民生证券股份有限公司

与

唐山中陶家居股份有限公司

关于唐山中陶家居股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复

主办券商

民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）

二〇二四年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2023 年 12 月 11 日下发的《关于唐山中陶家居股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》，民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“民生证券”）已按要求会同唐山中陶家居股份有限公司（以下简称“拟挂牌公司”、“申请人”、“公司”或“中陶股份”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、上海市锦天城（深圳）律师事务所（以下简称“律师”），对上述反馈意见进行了认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《关于唐山中陶家居股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	**含义**
宋体（加粗）	**反馈意见所列问题**
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	**对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露内容**

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

1.关于历史沿革.....3
2.关于公司业务.....11
3.关于子公司.....22
4.关于生产经营及环保节能.....42
5.关于业绩下滑.....67
6.关于销售与采购.....116
7.固定资产与在建工程.....164
8.关于存货.....191
9.其他事项。.....210

1.关于历史沿革

（1）2021 年 12 月，夏剑石等自然人股东通过股权转让的方式由直接持股变为间接持股，股权转让价格为 1.46 元/股。2023 年 7 月，夏剑石等自然人以 1.00 元/股的价格向公司增资。（2）2020 年 10 月，公司将与主营业务不相关的房产以存续分立方式进行分立剥离，公司股东按照原持股比例新设一家公司乖乖兔，公司资产分割资产总额 1,500.00 万元至新设主体乖乖兔，其中固定资产账面价值 1,137.85 万元，流动资产合计 362.15 万元。

请公司补充说明：（1）2021 年 12 月公司股权转让为溢价转让的原因，定价依据及合理性，自然人股东是否履行纳税义务；自然人股东同时直接持股并通过平台间接持股结构的原因及合理性。（2）①公司分立时分割资产中的固定资产和流动资产明细，分立资产的取得途径，分立时价格是否经过评估确认，分立时点资产的账面价值与评估价值或市场价值是否存在较大差异；公司分立同时减少注册资本的合理性，注册资本减少金额的确定依据；是否存在分立资产与负债不匹配的情况，如将与存续公司主营业务相关的资产划分到新公司，或者与新设公司相关的负债保留在存续公司的情形；结合前述情况说明分立是否导致公司利益受到损失。②分立涉及的程序、债务分担等相关事项是否符合《公司法》等法律法规的规定。③分立对公司业务及生产经营的影响。（3）公司收购中陶卫浴的背景原因，收购价格的定价依据及公允性，是否存在利益输送或损害公司利益的情形。（4）公司与唐山陶瓷厂、唐山建筑陶瓷厂、唐山胜利陶瓷集团是否存在历史沿革、股权、资产或技术等方面的承继关系，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、2021 年 12 月公司股权转让为溢价转让的原因，定价依据及合理性，自然人股东是否履行纳税义务；自然人股东同时直接持股并通过平台间接持股结构的原因及合理性

（一）2021 年 12 月公司股权转让为溢价转让的原因，定价依据及合理性，

自然人股东均已履行纳税义务

根据股东会决议、股权转让协议等此次股权转让相关的工商档案资料、付款凭证、财务报表、税务部门盖章确认的《个人转让股权调查核实表》、税收完税证明等资料，并经访谈转让方，基于投资便利、家族财富管理的灵活性等因素，夏剑石等自然人股东拟通过股权转让的方式由直接持股变为间接持股，考虑到中陶有限截至 2021 年 10 月 31 日每股净资产值为 1.46 元，综合考虑本次股权转让的税负成本，经全体股东协商一致，此次股权转让价格按照每股净资产值定价，溢价转让具有合理性。就此次股权转让，转让方已依法申报缴纳个人所得税、印花税，均已履行纳税义务。

（二）自然人股东同时直接持股并通过平台间接持股结构的原因及合理性

由于公司运营需要资金投入，且考虑到公司目前的股东均为法人股东，公司股东基于未来公司股票挂牌或上市后方便减持及股票减持税负的考虑，经全体股东协商一致，决定由最终持有公司股份的全体自然人股东按各自的持股比例向公司增资，直接持有公司部分股份，因此形成自然人股东直接持股并同时通过持股平台间接持股结构，该种股权结构的形成具有合理性。

二、①公司分立时分割资产中的固定资产和流动资产明细，分立资产的取得途径，分立时价格是否经过评估确认，分立时点资产的账面价值与评估价值或市场价值是否存在较大差异；公司分立同时减少注册资本的合理性，注册资本减少金额的确定依据；是否存在分立资产与负债不匹配的情况，如将与存续公司主营业务相关的资产划分到新公司，或者与新设公司相关的负债保留在存续公司的情形；结合前述情况说明分立是否导致公司利益受到损失。②分立涉及的程序、债务分担等相关事项是否符合《公司法》等法律法规的规定。③分立对公司业务及生产经营的影响

（一）公司分立时分割资产中的固定资产和流动资产明细，分立资产的取得途径，分立时价格是否经过评估确认，分立时点资产的账面价值与评估价值或市场价值是否存在较大差异；公司分立同时减少注册资本的合理性，注册资本减少金额的确定依据；是否存在分立资产与负债不匹配的情况，如将与存续公司主营业务相关的资产划分到新公司，或者与新设公司相关的负债保留在存

续公司的情形；结合前述情况说明分立是否导致公司利益受到损失

1、公司分立时分割资产中的固定资产和流动资产明细，分立资产的取得途径，分立时价格是否经过评估确认，分立时点资产的账面价值与评估价值或市场价值是否存在较大差异

（1）公司分立时分割资产中的固定资产和流动资产明细，分立资产的取得途径

根据此次分立的股东会决议、《唐山中陶实业有限公司分立方案》、中陶有限分立前后的资产负债表、资产负债清单、固定资产清单，及分立后新设企业乖乖兔资产负债表、资产负债清单，此次分立各项资产、负债和所有者权益的划分基准日为 2020 年 7 月 31 日，分立后乖乖兔资产总额为 1,500 万元，其中固定资产账面价值 1,137.85 万元，流动资产合计 362.15 万元，负债总额 0.00 元，所有者权益总额 1,500.00 万元，具体资产明细如下：

分立时，分割资产中的固定资产明细如下：

单位：万元

序号	资产名称	原值	累计折旧	净值	评估值
1	房产-办公楼	2,273.42	1,135.57	1,137.85	3,308.04
合计		**2,273.42**	**1,135.57**	**1,137.85**	**3,308.04**

分立时，分割资产中的流动资产明细如下：

单位：万元

序号	资产名称/科目名称	期末余额
1	银行存款	362.15
合计		**362.15**

根据分立方案、分立决议、分立项目资产评估报告、分立资产产权证明文件（评估报告附件）、购房合同及发票，前述分立资产中，固定资产（房产）系中陶有限在分立前购买取得，流动资产（银行存款）系中陶有限在分立前的生产经营所得。

（2）分立时价格是否经过评估确认，分立时点资产的账面价值与评估价值或市场价值是否存在较大差异

中陶有限委托唐山弘正资产评估有限公司以2020年7月31日为评估基准日，对中陶有限股东权益的市场价值进行评估。唐山弘正资产评估有限公司于2020年11月30日出具《唐山中陶实业有限公司企业分立项目资产评估报告》（弘正评报字[2020]第11115号）。根据该评估报告，持续经营假设前提下，中陶有限股东全部权益在评估基准日的市场价值为11,405.44万元，评估结果如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值
流动资产	9,263.82	9,263.82
非流动资产	4,016.05	6,291.15
其中：固定资产	1,164.85	3,438.53
长期股权投资	2,369.66	2,369.66
无形资产	20.19	21.61
长期待摊费用	461.35	461.35
资产总计	13,279.87	15,554.97
流动负债	4,149.53	4,149.53
非流动负债	-	-
负债合计	4,149.53	4,149.53
净资产	9,130.34	11,405.44

综上所述，中陶有限分立时的股东权益已经过第三方评估机构评估确认，分立时点，分立资产中的流动资产的账面价值与评估价值不存在差异。

基于市场发展因素的影响，分立时点，固定资产中的房产的账面价值与评估价值存在较大的差异，但根据乖乖兔分立后资产负债表，就分立后房产，乖乖兔已按照分立前相应房产的账面价值入账，不存在因之导致公司利益受到损失的情形。

2、公司分立同时减少注册资本的合理性，注册资本减少金额的确定依据；是否存在分立资产与负债不匹配的情况，如将与存续公司主营业务相关的资产划分到新公司，或者与新设公司相关的负债保留在存续公司的情形；结合前述情况说明分立是否导致公司利益受到损失

根据《国家工商行政管理总局关于做好公司合并分立登记支持企业兼并

重组的意见》（工商企字[2011]226 号）第二条第（五）项规定：“支持公司自主约定注册资本数额。……因分立而存续或者新设的公司，其注册资本、实收资本数额由分立决议或者决定约定，但分立后公司注册资本之和、实收资本之和不得高于分立前公司的注册资本、实收资本。”本次分立并减资数额的确定由公司股东自主约定，并符合该项规定。

为了更好地突出主业，聚焦公司核心业务发展，经当时中陶有限全体股东协商一致，原中陶有限主要的各类经营性资产均由存续公司中陶有限享有，与中陶有限主营业务不相关的房产以存续分立的方式剥离给分立企业，并全额减少对应部分所有者权益，即分立并同时减少注册资本 1,500 万元，同时为保证中陶有限利益，分立后的乖乖兔对原中陶有限分立前的债务承担连带责任。

综上，公司分立资产并同时减少注册资本，符合相关法律、法规的规定，且分立减资有助于公司聚焦主业，利于公司长远发展，具有合理性；不存在分立资产与负债不匹配的情况，不存在将与存续公司主营业务相关的资产划分到新公司，将与新设公司相关的负债保留在存续公司的情形，此次分立不存在导致公司利益受到损失的情形。

（二）分立涉及的程序、债务分担等相关事项是否符合《公司法》等法律法规的规定

本次分立涉及的程序如下：

2020 年 8 月 14 日，中陶有限股东会作出决议，同意以存续分立的形式将中陶有限分立为中陶有限和乖乖兔，原中陶有限债权债务由分立后的中陶有限承继，分立后的乖乖兔对原中陶有限的债务承担连带责任。

2020 年 8 月 28 日，中陶有限在《唐山劳动日报》刊登了《分立公告》。

2020 年 10 月 28 日，唐山市行政审批局核准本次工商变更登记。

综上，本次分立过程中，公司编制了资产负债表及财产清单，并在分立决议作出之日起三十日内通过登报公告方式通知了债权人。该次分立及减资事项未逐一通知债权人，存在程序上的瑕疵，但公司已通过公告方式通知债

权人并提供债务清偿担保，且债权人就债务清偿安排及债务清偿情况未提出任何异议，亦未实际发生纠纷或争议，不存在重大法律风险。

根据唐山市市场监督管理局出具的证明（无经营异常信息），并经查询中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国网站，公司不存在因前述程序瑕疵事项被相关行政主管部门处罚的记录，也不存在因前述程序瑕疵事项被相关债权人追偿的情形。

（三）分立对公司业务及生产经营的影响

1、业务发展影响

分立前后，公司的主营业务始终是卫生陶瓷研发、设计、生产、销售及服务，但同时中陶有限有少量的房产租赁业务，通过本次派生分立，公司将与主营业务不相关的房产及房屋租赁业务等进行剥离，使得公司能够聚焦主业，使得公司主业更加突出，更加有利于公司核心业务发展和定位，对公司的长远战略发展和提升自身核心竞争力具有积极促进作用。

2、经营状况和业绩影响

本次分立前后，公司的内外部经营环境未发生实质变化。公司主营业务发展相关的外部环境、资源均未发生重大变化，公司内部资产结构和资源分布更加聚焦于主营业务。分立后，公司合并资产构成中商业房产减少，对应的少量的房屋对外租赁业务减少，资产结构得以优化，未对主营业务收入、成本等经营成果和业绩指标产生重大影响。

3、财务情况影响

本次分立不会对公司的现金流、营运资本和业务资源等产生重大不利影响，分立完成后，公司主要资产和负债均为与主营业务相关，主营业务更加聚焦，财务状况、经营成果与公司主营业务的匹配度提升，能够更好的反映公司的财务状况和主营业务经营情况。

三、公司收购中陶卫浴的背景原因，收购价格的定价依据及公允性，是否存在利益输送或损害公司利益的情形

因中陶有限筹划上市，中陶卫浴与中陶有限的主营业务相似，分别负责生产和销售，且均系同一控制下企业，最终权益人均为夏剑石、徐虹、秦明、刘会天四人，为解决同业竞争问题，同时解决拟上市主体业务独立性与完整性，股东会决定由中陶有限收购中陶卫浴。为提高重组效率，中陶有限原股东夏剑石、徐虹、秦明、刘会天四人原计划无偿向中陶有限转让间接持有的中陶卫浴股权。但在实际转让过程中，因税务部门要求就上述股权转让核定征收企业所得税，经全体股东协商一致，股权转让协议约定本次股权转让对价为转让方就本次股权转让应缴税费，即实际转让对价为 264.97 万元。

综上所述，中陶有限从关联方收购中陶卫浴 80%股权以应缴税费作为定价依据具有合理性，定价公允，不存在利益输送或损害公司利益的情形。

四、公司与唐山陶瓷厂、唐山建筑陶瓷厂、唐山胜利陶瓷集团是否存在历史沿革、股权、资产或技术等方面的承继关系，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据公司注册设立至今的工商档案资料，并经通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等企业信息查询网站查询、比对相关主体工商登记信息，公司与唐山陶瓷厂、唐山建筑陶瓷厂、唐山胜利陶瓷集团之间不存在历史沿革、股权、资产或技术等方面的承继关系，不存在纠纷或潜在纠纷。

【主办券商回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

一、核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅申请人及其子公司全套工商档案资料；

2、获取并查阅此次分立的股东会决议、分立方案等与分立程序相关资料；

3、获取并查阅申请人分立前后的资产负债表、资产负债清单、固定资产清单；

4、获取并查阅分立后新设企业乖乖兔资产负债表、资产负债清单；

5、取得申请人出具的关于分立原因及分立背景的说明文件；

6、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等企业信息查询

网站查询唐山陶瓷厂、唐山建筑陶瓷厂、唐山胜利陶瓷集团注册登记信息。

二、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、2021 年 12 月申请人股权转让以截至 2021 年 10 月 31 日每股净资产值为定价依据，具有合理性，相关自然人股东均已履行纳税义务；由于申请人运营需要资金投入，且考虑到申请人目前的股东均为法人股东，申请人股东基于未来申请人股票挂牌或上市后方便减持及股票减持税负的考虑，决定由最终持有申请人股份的全体自然人股东按各自的持股比例向申请人增资，直接持有申请人部分股份，因此形成自然人股东直接持股并同时通过持股平台间接持股结构，该种股权结构的形成具有合理性；

2、申请人分立时分割资产主要为固定资产（房产）、流动资产（银行存款），房产为申请人购买取得，流动资产为申请人生产经营所得，分立时价格已经过评估确认，分立资产中的流动资产的账面价值与评估价值不存在差异，分立时点固定资产中的房产的账面价值与评估价值存在较大差异，但分立企业乖乖兔将分立房产价值按照分立前被分立企业的账面价值入账，不存在导致申请人利益受到损失的情形；为聚焦主业，申请人股东协商一致采用分立并减资形式剥离部分与主业不相关资产，具有合理性，分立后申请人注册资本之和、实收资本之和不高于分立前申请人的注册资本、实收资本，符合相关法律规定；此次分立不存在分立资产与负债不匹配的情况，不存在将与存续公司主营业务相关的资产划分到新公司，或者与新设公司相关的负债保留在存续公司的情形；该次分立及减资事项未逐一通知债权人存在程序上的瑕疵，但申请人已通过登报公告方式通知债权人并提供债务清偿担保，且债权人就债务清偿安排及债务清偿情况未提出任何异议，亦未实际发生纠纷或争议，不存在重大法律风险。除此之外，分立涉及的程序、债务分担等相关事项符合《公司法》等法律法规的规定；此次分立减资有助于申请人聚焦主业，对申请人的长远战略发展和提升自身核心竞争力具有积极促进作用，对申请人财务、业务及生产经营不存在重大不利影响；

3、申请人收购中陶卫浴 80%的股权主要系解决同业竞争和业务独立性

与完整性问题。本次股权转让对价等于本次股权转让企业所得税金额 264.97 万元，价格合理、公允，不存在利益输送或损害申请人利益的情形；

4、申请人与唐山陶瓷厂、唐山建筑陶瓷厂、唐山胜利陶瓷集团之间不存在历史沿革、股权、资产或技术等方面的承继关系，不存在纠纷或潜在纠纷。

2.关于公司业务

公司（含子公司，下同）主营业务为卫生陶瓷研发、设计、生产、销售及服务，主要客户为国际知名卫浴品牌商和国际大型连锁建材零售商。公司经营中存在直接外部采购成品的情形。2023 年 11 月，子公司逸每刻因“网络交易中未在产品信息展示主页面醒目位置展示相应的水效标识”被处罚款。景德镇陶瓷大学许可子公司中陶卫浴使用一项发明专利。

请公司补充披露：（1）公司与主要客户的合作模式，是否属于 OEM、ODM 或 OBM，报告期内各模式下的收入占比情况；（2）公司的行业定位为品牌商还是制造商，销售产品是否为自主品牌，报告期内自主品牌产品与贴牌产品的收入占比情况；（3）公司直接外部采购成品涉及的主要产品，报告期内公司贸易类业务与非贸易类业务的收入及占比情况；（4）公司及子公司网络交易的具体情况，包括但不限于所涉平台网站及其运营主体、运营模式、销售产品、盈利模式及收入占比情况；线上销售是否需要并取得增值电信业务经营许可证等相关资质，在资质、运营等方面是否合法合规，是否涉及互联网平台；（5）母子公司之间的业务分工协作关系，母公司是否存在生产及销售业务；（6）前述被许可专利对公司业务的重要性、产生的销售收入及占比情况，公司对授权方是否存在依赖。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司与主要客户的合作模式，是否属于 OEM、ODM 或 OBM，报告期内各模式下的收入占比情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（一）收入构成情况”之“2、其他情况”之中补充披露如下：

（一）公司与主要客户的合作模式

报告期内，公司主营产品包括卫生陶瓷（坐便器、盥洗盆、妇洗器及其他卫生陶瓷）、陶瓷砖和其他卫浴产品。其他卫浴产品包括浴室柜、龙头花洒、淋浴房、浴室镜、台面等产品，公司部分卫生陶瓷产品客户在购买公司卫生陶瓷时，会同时向公司购买其他卫浴产品。从生产模式角度，公司的卫生陶瓷主要以自产为主，陶瓷砖和其他卫浴产品均为从外部购入后再对外销售，不属于 OEM、ODM 或 OBM 模式。

公司卫生陶瓷以贴牌出口为主，贴牌收入占卫生陶瓷收入比例分别为 86.31%、89.55%和 80.08%，贴牌客户主要为欧美大型知名卫浴品牌商或建材商，包含 Delta（美国得而达）、Kohler（美国科勒）、Grohe（德国高仪）、Hata（意大利雅卓）、日本骊住、Saint-Gobain（法国圣戈班）、Kingfisher（英国翠丰）等国际知名品牌商和建材家居零售集团。在贴牌的基础上，公司努力拓展自有品牌业务。

报告期内，公司卫生陶瓷产品与主要客户的合作模式包括 ODM、OEM 和 OBM 模式，各类销售模式的定义如下：

销售模式	定义
ODM	依托自主设计能力和技术水平，根据品牌厂商的要求，为客户提供设计和生产制造客户品牌产品，主要以欧洲客户为代表。
OEM	不参与设计，按照品牌客户的设计要求，为客户加工制造客户品牌产品，以美国客户 Delta（美国得而达）为典型代表。
OBM	即自有品牌，公司自行设计、开发、生产和销售自有品牌产品。

（二）报告期内各模式下的收入占比情况

报告期内，公司自产卫生陶瓷产品，ODM、OEM 和 OBM 模式下的收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

销售模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比

贴牌业务	ODM	4,397.91	64.14%	11,336.62	42.11%	13,169.64	45.52%
	OEM	1,093.35	15.94%	12,772.88	47.44%	11,799.31	40.79%
	小计	5,491.26	80.08%	24,109.50	89.55%	24,968.95	86.31%
自有品牌业务	OBM	1,365.97	19.92%	2,812.09	10.45%	3,959.62	13.69%
合计		6,857.23	100.00%	26,921.59	100.00%	28,928.57	100.00%

由上表可见，公司卫生陶瓷主要销售模式为 ODM 和 OEM，报告期内，两类收入占自产卫生陶瓷产品的收入比重分别为 86.31%、89.55%和 80.08%，自有品牌收入占比分别为 13.69%、10.45%和 19.92%。

二、公司的行业定位为品牌商还是制造商，销售产品是否为自主品牌，报告期内自主品牌产品与贴牌产品的收入占比情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（一）收入构成情况”之“2、其他情况”之中补充披露如下：

公司的行业定位为：公司实行“制造商+品牌商”双轮驱动战略，在扩大贴牌业务的同时，努力发展自主品牌业务。从收入结构上，报告期公司卫生陶瓷贴牌业务收入占比超过 80%。

在发展初期，公司通过 ODM 和 OEM 贴牌业务模式，为国际一线卫浴或建材品牌客户代工卫生陶瓷产品，实现业务规模的扩张，产品技术、客户资源得到有效积累。随着公司业务规模的增长，公司开始实施自有品牌战略。未来，公司将以双轮驱动业务拓展，国内市场以自有品牌为重点，ODM 为辅；国外市场以 ODM/OEM 为主，自有品牌为辅。

报告期内自主品牌产品（OBM）与贴牌产品（OEM 和 ODM）的收入占比情况详见本题公司回复“一/（二）告期内各模式下的收入占比情况”。

三、公司直接外部采购成品涉及的主要产品，报告期内公司贸易类业务与非贸易类业务的收入及占比情况

（一）公司直接外部采购成品涉及的主要产品

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

报告期内，公司以销售自产卫生陶瓷产品为主。对于客户有需求的陶瓷砖、卫浴周边产品（浴室柜、淋浴房、卫浴五金）以及客户采购量较小的异形卫生陶瓷产品和智能坐便器，为满足客户多样化的需求，公司从外部供应商采购上述产品后销售给客户。

报告期内，公司直接从外部采购的成品主要包括陶瓷砖、卫生陶瓷、浴室家具及五金等，具体采购金额及占比情况如下：

单位：万元、%

类别	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
陶瓷砖	154.95	24.15	543.37	38.67	2,607.05	69.19
卫生陶瓷	268.49	41.85	460.80	32.79	457.45	12.14
浴室家具及五金	218.14	34.00	401.11	28.54	703.42	18.67
合计	641.58	100.00	1,405.27	100.00	3,767.92	100.00

报告期内，公司采购成品总金额分别为 3,767.92 万元、1,405.27 万元和 641.58 万元。公司采购成品的总金额呈下降趋势，主要系采购陶瓷砖金额下降所致。伴随印度产地的陶瓷砖投产并进入国际市场，国内陶瓷砖的价格竞争优势降低，利润空间受到压缩，受市场竞争因素影响公司退出低毛利的低端瓷砖产品市场，因此外部采购陶瓷砖的数量和金额有所下降。

（二）报告期内公司贸易类业务与非贸易类业务的收入及占比情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“1、销售模式”之中补充披露如下：

报告期各期，公司以非贸易类业务为主，贸易类业务为辅，非贸易类业务收入的占比分别达 86.16%、92.53%和 86.53%。

公司贸易类业务和非贸易类业务的收入及占比具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
非贸易类业务	6,857.23	86.53%	26,921.59	92.53%	28,928.57	86.16%
贸易类业务	1,067.89	13.47%	2,172.87	7.47%	4,647.42	13.84%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
合计	7,925.11	100.00%	29,094.46	100.00%	33,575.99	100.00%

四、公司及子公司网络交易的具体情况，包括但不限于所涉平台网站及其运营主体、运营模式、销售产品、盈利模式及收入占比情况；线上销售是否需要并取得增值电信业务经营许可证等相关资质，在资质、运营等方面是否合法合规，是否涉及互联网平台

（一）公司及子公司网络交易的具体情况，包括但不限于所涉平台网站及其运营主体、运营模式、销售产品、盈利模式及收入占比情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“1、销售模式”之中补充披露如下：

公司及其子公司发生的网络交易集中在天猫、京东等第三方电商平台，所涉平台网站及其运营主体、运营模式、销售产品、盈利模式情况具体如下：

序号	平台名称	平台运营主体	店铺名称	店铺运营主体	运营模式	销售产品	盈利模式
1	天猫	浙江天猫网络有限公司	Imex 旗舰店	逸每刻	顾客下单-系统对接订单打印-分拣、包装-快递揽收-签收-结算	智能马桶、水龙头、花洒等	通过电商平台宣传展示公司产品，并通过采用直销模式实现对公司自有产品的线上销售并获取收益
2	京东	北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司	Imex 旗舰店				
3	京东	北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司	Imex 京东自营旗舰店				
4	抖音	北京微播视界科技有限公司	Imex 旗舰店				

报告期各期，公司及其子公司在各网络平台实现的收入金额分别为 0.00 万元、10.60 万元及 79.03 万元，销售规模较小，主要集中在天猫及京东平台，具体情况如下：

单位：万元、%

序号	平台名称	店铺名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
			金额	比例	金额	比例	金额	比例
1	天猫	Imex 旗舰店	55.36	70.05	0.96	9.03	-	-
2	京东	Imex 旗舰店	23.43	29.64	9.64	90.97	-	-
3	京东	Imex 京东自营旗舰店	-	-	-	-	-	-
4	抖音	Imex 旗舰店	0.25	0.31	-	-	-	-
合计			79.03	100.00	10.60	100.00	-	-

（二）线上销售是否需要并取得增值电信业务经营许可证等相关资质，在资质、运营等方面是否合法合规

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”之中补充披露如下：

根据《中华人民共和国电信条例》相关规定，经营电信业务，必须依照规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构颁发的电信业务经营许可证。电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。基础电信业务，是指提供公共网络基础设施、公共数据传送和基本话音通信服务的业务。增值电信业务，是指利用公共网络基础设施提供的电信与信息服务的业务。电信业务分类的具体划分在《中华人民共和国电信条例》所附的《电信业务分类目录》中列出。

根据《互联网信息服务管理办法》第三条、第七条、第八条的规定，从事通过互联网向上网用户无偿提供具有公开性、共享性信息的非经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门办理备案手续;从事通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证。

报告期内，公司及其子公司在第三方电商平台开设并运营的店铺主要用于公司品牌宣传、产品宣传及产品销售，是销售渠道的一种拓展。根据《中

华人民共和国电信条例》《互联网信息服务管理办法》等相关规定，在该过程中，相关的互联网信息服务、增值电信服务由第三方平台通过其网站等向用户提供，公司仅系进行销售。因此，公司开展线上相关业务不属于公司提供互联网信息服务、基础电信业务、增值电信业务，公司无需进行域名备案手续或办理电信业务经营许可证。

根据《电子商务法》等相关规定，公司及其子公司在第三方电商平台销售公司产品无需取得特殊资质，需依法办理市场主体登记（公司已取得当地市场监督管理局核发的《营业执照》）。

综上，截至本公开转让说明书签署之日，公司及其子公司未从事《中华人民共和国电信条例》《互联网信息服务管理办法》所规定的相关增值电信业务，故无需取得增值电信业务经营许可证，公司已取得业务开展必需的资质。公司业务开展过程中不存在因违反互联网监管相关法律法规遭受行政处罚的情形，公司线上销售业务开展在资质、运营等方面合法合规。

（三）是否涉及互联网平台

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（二）主要无形资产”之“1、域名”之中补充披露如下：

经查询工业和信息化部政务服务平台 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统（https://beian.miit.gov.cn/）、企查查（https://qcc.com/），截至本公开转让说明书签署之日，登记在公司及子公司名下的网站（域名）如下：

序号	名称	类型	功能及运营情况
1	imex.cn	域名	公司宣传与产品展示
2	imexceramic.com	域名	公司宣传与产品展示

登记在公司及子公司名下的上述互联网载体仅用于公司形象宣传或自有的产品的展示、推广。上述互联网载体不存在通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。公司及其子公司并未将上述互联网载体作为互联网平台进行经营，上述互联网载体不属于《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》中规定的“互联网平台”。

因此，截至本公开转让说明书签署之日，公司及其子公司不存在从事互联网平台业务的情形。

五、母子公司之间的业务分工协作关系，母公司是否存在生产及销售业务

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“二、内部组织结构及业务流程”之“（一）内部组织结构”之中补充披露如下：

母子公司之间的分工协作关系如下：

公司名称	类型	成立时间	主要分工情况
中陶股份	母公司	2000 年 03 月	主要从事公司整体发展战略的研究与制定、行政财务、管理以及产品的线下销售，不从事具体生产
中陶卫浴	全资子公司	2006 年 12 月	从事卫生陶瓷等产品的研发、生产及部分销售，2022 年以后较少对客户销售
逸每刻	全资子公司	2022 年 08 月	主要通过京东、天猫等第三方电商平台销售智能坐便器等卫浴产品，不从事具体生产

由上表可见，公司目前形成了以子公司中陶卫浴为生产及研发基地，子公司逸每刻从事国内电商渠道销售，母公司中陶股份从事发展战略研究与制定、行政财务、管理以及产品线下销售的格局。

六、前述被许可专利对公司业务的重要性、产生的销售收入及占比情况，公司对授权方是否存在依赖

（一）公司被许可专利的具体情况

除自有专利外，子公司中陶卫浴使用一项景德镇陶瓷大学授权使用的许可申请号为“201710140146.X”的发明专利，许可使用的具体情况如下：

项目	内容
专利名称	一种建筑陶瓷用高耐磨透明微晶熔块釉和釉层的制备方法以及制得的产品
专利号/申请号	201710140146.X
被许可人	中陶卫浴
许可期限	5 年
许可地域	中国
许可种类	独占许可
公告日期	2019.10.8

（二）被许可专利对公司业务的重要性、产生的销售收入及占比情况，公

司对授权方是否存在依赖

公司已在公开转让说明书“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“（一）专利”之中补充披露如下：

子公司中陶卫浴引进上述被许可的专利技术主要是基于进一步加强公司产品技术先进性的需求。该项技术以二氧化硅、氧化铝及氧化镁为主要成分组成高熔点高硬度玻璃材料，以硼酸、二氧化硅为主要成分组成低熔点高硬度玻璃材料，并将这两种玻璃材料优化配比混合即形成高耐磨透明微晶熔块釉，进而提高釉面耐磨性。因此，中陶卫浴看好该项技术在卫生陶瓷制品的应用前景，并于 2019 年 8 月与景德镇陶瓷大学达成《许可协议》，约定景德镇陶瓷大学授权中陶卫浴独占许可使用该项专利，授权费用总价为 5 万元人民币（含税）。

获授该项专利许可使用后，中陶卫浴基于该项技术进行了产品开发试验，并成功试制出产品小样。考虑到该项技术的生产配方所涉及的原材料成本较高，且需要对现有生产设备进行改进、调整，公司认为该项技术在批量生产上不具备经济性，因此未将该项技术应用于公司产品生产及销售上，亦未产生相应的收入。

基于上述事实，公司对该项被许可的专利及授权方均不构成重大依赖，主要原因包括两方面：1、前述专利并未实际应用于在公司的产品当中，亦未产生相应的收入，公司目前无计划、亦无必须继续获取使用该项专利；2、相关协议下的专利许可或技术指导均不涉及产品开发或生产所需要的核心技术，相关核心技术均为公司自主研发并掌握，具体如下：

序号	技术名称	技术来源	技术应用情况
1	一模双穴挂式坐便器高压注浆技术	自主研发	广泛应用于坐便器
2	对冲 RIMLESS 冲水结构平台技术	自主研发	广泛应用于坐便器
3	旋冲冲落坐便器新型结构开发技术	自主研发	广泛应用于坐便器
4	超节水大管径喷射虹吸式水路平台技术	自主研发	广泛应用于坐便器

【主办券商回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

一、核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅申请人收入成本明细表，了解各类业务模式下收入构成情况；

2、对申请人管理层进行访谈，了解申请人主要业务模式；

3、获取申请人的采购明细，分析申请人外购成品的主要类型；

4、获取申请人的收入明细，分析申请人贸易类业务与非贸易类业务的收入及占比情况；

5、取得并查阅申请人报告期不同销售类型销售合同；

6、访谈申请人总经理、销售负责人、财务总监，了解申请人贸易类业务的背景、原因，申请人业务模式定位以及未来业务拓展规划；

7、取得申请人及其控股子公司在第三方平台开设的店铺信息；登录上述第三方平台查询其运营主体；访谈申请人相关人员，了解申请人网络交易业务的运营模式、销售产品类型、盈利模式、收入及占比等详细情况；

8、查阅申请人及其控股子公司报告期内的财务报表，了解其业务类型与收入构成，确认业务开展情况；

9、查询《电信业务分类目录》中“增值电信业务”的范围，分析申请人开展线上销售业务是否需要取得《增值电信业务经营许可证》；

10、查询《电子商务法》等电商销售的相关法律法规，分析申请人是否已取得线上销售业务所必需的资质；

11、查阅申请人及其子公司取得的无违法违规证明文件；

12、查询工业和信息化部政务服务平台 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统（https://beian.miit.gov.cn/）、企查查（https://qcc.com/）、获取申请人的

说明，了解申请人及其子申请人名下的网站（域名）、情况，结合《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》，分析申请人是否涉及互联网平台；

13、访谈申请人相关人员，了解母子公司之间的业务分工协作关系，确认母公司是否存在生产及销售业务；

14、查阅申请人与景德镇陶瓷大学所签订的相关协议，核实协议的内容及相关专利的信息；

15、与申请人的研发部门人员进行访谈，了解申请人与景德镇陶瓷大学所签订协议的背景、许可目的；

16、核实申请人使用景德镇陶瓷大学许可使用的专利在具体产品的应用情况、是否产生销售收入，分析被许可专利在申请人业务中的重要性，申请人对授权方是否存在依赖；

17、与申请人研发部门人员进行访谈，了解被许可专利与申请人核心技术之间的关系，以核实申请人对相关技术是否存在重大依赖。

二、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、申请人陶瓷砖和其他卫浴产品为外购后销售，不属于 OEM、ODM 和 OBM 模式；卫生陶瓷主要为自主生产后销售，可划分为 OEM、ODM 和 OBM 模式，申请人已经如实补充披露各模式销售情况；

2、申请人实行“制造商+品牌商”双轮驱动战略，在扩大贴牌业务的同时，努力发展自主品牌业务；报告期内，申请人贴牌业务收入占比超过 80%；

3、对于客户有需求的陶瓷砖、卫浴周边产品（浴室柜、淋浴房、卫浴五金）以及客户采购量较小的异形卫生陶瓷产品和智能坐便器，为满足客户多样化的需求，申请人从外部供应商采购上述产品后销售给客户；报告期内，申请人贸易类业务收入占比分别为 13.84%、7.47%和 13.47%，占比较小；

4、报告期各期，申请人在各网络平台实现的收入规模较小，网络交易

集中在天猫、京东等第三方电商平台，已如实披露网络交易的具体情况；申请人未从事《中华人民共和国电信条例》《互联网信息服务管理办法》所规定的相关增值电信业务，故无需取得增值电信业务经营许可证；申请人线上销售业务开展在资质、运营等方面合法合规，申请人未从事互联网平台业务；

5、申请人以子公司中陶卫浴为生产及研发基地，逸每刻从事国内电商渠道销售，母公司负责申请人战略的研究与制定、行政财务、管理以及产品线下销售业务，母公司不存在生产业务；

6、因被许可专利所使用的原材料成本较高，产品不具有市场竞争力，申请人未将被许可专利技术应用于产品生产及销售上，亦未产生相应的收入，该专利对申请人业务不具有重要性，申请人对该项专利及授权方均不构成重大依赖。

3.关于子公司

2021 年 12 月，公司转出中陶国贸等 4 家子公司股权。2022 年 2 月，公司以 264.97 万元价格收购中陶卫浴 80%股权，交易对手方为蒙迪欧，构成同一控制下企业合并；2022 年 8 月，公司收购子公司逸每刻。公司参股有一家公司 SKC。

请公司：（1）在公转书“公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”部分补充披露报告期内纳入公司合并报表的全部子公司的基本情况及财务数据。（2）补充说明公司收购中陶卫浴、逸每刻的背景原因；蒙迪欧的持股结构情况收购逸每刻的交易对手方、与公司、股东、董监高人员是否存在关联关系；收购价格的定价依据及公允性，是否存在利益输送或损害公司利益的情形；公司在收购中陶卫浴之前的主营业务情况，结合公司实际控制人对所控制企业的发展规划，说明采用收购方式以公司为主体申请挂牌，而未将中陶卫浴作为申请挂牌主体的原因及合理性，结合中陶卫浴员工被刑事起诉情况，说明是否存在规避挂牌条件相关要求的情形。（3）补充说明转出 4 家子公司股权的原因，转出价格及定价依据，受让方与公司、股东、董监高人员是否存在关联关系；4 家子公司是否存在违法违规行为，是否存在大额

负债或潜在纠纷。（4）补充说明 SKC 的其他股东及其权益所有人，与公司、股东、董监高人员是否存在关联关系，是否存在公司与控股股东、董监高人员或其近亲属共同投资的情况；如是，请说明 SKC 的经营情况、利益输送防范措施、共同投资行为内部决策程序履行情况。（5）补充说明转出子公司股权的具体会计处理，是否符合企业会计准则的要求；（6）说明重要子公司唐山中陶卫浴制造有限公司的业务定位及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，报告期内子公司的分红情况。

请主办券商及律师核查上述事项（1）-（4）并发表明确意见。请主办券商及会计师核查上述事项（5）（6），并对报告期内子公司财务规范性发表明确意见。

【公司回复】

一、在公转书“公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”部分补充披露报告期内纳入公司合并报表的全部子公司的基本情况及财务数据

公司已在公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之中补充披露如下：

1、唐山陶博商业管理有限公司

成立时间	2016 年 11 月 23 日
住所	河北省唐山市路南区岳各庄大街北侧，荷花南路西侧唐山中国陶瓷博览中心
注册资本	10,000,000.00 元
实缴资本	10,000,000.00 元
主要业务	物业管理
与公司业务的关系	无
股东构成及持股比例	夏剑石持股 41.35%，徐虹持股 23.25%，秦明持股 18.09%，刘会天持股 17.31%

最近一年及一期财务数据

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
总资产	137.93	178.25
净资产	-787.17	-675.29
项目	2023 年 1 月—6 月	2022 年度
营业收入	62.38	110.20
净利润	-111.88	-182.91
最近一年及一期财务数据是否经审计	否	

注：该子公司股权已于 2021 年 12 月对外出售，此后不再纳入合并范围，转让前中陶股份持股 100%

2、唐山富地科技有限公司

成立时间	2015 年 11 月 11 日
住所	河北省唐山市路南区唐柏路西侧岳各庄路南侧(文化产业创意园 102 号)
注册资本	30,000,000.00 元
实缴资本	4,612,100.00 元
主要业务	未实际经营
与公司业务的关系	无
股东构成及持股比例	夏剑石持股 41.35%，徐虹持股 23.25%，秦明持股 18.09%，刘会天持股 17.31%

最近一年及一期财务数据

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
总资产	460.64	460.64
净资产	460.20	460.20
项目	2023 年 1 月—6 月	2022 年度
营业收入	0.00	0.00
净利润	0.00	-0.06
最近一年及一期财务数据是否经审计	否	

注：该子公司股权已于 2021 年 12 月对外出售，此后不再纳入合并范围，转让前中陶股份持股 100%

3、海南中陶国际投资有限公司

成立时间	2021 年 7 月 27 日
住所	海南省澄迈县老城镇高新技术产业示范区海南生态软件园孵化楼三层 1001＃5027
注册资本	100,000,000.00 元
实缴资本	0.00 元
主要业务	未实际经营
与公司业务的关系	无
股东构成及持股比例	中陶股份持股 100.00%

最近一年及一期财务数据

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
总资产	-	-
净资产	-	-
项目	2023 年 1 月—6 月	2022 年度
营业收入	-	-
净利润	-	-
最近一年及一期财务数据是否经审计	否	

注：该子公司已于 2021 年 12 月完成注销

4、海南中陶国际贸易有限公司

成立时间	2021 年 7 月 26 日
住所	海南省澄迈县老城镇高新技术产业示范区海南生态软件园孵化楼三层 1001＃5028
注册资本	50,000,000.00 元
实缴资本	0.00 元
主要业务	未实际经营
与公司业务的关系	无
股东构成及持股比例	中陶股份持股 100.00%

最近一年及一期财务数据

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
总资产	-	-
净资产	-	-

项目	2023 年 1 月—6 月	2022 年度
营业收入	-	-
净利润	-	-
最近一年及一期财务数据是否经审计	否	

注：该子公司已于 2021 年 12 月完成注销

二、补充说明公司收购中陶卫浴、逸每刻的背景原因；蒙迪欧的持股结构情况收购逸每刻的交易对手方、与公司、股东、董监高人员是否存在关联关系；收购价格的定价依据及公允性，是否存在利益输送或损害公司利益的情形；公司在收购中陶卫浴之前的主营业务情况，结合公司实际控制人对所控制企业的发展规划，说明采用收购方式以公司为主体申请挂牌，而未将中陶卫浴作为申请挂牌主体的原因及合理性，结合中陶卫浴员工被刑事起诉情况，说明是否存在规避挂牌条件相关要求的情形

（一）补充说明公司收购中陶卫浴、逸每刻的背景原因；蒙迪欧的持股结构情况，收购逸每刻的交易对手方、与公司、股东、董监高人员是否存在关联关系；收购价格的定价依据及公允性，是否存在利益输送或损害公司利益的情形

1、补充说明公司收购中陶卫浴、逸每刻的背景原因；收购价格的定价依据及公允性，是否存在利益输送或损害公司利益的情形

（1）收购中陶卫浴的背景原因、收购价格的定价依据及公允性

收购中陶卫浴的背景原因、收购价格的定价依据及公允性详见本题回复之“1.关于历史沿革/三、公司收购中陶卫浴的背景原因，收购价格的定价依据及公允性，是否存在利益输送或损害公司利益的情形”。

（2）收购逸每刻的背景原因、收购价格的定价依据及公允性

根据工商登记资料，逸每刻为中陶有限于 2022 年 8 月 11 日注册设立的全资子公司，主要负责国内业务的开拓与销售，不属于收购的子公司，不存在收购交易对手方。

2、蒙迪欧的持股结构情况，收购逸每刻的交易对手方、与公司、股东、董

监高人员是否存在关联关系

2022 年 2 月，蒙迪欧向中陶有限转让其持有的中陶卫浴 80%的股权，转让完成之后，蒙迪欧即开始办理注销手续，2022 年 7 月，蒙迪欧的注销手续办理完毕。蒙迪欧注销前的股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（美元）	持股比例（%）
1	Double Star	5,000,000.00	100.00
合计		**5,000,000.00**	**100.00**

注：Double Star 亦已于 2022 年 7 月注销。

Double Star 注销前的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（美元）	持股比例（%）
1	夏剑石	1,904,500.00	38.09
2	徐虹	1,071,500.00	21.43
3	秦明	833,500.00	16.67
4	刘会天	1,190,500.00	23.81
合计		**5,000,000.00**	**100.00**

如上所述，逸每刻为中陶有限注册设立的全资子公司，不属于收购子公司，不涉及股权收购的交易对手方；中陶有限于 2022 年 2 月受让蒙迪欧持有的中陶卫浴 80%的股权，股权穿透后实际出资人为夏剑石、徐虹、秦明、刘会天，均为中陶股份股东，其中夏剑石为中陶股份董事长、总经理，徐虹、秦明为中陶股份董事，除前述情形外，与公司、股东、董监高人员不存在其他关联关系。

（二）公司在收购中陶卫浴之前的主营业务情况，结合公司实际控制人对所控制企业的发展规划，说明采用收购方式以公司为主体申请挂牌，而未将中陶卫浴作为申请挂牌主体的原因及合理性，结合中陶卫浴员工被刑事起诉情况，说明是否存在规避挂牌条件相关要求的情形。

1、公司在收购中陶卫浴之前的主营业务情况

收购中陶卫浴之前，中陶股份主要从事卫生陶瓷产品的研发、设计、销售与服务，收购中陶卫浴前后，中陶股份主营业务未发生变化。

2、结合公司实际控制人对所控制企业的发展规划，说明采用收购方式以公司为主体申请挂牌，而未将中陶卫浴作为申请挂牌主体的原因及合理性

（1）公司实际控制人对所控制企业的发展规划

实际控制人夏剑石、徐虹所控制企业及其经营范围、主营业务/发展规划等情况如下：

序号	公司名称	经营范围	主营业务/发展规划
1	中陶股份	一般项目：家居用品销售；卫生洁具销售；智能家庭消费设备销售；卫生陶瓷制品销售；建筑陶瓷制品销售；搪瓷制品销售；厨具卫具及日用杂品批发；五金产品零售；家具销售；技术玻璃制品销售；货物进出口；技术进出口；第二类医疗器械销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	主要从事公司整体发展战略的研究与制定、行政财务、管理以及产品的线下销售，不从事具体生产
2	中陶卫浴	生产高档卫生瓷及配件，生产及销售浴室柜及淋浴房，销售公司自产产品。卫生陶瓷、模型、泥釉料研发，陶瓷工艺及相关技术的研发，陶瓷机械设备的研发，浴室柜及淋浴房的研发，卫生陶瓷配件、建材、厨房及卫生间用具（淋浴房、浴室柜、休闲卫浴）、五金、纸质容器的进出口和批发,以及相关咨询服务业务。（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）	从事卫生陶瓷等产品的研发、生产及部分销售，2022年以后较少对客户销售
3	逸每刻	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；五金产品批发；五金产品零售；五金产品研发；日用家电零售；家用电器销售；家用电器研发；家用电器零配件销售；卫生洁具销售；卫生洁具研发；卫生陶瓷制品销售；建筑装饰材料销售；建筑用金属配件销售；建筑材料销售；建筑陶瓷制品销售；家具销售；照明器具销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；专业设计服务；平面设计；工业设计服务；广告发布；广告设计、代理；广告制作；社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务；组织文化艺术交流活动；货物进出口；进出口代理；技术进出口；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；软件开发；信息技术咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	主要通过京东、天猫等第三方电商平台销售智能坐便器等卫浴产品，不从事具体生产
4	实鸿科技	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工程管理服务；信息系统集成服务；软件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	持股平台，无实际业务
5	富策科技	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；企	商业房地产租赁

		业管理咨询；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
6	富天地产	许可项目：房地产开发经营。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	商业房地产开发与运营
7	乖乖兔	一般项目：软件开发；信息技术咨询服务；非居住房地产租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：食品销售。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	房屋租赁
8	陶博商管	建材市场管理服务；策划创意服务；市场分析调查服务；展览展示服务；物业管理服务；房屋租赁*（以上经营范围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）***	物业管理
9	富地科技	一般项目：软件开发；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	未实际经营
10	天津神悦私募基金管理有限公司	一般项目：私募股权投资基金管理、创业投资基金管理服务（须在中国证券投资基金业协会完成登记备案后方可从事经营活动）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	未实际经营，于2023年2月注销
11	Double Star	-	持股平台，无经营业务，于2022年7月注销
12	蒙迪欧	-	持股平台，无经营业务，于2022年7月注销

（2）采用收购方式以公司为主体申请挂牌，而未将中陶卫浴作为申请挂牌主体的原因及合理性

中陶股份成立时间较早，且中陶股份与中陶卫浴在中陶体系内的定位及承担的职能不同。其中，中陶股份主要从事公司整体发展战略的研究与制定、行政财务、管理以及产品的销售。公司（含股改前的中陶有限）成立至今，一直主要负责产品的销售职能，在市场拓展、对外销售、品牌推广及维护过程中，积累了丰富的客户资源，在卫生陶瓷领域积累了良好的口碑，而中陶卫浴主要从事卫生陶瓷等产品的研发、生产及少量销售（部分客户要求供应商有生产基地）。相比较而言，中陶股份的市场及品牌知名度较高，有品牌溢价，因此决定以中陶股份作为申请挂牌主体，具有合理性。

3、结合中陶卫浴员工被刑事起诉情况，说明是否存在规避挂牌条件相关要求的情形

就中陶卫浴员工阎某某涉嫌污染环境罪事件，唐山市公安局海港经济开发区分局于 2023 年 10 月 10 日侦查终结并出具《起诉意见书》（唐港公（环）诉字[2023]0087 号），认定犯罪嫌疑人阎某某行为涉嫌污染环境罪，决定将案件移送河北唐山海港经济开发区人民检察院审查起诉；2023 年 11 月 16 日，河北唐山海港经济开发区人民检察院出具《不起诉决定书》（唐港检刑不诉[2023]65 号），认定阎某某犯罪情节轻微，认罪认罚，根据《中华人民共和国刑法》相关规定，不需要判处刑罚，决定对阎某某不起诉。

前述被公安机关移送检察机关审查起诉及检察机关作出不起诉决定的主体均为子公司员工，公司及子公司不存在被刑事起诉的情形。

2023 年 11 月 22 日，唐山市生态环境局海港经济开发区分局出具《证明》，“中陶股份、中陶卫浴认真遵守国家环保方面相关法律法规，积极落实各项环保措施，自 2021 年 1 月 1 日至证明出具日，未发生较大及以上环境污染事故和重大生态破坏事件。”

2023 年 12 月 15 日，唐山市公安局海港经济开发区分局出具《证明》，“截至证明出具之日，中陶股份、中陶卫浴不存在被我局立案调查的情况，设立至今不存在被立案追究刑事责任的记录，我局也未发现以上公司存在须由公安机关管辖的有关的违法犯罪情形。”

综上，就前述阎某某被刑事起诉案件，检察机关于 2023 年 11 月 16 日作出不起诉决定，公司于 2023 年 11 月 30 日提交挂牌申请，提交申请时该案件已经有明确结论，公安机关移送检察机关审查起诉及检察机关作出不起诉决定的主体均为员工个人，不涉及公司，公司不存在规避挂牌条件相关要求的情形。

三、补充说明转出 4 家子公司股权的原因，转出价格及定价依据，受让方与公司、股东、董监高人员是否存在关联关系；4 家子公司是否存在违法违规行为，是否存在大额负债或潜在纠纷。

（一）2021 年转让或处置陶博商管等 4 家子公司的原因、转让价格及定价依据，受让方与公司、股东、董监高人员的关联关系

2021 年公司处置陶博商管等 4 家子公司股权原因、转让价格及定价依据，受让方与公司、股东、董监高人员的关联关系等相关情况如下：

序号	公司名称	转让原因	转让价格（万元）	定价依据	受让方与公司、股东、董监高之间的关联关系
1	陶博商管	公司筹备发行上市，将与公司主营业务不相关的业务、资产剥离。	1,000.00	因子公司发展不及预期，累计亏损，账面净资产低于初始投资成本，公司按照与 2020 年购入上述子公司股权时相同的价格转让给原持有人。	与公司系同一控制下的企业，最终权益人均为夏剑石、徐虹、秦明、刘会天，其中夏剑石现为中陶股份董事长、总经理，徐虹、秦明现为中陶股份董事。
2	富地科技		461.21		
3	中陶国投	于 2021 年 7 月注册设立，后因无业务开展需求，于 2021 年 12 月注销。	不涉及	不涉及	不涉及
4	中陶国贸		不涉及	不涉及	不涉及

（二）4 家子公司是否存在违法违规行为，是否存在大额负债或潜在纠纷

根据公司及其子公司所在地税务主管部门出具的证明、信用报告、财务报表等资料，并经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，报告期内，公司曾经的子公司陶博商管（2021 年 12 月后已不再持股）因发票开具类型有误，于 2021 年 8 月被国家税务总局唐山市路南区税务局女织寨税务分局处罚款 2,000 元。截至 2021 年 11 月末，陶博商管负债总额为 790.22 万元，主要为其他应付款（含向中陶有限拆借的资金，该笔拆借款项已于 2021 年 12 月归还）。除前述情形外，纳入合并报表期间，4 家子公司不存在其他违法违规行为，亦不存在其他大额负债或潜在纠纷。

四、补充说明 SKC 的其他股东及其权益所有人，与公司、股东、董监高人员是否存在关联关系，是否存在公司与控股股东、董监高人员或其近亲属共同投资的情况；如是，请说明 SKC 的经营情况、利益输送防范措施、共同投资行为内部决策程序履行情况

根据菲律宾 SKC 有限公司章程，菲律宾 SKC 有限公司系中陶股份参股公司，中陶股份持有菲律宾 SKC 有限公司 40%的股权，其基本情况如下：

项目	主要信息
公司名称	中文名称：菲律宾 SKC 有限公司 英文名称：Smarter kitchen Cabinet Inc.
注册地址	LOT 3-B, RIS INDUSTRIAL COMPLEX, MERCADO ST.BRGY.TABE, GUIGUINTO BULACAN
注册资本	43.18 万美元
公司成立日期	2020 年 3 月 10 日
董事	Victor Chan Kai Sing、Venessa Jaszielle Chan、Dennis Uy、Kim Anne Tung Siao、John Michael Ocampo

截至本回复出具之日，中陶股份持有菲律宾 SKC 有限公司 40%的股权，除中陶股份外，菲律宾 SKC 有限公司其他股东的出资情况、最终权益人情况，及与公司及公司股东、董监高人员的关联关系情况，与公司及公司控股股东、董监高人员及其近亲属的共同投资情况如下：

序号	股东名称	身份属性	持股比例	最终权益人	与公司及其股东、董监高人员是否存在关联关系	与公司及控股股东、董监高人员及其近亲属是否存在共同投资
1	West Point Industrial Sales Co	境外企业	28.00%	ELMER T. SY PETER UY VERONICA CHAN SUSANA NGO FRANCISCO BILLONES	否	否
2	Venessa Jaszielle Chan	境外自然人	15.00%	Venessa Jaszielle Chan	否	否
3	Ikonic Trading Corporation	境外企业	10.00%	James Michael Siao Kim Anne Siao Kenneth Tung Katherine Tung Kate Annabel Tung Karina May Tung	否	否
4	John Michael Ocampo	境外自然人	5.00%	John Michael Ocampo	否	否
5	Kim Anne Tung Siao	境外自然人	1.00%	Kim Anne Tung Siao	否	否
6	Dennis Uy	境外自然人	1.00%	Dennis Uy	否	否

综上，菲律宾 SKC 有限公司的其他股东及其权益所有人与公司、股东、董监高人员不存在关联关系，亦不存在公司与控股股东、董监高人员或其近亲属共同投资的情况。

五、补充说明转出子公司股权的具体会计处理，是否符合企业会计准则的要求

中陶有限本次转让子公司陶博商管和富地科技的定价高于两公司的账面净资产，受让方为转让时点中陶有限共同股东；且陶博商管和富地科技是中陶有限于 2020 年为组建集团公司从股东收购而来（收购价高于账面净资产），2021 年中陶有限筹划上市，将不相关业务剥离出去，因此又将陶博商管和富地科技股权以收购价格转让回给股东。

中陶有限收购和转让陶博商管股权和富地科技股权的交易对方一致，均为中陶有限的共同股东（夏剑石、徐虹、秦明和刘会天），收购价和转让价相同，公司两次账面均按照权益性交易处理，不影响公司损益。

根据《监管规则适用指引——会计类 1 号》之“1-22 权益性交易”，“对于上市公司的股东、股东控制的其他关联方、上市公司的实际控制人对上市公司进行直接或间接的捐赠、债务豁免等单方面的利益输送行为，由于交易是基于双方的特殊身份才得以发生，且使得上市公司明显的、单方面的从中获益，因此，应认定其经济实质具有资本投入性质，形成的利得应计入所有者权益。上市公司在判断是否属于权益性交易时应分析该交易是否公允以及商业上是否存在合理性。”

根据证监会会计部所出具《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》案例 8—07 有关“公司向控股股东转让超额亏损子公司按一般性交易确认投资收益是否合理，是否应按照权益性交易的原则进行会计处理”的解释，即，“根据企业会计准则及相关规定，判断与实际控制人、控股股东、控股股东控制的其他关联方之间的交易是否构成权益性交易，关键在于该项交易是否基于双方的特殊身份才得以发生，且使得交易一方明显的、单方面的从中获益。如果符合上述情形，则应认定为其经济实质具有资本投入性质，属于权益性交易，形成的利得应计入所有者权益”，“如该项交易不能满足对价公允

或商业合理性，则很可能表明其中存在权益性交易，…公司应将形成的利得计入所有者权益”。

此外，公司参考华润化学材料科技股份有限公司（以下简称“华润材料”）于 2019 年度向控股股东处置子公司股权的会计处理。为解决与控股股东的潜在同业竞争，华润材料将其持有的子公司股权转让给控股股东的子公司，该交易不同于通常情况下的商业交易，对交易价格与净资产的差额计入所有者权益，未计入当期损益。

基于剥离子公司陶博商管、富地科技的交易实质的分析，公司向股东剥离子公司，从决策流程，定价机制等方面均不同于通常情况下的子公司股权出售交易。因此，该剥离交易是基于交易对手是公司股东的特殊身份才发生，不同于通常情况下的商业交易。出于谨慎考虑，为了避免公司与股东上述关联交易形成较大的投资损失。公司对本次交易采用权益性交易进行处理，具体会计处理如下：

项目	具体会计处理	处理原则
2020 年 购入陶博商管	借：盈余公积 10,000,000.00 贷：银行存款 10,000,000.00	权益性交易
2020 年 购入富地科技	借：长期股权投资 4,605,069.17 盈余公积 7,030.83 贷：银行存款 4,612,100.00	权益性交易
2021 年 处置陶博商管	借：银行存款 10,000,000.00 贷：盈余公积 10,000,000.00	权益性交易
2021 年 处置富地科技	借：银行存款 4,612,100.00 贷：长期股权投资 4,605,069.17 盈余公积 7,030.83	权益性交易

公司于 2020 年成立企业集团，为了满足成立集团条件，从夏剑石、徐虹、秦明、刘会天处收购陶博商管和富地科技 100%股权，因购入陶博商管和富地科技时两家公司的净资产账面价值低于支付的收购价款，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第六条之规定，“同一控制下合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益”。因截至合并时公司历次增资均计入实收资本，账面资本公积为零，故将同一控制下合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值的差额调整留存收益。其

中，陶博商管账面净资产为负值，故计入“长期股权投资”的账面价值为零，同时公司按支付收购价款的金额（10,000,000.00 元）全额冲减留存收益。因富地科技账面净资产账面价值低于支付的收购价款，公司按两者之间的差额（7,030.83 元）冲减留存收益，同时按富地科技账面净资产的账面价值（4,605,069.17 元）计入“长期股权投资”。

2021 年，公司为将不相关资产剥离，故将陶博商管和富地科技的 100%股权转回原持有人夏剑石、徐虹、秦明、刘会天。因转让上述 2 家公司的股权时，陶博商管及富地科技的净资产账面价值均低于交易价格，故公司将交易价格与净资产的差额部分计入所有者权益，未对公司当期损益产生直接影响，上述会计处理符合《企业会计准则》谨慎性原则的规定。

综上，公司转出子公司股权的具体会计处理符合企业会计准则的要求。

六、说明重要子公司唐山中陶卫浴制造有限公司的业务定位及未来规划，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况，报告期内子公司的分红情况

（一）重要子公司唐山中陶卫浴制造有限公司的业务定位及未来规划，实际主营业务情况

根据访谈公司实控人，中陶卫浴的业务定位为集团内的生产中心及研发中心。2022 年 2 月中陶股份完成对中陶卫浴收购前，中陶卫浴除承担生产和研发职能以外，因部分海外客户会要求销售主体拥有自有生产基地，还存在一定的销售职能。中陶股份收购中陶卫浴后，中陶卫浴已无销售职能，亦无销售人员。

报告期，中陶卫浴对合并范围外的销售收入分别为 7,866.98 万元、1,984.07 万元和 884.28 万元。

未来，中陶卫浴仍将定位于集团的生产中心及研发中心，注重技术创新、提升产品品质，不断提升研发设计能力和自主创新能力，助力集团建设国内一流的卫生陶瓷品牌。

（二）中陶卫浴资产、负债、技术、人员分布情况

1、资产、负债分布情况

报告期各期末，公司及其子公司的资产、负债分布如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 6 月末		
	资产总计	负债总计	所有者权益合计
中陶股份	23,017.38	8,211.08	14,806.31
中陶卫浴	39,725.02	27,060.78	12,664.24
逸每刻	462.95	399.12	63.83
公司名称	2022 年末		
	资产总计	负债总计	所有者权益合计
中陶股份	24,499.32	11,460.02	13,039.30
中陶卫浴	36,623.92	24,100.30	12,523.62
逸每刻	252.80	190.61	62.19
公司名称	2021 年末		
	资产总计	负债总计	所有者权益合计
中陶股份	13,112.67	5,821.60	7,291.07
中陶卫浴	18,493.94	7,887.70	10,606.24
逸每刻[注 1]	-	-	-

注 1：逸每刻成立于 2022 年 8 月 11 日，故 2021 年无财务数据。

2、中陶卫浴技术和人员分布情况

（1）中陶卫浴专利分布情况

截至 2023 年 12 月末，公司拥有专利共计 86 项，其中母公司拥有专利 9 项，子公司中陶卫浴拥有专利 75 项，母公司与子公司中陶卫浴共同拥有专利 2 项。

其中，中陶卫浴名下（含共有专利）专利类型分布情况如下：

类型	数量（项）	占比（%）
发明	4	5.19
实用新型	61	79.22
外观设计	12	15.58

类型	数量（项）	占比（%）
总计	**77**	**100.00**

（2）中陶卫浴人员分布情况

截止 2023 年 6 月末，公司员工总数为 821 人，其中母公司 134 人、中陶卫浴 676 人、逸每刻 11 人。其中，中陶卫浴人员结构以生产人员及研发人员为主，与其业务定位相符合，具体情况如下：

工作岗位	数量（人）	占比（%）
管理人员	4	0.59
研发人员	64	9.47
销售人员	0	0.00
生产人员	608	89.94
合计	**676**	**100.00**

（三）报告期内子公司的分红情况

报告期内，子公司中陶卫浴分别于 2021 年 12 月、2022 年 11 月决议分派现金股利 10,000.00 万元、500.00 万元。子公司中陶卫浴上述现金分红均已按照公司章程相关规定履行了内部决议程序，分红过程合法合规。

此外，根据中陶卫浴公司章程规定，对于剩余利润分配，中陶卫浴每年分配利润一次，每个会计年度结束后六个月内公布利润分配方案之利润额，每年现金分红比例不低于净利润的 10%；中陶卫浴的利润分配方案由董事会制订、由股东会审议批准。中陶卫浴董事会成员为夏剑石、徐虹和秦明，均为公司的股东，中陶卫浴也是公司的全资子公司，因此，公司能够有效地保障重要子公司中陶卫浴向公司进行分红，公司未来具备持续稳定的现金分红能力。

【主办券商回复】

一、请主办券商及律师核查上述事项（1）-（4）并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅报告期内纳入合并报表的子公司的工商档案、财务报表；访谈申请人相关人员，了解相关子公司设立、注销及转让的背景，业务开展情况、与申请人业务的关系；

2、获取并查阅中陶卫浴、陶博商管、富地科技、中陶国投、中陶国贸工商档案资料；

3、获取并查阅陶博商管、富地科技信用报告；

4、获取并查阅蒙迪欧、Double Star 注销登记文件；

5、获取并查阅菲律宾 SKC 有限公司注册登记证书、章程、财务报表、股东身份证明文件，及机构股东注册登记证书、章程；

6、取得申请人关于收购中陶卫浴的情况说明；

7、获取并查阅中陶有限支付收购款凭证/完税证明；

8、取得实际控制人关于所控制企业的发展规划的说明；

9、获取并查阅分立前后中陶有限部分业务合同；

10、查阅检察机关出具的《起诉意见书》《不起诉决定书》等法律文书，访谈申请人高管及法务部人员；

11、查阅公安机关出具的不存在被立案调查情况的证明文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、申请人已在公开转让说明书补充披露报告期内纳入合并报表的所有子公司的基本情况及财务数据；

2、申请人为解决同业竞争问题及加强中陶股份业务独立性和完整性，收购了中陶卫浴 80%的股权，交易对手为关联方，以股权转让交易税费金额作为定价依据具有合理性，不存在利益输送或损害申请人利益的情形；逸每刻系申请人注册设立企业，不涉及股权收购的交易对手方；蒙迪欧最终权益人为夏剑石、徐虹、刘会天、秦明四名自然人，均为中陶股份股东，其中夏

剑石为中陶股份董事长、总经理，徐虹、秦明为中陶股份董事；收购中陶卫浴前后申请人主营业务未发生变化；中陶股份成立时间较早，且中陶股份主要负责销售，中陶卫浴负责生产，中陶股份的市场及品牌知名度较高，有品牌溢价，因此决定以中陶股份作为申请挂牌主体，具有合理性；根据公安机关出具的证明，截至 2023 年 12 月 15 日中陶卫浴不存在被立案调查的情形，也不存在须由公安机关管辖的违法犯罪行为，申请人不存在规避挂牌条件相关要求的情形；

3、因申请人筹备发行上市，因此将与申请人主营业务不相关的业务、资产进行了剥离，即转让了陶博商管、富地科技股权；海南中陶国际投资有限公司、海南中陶国际贸易有限公司系申请人注册设立的全资子公司，均未开展业务，予以注销；购入股权时，陶博商管、富地科技与中陶股份的最终权益人均为夏剑石、徐虹、秦明、刘会天，公司按照与 2020 年购入上述子公司股权时相同的价格转让给原持有人，会计处理上作为权益性交易进行处理，不影响申请人损益，不存在侵害申请人利益的情形；申请人报告期剥离及注销的 4 家公司，除陶博商管 2021 年 8 月被主管税务局处罚款 2,000 元外，不存在其他违法违规行为。截至 2021 年 11 月末，陶博商管负债总额为 790.22 万元，主要为其他应付款，除前述情形之外，4 家子公司均不存在其他大额负债或潜在纠纷；

4、菲律宾 SKC 有限公司的其他股东及其权益所有人与申请人及其股东、董监高人员不存在关联关系，不存在申请人与控股股东、董监高人员或其近亲属共同投资的情况。

二、请主办券商及会计师核查上述事项（ 5）（6），对报告期内子公司财务规范性发表明确意见

（一）请主办券商及会计师核查上述事项（5）（6）

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）访谈申请人财务总监，了解申请人处置子公司的具体会计处理，

并检查相关股权转让及收购协议和会计处理单据。结合《企业会计准则》的有关规定，分析申请人转出子公司股权的具体会计处理是否符合企业会计准则的要求；

（2）访谈申请人高管，了解了申请人及其子公司的战略布局、集团内定位、实际主营业务及未来发展规划；

（3）查阅申请人及子公司财务报表、人员及业务等相关资料，了解母公司、子公司的资产、负债、技术、人员分布情况；

（4）查阅子公司中陶卫浴的董事会及股东会资料，并检查分红的会计处理单据，了解其分红情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）申请人转出子公司股权的具体会计处理符合企业会计准则的要求；

（2）中陶卫浴实际主营业务为卫生陶瓷的研发设计、生产制造与销售，定位为集团内的生产中心及研发中心，未来仍将定位于集团的生产中心及研发中心，保持不变；重要子公司中陶卫浴的业务定位清晰，未来规划、资产、负债、技术、人员分布情况与申请人整体发展趋势相符合；报告期内，子公司中陶卫浴每年度均有分红，分红过程合法合规；且申请人能有效保障重要子公司中陶卫浴向其分红。

（二）对报告期内子公司财务规范性发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）获取银行流水及银行存款明细账，进行双向核对程序；对大额收付款凭证执行凭证测试程序；并对银行账户执行函证程序；

（2）结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额等情况；

（3）对主要客户进行走访和视频访谈并获取访谈记录，了解交易模式、合

作情况、合作意愿、销售收入的真实性等；

（4）对报告期内各类业务的主要合同执行细节测试及截止性测试，获取合同、收入确认凭证、收入确认单据、回款凭证等；

（5）了解成本归集、核算方法，检查成本核算内容和方法是否符合企业会计准则规定，是否符合实际经营情况，是否一贯执行；

（6）检查工时记录表、间接费用分摊表，复核依据工时进行分摊费用的准确性；结合应付职工薪酬的检查，抽查人工成本会计记录及会计处理是否正确；

（7）对报告期各期的采购执行细节测试，检查采购合同、采购发票、对账单、银行付款单据等支持性文件；

（8）抽查报告期内成本、期间费用凭证，进行截止性测试，以确定成本中的其他费用被记录在正确的会计期间；对主要供应商进行背景调查，针对大额的期间费用，复核支持性文档以判断其是否具有商业实质，检查费用发生是否真实；并对主要供应商进行走访，了解具体采购情况；

（9）通过抽样检查期后支付的成本、费用，对相关成本费用进行截止性测试；

（10）了解与销售相关的关键内部控制，检查申请人对主要客户的销售内部控制流程的执行情况，评价内部控制有效性；

（11）了解与采购、成本、费用及货币资金核算相关的关键内部控制，检查其执行情况，评价这些控制的设计是否健全，并对相关内部控制的运行有效性执行控制测试程序；

（12）了解报告期内子公司陶博商管被当地税务部门处罚的原因及整改规范情况；

（13）获取申请人子公司固定资产使用部门登记的固定资产台账，与财务部门固定资产台账核对，检查资产编码、存放位置、使用部门及开始使用日期等是否一致；确认子公司的机器设备均已完整入账，相关权属清晰；获取子公司在建工程台账、合同台账，复核在建工程记录的完整性和准确性；

了解项目的预算金额、建设周期、进度情况，并与账面记录进行对比，了解报告期末尚未转固的在建工程是否准确，以及验证在建工程是否真实存在，并通过观察在建工程的实际状态，判断是否已投入使用或存在闲置等情况；

（14）取得申请人子公司制定的固定资产及在建工程盘点计划，检查盘点计划中涉及的地点是否包含台账中登记的全部固定资产位置，确保全部覆盖固定资产存放地点；

（15）了解申请人子公司存货管理模式、存货流转的主要环节和核算流程，备货政策、存货跌价准备计提政策等，评估子公司存货管理、采购、销售相关循环的内部控制设计的合理性；

（16）了解、测试和评价申请人子公司的存货盘点制度，获取子公司报告期各期末的存货盘点记录，核实存货真实性和完整性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

报告期内，子公司陶博商管因发票开具类型有误，被当地税务部门处以2,000.00元罚款，子公司陶博商管在收到《行政处罚决定书》后及时缴纳了罚款，同时对税务规范性问题进行积极整改，加强了财务人员就税务相关法律法规、政策知识的学习，提高合法合规意识，此后未再发生类似不规范行为。除上述事项外，子公司在财务规范性及真实性方面均符合要求。

4.关于生产经营及环保节能

公司属于非金属矿物制品业，为重污染行业。子公司中陶卫浴被纳入唐山市2021年、2022年重点排污单位名录及2023年环境监管重点单位名录。2023年6月6日，子公司中陶卫浴因员工阎某某涉嫌污染环境罪而被公安机关立案侦查；2023年11月16日，河北唐山海港经济开发区人民检察院出具《不起诉决定书》（唐港检刑不诉[2023]65号）。

请公司针对下列事项进行说明：（1）关于生产经营。①公司（含子公司，

下同）的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营及各细分产品是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。②公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划，并说明报告期新建、在建项目与公司压降计划的关系、是否存在矛盾。③公司是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。④公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。（2）关于环保事项。①智慧仓储应用示范项目的环保验收办理情况；母公司是否存在建设项目；公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求。②公司是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。③生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。④公司报告期内及期后是否存在导致严重环境污染、严重损害社会公共利益的违法行为，所受行政处罚或其他违法行为是否构成涉及生态安全的重大违法行为，是否符合挂牌条件，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。⑤子公司中陶卫浴员工阎某某的任职情况、是否为董监高人员，涉嫌污染环境罪的具体情况及发生原因，公司是否被公安机关调查、是否为案件当事人、是否负有责任；阎某某的行

为是否导致公司环境污染方面的违法违规或不规范情形，公司是否构成重大违法违规，是否符合“合法规范经营”的挂牌条件；公司在环境保护及员工个人管理方面的内控机制是否建立健全、是否严格执行，采取的规范整改措施；该事件对公司生产经营是否构成重大不利影响。（3）关于节能要求。公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

请主办券商及律师对公司上述情况进行核查，说明核查范围、方式、依据，并发表明确核查意见。

【公司回复】

一、关于生产经营。①公司（含子公司，下同）的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营及各细分产品是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。②公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划，并说明报告期新建、在建项目与公司压降计划的关系、是否存在矛盾。③公司是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。④公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。

（一）公司（含子公司，下同）的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营及各细分产品是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或

产品进行分类说明

1、公司（含子公司，下同）的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局

公司是一家专业从事卫生陶瓷研发、设计、生产、销售及服务于一体的企业。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754—2017），公司所处行业为“制造业”之“非金属矿物制品业”之“陶瓷制品制造”之“卫生陶瓷制品制造”（行业代码：C3072）。根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“制造业”之“非金属矿物制品业”之“陶瓷制品制造”之“卫生陶瓷制品制造”（行业代码：CF3072）。

经查询，与公司所属行业相关的产业支持政策和产业发展规划文件具体如下：

序号	文件名	文号/编号	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《建材工业“十四五”发展实施意见》	中建材联行发〔2022〕70号	中国建筑材料联合会	2022.9	重点发展高效节水便器、智能卫浴、具有保健功能的卫生间用品，整体卫生间，适老卫生洁具，推动陶瓷砖薄型化、卫生陶瓷轻量化、卫浴产品智能化发展。
2	《农村人居环境整治提升五年行动方案（2021－2025年）》	国务院公报2021年第35号	中共中央办公厅、国务院办公厅	2021.12	推进农村厕所革命，要逐步普及农村卫生厕所，切实提高改厕质量，加强厕所粪污无害化处理与资源化利用，这将推动卫浴行业的积极发展。
3	《国务院关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》	国发〔2021〕4号	国务院	2021.2	明确的主要目标是，到2025年，产业结构、能源结构、运输结构明显优化，绿色产业比重显著提升，绿色低碳循环发展的生产体系、流通体系、消费体系初步形成。到2035年，重点行业、重点产品能源资源利用效率达到国际先进水平，广泛形成绿色生产生活方式，碳排放达峰后稳中有降，美丽中国建设目标基本实现。
4	《关于政府采购支持绿色建材促进建筑品质提升试点工作的通知》	财库〔2020〕31号	财政部、住房和城乡建设部	2020.12	在政府采购工程中推广可循环可利用建材、高强度高耐久建材、绿色部品部件、绿色装饰装修材料、节水节能建材等绿色建材产品，积极应用装配式、智能化等新型建筑工业化建造方式，鼓励建成二星级及以上绿色建筑。到2022年，基本形

					成绿色建筑和绿色建材政府采购需求标准，政策措施体系和工作机制逐步完善，政府采购工程建筑品质得到提升，绿色消费和绿色发展的理念进一步增强。
5	《产业结构调整指导目录（2019 年本）》	中华人民共和国国家发展和改革委员会令第 29 号	国家发改委	2019.10	在陶瓷、卫浴产业相关内容的调整上，更加注重新型陶瓷材料、科技陶瓷、清洁技术、节约和节能等方面，涉及鼓励类 15 条、限制类 2 条、淘汰类 4 条。其中，鼓励类包括一次冲洗用水量 6 升及以下的坐便器、蹲便器，节水型生活用水器具及节水控制设备，智能坐便器、卫浴集成系统，满足装配式要求的整体卫浴部品开发与生产。
6	《鼓励外商投资产业目录（2022 年版）》	国家发展和改革委员会、商务部令第 52 号	国家发改委、商务部	2022.10	将陶瓷用高档装饰材料生产列为鼓励类
7	《关于推进农村“厕所革命”专项行动的指导意见》	农社发〔2018〕2 号	中央农办等 8 部门	2018.12	提出东部地区、中西部城市近郊区等有基础、有条件的地区，中西部有较好基础、基本具备条件的地区和地处偏远、经济欠发达等地区 2020 年及 2022 年的卫生厕所普及率目标
8	《全国旅游厕所建设与管理新三年行动计划（2018-2020）》	旅办发〔2017〕291 号	国家旅游局	2018.11	落实《厕所革命技术与设备指南》，推进厕所生态化、低碳化、智能化、人性化发展，实现我国厕所全面升级。
9	《中共中央、国务院关于完善促进消费体制机制、进一步激发居民消费潜力的若干意见》	国务院公报 2018 年第 28 号	中共中央、国务院	2018.9	明确提出升级智能化、高端化、融合化信息产品，重点发展适应消费升级的智慧家庭产品等新型信息产品。
10	《绿色产品评价卫生陶瓷》	-	国家质量监督检验检疫总局、中国国家标准化管理委员会	2017.12	该标准规定了卫生陶瓷绿色产品评价技术要求，对产品的取水量、单件质量、综合能耗、废釉浆回收利用率等指标进行了界定。
11	《“十三五”装配式建筑行动方案》	建科[2017]77 号	住房和城乡建设部	2017.3	2020 年装配式建筑在新建建筑中的占比达 15%，新建城镇住宅必须全装修交付，卫生间防水设计需达 20 年。
12	《国务院办公厅关于大力发展装配式建筑	国办发〔2016〕71 号	国务院办公厅	2016.9	推进建筑全装修。实行装配式建筑装饰装修与主体结构、机电设备协同施工。积极推广标准化、集成化、

	的指导意见》				模块化的装修模式，促进整体厨卫、轻质隔墙等材料、产品和设备管线集成化技术的应用，提高装配化装修水平。倡导菜单式全装修，满足消费者个性化需求。
13	《国务院办公厅关于印发消费品标准和质量提升规划（2016-2020 年）的通知》	国办发〔2016〕68 号	国务院办公厅	2016.9	针对卫生陶瓷等家具装饰装修产品。加快构建强制性国家标准体系，严格有毒有害物质、挥发性有机物限量要求，健全配套检测方法、检测设备、检测能力。鼓励有条件的企业发挥技术、资金、品牌等优势，延伸服务链条，由单一产品生产制造向“产品+产品”、“产品+服务”转变。
14	《建筑陶瓷、卫生洁具行业“十三五”发展指导意见》	-	中国建筑卫生陶瓷协会	2016.5	加快产品结构调整优化，进一步加大设计研发创新力度，着力开发节水便器、智能便器等智能卫生洁具新产品。加强建筑陶瓷、卫生洁具生产关键工艺技术、装备的研发与产业化。重点研究开发新型原料制备、陶瓷砖短流程生产工艺、环保及循环利用新技术等。

根据上述产业支持政策和产业发展规划，公司生产经营符合国家产业政策，并已纳入相应产业规划布局。

2、生产经营及各细分产品是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明

根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754—2017），公司所处行业为“制造业”之“非金属矿物制品业”之“陶瓷制品制造”之“卫生陶瓷制品制造”（行业代码：C3072）。根据国家发改委《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中与卫生陶瓷相关的规定，“一次冲洗用水量 6 升及以下的坐便器、蹲便器、智能坐便器”属于鼓励类产品，“一次冲洗最大用水量 8 升以上的坐便器”属于淘汰类产品；“60 万件/年（不含）以下的隧道窑卫生陶瓷生产线”属于限制类生产工艺装备，“20 万件/年（不含）以下卫生陶瓷生产线”和“建筑卫生陶瓷（不包括建筑琉璃制品）土窑、倒焰窑、多孔窑、煤烧明焰隧道窑、隔焰隧道窑、匣钵装卫生陶瓷隧道窑”属于淘汰类生产工艺装备。

报告期内，公司智能坐便器和普通坐便器是公司的主要细分产品，其中，

普通坐便器主要有 3/4.5L 双档、4/6L 双档及 4.8L 单档三种一次性冲水用水量规格产品，上述产品一次性冲洗用水量均在 6L 及以下，因此，公司主要细分产品均属于鼓励类产品。此外，公司主要的两条隧道窑燃料为天然气，且产能均超过 60 万件/年，不属于限制类和淘汰类生产工艺装备。综上，公司产品和生产线均符合国家产业政策。

根据《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》（国发[2013]41 号）、《关于印发淘汰落后产能工作考核实施方案的通知》（工信部联产业[2011]46 号）、《国务院关于进一步加强淘汰落后产能工作的通知》（国发[2010]7 号）等政策性文件，全国淘汰落后和过剩产能行业包括：炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池、船舶、电力及煤炭等。公司主营业务为卫生陶瓷研发、设计、生产、销售及服务，不涉及前述淘汰落后产能的行业。

综上，公司的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局，生产经营不属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能。

（二）公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划，并说明报告期新建、在建项目与公司压降计划的关系、是否存在矛盾

公司主营业务为卫生陶瓷研发、设计、生产、销售及服务。根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754—2017），公司所处行业为“制造业”之“非金属矿物制品业”之“陶瓷制品制造”之“卫生陶瓷制品制造”（行业代码：C3072）。经比对生态环境部于 2021 年 10 月 25 日印发的《环境保护综合名录（2021 年版）》中所列的“高污染、高环境风险”产品目录，公司生产的产品不属于《环境保护综合名录（2021 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品。

（三）公司是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污

染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求

根据《国务院关于印发打赢蓝天保卫战三年行动计划的通知》（国发[2018]22 号），我国大气污染防控重点区域范围为：京津冀及周边地区，包含北京市，天津市，河北省石家庄、唐山、邯郸、邢台、保定、沧州、廊坊、衡水市以及雄安新区，山西省太原、阳泉、长治、晋城市，山东省济南、淄博、济宁、德州、聊城、滨州、菏泽市，河南省郑州、开封、安阳、鹤壁、新乡、焦作、濮阳市等；长三角地区，包含上海市、江苏省、浙江省、安徽省；汾渭平原，包含山西省晋中、运城、临汾、吕梁市，河南省洛阳、三门峡市，陕西省西安、铜川、宝鸡、咸阳、渭南市以及杨凌示范区等。

公司及其控股子公司的生产经营活动主要位于河北省唐山市，属于京津冀地区，为大气污染防治重点区域。其中，中陶股份及逸每刻不涉及生产，不涉及用煤、耗煤项目。

报告期内，公司及其控股子公司生产经营项目使用的主要能源为电力、天然气，未使用煤炭，不涉及煤耗项目，不适用《大气污染防治法》第九十条相关规定，不涉及煤炭等量或减量替代要求。

（四）公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为

根据《唐山市人民政府关于重新划定市主城区高污染燃料禁燃区的通告》（唐政通字[2022]7 号）相关规定，“一、禁燃区范围：市主城区二环路以内，二环路指西南环线-新建二环路-205 国道相连形成的环路，面积 382 平方公里；二、禁燃高污染燃料种类：执行《关于发布<高污染燃料目录>的通知》（国环规大气[2017]2 号）中禁止燃用的燃料组合Ⅲ类（严格）标准。”根据《唐山海港经济开发区关于禁燃区禁止使用燃煤等高污染燃料的通知》相关规定，海港区全部区域均为禁燃区。

根据《环境保护部关于发布<高污染燃料目录>的通知》（国环规大气

[2017]2 号）相关规定，按照控制严格程度，将禁燃区内禁止燃用的燃料组合分为 I 类（一般）、II类（较严）和III类（严格），城市人民政府根据大气环境质量改善要求、能源消费结构、经济承受能力，在禁燃区管理中，因地制宜选择其中一类，具体燃料种类及其分类如下：

<table>
<tr><th>类别</th><th colspan="3">燃料种类</th></tr>
<tr><td>I 类</td><td>单台出力小于20蒸吨/小时的锅炉和民用燃煤设备燃用的含硫量大于 0.5%、灰分大于 10%的煤炭及其制品（其中，型煤、焦炭、兰炭的组分含量大于表 2 中规定的限值）</td><td rowspan="3">石油焦、油页岩、原油、重油、渣油、煤焦油</td><td rowspan="2">-</td></tr>
<tr><td>II 类</td><td>除单台出力大于等于20蒸吨/小时锅炉以外燃用的煤炭及其制品</td></tr>
<tr><td>III类</td><td>燃煤及其制品</td><td>非专用锅炉或未配置高效除尘设施的专用锅炉燃用的生物质成型燃料。</td></tr>
</table>

公司生产经营使用的主要能源为电力、天然气，不存在燃用《高污染燃料目录》相应类别的高污染燃料的情形。

二、关于环保事项。①智慧仓储应用示范项目的环保验收办理情况；母公司是否存在建设项目；公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求。②公司是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。③生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。④公司报告期内及期后是否存在导致严重环境污染、严重损害社会公共利益的违法行为，所受行政处罚或其他违法行为是否构成涉及生态安全的重大违法行为，是否符合挂牌条件，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。⑤子公司中陶卫浴员工阎某某的任职情况、是否为董监高人员，涉嫌污染环境罪的具体情况及发生原因，公司是否被公安机关调查、是否为案件当事人、是否负有责任；阎某某的行为是否导致公司环境污染方面的违法违

规或不规范情形，公司是否构成重大违法违规，是否符合“合法规范经营”的挂牌条件；公司在环境保护及员工个人管理方面的内控机制是否建立健全、是否严格执行，采取的规范整改措施；该事件对公司生产经营是否构成重大不利影响。

（一）智慧仓储应用示范项目的环保验收办理情况；母公司是否存在建设项目；公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求

1、智慧仓储应用示范项目的环保验收办理情况

针对“智慧仓储应用示范项目”，中陶卫浴已填报《建设项目环境影响登记表》并已完成备案，备案号：20211302006000000024。

根据《建设项目环境保护管理条例》《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》相关规定，编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目竣工后，建设单位应当按照国务院环境保护行政主管部门规定的标准和程序，对配套建设的环境保护设施进行验收，编制验收报告，填报《建设项目环境影响登记表》的项目无需办理环保验收（包括自主验收）。

2、母公司是否存在建设项目

截止本回复出具日，母公司中陶股份不存在建设项目。

3、公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求

截止本回复出具日，公司及其子公司现有主要建设工程落实环境影响评价的情况如下：

项目类别	项目名称	环评批复	竣工环保验收
已建项目	年产 200 万件高档卫生洁具及配件工程项目	2006 年 12 月 25 日，唐山市环境保护局出具审批意见，同意按照环评报告所列建设项目的性质、规模、地点、采取的生产工艺、环境保护对策措施要求进行项目建设。	2011 年 1 月 12 日，唐山市环境保护局出具验收意见（唐环验[2011] 1 号），同意中陶卫浴新建年产 200 万件高档卫生洁具及配件工程项目通过环保验收。
	高档卫生瓷	2014 年 2 月 8 日，唐山市环境保	2015 年 4 月 3 日，唐山海港经济开

	二期工程项目	护局出具审批意见（海港[2014]02号），同意该项目建设。	发区环境保护局出具验收意见，同意该项目通过环境保护竣工验收。
	100 万件高档卫生瓷生产线智能自动化改造项目	2019 年 5 月 9 日，唐山市环境保护局海港经济开发区分局出具审批意见（海港[2019]）。	已办理自主验收。
	2.988MW 分布式屋顶光伏电站项目	中陶卫浴已填报《建设项目环境影响登记表》，已完成备案。	根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版）及《建设项目环境保护管理条例》的规定，该项目仅需填报环境影响登记表，无需办理环保验收手续。
在建项目	新型高耐磨抗菌材料陶瓷洁具产业化项目	2022 年 5 月 18 日，唐山海港经济开发区行政审批局出具《关于新型高耐磨抗菌材料陶瓷洁具产业化项目环境影响报告表的批复》（海审批环字〔2022〕10 号），原则同意报告表提出的污染防治和生态保护措施及管理要求。	该项目尚未建设完毕，暂无需进行环保验收。
	智慧仓储应用示范项目	中陶卫浴已填报《建设项目环境影响登记表》，已完成备案。	根据《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版）及《建设项目环境保护管理条例》的规定，该项目仅需填报环境影响登记表，无需办理环保验收手续。

综上，除依法不需要履行环保验收的项目外，公司主要已建项目环保设施均已通过竣工环境保护验收，符合环境影响评价文件要求。

根据环境保护部《建设项目主要污染物排放总量指标审核及管理暂行办法》（环发[2014]197 号）的规定：“建设项目环评文件应包含主要污染物总量控制内容，明确主要生产工艺、生产设施规模、资源能源消耗情况、污染治理设施建设和运行监管要求等，提出总量指标及替代削减方案，列出详细测算依据等，并附项目所在地环境保护主管部门出具的有关总量指标、替代削减方案的初审意见。建设项目主要污染物实际排放量超过许可排放量的，或替代削减方案未落实的，不予竣工环境保护验收，并依法处罚。”

根据公司现有建设项目的环评批复、环评验收等文件，公司已建设完成的建设项目均已相应提出污染物总量指标，除依法不需要履行环保验收的项目外，相关建设项目均已通过竣工环境保护验收。同时，公司现有工程项目按规定编制了相应的环境影响报告书（表），并依法取得环保主管部门的环

评批复，通过了环保主管部门的竣工环境保护验收或已进行自主验收。

根据唐山市生态环境局海港经济开发区分局出具的证明文件，公司及其子公司所在地生态环境局公开披露的行政处罚信息、国家企业信用信息公示系统报告及信用中国网站报告，报告期内，公司及其子公司不存在被环保行政主管部门行政处罚的记录。

综上所述，截至本回复出具之日，公司现有工程符合环境影响评价文件要求，已落实相关环境污染防治措施，不存在未落实污染物总量削减替代要求的情形。

（二）公司是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为

《排污许可管理条例》第三十三条规定：“违反本条例规定，排污单位有下列行为之一的，由生态环境主管部门责令改正或者限制生产、停产整治，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、关闭：（1）未取得排污许可证排放污染物；（2）排污许可证有效期届满未申请延续或者延续申请未经批准排放污染物；（3）被依法撤销、注销、吊销排污许可证后排放污染物情形；（4）依法应当重新申请取得排污许可证，未重新申请取得排污许可证排放污染物。”

2018 年 12 月 18 日，中陶卫浴取得《排污许可证》（证书编号：91130200795498331300 1Y），有效期限为 2018 年 12 月 18 日至 2021 年 12 月 17 日；2021 年 12 月 26 日，中陶卫浴取得换发后的《排污许可证》（证书编号：91130200795498331300 1Y），有效期限为 2021 年 12 月 18 日至 2026 年 12 月 17 日；2023 年 4 月 19 日，中陶卫浴取得换发后的《排污许可证》（证书编号：91130200795498331300 1Y），有效期限为 2023 年 4 月 19 日至 2028 年 4 月 18 日。

公司生产经营过程中产生的污染物主要包括废气、废水。报告期内，公司委托第三方环境检测机构对公司排污情况进行监测并出具检测报告，根据该等检测报告，公司报告期内废水、废气的排放浓度或排放量均符合《陶瓷工业污染物排放标准》关于排放浓度及《陶瓷工业大气污染物排放标准》关

于排放限值的要求。

2023 年 11 月 22 日，唐山市生态环境局海港经济开发区分局出具《证明》，中陶股份、中陶卫浴认真遵守国家环保方面相关法律法规，积极落实各项环保措施，自 2021 年 1 月 1 日至证明出具日，未发生较大及以上环境污染事故和重大生态破坏事件。

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、环保主管部门官网等公开信息查询平台，公司及其子公司不存在因违反《排污许可管理条例》第三十三条规定情形而受到行政处罚的情况。

综上所述，公司不存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条相关规定的行为。

（三）生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

1、生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存

报告期内公司主要污染物类别为废水、废气，主要污染物名称及其排放环节、排放量、环保措施及处理效果、处理能力等情况如下：

类别	污染环节	主要污染物	排放量（吨）				主要处理设施、治理设施的技术或工艺先进性	是否正常运行，处理效果及处理能力、执行标准或达到要求
			许可排放量	2021 年实际排放量	2022 年实际排放量	2023 年 1-6 月实际排放量		
废气	隧道窑、施釉、破	颗粒物	4.74	0.28	0.11	0.10	水浴除尘器、布袋除尘器、燃烧洁净燃料、搭建顶棚、	正常运行，符合《陶瓷工业大气污染物排
		二氧化硫	10.52	0.04	0.27	0.27		

	碎、烧成、干燥	氮氧化物	37.9	3.67	0.82	0.71	洒水	放标准》（DB 13/5214-2020）表 1 中排放限值的要求等
废水	原料制备、地面清理、成型、施釉	悬浮物	/	20.24	7.10	1.08	经絮凝＋斜板+板框压滤等处理后，排入开发区污水管网最终排入到开发区污水处理厂	正常运行，符合《陶瓷工业污染物排放标准》（GB25464-2010）表 2 中排放浓度限值的要求等
		化学需氧量	/	16.20	15.78	2.94		
		总磷	/	0.31	0.65	0.03		
		总氮	/	1.74	1.97	1.22		
		氨氮	/	0.36	0.94	0.15		
		氟化物	/	0.74	0.52	0.07		

综上，报告期内，公司聘请第三方环保检测机构对公司主要处理设施的污染物处理效果及排污情况进行检测，并出具检测报告，公司主要处理设施正常运行，污染物排放符合相关标准及总量控制要求。公司污染物处理效果监测记录妥善保存。

2、报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司环保投资和费用成本支出的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
设备购置费	78.84	155.72	209.25
污水费	12.11	50.96	58.98
设备运营费	24.71	71.06	55.73
检测咨询费/技术服务费等	12.50	30.52	14.27
合计	**128.16**	**308.26**	**338.23**

如上所述，2021 年度、2022 年度，公司主要的环保投资和费用支出为废气处理设备购置费用，2023 年主要为废水处理设备购置费用。其中 2021 年主要为购置滤筒除尘器和脱硫设备费用，2022 年主要为购置脱硫设备和动态监控系统费用，2023 年主要为购置污水处理设备费用，淘汰更新了部分污水处理设备。

报告期内，公司根据生产排污量及环保要求进行环保费用支出，公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

综上，公司的环保投入、环保相关成本费用能够满足公司的生产经营需求，与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

（四）公司报告期内及期后是否存在导致严重环境污染、严重损害社会公共利益的违法行为，所受行政处罚或其他违法行为是否构成涉及生态安全的重大违法行为，是否符合挂牌条件，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道

根据唐山市生态环境局海港经济开发区分局于 2023 年 11 月 22 日出具的证明，及河北恒丰检测技术服务有限公司出具的相关检测报告，并经查询全国排污许可证管理信息平台（公开端）、中华人民共和国生态环境部网站、河北省生态环境厅网站、唐山市生态环境局网站等环境保护主管部门官网公开信息，公司报告期内及期后（截至本回复出具之日）不存在导致严重环境污染、严重损害社会公共利益的违法行为，不存在涉及生态安全的重大违法行为，也不存在环保事故或重大群体性环保事件。

经检索百度、必应、河北省生态环境厅官网等公开检索平台，报告期内公司不存在环保相关负面报道，报告期后，子公司中陶卫浴主要存在如下负面媒体报道：

序号	时间	媒体名称	报道标题	主要内容	事项进展
1	2023.09.05	河北省生态环境厅官网	河北省发布2023年第五批生态环境执法典型案例-唐山中陶卫浴制造有限公司自动监测数据弄虚作假案	该公司为《唐山市2023年度环境监管重点单位名录》中企业，该公司的行为涉嫌篡改监测数据，违反了《环境监测数据弄虚作假行为判定及处理办法》第四条第五项的规定，唐山市生态环境局依据《最高人民法院、最高人民检察院关于办理环境污染刑事案件适用法律若干问题的解释》第	经唐山市公安局海港经济开发区分局侦查查明，阎某某未经他人指示，私自进入环保监测室，并存在人为干扰自动监控平台监测数据的嫌疑，涉嫌污染环境罪。该局侦查终结后，于 2023 年 10 月 10 日出具《起诉意见书》（唐港公[环]诉字[2023]0087 号），认定阎某某行为涉嫌污染环境罪，决定将案件移送河北唐山海港经济开发区人民检察院审查起诉；2023 年 11 月 16 日，河北唐山海港经济开发区人民检察院出具《不起诉决定书》（唐港检刑不诉[2023]65 号），认为阎某某犯罪情节轻微，认罪认罚，根据《中华人民共和国刑法》相关规定，不需要判处刑罚，决定对阎某某不起诉；

				一条第七项的规定将该案件移送公安机关。目前，公安机关已立案，案件正在进一步侦办中。	根据《起诉意见书》及《不起诉决定书》，公安机关移送检察机关审查起诉及检察机关作出不起诉决定的主体均为员工个人，中陶卫浴不存在篡改监测数据的行为，对该案件不负有责任。

综上，截至本回复出具之日，公司不存在导致严重环境污染、严重损害社会公共利益的违法行为，符合挂牌条件，亦未发生过环保事故或重大群体性的环保事件。中陶卫浴存在的负面媒体报道系因员工阎某某所致，目前案件已经终结，对公司本次挂牌不构成影响。

（五）子公司中陶卫浴员工阎某某的任职情况、是否为董监高人员，涉嫌污染环境罪的具体情况及发生原因，公司是否被公安机关调查、是否为案件当事人、是否负有责任；阎某某的行为是否导致公司环境污染方面的违法违规或不规范情形，公司是否构成重大违法违规，是否符合“合法规范经营”的挂牌条件；公司在环境保护及员工个人管理方面的内控机制是否建立健全、是否严格执行，采取的规范整改措施；该事件对公司生产经营是否构成重大不利影响

1、子公司中陶卫浴员工阎某某的任职情况、是否为董监高人员，涉嫌污染环境罪的具体情况及发生原因

根据双方签署的劳动合同、员工花名册，阎某某于 2021 年 2 月入职子公司中陶卫浴，主要从事门卫/保安岗位工作，不属于公司董监高人员。阎某某涉嫌污染环境罪具体情况及原因如下：

2023 年 6 月 13 日，唐山市公安局海港经济开发区分局向中陶卫浴出具《调取证据通知书》，“根据《中华人民共和国刑事诉讼法》第五十四条之规定，我局侦办的唐山中陶卫浴制造有限公司涉嫌污染环境案需调取你处下列有关证据：存有视频监控录像的硬盘及相关物品，请于 2023 年 06 月 20 日前提供我单位。”

根据唐山市公安局海港经济开发区分局于 2023 年 10 月 10 日出具的《起诉意见书》（唐港公[环]诉字[2023]0087 号），“犯罪嫌疑人阎某某涉嫌唐山中陶卫浴制造有限公司污染环境案，由唐山市生态环境局于 2023 年 6 月 1 日 11 时将此案移送至唐山市公安局，再由唐山市公安局移交至我局。我局经过审查，于 2023 年 6 月 6 日立案进行侦查。经依法侦查查明：2023 年 6 月 1 日 11 时许，唐

山市生态环境局向我单位移送一起刑事案件，2023 年 5 月 10 日唐山市生态环境局在工作中发现唐山中陶卫浴制造有限公司作为唐山市重点排污单位，其公司门卫阎某某未经他人指使，私自进入公司环保监测室，擅自篡改、伪造自动监测数据，排放化学需氧量、氨氮，该行为已涉嫌污染环境罪，将此案移送检察机关审查起诉。”

根据河北唐山海港经济开发区人民检察院于 2023 年 11 月 16 日出具的《不起诉决定书》，“2022 年春天因疫情封控，单位领导让阎某某进入站房，对在线监测数据进行查看，有异常情况及时通知运维人员过来处理。根据公司实际情况，又默许阎某某进入在线监测室，但是只能是对数据进行查看，不允许干其他事。异常情况是检测数值恒值，数据高值，堵机子（取样管路堵塞），测不出来数等情况。由于疫情封控，运维人员不能及时过来，或者根本就来不了，阎某某开始进入站房看数据的，在运维人员的电话或者电话视频指导下，处理恒值和高值或者其他情况，从疫情期间一直持续到 2023 年 5 月 10 日。2023 年 5 月 10 日，唐山市生态环境局在工作中发现唐山中陶卫浴制造有限公司作为唐山市重点排污单位，其公司门卫阎某某私自进入公司环保监测室，操作之后自动监测数据发生变化，排放化学需氧量、氨氮，该行为已构成污染环境罪。本院认为阎某某实施了《中华人民共和国刑法》第三百三十八条法律之规定的行为，但犯罪情节轻微，又认罪认罚，根据《中华人民共和国刑法》第三十七条的规定，不需要判处刑罚。依据《中华人民共和国刑事诉讼法》第一百七十七条第二款的规定，决定对阎某某不起诉。”

2、公司是否被公安机关调查、是否为案件当事人、是否负有责任；阎某某的行为是否导致公司环境污染方面的违法违规或不规范情形，公司是否构成重大违法违规，是否符合“合法规范经营”的挂牌条件

根据《调取证据通知书》，唐山市生态环境局将案件移送公安机关后，公安机关对中陶卫浴及员工阎某某进行了调查，中陶卫浴为该案件当事人。

后经公安机关侦查查明，公安机关认定阎某某涉嫌污染环境罪，出具《起诉意见书》并将此案移送检察机关审查起诉。检察机关经审查，认为阎某某实施了污染环境罪行为，但犯罪情节轻微，又认罪认罚，决定对阎某某不起诉，出具《不起诉决定书》。公安机关移送检察机关审查起诉及检察机关作

出不起诉决定的主体均为员工个人，公司对该案件不负有责任。

2023 年 11 月 22 日，唐山市生态环境局海港经济开发区分局出具《证明》，“中陶股份、中陶卫浴认真遵守国家环保方面相关法律法规，积极落实各项环保措施，自 2021 年 1 月 1 日至证明出具日，未发生较大及以上环境污染事故和重大生态破坏事件。”

2023 年 12 月 15 日，唐山市公安局海港经济开发区分局出具《证明》，“截至证明出具之日，中陶股份、中陶卫浴不存在被我局立案调查的情况，设立至今不存在被立案追究刑事责任的记录，我局也未发现以上公司存在须由公安机关管辖的有关的违法犯罪情形。”

综上，唐山市生态环境局将案件移送公安机关后，公安机关对中陶卫浴及员工阎某某进行了调查，中陶卫浴为该案件当事人。经公安机关侦查查明，公安机关认定阎某某行为涉嫌污染环境罪，出具《起诉意见书》并移送检察机关审查起诉，检察机关经审查对阎某某作出不起诉决定，中陶卫浴不存在单位犯罪情形，对该案件不负有责任，阎某某的行为未导致公司存在环境污染方面的违法违规或不规范情形，符合“合法规范经营”的挂牌条件。

3、公司在环境保护及员工个人管理方面的内控机制是否建立健全、是否严格执行，采取的规范整改措施；该事件对公司生产经营是否构成重大不利影响

中陶卫浴为主要生产及排污单位，为落实环境保护职责，中陶卫浴于 2020 年 1 月制定实施《唐山中陶卫浴制造有限公司环境保护管理制度》，该制度涵盖环境保护责任制度、建设项目环评制度、企业环境监督管理人员制度、环境保护培训制度、环境保护例会制度、环境保护考核奖惩制度等内容。此外，公司于 2020 年 1 月还制定并执行有《唐山中陶卫浴制造有限公司环保年度评选管理办法》《唐山中陶卫浴制造有限公司环保责任追究管理办法》等环保相关制度，相关制度明确了环保部职责、环保员岗位职责，明确规定了环保考核制度及考核内容、奖惩措施等。前述相关制度能得到严格执行，环境保护及员工个人管理方面均有制度保障。

前述员工个人涉嫌污染环境罪事件发生后，公司及时采取了整改措施，包括启动内部追责程序、开展环境保护培训等，以强化员工环保意识，避免

再次发生类似事件。公司采取的整改措施具体如下：

（1）根据《唐山中陶卫浴制造有限公司环境保护管理制度》等相关制度规定，追究相关主体责任：对阎某某作出罚款 3,000 元的决定；对安环部通报批评，取消年度优秀部门评选资格；对安全员通报批评，取消年度优秀员工评选资格；

（2）由安环部牵头并组织，法务部协助，开展环境保护培训，并组织生产、安环等部门负责人签署环保责任承诺书，承诺严格落实相关法律法规及公司规章制度关于环境保护相关要求，避免发生环保责任事故；

（3）在公司内部通过 OA 公告、现场培训等多种方式，加强《唐山中陶卫浴制造有限公司环境保护管理制度》《唐山中陶卫浴制造有限公司环保责任追究管理办法》等相关制度文件的宣传教育，强化员工环保意识。

综上，公司在该事件发生前已制定并实施了环境保护相关规章制度，在该事件发生后，依据内部管理制度对相关责任主体进行了追责，并通过组织环保培训、OA 通知等形式在公司内部强化环保相关制度的学习教育，并要求全体员工严格执行；该事件不涉及公司责任，且该事件现已了结，对公司生产经营不构成重大不利影响。

三、关于节能要求。公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

（一）公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求

根据国务院新闻办公室印发的《新时代的中国能源发展》白皮书，能耗双控制度是指能源消费总量和强度的双控制度，“按省、自治区、直辖市行政区域设定能源消费总量和强度控制目标，对各级地方政府进行监督考核。…对重点用能单位分解能耗双控目标，开展目标责任评价考核，推动重点用能单位加强节能管理”。

根据《重点用能单位节能管理办法（2018 修订）》第二条、第十八条的规定，“重点用能单位是指：（一）年综合能源消费量一万吨标准煤及以上的

用能单位；（二）国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府管理节能工作的部门指定的年综合能源消费量五千吨及以上不满一万吨标准煤的用能单位。”“重点用能单位应当严格落实固定资产投资项目节能审查制度，未进行节能审查，或节能审查未通过的项目，建设单位不得开工建设，已经建成的不得投入生产、使用。”

根据《河北省节约能源条例（2017 修订）》第三十五条、第三十六条的规定，河北省实行重点用能单位节能管理制度。年综合能源消费总量五千吨标准煤以上的用能单位为省重点用能单位，重点用能单位应当建立能源消费总量和单位产品综合能耗控制目标责任制，制定并实施节能计划，完成节能目标。

根据《国家发展改革委办公厅关于发布“百家”重点用能单位名单的通知》（发改办环资[2019]351 号）、《关于发布河北省“百家”“千家”重点用能单位名单及开展节能目标责任考核有关事宜的通知》，公司及其控股子公司均未被国家发改委及河北省发改委列入“百家”、“千家”重点用能单位范围。

2023 年 12 月 21 日，唐山海港经济开发区发展改革局出具证明，自 2021 年 1 月 1 日至证明出具日，公司及其子公司中陶卫浴已建、在建项目均依法取得固定资产投资项目节能审查意见，主要能源消耗情况符合国家法律法规和规范性文件的要求，该局未对相关主体下达具体能源消费总量和强度双控指标，相关主体已建、在建项目满足项目所在地能源消费双控要求。

（二）公司已建、在建项目已按规定取得固定资产投资项目节能审查意见

截至本回复出具之日，公司已建、在建项目固定资产投资项目节能审查情况具体如下：

序号	项目名称	项目状态	项目所在地	节能审查意见取得情况

序号	项目名称	项目状态	项目所在地	节能审查意见取得情况
1	年产 200 万件高档卫生洁具及配件项目	已建项目	河北省唐山市	1.根据当时适用的《中华人民共和国节约能源法》（1997 年）相关规定：固定资产投资工程项目的可行性研究报告，应包括合理用能的专题论证。固定资产投资工程项目的设计和建设，应当遵守合理用能标准和节能设计规范。达不到合理用能标准和节能设计规范要求的项目，依法审批的机关不得批准建设；项目建成后，达不到合理用能标准和节能设计规范要求的，不予验收。鉴于该项目已获得备案，并验收通过，因此判断符合当时适用的相关法律规定关于节能的要求。 2.该项目立项时原《河北省固定资产投资项目节能评估和审查暂行办法》（现已被《河北省固定资产投资项目节能审查办法》废止）尚未出台，当地节能主管部门亦未对节能评估和审查提出要求。
2	高档卫生瓷及配件二期工程	已建项目		《<高档卫生瓷及配件二期工程一年产 100 万件高档卫生瓷生产线建设项目节能评估报告>评审意见》（唐节监评[2014]23 号）
3	100 万件高档卫生瓷生产线智能自动化改造项目	已建项目		《唐山市固定资产投资项目节能登记表》（海审批投资节能[2020]4 号）
4	2.988MW 分布式屋顶光伏电站项目	已建项目		年综合能源消费量未达到节能审查标准，无需办理节能审查
5	新型高耐磨抗菌材料陶瓷洁具产业化项目	在建项目		《唐山市行政审批局关于唐山中陶卫浴制造有限公司新型高耐磨抗菌材料陶瓷洁具产业化项目的节能审查意见》（唐审投资节字[2023]5 号）
6	智慧仓储应用示范项目	在建项目		年综合能源消费量未达到节能审查标准，无需办理节能审查

根据“年产 200 万件高档卫生洁具及配件项目”办理固定资产投资项目备案及环评审批时适用的《中华人民共和国节约能源法》（1997 年）相关规定：“固定资产投资工程项目的可行性研究报告，应包括合理用能的专题论证。固定资产投资工程项目的设计和建设，应当遵守合理用能标准和节能设计规范。达不到合理用能标准和节能设计规范要求的项目，依法审批的机关不得批准建设；项目建成后，达不到合理用能标准和节能设计规范要求的，不予验收。”经核查，该项目对应的“环境影响评价专项分析（报批版）”报告对“节能降耗清洁生产”相关内容进行了分析，且该项目已获得备案，并验收通过，因此判断符合当时适用的相关法律规定关于节能的要求。

此外，国务院于 2006 年 8 月 6 日发布的《国务院关于加强节能工作的决定》（国发[2006]28 号）中提出，“建立固定资产投资项目节能评估和审查制度。有关部门和地方人民政府要对固定资产投资项目（含新建、改建、扩建项目）进行节能评估和审查……发展改革委要会同有关部门制定固定资产投资项目节能评估和审查的具体办法。”此后，于 2008 年 7 月 21 日，河北省发展改革委制订并开始施行《河北省固定资产投资项目节能评估和审查暂行办法》（冀政办函[2008]20 号）；2010 年 9 月 17 日，国家发展改革委制定《固定资产投资项目节能评估和审查暂行办法》（国家发展和改革委员会令第 6 号），并于 2010 年 11 月 1 日起施行。

根据上述法律规定，公司“年产 200 万件高档卫生洁具及配件项目”因早于河北省节能审查制度实施之日进行，故该项目未办理节能审查，未违反当时适用的节能评估和审查相关法律规定的要求，且当地节能主管部门亦未提出节能审查相关要求。

综上，该建设项目对应的“环境影响评价专项分析（报批版）”报告就“节能降耗清洁生产”相关内容进行了论证分析，符合当时适用的《中华人民共和国节约能源法》（1997 年）关于“固定资产投资工程项目的可行性研究报告应包括合理用能的专题论证”的相关规定，且该项目已获得备案，并验收通过。此外，该项目备案及开始实施时间早于原《河北省固定资产投资项目节能评估和审查暂行办法》《固定资产投资项目节能评估和审查暂行办法》等相关规定施行时间，当地节能主管部门亦未对节能评估和审查提出要求，因此该项目未办理节能审查符合当时适用的相关法律规定。除此之外，公司其他已建、在建项目均已按规定取得固定资产投资项目节能审查意见或办理节能登记。

（三）公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求

报告期内，公司及其生产型子公司中陶卫浴使用的能源和资源主要为电力、天然气和水，未直接使用煤作为能源。主要能源消耗情况如下：

能源类别		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
电力	用电量（万度）	384.80	1,332.61	1,343.13
	折标煤系数（吨/万度）	1.2290		
	折标煤（吨）	472.92	1,637.78	1,650.71
天然气	天然气（万立方米）	202.55	633.69	634.73
	折标煤系数（吨/万立方米）	13.3000		
	折标煤（吨）	2,693.92	8,428.08	8,441.91
水	用量（万吨）	11.63	42.43	49.79
	折标煤系数（吨/万吨）	2.5710		
	折标煤（吨）	29.90	109.09	128.01
电力、天然气、水折标煤合计（吨）		**3,196.74**	**10,174.95**	**10,220.63**

注：根据《综合能耗计算通则》（GB/T2589-2020），相关能源折算标准煤系数为：新水对应的折标准煤系数为 0.2571kgce/t，天然气对应的折标准煤系数为 1.1000kgce/立方米~1.3300kgce/立方米，电力对应的折标准煤系数为 0.1229kgce/（kW·h），据此计算出 1 万吨水=2.5710 吨标准煤、1 万度电=1.2290 吨标准煤、1 万立方米天然气=13.3000 吨标准煤。

2023 年 7 月 17 日，唐山海港经济开发区行政审批局出具证明，公司及其子公司中陶卫浴已建及在建项目均已依法履行审批、核准、备案程序，自 2021 年 1 月 1 日至证明出具之日不存在违反企业投资项目核准备案、固定资产投资项目节能审查相关法律法规规定的情形，也不存在违反相关领域法律法规规定而受到处罚的情形。

2023 年 12 月 21 日，唐山海港经济开发区发展改革局出具证明，自 2021 年 1 月 1 日至证明出具日，公司及其子公司中陶卫浴已建、在建项目均依法取得固定资产投资项目节能审查意见，主要能源消耗情况符合国家法律法规和规范性文件的要求，不存在能源消耗、节能方面的违法违规行为，无能源消耗和节能相关事项处罚记录。

另外，根据《重点用能单位节能管理办法》（国家发展和改革委员会令第 15 号）规定，国家发展改革委对违反《重点用能单位节能管理办法》规定的行为建立信用记录，纳入全国信用信息共享平台，在“信用中国”网站向社会公开，对严重失信主体实施联合惩戒措施。经查询，报告期内公司不存在因违反节能审查相关法律、法规而被认定为严重失信主体的失信记录或处罚记录，符合当地节能主管部门的监管要求。

综上，公司报告期内的主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求。

【主办券商回复】

请主办券商及律师对公司上述情况进行核查，说明核查范围、方式、依据，并发表明确核查意见

一、核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅申请人所属行业相关的产业支持政策和产业发展规划文件；

2、获取并查阅申请人已建及在建项目节能审批文件；

3、获取并查阅申请人已建及在建项目环评批复、环保验收文件；

4、获取并查阅第三方环保检测机构出具的检测报告；

5、获取并查阅《唐山中陶卫浴制造有限申请人环境保护管理制度》《唐山中陶卫浴制造有限申请人环保责任追究管理办法》等申请人环保内控制度文件；

6、查询全国排污许可证管理信息平台（公开端）公开披露的企业排污登记信息；

7、查询中华人民共和国生态环境部网站、河北省生态环境厅网站、唐山市生态环境局网站等环境保护主管部门官网公开披露的环保违法信息或线索；

8、查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站涉及申请人及其子公司的诉讼、执行信息；

9、查询申请人排污许可证副本登记信息；

10、查询中陶卫浴 2021 年度排污许可证执行报告、2022 年度排污许可证执行报告、2023 年第一、二季度排污许可证执行报告；

11、查阅涉事员工阎某某劳动合同、劳务/临时用工协议、对其个人进行访谈；

12、取得公安机关证明文件；

13、取得生态环保主管部门出具的合规证明文件。

二、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、申请人的生产经营符合国家产业政策，生产经营已纳入相应产业规划布局，生产经营及各细分产品不属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能；申请人生产的产品不属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品；申请人不存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目；申请人已建、在建项目虽位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，但申请人不存在燃用《高污染燃料目录》相应类别的高污染燃料，不存在重大违法行为，不存在被行政处罚记录；

2、“智慧仓储应用示范项目”已填报《建设项目环境影响登记表》并已完成备案，备案号：202113020060000024，根据《建设项目环境保护管理条例》《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》相关规定，填报《建设项目环境影响登记表》的项目无需办理环保验收（包括自主验收）；母公司不存在建设项目；申请人现有工程符合环境影响评价文件要求，落实了污染物总量削减替代要求；申请人不存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条规定的行为；申请人聘请第三方环保检测机构对申请人主要处理设施的污染物处理效果及排污情况进行检测，并出具检测报告，申请人主要处理设施正常运行，污染物排放符合相关标准及总量控制要求。申请人污染物处理效果监测记录妥善保存；报告期内环保投入、环保相关成本费用与处理申请人生产经营所产生的污染相匹配；申请人报告期内及期后不存在导致严重环境污染、严重损害社会公共利益的违法行为，不存在涉及生态安全的重大违法行为，符合挂牌条件；申请人未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，申请人子公司中陶卫浴存在环保情况的负面媒体报道，相关事件已经了结；子公司员工阎某某不属于董监高人员；就涉嫌污染环境罪相关案件，唐山市生态环境局将案件移送公安机关后，公安机关对中陶卫浴及员工阎某某进行了调查，中陶卫浴为该案件当事人，后经公安机关侦查查明，公安机关认定阎某某行为涉嫌污染环境罪，出具《起诉意见书》并移送检察机关审查起诉，检察机关

经审查对阎某某作出不起诉决定，中陶卫浴不存在单位犯罪情形，对该案件不负有责任，阎某某的行为未导致申请人存在环境污染方面的违法违规或不规范情形，符合“合法规范经营”的挂牌条件；申请人在该事件发生前已制定并实施了环境保护相关规章制度，在该事件发生后，依据内部管理制度对相关责任主体进行了追责，并通过组织环保培训、OA 通知等形式在申请人内部强化环保相关制度的学习教育，并要求全体员工严格执行；该事件不涉及申请人责任，且该事件现已了结，对申请人生产经营不构成重大不利影响；

3、申请人已建、在建项目满足项目所在地能源消费双控要求，已按相关法律规定取得固定资产投资项目节能审查意见或办理节能登记；申请人的主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求。

5.关于业绩下滑

根据申报材料，报告期内，公司收入分别为 33,672.70 万元、29,099.47 万元和 7,926.64 万元，净利润分别为 3,753.19 万元、3,708.18 万元和 74.03 万元，业绩存在较大幅度下滑，公司综合毛利率分别 31.45%、26.51%和 31.66%，高于同行业可比公司平均水平。

请公司：（1）补充说明 2023 年 1-6 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因，净利润处于较低水平的原因及合理性；说明公司营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额持续下降的原因及合理性。（2）分别按照公开转让说明书列示的产品类型、中高端与低端陶瓷砖的维度，补充披露报告期内各个产品的营业收入、毛利率情况，如存在较大波动，请具体说明原因及合理性。（3）结合客户群体、应用范围、产品差异、销售渠道等因素，按照细分产品类别补充说明公司毛利率高于同行业可比公司毛利率的原因及合理性。（4）补充披露公司生产基地数量、分布情况，并分别说明各个生产基地的主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量情况，与机器设备、员工的配置情况是否匹配，对比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性。（5）公司产品中存在直接从外部采购成品的情况，补充披露外部采购成品的原因及合

理性；按照产品类别列示报告期内外部采购成品的金额、占采购总额的比例；主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性；公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求。（6）列示贸易类业务与非贸易类业务的收入占比与毛利率情况，分别与同行业公司同类业务的毛利率相比，是否存在显著差异。（7）说明各期预计退货比例的测算过程，具体列示报告期内实际退货金额、计提退货金额及差异金额，报告期内实际销售折扣金额、计提销售折扣金额及差异金额，分别说明上述差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响，公司是否存在跨期调节收入、净利润的情形，预计负债计提依据，计提是否充分。（8）根据申报材料，公司项目中存在负毛利率的情况，具体说明负毛利率项目的客户名称、合同金额、确认收入时间、产品类型、定价、成本构成，负毛利率合同产生的原因，是否具备商业合理性；分别列示内销、外销订单中负毛利率的金额及占营业收入的比重。（9）补充披露公司自有品牌、ODM、OBM 等模式的经营情况，并列示报告期内不同模式下营业收入、毛利率情况，如相关指标存在较大波动、毛利率存在差异，请分析原因。（10）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司的业绩是否具有可持续性；公司应对业绩下滑的措施及有效性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，发表明确意见；（2）公司营业收入、净利润是否具备稳定性、可持续性，对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证、细节测试等情况及占比，列表说明各期各项尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；（4）公司成本费用归集、毛利率的核算是否准确，是否存在调节毛利率情况发表明确意见。

【公司回复】

一、补充说明 2023 年 1-6 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因，净利润处于较低水平的原因及合理性；说明公司

营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额持续下降的原因及合理性。

（一）补充说明 2023 年 1-6 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因，净利润处于较低水平的原因及合理性

2023 年 1-6 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动额	变动比例
收入	7,926.64	12,536.43	-4,609.79	-36.77%
其中：DELTA FAUCET COMPANY	472.85	3,684.66	-3,211.81	-87.17%
净利润	74.03	546.10	-472.07	-86.44%
毛利率	31.66%	20.56%	11.10%	-
经营性现金流量净额	1,840.21	2,045.89	-205.68	-10.05%

注：2022 年 1-6 月财务数据未经审计或审阅。

1、2023 年 1-6 月收入、毛利率、净利润较去年同期变动比例及原因分析

（1）2023 年上半年收入下滑原因分析

2023 年 1-6 月公司收入为 7,926.64 万元，较上年同期下降 36.77%，主要原因为：1）2023 年上半年，由于全球经济增长乏力，欧洲等地区客户的需求尚未恢复；2）伴随全球供应链供应恢复正常，部分大客户因疫情期间囤货较多，2023 年上半年去库存的压力较大，新增订单大幅降低，比如公司对原第一大客户美国 DELTA FAUCET COMPANY2023 年上半年销售仅为 472.85 万元，同比下降 87.17%，同时，公司对其他主要客户销售额也有不同程度下降，故 2023 年 1-6 月，公司收入同比下降较为显著。因此，2023 年 1-6 月，公司收入较上年同期下降具有合理性。

（2）毛利率同比上升原因分析

2023 年 1-6 月，公司毛利率为 31.66%，较上年同期有所上升，主要原因为：DELTA FAUCET COMPANY 是公司重要 OEM 客户，对其销售的产品毛利率较低，2022 年度和 2023 年 1-6 月毛利率分别为 10.71%和 11.19%；受该客户优先消化 2022 年储备的库存影响，2023 年 1-6 月，公司向其销售金额及占比下降较为显著，使得公司整体毛利率有所上升。因此，2023 年 1-6 月，公司毛利率较上

年同期有所上升，具有合理性。

（3）2023 年 1-6 月公司净利润下降以及处于较低水平原因及合理性分析

2023 年 1-6 月，公司对净利润影响较大的损益科目的发生额及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动额	变动比例
营业收入	7,926.64	12,536.43	-4,609.79	-36.77%
营业成本	5,417.44	9,958.32	-4,540.88	-45.60%
毛利额	2,509.20	2,578.11	-68.91	-2.67%
销售费用	614.64	271.99	342.65	125.98%
管理费用	1,469.59	1,092.36	377.23	34.53%
财务费用	66.82	-110.27	177.09	-160.60%
净利润	74.03	546.10	-472.07	-86.44%

注：2022 年 1-6 月财务数据未经审计或审阅。

由上表可见，2023 年 1-6 月，公司营业收入和营业成本较上年均有所下降，使公司毛利额略有下降，对净利润影响相对较小。2023 年 1-6 月，公司净利润有所下降，主要受 2023 年 1-6 月，公司期间费用增长所致。2023 年 1-6 月，公司期间费用增长原因具体分下如下：

1）2023 年 1-6 月，公司销售费用较上年同期增加 342.65 万元，主要原因为：①随着封控措施的解除，行业展会恢复举行，2023 年 1-6 月，公司相关展览费、差旅费约增加 218.38 万元；②2022 年下半年成立子公司逸每刻，2023 年 1-6 月新增销售人员较多并开展了相关营销活动，使公司销售人员薪酬和业务宣传费约增加 162.50 万元。

2）2023 年 1-6 月，公司管理费用较上年同期增加 377.23 万元，主要原因为：①随着智慧仓储 2022 年底转固，公司折旧费用约增加 132.96 万元；②随着封控措施的解除，公司招待费、差旅费用约增加 72.68 万元；③2022 年下半年成立子公司逸每刻，其相关的管理人员薪酬、差旅费及房屋租金等约增加 41.71 万元；④公司与挂牌业务相关中介机构费金额约增加 39.12 万元。

3）2023 年 1-6 月，公司财务费用较上年同期增加 177.09 万元，主要原因为：①受美元兑人民币汇率下降的影响，2023 年 1-6 月公司汇兑损失约增加 129.24 万元；②2023 年 1-6 月，公司贷款金额增长，对应利息支出约增加 41.00 万元。

综上所述，2023 年 1-6 月，在公司毛利额较上年同期变动较小的情况下，期间费用增长较快，使得公司净利润下降较为显著，处于较低水平，相关指标的变动具有合理性。

2、2023 年 1-6 月，经营性现金流量净额减少原因分析

2023 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量较上年同期的变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	12,733.02	14,978.34	-2,245.32	-14.99%
收到的税费返还	1,063.02	1,650.74	-587.73	-35.60%
收到其他与经营活动有关的现金	397.71	343.88	53.83	15.65%
经营活动现金流入小计	**14,193.74**	**16,972.96**	**-2,779.21**	**-16.37%**
购买商品、接受劳务支付的现金	6,994.62	9,472.78	-2,478.17	-26.16%
支付给职工以及为职工支付的现金	3,715.60	4,131.34	-415.73	-10.06%
支付的各项税费	387.02	561.39	-174.37	-31.06%
支付其他与经营活动有关的现金	1,256.29	761.55	494.75	64.97%
经营活动现金流出小计	**12,353.54**	**14,927.06**	**-2,573.53**	**-17.24%**
经营活动产生的现金流量净额	**1,840.21**	**2,045.89**	**-205.68**	**-10.05%**

由上表可见，2023 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 1,840.21 万元，较上年同期减少 205.68 万元，主要原因为：（1）2023 年 1-6 月，受销售收入下降的影响，公司销售回款、出口退税收款、材料采购支付以及税费缴纳净额减少了 180.51 万元；（2）受员工人数减少，支付薪酬减少以及展览费、差旅费、业务招待费等增长较多，以及本期为股份公司改制及推荐挂牌支付的中介机构费金额较大影响，2023 年 1-6 月，公司支付给职工以及为职工支付的现金和支付其他与经营活动有关的现金较上年同期合计增加 79.02 万元。因此，2023 年 1-6 月，公司经营性现金流量净额较上年同期有所下降，具有合理性。

（二）说明公司营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额持续下降的原因及合理性

1、公司营业收入、净利润的变动情况

（1）营业收入的变动情况分析

报告期内，公司收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	7,926.64	29,099.47	33,672.70
营业收入增长率	-36.77%	-13.58%	-

注：营业收入增长率=本期营业收入/上年同期营业收入-1。

报告期内，公司营业收入分别为 33,672.70 万元、29,099.47 万元和 7,926.64 万元，增长率为-13.58%和-36.77%。

2022 年，公司营业收入有所下降，主要原因为：①2022 年上半年，受北京冬奥会和全国两会期间环保管控措施的影响，公司 2022 年 2、3 月阶段性停产，产量不足，不能满足客户订单需求，上半年销量和收入有所下降。②2022 年下半年，受俄乌战争、能源危机、通货膨胀等因素影响，欧洲地区的经济面临下行压力，欧洲居民消费意愿及购买力有所下降，因此公司向欧洲地区客户的销售额有所下降；③2022 年，受印度等产地的陶瓷砖进入国际市场的影响，国际陶瓷砖市场的竞争愈加激烈，利润空间受到压缩，公司舍弃了部分毛利水平较低的客户，使瓷砖业务收入下降。

2023 年上半年，公司营业收入有所下降，主要原因为：1）2023 年上半年，由于全球经济增长乏力，欧洲等地区客户的需求尚未恢复；2）伴随全球供应链供应恢复正常，部分大客户因疫情期间囤货较多，2023 年上半年去库存的压力较大，新增订单大幅降低，比如公司对原第一大客户美国 DELTA FAUCET COMPANY2023 年上半年销售仅为 472.85 万元，同比下降 87.17%。

（2）净利润的变动情况分析

报告期内，对净利润影响较大的项目情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	7,926.64	-36.77%	29,099.47	-13.58%	33,672.70
营业成本	5,417.44	-45.60%	21,384.82	-7.35%	23,081.39
毛利额	2,509.20	-2.67%	7,714.65	-27.16%	10,591.31

销售费用	614.64	125.98%	856.62	-28.24%	1,193.66
管理费用	1,469.59	34.53%	2,619.73	-23.66%	3,431.75
财务费用	66.82	-160.60%	-119.07	-	375.18
所得税费用	128.94	-37.99%	-266.16	-143.86%	606.90
净利润	74.03	-86.44%	3,708.18	-1.20%	3,753.19

报告期内，公司净利润分别为 3,753.19 万元、3,708.18 万元和 74.03 万元，增长率分别为-1.20%和-86.44%。

2022 年，公司净利润较 2021 年度略有下降，主要原因如下：1）2022 年度，公司收入下降，使得 2022 年毛利额下降 2,876.66 万元；2）受 2022 年国家出台了高新技术企业 2022 年第四季度新购置设备器具税前扣除优惠政策以及中陶卫浴设备购置的影响，公司确认了递延所得税费用-1,577.96 万元；3）受美元兑人民币汇率上升的影响，2022 年，公司财务费用中的汇兑收益较 2021 年度增长 494.25 万元；4）2022 年，公司销售人员参加展会及出差频次减少，相关展览费等业务宣传费和差旅费较 2021 年下降 114.48 万元。受上述因素影响，2022 年，公司净利润较 2021 年度略微下降。

2023 年 1-6 月，公司净利润较 2022 年度下降较多，主要原因详见本题公司回复之“一/（一）/1、/（3）2023 年 1-6 月公司净利润下降以及处于较低水平原因及合理性分析”。

2、公司经营活动产生的现金流量的变动情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1 月-6 月	2022 年度	2021 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	12,733.02	30,783.65	34,551.15
收到的税费返还	1,063.02	3,177.61	2,906.02
收到其他与经营活动有关的现金	397.71	758.47	1,666.92
经营活动现金流入小计	**14,193.74**	**34,719.73**	**39,124.10**
购买商品、接受劳务支付的现金	6,994.62	18,382.36	22,689.60
支付给职工以及为职工支付的现金	3,715.60	9,737.02	8,860.60
支付的各项税费	387.02	1,269.06	2,255.81

支付其他与经营活动有关的现金	1,256.29	1,659.11	1,309.79
经营活动现金流出小计	**12,353.54**	**31,047.55**	**35,115.80**
经营活动产生的现金流量净额	**1,840.21**	**3,672.18**	**4,008.29**

报告期内，经营活动产生的现金流量净额分别为 4,008.29 万元、3,672.18 万元和 1,840.21 万元。

2022 年度较 2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额有所下降，主要原因系：1）受销售规模下降的影响，2022 年，销售商品、提供劳务收到的现金、购买商品有所下降；2）2021 年公司尚未建立完善的社保公积金缴纳制度,经逐步规范后，2022 年公司已为大部分员工缴纳社保公积金，使得 2022 年支付给职工以及为职工支付的现金有所增加;3）2021 年收到关联方富天地产归还借款 612.99 万元，使 2021 年收到其他与经营活动有关的现金较大。

2023 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量较 2022 年 1-6 月的变动情况详见本题公司回复“一/（一）/2、2023 年 1-6 月，经营性现金流量净额减少原因分析”。

综上所述，报告期内，受下游市场需求波动、公司成本费用变动等因素的影响，公司营业收入、净利润和经营活动产生的现金流量净额有所变动，相关变动具有合理性。

二、分别按照公开转让说明书列示的产品类型、中高端与低端陶瓷砖的维度，补充披露报告期内各个产品的营业收入、毛利率情况，如存在较大波动，请具体说明原因及合理性。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”之“（5）对主要明细产品的毛利率分析”之中补充披露如下：

（一）卫生陶瓷

公司卫生陶瓷产品主要包括坐便器、盥洗盆、妇洗器及其他卫生陶瓷产品等。报告期内，公司卫生陶瓷产品的收入及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率

坐便器	5,850.01	80.99%	31.67%	25,008.96	90.35%	25.48%	26,511.63	89.98%	33.02%
盥洗盆	622.40	8.62%	41.55%	1,250.62	4.52%	43.97%	1,288.09	4.37%	53.25%
妇洗器	272.13	3.77%	47.89%	461.60	1.67%	51.31%	741.38	2.52%	55.18%
其他卫生陶瓷	478.48	6.62%	23.74%	957.51	3.46%	24.86%	923.91	3.14%	34.84%
合计	7,223.03	100.00%	32.61%	27,678.70	100.00%	26.72%	29,465.01	100.00%	34.52%

1、卫生陶瓷收入变动分析

报告期内，公司卫生陶瓷产品收入分别为 29,465.01 万元、27,678.70 万元和 7,223.03 万元，公司 2022 年和 2023 年 1-6 月卫生陶瓷收入较上年同期分别下降 6.06%和 38.85%。

2022 年度较 2021 年，公司卫生陶瓷产品收入略有下降，主要原因为：（1）2022 年上半年，受北京冬奥会和全国两会期间环保管控措施的影响，公司 2022 年 2、3 月间歇性停产，导致产量不足，无法满足客户需求，进而使销量和收入有所下降；（2）2022 年下半年，受俄乌战争、能源危机、通货膨胀等因素影响，欧洲地区的经济面临下行压力，欧洲居民消费意愿及购买力有所下降，公司向欧洲地区客户的销售额有所下降。

2023 年 1-6 月较上年同期，公司卫生陶瓷产品收入下降较为显著，主要原因为：（1）2023 年上半年，由于全球经济增长乏力，欧洲等地区客户的需求尚未恢复；（2）伴随全球供应链供应恢复正常，部分大客户因疫情期间囤货较多，2023 年上半年去库存的压力较大，新增订单大幅降低，比如公司对原第一大客户美国 DELTA FAUCET COMPANY2023 年上半年销售仅为 472.85 万元，同比下降 87.17%。

2、卫生陶瓷毛利率变动分析

2022 年和 2023 年 1-6 月，公司卫生陶瓷各主要产品毛利率变动及收入占比变动对卫生陶瓷产品毛利率的影响如下：

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入占比变动影响	毛利率变动变动影响	小计	收入占比变动影响	毛利率变动变动影响	小计
坐便器	-2.39%	5.02%	2.63%	0.12%	-6.82%	-6.69%
盥洗盆	1.80%	-0.21%	1.59%	0.08%	-0.42%	-0.34%

妇洗器	1.08%	-0.13%	0.95%	-0.47%	-0.06%	-0.53%
其他卫生陶瓷	0.79%	-0.07%	0.71%	0.11%	-0.35%	-0.23%
合计	1.28%	4.60%	5.88%	-0.15%	-7.64%	-7.80%

注 1：产品毛利率变动影响=（本期毛利率-上期毛利率）×本期收入占比；
注 2：收入占比变动影响=（本期收入占比-上期收入占比）×上期毛利率。

由上表可见，2022 年较 2021 年，公司卫生陶瓷毛利率下降 7.80 个百分点，主要系各类产品的毛利率下降所致，2022 年，公司卫生陶瓷各类产品的毛利率下降原因分析详见本题公司回复“二/(一)/3、卫生陶瓷主要产品毛利率分析”。

2023 年 1-6 月，公司卫生陶瓷毛利率较上期增加 5.88 个百分点，主要原因为：（1）坐便器毛利率有所上升，原第一大客户 DELTA FAUCET COMPANY 是公司重要的 OEM 客户，公司主要向其销售坐便器，且毛利率相对较低，2022 年度和 2023 年 1-6 月毛利率分别为 10.71%和 11.19%，2023 年 1-6 月，公司向 DELTA FAUCET COMPANY 销售额及占比下降较为显著，使得 2023 年 1-6 月公司坐便器毛利率有所上升；（2）受 2023 年 1-6 月，公司向 DELTA FAUCET COMPANY 销售额及占比显著下降影响，公司盥洗盆和妇洗器等毛利率较高的产品销售收入占比有所上升。

3、卫生陶瓷主要产品毛利率分析

报告期内，公司卫生陶瓷各主要产品的单价和成本变化对毛利率变化的影响如下：

产品类型	项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度
		金额	变动幅度/变动额	金额	变动幅度/变动额	金额
坐便器	单价（元/套）	444.37	4.76%	424.17	5.82%	400.84
	单位成本（元/套）	303.62	-3.94%	316.09	17.74%	268.47
	毛利率	31.67%	6.19%	25.48%	-7.54%	33.02%
盥洗盆	单价（元/套）	143.48	4.37%	137.47	2.93%	133.55
	单位成本（元/套）	83.87	8.88%	77.02	23.38%	62.43
	毛利率	41.55%	-2.42%	43.97%	-9.28%	53.25%
妇洗器	单价（元/套）	330.90	4.86%	315.58	6.04%	297.61
	单位成本（元/套）	172.44	12.23%	153.65	15.18%	133.39
	毛利率	47.89%	-3.43%	51.31%	-3.87%	55.18%

其他卫生陶瓷	单价（元/套）	101.73	-2.91%	104.78	-5.05%	110.35
	单位成本（元/套）	77.58	-1.46%	78.73	9.49%	71.90
	毛利率	23.74%	-1.12%	24.86%	-9.98%	34.84%

报告期内，公司主要卫生陶瓷产品的毛利率变动原因分析如下：

（1）2022 年较 2021 年毛利率变动分析

2022 年，公司坐便器、妇洗器、盥洗盆及其他卫生陶瓷的毛利率均有所下降，主要系单位成本大幅增长所致。2022 年，公司卫生陶瓷各类产品单位成本增长的原因主要系：1）2022 年，公司逐步完善了社保公积金缴纳制度，为大部分工人缴纳社保和公积金，使公司卫生陶瓷单位直接人工有所增加；2）2022 年，受天然气价格上涨影响，公司卫生陶瓷单位耗用燃料动力成本增加；3）单位直接材料有所增加：2022 年，硅酸锆、氧化锌等原材料价格有所上涨，同时，为了提高施釉效率，在部分陶瓷施釉环节启用机械循环施釉系统，而该系统无法像人工施釉一样控制釉料耗用且无法回收釉料，使得釉料单耗有所增加，受上述因素影响，2022 年，公司卫生陶瓷单位直接材料有所增加。

（2）2023 年 1-6 月较 2022 年毛利率变动分析

2023 年 1-6 月，公司坐便器的单价上升 4.76 个百分点，单位成本下降 3.94 个百分点，毛利率上升 6.19 个百分点，毛利率上升的原因主要原因系：DELTA FAUCET COMPANY 是公司重要 OEM 客户，对其销售的产品毛利率较低，2022 年度和 2023 年 1-6 月毛利率分别为 10.71%和 11.19%；受该客户优先消化 2022 年储备的库存影响，2023 年 1-6 月，公司向其销售金额及占比下降较为显著，使得公司整体毛利率有所上升。

2023 年 1-6 月，公司盥洗盆、妇洗器的毛利率分别下降 2.42 和 3.43 个百分点，主要系 2023 年 1-6 月，公司盥洗盆、妇洗器单位成本上升较为显著所致。2023 年 1-6 月，公司盥洗盆、妇洗器单位成本上升较为显著，主要系 2023 年 1-6 月，公司产品当期产量下降，单位产品制造费用等固定成本分摊有所增加所致。

2023 年 1-6 月，公司其他卫生陶瓷毛利率基本保持稳定。

（二）陶瓷砖

报告期内，公司陶瓷砖分中高端与低端产品的营业收入、毛利率等情况如下表所示：

单位：万元、元/㎡

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
中高端	261.28	100.00%	25.18%	598.50	81.13%	22.21%	976.91	29.61%	12.14%
低端	-	-	-	139.17	18.87%	10.53%	2,321.83	70.39%	7.98%
合计	261.28	100.00%	25.18%	737.67	100.00%	20.01%	3,298.74	100.00%	9.21%

报告期内，公司的中高端陶瓷砖主要包括马赛克瓷砖、板岩瓷砖等，该等瓷砖生产工艺相对较为复杂、成本相对较高；公司的低端陶瓷砖主要包括普通抛光砖、瓷片等，该等瓷砖的生产工艺较为简单、具备生产能力的企业较多，成本相对较低。

报告期内，公司陶瓷砖毛利率分别为 9.21%、20.01%和 25.18%，毛利率呈上升趋势，主要系产品结构变化所致，受市场竞争影响，2021 年低端陶瓷销售占为 70.39%，受印度产地的陶瓷砖进入国际市场，公司 2022 年和 2023 年上半年公司低毛利率的低端瓷砖销售额及销售占比持续降低。

1、陶瓷砖收入变动原因分析

报告期内，公司陶瓷砖收入分别为 3,298.74 万元、737.67 万元和 261.28 万元，其中，中高端陶瓷砖收入分别为 976.91 万元、598.50 万元和 261.28 万元；低端陶瓷砖收入分别为 2,321.83 万元、139.17 万元和 0.00 万元。报告期内，公司中高端、低端陶瓷砖收入均呈下滑趋势，主要系受印度等产地的陶瓷砖进入国际市场，国际陶瓷砖市场的竞争愈加激烈，利润空间受到压缩，公司舍弃了部分毛利水平较低的客户所致。

2、陶瓷砖毛利率变动原因分析

报告期内，公司陶瓷砖毛利率分别为 9.21%、20.01%和 25.18%，毛利率呈上升趋势，主要系产品结构变化所致，受市场竞争影响，公司 2022 年和 2023 年 1-6 月公司低毛利的低端瓷砖销售额及销售占比持续降低。

报告期内，中高端和低端陶瓷砖产品单价和成本变化对毛利率变化的影响

如下：

项目		2023年1-6月		2022年度		2021年度
		金额	变动幅度/变动额	金额	变动幅度/变动额	金额
中高端	单价（元/㎡）	35.02	-10.70%	39.22	-19.16%	48.51
	单位成本（元/㎡）	26.20	-14.11%	30.51	-28.43%	42.62
	毛利率	25.18%	2.97%	22.21%	10.08%	12.14%
低端	单价（元/㎡）	-	-	27.13	3.66%	26.17
	单位成本（元/㎡）	-	-	24.28	0.79%	24.09
	毛利率	-	-	10.53%	2.55%	7.98%

（1）2022年较2021年毛利率变动分析

2022年，中高端陶瓷砖毛利率较2021年增长10.08个百分点，主要原因系：1）公司境外销售主要使用美元定价，随着美元兑人民币汇率的上升，公司按照人民币核算的产品单价有所上升；2）随着公共卫生事件管控的逐步放开，陶瓷砖的国内运输成本有所下降。

2022年，低端陶瓷砖的毛利率较2021年增长2.55个百分点，单价和单位成本略有提升，其中单价提升幅度相对较高，毛利率有所上升，主要原因系：1）2021年，公司对印度尼西亚、非洲等地区的贸易商客户采取薄利多销的销售政策，使2021年，公司低端陶瓷砖毛利率较低；2）随着利润空间的进一步压缩，2022年公司逐步优化客户结构，舍弃该类毛利率较低的客户，使得2022年，公司低端陶瓷砖毛利率有所提升。

（2）2023年1-6月较2022年毛利率变动分析

2023年1-6月，公司专注于中高端陶瓷砖，上述产品毛利率较2022年上升2.97个百分点，单价和单位成本均有所下降，其中单位成本下降的幅度较大，主要系：1）国内陶瓷砖产品市场竞争激烈，采购价格有所下降；2）国内运力过剩，运输方为吸引客户，给予了一定价格优惠，使公司运输成本有所下降。

（三）其他浴室产品

报告期内，公司其他浴室产品的营业收入、毛利率等情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
其他浴室产品	440.80	100.00%	19.63%	678.10	100.00%	24.74%	812.25	100.00%	26.75%
合计	440.80	100.00%	19.63%	678.10	100.00%	24.74%	812.25	100.00%	26.75%

报告期内，公司其他浴室产品主要包括浴室柜、龙头花洒、淋浴房、浴室镜、台面等产品，主要系公司为丰富产品线、满足客户多样化的需求，增加了与卫生陶瓷相关的浴室产品。

1、其他浴室产品的收入变动分析

报告期内，其他浴室产品的收入分别为 812.25 万元、678.10 万元和 440.80 万元，主要系相关产品销售规模较小，并非公司主要产品，客户需求的稳定性相对较低，因此收入有所波动。

2、其他浴室产品的毛利率变动分析

报告期内，公司其他浴室产品的毛利率分别为 26.75%、24.74%和 19.63%，毛利率有所下降。

公司其他浴室产品主要包括浴室柜、水龙头、花洒、淋浴房、浴室镜、台面等产品。报告期内，公司其他浴室产品的毛利率有所下降，因其他浴室产品收入规模较小，且产品品类较多，毛利率变动主要受销售的产品结构变动影响所致。

综上所述，报告期内，公司卫生陶瓷、陶瓷砖和其他浴室产品的收入及毛利率变动具有合理性。

三、结合客户群体、应用范围、产品差异、销售渠道等因素，按照细分产品类别补充说明公司毛利率高于同行业可比公司毛利率的原因及合理性

（一）同行业公司的客户群体、应用范围、产品差异、销售渠道对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的卫生陶瓷、陶瓷砖类产品的客户群体、应用范围、产品差异、销售渠道对比情况如下表所示：

公司名称	客户群体和应用范围	产品差异		销售渠道
		产品名称	产品内容	

箭牌家居	内销为主，境内销售收入占营业收入比重超过 98%，主要客户为经销商、零售客户、房地产商等，面向个人消费者的房屋装修；房地产商的建筑工程装修等	卫生陶瓷	智能坐便器、普通坐便器、蹲便器、小便器等	经销为主，报告期经销收入占比营业收入比重超过 85%
		瓷砖	抛釉砖、仿古砖、瓷片等	
东鹏控股	内销为主，境内销售收入占营业收入比重超过 95%，主要客户为经销商、房地产商、境外卫浴品牌商等，面向个人消费者的房屋装修及经销商	卫生洁具	卫生陶瓷、浴室柜、淋浴房、浴缸、龙头五金等	经销为主，2021 年和 2022 年，经销收入占比约占营业收入 60%左右
		瓷砖	有釉砖、无釉砖等	
海鸥住工	外销为主，境外销售收入占营业收入比重约为 55%左右，面向境内内住宅整装卫浴以及境内、境外经销商等	卫浴产品	淋浴房、浴缸、卫生陶瓷等	直销为主，2021 年、2022 年的直销收入占比超过 90%
		瓷砖	岩板、大理石瓷砖、仿古砖等	
帝欧家居	内销为主，内销收入占比营业收入比重超过 99%，主要为境内经销商客户、房地产商等，面向个人消费者的房屋装修、房地产商的建筑工程装修等	卫浴产品	浴室柜、坐便器、浴缸、淋浴器、淋浴房、龙头等	经销直销并重，2021 年、2022 年的经销收入占比分别为 42.86%和 53.38%
		陶瓷墙地砖	岩板、瓷砖、人造石、马赛克等	
惠达卫浴	内销为主，内销收入占比营业收入比重超过 70%。主要客户为境内经销商客户、零售客户、工程客户等，面向个人消费者的房屋装修；房地产商的建筑工程装修等	卫生陶瓷	智能卫浴、坐便器、小便器和洗盆等	经销为主，2021 年和 2022 年经销收入占比分别为 60.68%和 62.06%
		墙地砖	抛釉砖、抛光砖、仿古砖、内墙砖等	
拟挂牌公司	外销为主，外销收入占比超过 85%。卫生陶瓷产品的主要客户为境外大型中高端卫浴品牌商；陶瓷砖市场均系外销，主要客户为境外贸易商客户	卫生陶瓷	智能坐便器、普通坐便器、盥洗盆和妇洗器等	直销为主，报告期内直销收入占比超过 80%
		陶瓷砖	抛釉砖、仿古砖、马赛克砖、岩板等	均为直销

注 1：同行业可比公司客户群体、应用范围、产品名称、产品内容、销售渠道等信息、数据等内容均来源于公司年度报告、招股书等公开资料；

注 2：销售渠道中内外销收入占比、各类销售渠道收入占比为同行业公司营业收入总额的占比，相关公开资料未披露卫生陶瓷、陶瓷砖等具体产品的相关数据。

由上表可见，公司与同行业可比公司在客户群体、应用范围、产品差异、销售渠道等方面存在以下差异：

1、客户群体和应用范围。公司的卫生陶瓷和陶瓷砖产品均以境外市场为主，面向境外大型中高端品牌商客户；而同行业公司除海鸥住工外销占比超过 50%，

其余均以内销为主，主要客户为经销商、零售客户、房地产商等。

2、产品差异。公司的卫生陶瓷中，坐便器占比较高，而同行业可比公司的产品中，包含浴缸、淋浴器、淋浴房、龙头等其他卫浴产品。

3、销售渠道。公司的销售渠道以直销为主，而同行业可比公司中除海鸥住工以直销模式为主，其他公司的经销收入占比超过 50%。

（二）报告期各期，公司细分产品毛利率与同行业可比公司情况

报告期内，公司与同行业可比公司的卫生陶瓷、陶瓷砖类产品的收入及毛利率对比情况如下：

1、卫生陶瓷

报告期内，公司卫生陶瓷产品和同行业可比公司的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	披露产品名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
箭牌家居	卫生陶瓷	167,118.28	29.58%	350,988.93	34.03%	373,429.40	34.38%
东鹏控股	卫生洁具	41,505.79	23.85%	93,949.43	23.34%	104,740.15	21.18%
海鸥住工	浴缸陶瓷类产品	9,078.29	未披露	18,677.66	未披露	23,505.09	未披露
帝欧家居	卫浴产品	未披露	未披露	69,277.03	24.96%	81,781.12	29.25%
惠达卫浴	卫生陶瓷	未披露	未披露	172,726.24	25.35%	193,506.11	28.91%
同行业公司平均		**72,567.45**	**26.72%**	**141,123.86**	**26.92%**	**155,392.37**	**28.43%**
拟挂牌公司	卫生陶瓷	7,223.03	32.61%	27,678.69	26.72%	29,465.01	34.52%

注：部分同行业可比公司部分年份未披露产品的收入或毛利率数据。

报告期内，同行业可比公司卫生陶瓷类产品的平均毛利率分别为 28.43%、26.92%和 26.72%，而公司毛利率分别为 34.52%、26.72%和 32.61%，与同行可比公司相比，公司的毛利率水平处于相对较高的水平，主要原因如下：

（1）与同行业可比公司细分产品范围不同

报告期内，公司与同行业可比公司卫生陶瓷类产品的细分产品范围如下表所示：

公司名称	披露产品名称	细分产品范围

箭牌家居	卫生陶瓷	坐便器、蹲便器、小便器、盆类、水箱等
东鹏控股	卫生洁具	智能马桶、洗手盆、浴室柜、淋浴房、浴缸、龙头五金等
海鸥住工	浴缸陶瓷类产品	浴缸、淋浴类产品、坐便器等
帝欧家居	卫浴产品	浴室柜、坐便器、浴缸、淋浴房、五金等
惠达卫浴	卫生陶瓷	智能卫浴、坐便器、小便器和洗盆等
中陶股份	卫生陶瓷	坐便器、盥洗盆、妇洗器等

由上表可见，公司的卫生陶瓷类产品，其细分产品范围包含坐便器、盥洗盆、妇洗器等，与箭牌家居、惠达卫浴的卫生陶瓷范围一致。公司卫生陶瓷产品范围与东鹏控股、帝欧家居和海鸥住工年报披露的卫生洁具、卫浴产品和浴缸陶瓷类产品的产品范围存在一定差异，毛利率具有一定的不可比性，毛利率存在一定的差异具有合理性。报告期公司卫生陶瓷毛利率与箭牌家居卫生陶瓷差异不大，高于惠达卫浴。

（2）客户群体主要为欧美一线卫浴品牌商或建材商

公司自成立以来，深耕欧美市场，深知欧美市场的产品特点，获得欧美市场准入认证，并通过持续研发和创新，在坐便器超节水、静音、排污能力领域都做到国际一线水准。公司深知欧洲市场对于产品功能设计和美观设计的高标准需求，公司持续加大研发投入，为提高研发设计效率，引进智能马桶座便高压成型试验机、SLA 高精度激光 3D 打印机、3D 高清双色激光扫描仪、CNC5 轴数控机床、坐便器测试机等先进装备。公司自主设计的坐便器获 2021 年德国红点设计奖（Red Dot Award），该奖项素有设计界的“奥斯卡”之称，得到了海外客户的广泛认可。

凭借多年技术积累和行业经验，公司进入了多家欧美高端卫浴品牌商和建材家居零售集团的供应商体系，包含 Delta（美国得而达）、Kohler（美国科勒）、Grohe（德国高仪）、Hatria（意大利雅卓）、日本骊住、Saint-Gobain（法国圣戈班）、Kingfisher（英国翠丰）等，客户实力雄厚，准入门槛较高，客户对产品的定制需求明确，市场竞争度低于国内。

国内同行多以经销模式为主，主要面向国内市场，且产品同质化严重，竞争相对激烈。

（3）国内与欧美市场产品存在差异

公司卫生陶瓷产品主要面向欧美市场，欧洲市场的坐便器排水为同层排水，国内大多为隔层排水，分别对应冲落式横排管道结构和虹吸式地排管道结构。虹吸式地排坐便器坯体成型则采用一次成型工艺；欧洲市场适用的冲落式横排坐便器坯体成型工艺采用多次粘接工艺，技术难度相对较高。

除产品排水结构差异外，在产品放置方式也存在差异，欧洲市场坐便器多为挂墙式，国内则为坐地式，公司 2021 年获得德国红点设计奖（Red Dot Award）的两款坐便器产品即为挂墙式产品。

除上述差异外，欧美市场在产品节水标准、排污管口径大小、荷重指标、水封面积、产品检测标准等方面比国内标准更高，欧美市场对产品质量标要求更为严苛，产品的生产工艺难度更大，形成了一定产品技术门槛，产品附加值较高，故产品毛利率相对较高。

欧美市场产品与国内坐便器产品结构、产品标准差异具体包括如下：

项目	欧洲产品	美国产品	国内产品
坐便器冲水结构	冲落式横排	虹吸式地排	虹吸式地排
房屋建筑排水方式	同层排水，配套冲落式横排	隔层排水，配套虹吸式地排	隔层排水，配套虹吸式地排
排污管道内径	≥65mm，内径大小与生产难度无密切关系	≥50mm；同为虹吸式地排的排水方式下，内径越大则生产难度越大	≥41mm
水封面积	≥100*85mm，水封面积越大，排污能力越强	≥125*100mm	≥100*85mm
荷重指标	荷重要求≥4Kn（400kg）	荷重要求≥3Kn（300kg）	荷重要求≥3Kn（300kg）
附加功能检测标准	无需检测	模拟人造试体检测项目（MAP），最大试体排污通过量≥1kg	无需检测

公司自成立以来就专注欧美市场，中国五矿化工进出口商会 2018 年曾查询中国海关统计数据，公司在“2015-2017 年”连续三年为国内出口欧洲卫浴产品出口量排名第一。欧美市场与国内市场坐便器的差异已经在一定程度形成技术壁垒，国内同行业公司短期无法大规模进入国外市场，会面临一些水土不服式的工艺难点，这也使得卫生陶瓷的国际市场竞争程度相比国内要小一些，故产品毛利

率相对较高。

2、陶瓷砖

报告期内，公司陶瓷砖产品和同行业可比公司的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

公司名称	披露产品名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
箭牌家居	瓷砖	21,043.84	未披露	51,242.91	未披露	62,479.62	20.60%
东鹏控股	瓷砖	310,829.85	33.46%	576,574.35	30.90%	667,091.66	30.83%
海鸥住工	瓷砖	29,616.24	17.76%	68,050.58	17.31%	80,886.88	22.62%
帝欧家居	陶瓷墙地砖	未披露	未披露	326,845.12	15.58%	510,493.77	25.52%
惠达卫浴	墙地砖	未披露	未披露	58,635.32	17.90%	59,503.09	20.26%
同行业公司平均		**120,496.64**	**25.61%**	**216,269.66**	**20.42%**	**276,091.00**	**23.97%**
拟挂牌公司	陶瓷砖	261.28	25.18%	737.67	20.01%	3,298.74	9.21%

注：部分同行业可比公司部分年份未披露产品的收入或毛利率数据。

报告期内，公司陶瓷砖收入规模远小于同行业可比公司，且公司瓷砖业务均为外购后销售的贸易模式；同行业可比公司中除海鸥住工外，均以内销、经销模式为主，业务模式与公司存在较大差异。

报告期内，同行业可比公司陶瓷砖产品平均毛利率分别为 23.97%、20.42%和 25.61%，公司陶瓷砖毛利率分别为 9.21%、20.01%和 25.18%，低于同行业可比公司平均水平。2021 年，公司陶瓷砖业务的毛利率水平远低于同行业可比公司，2022 年和 2023 年 1-6 月，公司的毛利率水平有所提升，但收入规模大幅下降。

公司各期的毛利率水平与同行业可比公司对比情况如下：

（1）2021 年度

2021 年，公司陶瓷砖产品毛利率低于其他同行业可比公司毛利率，主要系公司瓷砖为贸易模式，业务盈利依赖于可盈利订单的获取能力，该年度向客户采取薄利多销的销售政策，毛利率较低。

（2）2022 年度

2022 年，公司陶瓷砖产品毛利率有所上升，低于东鹏控股的陶瓷砖毛利率，高于其他同行业可比公司毛利率。主要原因系是随着国际陶瓷砖市场的利润空间日趋下降，公司主动缩减陶瓷砖业务规模，裁撤相关销售部门，减少与利润率较低的客户的合作规模，提升了整体毛利率水平。

2022 年，同行业可比公司除东鹏控股以外，陶瓷砖毛利率有所下降，主要系其他同行业公司销售以国内市场为主，受国内宏观经济增速放缓、房地产行业下行等原因的影响，导致需求放缓、产能利用率不足，进而使销售毛利率下降。东鹏控股的瓷砖为国内知名的瓷砖品牌，品牌溢价能力高于其他同行，并通过有效的成本管控措施，较好的应对了行业下行，以及原材料、能源价格的上涨，毛利率较为稳定。

（3）2023 年 1-6 月

2023 年 1-6 月，公司陶瓷砖毛利率有所提高，毛利率低于东鹏控股，高于海鸥住工。2023 年 1-6 月，公司瓷砖收入较低，受客户结构变化影响较大，与同行业在销售额规模上已不具有可比性。因受印度产地的低端瓷砖进入国际市场，国内产地的低端瓷砖产品已不具备竞争优势，公司 2022 年以来瓷砖销售额持续降低，仅余毛利较高的产品销售。

综上所述，公司与同行业可比公司在客户群体、应用范围、产品差异、销售渠道等方面均存在一定差异，采取的销售策略也有所不同，故毛利率水平与同行业可比公司存在差异，具有合理性。

四、补充披露公司生产基地数量、分布情况，并分别说明各个生产基地的主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量情况，与机器设备、员工的配置情况是否匹配，对比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性。

（一）生产基地数量、分布情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

截至本公开转让说明书签署之日，仅子公司中陶卫浴设有生产基地一个，

该生产基地位于唐山海港开发区，建有一期产线及二期产线，二期产线在设备先进性、自动化程度上优于一期产线。

（二）各个生产基地的主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量情况，与机器设备、员工的配置情况是否匹配

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

1、主要生产产品、各产品的产能、产能利用率、产量情况

公司一、二期生产线的主要生产产品均为卫生陶瓷，包括坐便器、盆类、妇洗器等。因不同卫生陶瓷的生产工艺流程基本相同，一、二期生产线按照生产工艺流程配备相应的机器设备，具有较强的通用性，能够承担各类卫生陶瓷的生产任务。

一、二期产线的产能、产能利用率、产量情况的具体情况如下：

类别		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
产能（万件）	一期产线	33.83	67.65	67.65
	二期产线	45.38	90.75	90.75
	合计	79.20	158.40	158.40
产量（万件）	一期产线	14.63	51.35	55.04
	二期产线	20.33	70.53	73.36
	合计	34.96	121.88	128.40
产能利用率	一期产线	43.25%	75.91%	81.36%
	二期产线	44.80%	77.72%	80.84%
	合计	44.14%	76.94%	81.06%

注 1：不同的卫生陶瓷制品生产工艺流程基本相同，关键工序均为窑炉烧制，坐便器胚体、盆类胚体、妇洗器胚体等均一同放置于窑炉中烧制，窑炉产线共用，窑炉烧制为陶瓷行业的产能瓶颈工序，因此采用窑炉烧制工序产能作为公司产品产能。

注 2：表中 2023 年 1-6 月产能为半年度产能。

报告期各期，公司总产能为 158.40 万件/年，实际产量分别为 128.40 万件、121.88 万件、34.96 万件，产能利用率分别为 81.06%、76.94%、44.14%。2023 年 1-6 月，受下游客户去库存以及全球发达国家经济增长乏力等因素影响，公司销量下降较为显著，使得生产线开工率和产能利用率下降较为显

著。

2、产能、产量与机器设备的匹配关系

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
机器设备平均原值（万元）[注1]	10,909.02	9,738.23	7,931.15
总产能（万件）	158.40[注2]	158.40	158.40
总产量（万件）	69.92[注2]	121.88	128.40
产能利用率	44.14%	76.94%	81.06%
设计产能÷机器设备平均原值（件/元）	0.0145	0.0163	0.0200
生产产量÷机器设备平均原值（件/元）	0.0064	0.0125	0.0162

注1：机器设备平均原值=（机器设备期初原值+机器设备期末原值）/2
注2：2023年1-6月的产能及产量数据已年化

报告期内，公司产能、产量与机器设备平均原值的比例总体呈下降趋势，主要系公司机器设备平均原值的增加以及开工率不足等原因所致。

（1）设计产能与机器设备匹配情况

公司于2022年末新增光伏发电设备及智能仓储系统，二者原值合计3,674.34万元，使得公司机器设备平均原值增长较快。但发电设备及仓储系统主要系为生产及仓储提供辅助服务，与生产效率并无直接关系，同时该等设备亦不属于公司产品生产的关键设备，对提升公司产能无直接影响。剔除光伏发电设备及智能仓储系统后，报告期各期公司产能与机器设备平均原值的比例分别为0.0200、0.0200及0.0219，保持平稳，两者基本匹配，具体情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度
机器设备平均原值（万元）[注1]	7,234.68	7,901.06	7,931.15
总产能（万件）[注2]	158.40	158.40	158.40
总产量（万件）[注2]	69.92	121.88	128.40
设计产能÷机器设备平均原值（件/元）	0.0219	0.0200	0.0200
生产产量÷机器设备平均原值（件/元）	0.0097	0.0154	0.0162

注 1：机器设备平均原值=（机器设备期初原值+机器设备期末原值）/2，此处的机器设备平均原值计算时已剔除光伏发电设备及智能仓储系统

注 2：2023 年 1-6 月的产能及产量数据已年化

（2）生产产量与机器设备匹配情况

公司于 2022 年受北京冬奥会、突发公共卫生事件等因素影响而间歇性停工，2023 年公司则因销售订单量下降等因素而开工不足、产量下降。同时，因公司于 2022 年末引进光伏发电设备及智能仓储系统，使得公司机器设备平均原值增长较快。上述因素共同导致公司 2022 年及 2023 年 1-6 月的产量与机器设备平均原值比例出现下降。剔除光伏发电设备及智能仓储系统非生产设备后，报告期各期公司产量与机器设备平均原值的比例分别为 0.0162、0.0154、0.0097，基本匹配。

综上，报告期各期公司产能、产量与机器设备基本匹配。

3、产能、产量与生产人员的匹配关系

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

报告期内，公司平均生产人员数量与产量的变化情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
总产能（万件）	158.40 [注 1]	158.40	158.40
总产量（万件）	69.92 [注 1]	121.88	128.40
平均生产人员（人）[注 2]	614	645	658
人均产量（万件/人）	0.11	0.19	0.20

注 1：2023 年 1-6 月的产能及产量数据已年化

注 2：平均生产人员数量为各月末生产人员数量之和/月份数

报告期内，公司平均生产人员分别为 658 人、645 人及 614 人，对应人均产量分别为 0.20 万件/人、0.19 万件/人和 0.11 万件/人。与 2021 年相比，2022 年人均产量略有下降，主要系当年公司受公共卫生事件等因素影响而间歇性停工，开工天数的减少使得人均产量相应下降。2023 年 1-6 月，公司生产人员数量及人均产量进一步下降，主要原因系：（1）公司每年均会在春节前后对窑炉进行停工检修，停工时间约为 30 天左右（含春节假期），

开工时间减少，相应总产量有所下降；（2）在生产总产量较低期间，因公司预期 2023 年下半年销售订单数量将回升、现有的生产人员的薪酬以计件为主、留住现有的具备生产经验的生产人员以避免重新招聘等因素，公司未大规模裁减生产人员，而是采取对部分生产人员进行停工休假，实际参与生产人员数量要少于公司各月末在册生产人员平均数量。

剔除上述因素后，即每月末生产人数根据当月末在册生产人员数量减去按停工休假天数占当月天数比例折算后的停工休假人数（含窑炉停工检修）进行计算，2023 年 1-6 月公司平均生产人员数量为 354 人，人均产量为 0.20 万件/人，与 2021 年度、2022 年度基本持平。因此，2023 年 1-6 月公司人均产量下降具有合理性，与公司实际情况相符，报告期各期公司生产产量与生产人员数量基本匹配。

综上，报告期各期公司产能、产量与生产人员基本匹配。

（三）对比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性

因同行业可比公司未披露产品产量与燃料动力耗用情况相关数据，无法对比同行业水平分析报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性，公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

报告期各期，公司产量与燃料动力等主要能源耗用量的匹配情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
产量（万件）	34.96	121.88	128.40
天然气用量（万 m ）	202.55	633.69	634.73
用电量（万 kWh）	384.80	1,332.61	1,343.13
单位产品天然气耗用量（m /件）	5.79	5.20	4.94
单位产品耗电量（kWh/件）	11.01	10.93	10.46

报告期各期，公司单位产品天然气耗用量别为 4.94m 、5.20m 和 5.79m ，单耗量略有上升。其中，2022 年，公司单位产品天然气耗用量上升的主要原因系：（1）公司当年产量较 2021 年度有所下降，公司主要在烧成等生产环节中耗

用天然气，相关机器设备的天然气耗用量较为固定，当产量下降时单位产品分摊了更高的固定能耗使用量，从而使得单位产品天然气耗用量相应上升；（2）2022 年，公司因突发公共卫生事件等因素影响而间歇性停工，停工期间窑炉等生产设备处于保温状态以便在可正常开工时快速进入正常工作状态，消耗了一定的天然气，但保温状态窑炉无法正常工作以产出瓷件。

2023年1-6月,公司单位产品天然气耗用量上升主要系当期产量下降较多，单位产品分摊了更高的固定能耗使用量所致。

报告期各期,公司单位产品耗电量分别为10.46kWh、10.93kWh和11.01kWh，单位产品耗电量略有上升。其中，2022 年，公司单位产品耗电量上升主要系公司于2021年末在成型环节投入并使用一批高压成型设备替代原有的依靠人工成型的生产方式以提高生产效率，并由此导致生产总耗电量上升，对应单位产品耗电量亦随之上升。2023 年 1-6 月，公司单位产品耗电量上升主要系当期产量下降较多，单位产品分摊了更高的固定能耗使用量。

综上，公司报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用量相匹配。

五、公司产品中存在直接从外部采购成品的情况，补充披露外部采购成品的原因及合理性；按照产品类别列示报告期内外部采购成品的金额、占采购总额的比例；主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性；公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求。

（一）外部采购成品的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

报告期内，公司以销售自产卫生陶瓷产品为主。对于客户有需求的陶瓷砖、卫浴周边产品（浴室柜、淋浴房、卫浴五金）以及客户采购量较小的异形卫生陶瓷产品和智能坐便器，为满足客户多样化的需求，公司从外部供应商采购上述产品后销售给客户，价格随行就市，具有合理性。

（二）报告期内外部采购成品的金额、占采购总额的比例

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

报告期内，公司直接从外部采购的成品主要包括陶瓷砖、卫生陶瓷、浴室家具及五金等，具体采购金额及占比情况如下：

单位：万元、%

类别	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
陶瓷砖	154.95	24.15	543.37	38.67	2,607.05	69.19
卫生陶瓷	268.49	41.85	460.80	32.79	457.45	12.14
浴室家具及五金	218.14	34.00	401.11	28.54	703.42	18.67
合计	641.58	100.00	1,405.27	100.00	3,767.92	100.00

报告期内，公司采购成品总金额分别为 3,767.92 万元、1,405.27 万元和 641.58 万元，占采购总额的比例分别为 26.60%、12.92%、25.32%。公司采购成品的总金额呈下降趋势，主要系采购陶瓷砖金额下降所致。伴随印度产地的陶瓷砖投产并进入国际市场，国内陶瓷砖的价格竞争优势降低，利润空间受到压缩，受市场竞争因素影响公司退出低毛利的低端瓷砖产品市场，因此外部采购陶瓷砖的数量和金额有所下降。

（三）主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、生产模式”之中补充披露如下：

公司主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性具体如下：

2023 年 1-6 月					
供应商名称	开始合作时间	合作背景	采购金额（万元）	占供应商当年营收比例	采购金额与供应商经营规模匹配情况

广东永航新材料实业股份有限公司	2011年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	83.29	0.32%	匹配
厦门帝恒诺卫浴科技有限公司	2019年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	79.71	3.06%	匹配
唐山居美家具有限公司	2003年	通过推荐介绍、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	71.69	23.35%	匹配
漳州松霖智能家居有限公司	2013年[注1]	通过推荐介绍、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	69.43	0.05%[注2]	匹配
厦门瑞尔特卫浴	-	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	51.37	0.04%	匹配
其中：(1)厦门一点智能科技有限公司	2021年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	49.80	0.12%	匹配
(2)厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司	2004年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	1.57	0.00%	匹配
2022年					
供应商名称	开始合作时间	合作背景	采购金额（万元）	占供应商当年营收比例	采购金额与供应商经营规模匹配情况
广东永航新材料实业股份有限公司	2011年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	212.34	0.46%	匹配
厦门瑞尔特卫浴	-	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	198.03	0.08%	匹配
其中：(1)厦门一点智能科技有限公司	2021年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	186.84	0.27%	匹配
(2)厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司	2004年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	11.20	0.01%	匹配
唐山居美家具有限公司	2003年	通过推荐介绍、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	71.69	10.41%	匹配

厦门帝恒诺卫浴科技有限公司	2019年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	103.91	2.50%	匹配
开平市斯柏图卫浴有限公司	2020年	通过推荐介绍、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	75.53	1.10%	匹配
2021年					
供应商名称	开始合作时间	合作背景	采购金额（万元）	占供应商当年营收比例	采购金额与供应商经营规模匹配情况
广东永航新材料实业股份有限公司	2011年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	749.75	2.13%	匹配
福建宏华集团有限公司	2011年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	291.02	不详[注3]	匹配
福建省闽清新东方陶瓷有限公司	2017年	通过推荐介绍、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	227.60	1.14%	匹配
晋江市国星陶瓷建材有限公司	2008年	通过询价、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	219.52	2.08%	匹配
唐山居美家具有限公司	2003年	通过推荐介绍、商务拜访及现场调研方式接洽并展开合作	205.95	25.11%	匹配

注1：公司与厦门倍杰特科技有限公司开始合作时间为2013年，与漳州松霖智能家居有限公司开始合作时间为2022年。上述2家公司均为上市公司松霖科技[603992.SH]下属全资子公司，处于同一控制之下，基于实际重于形式的原则，故将公司与漳州松霖智能家居有限公司的开始合作时间认定为2013年。

注2：漳州松霖智能家居有限公司是上市公司松霖科技[603992.SH]下属子公司，因未能获取其单体财务报表，故使用松霖科技[603992.SH]合并口径营业收入计算公司采购金额占供应商当年营收比例。

注3：因供应商福建宏华集团有限公司因自身原因由拒绝提供其财务数据，故无法计算公司采购金额占供应商当年营收比例。通过网络查询，该供应商成立于1998年1月5日，注册资本5,280.00万元，经营规模较大，公司采购金额与其经营状况相匹配。

公司主要成品供应商与公司合作年限较长，均系存在真实经营行为的实体，经营规模较大，公司采购金额占其营业收入比例总体较低，采购金额与供应商经营状况具有匹配性。

（四）公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1.各类收入的具体确认方法”之中补充披露如下：

报告期内，公司主要基于从事交易时的身份是否为主要责任人来判断按照总额法或净额法确认收入。公司销售自产产品、外购产品均以总额法确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确定，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。

根据上述总额法、净额法判断条件，公司销售自产产品、外购产品收入确认方法为总额法，具体判断依据如下：

控制权的判断依据	具体合同约定及相关事实
公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险	1、采购环节：公司自产产品采用“基于订单加安全库存、按需采购”的采购模式，经审核批准并与供应商签署合同后即进入供货流程。供应商交付货品后经验收合格后办理入库手续。自产模式下存货相关毁损灭失的风险在货物验收合格前由供应商承担，验收合格后由公司承担。对于外购产品，公司主要基于订单进行采购，经审核批准并与供应商签署合同后即进入供货流程。供应商交付货品后经验收合格后办理入库手续，或直接从供应商运输到港口并报关出口。代理模式下，在货物交付给公司后，风险由公司承担。 2、销售环节：公司与客户按合同约定的质量标准在约定的时间及约定的地点向客户交付产品，交付后与存货相关的毁损、灭失风险由客户承担。 综上可见，公司向客户交付货物前存货毁损灭失的风险由公司承担，交付后由客户承担。
公司承担了向客户转让商品的主要责任	根据销售合同约定，公司负责将货物运输至客户指定地点，货物相关运输费由公司负责，但FOB模式下运达港口后所发生的运输费用由客户承担。由公司负责对产品的售后服务工作。
公司有权自主决定所交易商品的价格	公司结合供应商实时报价、市场需求、运费成本等因素向客户进行报价，公司拥有自主定价权。

由上述分析可知，公司采购及销售相互独立，在向客户转让自产产品、外购产品前均拥有对相关产品及服务的控制权、向客户承担转让产品及服务的主要责任，承担了商品实现销售前的存货风险且有权自主决定所交易商品的价格，满足企业会计准则对主要责任人的认定，采用总额法确认收入具有合理性，符合《企业会计准则》的要求。

六、列示贸易类业务与非贸易类业务的收入占比与毛利率情况，分别与同行业公司同类业务的毛利率相比，是否存在显著差异。

报告期内，公司非贸易产品为自产卫生陶瓷产品，包括坐便器、盥洗盆、妇洗器等；贸易产品包括陶瓷砖、浴室柜、淋浴房及其他外购陶瓷产品等。报告期内，公司贸易类业务和非贸易类业务的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月			2022年度			2021年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
非贸易产品	6,857.23	86.53%	33.50%	26,921.59	92.53%	26.65%	28,928.57	86.16%	34.33%
贸易类产品	1,067.89	13.47%	19.68%	2,172.87	7.47%	24.72%	4,647.42	13.84%	16.39%
合计	**7,925.11**	**100.00%**	**31.64%**	**29,094.46**	**100.00%**	**26.51%**	**33,575.99**	**100.00%**	**31.85%**

报告期内，公司以自产卫生陶瓷产品销售为主，以贸易类产品销售作为补充，各期非贸易产品销售收入占比分别为 86.16%、92.53%和 86.53%。

报告期内，同行业可比公司年报未披露按照贸易类业务和非贸易类业务的口径披露收入成本数据，无法就贸易类和非贸易业务做同行业毛利率比较分析。

七、说明各期预计退货比例的测算过程，具体列示报告期内实际退货金额、计提退货金额及差异金额，报告期内实际销售折扣金额、计提销售折扣金额及差异金额，分别说明上述差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响，公司是否存在跨期调节收入、净利润的情形，预计负债计提依据，计提是否充分。

（一）说明各期预计退货比例的测算过程，具体列示报告期内实际退货金额、计提退货金额及差异金额

报告期内，公司收入确认的方式如下：

区域	收入确认和风险转移时点	客户类型
境外	公司直接境外出口以 FOB 模式为主，涉及少量 CFR、CIF 模式。负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险。	境外客户
境内	不需要安装的销售，商品在运输到客户指定的地点且由客户验收后则将商品控制权转移给客户并确认销售收入	境内线下客户
	需要安装的销售，商品在运输到客户指定的地点、安装完成且经客户验收后，则商品控制权转移给客户并确认销售收入	境内电商客户

1、境外企业客户退货情况

报告期内，申请人与境外客户采用 FOB、CFR 或 CIF 的贸易条款进行交易，对应合同中不存在退换货政策条款，负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险。对于境外销售的产品，公司均进行出厂质量检验并进行记录，以确保发货产品质量达标。同时，部分客户会到厂进行发货前检验，确保发货的产品合格。客户收货后，存在零星瑕疵的产品，一般与客户协商扣减相应货款进行结算。

因此，公司的境外销售不存在客户退货的情形。

2、境内线下客户退货情况

报告期内，公司向境内线下客户销售产品时，经客户收货验收后确认收入。在验收中出现产品不合格的情形的，作退回处理或作为瑕疵品进行销毁，公司根

据不合格品数量进行补发货或按合格品数量进行结算，公司按结算金额确认收入，按累计发货产品金额结转成本，未通过验收的产品未确认收入，不存在验收后退货的情形。

3、境内电商客户退货情况

报告期内，公司主要通过天猫、京东平台进行线上销售，根据电商平台规则，符合七天无理由且不影响二次销售的情况下，客户可提出退换货申请，公司进行退货处理；若超过七天无理由退换货期限，原则上不予退换，但涉及质量问题的顾客退换货，需由顾客提出退换货申请，公司视具体情况进行退款或者换货。

报告期内，公司存在少量退货的情形，退货金额如下：

单位：万元

电商平台类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
京东	0.99	0.95	-
天猫	0.73	-	-
合计	**1.72**	**0.95**	**-**

由上表可见，报告期内，公司发生的退货金额较小，且均为当期发生的退货，不存在跨期退货情形。由于公司电商销售规模尚小，发生退货的频次较低、金额较小，尚未出现跨期退货，影响公司收入和利润的情形，故未对退货金额进行计提。

（二）报告期内实际销售折扣金额、计提销售折扣金额及差异金额

报告期内，公司为客户提供折扣的方式主要包括销售返利和现金折扣。

1、销售返利

报告期内，公司与部分客户约定了返利政策，按当期完成的销售金额与客户约定的返利比例或历史交易惯例计提当期返利金额，并冲减当期收入，并于期后结算上期返利金额。

报告期内，公司对客户销售返利计提金额、支付金额等情况如下：

单位：万美元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
计提金额（A）	4.83	13.24	5.32
结算金额（B）	2.21	12.94	5.32

差异金额（C）	2.62	0.30	-
差异率（C/A）	54.31%	2.24%	0.00%

注：返利支付金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

由上表可见，2022 年度和 2023 年 1-6 月，公司计提返利及支付返利的金额存在差异。其中，2022 年返利支付金额与计提金额的差异率较小。2023 年 1-6 月，返利支付金额与计提金额的差异率较高，主要系公司与部分客户尚未完成结算所致。

2、现金折扣

报告期内，公司存在为客户提供的现金折扣的情形，公司在确认收入时，按照扣除折扣后的金额确认收入，与客户结算时，按扣除折扣后的金额收款。报告期内，申请人向境外客户销售发生扣减货款的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
折扣金额	-	-	100.18
结算金额	-	-	100.18
差异率	-	-	-

2021 年，由于当期国际集装箱海运运力紧张，为促进销售，公司为部分客户提供了现金折扣，减免了部分款项。随着运力紧张情况的缓解，海运成本有所下降，因此，2022 年及 2023 年 1-6 月，公司未再提供相应折扣。

（三）分别说明上述差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响，公司是否存在跨期调节收入、净利润的情形，预计负债计提依据，计提是否充分。

报告期内，公司退货及折扣对损益的影响情况如下表所示：

项目		内容
退货	境外企业客户	不存在退货情形
	境内线下客户	不存在退货情形
	境内电商客户	存在退货情形，金额较小，且仅影响当期损益
折扣	返利	存在返利，金额较小；返利计提金额与实际支付金额的差异亦较小
	现金折扣	存在现金折扣，金额较小，且仅影响当期损益

报告期内，公司境外企业客户和境内线下客户不存在退货情形，电商客户存在少量退货情形，且仅影响当期损益，不存在导致收入、成本跨期的情形。报告

期内，公司销售返利计提金额较小，且与实际支付金额的差异亦较小；现金折扣，金额较小，且仅影响当期损益。

综上所述，报告期内，申请人退货、销售返利和现金折扣金额较小，对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标影响较小，不存在跨期调节收入、净利润的情形，亦无需计提预计负债。

八、根据申报材料，公司项目中存在负毛利率的情况，具体说明负毛利率项目的客户名称、合同金额、确认收入时间、产品类型、定价、成本构成，负毛利率合同产生的原因，是否具备商业合理性；分别列示内销、外销订单中负毛利率的金额及占营业收入的比重。

（一）分别列示内销、外销订单中负毛利率的金额及占营业收入的比重

报告期内，内销、外销负毛利率的金额及占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
内销	负毛利收入（A）	107.20	785.65	11.05
	营业收入（B）	980.43	1,725.07	2,203.24
	占比（A/B）	**10.93%**	**45.54%**	**0.50%**
外销	负毛利收入（A）	45.63	167.10	82.69
	营业收入（B）	6,946.21	27,374.39	31,469.46
	占比（A/B）	**0.66%**	**0.61%**	**0.26%**

由上表可见，报告期内，公司以境外客户销售为主，外销负毛利率收入占当期外销收入比重分别为 0.26%、0.61%和 0.66%，占比较低；公司内销负毛利率收入占当期内销收入比重分别为 0.50%、45.54%和 10.93%，其中 2022 年和 2023 年 1-6 月占比较高。

（二）负毛利率项目的客户名称、合同金额、确认收入时间、产品类型、定价、成本构成，负毛利率合同产生的原因，是否具备商业合理性

报告期内，主要亏损项目的情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月											
客户名称	合同金额	收入确认时间	产品类型	收入	成本合计	原材料	直接人工	制造费用	燃料动力	运输费用	毛利率
淄博科勒有限公司	38.21	2023 年	坐便器	33.81	37.88	4.07	19.73	7.91	5.11	1.05	-12.03%

GLOBE UNION INDUSTRIAL CORP（成霖企業股份有限公司）	20.59	2023 年	坐便器	18.22	21.00	4.80	7.31	5.14	3.18	0.57	-15.24%
骊住科技（苏州）有限公司	19.23	2023 年		17.02	17.80	6.04	5.32	3.75	2.15	0.53	-4.56%
江苏维石住工科技有限公司	17.20	2023 年	坐便器	15.22	17.34	5.56	6.00	3.45	1.85	0.47	-13.89%
河北邦盈国际贸易有限公司	16.93	2023 年	坐便器	14.98	17.40	1.92	7.26	4.96	2.80	0.47	-16.13%
合计	**112.16**	**-**	**-**	**99.26**	**111.41**	**22.39**	**45.62**	**25.22**	**15.10**	**3.09**	**-12.24%**
占当期亏损合同收入的比重	-	-	-	61.03%	-	-	-	-	-	-	-
2022 年度											
客户名称	**合同金额**	**收入确认时间**	**产品类型**	**收入**	**成本合计**	**原材料**	**直接人工**	**制造费用**	**燃料动力**	**运输费用**	**毛利率**
淄博科勒有限公司	438.33	2022 年	坐便器	387.90	470.28	74.00	201.63	83.21	98.33	13.11	-21.24%
骊住科技（苏州）有限公司	130.77	2022 年	坐便器	115.73	128.60	36.59	45.26	23.34	19.50	3.91	-11.12%
厦门卓骢卫浴科技有限公司	98.09	2022 年	坐便器	86.81	88.36	10.85	40.15	17.42	17.01	2.93	-1.79%
骊住美标卫生洁具制造（天津）有限公司	68.33	2022 年	蹲便器	60.47	62.59	13.23	16.99	20.52	9.81	2.04	-3.51%
New World Products Limited	68.13	2022 年	坐便器	60.29	63.06	21.30	17.50	13.88	8.34	2.04	-4.59%
合计	**803.65**	**-**	**-**	**711.19**	**812.89**	**155.97**	**321.53**	**158.37**	**152.99**	**24.03**	**-14.30%**
占当期亏损合同收入的比重	-	-	-	74.65%	-	-	-	-	-	-	-
2021 年度											
客户名称	**合同金额**	**收入确认时间**	**产品类型**	**收入**	**成本合计**	**原材料**	**直接人工**	**制造费用**	**燃料动力**	**运输费用**	**毛利率**
New World Products Limited	59.49	2021 年	坐便器	52.65	60.19	16.32	23.32	10.45	7.34	2.76	-14.33%
IMEX CERAMICS UK LTD	18.99	2021 年	坐便器	16.80	24.04	6.63	8.76	4.50	3.27	0.88	-43.07%
唐山市天坛瓷业有限公司	5.44	2021 年	坐便器	4.82	6.83	0.80	3.00	1.57	1.21	0.25	-41.71%
青岛品智住工科	5.21	2021 年	坐便器	4.61	5.07	1.17	1.95	1.10	0.61	0.24	-10.12%

技有限公司											
唐山裕坤建设集团有限公司	1.82	2021 年	坐便器	1.61	1.92	0.44	0.74	0.42	0.23	0.08	-19.11%
合计	**90.95**			**80.49**	**98.05**	**25.36**	**37.76**	**18.05**	**12.65**	**4.22**	**-21.82%**
占当期亏损合同收入的比重	-	-	-	85.86%	-	-	-	-	-	-	-

报告期内，公司主要亏损项目的分析如下：

1、新产品开发，产品合格率较低，使得生产成本较高

（1）公司对淄博科勒有限公司的销售项目发生亏损的主要原因系：由于公司与该客户合作时间较短，负毛利产品为客户在国内的高端系列产品，对产品质量要求较为苛刻，对于发现细小色差、划痕等，均做不合格品处理，故使公司生产的产品合格率较低，公司为该客户生产的产品合格率约为 60%-65%，远低于公司平均约 85%的产品合格率，因此提高了生产成本，形成亏损。随着与客户对产品质量细节要求的沟通增加，公司逐步改善了相关产品的生产工艺，产品合格率已经有所提升。

（2）公司对江苏维石住工科技有限公司、骊住科技（苏州）有限公司、青岛品智住工科技有限公司和唐山裕坤建设集团有限公司的销售项目发生亏损的主要原因系：相关销售产品为虹吸式连体座便器，由于连体坐便器需要一体成型，生产难度较分体式坐便器更高，产品合格率较低，约为 50%左右，使产品的单位生产成本较高。

（3）公司对厦门卓骢卫浴科技有限公司的销售项目发生亏损的原因系该产品系智能坐便器底座，终端客户为欧洲高端品牌商客户，客户对外观要求较高，公司对该类产品的生产经验相对不足，造成产品合格率较低，约为 60%，使生产成本较高。

（4）公司对骊住美标卫生洁具制造（天津）有限公司的销售项目发生亏损的主要原因系该款产品为陶瓷蹲便器，公司主营产品为陶瓷坐便器，蹲便器生产经验较少、早期生产工艺尚不成熟，产品质量不稳定，合格率低于行业平均水平，工人生产效率也相对较低，造成单位生产成本增加，毛利率下降。

（5）公司对 IMEX CERAMICS UK LTD、New World Products Limited 的销

售项目发生亏损的主要原因系公司向该等客户销售了一批挂墙坐便器，由于该产品产量较少，未能形成大批量生产，工人对产品设计结构不熟悉，生产经验较少，造成生产合格率较低，在小批量生产后即不再生产，该批产品毛利为负。

2、受营销策略、市场竞争等因素影响，公司采取低价销售，使毛利率为负

（1）公司对 GLOBE UNION INDUSTRIAL CORP（成霖企業股份有限公司）销售的相关项目发生亏损，主要原因系：该客户为台湾知名老牌卫浴品牌商，系 2022 年公司新拓展的客户，为进入该客户供应商体系，公司采取了低价渗透的销售策略，定价和毛利率相对较低；随着 2023 年上半年产量的下降，分摊的固定生产成本提高，导致相关批次产品出现亏损。

（2）公司对河北邦盈国际贸易有限公司项目销售的相关项目发生亏损，主要系该客户为陶瓷卫浴产品国际贸易商，主要业务为向欧洲大型公共卫生项目供应卫生陶瓷，需求量较大、采购价格较低，为争取大型项目的合作机会，公司首批低价销售，产生小额亏损。后该客户希望公司进一步降价，报价难以覆盖大批量生产的产品成本，故公司未再与该客户进行合作。

综上情况，公司报告期存在对部分客户部分订单亏损的情况，主要分为两种情况：一种情况为产品工艺复杂的新产品或客户的验收标准严格，导致公司产品生产的合格率相对较低，产品成本较高所致；另一种情况为拓展新客户或处置产品，低价销售所致。上述两种情况均具备商业合理性，且销售额及亏损额较小，不影响持续经营能力，符合公司业务实际情况。

九、补充披露公司自有品牌、ODM、OBM 等模式的经营情况，并列示报告期内不同模式下营业收入、毛利率情况，如相关指标存在较大波动、毛利率存在差异，请分析原因。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4、其他事项”之中补充披露如下：

公司自产的卫生陶瓷产品，按照与客户合作模式的不同，可以分为 OEM、ODM、OBM 三种模式。

报告期内，公司卫生陶瓷 OEM、ODM 和 OBM 等模式下的营业收入和毛利率情

况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度	
	收入	毛利率	收入变动比例	收入	毛利率	收入变动比例	收入	毛利率
ODM	4,036.55	39.09%	-14.51%	10,456.30	40.14%	-15.05%	12,308.59	47.75%
OEM	1,090.36	21.24%	-78.77%	12,772.48	14.11%	8.77%	11,742.97	17.76%
OBM	1,122.48	27.60%	-4.31%	2,497.40	32.82%	-30.46%	3,591.27	44.21%
合计	6,249.39	33.92%	-43.35%	25,726.18	26.51%	-6.93%	27,642.83	34.55%

（一）2022 年度收入及毛利率变动情况

1、收入变动原因分析

2022 年，公司 ODM 和 OBM 模式下收入有所下降，主要原因系：

1）2022 年上半年，受北京冬奥会和全国两会期间环保管控措施的影响，公司 2022 年 2、3 月间歇性停产，导致产量不足，无法满足客户需求，进而使销量和收入有所下降；2）2022 年下半年，受俄乌战争、能源危机、通货膨胀等因素影响，欧洲地区的经济面临下行压力，欧洲居民消费意愿及购买力有所下降，因此公司向欧洲地区客户的销售额有所下降。

2022 年，公司 OEM 模式下收入有所上升，主要原因系原第一大客户美国公司 DELTA FAUCET COMPANY 采购量有所增长。

2、毛利率变动原因分析

2022 年，公司各模式下的毛利率均有所下降，主要原因系卫生陶瓷产品的单位成本增长幅度较大所致。2022 年，公司各模式下卫生陶瓷产品单位成本增长的主要原因如下：1）2022 年，公司逐步完善了社保公积金缴纳制度，为大部分工人缴纳社保和公积金，使单位产品直接人工有所增加；2）2022 年，天然气价格上涨影响，单位产品耗用燃料动力成本增加；3）单位直接材料有所增加：2022 年，硅酸锆、氧化锌等原材料价格有所上涨，同时，为了提高施釉效率，在部分陶瓷施釉环节启用机械循环施釉系统，而该系统无法像人工施釉一样控制釉料耗用且无法回收釉料，使得釉料单耗有所增加，受上述因素影响，2022 年，公司卫生陶瓷单位直接材料有所增加。

（二）2023 年 1-6 月收入及毛利率变动情况

1、收入变动原因分析

公司 ODM 客户主要是欧洲客户,OEM 客户主要是美国 DELTA FAUCET COMPANY，OBM 客户主要为英国 IMEX CERAMICS UK LTD。

2023 年 1-6 月，公司各模式下收入均有所下降，主要系全球主要经济体的经济增长仍然乏力，欧洲地区客户需求不足，导致 ODM 模式销售收入有所下滑；同时由于前期采购量较多，公司 OEM 大客户如 DELTA FAUCET COMPANY，库存去化压力较大，采购需求大幅下降，致使公司 OEM 客户销售量和收入下降；2023 年 1-6 月，OBM 模式销售收入略有下降，主要系境内销售收入减少所致。

2、毛利率变动原因分析

公司 ODM 模式产品以高端产品为主，2023 年 1-6 月，ODM 模式销售毛利率为 39.09%，较上期下降 1.05 个百分点，基本保持稳定。

2023 年 1-6 月，公司 OEM 模式下毛利率为 21.24%，较上期增长 7.13 个百分点，主要系 2023 年 1-6 月，公司向原第一大客户 DELTA FAUCET COMPANY 的销售收入大幅减少，且该客户的采购量较大，销售价格及销售毛利率较低，使公司 2023 年 1-6 月 OEM 模式下销售毛利率有所增长。

2023 年 1-6 月，公司 OBM 模式下毛利率为 27.60%，较上期下降 5.22 个百分点，主要系下游客户经营压力较大，主要客户与公司协商下调部分产品价格，使销售单价和毛利率有所下降。

十、结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司的业绩是否具有可持续性；公司应对业绩下滑的措施及有效性。

（一）公司业绩可持续性分析

1、所处行业竞争格局

公司专业从事卫生陶瓷研发、设计、生产、销售及服务，主要产品为卫生陶瓷，包括智能坐便器、普通坐便器、盥洗盆、妇洗器、水箱以及配件等。公司专

注于开发高品质、高性价比卫生陶瓷产品，产品畅销国际中高端市场，尤其对欧美国家和地区出口的卫生陶瓷数量位居全国前列，其中与 Delta（美国得而达）、Kohler（美国科勒）、Grohe（德国高仪）、Hatria（意大利雅卓）、日本骊住、Saint-Gobain（法国圣戈班）、Kingfisher（英国翠丰）等国际知名品牌商和建材家居零售集团形成了长期稳定合作关系。与国际大型知名品牌客户长期、稳定的商业合作，有利于公司了解卫生陶瓷产品的最新发展趋势和高端客户的需求动向，并在产品设计中快速作出反应，保持持续领先的行业地位，同时也能有效地提升公司的品牌知名度和市场美誉度，有助于公司更好地拓展优质客户资源。

2、导致公司 2023 年收入下滑的因素已经逐步消除，收入下滑趋势已经扭转

报告期内，公司营业收入分别为 33,672.70 万元、29,099.47 万元和 7,926.64 万元，2023 上半年营业收入下滑较显著。2023 年上半年，全球主要经济体的经济增长乏力，同时，受公共卫生事件和供应链不稳定等因素，2022 年末海外客户备货较多，部分大客户 2023 年上半年主要优先消化库存，向公司采购量有所减少，例如，2023 年 1-6 月，公司向大客户美国 DELTA FAUCET COMPANY 销售金额为 472.85 万元，同比下降 87.17%。

随着下游客户去库存的逐步完成，公司收入下滑的因素已消除，收入回暖迹象明显，2022 年和 2023 年，公司 1-11 月各月收入金额变动情况如下表所示：

单位：万元

月份	2023 年度（A）	2022 年度（B）	同期收入比率（A/B）
1 月	1,633.13	3,065.97	53.27%
2 月	1,024.29	1,326.05	77.24%
3 月	1,186.67	1,446.76	82.02%
4 月	1,568.42	1,245.34	125.94%
5 月	1,166.93	2,746.29	42.49%
6 月	1,347.20	2,733.56	49.28%
7 月	1,559.05	3,083.25	50.56%
8 月	1,984.56	3,258.67	60.90%
9 月	2,089.12	2,632.12	79.37%
10 月	1,592.64	2,514.59	63.34%

11 月	1,855.24	2,112.07	87.84%
合计	**17,007.24**	**26,164.67**	**65.00%**

注：2023 年 7-11 月财务数据未经审计或审阅。

由上表可见，2023 年度 5-8 月份，公司的收入规模较 2022 年同期下降幅度较大，仅为 2022 年同期收入金额的 40%-60%，业绩触底；2023 年 9 月以来，公司业绩有所回暖，2023 年 9-11 月，公司收入金额分别达到 2022 年同期的 79.37%、63.34%和 87.84%，销售收入恢复较为显著。

2023 年下半年，公司订单签订金额已有所增长，以公司原第一大客户 DELTA FAUCET COMPANY 为例，该公司 2022 年度和 2023 年度的收入和订单情况如下：

单位：万元

项目	期间	2023 年度（A）	2022 年度（B）	同期比率（A/B）
收入金额	上半年度	472.85	3,684.66	12.83%
	7-11 月	2,633.01	4,706.33	55.95%
	合计	**3,105.86**	**8,390.99**	**37.01%**
订单金额	上半年度	615.20	3,674.82	16.74%
	下半年度	4,228.60	4,246.07	99.59%
	合计	**4,843.80**	**7,920.88**	**61.15%**

注：2023 年 7-11 月财务数据未经审计或审阅；订单金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

由上表可见，2023 年上半年，公司向 DELTA FAUCET COMPANY 的销售收入为 472.85 万元，仅占 2022 年同期收入的 12.83%；2023 年 7-11 月，销售收入金额 2,633.01 万元，恢复至 2022 年同期销售收入的 55.95%，销售收入增长显著。2023 年上半年，公司与 DELTA FAUCET COMPANY 签订的订单金额 615.20 万元，仅有 2022 年同期的 16.74%；2023 年下半年，签订订单金额达 4,228.60 万元，达 2022 年同期订单金额的 99.59%，订单恢复较为显著。

综上所述，随着造成公司业绩下滑的因素逐步消除，下游客户需求逐步恢复，公司的业绩将逐步恢复增长，收入持续下滑的趋势已得到扭转。

截至本回复出具日，公司经营情况和资信状况良好，不存在到期未偿还的大额债务，不存在持续亏损的情形，报告期保持盈利，具备可持续经营能力，符合挂牌条件。

3、业务拓展能力

公司凭借先进的卫生陶瓷产品设计理念、持续的研发创新能力、稳定的产品质量和良好的市场口碑赢得了行业内多家知名客户的信赖与长期合作。公司与国际知名卫浴品牌商和国际大型连锁建材零售商长期合作，业已发展成为上述国际知名卫浴品牌商和大型连锁建材零售商的重要供应商，合作关系稳定。未来，公司将继续以市场需求为导向，进一步加强市场开拓力度，全面提升公司的市场份额。

4、筹资能力

报告期内，公司已与银行建立合作关系并取得了一定的授信额度，截至 2023 年 11 月 30 日，公司共获取银行贷款授信 28,500.00 万元，其中已使用 25,100.00 万元，未使用授信 3,400.00 万元，公司筹资能力良好。

未来，随着公司生产经营规模的逐渐扩大，公司还将积极通过获取银行授信、股权融资等方式进一步优化公司的资本结构及债务结构。

5、期末在手订单、期后签订合同

报告期各期末，公司在手订单余额分别为 7,252.68 万元、4,672.19 万元和 6,199.26 万元；2023 年下半年，随着下游客户完成对积压库存的消化，公司的订单量有所回升，截至 2023 年 12 月 31 日，公司 2023 年下半年签订订单金额 13,028.27 万元，订单签订金额有所增长。

6、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况

公司期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与同期数据的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-11 月	2022 年 1-11 月	变动金额	变动比例
营业收入	17,025.20	26,181.40	-9,156.21	-34.97%
净利润	244.05	3,073.67	-2,829.62	-92.06%
毛利率	28.96%	32.38%	-3.42%	-
经营活动产生的现金流量净额	1,784.69	3,567.79	-1,783.11	-49.98%

注：上述财务数据未经审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

由上表可见，2023 年 1-11 月公司收入、净利润较 2022 年同期有所下降，系 2023 年下游客户去库存所致；2023 年 1-11 月，公司经营活动现金流净额为 1,784.69 万元，虽受收入下滑影响同比下滑，但与收入规模匹配，经营活动现金流表现良好。

综上所述，公司专注于开发高品质、高性价比卫生陶瓷产品，产品畅销国际中高端市场，同时，凭借先进的卫生陶瓷产品设计理念、持续的研发创新能力、稳定的产品质量和良好的市场口碑，与国际大型知名品牌客户形成长期、稳定的商业合作，在行业具有较强的竞争力和业务拓展能力；公司与银行建立良好合作关系，具有良好信誉，取得了近 3 亿元的贷款授信，具有良好筹资能力；随着下游客户需求的恢复以及公司对境内外市场开拓的持续深化，公司业绩也将随之恢复，公司未来业绩具有可持续性。

（二）公司应对业绩下滑的措施及有效性

针对业绩下滑的情形，公司制定了以下措施：

1、持续开拓境外市场

（1）加大市场开拓力度：公司增设销售部门，招募擅长境外市场开拓的销售人才，加大市场开拓力度。

（2）优化激励机制：公司将提高对销售人员的提成比例，对未来老客户获取的新的增长订单、新客户的订单，公司已提供更高的提成比例，提高销售人员的拓展积极性。

（3）组建攻关团队：对于需要重点开拓的客户，公司将组建由销售部、研发部及生产部等部门骨干人员联合成立的攻关团队，更好的服务客户。

（4）持续加强研发投入：公司将加大对新产品、新技术的开发，增加研发人员、研发设备投入。2023 年下半年，公司新引进智能马桶座便高压成型试验机、CNC 数控机床、坐便器测试机等多台研发设备，用于新产品的研发试制，提高公司对新产品的研发能力；同时，公司将继续引进行业高端技术人才，扩充研发队伍。

2、加大国内市场开拓力度

（1）扩大国内市场销售团队、优化激励机制、组建攻关团队和加强研发投入。

（2）加大对国内线下市场的开拓：未来国内市场将重点开拓以下客户：①国内 OEM/ODM 客户，特别是国际知名卫浴品牌在国内设立的企业和国产卫浴品牌客户；②OBM 客户，特别是国内工程类客户，如医院、学校等相关工程建设单位。

（3）加大对电商营销的投入，建设自主品牌：公司通过子公司逸每刻在电商平台开展自有卫浴品牌产品的销售，已取得初步成效，公司将继续加大在电商平台的投入，扩大自有品牌的影响力和销售规模。

伴随着下游客户需求的恢复以及公司针对业绩下滑制定的措施的有序落实，2023 年下半年，公司的订单量已有所恢复；未来随着上述配套措施的全面实施，公司业绩将会得到有效提升。

【主办券商回复】

一、核查上述情况，发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取申请人财务报表、审计报告、收入成本明细表等，分析 2023 年 1-6 月申请人收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较上年同期变动的原因及合理性；分析报告期内申请人收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额的变动原因及合理性；

2、获取申请人收入成本明细表，对申请人管理层进行访谈，了解卫生陶瓷行业的发展趋势、国内外卫生陶瓷市场的发展现状，对各类产品的营业收入、毛利率变动原因及合理性进行分析；

3、获取申请人同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开资料，对申请人管理层进行访谈，了解申请人与同行业可比公司在客户群体、应用范围、产品差异、销售渠道等方面存在的差异，分析申请人毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

4、访谈申请人生产负责人并实地察看，了解申请人生产基地数量及分布情况；取得申请人固定资产明细，查看报告期内主要固定资产变动情况；访谈申请人相关人员，了解申请人主要生产产品及其具体产能计算方式以及产能利用情况；

获取申请人的固定资产明细、员工花名册，结合申请人产能、产量、产能利用率等数据，将申请人机器设备原值、平均生产人数与产能产量数据进行比较，分析两者的匹配性；获取报告期内能源耗用统计表，结合申请人主要产品的产量、产能利用率的情况，对天然气、电力的耗用数量进行单位能耗和趋势变动分析，并就变动原因访谈申请人相关人员；检索同行业可比公司的产品及主要能源耗用情况，分析申请人报告期各期产量与燃料动力等主要能源的耗用情况的匹配性；

5、访谈申请人采购负责人，了解申请人从外部采购成品主要原因及合理性；获取申请人的采购明细，分析申请人外购成品的主要类型、采购数量、采购金额及占采购总额的比例；访谈申请人采购负责人，了解报告期内主要成品供应商的基本情况、合作年限、合作背景；访谈财务总监了解外购成品销售的收入核算方式，评价外购成品销售模式及相关收入核算方式的合理性；查阅《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，核查自产产品、外购产品收入确认采用总额法核算的合理性；检查自产产品、外购产品的销售合同及采购合同，了解合同具体约定事项，包括产品购销数量、运输安排、付款方式及责任承担相关条款等；了解其中产品定价权、存货风险承担、售后服务的义务主体；

6、获取申请人收入成本明细表、同行业可比公司年度报告、招股说明书等资料，对申请人管理层进行访谈，了解公司对贸易产品、非贸易产品的区分依据，对申请人与同行业可比公司的同类产品毛利率的差异原因进行分析；

7、查阅申请人制定的与退货、折扣相关的销售政策及实际发生情况，分析退货、折扣的发生金额对申请人收入、净利润及毛利率的影响，了解相关制度在报告期的变化情况；

8、获取申请人收入成本明细表，了解境内外销售总负毛利项目的收入金额；并对申请人管理层进行访谈，分析负毛利率项目出现的原因；

9、获取申请人收入成本明细表，对申请人管理层进行访谈，了解申请人对 OEM、ODM 和 OBM 等销售模式的分类依据，分析各模式下营业收入、毛利率的变动原因及合理性；

10、获取并查阅与卫生陶瓷、陶瓷砖行业相关的产业政策，并访谈申请人管理层，了解申请人所处行业的竞争格局以及申请人业务拓展能力；获取申请人与银行签订的银行授信合同以；获取报告期末在手订单情况及期后订单获取情况；

获取申请人期后财务报表，分析期后收入、净利润、毛利率和经营活动现金流量净额情况，判断对申请人持续经营能力的影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、2023 年 1-6 月申请人收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动情况与行业发展趋势相符，相关财务指标的变动原因和净利润处于较低水平具有合理性；报告期内，申请人的营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额持续下降的原因与申请人经营情况、下游市场变动情况相符，相关财务指标的变动具有合理性；

2、申请人已按照产品类型补充披露卫生陶瓷营收及毛利率情况，已按照中高端与低端瓷砖营收及毛利率变动情况，并对相关变动原因进行分析；报告期内，申请人产品收入及毛利率变动符合申请人实际情况，具有合理性；

3、申请人与同行业可比公司相比，在客户群体、应用范围、产品差异、销售渠道等方面均存在一定差异，导致申请人毛利率高于同行业可比公司具备合理性，与申请人业务实际相符；

4、申请人已补充披露报告期产能、产量、产能利用率情况，报告期申请人产能与机器设备相匹配、产量与人员配置和能源耗用相匹配，同行业可比上市公司未披露能源耗用数据，无法进行对比分析；

5、申请人为满足客户多样化的需求，从外部供应商采购陶瓷砖、卫浴周边产品和少量坐便器，销售给客户；申请人已如实补充披露外购成品情况、主要成品供应商、合作年限、合作背景及采购金额情况；申请人外购成品后销售账面采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》相关规定；

6、报告期内，申请人非贸易类产品为自产卫生陶瓷产品，贸易类产品包括陶瓷砖、浴室柜、淋浴房及其他外购陶瓷产品等；同行业可比公司未披露贸易类和非贸易类业务收入成本数据，无法对毛利率进行对比分析；

7、报告期内，申请人退货、销售返利和现金折扣金额较小，对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标影响较小，不存在跨期调节收入、净利润的情形，亦无需计提预计负债；

8、报告期内，申请人存在对部分客户销售收入为负毛利的情形，主要原因

为：（1）产品工艺复杂的新产品或客户的验收标准严格，导致产品生产的合格率相对较低，产品成本较高；（2）申请人为拓展新客户或处置产品，低价销售。因此，申请人产品销售存在负毛利率的情况，具备商业合理性，且销售额及亏损额较小，不影响持续经营能力，符合申请人业务实际情况；

9、申请人自产的卫生陶瓷产品，按照与客户合作模式的不同，可以分为 OEM、ODM、OBM 三种模式。报告期内，各个模式下，收入及毛利率均存在一定的波动，其波动原因与国际宏观经济形势、下游市场需求变动及申请人生产成本的变化情况相关，相关财务指标的波动具有合理性；

10、2023 年下半年以来，申请人所处行业经营环境已有所改善；申请人拥有较强的业务拓展能力和筹资能力；申请人在手订单较为充足，期后订单量增长较显著，期后经营数据有所恢复，申请人未来业绩增长具有可持续性。

二、公司营业收入、净利润是否具备稳定性、可持续性，对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）公司营业收入、净利润具备稳定性、可持续性

报告期内，申请人主要业务为卫生陶瓷的研发、生产及销售。2023 年 1-6 月，受国内外宏观环境的不利影响，客户需求减少，营业收入和净利润出现较大幅度的下滑。随着下游客户经营环境的改善，申请人 2023 年 1-6 月收入下滑的因素已经消除，客户需求有所回暖，申请人的订单量有所增长。

同时，针对业绩下滑的风险，申请人制定了一系列措施，相关措施详见本题公司回复“十、结合公司所处行业竞争格局……的措施及有效性”。

综上情况，申请人与客户保持稳定合作，并制定了明确的措施，积极开拓新客户，营业收入、净利润有望恢复增长，具备稳定性、可持续性。

（二）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师履行的核查程序详见本题主办券商回复之“三、说明对业绩真实性的核查程序，……，列表说明各期各项尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重”。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内，申请人收入真实、准确、完整。

三、说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证、细节测试等情况及占比，列表说明各期各项尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取申请人与财务报表相关的内部控制制度，对申请人主要业务循环执行穿行测试和控制测试，评价其设计是否合理、运行是否有效；

2、了解申请人的经营模式和主要会计政策，并结合合同检查销售收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则规定、是否一贯执行；

3、按产品类别对销售数量、营业收入和毛利率等进行趋势分析、结构分析和价格变动分析；

4、获取报告期内销售收入明细表，对报告期内的收入进行细节测试，检查确认收入对应的合同或订单、报关单、提单、签收单、发票、回款单、收入确认凭证等资料；对报告期内销售收入进行截止测试，获取接近资产负债表日前后的出库单、提单、签收单等支持性资料，核查申请人收入真实性、准确性、完整性。

5、对报告期内主要客户进行实地走访和函证，了解申请人销售的真实性、销售金额和应收账款余额的准确性。

报告期内，主办券商对申请人执行的尽调程序确认的金额情况如下：

（1）走访

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	7,926.64	29,099.47	33,672.70
走访金额	4,364.32	21,679.51	21,612.15
走访比例	55.06%	74.50%	64.18%

注：含线上访谈客户。

（2）函证

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
营业收入	7,926.64	29,099.47	33,672.70
发函金额	5,882.99	20,846.04	21,862.52

发函比例	74.22%	71.64%	64.93%
回函金额	4,578.51	19,281.00	16,559.97
回函比例	57.76%	66.26%	49.18%
未回函替代测试金额	1,304.48	1,565.03	5,302.55
回函及未回函执行替代测试确认比例	74.22%	71.64%	64.93%

（3）细节测试

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	7,926.64	29,099.47	33,672.70
核查金额	1,796.82	3,840.68	5,203.79
核查比例	22.67%	13.20%	15.45%

四、公司成本费用归集、毛利率的核算是否准确，是否存在调节毛利率情况发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）了解申请人成本费用核算及归集方法、收入确认政策，检查申请人销售与收款循环、采购与付款循环的相关单据，核实收入确认和成本费用归集的真实性、准确性、完整性；

（2）查询同行业可比公司毛利率情况，复核申请人毛利率并分析与同行业可比公司的差异情况及原因；

（3）结合申请人产品类型、成本结构等分析报告期内申请人毛利率波动的原因及合理性；

（4）获取申请人的销售收入成本明细表等，对申请人各类产品和服务的销售价格、成本变动情况进行分析，分析申请人毛利率核算的准确性，核实是否存在调节毛利率的情况；

（5）获取并复核申请人的成本计算表和费用明细，核查申请人报告期内成本费用归集是否准确。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：申请人成本费用归集、毛利率的核算准确，

不存在调节毛利率的情况。

6.关于销售与采购

根据申报文件，公司境外销售占比分别为 93.46%、94.07%和 87.63%，公司经销模式收入占比分别为 8.79%、8.85%、17.49%。经公开信息查询，前五大供应商中河北迈欧德洁具制造有限公司参保人数为 0，唐山市芦台鸿昌金属制品厂实缴资本为 0。

请公司：（1）说明前五大供应商中采购主要原材料泥料、釉料供应商仅有一家的原因及合理性；补充说明报告期内泥料、釉料的前五大供应商名称、采购金额及占比、合作历史，公司供应商选择标准，说明公司采购的稳定性情况。（2）补充说明报告期内主要供应商、客户的成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配，与主要客户的结算模式与定价方式；说明公司前五大客户报告期各期应收账款金额及占应收账款总额的比例，按照境内境外客户、贸易非贸易分别说明公司报告期各期末应收账款金额及期后回款情况。（3）补充说明公司与未实缴注册资本或参保人数为 0 的供应商合作的商业合理性，相关采购价格是否公允，是否对公司构成依赖，是否存在其他利益安排。（4）说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在仅为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性。（5）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式补充披露，并说明主要境外客户、经销商的基本情况（包括但不限于公司名称、类型（直销客户或贸易商、经销商客户）、成立时间、与公司起始合作时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等），是否实现终端销售，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见。（3）说明公司针对境外销售真实性采取的核查手段，并说明具体的

核查比例及核查结论；说明对公司及实控人流水核查情况，是否存在异常资金往来。

【公司回复】

一、说明前五大供应商中采购主要原材料泥料、釉料供应商仅有一家的原因及合理性；补充说明报告期内泥料、釉料的前五大供应商名称、采购金额及占比、合作历史，公司供应商选择标准，说明公司采购的稳定性情况。

（一）前五大供应商中采购主要原材料泥料、釉料供应商仅有一家的原因及合理性

报告期内，公司泥料主要包括水洗泥、瓷石、闪长岩、章村土、白粘土、高岭土、球粘土等，釉料主要包括硅酸锆、氧化锌、石英砂、熔块、氧化铝、长石粉、防腐剂、方解石粉等。

报告期内，公司泥料、釉料各期前五大细分材料采购金额及占比情况如下：

单位：万元、%、个

材料		2023年1-6月			2022年度			2021年度		
		金额	占比 注1	家数 注2	金额	占比	家数	金额	占比	家数
泥料	水洗泥	39.76	1.57	4	309.39	2.84	7	329.40	2.33	8
	木节土	-	-	-	-	-	-	317.62	2.24	1
	瓷石	14.24	0.56	1	69.10	0.64	2	101.90	0.72	3
	闪长岩	13.67	0.54	1	61.04	0.56	1	75.37	0.53	1
	章村土	6.89	0.27	1	62.70	0.58	1	31.84	0.22	1
	白粘土	5.48	0.22	1	61.78	0.57	1	44.78	0.32	1
	高岭土	27.02	1.07	1	51.83	0.48	4	56.18	0.40	3
	球粘土	15.88	0.63	1	48.51	0.45	2	54.92	0.39	2
	其他	58.05	2.29	6	476.32	4.38	12	314.25	2.22	10
	小计	**180.99**	**7.14**	**16**	**1,140.67**	**10.49**	**30**	**1,326.26**	**9.36**	**30**
釉料	硅酸锆	45.84	1.81	1	547.75	5.04	3	229.70	1.62	3
	氧化锌	-	-	-	203.92	1.87	3	124.19	0.88	1
	石英砂	11.95	0.47	1	78.55	0.72	3	61.11	0.43	2

	熔块	0.24	0.01	1	40.60	0.37	2	41.04	0.29	1
	煅烧氧化铝	-	-	-	50.70	0.47	1	41.35	0.29	3
	长石粉	15.08	0.60	1	87.47	0.80	2	31.53	0.22	2
	防腐剂	6.19	0.24	1	31.10	0.29	2	32.12	0.23	2
	方解石粉	5.36	0.21	1	24.96	0.23	1	15.99	0.11	2
	其他	6.68	0.26	2	69.38	0.64	2	111.81	0.79	2
	小计	**91.34**	**3.60**	**8**	**1,134.43**	**10.43**	**19**	**688.84**	**4.86**	**18**

注 1：占比为材料采购金额占总采购金额的比例。
注 2：家数为对应材料供应商家数。

由上表可见，报告期内，前五大供应商中仅有一家泥料、釉料供应商的原因，主要为：（1）公司原材料中泥料的用量较大，单价较低；釉料单价较高，但用量很低，因此报告期泥料和釉料的总采购额及占当期采购总额比例相对较低。其中，公司泥料采购额占当期采购总额的比例为 9.36%、10.49%、7.14%，公司釉料采购额占当期采购总额的比例为 4.86%、10.43%、3.60%；（2）报告期内，公司泥料和釉料包含的种类较多，并且每种类别材料的采购金额较小；（3）不同泥料、釉料材料一般从不同供应商采购，并且用量比较大的材料一般会有多家供应商，使得公司向单家泥料或釉料供应商采购的金额相对较小。

因此，报告期内，公司前五大供应商中仅有一家泥料、釉料供应商具有合理性。

（二）补充说明报告期内泥料、釉料的前五大供应商名称、采购金额及占比、合作历史

报告期内，公司泥料、釉料前五大供应商的名称、采购金额及占比、合作历史情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月				
供应商名称	**采购内容**	**采购金额**	**占采购总额比例**	**开始合作时间**
福建省安溪龙门中泉制釉有限公司	硅酸锆	45.84	1.81%	2017 年
唐山市东川商贸有限公司	高岭土等	32.38	1.28%	2017 年

厦门市均嘉建材有限公司	粘土、长石等	26.56	1.05%	2018 年
广州市泰永贸易有限公司	球粘土	15.88	0.63%	2022 年
唐山硕淼陶瓷科技有限公司	长英石、长英粉等	15.08	0.60%	2013 年
合计	**-**	**135.74**	**5.36%**	**-**
2022 年度				
供应商名称	**采购内容**	**采购金额**	**占采购总额比例**	**开始合作时间**
福建省安溪龙门中泉制釉有限公司	硅酸锆	404.88	3.72%	2017 年
厦门市均嘉建材有限公司	粘土、长石等	219.89	2.02%	2018 年
平定县鸿振锌业有限公司	氧化锌	185.43	1.70%	2019 年
唐山硕淼陶瓷科技有限公司	长英石、长英粉等	103.41	0.95%	2013 年
厦门晅昶贸易有限公司	硅酸锆	87.50	0.80%	2021 年
合计	**-**	**1,001.11**	**9.20%**	**-**
2021 年度				
供应商名称	**采购内容**	**采购金额**	**占采购总额比例**	**开始合作时间**
博爱县柏山远恒保温材料经营部、焦作市中站区一帆保温材料经营部	木节土等	362.40	2.56%	2020 年
福建省安溪龙门中泉制釉有限公司	硅酸锆	181.13	1.28%	2017 年
平定县鸿振锌业有限公司	氧化锌	124.19	0.88%	2019 年
嘉窑新会矿业有限公司	粘土等	142.91	1.01%	2017 年
厦门市均嘉建材有限公司	水洗泥	104.57	0.74%	2018 年
合计	**-**	**915.20**	**6.47%**	**-**

注：根据供应商访谈以及供应商提供的证明，博爱县柏山远恒保温材料经营部和焦作市中站区一帆保温材料经营部的实际控制人均为李小财，属于同一控制下企业；公司与李小财的开始合作时间为 2020 年。

由上表可见，报告期内，泥料、釉料前五名供应商的采购金额占采购总额的占比分别为 6.47%、9.20%和 5.36%。因市场供应充足，除个别贸易商合作历史较短外，公司与上述前五名供应商合作历史较久。

（三）公司供应商选择标准及采购的稳定性

公司在选择合格供应商时，通常会对供应商的产品质量、价格、供货稳定性、综合能力等指标进行综合评价具体如下：

公司采购部门综合考虑生产所需的材料名称、质量、数量、交货期、运

输距离、付款条件等因素，向多家具有相关经营资质的供应商进行询价，并在询价基础上进行比价、议价，在保证加工质量、原材料质量和交付时效的前提下，选择具备价格优势的供应商签订采购订单。

报告期内，公司泥料、釉料前五名供应商的选择标准如下：

序号	供应商名称	选择标准
1	福建省安溪龙门中泉制釉有限公司	该厂使用优质澳洲原矿加工硅酸锆，质量稳定，价格较低。
2	唐山市东川商贸有限公司	中国高岭土有限公司、吉林省梨树大顶山硅灰石有限责任公司等大型陶瓷釉料厂家在唐山代理商，种类齐全，质优价廉。
3	厦门市均嘉建材有限公司	福建高岭土种类齐全，质量稳定，价格最优。
4	广州市泰永贸易有限公司	该厂的球粘土价格低，强度高、白度好，从价格和质量及稳定性都可以替代原来的供应商
5	唐山硕淼陶瓷科技有限公司	釉用钾长石粉和石英粉细度好、白度高，相关指标最优，价格合理。
6	平定县鸿振锌业有限公司	与其他供应商相比，同等产品质量下价格最低。
7	厦门晅昶贸易有限公司	能提供优质硅酸锆产品，含锆量高、白度好，价格较低。
8	焦作市中站区一帆保温材料经营部	该厂能供应优质的木节土，并且价格较低。
9	嘉窑新会矿业有限公司	该厂泥料各项指标均优于同行业产品

由上表可见，公司通过筛选，选择了一批供应稳定、品质优良、价格合适的供应商进行合作。

综上所述，报告期内，公司采购的各类泥釉料材料，在市场上供应充足，公司与多家供应商建立了合作关系。报告期各期，公司前五大泥料和釉料原材料供应商采购额占当期采购总额占比分别为 6.47%、9.20%和 5.36%，较为稳定。因市场供应充足，除个别贸易商为报告期新增外，其他泥釉料前五供应商合作历史较久，合作较为稳定。

二、补充说明报告期内主要供应商、客户的成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配，与主要客户的结算模式与定价方式；说明公司前五大客户报告期各期应收账款金额及占应收账款总额的比例，按照境内境外客户、贸易非贸易分别说明公司报

告期各期末应收账款金额及期后回款情况。

（一）补充说明报告期内主要供应商、客户的成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配

1、主要供应商的采购情况

报告期内，前五名供应商的采购情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月				
序号	**供应商名称**	**采购内容**	**金额**	**占采购总额的比例**
1	厦门豪帝[注 1]	盖板等	401.12	15.83%
2	厦门瑞尔特卫浴[注 2]	水件、盖板等	217.80	8.60%
3	河北迈欧德洁具制造有限公司	盖板等	142.77	5.63%
4	唐山恒吉包装有限公司	多层板、托盘等	102.47	4.04%
5	唐山市芦台鸿昌金属制品厂	纸箱等	100.11	3.95%
合计		-	**964.26**	**38.05%**
2022 年度				
序号	**供应商名称**	**采购内容**	**金额**	**占采购总额的比例**
1	厦门瑞尔特卫浴[注 2]	水件、盖板等	2,208.74	20.31%
2	唐山市芦台鸿昌金属制品厂	纸箱	1,228.11	11.29%
3	厦门豪帝[注 1]	盖板等	1,003.35	9.23%
4	福建省安溪龙门中泉制釉有限公司	釉料	404.88	3.72%
5	河北迈欧德洁具制造有限公司	盖板、水件等	401.07	3.69%
合计		-	**5,246.15**	**48.24%**
2021 年度				
序号	**供应商名称**	**采购内容**	**金额**	**占采购总额的比例**
1	厦门瑞尔特卫浴[注 2]	水件、盖板等	2,111.39	14.90%
2	厦门豪帝[注 1]	盖板、水件	1,416.75	10.00%
3	唐山市芦台鸿昌金属制品厂	纸箱	1,337.33	9.44%

4	广东永航新材料实业股份有限公司	陶瓷砖	749.75	5.29%
5	河北迈欧德洁具制造有限公司	盖板、水件	421.05	2.97%
合计		-	**6,036.27**	**42.61%**

注 1：厦门豪帝包括厦门豪帝卫浴工业有限公司、厦门帝恒诺卫浴科技有限公司。

注 2：厦门瑞尔特卫浴包括厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司、厦门一点智能科技有限公司。

注 3：此处所披露的前五名供应商不包含设备类及工程类供应商

2、主要供应商的基本情况

报告期内，公司前五名供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	主营业务	经营规模	合作背景及交易原因	是否签订框架协议	交易规模与其经营规模是否匹配
1	厦门瑞尔特卫浴[注 1]	1999 年	2004 年	4.18 亿元	盖板、水箱配件、坐便器等卫浴产品及部件的生产与销售。	2021 年、2022 年收入规模分别为 18.00 亿元、19.60 亿元；目前有员工 3,200 人左右。	瑞尔特品牌知名度高，技术在行业内处于领先地位，品类齐全，质量稳定；两家企业在初创阶段结识后互相合作，逐渐共同发展为现在的规模。	是	是
2	唐山市芦台鸿昌金属制品厂	1999 年	2010 年	24 万元	自行车零配件、电动车零配件、纸箱、塑料制品等的生产与销售。	2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月收入规模分别为 4,700.00 万元、4,200.00 万元和 980.00 万元；目前有员工 70 人左右。	芦台鸿昌产线完备，直接采购卷纸进行纸板加工纸箱，并实现规模化生产，成本优势明显；给予公司四个月信用期限，相对其他供应商更有竞争力。	是	是

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	主营业务	经营规模	合作背景及交易原因	是否签订框架协议	交易规模与其经营规模是否匹配
3	福建省安溪龙门中泉制釉有限公司	2000年	2017年	3,300万元	陶瓷釉料、陶瓷原料的生产与销售。	2021年、2022年、20231-5月年收入规模分别为5亿元、5亿元，2亿元；目前有员工130人左右。	该厂产品采用进口澳洲原矿加工，品质优良稳定，价格合理，2017年通过同行推荐后开始接洽，通过上门考察以及来样检测和试验，最终决定开展合作。	否	是
4	厦门豪帝[注2]	2008年	2008年	4000万元	盖板等卫浴产品和零配件的生产和销售。	2021年、2022年、2023年1-5月收入规模分别为2.5亿元、2.3亿元，1.2亿元；目前有员工400人左右。	2008年正值公司开发欧洲市场阶段，厦门豪帝成立不久，但是主要负责人和管理团队都有多年的行业经验，在生产管理和技术能力上都能够满足公司的需求，愿意全力配合公司开发新市场配套产品。	是	是
5	广东永航新材料实业股份有限公司	2010年	2011年	5500万元	建筑陶瓷的生产与制造，以及陶瓷产品、陶瓷原材料的销售	2021年、2022年收入规模分别为6亿元、6.5亿元；目前有员工800人左右	瓷砖价格适合，有竞争力，服务好，合作关系良好。	否	是
6	河北迈欧德洁具制造有限公司	2013年	2015年	500万元	马桶盖板等卫生洁具、五金件、暖气片的生产与销售	2021年、2022年收入规模为1000余万元；目前有员工60人左右	2015年正值公司准备开发价位相对适中的市场的阶段，需要一家品质和价格相适应的供应商，通过同行推荐、上门调研，与迈欧德接洽，开始合作。	是	是

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	主营业务	经营规模	合作背景及交易原因	是否签订框架协议	交易规模与其经营规模是否匹配
7	唐山恒吉包装有限公司	2021年	2022年	500万元	木材的收购与销售，木质容器、纸制品、塑料制品、建筑材料的销售	是集生产、加工、销售为一体的木质包装生产企业，占地面积约5万多平方米，厂房面积约3万平方米。是我国北方地区从事木质包装生产行业的较大企业之一	①规模大，质量有保证，交付及时，托盘品类能满足要求，该类产品恒吉本地排名靠前，托盘制作一般是本地小作坊小厂居多；②恒吉包装实控人刘占国原为唐山市丰南区恒吉木材经销处实控人，双方有15年以上合作历史，建立了良好合作关系。	是	是

注1：厦门瑞尔特卫浴包括厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司、厦门一点智能科技有限公司；
注2：厦门豪帝包括厦门豪帝卫浴工业有限公司、厦门帝恒诺卫浴科技有限公司。

（二）补充说明报告期内主要客户的成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因、是否签订框架协议、交易规模与其经营规模是否匹配，与主要客户的结算模式与定价方式

报告期各期，公司前五名客户分别为DELTA FAUCET COMPANY、科勒集团、IMEX CERAMICS UK LTD、翠丰集团、TRAVIS PERKINSPLC、NOVIY ALBION等，上述主要客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	实际控制人	经营规模	合作背景及交易原因	是否签订框架协议	定价方式	结算方式
1	DELTA FAUCET COMPANY	1929 年	2012 年	2.25 亿美元	大股东为美国上市公司马斯科(Masco)集团（股票代码:Mas），马斯科(Masco)集团的大股东为 THE VANGUARD GROUP INC.，一家大型基金管理公司	员工人数近 2400 人，是马斯科集团旗下核心企业，是美国最大的家用和商用水龙头制造商之一，资产规达到 50.00 亿美元	2009 年 DELTA 开始扩展卫浴产品业务领域，在国内知名陶瓷供应商中寻求洁具产品优质厂家，通过展会获得 DELTA 的认可后，2012 年中陶股份和 Delta 开始建立合作	否	成本加成定价	2021 年度及以前信用期 60 天；2022 年开始执行信用期 90 天
2	科勒集团	1873 年	2016 年	无法查询	系美国科勒家族控制的非上市家族企业，David Kohler 系现任董事局主席兼 CEO	截至 2022 年，在全世界拥有超过 50 家工厂和 4 万多名员工，12 家科勒体验中心	2015 年，和科勒集团开始进行接触，经科勒多次到厂考察调研后，逐步建立合作关系	否	成本加成定价	信用期 90 天

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	实际控制人	经营规模	合作背景及交易原因	是否签订框架协议	定价方式	结算方式
3	IMEX CERAMICS UK LTD	2010 年	2010 年[注1]	999 英镑	英国 PURA BATHROOM LIMITED 之全资子公司，实际控制人为自然人 Anna Louise Wickens 和 Graham William Wickens	2021 年 8 月 31 日至 2022 年 8 月 31 日，收入 1,104.19 万英镑	2010 年，通过展会与 PURA BATHROOM 开始合作，2018 年左右，PURA BATHROOM 进行公司内部结构调整，用 IMEX CERAMICS UK 专门经营 IMEX 品牌陶瓷业务	是	成本加成定价	信用期 75 天
4	翠丰集团	1969 年	2009 年	3.32 亿英镑	大股东为英国上市公司（股票代码:KGF），翠丰集团的大股东为 SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS LLP，系一家私募基金管理公司	2022 年 1 月 31 日至 2023 年 1 月 31 日，收入 130.59 亿英镑	翠丰集团为世界领先的建材家居零售集团，2009 年开始，中陶股份通过展会与其接洽后，双方逐步建立合作关系	否	成本加成定价	信用期 90 天
5	TRAVIS PERKINSPLC	1964 年	2009 年	2.52 亿英镑	Pzena Investment Management,Inc.，系一家私募基金管理公司	2022 年度收入 49.95 亿英镑	英国最大建材采购集团旗下的公司，2010 年前，中陶股份已经通过展会与其接洽，	否	成本加成定价	信用期 90 天

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	实际控制人	经营规模	合作背景及交易原因	是否签订框架协议	定价方式	结算方式
							并逐步建立合作关系			
6	NOVIY ALBION	2015 年	2018 年	1000 卢布	实际控制人为自然人 Lazarevich, Aleksandr Georgievich	业务涵盖俄罗斯、白俄罗斯、波兰等	白俄罗斯客户，以电商为主，2018 年，中陶股份通过展会与其接洽后，双方逐步建立合作关系	否	成本加成定价	2022 年度及以前信用期 60 天；2023 年开始执行信用期 90 天

注 1：公司与 IMEX CERAMICS UK LTD 的母公司 Pura Bathrooms Limited 的合作始于 2006 年。

上表可见，公司主要客户都有较大的经营规模，其中包括美国科勒、英国翠丰、Delta Faucet Company 等国际知名品牌商和建材家居零售集团，与公司交易规模与其经营规模相匹配。

（三）说明公司前五大客户报告期各期应收账款金额及占应收账款总额的比例，按照境内境外客户、贸易非贸易分别说明公司报告期各期末应收账款金额及期后回款情况

1、收入前五大客户报告期各期应收账款金额及占应收账款总额的比例

单位：万元

2023 年度/2023 年 6 月 30 日					
序号	客户名称	收入金额	占营业收入比例	应收账款余额	占应收账款总额比例
1	IMEX CERAMICS UK LTD	1,386.45	17.49%	578.97	19.67%
2	科勒集团[注 1]	812.42	10.25%	422.14	14.34%
3	翠丰集团[注 2]	644.76	8.13%	184.61	6.27%
4	DELTA FAUCET COMPANY	472.85	5.97%	94.68	3.22%
5	NOVIY ALBION	393.51	4.96%	342.34	11.63%
-	**合计**	**3,709.99**	**46.80%**	**1,622.73**	**55.12%**
2022 年度/2022 年 12 月 31 日					
序号	客户名称	收入金额	占营业收入比例	应收账款余额	占应收账款总额比例
1	DELTA FAUCET COMPANY	9,381.61	32.24%	3,420.66	46.90%
2	IMEX CERAMICS UK LTD	2,576.37	8.85%	731.55	10.03%
3	翠丰集团[注 2]	2,389.46	8.21%	573.46	7.86%
4	科勒集团[注 1]	2,258.85	7.76%	268.44	3.68%
5	NOVIY ALBION	1,278.57	4.39%	453.32	6.22%
-	**合计**	**17,884.86**	**61.46%**	**5,447.42**	**74.69%**
2021 年度/2021 年 12 月 31 日					
序号	客户名称	收入金额	占营业收入比例	应收账款余额	占应收账款总额比例
1	DELTA FAUCET COMPANY	8,095.01	24.04%	2,664.06	33.04%
2	科勒集团[注 1]	3,649.37	10.84%	955.87	11.85%
3	IMEX CERAMICS UK LTD	2,959.17	8.79%	798.21	9.90%
4	翠丰集团[注 2]	2,899.71	8.61%	450.27	5.58%
5	TRAVIS	961.03	2.85%	231.94	2.88%

	PERKINSPLC				
-	**合计**	**18,564.29**	**55.13%**	**5,100.35**	**63.25%**

注 1：科勒集团包括 Kallista Inc.、Kohler New Zealand Ltd、Kohler France、Kohler Rus LLC、Jacob Delafon Espana、淄博科勒有限公司、科勒（中国）投资有限公司等；

注 2：翠丰包括 Pjh Group Ltd、Castorama France Sas、Brico Depot S.A.S.、Bricostore Romania Sa、Brico Depot Spain、Castorama Polska Sp. O.O 等。

由上表可见，报告期各期末，公司前五名应收账款余额分别为 5,100.35 万元、5,447.32 万元和 1,622.73 万元，占应收账款余额比重分别为 63.25%、74.69%和 55.12%，与各期前五名客户收入金额占营业收入规模的比重相对接近。

2、境内、境外客户报告期各期末应收账款金额及期后回款情况

报告期内，公司境内、境外客户报告期各期末应收账款金额及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

2023 年 6 月 30 日				
项目	**应收账款余额**	**余额占比**	**期后回款金额**	**回款比例**
境外	2,638.80	89.63%	2,604.52	98.70%
境内	305.20	10.37%	250.41	82.05%
合计	**2,944.00**	**100.00%**	**2,854.93**	**96.97%**
2022 年 12 月 31 日				
项目	**应收账款余额**	**余额占比**	**期后回款金额**	**回款比例**
境外	6,908.26	94.72%	6,882.22	99.62%
境内	384.96	5.28%	384.96	100.00%
合计	**7,293.22**	**100.00%**	**7,267.18**	**99.64%**
2021 年 12 月 31 日				
项目	**应收账款余额**	**余额占比**	**期后回款金额**	**回款比例**
境外	7,469.79	92.64%	7,458.26	99.85%
境内	593.40	7.36%	593.40	100.00%
合计	**8,063.19**	**100.00%**	**8,051.66**	**99.86%**

注：期后回款金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

由上表可见，截至 2023 年 12 月 31 日，公司境外客户各期末应收账款回款比例分别为 99.85%、99.62%和 98.70%，境内客户各期末应收账款回款

比例分别为 100.00%、100.00%和 82.05%。从整体来看，公司境内外客户各期合计回款比例分别为 99.86%、99.64%和 96.97%，均较高，期后回款情况良好。

3、贸易、非贸易客户报告期各期末应收账款金额及期后回款情况

单位：万元

2023 年 6 月 30 日				
项目	**应收账款余额**	**余额占比**	**期后回款金额**	**回款比例**
贸易	202.10	6.86%	194.68	96.33%
非贸易	2,741.90	93.14%	2,660.25	97.02%
合计	**2,944.00**	**100.00%**	**2,854.93**	**96.97%**
2022 年 12 月 31 日				
项目	**应收账款余额**	**余额占比**	**期后回款金额**	**回款比例**
贸易	276.38	3.79%	268.96	97.32%
非贸易	7,016.84	96.21%	6,998.22	99.73%
合计	**7,293.22**	**100.00%**	**7,267.18**	**99.64%**
2021 年 12 月 31 日				
项目	**应收账款余额**	**余额占比**	**期后回款金额**	**回款比例**
贸易	1,041.54	12.92%	1,034.12	99.29%
非贸易	7,021.65	87.08%	7,017.53	99.94%
合计	**8,063.19**	**100.00%**	**8,051.66**	**99.86%**

注：期后回款金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

由上表可见，报告期内，公司贸易、非贸易客户的期后回款比例较高，期后回款情况良好。

三、补充说明公司与未实缴注册资本或参保人数为 0 的供应商合作的商业合理性，相关采购价格是否公允，是否对公司构成依赖，是否存在其他利益安排。

（一）河北迈欧德洁具制造有限公司

1、公司与其合作的商业合理性分析

报告期各期，公司向河北迈欧德洁具制造有限公司（以下简称“河北迈欧德”）采购情况如下所示：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
河北迈欧德	142.77	5.63%	401.07	3.69%	421.05	2.97%
向河北迈欧德采购金额占河北迈欧德总销售额比例	约 24%	-	约 40%	-	约 42%	-

河北迈欧德洁具制造有限公司基本情况如下：

公司名称	河北迈欧德洁具制造有限公司
注册资本	500.00 万元人民币
实缴资本	500.00 万元人民币
成立时间	2013 年 03 月 06 日
首次合作时间	2015 年
首次接洽方式	2015 年，公司准备开发价位相对适中的卫浴陶瓷市场，需要寻找一家提供与产品相匹配的盖板供应商，通过同行推荐与河北迈欧德接洽，到供应商现场调研后，开始展开合作。
法定代表人	王船
股权结构	王船持股 70%，王会丹持股 30%。
经营范围	生产：卫生洁具、五金件、暖气片；货物进出口（法律法规规定禁止经营的项目不得经营,限制经营的项目,须取得许可后方可经营）。
主营业务	主要从事坐便器盖板的生产与销售业务。
经营规模	根据访谈，2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月销售额分别约为 1,000 万元、1,000 万元和 600 万元。
员工情况	经访谈了解，公司实际人员数量约为 50 人，2023 年 6 月末的社会保险缴费总人数为 0 人，公开信息上显示参保人数为 0，系该公司员工均为农村务工人员，缴纳农村合作医疗，不需要缴纳社保。
当前状态	在营
与拟挂牌公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员之间是否存在关联关系	无关联关系

由上表可见，河北迈欧德洁具制造有限公司注册资本 500.00 万元，均已实缴。根据访谈，截至 2023 年 6 月末，河北迈欧德实际人员约为 50 人，公开信息上显示参保人数为 0 人，系该公司员工均为农村务工人员，缴纳农

村合作医疗，选择不缴纳社保。此外，公司与河北迈欧德洁具制造有限公司于 2015 年经同行介绍开始合作，至今双方始终保持稳定的合作关系。报告期内，公司主要向河北迈欧德采购马桶盖板，保持稳定合作的主要原因为：1）河北迈欧德产品性价比较高、供货稳定；2）该供应商对公司的需求响应速度较快；3）相比于从厦门采购，运输距离相对较近，运输成本较低。因此，公司与河北迈欧德合作具有商业合理性。

2、向河北迈欧德采购价格公允性分析

公司向河北迈欧德洁具制造有限公司采购的内容主要为 UF 材质盖板，报告期内，公司向不同供应商采购同类型产品的采购额及采购价格如下：

单位：万元，元/件

供应商名称	采购内容	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
		采购额	单价	采购额	单价	采购额	单价
河北迈欧德洁具制造有限公司	UF 盖板	128.53	57.78	368.24	57.66	363.79	54.74
厦门倍杰特科技有限公司	UF 盖板	20.99	59.22	258.04	58.13		
厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司	UF 盖板	12.01	57.18	39.52	59.89	72.47	58.26

报告期内，公司向河北迈欧德洁具制造有限公司与厦门倍杰特科技有限公司和厦门瑞尔特卫浴科技股份有限公司采购 UF 盖板的单价无显著差异，具备公允性。

3、河北迈欧德对公司不构成依赖

报告期内，公司向河北迈欧德采购金额占河北迈欧德销售总额比例分别约为 42%、40%和 24%，均未超过 50%，不对公司构成依赖。

4、与河北迈欧德不存在其他利益安排

报告期内，公司主要向河北迈欧德采购坐便器盖板，不存在其他业务往来，上述交易主要系公司根据自身经营情况和经营需要经过商务谈判形成，相关交易价格公允，不存在利益输送。

公司除了支付河北迈欧德坐便器盖板采购款外，与河北迈欧德不存在其他资金往来情况。

根据河北迈欧德《无关联关系声明》，河北迈欧德与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员之间不存在关联关系，并且不存在为中陶股份分担成本或费用以及输送利益的情形。

综上，公司与河北迈欧德洁具制造有限公司不存在其他利益安排。

（二）唐山市芦台鸿昌金属制品厂

1、公司与其合作的商业合理性分析

报告期各期，公司向唐山市芦台鸿昌金属制品厂（以下简称“唐山鸿昌”）采购情况如下所示：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
唐山鸿昌	100.11	3.95%	1,228.11	11.29%	1,337.33	9.44%
向唐山鸿昌采购金额占唐山鸿昌总销售额比例	约 10%		约 29%		约 28%	

唐山市芦台鸿昌金属制品厂基本情况如下：

公司名称	唐山市芦台鸿昌金属制品厂
注册资本	24.00 万元人民币
实缴资本[注]	24.00 万元人民币
成立时间	1999 年 09 月 01 日
首次合作时间	2010 年
首次接洽方式	2010 年，唐山鸿昌开发市场，到中陶卫浴宣传自身产品，经过部分产品型号的试制、检验之后，双方开始进行合作。
法定代表人	张启国
股权结构	张启国持股 100%
经营范围	自行车零配件、电动车零配件、纸箱、塑料制品、头盔、安全帽制造、加工及销售;包装装潢。（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）
主营业务	主要从事包装纸箱、二轮电动车塑料配件、头盔、安全帽等的生产与

	销售业务。
经营规模	根据访谈，2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月的收入分别为 4,700.00 万元、4,200.00 万元和 980.00 万元。
员工情况	经访谈了解，唐山鸿昌实际人员数量约为 16 人，公开信息上显示参保人数为 14 人。
当前状态	在营
与拟挂牌公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员之间是否存在关联关系	无关联关系

注：唐山鸿昌实缴注册资本为 24 万元，经访谈确认该公司未对实缴出资进行工商变更备案。

由上表可见，唐山鸿昌注册资本 24 万元，实际已经缴纳，但未进行工商登记，故公开信息显示实缴资本为 0 万元。同时，截至 2023 年 6 月末，唐山鸿昌实际员工人数约为 16 人，公开信息显示参保人员为 14 人，主要系两名保安因高龄不符合参保要求，故没有参保。此外，唐山鸿昌于 1999 年成立，2010 年拜访公司后确立合作关系，至今双方始终保持稳定的合作关系。报告期内，公司主要向唐山鸿昌采购纸箱，保持稳定合作的主要原因为：1）与公司同处于唐山，距离相对较近，能对公司需求做出及时响应，材料价格适中；2）唐山鸿昌生产规模较大，生产设备金额 400 万元-500 万元，可实现规模化生产，产量较大，纸板日产量 10 余万㎡，纸箱日产量 10 万㎡，可大批量供货。因此，公司与唐山鸿昌的合作具有商业合理性。

2、向唐山鸿昌采购价格公允性分析

公司向不同供应商采购询价产品取得的报价单如下表所示：

单位：万元、元/m^2

2023 年 1-6 月				
序号	**型号**	**金额**	**单价**	**第三方交易价格**
1	CT43913-WH-ZX-JY	15.74	41.43	41.52-41.53
2	CT41913D-WH-ZX-JY	6.93	40.17	40.22
3	CT43908-WH-ZX	6.85	43.21	43.27-43.29
4	LVB0733-ZX-B	6.48	16.01	16.04-16.06

5	CT41913-WH-ZX-JY	5.22	40.17	40.25-40.27
合计		**41.23**		
占向该供应商采购金额比例		**41.19%**		
2022 年度				
序号	**型号**	**金额**	**单价**	**第三方交易价格**
1	CT43913-WH-ZX-JY	454.82	43.00	42.55-43.01
2	CT41913-WH-ZX-JY	432.24	41.95	41.96-41.97
3	CT43913D-WH-ZX-JY	57.15	41.44	41.24-41.47
4	CT10154CR(下进水）-ZX-B-KSO-简易版	25.21	23.33	23.12-23.35
5	CT41913D-WH-ZX-JY	23.67	40.18	40.19-40.22
合计		**993.09**		
占向该供应商采购金额比例		**80.86%**		
2021 年度				
序号	**型号**	**金额**	**单价**	**第三方交易价格**
1	CT43913-WH-ZX-JY	521.01	44.05	43.05-43.06
2	CT41913-WH-ZX-JY	309.11	42.82	42.83-42.85
3	CT43913D-WH-ZX-JY	170.05	42.89	43.05-43.06
4	CT10154CR(侧进水）-ZX-B-KSO-简易版	34.91	23.20	23.22-23.36
5	CT10154CR(下进水）-ZX-B-KSO-简易版	20.67	24.11	24.28-24.32
合计		**1,055.75**		
占向该供应商采购金额比例		**78.94%**		

由上表可见，报告期内，公司向唐山鸿昌采购的各期前五大型号纸箱单价与第三方交易价格不存在显著差异，具有公允性。

3、相关采购不会对公司构成依赖

报告期内，公司向唐山鸿昌采购金额占唐山鸿昌销售总额比例分别约为28%、29%和 10%，均未超过 50%，不对公司构成依赖。

4、与相关供应商不存在其他利益安排

报告期内，公司主要向唐山鸿昌采购纸箱，不存在其他业务往来，上述交易主要系申请人根据自身经营情况和经营需要经过商务谈判形成，相关交

易价格公允，不存在利益输送。

公司除了支付唐山鸿昌纸箱采购款外，与唐山鸿昌不存在其他资金往来情况。

根据唐山鸿昌《无关联关系声明》，唐山鸿昌与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员之间不存在关联关系，并且不存在为中陶股份分担成本或费用以及输送利益的情形。

综上，公司与唐山市芦台鸿昌金属制品厂不存在其他利益安排。

四、说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在仅为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

（一）说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在仅为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式

报告期内，由公司在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商的情况如下表所示：

序号	公司名称	与公司的关系	是否仅为公司服务	采购金额（万元）						交易内容	结算方式	交易背景
				2023 年 1-6 月	占比	2022 年度	占比	2021 年度	占比			
1	唐山立家包装制品有限公司	实际控制人夏剑石之弟媳安颖梅控制的企业	是	33.09	1.31%	85.32	0.78%	129.46	0.91%	包装纸箱	电汇	为公司提供纸箱，用于卫生陶瓷产品的包装
2	保定尧锦新型建材有限公司	实际控制人夏剑石之弟夏乃石控制的企业	否	-	-	42.43	0.39%	-		长石砂	电汇	为公司供应长石砂，作为生产卫生陶瓷的泥料之一
3	唐山居美家具有限公司	董事秦明之叔父秦汝利控制的企业	否	73.92	2.92%	141.26	1.30%	208.59	1.47%	浴室柜	电汇	公司采购其浴室家具产品，用于对外销售
4	深圳斯迪姆创新科技有限公司	董事曹东涛控制的企业	否	-	-	144.01	1.32%	-	-	在建工程自动化、信息化技术	电汇	提供咨询服务，为公司设计智慧仓储方案、指导公司将各系统实现互通互

										服务		联、提高公司整体数字化水平等
合计				**107.01**	**4.23%**	**413.02**	**3.79%**	**338.05**	**2.38%**			

注：公司已于 2023 年 8 月停止向唐山立家包装制品有限公司采购纸箱，该公司已于 2023 年 10 月 11 日注销。

由上表可见，报告期内，公司向在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商采购金额合计分别为 338.05 万元、413.02 万元和 107.01 万元，占比分别为 2.38%、3.79%和 4.23%，占比较小。

（二）结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

1、向立家包装采购的公允性

报告期内，公司主要向唐山立家包装制品有限公司（简称“立家包装”）采购纸箱。不同型号规格的纸箱单价不完全相同，选取报告期内公司向立家包装采购的各期前五大型号纸箱进行单价对比，具体情况如下：

单位：万元、元/m^2

2023 年 1-6 月				
序号	**型号**	**金额**	**单价**	**第三方交易价格**
1	C1076C-ZX-H-PURA	8.80	6.76	6.78-6.79
2	DC402-ZX-H	5.46	16.49	16.50-16.51
3	T1076C-ZX-H-PURA	3.82	2.87	2.89-2.90
4	B10100-ZX-H-HATRIA	3.65	7.25	7.27-7.28
5	CB10156R-ZX-H-PURA	3.60	7.95	7.97
合计		**25.33**		
占向该供应商采购金额比例		**76.55%**		
2022 年度				
序号	**型号**	**金额**	**单价**	**第三方交易价格**
1	C1076C-ZX-H-PURA	9.70	6.90	6.92-6.93
2	DL510-ZX-H	17.96	14.79	14.87-14.88
3	C10156R-ZX-H-PURA	5.97	8.86	8.94
4	CH10100R-ZX-B-HATRIA	5.32	7.50	7.54-7.55
5	CB1076-ZX-H-PURA	5.12	6.09	6.12-6.14
合计		**44.06**		
占向该供应商采购金额比例		**51.64%**		
2021 年度				
序号	**型号**	**金额**	**单价**	**第三方交易价格**
1	C1076C-ZX-H-PURA	26.00	7.74	7.79-7.80
2	T1076C-ZX-H-PURA	11.41	3.11	3.19-3.20

3	DL510-ZX-H	9.15	15.32	15.35-15.36
4	C17736-ZX-H	42.51	11.05	11.06-11.07
5	T19990-ZX-H	8.70	3.92	3.96-3.98
合计		**97.77**		
占向该供应商采购金额比例		**75.52%**		

由上表可见，报告期内，公司向立家包装采购的各期前五大型号纸箱单价与第三方交易价格不存在显著差异，具有公允性。

为减少关联交易，公司已于 2023 年 8 月停止向唐山立家包装制品有限公司采购纸箱，该公司已于 2023 年 10 月 11 日注销。

2、向居美家具采购的公允性

报告期内，公司向唐山居美家具有限公司采购的主要内容为浴室家具，公司选取向其采购前五名型号产品单价进行对比，具体对比情况如下：

单位：万元、元/件

2023 年 1-6 月				
序号	**型号**	**金额**	**单价**	**第三方交易价格**
1	FZHF2782-1200-B0001-JM	4.27	853.98	849.56-854.05
2	FZHM2773-1200-Q0007-JM	3.74	747.81	738.94-747.79
3	FZHE2663-800-B0007-410-JM	3.65	480.53	477.88-481.32
4	FZHF2780-1500-B0004-JM	3.22	643.36	632.74-644.45
5	FZHF2780-1500-B0026-JM	2.73	666.90	663.72-667.26
合计		**17.61**		
占向该供应商采购金额比例		**23.82%**		
2022 年度				
序号	**型号**	**金额**	**单价**	**第三方交易价格**
1	CM1607	9.69	345.93	340.71-346.02
2	FZHM2785-600-Q0002-JM	7.85	341.20	336.28-341.59
3	CM1105	6.89	491.94	486.73-492.04
4	FZHM2785-600-Q0004-JM	6.70	349.22	340.71-349.56
5	CM1608	6.69	222.92	221.24-223.01
合计		37.81		
占向该供应商采购金额比例		**26.77%**		

2021 年度				
序号	型号	金额	单价	第三方交易价格
1	CM1607	30.48	340.53	333.63-340.71
2	CM1604	24.89	434.34	431.86-434.51
3	CM1609	23.88	219.07	216.81-219.47
4	CW1105	21.41	501.49	495.58-501.77
5	CM1608	21.06	219.34	216.81-219.47
合计		121.71		
占向该供应商采购金额比例		58.35%		

由上表可见，报告期内，公司向立家包装采购的各期前五大型号浴室家具单价与第三方交易价格不存在显著差异，具有公允性。

3、向保定尧锦采购的公允性

报告期内，公司向保定尧锦采购材料为泥用釉钾长石砂，该材料采购单价与公司向其他供应商采购的单价对比如下：

供应商名称	产品型号	采购金额（万元）	采购数量（吨）	单价（元/吨）	运费（元/吨）	不含运费单价（元/吨）
保定尧锦新型建材有限公司	泥用釉钾长石砂	42.43	1,528.00	277.67	50.00	227.67
唐山东川商贸有限公司	泥用釉钾长石	2.21	75.72	291.68	60.00	231.68

由上表可见，公司向保定尧锦采购的泥用釉钾长石砂不含运费单价与公司向唐山东川商贸有限公司无显著差异，因此，公司向保定尧锦采购的材料单价具有公允性。

4、向斯迪姆采购的公允性

2022 年，公司计划建设智慧仓储系统，以提高公司的存货管理水平以及解决公司仓库空间不足的问题。因此，公司聘任斯迪姆为公司提供咨询服务，服务内容包括为公司设计智慧仓储方案、选择合适供应商、指导公司将各系统实现互通互联、提高公司整体数字化水平等等，该等咨询服务有力推动了公司智慧仓储系统的落地，提升了公司的存货管理能力及信息化水平。2023 年 1 月，公司为了发展智能马桶业务，聘任曹东涛为子公司中陶卫浴

的总经理助理；2023 年 5 月，公司聘任曹东涛为中陶股份董事，因此，公司将其控制的企业斯迪姆认定为公司关联方。

2022 年，公司与斯迪姆咨询服务系双方基于预计工作量、所需投入的时间及成本等因素协商确定，具有公允性。

五、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式补充披露，并说明主要境外客户、经销商的基本情况（包括但不限于公司名称、类型（直销客户或贸易商、经销商客户）、成立时间、与公司起始合作时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等），是否实现终端销售，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况

公司已按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式在《公开转让说明书》之“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“3、其他情况”中补充披露如下：

（一）境外销售

1、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》境外销售披露事项第（一）款，境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议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、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

（1）主要进口国和地区情况

报告期各期，公司出口产品按地域分类前五大国家或地区情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月			
序号	国家/地区	金额	占比
1	英国	1,979.08	28.49%
2	美国	709.03	10.21%
3	法国	489.34	7.04%
4	白俄罗斯	393.51	5.67%

5	西班牙	334.68	4.82%
6	其他	3,040.57	43.77%
合计		6,946.21	100.00%
2022 年度			
序号	国家/地区	金额	占比
1	美国	9,782.02	35.73%
2	英国	3,913.28	14.30%
3	波兰	1,735.76	6.34%
4	白俄罗斯	1,278.57	4.67%
5	荷兰	895.37	3.27%
6	其他	9,769.39	35.69%
合计		27,374.39	100.00%
2021 年度			
序号	国家/地区	金额	占比
1	美国	8,374.21	26.61%
2	英国	4,801.59	15.26%
3	法国	2,302.57	7.32%
4	俄罗斯	1,497.16	4.76%
5	乌克兰	1,006.33	3.20%
6	其他	13,487.60	42.86%
合计		31,469.46	100.00%

报告期内，公司境外销售主要集中在美国、英国、法国、白俄罗斯等欧美国家。

（2）主要客户的情况

1）主要客户的销售情况

公司报告期各期境外销售前五名客户主要情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占境外收入比例
1	IMEX CERAMICS UK LTD	否	坐便器、盖板、盆等	1,386.45	19.96%

2	科勒集团[注 1]	否	坐便器、盆、水箱等	769.98	11.08%
3	翠丰集团[注 2]	否	坐便器、盖板、盆等	644.76	9.28%
4	DELTA FAUCET COMPANY	否	坐便器等	472.85	6.81%
5	NOVIY ALBION	否	坐便器、水箱、盖板等	393.51	5.67%
合计				3,667.55	52.80%
2022 年度					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占境外收入比例
1	DELTA FAUCET COMPANY	否	分体坐便器等	9,381.61	34.27%
2	IMEX CERAMICS UK LTD	否	坐便器、水箱、盖板等	2,576.37	9.41%
3	翠丰集团[注 2]	否	坐便器等	2,389.46	8.73%
4	科勒集团[注 1]	否	坐便器、水箱、盆、盖板等	1,771.73	6.47%
5	NOVIY ALBION	否	坐便器、盖板、盆、水箱等	1,278.57	4.67%
合计				17,397.74	63.55%
2021 年度					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占境外收入比例
1	DELTA FAUCET COMPANY	否	分体坐便器等	8,095.01	25.72%
2	科勒集团[注 1]	否	坐便器、水箱、盖板等	3,088.69	9.81%
3	IMEX CERAMICS UK LTD	否	坐便器、水箱、盖板等	2,959.17	9.40%
4	翠丰集团[注 2]	否	坐便器等	2,899.71	9.21%
5	TRAVIS PERKINSPLC	否	坐便器、水箱、盆等	961.03	3.05%
合计				18,003.61	57.19%

注 1：科勒集团包括 Kallista Inc.、Kohler New Zealand Ltd、Kohler France、Kohler Rus LLC、Jacob Delafon Espana 等境外主体，不包含境内主体；

注 2：翠丰集团包括 Pjh Group Ltd、Castorama France Sas、Brico Depot S.A.S.、Bricostore Romania Sa、Brico Depot Spain、Castorama Polska Sp. O.O 等。

由上表可见，报告期内，公司主要客户为 DELTA FAUCET COMPANY、科勒集团、IMEX CERAMICS UK LTD、翠丰集团、TRAVIS PERKINS PLC、NOVIY ALBION 等国际知名品牌商和建材家居零售集团，该等客户主要通过线下门店、大型建材超市、电商等渠道对外销售，报告期各期公司主要境外客户经营情况良好。

2）主要客户基本情况

报告期内，公司境外主要客户的客户类型、成立时间、与公司起始合作时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模基本情况如下：

序号	公司名称	客户类型	设立时间	开始合作时间	所属国家	注册资本	实际控制人	经营规模
1	DELTA FAUCET COMPANY	直销	1929年	2012年	美国	2.25亿美元	大股东为美国上市公司马斯科（Masco)集团（股票代码:Mas），马斯科(Masco)集团的大股东为THE VANGUARD GROUP INC.，一家大型基金管理公司	员工人数近2400人,是马斯科集团旗下核心企业，是美国最大的家用和商用水龙头制造商之一资产规模达到50.00亿美元
2	科勒集团	直销	1873年	2016年	美国	无法查询	系美国科勒家族控制的非上市家族企业，David Kohler系现任董事局主席兼CEO	截至2022年,在全世界拥有超过50家工厂和4万多名员工，12家科勒体验中心
3	IMEX CERAMICS UK LTD	经销	2010年	2010年	英国	999英镑	英国PURA BATHROOM LIMITED之全资子公司，实际控制人为自然人Anna Louise Wickens和Graham William Wickens	2021年8月31日至2022年8月31日，收入1,104.19万英镑
4	翠丰集团	直销	1969年	2009年	英国	3.32亿英镑	大股东为英国上市公司(股票代码:KGF)，翠丰集团的大股东为SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS LLP，系一家私募基金管理公司	2022年1月31日至2023年1月31日,收入130.59亿英镑
5	TRAVIS PERKINS PLC	直销	1964年	2009年	英国	2.52亿英镑	Pzena Investment Management,Inc.，系一家私募基金管理公司	2022年度收入49.95亿英镑
6	NOVIY ALBION	直销	2015年	2018年	白俄罗斯	1000卢布	实际控制人为自然人Lazarevich, Aleksandr Georgievich	业务涵盖俄罗斯、白俄罗斯、波兰等

注1：DELTA FAUCET COMPANY未披露其经营规模，表中收入数据系其大股东马斯克集团收入数据；

注2：科勒集团未披露其注册资本；NOVIY ALBION未公开其经营数据；

注3：马斯科集团、IMEX CERAMICS UK LTD、翠丰集团和TRAVIS PERKINS PLC的收入数据来自其年度报告；

注4：公司与IMEX CERAMICS UK LTD的母公司Pura Bathrooms Limited的合作始于2006年。

（3）与公司是否签订框架协议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、结算方式、信用政策

报告期内，前五大客户签订框架协议、主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等情况如下：

序号	客户名称	是否签订框架协议	境外销售模式	订单获取方式	定价方式	结算方式	信用政策
1	DELTA FAUCET COMPANY	否	直销	供应商系统下单	成本加成定价	电汇	2021年度及以前信用期60天；2022年开始执行信用期90天
2	科勒集团	否	直销	邮件	成本加成定价	电汇	信用期90天
3	IMEX CERAMICS UK LTD	是	经销	邮件	成本加成定价	电汇	信用期75天
4	翠丰集团	否	直销	供应商系统下单	成本加成定价	电汇	信用期90天
5	TRAVIS PERKINSPLC	否	直销	供应商系统下单	成本加成定价	电汇	信用期90天
6	NOVIY ALBION	否	直销	邮件	成本加成定价	电汇	2022年度及以前信用期60天；2023年开始执行信用期90天

报告期内，除IMEX CERAMICS UK LTD外，公司与上述主要客户仅签定具体销售订单，约定货物数量、价格、付款方式、贸易模式等条款，双方签字确认。公司与IMEX CERAMICS UK LTD签订了框架协议，协议主要条款如下：1）约定IMEX CERAMICS UK LTD为英国独家经销商，并授权其使用IMEX商标，中陶股份在英国区域内仅向其供应商品，并促使其他经销商或第三方不主动向英国销售商品；2）IMEX CERAMICS UK LTD需按协议约定的价格向中陶股份购买商品，如若调整商品价格需以书面形式另行确定，且需要提前至少三个月；3）IMEX CERAMICS UK LTD需根据提单在20天内以美元进行结算。

（4）境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境内外主营业务收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
境内	978.91	17.46%	1,720.07	6.27%	2,106.53	23.03%
境外	6,946.21	33.64%	27,374.39	27.78%	31,469.46	32.44%
合计	7,925.11	31.64%	29,094.46	26.51%	33,575.99	31.85%

由上表可见，报告期内，公司境内毛利率低于境外毛利率，主要原因系：1）客户群体存在差异，公司境外客户主要为一线卫浴品牌商客户及家居建材超市客户，客户实力雄厚，准入门槛较高，客户对产品的定制需求明确，市场竞争度低于国内，故境外销售的毛利率相对较高；2）国内市场，公司主要面向装饰工程类企业和国际知名卫浴品牌商在国内设立的企业。其中，工程类市场上产品同质化严重，竞争相对激烈，毛利率水平低于境外销售毛利率；国际知名卫浴品牌商在国内投资的企业，部分项目由于生产难度较高，公司的产品合格率较低，降低了境内销售毛利率水平。

报告期各期，境内外毛利率均存在一定波动，相关毛利率变动原因如下：

1）境内毛利率波动分析

报告期各期内销毛利率分别为 23.03%、6.27%和 17.46%，毛利率变动较大，主要系公司境内销售规模较小，受内销负毛利产品收入占比影响较大，公司内销负毛利率收入占当期内销收入比重分别为 0.50%、45.54%和 10.93%。各期内销毛利率变动分析如下：

①2022年较2021年毛利率变动分析

2022年度，公司境内销售毛利率为6.27%，较2021年内销毛利率下降较多，并远低于公司境外同期毛利率，主要原因系：2022年公司向部分客户销售的卫生陶瓷产品合格率相对较低，对应单位生产成本较高，毛利率较低，拉低了2022年公司境内销售的毛利率水平。2022年，销售毛利率较低国内客户情况如下：

单位：万元

客户名称	收入	占境内收入比重	毛利率
淄博科勒有限公司	487.12	28.32%	-13.60%

骊住科技（苏州）有限公司	196.60	11.43%	5.64%
厦门卓驰卫浴科技有限公司	86.81	5.05%	-1.79%
骊住美标卫生洁具制造（天津）有限公司	82.29	4.78%	-1.30%
上海红星美凯龙品牌管理有限公司唐山时代分公司	53.68	3.12%	-3.41%
其他客户	813.57	47.30%	20.59%
合计	1,720.07	100.00%	6.27%

由上表可见，2022年，公司向以上客户的销售毛利率较低，拉低了当期境内销售整体毛利率水平。主要原因如下：1）公司向淄博科勒有限公司、骊住科技（苏州）有限公司、厦门卓驰卫浴科技有限公司和骊住美标卫生洁具制造（天津）有限公司的毛利率为负数，主要系该等客户部分项目属于开发的新产品，产品合格率较低，生产成本较高，毛利率较低，拉低了其2022年毛利率水平；2）公司拟关闭红星美凯龙实体店，故低价处理销售一批店铺产品。

②2023年1-6月较2022年毛利率变动分析

2023年1-6月，公司境内销售毛利率为17.46%，低于公司境外同期毛利率，主要原因系公司向部分客户销售产品的毛利率较低，形成负毛利，相关负毛利率客户的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	收入	占境内收入比重	毛利率
淄博科勒有限公司	42.44	4.34%	-3.59%
骊住科技（苏州）有限公司	28.07	2.87%	-2.36%
江苏维石住工科技有限公司	15.22	1.55%	-13.89%
卢明远	15.12	1.54%	-90.42%
河北邦盈国际贸易有限公司	14.98	1.53%	-16.13%
其他客户	863.79	88.17%	22.16%
合计	978.91	100.00%	17.46%

由上表可见，2023年1-6月，公司向以上客户的销售毛利率较低，拉低了当期境内销售整体毛利率水平。主要原因如下：1）公司向淄博科勒有限公司、骊住科技（苏州）有限公司、江苏维石住工科技有限公司和河北邦盈国际贸易有限公司的毛利率为负数，主要系该等客户部分项目属于开发的新产品，产品合格率较低，生产成本较高，毛利率较低，拉低了其2023年1-6月毛利率水平；2）

公司向卢明远的销售毛利率为负，降低了整体内销毛利率水平。卢明远系当地卫浴陶瓷销售个体户，为了满足客户需求，避免售后补货，公司某些品类产品生产的数量超过订单数量，公司向卢明远低价处理的产品系超过订单数量的累计库存。

2）境外毛利率波动分析

报告期内，外销毛利率分别为32.44%、27.78%和33.64%，呈下降后上升的变动趋势，其中主要销售产品为卫生陶瓷，毛利率波动的原因如下：

2022年度，公司外销毛利率较2021年度有所下降，原因主要系：1）2022年，公司逐步完善了社保公积金缴纳制度，为大部分工人缴纳社保和公积金，单位产品直接人工有所增加；2）2022年，受天然气价格上涨影响，单位产品耗用燃料动力成本增加；3）2022年，原材料价格上涨，其中硅酸锆、氧化锌等釉料采购价格涨幅较大，同时，为了提高施釉效率，在部分陶瓷施釉环节启用机械循环施釉系统，而该系统无法像人工施釉一样控制釉料耗用且无法回收釉料，使得釉料单耗有所增加，受上述因素影响，2022年，公司卫生陶瓷单位直接材料有所增加。

2023年1-6月，公司外销毛利率较2022年度有所上升，原因主要系：DELTA FAUCET COMPANY是公司重要OEM客户，对其销售的产品毛利率较低，受2023年1-6月，该客户所在国家经济增长乏力以及其优先消化2022年储备的库存影响，2023年1-6月，公司向其销售金额及占比下降较为显著，使得公司整体毛利率有所上升。

综上所述，报告期内，公司外销毛利率高于内销毛利率，受生产成本变动、客户结构变动等因素的影响，报告期各期境内外销售毛利率存在一定波动，具有合理性。

（5）汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境外销售的主要结算货币为美元，美元兑人民币汇率波动对公司业绩产生较大影响。

报告期内，汇率波动及其对公司营业利润的影响如下

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
汇兑损益	-133.52	-519.81	251.88
利润总额	202.97	3,442.01	4,360.10
占比	65.78%	15.10%	5.78%

注：占比取绝对值。

报告期，公司汇兑损益分别为 251.88 万元、-519.81 万元和-133.52 万元，占当期利润总额的比重分别为 5.78%、15.10%和 65.78%，汇率波动对公司经营业绩影响较大，基于此公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“汇率风险”做充分的风险揭示。

2、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》境外销售披露事项第（二）款，出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，母公司中陶股份及子公司中陶卫浴享受出口退税政策，其中母公司中陶股份自身不具备生产能力，适用“免退税”政策，中陶卫浴具备生产能力，适用“免抵退”税政策，退税率为 13%。

2019 年 8 月，美国政府宣布对从中国进口的约 3,000 亿美元商品加征 10%关税，分两批自 2019 年 9 月 1 日、12 月 15 日起实施，前述 3,000 亿美元的产品的加征税率随后提高到 15%，公司卫生陶瓷产品不在上述 3,000 亿加征关税的产品范围，未受到影响。

报告期内及期后，公司产品进口国和地区的进口、外汇等政策未发生变化，与公司产品相关的国际经贸关系也未发生变化，此外，公司卫生陶瓷产品不在美国对中国进口加征关税的产品范围，不受影响。因此，进口国和地区的进口、外汇等政策、国际经贸关系以及相关贸易摩擦对公司持续经营能力不存在重大不利的影响。

3、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》境外销售披露事项第（三）款，主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

通过查阅中国出口信用保险公司出具的主要境外客户的资信报告，获取主要境外客户基本信息，股权结构、实际控制人等情况；查阅主要客户是否与公

司及其关联方存在关联关系的回函和访谈记录；查阅公司实际控制人、董事、监事、高管出具的调查表，核查公司报告期内的关联方名单，取得并核查公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行账户及流水等；经核查，公司主要境外客户与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员不存在潜在或实质的关联关系，除与公司存在正常的资金往来外，与上述公司关联方不存在潜在或实质的其他利益往来。

（二）经销商销售

1、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》境外销售披露事项第（一）款，报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，该模式下的毛利率与其他模式下毛利率的比较分析

报告期内，公司经销和直销模式下的收入金额及毛利率情况如下所示：

单位：万元

销售模式		2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
经销		1,386.45	17.49%	27.81%	2,576.37	8.86%	33.31%	2,959.17	8.81%	36.42%
直销	DELTA FAUCET COMPANY	472.85	5.97%	11.19%	9,381.61	32.25%	10.71%	8,095.01	24.11%	13.70%
	其他客户	6,065.81	76.54%	34.11%	17,136.48	58.90%	34.13%	22,521.81	67.08%	37.77%
	直销小计	6,538.66	82.51%	32.45%	26,518.09	91.14%	25.85%	30,616.82	91.19%	31.40%
合计		7,925.11	100.00%	31.64%	29,094.46	100.00%	26.51%	33,575.99	100.00%	31.85%

由上表可见，2021 年和 2022 年，公司经销模式下毛利率分别为 36.42%和 33.31%，高于公司直销模式下毛利率 31.40%和 25.85%；2023 年 1-6 月，公司经销模式下毛利率为 27.81%，低于公司直销毛利率 32.45%，主要原因分析如下：

2021 年和 2022 年，公司直销模式下第一大客户 DELTA FAUCET COMPANY 为 OEM 模式，该客户销售收入金额较大，毛利率较低，降低了直销模式下毛利率水平；剔除 DELTA FAUCET COMPANY 后，公司向直销模式下其他客户的销售毛利率分别为 37.77%、34.13%，均高于公司经销模式下毛利率。

2023 年 1-6 月，公司经销模式下毛利率低于公司直销模式下毛利率，主要系 2023 年 1-6 月，公司向 DELTA FAUCET COMPANY 的销售收入下降较为显著，使得公司直销模式下毛利率增长，进一步使得公司直销模式下毛利率高于公司经销模式下毛利率。

2、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》境外销售披露事项第（2）款，采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

（1）公司采取经销商模式的必要性

报告期内，公司业务模式以直销模式为主，经销模式为辅。公司采用经销商模式的原因，主要为：1）经销商模式可以减少公司自建销售渠道的成本。卫生陶瓷行业具有消费群体数量众多且区域分布范围广的特点，公司通过经销商销售至终端客户，能够覆盖更广泛的客户群体，减少公司自销售建渠道的成本；2）借助经销商的渠道优势及区域优势，能增加自有品牌的市场销售规模、扩大区域覆盖、快速响应客户需求；3）公司成立以来一直致力于打造自有品牌，借助经销模式的优势，有利于公司自有品牌的建设；（4）国内同行可比公司自由品牌均通过经销模式开展业务。

（2）经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

报告期内，公司不同模式的收入、占比与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	销售模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
箭牌家居	经销	296,689.55	86.85%	661,160.29	88.45%	742,342.31	89.11%
	直销	44,923.65	13.15%	86,369.68	11.55%	90,698.29	10.89%
	合计	341,613.20	100.00%	747,529.97	100.00%	833,040.59	100.00%
东鹏控股	经销	222,772.71	62.12%	410,547.01	60.18%	470,493.90	59.88%
	直销	135,824.37	37.88%	271,632.35	39.82%	315,295.97	40.12%
	合计	358,597.08	100.00%	682,179.36	100.00%	785,789.88	100.00%
海鸥住工	经销	未披露	-	28,441.55	8.63%	31,491.65	7.63%

	直销	未披露	-	301,042.52	91.37%	381,072.32	92.37%
	合计	137,725.96	-	329,484.06	100.00%	412,563.97	100.00%
帝欧家居	经销	85,225.53	58.36%	219,484.88	53.38%	263,440.12	42.86%
	直销	60,799.01	41.64%	191,718.72	46.62%	351,262.45	57.14%
	合计	146,024.54	100.00%	411,203.60	100.00%	614,702.58	100.00%
惠达卫浴	经销	未披露	-	209,594.25	62.06%	232,904.32	60.68%
	直销	未披露	-	128,119.03	37.94%	150,931.43	39.32%
	合计	163,863.91	-	337,713.29	100.00%	383,835.75	100.00%
中陶股份	经销	1,386.45	17.49%	2,576.37	8.86%	2,959.17	8.81%
	直销	6,538.66	82.51%	26,518.09	91.14%	30,616.82	91.19%
	合计	7,925.11	100.00%	29,094.46	100.00%	33,575.99	100.00%

由上表可见，报告期内，同行业可比公司经销收入占比较高，公司的经销收入占比相对较低，主要原因为：1）战略定位不同，公司主要为欧美国家的国际知名品牌商和建材家居零售集团提供 ODM/OEM 贴牌业务服务为主，以发展自有品牌业务为辅，其中贴牌业务均属于直销模式，使得公司直销模式收入占比较高；而同行业可比公司以经营自有品牌和境内销售为主，且因卫生陶瓷行业具有消费群体数量众多且区域分布范围广的特点，同行业可比公司需要借助经销模式来开拓市场，使得其经销收入占比较高；2）公司报告期之前，曾大力发展过经销商，试图通过经销模式扩大自有品牌销售规模，但在实际执行中，除了 IMEX CERAMICS UK LTD 外，与其他经商的合作不理想，报告期前，已经终止与其他经销商的合作，也使得公司经销模式收入占比较低。

因此，报告期内，公司经销模式收入占比低于同行业可比公司，主要受战略定位以及历史发展结果的影响，具有合理性。

（3）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

报告期公司与经销商 IMEX CERAMICS UK LTD 展开合作的相关情况如下：

项目	主要内容
合作模式	公司与经销商 IMEX UK 采用的买断式销售；IMEX UK 销售 IMEX 品牌的卫浴产品，包括坐便器、盥洗盆、妇洗器等卫生陶瓷、水龙头五金、浴缸，其中，坐便器、盥洗盆、妇洗器等卫生陶瓷产品仅销售公司产品；水龙头五金、浴缸由 IMEX UK 自行采购，由公司授权其使用 IMEX 商标。
定价机制	公司通常会根据客户采购数量、原有产品生产成本、结算账期等因素，参考市场同类竞争产品价格，考虑合理利润空间进行报价，最终由公司与客户协商确定价格。主要采用 FOB、CFR 结算模式，由公司承担货物装船前的运输费用，客户承担装船后的运输费用；公司不承担客户的营销、宣传费用，由客户自行承担；公司与客户约定了返利政策，按照销售额的 1%确定返利金额
收入确认原则	FOB 模式下，公司须在合同规定的货运期内在指定的装运港将货物交付客户指定的船上，并负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险，以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点；CFR 模式下，公司须在合同规定的装运期内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险，负责租船订舱、支付从货运港到目的港的正常费用，以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点
交易结算方式	电汇支付
物流	由公司发货至经销商仓库或者其指定地址，不直接发货至终端客户
信用政策	信用期 75 天
退换货政策	如果公司发送的货物不符合合同约定的质量或者规格要求，经销商可以要求公司进行更换

（4）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系；

1）报告期内经销商家数及增减变动情况

报告期内，公司业务模式以直销模式为主，经销模式为辅，其中，经销商客户数量为 1 家，即 IMEX CERAMICS UK LTD（以下简称：IMEX UK），报告期内经销商家数没有增减变动。公司形成目前的业务模式格局，与公司业务战略发展历史相关。

公司成立以来一直努力打造自己的品牌 IMEX，但开始成立时，对自有品牌的打造能力较弱。2013 年左右，随着公司业务的发展，公司打造自有品牌能力逐渐增强，公司报告期之前，曾大力发展过经销商，试图通过经销模式扩大自有品牌销售规模，但在实际执行中，除了 IMEX CERAMICS UK LTD 外，与其他经商的合作不理想，报告期前，已经终止与其他经销商的合作。

报告期内，公司也一直在努力打造公司的品牌，但是除了 IMEX UK 外，尚存在部分销售 IMEX 品牌的贸易类客户，该等客户销售量、销售区域及方式均不受中陶股份的约束，也未与公司签署《经销协议》，该类客户划分为贸易类直销客户。而因为公司与 IMEX UK 合作良好，双方仍维持原来的经销合作模式。

报告期各期，公司贸易类客户销售额超过 20 万元的情况如下：

单位：万元

客户	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
WESTPOINT INDUSTRIAL SALES CO.,INC.	242.52	377.35	504.18
DOFAS TECHNICAL NIG LTD	54.17	208.58	302.48
VANGTHAIDUONG COMPANY LIMITED	-	116.24	102.68
IVO AGIUS JOINTRADE VAT NUMBER 1608 8129	39.93	79.82	60.74
AQUA DOM LLC	29.83	57.08	21.15
保定市五章商贸有限公司	76.60	0.50	-
重庆顺益鑫商贸有限公司	-	12.82	21.27
合计	443.06	852.39	1,012.51
收入占比	5.59%	2.93%	3.01%

由上表可见，报告期内，公司向上述贸易类直销客户销售金额合计分别为 1,012.51 万元、852.39 万元和 443.06 万元，占总收入比例分别为 3.01%、2.93%和 5.59%，占比较小。

2）地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额

报告期内，公司经销商为 IMEX UK。IMEX UK 是公司英国独家经销商。报告期内，公司主要向其销售坐便器、盥洗盆等卫浴陶瓷及配件等，销售金额分别为 2,959.17 万元、2,576.37 万元和 1,386.45 万元，占收入比例分别为 8.79%、8.85%和 17.49%。

3）与公司不存在实质和潜在关联方关系

报告期内，公司经销商 IMEX CERAMICS UK LTD 基本信息如下：

序号	经销商	成立时间	注册资本	股权结构	董事会成员	是否与公司及其关联方存在关联关系

1	IMEX CERAMICS UK LTD	2010年10月14日	GBP999	Pura Bathrooms Limited持股100%	Benjamin Wickens；Graham William Wickens	否

根据公开信息显示，Pura Bathrooms Limited 由 Mr Graham William Wickens 和 Mrs Anna Louise Wickens 夫妻共同控股。2010 年 10 月 14 日，Pura Bathrooms Limited 从 WATERLOW NOMINEES LIMITED（目前该公司已经解散）收购了 UK BRASS PRODUCTS LIMITED，并于 2017 年，将 UK BRASS PRODUCTS LIMITED 更名为 IMEX CERAMICS UK LTD。

因此，IMEX CERAMICS UK LTD 是一家由 Mr Graham William Wickens 和 Mrs Anna Louise Wickens 实际控制的公司，其董事成员为 Mr Graham William Wickens 以及其儿子 Benjamin Wickens。上述三个自然人的基本信息如下：

Mr Graham William Wickens，1970 年 5 月生，英国国籍，居住地为英格兰。

Mrs Anna Louise Wickens，1972 年 12 月生，英国国籍，居住地为英格兰。

Mr Benjamin Wickens，1992 年 9 月生，英国国籍，居住地为英格兰。

此外，根据 IMEX UK 签署的《确认函》，IMEX UK 与公司不存在关联关系，不存在利益输送等情形。

综上，IMEX CERAMICS UK LTD 与公司不存在实质和潜在关联方关系。

（5）《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》境外销售披露事项第（5）款，经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否具有统一的进销存信息系统等

公司主要系基于扩大自有品牌的影响力，选择合适的对象作为经销商，与其协商一致后开展合作，公司会对经销商进行指定区域的授权，允许其在该区域范围内对公司产品的销售推广。经销商客户自行负责其销售、进销存信息系统管理。

公司经销商主要管理制度条款情况见下表：

项目	具体内容
经销商管理制度	公司在日常经营管理过程中，不同类别经销商统一适用《经销商管理办法》
新增经销商管理办法	对于新增经销商，公司需对其资金实力、终端覆盖能力、销售经验、商业信用情况及经销公司产品意愿等多个维度综合评定，并提交申请至公司销售部主管审核
定价政策	公司销售部门针对不同订单产品成本、客户目标价需求，结合市场占比以及产品自身竞争力进行产品报价
运输费用承担	公司负责将货物运输到港口，并负责装船离岸前的费用
销售目标达成奖励	为了鼓励经销商更好的销售 IMEX 产品，IMEX 有权不定期对经销商设定并修改季度/年度销售目标，并至少提前 3 个月书面通知经销商。经销商完成季度/年度销售目标，将享受 IMEX 给予的季度/年度销售目标达成的奖励
结算机制	电汇方式进行结算

3、经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

（1）经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司与 IMEX UK2021 年主要采用 CFR 结算模式，2022 年以后主要采用 FOB 模式结算，两种模式的收入确认原则如下：

FOB 模式下，公司须在合同规定的货运期内在指定的装运港将货物交付客户指定的船上，并负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险，以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点。

CFR 模式下，公司须在合同规定的装运期内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险，负责租船订舱、支付从货运港到目的港的正常费用，以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点。

因此，公司经销商模式下的收入确认原则，符合《企业会计准则》的规定。

（2）销售产品实现终端客户销售

报告期内，公司向 IMEX UK 销售产品的数量以及 IMEX UK 出售给最终客户数量的情况见下表：

单位：件

产品类别	2023年1-6月	2022年度	2021年度
卫生陶瓷类	84,360.00	132,455.00	174,292.00
浴室家具类	2,800.00	5,169.00	2,037.00
浴室五金及配件	1,175.00	2,139.00	797.00
合计	88,335.00	139,763.00	177,126.00
IMEX UK出售数量	85,660.00	142,117.00	173,158.00
终端销售规模匹配率	96.97%	101.68%	97.76%

报告期内，公司销售给 IMEX UK 产品的终端销售匹配率为 97.76%、101.68%、96.97%，因此，经销模式下，公司向经销商销售的数量与其销售规模相匹配，销售数量具备合理性。

（3）经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

报告期内，经销商回款均通过电汇方式直接付款，不存现金回款和第三方回款的情形。

4、公司不存在直销客户和经销模式下客户重合的情况

报告期内，公司不存在直销客户和经销模式下客户重合的情况。

【主办券商回复】

一、核查上述事项（1）至（4）并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取申请人报告期内采购明细表，分析申请人主要材料构成占比，分析泥料、釉料主要细分材料采购金额、占比及供应商家数，分析主要原材料泥料、釉料供应商在前五大仅存在一家原因及合理性；

2、获取申请人供应商管理制度，了解供应商的选择标准，同时，获取申请人报告期内泥料、釉料前五大供应商明细表，访谈了解，申请人与上述供应商合作历史情况，分析申请人采购的稳定性；

3、通过客户、供应商访谈以及公开信息查阅，了解申请人主要客户、供应

商成立时间、开始合作时间、合作背景、交易原因、经营规模、结算方式、定价方式等，分析双方交易规模是否与其经营规模相匹配；

4、获取申请人报告期内应收账款明细表以及截至 2023 年 12 月 31 日回款明细表，分析申请人前五客户期末应收账款余额及占比，分析报告期各期末申请人境内外客户应收账款金额及回款情况，分析报告期各期末申请人贸易非贸易应收账款金额及回款情况；

5、通过供应商访谈了解、供应商提供的相关资料以及第三方提供的报价单，了解河北迈欧德洁具制造有限公司、唐山市芦台鸿昌金属制品厂注册资本缴纳情况、参保人员情况、经营规模情况，分析上述供应商与申请人交易的价格是否公允、是否对申请人构成依赖、是否存在其他利益安排；

6、获取申请人员工花名册、离职人员名单、董监高调查表，通过客户、供应商以及申请人管理人员访谈和公开信息查询，了解由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商基本情况，了解是否存在仅为申请人服务的经销商、供应商，同时，通过获取第三方报价，分析上述经销商、供应商交易价格的公允性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，申请人泥料、釉料材料采购金额占比较低，且种类较多，采购金额较大的品类，一般向多家供应商采购，使得申请人向单家供应商采购金额一般较小，因此，申请人前五大供应商中原材料泥料、釉料供应商中仅有一家具有合理性；

2、报告期内，申请人采购的各类泥料和釉料，在市场上供应充足，除个别贸易商合作期限较短外，申请人与泥料和釉料主要供应商合作历史较久，合作较为稳定；

3、报告期内，申请人与主要供应商、客户的交易规模与其经营规模相匹配；申请人前五大客户各期应收账款金额与销售额相符，申请人各期应收账款期后回款良好；

4、申请人供应商河北迈欧德洁具制造有限公司、唐山市芦台鸿昌金属制品厂未实缴注册资本或参保人数为 0 人等公开信息系供应商未及时更新公开信息所致，申请人与上述供应商合作具有商业合理性、相关采购价格公允，不存在对公司构成依赖，亦不存在其他利益安排；

5、申请人存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的供应商，其中，唐山立家包装制品有限公司属于仅为申请人服务的供应商；上述供应商与申请人的交易价格具有公允性。

二、结合事项（5），按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售、经销模式进行核查并发表明确意见

（一）境外销售

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）了解申请人对境外销售的内部控制制度并进行穿行测试，评价内部控制制度建立和运行的有效性；

（2）查阅境外销售合同、出库单、发票、报关单、银行回单等与销售相关的原始单据，对申请人境外销售及收款进行真实性检查，核实境外销售收入确认的真实性和完整性；

（3）从报告期各期资产负债表日前后一个月的销售明细中选取样本进行核查，检查合同、出库单、出口报关单等原始单据，检查出口报关单上的出口日期与收入确认日期是否存在跨期，对收入确认进行截止性测试，以评价收入是否确认在恰当的会计期间；

（4）对报告期各期境外销售收入、成本、毛利率的波动进行分析，对报告期各期主要产品收入、成本、毛利率波动进行分析，对报告期各期境外销售与境内销售收入、成本、毛利率进行对比分析；

（5）对主要境外客户进行函证，以核实双方交易情况；报告期内，针对境外客户的函证情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
境外收入金额	①	6,946.21	27,374.39	31,469.46
发函金额	②	5,600.98	20,846.04	20,420.13
发函比例	③=②/①	80.43%	76.04%	64.89%
回函确认金额	④	4,326.86	19,281.00	15,339.18
回函比例	⑤=④/②	77.25%	92.49%	75.12%

（6）对境外客户各期末应收账款期后回款进行核查并统计，申请人境外客户各期应收账款的回款情况如下：

单位：万元

时点	应收账款余额	期后回款金额	回款比例
2023 年 6 月 30 日	2,638.80	2,604.52	98.70%
2022 年 12 月 31 日	6,908.26	6,893.76	99.79%
2021 年 12 月 31 日	7,469.79	7,458.25	99.85%

注：期后回款金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

（7）通过中国出口信用保险公司、客户公开信息网站、客户访谈以及申请人实际控制人、董事、监事、高管出具的调查表和提供的报告期内外围流水等，了解外销客户的背景信息，核查申请人与客户是否存在关联关系；

（8）对报告期内申请人主要境外客户进行了访谈（包含远程视频访谈）。报告期内，对申请人境外客户的走访比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
境外销售收入①	6,946.21	27,374.39	31,469.46
访谈客户覆盖金额②	4,071.87	20,836.46	20,068.34
比例②/①	58.62%	76.12%	63.77%

（9）获取申请人报告期内海关报关单，核对报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配；

（10）了解境外销售业务的发展趋势，是否对申请人持续经营能力构成重大不利影响。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）境外销售收入真实、完整、准确，收入确认符合《企业会计准则》规定；

（2）报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费相匹配；

（3）申请人境外销售业务发展趋势对申请人持续经营能力不构成重大不利影响；

（4）进口国和地区的进口、外汇等政策、国际经贸关系以及相关贸易摩擦对申请人持续经营能力不存在重大不利的影响；

（5）主要境外客户与申请人及其关联方不存在关联方关系及资金往来。

（二）经销模式

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）访谈申请人管理人员，了解申请人采用经销模式的原因及必要性，了解申请人报告期内经销商家数以及变动情况，了解申请人经销商模式的收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）通过 https://find-and-update.company-information.service.gov.uk 网站，查询 IMEX UK 股东信息、董事、高级管理人员情况，核查与申请人是否存在实质和潜在关联方关系，经销商是否为申请人员工或前员工的；

（3）对经销商 IMEX UK 进行访谈、函证，核查其各期末回款情况；

（4）对经销商 IMEX UK 执行了执行细节性测试程序：主办券商抽取了申请人与经销商交易相关的原始凭证，包括经销协议、销售订单、出库单、销售发票、报关单、提单、银行回单等资料，核查申请人与经销商相关内控制度的合理性和执行有效性、交易的真实性以及是否存在异常无商业实质的交易；

（5）取得经销商 IMEX UK 报告期内对外销售产品的数量，核查申请人销售的产品是否实现了终端销售；

（6）取得申请人客户明细表，核对是否存在直销客户和经销模式下客

户重合的情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）申请人经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，申请人销售的产品基本实现了终端销售，经销商回款不存在大量现金和第三方回款情形；

（2）申请人经销商为 IMEX UK，其主体资格及资信能力良好，与申请人不存在实质和潜在的关联方关系，对 IMEX UK 的信用政策设置合理，对 IMEX UK 不存在依赖；申请人经销商 IMEX UK 为法人实体，不存在大量个人等非法人实体；申请人经销商 IMEX UK 与申请人不存在实质和潜在关联方关系，不存在为申请人员工或前员工控制的企业；报告期内，经销商数量没有变化。

（3）申请人对经销商的内控制度相对健全并有效执行；

（4）申请人不存在直销客户和经销模式下客户重合的情况。

三、说明公司针对境外销售真实性采取的核查手段，并说明具体的核查比例及核查结论；说明对公司及实控人流水核查情况，是否存在异常资金往来

（一）说明公司针对境外销售真实性采取的核查手段，并说明具体的核查比例及核查结论

针对境外销售真实性采取的核查手段，并说明具体的核查比例及核查结论详见本题主办券商回复之“二/（一）境外销售”。

（二）说明对公司及实控人流水核查情况，是否存在异常资金往来

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）获取申请人报告期内企业信用报告、银行账户清单进行核对，检查申请人报告期内银行账户是否完整；

（2）获取申请人报告期内所有银行账户流水，核查全部银行流水的大额流入、流出记录与申请人账面记录及支持性文件的一致性、真实性，关注交易对手、金额、交易内容等，核查银行流水以及银行日记账、收付款单的一致性，关注是否存在异常资金往来；

（3）现场观察申请人实际控制人操作“云闪付”APP 进行“一键查卡”，并对查询过程进行视频录制，获取实际控制人的银行账户情况，同时将在银行查询到的账户开立情况与各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行交叉核对，关注是否存在异常资金往来。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：申请人及实际控制人不存在异常资金往来。

7.固定资产与在建工程

根据申报材料，各报告期末，公司固定资产分别为 9,238.53 万元、11,672.79 万元、12,846.88 万元，规模较高；在建工程分别为 393.16 万元、8,720.94 万元、9,127.23 万元，存在较大波动。

请公司补充说明：（1）结合公司的产能、产量、产能利用率情况以及下游需求降低、收入同比下降的情况，量化分析固定资产逐年增加的合理性，与公司生产经营情况是否匹配，公司机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；公司固定资产规模与同行业可比公司是否存在差异。（2）公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响。（3）公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行。（4）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理。（5）结合当前产能利用率、生产技术情况，说明公司报告期内存在较大规模在建工程的原因及商

业合理性；在建工程投入的资金来源，报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形。（6）报告期内在建工程转固项目的具体情况，包括但不限于项目名称、具体内容、用途、开工与竣工时间、预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建设完成后相关产能情况。（7）报告期设备采购的主要供应商名称、是否存在通过第三方间接采购的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或其他利益安排。（8）2021 年公司撤销佛山展厅，处置一批固定资产且将剩余展厅装修费一次性进行摊销的具体情况，测算该事项对公司主要财务状况的影响情况。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明固定资产、在建工程的具体核查情况，包括但不限于监盘程序、监盘比例，监盘结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。（3）核查公司报告期内在建工程的归集内容、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出，在建工程转固时点、作价依据是否充分，是否经过工程决算，是否存在费用资本化的情形，发表专业意见。

【公司回复】

一、结合公司的产能、产量、产能利用率情况以及下游需求降低、收入同比下降的情况，量化分析固定资产逐年增加的合理性，与公司生产经营情况是否匹配，公司机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；公司固定资产规模与同行业可比公司是否存在差异

（一）结合公司的产能、产量、产能利用率情况以及下游需求降低、收入同比下降的情况，量化分析固定资产逐年增加的合理性，与公司生产经营情况是否匹配

报告期各期，公司的产能、产量及产能利用率情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
营业收入（万元）	7,926.64	29,099.47	33,672.70
固定资产（万元）	12,846.88	11,672.79	9,238.53

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
总产能（万件）	158.40 注 1	158.40	158.40
总产量（万件）	69.92 注 1	121.88	128.40
产能利用率	44.14%	76.94%	81.06%

注 1：2023 年 1-6 月的产能及产量数据已年化

报告期各期，公司总产能为 158.40 万件/年，实际产量分别为 128.40 万件、121.88 万件、34.96 万件，产能利用率分别为 81.06%、76.94%、44.14%。2023 年 1-6 月，受下游客户消化库存以及全球发达国家经济增长乏力等因素影响，公司销量下降较为显著，使得生产线开工率和产能利用率下降较为显著，公司销售收入及产量亦出现明显下降。

公司固定资产逐年增加，其中 2022 年公司固定资产净值增加 2,434.26 万元，同比增长 26.35%，主要系公司为对生产线相关机器设备进行升级改造而引进了一批新设备，使得固定资产原值净增加 2,265.95 万元所致。其中，2022 年公司主要新增设备包括光伏发电设备及智能仓储系统，二者原值合计 3,674.34 万元。

2023 年 6 月末，公司固定资产净值增加 1,174.09 万元，同比增长 10.06%，主要系公司经改造的二分厂座便高压成型机及新增的立体库房达到预定可使用状态并转入固定资产，使得固定资产原值净增加 1,320.31 万元所致。其中，二分厂座便高压成型机于 2022 年下半年进行地下排水系统改造，改造费仅为 2.89 万元，2023 年 2 月改造完成后转入固定资产，转入金额为 535.01 万元，该设备改造不会新增公司机器设备及产能。

综上，报告期公司固定资产持续增加主要为新建智能仓储系统、光伏发电系统、废水循环利用系统改造及对部分老旧设备进行自动化改造导致，即使对部分老旧设备进行升级更换自动化设备，也只是对部分工序环节引入自动化新设备替换老旧设备，不存在新增公司整体产能的情况。

（二）公司机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
营业收入（万元）	7,926.64	29,099.47	33,672.70
固定资产（万元）	12,846.88	11,672.79	9,238.53
机器设备平均原值（万元）	10,909.02	9,738.23	7,931.15

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
总产能（万件）	158.40 注 1	158.40	158.40
总产量（万件）	69.92 注 1	121.88	128.40
产能利用率	44.14%	76.94%	81.06%
设计产能÷机器设备平均原值（件/元）	0.0145	0.0163	0.0200

注 1：2023 年 1-6 月的产能及产量数据已年化

由上表可见，公司产能与机器设备平均原值的比例总体呈下降趋势，主要系公司机器设备平均原值的增加以及开工率不足等原因所致。

公司于 2022 年末新增光伏发电设备及智能仓储系统，二者原值合计 3,674.34 万元，使得公司机器设备平均原值增长较快。但发电设备及仓储系统主要系为生产及仓储提供辅助服务，与生产效率并无直接关系，同时该等设备亦不属于公司产品生产的关键设备，对提升公司产能无直接影响。剔除光伏发电设备及智能仓储系统后，报告期各期公司产能与机器设备平均原值的比例分别为 0.02、0.02 及 0.02，保持平稳，两者基本匹配，具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
机器设备平均原值（万元）注 1	7,234.68	7,901.06	7,931.15
总产能（万件）	158.40	158.40	158.40
设计产能÷机器设备平均原值（件/元）	0.02	0.02	0.02

注 1：此处的机器设备平均原值已剔除光伏发电设备及智能仓储系统

综上，报告期内公司机器设备的价值变动与产能的变化趋势一致。

（三）公司固定资产规模与同行业可比公司是否存在差异

报告期各期，公司固定资产规模与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

可比公司	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月末			2022 年度/2022 年末			2021 年度/2021 年末		
	固定资产原值	营业收入注 2	固定资产原值/营业收入	固定资产原值	营业收入	固定资产原值/营业收入	固定资产原值	营业收入	固定资产原值/营业收入
箭牌家居	583,124.07	686,749.18	84.91%	494,144.79	751,346.31	65.77%	418,961.13	837,347.67	50.03%
惠达卫浴	302,014.99	327,727.82	92.15%	297,671.45	341,945.32	87.05%	279,501.04	389,295.11	71.80%
东鹏控股	677,172.12	725,614.90	93.32%	673,357.41	692,986.33	97.17%	620,094.97	797,866.34	77.72%

可比公司	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月末			2022 年度/2022 年末			2021 年度/2021 年末		
	固定资产原值	营业收入[注2]	固定资产原值/营业收入	固定资产原值	营业收入	固定资产原值/营业收入	固定资产原值	营业收入	固定资产原值/营业收入
海鸥住工	213,282.99	275,451.92	77.43%	208,233.36	329,484.06	63.20%	179,511.86	412,563.97	43.51%
帝欧家居	298,092.17	355,055.86	83.96%	288,797.19	411,203.60	70.23%	265,326.25	614,702.58	43.16%
平均值	414,737.27	474,119.94	86.36%	392,440.84	505,393.12	76.68%	352,679.05	610,355.13	57.24%
中陶股份	21,345.37	15,853.28	134.64%	20,025.07	29,099.47	68.82%	17,759.11	33,672.70	52.74%

注 1：上述数据来源于相关公司招股说明书及年度报告等
注 2：2023 年 1-6 月的营业收入数据已年化

报告期各期末，同行业可比上市公司固定资产规模和收入均高于公司。

由上表可见，报告期内，公司的固定资产原值/营业收入比率分别为 52.74%、68.82%和 134.64%，除 2023 年 1-6 月外，公司该指标与同行业可比公司平均水平无显著差异。

2023 年 1-6 月，公司固定资产原值/营业收入比率显著高于同行业平均值，主要系公司当期收入下滑幅度高于同行业可比公司所致。2023 年 1-6 月公司资产运营效率降低，主要受国际客户去库存等因素的影响，致使产量下降，具有合理性。

二、公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响

公司的固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、运输设备以及电子设备及其他，各类固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况具体如下：

（一）房屋及建筑物的折旧方法对比

公司名称	固定资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
中陶股份	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	0.50-5.00	3.17-4.98
箭牌家居	房屋及建筑物	年限平均法	10-30	5.00	9.50-3.17
东鹏控股	房屋及建筑物	年限平均法	20-40	3.00	2.43-4.85
帝欧家居	房屋及建筑物	年限平均法	20.00	5.00-10.00	4.50-4.75

公司名称	固定资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
海鸥住工	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	0.00-5.00	3.17-4.75
惠达卫浴	房屋及建筑物	年限平均法	10-35	3.00-10.00	2.57-9.70

（二）机器设备的折旧方法对比

公司名称	固定资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
中陶股份	机器设备	年限平均法	10	0.50	9.95
箭牌家居	机器设备	年限平均法	5-10	5.00	19.00-9.50
东鹏控股	机器设备	年限平均法	10	3.00	9.70
帝欧家居	机器设备	年限平均法	5-10	5.00-10.00	9.00-19.00
海鸥住工	机器设备	年限平均法	7-10	0.00-5.00	8.00-13.57
惠达卫浴	机器设备	年限平均法	5-30	3.00-10.00	3.00-19.40

（三）运输设备的折旧方法对比

公司名称	固定资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
中陶股份	运输设备	年限平均法	4	0.50	24.88
箭牌家居	运输设备	年限平均法	5-8	5.00	19.00-11.88
东鹏控股	运输设备	年限平均法	5	3.00	19.40
帝欧家居	运输设备	年限平均法	5	5.00-10.00	18.00-19.00
海鸥住工	运输设备	年限平均法	5-10	0.00-5.00	10.00-19.00
惠达卫浴	运输设备	年限平均法	4-6	3.00-10.00	15.00-24.25

（四）电子设备及其他的折旧方法对比

公司名称	固定资产类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
中陶股份	电子设备、办公设备及其他	年限平均法	3	0.50	33.17
箭牌家居	电子设备及其他	年限平均法	2-5	5.00	47.50-19.00
东鹏控股	电子设备、器具及家具	年限平均法	3	0.30	32.33
帝欧家居	其他设备	年限平均法	3-5	5.00-10.00	18.00-31.67
海鸥住工	电子设备及其他	年限平均法	2-10	0.00-5.00	10.00-50.00
惠达卫浴	电子设备及其他	年限平均法	3-10	3.00-10.00	9.00-32.33

综上，公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司与同行业可比公司相比无显著差异，公司的固定资产折旧政策合理、谨慎。

三、公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

（一）公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形

1、盘点时间

公司制定了《固定资产管理制度》，规定公司应定期对固定资产进行清查盘点，年度终了前必须清查盘点一次。因此，公司在报告期各期末均对固定资产进行了盘点。

2、盘点人员

公司财务人员、设备管理人员、行政人员等相关人员。2022 年末，会计师参与监盘程序；2023 年 6 月末，主办券商及会计师参与监盘程序。

3、盘点范围

公司盘点日对公司存放在公司及其子公司办公场所、厂区内的固定资产进行盘点，以各期期末账面记载的固定资产为范围。

4、盘点方法

各期末执行盘点程序时，资产管理人员采用现场实地盘点方式，核对盘点的数量、检查资产的使用状况和资产编码的情况、观察存放的具体地点等。盘点时，财务部门检查比例均为 100%。

5、盘点比例

各报告期末，固定资产盘点比例情况如下：

单位：万元

时点	固定资产		
	原值	盘点额	比例
2021.12.31	17,759.11	17,759.11	100.00%

时点	固定资产		
	原值	盘点额	比例
2022.12.31	20,025.07	20,025.07	100.00%
2023.6.30	21,345.37	21,345.37	100.00%

6、账实相符情况及盘点结果

报告期内，公司固定资产盘点程序执行良好、有效，盘点人员和监盘人员具有相关的专业判断能力。盘点账实相符，不存在数量差异。固定资产状况良好，固定资产系真实、准确、完整的，不存在虚构资产的情况。

（二）针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

申请人制定了《固定资产管理制度》《采购与付款管理制度》等内部控制制度，明确了各部门的职责分工与授权审批，对固定资产的采购与验收、款项支付与财务核算、使用与维护等方面进行规范管理，具体如下：

1、采购审批

各部门根据需求发起申购流程，由部门主管及总经理审批，批准后交由采购部门进行采购。采购部门每月汇总各部门需求计划进行集中采购，通过询价、比价等方式确定采购方案及供应商，并发起合同审批流程，经采购部、法务部、财务部、分管副总经理、总经理审批后与供应商签订采购合同、执行采购。

2、验收入库

固定资产到货后由采购员应会同品保部、使用部门以及相关专业技术人员进行现场验收，并详细记录固定资产名称、规格型号、数量、金额、存放位置、供货厂商等信息，出具检验合格报告并签字确认，与购货发票一起交给采购部，采购部核对验收单与申购单、购货发票、合同等是否一致，核对无误后交付财务部进行账务处理，填写固定资产卡片，更新台帐。在建工程新增时，需求部门提交合同以及完工阶段验收情况，经部门主管、财务部门、分管副总经理、总经理审批通过复核无误后，财务部门进行入账。在建工程竣工时，由相关部门联合进行验收，填写竣工验收报告，注明工程名称、地

点、内容、完成情况，竣工日期及验收日期等，财务部根据验收单在系统中结转至固定资产、长期待摊费用或无形资产等科目。

3、款项支付

采购人员核对验收单、采购合同、检验合格报告、送货单、发票等材料后填写付款申请单，经部门主管、财务部、分管副总经理、总经理审批后交由出纳付款。若采购需预付一定比例货款，由采购人员核对合同等填写付款申请单，经部门主管、财务部、分管副总经理、总经理审批后交由出纳付款。

4、使用和维护

使用部门对固定资产的完整、安全负责，若财产损坏，需及时报告主管部门进行维修、保养。各部门负责人为所在部门财产管理的第一责任人，负责本部门的财产登记、变更、报废和盘点等管理工作。固定资产定期盘点，盘亏的固定资产在查明原因后由责任人承担相关责任。

综上，报告期内，公司固定资产相关的内控制度设计健全并得到有效执行。

四、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理

报告期内，公司因撤销佛山展厅而报废处理了一批固定资产，除此之外不存在固定资产、闲置、废弃、损毁和减值的情况。

按照《企业会计准则》的规定，公司需要于报告期各期末判断主要固定资产是否存在减值的迹象。如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入资产减值损失。

公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行对比，具体情况如下：

序号	《企业会计准则》相关规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	无证据表明存在大幅下降
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，相关政策未发生重大变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内市场利率或其他市场投资报酬率未发生重大变化
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	经公司盘点，公司期末账面固定资产未发生陈旧过时或者实体损坏的情形
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	根据期末盘点情况，在用固定资产使用情况良好，不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司产品毛利率较为稳定，现金流较好
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无其他情形表明资产已经发生减值的迹象

公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于资产负债表日结合固定资产盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断，报告期各期末公司固定资产均正常使用，使用状态良好，不存在上述企业准则规定的减值迹象。

综上，公司报告期未对固定资产计提减值准备谨慎合理。

五、结合当前产能利用率、生产技术情况，说明公司报告期内存在较大规模在建工程的原因及商业合理性；在建工程投入的资金来源，报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形

（一）结合当前产能利用率、生产技术情况，说明公司报告期内存在较大规模在建工程的原因及商业合理性

报告期各期，公司的产能利用率如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
设计产能（万件）	79.20	158.40	158.40
生产产量（万件）	34.96	121.88	128.40
产能利用率	44.14%	76.94%	81.06%

2021 年、2022 年，公司产能利用率分别为 81.06%和 76.94%，产能利用率不足主要系受北京冬奥会、突发公共卫生事件等因素影响而间歇性停工所致。截止本回复出具日，公司建有一期产线及二期产线，二期产线在设备先进性、自动化程度上优于一期产线。一期产线使用年限较长，设备较为老旧，能耗相对较高。

公司报告期内存在较大规模在建工程的主要原因如下：

1、阶段性产能不足

2021 年、2022 年，公司产能利用率分别达 81.06%和 76.94%，从全年来看产能利用率并未达到饱和状态，主要受北京冬奥会、突发公共卫生事件等因素的影响，公司生产存在间歇性的停工所致。此外，公司部分月份订单需求旺盛，其产能无法有效满足客户需求，存在阶段性产能不足，使得公司错失部分短交期的客户订单以及影响潜在大客户的开拓，因此，公司存在进一步提高产能的需求。同时，通过与潜在大客户的洽谈以及对国内外卫生陶瓷市场的预判，公司预期未来卫生陶瓷需求量将保持持续增长态势，所以，公司于 2021 年末启动了三期产线项目的投资建设（包含智慧仓储项目和三期生产线项目建设）。

2023 年 1-6 月，受海外客户去库存影响，公司产能利用率为 44.14%，较 2021 年及 2022 年下降较多，扩大产能的迫切性减弱，因此公司除正常推进三期厂房建筑施工建设工作外，放缓了三期产线项目的机器设备购置，仅购置并安装部分需与地面固定附着安装的机器设备，其余生产线机器设备暂缓购置，后续将根据市场情况及时调整项目建设计划。

2、部分生产设备相对老旧，存在升级改造的必要性

公司一、二期产线的部分设备由于投入使用年限较早，至今已使用多年，在设备先进性、自动化水平、生产效率、能耗水平等方面均存在进一步提升

的空间。考虑到生产设备先进性、生产规模等因素均系客户现场考察公司工厂时的重要考量因素，公司存在升级生产设备以提高生产效率、工艺先进性及降低产品单位能耗的必要性。因此，公司于 2021 年启动了一、二期产线升级改造项目的投资建设。

（二）在建工程投入的资金来源，报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集

1、在建工程投入的资金来源

报告期内，公司一期、二期改造工程项目的主要资金来源为自有资金，三期产线项目的主要资金来源为自有资金和专门借款。

2、在建工程的成本归集、结转情况

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第 9 条，自行建造固定资产的成本由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。报告期内，公司在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为资产的入账价值，相关费用归集不涉及与在建工程无关的支出。

在建工程相关成本归集如下：公司通过“在建工程”科目按工程项目归集核算各项目在达到预定可使用状态前所发生的必要支出，包括前期费用、建筑安装费、设备购置费、利息支出等使在建工程达到预定可使用状态前所发生的其他必要支出，相关工程项目完工达到预定可使用状态时，从“在建工程”科目转至“固定资产”科目。

（1）2021 年度成本归集结转情况

2021 年度，公司一期、二期改造工程项目及三期产线项目相关成本归集结转情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
一期、二期改造工程项目	-	86.77	-	86.77
三期产线项目	-	306.39	-	306.39
合计	**-**	**393.16**	**-**	**393.16**

1）一期、二期改造工程项目

一期、二期改造工程项目相关成本具体归集结转情况如下：

单位：万元

具体项目	归集内容	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
产线设施投资	设备及安装费用	-	12.36	-	12.36
生产及其他设施改造	设备及安装费用	-	24.23	-	24.23
环保设施改造	设备及安装费用	-	50.19	-	50.19
合计	**-**	**-**	**86.77**	**-**	**86.77**

2）三期产线项目

三期产线项目相关成本具体归集结转情况如下：

单位：万元

项目	细分项目	归集内容	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
新型高耐磨抗菌材料陶瓷洁具产业化项目	厂房建筑	前期费用	-	244.10	-	244.10
智慧仓储应用示范项目	立体库房	前期费用	-	36.55	-	36.55
	包装车间	前期费用		25.74		25.74
合计		**-**	**-**	**306.39**	**-**	**306.39**

（2）2022 年度成本归集结转情况

2022 年度，公司一期、二期改造工程项目及三期产线项目相关成本归集结转情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
一期、二期改造工程项目	86.77	3,175.13	1,149.77	2,112.13
三期产线项目	306.39	8,937.90	2,635.47	6,608.81
合计	**393.16**	**12,113.03**	**3,785.24**	**8,720.94**

1）一期、二期改造工程项目

一期、二期改造工程项目相关成本具体归集结转情况如下：

单位：万元

具体项目	归集内容	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
光伏发电系统	设备及安装费用	0.00	1,062.83	1,062.83	0.00
产线设施投资	设备及安装费用	12.36	1,082.87	12.36	1,082.87
生产及其他设施改造	设备及安装费用	24.23	999.08	24.40	998.91
环保设施改造	设备及安装费用	50.19	0.00	50.19	0.00
	建筑安装费用	0.00	30.35	0.00	30.35
合计	**-**	**86.77**	**3,175.13**	**1,149.77**	**2,112.13**

2）三期产线项目

三期产线项目相关成本具体归集结转情况如下：

单位：万元

项目	细分项目	归集内容	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
新型高耐磨抗菌材料陶瓷洁具产业化项目	厂房建筑	前期费用	244.10	78.93	0.00	323.03
		建筑安装	0.00	3,420.13	0.00	3,420.13
		利息支出	0.00	92.76	0.00	92.76
		其他费用	0.00	240.32	0.00	240.32
	产线设备	设备购置	0.00	428.76	23.10	405.66
小计		**-**	**244.10**	**4,260.89**	**23.10**	**4,481.90**
智慧仓储应用示范项目	立体库房	前期费用	36.55	11.82	-	48.36
		建筑安装	-	1,170.87	-	1,170.87
		利息支出	-	19.25	-	19.25
		其他费用	-	65.71	-	65.71
		设备购置	-	0.87	0.87	-
	包装车间	前期费用	25.74	8.32	-	34.06
		建筑安装	-	712.85	-	712.85
		利息支出	-	13.79	-	13.79
		其他费用	-	62.03	-	62.03
	智慧仓储系统项目	设备购置	-	2,611.50	2,611.50	-
小计		**-**	**62.28**	**4,677.00**	**2,612.37**	**2,126.92**
合计		**-**	**306.39**	**8,937.90**	**2,635.47**	**6,608.81**

（3）2023 年 1-6 月成本归集结转情况

2023 年 1-6 月，公司一期、二期改造工程项目及三期产线项目相关成本归集结转情况如下：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
一期、二期改造工程项目	2,112.13	461.62	645.89	1,927.86
三期产线项目	6,608.81	2,039.53	1,448.97	7,199.37
合计	**8,720.94**	**2,501.15**	**2,094.86**	**9,127.23**

1）一期、二期改造工程项目

一期、二期改造工程项目相关成本具体归集结转情况如下：

单位：万元

具体项目	归集内容	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
产线设施投资	设备及安装费用	1,082.87	0.56	0.00	1,083.43
生产及其他设施改造	设备及安装费用	998.91	220.97	645.89	573.98
环保设施改造	建筑安装费用	30.35	48.50	0.00	78.84
研发中心建设项目	建筑安装费用	0.00	191.60	0.00	191.60
合计	**-**	**2,112.13**	**461.62**	**645.89**	**1,927.86**

2）三期产线项目

三期产线项目相关成本具体归集结转情况如下：

单位：万元

项目	细分项目	归集内容	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
新型高耐磨抗菌材料陶瓷洁具产业化项目	厂房建筑	前期费用	323.03	37.97	0.00	361.00
		建筑安装	3,420.13	542.37	0.00	3,962.50
		利息支出	92.76	65.55	0.00	158.31
		其他费用	240.32	22.55	0.00	262.86
	产线设备	设备购置	405.66	629.23	0.00	1,034.89
小计		**-**	**4,481.90**	**1,297.67**	**0.00**	**5,779.57**
智慧仓储应用示范项目	立体库房	前期费用	48.36	-	48.36	-
		建筑安装	1,170.87	132.72	1,303.59	-
		利息支出	19.25	9.70	28.94	-
		其他费用	65.71	2.36	68.07	-
	包装车间	前期费用	34.06	9.69	-	43.75

		建筑安装	712.85	456.03	-	1,168.88
		利息支出	13.79	39.88	-	53.67
		其他费用	62.03	14.79	-	76.82
		设备购置	-	76.69	-	76.69
小计		**-**	**2,126.92**	**741.86**	**1,448.97**	**1,419.81**
合计		**-**	**6,608.81**	**2,039.53**	**1,448.97**	**7,199.37**

报告期内，公司一期、二期改造工程项目成本主要为设备及安装费用等；三期产线项目成本主要为前期费用、建筑安装费、设备购置费、利息费用等。公司在建工程相关支出准确、合规，均为工程类相关支出，不存在将与工程无关的支出计入在建工程的情形。

（三）各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形

报告期内，公司各项在建工程的转固依据情况如下：

转固内容	转固时点	转固依据	是否符合会计准则
智能仓储系统	2022 年 12 月	达到预定可使用状态	是
智慧仓储-立体库房	2023 年 2 月	达到预定可使用状态	是
光伏发电设备	2022 年 12 月	达到预定可使用状态	是
二分厂座便高压成型机改造	2023 年 2 月	达到预定可使用状态	是

根据《企业会计准则》及应用指南的相关规定，在建工程结转固定资产的主要判断依据为在建工程项目达到预定可使用状态。是否达到预定可使用状态具体可从以下几个方面判断：（1）固定资产的实体建造包括安装工作已经全部完成或实质上已经全部完成；（2）所购建的固定资产已经达到设计或合同规定要求，或与设计要求、合同规定基本相符；（3）继续发生在所购建的固定资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

公司根据企业会计准则的规定判断在建工程项目是否达到预定可使用状态，并在固定资产达到预定可使用状态时出具固定资产验收单，并经内部审批后及时将在建工程转为固定资产核算。

报告期内，公司在建工程在达到预定可使用状态后及时转入固定资产，不存

在延迟或提前结转的情形。在建工程转固时点及依据符合《企业会计准则》的规定，亦符合公司的实际情况。

六、报告期内在建工程转固项目的具体情况，包括但不限于项目名称、具体内容、用途、开工与竣工时间、预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建设完成后相关产能情况

公司报告期内在建工程变动情况如下：

单位：万元

项目名称	2023 年 6 月 30 日				
	年初余额	本期增加	转入固定资产	资金来源	期末余额
一、二期改造工程	2,112.13	461.62	645.89	自有资金	1,927.86
三期产线	6,608.81	2,039.53	1,448.97	自有资金、借款	7,199.37
合计	**8,720.94**	**2,501.15**	**2,094.86**	**-**	**9,127.23**
项目名称	**2022 年 12 月 31 日**				
	年初余额	**本期增加**	**转入固定资产**	**资金来源**	**期末余额**
一、二期改造工程	86.77	3,175.13	1,149.77	自有资金	2,112.13
三期产线	306.39	8,937.90	2,635.47	自有资金、借款	6,608.81
合计	**393.16**	**12,113.03**	**3,785.24**	-	**8,720.94**
项目名称	**2021 年 12 月 31 日**				
	年初余额	**本期增加**	**转入固定资产**	**资金来源**	**期末余额**
一、二期改造工程	-	86.77	-	自有资金	86.77
三期产线	-	306.39	-	自有资金	306.39
合计	**-**	**393.16**	**-**	**-**	**393.16**

公司报告期内在建工程已转固项目的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	具体内容	用途	开工与竣工时间	预算金额	实际金额	变动情况	资金来源	产能情况
2.988MW 分布式屋顶光伏电站项目	购置光伏发电设备建设分布式屋顶光伏电站	光能发电	2022.07-2022.12	1,059.00	1,062.83	无	自有资金	不涉及
智能仓储系统	建设钢结构托盘式智能仓储立体库，包含堆垛机器人系统 16 套、智能自动输送系统 3 套、AGV 运输系统 4 套等主要系统设备及整体仓储配套计算机信息化管控系统。同时配套自动化发货及配件存储区。	仓储及存货信息化管理	2022.03-2022.12	2,630.00	2,611.50	无	自有资金、借款	不涉及
智慧仓储-立体库房			2022.03-2023.02	1,440.00	1,448.97	无	自有资金、借款	不涉及
二分厂座便高压成型机改造	对设备的地下排水管道进行改造	用于生产工序中的成型环节	2022.12-2023.02	3.00	2.89 注 1	无	自有资金	不涉及

注 1：二分厂座便高压成型机改造主要系对设备的地下排水管道进行改造，不涉及新增设备，因而实际耗费金额较小，该设备于 2023 年 2 月完成改造后转入固定资产，转入金额为 535.01 万元。

2.988MW 分布式屋顶光伏电站项目、二分厂座便高压成型机改造均系一、二期改造工程的重要组成部分，截止 2023 年 6 月末，一、二期改造工程尚未整体达到预定可使用状态尚未进行转固，上述项目已达到预定可使用状态，因而单独转固。智慧仓储立体库房、智慧仓储系统为三期产线项目的主要组成部分，截止 2023 年 6 月末三期产线尚未整体达到预定可使用状态，未进行转固，上述项目已达到预定可使用状态，因而单独转固。

上述项目均不涉及公司生产工序中的关键设备，主要用于光伏发电、仓储、产品生产中的成型环节，因而建成后对公司产能无直接影响。

七、报告期设备采购的主要供应商名称、是否存在通过第三方间接采购的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司设备采购金额在 100.00 万元以上的主要供应商情况如下：

主要供应商	成立日期	注册资本（万元）	股权结构	是否存在通过第三方间接采购的情况	是否存在关联关系或其他利益安排
唐山贺祥智能科技股份有限公司	1999 年 1 月 21 日	5,500.00	赵祥启持股 64.02%、赵祥来持股 16.75%、唐山煜祥企业管理咨询合伙企业（有限合伙）持股 4.27%，其余股东持股 14.96%	否	否
北京高科物流仓储设备技术研究所有限公司	1994 年 7 月 26 日	6,660.00	王倪明持股 40%、王倪云持股 20%、葛永灿持股 20%、王义强持股 20%	否	否
黄冈市华窑中亚窑炉有限责任公司	2000 年 7 月 10 日	818.00	徐胜昔持股 92.66%、徐秋能持股 7.34%	否	否
唐山森兰瓷科技有限公司	2012 年 5 月 14 日	500.00	付铁生持股 36.00%、吕殿杰持股 27.00%、沈金梅持股 27.00%、吴江龙持股 10.00%	否	否
天津创导热材料有限公司	2015 年 11 月 26 日	9,000.00	于发明持股 35.90%；郭海珠持股 17.05%；于兆波持股 10.00%；郭正谋持股 9.00%；张卫国持股 6.00%；王建忠持股 5.00%；汪崇富持股 5.00%；马志强持股 3.79%；夏霞云持股 2.22%；钱玉良持股 1.22%；其余股东持股 4.81%	否	否
唐山市鑫旺机械制造有限公司	2011 年 1 月 11 日	50.00	张凤芹持股 60.00%；张世杰持股 40.00%	否	否
唐山市丰润区厚德环保设备有限公司	2015 年 4 月 23 日	3,800.00	于国友持股 94.74%；陈晓宋持股 5.26%	否	否
常州恩其希热能设备有限公司	2007 年 4 月 18 日	800.00	王兰持股 51.00%；舒建荣持股 49.00%	否	否
唐山市缘陶机械设备有限公司	2014 年 11 月 21 日	888.00	赵东山持股 33.33%；赵伟勇持股 33.33%；孙连臣持股 33.33%	否	否
淄博鑫江建材机械制造有限公司	2007 年 5 月 30 日	1,000.00	岳银昌持股 67.00%；李爱青持股 33.00%	否	否

主要供应商	成立日期	注册资本（万元）	股权结构	是否存在通过第三方间接采购的情况	是否存在关联关系或其他利益安排
唐山汇信叉车有限公司	2004 年 5 月 9 日	200.00	汪巍持股 33.34%；朱凤敏持股 33.33%；汪兰珍持股 33.33%	否	否

公司对设备采购定价依据主要为协商定价的市场化定价方式，通过对比多家工程、设备供应商的条件，考虑价格、供货质量、售后及服务、供货数量和及时性等方面，最终确定交易价格，且公司主要供应商与公司及公司实际控制人不存在关联关系，定价公允合理。

八、2021 年公司撤销佛山展厅，处置一批固定资产且将剩余展厅装修费一次性进行摊销的具体情况，测算该事项对公司主要财务状况的影响情况。

公司佛山展厅主要用于陶瓷砖的产品显示与销售。2021 年，因业务规划发生调整，公司拟减少陶瓷砖业务的投入，故撤销佛山展厅，并报废处理了一批展示柜架，且将剩余展厅装修费一次性进行摊销，具体如下：

（一）固定资产报废情况

因展示用的相关展架均已固定安装在展厅难以拆卸，且拆卸后售卖价值很低，因而公司放弃拆卸相关展架，亦未进行处置，在账面上作报废处理，按相关资产账面价值计入当期损益。

单位：万元

固定资产名称	账面价值	处置价款	处置损益
展示柜展示架（广州天美）	13.06	-	-13.06
佛山办展架	7.26	-	-7.26
合计	**20.32**		**-20.32**

（二）装修费摊销情况

因公司撤销佛山展厅，按《企业会计准则》要求，公司将剩余尚未摊销的展厅装修费一次性进行摊销，具体摊销情况如下：

单位：万元

长期待摊项目内容	账面价值	影响损益金额

长期待摊项目内容	账面价值	影响损益金额
美霖装饰工程款	51.81	-51.81
佛山展厅装修费用	47.78	-47.78
佛山展厅外观工程款	32.82	-32.82
佛山展厅消防工程款	26.54	-26.54
恒亚装饰装修工程款	16.01	-16.01
办公区装修工程款	11.05	-11.05
佛山展厅空调改造费	6.61	-6.61
其他	21.37	-21.37
合计	**213.99**	**-213.99**

上述固定资产报废及装修费摊销事项影响当年损益金额的合计数为234.31 万元，但上述事项不影响公司现金流量，对公司财务状况影响较小。2021 年末，公司的资产负债率为 39.10%，流动比率为 1.64 倍，速动比率为 1.15 倍，偿债能力较好。

【主办券商回复】

一、核查上述情况并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取申请人的产能、产量、产能利用率等相关数据，结合下游需求降低、收入同比下降等情况，分析固定资产逐年增加的合理性，与申请人生产经营情况的匹配性；

2、获取申请人固定资产明细清单，了解报告期内固定资产变动情况；

3、访谈申请人相关人员，了解报告期内固定资产增加的合理性；

4、结合报告期机器设备变化情况、产能情况，分析申请人机器设备价值变动与产能的变化趋势是否一致；

5、获取并查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告，分析申请人固定资产规模与同行业可比公司是否存在差异；

6、根据行业惯例和同行业可比公司案例，比较和评估管理层用于评估固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等是否存在显著差异；

7、获取申请人报告期内的固定资产明细清单，对申请人固定资产盘点过程进行监盘；获取申请人与固定资产相关内控制度，判断内控制度是否健全；通过执行内控测试，核查内控制度在报告期内的执行情况；

8、获取申请人报告期内各期期末固定资产卡片，实施监盘及抽盘程序，对申请人报告期各期末主要固定资产进行监盘及抽盘，包括厂房及主要设备，关注是否存在闲置、废弃、损毁和减值的固定资产，结合申请人经营情况核实是否存在减值迹象；检查相应固定资产不存在减值迹象的结论是否有充分依据；

9、访谈申请人相关人员，了解申请人的产能利用率、生产技术情况，以及申请人报告期内存在较大规模在建工程的原因及商业合理性；

10、了解申请人新建在建工程的资金来源，检查是否存在专门借款及借款费用资本化的情形；

11、了解申请人与工程项目相关的内部控制制度及项目成本核算方法，检查在建工程成本归集中是否存在与在建工程无关的支出；

12、访谈申请人相关人员，了解在建工程转固时点及依据；查阅固定资产验收单，对比《企业会计准则》相关规定，检查转固时点是否准确，转固依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定；

13、访谈采购部门负责人，了解主要设备供应商，询问采购设备的具体流程，询问采购设备的原因、用途、采购定价的方式，确认采购商业合理性以及定价公允性、是否存在通过第三方间接采购的情况；

14、通过企查查等网络查询，查询设备供应商工商资料，对比其主要股东、实际控制人等与申请人及其实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排；

15、访谈申请人相关人员，了解申请人撤销佛山展厅的背景、固定资产处置情况及剩余展厅装修费一次性摊销的情况，分析对申请人财务状况的影

响。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、申请人固定资产逐年增加是提升申请人长期竞争力、贯彻节能环保需求的投资，具有合理性，与申请人的生产经营相匹配；剔除光伏发电设备及智能仓储系统等与公司产能无直接关系的设备后，报告期内申请人机器设备的价值变动与产能的变化趋势一致；除了 2023 年 1-6 月，受国际客户去库存等因素的影响，申请人销售收入下降较为显著，使得其固定资产原值/营业收入比率较低外，报告期内，申请人固定资产原值/营业收入比率与同行业可比公司平均水平不存在显著差异；

2、申请人固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司相比不存在显著差异；

3、报告期内，申请人固定资产盘点程序执行良好、有效，相关内控制度设计健全并得到有效执行；

4、报告期内，申请人因撤销佛山展厅而报废处理了一批固定资产，除此之外申请人固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值等情形，报告期未对固定资产计提减值准备谨慎合理；

5、申请人报告期内存在较大规模在建工程的主要系申请人部分生产设备相对老旧存在升级改造的必要性及申请人存在阶段性产能不足；报告期内，申请人一期、二期改造工程项目的主要资金来源为自有资金，三期产线项目的主要资金来源为自有资金和专门借款；申请人严格按照内控制度进行在建工程的成本归集和结转，成本费用核算准确，不涉及与在建工程无关的支出；申请人根据在建工程是否达到预定可使用状态而进行转固，转固依据充分，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形；

6、申请人已如实说明报告期内在建工程转固项目的具体情况，包括但不限于项目名称、具体内容、用途、开工与竣工时间、预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建设完成后相关产能情况；

7、申请人已如说明实设备采购的主要供应商情况，申请人主要通过市场化定价方式与供应商确定交易价格，定价公允，申请人不存在通过第三方间接采购的情况，申请人及申请人实际控制人与申请人主要供应商与不存在关联关系或其他利益安排；

8、2021年下半年，因撤销佛山展厅申请人将相关固定资产作报废处理，同时将将剩余尚未摊销的展厅装修费一次性进行摊销，该事项不影响申请人现金流量，对申请人财务状况影响较小。

二、说明固定资产、在建工程的具体核查情况，包括但不限于监盘程序、监盘比例，监盘结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、了解申请人固定资产及在建工程相关的会计政策；了解和测试与固定资产及在建工程相关的内控设计及执行有效性；

2、函证报告期内主要固定资产及在建工程供应商，核查固定资产及在建工程采购的真实性；

3、获取固定资产使用部门登记的固定资产台账，与财务部门固定资产台账核对，检查资产编码、存放位置、使用部门及开始使用日期等是否一致；确认申请人的机器设备均已完整入账，相关权属清晰；获取申请人在建工程台账、合同台账，复核在建工程记录的完整性和准确性；了解项目的预算金额、建设周期、进度情况，并与账面记录进行对比，了解报告期末尚未转固的在建工程是否准确，以及验证在建工程是否真实存在，并通过观察在建工程的实际状态，判断是否已投入使用或存在闲置等情况；

4、取得申请人制定的固定资产及在建工程盘点计划，检查盘点计划中涉及的地点是否包含台账中登记的全部固定资产位置，确保全部覆盖固定资产存放地点；

5、在固定资产抽盘过程中，从固定资产清单追查至实物，并随机从固定资产实物中选取项目追查至盘点记录，以获取有关盘点记录完整性的证据；同时比对相关固定资产的型号编码等信息确认固定资产的真实性，主办券商、

会计师执行固定资产及在建工程的监盘程序、监盘比例如下：

单位：万元

项目		2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
监盘日期		2023 年 7 月 1 日	2023 年 1 月 16 日
盘点人员		申请人财务人员、设备管理人员、行政人员等相关人员	
监盘人员		主办券商及会计师	会计师
盘点范围		对申请人存放在公司及其子公司办公场所、厂区内的固定资产及在建工程进行盘点，以各期期末账面记载的固定资产及在建工程为范围	
固定资产	固定资产原值	21,345.37	20,025.07
	固定资产监盘金额	19,248.26	17,808.33
	固定资产监盘比例	90.18%	88.93%
在建工程	在建工程原值	9,127.23	8,720.94
	在建工程监盘金额	5,709.51	6,278.33
	在建工程监盘比例	62.55%	71.99%

监盘过程中对盘点过的固定资产区域拍照，在盘点结束前检查存放区域内的资产是否已全部盘点，是否存在盘点中未涉及到的样本资产。

监盘过程中通过核对机器设备的铭牌信息、申请人的机器设备维修保养记录、询问资产保管责任人等方式辨别固定资产的真实性、可使用性。

报告期内，申请人固定资产、在建工程盘点程序执行良好、有效，盘点人员和监盘人员具有相关的专业判断能力。盘点账实相符，不存在数量差异。固定资产状况良好，固定资产系真实、准确、完整的，不存在虚构资产的情况。

由于 2021 年末中介机构尚未正式进场，故对 2021 年末固定资产、在建工程实施监盘替代程序，具体如下：

1、访谈申请人管理层，了解申请人对于固定资产、在建工程盘点的内部控制和执行情况；了解和评价管理层与采购资产相关的关键内部控制的设计和运行有效性，并测试关键控制执行有效性；

2、复核 2021 年末的固定资产、在建工程盘点记录及盘点总结；获取 2021 年末固定资产卡片以及在建工程明细，并与申请人盘点结果进行核对；

3、对 2021 年度资产采购入库单据实施细节测试，验证采购入库的真实性和准确性；

4、获取主要在建工程项目的预算资料、工程建设合同、工程进度资料、工程决算文件等资料，确认在建工程入账金额的准确性及完整性；

5、获取申请人固定资产验收单等资料，对于 2021 年度在建工程结转固定资产情况进行核查，确认转固项目的完整性、真实性以及转股时点的准确性；

6、比较 2021 年末与报告期内其他各期末固定资产、在建工程余额构成情况及变动情况，分析固定资产、在建工程余额变动原因以及合理性；

7、获取申请人固定资产减少明细表，核查相关审批流程、减少原因等内容。

三、核查公司报告期内在建工程的归集内容、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出，在建工程转固时点、作价依据是否充分，是否经过工程决算，是否存在费用资本化的情形，发表专业意见。

（一）核查公司报告期内在建工程的归集内容、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出

报告期内，申请人在建工程的成本归集、结转情况详见本题公司回复之“五/（二）/2、在建工程的成本归集、结转情况”。

经核查，主办券商及会计师认为：申请人在建工程成本归集、结转的会计处理真实、准确，符合企业会计准则规定，成本归集不涉及与在建工程无关的支出。

（二）在建工程转固时点、作价依据是否充分，是否经过工程决算，是否存在费用资本化的情形

报告期内，申请人各项在建工程的转固时点、依据情况如下：

转固内容	转固时点	转固依据	是否符合会计准则
智能仓储系统	2022 年 12 月	达到预定可使用状态	是

转固内容	转固时点	转固依据	是否符合会计准则
智慧仓储-立体库房	2023 年 2 月	达到预定可使用状态	是
光伏发电设备	2022 年 12 月	达到预定可使用状态	是
二分厂座便高压成型机改造	2023 年 2 月	达到预定可使用状态	是

根据《企业会计准则》及应用指南的相关规定，在建工程结转固定资产的主要判断依据为在建工程项目达到预定可使用状态。是否达到预定可使用状态具体可从以下几个方面判断：（1）固定资产的实体建造包括安装工作已经全部完成或实质上已经全部完成；（2）所购建的固定资产已经达到设计或合同规定要求，或与设计要求、合同规定基本相符；（3）继续发生在所购建的固定资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

申请人根据企业会计准则的规定判断在建工程项目是否达到预定可使用状态，并在固定资产达到预定可使用状态时出具固定资产验收单，并经内部审批后及时将在建工程转为固定资产核算。报告期内，申请人在建工程主要核算建筑工程项目及需要安装调试的设备。设备类资产在设备到厂后完成安装调试且相应技术指标调试达到预定要求后，由申请人组织相关部门对设备进行验收交付，验收合格后申请人出具验收单并将在建工程转入固定资产。对于建筑工程项目，申请人在项目完成实体建造后并与施工单位确认工程已满足设计要求、达到预定可使用状态后共同完成工程验收。申请人于验收当月将在建工程余额结转至固定资产，并于次月起计提折旧。

报告期内，申请人在建工程项目严格根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》的准则的要求进行核算，按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为资产的入账价值，相关费用归集不涉及与在建工程无关的支出，也不存在费用资本化的情形。

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内，申请人根据《企业会计准则》相关规定，制定了在建工程的转固标准，并在报告期内严格履行相关规定及流程，对在建工程是否达到预定可使用状态及时进行判断，对在建工程及时进行验收并转入固定资产。申请人在建工程结转固定资产的依据充分、转固时点准确。申请人在建工程项目严格根据《企业会计准则第 4 号—固定

资产》的准则的要求进行核算，不存在费用资本化的情形。

8.关于存货

根据申报材料，各报告期末，公司存货账面价值分别为 5,404.27 万元、6,830.86 万元和 7,431.67 万元，呈上升趋势。

请公司：（1）补充披露存货规模增长、存货总体规模较高的原因及合理性，对比同行业可比公司的存货周转率、存货库龄是否存在较大差异及原因，存货余额较高是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、发货周期、验收周期等其合理性。（2）说明报告期内公司各类存货的具体分布情况（包括但不限于产品种类、金额、占比、仓库地点等），与业务规模的匹配关系；各期末发出商品是否均有合同或订单相对应，发出产品期后收入确认及结转成本情况，是否存在延迟确认收入情形。（3）说明是否存在海外仓库、第三方仓储仓库，公司对上述仓库的存货如何进行管理，是否制定存货定期盘点、监控和回收等管理制度，并说明报告期内对各类仓库的具体盘点情况；补充披露公司对存货内控管理制度的建立及执行情况。（4）公司是否参照不同类型产品的存货周转率及销售情况进行区分管理，说明存货跌价准备计提方法及计提跌价准备的依据，与同行业可比公司是否存在差异，相关计提是否充分。（5）说明现有库存商品中账龄较长的库存商品是否充分计提存货跌价准备，针对该部分库存商品公司是否制定相关出售计划或其他后续安排。（6）结合采购、运输及销售模式分析说明各主要环节以及如何区分存货明细项目及结转存货的核算时点。

请主办券商、会计师核查上述事项，结合存货监盘情况，对存货核算的真实、准确、完整性发表明确意见。

【公司回复】

一、充披露存货规模增长、存货总体规模较高的原因及合理性，对比同行业可比公司的存货周转率、存货库龄是否存在较大差异及原因，存货余额较高是否与公司的订单相匹配，结合合同签订、发货周期、验收周期等其合理性。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

（一）存货增长原因及合理性

报告期内，公司各期末存货余额及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	增长额	账面余额	占比	增长额	账面余额	占比
原材料	1,247.13	16.20%	-467.01	1,714.14	24.11%	340.33	1,373.81	24.60%
在产品	232.88	3.02%	13.89	218.99	3.08%	10.54	208.45	3.73%
库存商品	2,065.43	26.82%	194.74	1,870.69	26.31%	845.23	1,025.46	18.36%
自制半成品	3,758.82	48.81%	1,109.49	2,649.33	37.27%	-62.54	2,711.87	48.55%
发出商品	396.13	5.14%	-260.08	656.21	9.23%	390.31	265.90	4.76%
合计	7,700.39	100.00%	591.02	7,109.37	100.00%	1,523.88	5,585.49	100.00%

由上表可见，报告期内，公司存货余额分别为 5,585.49 万元、7,109.37 万元和 7,700.39 万元，其中，2022 年末，公司存货余额较 2021 年末增加 1,523.88 万元，主要系 2022 年末，公司原材料、库存商品和发出商品增加所致；2023 年 6 月末，公司存货余额较 2022 年末增加 591.02 万元，主要系 2023 年 6 月末，公司自制半成品增加所致。

报告期各期期末，公司存货主要类别变动及变动原因分析如下：

1、原材料

公司产品主要为卫生陶瓷，所需要的主要原材料包括盖板、水件、纸箱、泥料、釉料等；报告期各期末原材料余额分别为 1,373.81 万元、1,714.14 万元和 1,247.13 万元，占比分别为 24.60%、24.11%和 16.20%。

2022 年末，公司原材料余额较上年年末增加 340.33 万元，主要原因：2022 年第四季度，公司预计 2023 年客户需求将保持增长态势，为满足未来客户需求，公司持续加大原材料的储备，使得 2022 年末，公司原材料金额有所增加；2023 年 6 月末，公司原材料余额较 2022 末减少 467.01 万元，

主要原因为：2023 年 1-6 月，公司客户订单量下降比较显著，公司相应减少了原材料的采购，使得 2023 年 6 月末，公司原材料有所下降。

2、库存商品

公司库存商品主要为陶瓷卫浴产品及其他浴室产品等产成品，报告期各期末库存商品余额分别为 1,025.46 万元、1,870.69 万元和 2,065.43 万元，占比 18.36%、26.31%和 26.82%，其中，2022 年末，公司库存商品余额较上年年末增长较为显著，主要系 2022 年第四季度，公司预计 2023 年客户需求将保持增长态势，为满足未来客户需求，公司持续加大库存商品的储备，使得 2022 年末，公司库存商品余额增长较为显著。

3、自制半成品

公司自制半成品包含成型坯体、施釉坯体及光瓷半成品。公司结合客户现有订单及历史订单量进行生产，报告期各期末，公司自制半成品余额分别为 2,711.87 万元、2,649.33 万元和 3,758.82 万元，占比分别为 48.55%、37.27%和 48.81%，其中，2023 年 6 月末，公司自制半成品余额较 2022 年末增长较为显著，主要系为保证生产的连续性，并且公司预计 2023 年下半年市场需求量将有所恢复，增加自制半成品备货所致。

4、发出商品

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 265.90 万元、656.21 万元和 396.13 万元，占比分别为 4.76%、9.23%和 5.14%，其中，2022 年末，公司发出商品余额较 2021 年末增加 390.31 万元，主要原因为：2022 年末，公司装箱订单比较多，该等货物在 12 月 31 日前已经装箱运抵港口办理报关手续，船期安排在 2023 年年初，出口日期为 2023 年 1 月，所以公司在 2022 年末列报在发出商品。

综上所述，2022 年末，公司存货增长较为显著主要系公司预计客户未来需求量将持续增长，而备货金额较大所致；2023 年 6 月末，公司存货有所增加主要系为保证生产的连续性，并且公司预计 2023 年下半年市场需求量将有所恢复，增加自制半成品备货，使得存货略有增长。

（二）存货总体规模较高的原因及合理性

报告期各期末，公司存货余额分别为 5,585.49 万元、7,109.37 万元和 7,700.39 万元，公司存货总体规模较高，主要与公司业务特点相关，具体情况如下：

1、存货余额与公司业务模式的匹配性分析

报告期内，公司的收入主要来源于境外销售业务，境外销售业务的合同签订、采购情况、生产周期、发货周期、验收周期、收入确认原则等情况如下：

合同签订	与境外客户合同签订方式主要采用订单合同或者电子订单方式确定
采购情况	公司对外销售产品主要为卫生陶瓷，其主要包含光瓷、盖板、水件、五金、纸箱等包装物，其中，光瓷所需的泥料和釉料至少需要储备半年以上的耗用量；盖板、水件、五金和纸箱等包装物根据订单情况储备 1 个月以上耗用量。
生产模式	公司主要采用“以销定产”的生产模式，生产部根据销售订单需求，结合公司的生产能力、员工情况等制定生产计划并实施；同时，针对需求比较稳定、需求量比较大的产品，公司会保持一定量的安全库存，以便快速响应客户订单，完成交付。
生产周期	公司光瓷（自制半成品）生产包括制浆、成型、施釉、烧成等环节，单一产品从经过上述 4 个主要步骤平均周期为 15-18 天。由于公司的产品种类较多，每一型号的产品均需特制的生产模具，车间依据客户订单设置各类产品模型的数量，以保证按时完成客户订单，对于数量较多且品种少的订单，成品的生产周期为 1-2 个月；对于数量较少且品种多的订单，成品的生产周期为 1-3 个月。
发货周期[注 1]	1-3 个月
验收周期[注 2]	7-10 天
收入确认原则	公司直接境外出口以 FOB 模式为主，CFR 模式和 CIF 模式为辅。上述三种模式均以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点。

注 1：发货周期为从下订单至发出货物的时长；
注 2：验收周期为货物发出至取得报关单的时长。

公司产品生产周期较长，对于数量较多且品种少的订单，成品的生产周期为 1-2 个月；对于数量较少且品种多的订单，成品的生产周期为 1-3 个月。因此，对于需求比较稳定、需求量较大的产品，公司会有 1-2 个月的安全库存；验收周期为 7-10 天。

基于上述业务特点，公司通常需要储备至少半年以上泥料和釉料，以及根据订单需求储备一个月以上的盖板、水件、五金和纸箱等原材料，使得报告期各期末存货中原材料金额较大；同时，公司综合考虑销售订单量、产品生产周期、发货周期、验收周期以及响应速度等因素，对于需求比较稳定、需求量较大产品会有 1-2 月的安全库存，以满足下游客户的快速供货需求，使得公司报告期各期末库存商品和自制半成品金额较大。

综上所述，公司报告期各期末存货总体规模较高，主要与公司的业务特点有关，具有合理性。

2、存货余额与在手订单的匹配性分析

报告期各期末，公司存货余额与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
存货余额①	7,700.39	7,109.37	5,585.49
在手订单金额②	6,199.26	4,672.19	7,252.68
比例③=②/①	80.51%	65.72%	129.85%

由上表可见，公司报告期各期末在手订单金额占存货余额的比例分别为 129.85%、65.72%和 80.51%，各期末在手订单覆盖率比较高。因此，报告期各期末，公司存货余额与在手订单情况基本相匹配。

（三）对比同行业可比公司的存货周转率、存货库龄是否存在较大差异及原因

1、存货周转率比较分析

报告期内，公司和可比公司的存货周转率如下：

单位：次/年

同行可比公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度
箭牌家居	3.72	3.65	4.65
东鹏控股	2.90	2.85	3.68
帝欧家居	3.60	3.32	4.26
海鸥住工	2.58	2.76	3.34

惠达卫浴	2.16	2.28	3.03
同行业平均	3.00	2.97	3.79
中陶股份	1.52	3.50	5.25

注：2023 年 1-6 月，存货周转率已经年化。

由上表可见，报告期各期末，同行业可比公司存货周转率平均水平为 3.79 次/年、2.97 次/年和 3.00 次/年，公司存货周转率为 5.25 次/年、3.50 次/年和 1.52 次/年。

2021 年末和 2022 年末，公司存货周转率高于同行业可比公司平均水平，主要系公司以直销模式为主，生产主要根据订单安排，存货整体周转速度比较快。

2023 年 6 月末，公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平，主要系：1）2023 年 1-6 月，公司销售订单量下降较为显著，销售收入和成本也随之下降；2）为保证生产的连续性，并且公司预计 2023 年下半年市场需求量将有所恢复，增加自制半成品备货，使得 2023 年 6 月末，公司存货有所增加。

2、存货库龄比较分析

报告期内，公司各期末存货库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	6,942.82	90.16%	6,123.29	86.13%	4,555.89	81.57%
1-2 年	515.78	6.70%	407.95	5.74%	577.59	10.34%
2 年以上	241.79	3.14%	578.14	8.13%	452.00	8.09%
合计	7,700.39	100.00%	7,109.38	100.00%	5,585.48	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内。公司综合考虑库存商品周转率、采购周期、销售预期等因素，科学制定采购计划，并在产品验收入库后，对库存周转情况进行持续监控，相应调整营销策略和备货节奏，将存货规模有效控制在合理水平。

经查询同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书等文件，报告

期内，同行业可比公司均未披露其存货的库龄情况。

二、说明报告期内公司各类存货的具体分布情况（包括但不限于产品种类、金额、占比、仓库地点等），与业务规模的匹配关系；各期末发出商品是否均有合同或订单相对应，发出产品期后收入确认及结转成本情况，是否存在延迟确认收入情形。

（一）说明报告期内公司各类存货的具体分布情况（包括但不限于产品种类、金额、占比、仓库地点等），与业务规模的匹配关系；

1、公司存货存放地点的分布情况

报告期内，公司存货存放地点的分布情况如下：

期间	存货类别	存货余额（万元）	占比	仓库地点
2023年6月30日	原材料	1,247.13	16.20%	自有仓库
	自制半成品	3,758.82	48.81%	自有仓库
	在产品	232.88	3.02%	自有仓库
	库存商品	2,065.43	26.82%	自有仓库
	发出商品	396.13	5.14%	在途
	合计	**7,700.39**	**100.00%**	-
期间	**存货类别**	**存货余额（万元）**	**占比**	**仓库地点**
2022年12月31日	原材料	1,714.14	24.11%	自有仓库
	自制半成品	2,649.33	37.27%	自有仓库/租赁仓库
	在产品	218.99	3.08%	自有仓库
	库存商品	1,870.69	26.31%	自有仓库/租赁仓库
	发出商品	656.21	9.23%	在途
	合计	**7,109.37**	**100.00%**	-
期间	**存货类别**	**存货余额（万元）**	**占比**	**仓库地点**
2021年12月31日	原材料	1,373.81	24.60%	自有仓库
	自制半成品	2,711.87	48.55%	自有仓库/租赁仓库
	在产品	208.45	3.73%	自有仓库
	库存商品	1,025.46	18.36%	自有仓库/租赁仓库
	发出商品	265.90	4.76%	在途
	合计	**5,585.49**	**100.00%**	-

报告期内，公司主要使用自有仓库及租赁的部分仓库储存存货；2021

年和 2022 年，公司租赁了部分仓库，主要用于存储公司半成品和库存商品，2022 年 12 月，公司立体仓库投入使用后，可以满足公司存储需求，不再从外部租赁仓库，仓库的使用及分布情况与业务相匹配。

2、报告期内存货与业务规模的匹配关系

报告期内存货余额占营业成本比例的情况如下：

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
存货余额	7,700.39	7,109.37	5,585.49
营业成本	5,417.44	21,384.82	23,081.39
存货余额/营业成本	71.07%	33.24%	24.20%

注：出于可比性考虑，公司 2023 年 6 月 30 日的比例已作年化处理。

由上表可见，报告期内，公司存货余额分别为 5,585.49 万元、7,109.37 万元和 7,700.39 万元，占当期营业成本的比例分别为 24.20%、33.24%和 71.07%，其中，2023 年 1-6 月存货占营业成本的比例较高，主要原因为：1）2023 年 1-6 月，公司销售订单量下降较为显著，销售收入和成本也随之下降；2）为保证生产的连续性，并且公司预计 2023 年下半年市场需求量将有所恢复，增加自制半成品备货，使得 2023 年 6 月末，公司存货有所增加。

综上，公司的存货余额与公司的业务规模基本匹配。

（二）各期末发出商品是否均有合同或订单相对应，发出产品期后收入确认及结转成本情况，是否存在延迟确认收入情形。

报告期内，公司的发出商品主要系境外销售中已发货但尚未完成报关离港的货物或境内销售中已发货但客户尚未完成验收的货物。相关发出商品均有合同或订单对应。

报告期各期末，公司发出商品期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
发出商品期末余额	396.13	656.21	265.90
期后结转率	100.00%	100.00%	100.00%

注：期后结转情况统计截至2023年12月31日。

由上表可见，公司主要依据报关单上上载明的报关时间或客户完成验收的时间确认收入，并结转成本，不存在延迟确认收入的情形。

三、说明是否存在海外仓库、第三方仓储仓库，公司对上述仓库的存货如何进行管理，是否制定存货定期盘点、监控和回收等管理制度，并说明报告期内对各类仓库的具体盘点情况；补充披露公司对存货内控管理制度的建立及执行情况。

（一）说明是否存在海外仓库、第三方仓储仓库，公司对上述仓库的存货如何进行管理，是否制定存货定期盘点、监控和回收等管理制度

报告期内，公司不存在海外仓库以及第三方仓储仓库的情形，除发出商品在途外，公司的存货均存放在自有仓库或租赁的仓库。

报告期内，公司曾短期租用过两个仓库，相关仓库的基本情况如下：

仓库坐落地点	面积（㎡）	出租方	租赁周期	用途
唐山市乐亭县海港经济开发区港荣南街 21 号唐山城矿物联网科技有限公司库房	7,500.00	唐山百帮信息咨询有限公司	2021.9.1-2022.8.31	储存卫生洁具产品
唐山海港开发区 21 号路北	4,000.00	唐山海港洲丽现代建材有限公司	2021.1.1-2022.6.30	储存卫生洁具产品

因自有仓库面积无法满足经营需要，2021 年和 2022 年，公司租赁了两个仓库，地点毗邻子公司中陶卫浴所在地。公司租用该等仓库的目的主要系存储公司半成品和库存商品。租赁的仓库由公司人员按照自有仓库的管理制度实施管理、监控，并实行定期盘点。

租赁仓库的管理与公司自有仓库管理执行相同管理制度，相关制度包括《仓库收货管控流程》、《仓库发货管控流程》、《仓库管理规章制度》。

报告期内，公司对租赁仓库存货实行永续盘存制度。物控会日常对仓库存货进行随机盘查，每月月末由物控部组织仓库盘点，财务部进行监盘，年末由公司管理层统一组织停产盘点，财务部监盘，并由物控部门形成盘点报

告，查明差异原因，经审批后处理盘点差异。

（二）说明报告期内对各类仓库的具体盘点情况

报告期内，公司存货由原材料、自制半成品、在产品、库存商品、发出商品构成，其中发出商品系境外销售中已发货但尚未完成报关离港的货物或境内销售中已发货但客户尚未完成验收的货物，无法进行实地盘点，该部分货物在 12 月 31 日前已经装箱运抵港口办理报关手续，船期安排在下一年度，出口日期为次年 1 月份，所以列报在发出商品，针对该部分货物公司持有报关单，金额、数量可以确认。

报告期内，公司除发出商品外的存货均存放于子公司中陶卫浴自有仓库或租赁仓库，公司对存放于上述地点的库存商品盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
盘点时间	2023 年 7 月 1 日	2023 年 1 月 17 日	2021 年 12 月 31 日
盘点范围	原材料、自制半成品、在产品、库存商品	原材料、自制半成品、在产品、库存商品	原材料、自制半成品、在产品、库存商品
盘点地点	中陶卫浴自有仓库	中陶卫浴自有/租赁仓库	中陶卫浴自有/租赁仓库
盘点人员	仓库管理员、财务人员等	仓库管理员、财务人员等	仓库管理员、财务人员等
存货余额（不含发出商品）	7,304.26	6,453.15	5,319.59
盘点金额	5,327.83	6,453.15	5,319.59
盘点比例	72.94%	100%	100%
盘点差异率	0.84%	无差异	无差异

注：存货余额不包含发出商品金额。

报告期各期末，公司按照存货内控管理制度的要求对存放于自有/租赁仓库的存货进行了盘点，盘点差异较小，主要是少量自制半成品在存放过程中出现了破损，公司已对盘点差异进行账务处理，盘点结果可以确认，存货盘点差异对公司的经营成果不构成重大影响。

（三）补充披露公司对存货内控管理制度的建立及执行情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之

“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

1、存货内部控制制度建立情况

公司原材料和库存商品的采购和消耗数量较大，因此对存货的采购、入库、出库领用/销售、仓储盘点等环节制定了较为严格的内控管理制度，例如，《采购管理制度》、《存货管理制度》、《仓库管理规章制度》等，以加强公司对存货的管理，具体情况如下：

（1）采购环节，公司根据自身业务的发展情况，制定严格的存货采购计划，包括临时采购计划和月度采购计划。临时采购计划由使用部门填写申购单，经部门经理审核同意后，由采购部组织人员实施；月度采购计划对象为生产中所需的原材料、配件等，公司根据实际业务的发展，由采购部根据生产部的要求制定具体的采购任务。

（2)产品入库管理,采购物资的入库必须凭采购计划以及品保部查验、仓管员验收入库单，入库前由仓管员办理入库手续，核对实物规格、生产单位与采购合同一致，进行实物质量检查，存货入库按实收数量计量，并录入ERP系统，所有货物都必须经过品质人员的检验合格后才能入库。

（3）库存分区、分类、标识管理对产品在仓库库区内的摆放方式、区域大小、区域分布等进行规划，挂有区域定制存放标牌，按不同存货的包装形态及质量要求设定堆放方式。

（4）存货领用管理，由使用部门负责本部门所需材料的领用，生产部等材料使用部门领用材料，须填写领料申请单并办理相应的审批手续，并凭借经过审批的领料申请单到仓库领料，领料申请单应填明材料名称、规格、型号、领料数量等，并经部门经理审批人员签字，仓库工作人员对领料申请单进行审核，审核内容包括材料的用途、领用部门、数量以及相关的审批签字信息等，审核无误后，才能发料，材料仓库按“先进先出，按规定供应”的原则发放材料，仓库工作人员应妥善保管所有发料凭证，并转交生产和财务部门，由财务部进行相应的财务处理。

（5）存货出库管理，成品仓库工作人员在接到物流部门给的发货通知单后，首先明确产品规格、型号、等级、数量等客户对产品的要求，凭发货通知单到仓库核对产品是否齐全,是否符合发货要求,确认无误后组织发货，货物出厂时必须填制销售出库单,销售出库单的数量要以实际装车数量为准，产品全部装车完毕后，仓库工作人员签字确认，并及时将销售出库单等资料送交财务部。

（6）仓储环节，公司通过库存台帐实时了解公司仓储情况，以根据仓储情况制定下一阶段的采购计划，保证公司资产的安全、完整。

（7）存货盘点环节，报告期内，公司对存货实行永续盘存制度。每月月末由物控部组织仓库盘点，财务部进行监盘，年末由公司管理层统一组织停产盘点，财务部监盘，并由物控部门形成盘点报告，查明差异原因，经审批后处理盘点差异。

2、存货相关内部控制制度执行情况

控制名称	测试内容	控制执行是否有效
存货采购环节	询问仓库管理员，观察仓库管理员如何对到货物资进行验收，检查原辅材料入库是否经过质量检验，获取入库单、发票相关入库单据等	是
存货进出环节	询问车间负责人、仓库保管员，观察仓库保管员如何检查入库产品：标识卡、数量、型号，检查原辅料、产成品等入库单是否经过仓库保管员及车间负责人签字确认	是
存货堆放和日常管理环节	询问仓库保管员、财务中心相关人员，观察存放物资仓库环境，仓库保管员如何检查物料保管情况，检查仓库保管员是否按期检查存货保管环境，并获取仓库台账等相关文件进行核查	是
存货盘点管理环节	询问生产部门相关人员、仓库保管员，观察仓库保管员如何审核领料单，检查原辅材料领料单是否经过仓库保管员签字确认	是
会计核算	询问财务中心、生产部门管理人员，检查成本计算表涉及的材料收发数量、金额，产品收发数量等是否与相关月报表一致，检查成本计算表中生产成本在产成品与在产品之间分配、产成品成本在各品种产品	是

	之间分配与规定是否一致	

四、公司是否参照不同类型产品的存货周转率及销售情况进行区分管理，说明存货跌价准备计提方法及计提跌价准备的依据，与同行业可比公司是否存在差异，相关计提是否充分。

（一）公司是否参照不同类型产品的存货周转率及销售情况进行区分管理

报告期内，公司产品主要为卫生陶瓷，上述产品生产主要以销定产，同时，对需求比较稳定且需求量比较大的产品进行适当备货。因此，为了快速响应客户需求，公司会参照不同类型产品存货周转率及销售情况制定采购需求计划并进行存货余额管控，具体管理措施包括：

（1）综合考虑库存商品的周转等情况制定生产计划，定期制定库存管理计划，对特定产品数量、库存总量等进行控制；

（2）严格把控采购审批流程，充分考虑已有库存和销售情况制定采购需求计划。

（二）说明存货跌价准备计提方法及计提跌价准备的依据，与同行业可比公司是否存在差异，相关计提是否充分

1、公司存货跌价准备的计提依据与同行业可比公司不存在差异

同行业可比公司及公司的存货跌价准备计提政策如下表所示：

公司名称	核算时点说明
箭牌家居	库存商品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定:用于生产而持有的材料存货,其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
东鹏控股	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对于在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备；其他存货按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额予以转回，转回的金额计入当期损益。
帝欧家居	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存

公司名称	核算时点说明
	货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；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。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
海鸥住工	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；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。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
惠达卫浴	年末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；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。年末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备，对于长库龄的存货，采取单项考虑计提存货跌价准备。以前减计存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
中陶股份	资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时预计将要发生的成本和相关税费后的金额确定其可变现净值。公司以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素确定存货的可变现净值。

公司存货跌价计提政策符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司存货跌价计提方法不存在差异。

2、各期末存货跌价准备计提情况及同行业对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货跌价准备的计提情况如下

表所示：

单位：万元、%

公司名称	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	存货余额	存货跌价计提比例	存货余额	存货跌价计提比例	存货余额	存货跌价计提比例
箭牌家居	137,343.44	10.33	152,931.02	9.84	157,001.21	11.51
东鹏控股	177,060.21	9.29	192,407.13	6.67	174,031.68	6.70
帝欧家居	81,427.27	6.33	82,072.34	5.79	131,034.83	2.92
海鸥住工	89,940.64	4.25	96,354.87	4.60	113,565.34	3.92
惠达卫浴	117,750.10	3.04	118,388.76	3.10	113,470.89	2.19
同行业平均	**120,074.33**	**6.65**	**128,430.82**	**6.00**	**137,820.79**	**5.45**
中陶股份	7,700.39	3.49	7,109.37	3.92	5,585.49	3.24

由上表可见，报告期内，公司报告期存货跌价准备计提比例与海鸥住工、惠达卫浴差异不大，但低于箭牌家居、东鹏控股和帝欧家居，主要是产品差异所致。公司产品以卫生陶瓷为主，报告期卫生陶瓷销售占比分别为 87.50%、95.12%和 91.12%，其他同行上市公司业务比较综合，卫生陶瓷收入占比最高的箭牌家居约为 45%左右，东鹏控股和帝欧家居卫生陶瓷收入占比约占 15%左右。

相比于其他同行可比公司的其他产品，卫生陶瓷的使用寿命较长，花色单一，绝大部分是白色陶瓷，卫生陶瓷更新迭代速度低于瓷砖和其他卫浴产品，加之公司存货库龄结构良好，存货跌价计提比例低于其他同行可比上市公司具备合理性。

报告期各期末，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司海鸥住工、惠达卫浴无显著差异；公司存货跌价计提比例较低，主要原因：（1）公司主要客户为直销客户，公司主要根据客户的需求安排生产，长库龄的库存商品占比较低，需要计提跌价金额较小；（2）报告期各期末，公司订单覆盖的存货比例较高，均大于 60.00%。因此，公司存货跌价计提比例较低具有合理性。

综上所述，公司存货跌价准备计提方法及计提跌价准备的依据，与同行业可比公司不存在差异；报告期各期末，公司存货跌价计提比例低于同行业可比公司平均水平，主要系产品结构差异所致，公司存货跌价计提与公司业

务模式和订单情况相匹配，公司报告期期各期末存货跌价准备计提充分。

五、说明现有库存商品中账龄较长的库存商品是否充分计提存货跌价准备，针对该部分库存商品公司是否制定相关出售计划或其他后续安排

（一）说明现有库存商品中账龄较长的库存商品是否充分计提存货跌价准备

截至 2023 年 6 月末，公司现有库存商品中账龄 1 年以上的库存商品期末余额为 35.85 万元，对应计提的存货跌价准备余额为 15.78 万元，存货跌价准备计提比例为 44.02%，公司已对长库龄库存商品充分计提存货跌价准备。

（二）针对该部分库存商品公司是否制定相关出售计划或其他后续安排

（1）相关出售计划或其他后续安排

对现有客户及产品的销售情况进行数据分析，找到目标客户群，通过促销的方式加大对长库龄库存商品推广力度。

（2）相关出售计划或其他后续安排的执行情况

截至 2023 年 12 月 31 日，库龄 1 年以上的库存商品已完成出售 2.54 万元，后续将会持续加大推广力度。

六、结合采购、运输及销售模式分析说明各主要环节以及如何区分存货明细项目及结转存货的核算时点

报告期内，公司存货主要分为原材料、自制半成品、在产品、库存商品及发出商品等明细项目。公司采购及生产、运输及销售等主要环节的各存货明细项目核算结转情况如下：

（一）采购及生产环节

公司在采购及生产环节涉及的存货明细项目主要为原材料、半成品、在产品及库存商品等，具体如下：

项目	核算内容	存货结转核算情况
原材料	外购的生产所用泥料、釉料、盖板、水件、包装材料、生产辅料等原材料	到货验收入库后记入原材料，生产领用时转入生产成本核算。
自制半成品	自制光瓷等半成品	车间生产完工入库半成品仓库后，由生产成本结转至半成品。
在产品	期末各车间生产线上尚未完工的在制品，主要为在产的泥料等	原材料、半成品等生产领用后转入生产成本核算，期末未完工的在制品列示为在产品。
库存商品	包括生产完工入库的自制成品和外购成品	自制成品：车间生产完工入库成品仓库后，由生产成本结转至库存商品；外购成品：到货验收入库后记入库存商品。

（二）运输及销售环节

公司在运输及销售环节涉及的存货明细项目主要为库存商品和发出商品，各销售模式下具体情况如下：

销售区域	销售模式	收入确认时点	存货结转核算情况
境外销售	FOB、CFR、CIF 模式	以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点	公司负责组织产品运输至港口并进行报关、装船等手续，产品出库后将库存商品转至发出商品，在满足收入确认条件后，随收入确认将发出商品结转营业成本。
境内销售	不需要安装	商品在运输到客户指定的地点且由客户验收作为收入确认时点	公司负责组织运输产品至客户指定的地点，产品出库后将库存商品转至发出商品，在满足收入确认条件后，随收入确认将发出商品结转营业成本。
	需要安装	商品在运输到客户指定的地点、安装完成且经客户验收作为收入确认时点	公司负责组织运输产品至客户指定的地点，并负责安装，产品出库后将库存商品转至发出商品，在满足收入确认条件后，随收入确认将发出商品结转营业成本。

【主办券商回复】

请主办券商、会计师核查上述事项，结合存货监盘情况，对存货核算的真实、准确、完整性发表明确意见。

一、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅申请人报告期各期末存货明细表，了解存货的主要构成

内容及变动原因；

2、对申请人销售部门、生产部门、财务部门进行访谈，了解申请人合同签订、采购情况、生产周期、发货周期、验收周期等情况，分析申请人报告期内申请人存货余额较高原因及合理性；

3、获取并查阅同行业可比公司的招股说明书或定期报告，了解近年来同行业公司存货周转率、存货库龄等情况，分析申请人存货周转率、存货库龄与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；

4、访谈申请人管理人员和实地考察，了解存货具体分布情况；

5、获取申请人报告期各期末发出商品明细，包括对应的订单信息、客户名称、出库信息、物流运输以及签收信息等情况，复核发出商品期后收入确认及结转成本的情况，确认是否与收入确认政策一致；

6、了解、测试和评价申请人的存货盘点制度，获取申请人报告期各期末的存货盘点记录，对申请人 2022 年末和 2023 年 6 月末存货执行了监盘程序，核实存货真实性和完整性，报告期各期期末存货监盘确认金额如下：

资产负债表日	2023年6月30日	2022年12月31日
监盘时间	2023年7月1日	2023年1月16日
盘点人员	物控部	物控部
监盘人员	财务部、主办券商、会计师	财务部、会计师
盘点范围	包括原材料、自制半成品、库存商品、在产品等	包括原材料、自制半成品、库存商品、在产品等
存货金额（不含发出商品）	7,304.26	6,453.16
监盘金额	5,327.83	6,453.16
监盘比例	72.94%	100%
盘点结果	不存在重大差异	不存在重大差异

7、获取并查阅申请人与存货相关的内部控制制度，评价和测试相关内部控制的设计和运行的有效性；

8、获取并查阅同行业可比公司的招股说明书或定期报告，了解近年来同行业公司存货跌价准备的计提方法和存货跌价准备情况，分析申请人存货

跌价准备计提是否合理充分、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司是否存在较大差异；

9、访谈申请人销售部门，了解长库龄库存商品出售计划以及执行情况；

10、访谈公司采购部门、仓库管理部门及财务部负责人，了解公司主要产品采购流程及存货流转环节，复核存货明细项目的核算依据及时点， 核查是否符合公司实际经营情况。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、2022 年末，申请人存货增长较为显著，主要系申请人预计客户未来需求量将持续增长，而备货金额较大所致；2023 年 6 月末，申请人存货有所增加，主要系为保证生产的连续性，并且申请人预计 2023 年下半年市场需求量将有所恢复，增加自制半成品备货所致，因此，报告期各期末，申请人存货余额逐年增长，具有合理性；

2、申请人报告期各期末存货总体规模较高，主要与申请人的业务特点有关，具有合理性；申请人存货规模与在手订单具有匹配性；报告期内，申请人存货周转率与同行业可比公司平均水平存在差异，与业务特点以及经营情况相关，具有合理性。

3、申请人存货主要存放于自有/租赁仓库，仓库的使用及分布情况与业务相匹配；报告期各期末，申请人存货余额占营业成本的比例合理，与业务规模相匹配；申请人各期末发出商品均有合同或订单相对应；发出商品期后均已结转，不存在延迟确认收入情形；

4、报告期内，申请人不存在海外仓库以及第三方仓储仓库的情形，除发出商品在途外，申请人存货均存放在自有仓库或租赁的仓库；申请人报告期内制定了存货内控管理制度，以加强对自有/租赁仓储的存货的管理和控制，保证存货的验收入库、存储保管和销售出库业务的规范有序；报告期内，申请人存货内控管理制度执行情况良好，未出现因内部控制不健全导致存货出现重大毁损或灭失而给申请人造成较大损失的现象，申请人存货管理相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷；

5、申请人参照不同类型产品的存货周转率及销售情况制定采购需求计划和进行存货余额管控；申请人存货跌价准备计提方法及计提跌价准备的依据，与同行业可比公司不存在差异；报告期各期末，申请人存货跌价计提比例低于同行业可比公司平均水平，主要系产品结构差异所致，申请人存货跌价计提与申请人业务模式和订单情况相匹配，公司报告期期各期末存货跌价准备计提充分；

6、申请人现有库存商品中库龄较长的库存商品已充分计提存货跌价准备；申请人已针对该部分库存商品制定了相关出售计划，并得到有效执行；

7、申请人对存货流转的主要环节和核算流程规范，存货结转的核算时点准确；

8、申请人存货核算真实、准确、完整。

9.其他事项

（1）关于销售返利。请公司补充说明：①主要客户的销售返利模式、报告期内各期的返利金额、及其占销售金额的比例；②公司的平均销售返利比例与同行业可比公司是否存在显著差异，如有请说明差异的原因及合理性；③主要客户的销售返利比例是否存在异常情况及其原因；④是否存在公司为客户或经销商提供担保、资金融通或其他利益安排的情形；⑤销售返利的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与行业惯例一致。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

（2）关于货币资金。请公司：①补充披露货币资金余额波动较大的原因及合理性；说明同时存在投资理财产品和大额短期借款的原因及合理性；②补充披露报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等，并披露公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来是否继续投资；③补充说明是否存在大额异常资金转账的情况。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

（3）关于期间费用。请公司补充说明：①各项期间费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；公司销售费用率较低的原因及合理性，与客户数量、获客方式是否匹配；②研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定；③向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性，公司报告期内研发费用内容与公司业务相关性，研发费用的归集是否符合《企业会计准则》的规定。请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见。

（4）关于股利分配。根据申报材料，公司存在多次股利分配。请公司补充说明：①公司报告期内多次分配股利的背景和原因；②公司现金分红与公司章程中相关条款规定的比较情况并结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性，现金分红对公司财务状况、生产运营的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响；③历年现金分红的资金流向及用途。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

（5）关于资金拆借。请公司补充披露关联方资金拆借资金性质、原因、金额、借款期间、具体用途以及是否收取利息，如未收取，测算借款利息是否超过重要性水平，是否构成资金占用，是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序。请主办券商、会计师核查上述事项资金拆借的归还凭证情况，资金占用行为是否彻底规范；公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排，目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性。

（6）关于瑕疵房产。公司位于唐山市海港开发区港乐街（1 号路）南的部分厂房尚未取得产权证书。请公司补充说明：①前述房屋是否为公司自建，是否履行了规划、施工、消防等方面的审批手续，未办理产权证书的原因，是否存在权属争议；结合《城乡规划法》《建筑法》《土地管理法》等相关法律法规说明是否存在受到行政处罚或房屋被拆除的风险、是否构成重大违法违规；②量化分析前述房屋若无法取得产权证书或存在被拆除风险，对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，说明公司采取的规

范措施。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（7）关于用工合规性。公司各有 15 名员工和 7 名员工在其他公司缴纳社保或公积金。请公司说明原因，前述员工是否与公司前述劳动合同并专职在公司工作，公司是否存在不规范用工或未履行社保及公积金缴纳义务的情形，是否构成重大违法违规。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（8）关于其他事项。请公司：①在公转书“机构股东情况”部分补充披露公司各机构股东的基本信息和出资结构。②补充披露董事曹东涛、监事刘磊的职业经历，保持时间连续。③说明公司核心技术人员与前任职单位是否存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。④充披露收入确认时点的主要依据单据情况；⑤财产保险费计入销售费用的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的要求；⑥补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数。请主办券商及律师核查上述事项①-③并发表明确意见。请主办券商及会计师核查上述事项④-⑥并发表明确意见。

（9）请主办券商全面检查并更正公开转让说明书中的内容、文字及格式问题，包括但不限于以下内容：公转书第 95 页“因此不属于重大违法行为。。”标点符号错误。

一、关于销售返利。请公司补充说明：①主要客户的销售返利模式、报告期内各期的返利金额、及其占销售金额的比例；②公司的平均销售返利比例与同行业可比公司是否存在显著差异，如有请说明差异的原因及合理性；③主要客户的销售返利比例是否存在异常情况及其原因；④是否存在公司为客户或经销商提供担保、资金融通或其他利益安排的情形；⑤销售返利的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与行业惯例一致。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）主要客户的销售返利模式、报告期内各期的返利金额、及其占销售金额的比例

1、主要客户的销售返利模式

报告期内，公司与部分客户存在返利政策，一般为按客户每年度完成的销售金额，按照约定的返利比例计算出当期返利金额，并定期结算返利金额。公司账面于当期计提返利金额，冲减收入。

报告期内，公司与主要客户约定的返利条款如下：

客户名称	主要返利政策
GROHE AG	按照销售额的 1.50%确定返利比例
IMEX CERAMICS UK LTD	按照销售额的 1%确定返利比例
Tradelink Pty Limited	按照售金额的 0.5%-2%确定返利比例
翠丰集团	按照销售额的 1%-3%确定返利比例
EURO TRADE/CERIEX	按照销售额的 0.30%确定返利比例

2、报告期内各期的返利金额、及其占销售金额的比例

报告期内，公司对客户销售返利计提金额、支付金额等情况如下：

客户名称	年份	销售金额（万美元）（A）	返利计提金额（万美元）（B）	返利比率（B/（A+B））
GROHE AG	2023 年 1-6 月	11.64	0.18	1.50%
	2022 年	68.52	0.92	1.35%
IMEX CERAMICS UK LTD	2023 年 1-6 月	202.82	2.03	1.00%
	2022 年	388.81	3.89	1.00%
	2021 年	463.75	5.32	1.13%
Tradelink Pty Limited	2023 年 1-6 月	20.43	0.10	0.50%
	2022 年	102.24	2.22	2.12%
翠丰集团	2023 年 1-6 月	93.38	2.52	2.63%
	2022 年	354.36	6.17	1.71%
EURO TRADE/ CERIEX	2022 年	14.92	0.05	0.30%

报告期内，公司计提的返利比例占客户当期收入的比重为 0.3%-3%，报告期各期公司与同一客户的返利比例存在一定差异，差异原因详见本题公司回复“一/（三）主要客户的销售返利比例是否存在异常情况及其原因”。

（二）公司的平均销售返利比例与同行业可比公司是否存在显著差异，如有请说明差异的原因及合理性

报告期内，其他同行业可比上市公司中除箭牌家居披露存在销售返利，但未

披露具体的返利比例，其他同行业可比公司公开信息未披露返利相关事项，无法确定是否存在销售返利情况。

销售返利为企业经营中较常见的模式，以下是选取的部分已上市或挂牌的制造业公司销售返利情况，具体情况如下：

公司简称	行业分类	主营产品	销售返利比例
箭牌家居（001322）	所属行业为“C30”非金属矿物制品业	卫生陶瓷、龙头五金、浴室家具、瓷砖等	存在，未披露具体比例
敷尔佳（301371）	公司主营的医疗器械类敷料产品和功能性护肤品所属行业为“C26”化学原料和化学制品制造业	医用敷料贴及贴、膜类、凝胶	1%-5%
芭薇股份（837023）	公司主营的护肤类、面膜和彩妆产品所属行业为“C26”化学原料和化学制品制造业	洁面乳、面霜、面膜类	0-3%
集美新材（836312）	公司主营的醋酸纤维板产品，所处行业为“C29”橡胶和塑料制品业	醋酸纤维板，醋酸纤维素板材	1%-5%
欣灵电气（301388）	公司主营的低压电器产品的研发、生产和销售，所属行业为“C38”电气机械和器材制造业	继电器、配电控制、电气传动与控制、仪器仪表、传感器、开关	1%-3%
凯格精机（301338）	公司生产的锡膏印刷设备是电子工业企业进行电子器件和电气连通的主要设备之一，能满足电子产品对高精度工艺生产的要求，所属行业为C35 专用设备制造业	锡膏印刷设备,LED的封装、点胶和柔性自动化设备	3%-5%

报告期内，公司计提的返利比例占客户当期收入的比重为 0.3%-3%，公司与案例企业的销售返利比例不存在明显差异。

（三）主要客户的销售返利比例是否存在异常情况及其原因

报告期内，公司存在对同一客户不同年份计提的返利比例差异，具体情况分析如下：

1、GROHE AG

2022 年和 2023 年 1-6 月，GROHE AG 的返利比例分别为 1.35%和 1.50%，其中，2022 年，GROHE AG 的返利比例低于约定的 1.50%计提返利比例，主要原因为：2022 年公司与 GROHE AG 初次合作，首批订单客户未要求返利，使得

2022 年，其返利比例低于 1.50%。

2、IMEX CERAMICS UK LTD

报告期内，公司与 IMEX CERAMICS UK LTD 的返利比例分别为 1.13%、1.00%和 1.00%。公司与该客户约定按销售额的 1%确定返利金额，其中 2021 年比例略高于 1%，主要系当期主要采用 C&F 模式进行结算，确定返利金额时，按照签订订单时确定的订单金额作为返利金额的计算基础，由于海运费价格波动，部分订单的海运费的实际结算金额高于签订合同时预估的海运费金额，高出部分由公司承担，公司在确认收入时剔除了高出部分的海运费金额，故 2021 年的收入金额低于计算返利比例的基数，使返利比例为 1.13%，略高于 1%。

3、Tradelink Pty Limited

2022 年，公司与 Tradelink Pty Limited 约定按照销售金额的 2%计提返利金额，经与客户协商，当期向该客户提供了额外 0.17 万美元的返利折扣，故返利比例高于 2%；2023 年 1-6 月，公司预计与该客户的销售收入将有所下降，公司与该客户进行协商，确定按照销售金额的 0.5%计提返利金额。

4、翠丰集团

2022 年和 2023 年 1-6 月，公司与翠丰集团约定的返利比例为销售额的 1.71%和 2.63%。公司与客户约定的返利比例为 1%-3%，公司与客户每年度依据销售情况协商确定具体的返利金额。2023 年 1-6 月，公司预计当期会增加一定的折扣金额，故当期返利计提比例高于 2022 年。

（四）是否存在公司为客户或经销商提供担保、资金融通或其他利益安排的情形；

报告期内，公司不存在为客户或经销商提供担保、资金融通或其他利益安排的情形。

（五）销售返利的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与行业惯例一致

1、销售返利的具体会计处理，符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，公司“应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考

虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响”，其中可变对价指“企业与客户的合同中约定的对价金额可能是固定的，也可能会因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化”，“合同中存在可变对价的，企业应当对计入交易价格的可变对价进行估计”。此外，公司“在向客户转让商品的同时，需要向客户或第三方支付对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，在对应付客户对价冲减交易价格进行会计处理时，企业应当在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入。”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十五条规定，“对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利，企业提供重大权利的，应当作为单项履约义务，按照本准则第二十条至第二十四条规定将交易价格分摊至该履约义务，在客户未来行使购买选择权取得相关商品控制权时，或者该选择权失效时，确认相应的收入，客户额外购买选择权的单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑客户行使和不行使该选择权所能获得的折扣的差异、客户行使该选择权的可能性等全部相关信息后，予以合理估计。”

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》的相关规定，公司“应当基于返利的形式和合同条款的约定，考虑相关条款安排是否会导致企业未来需要向客户提供可明确区分的商品或服务，在此基础上判断相关返利属于可变对价还是提供给客户的重大权利。一般而言，对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理；对基于客户一定采购数量的实物返利或仅适用于未来采购的价格折扣，企业应当按照附有额外购买选择权的销售进行会计处理，评估该返利是否构成一项重大权利，以确定是否将其作为单项履约义务并分摊交易对价。”

报告期内，公司给予客户的返利属于可变对价，公司基于当期销售实现情况计提返利，确定可变对价的最佳估计数，将返利金额冲减当期销售收入，后续结算时减少应收账款或通过电汇支付结算。

综上所述，公司销售返利相关的会计处理符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 2 号》相关规定。

2、销售返利的具体会计处理，与行业惯例一致

同行业可比公司中，对于销售返利的会计处理方式如下：

公司名称	是否披露销售返利相关内容	会计处理方式
箭牌家居	是	计提时，会计处理为：借：主营业务收入、贷：其他应付款，与公司的会计处理方式一致
东鹏控股	否	-
海鸥住工	否	-
帝欧家居	否	-
惠达卫浴	否	-

报告期内，仅箭牌家居披露了返利的相关叙述及会计处理方式，公司与箭牌家居的会计处理方式一致，符合行业惯例。

【主办券商回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、对申请人管理层进行访谈，了解申请人对客户的销售返利模式；

2、获取对客户计提返利的明细表，计算返利金额占销售金额的比例；

3、获取同行业可比公司年度报告、招股书等资料，以及其他已上市或挂牌的制造业公司的年度报告、招股书、公转书等资料，了解相关公司的销售返利计提政策和计提比例；

4、分析同一客户不同年份计提的返利比例存在差异的原因；获取申请人与主要客户签订的销售合同、与主要经销商签订的分销协议、企业资金流水等，检查是否存在申请人为客户或经销商提供担保、资金融通或其他利益安排的相关条款或约定；

5、了解申请人对销售返利的会计处理方式，分析是否符合《企业会计准则》的规定，并与同行业可比公司的返利政策进行对比。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，申请人与部分客户存在返利政策，一般为按客户每年度

完成的销售金额，按照约定的返利比例计算出当期返利金额，并定期结算返利金额；

2、销售返利为企业经营中较常见的模式，报告期内，申请人计提的返利比例占客户当期收入的比重为 0.3%-3%，与部分已上市或挂牌的制造业公司的返利计提比例不存在显著差异；

3、报告期内，申请人主要客户的销售返利不存在异常情况；

4、报告期内，申请人不存在为客户或经销商提供担保、资金融通或其他利益安排的情形；

5、申请人账面于当期计提返利金额，冲减收入，符合《企业会计准则》相关规定，申请人与箭牌家居的会计处理方式一致，符合行业惯例。

二、关于货币资金。请公司：①补充披露货币资金余额波动较大的原因及合理性；说明同时存在投资理财产品和大额短期借款的原因及合理性；②补充披露报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等，并披露公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来是否继续投资；③补充说明是否存在大额异常资金转账的情况。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）补充披露货币资金余额波动较大的原因及合理性；说明同时存在投资理财产品和大额短期借款的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“（3）其他情况”中补充披露如下：

报告期各期末，公司货币资金、交易性金融资产和短期借款情况如下表所示：

单位：万元

项目		2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日
		金额	变动额	金额	变动额	金额
货币资金	库存现金	2.90	-4.44	7.34	0.19	7.14
	银行存款	7,013.59	3,045.12	3,968.47	1,724.64	2,243.82
	其他货币资金	340.89	88.20	252.68	252.68	-
	合计	7,357.38	3,128.89	4,228.49	1,977.52	2,250.96
交易性金融资产		619.00	619.00	-	-1,380.10	1,380.10
短期借款		10,016.77	2,505.79	7,510.98	4,004.78	3,506.20

由上表可见，报告期各期末，公司货币资金余额分别为 2,250.96 万元、4,228.49 万元和 7,357.38 万元，逐年增加货币资金增长的原因，主要系公司银行贷款增加，使得公司银行存款增加所致。

报告期各期末，公司交易性金融资产中理财产品余额分别为 1,380.10 万元、0.00 万元和 619.00 万元；短期借款分别为 3,506.20 万元、7,510.98 万元和 10,016.77 万元。报告期内，公司同时存在投资理财产品和大额短期借款，主要系为建设三期生产线和智慧立体仓库等项目，公司向银行申请贷款，因项目所需资金量较大，申请的借款金额亦较大，同时，为提高公司资金的利用效率，在确保公司经营资金需求和还款资金需求的情况下，公司用富余资金购买了可随时存取的理财产品。因此，公司同时存在投资理财产品和大额短期借款具有合理性。

（二）补充披露报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等，并披露公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来是否继续投资

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”之“（3）其他情况”中补充披露如下：

1、报告期内及期后投资理财产品的具体情况

报告期内，公司为了提高自有资金收益率和使用效率，在不影响公司主营业务的正常发展、确保公司经营资金需求的前提下，公司使用自有资金购买安全性高、流动性好、风险较低的理财产品，获取资金收益。报告期内及期后，公司投资理财产品的具体情况如下：

（1）2021 年度

单位：万元

序号	理财产品名称	类型	期初余额	本期购买金额	本期赎回金额	期末余额	期末公允价值变动
1	农银理财“农银时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	非保本浮动收益型	-	17,110.00	15,730.00	1,380.00	0.10
2	中银理财-日积月累日计划	非保本浮动收益型	500.00	6,910.00	7,410.00	-	-
3	中银日积月累-日计划（美元版）	非保本浮动收益型	651.57	-	651.57	-	-
合计			1,151.57	24,020.00	23,791.57	1,380.00	0.10

（2）2022 年度

单位：万元

序号	理财产品名称	类型	期初余额	本期购买金额	本期赎回金额	期末余额	期末公允价值变动
1	农银理财“农银时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	非保本浮动收益型	1,380.00	18,200.00	19,580.00	-	-
2	中银理财-日积月累日计划	非保本浮动收益型	-	550.20	550.20	-	-
合计			1,380.00	18,750.20	20,130.20	-	-

（3）2023 年 1-6 月

单位：万元

序号	理财产品名称	类型	期初余额	本期购买金额	本期赎回金额	期末余额	期末公允价值变动
1	（机构专属）中银理财-欣享天添	非保本浮动收益型	-	2,800.00	2,181.77	618.23	0.77
合计			-	2,800.00	2,181.77	618.23	0.77

（4）2023 年 7-12 月

单位：万元

序号	理财产品名称	类型	期初余额	本期购买金额	本期赎回金额	期末余额	期末公允价值变动
1	（机构专属）中银理财-欣享天添	非保本浮动收益型	618.23	4,300.00	2,081.56	2,836.66	-
合计			618.23	4,300.00	2,081.56	2,836.66	-

注：期后理财产品的变动情况统计截至 2023 年 12 月 31 日。

2、公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况

有限公司阶段，公司未制定对外投资和相关理财制度。公司购买理财产品取得董事长（总经理）同意后，日常的理财产品购买由财务部具体执行，财务部指派专人负责跟踪理财产品的购买、赎回以及价值变化情况。公司有限公司阶段购买的理财产品均已按约定赎回，未发生过亏损本金的情形。

股份公司成立后，公司制定了《对外投资管理制度》，明确规定：短期投资主要指公司购入的能够随时变现且持有时间不超过一年（含一年）的投资，包括上市公司股票、债券、基金、外汇等交易性金融资产；公司股东大会、董事会、总经理办公会为公司对外投资的决策机构，各自在其权限范围内，依法对公司的对外投资作出决策。实际经营过程中，公司的短期投资主要为使用闲置资金购买期限短、安全性高、流动性好、风险性低的银行理财产品，不存在购买风险较高产品的情形，且单次投资金额和累计投资余额未超过 5,000 万元。公司于 2023 年 5 月 24 日召开的创立大会暨第一次股东大会审议通过《关于开展委托理财业务的议案》，同意在委托理财产品余额合计不超过公司最近一期经审计净资产 30%即 5,026.56 万元的范围内，开展相关委托理财等投资业务，该资金额度可滚动使用，并授权公司管理层具体负责并执行委托理财相关事项。股份公司阶段，公司购买的银行理财产品均经管理层审批。

3、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来是否继续投资

报告期内，公司购买理财产品对利润表的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
理财产品投资收益	1.14	33.15	35.23
利润总额	202.97	3,442.01	4,360.10
理财产品投资收益占利润总额的比例	0.56%	0.96%	0.81%

报告期内，公司购买理财产品取得的投资收益分别为 35.23 万元、33.15 万元和 1.14 万元，占当期利润总额比例分别为 0.81%、0.96%和 0.56%，占比较小，对公司利润影响相对较小。

报告期内，公司投资理财产品旨在控制投资风险的前提下提高资金使用效率。公司购买的银行理财产品期限通常较短，通过适度投资理财产品以提高资金使用效率，获得一定的投资效益，对公司日常生产经营财务状况不存在不利影响。为提高资金使用效率，公司未来仍会在确保资金流动性和安全性的基础上，继续利用闲置资金投资理财产品。

（三）补充说明是否存在大额异常资金转账的情况

经查阅公司银行对账单和银行明细账，公司大额资金转账主要系收支货款、支付职工薪酬、支付各项税费、购买理财、购建固定资产等，不存在大额异常资金转账的情况。

【主办券商回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得银行对账单、货币资金日记账，了解申请人报告期各期末货币资金，并进行大额流水查验，了解是否存在大额异常资金转账情况；

2、查阅申请人借款合同、借款借据，了解申请人借款用途；

3、获取申请人报告期内理财产品明细，了解理财产品购买及赎回情况；

4、查阅并检查申请人报告期内购买理财产品说明书，检查理财产品的种类、发行方、投资标的、投资期限、风险等级等内容；

5、获取申请人《对外投资管理制度》，访谈申请人管理层，了解申请人

对外短期投资的决策程序及风险管理制度。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期各期末，申请人货币资金逐年增加，主要系申请人银行贷款增加，银行存款随之增加所致；报告期内，三期生产线和智慧立体仓库等项目所需资金量较大，申请人向银行贷款金额较大，使得申请人存在大额短期借款，同时，为提高申请人资金的利用效率，在确保申请人经营资金需求和还款资金需求的情况下，申请人用富余资金购买了可随时存取的理财产品。因此，申请人同时存在投资理财产品和大额短期借款具有合理性；

2、报告期内，申请人购买理财产品均为风险较低、流动性较强的银行短期理财产品，目的是利用暂时闲置资金在不影响申请人日常生产经营及资金安全的情况下，提高申请人收益，且均已得到审批，报告期申请人理财投资收益占当期利润总额比例较小，对申请人利润影响相对较小，未来仍然会以闲置资金购买低风险理财类产品进行短期投资；

3、报告期内，申请人不存在大额异常资金转账情形。

三、关于期间费用。请公司补充说明：①各项期间费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；公司销售费用率较低的原因及合理性，与客户数量、获客方式是否匹配；②研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定；③向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性，公司报告期内研发费用内容与公司业务相关性，研发费用的归集是否符合《企业会计准则》的规定。请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见。

【公司回复】

（一）各项期间费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；公司销售费用率较低的原因及合理性，与客户数量、获客方式是否匹配

1、公司销售费用率较低的原因及合理性，与客户数量、获客方式是否匹配

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度
箭牌家居（001322）	8.49%	9.52%	9.54%
东鹏控股（003012）	11.12%	13.62%	11.33%
海鸥住工（002084）	5.52%	4.77%	5.00%
帝欧家居（002798）	10.77%	14.69%	10.48%
惠达卫浴（603385）	10.49%	9.01%	8.29%
行业平均	**9.28%**	**10.32%**	**8.93%**
公司	7.75%	2.94%	3.54%

报告期内，公司销售费用率分别为3.54%、2.94%和7.75%，其中，2023年1-6月，公司销售费用率较高，主要原因：1）2023年1-6月，公司销售订单量下降较为显著，使得公司销售收入显著下降；2）2023年1-6月，公司加大业务开拓力度，业务宣传费、差旅费、业务招待费等销售费用均有所增加。

报告期内，同行业可比公司销售费用率平均值分别为8.93%、10.32%和9.28%，高于公司销售费用率，主要与公司获客方式以及客户集中度相关，具体分析如下：

（1）获客方式

报告期内，同行业可比公司业务模式及销售费用中的主要项目情况如下：

公司名称	业务模式及销售费用主要项目
箭牌家居（001322）	箭牌家居以内销为主，报告期内经销收入占比超过85%，涵盖线上、线下等多渠道销售，相关的销售人员薪酬、经销商补贴、广告宣传费和电商平台费用合计占营业收入比重分别为7.75%、7.63%和6.62%，占比较高。
东鹏控股（003012）	东鹏控股以内销为主，报告期内经销收入占比约占60%，主要客户为经销商、房地产商、境外卫浴品牌商等，相关的销售人员薪酬、广告宣传费和推广服务费合计占营业收入比重分别为7.77%、9.50%和7.50%，占比较高。
海鸥住工（002084）	海鸥住工以外销为主，外销收入占比超过50%，并以直销模式为主，直销销售收入占比超过90%，与公司相对接近。报告期内，海鸥住工的职工薪酬、佣金及服务费、业务宣传费合计占营业收入比重分别为3.05%、3.22%和3.25%，占比较高。
帝欧家居（002798）	帝欧家居以内销为主，直销与经销并重。报告期内，帝欧家居的工程类收入占比较高，销售费用中的工程服务费占营业收入的比重分别为4.31%、8.71%和5.52%，

	占比较高。
惠达卫浴（603385）	惠达卫浴以内销为主，经销模式收入占比超过 60%，销售费用中的职工薪酬、广告宣传费和业务推广费占营业收入的比重分别为 4.67%、4.85%和 5.97%，占比较高。
中陶股份	公司以外销为主，报告期内直销收入占比超过 80%，销售费用中职工薪酬、业务宣传费和占营业收入的比重分别为 2.39%、2.02%和 6.18%。

由上表可见，同行业可比公司箭牌家居、东鹏控股、惠达卫浴主要通过经销模式在境内获客，其销售人员薪酬、业务宣传费以及与经销模式相关的费用占比较高；帝欧家居工程类业务占比较高，其相关销售费用占比也较高。

而公司以境外销售和直销模式为主，与主要客户的合作较为稳定，老客户维系成本较低，并且公司主要通过参加国内外定期举行的行业展会进行宣传和获取客户，销售人员薪酬、业务宣传费用等费用占比较低。公司业务模式与海鸥住工类似，以外销和直销模式为主，其销售人员薪酬、业务宣传费用等费用占比相对较低。

（2）客户集中度

报告期内，同行业可比公司前五大客户收入占比情况如下：

同行可比公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
箭牌家居（001322）	-	17.24%	18.12%
东鹏控股（003012）	-	5.79%	8.01%
海鸥住工（002084）	-	35.23%	36.89%
帝欧家居（002798）	-	17.21%	29.27%
惠达卫浴（603385）	-	30.80%	32.45%
行业平均	**-**	**21.25%**	**24.95%**
中陶股份	46.80%	61.46%	55.13%

注：2023年1-6月，同行业可比公司未披露其前五大客户收入占比。

由上表可见，2021年度和2022年度，公司前五大客户收入占比分别为55.13%和61.46%，远高于同行业可比公司平均水平24.95%和21.25%，主要系：1）公司依托优秀的技术能力、可靠的产品质量，与主要客户美国科勒、英国翠丰、Delta Faucet Company、Imex Ceramics UK Ltd等国际知名品牌商和建材家居零售集团均建立了长期、良好、稳定的业务关系，主要客户集中度高，开拓和维护成本较低；（2）同行业可比公司经销模式占比较高，客户较为分散，开拓和维护客户

总成本较高。

综上所述，公司以境外销售和直销模式为主，客户集中度较高，并且主要通过参加国内外定期举行的行业展会进行宣传和获取客户，客户的开拓和维护成本较低，而同行业可比公司经销模式占比较高，客户较为分散，客户的开拓和维护成本较高，所以，公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

2、管理费用率

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
箭牌家居（001322）	9.20%	8.70%	6.53%
东鹏控股（003012）	5.16%	8.40%	5.90%
海鸥住工（002084）	7.27%	6.44%	5.25%
帝欧家居（002798）	5.89%	7.01%	2.66%
惠达卫浴（603385）	7.68%	7.10%	7.38%
行业平均	**7.04%**	**7.53%**	**5.55%**
公司	18.54%	9.00%	10.19%

由上表可见，报告期内，公司管理费用率分别为10.19%、9.00%和18.54%，其中2023年1-6月，公司管理费用率较高，主要原因为：1）2023年1-6月，公司销售订单量下降较为显著，使得公司销售收入显著下降；2）2023年1-6月，公司折旧摊销、业务招待费、差旅费用以及中介机构费用等管理费用增加。

报告期内，同行业可比公司管理费用率分别为5.55%、7.53%和7.04%，低于公司管理费用率，其中，2021年，同行业可比公司管理费用率与公司管理费用率差异较大，受帝欧家居管理费用率较低的因素影响，帝欧家居在2018年初收购佛山欧神诺陶瓷有限公司后，收入规模大幅增长，佛山欧神诺陶瓷有限公司专注经营瓷砖业务，产品结构较为简单，组织架构和管理体系精简，且其品牌知名度较高，规模效应使得管理费用率较低。剔除帝欧家居后，同行业可比公司管理费用率如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
箭牌家居（001322）	9.20%	8.70%	6.53%
东鹏控股（003012）	5.16%	8.40%	5.90%

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
海鸥住工（002084）	7.27%	6.44%	5.25%
惠达卫浴（603385）	7.68%	7.10%	7.38%
行业平均	**7.33%**	**7.66%**	**6.27%**
公司	18.54%	9.00%	10.19%

由上表可见，报告期内，剔除帝欧家居后，同行业可比公司管理费用率分别为6.27%、7.66%和7.33%，低于公司管理费用率的原因具体分析如下：

（1）受佛山展厅关闭以及维修办公楼房顶、宿舍改造、路面维护等零星工程影响，2021年和2022年，公司管理费用分别增加583.84万元和56.94万元，占当期营业收入分别为1.73%和0.20%；剔除上述因素影响后，2021年和2022年，公司管理费用率分别为8.46%和8.81%，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

（2）2023年1-6月，公司管理费用率大增的主要原因是公司本期受国外客户去库存影响，收入较大幅度下滑所致。

综上所述，报告期内，公司管理费用率高于同行业可比公司平均水平具备合理性。

3、研发费用率

公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
箭牌家居（001322）	4.37%	4.53%	3.44%
东鹏控股（003012）	2.24%	2.69%	2.46%
海鸥住工（002084）	3.48%	3.21%	3.31%
帝欧家居（002798）	3.77%	5.59%	4.08%
惠达卫浴（603385）	3.99%	4.14%	4.29%
行业平均	**3.57%**	**4.03%**	**3.52%**
公司	6.52%	3.56%	3.13%

由上表可知，2021 年和 2022 年公司的研发费用率与同行业可比公司不存在显著差异。2023 年 1-6 月，公司的研发费用率高于同行业可比公司的研发费用率，主要系公司 2023 年 1-6 月销售收入下降较为显著所致。

（二）研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定

1、研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配

报告期内，公司研发费用投入及研发项目具体情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	研发费用			技术创新	产品储备
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度		
1	旋冲静音降噪冲水结构坐便器	124.11	-	-	不影响功能的前提下增大虹吸管道管径可有效防止堵塞	分体靠墙座便器
2	双孔式无圈刷洗结构坐便器	121.83	-	-	冲水口设置在凹槽的一侧，从而冲水口所处的位置可以较高，冲水效果较好	智能坐便陶瓷底座
3	隐蔽式喷射式虹吸排水结构坐便器	86.73	-	-	提高出坯效率，减少产品缺陷	分体靠墙座便器
4	一种具有新型虹吸管道的坐便器	61.16	109.31	-	单孔出水，水流沿一个方向环绕旋转，无多方向水流对撞，噪音小冲洗更干净	分体靠墙座便器
5	一种无电冲水坐便器瓷质本体	84.43	33.42	-	双孔出水，水流沿一个方向环绕旋转，无多方向水流对撞，噪音小虹吸效果好	漩冲式连体坐便器
6	无框涡流冲洗结构坐便器	38.28	208.02	-	超节水，大管径，满足北美 MAP 测试	分体靠墙座便器

序号	研发项目	研发费用			技术创新	产品储备
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度		
7	一种薄边艺术盆注浆模具及其制造方法	-	322.94	-	解决了现有模具占地面积大，出坯效率低，修坯粉尘大的问题	分体靠墙座便器
8	一种高压注浆成型用泥	-	103.03	-	残疾人用超长挂墙盆，避免轮椅进出干涉	挂墙盆
9	一种旋转冲水坐便器	-	71.28	-	解决了现有模具占地面积大，出坯效率低，修坯粉尘大的问题	分体靠墙座便器
10	一种加强型漩冲坐便器	-	128.94	-	降低工艺难度提高出坯效率	分体/连体/靠墙/挂墙坐便器
11	一种陶瓷马桶高压注浆模具及其制造方法	-	59.31	-	存水体积减少有利节水、降低冲水噪因	分体靠墙座便器
12	一种医护公共场所卫生洁具	-	-	128.83	控制容水空腔的体积，控制坐便器水封面距坐圈面高度实现降噪	分体靠墙座便器
13	一种高压快速高效工艺--双穴开模	-	-	112.03	平冲水圈便于擦洗，卫生无死角可减少细菌滋生	分体靠墙座便器
14	一种具有新型(双虹吸)GMAX管道的坐便器	-	-	136.13	不影响功能的前提下增大虹吸管道管径可有效防止堵塞	分体靠墙座便器
15	一种（独立分出）马桶坐便圈及其分体成型方法	-	-	148.91	不影响功能的前提下增大虹吸管道管径可有效防止堵塞	分体靠墙座便器

序号	研发项目	研发费用			技术创新	产品储备
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度		
16	一种单孔超漩冲水坐便器	-	-	147.65	臀洗、妇洗功能冲洗过程不用电机驱动依动力源于水的压力	分体靠墙座便器
17	虹吸式大管径坐便器冲水结构	-	-	158.22	平冲水圈便于擦洗，卫生无死角可减少细菌滋生	分体靠墙座便器
18	智能坐便陶瓷底座冲水结构	-	-	103.93	卫生瓷工艺生产工艺瓷薄边结构的技术创新	台上盆-碗盆
19	坐便器的高效粘接成型工艺	-	-	116.63	吃浆快，收缩小，匹配高压成型效率高的特点	分体靠墙座便器
合计		**516.54**	**1,036.24**	**1,052.32**		

由上表可见，公司研发费用主要投于实现产品节水、降噪等功能以及提高生产效率等与公司主营业务相关的项目，研发主要内容与公司的主营业务及发展方向相匹配，研发项目具备技术创新性，有利于公司开拓新的产品、提高产品质量，为公司的业务持续发展提供了相应的技术储备。因此，公司研发费用投入与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配。

2、研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

（1）研发人员认定标准

公司制定了《研发项目组织管理办法》、《技术研发中心管理制度》、《科技成果奖励办法》等研发技术人员管理的相关制度，对研发人员的主要职责、绩效考核、人才培养等内容均作出了相应的规范。

根据上述相关制度，公司对研发人员的要求为直接参与研发活动的人员，相关人员需具有与研发工作相关的专业知识和教育背景，并全职从事新技术研发、新工艺研发、新产品开发、对现有技术和产品等进行提升改进等活动，同时隶属于公司研发中心的人员。

根据《监管规则适用指引--发行类第 9 号：研发人员及研发投入》研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，参与研发活动的辅助人员等。

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的规定，直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。公司研发人员岗位要求符合上述规定。

综上，公司研发部门及人员职责清晰，研发人员界定标准合理、明确。

（2）研发人员数量及结构

截至 2023 年 6 月 30 日，公司全部研发人员 64 名，其构成情况如下：

①教育程度

学历	人数（人）	占比
本科	13	20.31%
大专及以下	51	79.69%
合计	**64**	**100.00%**

②年龄结构

年龄	人数（人）	占比
21 岁至 30 岁	15	23.44%
31 岁至 40 岁	14	21.88%
41 岁至 50 岁	29	45.31%
50 岁以上	6	9.38%
合计	**64**	**100.00%**

③职能结构

职能	人数（人）	占比

产品设计师	9	14.06%
试制专员	12	18.75%
NPI 工程师	11	17.19%
开发师	32	50.00%
合计	**64**	**100.00%**

④从业年限

从业年限	**人数（人）**	**占比**
10 年以上	22	34.38%
5-10 年	5	7.81%
3-5 年	4	6.25%
1-3 年	14	21.88%
1 年以下	19	29.69%
合计	**64**	**100.00%**

公司 10 年以上研发相关工作经验的研发人员人数占总人数比例较高，达到 34.38%，研发团队经验丰富，并且具备较强的理论结合实践的研发能力。公司研发人员学历、年龄结构较为合理，核心技术人员的稳定性较好，能够保证研发项目的顺利开展，与研发项目匹配。

（3）是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

公司制定并能够有效执行《研发费用管理制度》，该制度对研发岗位的设置和职责做出明确的规定，《研发费用管理制度》对研发活动人员进行了明确规定，研发活动人员包括研究人员、技术人员和辅助人员，技术研发部在研发项目立项时应确认参与项目的部门及研发人员，实施过程中参与研发项目的人员如有变动，应及时进行修改登记；如果研发人员同时参与多个项目，应记录各研发人员参与各项目的具体工时。同时从事非研发活动的，应记录研发人员活动的具体工时情况。公司研发人员划分标准合理，不存在将研发人员与其他岗位人员混同的情形。

3、研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定

报告期内，公司以研发项目为对象，将发生的研发费用进行归集。公司将研发活动中发生的直接人工费用（包含工资、福利费、社保公积金费等）、

材料费、折旧摊销费用、燃料与动力费、租赁费等其他费用界定为研发费用。可直接归属于项目的费用直接计入该研发项目，无法直接归属于研发项目的费用按各研发项目实际发生及其受益情况进行分摊。具体核算范围与归集方法如下：

项目	研发费用归集核算方式
职工薪酬	根据人员实际参与研发的工时进行归集核算，包括基本工资、奖金、住房公积金、社会保险费等。对于同时从事多个研发项目的研发人员,每月按其参与各个项目的实际工时分摊对应的研发费用至各研发项目。
材料费	包括用于研发项目所投入的原材料、辅料等，每月末财务部成本会计依据研发部门提交的按研发项目划分的领料单进行核算并记入研发费用
折旧与摊销	根据资产所属部门进行归集核算，研发部门所属资产对应的折旧及摊销计入研发费用。
燃料与动力费	将用于研发活动发生的燃料和动力费用计入核算，按各研发项目人员工时进行分摊
租赁费	将研发人员租用的办公场所的房租计入核算，按各研发项目人员工时进行分摊
咨询费、专利费及其他费用	主要包括电费、差旅费、咨询费、专利费及知识产权代理费等，根据实际发生费用的研发项目进行归集核算。

公司根据企业会计准则制定了《研发项目管理办法》等内部控制制度，对研发项目的立项条件和审核标准、过程管理、成果保护等流程进行全面的管理，确保项目的实施推进；明确研发费用的归集范围及核算程序，能够有效管理和记录项目进展情况，确保研发费用归集及核算的准确性；制定了研发项目成果验收管理规定，对项目验收结项和项目资料归档做出了明确要求。公司研发相关内部控制制度健全，并得到了有效执行。

因此，公司研发费用归集、分配准确，符合准则规定。

（三）向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用金额之间的匹配性，公司报告期内研发费用内容与公司业务相关性，研发费用的归集是否符合《企业会计准则》的规定

2021 年和 2022 年，公司享受的税务上研发费用加计扣除基数与确认的研发费用金额对比情况如下：

单位：万元

项目	公式	2022 年	2021 年
账面的研发费用	A	1,036.24	1,052.32
其中：按 100%加计扣除部分		1,036.24	1,052.32
减：研发费用不得加计扣除金额	B	165.35	107.37
其中：其他费用		165.35	107.37
账面可加计扣除研发费用	C=A-B	870.89	944.94
纳税申报研发费用加计扣除金额	D	870.89	944.94
差异	E=C-D	0.00	0.00

注：公司尚未完成 2023 年度的研发费用加计扣除申报。

报告期内，公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额小于实际发生的研发费用金额，主要系公司出于谨慎原则，部分与研发活动直接相关的费用未计入加计扣除范围所致。根据《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号文），允许加计扣除的其他费用范围为与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索等，此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。2021 年度至 2022 年度，相较研发费用中的其他费用，公司研发费用加计扣除基数调减金额分别为 107.37 万元、165.35 万元。报告期内，公司账面研发费用加计扣除金额与经税务机关认定金额一致，不存在差异。

公司报告期内研发费用内容与公司业务相关，研发费用的归集符合《企业会计准则》的规定，具体明细详见本回复“9.其他事项/（二）/（1）研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配”以及“9.其他事项/（二）/（3）研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定”。

【主办券商回复】

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅申请人期间费用明细表，分析期间费用变动的情况，了解对应的原因及合理性；

2、访谈申请人管理层，了解申请人客户获取方式、客户数量及集中度

情况等，分析各期销售费用率较低的原因及合理性；

3、查阅同行业可比公司的定期报告或招股说明书，了解同行业可比公司期间费用率与申请人的差异情况，分析差异原因及合理性；

4、对申请人财务负责人、研发部门负责人进行访谈，了解研发项目的目标、技术创新性、应用产品范围以及研发费用归集的流程、方法以及相关研发管理制度；

5、查阅申请人花名册、研发项目工时统计表，并与计入研发费用的员工进行比对，核查是否存在研发人员与其他岗位人员混同情形；

6、 取得申请人报告期内所得税纳税申报表，分析申请人账面研发费用与加计扣除金额的差异及原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，申请人以境外销售和直销模式为主，客户集中度较高，并且主要通过参加国内外定期举行的行业展会进行宣传和获取客户，客户的开拓和维护成本较低，而同行业可比公司经销模式占比较高，客户较为分散，客户的开拓和维护成本较高，因此，申请人销售费用率较低具有合理性；

2、除 2023 年 1-6 月，受申请人销售收入下降较为显著的影响，其管理费用率较高外以及剔除帝欧家居和申请人佛山展厅关闭以及维修办公楼房顶、宿舍改造、路面维护等零星工程影响，2021 年和 2022 年，申请人管理费用率与同行业可比公司不存在重大差异；

3、除 2023 年 1-6 月，受申请人销售收入下降较为显著的影响，其研发费用率较高外，2021 年和 2022 年，申请人研发费用率与同行业可比公司不存在显著差异；

4、申请人研发部门及人员职责清晰，研发人员界定标准合理、明确；研发费用归集、分配准确，符合会计准则规定；研发费用投入与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；

5、报告期内，申请人账面研发费用加计扣除金额与经税务机关认定金额一致，不存在差异。

四、关于股利分配。根据申报材料，公司存在多次股利分配。请公司补充说明：①公司报告期内多次分配股利的背景和原因；②公司现金分红与公司章程中相关条款规定的比较情况并结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性，现金分红对公司财务状况、生产运营的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响；③历年现金分红的资金流向及用途。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

（一）公司报告期内多次分配股利的背景和原因

报告期内，公司持续盈利，现金分红及背景和原因如下：

分配时点	股利所属期间	分红金额（万元）	背景和原因
2021 年 11 月	2021 年度	5,000.00	回报股东
2022 年 01 月	2022 年度	2,000.00	回报股东
2022 年 11 月	2022 年度	2,500.00	回报股东

公司实施上述现金分红具体原因如下：

1、回报股东

经过多年发展和持续的资金投入，公司业务和盈利能力持续发展，盈利能力状况及经营活动产生的现金流量净额状况较好，未分配利润逐渐积累，同时账面货币资金充裕，具备分红的能力和条件。在充分考虑业务开展资金需求、公司的长远利益和可持续发展情况下，进行现金分红能够增强公司凝聚力、稳定投资者的投资信心，具备合理性和必要性。因此，在充分考虑资金使用安排的情况下，为增强股东对公司发展的信心，为全体股东提供合理投资回报，经履行《公司法》《公司章程》等规定中关于利润分配的程序，公司对实现的利润实施现金分红。

2、履行相关法规与《公司章程》的规定

根据《公司法》、《公司章程》等有关规定，结合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等上市公司、公众公司管理规定的要求，为重视对股东的合理投资回报，保持利润分配政策的稳定性、连续性，兼顾全体股东整体利益及公司的长远利益和可持续发

展，公司在考虑上年度净利润实现情况、未分配利润情况，以及公司生产经营资金需求后，尽可能的保证现金分红的稳定性、连续性。因此，2021 年至今，公司每年均实施现金分红，并根据利润水平、生产经营资金需求情况，以及未来挂牌后股东的利益保护，对各年度现金分红金额进行了相应调整。

3、公司具备实施现金分红的条件

2021 年度、2022 年度，公司经营业绩良好，分别实现营业收入 33,672.70 万元、29,099.47 万元，实现净利润 3,753.19 万元、3,708.18 万元，实现经营活动产生的现金流量净额 4,008.29 万元、3,672.18 万元，鉴于公司业绩状况、盈利能力及财务状况较好，故公司具备实施现金分红的条件。

综上，上述现金分红是公司在进入稳健发展的阶段、业绩状况、盈利能力及财务状况较好的情况下，基于合理回报股东而做出的利润分配行为，具有合理性和必要性。

（二）公司现金分红与公司章程中相关条款规定的比较情况并结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性，现金分红对公司财务状况、生产运营的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响；

1、公司现金分红与公司章程中相关条款规定的比较情况

根据《公司章程》，公司股利分配政策具体如下：

“公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金不得用于弥补公司的亏损。法定公积金转为资本时，所留

存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司可以采取现金或者股票的方式分配股利。”

综上，公司报告期内的现金分红情况符合公司章程的相关规定。

2、结合公司报告期现金流量及资产负债状况，分析现金分红的合理性

报告期各期，公司主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	7,926.64	29,099.47	33,672.70
净利润	74.03	3,708.18	3,753.19
归属于母公司所有者的净利润	74.03	3,708.18	3,753.19
经营活动产生的现金流量净额	1,840.21	3,672.18	4,008.29
期末现金及现金等价物余额	6,915.54	3,862.55	3,631.06
货币资金	7,357.38	4,228.49	2,250.96
未分配利润	7,123.93	7,249.40	8,244.04
分红金额	-	4,500.00	5,000.00

公司分别于 2021 年 11 月、2022 年 1 月、2022 年 11 月召开股东会并通过决议分派现金股利 5,000.00 万元、2,000.00 万元、2,500.00 万元。经过多年发展和持续的资金投入，公司业务和盈利能力持续发展，盈利能力状况及经营活动产生的现金流量净额状况良好，公司根据自身的经营情况和发展规划安排现金分红金额。

2021 年度、2022 年度，公司经营业绩良好，分别实现营业收入 33,672.70 万元、29,099.47 万元，实现归母净利润 3,753.19 万元、3,708.18 万元，未分配利润逐渐积累，分别达 8,244.04 万元、7,249.40 万元。2021 年度、2022 年度，公司现金流量状况良好，经营活动产生的现金流量净额分别为 4,008.29 万元、3,672.18 万元，略低于当年宣布分派的现金股利金额，但执行现金分红后公司仍保持较高的现金及现金等价物金额，公司在报告期各期末的账面货币资金分别高

达 2,250.96 万元、4,228.49 万元、7,357.38 万元，期末现金及现金等价物余额分别达 3,631.06 万元、3,862.55 万元、6,915.54 万元，保留了公司正常生产经营所需资金，因此上述现金分红具有合理性。

3、现金分红对公司财务状况、生产运营的影响

报告期内，公司的部分财务指标如下：

项目	2023 年 6 月末/2023 年 1-6 月	2022 年末/2022 年度	2021 年末/2021 年度
资产负债率	62.16%	65.03%	39.10%
流动比率（倍）	1.28	1.06	1.64
速动比率（倍）	0.79	0.69	1.15
期末现金及现金等价物余额（万元）	6,915.54	3,862.55	3,631.06
货币资金（万元）	7,357.38	4,228.49	2,250.96
营业收入（万元）	7,926.64	29,099.47	33,672.70
净利润（万元）	74.03	3,708.18	3,753.19

报告期内，公司资产负债率分别为 39.10%、65.03%和 62.16%。2022 年末，公司资产负债率上升较快，主要系公司为投资建设三期产线项目而新增银行贷款所致。但 2023 年 6 月末，随着公司业务开展及资产规模增大，公司的资产负债率有所下降，同时流动比率、速动比率亦有所改善，仍保持良好的短期及长期偿债能力。

执行现金分红后，公司仍保持较高的现金及现金等价物金额。报告期各期末，公司账面货币资金分别高达 2,250.96 万元、4,228.49 万元、7,357.38 万元，期末现金及现金等价物余额分别达 3,631.06 万元、3,862.55 万元、6,915.54 万元，保留了公司正常生产经营所需资金，因此现金分红未对正常生产经营造成不利影响，公司仍保持着良好的财务状况及正常生产经营。此外，截至 2023 年 6 月 30 日，公司累计未分配利润为 7,123.93 万元，不存在利润分配过度的情形。

4、是否对新老股东的利益产生重大影响

公司报告期内历次现金分红严格按照《公司章程》中规定的利润分配政策执行，全体股东按持有公司股权比例享有，不存在区别对待新老股东的情形。

同时，公司 2023 年 9 月 8 日召开的 2023 年第三次临时股东大会审议通过了《关于公司挂牌前滚存利润分配的议案》，议案明确：“公司拟向全国中小企业股份转让系统公司申请股票挂牌并公开转让，本次挂牌前的滚存未分配利润，将由挂牌后的全体新老股东按照所持公司的股份比例共同享有。”因此，公司报告期内历次现金分红不会对新老股东的利益产生重大影响。

（三）历年现金分红的资金流向及用途

公司通过银行汇款的方式派发上述分红，由于公司股东均为居民企业，根据税法相关规定，居民企业之间的股息红利收益免缴企业所得税，故公司股东收到公司的分红款项无需缴纳所得税。分红款项不存在用于资金体外循环、为公司代垫成本费用等重大异常情形，公司股东在取得分红款后主要资金流向或用途具体情况如下：

序号	名称	持股比例（%）	分红金额（万元）	主要资金流向或用途
1	实鸿科技	64.60	6,137.00	1、向富天地产拆借资金 4,255.37 万元； 2、向陶博商管拆借资金 290.99 万元； 3、向夏剑石、徐虹夫妇支付购买中陶有限股权的转让价款 2,353.04 万元。
2	斐勒科技	18.09	1,718.55	1、向富天地产拆借资金 802.05 万元； 2、向陶博商管拆借资金 92.21 万元； 3、向秦明支付购买中陶有限股权的转让价款 658.92 万元。
3	昱磊科技	17.31	1,644.45	1、向富天地产拆借资金 1,048.10 万元； 2、向陶博商管拆借资金 192.01 万元； 3、向刘会天支付购买中陶有限股权的转让价款 630.51 万元。

注：上述机构股东取得分红后的资金流向包含了部分自有资金，故资金流向金额可能大于分红金额。

【主办券商回复】

主办券商及会计师履行的核查程序和核查意见

（一）核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅报告期内申请人历次分红的董事会和股东（大）会决议，查

看申请人现金分红的银行流水等原始单据，了解报告期内申请人历次现金分红方案及执行情况及申请人挂牌前滚存未分配利润的分配方案；

2、向申请人管理层进行访谈，并通过分析申请人现金流量和资产负债情况，了解申请人报告期内多次分配股利的背景和原因、合理性，现金分红对申请人财务状况、生产运营的影响，以及是否对新老股东的利益产生重大影响；

3、获取并查看公司章程及做出分红决定的董事会决议和股东（大）会决议，判断现金分红决议是否符合公司章程安排和法律规定；结合申请人报告期现金流量及资产负债状况，评价现金分红的合理性；

4、查阅申请人各期财务报表，分析报告期内历次现金分红对资产负债率、流动比率等的影响，判断现金分红是否对申请人财务状况、生产运营造成影响；

5、获取申请人银行流水记录，对比现金分红银行流水对方账户申请人名称是否与股东名册一致；

6、查看申请人股东的银行流水，核查申请人现金分红的资金流向及用途。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、申请人报告期内多次分配股利的主要原因为：经过多年发展和持续的资金投入，申请人业务和盈利能力持续发展，盈利能力状况及经营活动产生的现金流量净额状况较好，未分配利润逐渐积累，同时账面货币资金充裕，具备分红的能力和条件；

2、申请人报告期内历次现金分红符合《公司章程》的相关规定；申请人报告期内历次现金分红已综合考虑了申请人经营业绩、财务状况及现金流量状况，现金分红规模具有合理性，现金分红未对申请人的财务状况及正常生产经营造成重大不利影响，也未对新老股东的利益产生重大影响；

3、申请人股东的分红款项主要用于向富天地产及陶博商管拆借资金及支付股权转让款，相关分红款项不存在用于资金体外循环、为申请人代垫成本费用等重大异常情形。

五、关于资金拆借。请公司补充披露关联方资金拆借资金性质、原因、金额、借款期间、具体用途以及是否收取利息，如未收取，测算借款利息是否超过重要性水平，是否构成资金占用，是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序。请主办券商、会计师核查上述事项资金拆借的归还凭证情况，资金占用行为是否彻底规范；公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排，目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性。

【公司回复】

（一）关联方资金拆借资金性质、原因、金额、借款期间、具体用途以及是否收取利息，如未收取，测算借款利息是否超过重要性水平

针对关联方资金拆借情况，公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3.关联方往来情况及余额”之“（1）关联方资金拆借”之“A.报告期内向关联方拆出资金”处补充披露：

报告期内，公司资金拆借的具体情况如下：

关联方	拆借金额（万元）	借款期间	是否收取利息	资金拆借的性质、原因及具体用途
陶博商管	410.20	2017.06.21-2021.12.30	否	陶博商管日常经营等用途
富天地产	980.00	2019.02.11-2021.09.02	否	富天地产日常经营等用途
富天地产	612.99	2015.12.15-2021.12.29	否	代富天地产向其供应商支付工程款
乖乖兔	1.84	2021.01.25-2021.01.31	否	代垫进口增值税、清关费及运费
徐虹	148.20	2021.12.14-2021.12.30	否	支付股权转让税款
秦明	41.50	2021.12.14-2021.12.30	否	支付股权转让税款
刘会天	39.71	2021.12.14-2021.12.30	否	支付股权转让税款

公司与上述关联方之间发生的资金拆借均未约定公司需就前述资金拆借收取利息。

假设根据2021年人民银行公布的1年期贷款基准利率3.85%为基础，报告期内公司对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	计息天数（天）	财务费用（万元）
陶博商管	410.20	3.85%	2.00 注1	0.09
富天地产	980.00	3.85%	245.00	25.33
富天地产	612.99	3.85%	363.00	23.47
乖乖兔	1.84	3.85%	7.00	0.00
徐虹	148.20	3.85%	17.00	0.27
秦明	41.50	3.85%	17.00	0.07
刘会天	39.71	3.85%	17.00	0.07
合计	2,234.44	3.85%	-	49.30

注 1：2021 年 12 月 28 日，公司转让子公司陶博商管 100.00%股权，不再纳入公司合并范围。因 2021 年 1 月 1 日-2021 年 12 月 28 日期间，陶博商管为公司全资子公司，故该期间不计入计息天数。

经模拟测算，公司 2021 年度资金拆借的利息支出金额为 49.30 万元，占公司当期利润总额的比例为 1.13%，未超过计划的重要性水平（243.05 万元）。

（二）是否构成资金占用，是否属于公司关联交易制度规定的范围，是否履行了相关内部决策程序

针对关联方资金拆借情况，公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3.关联方往来情况及余额”处补充披露：

上述资金拆借均发生于 2021 年之前，用于借款方资金周转，属于资金占用。但截至 2021 年 12 月 31 日，公司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。

上述资金拆借行为均发生并结清在有限公司阶段，公司在此时尚未制定相应的关联交易制度。整体变更为股份有限公司后，公司已按照《公司法》等法律法规的规定，建立了规范健全的法人治理结构，公司控股股东及公司自身均按照有关法律法规的要求规范运作。为规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正，公司按照《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》等有关法律法规及相关规定，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占

用管理制度》等规章制度，对关联交易的决策权限和决策程序进行了详细的规定。公司制定了《关联交易管理制度》，对公司在关联方、关联交易、关联交易表决的回避制度、关联交易决策权限和表决程序及信息披露等方面的内容进行了规定。公司严格按照《公司章程》《关联交易管理制度》的规定执行，减少关联交易与资金往来。对于无法避免的关联方交易及资金往来，公司严格按照《关联交易管理制度》对决策权限、决策程序以及定价机制的规定，履行相关程序。

上述关联方资金拆借发生时，公司尚未进行股改，亦未制定关联交易相关内控审批制度，仅履行了公司董事长的签字审批程序，存在程序上的瑕疵。为弥补该等瑕疵，2023 年 9 月 8 日，公司召开 2023 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司最近两年一期关联交易事项的议案》，确认上述报告期内发生的关联交易系真实发生；其发生符合当时公司业务开展需要，其发生有必要性；上述关联交易价格均参考市场价格水平，价格公允。

【主办券商回复】

（一）核查上述事项资金拆借的资金拆借的归还凭证情况，资金占用行为是否彻底规范

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅申请人向关联方资金拆借的借入及归还的记账凭证及银行单据，并核查相应银行单据与账务记录的一致性，付款方是否为资金拆借方，确认上述资金拆借是否均已归还；

（2）访谈申请人实际控制人、财务总监，了解资金拆借的归还及整改情况；

（3）核查截至挂牌申请日是否仍存在关联方资金拆借事项，是否已建立相关内控制度，确认资金占用行为是否彻底规范。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：申请人报告期资金拆借均已归还、资金占

用行为均已经彻底规范。

（二）公司资金是否独立

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅申请人制定的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等内部控制制度，了解申请人关于关联交易决策的内部控制程序及实际执行情况；

（2）访谈申请人财务人员，了解申请人财务独立性、资金独立性；

（3）核查申请人财务核算体系建立情况、银行账户的开立和使用情况，是否存在与关联方共用银行账户的情形。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：申请人具有规范的财务会计制度和财务管理方法，建立了独立、完整的财务核算体系。申请人开立了独立的银行账户，不存在与申请人关联方共用银行账号的情形。申请人制定了《关联交易管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等内部控制制度，对与关联方资金往来的相关活动的决策程序作出了严格规定。申请人依据《公司章程》及各项内部控制制度独立作出财务决策并开展相关财务管理工作。申请人与关联方之间财务独立，资金独立。

（三）公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排，目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）访谈申请人相关人员，了解申请人关于防范利益冲突及保持独立性的具体安排及在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定；

（2）查阅申请人制定的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等内部控制制度，了解公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定；

（3）访谈申请人相关人员，了解内部控制程序的实际执行情况；

（4）查阅申请人董事会决议、股东（大）会决议等三会文件，确认申请人针对关联资金管控的相关规定是否已经得到有效执行。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：申请人已就防范利益冲突及保持独立性作出具体安排，包括但不限于制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等规章制度，对关联交易的决策权限和决策程序进行了详细的规定。申请人已在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定并有效执行。

六、关于瑕疵房产。公司位于唐山市海港开发区港乐街（1 号路）南的部分厂房尚未取得产权证书。请公司补充说明：①前述房屋是否为公司自建，是否履行了规划、施工、消防等方面的审批手续，未办理产权证书的原因，是否存在权属争议；结合《城乡规划法》《建筑法》《土地管理法》等相关法律法规说明是否存在受到行政处罚或房屋被拆除的风险、是否构成重大违法违规；②量化分析前述房屋若无法取得产权证书或存在被拆除风险，对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，说明公司采取的规范措施。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）前述房屋是否为公司自建，是否履行了规划、施工、消防等方面的审批手续，未办理产权证书的原因，是否存在权属争议；结合《城乡规划法》《建筑法》《土地管理法》等相关法律法规说明是否存在受到行政处罚或房屋被拆除的风险、是否构成重大违法违规；

1、前述房屋是否为公司自建，是否履行了规划、施工、消防等方面的审批

手续，未办理产权证书的原因，是否存在权属争议

中陶卫浴位于唐山市海港开发区港乐街（1 号路）南中陶卫浴东厂区的部分建筑物未办理不动产权证，相关物业用途、是否属于自建、是否履行规划、施工、消防等方面的审批手续，及未办理产权证书原因等情况如下：

序号	资产名称	建筑面积（m^2）	用途	是否属于自建	规划/施工许可			消防设计/验收	未办理产权证书原因	是否存在权属争议
					用地规划	建设工程规划	建筑施工规划			
1	污水处理站	787.74	生产配套	是	是	是	否	否	建设前未办理报建手续	均为公司自有土地上自行建设，不存在权属争议或纠纷
2	粉碎车间	200.00	废瓷处理			否				
3	辅料库	1,265.04	仓储			否				
4	警卫室	57.00	警卫办公			是				
5	仓库	1,000.00	仓储			否				
6	连体仓库	4,344.00	仓储			否				
7	磅房	16.96	称重			是				
8	智慧仓储-立体库房	19,786.33	仓储			是	是	尚在办理阶段	尚在办理阶段	

2、结合《城乡规划法》《建筑法》《土地管理法》等相关法律法规说明是否存在受到行政处罚或房屋被拆除的风险、是否构成重大违法违规

根据《中华人民共和国城乡规划法（2019 修订）》第六十四条及《中华人民共和国建筑法（2019 修订）》第六十四条的规定，针对未履行建设报批手续进行建设或施工的，主管部门可以采取责令停止建设/施工、限期改正、限期拆除等措施。因此，公司前述瑕疵房屋未履行建设报批手续存在被行政处罚或瑕疵房屋被要求拆除的风险。

鉴于：

（1）第 8 项建筑物“智慧仓储—立体库房”已竣工，该建筑物已按相关规定取得建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证，目前正在办理消防验收及申请办理不动产权证。除第 8 项物业外，其他产权瑕疵物业主要为仓库、污水处理站、警卫室等，建筑面积及账面价值均较小，不属于申请人主要生产经营用房，即使政府部门要求限期拆除，公司可以将部分房屋搬迁至厂区内其他有产权证的建筑物内或取得相关手续后在厂区内另行建设，不会对公司生产经营造成实质性不利影响；

（2）唐山市生态环境局海港经济开发区分局、唐山市海港经济开发区住房和城乡建设管理局、唐山市自然资源和规划局海港经济开发区分局出具证明文件，公司报告期内至相关证明出具之日不存在因违反自然资源和规划管理、住房和建设、环保等领域相关法律法规的行为，亦未受到相关行政主管部门行政处罚；

（3）针对上述建筑物产权瑕疵事项，公司控股股东、实际控制人承诺：若因未取得权属证书的房屋存在任何权属争议或纠纷而导致公司遭受任何损失，或因此受到任何行政处罚（包括但不限于罚款、被要求拆除等），相关责任及费用均由控股股东、实际控制人承担，并承诺若相关物业被部分或全部强制拆除时，控股股东、实际控制人及时为公司提供满足日常生产经营需要的房屋，以保证不影响公司的正常生产经营。

综上，公司前述瑕疵房屋未履行建设报批手续存在被行政处罚或瑕疵房屋被要求拆除的风险，结合相关政府部门出具的证明文件，公司报告期内至相关证明出具之日不存在因违反自然资源和规划管理、住房和建设、环保等领域相关法律法规的行为；相关产权瑕疵建筑物的建筑面积及账面价值均较小，不属于公司主要生产经营用房，若政府部门要求限期拆除，公司可以将部分房屋搬迁至厂区内其他有产权证的建筑物内或取得相关手续后在厂区内另行建设，不会对公司生产经营造成实质性不利影响，实际控制人也已就上述瑕疵房产出具了承诺函，整改措施具有有效性。

（二）量化分析前述房屋若无法取得产权证书或存在被拆除风险，对公司资产、财务状况、持续经营能力所产生的具体影响，说明公司采取的规范措施。

公司未办理不动产权证物业建筑面积、原值、净值、用途等情况如下：

序号	资产名称	建筑面积（m^2）	原值（万元）	净值（万元）	用途
1	污水处理站	787.74	39.54	12.78	生产配套
2	粉碎车间	200.00	12.78	3.60	废瓷处理
3	辅料库	1,265.04	80.46	22.69	仓储
4	警卫室	57.00	22.46	7.17	警卫办公
5	仓库	1,000.00	124.95	35.24	仓库

序号	资产名称	建筑面积（m^2）	原值（万元）	净值（万元）	用途
6	连体仓库	4,344.00	130.95	54.43	仓库
7	磅房	16.96	18.68	5.26	称重
8	智慧仓储-立体库房	19,786.33	1,448.97	1,433.67	仓储
合计		**27,457.07**	**1,878.79**	**1,574.84**	-

注：公司上述未办理不动产权证物业的原值及净值为 2023 年 6 月末数据。

除上述第 8 项物业尚在办理不动产权证书外，其他 7 项产权瑕疵物业合计建筑面积为 7,670.74 平方米，占公司有证（含正在办理）建筑物面积的比例为 8.59%，占比较小，前述产权瑕疵物业账面合计原值 429.82 万元，合计净值 141.17 万元。若相关建筑物被要求拆除，公司将损失账面净值合计约 141.17 万元，占公司 2022 年末总资产的 0.29%，净资产的 0.84%，占比较小。另外，在拆除及搬迁时将发生房屋拆除费、设备搬迁费、设备安装费等费用。因此，若上述房屋被相关主管部门要求拆除，将对公司的资产、财务状况造成一定影响，但影响较小，不会对公司资产、财务状况、持续经营能力造成重大不利影响。

公司已取得相关政府部门出具的证明，报告期内公司不存在因违反自然资源和规划管理、住房和建设、环保等领域相关法律法规的行为，亦未受到相关行政主管部门行政处罚。

同时，公司控股股东、实际控制人承诺：若因未取得权属证书的房屋存在任何权属争议或纠纷而导致公司遭受任何损失，或因此受到任何行政处罚（包括但不限于罚款、被要求拆除等），相关责任及费用均由控股股东、实际控制人承担；并承诺若相关物业被部分或全部强制拆除时，控股股东、实际控制人及时为公司提供满足日常生产经营需要的房屋，以保证不影响公司的正常生产经营。

综上，公司上述未取得房产证建筑物被拆除的风险较小，即使上述无证建筑物被拆除，亦不会对公司资产、财务状况、持续经营能力造成重大不利影响。

【主办券商回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、访谈申请人建设项目相关人员、了解申请人相关物业报建情况；

2、取得相关物业（包括无产权物业）规划、施工相关的报批文件，及消防设计、消防验收文件；

3、查阅申请人控股股东、实控人针对产权瑕疵事项出具的承诺函；

4、取得生态环境局、自然资源和规划局、住房和城乡建设管理局出具的申请人在相关领域不存在重大违法违规行为的证明文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）申请人位于唐山市海港开发区港乐街（1 号路）南的尚未取得产权证书的部分物业为申请人自建，“智慧仓储—立体库房”已取得建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证，尚在办理竣工验收及不动产权证书，其余产权瑕疵物业合计建筑面积约为 7,670.74 平方米，存在未履行规划及/或施工等方面的审批手续的情形，相关物业均为申请人在自有土地上自行建设，不存在权属争议或纠纷；

（2）申请人前述产权瑕疵房屋未履行建设报批手续存在被行政处罚或瑕疵房屋被要求拆除的风险，结合环保、自然资源和住建行政主管部门出具的证明文件，报告期内，申请人不存在因违反自然资源和规划管理、住房和建设、环保等领域相关法律法规的行为；相关产权瑕疵建筑物的建筑面积及账面价值均较小，不属于申请人主要生产经营用房，若政府部门要求限期拆除，申请人可以将部分房屋搬迁至厂区内其他有产权证的建筑物内或取得相关手续后在厂区内另行建设，不会对申请人生产经营造成实质性不利影响，实际控制人也已就上述瑕疵房产出具了承诺函，整改措施具有有效性。

七、关于用工合规性。公司各有 15 名员工和 7 名员工在其他公司缴纳社保

或公积金。请公司说明原因，前述员工是否与公司前述劳动合同并专职在公司工作，公司是否存在不规范用工或未履行社保及公积金缴纳义务的情形，是否构成重大违法违规。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

公司各有15名员工和7名员工在其他公司缴纳社保或公积金。请公司说明原因，前述员工是否与公司前述劳动合同并专职在公司工作，公司是否存在不规范用工或未履行社保及公积金缴纳义务的情形，是否构成重大违法违规

截至 2023 年 6 月 30 日，公司共有 15 名员工在其他单位缴纳社保，有 7 名员工在其他单位缴纳公积金。报告期内，相关人员与公司签署劳动合同并全职在公司或其子公司工作。

截至本回复出具之日，前述 15 名在其他单位缴纳社保的员工中，2 人已办理退休手续，1 人已离职；同时，剩余 12 位在职人员中，3 人社保已转移至公司或子公司缴纳，剩余 9 人在其他单位缴纳社保的主要原因如下：（1）3 人原系国企职工，因国企买断/国企受伤离职/国企停产离职等原因，该部分人员社保由国企缴纳；（2）2 名系退役人员，由当地政府缴纳社保；（3）2 人系户口或子女教育原因，自己在户籍所在地购买社保或在其他单位缴纳；（4）2 人系原单位停薪留职或证书挂靠原因，在其他单位缴纳。此外，截至本回复出具之日，原在其他单位缴纳公积金的 7 名人员中，1 人已离职，剩余 6 人公积金已经转移到公司或其子公司缴纳。

报告期内，公司存在未为所有符合条件的员工购买社保和公积金的情形，针对该等情况，控股股东、实际控制人已出具承诺：“若公司及其子公司因任何社会保障相关法律法规执行情况受到追溯，包括但不限于经有关主管部门认定需为员工补缴社会保险金或住房公积金，受到主管部门处罚，或任何利益相关方以任何方式提出权利要求且该等要求获主管部门支持，本人/本公司将无条件全额承担相关补缴、处罚的款项，利益相关方的赔偿或补偿款项，以及公司因此所支付的相关费用，以保证公司不会因此遭受任何损失。”

2023 年 7 月，公司及其子公司取得所在地社会保障主管部门及住房公积金主管部门出具的证明，报告期内公司及其子公司不存在违反劳动、社会

保障、住房公积金缴存相关领域的重大违法违规行为，不存在因违反相关法律、行政法规、部门规章及规范性文件的规定而受到重大行政处罚的情形。

综上所述，报告期内，公司存在未为所有符合条件员工购买社保和公积金的情形，针对该事项，公司控股股东、实际控制人已出具保障公司及相关员工利益的承诺，且公司已取得社会保障主管部门及住房公积金主管部门出具的“不存在违反劳动、社会保障、住房公积金缴存相关领域的重大违法违规行为，不存在因违反社保公积金相关领域法律规定而受到重大行政处罚”的证明，因此公司未全员缴纳社保和公积金的情形不构成重大违法违规。

【主办券商回复】

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、获取并查阅申请人及其子公司员工花名册、报告期内社保/公积金缴费证明、完税凭证；

2、获取相关人员劳动合同、在其他单位缴纳社保/公积金证明；

3、取得社保、公积金主管部门出具的不存在重大违法违规行为的证明文件；

4、查阅申请人控股股东、实控人针对社保及公积金事项出具的承诺。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、申请人部分员工在其他公司缴纳社保或公积金，主要原因包括：（1）原国企员工，由国企缴纳；（2）退役人员，当地政府缴纳社保；（3）户口或子女教育原因，自己购买社保或在其他单位缴纳；（4）原单位停薪留职或证书挂靠原因，在其他单位缴纳，报告期内，前述员工与申请人或其子公司签署了劳动合同并全职工作；

2、申请人存在未为所有符合条件员工购买社保和公积金的情形，针对

该事项，申请人控股股东、实际控制人已出具保障公司及相关员工利益的承诺，且申请人已取得社会保障主管部门及住房公积金主管部门出具的“不存在违反劳动、社会保障、住房公积金缴存相关领域的重大违法违规行为，不存在因违反社保公积金相关领域法律规定而受到重大行政处罚”的证明，因此申请人未全员缴纳社保和公积金的情形不构成重大违法违规。

八、关于其他事项。请公司：①在公转书“机构股东情况”部分补充披露公司各机构股东的基本信息和出资结构。②补充披露董事曹东涛、监事刘磊的职业经历，保持时间连续。③说明公司核心技术人员与前任职单位是否存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。④充披露收入确认时点的主要依据单据情况；⑤财产保险费计入销售费用的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的要求；⑥补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数。请主办券商及律师核查上述事项①-③并发表明确意见。请主办券商及会计师核查上述事项④-⑥并发表明确意见。

【公司回复】

（一）在公转书“机构股东情况”部分补充披露公司各机构股东的基本信息和出资结构。

针对公司各机构股东的基本信息和出资结构，公司已在公开转让说明书“第一节基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“1、机构股东情况”处补充披露如下：

（1）唐山斐勒科技有限公司

1）基本信息：

名称	唐山斐勒科技有限公司
成立时间	2021 年 12 月 6 日
类型	有限责任公司
统一社会信用代码	91130203MA7E1NYT47
法定代表人或执行事务合伙人	秦明
住所或主要经营场所	河北省唐山市路南区唐山陶瓷博览中心 2-1094

名称	唐山斐勒科技有限公司
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备研发；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

2）机构股东出资结构：

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	秦明	5,000,000.00	3,500,000.00	100.00%
合计	-	5,000,000.00	3,500,000.00	100.00%

（2）唐山昱磊科技有限公司

1）基本信息：

名称	唐山昱磊科技有限公司
成立时间	2021 年 12 月 6 日
类型	有限责任公司
统一社会信用代码	91130203MA7E1P6Q7D
法定代表人或执行事务合伙人	刘会天
住所或主要经营场所	河北省唐山市路南区唐山陶瓷博览中心 2-1097
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人工智能应用软件开发；企业管理咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

2）机构股东出资结构：

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	刘会天	3,400,000.00	1,700,000.00	68.00%
2	刘磊	800,000.00	800,000.00	16.00%
3	刘昱	800,000.00	800,000.00	16.00%
合计	-	5,000,000.00	3,300,000.00	100.00%

（二）补充披露董事曹东涛、监事刘磊的职业经历，保持时间连续。

1、董事曹东涛职业经历

经公司董事曹东涛确认，其在《调查问卷》中所填写的“北京景山创新通信

技术有限公司”任职经历的任职时间存在错误并由此造成职业经历不连续，公司已在公开转让说明书中将董事曹东涛职业经历修改为：

“1996 年 8 月至 2000 年 2 月，在核工业部第五研究设计院担任电气组电气工程师；2000 年 3 月至 2007 年 3 月，在中电赛龙通信研究中心有限责任公司担任资源管理部总监；2007 年 4 月至 2009 年 6 月，在北京博维信合通讯技术有限公司担任副总经理；2009 年 7 月至 2010 年 8 月，在赛龙通信技术（深圳）有限公司担任资源管理副总裁；2010 年 9 月-**2014** 年 2 月，在北京景山创新通信技术有限公司担任 ODM 副总经理；2014 年 3 月至 2015 年 9 月，在赛龙通信技术（深圳）有限公司担任运营副总裁；2015 年 10 月至 2017 年 8 月，在北京锐美无限科技发展有限公司担任运营副总裁；2017 年 9 月-2018 年 1 月，在北京普华迅捷科技有限公司担任副总经理；2018 年 2 月至今，在斯迪姆担任执行董事兼总经理；2023 年 1 月至今，在中陶卫浴担任总经理助理；2023 年 6 月至今，在中陶股份担任董事。”

修改后，董事曹东涛的职业经历保持连续。

2、监事刘磊职业经历

公司已在公开转让说明书中对监事刘磊的职业经历进行补充，修改为：

“2004 年 10 月至 2005 年 9 月，在中陶有限担任驻外验货员；**2005 年 10 月至 2006 年 2 月，备考学习；2006 年 3 月至 2008 年 1 月，在河北理工大学攻读学士学位（成人高等教育）**；2008 年 2 月-2014 年 11 月，在盛邦（唐山）机电制造有限公司（曾用名：唐山中陶洁具制造有限公司）担任原料与实验室主管；2014 年 12 月至今，在中陶卫浴担任信息部经理；2023 年 6 月至今，在中陶股份担任监事。”

修改后，监事刘磊的职业经历保持连续。

（三）说明公司核心技术人员与前任职单位是否存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

公司核心技术（业务）人员为赵强、李爱党、史金龙，赵强于 2011 年 12 月入职中陶有限，李爱党于 2003 年 2 月入职中陶有限，史金龙于 2007

年 6 月入职中陶有限；根据其出具的确认函，并经查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询平台、人民法院公告网等网站，报告期内，相关人员与其历史任职单位不存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

综上，报告期内，公司核心技术人员与其历史任职单位不存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

（四）补充披露收入确认时点的主要依据单据情况；

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1。各类收入的具体确认方法”之中补充披露如下：

报告期内，公司以境外销售为主，境内销售为辅。公司境内外销售收入确认方法具体情况入下：

1、境外出口业务销售收入确认方法

公司直接境外出口以 FOB 模式为主，涉及少量 CFR、CIF 模式。

（1）FOB 模式

公司须在合同规定的货运期内在指定的装运港将货物交付客户指定的船上，并负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险，以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点。

（2）CFR 模式

公司须在合同规定的装运期内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险，负责租船订舱、支付从货运港到目的港的正常费用，以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点。

（3）CIF 模式

公司须在合同规定的装运期内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，负担货物越过船舷以前的一切费用和货物灭失或损坏的风险，并办理

货运保险，支付保险费，以及负责租船订舱、支付从货运港到目的港的正常费用，以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点。

2、内销业务收入确认方法

不需要安装的销售，商品在运输到客户指定的地点且由客户验收后则将商品控制权转移给客户并确认销售收入。

需要安装的销售，商品在运输到客户指定的地点、安装完成且经客户验收后，则商品控制权转移给客户并确认销售收入。

3、公司境内外业务收入确认时点及主要依据单据情况

公司上述业务的营业收入确认时点及主要依据单据情况如下：

业务模式		收入确认时点	主要依据单据
境外业务	FOB、CFR、CIF	以出口报关后的报关单上记载的出口日期为收入确认时点	报关单
境内业务	不需要安装	商品在运输到客户指定的地点且由客户验收作为收入确认时点	客户签收单
	需要安装	商品在运输到客户指定的地点、安装完成且经客户验收作为收入确认时点	客户验收单

（五）财产保险费计入销售费用的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的要求

公司计入销售费用的财产保险费系中信保出口信用险，每年年初根据上年出口额乘以相关费率计算缴纳金额，该笔费用支出与向客户履行销售产品的履约义务无关但属于销售环节产生的费用，因此，公司将其计入销售费用。此外，经查阅，下列上市公司的出口信用险均计入销售费用，具体情况如下：

公司名称	列报项目	2022 年度金额（万元）
新化股份（603867.SH）	销售费用-出口信用险	25.65
家联科技（301193.SZ）	销售费用-出口信用险	266.47
兴欣新材（001358.SZ）	销售费用-出口信用险	36.32
华通线缆（605196.SH）	销售费用-出口信用险	139.78
伟隆股份（002871.SZ）	销售费用-出口信用险	170.67

久祺股份（300994.SZ）	销售费用-出口信用险	405.32

综上所述，公司将出口信用险计入销售费用，符合行业惯例及《企业会计准则》的要求。

（六）补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，明确审计中的重要性水平，明确具体比例或数

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”之中补充披露如下：

公司根据所处的行业和自身发展阶段，从事项的性质和金额两方面判断财务会计信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素。**在判断事项金额的重要性时，结合公司经营情况，公司主要选取合并口径税前利润总额为基准数确定可接受的重要性水平，根据 2021 年度和 2022 年度合并口径的平均税前利润的 5.00%确定计划的重要性水平，即 243.05 万元，实际执行的重要性水平为计划的重要性水平的 50%，即 121.53 万元。**

【主办券商回复】

（一）请主办券商及律师核查上述事项①-③并发表明确意见

1、核查程序

主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅申请人机构股东工商档案资料；

（2）查询国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等网站披露信息；

（3）查阅董事曹东涛、监事刘磊及核心技术人员填写的调查表；

（4）查阅核心技术人员的劳动合同、保密协议、竞业限制协议；

（5）查阅核心技术人员的社保、公积金缴纳证明；

（6）取得核心技术人员出具的关于不存在与前任职单位争议、纠纷事项的承诺函；

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公转书已补充披露申请人各机构股东的基本信息和出资结构；

（2）公转书已补充披露董事曹东涛、监事刘磊的职业经历，时间连续；

（3）申请人核心技术人员与前任职单位之间不存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

（二）请主办券商及会计师核查上述事项④-⑥并发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）查阅同行业或其他公司的定期报告、招股说明书等资料，了解相同业务模式下同行业可比公司或其他公司收入确认方式，并结合《企业会计准则》及申请人业务模式对收入确认政策合理性进行分析；

（2）执行收入细节测试，检查销售合同/订单、销售出库单、装箱清单、物流记录、报关单等，分析收入确认时点的准确性；

（3）查阅从事出口业务的上市公司，了解出口保险的归集和列报；

（4）结合申请人的行业情况和自身发展的阶段，从项目的性质和金额两个方面判断财务信息的重要性水平。

2、核查意见

主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

（1）参考可比上市公司，申请人境外销售以出口报关单作为收入确认的单据，境内销售以客户签收单/验收单作为收入确认收入，符合《企业会计准则》的要求；

（2）出口信用险支出与向客户履行销售产品的履约义务无关但属于销售环节产生的费用，计入销售费用具有合理性，符合《企业会计准则》的要求；

（3）根据申请人报告期内税前利润定的 5%制定了审计计划重要性水平为 243.05 万元，实际执行的重要水平为 121.53 万元。

九、请主办券商全面检查并更正公开转让说明书中的内容、文字及格式问题，包括但不限于以下内容：公转书第 95 页“因此不属于重大违法行为。。”标点符号错误。

针对公开转让说明书中的内容、文字及格式问题，主办券商已全面检查并更正。

（本页无正文，为唐山中陶家居股份有限公司《关于唐山中陶家居股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

唐山中陶家居股份有限公司

法定代表人（签字）：

夏剑石

2024年1月8日

（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于唐山中陶家居股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：

王蕾蕾

项目小组成员（签字）：

杜冬波　　刘 素　　邹林达

民生证券股份有限公司

2024 年 1 月 8 日