

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于宁波牦牛控股股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市
申请文件的审核问询函的回复

信会师函字[2023]第 ZA488 号

北京证券交易所：

贵所于 2023 年 6 月 21 日出具的《关于宁波牦牛控股股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“会计师”）对问询函中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查，现回复如下：

（以下如无特别说明，本回复中简称或名词释义与《宁波牦牛控股股份有限公司招股说明书(申报稿)》(以下简称“招股说明书”)中的简称具有相同含义；本回复中若出现总计尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致；除特别注明外，金额单位均为人民币万元。）

问题 5. 收购财智博汇后注销的合理合规性

根据申请文件：（1）2022 年 5 月，公司定向发行 539.60 万股普通股收购智友惠、财智博汇的股份，股权对价为人民币 4,171.10 万元。其中，向交易对方 8 名自然人发行股份并支付现金购买其持有的标的资产智友惠合计 44.43% 股权，向交易对方 19 名自然人发行股份并支付现金购买其持有的标的资产财智博汇合计 85.99% 股权。（2）收购完成后，财智博汇在报告期内注销。

请发行人：（1）说明智友惠、财智博汇的具体情况，包括但不限于成立时间、股权变动历史沿革、主营业务及相关财务情况。（2）说明公司收购智友惠、财智博汇的商业合理性，收购不久即注销财智博汇的原因及其合理性。（3）结合上述情况说明收购事项是否真实、定向发行对象是否与发行人及其实际控制人、董监高等存在关联关系，是否存在利益输送，是否存在股权代持行为，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、说明智友惠、财智博汇的具体情况，包括但不限于成立时间、股权变动历史沿革、主营业务及相关财务情况

（一）智友惠

1、主营业务及基本情况

智友惠未发生实际经营业务，仅作为持股平台持有宜阳宾霸股权。注销前智友惠持有统一社会信用代码为 91330212MA281E4R85 的《营业执照》，载明其基本情况如下：

名称	宁波智友惠投资有限公司
类型	有限责任公司
住所	浙江省宁波市海曙区石碶街道雅源南路 501 号
法定代表人	张帅君
注册资本	880 万元人民币
成立日期	2016 年 1 月 12 日

营业期限	2016年1月12日至2026年1月11日
经营范围	实业投资以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2、股权变动历史沿革

(1) 2016年1月12日，智友惠设立

2016年1月12日，智友惠经宁波市鄞州区市场监督管理局核准设立。

智友惠设立时的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（万元）	持股比例
1	王宗臻	580	65.90%
2	金宗铨	300	34.10%
合 计		880	100.00%

(2) 智友惠设立后的历次股权转让情况如下：

序号	股转时间	出让方	受让方	转让股数（万元）	转让股比
1	2016年1月	王宗臻	马超颖	50	5.68%
			叶明德	30	3.41%
			周爱琴	21	2.38%
		金宗铨	戎德勇	30	3.41%
			周飞英	30	3.41%
			陈建伟	20	2.27%
			陈琴	10	1.14%
			王辉	10	1.14%
2	2017年6月	王宗臻、叶明德	牦牛有限	489	55.57%
		王辉	戎德勇	10	1.14%
3	2018年9月	金宗铨	张帅君	200	22.73%
4	2022年3月	叶明德	叶翔	20	2.27%
5	2022年4月	张帅君	王瑶琴	200	22.73%

序号	股转时间	出让方	受让方	转让股数（万元）	转让股比
6	2022年4月	王瑶琴、马超颖、戎德勇、周飞英、周爱琴、叶翔、陈建伟、陈琴	牦牛控股	391	44.43%

（3）2022年11月，注销登记

上述股权转让后，智友惠成为牦牛控股的全资子公司。2022年9月24日，牦牛控股分别与智友惠、财智博汇签订《公司吸收合并协议》。牦牛控股于同日召开股东大会，会议通过如下决议：牦牛控股以吸收合并的方式，合并智友惠、财智博汇；牦牛控股存续，办理变更登记；智友惠、财智博汇解散，办理注销登记。智友惠于同日出具《股东决定书》，同意通过与牦牛控股签订的合并协议。

2022年11月23日，宁波市海曙区市场监督管理局对智友惠提交的注销登记申请予以批准。

3、财务情况

报告期内，智友惠相关财务情况如下：

单位：万元

项目	2022年度/2022.12.31	2021年度/2021.12.31	2020年度/2020.12.31
总资产	/	2,130.94	1,846.81
所有者权益	/	2,130.94	1,846.81
营业收入	/	0.00	0.00
净利润	/	377.53	282.80

注：2022年度智友惠已注销，因此无相关财务数据

（二）财智博汇

1、主营业务及基本情况

财智博汇未发生实际经营业务，仅作为持股平台持有莱龙宝马股权。注销前财智博汇持有统一社会信用代码为91330203MA2907D27L的《营业执照》，载明其基本情况如下：

名称	宁波财智博汇控股有限公司
类型	有限责任公司
住所	浙江省宁波市海曙区石碶街道雅源南路501号
法定代表人	薛波
注册资本	785万元人民币
成立日期	2017年4月20日
营业期限	2017年4月20日至无固定期限
经营范围	实业投资；商务信息咨询；经济信息咨询。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）

2、股权变动历史沿革

(1) 设立

2017年4月20日，财智博汇经宁波市海曙区市场监督管理局核准设立。

财智博汇设立时的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（万元）	持股比例
1	牦牛有限	50	6.369%
2	陈晓莉	100	12.739%
3	薛波	80	10.192%
4	俞强	65	8.281%
5	郑启	60	7.643%
6	陈红斌	50	6.369%
7	陈磊	50	6.369%
8	俞辉	40	5.096%
9	郁为忠	32	4.077%
10	周豪波	32	4.077%
11	何旭东	25	3.185%
12	王震	24	3.057%
13	徐莹	24	3.057%

序号	股东名称/姓名	持股数量（万元）	持股比例
14	顾文贵	24	3.057%
15	俞军	16	2.038%
16	陈露霞	16	2.038%
17	王光明	16	2.038%
18	董亚芳	16	2.038%
19	忻燕萍	15	1.911%
20	陈金松	11	1.401%
21	翁水飞	10	1.274%
22	王伟元	8	1.019%
23	徐亚伟	8	1.019%
24	翁增敏	8	1.019%
25	汪滔	5	0.637%
合 计		785	100.00%

(2) 财智博汇设立后的历次股权转让情况如下：

序号	股转时间	出让方	受让方	转让股数（万元）	转让股比
1	2017年6月	王震	牦牛有限	24	3.057%
		忻燕萍		15	1.911%
		王伟元		8	1.019%
		翁增敏		8	1.019%
2	2022年3月	俞强	周巧蓉	65	8.281%
		徐莹	周春亚	24	3.057%
		董亚芳	王国芳	16	2.038%
3	2022年4月	陈晓莉、薛波、周巧蓉、郑启、陈磊、陈红斌、俞辉、郁为忠、周豪波、何旭东、周春亚、顾文贵、王国芳、俞军、王光明、陈露霞、陈金松、翁水飞、徐亚伟	牦牛控股	675	85.988%
4	2022年7月	汪滔	牦牛控股	5	0.637%

(3) 2022年11月，注销登记

上述股权转让后，财智博汇成为牦牛控股的全资子公司。2022年9月24日，牦牛控股分别与智友惠、财智博汇签订《公司吸收合并协议》。牦牛控股于同日召开股东大会，会议通过如下决议：牦牛控股以吸收合并的方式，合并智友惠、财智博汇；牦牛控股存续，办理变更登记；智友惠、财智博汇解散，办理注销登记。财智博汇于同日出具《股东决定书》，同意通过与牦牛控股签订的合并协议。

2022年11月23日，宁波市海曙区市场监督管理局对财智博汇提交的注销登记申请予以批准。

3、财务情况

报告期内，财智博汇相关财务情况如下：

单位：万元

项目	2022年度/2022.12.31	2021年度/2021.12.31	2020年度/2020.12.31
总资产	/	3,005.19	2,932.47
所有者权益	/	3,005.19	2,932.47
营业收入	/	0.00	0.00
净利润	/	150.62	437.30

注：2022年度财智博汇已注销，因此无相关财务数据。

二、说明公司收购智友惠、财智博汇的商业合理性，收购不久即注销财智博汇的原因及其合理性

(一) 公司收购智友惠、财智博汇的商业合理性

智友惠和财智博汇均系持股平台，分别持有发行人子公司宜阳宾霸和莱龙宝马的少数股权。发行人收购智友惠和财智博汇其他股东持有的股权时宜阳宾霸和莱龙宝马的股权结构如下表所示：

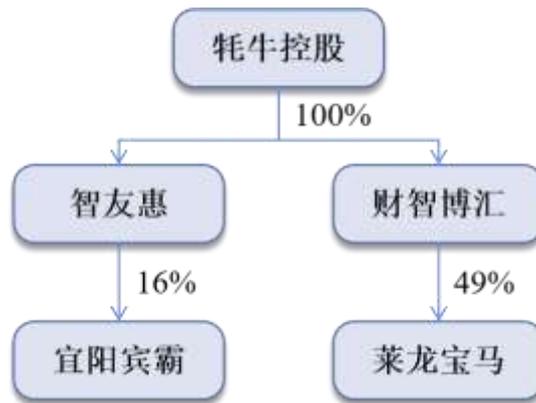
子公司名称	发行人持股比例	智友惠持股比例	财智博汇持股比例	其他少数股东持股比例
宜阳宾霸	59%	16%	/	25%
莱龙宝马	51%	/	49%	/

发行人收购智友惠和财智博汇其他股东持有的股权使得发行人直接和间接持有的宜阳宾霸和莱龙宝马股权比例进一步上升，有助于增强发行人对子公司控

制权的稳定性，同时增加归属于母公司股东的净利润，提高公司整体盈利能力，保障公司未来稳定可持续发展，具备商业合理性。

（二）收购不久即注销智友惠、财智博汇的原因及其合理性

完成收购后发行人分别通过全资子公司智友惠和财智博汇持有宜阳宾霸和莱龙宝马的股权结构如下图所示：



在完成收购后，智友惠和财智博汇已失去其原作为持股平台的作用，发行人以吸收合并的方式将智友惠和财智博汇予以注销，原通过智友惠和财智博汇分别间接持有的宜阳宾霸和莱龙宝马股权转为直接持有，有利于优化发行人治理结构，降本增效，具备合理性。

三、结合上述情况说明收购事项是否真实、定向发行对象是否与发行人及其实际控制人、董监高等存在关联关系，是否存在利益输送，是否存在股权代持行为，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）收购事项是否真实

如前所述，发行人对智友惠和财智博汇的收购事项具备商业合理性。该次收购系发行人在全国股转系统挂牌期间通过发行股份并支付现金进行，为完成该次收购发行人向全国股转系统报送了股票定向发行申请文件并于 2022 年 5 月 20 日取得了全国股转系统出具的无异议函。就该次收购涉及的有关情况，发行人编制了《宁波牦牛控股股份有限公司股票定向发行情况报告书》并予以公告。发行人对智友惠和财智博汇的收购事项真实、合法、有效。

（二）定向发行对象是否与发行人及其实际控制人、董监高等存在关联关系，是否存在利益输送，是否存在股权代持行为，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、定向发行对象

该次定向发行中存在关联方，具体情况如下：

关联方姓名	关联关系
王瑶琴	共同实际控制人
郑启	公司监事会主席
陈红斌	公司监事
俞军	公司监事
周爱琴	公司董事
陈金松	公司董事、财务总监

2、是否存在利益输送，是否存在股权代持行为，是否存在纠纷或潜在纠纷

鉴于该次定向发行构成关联交易，发行人依法履行了关联交易审议程序，具体如下：2022年4月18日公司第一届董事会第七次会议审议了《关于公司本次发行股份并支付现金购买资产暨关联交易的议案》，关联董事回避表决后，出席董事会的无关联关系董事人数不足三人，将该议案提交2022年第一次临时股东大会审议。2022年4月18日公司第一届监事会第五次会议审议了《关于公司本次发行股份并支付现金购买资产暨关联交易的议案》，关联监事回避表决，回避监事人数超过监事会总人数一半及以上，将该议案提交2022年第一次临时股东大会审议。公司于2022年5月5日召开2022年第一次临时股东大会，审议通过《关于公司本次发行股份并支付现金购买资产暨关联交易的议案》，关联股东回避表决。

该次定向发行价格系在考虑公司每股净资产、二级市场交易价格、前次定增价格的基础上结合公司经营情况等多种因素影响，通过与认购对象沟通后最终确定，定价公允；该次定向发行价格综合了公司成长性、每股净资产等多方面因素，并与发行对象进行了平等的沟通与协商，签订了股份认购协议，最终发行价格为双方真实意思表示，且该次定向发行价格已经发行人关联交易审议程序审议通过，定价结果未违反相关法律法规，定价合理合法合规。

该次定向发行的发行对象均承诺不存在委托持股、信托持股或其他代持股等情形。根据发行人公布的《股票定向发行认购提前结束暨认购结果公告》及智友

惠和财智博汇的工商登记资料，定向发行对象用于认购本次定向发行全部份额的股权工商变更已完成。根据发行人公布的《股票定向发行新增股份在全国股份转让系统挂牌并公开转让的公告》，该次定向发行新增股份已登记于发行对象名下并于2022年6月30日起在全国股转系统挂牌并公开转让。

综上，发行人收购智友惠和财智博汇的交易系基于真实、合理的商业逻辑和背景，具有必要性、合理性、真实性；该次定向发行对象中存在关联方，发行人就该等关联交易已依法履行了关联交易审议程序，关联方均回避表决，定向发行的定价合理合法合规，不存在利益输送；根据定向发行的发行对象的承诺，不存在股权代持行为，且相关的股权工商变更登记和新增股份登记均已全部完成，不存在纠纷或潜在纠纷。

四、请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅智友惠和财智博汇注销前的营业执照；
- 2、查阅智友惠和财智博汇的工商底档；
- 3、查阅银信评报字（2022）沪第 0540 号和银信评报字（2022）沪第 0541 号《资产评估报告》；
- 4、查阅智友惠和财智博汇的审计报告；
- 5、查阅牦牛控股《关于发行股份并支付现金购买资产暨关联交易的公告》；
- 6、查阅全国股转系统出具的《关于对宁波牦牛控股股份有限公司股票定向发行无异议的函》（股转系统函[2022]1177 号）；
- 7、查阅牦牛控股《宁波牦牛控股股份有限公司股票定向发行情况报告书》；
- 8、查阅牦牛控股第一届董事会第七次会议、第一届监事会第五次会议、2022 年第一次临时股东大会会议决议；

9、查阅甬兴证券《宁波牦牛控股股份有限公司股票定向发行之推荐工作报告》；

10、查阅定向发行对象出具的《承诺函》；

11、查阅牦牛控股《股票定向发行认购提前结束暨认购结果公告》；

12、查阅牦牛控股《股票定向发行新增股份在全国股份转让系统挂牌并公开转让的公告》。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收购智友惠和财智博汇有助于增强其对子公司控制权的稳定性，同时增加归属于母公司股东的净利润，提高公司整体盈利能力，保障公司未来稳定可持续发展，发行人在全国股转系统挂牌期间通过发行股份并支付现金的方式完成收购，该次收购具有必要性、合理性、真实性。

2、收购完成后，为优化公司治理结构，降本增效，发行人以吸收合并的方式将智友惠和财智博汇予以注销，具备合理性。

3、发行人就该次定向发行已依法履行了关联交易审议程序，定向发行的定价合理合法合规，不存在利益输送，不存在股权代持行为，不存在纠纷或潜在纠纷。

问题 8. 业绩持续增长的合理性及真实性

根据申请文件，报告期各期发行人营业收入分别为 18,681.91 万元、21,928.86 万元、27,779.81 万元，扣非后归母净利润分别为 1,599.33 万元，1,660.61 万元、2,902.62 万元，经营业绩呈上升趋势。

(1) 业绩增长的原因及可持续性。根据申请文件，发行人里布、衬布产品具有品牌优势，与雅戈尔、海澜之家、报喜鸟等国内知名品牌合作关系牢固，与法国霞日集团、CERVOTESSILE S.P.A 等国际知名企业亦有长期的合作关系，受下游客户需求增加发行人业绩持续增长，但前五大客户中主要为小型贸易商客户。请发行人：①列表说明发行人进入国内、国外知名品牌服装生产商供应商体系的具体情况，包括品牌生产商名称、开始合作时间、是否为相应产品的主要或唯一供应商、是否签订了长期合作协议、是否需要供应商资质认定及调整频次、目前在手订单情况等情况，报告期各期向上述品牌生产商销售的内容、金额、占比、毛利率等情况，并结合品牌生产商在行业中地位、与发行人的合作关系等，说明发行人“具有优质客户资源”的相关表述是否真实合理。②说明里布、衬布、工业用布等主要产品的市场空间、竞争格局、主要竞争对手及品牌的基本情况；发行人“宾霸”牌里布、“牦牛”牌衬布是行业内知名高端品牌的客观依据；在发行人研发投入较少、无相关发明专利的情况下，发行人具有“产品创新及技术质量优势”的表述是否合理，行业是否存在较高的技术壁垒、相关产品是否存在较高的可替代性、是否具备持续增长能力。③按产品类型分类列示报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额，各期新签合同数量、金额，目前正在执行的重要合同的起止日期和执行进度，并结合在手订单的获得、执行的周期，说明发行人业务的稳定性及可持续性，是否面临期后业绩大幅下滑的风险。④说明各期存量及新增客户的数量、实现的销售金额及占比，主要新增或减少的客户的原因，合作关系是否稳定，并结合目前在手订单情况、下游客户相关需求及行业竞争状况、公司竞争力、在手订单和客户拓展计划、同行业可比公司发展情况等，详细分析公司各类业务收入的稳定性、可持续性。

(2) 向关联方销售规模大幅增长的真实性。根据申请文件，报告期内发行人向牦牛衬料、新星织造/新星销售、鼎旺纺织、美宜纺织品等多家关联方

销售的金额分别为 1,088.09 万元、1,023.60 万元、2,237.78 万元，占总收入的比例分别为 5.82%、4.67%、8.06%。其中，新星织造/新星销售为发行人子公司宜新织造的少数股东（持股 40%），报告期各期发行人对其销售金额分别为 599.95 万元、671.28 万元、1,881.23 万元，2022 年销售金额大幅增加，毛利率远低于同类产品其他非关联方的销售毛利率。新星织造/新星销售为发行人 2022 年的第二大贸易商客户，未提供终端客户销售清单，中介机构未能对其终端销售真实性进行穿透核查。请发行人：①说明新星织造/新星销售的基本情况，持有发行人子公司宜新织造 40%股权的背景及过程，结合宜新织造的设立背景及历史沿革、目前组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式、新星织造及发行人在该子公司中的权利和义务安排、双方在该子公司实际生产经营中分别发挥的主要作用等，说明发行人是否实际控制宜新织造。②说明发行人与新星织造/新星销售开展合作的背景、模式及历史交易情况，新星织造/新星销售目前的主营业务范围、经营规模、向发行人的采购占比等，是否仅销售发行人的产品；报告期各期发行人向新星销售/新星织造销售的具体情况，包括销售主体、销售内容、单价、金额及毛利率等情况，2022 年发行人向该关联方销售规模大幅增长的合理性；结合发行人对新星织造/新星销售的定价机制、结算条款、毛利率及与其他非关联方的对比情况，说明报告期内发行人向新星织造/新星销售的毛利率明显偏低的商业合理性，销售定价是否公允，是否存在利益输送行为。③说明发行人与牦牛衬料存在采购、销售双向交易的原因及合理性，报告期内采购、销售的具体内容、金额及毛利率等情况，结合相关采购、销售交易的定价机制、结算周期及与其他非关联方类似业务的对比情况，说明相关交易定价的公允性，收入确认采用总额法还是净额法，是否存在收付款相抵情形。④说明向鼎旺纺织、美宜纺织品等其他关联方销售的具体内容、金额、占比及毛利率等情况，结合销售定价机制、结算周期及与其他非关联方类似业务的对比情况，分析向其销售价格的公允性。⑤说明目前关于关联方的披露是否完整，是否存在应披露未披露的关联方及关联交易。

(3) 向经营规模较小的贸易商销售的真实合理性。根据申请文件，发行人主要客户为服装品牌企业或从事服装辅料销售的贸易企业，各期贸易商销售占比分别为 36.18%、44.11%、47.96%，销售占比逐年提升。前五大客户中董海纺

织、海曙润德等的经营规模相对较小，中介机构未能对主要贸易商客户进行穿透核查。请发行人：①说明和贸易商合作的具体模式，是否存在下游成农生产商指定贸易商的情况，通过贸易商销售的模式是否符合行业惯例。②补充披露各期贸易商销售模式下细分产品的收入金额、占比及毛利率等情况；说明各期贸易商客户的数量、前五大贸易商客户的销售金额及占比，各期主要贸易商客户名称、成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模、与发行人的合作历史、是否主要销售发行人的产品、主要终端客户构成等，并说明是否存在发行人前员工、发行人及其关联方等相关主体设立或参与经营的贸易商的情况，如存在，请说明具体情况及交易价格的公允性；说明各期向上述贸易商销售的内容、销售金额及占比、销售数量、销售单价情况，销售价格是否存在较大波动。③结合主要贸易商期末库存、终端销售及期后回款情况，说明销售回款是否及时，是否存在贸易商大量囤货虚增收入的情形。

(4) 境外销售收入的具体情况。根据申请文件，报告期各期发行人境外销售收入分别为 3,296.24 万元、2,127.16 万元和 4,996.39 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 17.70%、9.71%和 18.05%，境外收入波动较大。请发行人：①补充披露报告期各期境外销售的产品类型、金额、占比及客户数量，说明境外销售的国家及地区、主要客户名称、销售金额、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等；结合出口地区和出口产品分析说明报告期各期主要出口客户变动情况、销售金额、占比波动情况及相应变动原因，是否存在下滑的风险。②补充说明报告期各期外销收入、海关报关数据、增值税退税金额等相关数据的匹配性，境外客户与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间是否存在关联关系。③说明境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节，发行人获取境外客户的途径和方法，相较于其同类产品供应商的竞争优势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性，目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示。④说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查、诉讼的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，（1）区分境内外客户说明对客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性发表明确意见；对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容。（2）说明主要贸易商为关联方且销售价格明显偏低的情况下，中介机构无法对贸易商终端客户穿透核查的合理性，说明目前对贸易商客户终端销售真实性的核查方法、程序以及核查结果或结论，现有核查程序是否能够支撑贸易商客户终端销售真实性的核查结论。（3）说明对发行人向关联方销售真实性、公允性采取的具体核查程序，并发表明确核查结论。（4）对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形，请保荐机构和申报会计师结合销售合同、发票、收款情况、产品验收或服务提供情况，核查报告期内主要客户的销售收入确认情况。

回复：

一、业绩增长的原因及可持续性

（一）列表说明发行人进入国内、国外知名品牌服装生产商供应商体系的具体情况，包括品牌生产商名称、开始合作时间、是否为相应产品的主要或唯一供应商、是否签订了长期合作协议、是否需要供应商资质认定及调整频次、目前在手订单情况等，报告期各期向上述品牌生产商销售的内容、金额、占比、毛利率等情况，并结合品牌生产商在行业中地位、与发行人的合作关系等，说明发行人“具有优质客户资源”的相关表述是否真实合理

1、发行人进入国内、国外知名品牌服装生产商供应商体系的具体情况，包括品牌生产商名称、开始合作时间、是否为相应产品的主要或唯一供应商、是否签订了长期合作协议、是否需要供应商资质认定及调整频次、目前在手订单情况等，报告期各期向上述品牌生产商销售的内容、金额、占比、毛利率等情况

发行人报告期各期前二十大客户中国内、国外知名品牌服装生产商的具体情况如下：

客户名称	开始合作时间	是否为相应产品的主要或唯一供应商	是否签订了长期合作协议	是否需要供应商资质认定	截至2023年9月末在手订单数量(万米)
江苏阳光服饰有限公司	2005年	宾霸里布是唯一供应商, 高端衬布是主要供应商	是	否	23.31
雅戈尔集团股份有限公司	2000年	宾霸里布是唯一供应商, 高端衬布是主要供应商	是	否	42.87
海澜之家集团股份有限公司	2008年	宾霸里布是唯一供应商, 高端衬布是主要供应商	是	否	14.96
报喜鸟控股股份有限公司	2007年	宾霸里布是唯一供应商	是	否	2.19
浙江乔治白服饰股份有限公司	2007年	宾霸里布、高端衬布均是唯一供应商	是	否	4.38
浙江乔顿服饰股份有限公司	2004年	宾霸里布、高端衬布均是唯一供应商	是	否	2.69
山东缔尔玛服饰有限公司	2012年	宾霸里布、高端衬布均是唯一供应商	是	否	4.39
霞日集团	2006年	高端衬布是主要供应商	否	否	19.92
CERVOTESSILE S.P.A	2010年	粘胶里布坯布是主要供应商	否	否	101.00

注：与国内、国外知名品牌服装生产商开始合作时间早于发行人成立时间主要系发行人具体业务开展由子公司进行，发行人子公司成立时间较早，各子公司成立之初便与上述企业接触并开展合作。

发行人与国内知名品牌服装生产商通过签订框架协议的方式，保持长期合作关系；与国外客户虽未签订长期合作协议，但发行人长期以来积累的品质口碑与高端化市场形象，是上述企业高端服装辅料供应商的主要选择之一。同时，申报会计师与上述除 CERVOTESSILE S.P.A 外企业相关负责人的访谈确认，在可预见的未来将与发行人继续保持良好的合作关系。

根据服装辅料行业特性，国内外服装生产企业均不存在供应商资质认定环节，但欧洲服装企业均要求进口纺织品通过 OEKO-TEX STANDARD 100 认证，发行人出口产品均已获取该认证。

发行人向上述品牌生产商销售的内容、金额、占比情况如下：

单位：万元、%

客户名称	销售内容	销售金额				占当期营业收入比例			
		2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
江苏阳光服饰有限公司	里布、衬布、配套辅料及其他	500.06	1,093.93	1,364.34	1,182.01	3.25	3.94	6.22	6.33
雅戈尔集团股份有限公司	里布、衬布、配套辅料及其他	634.96	1,033.01	1,334.77	984.59	4.13	3.72	6.09	5.27
海澜之家集团股份有限公司	里布、衬布	482.03	1,011.92	827.59	892.65	3.13	3.64	3.77	4.78
报喜鸟控股股份有限公司	里布、衬布、配套辅料及其他	254.00	328.85	406.31	494.58	1.65	1.18	1.85	2.65
浙江乔治白服饰股份有限公司	里布、衬布、配套辅料及其他	337.35	532.76	291.50	198.90	2.19	1.92	1.33	1.06
浙江乔顿服饰股份有限公司	里布、衬布、配套辅料及其他	133.84	413.68	364.90	3.28	0.87	1.49	1.66	0.02
山东缔尔玛服饰有限公司	里布、衬布、配套辅料及其他	516.26	657.84	730.61	791.34	3.36	2.37	3.33	4.24
霞日集团	里布、衬布、配套辅料及其他	939.31	1,246.71	774.42	911.07	6.11	4.49	3.53	4.88
CERVOTESSILE S.P.A	里布坯布	852.32	1,145.97	448.56	973.61	5.54	4.13	2.05	5.21

由上表数据可知，报告期内，发行人向国内品牌生产商销售金额、占比总体稳定；国外客户中，受到疫情及美元兑人民币中间价下行的影响，2021年度销售收入出现下滑，随着疫情逐步缓解，以及美元兑人民币中间价上涨2022年度和2023年1-6月销售收入明显回升。发行人向各品牌生产商销售产品的毛利率与同期同类产品毛利率相近。

2、结合品牌生产商在行业中地位、与发行人的合作关系等，说明发行人“具有优质客户资源”的相关表述是否真实合理

客户名称	行业地位
江苏阳光服饰有限公司	江苏阳光集团是全球最大的毛纺生产企业和高档服装生产基地，是中国纺织行业唯一同时获得“世界名牌”和“出口服装免验”荣誉的企业。在2022中国企业500强中名列493位、中国民营企业500强中名列239位。2022年，集团完成营业总收入451.62亿元。
雅戈尔集团股份有限公司	雅戈尔集团创建于1979年，是以品牌服装为主业的大型跨国集团公司。雅戈尔在全国拥有1994家直营专卖店，各品牌商业网点2210家。主打产品衬衫为全国衬衫行业第一个国家出口免验产品，连续24年获得市场综合占有率第一位，西服连续21年保持市场综合占有率第一位。在2022中国企业500强中名列182位、中国民营企业500强中名列52位。2022年，集团完成营业总收入1,439.38亿元。

客户名称	行业地位
海澜之家集团股份有限公司	海澜之家是以男装为主业的大型企业集团。海澜集团创建于1988年，总部位于江苏省江阴市新桥镇，是一家以服装为龙头产业，以精毛纺面料为基础产业的专业化大型企业集团，是全国文明单位。在2022中国企业500强中名列218位、中国民营企业500强中名列73位。2022年，集团完成营业总收入1,168.50亿元。
报喜鸟控股股份有限公司	报喜鸟组建于1996年，是一家以服装为主业，涉足投资领域的股份制企业。2007年，于深交所上市。公司拥有1,500多家线上线下融合的销售网点，温州、上海、合肥三大生产基地，年零售收入50多亿元，位列中国服装行业百强企业。
浙江乔治白服饰股份有限公司	乔治白是国家级绿色工厂、省级智能工厂，行业内唯一一家同时参与9项国家标准、1项行业标准、多项团体标准起草的单位。在中国职业装领域高端市场赢得众多客户的认同，公司业务分布全国各大城市，客户范围覆盖金融、能源、通讯、电力、烟草等众多行业，产品和服务一直深受各界的认可与好评。已为全国超70,000家企事业单位提供职业服定制服务，服务总数超4,000万人次。位列中国服装行业百强企业。
浙江乔顿服饰股份有限公司	乔顿集团有限公司创建于1996年，是一家以研发生产销售高档西服、休闲服等系列服装服饰产品为主的国家无区域大型企业集团。乔顿公司拥有四条国际顶级水平的西服生产流水线，年产西服达60多万套，在全国150多个大中城市建有400多家“乔顿JODOLL”男装品牌专卖店和商场专厅。
山东缔尔玛服饰有限公司	山东缔尔玛服饰有限公司是上市公司南山智尚的全资子公司，“缔尔玛”职业装品牌是中国职业装领导品牌，先后荣获“中国职业装领军企业”、“中国职业装十大顶级品牌”、“中国服装成长型品牌”等荣誉称号，“缔尔玛”商标被认定为“中国驰名商标”。
霞日集团	霞日集团是一家在法国上市的公司，是国际服装辅料行业的三大巨头之一，国际第一大衬布企业。该公司成立于十九世纪末，业务遍布5大洲33个国家，为全球超过100个城市、1,600个品牌提供服务，2022年集团总收入为74.64亿欧元。
CERVOTESSILE S.P.A	CERVOTESSILE S.P.A是欧洲知名的衬衫面料和服装里料生产商，是欧洲为数不多的对里布和衬布进行100%垂直管理和生产的公司之一。

发行人与上述企业开展长期合作并持续至今，在可预见的未来将持续保持良好的合作关系。

发行人主营产品宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬主要应用于高端及奢侈品类西服的生产。国内市场中，中国服装协会发布的《2022年中国服装行业百强企业》名单中，主营或覆盖男士西装业务的企业共48家，其中发行人直接客户24家，占比50.00%；间接客户12家，占比25.00%；合计36家，占比为75.00%。前十名企业中除4家企业因未涉及西服业务或高端西服业务不属于发行人产品目标客户外，其余6家企业均为发行人客户，实现100%全覆盖。

国外市场中，发行人与欧洲纺织巨头霞日集团形成长期良好的合作关系，高端黑炭衬产品已应用到欧美高端服装品牌，例如HUGO BOSS、CERRUTI 1881、BRIONI等。此外，由于国外部分高端服装企业成衣制造由国内代工厂进行，因

此公司生产的宾霸里布通过代工厂渠道应用于国外高端品牌服装，例如 ZEGNA 等。

综上所述，发行人“具有优质客户资源”的相关表述真实合理。

(二) 说明里布、衬布、工业用布等主要产品的市场空间、竞争格局、主要竞争对手及品牌的基本情况；发行人“宾霸”牌里布、“牦牛”牌衬布是行业内知名高端品牌的客观依据；在发行人研发投入较少、无相关发明专利的情况下，发行人具有“产品创新及技术质量优势”的表述是否合理，行业是否存在较高的技术壁垒、相关产品是否存在较高的可替代性、是否具备持续增长能力

1、主要产品的市场空间、竞争格局、主要竞争对手及品牌的基本情况

(1) 市场空间

1) 里布、衬布

里布、衬布市场空间详细参见本问询函回复之“问题 4.二、发行人里布、衬布产品在细分市场所占市场份额及排名情况，结合主要竞品品类的市场份额，说明发行人产品是否具有稳定的市场空间，市场空间发展是否受限，如是，作相应重大事项提示和风险揭示”。

2) 工业用布

发行人工业用布产品隶属于产业用纺织品中的结构增强用纺织品。根据中国纺织工业联合会编著的《中国纺织工业发展报告》数据，2021 年中国产业用纺织品行业纤维加工量为 1,938.50 万吨，其中结构增强用纺织品加工量 139.5 吨；根据中国纺织工业联合会发布的《2022 年上半年我国产业用纺织品行业运行分析》，结构增强用纺织品内需市场旺盛，市场需求指数为 68.8，为纺织行业最高；根据中国纺织工业联合会发布的《2022 年我国产业用纺织品行业运行分析》，结构增强用纺织品的进出口贸易一直呈现逆差形势，进口需求仍然迫切，2022 年的进口额为 6.4 亿美元，同比增长 8.1%。综上，对产品性能要求较高的结构增强用纺织品市场需求旺盛，特别是现阶段国内市场对于高性能纺织品进口依赖较为严重。

发行人与德国康迪泰克（中国）公司展开合作，生产的工业用布产品为复合材料中作为增强骨架材料的中间层，属于高性能、高密度工业用布产品，涂层后可用于生产救生筏、皮划艇等其他运动竞赛类小型船只以及高强度牵引布。2020年度至2023年1-6月，发行人工业用布营业收入为287.05万元、413.63万元、480.90万元和178.90万元，占发行人营业收入比例不足2%。现阶段，发行人工业用布业务规模较小且聚焦于高端、高性能领域，仍处于起步阶段，但工业用布拥有较高的毛利率，2020年度至2023年1-6月，工业用布毛利率分别为45.02%、47.75%、50.44%和50.05%。未来随着国内外水上运动、旅游休闲市场的不断扩大，工业用布的市场前景值得期待。

（2）竞争格局、主要竞争对手及品牌的基本情况

1) 里布、衬布

详细参见本问询函回复之“问题4.一、（二）该细分领域内的主要市场参与者及其基本情况、财务数据与发行人产品的对比情况，其里布、衬布类产品是否与发行人主要生产的宾霸里布、黑炭衬等产品在功能用途、应用领域等方面存在竞争或直接替代关系”以及“问题4.一、（三）发行人没有竞争对手的表述是否准确”。

2) 工业用布

工业用布应用领域极为广泛，发行人工业用布产品聚焦于尼龙类高强度、高密度工业用布，属于该领域的高端产品，产品性能定制化属性较高。发行人现有生产线仅生产工业用布坯布，不涉及后续涂层加工环节，主要与全球橡胶和塑料专业技术领域的专家德国康迪泰克展开合作。

2、发行人“宾霸”牌里布、“牦牛”牌衬布是行业内知名高端品牌的客观依据

（1）宾霸里布

宾霸里布是行业公认的顶尖里布，是国内外高端及奢侈品类品牌西服的首选里布。宾霸里布具备完美贴合身体动作的爽滑性、减轻闷热与粘身感觉的吸湿散湿性、逃逸静电性以及具有比真丝艳丽的色泽，完美体现里布所应具备的最佳功能，符合高端服装的细节需求。发行人是国内宾霸里布的唯一生产商，在国内高

端里布市场占据领先地位。

发行人宾霸里布产品应用于国内高端及奢侈品类西服市场，例如 MAYOR（雅戈尔集团高端子品牌）、SANCANAL（海澜集团高端子品牌）、SOLOSALI（报喜鸟集团高端子品牌）、LAMPO（蓝豹）等。部分国际奢侈品牌通过国内合作生产商间接采用公司宾霸里布产品，例如 ZEGNA 等。

根据中国服装协会发布的《2022 年中国服装行业百强企业》，前十名企业中除 4 家企业因未涉及西服业务或高端西服业务不属于发行人产品目标客户外，其余 6 家企业均为发行人客户，实现 100%全覆盖。此外，发行人宾霸里布市场定价远高于其他品类里布产品，产品定价对比情况如下：

单位：元/米

项目	宾霸里布	粘胶里布	涤粘里布	涤纶里布
价格区间	25-50	15-20	5-15	2-8

数据来源：其他品类里布产品市场价格来源于阿里巴巴网站

（2）“牦牛牌”黑炭衬

“牦牛牌”黑炭衬始于 1956 年，是我国国产高端西服用衬的开创者。60 多年来，“牦牛牌”黑炭衬凭借其过硬的产品质量、引领潮流的产品创新，从早期被北京“红都”、“华表”等国产名牌服装选用，到今天被雅戈尔、江苏阳光、HUGO BOSS、CERRUTI 1881、BRIONI、ZEGNA 等大批国内外名牌服装认可，经历了品牌创立到发展稳固的漫长历程，奠定了在黑炭衬领域过硬的综合技术实力以及高端黑炭衬的领导地位。

目前，全球奢侈品类西服用衬布主要生产商为霞日集团、德国科德宝集团以及牦牛控股。在全球产业链分工的背景下，发行人与霞日集团形成长期良好的合作关系，“牦牛牌”黑炭衬经其供应链渠道打入欧美高端服装市场。

就国内市场而言，“牦牛牌”黑炭衬相较于其他档次黑炭衬产品市场定价较高，对比情况如下：

单位：元/米

项目	“牦牛牌”黑炭衬	其他黑炭衬
价格区间	15-30	2-13

数据来源：其他黑炭衬产品市场价格来源于阿里巴巴网站

(3) 中国服装协会文件

2023年4月26日，中国服装协会出具证明，“宁波牦牛控股股份有限公司是中高档服装辅料专业化制造企业，积累了较强综合技术实力及品牌美誉度，拥有领先的坯布织造及后整理生产工艺，是顶尖里布宾霸里布国内唯一的生产商，生产的“牦牛牌”黑炭衬是行业公认的优质名牌产品，织造的工业用布应用于顶尖体育赛事装备。该公司是国家衬布及里布行业标准的主要制订者之一，参与撰写由我协会原辅料专业委员会组织编辑、中国纺织出版社出版的服装工业配套的工具书《中国服装辅料大全》，企业属于纺织行业内高端制造，其在绿色制造体系建设、绿色产品创新方面走在高档服装用里布、衬布领域前列，在市场份额、技术开发、客户认可度、行业地位等方面处于行业细分领域领先地位”。

综上所述，发行人宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬是行业内知名高端品牌。

3、在发行人研发投入较少、无相关发明专利的情况下，发行人具有“产品创新及技术质量优势”的表述是否合理

发行人高端服装辅料业务属于纺织行业细分子行业，面对成熟市场竞争，能够持续保持产品定位的高端化以及技术创新的领先性，主要系发行人核心技术以能够适应市场需求变化的“Know-How（技术诀窍）”类技术为主，并快速转化成直接生产能力。此类技术主要通过生产设备定制与改造、生产技术创新、生产工艺优化等技术路径实现，出于技术保密和构建可持续技术壁垒的目的，未大量申请专利。发行人现有的3项实用新型专利属于现有核心技术的单一技术节点和技术装置，以专利权形式辅助提升核心技术保密性与技术壁垒。

除生产技术壁垒外，定制化的生产设备同样是发行人的重要壁垒和比较优势。高端服装里布、衬布的生产没有标准化生产设备，完全依靠生产企业根据积累的生产经验，自行在纺织、印染定型设备中选择、配置改造，或根据工艺特点委托设备制造商定制专用设备。在此过程中，生产设备与生产技术紧密结合，共同构筑竞争壁垒。

发行人具有“产品创新及技术质量优势”的表述合理，详细分析参见本问询函回复之“问题3.二、（一）结合发行人知识产权数量、研发费用与可比公司的

对比情况、发行人的市场占有率等，说明发行人是否具备技术先进性、是否具备产品优势”。

4、行业是否存在较高的技术壁垒、相关产品是否存在较高的可替代性、是否具备持续增长能力

(1) 行业是否存在较高的技术壁垒

服装辅料行业是服装行业的配套子行业，该行业的技术壁垒主要体现在以下几个方面：

1) 综合性的生产技术。高端服装里布、衬布的生产技术相较于一般的纺织、印染企业涉及面较广，在生产过程中，除交叉应用了毛纺、棉织、毛整理、棉整理和及丝织及染整、纺织材料学等技术外，还涉及高分子化工及复合、涂层技术，同时还必须了解服装设计，服装款式风格及流行趋势和服装的造型制作工艺，尤其对服装的风格变化要有敏锐的触觉，需要有综合知识和经验的复合型人才。

2) 与面料生产技术侧重点不同。里布、衬布生产与面料生产的技术侧重点不同，里布、衬布生产注重产品的内在功能，而面料多注重外观的质量。面料生产企业一般按照流行色推出面料新品种，服装设计师按照面料新品种和服装流行趋势设计服装新款式。而里布、衬布生产企业需要按照服装流行趋势和服装新款式开发新品种以满足服装新款式的功能需求。正是这种对纺织品生产需求的差异，使面料生产企业很难进入服装里布、衬布行业。

3) 无标准化生产设备。高端服装里布、衬布的生产没有标准化生产设备，完全依靠生产企业根据积累的生产经验，自行在纺织、印染定型设备中选择、配置改造，或根据工艺特点委托设备制造商定制专用设备。因此在生产线建设过程中，没有相关生产技术积累的企业实施难度极大。

综上，行业存在较高的技术壁垒。

(2) 相关产品是否存在较高的可替代性

发行人主营产品宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬均属于细分领域内高端产品，是高端及奢侈品类服装生产商的首选产品，不存在较高的可替代性。详细分析参

见本问询函回复之“问题 8.一、（二）2、发行人“宾霸”牌里布、“牦牛”牌衬布是行业内知名高端品牌的客观依据”。

（3）是否具备持续增长能力

发行人主营产品聚焦于高端服装辅料市场，宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬均为行业内知名的高端品牌。截至报告期末发行人已在国内外服装市场拥有稳定的客户群体，且客户群体以知名服装品牌为主，随着国内及国际服装市场高端化趋势的不断深入，发行人主营业务具备持续增长能力。详细分析参见本问询函回复之“问题 4.二、（二）结合主要竞品品类的市场份额，说明发行人产品是否具有稳定的市场空间，市场空间发展是否受限，如是，作相应重大事项提示和风险揭示”。此外，发行人已完成新的里布生产线建设以满足持续增长的市场需求，后续随着募投项目建设完成后，将进一步释放里布全生产环节产能，以满足不断增长的市场需求。

综上所述，发行人所处细分行业存在较高的技术壁垒，相关产品不存在较高的可替代性，主营产品具备持续增长能力。

（三）按产品类型分类列示报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额，各期新签合同数量、金额，目前正在执行的重要合同的起止日期和执行进度，并结合在手订单的获得、执行的周期，说明发行人业务的稳定性及可持续性，是否面临期后业绩大幅下滑的风险

1、报告期各期末以及目前在手订单、新签合同及正在履行的重要销售合同情况

（1）在手订单情况

发行人在手订单销售数量及金额情况如下：

单位：万米、万元

产品类型	项目	2023年9月末	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
成品里布	在手订单数量	303.83	219.15	67.08	93.58	46.75
	金额	7,475.65	5,911.50	1,534.53	2,115.68	1,067.82
里布坯布	在手订单数量	171.00	211.00	138.03	30.27	28.11
	金额	1,572.62	2,044.90	1,069.08	200.39	225.56

产品类型	项目	2023年9月末	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
衬布	在手订单数量	13.17	21.48	40.28	34.97	20.88
	金额	239.54	352.52	697.62	567.00	320.43
工业用布	在手订单数量	10.80	4.40	9.24	4.78	5.50
	金额	171.00	61.78	126.07	64.80	67.61
合计	在手订单数量	498.80	456.03	254.63	163.60	101.24
	金额	9,458.81	8,370.70	3,427.30	2,947.87	1,681.42

2023年，发行人成品里布在手订单增长较快主要系2023年发行人获得了大额行业制服订单，此类订单通过雅戈尔、江苏阳光、海澜之家、罗蒙等成衣生产商采购发行人宾霸里布的方式执行。由于此类业务订单数量较大，执行周期较长，因此截至2023年6月末和9月末发行人未交付产品数量较多。

(2) 新签合同情况和正在履行的重要销售合同情况

报告期各期，发行人前五大客户中，国内客户与发行人签订的销售合同主要为框架合同，国外客户签订的销售合同主要为订单合同。由于发行人订单执行周期较短，因此在手订单或新签订单合同仅能反映短期内销售情况，各期总体订单情况与发行人营业收入基本保持一致。

截至2023年9月末，上述客户与发行人签订的销售框架合同以及订单金额100万人民币以上的销售合同具体情况如下：

序号	客户名称	销售内容	合同期限/签订日期	合同金额	执行进度
1	董海纺织	里布	2023年1月1日至2023年12月31日	框架合同，无具体金额	执行中
2	董海纺织	衬布	2022年1月5日至2023年1月4日，双方无异议则自动延长	框架合同，无具体金额	执行中
3	海曙润德	里布、衬布、配套辅料及其他	2022年3月12日至2025年3月11日，双方无异议则自动延长	框架合同，无具体金额	执行中
4	新星销售	里布	2023年1月1日至2023年12月31日	框架合同，无具体金额	执行中
5	新星织造	里布	2022年1月1日至2022年12月31日，双方无异议则自动延长	框架合同，无具体金额	执行中
6	雅戈尔	里布、衬布、配套辅料及其他	2023年1月21日至2024年1月20日	框架合同，无具体金额	执行中

序号	客户名称	销售内容	合同期限/签订日期	合同金额	执行进度
7	海澜之家集团股份有限公司	里布	2023年4月21日至2024年4月20日	框架协议，无具体金额	执行中
8	江苏阳光服饰有限公司	里布	2023年3月8日至2024年12月29日	框架协议，无具体金额	执行中
9	霞日集团	衬布	2023年6月28日	19.56万美元	执行中
10	霞日集团	衬布	2023年7月19日	12.60万美元	执行中
11	CERVOTESSILE S.P.A	里布	2023年2月22日	158.00万美元	执行中
12	CERVOTESSILE S.P.A	里布	2023年3月22日	56.00万美元	执行中
13	CERVOTESSILE S.P.A	里布	2023年5月18日	82.00万美元	执行中
14	CERVOTESSILE S.P.A	里布	2023年7月28日	28.35万美元	执行中

2、结合在手订单的获得、执行的周期，说明发行人业务的稳定性及可持续性，是否面临期后业绩大幅下滑的风险

报告期各期末，发行人在手订单数量持续增长，但发行人订单执行周期较短，一般少于2个月，因此在手订单数量仅能反映发行人短期内销售情况，总体订单情况与发行人营业收入基本保持一致。

发行人与国内主要客户通过持续签订框架协议保持长期合作，解除合同风险较小；与国外主要客户均已保持十年以上良好合作关系，客户稳定性较高。发行人主要收入来源为里布、衬布产品的销售，2020年至2022年发行人营业收入的复合增长率为21.94%。2023年1-6月，发行人经审计的营业收入为15,378.44万元，较上年同期增长23.49%，其中里布、衬布实现销售收入14,902.72万元，较上年同期增长26.45%。

综上所述，在可预见的未来，发行人主营业务具备稳定性及可持续性，期后业绩大幅下滑的风险较低。

（四）说明各期存量及新增客户的数量、实现的销售金额及占比，主要新增或减少的客户的原因，合作关系是否稳定，并结合目前在手订单情况、下游客户相关需求及行业竞争状况、公司竞争力、在手订单和客户拓展计划、同行业可比公司发展情况等，详细分析公司各类业务收入的稳定性、可持续性

1、各期存量及新增客户的数量、实现的销售金额及占比，主要新增或减少的客户的原因，合作关系是否稳定

发行人报告期各期存量及新增客户的数量、实现的销售金额及占比情况如下：

单位：家、万元、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
存量客户数量	117	133	142	136
存量客户实现销售收入	14,512.81	26,221.56	20,574.61	17,584.02
占主营业务收入的 比例	94.38	94.72	93.87	94.41
新增客户数量	19	24	39	25
新增客户实现销售收入	680.68	1,183.23	898.37	659.48
占主营业务收入的 比例	4.43	4.27	4.10	3.54

注1：若客户在当年度及上一年度均发生采购，即认定为存量客户；若客户在当年度发生采购，上年度未发生采购，即认定为新增客户。

注2：由于发行人存在个人、个体工商户、小规模企业等零星采购客户，因此上表统计剔除年交易金额5万人民币以下客户。

发行人报告期内存量客户销售收入占比均在90%以上，收入来源稳定。报告期各期发行人前十大客户均为存量客户，2020年度至2023年1-6月前十大客户实现销售收入9,129.29万元、10,222.35万元、14,016.17万元和7,390.22万元，占发行人主营业务收入比例为49.01%、46.64%、50.63%和48.06%。

综上所述，发行人与主要客户合作关系稳定。

2、结合目前在手订单情况、下游客户相关需求及行业竞争状况、公司竞争力、在手订单和客户拓展计划、同行业可比公司发展情况等，详细分析公司各类业务收入的稳定性、可持续性

（1）在手订单

详见本问询函回复之“问题8.一、（三）1、（1）在手订单情况”。

(2) 下游客户相关需求及行业竞争状况

随着服装行业市场规模进入稳定增长态势，高端及奢侈品类服装比例将不断提升，品牌服装企业对于高端服装辅料的需求也将同步增长。详细分析参见本问询函回复之“问题 4.一、（一）补充披露服装辅料行业的市场规模及变化趋势”以及“问题 4.二、（二）结合主要竞品品类的市场份额，说明发行人产品是否具有稳定的市场空间，市场空间发展是否受限，如是，作相应重大事项提示和风险揭示”。

宾霸里布是行业公认的顶尖里布，是国内外高端及奢侈品类品牌西服的首选里布，发行人作为国内宾霸里布唯一的生产商，拥有稳定的客户资源。发行人“牦牛牌”黑炭衬历史悠久，经历了品牌创立到发展稳固的漫长历程，奠定了在黑炭衬领域过硬的综合技术实力以及高端黑炭衬的领导地位，是行业公认的优质名牌产品。

因此，在服装市场高端化趋势下，发行人高端服装辅料业务收入将保持持续、稳定增长。详细分析参见本问询函回复之“问题 3.二、（一）2、市场占有率”、“问题 4.一、（二）该细分领域内的主要市场参与者及其基本情况、财务数据与发行人产品的对比情况，其里布、衬布类产品是否与发行人主要生产的宾霸里布、黑炭衬等产品在功能用途、应用领域等方面存在竞争或直接替代关系”以及“问题 4.一、（三）发行人没有竞争对手的表述是否准确”。

(3) 公司竞争力

1) 技术优势

发行人的技术优势在于全产业链生产环节具备长期积累的专业化制造经验，形成技术创新，在技术路线、技术工艺方面具备较强的竞争优势；此外，由于里布、衬布行业作为纺织服装行业的细分子行业，成套生产设备无法满足公司生产及技术需求，因此发行人自主研发、自主设计的定制化生产设备与核心生产技术的紧密结合，共同形成发行人的竞争壁垒和比较优势。

详细参见本问询函回复之“问题 3.一、（三）说明发行人的织造、染整技术是否为行业通用技术，是否存在技术壁垒，是否具有创新性”。

2) 产品优势

发行人技术创新以产品需求为导向，凭借持续的技术创新，发行人开发出多种功能性里布、衬布产品，以满足市场高端化、多元化、定制化需求。此外，凭借全生产环节自主研发的核心技术创新，发行人产品性能优异，产品技术指标等同于日本、意大利、德国等国家的竞争对手甚至更加领先，在国内高端服装里布、衬布领域实现进口替代。

详细参见本问询函回复之“问题 3.二、（一）3、（2）产品优势”。

3) 环保优势

详细参见本问询函回复之“问题 3.二、（一）3、（2）3）绿色环保”。

4) 优质客户资源

发行人经过多年的行业深耕，培育了稳定的客户群，是发行人可持续发展的基石。近年来公司凭借技术优势、质量优势，在国外赢得了霞日集团、CERVOTESSILES.P.A 等欧洲知名企业以及德国康迪泰克等知名品牌客户的信任，在国内与雅戈尔、海澜之家、江苏阳光等上市企业建立了稳定的合作关系。

详细参见本问询函回复之“问题 3.二、（一）2、（1）品牌客户覆盖率”。

5) 管理优势

发行人核心管理团队自公司成立至今始终专注于服装辅料的研发、生产、销售，具备丰富的经营管理、技术研发经验，对行业发展趋势具有专业的判断能力，能够通过专业化、差异化、多样化的发展战略应对全行业的周期波动和产业环境变化，使公司保持竞争优势，在行业中处于领先地位。发行人已形成先进的经营管理理念，建立了以目标管理为核心的绩效考核体系。发行人已通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系和、ISO45001 职业健康安全管理体系认证和 SMETA 完整的劳工权益、健康安全、环境管理及商业道德四模块评估认证。

综上，发行人作为高端服装辅料专业化制造企业，积累较强的综合实力和品牌美誉度，在细分行业内拥有较强的竞争力。

（4）客户拓展计划

客户拓展计划的目标是拓展发行人客户量，建立完善的客户拓展计划，以及客户维护方案，提高客户满意度，增长销售额。具体通过以下渠道进行拓展：

1) 提升产能，提高现有客户的销售份额

报告期内，发行人主要产品宾霸里布的产能利用率较高。发行人目前已在建设新的里布生产线以满足持续增长的市场需求，后续募投项目建设完成后，产能将进一步得到释放，改善目前产能不足的劣势，获取主要客户更大份额的销售订单。

2) 加大市场拓展力度，开发新客户

发行人深耕高端服装辅料行业多年，建立了良好的品牌形象，积累了丰富的客户资源和产品应用经验，目前发行人已与众多知名服装品牌企业建立长期稳定的合作关系。后续发行人将继续加大市场开拓力度，结合自身产品定位、竞争优势，通过参加展会、技术交流会、行业协会、客户拜访、区域经销商、配套服务商推介等多种方式，有针对性地拓展新客户。

(5) 同行业可比公司发展情况

同行业可比公司报告期内营业收入情况如下：

单位：万元、%

可比公司	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	营业收入	较2022年同期增长率	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
彩蝶实业	34,683.10	-6.00	73,567.23	-11.39	83,026.01	32.98	62,437.26
南山智尚	72,647.45	-6.89	163,374.84	9.50	149,199.60	9.88	135,778.75
箭鹿股份	35,002.55	2.02	74,114.82	33.44	55,541.50	-0.56	55,854.29
江苏阳光	77,202.24	-13.65	199,318.75	0.04	199,247.24	1.02	197,235.19
鲁泰A	284,049.13	-14.71	693,834.21	32.46	523,826.23	10.25	475,122.25
牦牛控股	15,378.44	23.49	27,779.81	26.68	21,928.86	17.38	18,681.91

从规模上来看，报告期内发行人收入规模小于已上市的同行业可比公司，主要系发行人作为民营非上市公司，产能规模较小，且发行人主营产品聚焦于高端服装辅料领域，相较于同行业可比公司主营业务更加聚焦。但发行人核心产品宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬的业务规模在高端服装辅料领域内处于领先地位。

2020-2022年度，除彩蝶实业2022年收入规模出现一定程度幅度下降以外，

其余同行业可比公司均保持收入规模稳定或增长趋势，行业整体发展情况良好。2023年1-6月，除箭鹿股份保持增长外，其余同行业企业收入规模均有所下降，相较于同行业可比公司，发行人产品仅聚焦于高端市场，近年来在服装市场高端化趋势下，拥有更好的市场前景，收入增加稳定性更高。随着本次发行募投项目达产，发行人里布产能将得到进一步释放，有利于进一步提升收入规模。

综上所述，发行人在高端服装辅料领域沉淀多年，具有较强的技术、质量和品牌优势及稳定的客户资源，具备较强的市场竞争力。同时，发行人制定了明确可行的产能扩张、客户拓展规划，为公司把握市场发展机遇奠定了基础，高端服装辅料业务收入具有稳定性和可持续性。

二、向关联方销售规模大幅增长的真实性合理性

(一)说明新星织造/新星销售的基本情况，持有发行人子公司宜新织造 40% 股权的背景及过程，结合宜新织造的设立背景及历史沿革、目前组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式、新星织造及发行人在该子公司中的权利和义务安排、双方在该子公司实际生产经营中分别发挥的主要作用等，说明发行人是否实际控制宜新织造

1、说明新星织造/新星销售的基本情况，持有发行人子公司宜新织造 40% 股权的背景及过程

新星织造/新星销售基本情况如下：

公司名称	苏州新星织造有限公司	
注册资本	1,200 万元	
法定代表人	严一新	
成立时间	1982 年 6 月 23 日	
注册地址	苏州市三香路底络香路 2 号	
经营范围	附设公司招待所。制造、加工：丝织品、服装服饰，出口本企业生产的丝织品、人造丝、醋酸及各类化纤交织产品。进口本企业生产、科研所需原辅材料、机械设备、仪器仪表及零配件。对外租赁本公司纺织设备和厂房，及为本公司服务的道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
股权结构	股东名称	持股比例
	苏州新星织造产品研发销售有限公司	60.00%

公司名称	苏州新星织造有限公司	
	严一新	40.00%

公司名称	苏州新星织造产品研发销售有限公司	
注册资本	222 万元	
法定代表人	严一新	
成立时间	2002 年 12 月 20 日	
注册地址	苏州工业园区娄葑镇东兴路 15 号	
经营范围	研究开发销售纺织产品并提供相关技术服务。自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
股权结构	股东名称	持股比例
	严一新	90.00%
	徐红梅	10.00%

新星织造系宜新织造的创始股东，在宜新织造于 2006 年 10 月设立时即与其关联方苏州工业园区中海恒纺织发展有限公司共同合计持有宜新织造 40% 股权，后新星织造于 2007 年 5 月从苏州工业园区中海恒纺织发展有限公司受让了宜新织造 12.99% 股权，自此新星织造单独持有宜新织造 40% 股权未再发生变化。

2、结合宜新织造的设立背景及历史沿革、目前组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式、新星织造及发行人在该子公司中的权利和义务安排、双方在该子公司实际生产经营中分别发挥的主要作用等，说明发行人是否实际控制宜新织造

（1）设立背景及历史沿革

宜新织造的设立背景如下：

新星织造是一家在苏州地区深耕织布领域多年，并在行业内具备较高织造水平的纺织企业。2006 年，股东方基于整合各方在织造技术先进性、生产管理水及其他优势资源的基础上，经协商后一同出资设立宜新织造。

宜新织造的主要历史沿革如下：

1) 2006 年 10 月，宜新织造设立

2006年10月20日，宜新织造经江苏省苏州工业园区工商行政管理局核准设立。

宜新织造设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	宜科科技	4,620	60.00
2	新星织造	2,080	27.01
3	苏州工业园区中海恒纺织发展有限公司	1,000	12.99
合 计		7,700	100.00

2) 2007年5月，第一次股权转让

2007年5月16日，苏州工业园区中海恒纺织发展有限公司、新星织造就股权转让事宜签署了《股权转让协议》，约定苏州工业园区中海恒纺织发展有限公司将其持有的宜新织造12.99%的股权转让给新星织造。

2007年5月18日，宜新织造召开2007年第一次临时股东会，会议通过如下决议：同意苏州工业园区中海恒纺织发展有限公司将其持有的宜新织造12.99%的股权转让给新星织造。同日，宜新织造召开2007年第二次临时股东会，确认股权转让后的股权结构并通过章程修正案。

本次股权转让事宜，经江苏省苏州工业园区工商行政管理局核准办理变更登记手续。

本次股权转让后，宜新织造股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	宜科科技	4,620	60.00
2	新星织造	3,080	40.00
合 计		7,700	100.00

3) 2016年1月，第二次股权转让

2015年1月，宜科科技公司名称变更为“汉麻产业投资股份有限公司”。

2015年12月23日，宜新织造召开股东会，会议通过如下决议：同意汉麻产业投资股份有限公司将其持有的宜新织造60%的股权（计出资额4,620万元）

转让给汉麻生物。同日，双方就上述股权转让事宜签署了《股权转让协议》。

2016年1月6日，宜新织造作出股东会决议，审议通过章程修订案。

上述股权转让事宜经江苏省苏州工业园区工商行政管理局核准办理变更登记手续。

本次股权转让后，宜新织造股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	汉麻生物	4,620	60.00
2	新星织造	3,080	40.00
合 计		7,700	100.00

4) 2016年3月，第三次股权转让

2016年2月26日，宜新织造召开股东会，会议通过如下决议：同意汉麻生物将其持有的宜新织造60%的股权（计出资额4,620万元）转让给牦牛有限。同日，双方就上述股权转让事宜签署了《股权转让协议》。

2016年2月26日，宜新织造作出股东会决议，确认股权转让后的股权结构并通过章程修正案。

上述股权转让事宜，经江苏省苏州工业园区工商行政管理局核准办理变更登记手续。

本次股权转让后，宜新织造股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	牦牛有限	4,620	60.00
2	新星织造	3,080	40.00
合 计		7,700	100.00

(2) 组织架构及人员构成、公司治理模式

根据宜新织造章程，宜新织造设立股东会、董事会、监事。

股东会是宜新织造的最高权力机构，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司

合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过，除此以外，其他选举和更换董事、监事，审议批准公司的财务预算、决算方案等事项仅需二分之一以上表决权通过。

宜新织造设立董事会，由五名董事组成，董事由股东会会议选举产生。董事会每届任期三年，可以连选连任。董事会负责决定公司的经营计划和投资方案、决定公司内部管理机构的设置、聘任或者解聘公司总经理、财务负责人等经营事项。董事会决议应经半数董事通过。目前宜新织造董事会五名成员中的三名系发行人提名人士担任，董事长由发行人实际控制人之一担任，剩余两名董事系新星织造提名人士担任，发行人在宜新织造董事会中拥有过半数席位。

宜新织造设监事一名，监事负责监督、检查公司内部管理、经营的工作，由股东会选举产生。目前宜新织造监事系发行人提名的人士担任。

宜新织造设总经理一名，现由新星织造提名的人士担任，下设销售部、生产部、常务部、财务部，财务负责人由发行人提名的人士担任。

报告期内，宜新织造的股东会、董事会严格按照公司章程对重大事项进行决策，执行情况良好。发行人能够掌握在股东会、董事会过半数表决权，通过对管理人员的选择及内部管理控制等，在实质上实现对宜新织造的主导和控制。

(3) 业务开展方式

发行人建立了包括《内部控制管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《投资者关系管理制度》《关联交易管理制度》在内的一系列内部控制制度，通过制度和议事规则对宜新织造的重要生产经营决策实施控制，并对宜新织造的经营、计划、风险管理等程序进行管控。

发行人与宜新织造高管团队定期开展月度经营会议，审议公司经营相关重大事项，汇报本月经营情况，提出下月经营计划和业务目标。通过会议了解宜新织造的生产销售情况并把控主要生产经营决策。

生产管理方面，发行人审核宜新织造的生产计划，实现集团内部的紧密合作和资源的合理配置。

财务管理以及预算管理方面，宜新织造的月度资金计划，需经董事长或董事

长授权代表审批后安排采购、付款等业务，超出资金计划的业务，需董事长或董事长授权代表单独审批。

考核管理方面，发行人对宜新织造的员工尤其高管人员制定考核标准，根据考核的完成情况实施激励，稳固核心团队，提升员工对发行人的向心力、凝聚力。

此外，宜新织造根据重大事项报告制度和审议程序，需及时向发行人分管负责人报告重大业务事项、重大财务事项以及其他可能对公司股票及其衍生品种交易价格产生重大影响的信息，并严格按照授权规定将重大事项报公司董事会审议或股东大会审议；宜新织造需及时向公司董事会秘书报送其董事会决议、股东大会决议等重要文件，通报可能对公司股票及其衍生品种交易价格产生重大影响的事项；发行人财务部定期取得并分析各宜新织造的月度报告，包括生产计划表、产销量报表、资产负债表、损益表、现金流量表等。

（4）新星织造及发行人在子公司中的权利和义务安排、双方在该子公司实际经营中分别发挥的主要作用等

根据宜新织造章程，发行人及新星织造以其出资额享有资产收益权，根据利润分配方案按出资比例取得红利，有权出席股东会议，并在股东会上按出资比例行使表决权。发行人及新星织造除章程约定及法律法规规定外，无其他特殊安排。

发行人、新星织造作为股东，通过股东会、董事会决议安排公司的生产经营决策，双方在友好合作协商的基础上，共同维护宜新织造的稳步发展，实现利益最大化。

董事长负责股东会、董事会的召集与主持，对宜新织造的重大经营事项、重要人员聘任与解聘等进行管理。

基于董事会授权，总经理组织实施股东会、董事会的决议，领导其他高层管理人员并在职权范围内负责宜新织造的日常经营事务，对董事会负责并向其汇报工作。

发行人持有子公司 60% 股权，处于控股地位；发行人拥有宜新织造董事会过半数席位，能够主导董事会决议；在人员安排上，发行人委派三名董事及董事长，委派监事、财务负责人，保证了对宜新织造的控制权；在制度建设上，发行人通过建立完善的制度和规则，有效维护对子公司实施控制、管理和监督。综上所述，

发行人能够对宜新织造实施控制。

(二) 说明发行人与新星织造/新星销售开展合作的背景、模式及历史交易情况，新星织造/新星销售目前的主营业务范围、经营规模、向发行人的采购占比等，是否仅销售发行人的产品；报告期各期发行人向新星销售/新星织造销售的具体情况，包括销售主体、销售内容、单价、金额及毛利率等情况，2022 年发行人向该关联方销售规模大幅增长的合理性；结合发行人对新星织造/新星销售的定价机制、结算条款、毛利率及与其他非关联方的对比情况，说明报告期内发行人向新星织造/新星销售的毛利率明显偏低的商业合理性，销售定价是否公允，是否存在利益输送行为

1、说明发行人与新星织造/新星销售开展合作的背景、模式及历史交易情况，新星织造/新星销售目前的主营业务范围、经营规模、向发行人的采购占比等，是否仅销售发行人的产品

发行人与新星织造/新星销售之间的交易系通过宜新织造进行，开展合作的时间可追溯至宜新织造 2006 年成立之时。新星织造是一家在苏州地区深耕织布领域多年，并在行业内具备较高织造水平的纺织企业。2006 年，股东方基于整合各方在织造技术先进性、生产管理及其他优势资源的基础上，经协商后一同出资设立宜新织造，各方原有客户由相关方各自维护。因此，新星织造/新星销售会向宜新织造下达采购订单，用以满足其客户需求。

发行人与新星织造/新星销售间的销售模式系买断式销售，自 2018 年以来，发行人与新星织造/新星销售的历史交易情况详见下表：

年度	主要产品类别	明细分类	销售金额（万元）
2023 年 1-6 月	里布坯布	人丝类、锦纶类里布产品	888.11
2022 年度			1,881.23
2021 年度			671.29
2020 年度			599.95
2019 年度			1,067.04
2018 年度			810.01

新星织造/新星销售的主营业务范围系研究开发销售纺织产品并提供相关技

术服务，主要销售发行人的产品，2022 年度的经营规模约为 2,000 万元。

2、报告期各期发行人向新星销售/新星织造销售的具体情况，包括销售主体、销售内容、单价、金额及毛利率等情况，2022 年发行人向该关联方销售规模大幅增长的合理性

发行人向新星销售/新星织造销售的产品均为里布坯布产品，报告期各期销售的具体情况如下：

单位：万元、元/米、%

销售主体	销售内容	2023 年 1-6 月			2022 年度		
		销售金额	平均单价	毛利率	销售金额	平均单价	毛利率
宜新织造	产品 1	469.48	6.97	13.32	1,142.65	6.89	11.94
	产品 2	178.40	7.48	12.20	242.05	7.30	11.23
	产品 3	94.50	6.76	12.59	132.74	6.68	11.58
	产品 4	83.46	13.44	19.31	120.83	14.42	15.97
	产品 5	-	-	-	106.58	18.57	18.22
	其他（注）	62.27	9.97	31.55	136.38	10.18	21.81
合计		888.11		14.86	1,881.23		13.16

（续上表）

销售主体	销售内容	2021 年度			2020 年度		
		销售金额	平均单价	毛利率	销售金额	平均单价	毛利率
宜新织造	产品 1	47.32	6.99	8.08	61.78	6.99	14.34
	产品 2	170.05	7.45	12.78	52.72	7.56	15.00
	产品 3	10.35	7.24	18.28	12.97	6.90	13.56
	产品 4	168.94	14.43	18.24	112.67	14.43	24.68
	产品 5	49.52	15.92	19.22	114.62	15.92	29.00
	其他（注）	225.10	10.55	31.41	245.19	8.43	21.48
合计		671.28		20.63	599.95		22.04

注：新星销售/新星织造向发行人采购的品种繁多，除主要的 5 种规格产品外，各期其他产品规格种类分别为 16 种、7 种、10 种和 5 种，因此对零散规格产品汇总列示。

发行人与新星销售/新星织造之间的销售业务均由子公司宜新织造开展。2022 年度发行人向新星销售/新星织造的销售规模增长较大，主要原因系受市场供需关系波动影响。结合发行人与新星销售/新星织造的历史交易情况，2018 年

度、2019 年度发行人向新星织造/新星销售的销售金额分别为 810.01 万元、1,067.04 万元，因疫情影响，市场需求受到抑制，导致 2020 年度、2021 年度的销售金额下滑，随着 2022 年度疫情的逐步缓解，市场需求得到释放，新星织造/新星销售自其客户处收到的订单出现恢复性增长，进而增加了向发行人的商品采购。

报告期各期，发行人向新星销售/新星织造销售的毛利率分别为 22.04%、20.63%、13.16%和 **14.86%**，2022 年度毛利率下浮较多的原因主要系产品结构变化所致。2020 年度、2021 年度，新星销售/新星织造向发行人采购的规格种类多且较为分散，而 2022 年度较为集中，并且毛利率较低的产品 1 销售占比增大，从而导致本期与新星销售/新星织造的整体毛利率降低。**2023 年 1-6 月与 2022 年度毛利率未发生较大变化。**

3、结合发行人对新星织造/新星销售的定价机制、结算条款、毛利率及与其他非关联方的对比情况，说明报告期内发行人向新星织造/新星销售的毛利率明显偏低的商业合理性，销售定价是否公允，是否存在利益输送行为

发行人与新星织造/新星销售的交易定价系基于原材料市场价格、人工成本及加工环节的工艺复杂程度等协商确定，结算方式为电汇结算，信用账期为 3 个月，与发行人其他客户一致，不存在特别处理或放宽条件的情况。

发行人主要产品对新星织造/新星销售的毛利率及与其他非关联方的对比情况如下：

单位：万米、%

主要产品	2023 年 1-6 月				2022 年度			
	新星织造/新星销售		内销非关联方		新星织造/新星销售		内销非关联方	
	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率
产品 1	67.38	13.32	14.31	12.80	165.95	11.94	30.21	13.81
产品 2	23.86	12.20	-	-	33.15	11.23	0.97	25.28
产品 3	13.97	12.59	0.10	25.00	19.87	11.58	0.10	24.49
产品 4	6.21	19.31	-	-	8.38	15.97	-	-
产品 5	-	-	-	-	5.74	18.22	-	-

(续上表)

主要产品	2021 年度				2020 年度			
	新星织造/新星销售		内销非关联方		新星织造/新星销售		内销非关联方	
	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率	销售数量	毛利率
产品 1	6.77	8.08	2.05	21.26	8.84	14.34	1.90	21.17
产品 2	22.82	12.78	0.22	25.94	6.97	15.00	0.14	24.03
产品 3	1.43	18.28	0.31	23.75	1.88	13.56	0.23	24.03
产品 4	11.71	18.24	-	-	7.81	24.68	-	-
产品 5	3.11	19.22	-	-	7.20	29.00	-	-

如上表所示，非关联方销售毛利率高于向新星织造/新星销售的毛利率，主要原因系非关联方客户多为零星采购，其采购频次及规模与新星织造/新星销售存在较大差异。由于零散销售订单的采购量小，在出售前需要重新进行开卷、裁剪和包装，导致存在产品、物料损耗，故一般定价较高，从而零星订单的毛利率较高。

通过对董监高、实际控制人及发行人资金流水的核查，发行人与新星织造/新星销售的交易不存在体外循环，不存在通过与关联方商品交易进行利益输送的情形。

综上所述，发行人向新星织造/新星销售的销售价格定价公允，不存在利益输送的情形。

（三）说明发行人与牦牛衬料存在采购、销售双向交易的原因及合理性，报告期内采购、销售的具体内容、金额及毛利率等情况，结合相关采购、销售交易的定价机制、结算周期及与其他非关联方类似业务的对比情况，说明相关交易定价的公允性，收入确认采用总额法还是净额法，是否存在收付款相抵情形

1、说明发行人与牦牛衬料存在采购、销售双向交易的原因及合理性，报告期内采购、销售的具体内容、金额及毛利率等情况

发行人在向客户出售里布、衬布产品时，还存在需向其提供胸片衬等服装配套辅料的情况，发行人通过外购成品或委托牦牛衬料进行加工的方式为其提供所需产品。

牦牛衬料主营胸片衬、口袋、防尘罩等服装配套辅料的生产与加工，生产胸片衬的主要原材料为衬布。根据胸片衬规格型号的不同，部分型号会以发行人所产衬布作为主要原材料，因此，牦牛衬料存在向发行人采购衬布的情况。

发行人向牦牛衬料采购商品或服务的具体内容如下：

单位：万元

主要内容	2023年1-6月 采购金额	2022年度 采购金额	2021年度 采购金额	2020年度 采购金额
胸片衬等配套产品	-	3.08	17.20	120.07
胸片加工费	23.16	43.23	24.35	35.00
合计	23.16	46.31	41.55	155.07

发行人向牦牛衬料销售商品的具体内容如下：

单位：万元

主要内容	年度	销售金额	销售成本	销售毛利率	向内销非关联方销售毛利率
衬布	2023年1-6月	22.91	18.57	18.94%	21.35%
衬布	2022年度	65.61	51.15	22.04%	20.10%
衬布	2021年度	27.84	21.89	21.38%	19.16%
衬布	2020年度	80.91	62.78	22.41%	26.42%

综上所述，发行人与牦牛衬料的双向交易主要为双方供需匹配下产生的真实交易，采购与销售的内容不同，具备商业合理性。

2、结合相关采购、销售交易的定价机制、结算周期及与其他非关联方类似业务的对比情况，说明相关交易定价的公允性，收入确认采用总额法还是净额法，是否存在收付款相抵情形

发行人对牦牛衬料的交易定价系基于市场原材料价格协商确定，结算方式为电汇结算，信用期为3个月，与发行人其他非关联客户一致，不存在特别处理或放宽条件的情况。

发行人主要向牦牛衬料采购的主要内容为胸片衬等服装配套辅料产品和胸片衬加工服务，交易定价的公允性分析如下：（1）2020年度，发行人向牦牛衬料采购服装配套辅料的金额为120.07万元，与发行人同期向其他供应商采购同类产品的规格型号存在较大差异。2021至2022年期间，发行人对产品结构进行

了适当调整，收缩了服装配套辅料业务的投入，在此期间减少了向牦牛衬料采购服装配套辅料的规模；（2）发行人采购胸片加工服务，产品规格以及所需配备的胸棉等辅料存在较大差异，加工费价格区间在 0.13-3.45 元/副之间，报告期内不存在同类型的其他胸片加工；（3）采购价格均基于原材料价格、人工成本、加工环节的工艺复杂程度等协商确定，定价公允。

发行人向牦牛衬料销售衬布的平均毛利与内销非关联方之间的毛利差异较小，交易定价公允。

发行人向牦牛衬料采购的主要内容为胸片衬等服装配套辅料和胸片衬加工服务，向牦牛衬料销售主要内容为衬布，为独立的购销业务，属于不同的产品大类，生产过程中不存在前后道加工环节，因此采用总额法确认相关业务的收入。

发行人与牦牛衬料之间的销售、采购业务系分别结算，不存在收付款相抵情形。

（四）说明向鼎旺纺织、美宜纺织品等其他关联方销售的具体内容、金额、占比及毛利率等情况，结合销售定价机制、结算周期及与其他非关联方类似业务的对比情况，分析向其销售价格的公允性

1、向鼎旺纺织销售的具体内容、金额、占比及毛利率等情况，结合销售定价机制、结算周期及与其他非关联方类似业务的对比情况，分析向其销售价格的公允性

发行人向鼎旺纺织销售商品的具体情况如下：

单位：万元

年度	项目	销售金额	占比	毛利率	同地区销售毛利率
2023 年 1-6 月	成品里布	-	-	-	-
	衬布	-	-	-	-
	配套及其他	-	-	-	-
合计		-	-	-	-
2022 年度	成品里布	191.22	1.18%	32.26%	33.21%
	衬布	97.84	2.07%	18.05%	18.61%
	配套及其他	1.87	0.28%	15.35%	19.31%

年度	项目	销售金额	占比	毛利率	同地区销售毛利率
合计		290.93			-
2021 年度	成品里布	248.97	1.64%	28.91%	28.42%
	衬布	74.46	2.28%	16.49%	17.85%
	配套及其他	1.05	0.20%	18.87%	18.10%
合计		324.47			-
2020 年度	成品里布	108.17	0.96%	27.20%	27.52%
	衬布	54.54	1.97%	13.24%	23.18%
	配套及其他	0.65	0.06%	18.94%	15.72%
合计		163.35			-

发行人对鼎旺纺织的交易定价系基于市场原材料价格协商确定，结算方式为电汇和票据结算，信用账期为 3 个月，与发行人其他非关联客户一致，不存在特别处理或放宽条件的情况。

发行人向鼎旺纺织的平均销售毛利率与同地区非关联方销售毛利率差异主要体现在以下方面：1) 2020 年，发行人向鼎旺纺织低价转让了部分存在质量瑕疵的衬布产品，导致当期毛利率较低；2) 配套产品品种较多，受产品结构影响，毛利率存在较大差异。

除上述因素外，发行人向鼎旺纺织销售的平均毛利与同地区非关联方之间的毛利差异较小，交易定价公允。

发行人自 2023 年 1 月 1 日起已停止上述业务。

2、向美宜纺织品销售的具体内容、金额、占比及毛利率等情况，结合销售定价机制、结算周期及与其他非关联方类似业务的对比情况，分析向其销售价格的公允性

报告期内，发行人向美宜纺织品销售的具体情况如下：

单位：万元

销售项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
配套辅料及其他	-	-	-	243.88
占营业收入比例	-	-	-	1.31%

报告期内，发行人向美宜纺织品销售的具体内容主要为销售配套辅料及其他产品，所产生的收入占各期营业收入的比例分别为 1.31%、0、0 和 0，对发行人经营业绩影响较小。

报告期内美宜纺织品有采购配套辅料及其他产品的需求，发行人利用自身供应商资源采购了相关配套辅料并销售给美宜纺织品，毛利率为 2%，价格系经双方协商确认，定价公允。发行人自 2021 年 1 月 1 日起已停止上述业务。

（五）说明目前关于关联方的披露是否完整，是否存在应披露未披露的关联方及关联交易

发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》及中国证监会、北京证券交易所的有关规定在招股说明书中披露了关联交易，关联交易披露准确、完整，不存在应披露未披露的关联交易。

三、向经营规模较小的贸易商销售的真实合理性

（一）说明和贸易商合作的具体模式，是否存在下游成衣生产商指定贸易商的情况，通过贸易商销售的模式是否符合行业惯例

发行人与贸易商合作的具体模式：贸易商客户采购发行人产品后直接对外销售并赚取买卖差价，贸易商客户与发行人之间是买断式销售，产品交付后的风险由贸易商自行承担；发行人对成衣生产商和贸易商在定价政策、售后服务、信用政策等方面无明显区别；成衣生产商存在向贸易商制定采购发行人产品的情形，但不存在向发行人指定贸易商的情况。

发行人通过贸易商销售的模式的合理性在于：（1）服装制造行业中，成衣生产商生产服装需要购买较多品类的服装辅料，如里布、衬布、拉链、纽扣等，发行人仅销售服装里布、衬布，贸易商能够提供服装生产厂商生产所需的更多种类的服装辅料进行配套销售，向客户提供更多层次服务，间接稳固终端客户对发行人品牌忠诚度；（2）发行人合作的贸易商拥有较为优质的客户资源和销售渠道；（3）部分终端客户采购规模较小，发行人通过贸易商销售有利于控制账款回收风险。

综上，发行人通过贸易商销售的模式具备合理性，符合行业惯例。

(二) 补充披露各期贸易商销售模式下细分产品的收入金额、占比及毛利率等情况；说明各期贸易商客户的数量、前五大贸易商客户的销售金额及占比，各期主要贸易商客户名称、成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模、与发行人的合作历史、是否主要销售发行人的产品、主要终端客户构成等，并说明是否存在发行人前员工、发行人及其关联方等相关主体设立或参与经营的贸易商的情况，如存在，请说明具体情况及交易价格的公允性；说明各期向上述贸易商销售的内容、销售金额及占比、销售数量、销售单价情况，销售价格是否存在较大波动

1、补充披露各期贸易商销售模式下细分产品的收入金额、占比及毛利率等情况

对于报告期各期贸易商销售模式下细分产品的收入金额、占比及毛利率等情况，发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“4.主营业务收入按销售模式分类”中补充披露如下：

报告期各期，公司贸易商销售模式下细分产品的收入金额、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

细分产品		2023年1-6月		
		收入	毛利率	占比
里布	成品里布	4,766.85	37.04%	69.86%
	里布坯布	1,220.33	18.92%	17.89%
衬布		736.14	21.02%	10.79%
配套及其他		99.85	21.77%	1.46%
合计		6,823.17	31.85%	100.00%
细分产品		2022年度		
		收入	毛利率	占比
里布	成品里布	9,362.46	34.17%	70.52%
	里布坯布	2,187.66	15.44%	16.48%
衬布		1,528.03	20.81%	11.51%

配套及其他		198.40	20.50%	1.49%
合计		13,276.55	29.35%	100.00%
细分产品		2021 年度		
		收入	毛利率	占比
里布	成品里布	7,279.23	29.08%	75.29%
	里布坯布	1,143.71	15.60%	11.83%
衬布		1,137.40	19.28%	11.76%
配套及其他		108.42	14.66%	1.12%
合计		9,668.76	26.17%	100.00%
细分产品		2020 年度		
		收入	毛利率	占比
里布	成品里布	4,610.85	29.23%	68.43%
	里布坯布	1,000.08	17.53%	14.84%
衬布		824.90	26.17%	12.24%
配套及其他		302.00	13.69%	4.48%
合计		6,737.83	26.42%	100.00%

注：公司的里布产品主要可分为成品里布和里布坯布，其主要原材料、生产工艺流程存在较大差异。

2、说明各期贸易商客户的数量、前五大贸易商客户的销售金额及占比，各期主要贸易商客户名称、成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模、与发行人的合作历史、是否主要销售发行人的产品、主要终端客户构成等，并说明是否存在发行人前员工、发行人及其关联方等相关主体设立或参与经营的贸易商的情况，如存在，请说明具体情况及交易价格的公允性

发行人各期贸易商数量分别为 180 家、214 家、166 家和 115 家，其中年销售额 50 万元以上的贸易商分别为 23 家、27 家、28 家和 25 家，分别占全部贸易商销售金额的 89.36%、91.68%、93.59%和 91.19%，具体情况如下：

年度	贸易商	数量（家）	销售金额（万元）	占比（%）
2023 年 1-6 月	年销售额 50 万元以上	25	6,222.22	91.19
	年销售额 50 万元以下	90	600.95	8.81
	合计	115	6,823.17	100.00

年度	贸易商	数量(家)	销售金额(万元)	占比(%)
2022	年销售额 50 万元以上	28	12,425.17	93.59
	年销售额 50 万元以下	138	851.38	6.41
	合计	166	13,276.55	100.00
2021	年销售额 50 万元以上	27	8,864.48	91.68
	年销售额 50 万元以下	187	804.29	8.32
	合计	214	9,668.76	100.00
2020	年销售额 50 万元以上	23	6,020.77	89.36
	年销售额 50 万元以下	157	717.06	10.64
	合计	180	6,737.83	100.00

发行人报告期各期前五大贸易商客户共有 7 家，销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	销售金额	占贸易商销售收入比例	销售金额	占贸易商销售收入比例
董海纺织	963.94	14.13%	3,195.02	24.07%
新星织造/新星销售	888.11	13.02%	1,881.23	14.17%
海曙润德	949.72	13.92%	1,471.41	11.08%
宁波港泰纺织品有限公司	596.55	8.74%	976.07	7.35%
宁波保税区富诚国际贸易有限公司	348.47	5.11%	582.87	4.39%
温州川华	270.69	3.97%	508.82	3.83%
温州信德孚纺织品有限公司	148.72	2.18%	135.92	1.02%
合计	4,166.20	61.06%	8,751.34	65.92%

(续上表)

客户	2021 年度		2020 年度	
	销售金额	占贸易商销售收入比例	销售金额	占贸易商销售收入比例
董海纺织	2,228.39	23.05%	1,374.96	20.41%
新星织造/新星销售	671.29	6.94%	599.95	8.90%
海曙润德	1,347.47	13.94%	923.78	13.71%
宁波港泰纺织品有限公司	527.65	5.46%	206.25	3.06%
宁波保税区富诚国际贸易有限公司	427.38	4.42%	459.97	6.83%

客户	2021 年度		2020 年度	
	销售金额	占贸易商销售收入比例	销售金额	占贸易商销售收入比例
温州川华	448.77	4.64%	308.52	4.58%
温州信德孚纺织品有限公司	310.32	3.21%	406.79	6.04%
合计	5,961.26	61.65%	4,280.22	63.53%

注：新星织造/新星销售、海曙润德、宁波港泰纺织品有限公司销售金额均以与客户属于同一控制下的企业合并口径统计。

上述贸易商客户名称、成立时间、注册资本、注册地址、实际控制人、主营业务及规模、与发行人的合作历史、是否主要销售发行人的产品、主要终端客户构成情况如下：

贸易商客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	实际控制人	主营业务及规模	与发行人的合作历史	是否主要销售发行人的产品	主要终端客户构成
宁波董海纺织品有限公司	2018年10月	50	浙江省宁波市大榭开发区信拓路275号1幢1814室	郑新之	销售服装辅料、针纺织品及原料、服装服饰； 收入规模约4,000万元	在与董海纺织建立合作关系前，宁波鄞州晨日工贸有限公司是发行人的主要客户之一。该公司成立于2002年，与公司有较长的合作历史，其实际控制人后入职宁波董海纺织品有限公司担任总经理，发行人与其的业务合作亦随之转移至董海纺织。	向发行人采购额为总采购额的60%-70%	温州杰亚迪服饰有限公司、夏梦意杰服饰有限公司、温州市创慧服饰有限公司、江西创慧服饰有限公司等
苏州新星织造产品研发销售有限公司	2002年12月	222	苏州工业园区娄葑镇东兴路15号	严一新	研究开发销售纺织产品并提供相关技术服务； 新星销售/新星织造年收入合计约2,000万元	自2006年宜新织造成立起即与新星销售/新星织造建立合作关系。	主要销售发行人的产品	德耀(杭州)纺织品有限公司、苏州雪山服饰有限公司、戴维苏豪(苏州)纺织品有限公司、厦门中纺通进出口有限公司、吴江辰工纺织科技有限公司等
苏州新星织造有限公司	1982年6月	1,200	苏州市三香路底络香路2号					
宁波海曙润德纺织品有限公司	2011年6月	50	浙江省宁波市海曙区东渡路55号(13-54)室	徐介福	销售针纺织品销售及服装辅料； 海曙润德/宁波润合纺织品有限公司年收入合计约2,000万元	宁波润合纺织品有限公司与宁波海曙润德纺织品有限公司属于同一实际控制人控制的公司，后者成立于2011年，在宁波润合纺织品有限公司成立前已与公司存在合作关系。	向发行人采购额占总采购额的70%	蓝豹股份有限公司、江阴苏派服装集团有限公司、安徽弋尚纺织科技有限公司、沈丘县永盛服饰有限公司、恒营服装辅料(大连)有限公司、江苏红豆实业股份有限公司、无锡市红豆男装
宁波润合纺织品有限公司	2020年7月	50	浙江省宁波市鄞州区首南街道泰康中路746号1003室					

贸易商客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	实际控制人	主营业务及规模	与发行人的合作历史	是否主要销售发行人的产品	主要终端客户构成
								有限公司、无锡红豆女装有限公司、相城区黄桥振泽服装加工厂等
宁波港泰纺织品有限公司	2012年11月	500	浙江省宁波市奉化区江口街道经济开发区盛源路1号3#-301	胡斌	销售针纺织品销售及服装辅料； 年收入规模约5,000万元	2012年在展会与宜阳宾霸、莱龙宝马开始进行初步业务接触。	该司未从除发行人以外的其他厂商采购同类产品，无具体采购比例	广东浪登服装有限公司、江苏虎豹集团有限公司、广东省花城服装有限公司、世纪宝姿(厦门)实业有限公司、宁波一江制衣有限公司、云南奥斯迪实业有限公司、江苏卡思迪莱服饰有限公司、利华服饰智造(深圳)有限公司、山东迪尚职业工装集团有限公司、浙江东蒙庄吉服装科技有限公司、卡尔丹顿股份有限公司等
深圳市希望运通科技有限公司	2017年5月	100	深圳市龙岗区横岗街道龙岗大道5008号横岗大厦701	胡斌				
深圳市希尔曼纺织科技有限公司	2020年9月	200	深圳市龙岗区横岗街道松柏社区龙岗大道5008号港信达横岗大厦702	赵海燕				
宁波保税区富诚国际贸易有限公司	2000年7月	300	宁波保税区商务大厦1517	郭芮莎	国际贸易； 年收入规模6,000-7,000万元	2005年与宜阳宾霸、莱龙宝马开始进行初步业务接触。	该司从发行人处采购宾霸里布和黑炭衬两种产品，其中宾霸里布未从除发行人以外的其他厂商采	江苏虎豹集团有限公司、江苏虎豹服饰发展有限公司、诸城市普兰尼奥男装有限公司等

贸易商客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	实际控制人	主营业务及规模	与发行人的合作历史	是否主要销售发行人的产品	主要终端客户构成
							购同类产品，2020年-2022年黑炭衬占同类产品采购额比例为5%。	
温州川华经贸有限公司	2002年8月	230	浙江省温州市鹿城路499弄1号2幢1楼西首	王一华	针纺织品、服饰、服装辅料销售；合计年收入规模约500万元	自2004年宜阳宾霸/2000年菜龙宝马成立起即建立合作关系。	该司未从除发行人以外的其他厂商采购同类产品，无具体采购比例	浙江百先得服饰有限公司、路易诗兰集团有限公司、东蒙集团有限公司、浙江乔治白服饰股份有限公司、浙江丹顶鹤服饰有限公司等
温州经纬川华纺织品有限公司	2019年5月	350	浙江省温州市鹿城区鹿城路173号第一层-2					
温州信德孚纺织品有限公司	2006年1月	50	浙江省温州市瓯海区瓯海大道1886号（办公楼第四层401室）	张红旗	针纺织品、服饰、服装辅料销售。	2008年，在展销会上与宜阳宾霸、莱龙宝马开始进行初步业务接触。	该司未从除发行人以外的其他厂商采购同类产品，无具体采购比例	法派服饰股份有限公司、东蒙集团有限公司等

发行人贸易商中，新星织造为公司子公司的少数股东，新星销售为新星织造的控股股东，具体情况及交易价格的公允性详见本问询函回复之“问题 8.二、（二）说明发行人与新星织造/新星销售开展合作的背景...”，鼎旺纺织由公司职工代表监事陈红斌的母亲季岳花持有 100%的股权，具体情况及交易价格的公允性详见本问询函回复之“问题 8.二、（四）1、向鼎旺纺织销售的具体内容...分析向其销售价格的公允性”。

除新星织造/新星销售、鼎旺纺织外，不存在发行人前员工、发行人及其关联方等相关主体设立或参与经营的贸易商的情况。

3、说明各期向上述贸易商销售的内容、销售金额及占比、销售数量、销售单价情况，销售价格是否存在较大波动

发行人报告期各期前五大贸易商客户销售的内容、销售金额及占比、销售数量、销售单价情况如下：

单位：万元、%、米、元/米

贸易商名称	销售内容	2023年1-6月				2022年度				2021年度				2020年度			
		销售金额	占贸易商销售额比	销售数量	单价	销售金额	占贸易商销售额比	销售数量	单价	销售金额	占贸易商销售额比	销售数量	单价	销售金额	占贸易商销售额比	销售数量	单价
董海纺织	成品里布	841.75	12.34	361,948.10	23.26	2,741.60	20.65	1,218,729.00	22.5	1,795.77	18.57	830,641.50	21.62	1,006.75	14.94	467,300.60	21.54
	衬布	122.19	1.79	57,295.00	21.33	453.42	3.42	213,916.00	21.2	432.62	4.47	203,967.00	21.21	368.21	5.46	172,331.00	21.37
新星织造/新星销售	里布坯布	888.11	13.02	1,176,607.00	7.55	1,881.23	14.17	2,464,819.00	7.63	671.29	6.94	671,635.00	9.99	599.95	8.9	617,953.00	9.71
海曙润德	成品里布	904.12	13.25	387,224.60	23.35	1,369.96	10.32	640,227.70	21.4	1,218.26	12.6	572,294.30	21.29	848.58	12.59	388,238.00	21.86
	衬布	45.6	0.67	24,724.50	18.44	101.14	0.76	52,586.00	19.23	127.86	1.32	69,102.40	18.5	72.33	1.07	38,659.00	18.71
	配套及其他	-	0	-	-	0.31	0	/	/	1.35	0.01	/	/	2.87	0.04	/	/
宁波港泰纺织品有限公司	成品里布	595.54	8.73	275,135.50	21.65	974.43	7.34	448,073.10	21.75	526.65	5.45	294,197.80	17.9	206.08	3.06	112,194.40	18.37
	衬布	1.01	0.01	450	22.47	1.6	0.01	556	28.79	0.49	0.01	205	23.74	0.17	0	110	15.52
	配套及其他	-	0	-	-	0.04	0	/	/	0.51	0.01	/	/	-	0	/	/
宁波保税区富诚国际贸易有限公司	成品里布	340.37	4.99	162,576.60	20.94	559.3	4.21	258,918.20	21.6	412.54	4.27	203,659.90	20.26	453.94	6.74	224,106.00	20.26
	衬布	8.1	0.12	4,031.00	20.09	23.57	0.18	12,652.00	18.63	14.84	0.15	7,883.00	18.83	6.03	0.09	3,000.00	20.09
温州川华	成品里布	165.2	2.42	83,075.50	19.89	290.03	2.18	137,568.50	21.08	242.26	2.51	123,536.50	19.61	178.61	2.65	94,253.60	18.95
	衬布	103.67	1.52	54,815.00	18.91	215.98	1.63	122,348.00	17.65	202.08	2.09	111,313.00	18.15	125.98	1.87	72,359.00	17.41
	配套及其他	1.82	0.03	/	/	2.8	0.02	/	/	4.43	0.05	/	/	3.94	0.06	/	/

贸易商名称	销售内容	2023年1-6月				2022年度				2021年度				2020年度			
		销售金额	占贸易商销售额比	销售数量	单价	销售金额	占贸易商销售额比	销售数量	单价	销售金额	占贸易商销售额比	销售数量	单价	销售金额	占贸易商销售额比	销售数量	单价
温州信德孚纺织品有限公司	成品里布	148.72	2.18	80,659.50	18.44	135.92	1.02	67,046.00	20.27	310.32	3.21	149,926.00	20.7	406.79	6.04	210,431.00	19.33
成品里布小计		2,995.70	43.9	1,350,619.80	22.18	6,071.24	45.73	2,770,562.50	21.91	4,505.79	46.6	2,174,256.00	20.72	3,100.75	46.02	1,496,523.60	20.72
里布坯布小计		888.11	13.02	1,176,607.00	7.55	1,881.23	14.17	2,464,819.00	7.63	671.29	6.94	671,635.00	9.99	599.95	8.9	617,953.00	9.71
衬布小计		280.57	4.11	141,315.50	19.85	795.71	5.99	402,058.00	19.79	777.89	8.05	392,470.40	19.82	572.72	8.5	286,459.00	19.99
配套及其他小计		1.82	0.03	/	/	3.15	0.02	/	/	6.29	0.07	/	/	6.81	0.1	/	/
合计		4,166.20	61.06	2,668,542.30	15.61	8,751.34	65.92	5,637,439.50	15.52	5,961.26	61.65	3,238,361.40	18.41	4,280.22	63.53	2,400,935.60	17.83

单价波动分析：1) 成品里布：报告期各期，发行人销售给贸易商的销售单价波动较小；2) 里布坯布：报告期各期，发行人主要向新星织造/新星销售里布坯布产品，销售单价基本稳定，平均单价波动的原因系产品结构不同所致；3) 衬布：2022年度，发行人向宁波港泰纺织品有限公司销售衬布 1.04 万元，平均单价 29.68 元/米，该产品系小批量定制，因此定价较高。除上述因素外，报告期各期，发行人销售给贸易商的销售单价波动较小。

(三) 结合主要贸易商期末库存、终端销售及期后回款情况, 说明销售回款是否及时, 是否存在贸易商大量囤货虚增收入的情形

报告期各期末, 主要贸易商期末库存、终端销售情况如下:

公司名称	期末库存情况 (单位: 万米)			
	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
宁波董海纺织品有限公司	12.04	15.58	6.71	19.78
苏州新星织造产品研发销售有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00
苏州新星织造有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00
宁波海曙润德纺织品有限公司	4.08	4.50	4.01	3.58
宁波润合纺织品有限公司				
宁波港泰纺织品有限公司	0.00	0.28	0.22	0.25
宁波保税区富诚国际贸易有限公司	3.73	0.93	0.92	0.38
温州川华经贸有限公司	0.48	0.72	0.65	0.38
温州经纬川华纺织品有限公司				
温州信德孚纺织品有限公司	0.09	0.11	0.14	0.11
宁波云博纺织品有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00
宁波市鄞州雅锦纺织工贸有限公司	0.00	0.00	0.00	0.00

注: 由于贸易商客户并非仅向发行人采购商品, 上述数包含贸易商客户向其他单位采购的服装辅料产品。

报告期各期末, 主要贸易商期后回款情况如下:

单位：万元

贸易商名称	2023年6月末			2022年末			2021年末			2020年末		
	应收账款 余额	期后回款 额	回款率 (%)	应收账款 余额	期后回款 额	回款率 (%)	应收账款 余额	期后回款 额	回款率 (%)	应收账款 余额	期后回款额	回款率 (%)
董海纺织	607.89	352.11	57.92	1,014.16	1,014.16	100.00	772.80	772.80	100.00	497.19	497.19	100.00
新星织造/新星销售	452.80	350.00	77.30	10.81	10.81	100.00	10.81	10.81	100.00	-	-	-
海曙润德	676.20	387.01	57.23	429.09	429.09	100.00	363.70	363.70	100.00	392.44	392.44	100.00
宁波港泰纺织品有限公司	142.73	142.73	100.00	215.73	215.73	100.00	140.49	140.49	100.00	43.71	43.71	100.00
宁波保税区富诚国际贸易有限公司	123.30	117.55	95.34	213.83	213.83	100.00	148.53	148.53	100.00	103.85	103.85	100.00
温州川华经贸有限公司/温州经纬川华纺织品有限公司	192.05	127.55	66.42	149.91	149.91	100.00	195.96	195.96	100.00	130.57	130.57	100.00
温州信德孚纺织品有限公司	107.45	68.00	63.29	11.83	11.83	100.00	94.24	94.24	100.00	178.95	178.95	100.00
温州鼎旺纺织品有限公司	-	-	-	83.72	83.72	100.00	153.49	153.49	100.00	72.00	72.00	100.00
合计	2,302.42	1,544.95	67.10	2,129.07	2,129.07	100.00	1,880.03	1,880.03	100.00	1,418.70	1,418.70	100.00

注：期后回款额统计时间截止至2023年8月31日。

报告期各期末，发行人主要贸易商客户各期末库存均无积压情况，贸易商客户向发行人采购的产品已基本实现最终销售，不存在

贸易商囤货虚增收入的情形。主要贸易商的期后回款率正常，期后回款及时，回款质量较好。

四、境外销售收入的具体情况

(一) 补充披露报告期各期境外销售的产品类型、金额、占比及客户数量，说明境外销售的国家及地区、主要客户名称、销售金额、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等；结合出口地区和出口产品分析说明报告期各期主要出口客户变动情况、销售金额、占比波动情况及相应变动原因，是否存在下滑的风险

1、补充披露报告期各期境外销售的产品类型、金额、占比及客户数量，说明境外销售的国家及地区、主要客户名称、销售金额、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等

对于报告期各期境外销售的产品类型、金额、占比及客户数量，说明境外销售的国家及地区、主要客户名称、销售金额、与发行人是否签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等，发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“3.主营业务收入按销售区域分类”中补充披露如下：

报告期各期境外销售的产品类型、金额、占比及客户数量如下：

单位：万元、家

产品类型	2023年1-6月			2022年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
里布坯布	2,538.80	66.28%	8	3,233.37	64.71%	8
衬布	1,138.76	29.73%	11	1,465.76	29.34%	10
配套及其他	152.75	3.99%	4	297.26	5.95%	7
合计	3,830.31	100.00%	21	4,996.39	100.00%	20

(续上表)

产品类型	2021年度			2020年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
里布坯布	1,268.17	59.62%	8	2,000.19	60.68%	7
衬布	703.26	33.06%	8	987.11	29.95%	11
配套及其他	155.74	7.32%	5	308.95	9.37%	9
合计	2,127.16	100.00%	18	3,296.24	100.00%	20

注：客户合计数量已剔除重复客户。

境外销售的国家及地区、主要客户名称、销售金额如下：

单位：万元

年度	主要国家及地区	销售金额	占境外销售比重	主要客户	销售金额	占该地区销售比重
2023年 1-6月	意大利	1,651.38	43.11%	CERVOTESSILES. P. A	852.32	51.61%
				TESSITURAANTONIOGHIRINGHELLISPA	201.02	12.17%
				TESSITURAMARCOPASTORELLISPA	199.57	12.08%
	法国	717.24	18.73%	霞日集团（法国比加利）	717.24	100.00%
	立陶宛	548.99	14.33%	UAB"LININGAS"	548.99	100.00%
	德国	270.30	7.06%	PLOUCQUETGMBH	270.30	100.00%
	合计	3,187.91	83.23%	-	2,789.44	-
2022年度	意大利	1,665.45	33.33%	CERVOTESSILES.P.A	1,145.29	68.77%
	立陶宛	1,082.34	21.66%	UAB"LININGAS"	1,082.34	100.00%
	法国	622.30	12.45%	霞日集团（法国比加利）	604.79	97.19%
	德国	417.43	8.35%	PLOUCQUETGMBH	417.43	100.00%
	日本	366.87	7.34%	日本岛田	359.02	97.86%
	合计	4,154.38	83.15%	-	3,608.87	-
2021年度	意大利	697.74	32.80%	CERVOTESSILES.P.A	448.56	64.29%
	西班牙	305.52	14.36%	SEDATEXS.A.	305.52	100.00%
	法国	210.02	9.87%	霞日集团（法国比加利）	210.02	100.00%
	美国	181.75	8.54%	霞日集团（美国比加利公司）	181.75	100.00%
	立陶宛	149.81	7.04%	UAB"LININGAS"	149.81	100.00%
	合计	1,544.84	72.62%	-	1,295.66	-
2020年度	意大利	1,275.50	38.70%	CERVOTESSILES.P.A	974.38	76.39%
	法国	627.62	19.04%	霞日集团（法国比加利）	627.62	100.00%
	立陶宛	381.03	11.56%	UAB"LININGAS"	381.03	100.00%
	德国	254.14	7.71%	PLOUCQUETGMBH	254.14	100.00%
	西班牙	228.50	6.93%	SEDATEXS.A.	228.50	100.00%
	合计	2,766.79	83.94%	-	2,465.66	-

主要客户与发行人签订框架协议以及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策具体如下：

外销客户	是否签订框架协议	框架协议/订单的主要条款内容	境外销售模式	订单获取方式	定价原则	信用政策	退换货政策
CERVOTESSILES . P. A	否	约定了支付方式、运输方式及发货时间等	生产商	合作伙伴推介	产品生产成本、客户所在国家及地区市场竞争情况等要素，并根据与客户洽谈结果确定销售价格	即期信用证	出现质量问题协商解决
UABLINGAS”	否		生产商	自主开发		提单后 30 天电汇	
霞日集团(法国比加利)	是		生产商	自主开发		信用证 180 天	
PLOUCQUETGMBH	否		生产商	合作伙伴推介		付款交单	
日本岛田	是		贸易商	自主开发		提单后 150 天电汇	
SEDATEXS. A.	否		生产商	自主开发		提单日后 90 天开证行付款	
霞日集团(美国比加利)	是		生产商	自主开发		发票开出后 60 天付款	
TESSITURAANTO NIOGHIRINGHEL LISPA	否		生产商	合作伙伴推介		信用证 3 个月	
TESSITURAMARC OPASTORELLI SP A	否		生产商	合作伙伴推介		信用证 3 个月	

2、结合出口地区和出口产品分析说明报告期各期主要出口客户变动情况、销售金额、占比波动情况及相应变动原因，是否存在下滑的风险

报告期各期主要出口客户变动情况、销售金额、占比波动情况如下：

单位：万元

客户	主要出口产品	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		销售额	占境外销售比重	销售额	占境外销售比重	销售额	占境外销售比重	销售额	占境外销售比重
CERVOTESSILES.P.A	里布坯布	852.32	22.25%	1,145.29	22.92%	448.56	21.09%	974.38	29.56%
UAB"LININGAS"	里布坯布	548.99	14.33%	1,082.34	21.66%	149.81	7.04%	381.03	11.56%
霞日集团（法国比加利）	衬布	717.24	18.73%	604.79	12.10%	210.02	9.87%	627.62	19.04%
PLOUCQUETGMBH	里布坯布	270.30	7.06%	417.43	8.35%	58.04	2.73%	254.14	7.71%
日本岛田	衬布	154.38	4.03%	359.02	7.19%	104.22	4.90%	65.25	1.98%
SEDATEXS.A.	里布坯布	-	-	-	-	305.52	14.36%	228.50	6.93%
霞日集团（美国比加利）	衬布	51.56	1.35%	104.14	2.08%	181.75	8.54%	143.06	4.34%
TESSITURA ANTONIO GHIRINGHELLI SPA	里布坯布	201.02	5.25%	201.60	4.03%	-	-	82.59	2.51%
TESSITURA MARCO PASTORELLI SPA	里布坯布	199.57	5.21%	195.13	3.91%	82.46	3.88%	-	-
合计		2,995.38	78.20%	4,109.74	82.24%	1,540.39	72.41%	2,756.57	83.63%

从出口地区和出口产品来看，发行人主要出口国家和地区对发行人产品无特别的贸易限制措施，且适用于发行人产品的关税税率正常，不存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策。

从销售规模来看，受到疫情及美元兑人民币中间价下行的影响，2021 年度发行人外销收入出现下滑。随着疫情逐步缓解，以及美元兑人民币中间价上涨发行人 2022 年度外销收入明显呈现回升。2022 年度，发行人外销收入升至 4,154.38 万元，外销收入出现恢复性增长。

从客户构成来看，发行人与主要境外客户建立了长期、稳定的合作关系，CERVOTESSILE S.P.A、UAB "LININGAS"及霞日集团（法国比加利）均为报告期各期前五大境外客户，境外主要客户的变动较小，大幅下滑的风险较低。

（二）补充说明报告期各期外销收入、海关报关数据、增值税退税金额等相关数据的匹配性，境外客户与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间是否存在关联关系

1、补充说明报告期各期外销收入、海关报关数据、增值税退税金额等相关数据的匹配性

报告期内各期，发行人外销收入与海关报关数据匹配情况如下表所示：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入（万美元）	558.43	754.54	339.43	476.91
海关报关金额(万美元)	559.83	753.28	339.76	467.80
差异（万美元）	-1.39	1.27	-0.33	9.10

报告期各期，外销收入与海关报关数据差异较小，分别为 9.10 万美元、-0.33 万美元、1.27 万美元和-1.39 万美元。差异金额主要系收入确认时点与海关出口统计数据存在时间性差异，差异金额较小。

报告期各期，发行人出口退税金额与境外销售收入匹配情况。

报告期内，公司外销收入通过子公司牦牛进出口及宜新织造分别实现，其中牦牛进出口为外贸企业，适用“免、退”政策；宜新织造为生产企业，适用“免、抵、退”政策。

(1) 牦牛进出口

“免、退”政策下，出口退税金额与进货成本相关，与销售收入并无直接关系，因此将牦牛进出口的出口退税金额和进货成本进行匹配：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
进货成本①	1,214.05	1,585.55	878.95	1,234.58
出口退税金额②	157.83	206.12	114.26	158.83
出口退税金额占进货成本的比例③= ②/①	13.00%	13.00%	13.00%	12.87%
适用出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%

(2) 宜新织造

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
外销收入金额	2,538.80	3,233.37	1,268.17	1,999.39
加：收入确认与退税申报时间性差异等	-76.53	-1,568.67	466.98	-137.37
调整后免抵退税销售收入①	2,462.26	1,664.70	1,735.15	1,862.02
出口退税金额②	74.59	132.05	96.54	109.36
免抵退税额抵减额③	245.50	84.36	129.03	132.71
出口免抵税额④=②+③	320.09	216.41	225.57	242.06
出口免抵退税额比例④/①	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%
适用的出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%

报告期内，发行人出口退税金额占进货成本或退（免）税出口货物劳务销售额的比例与出口退税率基本一致。

2020年牦牛进出口出口退税金额占进货成本比例较小，主要系本年成本中包含部分增值税税率为9%的配套产品（汉麻条）。

综上所述，发行人外销收入与海关报关数据、增值税退税金额匹配。

2、境外客户与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间是否存在关联关系

通过核查发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的银行流水和其填写的调查表、对境外客户的访谈记录、中国出口信用保险公司出具的发行人主要境外客户的海外资信报告，境外客户与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间不存在关联关系。

(三) 说明境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节，发行人获取境外客户的途径和方法，相较于其同类产品供应商的竞争优势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性，目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示

1、说明境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节，发行人获取境外客户的途径和方法，相较于其同类产品供应商的竞争优势，结合前述情况说明合作的稳定性、可持续性

发行人主要境外客户的基本情况以及在产业链所处的环节，获取境外客户的途径和方法具体如下：

客户名称	成立日期	基本情况、地位	产业链所处的环节	合作开始间	获取途径和方法
CERVOTESSILE S.P.A	1992.8.25	欧洲为数不多的对里布和衬布进行 100% 垂直管理和生产的公司之一	纺织品生产商	2010 年	合作伙伴推介
UAB"LININGAS"	2001.5.24	是欧洲最大的粘胶纤维和醋酸纤维织物制造商之一	纺织品生产商	2009 年	自主开发
霞日集团(法国比加利)	1994.12.22	欧洲纺织巨头霞日集团成员	纺织品生产商	2006 年	自主开发
PLOUCQUETGM BH	1999.12.10	欧洲时尚化西装腰里和口袋布生产厂商之一	纺织品生产商	2017 年	合作伙伴推介
日本岛田	1953.12.25	日本专业从事高端服装辅料业务的企业之一，在日本的服装辅	纺织品贸易商	2016 年	自主开发

客户名称	成立日期	基本情况、地位	产业链所处的环节	合作开始间	获取途径和方法
		料行业享较高的声誉			
SEDATEXS.A.	1990.12.7	全球知名纺织公司	纺织品生产商	2010年	自主开发
霞日集团(美国比加利)	2003.2.13	欧洲纺织巨头霞日集团成员	纺织品生产商	2007年	自主开发
TESSITURA ANTONIO GHIRINGHELLI SPA	1974.4.23	意大利家族企业, 致力于生产醋酸纤维、粘胶纤维和聚酯纤维	纺织品生产商	2012年	合作伙伴推介
TESSITURA MARCO PASTORELLI SPA	1962.4.1	欧洲从事高端服装辅料业务的企业之一, 历史悠久, 提供各种内衬和专业性能的纤维夹层	纺织品生产商	2018年	合作伙伴推介

发行人相较于其同类产品供应商的竞争优势主要体现在如下方面:

(1) 技术与质量优势: 发行人的技术优势在于全产业链生产环节具备自主研发的技术创新, 并且实现自主研发、自主设计的定制化生产设备与核心生产技术的紧密结合, 共同形成可持续的竞争壁垒和比较优势; 发行人质量优势在于产品性能指标全面优于国家及欧洲标准, 并且拥有严苛的质量控制体系, 产品质量稳定性高;

(2) 产品创新优势: 发行人技术创新以产品需求为导向, 凭借持续的技术创新, 发行人开发出多种功能性里布、衬布产品, 以满足市场高端化、多元化、定制化需求, 产品技术指标等同于日本、意大利、德国等国家的竞争对手甚至更加领先, 在国内高端服装里布、衬布领域实现进口替代;

(3) 绿色环保优势: 发行人坚持绿色发展理念, 宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬均为绿色生态纺织品, 产品通过 GRS (全球回收标准) 认证、OEKO-TEX (国际生态纺织品标准) 认证, 大量运用可降解、可再生原材料, 将原本不可用于纺纱的原料产业化, 例如山羊毛、骆驼毛;

(4) 管理优势: 发行人核心管理团队自公司成立至今始终专注于服装辅料的研发、生产、销售, 具备丰富的经营管理、技术研发经验, 对行业发展趋势具

有专业的判断能力，使公司保持持续的竞争力。发行人已通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO45001 职业健康安全管理体系认证和 SMETA 完整的劳工权益、健康安全、环境管理及商业道德四模块评估认证。

发行人与同类产品供应商在生产技术、质量控制、产品创新、绿色环保、管理水平等方面相同甚至领先，无明显的竞争劣势。

综上，发行人与主要境外客户合作历史较长，合作稳定，形成了较强的竞争优势，预期未来还将继续保持良好的合作关系，发行人与主要境外客户的合作具有稳定性、可持续性。

2、目前主要出口地区是否存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策、外汇政策等，如果有请分析具体影响并进行充分的风险揭示

(1)贸易政策：主要出口国家和地区对发行人产品无特别的贸易限制措施，且适用于发行人产品的关税税率正常，不存在利用征收高额关税的办法限制进口的情形；

(2) 外汇政策：发行人主要外销国家和地区均不存在受金融制裁、外汇管制等的情形。发行人外销业务涉及的主要结算货币为美元。为了有效规避和降低外汇波动风险，发行人及时根据汇率的变动与境外客户协商调整产品售价。

综上所述，发行人外销业务主要出口地区的贸易政策及外汇政策相对稳定，主要出口地区目前不存在不利于发行人同境外客户开展合作的贸易政策和外汇政策。

(四) 说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查、诉讼的情形

报告期内，发行人境外销售主要集中在意大利、立陶宛、法国等国家或地区。发行人已依法取得从事相关业务所必需的法律法规规定的资质、许可如下：

1、境外经营资质

序号	主体	资质名称	证书编号	授予机构	发证时间	有效期
1	牦牛进出口	报关单位注册登记证书	3302962BX1	宁波海关鄞州办事处	2016.11.29	长期

2	宜新织造	报关单位注册 登记证书	3205250006	苏州工业园 区海关	2016.5.17	长期
---	------	----------------	------------	--------------	-----------	----

2、境外销售产品认证

序号	资质名称	主体	认证简介
1	OEKO-TEX STANDARD 100认证	莱龙宝马/ 宜阳宾霸/ 宜新织造	OEKO-TEX STANDARD 100认证是国际环保纺织协会制定的检测纺织品的有害物质和安全性的行业标准，是使用最为广泛的纺织品生态标志。OEKO-TEX STANDARD 100对纱线、纤维以及各类纺织品的有害物质含量规定限度，只有经严格检测和检查程序认证的产品方可使用OEKO-TEX标签。
2	全球回收标准 (GRS) 认证	莱龙宝马	全球回收标准 (GRS) 是一项国际、自愿和全面的产品标准，规定了回收内容、产销监管链、社会和环境实践以及化学品限制的第三方认证要求。GRS的目标是增加产品中回收材料的使用，并减少/消除其生产所造成的危害。
3	SMETA认证	莱龙宝马	Sedex Members Ethical Trade Audit, 即 Sedex会员道德贸易审核，是世界上使用最为广泛的商业道德审核格式之一，也是全球公认可用于评估供应链的方式之一，包括劳工权利、健康与安全、环境和商业道德方面的评估。

报告期内，发行人出口业务严格按照所涉及国家和地区的相关法律法规执行，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

五、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，（1）区分境内外客户说明对客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性发表明确意见；对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容。（2）说明主要贸易商为关联方且销售价格明显偏低的情况下，中介机构无法对贸易商终端客户穿透核查的合理性，说明目前对贸易商客户终端销售真实性的核查方法、程序以及核查结果或结论，现有核查程序是否能够支撑贸易商客户终端销售真实性的核查结论。（3）说明对发行人向关联方销售真实性、公允性采取的具体核查程序，并发表明确核查结论。（4）对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形，请保荐机构和申报会计师结合销售合同、发票、收款情况、产品验收或服务提供情况，核查报告期内主要客户的销售收入确认情况

(一) 请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

(1) 针对“业绩增长的原因及可持续性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1) 获取并核查发行人与国内、国外知名品牌服装生产商签订的销售合同；
- 2) 网络查询发行人主要客户信息，并对发行人主要客户进行现场访谈，了解主要发行人与主要客户之间的合作背景、合作历史、现阶段合同情况、未来合作意向等；
- 3) 获取并复核发行人与主要客户的交易金额明细，向发行人高级管理人员了解与主要客户之间的合作情况，未来客户拓展计划等；
- 4) 获取并核查发行人外销产品获得资质认可证书；
- 5) 网络查询公开市场各品类里布、黑炭衬的市场价格情况；
- 6) 获取并复核发行人各报告期末在手订单数量、金额，以及正在履行的重大销售合同，分析发行人期后业务的可持续性；
- 7) 获取并复核发行人各报告期客户情况，分析各报告期存量、新增客户数量与实现的销售收入情况。

(2) 针对“向关联方销售规模大幅增长的真实性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1) 检索国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开披露信息，了解关联方的基本情况；
- 2) 向发行人高级管理人员了解新星织造/新星销售持有发行人子公司宜新织造40%股权的背景及过程；
- 3) 获取宜新织造的工商档案、公司章程、组织架构、人员名册等资料，结合宜新织造实际经营决策情况及章程约定进行分析；
- 4) 对新星织造/新星销售进行访谈，向其了解其自身的运营情况、主营业务及规模等；询问其与公司的合作情况，如合作历史、是否主要销售发行人的产品，

主要终端客户的构成等；

5) 对报告期内主要关联方客户各期交易金额及往来余额执行函证程序；

6) 获取并复核关联交易金额明细，向发行人高级管理人员了解关联方交易的原因以及合理性、定价机制以及结算周期，分析交易定价的公允性。

(3) 针对“向经营规模较小的贸易商销售的真实合理性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1) 访谈发行人销售负责人，了解采取贸易商模式的必要性及贸易商具体业务模式；

2) 对贸易商客户进行访谈，向贸易商了解其自身的运营情况，如成立时间、实际控制人、主营业务及规模等；询问其与发行人的合作情况，如合作历史、是否主要销售发行人的产品，主要终端客户的构成、发行人及其关联方与贸易商之间是否存在关联关系或其他利益安排等，同时询问每年向发行人的采购金额；

3) 对报告期内主要贸易商各期交易额及往来余额执行函证程序；

4) 获取进销存明细及下游终端客户名单，并抽取部分贸易商主要终端客户进行访谈；

5) 获取发行人应收账款期后回款的明细，查看贸易商的期后回款情况，核查回款是否及时。

(4) 针对问题“境外销售收入的具体情况”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1) 访谈发行人境外销售相关负责人，了解发行人产品主要进口国和地区分布情况、主要进口国的贸易政策、外汇政策等；主要客户情况及交易背景、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策等；

2) 对报告期内主要境外客户各期交易额及往来余额执行函证程序；

3) 取得主要客户的相关销售合同，查阅与发行人销售合同签订情况及销售合同主要条款内容；

4) 获取发行人海关出口数据和出口退税申报情况，与外销收入进行核对，

验证外销收入真实性；

5) 获取中国出口信用保险公司对主要境外客户出具的信用报告，获取主要境外客户的股权信息、资信情况、与发行人是否存在关联关系等。

2、核查意见

(1) 针对问题“业绩增长的原因及可持续性”，基于以上核查程序，申报会计师认为：

1) 结合发行人进入国内、国外知名品牌服装生产商供应商体系的具体情况，以及品牌生产商在行业中地位、与发行人的合作关系等，发行人“具有优质客户资源”的相关表述真实合理；

2) 结合发行人宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬产品性能、下游客户、市场定价等情况以及中国服装协会出具的证明文件，发行人宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬是行业内知名高端品牌；

3) 发行人具有“产品创新及技术质量优势”的表述合理，高端服装辅料行业存在较高的技术壁垒、相关产品不存在较高的可替代性、具备持续增长能力；

4) 结合发行人在手订单及实际销售情况，发行人业务具有稳定性、可持续性，面临期后业绩大幅下滑的风险较小。

(2) 针对问题“向关联方销售规模大幅增长的真实合理性”，基于以上核查程序，申报会计师认为：

1) 结合宜新织造的设立背景及历史沿革、组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式、新星织造及发行人在该子公司中的权利和义务安排、发挥的主要作用等，发行人实际控制宜新织造；

2) 2022年发行人对新星织造/新星销售的销售规模大幅增长具备合理性，发行人对新星织造/新星销售的定价机制、结算条款和其他客户基本一致；销售定价公允，不存在利益输送行为；

3) 发行人主要向牦牛衬料采购胸片衬等配套产品和胸片加工服务，向牦牛衬料销售衬布，交易具备商业合理性，定价公允；上述交易为独立的购销业务，属于不同的产品大类，生产过程中不存在前后道加工环节。发行人向牦牛衬料的

销售、采购按照总额法核算，符合《企业会计准则》的规定；发行人与牦牛衬料之间的销售、采购业务系分别结算，不存在收付款相抵情形；

4) 发行人对鼎旺纺织、美宜纺织品的定价机制、结算条款和其他客户基本一致，销售价格公允；

5) 发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则第 36 号—关联方披露》及中国证监会、北京证券交易所的有关规定在招股说明书中披露了关联交易，关联交易披露准确、完整，不存在应披露未披露的关联交易。

(3) 针对问题“向经营规模较小的贸易商销售的真实合理性”，基于以上核查程序，申报会计师认为：

1) 发行人通过贸易商销售的模式具备合理性，不存在下游成衣生产商指定贸易商的情况；发行人通过贸易商销售的模式符合行业惯例；

2) 除新星织造/新星销售、鼎旺纺织外，不存在发行人前员工、发行人及其关联方等相关主体设立或参与经营的贸易商的情况；发行人销售给贸易商的销售单价波动具备合理性；

3) 报告期各期末，发行人主要贸易商客户各期末库存均无积压情况，贸易商客户向发行人采购的产品基本实现了最终销售，不存在贸易商大量囤货虚增收入的情形；主要贸易商的期后回款率正常，期后回款及时，回款质量较好。

(4) 针对问题“境外销售收入的具体情况”，基于以上核查程序，申报会计师认为：

1) 从出口地区和出口产品来看，发行人主要出口国家和地区对公司产品无特别的贸易限制措施，且适用于发行人产品的关税税率正常，不存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策。发行人与主要境外客户建立了长期、稳定的合作关系，不存在下滑的风险；

2) 发行人外销收入与海关报关数据、增值税退税金额匹配；境外客户与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间不存在关联关系；

3) 发行人与主要境外客户合作历史较长，合作稳定，形成了较强的竞争优

势，预期未来还将继续保持良好的合作关系，发行人与主要境外客户的合作具有稳定性、可持续性；目前主要出口地区的贸易政策及外汇政策相对稳定，目前主要出口地区不存在不利于发行人同境外客户合作的贸易政策和外汇政策；

4) 发行人已依法取得从事相关业务所必需的法律法规规定的资质、许可，报告期内，发行人出口业务严格按照所涉及国家和地区的相关法律法规执行，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

(二) 区分境内外客户说明对客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性发表明确意见；对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例，未回函的替代核查程序及占比；对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件；对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容

1、区分境内外客户说明对客户销售真实性的核查过程、核查方法和比例，并对销售收入真实性发表明确意见

(1) 核查过程、核查方法

申报会计师对发行人境内销售收入真实性的核查过程、核查方法如下：

1) 了解发行人销售模式、销售相关内部控制、收入确认政策等：访谈发行人管理层，了解发行人销售政策、销售模式及收入变动情况；取得销售相关的内部控制制度，了解发行人销售与回款内部控制的设计情况及主要控制节点；获取销售合同，了解发行人收入确认方法、时点，分析发行人的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；查询发行人同行业上市公司年度报告、招股说明书等公开资料，核查发行人与同行业可比公司收入确认方法是否存在重大差异；

2) 核查主要客户的基本信息：

针对境内客户，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径查询主要客户的基本工商信息，了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况；

针对境外客户，获取中国出口信用保险公司对主要境外客户出具的信用报告，获取主要境外客户的股权信息、资信情况、与发行人是否存在关联关系等；

3) 细节测试:

针对内销收入, 抽查主要客户的销售合同(订单)、销售发票、签收单和银行回款等, 核查收入确认的准确性;

针对外销收入: 获取电子口岸信息并与账面记录核对, 抽查相关的销售合同(订单)、出口报关单、提单和销售发票等; 获取发行人报告期纳税申报表、出口退税申报表, 将海外销售收入数据与出口退税申报数据进行核对, 分析差异形成原因及合理性。

4) 函证程序: 选取收入占比 70% 以上的客户, 覆盖报告期内各期前十大客户, 对收入和应收账款情况发函;

5) 走访程序: 对报告期内主要客户进行访谈, 了解发行人与主要客户的合作背景、具体交易情况、主要合同条款及结算政策等;

6) 分析性复核程序: 取得发行人的收入明细, 结合不同产品的量价变动情况, 对销售收入进行分析, 结合同行业上市公司定期报告等资料分析收入变动的合理性。

(2) 核查意见

基于以上核查程序, 申报会计师认为发行人的销售收入具有真实性。

2、对于函证程序请说明发函回函数量、金额及比例, 未回函的替代核查程序及占比

申报会计师对发行人各报告期主要客户执行了发函程序, 发函金额占营业收入的比例分别为 73.47%、73.44%、82.73% 和 **76.64%**, 回函可确认金额占发函金额的比例分别为 96.39%、95.33%、93.41% 和 **94.34%**。对于全部未回函函证, 执行替代测试, 具体为: 获取并检查未回函客户签订的销售合同、出库单、销售发票、签收单等资料, 并确认期后回款情况, 确定发行人销售收入确认时点、金额、记录是否准确恰当。具体情况如下:

单位: 家、万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发函数量	发函数量	45	60	60	60

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
情况	回函数量	41	54	54	54
	回函数量占发函数量	91.11%	90.00%	90.00%	90.00%
发函与回函情况	发函金额	11,785.76	22,983.26	16,105.03	13,725.15
	发函金额占营业收入比例	76.64%	82.73%	73.44%	73.47%
	回函可确认金额	11,118.98	21,469.55	15,352.78	13,229.03
	回函可确认金额占发函金额的比例	94.34%	93.41%	95.33%	96.39%
	未回函收入金额	666.78	1,513.71	752.25	496.11
替代程序情况	替代程序金额	666.78	1,513.71	752.25	496.11
	替代程序确认金额占发函金额的比例	5.66%	6.59%	4.67%	3.61%
回函及替代情况	回函及替代程序确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(1) 境内客户函证情况

申报会计师对发行人各报告期主要境内客户发函，发函金额占境内营业收入的比例分别为 70.94%、73.44%、79.78%和 **73.63%**，回函可确认金额占发函金额的比例分别为 96.22%、95.42%、93.93%和 **97.92%**。申报会计师已通过替代性程序对未回函收入的真实性进行了核查并予以确认。具体情况如下：

单位：家、万元

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发函数量情况	发函数量	34	48	48	48
	回函数量	32	44	44	44
	回函数量占发函数量	94.12%	91.67%	91.67%	91.67%
发函与回函情况	发函金额	8,502.45	18,177.25	14,523.24	10,914.03
	发函金额占境内营业收入比例	73.63%	79.78%	73.44%	70.94%
	回函可确认金额	8,325.50	17,074.35	13,857.84	10,501.42
	回函可确认金额占发函金额的比例	97.92%	93.93%	95.42%	96.22%
	未回函收入金额	176.94	1,102.90	665.40	412.61
替代程序情况	替代程序金额	176.94	1,102.90	665.40	412.61
	替代程序确认金额占发函金额的比例	2.08%	6.07%	4.58%	3.78%

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
回函及替代情况	回函及替代程序确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(2) 境外客户函证情况

申报会计师对发行人各报告期主要境外客户的发函金额占境外营业收入的比例分别为 85.28%、74.36%、96.19% 和 **85.72%**，回函可确认金额占发函金额的比例分别为 97.03%、94.51%、91.45% 和 **85.08%**。申报会计师已通过替代性程序对未回函收入的真实性进行了核查并予以确认。具体情况如下：

单位：家、万元

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发函数量情况	发函数量	11	12	12	12
	回函数量	9	10	10	10
	回函数量占发函数量	81.82%	83.33%	83.33%	83.33%
发函与回函情况	发函金额	3,283.31	4,806.01	1,581.79	2,811.12
	发函金额占境外营业收入比例	85.72%	96.19%	74.36%	85.28%
	回函可确认金额	2,793.48	4,395.20	1,494.94	2,727.62
	回函可确认金额占发函金额的比例	85.08%	91.45%	94.51%	97.03%
	未回函收入金额	489.84	410.81	86.85	83.50
替代程序情况	替代程序金额	489.84	410.81	86.85	83.50
	替代程序确认金额占发函金额的比例	14.92%	8.55%	5.49%	2.97%
回函及替代情况	回函及替代程序确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

3、对于走访程序区分实地走访、视频访谈，说明访谈的具体内容、获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件

(1) 申报会计师对报告期内境内外主要客户的走访情况具体如下：

单位：万元

方式	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境内客户访谈	境内销售收入	11,548.14	22,783.42	19,801.69	15,385.67
	现场访谈境内客户的销售收入	8,130.38	16,913.28	14,193.98	10,565.19

方式	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	现场访谈占比	70.40%	74.24%	71.68%	68.67%
	视频访谈境内客户的销售收入	516.26	657.84	730.61	791.34
	视频访谈占比	4.47%	2.89%	3.69%	5.14%
境外客户访谈	境外销售收入	3,830.31	4,996.39	2,127.16	3,296.24
	现场访谈境外客户的销售收入	71.02	95.59	65.28	11.74
	现场访谈占比	1.85%	1.91%	3.07%	0.36%
	视频访谈境外客户的销售收入	1,652.81	2,668.50	890.90	1,475.65
	视频访谈占比	43.15%	53.41%	41.88%	44.77%
合计	销售收入	15,378.44	27,779.81	21,928.86	18,681.91
	现场访谈客户的销售收入	8,201.40	17,008.87	14,259.25	10,576.93
	现场访谈占比	53.33%	61.23%	65.03%	56.62%
	视频访谈客户的销售收入	2,169.08	3,326.33	1,621.52	2,266.99
	视频访谈占比	14.10%	11.97%	7.39%	12.13%
	访谈比例合计	67.44%	73.20%	72.42%	68.75%

注：自收到第二轮审核问询函以来，经进一步与客户协调沟通，申报会计师补充了访谈客户的样本量，报告期各年度访谈数据已更新。

(2) 访谈的具体内容

申报会计师主要就以下内容同发行人主要客户进行了访谈：

1) 客户的基本信息，包括成立时间、公司住所、注册资本、主要股东名称及经营范围；

2) 客户的主营业务、主要产品/服务、企业性质、市场区域、简要财务数据等；

3) 客户的合作情况，包括初始接洽途径、合作起始时间、合同签订方式、合同类型、销售商品种类及金额、定价依据及方式、结算模式、是否存在退换货、产品质量情况、是否存在诉讼及纠纷等；

4) 财务结算情况，包括付款方式、是否有现金付款、信用期限等；

5) 客户是否为贸易商，如为贸易商客户询问其对外销售毛利率水平、完成最终销售的时间、是否有库存积压等；

6) 客户与发行人等相关主体的关联关系及关联交易、其他利益往来事项。

(3) 获取的证据、以及是否获取盖章和签字文件

在访谈程序中，申报会计师获取了以下证据：

1) 经客户盖章、被访谈人签字确认的访谈记录、被访谈人员的工牌或名片等身份证明文件；

2) 对实地走访的客户查看其生产经营场所并与被访谈人现场合影，视频走访的客户则留存视频录屏。

4、对于细节测试，请说明核查的具体方法及覆盖的比例等内容

对于境内销售，抽样检查了与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、出库单、客户签收记录、销售回款的相关银行流水等；

对于境外销售，抽样检查了与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、销售发票、出库单、出口报关单、海运提单、销售回款的相关银行流水等。

对内销、外销收入细节测试的核查比例具体如下：

单位：万元

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境内销售	境内细节测试金额	7,183.45	15,485.34	10,140.58	7,214.88
	境内收入金额	11,548.14	22,783.42	19,801.69	15,385.67
	境内细节测试金额占比	62.20%	67.97%	51.21%	46.89%
境外销售	境外细节测试金额	2,346.51	2,587.42	1,722.64	1,397.00
	境外收入金额	3,830.31	4,996.39	2,127.16	3,296.24
	境外细节测试金额占比	61.26%	51.79%	80.98%	42.38%
合计	细节测试金额	9,529.95	18,072.76	11,863.22	8,611.88
	营业收入合计	15,378.44	27,779.81	21,928.86	18,681.91
	细节测试金额占比	61.97%	65.06%	54.10%	46.10%

(三) 说明主要贸易商为关联方且销售价格明显偏低的情况下，中介机构无法对贸易商终端客户穿透核查的合理性，说明目前对贸易商客户终端销售真实性的核查方法、程序以及核查结果或结论，现有核查程序是否能够支撑贸易商客户终端销售真实性的核查结论

1、核查程序

针对前述未穿透核查终端客户的贸易商客户，申报会计师补充执行了如下程序：

(1) 取得贸易商客户提供的主要终端客户名单，查询相关终端客户的基本情况；登录国家企业信用信息公示系统、企查查等查询主要终端客户的工商信息，了解终端客户的成立时间、注册资本、经营范围、主要股东、企业性质等信息，分析终端客户业务与发行人产品的匹配性；

(2) 通过访谈、实地查看、获取贸易商客户提供的期末库存情况等方式，核实是否存在存货积压的情况；

(3) 对终端客户进行实地走访，核查终端客户的基本情况、终端客户与贸易商的交易情况、关联关系情况、其他利益安排情况等；

(4) 取得贸易商客户对终端客户的业务往来单据。

2、核查意见

贸易商终端客户穿透核查比例如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
贸易商销售金额	6,823.17	13,276.55	9,668.76	6,737.83
贸易商终端客户走访核查金额	2,709.46	6,757.81	4,752.13	3,107.02
贸易商终端客户替代测试核查金额	4,254.28	9,388.89	6,479.84	4,461.39
合计核查金额	4,254.28	9,388.89	6,479.84	4,461.39
穿透核查比例	62.35%	70.72%	67.02%	66.21%

注1：合计核查金额已剔除贸易商终端客户走访核查金额与替代测试核查金额的重复部分。

注2：自收到第二轮审核问询函以来，经进一步与客户协调沟通，申报会计师补充了贸易商终端客户穿透核查的样本量，报告期各年度穿透核查数据已更新。

经核查，申报会计师认为：发行人对贸易商客户的业务真实、交易金额正确、贸易商客户终端销售情况良好，不存在存货积压的情况。我们对贸易商终端客户的穿透核查能够有效支撑终端销售真实性的核查结论。

（四）说明对发行人向关联方销售真实性、公允性采取的具体核查程序，并发表明确核查结论

1、核查程序

对发行人向关联方销售，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）向发行人高级管理人员了解向关联方销售的背景和原因，获取并复核关联交易金额明细；

（2）检查关联客户的销售合同、发票、收款、签收单等情况，并对主要客户的收入确认情况执行双向测试程序，确认主要关联客户收入的真实性；

（3）对于关联方客户，获取并查阅发行人与其签订的销售合同和订单，查看合同中的权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、结算周期等条款；

（4）核查相关关联交易的合同、订单、收付款等相关单据，并与第三方客户交易进行比较，确认交易价格的公允性；

（5）向关联方相关人员进行访谈，确认不存在除销售协议以外的其他协议安排；

（6）对关联方客户进行实地走访，进入仓库实地查验，确认不存在积压产品。

2、核查意见

基于以上核查程序，申报会计师认为：发行人向关联方销售真实、公允，不存在严重影响独立性或显失公平的关联交易。

（五）对报告期发行人收入截止性测试情况、是否存在跨期确认收入的情形，请保荐机构和申报会计师结合销售合同、发票、收款情况、产品验收或服务提供情况，核查报告期内主要客户的销售收入确认情况

1、报告期发行人收入截止性测试情况

（1）核查程序

获取发行人的销售收入明细，对营业收入执行截止测试程序，选取资产负债表日前后的发货单、签收单等与收入确认相关的业务单据，与销售收入明细账进

行核对，以检查销售收入是否记录在恰当的会计期间。核查发行人的签收单、发票和银行流水等是否真实且在所属期间。

其中，针对境内客户，将其对应的销售合同/订单、出库单、签收单日期与财务入账日期进行核对，评估收入是否在记录恰当的期间；针对境外客户，将其对应的销售合同、出库单、提运单日期与财务入账日期进行核对，评估收入是否记录在恰当的期间。

（2）核查意见

基于以上核查程序，申报会计师认为：发行人报告期内不存在跨期确认收入的情形。

2、报告期内主要客户的销售收入确认情况

（1）核查程序

获取发行人的销售明细，检查主要客户的销售合同、发票、收款、签收单、报关单、提运单等情况，并对主要客户的收入确认情况执行双向测试程序，确认主要客户收入的真实性和完整性。

（2）核查意见

基于以上核查程序，申报会计师认为：发行人对主要客户的销售收入真实完整，收入确认政策符合会计准则规定。

问题 9. 财务内控不规范及整改情况

根据申请文件，报告期内发行人存在个人卡代收货款、研发费用核算不规范、关联交易未及时披露等财务内控不规范问题。

(1) 个人卡的具体情况及其整改有效性。根据申请文件，报告期内部分客户存在将货款直接打入发行人业务员的支付宝、微信以及个人银行账户等“个人卡”收款的情况。请发行人：①说明报告期各期“个人卡”收款的金额、涉及的客户数量；“个人卡”的数量、持卡人及其背景、管理方式、开户及注销时间，银行卡个人用途和公司用途是否可以合理区分，是否存在资金混同和挪用情形。②说明报告期内业务员“个人卡”代收货款相关交易是否真实发生，相关资金的具体流向，是否已转入公司账户，是否存在个人卡支付员工工资奖金、支付供应商采购成本等情况，如是请说明具体情况。③说明个人卡整改进展及其有效性，“个人卡”资金转入公司账户的金额及时间，相关会计处理及涉税处理的合规性，发行人是否已完整披露个人卡收支情况。

(2) 研发费用核算的规范性。根据申请文件，2022 年以前发行人对研发活动的管理及财务核算尚不完善，将研发人员的工资费用等在管理费用中的“研究开发费”中列式，2020 年、2021 年金额分别为 20.7 万元、38.48 万元。2022 年发行人将研发费用单独归集，研发费用金额为 500.97 万元，其中员工薪酬金额 132.6 万元，直接投入金额 299.18 万元。请发行人：①说明 2022 年以前将研发活动相关的费用确认并列报为管理费用是否符合《企业会计准则》的规定，2020 年、2021 年管理费用中“研究开发费”的具体情况，是否存在其他应纳入研发费用的情况。②说明发行人 2022 年研发项目的具体情况，主要项目的费用构成情况，各研发人员的从业履历、平均薪酬情况，直接投入内容及用途、是否真实用于具体研发项目，委外研发涉及的机构、合同签订及支付情况，结合上述情况说明 2022 年确认 500.97 万元研发费用是否真实、准确、合理，是否存在拼凑研发费用的情况。③说明发行人目前关于研发费用核算内控制度的建立健全情况，研发机构设置及主要人员构成，在 2020 年、2021 年研发活动支出金额较小的情况下，2022 年确认 500.97 万元研发费用的合理性，发行人内控制度是否存在重大缺失，是否能够准确划分各类成本费用。

(3) 是否存在其他财务内控不规范的情况。请发行人：全面梳理报告期内

是否存在资金占用、转贷、第三方回款、现金交易等其他财务内控不规范的情况，如涉及，请逐项说明存在的问题、原因、影响及整改情况。结合目前内控制度的建立健全情况，说明发行人是否已建立了有效的财务内控制度，结合实际情况充分揭示风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、过程、范围及结论。说明针对发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查范围，列示核查人员姓名、职务、亲属关系等；具体的核查方式、核查过程及核查结果，是否存在发行人的体外资金循环形成销售回款的情形，是否存在代发行人垫付成本费用情形；是否存在与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形；是否存在异常资金流水，异常资金流水的背景及原因是否合理，是否已取得相关证明性材料。

回复：

一、个人卡的具体情况及其整改有效性。根据申请文件，报告期内部分客户存在将货款直接打入发行人业务员的支付宝、微信以及个人银行账户等“个人卡”收款的情况。请发行人：①说明报告期各期“个人卡”收款的金额、涉及的客户数量；“个人卡”的数量、持卡人及其背景、管理方式、开户及注销时间，银行卡个人用途和公司用途是否可以合理区分，是否存在资金混同和挪用情形。②说明报告期内业务员“个人卡”代收货款相关交易是否真实发生，相关资金的具体流向，是否已转入公司账户，是否存在个人卡支付员工工资奖金、支付供应商采购成本等情况，如是请说明具体情况。③说明个人卡整改进展及其有效性，“个人卡”资金转入公司账户的金额及时间，相关会计处理及涉税处理的合规性，发行人是否已完整披露个人卡收支情况

（一）说明报告期各期“个人卡”收款的金额、涉及的客户数量；“个人卡”的数量、持卡人及其背景、管理方式、开户及注销时间，银行卡个人用途和公司用途是否可以合理区分，是否存在资金混同和挪用情形

1、个人卡收款金额和涉及的客户数量

报告期内仅 2020 年发行人存在代收货款的情况，涉及葛学伟、马超颖及戎德勇共 3 名业务员，个人卡收款金额和涉及的客户数量如下：

姓名	金额（万元）	涉及客户数量（个）
葛学伟	104.77	30
马超颖	5.50	13
戎德勇	0.16	1
合计	110.44	44

2、个人卡收款相关情况说明

代收渠道有上述业务员个人支付宝账户、个人微信账户以及个人银行卡。其中涉及的个人银行卡共计 4 张，具体情况如下：

账户姓名	持卡人职务	开户银行	卡号	开户时间	销户时间
葛学伟	宜阳宾霸业务员	中国工商银行	6215****0166	2014.3.2	2021.1.15
葛学伟	宜阳宾霸业务员	中国农业银行	6228****1671	2019.8.4	2021.1.15
葛学伟	宜阳宾霸业务员	交通银行	6222****0026	2020.5.16	2021.5.6
马超颖	宜阳宾霸业务员	中国光大银行	6226****7858	2014.3.25	2021.2.1

注：戎德勇收款均通过个人微信或支付宝账户，无个人银行卡收款的情况

上述 4 张银行卡均为业务员本人持有并用于日常生活，业务员使用个人银行卡或微信支付宝账户收款是出于自身业务开展的便利，由于部分客户经营在线服装定制的网店销售宾霸里布属于自然人或个体工商户，无对公转账意识，为支付便捷，习惯性将货款直接打入发行人业务员的支付宝、微信、个人银行卡账户，业务员在收到货款后再将款项从个人银行卡账户转入发行人银行账户。上述代收货款行为属于为适应客户付款习惯而做出的应对，发行人未主动要求业务员专门开立银行卡进行代收货款。为保证收到的货款都能完整及时地转入发行人账户，发行人会定期复核开票及收款情况。

除收取零星货款外，上述银行卡无其他与发行人相关的用途，也并非专门为收取货款而专门开立。由于业务员收取货款后会及时转入发行人账户，收款金额与发行人账面销售金额可以对应，另有出库单及发票等单据可以作证，因此业务员个人用途的资金与代收的货款有明确的区分，不存在资金混同和挪用的情形。

（二）说明报告期内业务员“个人卡”代收货款相关交易是否真实发生，相关资金的具体流向，是否已转入公司账户，是否存在个人卡支付员工工资奖金、支付供应商采购成本等情况，如是请说明具体情况

发行人业务员代收货款相关的交易均有真实的交易背景，通过核对客户销售订单、出库单、发票，银行流水等单据，交易背景如下：

单位：万元

客户名称	客户背景	交易内容	转入金额	转出金额	资金去向
青岛事儿纺织有限公司	电商	里布	32.71	33.14	宜阳宾霸
在久（深圳）服装贸易有限公司	电商	里布	20.70	20.70	
瑞昌市陌上花开手工服饰有限公司	电商	里布	15.27	15.27	
上海乐祜服饰有限公司	电商	里布	10.78	10.73	
其他客户	个人、电商为主	里布	30.98	28.85	
总计			110.44	108.69	

注：由于客户数量较多，交易金额在 5 万元以下的客户未列明细

经核查宜阳宾霸银行流水，客户转入个人卡金额中的 108.69 万元由业务员账户转入宜阳宾霸公司账户，其余由业务员通过现金交至公司。经核查，上述收到的货款在 2020 年当年已全部存入公司。

通过核对客户供应商名单、自然人以及公司的银行流水，除上述业务员个人卡代收货款外，发行人不存在个人卡支付员工工资奖金、支付供应商采购成本等情况。

（三）说明个人卡整改进展及其有效性，“个人卡”资金转入公司账户的金额及时间，相关会计处理及涉税处理的合规性，发行人是否已完整披露个人卡收支情况

1、个人卡整改进展及其有效性

2020 年 12 月以前，发行人《财务管理制度》未对业务员个人卡收款行为作出明确规定。2020 年 12 月，发行人修订《财务管理制度》，在“第四节 货币资金及结算资金”之“三、银行账户管理”中明确禁止业务员通过个人银行卡或个人微信账户、支付宝账户等第三方平台收取客户货款的行为。

发行人严格执行修订后的《财务管理制度》，对销售人员进行了专项培训并要求客户直接将货款支付至公司开立的银行账户。发行人启动北交所上市进程后，重新修订财务管理制度，单独设立《银行账户管理制度》，明确禁止业务员通过

个人银行卡或个人微信账户、支付宝账户等第三方平台收取客户货款的行为。

业务员个人账户收取的货款均已收回，且自 2021 年 1 月 1 日开始未发生个人账户代收货款结算行为，报告期内所有涉及的个人银行卡均已销户。

2、“个人卡”资金转入公司账户的金额及时间，相关会计处理及涉税处理的合规性，发行人是否已完整披露个人卡收支情况

经核对业务员收款记录和宜阳宾霸银行流水，2020 年个人转入公司账户的资金共计 108.69 万元，大部分在收到客户货款的当月或次月即转入公司账户。

经核查，上述相关交易均真实发生，对应收入真实，相关销售收入与成本均已结转，会计处理合规。相关销售均有真实销售合同或订单、出库单、销售发票等，符合税收合规性。

经核对自然人以及公司银行流水，发行人不存在个人卡付款情况，自 2021 年起发行人不再存在个人卡代收货款的情形，发行人已完整披露个人卡收支情况。

二、研发费用核算的规范性。根据申请文件，2022 年以前发行人对研发活动的管理及财务核算尚不完善，将研发人员的工资费用等在管理费用中的“研究开发费”中列式，2020 年、2021 年金额分别为 20.7 万元、38.48 万元。2022 年发行人将研发费用单独归集，研发费用金额为 500.97 万元，其中员工薪酬金额 132.6 万元，直接投入金额 299.18 万元。请发行人：①说明 2022 年以前将研发活动相关的费用确认并列报为管理费用是否符合《企业会计准则》的规定，2020 年、2021 年管理费用中“研究开发费”的具体情况，是否存在其他应纳入研发费用的情况。②说明发行人 2022 年研发项目的具体情况，主要项目的费用构成情况，各研发人员的从业履历、平均薪酬情况，直接投入内容及用途、是否真实用于具体研发项目，委外研发涉及的机构、合同签订及支付情况，结合上述情况说明 2022 年确认 500.97 万元研发费用是否真实、准确、合理，是否存在拼凑研发费用的情况。③说明发行人目前关于研发费用核算内控制度的建立健全情况，研发机构设置及主要人员构成，在 2020 年、2021 年研发活动支出金额较小的情况下，2022 年确认 500.97 万元研发费用的合理性，发行人内控制度是否存在重大缺失，是否能够准确划分各类成本费用。

（一）说明 2022 年以前将研发活动相关的费用确认并列报为管理费用是否符合《企业会计准则》的规定，2020 年、2021 年管理费用中“研究开发费”的具体情况，是否存在其他应纳入研发费用的情况

2020 年度管理费用中的研究开发费共计 20.70 万元，均为研发人员工资薪金，2021 年度管理费用中的研究开发费共计 38.48 万元，其中研发人员工资薪金金额 35.40 万元、其他费用 3.09 万元。

发行人一直将研发活动作为自身生产经营的一部分，独立设置了研发部门，指定专人负责研发活动。受宏观经济影响，2020、2021 年发行人经营受到了一定程度的影响，暂时放缓了研发项目的进度及投入，在此期间，发行人的研发活动主要围绕客户需求展开，并且生产和研发紧密结合，除已计入管理费用-技术开发费的费用外，其余费用均已计入所属期间成本费用，不存在还需纳入研发费用的支出。

根据财企[2007]194 号第二条规定，“企业应当明确研发费用的开支范围和标准，研发审批程序，并按照研发项目或者承担研发任务的单位，设立台账归集核算研发费用。”综合考虑到 2020、2021 年度研发活动的相关管理尚不完善，并且相关费用金额较小，发行人基于谨慎性及重要性原则，在 2020、2021 年期间，将研发活动相关的费用确认并列报为管理费用。

综上，2022 年以前发行人将研发活动相关费用确认并列报为管理费用符合《企业会计准则》的规定；2020 年、2021 年期间，发行人不存在其他符合《企业会计准则》规定，应纳入研发费用的支出。

（二）说明发行人 2022 年研发项目的具体情况，主要项目的费用构成情况，各研发人员的从业履历、平均薪酬情况，直接投入内容及用途、是否真实用于具体研发项目，委外研发涉及的机构、合同签订及支付情况，结合上述情况说明 2022 年确认 500.97 万元研发费用是否真实、准确、合理，是否存在拼凑研发费用的情况

1、2022 年研发项目的具体情况

2022 年发行人研发项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	项目起止时间	项目 预算	2022 年研 发费用 投入	截至 2023 年 6 月末研发 进度
RD01	氨基硅油负氧离子抑 菌里布的研发	2022.01-2022.09	270.00	216.93	已经完成
RD02	环形弹力平纹里布的 研发	2022.01-2023.02	99.00	82.61	已经完成
RD03	经纱纤维复合宾霸里 布的研发	2022.01-2023.02	150.00	129.59	已经完成
RD04	抗皱提型里布的研发	2022.10-2023.06	90.00	20.78	已经完成
RD05	可砂洗里布的研发	2022.10-2023.06	160.00	51.07	已经完成

2、主要项目的费用构成情况，各研发人员的从业履历、平均薪酬情况，直接投入内容及用途、是否真实用于具体研发项目，委外研发涉及的机构、合同签订及支付情况

发行人 2022 年度主要项目费用构成情况如下：

单位：万元

费用类别	RD01		RD02		RD03		其他	合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	金额	占比
人员人工	41.50	19.13%	39.01	47.23%	34.97	26.99%	17.12	132.60	26.47%
直接投入	153.42	70.72%	23.69	28.68%	68.27	52.68%	53.8	299.18	59.72%
折旧与摊销	2.59	1.20%	0.48	0.59%	6.93	5.34%	0.93	10.93	2.18%
委外研发	19.42	8.95%	19.42	23.51%	19.42	14.98%	-	58.25	11.63%
合计	216.93	100.00%	82.61	100.00%	129.59	100.00%	71.84	500.97	100.00%

发行人研发项目具体构成的变动主要受研发方向、研发阶段等因素影响，主要费用的具体情况如下：

(1) 人员人工

2022 年，发行人研发费用-人员人工发生额为 132.60 万元，为 9 位专职研发人员的工资薪金，2022 年度研发人员平均薪酬（不含五险一金）为 13.66 万元。相关人员的从业履历情况如下：

周爱琴，发行人技术研发部经理，是里布染整技术综合研发主要负责人。2000 年至 2012 年，历任宁波惠多织造有限公司车间主任、宁波永利漂染有限公司技

术科长，积累了丰富的技术研发及生产管理经验。2012 年入职至今主导多项里布新技术新产品的研发及组织管理工作，负责里布染整生产全过程工艺技术创新升级的方案设计，试验试制以及工艺技术参数的分析汇总。

陈建伟，发行人技术装备研发主要负责人。长期从事纺织染整相关机械设备、助剂等研发及管理，于 2011 年入职发行人，凭借丰富的里布生产工艺创新及设备改良经验，开展了大量装备自动化技术在工艺改进及效率提升上的实施与运用；主持多项技术装备的升级改造项目。2022 年度，陈建伟负责氨基硅油负氧离子抑菌里布、抗皱提型里布和可砂洗里布的项目研发工作，并于 2022 年末顺利完成了氨基硅油负氧离子抑菌里布的研发。

张玲玲，2007 年至 2020 年就职于象山辉煌服饰有限公司，先后负责纺织品织物设计开发和生产管理相关工作；2020 年入职发行人并担任生产技术助理，协调生产与质量控制相关工作；因其拥有丰富的理论知识以及纺织品织物设计开发能力，在产品质量控制方面经验丰富，2021 年末调岗至研发部门，参与环形弹力平纹里布项目的技术攻关工作。

罗雪梅，2005 年至 2010 年就职于宁波新阳印染有限公司技术部，主要负责纺织品染色及相关助剂的配置及研发；2011-2016 年就职于绍兴大发印染有限公司，负责新产品研发和相关技术服务；2018 年入职发行人并担任技术部主管，主要负责染色技术和染化料的研发、化学指标监测及色彩稳定性控制技术等的研发管理工作。参与经纱纤维复合宾霸里布的技术攻关工作。

张梦汝，长期从事理化实验及检测相关工作，系发行人理化检测技术负责人。2005 年入职发行人，并主要负责产品的理化指标检验检测工作，积累汇总了大量的产品数据及分析数据，拥有丰富的产品质量控制经验，2021 年末调岗至研发部门，参与环形弹力平纹里布、经纱纤维复合宾霸里布的技术攻关工作。

何玉英，质量控制技术负责人。2009 年至 2014 年就职于宁波华科纺织品助剂有限公司，主要负责纺织品助剂研发和技术服务，2015 年入职发行人，并从事对内产品质量和物理指标的制订及数据分析工作；因其拥有丰富的质量控制及数据分析经验，2021 年末调岗至研发部门，主导经纱纤维复合宾霸里布项目的实施。

姜文屯，前处理及后整理技术主要技术人员，在生产管理及产品开发人员岗位从业多年，2013 年入职发行人，凭借对里布生产的各工序拥有丰富的生产及管理经验，参与多项工艺技术创新升级改造项目；2021 年末调岗至研发部门，参与氨基硅油负氧离子抑菌里布、抗皱提型里布和可砂洗里布的技术攻关工作。

王存立，长期从事服装辅料设计与开发工作；积累了丰富的里布染整工艺方面的经验，2014 年入职发行人，参与多项染色技术及装备创新升级改造项目；2021 年末调岗至研发部门，参与氨基硅油负氧离子抑菌里布、抗皱提型里布和可砂洗里布的技术攻关工作。

鲍将辉，电气设备自动化项目主要技术人员，先后就职于宁波韵升集团、曼切斯体育用品有限公司并担任设备维护及自动化应用负责人，2021 年入职发行人并从事质量控制维护和技术开发工作，参与了氨基硅油负氧离子抑菌里布、抗皱提型里布和可砂洗里布的技术攻关工作。

(2) 直接投入

2022 年，发行人研发费用-直接投入发生额为 299.18 万元，由研发活动消耗的主要材料、辅助材料、动力费构成，2022 年度发生额分别为 265.24 万元、11.26 万元和 22.68 万元。

直接投入中，主要材料占比 88.66%，主要为铜氨丝、涤纶长丝等，研发领用主要材料系用于项目的试验测试之用；辅助材料和动力费用系研发过程中所耗用的染化料等辅材和水电气消耗。

发行人主要材料领用的具体流程为：研发人员发起研发领料申请，领料申请对应至具体的研发项目，研发部门负责人对研发领料单进行审批，研发人员凭领料单至仓库领取物料，财务部门据实归集研发材料费用；发行人根据当期研发测试用主要材料投入数量占当期生产与研发总投入数量比，确认当期应计入研发费用的辅助材料和动力费金额。

(3) 折旧与摊销

发行人折旧与摊销由研发专用设备折旧费及厂房折旧费两部分构成，2022 年度研发专用设备折旧金额 9.38 万元、厂房折旧金额 1.55 万元，其中，厂房折旧费系根据研发部门所占区域面积计算确认。

(4) 委外研发

2022 年度，发行人以自有研发为主，委外研发为补充，共发生委外研发费用 58.25 万元，系发行人委托武汉纺织大学进行的氨基硅油负氧离子抑菌里布项目、环形弹力平纹里布项目和经纱纤维复合宾霸里布项目的研发，目的系为了借助武汉纺织大学在纺织科学方面已有的理论基础和研发经验，加快实现研发成果，提升产品竞争力。

发行人与武汉纺织大学的委外研发合同签订及支付情况如下：

单位：万元

项目名称	合同金额	合同履行期间	付款进度	
氨基硅油负氧离子抑菌里布的研发	60.00	2022.01-2022.12	2022 年 10 月支付 30 万元	2022 年 11 月支付 30 万元
环形弹力平纹里布的研发				
经纱纤维复合宾霸里布的研发				

发行人通过与武汉纺织大学签订合同的方式委托其开发相关项目，在达到合同约定的交付成果且公司验收合格后，将委外研发费用计入至具体研发项目中。

综上，发行人 2022 年度确认的 500.97 万元研发费用是真实、准确、合理的，不存在拼凑研发费用的情况。

(三) 说明发行人目前关于研发费用核算内控制度的建立健全情况，研发机构设置及主要人员构成，在 2020 年、2021 年研发活动支出金额较小的情况下，2022 年确认 500.97 万元研发费用的合理性，发行人内控制度是否存在重大缺失，是否能够准确划分各类成本费用

1、目前关于研发费用核算内控制度的建立健全情况

发行人于 2021 年 12 月制定并发布了《研发工作管理办法》，明确了研发项目的管理及财务核算。

在立项环节，发行人研发项目启动前需正式立项，并报送发行人技术委员会进行审议和批准，其中研发项目立项需明确项目研发预算。在项目执行期间，每个研发项目均会单独设置进度记录，对与项目相关的资料及时收集归档；在项目完结时，研发项目结项经评审后验收，并最终形成结题报告。

在研发费用的归集和分配环节，发行人对研发项目分项目核算，财务部门根

据研发部门提交的相关资料，对发生的支出按照各项目进行归集。相关支出的具体内容及归集情况如下：

项目	内容及归集分配方法
人员人工	主要为从事研发活动人员工资薪金，包括工资、奖金、五险一金等。研发部人员工时考勤表由研发部负责人审核确认后，由财务部按照研发人员实际参与研发项目的情况，将研发人员的薪酬金额分配计入各研发项目。
直接投入	主要为实施研发项目而购买领用的原材料等相关支出。由研发人员发起研发领料申请，领料申请对应至具体的研发项目，研发部门负责人对研发领料单进行审批，研发人员凭领料单至仓库领取物料，财务部据实归集研发材料费用。
折旧费用	包括为执行研发活动而购置的仪器和设备的折旧费。
其他费用	主要系与研发活动直接相关的其他费用，包括委托开发费、专利申请等。发生的其他费用直接计入所属项目。

2、研发机构设置及主要人员构成

发行人设立了专门的研发部，确保发行人研发工作的顺利开展。研发部依据公司总体战略目标，制定研发工作规划和当期研发目标，建立健全研发管理体系，通过行业政策、产品市场调研与分析，开展新产品、新技术的研发项目。

发行人研发人员的主要构成详见本问询函回复之“问题 9.二、（二）2、（1）人员人工”。

3、在 2020 年、2021 年研发活动支出金额较小的情况下，2022 年确认 500.97 万元研发费用的合理性

受宏观经济影响 2020 年度和 2021 年度，发行人经营受到了一定程度的影响，暂时放缓了研发项目的进度及投入，在此期间，发行人的研发活动主要围绕客户需求展开，并且生产和研发紧密结合，因此除已计入管理费用-技术开发支出的费用外，其余费用均已计入所属期间成本费用。

随着研发活动日益繁杂，发行人对研发活动亦愈发重视，结合对市场流行趋势的预测，发行人加大了对研发的投入和管理，整合、补充研发人员。发行人在经多次研究讨论后，于 2021 年 12 月发布了《研发工作管理办法》，明确了发行人研发项目的管理和控制，账务核算也根据财企[2007]194 号要求一并进行规范。随着研发体系的逐步完善，以及对研发费用归集、账务处理的规范，2022 年度，发行人参照已建立的研发内部控制制度，根据当期从事研发活动实际投入情况，核算确认了研发费用。

综上，发行人建立了较为完善的研发内部控制制度，研发活动的相关费用的列支、归集符合企业会计准则和发行人研发管理制度的规定。

三、是否存在其他财务内控不规范的情况。请发行人：全面梳理报告期内是否存在资金占用、转贷、第三方回款、现金交易等其他财务内控不规范的情况，如涉及，请逐项说明存在的问题、原因、影响及整改情况。结合目前内部控制制度的建立健全情况，说明发行人是否已建立了有效的财务内控制度，结合实际情况充分揭示风险

(一) 其他财务内控不规范情况，说明存在的问题、原因、影响及整改情况

1、与关联方进行资金拆借

关联方名称	关联关系	拆借方向	拆借金额 (万元)	拆借时间	归还时间
宜科控股	实控人控制的企业	资金拆出	177.00	2017.12	2020.07
新星织造	重要子公司宜新织造少数股东	资金拆出	1,600.00	2018.11 2019.02	2020.10
同威纺织厂	报告期内牦牛有限曾经持股 5% 以上的股东	资金拆入	240.00	2017.06	2020.07
美宜纺织品	联营企业	资金拆入	750.00	2017.02	2020.12

上述资金拆借均发生于 2019 年之前，用于借款方资金周转。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人拆借资金已全部清理完毕，不存在关联方资金占用余额，后续亦未发生上述不规范行为。

同时，发行人 2020 年年度股东大会审议通过了《关于补充确认公司及子公司近两年关联交易的议案》，确认：上述关联交易属于发行人的正常经营活动，为发行人正常经营活动所需，上述关联交易不存在显失公平或损害发行人及其他股东利益的情形，对发行人当年以及未来的财务状况、经营成果无负面影响，不影响发行人的独立性。

发行人在 2020 年度以后已经对关联方资金拆借事项进行了规范，后未再发生关联方资金拆借事项。

2、现金收款

报告期内，发行人存在少量现金收款的情形，主要为个人客户以及网店客户的私人定制商品等金额较小的零星交易，受对公账户结算滞后、现金支付便利等因素的影响，该类客户更倾向于使用现金结算。

2020年、2021年、2022年和**2023年1-6月**，发行人通过现金收款的金额分别为7.26万元、3.28万元、6.25万元和**1.34万元**，占当期销售商品和提供劳务收到的现金比例分别为0.05%、0.02%、0.03%和**0.01%**，金额较小且占比较低。发行人收到现金后及时向银行缴存，不存在坐支现金、资金体外循环或虚构业务的情形。

发行人建立健全了财务管理制度，制度中专门针对现金收款作出明确规定：库存现金限额以上年度平均三天的现金支出日常用量为准，凡超过库存现金限额的部分必须及时送存银行；除零星现金收入可以补充库存外，收入的现金应及时送存银行，不得从现金收入中直接支付（即坐支）；现金收入都应及时开具收款收据，出纳人员办理收款手续后，应加盖“现金收讫”章。对于零星的现金收款销售方式，由客户直接到财务部门缴纳现金，财务部门收款后，开具发票，业务部门开具提货单，仓库发货，客户签收，发行人现金交易具有可验证性。根据2020年12月修订的《财务管理制度》，发行人1,000元以下零星交易经审批后可以以现金方式进行，1,000元以上交易全部使用对公转账。

除上述情形外，报告期内发行人不存在其他财务内控不规范的情形。

综上，发行人针对报告期内财务内控不规范的行为进行了有效的整改，并通过一系列措施健全完善了内控制度。发行人会计师就发行人内部控制的有效性出具了编号为信会师报字[2023]第ZA 号的《内部控制鉴证报告》，认为发行人于**2023年6月30日**按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、过程、范围及结论。说明针对发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查范围，列示核查人员姓名、职务、亲属关系等；具体的核查方式、核查过程及核查结果，是否存在发行人的

体外资金循环形成销售回款的情形，是否存在代发行人垫付成本费用的情形；是否存在与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形；是否存在异常资金流水，异常资金流水的背景及原因是否合理，是否已取得相关证明性材料

（一）核查程序

1、针对问题“个人卡的具体情况及其整改有效性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取关键人员银行卡、微信、支付宝流水，统计代收货款金额、客户名称；获取客户供应商名单、各公司银行流水，统计转账金额，复核排查代垫成本费用的情况；

（2）查阅会计凭证、出库单、发票，确认个人代收货款的销售均已得到真实记录；

（3）获取并查阅发行人制定的《财务管理制度》《银行账户管理制度》。

2、针对问题“研发费用核算的规范性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人关于研发的相关内控制度，访谈研发部门相关人员和管理层，评价内控设计的合理性和控制执行的有效性；

（2）获取发行人报告期内所有研发项目的立项计划、结项等相关文件，查阅研发项目的具体内容；获取发行人研发费用的总账、明细账，核查研发费用列支的真实性、完整性及记录期间的适当性；

（3）获取发行人的员工名册、工资明细表，访谈研发部门负责人，了解研发部门人员构成与研发人员工资归集情况；获取并检查研发领料明细清单，抽查研发领料单；取得研发设备清单，并进行实地盘点，确认研发设备使用情况、与生产设备区分情况；

（4）获取发行人委托外部研发单位的技术开发（委托）合同，确认委托研发项目内容，访谈研发部门负责人，了解委外研发原因及成功项目最终成果归属、委外研发项目与自主研发项目的关系和发行人自主研发能力，核查委外研发项目

的实施进度及成果交付情况，确认委外研发费用的真实性；

(5) 获取第三方中介机构对发行人研发加计扣除出具的鉴证报告、取得发行人所得税汇算清缴资料，比较研发费用金额与所得税加计扣除申报数据之间的差异及合理性；核查与账面核算研发费用的差异情况。

3、针对问题“是否存在其他财务内控不规范的情况”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 获取资金拆借的借款合同、银行流水；

(2) 了解资金拆借的背景、原因以及整改等情况，核查会计处理及财务核算情况；

(3) 获取报告期内发行人的现金交易明细表，对报告期内现金交易金额进行分类汇总分析，了解现金交易比例及其变动情况是否处于合理范围；

(4) 访谈发行人财务负责人，了解发行人报告期内内控制度的建立及执行情况。

(二) 核查意见

1、针对问题“个人卡的具体情况及其整改有效性”，基于以上核查程序，申报会计师认为：

(1) 业务员个人银行卡用途与公司用途可以明确区分，不存在资金混同和挪用的情形；

(2) 报告期内业务员“个人卡”代收货款相关交易均真实发生，相关资金均已转入发行人账户，不存在个人卡支付员工工资奖金、支付供应商采购成本等情况；

(3) 发行人于 2020 年底已完成个人卡收款的整改，代收货款合计 110.44 万已全部转入公司账户，相关会计处理及涉税处理合规，发行人已完整披露个人卡收支情况。

2、针对问题“研发费用核算的规范性”，基于以上核查程序，申报会计师认为：

(1) 发行人 2022 年以前将研发活动相关费用确认并列报为管理费用符合《企业会计准则》的规定；发行人 2020 年度、2021 年度不存在其他符合《企业会计准则》规定，应纳入研发费用的情况；

(2) 发行人 2022 年度确认的研发费用真实、准确，不存在拼凑研发费用的情况；

(3) 发行人建立了较为完善的研发内控制度；研发费用的发生额具备合理性；发行人研发活动内部控制执行情况良好，不存在成本或费用混同的情况。

3、针对问题“是否存在其他财务内控不规范的情况”，基于以上核查程序，申报会计师认为：

报告期内，发行人曾存在与关联方进行资金拆借以及现金收款的内控不规范的情况，已在报告期内整改完毕；除上述情形外，报告期内发行人不存在其他财务内控不规范的情形。发行人已建立了有效的财务内控制度。

(三) 说明针对发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查范围，列示核查人员姓名、职务、亲属关系等；具体的核查方式、核查过程及核查结果，是否存在发行人的体外资金循环形成销售回款的情形，是否存在代发行人垫付成本费用情形；是否存在与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形；是否存在异常资金流水，异常资金流水的背景及原因是否合理，是否已取得相关证明性材料

1、说明针对发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查范围，列示核查人员姓名、职务、亲属关系等

申报会计师结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定发行人实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员的银行资金流水的核查。核查范围具体如下：

序号	姓名	职务或亲属关系
----	----	---------

序号	姓名	职务或亲属关系
1	王瑶琴	实际控制人
2	张国君	实际控制人、董事
3	张国赛	实际控制人
4	张帅君	实际控制人、董事长、总经理
5	张孝先	实际控制人王瑶琴配偶
6	吴晓侠	实际控制人张国君配偶
7	茅爱君	实际控制人张国赛配偶
8	孔静波	实际控制人张帅君配偶
9	张婧超	实际控制人张国君之成年子女
10	张璐	董事、董事会秘书，实际控制人张国赛之成年子女
11	张苡慈	实际控制人张帅君之成年子女
12	周爱琴	董事
13	沈家乐	董事
14	郑启	监事会主席
15	陈红斌	监事
16	俞军	监事
17	陈金松	董事、财务总监
18	欧巧静	出纳
19	赖艳艳	出纳
20	杨琳	出纳
21	葛学伟	业务员
22	马超颖	业务员
23	戎德勇	业务员

2、具体的核查方式、核查过程及核查结果

(1) 流水核查标准：5 万元人民币及以上的大额资金、小额但与同一交易对方发生频繁往来以及其他异常流水，资金流水的核查范围为核查对象在报告期内的所有银行账户。

(2) 流水完整性核查：获取发行人相关人员提供的银行账户明细、通过云

闪付 APP “一键查卡” 功能查询的主要银行账户清单、个人银行流水账户完整性承诺；陪同相关人员至主要银行打印其名下账户清单或通过其身份证在自助台进行查询，以验证其提供账户是否存在遗漏；复核上述人员签署的个人银行流水账户完整性承诺并同时通过核对已获取流水中的对手方信息，核查是否存在遗漏的账户。

(3) 核查结果：经对报告期内实际控制人、董监高、其他关键岗位人员资金流水情况进行了核查，具体情况如下：

序号	姓名	核查的账户数量	核查比例	所获取资料	大额资金去向
1	王瑶琴	9	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买理财、本人账户间互转
2	张国君	15	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	朋友借款、亲属转账、节日红包、装修款
3	张国赛	8	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买车辆、亲属转账、购买理财、本人账户间互转
4	张帅君	6	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	个人消费、资金周转、个人借款
5	张孝先	8	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买理财
6	吴晓侠	9	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买房屋、慈善捐赠款、装修款项、亲属转账、个人借款、个人理财、本人账户间互转、购物信用卡还款
7	茅爱君	11	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买理财、亲属转账、本人账户间互转
8	孔静波	12	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	归还借款
9	张婧超	8	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	个人借款、购买房屋、购买理财
10	张璐	7	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买理财、本人账户间互转
11	张苡慈	1	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	无大额开支
12	周爱琴	19	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	买房及归还买房借款
13	沈家乐	9	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	个人消费
14	郑启	20	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买理财、购买房屋、亲属转账、本人账户间互转
15	陈红斌	15	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	亲属转账、本人账户间互转、朋友借款、归还

序号	姓名	核查的账户数量	核查比例	所获取资料	大额资金去向
					贷款、入股款项、装修款项
16	俞军	13	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	归还借款、还房贷、亲属转账
17	陈金松	7	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	朋友借款、亲属转账
18	欧巧静	13	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	无大额开支
19	赖艳艳	12	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	朋友借款
20	杨琳	10	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买理财、个人消费、购买房屋、亲属转账
21	葛学伟	19	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	还房贷、亲属转账、个人卡收取货款后转入公司账户
22	马超颖	14	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	购买房屋、归还朋友借款、个人消费、个人卡收取货款后转入公司账户
23	戎德勇	9	全部	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函	亲属转账、个人卡收取货款后转入公司账户

针对实际控制人、董监高、其他关键岗位人员的银行流水情况，申报会计师已取得并核查了相关交易记录、个人访谈及其出具的相关声明文件。

3、是否存在发行人的体外资金循环形成销售回款的情形，是否存在代发行人垫付成本费用的情形；是否存在与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形；是否存在异常资金流水，异常资金流水的背景及原因是否合理，是否已取得相关证明性材料

针对上述问题，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员报告期内提供的银行账户的资金流水，整理大额及异常资金往来的情况；

（2）向实际控制人及其主要近亲属、董监高及其他关键岗位人员了解大额及异常资金往来的背景，并获得相关的借款合同、借条、银行凭证、销售订单、出库单、发票等支持依据；

（3）访谈相关人员，了解资金往来情况及相关的交易背景；

（4）查阅发行人董事、监事、高级管理人员报告期内的银行流水，对报告

期内交易内容为理财、基金、证券、保险以外的单笔金额在 5 万元以上的流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人主要关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排；

(5) 获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联方调查表；

(6) 获取发行人销售收入明细表、成本明细表，汇总报告期各期主要客户、供应商信息。通过国家企业信用信息公示系统以及企查查等网站公示信息核查主要客户的法定代表人、股东、董监高等信息；

(7) 走访报告期内主要客户、供应商，取得签字或盖章的实地走访问卷，通过访谈了解主要客户、供应商与发行人关联方是否存在资金往来或其他利益安排。

基于以上核查程序，申报会计师认为：

(1) 发行人不存在体外资金循环形成销售回款的情形；

(2) 发行人不存在代发行人垫付成本费用情形；

(3) 发行人不存在与发行人的客户或供应商或其员工存在资金往来的情形；

(4) 除 2020 年宜阳宾霸业务员的个人卡存在代收货款的情况外，发行人不存在其他异常资金流水。

问题 10. 对日本旭化成的采购依赖风险及采购价格公允性

根据申请文件，（1）宜阳宾霸系发行人重要子公司，由发行人持股 75%，日本旭化成子公司旭化成贸易持股 25%。宜阳宾霸生产的宾霸里布的核心原材料为铜氨丝，日本旭化成是全球范围内铜氨丝纤维的独家供应商，报告期内发行人向日本旭化成及其子公司采购的铜氨丝金额分别为 3,479.69 万元、6,556.36 万元、6,186.47 万元，占原材料采购比例为 41.04%、59.87%及 43.09%，系发行人第一大供应商。（2）除采购商品外，发行人向旭化成上海、日本旭化成存在支付业务委托费、商标使用费的情况，其中各期商标使用费金额 60 万元，各期支付的业务委托费金额 32.31 万元、28.3 万元、21.23 万元，主要系向发行人提供销售营销活动的支援和咨询等服务。

请发行人：（1）说明日本旭化成的基本情况，与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式及交易情况，发行人及其关联方是否与日本旭化成及其关联方之间存在其他关联关系或利益往来。（2）说明宜阳宾霸的设立背景、主营业务、各期的主要财务数据，目前的组织架构及人员构成；旭化成贸易入股宜阳宾霸的背景，合资协议的主要条款内容、合作期限及续期安排，宜阳宾霸公司章程中是否存在差异性表决权/分红等特殊约定，是否有来自于旭化成委派的员工或代表，如存在，说明担任的具体职务，发行人是否可以实际控制宜阳宾霸的生产、销售及财务等。（3）说明发行人是否与日本旭化成签订独家供货协议，如有，相关合同的期限或合作期限的如何约定；如无，发行人如何保持与日本旭化成合作的稳定性；发行人是否存在其他可替代原材料及替代供应商，是否存在原材料断供的风险。（4）说明日本旭化成集团是否生产并销售宾霸里布产品，是否在中国境内直接或间接销售该产品，与发行人是否存在竞争关系，是否存在日本旭化成在国内增加其他合作方的风险。（5）说明发行人各期向日本旭化成及其子公司采购的铜氨丝的数量、单价及金额，分析采购单价变化的合理性；说明发行人采购金额在日本旭化成该类产品中的占比，结合发行人向日本旭化成采购的定价模式、采购价格与日本旭化成向其他供应商的对比情况或铜氨丝的市场公允价格情况，说明发行人向日本旭化成的采购价格是否具有公允性。（6）说明发行人向旭化成上海、日本旭化成支付业务委托费、商标使用费的具体情况，旭化成向第三方许可使用“宾霸”织物技术的相关约

定、适用情形，旭化成向发行人提供销售营销活动的支援和咨询等服务的具体内容。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。说明关于发行人向日本旭化成及其子公司采购价格公允性、真实性的具体核查程序，现有核查程序是否支撑目前核查结论。

回复：

一、说明日本旭化成的基本情况，与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式及交易情况，发行人及其关联方是否与日本旭化成及其关联方之间存在其他关联关系或利益往来

（一）日本旭化成的基本情况

日本旭化成为全球知名化工企业，成立于 1931 年 5 月 21 日，是东京证券交易所上市公司（股票代码 3407.T），业务范围涵盖纺织、化工、微电子、房地产、医疗等领域。截至 2023 年 3 月 31 日其集团总资产为 34,545 亿日元，2022 财年营业收入为 27,265 亿日元。

（二）与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式及交易情况

1、合作背景

2004 年，宜阳宾霸设立时少数股东日本旭化成看好中国大陆高端服装市场的增长，经考察洽商，设立国内唯一生产宾霸里布的合资企业。宜阳宾霸高端里布生产所需的主要原材料铜氨丝纤维是日本旭化成研发的专有产品，该产品在行业内有较大影响力。日本旭化成下属子公司参与合资设立宜阳宾霸有助于其获得稳定的原材料供应，同时也有助于在宜阳宾霸成立之初利用日本旭化成的品牌优势和行业影响力快速完成市场的初步拓展。

2004 年至今，宜阳宾霸一直是日本旭化成里布业务全球范围内的唯一合资企业，也是国内唯一授权使用日本旭化成铜氨丝纤维生产宾霸里布的厂商。

2、合作模式

发行人主营产品宾霸里布的主要原材料铜氨丝纤维由日本旭化成生产，经日本旭化成下属子公司旭化成贸易/旭化成上海销售至发行人，由发行人自主完成

宾霸里布生产并在中国市场销售。

旭化成贸易作为发行人子公司宜阳宾霸少数股东，除委派 2 名董事外，未参与宜阳宾霸日常生产经营活动。宜阳宾霸经营管理活动由总经理张帅君领导下的管理层负责，宜阳宾霸所有生产、销售、财务等人员均由管理层公开招聘和管理。

3、交易情况

宜阳宾霸主要向日本旭化成采购铜氨丝纤维，该交易自 2004 年宜阳宾霸设立以来持续发生。目前，双方已形成长期、稳定、深入的友好合作关系。

报告期内，发行人与日本旭化成及其子公司旭化成贸易、旭化成上海存在交易往来，具体情况如下：

单位：万元、%

交易主体	交易内容	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例
旭化成贸易/旭化成上海	采购铜氨丝纤维等产品	2,654.57	25.60	6,186.47	31.88	6,556.36	41.22	3,479.69	25.66
日本旭化成	商标使用费	30.00	0.29	60.00	0.31	60.00	0.38	60.00	0.44
旭化成上海	业务委托费	4.72	0.05	21.23	0.11	28.30	0.18	32.31	0.24

（三）发行人及其关联方是否与日本旭化成及其关联方之间存在其他关联关系或利益往来

日本旭化成通过子公司旭化成贸易和旭化成上海与发行人进行业务往来，日本旭化成除其子公司旭化成贸易与发行人合资设立宜阳宾霸外不存在其他关联关系。宜阳宾霸是国内唯一授权使用铜氨丝纤维生产宾霸里布的厂商，发行人其他关联方主营业务不涉及铜氨丝纤维及其延伸产品，与日本旭化成及其子公司不存在关联关系、商业往来或其他利益往来。根据旭化成贸易 2023 年 7 月 14 日出具的证明文件确认，未对发行人进行低价销售，销售价格与全世界其他客户一致。

日本旭化成成为东京交易所上市企业，有严格的内控管理制度和信息披露要求，业务范围涵盖化工、医疗、微电子、房地产、纺织等领域，2022 财年营业收入为 27,265 亿日元，发行人与日本旭化成及其子公司之间的交易金额占日本旭化成营业收入比例不足 0.1%。发行人及其关联方未在日本旭化成持有任何权益，日本旭化成除持有宜阳宾霸 25% 股权外，亦未在发行人及其关联方处持有任何股

份或者其他权益。因此日本旭化成不存在通过宜阳宾霸向发行人利益倾斜的动机。

综上所述，发行人及其关联方与日本旭化成及其关联方之间不存在其他关联关系或利益往来。

二、说明宜阳宾霸的设立背景、主营业务、各期的主要财务数据，目前的组织架构及人员构成；旭化成贸易入股宜阳宾霸的背景，合资协议的主要条款内容、合作期限及续期安排，宜阳宾霸公司章程中是否存在差异性表决权/分红等特殊约定，是否有来自于旭化成委派的员工或代表，如存在，说明担任的具体职务，发行人是否可以实际控制宜阳宾霸的生产、销售及财务等

（一）说明宜阳宾霸的设立背景、主营业务、各期的主要财务数据，目前的组织架构及人员构成

1、设立背景

详细参见本问询函回复之“问题 10.一、（二）与发行人开展合作的背景、开展合作以来的合作模式及交易情况”。

2、主营业务及各期主要财务数据

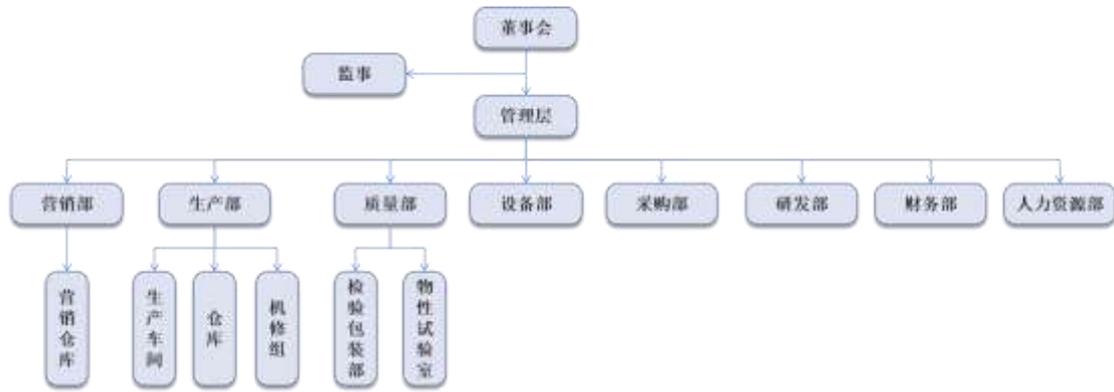
宜阳宾霸主营业务为高端服装里布的的研发、生产与销售。报告期内主要财务数据如下：

单位：万元、%

项目	2023年6月30日 /2023年1-6月	2022年12月31 日/2022年度	2021年12月31 日/2021年度	2020年12月31 日/2020年度
资产总计	19,763.78	18,441.74	18,549.76	16,859.82
股东权益合计	16,439.55	16,118.84	15,190.57	13,620.14
资产负债率	16.82	12.60	18.11	19.22
营业收入	8,215.23	15,705.73	14,468.08	10,574.63
营业成本	5,673.30	11,012.74	10,718.73	8,017.85
毛利率	30.94	29.88	25.91	24.18
净利润	1,473.03	3,046.25	2,359.60	1,767.93

3、目前的组织架构及人员构成

（1）组织架构



(2) 人员构成

宜阳宾霸不设股东会，最高权力机构为董事会。董事会成员共 5 人，其中发行人委派 3 人，分别为张帅君、张国君和周爱琴，张国君为宜阳宾霸董事长，张帅君为宜阳宾霸总经理，周爱琴为宜阳宾霸副总经理、技术负责人。旭化成贸易除委派 2 名董事外，未委派其他人员参与宜阳宾霸经营管理活动。宜阳宾霸经营管理活动由总经理张帅君领导下的管理层负责，宜阳宾霸所有生产、销售、财务等人员均由管理层公开招聘和管理。

(二) 旭化成贸易入股宜阳宾霸的背景，合资协议的主要条款内容、合作期限及续期安排，宜阳宾霸公司章程中是否存在差异性表决权/分红等特殊约定，是否有来自于旭化成委派的员工或代表，如存在，说明担任的具体职务，发行人是否可以实际控制宜阳宾霸的生产、销售及财务等

1、旭化成贸易入股宜阳宾霸的背景

详细参见本问询函回复之“问题 10.一、（二）1、合作背景”。

2、合资协议的主要条款内容、合作期限及续期安排

(1) 主要条款内容

协议条款序号	条款内容
第六条	合资当事人合资经营的目的是：本着加强经济合作的愿望，采用先进而实用的技术及科学的经营管理方法，以提高产品质量、降低生产成本、发展新产品，并在质量、价格等方面具有国际市场上的竞争能力，提高经济效益，取得使合资当事人满意的经济利益。
第七条	合资公司的经营范围是：高档织物的织染及后整理的制造、加工并销售。
第十九条	就合资公司的产品，合资公司拥有销售权。
第二十五条	董事会是合资公司的最高权力机构，决定合资公司的一切重大事宜。对于合资公司章程的修改、合资公司的终止解散、合资公司认缴注册资本

协议条款序号	条款内容
	的增加、减少、转让以及合资公司与其它经济组织的合并、分立、生产规模的更改等重大问题，应由董事会全体一致通过方可作出决定。其它事宜则采取由董事会三分之二以上董事通过作出决定。
第三十条	总经理的职责是执行董事会的各项决议，组织领导合资公司的日常经营管理工作。副总经理协助总经理的工作。 经营管理机构可在若干部门设经理，分别负责企业各部门的工作，办理总经理和副总经理交办的事项，并对总经理和副总经理负责。
第四十四条	合资企业以扣除企业所得税及三项基金（储备基金、企业发展基金、职工奖励及福利基金）后的可分配利润为限按合资当事人在实缴注册资本中的出资比例进行分配。该情况下，经董事会决议可以将其中一部分结转至下一会计年度或内部保留，但用于分配的比例应不低于当年可分配利润的50%。
第四十五条	根据前条规定接受分配的合资当事人，应为该会计年度期末的合资当事人。即使合资期限中发生股权转让或其他股权变更的情况下，合资公司仍对期末的合资当事人按其股权分配利润。但发生股权变更的情况下，合资公司仅以办理完股权变更手续者为分配对象的合资当事人，未办理完股权变更手续的受让方不得接受分配。该情况下，合资公司可向转让方进行分配，受让方对此不得提出异议。就利润分配的时间，按另行制定的合资公司章程的规定办理。
第四十七条	合资公司的期限为二十年，合资公司的成立日期为合资公司营业执照签发之日。经合资当事人一方或双方提议，董事会会议一致通过，可以在合资期满前六个月向中国政府有关部门申请延长合资期限。

(2) 合作期限及续期安排

根据《合资基本合同》的第 47 条约定：“合资公司的期限为二十年，合资公司的成立日期为合资公司营业执照签发之日。经合资当事人一方或双方提议，董事会会议一致通过，可以在合资期满前六个月向中国政府有关部门申请延长合资期限。”

宜阳宾霸于 2022 年 3 月 29 日召开董事会会议，并于 2022 年 6 月 23 日召开补充会议，全体董事一致同意审议通过了将合资期限在原有基础上延长 10 年的决议。宜阳宾霸据此对公司章程进行了修订，将合资期限变更为三十年，同时申请进行了公司变更登记，并取得了换发后的营业执照，变更后的营业期限为自 2004 年 12 月 30 日至 2034 年 12 月 28 日。2022 年 12 月 18 日，针对上述延长合资期限事项发行人与旭化成贸易签订《宁波宜阳宾霸纺织品有限公司合资基本合同之补充协议》。

根据发行人保荐机构与日本旭化成相关负责人的访谈，在可预见的未来将继续保持与发行人的合作关系，2034 年经营期限届满前将再次延长合资期限。

3、宜阳宾霸公司章程中是否存在差异性表决权/分红等特殊约定

根据宜阳宾霸公司章程第五十三条约定：“合资公司依法缴纳所得税和提取各项基金后的利润，按合资当事人在实缴注册资本中的出资比例进行分配”。公司章程不存在差异性表决权/分红等特殊约定。

4、宜阳宾霸是否有来自于旭化成委派的员工或代表

旭化成除委派 2 名董事外，未委派员工或代表参与宜阳宾霸的日常生产经营活动。

5、发行人是否可以实际控制宜阳宾霸的生产、销售及财务等

宜阳宾霸不设股东会，最高权力机构为董事会。董事会成员共 5 人，发行人委派 3 人，旭化成贸易委派 2 人，其中董事长由发行人委派。尽管根据合资协议约定，对于合资公司章程的修改、合资公司的终止解散、合资公司认缴注册资本的增加、减少、转让以及合资公司与其它经济组织的合并、分立、生产规模的更改等重大问题，应由董事会全体一致通过方可作出决定，其它事宜则由董事会三分之二以上董事通过作出决定，但宜阳宾霸董事会聘任的包括总经理、副总经理、技术负责人、财务负责人在内的管理层均由发行人单方面推荐，除上述人员外，宜阳宾霸生产人员、销售人员及财务人员等均由宜阳宾霸管理层通过国内公开市场招聘。日本旭化成除委派两名董事参加董事会（通常每年召开一次董事会）外，从未向宜阳宾霸派出任何人员参与宜阳宾霸的经营管理，并且在宜阳宾霸实际生产经营管理过程中，日本旭化成不存在直接或间接干预经营管理或向宜阳宾霸指定销售客户等情况，也从未对发行人及其选派的董事和管理层就宜阳宾霸的生产、销售及财务等重大经营事项所作决策提出过异议，日本旭化成所委派董事在历次宜阳宾霸董事会表决时也均与发行人所委派董事保持一致。因此，发行人可以实际控制宜阳宾霸的生产、销售及财务等。

三、说明发行人是否与日本旭化成签订独家供货协议，如有，相关合同的期限或合作期限的如何约定；如无，发行人如何保持与日本旭化成合作的稳定性；发行人是否存在其他可替代原材料及替代供应商，是否存在原材料断供的风险

（一）发行人是否与日本旭化成签订独家供货协议，如有，相关合同的期

限或合作期限的如何约定；如无，发行人如何保持与日本旭化成合作的稳定性

发行人就宾霸里布原材料铜氨丝纤维未与日本旭化成签订独家供货协议，但根据旭化成贸易于 2023 年 7 月 14 日出具的证明文件确认，在合资公司宜阳宾霸经营期限内，中国国内里布生产用铜氨丝纤维，仅供给宜阳宾霸，不会停止铜氨丝纤维的供应。

根据《合资基本合同》，宜阳宾霸的经营范围为：“高档织物的织染及后整理的制造、加工并销售”。根据《技术使用许可合同》，日本旭化成在国内如果为了增加铜氨丝纤维的销量，认为有必要许可第三方使用高档“宾霸”织物技术时，应事先与宜阳宾霸进行协商。

根据发行人保荐机构对日本旭化成相关负责人的访谈确认，在可预见的未来日本旭化成将继续保持与牦牛控股的合作关系，不会在中国市场增加新的合作伙伴，也不会将相关生产技术授权给第三方。

宜阳宾霸设立于 2004 年，合资期限已延长至 2034 年 12 月 28 日。截至本问询函回复出具之日，发行人子公司宜阳宾霸仍是国内唯一授权使用日本旭化成铜氨丝纤维生产宾霸里布的厂商。发行人与日本旭化成作为合资公司共同股东，商业利益一致，已形成长期、稳定、深入的友好合作关系。

此外，宜阳宾霸自成立以来不断改进优化日本旭化成原有的宾霸里布生产技术，经过多年的发展产品品质已在国内积累了良好的口碑，在中国高端服装里布市场中占据领先地位。发行人是日本旭化成在国内理想的合作方，若日本旭化成增加或更换合作方，将在生产线建设、产能爬坡、产品品质、技术磨合等方面付出巨大的调整成本，特别是发行人经过多年来对宾霸里布的技术研发和创新，已对技术装备及工艺参数进行了多项的升级改造，产品质量已优于日本本土生产的宾霸里布，在国内具备了不可替代的优势。因此，维持与发行人现有的合作关系是最具商业合理性的选择。

综上所述，在可预见的未来，发行人与日本旭化成将继续保持稳定的合作关系。

（二）发行人是否存在其他可替代原材料及替代供应商，是否存在原材料断供的风险

1、发行人是否存在其他可替代原材料及替代供应商

宾霸里布的原材料铜氨丝纤维是日本旭化成的专有产品，由日本旭化成生产，经旭化成贸易等下属子公司销售给宜阳宾霸，就该原材料而言不存在可代替产品和替代供应商。

2、是否存在原材料断供的风险

日本旭化成为全球知名化工企业，成立于 1931 年 5 月 21 日，是东京证券交易所上市公司。日本旭化成于 1928 年从德国 JP Bemberg 引进铜氨丝纤维生产技术，于 1931 年正式开始生产铜氨丝纤维产品，至今已有 92 年历史，在可预见的未来具备持续生产铜氨丝纤维的经营能力和经营意愿。

根据旭化成贸易于 2023 年 7 月 14 日出具的证明文件确认，在合资公司宜阳宾霸合资期限内，不会停止对宜阳宾霸铜氨丝纤维的供给。根据发行人保荐机构与日本旭化成相关负责人员的访谈：“日本旭化成用于里布生产的铜氨丝纤维年产量约为 2,000 吨，宜阳宾霸年采购量占比约为 40%。目前全球共 3 家宾霸里布生产工厂，除宜阳宾霸外，日本国内里布生产商约消化 800 吨，意大利客户约消化 400 吨。其中宜阳宾霸是全球唯一的生产宾霸里布的合资工厂。在可预见的未来，向宜阳宾霸销售铜氨丝纤维的业务将持续发展下去”。

因此，发行人是日本旭化成铜氨丝纤维业务较为重要的客户，同时作为唯一的合资方，双方商业利益一致。

综上所述，在可预见的未来发行人不存在原材料断供风险。

四、说明日本旭化成集团是否生产并销售宾霸里布产品，是否在中国境内直接或间接销售该产品，与发行人是否存在竞争关系，是否存在日本旭化成在国内增加其他合作方的风险

（一）日本旭化成集团是否生产并销售宾霸里布产品，是否在中国境内直接或间接销售该产品，与发行人是否存在竞争关系

日本旭化成仅生产铜氨丝纤维及其纱线制品，不生产铜氨丝纤维制造的成品，宾霸里布成品委托下游厂商生产，成品最终由日本旭化成对外销售。全球宾霸里布生产厂商一共三家，分别位于中国、意大利和日本，其中发行人是国内唯一的

宾霸里布生产商，负责中国市场宾霸里布的研发、生产与销售，意大利生产商负责欧洲市场和日本旭化成负责日本及全球其余市场。因此，日本旭化成不直接或间接向中国市场销售宾霸里布产品，与发行人不存在竞争关系。

（二）是否存在日本旭化成在国内增加其他合作方的风险

合资公司宜阳宾霸成立以来一直是日本旭化成里布业务全球范围内唯一的合资企业，相较于其他合作方发行人与日本旭化成拥有更加稳定的合作关系。同时，发行人是日本旭化成铜氨丝纤维业务较为重要的客户，铜氨丝纤维年采购量占日本旭化成用于里布生产型号的铜氨丝纤维年产量的比例约为 40%。

根据《技术使用许可合同》，日本旭化成在国内如果为了增加铜氨丝纤维的销量，认为有必要许可第三方使用高档宾霸织物技术时，应事先与宜阳宾霸进行协商。根据发行人保荐机构与日本旭化成相关负责人的访谈：“在可预见的未来将继续保持与牦牛控股的合作关系，不会在中国市场增加新的合作伙伴，也不会将相关生产技术授权给第三方”。

宜阳宾霸自成立以来不断改进优化日本旭化成原有的宾霸里布生产技术，经过多年的发展产品品质已在国内积累了良好的口碑，在中国高端服装里布市场中占据领先地位。发行人是日本旭化成在国内理想的合作方，若日本旭化成增加或更换合作方，将在生产线建设、产能爬坡、产品品质、技术磨合等方面付出巨大的调整成本，特别是发行人经过多年来对宾霸里布的技术研发和创新，已对技术装备及工艺参数进行了多项的升级改造，产品质量已优于日本本土生产的宾霸里布，在国内具备了不可替代的优势。因此，维持与发行人现有的合作关系是最具商业经济性的选择。

综上所述，在可预见的未来日本旭化成在国内增加其他合作方的风险较小。

五、说明发行人各期向日本旭化成及其子公司采购的铜氨丝的数量、单价及金额，分析采购单价变化的合理性；说明发行人采购金额在日本旭化成该类产品中的占比，结合发行人向日本旭化成采购的定价模式、采购价格与日本旭化成向其他供应商的对比情况或铜氨丝的市场公允价格情况，说明发行人向日本旭化成的采购价格是否具有公允性

（一）发行人各期向日本旭化成及其子公司采购的铜氨丝的数量、单价及

金额，分析采购单价变化的合理性

报告期内，发行人向旭化成采购铜氨丝纤维的数量、金额、平均单价情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	2,625.56	5,647.16	6,516.77	3,135.49
采购数量（千克）	259,056.00	600,064.00	694,532.00	330,540.00
平均采购单价（元/千克）	101.35	94.11	93.83	94.86

2020-2022年度，发行人向日本旭化成采购铜氨丝纤维的平均单价稳定，小幅波动主要系汇率及采购产品结构的变化；2023年1-6月，铜氨丝纤维采购单价增长主要系2023年4月日本旭化成全球统一上调铜氨丝纤维价格以及人民币汇率波动。

发行人向日本旭化成采购铜氨丝纤维均采用美元计价，近年来铜氨丝纤维各类规格型号采购单价及变动情况如下：

单位：美元/千克、%

规格型号	2023年4月至今		2022年1月2023年4月		2019年1月至2021年12月		2018年12月以前
	单价	调整幅度	单价	调整幅度	单价	调整幅度	单价
型号A	16.90	+13.42	14.90	+2.76	14.50	+1.75	14.25
型号B	16.90	+13.42	14.90	+2.76	14.50	+1.75	14.25
型号C	16.40	+13.89	14.40	+2.86	14.00	+1.82	13.75
型号D	18.40	+12.20	16.40	+2.50	16.00	+1.59	15.75
型号E	15.80	+14.49	13.80	+2.22	13.50	+1.89	13.25
型号F	15.30	+15.04	13.30	+2.31	13.00	+1.96	12.75

铜氨丝纤维销售价格由日本旭化成全球统一定价，历次价格上涨主要系日本旭化成生产铜氨丝纤维的原材料、电价等价格上涨，且价格调整均为全球统一调价，不存在仅针对发行人价格调整的情况。发行人凭借在高端里布市场的领先地位，拥有较大的定价权，当原材料成本出现波动，具备与下游客户产品价格谈判的主导权，从而实现部分或完全的成本转移，从而保证持续的盈利能力。

综上所述，发行人采购价格变动符合市场规律，具备商业合理性。

(二) 说明发行人采购金额在日本旭化成该类产品中的占比, 结合发行人向日本旭化成采购的定价模式、采购价格与日本旭化成向其他供应商的对比情况或铜氨丝的市场公允价格情况, 说明发行人向日本旭化成的采购价格是否具有公允性

1、说明发行人采购金额在日本旭化成该类产品中的占比

日本旭化成铜氨丝纤维各类规格型号的年总产量约为 1 万吨, 用于生产里布的型号约 2,000 吨, 宜阳宾霸年采购量占总产量的比例约为 8%, 占用于里布生产的产量比例约为 40%。

2、结合发行人向日本旭化成采购的定价模式、采购价格与日本旭化成向其他供应商的对比情况或铜氨丝的市场公允价格情况, 说明发行人向日本旭化成的采购价格是否具有公允性

铜氨丝纤维由日本旭化成全球独家供应, 销售价格以美元计价, 由日本旭化成全球统一定价, 经下属子公司销售给下游客户。由于铜氨丝纤维产品成本及毛利率等信息属于日本旭化成商业秘密, 发行人无法获取日本旭化成各规格型号铜氨丝纤维的详细信息。

根据旭化成贸易于 2023 年 7 月 14 日出具的证明文件确认, 旭化成贸易未对发行人进行低价销售, 销售价格与全世界其他客户一致。根据发行人保荐机构与日本旭化成贸易相关负责人的访谈确认, 日本旭化成向发行人销售铜氨丝纤维与向其他客户销售同型号产品的价格一致, 且历次价格调整均为全球统一调价, 上涨幅度与其他客户保持一致。

综上所述, 发行人向日本旭化成的采购价格具有公允性。

六、说明发行人向旭化成上海、日本旭化成支付业务委托费、商标使用费的具体情况, 旭化成向第三方许可使用“宾霸”织物技术的相关约定、适用情形, 旭化成向发行人提供销售营销活动的支援和咨询等服务的具体内容

(一) 发行人向旭化成上海、日本旭化成支付业务委托费、商标使用费的具体情况, 旭化成向发行人提供销售营销活动的支援和咨询等服务的具体内容

1、业务委托费

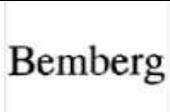
根据发行人与旭化成上海签署的《业务委托合同书》第二条约定：“委托业务的范围如下：销售营销活动的支援和咨询服务，1.协助委托方与日本旭化成株式会社的联络工作；2.日系批发商业务的跟进；3.展会等相关活动的支援。具体内容委托方和受托方协商的基础上决定。”

2020年至2023年1-6月，发行人支付给旭化成上海的业务委托费分别为32.31万元、28.30万元、21.23万元和4.72万元，呈逐年下降趋势，主要系发行人完全自主开展展会等营销活动的的能力日趋完善，且与日资企业之间已逐步建立良好的沟通渠道。发行人已与旭化成上海达成协议，自2023年3月31日合同到期后不再续约，未来旭化成上海不再向发行人收取业务委托费。

2、商标使用费

根据发行人与日本旭化成签订的《商标使用许可合同》约定，授权许可宜阳宾霸使用“宾霸”商标，商标使用费为每年1,000万日元（折合人民币60.00万元），合同期限至宜阳宾霸合资期限为止。

授权许可商标情况如下：

序号	商标图形	商标名称	注册号	核定使用类别	有效期	取得方式	使用情况	权利人
1		宾霸	11390048	第24类	2024年1月20日	许可	正常	宜阳宾霸
2		宾霸	11390050	第24类	2024年1月20日	许可	正常	宜阳宾霸
3		宾霸	G1148521	第24类	2032年11月14日	许可	正常	宜阳宾霸

（二）旭化成向第三方许可使用“宾霸”织物技术的相关约定、适用情形

根据《技术使用许可合同》规定，日本旭化成在国内如果为了增加里布生产所使用的铜氨丝纤维销量，认为有必要许可第三方使用高档宾霸织物技术时，应事先与宜阳宾霸进行协商。

自合资公司宜阳宾霸设立至今，日本旭化成未在国内市场授权第三方许可使用高档宾霸织物技术。根据发行人保荐机构与日本旭化成相关负责人的访谈：

“在可预见的未来将继续保持与牦牛控股的合作关系，不会在中国市场增加新的合作伙伴，也不会将相关生产技术授权给第三方”。

七、请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。说明关于发行人向日本旭化成及其子公司采购价格公允性、真实性的具体核查程序，现有核查程序是否支撑目前核查结论

（一）请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见

1、核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取并核查发行人和宜阳宾霸的工商档案、发行人董监高名单、宜阳宾霸名单、发行人股东名册等；

（2）获取并核查日本旭化成及其下属子公司的主要业务范围、企业历史、主要合作伙伴等资料；

（3）获取并核查了发行人与日本旭化成及其下属子公司签订的《合资基本合同》《宁波宜阳宾霸纺织品有限公司合资基本合同之补充协议》《技术使用许可合同》《商标使用许可合同》以及宜阳宾霸公司章程等相关文件；

（4）就双方的合作背景、合作关系、合作模式、合作过程、关联交易、交易定价与结算、未来业务发展规划等访谈日本旭化成主要负责人；

（5）获取并核查旭化成贸易出具的证明文件；

（6）现场查看发行人生产经营情况，并获取发行人报告期各期人员名册，检测是否存在日本旭化成委派人员参与日常经营管理的情况；

（7）获取报告期各期发行人向日本旭化成及其子公司采购的铜氨丝的数量、单价及金额资料，并分析采购单价变化的情况；

（8）获取并核查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键财务人员的银行流水，分析是否存在与日本旭化成及其子公司其他利益往来

(9) 获取并核查对日本旭化成的账务明细及银行流水，核查主要合同关于信用和结算政策的相关约定；

(10) 获取并核查发行人商标、专利、计算机软件著作权等资产证明文件；

(11) 核查了发行人及宜阳宾霸报告期内的三会文件、公司章程及相关内部制度。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人及其关联方与日本旭化成及其关联方之间不存在其他关联关系或利益往来。

(2) 宜阳宾霸公司章程中不存在差异性表决权/分红等特殊约定；旭化成贸易除委派 2 名董事外，未委派员工或代表参与宜阳宾霸的日常生产经营活动；发行人可以实际控制宜阳宾霸的生产、销售及财务等。

(3) 发行人就宾霸里布原材料铜氨丝纤维未与日本旭化成签订独家供货协议；在可预见的未来，发行人与日本旭化成将保持稳定的合作关系。

(4) 发行人不存在其他可替代原材料及替代供应商；在可预见的未来，发行人不存在原材料断供风险。

(5) 日本旭化成集团不生产和销售宾霸里布产品，不直接或间接向中国市场销售宾霸里布产品，与发行人不存在竞争关系。在可预见的未来，日本旭化成在国内增加其他合作方的风险较小。

(6) 发行人采购价格变动符合市场规律，具备商业合理性。发行人向日本旭化成的采购价格具有公允性。

(二) 说明关于发行人向日本旭化成及其子公司采购价格公允性、真实性的具体核查程序，现有核查程序是否支撑目前核查结论

1、核查程序

针对发行人向日本旭化成及其子公司采购价格公允性、真实性，申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 获取并核查了发行人与日本旭化成及其下属子公司签订的《合资基本合同》《宁波宜阳宾霸纺织品有限公司合资基本合同之补充协议》《技术使用许可合同》《商标使用许可合同》以及宜阳宾霸公司章程等相关文件；

(2) 就双方的合作背景、合作关系、合作模式、合作过程、关联交易、交易定价与结算、未来业务发展规划等访谈日本旭化成主要负责人；

(3) 网络查询同类交易的毛利率水平、铜氨丝纤维的市场价格等，分析交易定价的公允性；

(4) 获取并核查发行人对日本旭化成的账务明细及银行流水，核查主要合同关于信用和结算政策的相关约定；

(5) 获取并核查发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键财务人员的银行流水，分析是否存在与日本旭化成及其子公司其他利益往来。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人向日本旭化成及其子公司采购价格具备公允性和真实性；现有核查程序支撑当前核查结论。

问题 11. 细分产品成本核算准确性及毛利率差异较大的合理性

根据申请文件，（1）发行人各期采购的原材料种类较多，包括再生纤维（铜氨丝等）、动物纤维、合成纤维等，报告期内直接材料占比分别为 60.95%、62.96%、61.44%，各细分产品成本构成差异较大，其中衬布产品直接材料占比较低、里布产品直接材料占比较高。（2）发行人各期存在采购成品对外销售的行为，各期主营业务成本中外购产品成本金额分别为 1,318.95 万元、776.12 万元、1,369.61 万元，占比分别为 9.77%、4.88%、7.07%。（3）发行人各期主营业务毛利率分别为 27.41%、27.48%和 30.12%，呈上升趋势且略高于同行业可比公司平均水平。其中里布毛利率分别为 28.53%、29.29%、32.31%，衬布毛利率分别为 25.78%、16.73%、19.63%，细分产品毛利率差异较大且变动受单位成本变动的影响较大。

（1）成本核算准确性。请发行人：①补充披露分类产品的原材料投入、单位人工费用、单位制造费用等的变动情况，量化分析各类产品成本构成及波动的合理性；结合各类产品原材料、生产工艺流程等方面的差异，说明各类产品成本差异较大的合理，是否能够准确对不同产品的成本进行归集；结合原材料采购定价和销售定价机制分析成本波动和收入波动是否匹配。②列示各产品主要原材料单耗，说明各期原材料中主料、辅材等占营业成本的比例，分析报告期内主要原材料单耗变动原因，并说明单耗与产品产量的关系。③结合报告期内工人人数变动、工人平均工资变化，分析直接人工持续上升的原因及合理性。④披露制造费用的明细及各部分变动具体原因。⑤结合同行业可比公司相同和类似业务的成本构成情况，进一步分析发行人成本结构的合理性。

（2）采购成品销售的具体情况及其核算规范性。请发行人：①说明各期外采的成品的具体类型、金额、供应商的基本情况，外采的成品是否为直接销售，是否为贸易类业务，划分为主营业务是否准确，按照总额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。②说明外采成品与公司自产的同类产品在原材料、生产工艺流程、质量等方面是否存在明显差异，是否涉及日本旭化成授权使用的铜氨丝纤维，如涉及，说明是否违反授权使用协议。

（3）运输费用与销售收入的匹配性。根据申请文件，2020 年至 2022 年，发行人里布销量增长率分别为 6.3%及 41.78%，衬布销量增长率分别为 24.07%

及 39.51%；但同期销售里布所产生的运输费增长率分别为 95.45%及 3.56%，销售衬布所产生的运输费增长率分别为 16.75%及-7.08%。请发行人：说明报告期内运费与销售数量的匹配关系，单位产品运费在报告期历年变动情况，相关变动是否合理，是否存在收入成本确认不匹配的情形。

(4) 细分产品毛利率波动的合理性。请发行人：①结合各细分产品的销售单价、单位成本及料工费的构成情况，说明各细分产品毛利率波动的具体原因，单价及成本变动的具体影响因素。②说明各细分产品境内、境外的收入规模、占比及毛利率情况，同类细分产品境内境外是否存在明显差异及合理性；并结合产品类型结构、销售模式、客户结构等差异，说明报告期各期境内毛利率较高且持续上升、境外毛利率先下降后上升且 2021 年下降幅度较大的原因及合理性。③补充披露各期生产商、贸易商的收入规模、占比及毛利率情况，说明同类产品不同客户类型下的毛利率是否存在明显差异及合理性。④说明发行人目前是否完整、准确地披露了行业内主要的可比公司，可比公司选取是否合理；结合发行人与可比公司在产销模式、产品类型与应用领域、客户结构、产品竞争优势、品牌知名度及市场地位等因素，说明发行人产品毛利率于同行可比公司存在差异的商业合理性。⑤结合原材料价格传导机制、市场景气度及客户需求、期后销售情况、在手订单情况等，说明发行人毛利率较高是否具有可持续性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查情况，包括但不限于核查方式、核查采购金额占比、核查结论，（3）对成本能否按照不同产品清晰归集、产品成本确认、计量、结转的完整性、准确性、合规性发表明确核查意见。

回复：

一、成本核算准确性。请发行人：①补充披露分类产品的原材料投入、单位人工费用、单位制造费用等的变动情况，量化分析各类产品成本构成及波动的合理性；结合各类产品原材料、生产工艺流程等方面的差异，说明各类产品成本差异较大的合理，是否能够准确对不同产品的成本进行归集；结合原材料采购定价和销售定价机制分析成本波动和收入波动是否匹配。②列示各产品主要原材料单耗，说明各期原材料中主料、辅材等占营业成本的比例，分析报告

期内主要原材料单耗变动原因，并说明单耗与产品产量的关系。③结合报告期内工人人数变动、工人平均工资变化，分析直接人工持续上升的原因及合理性。④披露制造费用的明细及各部分变动具体原因。⑤结合同行业可比公司相同和类似业务的成本构成情况，进一步分析发行人成本结构的合理性

(一) 补充披露分类产品的原材料投入、单位人工费用、单位制造费用等的变动情况，量化分析各类产品成本构成及波动的合理性；结合各类产品原材料、生产工艺流程等方面的差异，说明各类产品成本差异较大的合理，是否能够准确对不同产品的成本进行归集；结合原材料采购定价和销售定价机制分析成本波动和收入波动是否匹配

1、补充披露分类产品的原材料投入、单位人工费用、单位制造费用等的变动情况，量化分析各类产品成本构成及波动的合理性

报告期内，发行人产品包括里布、衬布、工业用布和配套及其他等，各产品成本及占比情况如下

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)
里布	8,003.84	77.19	14,761.35	76.33
衬布	2,041.64	19.69	3,801.52	19.66
工业用布	89.35	0.86	238.33	1.23
配套辅料及其他	233.82	2.26	537.47	2.78
合计	10,368.65	100.00	19,338.66	100.00

(续上表)

项目	2021年度		2020年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)
里布	12,522.52	78.80	10,317.37	76.38
衬布	2,723.63	17.14	2,059.02	15.24
工业用布	216.12	1.36	157.82	1.17
配套辅料及其他	428.84	2.70	973.37	7.21
合计	15,891.11	100.00	13,507.58	100.00

报告期内，发行人的主要产品为里布、衬布和工业用布。报告期内，上述产品的主营业务成本合计金额占当期主营业务成本的比例分别为 92.79%、97.30%、97.22%和 **97.74%**。

对于主要产品的原材料投入、单位人工费用、单位制造费用等的变动情况，发行人已在招股说明书“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（二）营业成本分析”之“3.主营业务成本构成情况”中补充披露如下：

报告期内，公司主要产品各年度的原材料投入、单位人工费用、单位制造费用情况如下：

产品名称	成本构成 (单位：万米、万元)	2023年1-6月			2022年度		
		数量/金额	单位成本(元/米)	占比	数量/金额	单位成本(元/米)	占比
里布 成品里布	自制产品销售数量	364.73	-	-	680.22	-	-
	自制产成品成本总额	5,312.22	14.56	-	9,831.24	14.45	-
	直接材料	3,760.80	10.31	70.80%	6,741.40	9.91	68.57%
	直接人工	307.59	0.84	5.79%	519.33	0.76	5.28%
	制造费用	1,243.82	3.41	23.41%	2,570.51	3.78	26.15%
里布 里布坯布	自制产品销售数量	438.37	-	-	722.93	-	-
	自制产成品成本总额	2,679.07	6.11	-	4,400.84	6.09	-
	直接材料	1,981.86	4.52	73.98%	3,159.71	4.37	71.80%
	直接人工	119.42	0.27	4.46%	167.39	0.23	3.80%
	制造费用	577.79	1.32	21.57%	1,073.73	1.49	24.40%
衬布	自制产品销售数量	135.81	-	-	249.55	-	-
	自制产成品成本总额	1,885.05	13.88	-	3,396.56	13.61	-
	直接材料	985.61	7.26	52.29%	1,731.11	6.94	50.97%
	直接人工	374.34	2.76	19.86%	629.77	2.52	18.54%
	制造费用	525.10	3.87	27.86%	1,035.68	4.15	30.49%
工业用布	自制产品销售数量	13.11	-	-	35.27	-	-
	自制产成品成本总额	89.35	6.81	-	238.33	6.76	-

产品名称	成本构成 (单位: 万米、万元)	2023年1-6月			2022年度		
		数量/金额	单位成本(元/米)	占比	数量/金额	单位成本(元/米)	占比
	直接材料	75.02	5.72	83.95%	197.00	5.59	82.66%
	直接人工	2.23	0.17	2.50%	5.58	0.16	2.34%
	制造费用	12.10	0.92	13.54%	35.75	1.01	15.00%

(续上表)

产品名称	成本构成 (单位: 万米、万元)	2021年度			2020年度		
		数量/金额	单位成本(元/米)	占比	数量/金额	单位成本(元/米)	占比
里布 成品里布	自制产品销售数量	662.92	-	-	484.28	-	-
	自制产成品成本总额	10,090.83	15.22	-	7,368.16	15.21	-
	直接材料	6,969.07	10.51	69.06%	5,266.32	10.87	71.47%
	直接人工	554.90	0.84	5.50%	442.49	0.91	6.01%
	制造费用	2,566.87	3.87	25.44%	1,659.35	3.43	22.52%
里布 里布坯布	自制产品销售数量	333.55	-	-	426.21	-	-
	自制产成品成本总额	2,197.43	6.59	-	2,654.56	6.23	-
	直接材料	1,470.89	4.41	66.94%	1,768.75	4.15	66.63%
	直接人工	93.98	0.28	4.28%	168.13	0.39	6.33%
	制造费用	632.56	1.90	28.79%	717.68	1.68	27.04%
衬布	自制产品销售数量	188.34	-	-	149.82	-	-
	自制产成品成本总额	2,540.64	13.49	-	1,892.35	12.63	-
	直接材料	1,349.10	7.16	53.10%	997.15	6.66	52.69%
	直接人工	484.68	2.57	19.08%	356.04	2.38	18.81%
	制造费用	706.86	3.75	27.82%	539.16	3.60	28.49%
工业用布	自制产品销售数量	32.27	-	-	21.79	-	-
	自制产成品成本总额	216.12	6.70	-	157.82	7.24	-
	直接材料	174.20	5.40	80.61%	129.40	5.94	81.99%
	直接人工	5.83	0.18	2.70%	6.26	0.29	3.97%

产品名称	成本构成 (单位: 万米、万元)	2021 年度			2020 年度		
		数量/金额	单位成本 (元/米)	占比	数量/金额	单位成本 (元/米)	占比
	制造费用	36.08	1.12	16.70 %	22.15	1.02	14.04 %

注 1: 由于成品里布与里布坯布的主要原材料、生产工艺流程存在较大差异, 因此对里布产品展开进行分析(下同);

注 2: 自制产品销售数量=当期产品销售数量-外购产成品销售数量; 自制产成品成本总额=当期主营业务成本-外购产成品成本。

主要产品成本构成波动分析如下:

(1) 成品里布

成品里布报告期内成本结构稳定。**2020-2022 年度期间**, 直接人工占比逐年下降系因直接人工成本增长率低于产量的增长率, 导致单位人工成本下降。2021 年度制造费用占比上升系: ①担任成品里布织造职能的子公司宜新织造于 2020 年 6 月迁址租入的新厂房从事生产活动, 新租入厂房中有一批新购入的生产设备于 2020 年 7 月达到预定可使用状态转固; ②受疫情影响, 厂房出租方免去了宜新织造 2020 年第四季度的租金费用。**2023 年 1-6 月直接人工上升主要系生产工人绩效工资增加所致; 2023 年 1-6 月制造费用下降系: ①承担成品里布织造职能的子公司宜新织造本期部分生产设备折旧完毕; ②本期成品里布印染后整理过程中消耗的天然气平均采购单价自 2022 年度的 5.28 元/立方米下降至本期的 4.83 元/立方米。**

(2) 里布坯布

里布坯布报告期内成本结构稳定。**2020-2022 年度期间**, 直接人工占比逐年下降系因直接人工成本增长率低于产量的增长率, 导致单位人工成本下降。2021 年度制造费用占比上升系: ①里布坯布的生产由子公司宜新织造进行, 宜新织造于 2020 年 6 月迁址租入的新厂房从事生产活动, 新租入厂房中有一批新购入的生产设备于 2020 年 7 月达到预定可使用状态转固; ②受疫情影响, 厂房出租方免去了宜新织造 2020 年第四季度的租金费用。2022 年度制造费用占比下降系因产量的增长导致单位制造费用占比下降。**2023 年 1-6 月直接人工上升主要系生产工人绩效工资增加所致; 2023 年 1-6 月制造费用下降系本期部分生产设备折旧完毕所致。**

(3) 衬布

衬布报告期内成本结构稳定。2021 年度单位直接材料占比上升系受材料成本的影响，衬布生产的主要材料包括动物纤维、粘胶、棉纱等，受 2021 年度主要材料中的全棉纱市场价格上涨，公司全棉纱的年均采购单价由 2020 年度的 19.72 元/千克提升至 24.79 元/千克。2021 年度衬布产品直接人工占比上升系受当期产量下降，导致单位人工成本上升。2022 年制造费用占比上升系受电费及天然气采购价格上涨所致。2023 年 1-6 月直接人工上升主要系生产工人绩效工资增加所致；2023 年 1-6 月制造费用下降系受电费及天然气平均采购单价下降所致。

2021 年度至 2023 年 1-6 月电费及天然气平均采购单价情况如下，具体明细如下：

主要能源	2023 年 1-6 月	上涨幅度	2022 年度	上涨幅度	2021 年度
电（元/度）	0.93	-9.71%	1.03	28.75%	0.80
天然气（元/立方米）	4.83	-8.52%	5.28	40.43%	3.76

(4) 工业用布

工业用布报告期内成本结构稳定。2020-2022 年度期间，直接人工占比逐年下降系因直接人工成本增长率低于产量的增长率，导致单位人工成本下降。2021 年度制造费用占比上升系：①工业用布的生产由子公司宜新织造进行，宜新织造于 2020 年 6 月迁址租入的新厂房从事生产活动，新租入厂房中有一批新购入的生产设备于 2020 年 7 月达到预定可使用状态转固；②受疫情影响，厂房出租方免去了宜新织造 2020 年第四季度的租金费用。2022 年度制造费用占比下降，主要原因系产量的增长导致单位制造费用下降。2022 年度制造费用占比下降系因产量的增长导致单位制造费用占比下降。2023 年 1-6 月直接人工上升主要系生产工人绩效工资增加所致；2023 年 1-6 月制造费用下降系本期部分生产设备折旧完毕所致。

综上，报告期内，公司各产品整体成本结构稳定，成本构成波动具备合理性。

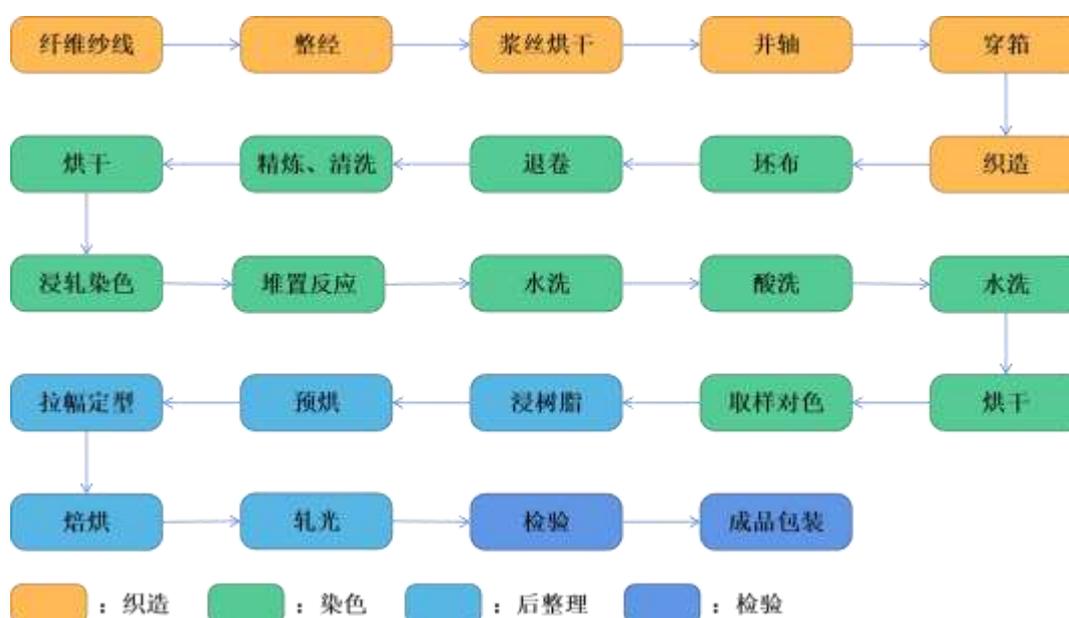
2、结合各类产品原材料、生产工艺流程等方面的差异，说明各类产品成本差异较大的合理，是否能够准确对不同产品的成本进行归集

(1) 各类产品原材料、生产流程对比

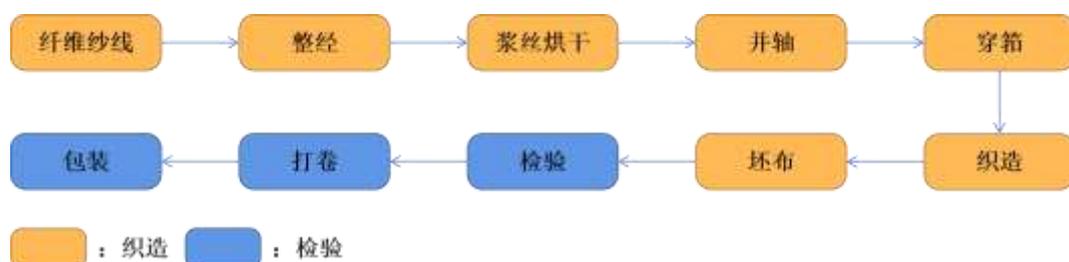
发行人的主要产品为里布、衬布及工业用布。根据主要原材料及加工流程长短的不同，里布产品可分为成品里布和里布坯布；里布坯布和工业用布除使用的主要原材料不同外，生产流程相似。

1) 各主要产品的具体生产流程图如下：

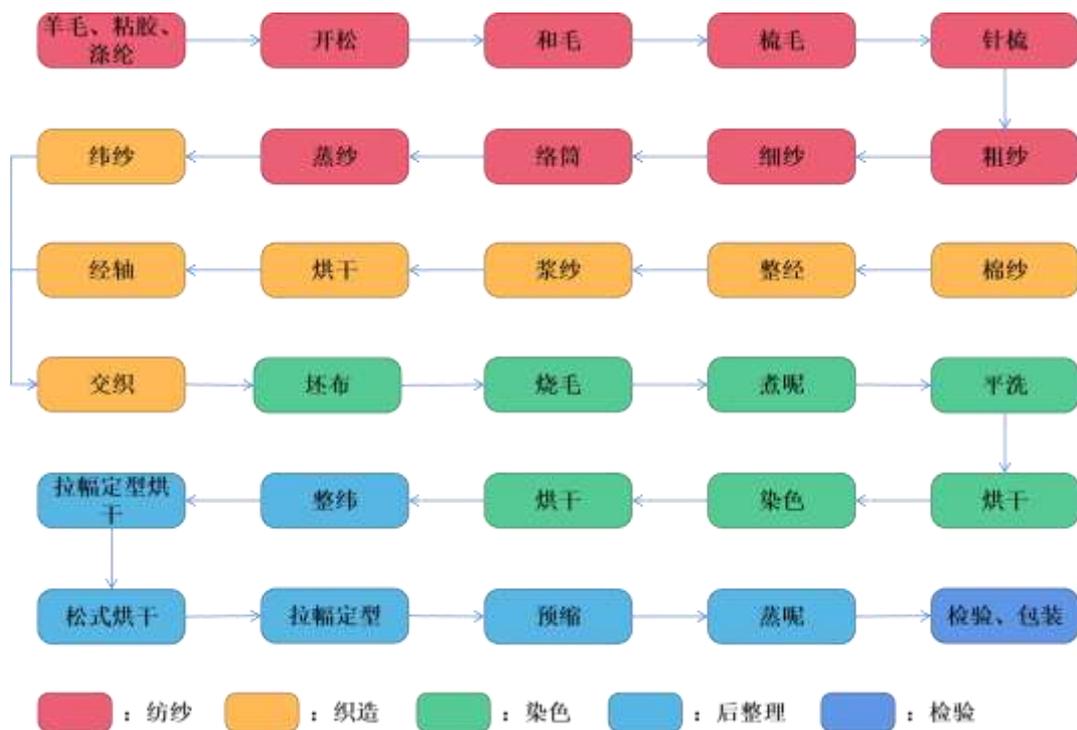
①成品里布



②里布坯布、工业用布



③衬布



2) 各主要产品主要原材料、主要工序差异简要分析如下:

项目	主要原材料	主要工序
成品里布	铜氨丝纤维、涤纶丝纤维	织造、染色、后整理、检验
里布坯布	人丝纤维、醋酸丝纤维、涤纶丝纤维	织造、检验
工业用布	涤纶丝纤维	织造、检验
衬布	棉纱、山羊毛等各类动物纤维、粘胶、涤纶丝纤维等	纺纱、织造、染色、后整理、检验

(2) 主要产品成本构成情况及差异分析

报告期内，发行人主要产品成本构成如下：

单位：元/米

产品名称	科目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成品里布	直接材料	10.31	70.80%	9.91	68.57%	10.51	69.06%	10.87	71.47%
	直接人工	0.84	5.79%	0.76	5.28%	0.84	5.50%	0.91	6.01%
	制造费用	3.41	23.41%	3.78	26.15%	3.87	25.44%	3.43	22.52%
	合计	14.56	100.00%	14.45	100.00%	15.22	100.00%	15.21	100.00%
里布坯布	直接材料	4.52	73.98%	4.37	71.80%	4.41	66.94%	4.15	66.63%
	直接人工	0.27	4.46%	0.23	3.80%	0.28	4.28%	0.39	6.33%

产品名称	科目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	制造费用	1.32	21.57%	1.49	24.40%	1.90	28.79%	1.68	27.04%
	合计	6.11	100.00%	6.09	100.00%	6.59	100.00%	6.23	100.00%
衬布	直接材料	7.26	52.29%	6.94	50.97%	7.16	53.10%	6.66	52.69%
	直接人工	2.76	19.86%	2.52	18.54%	2.57	19.08%	2.38	18.81%
	制造费用	3.87	27.86%	4.15	30.49%	3.75	27.82%	3.60	28.49%
	合计	13.88	100.00%	13.61	100.00%	13.49	100.00%	12.63	100.00%
工业用布	直接材料	5.72	83.95%	5.59	82.66%	5.40	80.61%	5.94	81.99%
	直接人工	0.17	2.50%	0.16	2.34%	0.18	2.70%	0.29	3.97%
	制造费用	0.92	13.54%	1.01	15.00%	1.12	16.70%	1.02	14.04%
	合计	6.81	100.00%	6.76	100.00%	6.70	100.00%	7.24	100.00%

由于各产品的主要材料及生产工艺流程存在差异，导致各产品的成本构成情况存在较大差异，其中：

①成品里布的主要原材料为铜氨丝纤维，该材料的采购成本较高，因此相较于其他产品，成品里布的单位直接材料最高；由于成品里布在完成织造后，还需进行染色和后整理，因而其单位直接人工和制造费用高于里布坯布和工业用布。

②里布坯布与工业用布的生产流程较为相似。由于里布坯布主要原材料为人丝纤维，而工业用布主要原材料为涤纶丝纤维，导致二者的单位直接材料存在差异；在织造环节，里布坯布的织物密度与工业用布的织物密度存在一定差异，二者的织造工艺略有不同，因此里布坯布和工业用布的单位直接人工及制造费用略有差异。

③衬布产品的主要材料与其他产品存在较大差异，并且由于其生产环节最长，因此衬布产品的成本结构与其他产品存在较大不同，单位直接人工和制造费用较高。

（3）产品成本的归集与分配

1) 产品生产过程中不同成本中心概况

发行人成品里布、里布坯布及工业用布的织造工序由子公司宜新织造负责完

成，在完成织造并检验合格后，里布坯布及工业用布即达到可出售状态；成品里布则需由子公司宜阳宾霸进行染色、后整理加工，经检验合格后达到可出售状态。

衬布生产过程中的纺纱及织造工序系由子公司莱国毛纺织负责完成，由于纺纱及织造工序中材料投入和生产设备不同，因此在不同车间从事该道工序的生产，并通过不同的成本中心独立进行核算；完成织造工序后，衬布半成品需由子公司莱龙宝马进行染色、后整理加工，经检验合格后达到可出售状态。

主要产品不同环节实施生产的主体及对应工序主要原材料投入情况详见下表：

产品类别	纺纱环节		织造环节		染色及后整理环节	
	生产职能	主要投入	生产职能	主要投入	生产职能	主要投入
里布-成品里布	不适用		宜新织造	铜氨丝纤维、涤纶纤维	宜阳宾霸	染化料
里布-里布坯布	不适用		宜新织造	人丝纤维、醋酸丝纤维、涤纶丝纤维	不适用	
工业用布	不适用		宜新织造	涤纶丝纤维	不适用	
衬布	莱国毛纺织-毛纺车间	山羊毛等各类动物纤维、粘胶	莱国毛纺织-织造车间	棉纱	莱龙宝马	染化料

2) 不同产品成本的归集与分配方法

由于发行人不同产品的生产工艺流程、主要原材料不尽相同，并且在生产过程中将不同的生产环节交由不同的子公司（或子公司的不同车间）分别进行，因此，各工序间的成本归集及分配相互独立。发行人成本归集、分配、结转方法如下：

①成本归集

直接材料：按照生产订单实际领用的材料成本进行归集，材料出库时采用月末一次加权平均法计价；人工成本：按照从事生产工作人员的薪酬归集当月发生的人工成本；制造费用：按生产车间归集当月实际发生的制造费用。

②成本分配

月末在产品成本：发行人月末在产品成本仅核算材料成本，直接人工及制造

费用全部在当月完工产品中分配。根据各车间直接材料结存情况，合计得出各车间月末在产品成本。

完工产品成本：生产过程中耗用直接材料中的主料按各订单实际耗用数分配至产品订单，生产过程中耗用的辅料、直接人工、制造费用按产量*产品工艺系数，在完工产品各型号间进行分配。

综上，由于发行人各产品的生产工艺流程、使用的原材料存在差异，导致公司的各类产品的成本存在较大差异，具备合理性。发行人能够准确对不同产品的成本进行归集。

3、结合原材料采购定价和销售定价机制分析成本波动和收入波动是否匹配

(1) 报告期各期，公司各产品收入及成本变动情况如下：

产品名称 (单位：万元)		2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
主营业务 收入	里布-成品里布	8,672.89	/	16,165.54	6.49%	15,180.19	34.39%	11,295.39
	里布-里布坯布	3,669.27	/	5,642.45	123.04%	2,529.76	-19.43%	3,139.72
	衬布	2,560.55	/	4,729.97	44.61%	3,270.92	17.91%	2,774.02
	工业用布	178.90	/	480.90	16.26%	413.63	44.09%	287.05
	配套及其他	294.90	/	665.13	27.14%	523.16	-53.68%	1,129.34
	合计	15,376.51	/	27,683.99	26.31%	21,917.66	17.68%	18,625.52
主营业务 成本	里布-成品里布	5,324.77	/	10,360.52	0.34%	10,325.10	34.74%	7,662.81
	里布-里布坯布	2,679.07	/	4,400.84	100.27%	2,197.43	-17.22%	2,654.56
	衬布	2,041.64	/	3,801.52	39.58%	2,723.63	32.28%	2,059.02
	工业用布	89.35	/	238.33	10.28%	216.12	36.94%	157.82
	配套及其他	233.82	/	537.47	25.33%	428.84	-55.94%	973.37
	合计	10,368.65	/	19,338.66	21.69%	15,891.11	17.65%	13,507.58

(2) 采购及销售定价机制

1) 采购定价机制：

铜氨丝纤维作为发行人成品里布的核心原材料，由日本旭化成独家供应，发

行人与日本旭化成保持长期稳定的合作关系，采购定价方式主要为商业谈判；

发行人其他原材料采购定价方式为市场化询价与商业谈判，在了解所需采购物资市场情况后，对询价供应商及其产品进行评估，结合发行人产品实际成本，综合考虑物流运费、产品品质、产品特性等因素，选择合适的供应商，协商谈判确定采购价格。

2) 销售定价机制：

发行人根据产品的生产成本、工艺难度等因素，与客户协商谈判后确定销售价格。

发行人采购定价与销售定价都在一定程度上受市场因素的影响。

(3) 收入成本波动情况

2021 年度发行人主营业务收入较 2020 年度增长 17.68%，主营业务成本较 2020 年度增长 17.65%；2022 年度发行人主营业务收入较 2021 年度增长 26.31%，2022 年度主营业务成本较 2021 年度增长 21.69%。

整体来看，报告期内，发行人主营业务收入与主营业务成本波动趋势一致。

综上，报告期内，发行人成本波动和收入波动匹配。

(二) 列示各产品主要原材料单耗，说明各期原材料中主料、辅材等占营业成本的比例，分析报告期内主要原材料单耗变动原因，并说明单耗与产品产量的关系

1、报告期内，各产品主要原材料单耗情况

报告期各期，发行人主要产品的主要原材料单耗明细如下：

产量单位：万米；单耗单位：克/米

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	产量	主要原材料单耗	产量	主要原材料单耗
里布-成品里布	328.60	97.26	707.19	97.69
里布-里布坯布	463.43	125.46	748.47	111.52
衬布（棉纱）	83.54	82.71	142.71	79.60
衬布（毛粘纱）	17.27	133.91	43.52	137.11

产品类别	2023年1-6月		2022年度	
	产量	主要原材料单耗	产量	主要原材料单耗
工业用布	12.40	389.24	34.49	360.06

(续上表)

产品类别	2021年度		2020年度	
	产量	主要原材料单耗	产量	主要原材料单耗
里布-成品里布	636.23	101.80	521.63	97.70
里布-里布坯布	296.88	135.41	403.20	113.84
衬布(棉纱)	102.67	81.43	116.79	83.13
衬布(毛粘纱)	25.28	138.00	45.64	133.96
工业用布	35.06	370.96	19.18	364.65

注：报告期内发行人生产的衬布种类繁多且结构分散，衬布生产的主要流程为纺纱→织造→染整，其中：纺纱过程中投入的主要材料为动物纤维，织造过程中投入的主要材料为棉纱或毛粘纱等。不同种类衬布在纺纱过程中使用的动物纤维种类及比例均不相同，而在织造过程中主要选取棉纱或毛粘纱，为使各期单耗数据可比，上表中的主要原材料单耗系产品所使用的棉纱或毛粘纱的单位消耗，合计生产量分别占当期衬布总产量的 69.79%、79.29%、84.21%和 **94.23%**。其余部分主要为发行人外采坯布后染整入库的衬布产品，因无需进行织造加工，故未产生棉纱或毛粘纱的消耗。

如上表所示，除里布坯布外，发行人每生产 1 米产品所耗用其主要材料的重量基本保持稳定。

根据里布坯布时所使用的主要材料的不同，里布坯布可分为含再生纤维里布坯布和合成纤维里布坯布两类，其中合成纤维里布坯布的数量较少，不足里布坯布总数的 10%，但每 1 米该产品所耗用的主要材料的重量较高。受到客户订单定制要求影响，合成纤维里布坯布各品种之间单耗波动较大。报告期各期，该类产品的的主要原材料单耗基本保持稳定。

具体详见下表：

产量单位：万米；单耗单位：克/米

产品类别	2023年1-6月		2022年度	
	产量	主要原材料单耗	产量	主要原材料单耗
含再生纤维的里布坯布	448.18	113.95	735.52	106.81
合成纤维里布坯布	15.25	463.54	12.95	378.90

里布坯布合计	463.43	125.46	748.47	111.52
--------	--------	--------	--------	--------

(续上表)

产品类别	2021 年度		2020 年度	
	产量	主要原材料单耗	产量	主要原材料单耗
含再生纤维的里布坯布	269.39	107.21	386.02	106.42
合成纤维里布坯布	27.49	411.81	17.18	280.57
里布坯布合计	296.88	135.41	403.20	113.84

发行人的生产工艺基本稳定，各产品单耗与产品产量无明显关联，发行人各主要产品的主要材料单耗基本保持稳定、具有合理性。

2、报告期内，各期原材料中主料、辅材等占营业成本的比例

发行人材料成本中，主料、辅材占主营业务成本的比例明细如下：

项目	材料成本构成占比	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务成本	主料成本占比	62.53%	58.32%	59.26%	57.52%
	辅材成本占比	3.25%	3.12%	3.69%	3.44%
	直接材料占主营业务成本比	65.78%	61.44%	62.96%	60.95%

综上，报告期内，发行人各期原材料成本中，主料、辅材占主营业务成本的比例保持稳定，无明显异常波动。

(三) 结合报告期内工人人数变动、工人平均工资变化，分析直接人工持续上升的原因及合理性

报告期内，发行人工人人数变动和人均工资情况如下所示：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	变动率	2021 年度	变动率	2020 年度
人数	165	157	1.95%	154	-12.99%	177
平均工资（万元）	4.50	8.54	10.06%	7.76	18.63%	6.54

2021 年度发行人平均工人人数较 2020 年度减少 20 余人，主要原因系：① 子公司莱龙宝马及宜阳宾霸于 2020 年末跨区域迁移生产场所，部分生产人员于 2021 年度陆续离职；② 发行人于 2020 年度对生产流程进行了梳理，将部分生产职能合并，对生产团队进行了优化。2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月发行

人生产人员人数基本稳定。

报告期内，发行人工人平均工资持续上升，主要原因系销售订单增加导致产量上涨，生产工人绩效工资增加以及社会整体工资水平上升所致。

综上，报告期内，发行人工人人数及平均工资的变化符合公司实际经营情况，具备合理性。

（四）披露制造费用的明细及各部分变动具体原因

报告期内，发行人制造费用主要为生产车间水电气费用、折旧与摊销费用及物料消耗等，制造费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
水电气费用	1,145.85	54.27%	2,386.24	53.96%
折旧与摊销	660.05	31.26%	1,397.65	31.61%
物料消耗	214.67	10.17%	461.18	10.43%
职工薪酬	86.53	4.10%	152.43	3.45%
其他	4.47	0.21%	24.42	0.55%
合计	2,111.57	100.00%	4,421.91	100.00%

（续上表）

项目	2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
水电气费用	1,650.98	46.63%	1,356.42	50.17%
折旧与摊销	1,359.71	38.40%	874.31	32.34%
物料消耗	352.09	9.94%	314.24	11.62%
职工薪酬	130.18	3.68%	98.8	3.65%
其他	48.01	1.36%	59.96	2.22%
合计	3,540.98	100.00%	2,703.74	100.00%

报告期内，发行人制造费用主要包括水电气费用、折旧与摊销、物料消耗和职工薪酬，占制造费用比例在95%以上，具体情况及变动原因如下：

(1) 水电气费用

发行人制造费用-水电气主要包含生产用水电、天然气等动力费用，报告期内，水电气费用逐年增加，主要系产量增加所致；此外，2022 年度发行人电力及天然气采购单价较 2021 年度有所上涨，也带动了 2022 年度水电气费用的增加。

(2) 折旧与摊销

发行人制造费用-折旧与摊销主要包含生产车间厂房及设备的折旧与摊销费用以及厂房租赁费用。2021 年折旧与摊销费用大幅上涨的主要原因系：①子公司宜新织造于 2020 年 6 月迁址租入的新厂房从事生产活动，新租入厂房中有一批新购入的生产设备于 2020 年 7 月达到预定可使用状态转固；②受疫情影响，厂房出租方免去了宜新织造 2020 年第四季度的租金费用。2021 年度及 2022 年度公司的生产设备规模总体稳定，故折旧与摊销金额变动不大。

(3) 物料消耗

发行人制造费用-物料消耗主要包含浆料助剂、机配件等。2020-2022 年度期间，物料消耗费用逐年增加，主要系产量增加所致。

(4) 职工薪酬

发行人制造费用-职工薪酬主要为车间管理及辅助生产人员的工资薪金。2021 年度较 2020 年度增加 31.38 万元的主要原因系受 2020 年度政府社保减免政策影响；2022 年度较 2021 年度增加 22.25 万元的主要原因系产量增长导致车间管理人员及辅助生产人员效益工资增加。

综上，报告期内，发行人制造费用波动合理，符合发行人实际业务情况。

(五) 结合同行业可比公司相同和类似业务的成本构成情况，进一步分析发行人成本结构的合理性

报告期内，同行业可比公司类似业务的成本构成情况如下：

可比公司	类似业务	2023 年 1-6 月			2022 年度		
		直接材料	直接人工	制造费用及其他	直接材料	直接人工	制造费用及其他
彩蝶实业	涤纶面料	未披露			58.11%	10.32%	31.57%

可比公司	类似业务	2023年1-6月			2022年度		
		直接材料	直接人工	制造费用及其他	直接材料	直接人工	制造费用及其他
南山智尚	精纺呢绒	未披露			69.53%	16.24%	14.23%
江苏阳光	纺织行业	未披露			55.48%	23.37%	21.15%
鲁泰A	面料产品	未披露			49.52%	17.01%	33.47%
箭鹿股份	精纺呢绒	未披露			51.50%	17.07%	31.43%
发行人		68.15%	8.03%	23.82%	66.12%	7.36%	26.52%
其中：成品里布		70.80%	5.79%	23.41%	68.57%	5.28%	26.15%
衬布		52.29%	19.86%	27.86%	50.97%	18.54%	30.49%

(续上表)

可比公司	类似业务	2021年度			2020年度		
		直接材料	直接人工	制造费用及其他	直接材料	直接人工	制造费用及其他
彩蝶实业	涤纶面料	59.46%	10.95%	29.59%	61.44%	10.09%	28.47%
南山智尚	精纺呢绒	68.25%	17.50%	14.25%	67.53%	16.45%	16.02%
江苏阳光	纺织行业	58.83%	22.12%	19.05%	58.93%	20.51%	20.56%
鲁泰A	面料产品	48.60%	17.47%	33.93%	47.30%	18.05%	34.65%
箭鹿股份	精纺呢绒	58.54%	15.17%	26.29%	54.09%	15.98%	29.93%
平均数		66.19%	7.54%	26.27%	67.55%	7.98%	24.47%
其中：成品里布		69.06%	5.50%	25.44%	71.47%	6.01%	22.52%
衬布		53.10%	19.08%	27.82%	52.69%	18.81%	28.49%

注1：上述发行人的直接材料、直接人工、制造费用占主营业务成本比已剔除外购产成品；

注2：由于同行业可比公司不存在与里布坯布、工业用布相似的产品，因此相关业务不具备可比性。

报告期各期，发行人直接材料、直接人工、制造费用占主营业务成本的比率波动较小，基本保持稳定。发行人的直接材料、直接人工、制造费用占主营业务成本的比例较可比公司平均数存在差异，主要原因系所生产的产品不同所致。如：

发行人成品里布生产工艺流程与彩蝶实业涤纶面料较为相似，成本结构差异主要系：①彩蝶实业涤纶面料产品的主要材料为涤纶长丝，其采购价格低于发行人成品里布的主要材料铜氨丝纤维，因此发行人成品里布的直接材料占比高于彩

蝶实业；②彩蝶实业生产涤纶面料时所使用部分涤纶长丝系自产，故其直接人工和制造费用占比略高于发行人成品里布的直接人工和制造费用占比。

发行人衬布生产工艺流程与南山智尚、箭鹿股份精纺呢绒、江苏阳光的纺织面料（主要为精纺呢绒）以及鲁泰 A 的面料产品（主要为衬用色织面料）较为相似，成本结构差异主要系使用的原材料不同：南山智尚及箭鹿股份精纺呢绒的主要材料为澳大利亚原产羊毛，而发行人衬布使用的主要材料由各类动物纤维、棉纱等配比构成。

综上所述，报告期内，发行人各期主营业务成本的成本结构稳定，与同行业可比公司结构存在差异具备合理性。

二、采购成品销售的具体情况及其核算规范性。请发行人：①说明各期外采的成品的具体类型、金额、供应商的基本情况，外采的成品是否为直接销售，是否为贸易类业务，划分为主营业务是否准确，按照总额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。②说明外采成品与公司自产的同类产品在原材料、生产工艺流程、质量等方面是否存在明显差异，是否涉及日本旭化成授权使用的铜氨丝纤维，如涉及，说明是否违反授权使用协议

（一）说明各期外采的成品的具体类型、金额、供应商的基本情况，外采的成品是否为直接销售，是否为贸易类业务，划分为主营业务是否准确，按照总额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

报告期各期外采的成品的具体类型、金额、主要供应商的基本情况如下：

产品类别	供应商名称	外采金额（万元）				成立时间	注册地址	经营范围	注册资本
		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度				
里布	日本旭化成	11.70	526.38	230.28	289.92	1931.5.21	日本	东京证券交易所上市公司，业务范围涵盖纺织、化工、微电子、房地产、医疗等领域	1,034 亿日元
衬布	饶阳县博远服装辅料有限责任公司	96.51	142.55	111.56	71.53	2007.9.24	河北省衡水市饶阳县	马鬃尾、马尾衬布，棉布，黑炭衬布，马尾纱加工、销售。	500 万人民币
	宁波市鄞州伟安商贸有限公司	14.50	122.26	11.41	.	2021.10.22	浙江省宁波市鄞州区	服装辅料销售;针纺织品销售；针纺织品及原料销售	10 万人民币
	宁波宏泰服装辅料有限公司	11.32	102.03	1.33	1.06	1997.8.8	浙江省宁波市鄞州区	普通货运（在许可证有效期内经营）服装面辅料、针纺织品的制造、加工、批发、零售；纺织原料、化工原料、五金交电、机电设备的批发、零售；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外。	158 万人民币
配套辅料及其他	宁波市海曙海马服装辅料有限公司	72.12	185.33	165.53	213.75	2003.10.28	浙江省宁波市海曙区	服装辅料、无纺布制品的制造、加工；轻纺织品的批发、零售。	500 万人民币
	兰妮比加利(吴江)纺织有限公司	56.01	72.95	53.77	9.01	1995.3.9	江苏省苏州市吴江区	生产衬布，销售本公司自产产品，及以上同类商品、纺织和服装相关产品的批发和进出口业务。劳动保护用品生产；劳动保护用品	2,054.31 万美元

产品类别	供应商名称	外采金额（万元）				成立时间	注册地址	经营范围	注册资 本
		2023年1-6 月	2022年度	2021年度	2020年度				
								销售；家用纺织制成品制造；针纺织品及原料销售；产业用纺织制成品生产；产业用纺织制成品销售；服饰研发；服饰制造；服装服饰批发；服装服饰零售；高性能纤维及复合材料销售	
	江苏苏博印染有限公司	-	-	-	239.00	2010.1.18	江苏省南通市启东市	产业用纺织制成品生产；工艺美术品及礼仪用品制造（象牙及其制品除外）；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；家用纺织制成品制造；面料纺织加工；针纺织品销售；针纺织品及原料销售；日用品销售；货物进出口；技术进出口	2,100万 元人民 币
	宁波牦牛服装衬料有限公司	-	3.03	17.20	120.02	1994.10.10	浙江省宁波市海曙区	服装辅料、服饰、家纺用品的制造、加工。	50万美 元
合计		262.16	1,154.52	591.19	944.28				
外购产品 金额		361.26	1,369.61	776.12	1,318.95				
占比		72.57%	84.30%	76.17%	71.59%				

发行人直接外采成品的背景如下：（1）因客户要求产品交货时间紧迫，临时产能不足，发行人外采里布产品；（2）部分型号的衬布产品技术附加值低，毛利率整体相对较低，发行人通过外采部分衬布产品实现销售；（3）为满足客户需求，发行人在出售里布、衬布产品的同时，存在需向客户提供其他配套辅料的情况。由于发行人战略规划和产品定位，发行人不生产服装辅料产品的配套产品，发行人通过外购配套产品与自产产品整合后对外销售。

发行人外采成品本质上仍是为了获取整个合同交付以后的利润，并非仅为获取产品贸易差价。

综上，发行人外采成品直接向第三方销售不属于贸易类业务，划分为主营业务准确。

报告期内，发行人对于外购的产成品对外销售均采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定，主要有以下原因：

1、发行人在转让商品之前取得了该商品的控制。发行人独立开展采购业务，自行进行采购决策，在向上述供应商买断产品验收入库后取得相关商品的控制权，商品的毁损灭失风险也将转移至发行人，存货风险由发行人自行承担，不存在将外购的产成品由供应商直接发货至客户的情况；

2、发行人承担向客户转让商品的主要责任。发行人独立开展销售业务，自行进行销售决策，根据发行人与客户的合同约定，发行人承担向客户转让商品的主要责任，是首要的义务人。若产品在质保期内出现的质量问题，由发行人承担产品质量保证责任。

3、发行人自主决定外购产品销售价格。发行人独立和客户签订销售合同，并独立与客户协商销售价格，承担了与产品销售相关的主要风险，承担最终产品销售对应的应收账款的信用风险。如客户无法及时支付货款，发行人仍必须按照合同约定向供应商按期支付供应商采购款。

综上，对于外购产成品销售业务，发行人采购和销售业务相对独立，发行人与上游供应商和下游客户均明确约定了产品的所有权转移条款，发行人负责对存货进行后续管理和核算。发行人向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，转让商品后向客户承担该商品的质量保证义务，提供售后服务，同时，发行人自主决

定销售价格，故发行人为主要责任人，而不是代理人，因此发行人对外购产成品以总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

（二）说明外采成品与公司自产的同类产品在原材料、生产工艺流程、质量等方面是否存在明显差异，是否涉及日本旭化成授权使用的铜氨丝纤维，如涉及，说明是否违反授权使用协议

发行人外采成品主要包括里布、衬布以及配套辅料及其他产品。

因客户要求产品交货时间紧迫，临时产能不足，发行人外采里布产品，金额较小。外采里布产品与发行人自产产品原材料均为铜氨丝纤维，但生产工艺流程 and 产品质量存在差异。发行人拥有自主研发的里布织造、染色、后整理工艺环节的核心技术，产品性能优异，产品技术指标和产品质量优于外购里布产品。发行人外购成本中，向日本旭化成方采购产品为里布成品。

发行人外采衬布产品主要系部分型号的衬布产品技术附加值低，毛利率整体相对较低，发行人通过外采部分衬布产品实现销售，不涉及日本旭化成授权使用的铜氨丝纤维。

发行人不生产服装辅料产品的配套辅料及其他产品，发行人通过外购配套产品与自产产品整合后对外销售，不涉及日本旭化成授权使用的铜氨丝纤维。

三、运输费用与销售收入的匹配性。根据申请文件，2020年至2022年，发行人里布销量增长率分别为6.3%及41.78%，衬布销量增长率分别为24.07%及39.51%；但同期销售里布所产生的运输费增长率分别为95.45%及3.56%，销售衬布所产生的运输费增长率分别为16.75%及-7.08%。请发行人：说明报告期内运费与销售数量的匹配关系，单位产品运费在报告期历年变动情况，相关变动是否合理，是否存在收入成本确认不匹配的情形

2020年至2023年1-6月，发行人的各期运输费用分别为87.44万元、105.95万元、117.71万元和**66.90万元**，占营业收入的比重分别为0.47%、0.48%、0.42%和**0.44%**，具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
内销运输费	46.00	88.32	90.9	62.62

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
外销运杂费	20.90	29.39	15.05	24.82
合计	66.90	117.71	105.95	87.44
营业收入	15,378.44	27,779.81	21,928.86	18,681.91
占比	0.44%	0.42%	0.48%	0.47%

1、内销运输费与销售收入的匹配性分析

发行人向内销客户销售产品的运输模式主要包括三种：①客户自提；②发行人自送至客户指定地点；③发行人委托第三方物流、快递公司将商品运送至客户指定地点。客户自提的模式，由客户自行安排物流车辆到发行人厂区提货，该种模式下运费由客户自行承担；发行人自送至客户指定地点的情况主要为宁波市内与发行人距离较近的客户，发行人可根据情况通过自有车辆运送；除上述情形外，发行人委托第三方物流、快递公司将商品运送至客户指定地点，运输过程中相关运费均由发行人承担。

内销运输费用与内销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年度1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
内销收入①	11,546.21	22,687.60	19,790.50	15,329.27
剔除客户自提、公司自送模式对应的收入②	2,601.00	6,093.26	4,823.26	3,651.27
剔除运费核算按件数计价对应的收入③	458.39	565.97	896.79	241.63
剔除后收入④=①-②-③	8,486.81	16,028.38	14,070.44	11,436.38
内销运输费⑤	46.00	88.32	90.90	62.62
剔除运费核算按件数计价对应的运费⑥	3.81	4.13	10.31	1.78
剔除后运费⑦=⑤-⑥	42.20	84.19	80.59	60.84
运费占比⑧=⑦/④	0.50%	0.53%	0.57%	0.53%

注：内销运输费用主要取决于运输重量和运输距离，少量根据件数计价。根据件数计价的运输费用与内销收入不存在关联关系，故进行剔除。

由上表可知，内销运输费用与内销收入变动趋势一致。

内销运输费主要由委托物流公司配送费用及快递费构成，其中，发行人主要委托宁波市上桥物流有限公司进行大批量配送，若订单为小批量或客户对配送时

效性要求较高，发行人会委托快递公司进行配送。

宁波市上桥物流有限公司运输费金额及占内销运输费总额的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销运输费	46.00	100.00%	88.32	100.00%	90.90	100.00%	62.62	100.00%
其中：宁波市上桥物流有限公司运输费	22.92	49.83%	44.46	50.34%	44.40	48.85%	35.74	57.07%

报告期各期，宁波市上桥物流有限公司的运输费用与销售数量的匹配情况如下：

项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
物流公司配送费用（元）	229,233.95	444,631.19	444,047.74	357,396.65
直送费（元）	27,605.50	53,807.34	56,119.27	56,513.76
剔除直送费后运输费用（元）	201,628.44	390,823.85	387,928.47	300,882.89
配送销售重量（吨）	332.95	626.57	641.11	480.84
单位运费（元/吨）	605.57	623.75	605.09	625.75

注：物流公司配送费用由运输费和直送费构成，直送费系物流公司整车装运发行人产品直接送达客户，不与其他订单拼装运送，与重量、运输距离不存在关联关系。

发行人主要内销客户集中在华东地区，报告期内华东地区客户销售收入占比90%以上，运输距离变动较小，单位运费较为稳定。

2、外销运杂费与销售收入的匹配性分析

发行人外销运杂费主要系国际货运代理公司的货代费、发行人支付的内陆运输费，与外销收入变动趋势一致，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销收入	3,830.31	4,996.39	2,127.16	3,296.24
外销运杂费	20.90	29.39	15.05	24.82
占比	0.55%	0.59%	0.71%	0.75%

综上所述，报告期内发行人内、外销运输费用与收入规模、销量匹配，不存

在收入成本确认不匹配的情形。

四、细分产品毛利率波动的合理性。请发行人：①结合各细分产品的销售单价、单位成本及料工费的构成情况，说明各细分产品毛利率波动的具体原因，单价及成本变动的具体影响因素。②说明各细分产品境内、境外的收入规模、占比及毛利率情况，同类细分产品境内境外是否存在明显差异及合理性；并结合产品类型结构、销售模式、客户结构等差异，说明报告期各期境内毛利率较高且持续上升、境外毛利率先下降后上升且 2021 年下降幅度较大的原因及合理性。③补充披露各期生产商、贸易商的收入规模、占比及毛利率情况，说明同类产品不同客户类型下的毛利率是否存在明显差异及合理性。④说明发行人目前是否完整、准确地披露了行业内主要的可比公司，可比公司选取是否合理；结合发行人与可比公司在产销模式、产品类型与应用领域、客户结构、产品竞争优势、品牌知名度及市场地位等因素，说明发行人产品毛利率于同行可比公司存在差异的商业合理性。⑤结合原材料价格传导机制、市场景气度及客户需求、期后销售情况、在手订单情况等，说明发行人毛利率较高是否具有可持续性

（一）结合各细分产品的销售单价、单位成本及料工费的构成情况，说明各细分产品毛利率波动的具体原因，单价及成本变动的具体影响因素

报告期内，发行人产品包括里布、衬布、工业用布和配套辅料及其他，各产品毛利率及毛利贡献率如下：

单位：%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
里布	35.15	86.63	32.31	84.44
衬布	20.27	10.36	19.63	11.13
工业用布	50.05	1.79	50.44	2.91
配套辅料及其他	20.71	1.22	19.19	1.53
主营业务合计	32.57	100.00	30.14	100.00

（续上表）

项目	2021 年度		2020 年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
里布	29.29	86.08	28.53	80.46
衬布	16.73	9.08	25.78	13.97
工业用布	47.75	3.28	45.02	2.53
配套辅料及其他	18.03	1.57	13.81	3.05
主营业务合计	27.50	100.00	27.48	100.00

注：毛利贡献率=该类别产品毛利/主营业务毛利。

报告期内，发行人主营业务综合毛利率分别为 27.48%、27.50%、30.14%和 32.57%，综合毛利率总体保持稳定。发行人主营业务综合毛利率主要来源于里布和衬布产品的贡献，上述产品合计贡献占比分别为 94.43%、95.16%、95.56%和 96.99%，其变动决定了发行人主营业务毛利率的整体变动趋势，其他类产品收入对发行人主营业务毛利率影响相对较小，结合产品售价、单位成本对主要产品类别的毛利率变动具体分析如下：

1、里布业务

(1) 成品里布

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率（%）	38.60	35.91	31.98	32.16
销量（万米）	365.26	705.88	674.24	498.43
平均售价（元/米）	23.74	22.90	22.51	22.66
直接材料及外购产品平均成本（元/米）	10.33	10.30	10.68	11.16
直接人工平均成本（元/米）	0.84	0.74	0.82	0.89
制造费用（元/米）	3.41	3.64	3.81	3.33
平均成本合计（元/米）	14.58	14.68	15.31	15.37

报告期内，平均售价、直接材料及外购产品平均成本、直接人工平均成本、制造费用平均成本等因素对成品里布毛利率变动的具体影响情况如下（分析单个因素影响时假定其他因素不变）：

项目	对 2023 年 1-6 月 毛利率影响数	对 2022 年 毛利率影响数	对 2021 年 毛利率影响数

项目	对 2023 年 1-6 月 毛利率影响数	对 2022 年 毛利率影响数	对 2021 年 毛利率影响数
平均售价变动	2.28%	1.15%	-0.44%
直接材料及外购产品平均成本变化	-0.13%	1.67%	2.10%
直接人工平均成本变化	-0.45%	0.38%	0.29%
制造费用平均成本变化	0.99%	0.72%	-2.12%
合计	2.69%	3.93%	-0.18%

2021 年度较 2020 年度，成品里布毛利率基本保持稳定，毛利率下降 0.18 个百分点，单位制造费用成本上升影响 2.12 个百分点，单位制造费用成本上升的原因主要系：①担任成品里布织造职能的子公司宜新织造于 2020 年 6 月迁址租入的新厂房从事生产活动，新租入厂房中有一批新购入的生产设备于 2020 年 7 月达到预定可使用状态转固；②受疫情影响，厂房出租方免去了宜新织造 2020 年第四季度的租金费用。

2022 年度较 2021 年度，成品里布毛利率上升 3.93 个百分点，主要系：①平均售价变动影响 1.15 个百分点，主要原因是本期成品里布销售单价较上期略有上升；②直接材料及外购产品平均成本下降影响 1.67 个百分点，主要原因是成品里布所耗用铜氨丝成本较上年有所下降。虽然 2022 年度铜氨丝纤维采购均价较上年上涨 0.30%，但是由于成本结转价格滞后于采购入库价的增长，最终结转成本部分的直接材料金额较上年略有下降；③直接人工及制造费用下降合计影响 1.1 个百分点，主要原因是产量的上升导致单位直接人工和制造费用下降。

2023 年 1-6 月较 2022 年度，成品里布毛利率上升 2.69 个百分点，主要系本期成品里布平均售价变动影响 2.28 个百分点，主要原因是本期成品里布销售单价较上期略有上升。

(2) 里布坯布

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率 (%)	26.99	22.00	13.14	15.45
销量 (万米)	438.37	722.93	333.55	426.21
平均售价 (元/米)	8.37	7.81	7.58	7.37

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
直接材料（元/米）	4.52	4.37	4.41	4.15
直接人工平均成本（元/米）	0.27	0.23	0.28	0.39
制造费用（元/米）	1.32	1.49	1.90	1.68
平均成本合计（元/米）	6.11	6.09	6.59	6.23

报告期内，平均售价、直接材料及外购产品平均成本、直接人工平均成本、制造费用平均成本等因素对里布坯布毛利率变动的具体影响情况如下（分析单个因素影响时假定其他因素不变）：

项目	对2023年1-6月 毛利率影响数	对2022年 毛利率影响数	对2021年 毛利率影响数
平均售价变动	5.27%	2.45%	2.43%
直接材料成本变化	-1.80%	0.50%	-3.43%
直接人工平均成本变化	-0.49%	0.64%	1.49%
制造费用平均成本变化	2.00%	5.27%	-2.80%
合计	4.99%	8.87%	-2.32%

2021年度较2020年度，里布坯布毛利率下降2.32个百分点，主要系：

①单位直接材料上升影响3.43个百分点，主要原因是产品结构的影响。发行人的里布坯布产品种类繁多，2021年度有两款合成纤维里布坯布的销售数量增加所致，具体情况如下：

2020年度销售情况

产品类别	当期销售情况		当期营业成本（万元）		单位直接材料（元/米）
	销售数量（万米）	销售数量占比	合计金额	其中：直接材料	
合成纤维里布坯布A、B	12.97	3.04%	131.88	118.34	9.12
其他里布坯布	413.23	96.96%	2,522.68	1,650.41	3.99
合计	426.21	100.00%	2,654.56	1,768.75	4.15

2021年度销售情况

产品类别	当期销售情况	当期营业成本（万元）	单位直接材料
------	--------	------------	--------

	销售数量 (万米)	销售数 量占比	合计金额	其中：直接材料	料 (元/米)
合成纤维里布坯布 A、B	25.48	7.64%	269.27	229.04	8.99
其他里布坯布	308.07	92.36%	1,928.16	1,241.84	4.03
合计	333.55	100.00%	2,197.43	1,470.89	4.41

如上表所示，由于生产合成纤维里布坯布 A、B 的单位直接材料较高，因此当上述两款产品 2021 年度销量增加时，拉升了当期里布坯布产品的单位直接材料金额。

②单位制造费用上升影响 2.80 个百分点，主要原因是：里布坯布的生产由子公司宜新织造进行，宜新织造于 2020 年 6 月迁址租入的新厂房从事生产活动，新租入厂房中有一批新购入的生产设备于 2020 年 7 月达到预定可使用状态转固；受疫情影响，厂房出租方免去了宜新织造 2020 年第四季度的租金费用。

2022 年度较 2021 年度，里布坯布毛利率上涨 8.87 个百分点，主要系：①平均售价上升影响 2.45 个百分点，主要原因是本期外销业务提价，2022 年度里布坯布产品出口原币销售平均单价较上年上涨 4.48%，以及 2022 年 4 月起，美元兑人民币中间价逐渐上涨，导致外销产品折算的本位币收入金额上涨；②单位人工及制造费用下降合计影响 5.91 个百分点，原因主要是产量的上升导致单位人工和制造费用下降。

2023 年 1-6 月较 2022 年度，里布坯布毛利率上涨 4.99 个百分点，主要系平均售价上升影响 5.27 个百分点，主要原因是本期外销业务受美元兑人民币中间价上涨影响，导致外销产品折算的本位币收入金额上涨。

2、衬布业务

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率 (%)	20.27	19.63	16.73	25.78
销量 (万米)	147.93	284.54	203.95	164.38
平均售价 (元/米)	17.31	16.62	16.04	16.88
直接材料及外购产品平均成本 (元/米)	7.72	7.51	7.51	7.08
直接人工平均成本 (元/米)	2.53	2.21	2.38	2.17
制造费用 (元/米)	3.55	3.64	3.47	3.28

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
平均成本合计（元/米）	13.80	13.36	13.35	12.53

报告期内，平均售价、直接材料及外购产品平均成本、直接人工平均成本、制造费用平均成本等因素对衬布毛利率变动的具体影响情况如下（分析单个因素影响时假定其他因素不变）：

项目	对2023年1-6月 毛利率影响数	对2022年度 毛利率影响数	对2021年度 毛利率影响数
平均售价变动	3.18%	2.93%	-3.88%
直接材料及外购产品平均成本变化	-1.24%	0.03%	-2.69%
直接人工平均成本变化	-1.83%	0.98%	-1.31%
制造费用平均成本变化	0.52%	-1.05%	-1.16%
合计	0.64%	2.90%	-9.04%

2021年度较2020年度，衬布毛利率下降9.04个百分点，主要系：①平均售价下降对毛利率影响3.88个百分点，主要原因是受汇率波动影响，美元兑人民币中间价下行使得公司的外销衬布折算人民币价格下跌，进而导致2021年度衬布产品销售均价下降；②直接材料及外购产品平均成本上升对毛利率影响2.69个百分点，主要原因是衬布产品主要材料中的全棉纱采购单价由2020年度的19.72元/千克，上涨至2021年度的24.79元/千克；③单位直接人工和制造费用上升分别对毛利率影响1.31个百分点和1.16个百分点，主要原因是产量下降导致单位直接人工和制造费用上升。

2022年度较2021年度，衬布毛利率上升2.90个百分点，主要系平均售价上升对毛利率影响2.93个百分点，主要原因是2022年4月起，美元兑人民币中间价逐渐上涨，使得外销衬布折算人民币价格上涨，进而导致2022年度衬布销售均价上升。

综上所述，报告期内，发行人各产品的毛利率波动具备合理性。

(二) 说明各细分产品境内、境外的收入规模、占比及毛利率情况，同类细分产品境内境外是否存在明显差异及合理性；并结合产品类型结构、销售模式、客户结构等差异，说明报告期各期境内毛利率较高且持续上升、境外毛利率先下降后上升且 2021 年下降幅度较大的原因及合理性

1、各细分产品境内、境外的收入规模、占比及毛利率情况

报告期各期，发行人分产品境内外销售情况如下：

(1) 2023 年 1-6 月

单位：万元

产品类别	明细产品	境内收入	占比	境外收入	占比	收入总额	境内毛利率	境外毛利率	差异
里布	成品里布	8,672.89	100.00%	-	0.00%	8,672.89	38.60%		不适用
	里布坯布	1,130.47	30.81%	2,538.80	69.19%	3,669.27	16.13%	31.82%	-15.70%
衬布	衬布	1,421.79	55.53%	1,138.76	44.47%	2,560.55	21.31%	18.96%	2.35%
工业用布	工业用布	178.90	100.00%	-	0.00%	178.90	50.05%		不适用
配套及其他	配套及其他	142.16	48.20%	152.75	51.80%	294.90	16.73%	24.42%	-7.70%
2023 年 1-6 月合计		11,546.21	75.09%	3,830.31	24.91%	15,376.51	34.18%	27.70%	6.48%

(2) 2022 年度

单位：万元

产品类别	明细产品	境内收入	占比	境外收入	占比	收入总额	境内毛利率	境外毛利率	差异
里布	成品里布	16,165.54	100.00%	-	0.00%	16,165.54	35.91%	-	不适用
	里布坯布	2,409.08	42.70%	3,233.37	57.30%	5,642.45	15.34%	26.97%	-11.64%
衬布	衬布	3,264.21	69.01%	1,465.76	30.99%	4,729.97	20.27%	18.21%	2.06%
工业用布	工业用布	480.90	100.00%	-	0.00%	480.90	50.44%	-	不适用
配套及其他	配套及其他	367.88	55.31%	297.26	44.69%	665.13	19.13%	19.27%	-0.15%

产品类别	明细产品	境内收入	占比	境外收入	占比	收入总额	境内毛利率	境外毛利率	差异
2022 年度合计		22,687.60	81.95%	4,996.39	18.05%	27,683.99	31.51%	23.94%	7.57%

(3) 2021 年度

单位：万元

产品类别	明细产品	境内收入	占比	境外收入	占比	收入总额	境内毛利率	境外毛利率	差异
里布	成品里布	15,180.19	100.00%	-	0.00%	15,180.19	31.98%	-	不适用
	里布坯布	1,261.59	49.87%	1,268.17	50.13%	2,529.76	16.24%	10.05%	6.19%
衬布	衬布	2,567.67	78.50%	703.26	21.50%	3,270.92	19.11%	8.05%	11.05%
工业用布	工业用布	413.63	100.00%	-	0.00%	413.63	47.75%	-	不适用
配套及其他	配套及其他	367.42	70.23%	155.74	29.77%	523.16	20.32%	12.64%	7.68%
2021 年度合计		19,790.50	90.29%	2,127.16	9.71%	21,917.66	29.42%	9.58%	19.84%

(4) 2020 年度

单位：万元

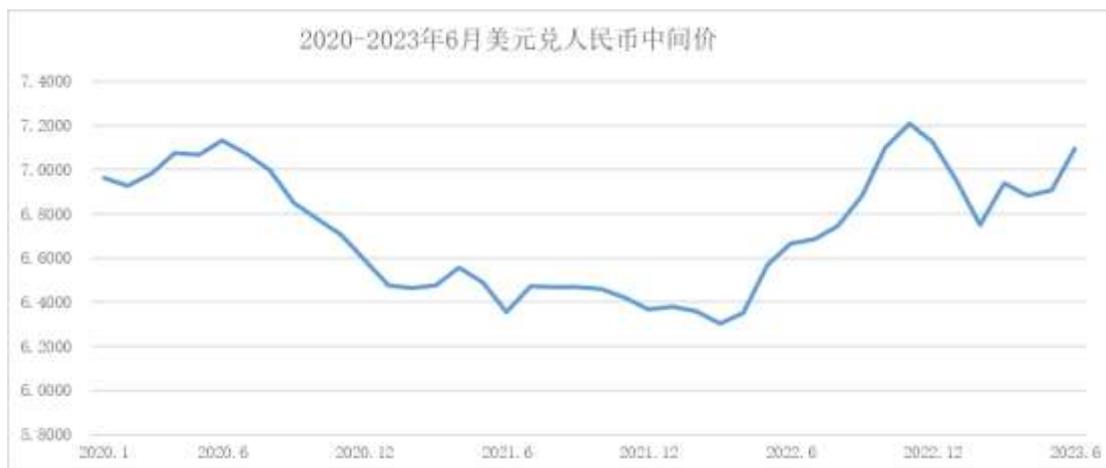
产品类别	明细产品	境内收入	占比	境外收入	占比	收入总额	境内毛利率	境外毛利率	差异
里布	成品里布	11,295.39	100.00%	-	0.00%	11,295.39	32.16%	-	不适用
	里布坯布	1,139.53	36.29%	2,000.19	63.71%	3,139.72	18.98%	13.44%	5.54%
衬布	衬布	1,786.91	64.42%	987.11	35.58%	2,774.02	25.84%	25.66%	0.17%

产品类别	明细产品	境内收入	占比	境外收入	占比	收入总额	境内毛利率	境外毛利率	差异
工业用布	工业用布	287.05	100.00%	-	0.00%	287.05	45.02%	-	不适用
配套及其他	配套及其他	820.39	72.64%	308.95	27.36%	1,129.34	13.93%	13.49%	0.44%
2020 年度合计		15,329.27	82.30%	3,296.24	17.70%	18,625.52	29.71%	17.11%	12.60%

2、同类细分产品境内境外差异原因及合理性分析

如上所述，发行人成品里布及工业用布产品仅对内销售，里布坯布、衬布和配套及其他产品同时存在内外销的情况。对上述外销产品毛利率先下降后上升，且 2021 年下降幅度较大的原因分析如下：

发行人同类产品外销毛利率波动及内外销毛利率差异的主要原因系受汇率波动的影响。报告期内，美元兑人民币中间价波动情况如下：



如上图所示，美元兑人民币中间价自 2020 年 6 月后持续下降，2021 年度一直在低点处徘徊，直至 2022 年 4 月起逐步上升，由于汇率波动的原因，使得发行人外销业务折算人民币的收入金额发生变动，进而导致存在外销的产品毛利率波动。此外，由于衬布、配套及其他产品 2020 年 1-6 月销售金额占全年销售收入的 75%，因此该两项产品在 2020 年度受汇率波动的影响较小。

假定美元兑人民币中间价固定为 2020 年初金额（即：6.9614），报告期内分产品外销业务测算毛利率及与境内产品毛利率的比较情况如下：

年度	产品类别	原币金额 (万美元)	汇率固定情况下		当期内销 毛利率	差异 率
			外销收入 (万元)	当期毛利率		
2023 年 1-6 月	里布坯布	371.80	2,588.27	33.13%	16.13%	17.00%
	衬布	164.64	1,146.15	19.48%	21.31%	-1.83%
	配套及其他	21.99	153.06	24.58%	16.73%	7.85%
2022 年度	里布坯布	488.67	3,401.83	30.59%	15.34%	15.25%

年度	产品类别	原币金额 (万美元)	汇率固定情况下		当期内销 毛利率	差异 率
			外销收入 (万元)	当期毛利率		
2023 年度	衬布	220.92	1,537.91	22.04%	20.27%	1.78%
	配套及其他	44.95	312.95	23.32%	19.13%	4.19%
	里布坯布	205.73	1,432.15	20.35%	16.24%	4.11%
2021 年度	衬布	122.34	851.69	24.08%	19.11%	4.97%
	配套及其他	24.25	168.79	19.39%	20.32%	-0.92%
	里布坯布	311.77	2,170.37	20.23%	18.98%	1.25%
2020 年度	衬布	141.80	987.10	25.87%	25.84%	0.04%
	配套及其他	44.63	310.67	14.04%	13.93%	0.11%
	里布坯布	311.77	2,170.37	20.23%	18.98%	1.25%

如上表所示，在汇率固定的情况下，衬布、配套及其他产品的内外销毛利率水平基本一致。里布坯布产品 2022 年度及 2023 年 1-6 月内外销毛利率差异较大，主要系本期境外市场供需关系发生变化，外销业务单价上涨，推动了外销毛利率所致。

3、结合产品类型结构、销售模式、客户结构等差异，说明报告期各期境内毛利率较高且持续上升、境外毛利率先下降后上升且 2021 年下降幅度较大的原因及合理性

结合产品类型结构、销售模式、客户结构等差异对比分析详见本问询函回复“问题 11.四、（三）补充披露各期生产商、贸易商的收入规模、占比及毛利率情况，说明同类产品不同客户类型下的毛利率是否存在明显差异及合理性”。

境内毛利率持续上升的原因详见本问询函回复“问题 11.四、（一）结合各细分产品的销售单价、单位成本及料工费的构成情况，说明各细分产品毛利率波动的具体原因，单价及成本变动的具体影响因素”。

境外毛利率先下降后上升且 2021 年下降幅度较大的原因及合理性详见本问询函回复“问题 11.四、（二）2、同类细分产品境内境外差异原因及合理性分析”。

综上，发行人境外毛利率先下降后上升且 2021 年下降幅度较大，主要系受汇率波动的影响，具备合理性。

(三) 补充披露各期生产商、贸易商的收入规模、占比及毛利率情况，说明同类产品不同客户类型下的毛利率是否存在明显差异及合理性

对于报告期各期生产商、贸易商的收入规模、占比及毛利率情况，同类产品不同客户类型下的毛利率是否存在明显差异及合理性，发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（三）毛利率分析”之“4.主营业务按照销售模式分类的毛利率情况”中补充披露如下：

报告期各期，公司生产商、贸易商收入规模、占比及毛利率情况如下：

1、2023年1-6月

单位：万元

项目	产品类别	明细产品	生产商收入	占比	贸易商收入	占比	收入总额	生产商毛利率	贸易商毛利率	差异
内销	里布	成品里布	3,906.04	45.04%	4,766.85	54.96%	8,672.89	40.51%	37.04%	3.47%
		里布坯布	101.55	8.98%	1,028.92	91.02%	1,130.47	12.83%	16.45%	-3.62%
	衬布	衬布	948.14	66.69%	473.65	33.31%	1,421.79	21.17%	21.58%	-0.41%
	工业用布	工业用布	178.90	100.00%	-	0.00%	178.90	50.05%	0.00%	不适用
	配套及其他	配套及其他	119.75	84.24%	22.40	15.76%	142.16	17.61%	11.99%	5.63%
2023年1-6月内销合计			5,254.38	45.51%	6,291.83	54.49%	11,546.21	36.29%	32.42%	3.87%
外销	里布	里布坯布	2,347.39	92.46%	191.41	7.54%	2,538.80	31.79%	32.22%	-0.43%
	衬布	衬布	876.27	76.95%	262.49	23.05%	1,138.76	18.65%	20.00%	-1.35%
	配套及其他	配套及其他	75.30	49.30%	77.45	50.70%	152.75	24.24%	24.60%	-0.36%
2023年1-6月外销合计			3,298.96	86.13%	531.35	13.87%	3,830.31	28.13%	25.07%	3.05%

项目	产品类别	明细产品	生产商收入	占比	贸易商收入	占比	收入总额	生产商毛利率	贸易商毛利率	差异
2023年1-6月合计			8,553.34	55.63%	6,823.17	44.37%	15,376.51	33.14%	31.85%	1.29%

2、2022年度

单位：万元

项目	产品类别	明细产品	生产商收入	占比	贸易商收入	占比	收入总额	生产商毛利率	贸易商毛利率	差异
内销	里布	成品里布	6,803.08	42.08%	9,362.46	57.92%	16,165.54	38.30%	34.17%	4.12%
		里布坯布	222.59	9.24%	2,186.49	90.76%	2,409.08	14.55%	15.42%	-0.87%
	衬布	衬布	2,149.83	65.86%	1,114.39	34.14%	3,264.21	19.38%	21.98%	-2.60%
	工业用布	工业用布	480.90	100.00%	-	0.00%	480.90	50.44%	-	不适用
	配套及其他	配套及其他	342.02	92.97%	25.85	7.03%	367.88	18.59%	26.25%	-7.66%
2022年度内销合计			9,998.41	44.07%	12,689.19	55.93%	22,687.60	33.61%	29.86%	3.76%
外销	里布	里布坯布	3,232.20	99.96%	1.17	0.04%	3,233.37	26.96%	-	不适用
	衬布	衬布	1,052.12	71.78%	413.65	28.22%	1,465.76	18.43%	17.65%	0.78%
	配套及其他	配套及其他	124.71	41.95%	172.55	58.05%	297.26	18.78%	19.63%	-0.86%
2022年度外销合计			4,409.03	88.24%	587.36	11.76%	4,996.39	24.69%	18.32%	6.37%
2022年度合计			14,407.44	52.04%	13,276.55	47.96%	27,683.99	30.88%	29.35%	1.54%

3、2021年度

单位：万元

项目	产品类别	明细产品	生产商收入	占比	贸易商收入	占比	收入总额	生产商毛利率	贸易商毛利率	差异
内销	里布	成品里布	7,900.96	52.05%	7,279.23	47.95%	15,180.19	34.66%	29.08%	5.58%
		里布坯布	117.88	9.34%	1,143.71	90.66%	1,261.59	22.50%	15.60%	6.90%
	衬布	衬布	1,575.18	61.35%	992.49	38.65%	2,567.67	17.85%	21.11%	-3.26%
	工业用布	工业用布	413.63	100.00%	-	0.00%	413.63	47.75%	-	不适用
	配套及其他	配套及其他	341.42	92.92%	26.00	7.08%	367.42	20.26%	21.09%	-0.84%
2021 年度内销合计			10,349.06	52.29%	9,441.43	47.71%	19,790.50	32.01%	26.59%	5.42%
外销	里布	里布坯布	1,268.17	100.00%	-	0.00%	1,268.17	10.05%	-	不适用
	衬布	衬布	558.34	79.39%	144.92	20.61%	703.26	8.38%	6.79%	1.60%
	配套及其他	配套及其他	73.33	47.08%	82.41	52.92%	155.74	12.65%	12.63%	0.02%
2021 年度外销合计			1,899.83	89.31%	227.33	10.69%	2,127.16	9.66%	8.90%	0.76%
2021 年度合计			12,248.90	55.89%	9,668.76	44.11%	21,917.66	28.54%	26.17%	2.37%

4、2020 年度

单位：万元

项目	产品类别	明细产品	生产商收入	占比	贸易商收入	占比	收入总额	生产商毛利率	贸易商毛利率	差异
内销	里布	成品里布	6,684.54	59.18%	4,610.85	40.82%	11,295.39	34.18%	29.23%	4.95%
		里布坯布	139.45	12.24%	1,000.08	87.76%	1,139.53	29.38%	17.53%	11.85%

项目	产品类别	明细产品	生产商收入	占比	贸易商收入	占比	收入总额	生产商毛利率	贸易商毛利率	差异
	衬布	衬布	1,096.61	61.37%	690.30	38.63%	1,786.91	25.45%	26.45%	-1.00%
	工业用布	工业用布	287.05	100.00%	-	0.00%	287.05	45.02%	-	不适用
	配套及其他	配套及其他	793.18	96.68%	27.21	3.32%	820.39	13.79%	18.08%	-4.29%
2020 年度内销合计			9,000.83	58.72%	6,328.44	41.28%	15,329.27	31.59%	27.03%	4.56%
外销	里布	里布坯布	2,000.19	100.00%	-	0.00%	2,000.19	13.44%	-	不适用
	衬布	衬布	852.51	86.36%	134.60	13.64%	987.11	25.81%	24.73%	1.09%
	配套及其他	配套及其他	34.16	11.06%	274.78	88.94%	308.95	15.37%	13.26%	2.11%
2020 年度外销合计			2,886.86	87.58%	409.38	12.42%	3,296.24	17.12%	17.03%	0.09%
2020 年度合计			11,887.69	63.82%	6,737.83	36.18%	18,625.52	28.08%	26.42%	1.65%

如上所示，报告期内，公司的贸易商客户与生产商客户毛利率差异较小。贸易商客户在销售政策和定价机制上与生产商客户不存在系统性的差异。公司的产品定价主要参考客户向公司的采购数量以及过去合作历史。客户从公司采购量大则定价相对较低。

2020 年度、2021 年度期间，公司的里布坯布业务中，生产商客户毛利率均高于贸易商客户毛利率，主要系上述期间的内销生产商较为分散，采购量较小，导致销售订单的单价较高。

综上，公司同类产品不同客户类型下的毛利率差异不明显，差异具备合理性。

（四）说明发行人目前是否完整、准确地披露了行业内主要的可比公司，可比公司选取是否合理；结合发行人与可比公司在产销模式、产品类型与应用领域、客户结构、产品竞争优势、品牌知名度及市场地位等因素，说明发行人产品毛利率于同行可比公司存在差异的商业合理性

1、发行人可比公司选取标准

发行人结合行业与业务的特点，基于所属行业、财务与业务数据可获得性以及业务相似性三个方面作为选取同行业可比公司范围、依据的标准，具体如下：1) 所属行业根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）以及全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，发行人所属行业为“C17 纺织业”，且发行人细分行业为服装辅料中的里布、衬布领域。由于无主营业务为服装里布、衬布的公众公司，因此发行人选取行业分类为纺织业的面料制造企业，作为遴选同行业可比公司的标准。2) 业务性质可比性标准

发行人主营业务聚焦于高端服装里布、衬布和工业用布的研发、生产与销售，属于纺织行业细分子行业中的高端领域。在产品形态上，服装里布、衬布与纽扣、拉链等常规服装辅料存在较大差异，与服装面料相对较为接近；在下游客户上，发行人主要客户为成衣制造厂商或为制造厂商服务的贸易商，不面向终端消费者，与服装面料企业情况相似。因此，为保证同行业可比公司与发行人具备业务可比性，选取主营业务以面料制造为主的企业作为同行业可比公司。3) 具备业务与财务数据的可比性

为保证发行人与同行业可比公司在业务与财务数据对比工作的顺利开展，公司选取详细披露其业务与财务数据的公众公司作为选择同行业可比公司。同时，为保证同行业可比公司披露的业务财务数据与发行人具有可比性，剔除部分业务范围较广且未单独披露面料制造相关业务与财务指标的公众公司。

根据上述选取标准，发行人选取了彩蝶实业、南山智尚、箭鹿股份、江苏阳光以及鲁泰 A 作为同行业可比公司。五家同行业可比公司均为纺织业公众公司，主营业务以面料制造为主，与发行人主营业务具备可比性。具体情况如下：

序号	公司名称	代码	主营业务
1	彩蝶实业	603073.SH	涤纶面料、无缝成衣和涤纶长丝的研发、生产和销售及染整受托加工业务
2	南山智尚	300918.SZ	精纺呢绒、服装、新材料产品的研发、设计、生产与销售
3	箭鹿股份	430623.NQ	毛纺面料及成品制衣的研发、生产和销售
4	江苏阳光	600220.SH	呢绒面料和电汽的生产与销售
5	鲁泰A	000726.SZ	中、高档衬衫用色织面料、印染面料、功能性面料、针织面料、成衣等产品的生产和销售

综上所述，发行人完整、准确地披露了行业内主要的可比公司，可比公司选取合理。

2、结合发行人与可比公司在产销模式、产品类型与应用领域、客户结构、产品竞争优势、品牌知名度及市场地位等因素，说明发行人产品毛利率于同行可比公司存在差异的商业合理性

发行人与可比公司在产销模式、产品类型与应用领域、客户结构、产品竞争优势、品牌知名度及市场地位等因素对比如下：

可比公司	行业分类	产销模式	产品类型	应用领域	客户结构	产品竞争优势	品牌知名度及市场地位
彩蝶实业	纺织业	直接客户、一般贸易客户和特殊贸易客户	涤纶面料、无缝成衣、染整受托加工、涤纶长丝、其他	公司涤纶面料业务下游以服装生产企业为主，同时涉及家纺、产业用纺织品等领域； 无缝成衣业务下游主要为服装销售业； 涤纶长丝及染整受托加工业务下游主要为面料生产企业。		产业布局包含涤纶纺丝、织造、染色及后整理和无缝成衣等多项业务，具有较强的产业链竞争优势；公司在涤纶纺丝、织造、染色及后整理、无缝成衣生产等环节均形成了具有自主知识产权的专利技术。	国家高新技术企业、中国印染行业协会理事单位、浙江省绿色企业，在行业内享有一定的知名度。
南山智尚	纺织业	以直营为主、经销为辅的销售模式	精纺呢绒和服装	服装	未披露	产业链涵盖了从澳洲优质羊毛采购、精梳毛条加工到纺、织、染、整的精纺体系；面料到高级成衣的完整产品研发、生产、营销、服务的	纺织企业500强

可比公司	行业分类	产销模式	产品类型	应用领域	客户结构	产品竞争优势	品牌知名度及市场地位
						服装体系以及完善的备纱备货、接单交货快速反应体系，为客户提供一站式的高效服务。	
江苏阳光	纺织业	直销	主要生产呢绒面料	国内外高级西装、套装、时装和机关制服		专注经营精纺呢绒，以技术纺织核心专长引领行业高端领域	纺织企业500强，国内毛纺行业的领军企业
鲁泰A	纺织业	直营销售	中、高档衬衫用色织面料、印染面料、功能性面料、针织面料、成衣等产品	服装	未披露	公司是集纺纱、漂染、织布、后整理及成衣制造于一体的具有完整产业链的大型纺织企业，是全球最大的衬衫用色织面料生产基地	全国棉纺织行业营业收入排名百强、中国服装行业百强、中国职业装50强
箭鹿股份	纺织业	分为终端销售与贸易销售	集纺织服饰智能制造与品牌运营为一体，主营业务为精纺呢绒及正装职业装的研发、设计、生产与销售。	公安、武警、人民解放军、消防、铁路、税务、法院、检察院等十多种职业面料、制服		主营业务为精纺呢绒和职业服装的设计、研发、生产及销售。具有年产精纺呢绒800万米，具有各类制服、西服、休闲服130万件的生产能力。	纺织企业500强
发行人	纺织业	直销模式，细分为成衣生产商和贸易商	主要从事高端服装辅料及工业用布的研发、生产与销售	国内外知名服装生产商或贸易商		拥有领先的坯布织造及染整生产工艺，实现了高端服装辅料国产化	国内高档服装辅料的龙头企业

报告期内，可比公司纺织板块业务毛利率的情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
彩蝶实业（%）	25.72	28.65	29.38	28.64
南山智尚（%）	34.12	33.53	34.17	30.78

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
江苏阳光（%）	24.71	31.22	27.90	19.59
鲁泰 A（%）	22.87	25.71	20.72	21.33
箭鹿股份（%）	23.88	24.11	25.00	22.65
平均数（%）	26.26	28.64	27.43	24.60
发行人（%）	32.56	30.12	27.48	27.41

目前，不存在与发行人生产同类服装辅料产品的境内上市可比公司。现有的同行业可比公司虽为纺织业，但均从事服装面料生产或成衣制造，与发行人的服装辅料领域不同，在主要产品类型、材料种类、应用领域和客户结构等方面均存在较大差异，导致发行人毛利率与同行业可比公司存在一定差异，但毛利率变动趋势一致，符合发行人生产经营实际情况。

2023年1-6月，发行人毛利率水平较同行业存在一定程度的上涨，主要原因为①发行人聚焦于高端市场，在服装市场高端化趋势下，发行人拥有更好的市场前景，下游客户需求及订单量持续增长；②公司产品高端具备较强竞争优势，议价能力强，能够有效应对原材料价格上涨的风险，具备价格传导优势。

2023年1-6月，南山智尚和箭鹿股份毛利率基本保持稳定，其他可比公司毛利率较以前年度存在一定程度的波动，其中，彩蝶实业拥有涤纶长丝、涤纶面料、无缝成衣等多种产品，并且产业链后端的产品涤纶面料、无缝成衣与仅生产涤纶长丝的业务模式相比具有较高的毛利率水平，2023年度1-6月，彩蝶实业涤纶长丝业务占比提升，毛利率下降，从而导致纺织业务整体毛利率下降；江苏阳光和鲁泰A在其半年度报告中未披露毛利率波动的具体原因或单位售价、单位成本等基础数据，无法进行分析比较。由于同行业均从事服装面料生产或成衣制造，与发行人的服装辅料领域不同，在主要产品类型、材料种类、应用领域和客户结构等方面均存在较大差异，导致发行人毛利率变动趋势与同行业可比公司存在一定差异。

（五）结合原材料价格传导机制、市场景气度及客户需求、期后销售情况、在手订单情况等，说明发行人毛利率较高是否具有可持续性

发行人存在价格传导机制。在铜氨丝纤维、涤纶丝纤维等主要原材料价格上

涨一定幅度后时，发行人根据产品预期合理利润率、客户需求和市场竞争等情况，与客户协商产品销售价格上涨事宜，通过调整产品销售价格的方式来抵御原材料价格上涨带来的风险。

随着服装行业市场规模进入稳定增长态势，中高端服装比例将不断提升，发行人主营产品聚焦于高端市场，符合市场发展趋势，拥有稳定增长的市场空间，市场空间发展不受限制，市场景气度向好，下游客户需求及订单量持续增长。

发行人期后销售情况良好，收入呈现持续增加的趋势。2023年7-9月，发行人销售产品合计实现收入**0.81亿元（未经审计）**，销售情况良好。发行人在手订单充足，详见本问询函回复之“问题8.一、（三）1、报告期各期末以及目前在手订单、新签合同及正在履行的重要销售合同情况”。

发行人产品销售价格与原材料价格存在联动关系，能够通过调整产品销售价格的方式来抵御原材料价格上涨带来的风险；市场景气度向好，下游客户需求及订单量持续增长；期后销售稳步增长，在手订单充足。结合上述因素，发行人毛利率较高具有可持续性。

五、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查情况，包括但不限于核查方式、核查采购金额占比、核查结论，（3）对成本能否按照不同产品清晰归集、产品成本确认、计量、结转的完整性、准确性、合规性发表明确核查意见

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）针对“成本核算准确性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1) 了解和评价发行人生产与仓储循环相关内部控制，并测试内部控制执行的有效性；

2) 了解发行人产品主要原材料构成、生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，判断是否符合实际经营情况和企业会计准则要求，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；

3) 获取发行人报告期内主要产品及主要原材料的收发存表，获取生产领料单明细表，统计各主营产品主要原材料的耗用情况，并对耗用情况进行分析；

4) 获取发行人报告期各期主要原材料采购明细，对比各期采购单价的波动情况，分析采购单价波动的合理性；抽样检查相关的采购合同（订单）、发票、入库单、领料单、银行回单等支持性文件；

5) 获取发行人报告期内各期生产人员数量、薪酬金额、结合产品产量，对比分析直接人工成本的合理性；

6) 获取发行人报告期内制造费用明细表，对主要明细进行抽样测试和截止性测试，分析制造费用各项目变动的合理性；

7) 对报告期存货执行计价测试，复核其准确性；获取报告期主要产品成本明细表，分析主要产品单位成本料、工、费构成及其变动情况及变动原因；

8) 对存货进行截止性测试，核查采购入库、产成品入库、销售成本结转等是否跨期，评价相关成本的完整性；

9) 查阅同行业可比公司的成本结构，对比分析发行人成本结构的合理性。

(2) 针对“采购成品销售的具体情况及其核算规范性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1) 获取采购明细表，通过查询国家企业信用信息公示系统等对主要采购成品供应商的基本情况进行查询；

2) 了解公司采购成品供应商的合作背景及商业合理性，分析是否属于贸易类业务，比对《企业会计准则》判断公司是否为主要责任人，采用总额法确认收入的合理性；

(3) 针对“运输费用与销售收入的匹配性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1) 查阅主要客户的合同、订单等相关资料，访谈发行人销售负责人，了解主要客户的运输方式；

2) 获取并检查货物运输合同、账单等资料，与销售收入进行比对分析，确认是否匹配。

(4) 针对“细分产品毛利率波动的合理性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1) 了解发行人成本核算方法，获取生产成本计算表、营业成本明细表与成本费用的归集、分摊及营业成本结转相关资料，检查并复核成本核算的准确性，判断相关会计处理是否符合会计准则的规定，是否满足准确性、及时性和完整性的要求，对发行人报告期内主营业务成本实施分析程序，对比分析报告期内各产品成本中的料、工、费金额及占比的变动原因及合理性；

2) 获取发行人报告期各期收入成本明细表，计算主要产品各期毛利率，从产品结构、单位售价、单位成本、销售模式、客户结构等维度，对毛利率变动的合理性进行分析；

3) 根据证监会行业分类标准，网络查询纺织业上市公司清单，查阅相关行业研究报告，同行业公司招股说明书等，了解同行业公司业务、客户、技术、规模等情况；将同行业公司具体情况与发行人各方面情况逐一进行对比分析。

4) 获取可比上市公司招股说明书、定期报告等资料，统计其报告期内的毛利率情况，了解其经营模式、产品特征、客户群体等信息，进一步了解公司毛利率与可比上市公司毛利率存在差异的原因，并评价公司可比上市公司选取的合理性；

5) 获取发行人期后销售情况、在手订单明细表，分析发行人毛利率较高是否具有可持续性。

2、核查意见

基于以上核查程序，申报会计师认为：

1、(1) 发行人已补充披露分类产品的原材料投入、单位人工费用、单位制造费用等的变动情况；各类主要产品的成本波动具有合理性；发行人各类产品成本差异系受各类产品的主要原材料、生产工艺流程不同影响，具有合理性；发行

人能够准确对不同产品的成本进行归集；结合原材料采购定价和销售定价机制，成本波动和收入波动匹配；（2）报告期各期，发行人各产品主要原材料单耗、原材料中的主料、辅料占主营业务成本比例基本保持稳定，未出现重大波动，报告期内主要原材料保持稳定，单耗与产品产量无明显关联；（3）报告期内，发行人直接人工持续上升分析原因合理，符合发行人实际生产经营情况；（4）报告期内，发行人制造费用明细及各部分变动情况符合发行人实际生产经营情况；（5）报告期内，发行人主要产品成本结构稳定，与同行业可比公司成本结构存在差异具备合理性；

2、发行人外采的成品直接向第三方销售，不属于贸易类业务，划分为主营业务准确；发行人为主要责任人，按照总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定；外采成品与自产的同类产品在原材料、生产工艺流程、质量等方面不存在明显差异，不涉及日本旭化成授权使用的铜氨丝纤维；

3、运输费用与收入规模、销量匹配，不存在收入成本确认不匹配的情形；

4、报告期内，发行人细分产品毛利率主要受市场行情、主要原材料价格波动、产量、汇率波动等因素影响，毛利率波动具备合理性；报告期内，发行人境外毛利率下降后上升且 2021 年下降幅度较大的原因主要系汇率波动影响，具备合理性；报告期内，发行人同类产品不同客户类型下的毛利率差异不明显，差异原因具备合理性；发行人同行业可比公司的选取合理具有全面性、可比性，毛利率与同行可比公司存在差异具备商业合理性；发行人产品销售价格与原材料价格存在联动关系，能够通过调整产品销售价格的方式来抵御原材料价格上涨带来的风险；市场景气度向好，下游客户需求及订单量持续增长；期后销售稳步增长，在手订单充足。结合上述因素，发行人毛利率较高具有可持续性。。

（二）说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查情况，包括但不限于核查方式、核查采购金额占比、核查结论

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取发行人与采购相关的制度，并访谈发行人采购负责人，了解发行

人对主要供应商的选择标准及过程：

(2) 抽查主要供应商的采购合同（订单）、入库单、采购发票、付款回单等资料，核查采购的真实性；

对报告期各期采购金额的核查比例具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
核查金额	4,743.91	10,400.60	7,901.31	5,120.59
采购金额	6,509.79	14,358.60	10,950.55	8,479.02
核查比例	72.87%	72.43%	72.15%	60.39%

(3) 对发行人报告期各期的采购金额实施函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
回函确认金额	5,439.12	12,309.97	8,837.59	6,409.30
替代程序确认金额	216.76	567.91	551.39	512.60
采购金额	6,509.79	14,358.60	10,950.55	8,479.02
回函及替代程序确认比例	86.88%	89.69%	85.74%	81.64%

(4) 实地走访或视频访谈发行人的主要供应商，了解其基本情况和经营资质、业务往来情况与业务模式、与发行人合作情况、与发行人是否存在关联关系等，核查其与发行人交易的真实性；

(5) 通过查询国家企业信用信息公示系统等方式对主要供应商进行背景调查，关注经营范围、股东、成立时间、注册地址等信息是否存在异常情况。

2、核查意见

基于以上核查程序，申报会计师认为：发行人报告期内向供应商采购交易具备真实性。

（三）对成本能否按照不同产品清晰归集、产品成本确认、计量、结转的完整性、准确性、合规性发表明确核查意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）了解和评价发行人生产与仓储循环相关内部控制，并测试内部控制执行的有效性；

（2）了解发行人产品主要原材料构成、生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，判断是否符合实际经营情况和企业会计准则要求，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；

（3）获取发行人报告期内主要产品及主要原材料的收发存表，获取生产领料单明细表，统计各主营产品主要原材料的耗用情况，并对耗用情况进行分析；

（4）获取发行人报告期各期主要原材料采购明细，对比各期采购单价的波动情况，分析采购单价波动的合理性；抽样检查相关的采购合同（订单）、发票、入库单、领料单、银行回单等支持性文件；

（5）获取发行人报告期内各期生产人员数量、薪酬金额、结合产品产量，对比分析直接人工成本的合理性；

（6）获取发行人报告期内制造费用明细表，对主要明细进行抽样测试和截止性测试，分析制造费用各项目变动的合理性；

（7）对报告期存货执行计价测试，复核其准确性；获取报告期主要产品成本明细表，分析主要产品单位成本料、工、费构成及其变动情况及变动原因；

（8）对存货进行截止性测试，核查采购入库、产成品入库、销售成本结转等是否跨期，评价相关成本的完整性。

2、核查结论

基于以上核查程序，申报会计师认为：发行人对成本能够按照不同产品清晰归集，产品成本确认、计量、结转具备完整性、准确性以及合规性。

问题 12. 其他财务问题

(1) 存货跌价准备计提的充分性。根据申请文件，报告期各期发行人存货的账面价值分别为 6,927.15 万元、6,489.76 万元、6,681.52 万元，主要包括原材料和库存商品。各期存货跌价准备余额分别为 128.19 万元、212.80 万元、223.69 万元，占存货账面余额的比例分别为 1.82%、3.17%、3.24%，呈上升趋势。请发行人：①补充披露各类存货的库龄结构，并结合同行业可比公司期末各类存货的库龄结构，分析并说明发行人存货库龄结构的合理性，是否存在长库龄存货。②说明各类库存商品的库龄结构及期后销售情况、一年库龄以上的库存商品销售渠道、模式、折扣及返点、实际销售情况等，相关库存商品是否存在滞销的情形。③说明发行人对于存货的管理模式，存货管理信息系统的相关内容；存货的盘点制度，报告期内的盘点情况，包括但不限于：存货的盘点范围、盘点地点、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。④说明库存商品可变现净值确定的依据，相关参数预计是否谨慎、合理，如何充分考虑存货管理、存货状态、存货真实性、过季、库龄、市场竞争等的影响，预计金额与实际销售核算结果的差异，可变现净值确认时是否考虑销售长龄存货产生的销售费用，发行人存货跌价准备计提是否充分。

(2) 业务咨询费的具体情况。根据申请文件，报告期各期发行人销售费用中咨询费金额分别为 38.17 万元、20.08 万元、54.87 万元，系发行人为拓展外销业务，与相关咨询公司进行业务合作，由咨询公司提供外销客户的信息搜集、协助洽谈等服务。请发行人：说明外销业务咨询费的具体内容、费用确认依据、是否实质性为销售佣金，是否涉及纳税调整。说明咨询费的具体支付对象，是否为关联方或与公司主要客户、供应商存在关联关系。

(3) 关联方资金拆借未计提利息的合规性。根据申请文件，报告期内发行人与宜科控股、新星织造等多家关联方存在大额资金拆借行为（涉及金额 2767 万元），其中与宜科控股和美宜纺织品的相关资金拆借并未签订借款合同和计提利息。请发行人：列表说明和关联方资金拆借的具体情况，包括关联方名称及与发行人的关联关系、拆借方向、拆借金额、拆借时间、归还时间、是否签订合同及利息约定等内容，说明资金拆借的背景及性质、是否属于资金占用等

情况；说明对宜科控股和美宜纺织品等关联方的资金拆借行为未计提利息是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算如计提利息对发行人主要财务指标的具体影响。

(4) 是否对参股公司美宜纺织品实质控制。根据申请文件，宁波美宜纺织品有限公司于 2006 年设立，牦牛控股持股 40%，系第一大股东。实际控制人张国赛持股 32.00%，系第二大股东。其余股东的持股比例较为分散，发行人未将该公司纳入合并报表。请发行人：说明美宜纺织品的设立背景、组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式、报告期内的经营情况等信息，结合公司章程、股权结构、董事会结构、实际运营决策机制等，说明美宜纺织品是否由发行人实际控制，未将其纳入合并报表是否符合《企业会计准则》的规定。

(5) 关于非流动资产处置收益。根据申请文件，2020 年发行人固定资产处置收益 5,332.68 万元，无形资产处置收益 2,087.66 万元。请发行人：说明 2020 处置的固定资产、无形资产具体情况，包括获取方式、处置原因、购买方、处置价格等，结合固定资产、无形资产净值说明处置价格公允性，相关会计处理的合规性。

(6) 关于“沪业一号”股权公允价值变动的具体情况。根据申请文件，发行人于 2019 年 12 月投资沪业一号 200 万元，持有该企业 13.33% 的出资额。2022 年发行人对该股权进行公允价值变动损益调整，期末余额为 0.00 元。请发行人：沪业一号的具体情况，发行人投资沪业一号的具体背景及会计处理方式，报告期各期公允价值变动损益调整的具体情况，期末该股权余额为 0 的合理性。

请保荐机构和申报会计师对上述情况进行核查，说明核查过程和依据，并发表明确意见。针对存货，请说明各期发行人对存货的盘点金额、时间、频次、盘点差异，中介机构对相关存货的监盘情形、监盘差异，对相关存货真实性、准确性、完整性、存货状态、存货跌价计提是否充分的核查程序及结论。

回复：

一、存货跌价准备计提的充分性。根据申请文件，报告期各期末发行人存货的账面价值分别为 6,927.15 万元、6,489.76 万元、6,681.52 万元，主要包括原材料和库存商品。各期末存货跌价准备余额分别为 128.19 万元、212.80 万元、223.69 万元，占存货账面余额的比例分别为 1.82%、3.17%、3.24%，呈上升趋势。请发行人：①补充披露各类存货的库龄结构，并结合同行业可比公司期末各类存货的库龄结构，分析并说明发行人存货库龄结构的合理性，是否存在长库龄存货。②说明各类库存商品的库龄结构及期后销售情况、一年库龄以上的库存商品销售渠道、模式、折扣及返点、实际销售情况等，相关库存商品是否存在滞销的情形。③说明发行人对于存货的管理模式，存货管理信息系统的相关内容；存货的盘点制度，报告期内的盘点情况，包括但不限于：存货的盘点范围、盘点地点、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。④说明库存商品可变现净值确定的依据，相关参数预计是否谨慎、合理，如何充分考虑存货管理、存货状态、存货真实性、过季、库龄、市场竞争等的影响，预计金额与实际销售核算结果的差异，可变现净值确认时是否考虑销售长龄存货产生的销售费用，发行人存货跌价准备计提是否充分

（一）补充披露各类存货的库龄结构，并结合同行业可比公司期末各类存货的库龄结构，分析并说明发行人存货库龄结构的合理性，是否存在长库龄存货

对于各类存货的库龄结构，并结合同行业可比公司期末各类存货的库龄结构，分析并说明发行人存货库龄结构的合理性，是否存在长库龄存货，发行人已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（二）存货”之“1.存货”之“（6）科目具体情况及分析说明”中补充披露如下：

报告期内，公司各类存货的库龄结构如下：

单位:万元

报告期	存货项目	总金额	1年以内		1-2年		2年以上	
			金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
2020年末	原材料	3,280.51	3,133.40	95.52	41.95	1.28	105.17	3.21
	委托加工物资	0.10	0.10	100.00	-	-	-	-
	在产品	832.78	832.78	100.00	-	-	-	-
	库存商品	2,922.61	2,497.62	85.46	121.11	4.14	303.88	10.40
	发出商品	19.34	19.34	100.00	-	-	-	-
	合计	7,055.34	6,483.24	91.89	163.06	2.31	409.05	5.80
2021年末	原材料	3,649.63	3,515.69	96.33	63.99	1.75	69.95	1.92
	委托加工物资	9.91	9.91	100.00	-	-	-	-
	在产品	979.99	979.99	100.00	-	-	-	-
	库存商品	2,054.74	1,438.15	69.99	335.53	16.33	281.06	13.68

报告期	存货项目	总金额	1年以内		1-2年		2年以上	
			金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
	发出商品	8.29	8.29	100.00	-	-	-	-
	合计	6,702.57	5,952.03	88.80	399.52	5.96	351.02	5.24
2022年末	原材料	2,705.34	2,583.10	95.48	57.84	2.14	64.41	2.38
	委托加工物资	119.25	119.25	100.00	-	-	-	-
	在产品	1,365.16	1,365.16	100.00	-	-	-	-
	库存商品	2,594.62	2,058.88	79.35	175.65	6.77	360.09	13.88
	发出商品	120.84	120.84	100.00	-	-	-	-
	合计	6,905.21	6,247.22	90.47	233.48	3.38	424.50	6.15
2023年6月末	原材料	2,127.63	2,027.50	95.29	32.62	1.53	67.51	3.17
	委托加工物资	6.66	6.66	100.00	-	-	-	-
	在产品	1,334.89	1,334.89	100.00	-	-	-	-
	库存商品	2,092.27	1,590.95	76.04	126.76	6.06	374.56	17.90
	发出商品	67.62	67.62	100.00	-	-	-	-
	合计	5,629.07	5,027.63	89.32	159.38	2.83	442.07	7.85

同行业可比公司期末各类存货的库龄结构如下：

单位：万元

年度	存货项目	公司名称	总金额	库龄 1 年以内		库龄 1-2 年		库龄 2 年以上		
				金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	
2020 年末	原材料	彩蝶实业	7,417.17	7,246.66	97.70	94.84	1.28	75.68	1.02	
		南山智尚	18,879.42	15,890.38	84.17	1,983.38	10.51	1,005.66	5.33	
		江苏阳光	33,198.83	26,125.28	78.69	6,502.59	19.59	570.95	1.72	
		鲁泰 A	未披露							
		箭鹿股份	2,848.88	2,705.42	94.96	143.46	5.04	-	-	
		发行人	3,280.51	3,133.40	95.52	41.95	1.28	105.17	3.21	
	库存商品	彩蝶实业	7,931.15	6,926.31	87.33	451.90	5.70	552.94	6.97	
		南山智尚	28,324.39	23,533.81	83.09	2,698.44	9.53	2,092.14	7.39	
		江苏阳光	38,690.86	20,238.21	52.31	5,153.12	13.32	13,299.53	34.37	
		鲁泰 A	4,375.76	3,452.61	78.90	923.15	21.10	-	-	
		箭鹿股份	20,275.53	11,913.33	58.76	3,664.11	18.07	4,698.08	23.17	
		发行人	2,922.61	2,497.62	85.46	121.11	4.14	303.88	10.40	
	其他	彩蝶实业	1,725.12	1,719.40	99.67	5.45	0.32	0.27	0.02	
		南山智尚	15,731.06	14,671.36	93.26	784.32	4.99	275.38	1.75	
		江苏阳光	9,467.76	5,061.38	53.46	1,105.27	11.67	3,301.12	34.87	

年度	存货项目	公司名称	总金额	库龄 1 年以内		库龄 1-2 年		库龄 2 年以上	
				金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
2021 年末		鲁泰 A	未披露						
		箭鹿股份	7,746.91	7,746.91	100.00	-	-	-	-
		发行人	852.23	852.23	100.00	-	-	-	-
	原材料	彩蝶实业	4,093.87	3,708.26	90.58	297.94	7.28	87.68	2.14
		南山智尚	19,825.13	17,377.39	87.65	726.53	3.66	1,721.21	8.68
		江苏阳光	未披露						
		鲁泰 A	未披露						
		箭鹿股份	4,322.63	4,024.55	93.10	298.08	6.90	-	-
		发行人	3,649.63	3,515.69	96.33	63.99	1.75	69.95	1.92
		彩蝶实业	8,785.60	8,095.73	92.15	295.39	3.36	394.48	4.49
	库存商品	南山智尚	23,494.44	16,271.93	69.26	4,436.38	18.88	2,786.13	11.86
		江苏阳光	未披露						
		鲁泰 A	4,844.58	3,824.10	78.94	1,020.48	21.06	-	-
		箭鹿股份	24,693.69	13,008.33	52.68	4,524.31	18.32	7,161.05	29.00
发行人		2,054.74	1,438.15	69.99	335.53	16.33	281.06	13.68	
彩蝶实业		8,785.60	8,095.73	92.15	295.39	3.36	394.48	4.49	

年度	存货项目	公司名称	总金额	库龄 1 年以内		库龄 1-2 年		库龄 2 年以上	
				金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
	其他	彩蝶实业	2,740.45	2,733.43	99.74	3.60	0.13	3.41	0.12
		南山智尚	21,078.57	19,877.66	94.30	709.92	3.37	490.99	2.33
		江苏阳光	未披露						
		鲁泰 A							
		箭鹿股份	8,623.57	8,623.57	100.00	-	-	-	-
		发行人	998.19	998.19	100.00	-	-	-	-
2022 年末	原材料	彩蝶实业	未披露						
		南山智尚							
		江苏阳光							
		鲁泰 A							
		箭鹿股份	2,616.78	2,451.03	93.67	165.75	6.33	-	-
		发行人	2,705.34	2,583.10	95.48	57.84	2.14	64.41	2.38
	库存商品	彩蝶实业	未披露						
		南山智尚							
		江苏阳光							

年度	存货项目	公司名称	总金额	库龄 1 年以内		库龄 1-2 年		库龄 2 年以上		
				金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	
		鲁泰 A	3,763.43	3,072.29	81.64	691.14	18.36	-	-	
		箭鹿股份	25,963.38	14,070.92	54.20	2,585.81	9.96	9,306.66	35.85	
		发行人	2,594.62	2,058.88	79.35	175.65	6.77	360.09	13.88	
	其他	彩蝶实业	未披露							
		南山智尚								
		江苏阳光								
		鲁泰 A								
		箭鹿股份	9,357.97	9,357.97	100.00	-	-	-	-	
		发行人	1,605.25	1,605.25	100.00	-	-	-	-	
	2023 年 6 月末	原材料	彩蝶实业	未披露						
南山智尚										
江苏阳光										
鲁泰 A										
箭鹿股份										
发行人			2,127.63	2,027.50	95.29	32.62	1.53	67.51	3.17	

年度	存货项目	公司名称	总金额	库龄 1 年以内		库龄 1-2 年		库龄 2 年以上	
				金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
	库存商品	彩蝶实业	未披露						
		南山智尚							
		江苏阳光							
		鲁泰 A	3,647.02	2,898.89	79.49	748.13	20.51		
		箭鹿股份	未披露						
		发行人	2,092.27	1,590.95	76.04	126.76	6.06	374.56	17.90
	其他	彩蝶实业	未披露						
		南山智尚							
		江苏阳光							
		鲁泰 A							
		箭鹿股份							
		发行人	1,409.17	1,409.17	100.00	-	-	-	-

注：鲁泰 A 未披露各类存货的金额库龄，以其面料的数量库龄代替库存商品库龄；鲁泰 A 未分别披露 1-2 年，2 年以上库龄，本表中列示 1-2 年库龄实为 1 年以上库龄。

根据以上数据，报告期各期末，公司存货库龄结构基本保持稳定。与同行业公司可获取的披露数据对比，报告期内，公司库龄 1 年以内存货占比分别为 91.89%、88.80%、90.47%和 **89.32%**，高于南山智尚、江苏阳光、鲁泰 A、箭鹿股份等同行可比公司，略低

于彩蝶实业；公司库龄 1-2 年、2 年以上存货占比保持低位，优于大部分同行业可比公司平均水平。公司存货库龄结构良好、合理，长库龄存货占比较低。

(二) 说明各类库存商品的库龄结构及期后销售情况、一年库龄以上的库存商品销售渠道、模式、折扣及返点、实际销售情况等，相关库存商品是否存在滞销的情形

发行人各类库存商品库龄结构如下：

单位：万元

报告期	存货类别	金额	库龄		
			1年以内金额	1-2年金额	2年以上金额
2023年6月末	里布	803.78	699.13	65.59	56.77
	衬布	1,263.10	868.86	59.81	334.43
	工业用布	23.67	22.30	1.36	-
	配套辅料及其他	1.72	0.66	-	1.06
	合计	2,092.27	1,590.95	126.76	374.56
2022年末	里布	1,119.00	1,012.62	36.02	70.36
	衬布	1,438.32	1,013.75	135.90	288.68
	工业用布	27.32	26.04	1.28	-
	配套辅料及其他	9.98	6.47	2.45	1.06
	合计	2,594.62	2,058.88	175.65	360.09
2021年末	里布	663.32	535.86	52.44	75.01
	衬布	1,352.74	867.58	282.95	202.21
	工业用布	31.34	29.46	-	1.87
	配套辅料及其他	7.35	5.24	0.14	1.97
	合计	2,054.74	1,438.15	335.53	281.06
2020年末	里布	1,264.64	1,087.51	43.31	133.82
	衬布	1,639.83	1,394.02	77.81	168.01
	工业用布	12.92	12.92	-	-
	配套辅料及其他	5.22	3.17	-	2.05
	合计	2,922.61	2,497.62	121.11	303.88

发行人各类库存商品期后销售情况如下：

单位：万元

报告期	存货类别	存货余额	期后销售金额	转销率
2023年6月末	里布	803.78	516.72	64.29%
	衬布	1,263.10	417.71	33.07%
	工业用布	23.67	21.20	89.59%
	配套辅料及其他	1.72	0.66	38.17%
	合计	2,092.27	956.29	45.71%
2022年末	里布	1,119.00	975.10	87.14%
	衬布	1,438.32	942.46	65.52%
	工业用布	27.32	22.19	81.21%
	配套辅料及其他	9.98	9.69	97.16%
	合计	2,594.62	1,949.44	75.13%
2021年末	里布	663.32	578.56	87.22%
	衬布	1,352.74	979.07	72.38%
	工业用布	31.34	31.34	100.00%
	配套辅料及其他	7.35	6.28	85.53%
	合计	2,054.74	1,595.24	77.64%
2020年末	里布	1,264.64	1,212.95	95.91%
	衬布	1,639.83	1,393.93	85.00%
	工业用布	12.92	12.92	100.00%
	配套辅料及其他	5.22	4.16	79.65%
	合计	2,922.61	2,623.95	89.78%

注：期后销售情况截止至2023年8月31日。

发行人库存商品库龄主要集中于1年以内，长库龄存货较少，库存商品周转较快，期后转销率较高。

发行人一年库龄以上库存商品的销售渠道、模式、折扣基本与一年以内库存商品无显著差异，销售过程中不存在返点。报告期各期末，发行人库存商品及发出商品一年以内占比分别为85.55%、70.11%、80.27%和**76.79%**，一年以上占比分别为14.45%、29.89%、19.73%和**23.21%**，库龄占比基本保持稳定，一年以上库龄的产品能够正常销售，不存在长库龄存货滞销的情形。主要原因为，发行人

生产的里布、衬布等纺织制品如妥善保存，不易发生变质损坏，产品质量、性能基本不受存放时间影响；发行人已经通过制定和执行完善的存货仓储保管制度，能够有效保证存货的安全储存和产品品质。对于小部分瑕疵产品，发行人结合客户对于部分产品品质要求不高的实际情况，与客户在市场价格的基础上协商出售。对于此类商品，发行人已基于谨慎性原则，全额计提存货跌价。

（三）说明发行人对于存货的管理模式，存货管理信息系统的相关内容；存货的盘点制度，报告期内的盘点情况，包括但不限于：存货的盘点范围、盘点地点、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果

1、说明发行人对于存货的管理模式，存货管理信息系统的相关内容

发行人主要使用用友 ERP 系统对存货进行管理。存货管理模式如下：

（1）材料采购与入库

发行人采用“以产定采、安全库存”结合的采购模式，根据销售预期、生产计划和库存情况，制定采购计划并向供应商下达采购订单。

仓管人员收到供应商送达的货物后，核对随货清单、质检报告单、清点实物，并根据相关信息编制进仓报验单。检验员收到进仓单后，对货物进行抽检，对符合质量要求的存货准予办理入库。仓管员根据检验结果，将拟入库存货相关信息录入 ERP 系统，生成采购入库单，系统增加相应库存并依据采购入库单生成记账凭证。

（2）商品生产与完工入库

发行人根据销售与储备订单进行排产，在生产管理系统中将生产数据、工艺指标、机器编号等信息录入生产任务卡，各车间根据生产任务卡进行生产作业。生产过程中，车间管理人员能够通过系统能够实时查看在产订单、完工数量等信息。完工后，质检人员对成品进行质量检验，检验完成的产成品交予仓管人员办理入库。

材料与成品的出入库，均通过系统进行管控，凭经审核的单据出入库，发行人严禁无单据收发。

（3）存货日常管理

仓管人员对于各类存货，根据管理规则，安排既定的仓库和场地予以分类存放，编制存货标识卡对数量、型号等信息予以记录，随时对存货进行整理和盘点。所有存货均采取相应的安全保护措施，能够有效防盗、防虫、防霉变等。

（4）商品销售与出库

销售人员根据客户订单需求安排发货，在发货申请审批通过后，在 ERP 系统中根据销售订单推送发货通知单。仓管人员收到发货通知单信息，安排拣货打包至代发货处理区。办理出库手续时，仓管人员在系统中根据已有信息推出销售出库单，将销售出库单发货联随商品一并交由运输公司人员或本公司人员运送发货，确认出货完成。

2、存货的盘点制度，报告期内的盘点情况，包括但不限于：存货的盘点范围、盘点地点、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果

发行人对存货盘点制定了详细规定，包括盘前准备、实施盘点、盘后工作三部分。

盘前准备：在盘点准备阶段，由仓管部门及财务部门共同编制盘点计划，确定盘点时间、范围、人员及职责等，在盘点前提前将盘点计划下发至相关部门。仓管人员在盘点前完成存货移动与流转，盘点过程中禁止货物流转。

实施盘点：正式盘点前，盘点人员观察仓库环境及存货摆放是否符合存货管理制度，包括存货标识信息是否齐全、存货码放是否合规、存货是否发生毁损等；盘点过程中，各盘点小组至少配备盘点人员与监盘人员各一人，按摆放顺序对存货进行点数与记录，如发现账实不符的情况，报相关部门进一步核实。

盘后总结：盘点结束后，所有盘点人员在盘点表上签字。将盘点数据交由财务部门会汇总，对于盘盈盘亏情况进行进一步核实，有必要的安排相应账务处理。

报告期内，发行人日常对存货进行循环抽盘，在每年度末，对存货进行静态盘点。具体盘点情况如下：

单位：万元

盘点范围	原材料、委托加工物资、在产品、库存商品、发出商品			
盘点地点	宁波象山厂区、宁波姜山厂区、苏州厂区			
年份	期末存货余额	盘点金额	盘点比例	账实差异金额
2020年	7,055.34	5,572.91	78.99%	-5.48
2021年	6,702.57	4,925.31	73.48%	-0.37
2022年	6,905.21	5,184.54	75.08%	-0.72
2023年1-6月	5,629.07	4,191.48	74.46%	1.41

存货盘点差异主要系小额待处理品、报废品未及时录入系统形成时间性差异，核实盘点差异原因后，发行人已对差异部分入账登记，做到账实一致。

（四）说明库存商品可变现净值确定的依据，相关参数预计是否谨慎、合理，如何充分考虑存货管理、存货状态、存货真实性、过季、库龄、市场竞争等的影响，预计金额与实际销售核算结果的差异，可变现净值确认时是否考虑销售长龄存货产生的销售费用，发行人存货跌价准备计提是否充分

发行人库存商品可变现净值确定依据：为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。由于发行人销售价格严格执行销售和定价政策，近期平均售价可以反映预计未来售价。对于未取得近期售价的存货，发行人以历史售价乘以折扣率作为预计未来售价。在计算可变现净值时，发行人已经根据历史经验数据，减去了估计的销售费用及相关税费。计算公式为：存货可变现净值=预计未来售价*（1-估计的销售费用率-税费率）。

对于存货跌价计提的考虑，首先，发行人生产的里布、衬布等纺织制品如妥善保存，不易发生变质损坏，产品质量、性能基本不受存放时间影响，存货库龄对于存货销售价格的影响极小。其次，相较于下游服装行业，发行人生产的里布、衬布等产品，应对流行趋势、市场偏好、季节特性等风险的能力较高，存货过季风险较低。此外，发行人已经通过制定和执行完善的存货仓储保管制度，能够有效保证存货的安全储存和产品品质，并通过日常循环盘点和年末全面盘点，保证了存货的真实性、完整性与准确性。最后，发行人已将质量不达标的小部分瑕疵

产品单独分类，并基于谨慎性原则，全额计提了存货跌价。

报告期末，已计提存货跌价准备与期后已销售实际产生存货跌价准备比较如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 年 6 月末
期后已销售产品、期末已计提存货跌价金额 (A)	63.94	100.54	42.18	15.94
按期后实际销售数据测算跌价金额 (B)	45.15	17.61	10.82	1.61
计提跌价与实际发生跌价的差额 (C=A-B)	18.79	82.93	31.36	14.33

注：期后销售情况截止至 2023 年 8 月 31 日。

如上表所示，发行人计提的存货跌价能够充分覆盖期后实际销售产生的跌价。

综上，库存商品可变现净值确定时相关参数预计谨慎、合理，发行人存货跌价准备已充分考虑相关因素，计提金额充分。

二、业务咨询费的具体情况。根据申请文件，报告期各期发行人销售费用中咨询费金额分别为 38.17 万元、20.08 万元、54.87 万元，系发行人为拓展外销业务，与相关咨询公司进行业务合作，由咨询公司提供外销客户的信息搜集、协助洽谈等服务。请发行人：说明外销业务咨询费的具体内容、费用确认依据、是否实质性为销售佣金，是否涉及纳税调整。说明咨询费的具体支付对象，是否为关联方或与公司主要客户、供应商存在关联关系

外销业务咨询费系聘请咨询公司提供外销客户的信息搜集、协助洽谈等服务产生的佣金费用，根据双方协议，发行人按照与咨询公司约定比例确认应支付对方业务咨询费金额。

根据财政部、国家税务总局《关于企业手续费及佣金支出税前扣除政策的通知》（财税[2009]29 号）第一条规定，“企业发生与生产经营有关的手续费及佣金支出，不超过以下规定计算限额以内的部分，准予扣除……其他企业：按与具有合法经营资格中介服务机构或个人（不含交易双方及其雇员、代理人 and 代表人等）所签订服务协议或合同确认的收入金额的 5% 计算限额。”发行人当期咨询费金额占当期对应收入金额比例分别为 2.24%、2.35%、2.46% 和 2.97%，均不足 5%，因此不涉及纳税调整。

报告期内，发行人仅向 FUN COLLECTION INTERNATIONAL LTD 支付咨询费，发行人与该公司不属于关联方，与发行人主要客户、供应商不存在关联关系。

三、关联方资金拆借未计提利息的合规性。根据申请文件，报告期内发行人与宜科控股、新星织造等多家关联方存在大额资金拆借行为（涉及金额 2767 万元），其中与宜科控股和美宜纺织品的相关资金拆借并未签订借款合同和计提利息。请发行人：列表说明和关联方资金拆借的具体情况，包括关联方名称及与发行人的关联关系、拆借方向、拆借金额、拆借时间、归还时间、是否签订合同及利息约定等内容，说明资金拆借的背景及性质、是否属于资金占用等情况；说明对宜科控股和美宜纺织品等关联方的资金拆借行为未计提利息是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算如计提利息对发行人主要财务指标的具体影响

（一）列表说明和关联方资金拆借的具体情况，包括关联方名称及与发行人的关联关系、拆借方向、拆借金额、拆借时间、归还时间、是否签订合同及利息约定等内容，说明资金拆借的背景及性质、是否属于资金占用等情况

关联方资金拆借的具体情况如下：

关联方名称	关联关系	拆借方向	拆借金额 (万元)	拆借时间	归还时间	是否 签订 合同	利息约 定情况	资金拆借 的背景及 性质
宜科控股	实控人控制的企业	资金拆出	177.00	2017.12	2020.7	否	未约定	临时周转
新星织造	重要子公司宜新织造少数股东	资金拆出	1,600.00	2018.11 2019.2	2020.10	是	未约定	临时周转
同威纺织厂	报告期内牦牛有限曾经持股 5% 以上的股东	资金拆入	240.00	2017.6	2020.7	是	年利率 4.35%	临时周转
美宜纺织品	联营企业	资金拆入	750.00	2017.2	2020.12	是	未约定	临时周转

上述资金拆借均发生于 2019 年之前，用于借款方资金周转，属于资金占用。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人与关联方之间的拆借资金已全部清理完毕，后续亦未发生上述不规范行为。

发行人 2020 年年度股东大会审议通过《关于补充确认公司及子公司近两年

关联交易的议案》确认：“上述关联交易属于公司的正常经营活动，为公司正常经营活动所需，上述关联交易不存在显失公平或损害公司及其他股东利益的情形，对公司当年以及未来的财务状况、经营成果无负面影响，不影响公司的独立性。”

发行人在 2020 年度以后已经对关联方资金拆借事项进行了规范，后未再发生关联方资金拆借事项。

（二）说明对宜科控股和美宜纺织品等关联方的资金拆借行为未计提利息是否符合《企业会计准则》的规定，模拟测算如计提利息对发行人主要财务指标的具体影响

发行人与宜科控股和美宜纺织品等关联方未约定发行人需就前述资金拆借收取或支付利息，发行人没有相应的合同义务，且根据《企业会计准则——基本准则（财政部令第 76 号）》第十二条：“企业应当以实际发生的交易或者事项为依据进行会计确认、计量和报告”，因此发行人财务上未计提财务费用，符合企业会计准则的规定。

假设根据人民银行公布的贷款基准利率 4.35%为基础，对发行人上述资金拆借的利息收支进行测算，具体如下：

关联方名称	拆借金额（万元）	匡算利率	财务费用（万元）
宜科控股	-177.00	4.35%	-4.53
新星织造	-1,600.00	4.35%	-55.29
美宜纺织品	750.00	4.35%	32.99
合计	-	-	-26.84

经模拟测算，发行人 2020 年度资金拆借的利息收入金额为 59.82 万元，利息支出金额为 32.99 万元，合计影响损益金额 26.84 万元，占发行人当期利润总额的比例为 0.23%。

综上，模拟测算利息计提后，相关损益金额对发行人主要财务数据及指标影响金额及占比极低，无重大影响。

四、是否对参股公司美宜纺织品实质控制。根据申请文件，宁波美宜纺织品有限公司于 2006 年设立，牦牛控股持股 40%，系第一大股东。实际控制人张

国赛持股 32.00%，系第二大股东。其余股东的持股比例较为分散，发行人未将该公司纳入合并报表。请发行人：说明美宜纺织品的设立背景、组织架构及人员构成、公司治理模式、业务开展方式、报告期内的经营情况等信息，结合公司章程、股权结构、董事会结构、实际运营决策机制等，说明美宜纺织品是否由发行人实际控制，未将其纳入合并报表是否符合《企业会计准则》的规定

（一）美宜纺织品的设立背景

PCC ASIA LIMITED（香港）对粘合衬产品有长期需求，因此于 2006 年作为创始股东投资入股从事粘合衬生产的美宜纺织品以获得稳定的粘合衬产品的供应。

（二）美宜纺织品的公司治理、组织架构及业务开展

根据美宜纺织品的公司章程，美宜纺织品作为中外合资企业设立董事会为合资公司的最高权力机构，决定合资公司的一切重大事宜，其董事会由七名董事组成，其中两名董事由发行人委派；设监事一名，行使监事职权；设总经理一名，负责执行董事会的各项决定及公司的日常生产经营管理。因公司规模较小，美宜纺织品经营管理活动由总经理领导下的管理层负责，美宜纺织品所有生产、销售、财务等人员均由管理层公开招聘和管理。

基于以上公司治理及组织架构，根据对原总经理张国赛的访谈，美宜纺织品的业务开展方式为，在总经理的整体管理下，由业务人员获取产品订单，由生产部门完成原材料采购及产品的生产交付，交付后继续由业务人员跟进客户回款。

（三）美宜纺织品报告期内的经营情况：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/截至 2022. 6. 30	2022 年度/截至 2022.12.31	2021 年度/截至 2021.12.31	2020 年度/截至 2020.12.31
总资产	不适用	1,174.85	1,916.01	1,921.84
所有者权益	不适用	980.87	1,770.19	1,705.27
营业收入	不适用	0.04	647.22	873.21
净利润	不适用	-34.01	64.92	90.32

注：美宜纺织品已于 2023 年 6 月 25 日完成注销。

（四）结合公司章程、股权结构、董事会结构、实际运营决策机制等，说明美宜纺织品是否由发行人实际控制，未将其纳入合并报表是否符合《企业会计准则》的规定

在美宜纺织品注销前，发行人持有美宜纺织品 40% 股权，发行人共同实际控制人之一张国赛持有美宜纺织品 32% 股权并担任美宜纺织品总经理，就美宜纺织品的持股张国赛与牦牛控股未签署一致行动协议或达成类似安排，因此发行人控制的美宜纺织品的股权比例不足 50%。

另根据美宜纺织品的公司章程，美宜纺织品作为中外合资企业设立董事会为合资公司的最高权力机构，决定合资公司的一切重大事宜。在董事会决策层面，美宜纺织品董事会由七名董事组成，其中仅有两名董事由发行人委派，董事会作出的决议，须经董事会三分之二以上董事通过，包括负责日常经营管理的总经理的人选及聘用。

因此，发行人不能有效控制美宜纺织品董事会并决定美宜纺织品的重大事宜，不能决定负责日常经营管理的总经理的人选及聘用，发行人不能控制美宜纺织品，因此未将其纳入合并报表符合《企业会计准则》的规定。

五、关于非流动资产处置收益。根据申请文件，2020 年发行人固定资产处置收益 5,332.68 万元，无形资产处置收益 2,087.66 万元。请发行人：说明 2020 处置的固定资产、无形资产具体情况，包括获取方式、处置原因、购买方、处置价格等，结合固定资产、无形资产净值说明处置价格公允性，相关会计处理的合规性

2020 年发行人非流动资产处置收益主要系子公司宜新织造因当地地块改造，厂房搬迁所产生的损益。

根据苏州工业园区国土房产局公告，因苏州玉皇宫南侧东部地块改造需要，对相关企业用地进行回购。2018 年苏州独墅湖科教创新区管理委员会企业回购办公室与子公司宜新织造签订了苏州工业园区企业回购补充协议书，协议书中约定土地补偿款 3,434.93 万元，房屋、房屋装修设备及附着物评估补偿款 5,061.54 万元，设备（搬迁）、设施补偿款 1,455.67 万元，设备（收购）评估补偿款 1,522.19

万元，后因实际移交过程中发现设备缺损扣除 8.58 万元，上述补偿金额合计 11,465.77 万元。其中，与无形资产相关的补偿款 3,434.93 万元，与固定资产相关的补偿款 8,030.84 万元。2020 年 6 月 9 日，公司协议约定的资产均移交给苏州独墅湖科教创新区管理委员会企业回购办公室。2020 年 6 月公司开始停产搬迁，2020 年 7 月搬迁完成并在新厂区恢复生产经营。

相关土地使用权、房屋建筑物、设备等，系子公司宜新织造购建所得。处置时，发行人账面土地使用权净额 1,347.27 万元，无形资产处置损益 2,087.66 万元；房屋建筑物、设备等固定资产净额合计 2,466.09 万元，另支付搬迁费用 232.07 万元，固定资产处置损益 5,332.68 万元。上述搬迁回购款金额是基于回购对象的市场评估值确定，且购买方为相关政府单位，处置价格公允，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

六、关于“沪业一号”股权公允价值变动的具体情况。根据申请文件，发行人于 2019 年 12 月投资沪业一号 200 万元，持有该企业 13.33% 的出资额。2022 年发行人对该股权进行公允价值变动损益调整，期末余额为 0.00 元。请发行人：沪业一号的具体情况，发行人投资沪业一号的具体背景及会计处理方式，报告期各期公允价值变动损益调整的具体情况，期末该股权余额为 0 的合理性

沪业一号的具体情况以及发行人投资沪业一号的具体背景、会计处理方式如下表所示：

沪业一号的具体情况	投资背景	会计处理方式
成立于 2019 年 12 月 企业类型：有限合伙企业 注册资本：1,500 万元 执行事务合伙人：上海沪业投资管理有限公司（以下简称“上海沪业”） 对外投资：上海威思莱文化科技有限公司（以下简称“威思莱”，实际控制人袁杰伟、蒋领芬）	发行人投资沪业一号是为了间接对威思莱进行财务投资，威思莱主营业务为面向学龄前儿童为主的相关益智类玩具的销售并提供配套的玩具操作教学服务，意在培养学龄前儿童的动手能力、思考能力、创新能力、科学素养。发行人无意从事相关行业的生产经营，因此仅参股沪业一号，未对沪业一号或威思莱进行控制。	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报“其他非流动金融资产”

因发行人对沪业一号的投资不存在活跃交易市场，用以确定公允价值的近期信息不足，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，因此投资成本可代表

其在该分布范围内对公允价值的恰当估计，2020 年度、2021 年度公允价值无变动。

2022 年度，在考虑威思莱公司近两年的财务情况及其持续经营能力、上市可能性等情况下，上海沪业认为威思莱公司已触发了原股东应回购股权之情形。为及时维护基金及投资人的合法权益，上海沪业于 2022 年 9 月 22 日向威思莱、袁杰伟及蒋领芬发出了《股权回购通知函》，要求袁杰伟、蒋领芬回购沪业一号所持有的威思莱股权。回购义务人收到通知函后，始终未履行回购义务，沪业一号已就该股权回购事项申请仲裁程序。

综合考虑（1）威思莱经营情况未达预期，根据已获取的威思莱财务报表显示，该公司净资产较低；（2）在触发股权回购条款情况下，相关方未履行回购义务，现已申请股权回购仲裁程序，发行人认为，持有的沪业一号股权的公允价值期末余额为 0.00 元。

综上，发行人持有的沪业一号股权期末余额为 0.00 元具有合理性。

七、请保荐机构和申报会计师对上述情况进行核查，说明核查过程和依据，并发表明确意见。针对存货，请说明各期发行人对存货的盘点金额、时间、频次、盘点差异，中介机构对相关存货的监盘情形、监盘差异，对相关存货真实性、准确性、完整性、存货状态、存货跌价计提是否充分的核查程序及结论

（一）核查程序

1、针对问题“存货跌价准备计提的充分性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

- （1）了解和评价管理层与存货相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- （2）访谈发行人高管人员，了解发行人产品采购备货模式、存货信息系统建设、存货实际管理、存货存放情况以及存货跌价准备计提方法；
- （3）取得发行人存货明细表、库龄表、销售明细表，了解各类存货的结构及库龄情况，核查存货的销售情况；
- （4）查阅同行业可比公司各类存货库龄情况，结合发行人实际情况进行对

比；

(5) 了解发行人存货盘点制度及各期盘点差异情况，对发行人存货进行实地监盘，检查存货的数量、状况，识别是否存在减值迹象；

(6) 了解发行人存货跌价准备计提政策，获取并评估影响期末存货跌价准备的数据，复核存货跌价准备是否已按存货跌价准备方法进行计提；分析存货跌价准备计提是否充分。

2、针对问题“业务咨询费的具体情况”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 获取报告期内发行人咨询费明细、咨询费协议等资料；

(2) 查询与佣金相关的企业所得税纳税政策；测算咨询费与对应收入占比；

(3) 询问发行人相关负责人、查询公开信息，核查支付咨询费公司的关联关系情况。

3、针对问题“关联方资金拆借未计提利息的合规性”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 获取发行人资金拆借的借款合同、银行流水，了解资金拆借的背景及原因；

(2) 模拟测算利息计提对发行人主要财务指标的具体影响。

4、针对问题“是否对参股公司美宜纺织品实质控制”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 查阅美宜纺织品的公司章程、工商内档，获取美宜纺织品 2020 年度、2021 年度和 2022 年度的《审计报告》；

(2) 查阅张国赛就美宜纺织品的持股与发行人是否存在一致行动关系的说明。

5、针对问题“关于非流动资产处置收益”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

充分了解宜新织造拆迁的背景、过程、具体内容，获取发行人政府拆迁的相关文件、协议等资料，检查移交清单、收款银行回单等资料，分析收到的拆迁补偿款相关会计处理是否符合会计准则的规定。

6、针对问题“关于‘沪业一号’股权公允价值变动的具体情况”，申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 获取并核查沪业一号的合伙协议、财务报表；

(2) 了解发行人投资沪业一号的具体背景，了解沪业一号股权回购事项的仲裁进程。

(二) 核查意见

1、针对问题“存货跌价准备计提的充分性”，基于已执行的核查程序，申报会计师认为：

发行人库龄结构稳定、合理，库龄集中于1年以内。与同行业可比公司对比，库龄一年以内存货占比较高，优于大部分可比公司；

发行人制定了全面的存货管理和盘点制度，能够保证存货的有效管理和流转。通过盘点，发行人已对小额盘点差异及时进行账务调整，报告期各期末存货账实相符；

发行人在确定库存商品的可变现净值时，充分考虑了存货管理、存货状态、存货真实性、过季、库龄、市场竞争等对可变现净值的影响，经测算，预计的存货跌价金额高于实际销售数据测算跌价，存货跌价准备计提充分。

2、针对问题“业务咨询费的具体情况”，基于已执行的核查程序，申报会计师认为：

业务咨询费属于销售佣金，不涉及纳税调整。报告期内，发行人仅向 FUN COLLECTION INTERNATIONAL LTD 支付咨询费，该公司与发行人及发行人的主要客户、供应商之间不存在关联关系。

3、针对问题“关联方资金拆借未计提利息的合规性”，基于已执行的核查程序，申报会计师认为：

截至2020年12月31日，发行人拆借资金已全部清理完毕；模拟测算利息计提后，相关损益金额对发行人主要财务数据及指标的影响金额及占比极低，无重大影响。

4、针对问题“是否对参股公司美宜纺织品实质控制”，基于已执行的核查程序，申报会计师认为：

发行人不能控制美宜纺织品，因此未将其纳入合并报表符合《企业会计准则》的规定。

5、针对问题“关于非流动资产处置收益”，基于已执行的核查程序，申报会计师认为：

搬迁回购款金额公允，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

6、针对问题“关于‘沪业一号’股权公允价值变动的具体情况”，基于已执行的核查程序，申报会计师认为：

沪业一号期末股权余额为0.00元具备合理性。

(三) 针对存货，请说明各期发行人对存货的盘点金额、时间、频次、盘点差异，中介机构对相关存货的监盘情形、监盘差异，对相关存货真实性、准确性、完整性、存货状态、存货跌价计提是否充分的核查程序及结论

1、请说明各期发行人对存货的盘点金额、时间、频次、盘点差异

发行人日常对存货进行循环抽盘，在每年末，对存货进行全面静态盘点。发行人报告期各期年末盘点情况如下：

单位：万元

年份	期末余额	盘点金额	盘点比例	账实差异金额	盘点日期
2020年	7,055.34	5,572.91	78.99%	-5.48	2020年12月31日
2021年	6,702.57	4,925.31	73.48%	-0.37	2022年1月1日
2022年	6,905.21	5,184.54	75.08%	-0.72	2023年1月3日

年份	期末余额	盘点金额	盘点比例	账实差异金额	盘点日期
2023年1-6月	5,629.07	4,191.48	74.46%	1.41	2023年6月30日

存货盘点差异主要系小额待处理品、报废品未及时录入系统形成时间性差异，在对盘点差异原因进行核实后，发行人已对差异部分入账登记，做到账实一致。

2、中介机构对相关存货的监盘情形、监盘差异，对相关存货真实性、准确性、完整性、存货状态、存货跌价计提是否充分的核查程序及结论

中介机构监盘情形与差异如下：

单位：万元

监盘范围	原材料、委托加工物资、在产品、库存商品、发出商品				
监盘地点	宁波象山厂区、宁波姜山厂区、苏州厂区				
监盘方法	从盘点表中选取项目追查至实物，以测试盘点表的准确性，并将监盘结果记录于盘点表中。再从存货实物中选取项目追查至盘点表，以测试盘点表的完整性。盘点结束时，检查盘点工作是否按照计划完成。				
年份	期末余额	监盘金额	监盘比例	账实差异金额	监盘日期
2020年	7,055.34	5,572.91	78.99%	-5.48	2020年12月31日
2021年	6,702.57	4,925.31	73.48%	-0.37	2022年1月1日
2022年	6,905.21	4,184.54	60.60%	-0.72	2023年1月3日
2023年1-6月	5,629.07	4,191.48	74.46%	1.41	2023年6月30日

核查程序：

针对上述事项，申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、了解和评价发行人管理层与存货相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、访谈发行人高管人员，了解发行人产品采购备货模式、存货信息系统建设、存货实际管理、存货存放情况以及存货跌价准备计提方法；

3、取得发行人存货明细表，库龄表，销售明细表，了解各类存货的结构及库龄情况，核查存货的销售情况；

4、查阅同行业可比公司各类存货库龄情况，结合发行人实际情况进行对比

分析：

5、了解发行人存货盘点制度及各期盘点差异情况，对发行人存货进行实地监盘，检查存货的数量、状况，识别是否存在减值迹象；

6、了解发行人存货跌价准备计提政策，获取并评估影响期末存货跌价准备的数据，复核存货跌价准备是否已按存货跌价准备方法进行计提；分析存货跌价准备计提是否充分。

核查意见：

基于已执行的核查程序，申报会计师认为：

发行人库龄结构稳定、合理，库龄集中于1年以内。与同行业可比公司对比，库龄一年以内存货占比较高，优于大部分可比公司；

发行人制定了完善的存货管理和盘点制度，能够保证存货的有效管理和流转。通过盘点，发行人已对小额盘点差异及时进行账务调整，报告期各期末存货账实相符。

发行人在确定库存商品的可变现净值时，充分考虑了存货管理、存货状态、存货真实性、过季、库龄、市场竞争等对可变现净值的影响，经测算，预计的存货跌价金额高于实际销售数据测算跌价，存货跌价准备计提充分。

问题 13. 募投项目的必要性和合理性

根据申请文件：（1）发行人本次拟募集资金投资金额 11,859.49 万元，其中拟投入 9,497.63 万元用于“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”、2,361.86 万元用于研发中心建设项目。（2）生产项目拟向子公司莱龙宝马、宜阳宾霸租赁生产场所。无需装修改造，其中设备及软件购置费为 7,821.06 万元，占比 82.35%；研发项目拟租赁子公司莱龙宝马场地进行研发中心建设，无需装修改造，工程建设其他费用 1,628.59 万元，占比 68.95%。

请发行人：（1）说明生产和研发项目均向子公司租赁土地开展的合理性，是否已经签署租赁合同、合同期限是否覆盖整个项目租期、租金安排的具体情况及其是否纳入募投资金计算范畴。列表说明募投项目涉及的土地、房屋是否

取得权证，项目相关备案及环评手续是否完备。（2）说明“年产1,200万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”设备及软件购置费占比较高的原因，相关设备及软件是否与现有生产模式及需求相匹配，与同行业可比公司项目是否具有合理性；说明该生产项目的生产标的与现有产品间的关系；说明研发中心建设项目涉及的研发项目是否为行业通用技术，是否具有市场需求，研发成果是否可以提高发行人产品创新性与市场竞争力。（3）结合与相关客户的合作意向、在手订单签订情况、下游市场需求变动、境内外销售计划、发行人现有产能利用率情况，分析说明本次“年产1,200万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”的必要性，募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力，与市场需求是否匹配，如有必要做重大风险提示。（4）结合募投项目固定资产、员工增加的规模等情况，量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响，如有必要做重大风险提示。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、说明生产和研发项目均向子公司租赁土地开展的合理性，是否已经签署租赁合同、合同期限是否覆盖整个项目租期、租金安排的具体情况及其是否纳入募投资金计算范畴。列表说明募投项目涉及的土地、房屋是否取得权证，项目相关备案及环评手续是否完备

（一）说明生产和研发项目均向子公司租赁土地开展的合理性，是否已经签署租赁合同、合同期限是否覆盖整个项目租期、租金安排的具体情况及其是否纳入募投资金计算范畴

1、说明生产和研发项目均向子公司租赁土地开展的合理性

生产和研发项目均向子公司租赁土地开展的原因主要系：（1）项目的实施主体为牦牛控股母公司，而牦牛控股自身不持有土地和房产；（2）子公司宜阳宾霸、莱龙宝马目前可用于建设或出租的土地、房产能够满足募投项目的需要，发行人无需再向其他企业租赁土地、房产，有助于降低成本，提高整体利润；（3）

牦牛控股、宜阳宾霸、莱龙宝马经营地址均位于公司象山厂区内，向子公司租赁使得管理层办公地和生产地点一致，可提高生产、研发协调性。

综上，发行人生产和研发项目均向子公司租赁土地、房产开展具备合理性。

2、是否已经签署租赁合同、合同期限是否覆盖整个项目租期

牦牛控股母公司作为实施主体，已经与子公司莱龙宝马、宜阳宾霸签订了《场地租赁合同》，租赁期限为 20 年，自租赁资产建成并实际移交之日起算，租赁期限可以覆盖整个项目租期，场地租赁不存在违约或不能续租的风险，预计不会对募投项目运转造成不利影响。

3、租金安排的具体情况及其是否纳入募投资金计算范畴

参照募投项目实施地点周边区域类似厂房的市场租金水平，本次募投项目的租金为 0.67 元/m²/天。建设期内租金以作为工程建设其他费用已纳入募投资金。

(1) 年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目

项目建设期 1 年，项目租赁建筑运营，租赁费（1 年）合计为 264.36 万元，具体如下：

序号	名称	建筑面积 (m ²)	租赁单价 (元/m ² /天)	合计 (万元)
1	制造车间	3,384.00	0.67	82.76
2	准备车间	3,452.40	0.67	84.43
3	成品检验	777.60	0.67	19.02
4	仓库用房	1,692.00	0.67	41.38
5	辅助用房	1,248.00	0.67	30.52
6	生活办公用房	256.00	0.67	6.26
*	合计	10,810.00		264.36

(2) 研发中心建设项目

项目建设期 3 年，项目租赁建筑运营，租赁费（3 年）合计为 116.53 万元，具体如下：

序号	工程名称	建筑面积 (m ²)	租赁单价 (元/m ² /天)	年租金 (万元)	建设期合计 (万元)
一	研发中心				
1	研发实验室	479.00	0.67	11.71	35.14
2	测试实验室	250.00	0.67	6.11	18.34
3	恒温恒湿室	72.00	0.67	1.76	5.28
4	化学室	55.20	0.67	1.35	4.05
5	暗室	29.70	0.67	0.73	2.18
6	晾干室、日晒室	29.70	0.67	0.73	2.18
7	研发仓库	100.00	0.67	2.45	7.34
*	小计	1,015.60		24.84	74.51
二	办公区域				
1	办公室	225.00	0.67	5.50	16.51
2	接待室	36.00	0.67	0.88	2.64
3	会议室	72.00	0.67	1.76	5.28
4	样品室	36.00	0.67	0.88	2.64
5	档案室	36.00	0.67	0.88	2.64
*	小计	405.00		9.90	29.71
三	公共区域				
1	水洗室	90.00	0.67	2.20	6.60
2	资料室	25.50	0.67	0.62	1.87
3	打样室	52.20	0.67	1.28	3.83
*	小计	167.70		4.10	12.30
**	合计	1,588.30		38.84	116.53

(二) 列表说明募投项目涉及的土地、房屋是否取得权证，项目相关备案及环评手续是否完备

募投项目涉及的土地、房屋权证以及项目相关备案及环评手续办理情况如下：

项目名称	项目备案证编号	不动产权证号	环评手续
年产1,200万	2304-330225-07-02-910528	浙(2020)象山县不动产权第	按照《建设项目环境影响评价分类管理名录(2021年版)》，本项目因不涉及纳入名录管理

米高端服装里布坯布完善产业链织造项目		0024710号；浙（2023）象山县不动产权第0008659号	的工艺或工序，因此不在需要进行环境影响评价的项目类别之中，不需要按照要求编制建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表，不需要进行环境影响评价。上述事项已经环保主管部门宁波市生态环境局象山分局相关负责人访谈确认。
研发中心建设项目	2304-330225-07-02-236761	浙（2020）象山县不动产权第0024710号	本项目通过添置试验、检测及办公等硬件设备及相关技术开发软件实施，不涉及新建或改扩建工程，亦未实质新增产能及排放，在研发试验过程中可能产生的少量废水废气通过场地内的现有环保设施进行收集处理，因此不需要按照要求编制建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表，不需要进行环境影响评价。上述事项已经环保主管部门宁波市生态环境局象山分局相关负责人访谈确认。

发行人募投项目拟通过向子公司租赁生产场所的形式进行项目建设，截至本问询函回复出具之日，募投项目涉及的房屋尚未开工建设，发行人将在建设完成后办理变更不动产权证书手续。

二、说明“年产1,200万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”设备及软件购置费占比较高的原因，相关设备及软件是否与现有生产模式及需求相匹配，与同行业可比公司项目是否具有合理性；说明该生产项目的生产标的与现有产品间的关系；说明研发中心建设项目涉及的研发项目是否为行业通用技术，是否具有市场需求，研发成果是否可以提高发行人产品创新性与市场竞争力

（一）说明“年产1,200万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”设备及软件购置费占比较高的原因，相关设备及软件是否与现有生产模式及需求相匹配，与同行业可比公司项目是否具有合理性

1、说明“年产1,200万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”设备及软件购置费占比较高的原因

“年产1,200万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”总投资9,497.63万元，具体构成情况见下表：

序号	总投资构成	投资额（万元）	比例
1	建设投资	8,955.10	94.29%
1.1	建筑工程费	-	-
1.2	设备及软件购置费	7,821.06	82.35%

序号	总投资构成	投资额（万元）	比例
1.3	安装工程费	382.38	4.03%
1.4	工程建设其他费用	337.82	3.56%
1.5	预备费	413.85	4.36%
2	建设期利息	-	-
3	铺底流动资金	542.53	5.71%
*	合计	9,497.63	100.00%

设备及软件购置费共 7,821.06 万元，占总投资额的比例为 82.35%，占比较高的原因主要系本项目无需新建或装修改造厂房，项目采取租赁车间及配套用房的方式，无建筑工程费。

2、相关设备及软件是否与现有生产模式及需求相匹配

(1) 生产设备

“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”关键生产设备包括高速整经机、低张力浆丝机、罗拉上浆丝机等，均为坯布织造的主要生产设备，与现有生产模式相匹配。新增关键设备与产能匹配性分析如下表：

序号	瓶颈工序	瓶颈工序设备名称	设备数量	单台套设备每小时产能（米）	班次	日工作时间（小时/班）	日产能（万米）	年工作天数	年产能（万米）
1	整经	高速整经机	4	395.77	2	12	3.80	329	1,250.00
2	浆纱	低张力浆丝机	2	218.47	2	12	1.05	329	345.00
3		罗拉上浆丝机	2	655.40	2	12	3.15	329	1,035.00
4	织造	高速喷气凸轮织机	96	10.55	2	12	3.65	329	1,200.00
5		高速喷气多臂织机	14						
6		高速喷气平开口织机	24						
7		喷气电子提花织机	10						
8	坯布检验	低张力异步检验机	2	886.52	2	12	4.26	329	1,400.00
9	并轴	高张力并轴机	2	886.52	2	12	4.26	329	1,400.00

(2) 软件

“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”软件购置费 159.80 万元，除办公软件外，生产软件仅计划购置 1 套价值 120 万元的 ERP 生产管理系统，以进行客户、项目、库存和采购供应生产等管理工作，通过优化企业资源达到资源效益最大化。软件的购置与现有生产模式及需求相匹配。

3、与同行业可比公司项目是否具有合理性

近年来，同行业可比公司披露的可比募投项目设备及软件购置费及占比情况如下：

序号	同行业公司	可比募投项目名称	投资总额 (万元)	设备及软件购置费 (万元)	占总投资 比例 (%)
1	彩蝶实业	年产 62,000 吨高档功能性绿色环保纺织面料技改搬迁项目	58,346.00	23,634.00	40.51
2	南山智尚	精纺毛料生产线智能升级项目	53,736.73	33,113.03	61.62
		服装智能制造升级项目	8,481.97	7,168.84	84.52
3	箭鹿股份	毛纺生产基地智能化改造项目	15,653.71	10,222.30	65.30

数据来源：同行业可比公司披露的招股说明书

上述同行业可比公司可比募投项目均存在厂房建设或装修改造，现假设发行人“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”同样自建厂房，按照每平方米 2,500 元的建设和装修单价估算，项目的建筑工程费约 2,702.50 万元，即总投资额增加 2,702.50 万元，以此测算设备及软件购置费占比为 64.11%，在同行业可比公司中处于居中水平。因此，本项目设备及软件购置费占比具备合理性。

(二) 说明该生产项目的生产标的与现有产品间的关系

发行人募投项目“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”生产标的为里布坯布，包括全宾霸类里布坯布、粘胶类里布坯布、涤霸类里布坯布及粘宾霸交织类里布坯布。生产标的均属于里布半成品，经发行人子公司宜阳宾霸再加工后形成里布成品对外销售。

(三) 说明研发中心建设项目涉及的研发项目是否为行业通用技术，是否具有市场需求，研发成果是否可以提高发行人产品创新性与市场竞争力

1、说明研发中心建设项目涉及的研发项目是否为行业通用技术

发行人研发中心建设项目设计的研发项目情况如下：

序号	研发课题名称	涉及的生产技术简述	是否为行业通用技术
1	高端功能性里布研发	基于发行人现有的核心技术“铜氨丝织造技术”以及后整理环节的生产工艺，开发改变宾霸里布的微观物理形态，使其具备特殊功能性的生产技术。	否
2	铜氨丝纤维与其他纤维交织里布研发	基于发行人现有的织造、染整核心技术，针对不同类型纤维产品特性，开发完整的铜氨丝交织里布生产技术。	否
3	高定印花里布研发	基于发行人现有的染色环节核心技术，开发适配多样化印花需求的自动化印花染色生产技术。	否
4	无甲醛黑炭衬研发	针对发行人现有核心技术“低甲醛衬布生产技术”进一步研发，实现高端黑炭衬达到婴幼儿纺织品标准。	否
5	轻薄型可机洗黑炭衬研发	基于发行人现有核心技术“高公制支数织造技术”，开发黑炭衬坯布混纺新工艺，提升高端黑炭衬形态稳定性，以满足机洗要求。	否

发行人现有核心技术详细分析参见本问询函回复之“问题 3.一、（三）说明发行人的织造、染整技术是否为行业通用技术，是否存在技术壁垒，是否具有创新性”。

发行人上述研发项目所涉及开发的生产技术均基于发行人已有核心技术，并结合市场需求，开发特定功能的里布、衬布产品，以满足市场多元化、绿色环保的需求。基于新产品开发所形成的生产技术均为发行人专有技术。

2、是否具有市场需求，研发成果是否可以提高发行人产品创新性与市场竞争力

结合本问询函回复之“问题 4.二、（二）结合主要竞品品类的市场份额，说明发行人产品是否具有稳定的市场空间，市场空间发展是否受限，如是，作相应重大事项提示和风险揭示”分析，高端化是中国时尚行业的长期趋势。就产品而言，服装高端化主要体现在功能性、舒适性、多样性、绿色环保以及定制化。发行人主营产品宾霸里布、“牦牛牌”黑炭衬是高端及奢侈品类西服产品的核心组件，决定了西服产品大部分产品特性。

随着服装消费市场对于高端化需求的不断增长，品牌成衣制造商特别是高端服装定制厂商，对于对高端功能性里布舒适性、轻柔性、“多元化”纤维、提花印花等要求，以及对黑炭衬低甲醛、轻薄性、舒适性、高弹性、满足机洗等要求逐步提升。发行人研发项目预计形成的研发成果能够更好满足下游品牌成衣制造商的生产需求，从而巩固现有客户群体，同时进一步开发高端定制服装市场客户。

综上，发行人产品研发基于下游客户实际需求，研发中心建设项目涉及的研发项目开发的各类新产品具有市场需求，可以提高发行人产品的创新性和市场竞争力。

三、结合与相关客户的合作意向、在手订单签订情况、下游市场需求变动、境内外销售计划、发行人现有产能利用率情况，分析说明本次“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”的必要性，募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力，与市场需求是否匹配，如有必要做重大风险提示

（一）与相关客户的合作意向、在手订单签订情况、下游市场需求变动、境内外销售计划、发行人现有产能利用率情况

1、相关客户的合作意向

发行人募投项目建设完成后主要生产里布坯布产品，不直接对外销售，经子公司宜阳宾霸再加工形成里布成品后对外销售。发行人宾霸里布产品拥有长期稳定的客户群体，报告期各期发行人前十大客户均为存量客户，2020 年度至 **2023 年 1-6 月**前十大客户实现销售收入 9,129.29 万元、10,222.35 万元、14,016.17 万元和 **7,390.22 万元**，占发行人主营业务收入比例为 49.01%、46.64%、50.63%和 **48.06%**，其中实现宾霸里布销售收入 5,542.65 万元、7,035.22 万元、7,696.45 万元和 **3,546.87 万元**，占发行人宾霸里布总销售收入比例为 49.07%、46.34%和 47.61%和 **40.90%**。

综上，发行人宾霸里布相关客户以长期合作客户为主，具备稳定的合作意向。

2、在手订单签订情况

由于发行人订单周期较短，生产周期少于 2 个月，因此无法通过在手订单数量准确反映未来长期业务的情况。截至 2023 年 6 月 30 日，发行人宾霸里布产品

在手订单数量为 219.15 万米，占发行人年设计产能比例约为 31.31%。因此，发行人宾霸里布产品在手订单充足。

3、下游市场需求变动

发行人宾霸里布产品属于服装里布领域的高端产品，主要应用于高端及奢侈品类西服制造。结合本问询函回复之“问题 4.二、（二）结合主要竞品品类的市场份额，说明发行人产品是否具有稳定的市场空间，市场空间发展是否受限，如是，作相应重大事项提示和风险揭示”分析，在服装市场高端化趋势下，发行人下游品牌服装企业对于高端服装辅料的需求将同步增长，下游市场需求将保持增长态势。

根据国家统计局公布数据，2020 年至 2022 年，我国规模以上服装产量分别为 224 亿件、235 亿件和 232 亿件，总体保持稳定。发行人生产的服装里布、衬布产品主要应用于西服成衣制造，根据中国纺织工业联合会编著的《中国纺织工业发展报告》数据，2020 年中国规模以上企业西服套装产量为 2.15 亿件。结合成衣制造需求，每件西服成衣里布耗量约为 1.5 米，衬布耗量约为 0.3 米，由此计算中国西服制造里布需求约为 32,250 万米，衬布需求约为 6,450 万米，2022 年度发行人内销里布、衬布总销量为 1,215.76 万米，由此计算发行人市场占有率约为 3%。

综上，发行人宾霸里布产品下游市场需求将保持稳定增长态势，且具备较大市场空间。

4、境内外销售计划

发行人募投项目建设完成后主要生产宾霸里布及其他里布坯布产品，不直接对外销售，经子公司宜阳宾霸再加工形成宾霸里布成品后对外销售，且发行人宾霸里布产品仅在中国境内销售。发行人境内销售计划如下：

（1）提升产能，提高现有客户的销售份额

报告期内，公司主要产品宾霸里布的产能利用率较高。发行人目前已在建设新的里布生产线以满足持续增长的市场需求，后续募投项目建设完成后，产能将进一步得到释放，改善目前产能不足的劣势，获取主要客户更大份额的销售订单。

(2) 加大市场拓展力度，开发新客户

发行人深耕高端服装辅料行业多年，建立了良好的品牌形象，积累了丰富的客户资源和产品应用经验，目前发行人已与众多知名服装品牌企业建立长期稳定的合作关系。后续发行人将继续加大市场开拓力度，结合自身产品定位、竞争优势，通过参加展会、技术交流会、行业协会、客户拜访、区域经销商、配套服务商推介等多种方式，有针对性地拓展新客户。

5、发行人现有产能利用率

截至本问询函回复出具之日，发行人宾霸里布由子公司宜新织造完成坯布织造，由子公司宜阳宾霸完成染色、后整理等后续加工环节，最终形成宾霸里布成品。

报告期内，宜新织造产能利用率情况如下：

单位：万米、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
产量	793.41	1,406.73	980.64	780.50
设计产能	700.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00
产能利用率	113.34	100.48	70.05	55.75

注：宜新织造生产线具备生产宾霸里布坯布、其他里布坯布以及工业用布的能力，无法准确确认各品类产能。

报告期内，宜阳宾霸产能利用率情况如下：

单位：万米、%

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
产量	328.60	707.39	636.37	521.63
设计产能	350.00	700.00	700.00	700.00
产能利用率	93.89	101.06	90.91	74.52

2022年度和2023年1-6月，宜新织造里布坯布、宜阳宾霸里布成品的产能利用率已饱和，截至本问询函回复出具之日，发行人已完成新的里布生产线建设以满足持续增长的市场需求，因此现阶段宾霸里布产能瓶颈为坯布织造环节。发行人募投项目建设完成后，将进一步释放宾霸里布全生产环节产能，以满足不断

增长的市场需求。

综上，发行人现有产能利用率较高，具备提升产能以满足市场需求的商业合理性。

（二）分析说明本次“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”的必要性，募投项目实施后是否具有足够的市场消化能力，与市场需求是否匹配，如有必要做重大风险提示

结合上述分析，发行人“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”具备商业合理性和必要性，有助于进一步释放发行人产能以满足市场需求。随着服装市场高端化趋势的不断推进，发行人募投项目实施后具有足够的市场消化能力，与市场需求相匹配。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（六）募集资金投资项目不能实现预期效益的风险”进行重大风险提示，并在“第三节风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“（一）募集资金投资项目不能实现预期效益的风险”中修改并补充披露如下：

“公司本次募集资金投资项目全部围绕公司主营业务进行，项目建成后，将降低整体生产成本，完善产业链布局，提高生产能力，满足市场需求，顺应多元化趋势，推进自身发展战略。本次募集资金投资项目年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目达产后，公司相关产品的产能将进一步增加，对公司的销售能力提出了更高要求。

公司募集资金投资项目的可行性分析是基于当前市场环境、现有技术基础、对市场和技术发展趋势的判断等因素作出的。若未来市场环境或产业政策发生较大变化，销售渠道拓展、市场发展前景未达预期，公司将面临新增产能不能完全消化的风险。”

四、结合募投项目固定资产、员工增加的规模等情况，量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响，如有必要做重大风险提示

(一) 结合募投项目固定资产、员工增加的规模等情况

1、年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链制造项目

新增折旧、摊销及人工成本金额如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
1	机器设备折旧费	-	676.26	676.26	676.26	676.26	676.26	676.26	676.26	676.26	676.26
2	办公设备折旧费	-	2.30	2.30	2.30	2.30	2.30	-	-	-	-
3	新增软件摊销费	-	28.28	28.28	28.28	28.28	28.28	-	-	-	-
4	其他资产摊销费	-	96.90	96.90	96.90	96.90	96.90	-	-	-	-
折旧摊销费合计		-	803.75	803.75	803.75	803.75	803.75	676.26	676.26	676.26	676.26
人员薪酬合计		-	1,012.80								

2、研发中心建设项目

新增折旧、摊销及人工成本金额如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
1	机器设备折旧费	-	-	-	46.22	46.22	46.22	46.22	46.22	46.22	46.22
2	办公设备折旧费	-	-	-	3.53	3.53	3.53	3.53	3.53	-	-
3	新增软件摊销费	-	-	-	22.41	22.41	22.41	22.41	22.41	-	-
4	其他资产摊销费	-	-	-	12.93	12.93	12.93	12.93	12.93	-	-
折旧摊销费合计		-	-	-	85.08	85.08	85.08	85.08	85.08	46.22	46.22
人员薪酬合计		-	-	-	214.51						

(二) 量化分析折旧、摊销或新增人工成本对发行人未来成本、利润的具体影响

新增折旧、摊销及人工成本对发行人未来利润影响如下：

单位：万元、%

项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
营业收入	7,525.00	12,040.00	15,050.00	15,050.00	15,050.00	15,050.00	15,050.00	15,050.00	15,050.00
成本费用	8,304.31	11,827.87	13,883.60	13,883.60	13,883.60	13,756.12	13,756.12	13,717.25	13,717.25
新增折旧 摊销及人工成本	1,816.55	1,816.55	2,116.14	2,116.14	2,116.14	1,988.66	1,988.66	1,949.79	1,949.79
占营业收入比例	24.14	15.09	14.06	14.06	14.06	13.21	13.21	12.96	12.96
占成本费用比例	21.87	15.36	15.24	15.24	15.24	14.46	14.46	14.21	14.21

新增折旧、摊销及人工成本对发行人未来利润影响如下：

单位：万元、%

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
募投项目 新增折旧 摊销及人工成本	-	1,816.55	1,816.55	2,116.14	2,116.14	2,116.14	1,988.65	1,988.65	1,949.79	1,949.79
募投项目 实施后新增 净利润	-264.36	-278.26	755.27	1,147.47	1,124.68	1,124.68	1,220.29	1,220.29	1,220.29	1,220.29
募投项目 实施前 净利润	4,930.59	4,930.59	4,930.59	4,930.59	4,930.59	4,930.59	4,930.59	4,930.59	4,930.59	4,930.59
净利润 合计	4,666.23	4,652.33	5,685.86	6,078.06	6,055.27	6,055.27	6,150.88	6,150.88	6,150.88	6,150.88
新增折旧 摊销及人工 成本占 净利润的 比例	-	39.05	31.95	34.82	34.95	34.95	32.33	32.33	31.70	31.70

注：募投项目实施前利润选取 2022 年净利润，假设 T+1 至 T+10 取值相同。

发行人募投项目实施后，固定资产折旧、无形资产摊销及人工成本将有所增加，但发行人募投项目建设将会募投项目建设投产后有助于进一步释放现有产能以满足持续增长的市场需求；同时研发中心建设完后能够有助于提高发行人新产品开发能力，以满足市场多元化、高端化、定制化需求。募投项目实施达产后预见新增年营业收入 15,050.00 万元，发行人新增折旧摊销及人工成本占新增收入及未来利润比例较低，不会对发行人未来财务状况造成不利影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（七）

募投项目导致固定资产折旧和员工成本增加的风险”进行重大风险提示,并在“第三节 风险因素”之“五、募集资金投资项目风险”之“(二)募投项目导致固定资产折旧和员工成本增加的风险”中补充披露如下:

“公司本次募集资金投资项目实施后,将陆续新增机器设备等固定资产和生产人员,从而增加每年的固定资产折旧和员工成本。若公司发展不及预期或募集资金投资项目达产后效益未达预期,从而不足以弥补本次募集资金投资项目所新增的固定资产折旧和员工成本,将在一定程度上影响公司经营业绩,使得公司盈利能力面临下降的风险。”

五、请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查,并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项,申报会计师履行了以下核查程序:

1、查阅“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”可行性研究报告,并查阅本项目预期新增产能和收益具体预测计算过程;

2、查阅“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”可行性研究报告,并了解项目实施前后里布坯布产品在工艺流程方面是否存在差异,与改造前是否存在实质性区别;

3、查阅同行业可比公司首次公开发行过程中募投项目情况,并比对分析及设备及软件购置费,分析发行人本次募投项目设备及软件购置费合理性;

4、查阅“研发中心建设项目”可行性研究报告,了解研发费用课题主要内容,本次课题研发内容对于技术性提升情况,进一步分析研发成果是否可以提高发行人产品创新性与市场竞争力;

5、查阅本次募投项目发改委备案文件及募投项目涉及的土地、房屋权证,并就环保备案问题与环保局相关负责人进行访谈;

6、查阅行业研究报告,分析行业竞争情况,了解产品下游市场发展情况;

7、了解发行人产量及销量情况，分析发行人市场占有率及市场地位；

8、分析发行人潜在客户、人员储备及技术储备情况，分析发行人业务可持续性；

9、分析本次募投项目必须必要性及市场消化能力；

10、查阅募投项目新增固定资产、无形资产、人员情况，并结合上述增量，量化分析折旧、摊销及人工成本对发行人成本、利润的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人生产和研发项目实施主体为母公司，子公司现有土地能够满足募投项目需求，因此向子公司租赁土地开展具有合理性，已经签署租赁合同、合同期限能够覆盖整个项目租期、租金已纳入募投资金计算范畴。募投项目涉及的土地、房屋已取得权证，项目相关备案及环评手续完备。

2、发行人募投项目设备及软件购置费占比较高主要系募投项目无需购置土地或新建厂房，项目采取租赁车间及配套用房的方式，无建筑工程费。发行人募投项目拟购置的相关设备及软件与现有生产模式及需求相匹配，与同行业可比公司项目相比具有合理性。发行人研发中心建设项目涉及的研发项目不是行业通用技术，具有市场需求，研发成果可以提高发行人产品创新性与市场竞争力。

3、发行人“年产 1,200 万米高端服装里布坯布完善产业链织造项目”具备商业合理性和必要性，有助于进一步释放发行人产能以满足市场需求。随着服装市场高端化趋势的不断推进，发行人募投项目实施后具有足够的市场消化能力，与市场需求相匹配。

4、发行人募投项目实施后，固定资产折旧、无形资产摊销及人工成本将有所增加，但发行人募投项目建设将会募投项目建设投产后有助于进一步释放现有产能以满足持续增长的市场需求；同时研发中心建设完后能够有助于提高发行人新产品开发能力，以满足市场多元化、高端化、定制化需求。募投项目实施达产后预见新增年营业收入 15,050.00 万元，发行人新增折旧摊销及人工成本占新增

收入及未来利润比例较低，不会对发行人未来财务状况造成不利影响。



中国注册会计师：
(项目合伙人)

胡俊杰



中国注册会计师：

郭品欢



中国·上海

二〇二三年十月十八日



营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202307030022

扫描市场主体身份证，获取更多信用信息，获取更多应用服务。



仅供出报告使用，其他无效。

名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙会计师事务所

执行事务合伙人 朱建荣 杨志国

出资额 人民币14550.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

经营范围

审计报告，验证企业资本，出具验资报告，清算审计，代理记账，税务咨询，资产评估，验资，审计，会计，税务，法律，法规规定的其他项目。



登记机关

SCJDGL 2023年 月 日 田3

证书序号:0001247

说明

仅供出报告使用，其他无效。

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式:特殊普通合伙企业

执业证书编号:310000006

批准执业文号:沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

仅供出报告使用，其他无效。



姓名 胡德杰
 Full name 胡德杰
 性别 男
 Sex
 出生日期 1975-08-03
 Date of birth
 工作单位 立信会计师事务所 (特殊普通合伙) 杭州分所
 Working unit
 身份证号码 330226750803078
 Identity card No.



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after



证书编号: 330000480675
 No. of Certificate
 批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2005 年 12 月 31 日
 Date of issuance 年 月 日



仅供出报告使用，其他无效。

注册编号: 31000081058
批准注册协会: 浙江注册会计师协会
2018 03 28

本证书经协会年检合格，继续有效一年
This certificate is valid for another year after
this renewal.

年度检验登记
Annual Renewal Registration



姓名: 傅晶晶
Sex: 女
出生日期: 1980-10-25
工作单位: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit: 松江学溪分所
身份证号: 330203198010250025
Identity card No.

