

琦品家居（浙江）股份有限公司

并

开源证券股份有限公司

关于

琦品家居（浙江）股份有限公司股票公开转
让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的
回复

主办券商



二〇二三年十二月

关于琦品家居（浙江）股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2023年12月26日出具的《关于琦品家居（浙江）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉。琦品家居（浙江）股份有限公司（以下简称“琦品股份”或“公司”）、主办券商开源证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）已会同中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京康达（杭州）律师事务所（以下简称“律师”）本着勤勉尽责，诚实守信的原则对贵公司出具的《问询函》中所有提及的问题逐项予以落实并进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照问询意见的要求进行了修改。

如无特别说明，本回复中的简称或名词的释义与《公开转让说明书》中的相同。

本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
涉及公开转让说明书的修订或补充披露	楷体（加粗）

1.关于关联交易。根据申报文件及前次问询回复，关联方浦江三莱成立于2022年3月，2022年8月开始经营，是公司前五大客户之一，且是公司唯一经销商。浦江三莱除销售公司产品外，还对外销售海尔品牌的浴霸产品等，相关产品的主要供货商为海尔集团的青岛极家云智能科技有限公司。请公司：结合报告期各期浦江三莱经营业绩情况，说明其向公司采购额与其经营规模的匹配性，浦江三莱销售收入中来自销售公司产品的收入占比情况及对浦江三莱业绩的贡献情况；说明公司选取浦江三莱作为唯一经销商的原因及商业合理性，关联交易未来是否将持续发生，及后续规范情况。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合报告期各期浦江三莱经营业绩情况，说明其向公司采购额与其经营规模的匹配性，浦江三莱销售收入中来自销售公司产品的收入占比情况及对浦江三莱业绩的贡献情况

（一）浦江三莱向公司采购金额与其经营规模的匹配性

1、浦江三莱向公司采购金额与营业收入、在手订单的匹配性

报告期内，浦江三莱向公司采购金额与营业收入、在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度
浦江三莱营业收入（A）	499.58	585.84	-
浦江三莱直接、间接合计向公司采购金额（B=C+D）	208.76	779.11	-
浦江三莱直接向公司采购金额（C）	208.76	588.60	-
浦江三莱通过杭州品悦间接向公司采购金额（D） ^{注1}	-	190.51	-
采购金额占营业收入的比例（E=B/A）	41.79%	132.99%	-

注1：杭州品悦于2022年11月完成注销，其尚未实现对外销售的产品于注销前销售给浦江三莱。

2022年度和2023年1-3月，浦江三莱向公司采购金额分别为779.11万元、208.76万元，浦江三莱自公司采购金额占营业收入的比例分别为132.99%、41.79%。2022年度，浦江三莱自公司采购金额占营业收入的比例相对较高，主要原因系浦江三莱2022年末新增2笔大额订单，为确保交付的及时性，浦江三莱2022年末进行采购备货。报告期内，浦江三莱向公司采购金额与营业收入、在手订单情况相匹配。

上述 2 笔 2022 年末大额订单含税金额合计 198.93 万元，已于 2023 年 1 月、2 月实现销售，并确认 176.05 万元的销售收入，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	订单金额 (含税)	签订时间	发货时间	收货时间	收入确 认时间	收入确 认金额
1	温州奥竞奇建材有限公司	102.93	2022/11/20	2023/01/20	2023/01/20	2023/01	91.09
2	海宁市聚盛昌装饰 建筑材料有限公司	96.00	2022/11/10	2023/02/10	2023/02/10	2023/02	84.96
合计		198.93	-	-	-	-	176.05

2、浦江三莱向公司采购金额与营业成本、存货结转情况的匹配性

报告期内，浦江三莱向公司采购结转情况，与营业成本、存货结转情况的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度
期初琦品股份商品库存 (A)	241.28	-	-
本期直接、间接合计采购琦品股份商品金额 (B=C+D)	208.76	779.11	
其中：直接向琦品股份采购金额 (C)	208.76	588.60	-
通过杭州品悦间接采购金额 (D) 注 1	-	190.51	
销售结转琦品股份商品合计成本 (E=F+G)	381.52	537.84	-
其中：销售结转琦品股份直接采购部分 (F)	381.52	347.32	-
销售结转杭州品悦间接采购部分 (G)	-	190.51	
期末琦品股份商品结存 (H=A+B-E=I+J)	68.52	241.28	-
其中：期末琦品股份直接采购部分库存 (I)	68.52	241.28	
期末通过杭州品悦间接采购部分库存 (J)	-	-	
营业成本 (K)	451.22	537.84	
采购金额占营业成本比例 (L=B/K)	46.27%	144.86%	

注 1：杭州品悦于 2022 年 11 月完成注销，其尚未实现对外销售的产品于注销前销售给浦江三莱。

2022 年度和 2023 年 1-3 月，浦江三莱自琦品股份采购商品金额占营业成本的比例分别为 144.86%、46.27%。2022 年度浦江三莱自公司采购金额占营业成本的比例相对较高，而 2023 年 1-3 月采购金额占营业成本的比例相对较低，主要原因系为确保交付的及时性，浦江三莱 2022 年末进行采购备货，2022 年末结存 241.28 万元的存货。报告期内，浦江三莱向公司采购金额与营业成本、存货结转情况相匹配。

综上，浦江三莱向公司采购金额与其经营规模相匹配。

(二) 浦江三莱销售收入中来自销售公司产品的收入占比情况及对浦江三莱业绩的贡献情况

浦江三莱对外销售自公司采购的商品，所实现的销售收入、结转成本、毛利占浦江三莱各期收入、成本、毛利的比重如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	499.58	100.00%	585.84	100.00%	-	-
其中：自公司直接、间接采购两部分实现收入	422.91	84.65%	585.84	100.00%	-	-
自公司直接采购部分实现收入	422.91	84.65%	385.57	65.82%	-	-
自杭州品悦间接采购实现收入	-	-	200.27	34.18%	-	-
营业成本	451.22	100.00%	537.84	100.00%	-	-
其中：自公司直接、间接采购两部分结转成本	381.52	84.55%	537.84	100.00%	-	-
自公司直接采购部分结转成本	381.52	84.55%	347.32	64.58%	-	-
自杭州品悦间接采购结转成本	-	-	190.51	35.42%	-	-
营业毛利	48.36	100.00%	48.00	100.00%	-	-
其中：自公司直接、间接采购两部分营业毛利	41.39	85.59%	48.00	100.00%	-	-
自公司直接采购部分营业毛利	41.39	85.59%	38.25	79.68%	-	-
自杭州品悦间接采购营业毛利	-	-	9.75	20.32%	-	-

2022 年度和 2023 年 1-3 月，浦江三莱自琦品股份直接、间接采购的商品，对外销售实现的收入占浦江三莱各期营业收入的比重分别为 100.00%、84.65%，对外销售结转成本金额占浦江三莱各期营业成本的比重分别为 100.00%、84.55%，对外销售营业毛利占浦江三莱各期营业毛利的比重分别为 100.00%、85.59%。2022 年度和 2023 年 1-3 月，浦江三莱销售收入、营业成本、营业毛利中来自公司产品部分的占比均超过 80%。

综上，报告期内，浦江三莱自公司采购部分销售情况对其收入、毛利贡献超过 80%。

二、说明公司选取浦江三莱作为唯一经销商的原因及商业合理性，关联交易未来是否将持续发生，及后续规范情况

(一) 说明公司选取浦江三莱作为唯一经销商的原因及商业合理性

公司选取浦江三莱作为唯一经销商的原因如下：

(1) “品悦”相关品牌为公司未来重点打造的自有品牌，公司较重视该品牌

的市场形象。若公司与大量经销商合作，虽然短期内能迅速开拓市场、提升品牌知名度，但若公司与经销商在理念、文化等方面存在差异，将大幅提高公司对经销商的管理难度，进而影响品牌形象。因此，公司选择经销商时较谨慎，采取了“先与一家或少数经销商合作，积累足够的经销商管理经验后再逐渐增加优质经销商”的发展思路。浦江三莱的实际控制人张晓旦经营“品悦”品牌多年，对该品牌具备较强的认同感，公司选择浦江三莱作为经销商可有效减少双方在品牌理念等方面的冲突，降低公司对经销商的管理难度；

（2）公司的子公司品悦电器的“品悦”相关商标受让自杭州品悦（已注销）。杭州品悦此前以 ODM 模式向公司采购“品悦”浴霸等电器并对外销售，经过多年经营，杭州品悦积累了一批对“品悦”品牌具有认同感的客户。2022 年，综合考虑经营场所租赁成本、人力成本和开发新客户难度等因素后，杭州品悦实际控制人张晓旦在浦江县新设浦江三莱，并将杭州品悦注销。浦江三莱的客户资源主要承接自杭州品悦，对“品悦”品牌产品具有较强的需求，因此，公司选择浦江三莱作为经销商可快速、准确地对“品悦”品牌产品的目标客户实现终端销售，节省品牌推广费用；

（3）浦江三莱的终端客户规模普遍较小，公司采用买断式经销的方式与浦江三莱合作可减少与小规模客户的沟通成本，将主要资源用于开发大型优质客户。

综上，公司选取浦江三莱作为唯一经销商既能快速获得较多目标客户、节省品牌推广费用、减少与小规模客户的沟通成本，又能有效降低经销模式导致的管理难度，具备商业合理性。

（二）关联交易未来是否将持续发生，及后续规范情况

公司关联交易的后续规范措施如下：

（1）公司将终止与浦江三莱的合作关系，待现有订单交付完成后，公司将不再向浦江三莱及其关联方销售产品；

（2）浦江三莱实际控制人张晓旦已出具《承诺》：“浦江三莱未来将致力于经销海尔等品牌电器，待现有订单履行完毕后，本人及本人控制的公司将不再向琦品股份及其子公司采购浴霸等电器产品，若浦江三莱现有客户存在购买‘品悦’品牌电器的意向，本人将无偿向品悦电器推荐。”

（3）品悦电器将新设自媒体运营部、电商部及品牌运营部，重点打造自有

品牌，通过各种渠道开发客户，并对接浦江三莱推荐的客户，将现有的经销模式终端客户发展为直销客户；

(4) 公司将招聘经销模式方面的人才，并总结与浦江三莱合作期间的经销商管理经验，寻找新的非关联经销商合作伙伴。

综上，公司已采取有效措施规范关联交易，关联交易未来将不再持续。

【主办券商回复】

1、核查方式

- (1) 查看公司审计报告，了解公司报告期内向浦江三莱销售情况；
- (2) 查阅浦江三莱的报表，了解浦江三莱的经营业绩情况；
- (3) 查阅浦江三莱 2022 年末新增大额订单及对应的出库单、运费结算单；
- (4) 对浦江三莱主要客户的营业收入、应收账款实施函证程序；
- (5) 对浦江三莱的主要客户进行访谈，了解其对外销售情况；
- (6) 取得浦江三莱出具的《情况说明》；
- (7) 取得公司针对现有经销模式出具的《情况说明》；
- (8) 取得浦江三莱实际控制人张晓旦出具的《承诺》。

2、核查过程

(1) 经查看公司审计报告、浦江三莱的财务报表，2022 年度和 2023 年 1-3 月，浦江三莱向公司采购金额分别为 779.11 万元、208.76 万元，浦江三莱自公司采购金额占营业收入的比例分别为 132.99%、41.79%，采购金额占营业成本额比例分别为 144.86%、46.27%，2022 年度采购金额占比相对较高，而 2023 年 1-3 月采购金额占比相对较低，主要原因系浦江三莱 2022 年末新增 2 笔大额订单，为确保交付的及时性，浦江三莱 2022 年末进行采购备货。报告期内，浦江三莱向公司采购金额与营业收入、在手订单情况相匹配，浦江三莱向公司采购金额与营业成本、存货结转情况相匹配。报告期内，浦江三莱自公司采购部分销售情况对其收入、毛利贡献超过 80%。

(2) 根据公司针对现有经销模式出具的《情况说明》，公司选取浦江三莱作为唯一经销商既能快速获得较多目标客户、节省品牌推广费用、减少与小规模客户的沟通成本，又能有效降低经销模式导致的管理难度，具备商业合理性；为规范关联交易，公司将终止与浦江三莱的合作关系，新设自媒体运营部、电商部及品牌运营部，重点打造自有品牌，并寻找新的非关联经销商合作伙伴。

根据浦江三莱实际控制人张晓旦出具的《承诺》，浦江三莱将不再向琦品股份及其子公司采购浴霸等电器产品。

3、核查结论

综上，主办券商认为：（1）报告期内，浦江三莱向公司采购金额与其经营规模相匹配，浦江三莱自公司采购部分销售情况对其收入、毛利贡献超过 80%；（2）公司选取浦江三莱作为唯一经销商既能快速获得较多目标客户、节省品牌推广费用、减少与小规模客户的沟通成本，又能有效降低经销模式导致的管理难度，具备商业合理性；公司已采取有效措施规范关联交易，关联交易未来将不再持续。

2.关于信息披露准确性。根据申报文件，报告期内公司第一大客户为上市公司浙江友邦集成吊顶股份有限公司（002718.SZ），各期对其销售收入分别为 1,412.25 万元、2,132.51 万元和 642.81 万元。根据友邦吊顶公开披露的 2022 年年报，对第四、五大供应商采购额分别为 2,283.54 万元和 1,970.08 万元，公司对其销售额应位于第四、五大供应商之间。请公司：说明对友邦吊顶销售额与友邦吊顶年报披露的采购额存在差异的原因，公司收入确认是否准确，报告期对友邦吊顶销售收入是否真实，是否存在跨期确认收入的情形。

请主办券商和会计师结合执行的核查程序、取得的核查证据等，说明公司销售额与友邦吊顶采购额存在差异的原因及合理性，报告期公司对友邦吊顶销售收入是否真实、准确，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明对友邦吊顶销售额与友邦吊顶年报披露的采购额存在差异的原因

《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“1、报告期内前五名客户情况”之“2021 年度前五名销售客户情况”中，2021 年度第一大客户与第二大客户名称披露错误，公司已将其修正如下：

2021 年度前五名销售客户情况

单位：万元

业务类别					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	浙江美尔凯特智能厨卫股份有限公司	否	浴霸、凉霸	1,412.25	14.74%
2	浙江友邦集成吊顶股份有限公司	否	浴霸	1,357.31	14.16%
3	芜湖奥空电子商务有限公司	否	浴霸	782.16	8.16%
4	浙江今顶集成吊顶有限公司	否	浴霸	730.39	7.62%

5	SIMX LIMITED	否	浴霸	634.29	6.62%
合计		-	-	4,916.40	51.30%

因此，公司 2021 年度对友邦吊顶营业收入为 1,357.31 万元。

根据浙江友邦集成吊顶股份有限公司（以下简称“友邦吊顶”）披露的 2022 年年度报告并经友邦吊顶确认，其 2022 年年度报告中披露的第五名供应商即为公司，其年报披露 2022 年向公司采购金额为 1,970.08 万元。友邦吊顶 2022 年披露的采购金额与公司披露的销售金额存在不一致的情况。经复核，公司与友邦吊顶 2021 年度、2022 年度的交易数据对比如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
友邦吊顶披露向公司采购金额（A）	1,970.08	1,518.72
琦品股份披露向友邦吊顶销售金额（B）	2,132.50	1,357.31
友邦吊顶本期暂估入库下期签收金额（C）	14.96	177.38
友邦吊顶上期暂估入库本期签收金额（D）	177.38	15.97
差额（A-C+D-B）	-	-

2022年，友邦吊顶向公司采购的金额为1,970.08万元，公司披露的向友邦吊顶销售的金额为2,132.50万元，该差异主要系由收货和验货签收之间的时间差造成，具体差异为：（1）公司向友邦吊顶销售的14.96万元产品于2022年底送达，友邦吊顶将该部分存货暂估入库作为2022年底存货并计入2022年采购额，而公司在2023年1月友邦吊顶验收合格并签收后确认收入；（2）2021年公司向友邦吊顶销售的177.38万元产品于2021年底送达，友邦吊顶2021年底待验货数量较多，该部分存货于2022年1月完成验货签收手续，友邦吊顶在2021年到货后作为暂估入库，而公司在友邦吊顶2022年验货签收后确认收入。

2021年，友邦吊顶向公司采购的金额为1,518.72万元，公司披露的向友邦吊顶销售的金额为1,357.31万元，该差异主要系由收货和验货签收之间的时间差造成，具体差异为：（1）2021年公司向友邦吊顶销售的177.38万元产品于2021年底送达，友邦吊顶2021年底待验货数量较多，该部分存货于2022年1月完成验货签收手续，友邦吊顶在2021年到货后作为暂估入库，而公司在友邦吊顶2022年验货签收后确认收入；（2）公司向友邦吊顶销售的15.97万元产品于2020年底送达，友邦吊顶将该部分存货暂估入库作为2020年底存货并计入2020年采购额，而公司在2021年1月友邦吊顶验收合格并签收后确认收入。

因此，友邦吊顶2021年度、2022年度向公司采购金额与公司向其销售金额的差异主要系由收货和验货签收之间的时间差造成。

二、公司收入确认是否准确，报告期对友邦吊顶销售收入是否真实，是否存在跨期确认收入的情形。

公司根据《企业会计准则》的要求并结合所处行业、产品特点和合同约定等，形成以下收入确认方法：

国内销售收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方签收，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。收入确认具体时点为公司已根据合同约定将产品交付给客户，且客户签收确认时。国内销售收入确认凭证为客户签收确认单。

出口销售收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。出口销售的收入确认具体时点为办理完出口报关手续并取得装箱提单时。出口销售的收入确认凭证为报关单和装箱提单。

报告期内，公司向友邦吊顶销售确认收入的依据均需取得客户出具的签收确认单，公司严格按照收入确认方法的要求确认收入。友邦吊顶与公司披露的采购、销售数据差异主要系由收货和验货签收之间的时间差造成，公司收入确认时点由出具签收确认单的时点决定。公司报告期对友邦吊顶销售收入真实、准确，不存在跨期确认收入的情形。

【主办券商回复】

1、核查程序

- (1) 查看公司审计报告，了解公司收入确认具体方法；
- (2) 抽查公司向友邦吊顶销售的大额收入确认的凭证、发票、签收单等；
- (3) 对资产负债表日前后友邦吊顶销售收入进行截止性测试；
- (4) 取得公司向友邦吊顶销售的期后回款银行回单或银行承兑汇票；
- (5) 对友邦吊顶报告期内与公司的交易数据进行函证和访谈；
- (6) 查看友邦吊顶出具的月度签收明细单，复核公司收入确认情况；

(7) 查看友邦吊顶定期报告中的采购数据，并与公司销售金额进行对比；

(8) 查看友邦吊顶出具的情况说明，复核公司与友邦吊顶信息披露数据差异形成原因。

2、核查证据

审计报告、大额收入抽凭、收入截止性测试、期后回款单据、询证函、访谈记录、友邦吊顶定期报告、月度签收明细单、友邦吊顶出具的情况说明。

3、核查过程

(1) 根据友邦吊顶披露的 2022 年年度报告并经友邦吊顶确认，其 2022 年年度报告中披露的第五名供应商即为公司，其年报披露 2022 年公司采购金额为 1,970.08 万元。友邦吊顶 2022 年披露的采购金额与公司披露的销售金额存在不一致的情况。

经查看友邦吊顶出具的情况说明，并复核公司向友邦吊顶销售的月度签收明细单，公司与友邦吊顶 2021 年度、2022 年度的交易数据情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
友邦吊顶披露向公司采购金额（A）	1,970.08	1,518.72
琦品股份披露向友邦吊顶销售金额（B）	2,132.50	1,357.31
友邦吊顶本期暂估入库下期签收金额（C）	14.96	177.38
友邦吊顶上期暂估入库本期签收金额（D）	177.38	15.97
差额（A-C+D-B）	-	-

2021年度和2022年度，友邦吊顶披露的向公司采购金额，与公司披露的向其销售金额存在差异，差异原因主要为收货和验货签收之间的时间差造成，资产负债表日友邦吊顶待验货数量较多，友邦吊顶将资产负债表日已到货未验收部分作为当期暂估入库金额和当期采购金额，而公司则在友邦吊顶下期初验货签收后确认为下期收入。公司销售额与友邦吊顶采购额存在差异的原因具有合理性。

(2) 经查看公司审计报告，公司国内销售收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方签收，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。收入确认具体时点为公司已根据合同约定将产品交付给客户，且客户签收确认时。国内销售收入确认凭证为客户签收确认单。公司收入确认方法符合行业惯例、产计品特点、合同约定等和《企业会计准则》的要求。

(3) 经抽查公司向友邦吊顶销售的大额收入确认的凭证、发票、签收单等，并对资产负债表日前后友邦吊顶销售收入进行截止性测试，公司报告期内向友邦吊顶销售确认收入的依据均需取得客户出具的签收确认单，公司严格按照收入确认方法的要求确认收入。

(4) 经查看公司向友邦吊顶销售的期后回款单据，并了解友邦吊顶的信用政策，友邦吊顶的信用账期为 105 天且报告期内未发生变化，报告期内友邦吊顶销售回款情况良好，公司不存在延长信用期限刺激销售的情形。

(5) 经对友邦吊顶实施函证和访谈程序，并经查看友邦吊顶的月度签收明细单，公司报告期对友邦吊顶销售收入真实、准确，不存在跨期确认收入的情形。

4、核查结论

综上，经核查，公司销售额与友邦吊顶采购额存在差异，差异原因系到货暂估入库与验货签收之间的时间差造成，差异原因具有合理性。公司报告期内向友邦吊顶销售确认收入的依据均需取得客户出具的签收确认单，公司严格按照收入确认方法的要求确认收入。报告期内，公司向友邦吊顶销售的收入真实、准确，不存在跨期确认收入的情形。

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

【回复】

公司、主办券商、律师、申报会计师已就《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行对照，不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项需要补充说明的情形。

公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已将期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息在公开转让说明书及首轮问询回复

中予以披露，详见相关文件。

(本页无正文，为琦品家居（浙江）股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于琦品家居（浙江）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复》签章页)

琦品家居（浙江）股份有限公司

2023年12月27日



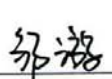
（本页无正文，为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于琦品家居（浙江）股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复》签章页）

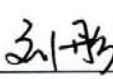
项目负责人签字：

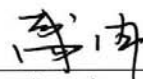

周 晖

项目组成员签字：


周 晖


邹 游


刘 彤


盛 冉

