

JiangsuAlmineNewMaterialsStockCo., Ltd.



（江苏省淮安市金湖县经济开发区东海路9号）

关于江苏阿路美格新材料股份有限公司 公开转让并挂牌申请文件的 第二轮审核问询函的回复

主办券商



财通证券股份有限公司

（浙江省杭州市西湖区天目山路198号财通双冠大厦西楼）

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2023 年 8 月 30 日出具了《关于江苏阿路美格新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”），江苏阿路美格新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“阿路美格”）、财通证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、北京康达（杭州）律师事务所（以下简称“律师”）、众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵司提出的问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行书面说明。涉及对《江苏阿路美格新材料股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照问询函要求对公开转让说明书进行了修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗显示。

除另有说明外，本回复报告中的简称或名词的释义与公开转让说明书中的含义相同。

本回复的字体代表以下含义：

宋体（加粗）	问询函所列问题
宋体	问询回复正文
楷体（加粗）	对公开转让说明书的修改或补充披露

本问询回复中若出现部分表格合计数与表格中单项数据加总数在尾数上有差异的情形，除特别说明外，均系四舍五入原因造成。

目录

问题 1.关于贸易商客户	3
问题 2.关于应收账款。	13
问题 3.关于特殊投资条款。	16
问题 4.关于其他事项。	24

问题 1. 关于贸易商客户

根据申请文件，公司报告期存在向贸易商客户销售的情况。请公司：（1）说明公司贸易商客户的基本情况（包括但不限于名称、成立时间、与公司开始合作时间、主营业务、注册资本、经营规模等），公司与主要贸易商客户的交易金额及占比，相关产品的终端销售实现情况；（2）说明公司出资成立江苏阿路美格销售有限公司（以下简称阿路美格销售）及阿路美格（青岛）科技有限公司（以下简称青岛阿路美格）的原因及背景，上述两家公司是否实质为公司或实际控制人所控制，阿路美格销售成立不久即成为公司主要客户的原因及合理性；报告期内，阿路美格销售和青岛阿路美格主要经营业绩情况；（3）说明公司 2022 年向阿路美格销售和青岛阿路美格销售金额大幅上涨的原因，终端客户通过贸易商而不直接向公司采购的商业合理性。

请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司贸易商客户的基本情况（包括但不限于名称、成立时间、与公司开始合作时间、主营业务、注册资本、经营规模等），公司与主要贸易商客户的交易金额及占比，相关产品的终端销售实现情况

（一）贸易商客户的基本情况

报告期内，公司前五大贸易商客户的基本情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本	合作时间	主营业务	经营规模
阿路美格（青岛）科技有限公司	2021/10/19	2000 万元人民币	2021 年 12 月	建筑材料销售	销售规模约 300 万/年
江苏阿鲁米新材料科技有限公司	2018/4/17	1000 万元人民币	2020 年 10 月	新材料技术开发及销售	销售规模约 1,000 万/年
江苏阿路美格销售有限公司	2021/4/19	1000 万元人民币	2021 年 6 月	防火、保温材料销售	销售规模约 2,600 万/年
上海和维国际贸易有限公司	2010/3/9	50 万元人民币	2017 年 11 月	货物进出口、贸易代理	销售规模约 500 万/年
上海骏亨新材料有限公司	2019/12/17	100 万元人民币	2020 年 4 月	新材料、建材批发与零售	销售规模约 800 万/年
上海裕田贸易有限公司	2007/5/15	100 万元人民币	2015 年 11 月	建筑材料销售	销售规模约 1,600 万/年
杭州美鲁格科技有限公司	2016/8/28	100 万元人民币	2016 年 11 月	防火材料、建材销售	销售规模约 600 万/年

（二）主要贸易商客户的交易金额及占比及贸易商客户相关产品的终端销售实现情况

报告期内，公司前五大贸易商客户的交易金额及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年			2021 年		
	金额	占总营收比例	占贸易商收入占比	金额	占总营收比例	占贸易商收入占比
阿路美格（青岛）科技有限公司	137.58	0.56%	5.20%	35.12	0.19%	2.96%
江苏阿鲁米新材料科技有限公司	97.18	0.40%	3.68%	179.30	0.96%	15.11%
江苏阿路美格销售有限公司	2,222.69	9.07%	84.07%	194.40	1.04%	16.38%
上海和维国际贸易有限公司	45.80	0.19%	1.73%	8.21	0.04%	0.69%
上海骏亨新材料有限公司	74.19	0.30%	2.81%	97.93	0.52%	8.25%
上海裕田贸易有限公司	44.33	0.18%	1.68%	168.02	0.90%	14.16%
杭州美鲁格科技有限公司	-	0.00%	0.00%	350.09	1.87%	29.50%
合计	2,621.76	10.70%	99.16%	1,033.07	5.51%	87.06%

公司与贸易商的业务模式：贸易商取得客户订单后，再向公司下订单，公司获得贸易商订单后进行生产，在产品生产完成后，大多将产品运至贸易商指定的项目现场、其他交货地点，部分客户上海骏亨新材料有限公司、上海裕田贸易有限公司采用自提方式到公司仓库自提，报告期内贸易商均实现了终端销售。

公司 2022 年贸易商客户交易金额占总营收比例较 2021 年大幅上升，主要因系公司与关联方贸易商客户江苏阿路美格销售有限公司销售量大幅上涨所致。公司下游房地产、基建等行业的建筑企业较分散，因此公司与具有一定业务资源的合作方合作设立联营企业并利用当地市场或行业的资源开拓市场，由此扩大公司业务规模和影响力。

二、说明公司出资成立江苏阿路美格销售有限公司（以下简称阿路美格销售）及阿路美格（青岛）科技有限公司（以下简称青岛阿路美格）的原因及背景，上述两家公司是否实质为公司或实际控制人所控制，阿路美格销售成立不久即成为公司主要客户的原因及合理性；报告期内，阿路美格销售和青岛阿路美格主要经营业绩情况；

（一）说明公司出资成立江苏阿路美格销售有限公司（以下简称阿路美格销售）及阿路美格（青岛）科技有限公司（以下简称青岛阿路美格）的原因及背景

公司出资成立参股公司江苏阿路美格销售有限公司（以下简称“阿路美格销售”、“阿路美格销售公司”）及阿路美格（青岛）科技有限公司（以下简称“青岛阿路美格”）主要系：公司下游房地产、基建等行业的建筑企业较分散，设立参股公司目的是为了借助其他股东在当地或行业的资源开拓市场，由此扩大销售规模及行业影响力，具有必要性、合理性。

（二）上述两家公司是否实质为公司或实际控制人所控制，阿路美格销售成立不久即成为公司主要客户的原因及合理性；报告期内，阿路美格销售和青岛阿路美格主要经营业绩情况；

1、上述两家公司是否实质为公司或实际控制人所控制

青岛阿路美格实际控制人为股东王博，直接持股 90%，其具备建材行业领域销售经验。王博担任青岛阿路美格的执行董事兼经理，主要负责销售及业务拓展，王凯担任监事，主要负责财务领域的工作。王博与公司及其关联方无关联关系，且未与公司及其关联方签署代持、或一致行动人等其他利益安排协议，公司无法实质性参与青岛阿路美格的日常事务管理和经营决策，无法实际控制青岛阿路美格，青岛阿路美格不是公司或实际控制人所控制的。

江苏阿路美格销售有限公司的股东为阿路美格子公司协诚科技（持股 40%）、坚朗五金（30%）、孙成文（30%）。公司董事长陈建明担任该联营企业的董事长，公司董事兼高管王少海担任监事；孙成文担任董事，坚朗五金提名李建林担任董事。

根据股东协诚科技、坚朗五金、孙成文签署的《关于投资设立江苏阿路美格新材料销售有限公司之投资协议》，公司设董事会，由三名董事组成，其中各个股东各委派一名董事，董事长由甲方（子公司协诚科技）委派的董事担任；不设监事会，由甲方委派一名监事；设财务经理一名，由甲方委派。法定代表人由甲方委派的人员担任。

根据江苏阿路美格销售《公司章程》约定：“除下列事项需要董事会全体董事三分之二以上的特别决议后方可提交股东会审议外，公司其他事项由董事会过半数审议通过：(1)公司股东及注册资本的增加、减少等变动；(2)公司章程的修改；(3)公司变更经营范围；(4)公司制定或变更利润分配方案；(5)公司员工股权

激励；(6)公司与公司的关联方进行交易、为关联方提供担保及财务资助；(7)公司购买或出售资产（不含原材料、燃料和动力以及出售产品、商品等日常经营相关的资产，但资产置换中涉及购买、出售此类资产的，仍包含在内）的总额在壹佰万元以上时；(8)公司对外投资金额在人民币壹佰万元以上时；(9)公司与其他方进行本协议所述内容性质相同或相似的合作。”

坚朗五金为深交所上市企业（代码 002791.SZ），孙成文、坚朗五金与公司及其关联方无关联关系，且未与公司及其关联方签署代持、或一致行动人等其他利益安排协议；公司在江苏阿路美格销售公司董事会中派驻董事一名，能够享有相应的实质性的参与决策权，能够对其施加重大影响；但是普通事项需要经董事会过半数审议通过，公司无法控制董事会，且公司持股比例未超过 50%，因此阿路美格销售不是公司或实际控制人所控制的。

2、阿路美格销售成立不久即成为公司主要客户的原因及合理性

阿路美格销售公司成立的原因主要系公司为借助其他股东坚朗五金、孙成文在当地或行业的资源开拓市场，其中，坚朗五金主营业务为建筑五金系统及建筑构配件等相关产品的研发、生产和销售，是国内建筑五金行业的大型企业，系国内规模最大的门窗幕墙五金生产企业之一，产品广泛应用于房地产、飞机场、地铁站、火车站、地下管廊等类建筑，坚朗五金作为上市公司，拥有较大规模的销售团队和销售渠道，具有较大行业影响力及业务资源。

孙成文是具有一定资金实力及产业资源的产业投资人，曾投资浩丰科技（代码 300419.SZ）、宏远股份（代码 874195.NQ）、杭州中欣晶圆半导体股份有限公司（曾申报科创板）、安徽瑞达健康产业有限公司、嘉兴安越投资合伙企业（有限合伙）、阿路美格销售公司等企业，曾是浩丰科技（代码 300419.SZ）的实际控制人。

三方在确认合作关系后，坚朗五金即结合其客户项目订单情况，采购阿路美格销售公司的产品，间接实现公司产品终端销售，同时阿路美格销售公司也在股东孙成文的个人资源导入后，开发了其他客户；综上所述，阿路美格销售成立不久即成为公司主要客户，具有合理性。

3、报告期内，阿路美格销售和青岛阿路美格主要经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	阿路美格销售		青岛阿路美格	
	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年
营业收入	1,931.01	254.44	316.55	88.79
期间费用	62.70	31.51	299.65	83.61
利润总额	-65.39	-23.77	-212.35	-17.71
净利润	-65.39	-23.77	-212.35	-17.71

注：阿路美格销售公司、青岛阿路美格的财务数据均为未审数据。

报告期内阿路美格销售公司净利润为负的主要原因为：阿路美格销售公司为开拓占领市场，给予终端客户定价相对较低。报告期内青岛阿路美格亏损主要由于其业务规模较小，固定成本较高，因此导致亏损。

阿路美格销售公司存在以开票确认收入的情况，导致收入确认存在跨期情形，因为阿路美格销售公司作为贸易商，开拓占领市场，给予终端客户定价相对较低，报告期内毛利率偏低，2021 年度、2022 年度因收入确认跨期等因素导致阿路美格销售公司营业收入差异分别为 52.58 万元、-384.23 万元，利润总额差异分别为 -0.46 万元、-17.14 万元，按持股比例计算影响公司利润总额数据分别为 -0.18 万元、-6.86 万元，对申报期利润数据影响较小。因此公司以阿路美格销售公司账面未审数据确认长期股权投资的金额，对公司的经营业绩未造成重大不利影响。

阿路美格销售公司的客户包括坚朗五金、其自行开拓的其他客户，报告期内向坚朗五金、其他客户销售实现收入占比分别为 60.32%、39.68%。阿路美格销售公司为了开拓占领市场，给予终端客户定价相对较低，报告期内阿路美格销售公司对坚朗五金、其自行开拓的其他客户的平均销售毛利率分别为 0.84%、0.62%，即向坚朗五金销售产品平均加价幅度与其他客户基本持平。

报告期内，公司向江苏阿路美格销售有限公司销售具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	销售金额	占同类销售比例	销售金额	占同类销售比例
复合板	1,994.52	17.19%	49.54	0.63%
保温板及一体化板	217.26	8.42%	144.86	5.61%
零配件	10.90	3.59%	-	0.00%
合计	2,222.69	/	194.40	/

报告期内，公司主要向江苏阿路美格销售有限公司销售复合板和保温板一体化板，具体价格公允性比较如下：

（1）复合板

公司销售至江苏阿路美格销售有限公司的复合板可区分为需要开槽并组装的组装板，以及其他板。对江苏阿路美格销售有限公司销售复合板的平均销售价格与对非关联方销售的平均销售单价比较如下：

产品类型	公司对阿路美格销售平均销售价格 (元/平方米)	其他非关联方	公司对非关联方 平均销售价格 (元/平方米)	阿路美格销售公司对坚朗五金平均销售价格(元/平方米)
复合板-其他板	180.01	山东金孚融建筑科技有限公司、山东捷塔建材科技有限公司、泰州君瑞工程机械设备租赁有限公司	186.48	182.00
复合板-组装板	346.69	浙江高明幕墙装潢有限公司、浙江中南建设集团有限公司、中哲创建科技股份有限公司	225.00	347.20

如上表所示，公司销售给江苏阿路美格销售有限公司的复合板-其他板价格与其他非关联方基本持平，略低于其他非关联方，主要系产品颜色、花纹、尺寸略有不同导致的；而销售给江苏阿路美格销售有限公司的复合板-组装板价格略高于其他非关联方，主要原因为：①出售至销售公司组装板结算方式为按平板的投影面积结算，销售给其他非关联方的产品为复合板平板，其结算方式为按平板面积结算。公司销售给阿路美格销售板材的平板面积和投影面积分别为 7,696.73 平方米和 6,815.4 平方米，即单价差异约 29.1 元/平方米；②公司销售给阿路美格销售的其他板需要组装，人工费和辅材费单价差异约 45 元/m²；③公司销售给阿路美格销售的产品整体厚度为 5mm，销售给其他非关联方的产品整体厚度为 4mm，铝板和芯材合计厚度单价差异约 30 元/平方米左右。

公司向江苏阿路美格销售有限公司销售复合板-其他复合板的单价与其他非关联方的单价基本持平，销售复合板-组装板价格偏高具有合理原因，整体而言，定价具有公允性。

（2）保温板及一体化板

公司向江苏阿路美格销售有限公司保温板及一体化板对比销售情况如下：

产品类型	公司对阿路美格销售平均销售价格 (元/平方米)	其他非关联方	公司对非关联方 平均销售价格 (元/平方米)	阿路美格销售公 司对坚朗五金平 均销售价格(元/ 平方米)
保温板及一 体化板	262.35	山东华亚邦科技发 展有限公司	251.54	264.50

如上表所示，公司向江苏阿路美格销售有限公司销售保温板及一体化板的平均销售价格与对非关联方销售的平均销售单价基本持平，定价具有公允性。

综上，公司与阿路美格销售公司的关联交易定价公允。

三、说明公司 2022 年向阿路美格销售和青岛阿路美格销售金额大幅上涨的原因，终端客户通过贸易商而不直接向公司采购的商业合理性。

公司与其他股东出资成立阿路美格销售公司及青岛阿路美格联营企业，出于综合运用其他股东在当地或行业内资源以扩大自身业绩的考量。2022 年关联贸易商销售金额较 2021 年显著上涨，主要系阿路美格销售 2021 年 4 月成立，青岛阿路美格 2021 年 10 月成立，2021 年度受限于联营企业成立时间、重大公共卫生事件影响，销售金额相对较低；2022 年关联贸易商加大业务拓展，扩大销售规模取得成效，因此销售金额较 2021 年度均取得较大幅度的上升。

终端客户通过贸易商而不直接向公司采购，主要系：

1、关于青岛阿路美格

主要贸易商自主开拓项目资源和销售渠道，可以为下游客户提供集成化服务，包括不限于效果图设计、施工方案设计等内容，而非仅销售板材产品，该类集成商直接对接终端客户，亦为终端客户提供整体解决方案，由此导致终端客户通过贸易商而不直接向公司采购。

青岛阿路美格实际控制人为股东王博，直接持股 90%，具备建材行业领域销售经验，借助其自身资源开拓销售渠道，为终端客户提供整体解决方案，间接实现公司产品销售。

2、关于阿路美格销售公司

(1) 阿路美格销售公司成立背景，系基于三方股东通过股权合作的方式，来深度绑定共同开拓市场的共识，并不局限于引荐公司同坚朗五金之间的业务合作

阿路美格销售公司的股东分别为阿路美格子公司协诚科技、坚朗五金（代码 002791.SZ）、孙成文。

其中，孙成文是具有一定资金实力及产业资源的产业投资人，曾投资浩丰科技（代码 300419.SZ）、宏远股份（代码 874195.NQ）、杭州中欣晶圆半导体股份有限公司（曾申报科创板）、安徽瑞达健康产业有限公司、嘉兴安越投资合伙企业（有限合伙）、阿路美格销售公司等企业，曾是浩丰科技（代码 300419.SZ）的实际控制人。

坚朗五金为深交所上市企业（代码 002791.SZ），根据其公开披露的 2023 年半年度报告，截至 2023 年 6 月 30 日，其对外投资设立参股公司 24 家，投资其产业链上下游的公司。

在孙成文引荐阿路美格、坚朗五金前，阿路美格与坚朗五金没有合作关系，双方互不认识。孙成文基于对公司所处行业的看好，及自身在产业领域的资源积累，有意引荐其与阿路美格和坚朗五金合作，并期望通过长期稳定合作的方式，在公司所处行业有一定布局。同时，双方均对孙成文有一定的信任基础。综上，三方经过协商，决定通过合作设立合资公司的方式，以股权合作来增强三方的合作粘性，并结合三方各自的资源优势及禀赋共同开拓市场，同时将公司同坚朗五金的业务导入至销售公司，来为销售公司后续的业务开拓提供一定背书。

其中公司负责生产产品；坚朗五金利用其 6800 多人的销售团队以及丰富的销售渠道，开拓产品销售市场；孙成文则利用个人多年积累的个人产业资源，将其逐步导入合资公司。同时孙成文及其委派人员方刚具备运营管理经验，实际参与参股公司的经营管理决策。

（2）阿路美格销售公司成立后，经营规模逐渐扩大，客户结构逐渐丰富

经过孙成文及其委派人员方刚 2 年左右的运营，阿路美格销售公司的销售规模也由 2021 年 200 万左右，扩大至 2022 年 2000 万左右。其中客户结构也由 2021 年仅向坚朗五金销售，丰富为 2022 年向坚朗五金、其他客户销售实现收入占比分别为 56.91%、43.09%。报告期内阿路美格销售公司的经营规模逐渐扩大，客户结构逐渐丰富。

阿路美格销售公司目前处于运营初期，采取以低价策略开拓防火产品市场为主。阿路美格销售公司对坚朗五金、其自行开拓的其他客户的平均销售毛利率分别为 0.84%、0.62%，即向坚朗五金销售产品平均加价幅度与其他客户基本持平，对终端客户的销售价格相比采购进价未有明显加价幅度，加之运营初期固定成本较高，因此暂时导致亏损。

阿路美格销售公司的其他股东坚朗五金、孙成文均为有实力、有品牌、有影响力的企业或个人，在产业链上下游、服务领域，均各有一定影响力。随着三方合作深入，孙成文将更多资源导入至阿路美格销售公司，能够达到 1+1+1 大于 3 的成果，未来更容易贯通产业链条。

公司参股设立阿路美格销售公司，主要系为了同坚朗五金、孙成文共同开拓市场，同时阿路美格销售公司在报告期销售规模逐渐扩大，客户结构逐渐丰富，阿路美格销售公司的成立并不是仅仅为了销售产品给坚朗五金。在上述背景下，公司和坚朗五金通过阿路美格销售公司销售，为阿路美格销售公司后续的业务开拓提供了较强的背书，是为了阿路美格销售公司后续业务开拓所需，同时也符合三个股东的利益。因此，上述销售模式具备商业合理性。

四、请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）主办券商核查程序及过程

1、通过查询公开信息资料并结合视频访谈情况，了解主要贸易商客户的基本情况，包括成立时间、主营业务、合作模式、合作背景、经营规模、终端销售情况等；

2、获取公司主要贸易商客户的销售合同或订单，查阅相关合同条款；

3、访谈公司销售负责人和财务负责人，了解贸易客户收入确认时点；

4、结合《企业会计准则》及合同具体约定，分析贸易收入确认时点准确性；

5、对报告期内主要贸易商客户阿路美格（青岛）科技有限公司、江苏阿路美格销售有限公司、江苏阿鲁米新材料科技有限公司、上海和维国际贸易有限公司、上海骏亨新材料有限公司以及上海裕田贸易有限公司进行访谈，了解公司产品终端销售情况，通过访谈方式核查贸易商收入比例分别为 57.56%、99.16%。

针对关联方贸易商，获取其进销存明细，了解到公司与关联方贸易商的业务模式：贸易商取得客户订单后，再向公司下订单，公司获得贸易商订单后进行生产，在产品生产完成后，将产品运至项目现场，关联方贸易商不备货，无库存商品；针对江苏阿路美格销售有限公司，进一步核查其主要客户坚朗五金及安徽东之杰商贸有限公司（以下简称“东之杰商贸”），核查物流运输信息、终端客户签收单，同时访谈东之杰商贸，查看坚朗五金公开披露的年报，确认了销售的真实性；

针对主要非关联方贸易商，了解公司与主要非关联方贸易商的业务模式：主要贸易商中上海骏亨新材料有限公司、上海裕田贸易有限公司采用自提方式；其他主要贸易商取得客户订单后，再向公司下订单，公司获得贸易商订单后进行生产，在产品生产完成后，将产品运至指定的交货地点。

6、2021 年度主要贸易商杭州美鲁格科技有限公司因未支付货款 420 万元，公司 2022 年 5 月提起诉讼。经查阅 2023 年 3 月杭州市临平区人民法院出具的《民事调解书》（(2022)浙 0113 民初 4454 号），公司与杭州美鲁格科技有限公司达成和解，被告杭州美鲁格科技有限公司分期支付公司 300 万货款。

7、查验公司记账凭证、银行流水收款记录等凭证，核查回款方与合同签订方的一致性，核查贸易商业务真实性。

8、访谈公司参股公司股东王博、江苏阿路美格销售有限公司管理层，获取孙成文出具的承诺，了解参股公司经营管理及实际控制情况。

（二）主办券商核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司与主要贸易商客户相关产品均已实现销售，公司向阿路美格销售公司进行销售的定价具有公允性，且销售收入真实。

2、公司出资成立阿路美格销售及青岛阿路美格符合公司扩大业务规模需求，具备合理性。上述两家公司为借助其他股东在当地或行业的资源开拓市场所成立的参股公司，并非公司或实际控制人所控制。阿路美格销售成立不久即成为公司主要客户，主要因为股东孙成文作为前上市公司实际控制人，有丰富的产业资源，为阿路美格销售带来了一定客户，同时股东坚朗五金为深交所上市企业（代码

002791.SZ），因坚朗五金拥有较大规模的销售团队和销售渠道，具有较大行业影响力及业务资源，订单需求量较大，使得阿路美格销售成立不久即成为公司主要客户，具有合理性。

3、终端客户通过贸易商而不直接向公司采购，因贸易商自主开拓项目资源和销售渠道，可以为下游客户提供集成化服务，并为其提供整体解决方案，同时阿路美格销售公司各股东亦寄希望与依托其他股东给予公司的赋能，依托合资设立的阿路美格销售公司来实现共同开拓市场的目的，阿路美格销售公司终端客户基于对阿路美格销售公司的低价策略、股东背景给予合作机会。综上，终端客户通过贸易商而不直接向公司采购，具备一定商业合理性。

【会计师回复】

详见会计师出具的《关于江苏阿路美格新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》。

问题 2.关于应收账款

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 11,197.15 万元和 13,840.32 万元。截至 2023 年 6 月 30 日，应收账款回款率 30.54%。公司主要客户以工程承包公司为主，其终端客户包含房地产类企业。

请公司说明报告期末应收账款欠款方的终端客户为房地产企业的具体情况；结合终端客户信用风险情况，分析说明是否存在因房地产类终端客户信用状况恶化影响公司应收账款回款的情形，公司对应收账款坏账准备计提是否充分。

请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司说明】

一、说明报告期末应收账款欠款方的终端客户为房地产企业的具体情况；结合终端客户信用风险情况，分析说明是否存在因房地产类终端客户信用状况恶化影响公司应收账款回款的情形，公司对应收账款坏账准备计提是否充分。

（一）报告期末应收账款欠款方的终端客户为房地产企业的具体情况如下表：

单位：万元

客户名称	终端房地产企业名称	2022 年应 收余额	2022 年已计 提坏账	2021 年应 收余额	2021 年已计 提坏账
上海瀚江建设工程有限公司	上海振龙房地产开发有限公司	447.43	22.37	-	-
中建八局装饰工程有限公司	恒大地产集团有限公司	498.54	314.91	869.54	378.82
上海嘉春装饰设计有限公司	恒大地产集团有限公司	475.45	368.86	475.45	230.06
上海艾努巴新材料科技有限公司	上海恒文投资（集团）有限公司	264.96	23.98	311.46	18.01
合计		1,686.37	730.11	1,656.45	626.89

（二）结合终端客户信用风险情况，分析说明是否存在因房地产类终端客户信用状况恶化影响公司应收账款回款的情形，公司对应收账款坏账准备计提是否充分

报告各期末，公司应收账款欠款方终端客户为房地产企业的账面余额分别为 1,656.45 万元和 1,686.37 万元，分别占公司应收账款账面余额 14.79%和 12.18%。房地产类终端客户信用状况如下：

1、上海振龙房地产开发有限公司（以下简称“振龙房地产”）的最终控制方为金地置业控股集团有限公司，振龙房地产及其最终控制方均未出现信用状况严重恶化的情况。

2、上海恒文投资（集团）有限公司（以下简称“恒文投资”）注册资本为 50,000 万元，实控人为石孝文，恒文投资及其实控人均未出现信用状况严重恶化情况。

3、公司客户中建八局装饰工程有限公司（以下简称“中建八局”）盛京广场项目的终端客户为恒大地产集团有限公司（以下简称“恒大地产”），为失信被执行人。中建八局的最终控制方为央企中国建筑集团有限公司，该类客户的资信状况良好，商业信用较高，信用恶化的风险较低。且针对恒大地产相关的盛京广场项目，公司与中建八局签署的合同中未约定终端客户产生信用状况恶化情况就可以不履行付款义务的情形，且中建八局 2022 年度、2023 年度陆续均有回款；

4、公司 2022 年度对上海嘉春装饰设计有限公司就拖欠公司货款行为进行起诉，公司结合客户资信情况、资金实力、履约能力、业务合作关系等因素，综合判断该客户具有还款能力，故未加大坏账计提力度，且已于 2023 年 7 月 26 日收到该公司的所有欠款。

2022 年以来，国家针对房地产市场推出多项支持房地产健康发展的政策，放松房地产企业的融资限制，降低 LPR 利率，支持刚性和改善性住房需求，随着房地产政策的加速调整和实施落地，2023 年房地产销售出现企稳回暖迹象，有利于公司未来款项的收回。

同时，公司针对逾期未收回的应收账款，公司采取的主要催收措施如下：已制定有效的管理制度，（1）公司财务部已建立并持续更新应收账款台账，反馈给销售部，销售部及时了解未回款项形成原因，积极定期与客户沟通，采取恰当措施保证债权的履行；（2）组织业务人员定期进行回访和客户维护工作，密切跟踪了解客户经营及信用状况，降低账款回收的风险；（3）将回款率指标作为业务人员的关键业绩指标进行考核，明确激励和奖惩机制；（4）公司持续关注逾期一年以上客户诚信信息，适时采取法律诉讼等手段维护公司的利益。报告期内公司不存在应收账款大额核销的情况，截至 2023 年 6 月 30 日，公司各期末逾期应收账款期后回款比例分别为 51.41%、34.50%，受下游客户行业影响，公司期后回款情况相对良好，催收方法具有一定的效果。

综上，公司不存在因房地产类终端客户信用状况恶化，影响公司应收账款回款的情形，公司对应收账款坏账准备计提是充分的。

二、请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）主办券商核查程序及过程

- 1、获取公司报告期内的应收账款明细表，了解应收账款报告期发生额、账龄、是否逾期等情况；
- 2、了解和评价公司应收账款相关的关键内部控制的设计和执行；
- 3、获取应收账款欠款方终端客户信息，查询相关终端客户信用状况；
- 4、查询获取房地产相关政策。

（二）主办券商核查结论

公司不存在因房地产类终端客户信用状况恶化，影响公司应收账款回款的情形，公司对应收账款坏账准备计提是充分的。

【会计师回复】

详见会计师出具的《关于江苏阿路美格新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》。

问题 3.关于特殊投资条款。

根据问询回复，（1）庄卫兴已与实际控制人陈建明签订《补充协议》，于平潭久洛提出股份转让要求后受让其所持股份；（2）截至 2024 年 6 月 30 日，若触发达晨创通相关回购义务，所涉回购金额为 5,925.26 万元；截至 2025 年 6 月 30 日，若触发上海凯瓴相关回购义务，所涉回购金额为 3,571.44 万元，回购义务主体具备充分履约能力；（3）与达晨创通的特殊投资条款中，各回购义务主体以自身持有的公司股份占回购义务主体各方合计持有的股份总数的比例向达晨创通承担回购义务。

请公司：（1）补充说明其他回购义务主体是否具备回购意向，庄卫兴代陈建明进行回购是否需要并取得其他义务主体同意，是否存在争议或潜在纠纷；

（2）按照回购条款触发时点，重新测算预计回购金额，并按照不同回购义务主体详细说明其履约能力，履行回购义务对公司实际控制权及相关主体任职资格的影响；（3）补充说明投资方与回购义务主体间关于履约责任承担方式的具体约定（承担连带责任或按份责任等），是否存在争议或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司说明】

一、补充说明其他回购义务主体是否具备回购意向，庄卫兴代陈建明进行回购是否需要并取得其他义务主体同意，是否存在争议或潜在纠纷；

根据平潭久洛与回购义务主体签署的补充协议，平潭久洛享有的回购权对应回购义务主体人系实际控制人与金湖邦诚、王少海、吴建平、石维军、王建兴。

实际控制人、王少海、吴建平、石维军、王华已签署《回购义务履约协议书》，约定如触发投资协议及其补充协议约定的回购情形，平潭久洛依照投资协议及其补充协议的约定发出回购股份的通知，在标的公司核心股东及/或实际控制人收到平潭久洛要求回购股份的通知之日起 20 个工作日内，意向投资者与平潭久洛签署股份转让协议，相关义务由实际控制人及意向投资人承担。

同时，其他回购义务主体人已出具《确认函》，“如平潭久洛依照投资协议及其补充协议的约定要求回购义务主体回购其持有的阿路美格股份，本人/本企业作为回购义务主体之一，对该回购股份无回购意向，自愿放弃回购权，同意由该股份由意向投资者庄卫兴代实际控制人进行回购。关于上述事项，本人/本企业与其它回购义务主体之间不存在纠纷或潜在纠纷。”

综上，其他回购义务主体无回购平潭久洛持有股份的意向，庄卫兴代陈建明进行回购已取得其他义务主体同意，回购义务主体之间不存在争议或潜在纠纷。

二、按照回购条款触发时点，重新测算预计回购金额，并按照不同回购义务主体详细说明其履约能力，履行回购义务对公司实际控制权及相关主体任职资格的影响；

（一）按照回购条款触发时点，重新测算预计回购金额

1、平潭久洛

根据协议约定，如果公司未能在 2023 年 12 月 31 日前向中国证券监督管理委员会或证券交易所递交首次公开发行股票申请材料并被受理，或未能在 2024 年 12 月 31 日前实现合格的首次公开发行（为避免疑义，本协议所述合格的首次公开发行股票指标的公司首次公开发行股票并在上海证券交易所、深圳证券交易所以及投资方所认可的境外证券交易所挂牌上市交易），则触发回购。

实际控制人陈建明已与意向投资者庄卫兴签署《投资意向书》、《投资意向书之补充协议》，由意向投资者受让平潭久洛持有的公司股份，阿路美格在股票在全国中小企业股份转让系统挂牌后，平潭久洛提出转让股份申请的之日起 20 个工作日内，意向投资者应与平潭久洛签署股份转让协议，由意向投资者受让 113.88 万股的标的股份，并全额支付股权转让的对价，陈建明不再承担补足义务。

实际控制人及核心股东签署《回购义务履约协议书》，约定如触发投资协议及其补充协议约定的回购情形，平潭久洛依照投资协议及其补充协议的约定发出回购股份的通知，在标的公司核心股东及/或实际控制人收到平潭久洛要求回购股份的通知之日起 20 个工作日内，意向投资者与平潭久洛签署股份转让协议，相关义务由实际控制人及意向投资人承担。

综上，回购条款触发时点预计回购金额如下：

单位：万元

回购义务人	2023 年 12 月 31 日预计回购金额
陈建明、意向投资者	1,441.42
合计	1,441.42

2、达晨创通

根据协议约定，如果公司未能在 2024 年 12 月 31 日前向中国证券监督管理委员会或证券交易所递交首次公开发行申请材料并被受理，或未能在 2025 年 12 月 31 日前实现合格的首次公开发行（为避免疑义，本协议所述合格的首次公开发行指标的公司首次公开发行股票并在上海证券交易所、深圳证券交易所以及投资方所认可的境外证券交易所挂牌上市交易），则触发回购。

实际控制人及核心股东签署《回购义务履约协议书》，约定如触发投资协议及其补充协议约定的回购情形，达晨创通依照投资协议及其补充协议的约定发出回购股份的通知，在标的公司核心股东及/或实际控制人收到达晨创通要求回购股份的通知之日起 20 个工作日内，协议各方应与达晨创通签署股份转让协议，并依据《回购义务履约协议书》协议签署之日自身持有的标的公司的股份占本协议各方共计持有的股份总数之比例承担股份回购义务。

综上，回购条款触发时点预计回购金额如下：

单位：万元

回购义务人	2024 年 12 月 31 日预计回购金额
陈建明、沙英、金湖邦诚	5,954.38
石维军	33.05
王少海	33.05
吴建平	33.05
王建兴/王华	33.05
合计	6,086.58

3、上海凯瓴

根据协议约定，如果公司在 2026 年 6 月 30 日前未在 A 股主板、创业板、科创板、北交所成功上市，则触发回购。

根据实际控制人等股东与上海凯瓴签署的协议约定，回购义务由实际控制人、第一大股东承担。

综上，回购条款触发时点预计回购金额如下：

单位：万元

回购义务人	2026年6月30日预计回购金额
陈建明、沙英、金湖邦诚	3,781.44
合计	3,781.44

4、预计回购金额匡算

若平潭久洛、达晨创通、上海凯瓴回购条款均已触发，则回购义务人预计回购金额如下：

单位：万元

回购义务人	2023年12月31日预计回购金额	2024年12月31日预计回购金额	2025年12月31日预计回购金额	2026年6月30日预计回购金额	合计
陈建明、意向投资者	1,441.42	-	-	-	1,441.42
陈建明、沙英、金湖邦诚	-	5,954.38	-	3,781.44	9,735.82
石维军	-	33.05	-	-	33.05
王少海	-	33.05	-	-	33.05
吴建平	-	33.05	-	-	33.05
王建兴/王华	-	33.05	-	-	33.05

（二）按照不同回购义务主体详细说明其履约能力，履行回购义务对公司实际控制权及相关主体任职资格的影响；

1、石维军

若出现触发回购情形，达晨创通要求回购，石维军预计支付回购款为 33.05 万元。

石维军个人资产中，银行存款、理财产品和房产（扣除抵押受限房产）价值合计为 203.38 万元，超过其预计支付的回购款金额，具备履约能力。

2、王少海

若出现触发回购情形，达晨创通要求回购，王少海预计支付回购款为 33.05 万元。

王少海个人资产中，上市公司股票、房产（扣除抵押受限房产）价值合计为 19.50 万元，王少海一年内可通过工资、家庭收入等渠道筹措资金，具备相应的履约能力。

3、吴建平

若出现触发回购情形，达晨创通要求回购，吴建平预计支付回购款为 33.05 万元。

吴建平个人资产中，房产（扣除抵押受限房产）价值为 209.81 万元，超过其预计支付的回购款金额，具备履约能力。

4、王建兴/王华

若出现触发回购情形，达晨创通要求回购，王建兴/王华预计支付回购款为 33.05 万元。

王华个人资产中，房产（扣除抵押受限房产）价值为 46.14 万元，超过其预计支付的回购款金额，具备履约能力。

5、实际控制人和意向投资者

实际控制人的银行存款及理财产品和房产如下：

单位：万元

回购义务人	银行存款及理财产品	房产市场价值	受限房产	扣除受限资产合计数
陈建明、沙英	631.28	518.98	0	1,150.26

实际控制人陈建明已与意向投资者庄卫兴签署《投资意向书》、《投资意向书之补充协议》，由意向投资者受让平潭久洛持有的公司股份，阿路美格在股票在全国中小企业股份转让系统挂牌后，平潭久洛提出转让股份申请的之日起 20 个工作日内，意向投资者应与平潭久洛签署股份转让协议，由意向投资者受让 113.88 万股的标的股份，并全额支付股权转让的对价，陈建明不再承担补足义务。

考虑到意向协议履约尚存在不确定性，若平潭久洛回购义务由实际控制人陈建明承担，则实际控制人及第一大股东分别于 2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日、2026 年 6 月 30 日回购时点，需要支付 1,441.42 万元、5,954.38 万元、3,781.44 万元资金。

截至本问询函回复签署日，实际控制人、第一大股东持股比例为 63.64%。根据《公司法》及《公司章程》的规定，利润分配事项需要经出席会议的股东所持表决权过半数通过，因此实际控制人、第一大股东可决定利润分配事项。

2022 年末公司经审计的未分配利润为 5,978.11 万元，2021 年度、2022 年度公司经审计的净利润分别为-722.16 万元、1,531.96 万元，2023 年 1-6 月经审阅

的净利润为 736.54 万元，基于公司 2022 年、2023 年 1-6 月盈利情况，假设公司未来经营稳定，业绩总体呈向上趋势，预计净利润以每年 10%左右的比例上涨。

假设：（1）公司以 2024 年 12 月 31 日、2026 年 6 月 30 日未分配利润*50% 进行现金分红；（2）假定回购义务人以公司每股净资产的价格对外转让公司股票。

在上述前提之下进行模拟测算，公司未来现金分红等情况如下：

项目	2022 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2026 年 6 月 30 日
未分配利润（万元）	5,978.11	7,628.11	8,166.31	7,177.73
每股现金分红金额 （元/股）	-	0.1980	0.6332	0.5565
现金分红金额（万 元）	-	1,276.80	4,083.16	3,588.57
分红后的未分配利 润（万元）	5,978.11	6,351.31	4,083.15	3,589.16
分红后的每股净资 产（元/股）	3.15	3.21	2.86	2.78
对外转让比例	-	-	17.82%	7.85%
回购比例	-	1.77%	7.06%	4.64%
回购完成后实际控 制人及第一大股东 持股比例	63.64%	65.40%	54.65%	51.43%

A 平潭久洛

实际控制人名下有银行理财产品 631.28 万元，若公司以 2023 年 12 月 31 日未分配利润向全体股东每股派发现金红利 0.1980 元（含税），公司合计分红 1,276.80 万元，实际控制人、第一大股东可获得 812.49 万元。即实际控制人及第一大股东可通过其自有银行理财产品、公司现金分红合计筹措资金，能够覆盖平潭久洛的回购款。

B 达晨创通

若公司以 2024 年 12 月 31 日未分配利润向全体股东每股派发现金红利 0.6332 元（含税），公司合计分红 4,083.16 万元，实际控制人、第一大股东可获得 2,670.51 万元。

若实际控制人及第一大股东，以 2024 年 12 月 31 日分红后的每股净资产 2.86 元/股作为股份转让价格，对外转让 17.82%股份，获得 3,286.79 万元资金，即实

际控制人可通过对外转让 17.82%股份、公司现金分红方式合计筹措资金，能够覆盖达晨创通的回购款。

C 上海凯瓴

以 2026 年 6 月 30 日未分配利润向全体股东每股派发现金红利 0.5565 元(含税)，公司合计分红 3,588.57 万元，实际控制人、第一大股东可获得 1,960.98 万元。同时股东上海凯瓴 298.94 万股股票对应累计获得 414.84 万元分红款，上海凯瓴预计回购金额=上海凯瓴增资的投资价款总额 2,625 万元*[1+投资款到位之日起至回购日止的日历天数/365*8%]-已从公司取得的历次分红金额。

若实际控制人及第一大股东，以 2026 年 6 月 30 日分红后的每股净资产 2.78 元/股作为股份转让价格，对外转让 7.85%股份，获得 1,407.25 万元资金，即实际控制人及第一大股东可通过其对外转让 7.85%股份、公司现金分红方式合计筹措资金，能够覆盖上海凯瓴的回购款。

同时实际控制人仍有自有房产价值 518.98 万元，可随时通过变现补充资金。

回购完成后，实际控制人及第一大股东持股比例为 51.43%，实际控制人、第一大股东和其他核心股东持有 4 个董事席位(董事 5 人)，不影响控制权稳定。

若达晨创通于 2025 年 12 月 31 日要求回购义务人履行回购义务，则回购义务人合计需要支付 6,406.58 万元，较 2024 年 12 月 31 日履行回购义务，增加 320 万元，其中实际控制人和第一大股东增加 313.05 万元回购义务、王少海、吴建平、王华、石维军分别增加 1.74 万元回购义务。王少海、吴建平、王华、石维军具备支付实力，实际控制人名下仍有自有房产价值 518.98 万元，可随时通过变现覆盖回购款。综上，实际控制人等各回购义务主体，具备履约能力，履行回购义务不会影响公司控制权，对相关主体任职资格不会产生重大不利影响。

三、补充说明投资方与回购义务主体间关于履约责任承担方式的具体约定（承担连带责任或按份责任等），是否存在争议或潜在纠纷。

达晨创通与回购义务主体（陈建明、沙英、金湖邦诚、王少海、吴建平、石维军、王建兴）签署的补充协议中明确约定了连带责任，“核心股东及/或实际控制人在收到投资方要求回购股权的通知之日起 20 个工作日内，应与投资方签署股权回购协议并将全部回购价款支付至投资方指定银行账户。核心股东及/或实

际控制人迟延签署上述股权回购协议或迟延支付回购价款的，每迟延一日应按照回购价款的千分之三向投资方支付违约金。任何一位核心股东、实际控制人均有履行股权回购义务，对投资方应承担连带责任。”

即如触发回购情形，回购义务主体均有回购义务，对达晨创通承担连带责任。因此，投资方与回购义务主体间关于履约责任承担方式的具体约定是承担连带责任。

此外，回购义务主体已出具《确认函》，确认如触发回购情形，达晨创通依照投资协议及其补充协议的约定要求回购，各回购义务主体自愿履行该股权回购义务，且对达晨创通承担连带责任。作为连带责任，各回购义务主体的责任份额将依据《回购义务履约协议书》，以自身持有的公司股份占回购义务主体各方合计持有的股份总数的比例向达晨创通承担回购义务，实际承担责任超过自己责任份额的回购义务主体，有权就超出部分在其他回购义务主体未履行的份额范围内向其追偿。对此，达晨创通与回购义务主体间不存在争议或潜在纠纷。

综上，投资方与回购义务主体间关于履约责任承担方式的具体约定是连带责任，截至本问询函回复签署日，投资方与回购义务主体间不存在争议或潜在纠纷。

【主办券商回复】

（一）主办券商核查程序

- 1、查阅公司历史上签署的全部投资协议及对赌协议以及后续签署的补充协议；
- 2、获取实际控制人与意向投资者签署的《投资意向书》及补充协议；
- 3、获取王少海、吴建平、石维军、王华与陈建明、沙英签署的有关承担回购责任的协议；
- 4、获取回购义务主体出具的《确认函》；
- 5、查阅回购义务人名下主要银行账户账面余额、理财资产及股票账户金额；获取其名下房产的不动产权证书，并查询二手房交易价格和不动产登记情况，了解房产受限情况；
- 6、检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站。

（二）主办券商核查结论

1、其他回购义务主体无回购意向，庄卫兴代陈建明进行回购已取得其他义务主体同意，截至本问询函回复签署日，回购义务主体之间不存在争议或潜在纠纷。

2、已按照回购条款触发时点，重新测算预计回购金额，并按照不同回购义务主体详细说明其履约能力。公司最近三年外部投资机构入股价格为 8.78 元/股，报告期及报告期后 6 个月，公司经营稳定，未来若触发回购义务时，公司能顺利分红，及回购义务人顺利出售其持有的股份，具有一定可行性，不会对公司实际控制权及相关主体任职资格产生重大不利影响。

3、投资方与回购义务主体间关于履约责任承担方式的具体约定是连带责任，截至本问询函回复签署日，投资方与回购义务主体间不存在争议或潜在纠纷。

【律师回复】

详见律师出具的《北京康达（杭州）律师事务所关于江苏阿路美格新材料股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（二）》。

问题 4.关于其他事项。

请公司：（1）在公开转让说明书中补充披露各类收入具体确认方法；补充披露主要境外客户基本情况，境内外毛利率差异原因及合理性，各期境外收入与海关报关数据、出口退税及运保费的匹配性；（2）分析说明居间服务费的具体计算方法，及与各期收入的匹配性，是否涉及商业贿赂；使用个人卡支付居间服务费的具体原因，居间商与公司、实际控制人及关键人员是否存在关联关系或资金异常往来；居间服务商金湖理想合贸易服务代理部注销的原因，公司与其实际控制人后续是否继续合作；（3）说明报告期公司转贷相关资金的具体流向和使用用途，是否因转贷行为被有关部门处罚或未来存在被处罚的风险，公司整改规范情况；（4）说明报告期金湖邦诚和青岛阿路美格占用公司资金是否约定利息，如未约定，测算若按同期银行贷款利息计提利息，对公司的影响；期后是否发生资金占用。

请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

请主办券商和律师对上述事项（3）（4）进行核查，说明公司转贷是否构成重大违法违规，内部控制制度是否健全、有效，并发表明确意见。

【公司回复】

一、在公开转让说明书中补充披露各类收入具体确认方法；补充披露主要境外客户基本情况，境内外毛利率差异原因及合理性，各期境外收入与海关报关数据、出口退税及运保费的匹配性

（一）在公开转让说明书中补充披露各类收入具体确认方法

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（一）报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“18、收入”中披露如下信息：

“3）收入确认的具体方法

本公司从事新型防火材料、新型防火复合材料、新型防火保温材料、新型防火保温装饰一体材料、无机芯材、机械设备的生产及销售。

①销售商品

境内销售：本公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。

境外销售：本公司已根据合同约定将产品报关、取得提单、已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。

②销售机械设备

机械设备的销售在产品完成验收，并且商品实物转移给客户，与交易相关的经济利益能够流入本公司，相关的收入和成本能够可靠计量时确认销售收入的实现。

合同约定本公司承担安装调试责任的：在设备完成安装调试、由客户完成验收并取得控制权时确认为销售的实现。

合同约定本公司不承担安装调试责任的：在客户对设备完成验收并取得控制权时确认为销售的实现。”

(二) 补充披露主要境外客户基本情况，境内外毛利率差异原因及合理性，各期境外收入与海关报关数据、出口退税及运保费的匹配性

1、补充披露主要境外客户基本情况

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之““、营业收入的主要构成”之“(2) 按地区分类”处补充披露如下：

报告期内，公司以境内销售为主，外销占比逐步上升的主要原因系芯材客户土耳其 ASAS Aluminyum Sanayi VE Ticaret A.S、Danube Building Materials FZCO、Saray Dokum Ve Madeni Aksam San Turizm A.S. 销量增长所致。未来公司将在稳定国内市场占有率的基础上继续开拓海外市场，逐步增强竞争优势。

1、境外销售业务的开展情况

报告期内，公司外销产品主要销往阿联酋、土耳其等国家。公司主要的外销客户基本情况如下：

公司名称	成立时间	合作模式	合作历史	主营业务
Danube Building Materials FZCO	2001/2/25	自合作以来供应芯材及生产设备	14 年开始合作至今，最初合作业务为 A 级防火复合板。由于海运距离问题，促使该客户购买 A 级防火复合板生产设备，后续采购公司产品芯材；后由居间商负责后续维护、技术支持等服务	建筑材料
ASAS ALUMINYUM SANAYI VE TICARET A.S.	1990/9/17	自合作以来供应芯材	18 年开始合作至今	铝型材、铝板、复合板和 PVC 复合板的加工和销售
Saray Dokum Ve Madeni Aksam San Turizm A.S.	1980/3/15	自合作以来供应芯材	17 年开始合作至今	铝型材、铝板、复合板的加工和销售
RMK Industries LLC	2003/4/18	自合作以来供应芯材	18 年开始合作至今	铝板、复合板的加工和销售

公司与主要境外客户的合同签订情况及主要合同条款如下所示：

客户名称	是否签订协议	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
Danube Building Materials FZCO	是	直销模式	商业谈判	市场定价	银行转账	即期信用证 15-21 天内

客户名称	是否签订协议	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
ASASALUMIN YUMSANAYIV ETICARETA. S.	是	直销模式	商业谈判	市场定价	银行转账	即期信用证 15-21 天内
SarayDokum VeMadeniAk samSanTur i zmA. S.	是	直销模式	商业谈判	市场定价	银行转账	即期信用证 15-21 天内
RMKIndustr iesLLC	是	直销模式	商业谈判	市场定价	银行转账	TT 电汇

报告期内，公司与客户主要以美元计价和结算，付款方式为银行电汇（T/T）、即期信用证。具体结算时，客户将货款打到公司外币账户，公司在收到外汇后，视短期业务资金的需要进行结换汇。主要外销业务信用期为即期信用证 15-21 天内。

5、境内外毛利率差异原因及合理性

报告期各期，公司内外销各产品收入占比及毛利率情况详见下表：

单位：%

年度	产品类型	境内		境外	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
2022 年	复合板	64.59	39.45	2.28	16.86
	芯材	11.28	48.26	94.71	38.91
	保温板及一体化板	14.55	-20.56	-	-
	设备及配件	1.81	3.24	3.01	42.43
	来料加工	7.76	23.22	-	-
	合计	100.00	29.80	100.00	38.51
2021 年	复合板	56.94	22.17	0.05	61.85
	芯材	12.77	43.80	89.38	33.49
	保温板及一体化板	10.21	4.66	-	-
	设备及配件	12.36	26.26	10.57	31.10
	来料加工	7.72	15.09	-	-
	合计	100.00	23.10	100.00	33.25

公司境外销售毛利率高于境内的主要原因系境内外产品销售结构有所不同。境外业务方面，公司产品销售主要集中在芯材这一品类，报告期各期芯材销售占整体境外销售的比例分别为 89.38%、94.71%，而芯材境外销售毛利率分别为

33.49%、38.91%，由此使得公司境外销售毛利维持在相对较高的水平；境内业务方面，公司境内销售主要来源于复合板、保温板及一体化板和芯材，该三类产品的合计收入占比分别为 79.91%、90.42%，其中，虽然复合板和芯材等产品毛利率较高，但保温板及一体化板毛利率仍处于较低水平，使得整体境内毛利率被拉低，致使境内销售毛利率整体相较于境外销售毛利率偏低。

6、各期境外收入与海关报关数据、出口退税及运保费的匹配性

(1) 海关出口金额与外销收入匹配性详见下表：

单位：万元

项目	2022 年收入	2021 年收入
海关出口数据	6,387.76	4,664.22
外销收入	6,455.76	4,678.93
差异	-68.00	-14.71

海关数据以结关日期统计，结关日期：运输工具离境后的 3-5 个工作日内左右，与出口日期统计数据存在一定差异。整体而言，各期境外收入与海关报关数据具有匹配性。

(2) 报告期内境外销售收入与运费匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年收入	2021 年收入
境外销售的运费(剔除报关费等)	656.71	829.29
外销收入	6,455.76	4,678.93
运费占外销收入占比%	10.17	17.72

报告期内，公司运费与境外销售收入比例分别为 17.72%和 10.17%，差异主要系 2021 年受全球重大公共卫生事件影响，海运费价格较高导致。

(3) 报告期内境外销售收入与出口退税匹配情况如下：

单位：万元

项目	说明	2022 年收入	2021 年收入
外销收入	A	6,455.76	4,678.93
剔除外销收入运保费	B	663.53	832.92
调整后外销收入	C=A-B	5,792.23	3,846.01
公司申报的免抵退人民币销售额	D	3,995.93	4,603.33
公司 2021 年度申报 2020 年度免抵退销售额	E		1,163.48

项目	说明	2022 年收入	2021 年收入
外销收入	A	6,455.76	4,678.93
公司 2022 年度申报 2021 年度免抵退销售额	F	-369.14	369.14
公司 2023 年度申报 2022 年度免抵退销售额	G	2,184.62	
经调整后应申报的免抵退人民币销售额	H=D-E+F+G	5,811.41	3,808.99
匹配度%	H/C	100.33%	99.04%

根据《国家税务总局关于〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉有关问题的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 24 号）规定，企业应在货物报关出口之日（以出口货物报关单〈出口退税专用〉上的出口日期为准）次月起至次年 04 月 30 日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税。逾期的，企业不得申报免抵退税。

报告期内，出口退税金额与外销收入略有差异，主要系公司外销收入确认时点与出口退税申报时点不同所致。公司以出口报关、取得提单时间作为收入确认时点，而出口退税通常在单证齐备后方可获得相应额退税，且可由公司自主决定申报时间，收入确认时点与出口退税申报存在时间性差异，但不影响企业外销业务真实性。

综上，各期境外收入与海关报关数据、出口退税及运保费具有匹配性。

二、分析说明居间服务费的具体计算方法，及与各期收入的匹配性，是否涉及商业贿赂；使用个人卡支付居间服务费的具体原因，居间商与公司、实际控制人及关键人员是否存在关联关系或资金异常往来；居间服务商金湖理想合贸易服务代理部注销的原因，公司与其实际控制人后续是否继续合作；

（一）分析说明居间服务费的具体计算方法，及与各期收入的匹配性，是否涉及商业贿赂；

1、说明居间服务费的具体计算方法

报告期内居间服务费定价主要系公司与居间商采取一事一议方式协商确认的，结合每个终端客户项目的产品类型、订单量、订单价格、订单总额、订单毛

利、居间服务内容、项目是否具有宣传效应等因素确定居间费价格；居间服务费定价方式主要包括销售回款金额比例、销售面积单价等。

报告期内，按照产品分类的居间服务费情况如下：

销售产品名称	居间商	年份	项目名称/终端客户	对应年份终端客户收入（万元）	居间费（万元）	居间费占销售金额比例	毛利率（%）	扣除居间费后的毛利率（%）	备注
芯材	杨文、ALHARETH HAMAD ALI HAMAD ALBADI	2021年	Danube Building Materials FZCO	2,195.91	168.94	7.69%	56.22%	48.53%	
		2022年		3,101.81	164.97	5.32%	58.49%	53.17%	
	刘成章	2021年	山东佰晟金属科技有限公司	16.39	0.80	4.88%	41.71%	36.83%	
复合板	金湖理想合贸易服务代理部	2021年	极米项目	887.86	128.54	14.48%	47.03%	32.55%	
		2021年	成都海洋中心	262.80	65.87	25.06%	38.11%	13.05%	居间商前期协助公司获取该客户时，提供了设计服务等居间服务，服务内容较为丰富，且该项目具有一定的收入规模和项目推广效应，项目盈利，符合公司的整体定价原则。
	中邦（西安）建筑劳务	2022年	西安第五保育院项目	349.43	127.87	36.59%	59.96%	23.36%	公司在西安医疗卫生领域推广复合板的首单项目，该项目为公司后续在西安等区域拓展医院项目具有一定的推广效应，因此给予较高的居间费率。西安第五保育院项目盈利，符合公司的整体定价原则。
	周秋萍	2022年	武汉常青医院	1,116.14	110.29	9.88%	37.32%	27.44%	
	姜堰区函信物资经营部	2022年	辽宁肿瘤医院	797.73	102.74	12.88%	26.48%	13.60%	
	湖北竹能环保科技有限公司	2021年	荆州公共卫生中心	216.38	58.20	26.90%	15.40%	-11.50%	荆州公共卫生中心项目属于公司在湖北省医疗卫生领域推广复合板的首单项目，该项目为公司后续拓展医院项目具有一定的推广效应，因此给予较高的居间费率。荆州公共卫生中心项

									目扣除居间费后毛利率为负，主要系：B级板并非公司的主推产品，生产规模偏小，尚未形成规模效应，且B级板的对应产线能耗偏高，致使制造费用攀升，亦导致总体成本有所上升，最终该项目毛利率为负。
		2021年	绍兴地铁	184.84	24.14	13.06%	11.12%	-1.94%	
		2021年	湖北松滋人民医院	46.99	12.80	27.23%	28.58%	1.35%	湖北松滋人民医院属于公司将复合板应用领域扩展至医院内装的案例，该项目为公司后续拓展医院项目具有一定的推广效应，因此给予较高的居间费率。
		2021年	绍兴长电	21.19	3.57	16.84%	29.21%	12.38%	
		2022年	中芯绍兴电子	26.68	9.41	35.26%	21.67%	-13.59%	居间服务商参与前期业务对接、协助开展商业洽谈，虽然该项目的销售金额较小，但考虑到公司与居间商湖北竹节能环保科技有限公司多次业务合作，以及终端客户后续合作机会，因此仍给予一定居间费用，使得居间费率较高。
		2022年	绍兴地铁	13.49	1.76	13.06%	30.45%	17.39%	
		2022年	泰州启航科创园	559.26	12.84	2.30%	15.14%	12.84%	
	上海同销实业发展有限公司	2022年	武汉星联中心	107.50	12.34	11.48%	36.70%	25.23%	
	上海同销实业发展有限公司	2022年	中铁建临港大厦	185.19	12.41	6.70%	47.06%	40.36%	
	杨文	2021年	江浦路隧道	924.09	14.85	1.61%	16.83%	15.22%	
	王芬	2021年	郑州双创项目	187.77	14.13	7.52%	-6.74%	-14.27%	
	何盛秋	2021年	盐城交通枢纽	28.59	2.00	7.00%	22.93%	15.93%	
保温板	南阳远发建筑材料有限公司	2021年	南阳日新节能建材有限公司	113.30	37.98	33.52%	7.02%	-26.50%	该客户属于公司在河南推广保温板的首单项目，且公司报告期内尽快推广保温一体板系列新产品并形成标志性建筑案例，初期定价相对较低，上述原因导致居间费率较高，扣除居间费后的毛利率

									为负。
	王凤仙	2021年	淮安万华节能保温工程有限公司	26.11	3.10	11.88%	31.80%	19.92%	
	沧州市嘉汇工程咨询有限公司	2022年	山东华亚邦科技发展有限公司	278.41	24.29	8.72%	12.14%	3.41%	

芯材为公司核心竞争力产品，毛利率较高，报告期内芯材境外毛利率分别为43.80%、48.26%；公司通过居间商获取主要芯材客户 Danube Building Materials FZCO，2022 年居间费占销售额比例较 2021 年有所降低，主要系公司与终端客户 Danube Building Materials FZCO 合作多年，公司与居间商友好协商降低居间费率。

复合板为公司的主要产品，随着公司产品研发能力和市场开拓能力的进一步增强，公司逐步增加了场馆复合板、地铁隧道等轨道交通板、医用专业抗菌板等系列产品。报告期内公司积极研发定制化复合板产品、增加具有宣传示范效应的案例项目，为开拓市场积累品牌和项目经验。因此公司获取居间商推荐的复合板项目时，采取一事一议方式协商确认居间费率，结合每个终端客户项目的产品类型、产品使用场景、订单量、订单价格、订单总额、订单毛利、居间服务内容、项目是否具有宣传效应等因素确定居间费价格，基本定价原则是扣除居间费用后，一般不低于公司营销政策底价。

保温板产品为公司报告期内推广的新产品，公司为尽快推广保温一体板系列新产品并形成标志性建筑案例，扩大销售区域，初期定价相对较低，且存在利用居间商资源在河南等新市场推广保温板产品，给予相对较高的居间费率情形。报告期内保温板业务产生的居间费用占居间费用的比例为 5.87%，且报告期内保温板业务收入占比分别为 7.48%、10.53%，保温板业务产生的居间费用及收入占比均较低。

报告期内公司存在给予居间商较高居间费率情况，具体情况如下：

（1）成都海洋中心项目：公司给予的居间费率为 25.06%，扣除居间费后的毛利率为 13.05%，公司给予较高居间费率的原因是：居间商前期协助公司获取

该客户时，提供了设计服务等居间服务，服务内容较为丰富，且该项目具有一定的收入规模和项目推广效应，项目盈利，符合公司的整体定价原则。

（2）荆州公共卫生中心项目、湖北松滋人民医院项目：公司给予的居间费率分别为 26.90%、27.23%，扣除居间费后的毛利率分别为-11.50%、1.35%，公司给予较高居间费率的原因是：荆州公共卫生中心项目属于公司在湖北省医疗卫生领域推广复合板的首单项目，湖北松滋人民医院属于公司将复合板应用领域扩展至医院内装的案例，该项目为公司后续拓展医院项目具有一定的推广效应，因此给予较高的居间费率。湖北松滋人民医院项目盈利，符合公司的整体定价原则；荆州公共卫生中心项目扣除居间费后毛利率为负，主要系：B 级板并非公司的主推产品，生产规模偏小，尚未形成规模效应，且 B 级板的对应产线能耗偏高，致使制造费用攀升，亦导致总体成本有所上升，最终该项目毛利率为负。

（3）中芯绍兴电子项目：公司给予的居间费率为 35.26%，扣除居间费后的毛利率为-13.59%，公司给予较高居间费率的原因是：居间服务商参与前期业务对接、协助开展商业洽谈，虽然该项目的销售金额较小，但考虑到公司与居间商湖北竹能环保科技有限公司多次业务合作，以及终端客户后续合作机会，因此仍给予一定居间费用，使得居间费率较高。

（4）南阳日新节能建材有限公司：公司给予居间商的居间费率为 33.52%，扣除居间费后的毛利率为-26.50%，公司给予较高居间费率的原因是：该客户属于公司在河南推广保温板的首单项目，且公司报告期内尽快推广保温一体板系列新产品并形成标志性建筑案例，初期定价相对较低，上述原因导致居间费率较高，扣除居间费后的毛利率为负。

（5）西安第五保育院项目：公司给予居间商居间费率为 36.59%，扣除居间费后的毛利率为 23.36%，公司给予较高居间费率的原因是：西安第五保育院项目属于公司在西安医疗卫生领域推广复合板的首单项目，该项目为公司后续在西安等区域拓展医院项目具有一定的推广效应，因此给予较高的居间费率。西安第五保育院项目盈利，符合公司的整体定价原则。**报告期内公司上述相关销售，扣除居间费后存在负毛利的情况，具体情况如下：**

(1) 荆州公共卫生中心项目：2021 年度公司通过湖北竹能环保科技有限公司向荆州公共中心项目销售 B 级复合板及辅材，考虑居间费成本后毛利率为-11.50%。主要系：B 级板并非公司的主推产品，生产规模偏小，尚未形成规模效应，且 B 级板的对应产线能耗偏高，致使制造费用攀升，亦导致总体成本有所上升，最终该项目毛利率为负。

(2) 绍兴地铁项目：2021 年公司通过湖北竹能环保科技有限公司向绍兴地铁项目销售复合板，考虑居间费成本后毛利率为-1.94%。主要系：公司为开拓地铁类标杆项目，在前期获客时报价相对偏低，而绍兴地铁项目产品型号较多，公司加大生产投入，成本相对偏高，导致毛利率为负。

(3) 中芯绍兴电子项目：2022 年度公司通过湖北竹能环保科技有限公司向中芯绍兴电子项目销售复合板，考虑居间费成本后毛利率为-13.59%。主要系：该项目规模较小而产品涉及型号较多，未形成规模效应，导致毛利率为负。

(4) 居间商南阳远发建筑材料有限公司：2021 年度公司通过居间商南阳远发建筑材料有限公司，向南阳日新节能建材有限公司销售保温板产品，考虑居间费成本后毛利率为-26.50%。主要系：公司地处江苏，拟利用居间商资源在河南市场推广保温板产品，该客户属于公司在河南推广保温板的首单项目，因此给予相对低价的策略，加之为加强与居间商之间的粘性，增加后期合作机会，给予相对较高的居间费，使得毛利率为负。

(5) 郑州双创项目：2021 年度公司通过王芬向郑州双创项目销售复合板，考虑居间费成本后毛利率为-14.27%。主要系：该项目单批次生产规模偏小，生产管控问题导致成本有所上升，项目毛利为负。

公司居间费用采取“一事一议”方式，由公司综合每个终端客户项目的产品类型、订单量、订单价格、订单总额、订单毛利、居间服务内容、项目是否具有宣传效应等因素，在保证公司合理利润的前提下，与居间商协商确定；若居间商为公司推荐某些区域首单业务或者宣传示范效应的标志性项目，则公司为了顺利获取业务及推广后续区域或同类型项目业务，会给予居间商较有竞争力的居间费。

报告期内公司居间费用占居间实现收入的比例分别为 10.46%、8.86%。材料类公司志特新材（300986.SZ）、美新科技（A22044.SZ）、森泰股份（301429.SZ）

存在居间商情形，居间费率区间大概在 0.99%-10.27%之间，公司平均居间费率位于上述公司居间费率区间。

材料类公司居间费的具体情况如下：

公司	主营业务	居间费率区间	备注
志特新材	专注于铝模、防护平台、装配式建筑PC产品的综合服务型企业	2%-8%	志特新材规模较大，营销团队人员较多，具备品牌效应，获取客户渠道优于阿路美格，居间费率低于阿路美格
美新科技	塑木复合材料及其制品的研发、生产和销售	2%-10%	公司根据居间商及经销商推介客户的出货量或收入实现情况，向居间商及经销商支付佣金；报告期内其佣金计提比例随公司对其推介客户出货量而有所波动
森泰股份	高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料及其制品和应用的研发、设计、生产、销售	0.99%-10.27%	居间方除保持日常客户、订单维护工作外，还需替代发行人进行新产品的价格谈判，合作初期居间方通过价格谈判达成价格较高，最终确定保持合作居间费用率较高

公司主要从事新型防火材料、新型防火复合材料、新型防火保温材料、新型防火保温装饰一体材料、无机芯材、机械设备的生产及销售。公司产品所处细分领域，在国内处于市场加速培育阶段，产品应用领域广泛，可以应用于商业地产、科教文卫体建筑、高端酒店、交通运输建筑等公建项目和家居项目。

和志特新材（300986.SZ）、美新科技（A22044.SZ）、森泰股份（301429.SZ）应用领域有所不同。公司应用领域广泛加之处于市场培育阶段，因此公司自身开拓市场的同时，需要借助居间商推荐客户来开拓市场。

同时其他制造行业上市公司中，也存在较多采取与公司类似销售模式，通过销售服务商/居间商模式获取业务，并给予居间费的情形，例如鸿铭股份（301105.SZ）、森赫股份（301056.SZ），具体情况如下：

公司	主营业务	居间费率区间
鸿铭股份	研发、生产和销售于一体的智能制造装备生产商	5.66%-19.93%
森赫股份	从事电梯、自动扶梯和自动人行道的研发、制造和销售	5.24%-31.21%

2、居间服务费与各期收入的匹配性

报告期内公司居间服务费占各期收入的比例如下：

公司名称	2022 年度		2021 年度	
	居间费（万元）	占营业收入比例	居间费（万元）	占营业收入比例
阿路美格	578.93	2.36%	534.91	2.85%

报告期内居间服务费占各期收入比例分别为 2.85%、2.36%，占比相对较低，与公司收入具有匹配性。

3、是否涉及商业贿赂

报告期内，公司通过居间服务商协助开拓客户属于正常的商业行为，公司与居间服务商均签订了相关协议。同时公司已制定了《居间服务商管理制度》，对反商业贿赂作出明确规定，通过执行内控制度规范公司的日常经营行为，防范商业贿赂行为的出现。

通过网络检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民检察院等网站，未发现公司存在商业贿赂、利益输送等违法违规情形的记录，未发现公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员等主要管理人员、因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的记录。

公司实际控制人、董事（非外部董事）、监事、高级管理人员、公司及重要子公司财务人员的资金流水中不存在与居间商及其实际控制人的流水记录。

因此，公司通过居间服务商协助开拓客户，不存在商业贿赂情形。

（二）使用个人卡支付居间服务费的具体原因

报告期内公司存在个人居间商向公司提供居间服务，而个人居间商若需根据其与公司达成的居间服务约定开具增值税发票，则将面临较高税务负担和繁琐开票流程，若无对公账户及发票，根据公司财务管理等内部控制制度，公司难以向其支付居间费用。因此公司与个人居间商协商，由公司协助设立个体工商户，双方通过该个体工商户进行开票和结算，导致报告期内存在使用个人卡支付居间服务费的情形。

（三）居间商与公司、实际控制人及关键人员是否存在关联关系或资金异常往来；

居间商周秋萍与公司子公司江苏协诚科技发展有限公司共同出资设立参股公司湖北阿路美格新材料有限公司，除此之外，居间商与公司、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关键人员不存在关联关系。

公司向居间商支付居间服务费及差旅费用等正常业务开支，除此之外，居间商与公司、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关键人员不存在资金异常往来。

（四）居间服务商金湖理想合贸易服务代理部注销的原因，公司与其实际控制人后续是否继续合作

金湖理想合贸易服务代理部（以下简称：“理想合代理部”）注销的原因是：理想合代理部及其实际经营者孟祥轲的业务资源布局大多在西南区域，考虑在金湖县设立个体工商户，主要系金湖县当时针对个体工商户存在税收优惠政策。

后续因办理日常工商税务事项带来较大的不便性，所以注销理想合代理部，和合作伙伴在成都设立成都月蓉达商业管理有限公司，继续从事贸易代理业务。

公司和成都月蓉达商业管理有限公司、孟祥轲保持日常业务联系，报告期后虽然其未推荐客户与公司签订合同，考虑到孟祥轲业务资源，后续仍有继续合作的意愿。

三、说明报告期公司转贷相关资金的具体流向和使用用途，是否因转贷行为被有关部门处罚或未来存在被处罚的风险，公司整改规范情况；

（一）说明报告期公司转贷相关资金的具体流向和使用用途

报告期内公司转贷的相关资金的实际流向和使用用途如下：

单位：万元

序号	借款银行	借款		资金流向				
		金额	放款日期	供应商名称	转出时间	转回时间	转回金额（万元）	转回金额使用用途
1	江苏金湖农村商业银行股份有限公司银苑	1,000	2021/10/26	山西鼎隆智装科技股份有限公司	2021/10/26	2021/11/3	1,000	支付原材料、物流费等日常生产经营活动

	支行							
2	江苏金湖农村商业银行股份有限公司银苑支行	1,000	2022/1/20	上海同毅化工有限公司	2022/1/20	2022/1/20	399	支付员工工资、原材料、物流费等日常生产经营活动
				泾县金鑫粉业有限公司	2022/1/20	2022/1/20	350	
3	中国农业银行金湖支行	1,000	2022/1/21	张家港保税区杰美化工贸易有限公司	2022/1/21	2022/1/21	740	

公司通过转贷取得的借款均用于支付供应商货款、员工工资等日常生产经营活动，不存在将贷款资金用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止从事的生产、经营领域或其他用途；公司不存在实施以非法占有为目的的骗贷行为。

（二）是否因转贷行为被有关部门处罚或未来存在被处罚的风险

中国人民银行淮安市中心支行出具《证明》，确认自 2021 年 1 月 1 日至《证明》出具之日，我单位未对江苏阿路美格新材料股份有限公司、江苏协诚科技发展有限公司、江苏协诚智能设备有限公司等三家公司开展过行政处罚。

相关贷款银行均已出具《确认函》，确认相关贷款均在正常的授信范围内进行，全部用于日常生产经营，如期还本付息，未出现过贷款逾期、违约、加收利息、停止支付借款人尚未使用的贷款、提前收回贷款等情形，未发现以非法占有为目的骗取贷款行为，未对金融稳定和金融支付结算秩序产生不利影响，目前双方业务合作正常，不存在纠纷或争议，银行对公司不存在收取罚息或采取其他惩罚性法律措施的情形。

公司转贷行为虽不符合《贷款通则》和《流动资金贷款管理暂行办法》等相关规定，但通过转贷形式取得的银行贷款的实际用途仍为日常生产经营，并未用于国家禁止的领域。公司均按期偿还本金及利息，上述转贷行为已经清理完毕，报告期后未再发生转贷行为。

截至本问询函回复签署日，公司不存在因转贷行为受到监管部门处罚或被立案调查的情形，亦不存在转贷相关的诉讼案件。

综上，公司不存在因转贷行为被有关部门处罚或未来存在被处罚的风险。

（三）公司整改规范情况

针对上述转贷行为，公司采取了以下整改措施：

（1）清理转贷行为

公司按期向相关银行归还借款本息，未发生逾期还款或其他违约情形，未产生争议或潜在纠纷。上述转贷行为已经清理完毕，且报告期后未再发生转贷行为。

（2）进一步完善相关内控制度和加强相关人员学习培训

为避免出现此类行为，公司已按照《公司法》《企业内部控制基本规范》等法律法规及部门规章的要求，完善了财务管理制度、资金管理制度等内部控制制度；公司加强了财务部门审批管理，组织董事、监事、高级管理人员及财务人员学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等法律法规的相关规定；明确由财务负责人审核取得银行贷款后的使用用途及受托支付对象，杜绝实际业务支持的受托支付或连续 12 个月内受托支付累计金额远高于采购累计金额的情况，杜绝转贷行为再次发生。

（3）取得实际控制人对转贷事项的承诺

公司实际控制人出具了《关于转贷事项的承诺函》，承诺如下：“如公司或其子公司因贷款转贷行为受到相关部门的行政处罚或与他人发生纠纷，遭受损失的，本人承诺无条件承担全部责任或损失。本人将督促公司严格按照内部控制的相关规定，在生产经营过程中加强监督管理，防止再次发生转贷等违法违规行为。如果违反上述承诺，本人将足额赔偿由此给公司造成的一切经济损失”。

综上，上述转贷，公司均按借款合同约定支付利息并按期归还贷款本金，贷款履约过程中不存在债务违约的情形。截至本问询函回复签署日，公司已对上述事项进行了整改，且制定一系列有效整改规范措施。

四、说明报告期金湖邦诚和青岛阿路美格占用公司资金是否约定利息，如未约定，测算若按同期银行贷款利息计提利息，对公司的影响；期后是否发生资金占用。

（一）说明报告期金湖邦诚和青岛阿路美格占用公司资金是否约定利息，如未约定，测算若按同期银行贷款利息计提利息，对公司的影响

报告期内金湖邦诚向公司借入资金，公司与金湖邦诚约定了借款利率，2020年、2021年借款利率分别为4.35%、4.75%，截至2021年12月31日，金湖邦诚归还本金和利息。

报告期内青岛阿路美格向公司借入资金，上述资金拆借未约定借款计息。如果按同期银行贷款利息计算，预计2021年、2022年、2023年1-6月的利息分别为1.08万元、7.40万元、2.87万元，对公司利润影响较小。

（二）期后是否发生资金占用

2021年度公司向参股公司阿路美格（青岛）科技有限公司提供200万资金拆借款，阿路美格（青岛）科技有限公司已分别于2023年5月25日、2023年5月26日和2023年5月29日分别归还10万元、10万元和180万元，该笔借款已经结清。除此之外，公司报告期后不存在资金占用事项。

五、请主办券商和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）主办券商核查程序

1、访谈公司财务总监，了解公司收入确认方法，并将其与《企业会计准则》相关规定进行比较，分析公司收入确认政策的合理性；

2、访谈公司销售部门负责人、财务负责人，了解公司产品境内外销售价格、原材料采购价格、境外市场竞争情况、运费承担情况是否存在差异，说明境内外销售毛利率差异原因；

3、获取了淮安海关统计分析科出具的阿路美格和协诚科技报告期内的出口情况数据；

4、核查报告期内境外销售收入与出口退税、运保费匹配情况；

5、查阅公司与主要居间商之间的居间协议，查看居间服务费的具体计算方法；获取公司实际控制人、董事（除非员工董事）、监事、高级管理人员、公司及重要子公司财务人员报告期内银行流水，核查上述人员与居间商之前是否存在异常大额资金往来；访谈公司管理人员，了解居间服务商金湖理想合贸易服务代理部注销的原因，公司与其实际控制人后续是否继续合作；

6、获取金湖县人民检察院出具报告期内公司及子公司不存在涉及行贿案件犯罪记录的证明；经查询证券期货市场失信记录平台、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、全国法院失信被执行人名单信息查询系统、公司注册地的市场监督管理部门网站公示信息等网站，公司及其实际控制人、董事、监事及高级管理人员等主体在报告期内不存在因商业贿赂等违法违规行为而受到处罚或被司法裁判、立案调查的情形，根据公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员户籍所在地公安机关出具的无犯罪记录证明，公司第一大股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员在报告期内不存在任何违法犯罪记录的情形；

7、访谈部分主要居间商杨文、中邦（西安）建筑劳务有限公司、金湖理想合贸易服务代理部、湖北竹能环保科技有限公司和企业人员，获取公司的关联方清单、董监高调查表、工资表以及主要居间商的企查查报告，了解是否涉及商业贿赂，居间商与公司、实际控制人及关键人员是否存在关联关系；

8、获取公司转贷事项涉及的相关借款合同、银行回单；获取公司转贷还款付息的银行凭证；

9、访谈公司财务总监，了解转贷资金流向和使用用途及整改规范情况，了解报告期后公司是否存在资金占用情况；

10、查阅《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等相关法律法规规定；

11、获取转贷涉及银行出具的确认函、中国人民银行淮安市中心支行出具的证明；

12、获取实际控制人出具的承诺；

13、获取并查阅了公司相关内部控制制度，了解是否健全并得到有效执行；

14、获取并查阅公司 2023 年 1-6 月的审阅报告、2023 年 7-8 月的银行对账单及科目余额表。

（二）主办券商核查情况

1、说明公司转贷是否构成重大违法违规

根据《贷款通则》第十九条的规定，借款人应当按借款合同约定用途使用贷款。

根据《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。

根据《流动资金贷款管理暂行办法》第九条的规定，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。

根据公司的说明，公司转贷所获得的资金均用于公司正常生产经营，未用于国家禁止生产、经营的领域和用途，不具有欺诈或非法占有的目的，且所涉及的银行贷款已全部清偿。公司通过加强《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等相关法律法规学习，完善内控制度等措施进行整改。经过整改，报告期后公司未再发生转贷的行为。

公司上述转贷行为虽不符合《贷款通则》《流动资金贷款管理办法》的有关规定，存在不规范之处，但鉴于该等转贷行为不存在恶意欺诈，所融资金项主要用于公司生产经营活动，不具有欺诈或侵犯金融机构权益的情况。截至本问询函回复签署日，公司已按时、足额偿还贷款的本金及利息，相关贷款合同均已履行完毕，并经相关银行确认不存在任何争议或纠纷。此外，公司已取得相关部门出具的证明，证明公司未受到相关部门的处罚，不存在处罚风险。

综上，公司转贷不构成重大违法违规。

2、内部控制制度是否健全、有效

公司按照《企业内部控制基本规范》及相关配套指引的要求，结合公司的实际业务和管理情况，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等制度。同时也建立了业务流程层面的内部控制，制定了包括《资金借贷管理制度》《固定资产管理制度》《采购管理制度》《销售管理制度》等相关制度。通过对各部门的组织培训，各项内控制度建立后均能得到有效地贯彻执行，保证公司规范运行，促进公司健康发展。

在公司治理方面，公司已根据《中华人民共和国公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等法律、法规以及《公司章程》的规定，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保和对外投资管理制度》《信息披露管理制度》《防范控股股东及关联方占用资金制度》等各项制度。

在组织机构方面，公司设立了股东大会、董事会和监事会，选举了董事和监事，聘请了总经理、财务总监以及董事会秘书等高级管理人员，设置了研发部、销售部、采购部、财务部等职能部门。

公司建立了财务部门和独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，制定了《防范控股股东及关联方占用资金制度》《财务管理制度》《费用管理办法》《资金管理制度》等规章制度，即建立了独立的财务会计制度和独立完整的财务管理体系，明确规定了各级财务人员的职责和权限、货币资金管理的各项细则，以确保公司资金的安全管理。

综上，公司已建立相应的内部控制制度，内部控制制度健全、有效。

（三）主办券商核查结论

1、已在公开转让说明书中补充披露各类收入具体确认方法、主要境外客户基本情况、境内外毛利率差异原因及合理性，公司各期境外收入与海关报关数据、出口退税及运保费具有匹配性；

2、居间服务费与各期收入具备匹配性，未发现涉及商业贿赂情形；居间商周秋萍与公司子公司江苏协诚科技发展有限公司共同出资设立参股公司湖北阿路美格新材料有限公司，除此之外，居间商与公司、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关键人员不存在关联关系；公司向居间商支付居间服务费及差旅费用等正常业务开支，除此之外，居间商与公司、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关键人员不存在资金异常往来。居间服务商金湖理想合贸易服务代理部注销后，公司与其实际经营者后续仍有继续合作意愿。

3、报告期公司转贷相关资金均用于支付供应商货款、员工工资等日常生产经营活动，公司不存在因转贷行为被有关部门处罚或未来存在被处罚的风险。截

至本问询函回复签署日，公司已对上述转贷事项进行了整改，且制定一系列有效整改规范措施。

4、报告期内金湖邦诚占用公司资金，公司与金湖邦诚约定了借款利率；青岛阿路美格占用公司资金，未约定借款计息。如果按同期银行贷款利息计算，预计 2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月的利息分为 1.08 万元、7.40 万元、2.87 万元，对公司利润影响较小；期后未发生资金占用情形。

5、转贷事项不构成重大违法事项，公司已建立相应的内部控制制度，内部控制制度健全、有效。

【会计师回复】

详见会计师出具的《关于江苏阿路美格新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》。

【律师回复】

详见律师出具的《北京康达（杭州）律师事务所关于江苏阿路美格新材料股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见（二）》。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司、主办券商、律师、会计师回复】

除上述问题外，公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》确认，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2022 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日，已超过 7 个月，公司已按要求补充披露、核查，并更新公开转让说明书、推荐报告。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于江苏阿路美格新材料股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

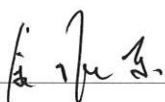


江苏阿路美格新材料股份有限公司

2023年9月20日

（本页无正文，为《关于江苏阿路美格新材料股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

项目小组成员（签字）：



金振东



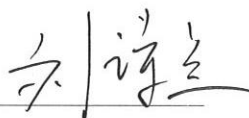
徐 慧



孙瀚博



李云飞



刘诗兰

