

关于苏州莱恩精工合金股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2022]200Z0228号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
中国·北京

**关于苏州莱恩精工合金股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的专项核查意见**

容诚专字[2022]200Z0228 号

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 1 月 4 日出具的《关于苏州莱恩精工合金股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的首轮审核问询函》（审核函〔2022〕010004 号）（以下简称“审核问询函”或“问询函”）已收悉。容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”、“申报会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

现就《问询函》提出的有关问题向贵所回复如下：

目 录

《问询函》 1.关于客户	1
《问询函》 2.关于收入构成及变动情况.....	29
《问询函》 3.关于境外销售	44
《问询函》 4.关于业务模式	67
《问询函》 7.关于子公司	78
《问询函》 8.关于股权激励及股份支付.....	79
《问询函》 11.关于财务规范性	98
《问询函》 12.关于产品销售价格	99
《问询函》 13.关于成本及采购	122
《问询函》 14.关于毛利率	136
《问询函》 15.关于应收账款、应收票据和应收款项融资	149
《问询函》 16.关于存货	178
《问询函》 17.关于期间费用	199
《问询函》 18.关于创业板定位	232
《问询函》 19.关于信息披露	236
《问询函》 20.关于内控制度及财务核算.....	243
《问询函》 22.关于申报会计师执业质量.....	256

《问询函》1.关于客户

申请文件显示，发行人前五大客户报告期实现收入合计占当期营业收入的比例分别为 69.52%、70.83%、78.07%和 79.86%，客户集中度较高，且占比逐年增长。前五大客户以海外客户为主，均为公司非关联方，主要为美国公司 Tricam、Werner，日本公司 Pica，发行人向其销售登高器具产品。报告期前五大客户中 Tricam 销售金额及占比大幅增长，最近一期销售金额占营业收入的比例达 43.73%。报告期内，主要向境内客户如苏州天梭电梯等销售铝型材产品。

现场检查发现：

(1) 发行人第一大客户 Tricam 的企业信用报告显示：Tricam 实力欠佳、抗风险能力欠佳、资信状况欠佳，海外企业信用报告中 Tricam 的销售金额远低于其从发行人处的采购金额。

(2) Tricam 期末在手订单金额远高于报告期其他境外客户，2020 年期末 Tricam 订单增加幅度较大，发行人仓库 Tricam 存货较多。

(3) 发行人与 Tricam 签订销售合同主体是发行人的子公司苏州飞华铝制工业有限公司，而实际执行的销售订单主体是发行人子公司苏州好瑞得商贸有限公司或苏州工业园区莱恩精工商贸有限公司，合同主体与销售主体不一致。

(4) 针对 Tricam 销售的真实性，保荐人核查程序不完善。对于核查中存在的明显差异问题，未对 Tricam 实施实地走访或视频访谈等程序进一步核查销售的真实性。

请发行人：

(1) 说明报告期主要客户业务规模、主要业务及销售情况、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、未来交易持续性、是否存在长期合作协议、相关定价依据及价格公允性等相关信息；该等客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人及关联方与客户是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职。

(2) 说明报告期客户集中度高的原因及背景，结合与同行业可比公司比较情况，说明发行人客户集中是否符合行业特点；发行人对主要客户 Tricam、Werner、Pica 是否存在重大依赖，结合发行人客户在其行业中的地位、经营状况，说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险，并在招股说明书中充分揭示相关风险或补充主要客户合作稳定的依据。

(3) 结合 Tricam 主营业务、股东结构、资产及经营规模，在登高器具行业的市场占有率等情况，说明发行人在 Tricam 实力欠佳、抗风险能力欠佳、资信状况欠佳情况下仍与其保持长期合作，且报告期向 Tricam 销售收入占比较高的原因及合理性；海外企业信用报告中 Tricam 的销售金额远低于其从发行人处的采购金额的原因，发行人向 Tricam 销售相关产品是否实现最终销售，应收款项是否及时收回；结合上述情况说明发行人在招股说明书等申请文件中关于 Tricam 的信息披露是否准确、完整。

(4) 说明报告期各期发行人新增 Tricam 订单的销售进展，是否实现最终销售；结合 Tricam 相关存货周转率与其他同类客户差异情况，说明发行人是否存在积压存货情况，相关存货跌价准备计提是否充分及依据；报告期发行人对 Tricam 的销售收入确认政策与实际确认收入时点是否存在差异及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 针对 Tricam 销售的真实性履行的具体核查程序情况，实施实地走访或视频访谈的样本选择情况，核查比例及核查有效性，未进一步核查销售真实性的原因。

(2) 针对企业信用报告中 Tricam 的销售金额远低于其从发行人处的采购金额等核查中存在的明显差异问题未进行充分说明的原因，保荐人、申报会计师对上述事项是否已采取有效的补充核查程序、相关依据是否足以支持核查结论。

(3) 对发行人境外客户销售是否实现真实销售、最终销售的核查手段及依据是否充分，财务数据真实性执行的核查工作是否充分、结论是否审慎。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明报告期主要客户业务规模、主要业务及销售情况、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、未来交易持续性、是否存在长期合作协议、相关定价依据及价格公允性等相关信息；该等客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人及关联方与客户是否存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职。

1、报告期主要客户业务规模、主要业务及销售情况、与发行人合作历史、发行人在其采购体系中所处地位、未来交易持续性、是否存在长期合作协议

报告期内，发行人主要客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	Tricam	47,585.31	39,095.20	30,277.66
2	Werner	25,623.38	26,704.70	15,323.06
3	Pica	11,156.84	9,475.13	10,959.49
4	Spartner	1,905.99	—	—
5	Wing	978.06	721.53	2,311.11
6	Bi-Silque,S.A.	1,415.35	1,058.48	1,423.74
7	苏州天梭电梯	2,765.25	1,664.28	1,594.35
8	上海敦品铝业	1,388.58	708.20	114.87
9	常熟市开宝金属	—	2,072.27	3,287.73
10	大福自动搬送设备	1,119.69	1,195.11	2,104.59
	合计	93,938.45	82,694.89	67,396.60
	占当期营业收入比例	80.73%	81.71%	76.80%

报告期内，发行人主要客户基本情况如下：

序号	客户名称	业务规模	主要业务及销售情况	合作历史	发行人在其采购体系中所处地位	未来交易持续性、是否存在长期合作协议
1	Tricam	约 2.75 亿美元	家用梯凳和梯子、轻型草坪和花园推车以及零件的销	2005 年开始	约占同类采购的 90%	报告期双方均签订了业务订单，2020 年起签订了框架合同，预计合作仍将

序号	客户名称	业务规模	主要业务及销售情况	合作历史	发行人在其采购体系中所处地位	未来交易持续性、是否存在长期合作协议
			售。			继续。
2	Werner	约 12 亿美元	生产和销售攀爬产品、坠落防护设备等。	2005 年开始	约占中国同类采购的 30%	报告期双方均签订了业务订单，2019 年起签订了框架合同，预计合作仍将继续。
3	Pica	约 106.9 亿日元（合人民币 6.74 亿元）	梯子、脚手架等登高器具的销售。	2002 年开始	约占同类采购的 40%	报告期双方均签订了业务订单，2020 年起签订了框架合同，预计合作仍将继续。
4	Spartner	约 500 万美元	金属梯子生产	2021 年开始	主要供应商	报告期双方均签订了业务订单，预计合作仍将继续。
5	Wing	约 1.75 亿美元	生产、设计和销售登高器具。	2015 年开始	约占同类采购的 3%-5%	报告期双方均签订了业务订单，预计合作仍将继续。
6	Bi-Silque,S.A.	约 4,100 万美元	视觉传达物品的生产和销售，包括互动板、展示柜等。	2012 年开始	约占同类采购的 60-70%	报告期双方均签订了业务订单，预计合作仍将继续。
7	苏州天梭电梯	1 亿元以上	电梯的研发、生产和销售。	2014 年开始	约占同类采购的 99%	报告期双方均签订了业务订单、框架合同，预计合作仍将继续。
8	上海敦品铝业	1700 万人民币	铝制产品的设计和加工服务。	2019 年开始	约占同类采购的 60%	报告期双方均签订了业务订单、框架合同，预计合作仍将继续。
9	常熟市开宝金属	约 5,000-6,000 万人民币	光伏产业铝型材加工和销售。	2014 年开始	约占同类采购的 50-80%	2021 年起，双方已停止合作
10	大福自动搬送设备	约 10-20 亿人民币	自动化搬送、物流设备和自动化控制系统的研发、设计和制造。	2014 年开始	约占同类采购的 40-50%	报告期双方均签订了业务订单、框架合同，预计合作仍将继续。

（3）发行人与常熟市开宝金属等企业停止合作的原因

常熟市开宝金属制品有限公司，主营业务为光伏产业铝型材加工和销售，发行人自 2014 年起与常熟市开宝金属合作并向其销售铝型材产品。随着铝型材业务的不断发

展，发行人针对铝型材业务进行了战略调整，逐步削减铝型材客户中毛利低、成长性低、销量较大的客户，因此发行人选择与其终止业务合作。其中主要包括常熟市开宝金属制品有限公司、常熟市佳飞金属制品厂和常熟成合金属制品有限公司。报告期内，发行人向上述停止合作企业销售铝型材产品情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常熟成合金属制品有限公司			
铝型材产品销售额	—	2,072.22	3,284.32
销售额占比	—	10.57%	13.24%
毛利率	—	6.68%	7.41%
常熟市佳飞金属制品厂			
铝型材产品销售额	—	205.38	1,265.60
销售额占比	—	1.05%	5.10%
毛利率	—	7.35%	9.27%
常熟成合金属制品有限公司			
铝型材产品销售额	—	632.79	282.78
销售额占比	—	3.23%	1.14%
毛利率	—	5.28%	4.87%
发行人铝型材产品客户			
铝型材产品销售额	21,069.44	19,602.72	24,802.24
铝型材产品毛利率	13.07%	11.30%	12.24%

报告期 2019-2020 年，发行人向常熟市开宝金属销售的铝型材产品毛利率为 7.51% 和 6.68%，远低于发行人铝型材产品的综合毛利率 12.24% 和 11.30%。主要原因系上述客户自发行人处初采购铝型材后，进行简单的打孔、切割以及拼接，制作成铝合金边框销售给下游太阳能光伏行业的企业，其业务规模小、技术含量和附加值低，导致上述企业利润空间较小。因此发行人与上述客户合作时，无法取得较高毛利的定价空间。2021 年起，发行人与常熟市开宝金属、常熟市佳飞金属、常熟成合金属等企业停止合作，铝型材产品综合毛利率较上一年度有明显的上涨。

(4) 报告期内，发行人向常熟市开宝金属等企业销售铝型材产品的回款情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常熟成合金属制品有限公司			
当期销售额	—	2,072.22	3,284.32
当期应收账款发生额	0.61	2,342.94	3,729.30
当期应收账款回款额	78.32	2,754.27	3,514.50
期末应收账款账面余额	—	77.71	489.04
常熟市佳飞金属制品厂			
当期销售额	—	205.38	1,265.60
当期应收账款发生额	—	236.63	1,444.56
当期应收账款回款额	—	340.97	1,713.72
期末应收账款账面余额	—	—	104.35
常熟成合金属制品有限公司			
当期销售额	—	632.79	282.78
当期应收账款发生额	—	715.22	320.03
当期应收账款回款额	18.59	743.73	274.33
期末应收账款账面余额	—	18.59	47.10

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人对常熟市开宝金属、常熟市佳飞金属和常熟成合金属的应收账款全部收回，期末应收账款余额为 0 元。

2、发行人主要客户相关定价依据及价格公允性

报告期内，发行人与其主要客户定价依据如下：

序号	客户名称	产品类型	定价依据
1	Tricam	登高器具	基准价格由成本加成的方式形成，以每个季度最后一个月份的当月 5 日的期货价格，作为下个季度执行的基准铝价，基准铝价按照上海期货的未来三个月份的期货均价确定，汇率牌价参照当天工商银行的牌价。
2	Werner	登高器具	基准价格由成本加成的方式形成，以每个季度的上海有色金属网的铝锭均价作为下个季度执行的基准铝价，如果新价格和老价格变化幅度低于 2.5%，价格不做调整；如果新价格和老价格变化幅度高于 2.5%，则次月 13 日执行新价格。从 2021 年第二季度开始，Werner 的定价方式调整为：每季度最后一个月份的当月 22 日上海有色金属网的铝锭价作为下

序号	客户名称	产品类型	定价依据
			个季度执行的基准铝价，如果新价格和老价格变化幅度低于 2.5%，价格不做调整；如果新价格和老价格变化幅度高于 2.5%，则执行新价格。
3	Pica	登高器具	基准价格由成本加成的方式形成，以每月 5 日的铝锭现货价格作为下个月执行的基准铝价，铝价主要参照当天长江现货铝价，汇率牌价主要参照当天的中国银行/工商银行的牌价。
4	Spartner	登高器具	基准价格由成本加成的方式形成，以每个季度最后一个月份的当月 5 日的期货价格，作为下个季度执行的基准铝价，基准铝价按照上海期货的未来三个月份的期货平均价确定，汇率牌价参照当天工商银行的牌价。
5	Wing	登高器具	基准价格由成本加成的方式形成，一般是按照市场行情确立基础铝价，铝价基础/汇率与市场行情相比，增减幅度超过 2.5%，将更新基础铝价/汇率基础。当铝价超过 22000 元/吨后，按下单日当日的铝价确定基础铝价。铝价参照长江现货，汇率参照工商银行的牌价。
6	Bi-Silque,S.A.	铝型材	基本按照 3 个月更新一次价格，铝价参照长江有色金属网，按照上个季度里最高的铝价基础上适当调整 500~1000，加工费根据技术部结合市场加工费核价确定。如在 3 个月内铝价和运费剧烈变动，会和客户提出随时更新价格。汇率按照上个季度的均价来确定，汇率参照中国银行的牌价。
7	苏州天梭电梯	铝型材	铝价+加工费：铝价采用当日上海有色金属网的铝锭价，加工费由发行人技术部结合市场加工费核价确定。
8	上海敦品铝业	铝型材	铝价+加工费：铝价采用当日长江有色金属网的铝锭价，加工费由发行人技术部结合市场加工费核价确定。
9	常熟市开宝金属	铝型材	
10	大福自动搬送设备	铝型材	

综上，公司型材类产品定价方式为“铝价+加工费”，铝价主要参照长江有色金属网的铝锭价，加工费由发行人技术部结合市场加工费核价确定；登高器具产品主要采用的成本加成的方式，综合考虑原材料成本、人工成本、制造费用、利润等各项因素，核定基准价格，定期根据铝价、汇率的波动情况，在基准价格的基础上对交易价格进行调整，定价具有公允性。

3、是否与上述各方存在关联关系、资金往来或其他权益

报告期内发行人主要客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，发行人及关联方与客户不存在资金往来，发行人的直接、间接股东未在发行人主要客户拥有权益或任职。

(二) 说明报告期客户集中度高的原因及背景，结合与同行业可比公司比较情况，说明发行人客户集中是否符合行业特点；发行人对主要客户 **Tricam**、**Werner**、**Pica** 是否存在重大依赖，结合发行人客户在其行业中的地位、经营状况，说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险

1、说明报告期客户集中度高的原因及背景，结合与同行业可比公司比较情况，说明发行人客户集中是否符合行业特点。

(1) 报告期发行人客户集中度高的原因及背景

发行人客户集中度较高主要原因系公司下游市场以梯具市场为主，一方面是所属行业细分程度较高，参与行业竞争的企业比较少，因此下游客户数量也比较少；另一方面，由于境外对登高器具产品的安全性能要求非常的严苛，导致客户更换供应商的成本及风险比较大，一般情况下，客户不会轻易更换供应商；此外，客户为了降低自己的管理风险，与供应商之间形成了独特且稳定的依赖关系。就发行人客户来说，**Tricam**、**Werner** 除对产品质量有严苛要求外高度重视产品和技术工艺的研发，而发行人的研发能力能够满足其对产品质量及产品更新换代的需求。**Pica** 和发行人合作历史悠久，发行人产品除了能够满足 **Pica** 对产品质量的高要求之外，还能实现定制化、批量化，**Pica** 产能有限，因此将大批量、多品种的订单交给发行人生产。基于上述优势，发行人主要客户 **Tricam**、**Werner**、**Pica** 对发行人的采购量较大，形成了客户相对集中的特点。

(2) 发行人登高器具收入分布与下游行业分布匹配情况

报告期内，发行人登高器具收入对应的客户所在地区分布情况如下：

单位：万元

销售区域	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	---------	---------	---------

	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
美国	76,029.42	83.14	66,723.64	83.76	47,649.71	77.44
日本	11,305.16	12.36	9,651.24	12.11	11,109.31	18.06
其他	4,108.98	4.50	3,290.15	4.13	2,769.89	4.50
合计	91,443.56	100.00	79,665.03	100.00	61,528.91	100.00

根据*网查询的数据，美国和日本从中国境内进口的其他非工业用铝制品（海关编码：76169990）海关估价数据如下：

单位：万美元

地区	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	海关估价	占比 (%)	海关估价	占比 (%)	海关估价	占比 (%)
美国	66,023.10	76.83	57,418.90	72.93	58,471.70	75.49
日本	19,914.50	23.17	21,307.50	27.07	18,985.90	24.51
合计	85,937.60	100.00	78,726.40	100.00	77,457.60	100.00

注：美国海关估价数据截至到 2021 年 11 月；日本海关估价数据截至到 2021 年 9 月。

数据来源：*网

从*网的数据可以看出，美国和日本分别从中国境内进口的其他非工业用铝制品海关估价金额之比，与发行人向美国和日本销售的铝梯收入之比较为接近，因此，发行人的登高器具收入分布与下游行业分布情况较为匹配。

(3) 登高器具同行业可比公司客户集中度情况

根据*网可查询的信息，对主要同行业公司对外出口铝梯的数据进行整理，同行业公司的客户分布情况如下表：

单位：标准箱、%

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
中创铝业、世亚电子（注1）						
A	**	**	**	**	**	**
B	**	**	**	**	**	**

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
C	**	**	**	**	**	**
D	**	**	**	**	**	**
E	**	**	**	**	**	**
F	**	**	**	**	**	**
G	**	**	**	**	**	**
合计	**	**	**	**	**	**
福建祥鑫						
H	**	**	**	**	**	**
I	**	**	**	**	**	**
J	**	**	**	**	**	**
K	**	**	**	**	**	**
合计	**	**	**	**	**	**

注 1：世亚电子为苏州中创持股 74.971% 的子公司。

报告期内，从同行业公司对外出口铝梯的货运信息看，苏州中创（及世亚电子）、福建祥鑫的客户（收货人）分布具有高度集中的情形，因此，发行人登高器具客户集中度高具有行业特征。

2、发行人对主要客户 Tricam、Werner、Pica 是否存在重大依赖，结合发行人客户在其行业中的地位、经营状况，说明发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性风险。

报告期内，发行人主要登高器具客户毛利变化及趋势：

单位：万元

客户	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	毛利额	占比	毛利额	占比	毛利额	占比
Tricam	**	**	**	**	**	**
Werner	**	**	**	**	**	**
Pica	**	**	**	**	**	**
毛利总额	**	**	**	**	**	**

报告期内，Tricam 产生的毛利额为**万元、**万元、**万元，占比分别为**%、**%、**%，毛利额占比呈现逐年上升趋势。

2019-2021 年，发行人来自客户 Tricam 销售收入及毛利贡献占比均未达到 50%，不符合《首发业务若干问题解答》问题 38 中“发行人来自单一大客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%以上的，表明发行人对该单一大客户存在重大依赖”的描述。客户集中对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。具体分析如下：

(1) 发行人主要客户在行业中的地位、经营状况

Tricam 为美国知名的登高器具品牌商，成立于 1988 年，1990 年注册为股份有限公司，注册地在美国，主营业务为登山和汽车配件产品制造，主要产品包括家用梯凳和梯子、轻型草坪和花园推车以及零件等，经营多个品牌，包括 Easy Reach by Gorilla Ladders、Farm&Ranch、Gorilla Carts 等；产品主要从中国进口，并在美国进行销售，下游客户是 The Home Depot 等优势渠道。The Home Depot 连续 9 年被美国《财富》杂志评为“最受欢迎的专业零售商”，在其网站“ladder”产品分类中，显示 Tricam 的登高器具品牌“Gorilla ladders”位于 Top Ladder Brands 的第二位。根据视频访谈 Tricam 负责人可知，2021 财年销售收入约为 2.75 亿美元左右。

Werner 成立于 1922 年，2007 年注册成为股份有限公司，注册地址在美国，主营业务为露营设备生产分销业务，其在美国、墨西哥和欧洲都有工厂，目前是全球排名靠前的梯具品牌。The Home Depot 网站“ladder”产品分类中，显示 Werner 的登高器具品牌“Werner”在位于 Top Ladder Brands 的第一位。根据中信保资信报告显示，Werner2019 财年销售收入为 55,383 万美元。

Pica 为日本知名的登高器具品牌商，其创建于 1961 年，社长为坂口守正，员工人数约为两百余人，注册金为 9,500 万日元，注册地在日本，产品主要面向日本市场。Pica 在日本铝梯行业的市场占有率尚无公开披露数据，根据中信保资信报告显示，Pica2019 财年销售额约为 106.9 亿日元（6.74 亿人民币）。

(2) 发行人与主要客户合作稳定，具有可持续性

2005 年左右，Tricam 在中国寻找供应商，当时发行人在行业内部已经形成了一定的知名度，合作自此开始。Tricam 作为品牌商自身并不进行研发和生产，登高器具行业供应商普遍以生产效率为核心竞争力且普遍规模较小，可供选择具有设计研发能力的供应商并不多。发行人拥有从上游铝型材一直到铝制登高器具全产业链优势和较强的新品研发能力，并且越南子公司已经开始批量生产登高器具，可以有效解决美国加征高额关税导致的 Tricam 采购成本上升问题。因此 Tricam 对发行人的研发和生产能力较为依赖。根据与 Tricam 的访谈可知，发行人是 Tricam 全球范围内最大的供应商，单就铝梯方面，Tricam 向发行人的采购占比达到 90% 以上。

Werner 与发行人的合作从 2005 年开始。发行人作为 Werner 在中国境内的三大登高器具供应商之一，一直与 Werner 保持着良好的合作关系。2019 年，发行人新研发的四合一多功能梯在市场上广受欢迎，Werner 的多功能梯订单明显增加。2021 年发行人还与 Werner 继续合作开发新产品，并已开始量产出货，双方后续将会继续保持良好的合作关系。

Pica 与发行人合作历史悠久，自发行人成立以来双方已经有了长达 20 余年的业务合作。发行人作为 Pica 在中国境内的独家生产供应商，多项产品获得日本安全协会 SG 认证，可以满足 Pica 对于产品质量精益求精的要求和多品种小批量的采购需求，较其他生产厂商拥有较为明显的优势。至今，Pica 仍为发行人的主要客户之一，报告期内每年从发行人处采购的登高器具产品数量和金额都较为稳定。

发行人主营产品登高器具市场需求不断加大，同时发行人重视技术创新，不断研究开发新产品，持续满足下游客户对新产品的要求，为稳定的合作关系提供保障，具备可持续性。

（3）发行人持续开拓新客户

报告期内，发行人除与主要客户保持稳定增长的合作外，还注重新客户的开发及新产品的研发。2021 年，发行人通过开发 Spartner Group、欧司朗、Fluence Bioengineering Inc.、Ferro Group 等新客户，降低对大客户的依赖。

（4）发行人与大客户不存在关联关系

报告期内，发行人与大客户 Tricam、Werner、Pica 均不存在关联关系，交易公允，发行人的业务获得方式不影响其独立性，发行人具备独立面向市场获取业务的能力。

综上，报告期内发行人对主要客户销售收入占比较高，但是不存在重大不确定风险，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

(三) 结合 Tricam 主营业务、股东结构、资产及经营规模，在登高器具行业的市场占有率等情况，说明发行人在 Tricam 实力欠佳、抗风险能力欠佳、资信状况欠佳情况下仍与其保持长期合作，且报告期向 Tricam 销售收入占比较高的原因及合理性；海外企业信用报告中 Tricam 的销售金额远低于其从发行人处的采购金额的原因，发行人向 Tricam 销售相关产品是否实现最终销售，应收款项是否及时收回；结合上述情况说明发行人在招股说明书等申请文件中关于 Tricam 的信息披露是否准确、完整。

1、结合 Tricam 主营业务、股东结构、资产及经营规模，在登高器具行业的市场占有率等情况，说明发行人在 Tricam 实力欠佳、抗风险能力欠佳、资信状况欠佳情况下仍与其保持长期合作

(1) Tricam 主营业务、股东结构、资产及经营规模情况

项目	内容	信息来源
成立时间	1988 年成立于美国，1990 年注册为股份有限公司	中信保报告
主营业务	主营业务为登山和汽车配件产品制造，主要产品包括家用梯凳和梯子、轻型草坪和花园推车以及零件等，	中信保报告
股东结构	股东为 Mr. Charles A McMunn。	中信保报告
资产及经营规模	2021 年营业收入 2.75 亿美元	视频访谈
市场占有率	The Home Depot 网站“ladder”产品分类中，显示 Tricam 的登高器具品牌“Gorilla ladders”位于 Top Ladder Brands 的第二位。	The Home Depot

由于 Tricam 为非上市公司无相关公开信息，通过视频访谈得知其资产及经营规模为 2021 年实现营业收入 2.75 亿美元，铝梯产品主要从发行人进口，并在美国进行销售，下游客户是 The Home Depot 等优势渠道。

(2) 发行人与 Tricam 合作情况

2005 年左右, Tricam 在中国寻找供应商, 当时发行人在行业内部已经形成了一定的知名度, 合作自此开始。由于 Tricam 为品牌商自身并不进行研发和生产, 因此 Tricam 对具有研发能力的优质生产商的依赖程度较深。根据保荐机构、申报会计师与 Tricam 的访谈可知, 发行人是 Tricam 铝梯方面最大的供应商, 在 Tricam 同类供应商的采购占比达到 90% 以上。

报告期内, 发行人针对客户 Tricam 实现销售 30,277.66 万元、39,095.20 万元和 47,585.31 万元, 占当期营业收入的 34.50%、38.63% 和 40.90%。报告期 Tricam 销售收入和占比呈现整体上升趋势, 且各期回款稳定, 未出现坏账情况。

综上, 虽然中国信保资信出具的信用报告显示客户 Tricam 实力欠佳、抗风险能力欠佳、资信状况欠佳, 但是从发行人与 Tricam 实际合作的情况来看, Tricam 实力较好, 报告期内向发行人采购登高器具产品金额逐步上升, 在疫情下依旧保持较好的资信和回款状况, 因此仍与其保持长期合作, 发行人对于 Tricam 该部分的信息披露准确、完整。

2、报告期向 Tricam 销售收入占比较高的原因及合理性

(1) 发行人下游市场以梯具市场为主, Tricam 为美国知名的登高器具品牌商经营多个品牌, 下游客户是 The Home Depot 等优势渠道, Tricam 登高器具品牌“Gorilla ladders”位于 The Home Depot 网站 Top Ladder Brands 的第二位。

(2) 根据与 Tricam 负责人视频访谈可知, 发行人作为 Tricam 铝梯方面最大的供应商, 在同类供应商采购占比达到 90% 以上。由于疫情的持续影响, 北美登高器具市场供不应求, 市场需求的提升导致 Tricam 的下游客户对其订单量增加。因此, 报告期内 Tricam 向发行人的采购量也逐年上升。

(3) Tricam 作为美国知名登高器具品牌商, 对具有研发能力的优质生产商的依赖程度较深。发行人作为境内较早进入国际登高器具竞争领域的企业, 拥有二十余年的登高器具生产经验, 在发展过程中高度重视产品的研发设计, 配备行业内先进的制造设备和精密检测仪器, 具备规模化生产能力, 产品质量符合特定标准。发行人依靠其强大的研发能力、先进的工艺技术、严谨的生产管理流程、齐备的生产检测设备和严

格的质量控制标准，生产的登高器具品质较高，多项产品获得日本安全协会 SG 认证、欧洲 GS 认证，符合美国 ANSI14 系列标准。

综上，报告期向 Tricam 销售收入占比较高存在合理的原因。

3、海外企业信用报告中 Tricam 的销售金额远低于其从发行人处的采购金额的原因。发行人向 Tricam 销售相关产品是否实现最终销售，应收款项是否及时收回。

(1) 海外企业信用报告中 Tricam 的销售金额来源

根据保荐机构、申报会计师和发行人律师与中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）苏州办事处工作人员访谈得知，Tricam 的资信报告是中信保委托商安信公司（3ACredit Joint Stock Co., Ltd）发起的调查，数据来源主要是对外公开的数据，但是受限于 Tricam 作为非公众公司的身份，其主要的经营数据如若未向外如实申报，则中信保报告中相关数据的真实性及准确性便不能完全确认。

因此，Tricam 作为非上市公司，历年财务报告并未对外公布，其 2019 财年销售 2700 万美金的数据真实性和准确性具有一定的不确定性。根据保荐机构、申报会计师和发行人律师与 Tricam 负责人 Ryan McMunn 的视频访谈确认，2021 年度 Tricam 实现营业收入 2.75 亿美元左右，中信保资信报告显示的 2700 万美金不准确，没有真实反映 Tricam 的销售情况。

(2) 发行人向 Tricam 销售相关产品是否实现最终销售

①根据保荐机构、申报会计师和发行人律师与 Tricam 负责人 Ryan McMunn 视频访谈可知，报告期内发行人向 Tricam 销售相关产品最终均实现销售，不存在积压和滞销的情况。

②申报会计师聘请了 RSM US LLP 协助对 Tricam 总部进行了实地走访，并拍摄办公场所和仓库登高器具的照片。

③申报会计师聘请的 RSM US LLP 实地调研了 The Home Depot 和 Menards 两家大型超市，并通过超市工作人员了解到：在过去的几年中，所有品牌的登高器具销售量

都呈现上涨趋势，原因是由于新冠疫情的持续影响，更多的客户致力于家庭房屋的维修，需要铝梯等工具；另外，登高器具的价格也随着通货膨胀和供应链的压力在持续上涨，超市中基本没有滞销的梯子，每个星期货架上都需要补充登高器具产品，家庭用户更倾向于购买 Gorilla（Tricam）品牌的梯子；超市工作人员估计，一台铝梯在家庭中的使用周期大概是 6-10 年，一个家庭一般会购置 2-3 台梯子，用以满足不同场景下对于登高器具的使用需求。

④通过 Tricam 的官方网站，查询其终端销售渠道为家得宝购物网站（<https://www.https://www.homedepot.com/>），在该购物网站搜索“ladder”，显示 Tricam 的登高器具品牌“Gorilla ladders”在该网站有售，且位于该网站 Top Ladder Brands 的第二位，证实发行人销售给 Tricam 的同型号登高器具在终端销售的真实性。

经查询百度百科，家得宝为全球领先的家居建材用品零售商，美国第二大零售商，家得宝遍布美国、加拿大、墨西哥和中国等地区，连锁商店数量达 2234 家。家得宝连续 9 年被美国《财富》杂志评为“最受欢迎的专业零售商”。

⑤保荐机构、申报会计师通过纸质和邮件两种方式对发行人客户 Tricam 进行函证，确认报告期 2019-2021 年的销售发生额、往来余额情况。应收账款函证金额确认、应收账款回款比例均为 100.00%，且未出现逾期、坏账等情形。

⑥发行人登高器具产品直接发往 Tricam 下游销售超市所在地情况

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
Tricam 销售金额	47,585.31	39,095.20	30,277.66
直接发往终端超市的金额	10,542.58	5,254.31	6,201.31
直接发往终端的销售占比	22.16%	13.44%	20.48%

由上表可知，报告期内发行人直接销往终端超市的登高器具金额，占销售给 Tricam 总金额的比例为 20.48%、13.44%和 22.16%。其中，2020 年应客户的要求，存在一部分促销产品未直接发往终端超市，导致当期直接发往终端的销售占比低于其他年度。上述促销订单在发行人生产后直接发往 The Home Depot 等超市，实现最终销售。

综上，由于 Tricam 非公众公司的特殊性，其没有对外公开披露财务及经营数据的义务，无法获取 Tricam 与下游客户的具体销售数据。结合中介机构上述核查情况，合理推测发行人向 Tricam 销售的相关产品实现了最终销售。

（四）说明报告期各期发行人新增 Tricam 订单的销售进展，是否实现最终销售；结合 Tricam 相关存货周转率与其他同类客户差异情况，说明发行人是否存在积压存货情况，相关存货跌价准备计提是否充分及依据；报告期发行人对 Tricam 的销售收入确认政策与实际确认收入时点是否存在差异及合理性。

1、报告期各期发行人新增 Tricam 订单的销售进展，是否实现最终销售。

报告期发行人新增 Tricam 订单的销售进展情况：

单位：万元

项目	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日
Tricam 销售收入	47,585.31	39,095.20	30,277.66
新增订单金额	41,752.10	50,505.62	30,210.13
新增订单当期完成金额	31,240.75	35,015.52	26,129.53
新增订单当期完成比例	74.82%	69.33%	86.49%
新增订单期后销售金额	5,801.53	15,490.10	4,080.60
当期订单期后销售比例	55.19%	100.00%	100.00%

注：2019-2020 年期后截止时间为下一年度的 12 月 31 日，2021 年期后截止时间为 2022 年 2 月 28 日。

报告期内，发行人针对客户 Tricam 新增订单金额 30,210.13 万元、50,505.62 万元和 41,752.10 万元，其中当期订单完成率 86.49%、69.33%和 74.28%，报告期 2020-2021 年订单完成率较以前年度有所下降，主要原因系受疫情因素影响，海运集装箱数量下降、船期逾期严重，因此大量当期新增订单无法及时发出。但是报告期 2019-2020 年各期未完成的订单，均在下一年度发出货物实现最终销售。2021 年期末未完成订单，截至 2022 年 2 月 28 日已完成 55.19%，其余订单将陆续发出。

2、结合 Tricam 相关存货周转率与其他同类客户差异情况，说明发行人是否存在积压存货情况，相关存货跌价准备计提是否充分及依据

(1) 报告期内，Tricam 相关库存商品周转率与其他同类客户差异情况

客户	项目	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31
Tricam	营业成本（万元）	35,693.80	28,636.06	22,648.77
	期末库存商品（万元）	2,814.64	3,091.55	1,879.62
	库存商品周转率（次）	12.09	11.52	11.55
	库存商品周转天数（天）	29.78	31.25	31.16
Werner	营业成本（万元）	19,000.76	18,497.96	9,071.12
	期末库存商品（万元）	2,431.59	2,203.13	1,242.94
	库存商品周转率（次）	8.20	10.74	8.67
	库存商品周转天数（天）	43.91	33.53	41.54
Pica	营业成本（万元）	5,865.48	4,762.62	5,681.48
	期末库存商品（万元）	786.48	786.48	736.88
	库存商品周转率（次）	7.46	6.25	5.78
	库存商品周转天数（天）	48.27	57.57	62.26

注 1：库存商品周转率=铝梯、铝工作台营业成本÷库存商品平均余额；

注 2：库存商品周转天数=360÷周转率。

由上表可知，报告期各期 Tricam 库存商品周转率为 11.55、11.52 和 12.09，明显高于 Werner，主要原因系 Werner 与 Tricam 下订单方式不同，Werner 每周定期给发行人推送预测订单邮件，发行人根据预测订单预先生产备货，以保证及时交付货物。

报告期内 Pica 的存货周转率最低，主要原因系发行人为 Pica 设置了安全库存。作为发行人早期最主要的客户，Pica 产品种类繁多，且订单具有明显的“多批次、小批量”的特点，发行人在生产过程中为了避免频繁更换模具以降低生产效率，会适度增加部分主打产品的生产订单数量，用于作为后续订单的备货量。

综上，Tricam 相关库存商品周转率与其他同类客户存在的差异具有合理原因，发行人不存在积压存货的情况。

(2) 发行人存货跌价准备计提政策

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。发行人在综合考虑持有存货的目的、存货的库龄以

及资产负债表日后事项等影响因素基础上做出估计和判断，评估存货的可出售性以及可变现净值。可变现净值的确定方法主要为：

1) 若评估存货为呆滞料，则不含铝件或含较少量铝件的，库龄在一年以上的呆滞料，其可变现净值为 0；若含铝件较多的，则根据产品的理论铝重，参考废铝销售价格计算其可变现净值；

2) 若经评估存货不属于呆滞料，则按照是否有订单支持遵循以下存货跌价准备计提原则确定可变现净值：

产成品等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。

需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

(3) Tricam 相关库存商品跌价准备计提的充分性。

结合发行人的存货跌价政策，报告期内，公司对 Tricam 相关存货的库龄及跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
一年以内			
账面余额	2,814.26	3,086.09	1,879.12
跌价准备	—	—	—
账面价值	2,814.26	3,086.09	1,879.12
一年以上			

账面余额	0.38	5.46	0.50
跌价准备	0.32	0.16	0.24
账面价值	0.05	5.31	0.26
合计			
账面余额	2,814.64	3,091.55	1,879.62
跌价准备	0.32	0.16	0.24
账面价值	2,814.32	3,091.39	1,879.38

综上所述，发行人在报告期各期末对 Tricam 的库存商品计提的跌价准备金额均较小。虽然受到集装箱紧张局势的影响，发行人的发货及时性略有滞后，但是发行人对 Tricam 的存货在期后发货流转情况良好，未出现严重呆滞情形，亦未出现其他明显减值迹象，因此发行人对的 Tricam 的库存商品计提的跌价准备具有充分性及合理性。

3、报告期发行人对 Tricam 的销售收入确认政策与实际确认收入时点是否存在差异及合理性

报告期内，发行人对于 Tricam 的销售收入确认严格遵照以下流程：业务部门获得报关单之后，将报关单信息通知财务部，财务部根据电子口岸系统中的报关单核对 ERP 中的发货数据，核对无误之后根据报关单上的出口日期确认收入。报告期发行人对 Tricam 的销售收入确认政策与实际确认收入时点不存在差异。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一) 针对 Tricam 销售的真实性履行的具体核查程序情况，实施实地走访或视频访谈的样本选择情况，核查比例及核查有效性，未进一步核查销售真实性的原因

针对 Tricam 销售的真实性履行的具体核查程序情况：

1、获取发行人海关电子口岸系统出口数据，核对与发行人对 Tricam 销售收入的匹配情况

单位：万美元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------	---------

账面收入金额	7,365.19	5,654.23	4,389.52
出口报关单数据	7,368.40	5,654.23	4,389.48
差异金额	-3.21	0.00	0.04
差异率	-0.04%	0.00%	0.00%

如上表所示，报告期内，发行人对 Tricam 的出口报关数据与销售收入差异为 0.04 万美元、0.00 万美元和-3.21 万美元，差异率为 0.00%、0.00%和-0.04%，差异金额及差异率均较小。

2、测算发行人针对 Tricam 出口退税申报数据，核对与海关电子口岸数据的匹配情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
本期出口退税金额 a	6,649.11	4,278.78	4,340.40
减：上期确认收入本期申报退税 b	982.08	390.03	933.92
加：本期确认收入下期申报退税 c	—	982.08	390.03
本期应出口免抵退税金额 d=a-b+c	5,667.03	4,870.83	3,796.51
销售金额	47,585.31	39,095.20	30,277.66
退税率	11.91%	12.46%	12.54%
根据税法可享受的退税率	13%、10%	13%	16%、13%

报告期内，发行人产品均按照国家相关规定办理出口退税业务，境内主要产品退税率为 16%、13%，越南子公司产品退税率为 10%。发行人各期应出口免抵退税额占当期外销收入比例分别为 12.54%、12.46%和 11.91%，与主要产品退税率基本接近，差异原因系发行人退税主体出口退税金额的计税依据是购进出口货物的增值税专用发票注明的金额，与发行人对外销售额存在一定差异。

3、Tricam 应收账款函证情况

保荐机构、申报会计师通过纸质和邮件两种方式对发行人客户 Tricam 进行函证，确认报告期各期的销售发生额、往来余额情况。

单位：万美元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函金额	7,365.19	5,653.66	4,389.52
发函比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函金额	7,365.19	5,653.66	4,389.52
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%
替代性测试金额	—	—	—
替代性测试比例	—	—	—
总体函证覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%

4、Tricam 销售与收款环节穿行测试

获取发行人报告期各期 Tricam 的销售合同、出库单、发货单、提单、报关单、销售发票、银行回款单等资料，核查合同权利、合同义务、付款约定等条款；了解发行人的销售流程及内控制度，取得发行人应收账款明细表，分析应收账款与 Tricam 销售收入的匹配情况；

5、Tricam 销售真实性核查情况

发行人外销收入以海关系统报关单的出口日期作为收入确认依据，保荐机构核查了 Tricam 报告期内所有报关单，主要关注产品名称、规格型号、报关金额、出口日期等关键信息；

6、Tricam 走访及登高器具下游销售情况

(1) 根据保荐机构、申报会计师和发行人律师与 Tricam 负责人 Ryan McMunn 视频访谈确认，报告期内发行人向 Tricam 销售相关产品最终均实现销售，不存在积压和滞销的情况。

(2) 申报会计师聘请了 RSM US LLP（美国）协助对 Tricam 总部进行了实地走访，并拍摄办公场所和仓库登高器具的照片。

(3) 由于美国受到新冠疫情影响较为严重，针对 Tricam 无法进行较大范围的走访和核查。因此，申报会计师聘请了 RSM US LLP 实地走访位于 Tricam 总部周边的 The Home Depot 和 Menards 两家大型超市，并向超市工作人员了解铝梯市场的销售情况。

(4) 通过 Tricam 的官方网站，查询其终端销售渠道为家得宝购物网站 (<https://www.homedepot.com/>)，在该购物网站搜索“ladder”，显示 Tricam 的登高器具品牌“Gorilla ladders”在该网站有售，且位于该网站 Top Ladder Brands 的第二位，证实发行人销售给 Tricam 的同型号登高器具在终端销售的真实性。

经查询百度百科，家得宝为全球领先的家居建材用品零售商，美国第二大零售商，家得宝遍布美国、加拿大、墨西哥和中国等地区，连锁商店数量达 2234 家。家得宝连续 9 年被美国《财富》杂志评为“最受欢迎的专业零售商”。

(5) 获取报告期发行人针对 Tricam 的销售台账、提单汇总表，关注直接发往终端实现销售的订单，检查其提单收货方是否为终端超市，发行人登高器具产品直接发往 Tricam 下游销售超市所在地情况如下：

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
Tricam 销售金额	47,585.31	39,095.20	30,277.66
直接发往终端超市的金额	10,542.58	5,254.31	6,201.31
直接发往终端的销售占比	22.16%	13.44%	20.48%

综上，由于 Tricam 非公众公司的特殊性，其没有对外公开披露财务及经营数据的义务。除了发行人直接发往终端超市的货物外，保荐机构由于客观因素限制，无法获取 Tricam 与下游客户的具体销售数据。结合中介机构上述核查情况，合理推测发行人向 Tricam 销售的相关产品实现了最终销售。

7、未进一步核查销售真实性的原因。

登高器具行业属于较为小众的产业，可获得的公开、权威的行业和市场数据较少，也无同行业公众公司数据进行比较分析，在国内也不属于大众消费品，公众对市场和品牌的认知度也较低。受疫情影响，保荐机构及申报会计师未能实地走访境外客户以及家得宝（Home Depot）、Menards、Lowe’s 等销售渠道。因此通过聘请 RSM US LLP

对于 Tricam 和终端销售渠道进行了实地走访，核查客户 Tricam 销售的真实性。通过上述核查程序情况，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为 Tricam 背景真实、回款及时、相关销售收入真实，因此未进一步核查销售真实性。

8、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）了解并检查发行人对 Tricam 销售相关内控制度，访谈销售业务员，评价其相关内部控制设计和执行的有效性；

（2）获取发行人报告期各期 Tricam 销售收入明细表，抽样检查 Tricam 销售发生额相关的合同订单、装运单、提单、报关单、销售发票、回款单等资料，关注收入确认证据是否完整；

（3）访谈销售业务员和财务人员，了解发行人外销收取外汇的流转过程，Tricam 销售的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况；

（4）函证 Tricam 的销售发生额、往来余额情况，关注收入发生的真实性和完整性；

（5）核查报告期各期 Tricam 的销售回款情况，获取发行人银行流水，并与账面回款进行核对，检查回款单位与销售合同订单中的客户名称是否一致，核查 Tricam 回款的真实性和准确性；

（6）查询海关系统中 Tricam 销售产生的海关报关单、出口信息数据；获取发行人报告期内海关报关数据、《外贸企业出口货物退（免）税审批通知书》和《出口产品退税批复》，了解发行人退税具体情况，与 Tricam 销售收入进行匹配分析；

（7）通过中国出口信用保险公司对 Tricam 进行背景调查，检索 Tricam 官方网站，获取 Tricam 的股权信息、资信情况、与发行人是否存在关联关系等；

(8) 通过视频方式访谈 Tricam 负责人 Ryan McMunn，了解 Tricam 的主营业务与经营规模，询问 Tricam 向发行人采购产品的种类、产品终端客户销售情况、是否存在库存积压等情况；

(9) 聘请 RSM US LLP 对 Tricam 总部进行了实地走访，并拍摄企业的全景照片、办公室的照片以及铝梯仓库的全景照片；

(10) 聘请 RSM US LLP 实地调研 The Home Depot 和 Menards，拍摄超市铝梯货架销售情况，并向铝梯销售人员了解超市各种铝梯品牌 2018 年至今的销售情况，包括产品价格变动趋势、存货周转情况、品牌竞争情况、产品复购情况等；

(11) 获取报告期 Tricam 的销售台账、提单汇总表，通过终端客户订单号筛选直接发往终端实现销售的明细，检查其提单收货方是否为终端超市。

9、核查意见

经核查，申报会计师认为：

通过上述内外部信息验证、财务信息与非财务信息匹配、从第三方机构获取信息等几个维度核查验证了客户 Tricam 销售收入的真实性。境外客户 Tricam 成立时间较早，与发行人建立了长期、稳定的合作关系，且报告期前后，发行人的客户关系、回款及时性等均相对稳定，Tricam 背景真实、相关销售收入真实。

(二) 针对企业信用报告中 Tricam 的销售金额远低于其从发行人处的采购金额等核查中存在的明显差异问题未进行充分说明的原因，保荐人、申报会计师对上述事项是已采取有效的补充核查程序、相关依据是否足以支持核查结论。

1、企业信用报告中 Tricam 的销售金额远低于其从发行人处的采购金额等核查中存在的明显差异问题未进行充分说明的原因

保荐机构、申报会计师主要通过报告期各期海关出口数据、出口退税金额、客户应收账款函证情况、实地走访及视频访谈等方式核查销售收入的真实性和准确性。中信保出具的《海外企业信用报告》只是作为一种辅助核查方式，并非保荐机构、申报

会计师依靠的主要核查手段。并且信用报告由中信保资信评估中心委托海外第三方机构获取，数据的准确性、及时性、全面性或充分性取决于目标公司的信息披露情况。Tricam 作为非上市公司，历年财务报告均未公开，其销售数据不准确存在合理性。

保荐机构、申报会计师发现企业信用报告中 Tricam 的销售金额远低于其从发行人处的采购金额的明显差异时，结合主要核查程序的具体情况，判断企业信用报告中 Tricam 的销售金额不具备可参考性，因此未进一步说明差异问题。

2、说明中介机构如何获取 Tricam 真实业务规模、相关产品是否实现最终销售情况，除视频访谈外、走访外有无其他方式确认。

针对 Tricam 的真实业务规模、相关产品是否实现最终销售情况，中介机构除了执行视频访谈 Tricam、实地访谈中信保相关人员、聘请 RSM US LLP 对 Tricam 总部及下游终端超市走访外，还执行了以下核查程序：

(1) 通过搜索中信保报告显示的 Tricam 的官方网站 <https://tricamindustries.com/>，查询 Tricam 的公司介绍以及产品信息，确认 Tricam 与发行人之间的业务相关性。

(2) 根据 Tricam 以邮件形式提供的经营办公场所的照片，主要包括室内办公场所、室内休息区、仓库、办公室外景等，核实 Tricam 的真实性及与登高器具的相关性。

(3) 通过 Tricam 的官方网站，查询其终端销售渠道为家得宝购物网站 ([https://www. https://www.homedepot.com/](https://www.https://www.homedepot.com/))，在该购物网站搜索“ladder”，显示 Tricam 的登高器具品牌“Gorilla ladders”在该网站有售，其产品型号与公司销售给 Tricam 的产品型号一致，可以明确同型号产品在终端销售。且“Gorilla ladders”品牌位于该网站 Top Ladder Brands 的第二位。

(4) 对于 Tricam 与其下游客户交易的核查，保荐机构设计了核查程序，发行人联系 Tricam 进行协助核查。由于涉及商业秘密，且 Tricam 的管理层均为外国人，他们认为 Tricam 进销存及营业规模等财务信息属于 Tricam 的核心秘密，不能对外提供。

(5) 获取发行人对 Tricam 的“促销订单”销售台账，检查该类销售发货时对应的提单信息，重点关注提单收货方信息是否显示终端销售超市。发行人应客户要求，对于“促销订单”生产的登高器具直接发往终端销售的超市。保荐机构通过提单收货方的信息可以确认上述产品是否实现了最终销售。

综上，由于 Tricam 是非公众公司，没有对外公开披露财务及经营数据的义务。发行人虽然无法全面跟踪最终用户的产品使用情况，但是除了视频访谈、走访以外，保荐机构还结合 Tricam 官方网站介绍、客户办公场所及仓库等实景图、查询终端销售网站同型号产品销售情况、检查直接发往终端超市“促销订单”的提单发货信息、Tricam 高频次的采购特点和终端超市销售情况，以及发行人向 Tricam 的销买断式销售方式且回款正常，同时 Tricam 报告期内不存在退货等情况，保荐机构有合理理由认为发行人向 Tricam 销售的产品实现了最终销售，Tricam 真实性业务规模远不止中信保报告显示的 9600 万美元。

3、核查程序

针对上述事项，申报会计师采取的补充核查程序：

(1) 通过搜索中信保报告显示的 Tricam 的官方网站 <https://tricamindustries.com/>，查询 Tricam 的公司介绍以及产品信息，确认 Tricam 与发行人之间的业务相关性；

(2) 通过网络地图查询的方式，在 Google 地图上搜索 Tricam 中信保报告所显示的地址（7677 Equitable Drv, Eden Prairie, 55344 Minnesota, US），经查询上述地址的地图场景中包括 Tricam 的公司标识。经与 Tricam 提供的其厂区外部的照片场景进行对比，Google 地图上的场景信息与 Tricam 提供的其厂区外景较为相近。

(3) 根据 Tricam 以邮件形式提供的经营办公场所的照片，主要包括室内办公场所、室内休息区、仓库、办公室外景等，核实 Tricam 经营业务的真实性及与登高器具的相关性。

室内场所展示的宣传图片中重点展示了登高器具等相关产品；仓库陈列的货品包装箱上印有登高器具及 Tricam 的网址等关键信息；室外场所展示的办公楼上有“7677”

等地段位置标识信息，与 Tricam 中信保信息显示的经营地址（7677 Equitable Drv Eden Prairie 55344 Minnesota US）具有较高的一致性；室外场所展示了 Tricam 的公司标识“TRICAM”，且室外场所的照片信息与 Google 地图查询的场景信息具有较高的相似性。

（4）通过 Tricam 的官方网站，查询其终端销售渠道为家得宝购物网站（<https://www.homedepot.com/>），在该购物网站搜索“ladder”，显示 Tricam 的登高器具品牌“Gorilla ladders”在该网站有售，且位于该网站 Top Ladder Brands 的第二位，证实发行人销售给 Tricam 的同型号登高器具在终端销售的真实性。

（5）通过视频方式访谈 Tricam 负责人 Ryan McMunn，了解 Tricam 的主营业务与经营规模，询问 Tricam 向发行人采购产品的种类、产品终端客户销售情况、是否存在库存积压等情况；

（6）实地走访中国出口信用保险公司苏州办事处相关工作人员，确认企业信用报告中 Tricam 的销售金额数据的准确性、及时性、全面性或充分性；

（7）受疫情影响未能实现去美国现场的实地走访，因此保荐机构、申报会计师实地走访了 Tricam 在上海的全资子公司利得玛工业设计（上海）有限公司，并对双方的合作关系及合作事项进行了确认。

（8）走访客户 Tricam 相关的货代公司，包括航进国际物流、图途物流，其中航进国际物流主要运送 Tricam 的部分货物，图途物流主要运送 Tricam、Werner 和 Pica 各自的部分货物。在与上述货代公司的访谈中，确认了发行人与其报告期内结算的货代费用，且与航进国际物流确认了其与发行人之间交易的集装箱数量。

（9）聘请 RSM US LLP 对 Tricam 总部进行了实地走访，并拍摄企业的全景照片、办公室的照片以及铝梯仓库的全景照片；

（10）聘请 RSM US LLP 实地调研 The Home Depot 和 Menards，拍摄超市铝梯货架销售情况，并向铝梯销售人员了解超市各种铝梯品牌 2018 年至今的销售情况，包括产品价格变动趋势、存货周转情况、品牌竞争情况、产品复购情况等。

4、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 企业信用报告中 Tricam 的销售金额数据的准确性具有不确定性，针对美国非公众公司，可靠的来源和依据较为受限。

(2) 结合海关电子口岸数据、客户访谈、应收账款函证和销售收入明细核查程序，Tricam 的销售收入数据真实、准确、完整。

(3) 针对上述事项已采取有效的补充核查程序，相关依据足以支持核查结论。

(三) 对发行人境外客户销售是否实现真实销售、最终销售的核查手段及依据是否充分，财务数据真实性执行的核查工作是否充分、结论是否审慎。

通过“（一）针对 Tricam 销售的真实性履行的具体核查程序情况，实施实地走访或视频访谈的样本选择情况，核查比例及核查有效性，未进一步核查销售真实性的原因。”回复的核查程序及具体核查情况，申报会计师认为：

针对发行人主要外销客户最终销售的核查手段及依据充分，可以证实发行人向主要外销客户销售的产品实现了最终销售；财务数据真实性执行的核查工作充分、结论审慎。

《问询函》2.关于收入构成及变动情况

申请文件显示：

(1) 发行人主要产品为登高器具和铝型材两大类，其中登高器具收入占当期主营业务收入比例为 65.79%、71.27%、80.25%和 84.15%，逐年提升，是发行人收入的主要来源。

(2) 发行人 2020 年的登高器具产能及产量均有较大幅度的上涨，主要因为 2020 年订单增加，相应的生产排产的工作时长有所增加所致。

(3) 发行人未按照本所《创业板发行上市审核业务指南第 2 号——创业板首次公开发行审核关注要点》充分说明报告期内发行人退换货情况。

请发行人：

(1) 结合报告期订单获取情况、该产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内发行人登高器具销售收入逐年增长，铝型材产品销售收入逐年下降的原因及合理性；说明发行人报告期登高器具产品销售收入增长与公司产能扩张、下游需求变动的匹配性。

(2) 说明发行人报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；结合发行人与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合报告期订单获取情况、该产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内发行人登高器具销售收入逐年增长，铝型材产品销售收入逐年下降的原因及合理性；说明发行人报告期登高器具产品销售收入增长与公司产能扩张、下游需求变动的匹配性

1、结合报告期订单获取情况、该产品报告期产能变化情况及下游主要客户的产品需求等量化分析说明报告期内发行人登高器具销售收入逐年增长，铝型材产品销售收入逐年下降的原因及合理性

(1) 报告期内发行人订单获取情况

①登高器具

发行人报告期内获取登高器具产品的订单金额及销售收入情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
登高器具	订单金额	84,119.44	91,326.03	67,966.24
	销售收入	91,443.56	79,665.03	61,528.91

由上表可知，2019 年至 2020 年，公司获取的登高器具订单金额逐年增加，2021 年登高器具订单金额有所下降，2019 年至 2021 年，登高器具销售收入逐年上升。2020 年，受到疫情居家消费者对登高器具的需求带动，订单量大幅增长，但由于海运紧张等影响，部分订单在 2021 年才完成出货，订单获取情况与销售收入增长相匹配。

②铝型材

发行人报告期内获取铝型材产品的订单金额及销售收入情况如下：

单位：万元

产品类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝型材	订单金额	21,209.70	21,318.60	18,395.00
	销售收入	21,069.44	19,602.72	24,802.24

由上表可知，报告期内，公司铝型材产品销售收入随订单获取金额变动而变动，产品订单获取金额与其销售收入变动趋势基本一致，部分差异主要系公司获取订单后采购、生产至交货的时间周期导致订单获取与销售收入确认时点存在差异。

(2) 报告期内发行人产能变化情况

①登高器具

报告期内，发行人登高器具产品的产能、产量及产能利用率情况如下：

单位：万台

产品类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
登高器具	产能	281.84	329.87	248.25
	产量	328.39	325.16	242.44
	产能利用率	116.52%	98.57%	97.66%

注 1：产能数据根据各年度的工作时间以及主要产品的标准产出量进行测算。

注2：产量的统计口径为铝梯和工作台等主要产品。

报告期内，发行人的产能具有一定的波动性，产量逐年提高。2020年公司的产能、产量增幅较大，主要原因系公司订单上涨较为明显，为了满足订单的需要，公司增加了登高器具主要生产工序组装环节的工人数量并调整了生产车间的作息时间，从而使得总工时有所增加，产能、产量随之增长，以满足下游客户逐年增长的产品需求。2021年，登高器具的产能有所下降主要是因为公司招工较难，生产人员人数有所下降，为了满足生产需要，公司将生产人员向主要产品铝梯和工作台进行转移，使得其他产品的产量有所下降，铝梯和工作台的产量仍有上涨，加之登高器具产品单价的上浮（具体分析详见《问询函》12、关于产品销售价格”之部分所述），公司的登高器具销售收入增幅较大。

②铝型材

报告期内，发行人铝型材产品的产能、产量及产能利用率情况如下：

单位：吨

产品类型	项目	2021年度	2020年度	2019年度
铝型材	产能	26,307.00	25,950.00	25,950.00
	产量	23,979.08	24,230.49	24,244.63
	产能利用率	91.15%	93.37%	93.43%
	外销量	8,897.83	10,545.83	13,502.16
	自用量	13,975.13	13,062.55	10,599.79
	产销率	95.39%	97.43%	99.41%

注1：公司产能以铝型材生产工序的瓶颈产能环节，即挤压生产产能确定。

注2：产销率=（外销量+自用量）/产量

报告期内，发行人铝型材的产能和产量保持基本稳定，但产销率呈小幅下降趋势，且生产的铝型材自用数量逐年增加，外销数量逐年下降，主要原因系发行人因自身登高器具业务需求日益增多，对其原材料铝型材的需求也相应快速增加，发行人出于经营战略考虑，减少了毛利率较低的铝型材客户的业务，转而为自己登高器具产品提供铝型材，因此发行人在2020年铝型材业务收入下降主要系发行人减少了对外销售铝型材业务规模，增加了对合并报表范围内铝型材供应所致。2021年，虽然发行人对外销售铝型材规模下降，但铝价的大幅上升（具体分析详见《问询函》12.关于产品销售价

格”之部分所述) 带动铝型材销售单价的上涨, 使得发行人的铝型材销售收入较去年有所增加。

(3) 下游主要客户的产品需求情况

①登高器具

报告期内, 公司登高器具产品的销售收入变动情况如下:

单位: 万元

产品类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
登高器具	91,443.56	14.79%	79,665.03	29.48%	61,528.91

报告期内, 公司登高器具主要客户的销售收入变动情况如下:

单位: 万元

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
Tricam	47,585.31	21.72%	39,095.20	29.12%	30,277.66
Werner	25,623.38	-4.05%	26,704.70	74.28%	15,323.06
Pica	11,156.84	17.75%	9,475.13	-13.54%	10,959.49
Spartner	1,905.99	100.00%	—	—	—

报告期内, 公司登高器具产品的销售收入分别为 61,528.91 万元、79,665.03 万元和 91,443.56 万元, 销售收入处于逐年上升趋势且在 2020 年有较大幅度的增长。结合公司登高器具的主要客户的销售收入可知, 公司登高器具的销售收入增长主要来源于美国客户 Tricam 和 Werner 的收入增长。Tricam 和 Werner 系公司登高器具产品的重要客户, 近年来两大客户持续向公司采购以多功能梯为代表的各类组合梯。自 2019 年开始, 公司向 Werner 销售的四合一多功能梯销售数量逐步增加, 组合梯由于单重较高且工艺复杂, 其单价也相对较高, 使得公司对 Werner 的销售收入有大幅提升。公司与登高器具主要客户 Tricam 的合作保持长期稳定, 借助于公司在登高器具产品领域的经验积累和研发实力, Tricam 向公司采购铝梯占 Tricam 的铝梯产品总采购金额达到 90% 以上, 形成了较为明显的客户粘性, 进而对客户新增需求实现了较为快速响应与落地, 下游

客户不断上涨的需求使得公司在报告期内登高器具产品收入不断提升。2021 年，公司新开发了境外客户 Spartner，对登高器具的销售收入增长有所贡献。

②铝型材

报告期内，公司铝型材产品的销售收入变动情况如下：

单位：万元

产品类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
铝型材	21,069.44	7.48%	19,602.72	-20.96%	24,802.24

报告期内，公司铝型材主要客户的销售收入变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
Bi-Silque,S.A.	1,415.35	33.72%	1,058.48	-25.32%	1,417.36
大福自动搬送设备	1,102.10	-4.16%	1,149.88	-44.45%	2,070.10
常熟市开宝金属	—	-100.00%	2,072.22	-36.91%	3,284.32
苏州天梭电梯	2,764.78	68.87%	1,637.23	37.99%	1,186.47
上海敦品铝业	1,385.96	96.16%	706.55	515.78%	114.74

注：上述客户只统计铝型材产品的销售金额。

报告期内，公司铝型材产品的销售收入分别为 24,802.24 万元、19,602.72 万元和 21,069.44 万元，2019 年至 2020 年销售收入呈逐年下降趋势，2021 年销售收入有所上升。2019 年至 2020 年，铝型材销售收入下降主要来源于 Bi-Silque,S.A.、大福自动搬送设备、常熟市开宝金属等客户收入下降，主要系海外客户受到疫情的影响以及部分客户的相关项目处于末期阶段，导致采购量减少。另外，公司因经营战略考虑减少了毛利率较低的铝型材客户的业务，转而为公司登高器具产品提供铝型材，一方面优化公司的业务结构，提高盈利能力，另一方面满足公司登高器具业务增长的需要。因此公司自 2020 年下半年起陆续停止与常熟市开宝金属等低毛利率的铝型材客户合作，导致铝型材销售收入有一定程度的下滑。2021 年，虽然公司与常熟开宝停止合作，但受益于其他铝型材客户如 Bi-Silque,S.A.、苏州天梭电梯、上海敦品铝业销售收入上涨，

公司的铝型材销售收入未出现下滑。另外，公司在 2021 年新开拓了铝型材客户南通鳌鼎精密金属制造有限公司，实现销售收入 590.20 万元，对铝型材收入增长亦有贡献。

2、说明发行人报告期登高器具产品销售收入增长与公司产能扩张、下游需求变动的匹配性

(1) 发行人报告期登高器具产品销售收入增长与公司产能扩张的匹配性

报告期内，发行人登高器具产品的产能、产量、销量和销售收入变化情况如下：

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	数值	同比	数值	同比	数值
产能（万台）	281.84	-14.56%	329.87	32.88%	248.25
产量（万台）	328.39	0.99%	325.16	34.12%	242.44
销量（万台）	313.58	5.70%	296.67	29.36%	229.34
主营业务收入-登高器具（万元）	91,443.56	14.79%	79,665.03	29.48%	61,528.91

注：产量和销量的口径为铝梯和工作台等主要产品。

如上表所示，公司登高器具产品产能变化与产量、销量、主营业务收入的变动基本一致。2020 年，公司的登高器具订单金额增长明显，公司为满足生产需要增加了组装环节的工人并调整了生产车间的工作时间，使得产能、产量都有大幅上涨，公司登高器具的销量和销售收入亦大幅提升，销售收入与公司产能扩张匹配性良好。2021 年，登高器具的产能有所下降主要是因为公司招工较难，生产人员人数有所下降，为了满足生产需要，公司将生产人员向主要产品铝梯和工作台进行转移，使得其他产品的产量有所下降，铝梯和工作台的产量仍有上涨，加之登高器具产品单价的上浮（具体分析详见《问询函》12.关于产品销售价格之部分所述），公司的登高器具销售收入增幅较大。

(2) 发行人报告期登高器具产品销售收入增长与下游需求变动的匹配性

①登高器具主要销售市场需求变化情况

公司的登高器具产品主要销售到海外市场，其中美国市场占比较高，报告期内美国销售收入占公司境外销售收入比例均在 70%以上。公司销售给美国的登高器具以家

用为主，因此受到房屋数量增长、居家消费习惯、工具更新频率影响较大。美国自 2008 年经济危机之后住房指数持续上升，在近几年一直维持较高水平。自 2020 年新冠疫情爆发以来，美国大众的居家时间不断延长，引起对“泛家居”类的产品需求上升，登高器具便是其中的受益产品。登高器具产品在美国市场的主要渠道之一家得宝是全球领先的家居建材用品零售商，在其截至 2020 年 12 月 31 日的年度报告中，家得宝的净销售额较去年同期增长了 19.85%，原因是消费者在新冠疫情期间对房屋装修的关注度增加。另一个主要渠道劳氏是美国第二大室内装饰材料零售商，在其截至 2021 年 1 月 29 日的年度报告中，劳氏的净销售额较去年同期增长了 24.19%，主要原因是民众因疫情留在家中，以及政府推行财政支援措施，带动了家居装修用品销售的上涨。此外，美国对于登高器具等安全产品的使用规范有较为明确的要求，使得美国居民对梯具产品的淘汰和更新较为及时。消费者的个性化需求也使得登高器具产品向定制化的方向转变，使得美国市场上的登高器具产品种类较多，需要不断研发新产品满足更新换代的需要。因此，近年来美国市场对于登高器具的市场需求变化对公司的登高器具销售收入增长产生了一定的影响。

②下游主要客户对公司产品的需求变化情况

报告期各期，公司登高器具产品主要客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
Tricam	47,585.31	21.72%	39,095.20	29.12%	30,277.66
Werner	25,623.38	-4.05%	26,704.70	74.28%	15,323.06
Pica	11,156.84	17.75%	9,475.13	-13.54%	10,959.49
合计	84,365.53	12.08%	75,275.03	33.09%	56,560.21

报告期内，公司向客户 Tricam 的销售收入分别为 30,277.66 万元、39,095.20 万元和 47,585.31 万元，销售收入不断增加，主要原因系 Tricam 为贸易型品牌商，自身并不进行研发和生产，因此对公司这样具有研发能力的优质生产商依赖程度较深，随着合作的加深及新产品的研发投入，Tricam 的订单逐渐集中在公司处，铝梯产品中向公司的采购占比达到 90% 以上。Tricam 的下游市场主要为家得宝，家得宝是全球领先的

家具建材用品零售商。疫情对居民出行的限制带动了下游市场的不断放量，因此公司对 Tricam 的销售收入在 2020 年和 2021 年有较大幅度的上涨。

报告期内，公司向客户 Werner 的销售收入分别为 15,323.06 万元、26,704.70 万元和 25,623.38 万元。2019 年至 2020 年，公司与 Werner 的交易金额增长明显，主要是因为 Werner 原来的供应商产品出现了产品质量召回事故，Werner 将部分订单向公司进行了转移，加之 2019 年公司新研发的四合一多功能梯在市场上广受欢迎，Werner 的四合一多功能梯订单明显增加。在成功研发并打入多功能梯市场后，Werner 对公司的研发实力更加认可，与公司持续合作推出了多个大卖的梯具产品，使得公司对 Werner 的销售收入持续上升。2021 年，公司对 Werner 的销售收入有小幅下降。

报告期内，公司向客户 Pica 的销售收入分别为 10,959.49 万元、9,475.13 万元和 11,156.84 万元。报告期内，公司对 Pica 的销售收入保持稳定。公司与 Pica 合作历史悠久，一直保持良好稳定的合作关系，加之日本市场对产品定制化程度较高，公司通常采用小批量多品种的生产模式，因此销售收入增幅不明显。

综上，境外销售收入的增长主要源于登高梯类产品下游客户的稳定合作和终端市场不断上升的需求所带来的销量的持续上涨，发行人报告期内登高器具产品销售收入增长与下游需求变动相匹配。

(二) 说明发行人报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；结合发行人与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业公司会计处理是否一致。

1、说明发行人报告期与客户是否因存在质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形，说明各期退换货金额、比例、原因、会计处理情况；

报告期内，各期退换货情况统计如下：

单位：万元

产品类别	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	----	---------	---------	---------

产品类别	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝型材	退换货产品收入	157.08	397.17	257.19
	营业收入	21,069.44	19,602.72	24,802.24
	占营业收入比例	0.75%	2.03%	1.04%
登高器具	退换货产品收入	1.32	12.21	1.35
	营业收入	91,443.56	79,665.03	61,528.92
	占营业收入比例	0.00%	0.02%	0.00%

(1) 铝型材退换货

公司铝合金型材产品，主要通过挤压、时效、氧化、喷涂、精加工等不同生产工艺加工而成，产品主要分布在工业自动化、高端家用电梯等行业领域，型材精准度及质量均要求很高。报告期内的退换货情形，主要系销售过程中的运输环节存在因产品划伤、擦伤、凹坑等因素导致的退换货，以及个别批次因生产划痕而导致的退换货，不存在质量纠纷或发生大额退换货对生产经营产生影响等情形。报告期各期，退换货占铝型材营业收入的比例分别为 1.04%、2.03% 和 0.75%，综合销售占比较低。

其中 2020 年度退换货占比较高，原因为销售给大福自动搬送设备（苏州）有限公司、苏州大用金属科技有限公司以及上海川普迈金属制品有限公司的铝型材存在部分质量问题导致的退换货，公司及时进行相关应对，未对正常交易产生影响，也未与客户产生纠纷。

报告期内因质量问题导致的大额退换货具体情况如下表列示：

单位：万元

客户名称	退换货年度	退换货销售金额	退换货原因	应对情况
大福自动搬送设备（苏州）有限公司	2019 年度	35.01	型材带有滚轮印及皮带擦划伤印	公司快速查找原因，并于 2019 年 12 月 20 日召开大福客诉检讨专题会议，提出现有物料的处置及换货的生产计划，日后生产改善对策等
	2020 年度	99.02		
	2020 年度	15.12	产品表面有黑线	公司快速查找原因，于 2020 年 11 月 26 日发起内部联络函，品质部门及产品中心批准退换货
浙江捷昌线性驱动科技股份	2019 年度	14.19	产品表面有白线	公司快速查找原因，于 2019 年 2 月 15 日召开产品内腔白

客户名称	退换货年度	退换货销售金额	退换货原因	应对情况
有限公司				点不良品专题会议，提出退换货策略以及后续生产应对
苏州大用金属科技有限公司	2020年度	68.31	型材氧化膜裂	公司快速查找原因，并于2020年4月27日召开大用氧化膜裂改善专题会议，提出现有物料的处置及换货的生产计划，日后生产改善对策等
上海川普迈金属制品有限公司	2020年度	17.94	弯曲、扭拧	公司快速查找原因，并成立客诉应对小组，根据产品质量原因迅速出具客户投诉整改计划报告

扣除上述因质量原因导致的退换货因素外，报告期内铝型材退换货占当期铝型材营业收入的占比为 0.84%、1.00% 以及 0.75%，退换货比例较为平稳。

（2）登高器具退换货

登高器具是铝型材的下游应用领域之一。公司系统化研发、制造、销售各类登高梯具、工作台、花架及园艺工具等，广泛应用于建筑、宾馆、超市、家庭、果园和工矿企业。公司产品以外销为主，销售区域包括美国、日本、英国、瑞典、韩国、智利等近二十个国家及地区。报告期内公司登高器具仅存在少量内销超市产品的退换货，退换货销售占比极低，为 0.00%、0.02% 以及 0.00%。

（3）发行人关于退换货的会计处理

报告期内，发行人对退换货业务进行如下会计处理：（1）退货时，公司收到客户退回的货物时办理入库，同时向客户开具红字增值税发票，财务账面红字冲销退货对应的收入、成本，相应调整应收账款及存货；（2）换货时，公司收到客户退回的货物时办理入库，并将更换的货物办理出库，财务账面红字冲销换货对应的成本并确认更换货物对应的成本，相应调整存货。

发行人于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号收入》交易的收入处理原则，对于附有销售退回条款的合同，在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。销售商品时预期

将退回商品的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，在“应收退货成本”项下核算。由于发行人的产品品质较好，且与客户合作时间较长，发生销售退回的频率和金额较小，出现品质问题客户一般会要求换货，因此在收入确认时点未对可能发生的退货进行预估，未计提“应收退货成本”，实际发生退换货时再对收入进行调整。

2、结合发行人与主要客户销售合同中关于退换货条款、质量保证条款等具体约定说明是否需要计提预计负债，有关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司主要客户销售合同及订单中关于退换货条款、质量保证条款等约定如下：

序号	客户名称	主要产品类别	退换货条款	产品质量保证的约定
1	Tricam	登高器具	未具体约定	卖方明确向买方保证，所有产品都符合规格、图纸、样品、质量控制或其他程序或描述，是可销售的且不存在任何材料或工艺缺陷。
2	Werner	登高器具	如果任何产品在材料、工艺有缺陷或不符合买方订单要求，买方可能拒收全额退货、可能让卖方承担返工费用、可能要求卖方换货，费用由卖方承担包括运输费用。	"卖方明确向买方保证，所有产品都符合规格、图纸、样品、质量控制或其他程序或描述，是可销售的且不存在任何材料或工艺缺陷。卖方同意上述保证应在交付、检验、验收和付款后继续有效，并应适用于买方、其继任者、受让人和客户。 遇到以下事项：(c)由产品的缺陷导致的任何实际或声称的人的受伤或死亡、财产的损坏或其他损害，卖方应保护、赔偿并使买方及其子公司、关联公司、雇员和代理人免除所有索赔、责任、和解、损失、损失、罚款、赔偿、费用，包括合理的律师费。若是因产品设计或买方的重大过失或故意不当行为而引起的任何此类索赔，卖方没有义务为买方辩护、使其免受损害和赔偿。在买方确定其有权根据本协议获得赔偿后，应立即以书面形式通知卖方并提供支持证据。卖方应及时向买方支付赔偿。在本

序号	客户名称	主要产品类别	退换货条款	产品质量保证的约定
				协议执行后的 60 天内，卖方应通过买方接受的票据、信用证、资金或责任保险，为其在本协议项下的赔偿义务提供资金支持。 "
3	Pica	登高器具	未具体约定	未具体约定
4	苏州天梭电梯	铝型材	如产品交货至甲方后甲方当场或在安装、使用过程中发现存在质量问题或与甲方要求/标准不一致的，乙方应在 24 小时内前往确认/处理，并在 5 个自然日内补交经甲方书面确认的合格产品，乙方延迟补交合格产品的，视为延迟交货。	乙方将对交货后由于货物包装不适当、防护措施不充分或不适当而造成的任何产品损坏、缺失、以及由此所生的所有费用、责任负责。
5	上海敦品铝业	铝型材	甲方在使用乙方产品过程中，若发现质量问题，应立即停止使用，并以书面方式通知乙方，乙方代表需在 24 小时内达到甲方所在地，经双方验证，确属乙方产品质量问题，乙方包退包换。	甲方代表签收货物后，15 日内未提出书面异议，视为乙方交付产品数量、质量合格；按甲方要求定尺生产，定尺公差：0 至+10mm，氧化型材料端头计 35mm 范围内允许出现的刮痕或夹痕，客户如需精切，另行约定。
6	常熟市开宝金属	铝型材	甲方在使用乙方产品过程中，若发现质量问题，应立即停止使用，并以书面方式通知乙方，乙方代表需在 24 小时内达到甲方所在地，经双方验证，确属乙方产品质量问题，乙方包退包换。	甲方代表签收货物后，15 日内未提出书面异议，视为乙方交付产品数量、质量合格；按甲方要求定尺生产，定尺公差：0 至+10mm，氧化型材料端头计 35mm 范围内允许出现的刮痕或夹痕。
7	Wing	登高器具	未具体约定	未具体约定
8	大福自动搬送设备	铝型材	甲方在收到本产品后使用本产品的过程中如发现确有不符要求的本产品，甲方有权要求乙方更换或	本产品的保质期为验收合格之日起 2 年，双方另有书面约定的以双方另行约定为准。保质期内由于乙方的制造工艺等可归责于一方的原因造成的质量问题，

序号	客户名称	主要产品类别	退换货条款	产品质量保证的约定
			退货，乙方不得拒绝。乙方在收到甲方要求退换货的书面要求后根据甲方指示尽快应对，并根据本合同约定的方式重新向甲方交付符合甲方要求的本产品。	乙方应在接到甲方书面通知后根据甲方只是尽快到达甲方所在地进行修复，因维修所产生的人工费和部品更换费用由乙方承担。无法修复或修复后仍存在质量问题的，乙方应当按照甲方的要求更换或退货。
9	Bi-Silque,S.A.	铝型材	未具体约定	未具体约定

注：上表中甲方均指客户单位，乙方均指莱恩精工及其子公司。

根据《企业会计准则第13号--或有事项》相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：1、该义务是企业承担的现时义务；2、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3、该义务的金额能够可靠地计量。

根据企业会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。由于报告期内公司退货的情况较少发生且退回货物的金额较小，是否退货取决于不确定的未来事项，且无最佳估计数，不能够可靠地计量，对于履行该义务很可能导致经济利益流出公司的金额无法合理估计，因此不符合预计负债计提的准则规定，未计提预计负债。

3、与同行业公司会计处理是否一致

查阅巨星科技、大叶股份、闽发铝业、豪美新材以及鑫铂股份的年度报告等公开资料了解其预计负债计提情况，相关情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
巨星科技	—	355.04	570.46
大叶股份	—	—	—
闽发铝业	—	—	—
豪美新材	—	7.39	—
鑫铂股份	—	—	—

注：资料来源为上市公司年度报告，其中巨星科技、大叶股份尚未披露2021年度报告。

同行业公司中，仅有巨星科技和豪美新材存在计提预计负债情况。

巨星科技主要从事手工具、手持式电动工具等工具五金产品的研发、生产和销售，下游客户同样主要面向欧美大型终端商，如美国 LOWES、HOME DEPOT 等。根据其年度报告及财务报表附注解释，巨星科技报告期内与产品质量保证金相关的预计负债余额分别为 256.42 万元、232.99 万元。而针对发行人的登高器具海外销售报告期内未发生退换货情况，综合退换货比例极低，故不确认预计负债具有合理性。

豪美新材主要产品为建筑铝型材、工业铝型材，且建筑铝型材为主。2020 年 12 月 31 日预计负债金额为 7.39 万元，为计提的未决诉讼预计负债，除此之外无其他事项的预计负债。

综上，除巨星科技外，发行人及同行业可比公司的铝制品产品均未计提预计负债，发行人的会计处理方式与同行业可比公司一致。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）发行人报告期内收入变化主要原因

1、核查程序

申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期内的订单明细与销售收入明细，分析订单金额与销售收入是否匹配；了解发行人各类产品的主要生产环节，确定产能、产量的统计手段，并与销量、销售收入变化相匹配；

（2）对发行人销售总监进行访谈，了解下游主要客户市场情况、需求定位以及与发行人的合作情况，结合行业市场整体发展情况，分析发行人收入变化的原因及合理性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人登高器具销售收入逐年增长，铝型材产品销售收入逐年下降与下游客户需求变动相关，具有合理性；发行人报告期内登高器具产品销售收入增长与公司产能扩张、下游需求变动相匹配。

（二）发行人报告期内退换货情况

1、核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅发行人与主要客户签订的合同文本，了解协议关于退换货政策及质量保证的约定等；

（2）获取发行人报告期内的退换货明细表，并与收入进行配比分析；

（3）查询与收入确认及预计负债确认等相关企业会计政策，判断发行人的会计处理是否符合企业会计准则的要求；

（4）查看同行业公开披露的预计负债计提信息，分析公司未计提预计负债的合理性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内不存在因质量问题发生纠纷或发生大额退换货情形；针对报告期内存在的少量退换货，发行人的相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

《问询函》3.关于境外销售

申请文件显示，发行人产品销售以外销为主，产品主要集中在以美国和日本的境外市场。报告期内，发行人境外销售收入分别为 61,133.95 万元、62,285.81 万元、

80,133.67 万元和 48,665.53 万元，占主营业务收入的比例分别为 68.03%、72.15%、80.72%和 85.12%，占比逐年提高，系发行人主营业务收入主要构成。

请发行人：

(1) 说明发行人报告期境外销售的主要客户及其所处国家或地区、主要销售产品的种类、销售量，境外销售业务模式；向境外客户与境内客户销售同类产品单价、结算模式差异情况。

(2) 结合发行人境外新客户开拓、境外终端消费市场需求变化情况对下游客户采购计划的影响情况等说明发行人报告期境外销售收入及占比逐年大幅增长的合理性；结合发行人美国、日本及欧洲客户受疫情影响的具体情况，订单下滑、延期或取消等情况说明 2020 年境外收入下降对发行人经营业绩稳定性的影响。

(3) 结合报告期发行人外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系；报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况，如存在，请说明原因、报告期内发生金额、会计处理方式及税务处理情况。

(4) 结合境外收入主要各国家或地区占比情况、各国政府目前最新相关关税政策等，说明贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对发行人产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响。

(5) 说明发行人境外销售是否存在第三方回款情形，如存在，请说明具体情况，第三方回款对应收入的真实性、与相关销售收入勾稽是否一致，是否具有可验证性；资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；并结合发行人及第三方回款客户自身经营模式、行业经营特点等说明第三方回款是否具有必要性和商业合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并区分境内、境外业务说明对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等，包括但不限于走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、发函

金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明发行人报告期境外销售的主要客户及其所处国家或地区、主要销售产品的种类、销售量，境外销售业务模式；向境外客户与境内客户销售同类产品单价、结算模式差异情况

1、说明发行人报告期境外销售的主要客户及其所处国家或地区、主要销售产品的种类、销售量，境外销售业务模式

报告期内，发行人境外销售的主要客户及其所处国家或地区、主要销售产品的种类、销售量、境外销售业务模式情况如下表所示：

年度	客户名称	国家或地区	销售产品种类	销售量	单位	境外销售业务模式
2021年度	Tricam	美国	登高器具	190.97	万台	ODM、直销
	Werner	美国	登高器具	55.38	万台	ODM、直销
	Pica	日本	登高器具	43.34	万台	OEM、直销
	Spartner Group, Inc.	美国	登高器具	16.75	万台	ODM、直销
	Bi-Silque,S.A.	葡萄牙	铝型材	451.75	吨	OEM、直销
2020年度	Tricam	美国	登高器具	178.08	万台	ODM、直销
	Werner	美国	登高器具	70.40	万台	ODM、直销
	Pica	日本	登高器具	41.81	万台	OEM、直销
	Bi-Silque,S.A.	葡萄牙	铝型材	431.59	吨	OEM、直销
	Henchman Ltd.	英国	登高器具	1.20	万台	ODM、直销
2019年度	Tricam	美国	登高器具	132.11	万台	ODM、直销
	Werner	美国	登高器具	41.51	万台	ODM、

年度	客户名称	国家或地区	销售产品种类	销售量	单位	境外销售业务模式
						直销
	Pica	日本	登高器具	45.76	万台	OEM、直销
	Wing	美国	登高器具	6.71	万台	OEM、直销
	Bi-Silque,S.A.	葡萄牙	铝型材	612.67	吨	OEM、直销

注 1：上表按照报告期各期境外销售收入前五大客户列示；

注 2：登高器具的统计口径为铝梯和工作台等主要产品；

2、向境外客户与境内客户销售同类产品单价、结算模式差异情况

(1) 向境外客户与境内客户销售同类产品单价差异情况

①登高器具

报告期内，公司的登高器具产品向境外和境内销售情况如下：

单位：万元

产品类型	销售区域	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
登高器具	境外	90,362.17	98.82%	78,738.09	98.84%	60,546.74	98.40%
	境内	1,081.39	1.18%	926.93	1.16%	982.18	1.60%

由上表可知，报告期内，公司的登高器具产品 98% 以上是销售给境外客户，且公司销售给境外的登高器具主要是 Tricam、Werner、Pica 等大客户的贴牌产品，因此，公司向境外客户和境内客户销售同类登高器具产品的情况较少。

此处选取登高器具各产品类型中向境外客户与境内客户销售同规格型号的主要产品单价差异情况如下：

单位：元/台

产品类型	规格型号	2021 年		2020 年		2019 年	
		境外	境内	境外	境内	境外	境内
三脚焊梯	GMK-90A	**	**	**	**	**	**
	GMK-120A	**	**	**	**	**	**
	GMK-150A	**	**	**	**	**	**

产品类型	规格型号	2021年		2020年		2019年	
		境外	境内	境外	境内	境外	境内
	GMK-180A	**	**	**	**	**	**
	GMK-210A	**	**	**	**	**	**
	GMK-240A	**	**	**	**	**	**
	GMK-270A	**	**	**	**	**	**
	GMK-300A	**	**	**	**	**	**
	GMK-330A	**	**	**	**	**	**
	GMK-360A	**	**	**	**	**	**
	GMF-450A	**	**	**	**	**	**
折梯	CF-5	**	**	**	**	**	**
	CF-6	**	**	**	**	**	**
	CF-7	**	**	**	**	**	**
	CF-8	**	**	**	**	**	**
	CLS-2A	**	**	**	**	**	**
	CLS-3A	**	**	**	**	**	**
	CLS-4A	**	**	**	**	**	**
	CTB-3C	**	**	**	**	**	**
	CTB-4C	**	**	**	**	**	**
	CTB-5C	**	**	**	**	**	**
	K-120D	**	**	**	**	**	**
	K-240	**	**	**	**	**	**
	K-270	**	**	**	**	**	**
	K-300	**	**	**	**	**	**
	MCX-120	**	**	**	**	**	**
	MCX-150	**	**	**	**	**	**
	MCX-180	**	**	**	**	**	**
	MCX-210	**	**	**	**	**	**
	MCX-60	**	**	**	**	**	**
	MCX-90	**	**	**	**	**	**
MFT-3	**	**	**	**	**	**	
MFT-4	**	**	**	**	**	**	
PFC-57C	**	**	**	**	**	**	

产品类型	规格型号	2021年		2020年		2019年	
		境外	境内	境外	境内	境外	境内
产品类型	PFC-79C	**	**	**	**	**	**
	PFD-2A	**	**	**	**	**	**
	PFD-3A	**	**	**	**	**	**
	PFW-57A	**	**	**	**	**	**
	PFW-79A	**	**	**	**	**	**
	PRO-120B	**	**	**	**	**	**
	PRO-150B	**	**	**	**	**	**
	PRO-180B	**	**	**	**	**	**
	PRO-210B	**	**	**	**	**	**
组合梯	ESC220	**	**	**	**	**	**
	ESC330	**	**	**	**	**	**
	MT-14IAA MK2	**	**	**	**	**	**
	FMT-13	**	**	**	**	**	**
	FMT-17	**	**	**	**	**	**
	FMT-22	**	**	**	**	**	**
	M1A-8-16B	**	**	**	**	**	**
工作台	AP-2030-MP3 伸缩脚洗车台	**	**	**	**	**	**
	AP20	**	**	**	**	**	**
	STKD-E2023	**	**	**	**	**	**
	STKD-E2523	**	**	**	**	**	**
	STKD-E2823	**	**	**	**	**	**
	STKD-E3623	**	**	**	**	**	**
	STKD-E4023	**	**	**	**	**	**
	DWD-K405B	**	**	**	**	**	**
	DWD-K606B	**	**	**	**	**	**
	DWD-K608B	**	**	**	**	**	**
	DWD-K808B	**	**	**	**	**	**
	DXD-50P	**	**	**	**	**	**
	DXD-75P	**	**	**	**	**	**
	DXJ-91209A	**	**	**	**	**	**
DXJ-W91209A	**	**	**	**	**	**	

产品类型	规格型号	2021年		2020年		2019年	
		境外	境内	境外	境内	境外	境内
	PA208	**	**	**	**	**	**
	STFD-1525	**	**	**	**	**	**
	STFD-2825	**	**	**	**	**	**
	STKD-E2023	**	**	**	**	**	**
	STKD-E2823	**	**	**	**	**	**
	STKD-E3623	**	**	**	**	**	**
	STKD-E4023	**	**	**	**	**	**

注：表格中列示的是报告期各期境内和境外销售量较多的相同规格型号的产品单价；

由上表可知，对于同种规格型号的登高器具产品，公司向境外客户与境内客户销售的产品单价存在一定的差异，大多数型号的登高器具产品销售至境外的单价低于销售至境内的单价，主要系是由于生产批量导致的，对于登高器具产品，境外客户订单多，同类型产品需求量大，生产批量大，因此产品单价相对较低。

②铝型材

报告期内，公司的铝型材产品向境外和境内销售情况如下：

单位：万元

产品类型	销售区域	2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
铝型材	境外	2,149.55	10.20%	1,395.58	7.12%	1,739.07	7.01%
	境内	18,919.89	89.80%	18,207.14	92.88%	23,063.16	92.99%

由上表可知，报告期内，公司的铝型材产品 89% 以上是销售给境内客户，铝型材产品的规格型号较多，不同型号产品的外形、重量、设计差异较大，不同客户的产品具有定制化的特征，因此公司没有向境外客户和境内客户销售同类铝型材产品。

公司向境外客户与境内客户销售铝型材的平均单价差异情况如下：

单位：元/吨

产品类型	2021年度		2020年度		2019年度	
	境外	境内	境外	境内	境外	境内

铝型材	32,196.82	22,988.37	24,726.15	18,241.04	23,176.38	18,086.21
-----	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

由上表可知，公司向境外销售铝型材平均单价高于向境内销售铝型材平均单价。公司销售的铝型材产品主要为非标准化的定制产品，一般采取“铝价+加工费”的定价模式，境外和境内客户销售定价的差异主要来自于加工费的差异，不同规格型号的铝型材加工费的差异较大。

公司的境外铝型材客户主要是 Bi-Silque,S.A.，公司与其交易模式采用 CIF 模式，由公司提供运输并承担运输费用。此外，公司向其销售的主要是办公用品类的铝型材，直接用于其白板类文具产品的边框，因此客户对产品的表面光滑程度等要求较高，销售给 Bi-Silque,S.A.的铝型材一般经过了碱砂、喷涂等特殊工艺处理，表面处理后的型材较素材相比，其技术含量及人工费用更高，使得加工费更高。

Bi-Silque,S.A.的销售单价以及扣除运费影响后的销售单价情况如下表所示：

单位：元/吨

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价	**	**	**
扣除运费影响后的销售单价	**	**	**
差异	**	**	**

由上表可知，Bi-Silque,S.A.的销售单价受到运费的影响，且 2020 年以来由于海运紧张运费持续上涨，对境外客户销售单价的影响上升。

销售给 Bi-Silque,S.A.的铝型材在不同加工处理工艺下的平均加工费差异情况如下：

项目	2021 年		2020 年度		2019 年度	
	销售收入（万元）	加工费（元/吨）	销售收入（万元）	加工费（元/吨）	销售收入（万元）	加工费（元/吨）
碱砂	1,333.12	**	967.02	**	1,264.96	**
喷涂	82.23	**	78.83	**	73.47	**
素材	—	—	12.63	**	78.93	**

由上表可知，销售给 Bi-Silque,S.A.的主要是经过碱砂、喷涂等工艺后的铝型材，其加工费相较于素材来说更高，使得销售给 Bi-Silque,S.A.的产品单价较高。

(2) 向境外客户与境内客户销售同类产品结算模式差异情况

①登高器具

报告期内，公司的登高器具产品 95%以上均是销售给境外客户，境外客户大多都使用先货后款的结算模式，不同客户的账期有所差异。公司的登高器具产品境内客户较少，存在少量通过京东等平台零售或通过东琳五金、欧德福等经销商销售的模式。目前，公司与主要登高器具客户的结算方式如下：

客户名称	结算方式
Tricam	先货后款，账期 30 天
Werner	先货后款，账期 60 天
Pica	先货后款，账期 15 天
Wing	先货后款，账期 30 天
Spartner	先货后款，账期 30 天

②铝型材

报告期内，公司的铝型材产品 89%以上均是销售给境内客户，境内客户大多都使用先货后款的结算模式，不同客户的账期有所差异。公司的境外铝型材客户主要是 Bi-Silque,S.A.，其采用信用证的模式与公司进行结算。目前，公司与主要铝型材客户的结算方式如下：

客户名称	结算方式
苏州天梭电梯	先货后款，账期 60 天
上海敦品铝业	先货后款，账期 30 天
常熟市开宝金属	先货后款，账期 30 天
大福自动搬送设备	先货后款，账期 15 天
Bi-Silque,S.A.	信用证

(二) 结合发行人境外新客户开拓、境外终端消费市场需求变化情况对下游客户采购计划的影响情况等说明发行人报告期境外销售收入及占比逐年大幅增长的合理性；结合发行人美国、日本及欧洲客户受疫情影响的具体情况，订单下滑、延期或取消等情况说明 2020 年境外收入下降对发行人经营业绩稳定性的影响

1、结合发行人境外新客户开拓、境外终端消费市场需求变化情况对下游客户采购计划的影响情况等说明发行人报告期境外销售收入及占比逐年大幅增长的合理性

(1) 境外新客户开拓对发行人境外销售收入的贡献情况

报告期内，公司新开拓的境外客户主要有 Spartner Group、欧司朗、Fluence Bioengineering Inc.、Firstronic LLC 等，新增境外客户对发行人的销售收入贡献情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
报告期新增境外客户销售收入合计	4,157.66	271.36	435.06
公司外销收入	94,244.14	80,133.67	62,285.81
新增客户境外收入占外销收入比例	4.41%	0.34%	0.70%

公司新增境外客户在报告期内的销售收入合计分别为 435.06 万元、271.36 万元和 4,157.66 万元，占公司境外收入的比例分别为 0.70%、0.34%和 4.41%。2021 年度，新增客户 Spartner Group、欧司朗和 Firstronic LLC 实现放量，对境外收入有所贡献。

(2) 境外终端消费市场需求变化对发行人境外销售收入的贡献情况

报告期内，除了新客户带来的收入增长外，境外销售收入的增长主要源于登高梯具类产品下游客户的稳定合作和终端市场不断上升的需求所带来的销量的持续上涨。根据美国国际贸易委员会官网的数据显示，报告期内，美国市场进口铝梯的数据情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量（万台）	金额（万美元）	数量（万台）	金额（万美元）	数量（万台）	金额（万美元）
美国进口铝梯	780.94	34,761.35	753.56	31,019.51	617.33	27,019.19
美国从中国进口铝梯	483.39	21,764.55	519.17	21,342.63	405.67	17,302.20

数据来源：美国国际贸易委员会官网（dataweb.usitc.gov）

报告期内，公司对美国销售铝梯的数据情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
----	--------	--------	--------

	数量 (万台)	金额 (万元)	数量 (万台)	金额 (万元)	数量 (万台)	金额 (万元)
发行人向 美国销售铝梯	191.34	57,582.05	178.77	49,285.93	126.47	33,762.55

注：上表数据仅统计铝梯，不包括铝制工作台

2019-2021年，公司境外收入分别为62,285.81万元、80,133.67万元和94,244.14万元，占相应期间主营业务收入的比重分别72.15%、80.72%和82.49%。报告期内，美国是公司的主要境外销售地，从市场需求来看，除2019年美国进口铝梯的金额有小幅下降外，美国对世界及中国进口铝梯的数量和金额不断上升。从下游客户来看，公司对美国客户的铝梯销售数量和销售收入同样成上涨趋势，且公司向美国销售铝梯的数量和金额增幅显著高于美国从中国进口铝梯的数量和金额的增幅，主要系随着公司与主要美国客户Tricam和Werner的合作不断深入，共同研究开发多功能梯等新产品，公司在梯具市场上市场影响力和产品竞争力不断上升。2019年至2021年，公司向美国销售铝梯的数量占美国从中国进口铝梯的数量比例为31.18%、34.43%和39.58%，占有率持续上升。在公司主要境外销售地美国的终端消费需求不断扩大以及公司产品在销售地的市占率不断上升的情形下，公司在报告期内境外销售收入及占比逐年大幅增长具有合理性。

2、结合发行人美国、日本及欧洲客户受疫情影响的具体情况，订单下滑、延期或取消等情况说明2020年境外收入下降对发行人经营业绩稳定性的影响

新冠疫情自2020年年初爆发以来已经蔓延至全球多个国家和地区，对世界经济造成显著冲击。公司境外客户主要集中在美国、日本以及英国、瑞典、葡萄牙等欧洲地区，受到新冠疫情的影响较为严重。其中，美国属于全球受到疫情影响较大的国家，确诊人数和死亡人数持续上升，目前美国新冠病毒的传播尚未得到完全控制，美国经济仍面临较大的下行压力。日本自疫情爆发以来采取的防疫措施较为严格，在2021年1月和11月都采取了“封国”政策，在政府的严格管控下，日本的疫情趋于平稳。在欧洲各国的共同努力下，欧洲多个国家出现疫情消退的初期迹象，疫情得到了较好的控制。

在疫情初期和疫情反复爆发期间，公司部分境外客户被要求居家办公，这对公司与境外客户的交易产生了一定的影响。同时，新冠疫情导致的港口拥堵对全球海运货

物出口也造成了一定的影响。但病例增加及疫情期间对餐厅、酒吧等公共区域的限制措施进一步延长了社会大众的居家时间，进而使得大众对泛家居类的用品需求持续上升，公司所生产的登高器具也属于“宅经济”下的受益产品。

在新冠疫情的影响下，公司登高器具产品的销售规模进一步扩大，特别是下游主要消费国美国的疫情较为严重，居家隔离或办公的消费者对于登高器具产品的需求十分旺盛，使得2020年公司的外销订单大幅上涨，终端市场供不应求。订单延期情形主要是由于海运紧张导致公司登高器具产品不能及时出货，公司与客户就发货时间及船期预定进行协商，未出现因延期发货而取消订单或赔付违约金的情形。2020年，公司的境外收入在疫情的带动下实现了大幅度的增长，公司的经营业绩持续稳定。

（三）结合报告期发行人外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系；报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况，如存在，请说明原因、报告期内发生金额、会计处理方式及税务处理情况

1、结合报告期发行人外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系

报告期内，发行人的外销收入、海关报关数据、增值税退税金额的数据勾稽关系如下：

（1）外销收入与海关报关数据的匹配性分析

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
海关出口数据	94,155.24	79,939.96	62,570.50
外销收入	94,244.14	80,133.67	62,285.81
差额	-88.90	-193.71	284.69
差异率	-0.09%	-0.24%	0.45%

如上表所示，报告期内公司外销收入与海关出口数据差异较小，主要是时间性差异和汇率差异。

（2）外销收入与出口退税金额匹配性分析

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
本期出口退税金额 a	11,670.32	9,488.35	8,565.75
本期免抵税额 b	632.50	298.42	244.21
本期免抵退税额 c=a+b	12,302.82	9,786.77	8,809.96
减：上期确认收入本期申报退税 d	1,079.71	813.33	1,884.28
减：下期确认收入本期申报退税 e	-	-	-
加：本期确认收入下期申报退税 f	126.99	1,079.70	813.33
本期应出口免抵退税金额 g=c-d-e+f	11,350.10	10,053.14	7,739.01
外销收入 h	94,244.14	80,133.67	62,285.81
退税率 i=g/h	12.04%	12.55%	12.42%

如上表所示，根据报告期内公司本期应出口免抵退税额占当期外销收入比例测算出的退税率与公司主要产品退税率 13%基本接近，差异原因主要为出口退税金额的计税依据是退税主体的进项税额，与销售收入存在一定差异。

2、报告期是否存在销售至保税区产品转内销情况，如存在，请说明原因、报告期内发生金额、会计处理方式及税务处理情况

报告期内，公司不存在销售至保税区产品转内销的情况。

（四）结合境外收入主要各国家或地区占比情况、各国政府目前最新相关关税政策等，说明贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响；结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对发行人产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响

1、结合境外收入主要各国家或地区占比情况、各国政府目前最新相关关税政策等，说明贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响

（1）境外收入各国家或地区占比情况

报告期内，公司境外收入各国家或地区占比情况如下：

单位：万元

销售区域	国家或地区	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
北美洲	美国	77,150.99	81.86%	66,723.64	83.27%	47,649.38	76.50%
亚洲	日本	11,305.16	12.00%	9,651.24	12.04%	11,109.31	17.84%
	韩国	201.88	0.21%	217.98	0.27%	214.33	0.34%
	香港	—	—	18.82	0.02%	19.11	0.03%
	台湾	0.64	0.00%	—	—	0.33	0.00%
	新加坡	—	—	12.21	0.02%	13.81	0.02%
	昆山保税区	610.85	0.65%	0.48	0.00%	—	—
欧洲	英国	1,299.37	1.38%	1,166.93	1.46%	941.49	1.51%
	葡萄牙	1,621.52	1.72%	1,058.48	1.32%	1,423.74	2.29%
	瑞典	1,245.32	1.32%	692.17	0.86%	398.23	0.64%
	俄罗斯	111.00	0.12%	161.92	0.20%	256.68	0.41%
	荷兰	—	—	67.75	0.08%	0.20	0.00%
	比利时	22.35	0.02%	54.18	0.07%	16.92	0.03%
	法国	54.10	0.06%	46.89	0.06%	32.41	0.05%
	意大利	42.56	0.05%	17.88	0.02%	39.51	0.06%
	爱沙尼亚	52.27	0.06%	13.71	0.02%	5.95	0.01%
	德国	—	—	11.82	0.01%	—	—
	西班牙	18.16	0.02%	8.48	0.01%	10.46	0.02%
	丹麦	8.23	0.01%	7.28	0.01%	7.35	0.01%
	保加利亚	59.59	0.06%	—	—	—	—
波兰	177.09	0.19%	—	—	—	—	
南美洲	智利	263.07	0.28%	190.42	0.24%	137.53	0.22%
大洋洲	澳大利亚	—	—	11.38	0.01%	9.07	0.01%
合计		94,244.14	100.00%	80,133.67	100.00%	62,285.81	100.00%

按照出口目的地划分，公司的境外收入主要来自于北美洲的美国，亚洲的日本、韩国，欧洲的英国、葡萄牙、瑞典等国家。报告期内，公司的主要外销国家或地区及其收入占比保持稳定。

(2) 各国政府目前最新相关关税政策及贸易摩擦对发行人境外销售收入的影响

报告期内，公司出口国家主要系美国、日本、英国、葡萄牙、瑞典等，按照出口国家及产品类别汇总各国最新相关关税政策如下：

国家	产品类别	进口关税政策
美国	铝梯	普通税率 2.5%+附加税 25.0%
日本	铝梯	普通税率 2.4%~4.1%不等
英国	铝梯	0.0%
葡萄牙	铝型材	0.0%
瑞典	铝梯、铝制脚手架	0.0%

当前美国是公司境外销售产品的主要出口国，报告期内公司销售至美国的金额分别为 47,649.38 万元、66,723.64 万元和 77,150.99 万元，占主营业务收入的比例分别为 55.19%、67.22%和 67.53%，业务收入和销售占比逐年上升。公司主要系以 FOB 模式向美国客户销售，不承担相关关税，因此公司受到中美贸易摩擦的直接影响较小，并且凭借公司多年积累的研发实力和市场影响力，在疫情催化的市场需求持续扩大的背景下，公司的境外销售订单逐年增长，尚未受到客户采购转移等间接影响，但如果未来中美贸易摩擦进一步恶化，在一定程度上可能会影响公司对美国的出口业务。

2、结合主要产品价格构成、关税占比及具体影响程度等量化分析主要出口国的贸易政策变化对发行人产品出口以及销售收入、净利润等主要财务数据的影响

公司主要外销产品是铝梯、铝工作台等登高器具类产品，价格构成主要采用成本加成模式，以基准铝锭价为基础进行定价。公司出口产品主要是按照 FOB 结算模式，实际客户方进口关税运费都是由客户承担，所以关税政策变化短期内未对公司的销售收入产生影响，但如果关税加征比例增高或持续时间较长，客户可能会要求公司承担部分或全部关税，从而对公司的销售收入和净利润造成不利影响。以下以公司的主要出口国美国为例分析关税变化对销售收入、净利润等主要财务数据的影响：

美国目前对铝梯类登高器具的进口关税税率为 2.5%的普通税率加上 25.0%的附加关税，公司销售至美国的关税由客户自行承担。如果中美贸易摩擦持续升级，客户可能会因此要求公司降价以转嫁成本或者要求公司承担部分或全部加征关税。假定其他因素不变，若销售至美国客户的产品相应的关税成本由公司承担 0%至 100%，以 2021 年出口美国的收入为基础测算其对公司营业收入、净利润的影响情况如下：

单位：万元

营业收入 A	116,356.93				
净利润 B	8,039.70				
境内主体美国地区 销售收入 C	68,599.18				
加征关税比例 D	25%				
加征关税金额 E=C*D	17,149.80				
公司承担比例 F	0%	25%	50%	75%	100%
营业收入减少额 G=E*F	0.00	4,287.45	8,574.90	12,862.35	17,149.80
营业收入减少比例 H=G/A	0.00%	3.68%	7.37%	11.05%	14.74%
净利润减少额 I=G*(1-15%)	0.00	3,644.33	7,288.66	10,932.99	14,577.33
净利润减少比例 K=I/B	0.00%	45.33%	90.66%	135.99%	181.32%

由上表可见，如果美国客户要求公司承担一半以上的关税，对公司的销售收入和净利润有较大的影响。为了有效规避和降低贸易摩擦对公司生产经营造成的不利影响，公司采取了一系列应对措施：（1）公司在越南地区设立子公司越南宝鹏和莱恩越南，布局越南生产基地，将被加征关税的产品生产逐步向境外转移。截至目前，越南宝鹏已实现多个登高器具产品的量产并销售至美国客户 Tricam，莱恩越南正在厂房建设期，投入生产后预计会承担更多的外销订单。如未来贸易摩擦加剧，公司具备将国内登高器具产品产能转移至越南子公司的能力，对公司的持续经营能力不会造成重大影响。（2）公司已就关税问题与客户进行沟通，与主要美国客户 Tricam、Werner 等协商一致，被加征关税由客户承担，公司不会受到关税税负的影响。（3）公司与主要美国客户合作稳定，并且在疫情的影响下公司近两年的外销订单大幅增加。在此基础上，公司持续加大产品研发力度，与客户共同合作开发新产品，不断推进产品迭代更新，提高产品的竞争力，降低关税对客户和终端消费者决策的影响。

（五）说明发行人境外销售是否存在第三方回款情形，如存在，请说明具体情况，第三方回款对应收入的真实性、与相关销售收入勾稽是否一致，是否具有可验证性；资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致；并结合发行人及第三方回款客户自身经营模式、行业经营特点等说明第三方回款是否具有必要性和商业合理性

1、说明发行人境外销售是否存在第三方回款情形，如存在，请说明具体情况，第三方回款对对应收入的真实性、与相关销售收入勾稽是否一致，是否具有可验证性；资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

(1) 公司境外销售第三方回款情况

报告期内，公司境外销售存在少量第三方回款的情况，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	付款方名称	付款金额	付款方企业性质
2021 年度			
Workware Co.	Carr's Billington Agriculture Sales Ltd.	204.71	系客户的母公司
上海滕隆电子有限公司	YU Chiu Enterprise CO., LTD	0.64	系客户的关联企业
合计		205.35	
2020 年			
JLG INDUSTRY INC	OSHKOSH TRUCK CORP	57.55	系客户的母公司
Workware Co.	Carr's Billington Agriculture Sales Ltd.	235.68	系客户的母公司
合计		293.23	
2019 年			
JLG INDUSTRY INC	OSHKOSH TRUCK CORP	0.69	系客户的母公司
Workware Co.	Carr's Billington Agriculture Sales Ltd.	210.65	系客户的母公司
上海滕隆电子有限公司	YU Hsiang Chiu Enterprise CO., LTD	0.29	系客户的关联企业
合计		211.63	

报告期内，公司第三方回款的具体原因及占第三方回款金额的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占第三方回款金额比例	金额	占第三方回款金额比例	金额	占第三方回款金额比例
第三方回款	205.35	-	293.23	-	211.63	-
其中：同一集团内付款	204.71	99.69%	293.23	100%	211.34	99.86%
关联方付款	0.64	0.31%	-	-	0.29	0.14%

报告期内，公司境外销售客户采用第三方回款的金额为 211.63 万元、293.23 万元和 205.35 万元，占公司境外销售收入的比例分别为 0.34%、0.37%和 0.22%。其中 Workware Co.于 2021 年 8 月更名为 Carr's Billington Safety，系付款方 Carr's Billington Agriculture Sales Ltd.的子公司；JLG INDUSTRY INC 系付款方 OSHKOSH TRUCK CORP 的子公司；上海滕隆电子有限公司系付款方 YU Chiu Enterprise CO., LTD（中文名为友玖企业有限公司，位于台湾）的关联企业，上海滕隆电子有限公司向公司下订单，货物直接发送到终端收货人 JYUE LII INTERNATIONAL CO., LTD（中文名为捷励国际股份有限公司，位于台湾），需履行海关报关手续，因此属于境外销售。

（2）第三方回款对应收入的真实性、与相关销售收入勾稽是否一致，是否具有可验证性；资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

报告期内，境外存在第三方回款情形的客户向公司下达了订单，货物发往客户处时进行了海关报关，并取得了形式发票，客户第三方回款金额与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，公司与客户未在合同中约定采用第三方回款的事项，资金流、实物流与商业实质一致。

2、结合发行人及第三方回款客户自身经营模式、行业经营特点等说明第三方回款是否具有必要性和商业合理性

报告期内发行人境外销售收入主要是由客户直接回款，存在少量第三方回款的情况，主要与客户自身的经营管理模式有关。公司境外收入存在第三方回款的主要原因系客户同一集团内公司或指定关联公司代为支付，具有商业合理性。

二、中介机构核查程序及核查意见

1、境内收入核查方法、核查过程及核查结论

针对发行人报告期内境内收入的真实性及准确性，保荐机构、申报会计师的核查方法和核查过程如下：

（1）函证程序

通过函证对报告期内发行人境内销售收入进行确认，函证样本的选取方法为：保荐机构、申报会计师将报告期各期客户按交易额从大到小顺序确认发函对象，确保境内和境外合计发函金额占当期交易额和报告期期末应收账款余额的比例均不低于 90% 后实施函证程序。报告期内，境内收入的发函率、回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入①	22,112.79	21,076.94	25,467.18
发函金额②	19,015.04	16,869.85	22,704.35
发函比例③=②/①	85.99%	80.04%	89.15%
回函确认金额④	18,663.69	16,775.89	22,206.27
回函比例⑤=④/①	84.40%	79.59%	87.20%
未回函执行替代测试的金额⑥	351.35	93.96	498.08
回函及执行替代测试合计比例⑦= (④+⑥) /①	85.99%	80.04%	89.15%

(2) 走访程序

选取发行人报告期各期前二十大的客户进行现场走访及访谈，境内客户具体访谈比例如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	22,112.79	21,076.94	25,467.18
走访客户销售金额	15,332.59	12,610.67	15,170.35
走访比例	69.34%	59.83%	59.57%

(3) 截止性测试程序

报告期各期，从出库单中选取临近资产负债表日前后的样本，追查至对应的签收单或者验收单、记账凭证、发票等单据，同时，从记账凭证中选取临近资产负债表日前后的样本，追查至对应的出库单、签收单或者验收单、发票等单据，检查单据之间

时间、产品数量、销售金额的勾稽关系，分析客户收入确认时点是否正确，是否存在跨期确认收入的情况。

（4）其他核查手段

① 了解发行人收入确认的关键内部控制，评价内部控制设计的合理性，测试内部控制运行的有效性，确认其是否得到有效执行；

② 获取并检查主要客户的销售合同或业务订单，了解主要合同条款，判断收入确认时点是否准确；

③ 执行销售收入明细核查，报告期各期获取主要客户与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、出库单、签收单、销售发票、记账凭证、银行回单等单据资料，验证收入确认的真实性和准确性；

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人境内销售收入真实、准确。

2、境外收入核查方法、核查过程及核查结论

针对发行人报告期内境内收入的真实性及准确性，保荐机构、申报会计师的核查方法和核查过程如下：

（1）函证程序

通过函证对报告期内发行人境外销售收入进行确认，函证样本的选取方法为：保荐机构、申报会计师将报告期各期客户按交易额从大到小顺序确认发函对象，确保境内和境外合计发函金额占当期交易额和报告期期末应收账款余额的比例均不低于 90% 后实施函证程序。报告期内，境外收入的发函率、回函率、发函金额与回函金额差异合理性、替代性测试的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入①	94,244.14	80,133.67	62,285.81
发函金额②	92,757.22	79,646.36	61,929.51

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函比例③=②/①	98.42%	99.39%	99.43%
回函确认金额④	92,580.12	79,646.36	60,256.99
回函比例⑤=④/①	98.23%	99.39%	96.74%
未回函执行替代测试的金额⑥	177.09	0.00	1,672.51
回函及执行替代测试合计比例⑦= (④+⑥) /①	98.42%	99.39%	99.43%

(2) 走访程序

受制于疫情影响，采取视频的方式对境外客户进行访谈，并对主要境外客户 Tricam 的境内相关主体进行实地走访，具体访谈比例如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	94,244.14	80,133.67	62,285.81
访谈客户销售金额	90,518.50	78,377.90	61,105.78
访谈比例	96.05%	97.81%	98.11%

(3) 截止性测试程序

报告期各期，从出库单中选取临近资产负债表日前后的样本，追查至对应的报关单、记账凭证、形式发票等单据，同时，从记账凭证中选取临近资产负债表日前后的样本，追查至对应的出库单、报关单、形式发票等单据，检查单据之间时间、产品数量、销售金额的勾稽关系，分析客户收入确认时点是否正确，是否存在跨期确认收入的情况。

(4) 其他核查手段

① 了解发行人收入确认的关键内部控制，执行穿行测试和控制测试，评价内部控制设计的合理性，确认其是否得到有效执行；

② 自海关系统获取报告期内发行人及子公司的出口报关数据，并与发行人境外销售收入相匹配；

③ 从税务系统中获取《外贸企业出口货物退（免）税审批通知书》和《出口产品退税批复》，了解发行人退税具体情况，与外销收入进行匹配分析；

④ 走访发行人主要境外客户相关的部分货代公司，确认了发行人与其在 2018 年至 2020 年的结算的货代费用和发货集装箱数量，并与发行人境外销售数据进行匹配分析；

⑤ 执行销售收入明细核查，报告期各期获取主要客户与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发运单、运输单、报关单、提货单、银行回单等，验证收入确认的真实性和准确性；

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人境外销售收入真实、准确。

3、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

（1）获取发行人销售收入明细表，了解公司境外销售的主要客户及其所处国家或地区、销售产品种类、销售量、销售业务模式等信息；

（2）访谈发行人销售总监，分析发行人境内外销售单价和结算模式的差异情况，了解差异原因；

（3）访谈发行人主要客户及开拓的主要新客户，了解其终端消费市场情况和客户所处国家疫情情况；

（4）获取境外销售订单明细表，分析订单是否存在下滑、延期或失效的情况以及对境外销售稳定性的影响；

（5）了解发行人外销申报退税流程并测算退税数据与销售收入是否匹配，了解发行人报告期内是否存在销售至保税区产品转内销的情况；

(6) 了解发行人外销收入涉及的主要国家及地区，分析并测算主要出口国贸易摩擦对发行人境外收入的影响；

(7) 了解发行人境外客户采用第三方回款的情况，与采用第三方回款的境外客户进行访谈，了解交易主体与回款主体的关系和采用第三方回款的原因；

(8) 了解发行人对于外销货款回收环节的内部控制程序，评价内控的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行。

4、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人披露的报告期内境外销售情况与实际经营情况相符；报告期内公司向境外和境内客户销售同类产品的单价存在差异，主要是产品结构、规格型号、生产批量、处理工艺等差异所致；

(2) 报告期内发行人境外销售收入及占比逐年大幅增长的主要原因是下游客户的稳定合作和终端市场需求的上涨，具有合理性；发行人境外销售收入受到海外疫情的影响有进一步的增长；报告期内发行人存在部分订单延期的情况，但基于客户的长期合作关系，对发行人经营业绩的稳定性不构成重大影响；

(3) 报告期内，发行人外销收入、海关报关数据、增值税退税金额与实际情况相符；报告期内发行人不存在销售至保税区产品转内销情况；

(4) 公司第一大出口国为美国，发行人目前不需要承担与美国客户交易的相关关税，受到中美贸易摩擦的影响较小。但如果未来中美贸易摩擦持续升级，在一定程度上可能影响公司对美出口业务，从而对公司销售收入和利润产生不利影响，进而影响公司未来经营业绩。对此，发行人加快布局越南生产基地，不断提升产品竞争力，以应对未来关税可能对公司造成的不利影响；

(5) 发行人在报告期内存在第三方回款的情形；第三方回款对应收入真实、与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性；资金流、实物流与合同约定及商业实质一致；

公司境外收入存在第三方回款的主要原因系客户同一集团内公司或指定关联公司代为支付，具有商业合理性。

(6) 发行人收入确认时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定。报告期内发行人境内和境外收入真实、准确。

《问询函》4.关于业务模式

申请文件显示，报告期内，发行人登高器具产品的经营模式以 ODM 为主，报告期该模式下收入占比分别为 76.35%、77.59%、87.13%和 86.43%。发行人未在招股说明书中披露与主要品牌商客户 Tricam、Werner、Pica 等在产品设计及生产中的权利与义务、产品质量责任划分约定等情况。

请发行人：

(1) 分别列示登高器具产品在 OEM、ODM 各销售模式下销售单价、毛利率情况，并分析各模式下销售单价及毛利率差异情况及原因。

(2) 说明发行人与品牌商在产品设计及生产中的权利与义务，产品专利技术的使用及授权情况以及产品在终端销售过程中品牌及商标使用情况。

(3) 说明发行人与主要客户关于产品质量责任划分的合同约定，是否存在因产品质量问题被起诉或要求赔偿损失等情形；结合发行人与主要客户关于主要产品质保期、质保对象等具体约定说明发行人是否对产品终端用户承担质保责任、相关风险及对发行人经营业绩的具体影响。

(4) 结合报告期及报告期后贴牌客户的产品销售情况，说明发行人贴牌产品是否存在滞销风险以及存在滞销的情况下贴牌产品的处置方式，结合处置成本说明贴牌产品是否存在减值风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 分别列示登高器具产品在 OEM、ODM 各销售模式下销售单价、毛利率情况，并分析各模式下销售单价及毛利率差异情况及原因

1、登高器具产品在 OEM、ODM 各销售模式下销售单价、毛利率情况

报告期各期，公司登高器具产品在 OEM、ODM 模式下销售单价、毛利率情况如下：

单位：元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
OEM	221.65	36.58%	195.94	40.16%	208.79	36.49%
ODM	272.82	21.51%	249.33	23.93%	241.06	24.01%

注：统计口径为铝梯和工作台两类主要登高器具产品，不包括部件、脚手架等单价低或收入占比小的其他铝制品。

2、登高器具产品在 OEM、ODM 模式下销售单价及毛利率差异情况及原因

报告期内，公司登高器具产品在 OEM 模式下的单价低于 ODM 模式单价，OEM 模式毛利率高于 ODM 模式毛利率，主要原因是不同模式下公司的主要客户不同，而主要客户之间的毛利率差异以及主要客户采购产品类型的差异导致了 OEM 和 ODM 模式下产品单价和毛利率的差异，具体分析如下：

公司在 OEM 模式下的主要客户是 Pica，在 ODM 模式下的主要客户是 Tricam 和 Werner，其在报告期内的收入金额及占各销售模式下收入的比例如下：

单位：万元

项目	客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		销售收入	占该模式下收入比例	销售收入	占该模式下收入比例	销售收入	占该模式下收入比例
OEM	Pica	9,404.78	93.63%	7,968.51	93.55%	9,078.19	82.80%
ODM	Tricam	47,395.36	64.76%	39,063.79	61.88%	30,265.06	71.00%
	Werner	21,537.61	29.43%	21,933.02	34.74%	11,055.26	25.94%

注：统计口径为铝梯和工作台两类主要登高器具产品，不包括部件、脚手架等单价低或收入占比小的其他铝制品。

公司销售给三大主要客户 Pica、Tricam、Werner 的登高器具产品的单价和毛利率情况如下：

单位：元

项目	客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
OEM	Pica	**	**	**	**	**	**
ODM	Tricam	**	**	**	**	**	**
	Werner	**	**	**	**	**	**

注：统计口径为铝梯和工作台两类主要登高器具产品，不包括部件、脚手架等单价低或收入占比小的其他铝制品。

由以上表格可知，公司 OEM 和 ODM 模式下销售单价和毛利率差异主要是因为主要客户销售单价和毛利率的差异。公司对 OEM 客户 Pica 的销售单价低于 ODM 客户 Tricam 和 Werner，对 OEM 客户 Pica 的毛利率高于 ODM 客户 Tricam 和 Werner，从而导致 OEM 销售单价低于 ODM 销售单价，OEM 毛利率高于 ODM 毛利率。

3、主要客户 Tricam、Werner、Pica 的登高器具产品销售单价及毛利率差异原因

(1) 产品结构不同

公司向 Pica 销售的产品主要是折梯、三脚焊梯、单梯和延伸梯，向 Tricam 和 Werner 销售的产品主要是组合梯和折梯。就销售单价而言，公司登高器具产品定价采用成本加成的定价模式，对定价影响较大的为原材料铝的价格，单梯和折梯的工艺相对简单，单重较低，因此单价较低；三脚焊梯需要生产工人完成焊接工作，人工费用较高使得单价较高；组合梯的单重较高且工艺复杂，单价较高。就毛利率而言，登高器具的主要原材料为铝型材，整体成本中原材料成本占比较高，在型材完成向登高器具的设计及组装后，其物理形态及基本使用功能已经得到体现。伴随设计工艺复杂及产品用铝量增加，因其属于“重材料”类产品，其边际毛利上升速度呈现递减趋势，因此一般而言产品单重越低，结构相对简单的产品毛利率水平相对较高。以 2020 年三大客户在该产品类型下收入最多的产品型号为例，其毛利率情况如下：

客户	产品类型	产品型号	毛利率
Pica	单梯	STJR-HA	**

Pica	三脚焊梯	GMK-240A	**
Pica	延伸梯	2SWA-40B	**
Tricam	折梯	GLX-5B	**
Werner	组合梯	MT-22IAA XTHD Loose bag	**

2020年三大客户各产品类型销售收入占比情况如下：

客户	Pica	Tricam	Werner
单梯	**	—	—
三脚焊梯	**	—	—
延伸梯	**	—	—
折梯	**	**	**
组合梯	**	**	**
合计	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，单梯、三脚焊梯的毛利率最高，延伸梯的毛利率次之，折梯的毛利率较低，组合梯的毛利率最低。公司销售给 Pica 的产品以折梯、三脚焊梯、单梯和延伸梯为主，销售给 Tricam 和 Werner 的产品以组合梯、折梯为主，使得 OEM 客户 Pica 的毛利率高于 ODM 客户 Tricam 和 Werner 的毛利率。此外，销售给 Werner 的组合梯收入占比高，进一步拉低了 ODM 客户的毛利率。因此，Pica 的销售单价和毛利率高于 Tricam 和 Werner 受到销售产品结构的影响。

(2) 产品销售方式不同

公司主要客户 Tricam、Werner、Pica 的基本情况如下：

类别	Tricam	Werner	Pica
客户性质	品牌商	品牌商、生产商	品牌商、生产商
销售区域	美国	全球，主要为美国	日本
销售渠道	大型商超	大型商超	五金店
唯一供应商	否	否	是
产品销售方式	大批量通用	大批量通用	小批量定制

由上表可知，公司主要客户面对的终端消费市场不同，且终端客户的消费习惯也不同。Tricam、Werner 的终端市场主要是家得宝、劳氏等大型商超，而 Pica 的终端市

场主要是本地的五金店，且日本市场的终端客户对铝梯产品定制化、差异化程度要求更高。因此，公司为 Tricam、Werner 提供的登高器具产品是相对常规且易实现批量化生产的，而为 Pica 提供的产品定制化程度更高，呈现多种类、小批量的生产特点，故公司对 Pica 销售的毛利率较 Tricam 和 Werner 更高。

（3）客户供应商体系的竞争激烈程度

公司与 Pica 合作历史悠久，相较于其他客户，Pica 的供应商较为单一。Pica 与公司约定：Pica 在中国国内，除苏州飞华以外，不会委托其他厂商生产铝合金制梯子、两用梯子、小折梯、园艺用品及其他金属制品等产品，但是，苏州飞华不能够制造的产品或者取得苏州飞华认可的产品外。因此，公司不易受到其他供应商竞争因素带来的不利影响，在定价方面话语权较大，结合 Pica 产品小批量定制的特点，进一步提高了 Pica 产品的毛利率水平。公司在 Tricam 的铝梯产品采购占比达到了 90%，客户主要看重公司在铝梯行业的经验以及高质量的产品，因此公司对其具有一定的定价话语权，能够保持相对高的毛利率。相较之下，Werner 的产业布局全球，公司在其供应商体系中占据的比例相对较小，虽然公司凭借研发实力存在一定的竞争优势，但其定价话语权不明显。因此，Pica 的销售单价和毛利率高于 Tricam 和 Werner。

综上所述，Pica 的毛利率较其他客户而言相对较高主要系产品结构、自身产品特点以及供应商定价话语权较强所致，从而导致 OEM 毛利率整体高于 ODM 毛利率，存在其商业合理性。

（二）说明发行人与品牌商在产品设计及生产中的权利与义务，产品专利技术的使用及授权情况以及产品在终端销售过程中品牌及商标使用情况

1、发行人与品牌商在产品设计及生产中的权利与义务

对于 OEM 客户，品牌商会向公司提供相关的技术资料及产品图纸，公司在产品实现过程中提出意见和建议，双方协商确认设计内容后进行试生产，待样品得到客户确认后进行批量生产。

对于 ODM 客户，品牌商主要是向公司传达产品概念或外观图像，公司根据品牌商的要求进行具体设计并形成图纸，提交品牌商确认后进行模具开发、试生产、产品测试等一系列研发过程，待样品得到客户确认后进行批量生产。

2、产品专利技术的使用及授权情况

公司的专利技术主要形成于客户产品的研发过程中，ODM 业务模式下，客户仅向公司传递概念性的信息，由公司主要参与产品的具体研发和设计过程，因此公司会形成自主研发的专利技术并用于产品的实际生产中。OEM 业务模式下，客户需要将技术、图纸等关键信息提供给公司，通常会涉及客户对核心专利技术在产品生产过程中的授权使用情况。公司与主要 OEM 客户 Pica 和 Wing 签订了技术授权合同，具体情况如下：

序号	合同名称	签署主体	合同对方	合同主要内容	协议期限	是否履行完毕
1	《技术转让协议》	苏州飞华	Pica	铝合金制梯子、两用梯子、小折梯、园艺用品及其他金属制品等的设计、规格、制造技术、生产线设计、生产管理技术、质量控制标准等的产品技术信息的授权使用。	2021.1.1-2022.12.31	否
2	《声明与约定》	苏州飞华	Wing	飞华公司为了 Wing 公司利益所生产的某些产品，飞华公司可以按照产品设计图纸在中国申请知识产权专利；如 Wing 公司想要在中国独立拥有上述专利，飞华公司在收到 Wing 公司的正式通知后，应将该专利的所有权免费转给 Wing 公司；Wing 公司应当根据情况授权飞华公司在合作期内，利用上述专利在中国境内为 Wing 公司生产，并向 Wing 公司销售产品。	2020.1.13-长期	否

上述苏州飞华与 Wing 签订的《声明与约定》中涉及到的专利共 18 项，具体情况如下：

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日	有效期	飞华取得方式
1	一种伸缩脚锁扣调整机构	发明	201510522962.8	2015.08.24	20 年	原始取得
2	一种具有可伸缩支撑结构的梯子梯脚	发明	201610316731.6	2016.05.13	20 年	原始取得
3	一种组合梯的新型锁定装置	发明	201510695843.2	2015.10.23	20 年	原始取得

序号	专利名称	专利类型	专利号	申请日	有效期	飞华取得方式
4	一种组合梯的锁定装置	发明	201510696752.0	2015.10.23	20年	原始取得
5	一种梯式作业台	发明	201310168988.8	2013.05.09	20年	原始取得
6	一种可伸缩移动脚	发明	201210556282.4	2012.12.20	20年	原始取得
7	伸缩梯的伸缩用定位机构	实用新型	201220245727.2	2012.05.29	10年	原始取得
8	梯子折叠踏板及带有该折叠踏板的可折叠人字梯	实用新型	201320282118.9	2013.05.22	10年	原始取得
9	一种人字梯工具盘	实用新型	201320283502.0	2013.05.22	10年	原始取得
10	一种高空作业台	实用新型	201320248537.0	2013.05.09	10年	原始取得
11	一种便于解锁操作的铰接定位机构	实用新型	201721051455.1	2017.08.22	10年	原始取得
12	新型防护端盖	实用新型	201620412159.9	2016.05.09	10年	原始取得
13	一种新型防护端盖	实用新型	201620412237.5	2016.05.09	10年	原始取得
14	内外梯伸缩用定位装置	实用新型	201220238810.7	2012.05.25	10年	原始取得
15	带有活动工具盘的人字梯	实用新型	201320284219.X	2013.05.22	10年	原始取得
16	一种带有折叠踏板和活动工具盘的人字梯	实用新型	201320287282.9	2013.05.22	10年	原始取得
17	一种人字梯活动工具盘	实用新型	201320283503.5	2013.05.22	10年	原始取得
18	梯子延伸扶手架	实用新型	201621236711.X	2016.11.18	10年	原始取得

截至目前，除了 Pica 和 Wing 对公司有专利技术授权以外，公司与其他主要客户不存在专利技术授权使用的情况。

3、产品在终端销售过程中品牌及商标使用情况

公司存在少量在国内网络平台或五金超市零售的产品，其采用的是公司自有品牌“弗莱恩”，在报告期内的销售收入及占登高器具产品收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
登高器具产品销售收入	91,443.56	79,665.03	61,528.91
销售自有品牌收入	12.61	7.93	18.29
占比	0.01%	0.01%	0.03%

公司的主要经营模式为 OEM 和 ODM，对于贴牌业务，公司会根据客户的需求，在产品上标记客户要求的品牌、商标或其他标识，具体情况如下：

客户名称	品牌
Tricam	Gorilla Ladders
Werner	Werner
Pica	Pica
Wing	Little Giant
Spartner	Kobalt

公司在与客户合作时即取得客户关于公司使用贴牌品牌和商标的授权，使用客户授权的品牌或商标生产的产品均销售给对应的授权品牌商，未在自有品牌销售渠道或其他非经授权渠道销售使用品牌商品牌或商标的产品。

（三）说明发行人与主要客户关于产品质量责任划分的合同约定，是否存在因产品质量问题被起诉或要求赔偿损失等情形；结合发行人与主要客户关于主要产品质保期、质保对象等具体约定说明发行人是否对产品终端用户承担质保责任、相关风险及对发行人经营业绩的具体影响

1、说明发行人与主要客户关于产品质量责任划分的合同约定，是否存在因产品质量问题被起诉或要求赔偿损失等情形

公司与主要登高器具客户在合同中关于产品质量责任划分的约定如下：

客户名称	主要产品	合同中关于产品质量责任划分的约定
Tricam	登高器具	卖方应当承诺对质量、系统和工艺进行持续改进。卖方应当允许买方对其质量体系进行定期审核，并在发出合理预先通知的情况下，在正常工作时间内按照 ISO9001 标准对其进行衡量。
Werner	登高器具	卖方应当承诺对质量、系统和工艺进行持续改进。卖方应当允许买方对其质量体系进行定期审核，并在发出合理预先通知的情况下，在正常工作时间内按照 ISO9001 和 QS9000 标准对其进行衡量。如通过买方审核发现在 ISO9001 和 QS9000 标准方面存在不足，则卖方应当对其质量体系进行改进。 卖方向买方声明并证明，本协议下所有服务的履行以及产品的生产和出售均遵守对产品的生产和出售予以管辖的市、地方、州、省和联邦政府的所有法律、规则、规章或其他要求。如由于生产缺陷导致产品召回（包括安全通知），不论由卖方、买方、或政府或消费者保护单位发起，则卖方应当负责与召回或通知相关的所有费用和开支，并且应当就买方招致的、与召回或通知有关的所有费用和开

客户名称	主要产品	合同中关于产品质量责任划分的约定
		支对买方予以偿还。
Pica	登高器具	无。

报告期内，公司不存在因产品质量问题被起诉或要求赔偿损失等情形。

2、结合发行人与主要客户关于主要产品质保期、质保对象等具体约定说明发行人是否对产品终端用户承担质保责任、相关风险及对发行人经营业绩的具体影响

(1) 发行人与主要客户关于主要产品质保期、质保对象等具体约定，发行人是否对产品终端用户承担质保责任

公司与主要登高器具客户 Tricam 和 Pica 在产品质保期、质保对象等方面无具体约定，根据协议内容对产品质量符合标准予以保证，不直接对产品终端用户承担质保责任。根据公司与主要登高器具客户 Werner 的合同约定，公司除了对产品质量符合标准予以保证外，如发生由于生产缺陷导致的召回事故，公司需要承担与召回相关的所有费用和开支。

(2) 相关风险及对发行人经营业绩的具体影响

报告期内，公司因登高器具产品质量问题产生的退换货金额为 1.35 万元、12.21 万元和 1.32 万元，占营业收入的比例分别为 0.00%、0.02% 和 0.00%，退换货的金额较小，对公司营业利润影响较小，因此公司因质保责任而承担的风险较小，对公司经营业绩无重大影响。

(四) 结合报告期及报告期后贴牌客户的产品销售情况，说明发行人贴牌产品是否存在滞销风险以及存在滞销的情况下贴牌产品的处置方式，结合处置成本说明贴牌产品是否存在减值风险。

报告期内，公司登高器具产品的贴牌模式为 OEM 和 ODM，各模式下的主要客户如下：

模式	客户
----	----

OEM	Pica、Wing 等
ODM	Tricam、Werner、Henchman、Hultafors Group、Spartner 等

报告期内，公司的主要 OEM 客户是 Pica，其在报告期各期的销售收入占 OEM 模式下销售收入总额的比例分别为 79.48%、92.40%和 91.51%。公司的主要 ODM 客户是 Tricam 和 Werner，其在报告期各期的销售收入合计占 ODM 模式下销售收入总额的比例分别为 95.52%、94.80%和 92.38%。公司在报告期各期主要贴牌客户 Tricam、Werner 和 Pica 的产品销售情况、各期末产品库存情况、在手订单情况和期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
主要贴牌客户销售收入	84,365.53	75,275.03	56,560.21
主要贴牌客户期末库存	6,032.70	6,081.16	3,859.44
主要贴牌客户期末在手订单	14,415.04	21,487.22	8,868.36
主要贴牌客户期后销售情况	10,293.34	21,559.16	8,876.29

注：2019-2020 年期后截止时间为下一年度的 12 月 31 日，2021 年期后截止时间为 2022 年 2 月 28 日。

公司主要是采用以销定产的生产经营模式，除了与 Pica 的交易存在部分安全库存的情形，其他贴牌客户不存在需要处置滞销贴牌产品的情况。公司与主要贴牌客户 Tricam、Werner 和 Pica 合作关系密切，业务沟通频繁，如客户需要取消已下达的订单，一般会提前与公司确认相关订单是否已经开始备货，因此客户取消订单的产品公司尚未备货，不存在滞销和减值的风险。2020 年，由于疫情和海运紧张的影响，存在部分外销登高器具订单延期发货的情形，但报告期各期末库存有在手订单支持，期后销售情况良好。基于发行人与主要客户的长期合作关系及下游市场对登高器具产品旺盛的需求，不存在大额订单延期时间较长或者订单取消的情况，因此不存在滞销风险，相关产品的减值风险较小。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

(1) 结合发行人与客户在产品生产与设计中的权利义务相关约定，确认交易模式，获取发行人销售收入明细，比较各交易模式下销售单价和毛利率的差异；

(2) 访谈发行人主要客户，了解客户与发行人合作历史、客户性质、销售区域、产品特征、供应商结构等信息；

(3) 访谈发行人销售总监，了解公司不同客户之间销售模式、产品生产特点、定价政策等差异，分析销售单价和毛利率的差异原因；

(4) 获取和查阅发行人与主要客户签订的合同、订单、技术授权合同等交易资料，了解有关权利与义务、质量责任、知识产权等相关约定；

(5) 了解并核查发行人报告期内退换货情况，分析是否存在较大的质保风险；

(6) 了解并核查发行人贴牌产品订单执行情况，分析是否存在滞销风险和存货减值风险。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人 OEM、ODM 模式下销售单价和毛利率差异主要系各模式下主要客户的产品结构、销售方式、供应商体系不同所致，差异具有合理性。

(2) 发行人与品牌商已通过销售合同、技术授权合同或协商一致等方式明确了产品设计及生产中的权利与义务、产品专利技术的使用与授权以及产品在终端销售过程中品牌及商标的使用情况。

(3) 发行人已在合同中与客户约定产品质量责任划分，不存在因产品质量问题被起诉或要求赔偿损失等情形，发行人承担的质保责任对发行人的经营业绩不会产生重大影响。

(4) 报告期内及报告期后，公司贴牌客户的产品销售情况良好，受到新冠疫情及船期的影响，存在部分订单延期交货的情况，但基于发行人与客户之间的信任和合作关系，延期发货的产品不存在滞销风险，相关产品减值风险较小。

《问询函》7.关于子公司

申请文件及现场检查显示：

(1) 截至招股说明书签署之日，发行人拥有 7 家境内全资子公司，5 家境外全资孙公司。

(2) 报告期内，发行人对外转让控股子公司 1 家，注销控股子公司 1 家，处置后的公司与发行人之间不存在业务关系。

(3) 发行人在 2018 年荣利达股权转让过程中未进行纳税申报。

(4) 2017 年 11 月，发行人控股股东弗莱恩集团将其持有的荣利达 100%股权转让给发行人，2018 年 12 月，发行人又将荣利达 100%股权转让回控股股东弗莱恩集团，上述转让买卖事项均未进行评估，尤其是未充分考量土地性质变更对资产价值的影响，相关交易价格可能未公允反映交易资产价值。

请发行人：

(1) 说明发行人在境外投资设立全资孙公司时，在对外投资、外汇管理等方面的合法合规性，该等孙公司生产经营是否存在违反当地法律法规的情形。

(2) 说明注销、转让子公司主要从事的业务、注销、转让的原因，存续期间是否存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处置是否合法合规。

(3) 说明发行人各子公司的定位和功能，在业务体系中发挥的作用；母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容、定价机制及公允性、资金流转情况，是否存在转移定价安排，是否存在税务风险。

(4) 说明发行人 2018 年荣利达股权转让过程中未进行纳税申报的原因，是否存在受到行政处罚的风险；相关交易是否涉及应缴未缴税款，是否影响发行人报告期财务数据的准确性。

(5) 结合土地性质变更对资产价值的影响，说明上述股权转让发生的背景、未进行评估的原因及合理性、转让价格的公允性，是否存在低价转让资产损害发行人利益的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（3）-（5）发表明确意见。

请保荐人、申报会计师、发行人律师说明对发行人股权转让事项的核查过程，是否充分关注发行人未进行纳税申报事项及股权转让价格公允性。

回复：

一、发行人说明

（一）关于发行人各子公司的定位和功能，在业务体系中发挥的作用；母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体内容、定价机制及公允性、资金流转情况，是否存在转移定价安排，是否存在税务风险。

1、关于发行人及各子公司的定位和功能，在业务体系中发挥的作用

发行人及子公司的定位、功能及在业务体系中发挥的作用情况如下：

序号	公司名称	公司定位	公司功能	业务体系中发挥的作用
1	发行人	铝合金型材和铝合金深加工制品的研发、设计、生产及销售	负责境内外生产和销售	为苏州飞华和瑞迈可提供铝梯生产的原材料
2	苏州飞华	铝合金登高器具的研发、设计、生产及销售，铁件、塑件的生产及销售	负责登高器具的生产 and 销售	为苏州大业和好瑞得的境外销售提供产品
3	苏州大业	铝梯及铝制工作台的出口	负责境外销售和采购	为除 Tricam 外的客户提供产品及服务
4	好瑞得	铝梯及铝制工作台的出口	负责境外销售	为 Tricam 提供产品及服务

序号	公司名称	公司定位	公司功能	业务体系中发挥的作用
5	瑞迈可	铝梯、铝制工作台等铝制品的研发、设计、生产及销售	负责生产和境内销售	为苏州大业的境外销售提供产品
6	苏州利仁	铝型材加工、CNC加工	负责加工	为发行人和苏州飞华提供加工服务
7	莱恩商贸	SPV公司，作为投资越南的主体	负责境外投资	作为境外投资主体
8	莱恩智工	目前无经营活动	正在筹建，主要负责铝棒、铝型材和登高器具的生产	扩大公司生产规模
9	弗莱恩控股	投资越南的路径公司	负责对越南的投资	作为境外投资平台
10	弗莱恩实业	投资越南的路径公司	负责对越南的投资	作为境外投资平台
11	V&P	目前无经营活动	持股莱恩越南	持股莱恩越南
12	莱恩越南	铝制梯具、铝型材产品和铝坯制作产品的生产，目前尚未开展	正在筹建，主要负责生产铝制梯具和铝型材	扩大公司生产规模，为境外客户提供登高器具
13	越南宝鹏	铝制梯具、铝合金通用制品的生产	铝制梯具的生产及销售	为境外客户提供登高器具

2、发行人母子公司之间、各子公司之间内部交易的具体情况

(1) 内部交易的具体内容

报告期内，发行人母子公司之间、各子公司之间的主要内部交易情况如下：

①销售与采购

a.报告期内，发行人向苏州飞华、瑞迈可、苏州利仁、荣利达、丞恩精密销售型材，作为上述公司的加工原材料。

b.报告期内，苏州飞华向好瑞得、苏州大业、莱恩商贸销售登高器具及其部件，再由好瑞得、苏州大业、莱恩商贸进行终端销售；向瑞迈可、发行人、苏州利仁销售型材、辅料、易耗品、废铝。

c.报告期内，瑞迈可向苏州大业、发行人销售登高器具及部件，由苏州大业、发行人进行终端销售；向发行人、苏州利仁、苏州飞华销售型材、辅料、易耗品。

d.报告期内，苏州大业向越南宝鹏、瑞迈可、荣利达销售型材、辅料及易耗品等供其加工使用。

e.报告期内，苏州利仁向苏州飞华、发行人、瑞迈可销售铝型材及部件。

f.报告期内，荣利达向发行人、苏州飞华、苏州大业、丞恩精密、好瑞得、瑞迈可销售登高器具及部件、辅料等。

g.报告期内，丞恩精密向荣利达、瑞迈可、苏州飞华销售铁塑件等零部件、辅料等。

②委托加工服务

报告期内，发行人与子公司、各子公司之间因加工原材料、在产品而发生加工费收入。

③租赁服务

报告期内，发行人与子公司、各子公司之间因租赁办公场所而发生租金收入。

④分割水电费

报告期内，发行人与子公司、各子公司之间因房屋租赁而发生水电费，系代扣代缴。

⑤资金拆借利息

报告期内，发行人与子公司之间因资金拆借而发生交易。

(2) 定价机制及公允性

发行人确定内部交易的基本原则是以市场价格为依据，在考虑供方成本和合理利润等因素的基础上确定。具体定价机制如下：

项目	定价机制
----	------

项目	定价机制
销售与采购	销售价格通常由交易双方参照同期市场价格并结合采购成本协商定价，根据销售品类又分为： 1、登高器具定价：根据公司向外部终端客户销售产成品报价为基础降低 2%左右的利润； 2、铝型材、铁塑件等部件定价：参照市场价格，内部协商定价。
委托加工服务	考虑产品规格、技术难度、质量要求等多方面因素，由技术部以市场价格为基础确定加工环节委托加工的交易价格。
房屋租赁服务	参考市场价格及子公司在体系中的贡献程度，以略低于市场的价格确定租金。
分割水电费	按照实际使用情况平价结算。
资金拆借	母子公司、子公司与子公司之间的资金系无偿借贷。

综上所述，发行人及其子公司各主体之间独立核算，内部交易的价格充分参考市场价格并结合业务的实际情况确定，定价公允。

（3）内部交易的资金流转情况

发行人及子公司均为独立的法人主体，各自拥有独立的财产，财务上独立核算并自负盈亏，内部交易均真实发生，资金回款方与销售对象一致。

3、是否存在转移定价安排，是否存在税务风险

发行人内部关联交易定价是基于各公司在发行人业务体系中的作用以及合理的商业目的做出，内部销售价格系参照最终对外销售价格定价，发行人不存在通过子公司之间不公允的内部转移定价进行税务筹划的情况，不存在通过对成本费用、人员不合理的分摊调节母公司、各子公司收入、利润、成本费用等从而规避税负或获取税收优惠的情形。报告期内发行人内部交易具有商业合理性、定价合理，且符合独立交易原则、具有连贯性和持续性，不存在税务风险。

根据发行人及其子公司税务主管部门出具的合规证明，报告期内发行人及其子公司未发生重大税收违法事项。

（二）说明发行人 2018 年荣利达股权转让过程中未进行纳税申报的原因，是否存在受到行政处罚的风险；相关交易是否涉及应缴未缴税款，是否影响发行人报告期财务数据的准确性

发行人 2018 年向弗莱恩集团转让荣利达股权时，因财务人员理解有误，按照荣利达账面价值为基础计算本次股权转让的投资收益，为负数，因此未对该笔股权转让投资收益在 2018 年度企业所得税汇算清缴时申报纳税。

根据《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》第三条规定：“企业转让股权收入，应于转让协议生效、且完成股权变更手续时，确认收入的实现。转让股权收入扣除为取得该股权所发生的成本后，为股权转让所得。企业在计算股权转让所得时，不得扣除被投资企业未分配利润等股东留存收益中按该项股权所可能分配的金额。”发行人在 2017 年取得荣利达股权时支付了 1,600 万元，2018 年以 1,910.49 万元的价格将荣利达股权转让给弗莱恩集团，股权转让所得为 310.49 万元。因此，发行人本次股权转让涉及的应缴未缴税款共计 46.57 万元。

根据保荐机构、发行人律师、申报会计师对发行人主管税务部门的咨询，在发行人补缴相关税款和滞纳金后，发行人不存在受到税务机关行政处罚的风险，发行人已补缴上述税款及滞纳金。因此，发行人不存在因上述事项受到行政处罚的风险。

发行人控股股东、实际控制人已出具承诺，承诺其向发行人补足上述税款及滞纳金，保证发行人报告期内的财务数据不受影响。截至本问询函回复出具日，发行人实际控制人已向发行人支付相关款项。

（三）结合土地性质变更对资产价值的影响，说明上述股权转让发生的背景、未进行评估的原因及合理性、转让价格的公允性，是否存在低价转让资产损害发行人利益的情形。

1、荣利达 2018 年股权转让的背景

荣利达曾为弗莱恩集团全资子公司，主营业务为铝制梯具的生产及销售。2017 年发行人在筹备本次发行上市过程中，将荣利达整合为发行人全资子公司，纳入上市体系范围内。荣利达名下拥有一处不动产权（苏（2018）苏州市不动产权第 6070382 号），位于吴中区胥口镇东欣路 558 号，用途为“工业用地”。2018 年，发行人得知荣利达拥有的土地使用权性质有可能会发生变化，综合考虑土地预计用途、搬迁成本等，如果该宗土地未来不能继续作为工业用地使用，可能会影响发行人正常生产经营；同

时，发行人经过内部业务整合，能够以位于茅蓬路 109 号和位于吉祥路 188 号的两宗土地承载发行人的业务。因此，发行人将荣利达全部股权回售给控股股东弗莱恩集团，将荣利达从上市体系内剥离。同时，为了避免与发行人产生同业竞争的情况，荣利达将其与铝制登高梯具、零部件、模具有关的业务及与该业务相关的存货、电子设备及机器设备、人员一同剥离至发行人上市体系内子公司瑞迈可。

2、股权转让未进行评估的原因及合理性、转让价格的公允性

2017 年 11 月，发行人从控股股东弗莱恩集团处受让荣利达 1,600 万元出资额（出资比例 100%），股权转让价格为 1 元/注册资本，共计 1,600 万元，转让完成后，荣利达成为发行人全资子公司；2018 年 12 月，发行人向控股股东弗莱恩集团转让荣利达 1,600 万元出资额（出资比例 100%），股权转让价格系按照荣利达 2018 年 11 月 30 日的账面净资产确认，共计 1,910.49 万元。

（1）未进行评估的原因

两次股权转让的交易双方均为发行人和弗莱恩集团，不涉及法定需要进行评估的情形，且发行人和弗莱恩集团属于同一实际控制人控制的企业，股权转让并未导致权益发生实质性的变更，因此没有参照市场价格确定股权转让价格具有合理性。

（2）转让价格的公允性

发行人 2018 年将荣利达股权剥离的原因为得知荣利达拥有的土地使用权性质有可能会发生变化，考虑到如果未来不能继续作为工业用地使用，可能会影响发行人正常生产经营。但是在 2018 年股权转让时点以及直至目前，荣利达拥有的土地使用权性质、用途等均未发生变化。

根据保荐机构、发行人律师和申报会计师对苏州市自然资源和规划局吴中分局胥口中心工作人员的访谈，确认在两次股权转让时点，荣利达拥有的土地使用权性质及用途未发生改变，土地所在地块的政府基准价并未发生重大波动。

根据中水致远资产评估有限公司出具的《苏州莱恩精工合金股份有限公司拟了解苏州荣利达工具有限公司房地产于 2017 年 11 月 2 日市场价值追溯性评估项目资产评估报告》（中水致远评报字[2022]第 020065 号）和《苏州莱恩精工合金股份有限公司拟了解苏州荣利达工具有限公司房地产于 2018 年 12 月 17 日市场价值追溯性评估项目资产评估报告》（中水致远评报字[2022]第 020066 号），确认在两次股权转让时点，荣利达拥有不动产权评估价值分别为 2,997.96 万元（其中房屋建筑物价值为 1,505.50 万元，土地使用权价值为 1,492.46 万元）和 3,056.80 万元（其中房屋建筑物价值为 1,573.85 万元，土地使用权价值为 1,482.95 万元）。荣利达拥有的不动产权价值未发生重大波动。

因此，两次股权转让时点，荣利达拥有土地所在地块的价格未发生重大波动，且两次均未考虑荣利达拥有的土地使用权的估值情况，定价标准不存在显著差异，转让价格具有公允性。

此外，发行人在两次股权转让中实际获得了股权投资收益 310.49 万元，两次股权转让不存在损害发行人及发行人中小股东利益的情况。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、取得了发行人对丞恩精密、荣利达主营业务的说明、抽查了丞恩精密、荣利达主营业务相关的合同、凭证文件；
- 2、取得了主管部门对荣利达、丞恩精密出具的合规证明；
- 3、通过公开渠道核查了荣利达及丞恩精密是否存在因违反法律法规受到行政处罚的情况；

4、核查了丞恩精密注销的全套工商登记文件，《吸收合并协议书》、《资产评估报告》、《关于债务清偿或者债务担保情况的说明》、苏州飞华拥有的不动产权登记证书、抽查了原丞恩精密员工与苏州飞华签署的劳动合同；

5、核查了荣利达股权转让的全套工商登记文件，业务剥离相关的协议、凭证并抽查原荣利达员工与瑞迈可签署的劳动合同；

6、取得了发行人出具的关于体系内各公司的定位、功能及在业务体系中发挥作用的说明；

7、取得了发行人对内部交易相关事项出具的说明；

8、访谈了发行人财务总监，了解内部交易具体内容、定价机制、资金流转情况等事项；

9、查阅了发行人和各子公司之间内部交易明细账，抽查了内部交易凭证；

10、对国家税务总局苏州市吴中区税务局胥口税务分局工作人员进行了咨询；

11、核查了发行人就荣利达股权转让涉税事项的税款及滞纳金支付凭证；

12、取得了发行人控股股东、实际控制人就荣利达股权转让涉税事项出具的承诺函及相应款项支付凭证；

13、取得了税务主管部门开具的合规证明；

14、对苏州市自然资源和规划局吴中分局胥口中心工作人员进行了访谈；

15、取得了中水致远资产评估有限公司就荣利达房地产价值出具的两份《追溯性评估项目资产评估报告》。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人确定内部交易的基本原则是以市场价格为依据，在考虑供方成本和合理利润等因素的基础上确定，定价公允；内部交易均真实发生，资金回款方与销售对象一致；发行人不存在通过子公司之间不公允的内部转移定价进行税务筹划的情况，不存在通过对成本费用、人员不合理的分摊调节母公司、各子公司收入、利润、成本费用等从而规避税负或获取税收优惠的情形，报告期内发行人内部交易具有商业合理性，不存在税务风险。

2、由于财务人员理解有误导致发行人在 2018 年荣利达股权转让过程中存在应缴未缴税款，截至目前，发行人已补缴相关税款及滞纳金，不存在受到税务部门行政处罚的风险；发行人控股股东、实际控制人已按照承诺将上述税款及滞纳金支付给发行人，不会对发行人报告期内财务数据的准确性构成影响。

3、发行人 2018 年将荣利达股权剥离的原因为得知荣利达拥有的土地使用权性质有可能会发生变化，可能会影响发行人正常生产经营；但在两次股权转让时点，该土地性质尚未发生改变，土地价格未发生重大波动，定价标准不存在显著差异，转让价格具有公允性，不存在低价转让资产损害发行人利益的情形。

《问询函》8.关于股权激励及股份支付

申请文件显示：

(1) 2018 年 12 月，控股股东弗莱恩集团与苏州瑞时（股权激励的持股平台）签订股权转让协议书，将其持有的日中天 2.667%股权，以人民币 800.00 万元的价格转让给苏州瑞时。苏州瑞时当时的合伙人均为发行人员工。

(2) 2019 年 11 月，朱明、谢小燕将其在苏州瑞时的全部财产份额共 180 万元转让给张秀卓；并吸收杨璟为新的有限合伙人，杨璟以 1,444.24 万元的出资金额，获得苏州瑞时 612.244898 万元的出资份额，间接持有发行人 2.11%的股权；2020 年 7 月，杨璟将其在苏州瑞时的全部出资份额共 612.244898 万元转让给张秀卓。

请发行人：

(1) 说明苏州瑞时的历史沿革及人员变动情况，说明苏州瑞时人员确定标准、在发行人处具体任职情况、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持股份的处置办法和损益分配方法、离职后的股份处理、变更和终止的情形等内容，是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补助等安排，是否设置了服务期条款或者上市前离职限制条款；结合财政部《股份支付准则应用案例》，说明与股份支付相关的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

(2) 结合发行人相近时间外部股东入股价格、同期可比公司估值等，说明发行人股份支付相关权益工具公允价值的确定依据、计量方法及结果是否合理，对发行人报告期初以及报告期利润的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

(3) 说明朱明、谢小燕将其在苏州瑞时的全部财产份额共 180 万元转让给张秀卓，杨璟将其在苏州瑞时的全部出资份额共 612.24 万元转让给张秀卓以及杨璟以 1,444.24 万元的出资金额获得苏州瑞时 612.24 万元的出资份额是否应当确认股份支付费用及依据。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）、（3）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合发行人相近时间外部股东入股价格、同期可比公司估值等，说明发行人股份支付相关权益工具公允价值的确定依据、计量方法及结果是否合理，对发行人报告期初以及报告期利润的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

为建立长期激励机制，调动员工的积极性，同时为回报骨干员工对公司发展作出的贡献，发行人分别于 2018 年 12 月及 2020 年 7 月实施股权激励，实施方式为骨干员工通过股权受让及增资方式持有苏州瑞时的合伙企业份额间接持有公司股份。同时为调整股权架构，发行人于 2019 年 4 月通过股权转让方式向子公司飞华的原少数股东 PICA CORP 转让持股平台本洲的股权，从而使得 PICA CORP 间接持有公司股份。由

于历次股权激励前后一年间均无外部股东入股，故股份支付相关权益工具公允价值的确定依据根据第三方评估机构出具的评估结果确定。

1、历次股权激励情况

公司历次股权激励及股权转让情况如下：

序号	时间	事项	是否构成股份支付	原因	公允价值及确定依据	会计处理
1	2018年12月	股东弗莱恩集团将其持有的日中天 2.67% 股权以 800 万元转让给苏州瑞时，转让完成后实控人张秀卓持有穿透股权占比 0.32%，其他高管持有穿透占比 2.35%	是	弗莱恩集团将其持有的日中天股权以低于公允价值转让给实际控制人时属于持股方式转换，且相关股份获取与发行人获得其服务无关，不确认股份支付。转让给其他高管时，构成公司为获取职工提供服务而授予的设定服务期等限制条件的权益工具，符合股份支付确认条件。	评估	确认股份金额 808.54 万元，并在锁定期 5 年内进行摊销
2	2019年4月	弗莱恩集团将其持有的日中天 1.50% 股权以 900 万元转让给苏州本洲，转让完成后实控人张秀卓持有穿透股权占比 0.833%，Pica 持有穿透占比 0.667%。	否	弗莱恩集团将其持有的日中天股权以低于公允价值转让给实际控制人时属于持股方式转换，且相关股份获取与发行人获得其服务无关，不确认股份支付。转让给 Picas 时，将 2019 年度碧卡株式会社入股苏州本洲的股权转让价格与评估价格之间的差异视作处置少数股权的优惠，作为一揽子交易不确认股份支付。	评估	调增本公司对飞华的长期股权投资和资本公积 293,304.00 元。
3	2019年11月	杨璟以 1,444.24 万元的出资金额获得苏州瑞时 612.244898 万元的出资份额，穿透股权占比 2.11%。	是	杨璟以低于公允价值的价格增资，构成公司为获取职工提供服务而授予的设定服务期等限制条件的权益工具，符合股份支付确认条件。	评估	确认股份金额 197.21 万元，并在锁定期 5 年内进行摊销
4	2019年11月	朱明、谢小燕将其在苏州瑞时的全部财产份额共 180 万元转让给张秀卓，朱明、谢小燕的股权为 2018 年 12 月由弗莱恩集团转让而得	否	朱明、谢小燕获得的股权份额系实际控制人控制的弗莱恩折价转让，因离职及其他原因退伙，实际控制人按约定收回原属于自己的权益。由于实际控制人未因收回行为而从公司获益，因此不构成新的股份支付。	不适用	不适用

序号	时间	事项	是否构成股份支付	原因	公允价值及确定依据	会计处理
5	2020年7月	经全体合伙人一致同意，杨璟将其在苏州瑞时的全部财产份额共 612.244898 万元以 1,487.64 万元价格转让给张秀卓	否	由于杨璟增资入股与离职将股权转让给实控人的期间仅相隔 8 个月。假设本次实际控制人回购股份视同实际控制人在 2020 年 7 月直接以转让价格 1,487.64 万元进行增资。经测算实际控制人并未因此次增资获益，因此不构成股份支付。	不适用	不适用

(1) 2018 年 12 月

2018 年 12 月 24 日，日中天召开股东会，同意股东弗莱恩集团将其持有的日中天 2.67% 股权以 800 万元转让给苏州瑞时，转让完成后实控人张秀卓持有穿透股权占比 0.32%，其他高管持有穿透占比 2.35%。根据中水致远资产评估有限公司 2019 年 4 月 13 日出具的《苏州日中天铝业有限公司进行股份支付所涉及的股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中水致远评报字[2019]第 020214 号），于评估报告基准日 2018 年 12 月 31 日公司全部股东权益为 6.44 亿元。股份支付金额计算如下：

项目	数额
2018 年末全部股东权益公允价值总额 a（万元）	64,400.00
转让股权份额 b	2.3503%
转让股权对应的公允价值金额 c=a*b（万元）	1,513.54
员工支付转让股权对价 d（万元）	705.00
股份支付金额 e=c-d（万元）	808.54

针对此次股权转让，由于股权转让中实际控制人并未因此获益，故针对实际控制人受让的股份未确认股份支付。公司将员工股权激励对应的股份支付金额 808.54 万元在锁定期 5 年内进行摊销，作为经常性损益列示。

(2) 2019 年 4 月

2019 年 4 月 11 日，日中天召开股东会，同意股东弗莱恩集团将其持有的日中天 1.50% 股权以 900 万元转让给苏州本洲，转让完成后实控人张秀卓持有穿透股权占比

0.833%，Pica 持有穿透占比 0.667%。根据评估报告基准日 2018 年 12 月 31 日公司全部股东权益 6.44 亿元确认转让公允价值。股份支付金额计算如下：

项目	数额
2018 年末全部股东权益公允价值总额 a（万元）	64,400.00
转让股权份额 b	0.667%
转让股权对应的公允价值金额 c=a*b（万元）	429.33
Pica 转让股权对价 d（万元）	400.00
资本公积金额 e=c-d（万元）	29.33

Pica 于 2019 年入股本公司的员工持股平台苏州本洲，股权占比为 44.44%。由于 Pica 在 2017 年度曾为本公司的子公司苏州飞华的少数股东，且碧卡株式会社在出售飞苏州飞华少数股权时曾就之后入股公司的员工持股平台与本公司有约定，故视为一揽子交易。将 2019 年度碧卡株式会社入股苏州本洲的股权受让价格与评估价格之间的差异视作处置少数股权的优惠，调增本公司对飞华的长期股权投资和资本公积 293,304.00 元。

针对此次股权转让，由于股权转让中实际控制人并未因此获益，故针对实际控制人受让的股份未确认股份支付。公司将 Pica 受让的股权对应转让价格及公允价格的差异视为一揽子交易未确认股份支付。

（3）2019 年 11 月

2019 年 11 月，经全体合伙人一致同意，杨璟以 1,444.24 万元的出资金额获得苏州瑞时 612.244898 万元的出资份额。2019 年 12 月 20 日，莱恩精工召开股东大会，同意苏州瑞时以 12.45 元/股的价格，认缴 116.0033 万股股份，穿透股权占比 2.27%。此次增资后，苏州瑞时共持有发行人 4.87% 的股权。根据评估报告基准日 2018 年 12 月 31 日公司全部股东权益 6.44 亿元，加上 2019 年 1-10 月未经审计的净利润确认转让公允价值。股份支付金额计算如下：

项目	金额
2018 年末评估值 a（万元）	64,400.00
2019 年 1-10 月未经审计净利润 b（万元）	6,342.93
2019 年 10 月末整体估值 c（万元）	70,742.93

项目	金额
增资前总股本 d (万股)	5,000.00
增资前每股公允价值 e=c/d (元)	14.15
苏州瑞时增资金额 f (万元)	1,444.24
增资股份数 g (万股)	116.0033
苏州瑞时增资价格 h=f/g (元)	12.45
股份支付金额 i=(e-h)*g (万元)	197.21

针对此次股权增资，公司将员工股权激励对应的股份支付金额 197.21 万元在锁定期 5 年内进行摊销，作为经常性损益列示。

2、同行业可比估值

发行人同行业为巨星科技、大叶股份、闽发铝业、豪美新材和鑫铂股份，其中大叶股份、豪美新材和鑫铂铝业为 2020 年度及之后上市，同时鑫铂铝业于 2018 年度存在股权激励，故选择巨星科技及闽发铝业的同期市盈率以及鑫铂铝业股权激励的可比估值进行比较。

(1) 同期上市公司可比市盈率

发行人与巨星科技及闽发铝业市盈率具体对比情况如下：

单位：万元

证券名称	2018 年度			2019 年度		
	总市值	净利润	市盈率	总市值	净利润	市盈率
巨星科技	1,019,334.82	78,398.83	13.00	1,154,816.03	82,883.73	13.93
闽发铝业	330,023.16	3,512.38	93.96	351,761.21	3,436.55	102.36
发行人	64,400.00	6,888.32	9.35	70,742.93	7,349.23	9.63

注：总市值为 2018 年 12 月 31 日及 2019 年 12 月 31 日的时点市值，净利率以扣除非经常性损益后的净利润为标准计算。

如上表所示，与已上市的同行业可比公司相比，公司股权流通性较弱，市盈率较低。综合考虑 IPO 审核周期，IPO 成功后的锁定期，投资者对非上市公司估值参考上市公司市值并考虑一定折扣比例，符合投融资市场的惯例，估值具有合理性。

(2) 同期同行业股权激励可比估值

发行人与鑫铂铝业股权激励的估值具体对比情况如下：

公司名称	事项	时间	估值情况
鑫铂铝业	增资、股权激励	2018年12月	公允价值参考外部股东增资的认购价格为6.16元/股。对应的市盈率为12.53倍
发行人	股权激励	2018年12月； 2019年4月	根据评估基准日2018年12月31日公司股票公允价值64,400.00万元，以公司2018年度经审计后的扣非净利润测算，该评估值对应的市盈率为9.35倍
	股权激励	2019年11月	根据评估基准日2018年12月31日公司股票公允价值64,400.00万元，加上2019年1-10月未经审计的净利润，以公司2019年1-10月未经审计后的扣非净利润测算，该评估值对应的市盈率为11.73倍

与鑫铂铝业相比，发行人股权激励时点前后一年内均不存在外部投资者增资，故采用评估价值作为公允价值，市盈率低于鑫铂铝业具有合理性。

3、说明发行人股份支付相关权益工具公允价值的确定依据、计量方法及结果是否合理，对发行人报告期初以及报告期利润的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

经过对苏州瑞时和苏州本洲的合伙协议、《企业会计准则第11号——股份支付》、《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26及财政部《股份支付准则应用案例》的重新理解和审慎评估，公司股份支付费用一次性计入当期损益的会计处理未严格遵循《企业会计准则》和财政部《股份支付准则应用案例》的相关规定，故公司进行了会计差错更正。由在授予日一次性确认更正为在估计的等待期内进行分期摊销，具体摊销方式为：

①根据持股平台的合伙协议及各合伙人出具的《承诺函》约定，“激励对象自通过持股平台份额取得的发行人的股票起，至莱恩精工股票在证券交易所上市交易之日起3年（以下简称“锁定期”），为该有限合伙所取得该财产份额的锁定期。在锁定期内，有限合伙人不得以转让、质押等任何方式处置上述财产份额，合伙企业不得以转让、质押等任何方式处置其持有的上述财产份额对应的日中天股份。有限合伙人因法定或

本协议约定事由在锁定期离职或退伙的，由普通合伙人或者普通合伙人指定的合伙人负责收购该有限合伙人在本合伙企业中的财产份额”。

于 2018 年 12 月，公司管理层预计于 2020 年 12 月发行成功，故公司自合伙企业份额授予之日起摊销至 2023 年 12 月。于 2019 年 11 月，公司管理层预计于 2021 年 12 月发行成功，故公司自合伙企业份额授予之日起摊销至 2024 年 10 月。

②等待期内每个资产负债表日，管理层根据最新取得的职工人数变动等信息作出最佳估计，确定可解锁的份额，并在授予日至可解锁时点平均摊销，在等待期内摊销的股份支付费用计入经常性损益。

③离职员工等将其持有的合伙份额转让给普通合伙人或其指定的有限合伙人，该部分合伙企业份额对应的股份支付原分摊金额冲回，原相应确认的股份支付金额在转出当期终止确认，有限合伙人受让份额对应的股份支付金额视同在首次授予日开始分摊。

股份支付的具体摊销过程如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
期初摊销金额	—	808.54	672.31	361.26	240.84	120.42
加：本期确认金额	808.54	197.21	—	—	—	—
减：终止确认金额	—	206.45	197.21	—	—	—
本期摊销金额	—	126.99	113.85	120.42	120.42	120.42
期末待摊销金额	808.54	672.31	361.26	240.84	120.42	—

由于发行人报告期外无股权激励，故股权激励的调整不会影响报告期期初利润。本次更正后，发行人报告期内应调整股份支付费用金额的额计算过程如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度
更正后确认金额	—	126.99	113.85	120.42
更正前确认金额	808.54	197.21	—	—
调整金额	-808.54	-70.21	113.85	120.42

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度
利润总额的影响	808.54	70.21	- 113.85	-120.42

综上，结合发行人相近时间外部股东入股价格、同期可比公司估值等公司上述所实施股权激励系管理层以低于公允价值价格向员工转让股权或新增股权，符合股份支付的确认条件，与同期可比公司估值相比具有合理性。考虑到股权激励未约定明确的服务期限，基于谨慎性原则，公司将上述股份支付费用一次性计入发生年度的当期损益，作为非经常性损益列示，并相应增加资本公积。

但根据经过对苏州瑞时和苏州本洲的合伙协议、《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 及财政部《股份支付准则应用案例》的重新理解和审慎评估，发行人将股份支付一次性计入当期损益的会计处理未严格遵循《企业会计准则》和财政部《股份支付准则应用案例》的相关规定，公司已进行了前期差错更正。

（二）说明朱明、谢小燕将其在苏州瑞时的全部财产份额共 180 万元转让给张秀卓，杨璟将其在苏州瑞时的全部出资份额共 612.24 万元转让给张秀卓以及杨璟以 1,444.24 万元的出资金额获得苏州瑞时 612.24 万元的出资份额是否应当确认股份支付费用及依据。

1、杨璟以 1,444.24 万元的出资金额获得苏州瑞时 612.24 万元的出资份额

杨璟以 1,444.24 万元的出资金额获得苏州瑞时 612.24 万元的出资份额时，属于公司为获取职工提供服务而授予的设定服务期等限制条件的权益工具，符合股份支付确认条件。确认股份支付金额共计 197.21 万元。详见“《问询函》8.关于股权激励及股份支付（一）1、（3）2019 年 11 月”之回复所述。

2、朱明、谢小燕将其在苏州瑞时的全部财产份额共 180 万元转让给张秀卓

朱明、谢小燕原获得的份额系实际控制人折价转让，实际控制人按约定收回属于自己的权益，且未因该收回行为而从公司获益，因此不构成新的股份支付。

3、杨璟将其在苏州瑞时的全部出资份额共 612.24 万元转让给张秀卓

2020 年 7 月，经全体合伙人一致同意，杨璟将其在苏州瑞时的全部财产份额共 612.244898 万元以 1,487.64 万元价格转让给张秀卓。由于杨璟增资入股与离职将股权转让给实控人的期间仅相隔 8 个月。假设本次实际控制人回购股份视同实际控制人在 2020 年 7 月直接以转让价格 1,487.64 万元进行增资。

经测算，增资后实际控制人享有 IPO 主体权益公允价值份额低于增资前实际控制人享有的 IPO 主体权益公允价值及本次增资成本之和，实际控制人通过本次增资没有获利，本次回购无需确认股份支付。计算方式如下：

项目	金额	计算方式
2018 年 12 月 31 日评估价值 a (万元)	64,400.00	
2019 年度审定合并净利润 b (万元)	7,648.98	
2020 年 1-6 月未经审计合并净利润 c (万元)	3,937.26	
2020 年 6 月 30 日公允价值 d=a+b+c (万元)	75,986.24	
增资前实际控制人的股权占比 e	94.80%	
增资前实际控制人享有的 IPO 主体权益公允价值 f=d*e(万元)	72,035.61	
增资后 IPO 主体权益公允价值 (万元)	77,473.88	增资前权益公允价值+本次增资的增资款
增资后实际控制人持有 IPO 主体股权比例	94.8174%	(实际控制人在增资前持有股数+实际控制人增资股数)/增资后 IPO 主体股本
增资后实际控制人享有 IPO 主体权益公允价值份额 (万元)	73,458.71	增资后 IPO 主体权益公允价值×增资后实际控制人持股比例
实控人本次支付成本 (万元)	1,487.64	本次增资成本
实控人通过本次增资获得的利益 (万元)	-64.54	增资后实际控制人享有 IPO 主体权益公允价值份额-增资前实际控制人享有的 IPO 主体权益公允价值-本次增资成本
股份支付确认金额 (万元)	0.00	

根据中水致远资产评估有限公司 2019 年 4 月 13 日出具的《苏州日中天铝业有限公司进行股份支付所涉及的股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中水致远评报字[2019]第 020214 号），本次评估以收益法评估，其中预测 2019 年度公司净利润为

7,544.34 万元，2020 年度净利润为 8,213.98 万元，与实际盈利基本一致，故用评估值加上期间净利润作为股权转让时间点的公允价值是合理的。

综上所述，因朱明、谢小燕离职及其他原因退伙员工转让合伙企业份额的时点距股权激励实施时间间隔较短，且实际控制人在受让股权时均未获益，故未再次确认股份支付。对于杨璟低于公允价值增资及离职后将股权低价转让给实际控制人，经测算分别需确认股份支付 197.21 万元及 0.00 万元。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、取得了与股权激励所涉股东签署的股权转让协议和支付凭证，转让方的完税凭证，核查股权转让的出让方、受让方、价格、数量、股权转让款的支付方式等信息以及实际款项支付、税款缴纳情况；

2、取得了发行人母公司财务报表，确认股权转让的定价依据及公允性；

3、对本次股权激励所涉股东进行了访谈，了解股权激励的背景等信息；

4、取得了银行流水，核查其认购资金来源；

5、取得了资产评估机构出具的《评估报告》，取得了公司的财务报表及明细账，确认股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果的合理性；

6、查阅了同行业 2018 年度和 2019 年度审计报告及其 2018 年 12 月 31 日和 2019 年 12 月 31 日的股价信息，计算其估值、市盈率等情况并与发行人进行比较；

7、查阅了财政部《股份支付准则应用案例》、《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的有关规定，核查公司对于股权激励的会计处理是否符合规定；

8、取得了公司的工商内档资料，核查此次股权转让相近时间外部股东入股情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

本次会计差错更正后，针对报告期内和报告期外员工持股平台设立及历次员工变动时涉及的股份支付情况，发行人均已按照企业会计准则的相关规定进行了会计处理，与股份支付相关的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

《问询函》11.关于财务规范性

现场检查发现，发行人报告期存在通过子公司签署无真实交易背景业务合同取得银行贷款行为。截至申报基准日（2020年12月31日），上述部分银行贷款尚未归还完毕；申报基准日后，发行人与子公司之间仍然存在通过签署无真实交易背景业务合同取得银行贷款行为。对于上述贷款行为发行人未在招股说明书中进行披露。

请发行人说明发行人与子公司之间是否存在转贷行为，如存在，请说明首次申报审计截止日后仍存在未清理转贷余额、新增转贷等情形，是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25的要求，发行人的财务内控及信息披露是否能够持续符合规范性要求，是否存在影响发行条件的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明：

（1）发行人财务内控不规范行为是否构成对内控制度有效性的重大不利影响，是否存在影响发行条件的情形，对发行人财务内控有效性的核查是否充分、有效、完整。

（2）发行人财务不规范行为的整改情况，在申报截止日后仍出现相关情形且未在招股说明书、《发行保荐工作报告》等申请文件中说明的原因。

请保荐人说明在《发行保荐工作报告》中认为发行人报告期内不存在转贷、资金拆借等财务内控不规范的事项是否符合事实，相关结论是否准确。

回复:

一、发行人说明

(一) 发行人与子公司之间是否存在转贷行为, 如存在, 请说明首次申报审计截止日后仍存在未清理转贷余额、新增转贷等情形, 是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求

报告期内, 由于部分银行在向发行人发放贷款时以发行人提供相应的采购合同为前提, 且要求发行人委托银行将该笔贷款直接全额支付给指定的公司, 为解决银行贷款放款与实际用款需求的时间错配问题, 满足发行人采购上的灵活性要求, 发行人存在通过贷款银行向全资子公司发放贷款, 再由全资子公司将取得的银行贷款提供给发行人用于采购铝棒等主要原材料的情形, 具体如下:

单位: 万元

序号	报告期	贷款主体	贷款银行	贷款起日	贷款止日	实际还款日	贷款合同编号	贷款用途	贷款金额	支付对手方	关联关系
1	2019	发行人	中国农业银行股份有限公司苏州吴中支行	2019-2-22	2019-12-20	2019-11-4	32010120190002758	支付货款	1,300	好瑞得	子公司
2	2020	发行人	中国农业银行股份有限公司苏州吴中支行	2020-3-6	2021-3-5	2020-3-23	32010120200003011	支付货款	2,500	好瑞得	子公司
3	2020	发行人	中国银行股份有限公司苏州吴中支行	2020-3-9	2021-3-8	2020-3-23	吴中银贷字第1908048-1号	采购原材料	3,000	苏州利仁	子公司
4	2020	发行人	中国银行股份有限公司苏州吴中支行	2020-5-29	2021-5-28	2021-5-18	吴中银贷字第1908048-2号	采购原材料	2,000	苏州利仁	子公司
5	2020	发行人	中国银行股份有限公司苏州吴中支行	2020-11-3	2021-11-2	2021-10-22	吴中银贷字第2020082-1号	采购原料	1,000	苏州利仁	子公司
6	2020	发行人	中国银行股份有限公司苏州吴中支行	2020-12-22	2021-12-21	2021-12-21	吴中银贷字第2020082-2号	采购原料	1,500	苏州利仁	子公司
7	2021	发行人	苏州银行股份有限公司胥口支行	2021-3-15	2022-3-15	2022-1-19	苏银贷字(706660182-2021)第416712号	购材料	1,000	莱恩商贸	子公司
8	2021	发行人	中国建设银行股份有限公司苏州吴中支行	2021-3-2	2022-3-1	2022-1-14	HTZ322997500LDZJ202100044	支付货款、其他	1,000	莱恩商贸	子公司
9	2021	发行人	中国银行股份有限公司苏州吴中支行	2021-5-19	2022-5-18	2022-1-18	吴中银贷字第2020082-3号	采购原料	2,000	苏州利仁	子公司
10	2021	发行人	苏州银行股份有限公司胥口支行	2021-5-28	2022-5-28	2022-1-19	苏银贷字(706660182-2021)第416730号	购材料	1,000	莱恩商贸	子公司

序号	报告期	贷款主体	贷款银行	贷款起日	贷款止日	实际还款日	贷款合同编号	贷款用途	贷款金额	支付对手方	关联关系
11	2021	发行人	中国建设银行股份有限公司苏州吴中支行	2021-7-9	2022-7-8	2022-1-14	HTZ322997500LDZJ202100204	支付货款、其他	1,000	莱恩商贸	子公司
12	2021	发行人	中信银行股份有限公司苏州分行	2021-7-30	2022-7-30	2021-9-3	2021 苏银贷字第 811208085743 号	支付货款	1,000	莱恩智工/莱恩商贸	子公司
13	2021	发行人	苏州银行股份有限公司胥口支行	2021-8-9	2022-8-9	2022-1-19	苏银贷字(706660182-2021)第 416746 号	购材料	1,000	莱恩商贸	子公司
14	2021	发行人	中国建设银行股份有限公司苏州吴中支行	2021-8-26	2022-8-25	2022-1-10	HTZ322997500LDZJ202100267	支付货款、其他	2,000	莱恩商贸	子公司

发行人收到上述贷款后，严格按照借款合同约定将资金用于日常经营，相关资金来源或去向清晰，不存在业绩虚构情形。报告期内，发行人采购主要原材料铝棒的金额远大于贷款金额，具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝棒采购数量（吨）	23,700.14	23,426.74	23,399.41
铝棒采购金额（万元）	41,113.04	31,134.28	30,185.85
发行人通过全资子公司取得贷款的金额（万元）	10,000.00	10,000.00	1,300.00

由上表可知，报告期各期发行人采购原材料铝棒的金额均远大于通过全资子公司取得贷款的金额。发行人对上述母公司通过全资子公司获得的贷款资金按时清偿贷款本息，未用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产经营的领域和用途，未套取贷款相互借贷谋取非法收入。

根据对贷款银行工作人员的访谈，贷款银行对发行人贷款的受托支付方为其子公司知情，贷款银行对流动资金的把控主要从公司合并层面考虑最终用途，授信额度也是以发行人集团的口径进行审批，贷款形式符合银行关于银行放款的审批要求，贷款资金使用符合合同约定用途，不构成转贷、骗取贷款、违规使用贷款等违法违规情形，不存在被处罚的可能。

《审核问答》问题 25 所定义的“为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）”的转贷行为，通常理解为合并报表外的客户、供应商或其他关联方与

合并报表范围内上市主体之间发生转贷的情形。上述母公司通过全资子公司获得银行贷款的行为与《审核问答》问题 25 所定义的“转贷”有所不同。发行人该行为系为满足银行受托支付要求及集团授信额度内贷款审批发放的需要，其产生的贷款资金于发行人财务报表合并时进行了全额抵消未对合并财务报表列报产生影响、亦未造成资金风险向供应商或客户外溢，且相关贷款资金最终全部用于贷款合同约定的采购铝棒等日常经营行为。同时，贷款银行已通过书面和访谈两种方式，确认发行人的上述贷款行为不构成转贷、骗取贷款、违规使用贷款等违法违规情形。

综上所述，上述母公司通过全资子公司获得银行贷款的行为，相关资金来源或去向清晰，不存在业绩虚构情形。上述贷款行为是为满足银行受托支付要求及集团授信额度内贷款审批发放的需要，其所形成的资金往来款项于报表合并时全额进行了抵消对申报合并财务报表未产生影响，亦未造成资金风险向供应商或客户外溢，且银行已书面确认不构成转贷情形；发行人已对该等不规范情形有了充分的认识，并积极进行了规范清理，符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求。

（二）发行人的财务内控及信息披露是否能够持续符合规范性要求，是否存在影响发行条件的情形

2021 半年报的财务数据更新披露时，发行人对相关贷款取得过程进行了补充披露。在对相关规则进行进一步学习和理解后，为了进一步提高财务内控的规范性，发行人对上述贷款资金进行了清理，截至本问询函回复签署之日已全部清偿完毕；同时，发行人细化和完善了《融资管理办法》，明令禁止不规范的贷款行为，杜绝通过与全资子公司签订没有真实交易背景的合同获取银行贷款等不规范行为。

对于在规范前曾存在的不规范行为可能对发行人带来的影响，发行人控股股东及实际控制人已出具《承诺函》：“本人/本公司将督促发行人进一步规范财务内控管理，保证发行人及子公司不再通过上述形式向银行申请贷款。若发行人因通过上述形式实际获得贷款的行为或其他财务内控方面不规范的情况，受到相关主管部门行政处罚或被要求承担相关责任的，本人/本公司将无条件支付因此而产生的费用、罚款及其他全部经济损失，保证发行人及其子公司不因此遭受任何损失。”同时，相关贷款银行已通过书面和访谈两种方式，确认发行人不存在被处罚的可能。

综上，报告期内发行人受贷款银行从母子公司合并口径的角度审批贷款授信额度和贷款最终用途的影响，未认识到上述母公司通过全资子公司获得银行贷款的行为涉及不规范行为，未在首次申报时披露相关情况，但相关不规范行为不构成财务内控的重大不规范情形，不影响发行人财务报告重大方面的准确性，发行人已就不规范事项完成整改，发行人的财务内控及信息披露能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）发行人财务内控不规范行为是否构成对内控制度有效性的重大不利影响，是否存在影响发行条件的情形，对发行人财务内控有效性的核查是否充分、有效、完整。

1、发行人贷款行为涉及的相关法规

《贷款通则》第七十一条的规定，借款人不按借款合同规定用途使用贷款的，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款。《贷款通则》第七十二条规定，借款人拒绝接受贷款人对其使用信贷资金情况和有关生产经营、财务活动监督的，由贷款人责令改正。情节特别严重或逾期不改正的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款。

《流动资金贷款管理暂行办法》第九条规定，贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途。流动资金贷款不得用于固定资产、股权等投资，不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途。流动资金贷款不得挪用，贷款人应按照合同约定检查、监督流动资金贷款的使用情况。

发行人上述贷款均用于真实的日常生产经营，且已按照银行借款合同的约定按时偿还本金及支付利息，不存在违约情形，不存在因违反前述法律法规的规定及贷款合同的约定被相关银行采取措施的情况。

2、发行人不存在因上述贷款事项受到行政处罚

申报会计师对上述涉及贷款的商业银行的访谈并经贷款银行书面确认，发行人与上述银行业务合作正常，不存在逾期还款或其他违约情形，不存在资金结算方面的不良记录，不存在转贷、骗取贷款、违规使用贷款等违法违规情形，亦不存在任何合作纠纷与争议，不存在任何对公司及子公司收取罚息或采取其他惩罚性法律措施的情形。

根据中国人民银行苏州市中心支行出具的证明并经核查，报告期内，发行人不存在因违法违规行为受到行政处罚的情况；根据中国银行保险监督管理委员会苏州监管分局出具的证明，确认报告期内，发行人及其子公司未被该分局实施过行政处罚；根据中介机构在中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会网站查询，发行人及其子公司不存在被银行监管部门处罚的情形。

3、不规范行为不构成对内控制度有效性的重大不利影响

报告期内发行人存在为满足银行受托支付要求及集团授信额度内贷款审批发放的需要通过全资子公司获得银行贷款的行为，贷款获取过程存在不规范的情况。但发行人发生上述不规范行为，是由于对相关规则理解存在不到位的情况，并非出于故意，不存在恶意骗取贷款等情形，相关贷款资金最终实际全部用于采购铝棒采购等贷款合同约定的真实用途，并按时足额还本付息，贷款银行已通过书面和访谈的方式，确认发行人的上述贷款行为不构成转贷、骗取贷款、违规使用贷款等违法违规情形。同时上述不规范事项不影响发行人财务报告重大方面的准确性。

综上所述，发行人上述贷款行为不存在违反相关法律法规的规定及合同约定的情况，不存在因违反前述法律法规的规定及贷款合同的约定被相关银行采取措施的情况，发行人不存在因违法违规行为受到行政处罚的情况；相关贷款行为主观上不构成恶意骗贷等行为，客观上所涉贷款资金实际全部用于采购铝棒采购等贷款合同约定的日常经营真实用途，不存在通过供应商等取得银行贷款或为客户、其他关联方提供资金走账通道的情形，后果上也未造成任何金融机构的损失或受到处罚。截至目前，发行人已就不规范事项完成整改，发行人财务内控不规范行为不构成对内控制度有效性的重

大不利影响，不存在影响发行条件的情形，对发行人财务内控有效性的核查充分、有效、完整。

（二）发行人财务不规范行为的整改情况，在申报截止日后仍出现相关情形的原因

1、发行人针对财务不规范事项的整改情况

针对上述贷款不规范情况，发行人已在中介机构的督促下，进行了积极的整改，具体措施及整改情况如下：

（1）发行人细化了《融资管理办法》，对资金（包括贷款使用）的收支与使用、审批流程和审批权限等进行了规范，以杜绝发行人银行贷款流程中的不规范行为。同时，发行人将在工作中重点加强对财务人员的业务培训和管理，建立财务人员的财务内控合规意识，并督促财务人员严格按照公司内部制度规范操作。

（2）发行人对通过全资子公司获取的银行贷款进行了清理，截至本问询函回复签署之日已全部清偿完毕。根据相关贷款银行的确认以及主管部门出具的证明，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为，发行人未因上述贷款使用事项给贷款银行造成损失，发行人报告期内的贷款使用不规范事项已完成整改，不存在后续影响，并未造成严重后果且不存在重大风险隐患。

（3）发行人控股股东、实际控制人已就上述贷款事项出具承诺函：“本人/本公司将督促发行人进一步规范财务内控管理，保证发行人及子公司不再通过上述形式向银行申请贷款。若发行人因通过上述形式实际获得贷款的行为或其他财务内控方面不规范的情况，受到相关主管部门行政处罚或被要求承担相关责任的，本人/本公司将无条件支付因此而产生的费用、罚款及其他全部经济损失，保证发行人及其子公司不因此遭受任何损失。”同时，发行人已出具承诺函，承诺未来将加强对公司财务内控方面的管理，进一步建立、完善相关制度并确保该等制度的有效执行，加强内控方面的管理，不再通过其子公司获得银行贷款，并杜绝出现其他不合规的情况，确保财务内控方面的合规。

2、在申报截止日后仍出现相关情形的原因

在首次申报审计截止日后，发行人依然存在通过全资子公司获得银行贷款的行为，主要原因如下：

(1) 由于贷款银行对发行人贷款的受托支付方为其子公司知情，贷款银行对流动资金的把控主要从公司合并层面考虑最终用途，授信额度也是以发行人集团的合并口径进行审批，贷款形式符合银行关于银行放款的审批要求，因此发行人从上市主体合并口径角度考虑，未认识到通过全资子公司获得银行贷款的行为涉及不规范情形，在首次申报审计截止日后，发行人根据过往与银行发生贷款业务的实务经验，依然存在上述贷款行为。

(2) 发行人收到上述贷款后，严格按照借款合同约定将资金用于采购铝棒等日常经营，采购金额远大于获得的贷款金额，并且按时清偿贷款本息，未发生贷款违约，未将贷款用于证券投资、股权投资、房地产投资等非主营业务相关用途或国家禁止生产经营的领域和用途，未套取贷款相互借贷谋取非法收入。

截至本回复出具之日，发行人已杜绝上述贷款行为，并且积极偿还贷款余额，目前已提前清偿完毕。发行人已经加强对公司财务内控方面的管理，进一步建立、完善相关制度并确保该等制度的有效执行，加强内控方面的管理，不再通过其子公司获得银行贷款，并杜绝出现其他不合规的情况，确保财务内控方面的合规。

(三) 未在招股说明书、《发行保荐工作报告》等申请文件中说明的原因

由于部分银行在向发行人发放贷款时以发行人提供相应的采购合同为前提，且要求发行人委托银行将该笔贷款直接全额支付给指定的公司，为解决银行贷款放款与实际用款需求的时间错配问题，满足发行人采购上的灵活性要求，发行人存在通过全资子公司获得银行贷款，再由子公司将取得的银行贷款提供给发行人的情形。发行人收到上述贷款后，严格按照借款合同约定将资金用于日常经营，采购主要原材料铝棒的金额远大于贷款金额，并且按时清偿贷款本息，未用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产经营的领域和用途，未套取贷款相互借贷谋取非法收入。

首次申报时，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为《审核问答》问题 25 所定义的“为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）”的转贷行为，通常理解为合并报表外的客户、供应商或其他关联方与合并报表范围内上市主体之间发生转贷的情形。

中介机构在对上述发行人通过全资子公司获取贷款的行为进行核查时，认为该等贷款行为与《审核问答》问题 25 所定义的“为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道”的转贷行为有所区别。从上市主体合并角度看，上述母公司通过全资子公司获得银行贷款的行为形成的贷款资金往来作为内部交易会全部抵消，且相关贷款资金最终全部用于贷款合同约定的采购铝棒等日常经营行为。同时，发行人的上述行为，在主观上不构成恶意行为，客观上所涉贷款全部实际用于采购铝棒采购等合同约定的真实用途，从实质上不存在通过供应商等取得银行贷款或为客户、其他关联方提供资金走账通道的情形，从后果上也未造成任何金融机构的损失或受到处罚。

综上，中介机构在首次申报时根据对《审核问答》问题 25 的理解，认为上述贷款行为和《审核问答》所定义的“转贷”存在区别，并且上述贷款行为也不构成对内控制度有效性的重大不利影响，不存在影响发行条件的情形，因此未在招股说明书、《发行保荐工作报告》等申请文件中说明。

保荐机构更新申报文件 2021 年半年度财务数据时，在对《审核问答》等法规文件进行进一步的学习的基础上，从更谨慎、更充分进行披露的角度出发，在《发行保荐工作报告》中将上述贷款情况作为发行人财务内控不规范的瑕疵进行了如实披露，并督促发行人进行积极整改，具体措施及整改情况详见“问题十一、关于财务规范性”之“二、中介机构核查程序及核查意见”之“（二）发行人财务不规范行为的整改情况，在申报截止日后仍出现相关情形的原因”之“1、发行人针对财务不规范事项的整改情况”。

（四）核查程序

申报会计师实施了如下核查程序：

1、获取并核查发行人关于筹资管理及资金运营管理相关的内部控制制度，了解内部控制制度及流程设计的合理性及执行情况。

2、访谈发行人财务总监，了解相关贷款行为产生的原因、资金流向和用途、本息偿还情况、与涉及公司的关系等；

3、获取相关贷款行为受托支付涉及的银行贷款合同、发行人与受托支付方之间的购销合同、资金流对应的银行回单等；获取并检查发行人贷款发放与归还的相关申请、银行流水回单、财务记账凭证等，核查资金流向、使用及清偿情况，复核上述资金流向、使用情况、本息偿付情况；

4、对涉及通过子公司贷款的中国农业银行股份有限公司苏州吴中支行、中国银行股份有限公司苏州吴中支行、中国建设银行股份有限公司苏州吴中支行、苏州银行股份有限公司胥口支行、中信银行股份有限公司苏州分行进行了专项访谈，并取得了银行出具的确认函；

5、取得发行人《企业信用报告》、中国人民银行苏州市中心支行以及中国银行保险监督管理委员会苏州监管分局出具的证明；

6、通过公开渠道核查了发行人是否存在因贷款行为受到行政处罚、是否存在重大诉讼情况；

7、取得了发行人及发行人实际控制人、控股股东出具的承诺函。

（五）核查意见

1、发行人存在通过全资子公司获取银行贷款的不规范行为，但主观上不构成恶意骗贷等行为，客观上所涉贷款资金实际全部用于采购铝棒采购等合同约定的真实用途，实质上不存在通过供应商等取得银行贷款或为客户、其他关联方提供资金走账通道的情形，后果上也未造成任何金融机构的损失或受到处罚；不存在违反相关法律法规的规定及合同约定的情况，不存在因违反前述法律法规的规定及贷款合同的约定被相关银行采取措施的情况，发行人不存在因违法违规行受到行政处罚的情况；发行

人已就不规范事项完成整改，财务内控及信息披露能够符合规范性要求；发行人财务内控不规范行为不构成对内控制度有效性的重大不利影响，不存在影响发行条件的情形，对发行人财务内控有效性的核查充分、有效、完整。

2、由于发行人对相关规则认识不到位，根据过往与银行发生贷款业务的实务经验，没有意识到通过全资子公司获取贷款属于不规范行为，导致首次申报审计截止日后仍发生通过子公司获取银行贷款的情况。在意识到问题后，发行人积极进行整改，目前已就不规范事项完成整改。

3、首次申报时，中介机构根据对《审核问答》问题 25 的理解，认为发行人通过全资子公司获得银行贷款的行为与《审核问答》定义的“转贷”行为有所区别，同时相关贷款行为也不构成对内控制度有效性的重大不利影响，不影响发行人财务报告重大方面的准确性，不存在影响发行条件的情形。因此除按照相关规定确定的披露口径要求对发行人及合并报表内子公司获得的贷款情况履行了信息披露义务外，中介机构未将发行人通过子公司获得银行贷款作为转贷及其他财务内控严重不规范情形进行披露。

《问询函》12.关于产品销售价格

申请文件显示，发行人登高器具和铝型材产品 2018 年-2020 年价格较稳定，2021 年 1-6 月单价同比分别增长 11.03%和 20.86%，主要因铝价大幅上涨导致。

请发行人：

(1) 结合登高器具和铝型材产品的下游市场需求、行业竞争情况及产品生命周期等说明报告期发行人各类产品价格竞争力，与市场主要竞品的差异情况、差异原因及合理性，是否符合行业特性，报告期各类产品价格变动与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性。

(2) 量化分析说明发行人产品价格受铝价价格波动影响的具体情况，结合发行人与下游客户关于主要产品的价格约定情况、有无调价机制等分析铝价波动对发行人产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合登高器具和铝型材产品的下游市场需求、行业竞争情况及产品生命周期等说明报告期发行人各类产品价格竞争力，与市场主要竞品的差异情况、差异原因及合理性，是否符合行业特性，报告期各类产品价格变动与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性

1、发行人铝型材产品价格竞争力情况

（1）下游市场需求

工业铝挤压材作为我国铝挤压材的重要组成部分之一，具有较大的市场发展潜力和增长空间。尤其是伴随着世界制造业向中国的转移，促进了我国航空航天、交通运输、汽车、集装箱、机械制造、电子、电器、耐用消费品、石油化工、能源等众多工业产业的较快发展，这都需要大量的高质量精密工业铝挤压材，带动我国工业铝挤压材消耗需求的较快增长。

（2）行业竞争情况

从产品结构来看，由于国内工业铝挤压材行业起步相对较晚，研发技术能力相对滞后，高端深加工产品的品种规格偏少，部分高精度的产品依赖进口，市场竞争程度相对较弱，国内少数具备高端产品研发制造能力的企业处于有利地位；而低端产品由于生产企业众多，生产规模庞大，产品同质化明显，竞争秩序比较混乱，尚处于一种以价格和关系竞争为主的低水平竞争阶段，尚未进入到品牌竞争和全方位服务的竞争阶段。

发行人成立以来就专注于工业铝挤压材的研发制造型企业，虽然其生产规模相对偏小，但是凭借在工业铝挤压材领域中的专业化生产优势、技术优势，以及更加了解

市场的需求，拥有稳定的客户资源，因此在激烈的市场竞争中也能够始终保持有利的地位。

（3）产品生命周期

建筑铝型材的生产和销售会受到房地产行业景气度和居民可支配收入变化的影响，发行人产品工业铝型材的生产和销售主要受经济景气度的影响，但并不与经济周期呈现出高度的正相关，因而不具有显著的周期性特征。

综上，铝型材产品下游市场需求增长较快，且工业型材产品并不与经济周期呈现高度正相关，发行人凭借工业铝挤压材领域中的专业化生产优势、技术优势，以及更加了解市场的需求，拥有稳定的客户资源，在竞争中保持有利的地位。因此发行人铝型材产品的价格拥有较强的竞争力。

2、发行人登高器具产品价格竞争力情况

（1）下游市场需求

随着居民生活水平的提升，消费者对工具性能方面的要求也日益增加，尤其关注登高器具安全性、便捷性等方面的性能。随着消费能力的提升以及对安全性、便捷性的关注，市场购买高性能登高器具的意愿逐渐增强。

美国新冠疫情在 2021 年上半年仍处于持续状态，病例增加及疫情期间对餐厅、酒吧等公共区域的限制措施进一步延长了美国社会大众的居家时间，进而使得美国大众对泛家居类的用品需求持续上升，发行人所生产的登高器具也属于“宅经济”下的受益产品，新冠疫情对海外登高器具市场的正向影响使得下游市场需求进一步增长。

（2）行业竞争情况

我国登高器具行业起步较晚，登高器具行业企业数量众多，但规模普遍较小，产业集中度低，竞争较为激烈。同时，行业内多数企业技术研发能力相对较弱，除发行人在内的少数企业之外，行业内其他企业主要以 OEM 代工为主，产品同质化特征较为明显，行业整体产品结构不合理，低端产品附加值偏低。

发行人是国内较早进入登高器具行业的企业之一，坚持立足于高端客户群体、配套品牌产品、国内外市场协调发展的营销思路，与同行保持差异化的竞争策略，避免与同行业大多数企业产品的同质化竞争，不断提高公司产品的市场竞争能力，提高对专业产品市场的渗透力度。

(3) 产品生命周期

登高器具的生产和销售会受到房地产行业景气度、经济景气度和居民可支配收入变化的影响，但并不与经济周期呈现出高度的正相关，因而不具有显著的周期性特征。

综上，登高器具产品并不与经济周期高度正相关，且下游市场需求日益增强。同时，发行人的登高器具产品主要销往美国和日本，受到疫情持续蔓延的影响，登高器具等“宅经济”产品需求持续增加。发行人在国内凭借先发优势，坚持差异化竞争策略，在产品加上具有较强的竞争力。

3、与市场主要竞品的差异情况、差异原因及合理性，是否符合行业特性

(1) 铝型材产品

单位：元

期间	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单价	差异率	单价	差异率	单价	差异率
闽发铝业	22,804.66	-3.78%	18,207.01	-2.05%	18,199.13	-0.93%
豪美新材	20,391.09	-13.96%	16,984.12	-8.63%	17,499.65	-4.73%
鑫铂股份	22,944.33	-3.10%	18,509.65	-0.42%	18,214.04	-0.84%
发行人	23,679.31	—	18,588.12	—	18,369.09	—

注 1：数据来源于年度报告、招股说明书等公开披露资料。

由上表可知，发行人报告期内铝型材产品平均单价与闽发铝业、鑫铂股份等可比上市公司竞品的平均单价差异率较为一致。其中豪美新材产品单价与发行人产品单价差异率为-4.73%、-8.63%和-13.96%，主要原因系豪美新材产品中主要为建筑用铝型材、工业铝型材等，而发行人产品主要为工业用铝型材，二者产品结构存在差异，导致产品单价有一定的差异率。综上，发行人铝型材产品平均单价符合行业特性。

(2) 登高器具产品

发行人主要产品中，登高器具属于铝制品业较为细分领域，且发行人下游系美国及日本登高器具知名品牌商，相关产品无市场公开报价，发行人主要竞争对手亦未公开披露相关产品售价，故同行业公司竞品价格无法准确获取。经视频访谈发行人主要客户了解，发行人产品定价与市场平均价格差异较小。

保荐机构和申报会计师通过搜索主要客户 Tricam、Werner 和 Pica 的线上销售渠道，获得发行人产品终端价格及竞品的终端价格进行对比分析：

客户品牌	登高器具类型	产品型号	发行人产品单价 (美元)	产品终端单价 (美元/日元)	竞品品牌	竞品型号	竞品终端单价 (美元/日元)	渠道来源
Gorilla (Tricam)	多功能梯	GLMPXA-18	**	199.00	Little Giant	16522-002	169-209	Home Depot (家得宝)、 Lowe's (劳氏)
	多功能梯	GLMPXT-23	**	339.00		16522-803	229-349	
	折梯	GLX-5B	**	99.97		15265-092	99.98	
	工作台	GLWP-55A-2	**	159.00	Werner	AP-2030L- MP2	149.00	
Werner	多功能梯	MT-22IAA XTHDMK2	**	269.00	Little Giant	16522-803	229-349	
	折梯	AH2510B	**	245.00	Louisville	AA2510I	239.00	
	工作台	AP-25	**	89.23	Tricam	GLWP-47	87.97	
Pica	两用梯	KW-150	**	11,140.00	Hasegawa	RD2.0-21	11,000.00	Rakuten (乐天)
	折梯	PFC-79C	**	10,362.00		RZ-12C	10,780.00	
	工作台	DWX-6908C/ W6908C	**	12,782.00	—	—	—	
	足场板	STKD-E2023	**	26,395.00	Hasegawa	SSF1.0- 270	25,640.00	

注：发行人产品单价均为美元，Tricam、Werner 产品及竞品终端价格为美元，Pica 产品及竞品终端价格为日元。

由上表可知，发行人具有代表性的各类产品中，各类登高器具相较市场同类可比产品不存在价格明显差异，符合行业特性。

4、报告期各类产品价格变动与同行业可比公司同类产品市场价格变动趋势的差异情况、原因及合理性

(1) 铝型材产品

单位：元/吨

期间	2021 年度		2020 年度		2019 年度
类别	单价	涨幅	单价	涨幅	单价
闽发铝业	22,804.66	25.25%	18,207.01	0.04%	18,199.13
豪美新材	20,391.09	20.06%	16,984.12	-8.20%	18,500.35
鑫铂股份	22,944.33	23.96%	18,509.65	1.62%	18,214.04
发行人	23,679.31	27.39%	18,588.12	1.19%	18,369.09
市场平均铝价	18,908.02	33.25%	14,190.12	1.79%	13,940.86

注：数据来源于年度报告、招股说明书等公开披露资料。

由上表可知，发行人报告期内铝型材销售单价与市场销售均价、可比上市公司市场均价变动趋势相同，变动幅度存在一定差异。主要原因系客户订单下达到交付产品有一定的时间间隔，相应主要原材料铝棒的采购时间对材料成本的影响具有滞后性，因此产品单价涨幅略低于市场平均铝价涨幅，且发行人与可比上市公司受到材料成本影响的滞后性并不完全一致，导致单价变动幅度存在一定差异，存在合理性。

（2）登高器具产品

在目前上市公司中，尚无完全与公司在业务模式、产品结构、下游客户完全可比的上市公司。结合发行人的登高器具的生产、销售模式，选取具有相对可比性的企业进行比较，同行业可比公司情况如下：

名称	成立时间	主要产品	产品认证	营业规模	客户分布	生产工艺
苏州中创铝业有限公司	1996 年	铝合金型材、铝合金多功能梯，扶手梯，园艺梯、铝格跳板、手推车、锯切机架	通过日本行业的品质免检确认和加拿大 CSA 认证。	年产值 8 亿人民币	外销为主，境外客户主要分布在美国、加拿大、澳大利亚、欧洲、日本等地区	挤压—组装
天津市金锚集团有限责任公司	1984 年	梯具、挤胶枪、园林园艺工具、清洁工具等	—	2013 年销售收入达 6.3 亿元人民币。	远销 120 多个国家和地区	—
福建省祥鑫五金科技有限公司	2007 年	金属梯、绝缘梯、金属桌椅板凳、家具、工器具及各种金属加工件	—	—	—	—
浙江奥鹏工贸有限公司	2009 年	梯具设计、研发、制造和销售	产品具有 TUV/GS 证书，一些梯子符合 ANSI 标准	—	远销欧洲、美洲、亚洲、非洲等二十多个国家和地区	—
佛山市顺德区万怡家居用品有限公司	2008 年	铁梯、铝梯、晒衣架、烫衣凳、挂衣架、杂物蓝、玻璃	梯子都符合 GS 标准大部分取得 GS 认	年出口额超过 2 亿元人民币	北美洲、西欧、澳大利亚、德国、法国、英	—

名称	成立时间	主要产品	产品认证	营业规模	客户分布	生产工艺
司		架、购物车等日用五金产品的生产	证。		国、意大利、美国、加拿大；	
发行人	1999年	铝合金型材、铝合金梯具	产品获得日本安全协会SG认证、欧洲GS认证，符合美国ANSI14系列标准。	2020年收入规模约10亿元人民币	境外销售为主，境内销售为辅	挤压—组装

资料来源：各公司官网、天眼查

发行人主要产品中，登高器具属于铝制品业较为细分领域，且发行人下游系美国及日本登高器具知名品牌商，相关产品无市场公开报价，发行人主要竞争对手亦未公开披露相关产品售价，故同行业公司竞品价格无法准确获取。对于此种情况，发行人在参与客户访谈过程中可以知悉竞争对手也存在类似产品，且发行人产品定价与市场平均价格差异较小。但由于涉及保密要求，发行人无法在公开渠道取得可比公司同类产品价格进行比较。

报告期发行人主要产品价格情况

平均铝价单位：元/吨，登高器具单位：元/台

产品类别	2021年度		2020年度		2019年度
	单价	涨幅	单价	涨幅	单价
登高器具	291.61	8.60%	268.53	0.09%	268.29
平均铝价	18,908.02	33.25%	14,190.12	1.79%	13,940.86

注1：产品单价=产品营业收入/产品销量。

数据来源：长江有色金属网

报告期内，发行人登高器具产品价格变动趋势与铝价变动趋势基本一致，但是由于发行人与客户产品定价方式与调价机制的存在，导致产品价格对于铝价的波动的反应存在滞后性，因此产品价格变动幅度小于铝价波动幅度。

(二) 量化分析说明发行人产品价格受铝价价格波动影响的具体情况，结合发行人与下游客户关于主要产品的价格约定情况、有无调价机制等分析铝价波动对发行人产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响。

1、量化分析说明发行人产品价格受铝价价格波动影响的具体情况

(1) 铝型材产品价格波动情况

单位：元/吨

产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价	涨幅	单价	涨幅	单价
铝型材	23,679.31	27.39%	18,588.12	1.19%	18,369.09
市场平均铝价	18,908.02	33.25%	14,190.12	1.79%	13,940.86

注：产品单价=产品营业收入/产品销量。

数据来源：长江有色金属网

报告期 2019-2021 年，发行人铝型材产品平均单价涨幅为 1.19%和 27.39%，市场平均铝价涨幅 1.79%和 33.25%，主要原因系发行人铝型材产品定价采用“铝价+加工费”的方式，其中加工费报价由不同产品类别、工艺、品质要求以及加工复杂程度所决定的，可比性较低。因此将发行人产品价格中的原材料铝的价格，与长江有色金属网平均铝价进行对比，具体如下：

单位：元/吨

期间	2021 年度		2020 年度		2019 年度
类别	单价	涨幅	单价	涨幅	单价
产品价格中原材料铝的平均价格	18,547.19	33.24%	13,919.65	1.25%	13,747.63
市场平均铝价	18,908.02	33.25%	14,190.12	1.79%	13,940.86

由上表可见，发行人报告期内各类产品扣除加工费后的平均价格与市场价格的变动趋势和变动幅度基本一致。

(2) 铝型材主要客户产品价格与市场平均铝价差异情况

单位：元/吨

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	单价	差异率	单价	差异率	单价	差异率
Bi-silque,S.A.	31,330.56	65.70%	24,525.01	72.83%	23,238.41	66.69%
苏州天梭电梯	22,893.48	21.08%	18,958.17	33.60%	18,572.37	33.22%
上海敦品铝业	21,754.45	15.05%	18,150.43	27.91%	17,309.25	24.16%
常熟市开宝金属	—	—	17,074.96	20.33%	17,289.51	24.02%
大福自动搬送设备	24,790.35	31.11%	19,425.30	36.89%	18,900.67	35.58%
市场平均铝价	18,908.02	—	14,190.12	—	13,940.86	—

报告期内发行人同一铝型材客户产品单价与市场平均铝价差异率如上表所示。其中，内销客户所属行业不同，其铝型材产品的销售模式、产品结构、加工工艺均存在差异，导致发行人在产品定价时的加工费不一致，因此不同客户产品单价与市场平均铝价的差异率存在不同。2021年随着市场铝价大幅增加，产品价格中加工费的占比降低，铝型材产品单价与市场平均铝价的差异率主要体现在加工费上，因此当期铝型材产品单价与市场平均铝价的差异率进一步缩小。

Bi-silque, S.A.为外销客户，其向发行人采购的产品类型大多为经过氧化和喷涂等表面处理过的铝型材，而内销客户采购未经表面处理的素材居多，再加上 Bi-silque 采用 CIF 模式出口销售，其产品价格包括了运费和保险。综合上述两个原因，导致 Bi-silque 的产品平均单价远高于内销客户，报告期各期 Bi-silque, S.A.产品平均单价与市场平均铝价的差异率基本保持稳定。

综上，报告期内发行人主要铝型材客户产品价格与市场平均铝价差异率基本保持稳定，不同客户的差异存在合理性。

(3) 登高器具产品价格波动情况

平均铝价单位：元/吨，登高器具单位：元/台

产品类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价	涨幅	单价	涨幅	单价
登高器具	291.61	8.60%	268.53	0.09%	268.29
平均铝价	18,908.02	33.25%	14,190.12	1.79%	13,940.86

注：产品单价=产品营业收入/产品销量。

数据来源：长江有色金属网

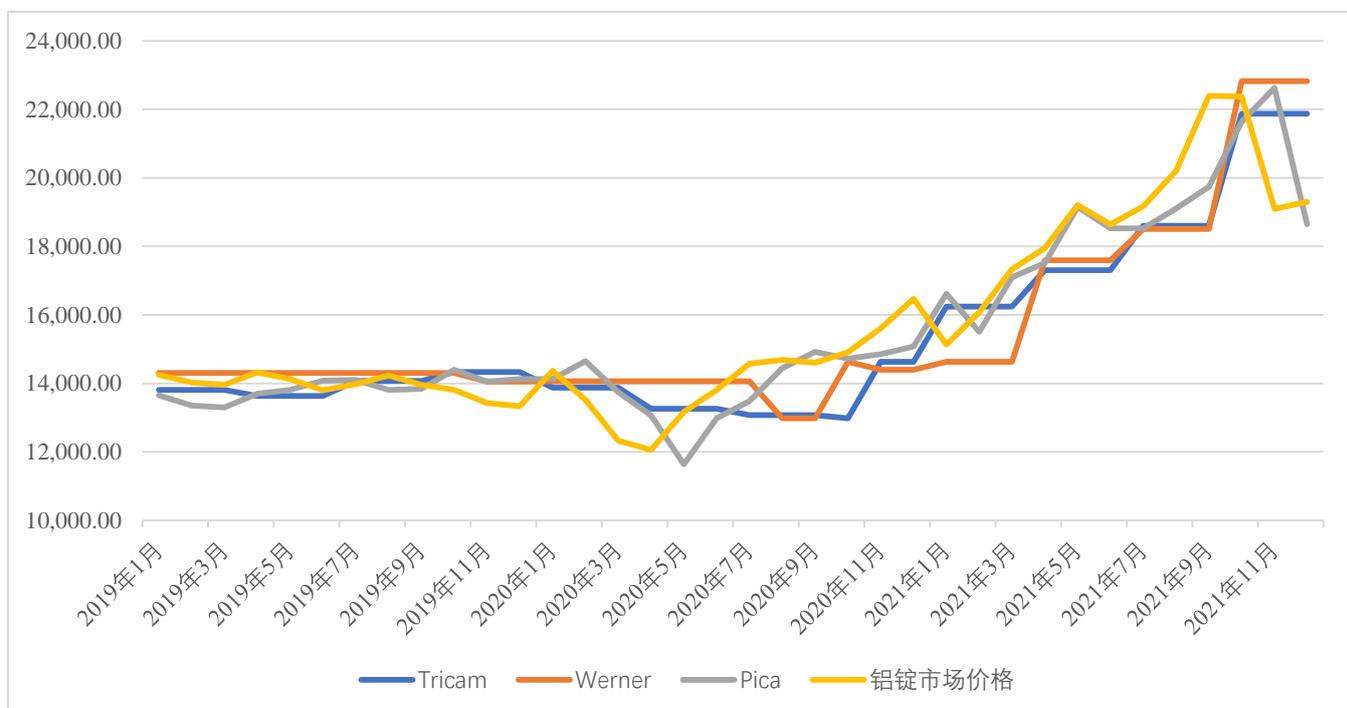
报告期内，当铝锭价格发生波动时，发行人具备一定的转嫁成本的能力，将铝价的波动传导至产品价格，由于发行人与客户之间的调价机制与执行价格方式上有所差异，当铝价大幅度波动时，Pica 的产品基准铝价每月调整，紧紧跟随铝价的变动；Tricam 的产品基准铝价每季度按照未来三个月期货平均价调整，其价格滞后性较 Pica 更明显；Werner 的产品基准铝价每季度按照最后一个月 22 日铝价作为下季度执行基准铝价，且新老价格变化幅度低于 2.5%时，价格不做调整，因此其价格滞后性最为显著。

上游原材料的价格变动会影响生产成本中直接材料的金额和比重，进而影响单位成本，最终传导至单位价格，两者之间存在一定的联动性。但是发行人产品价格除了参考市场铝锭价格作为基准铝价，还需要综合考虑产品结构、研发难度、技术参数、外币汇率以及生产耗时等多个因素，可比性较低。因此将发行人产品价格“成本加成”中的基准铝价与市场铝价对比情况如下：

单位：元/吨

时间	Tricam	Werner	Pica	铝锭市场价格
2019年1月	13,813.00	14,300.00	13,650.00	14,247.14
2019年2月	13,813.00	14,300.00	13,350.00	14,020.00
2019年3月	13,813.00	14,300.00	13,300.00	13,958.33
2019年4月	13,633.00	14,300.00	13,700.00	14,324.00
2019年5月	13,633.00	14,300.00	13,810.00	14,129.05
2019年6月	13,633.00	14,300.00	14,080.00	13,795.71
2019年7月	14,073.00	14,300.00	14,100.00	13,974.21
2019年8月	14,073.00	14,300.00	13,810.00	14,225.50
2019年9月	14,073.00	14,300.00	13,840.00	13,954.76
2019年10月	14,335.00	14,300.00	14,400.00	13,805.71
2019年11月	14,335.00	14,051.00	14,050.00	13,423.75
2019年12月	14,335.00	14,051.00	14,130.00	13,333.33
2020年1月	13,870.00	14,057.00	14,130.00	14,371.25
2020年2月	13,870.00	14,057.00	14,650.00	13,518.00
2020年3月	13,870.00	14,057.00	13,740.00	12,323.33
2020年4月	13,263.00	14,057.00	13,060.00	12,056.19
2020年5月	13,263.00	14,057.00	11,640.00	13,166.11
2020年6月	13,263.00	14,057.00	12,980.00	13,811.50
2020年7月	13,070.00	14,057.00	13,480.00	14,570.00
2020年8月	13,070.00	12,983.00	14,440.00	14,683.81
2020年9月	13,070.00	12,983.00	14,920.00	14,599.52
2020年10月	12,983.00	14,626.00	14,720.00	14,906.25
2020年11月	14,626.00	14,393.00	14,850.00	15,608.38
2020年12月	14,626.00	14,393.00	15,080.00	16,469.57
2021年1月	16,243.00	14,626.00	16,610.00	15,131.50
2021年2月	16,243.00	14,626.00	15,510.00	16,070.00

时间	Tricam	Werner	Pica	铝锭市场价格
2021年3月	16,243.00	14,626.00	17,100.00	17,336.96
2021年4月	17,302.00	17,590.00	17,510.00	17,945.24
2021年5月	17,302.00	17,590.00	19,150.00	19,208.33
2021年6月	17,302.00	17,590.00	18,530.00	18,642.27
2021年7月	18,598.00	18,510.00	18,530.00	19,169.55
2021年8月	18,598.00	18,510.00	19,100.00	20,206.19
2021年9月	18,598.00	18,510.00	19,740.00	22,391.90
2021年10月	21,875.00	22,820.00	21,640.00	22,371.88
2021年11月	21,875.00	22,820.00	22,630.00	19,095.00
2021年12月	21,875.00	22,820.00	18,650.00	19,303.04



综上，市场铝价波动对发行人登高器具产品价格的影响，主要是根据登高器具客户之间调价机制的不同所致。

(4) 登高器具主要客户产品价格与市场平均铝价差异情况

平均铝价单位：元/吨，登高器具单位：元/台

客户名称	2021年		2020年		2019年	
	单价	差异率	单价	差异率	单价	差异率

Pica	217.02	—	190.57	—	198.89	—
Tricam	248.17	—	219.37	—	229.09	—
Werner	388.92	—	310.99	—	266.36	—
市场平均铝价	18,908.02	—	14,190.12	—	13,940.86	—

注：统计口径为铝梯和工作台两类主要登高器具产品，不包括部件、脚手架等单价低或收入占比小的其他铝制品。

报告期内，发行人登高器具产品的型号种类较多，其产品价格除了参考市场铝锭价格作为基准铝价，还需要综合考虑产品结构、研发难度、技术参数、外币汇率以及生产耗时等多个因素。使用重量单位无法准确反映登高器具的价值，因此发行人使用元/台作为计量登高器具数量的单位。

综上，登高器具主要客户产品价格与市场平均铝价存在单位口径的差异，不存在可比性。

2、结合发行人与下游客户关于主要产品的价格约定情况、有无调价机制等分析铝价波动对发行人产品销售价格稳定性和收入增长可持续性的具体影响

发行人报告期内主要客户价格约定情况及调价机制情况：

序号	客户名称	定价方式	调价机制
1	Tricam	以“铝锭价格”为基础的成本加成	基准价格由成本加成的方式形成，以每个季度最后一个月份的当月5日的期货价格，作为下个季度执行的基准铝价，铝价主要按照上海期货的未来三个月份的期货均价，汇率牌价参照当天工商银行的牌价。
2	Werner		基准价格由成本加成的方式形成，以每个季度的上海有色金属网的铝锭均价作为下个季度执行的基准铝价，如果新价格和老价格变化幅度低于2.5%，价格不做调整；如果新价格和老价格变化幅度高于2.5%，则次月13日执行新价格。从2021年第二季度开始，Werner的定价方式调整为：每季度最后一个月份的当月22日上海有色金属网的铝锭价作为下个季度执行的基准铝价，如果新价格和老价格变化幅度低于2.5%，价格不做调整；如果新价格和老价格变化幅度高于2.5%，则执行新价格。
3	Pica		基准价格由成本加成的方式形成，以每月5日的铝锭现货价格作为下个月执行的基准铝价，铝价主要参照当天长江现货铝价，汇率牌价主要参照当天的中国银行/工商银行的牌价。
4	Spartner		基准价格由成本加成的方式形成，以每个季度最后一个月份的当月5日的期货价格，作为下个季度执行的基准铝价，基准铝价按照上海期货的未来三个月份的期货均价确定，汇率牌价参照当天工商银行的牌价。

序号	客户名称	定价方式	调价机制
5	Wing		基准价格由成本加成的方式形成，一般是按照市场行情确立基础铝价，铝价基础/汇率与市场行情相比，增减幅度超过2.5%，将更新基础铝价/汇率基础。当铝价超过22000元/吨后，按下单日当日的铝价确定基础铝价。铝价参照长江现货，汇率参照工商银行的牌价。
6	Bi-Silque,S.A.	铝价+加工费	基本按照3个月更新一次价格，铝价参照长江有色金属网，按照上个季度里最高的铝价基础上适当调整500~1000，加工费根据技术部结合市场加工费核价确定。如在3个月内铝价和运费剧烈变动，会和客户提出随时更新价格。汇率按照上个季度的均价来确定，汇率参照中国银行的牌价。
7	苏州天梭电梯		铝价采用当日上海有色金属网的铝锭价，加工费由发行人技术部结合市场加工费核价确定。
8	上海敦品铝业		
9	常熟市开宝金属		铝价采用当日长江有色金属网的铝锭价，加工费由发行人技术部结合市场加工费核价确定。
10	大福自动搬送设备		

综上，发行人按照行业惯例，在购销环节普遍采用以“铝锭价格”为基础的成本加成的定价模式，由于发行人产品营业成本中直接材料占比超过80%，故上游原材料的价格变动会影响生产成本中直接材料的金额和比重，进而影响单位成本，最终传导至单位价格，两者之间存在一定联动性。发行人短期内受全球大宗商品涨价以及疫情反复的影响，收入短期可能面临一定波动。发行人产品销售价格受到铝价成本、汇率波动、市场需求、材料成本、客户定价策略及调价机制等多种因素影响，亦会存在一定的波动。

同时，由于不同客户调价机制与执行价格方式上有所差异，当铝价出现波动时，Pica的产品基准铝价每月调整，紧紧跟随铝价的变动；Tricam的产品基准铝价每季度按照未来三个月期货均价调整，其价格滞后性较Pica更明显；Werner的产品基准铝价每季度按照最后一个月22日铝价作为下季度执行基准铝价，且新老价格变化幅度低于2.5%，价格不做调整，因此其价格滞后性最为显著。

发行人一直注重对产品的技术研发和品质管理，深化和拓展高端铝型材及下游产业链产品业务，积极进行产业结构战略性调整和优化升级，不断向下游产业链开拓新市场，从而提升发行人在铝制品产业链中的竞争力，从而有利于发行人未来营业收入的持续增长。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人和主要客户，了解发行人的产品发展和未来规划，同行业竞争对手的产品价格差异、竞争状况及下游销售情况；

2、查阅同行业竞争对手的年度报告、招股说明书及相关公开信息等，准确了解同行业已上市公司的产品价格、市场竞争及下游销售情况；

3、查询主要客户及终端市场竞品的官网、Home Depot（家得宝）、Lowe's（劳氏）、Rakuten（乐天）等网站，获取发行人产品和市场竞品终端价格信息，包括产品信息的描述、产品价格和产品型号等，与发行人产品信息进行比对；

4、取得发行人审计报告、产品销售的收入、成本、数量明细表等，分析报告期内发行人主要产品价格变动趋势；

5、访谈发行人销售人员、采购人员、研发人员、生产人员和财务人员，了解发行人产品定价策略和原材料及人工成本变动趋势、发行人主要产品的价格约定情况和调价机制、发行人产品价格受铝价价格波动影响的具体情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人铝型材产品和登高器具产品并不与经济周期高度正相关，且下游市场需求日益增强。发行人凭借工业铝挤压材领域中的专业化技术和国内登高器具领域的先发优势，在主要产品价格上具有较强的竞争力；

2、报告期内，发行人铝型材产品单价与市场主要竞品、可比上市公司市场均价相比差异率较小。发行人具有代表性的各类登高器具产品，在终端市场的销售价格较同类竞品不存在明显差异，符合行业特性，具有合理性。

3、报告期内，发行人铝型材产品单价与市场销售均价、可比上市公司市场均价变动趋势和变动幅度基本一致。发行人登高器具产品价格变动趋势与铝价变动趋势基本一致。

4、报告期内，当铝锭价格发生波动时，发行人具备一定的转嫁成本的能力，将铝价的波动传导至产品价格。其中铝型材产品平均价格与市场价格的变动趋势和变动幅度基本一致。登高器具产品价格由于价格约定和调价机制与铝型材产品不同，其价格传导滞后性较为明显。

短期内，受到全球大宗商品涨价以及疫情反复的影响，发行人收入可能面临一定波动，产品销售价格受到铝价成本、汇率波动、市场需求、材料成本、客户定价策略及调价机制等多种因素影响，亦会存在一定的波动。

《问询函》13.关于成本及采购

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务成本由直接材料、人工费用、制造费用构成，其中原材料成本占比较高，达 80%以上。

(2) 发行人直接材料包括铝棒和铝型材等材料，属于大宗商品，受到市场价格波动的影响较大，2021 年 1-6 月铝价增长幅度较大，导致发行人单位成本上升。

(3) 报告期发行人委托加工主要为热处理、部分配件外协以及生产过程中的伴生铝料综合利用外协等。

请发行人：

(1) 补充说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性；结合与同行业可比公司生产人员平均薪酬、发行人所在地区平均薪酬水平等说明发行人人工费用变动趋势是否与同行业可比公司及市场波动趋势一致。

(2) 结合报告期各期铝材受行业供需变化的影响情况，分析说明报告期内发行人原材料采购价格变动比例、变动原因及合理性，对发行人经营业绩的具体影响；报告期各期发行人采购铝棒和型材原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

(3) 说明发行人报告期各期委托加工费用总额、占同期主营业务成本的比例；委托加工主要供应商与发行人的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来；发行人报告期委托加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 补充说明报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性；结合与同行业可比公司生产人员平均薪酬、发行人所在地区平均薪酬水平等说明发行人人工费用变动趋势是否与同行业可比公司及市场波动趋势一致。

1、报告期主营业务成本中人工费用、制造费用占比波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	76,219.39	85.15	64,735.62	85.11	56,496.22	84.93
人工费用	8,661.07	9.68	6,787.92	8.92	5,604.64	8.43
制造费用	4,631.37	5.17	4,536.14	5.96	4,422.37	6.65
合计	89,511.83	100.00	76,059.67	100.00	66,523.23	100.00

注：2020 年度及 2021 年度的主营业务成本的产品构成未考虑运输费及货代费。

公司主营业务成本中人工费用、制造费用波动主要受人员工资、公司生产经营规模等因素的影响，报告期内占比较为稳定。

(1) 人工费用占比波动的原因及合理性

营业成本中人工费用主要为归属于营业成本的生产人员的工资薪酬、劳务派遣和劳务外包人员的薪酬。报告期内，公司主营业务的人工费用分别为 5,604.64 万元、6,787.92 万元和 8,661.07 万元，占主营业务成本的比例分别为 8.43%、8.92%和 9.68%，发行人主营业务成本中的人工费用占比呈逐年上涨趋势，人均薪酬列示如下：

单位：万元、万元/人/年

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
人工费用	8,661.07	27.60%	6,787.92	21.11%	5,604.64
生产人员平均工资	7.97	19.13%	6.69	0.15%	6.68
剔除社保公积金减免后生产人员平均工资	7.97	9.33%	7.29	9.19%	6.68
苏州市城镇私营单位就业人员平均工资	—	—	6.78	4.63%	6.48

报告期内生产人员平均工资为 6.68 万元/人/年、6.69 万元/人/年以及 7.97 万元/人/年，增长率分别为 0.15%、19.13%，其中 2020 年度为减少新冠疫情因素对制造业影响程度，国家层面出台社保减免政策，剔除该减免政策的影响后，报告期内增长率分别为 9.19%、9.33%，主要原因为人员工资增长、劳务派遣费用增长以及用工补贴增加。

报告期内公司的劳务派遣费用分别为 303.03 万元、892.38 万元及 1,311.57 万元，主要原因为因疫情及产量增长，导致劳务派遣用工人数量及人员薪酬增加，详见本回复“《问询函》20.关于内控制度及财务核算”之“一、发行人说明”之“（一）说明对内部控制不规范情形的整改情况，如何保证内部控制有效执行，发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于内部控制有效性的规定。”之“3、发行人实际支付的劳务派遣人员工资远高于合同约定工资标准”；

2021 年人工费用占比较 2020 年小幅上升，主要原因系：①报告期人均工资整体呈上涨趋势；②2021 年取消了 2020 年度的社保减免因素；③公司响应吴中区政府发布《关于做好 2021 年元旦春节新冠肺炎疫情防控指南》：“提倡春节期间在吴务工人员留在吴中过节”的号召，公司为春节期间留苏工作的正式员工及劳务派遣员工发放了留苏补贴。综合上述因素，人工费用上升存在合理原因。

（2）制造费用占比波动的原因及合理性

制造费用主要是生产用固定资产的折旧费、车间燃料动力费、低值易耗品等，报告期内，公司主营业务产品的制造费用分别为 4,422.37 万元、4,536.14 万元和 4,631.37 万元，占主营业务成本的比例分别为 6.65%、5.96%和 5.17%。

报告期内制造费用绝对值较为稳定，占比波动主要受产品产量及产品结构的影响。2019 年度制造费用占比增长主要为铝制登高器具生产结构变动，原材料占比下降导致制造费用占比上升；2020 年度及 2021 年度的占比小幅度降低，主要为产量及销量持续增长，单位产品分摊的折旧摊销费用下降，规模效应提升。

2、结合与同行业可比公司生产人员平均薪酬、发行人所在地区平均薪酬水平等说明发行人人工费用变动趋势是否与同行业可比公司及市场波动趋势一致。

报告期内发行人的生产人员平均薪酬与同行业可比公司及所在地区平均薪酬水平对比情况列示如下：

单位：人、万元

公司名称	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度

	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
巨星科技	—	—	4,584.00	12.71	3,325.00	18.94
大叶股份	—	—	731.00	11.12	668.00	10.60
闽发铝业	1,390.00	8.07	1,427.00	7.24	1,350.00	7.44
豪美新材	2,696.00	10.67	2,107.00	9.56	1,346.00	8.28
鑫铂股份	1,749.00	6.60	845.00	5.08	656.00	4.75
苏州市城镇私营单位就业人员平均工资	—	—	—	6.78	—	6.48
发行人	1,718	7.70	1,489	6.69	1,361	6.68

注1：上述生产人员人均薪酬=（当期应付职工薪酬贷方发生额-当期销售费用中的职工薪酬借方发生额-当期管理费用中的职工薪酬借方发生额-当期研发费用中的职工薪酬借方发生额）/生产人员期末人数；

注2：上表中同行业上市公司生产人员数量来源系其披露的年度报告。

2019年度至2020年度，公司生产人员平均薪酬均略低于同行业上市公司大叶股份、闽发铝业、豪美新材，高于同行业上市公司鑫铂股份；2021年度，公司生产人员平均薪酬均略低于同行业上市公司闽发铝业、豪美新材，高于同行业上市公司鑫铂股份，主要原因为（1）相比处于浙江沿海城市的大叶股份、处经济发达的珠三角地区的豪美新材、处于福建省泉州市的闽发铝业，本公司位置为苏州市吴中区胥口镇，当地的工资水平较低，导致本公司生产工人的平均职工薪酬低于同行业可比公司；（2）鑫铂股份位于安徽天长市杨村镇，生产工人大部分为当地附近村镇居民，故其平均工资相对较低。（3）公司生产人员中大部分为机械性轻劳力人工，其平均薪酬相对较低，与所在地区平均薪酬水平基本持平。

（二）结合报告期各期铝材受行业供需变化的影响情况，分析说明报告期内发行人原材料采购价格变动比例、变动原因及合理性，对发行人经营业绩的具体影响；报告期各期发行人采购铝棒和型材原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

1、结合报告期各期铝材受行业供需变化的影响情况，分析说明报告期内发行人原材料采购价格变动比例、变动原因及合理性，对发行人经营业绩的具体影响。

（1）结合报告期各期铝材受行业供需变化的影响情况，分析说明报告期内发行人原材料采购价格变动比例、变动原因及合理性

公司采购的主要原材料为铝棒和铝合金型材。

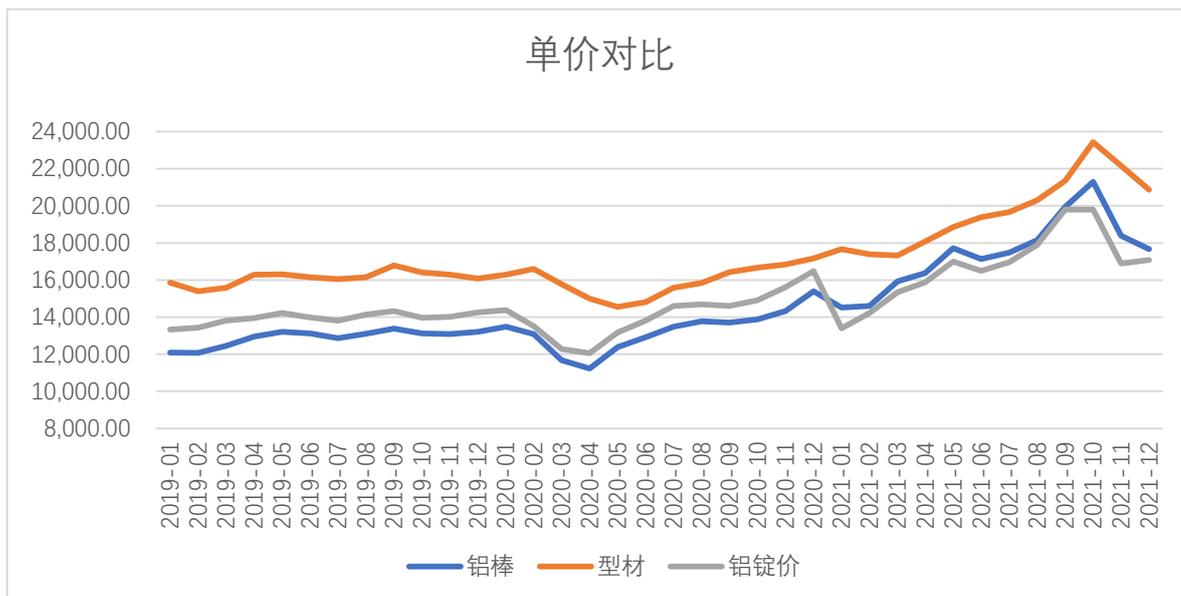
报告期内，公司主要原材料采购金额及采购价格情况如下：

项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝棒	采购数量（吨）	23,700.14	23,426.74	23,399.41
	采购金额（万元）	41,113.04	31,134.28	30,185.85
	单价（元/吨）	17,347.18	13,290.06	12,900.26
	单价变动比例	30.53%	3.02%	0.81%
型材	采购数量（吨）	8,560.95	11,881.90	6,929.48
	采购金额（万元）	16,043.30	18,869.44	11,172.55
	单价（元/吨）	18,740.09	15,880.83	16,123.22
	单价变动比例	18.00%	-1.50%	-0.37%

报告期各期，发行人铝型棒材的每吨平均采购单价分别为 12,900.26 元、13,290.06 元和 17,347.18 元；发行人铝型材的每吨采购单价分别为 16,123.22 元、15,880.83 元、18,740.09 元。2019-2020 年期间，纯铝（A00 铝）的市场供应较为稳定，发行人铝型棒材的采购单价略有上涨，总体保持平稳。2020 年下半年至 2021 年，受国际国内大宗商品价格上涨，纯铝（A00 铝）市场价格持续上涨，发行人铝型棒材 2021 年的平均采购单价较 2020 年相应上涨 30.53%。

报告期内，公司采购价格与长江现货铝 A00 不含税价格走势对比如下图所示：

单位：元/吨



注 1: 上图为公司主要原材料（铝棒、型材）采购价格与长江现货 A00 铝每月平均值的离散点连线；

注 2: 若当月 A00 铝市场价格出现大幅上涨行情，根据发行人在采购时点、数量上的情况，有可能出现公司当月平均采购价格低于或等于长江现货 A00 当月平均价格的情形。

①铝棒采购

结合上图分析，2019 年度，长江现货 A00 纯铝价格基本保持稳定，发行人采购价格亦无较大波动，与其变动趋势相一致。2020 年 1-4 月，受新冠疫情停工、停产等因素的影响，长江现货 A00 纯铝价格与发行人采购单价均亦呈现了一定的下降趋势；2020 年 5 月开始至今，国内企业逐步恢复生产，宏观形势逐步好转，同时受货币宽松环境、部分地区的能耗双控、限电政策的综合影响下，铝价出现了持续上涨的行情。尤其 2021 年以来，受国际国内大宗商品价格持续上涨影响，铝价上涨幅度进一步加大，发行人铝型棒材的采购价格亦出现了相应的上涨。

结合上图分析，公司采购铝型棒材价格与铝 A00 公开市场价格走势基本一致，采购定价与公开市场价格挂钩，差异主要为适当的加工费，铝型棒材采购价格变动具有合理性。

②铝型材采购

报告期内公司采购材料的结构略有变化，导致铝型材采购的平均单价变动趋势与铝棒采购的平均价格变动趋势不一致，主要原因为公司报告期内采购的铝型材品种的变动，具体如下表所示：

铝型材采购种类		2021 年度	2020 年度	2019 年度
素材	采购数量（吨）	6,391.78	8,382.38	3,828.73
	采购金额（万元）	11,751.43	13,017.60	5,966.82
	单价（元/吨）	18,385.24	15,529.73	15,584.32
	采购占比	73.25%	68.99%	53.41%
	单价波动比例	18.39%	-0.35%	0.57%
表面处理型 材	采购数量（吨）	2,169.17	3,499.52	3,100.75
	采购金额（万元）	4,291.86	5,851.84	5,205.73
	单价（元/吨）	19,785.71	16,721.81	16,788.65
	采购占比	26.75%	31.01%	46.59%
	单价波动比例	18.32%	-0.40%	-0.32%

由于公司登高器具产品结构的变动，公司报告期内铝型材采购中素材采购占比逐年明显上升，且由于素材单价相对表面处理型材较低，故导致 2019 年及 2020 年铝型材的整体采购单价呈下降趋势、2021 年铝型材采购单价上升幅度明显小于铝棒价格波动。

(2) 说明报告期内发行人原材料采购价格变动对发行人经营业绩的具体影响

报告期内，原材料采购价格波动对发行人经营业绩的具体影响如下表所示：

① 铝型材

单位：元/吨

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产品毛利率（扣除新收入准则影响）	13.07%	11.30%	12.24%
毛利率变动	1.77%	-0.94%	-0.87%
平均售价（扣除新收入准则影响）	23,679.31	18,588.12	18,369.09
平均售价对毛利率的影响	23.81%	1.06%	0.67%
单位成本（扣除新收入准则影响）	20,584.98	16,487.58	16,121.05
其中：单位直接材料	18,547.19	14,625.14	14,363.85
单位成本对毛利率的影响	-22.04%	-2.00%	-1.54%
其中：单位直接材料对毛利率的影响	-21.10%	-1.42%	-0.79%

② 登高器具

单位：元/吨

项目	2021 年度	2020年度	2019年度
产品毛利率（扣除新收入准则影响）	23.55%	26.35%	27.26%
毛利率变动	-2.80%	-0.91%	1.3%
平均售价（扣除新收入准则影响）	291.61	268.53	268.29
平均售价对毛利率的影响	6.57%	0.06%	-1.15%
单位成本（扣除新收入准则影响）	222.93	197.77	195.15
其中：单位直接材料	186.51	166.22	161.78
单位成本对毛利率的影响	-9.37%	-0.98%	2.45%
其中：单位直接材料对毛利率的影响	-7.56%	-1.66%	3.10%

注：为保持数据可比，2020 年度及 2021 年度毛利率、单位成本均未考虑执行新收入准则后的运输装卸费和货代费。

由上表可见，报告期各期，剔除 2020 年及 2021 年新收入准则的影响后，公司铝型材毛利率呈现先降后升、登高器具产品毛利率呈现先升后降的趋势。2019 年度、2020 年度，单位成本和平均售价整体变动不大，毛利率基本保持稳定；2021 年度，大宗商品价格大幅上升的同时，公司同步将铝价的增长转嫁至上游客户处，故单位成本、平均售价均大幅上升，铝型材销售单价变动及时、登高器具销售单价变动相对滞后，导致铝型材产品毛利率小幅上涨、登高器具产品毛利率小幅下降，原材料采购价格对铝型材毛利率的敏感度高于铝型材采购价格。

2、报告期各期发行人采购铝棒和型材原材料的平均价格与公开市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况，如存在较大差异，请说明差异原因及合理性。

发行人与主要原材料同为铝棒、型材的同行业可比公司采购信息比较如下：

公司	内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大宗商品原材料采购定价原则
闽发铝业	采购数量（吨）	—	—	—	公司的主营业务和产品主要是建筑铝型材、工业铝型材和建筑铝模板的研发、生产、销售。公司生产经营所需的主要原材料为铝锭，且铝锭成本占生产成本的比重很高，铝锭价格参考上海长江
	采购金额（万元）	—	—	—	
	采购单价（元/吨）	—	—	—	

公司	内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大宗商品原材料采购定价原则
					或广东南海灵通现货市场价格确定。
豪美新材	采购数量 (吨)	—	—	5,774.74	公司主要从事铝合金型材和系统门窗研发、设计、生产及销售，主要产品包括建筑用铝型材、汽车轻量化铝型材、一般工业用铝型材和系统门窗。报告期内，公司收入主要来源于铝合金型材。公司参考行业惯例，①铝锭：公司通过与供应商签订长期供货合同，按照上海期货交易所等市场期货价格，购买一定数量未来时间交付的主要生产用原材料。②铝棒：铝棒采购价格按照“铝锭现货价+铝棒加工费”的方式确定。
	采购金额 (万元)	—	—	7,438.20	
	采购单价 (元/吨)	—	—	12,880.58	
鑫铂股份	采购数量 (吨)	—	68,190.93	49,195.93	公司专业从事工业铝型材、工业铝部件和建筑铝型材的研发、生产与销售，主要产品分为工业铝型材、工业铝部件及建筑铝型材三大类；公司主要采购材料为铝棒，采用“以销定产、以产定采”的模式，其定价模式采用“公开市场铝锭价格+铝棒加工费”的方式，公开市场铝锭价格通过长江有色金属网、上海有色金属网等公开交易市场的铝锭现货价格的均价确定。
	采购金额 (万元)	—	89,802.82	62,776.16	
	采购单价 (元/吨)	—	13,169.32	12,760.44	
发行人	采购数量 (吨)	23,700.14	23,426.74	23,399.41	铝棒采用的是“铝价+加工费”的定价模式，由于铝属于大宗商品，行业内普遍以长江有色金属网等专业网站的铝价为基准，在铝价基准之上适当加成一定金额的加工费。
	采购金额 (万元)	41,113.04	31,134.28	30,185.85	
	采购单价 (元/吨)	17,347.18	13,290.06	12,900.26	

综上所述，发行人采购铝型棒材定价与公开市场铝锭价格变动趋势一致，且报告期内平均采购单价与同行业公司无重大差异。发行人铝型棒材采购价格与上述公司采购价格相比位于合理区间内，差异主要系产品型号、购买周期、供应商成本略有不同，差异原因具有合理性。

(三) 说明发行人报告期各期委托加工费用总额、占同期主营业务成本的比例；委托加工主要供应商与发行人的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在

资金往来；发行人报告期委托加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、发行人报告期各期委托加工费用总额、占同期主营业务成本的比例

公司委托加工业务主要包括两个方面：（1）废铝加工业务，即公司将生产过程中产生的形态发生了变化的废铝，通过委外加工的方式重新二次利用，生产成为新的铝棒；（2）其他业务，由于公司自身产能或者产线受限，公司将部分业务通过委托加工的形式，由外部外协厂商协助进行生产，在此过程中，公司负责提供主要原材料。报告期内委托加工费用总额，及占同期主营业务成本的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	主营业务成本占比	金额	主营业务成本占比	金额	主营业务成本占比
委托加工费用总额	3,019.19	3.37%	2,561.21	3.25%	1,882.30	2.83%
其中：废铝加工业务	330.43	0.37%	301.87	0.38%	321.66	0.48%
其他业务	2,688.76	3.00%	2,259.34	2.87%	1,560.64	2.35%
主营业务成本	89,511.83	—	78,702.66	—	66,523.23	—

发行人报告期委托加工费用总额分别为 1,882.30 万元、2,561.21 万元和 3,019.19 万元，占同期主营业务成本的比例分别为 2.83%、3.25%和 3.37%，其中其他加工业务占同期主营业务比例分别为 2.35%、2.87%和 3.00%，与委托加工费总额占比基本保持相同趋势。废铝加工业务金额占比在报告期内呈下降趋势，主要原因为 2019 年度、2021 年度公司废铝换回铝棒型号除普通 6 系长棒，同时包括特殊 7 系铝棒，且此部分加工费相对较高，列示其报告期内业务类型与明细如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废铝加工费(万元)	330.43	301.87	321.66
其中：特殊棒对应加工费	—	—	20.75
其中：普通棒对应加工费	330.43	301.87	300.91
废铝加工数量(吨)	5,371.56	5,463.30	5,526.43
其中：7 系数量	263.09	—	161.81
其中：6 系数量	5,108.47	5,463.30	5,364.62

如上表所述，报告期内发行人废铝加工数量相对稳定，由于废铝换回铝棒类型、工艺不同，导致报告期内废铝加工业务加工费呈下降趋势。

2、委托加工主要供应商与发行人的合作历史、委托加工的具体内容、定价依据及公允性，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，是否存在资金往来

发行人主要委托加工供应商与发行人之间的主要合作情况如下表所示：

供应商名称	开始合作时间	委托加工内容	定价依据	关联关系或资金往来
江阴市海华铝业有限公司	2012年	换棒	比价定价、核价定价或竞价定价	否
江阴市常隆铝业科技有限公司	2012年	换棒	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州市华婷特种电镀有限公司	2013年	电镀	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州隆泰佳电器有限公司	2017年5月	塑件加工	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州永星盛电器有限公司	2017年5月	塑件加工	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州天智美电子科技有限公司	2020年4月	塑件加工	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州威联柯精密五金有限公司	2019年7月	车加工	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州市吴中区光福机械配件厂	2000年	车加工	比价定价、核价定价或竞价定价	否
涟水共盈木制品有限公司及其关联方	2017年	车加工	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州市永进喷塑厂	2012年	喷涂	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州市中苏喷涂厂	2000年	喷涂	比价定价、核价定价或竞价定价	否
苏州春源福金属制品有限公司	2014年	喷涂	比价定价、核价定价或竞价定价	否

上述委托加工供应商除江阴市海华铝业有限公司不再合作外，其他供应商截至本问询函回复签署之日，均与本公司正常合作。

报告期内，委托加工主要供应商与发行人的合作历史悠久，定价公允，合作内容符合公司业务需求。发行人上述主要供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董

事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，除发行人与委托加工供应商的正常业务往来外，不存在其他资金往来。

3、发行人报告期委托加工业务会计处理情况，根据业务实质说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

具体会计处理如下表所示：

委外内容	业务说明	会计处理
废铝加工	生产过程中，由于边角锯切、料废、工废等原因会形成废铝，可通过外协方式对其进行加工形成符合公司生产标准的原材料铝棒。发行人向外协厂商发送废铝，加工完成后收回，检验合格后入原材料库，加工费计入对应原材料价格。	1、发出时 借：委托加工物资 贷：原材料、自制半成品、库存商品 2、收回时 借：原材料、自制半成品、库存商品 贷：委托加工物资
其他外协业务	包括电镀加工、塑件加工、车加工、喷涂等；	借：委托加工物资 贷：应付账款

根据公司与外协厂商签署的《委外加工合同》的相关约定，发行人将原材料提供给加工商之后，加工商仅进行简单的加工工序，物料的形态和功用方面并没有发生本质性的变化；原材料由发行人向加工商提供，原材料的所有权归属于发行人，原材料的价格波动的风险由发行人承担。因此，发行人的业务实质为委托加工，报告期内按照委托加工进行会计处理符合相关规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人主营业务成本构成明细表，分析直接人工、制造费用变动情况；获取委外加工费明细表，访谈公司生产负责人，了解委外加工环节、具体构成；

2、查阅了同行业可比上市公司的年度报告及招股说明书，了解同行业可比上市公司的主营产品及成本构成，并与发行人成本构成进行比对分析，获取了发行人报告期内主要产品的材料消耗情况并进行分析；

3、取得并核查发行人铝棒、铝型材的采购明细表，计算报告期各期的采购平均单价及其分析其波动情况；

4、查阅长江有色金属网站、相关有色金属研究报告，了解铝棒、铝型材价格受行业供需变化的影响情况；查阅长江有色金属网 A00 铝价，与公司铝棒、铝型材采购价格的变动趋势进行对比分析；对铝棒、铝型材采购价格变动对发行人经营业绩的影响进行分析；

5、查阅公开披露的招股说明书，将发行人与同行业采购价格进行对比分析；

6、访谈苏州高新区通安固力不锈钢标准件厂、江阴市海华铝业有限公司、苏州市华婷特种电镀有限公司、苏州市中苏喷涂厂、苏州春源福金属制品有限公司、苏州市永进喷塑厂等报告期内发行人主要委托加工供应商的有关负责人；查阅发行人和委托加工供应商签订的采购协议；查阅发行人出具的书面说明；查阅发行人股东、董事、监事、高级管理人员出具的调查表；查阅发行人及其子公司、股东、董事、监事、高级管理人员的银行流水；查询国家企业信用信息公示系统公示的信息。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，主营业务成本中直接人工成本变动主要受到产品产量、生产人员数量及工资薪酬等影响有所波动，符合公司实际生产情况；主营业务成本中制造费用变动主要受到燃动费、折旧摊销和低值易耗品使用量影响有所波动，符合公司实际生产情况；公司生产人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平不存在重大差异。

2、报告期内，发行人铝棒、铝型材的采购单价趋于上升，主要系受国际国内大宗商品价格上涨因素影响所致，发行人采购铝棒、铝型材的平均价格与市场可比价格较为一致，与同行业公司同类材料采购价格相比，不存在明细差异。

3、发行人报告期各期委托加工主要供应商与发行人的合作历史具有商业合理性，委托加工的具体内容为废铝加工、电镀加工、喷涂加工、塑件加工及车加工，定价公

允；委外加工供应商与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在关联关系或根据实质重于形式的原则可能产生重大影响的关系，除正常的业务合作资金往来外，不存在其他资金往来。发行人委外加工相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4、发行人成本核算方法符合其实际经营情况、符合企业会计准则的规定，并且在报告期内保持了一贯性原则，与成本核算相关的内部控制设计合理、运行有效，报告期内，发行人成本核算完整、准确，不存在跨期核算的情况。

《问询函》14.关于毛利率

申请文件显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 21.56%、22.94%、23.38%和 21.99%；其中登高器具产品毛利率分别为 25.96%、27.26%、26.35%和 23.61%，铝型材产品毛利率分别为 25.96%、27.26%、26.35%和 23.61%。

(2) 报告期内，发行人选取的登高器具产品可比公司为巨星科技和大叶股份，巨星科技主要产品为手工具、手持式电动工具。报告期内，公司登高器具毛利率水平与可比公司均值基本接近，低于巨星科技但高于大业园林的毛利率水平，主要原因在于产品功能存在差异。

请发行人：

(1) 分别结合影响发行人各类主要产品毛利率的主要因素量化分析其报告期登高器具产品毛利率先增长后下降，铝型材产品毛利率先下降后上升的变动原因及合理性。

(2) 结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明发行人登高器具产品与选取的可比公司主要产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与发行人在原材料、产品用途、技术参数及客户群体方面的异同进一步分析说明发行人产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 分别结合影响发行人各类主要产品毛利率的主要因素量化分析其报告期登高器具产品毛利率先增长后下降，铝型材产品毛利率先下降后上升的变动原因及合理性。

1、发行人各类主要产品毛利率列示

发行人各类主要产品毛利率及主要因素情况如下：

销售产品	期间	销售数量 (万台、吨)	收入		成本		毛利率 (注)
			金额(万元)	销售平均单价(元/台、元/吨)	金额(万元)	单位平均成本(元/台、元/吨)	
登高器具	2021年度	313.58	91,443.56	291.61	69,905.17	222.93	23.55%
	2020年度	296.67	79,665.03	268.53	58,672.15	197.77	26.35%
	2019年度	229.34	61,528.91	268.28	44,756.33	195.15	27.26%
铝型材	2021年度	8,897.83	21,069.44	23,679.31	18,316.15	20,584.98	13.07%
	2020年度	10,545.83	19,602.72	18,588.12	17,387.52	16,487.58	11.30%
	2019年度	13,502.16	24,802.24	18,369.09	21,766.90	16,121.04	12.24%
散热器	2021年度	9.31	1,732.42	186.13	1,290.51	138.65	25.51%
	2020年度	—	—	—	—	—	—
	2019年度	—	—	—	—	—	—
合计	2021年度	—	114,245.41	—	89,511.83	—	21.65%
	2020年度	—	99,267.75	—	76,059.67	—	23.38%
	2019年度	—	86,331.15	—	66,523.23	—	22.94%

注：2021年度、2020年度成本均已剔除计入主营业务成本中的运输及仓储费的影响，以保持毛利率分析口径一致。

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 22.94%、23.38%和 21.65%，2019-2020 年呈小幅上涨趋势，主要系公司登高器具类产品销售占比提升所致，2021 年度主营业务毛利率有所回落，主要系铝价快速上涨以及美元兑人民币平均汇率降低导致。登高器

具毛利率分别为 27.26%、26.35%和 23.59%，铝型材业务毛利率分别为 12.24%、11.30%和 13.35%，整体呈现为登高器具产品毛利率先增长后下降，铝型材产品毛利率先下降后上升的趋势。

发行人毛利率受平均单位售价及平均单位成本变动的综合影响。由于散热器产品为发行人 2021 年下半年新增业务，暂无毛利变动，故以下分别对登高器具产品、铝型材产品平均销售单价及平均单位成本变动进行具体分析。

2、登高器具产品毛利率变动的主要因素分析

报告期内，登高器具产品单位售价及单位成本对毛利率变动的影响情况分别如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产品毛利率	23.55%	26.35%	27.26%
毛利率变动	-2.80%	-0.91%	1.30%
单位售价（元/台）	291.61	268.53	268.29
单位售价对毛利率的影响	6.57%	0.06%	-1.15%
单位成本（元/台）	222.93	197.77	195.15
单位成本对毛利率的影响	-9.37%	-0.98%	2.45%

注 1：单位售价变动对毛利率的影响=本期毛利率-（上期平均售价-本期单位成本）/上期平均售价；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=（上期平均售价-本期单位成本）/上期平均售价-上期毛利率；

（1）单位售价变动分析

报告期内，公司登高器具单位售价分别为 268.28 元/台、268.53 元/台和 291.61 元/台，单位售价的变动对毛利率的影响分别为-1.15 个百分点、0.06 个百分点、6.57 个百分点，即 2019 年单位售价的下降使得毛利率下降 1.15%、2020 年单位售价略微上涨使得毛利率上升 0.06%、2021 年单位售价的上升使得当期毛利率上升 6.57%，单位售价波动主要受产品销售结构、产品销售定价等综合因素影响，具体分析如下：

单位：元/台

登高器具细分类别	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	毛利率（%）	收入占比（%）	单位售价	毛利率（%）	收入占比（%）	单位售价	毛利率（%）	收入占比（%）	单位售价
铝梯	23.19	73.73	287.68	24.51	72.25	262.22	26.06	68.44	249.14

登高器具细分类别	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	毛利率 (%)	收入占比 (%)	单位售价	毛利率 (%)	收入占比 (%)	单位售价	毛利率 (%)	收入占比 (%)	单位售价
铝工作台	23.95	17.29	199.60	31.38	17.68	182.59	28.42	18.66	190.34
其他铝制品	25.80	8.98	—	30.74	10.06	—	31.95	12.90	—
小计	23.55	100.00	295.19	26.35	100.00	268.53	27.26	100.00	268.28

① 产品销售结构

公司登高器具产品种类及型号众多，产品多为客户的定制化产品，受设计复杂程度、加工难度、产品构造等因素影响，不同产品、相同产品不同型号之间产品毛利率不甚相同，因此公司毛利率整体水平受当年度产品销售结构影响较大。报告期内，公司铝梯业务销售收入分别为 42,108.30 万元、57,561.04 万元和 67,418.87 万元，占当年度登高器具收入比例为 68.44%、72.25%和 73.73%，占比逐年提高，为登高器具类产品收入及公司主营业务收入增长的重要来源。2019 年度开始，公司向 Werner 销售的 4 合 1 多功能梯销售数量逐步增加，销售占比逐年提高，但因其销售单价较 Tricam 的组合梯低，导致 2019 年平均单位售价有所降低。Werner 客户于 2020 年度内实现产品放量销售，导致 2020 年起铝梯销售占比再度提高。

② 产品销售定价

在公司登高器具和型材类产品生产中，铝作为重要原材料，其价格波动对公司产品定价影响显著。公司登高器具产品定价策略为“成本加成”，主要价格确认基础均为“铝锭价格”，因此铝锭市场价格波动幅度、波动频率会对公司收入产生较为明显的影响。

整体而言，公司主要登高器具客户定价基准更新周期不甚相同，导致基准铝价与市场价格存在较为明显的差异，列示公司主要登高器具客户 Tricam、Werner、Pica 客户定价依据如下：

序号	客户名称	定价依据
1	Tricam	基准价格由成本加成的方式形成，以每个季度最后一个月份的当月 5 日的期货价格，作为下个季度执行的基准铝价，铝价主要按照上海期货的未来三个月份的期货均价，汇率牌价参照当天工商银行的牌价。

序号	客户名称	定价依据
2	Werner	基准价格由成本加成的方式形成，以每个季度的铝锭均价作为下个季度执行的基准铝价，如果新价格和老价格变化幅度低于 2.5%，价格不做调整；如果新价格和老价格变化幅度高于 2.5%，则执行新价格。从 2021 年第二季度开始，Werner 的定价方式调整为：每季度最后一个月份的当月 22 日铝价作为下个季度执行的基准铝价，如果新价格和老价格变化幅度低于 2.5%，价格不做调整；如果新价格和老价格变化幅度高于 2.5%，则执行新价格。
3	Pica	基准价格由成本加成的方式形成，以每月 5 日的铝锭现货价格作为下个月执行的基准铝价，铝价主要参照当天长江现货铝价，汇率牌价主要参照当天的中国银行/工商银行的牌价。

公司对 Pica 的单位售价对铝价波动反应略微滞后但相对最为迅速，Tricam 销售定价相对滞后，铝锭市场价格波动不明显时对 Werner 的销售定价整体保持稳定，在市场价格单向变动时其滞后性最为明显。根据长江有色金属网上的数据统计，2021 年度铝锭均价较 2019 年、2020 年同期铝锭均价上涨幅度分别为 39.13%、33.22%，平均涨幅为 36.18%，但由于产品定价策略，导致公司 2021 年度单位售价对毛利率的影响仅为 6.57%。

(2) 单位成本变动分析

将上述单位成本变动对毛利率变动的的影响细化到单位成本各组成部分，列示如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产品毛利率	23.55%	26.35%	27.26%
毛利率变动	-2.80%	-0.91%	1.3%
单位成本对毛利率的影响	-9.37%	-0.98%	2.45%
其中：单位直接材料对毛利率的影响	-7.56%	-1.66%	3.10%
其中：单位直接人工对毛利率的影响	-1.81%	0.13%	0.10%
其中：单位制造费用对毛利率的影响	-0.00%	0.55%	-0.75%

报告期内，公司登高器具平均单位成本分别为 195.15 元、197.77 元和 222.93 元，且平均单位成本对毛利率的影响分别为 2.45 个百分点、-0.98 个百分点、-9.37 个百分点；即 2019 年单位成本的下降使得毛利率上升 2.45%、2021 年单位成本的上升使得毛利率下降 9.37%，单位成本波动主要受铝价波动、增值税进项税额不可抵扣金额的波动、国家层面的社保减免政策等综合因素影响，具体分析如下：

① 铝价波动

单位成本中直接材料占比为 82.9%、84.05%和 83.66%，因此铝价波动对公司成本变动影响较大。报告期内，铝型材平均采购单价为 16,123.22 元/吨、15,880.83 元/吨和 18,740.09 元/吨，变动比例为-0.37%、-1.50%、18.00%。因此 2021 年铝价的攀升导致单位成本对毛利率的影响呈现为-9.37%。

② 增值税进项税额不可抵扣金额的波动

报告期内，公司产品增值税税率由 17%逐步下调至 13%，公司主要产品出口退税率保持在 13%。报告期内，公司各年度进项税不可抵扣部分转入成本的金额分别为 371.60 万元、4.05 万元和 0 万元，呈明显下降趋势，因此 2019 年度进项税不可抵扣部分转入成本的金额大幅下降，导致单位成本对毛利率的影响呈现为 2.45%。

② 国家层面的社保减免政策

2020 年 2 月 22 日，人力资源社会保障部、财政部和税务总局联合出台了《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》[人社部发[2020]11 号]，自 2020 年 2 月起，各省、自治区、直辖市（除湖北省外）及新疆生产建设兵团可根据受疫情影响情况和基金承受能力，免征中小微企业三项社会保险单位缴费部分，免征期限不超过 5 个月。2020 年 6 月，相关部委出台《关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》[人社部发[2020]49 号]，延长上述社保减免政策至 12 月底。2020 年度为减少新冠疫情因素对制造业影响程度，国家层面出台社保减免政策，公司累计因此减少当年度社保缴纳金额为 899.02 万元，降低了公司单位人工成本，有助于提高当年度毛利率水平。

③ 用工补贴增加的影响

2021 年度单位直接人工的波动使毛利率下降 1.81 个百分点，主要原因为：①2021 年取消了 2020 年社保减免优惠政策；②报告期人均工资整体呈上涨趋势；③公司响应吴中区政府发布《关于做好 2021 年元旦春节新冠肺炎疫情防控指南》：“提倡春节期间在吴务工人员留在吴中过节”的号召，公司为春节期间留苏工作的正式员工及劳务派

遣员工发放了留苏补贴，且公司为减缓疫情对用工的流失程度，给予员工的留苏补贴及其他用工补贴较大；④当期劳务派遣员工使用较多，其小时工资较上年增长 33.62%，并且登高器具的单位成品耗用工时较上年度也有一定增长；综合上述因素，导致人工费用较上期有较大幅度增长。

3、铝型材产品毛利率变动的主要因素分析

报告期内，铝型材产品单位售价及单位成本对毛利率变动的情况分别如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产品毛利率	13.07%	11.30%	12.24%
毛利率变动	1.77%	-0.94%	-0.87%
平均售价（元/台）	23,679.31	18,588.12	18,369.09
平均售价对毛利率的影响	23.81%	1.06%	0.67%
单位成本（元/台）	20,584.98	16,487.58	16,121.04
单位成本对毛利率的影响	-22.04%	-2.00%	-1.54%

注 1：平均销售单价变动对毛利率的影响=本期毛利率-（上期平均售价-本期单位成本）/上期平均售价；

注 2：平均单位成本变动对毛利率的影响=（上期平均售价-本期单位成本）/上期平均售价-上期毛利率

报告期内，公司铝型材业务毛利率分别为 12.24%、11.30%和 13.07%，2019-2020 年度略有下降，主要受报告期内铝产品价格不断攀升、下游产品竞争加剧以及产品内部销售结构影响所致。2021 年度铝型材毛利率上升，主要原因系公司削减了毛利率较低、销量较大的客户，并且加强采购管理，在接到销售订单时立刻锁定铝价，降低原材料价格不断攀升对产品成本的不利影响。因此，2021 年度铝型材毛利率有所提升。

（1）单位售价变动分析

报告期内，公司铝型材产品单位售价分别为 18,369.09 元/吨、18,588.12 元/吨和 23,679.31 元/吨，单位售价的变动对毛利率的影响分别为 0.67 个百分点、1.06 个百分点、23.81 个百分点，即 2019 年单位售价的略微上涨使得毛利率上涨 0.67%、2020 年单位售价略微上涨使得毛利率上升 1.06%、2021 年单位售价的上升使得当期毛利率上升 23.81%，公司铝型材产品单位售价波动主要受产品销售结构、产品销售定价等综合因素影响。

①产品销售结构

发行人产品销售结构，主要受铝型材境内外销售结构调整的情况影响，具体分析如下：

单位：万元

期间	销售类型	收入	成本	销售占比	毛利率
2021 年度	内销	18,919.89	16,636.15	89.80%	12.07%
	外销	2,149.55	1,680.01	10.20%	21.84%
	合计	21,069.44	18,316.15	100.00%	13.07%
2020 年度	内销	18,207.14	16,302.59	92.88%	10.46%
	外销	1,395.58	1,084.93	7.12%	22.26%
	合计	19,602.72	17,387.52	100.00%	11.30%
2019 年度	内销	23,063.16	20,340.70	92.99%	11.80%
	外销	1,739.07	1,426.19	7.01%	17.99%
	合计	24,802.24	21,766.90	100.00%	12.24%

公司内销类型材毛利率水平为 11.80%、10.46%和 12.07%，报告期内毛利率水平呈现先下降后上升的情形。公司内销类型材产品客户相对较为分散，主要客户为开宝金属、苏州天梭、苏州大用、大福自动搬运等，公司型材类内销收入及毛利水平下降主要系公司客户大福自动搬运的产品销售收入及毛利水平持续下降所致。同时，2021 年度内销毛利率上升，主要由于①2021 年公司削减了毛利率较低、销量较大的太阳能行业客户等，②对内销客户而言，定价方式采用“铝价+加工费：铝价采用当日长江有色金属网的铝锭价，加工费根据技术部的核价确定。”，公司将原材料价格上涨的压力转移至下游客户的能力较强，同时在获得客户订单时点时加强采购管理，最大程度的降低了铝价攀升对产品成本的不利影响。故内销型材的毛利率有所上升。

公司外销毛利率水平为 17.99%、22.26%和 21.84%，报告期内毛利率水平呈现先降后升再降的趋势，且远高于内销类产品毛利率。公司型材类产品外销客户主要为 Bi-silque, S.A.，采购产品类型均为碱砂银白裁剪类氧化型材，较素材类产品工艺相对复杂，因此产品毛利率相对较高。由于该客户 2019 年起终端客户订单量减少，导致其向发行人的采购数量减少，外销的销售占比明显下降。2021 年，发行人对 Bi-Silque,S.A 的依

赖程度降低，积极拓展新的外销客户，型材境外销售额有所回升。同时由于 2021 年度铝锭价上涨幅度较大导致了外销客户由于定价滞后性导致毛利率略微降低。

(2) 单位成本变动分析

将上述单位成本变动对毛利率变动的的影响细化到单位成本各组成部分，列示如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产品毛利率	13.07%	11.30%	12.24%
毛利率变动	1.77%	-0.94%	-0.87%
单位成本对毛利率的影响	-22.04%	-2.00%	-1.54%
其中：单位直接材料对毛利率的影响	-21.10%	-1.42%	-0.79%
其中：单位直接人工对毛利率的影响	-0.49%	-0.23%	-0.13%
其中：单位制造费用对毛利率的影响	-0.46%	-0.34%	-0.62%

在公司登高器具和型材类产品生产中，铝作为重要原材料，其价格波动对公司产品定价影响显著。公司铝型材产品定价策略为“成本加成”、型材类产品定价策略为“铝价+加工费”，主要价格确认基础均为“铝锭价格”，因此铝锭市场价格波动会对公司收入产生较为明显的影响。

(二) 结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明发行人登高器具产品与选取的可比公司主要产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析；并进一步结合竞争对手、同行业可比公司与发行人在原材料、产品用途、技术参数及客户群体方面的异同进一步分析说明发行人产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。

1、结合产品特性、具体应用领域、主要下游客户情况等说明发行人登高器具产品与选取的可比公司主要产品是否可比；如不可比，请重新选取可比公司可比产品进行分析

(1) 登高器具行业

由于发行人所在登高器具行业的可比公司均为非公众公司，相关信息来源较为局限，但是从目前可获知的公开信息看，发行人在收入规模、成立时间、工艺组成等角度，均处于行业较靠前的位置。

由于发行人所在登高器具的细分行业可比数据较为缺乏，因此结合发行人的产品类别、应用领域、销售区域以及客户业务范围，将发行人的可比公司选取范围扩大至出口业务为主的工具类相关公司，各工具类公司的基本情况如下：

结合发行人的登高器具的生产、销售模式，选取具有相对可比性的企业进行比较，具体比较情况如下：

名称	成立时间	主要产品	产品认证	营业规模	客户分布	生产工艺
杭州巨星科技股份有限公司	2001年	手动工具、激光产品、服务机器人等产品	—	2020年销售收入 85.44 亿人民币；	欧美大型建材五金超市、大型百货连锁超市、全球工业企业工具供应商、欧美专业汽配连锁等	—
宁波大叶园林设备股份有限公司	2006年	割草机、打草机/割灌机、其他动力机械及配件	主要产品通过多项国际进口认证	2020年销售收入 10.01 亿人民币；	产品销往全球 50 多个国家和地区	—
发行人	1999年	铝梯、工作台等登高器具产品	产品获得日本安全协会 SG 认证、欧洲 GS 认证，符合美国 ANSI14 系列标准。	2020年销售收入约 10 亿元人民币；	产品销往美国、日本、英国、瑞典、韩国、智利等近 20 个国家和地区	挤压-组装

①杭州巨星科技股份有限公司

该公司成立于 2001 年，于 2010 年在深圳证券交易所上市，公司专业从事手动工具、激光产品、服务机器人等产品研发、生产和销售智能装备企业，技术水平居行业前列，是目前国内手工具行业的龙头企业。2020 年该公司实现营业收入 85.44 亿元（数据来源：巨星科技 2020 年年度报告）。

②宁波大叶园林工业股份有限公司

该公司成立于 2006 年，于 2020 年在深圳证券交易所上市，公司专业从事割草机、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，产品主要销往国外发达国家和地区。2020 年该公司实现营业收入 10.01 亿元（数据来源：大叶股份 2020 年年度报告）。

巨星科技主要从事手动工具、手持式电动工具等工具五金产品的研发、生产和销售。其生产和销售的工具五金产品主要用于家庭、制造加工业、建筑业、房屋维修业和汽车修理业等领域，主要作为辅助工具使用，与公司登高器具产品使用用途相似。下游客户同样主要面向欧美大型终端商，如美国 LOWES、HOME DEPOT 等，因此巨星科技的产品应用领域、下游客户、经营模式等方面与公司之间相似度较高，具有业务层面的可比性；大叶股份主要从事割草机、打草机/割灌机研发设计、生产制造和销售，主要采用 ODM 方式为境外著名园林机械企业提供加工生产，产品主要应用于家庭和工业等领域的庭院和草坪修剪。与公司产品相类似，境外居民在居家期间同样对园艺修剪和整修存在长期稳定需求，因此大叶股份与公司之间存在业务层面的可比性。

因此，从公司的成立时间、产品类别、产品认证、经营规模、客户分布区域等角度看，发行人的与巨星科技、大叶园林之间具有一定的可比性，尤其是与大叶园林之间的可比性更强。

2、进一步结合竞争对手、同行业可比公司与发行人在原材料、产品用途、技术参数及客户群体方面的异同进一步分析说明发行人产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

在目前上市公司中，尚无完全与公司在业务模式、产品结构、下游客户完全可比的上市公司，因此在登高器具业务方面主要选取产品应用领域、使用场景、经营模式相似和产品非标定制化程度较高的外销型上市公司进行比较；在型材业务方面，选取国内与公司型材业务相近的上市公司进行比较。

（1）登高器具

发行人与同行业可比公司在细分产品的原材料、产品用途、技术参数或主要工艺及客户群体方面的比较情况如下：

公司名称	主要产品类型	主要原材料	产品用途	技术参数或主要工艺	客户群体
巨星科技	手动工具、激光产品、服务机器人等产品	—	主要用于家庭住宅维护、建筑工程、车辆维修保养、机器人及自动化、地图测量测绘、个人防护等领域。	—	欧美大型建材五金超市、大型百货连锁超市、全球工业企业工具供应商、欧美专业汽配连锁等
大叶股份	割草机、打草机/割灌机、其他动力机械及配件	发动机及组件、五金件、塑料粒子、锂电池及组件、电器件、钢材、包装材料、电机、变速箱等	—	—	产品销往全球 50 多个国家和地区
公司	铝梯、工作台等登高器具产品	铝型材、塑料粒子	—	下料加工、精加工、表面处理、部装、总装、检测、包装	产品销往美国、日本、英国、瑞典、韩国、智利等近 20 个国家和地区

注：大叶股份产品以整机为主、配件为辅

发行人登高器具主营业务毛利率与同行业可比公司毛利率对比

公司名称	上市代码	2021 年度	2020 年度	2019 年度
巨星科技	002444	—	30.53%	32.59%
大叶股份	300879	—	19.19%	22.42%
平均值		—	24.86%	27.50%
公司		23.59%	26.35%	27.26%

报告期内，公司登高器具毛利率水平与同行业可比公司均值基本接近，低于巨星科技但高于大叶股份的毛利率水平。而就单个产品而言，国内目前尚无以登高器具类产品的研发、生产和销售为主业的同行业上市公司，登高器具类产品相对于传统型材应用类产品因其技术含量高、设计复杂等特点，毛利率水平高于型材类同行业公司。

(2) 铝型材

发行人与同行业可比公司在细分产品的原材料、产品用途、技术参数或主要工艺及客户群体方面的比较情况如下：

公司名称	主要产品类型	主要原材料	产品用途	技术参数或主要工艺
闽发铝业	建筑型材、工业型材，且建筑型材为主	铝锭	工业铝型材主要用于电子电器、太阳能、5G 基站建设、新能源汽车用铝、交通运输、家居、卫浴用品、	熔铸、挤压、表面处理、深加工

公司名称	主要产品类型	主要原材料	产品用途	技术参数或主要工艺
			体育用品等	
豪美新材	建筑型材、工业型材，且建筑型材为主	铝锭、铝棒	特种集装箱、散热器、自动化设备结构件、光伏支架、篷房、绿色铝模板、硬质合金零部件等领域，汽车轻量化领域	熔铸、挤压、表面处理、深加工
鑫铂股份	工业型材	铝棒	新能源光伏、轨道交通、汽车轻量化、医疗及电子电器等行业	挤压、表面处理、深加工
公司	工业型材	铝棒	铝型材主要产品涉及工业用太阳能光伏型材、流水线型材、展示器材、轨道交通型材、散热器型材等多领域	挤压、表面处理、深加工、组装

发行人铝型材主营业务毛利率与同行业可比公司毛利率对比：

公司名称	上市代码	2021 年度	2020 年度	2019 年度
闽发铝业	002578	7.85%	9.43%	10.40%
豪美新材	002988	12.02%	14.82%	16.74%
鑫铂股份	003038	13.04%	15.98%	16.77%
平均值		10.96%	13.41%	14.63%
公司		13.07%	11.30%	12.24%

2019-2020 年度，公司铝型材业务毛利率略低于同行业可比公司毛利率，主要原因为应用市场差异、规模较小、无熔铸环节等所致；2021 年度，公司铝型材毛利率高于闽发铝业毛利率、略高于鑫铂股份毛利率，主要原因为①公司削减了毛利率较低、销量较大的客户。②公司加强了采购管理，在接到销售订单时立刻锁定铝价，降低原材料价格不断攀升对产品成本的不利影响。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、访谈公司主要业务负责人，了解不同产品毛利率水平有差别的主要原因；访谈公司财务负责人，了解各类产品的成本核算方式；

2、获取公司报告期内分产品毛利率的变动情况，结合主要产品的市场环境情况，上下游市场情况等，分析毛利率变动原因是否合理，是否符合市场趋势，是否存在异常波动情况；

3、获取公司报告期内收入成本明细表，获取公司两类主营业务产品信息，对铝型材销售、登高器具销售的毛利率进行分析，核查变动情况、差异原因及合理性；

4、对公司境内外销售、不同销售模式按照分产品类别、分客户等进行毛利率分析，了解差异的原因及合理性；

5、取得了报告期内公司主营业务成本明细，量化分析原材料价格变动、人工成本、制造费用的变动对毛利率的影响情况。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、从公司的成立时间、产品类别、产品认证、经营规模、客户分布区域等角度看，发行人的与所选可比公司巨星科技、大叶园林之间具有一定的可比性。

2、公司主要产品毛利率与同行业上市公司毛利率差异主要系下游客户、产品特性、销售定价、成本结构不同等原因导致，毛利率存在差异具有合理性。

3、公司已结合产品销售结构、产品定价、产品成本构成等差异，补充说明不同产品毛利率差异的原因和合理性；

4、公司主营业务毛利率对原材料采购价格变化有一定敏感度，存在因原材料价格波动导致公司毛利率下滑的风险，公司已披露相关风险。

《问询函》15.关于应收账款、应收票据和应收款项融资

申请文件显示：

(1) 报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 11,922.21 万元、11,092.54 万元、10,291.04 万元和 9,643.47 万元。报告期各期末，应收账款账龄在一年以内的余额占比达 99%以上。报告期内，发行人应收账款周转率高于行业均值，分别为 8.45 次、7.13 次、8.81 次和 5.50 次。

(2) 报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资合计分别为 11,922.21 万元、11,156.73 万元、10,291.04 万元和 9,643.47 万元。

(3) 报告期内，公司根据应收账款的可回收性为判断基础确认坏账准备，坏账准备余额分别为人民币 531.84 万元、806.04 万元、787.00 万元、829.89 万元。

(4) 报告期各期末，公司终止确认的银行承兑汇票金额分别为 922.37 万元、51.77 万元、301.83 万元和 50.49 万元。

请发行人说明：

(1) 报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性，2021 年 1-6 月应收账款周转率大幅下降的原因。

(2) 新冠疫情、贸易政策变化对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明是否需单项计提坏账准备及相关判断依据合理性。

(3) 报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据；公司以汇票作为结算方式与同行业可比公司比较情况，如存在差异，请分析差异原因；报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况。

(4) 发行人制定应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策的依据，按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据。

(5) 发行人报告期各期末银行承兑汇票终止确认的依据及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；发行人对收取的银行及商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 在客户款项结算中以承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等。

(2) 对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分。

回复：

一、发行人说明

(一) 报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，差异原因及合理性；报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性，2021年1-6月应收账款周转率大幅下降的原因。

1、报告期各期应收账款余额变动幅度与当期营业收入变动是否匹配，差异原因及合理性

报告期各期，发行人应收账款余额变动与当期营业收入变动情况比较如下：

单位：万元

项目	2021年度 2021年12月31日		2020年度 2020年12月31日		2019年度 2019年12月 31日
	金额	变动	金额	变动	金额
应收账款余额	17,110.89	54.19%	11,097.08	-6.59%	11,879.54
营业收入	116,356.93	14.97%	101,210.61	15.34%	87,752.99
应收账款占比	14.71%	—	10.96%	—	13.54%

根据上表，2020 年度，发行人应收账款余额下降约 6.59%，而发行人营业收入增长约 15.34%。营业收入的增长主要是发行人外销业务登高器具收入的增长，而外销客户整体付款信用较好，因此应收账款的增长幅度小于营业收入的增长幅度。2021 年度，发行人应收款项余额与营业收入均呈现增长趋势，其中营业收入增长约 14.97%，而应收账款余额增加约 54.19%。公司主要客户 Werner 的回款速度相对于报告期其他年度偏慢，同时 Spartner 和 Firstronic LLC 等新开发客户带来的应收账款余额增加。

发行人主要客户的 2019 至 2021 年度收入金额和周转天数情况如下：

单位：万元、次

类型	客户名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主要外销客户	Tricam	收入金额	47,585.31	39,095.20	30,277.66
		周转天数	31.70	31.40	46.15
	Werner	收入金额	25,623.38	26,704.70	15,323.06
		周转天数	64.75	52.47	76.58
	Pica	收入金额	11,156.84	9,475.13	10,959.49
		周转天数	0.07	4.25	8.96
	Wing	收入金额	978.06	721.53	2,311.11
		周转天数	59.85	97.57	46.92
	Bi-Silque,S.A.	收入金额	1,422.87	1,058.48	1,423.74
		周转天数	195.87	196.85	177.63
	Spartner	收入金额	1,905.99	—	—
		周转天数	55.21	—	—
	Firstronic LLC	收入金额	1,114.06	—	—
		周转天数	129.23	—	—
主要内销客户	苏州天梭电梯	收入金额	2,765.25	1,664.28	1,594.35
		周转天数	95.64	86.51	36.87
	上海敦品铝业	收入金额	1,388.58	708.20	114.87
		周转天数	44.31	69.52	98.55
	常熟市开宝金属	收入金额	0.00	2,072.27	3,287.73
		周转天数	—	49.23	41.79
	大福自动搬送设备	收入金额	1,119.69	1,195.11	2,104.59
		周转天数	25.49	39.66	24.94

从上表可知，2019 至 2021 年度，发行人外销客户的收入金额增长分别为 16,759.98 万元和 12,731.46 万元，是发行人收入增长的主要原因；主要内销客户收入金额减少分别为 1,461.68 万元和 366.34 万元。应收账款周转方面，主要外销客户 Tricam 和 Pica 自 2019 至 2021 年度的收入每月分布情况不存在明显差异，而收入周转天数缩短，回款速度加快，带动应收账款余额水平降低。主要外销客户 Werner 于 2021 年度应收账款周转天数增加，主要系发行人于 2021 年度 11 至 12 月份确认收入的金额高于 2020 年度 11 至 12 月份，并且 Werner 用于收取发行人结算邮件的指定邮箱曾在 2021 年底至 2022 年 3 月期间出现故障，未及时收取发行人发出的结款信息及其附件，导致其与发行人结算货款的时间推迟。外销客户 Spartner 和 Firstronic LLC 的应收账款周转率较慢，至 2021 年末有较大比例款项尚未回款。截至 2022 年 3 月底，Werner、Spartner 和 Firstronic LLC 的应收账款回款率合计已达到 92.28%。

2、报告期内发行人应收账款周转率变动原因及合理性

报告期内，发行人应收账款周转率分别为 7.13 次、8.81 次和 8.25 次，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日		2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日		2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日
	金额	变动	金额	变动	金额
应收账款余额	17,110.89	54.19%	11,097.08	-6.59%	11,879.54
营业收入	116,356.93	14.97%	101,210.61	15.34%	87,752.99
应收账款周转率	8.25		8.81		7.13

根据上表，2020 年末应收账款周转率较 2019 年末上升，主要系发行人外销登高器具收入的增长带动营业收入水平提升，同时外销客户应收账款账期整体较短，降低了应收账款余额，应收账款周转率增大。报告期内，发行人客户多为行业内优质企业，资金实力强、信用良好，且发行人自身对销售回款实施严格管理，应收账款回收及时，因此应收账款周转率变动原因合理。

3、2021 年 1-6 月应收账款周转率大幅下降的原因

报告期内，发行人同行业可比上市公司的应收账款周转率具体情况如下：

公司名称	2021 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
巨星科技	—	3.23	6.83	5.70
大叶股份	—	3.55	3.70	3.81
闽发铝业	5.70	3.09	6.22	6.15
豪美新材	4.74	2.39	4.04	3.91
鑫铂股份	4.85	2.75	4.53	4.36
平均数	5.10	3.00	5.06	4.79
发行人	8.25	5.50	8.81	7.13

注：发行人 2021 年 1-6 月应收账款周转率为按 2021 年半年的营业收入计算，故 2021 年 1-6 月应收账款周转率与报告期内其他各期应收账款周转率之间不具可比性。

根据上表，发行人与同行业可比上市公司 2021 年 1-6 月应收账款周转率均呈现下降趋势，若将 2021 年 6 月 30 日应收账款周转率转化为年化口径，则应收账款周转率为 11.00，较 2020 年有所增长，主要是年化口径下发行人 2021 年收入较 2020 年增加，而应收账款余额降低。

（二）新冠疫情、贸易政策变化对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析并说明是否需单项计提坏账准备及相关判断依据合理性。

1、新冠疫情、贸易政策变化对应收账款回款的影响

（1）新冠疫情对应收账款回款的影响

新冠疫情对发行人应收账款回款产生了一定的积极影响。海外新冠疫情加剧导致海外消费者旅游、电影、聚会等人员聚集型消费方式受到限制，居家时间延长，有动力和精力对室内外家居进行改造升级，显著提高了对登高器具等改造升级相关设备的采购需求，带动发行人外销登高器具收入增长，境外收入金额及占收入总额比例均升高。而外销客户相比内销客户，其应收账款账期更短，因此在收入增长的同时应收账款回款速度加快。发行人预计，如短期内疫情因素得不到有效缓解，海外消费者对于

登高器具类产品需求依旧旺盛，销售业绩仍会进一步增长，进一步提高应收账款回款效率。

(2) 贸易政策变化对应收账款的影响

贸易政策变化对发行人应收账款回款无显著影响。2018年3月22日，美国总统特朗普在白宫签署总统备忘录，宣布基于对中国发起的“301 贸易调查”对从中国进口的约 600 亿美元商品加征关税，以扭转对华贸易赤字局面,正式开始中美贸易战。报告期内，美国主要客户 Tricam、Werner 等就加征关税等与发行人进行了非正式的交流与谈判，发行人作为国内为数不多的专业登高器具生产公司，在产品定价方面具备一定的议价能力，经过多轮协商，最终发行人未因为加征关税事项承担额外成本费用或降低销售价格。报告期内，发行人主要客户 Tricam 销售金额为 30,277.66 万元、39,095.20 万元和 47,585.31 万元，Werner 客户销售金额 15,323.06 万元、26,704.70 万元和 25,623.38 万元，整体销售规模呈现上涨趋势。Tricam 和 Werner 的应收账款周转天数在 45 天和 60 天左右，未受到中美贸易战影响。

2、主要应收账款客户资信情况

报告期内，发行人登高器具的客户主要包括 Tricam、Werner、Pica 等全球知名的梯具品牌商，铝型材产品的客户主要包括大福自动搬送设备（苏州）有限公司、东野精机（昆山）有限公司、苏州天梭电梯有限公司、欧司朗彩显特种光源（昆山）有限公司等。主要客户情况如下：

客户名称	客户简介	收入情况
Tricam	Tricam 为美国知名的登高器具品牌商，成立于 1988 年，1990 年注册为股份有限公司，注册地在美国，主营业务为登山和汽车配件产品制造，主要产品包括家用梯凳和梯子、轻型草坪和花园推车以及零件等，经营多个品牌，包括 Easy Reach by Gorilla Ladders、Farm & Ranch、Gorilla Carts 等；产品主要从中国进口，并在美国进行销售，下游客户是 Home Depot、Lowe's 等优势渠道。	2021 年营业收入 2.75 亿美元。
Werner	Werner 成立于 1922 年，2007 年注册成为股份有限公司，注册地址在美国，主营业务为露营设备生产分销业务，是梯具行业是全球知名品牌，其在美国、墨西哥和越南都有工厂，并且收购了欧洲和澳洲的梯具公司，目前是全球排名靠前的梯具供应商。	根据中国信保资信报告显示，Werner 于 2019 财年销售收入为 55,383 万美元。

客户名称	客户简介	收入情况
Pica	Pica 为日本知名的登高器具品牌商，其创建于 1961 年，社长为坂口守正，员工人数约为 265 人，注册金为 9,500 万日元，注册地在日本,2019 财年销售额约为 106.9 亿日元（6.74 亿人民币），主要面向日本市场。日本的登高器具行业相对集中，pica 在日本的市场占有率约为三分之一左右。	根据中国信保资信报告显示，Pica 于 2018-2020 财年销售收入为 90.52 亿、98.00 亿和 106.98 亿日元。
大福自动搬送设备（苏州）有限公司	成立于 2012 年 11 月，是日本株式会社大福（东京证券交易所股票代码：6383）的全资子公司，从事自动化搬运设备、物流设备、控制装置及自动化控制系统的研发、设计、制造。日本株式会社大福成立于 1937 年，始终致力于提升其在物料搬运领域的专业知识，在制造、物流和服务行业为众多客户提供专业的自动化存储、运输、分拣与拣选系统解决方案。目前，大福已在 26 个国家和地区设立了办事处和生产基地，在物料搬运行业连续七年位居世界第一。	日本株式会社大福 2018 年至 2021 年 1-6 月营业收入：（日元） 4,594.86 亿， 4,436.94 亿， 4,739.02 亿， 2,434.22 亿。
东野精机（昆山）有限公司	东野精机（昆山）有限公司成立于 2010 年，为客户提供自动化设备研发、设计、制造，提供模块化装配平台及铝挤型机械架构。东野精机最终控制方为易发精机股份有限公司（台湾股票交易所股票代码：6425）。易发精机股份有限公司成立于 1988 年，总部位于台湾桃园市。公司在台湾研究、开发、制造和销售工业加工设备和设备组件，系高科技产业制程设备整合开发领导者。此外，公司提供智能工厂的集成服务。	东野精机 2018 年至 2021 年 1-6 月营业收入（新台币） 19.53 亿、 14.35 亿、 13.54 亿、 8.71 亿。
苏州天梭电梯有限公司	公司成立于 2013 年，由新加坡 TRANS VENTURE PTE（持股比例 25.85%）参与投资设立，是一家别墅电梯、家用电梯的专业设计与制造商。经过多年的经验积累，苏州天梭电梯已经发展成为国际化公司，销售和售后服务网络覆盖全球。天梭家居电梯 TRANS 把投资集中在中国，建立研发和制造中心，以及独特的 5S 实体店营销模式，给中国用户提供高质量的产品和服务。苏州天梭电梯在国内拥有超过 100 家展示厅，在马来西亚、越南亦开设旗舰店。	营业收入 1 亿元人民币以上。
欧司朗彩显特种光源（昆山）有限公司	欧司朗（股票代码：SOR.DY）是世界两大照明生产商之一，向全球 140 多个国家提供 5000 多种欧司朗光源及照明系统。在 53 个国家直接设有欧司朗子公司或代表处，在 18 个国家共有 54 个生产基地。目前欧司朗分别在北京、上海、成都设立了分公司，在沈阳、西安、福州、武汉、重庆和郑州、昆山等地设立了分支机构。欧司朗产品已遍布 32 个省、市自治区。欧司朗于 2005 年在昆山成立了欧司朗彩显特种光源有限公司，主要生产、加工、开发和推广电光源产品，各类灯具及相关器材，开展公司产品安装、维修和售后服务及咨询服务。	欧司朗 2018 年至 2021 年 1-6 月营业收入（欧元） 41.15 亿、 34.64 亿、 30.39 亿、 16.67 亿

根据上表，报告期内，发行人主要客户营业规模较大，实力较强，资信情况良好。

3、分析并说明是否需单项计提坏账准备及相关判断依据合理性

报告期内，发行人根据《企业会计准则》的相关规定，结合实际经营情况制定了适当的应收账款坏账计提政策。报告期各期末，发行人严格遵照应收账款坏账计提政策的规定，并结合应收账款的账龄、客户偿付能力、期后还款情况计提应收账款坏账准备。对于需要判断是否需要单项计提坏账准备的应收账款，发行人执行如下政策：

发行人将期末余额中单项金额 100 万元（含 100 万元）以上的应收账款确定为单项金额重大的应收款项。对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。对于单项金额虽不重大但应收关联方款项或已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

发行人已经按照制定的应收账款坏账计提政策评价应收款项。报告期内，发行人账龄在 1 年以内应收账款余额占总额的比例分别为 99.72%、99.76%和 99.81%，主要客户信誉度较高，回款质量良好，不存在表明其发生减值的客观证据，经评价后判定不需要对其单项计提坏账准备；对于已有客观证据表明发生了减值的应收款项，发行人已经对其单项计提坏账准备。

报告期内，发行人单项计提坏账准备对应的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	坏账准备	计提比例	计提理由
苏州市特尔佳电子科技有限公司	134.51	134.51	100.00%	预计款项难以收回
昆山市天之衣精工机械设备有限公司	47.25	47.25	100.00%	预计款项难以收回
HARMONY FUTURE CORPORATION	58.27	58.27	100.00%	预计款项难以收回
合计	240.03	240.03	100.00%	—

苏州市特尔佳电子科技有限公司、昆山市天之衣精工机械设备有限公司账龄很长，且发行人不再与其有业务往来，发行人预计款项难以收回，因此于 2018 年 12 月 31 日

全额计提坏账准备；HARMONY FUTURE CORPORATION 应收账款超出信用期，且发行人不再与其有新的业务往来，发行人预计款项难以收回，因此于 2020 年 12 月 31 日全额计提坏账准备。

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人已对上述应收账款予以核销。

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人对账龄超过 1 年的应收账款计提坏账如下：

单位：万元

客户名称	余额	占 1 年以上应收账款余额的比例	计提坏账准备	
			计提金额	计提比例
淮安市恒兴光伏铝制品有限公司	8.07	24.72%	0.81	10.00%
宁波市海曙光之源五金制品有限公司	0.81	2.48%	0.08	10.00%
常州市友邦和盛展览器材有限公司	9.89	30.29%	9.89	100.00%
苏州吴盛光伏材料有限公司	8.67	26.55%	8.67	100.00%
江阴中晶新能源科技有限公司	3.48	10.66%	3.48	100.00%
常州市双杰机械设备厂	0.96	2.94%	0.96	100.00%
宁波市鄞州主力轴承有限公司	0.55	1.68%	0.55	100.00%
其他	0.22	0.68%	0.10	46.57%
合计	32.65	100.00%	24.54	75.19%

淮安市恒兴光伏铝制品有限公司与宁波市海曙光之源五金制品有限公司自 2021 年 7 月以来已陆续向发行人回款，其信用风险尚未发生显著变化，并且发行人已按信用风险组合对未回款部分计提坏账，并积极加强客户款项催收工作，因此不存在需要单独计提坏账准备的情形。对于常州市友邦和盛展览器材有限公司、苏州吴盛光伏材料有限公司、江阴中晶新能源科技有限公司、常州市双杰机械设备厂、宁波市鄞州主力轴承有限公司等公司，发行人已按信用风险组合全额计提坏账准备，不存在需要单独计提坏账准备的情形。

综上所述，新冠疫情对发行人应收账款回款产生了一定程度的积极影响，贸易政策变化对发行人应收账款回款无显著影响。发行人主要客户资信情况良好，信誉度较高，回款质量良好，发生坏账的可能性较低。账龄在 1 年以上且已计提坏账准备的应

收账款依据充分，而未单项计提坏账准备的应收账款对应的主要客户资信情况良好，相关款项收回风险较小。发行人应收账款单项计提坏账准备充分。

（三）报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据；公司以汇票作为结算方式与同行业可比公司比较情况，如存在差异，请分析差异原因；报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况。

1、报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据

（1）企业会计准则对金融资产的分类标准

依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十六条规定，企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为三类，即以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十七条规定，对于划分为以摊余成本计量的金融资产的，企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十八条规定，对于划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的，企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标；该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第十九条规定，以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，企业应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

依据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）的规定，企业用“应收票据”项目反映资产负债表日以摊余成本计量的、企业因销售商品、提供服务等收到的商业汇票，包括银行承兑汇票和商业承兑汇票；用“应收款项融资”项目反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据。

(2) 发行人应收票据和应收款项融资的划分情况

发行人在 2019 年 1 月 1 日前执行原金融工具准则，通过“应收票据”项目核算并列报收到的全部汇票。自 2019 年 1 月 1 日开始，发行人执行新金融工具准则，同时按照承兑人类别对收到的汇票进行划分：收到汇票的承兑人为“6+9”银行的，通过“应收款项融资”项目核算并列报，收到汇票的承兑人为“6+9”银行以外的其他商业银行及财务公司，通过“应收票据”项目核算并并列报。具体情况如下：

项目	票据类型	承兑人	信用等级
应收款项融资	银行承兑汇票	“6+9”银行，即： 6 家大型商业银行（中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行）； 9 家上市股份制商业银行（招商银行、浦发银行、中信银行、兴业银行、平安银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行）	较高
应收票据	银行承兑汇票 商业承兑汇票	“6+9”银行以外的其他商业银行及财务公司	较低

发行人根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133 号）的要求，并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等规定，结合公开信息披露的票据违约情况，依据承兑人的信用情况划分汇票，将承兑人为“6+9”银行的汇票确认为信用等级较高的汇票，将承兑人为“6+9”银行以外的汇票确认为信用等级较低的汇票。报告期各期末，发行人持有的应收票据和应收款项融资具体分类、金额及占比如下：

单位：万元

项目	票据类型	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收款项融资	银行承兑汇票	31.45	11.82%	—	—	64.19	2.72%
应收票据	商业承兑汇票	—	—	—	—	—	—

项目	票据类型	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	银行承兑 汇票	234.67	88.18%	953.43	100.00%	2,297.59	97.28%
	小计	234.67	88.18%	953.43	100.00%	2,297.59	97.28%
合计		266.12	100.00%	953.43	100.00%	2,361.78	100.00%

根据上表，报告期内发行人应收款项融资均为银行承兑汇票，承兑人属于“6+9”银行。应收票据中，银行承兑汇票承兑人为“6+9”银行以外的银行，商业承兑汇票由上海汽车集团财务有限责任公司出票。

发行人按照承兑人划分核算项目的具体依据如下：

汇票的合同现金流量特征为对本金和未偿付本金金额为基础的利息偿付，符合划分为应收票据或应收款项融资的条件中对合同现金流量特征的要求，因此在界定收到的汇票为应收票据或应收款项融资时，需结合发行人对汇票的业务管理模式。在业务管理中，发行人结合现金流量管理的需求，优先将票据背书转让用于支付供应商款项；当现金流量短缺时，发行人向银行进行票据贴现，在支付贴现利息后补充现金流以满足发行人日常经营管理所需（上述票据背书转让和贴现统称为出售金融资产）；当现金流量充足时，将相关票据持有至到期进行银行托收，从而获取相关合同现金流量。对于“6+9”银行的汇票，报告期内发行人出售金融资产涉及票据金额占各期收到票据金额的比例分别为 98.30%、100.00%和 80.61%。根据出售金融资产的比例可以看出，发行人出售金融资产对于实现发行人业务管理模式目标是不可或缺的，而非仅仅是附带性质的活动。而在账务处理环节，由于发行人已经将票据未来现金流量的合同权利全部转移其他方，也未发生过被追索的情况，并且“6+9”银行信用等级较高，到期后被追偿的风险较低，因此发行人在出售金融资产时在账面上对票据予以终止确认。而对于承兑人为“6+9”银行以外的汇票，由于其信用等级较低，发行人不因出售而将其终止确认为金融资产，因此以收取合同现金流量为目标的业务模式亦未发生改变。

综上所述，结合合同现金流量特征以及业务模式，发行人将承兑人信用等级较高的汇票划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报于“应收款

项融资”项目；将承兑人信用等级较低的汇票划分为以摊余成本计量的金融资产，列报于“应收票据”项目。

2、公司以汇票作为结算方式与同行业可比公司比较情况，如存在差异，请分析差异原因

报告期各期末，发行人与同行业可比公司期末承兑汇票余额占营业收入比例如下：

公司名称	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
巨星科技	—	0.24%	0.15%
大叶股份	—	—	—
闽发铝业	2.90%	4.27%	1.01%
豪美新材	9.05%	4.66%	3.67%
鑫铂股份	1.96%	1.45%	1.41%
平均数	4.64%	2.12%	1.25%
发行人	0.23%	0.94%	2.69%

根据上表，同行业可比公司中，除大叶股份外均存在使用承兑汇票结算货款的情况。由于各公司的业务市场、客户等情况存在差异，因此各期末票据余额占当期营业收入的比例有所不同。整体来看，发行人期末承兑汇票余额占营业收入的比例显著低于同行业平均水平，主要系发行人外销收入占比相对较高且客户付款方式以银行转账为主，因此票据余额占当期营业收入的比例很低。

3、报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况

报告期各期末，发行人应收票据和应收款项融资余额及期后回收情况如下：

单位：万元

期间	期末余额	期后托收	期后背书转让或贴现	期后回收率
2021年末	266.12	2.00	114.12	43.63%
2020年末	953.43	—	953.43	100.00%
2019年末	2,361.78	259.19	2,102.59	100.00%

注：2021年末期后回收情况系截至2022年3月31日。

根据上表，发行人报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况较好。报告期内，发行人应收票据和应收款项融资期后托收、背书转让或贴现的比率之和分别达到 100.00%，100.00%和 43.63%。

（四）说明发行人制定应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策的依据，按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况，与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性，结合上述情况说明发行人报告期是否足额计提坏账准备及依据。

1、发行人制定应收账款、应收票据及应收款项融资坏账准备政策的依据

发行人依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的有关要求，结合发行人历史收款和发生坏账的实际情况，并参考同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例，制定发行人坏账准备政策。

2、按照各组合类别、区分新旧金融工具准则下坏账准备政策差异情况分别说明报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况

发行人自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，将新金融工具准则计提坏账准备要求应用到应收账款、应收票据及应收款项融资，确认相应资产减值损失由“已发生损失”模型改为“预期信用损失”模型。

区分新旧金融工具，报告期各期公司各类组合坏账准备计提情况如下：

（1）应收账款

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
组合划分	应收账款组合：应收客户款项	
计提政策	对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	确定组合的依据：对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄或款项性质作为信用风险特征组合。 （1）以账龄为信用风险组合计提坏账准备的计提方法：账龄分析法。 根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年

		各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。 (2) 以款项性质为信用风险组合计提坏账准备的计提方法：单独进行减值测试。
区间	计提比例	
1年以内	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%
2-3年	50.00%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%

(2) 应收票据

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
组合划分	应收票据组合 1: 商业承兑汇票 应收票据组合 2: 银行承兑汇票	
计提政策	对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。
区间	计提比例（商业承兑汇票适用）	
1年以内	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%
2-3年	50.00%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%

(3) 应收款项融资

项目	新金融工具准则	原金融工具准则
组合划分	应收款项融资组合 1: 商业承兑汇票 应收款项融资组合 2: 银行承兑汇票	
计提政策	对于划分为组合的应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	不适用
区间	计提比例	
1年以内	0.00%	不适用
1-2年	0.00%	不适用
2-3年	0.00%	不适用
3年以上	0.00%	不适用

3、与同行业可比公司计提政策差异情况及合理性

(1) 应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

公司名称	新金融工具准则	原金融工具准则
巨星科技	账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项： 账龄组合，根据账龄分析法计提坏账准备。
大叶股份	组合 1：账龄组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 组合 2：合并范围内关联往来组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项： 以账龄为信用风险组合的应收款项，根据账龄分析法计提坏账准备。
闽发铝业	组合 1：应收合并范围内关联方货款 组合 2：应收合并范围外关联方货款 组合 3：应收非关联方货款 对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	组合 1：销售货款及其他 根据账龄分析法计提坏账准备。 组合 2：本公司员工暂借款及存放其他单位的押金和应收出口退税 组合 3：合并报表范围内公司间往来款 根据其他方法计提坏账准备。
豪美新材	组合 1：应收关联方款项（合并范围内） 组合 2：第三方应收款项 对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	组合 1：应收关联方款项（合并范围内） 除存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项外，不对应收关联方款项（合并范围内）计提坏账准备； 组合 2：第三方应收款项 账龄分析法。
鑫铂股份	应收客户货款：对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	组合：对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄作为信用风险特征组合。 按组合计提坏账准备的计提方法：账龄分析法 根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。
发行人	应收账款组合 1：应收客户款项 对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以	确定组合的依据：对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄或

公司名称	新金融工具准则	原金融工具准则
	及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	款项性质作为信用风险特征组合。 (1) 以账龄为信用风险组合计提坏账准备的计提方法：账龄分析法。 根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。 (2) 以款项性质为信用风险组合计提坏账准备的计提方法：单独进行减值测试。

注：资料来源自同行业可比上市公司定期报告。

2018年12月31日，根据原金融工具准则，发行人计提应收账款预期信用损失的情况与同行业可比公司比较如下：

账龄	巨星科技	大叶股份	闽发铝业	豪美新材	鑫铂股份	发行人
1年以内	5.00%	3.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	20.00%	20.00%	20.00%	50.00%	30.00%	50.00%
3-4年	30.00%	30.00%	50.00%	100.00%	50.00%	100.00%
4-5年	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%	80.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于同行业可比上市公司定期报告。

2019年1月1日以后，根据新金融工具准则，发行人计提应收账款预期信用损失的情况与同行业可比公司比较如下：

账龄	巨星科技	大叶股份	闽发铝业	豪美新材	鑫铂股份	发行人
1年以内	5.00%	3.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	20.00%	20.00%	20.00%	50.00%	30.00%	50.00%
3-4年	30.00%	30.00%	50.00%	100.00%	50.00%	100.00%
4-5年	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%	80.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于同行业可比上市公司定期报告。

根据上表，新旧金融工具准则下，发行人与同行业可比上市公司所披露的应收账款坏账准备计提政策基本一致。发行人坏账准备计提比例与豪美新材一致。

(2) 应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

公司名称	新金融工具准则	原金融工具准则
巨星科技	组合 1: 应收银行承兑汇票 组合 2: 应收商业承兑汇票 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项： 账龄组合，根据账龄分析法计提坏账准备。
大叶股份	组合 1: 银行承兑汇票 按承兑票据出票人分组，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。 组合 2: 商业承兑汇票： 按账龄组合分组，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	组合 1: 银行承兑汇票 对应收银行承兑汇票根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。组合 2: 商业承兑汇票 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项：以账龄为信用风险组合的应收款项，根据账龄分析法计提坏账准备。
闽发铝业	组合 1: 商业承兑汇票 组合 2: 银行承兑汇票 对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	组合 1: 销售货款及其他 根据账龄分析法计提坏账准备。 组合 2: 本公司员工暂借款及存放其他单位的押金和应收出口退税 组合 3: 合并报表范围内公司间往来款 根据其他方法计提坏账准备。
豪美新材	组合 1: 银行承兑汇票 组合 2: 商业承兑汇票 对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	组合 1: 应收关联方款项（合并范围内） 除存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项外，不对应收关联方款项（合并范围内）计提坏账准备； 组合 2: 第三方应收款项 账龄分析法。
鑫铂股份	组合 1: 商业承兑汇票 组合 2: 银行承兑汇票 对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	组合: 对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项汇同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄作为信用风险特征组合。 按组合计提坏账准备的计提方法: 账龄分析法 根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的

公司名称	新金融工具准则	原金融工具准则
		坏账准备。
发行人	应收票据组合 1: 商业承兑汇票 应收票据组合 2: 银行承兑汇票 对于划分为组合的应收票据, 本公司参考历史信用损失经验, 结合当前状况以及对未来经济状况的预测, 通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率, 计算预期信用损失。	根据以前年度按账龄划分的各段应收款项实际损失率作为基础, 结合现时情况确定本年各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例, 据此计算本年应计提的坏账准备。

2018 年 12 月 31 日, 根据原金融工具准则, 发行人对应收票据采用账龄分析法的计提比例与同行业可比公司比较如下:

账龄	巨星科技	大叶股份	闽发铝业	豪美新材	鑫铂股份	发行人
1 年以内	未披露	3.00%	未披露	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	未披露	10.00%	未披露	10.00%	未披露	10.00%
2-3 年	未披露	20.00%	未披露	50.00%	未披露	50.00%
3-4 年	未披露	30.00%	未披露	100.00%	未披露	100.00%
4-5 年	未披露	50.00%	未披露	100.00%	未披露	100.00%
5 年以上	未披露	100.00%	未披露	100.00%	未披露	100.00%

注: 计提比例仅适用应收票据中的商业承兑汇票。

2019 年 1 月 1 日以后, 根据新金融工具准则, 发行人应收票据预期信用损失的比例与同行业可比公司比较如下:

账龄	巨星科技	大叶股份	闽发铝业	豪美新材	鑫铂股份	发行人
1 年以内	未披露	未披露	未披露	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	未披露	未披露	未披露	10.00%	未披露	10.00%
2-3 年	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	50.00%
3-4 年	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
4-5 年	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
5 年以上	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%

注: 计提比例仅适用应收票据中的商业承兑汇票。

关于商业承兑汇票, 原金融工具准则下, 发行人制定的计提比例与豪美新材一致。报告期内发行人 2018 年末商业承兑汇票账面余额为 163,850.97 元, 根据计提坏账准备

政策按照 5%比例计提坏账准备 8,192.55 元后，账面价值为 155,658.42 元。除 2018 年末以外，报告期内各期末发行人不存在商业承兑汇票余额。

关于银行承兑汇票，发行人和同行业可比公司均未对银行承兑汇票计提减值。鑫铂股份在 2020 年年报中披露，银行承兑汇票的承兑人是商业银行，由于商业银行具有较高的信用等级，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，且相关银行历史上从未发生过票据违约事件，信用风险和延期付款风险很小，本公司认为不会因银行违约而产生重大损失。

(3) 应收款项融资坏账准备计提政策与同行业可比公司比较情况

公司名称	新金融工具准则
巨星科技	组合 1：银行承兑汇票组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。 组合 2：应收账款组合 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
大叶股份	报告期内无应收款项融资。
闽发铝业	组合 1：商业承兑汇票 组合 2：银行承兑汇票 对于划分为组合的应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
豪美新材	组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票 对于划分为组合的应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
鑫铂股份	组合 1：银行承兑汇票 组合 2：商业承兑汇票 对于划分为组合的应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
发行人	应收款项融资组合 1：商业承兑汇票 应收款项融资组合 2：银行承兑汇票 对于划分为组合的应收款项融资，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

根据新金融工具准则，发行人应收款项融资预期信用损失的比例与同行业可比公司比较如下：

账龄	巨星科技	大叶股份	闽发铝业	豪美新材	鑫铂股份	发行人
1年以内	5.00%	未披露	未披露	未披露	未披露	5.00%
1-2年	10.00%	未披露	未披露	未披露	未披露	10.00%
2-3年	20.00%	未披露	未披露	未披露	未披露	50.00%
3-4年	30.00%	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
4-5年	50.00%	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
5年以上	100.00%	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%

注：巨星科技计提比例仅适用应收款项融资中应收账款组合。

根据上表，可比公司中除巨星科技外，均将应收款项融资划分为银行承兑汇票组合与商业承兑汇票组合。对于银行承兑汇票，发行人和同行业可比公司均未对其计提减值。对于商业承兑汇票，发行人计提减值比例与已披露相关计提比例的巨星科技近似。

综上所述，新旧金融工具准则下，发行人与同行业可比公司预期信用损失（坏账准备）计提政策基本一致，发行人预期信用损失（坏账准备）计提充足、合理。

（五）发行人报告期各期末银行承兑汇票终止确认的依据及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；发行人对收取的银行及商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况。

1、发行人报告期各期末银行承兑汇票终止确认的依据及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

2019年1月1日开始，发行人适用新金融工具准则。依据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》第十一条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：该金融资产已转移，且该转移满足《企业会计准则第23号—金融资产转移》关于金融资产终止确认的规定。依据《企业会计准则第23号—金融资产转移》第六条、第七条规定，企业将收取金融资产现金流量的合同权利转移其他方，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产。报告期内，自2019年1月1日适用新金融工具准则后，发行人基于谨慎性原则将银行承兑汇票划分为信用等级较高的“6+9”银行承兑汇票和信用等级较低的非“6+9”银行承兑汇票。对于“6+9”银

行承兑汇票，发行人将其背书转让日期或贴现日期作为终止确认时点，而对于非“6+9”银行承兑汇票，发行人将其承兑汇票到期日作为承兑汇票终止确认时点。截至 2019 年末、2020 年末和 2021 年末，发行人终止确认了已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的“6+9”银行承兑汇票，而继续确认已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的非“6+9”银行承兑汇票。

报告期各期末，发行人已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票及终止确认金额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
“6+9”银行承兑汇票	15.04	301.83	51.77
非“6+9”银行承兑汇票	—	953.43	1,939.36
合计	15.04	1,255.26	1,991.13
终止确认金额	15.04	301.83	51.77
其中：“6+9”银行承兑汇票	15.04	301.83	51.77
非“6+9”银行承兑汇票	—	—	—

综上所述，发行人 2019 年至 2021 年将“6+9”银行承兑汇票于背书或贴现时终止确认，而对于非“6+9”银行承兑汇票，发行人于承兑汇票到期时终止确认。发行人报告期各期末银行承兑汇票终止确认的依据具有合理性，会计处理符合企业会计准则的规定。

2、是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形

报告期内，发行人与客户、供应商的销售、采购货款主要以银行转账或票据方式进行结算。发行人优先考虑以银行转账方式向客户收取货款，但为了加快货款回收，发行人也会根据客户的实际资金情况接受客户背书来的银行承兑汇票或商业承兑汇票，收到票据后由专门的财务人员进行保管并将票据信息登记到票据备查簿；在支付供应商的采购款时，也会根据合同约定及供应商的实际情况，选择以票据背书方式向供应商支付货款。

报告期内，发行人在与客户、供应商结算货款时曾出现过票据找零情形，即当客户以较大面额票据支付货款或发行人以较大面额票据支付给供应商采购款，导致应支

付的票据票面金额超过当时应结算金额时，发行人或供应商以较小面额票据找回差额的情况。

报告期内，发行人票据找零的发生额情况如下：

单位：万元

年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收取供应商找零票据	—	—	2.70
支付客户找零票据	—	—	50.00

上述票据找零行为发生在报告期早期，系发行人为提高资金周转效率而采取的，其交易背景是建立在发行人与客户及供应商的真实交易基础上，不存在无真实交易背景交易的情形。发行人已经对票据的使用进行了规范，制度中明确规定了禁止在无真实贸易背景的情况下接收、背书、出借应收票据。

除上述票据找零外，报告期各期，发行人收到的银行/商业承兑汇票的出票方或背书转让方均为与发行人签订经济合同的往来客户和供应商，具有商业实质，发行人不存在无真实交易背景的票据往来，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情形。

3、发行人对收取的银行及商业承兑汇票的风险控制措施及执行情况

发行人制定了文件编号为 LN-NK-031 的《财务管理制度》，从票据的收取、登记、贴现、背书、交接等多方面进行管理，明确了以下内容：

(1) 发行人设置“应收票据登记簿”，收到应收票据时要按《中华人民共和国票据法》等的有关规定进行严格的审核、验收，对合法的应收票据要逐笔记录应收票据的种类、编号和出票日期、票面金额、交易合同和付款人、承兑人、背书人的姓名或单位名称、到期日期和利率、贴现日期、贴现率和贴现净额，以及收款日期和收回金额等资料。应收票据到期收清票款后，应在“应收票据登记簿”内逐笔注销。

(2) 发行人因生产经营需要资金，按规定可持未到期的应收票据向银行贴现。或者通过背书形式将未到期的应收票据支付物资采购款等。

(3) 发行人为了确保应收票据的安全与完整，按照内部控制制度的要求，对应收票据实行实物与记账分管的原则。票据经办人员按发行人票据管理规定办理账户处理和登记相应的管理台账。

(4) 办理票据交接手续，必须由交接双方签字确认。

发行人严格执行《资金管理制度》的相关规定，对收取的银行及商业承兑汇票结合出票人、背书人、承兑人的经营情况、信用情况、承兑银行的信用等级等因素进行综合评估。报告期内，发行人对于票据风险问题及时发现、及时处理，发行人票据管理执行情况良好。

(六) 在客户款项结算中以承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等

报告期各期发行人采用承兑汇票结算方式的主要客户票据结算金额、销售收入及票据结算方式占比具体如下：

单位：万元

期间	客户名称	票据结算金额	当期销售额	票据结算金额占比
2019年度	常熟市佳飞金属制品厂	756.70	1,444.56	52.38%
	东野精机（昆山）有限公司	708.88	1,894.27	37.42%
	无锡市凯马电器制造有限公司	365.75	271.90	134.52%
	宁波市海曙光之源五金制品有限公司	301.59	289.76	104.08%
	常熟市开宝金属制品有限公司	291.50	3,729.30	7.82%
	嘉兴金龙德输送设备有限公司	170.00	406.25	41.85%
	南通杜京光伏科技有限公司	69.83	415.66	16.80%
	绍兴三花新能源汽车部件有限公司	96.32	116.70	82.53%
	上海川普迈金属制品有限公司	95.79	937.68	10.22%
	常熟成合金属制品有限公司	55.34	320.03	17.29%
2020年度	常熟市开宝金属制品有限公司	628.74	2,342.94	26.84%
	常熟成合金属制品有限公司	441.01	715.22	61.66%
	常熟市佳飞金属制品厂	310.52	236.63	131.23%
	苏州佳彩光伏科技有限公司	195.49	235.63	82.97%

期间	客户名称	票据结算金额	当期销售额	票据结算金额占比
	东野精机（昆山）有限公司	188.40	539.55	34.92%
	上海敦品铝业科技有限公司	160.86	800.27	20.10%
	宁波市海曙光之源五金制品有限公司	80.70	57.59	140.12%
	绍兴三花新能源汽车部件有限公司	76.07	94.81	80.23%
	上海川普迈金属制品有限公司	61.00	585.20	10.42%
	竺凡轨道交通设备（上海）有限公司	25.80	532.65	4.84%
2021 年 度	上海敦品铝业科技有限公司	320.06	1,539.75	20.79%
	常熟市开宝金属制品有限公司	60.00	0.61	9,836.08%
	苏州大用金属科技有限公司	50.00	1,573.13	3.18%
	绍兴三花新能源汽车部件有限公司	42.57	18.12	234.94%
	苏州鸿安机械股份有限公司	31.45	154.53	20.35%
	伊卡路斯（苏州）车辆系统有限公司	24.12	87.91	27.44%
	上海川普迈金属制品有限公司	9.57	539.62	1.77%

上述客户自身收到了较多承兑汇票，经过与发行人的商业谈判后，约定采用银行转账和承兑汇票相结合的方式与发行人结算货款，具备真实商业背景。在报告期内，发行人的以承兑汇票作为结算方式的主要客户未发生重大变化。与该类客户对外结算方式不存在重大差异。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师对报告期各期末的应收账款执行了以下核查程序：

1、实施函证程序

申报会计师将报告期各期客户按交易额从大到小顺序确认发函对象，确保发函金额占当期交易额和报告期期末应收账款余额的比例均不低于 90%后实施函证程序，合计向 103 家客户寄送询证函。报告期各期函证回函金额差异主要系发行人与客户入账时间差所致，对函证差异部分，已核查相关订单、发票、领用结算单等支持性文件。各期函证确认金额具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期末应收账款余额	17,110.89	11,097.08	11,879.54
发函金额	16,527.87	10,556.70	11,392.26
发函金额占期末应收账款余额的比例	96.59%	95.13%	95.90%
回函及调节后确认金额	16,318.78	10,422.19	10,833.24
回函确认金额占期末应收账款余额的比例	95.37%	93.92%	91.19%
未回函执行替代测试应收账款金额	209.09	134.51	559.02
回函及执行替代测试合计比例	96.59%	95.13%	95.90%

2、实施走访客户程序

申报会计师对发行人客户执行了走访程序。走访客户覆盖报告期各期前二十大客户和各期新增主要客户，总共走访客户数量 30 家。完成走访客户确认的收入金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入金额	116,356.93	101,210.61	87,752.99
走访客户收入金额	105,781.18	90,988.57	76,276.13
走访占比	90.91%	89.90%	86.92%

访谈内容包括确认被访谈人的职位和工作内容、客户主营业务、客户与发行人的合作历史、业务往来情况和结算方式、业务合同等单据是否与客户使用文件模板制式相一致、是否存在退换货、是否存在诉讼仲裁或纠纷情况、是否存在关联关系等信息。对于境外客户，受制于全球疫情因素持续蔓延，申报会计师进行视频访谈并留存音视频记录，并对其境内相关主体/办事处（如有）进行实地走访。

3、除函证、走访外的其他核查程序

(1) 了解并测试销售与收款相关内部控制制度流程，评价内控设计的合理性和执行的有效性。

(2) 获取发行人的应收账款明细表、客户辅助账等资料，与科目余额表、财务报表金额进行核对；执行明细账之间的账账核对。

(3) 复核应收账款借方累计发生额与主营业务收入是否配比，测算应收账款周转率及应收账款周转天数等指标，与发行人以前年度指标、同行业同期相关指标进行对比，并与存货周转率、预收账款变动率等多个指标进行联动分析，检查是否存在重大异常。

(4) 获取报告期各期末应收账款明细账，检查应收账款账龄划分的准确性，重新测算其按照账龄分析法计提的坏账准备；评价预期信用损失率确定的合理性。

(5) 查询同行业可比公司坏账准备计提政策，并结合实际业务情况，与发行人坏账准备计提政策进行比较分析。

(6) 获取或编制应收账款增加及货款回收分析表。

(7) 对应收账款的发生额进行查验，包括查验应收账款的增加凭证及原始单据，查验应收账款减少对应的收款单据等。

(8) 检查主要欠款客户期后回款情况，关注大额应收账款是否能按时收回。

(9) 检查应收账款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中做出恰当列报和披露。

(10) 通过公开渠道检索并记录发行人报告期内前五十大客户的工商信息、主要人员、股权结构风险信息等内容。

(11) 整理《企业会计准则》等规定，结合发行人使用票据结算的情况分析发行人应收票据和应收款项融资处理的恰当性。

(二) 核查意见

1、报告期各期，发行人应收账款余额变动方向与当期营业收入变动方向存在一定差异，主要与发行人业务构成发生变化有关；发行人应收账款周转率变动主要系外销登高器具收入增长引起，具有合理性。发行人 2021 年 1-6 月应收账款周转率若转化为可比年化口径，则会因为年化口径收入增长和应收账款余额降低导致应收账款周转率有所上涨。

2、新冠疫情对发行人应收账款回款产生了一定程度的积极影响，而贸易政策变化对发行人应收账款回款无显著影响。发行人主要客户资信情况良好，账龄在 1 年以上且已计提坏账准备的应收账款依据充分，发行人应收账款单项计提坏账准备充分。

3、报告期内，发行人应收票据和应收款项融资的划分依据充分。发行人与同行业可比公司各期末以汇票作为结算方式的情况不同，主要系业务市场、客户等情况存在差异。发行人的汇票结算情况符合其自身经营特征，具有合理性。发行人报告期各期末应收票据、应收款项融资通过期后托收、背书转让或贴现实现回收，情况正常。

4、发行人依据《企业会计准则》的有关要求，结合历史收款和发生坏账的实际情况，并参考同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例，制定坏账准备政策。新旧金融工具准则下，发行人与同行业可比上市公司所披露的各类组合坏账准备计提政策和计提比例基本一致。发行人报告期已足额计提坏账准备，依据充分。

5、发行人报告期各期末银行承兑汇票终止确认的依据具有合理性，会计处理符合企业会计准则的规定。除报告期早期存在票据找零情形外，报告期各期，发行人不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。发行人制定《资金管理制度》并执行相关规定，对于票据风险问题及时发现、及时处理，票据管理执行情况良好。

6、发行人已披露客户款项结算中以承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景等信息，结算方式未发生重大变化，结算背景均为正常购销业务，与该类客户对外结算方式不存在重大差异。

7、经核查，申报会计师认为对发行人报告期各期末应收账款执行的核查程序充分，发行人报告期其各期末应收账款由生产经营形成，应收账款余额真实、准确。

《问询函》16.关于存货

申请文件显示，报告期各期末，公司存货账面价值分别为 9,947.91 万元、10,800.38 万元、15,815.80 万元和 20,994.55 万元，占流动资产的比例分别为 32.55%、30.37%、40.83%和 43.15%，存货主要由原材料、委托加工物资、周转材料、库存商品、发出商品构成，主要为原材料和库存商品。报告期各期末，公司存货账面余额呈逐年增长趋势。报告期内，发行人存货周转率分别为 7.00 次、6.47 次、5.76 次和 2.45 次，高于可比公司存货周转率平均值（4.61 次、4.52 次、4.90 次和 2.45 次）。报告期各期末，存货跌价准备余额分别为 9.33 万元、191.15 万元、212.93 万元和 274.52 万元。

现场检查发现，发行人仓库存货绝大部分为 Tricam 产品。

请发行人：

(1) 结合发行人材料采购、生产及销售周期具体情况，说明发行人报告期末存货余额逐年增长的原因及合理性；说明存货构成中库存商品占比较大的原因及合理性；结合经营模式、生产周期及客户订单情况，说明发行人存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与客户订单需求、生产计划相匹配。

(2) 结合报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货，说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息，说明仓库中绝大部分为 Tricam 产品的原因，上述产品期后销售的具体情况。

(3) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，并说明是否存在重大差异；如是，请分析并说明具体原因及合理性。

(4) 说明发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因，与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析并说明发行人报告期存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各类存货监盘的具体情况
及核查结论。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人材料采购、生产及销售周期具体情况，说明发行人报告期内存
货余额逐年增长的原因及合理性；说明存货构成中库存商品占比较大的原因及合理性；
结合经营模式、生产周期及客户订单情况，说明发行人存货结构是否与公司生产经营
特点相符，是否与客户订单需求、生产计划相匹配。

1、发行人报告期内存货余额总体变化情况

发行人报告期内各类存货总体情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日		2020年12月31日		2019年 12月31日
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
原材料	6,019.27	76.64%	3,407.56	29.20%	2,637.37
库存商品	9,004.21	17.87%	7,639.00	42.27%	5,369.49
发出商品	72.33	-91.73%	874.57	227.27%	267.23
半成品	3,612.22	-6.33%	3,856.12	53.31%	2,515.32
周转材料	365.16	52.86%	238.89	19.34%	200.17
委托加工物资	7.98	-36.57%	12.58	548.45%	1.94
存货合计	19,081.17	19.04%	16,028.73	45.83%	10,991.52
营业收入金额	116,356.93	14.97%	101,210.61	15.34%	87,752.99
在手订单金额	20,348.18	-7.05%	21,891.88	119.89%	9,955.86

根据上表，2019年至2021年，发行人存货账面余额持续增长。报告期内受下游
客户需求变化，发行人登高器具业务持续增长，因此发行人持续加大对登高器具业务
的重视程度。上述变化导致库存商品中登高器具的比例增长，带动登高器具原材料铝
型材也同时增长，因此带动发行人存货金额逐年增长。2021年，发行人受到铝棒成本
持续走高的影响，增加了对铝棒的采购与囤积，报告期末原材料余额显著上升；受新

冠疫情持续影响，发行人向境外销售产品的海运周期变长，导致部分订单未能及时运送，2020 年期末及 2021 年期末库存商品金额持续走高；由于运力减弱，2021 年公司交付境外客户的能力受到影响，发出商品金额有所下降。

2、结合发行人材料采购、生产及销售周期具体情况，说明发行人报告期末存货余额逐年增长的原因及合理性

2019 至 2021 年，发行人存货周转天数分别为 55.66 天、62.50 天和 69.10 天。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度
存货	19,081.17	16,028.73	10,991.52
周转率（次）	5.21	5.76	6.47
存货周转天数（天）	69.10	62.50	55.66
其中：			
原材料周转天数	18.55	13.99	12.58
半成品+周转材料+委托加工物资周转天数	15.93	15.79	13.37
库存商品+发出商品周转天数	34.62	32.72	29.71
营业成本	91,402.15	77,845.12	67,756.76

注：2020 年与 2021 年营业成本已扣除运输费用部分，与 2019 年数据可比。

结合材料采购、生产及销售周期具体情况，对存货余额逐年增长的合理性分析如下：

（1）材料采购流程及周期

发行人的原材料主要为铝棒、外购铝型材、五金件、塑料粒子等，其中铝棒在原材料中的占比较高，对测算原材料周转起到主导作用。发行人铝棒采购主要采用在保持安全库存的基础上进行按需采购，以每周的生产计划为基础，每次订单采购量为一周左右的需求；在保证铝棒类整体库存量满足一周使用量的同时，发行人对铝棒设置了一周左右的安全库存。因此，发行人原材料的周转天数大概为 14 天左右。2019 至 2020 年，发行人原材料周转天数分别为 12.58 天和 13.99 天，与 14 天周转天数水平基

本匹配。2021年，发行人增加了对铝棒的采购与囤积，原材料期末占比上升，导致2021年期末原材料周转率下降。

（2）生产流程及周期

从生产周期上看，发行人根据客户的订单及滚动预测安排生产，设有挤压、深加工、精切、精削、组装等生产线，承担型材挤压、时效、切割、登高器具组装、型材深加工等环节，另外因部分客户对应的产品型号众多，单批次生产量相对较小，为满足客户及时供货的高要求，发行人会对库存商品及自制半成品进行适当备货。综合上述因素，发行人生产流程需14天左右。2019至2021年，发行人半成品、周转材料和委托加工物资周转天数分别为13.37天、15.79天和15.93天，与14天周转天数水平基本匹配。

（3）销售流程及周期

报告期内，发行人销售流程分为内销和外销。对于内销，发行人型材类产品以向华东地区销售为主，主要由发行人负责承担产品运输至客户处，货物到达指定地点后对方对产品质量、数量等进行确认，并在签收单中进行确认，进而完成整个产品销售过程。对于外销，发行人委托货代公司完成订舱，货代协助安排集装箱车队前往发行人处运货，进而将货物运送至码头，在港口处完成报关程序、检验，最终产品上船，获取报关单完成收入确认和成本结转。销售周期还受船期、海关查验等因素影响。考虑不同的运输方式和销售模式，综合来看，发行人从产品产成入库至取得客户签收并确认收入的周期通常为1个月。2019至2021年，发行人产成品周转天数分别为29.71天、32.72天和34.62天。受疫情因素影响，2020年至2021年，码头集装箱数量下降、船期逾期严重，发行人产品积压在码头等待装船报关，因此形成了较大金额的发出商品余额。

综上所述，报告期内发行人存货余额逐年增长，一方面与其经营规模的增长相匹配，一方面与销售周期情况增长的情况相符，具有合理性。

3、说明存货构成中库存商品占比较大的原因及合理性

报告期各期末，发行人库存商品余额具体如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度
库存商品余额	9,004.21	7,639.00	5,369.49
存货余额	19,081.17	16,028.73	10,991.52
库存商品占比	47.19%	47.66%	48.85%
营业成本	91,402.15	77,845.12	67,756.76
周转率（次）	10.98	11.97	12.57
周转天数（天）	32.78	30.08	28.64

报告期各期末，发行人库存商品合计分别为 5,369.49 万元、7,639.00 万元和 9,004.21 万元，占存货余额比例分别为 48.85%、47.66%和 47.19%。库存商品占存货余额比例相对稳定。库存商品和发出商品的平均周转天数均在 30 天左右，与发行人的销售周期基本匹配。

发行人库存商品占比较大，主要是发行人收入构成以境外销售为主，而境外客户对交货期限提出了较高要求，因此发行人需充分备货以满足客户要求，具有合理性。

4、结合经营模式、生产周期及客户订单情况，说明发行人存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与客户订单需求、生产计划相匹配

报告期各期末，发行人存货明细项目余额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	6,019.27	31.55%	3,407.56	21.26%	2,637.37	23.99%
库存商品	9,004.21	47.19%	7,639.00	47.66%	5,369.49	48.85%
发出商品	72.33	0.38%	874.57	5.46%	267.23	2.43%
半成品	3,612.22	18.93%	3,856.12	24.06%	2,515.32	22.88%
周转材料	365.16	1.91%	238.89	1.49%	200.17	1.82%
委托加工物资	7.98	0.04%	12.58	0.08%	1.94	0.02%
合计	19,081.17	100.00%	16,028.73	100.00%	10,991.52	100.00%

发行人主要以“以销定产、以产定购”的经营模式开展活动，客户提出产品需求后，发行人技术部进行产品开发和设计，生产部门根据订单开发和设计方案确定生产计划，生产计划部门根据生产计划安排请购需求并形成请购单，采购部门根据请购单的信息和需求量制定采购计划，并进行采购。报告期各期末，发行人原材料、在产品、自制半成品和委托加工物资的水平主要受临近资产负债表日生产计划的下达和生产过程执行的情况而定，同时发行人为了及时响应客户需求设置了一定量的原材料、自制半成品和库存商品提前进行备货。

报告期各期末，发行人在手客户订单金额覆盖发行人产成品（包括库存商品和发出商品）余额情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度
产成品余额	9,076.54	8,513.57	5,636.72
在手客户订单金额	20,348.18	21,891.88	9,955.86
在手订单覆盖率	224.18%	257.14%	176.63%

注1：产成品包括库存商品和发出商品

注2：在手客户订单金额为报告期各期末产成品对应的在手订单成本金额

如上表所示，报告期各期末，发行人存货产成品订单覆盖率（在手订单金额/存货余额）均保持在100.00%以上，发行人存货余额与销售订单变动趋势整体一致。

综上所述，发行人存货结构与发行人生产经营特点相符，与客户订单需求、生产计划相匹配。

（二）结合报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况分析并说明发行人是否存在库龄较长或呆滞的存货，说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息，说明仓库中绝大部分为Tricam产品的原因，上述产品期后销售的具体情况。

1、报告期各期发行人原材料领用及产品产销率情况

（1）原材料

发行人主要采取“以销定产、以产定购”的生产经营模式，原材料根据销售计划、生产计划按需采购。原材料主要是铝型材生产用的铝棒以及铝梯、工作台等登高器具生产所需的外购铝型材、铁塑件等其他零件，发行人根据生产计划采购相应原材料，但因铝棒具有一定的通用性的使用特征，且不易变质、腐烂，因此通常会预留一定安全库存，并根据未来的生产计划进行适度调整，后续按照生产投料计划逐步领用并消耗。针对部分因客户需求变化形成的原材料积压，因其主要为铝制金属件，因此可以通过换棒、废料销售等形式实现周转，整体出现库龄较长或呆滞的情况较少。对于长库龄呆滞产品，发行人已经计提充分的跌价准备，保证发行人存货跌价准备计提的充分性。

（2）产品产销率

报告期内，发行人主要产品的产量、销量和产销率情况如下：

①铝型材

单位：吨

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产量	23,979.08	24,230.49	24,244.63
外销量	8,897.83	10,545.83	13,502.16
自用量	13,975.13	13,062.55	10,599.79
产销率	95.39%	97.43%	99.41%

②登高器具

单位：万台

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产量	328.39	325.16	242.44
销量	313.58	296.67	229.34
产销率	95.49%	91.24%	94.60%

报告期内，发行人铝型材和登高器具的产销率均处于较高水平，不存在金额较大的库龄较长或呆滞的库存商品。

2、说明报告期各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息

(1) 报告期各期末库存商品具体状态、存放地点、存放地权属

单位：万元

报告期	具体状态	存放地点	存放地权属	结存金额	盘点情况
2021年12月31日	正常	吉祥路厂区仓库	莱恩精工	4,839.00	发行人执行盘点程序，保荐机构、会计师执行监盘程序。
2021年12月31日	正常	茅蓬路厂区仓库	莱恩精工	3,720.03	
2021年12月31日	正常	越南厂区仓库	莱恩精工	445.19	
2020年12月31日	正常	吉祥路厂区仓库	莱恩精工	4,244.60	
2020年12月31日	正常	茅蓬路厂区仓库	莱恩精工	3,394.40	
2019年12月31日	正常	吉祥路厂区仓库	莱恩精工	2,853.82	
2019年12月31日	正常	茅蓬路厂区仓库	莱恩精工	2,515.67	

(2) 报告期各期末原材料具体状态、存放地点、存放地权属

单位：万元

报告期	具体状态	存放地点	存放地权属	结存金额	盘点情况
2021年12月31日	正常	吉祥路厂区仓库	莱恩精工	2,250.30	发行人执行盘点程序，保荐机构、会计师执行监盘程序。
2021年12月31日	正常	茅蓬路厂区仓库	莱恩精工	3,325.86	
2021年12月31日	正常	越南厂区仓库	莱恩精工	443.11	
2020年12月31日	正常	吉祥路厂区仓库	莱恩精工	1,821.33	
2020年12月31日	正常	茅蓬路厂区仓库	莱恩精工	1,586.24	
2019年12月31日	正常	吉祥路厂区仓库	莱恩精工	1,277.82	
2019年12月31日	正常	茅蓬路厂区仓库	莱恩精工	1,359.55	

(3) 报告期各期末库存商品、原材料盘点过程

发行人根据《企业会计准则》《内控应用指引第8号-资产管理》的有关要求制定了《存货管理办法》（文件编号 LN-NK-013），依财务作业需要，进行全公司范围的盘点。报告期各期末库存商品、原材料的盘点过程如下：

①盘点前，发行人财务部及生产管理部门确定盘点日期、编制盘点计划、组建盘点小组、确定盘点人员、监盘人员及人员分工。财务部相关人员从 ERP 系统中导出当

前库存商品和原材料结存数据，制作盘点表。生产管理部门暂停存货的入库、领用、生产、出库等工作，确保盘点数据的稳定性和准确性。

②盘点过程中，盘点人员持有盘点表前往存货存放地点，在现场执行双向抽盘，即完成从盘点表到实物和从实物到盘点表的交叉核对。其中，对于存放在越南厂区仓库的存货，越南当地员工执行盘点程序的同时，监盘人员通过视频方式参与监盘工作。执行盘点人员全程关注仓库环境是否满足存货管理要求，存货分区是否清晰，存货码放是否整齐，存货是否存在陈旧、呆滞及毁损情况等。针对待检查的具体存货，盘点人员关注存货的数量、物料标识显示的物料名称、规格型号等内容与盘点表所载信息的一致性。当盘点中发现实物与盘点表存在差异的，由盘点人员集中记录差异，获取相关物料单据等文件，留待后续由财务部门和生产管理部人员核查具体原因。监盘人员保持对盘点人员工作的持续监督。

③盘点结束后，所有盘点人员和监盘人员在盘点表上签字确认并注明盘点日期。盘点小组汇总盘点结果，将盘点差异情况提交管理层。财务部对盘点中发现的问题或差异进行跟踪处理，根据审核意见进行账务处理。

3、说明仓库中绝大部分为 Tricam 产品的原因，上述产品期后销售的具体情况

2021年6月30日后，Tricam产品2021年7月至12月的具体变动情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期增加	本期出售	期末余额
2021年7月	5,485.24	3,077.76	3,294.18	5,268.82
2021年8月	5,268.82	2,579.29	3,628.72	4,219.39
2021年9月	4,219.39	1,697.34	1,773.47	4,143.26
2021年10月	4,143.26	848.75	2,655.08	2,336.93
2021年11月	2,336.93	2,069.90	1,915.11	2,491.72
2021年12月	2,491.72	727.14	2,461.32	757.54

发行人主要采取“以销定产、以产定购”的经营模式开展活动，安排生产部门相应生产备货，而 Tricam 为发行人的第一大客户，因此 Tricam 产品相对其他客户产品的占比较高。发行人于 2021 年 9 月接受证监局现场检查，仍处于新冠疫情爆发影响全球

运输业的时期，期间港口拥堵、集装箱紧张、运力持续短缺，发行人难以于短期内及时发运产品，导致产品积压，致使 Tricam 产品占比的进一步提升。发行人为解决产品于仓库占比过高的问题，从 2021 年 9 月份开始有意识加强对产品产量的管控，加速更新库存订单量的频率，及时把控存货数量情况；积极与客户沟通，敦促客户提供更多舱位。并且从 2021 年 10 月开始，发往美国的舱位运价较之前有了一定程度的降低，客户也增加了订舱货代公司的数量，促使发行人能够拿到更多舱位用于发货。2021 年 10 月至 12 月 Tricam 产品的出售金额分别为 2,655.08 万元、1,915.11 万元和 2,461.32 万元，较 2021 年 9 月有了明显增长，发行人存在的 Tricam 产品积压问题得以显著改善。至 2021 年底，Tricam 产品余额已较 2021 年 6 月底减少约 86.19%。

(三) 说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，并说明是否存在重大差异；如是，请分析并说明具体原因及合理性

发行人存货发出时采用移动加权平均法计价。报告期内，发行人的主要产品为铝型材及登高器具。报告期各期，发行人存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本差异如下：

1、铝型材

单位：元/吨

年度	当期结转营业成本部分产品单位成本	库存商品单位成本	单位成本差异	差异率
2021 年度	20,584.98	21,473.79	888.81	4.32%
2020 年度	16,487.58	18,751.53	2,263.95	13.73%
2019 年度	16,121.04	17,315.76	1,194.72	7.41%

关于铝型材，由上表可见，报告期各期，结转营业成本部分产品单位成本与库存商品单位成本存在差异，其中库存商品单位成本高于当期结转运营成本部分产品单位成本，差异系产品入库至成本结转的时间差异所致。报告期内，库存商品的单位成本逐渐走高，而当期结转营业成本由于受期初成本相对较低的库存商品结转成本的影响，因此当期结转营业成本部分产品单位成本低于当期期末库存商品单位成本。

2、登高器具

单位：元/台

年度	当期结转营业成本部分产品单位成本	库存商品单位成本	单位成本差异	差异率
2021 年度	203.50	267.15	63.65	31.28%
2020 年度	179.05	195.62	16.57	9.25%
2019 年度	171.60	200.98	29.38	17.12%

注 1：主要统计登高器具中铝梯及工作台的单位成本。

关于登高器具，不同客户的订货需求对产品性能指标提出不同要求，产品的非标准化特点使得各报告期产品生产耗用材料与期末结存情况存在一定差异。由上表可见，2019 年度与 2021 年度，库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本差异不大；2019 年度，发行人主营业务成本中出售至 Werner 的登高器具占比约 22.98%，而期末结存的库存商品中出售至 Werner 的登高器具占比达到 58.69%。由于发行人向 Werner 的登高器具单重较高且工艺复杂，因此其单价相对出售至其他客户的登高器具而言较高，进而导致 2019 年末库存商品单位成本高于当期结转营业成本部分产品单位成本。2020 年度，发行人出售至 Werner 的登高器具占比与期末结存的库存商品中出售至 Werner 的登高器具占比差距显著缩小，其对计算单位成本的影响减弱，进而导致单位成本相应缩小。

综上所述，报告期各期，发行人存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本不存在重大差异。

（四）说明发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况，结合各期末发行人各类存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例等说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因，与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析并说明发行人报告期存货跌价准备计提是否充分。

1、说明发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策

发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（九）存货”之“4、存货跌价准备的计提方法”披露如下：

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

2、各期末跌价准备测试及计提情况

各期末跌价准备测试及计提情况已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）流动资产状况分析”之“8、存货”之“（1）存货构成及变动分析”中披露如下：

报告期内，发行人于各期末对存货进行全面清查后，在综合考虑持有存货的目的、库龄以及资产负债表日后事项等影响因素基础上，评估存货的可出售性以及可变现净值。报告期各期末，存货跌价准备余额分别为 191.15 万元、212.93 万元和 232.06 万元。具体情况如下：

单位：万元

项目	报表项目	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
原材料	期末余额	6,019.27	3,407.56	2,637.37
	跌价金额	66.61	45.34	105.51
	跌价比例	1.11%	1.33%	4.00%
库存商品	期末余额	9,004.21	7,639.00	5,369.49
	跌价金额	86.41	112.17	52.08
	跌价比例	0.96%	1.47%	0.97%
发出商品	期末余额	72.33	874.57	267.23
	跌价金额	-	—	—
	跌价比例	0.00%	0.00%	0.00%
半成品	期末余额	3,612.22	3,856.12	2,515.32
	跌价金额	20.17	13.05	20.99
	跌价比例	0.56%	0.34%	0.83%
周转材料	期末余额	365.16	238.89	200.17
	跌价金额	58.86	42.37	12.57
	跌价比例	16.12%	17.74%	6.28%
委托加工物资	期末余额	7.98	12.58	1.94
	跌价金额	-	—	—
	跌价比例	0.00%	0.00%	0.00%
合计	期末余额	19,081.17	16,028.73	10,991.52
	跌价金额	232.05	212.93	191.15
	跌价比例	1.22%	1.33%	1.74%

发行人在上述存货价格回升或生产过程中对上述存货进行再利用、对外销售或报废时，转回或核销已计提的跌价准备。

3、说明各期末发行人存货跌价准备计提比例较低的原因

(1) 各期末各类存货余额及跌价准备按库龄披露的占比情况

报告期各期末，发行人各类存货余额及跌价准备按库龄披露的占比情况如下：

单位：万元

项目	报表项目	2021年12月31日	其中：1年以内	1年以上
原材料	期末余额	6,019.27	5,825.13	194.14
	跌价金额	66.61	0.06	66.55
	跌价比例	1.11%	0.00%	34.28%
库存商品	期末余额	9,004.21	8,878.87	125.34
	跌价金额	86.41	49.46	36.95
	跌价比例	0.96%	0.56%	29.48%
发出商品	期末余额	72.33	72.33	—
	跌价金额	—	—	—
	跌价比例	0.00%	0.00%	—
半成品	期末余额	3,612.22	3,573.52	38.70
	跌价金额	20.17	0.04	20.13
	跌价比例	0.56%	0.00%	52.02%
周转材料	期末余额	365.16	265.28	99.88
	跌价金额	58.86	1.51	57.35
	跌价比例	16.12%	0.57%	57.42%
委外物资	期末余额	7.98	7.35	0.63
	跌价金额	—	—	—
	跌价比例	0.00%	0.00%	0.00%
合计	期末余额	19,081.17	18,622.48	458.69
	跌价金额	232.05	51.07	180.98
	跌价比例	1.22%	0.27%	39.46%
项目	报表项目	2020年12月31日	其中：1年以内	1年以上
原材料	期末余额	3,407.56	3,215.99	191.57
	跌价金额	45.34	—	45.34

项目	报表项目	2021年12月31日	其中：1年以内	1年以上
	跌价比例	1.33%	0.00%	23.67%
库存商品	期末余额	7,639.00	7,373.95	265.05
	跌价金额	112.17	60.71	51.46
	跌价比例	1.47%	0.82%	19.42%
发出商品	期末余额	874.57	874.57	—
	跌价金额	—	—	—
	跌价比例	0.00%	0.00%	—
半成品	期末余额	3,856.12	3,809.15	46.97
	跌价金额	13.05	1.78	11.27
	跌价比例	0.34%	0.05%	23.99%
周转材料	期末余额	238.89	166.15	72.74
	跌价金额	42.37	10.28	32.09
	跌价比例	17.74%	6.19%	44.12%
委外物资	期末余额	12.58	12.58	—
	跌价金额	—	—	—
	跌价比例	0.00%	0.00%	—
合计	期末余额	16,028.73	15,452.39	576.33
	跌价金额	212.93	72.77	140.16
	跌价比例	1.33%	0.47%	24.32%
项目	报表项目	2019年12月31日	其中：1年以内	1年以上
原材料	期末余额	2,637.37	2,342.62	294.75
	跌价金额	105.51	—	105.51
	跌价比例	4.00%	0.00%	35.80%
库存商品	期末余额	5,369.49	5,009.36	360.13
	跌价金额	52.08	-	52.08
	跌价比例	0.97%	0.00%	14.46%
发出商品	期末余额	267.23	267.23	—
	跌价金额	—	—	—
	跌价比例	0.00%	0.00%	—
半成品	期末余额	2,515.32	2,437.14	78.18
	跌价金额	20.99	—	20.99
	跌价比例	0.83%	0.00%	26.85%
周转材料	期末余额	200.17	138.67	61.50

项目	报表项目	2021年12月31日	其中：1年以内	1年以上
	跌价金额	12.57	—	12.57
	跌价比例	6.28%	0.00%	20.44%
委外物资	期末余额	1.94	1.94	—
	跌价金额	—	—	—
	跌价比例	0.00%	0.00%	—
合计	期末余额	10,991.52	10,196.96	794.56
	跌价金额	191.15	—	191.15
	跌价比例	1.74%	0.00%	24.06%

报告期各期末，发行人库龄在 1 年以内的存货余额分别为 10,196.96 万元、15,452.39 万元和 18,622.48 万元，占存货余额的比例分别为 92.77%、96.40%和 97.60%，库龄在 1 年以上存货余额分别为 794.56 万元、576.33 万元和 458.69 万元，占存货余额的比例分别为 7.23%、3.60%和 2.40%。

报告期各期末，发行人计提的存货跌价准备分别为 191.15 万元、212.93 万元和 232.06 万元，占各期末存货余额的比例分别为 1.74%、1.33%和 1.22%。

报告期内，发行人各期末存货主要由库龄在 1 年以内存货构成，各期末库龄在 1 年以上的存货金额较小。发行人存货跌价准备于 2019 年末计提比例最高，而 2020 年末和 2021 年末占比波动较小。

结合存货库龄情况、产品更新周期及产成品中有具体订单支持的金额及比例，对存货跌价准备计提充分性的分析如下：

（2）结合存货库龄分析

①形成库龄在 1 年以上存货的原因

发行人登高器具具有高度定制化的特点，发行人按照客户定制要求生产产品并及时交付，由于以下原因导致部分存货的库龄达到 1 年以上：

A、客户通常存在后续增补、维修等需求。由于相关产品高度定制化的特点，为客户的少量增补、维修需求进行产品开模、精密加工和表面处理不经济，发行人需在客户需求预测合理范围内保持一定的存货储备；

B、发行人的产品提供给客户，客户检测后存在一定比例的不合格品，因此发行人产品的产量会略高于产品订单量；

C、受贸易战、新冠疫情等因素的影响，部分产品自生产入库后交付的进度发生变化，特别是海外客户对部分产品的提货周期较长，导致发行人为该类产品备货的存货库龄变长。

报告期内，库龄在 1 年以上的存货余额分别为 794.56 万元、576.33 万元、458.69 万元，整体金额相对较小，库龄较长原因合理。

②库龄在 1 年以上存货跌价准备分析

报告期内，库龄在 1 年以上存货由原材料、周转材料、半成品、委外物资和库存商品构成。报告期各期末，库龄在 1 年以上存货余额分别为 794.56 万元、576.33 万元和 458.69 万元，存货跌价准备金额分别为 191.15 万元、140.16 万元和 180.98 万元，分别为 24.06%、24.32%和 39.46%。

A、原材料及周转材料

报告期各期末，库龄在 1 年以上的原材料及周转材料的存货余额合计数分别为 356.25 万元、264.31 万元和 294.02 万元，存货跌价准备金额合计数分别为 118.08 万元、77.43 万元和 123.90 万元，计提比例分别为 33.15%、29.30%和 42.14%。库龄在 1 年以上的原材料及周转材料于报告期各期末占存货余额比例为 3.24%、1.65%和 1.54%，各期末占比均较小且计提存货跌价准备比例均较高。报告期内，发行人根据客户需求预测存货需求，相应购买并储存原材料及周转材料。当客户需求变化导致部分材料预计用途发生改变时，原材料及周转材料将无法按照原用途投产，进而导致库龄相应增长。部分材料预计用途发生改变但仍能用于其他产品生产的，发行人根据计提政策不对其计提存货跌价准备；而对于无法用于其他产品生产，形成呆滞存货的，发行人将根据

政策计提存货跌价准备。因此，原材料、低值易耗品及周转材料的存货跌价准备计提充分。

B、半成品、委外物资和库存商品

报告期各期末，库龄在 1 年以上的半成品、委外物资和库存商品的存货余额合计数分别为 438.31 万元、312.02 万元和 164.67 万元，跌价准备金额合计数分别为 73.07 万元、62.73 万元和 57.08 万元，计提比例分别为 16.67%、20.10%和 34.66%，各期末占比均较小且计提存货跌价准备比例均较高。报告期内，发行人以存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，进而确认存货跌价准备金额。发行人于报告期各期末均按照既定政策执行计提程序，半成品、委外物资和库存商品的存货跌价准备计提充分。

综上所述，报告期内，发行人库龄在 1 年以上的存货余额分别为 794.56 万元、576.33 万元和 458.69 万元，整体金额相对较小；库龄在 1 年以上的存货跌价准备计提充分。

(3) 结合产品更新周期分析

发行人产品中，登高器具及型材类产品需根据客户需求进行产品及技术层面更新迭代，需要就新产品、新技术进行试验。发行人产品更新换代周期并不固定，一般在 2 年以上。产品更新后，新老产品会同时存在于市场上，逐步过渡，不存在上一代产品需要跌价销售的情况。产品的更新对原材料的使用、在产品的后续生产和销售以及库存商品的销售影响较小。

(4) 结合发行人产成品中有具体订单支持的金额及比例分析

报告期各期末，发行人产成品中有具体订单支持的金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度
产成品余额	9,076.54	8,513.57	5,636.72
在手客户订单金额	20,348.18	21,891.88	9,955.86

在手订单覆盖率	224.18%	257.14%	176.63%
---------	---------	---------	---------

注1：产成品包括库存商品和发出商品

注2：在手客户订单金额为报告期各期末产成品对应的在手订单成本金额

如上表所示，报告期各期末，发行人存货产成品订单覆盖率（在手订单金额/存货余额）均保持在 100.00%以上，发行人库存商品在手订单覆盖率较高，报告期内发行人存货跌价准备计提比例较为合理。

4、说明存货跌价准备计提与同行业可比公司对比情况，结合上述情况分析并说明发行人报告期存货跌价准备计提是否充分

报告期内，发行人同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年12月31日			2020年12月31日			2019年12月31日		
	余额	跌价准备	计提比例	余额	跌价准备	计提比例	余额	跌价准备	计提比例
巨星科技	—	—	—	141,870.54	3,238.45	2.28%	123,324.54	3,936.04	3.19%
大叶股份	—	—	—	51,537.52	450.81	0.87%	46,285.31	420.66	0.91%
闽发铝业	31,838.87	0.00	0.00%	24,543.08	0.00	0.00%	21,078.96	0.00	0.00%
豪美新材	63,740.41	36.91	0.06%	46,257.49	32.17	0.07%	35,309.16	0.00	0.00%
鑫铂股份	19,173.91	30.11	0.16%	8,802.86	51.21	0.58%	5,095.89	17.92	0.35%
平均数	38,251.06	22.34	0.06%	54,602.30	754.53	1.38%	46,218.77	874.92	1.89%
发行人	19,081.17	232.06	1.22%	16,028.73	212.93	1.33%	10,991.52	191.15	1.74%

报告期内，发行人主要产品毛利率相对稳定，整体毛利率水平相对较高，且发行人主要采用以销定产、以产定购的经营模式，因此发行人期末产品一般情况下均有订单作为支撑且可以实现对外盈利，因此处于正常销售状态下存货不存在跌价可能，无需计提跌价准备。针对部分因客户需求变化产生的存货短暂积压，发行人积极通过商业沟通、产品需求跟进等方面进行跟踪。对于难以实现销售的库存商品，因其主要为铝制金属件，因此可以通过换棒、废料销售等形式实现周转，整体可变现价值相对一般工业品而言较高，因此跌价金额相对较少。

报告期内，发行人通过日常订单跟踪，客户服务需求跟踪等手段，保证发行人销售环节的畅通。对于长库龄呆滞产品，发行人已经计提充分的跌价准备，保证发行人存货跌价准备计提的充分性。

（五）报告期各类存货监盘的核查程序

针对报告期内各类存货监盘，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、了解、测试及评估与存货管理相关的内部控制；

2、报告期各期末，获取发行人相关盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定监盘计划；按照监盘计划执行监盘程序，对于因疫情原因无法前往越南厂区仓库执行实地监盘的存货，中介机构通过视频方式对其执行监盘工作；

3、观察仓库中库存分布情况，观察盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；

4、盘点过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏情况；

5、抽取部分存货品种与盘点人员进行复盘；选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在认定，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性。

6、盘点结束后，所有参与盘点人员在盘点记录表上签字确认。财务部对盘点中发现的问题或差异进行跟踪处理。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内发行人与存货管理相关的内部控制健全有效，各期末存货数量真实完整，存货状态完好，盘点结果无重大差异。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人各类存货收发存明细表、主要原材料采购明细表、主要产品销售情况统计表，分析发行人期末存货结构及其变动原因，测算发行人存货周转比率，结合发行人的采购、生产和销售模式分析存货周转比率水平的合理性。

2、获取发行人各期末各类存货库龄明细表，与仓库人员、财务经理了解出现库龄较长或呆滞存货的原因以及发行人对此类存货的管理。

3、获取发行人存货跌价计提政策，执行库存商品计价测试程序，结合《企业会计准则》规定和发行人同行业上市公司各期末存货跌价准备计提情况及计提比例，分析发行人是否已经充分、完整计提存货跌价准备。

4、执行发行人库存商品出入库截止测试，检查发行人是否将存货核算在恰当区间。

5、执行存货盘点程序，详情请参考问题十六之一、发行人说明之（五）报告期各类存货监盘的核查程序。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人采购周期、生产周期和销售周期的变化情况与发行人报告期内存货余额逐年增长的情况相符，具有合理性。发行人库存商品占比较大具有合理性。发行人存货结构与发行人生产经营特点总体相符，与客户订单需求、生产计划相匹配。

2、报告期各期，发行人存在少量库龄较长或呆滞的存货，发行人已对其充分计提跌价准备。报告期各期末，发行人库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属等信息清晰。发行人制定了《存货管理办法》并相应执行了存货盘点程序。现场检查期间发行人仓库中绝大部分为 Tricam 产品具有合理性，且发行人已披露期后销售情况。

3、发行人存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本相比不存在重大差异，差异原因具有合理性。

4、发行人报告期各期末各类存货跌价准备计提政策、各期末跌价准备测试及计提情况已在招股说明书中披露。报告期内，发行人存货库龄结构和产品更新周期稳定，在手订单覆盖率高，发行人各期末存货跌价准备计提比例较低具有合理性，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异；报告期内发行人存货跌价准备计提充分。

5、报告期内，发行人已建立并执行了存货盘点制度，各期末存货状态完好，存货数量真实，盘点结果无重大差异。

《问询函》17.关于期间费用

申请文件显示：

(1) 报告期各期，发行人的期间费用分别为期间费用总额分别为 11,594.32 万元、11,059.13 万元、13,516.68 万元和 7,686.60 万元，2020 年度期间费用总额上涨明显，主要系当年度财务费用中汇兑损失较多所致。

(2) 发行人销售费用主要包括货代费、运输装卸费、职工薪酬等，报告期公司销售费用率（调整运输费后）分别为 2.44%、2.66%、3.08%和 3.49%，同行业可比上市公司平均值分别为 4.00%、4.53%、3.12%和 2.77%。报告期发行人销售费用率逐年增长，低于同行业可比上市公司平均值。

(3) 发行人管理费用主要为职工薪酬、修理费、折旧费、咨询顾问费等，报告期管理费用率分别为 4.72%、4.80%、4.23%和 4.52%，高于同行业可比公司平均值 3.84%、3.51%、3.32%和 3.12%。

(4) 报告期内，发行人研发费用主要包括职工薪酬、物料消耗等，报告期研发费用率分别为 3.58%、3.94%、3.79%和 3.78%，略高于同行业可比公司平均值 3.19%、3.14%、3.22%和 3.21%。

请发行人：

(1) 结合发行人销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况等，说明发行人报告期销售费用率逐年增长的原因，与发行人当期收入规模变动的匹配性，低于同行业可比上市公司平均值的原因及合理性，说明报告期各期货代费、运输装卸费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配。

(2) 结合报告期各期发行人管理费用构成情况，说明发行人管理费用率高于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性。

(3) 结合发行人主要在研项目情况说明报告期研发费用率与产品开发周期是否匹配，对发行人产品竞争力的具体影响。

(4) 说明发行人报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况等，对比发行人各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性。

(5) 结合上述情况补充说明发行人各项期间费用报告期各期计提是否充分、准确、完整，是否存在关联方或者潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合发行人销售费用的主要构成、报告期收入规模、行业竞争地位及产品市场推广具体情况等，说明发行人报告期销售费用率逐年增长的原因，与发行人当期收入规模变动的匹配性，低于同行业可比上市公司平均值的原因及合理性，说明报告期各期货代费、运输装卸费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配。

1、发行人销售费用的主要构成及报告期收入规模

报告期内，公司销售费用（调整后）的主要构成及报告期收入规模情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	占比	费用率	金额	占比	费用率	金额	占比	费用率
货代费	3,059.02	78.04	2.63	2,327.08	74.67	2.30	1,594.38	68.23	1.82
运输装卸费	136.77	3.49	0.12	315.90	10.14	0.31	296.82	12.70	0.34
职工薪酬	564.39	14.40	0.49	358.37	11.50	0.35	366.37	15.68	0.42
其他	159.62	4.07	0.14	114.99	3.69	0.11	79.05	3.38	0.09
合计	3,919.80	100.00	3.37	3,116.34	100.00	3.08	2,336.61	100.00	2.66

备注：为避免因货物代理、运输及装卸费用调整导致的财务分析指标影响，将相关费用进行了还原以满足财务分析可比。

报告期内，公司销售费用（调整后）主要为产品销售的货代费和运输装卸费，分别为 1,891.20 万元、2,642.99 万元和 3,195.79 万元，占当年度销售费用（调整后）的比例为 80.94%、84.81%和 81.53%。2020 年度，调整后的销售费用中货代费和运输装卸费上涨明显，主要原因为：1、2020 年度，公司主营业务销售收入增长明显，由 2019 年度的 86,331.15 万元增加至 99,267.75 万元，产品销量明显增加。2、2020 年度下半年起，受新冠疫情因素影响，北美航运集装箱紧缺，公司单位运输产生的货代费有所上涨。

2、行业竞争地位及产品市场推广具体情况

（1）铝型材行业

根据国家统计局数据，2020 年我国铝材产量超过 5,779 万吨，铝加工企业数量较多，其中以建筑铝型材企业为主，行业集中度不高，产品以中低端为主，竞争较为激烈。另外，铝型材行业存在产能分布的地域性，受运输成本等因素影响，行业内存在销售半径的制约，通常的销售半径为 500 公里，因此，国内铝型材的竞争具有一定的区域性。

2016 年、2019 年，公司分别获得苏州市高强度型材工程技术研究中心、江苏省高强度铝合金材料工程技术研究中心等认定。公司经过多年发展，已经逐渐形成从材料成分研究、模具设计与制造、挤压、喷涂到深加工的完整铝型材产业链，在江苏省内具有一定的竞争地位。

（2）登高器具行业

发行人是国内较早进入登高器具行业的企业之一，坚持立足于高端客户群体、配套品牌产品、国内外市场协调发展的营销思路，与同行保持差异化的竞争策略，避免与同行业大多数企业产品的同质化竞争，不断提高公司产品的市场竞争能力，提高对专业产品市场的渗透力度。

苏州飞华被评定为国家知识产权示范企业，并获得江苏省登高器具工程技术研究中心认定。公司目前在售千余种登高器具产品，下游客户覆盖 Werner、Tricam、Pica 等国际知名品牌，以上均表明发行人在行业内有着较为突出的市场地位。

公司主要通过加强产品研发能力、提升生产工艺水平、合理安排生产、如期交付订单、服务响应快速等方面提升客户满意度，在业内树立良好的口碑和品牌形象，提升市场竞争力。此外，公司通过参加境内外展会如德国科隆国际五金博览会等，展示公司产品和公司形象，进而开拓新客户。

就公司而言，公司在开展相关项目开拓时，不存在向下游客户支付市场推广费的情形。且公司常年大客户持续稳定，宣传费用较小，报告期内分别为 3.21 万元，2.29 万元及 3.11 万元。

3、发行人报告期销售费用率逐年增长的原因，与发行人当期收入规模变动的匹配性。

公司 2019 年度销售费用率相比 2018 年度小幅上涨，主要原因系为扩大业务规模，销售人员人数由 12 人增至 35 人，对应薪酬也有所增加；运输装卸费与收入规模变动趋势相同，均有小幅下降。2020 年销售费用率增长主要系货代、运输装卸费增长幅度较大导致，受新冠疫情因素影响，公司运输产生的货代费单价大幅上涨，导致销售费用率上涨幅度较大。2021 年销售费用率相对 2020 年度小幅上涨的原因为 1) 运输装卸费单价、货代费单价持续上涨，2) 系销售部门人员增加、人均薪酬提高所致导致。

4、发行人销售费用率低于同行业可比上市公司平均值的原因及合理性

报告期内，发行人与可比公司销售费用及明细占营业收入比重如下：

项目	同行业公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
职工薪酬	巨星科技	—	2.71%	2.73%
	大叶股份	—	1.67%	1.38%
	闽发铝业	0.84%	0.92%	0.86%
	豪美新材	0.96%	1.10%	1.15%
	鑫铂股份	0.51%	0.59%	0.60%
	行业平均	0.77%	1.40%	1.34%
	发行人	0.49%	0.35%	0.42%
货代费用	巨星科技	—	—	—
	大叶股份	—	—	—
	闽发铝业	—	—	—
	豪美新材	—	—	—
	鑫铂股份	—	—	—
	行业平均	—	—	—
	发行人	—	—	1.82%
运输费用	巨星科技	—	—	2.96%
	大叶股份	—	—	1.82%
	闽发铝业	—	—	0.83%
	豪美新材	—	0.86%	1.03%
	鑫铂股份	—	0.89%	1.00%
	行业平均	—	0.88%	1.53%
	发行人	—	—	0.34%
其他费用	巨星科技	—	2.66%	3.17%
	大叶股份	—	1.88%	1.38%
	闽发铝业	0.29%	0.34%	1.10%
	豪美新材	1.20%	1.76%	2.20%
	鑫铂股份	0.16%	0.19%	0.41%
	行业平均	0.55%	1.37%	1.65%
	发行人	0.14%	0.11%	0.09%
合计	巨星科技	—	5.36%	8.86%
	大叶股份	—	3.56%	4.58%
	闽发铝业	1.13%	1.26%	2.80%

项目	同行业公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	豪美新材	2.16%	3.73%	4.38%
	鑫铂股份	0.67%	1.68%	2.01%
	行业平均	1.32%	3.65%	4.52%
	发行人	0.62%	0.47%	2.66%

注：合计行业平均数为明细行业平均数

报告期内，公司销售费用率相对于同行业上市公司较低，主要原因为：

（1）巨星科技、大叶股份销售费用率远高于其他同行业企业，由于巨星科技体量较大，薪酬水平较为优越，又由于主要面向欧美大型终端商，广告费用率较高，约为 2%，远超同行业企业。但由于国内登高器具知名生产商相对较少，且本公司在长期发展中已凭借优异的研发、生产和制造能力赢得了客户信赖，报告期内前三大登高器具客户占当年度销售收入比例为 64.45%、74.38%和 73.85%，主要客户稳定，订单持续增加，因此营销拓展费用相对较低，故相对同行业销售费用率偏低。

（2）豪美新材销售费用率较高主要系豪美新材存在部分海外销售，且主要通过居间模式进行，2019 年至 2021 年，其销售服务费率分别为 1.30%、0.94%、0.63%；且 2020 年度豪美新材销售费用中包含运输费，其运输费率为 0.86%，剔除销售服务费、运输费后，豪美新材的销售费用率分别为 3.08%、1.92%、1.53%，略高于发行人的销售费用率。

（3）闽发铝业和鑫铂股份产品基本面向国内客户，因此运输费用、货代费用费用相对较低，本公司公司产品外销比例较高，外销产生的货物代理及运输费用较高。

（4）公司业务和产品结构较为单一，销售人员数量与同行业公司相比较为精简，相应人力成本开支较低。

5、说明报告期各期货代费、运输装卸费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配。

公司的型材、登高器具产品国内销售运输方式主要是由外部运输公司运送，国外销售主要公司承担包括拖车费、报关费、运输费等一系列，均在货代费用中核算，同时装卸费为企业内部装卸货物所产生的费用。

(1) 货代费、运输费、装卸费与报告期收入规模、销量、发货数量匹配关系

报告期各期货代费、运输费、装卸费变动情况分析如下表列示：

单位：万元

费用类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
运输费	104.01	0.09%	115.94	0.11%	130.81	0.15%
货代费	3,059.02	2.63%	2,327.08	2.30%	1,594.38	1.82%
装卸费	32.77	0.03%	199.96	0.20%	166.01	0.19%
营业收入	116,356.93	100.00%	101,210.61	100.00%	87,752.99	100.00%

由于受运输成本等因素影响，行业内存在销售半径的制约，公司铝型材下游客户主要为境内各个工业领域的制造型企业，境内销售收入约占铝型材总体销售收入的 90%。而登高器具的下游客户主要为全球知名的梯具品牌商，境外销售收入约占登高器具总体销售收入的 98%，产品销往美国、日本、英国、瑞典、韩国、智利等近 20 个国家和地区。因铝型材与登高器具的销售特性、客户群体及客户规模有一定区别，故将两类产品分别列示比较：

① 铝型材销售

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输费	62.47	18.68%	72.51	41.77%	105.26	47.39%
对应收入金额（内销）	18,919.89	89.80%	18,207.14	92.88%	23,063.16	92.99%
对应销量（吨）	8,230.20	92.50%	9,981.42	94.65%	12,751.80	94.44%
单位销量(吨)对应运输费（元）	75.91	—	72.64	—	82.55	—
货代费	269.23	80.50%	90.68	52.24%	98.85	44.50%
对应收入金额（外销）	2,149.55	10.20%	1,395.58	7.12%	1,739.07	7.01%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
对应销量（吨）	667.63	7.50%	564.41	5.35%	750.37	5.56%
单位销量(吨)对应货代费（元）	4,032.61	—	1,606.63	—	1,317.35	—
装卸费	2.73	0.82%	10.39	5.99%	18.03	8.12%

报告期内，铝型材运输费占内销收入费用率分别为 0.46%、0.40%、0.33%，单位销量（吨）对应的运输费分别为 82.55 元、72.64 元、75.91 元；货代费占外销收入费用率分别为 5.68%、6.50%、12.52%，单位销量（吨）对应的货代费分别为 1,317.35 元、1,606.63 元、4,032.61 元；装卸费费用率分别为 0.07%、0.05%、0.01%。如上述数据所述，2019 年至 2021 年单位运输费逐渐下降后略有小幅回升，主要原因为企业客户范围逐步集中至华东地区，运输距离缩短；单位货代费在 2021 年增幅较大，主要原因为全球范围内的新冠疫情引发海运市场的集装箱运力紧张进而运费大幅上涨所致；装卸费费用率逐年下降，主要原因为铝型材销量逐年下降，且公司加大使用自身人力资源来进行装卸工作。

② 登高器具销售

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输费	41.53	1.46%	43.43	1.76%	25.54	1.53%
对应收入金额（内销）	1,081.39	1.18%	926.94	1.16%	982.18	1.60%
对应销量（万台）	1.2005	0.38%	0.7771	0.26%	0.4019	0.18%
单位销量(台)对应运输费（元）	34.60	—	55.89	—	63.56	—
货代费	2,777.20	97.49%	2,236.40	90.56%	1,495.53	89.60%
对应收入金额（外销）	90,362.17	98.82%	78,738.09	98.84%	60,546.74	98.40%
对应销量（万台）	312.38	99.62%	295.89	99.74%	228.94	99.82%
单位销量(台)对应货代费（元）	8.89	—	7.56	—	6.53	—
装卸费	30.03	1.05%	189.57	7.68%	147.98	8.87%

登高器具运输费费用率分别为 2.60%、4.69%、3.84%，登高器具单位销量（台）对应的运输费分别为 63.56 元、55.89 元、34.60 元；货代费费用率分别为 2.47%、

2.84%、3.07%，单位销量（台）对应的货代费分别为 6.53 元、7.56 元、8.89 元；装卸费费用率分别为 0.24%、0.24%、0.03%。如上述数据所述，登高器具境内产品销售结构报告期内波动较大，且销量计算时仅包括登高器具的主要类型即铝梯、工作台，故由于产品销售结构的变化导致单位销量对应的运输费波动较大。单位货代费在 2021 年增幅较大，主要原因为全球范围内的新冠疫情引发海运市场的集装箱运力紧张进而运费大幅上涨所致。装卸费费用率在 2021 年大幅下降的主要原因为公司自 2021 年起开始采用自身人力资源进行装卸工作。

③ 散热器销售

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货代费	12.59	80.50%	—	—	—	—
对应收入金额（外销）	1,732.42	10.20%	—	—	—	—
对应销量（万台）	9.31	7.50%	—	—	—	—
单位销量(台)对应货代费（元）	1.35	—	—	—	—	—

2021 年新增散热器类产品，货代费费用率为 0.73%，单位销量（台）对应的货代费为 1.35 元。由于散热器体积较小，易于运输，且有约 40% 销往亚洲地区，因此货代费费用率及单位销量对应的货代费相对较低。

综上所述，报告期内运输费、货代费、装卸费变动与报告期收入规模、销量、发货数量相匹配。

（2）报告期各期货代费、运输装卸费变动与销售区域匹配分析如下表所示：

单位：万元

费用类型	销售区域	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
运输费	华东区	104.01	0.09%	115.94	0.12%	126.49	0.15%
	华南区	—	—	—	—	4.32	0.01%

费用类型	销售区域	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
	小计	104.01	0.09%	115.94	0.12%	130.81	0.15%
货代费	欧洲	354.66	0.30%	177.40	0.18%	158.95	0.18%
	美洲	2,460.10	2.11%	1,934.19	1.95%	1,209.18	1.40%
	亚洲	244.25	0.21%	215.50	0.22%	226.24	0.26%
	小计	3,059.02	2.63%	2,327.08	2.34%	1,594.38	1.85%
装卸费	厂内	32.77	0.03%	199.96	0.20%	166.01	0.19%

报告期内，公司华东地区运输费用率分别为 0.15%、0.12%、0.09%，整体较为平稳。

公司货代费整体呈上升趋势，2020 年及 2021 年货代费增幅较大，其中 2020 年的增幅主要是由亚洲地区收入减少、欧美地区收入增加导致，亚洲地区收入减少 12.8%，欧美地区收入上涨 37.91%，欧洲和美洲距离较远，运输成本较高，同时因疫情影响，运费开始逐步上涨；2021 年的增幅主要是由海运费快速上涨导致货代费用大幅上涨。欧洲地区的货代费费用率较高主要因为公司在欧洲地区销售占比仅在 5% 左右但客户群体分散，因此相应货代费用较高。

公司装卸费用率分别为 0.19%、0.20%、0.03%，2021 年降幅较大的主要原因为公司开始使用自身人力资源来进行装卸工作。

综上所述，报告期内运输费、货代费、装卸费变动与报告期销售区域相匹配。

(二) 结合报告期各期发行人管理费用构成情况，说明发行人管理费用率高于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性。

1、报告期各期发行人管理费用构成情况

报告期内，公司管理费用的主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,640.51	50.22%	2,180.69	49.57%	2,150.27	49.55%
修理费	313.35	5.96%	258.54	5.88%	300.03	6.91%
折旧费	581.44	11.06%	361.34	8.21%	192.62	4.44%
咨询顾问费	233.67	4.44%	340.48	7.74%	174.32	4.02%
低值易耗品	105.27	2.00%	182.82	4.16%	169.87	3.91%
办公费	269.53	5.13%	177.54	4.04%	164.78	3.80%
绿化费	101.33	1.93%	137.98	3.14%	109.99	2.53%
后勤服务费	130.01	2.47%	124.47	2.83%	118.48	2.73%
业务招待费	151.84	2.89%	104.56	2.38%	176.19	4.06%
劳动保护费	97.85	1.86%	94.25	2.14%	45.72	1.05%
无形资产摊销	173.24	3.29%	85.96	1.95%	40.61	0.94%
水电费	109.99	2.09%	85.87	1.95%	84.41	1.95%
汽车费用	40.44	0.77%	31.56	0.72%	38.88	0.90%
差旅费	17	0.32%	14.14	0.32%	49.53	1.14%
长期待摊费用摊销	—	0.00%	1.9	0.04%	22.07	0.51%
股份支付	120.42	2.29%	113.85	2.59%	126.99	2.93%
其他	172.38	3.28%	103.13	2.34%	374.72	8.64%
合计	5,258.28	100.00%	4,399.07	100.00%	4,339.46	100.00%

报告期内，公司管理费用水平较为平稳，占当期营业收入的比例分别为 4.95%、4.35%和 4.52%，管理费用占比基本稳定。剔除股份支付影响后，报告期内管理费用分别为 4,212.49 万元、4,285.23 万元、5,137.86 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.80%、4.23%和 4.42%，占比基本稳定。

2、发行人管理费用与同行业可比公司管理费用率的对比

(1) 报告期内发行人与同行业管理费用率对比

单位：万元

公司	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
巨星科技	管理费用金额	—	50,099.99	47,770.52
	营业收入金额	—	854,444.02	662,546.41

公司	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	管理费用率	—	5.86%	7.21%
大叶股份	管理费用金额	—	3,927.71	2,780.39
	营业收入金额	—	100,111.55	98,768.77
	管理费用率	—	3.92%	2.82%
闽发铝业	管理费用金额	4,970.44	4,740.28	4,966.18
	营业收入金额	224,358.18	159,318.87	146,330.33
	管理费用率	2.22%	2.98%	3.39%
豪美新材	管理费用金额	10,649.06	8,788.39	7,883.43
	营业收入金额	559,951.15	343,713.94	296,774.85
	管理费用率	1.90%	2.56%	2.66%
鑫铂股份	管理费用金额	3,419.41	1,697.42	1,350.29
	营业收入金额	259,654.91	128,722.94	92,400.70
	管理费用率	1.32%	1.32%	1.46%
可比公司管理费用率平均数		1.81%	3.33%	3.51%
发行人	管理费用金额	5,137.86	4,285.23	4,212.47
	营业收入金额	116,356.93	101,210.61	87,752.99
	管理费用率	4.42%	4.23%	4.80%

注：同行业可比公司数据来源于于公开披露的年度报告中扣除股份支付后的数据。

由上表可见公司管理费用率：

①低于同行业可比公司巨星科技，主要原因系巨星科技管理费用中职工薪酬和咨询顾问费占比较高；

②高于其他同行业可比公司主要原因系可比同行业公司营业收入规模较大，规模效应较为明显，故管理费用率相对较低；

(2) 报告期内发行人与可比公司的管理费用明细比较情况表

①2019 年度管理费用明细对比

单位：万元

费用项目	巨星科技 (002444)	大叶股份 (300879)	闽发铝业 (002578)	豪美新材 (002988)	鑫铂股份 (003038)	发行人
------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-----

费用项目	巨星科技 (002444)	大叶股份 (300879)	闽发铝业 (002578)	豪美新材 (002988)	鑫柏股份 (003038)	发行人
职工薪酬	29,620.76	1,183.78	2,272.24	4,745.75	689.02	2,150.27
折旧及摊销	3,336.60	646.99	789.68	1,203.95	168.63	255.30
咨询顾问费	4,560.55	343.41	475.57	168.71	136.24	174.32
业务招待费	429.91	45.83	99.23	150.04	125.21	176.19
修理费	—	122.67	534.15	—	—	300.03
税费支出	232.43	—	—	—	—	—
水电费	—	—	146.03	—	24.04	84.41
其他	1,227.38	134.63	117.55	926.80	39.20	374.72
劳动保护费	—	—	—	—	—	45.72
环保消防费	231.36	—	223.36	—	—	109.99
股份支付	—	—	—	—	—	127.00
低值易耗品	—	—	52.59	—	—	169.87
车辆使用费	—	—	—	198.43	—	38.88
差旅费	1,717.94	135.15	39.72	191.78	77.82	49.53
办公费	6,413.60	167.94	216.06	297.98	90.13	283.26
合计	47,770.52	2,780.39	4,966.18	7,883.43	1,350.29	4,339.49
扣除股份支付 后合计	47,770.52	2,780.39	4,966.18	7,883.43	1,350.29	4,212.49
营业收入	662,546.41	98,768.77	146,330.33	296,774.85	92,400.70	87,752.99
管理费用率	7.21%	2.82%	3.39%	2.66%	1.46%	4.95%
扣除股份支付 后管理费用率	7.21%	2.82%	3.39%	2.66%	1.46%	4.80%

②2020年度管理费用明细对比

单位：万元

费用项目	巨星科技 (002444)	大叶股份 (300879)	闽发铝业 (002578)	豪美新材 (002988)	鑫柏股份 (003038)	发行人
职工薪酬	31,798.54	1,478.01	2,241.45	4,890.23	902.72	2,180.69
折旧及摊销	4,796.17	745.30	688.41	1,275.50	256.68	449.20
咨询顾问费	5,127.40	627.33	385.14	359.14	120.85	340.48
业务招待费	286.53	241.50	102.04	425.03	110.87	104.56

费用项目	巨星科技 (002444)	大叶股份 (300879)	闽发铝业 (002578)	豪美新材 (002988)	鑫柏股份 (003038)	发行人
修理费	—	150.13	612.79	—	—	258.54
税费支出	271.42	—	—	—	—	—
水电费	—	—	111.15	—	40.20	85.87
其他	1,337.56	299.00	190.79	1,174.32	56.02	103.13
劳动保护费	—	—	—	—	—	94.25
环保消防费	298.98	—	105.24	—	—	137.98
房租物业费	—	—	—	—	25.43	—
低值易耗品	—	—	54.79	—	—	182.82
车辆使用费	—	—	—	192.35	—	31.56
差旅费	981.41	108.57	32.19	125.44	81.61	14.14
残疾人保障金	—	—	—	89.70	—	—
办公费	5,201.98	277.87	216.29	256.69	103.03	302.01
股份支付	—	—	—	—	—	113.85
合计	50,099.99	3,927.71	4,740.28	8,788.39	1,697.42	4,399.08
扣除股份支付后合计	50,099.99	3,927.71	4,740.28	8,788.39	1,697.42	4,285.23
营业收入	854,444.02	100,111.55	159,318.87	343,713.94	128,722.94	101,210.61
管理费用率	5.86%	3.92%	2.98%	2.56%	1.32%	4.35%
扣除股份支付后管理费用率	5.86%	3.92%	2.98%	2.56%	1.32%	4.23%

③2021 年度管理费用明细对比

单位：万元

费用项目	巨星科技 (002444)	大叶股份 (300879)	闽发铝业 (002578)	豪美新材 (002988)	鑫柏股份 (003038)	发行人
职工薪酬	—	—	2,562.23	6,132.19	1,519.86	2,640.51
折旧及摊销	—	—	775.11	1,484.56	521.15	754.68
咨询顾问费	—	—	371.06	710.40	297.65	233.67
业务招待费	—	—	171.45	419.02	334.47	151.84
修理费	—	—	341.46	—	20.80	313.35

费用项目	巨星科技 (002444)	大叶股份 (300879)	闽发铝业 (002578)	豪美新材 (002988)	鑫柏股份 (003038)	发行人
税费支出	—	—	—	—	—	—
水电费	—	—	105.88	—	109.65	109.99
其他	—	—	187.29	1,426.05	334.07	302.40
劳动保护费	—	—	—	—	—	97.85
环保消防费	—	—	118.71	—	—	101.33
低值易耗品	—	—	69.76	—	—	105.27
车辆使用费	—	—	—	215.31	—	40.44
差旅费	—	—	42.69	140.93	84.35	17.00
办公费	—	—	224.80	120.60	197.42	269.53
股份支付	—	—	—	—	—	120.42
合计	—	—	4,970.44	10,649.06	3,419.41	5,258.28
扣除股份支付 后合计			4,970.44	10,649.06	3,419.41	5,137.86
营业收入	—	—	224,358.18	559,951.15	259,654.91	116,356.93
管理费用率	—	—	2.22%	1.90%	1.32%	4.52%
扣除股份支付 后管理费用率	—	—	2.22%	1.90%	1.32%	4.42%

(3) 发行人管理费用率高于同行业可比公司管理费用率的原因及合理性

报告期内管理费用中的职工薪酬占比相对较大，是公司管理费用率高于行业平均值的主要影响因素之一，发行人及同行业可比公司职工薪酬占当期营业收入比重情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
巨星科技	职工薪酬金额	—	31,798.54	29,620.76
	营业收入	—	854,444.02	662,546.41
	薪酬费用率	—	3.72%	4.47%
大叶股份	职工薪酬金额	—	1,478.01	1,183.78
	营业收入	—	100,111.55	98,768.77

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	薪酬费用率	—	1.48%	1.20%
闽发铝业	职工薪酬金额	2,562.23	2,241.45	2,272.24
	营业收入	224,358.18	159,318.87	146,330.33
	薪酬费用率	1.14%	1.41%	1.55%
豪美新材	职工薪酬金额	6,132.19	4,890.23	4,745.75
	营业收入	559,951.15	343,713.94	296,774.85
	薪酬费用率	1.10%	1.42%	1.60%
鑫铂股份	职工薪酬金额	1,519.86	902.72	689.02
	营业收入	259,654.91	128,722.94	92,400.70
	薪酬费用率	0.59%	0.70%	0.75%
可比公司薪酬费用率平均数		0.94%	1.75%	1.91%
发行人	职工薪酬金额	2,640.51	2,180.69	2,150.27
	营业收入	116,356.93	101,210.61	87,752.99
	薪酬费用率	2.27%	2.15%	2.45%

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的年度报告。

与公司规模接近同行业可比公司为大叶股份、闽发铝业、鑫铂股份，经查询公开披露数据，大叶股份、闽发铝业、鑫铂股份、发行人 2020 年管理部门平均人数分别为 93 人、148 人、61 人、195 人，闽发铝业、鑫铂股份、发行人 2021 年管理部门平均人数分别为 146 人、92 人、228 人。发行人管理人员人数较多，导致其职工薪酬金额较大、占比较高。随着公司规模扩大，更同时为越南以及广德等子公司的运营做好预备工作，公司增强对管理人员和技术人员储备，故管理人员人数较多且仍在增加。

因此，公司管理费用率高于行业平均值，主要是收入规模较小、职工薪酬占比高于同行业可比公司所致，相关情况符合实际经营情况。

（三）结合发行人主要在研项目情况说明报告期研发费用率与产品开发周期是否匹配，对发行人产品竞争力的具体影响。

报告期内，公司主要在研项目、研发费用率与产品开发周期匹配情况，对产品竞争力的具体影响如下表所示：

单位：万元

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
1	高承载轻量化多功能铝合金梯的研发	2019.1 - 2019.12	500.00	682.27	682.27	—	—	是	带有辅助照明装置的梯子；带有免安装外置工具箱的梯子；顶盖可作为踏步的多用途梯	(1) 铝合金梯具有内梯与外梯，可以实现长度的调节，满足不同高度的使用需求； (2) 使用的型材较薄，实现铝合金梯的轻量化； (3) 梯子薄弱部位具有加强件，承载强度高，不易变形；
2	高强度多功能可伸缩工作台的研发	2019.1 - 2019.12	450.00	687.94	687.94	—	—	是	梯子通用平衡脚；一种用于梯子的踏板和立柱的固定工装及方法	(1) 工作台台面具有伸缩功能，能根据站立面积的需求，调节台面长度； (2) 型材拼接为一体式，台面强度增加； (3) 工作台通过铰链结构具有收折功能，收纳空间小； (4) 工作台台面具有一体式结构的提手，美观性和舒适度得到提高；
3	单元组合式铝合金梯的研发	2019.1 - 2019.12	400.00	676.60	676.60	—	—	是	带加强结构的组合梯；便于安装调节的直梯；带可调试工作台的挂梯；梯子的踏步型材	(1) 铝合金梯具有扶手结构，可供使用者抓扶，提高安全性； (2) 铝合金梯的扶手可伸缩，可以根据高度需求调节，设计人性化； (3) 踏步与立柱无需额外零件实现固定，且稳定性高。
4	人机优化	2020.1 -	400.00	646.52	—	646.52	—	是	旋转锁止机构；一种移栽机构；	(1) 工作台可以一键解锁，实现梯柱的收折，简化操作步骤；

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
	一键折叠工作台的研发	2020.12							一种双转盘机构；一种工作台的按键式锁定机构；一种折叠式工作台	(2) 工作台梯柱可以根据需求实现长度的任意调节； (3) 工作台解锁机构实现自动复位的功能，提高使用的便捷性； (4) 型材的螺孔结构得到优化，装配配件减少，减少加工成本。
5	外趴式可折叠多功能梯的研发	2020.1-2020.12	450.00	591.75	—	591.75	—	是	具有可调节脚的梯子用加固踏步；挂钩自锁装置及包括该装置的双体梯子挂钩；用于梯子顶部的可折叠结构；一种用于踏板和梯腿结合处的端盖结构；一种梯子顶部的顶盖锁定结构	(1) 多功能梯的外支柱可收折，可展开，减小收纳空间； (2) 外支柱可锁定，不会意外收拢，防止意外发生； (3) 产品具有防腐蚀作用； (4) 多功能梯的梯柱可以实现高度调节。
6	居家一体化折梯的研发	2020.1-2020.12	420.00	577.46	—	577.46	—	是	一种可接插式梯子；一种带滑动式折叠扶手的支柱结构；一种用于安装登高器具扶手的扶手座型材；一字梯中踏板与梯腿的连接结构	(1) 铝合金梯可以根据使用者需求实现高度的调节； (2) 可以避免由于误操作使得解锁机构解锁而造成危险 (3) 铝合金梯柱可以根据需求拆卸，拼装，操作简单，收纳空间小。
7	高承载轻	2020.1-	400.00	523.78	—	523.78	—	是	一种工作台的旋钮式锁定机构；	(1) 工作台梯柱可收折，减小收纳空间；

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
	量化工业工作平台的研发	2020.12							一种横向冲切机构；一种工作台的旋钮式锁定机构；一种高强度的连接铰链	(2) 脚皿不易脱落，安全可靠； (3) 工作台可以根据需求实现高度调节； (4) 使工作台端盖兼具横档的功能，降低工作台成本。
8	拼接式超长作业工作台的研究	2021.1 - 2021.12	400.00	687.71	—	—	689.18	是	多工作台快速拼接机构；锁杆式多工作台快速拼接机构	(1) 一款可以快速拼接及分离的作业台，从而调节作业长度；占领市场空白。 (2) 作业台结构及型材性能得到优化，其承载强调明显优于市场同类产品。
9	一键拉升式多功能梯的研究	2021.1 - 2021.12	350.00	791.01	—	—	792.81	是	便于铰接锁定的主副梯结构；主副梯便于锁定的多功能梯	(1) 能够实现高度的调节，满足不同高度的使用要求； (2) 实现单人解锁操作，设计更人性化；
10	轻量化时尚居家系列折梯的研究	2021.1 - 2021.12	380.00	689.290	—	—	690.89	是	多功能梯的顶盖结构	(1) 通过一提升动作同时完成对踏板的解锁与收纳，一步到位，操作简单； (2) 解锁操作更符合人的操作习惯，设计更人性化，体积减小；
11	高强度轻量化	2021.1 - 2021.12	450.00	656.483	—	—	657.34	是	脚皿	(1) 结构简化，使用便捷，利于使用者搬运； (2) 承载强度增加，梯子的整体重量减

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
	园艺梯的研究									小；
12	室内照明灯用稳定高强度铝合金型材	2018.1 - 2018.12	420.00	445.83	—	—	—	是	一种室内照明灯的新型灯管型材	(1) 结构优化，安装的便捷性提高； (2) 增强产品力学性能，达到行业领先水平； (3) 优化了工艺，有效保障型材表面质量，提高市场竞争力。
13	登高器具用高强度铝合金型材的研发	2018.1 - 2018.12	350.00	360.67	—	—	—	是	用于登高器具的可伸缩支撑脚型材	(1) 型材强度提高，产品负载性能等级提升，满足了市场对高强度的要求； (2) 功能优化升级，实现高度的有效伸缩； (3) 使用体验得到优化，有效减少现有成熟产品的晃动间隙； (4) 有效提高产品的抗弯能力。
14	LED灯用高性能铝合金型材的研发	2018.1 - 2018.12	450.00	470.89	—	—	—	是	一种灯管型材	(1) 迎合现代照明系统轻量化的发展趋势； (2) 创新工艺改革，提高了产品的生产效率； (3) 优化产品结构，提升产品装配的便捷性
15	高强度轻	2018.1 -	280.00	298.93	—	—	—	是	伸缩跳板型材组件	(1) 优化材料配比，提升材料力学性能，满足轻量化需求，符合高负载工作

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
	量化工作平台铝合金型材的研发	2018.12								台对材料强度的要求 (2) 优化型材结构，满足作业平台横向延伸的结构需求； (3) 单元标准化设计，为实现自动化批量生产创造条件
16	新型门窗用高强度铝合金型材的研发	2019.1 - 2019.12	170.00	218.07	218.07	—	—	是	一种窗框型材； 一种窗扇型材； 内开式平开窗假中挺型材	(1) 优化表面处理，保证表面质量，丰富产品表面色彩，满足高端市场审美； (2) 提升产品力学性能，增强抗风雪能力； (3) 绿色环保，推动社会效益增长； (4) 优化产品型材结构，提升产品密封性能。
17	机械手用高性能铝合金型材的研发	2019.1 - 2019.12	250.00	287.55	287.55	—	—	是	机械手滑轨底座型材	(1) 提升了型材力学性能，满足高强度高载荷的市场要求； (2) 优化了生产工艺，有效提升了材料平面度，提高质量； (3) 实现自动化，规模化生产，降低标准生产成本，抢占价格优势，提高市场竞争力
18	模组式灯用高性能铝合金型	2019.1 - 2019.12	180.00	184.18	184.18	—	—	是	灯模组的边框型材	(1) 突破型材结构，满足模组式灯的功能升级优化，实现创新功能和用途； (2) 标准化零件设计，提高产品通用性能，降低成本，增加市场竞争力； (3) 单元照明系统承重能力提升； (4) 降低光能损耗，实现光能利用最大

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
	材的研发									化。
19	新型高性能灯管类铝合金型材的研发	2019.1 - 2019.12	220.00	210.04	210.04	—	—	是	一种室外照明灯管型材	(1) 降低光能损耗，节能增效； (2) 迎合市场发展需求，实现产品轻量化； (3) 提高单元承载能力； (4) 解决交接暗影问题，提升视觉感官体验。
20	新型室内展示器材用铝合金型材的研发	2019.1 - 2019.12	350.00	354.06	354.06	—	—	是	室内展示器材用铝合金型材	(1) 优化了结构，加强产品承载能力，提高抗风能力。 (2) 优化了连接方式，提高产品安装便捷性； (3) 优化了产品造型，满足高端客户群体审美。
21	梯具用高强度轻量化铝合金型材的研发	2019.1 - 2019.12	160.00	157.48	157.48	—	—	是	登高用具的支柱型材	(1) 优化了铝挤压工艺，突破型材挤压宽度极限，保证梯具作业宽度； (2) 优化了型材结构，提高产品承载能力； (3) 优化了产品造型，形成特有风格，提升产品品牌识别度。

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
22	新型传动杆支架型材的研发	2020.1 - 2020.12	350.00	337.25	—	337.25	—	是	一种推杆支架型材	(1) 产品的生产成本降低, 占据价格竞争优势; (2) 材料力学性能提高, 为产品强度提供条件, 使用寿命长 (3) 为电动推杆提供一个平稳的工作环境
23	新型广告宣传夹型材的研发	2020.1 - 2020.12	400.00	212.58	—	212.58	—	是	一种画布夹	(1) 提升型材结构设计的科学性与合理性; (2) 提高抗压能力, 增加型材的稳定性, 提升产品质措; (3) 优化材料性能, 提升产品的强度;
24	新型家用壁柜门型材的研发	2020.1 - 2020.12	400.00	232.39	—	232.39	—	是	家用壁柜门的吊轨型材	(1) 减少推拉平开门的重量, 减少成本; (2) 提高型材的承重能力, 减轻重量, 突破技术瓶颈; (3) 负载能力高于行业水平, 抢占强度高负载产品市场。
25	新型室内照明灯轨型材的研发	2020.1 - 2020.12	360.00	293.83	—	293.83	—	是	LED 照明灯组件型材	(1) 迎合行业发展趋势, 实现产品轻量化; (2) 提升产品可承重强度等级; (3) 研发新材料, 提升照明效果。 (4) 优化结构布局, 充分提高空间利用率
26	平板太阳能热水器	2020.1 - 2020.12	380.00	144.96	—	144.96	—	是	平板太阳能热水器边框型材	(1) 改善表面处理工艺, 提高产品的耐磨耐腐蚀性, 优化产品表面质感; (2) 提高型材的力学性能, 有效提升产品的抗变形能力;

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
	边框的研发									(3) 优化型材结构，强化力学性能的同时，提升产品安装的便捷性。
27	6063铝合金强韧性改进技术的研发	2020.7 - 2021.12	400.00	765.46	—	275.59	491.56	是	大型自动化搬运设备型材	(1) 改善熔铸工艺，提升材料性能，减少成本，增加市场竞争力； (2) 改善材料成分配比，缩小成分范围的同时实现批量生产； (3) 提升挤压工艺，提升挤压速度，提高生产效率；
28	6系铝合金性能提升技术的研究	2021.1 - 2021.12	350.00	468.56	—	—	470.70	是	可伸缩洗车台台面型材	(1) 铝合金材料强度高且能够满足终端产品轻量化的要求； (2) 工艺得到优化，使得铝合金材料的成分范围变宽，解决批量生产困难的现状，从而降低成本，增加市场竞争力；
29	超薄新型登高梯具用材的研究	2021.1 - 2021.12	400.00	642.69	—	—	643.20	是	梯子的顶盖踏步型材	(1) 材料强度高且轻薄能够满足终端产品轻量化的要求，提高市场竞争力； (2) 具有较大的抗压强度，解决型材滑动不顺畅的现状，增加销售率
30	高导热照明散热器	2021.1 - 2021.12	400.00	350.98	—	—	353.34	是	一种室内灯管型材；一种室外广告灯型材	(1) 研发出的照明灯散热器用材，其可靠性高，体积小，散热效果好，满足市场需求 (2) 优化加工工艺，简化结构，提高型

序号	研发项目名称	研发周期	预算金额	实际发生金额合计	2019年度	2020年度	2021年度	目前是否完结	研发成果	对公司产品竞争力的具体影响
	用材的研究									材的美观性及型材装配的便捷性，提高客户的使用感，增加市场竞争力；

综上，公司研发投入主要是以市场为导向的应用型研发，发行人的研发费用与产品开发周期相匹配，研发费用的投入合理，符合行业和发行人具体情形，不会对公司产品竞争力造成不利影响。

(四) 说明发行人报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况等，对比发行人各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况，分析差异原因及合理性。

1、发行人报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、平均工资情况

报告期内，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成及人数情况如下：

单位：人

项目	部门名称	2021年度		2020年度		2019年度	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	营销中心	43	10.51%	38	10.19%	33	9.57%
管理费用	管理中心	228	55.75%	195	52.28%	185	53.62%
研发费用	技术中心	138	33.74%	140	37.53%	127	36.81%
合计		409	100.00%	373	100.00%	345	100.00%

注：上表中各部门员工人数为报告期各期月度平均数据。

报告期内，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人员级别情况如下：

单位：人

项目	人员级别	2021年度		2020年度		2019年度		2018年度	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
销售费用	高层	1	2.33%	—	0.00%	—	0.00%	—	0.00%
	中层	2	4.65%	4	10.53%	3	9.09%	2	16.67%
	基层	40	93.02%	34	89.47%	30	90.91%	10	83.33%
	合计	43	100.00%	38	100.00%	33	100.00%	12	100.00%
管理费用	高层	10	4.39%	12	6.15%	9	4.86%	9	3.81%
	中层	7	3.07%	9	4.62%	9	4.86%	10	4.24%

项目	人员级别	2021年度		2020年度		2019年度		2018年度	
		人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
	基层	211	92.54%	174	89.23%	167	90.27%	217	91.95%
	合计	228	100.00%	195	100.00%	185	100.00%	236	100.00%
	高层	3	2.17%	3	2.14%	4	3.15%	3	2.88%
	中层	7	5.07%	12	8.57%	14	11.02%	12	11.54%
研发费用	基层	128	92.75%	125	89.29%	109	85.83%	89	85.58%
	合计	138	100.00%	140	100.00%	127	100.00%	104	100.00%

注1：上表中各部门员工人数为各期月度平均人数；

注2：高层人员为发行人董事、监事及高级管理人员；中层人员为发行人部门经理、副经理等级别员工（董事、监事及高级管理人员除外）；其余人员为基层人员。

报告期内，公司销售、管理及研发人员基本呈现逐年上升的趋势，整体与公司业务增长保持一致。随着公司战略布局的完善，目前公司共有 7 家境内子公司、5 家境外子公司，总体人力资源需求量上升。

报告期内，计入销售费用人数分别为 33、38 和 43 人，2019 年起计入销售费用中的基层人员人数有所增加，主要系 2019 年起大业、好瑞得开始发展境外销售业务，贸易基础岗位需求量大，因此招聘了更多的业务员、单证员等贸易部人员。

报告期内，计入研发费用人数分别为 127、140 和 138 人。2020 年，公司技术人员数量有明显上升，系公司为提升产品创新升级、加大公司研发投入力度，并为新产品开发做准备而扩大公司研发团队，不断引进其他行业或领域的人才加入公司的研究人才梯队。

报告期内，计入管理费用人数分别为 185、195 和 228 人，2019 和 2020 年度人数有所减少，主要系 2018 年 12 月荣利达将其业务及与业务相关的存货、电子设备及机器设备、人员一同转移至瑞迈可。同时公司于该时点进行部门优化设置，并推行扁平化管理结构，导致 2019 年计入管理费用的人数减少；2021 年，随着公司规模扩大，更同时为越南以及广德等子公司的运营做好预备工作，公司增强对管理人员和技术人员储备，故管理人员大幅增加。

发行人各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况如下表所示：

类别	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售费用	销售费用中职工薪酬（万元）	564.39	358.37	366.37
	销售人员平均数量（人）	43	38	33
	人均薪酬（万元/人/年）	13.13	9.43	11.10
管理费用	管理费用中职工薪酬（万元）	2,640.51	2,180.69	2,150.27
	管理人员平均数量（人）	228	195	185
	人均薪酬（万元/人/年）	11.58	11.18	11.62
研发费用	研发费用中职工薪酬（万元）	2,169.96	1,851.51	1,655.20
	研发人员平均数量（人）	138	140	127
	人均薪酬（万元/人/年）	15.72	13.23	13.03

注 1：上表中各部门员工人数为各期月度平均人数；

报告期内，销售人员的人均薪酬分别为 11.1 万元、9.43 万元和 13.13 万元。2019 年由于子公司大业、好瑞得开始发展登高器具及部件等境外销售业务，急需扩充国际贸易团队，故招募 20 余位单证员、跟单员及业务员，由于贸易部门基础岗位薪资水平较低，导致 2019 年销售人员平均薪酬略有降低。2020 年主要由于疫情影响，员工出勤小时数减少，基础单证岗员工平均薪资受到较大影响，且国家相关社保减免政策同步使得员工工资下降；2021 年销售部门平均薪资相对 2020 年上涨幅度较大，主要原因为当期无社保减免政策，且由于疫情导致用工紧张，为保证人员的稳定性，公司同时增加发放用工补贴并上调薪资。

报告期内，管理人员的人均薪酬分别为 11.62 万元、11.18 万元和 11.58 万元。2020 年由于疫情原因企业享受社保减免优惠政策，较上期缴纳的管理人员社保总额减少 82.8 万元，以及 2020 年新设立子公司越南宝鹏，员工薪资水平较低，剔除上述两个因素的影响，2020 年较 2019 年工资上涨 3%。2021 年由于规模扩大，公司大量储备管理人员，但由于当期无社保减免政策，导致平均工资仍较上期上升 3.56%。

报告期内，研发人员的人均薪酬分别为 13.03 万元、13.23 万元和 15.72 万元，研发人员人均薪酬保持稳定增长状态。公司自设立以来即高度重视研发工作，将技术创新作为公司发展的核心竞争力，每年持续投入资源开展新产品、新技术的研发工作，研发投入逐年增大，研发团队也在逐年扩张。

综上所述，报告期内管理人员、销售人员、研发人员的数量、薪酬总额、人均薪酬的变动情况与发行人生产经营实际情况相匹配。

2、发行人各类人员平均工资与同地区平均工资及同行业可比公司同类人员平均工资的比较情况

(1) 销售人员平均工资对比情况

发行人销售人员平均薪酬与同地区、同行业比较情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
巨星科技	—	24.76	19.46
大叶股份	—	27.95	27.72
闽发铝业	20.60	16.43	16.87
豪美新材	22.59	17.75	13.94
鑫铂股份	19.79	14.72	14.63
可比公司平均薪酬	20.99	20.32	18.52
苏州市城镇私营单位就业人员平均工资	—	6.78	6.48
发行人	13.13	9.43	11.10

注 1：同行业可比公司金额系根据其披露的销售费用-薪酬金额和期初期末销售人员平均人数计算得出，下同；

注 2：同地区平均工资为发行人主要生产经营地苏州市统计局发布的全市城镇非私营单位就业人员和全市城镇私营单位就业人员平均工资，下同。

由上表可见，报告期内，发行人销售人员平均薪酬相对同行业可比公司平均薪酬较低，主要原因为：1、公司产品外销比例较高且外销产生的货物代理及运输费用较高，公司大量销售人员主要工作内容为联系货代公司、处理报关事项、跟踪物

流并与客户沟通货物到港情况等，此部分销售人员薪资结构单一，仅为基本工资，几乎无提成事项，故相对同行业可比公司，本公司销售人员平均薪酬相对较低；2、公司行业地位较高、竞争性强，常年大客户持续稳定，宣传费用、拓展费用较小，报告期内分别为 3.21 万元，2.29 万元及 3.11 万元，故相对同行业可比公司，本公司销售人员相对竞争压力较小，薪酬较低。

（2）管理人员平均工资对比情况

发行人管理人员平均薪酬与同地区、同行业比较情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
巨星科技	—	27.46	19.51
大叶股份	—	15.89	13.01
闽发铝业	17.55	13.48	14.47
豪美新材	10.16	7.24	12.83
鑫铂股份	16.61	14.8	12.53
可比公司平均薪酬	14.77	15.77	14.47
苏州市城镇私营单位就业人员平均工资	—	6.78	6.48
发行人	11.58	11.18	11.62

由上表可见，2019-2020 年度，发行人管理人员平均薪酬与豪美新材、鑫铂股份接近，略低于大叶股份、闽发铝业，远低于巨星科技，且略低于同行业可比公司平均工资；主要原因为 1、同行业可比公司均为上市公司，且业务规模均相对本公司较大，其中巨星科技年收入超 50 亿元、豪美新材年收入超 30 亿元，在多地建立了生产、销售基地，管理人员平均薪酬较高。2、从薪酬水平较高的高管人员数量来看，截至 2020 年末，计入管理费用的发行人仅有 3 名高级管理人员，包括 1 名总经理、1 名副总经理和 1 名财务总监兼董事会秘书，而巨星科技、大叶股份、闽发铝业、豪美新材、鑫铂铝业的高管人员数量分别为 9 名、6 名、10 名、7 名和 9 名，薪酬水平较高的高管人员数量多于公司。上述情况导致发行人管理人员平均薪

酬低于可比公司。3、本公司 2020 年下半年新增境外子公司及孙公司共 5 家，且 2020 年境外主体并无较多经营业务，员工相应薪资水平偏低。

(3) 研发人员平均工资对比情况

发行人研发人员平均薪酬与同地区、同行业比较情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
巨星科技	—	18.43	16.74
大叶股份	—	10.66	11.25
闽发铝业	7.43	5.02	5.44
豪美新材	9.99	10.05	10.46
鑫铂股份	14.37	9.35	8.9
可比公司平均薪酬	10.60	10.70	10.56
苏州市城镇私营单位就业 人员平均工资	—	6.78	6.48
发行人	15.72	13.23	13.03

上表可见，报告期内，发行人研发人员平均薪酬高于同行业可比公司平均工资，与地处浙江省余姚市的大叶股份和地处广东省清远市的豪美新材接近，略低于地处浙江省杭州市的巨星科技，一方面是因为地域经济水平和消费水平差异所致，另一方面是由于巨星科技的研发团队实力强大，报告期内设计新产品 1,629 项，新增申请发明专利 57 项，2020 年巨星科技继续加大研发投入，提升研发人员薪资待遇，因此研发人员薪酬待遇远高于同行业平均水平。2021 年，鑫铂股份也逐渐加大研发投入，研发人员薪酬与大幅上升。发行人高度重视研发工作，将技术创新作为公司发展的核心竞争力，每年持续投入资源开展新产品、新技术的研发工作，研发人员薪酬逐年稳步增长，薪酬水平高于同行业公司平均工资。

(五) 结合上述情况补充说明发行人各项期间费用报告期各期计提是否充分、准确、完整，是否存在关联方或者潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况。

公司销售费用主要核算销售人员的职工薪酬、销售商品承担的运费、产品发往异地库的运输费和装卸费等费用。报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司，主要原因为国内登高器具知名生产商相对较少，且本公司在长期发展中已凭借优异的研发、生产和制造能力赢得了客户信赖，主要客户稳定，订单持续增加，因此营销拓展费用相对较低，故相对同行业销售费用率偏低。

公司管理费用主要核算管理人员的职工薪酬、办公及差旅费以及其他中介机构的费用、股份支付等费用。报告期内，公司管理费用率高于同行业可比公司，主要原因是公司新增主体较多，大力储备管理人才。

公司研发费用主要核算研发人员的职工薪酬、直接材料等费用。公司的研发活动以市场应用及客户需求为导向。报告期内，公司研发费用率保持稳定并略有上涨，研发投入水平与公司的业务发展相匹配。

报告期内，发行人严格遵守公司制度和相关法律法规进行期间费用的管理和会计处理，相关费用的计提充分、准确、完整，不存在关联方或者潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

1. 获取报告期内发行人运输费及货代费明细，核查运输费及出口费与发行人收入规模变动趋势是否一致，报告期内运费及出口费波动是否存在异常；

2. 访谈公司销售部及物流部相关负责人，了解发行人运费的承担方式、运输方式，了解运输费用的变动原因及合理性；访谈发行人销售部门及财务部门相关负责人，了解发行人出口费主要核算内容；

3. 获取报告期内发行人运输费用明细表并结合销售地区、销售数量进行分析，复核运输费用变动的合理性；获取报告期内发行人出口费明细表，并结合发行人境外市场情况分析其变动的合理性；

4. 检查与运费相关的运输合同、结算单、运费发票、付款单等原始单据，检查出口费相关的合同、付款单等原始单据，并执行截止测试，确定各个报告期内运输费、出口费是否完整、准确；

5. 获取发行人工资与人事环节相关的内部控制制度，评价其设计有效性，并测试相关内部控制运行的有效性；

6. 获取并检查发行人报告期内各期员工花名册，了解报告期内发行人销售人员、管理人员及研发人员员工的构成情况；

7. 查询同行业可比公司的薪酬水平，将发行人的薪酬水平与同行业可比公司平均水平进行比较，了解差异的原因；

8. 抽查工资、社保等计提明细表，抽查与薪酬发放相关的银行支付凭证，并与发行人的银行对账单核对；检查资产负债表日后薪酬支付情况，确认报告期内各期薪酬是否存在跨期的情况；

9. 取得实际控制人及其控制的其他企业、除独立董事和外部董事之外的董监高、其他关键人员提供的银行流水，检查其是否存在代发行人垫付工资、成本及费用情况。

10. 访谈发行人管理层及财务负责人，了解报告期各期费用发生较大变动的原因，并判断其发生的合理性；

11. 获取发行人销售费用及管理费用发生额明细表，计算各项期间费用占营业收入的比率，查询同行业可比公司销售费用率及管理费用率，与发行人进行比较；

12. 获取公司与管理费用、销售费用相关的合同、发票等原始凭证，并抽查相关凭据，对公司发生额较大的销售费用及管理费用的业务实质及真实性进行检查；

13. 执行截止测试，检查资产负债表日前后管理费用及销售费用的原始凭证，确认报告期内管理费用及销售费用是否完整、准确。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期销售费用率逐年增长与发行人当期收入规模变动的匹配，发行人销售费用率、管理费用率与同行业可比公司存在一定差异，差异原因具有合理性。

2、发行人报告期各期货代费、运输装卸费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域基本匹配。

3、发行人研发费用率与产品开发周期匹配，对发行人产品竞争力具有积极影响。

4、发行人销售人员、管理人员分别对应的人数及人均薪酬情况、人员工资的变动情况符合公司的实际情况，与同行业公司对比存在一定的差异，其差异原因具有合理性；

5、发行人研发人员人数、人均薪酬情况，符合发行人的经营规模及实际情况，研发费用中的薪酬支出发生额完整、准确；

6、发行人各项期间费用报告期各期计提充分、准确、完整，不存在关联方或者潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况。

《问询函》18.关于创业板定位

申请文件显示，发行人主要产品包括铝合金型材、登高器具两大产品体系。发行人在招股说明书中并未详细披露行业发展前景、技术先进性以及业绩成长性。

请发行人：

(1) 结合主营业务市场空间、竞争形态、客户拓展、报告期内业绩下滑和未来发展趋势等，进一步说明公司业绩成长性及可持续性。

(2) 结合主要技术、产品在创新方面的特点，以及报告期内的研发投入情况、发明专利数量等创新能力优劣势，进一步论证是否符合创业板定位。

(3) 说明发行人研发投入的主要构成，研发费用中原材料领用数量、金额与实际研发项目所需是否匹配，发行人废料收入单价、数量是否与生产、研发实际单耗匹配，是否存在研发费用与营业成本、其他期间费用混同的情形。

(4) 说明发行人主要研发活动中的技术难点，发行人研发所取得的成果，在研项目的技术先进性，是否存在低门槛、易模仿的情形。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（3）发表明确意见。

一、发行人说明

(一) 说明发行人研发投入的主要构成，研发费用中原材料领用数量、金额与实际研发项目所需是否匹配，发行人废料收入单价、数量是否与生产、研发实际单耗匹配，是否存在研发费用与营业成本、其他期间费用混同的情形

1、发行人研发投入的主要构成

报告期内，公司研发费用主要明细如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,169.96	45.56%	1,851.51	48.27%	1,655.20	47.86%
物料消耗	2,404.49	50.48%	1,822.27	47.50%	1,684.38	48.70%
其他	188.84	3.96%	162.32	4.23%	118.61	3.44%
合计	4,763.29	100.00%	3,836.10	100.00%	3,458.19	100.00%

报告期内，公司研发费用支出主要为职工薪酬和物料消耗费用，合计金额为 3,339.58 万元、3,673.78 万元和 4,574.45 万元，占当年度的研发费用的比例分别为 96.57%、95.77% 和 96.04%。

2、研发费用原材料领用数量、金额与实际研发项目所需匹配

报告期内，研发领用原材料具体数据统计如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发领用铝棒和铝型材数量 (kg)	653,271.23	602,107.19	540,930.88
研发物料消耗 (万元)	2,404.49	1,822.27	1,684.38
其中：铝棒及铝型材	1,143.18	846.23	752.05
其他辅助材料	1,261.31	976.04	932.33

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发费用（万元）	4,763.29	3,836.10	3,458.19
研发物料消耗占比	50.48%	47.50%	48.71%

注：其他辅助材料包括模具、加工件、配件等多种类型的原材料，领用数量的统计不具有参考意义，未在表格中列出。

2019 年至 2021 年，发行人研发费用构成中物料消耗占比有所波动但基本保持稳定，研发领用铝棒和铝型材数量逐年增加，研发物料消耗金额逐年上升。2021 年研发物料消耗增多主要系因为发行人在 2021 年进行了关于 6 系铝合金性能提升技术的研究，需要多种规格的铝型材进行测试，使得铝棒及铝型材的用量较高。另外，除了对高强度高性能的铝合金型材进行研究和验证，苏州飞华的在研项目还对不同种类的登高器具产品进行研究开发，包括“高强度轻量化园艺梯的研究”、“拼接式超长作业工作台的研究”、“轻量化时尚居家系列折梯的研究”、“一键拉升式多功能梯的研究”和“超薄新型登高梯具用材的研究”等，此类研发项目需要使用不同规格的模具及多种辅材，导致研发费用中原材料占比较高。上述情况与发行人实际研发项目所匹配，具有合理性。

3、发行人废料收入单价、数量与生产匹配情况

发行人的废料主要是废铝、废铁，主要产自于登高器具的型材切割、铁件加工等环节，其单价、数量、与登高器具产量的匹配关系具体如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废铝			
废铝销售收入（万元）	1,825.33	1,733.66	1,167.09
废铝销售量（万公斤）	133.67	162.33	110.66
废铝销售单价（元/吨）	13,655.30	10,680.16	10,546.91
登高器具产量（万台）	281.84	325.16	242.44
废铝销售量/登高器具产量	0.47	0.50	0.46
废铁			

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废铁销售收入（万元）	185.25	126.39	118.68
废铁销售量（万公斤）	72.16	78.09	70.65
废铁销售单价（元/吨）	2,567.36	1,618.62	1,679.96
登高器具产量（万台）	281.84	325.16	242.44
废铁销售量/登高器具产量	0.26	0.24	0.29

由上表可知，2020 年至 2021 年，由于原材料价格上涨导致废料销售单价上升，加之登高器具的产量增加，使得废料销售收入大幅上涨。报告期内，2020 年及 2021 年，废铝和废铁的产出量有所变化，主要是因为 2020 年多功能梯的产量大幅增加，产品结构出现较为明显的调整。

4、不存在研发费用与营业成本、其他期间费用混同的情形

发行人严格按照《企业会计准则》、《研发管理办法》以及《研发投入核算制度》的规定对研发费用进行核算，明确研发费用的开支范围和标准。研发费用的核算项目包括职工薪酬、物料消耗和其他：职工薪酬主要是公司从事研发人员的工资薪金，人事部根据工时分配应归集到各研发项目的职工薪酬提交财务部进行账务处理；物料消耗主要是指实际研发过程中领用的材料等，财务部根据各研发项目的实际领料进行归集核算；其他主要是与研发活动相关的设备折旧费、工装及模具费、装备调试费等，财务部根据各研发项目实际发生金额进行归集核算。

发行人已制定研发相关内控制度，在重大方面保持了有效的内部控制，研发费用的归集、分摊与结转方式符合会计准则的规定。但仍存在由于铝棒的材料特殊性无法做到直接领料及系统设置尚未命名研发领料单，导致研发领料尚未能实现系统控制，由于未使用工时审批系统，可能存在工时统计不准确导致在不同研发项目间薪酬分摊及界定不准确的情况，该情况不影响发行人报告期内财务报表数据的完整准确性，不存在重大内控缺陷导致研发费用和营业成本、其他期间费用混同的情形。发行人已针对上述情况执行相关整改措施，详见本问询函回复之“《问询函》20. 关于内控制度及财务核算”之“一、（一）、1、发行人未建立研发费用归集有效

内部控制制度，未做到研发领料与生产领料清晰区分且可验证，未建立研发费用归集和研发人员工时分摊归集、界定机制，研发耗用材料的最终流向未做到明确且可核查。”之回复所述。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人研发费用明细表，检查研发物料领用情况，与发行人实际研发项目及研发费用支出进行匹配分析；

2、取得发行人废料收入的明细表，计算废料收入的单价、数量并与实际产量进行匹配分析；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

研发费用中原材料领用数量、金额与实际研发项目匹配，发行人废料收入单价、数量与生产情况匹配，研发费用准确核算研发活动相关支出，不存在研发费用与营业成本、其他期间费用混同的情形。

《问询函》19.关于信息披露

现场检查发现发行人存在下述问题：

（1）未准确披露 2018 年度第五大供应商信息

发行人有两家供应商池州市安安精工铝业有限公司（以下简称安安精工）和池州市安安新材科技有限公司（以下简称安安新材）的实际控制人同为刘沛峰，未合并计算采购金额导致发行人 2018 年第五大供应商披露不准确。

（2）未准确披露税收优惠政策对公司税前利润的影响

发行人招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析 七、报告期内主要税收政策、缴纳的主要税种（三）税收政策变化对经营成果的影响 2、税收优惠政策对

公司税前利润的影响”中研发费用加计扣除税收优惠金额分别为 1,354.47 万元、1,576.18 万元、1,667.78 万元，该披露金额为加计扣除税收优惠金额的计算基础，导致发行人税收优惠金额披露不准确。

(3) 财务报表附注披露不完整

2020 年 12 月 31 日发行人开具银行承兑汇票抵押信息未在发行人财务报表附注进行披露。发行人企业财务报表附注五“49.所有权和使用权受到限制的资产”“50.外币货币性项目”未披露 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日两个报表日的具体情况。

请发行人说明前述信息披露方面问题是否存在披露不准确的情形，如是，请修改完善相关申请文件中的信息，并说明相关影响。

请保荐人、申报会计师督促发行人切实提高申请文件信息披露质量，并充分说明信息披露不准确情形的具体影响。

回复：

一、发行人说明

(一) 未准确披露 2018 年度第五大供应商信息

发行人有两家供应商池州市安安精工铝业有限公司（以下简称安安精工）和池州市安安新材料科技有限公司，上述两家供应商为同一实际控制人控制的两家关联企业，发行人在招股说明书中未合并计算采购金额，导致 2018 年第五大供应商信息披露不准确。

原招股说明书 2018 年度前五大供应商信息为：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占总采购额比例
2018 年	1	山东创新工贸有限公司	铝棒	22,406.54	39.71%
	2	荏平恒信铝业有限公司	铝棒	8,082.36	14.32%
	3	池州市九华明坤铝业有限公司	铝型材	3,759.31	6.66%

	4	江阴市五岳铝材有限公司	铝型材	2,835.93	5.03%
	5	张家港保税区同来金属制品贸易有限公司	铝型材	1,463.66	2.59%
	合计		—	38,547.80	68.31%

经核查，招股说明书 2018 年度前五大供应商信息修改如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占总采购额比例
2018 年	1	山东创新工贸有限公司	铝棒	22,406.54	39.74%
	2	荏平恒信铝业有限公司	铝棒	8,082.36	14.34%
	3	池州市九华明坤铝业有限公司	铝型材	3,759.31	6.67%
	4	江阴市五岳铝材有限公司	铝型材	2,835.93	5.03%
	5	池州市安安精工铝业有限公司/ 池州市安安新材料科技有限公司	铝型材	1,949.10	3.46%
	合计		-	39,033.24	69.24%

（二）未准确披露税收优惠政策对公司税前利润的影响

发行人招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析 七、报告期内主要税收政策、缴纳的主要税种（三）税收政策变化对经营成果的影响 2、税收优惠政策对公司税前利润的影响”中研发费用加计扣除税收优惠金额分别为 1,354.47 万元、1,576.18 万元、1,667.78 万元，该披露金额为加计扣除税收优惠金额的计算基础，导致发行人税收优惠金额披露不准确。

原招股说明书报告期税收优惠政策对公司税前利润的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业企业所得税优惠	963.76	811.27	836.45
研发费用加计扣除	1,667.78	1,576.18	1,354.47
小微企业企业所得税优惠	28.91	—	—
合计	2,660.45	2,387.45	2,190.92
利润总额	9,508.44	8,829.87	7,126.74

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
税前利润占比	27.98%	27.04%	30.74%

经核查，招股说明书报告期税收优惠政策对公司税前利润的影响修改如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业企业所得税优惠	963.76	811.27	836.45
研发费用加计扣除	250.17	236.43	203.17
小微企业企业所得税优惠	28.91	—	—
合计	1,242.84	1,047.70	1,039.62
利润总额	9,394.60	8,900.09	7,935.29
税前利润占比	13.23%	11.77%	13.10%

（三）财务报表附注披露不完整

2020 年 12 月 31 日发行人开具银行承兑汇票抵押信息未在发行人财务报表附注进行披露。发行人企业财务报表附注五“49.所有权和使用权受到限制的资产”“50.外币货币性项目”未披露 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日两个报表日的具体情况。

1、2020 年 12 月 31 日发行人开具银行承兑汇票抵押信息未在发行人财务报表附注进行披露

2020 年 12 月 31 日发行人开具的银行承兑汇票抵押信息如下：

项目	2020 年度
抵押类型	商业汇票承兑协议
合同编号	吴中银承字第 2020082-1 号
承兑申请人	苏州莱恩精工合金股份有限公司
承兑人	中国银行股份有限公司苏州吴中支行
申请签发票据金额	160 万元
保证及抵押情况	保证情况：张建元夫妇、张秀卓夫妇 抵押情况：莱恩精工苏（2020）苏州市不动产权第 6014420 号

项目	2020 年度
抵押合同编号	吴中银抵字第 1908048 号
抵押金额	7,000.00 万元
抵押期间	2020 年 5 月 21 日-2023 年 5 月 20 日

针对上述抵押信息财务报表附注针对上述抵押物的账面价值及受限原因进行了详细的披露，详见 2020 年 12 月 31 日的审计报告财务报表附注“五、合并财务报表项目的注释 49. 所有权和使用权受到限制的资产”。披露信息如下：

“49. 所有权和使用权受到限制的资产”

项 目	2020 年 12 月 31 日 账面价值	受限原因
货币资金	7,468,480.70	保证金
固定资产	111,951,470.04	抵押借款：最高额抵押金额： 12,500.00 万元，期限：2020 年 1 月 13 日-2023 年 1 月 12 日
无形资产	5,115,825.43	9,082.00 万元，期限：2020 年 1 月 13 日-2023 年 1 月 12 日 3,000.00 万元，期限：2020 年 11 月 10 日-2023 年 11 月 9 日 2,500.00 万元，期限：2020 年 11 月 10 日-2023 年 11 月 9 日
固定资产	28,549,738.89	抵押借款：最高额抵押金额： 7,000.00 万元，期限：2020 年 5 月 21 日-2023 年 5 月 20 日
无形资产	4,957,211.40	5,000.00 万元，期限：2020 年 5 月 21 日-2023 年 5 月 20 日 6,500.00 万元，期限：2020 年 8 月 26 日-2023 年 8 月 25 日
合 计	150,574,245.76	—

2、发行人企业财务报表附注五“49.所有权和使用权受到限制的资产”“50.外币货币性项目”未披露 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日两个报表日的具体情况

IPO 申报财务报表附注仅需披露最后一期的所有权和使用权受到限制的资产以及外币货币性项目符合披露要求，我们选取近期通过注册的创业板公司进行分析具体情况详见下表所示：

公司名称	上市板块	审核阶段	上述信息披露情况
冠龙股份	创业板	注册生效	报告期最后一期
润丰股份	创业板	注册生效	报告期最后一期
观想科技	创业板	注册生效	报告期最后一期

公司名称	上市板块	审核阶段	上述信息披露情况
迈赫股份	创业板	注册生效	报告期最后一期
汉仪股份	创业板	上市委会议	报告期最后一期

发行人 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日两个报表日的所有权和使用权受到限制的资产以及外币货币性项目列示如下：

(1) 所有权和使用权受到限制的资产

项 目	2019 年 12 月 31 日 账面价值	受限原因
固定资产	62,316,432.08	抵押借款：最高额抵押金额： 7,349.24 万元，期限：2018 年 11 月 27 日-2021 年 11 月 26 日
在建工程	56,247,105.51	
无形资产	5,281,643.59	
固定资产	31,397,157.33	抵押借款：担保最高债券金额： 12,000 万元，期限：2017 年 7 月 21 日-2020 年 7 月 20 日； 5,000 万元，期限 2019 年 7 月 3 日-2022 年 6 月 3 日
无形资产	5,106,191.88	
合 计	160,348,530.39	—

(续上表)

项 目	2018 年 12 月 31 日 账面价值	受限原因
货币资金	525,034.80	保证金
固定资产	66,347,890.10	抵押借款：担保最高债券金额： 12,500 万元，期限：2018 年 11 月 27 日-2021 年 11 月 26 日； 7,349.24 万元，期限：2018 年 11 月 27 日-2021 年 11 月 26 日； 5,670.00 万元，期限：2017 年 11 月 30 日-2020 年 11 月 29 日；
在建工程	34,726,376.53	
无形资产	5,447,461.75	
固定资产	34,244,575.71	抵押借款：担保最高债券金额： 12,000 万元，期限：2017 年 7 月 21 日-2020 年 7 月 20 日
无形资产	5,247,474.96	
合 计	146,538,813.85	—

(2) 外币货币性项目

项 目	2019年12月31日外币余额	折算汇率	2019年12月31日折算人民币余额
货币资金			34,855,701.33
其中：美元	4,996,372.83	6.9762	34,855,696.14
瑞士法郎	0.72	7.2028	5.19
应收账款			84,625,903.60
其中：美元	12,130,659.04	6.9762	84,625,903.60
预收款项			1,543,735.40
其中：美元	221,286.00	6.9762	1,543,735.40

(续上表)

项 目	2018年12月31日外币余额	折算汇率	2018年12月31日折算人民币余额
货币资金			39.26
其中：美元	5.72	6.8632	39.26
应收账款			83,693,677.97
其中：美元	12,194,556.18	6.8632	83,693,677.97
预收款项			3,131,901.41
其中：美元	456,332.53	6.8632	3,131,901.41

综上，发行人财务附注五“49.所有权和使用权受到限制的资产”“50.外币货币性项目”未披露2018年12月31日、2019年12月31日两个报表日的具体情况符合准则要求，不存在披露瑕疵。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、取得发行人的采购台账，梳理供应商的关联关系，重新核算发行人前五大供应商及采购金额；

2、重新计算发行人的税收优惠金额及对利润的影响，敦促发行人更正披露内容；

3、核查报告期内发行人银行承兑汇票抵押情况并进行补充披露。

（二）核查意见

申报会计师已针对发行人上述披露不准确的相关内容进行核查，确保其真实、完整、准确，督促发行人切实提高申请文件信息披露质量。发行人、申报会计师对上述信息披露不准确的事项进行了纠正，全面梳理和复核了相关内容，相关修订内容不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏的情形，对发行人报告期内的财务报表无重大影响，不会对投资者作出价值判断和投资决策产生重大不利影响，不存在欺诈发行、重大信息披露违法的情形。

《问询函》20.关于内控制度及财务核算

申请文件显示：

（1）发行人未建立研发费用归集有效内部控制制度，未做到研发领料与生产领料清晰区分且可验证，未建立研发费用归集和研发人员工时分摊归集、界定机制，研发耗用材料的最终流向未做到明确且可核查。

（2）发行人存在通过与子公司签署无真实交易背景的业务合同取得银行贷款的行为，未在招股说明书中进行披露。

（3）发行人实际支付的劳务派遣人员工资远高于合同约定工资标准。

（4）发行人采购入库单的制单人与审核人为同一人，不符合内部控制职责分离的要求。发行人存在入库单时间早于送货单时间，原材料采购入库单日期早于到货日期（地磅过磅记录）的情况。

（5）发行人及其子公司的部分合同存在公章与公司名称不一致、协议签署日期早于相关主体成立日期、合同未签字生效等瑕疵情况。

(6) 发行人实际执行的国内销售收入确认政策与其披露收入确认政策存在不一致情形。

(7) 发行人 2018 年期初收入确认存在跨期情形，未进行调整跨期收入金额。

请发行人：

(1) 说明对内部控制不规范情形的整改情况，如何保证内部控制有效执行，发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于内部控制有效性的规定。

(2) 说明发行人报告期各期收入核算的准确性，2018 年期初跨期确认收入的原因，并核算相关跨期收入的金额及占当期收入的比例，是否对会计计量及财务报表列报产生重要影响；发行人是否存在会计基础薄弱情形，对财务报表真实、准确、完整性的影响。

请保荐人、申报会计师：

(1) 复核发行人报告期各期收入核算的准确性，说明未调整跨期确认收入的原因，收入相关核查程序是否充分、完善。

(2) 督促发行人进一步健全内控制度并确保有效执行。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明对内部控制不规范情形的整改情况，如何保证内部控制有效执行，发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于内部控制有效性的规定。

针对反馈意见中公司存在的内控不规范情况，发行人的整改情况如下：

1、发行人未建立研发费用归集有效内部控制制度，未做到研发领料与生产领料清晰区分且可验证，未建立研发费用归集和研发人员工时分摊归集、界定机制，研发耗用材料的最终流向未做到明确且可核查

(1) 发行人未建立研发费用归集有效内部控制制度

公司制定了文件编号为 LE-GQ-002 的《研究开发项目管理办法》、LE-GQ-003 的《设计和开发管理程序》、LE-GQ-004 的《研发投入核算制度》以及 LE-GQ-005 的《研发费用辅助账编制说明》，主要从部门岗位职责、管理流程及管理要求、研发流程管理、研发费用的归集、研发账务处理等方面对研发进行了全方位的覆盖。

公司重新梳理研发内控体系，针对研发领料、工时归集以及研发成果管理等细节操作，结合公司的实际情况，制定补充 LE-GQ-005 的《研发费用辅助账编制说明》，增加了研发人员工时分摊归集办法以完善研发费用归集的内控制度。

(2) 未做到研发领料与生产领料清晰区分且可验证

公司的研发领料主要分为以下情况：

铝棒：主要为型材研发过程中的领料。研发人员根据研发需求定期填写铝棒领料需求，经研发部门总监审批同意后领取铝棒。由于铝棒具有体积大、难以分割等特点，领料过程中与生产共用领料单，铝棒熔炉生产过程中生产人员根据研发领料的具体需求将铝棒裁切后交由研发领料人员，生成研发领料单并经双方签字确认。

型材、登高器具以及其他辅助耗材：为型材及登高器具研发过程中的领料。研发人员根据研发需求填写领料申请，经研发部门总监审批同意后生成其他出库领料单。

综上，公司能够基本做到研发领料与生产的区分验证，但由于铝棒的材料特殊性无法做到直接领料及系统设置尚未命名研发领料单等特殊情况，研发领料尚未能实现系统控制。公司已与企业管理系统的技术人员沟通，将上述研发领料增加系统模块并生成研发领料单据，同时将不同研发项目对铝棒的领料集中办理，减少与生产混同领料的情况。

(3) 未建立研发费用归集和研发人员工时分摊归集、界定机制

公司将从事研发工作的人员工资归集在研发费用，少部分员工既从事研发项目又从事生产等其他工作的，根据其投入工作的侧重点将所有薪酬归集至研发费用或其他成本费用科目。归集至研发费用的薪酬根据研发人员在研发项目上的工时投入，将研发人员的薪酬按照工时分摊至每个研发项目。针对研发项目工时分摊，公司执行各个研发项目负责人手工填写并申报给人事部门，人事部门将人员薪酬根据工时分配在各个研发项目后提交财务部门进行账务处理。

综上，公司建立了研发费用归集分摊及界定机制，但由于未使用工时审批系统，可能存在工时统计不准确导致在不同研发项目间薪酬分摊及界定不准确的情况。截止本问询函回复日，公司已增加工时系统以核算研发人员工时，同时针对同时从事不同职能及不同研发项目的员工分别进行工时填报与审批，确保研发人员工时分摊的准确性。

(4) 研发耗用材料的最终流向未做到明确且可核查

发行人的核心技术均为原始创新，所有核心技术及相关专利均为自主研发取得，主要核心技术为：登高梯具制造技术、工业型材制造技术、自动化设备技术、作业台制造技术。公司在研发过程中需耗费一定量的材料，报告期内研发领料的占比为 48.71%，47.50% 以及 50.48%，其中铝制品领料占比为 21.75%，22.06% 以及 24.00%，符合行业规律，具体数据统计如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
闽发铝业	物料消耗占比	25.42%	19.12%	21.80%
豪美新材	物料消耗占比	46.39%	45.82%	47.07%
鑫铂铝业	物料消耗占比	71.41%	64.42%	67.24%
莱恩精工	研发物料消耗	2,404.49	1,822.27	1,684.38
	其中：铝棒及铝型材	1,143.18	846.23	752.05
	其他辅助材料	1,261.31	976.04	932.33
	研发费用	4,763.29	3,836.10	3,458.19
	物料消耗占比	50.48%	47.50%	48.71%
	其中：铝制品消耗占比	24.00%	22.06%	21.75%

公司的研发耗用材料最终以样品、展示用品以及废料呈现。样品主要为赠送客户，展示用品主要用作公司博物馆、展厅陈列以及外部展会陈列，废料主要为研发过程中报废的材料，报告期内除少量销售外均存放于公司。

2、发行人存在通过与子公司签署无真实交易背景的业务合同取得银行贷款的行为，未在招股说明书中进行披露

发行人存在通过与子公司签署无真实交易背景的业务合同取得银行贷款的行为，详见“《问询函》11.关于财务规范性”，已在招股说明书中补充披露。

3、发行人实际支付的劳务派遣人员工资远高于合同约定工资标准

公司报告期内存在实际支付的劳务派遣人员工资高于合同约定的工资，原因为生产过程中由于人员数量不足等原因，劳务派遣公司会通过邮件、微信等非正式渠道与公司人力资源部门沟通，人力资源部门根据洽谈好的价格制定调价单，经主管部门审核批准后执行。报告期内主要劳务派遣公司报告期内的派遣人员工资与合同约定工资标准对比如下：

单位：元

劳务派遣公司	项目	2021年度	2020年度	2019年度
苏州市安德利服务外包有限公司	劳务派遣费用	578,790.92	1,824,320.21	957,125.74
	其中：工资	467,083.00	1,797,815.00	939,228.10
	奖罚及补贴	111,707.92	26,505.21	17,897.64
	劳务派遣总工时数	21,503.30	94,355.14	53,992.30
	单位劳务派遣工资	21.72	19.05	17.40
	合同约定折合工资	21.90	19.37	17.46
	合同工资约定	2018年5月至2019年8月：180元/人/天;2019年9月至2020年9月：200元/人/天;2020年10月至2021年12月：230元/人/天		
苏州宏意人力资源有限公司	劳务派遣费用	7,183,662.46	1,199,978.00	—
	其中：工资	5,683,747.00	932,150.50	—
	奖罚及补贴	1,499,915.46	267,827.50	—

劳务派遣公司	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	劳务派遣总工时数	260,678.69	42,566.14	—
	单位劳务派遣工资	21.80	21.90	—
	合同约定折合工资	21.90	21.90	—
	合同工资约定	2020 年 1 月至 2021 年 12 月：230 元/人/天		
苏州亚博人力资源职介有限公司	劳务派遣费用	1,350,889.00	1,573,638.00	241,434.00
	其中：工资	1,047,536.00	1,433,336.30	236,516.57
	奖罚及补贴	303,353.00	140,301.70	4,917.43
	劳务派遣总工时数	49,017.00	72,493.50	13,416.10
	单位劳务派遣工资	21.37	19.77	17.63
	合同约定折合工资	21.90	19.90	17.83
	合同工资约定	2018 年 5 月至 2019 年 8 月：180 元/人/天;2019 年 9 月至 2020 年 9 月：200 元/人/天;2020 年 10 月至 2021 年 12 月：230 元/人/天		
苏州英格尔企业管理服务有限公司	劳务派遣费用	1,692,769.00	1,222,123.00	277,883.00
	其中：工资	1,440,929.00	1,119,711.50	273,223.00
	奖罚及补贴	251,840.00	102,411.50	4,660.00
	劳务派遣总工时数	65,849.28	57,189.89	15,193.29
	单位劳务派遣工资	21.88	19.58	17.98
	合同约定折合工资	21.90	19.70	18.10
	合同工资约定	2019 年 10 月至 2020 年 5 月：190 元/人/天;2020 年 6 月至 2021 年 9 月：200 元/人/天;2020 年 10 月至 2021 年 12 月：230 元/人/天		
苏州金阳人力资源职业介绍有限公司	劳务派遣费用	507,818.05	1,029,007.20	1,093,248.86
	其中：工资	397,685.00	992,978.60	1,073,439.00
	奖罚及补贴	110,133.05	36,028.60	19,809.86
	劳务派遣总工时数	18,507.70	51,285.84	58,248.88
	单位劳务派遣工资	21.49	19.36	18.43

劳务派遣公司	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	合同约定折合工资	21.90	19.47	18.45
	合同工资约定	2018 年 5 月至 2019 年 8 月：180 元/人/天;2019 年 9 月至 2020 年 9 月：200 元/人/天;2020 年 10 月至 2021 年 12 月：230 元/人/天		
苏州和悦企业外包服务有限公司	劳务派遣费用	182,409.19	790,737.09	328,361.85
	其中：工资	146,874.00	759,151.30	321,977.00
	奖罚及补贴	35,535.19	31,585.79	6,384.85
	劳务派遣总工时数	6,715.20	38,993.75	18,466.46
	单位劳务派遣工资	21.87	19.47	17.44
	合同约定折合工资	21.90	19.71	17.55
	合同工资约定	2018 年 5 月至 2019 年 8 月：180 元/人/天;2019 年 9 月至 2020 年 9 月：200 元/人/天;2020 年 10 月至 2021 年 12 月：230 元/人/天		
苏州民赞外包服务有限公司	劳务派遣费用	—	—	—
	其中：工资	—	—	—
	奖罚及补贴	—	—	—
	劳务派遣总工时数	—	—	—
	单位劳务派遣工资	—	—	—
	合同约定折合工资	—	—	—
	合同工资约定	2018 年 5 月至 2019 年 8 月：180 元/人/天		
劳务派遣费用小计		11,496,338.62	7,639,803.50	2,898,053.45
劳务派遣费用合计		13,115,688.62	8,923,797.50	3,030,294.78
占比		87.65%	85.61%	95.64%

注 1:奖罚及补贴，主要为每日午餐补贴及劳务派遣公司服务费，员工工作过程中依据规章形成的奖罚等。

注 2.合同工资约定，此处合同包括与劳务派遣公司签订的年度合作合同及年中的调价补充协议，报告期内的调价主要为 2019 年 9 月起由 180 元/人/天调整至 200 元/人/天,2020 年 10 月起由 200 元/人/天调整至 230 元/人/天。

注 3.合同约定折合小时工资，挤压、氧化、塑件、加工中心车间的劳务派遣工按 11 小时/天，其他车间是按 10.5 小时/天。由于劳务派遣人员存在多个车间且存在跨车间务工的情况，

简化处理根据上述合同工资约定，按照工时权数除以 10.5 小时/天，计算合同约定折合小时工资。

由上表可知，公司劳务派遣人员小时工资与合同约定价格基本一致，细小差异主要为公司挤压、氧化、塑件、加工中心车间的劳务派遣工按 11 小时/天，其他车间是按 10.5 小时/天，而测算时按照 10.5 小时简化处理形成的尾差。公司 2020 年度及 2021 年度奖罚及补贴金额较大，为公司为减缓疫情对用工的损失，给予员工的留苏补贴及其他用工补贴较大。

截至本问询函回复出具日，公司与劳务派遣公司签订了补充协议，同时要求人力资源部门在提交调价单的同时附有与劳务派遣公司之间签订的变更合同，确保劳务派遣支出与合同约定保持一致。

4、发行人采购入库单的制单人与审核人为同一人，不符合内部控制职责分离的要求。发行人存在入库单时间早于送货单时间，原材料采购入库单日期早于到货日期（地磅过磅记录）的情况

（1）发行人采购入库单的制单人与审核人为同一人，不符合内部控制职责分离的要求。

发行人的采购入库具体流程为：采购部门根据 ERP 的物料采购需求，向供应商下达采购订单，采购货物到达公司仓库时进行过磅称重（铝棒及铝型材），仓库保管员核对送货单规格数量后签字确认，品质部根据检验结果出具来料检验报告，采购人员根据采购订单生成到货单或在供应商的送货签收单上签字确认，仓库记账员审核到货单或送货单后自动生成入库单（由于系统设置等原因系统生成的制单人与审核人为同一人，均为仓库记账员），入库流程结束后仓库记账员审核入库单完成入库。

截至本问询函回复出具日，公司已在 ERP 系统流程中的“入库单”环节设置了制单和审核不相容职位。

（2）发行人存在入库单时间早于送货单时间，原材料采购入库单日期早于到货日期（地磅过磅记录）的情况。

发行人的采购入库具体流程如上所述，一般签署时间为：过磅时间<到货单或供应商的送货单签收时间<入库制单时间<入库审核时间。经核查发现少数铝棒入库单据存在入库单的制单时间会早于过磅时间及供应商的送货单签收时间，主要原因如下：

①部分铝棒到货后生成入库单，但由于初检发现问题需双方沟通解决，导致过磅时间延后；

②货物运输至公司后，当日地磅发生故障，现行开具入库单，于次日过磅；

③铝棒供应商根据物流情况通知公司仓库人员到库时间，仓库人员提前生成入库单，但后续由于运输延误未能当天送达。

综上，由于实际操作过程中的瑕疵，存在少数铝棒入库制单时间早于过磅时间及签收时间，但入库单的审核时间及供应商的送货单审核时间均晚于上述时间，不存在内部控制重大缺陷。截止本问询函回复之日，公司已规范采购执行流程，仓库人员必须根据磅码单及经审核后的送货单签收时间生成入库单据。

5、发行人及其子公司的部分合同存在公章与公司名称不一致、协议签署日期早于相关主体成立日期、合同未签字生效等瑕疵情况

经核查发行人部分合同存在公章与公司名称不一致、协议签署日期早于相关主体成立日期、合同未签字生效等瑕疵情况如下表列示：

序号	主体	情况描述	瑕疵事项	原因及影响
1	丞恩精密	2016年1月1日，苏州弗莱恩集团有限公司与苏州丞恩精密合金有限公司签订免息借款合同，约定弗莱恩集团将3000万元资金借给丞恩精密用作厂房建设，免息借款期限为2016年1月1日至2018年12月31日。合同公章及名称均为苏州丞恩精密合金有限公司	苏州贤恒电子配件有限公司于2016年3月1日更名为苏州丞恩精密合金有限公司，合同签订日期为2016年1月1日，协议签署日期早于相关主体成立日期的瑕疵情况	2016年度公司内控存在不规范情况，借款合同为2016年度更名后按照借款起始日补充签订。该借款业务真实且未对报告期财务报表造成影响。
2	瑞迈可	2019年8月1日、2020年7月1日以及与2021年1月1日，苏州瑞迈可现代集运装备技术有限公司	苏州瑞迈可现代集运装备技术股份有限公司于2017年	采购部门维护合同时未更新公司名称，导致公章

序号	主体	情况描述	瑕疵事项	原因及影响
		司分别与江阴市五岳铝材有限公司签订购销合同。合同名称为苏州瑞迈可现代集运装备技术股份有限公司，公章名称为苏州瑞迈可现代集运装备技术股份有限公司且未经公司代表签字，供应商的合同名称为江阴五岳铝材有限公司，公章名称为江阴市五岳铝材有限公司。	12月12日变更为苏州瑞迈可现代集运装备技术有限公司，合同签订日期为2019年8月1日与2021年1月1日，存在公章与公司名称不一致，合同未签字生效的瑕疵情况	与印刷的公司名称不一致。供应商访谈时将订单交由江阴市五岳铝材有限公司现场确认并盖章认可合同的有效性。该购销合同真实有效且未对报告期财务报表造成影响。
3	莱恩精工、苏州利仁	2020年1月1日，莱恩精工与苏州利仁签订基本供货合同。	苏州利仁的工商资料显示成立于2020年2月21日，协议签署日期早于相关主体成立日期的瑕疵情况	2020年度成立利仁子公司，主要业务为莱恩精工委托加工，合同审核时因合并范围内公司之间的业务未关注到落款日期。该购销合同真实有效且未对报告期财务报表造成影响。

注：苏州丞恩精密合金有限公司，曾用名为苏州贤恒电子配件有限公司，发行人曾经的全资子公司；苏州弗莱恩集团有限公司，曾用名为苏州天元实业有限公司、苏州卓元集团有限公司，发行人控股股东；苏州瑞迈可现代集运装备技术有限公司，曾用名为苏州瑞迈可现代集运装备技术股份有限公司，发行人一级全资子公司。

为杜绝上述与合同相关的瑕疵，公司设立专门岗位对合同形式进行审核，确保合同形式符合业务实质。

6、发行人实际执行的国内销售收入确认政策与其披露收入确认政策存在不一致情形

公司披露的国内收入确认政策为根据销售合同或订单，向客户交付货物，客户签收后根据签收日期确认收入。

内销收入确认的内部控制流程：公司产品出库后，由送货人员将产品送至客户指定位置，经客户确认收货后在《销售出库单》上签字，送货人员将签收后的《销售出库单》交回仓管部门，仓管部门及时将签收单交到财务部，财务部根据签收信息进行收入确认；每月定期（一般为当月25-30日），财务部门根据当月的交易情

况制作对账单，将对账单发送给业务部门，业务部门及时与客户进行对账，客户确认之后，业务部门将确认之后的对账单当月底之前发送给财务部门，财务部门根据对账单进行收入的再次核对。每年年末，为了保证收入确认政策的一致性，公司将12月完整的交易情况与客户进行对账确认，收到确认的对账单之后，财务部将收入确认的金额与对账单的金额进行再次核对。

发行人销售和会计处理的实际流程表明，发行人确认内销收入的条件是客户收到货物并签收，同时发行人会采用月度对账单的形式对签收单进行再次辅助验证，确保每月签收的货物都在当月确认收入，因此公司实际执行的国内销售收入政策与其披露的收入确认政策一致。报告期前期发行人存在签收单据上签收信息不完善之处，但是发行人每月都会与客户进行对账，对账信息包括了送货日期、产品规格、产品数量、产品单价、产品金额等关键内容，相当于是对签收单信息不完善之处的再次确认，对账确认的信息未发现与签收单相悖之处。因此，公司实际执行的国内销售收入政策与其披露的收入确认政策一致。上述不完善之处，不影响收入确认的准确性，不会造成财务报表的重大错报。

7、发行人 2018 年期初收入确认存在跨期情形，未进行调整跨期收入金额

经核查，公司 2018 年期初存在部分收入跨期及签收单无日期的情况，统计如下：

单位：万元

项目	收入	成本	毛利额
收入跨期	76.21	65.83	10.39
验收单无日期推断收入跨期	45.59	36.21	9.38
合计	121.80	102.04	19.76
2018 年度营业收入	91,525.61	—	—
跨期收入占比	0.13%	—	—

公司在 2017 年度时对型材国内销售验收单管理不严格，导致验收单反馈不及时，且存在部分验收单未签订日期导致的收入跨期，由于跨期金额对利润影响较小，故未做收入跨期调整。

报告期内公司严格要求验收单的及时流转，确保在资产负债表日的收入确认准确无误。

（二）说明发行人报告期各期收入核算的准确性，2018 年期初跨期确认收入的原因，并核算相关跨期收入的金额及占当期收入的比例，是否对会计计量及财务报表列表列报产生重要影响；发行人是否存在会计基础薄弱情形，对财务报表真实、准确、完整性的影响

报告期内，公司严格按照收入确认政策进行账务处理，收入确认准确。2018 年度期初跨期收入的原因主要是 2017 年末公司对型材国内销售的验收单管理不严格导致部分验收单无日期或反馈迟缓。相关跨期收入的金额占当期收入的比例为 0.13%，对当期利润的影响额为 19.76 万元，前述信息披露差异不构成重大实质性差异，对会计计量及财务报表列报不产生重要影响。本次申报的相关信息披露真实、准确和完整，不存在会计基础薄弱的情形。

针对上述内部控制方面存在的瑕疵，为持续规范和完善财务及会计管理工作，确保会计信息的及时、准确、真实、完整，为规范上述情形，发行人具体整改和规范措施如下：

1、重新梳理相关内控制度，对公司各个部门的具体操作细则、职责和权限、考核和奖惩等都做了进一步明确的规定，保证公司决策机构的规范运作，各项业务活动的健康运行及公司经营管理目标的实现。

2、将上述流程固定在系统中，在明确不相容职务相分离的前提下，确保各项活动的信息化控制。

3、组织实际控制人、相关业务人员、财务人员学习公司资金管理、采购与付款、销售与收款等内部控制制度，强化相关责任人员的规范和内部控制意识。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）复核发行人报告期各期收入核算的准确性，说明未调整跨期确认收入的原因，收入相关核查程序是否充分、完善。

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 了解莱恩精工与收入确认相关的内部控制，并对关键节点实施穿行测试和检查，评估这些内部控制设计和运行的有效性；

(2) 抽样检查莱恩精工与产品销售收入相关的销售合同、销售发票、运单、客户签收单、报关单、销售回款等资料，评估收入确认的真实性依据是否充分；

(3) 对营业收入和毛利率的波动实施实质性分析程序，向公司管理层了解波动的原因，并判断收入和毛利率波动的合理性；

(4) 对主要客户的销售发生额及往来余额进行函证，评估收入确认的真实性依据是否充分；

(5) 查询主要客户的工商资料及涉诉情况，并对主要客户进行实地走访，了解重要客户的经营状况及持续经营能力，与莱恩精工是否存在关联关系，核实主要客户的背景信息及双方的交易信息；

(6) 选取莱恩精工资产负债表日前后确认的产品销售收入，核对销售合同、运单、客户签收单、报关单等资料，评估收入确认的准确性及是否存在跨期。针对2018年初的收入跨期询问跨期原因并评估对财务报表披露及列报的影响。

(7) 针对外销收入，取得海关电子口岸信息等资料，核实收入确认的真实性依据是否充分。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 截止本问询函回复日，发行人已对内部控制不规范情形的进行有效地整改，并从制度建立、业务培训以及系统权限设置等全方位保证内部控制有效执行，不存在因内控不规范对财务数据造成重大影响。发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》关于内部控制有效性的规定。

(2) 发行人报告期各期收入核算准确，未调整跨期确认收入金额较小，未对报告期财务报表形成重大影响，收入相关核查程序充分、完善。

(二) 督促发行人进一步健全内控制度并确保有效执行。

1、核查程序

申报会计师主要履行了以下核查程序：

(1) 检查报告期各期主要客户对应的合同、验收单据，统计其签署存在的规范情形。针对报告期各期存在签署不规范情形，对发现的不规范情形的真实性和原因进行分析，并在走访时将合同交由客户及供应商确认；

(2) 查阅发行人相关内部管理制度文件，了解报告期内发行人财务相关的关键内部控制，并对与财务相关的关键内部控制流程的设计与运行有效性进行了测试，针对因制度不完善导致的瑕疵督促发行人完善相关制度及指引，针对因执行过程中导致的偏差督促发行人尽快进行相关人员的制度培训工作；

(3) 查看了公司使用的业务系统与财务系统的模块设置、实际运行情况，通过访谈了解了公司对上述系统的运行初衷、对研发、销售、生产及采购的重要控制环节执行了穿行测试。针对如研发工时分摊等部分控制环节尚未能实现系统对接的督促企业尽快分析控制环境并实现系统核算与对接。针对诸如不相容职务未能分离等系统流程存在瑕疵的情况，督促发行人尽快调整相关岗位及时修改系统设置，确保系统运行能为内控运行的有效性提供可靠的保障。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

截至本问询函回复出具日，发行人已完成对上述内控瑕疵的原因及影响分析、整改责任分工、相关系统试运行等整改工作，发行人的内部控制制度相应健全且得以有效执行。

《问询函》22.关于申报会计师执业质量

现场检查发现申报会计师执业质量存在会计师底稿存在审计未审数与发行人账面数据不一致的情况。

请申报会计师：

(1) 说明发生上述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条、本所《创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定。

(2) 说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况。

回复：

一、申报会计师说明

(一) 情况说明的原因及合理性

现场检查关于申报会计师的执业质量，发现会计师底稿存在审计未审数与发行人账面数据不一致的情况，为部分子公司的主营业务成本与其他业务成本底稿未审数与企业账面数存在差异。具体数据情况如下所述：

单位：万元

主体	报告期	项目	底稿未审数	企业账面数	差异	原因
飞华	2018年度	主营业务成本	38,063.43	38,623.50	-560.07	废料成本重分类 560.07万元
		其他业务成本	1,277.63	717.57	560.07	
		营业成本合计	39,341.07	39,341.07	—	
	2019年度	主营业务成本	39,854.67	40,756.26	-901.59	废料成本重分类 901.59万元
		其他业务成本	1,583.39	681.81	901.59	
		营业成本合计	41,438.07	41,438.07	—	
	2020年度	主营业务成本	55,103.49	56,592.51	-1,489.02	废料成本重分类 1,489.02万元
		其他业务成本	2,184.09	695.07	1,489.02	
		营业成本合计	57,287.58	57,287.58	—	

主体	报告期	项目	底稿未审数	企业账面数	差异	原因
瑞迈可	2021年 1-6月	主营业务成本	35,658.60	36,682.84	-1,024.24	废料成本重分类 1,024.24 万元
		其他业务成本	1,339.25	315.01	1,024.24	
		营业成本合计	36,997.84	36,997.84	—	
	2018年度	主营业务成本	958.38	1,024.92	-66.54	废料成本重分类 66.54万 元
		其他业务成本	308.72	242.18	66.54	
		营业成本合计	1,267.10	1,267.10	—	
	2019年度	主营业务成本	8,449.39	8,721.88	-272.49	废料成本重分类 272.49万 元
		其他业务成本	2,217.72	1,945.23	272.49	
		营业成本合计	10,667.11	10,667.11	—	
	2020年度	主营业务成本	9,201.45	9,329.46	-128.01	废料成本重分类 128.01万 元
		其他业务成本	2,179.76	2,051.75	128.01	
		营业成本合计	11,381.21	11,381.21	—	
	2021年 1-6月	主营业务成本	3,844.86	3,905.29	-60.42	废料成本重分类 60.42万 元
		其他业务成本	1,093.30	1,032.88	60.42	
		营业成本合计	4,938.17	4,938.17	—	

如上表所示，审计底稿未审数与企业账面数形成的差异由于废料成本的重分类导致。原因为：公司的废料销售主要是指子公司飞华和瑞迈可在生产过程中形成的型材边角料、工艺废料以及零星报废品等，由于产品杂质较多无法换棒，故采用废料销售的方式。

1、发行人废铝成本会计处理

由于废料的产生并非为登高器具生产过程中的必要产出，故产品 BOM 清单无法搭配废料产出，导致系统在结转成本时未对废料分摊成本。废料销售中公司的废铝占比 90%左右，且废铝价值较高。公司在实际销售废铝时按照与客户销售的定价方式手动结转废铝成本，计算方式如下：

销售应结转的废铝成本=上月平均长江有色金属铝锭价*铝锭价销售折扣率/税率

分摊的废铝成本由于无法进入系统，故采用按照销售占比手工分摊至当月销售的产品成本中。由于企业账务处理与系统一致，废料未能分摊成本，故审计底稿的未审数依据企业提供的分摊废铝成本后收入成本台账，与账面存在重分类的差异，未对营业成本科目及财务报表数据形成影响。

2、类似行业惯例

根据天津锐新昌科技股份有限公司（以下简称“锐新科技”）招股说明书披露的信息，锐新科技始终专注于工业精密铝合金部件的研发和制造，立足于发展应用于前景良好的电力电子设备、自动化装备、汽车轻量化及医疗设备领域等的铝合金产品。公司在产品生产过程中会产生一定数量的铝下角和报废品及铝屑：铝下角和报废品可回炉重铸成铝棒回收一定的价值。铝屑主要产生于锯切、机加工环节，一般作为废旧金属对外销售处理。

锐新科技对于铝下角和报废品的成本会计处理为：按照“当月长江现货铝锭平均价格-820 元”确定入库成本，铝下角和报废品对外销售时通常按照“当周长江现货铝锭平均价格-市场价值降低额”确定销售价格，一般市场价值降低额为 820 元左右，产品毛利率接近于零。

发行人报告期内废料销售毛利率分别为：-0.78%、-0.64%、-0.25%以及 0.40%，对于废铝成本结转的会计处理与类似行业企业锐新科技具有一致性，会计处理合理。

综上所述，现场检查关于申报会计师的执业质量，发现会计师底稿存在审计未审数与发行人账面数据不一致的情况系营业成本科目内部明细的重分类所致，且审计底稿与企业提供的原始资料数据一致，原始资料与企业账面的差异为科目间的重分类，差异具有合理性，未对财务报表科目及信息披露的真实、准确、完整造成影响。

（二）整改计划

- 1、检查所有审计工作底稿的未审数，核实并修改工作底稿记录有误处。
- 2、及时加强对底稿记录方式规范性培训和底稿复核工作。

（三）整改情况

1、将所有主体的审计工作底稿未审数并与企业提供的账套明细、原始资料数据以及原始财务报表进行核对，分析存在差异的原因及合理性，完善工作底稿记录，补充分析工作底稿未审数据与账面数据存在差异的原因。

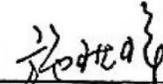
2、质量控制部门已对整改后底稿实施专项复核，并对项目组开展专项规范性培训，基于本次现场检查发现问题进行针对性学习。

综上，申报会计师已严格遵守相关法律法规和行业公认的业务标准和道德规范，建立并保持有效的质量控制，审慎履行职责，作出专业判断与认定，并对审计报告或者其他信息披露文件中与专业职责有关的内容及所出具的文件的真实性、准确性、完整性负责，切实遵守了《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第八条及《创业板股票发行上市审核规则》第三十一条的规定，不存在重大瑕疵情形。

(此页无正文，为苏州莱恩精工合金股份有限公司容诚专字[2022]200Z0228号
审核问询函回复意见之签字盖章页。)



中国·北京

中国注册会计师:  
施琪璋
110100320028

中国注册会计师:  
李飞

中国注册会计师:  
卫春丽

2022年04月11日