

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
申请文件的第二轮审核问询函的回复

信会师函字[2023]第 ZA 628 号

北京证券交易所：

贵所于 2023 年 9 月 5 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第二轮审核问询函》（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 3. 贸易商销售真实性及公允性

根据申请文件及问询回复,报告期各期发行人向贸易商销售收入分别为 6,737.83 万元、9,668.76 万元、13,276.55 万元,占总收入的比例分别为 36.18%、44.11%、47.96%,贸易商销售收入增长幅度远高于成衣生产厂商。发行人各期贸易商客户数量分别为 180 家、214 家和 166 家,年销售额在 50 万元以下的贸易商数量占比较高。

(1) 向关联贸易商新星销售/新星织造销售毛利明显偏低的真实合理性。根据问询回复,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%),主要销售发行人的产品,各期向发行人的采购金额分别为 599.95 万元、671.28 万元、1,881.23 万元。各期发行人向该贸易商的销售毛利率分别为 22.04%、20.63%、13.16%,低于发行人整体毛利率水平(各期分别为 27.41%、27.48%和 30.12%),发行人认为主要系产品结构差异所致,但经对比 2022 年发行人向新星织造/新星销售销售的细分产品毛利率均低于其他非关联方。新星织造/新星销售的下游客户多为小型服装生产商,各期末的库存均为 0,但其他贸易商均存在部分期末库存。请发行人:①结合新星织造/新星销售与其他贸易商客户在采购的产品、终端客户等方面的差异等,说明 2022 年发行人向新星织造/新星销售的销售增长幅度远高于其他贸易商的合理性,在其他贸易商均存在部分库存的情况下,新星织造/新星销售各期末库存均为 0 的商业合理性,相关产品是否已实现终端销售。②根据问询回复,产品 1 至产品 5 里布坯布产品均主要销售给新星织造/新星销售,其他贸易商采购量较小、定价较高,因此其他贸易商毛利率较高。请说明里布坯布产品的主要细分类型、收入结构及毛利率等情况,并结合销售给新星织造/新星销售的里布坯布产品(如产品 1 至产品 5 等)相较于其他里布坯布产品的具体差异(如生产流程、产品质量、客户结构等),说明报告期内销售给新星织造/新星销售里布坯布的产品毛利率较低的商业合理性。③根据问询回复,发行人 2022 年销售给新星织造/新星销售的产品 1 销量及毛利率均大幅增加,同期销售给其他非关联方的销售大幅增加,但毛利率大幅下滑。请说明:2022 年产品 1 销量大幅增加的背景,销售给新星织造/新星销售及其他非关联方毛利率变动趋势相反的合理性。

(2) 向小规模贸易商终端销售的真实性。根据问询回复,发行人各期前五大贸易商多呈现经营规模较小、注册地址与发行人相近、仅销售发行人产品、成立时间后短期内与发行人建立合作的特点,主要贸易商的终端客户多为小型服装生产企业。请

发行人：①说明贸易商客户中是否存在非法人客户的情况，如存在，请说明各期客户数量、销售金额及占比，发行人与非法人客户交易相关的内控措施是否健全有效。②按与贸易商合作年限分层，说明不同合作期限的贸易商销售收入情况，报告期内是否存在仅合作一年，新增大额贸易商的情况；结合贸易商合作情况、市场需求变化等，进一步说明报告期内贸易商销售收入增长幅度远大于成衣生产商的合理性。③结合贸易商资质及其实际控制人从业背景等，说明相关贸易商主要销售发行人产品的原因，以及成立时间较短即与发行人建立合作的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。根据问询回复，（1）中介机构核查了各期前五大贸易商的期末库存情况，其中各期的第一大贸易商客户宁波董海纺织品有限公司并未向发行人提供期末库存数据，关联方新星织造/新星销售的期末库存均为 0，其他贸易商客户均存在部分期末库存。（2）发行人主要贸易商终端客户较小且较为分散，中介机构各期对贸易商终端客户走访核查金额分别为 2,988.25 万元、4,507.41 万元、6,064.34 万元，认为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。请保荐机构、申报会计师：（1）说明关于贸易商期末库存情况所获取的具体证据及有效性，是否获取主要贸易商的进销存数据，第一大贸易商客户未提供期末库存情况下的替代核查措施，关联贸易商新星织造/新星销售各期末库存均为 0 是否真实合理。（2）说明对不同交易层级的贸易商销售及终端销售真实性的具体核查方式，包括样本选取、核查措施、所获取的证据及有效性等，不同交易规模层级的贸易商销售是否真实。（3）说明对于终端客户走访的具体情况，如样本选取的方法、比例等，在终端客户较为分散且规模较小的情况下，目前关于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是否谨慎合理。（4）结合资金流水核查范围及充分性，说明发行人及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员与贸易商及实际控制人、主要销售人员之间是否存在异常资金流水。

回复：

一、向关联贸易商新星销售/新星织造销售毛利明显偏低的真实合理性

（一）结合新星织造/新星销售与其他贸易商客户在采购的产品、终端客户等方面的差异等，说明 2022 年发行人向新星织造/新星销售的销售增长幅度远高于其他贸易商的合理性，在其他贸易商均存在部分库存的情况下，新星织造/新星销售各期末库存

均为 0 的商业合理性，相关产品是否已实现终端销售。

1、结合新星织造/新星销售与其他贸易商客户在采购的产品、终端客户等方面的差异等，说明2022年发行人向新星织造/新星销售的销售增长幅度远高于其他贸易商的合理性

报告期各期，发行人前五大贸易商客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	2023 年 1-6 月金额	2022 年度金额	2021 年度金额	2020 年度金额
堇海纺织	成品里布、衬布	963.94	3,195.02	2,228.38	1,374.96
新星织造/新星销售	里布坯布	888.11	1,881.23	671.29	599.95
海曙润德	成品里布、衬布、配套及其他	949.72	1,471.41	1,347.47	923.78
宁波港泰纺织品有限公司	成品里布、衬布、配套及其他	596.55	976.07	527.65	206.25
宁波保税区富诚国际贸易有限公司	成品里布、衬布	348.47	582.87	427.38	459.97
温州川华经贸有限公司	成品里布、衬布、配套及其他	270.69	508.82	448.77	308.52
温州信德孚纺织品有限公司	成品里布	148.72	135.92	310.32	406.79
合计		4,166.20	8,751.34	5,961.26	4,280.22
当期贸易商销售收入金额		6,823.17	13,276.55	9,668.76	6,737.83
前五大贸易商客户占贸易商销售收入占比		61.06%	65.92%	61.65%	63.53%

如上表所示，新星织造/新星销售向发行人采购内容为里布坯布，其他主要贸易商客户向发行人采购的内容为成品里布、衬布、配套及其他。

里布坯布与成品里布、衬布等，从主要原材料、产品所处工序段、贸易商目标客户等存在差异，详见下表：

产品类别	主要材料构成	所处工序段	贸易商目标客户
成品里布	铜氨丝纤维	成品，可直接用于成衣生产	成衣生产商
衬布	动物纤维、粘胶短纤、棉纱		

产品类别	主要材料构成	所处工序段	贸易商目标客户
里布坯布	有光人丝、锦纶等	半成品，需经印染整理后方可用于成衣生产	印染厂

具体分析如下：

（1）从主要材料构成角度

发行人向新星织造/新星销售出售的里布坯布所使用的主要材料为有光人丝、锦纶等，发行人向其他主要贸易商销售的成品里布所使用的主要材料为铜氨丝纤维，销售的衬布所使用的主要材料为动物纤维、粘胶短纤、棉纱；

成品里布与里布坯布虽同属于里布类产品，但由于主要原材料不同，其最终成品也不相同。向新星织造/新星销售出售的里布坯布经印染后，形成的里布成品为粘胶里布；向其他主要贸易商销售的成品里布为宾霸里布。

（2）从产品所处工序段角度

发行人目前仅对宾霸里布进行染整并以成品里布的形式对外出售。

发行人向新星织造/新星销售出售的里布坯布系服装辅料半成品，需经印染整理后方可提供给成衣生产商制衣；发行人向其他主要贸易商销售的成品里布、衬布等系服装辅料成品，可直接供成衣生产商制衣。

（3）从目标客户类别角度

发行人向新星织造/新星销售出售的里布坯布下游目标客户为印染厂。印染厂在完成里布坯布的染整后，通过其自有销售渠道，向其下游成衣制造客户或服装辅料贸易商出售里布成品。根据发行人中介机构对新星织造/新星销售主要印染厂客户的访谈，其向新星织造/新星销售采购里布坯布经印染加工后主要用于销往欧洲市场，采购量系根据下游外销客户订单影响，库存均为正常经营所需。

发行人向其他主要贸易商销售的成品里布、衬布目标客户为大型成衣生产商。由于大型成衣生产商的整体销售规模基数较大，因此其销售增长幅度相对稳定。并且，由于发行人的成品里布均为内销的宾霸里布，因此向其他主要贸易商销售的产品最终均以内销为主。

综上所述，2022年度，新星织造/新星销售向发行人采购的里布坯布数量增长较多，主要系受新星织造/新星销售下游印染厂客户外销订单增加所致。2022年随着海外疫情管控政策的放宽，国外市场的恢复速度远高于国内市场。2022年发行人自身外销金额较2021年增长134.89%，远高于内销金额增长幅度14.64%，与向新星织造/新星销售和其他主要贸易商销售金额增长幅度差异吻合。因此，2022年发行人向新星织造/新星销售的销售增长幅度远高于其他贸易商的原因具备合理性。

2、在其他贸易商均存在部分库存的情况下，新星织造/新星销售各期末库存均为0的商业合理性，相关产品是否已实现终端销售

发行人其他贸易商的下游客户主要为成衣生产商。在服装制造行业中，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，因此，客户为成衣生产商的贸易商需要先向不同服装辅料生产商分别采购服装辅料，然后按成衣生产商的订单内容完成交付，故期末可能存在部分库存。

新星织造/新星销售的客户主要为印染厂，并且采用以销定采的方式开展业务。由于印染厂向新星织造/新星销售采购的内容仅为发行人所产里布坯布，因此当发行人完成订单所需里布坯布的生产后，新星织造/新星销售无需准备其他商品，即可直接向印染厂交付订单产品以实现销售，故新星织造/新星销售各期末均无库存。

综上，新星织造/新星销售各期末库存均为0具备商业合理性，相关产品已实现终端销售。

（二）根据问询回复，产品1至产品5里布坯布产品均主要销售给新星织造/新星销售，其他贸易商采购量较小、定价较高，因此其他贸易商毛利率较高。请说明里布坯布产品的主要细分类型、收入结构及毛利率等情况，并结合销售给新星织造/新星销售的里布坯布产品（如产品1至产品5等）相较于其他里布坯布产品的具体差异（如生产流程、产品质量、客户结构等），说明报告期内销售给新星织造/新星销售里布坯布的产品毛利率较低的商业合理性。

报告期各期，成品里布及里布坯布的毛利率如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人内销毛利率	34.18%	31.51%	29.42%	29.71%
成品里布毛利率	38.60%	35.91%	31.98%	32.16%
里布坯布毛利率	26.99%	22.00%	13.14%	15.45%
其中：内销里布坯布毛利率	16.13%	15.34%	16.24%	18.98%
新星织造/新星销售销售毛利率	14.86%	13.16%	20.63%	22.04%

发行人向新星织造/新星销售出售的产品为里布坯布。

由于里布坯布所属工序阶段、使用的主要材料、目标客户存在较大差异，并且由于里布坯布属于服装辅料产业链中端的产品，因此，相较于处于产业链后端的成品里布产品，里布坯布产品的毛利率整体低于成品里布的毛利率。从上表可知，报告期内销售给新星织造/新星销售里布坯布产品的毛利率与内销里布坯布毛利率总体较为接近。

1、里布坯布产品的主要细分类型、收入结构及毛利率等情况

根据里布坯布织造过程中使用主要材料的不同，发行人里布坯布可细分为含再生纤维里布坯布和合成纤维里布坯布两类，含再生纤维里布坯布可进一步细分为含有光人丝里布坯布和醋酸丝里布坯布。具体情况如下：

细分类别	细分规格	主要材料	收入结构
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	有光人丝、涤纶丝	内外销兼有
	醋酸丝里布坯布	醋酸丝纤维	仅内销
合成纤维里布坯布		锦纶纤维	仅内销

报告期各期，里布坯布细分规格、收入结构及毛利率情况如下：

(1) 2023年1-6月

单位：万元

收入结构/细分类别	细分规格	营业收入	占比	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售		
					营业收入	占本规格收入比	毛利率
一、内销							
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	979.17	26.69%	15.43%	770.94	78.73%	14.35%
合成纤维里布坯布	合成纤维里布坯布	151.30	4.12%	20.59%	117.17	77.44%	18.22%
内销合计		1,130.47	30.81%	16.13%	888.11	78.56%	14.86%
二、外销							
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	2,538.80	69.19%	31.82%			
内外销合计		3,669.27	100.00%	26.99%	888.11	24.20%	14.86%

(2) 2022年度

单位：万元

收入结构/细分类别	细分规格	营业收入	占比	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售		
					营业收入	占本规格收入比	毛利率
一、内销							
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	2,117.87	37.53%	14.76%	1,590.03	75.08%	11.99%
合成纤维里布坯布	合成纤维里布坯布	291.20	5.16%	19.53%	291.20	100.00%	19.53%

内销合计		2,409.08	42.70%	15.34%	1,881.23	78.09%	13.16%
二、外销							
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	3,233.37	57.30%	26.97%			
内外销合计		5,642.45	100.00%	22.00%	1,881.23	33.34%	13.16%

(3) 2021年度

单位：万元

收入结构/细分类别	细分规格	营业收入	占比	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售		
					营业收入	占本规格收入比	毛利率
一、内销							
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	593.95	23.48%	22.51%	320.44	53.95%	20.72%
	醋酸丝里布坯布	274.00	10.83%	-3.05%	-	-	-
合成纤维里布坯布	合成纤维里布坯布	393.64	15.56%	20.21%	350.85	89.13%	20.55%
内销合计		1,261.59	49.87%	16.24%	671.29	53.21%	20.63%
二、外销							
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	1,268.17	50.13%	10.05%			
内外销合计		2,529.76	100.00%	13.14%	671.29	26.54%	20.63%

(4) 2020年度

单位：万元

收入结构/细分类别	细分规格	营业收入	占比	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售		
					营业收入	占本规格收入比	毛利率
一、内销							
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	569.75	18.15%	22.92%	302.39	53.07%	17.86%
	醋酸丝里布坯布	270.63	8.62%	2.27%	-	-	-
合成纤维里布坯布	合成纤维里布坯布	299.15	9.53%	26.58%	297.56	99.47%	26.29%
内销合计		1,139.53	36.29%	18.98%	599.95	52.65%	22.04%
二、外销							
含再生纤维里布坯布	含有光人丝里布坯布	2,000.19	63.71%	13.44%			
内外销合计		3,139.72	100.00%	15.45%	599.95	19.11%	22.04%

如上表所示，发行人内销产品细分规格有含有光人丝里布坯布、醋酸丝里布坯布和合成纤维里布坯布，其中向新星织造/新星销售的产品为含有光人丝里布坯布和合成纤维里布坯布，醋酸丝里布坯布均销售给非关联方客户。

醋酸丝里布坯布所使用的主要材料醋酸丝需进口采购，并且采购价格较高，因此醋酸丝里布坯布产品成本较高，2020年、2021年该类产品的毛利率接近于0，不具备经济效益，故发行人于2021年末暂停了该类产品的生产与销售。

2、结合销售给新星织造/新星销售的里布坯布产品（如产品1至产品5等）相较于其他里布坯布产品的具体差异（如生产流程、产品质量、客户结构等），说明报告期内销售给新星织造/新星销售里布坯布的产品毛利率较低的商业合理性

销售给新星织造/新星销售的里布坯布产品可分为含有光人丝里布坯布和合成纤维里布坯布两类，不同类别里布坯布除主要原材料不同外，其生产流程、产品质量、客户结构等不存在较大差异。

含有光人丝里布坯布的主要材料为有光人丝、涤纶丝。报告期内，发行人出售给新星织造/新星销售含有光人丝里布坯布型号共有18种，产品型号以产品1、产品2和产品3三种型号为主；合成纤维里布坯布的主要材料为锦纶纤维。报告期内，发行人出售给新星织造/新星销售合成纤维里布坯布型号共有11种，产品型号以产品4和产品5为主。

报告期各期，发行人内销含有光人丝里布坯布及合成纤维里布坯布销售数量及毛利率情况如下：

（1）2023年1-6月

单位：万米、元/米

项目	当期销售数量	占本细分规格比	销售均价	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售			
					销售数量	占同产品销售数量比	销售单价	毛利率
含有光人丝里布坯布	139.12	100.00%	-	15.43%	108.40	77.91%	-	14.35%
其中：产品 1	80.68	57.99%	6.98	13.10%	67.38	83.51%	6.97	13.32%
产品 2	2.85	2.05%	7.48	11.67%	2.85	100.00%	7.48	11.67%
产品 3	-	-	-	-	-	-	-	-
合成纤维里布坯布	11.68	100.00%	-	20.59%	9.27	79.36%	-	18.21%
其中：产品 4	6.21	53.17%	13.44	19.31%	6.21	100.00%	13.44	19.31%
产品 5	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	150.80			16.13%	117.67	78.03%		14.86%

（2）2022年度

单位：万米、元/米

项目	当期销	占本细分	销售均	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售
----	-----	------	-----	-----	-----------------

	售数量	规格比	价		销售数量	占同产品销售数量比	销售单价	毛利率
含有光人丝里布坯布	304.82	100.00%	-	14.76%	227.03	74.48%	-	11.99%
其中：产品 1	196.16	64.35%	6.91	12.24%	165.95	84.60%	6.89	11.94%
产品 2	34.12	11.19%	7.34	11.71%	33.15	97.16%	7.30	11.23%
产品 3	19.96	6.55%	6.69	11.65%	19.87	99.51%	6.68	11.58%
合成纤维里布坯布	19.46	100.00%	-	19.53%	19.46	100.00%	-	19.53%
其中：产品 4	8.38	43.07%	14.42	15.97%	8.38	100.00%	14.42	15.97%
产品 5	5.74	29.49%	18.58	18.22%	5.74	100.00%	18.57	18.22%
合计	324.28			15.34%	246.49	76.01%		13.16%

(3) 2021年度

单位：万米、元/米

项目	当期销售数量	占本细分规格比	销售均价	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售			
					销售数量	占同产品销售数量比	销售单价	毛利率
含有光人丝里布坯布	80.15	100.00%	-	22.51%	41.30	51.51%	-	20.71%
其中：产品 1	8.82	11.00%	7.17	11.40%	6.77	76.75%	6.99	8.08%
产品 2	23.03	28.74%	7.46	12.92%	22.82	99.07%	7.45	12.78%
产品 3	1.73	2.16%	7.35	19.31%	1.43	82.23%	7.24	18.28%
合成纤维里布坯布	28.93	100.00%	-	20.21%	25.87	89.42%	-	20.55%
其中：产品 4	11.71	40.48%	14.42	18.24%	11.71	100.00%	14.43	18.24%
产品 5	3.11	10.74%	15.93	19.22%	3.11	100.00%	15.92	19.22%
合计	109.08			21.59%	67.17	61.57%		20.63%

(4) 2020年度

单位：万米、元/米

项目	当期销售数量	占本细分规格比	销售均价	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售			
					销售数量	占同产品销售数量比	销售单价	毛利率
含有光人丝里布坯布	75.61	100.00%	-	22.92%	40.83	54.00%	-	17.85%
其中：产品 1	10.74	14.20%	7.14	15.67%	8.84	82.31%	6.99	14.34%
产品 2	7.11	9.41%	7.58	15.21%	6.97	98.06%	7.56	15.00%

项目	当期销售数量	占本细分规格比	销售均价	毛利率	其中：销售给新星织造/新星销售			
					销售数量	占同产品销售数量比	销售单价	毛利率
产品 3	2.11	2.79%	6.99	14.82%	1.88	89.15%	6.90	13.56%
合成纤维里布坯布	21.08	100.00%	-	26.58%	20.97	99.45%	-	26.29%
其中：产品 4	7.81	37.05%	14.42	24.68%	7.81	100.00%	14.43	24.68%
产品 5	7.20	34.13%	15.93	29.00%	7.20	100.00%	15.92	29.00%
合计	96.69			24.18%	61.80	63.91%		22.04%

报告期各期，新星织造/新星销售向发行人采购含有光人丝里布坯布数量占各期含有光人丝里布坯布内销总数比分别为54.00%、51.51%、74.48%和77.91%，同期，向发行人采购含有光人丝里布坯布的非关联方客户数分别为10家、8家、7家和5家。报告期各期，发行人的合成纤维里布坯布基本全部出售给新星织造/新星销售。

发行人的销售定价模式，系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。对于零散销售订单，由于采购量小，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，因此在价格协商谈判过程中，该类订单的销售价格高于批量采购订单的销售价格。

报告期各期，新星织造/新星销售向发行人采购的产品数量较多且规格较为集中，因此其销售单价略低于产品的销售均价（如同时存在向非关联方销售的情况）。

各细分规格产品报告期内毛利率波动情况分析如下：

（1）含有光人丝里布坯布

报告期内，含有光人丝里布坯布毛利率分别为22.92%、22.51%、14.76%和15.43%，同期出售给新星织造/新星销售的毛利率分别为17.85%、20.71%、11.99%和14.35%。

2020年度及2021年度，含有光人丝里布坯布毛利率基本稳定；2022年度含有光人丝里布坯布的整体毛利率和销售给新星织造/新星销售的毛利率分别下降7.75%和8.72%，主要原因系2022年度新星织造/新星销售向发行人采购的低毛利产品1占比增加，从而拉低了整体毛利率，产品1系发行人早期开发产品，由于生产工艺较为成熟，因此毛利率较低；2023年1-6月含有光人丝里布坯布毛利率略有上升，原因主要系当期销售单价较2022年度有所上涨所致。

（2）合成纤维里布坯布

合成纤维里布坯布基本全部出售给新星织造/新星销售。报告期各期，合成纤维里布坯布出售给新星织造/新星销售的毛利率分别为26.29%、20.55%、19.53%和18.21%。

2021年度，合成纤维里布坯布的毛利率下降，主要原因系受2021年度制造费用较2020年度增长所致，发行人生产里布坯布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；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年度毛利率进一步下降的主要原因系主要原材料锦纶纤维的平均采购单价由2021年的21.47元/千克上升至2022年的24.42元/千克。

由于发行人里布坯布产品与其他产品的主要原材料、产品所处工序段、目标客户等均不相同，因此里布坯布产品的毛利率低于发行人整体毛利率；由于新星织造/新星销售向发行人采购的里布坯布订单数量较多且规格集中，因此销售单价略低于平均销售单价，导致发行人销售给新星织造/新星销售里布坯布的产品毛利率略低于发行人同期销售给其他非关联方同类产品的毛利率。

综上，报告期内发行人销售给新星织造/新星销售里布坯布的产品毛利率较低具备合理性。

（三）根据问询回复，发行人2022年销售给新星织造/新星销售的产品1销量及毛利率均大幅增加，同期销售给其他非关联方的销售大幅增加，但毛利率大幅下滑。请说明：2022年产品1销量大幅增加的背景，销售给新星织造/新星销售及其他非关联方毛利率变动趋势相反的合理性。

2022年，发行人销售给新星织造/新星销售的产品1销量大幅上升的原因系受其下游印染厂客户外销订单增加所致。

2021年、2022年发行人销售给新星织造/新星销售以及其他非关联方产品1的具体情况如下：

单位：万米、元/米

年份	新星织造/新星销售			内销非关联方		
	销售数量	销售单价	毛利率	销售数量	销售单价	毛利率

2022 年度	165.95	6.89	11.94%	30.21	7.04	13.81%
2021 年度	6.77	6.99	8.08%	2.05	7.76	21.26%

如上表所示，2021年，发行人向内销非关联方销售的产品1的订单具有小批量多频次的特点，因此销售单价较高，2022年，由于订单规模大幅增长且订单较为集中，因此销售单价下降0.72元/米；另一方面，受下游印染厂外销订单增长影响，新星织造/新星销售向发行人采购产品1的数量大幅增加，由于产品1原先的定价已处于低位，经协商后，销售单价仅下降0.1元/米。

由于里布坯布产量上升影响，2022年度里布坯布的单位人工和制造费用下降，因此产品1的单位成本由2021年度的6.43元/米，下降至2022年度的6.06元/米。

综上，2022年，发行人销售给新星织造/新星销售的毛利率上升的原因，主要系2022年度产品1的单位成本下降且下降幅度大于售价降幅所致；发行人销售给内销非关联方毛利率下降的原因，主要系内销非关联方采购订单集中导致的销售单价下降且降幅大于单位成本降幅所致。因此，发行人销售给新星织造/新星销售及其他非关联方毛利率变动趋势相反具备合理性。

二、向小规模贸易商终端销售的真实性

（一）说明贸易商客户中是否存在非法人客户的情况，如存在，请说明各期客户数量、销售金额及占比，发行人与非法人客户交易相关的内控措施是否健全有效。

由于行业特性，发行人贸易商客户中存在非法人客户的情况，该类客户向发行人采购产品后，通过淘宝等第三方电商平台对外零售或用于高端西服私人定制，因此具备合理性。

报告期各期，发行人非法人贸易商客户数量、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非法人贸易商数量（家）	11	36	58	38
非法人贸易商收入金额	14.89	86.72	47.56	29.85
贸易商收入总额	6,823.17	13,276.55	9,668.76	6,737.83
占比	0.22%	0.65%	0.49%	0.44%

报告期各期，发行人非法人客户收入金额较小，占比分别为0.44%、0.49%、0.65%和0.22%，占比较低。

报告期内，发行人针对非法人客户采取了与法人客户完全一致的业务控制政策，发行人与非法人客户的交易各项支持性证据（订单、发货通知单、物流签收信息、发票）均与法人客户保持一致。

发行人与非法人客户在交易各环节形成的支持性证据充分、客观、可验证，内控措施健全有效。

（二）按与贸易商合作年限分层，说明不同合作期限的贸易商销售收入情况，报告期内是否存在仅合作一年，新增大额贸易商的情况；结合贸易商合作情况、市场需求变化等，进一步说明报告期内贸易商销售收入增长幅度远大于成衣生产商的合理性

1、按与贸易商合作年限分层，说明不同合作期限的贸易商销售收入情况，报告期内是否存在仅合作一年，新增大额贸易商的情况

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
2022 年度	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 年度	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 年度	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

年度	贸易商	数量（家）	销售金额（万元）	占比（%）
	合计	180	6,737.83	100.00

如上表所示，年销售金额在50万元以下的贸易商客户占当期贸易商客户销售占比
较低并且客户较为分散。因此对年销售额50万元以上的贸易商客户的合作情况展开分
析，具体如下：

单位：家、万元

合作期限	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	客户数量	销售收入	占贸易商收入	客户数量	销售收入	占贸易商收入
1 年以内	1	60.67	0.89%	0	-	0.00%
1-2 年	0	-	0.00%	2	440.75	3.32%
2-3 年	2	281.62	4.13%	2	286.74	2.16%
3-5 年	2	312.00	4.57%	3	288.39	2.17%
5 年以上	20	5,567.92	81.60%	21	11,409.30	85.94%
合计	25	6,222.22	91.19%	28	12,425.17	93.59%
合作期限	2021 年度			2020 年度		
	客户数量	销售收入	占贸易商收入	客户数量	销售收入	占贸易商收入
1 年以内	1	167.91	1.74%	1	71.64	1.06%
1-2 年	0	-	0.00%	0	-	0.00%
2-3 年	1	53.14	0.55%	0	-	0.00%
3-5 年	3	483.48	5.00%	2	220.00	3.27%
5 年以上	22	8,159.95	84.39%	20	5,729.12	85.03%
合计	27	8,864.48	91.68%	23	6,020.77	89.36%

如上表所示，报告期内，发行人合作期限在5年以上的贸易商客户销售金额占同
期贸易商客户收入比较高且较为稳定，体现了发行人较高的客户粘性，主要客户群体
较为稳定，不存在仅合作一年的新增大额贸易商的情况。

**2、结合贸易商合作情况、市场需求变化等，进一步说明报告期内贸易商销售收
入增长幅度远大于成衣生产商的合理性**

报告期内发行人销售收入结构以及增长幅度如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	同期增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
成衣生产商	8,553.34	39.09	14,407.44	17.62	12,248.90	3.04	11,887.69
贸易商	6,823.17	9.37	13,276.55	37.31	9,668.76	43.50	6,737.83
合计	15,376.51		27,683.99		21,917.66		18,625.52

报告期内发行人销售收入结构以及增长幅度区分内外销情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	同期增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
内销收入	11,546.21	9.79	22,687.60	14.64	19,790.50	29.10	15,329.28
其中：成衣生产商	5,254.38	10.36	9,998.41	-3.39	10,349.07	14.98	9,000.83
贸易商	6,291.83	9.32	12,689.19	34.40	9,441.43	49.19	6,328.45
外销收入	3,830.31	129.38	4,996.39	134.89	2,127.16	-35.47	3,296.24
其中：成衣生产商	3,298.96	137.64	4,409.03	132.07	1,899.83	-34.19	2,886.86
贸易商	531.35	88.65	587.36	158.37	227.33	-44.47	409.38

由上表可知，报告期内发行人外销收入大幅增加，增加的原因详见本问询函回复之“问题4.境外销售收入及毛利率大幅增长的真实合理性”。

报告期内，发行人内销贸易商销售收入增长幅度大于成衣生产商的原因有：

相较于成衣生产商需要保持一定量的采购来维持生产而言，贸易商客户受疫情影响较大，因此，在2020年疫情较为严重的情况下，贸易商客户销售规模大幅下降；随着疫情逐步缓解，相应的2021年、2022年贸易商客户的销售规模增长幅度较大，2023年1-6月趋于稳定。

根据同行业可比公司披露的公开信息，彩蝶实业、箭鹿股份存在贸易商合作模式，南山智尚存在经销商合作模式，具体情况如下：

单位：万元

可比公司	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	2022 年较 2020 年增幅
	收入	同期增幅	收入	增幅	收入	增幅	收入	

可比公司		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	2022 年 较 2020 年增幅
		收入	同期增幅	收入	增幅	收入	增幅	收入	
彩蝶实业	直接客户	未披露	/	43,691.60	-18.63%	53,697.70	35.01%	39,772.02	9.86%
	贸易客户			28,801.21	1.86%	28,274.38	27.62%	22,154.81	30.00%
南山智尚	直营	63,260.15	-9.12%	143,648.61	8.48%	132,414.18	8.37%	122,181.85	17.57%
	经销	9,387.30	11.55%	19,726.23	17.52%	16,785.42	23.45%	13,596.90	45.08%
箭鹿股份	终端销售模式	未披露	/	61,973.60	21.66%	50,938.39	8.06%	47,140.11	31.47%
	贸易商销售模式			11,559.86	227.63%	3,528.31	-57.81%	8,363.31	38.22%

由于疫情对同行业可比公司的影响存在时间性差异，2022年度相较于2020年度，同行业可比公司报告期内贸易客户/经销/贸易商销售收入增长幅度均大于直接客户/直营/终端销售模式收入的增长幅度。发行人与同行业可比公司增长趋势一致。

综上所述，贸易商销售收入增长幅度大于成衣生产商具备合理性。

（三）结合贸易商资质及其实际控制人从业背景等，说明相关贸易商主要销售发行人产品的原因，以及成立时间较短即与发行人建立合作的原因及合理性。

1、贸易商资质及其实际控制人从业背景

（1）贸易商资质情况

发行人下游贸易商不存在特许资质许可，均具有正常履约能力及良好信用情况即可。

（2）贸易商实际控制人从业背景

发行人报告期内前五大贸易商基本情况以及实控人从业背景情况如下：

贸易商客户名称	成立时间	成立时间较短的原因	实际控制人	从业背景	是否主要销售发行人的产品
宁波堇海纺织品有限公司	2018 年 10 月	不适用	郑新之	在纺织行业从业多年，曾任职鄞县供销社东钱湖分社，现担任宁波堇海纺织品有限公司法人	向发行人采购额为总采购额的 60%-70%
苏州新星织造产品研发销售有限公司	2002 年 12 月	不适用	严一新	在纺织行业从业多年，任职苏州宜新织造有限公司，历任苏州新星织造有限公司法人、汉帛（苏	主要销售发行人的产品

贸易商客户名称	成立时间	成立时间较短的原因	实际控制人	从业背景	是否主要销售发行人的产品
苏州新星织造有限公司	1982 年 6 月			州) 纺织发展有限公司法人、苏州新星织造产品研发销售有限公司法人，经营纺织产品的生产、销售等相关业务	
宁波海曙润德纺织品有限公司	2011 年 6 月	不适用	徐介福	在服装辅料行业从业多年，曾任职金蝶软件公司、宁波霞日宜科纺织品商贸有限公司；设立了宁波润德纺织品有限公司、宁波润合纺织品有限公司，经营服装辅料销售，服装服饰批发等相关业务	向发行人采购额占总采购额的 70%
宁波润合纺织品有限公司	2020 年 7 月	与宁波海曙润德纺织品有限公司为同一实控人控制的企业			
宁波港泰纺织品有限公司	2012 年 11 月	不适用	胡斌、赵海燕（两人系夫妻关系）	胡斌：曾任职宁波霞日宜科纺织品商贸有限公司，设立深圳市希望运通科技有限公司、宁波港泰纺织品有限公司、宁波怀枫纺织品有限公司、苏州均泰纺织品有限公司、深圳市希尔曼纺织科技有限公司，主营纺织品的购销、计算机软件、电子设备等 赵海燕：曾任职珠海宝昌灯饰店、珠海华一进出口公司，现设立深圳市希望运通科技有限公司、深圳市希尔曼纺织科技有限公司，主营纺织品的购销、计算机软件、电子设备等	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
深圳市希望运通科技有限公司	2017 年 5 月				
深圳市希尔曼纺织科技有限公司	2020 年 9 月	与宁波港泰纺织品有限公司为同一实控人控制的企业			
宁波保税区富诚国际贸易有限公司	2000 年 7 月	不适用	郭芮莎	在服装行业从业多年，曾参股希努尔男装股份有限公司、宁波富莱尔纺织科技有限公司，主营服装面料、辅料、成衣及相关产品的进出口等业务	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购同类产品，报告期内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	不适用	王一华	在服装行业从业多年，设立温州川华经贸有限公司、温州经纬川华纺织品有限公司，主营针纺织品、服饰、服装辅料销售等业务	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
温州经纬川华纺织品有限公司	2019 年 5 月	与温州川华经贸有限公司为同一实控人控制的企业			
温州信德孚纺织品有限公司	2006 年 1 月	不适用	张红旗	在服装行业从业多年，设立温州信德孚纺织品有限公司，主营销售服装辅料、纺织品等	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

发行人主要贸易商的实际控制人均从事纺织行业多年，与行业内成衣生产商较早建立合作关系，具备优质的客户资源。

2、说明相关贸易商主要销售发行人产品的原因，以及成立时间较短即与发行人建立合作的原因及合理性。

相关贸易商主要销售发行人产品的原因主要体现在以下几方面：

（1）发行人产品特性：宾霸里布是服装里布行业公认的顶尖里布产品，发行人是国内宾霸里布的唯一生产商；“牦牛牌”黑炭衬是行业公认的优质名牌产品，客户粘性较强。

（2）长期稳定的合作关系：相关贸易商与发行人建立了长期稳定的合作关系，报告期各期，发行人合作期限在5年以上的主要贸易商客户销售金额占比分别为87.59%、86.43%、88.05%和84.57%，占比较高且较为稳定；相关贸易商对发行人产品及使用发行人产品的终端客户更为了解；相关贸易商集中有限的资金，形成规模效应。

（3）贸易商产品结构：相关贸易商主要从事服装辅料销售业务，根据服装生产商生产所需的服装辅料（里布、衬布、填料、缝纫线、拉链、纽扣等）进行配套销售，配套产品中里布、衬布成本占比较高。

由上表可知，宁波润合纺织品有限公司、深圳市希尔曼纺织科技有限公司、温州经纬川华纺织品有限公司虽成立时间较短，但其实控人控制的其他贸易商均与发行人合作5年以上。

因此，发行人主要贸易商成立时间较短即与发行人建立合作具备合理性。

三、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。根据问询回复，（1）中介机构核查了各期前五大贸易商的期末库存情况，其中各期的第一大贸易商客户宁波董海纺织品有限公司并未向发行人提供期末库存数据，关联方新星织造/新星销售的期末库存均为0，其他贸易商客户均存在部分期末库存。（2）发行人主要贸易商终端客户较小且较为分散，中介机构各期对贸易商终端客户走访核查金额分别为2,988.25万元、4,507.41万元、6,064.34万元，认为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。请保荐机构、申报会计师：（1）说明关于贸易商期末库存情况所获取的具体证据及有效性，是否获取主要贸易商的进销存数据，第一大贸易商客户未提供期末库存情况下的替代核查措施，关联贸易商新星织造/新星销售各期末库存均为0是否真实合理。（2）说明对不同交易层级的贸易商销售及终端销售真实性的具体核查方式，包括样本选取、核查措施、所获取的证据及有效性等，不同交易规模层级的贸易商销售是否真实。（3）说明对于终端客户走访的具体情况，如样本选取的方法、比例等，在终端客户较为分散且规模较小的情况下，目

前关于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是否谨慎合理。（4）结合资金流水核查范围及充分性，说明发行人及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员与贸易商及实际控制人、主要销售人员之间是否存在异常资金流水

（一）请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“向关联贸易商新星销售/新星织造销售毛利明显偏低的真实合理性”，我们主要执行了以下核查程序：

1）获取并查阅发行人的销售收入成本明细表；分析发行人向新星销售/新星织造的主要销售品类、客户结构等；

2）了解里布坯布产品销售价格的确认方式，分析对比同一产品向不同客户的销售价格的差异及原因；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）访谈新星织造/新星销售，了解发行人与新星织造/新星销售的合作背景及合作历史情况，了解发行人向其销售产品的毛利率与其主营业务毛利率差异形成的原因，分析其合理性；

4）对新星织造/新星销售的主要客户进行实地走访，了解其经营规模，查看其经营场所，了解其对外销售情况、库存情况，了解其自发行人处采购产品占其同类产品整体采购额的比例情况；

5）了解发行人向新星织造/新星销售出售产品的主要原材料构成、生产工艺流程等，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，对发行人报告期内里布坯布业务营业成本实施分析程序，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）针对“向小规模贸易商终端销售的真实性”，我们主要执行了以下核查程序：

1) 统计非法人贸易商客户数量、销售金额，了解发行人关于非法人贸易商的相关内控制度，评价内控设计的合理性和控制执行的有效性；

2) 了解贸易商的合作年限，分析报告期内贸易商销售收入增长幅度远大于成衣生产商的原因；

3) 了解贸易商资质及其实际控制人从业背景。

2、核查意见

(1) 针对问题“向关联贸易商新星销售/新星织造销售毛利明显偏低的真实合理性”，基于以上核查程序，我们认为：

1) 2022年发行人向新星织造/新星销售的销售增长幅度远高于其他贸易商，在其他贸易商均存在部分库存的情况下，新星织造/新星销售各期末库存均为0具备商业合理性，相关产品已实现终端销售；

2) 报告期内销售给新星织造/新星销售里布坯布的产品毛利率较低具备商业合理性；

3) 2022年产品1销售大幅增加系由于终端客户需求增加所致，销售给新星织造/新星销售及其他非关联方毛利率变动趋势相反具备合理性。

(2) 针对问题“向小规模贸易商终端销售的真实性”，基于以上核查程序，我们认为：

1) 报告期各期，公司非法人客户占比较低，发行人与非法人客户交易相关的内控措施健全有效；

2) 报告期内不存在仅合作一年，新增大额贸易商的情况；报告期内贸易商销售收入增长幅度远大于成衣生产商具备合理性；

3) 相关贸易商主要销售发行人产品具备合理性；除同一实际控制人控制的贸易商外，不存在成立时间较短即与发行人建立合作的贸易商。

(二) 说明关于贸易商期末库存情况所获取的具体证据及有效性，是否获取主要贸易商的进销存数据，第一大贸易商客户未提供期末库存情况下的替代核查措施，关联贸易商新星织造/新星销售各期末库存均为0是否真实合理

关于贸易商期末库存情况所获取的具体证据为主要贸易商的进销存报表或者盖章确认的期末库存统计数据。第一大贸易商客户董海纺织的期末库存情况已补充获取，并且中介机构在实地走访时对该客户仓库进行现场查看，仅余少量库存，未发现大量囤货的情形。

结合对终端客户的销售真实性的核查，报告期各期末，贸易商客户向发行人采购的产品已基本实现最终销售，发行人主要贸易商客户各期末库存均无积压情况，获取的证据有效。

关联贸易商新星织造/新星销售各期末库存均为0的合理性分析详见本问询函回复之“问题3.一、（一）2、在其他贸易商均存在部分库存的情况下，新星织造/新星销售各期末库存均为0的商业合理性，相关产品是否已实现终端销售”，新星织造/新星销售各期末库存均为0真实、合理。

（三）说明对不同交易层级的贸易商销售及终端销售真实性的具体核查方式，包括样本选取、核查措施、所获取的证据及有效性等，不同交易规模层级的贸易商销售是否真实

贸易商收入核查真实性的具体核查方式如下：

核查程序	具体核查措施	获取的证据	样本的选取以及核查结论
细节测试	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	销售合同（订单）、销售发票、签收单和银行回单等	根据重要性与随机性相结合的样本选取方式执行细节测试，报告期内贸易商收入细节测试占比分别为 59.51%、64.67%、81.57%和 78.70%。
函证程序	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；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	回函	根据重要性与随机性相结合的样本选取方式执行发函程序；发函金额占贸易商收入的比例分别为 73.76%、78.00%、84.98%和 81.59%，回函可确认金额占发函金额的比例分别为 97.51%、97.21%、97.29%和 98.19%。
现场走访程序	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	经贸易商客户盖章、被访谈人签字确认的访谈记录；营业执照复印件；与被访谈人现场合影	访谈程序样本选取标准：根据发行人报告期内贸易商的销售规模，按照不同交易层级进行分层抽样，对其业务开展实质及真实性进行确认；报告期内，访谈比例分别为 81.88%、83.36%、85.54%和 77.51%。

核查程序	具体核查措施	获取的证据	样本的选取以及核查结论
期后回款查验	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	期后回款明细	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。
库存情况查验	获取主要贸易商的进销存报表或者盖章确认的期末库存统计数据；现场查看主要贸易商的库存情况	获取主要贸易商的进销存报表或者盖章确认的期末库存统计数据	报告期各期末，贸易商客户向发行人采购的产品已基本实现最终销售，发行人主要贸易商客户各期末库存均无积压情况。

对于不同交易层级的贸易商，访谈核查情况具体如下：

方式	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年销售额 500 万元以上	现场走访数量（家）	4	6	3	3
	现场走访贸易商收入合计（万元）	3,317.84	8,493.98	4,247.15	2,898.68
	占贸易商收入总额比例	48.63%	63.98%	43.93%	43.02%
年销售额 100-500 万元	数量（家）	9	11	14	11
	收入（万元）	1,733.77	2,673.31	3,697.66	2,388.01
	占贸易商收入比例	25.41%	20.14%	38.24%	35.44%
年销售额 50-100 万元	数量（家）	2	2	-	3
	收入（万元）	141.73	117.27	-	206.42
	占贸易商收入比例	2.08%	0.88%	0.00%	3.06%
年销售额 50 万元以下	数量（家）	5	2	5	3
	收入（万元）	95.16	72.82	115.45	23.67
	占贸易商收入比例	1.39%	0.55%	1.19%	0.35%
合计	数量（家）	20	21	22	20
	收入（万元）	5,288.50	11,357.38	8,060.26	5,516.77
	占贸易商收入比例	77.51%	85.54%	83.36%	81.88%

注：中介机构补充选取了7家贸易商客户进行访谈，并更新了相应的访谈数据。

贸易商终端销售真实性的具体核查方式如下：

核查程序	具体核查措施	获取的证据	样本的选取以及核查结论
终端客户基本情况查验	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；	贸易商盖章确认的销售数据	主要终端客户成立时间较长，经营范围与发行人产品匹配。

核查程序	具体核查措施	获取的证据	样本的选取以及核查结论
访谈程序	获取下游终端客户名单，并抽取部分贸易商主要终端客户进行访谈	经终端客户盖章、被访谈人签字确认的访谈记录；营业执照复印件；与被访谈人现场合影	报告期内，贸易商终端客户走访核查金额占贸易商销售金额的比例分别 46.11%、49.15%、50.89%和 39.71%。
贸易商终端客户替代测试	取得贸易商客户对终端客户的业务往来单据；根据自主主要贸易商客户收到的银行承兑汇票，核实其前手是否为终端客户	发票、银行承兑汇票	报告期内，贸易商终端客户替代测试核查金额占贸易商销售金额的比例分别 66.21%、67.02%、70.72%和 62.35%。

上述核查方式样本选取标准合理，覆盖不同的交易层级，获取的证据充分有效，不同交易规模层级的贸易商销售真实。

（四）说明对于终端客户走访的具体情况，如样本选取的方法、比例等，在终端客户较为分散且规模较小的情况下，目前关于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是否谨慎合理

终端客户的走访程序样本选取标准如下：

根据获取的贸易商下游终端客户名单，根据重要性与随机性相结合的样本选取方式选择1-4家终端客户纳入走访范围，对其业务开展实质及真实性进行确认。

报告期内，终端客户走访的具体情况以及覆盖比例如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
执行终端访谈程序的贸易商客户数量	10			
执行终端访谈程序的终端客户数量	18			
执行终端访谈程序的贸易商客户收入金额	4,334.75	9,510.34	6,586.82	4,506.97
占贸易商销售金额	63.53%	71.63%	68.12%	66.89%
执行终端访谈程序的终端客户向贸易商的采购金额	3,046.23	7,965.28	5,683.16	3,819.53
执行终端访谈程序的终端客户向贸易商的采购金额对应的发行人向贸易商的销售金额	2,709.46	6,757.81	4,752.13	3,107.02

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
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%

结合贸易商客户库存情况查验、贸易商终端客户穿透核查替代程序，贸易商终端客户核查比例分别为66.21%、67.02%、70.72%和62.35%，能够有效支撑终端销售真实性。

（五）结合资金流水核查范围及充分性，说明发行人及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员与贸易商及实际控制人、主要销售人员之间是否存在异常资金流水

我们对发行人资金流水的范围如下：

发行人及其子公司，实际控制人及其控制的其他主体，实际控制人近亲属，发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员，发行人关键岗位人员（出纳、关键销售人员等）。

针对发行人及其子公司等法人机构，陪同前往基本户开户行获取已开立账户清单，根据开立户情况现场打印银行流水。

针对实际控制人及近亲属、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员，陪同前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行、招商银行、宁波银行等银行和上述人员其他已开立账户的银行，查询该自然人账户开立情况，现场打印获取报告期内借记卡银行流水。

我们对个人账户间转账记录进行交叉核对，核查账户的完整性，并通过云闪付APP一键查卡功能查询了其在工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、中信银行、光大银行、招商银行、浦发银行、民生银行、华夏银行、平安银行、兴业银行等主要银行的开立账户情况，进一步核查账户完整性情况。

针对核查范围内的法人机构及自然人，均取得了《关于名下银行卡及银行流水情况的承诺与声明》。

另外，我们获取了报告期内各贸易商实际控制人、股东、董监高及主要采购人员名单，将人员姓名在上述流水范围内检索并筛选出全部交易往来进行逐笔核查。

经核查，发行人及其控股股东、实际控制人、关键岗位人员与贸易商及实际控制人、主要采购人员之间不存在异常资金往来。

问题 4. 境外销售收入及毛利率大幅增长的真实性合理性

根据申请文件及问询回复，（1）报告期各期发行人境外销售金额分别为 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%，2022 年境外收入增长幅度较大。（2）发行人外销产品主要为里布坯布和衬布产品，其中各期发行人外销里布坯布产品的毛利率分别为 13.44%、10.05%、26.97%，同期境内里布坯布产品毛利率分别为 18.98%、16.24%、15.34%，在境内毛利率有所下滑的情况下，境外销售毛利率大幅增长。发行人认为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）针对境外客户访谈程序，中介机构均采用视频访谈的方式，各期访谈占比分别为 28.51%、26.06%、28.9%。

请发行人：（1）说明境外客户中成衣生产商、贸易商的客户数量及收入占比，不同类型客户的境外销售规模变动趋势是否一致。（2）说明 2022 年 CERVOTESSILES. P. A、UAB“LININGAS”、霞日集团（法国比加利）等主要客户采购规模大幅增加的原因及合理性，发行人是否为相关客户同类产品的唯一或主要供应商，相关客户向发行人的采购规模变动趋势是否与其相关产品的销售规模变动趋势相符。（3）结合境内、境外销售的里布坯布产品类型差异、客户结构差异、市场需求及竞争环境差异等，说明报告期各期境内外里布坯布产品毛利率波动趋势不一致的原因及合理性，2022 年“境外市场供需关系发生变化，外销业务单价上涨，推动了外销毛利率上涨”的具体背景，2022 年境外里布坯布毛利率大幅上升是否真实合理。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。针对境外销售真实性，请说明对境外客户函证、访谈、细节测试、收入截止性测试等核查程序的具体过程、获取的证据及有效性，报告期各期境外客户视频访谈比例均较低的原因，替代性核查措施的充分性及有效性，现有核查程序能否支撑境外销售真实性的核查结论。

回复：

一、说明境外客户中成衣生产商、贸易商的客户数量及收入占比，不同类型客户的境外销售规模变动趋势是否一致

境外客户中成衣生产商、贸易商的客户数量及收入占比如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月				2022 年度			
	数量	金额	比例（%）	增幅（%）	数量	金额	比例（%）	增幅（%）
成衣生产商	12	3,298.96	86.13	137.64	12	4,409.03	88.24	132.07
贸易商	4	531.35	13.87	88.65	4	587.36	11.76	158.37
合计	16	3,830.31	100.00	141.14	16	4,996.39	100.00	134.88

（续上表）

项目	2021 年度				2020 年度		
	数量	金额	比例（%）	增幅（%）	数量	金额	比例（%）
成衣生产商	12	1,899.83	89.31	-34.19	11	2,886.86	87.58
贸易商	3	227.33	10.69	-44.47	5	409.38	12.42
合计	15	2,127.16	100.00	-35.47	16	3,296.24	100.00

综上，不同类型客户的境外销售规模变动趋势一致。

二、说明 2022 年 CERVOTESSILES. P. A、UAB“LININGAS”、霞日集团（法国比加利）等主要客户采购规模大幅增加的原因及合理性，发行人是否为相关客户同类产品的唯一或主要供应商，相关客户向发行人的采购规模变动趋势是否与其相关产品的销售规模变动趋势相符

（一）说明2022年CERVOTESSILES.P.A、UAB“LININGAS”、霞日集团（法国比加利）等主要客户采购规模大幅增加的原因及合理性

报告期各期主要客户采购规模情况如下：

单位：万元

客户	国家	主要出口产品	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
CERVOTESSILE S.P.A	意大利	里布坯布	1,145.29	22.92%	448.56	21.09%	974.38	29.56%
UAB“LININGAS”	立陶宛	里布坯布	1,082.34	21.66%	149.81	7.04%	381.03	11.56%
霞日集团（法国比加利）	法国	衬布	604.79	12.10%	210.02	9.87%	627.62	19.04%

客户	国家	主要出口产品	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
PLOUCQUET G MBH	德国	里布坯布	417.43	8.35%	58.04	2.73%	254.14	7.71%
合计			3,249.85	65.03%	866.43	40.73%	2,237.17	67.87%

报告期内，上述外销客户2022年采购规模大幅增加，主要原因系：

1、疫情管控政策变化。2021年，欧洲地区持续的疫情管控政策导致下游服装市场需求进一步下滑，发行人外销金额随之大幅下降。2022年以来，欧洲各国基本逐步放宽了疫情管控政策，市场快速回暖，外销客户的订单量大幅增长。

2、欧洲能源供应情况变化。2022年以来，受欧洲地缘政治等因素影响，欧洲天然气等生产能源供应紧张，欧洲厂商里布坯布等产品生产成本大幅上升、产量减少，市场供应紧张，部分主要客户向发行人的采购需求增加。

（二）发行人是否为相关客户同类产品的唯一或主要供应商，相关客户向发行人的采购规模变动趋势是否与其相关产品的销售规模变动趋势相符。

2022年外销主要客户基本信息、经营范围以及收入规模情况如下：

单位：万欧元

客户	成立日期	注册资本	经营范围	业务情况、地位	2021 年度营业收入	同类产品采购规模占比
CERVOTESSILES.P.A	1992.8.25	910.00	纺织品的染整	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	3,870.37	未获取
UAB"LININGAS"	2001.5.24	190.61	纺织品的染整、纺织品的织造	是欧洲最大的粘胶纤维和醋酸纤维织物制造商之一	1,353.53	未获取
霞日集团（法国比加利）	1994.12.22	632.87	纺织品的织造	欧洲纺织巨头霞日集团成员	4,094.74	2022 年占黑炭衬全球采购额的 40%-50%。2020 年和 2021 因疫情影响，比例无法参考

客户	成立日期	注册资本	经营范围	业务情况、地位	2021 年度营业收入	同类产品采购规模占比
PLOUCQUETG MBH	1999.12.10	50.00	纺织品的染整	欧洲时尚化西装腰里和口袋布生产厂商之一	1,413.04	未获取

注：注册资本、经营范围、营业收入情况摘自中国信用保险公司出具的信用报告，2022年收入数据未披露。

如上表所示，主要客户成立时间悠久，注册资本较高，具有一定经营规模和行业知名度，销售规模远超其向发行人的采购规模，发行人并非其唯一或主要供应商，相关客户向发行人的采购规模变动趋势与其相关产品的销售规模变动趋势不具备可比性。

三、结合境内、境外销售的里布坯布产品类型差异、客户结构差异、市场需求及竞争环境差异等，说明报告期各期境内外里布坯布产品毛利率波动趋势不一致的原因及合理性，2022 年“境外市场供需关系发生变化，外销业务单价上涨，推动了外销毛利率上涨”的具体背景，2022 年境外里布坯布毛利率大幅上升是否真实合理

（一）境内、境外销售的里布坯布产品类型差异、客户结构差异、市场需求及竞争环境差异如下：

项目	产品类型	客户结构差异	市场需求及竞争环境差异
境内销售	主要为含再生纤维里布坯布，产品类型无较大差异	境内纺织行业生厂商和贸易商	欧洲高端市场对产品品质要求较高，发行人议价能力强；
境外销售		主要为欧洲具有一定经营规模和行业知名度的纺织企业	2022 年以来，欧洲各国基本逐步放宽了疫情管控政策，市场快速回暖，外销客户的订单量大幅增长； 2022 年以来，受欧洲地缘政治等因素影响，欧洲天然气等生产能源供应紧张，里布坯布等产品生产成本大幅上升、产量减少，市场供应紧张，部分主要客户向发行人的采购需求增加。

（二）说明报告期各期境内外里布坯布产品毛利率波动趋势不一致的原因及合理性，2022年“境外市场供需关系发生变化，外销业务单价上涨，推动了外销毛利率上涨”的具体背景，2022年境外里布坯布毛利率大幅上升是否真实合理。

1、剔除年度间汇率因素影响

假定美元兑人民币中间价固定为2020年初金额（即：6.9614），报告期内里布坯布产品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	原币金额（万美元）	汇率固定情况下		内销毛利率	差异率
		外销收入(万元)	毛利率		
2023 年 1-6 月	371.80	2,588.27	33.13%	16.13%	17.00%
2022 年度	488.67	3,401.83	30.59%	15.34%	15.25%
2021 年度	205.73	1,432.15	20.35%	16.24%	4.11%
2020 年度	311.77	2,170.37	20.23%	18.98%	1.25%

如上表所示，剔除年度间汇率因素影响后，2020年度和2021年度境内外里布坯布产品毛利率差异较小，2022年以及2023年1-6月毛利率差异较大。

2、单位成本分析

报告期各期，发行人境内外主要销售含再生纤维里布坯布，其单位成本对比如下：

单位：元/米

销售类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内销	5.95	5.92	5.74	5.81
外销	6.02	5.92	6.44	6.11

如上表所示，发行人报告期各期含再生纤维里布坯布单位成本基本一致。

3、单位售价分析

针对境外销售里布坯布主要产品，报告期内原币的单位售价比较情况如下：

单位：美元/米

项目	2022 年里布坯布收入占比	2020 年度原币单价	2021 年度原币单价	2022 年度原币单价	2022 年度增幅	2023 年 1-6 月原币单价	2023 年 1-6 月增幅
产品 A	9.21%	1.08		1.27	17.59%	1.27	0.00%
产品 B	24.13%	1.10	1.14	1.29	13.16%	1.29	0.00%
产品 C	5.93%	1.18		1.44	22.03%	1.46	1.39%
产品 D	5.91%		1.25	1.48	18.10%	1.46	-1.34%
产品 E	25.43%	1.27	1.16	1.35	16.36%	1.40	3.72%
产品 F	2.23%	1.35	1.35	1.53	13.33%	1.53	0.00%
产品 G	9.26%	0.65	0.64	0.74	15.34%	0.76	2.72%
产品 H	1.65%		0.61	0.67	9.84%	0.73	8.96%

项目	2022 年里布坯布收入占比	2020 年度原币单价	2021 年度原币单价	2022 年度原币单价	2022 年度增幅	2023 年 1-6 月原币单价	2023 年 1-6 月增幅
合计	83.75%						

注：2022年度单位售价增幅系根据2021年度单位售价比较得出，若2021年度未发生销售业务，取2020年度单位售价数据。

由上表可知，2022年度发行人里布坯布原币的单位售价存在不同幅度的增长，区间在9.84%-22.03%之间。2023年1-6月，发行人里布坯布原币的单位售价与2022年度基本保持一致。

4、2022年“境外市场供需关系发生变化，外销业务单价上涨，推动了外销毛利率上涨”的具体背景

由于下列原因，导致2022年度境外市场供需发生变化：

（1）疫情管控政策变化。2021年，欧洲地区持续的疫情管控政策导致下游服装市场需求进一步下滑，发行人外销金额随之大幅下降。2022年以来，欧洲各国基本逐步放宽了疫情管控政策，市场快速回暖，外销客户的订单量大幅增长。

（2）欧洲能源供应情况变化。2022年以来，受欧洲地缘政治等因素影响，欧洲天然气等生产能源供应紧张，欧洲厂商里布坯布等产品生产成本大幅上升、产量减少，市场供应紧张，部分主要客户向发行人的采购需求增加。

在上述背景下，发行人境外销售议价能力进一步提升，单位售价存在不同程度的上涨，进而导致毛利率上升，与境内销售毛利率波动趋势不一致。

综上，发行人报告期各期境内外里布坯布产品毛利率波动趋势不一致具备合理性，2022年境外里布坯布毛利率大幅上升真实合理。

四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。针对境外销售真实性，请说明对境外客户函证、访谈、细节测试、收入截止性测试等核查程序的具体过程、获取的证据及有效性，报告期各期境外客户视频访谈比例均较低的原因，替代性核查措施的充分性及有效性，现有核查程序能否支撑境外销售真实性的核查结论。

（一）请申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

(1) 查阅主要境外客户的中国信用保险公司出具的信用报告，了解客户基本情况、成立时间、注册资本、销售规模等；

(2) 分析不同类型客户的境外销售规模变动趋势、2022年ERVOTESSILES.P.A、UAB"LININGAS"、霞日集团（法国比加利）等主要客户采购规模大幅增加的原因及合理性；

(3) 分析报告期各期境内外里布坯布产品毛利率波动趋势不一致的原因及合理性。

2、核查意见

(1) 境外客户中成衣生产商、贸易商境外销售规模变动趋势一致；

(2) 由于疫情管控政策变化以及欧洲能源供应情况变化，2022年CERVOTESSILE S.P.A、UAB "LININGAS"、霞日集团（法国比加利）等主要客户采购规模大幅增加；发行人并非其唯一或主要供应商，相关客户向发行人的采购规模变动趋势与其相关产品的销售规模变动趋势不具备可比性；

(3) 2022年以来，由于疫情管控政策变化以及欧洲能源供应情况变化，公司境外销售议价能力进一步提升，单位售价存在不同程度的上涨，进而导致毛利率上升，与境内销售毛利率波动趋势不一致。2022年境外里布坯布毛利率大幅上升真实合理。

(二) 针对境外销售真实性，请说明对境外客户函证、访谈、细节测试、收入截止性测试等核查程序的具体过程、获取的证据及有效性

1、境外客户函证情况

为确保函证程序的有效性，我们在进行境外客户函证时执行了以下程序：

(1) 通过Whois及客户官网进行邮箱域名的核查，确认函证对象真实性；

(2) 询证函由审计人员以邮件方式直接发出给通过域名查验的客户邮箱；

(3) 询证函由客户直接以邮件的形式回函至审计人员；

(4) 核对回函内容与发函信息是否一致，回函件是否为发函原件，检查回函是否盖章，盖章是否有效；

(5) 对客户函证回函相符的算作回函相符函证，不符的函证获取发行人编制的余额调节表，复核各项差异及支持性证据；

(6) 对未回函的函证，执行了检查销售原始单据（记账凭证、出库单据、报关单、提单等）以及检查期后回款情况等替代程序，并与相关收入及应收账款余额进行对比分析。

上述核查程序未发现异常，我们认为函证程序真实有效。境外主要客户函证具体情况如下：

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	83.5
替代程序情况	替代程序金额	489.84	410.81	86.85	83.5
	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%

2、境外客户访谈情况

(1) 在访谈开始前，我们选取受访客户名单，由发行人通过双方日常下达订单的邮箱、微信等联系方式同受访客户约定访谈人员、访谈形式及访谈时间，我们检查访谈预约记录及日常往来记录，并进行比对；

(2) 在访谈过程中，全程录制视频，并向受访对象确认身份及担任职位等信息；

(3) 在访谈结束后，我们根据访谈内容整理访谈记录，并将访谈记录发至通过

域名查验的客户邮箱，访谈提纲要求受访对象签字和单位盖章并要求客户提供公司营业执照等资料，以上资料由客户直接以邮件的形式回函至我们的邮箱。同时，我们将上述文件中涉及的字迹印章等与公司日常往来的合同或文件进行比对。

上述核查程序未发现异常，我们认为视频访谈程序真实有效。境外主要客户访谈情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外销售收入	3,830.31	4,996.39	2,127.16	3,296.24
访谈境外客户家数	5	5	5	5
访谈境外客户的销售收入	1,723.83	2,764.09	956.18	1,487.39
访谈占比	45.00%	55.32%	44.95%	45.12%

3、境外客户细节测试

为确保细节测试的有效性，我们执行了以下措施：

（1）主要按照大额标准并辅以随机抽样，对境外销售进行细节测试样本选取；

（2）获取相应的销售合同或订单，核对至报关单、提单、销售发票及银行回单等出口单据资料，核对客户名称、报关单和提单的编号、内容及日期等信息，以确认发行人外销收入的真实性和准确性。

上述核查程序未发现异常，我们认为细节测试程序真实有效。另外，我们会拉取各年海关的电子口岸数据进行比对，核查外销收入确认金额与海关报关数据的一致性，补充确认收入真实性。境外主要客户销售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%

4、境外客户截止性测试

发行人外销的具体交易方式以FOB为主，CIF等为辅，均在货物装运完毕并办理完成相关报关手续、取得报关单和提单后确认收入。对报告期各期末最后一月和次年

首月的营业收入，获取出口的电子口岸数据、报关单、提单，将外销收入与提单、报关单进行比对，核实是否存在跨期确认收入的情形。从中国电子口岸系统导出资产负债表日前后1个月的货物出口明细，与账面确认收入、出口单据资料等进行核对，以确认销售收入是否记录于正确的会计期间。

经核查，我们认为，发行人报告期内收入确认归属期间正确，不存在收入跨期确认情况。

（三）报告期各期境外客户视频访谈比例均较低的原因，替代性核查措施的充分性及有效性

报告期各期境外客户视频访谈比例均较低的原因以及合理性主要体现为：①部分境外客户以访谈内容涉及其商业机密为由未接受访谈；②部分境外客户自身经营规模较大，与发行人的合作规模占其总体规模的比重较低，接受访谈意愿较低。

自收到第二轮审核问询函以来，经进一步与客户协调沟通，我们补充访谈了2家境外客户，报告期各期合计销售收入分别为392.77万元、215.08万元、1,177.93万元和620.00万元，占当期外销收入的比例分别为11.92%、10.11%、23.58%和16.19%。

未接受访谈的境外客户中，销售金额较大的主要为CERVOTESSILE S.P.A和PLOUCQUET GMBH，销售收入合计为1,228.51万元、506.61万元、1,562.72万元和1,122.62万元，占境外客户销售收入比例分别为37.27%、23.82%、31.28%和29.31%。对于未接受访谈的境外客户，我们对其进行了函证，同时查阅了其中信保报告及其企业官网。经查阅，上述2家境外客户均为成立时间较长，具有一定经营规模和行业知名度的企业，具体情况如下：

单位:万欧元

客户	成立日期	注册资本	经营范围	业务情况、地位	2021 年度营业收入
CERVOTESSILE S.P.A	1992.8.25	910.00	纺织品的染整	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	3,870.37
PLOUCQUET GMBH	1999.12.10	50.00	纺织品的染整	欧洲时尚化西装腰里和口袋布生产厂商之一	1,413.04

注：注册资本、经营范围、营业收入情况摘自中国信用保险公司出具的信用报告，2022年收

入数据未披露。

对未接受访谈客户的替代核查措施：

1、了解发行人与境外销售相关的内部控制，评价内部控制的设计，并且实施控制测试确定发行人内部控制运行的有效性，对发行人的销售循环执行循环测试；

2、对发行人管理层、业务人员、财务人员等进行访谈，了解确认发行人与客户的合作开始时间，交易合作背景、交易规模情况、信用政策等，判断相关信息的商业合理性；

3、取得客户的中信保资料，核查客户注册资本、经营范围、收入规模，核查客户的真实性；

4、对客户执行细节测试程序，检查销售原始单据（记账凭证、出库单据、报关单、提单等）以及检查期后回款情况等，并与相关收入及应收账款余额进行对比分析，核查收入的真实性；

5、对客户发函，并确认客户回函情况。

综上所述，替代性核查措施充分有效，现有核查程序能够支撑境外销售真实性。

问题 5. 其它问题

(1) 研发活动相关信息披露是否真实准确。根据招股说明书, 公司一直将研发活动作为公司生产经营的一部分, 独立设置了研发部门, 指定专人负责研发活动。2020 年、2021 年因研发活动的管理及财务核算尚不完善, 将相应研发费用在“管理费用-研究开发费”中列式。2022 年发行人成立研发部门, 将前期 9 名生产及管理人员调入研发部, 进行了氨基硅油负氧离子抑菌里布的研发等 5 个研发项目, 产生 500.97 万元研发费用。请发行人: ①结合《审核适用指引 1 号》1-4 关于研发投入指标的相关规定, 说明 2020 年、2021 年发行人是否实质开展了研发活动, 如无研发活动及相应内控规范, 请修改招股书中“公司一直将研发活动作为公司生产经营的一部分”等相关表述, 2020 年、2021 年相应费用支出列式为“管理费用-研究开发费”是否准确合理。②说明 2022 年进行研究开发的 5 个研发项目的具体背景, 是否形成相应研究成果, 是否存在拼凑研发费用的情况, 并结合《审核适用指引 1 号》1-4 的相关规定说明相关费用核算是否真实准确。

(2) 向日本旭化成直接采购里布成品销售的具体情况。根据问询回复, 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, 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。但报告期各期发行人向日本旭化成采购的里布成品金额分别为 289.92 万元、230.28 万元、526.38 万元, 问询回复中前后结论相矛盾。请发行人: ①说明向日本旭化成直接采购成品里布销售的具体背景及合作模式, 主要客户构成及毛利率情况, 并结合具体业务模式, 说明该业务收入确认为总额法是否符合《企业会计准则》的规定。②说明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的情况下, 发行人仍向其采购成品里布的合理性, 相关信息披露是否真实准确。并进一步说明日本旭化成是否存在向国内其他客户销售里布成品的情况, 发行人宾霸成品里布产品在国内是否面临其他竞争对手的威胁。

(3) 资金占用的背景及规范整改情况。根据问询回复, 2017 年至 2019 年发行人存在向实控人控制的企业宜科控股拆出资金 177 万元、向重要子公司宜新织造少数股东新星织造拆出 1,600 万元的情况, 相关款项于报告期内偿还, 构成资金占用。请发行人: 逐笔说明发行人向宜科控股、新星织造拆出资金的具体背景、资金流向、利息约定及实际偿还情况。结合资金流水核查情况, 说明相关资金是否实质流向实际控制

人或其控制的企业，是否存在流向发行人客户或供应商、形成体外资金循环等情形。发行人目前关于资金占用情况的规范整改措施及有效性，是否存在其他资金占用的行为。

(4) 关于公司实际控制人。结合王瑶琴参与公司经营决策情况，说明其是否可以是否能够胜任公司经营的工作强度，是否可以实际控制公司；核查报告期内是否存在实际控制人减持的情形，是否存在股权代持行为；说明公司是否存在控制权不稳定风险，发行人是否具有保持控制权稳定的中期或长期安排。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见，请保荐机构、申报会计师核查问题(1) - (3) 并发表明确意见，发行人律师核查问题(4) 并发表明确意见。

回复：

一、研发活动相关信息披露是否真实准确

(一) 结合《审核适用指引 1 号》1-4 关于研发投入指标的相关规定，说明 2020 年、2021 年发行人是否实质开展了研发活动，如无研发活动及相应内控规范，请修改招股书中“公司一直将研发活动作为公司生产经营的一部分”等相关表述，2020 年、2021 年相应费用支出列式为“管理费用-研究开发费”是否准确合理

《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》（以下简称《审核适用指引1号》）1-4：发行人应制定并严格执行研发相关内控制度，明确研发支出的开支范围、标准、审批程序以及研发支出资本化的起始时点、依据、内部控制流程。同时，应按照研发项目设立台账归集核算研发支出。发行人应审慎制定研发支出资本化的标准，并在报告期内保持一致。

2020年、2021年发行人开展了与生产紧密相关的技术创新、工艺提升、产品质量改善等方面的研发活动，但由于：1) 对研发活动的管理及财务核算尚不完善，未对研发活动单独立项、设立台账归集核算研发费用；2) 研发活动与生产活动密不可分，发行人未单独统计研发工时，不符合《审核适用指引1号》1-4中的相关规定，2020年、2021年相应费用支出列式为“管理费用-研究开发费”准确合理。 发行人已在招股说明书中“第五节业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（二）技术及研发情况”之“3、研发投入情况”、“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（四）主要费

用情况分析”之“3.研发费用分析”、“第八节管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（六）研发投入分析”修改披露如下：

“2020年、2021年公司开展了与生产紧密相关的技术创新、工艺提升、产品质量改善等方面的研发活动，但由于：1）对研发活动的管理及财务核算尚不完善，未对研发活动单独立项、设立台账归集核算研发费用；2）研发活动与生产活动密不可分，公司未单独统计研发工时，不符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-4中的相关规定。因此发行人报告期前两年未单独在利润表的“研发费用”项目对当期发生的研发费用进行列报，仅在财务报表附注中列示管理费用项下的研究开发费用。”

（二）说明 2022 年进行研究开发的 5 个研发项目的具体背景，是否形成相应研究成果，是否存在拼凑研发费用的情况，并结合《审核适用指引 1 号》1-4 的相关规定说明相关费用核算是否真实准确。

1、说明2022年进行研究开发的5个研发项目的具体背景，是否形成相应研究成果，是否存在拼凑研发费用的情况

发行人2022年研发项目的具体背景以及研究成果如下：

序号	研发项目	具体背景	研究成果
RD01	氨基硅油负氧离子抑菌里布的研发	里布在加工过程中使用碱剂上色，后整理加工须使用树脂及柔软剂才能改善。因此，开发更环保、功能性强的助剂，并通过创新整理工艺实现产品功能性，是高端市场的需求。氨基硅油型的柔软剂可使里布亲水性增强，复合开发后可形成新型工艺助剂，适合本项目研发方向。	通过氨基硅油及其他助剂的复合添加使用，配合创新工艺处理，赋予里布柔软光泽的同时达到零静电及抗菌抗过敏的功能。
RD02	环形弹力平纹里布的研发	目前市场高档服装所选用的里布依次为宾霸里布、粘胶里布，但现有的里布均不具备弹性效果，穿着久了关节部位的里布易拔丝。另外，最新服装流行趋势表明，柔软舒适的弹性面料被更多品牌服装选用，因此弹性里布的开发市场前景广阔。我司开发的环形弹力平纹里布，是基于 100%铜氨纤维的基础上研制，不添加弹性纤维，因此在保持宾霸里布的特性的同时可以满足高端市场的需求。	通过织造过程中经纱加捻及其他前处理工艺，处理赋予里布柔软舒适修身的穿着体验，同时达到弹性率在 10% 以上的功能里布效果。
RD03	经纱纤维复合宾霸里布的研发	铜氨纤维与涤纶交织的宾霸里布，也称为涤霸里布，是近年市场销量增长较快的品种，纬纱采用铜氨纤维，经纱采用 75D 涤纶纱，涤纶在缝制的过程中经常会出现抽丝的问题导致服装质量受到影响，同时该	通过纤维成分的改变及组织结构调整，达到涤霸防抽丝的同时又不失抗皱、爽滑，使涤

序号	研发项目	具体背景	研究成果
		交织产品布面光泽度较弱，手感不及全宾霸产品，且风格比较单调。故立项进行经纱纤维复合宾霸里布的研发，满足市场的需求。	霸里布具备足够强力，改善了产品风格，更加接近宾霸的风格效果。
RD04	抗皱提型里布的研发	大多数面料易在长时间折叠使用后产生褶皱，无法自身恢复，美观度不佳，且影响穿着的舒适度。宾霸里布因吸湿性能极佳，在穿着时可迅速吸收空气中的水分而使纤维膨胀，具备此优点的同时也产生了非常容易起褶皱的问题，导致服装使用过程中不美观，失去原有的挺廓有型的风格。因此，公司立项开发抗皱提型里布，是通过物理方法和其他环保助剂的和化学作用，最终改善使里布起皱问题，满足市场的需求。	通过在里布后整理过程中试验多种环保抗皱功能的助剂，并创新相关进布、走布装置，调整了工艺，使产品在生产环节就开始控制起皱问题，最终实现里布柔软舒适、改善了易起皱问题，达到塑型效果。
RD05	可砂洗里布的研发	随着服装风格多样化的市场需求，砂洗面料更多应用到高端服装中，由于铜氨纤维湿强低的缺陷，造成里布遇水后强度降低，无法采用常用规砂洗方法对产品进行做旧处理。为满足市场需求，宾霸里布的砂洗项目进行了立项开发。	采用特殊工艺，使得织物表面产生微小的起毛，穿着起来既不失铜氨纤维的原有特性又具备软糯不易起皱的做旧效果。

上述研发项目系发行人根据市场需求进行技术攻关，相关技术研发围绕业务应用精准展开，解决产品痛点和难点，不存在拼凑研发费用的情况。

2、结合《审核适用指引1号》1-4的相关规定说明相关费用核算是否真实准确

（1）关于研发投入认定

根据《审核适用指引1号》1-4中的相关规定，“研发投入为企业研究开发活动形成的总支出。研发投入通常包括研发人员工资费用、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。本期研发投入为本期费用化的研发费用与本期资本化的开发支出之和。”

2022年研发费用中的人员人工为专职研发人员的工资、社保、福利费等；直接投入为研发项目相关的材料投入，均已立项并通过项目进行归集；折旧与摊销主要系与研发专用设备折旧费以及厂房折旧费；委外研发主要系委托外部高校研发的相关费用。报告期内发行人研发投入均作费用化处理，无研发投入资本化情形。发行人研发投入的归集、核算符合《审核适用指引1号》1-4的规定。

（2）研发相关内控要求

根据《审核适用指引1号》1-4中的相关规定，“发行人应制定并严格执行研发相关内控制度，明确研发支出的开支范围、标准、审批程序以及研发支出资本化的起始时点、依据、内部控制流程。同时，应按照研发项目设立台账归集核算研发支出。”

2022年度以来，发行人制定并严格执行《研发工作管理办法》，从研发计划管理、项目立项、研发费用核算、研发后评估和验收等方面进行了规范。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。研发部门及相关责任部门严格按照研发相关内控要求执行，确保研发程序规范、资料真实、完整，研发费用归集真实、合理、准确。发行人按照研发项目设立研发台账，按照研发项目归集核算研发费用。报告期内，发行人的研发投入中不存在研发支出资本化的情况。

综上所述，发行人2022年度研发费用真实准确，符合《审核适用指引1号》1-4的相关规定，发行人的研发项目系根据市场需求进行技术攻关，相关技术研发围绕业务应用精准展开，解决产品痛点和难点，不存在拼凑研发费用的情况。

二、向日本旭化成直接采购里布成品销售的具体情况

（一）说明向日本旭化成直接采购成品里布销售的具体背景及合作模式，主要客户构成及毛利率情况，并结合具体业务模式，说明该业务收入确认为总额法是否符合《企业会计准则》的规定。

1、说明向日本旭化成直接采购成品里布销售的具体背景及合作模式

发行人按照订单需求排期组织生产，由于客户要求产品交货时间紧迫，出现临时性产能缺口，发行人为更好的服务客户，满足客户时间上的需求，偶发性地向日本旭化成采购里布产品。发行人向日本旭化成采购里布产品基于整个排产计划，并非对应单个订单。报告期各期，发行人向日本旭化成直接采购成品里布销售的数量占比分别为2.70%、1.60%、3.58%和0.09%，占比较低，具体情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
向日本旭化成直接采购成品里布数量(万米)	0.34	25.27	10.81	13.48

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
成品里布销售数量（万米）	365.26	705.88	674.24	498.43
占比	0.09%	3.58%	1.60%	2.70%

发行人在向日本旭化成买断产品验收入库后取得相关商品的控制权，外购的产成品与自产成品由发行人统一管理和核算。发行人独立开展销售业务，自行进行销售决策，日本旭化成未指定具体的特定客户。发行人自主决定外购产品销售价格，日本旭化成未参与销售价格的制定。

2、主要客户构成及毛利率情况

对于向日本旭化成采购的里布成品，由于发行人独立开展销售业务，自行进行销售决策，日本旭化成未指定具体的特定客户，客户亦不会指定采购发行人自产成品或日本旭化成产品。发行人对于自产成品和外购成品统一管理、合并发货，因此外购里布成品的客户结构与自产成品客户结构一致。

报告期各期发行人向日本旭化成采购的里布成品情况如下：

单位：万米、万元、元/米

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	数量	金额	单位成本	数量	金额	单位成本
宾霸里布-X				24.90	512.95	20.60
宾霸里布-其他	0.34	11.70	34.41	0.37	13.43	36.06
合计	0.34	11.70		25.27	526.38	

（续上表）

项目	2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	单位成本	数量	金额	单位成本
宾霸里布-X	9.90	192.52	19.45	13.15	278.14	21.16
宾霸里布-其他	0.91	37.76	41.40	0.33	11.79	35.56
合计	10.81	230.28		13.48	289.92	

报告期各期发行人向日本旭化成采购的里布成品主要系宾霸里布-X，报告期各期占向日本旭化成采购的里布成品金额的比例分别为95.93%、83.60%、97.45%和0.00%。

报告期各期发行人向日本旭化成采购的里布成品宾霸里布-X原币采购价格保持不变，折算成人民币后单位成本基本稳定。

发行人向日本旭化成采购的里布成品对外销售价格与自产成品一致，宾霸里布-X的毛利率情况如下：

单位：万米、元/米

项目	销售数量	单位平均售价	单位平均成本	毛利率	其中：向日本旭化成采购的里布成品		
					外购数量	单位平均成本	毛利率
2022 年度	293.62	25.68	16.62	35.26%	24.90	20.60	19.76%
2021 年度	312.87	25.35	17.30	31.76%	9.90	19.45	23.26%
2020 年度	225.08	25.42	17.52	31.09%	13.15	21.16	16.78%

如上表所示，因发行人向日本旭化成采购的里布成品单位成本高于自产成品，故对外销售的毛利率低于自产成品对外销售的毛利率。

3、结合具体业务模式，说明该业务收入确认为总额法是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，发行人对于向日本旭化成直接采购成品里布销售采取总额法确认收入，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，在向日本旭化成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日本旭化成直接发货至客户的情况。外购的产成品与自产成品由发行人统一管理和核算。

（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，日本旭化成未指定具体的特定客户，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，日本旭化成未参与销售价格的制定。如客户无法及时支付货款，发行人仍必须按照合同约定向日本旭化成按期支付采购款。

综上，对于向日本旭化成直接采购成品里布销售业务，发行人采购和销售业务相对独立，发行人与日本旭化成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，因此以总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

（二）说明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的情况下，发行人仍向其采购成品里布的合理性，相关信息披露是否真实准确。并进一步说明日本旭化成是否存在向国内其他客户销售里布成品的情况，发行人宾霸成品里布产品在国内是否面临其他竞争对手的威胁

1、说明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的情况下，发行人仍向其采购成品里布的合理性，相关信息披露是否真实准确

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，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，日本旭化成负责日本及全球其余市场。日本旭化成作为综合性集团，在其负责销售区域内，仅自行生产铜氨丝纤维，宾霸里布成品由位于日本的下游合作厂商生产，成品最终由日本旭化成及其下属子公司对外销售。

报告期内，由于客户要求产品交货时间紧迫，出现临时性产能缺口，发行人为更好的服务客户，满足客户时间上的需求，偶发性的向日本旭化成采购成品里布产品。

综上，发行人向日本旭化成采购成品里布具备合理性，相关信息披露真实准确。

2、并进一步说明日本旭化成是否存在向国内其他客户销售里布成品的情况，发行人宾霸成品里布产品在国内是否面临其他竞争对手的威胁

截至本问询函回复出具之日，发行人一直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。根据发行人保荐机构对日本旭化成的相关负责人访谈确认：“日本旭化成不直接或间接向中国市场销售宾霸里布，中国市场全部由

宜阳宾霸负责”。

在可预见的未来，日本旭化成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，发行人将继续保持唯一生产商的身份。根据《技术使用许可合同》约定，日本旭化成在国内增加新的合作方时应事先与宜阳宾霸协商。根据旭化成上海2023年9月8日出具的证明文件确认：“在中国大陆市场，与宾霸里布相关的技术使用许可实质上属于独家授权，旭化成不会主动要求获取宜阳宾霸的生产技术并将其授予其他宾霸里布生产商”。

综上，日本旭化成不存在向国内其他客户销售成品里布的情况，发行人宾霸成品里布产品在国内未面临其他竞争对手的威胁。

三、资金占用的背景及规范整改情况

（一）逐笔说明发行人向宜科控股、新星织造拆出资金的具体背景、资金流向、利息约定及实际偿还情况。结合资金流水核查情况，说明相关资金是否实质流向实际控制人或其控制的企业，是否存在流向发行人客户或供应商、形成体外资金循环等情形

1、逐笔说明发行人向宜科控股、新星织造拆出资金的具体背景、资金流向、利息约定及实际偿还情况。

报告期内，发行人向宜科控股、新星织造拆出资金的具体情况如下：

企业名称	关联关系	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	资金流向
宜科控股	实控人控制的企业	177.00	2017.12	2020.7	否	未约定	支付债权人借款利息
新星织造	重要子公司 宜新织造少数股东	600.00	2018.11	2020.10	是	未约定	企业自用
		1,000.00	2019.2		是	未约定	

宜科控股于2017年1月向宜阳宾霸拆借177万元用于支付其他债权人的借款利息；2017年12月宜科控股向牦牛控股拆借177万元偿还向宜阳宾霸的借款，2020年7月宜科控股向牦牛控股归还177万元借款。

新星织造向宜新织造拆借1,600万元主要系：发行人因自身资金周转需求，向子公司宜新织造拆借资金2,400万元；为保障宜新织造小股东利益，发行人与新星织造协商

一致，新星织造亦于2018年11月和2019年2月合计按照股权比例向宜新织造拆借1,600万元。对上述借款，发行人与新星织造均未计提利息，双方于2020年10月宜新织造分红时归还了上述借款。

2、结合资金流水核查情况，说明相关资金是否实质流向实际控制人或其控制的企业，是否存在流向发行人客户或供应商、形成体外资金循环等情形

经核查实际控制人、宜科控股的资金流水，2017年1月宜科控股向宜阳宾霸拆借177万元当日即用于支付其他债权人借款利息；2017年12月向牦牛控股拆借177万元当日即用于偿还宜阳宾霸借款；2020年7月牦牛控股收到宜科控股177万元还款。上述资金流水，不存在实际控制人及其控制企业与发行人客户、供应商存在相关资金往来的情况。综上，上述占用资金不存在最终流向实际控制人的情况，也不存在流向发行人客户或供应商、形成体外资金循环等情形。

经核查发行人实际控制人及其控制企业的资金流水，报告期内新星织造与发行人实际控制人及其控制企业（除宜新织造与新星织造因正常采购销售业务产生货款外）未发生任何资金往来；经发行人我们与发行人主要客户、供应商访谈确认，不存在与发行人实际控制人及其控制企业之间存在相关资金往来。综上，上述占用资金不存在最终流向实际控制人的情况，也不存在流向发行人客户或供应商、形成体外资金循环等情形。

（二）发行人目前关于资金占用情况的规范整改措施及有效性，是否存在其他资金占用的行为。

发行人在2020年度已完成资金占用整改，并建立了《关联交易管理制度》等制度规范关联方资金拆借事项，上述整改措施有效，后续未再发生关联方占用发行人资金的情况，不存在其他资金占用的行为。

四、请申报会计师核查问题（1）-（3）并发表明确意见

（一）核查程序

1、针对“研发活动相关信息披露是否真实准确”，我们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。

2、针对“向日本旭化成直接采购里布成品销售的具体情况”，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 了解向日本旭化成直接采购成品里布销售的具体背景及合作模式，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；

(2) 访谈日本旭化成相关负责人，了解并核实旭化成铜氨丝纤维生产销售情况、全球范围内宾霸里布的市场分工情况等。

3、针对“资金占用的背景及规范整改情况”，我们主要执行了以下核查程序：

(1) 获取并核查发行人实际控制人及其控制企业的资金流水，分析报告期内发行人关联方资金拆借及整改情况；

(2) 获取并核查资金拆借的借款协议、拆借与归还的银行回单；

(3) 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。

(二) 核查意见

1、针对“研发活动相关信息披露是否真实准确”，基于以上核查程序，我们认为：

2020年、2021年相应费用支出列示为“管理费用-研究开发费”准确合理；2022年发行人研发费用真实准确，符合《审核适用指引1号》1-4的相关规定，不存在拼凑研发费用的情况。

2、针对“向日本旭化成直接采购里布成品销售的具体情况”，基于以上核查程序，我们认为：

（1）发行人对于向日本旭化成直接采购成品里布销售采取总额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定；

（2）发行人向日本旭化成采购成品里布具备合理性，相关信息披露真实准确；日本旭化成不存在向国内其他客户销售成品里布的情况，发行人宾霸成品里布产品在国内未面临其他竞争对手的威胁。

3、针对“资金占用的背景及规范整改情况”，基于以上核查程序，我们认为：

发行人向宜科控股、新星织造拆出资金不存在最终实质流向实际控制人或其控制企业的情形，也不存在流向发行人客户或供应商、形成体外资金循环等情形；发行人在2020年度已完成资金占用整改，并建立了《关联交易管理制度》等制度规范关联方资金拆借事项，上述整改措施有效，后续未再发生关联方占用发行人资金的情况，不存在其他资金占用的行为。

问题 6. 其他重要事项

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

发行人、申报会计师、已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。经核查，发行人、申报会计师认为：发行人不存在涉及公开发行股票并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为立信会计师事务所（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第二轮审核问询函的回复之签章页）



中国注册会计师：
（项目合伙人）

胡俊杰



中国注册会计师：

邵晶欢



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

(副本)

市场主体身份码，请妥善保管，以备查验。



仅供出报告使用，其他无效。

名称 立信会计师事务所(普通合伙)

类型 会计师事务所(普通合伙)

执行事务合伙人 朱建东 杨志国

经营范围

审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、法律、法规规定的其他业务。
【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】

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



登记机关

03

2023年7月

国家市场监督管理总局监制

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

<http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统网址:

证书序号: 0001247



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: 特殊普通合伙制

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)

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

仅供出报告使用，其他无效。



姓名	胡德杰
Sex	男
Date of birth	1975-09-03
Working unit	立信会计师事务所 杭州分所
Identity card No.	330226750903070



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: 330000480676
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



仅供出报告使用，其他无效。

证书编号: 310000061068
批准注册会计师协会
2016 03 28
Date of Issue

本证书检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

Annual Renewal Registration

年度检验登记



姓名	郑晨露
Sex	女
出生日期	1990-10-25
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通合伙)宁波分所
身份证号	330303199010250925

