



关于武汉宏海科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复

众环专字(2024)0100314号

北京证券交易所:

2024年1月26日出具的《关于武汉宏海科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》(以下简称“问询函”),我们以对武汉宏海科技股份有限公司相关财务报表执行的审计工作为依据,对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序,现将核查情况说明如下:

一、业务与技术

问题 1. 双经销商业模式披露充分性

根据申请文件,发行人主要通过向空调、显示器等家电生产企业提供定制化的结构件和热交换器产品实现销售收入,主要客户为美的集团、海尔集团等,发行人与主要客户的交易采用双经销模式。

(1) 双经销模式下原材料采购信息披露充分性。根据申请文件,①发行人需要将双经销采购的原材料根据客户定量要求用于生产美的集团和海尔集团的产品,未经对方许可,不能挪作他用。发行人会定期向客户汇报双经销原材料的库存情况。客户也会参与发行人对双经销业务采购材料的盘点。②双经销客户对采购的原材料的消耗量规定了使用定额,发行人需要根据客户规定的材料耗用定额生产销售给该客户的产品。③报告期各期发行人主营业务成本构成中直接材料占比分别为 34.64%、35.08%、23.28%、30.61%。总额法下直接材料占比分别为 72.14%、77.25%、77.82%、81.39%。④发行人拥有双经销原材料的所有权。

请发行人:①补充说明报告期各期发行人双经销模式下向美的集团、海尔集团采购原材料的种类、数量、单价、金额及对应的产成品名称、耗用匹配关系。②说明发行人向美的集团、海尔集团的产品销售中是否全部原材料为向美的集团、海尔集团采购取得。说明发行人与美的集团、海尔集团的交易模式中是否存在自购其他方原材料的情形,如是,请说明采购的类型、数量、金额、占比情况等,并说明是否该部分自购原材料是否需经美的集团、海尔集团检验、盘点等。③说明发行人与美的集团、海尔集团关于原材料耗用约定中是否明确耗用多于或少于约定定额的违约条款,发行人是否存在通过减少单位耗用量形成多余原材料用

于其他产品生产、销售的情形，是否可能影响发行人与美的集团、海尔集团的采购关系持续性。④说明发行人与美的集团、海尔集团关于原材料管理的约定中是否存在原材料意外毁损等情形的处置措施，报告期内是否发生过前述情形，美的集团、海尔集团是否就前述情形承担原材料毁损风险。⑤说明发行人与美的集团、海尔集团的采购交易中，发行人是否具有超过订单约定范围采购原材料用于向其他客户销售产品的权利，报告期内是否发生过前述交易行为及具体情况。说明发行人与美的集团、海尔集团采购交易的定价公允性，是否与发行人其他供应商提供的同类产品价格匹配。⑥根据前述情况，结合准则要求，视情况完善招股说明书采购情况与主要供应商的信息披露内容。

(2) 双经销模式下产品销售信息披露充分性。根据申请文件，①受限于供应客户的产品只能使用双经销材料，原材料定价权实际由客户主导确定，发行人只能接受原材料的价格并对应采购。根据公司与美的签订的框架协议，美的有权依据盘点结果，对公司采购的材料进行库存追差或价格追差（价格追溯）。②发行人承诺最终产品交付时的总价中原材料价格不得高于美的调让物料的价格，因此实际销售定价权受到限制。发行人采购的双经销原材料按照规定用料定额生产产品并销售给双经销客户，产品销售的价格在较大程度上取决于原材料的采购价格，材料采购价和产品销售价格实际上高度相关。发行人双经销产品的销售价格实际上主要是基于双经销原材料采购价格而制订。

请发行人：①对比说明发行人与主要客户间双经销模式与委托加工模式是否存在明显区别。结合发行人与美的集团、海尔集团间原材料采购定价、双经销原材料耗用占比、产成品销售定价模式等，说明发行人与主要客户间的交易模式是否实质为收取加工费的委托加工交易。②结合发行人与美的集团、海尔集团的采购、销售交易模式、会计处理方式等，说明发行人与美的集团、海尔集团的交易是否实质为委托加工交易。③说明发行人与主要客户间双经销模式是否为行业特有经营模式，是否符合行业经营特征。④说明发行人向美的集团、海尔集团的销售金额占其同类产品采购总额的比重，并结合前述情况，说明发行人向其销售是否具有替代性，是否存在持续性风险。⑤发行人及相关主体与美的、海尔及其主要股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他利益安排。

(3) 双经销模式外的其他客户供应商情况。根据申报材料，报告期内，除美的、海尔外，发行人客户主要为冠捷科技集团、立达信集团等，供应商主要为武汉利威世纪钢贸有限公司、苏州利来集团等。

请发行人说明：①发行人与除美的、海尔、废料客户外的其他主要客户的具体交易情况，

包括客户的基本信息（成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人等）、客户性质（生产商、贸易商）、发行人获取订单的方式、与客户合作背景及合作历史、客户各期的经营业绩情况、发行人销售占其采购的比例，发行人各期向该客户的定价方式、销售内容、销售单价、毛利率、产品用途，发行人与上述客户及其主要股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他利益安排。②发行人主要原材料采购价格变动趋势与该原材料的市场价格走势是否存在差异及原因、合理性，发行人各类原材料采购价格是否公允。③向其他主要供应商采购的具体内容、单价、金额及占比情况、采购占供应商的比例、是否存在专门向发行人销售的供应商，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在较大差异及合理性；上述供应商的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人、经营规模、与发行人的合作历史，上述供应商与发行人控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东是否存在关联关系，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。④向生产商和贸易商的采购价格是否存在差异及合理性、采购价格是否公允，向贸易商采购是否符合行业情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并说明：（1）对报告期内销售真实性、采购真实性采取的具体核查方法、比例和结论。（2）详细说明资金流水核查的具体情况，包括核查范围及核查完整性、重要性水平、是否存在受限情况及替代措施，发行人及相关主体是否存在大额存取现的具体情况及其合理性、中介机构核查获取的支撑依据，发行人及相关主体与客户和供应商的资金往来情况、交易原因及其合理性，核查发现的其他异常情况；发行人内部控制是否健全有效、财务报表是否存在重大错报风险。

【回复】

一、双经销模式下原材料采购信息披露充分性。

（一）补充说明报告期各期发行人双经销模式下向美的集团、海尔集团采购原材料的种类、数量、单价、金额及对应的产成品名称、耗用匹配关系。

发行人双经销模式下向美的集团采购主要原材料的种类包括用于生产空调结构件的钢材、生产热交换器的铝箔和铜管，另有采购少量辅材；向海尔集团采购的是用于生产空调结构件的钢材。报告期各期发行人双经销模式下向美的集团、海尔集团采购原材料的种类、数量、单价、金额及对应的产成品名称、耗用匹配关系如下表。

1、美的集团

期间	原材料种类	采购数量 (吨、万件)	单价(元 /千克、 元/件)	金额(万 元)	对应产 成品	对应产 成品当 期产量 (万件)	采购原 材数量 与当期 产量比 例数
2023年 1-6月	钢材	21,308.08	4.82	10,271.37	空调结 构件	2,596.22	8.21
	辅材(空调 结构件用)	497.10	1.23	609.12	空调结 构件	2,596.22	0.19
	辅材(热交 换器用)	177.41	0.88	156.08	热交换 器	191.89	0.92
	铝箔	2,906.18	20.54	5,969.36	热交换 器	191.89	15.15
	铜管	1,762.86	63.82	11,250.84	热交换 器	191.89	9.19
	合计	-	-	28,256.78	-	-	-
2022年	钢材	41,346.55	6.02	24,888.24	空调结 构件	4,471.92	9.25
	辅材(空调 结构件用)	884.04	0.98	865.08	空调结 构件	4,471.92	0.20
	辅材(热交 换器用)	163.37	1.14	186.40	热交换 器	110.22	1.48
	铝箔	1,876.20	22.13	4,151.57	热交换 器	110.22	17.02
	铜管	1,175.04	62.73	7,371.36	热交换 器	110.22	10.66
	合计	-	-	37,462.64	-		
2021年	钢材	40,392.67	6.16	24,886.89	空调结 构件	4,640.08	8.71
	辅材(空调 结构件用)	657.40	2.01	1,324.19	空调结 构件	4,640.08	0.14
	辅材(热交 换器用)	1.00	1.20	1.20	热交换 器	-	-
	铝箔	3.83	24.07	9.21	热交换 器	-	-

期间	原材料种类	采购数量 (吨、万件)	单价(元 /千克、 元/件)	金额(万 元)	对应产 成品	对应产 成品当 期产量 (万件)	采购原 材数量 与当期 产量比 例数
	铜管	17.94	66.39	119.08	热交换 器		
	合计			26,340.57			
2020年	钢材	28,522.18	4.61	13,161.33	空调结 构件	3,989.24	7.15
	辅材(空调 结构件用)	534.02	2.08	1,112.14	空调结 构件	3,989.24	0.13
	合计	-	-	14,273.47	-	-	-

2、海尔集团

期间	原材料种类	采购数量 (吨、万件)	单价(元 /千克、 元/件)	金额(万 元)	对应产 成品	对应产 成品当 期产量	采购原 材数量 与当期 产量比 例数
2023年 1-6月	钢材	8,624.45	4.81	4,145.41	空调结 构件	1,450.98	5.94
	合计	8,624.45	-	4,145.41	-	-	-
2022年	钢材	11,300.37	5.49	6,201.40	空调结 构件	1,751.65	6.45
	合计	11,300.37	-	6,201.40	-	-	-
2021年	钢材	9,402.12	5.82	5,473.24	空调结 构件	1,418.58	6.63
	合计	9,402.12	-	5,473.24	-	-	-
2020年	钢材	6,759.49	4.50	3,043.32	空调结 构件	917.97	7.36
	合计	6,759.49	-	3,043.32	-	-	-

注：发行人仅宏海科技母公司存在双经销模式，子公司不存在双经销模式，以上列示的“对应产成品当期产量”为双经销模式下的产量，即国内部分向美的集团、海尔集团供货的产量，包含外协加工部分产量。

(二) 说明发行人向美的集团、海尔集团的产品销售中是否全部原材料为向美的集团、海尔集团采购取得。说明发行人与美的集团、海尔集团的交易模式中是否存在自购其他方原材料的情形，如是，请说明采购的类型、数量、金额、占比情况等，并说明是否该部分自购原材料是否需经美的集团、海尔集团检验、盘点等

发行人境内通过双经销模式向美的集团、海尔集团销售的产品并非全部使用向美的集团、海尔集团采购的原材料，部分辅材采购自美的合格供应商，部分辅材为发行人向其他方自购。发行人境外泰国子公司也存在向美的集团及海尔集团销售产品的情况，但暂未采用双经销模式。

除双经销采购的材料外，发行人自身采购的辅材可自主决定用于不同的客户，存在混用的情况，因此无法区分自购的辅材具体用于美的集团或海尔集团的金额。由于宏海科技母公司主要从事美的集团及海尔集团的双经销业务，因此宏海科技母公司自购的辅材基本用于双经销客户。

报告期内，宏海科技母公司向除美的、海海外其他方的辅材采购情况如下：

期间	类型	数量（万件）	金额（万元）	占宏海科技母公司采购金额比例
2023年1-6月	辅材	3,392.24	2,067.04	5.99%
2022年	辅材	5,721.97	3,341.92	7.06%
2021年	辅材	4,262.41	2,272.74	6.58%
2020年	辅材	2,952.65	1,733.94	8.96%

该部分采购的材料无需经美的集团、海尔集团检验、盘点等，美的集团、海尔集团并不参与这些材料的采购与管理。

(三) 说明发行人与美的集团、海尔集团关于原材料耗用约定中是否明确耗用多于或少于约定定额的违约条款，发行人是否存在通过减少单位耗用量形成多余原材料用于其他产品生产、销售的情形，是否可能影响发行人与美的集团、海尔集团的采购关系持续性。

1、说明发行人与美的集团、海尔集团关于原材料耗用约定中是否明确耗用多于或少于约定定额的违约条款

发行人与美的集团的协议约定如下：

“《材料定额明细表》作为合同附件同时生效，因生产工艺和材料实际损耗为变量因素，甲方（注：美的）有权定期或不定期对《材料定额明细表》进行修订和完善，并于完善后及时通知乙方，乙方应于甲方通知之日起三日内书面向甲方反馈意见，如未及时反馈的，视为

认可甲方修订完善的《材料定额明细表》。”“甲方有权定期或不定期对前述物料进行实物盘点，乙方应在盘点期间全线停产，否则由此导致的盘点差异及损失由乙方承担。甲方有权依据盘点结果，对乙方进行考核或追差。”“考核范围包括但不限于板材、塑料粒子、铜、铝、其他大宗材料，具体由甲方根据调出、回货及盘存数据进行勾稽核查，对调拨、接收、盘点数据根据《材料定额明细表》进行数据转换计算，并予以相应范围的免库存考核。”

发行人与海尔集团的协议未约定。

2、发行人是否存在通过减少单位耗用量形成多余原材料用于其他产品生产、销售的情形，是否可能影响发行人与美的集团、海尔集团的采购关系持续性

发行人平均的单位耗用原材料受到良品率、原材料钢材的厚度均匀性影响。实际生产过程中，存在发行人实际耗用材料与定额存在极小量差异的情形，因此双经销客户如美的集团也会设定免考核范围，免考核范围内的用量差异不予监管。

美的集团设置的免考核范围为依据《材料定额明细表》计算的当期材料消耗量的 $\pm 3\%$ 。

发行人生产耗用材料与客户规定的材料定额基本一致，偶有多余余料会用于研发活动，不存在用于其他产品生产的情形，不影响发行人与美的集团、海尔集团的采购关系持续性。

（四）说明发行人与美的集团、海尔集团关于原材料管理的约定中是否存在原材料意外毁损等情形的处置措施，报告期内是否发生过前述情形，美的集团、海尔集团是否就前述情形承担原材料毁损风险。

发行人与美的集团、海尔集团签订的协议仅约定材料所有权的转移，未约定原材料意外毁损等情形的处置措施。根据对美的集团、海尔集团的走访情况，意外毁损等情形造成的损失均由发行人自身承担。

发行人主要原材料钢材、铝箔、铜管在一般条件下性质稳定，发行人管理得当，且流转较快，报告期内未发生过原材料意外毁损的情形。美的集团、海尔集团不就前述情形承担原材料毁损风险。

（五）说明发行人与美的集团、海尔集团的采购交易中，发行人是否具有超过订单约定范围采购原材料用于向其他客户销售产品的权利，报告期内是否发生过前述交易行为及具体情况。说明发行人与美的集团、海尔集团采购交易的定价公允性，是否与发行人其他供应商提供的同类产品价格匹配

1、说明发行人与美的集团、海尔集团的采购交易中，发行人是否具有超过订单约定范围采购原材料用于向其他客户销售产品的权利，报告期内是否发生过前述交易行为及具体

情况。

与美的集团的采购交易中，由于正式订单期限较短，发行人一般提前采购原材料进行备货，原材料采购均发生在产品订单之前而不依据具体的订单，但不可用于生产向其他客户销售的产品。

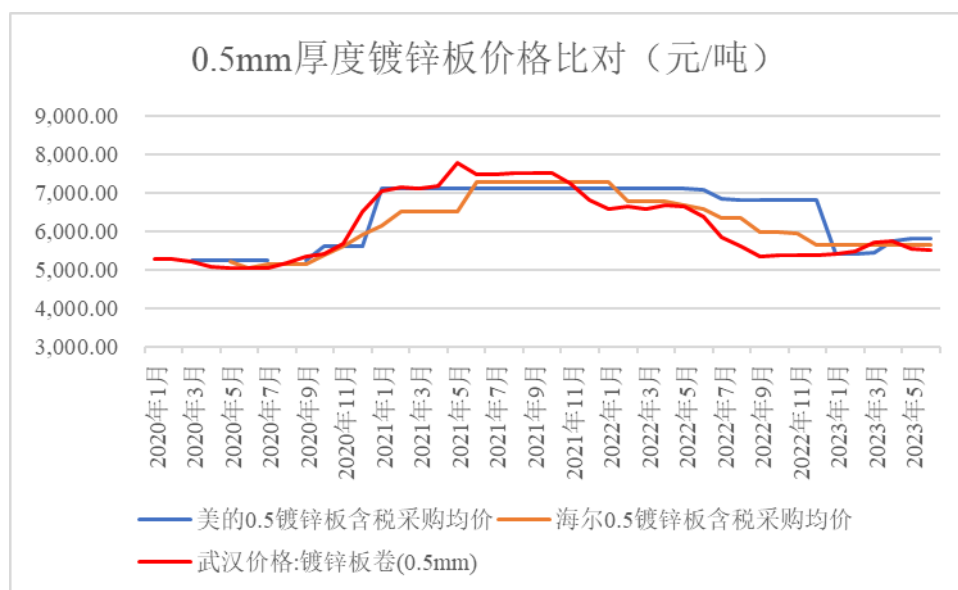
发行人与海尔集团签订的合同中规定：“配套其他客户需求：若乙方（发行人）给甲方（海尔）以外其他客户需要用到以上原材料，原则上也须 100%从甲方采购，具体以乙方下达给甲方的订单数量为准。”“订货订单下达方式：……乙方应确保当月购买的原材料数量大于等于当月模块产品供货使用的原材料数量。”因此，海尔集团允许发行人超出订单范围采购，但发行人未发生过采购原材料用于生产其他客户产品的情形。由于正式订单期限较短，发行人一般也会提前采购原材料进行备货。

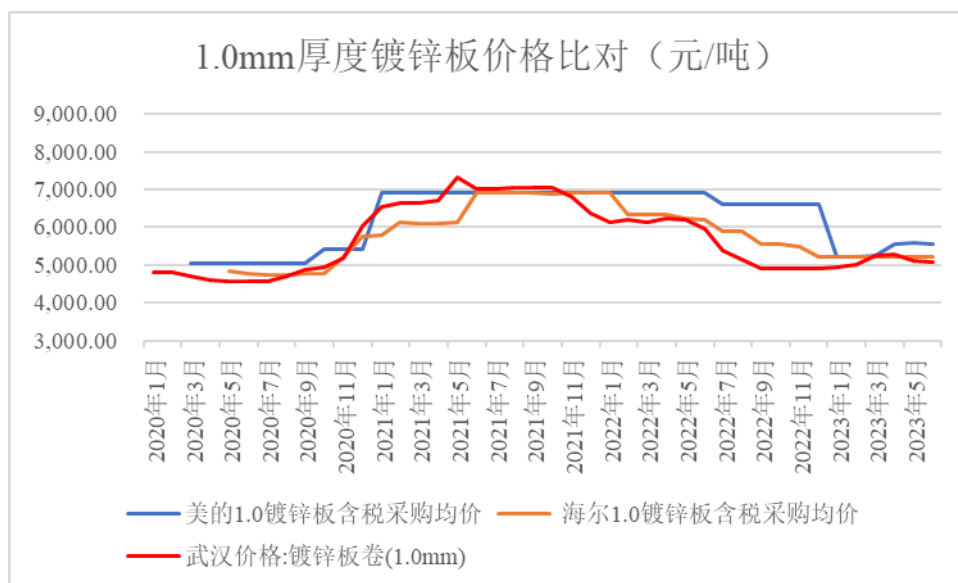
2、说明发行人与美的集团、海尔集团采购交易的定价公允性，是否与发行人其他供应商提供的同类产品价格匹配

（1）说明发行人与美的集团、海尔集团采购交易的定价公允性

发行人与美的集团、海尔集团采购交易的定价由美的集团与海尔集团以市场价格为基础确定，一般一个月调整一次，部分情况下数月方才进行调整，因此与市价相比，双经销原材料价格的波动性较低，且存在滞后效应，与市场价格并不完全一致。

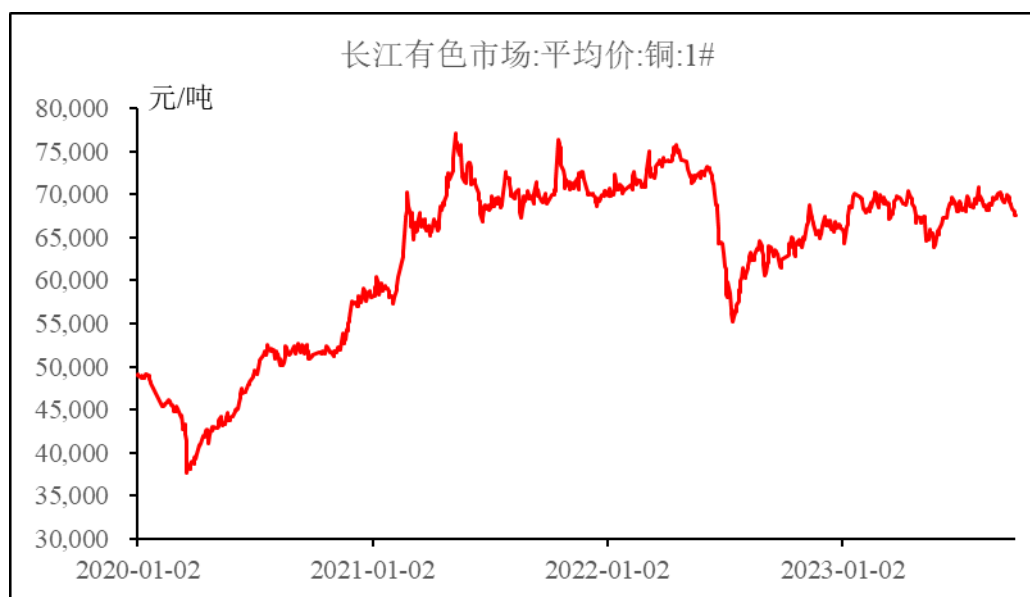
对于空调结构件产品，主要原材料为钢材，公司向美的、海尔采购的钢材价格与市场价格具体对比情况如下：





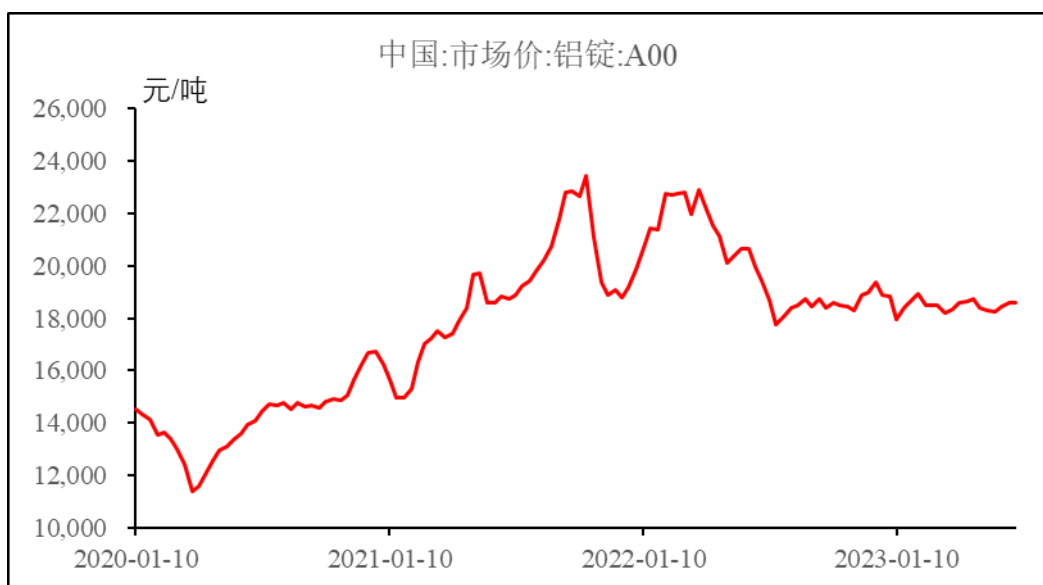
对于向美的集团销售的热交换器产品，对应向美的集团采购的主要原材料为铜管、铝箔。铜管和铝箔为铜和铝锭原材加工而来，未有市场价格，但分别与铜和铝锭的价格高度相关。

铜的市场价格如下图，2020年以来我国铜价总体呈攀升趋势，2022年年中价格发生下降后波动上升，在高位震荡。



数据来源：长江有色金属网

铝锭的市场价格如下图，2020年以来我国铝价不断攀升，目前铝价相比于高点有所回落，波动较为稳定。



数据来源：wind

发行人各报告期向美的集团采购的铜管与铝箔的价格情况如下：

单位：元/千克

原材料类别	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
铜管	63.82	62.73	66.39	-
铝箔	20.54	22.13	24.07	-

发行人采购的铜管与铝箔的价格变动趋势与铜原材和铝原材的市场价格总体变动趋势一致。

综上，发行人与美的集团、海尔集团采购交易的定价与市场价格总体变动趋势一致，但由于客户一般按月度调价，当市场价格变动幅度较大时存在调整滞后、与市场价格不完全一致的情形。

(2) 是否与发行人其他供应商提供的同类产品价格匹配

发行人与国内美的集团、海尔集团合作所需的钢材、铜管、铝箔均为双经销模式采购，不存在其他供应商。发行人生产显示类结构件产品时会从其他供应商处采购钢材，报告期内，发行人向其他供应商（年交易额在1万元以上）采购的钢材与美的、海尔集团钢材采购价格对比如下：

单位：元/千克

供应商	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
美的集团	4.82	6.02	6.16	4.61
海尔集团	4.81	5.49	5.82	4.50

供应商	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
苏州利来集团	5.32	6.31	6.97	5.24
武汉利威世纪钢贸有限公司	5.41	6.32	6.97	5.19
福州中澳科技有限公司				5.13
福清兴高达五金有限公司				4.78
武汉宝铁金属有限公司		7.57	7.03	
北海市快讯达机械有限公司		6.59		
武汉好钢网络科技有限公司		6.97		
武汉恒发科技有限公司	6.33	6.73		

苏州利来集团及武汉利威世纪钢贸有限公司向发行人供应的材料包括分条切割好的钢材、电镀锌钢材等。而发行人自美的、海尔采购的主要系标准热镀锌卷，一方面需要进一步进行分条、切割，存在进一步加工成本，另一方面热镀锌较电镀锌系列产品一般价格较低。因此发行人向美的集团、海尔集团的平均钢材采购单价较低。

除美的集团、海尔集团、苏州利来集团及武汉利威世纪钢贸有限公司外，发行人向其他供应商的采购均为不同规格的零星钢材。美的、海尔的钢材价格与其他供应商相比变动趋势相同，平均价格略低。发行人向其他供应商采购的零星钢材主要供模具制作等业务使用，钢材的种类有所不同，因此价格有所差异。

（六）根据前述情况，结合准则要求，视情况完善招股说明书采购情况与主要供应商的信息披露内容。

发行人已于招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（二）采购情况和主要供应商”补充披露以下内容：

“

1、美的集团

期间	原材料种类	采购数量（吨、万件）	单价（元/千克、元/件）	金额（万元）	对应产成品	对应产成品当期产量（万件）	采购原材料数量与当期产量比例数
2023年1-6月	钢材	21,308.08	4.82	10,271.37	空调结构件	2,596.22	8.21
	辅材（空调结构件用）	497.10	1.23	609.12	空调结构件	2,596.22	0.19

期间	原材料种类	采购数量 (吨、万件)	单价(元 /千克、 元/件)	金额(万 元)	对应产 成品	对应产成 品当期产 量(万件)	采购原 材数量 与当期 产量比 例数
	辅材(热 交换器 用)	177.41	0.88	156.08	热交 换器	191.89	0.92
	铝箔	2,906.18	20.54	5,969.36	热交 换器	191.89	15.15
	铜管	1,762.86	63.82	11,250.84	热交 换器	191.89	9.19
	合计	-	-	28,256.78	-	-	-
2022年	钢材	41,346.55	6.02	24,888.24	空调结 构件	4,471.92	9.25
	辅材(空 调结构 件用)	884.04	0.98	865.08	空调结 构件	4,471.92	0.20
	辅材(热 交换器 用)	163.37	1.14	186.40	热交 换器	110.22	1.48
	铝箔	1,876.20	22.13	4,151.57	热交 换器	110.22	17.02
	铜管	1,175.04	62.73	7,371.36	热交 换器	110.22	10.66
	合计	-	-	37,462.64	-	-	-
2021年	钢材	40,392.67	6.16	24,886.89	空调结 构件	4,640.08	8.71
	辅材(空 调结构 件用)	657.40	2.01	1,324.19	空调结 构件	4,640.08	0.14
	辅材(热 交换器 用)	1.00	1.20	1.20	热交 换器	-	-
	铝箔	3.83	24.07	9.21	热交 换器	-	-

期间	原材料种类	采购数量(吨、万件)	单价(元/千克、元/件)	金额(万元)	对应产成品	对应产成品当期产量(万件)	采购原材料数量与当期产量比例数
	铜管	17.94	66.39	119.08	热交换器	-	-
	合计	-	-	26,340.57	-	-	-
2020年	钢材	28,522.18	4.61	13,161.33	空调结构件	3,989.24	7.15
	辅材(空调结构件用)	534.02	2.08	1,112.14	空调结构件	3,989.24	0.13
	合计	-	-	14,273.47	-	-	-

2、海尔集团

期间	原材料种类	采购数量(吨、万件)	单价(元/千克、元/件)	金额(万元)	对应产成品	对应产成品当期产量	采购原材料数量与当期产量比例数
2023年1-6月	钢材	8,624.45	4.81	4,145.41	空调结构件	1,450.98	5.94
	合计	8,624.45	-	4,145.41	-	-	-
2022年	钢材	11,300.37	5.49	6,201.40	空调结构件	1,751.65	6.45
	合计	11,300.37	-	6,201.40	-	-	-
2021年	钢材	9,402.12	5.82	5,473.24	空调结构件	1,418.58	6.63
	合计	9,402.12	-	5,473.24	-	-	-
2020年	钢材	6,759.49	4.50	3,043.32	空调结构件	917.97	7.36
	合计	6,759.49	-	3,043.32	-	-	-

注：发行人仅宏海科技母公司存在双经销模式，子公司不存在双经销模式，以上列示的“对应产成品当期产量”为双经销模式下的产量，即国内部分向美的集团、海尔集团供货的产

量，包含外协加工部分产量。”

二、双经销模式下产品销售信息披露充分性。

(一) 对比说明发行人与主要客户间双经销模式与委托加工模式是否存在明显区别。

结合发行人与美的集团、海尔集团间原材料采购定价、双经销原材料耗用占比、产成品销售定价模式等，说明发行人与主要客户间的交易模式是否实质为收取加工费的委托加工交易。

1、对比说明发行人与主要客户间双经销模式与委托加工模式是否存在明显区别

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》，委托加工一般是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。当发行人与同一主体既有采购又有销售业务时，应结合业务合同的属性类别及主要条款、原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担、最终产品的完整销售定价权、最终产品对应账款的信用风险承担、对原材料加工的复杂程度等方面判断业务作为独立购销业务，还是作为委托加工或受托加工处理。

发行人与主要客户间的双经销模式与委托加工模式存在一定的区别，具体如下：

项目	委托加工模式	发行人双经销模式	是否一致
业务合同的属性类别及主要条款	合同为委托加工合同，价款仅包含加工费，加工物资的风险由委托加工方承担，物料风险未转移	发行人与美的集团签署的框架合同为《美的集团材料供应商合作协议》，与海尔集团签署的框架合同为《模块化产品采框架合同》和《原材料购销协议》。实际订单中采购与销售为分别定价，并分别以客户、供应商的身份独立进行开票结算，物料风险主要由发行人承担。	不一致
原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担	生产加工方不承担原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险	双经销材料经发行人领取验收后，所有权转移，尽管由于客户主导材料价格且规定了专料专用导致发行人承担的原材料价格波动风险不完整，但发行人购买原材料后不可回售，因此原材料的保管、损毁灭失、积压等责任和风险均由发行人承担。此外，在向客户销售产品时，发行人需要负责产品交付之前的毁损灭失风险，且根据合同规定，发行人对销售的产品承担完整质量责任，并不因双经销模式而排除原材料质量责任。这与委托加工模式中加工方不承担原材料风险有本质不同。	部分不一致

项目	委托加工模式	发行人双经销模式	是否一致
最终产品的完整销售定价权	双方协商确定加工费，不具有对最终产品的完整销售定价权	发行人产品的定价主要在原材料价格的基础上，根据材料“成本+费用+利润+税金”的原则确定，而非仅收取加工费，有一定的自主定价权。由于发行人采购的双经销原材料按照规定用料定额生产产品并销售给双经销客户，且客户主导原材料的销售价格，因此发行人最终产品的销售定价权并不完整。	部分不一致
最终产品对应账款的信用风险承担	生产加工方只承担加工费对应账款的信用风险，不承担产品销售款的信用风险	双经销模式下，发行人与双经销客户基于结算便利的考虑，每月按照应收账款、应付账款对抵后的净额进行结算，对发行人而言，采用应收账款、应付账款对抵后的净额进行结算与应收账款、应付账款分别结算产生的现金净流入并未发生变化，发行人承担了最终产品销售对应账款的信用风险。	不一致
对原材料加工的复杂程度	对原材料加工相对简单，加工物料在形态、功能等方面变化较小	发行人产品的生产并非简单的原材料加工过程，而是需要高精度的模具、成熟的技术和复杂的工艺来保障产品质量，原材料在形态、功能等方面已经发生了重大变化。	不一致

2、结合发行人与美的集团、海尔集团间原材料采购定价、双经销原材料耗用占比、产成品销售定价模式等，说明发行人与主要客户间的交易模式是否实质为收取加工费的委托加工交易。

(1) 发行人与美的集团、海尔集团间原材料采购定价情况

发行人与美的集团、海尔集团的合同中对于采购相关条款如下：

交易对方	合同条款
美的集团	1、供应商承诺最终产品交付时的总价中原材料价格不得高于美的调让物料的价格。 2、美的有权依据盘点结果，对公司进行库存追差或价格追差（价格追溯）。
海尔集团	1、供应商不按本协议规定的数量从海尔购买原材料，如供应商少购，视为供应商违约，应向海尔支付违约金。

实际中，原材料采购定价由美的集团、海尔集团参照原材料市场价决定，每月更新。

(2) 双经销原材料耗用占比情况

发行人双经销模式下生产空调结构件的主要原材料为钢材，生产热交换器的主要原材料

为铜管、铝箔，均为双经销原材料。发行人双经销原材料占双经销产品生产成本中的直接材料比例情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：发行人生产产品耗用的辅材归集到制造费用核算，上表仅统计归集至直接材料的成本。

（3）产成品销售定价模式

发行人产品价格系招投标确定，系综合考虑原材料价格、人员薪酬、生产工艺复杂程度、市场供需状况以及合理利润等因素后确定的价格，并非仅包含加工费，发行人承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

发行人与主要客户间的交易模式在双经销原材料耗用占比情况具有一定的与委托加工的相似特征，但在原材料采购定价、产成品销售定价模式看，不属于收取加工费的委托加工交易。

双经销材料经发行人领取验收后，所有权转移，尽管由于客户主导材料价格且规定了专料专用导致发行人承担的原材料价格波动风险不完整，但发行人购买原材料后不可回售，因此原材料的保管、损毁灭失、积压等责任和风险均由发行人承担。此外，在向客户销售产品时，发行人需要负责产品交付之前的毁损灭失风险，且根据合同规定，发行人对销售的产品承担完整质量责任，并不因双经销模式而排除原材料质量责任。这与委托加工模式中加工方不承担原材料风险有本质不同。

（二）结合发行人与美的集团、海尔集团的采购、销售交易模式、会计处理方式等，说明发行人与美的集团、海尔集团的交易是否实质为委托加工交易。

1、发行人与美的集团、海尔集团的采购、销售交易模式

发行人与美的集团、海尔集团采用双经销的交易模式。销售产品端，美的集团一般提前3天通过供应商系统下达滚动订单，海尔集团每周在供应商系统下达具体到天的采购需求订单。采购原材料端，公司在美的集团、海尔集团的系统下达材料采购订单，采购与销售为分别进行。

2、发行人与美的集团、海尔集团的采购、销售会计处理

在会计核算过程中，公司使用净额法核算双经销业务收入，将向双经销客户销售时结转至成本中的双经销材料金额进行抵销，相应调减了总额法下的营业收入及营业成本，并将期末存货中结存的双经销材料金额进行了重分类列报，计入了其他流动资产。

公司报告期内对双经销业务收入成本按净额法处理的调减金额计算过程如下：

计算过程	项目
1	当期用于生产双经销产品领用的双经销原材料金额
2	期初双经销产成品、在产品、发出商品、委托加工物资等存货中耗用的双经销材料金额
3	期末双经销产成品、在产品、发出商品、委托加工物资等存货中耗用的双经销材料金额
4	生产双经销产品过程中产生的废料成本
5=1+2-3-4	当期销往双经销客户产品成本中的双经销材料金额

公司报告期各期末重分类至其他流动资产的双经销材料金额计算过程如下：

计算过程	项目
1	期末双经销原材料的库存金额
2	期末产成品、在产品、发出商品、委托加工物资等存货中耗用的双经销材料金额
3=1+2	期末重分类至其他流动资产的双经销材料金额

发行人对双经销业务使用净额法进行结算符合会计准则的要求，并非等同于发行人的双经销业务为委托加工交易。发行人与主要客户间的交易模式实质不是收取加工费的委托加工交易。

（三）说明发行人与主要客户间双经销模式是否为行业特有经营模式，是否符合行业经营特征。

双经销模式是家电行业经营模式，符合家电行业特征。除家电行业外，半导体、汽车等行业也存在双经销模式。

发行人的可比公司德业股份和合肥高科也存在双经销的业务模式，主要客户为美的、海尔等家电厂商，与公司主要客户重合，具体情况如下：

可比公司	相关情况
德业股份	双经销采购模式，又称为配套采购模式，主要适用于客户直接品质管控的大宗原材料的采购，非大宗材料如光管、边板、三通、跨管、焊环等按自主采购模式采购。由于公司热交换器产品主要客户为美的、奥克斯等知名企业，为满足其品质及成本控制要求，同时，公司为了提高资产使用效率，降低原材料价格的波动风险，会从客户采购体系中选择符合本公司采购标准的供应商，使得供应商及大宗原材料符合公司、客户共同的采购标准。

可比公司	相关情况
合肥高科	<p>2019年至2022年1-6月，合肥高科对海尔集团的销售收入占当期营业收入比例分别为78.93%、74.38%、74.89%和74.79%，向海尔集团采购金额占当期采购总额的比例分别为33.37%、32.02%、34.30%和35.62%，公司对海尔集团销售的产品所使用的原材料，部分系向海尔集团采购，主要交易背景如下：在家电专用配件领域，下游大型家电整机制造商出于对整机产品品质和成本的管控，如若家电部件类产品的制造涉及钢材等大宗原材料，一般会集中供应链中所有供应商对大宗原材料的需求，向大宗原材料供应商议价或集中采购，然后再要求部件类生产企业向其或其指定的合格供应商采购大宗原材料，以便于从源头管控部件质量及成本。海尔集团作为世界知名的白色家电制造商，也是公司第一大客户，为满足其对品质及成本控制的要求，同时，公司为了提高资产使用效率，有效转移原材料价格的波动风险，会从海尔集团供应链体系内或指定的合格供应商处采购钢材等大宗原材料，以符合公司、客户共同的采购标准。</p>

资料来源：可比公司招股说明书、上市问询回复

（四）说明发行人向美的集团、海尔集团的销售金额占其同类产品采购总额的比重，并结合前述情况，说明发行人向其销售是否具有替代性，是否存在持续性风险。

对于美的集团，发行人主要供应美的集团武汉工厂，包括美的集团武汉制冷设备有限公司和美的集团武汉暖通设备有限公司，结构件产品供应约占美的集团武汉工厂外购产品的40%。根据公开报道，美的集团武汉工厂是美的集团家用空调内销最大的生产基地，2022年的产值为200亿元，美的集团2022年的暖通空调的收入是1,506.35亿元，由此估算发行人2022年为美的集团暖通空调（含国内及国外）的结构件供货比例为5.31%。美的集团未披露区分国内及国外的暖通空调收入，只披露了全部收入的国内国外收入。按照美的集团暖通空调产品的国内国外收入占比与全部收入的国内国外占比相同进行估算，则发行人2022年为美的集团暖通空调（国内）的结构件供货比例为9.07%。

公司热交换器产品约占2022年美的集团武汉工厂热交换器外部采购比例的10%，现阶段的供应比例较小。美的集团其他主要热交换器供应商包括宁波德业科技股份有限公司、佛山市盈特金属制品有限公司等。

对于海尔集团，发行人主要供应海尔集团武汉工厂及位于泰国的Haier Electric (Thailand) PLC，结构件产品供应占其采购的比例约70%-80%，占比较高。

发行人是美的集团武汉工厂、海尔集团武汉工厂和泰国工厂的重要供应商，凭借产品性能质量优势、运输成本优势，多年来与客户建立了长期稳定的合作关系，与下游客户的JIT模式达到深度配合。因此发行人向其销售的替代性较小，预计与美的集团、海尔集团的合作可以稳定持续，不存在持续性风险。

(五) 发行人及相关主体与美的、海尔及其主要股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他利益安排。

美的集团、海尔集团的主要股东、实际控制人、董监高情况如下：

项目	美的集团股份有限公司	海尔集团公司
主要股东（5%以上）	美的控股有限公司、香港中央结算有限公司	集体所有制
实际控制人	何享健	集体所有制
董事、监事、高级管理人员、法定代表人	方洪波、王建国、顾炎民、伏拥军、于刚、何剑锋、管清友、薛云奎、韩践、肖耿、董文涛、赵军、梁惠铭、江鹏、钟铮、卫昶、李国林、胡自强、张小懿、管金伟、王金亮、柏林、赵磊、赵文心	周云杰

注：数据来源于企查查

发行人及相关主体与美的、海尔及其主要股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利益安排。

三、双经销模式外的其他客户供应商情况。

(一) 发行人与除美的、海尔、废料客户外的其他主要客户的具体交易情况，包括客户的基本信息（成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人等）、客户性质（生产商、贸易商）、发行人获取订单的方式、与合作背景及合作历史、客户各期的经营业绩情况、发行人销售占其采购的比例，发行人各期向该客户的定价方式、销售内容、销售单价、毛利率、产品用途，发行人与上述客户及其主要股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他利益安排。

1、发行人与除美的、海尔、废料客户外的其他主要客户的具体交易情况

报告期各期，发行人与除美的、海尔、废料客户外的其他主要客户的具体交易情况如下表所示：

客户名称	销售收入（万元）			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
冠捷科技集团	3,164.64	6,039.50	6,642.32	3,873.87
武汉帝光电子有限公司	-	-	-	1,866.84

客户名称	销售收入（万元）			
	2023年1-6月	2022年 度	2021年 度	2020年 度
Leedarson IoT Technology (Thailand) Co.,Ltd.	555.17	77.71	-	-
合计	3,719.81	6,117.21	6,642.32	5,740.71

2、发行人除美的、海尔、废料客户外的其他主要客户的基本信息，包括：成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人等信息

(1) 冠捷电子科技股份有限公司

客户名称	冠捷电子科技股份有限公司
成立时间	1993年1月8日
注册资本	452,956.698 万元人民币
实缴资本	452,956.698 万元人民币
股权结构	南京中电熊猫信息产业集团有限公司：24.51% 南京新工投资集团有限责任公司：9.54% 南京机电产业（集团）有限公司：9.53% 南京华东电子集团有限公司：3.62% 香港中央结算有限公司：2.69% 富安达基金-南京新工投资集团有限责任公司-富安达睿选 5 号权益类单一资产管理计划：1.24% 吴德如：0.31% 徐开东：0.28% 中国银行股份有限公司-招商量化精选股票型发起式证券投资基金：0.25% 胡大成：0.25% 中国国际金融股份有限公司：0.23%
实际控制人	中国电子信息产业集团有限公司

数据来源：企查查，股权结构截止日为 2023 年 9 月 30 日。

(2) 武汉帝光电子有限公司

客户名称	武汉帝光电子有限公司
成立时间	2007年3月13日

注册资本	732.6007 万元人民币
实缴资本	-
股权结构	深圳市帝光数码科技有限公司：100%
实际控制人	宋义

数据来源：企查查

(3) Leedarson IoT Technology (Thailand) Co.,Ltd.

Leedarson IoT Technology (Thailand) Co.,Ltd. 是境内上市公司立达信物联科技股份有限公司的全资子公司，以下列示立达信物联科技股份有限公司的工商信息。

客户名称	立达信物联科技股份有限公司
成立时间	2015 年 4 月 7 日
注册资本	50,376.575 万元
实缴资本	50,338.75 万元人民币
股权结构	李江淮：24.11% 李潇帆：23.73% 李永川：18.04% 李潇宇：14.45% 李春华：2.15% 米莉：1.99% 杨进美：1.70% 李冬敏：1.70% 吴世强：0.64% 香港中央结算有限公司：0.13% 白双双：0.13%
实际控制人	李江淮、米莉

数据来源：企查查，股权结构截止日为 2023 年 9 月 30 日。

3、客户性质（生产商、贸易商）、发行人获取订单的方式、与合作背景及合作历史、客户各期的经营业绩情况、发行人销售占其采购的比例，发行人各期向该客户的定价方式、销售内容、销售单价、毛利率、产品用途

（1）发行人与除美的、海尔、废料客户外的其他主要客户的客户性质、订单获取方式、与合作背景及合作历史、客户各期的经营业绩情况、发行人销售占其采购的比例如下表所示：

客户名称	客户性质	获取订单方式	合作历史	合作背景	经营业绩				发行人销售占其采购的比例
					2023年1-6月 营业总收入	2022年度 营业总收入	2021年度 营业总收入	2020年度 营业总收入	
冠捷科技集团	生产商	招投标	2014年开始合作	2014年发行人收购武汉冠鸿后继承原本客户关系并开发了部分新客户	250.40 亿人民币	618.83 亿人民币	706.10 亿人民币	685.56 亿人民币	占冠捷显示科技（武汉）有限公司同类产品采购额约 50%
武汉帝光电子有限公司	生产商	下游客户指定	2014年开始合作		约 2,500 万人民币	约 5,605 万人民币	约 879 万美元	约 5,030 万美元	占同类产品采购额约 30%
Leedarson IoT Technology (Thailand) Co.,Ltd.	生产商	询比价	2021年开始合作	2021年发行人建设泰国工厂时开发的泰国注塑件客户	12.44 亿泰铢	2.80 亿泰铢	-	-	占同类产品采购额约 1%

数据来源：客户走访情况

（2）发行人与除美的、海尔、废料客户外的其他主要客户的定价方式、销售内容、销售单价、毛利率、产品用途如下表所示：

客户名称	定价方式	销售内容	销售单价（元/件）				毛利率				产品用途
			2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023年 1-6月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
冠捷科技集团	发行人对空调结构件、空调热交换器、显示类结构件、注塑件等客户采取“原材料成本+合理利润”的定价方式	显示类结构件	5.49	6.36	5.73	4.22	18.40%	25.38%	21.03%	17.40%	直接组装产品
武汉帝光电子有限公司		显示类结构件	-	-	-	8.61	-	-	-	34.61%	直接组装产品
Leedarson IOT Technology (Thailand) Co.,Ltd.		注塑件	1.22	2.69	-	-	-1.60%	-29.30%	-	-	直接组装产品

（二）发行人主要原材料采购价格变动趋势与该原材料的市场价格走势是否存在差异及原因、合理性，发行人各类原材料采购价格是否公允。

除美的集团、海尔集团外，发行人主要向其他供应商采购钢材、塑料粒子等材料，以及粉末涂料、海绵衬垫、螺钉等辅材。报告期内，发行人塑料粒子、粉末涂料、海绵衬垫、螺钉等产品采购量较小，由于市场整体交易量相对较小，细分品类型号较多，没有公开的可比市场价格数据。

报告期内，发行人境内钢材的采购单价和市场价格的走势情况对比如下：

单位：元/千克

项目	年度	采购单价	市场价格			
			武汉：镀锌板卷	差异	武汉：镀锌板卷	差异
			0.5mm	比例	1.0mm	比例
国内 钢材	2023年 1-6月	5.36	5.57	-3.92%	5.12	4.50%
	2022年度	6.36	6.02	5.35%	5.58	12.31%
	2021年度	6.98	7.30	-4.58%	6.85	1.90%
	2020年度	5.22	5.35	-2.49%	4.87	6.76%

数据来源：钢之家

发行人向除美的集团、海尔集团外的供应商采购的钢材价格和市场价格一致，走势相同，不存在明显差异。

(三) 向其他主要供应商采购的具体内容、单价、金额及占比情况、采购占供应商的比例、是否存在专门向发行人销售的供应商，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在较大差异及合理性；上述供应商的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人、经营规模、与发行人的合作历史，上述供应商与发行人控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东是否存在关联关系，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

1、向其他主要供应商采购的具体内容、单价、金额及占比情况、采购占供应商的比例、是否存在专门向发行人销售的供应商，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在较大差异及合理性；

报告期各期，发行人向除美的集团和海尔集团外的其他主要供应商采购的具体内容、单价、金额及占比情况、采购占供应商的比例、是否存在专门向发行人销售的供应商，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在较大差异及合理性情况如下表所示：

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购单价	采购金额 (万元)	采购占比	采购占供应商的比例	是否专门向 发行人销售	向不同供应商采购同种原 材料的价格是否存在较大 差异
2023 年 1-6月	1	苏州利来集团	钢材	5.32 元/千克	860.96	2.24%	约 5%	否	否
	2	武汉利威世纪钢贸有限公司	钢材	5.40 元/千克	688.71	1.79%	约 7%	否	否
	3	UNITED COIL CENTER LIMITED	钢材	6.48 元/千克	589.88	1.54%	不足 1%	否	否
	4	佛山市南海区狮山斯耐特粉末材料厂	粉末涂料	10.62 元/千克	452.81	1.18%	约 3%	否	否

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购单价	采购金额 (万元)	采购占比	采购占供应商的比例	是否专门向 发行人销售	向不同供应商采购同种原 材料的价格是否存在较大 差异
	5	湖北黔兴保温制品有限公司	海绵衬垫	0.44 元/件	355.36	0.92%	约 30%	否	否
	合计				2,947.72	7.67%	-	-	-
2022 年度	1	武汉利威世纪钢贸有限公司	钢材	6.32 元/千克	1,773.32	3.45%	约 7%	否	否
	2	苏州利来集团	钢材	6.31 元/千克	1,246.69	2.43%	约 4%	否	否
	3	湖北黔兴保温制品有限公司	海绵衬垫	0.45 元/件	835.64	1.63%	约 30%	否	否
	4	佛山市南海区狮山斯耐特粉末材料厂	粉末涂料	12.17 元/千克	718.73	1.40%	约 2%	否	否
	5	佛山市辉仁电器配件有限公司	海绵衬垫	1.45 元/件	339.76	0.66%	约 11%	否	否
	合计				4,914.12	9.57%	-	-	-
2021 年度	1	武汉利威世纪钢贸有限公司	钢材	6.97 元/千克	2,047.88	5.31%	约 7%	否	否

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购单价	采购金额 (万元)	采购占比	采购占供应商的比例	是否专门向 发行人销售	向不同供应商采购同种原 材料的价格是否存在较大 差异
	2	苏州利来集团	钢材	6.97 元/千克	1,831.70	4.75%	约 8%	否	否
	3	湖北黔兴保温制品有限公司	海绵衬垫	0.40 元/件	556.68	1.44%	约 30%	否	否
	4	佛山市南海区狮山斯耐特粉末材料厂	粉末涂料	12.72 元/千克	401.44	1.04%	约 2%	否	否
	5	佛山市辉仁电器配件有限公司	海绵衬垫	1.38 元/件	255.77	0.66%	约 10%	否	否
	合计				5,093.48	13.20%	-	-	-
2020 年度	1	苏州利来集团	钢材	5.24 元/千克	1,877.82	8.31%	约 12%	否	否
	2	武汉利威世纪钢贸有限公司	钢材	5.19 元/千克	1,156.62	5.12%	约 7%	否	否
	3	佛山市南海区狮山斯耐特粉末材料厂	粉末涂料	11.37 元/千克	752.53	3.33%	约 4%	否	否
	4	苏州纳豪精密电子科技有限公司	螺钉	0.12 元/件	186.22	0.82%	约 35%	否	否

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购单价	采购金额 (万元)	采购占比	采购占供应商的比例	是否专门向 发行人销售	向不同供应商采购同种原 材料的价格是否存在较大 差异
	5	湖北黔兴保温制品有限公司	海绵衬垫	0.29 元/件	169.74	0.75%	约 30%	否	否
		合计			4,142.92	18.34%	-	-	-

数据来源：供应商走访情况

报告期各期，发行人向不同供应商采购同类产品的单价情况如下表所示，其中向苏州利来集团和武汉利威世纪钢贸有限公司的采购钢材的单价无明显差异，而同期向泰国供应商 UNITED COIL CENTER LIMITED 采购钢材的单价相对较高，主要系泰国钢材市场价格高于国内钢材市场价格导致。发行人向湖北黔兴保温制品有限公司和佛山市辉仁电器配件有限公司采购的产品虽同为海绵衬垫，但规格型号有所不同，因此单价有所差异。发行人向佛山市南海区狮山斯耐特粉末材料厂和武汉金雅佳新型节能高分子材料有限公司采购粉末涂料，其中 2022 年度向武汉金雅佳新型节能高分子材料有限公司采购单价较高，主要系当年向其采购的粉末涂料颜色较为特殊导致。

材料类型	供应商	单位	采购单价			
			2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
钢材	苏州利来集团	元/千克	5.32	6.31	6.97	5.24
	武汉利威世纪钢贸有限公司	元/千克	5.40	6.32	6.97	5.19
	UNITED COIL CENTER LIMITED	元/千克	6.48	-	-	-
海绵衬垫	湖北黔兴保温制品有限公司	元/件	0.44	0.45	0.40	0.29

材料类型	供应商	单位	采购单价			
			2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	佛山市辉仁电器配件有限公司	元/件	1.61	1.45	1.38	-
粉末涂料	佛山市南海区狮山斯耐特粉末材料厂	元/千克	10.62	12.17	12.72	11.37
	武汉金雅佳新型节能高分子材料有限公司	元/千克	11.54	15.04	13.16	11.33

根据发行人制定的《采购管理制度》，为规范采购行为，达到保障质量和降低成本的目的，原材料采购除临时性应急物品外，采购部均需进行询比价流程，品质部负责原材料的验收检验并定期对供应商进行考评，通过有效执行上述制度，发行人同种原材料的采购价格在不同供应商之间不存在明显差异，发行人各类原材料采购价格具有公允性。

2、上述供应商的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人、经营规模、与发行人的合作历史，上述供应商与发行人控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东是否存在关联关系，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	经营规模	合作历史	是否存在关联关系	是否为发行人代垫成本费用或转移定价进行利益输送
1	苏州利来工业智造股份有限公司	2004/5/24	28,383.51 55 万元人民币	28,383.51 55 万元人民币	李六顺：44.39%	李六顺	2023年1-6月营业收入 19.50 亿元；2022年营业收入 37.81 亿元	从 2018 年开始合作	否	否

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	经营规模	合作历史	是否存在关联关系	是否为发行人代垫成本费用或转移定价进行利益输送
2	武汉利威世纪钢贸有限公司	2013/5/29	1000 万元人民币	1000 万元人民币	欧利成：60% 欧威伟：39% 李玲玲：1%	欧利成	2022 年度营业收入约 2.5 亿元	从 2014 年开始合作	否	否
3	佛山市南海区狮山斯耐特粉末材料厂	2008/7/11	3.8 万元人民币	-	谭国耀：100%	谭国耀	2023 年 1-6 月营业收入约 1.5 亿元；2022 年度营业收入约 3 亿元	从 2019 年开始合作	否	否
4	湖北黔兴保温制品有限公司	2018/10/29	500 万元人民币	-	周再美：50% 周再强：50%	周再美	2023 年 1-6 月营业收入 1500 万元；2022 年度营业收入约 2100 万元	从 2018 年开始合作	否	否
5	佛山市辉仁电器配件有限公司	2016/12/7	108 万元人民币	108 万元人民币	吴炳仙：90% 文杰：10%	吴炳仙	2023 年 1-6 月营业收入约 3000 万元；2022 年度营业收入约 2000 万元	从 2021 年开始合作	否	否
6	UNITED COIL CENTER LIMITED	1989/11/16	3.5 亿泰铢	未披露	Marubeni-Itochu Steel Inc. :83% CCH Group :17%	Marubeni-Itochu Steel Inc.	2023 年度营业收入 143.64 亿泰铢；2022 年度营业收入 109.66 亿泰铢	从 2022 年开始合作	否	否

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	经营规模	合作历史	是否存在关联关系	是否为发行人代垫成本费用或转移定价进行利益输送
7	苏州纳豪精密电子科技有限公司	2012/4/13	50 万元人民币	50 万元人民币	雷朝江：88%；王凤丽：12%	雷朝江	2023 年 1-6 月营业收入约 100-200 万元； 2022 年度营业收入约 350 万元	从 2014 年开始合作	否	否

数据来源：企查查、供应商走访情况

（四）向生产商和贸易商的采购价格是否存在差异及合理性、采购价格是否公允，向贸易商采购是否符合行业情况。

1、发行人向生产商和贸易商的采购价格是否存在差异及合理性、采购价格是否公允；

双经销模式外，发行人主要向苏州利来集团、武汉利威世纪钢贸有限公司等钢材贸易商采购钢材，不存在向钢材生产商直接采购的情况，发行人的主要辅材供应商均为生产商，不存在向生产商和贸易商采购钢材的价格存在差异的情况。

发行人同种原材料采购价格在不同供应商之间不存在较大差异，采购价格具有公允性，具体情况见问题 1 之“三、双经销模式外的其他客户供应商情况”之“（三）向其他主要供应商采购的具体内容、单价、金额及占比情况、采购占供应商的比例、是否存在专门向发行人销售的供应商，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在较大差异及合理性；上述供应商的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人、经营规模、与发行人的合作历史，上述供应商与发行人控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东是否存在关联关系，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。”的相关回复内容

2、发行人向贸易商采购是否符合行业情况

由于发行人的钢材需求量相对较小，不足以达到钢厂的最低采购量要求，因此无法直接向钢厂采购钢材。即使能够达到最低采购量要求，根据行业惯例，发行人向钢厂采购钢材通常需要一次性支付大额资金，并且通常需要提前付款或者在短时间内支付货款，这种大额资金支出会对发行人资金流造成较大的压力。

钢材贸易商不仅可以更好地满足发行人较小批量的钢材需求，并且可以提供更灵活的付款方式，对发行人资金流压力较小。此外，钢材贸易商通常会维护多个供应渠道，并比钢厂提供更多的服务，例如切割、加工、运输等，使发行人能够更轻松获得所需的不同规格和种类的钢材，减少中间环节的管理成本，提高生产效率。此外，发行人已经与苏州利来集团、武汉利威世纪钢贸有限公司等钢贸企业建立了的长期合作关系，彼此之间拥有信任基础。

合肥高科作为与发行人经营规模相近的同行业可比上市公司，其报告期内除海尔集团外的主要钢材供应商为上海郡跃实业发展有限公司和沈阳巨申贸易有限公司，根据工商信息查询结果，两者均为钢材贸易商。

综上所述，发行人向钢材贸易商采购钢材具有合理性，符合行业情况。

四、请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并说明：（1）对报告期内销售真实

性、采购真实性采取的具体核查方法、比例和结论。(2) 详细说明资金流水核查的具体情况，包括核查范围及核查完整性、重要性水平、是否存在受限情况及替代措施，发行人及相关主体是否存在大额存取现的具体情况及其合理性、中介机构核查获取的支撑依据，发行人及相关主体与客户和供应商的资金往来情况、交易原因及其合理性，核查发现的其他异常情况；发行人内部控制是否健全有效、财务报表是否存在重大错报风险。

【中介机构核查情况】

(一) 核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、对报告期内销售真实性的核查

(1) 走访了发行人报告期内的主要客户和主要新增客户，取得了相关工商登记资料及其出具的声明，通过网络搜索方式查询主要客户的股权结构及高管人员情况，并对报告期内主要客户的销售情况进行了函证；

1) 对报告期各期发行人主要客户实施走访程序

报告期内，申报会计师对发行人主要客户的实地走访情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
走访家数	18	19	12	11
其中：实地走访	18	19	12	11
视频走访	-	-	-	-
走访覆盖金额（总额法销售金额）	48,744.53	62,105.70	46,363.60	29,982.46
其中：实地走访	48,744.53	62,105.70	46,363.60	29,982.46
视频走访	-	-	-	-
占总额法销售收入比例	99.37%	99.35%	99.05%	99.21%

2) 对报告期各期发行人主要客户实施函证程序

报告期内，申报会计师对发行人客户的具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售金额（A）	49,055.31	62,514.88	46,810.26	30,219.84
发函金额（B）	48,744.53	62,145.63	46,371.35	29,982.63

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发函比例 (C=B/A)	99.37%	99.41%	99.06%	99.22%
回函金额 (D)	48,744.53	61,297.46	46,366.35	29,982.63
回函比例 (E=D/A)	99.37%	98.05%	99.05%	99.22%
未回函金额 (F)	-	848.17	5.00	-
未回函比例 (G=F/A)	-	1.36%	0.01%	-
回函相符及调节后相符的金额 (H)	48,744.53	61,297.46	46,366.35	29,982.63
回函相符及调节后相符的比例 (I=H/A)	99.37%	98.05%	99.05%	99.22%
未回函替代测试金额 (J)	-	848.17	5.00	-
未回函替代测试比例 (K=J/A)	-	1.36%	0.01%	-
回函及替代测试确认金额 (L=H+J)	48,744.53	62,145.63	46,371.35	29,982.63
回函及替代测试确认比例 (M=L/A)	99.37%	99.41%	99.06%	99.22%

注：以上数据口径均为总额法下的销售金额

(2) 查阅发行人收入成本明细表、客户档案、报告期各期末在手订单明细，获取发行人与客户的长期合作协议及合同，访谈发行人销售负责人，了解发行人获取客户及订单方式、与主要客户之间的合作历史、对主要客户的销售规模、客户类型等情况，分析发行人与相关客户合作是否存在异常、是否具备可持续性；

(3) 登录发行人使用的美的集团及海尔集团的供应商系统，查看客户招投标流程，查阅客户系统中的订单下发记录、公司送货记录、客户签收入库记录、开票明细与签收入库的对应记录等，获取其他客户收入确认的原始单据、出库单、对账单、签收单、发票等凭证，并与公司收入明细表匹配进行真实性检查；

(4) 获取并查阅发行人制定的与销售活动内部控制制度，根据原始业务凭证，结合前述客户系统信息，对发行人销售循环进行穿行测试及控制测试，对发行人销售收入进行截止性测试；

(5) 查阅同行业可比公司公开信息、行业协会统计资料、行业研究报告及行业统计数据，分析下游行业发展变动趋势，与发行人业务情况是否一致。

2、对报告期内采购真实性的核查

(1) 走访了发行人报告期内的主要供应商和主要新增供应商，取得了相关工商登记资料及其出具的声明，通过网络搜索方式查询主要供应商的股权结构及高管人员情况，并对报告期内主要供应商的采购情况进行了函证：

1) 对报告期各期发行人主要供应商实施走访程序

报告期内，申报会计师对发行人主要供应商的实地走访情况如下表所示：

单位：家、万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
供应商走访家数	28	30	26	22
其中：实地走访	28	30	26	22
视频走访	-	-	-	-
走访覆盖采购金额	36,584.74	49,488.07	37,810.24	21,832.25
其中：实地走访	36,584.74	49,488.07	37,810.24	21,832.25
视频走访	-	-	-	-
占材料采购金额比例	95.22%	96.39%	98.02%	96.67%

2) 对报告期各期发行人主要供应商实施函证程序

报告期内，申报会计师对发行人供应商的具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
材料采购金额（A）	38,421.40	51,339.14	38,573.60	22,584.39
发函金额（B）	37,903.84	50,425.78	38,179.33	22,110.11
发函比例（C=B/A）	98.65%	98.22%	98.98%	97.90%
回函金额（D）	37,488.76	49,938.06	38,134.91	22,110.11
回函比例（E=D/A）	97.57%	97.27%	98.86%	97.90%
未回函金额（F）	415.07	487.72	44.42	-
未回函比例（G=F/A）	1.08%	0.95%	0.12%	-

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
回函相符及调节后相符的金额（H）	37,488.76	49,938.06	38,134.91	22,110.11
回函相符及调节后相符的比例（I=H/A）	97.57%	97.27%	98.86%	97.90%
未回函替代测试金额（J）	415.07	487.72	44.42	-
回函及替代测试确认金额（K=H+J）	37,903.83	50,425.78	38,179.33	22,110.11
回函及替代测试确认比例（L=K/A）	98.65%	98.22%	98.98%	97.90%

（2）获取并查阅发行人采购明细表、收发存明细表、在建工程明细表和固定资产明细表，获取并检查发行人与供应商的合同、发票、签收单据/验收单据、支付记录等单据并进行细节测试，对发行人最近一年一期的存货、固定资产、在建工程进行监盘；

（3）登录发行人使用的美的集团及海尔集团的材料调拨系统，在系统中查看采购流程，查阅系统中的采购申请记录、送货记录、签收入库的对应记录等，并将相关原始记录导出与公司采购明细表匹配进行真实性检查；

（4）获取并查阅发行人制定的与采购活动相关的内部控制制度，根据原始业务凭证，结合前述客户系统信息，对发行人采购循环进行穿行测试及控制测试；

（5）查阅同行业可比公司公开信息、行业协会统计资料、行业研究报告及行业统计数据，分析上游行业原材料价格变动情况与发行人业务情况是否一致。

3、对报告期内资金流水的核查

（1）资金流水核查范围

申报会计师根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》“5-15 资金流水核查”的相关规定中关于银行流水核查所需要重点核查的报告期内发生的事项，以及公司所处经营环境、行业情况、业务流程等因素确定本次资金流水核查的主体包括：发行人及其子公司、发行人实际控制人控制的其他公司、发行人实际控制人及其配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括财务经理、出纳、人力资源主管等）及报告期内从上述岗位离职的相关人员。

（2）资金流水完整性核查

1) 法人主体完整性核查

对于境内公司主体，申报会计师获取了已开立银行结算账户清单，将已开立银行结算账户清单与账面记录进行核对并结合银行对账单记录的收付款情况核查了银行账户的完整性；

对于境外公司主体，申报会计师通过获取银行对账单并与账面记录进行核对分析是否存在遗漏账户，走访主要交易对手了解往来的银行账户情况，并取得发行人银行账户完整性声明。

2) 相关自然人主体完整性核查

申报会计师通过云闪付 APP 查询了核查范围内自然人主体的个人银行账户开立情况，并陪同打印了上述人员报告期内银行流水，并通过银行流水的收支记录进行了交叉核对，并取得了上述人员就个人银行账户完整性声明。

(3) 资金流水核查重要性水平

1) 大额银行流水核查标准

根据发行人所处的行业和发展阶段、报告期内收入规模、经营业绩、日常资金交易规模、规范运作水平等因素，将单笔 10 万元人民币或等值外币（含 10 万元）作为法人主体大额资金流水的核查标准。同时，对于短时间内与同一交易对手连续发生多笔金额小于 10 万元人民币或等值外币交易的情况，若发生多笔交易的总金额大于 10 万元人民币或等值外币（含 10 万元），同样视作达到大额银行流水核查标准。

对于发行人实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的资金流水，对其收入来源构成、消费行为和投资习惯等进行了解后，结合目前社会收入及消费现状、居住地区的消费水平以及相关人员的消费习惯，综合考虑核查有效性，确定上述自然人核查大额资金流水的标准为 3 万元人民币或等值外币。对于短时间内与同一交易对手连续发生多笔金额小于 3 万元人民币或等值外币交易的情况，若发生多笔交易的总金额大于 3 万元人民币或等值外币（含 3 万元），同样视作达到资金流水核查标准。

2) 异常银行流水核查标准

①报告期内，资金流水中存在大额存现取现、大额频繁往来、交易摘要异常或与同一主体连续小额交易等异常情形；

②报告期内，除发行人及其子公司与客户、供应商的合理业务往来之外，核查范围内的主体与发行人主要客户、供应商及其实际控制人或主要人员存在大额、频繁资金往来；

③核查范围内的主体与发行人主要股东、实际控制人及其直系亲属、发行人其他员工或其他关联方存在大额、频繁资金往来；

④其他异常标准。

(4) 是否存在受限情况及替代措施

前任董事袁兴理先生因个人身体原因，仅提供了部分银行账户流水信息，无法完整提供报告期内个人银行流水；前任董事会秘书及财务负责人蒋兴龙先生和前任董事吴素青女士因银行流水涉及个人隐私原因，仅提供了任职期间内的银行流水，无法完整提供报告期内个人银行流水。

针对上述情况，申报会计师取得了三人关于个人银行流水的承诺函，具体承诺内容如下：

“本人承诺：报告期内（2020年1月1日-2023年6月30日），本人不存在将银行账户借与宏海科技使用的情况，本人银行账户与宏海科技发生的资金往来系薪酬结算或费用报销等正常资金往来；本人及与本人关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）不存在协助宏海科技体外资金循环、利益输送等情形；不存在协助宏海科技虚增收入、利润等情形；不存在为宏海科技代垫成本、费用等情形；不存在占用宏海科技资金的情形。报告期内，本人银行账户与其他第三方发生的资金往来，均系个人生活、理财、投资相关的正常资金结算或个人借款（如有）等，不存在任何违法违规情形。如因本人弄虚作假、误导性陈述或隐瞒重要信息给证券服务机构造成损失的，本人将予以赔偿，并承担相应法律责任。”

(5) 发行人及相关主体是否存在大额存取现的具体情况及其合理性、中介机构核查获取的支撑依据

发行人的人力资源主管刘启梅报告期内存在大额存现的情况，总计金额44.50万元，现金来源主要系春节红包、亲戚给子女的压岁钱等。此外，因刘启梅配偶的姐姐经营店铺，有较多现金收入，有时需要看店无暇抽身前往银行存现，便拜托刘启梅帮忙存现后再转账。

申报会计师访谈了刘启梅，走访了刘启梅配偶的姐姐所经营的店铺并获取了营业执照，获取了刘启梅购买基金的相关记录，并由刘启梅本人出具承诺函如下：“报告期内不存在协助宏海科技体外资金循环、利益输送等情形；不存在协助宏海科技虚增收入、利润等情形；不存在为宏海科技代垫成本、费用等情形；不存在占用宏海科技资金的情形。”

(6) 发行人及相关主体与客户和供应商的资金往来情况、交易原因及其合理性，核查发现的其他异常情况

1) 周宏与武汉市华源达科技有限公司的资金往来

武汉市华源达科技有限公司（以下简称“华源达”）系发行人模具客户，报告期内发行人向其累计销售金额17.88万元。2020年1月，因武汉突发公共卫生事件，华源达因资金紧

张向周宏借款 200 万元进行周转。2020 年 3 月 30 日，华源达通过公司账户偿还借款本金 200 万元，形成资金闭环。

申报会计师查验了周宏和华源达负责人谭文建的聊天记录、获取了相关借条及收条，对谭文建进行访谈并取得谭文建的承诺如下：“上述借款用于企业经营周转，和周宏、武汉宏海科技股份有限公司及其客户、供应商、关联方均不存在任何关系。本次借款的用途真实，不存在协助武汉宏海科技股份有限公司粉饰利润，不存在协助承担武汉宏海科技股份有限公司相关成本费用的情况”。

2) 周宏与武汉华滋东江汽车零部件有限公司的资金往来

武汉华滋东江汽车零部件有限公司（以下简称“华滋东江”）系发行人模具客户，也是发行人合营企业武汉华滋宏海新能源科技有限公司（以下简称“华滋宏海”）持股 50% 的股东。报告期内，发行人对华滋东江的销售额分别为 13.83 万元、14.43 万元、0.00 万元和 0.00 万元。

饶国桃（公司副总经理江艳的前配偶）曾向周宏借款 250 万周转生意，因饶国桃经营并 100% 持股的武汉永域汽车科技有限公司（以下简称“永域汽车”）与华滋东江有业务往来，永域汽车应收华滋东江 70.24 万元货款，经三方沟通后，于 2020 年 6 月签署了代付委托书，该笔款项直接由华滋东江支付给周宏以抵偿饶国桃的欠款。

目前，饶国桃的借款已全部偿还，资金形成闭环。申报会计师现场查验了周宏和饶国桃的微信聊天记录，获取了饶国桃签字的欠款还款计划书、华滋东江与饶国桃签署的代付协议、华滋东江的付款单据等支持性证据，对饶国桃进行了视频访谈并取得饶国桃的承诺如下：“上述借款用于本人企业经营周转，和周宏、武汉宏海科技股份有限公司及其客户、供应商、关联方均不存在任何关系。本次借款的用途真实，不存在协助武汉宏海科技股份有限公司粉饰利润，不存在协助承担武汉宏海科技股份有限公司相关成本费用的情况。”

(7) 发行人内部控制是否健全有效、财务报表是否存在重大错报风险。

申报会计师获取并查阅了发行人内部控制制度，检查了内部控制岗位设置，访谈了财务人员及相关负责人，并执行了穿行测试和控制测试，以评估发行人内部控制制度的设计是否合理、执行是否有效。

4、其他情况的核查

(1) 查阅发行人采购明细表及收发存明细表，走访美的集团及海尔集团，查阅美的集团及海尔集团合同约定，访谈发行人经营管理层，了解发行人双经销模式下的业务合作模式、权利义务约定、责任及风险承担、材料采购及使用情况、销售及定价模式等具体情况，了解

发行人双经销模式与委托加工模式的差异，了解双经销客户对发行人的依赖程度；

(2) 查阅钢材、铜管及铝箔的市场价格资料并与发行人采购价格进行比对，分析发行人同类产品在不同供应商之间的采购均价差异及合理性，了解发行人材料采购价格，尤其是双经销采购价格的公允性；

(3) 查阅同行业可比公司公开资料及市场案例，了解双经销模式情况是否符合行业经营特征；

(4) 查阅发行人客户及供应商的公开资料并走访，了解其主要股东、实际控制人、董监高情况，了解其规模及经营情况，了解与发行人的合作情况，分析前述主体是否与发行人存在关联关系或其他利益安排、是否专门与发行人进行交易。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期发行人双经销模式下向美的集团、海尔集团采购原材料的种类、数量、单价、金额及对应的产成品名称、耗用匹配关系合理；

2、发行人向美的集团、海尔集团的产品销售中主要原材料为向美的集团、海尔集团采购取得，存在自购其他方辅材的情形，该部分自购原材料不需经美的集团、海尔集团检验、盘点等；

3、发行人与美的集团关于原材料耗用约定中明确耗用多于或少于约定定额的违约条款即甲方有权依据盘点结果对乙方进行考核或追差，与海尔集团未约定。实际生产过程中，存在发行人实际耗用材料与定额存在极小量差异的情形，因此双经销客户如美的集团也会设定免考核范围，免考核范围内的用量差异不予监管。发行人生产耗用材料与客户规定的材料定额基本一致，偶有多余余料会用于研发活动，不存在用于其他产品生产的情形，不影响发行人与美的集团、海尔集团的采购关系持续性；

4、发行人与美的集团、海尔集团的签订的协议未约定原材料意外毁损等情形的处置措施。报告期内未发生过原材料意外毁损的情形；

5、发行人与美的集团的采购交易中，原材料采购均发生在产品订单之前而不依据具体的订单，但不可用于生产向其他客户销售的产品。发行人与海尔集团签订的合同中允许发行人超出订单范围采购。但发行人未发生过采购原材料用于生产其他客户产品的情形；

6、发行人与美的集团、海尔集团采购交易的定价与其他供应商提供的同类产品价格不存在较大差异，差异具有合理性；

7、发行人与主要客户间双经销模式与委托加工模式存在区别。发行人与主要客户间的交易模式不是实质为收取加工费的委托加工交易。发行人与美的集团、海尔集团的交易非实质为委托加工交易；

8、发行人与主要客户间双经销模式为家电行业经营模式，另外半导体、汽车等行业也存在此模式，符合行业经营特征；

9、发行人向美的集团、海尔集团销售被替代的可能性较小，不存在持续性风险；

10、发行人及相关主体与美的、海尔及其主要股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利益安排；

11、发行人与除美的、海尔、废料客户外的其他主要客户及其主要股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利益安排；

12、发行人向除美的、海尔的供应商采购的主要原材料价格变动趋势与该原材料的市场价格走势不存在明显差异，发行人向除美的、海尔的供应商采购的各类原材料价格具有公允性；

13、发行人的控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东与主要供应商不存在关联关系，不存在为发行人代垫费用、代为承担成本和转移定价等利益输送情形；

14、发行人主要供应商中不存在专门向发行人销售的供应商；

15、发行人不存在同时向生产商和贸易商采购同类原材料的情况，发行人向贸易商采购符合行业情况；

16、发行人报告期内发生的采购和销售具有真实性；

17、发行人及相关主体报告期内不存在大额异常流水，相关个人大额存取现情况、发行人及相关主体与客户和供应商的存在资金往来情况具有合理性；

18、发行人内部控制健全有效、财务报表不存在重大错报风险。

问题 2. 业绩大幅增长的可持续性

根据申请文件，（1）发行人报告期各期第一大客户均为美的集团，发行人来自美的集团的销售收入占各期营业收入的比例分别为 39.67%、41.81%、50.16%和 48.74%。发行人与美的集团、海尔集团间的交易均采用双经销模式，因此报告期内发行人向其销售商品的同时采购主要原材料。（2）发行人经营地为湖北省武汉市，主营业务收入地区基本稳定，集中在以武汉为主的华中地区。发行人与报告期内的主要客户美的、海尔、冠捷科技的武汉生产基地距离相近，运输时间短，运输成本低。（3）发行人下游客户采用 JIT 生产模式，一般会下发月度的采购需求计划，美的集团一般提前 1-3 天下达具体到天的采购需求订单，海尔集团和冠捷科技集团以周为单位下达采购订单，确定每天的送货量。（4）由于发行人与美的集团武汉生产基地距离仅约 5 公里，相比于美的集团武汉生产基地的原有外地热交换器供应商具有更好的及时响应能力和运输优势，同时也可以有效降低运输过程中的品质隐患，因此美的集团将武汉基地乃至重庆基地的部分热交换器订单陆续转移至发行人处，导致了发行人热交换器产品销售收入的持续上升。（5）招股说明书显示，我国家用空调行业已进入市场成熟期，

需求以存量换新为主体、增量为补充。2022 年以来，由于市场的短期需求已基本覆盖，叠加国际时局动荡、地缘政治风险加剧带来的全球经济形势不确定性，我国 PC 显示器市场出现一定下滑。

请发行人：（1）结合发行人与美的集团合作历史、订单获取方式、报告期内的交易模式、报告期各期销售细分产品类型、数量、金额及占比等，说明发行人与美的集团的业务合作是否具有持续性。（2）说明美的集团对向发行人销售原材料、向发行人采购产成品的定价的决定方式，并结合报告期各期发行人向美的集团销售产品价格、毛利率变动情况等，说明美的集团采购、销售定价变动情况对发行人报告期内业绩增长的具体影响程度。（3）说明发行人与美的集团、海尔集团间具体实际发生采购、销售行为的交易主体，发行人与前述主体报告期各期的具体交易情况，包括但不限于交易金额、采购/销售产品名称与类型、采购/销售数量、采购/销售单价等。并说明报告期内是否存在美的集团、海尔集团的下属交易主体与发行人交易发生较大变动的情形，说明是否存在美的集团、海尔集团指定第三方与发行人进行交易的情形。（4）列示发行人报告期各期主要销售地区中境内销售各省/市销售的细分产品类型、数量、金额、主要客户情况，并结合前述情况说明发行人是否存在产品集中于少数省/市的情形，发行人产品销售行为是否受主要生产经营所在地的运输半径影响。对比不同省/市销售同类主要产品的销售价格、运费、毛利率等，说明扩大销售半径对发行人业绩的影响。结合前述情况，充分揭示发行人是否存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险，并视情况作重大事项提示。（5）说明发行人与美的集团、海尔集团展开新产品销售业务的具体流程，说明发行人是否参与主要客户的产品设计、研发工作，如是请说明发行人的主要参与环节、主要贡献及相关知识产权权属分配情况等。（6）结合美的集团、海尔集团主要搭载发行人产品的终端产品升级、迭代情况，发行人参与美的集团、海尔集团主要产品研发的相关情况，说明是否存在美的集团、海尔集团主要产品更新换代后无法继续获得订单的风险，对公司生产销售稳定性的影响，请充分揭示相关风险并作重大事项提示。结合向美的集团、海尔集团销售的主要产品的生命周期及目前所处阶段情况、目前在产型号的订单情况等，分析对美的集团、海尔集团的产品销售是否存在被替代的风险。（7）补充披露发行人开拓新客户方面采取的主要措施及报告期内的执行效果；结合发行人产品的定制化情况、客户集中度情况、在手订单情况、现有的人力资金及产能等资源要素情况、主要客户对于供应商的考核周期等情况充分说明发行人在开拓新客户方面是否存在障碍，是否对于现有客户存在重大依赖。（8）结合发行人所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势、疫情影响情况等，说明与美的集团、海尔集团的业务合作是否具有稳定性及可持续性，是否存在被替代风险，是否对持续经营能力构成重大不利影响，发行人有何应对措施，相关风险是否充分披露。（9）结合发行人主要产品的终端应用场景，分析空调、显示器等终端产品所属行业的

行业景气程度变化情况，进而分析发行人所处行业是否存在景气度下滑的风险。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见，并请参照《北京证券交易所公司向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-6的要求，对发行人是否具有直接面向市场独立持续经营的能力进行核查并发表明确意见，督促发行人充分披露可能存在的持续经营风险。

【回复】

一、结合发行人与美的集团合作历史、订单获取方式、报告期内的交易模式、报告期各期销售细分产品类型、数量、金额及占比等，说明发行人与美的集团的业务合作是否具有持续性。

（一）发行人与美的集团合作历史

美的集团总部位于广东省佛山市，于2004年开始筹办武汉生产基地，彼时美的集团主要生产基地为广东顺德及安徽芜湖，供应商主要集中在广东及江浙区域。由于家电行业重视运输成本及零配件供应速度，美的武汉生产基地建成后，需要在湖北当地培育零部件供应商，建设完善本地供应链。得知美的在武汉建厂的消息后，广东美的零配件供应商中的一些湖北籍技术人员，受美的鼓励回到武汉创业与武汉当地老板郑在席合伙成立了武汉振华金属制品有限公司（以下简称“武汉振华”），并最终进入美的集团合格供应商名录。武汉振华后续在运行过程中出现资金紧张问题，经中间人岳玲介绍，2005年，周宏、岳玲和郑在席共同出资500万元成立了宏海有限，将武汉振华的机器设备及相关人员均纳入宏海有限，经审批后，宏海有限成为了美的集团的合格供应商。发行人自成立伊始便进入美的的供应商体系，因产品研发快、品质优良等特点，迅速成长为湖北地区美的空调结构件的最大供应商，成为美的迅速打开国内家用空调市场的重要合作伙伴，并延续至今。

（二）订单获取方式

美的要求合格供应商通过报价竞标获取产品订单，产品价格由招投标确定。发行人进行投标报价中标为某一料号产品的合格供应商后，美的集团会按事先确定的采购计划在供应商系统内分批次下达订单，除非产品发生变更，一般不轻易更改合格供应商及其供应的份额。

（三）报告期内的交易模式

发行人与美的集团采用双经销的交易模式。销售产品端，美的集团一般提前1-3天在供应商系统下达具体到天的采购需求订单。采购原材料端，公司在美的集团的系统下达采购订单。

(四) 报告期各期向美的集团销售细分产品类型、数量、金额及占比

单位：万件、万元、%

产品类别	2023年1-6月					2022年				
	数量	销售金额-总额法	占比-总额法	销售金额-净额法	占比-净额法	数量	销售金额-总额法	占比-总额法	销售金额-净额法	占比-净额法
空调结构件	2,641.88	13,050.57	36.52	2,748.36	29.97	4,364.53	31,346.04	70.70	8,830.15	69.60
热交换器	195.83	22,677.36	63.46	6,416.87	69.98	99.83	12,985.98	29.29	3,852.53	30.37
其他	-	4.91	0.01	4.91	0.05	-	4.12	0.01	4.12	0.03
合计	2,837.71	35,732.84	100.00	9,170.14	100.00	4,464.36	44,336.15	100.00	12,686.80	100.00

(接上表)

产品类别	2021年					2020年				
	数量	销售金额-总额法	占比-总额法	销售金额-净额法	占比-净额法	数量	销售金额-总额法	占比-总额法	销售金额-净额法	占比-净额法
空调结构件	4,503.61	30,599.27	100.00	7,877.66	100.00	3,989.07	18,852.45	99.98	5,503.08	99.94
热交换器	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	-	-	-	-	3.36	0.02	3.36	0.06
合计	4,503.61	30,599.27	100.00	7,877.66	100.00	3,989.07	18,855.82	100.00	5,506.44	100.00

综上，发行人与美的集团的业务合作已保持多年，订单获取方式合规合理，交易模式为双经销模式，产品结构上热交换器的增长速度快。公司与美的集团的合作具有持续性。

二、说明美的集团对向发行人销售原材料、向发行人采购产成品的定价的决定方式，并结合报告期各期发行人向美的集团销售产品价格、毛利率变动情况等，说明美的集团采购、销售定价变动情况对发行人报告期内业绩增长的具体影响程度。

（一）美的集团对向发行人销售原材料、向发行人采购产成品的定价的决定方式

1、美的集团向发行人销售原材料的定价决定方式

美的集团向发行人销售的原材料由美的集团确定，参考市场价格，每月更新。

2、美的集团向发行人采购产成品的定价决定方式

产品价格由招投标确定，系综合考虑原材料价格、人员薪酬、生产工艺复杂程度、市场供需状况以及合理利润等因素后确定的完整价格。美的集团进行招投标时，对于某一料号的产品，报价最低者一般获得最高采购份额的标段或全部标段，未中标的供应商如果同意按最低报价供货，则可以获得较低采购份额的标段。中标为某一料号产品的合格供应商后，下游客户会按事先确定的采购计划分批次下达订单，除非产品发生变更，一般不轻易更改合格供应商及其供应的份额。如果出现因客户限价而导致招投标失败的情况，部分情况下客户会和供应商协商确定价格，价格确定后，不同供应商的销售价格均保持一致。

(二) 报告期各期发行人向美的集团销售产品价格、毛利率变动情况

报告期内，发行人向美的集团销售的主要产品的单价及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023年1-6月			2022年			2021年			2020年		
	单价	毛利率	毛利率-总额法	单价	毛利率	毛利率-总额法	单价	毛利率	毛利率-总额法	单价	毛利率	毛利率-总额法
空调结构件	4.94	43.20%	9.10%	7.18	52.74%	14.86%	6.79	50.18%	12.92%	4.73	49.54%	14.46%
热交换器	115.80	62.60%	17.71%	130.08	56.06%	16.63%	-	-	-	-	-	-
合计	-	56.80%	14.58%	-	53.74%	15.38%	-	50.18%	12.92%	-	49.54%	14.46%

1、空调结构件价格、毛利率分析

报告期内，公司向美的集团销售的空调结构件产品平均单价分别为 4.73 元、6.79 元、7.18 元和 4.94 元，毛利率分别为 49.54%、50.18%、52.74%、43.20%。

2021 年及 2022 年，空调结构件的平均单价及毛利率均有所上升。公司原材料采购价格有所上升，空调结构件产品的平均销售单价随之上升，另一方面，公司开始向美的集团武汉暖通设备有限公司供应中央空调系列结构件产品，新产品的单价及利润空间一般相对较高。

2023 年 1-6 月空调结构件的平均单价和毛利率有所下降，主要原因为：

1) 公司部分产能不饱和导致毛利率较低。公司于 2022 年下半年开始使用数控机床生产部分空调结构件产品，2023 年 1-6 月，公司数控机床产能未能充分利用，相应分摊至单位成本的固定费用有所增加，生产的产品毛利率低。

2) 美的集团对部分产品有降本要求，年度招投标时，下调了部分产品的招投标目标价，挤压了公司的利润空间，导致公司销售单价及毛利率有所下降。

2、热交换器价格、毛利率分析

2022 年及 2023 年 1-6 月，公司热交换器产品的毛利率基本保持稳定，分别为 56.06% 和 62.60%。2023 年 1-6 月，公司热交换器的单价下降，主要系产品结构有所改变。热交换器产品由蒸发器和冷凝器组成，2023 年 1-6 月公司蒸发器产品的销售占比有所上升，蒸发器单价较低而毛利率相对较高。

(三) 美的集团采购、销售定价变动情况对发行人报告期内业绩增长的具体影响程度

发行人销售给美的集团的产品包括空调结构件、热交换器。热交换器产品于 2022 年开始产生收入，2023 年 1-6 月的销售数量及销售收入增幅较大，成为发行人销售收入增长的核心因素。

由于热交换器产品推出时间较短，无法按年度进行业绩增长的对比分析。空调结构件是发行人报告期内持续销售的产品，2020 年-2022 年发行人向美的集团销售空调结构件的单价变动情况及单位产品平均钢材耗用金额情况如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
平均售价（元/件）	7.18	6.79	4.73
售价变动金额（元/件）	0.39	2.06	-
售价变动比例	5.74%	43.55%	-
采购钢材平均单价（元/千克）	6.02	6.16	4.61
单位产品钢材重量（千克/件）	0.75	0.71	0.63

项目	2022年	2021年	2020年
单位产品平均钢材耗用金额（元/件）	4.52	4.37	2.90
平均钢材耗用金额的变动量（元/件）	0.15	1.47	-
平均钢材耗用金额的变动率	3.43%	50.69%	-
销售毛利（万元）	4,657.11	3,952.63	2,726.09
销售毛利变动比例	17.82%	44.99%	-
销售毛利率	14.86%	12.92%	14.46%

由上表可见，发行人向美的集团销售的单位产品钢材耗用金额变动和售价变动基本一致。发行人采用成本定价模式，且成本以直接材料为主，在双经销模式下，原材料成本变动能较好传递至产品销售价格，因此毛利率能保持较为稳定。2021年度，单位产品的钢材耗用金额上升幅度较销售价格多，因此导致了向美的集团销售结构件的毛利率有所下降。

报告期内，发行人向美的集团销售空调结构件的售价变动对业绩增长的具体影响如下：

项目	2022年	2021年	2020年
销量（万件）	4,364.53	4,503.61	3,989.07
平均售价（元/件）	7.18	6.79	4.73
销售收入（万元）	31,346.04	30,599.27	18,852.45
销售收入增幅	2.44%	62.31%	
销量变动数量（万件）	-139.08	514.54	
售价变动金额（元/件）	0.39	2.06	
销量变动对收入的影响金额（万元）	-944.35	2,433.77	
销量变动对收入的影响比例	-3.09%	12.91%	
售价变动对收入的影响金额（万元）	1,702.17	9,277.44	
售价变动对收入的影响比例	5.56%	49.21%	

注：售价变动对收入的影响金额=（本年度平均售价-上年度平均售价）×本年度销量；

售价变动对收入的影响比例=售价变动对于销售收入的影响÷上年度销售收入；

销量变动对收入的影响金额=（本年度销量-上年度销量）×上年度平均售价；

销量变动对收入的影响比例=销量变动对收入的影响÷上年度销售收入。

2021年度，发行人总额法下向美的集团空调结构件的销售金额增加了62.31%，主要为售价变动导致，售价变动对销售金额增加的影响比例为49.21%，空调结构件当年因售价变

动收入增加 9,277.44 万元，因销量变动收入增加 2,433.77 万元。

2022 年度，发行人总额法下向美的集团空调结构件的销售金额增加了 2.44%，售价变动影响比例为 5.56%，空调结构件当年因售价变动收入增加 1,702.17 万元。

综上，发行人报告期内的业绩增长主要系新产品热交换器收入大幅增长及空调结构件销售价格增长所致。2021 年度，空调结构件销售数量增长对发行人业绩增长也有一定促进作用。

三、说明发行人与美的集团、海尔集团间具体实际发生采购、销售行为的交易主体，发行人与前述主体报告期各期的具体交易情况，包括但不限于交易金额、采购/销售产品名称与类型、采购/销售数量、采购/销售单价等。并说明报告期内是否存在美的集团、海尔集团的下属交易主体与发行人交易发生较大变动的情形，说明是否存在美的集团、海尔集团指定第三方与发行人进行交易的情形。

（一）说明发行人与美的集团、海尔集团间具体实际发生采购、销售行为的交易主体，发行人与前述主体报告期各期的具体交易情况，包括但不限于交易金额、采购/销售产品名称与类型、采购/销售数量、采购/销售单价等。

美的集团以总额法统计的销售金额及销售单价情况如下：

采购/销售	交易主体	2023 年 1-6 月				2022 年			
		产品	采购/销售金额 (万元)	采购/销售数量 (万件、吨)	采购/销售单价 (元/件、元/千克、)	产品	采购/销售金额 (万元)	采购/销售数量 (万件、吨)	采购/销售单价 (元/件、元/千克、)
采购	美的集团武汉制冷设备有限公司	铜管	11,250.84	1,762.86	63.82	铜管	7,371.36	1,175.04	62.73
		钢材	7,208.48	14,852.17	4.85	钢材	11,079.36	18,418.68	6.02
		铝箔	5,969.36	2,906.18	20.54	铝箔	4,151.57	1,876.20	22.13
		辅材	702.15	-	-	辅材	892.26	-	-
	美的集团武汉暖通设备有限公司	钢材	3,062.88	6,455.91	4.74	钢材	13,808.88	22,927.87	6.02
		辅材	63.05	-	-	辅材	159.22	-	-
	合计	-	28,256.78	-	-	37,462.64	-	-	

采购/销售	交易主体	2023年1-6月			2022年				
		产品	采购/销售金额(万元)	采购/销售数量(万件、吨)	采购/销售单价(元/件、元/千克、)	产品	采购/销售金额(万元)	采购/销售数量(万件、吨)	采购/销售单价(元/件、元/千克、)
销售	美的集团武汉制冷设备有限公司	热交换器	20,941.67	183.88	113.89	热交换器	12,495.94	97.61	128.02
		空调结构件	8,226.30	2,254.30	3.65	空调结构件	14,310.08	2,790.40	5.13
		其他	2.04	-	-	其他	4.12	-	-
	美的集团武汉暖通设备有限公司	空调结构件	4,791.72	381.15	12.57	空调结构件	17,035.97	1,574.12	10.82
		热交换器	1,030.13	4.58	224.96	热交换器	490.04	2.23	220.19
		其他	2.88	-	-	其他	-	-	-
	重庆美的制冷设备有限公司	热交换器	705.56	7.37	95.73	热交换器	-	-	-
	MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD.	空调结构件	32.56	6.43	5.06	空调结构件	-	-	-
	合计	-	35,732.84	-	-	-	44,336.15	-	-

(接上表)

采购/销售	交易主体	2021年			2020年			采购/销售单价 (元/件、元/千克、)	
		产品	采购/销售金额 (万元)	采购/销售数量 (万件、吨)	产品	采购/销售金额 (万元)	采购/销售数量 (万件、吨)		
采购	美的集团武汉制冷设备有限公司	钢材	16,126.55	26,120.57	6.17	钢材	13,161.33	28,522.18	4.61
		辅材	1,179.96	-	-	辅材	1,112.14	-	-
		铜管	119.08	17.94	66.39	铜管			
		铝箔	9.21	3.83	24.07	铝箔			
	美的集团武汉暖通设备有限公司	钢材	8,760.34	14,272.10	6.14	钢材			
		辅材	145.43			辅材			
	合计	-	26,340.57			-	14,273.47		
销售	美的集团武汉制冷设备有限公司	空调结构件	20,034.93	3,523.31	5.69	空调结构件	18,852.45	3,989.07	4.73
		其他				其他	3.36		
	美的集团武汉暖通设备有限公司	空调结构件	10,564.34	980.30	10.78	空调结构件			
	合计		30,599.27				18,855.82		

海尔集团以总额法统计的销售金额及销售单价情况如下：

采购/销售	交易主体	2023年1-6月				2022年			
		产品	采购/销售金额 (万元)	采购/销售数量 (万件、吨)	采购/销售单价 (元/件、元/千克、)	产品	采购/销售金额 (万元)	采购/销售数量 (万件、吨)	采购/销售单价 (元/件、元/千克、)
采购	青岛海达诚采购服务有限公司	钢材	4,145.41	8,624.45	4.81	钢材	6,201.40	11,300.37	5.49
	Haier Electric (Thailand) PCL	辅材	1.68			辅材	3.44		
		塑料粒子				塑料粒子	0.41	0.04	10.33
	合计	-	4,147.09			-	6,205.25		
销售	青岛海达诚采购服务有限公司	空调结构件	4,820.43	1,349.26		空调结构件	5,385.81	1,338.65	
	Haier Electric (Thailand) PCL	空调结构件	1,395.04	226.62	6.16	空调结构件	352.45	101.10	3.49
		其他	488.35			其他	378.08		
	青岛海达源采购服务有限公司	空调结构件				空调结构件	1,565.46	341.09	4.59
	青岛海达瑞采购服务有限公司	其他				其他	5.31		
	合计	-	6,703.82			-	7,687.12		

(接上表)

采购/销售	交易主体	2021年				2020年			
		产品	采购/销售金额 (万元)	采购/销售数量 (万件、吨)	采购/销售单价 (元/件、元/千克)	产品	采购/销售金额 (万元)	采购/销售数量 (万件、吨)	采购/销售单价 (元/件、元/千克)
采购	青岛海达诚采购服务有限公司	钢材	5,473.24	9,402.12	5.82	钢材	461.91	904.70	5.11
	卡奥斯数字科技(青岛)有限公司	钢材				钢材	2,581.41	5,854.79	4.41
	合计	-	5,473.24			-	3,043.32		
销售	青岛海达源采购服务有限公司	空调结构件	6,586.01	1,419.93	4.64	空调结构件	4,106.84	884.84	4.64
	Haier Electric (Thailand) PCL	空调结构件	5.00	3.29	1.52	空调结构件			
	青岛海达瑞采购服务有限公司	其他				其他	15.50		
	合计	-	6,591.01			-	4,122.35		

(二) 说明报告期内是否存在美的集团、海尔集团的下属交易主体与发行人交易发生较大变动的情形，说明是否存在美的集团、海尔集团指定第三方与发行人进行交易的情形。

报告期内，美的、海尔集团与发行人交易主体变动情况如下：

集团	公司	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年	变动原因
美的集团	美的集团武汉制冷设备有限公司	销售、采购	销售、采购	销售、采购	销售、采购	无
	美的集团武汉暖通设备有限公司	销售、采购	销售、采购	销售、采购		该公司成立于2020年12月，发行人自2021年起为其供应中央空调结构件产品
	重庆美的制冷设备有限公司	销售				新开发客户，为其供应热交换器产品
	MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD.	销售				泰国子公司新开发客户
海尔集团	青岛海达诚采购服务有限公司	销售、采购	销售、采购	采购	采购	无
	卡奥斯数字科技(青岛)有限公司				采购	因客户内部调整变换原材料供应主体，变为青岛海达诚采购服务有限公司
	青岛海达源采购服务有限公司		销售	销售	销售	因客户内部调整变换产品销售主体，变为青岛海达诚采购服务有限公司
	青岛海达瑞采购服务有限公司		销售		销售	零星模具销售
	Haier Electric (Thailand) PCL	销售、采购	销售、采购	销售		泰国子公司新开发客户

综上，美的、海尔集团与发行人主要交易主体的变动具有合理原因。报告期内，不存在美的集团、海尔集团指定第三方与发行人进行交易的情形。

四、列示发行人报告期各期主要销售地区中境内销售各省/市销售的细分产品类型、数量、金额、主要客户情况，并结合前述情况说明发行人是否存在产品集中于少数省/市的情形，发行人产品销售行为是否受主要经营所在地的运输半径影响。对比不同省/市销售同类主要产品的销售价格、运费、毛利率等，说明扩大销售半径对发行人业绩的影响。结合

前述情况，充分揭示发行人是否存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险，并视情况作重大事项提示。

(一) 列示发行人报告期各期主要销售地区中境内销售各省/市销售的细分产品类型、数量、金额、主要客户情况，并结合前述情况说明发行人是否存在产品集中于少数省/市的情形，发行人产品销售行为是否受主要生产经营所在地的运输半径影响。

1、2023年1-6月境内各区域销售情况

销售地区	产品类型	销售数量 (万件)	销售金额 (万元) (总额法)	销售金额 (万元)(净额法)	主要客户
湖北省	空调结构件	3,984.71	17,838.44	3,858.76	美的集团、海尔集团
	热交换器	188.46	21,971.80	6,213.63	美的集团
	显示类结构件	584.39	2,963.12	2,963.12	冠捷科技集团、武汉恒生光电产业有限公司
	其他	-	115.43	115.43	冠捷科技集团、武汉恒发科技有限公司
	小计	4,757.56	42,888.79	13,150.94	-
重庆市	热交换器	7.37	705.56	203.24	美的集团
广东省	其他	-	2.51	2.51	广东元昌电子有限公司
河南省	其他	-	1.31	1.31	长葛市尚辰机械制造有限公司
福建省	显示类结构件	0.08	0.50	0.50	冠捷科技集团
合计		4,765.01	43,598.66	13,358.50	-

2、2022年境内各区域销售情况

销售地区	产品类型	销售数量 (万件)	销售金额 (万元)(总额法)	销售金额 (万元) (净额法)	主要客户
湖北省	空调结构件	6,044.26	38,297.31	10,210.16	美的集团、海尔集团
	热交换器	99.83	12,985.98	3,852.53	美的集团

销售地区	产品类型	销售数量 (万件)	销售金额 (万元)(总额法)	销售金额 (万元) (净额法)	主要客户
	显示类结构件	974.69	5,733.70	5,733.70	冠捷科技集团、武汉恒生光电产业有限公司
	其他	-	508.56	508.56	冠捷科技集团、武汉恒发科技有限公司
	小计	7,118.78	57,525.56	20,304.95	-
重庆市	其他	-	8.07	8.07	重庆讯通精密模具有限公司
广东省	其他	-	4.51	4.51	佛山市顺德区威杰模具有限公司
安徽省	其他	-	0.07	0.07	芜湖中迅机械制造有限公司
	合计	7,118.78	57,538.21	20,317.60	-

3、2021年境内各区域销售情况

销售地区	产品类型	销售数量 (万件)	销售金额 (万元)(总额法)	销售金额 (万元) (净额法)	主要客户
	空调结构件	5,923.54	37,185.28	9,215.35	美的集团、海尔集团
	显示类结构件	1,196.05	6,721.91	6,721.91	冠捷科技集团、武汉恒生光电产业有限公司
湖北省	其他		332.14	332.14	冠捷科技集团、武汉恒生光电产业有限公司、武汉市富仁空调设备有限公司、武汉华滋东江汽车零部件有限公司
	小计	7,119.59	44,239.33	16,269.40	-
河北省	其他		11.96	11.96	邯郸市盈顺电器有限公司
福建省	其他		7.75	7.75	冠捷科技集团
重庆市	其他		0.64	0.64	重庆讯通精密模具有限公司
	合计	7,119.59	44,259.68	16,289.75	-

4、2020年境内各区域销售情况

销售地区	产品类型	销售数量 (万件)	销售金额 (万元)(总额法)	销售金额 (万元) (净额法)	主要客户
湖北省	空调结构件	4,873.91	22,959.29	6,618.88	美的集团、海尔集团
	显示类结构件	935.43	3,646.74	3,646.74	冠捷科技集团、武汉恒生光电产业有限公司
	其他	-	505.90	505.90	冠捷科技集团、武汉恒生光电产业有限公司、武汉市华源达科技有限公司、海尔集团、武汉华滋东江汽车零部件有限公司、武汉威普泰科技有限公司、武汉市富仁空调设备有限公司
	小计	5,809.34	27,111.93	10,771.52	-
福建省	显示类结构件	1.30	18.05	18.05	冠捷科技集团
河北省	其他	-	2.57	2.57	河北双翼机电制造有限公司
江苏省	其他	-	0.68	0.68	江苏丰润电器集团有限公司
重庆市	其他	-	0.09	0.09	重庆讯通精密模具有限公司
合计		5,810.64	27,133.31	10,792.90	-

(二) 对比不同省/市销售同类主要产品的销售价格、运费、毛利率等，说明扩大销售半径对发行人业绩的影响。

发行人不同省/市销售同类主要产品的销售价格、运费、毛利率情况如下：

单位：元

产品	销售地区	2023年1-6月			2022年		
		销售单价 (总额法)	单位运费	毛利率	销售单价 (总额法)	单位运费	毛利率
空调结构件	湖北省	4.48	0.01	46.53%	6.34	0.01	49.02%

产品	销售地区	2023年1-6月			2022年		
		销售单价 (总额法)	单位运费	毛利率	销售单价 (总额法)	单位运费	毛利率
热交换器	湖北省	116.59	0.05	62.57%	130.08	0.04	56.06%
	重庆市	95.73	1.66	63.52%	-	-	-
显示类结构件	湖北省	5.07	0.01	19.15%	5.88	0.01	25.13%
	福建省	6.25	2.49	-4.22%	-	-	-

(接上表)

产品	销售地区	2021年			2020年		
		销售单价 (总额法)	单位运费	毛利率	销售单价 (总额法)	单位运费	毛利率
空调结构件	湖北省	6.28	0.01	47.57%	4.71	0.01	48.64%
显示类结构件	湖北省	5.62	小于0.01	19.68%	3.90	小于0.01	14.95%
	福建省	15.53	4.11	19.46%	13.89	2.60	25.05%

注：“其他”类别收入小，产品或服务非标准化，因此仅列示主要产品。

发行人境内客户主要集中在湖北省武汉市，主要采用自有车辆运输，因此单位运费较低。对于同类产品，发行人销往湖北省外的运费均高于湖北省内。湖北省外的销售额相对较小，与湖北省内的销售单价和毛利率的差异主要由于产品结构不同。

(三) 结合前述情况，充分揭示发行人是否存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险，并视情况作重大事项提示。

公司国内销售区域主要集中在湖北省武汉市，专注于服务国内知名家电企业的武汉生产组装基地，与客户的JIT模式形成深度配合，形成了一定的快速响应和运输成本优势。快速响应和运输成本优势一般随着销售半径的扩大而有所减弱，因此家用电器配件制造行业一般通过在下游主机厂周边新建生产基地的方式来扩大产品销售范围。公司目前在湖北武汉及泰国建有生产基地，产品辐射的区域范围较为固定，因此公司存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“六、特别风险提示”之“(七)销售区域集

中、未来持续扩大销售额受限的风险”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（七）销售区域集中、未来持续扩大销售额受限的风险”中补充披露如下：

“（七）销售区域集中、未来持续扩大销售额受限的风险：

公司国内销售区域主要集中在湖北省武汉市，专注于服务国内知名家电企业的武汉生产组装基地，与客户的 JIT 模式形成深度配合，形成了一定的快速响应和运输成本优势。快速响应和运输成本优势一般随着销售半径的扩大而有所减弱，因此家用电器配件制造业一般通过在下游主机厂周边新建生产基地的方式来扩大产品销售范围。公司目前在湖北武汉及泰国建有生产基地，产品辐射的区域范围较为固定，因此公司存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险。”

五、说明发行人与美的集团、海尔集团展开新产品销售业务的具体流程，说明发行人是否参与主要客户的产品设计、研发工作，如是请说明发行人的主要参与环节、主要贡献及相关知识产权权属分配情况等。

（一）发行人与美的集团、海尔集团展开新产品销售业务的具体流程

1、空调结构件新产品销售业务的具体流程

美的集团、海尔集团在采购新产品前，会与发行人研发人员通过会议、电话、微信等方式进行预沟通，让发行人了解并积极参与到客户前期的产品设计与研发。发行人提交的设计方案可在满足基本需求的基础上，结合自身工艺特点对基础工艺进行更改，提交含有具体技术参数的终版方案。

双方在对于新产品生产方案达成一致意见且经过招投标后，美的集团、海尔集团会与发行人开始业务合作，最终下达采购订单。

2、热交换器新产品销售业务的具体流程

公司历史上曾生产过热交换器产品，具有一定的技术积累。美的集团于 2005 年在武汉建立生产基地，彼时热交换器产品仅广东及江浙等沿海少数企业具备生产能力。由于家电行业重视运输成本、零配件供应速度及品质要求，美的集团希望在湖北当地建立空调热交换器的供应能力。公司于 2005 年开始和美的集团深度合作，陆续成长为湖北省规模最大的空调结构件生产企业，技术水平及产线自动化水平在钣金行业中相对较高，因此，2010 年美的集团选择宏海科技开始生产部分空调型号的热交换器产品。彼时，宏海科技热交换器产品生产技术水平相对有限，美的集团仅将一些中低端、能效等级较差的空调热交换器产品交予公司生产。

随着空调产品能效逐步提高以及产品的升级换代，中低端空调逐步淘汰，公司原热交换

器产品订单越来越少。另一方面，美的集团进行了内部事业部门调整，成立了家用空调事业部对原有不同地区重叠的供应链系统进行了一定程度的整合，以实现生产资源共享。公司彼时在热交换器产品上的积累不够，经与美的集团协商后，于 2013 年停止了空调热交换器产品的生产和销售。

此后，公司不断进行技术研发，希望能够向客户推出工艺水平较高的、质量更稳定的空调热交换器产品，从而丰富公司产品矩阵，提高公司盈利能力。2021 年，公司实现了技术突破，空调热交换器产品质量及能效有了较大提高，具备了高工艺产品的生产能力。公司重新设立了空调热交换器产线，经美的集团验收后成为其热交换器大类产品的合格供应商，于 2022 年开始重新向美的集团供应热交换器产品。

由于公司与美的集团武汉生产基地距离仅约 5 公里，相比于美的集团武汉生产基地的原有外地热交换器供应商具有更好的及时响应能力和运输优势，同时也可以有效降低运输过程中的品质隐患，因此美的集团将武汉基地乃至重庆基地的部分热交换器订单陆续转移至宏海科技处，导致了公司热交换器产品销售收入的持续上升。

（二）发行人是否参与主要客户的产品设计、研发工作，及其主要参与环节、主要贡献及相关知识产权权属分配情况等

1、主要参与环节、主要贡献

公司主要客户在采购新产品前，会与发行人研发人员通过会议、电话、微信等方式进行预沟通，让发行人了解并积极参与到客户前期的产品设计与研发。发行人提交的设计方案可在满足基本需求的基础上，结合自身工艺特点对基础工艺进行更改，提交含有具体技术参数的终版方案。

2、知识产权权属分配情况

客户名称	知识产权权属分配情况
美的集团	根据双方签署的合作协议，双方合作期间，发行人进行的有关供应物料相关的技术开发，相关的技术成果的各项知识产权均归美的集团所有。
海尔集团	根据双方签署的框架合同，发行人履行合同所产生的知识产权均归海尔集团单独所有，包括但不限于发行人为海尔集团开发模具及生产模块产品或其组成部分所产生的知识产权。
冠捷科技	根据双方签署的采购契约书，双方未就合作研发形成的知识产权权属进行明确约定，实际生产销售过程中，相关知识产权归属于公司所有。

六、结合美的集团、海尔集团主要搭载发行人产品的终端产品升级、迭代情况，发行人参与美的集团、海尔集团主要产品研发的相关情况，说明是否存在美的集团、海尔集团主要产品更新换代后无法继续获得订单的风险，对公司生产销售稳定性的影响，请充分揭示相关风险并作重大事项提示。结合向美的集团、海尔集团销售的主要产品的生命周期及目前所处阶段情况、目前在产型号的订单情况等，分析对美的集团、海尔集团的产品销售是否存在被替代的风险。

（一）美的集团、海尔集团主要搭载发行人产品的终端产品升级、迭代情况

美的集团、海尔集团主要搭载发行人产品的终端产品主要为家用空调的内机、外机。根据美的集团、海尔集团定期报告的披露，美的集团、海尔集团家用空调产品升级迭代情况具体如下：

公司名称	产品升级迭代情况
美的集团	在产品结构上，面向快速制冷供暖、健康舒适送风、改善空气质量以及不同居室场景的细分需求，以美的推出的空气机、厨房空调等新兴产品为代表的空调行业差异化创新持续推动产品迭代升级，同时带动线下空调均价持续增长；在产品功能上，空调概念不断外延，从制冷和供暖拓展到新风、自清洁、除湿、净味、空气净化等功能，产品体验的舒适性受到持续关注。
海尔集团	推出行业首台集成式高能空气机——卡萨帝星云系列空调，该产品采用双塔复合软风技术、水氧洗空气科技、衡温除湿科技等领先技术，实现大循环风量与远距离送风，同时可去除空气中7类污染物、增加2类健康因子，为用户打造舒适健康的空气环境。该产品带动海尔集团在柜机10,000元以上价位段份额达39%，行业第一。2023年上半年卡萨帝空调收入保持快速增长。 针对Z时代年轻用户群体，上市Leader元气系列空调，搭载行业首创的双翼全域风科技，实现冷风15°角上吹，暖风90°角下吹，有效解决冷风直吹问题，该产品拉动Leader空调增长超过50%。

注：资料来源于美的集团、海尔集团2023年度半年度报告。

美的集团、海尔集团生产的家用空调产品升级迭代的方向目前主要以针对空调外观、消费者体验等方面进行改进，从而提升销售额和市场占有率。该类升级迭代不会对家用空调调节温度的实质性用途产生根本性变化。

（二）发行人参与美的集团、海尔集团主要产品研发的相关情况

请参见本题之“五”之“（二）发行人是否参与主要客户的产品设计、研发工作，及其主要参与环节、主要贡献及相关知识产权权属分配情况等”。

（三）说明是否存在美的集团、海尔集团主要产品更新换代后无法继续获得订单的风险，对公司生产销售稳定性的影响，请充分揭示相关风险并作重大事项提示

美的集团、海尔集团生产的家用空调产品升级迭代的方向目前主要以针对空调外观、消费者体验等方面进行改进，从而提升销售额和市场占有率。该类升级迭代不会对家用空调调节温度的实质性用途产生根本性变化。空调结构件与热交换器作为家用空调的配件已经存在了数十年，未来仍预计不存在其他替代方案。空调结构件与热交换器产品的升级换代主要依据原有基础进行质量、精密度和热转换效率的提升，产品核心竞争力对工艺创新的具有一定的依赖程度，发行人在行业内具有较为领先的市场地位和技术积累，主要产品的质量等核心指标优于行业及客户标准，预计客户产品更新换代后无法继续获得订单的风险较低。

发行人与行业及客户的相关技术指标对比详见问题 3 之“二”之“(二) 结合前述情况，说明发行人工艺创新的具体情况，并说明发行人技术、工艺创新是否属于行业主流技术路线，与可比竞争对手相比是否具有竞争优势，所属行业产品核心竞争力对工艺创新的依赖程度”的回复内容。

公司凭借工艺创新带来的可靠产品质量、较高的性价比以及快速的服务响应机制，实现了规模化量产并取得了良好的销售业绩。双方基于专业化分工相互协作，具有坚实的合作基础和继续合作的驱动力。美的集团、海尔集团主要产品更新换代后，公司无法继续获得订单的风险较小，对公司生产销售稳定性的影响较小。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“六、特别风险提示”之“(六) 客户主要产品更新换代后无法继续获得订单的风险”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“(六) 客户主要产品更新换代后无法继续获得订单的风险”中补充披露如下：

“(六) 客户主要产品更新换代后无法继续获得订单的风险”

目前公司生产的空调结构件与热交换器主要在产型号均与主要客户生产的主流家用空调相配套，但未来随着家用空调升级迭代节奏加快，公司空调结构件和热交换器在产型号存在被替代的风险。若公司空调结构件和热交换器产品跟不上主要客户家用空调升级迭代节奏或无法取得新项目订单，则公司的业绩将受到不利影响。”

(四) 向美的集团、海尔集团销售的主要产品的生命周期及目前所处阶段情况、目前在产型号的订单情况

1、空调结构件

公司空调结构件产品的生命周期与主要客户家用空调系列的生命周期基本保持一致。

美的集团、海尔集团新研制家用空调型号内机进行更新迭代的间隔期平均大约 3-5 年，外机进行更新迭代的间隔期平均大约 5-6 年。家用空调内机具有一定程度的消费品属性，消费者对于外观、功能的迭代需求较高，因此迭代速度较快；家用空调外机不易引起消费者关

注，主要功能为实现热量交换，不具备较强的消费品属性，因此空调厂商没有较强的更新迭代外机的动机。

公司目前生产的空调结构件涵盖家用空调前面板、边板、底盘、电器盒、顶盖、隔板、后箱体等各个连接部位或外壳，空调结构件型号约数百种，基本覆盖美的集团、海尔集团 1 匹至 7 匹的主流家用空调，空调结构件在处于各阶段生命周期的家用空调均有分布。截至 2024 年 2 月 29 日，空调结构件在产型号在手订单为 734.85 万元。公司订单履行时间较短，一般为一周，因此在手订单绝对金额较少。

2、热交换器

美的集团新研制家用空调型号进行更新迭代的间隔期平均大约 3-5 年，热交换器产品不存在明显的生命周期，主要原因系：（1）美的集团可对采购的热交换器单双排叠加使用从而实现不同层次的热交换效率以满足各种匹数空调的需求，产品需求较为稳定；（2）热交换器不会因为家用空调外观或其他功能更新迭代而同步更新迭代。

目前公司生产的热交换器因铜管、铝箔厚度差异及尺寸差异可分为约 10 种型号，各种型号不存在明显的生命周期，销售数量取决于美的集团的订单量。截至 2024 年 2 月 29 日，热交换器在产型号在手订单为 534.33 万元。公司订单履行时间较短，一般为一周，因此在手订单绝对金额较少。

（五）分析对美的集团、海尔集团的产品销售是否存在被替代的风险

综上，家用空调对空调结构件和热交换器的需求较为稳定，公司对美的集团、海尔集团的产品销售存在被替代的风险极小。

七、补充披露发行人开拓新客户方面采取的主要措施及报告期内的执行效果；结合发行人产品的定制化情况、客户集中度情况、在手订单情况、现有的人力资金及产能等资源要素情况、主要客户对于供应商的考核周期等情况充分说明发行人在开拓新客户方面是否存在障碍，是否对于现有客户存在重大依赖。

（一）补充披露发行人开拓新客户方面采取的主要措施及报告期内的执行效果

发行人开拓新客户方面采取的主要措施包括：1、投资建立境外子公司工厂，拓展境外客户业务，增加产品覆盖区域范围；2、积极与国内存在结构件需求的企业进行商业洽谈，与主要客户不同地域的公司主体开展新业务；3、研发、制造并销售新产品（热交换器）拓展新业务。

剔除废料收入新增客户，报告期内，公司开拓的新客户情况主要包括：1、在境外客户

方面，与 Leederson IOT Technolgy (Thailand) Co.,Ltd.（立达信）、MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD.（泰国美的）、Haier Electric (Thailand) Co.,Ltd.（泰国海尔）、TPV Technology (Thailand) Co.,Ltd（泰国冠捷科技）、A&Q Industry Mould(Thailand) Co.,LTd.等境外公司开展新增业务；2、在境内客户方面，与重庆美的制冷设备有限公司开展新增业务。

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”中补充披露如下：

“公司开拓新客户方面采取的主要措施包括：1、投资建立境外子公司工厂，拓展境外客户业务，增加产品覆盖区域范围；2、积极与国内存在结构件需求的企业进行商业洽谈，与主要客户不同地域的公司主体开展新业务；3、研发、制造并销售新产品（热交换器）拓展新业务。

剔除废料收入新增客户，报告期内，公司开拓的新客户情况主要包括：1、在境外客户方面，与 Leederson IOT Technolgy (Thailand) Co.,Ltd.（立达信）、MIDEA REFRIGERATION EQUIPMENT (THAILAND) CO., LTD.（泰国美的）、Haier Electric (Thailand) Co.,Ltd.（泰国海尔）、TPV Technology (Thailand) Co.,Ltd（泰国冠捷科技）、A&Q Industry Mould(Thailand) Co.,LTd.等境外公司开展新增业务；2、在境内客户方面，与重庆美的制冷设备有限公司开展新增业务。”

（二）发行人产品的定制化情况、客户集中度情况、在手订单情况、现有的人力资金及产能等资源要素情况、主要客户对于供应商的考核周期等情况

1、产品的定制化情况

公司主要产品的定制化情况如下：

产品类别	定制化情况
空调结构件、显示类结构件	公司生产的结构件定制化情况较为普遍，一般对原材料进行冲压、焊接等工艺，生产出满足客户定制化需求的结构件。报告期内，公司结构件种类约数百种。
热交换器	公司生产的热交换器系公司在了解客户需求后，为客户定制生产。报告期内公司热交换器种类相对标准化，共计约 10 种。

2、客户的集中度情况

报告期内，公司向前五大客户实现的营业收入情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	营业收入	占营业收入比例
2023 年 1-6 月	1	美的集团	9,170.14	48.74%
	2	冠捷科技集团	3,164.64	16.82%
	3	海尔集团	3,026.35	16.08%
	4	九江惠诚及其关联公司	1,771.97	9.42%
	5	立达信集团	555.17	2.95%
合计			17,688.27	94.01%
2022 年 度	1	美的集团	12,686.80	50.16%
	2	冠捷科技集团	6,039.50	23.88%
	3	海尔集团	2,115.86	8.36%
	4	九江惠诚及其关联公司	1,692.63	6.69%
	5	格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司	1,565.16	6.19%
合计			24,099.94	95.28%
2021 年 度	1	美的集团	7,877.66	41.81%
	2	冠捷科技集团	6,642.32	35.26%
	3	格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司	1,380.92	7.33%
	4	海尔集团	1,342.68	7.13%
	5	武汉嘉拓工贸有限公司	488.64	2.59%
合计			17,732.23	94.12%
2020 年	1	美的集团	5,506.44	39.67%
	2	冠捷科技集团	3,873.87	27.91%
	3	武汉帝光电子有限公司	1,866.84	13.45%
	4	海尔集团	1,131.31	8.15%
	5	武汉嘉拓工贸有限公司	921.51	6.64%
合计			13,299.97	95.83%

报告期内，公司对美的集团及海尔集团存在双经销业务模式，采用净额法核算收入。总

额法下公司向前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占销售总额比例
2023年 1-6月	1	美的集团	35,732.84	72.84%
	2	海尔集团	6,703.82	13.67%
	3	冠捷科技集团	3,164.64	6.45%
	4	九江惠诚及其关联公司	1,771.97	3.61%
	5	立达信集团	555.17	1.13%
合计			47,928.44	97.70%
2022年 度	1	美的集团	44,336.15	70.92%
	2	海尔集团	7,687.12	12.30%
	3	冠捷科技集团	6,039.50	9.66%
	4	九江惠诚及其关联公司	1,692.63	2.71%
	5	格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司	1,565.16	2.50%
合计			61,320.55	98.09%
2021年 度	1	美的集团	30,599.27	65.37%
	2	冠捷科技集团	6,642.32	14.19%
	3	海尔集团	6,591.01	14.08%
	4	格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司	1,380.92	2.95%
	5	武汉嘉拓工贸有限公司	488.64	1.04%
合计			45,702.16	97.63%
2020年 度	1	美的集团	18,855.82	62.40%
	2	海尔集团	4,122.35	13.64%
	3	冠捷科技集团	3,873.87	12.82%
	4	武汉帝光电子有限公司	1,866.84	6.18%
	5	武汉嘉拓工贸有限公司	921.51	3.05%
合计			29,640.38	98.08%

注：上表公司前五大客户按照受同一实际控制人控制下的合并口径进行列示。

报告期内，公司客户主要集中于美的集团、海尔集团和冠捷科技集团，客户集中度较高。

3、在手订单情况、现有的人力资金及产能等资源要素情况

截至 2024 年 2 月 29 日，公司在手订单为 1,242.79 万元。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司共有员工 588 人，货币资金余额为 1,219.51 万元。

空调结构件、显示类结构件的关键生产设备为冲床，空调结构件、显示类结构件的产能利用率主要体现为冲床设备的利用率。报告期内，公司国内冲床设备的产能利用率情况如下表所示：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
空调结构件	冲床设备设计工时（小时）	188,386	352,560	295,526	321,797
	冲床设备实际工时（小时）	163,172	347,931	279,372	169,656
	产能利用率	86.62%	98.69%	94.53%	52.72%
显示类结构件	冲床设备设计工时（小时）	78,000	166,920	166,202	141,461
	冲床设备实际工时（小时）	45,542	75,594	88,608	105,116
	产能利用率	58.39%	45.29%	53.31%	74.31%

注：冲床设备设计工时=冲床设备加权平均台数×每日生产小时数×每月生产天数×12 个月（或 6 个月）；冲床设备产能利用率=冲床设备实际工时/冲床设备每年设计工时；根据通常的生产情况，空调结构件按每日生产 2 班计算，显示类结构件按每日生产 1 班计算。

显示类结构件的产品结构相较于空调结构件更为复杂，对精密度的要求更高，加工工序更多，生产过程中对设备进行必要调试的时间较长，因此工作时间内设备处于正常加工生产状态的时间比例相对较低，以冲床设备运行工时计算的产能利用率相对较低。

泰国冠鸿的冲床设备及注塑设备的产能利用率情况如下表所示：

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
家电金属结构件	冲床设备设计工时（小时）	70,434	105,749	-	-

项目		2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	冲床设备实际工时（小时）	25,678	16,508	-	-
	产能利用率	36.46%	15.61%	-	-
家电注塑结构件	注塑设备设计工时（小时）	78,624	118,011	-	-
	注塑设备实际工时（小时）	30,543	19,022	-	-
	产能利用率	38.85%	16.12%	-	-

注1：泰国冠鸿的冲压设备生产空调结构件、冰箱结构件等，因设备不专用于生产特定领域产品，所以设计工时与实际工时合并披露为“家电金属结构件”。泰国冠鸿与国内相比另有注塑生产线，生产显示类注塑件等产品。

注2：冲床设备设计工时=冲床设备加权平均台数×每日生产小时数×每月生产天数×12个月（或6个月）；冲床设备产能利用率=冲床设备实际工时/冲床设备每年设计工时；根据通常的生产情况，家电金属结构件按每日生产1班计算。

注塑设备设计工时=公司注塑设备加权平均台数×每日生产小时数×每月生产天数×12个月（或6个月）；注塑设备产能利用率=注塑设备实际工时/注塑设备设计工时。注塑设备开启运行后为24小时连续运行。

对于公司生产的热交换器，不同型号的产品结构及尺寸差异较大，简单地以产品数量计算的产能利用率并不能反映公司的实际情况。热交换器均需冲孔，成为产能瓶颈的步骤，以报告期各期间实际各型号产量对应的冲孔数与满负荷下的冲孔数量（即冲孔产能）之比的方式计算产能利用率如下表所示。

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
冲孔产能（亿个）	374.40	499.20	-	-
实际冲孔数（亿个）	309.42	168.84	-	-
产能利用率	82.65%	33.82%	-	-

注：以每条产线每天每班冲孔2,000万个、每天生产2班的情况计算冲孔产能。公司自2022年5月左右开始批量生产热交换器，因此2022年以8个月进行计算冲孔产能。

4、主要客户对供应商的考核周期情况

公司主要客户对供应商考核周期情况如下：

客户名称	考核周期情况
美的集团	美的集团建立了年度例行质量管理体系 QSA、过程管理体系 QPA 和环保管理体系评审等考核体系，一般对供应商按季度进行稽查并伴随其他不定期检查
海尔集团	双方签署的框架合同未明确规定，实际合作过程中，一年进行一次稽查
冠捷科技	双方签署的采购契约书未明确规定，实际合作过程中，一年进行一次稽查

（三）发行人在开拓新客户方面是否存在障碍，是否对于现有客户存在重大依赖

公司主要产品为空调结构件、热交换器、显示类结构件等家用电器配件产品。公司的主要客户美的集团、海尔集团和冠捷科技分别是家用空调行业及显示器行业的龙头企业，拥有领先的行业地位和商业信誉，因此公司的客户群体较为稳定和集中，对现有客户存在一定依赖。

公司境内外生产工厂拥有完善的冲压、焊接、注塑、数控机床加工设备和机械零部件加工生产线，且公司拥有十年以上的生产加工经验。虽然公司目前产品类型以空调结构件、热交换器和显示器结构件为主，但如有新客户有其他品类机加工需求，公司均能快速响应，公司在开拓新客户方面不存在实质性障碍。

八、结合发行人所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势、疫情影响情况等，说明与美的集团、海尔集团的业务合作是否具有稳定性及可持续性，是否存在被替代风险，是否对持续经营能力构成重大不利影响，发行人有何应对措施，相关风险是否充分披露。

（一）发行人所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势、疫情影响情况

1、发行人所处行业的市场前景

请参见本题之“九”之“（二）空调、显示器等终端产品所属行业的行业景气程度变化情况”。

2、发行人所处行业的竞争对手

公司同行业可比上市公司情况具体如下：

证券代码	公司名称	主营业务情况
603629.SH	利通电子	成立于 1980 年，于 2018 年在上交所主板上市。利通电子专业从事液晶显示领域的精密金属结构件、电子元器件的设计、生产、销售，主要产品包括液晶电视精密金属冲压结构件、底座、模具及电子元器件等。

证券代码	公司名称	主营业务情况
430718.BJ	合肥高科	成立于 2009 年，于 2014 年在新三板挂牌，2022 年在北交所上市。合肥高科的产品包括金属结构件、家电装饰面板和金属模具等，主要应用于冰箱、电视机、空调、洗衣机等家用电器领域。
605117.SH	德业股份	成立于 2000 年，于 2021 年在上交所主板上市。德业股份主要从事热交换器、逆变器以及环境电器三类产品的研发、设计、生产和销售。
603090.SH	宏盛股份	成立于 2000 年，于 2016 年在上交所主板上市。宏盛股份是专业的铝制板翅式换热器制造商，为下游空气压缩机、工程机械以及液压系统生产厂商提供铝制板翅式换热器产品。

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书。

除上述同行业上市公司以外，对于金属结构件产品，公司在武汉本地的主要竞争对手包括武汉市富仁模具冲压有限公司、武汉市朴田电器有限公司；对于热交换器产品，公司在国内的主要竞争对手包括佛山市盈特金属制品有限公司和上述表格包含的德业股份。

3、发行人的营销策略

公司设有业务部，主要负责业务发展、市场营销和客户服务；同时由工程技术部协助业务部进行新产品的市场调研和产品定位的确认。通常先由技术人员与客户进行技术可行性分析与项目评估，确保技术能力可实现后，再由业务人员根据项目评估结果与客户进行订单细节商谈、合同条款协商。报告期内，公司主要有两种获取订单的方式：

（1）招投标

适用于空调结构件、热交换器、显示类结构件等大多数产品。公司下游客户一般要求合格供应商通过报价竞标获取产品订单，产品价格由招投标确定。对于某一料号的产品，报价最低者一般获得最高采购份额的标段或全部标段，未中标的供应商如果同意按最低报价供货，则可以获得较低采购份额的标段。中标为某一料号产品的合格供应商后，下游客户会按事先确定的采购计划分批次下达订单，除非产品发生变更，一般不轻易更改合格供应商及其供应的份额。如果出现因客户限价而导致招投标失败的情况，部分情况下客户会和供应商协商确定价格，价格确定后，不同供应商的销售价格均保持一致。

（2）协商销售

主要适用于小规模零星客户、以及生产过程中产生的废料产品销售。公司通常会根据材料的市场价格，选择报价较高的废料回收商进行销售。

此外，随着家电行业“走出去”浪潮的不断推进，美的、海尔、格力等国内知名品牌“组

团出海”，不断挖掘海外市场。公司紧跟下游客户布局，把扩展海外市场写入自身的发展规划。截至 2023 年 6 月末，公司已在泰国设立了子公司泰国冠鸿和泰国宏海，其中泰国冠鸿已开始投产，泰国宏海尚未产生收入。

4、发行人自身竞争优势

(1) 客户资源优势

公司下游客户多为大型知名企业，这些企业出于专业化分工的考虑，普遍会将零部件生产环节进行外包。通常，下游客户对供应商实行一套严格的供应商认证体系，认证标准高、审查内容多、认证周期长。供应商一旦进入这些大型企业的供应链体系，双方通常会保持较为长期稳定合作关系。公司经过多年积累，凭借良好的产品性能和优质的服务，已成为美的、海尔、冠捷科技等的合格供应商，并多年被授予“全球战略合作伙伴”“金魔方”“卓越配套奖”“最佳合作伙伴”“优秀模块商”等优秀供应商奖项。公司与该等大型客户建立合作，保障了企业经营的稳定，降低了企业经营风险；同时，能够服务于这些知名大客户是公司管理能力、技术能力、产品质量、柔性生产能力、公司信誉等方面的重要体现，为公司以后快速进入新的应用领域打下了基础。

(2) 技术研发优势

①生产工艺先进

家电结构件、热交换器产品质量的优劣和精度的高低除原材料本身的因素外，还受各加工工序的工艺技术影响。

公司一直专注于以家电结构件、热交换器为核心的研发创新，形成了一套完整的工艺技术体系。以热交换器领域的技术为例，公司积累了超高精冲双工位自动化收料工艺、无收缩伺服双工位胀管工艺、无屑切割套环免清洗工艺等技术，使得空调热交换器生产过程自动化，精简了制造流程中所需的工位和工艺装备，在增强生产线适应性和柔性的同时，提升了产品良率，并且对环境更加友好。此外，公司主导或参与了多项团体标准的起草工作，具体如下表所示，在业内形成了较强的研发和技术优势。公司被武汉市科学技术局评为武汉市企业技术研发中心。

序号	团体名称	标准名称	标准编号	发布日期	起草单位
1	全国城市工业品贸易中心联合会	电视机显示器铁盘生产工艺规范	T/QGCML 1494—2023	2023 年 9 月 22 日	武汉冠鸿、宏海科技、宏海金属
2	全国城市工业品贸易中心联合会	空调室外机左支撑冲压模具	T/QGCML 1458—2023	2023 年 9 月 20 日	宏海科技、武汉冠鸿、宏海金属

序号	团体名称	标准名称	标准编号	发布日期	起草单位
3	全国城市工业品贸易中心联合会	空调外机右侧板直入式结构件模具冲压成型工艺规范	T/QGCML 1457—2023	2023年9月20日	宏海科技、武汉冠鸿、宏海金属
4	全国城市工业品贸易中心联合会	空调室外机变频中隔板冲压模具	T/QGCML 1459—2023	2023年9月20日	宏海科技、武汉冠鸿、宏海金属
5	全国城市工业品贸易中心联合会	双折边背板结构冲压工艺技术规范	T/QGCML 1495—2023	2023年9月22日	武汉冠鸿、宏海科技、宏海金属
6	武汉标准化协会	空调器用金属冷冲压组件技术规范	T/WHAS 035—2022	2022年12月22日	武汉威普泰科技有限公司、武汉云鹤汽车座椅有限公司、武汉市富仁空调设备有限公司、宏海科技

②自主模具设计制造

冲压模具设计开发水平对产品质量、原材料利用率等有着重要影响，是否具有独立开发甚至同步开发模具的能力是空调以及显示器厂商选择供应商的重要评审标准。公司拥有行业经验丰富的模具开发团队，独立开发和同步开发模具的能力突出，具有标准化模具制造技术、高难度定制化模具制造技术、电子化及数控模具制造技术、快速成型技术等主要技术，能够满足客户多样化和非标准化的需求，擅长精密连续模、拉伸模、大中小型成型模具及厚板冲载模等模具的设计和制造。公司开发使用的模具攻牙、模内铆接、模具监视等技术工艺可以提高模具制造过程的效率和质量，降低生产成本，建立竞争优势。

③上下游协同研发及校企合作

公司与美的、海尔等厂商开展深度合作，共同进行方案认证，以期提升生产工艺，双方彼此拥有能够互惠互利的技术储备及设计与制造经验，下游客户新研发的产品也需要公司配合验证，共同开发模具，改良结构件生产方案。长期合作有助于提升双方的工艺水平及生产效率，并开拓新的细分产品，丰富公司产品结构。

公司与武汉工程科技学院签订了《校企合作基地框架协议》，约定双方可互派员工（教师）到对方学习、授课、参观和交流，开展生产培训和师资培训等工作，进行生产与科研的相互探讨、合作。

（3）地理区位优势

公司地处湖北武汉，主营业务收入的地区分布格局基本稳定，集中在以武汉为主的华中地区，区位优势突出。公司与报告期内的主要客户美的、海尔、冠捷科技的武汉生产基地距离相近，运输时间短，运输成本低，可以有效避免运输过程中产生的损耗。

武汉是我国重要的白色家电生产基地，美的、TCL、海尔、格力等白色家电龙头企业均在武汉设有主要生产基地。同时，随着武汉白色家电产业的技术改造升级进入二期阶段，武汉市白色家电产业正在向数字化、智能化持续迈进，产能产值稳步提升。以美的集团为例，仅 2019 年至 2022 年，美的在武汉就投入 5 亿元进行智能化升级，全面推进品质 AI 技术、工程自动化智能化技术，机器人规模化应用等各项目落地。美的武汉生产基地已成为美的集团家用空调内销最主要的生产基地。

（4）生产管理优势

家用电器配件行业具有多品种、大批量、非标准化、交货周期短、品质要求高的特点，对企业的研发管理、工艺管理、品质管理、生产管理等综合管理能力提出了较高的要求。由于下游客户生产模式的特点，品质不稳定或交货不及时均会较大程度地影响客户对供应商的信心，因此精益化的成本控制、完善的品质管理体系、及时稳定的交货能力和快速响应的客户服务能力是公司核心竞争力的体现。

目前，公司与下游客户的 JIT 生产模式深度配合，以销定产，部分产品可以做到以小时为精度的精准快速配货，能够在缩短自身存货库存规模的同时提高生产效率，保质保量完成客户订单任务，有效提升了公司资产的使用效率和周转效率。

5、疫情影响情况

公司地处湖北省武汉市，2020 年第一季度受疫情影响较大，销售收入金额和占比有较为明显的下降，低于报告期内同期水平，2020 年第二季度以来已摆脱疫情带来的影响，恢复正常运营。

（二）说明与美的集团、海尔集团的业务合作是否具有稳定性及可持续性，是否存在被替代风险，是否对持续经营能力构成重大不利影响

美的集团、海尔集团等知名家电厂商非常重视供应商的选择，制定了实施严格的审查和筛选程序，对供应商的质量管理体系、装备水平、研发能力、产品设计能力、项目管理水平、售后服务等多方面进行综合评估，确保供应商具备长期、稳定、大批量的供应能力后才与之建立长期合作关系。并且在合作中家电厂商会对供应商的生产过程进行一定的指导，使得供应商的产品供应与家电厂商的要求更加匹配。在建立长期合作关系后，家电生产企业一般不会轻易更换供应商，采购时也只会选择合格供应商的产品。因此，公司所处行业具有较高的

客户认证和客户资源壁垒，新进入企业很难在短期内获得下游大型知名客户的认可。

目前，凭借良好的产品性能和优质的服务，公司已进入美的集团和海尔集团等知名厂商的供应链体系，并多年被授予“全球战略合作伙伴”“金魔方”“卓越配套奖”“最佳合作伙伴”“优秀模块商”等优秀供应商奖项，公司产品市场份额较高，在业内具备一定的领先优势。家用电器配件产品的生产具有典型的制造业特征，规模经济效应较为明显。生产企业一旦形成较大的生产规模后，其采购、生产、检验和质量控制等多方面的边际成本降低，同时抗风险能力上升，规模经济效应因此得以体现。

综上，结合公司与主要客户十余年的合作历史，公司与美的集团、海尔集团的业务合作具有稳定性及可持续性。公司与美的集团、海尔集团建立了持续的合作，被替代的风险较小，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

（三）发行人有何应对措施，相关风险是否充分披露

公司已通过如下措施在一定程度上降低依赖度：开发泰国新客户；进入海康威视合格供应商名录并已签订框架合同。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“六、特别风险提示”之“（五）被替代风险”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（五）被替代风险”中补充披露如下：

“（五）被替代风险

美的集团、海尔集团为公司的重要客户，虽然公司与美的集团、海尔集团合作紧密，较其他供应商在合作年限、地理区位、服务质量等方面具有一定的竞争优势，但是随着国内家电专用配件行业的发展，市场竞争的加剧，如果公司不能保持长期高效的响应服务能力、稳定可靠的产品质量、更新迭代的技术或新产品的开发需求，无法始终保持自身的竞争优势，将可能导致公司产品在美的集团、海尔集团供应商体系中被替代的风险，进而影响公司的经营业绩。”

九、结合发行人主要产品的终端应用场景，分析空调、显示器等终端产品所属行业的行业景气程度变化情况，进而分析发行人所处行业是否存在景气度下滑的风险。

（一）发行人主要产品的终端应用场景

发行人主要产品为空调结构件、热交换器和显示类结构件。空调结构件、热交换器的终端应用场景为空调，空调通过调节室内温度、湿度、气流速度和空气质量等参数，以达到舒适、健康、安全的室内环境；显示类结构件的终端应用场景为显示器，报告期内公司的显示类结构件产品主要应用于 PC 显示器，起到增强散热、保护核心零部件、增强美观性的作用。

发行人主要产品的终端应用场景具体如下：

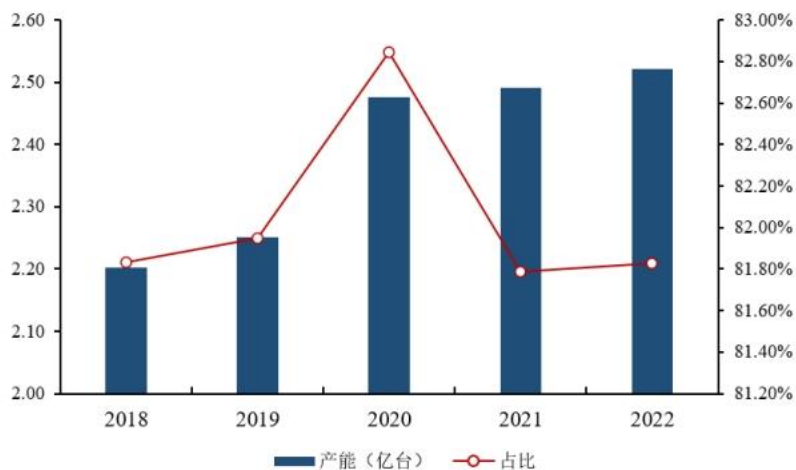
产品类型	典型产品名称	终端应用场景	图例
空调结构件	外机前面板、右围板、左支撑、顶盖、底盘、支架、柜机背板、风管机等	空调	
热交换器	蒸发器、冷凝器		
显示类结构件	背板、前框、中框、铁盘等	显示器	

（二）空调、显示器等终端产品所属行业的行业景气程度变化情况

1、空调行业

经过数十年的发展，我国已成为全球空调的生产中心。根据产业在线数据，2022 冷年中国家用空调产能占全球空调比例达 81.83%，2018-2022 冷年中国空调产能占全球空调总产量比例平均在 80%以上。

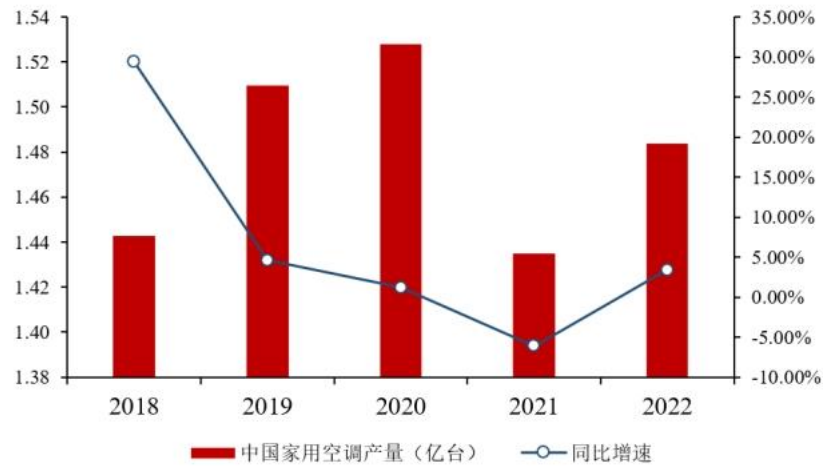
2018-2022 冷年我国家用空调产能及在全球占比情况



数据来源：产业在线

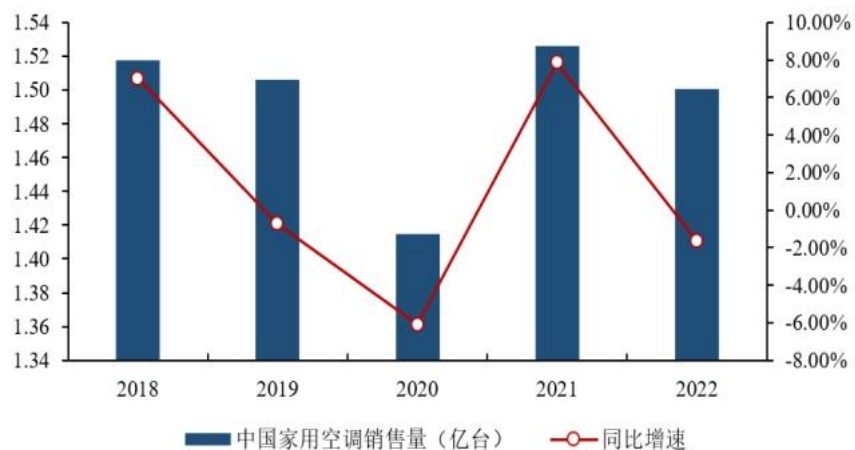
我国家用空调行业已进入市场成熟期，需求以存量换新为主体、增量为补充。但从需求总量而言，我国家用空调市场仍维持高位，产量、销量、销售额长期相对稳定。根据产业在线数据，我国家用空调产销量自 2018 年以来始终保持在 1.5 亿台左右水平，销售额基本维持在 3,000 亿元，市场韧性较强。

2018-2022 年我国家用空调产量及增速



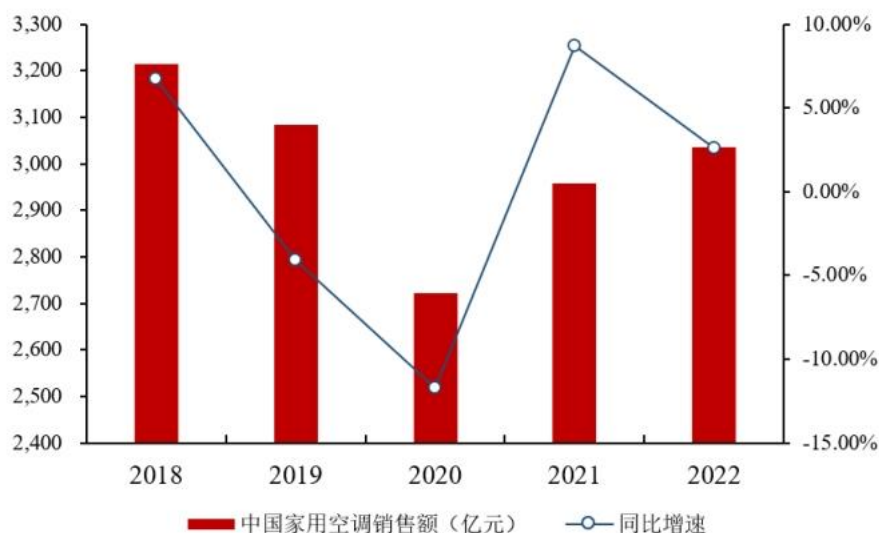
数据来源：产业在线

2018-2022 年我国家用空调销售量及增速



数据来源：产业在线

2018-2022 年我国家用空调销售额及增速



数据来源：产业在线

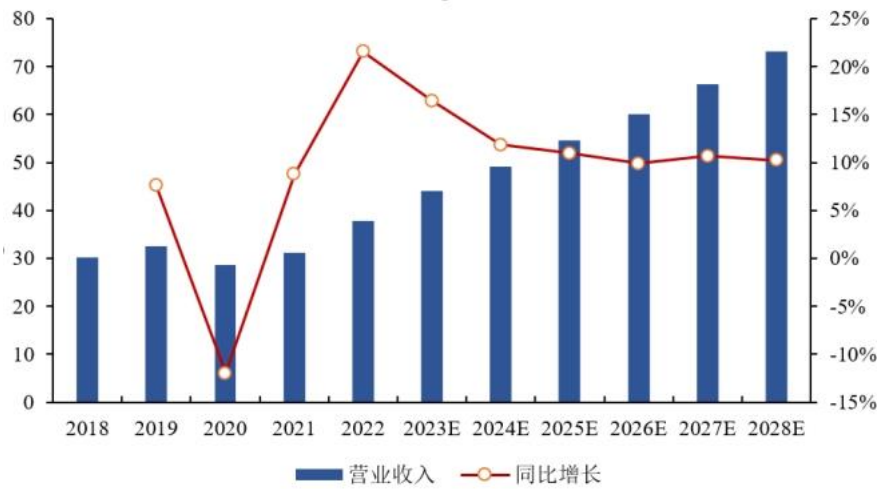
近年来，在我国居民生活水平不断提高、消费质量明显改善以及促进消费、家电下乡、以旧换新等政策推行等积极因素的共同推动下，空调在我国的普及率逐年提升。根据国家统计局数据，2021年，我国城乡居民平均每百户空调拥有量达到161.7台和89.0台，分别比2012年提高27.5%和250.8%，但与美国，日本等电器使用大国之间仍存在差距，预计未来我国空调市场容量仍存在增量发展空间。

同时，我国家用空调的潜在替换需求仍在不断增长，存量更新市场将是当下和未来长时间内空调市场需求的主要增长源动力。根据中国家用电器协会发布的《家用电器安全使用年限》系列标准，空调器的安全使用年限为10年。同时，现代消费者对于空调的期望早已不仅仅是满足温度、湿度的调节，节能高效空调、新风空调、全域无风感空调、洗空气空调、自清洁空调、睡眠空调等产品正越发受到青睐，能效水平、舒适送风、健康功能、新风、智能控制成为旧机换新时消费者会侧重考虑的功能特征。与之对应的，更多的空调企业也正通过技术创新针对性地推出相应功能甚至复合功能的产品，以满足消费者日渐个性化、品质化的消费理念。新产品的推出满足了消费者更多的需求，加速了空调的替换更新。

在国内本土市场外，东南亚地区全年高温、气候炎热、人口众多，降温刚性需求较大，但受制于电力基础设施建设落后、房屋老旧以及贫富差距过大，多数东南亚国家空调渗透率滞后于经济发展，因此东南亚地区的空调产业具有较高的发展潜力。根据 Statista 数据，2022年东南亚地区空调市场营业收入约37.8亿美元，近年来增长速度较快，未来随着东南亚及印度地区的人均可支配收入不断提升，电力基础设施不断完善，高温导致的降温需求背景下，当地的空调渗透率有望持续提升，预计将以11.64%的复合年均增长率于2028年增至73.2

亿美元规模。

2018-2028 年东南亚地区空调行业营业收入（亿美元）



数据来源：Statista

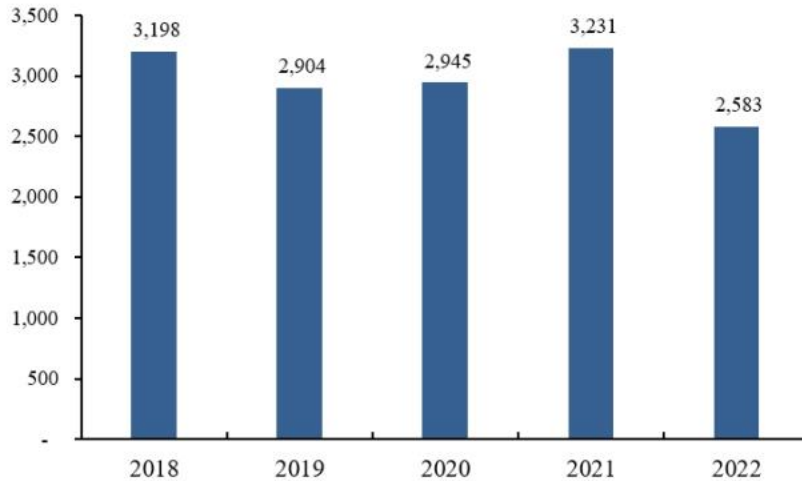
海外市场方面，鉴于东南亚市场较高的空调消费潜力，日韩企业早在 20 世纪末便开始布局印度及东南亚空调市场，凭借本土建厂、合资拓展等措施实现本土化经营，同时积极拓展销售网络和终端服务网点，具备了一定的先发优势。步入 21 世纪以来，我国空调头部企业便持续加大海外市场的拓展力度，重点布局东南亚等区域，通过本土建厂、合资经营、成立子公司等方式建立起自己在当地市场的优势。经过多年渠道、营销及售后服务经验的积累，目前我国空调企业在与日韩及东南亚本土企业的竞争中正逐渐脱颖而出。

为响应空调整机厂商在东南亚市场的战略布局，空调配套部件企业会在当地推进生产基地建设，从而为下游企业产业链质量、成本把控保驾护航。根据产业在线数据，2022 年亚洲地区（除中国）提供了约全球 15% 的空调产能，其中泰国、马来西亚、印度尼西亚等东南亚地区是空调产能的主要贡献国，分别占亚洲地区（除中国）产能的 27%、7%、3%。未来随着各大空调整机厂商在东南亚各国生产基地建设规划的持续推进，东南亚国家的空调产能将持续上升，进而带动相关配套产业的发展。

2、显示器行业

从 2018 年到 2021 年，Win10、Win11 系统更新配套，居家办公、线上教育等需求都刺激了显示器行业的需求。根据 IDC 数据，2018-2021 年间我国 PC 显示器每年的出货量均在 3,000 万台左右。2022 年以来，由于市场的短期需求已基本覆盖，叠加国际时局动荡、地缘政治风险加剧带来的全球经济形势不确定性，我国 PC 显示器市场出现一定下滑。

2018-2022 年我国 PC 显示器出货量（万台）



数据来源：IDC，华经产业研究院

细分市场中，高性能高附加值的产品渗透率显著提升。根据 IDC 数据，2022 年中国 PC 显示器 27 寸及以上出货量达 819 万台，占比 31.7%，同比增长 5.0%；电竞显示器（刷新率 $\geq 144\text{Hz}$ ）出货量 393 万台，占比 15.2%，同比增长 27.1%。

（三）分析发行人所处行业是否存在景气度下滑的风险

发行人下游客户行业景气程度较为稳定，且发行人与下游客户拥有十年以上的合作经验。综上，作为空调、显示器的零部件供应商，发行人所处行业景气度较为稳定，不存在大幅下滑的风险。

十、请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见，并请参照《北京证券交易所公司向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-6 的要求，对发行人是否具有直接面向市场独立持续经营的能力进行核查并发表明确意见，督促发行人充分披露可能存在的持续经营风险。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师核查执行了以下核查程序：

1、查阅了与主要客户交易往来明细，对销售细分产品类型、数量、金额、占比、销售价格、毛利率等进行了统计，以主要客户的实际发生交易的主体为口径对交易金额等进行了统计，以销售地区为口径对细分产品类型、数量、金额、主要客户、销售价格、运费、毛利率等情况进行了统计；

2、对主要客户进行了走访、函证；

3、查阅了美的集团、海尔集团、同行业可比上市公司定期报告、行业研究报告，检索互联网关于家用空调行业的研究报告、品牌分析等文献，对比分析财务数据、行业数据及行业发展趋势；

4、查阅了发行人与主要客户签订的框架合同、订单，对发行人产品型号进行分析归纳，对发行人高级管理人员、核心技术人员进行访谈；

5、查阅了发行人与美的集团、海尔集团合作研发的会议记录、聊天记录等支撑性文件；

6、根据《北京证券交易所公司向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》1-6的要求对发行人是否具有直接面向市场独立持续经营的能力执行了如下核查程序：

序号	业务规则适用指引	核查情况	是否存在重大不利影响
1	发行人业务、资产、人员、财务、机构独立，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响发行人独立性或者显失公平的关联交易	获取发行人股东调查表，以及通过公开渠道查询公司股东、实际控制人控制的企业，获取发行人收入成本表，查看是否存在影响公司独立性或者显失公平的关联交易、同业竞争等情况；分析发行人业务、资产、人员、财务等的独立性； 经核查，发行人业务、资产、人员、财务、机构独立，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争和关联交易。	否
2	发行人或其控股股东、实际控制人、对发行人主营业务收入或净利润占比超过10%的重要子公司在申报受理后至上市前不存在被列入失信被执行人名单且尚未消除的情形	获取发行人及其子公司的企业信用报告，网络检索相关主体失信情况，了解发行人、控股股东及实际控制人是否存在失信行为等； 经核查，不存在被列入失信被执行人名单的情况。	否
3	发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险	通过公开渠道，获取发行人所处行业的国家政策等资料，分析相关行业是否出现重大不利变化等情况； 经核查，国家政策等不存在重大不利变化。	否
4	发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况	通过公开渠道，获取发行人所处行业的发展趋势、市场规模等资料，分析相关行业是否出现需求萎缩等情况； 经核查，发行人所处行业不存在周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。	否
5	发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应等方面不具有明显优势	获取行业研究报告、可比公司年度报告等公开资料，分析发行人的竞争优势等情况； 经核查，发行人所处行业具有一定的准入门槛，发行人在竞争中具有一定竞争优势。	否

序号	业务规则适用指引	核查情况	是否存在重大不利影响
6	发行人所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化	获取发行人采购和销售合同，了解价格变动较大的原因等； 经核查，发行人所处行业上下游供求关系没有发生重大变化，原材料采购和产品售价不存在重大不利变化。	否
7	发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势	了解公司业务发展规划，获取营业收入构成明细表等； 经核查，发行人不存在因业务转型受到负面影响的情况。	否
8	发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响	获取主要客户的销售合同，通过公开渠道查询主要客户的经营情况等； 经核查，发行人重要客户未发生重大不利变化。	否
9	发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩	了解公司研发投入情况、专利以情况，获取行业研究报告等； 经核查，发行人持续投入研发，更新升级迭代现有产品，保持技术优势，不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情形。	否
10	发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象	获取经审计后的财务报表，与财务总监等进行沟通，了解报告期内业绩变动原因，获取同行业上市公司年度报告等； 经核查，报告期内公司业绩规模逐渐增长，不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势的情况。	否
11	对发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响	通过公开渠道查询发行人是否存在重大诉讼等情况，获取法院等相关部门出具的合法合规证明，查阅了发行人提供的专利权权证、商标权证、域名、工商登记资料等； 经核查，发行人不存在重大纠纷和诉讼。	否

(二) 核查意见

经核查，申报会计师核查认为：

1、发行人与美的集团合作历史较长、订单获取方式合规，发行人与美的集团的业务合作具有持续性；

2、发行人报告期内的业绩增长主要系新产品热交换器收入大幅增长及空调结构件销售价格增长所致。2021年度，空调结构件销售数量增长对发行人业绩增长也有一定促进作用；

3、发行人与美的集团、海尔集团报告期内的交易主体发生过变化，变动情形均有合理原因，不存在美的集团、海尔集团指定第三方与发行人进行交易的情形；

4、发行人存在产品主要集中于湖北省武汉市的情形，发行人产品销售行为受主要生产经营所在地的运输半径影响。公司存在销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险，发行人已在招股说明书中就“销售地区集中、未来持续扩大销售额受限的风险”进行揭示，并作了重大事项提示；

5、发行人参与主要客户的产品设计、研发工作；

6、美的集团、海尔集团主要产品更新换代后，公司无法继续获得订单的风险较小，对公司生产销售稳定性的影响较小。发行人已在招股说明书中就“客户主要产品更新换代后无法继续获得订单的风险”进行揭示，并作了重大事项提示；

7、家用空调对空调结构件和热交换器的需求较为稳定，公司对美的集团、海尔集团的产品销售存在被替代的风险极小；

8、发行人在开拓新客户方面不存在障碍，目前对于美的集团存在较大依赖；

9、结合公司与主要客户十余年的合作历史，公司与美的集团、海尔集团的业务合作具有稳定性及可持续性。公司与美的集团、海尔集团建立了持续的合作，被替代的风险较小，对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。发行人已在招股说明书中就“被替代风险”进行揭示，并作了重大事项提示；

10、发行人下游客户行业景气程度较为稳定，且发行人与下游客户拥有十年以上的合作经验。作为空调、显示器的零部件供应商，发行人所处行业景气度较为稳定，不存在大幅下滑的风险；

11、发行人不存在对持续经营能力构成重大不利影响的情形，具有直接面向市场独立持续经营的能力。

问题 4. 境外子公司业务开展情况

根据申报材料，发行人分别于 2020 年 11 月和 2022 年 3 月在泰国成立了泰国冠鸿和泰国宏海。截至报告期末，泰国冠鸿的净资产余额为 11,017.35 万元，泰国宏海的净资产余额

为 2,756.60 万元，发行人对泰国子公司的投入金额较大，泰国子公司从设立以来持续亏损。

请发行人说明：（1）境内外子公司的业务定位、经营情况，各子公司收入占比情况，母子公司在研发、生产、销售环节的分工情况。（2）在泰国设立两家相同主营业务子公司的背景及原因，两家公司在经营策略、未来规划、主要客户、主要产品定位等方面的异同，泰国冠鸿和泰国宏海的人员、资产配置情况、业务开展情况，两家子公司自成立以来的收入、净利润、主要资产项目的变化情况，持续亏损的原因，是否对公司的持续经营能力产生重大不利影响；境外子公司的后续经营情况，预计扭亏为盈的时间。（3）发行人针对境外子公司内控制度的建立情况及执行有效性；泰国子公司的采购、生产、销售模式与境外销售是否相同，是否为双经销模式，相关会计核算是否合规，如何保证财务核算的准确性。（4）发行人对境外子公司的资金管控情况、如何防范资金占用等不规范事项。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况，发表明确意见，并说明对境外子公司的生产经营是否实地查看，对境外子公司财务真实性（收入、存货、固定资产等）及规范性和内控有效性的核查情况，对境外子公司的客户和供应商是否实地走访及相关核查比例是否充分。

【回复】

一、境内外子公司的业务定位、经营情况，各子公司收入占比情况，母子公司在研发、生产、销售环节的分工情况。

（一）发行人境内外子公司的业务定位

发行人境内外子公司的业务定位如下表所示：

子公司	业务定位
冠鸿光电科技（武汉）有限公司	国内显示类结构件的研发、设计、制造和销售
冠鸿光电科技（泰国）有限公司	泰国空调结构件、显示类结构件等产品的设计、制造和销售
宏海科技（泰国）有限公司	泰国空调结构件、显示类结构件等产品的设计、制造和销售
武汉宏海金属制品有限公司	发行人国内土地使用权和厂房的持有主体，目前不具有实际生产经营业务
武汉宏冠达商贸有限公司	主营业务为货物贸易，目前不具有实际生产经营业务
香港宏展投资控股有限公司	用于持有冠鸿光电科技（武汉）有限公司 30.00% 股份，目前不具有实际生产经营业务

（二）各子公司的经营情况

报告期内，发行人各子公司产生的合并报表收入情况及其占比如下表所示：

单位：万元

发行人子公司	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
冠鸿光电科技（武汉）有限公司	3,187.15	16.94%	6,425.92	25.40%	6,883.96	36.54%	5,816.56	41.91%
冠鸿光电科技（泰国）有限公司	2,812.00	14.95%	980.24	3.88%	5.00	0.03%	-	-
武汉宏海金属制品有限公司	3.42	0.02%	5.33	0.02%	15.56	0.08%	1.90	0.01%
宏海科技（泰国）有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
武汉宏冠达商贸有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
香港宏展投资控股有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
总计	6,002.58	31.90%	7,411.49	29.30%	6,904.52	36.65%	5,818.47	41.92%

（三）发行人母公司和各子公司在研发、生产、销售环节的分工情况

发行人母公司和各子公司在研发、生产、销售环节的分工情况如下表所示：

公司名称	公司类型	分工情况		
		研发环节	生产环节	销售环节
武汉宏海科技股份有限公司	母公司	空调结构件、空调热交换器产品的相关研发工作	国内空调结构件、空调热交换器产品的生产工作	国内空调结构件、空调热交换器产品的销售工作
冠鸿光电科技（武汉）有限公司	子公司	显示类结构件产品的相关研发工作	国内显示类结构件产品的生产工作	国内显示类结构件产品的销售工作
冠鸿光电科技（泰国）有限公司	子公司	-	泰国空调结构件、显示类结构件产品的生产工作	泰国空调结构件、显示类结构件产品的销售工作

公司名称	公司 类型	分工情况		
		研发环节	生产环节	销售环节
宏海科技（泰国）有限公司	子公司	-	泰国空调结构件、显示类结构件产品的生产工作	泰国空调结构件、显示类结构件产品的销售工作
武汉宏海金属制品有限公司	子公司	-	-	-
武汉宏冠达商贸有限公司	子公司	-	-	-
香港宏展投资控股有限公司	子公司	-	-	-

二、在泰国设立两家相同主营业务子公司的背景及原因，两家公司在经营策略、未来规划、主要客户、主要产品定位等方面的异同，泰国冠鸿和泰国宏海的人员、资产配置情况、业务开展情况，两家子公司自成立以来的收入、净利润、主要资产项目的变化情况，持续亏损的原因，是否对公司的持续经营能力产生重大不利影响；境外子公司的后续经营情况，预计扭亏为盈的时间。

（一）发行人在泰国设立两家相同主营业务子公司的背景及原因

随着家电行业“走出去”浪潮的不断推进，美的、海尔、冠捷等国内知名企业“组团出海”，纷纷在泰国投资建厂。为了能够贴近客户开展业务，降低物流成本，提升供货效率及快速响应客户的能力，发行人紧跟下游客户布局设立了泰国生产基地，先后在泰国设立了泰国冠鸿和泰国宏海两家境外子公司。

公司主要客户冠捷科技于 2020 年初在泰国巴真府开建生产基地，随后公司于 2020 年 11 月成立泰国冠鸿并购买与冠捷科技泰国基地同一厂区的土地，计划为其提供配套服务。

公司主要客户美的集团于 2020 年初在泰国春武里府开建生产基地，于 2022 年底投产。公司于 2022 年 3 月成立泰国宏海并购买毗邻美的集团泰国计提的土地，计划后续为其提供配套服务。

（二）两家泰国子公司在经营策略、未来规划、主要客户、主要产品定位等方面的异同

泰国冠鸿和泰国宏海的主要客户有所不同。泰国冠鸿的土地及厂房位于巴真府 304 工业园，与冠捷科技集团泰国生产基地位于同一园区，且地理位置靠近海尔集团、立达信集团，因此主要向海尔集团、冠捷科技集团、立达信集团等客户供货。而泰国宏海的土地位于春武

里府，紧邻美的集团泰国生产基地，与泰国冠鸿相隔较远，未来预计主要向美的集团供应空调零部件产品。

两家境外子公司计划供应的客户由于地理位置的原因而有所区别，在经营策略、未来规划、主要产品等方面没有重大差异。

（三）泰国冠鸿和泰国宏海的人员、资产配置情况、业务开展情况

截至 2023 年 6 月 30 日，泰国冠鸿和泰国宏海的人员、资产配置情况、业务开展情况如下表所示：

主体	人员情况		资产配置情况		业务开展情况
	部门	人数	类型	数量	
泰国冠鸿	冲压产品线	55	冲压设备	43 台	2022 年度实现营业收入 980.24 万元；2023 年 1-6 月实现营业收入 2,812.00 万元
	注塑产品线	131	注塑设备	29 台	
	质量控制部	15	土地	49,140 m ²	
	其他部门	23	房屋建筑	31,496 m ²	
泰国宏海	-	-	土地	48,337.2 m ²	尚未开展业务

截至本回复出具日，泰国宏海厂房仍在建设中，尚未开展生产经营活动，因此暂未雇佣员工。

（四）两家泰国子公司自成立以来的收入、净利润、主要资产项目的变化情况，持续亏损的原因，是否对公司的持续经营能力产生重大不利影响

1、两家泰国子公司自成立以来的收入、净利润

报告期内，发行人泰国子公司自成立以来的营业收入、净利润情况如下表所示：

单位：万元

公司	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
泰国冠鸿	2,812.00	-502.82	980.24	-1,355.64	5.00	31.08	-	-9.70
泰国宏海	-	-13.39	-	7.98	-	-	-	-

2、两家泰国子公司自成立以来的主要资产项目的变化情况

(1) 泰国冠鸿

2020年末，泰国冠鸿的主要资产为货币资金和少量在建工程；2021年末，泰国冠鸿的生产基地尚未完成建设，因此在建工程余额在其资产科目中占比较大；2022年初，泰国冠鸿厂房完成建设并开始生产，随着泰国冠鸿2022年度生产经营活动的正常开展，2022年末，泰国冠鸿应收账款、存货等流动资产科目的余额也相应上升；随着2023年1-6月泰国业务规模进一步扩大，2023年6月末，泰国冠鸿应收账款、存货等科目的余额相应上升。

报告期内，泰国冠鸿自成立以来主要资产项目变化情况如下表所示：

单位：万元

资产项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	416.72	2.60%	421.11	2.81%	703.93	5.22%	956.71	72.63%
应收账款	1,448.37	9.02%	624.71	4.17%	4.81	0.04%	-	-
存货	485.27	3.02%	115.99	0.77%	24.93	0.18%	-	-
固定资产	13,132.96	81.81%	12,795.72	85.36%	2,197.72	16.30%	-	-
在建工程	54.49	0.34%	398.22	2.66%	9,825.30	72.85%	10.64	0.81%
合计	15,537.81	96.79%	14,355.75	95.76%	12,756.69	94.59%	967.34	73.44%
资产总计	16,052.75	100.00%	14,991.05	100.00%	13,486.53	100.00%	1,317.16	100.00%

(2) 泰国宏海

泰国宏海于2022年购置了土地，截至2023年6月30日，尚未开展业务，因此主要资产项目未发生明显变化。

报告期内，泰国宏海的主要资产项目变化情况如下表所示：

单位：万元

资产项目	2023年6月30日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
货币资金	0.27	0.01%	9.01	0.33%
固定资产	2,766.78	99.99%	2,739.57	99.67%
资产总计	2,767.05	100.00%	2,748.59	100.00%

3、持续亏损的原因，是否对公司的持续经营能力产生重大不利影响

泰国冠鸿最初系为了配套客户冠捷科技泰国生产基地而建设。2022年，冠捷科技泰国

工厂建成后，生产处于爬坡期，向泰国冠鸿的采购规模较小。同时，泰国冠鸿其他客户也未达到充分开发状态，销售规模相对较小，因此生产设备产能利用率相对较低，单位产品的固定成本较高，产生了一定的亏损。2023年，随着冠捷科技、立达信、海尔集团等客户向泰国冠鸿的采购金额逐步增加，泰国冠鸿的亏损有所收窄。

泰国冠鸿与冠捷科技集团泰国基地均于2022年建成，客户产能爬坡对泰国冠鸿收入影响较大，因此泰国宏海吸取了泰国冠鸿的建设经验，在主要客户产能达到一定规模时才开始建设。泰国宏海主要计划配套美的集团泰国生产基地，该生产基地于2022年末投产。截至本回复出具日，泰国宏海的厂房正在建设中，暂未产生营业收入。

报告期内，在泰国子公司亏损的情况下，发行人的净利润仍满足北交所上市要求。未来随着泰国宏海完成厂房建设并投产，以及泰国冠鸿进一步开拓泰国市场，泰国当地业务规模将逐步扩大，泰国子公司整体亏损规模预计将有所减小，发行人的盈利能力将有所提升，因此不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响。

（五）境外子公司的后续经营情况，预计扭亏为盈的时间

目前，泰国冠鸿已成为兆利科技集团的合格供应商，开始供应显示类结构件，并完成对奥克斯集团等潜在新客户的送样，未来有望进一步拓展泰国市场，提升整体产能利用率。此外，随着正式投产近两年以来的不断磨合与适应，泰国冠鸿与老客户之间合作模式逐步优化，整体合作效率有所提升，美的集团、冠捷科技集团、海尔集团、立达信集团等老客户的订单量也在逐步释放。

根据经审阅的财务数据，2023年1-9月，泰国冠鸿实现收入3,884.94万元人民币，净利润为-953.03万元人民币；2023年度，泰国冠鸿实现收入5,623.45万元人民币，净利润为-992.13万元人民币。2023年第三季度，泰国冠鸿净利润-450.21万元人民币，2023年第四季度，泰国冠鸿净利润-39.10万元人民币，亏损金额有所减小。

根据主要客户未来生产规模及预计可获取的订单比例，发行人预估泰国冠鸿2024年度有较大希望保持全年净利润为正。

截至本回复出具日，泰国宏海厂房尚在建造过程中，初步预计于2024年上半年完成一期厂房建造和机器设备的购买，2024年四季度正式投产，预计2026年扭亏为盈。

三、发行人针对境外子公司内控制度的建立情况及执行有效性；泰国子公司的采购、生产、销售模式与境外销售是否相同，是否为双经销模式，相关会计核算是否合规，如何保证财务核算的准确性。

（一）境外子公司内控制度的建立情况及执行有效性

发行人泰国子公司建立了完善的制度体系。发行人制定了《财务管理制度》《财务报销管理办法》《销售管理制度》《采购管理制度》《招标管理办法》《供应商管理办法》《生产管理制度》《废料废品管理制度》等，对境外子公司的财务管理和日常经营等事项作出了具体规定，报告期内已得到有效执行。发行人和其境外子公司均适用统一的制度流程和决策程序，境外子公司管理人员主要由发行人母公司委派，境外管理人员均贯彻了公司内部控制的相关要求，充分体现了公司在境外子公司经营管理决策过程中的主导作用。

(二) 泰国子公司的采购、生产、销售模式与境外销售是否相同，是否为双经销模式，相关会计核算是否合规，如何保证财务核算的准确性。

1、发行人泰国子公司的采购、生产、销售模式与境外销售是否相同，是否为双经销模式

报告期内，发行人客户暂未要求发行人泰国子公司采用双经销采购模式，一般由发行人自行采购或根据客户要求从其合格供应商名录中进行采购。

发行人泰国子公司的生产模式与国内基本相同，通常采用“以销定产”的生产模式，由生产部根据客户的滚动订单、临时订单以及库存情况编制具体排产计划，实施生产。

发行人泰国子公司的产品主要采取直销的销售模式，对于主要客户采用招投标、协商议价的方式获取订单。此外，发行人泰国子公司也向部分客户同步开展了少量来料加工业务。

2、相关会计核算是否合规，如何保证财务核算的准确性

发行人泰国子公司建立了完善的财务核算管理制度，根据不相容岗位职责分离原则设置了职责和权限清晰的财务岗位，聘请了中国和泰国本地优秀的财务人员，同时培养了强调诚信、透明和责任的企业文化，以保证相关会计核算的合规性和财务信息的准确性。

由于中国和泰国在税种、税率、税款征收期限等税务制度方面存在差异，发行人泰国子公司为财务人员提供了财务和税务等方面的培训和教育，还聘请了泰国当地的会计师事务所进行辅导咨询，以提升财务人员的专业技能。此外，发行人泰国子公司鼓励中外员工组成小组，互相学习彼此的语言，从而减少不同语言带来的信息失真，不仅提高了员工语言技能，还可以增强团队的凝聚力并加强中外员工的融合。发行人泰国子公司同样鼓励员工在工作中使用第二语言，如在会议中使用英语进行报告等。对于一些重要的会议和文件，发行人泰国子公司会寻求专业的翻译服务，确保信息的准确传递，从而保证相关会计核算的合规性和准确性。

发行人泰国子公司自设立以来始终与母公司保持着的良好沟通，根据公司规章制度，定期向母公司报告自身财务状况以及可能影响财务报告的重大事件，而定期进行的专业外部审

计也会帮助发行人检查可能出现的错误并确保财务报告的准确性。

四、发行人对境外子公司的资金管控情况、如何防范资金占用等不规范事项。

发行人泰国子公司已建立健全内控管理制度，母公司对境外子公司资金进行了有效监督和管理，发行人报告期内按照上述管理制度的要求对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度获得有效执行。

根据不相容岗位职责分离原则，发行人泰国子公司对于网银付款、现金存取、费用报销、备用金申请等事项设定了多级审批流程，加强日常监控，保证资金安全。发行人管理层结合经营计划对境外资金的使用、保管和规模等进行日常监控，发行人每月取得泰国子公司的银行对账单及资金流水明细，发行人母公司财务部门每月对其进行核查。发行人泰国子公司的货币资金分散存放在盘谷银行、大华银行、兆丰银行等三个银行，上述银行均在亚洲开展了广泛的金融业务，安全程度较高，充分保障了公司在境外资金的安全。

为防范资金占用等不规范事项，发行人制定了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度（北交所上市后适用）》《关联交易管理制度（北交所上市后适用）》《内部审计制度（北交所上市后适用）》等相关制度。此外，发行人实际控制人、控股股东、董事、监事和高级管理人员出具了《关于不占用公司资产的承诺函》：“承诺人及承诺人控制的企业将不会以委托管理、借款、代偿债务、代垫款项或其他任何方式占用发行人资金、资产等资源的情形或被发行人占用资金、资产等资源的情形，严格遵守法律、法规、规范性文件、发行人公司章程及资金管理等制度的规定，杜绝以任何方式占用发行人资金、资产等资源的行为，在任何情况下不要求发行人提供任何形式的担保，不从事损害发行人及发行人其他股东合法权益的行为。”

五、请保荐机构、申报会计师核查上述情况，发表明确意见，并说明对境外子公司的生产经营是否实地查看，对境外子公司财务真实性（收入、存货、固定资产等）及规范性和内控有效性的核查情况，对境外子公司的客户和供应商是否实地走访及相关核查比例是否充分。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、对境外子公司生产经营进行实地查看

申报会计师实地查看了发行人泰国子公司的生产经营场所，包括泰国冠鸿生产车间、仓库、办公楼、员工宿舍，以及正在建设过程中的泰国宏海厂房。

2、对境外子公司收入真实性进行核查

(1) 访谈相关人员，了解发行人销售与收款相关的内部控制制度，对发行人的业务处理流程进行穿行测试和控制测试，核查销售业务流程关键控制点的设计和运行的有效性；

(2) 获取报告期内各境外子公司销售收入明细表，核查销售数量、销售金额、主要客户等。根据销售收入明细表，检查境外子公司主要客户的销售合同、销售订单、出库单、客户签收单等销售单据，进行细节测试和截止性测试；

(3) 对报告期内境外子公司主要客户进行实地走访，走访比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外子公司销售收入	2,812.00	980.24	5.00	-
境外子公司客户走访金额	2,731.59	902.43	5.00	-
走访比例	97.14%	92.06%	100.00%	-

(4) 对报告期内各境外子公司的销售回款进行检查，获取发行人境外子公司报告期内的银行流水和银行对账单，检查相应单据的金额、日期、付款人等信息，核查主要客户和主要新增客户销售的回款情况；

(5) 对境外子公司的销售收入进行函证，与客户确认销售收入数据的真实性、准确性。报告期内，申报会计师境外子公司销售收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外子公司销售收入	2,812.00	980.24	5.00	
境外子公司客户发函金额	2,731.59	942.36	5.00	
发函比例	97.14%	96.14%	100.00%	
境外子公司客户回函相符及调节后相符的金额	2,731.59	94.19	-	
境外子公司客户未回函替代测试的金额	-	848.17	5.00	
合计核查金额	2,731.59	942.36	5.00	
核查比例	97.14%	96.14%	100.00%	

3、对境外子公司存货的核查情况

(1) 对报告期内境外子公司主要供应商进行实地走访，走访比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外子公司采购金额	2,195.14	776.37	44.42	
境外子公司供应商走访金额	1,385.22	327.11		
走访比例	63.10%	42.13%		

(2) 对报告期内主要供应商的采购情况进行了函证。申报会计师具体函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外子公司采购金额	2,195.14	776.37	44.42	
发函金额	1,963.70	628.69	44.42	
发函比例	89.46%	80.98%	100.00%	
境外子公司客户回函相符及调节后相符的金额	1,548.64	140.97		
未回函替代测试金额	415.07	487.72	44.42	
合计核查金额	1,963.70	628.69	44.42	
合计核查比例	89.46%	80.98%	100.00%	

(3) 获取报告期内境外子公司存货中原材料采购明细表，核查主要原材料的采购数量、采购金额及主要供应商，获取合同、订单、签收单、发票等凭证进行细节测试；

(4) 获取并查阅与采购活动相关的内部控制制度，根据原始业务凭证，对发行人泰国子公司采购循环进行穿行测试和控制测试；

(5) 于2022年末及2023年6月末对泰国子公司存货进行了监盘。

4、对境外子公司固定资产的核查情况

(1) 获取报告期内发行人境外子公司固定资产及在建工程相关项目的辅助明细账，检查固定资产及在建工程的核算内容和金额；

(2) 访谈公司相关人员，了解发行人境外子公司固定资产及在建工程的采购与付款、转固、处置的相关流程和控制，并对固定资产及在建工程项目循环进行穿行测试和控制测试；

(3) 对报告期内境外子公司取得的土地所有权，取得相关购买协议、土地所有权的产

权证明、支付记录等凭证，核查交易的真实性；

(4) 对报告期内境外子公司固定资产及在建工程的变动情况执行实质性测试，根据账面记录的固定资产及在建工程辅助明细账，获取并检查泰国厂房施工合同以及主要设备供应商的采购合同、发票、施工记录、付款记录等单据，检查款项支付金额和时点是否与合同及实际需要一致，验证固定资产及在建工程入账的真实性和入账金额的准确性；

(5) 通过电商平台查询发行人机器设备的市场价格，获取并查阅机器设备的原始采购记录、其他供应商向发行人提供的报价单，了解发行人采购设备价格的公允性；

(6) 查阅发行人境外律师事务所对泰国子公司出具的法律意见书；

(7) 于 2022 年末及 2023 年 6 月末对泰国子公司固定资产、在建工程进行了监盘；

(8) 走访发行人泰国生产基地的建设方中国建筑工程（泰国）有限公司，了解合作情况、在建工程建设施工的具体情况。

5、对境外子公司规范性和内控有效性的核查情况

(1) 获取并查阅发行人的《财务管理制度》《财务报销管理办法》《销售管理制度》《采购管理制度》《招标管理办法》《供应商管理办法》《生产管理制度》《废料废品管理制度》等相关制度文件；

(2) 根据上述内控制度文件，对发行人境外子公司的销售循环、采购循环和货币资金等进行穿行测试和控制测试，检查内控制度有效性。

6、对境外子公司的其他核查情况

(1) 访谈发行人高级管理人员，了解发行人境外子公司业务定位、经营情况和发行人母公司和各子公司在研发、生产、销售环节的分工情况，了解发行人在泰国设立两家相同主营业务子公司的背景及原因，两家子公司在经营策略、未来规划、主要客户、主要产品定位等方面的异同，了解发行人境外子公司持续亏损的原因以及后续经营情况；

(2) 获取并查阅境外子公司的员工名册和固定资产明细表，了解境外子公司的人员、资产配置情况和业务开展情况；

(3) 获取并查阅发行人境外子公司的财务报表，核查其报告期内主要资产项目的变化情况；

(4) 获取发行人及相关人员的承诺。

(二) 核查意见

1、发行人境外子公司业务定位清晰，主要从事生产及销售环节业务；

2、发行人境外子公司销售规模处于爬升状态，生产设备产能利用率相对较低，因此产

生了一定的亏损。随着泰国宏海完成厂房建设并投产，以及泰国冠鸿进一步开拓泰国市场，泰国子公司整体亏损规模预计将有所减小，不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响；

3、发行人预估泰国冠鸿 2024 年度有较大希望保持全年净利润为正，泰国宏海预计 2026 年扭亏为盈；

4、报告期内，发行人境外子公司暂未采取双经销采购模式，与发行人国内模式有所不同，生产和销售模式与国内类似；

5、发行人泰国子公司建立了完善的内控制度体系，并采取了一系列方法保证境外财务核算的准确性，境外相关会计核算准确、合规。发行人对境外子公司资金进行了有效监督和管理，内控有效，运行规范。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 6. 收入确认采用净额法核算的合规性

根据申报材料，发行人与主要客户美的集团、海尔集团等客户采用双经销业务模式，双经销模式下产生的收入采用净额法确认。发行人披露，其在与美的、海尔的双经销模式下交易存在存货处置权受限、采购与销售存在一定对应关系、未完全承担原材料价格变动风险、销售定价权不完整的特点，因此使用净额法核算双经销业务收入。

请发行人说明：（1）结合主要产品的销售模式、定价模式、承运模式、交货时点、运费承担、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，说明发行人境内外销售的收入确认政策、收入确认的具体时点和判断依据，是否与同行业一致，是否符合行业惯例。（2）各主要产品发行人与美的、海尔总额法下的销售和采购金额及净额法下的销售收入金额、向其他客户的销售金额。（3）结合业务性质、公司与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照准则规定，详细说明双经销模式下收入确认采用净额法核算的依据是否充分，相关会计处理与同行业公司尤其是与发行人客户相同的行业内公司收入确认处理方式是否一致，不一致的理由是否充分、合理。

（4）发行人披露，对于一些非双经销的材料，出于品质管控的要求，部分客户也会要求公司从其合格供应商名录中选择供方进行采购，说明显示类结构件等产品、向其他客户销售的产品未采用净额法核算的依据是否充分。（5）报告期内发行人与主要客户间应收账款抵消应付账款的具体情况，包括抵消方式、各期抵消金额、对各期应收账款坏账计提比例的影响等，结合收入确认合规性说明前述处理方式是否符合企业会计准则要求，是否存在通过抵消应收账款调整业绩的情形，模拟测算未抵消情况下应收账款坏账计提情况及对发行人业绩的影

响，说明是否影响对发行人符合发行上市条件的认定。(6) 不同产品境内外客户的退换货政策，各期实际退换货情况及主要原因与相关会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明对收入确认时点准确性的外部证据核查情况及收入确认采用净额法核算合规性的具体核查过程和结论。

【回复】

一、结合主要产品的销售模式、定价模式、承运模式、交货时点、运费承担、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，说明发行人境内外销售的收入确认政策、收入确认的具体时点和判断依据，是否与同行业一致，是否符合行业惯例。

(一) 结合主要产品的销售模式、定价模式、承运模式、交货时点、运费承担、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，说明发行人境内外销售的收入确认政策、收入确认的具体时点和判断依据

报告期内，发行人主要产品的合同约定及销售具体情况如下：

客户名称	主要产品	销售模式	定价模式	承运模式及运费承担	交货时点及验收	质量缺陷赔偿责任	退换货政策	款项结算条款
美的	空调构件、热交换器	框架协议+订单	原材料价格+加工费用+合理利润+税费	乙方负责运输至甲方指定的仓库，并卸载搬运至甲方指定的位置。物料交付之前，乙方负责一切物流和仓储环节。实际交易中，发行人使用自有货车运输。	<p>1、乙方按照订单交货，且经初步验收合格，办理入库单的，即为交付；交付后物料，符合结算付款条件的，应予以结算付款。</p> <p>2、物料交付前，物料所有权仍归乙方所有，风险由乙方承担。</p> <p>3、物料完成交付的，甲方根据装机数量开具电脑制单的《入库单》SRM 或 GSC 系统。</p> <p>4、初步验收合格之日起的 180 日为质量异议期，异议期内，甲方有权以任何可能的方式、就所有相关质量问题提出异议。</p>	<p>1、乙方所供物料应符合甲方技术、检验标准，甲方根据相关检验文件对乙方所供物料进行检验，乙方对所提供物料质量保证。</p> <p>2、甲方产品因乙方物料原因产生产品质量问题，造成人员财产损失、人身伤亡的，乙方应负责处理和赔偿，引致甲方损失的，乙方还应予以赔偿。</p>	<p>1、下列情况甲方有权退货/拒收，无需承担赔偿责任或者费用：超出订单范围供货；未按照订单数量足额（低于）供货；未按照订单数量足额（低于）供货；包装损坏、污染不便于货物运输、堆码、仓储；甲方生产变更不再需要该未发货物料的；双方因任何原因终止合作，有多余未交付物料的；物料交货、检验、装机、生产、销售或成品售后过程中发现物料质量问题的。</p> <p>2、对于甲方已做出退货处理的产品，乙方接到甲方通知后，应在规定期限内自行派人到甲方完成不合格品的退货处理。乙方逾期未完成退货处理的，视为</p> <p>乙方放弃该货物的所有权，并由甲方自行处理，且产生的处理费用由乙方全额承担。</p>	<p>1、双方确认完成交付后 3 个月内，乙方向甲方开具合格增值税专用发票；</p> <p>2、月结 60 天，即双方对账完成并书面确认后，向甲方给付合格增值税专用发票；甲方收到发票且审核无误后的次月第 1 天起算，满 60 天后纳入最近一次排款计划并以 6 个月承兑汇票或者美易单支付货款。</p>

客户名称	主要产品	销售模式	定价模式	承运模式及运费承担	交货时点及验收	质量缺陷赔偿责任	退换货政策	款项结算条款
海尔	空调结构件	框架协议+订单	<p>模块产品价格以订单为准, 供应商在提供报价单时, 应提供价格构成分析表。</p> <p>合同未书面约定具体定价模式, 实际为成本加成法。</p>	<p>乙方应自行承担有关的运输或装卸费用将模块产品送货至甲方所在地或甲方指定地。实际交易中, 发行人使用自有货车运输。</p>	<p>1、非专有模块的所有权及毁损灭失的风险, 在模块产品依本合同由甲方接受并验收合格后, 始归属于甲方。</p>	<p>1、乙方应就其向甲方提供的产品向甲方承担全部责任。如果乙方认为甲方的要求会导致模块产品的质量问题的, 乙方应立即告知甲方, 并采取措施。对乙方出现的质量问题给甲方造成的损失, 甲方有权通过信息化系统从乙方的应付货款中直接扣除。</p>	<p>1、模块产品通过甲方验收后, 如甲方发现模块产品不合规定, 或模块产品数量超出订单数量, 甲方有权要求退还不合规定的或超发的模块产品, 乙方应接受退货并负担退货相关的所有费用, 包括但不限于运输费用、税款、政府收费等。</p> <p>2、所有由甲方依据本第八条退还给乙方的模块产品, 将按照实际情形附上退货单和/或退款单。除需合理时间确认及运送外, 甲方原则上将在完成验收日起一个月内向乙方提出退货单和/或退款单。</p>	<p>1、以乙方完全履行本合同、甲方订单及文件的规定为条件, 甲方在模块产品通过最终验收并核准有关单据后, 甲方将自行或指定其特定关联企业支付货款。</p> <p>2、货款的支付方式为: 甲方在乙方发票入帐后 90 天向乙方支付 6 个月银行承兑汇票。</p>

客户名称	主要产品	销售模式	定价模式	承运模式及运费承担	交货时点及验收	质量缺陷赔偿责任	退换货政策	款项结算条款
冠捷科技	显示类结构件	框架协议+订单	<p>1、产品价格应依照买方每次采购至订购单或双方另议之价格；</p> <p>2、卖方应即时反映原物料及关键零组件成本，并充分尊重市场同规格之竞争产品价格情况，以调整产品整体报价予买方。</p>	<p>运费及运送风险由卖方承担。实际交易中，发行人使用自有货车运输。</p>	<p>1、发行人按照冠捷订单的交货日交货，每延迟一日，另给付延迟罚金，每日为总价的 1%。</p> <p>2、乙方出货时应按标准进行检验。</p> <p>3、合同未对交付具体进行约定，冠捷一般在收到货后给与发行人签收单，完成交付。</p>	<p>1、卖方保证出售给买方之产品自其出货起三年内均可使用。</p> <p>2、若卖方交付的产品造成买方生产批突发不良率大于千分之三，则卖方应赔偿买方因此所受之直接及间接损害。</p>	<p>1、若卖方违反本条质量保证内容，则买方有权决定更换新品或解除合同要求退还已付之货款或损害赔偿。倘买方决定采用更换新品之方式，则卖方须于七个工作天或其他双方合意之合理期间内完成更换，并负担进行此更换所支出之包括但不限于运费等相关费用。除前述之责任外，卖方并应赔偿包括但不限于买方因此发生之仓储管理费、处理费、运费、维修费或商誉等一切损害及买方赔偿其客户因此所生之一切费用及损失等。</p>	<p>合同未书面约定，一般在收到发票的当月开具 6 个月内的银行承兑汇票，或 120 天信用期满时以银行转账方式支付货款</p>

公司主要产品为空调结构件、热交换器及显示类结构件等，通过销售商品实现营收，收入确认政策属于在某一时点履行履约义务。公司收入确认政策、确认依据及时点具体情况如下：

在合同开始日，本公司识别合同中存在的各单项履约义务，并将交易价格按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例分摊至各单项履约义务。在确定交易价格时考虑了可变对价、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。

对于合同中的每个单项履约义务，如果满足下列条件之一的，本公司在相关履约时段内按照履约进度将分摊至该单项履约义务的交易价格确认为收入：客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。履约进度根据所转让商品的性质采用投入法或产出法确定，当履约进度不能合理确定时，本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

如果不满足上述条件之一，则本公司在客户取得相关商品控制权的时点按照分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，本公司考虑下列迹象：企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；客户已接受该商品；其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

本公司根据在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。本公司在向客户转让商品前能够控制该商品，本公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，本公司为代理人，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。

本公司主要采用双经销模式销售空调结构件及热交换器商品，采用净额法确认收入金额，在商品已经发出并收到客户的签收单时，确认收入的实现。其他非采用双经销模式，在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，本公司在该时点确认收入实现；境外泰国子公司来料加工业务在受托加工产品加工完成且受托加工产品已经发出并收到客户的签收单时，确认收入。

(二) 是否与同行业一致，是否符合行业惯例

公司同行业可比公司在销售商品方面的收入确认政策及方法具体如下：

公司名称	收入确认政策（在某一时点履行的履约义务）	收入确认的具体方法
利通电子	在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入	(1) 寄售制模式下，公司产品经客户领用并下线验收合格，取得客户的结算清单或确认单，产品销售收入金额已确定，且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量；(2) 一般销售模式下，公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
合肥高科	在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入	在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
德业股份	在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入	线下直销：(1) 验收模式：公司在客户验收后确认收入；(2) 领用模式：公司在货物经购买方领用后确认收入；(3) 政府招标模式：公司在收到政府部门出具的验收单时确认收入。
宏盛股份	在客户取得相关商品控制权时确认收入	内销：公司开出发货单，仓库发出货物，在客户签收，取得发货单回单或客户验收入库通知单时，按合同或订单约定价格确认销售收入的实现。 出口：公司开出发货单，仓库发出货物，在取得海关出口货物报关单和提货单时，按合同或订单约定出口货物离岸价确认销售收入的实现。

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书、反馈回复等公开信息

综上所述，公司及同行业可比公司均属于在某一时点履行的履约义务，均以客户在接收或领用产品、取得入库单或签收单为收入确认依据。公司与同行业可比公司在收入确认时点方面相同，符合行业惯例。

公司对于双经销业务采用净额法确认收入，同行业可比公司中德业股份和合肥高科也存在双经销业务并以总额法确认收入。公司双经销业务收入确认政策与同行业可比公司的对比及差异原因详见问题 6 之“三、结合业务性质、公司与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照准则规定，详细说明双经销模式下收入确认采用净额法核算的依据是否充分，相关会计处理与同行业公司尤其是与发行人客户相同的行业内公司收入确认处理方式是否一致，不一致的理由是否充分、合理。”之“(二) 相关会计处理与同行业公司尤其是与发行人客户相同的行业内公司收入确认处理方式是否一致，不一致的理由是否充分、合理”的相关回复内容。

二、各主要产品发行人与美的、海尔总额法下的销售和采购金额及净额法下的销售收入金额、向其他客户的销售金额。

报告期内，发行人各主要产品与美的、海尔总额法下的销售金额及净额法下的销售收入金额如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	总额法下销售金额	净额法下销售收入	总额法下销售金额	净额法下销售收入	总额法下销售金额	净额法下销售收入	总额法下销售金额	净额法下销售收入
美的	35,732.84	9,170.14	44,336.15	12,686.80	30,599.27	7,877.66	18,855.82	5,506.44
海尔	6,703.82	3,026.35	7,687.12	2,115.86	6,591.01	1,342.68	4,122.35	1,131.31
合计	42,436.66	12,196.49	52,023.27	14,802.66	37,190.28	9,220.34	22,978.17	6,637.75

报告期内，发行人向美的、海尔总额法下的采购金额如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
美的	28,256.78	37,462.64	26,340.57	14,273.47
海尔	4,147.09	6,205.25	5,473.24	3,043.32
合计	32,403.87	43,667.89	31,813.81	17,316.79

发行人仅向美的、海尔采用双经销模式，报告期各期发行人向其他主要客户的销售收入如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
冠捷科技	3,164.64	6,039.50	6,642.32	3,873.87
九江惠诚及其关联公司	1,771.97	1,692.63		
立达信集团	555.17	77.71		
武汉绿地球物资回收有限公司	193.60	12.43		
武汉恒生光电产业有限公司	150.19	264.89	382.80	220.64
格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司		1,565.16	1,380.92	11.03
天津联拓金属贸易有限公司	113.69	246.73	55.60	110.57
武汉嘉拓工贸有限公司			488.64	921.51

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
武汉收米商贸有限公司	-	60.04	230.80	-
武汉帝光电子有限公司	-	-	-	1,866.84
合计	5,949.26	9,959.09	9,181.08	7,004.46

三、结合业务性质、公司与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照准则规定，详细说明双经销模式下收入确认采用净额法核算的依据是否充分，相关会计处理与同行业公司尤其是与发行人客户相同的行业内公司收入确认处理方式是否一致，不一致的理由是否充分、合理。

(一) 结合业务性质、公司与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照准则规定，详细说明双经销模式下收入确认采用净额法核算的依据是否充分

1、业务性质

在双经销业务模式下，公司向客户采购钢材、铜管、铝箔等主要原材料，并根据客户定量耗用要求，使用双经销采购材料向其供应一定规模的公司产品。

双经销模式源于家电厂商在保证供应链的安全和稳定的基础上，以相对较低的成本获取品质优良产成品的客观需要。钢材、铜管、铝箔等材料成本是公司所处行业产品成本构成的主要部分，行业内普遍采用销售价格与原材料采购价格联动的定价方式，因此公司下游家电厂商对原材料同样具备敏感性。在双经销采购模式下，下游厂商集中对主要原材料进行采购，从源头进行品质管控的同时，也掌握了原材料的价格变动情况，以便对从供应商采购的零部件价格进行调整，满足其成本控制的要求，从而降低全产业链原材料价格波动的风险。于公司而言，公司与客户的结算方式是将向客户采购原材料的应付款项直接冲抵对客户销售产品的应收款项，因此整体上缩短了应收账款的回收期，提高了资产使用效率，在一定程度上节约了公司的资金占用成本，降低了采购成本。

2、公司与客户关于权利和义务的具体约定

美的、海尔与发行人关于权利和义务的具体约定情况如下：

类别	项目	美的	海尔
销售产品的相关约定	定价模式	1、价格的基本构成方式为：材料成本+费用+利润+税金。 2、由于市场行情变动造成主要原材料的平均采购单价增幅超过 10%，供应商有权要求提价。	模块产品价格以订单为准，供应商在提供报价单时，应提供价格构成分析表

类别	项目	美的	海尔
		3、若主要原材料的平均采购单价或物料总价降幅超过 10%，美的可直接按照降低后的单价结算或双方可就上述降幅导致的价格调整进行友好协商，除非供应商有充分的证据证明上述单价未降低。	
	交货及所有权	1、依照美的订单交货，且经初步验收合格，办理入库单的，即为交付；交付后物料，符合结算付款条件的，应予以结算付款。 2、物料交付入库前，物料所有权仍归供应商所有，风险由供应商承担。	非专有模块的所有权及毁损灭失的风险，在模块产品依本合同由海尔集团接受并验收合格后，方开始归属于海尔集团
	质量保证责任	供应商应对原材料、生产过程进行严格把关，确保生产的产品符合美的品质与技术标准要求。供应商对所提供物料承担质量保证责任。	供应商应就其向海尔提供的产品向海尔承担全部责任，无论海尔是否为供应商提供原材料
采购材料的相关约定	定义	美的作为最终产品交付需求方，高度重视原材料的来源、品质及价格等因素将对成品质量与市场口碑造成的影响，鉴于贵方无法满足美的对原材料来源、品质、价格等的管控要求，且美的缺乏原材料的自加工能力，贵方亦知悉并认可美的的上述需求，同意美的将自有物料转卖贵方，此后由贵方按美的的标准和要求对转卖物料进行加工，并将加工后的最终产品交付至美的。自原材料从美的的出库始，至最终产品交付美的的止，美的始终有权基于对前述因素的考量，对贵方关于原材料的管理、处分、库存、价差等进行监管、追差及追责。	本协议所称原材料包括以下内容： 1) 各种规格钢材； 2) 所有塑料原料； 3) 进口零部件。 若供应商根据主合同向海尔供货需要用到以上原材料，供应商应从海尔或海尔指定的第三方购买，购买数量应以向海尔供货的产品的原材料使用量为准，不能少购。
	交货及所有权	1、供应商应在接收原材料等物料时，当场验收。 2、美的将原材料调拨至供应商，原材料所有权转移至供应商后，由供应商按照美的的集团要求进行加工，并将成品转卖至美的。	1、原材料在供应商提取后视为已交付，所有权及灭失的风险相应转移给供应商。 2、供应商自行负责原材料的运输和相关费用。
	价格相关条款	1、供应商承诺最终产品交付时的总价中原材料价格不得高于美的的调让物料的价格。 2、美的的权依据盘点结果，对公司进行库存追差或价格追差（价格追溯）。	1、供应商不按本协议规定的数量从海尔购买原材料，如供应商少购，视为供应商违约，应向海尔支付违约金。

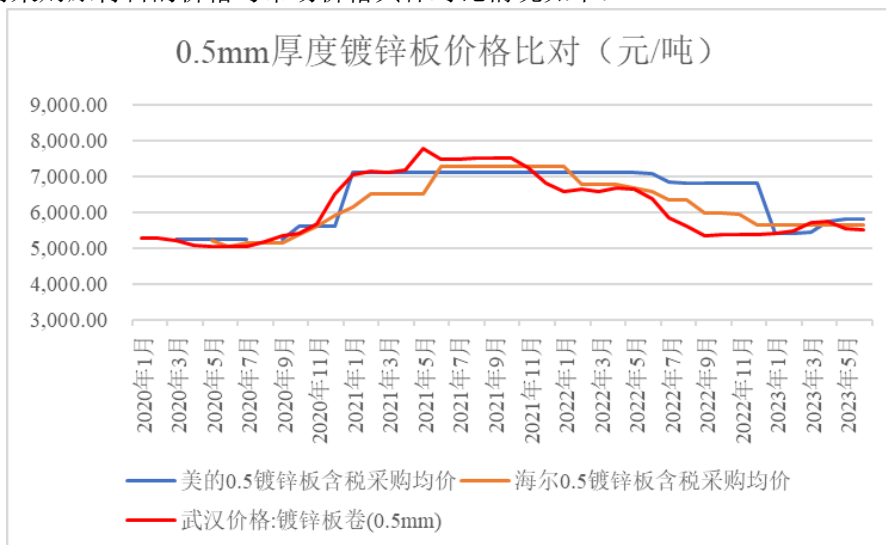
类别	项目	美的	海尔
	限制性条款	1、美的调拨供应商加工的物料对美的产品的质量至关重要，非经美的的书面许可，供应商不得擅自变卖或挪作他用。	1、供应商需在每月5日之前将书面盖章确认的上个月配套需求的原材料需求量及提货量、模块产品的交货数量差异分析对账单原件和导致差异产生的证明材料反馈至海尔； 2、供应商应遵守海尔的物料管理要求，并就原材料的购买和使用保持良好的、可追溯的记录，海尔有权对供应商物料管理情况进行检查。
结算的相关约定	开票	1、完成交付后双方核对交易数据，经美的的审核确认后，开具合格增值税专用发票。 2、销售产品与采购材料均按国家统一政策增值税率分别开具发票结算。	合同未约定，实际合作中采购与销售独立开票
	付款	1、美的调拨给供应商的物料，自供应商领取之后，美的有权对对供应商的任何应付货款中直接扣除该部分调拨材料的价款。 2、月结60天，美的集团以6个月承兑汇票或者美易单（方式支付货款	1、提货时，供应商需保证账面可用资金大于原材料购买金额。付款方式采取现款现货方式结算。 2、海尔集团在供应商发票入账后90天向供应商支付6个月承兑汇票。

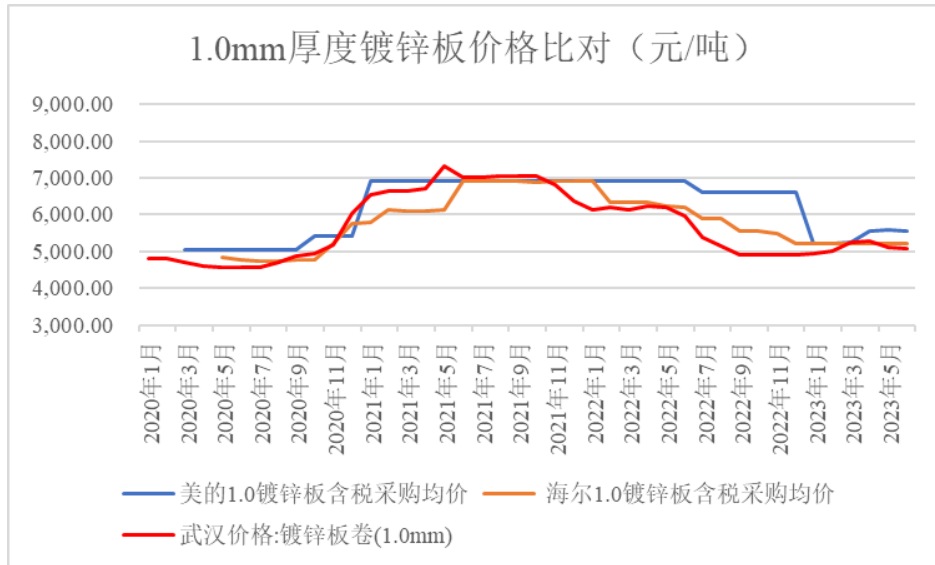
3、价格风险承担情况

发行人未完全承担原材料的价格变动风险。

受限于供应客户的产品只能使用双经销材料，因此原材料定价权实际由客户主导确定，为了能向客户销售产品，发行人只能接受客户提供的原材料价格并对应采购。发行人客户销售的原材料价格调价较为缓慢，一般一个月调整一次，部分情况下数月方才进行调整，因此与市价相比，双经销原材料价格的波动性较低，且存在滞后效应，与市场价格并不完全一致。

公司采购原材料的价格与市场价格具体对比情况如下：





同时，根据公司与美的的框架协议，美的有权依据盘点结果，对公司采购的材料进行库存追差或价格追差（价格追溯），因此发行人未完全承担原材料的价格变动风险。

4、产品定价权

发行人最终产品的销售定价权并不完整。

根据发行人与美的集团签署的框架协议，发行人承诺最终产品交付时的总价中原材料价格不得高于美的的调让物料的价格，产品销售定价权受到限制。此外，由于发行人采购的双经销原材料按照规定用料定额生产产品并销售给双经销客户，产品销售的价格又在较大程度上取决于原材料的采购价格，材料采购价和产品销售价格实际上高度相关。因此，发行人双经销产品的销售价格实际上主要是基于双经销原材料采购价格而制订的，需要综合考虑客户销售材料的调价频率和滞后性，不太可能主要锚定于市场价。

由于客户主导原材料的销售价格，因此发行人最终产品的销售定价权并不完整。

5、存货风险责任归属

发行人在购买双经销原材料后，法律上的所有权转移，由发行人承担对材料的责任，因自然灾害等非保管责任造成的灭失损失均由公司承担。

6、发行人双经销模式下收入采用净额法核算的依据充分且符合准则规定

《企业会计准则第 14 号—收入》（2017 年修订）第三十四条规定，企业应当根据其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，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。

《监管规则适用指引——会计类第1号》对于向客户采购原材料进行加工如何适用前述会计准则规定进行了进一步的解释，要求企业应根据合同条款和业务实质判断是否已经取得待加工原材料的控制权，具体如下：

公司（委托方）与无关联第三方公司（加工方）通过签订销售合同的形式将原材料“销售”给加工方并委托其进行加工，同时，与加工方签订商品采购合同将加工后的商品购回。在这种情况下，公司应根据合同条款和业务实质判断加工方是否已经取得待加工原材料的控制权，即加工方是否有权主导该原材料的使用并获得几乎全部经济利益，例如原材料的性质是否为委托方的产品所特有、加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料、是否承担除因其保管不善之外的原因导致的该原材料毁损灭失的风险、是否承担该原材料价格变动的风险、是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬等。如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，该原材料仍然属于委托方的存货，委托方不应确认销售原材料的收入，而应将整个业务作为购买委托加工服务进行处理；相应地，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按照净额确认受托加工服务费收入。

根据上述规定，发行人对是否取得双经销采购原材料的控制权情况判断如下：

1）原材料的性质是否为委托方的产品所特有

客户销售给发行人的原材料系钢材、铜管、铝箔，市场上可以买到同类型的产品，原材料性质不属于客户的产品所特有。但由于客户要求原材料不能挪作他用，并且辅以手段进行监控，实际上对原材料的性质进行了人为限定，必须用于委托方的产品，从而导致双经销购买的原材料和市面购买的原材料在使用性质上有所不同，实际变成了为委托方所特有的材料。

2）加工方是否有权按照自身意愿使用或处置该原材料

发行人按照自身意愿使用或处置该原材料的权利受限。由于美的集团和海尔集团高度重视原材料的来源、品质及价格等因素将对成品质量与市场口碑造成的影响，公司需要将双经销采购的原材料根据客户定量要求用于生产美的集团和海尔集团的产品，未经对方许可，不能挪作他用。

在实际业务开展过程中，为保障双经销原材料用于制作销往美的、海尔的产品，发行人会定期向客户汇报双经销原材料的库存情况。客户也会参与发行人对双经销业务采购材料的盘点。

3) 是否承担该原材料价格变动的风险

发行人未完全承担原材料的价格变动风险。

具体详见问题 6 之“三、结合业务性质、公司与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照准则规定，详细说明双经销模式下收入确认采用净额法核算的依据是否充分，相关会计处理与同行业公司尤其是与发行人客户相同的行业内公司收入确认处理方式是否一致，不一致的理由是否充分、合理。”之“（一）结合业务性质、公司与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照准则规定，详细说明双经销模式下收入确认采用净额法核算的依据是否充分”之“3、价格风险承担情况”的相关回复内容。

4) 是否能够取得与该原材料所有权有关的报酬

宏海科技通过产品再加工获取了与该原材料所有权的有关报酬，但是最终报酬对应的销售定价权并不完整。

具体详见问题 6 之“三、结合业务性质、公司与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照准则规定，详细说明双经销模式下收入确认采用净额法核算的依据是否充分，相关会计处理与同行业公司尤其是与发行人客户相同的行业内公司收入确认处理方式是否一致，不一致的理由是否充分、合理。”之“（一）结合业务性质、公司与客户关于权利和义务的具体约定、价格风险承担情况、产品定价权、存货风险责任归属等情况，并对照准则规定，详细说明双经销模式下收入确认采用净额法核算的依据是否充分”之“4、产品定价权”的相关回复内容。

5) 是否拥有原材料的控制权

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》对控制权的相关规定如下：“取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

由上述分析，尽管发行人承担了一些原材料对应的责任，拥有双经销原材料的所有权，但发行人使用原材料的权利受限，不能按照自身意愿任意主导使用，导致双经销原材料在使用性质上实际变成了客户所特有的材料，同时发行人未完全承担原材料的价格波动风险，最终产品的销售定价权利也不完整。

因此，发行人未取得双经销采购原材料完整的控制权。为使财务报表更合理反映公司的经营状况，在会计核算过程中，发行人将向双经销客户销售时结转至成本中的双经销材料金额进行抵销，将双经销业务由总额法更正为净额法核算，更正后的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）相关会计处理与同行业公司尤其是与发行人客户相同的行业内公司收入确认处理方式是否一致，不一致的理由是否充分、合理

同行业可比公司中，德业股份及合肥高科存在双经销业务模式，且其主要客户与发行人主要客户相同。经查德业股份及合肥高科公开信息，发行人与其双经销业务模式的异同情况如下：

项目	发行人	合肥高科	德业股份	是否存在实质性差异
双经销涉及客户	美的、海尔	海尔、美的	美的、奥克斯	-
收入处理	净额法	总额法	总额法	-
原材料所有权是否转移	是	是	是	不存在
原材料可否回售	否	否	否	不存在
原材料保管和灭失风险	承担	承担	承担	不存在
原材料使用用途	受限，仅能按照定量生产销售给特定客户的产品。	未披露	“根据协议，发行人所采购的原材料用途不受甲方限定，发行人采购原材料生产的产品，美的可以根据自身需要安排采购计划，美的无义务回购” “考虑到向美的采购更符合发行人的利益需求，发行人未向第三方采购主要原材料用于美的生产”	存在

项目	发行人	合肥高科	德业股份	是否存在实质性差异
最终产品是否完整的销售定价权	公司通过招投标确定产品价格,自主报价。但是由于双经销原材料价需按照定量生产销售给特定客户的产品,原材料价格系由客户主导,公司只能被动接受,因此最终产品的销售定价权不完整。	“产品由公司自主报价,价格包括主要材料、辅料、生产加工费、利润在内的全额销售价格,海尔集团依据供应商投标价、供应商等级以及产品交付期等因素综合选定供应商,公司对生产的最终产品具有对外销售的完整定价权。”	“产品的定价主要在原材料价格的基础上协商确定,而非加工环节的定价”“当材料市场行情与结算价差异超过 10%时,双方都可向对方提出调价要求,因此发行人具备对产品销售的完整定价权”	存在

数据来源:可比公司定期报告、招股说明书、反馈回复等公开信息

由上表可见,发行人与德业股份在原材料使用权上存在实质性差异。根据德业股份披露的招股书,德业股份所采购的双经销原材料用途不受客户限定,其双经销原材料的采购和最终产品销售相互独立。

合肥高科未披露双经销业务模式的相关具体内容,但合肥高科认为销售的产品具有“完整定价权”,这隐含了其双经销的采购和销售是独立的。

而发行人不能任意主导双经销原材料的使用,只能被动接受双经销采购的原材料价格,导致最终产品定价权并不完整。发行人实质上需要将双经销原材料按约定定额加工成的产品全部回售给客户,采购端和销售端并不完全独立。

因此发行人采用净额法核算相关收入,而德业股份、合肥高科采用总额法核算相关收入,不一致的理由充分、合理。

四、发行人披露,对于一些非双经销的材料,出于品质管控的要求,部分客户也会要求公司从其合格供应商名录中选择供方进行采购,说明显示类结构件等产品、向其他客户销售的产品未采用净额法核算的依据是否充分。

发行人显示类结构件产品主要销往冠捷科技集团,冠捷科技集团并未指定合格供应商名录,相关原材料及辅料由发行人自行采购。

在境内,除双经销材料外,美的要求发行人生产所需的部分辅材从其合格供应商名录中选择供方进行采购。此外,美的在境外的购销业务中也要求泰国冠鸿从其合格供应商名录中选择供方采购主要原材料。

为保证产品质量，美的设置了严格的合格供应商认证程序，对产品耗用的原材料和辅料的供应商进行考察和认证，并形成合格供应商名单。发行人在向美的合格供应商名单中的供应商购买材料时，具体的采购品种、价格、数量等由发行人与供应商独立约定，美的不参与价格制定、材料管理等事项，不干预发行人与供应商的采购过程，也不对发行人从供应商采购的材料用途进行限制。

因此发行人承担从美的合格供应商处采购材料的存货风险，能够主导上述原材料的使用并从中获得几乎全部的经济利益，对上述原材料具有完整的定价权和控制权。

综上，发行人对从客户合格供应商名单中的采购未采用净额法核算的依据充分，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

五、报告期内发行人与主要客户间应收账款抵消应付账款的具体情况，包括抵消方式、各期抵消金额、对各期应收账款坏账计提比例的影响等，结合收入确认合规性说明前述处理方式是否符合企业会计准则要求，是否存在通过抵消应收账款调整业绩的情形，模拟测算未抵消情况下应收账款坏账计提情况及对发行人业绩的影响，说明是否影响对发行人符合发行上市条件的认定。

（一）报告期内发行人与主要客户间应收账款抵消应付账款的具体情况，包括抵消方式、各期抵消金额、对各期应收账款坏账计提比例的影响等

公司与美的集团、海尔集团的境内公司存在双经销业务模式，从而存在应收账款抵消应付账款的情况。

1、美的集团

发行人每月与美的集团进行对账，在供应商系统上按照本月发生的销售额及采购额，按应收应付抵消后的净额进行结算。具体而言，发行人向美的集团武汉制冷设备有限公司、美的集团武汉暖通设备有限公司销售产品的同时也分别采购原材料，两家公司分别独立和发行人结算，应收应付款项各自对抵。

2、海尔集团

报告期内，海尔集团曾通过不同的主体分别对发行人进行销售和采购。2022年4月前，公司曾从海尔数字科技（青岛）有限公司、青岛海达诚采购服务有限公司采购原材料，并向青岛海达源采购服务有限公司销售产品。公司主要通过海尔云单背书转让的方式对其分别进行结算，不存在应收应付相抵。

2022年4月后，海尔集团内部结构进行了调整，发行人与海尔集团交易的主体发生变更，改为销售及采购均与青岛海达诚采购服务有限公司进行结算。发行人每月与海尔集团进

行对账，在供应商系统上按照本月发生的销售额及采购额，按应收应付抵消后的净额进行结算。

3、应收应付抵消金额

报告期内，发行人与美的集团、海尔集团应收账款抵消应付账款的金额情况如下：

单位：万元

公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
美的集团武汉制冷设备有限公司	28,184.85	26,480.11	19,701.32	16,150.48
美的集团武汉暖通设备有限公司	3,523.56	15,783.96	10,063.52	-
青岛海达诚采购服务有限公司	4,689.19	4,465.38	-	-
合计	36,397.60	46,729.44	29,764.85	16,150.48

4、对各期应收账款坏账计提比例的影响

美的集团正常结算模式为收到发票后月结60天以6个月承兑汇票或者美易单支付货款。海尔集团正常结算模式为收到发票后90天支付6个月期限内的承兑汇票、海尔云单或海尔鑫链。在双经销模式应收应付账款对抵的方式下，发行人通过购买双经销材料提前使用了应收款项的现金流量，缩短了应收账款的回收期，因此应收账款余额相对较小，应收账款坏账计提的金额整体较低。

发行人抵消的应收款项全部集中在1年以内，按5%计提应收账款坏账准备。按最谨慎情况，假设当期双经销抵消的应收款项金额在期末全部未收回，则报告期内新增的应收账款坏账准备计提金额如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
双经销对抵的应收款项金额	36,397.60	46,729.44	29,764.85	16,150.48
应收账款坏账准备计提比例	5%	5%	5%	5%
期末模拟计提的坏账准备金额	1,819.88	2,336.47	1,488.24	807.52
模拟计提的坏账准备金额增加额	-516.59	848.23	680.72	26.20

(二) 结合收入确认合规性说明前述处理方式是否符合企业会计准则要求，是否存在通过抵消应收账款调整业绩的情形

1、发行人应收账款与应付账款互抵的情形符合企业会计准则要求

对于双经销客户，发行人产品在客户签收入库时确认收入，形成应收账款；发行人采购

材料在自身检验合格后办理入库，形成应付账款。发行人与双经销客户每月对账确认应收账款及应付账款余额，客户按照约定根据应收账款抵减应付账款后的净额向发行人支付款项。发行人与客户的结算方式与收入确认的条件和时点无关，发行人收入确认政策符合企业会计准则的相关要求。

企业会计准则并未对应收账款及应付账款相抵后净额结算作出具体规定，仅在《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》对金融资产和金融负债是否能够抵销后列报的情形作出了规定：

“金融资产和金融负债应当在资产负债表内分别列示，不得相互抵销。但同时满足下列条件的，应当以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：（一）企业具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；（二）企业计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。”

发行人与双经销客户根据约定将应收账款和应付账款抵销结算。对于已经双方对账确认抵消的应付款项，双方债权债务关系已经结算完毕，发行人于各期末并不存在应付的金融负债，故不适用金融工具列报准则。

对于发行人各期末少量未经客户对账确认的暂估应付双经销材料款，根据与客户的约定，发行人具有抵销已确认金额的法定权利且当前可以执行，发行人也计划以抵消后的净额结算，同时满足以上条件（一）和（二）。因此，发行人应收账款与应付账款互抵的情形符合企业会计准则的相关规定。

2、发行人不存在通过抵消应收账款调整业绩的情形

（1）发行人应收账款抵消应付账款结算的方式符合行业惯例

债权债务抵消后净额结算是一种常见的商业行为，这种处理方式可以减少企业的财务风险、提高资金利用效率。在双经销业务模式中，由于企业与客户之间同时存在采购和销售的行为，因而应收账款抵消应付账款的情况尤为常见。发行人同行业可比上市公司合肥高科与德业股份与海尔集团、美的集团等双经销客户的结算方式均为应收账款和应付账款相互抵消后按净额结算，发行人与双经销客户应收账款抵消应付账款结算的方式符合行业惯例。

（2）发行人不存在主动调整双经销客户结算方式的情形

发行人与美的集团应收应付账款抵消后净额结算已有较长的历史，报告期内与美的集团的结算方式未曾发生实质改变。

2022 年，发行人收到海尔集团通知，海尔集团于 2022 年 4 月后主要通过子公司青岛海达诚采购服务有限公司与发行人进行交易，并于每个结算周期将应收账款余额和应付账款余

额相抵进行结算。发行人与海尔集团货款结算方式改变主要系海尔集团基于自身发展战略进行内部职能调整所致，且适用于除海尔集团大连园区外，国内提供金属结构件等产品的全部供应商，包括同行业可比公司合肥高科。发行人与海尔集团结算方式的改变并非发行人主动进行。发行人与海尔集团的交易规模相对较小，结算方式改变的影响较低。

（3）发行人不存在因净额结算导致相比同行业可比上市公司少计提坏账准备的情形

由于发行人和采用双经销业务模式的同行业可比上市公司均采用了应收应付相抵后按净额结算的方式，并且发行人报告期内的预期信用损失率与合肥高科和德业股份一致，因此发行人不存在因净额结算导致相比同行业可比上市公司少计提坏账准备的情形。

发行人报告期内应收账款的预期信用损失率与合肥高科、德业股份对比如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
合肥高科	5%	10%	30%	50%	80%	100%
德业股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
发行人	5%	10%	30%	50%	80%	100%

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书等公开信息

综上，发行人不存在通过抵消应收账款调整业绩的情况。

（三）模拟测算未抵消情况下应收账款坏账计提情况及对发行人业绩的影响，说明是否影响对发行人符合发行上市条件的认定

美的集团正常结算模式为收到发票后月结60天以6个月承兑汇票或者美易单支付货款。海尔集团正常结算模式为收到发票后90天支付6个月期限内的承兑汇票、海尔云单或海尔鑫链。美的及海尔集团的应收款项回收周期均短于1年，因此未抵消情况下的应收款项应按5%模拟计提应收账款坏账准备。

谨慎性起见，假设当期双经销抵消的应收款项金额在期末全部未收回，模拟测算未抵消情况下应收账款坏账计提情况及对发行人业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020年 度
双经销对抵的应收款项金额	36,397.60	46,729.44	29,764.85	16,150.48
期末模拟计提的坏账准备金额	1,819.88	2,336.47	1,488.24	807.52
模拟计提的坏账准备金额增加额	-516.59	848.23	680.72	26.20

项目	2023年 1-6月	2022年 度	2021年 度	2020年 度
对营业利润的影响额	516.59	-848.23	-680.72	-26.20
对净利润的影响额	439.10	-721.00	-578.61	-22.27
模拟测算下的净利润	3,432.98	1,944.63	1,984.02	2,382.07
模拟测算下的加权平均净资产收益率	13.54%	8.79%	10.09%	13.50%
模拟测算下的扣除非经常性损益后的净利润	3,341.11	1,813.71	1,768.28	2,104.62
模拟测算下的扣除非经常性损益后净资产收益率	13.18%	8.19%	8.99%	11.93%

由上表可见，即使按最谨慎的情况进行模拟测算，公司 2021 年度、2022 年度归属于挂牌公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）分别为 1,768.28 万元和 1,813.71 万元，加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据）分别为 8.99% 和 8.19%，符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》中“（一）预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%”的上市标准。

六、不同产品境内外客户的退换货政策，各期实际退换货情况及主要原因与相关会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

不同产品的退换货政策详见问题 6 之“一、结合主要产品的销售模式、定价模式、承运模式、交货时点、运费承担、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，说明发行人境内外销售的收入确认政策、收入确认的具体时点和判断依据，是否与同行业一致，是否符合行业惯例。”的相关回复。

发行人客户美的集团、海尔集团、冠捷科技集团均采用 JIT 生产模式以降低仓储成本，多数产品发行人送货当天客户便会组装。在上线组装整机时，客户会对发行人产品进行质量检测，有质量瑕疵的直接做退货处理，反馈给发行人。

以美的为例，每天的退货情况会在美的系统中以“事务”的形式直接下发并通知供应商提取退货产品。每月末，发行人会登录客户系统核对客户入库及退换货数据进行对账，并根据美的系统中的“净入库数量”（即“接受数量” - “退回供应商数量”）制作收入确认凭证并进行账务处理。同时，美的也会在美的的供应商系统内提供每批次生产计划对应的净入库采购数量、金额及入库时间明细，供发行人核对金额后开票。

报告期内,发行人产品退换货数量少,且均在退换货发生时及时冲减了当期的营业收入,进行了账务处理,符合企业会计准则的相关规定。

七、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查,发表明确意见,并说明对收入确认时点准确性的外部证据核查情况及收入确认采用净额法核算合规性的具体核查过程和结论。

【中介机构核查情况】

(一) 核查程序

针对上述事项,申报会计师执行了以下核查程序:

1、查阅发行人与主要客户的业务合同,走访发行人主要客户,了解发行人与主要客户,尤其是与双经销客户的业务合作模式、权利义务约定、责任及风险承担、销售及定价、交货与验收、退换货政策等具体情况,并对发行人的销售循环进行穿行测试和控制测试;

2、查阅同行业可比公司公开资料,对比同行业可比公司收入确认政策、收入确认时点和判断依据是否与发行人一致,了解同行业可比公司双经销业务与发行人的异同;

3、查阅企业会计准则、监管规则适用指引等相关法规及案例资料,咨询申报会计师技术部专家意见,分析发行人双经销业务由总额法变更为净额法会计处理的合规性;

4、对于有供应商管理系统的美的集团及海尔集团,现场登录客户供应商管理系统,查看报告期内发行人与美的、海尔的合作订单、送货记录、签收记录、退换货记录等原始交易记录,从客户系统导出报告期内与收入确认有关的全部电子明细表进行汇总,了解发行人与双经销客户的交易情况、收入确认依据和时点,判断收入确认时点的准确性,并进行收入截止性测试和细节测试;

5、对于其他无供应商管理系统的客户,获取并查阅发行人与冠捷科技集团、立达信集团等主营业务客户的订单、送货记录、纸质签收单据、对账单等凭证,获取并查阅发行人销售废品的《产成品出仓单》、《废料交货情况》、过磅单、客户盖章的对账单、发票等原始凭证,了解发行人与客户的交易情况、收入确认依据和时点,判断收入确认时点的准确性,并进行收入截止性测试和细节测试;

6、走访美的集团、与发行人合作的美的合格供应商,了解具体业务合作流程、美的是否参与发行人与供应商采购过程的情况;

7、模拟测算双经销模式未抵消应收账款情况对发行人业绩的影响,查阅《北京证券交易所股票上市规则(试行)》等法律法规,分析发行人是否符合北交所上市条件。

(二) 核查意见

经核查,申报会计师认为:

1、发行人收入确认政策合规、时点准确，外部证据充分。发行人与同行业可比公司的收入确认时点及判断依据相同，符合行业惯例；

2、发行人未取得双经销采购原材料完整的控制权，对于双经销业务采用净额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。同行业可比公司中德业股份和合肥高科采用总额法确认双经销业务收入，与发行人存在差异，差异理由合理、充分；

3、发行人自主决定与美的合格供应商名单中的采购交易行为，承担采购材料的存货风险，拥有采购材料的完整定价权和控制权。发行人其他业务未采用净额法核算的依据充分；

4、发行人与主要客户间应收账款抵消应付账款的处理方式符合企业会计准则要求。在谨慎模拟测算双经销模式未抵消应收账款的情况下，发行人仍然符合发行上市条件的认定；

5、发行人退换货的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 7. 废料产生量与产品投入产出量是否匹配

根据申报材料：(1)报告期内，发行人废料销售收入金额分别为 1,219.69 万元、2,545.58 万元、4,034.28 万元和 2,722.91 万元，占营业收入的比例分别为 8.79%、13.51%、15.95% 和 14.47%。(2)报告期内，发行人主要向九江惠诚再生资源有限公司、格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司以及武汉嘉拓工贸有限公司销售废料。

请发行人说明：(1)废料产生的具体过程，生产过程的主要损耗环节、损耗率及变动情况；发行人废料产出率、废料销售收入占营业收入的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异及合理性。(2)报告期内废料的具体销售内容及毛利率情况，并分析数据变动的原因及合理性；废料收入相关的会计处理，废料成本的具体结转方法及与同行业可比公司是否一致，相关财务核算是否符合《企业会计准则》的规定，其他业务收入采用总额法核算是否符合准则规定；针对废料的流转管理、财务核算相关内部控制的建立及执行情况。(3)原材料投入量、产品产量与废料产生量之间的匹配关系。(4)各期向主要废料客户的具体销售明细情况、销售单价、销售金额、毛利率情况，向各客户的销售价格是否公允，与市场价格是否相符，客户之间的毛利率是否存在较大差异及合理性，与废料客户形成其他应付款-押金保证金的原因；上述主要客户的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人等)、客户性质、与客户的合作背景及合作历史、客户各期的经营业绩情况，报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例，是否存在交易对象专门为发行人提供服务的情形，交易对象是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排的情形。(5)是否存在利用废料销售进行体外资金循环的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明发行人是否存在

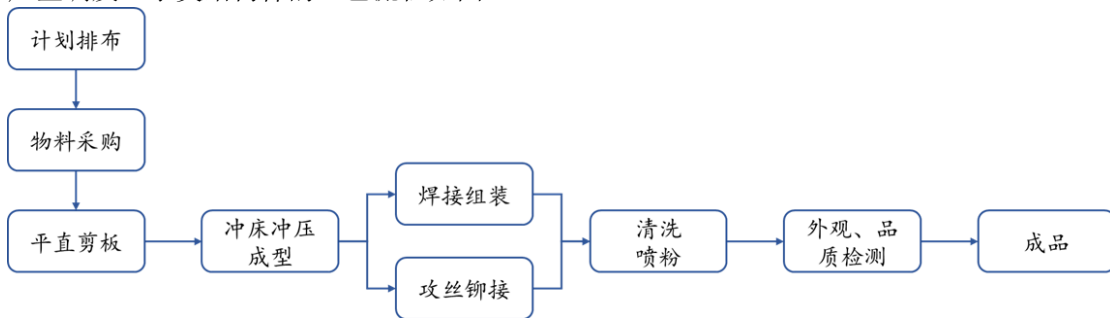
个人卡、现金收取废料收入的情况。

【回复】

一、废料产生的具体过程，生产过程的主要损耗环节、损耗率及变动情况；发行人废料产出率、废料销售收入占营业收入的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异及合理性。

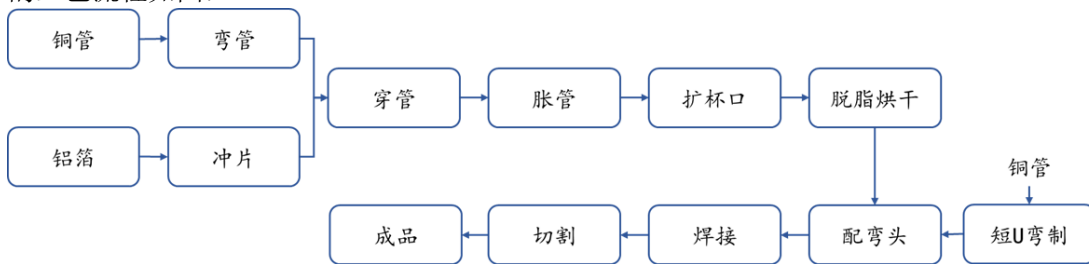
(一) 废料产生的具体过程

发行人废料主要系生产结构件所产生的废钢，以及生产热交换器产生的废铝。发行人生产空调及显示类结构件的工艺流程如图：



在上述结构件生产过程中，平直剪版及冲床冲压成型主要产生头尾料、边角料及废料，冲床冲压成型、焊接组装及攻丝铆接等工序中也存在少部分的报废品。

发行人在热交换器的生产过程中主要在铝箔冲片过程中形成废铝。发行人生产热交换器的工艺流程如图：



(二) 生产过程的主要损耗环节、损耗率及变动情况

公司生产过程中产生废料的环节主要包括剪板分条、加工、报废品等，各环节生产的废料重量如下：

单位：吨、%

项目	环节	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		重量	比例	重量	比例	重量	比例	重量	比例
废钢	剪板分条	571.54	7.12	1,004.44	8.05	948.10	11.78	629.50	11.67

项目	环节	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		重量	比例	重量	比例	重量	比例	重量	比例
	加工环节	7,177.95	89.45	10,680.45	85.56	6,540.82	81.26	4,315.06	79.99
	报废品	274.63	3.42	798.13	6.39	560.36	6.96	450.19	8.34
	合计	8,024.12	100.00	12,483.02	100.00	8,049.28	100.00	5,394.75	100.00
废铝	加工	205.17	93.51	111.61	96.18	-	-	-	-
	报废品	14.25	6.49	4.43	3.82	-	-	-	-
	合计	219.42	100.00	116.04	100.00	-	-	-	-

注：发行人金属结构件生产过程中的剪板分条及部分加工环节存在部分委外的情况，由于不同年度委外情况有所差异，为保持报告期内数据可比，上表列示的废钢重量包含了委外加工厂产生的废钢重量。

1、废钢

(1) 剪板分条

剪板分条系将钢卷经过开卷、纵剪、校平、收卷、横剪，加工成所需尺寸的钢材。分条工序系生产前置工序，将原钢卷分条形成边丝、头尾料等，分条工序所产生的废料与采购量相关，其损耗率及变动情况如下：

单位：吨

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
钢材采购重量	34,628.95	58,173.94	55,638.53	41,101.66
剪板分条废钢重量	571.54	1,004.44	948.10	629.50
废料率	1.65%	1.73%	1.70%	1.53%

报告期内，发行人剪板分条废料率分别为1.53%、1.70%、1.73%和1.65%，整体波动较小且与钢材采购量基本配比。

(2) 加工环节

钢材在冲压成型、机加工等生产过程中所形成的废料与生产领用的钢材相关，其损耗率及变动情况如下：

单位：吨

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
生产领用的钢材重量	32,901.96	56,542.09	53,642.94	40,104.63

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
加工环节废钢重量	7,177.95	10,680.45	6,540.82	4,315.06
废料率	21.82%	18.89%	12.19%	10.76%

报告期内，发行人生产金属结构件的废料率分别为 10.76%、12.19%、18.89%和 21.82%，逐步上涨。发行人金属结构件涉及空调内外机、面板、支撑板、风管机、显示器背板、中框、铁盘等众多产品，各细分产品间的废料率存在一定差异，理论废料率的主要区间在 10%-40%，因此产品结构变动会导致加工环节钢材废料率产生波动。

公司 2021 年开始为美的集团武汉暖通设备有限公司供应家用中央空调结构件，以外观件为主，外观件废料率相对较高。

2022 年度，发行人空调结构件产品结构发生了较大变化，导致废料率变化幅度较大。一方面，发行人向美的集团武汉暖通设备有限公司供应的中央空调结构件尤其是较大的外观件产品数量及种类进一步增多，同时生产的空调外机面板数量上升较多。由于空调外机面板需在钢板中间冲压出风扇孔，孔径较大，因此废料率有所提升。另一方面，受限于境内产能，发行人减少了向美的集团武汉制冷设备有限公司的部分加工工序简单、毛利率低产品的供应。这些产品加工工序简单，不需要进行多次冲压工艺，废料率普遍较低。

报告期内，发行人向美的集团境内主体供应空调结构件在总额法下的销售金额变化情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
美的集团武汉制冷设备有限公司	8,226.30	14,310.08	20,034.93	18,852.45
美的集团武汉暖通设备有限公司	4,791.72	17,035.97	10,564.34	-

(3) 报废品

公司在冲压加工、焊接组装、攻丝铆接、品质检测等工序中产生的报废品重量与入库产品重量相关，其损耗率及变动情况如下：

单位：吨

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
入库产品重量	26,248.68	45,876.06	46,316.94	36,318.02
报废钢重量	274.63	798.13	560.36	450.19
废料率	1.05%	1.74%	1.21%	1.24%

报告期内，发行人报废废钢的废料率分别为 1.24%、1.21%、1.74%和 1.05%，整体波动较小且与产品入库重量基本匹配。2022 年度，发行人报废率有所上升。当年发行人向美的集团增加供应了多种中央空调结构件，且开始使用数控机床生产高精密度的结构件产品，产生的报废品数量有所上升。

2、废铝

(1) 加工环节

公司在热交换器冲片环节中将铝箔冲出若干小孔以便铜管穿管，废铝重量与生产领用的铝箔相关，其损耗率及变动情况如下：

单位：吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产领用的铝箔重量	2,849.66	1,728.94		
加工废铝重量	205.17	111.61		
废料率	7.20%	6.46%		

2022 年度以来，发行人加工环节废铝废料率分别为 6.46%和 7.20%，因产品结构不同而有所波动，不存在较大变化。发行人不同型号热交换器产品的铝箔冲孔数量及孔径有所差异，不同产品之间的铝箔废料率有所不同。

(2) 报废品

公司在生产过程中产生的热交换器报废品重量与入库产品重量相关，其损耗率及变动情况如下：

单位：吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
入库产品重量	4,380.90	2,632.42		
报废铝重量	14.25	4.43		
废料率	0.33%	0.17%		

报告期内，发行人热交换器产品工艺成熟、良品率高，报废品的规模整体较小，较为稳定。

综上，发行人生产过程中的废料损耗率及变动情况符合公司实际情况，废料产生量与原材料领用、耗用及产品产量相匹配。

(三) 发行人废料产出率、废料销售收入占营业收入的比例与同行业可比公司相比是

否存在较大差异及合理性

1、废料产出率与同行业可比公司的对比

同行业可比公司公开披露的信息中，仅合肥高科披露了 2019 年度至 2022 年 1-6 月的废料产出率，其余可比公司未披露相关废料的具体信息。发行人与合肥高科在剪板分条、生产加工、报废等环节中的废钢产出率对比情况如下：

项目	环节	合肥高科	发行人
披露期间的平均废料率	剪板分条	1.19%	1.65%
	生产加工	14.72%	15.91%
	报废品	1.49%	1.31%

数据来源：合肥高科反馈回复

由上表可见，发行人与合肥高科在金属结构件生产过程中相似环节的废钢产出率不存在显著差异。

2、废料销售收入占营业收入的比例与同行业可比公司的对比

同行业可比公司公开披露的信息中，仅合肥高科披露了 2019 年度至 2022 年 1-6 月的废料销售收入，其余可比公司未披露废料销售收入的具体信息，无法直接对比废料销售收入占营业收入的比例。

发行人及同行业可比公司的其他业务收入主要为废料销售收入，发行人及同行业可比公司其他业务收入占营业收入的比例对比情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利通电子	2.12%	2.19%	3.08%	5.36%
合肥高科	3.04%	3.40%	3.41%	2.54%
德业股份	0.38%	0.41%	0.65%	0.74%
宏盛股份	2.62%	3.17%	4.19%	3.43%
平均数	2.04%	2.29%	2.83%	3.02%
发行人-总额法 ^注	5.55%	6.45%	5.44%	4.04%

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书等公开信息

注：可比起见，此处列示发行人其他业务收入占总额法下销售收入的比例。

发行人其他业务收入占比相对于同行业可比上市公司较高，主要系产品结构不同导致。德业股份上市后逆变器产品占营业收入的比重逐步上升，2022 年度占收入比已达到 66.44%，

逆变器产品的单价较高废料少，因此导致德业股份其他业务收入占比较低。

发行人与利通电子、合肥高科、宏盛股份的其他业务收入占比更为接近。发行人报告期内以生产空调结构件为主，废料主要为空调结构件产生的废钢。利通电子主要以电视机精密结构件产品为主，合肥高科主要以冰箱结构件为主。相比于电视机和冰箱，空调需要具备通风功能，结构件需预留较多的孔洞以便空气及管道进出，因此生产空调结构件产生的废料相对较多。

经查询公众公司披露的公开信息，仅有一家新三板挂牌公司协诚股份主营业务以生产空调结构件为主。协诚股份其他业务收入占营业收入的比例较高，2022年度为17.85%，远高于发行人，主要系协诚股份有一些水销售及材料销售等其他业务，而发行人其他业务收入以废料销售为主。

根据协诚股份公开转让说明书，协诚股份其他业务中仅边角废料销售无其他业务成本对应，水销售业务系平进平出向其他企业开具增值税专用发票，其余业务对应的成本基本与收入相同，因此协诚股份的其他业务收入减去其他业务成本近似等于协诚股份的边角废料销售收入。

将推算的协诚股份废料销售占比与发行人废料销售收入占总额法销售金额的比例进行对比，情况如下：

项目	2023年 1-6月	2022 年度	2021年度	2020年度
推算的协诚股份废料销售占比	4.99%	6.22%	5.38%	2.25%
发行人废料销售收入占总额法销售金额的比例	5.44%	6.42%	5.37%	4.01%

数据来源：协诚股份定期报告等公开信息

由上表可见，发行人废料销售收入占营业收入的比例与主要生产空调结构件的协诚股份基本相同。

二、报告期内废料的具体销售内容及毛利率情况，并分析数据变动的的原因及合理性；废料收入相关的会计处理，废料成本的具体结转方法及与同行业可比公司是否一致，相关财务核算是否符合《企业会计准则》的规定，其他业务收入采用总额法核算是否符合准则规定；针对废料的流转管理、财务核算相关内部控制的建立及执行情况。

（一）报告期内废料的具体销售内容及毛利率情况，并分析数据变动的的原因及合理性

报告期内，发行人按照废料销售金额确认销售收入，并按相同金额直接从生产成本中的直接材料成本结转废料成本至其他业务成本，因此废料的销售毛利率为0%。报告期内，发

行人废料销售的具体情况如下：

单位：万元

类别	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
废钢	2,385.69	89.40%	3,862.04	96.19%	2,512.24	100.00%	1,210.99	100.00%
废铝	282.92	10.60%	152.85	3.81%	-	-	-	-
合计	2,668.60	100.00%	4,014.88	100.00%	2,512.24	100.00%	1,210.99	100.00%

1、废钢

报告期内，发行人废钢的销售情况如下：

类别	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
废钢	销量（吨）	8,421.77	12,390.97	7,470.77	5,003.41
	平均售价（元/千克）	2.83	3.12	3.36	2.42
	销售金额（万元）	2,385.69	3,862.04	2,512.24	1,210.99

2021年度及2022年度，发行人废钢销售收入变动量价分析如下：

类别	项目	2022年度	2021年度
废钢	销量变动（吨）	4,920.20	2,467.36
	销量变动对销售金额的影响（万元）	1,653.19	597.10
	售价变动（元/千克）	-0.24	0.94
	售价变动对销售金额的影响（万元）	-297.38	702.25

注：售价变动对销售收入的影响=（本年度平均售价-上年度平均售价）×本年度销量；销量变动对销售收入的影响=（本年度销量-上年度销量）×上年度平均售价。

2021年度，发行人废钢销售金额较上年同期增加1,301.25万元，增幅107.45%，其中售价变动对废料收入的增长贡献为702.25万元，销量变动对废料收入的增长贡献为597.10万元。废钢价格上升是导致当年发行人废钢销售金额增加的主要原因。2021年，我国钢材价格整体上涨，相比于2020年上升近50%，而废钢价格一般为钢材市价的一定折扣，因此当年发行人废钢销售价格上升较多。此外，发行人于2021年开始陆续向美的集团武汉暖通设备有限公司供应中央空调系列结构件产品，产品产量和钢材耗用量均有所上升，导致了废钢产生数量亦有所增加。

2022年度，发行人废钢销售金额较上年同期增加1,349.80万元，增幅53.73%，其中售

价变动对废料收入的增长贡献为-297.38 万元，销量变动对废料收入的增长贡献为 1,653.19 万元。随着 2022 年度钢材价格有所下滑，发行人废钢销售单价有所下降，废料销量增加是当年废钢收入增加的主要原因。随着美的集团武汉暖通设备有限公司订单的逐步释放，2022 年度，发行人空调结构件产销量上升，钢材消耗量有所增加。同时，发行人产品结构有所改变，中央空调结构件和外机面板结构件有所增加，废料率提升较多，综合导致了当年废钢销量增幅较大。

2023 年 1-6 月，受钢价下行影响，发行人废钢销售价格进一步降低，废钢销售收入有所下降。

2、废铝

报告期内，发行人废铝的销售情况如下：

类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
废铝	销量（吨）	241.72	126.46		
	平均售价（元/千克）	11.70	12.09		
	销售金额（万元）	282.92	152.85		

发行人于 2022 年度开始生产热交换器产品，产生了废铝。2023 年 1-6 月，发行人热交换器产销量有所上升，铝箔耗用量增加，废铝产生量增加，进而导致了废铝销售收入的增长。

（二）废料收入相关的会计处理，废料成本的具体结转方法及与同行业可比公司是否一致，相关财务核算是否符合《企业会计准则》的规定，其他业务收入采用总额法核算是否符合准则规定

1、废料收入相关的会计处理

公司定期联系废料回收商到工厂内对废料进行称重并提货，财务人员参与现场称重，并填列相应单据。财务部在废料移交后，按照销售金额确认废料销售收入，并按相同金额直接从生产成本中的直接材料成本结转废料成本至其他业务成本。

2、废料成本的具体结转方法及与同行业可比公司是否一致

发行人废料成本的结转方法与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	具体情况	与发行人是否一致
利通电子	对于边角料和废料的销售收入，公司无相应的成本对应	否
合肥高科	对于边角料和废料的销售收入，公司无相应的成本对应	否
德业股份	未披露废料的财务处理情况，德业股份其他业务收入主要	推测一致

公司名称	具体情况	与发行人是否一致
	系废料销售收入和房租收入，其他业务收入基本等于其他业务成本，推测按废料销售收入结转废料成本	
宏盛股份	未披露废料的财务处理情况	无法推测

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书、反馈回复等公开信息

同行业可比公司中利通电子和合肥高科与发行人成本结转方法不一致，德业股份据推测与发行人废料成本结转方式一致。

经查询市场案例，废料价值较低的企业，核算方式较为简单，通常不归集废料成本，此类企业一般废料收入占营业收入的比例较低。对于各期废料价值影响较大的企业，通常选择合理方式归集废料成本，一般采用销售收入直接结转成本、近期废料市场销售价格计价等方式。

发行人按废料销售金额直接结转废料成本，该方法在制造业中广泛使用，在近年来的上市企业也较为常见。近年来，废料会计处理与发行人基本一致的制造业企业不完全列示如下：

序号	公司	板块	上市时间	主要产品	产生废料的主要工序	具体财务处理
1	恒工精密	创业板	2023年7月	精密机加工件及连续铸铁件	机加工	如果废料不能回炉需直接销售时，财务人员获取相应仓库废料单后以废料市场价格为基础进行成本核算，将相应的废料成本由生产成本的直接材料成本转入原材料的废料成本中。
2	英特科技	创业板	2023年5月	壳管式换热器、套管式换热器、降膜式换热器、蒸发式冷凝器、液冷散热器等	定尺切割、车加工（钻孔、镗孔）	财务人员获取相应仓库废料单后以废料市场价格为基础进行成本核算，将相应的废料成本由生产成本的直接材料成本转入原材料的废料成本中。
3	正强股份	创业板	2021年11月	十字轴万向节总成、节叉和十字轴	车床加工（钻孔、攻丝）	不单独核算成本，在废料销售收入实现时按废料售价结转成本。
4	津荣天宇	创业板	2021年5月	精密金属功能件及结构件	原材料线边化、冲压	公司在财务核算时将边角料处置收入计入主营业务收入-边角料收入，并按相同金额冲减产品成本的同时确认边角料成本。

序号	公司	板块	上市时间	主要产品	产生废料的主要工序	具体财务处理
5	三友联众	创业板	2021年1月	继电器	冲压	在废料出售时，按照实际销售收入金额全额确认其他业务成本，冲减主营业务成本，使得废料出售的毛利为零。
6	飞宇科技	北交所	2023年7月过会	精密金属部件及精密模检具	切料、机床冲压	废料成本的核算方法是将废料收入的97%从当期主营业务成本中结转出来，作为废料成本。
7	浙江雅虎	创业板	2023年6月过会	汽车座椅骨架总成及零部件	分卷开平、冲压	废料主要为钢材边角料，价值较高，为准确核算零部件产品完工产品成本，公司按照废料价值核算废料成本，并在废料产生的当月单独归集废料成本，将其从零部件产品成本中转出。

数据来源：相关公司招股说明书、反馈回复等公开信息

3、相关财务核算是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则》对废料成本核算的相关规定如下：

《企业会计准则第1号——存货》第五条：存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。

《企业会计准则第1号——存货》第七条：在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。

根据财政部颁布的《企业产品成本核算制度（试行）》（财会[2013]17号）第三十七条规定“制造企业应当根据生产经营特点和联产品、副产品的工艺要求，选择系数分配法、实物量分配法、相对销售价格分配法等合理的方法分配联合生产成本”。联合成本是联产品与副产品共享工序部分的成本，即分离点前的制造成本。额外加工成本是联产品或副产品分离点后进一步加工的成本，即分离点后的制造成本。分离点是产品分离且分别确认的时点，不一定是产品完工的时点。

《企业会计准则》对于废料的成本核算没有明确和具体的规定，因此不同公司对废料的成本核算方式有所不同，采用不同的估计方式。发行人废料的会计处理符合《企业会计准则》的相关要求。

4、其他业务收入采用总额法核算是否符合准则规定

不同于双经销原材料生产的商品必须销售给客户，废料作为生产加工过程中的副产品，

发行人拥有独立的处置权。发行人可以按照自身意愿处置废料，自主选择废料的客户，决定废料的销售时点、数量及价格。发行人废料销售客户并不为美的、海尔，美的和海尔也不参与发行人的废料销售过程。

因此发行人废料销售应按照总额法确认收入，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）针对废料的流转管理、财务核算相关内部控制的建立及执行情况

发行人建立了《废料、废品管理制度》，报告期内执行情况良好，相关内容如下：

公司废料、废品于远离成品、原材料、半成品的指定专门存放区域存放，标识明确。对于生产过程中产生的废料及废品，品质部负责调查产生的废品原因及界定报废品；研发过程中产生的废料及废品由研发部负责界定；管理部负责接收废品、废料并按物料类别分类保管，并定期清点。

生产过程中产生的废料及废品，含产品、材料、包装物料、化学品等，必须经生产部确认后由专人负责于每日下班后交到指定存放地点。高管会负责联系废料、废品的回收方，并根据对方报价择优确定回收方及回收价格，管理部或仓管部负责废料过磅手续，财务部监督过磅。出售废料、废品时必须由管理部或仓管部人员、财务部人员两者同时在场，共同清点数量并在磅单上签字确认；仓管员根据签字后的磅单填写《产成品出仓单》，管理部填写《废料交货情况》表单，与磅单及当天第三方网站价格截图一并提交分管领导核准审批后交予财务人员记账。

财务人员收到原始单据后对价格及数量等关键信息进行审核并记账，与废料废品回收商定期对账确认后开票。

综上，发行人已建立内部控制制度对废料管理与处置进行了规范管理，相关制度报告期内执行情况良好。

三、原材料投入量、产品产量与废料产生量之间的匹配关系。

发行人生产过程中的废料损耗率及变动情况符合公司实际情况，废料产生量与原材料领用、耗用及产品产量相匹配。

具体详见问题 7 之“一、废料产生的具体过程，生产过程的主要损耗环节、损耗率及变动情况；发行人废料产出率、废料销售收入占营业收入的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异及合理性。”之“（二）生产过程的主要损耗环节、损耗率及变动情况”的相关回复内容。

四、各期向主要废料客户的具体销售明细情况、销售单价、销售金额、毛利率情况，向各客户的销售价格是否公允，与市场价格是否相符，客户之间的毛利率是否存在较大差异及

合理性，与废料客户形成其他应付款-押金保证金的原因；上述主要客户的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人等）、客户性质、与合作背景及合作历史、客户各期的经营业绩情况，报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例，是否存在交易对象专门为发行人提供服务的情形，交易对象是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排的情形。

（一）各期向主要废料客户的具体销售明细情况、销售单价、销售金额、毛利率情况，向各客户的销售价格是否公允，与市场价格是否相符，客户之间的毛利率是否存在较大差异及合理性，与废料客户形成其他应付款-押金保证金的原因

1、各期向主要废料客户的具体销售明细情况、销售单价、销售金额、毛利率情况，向各客户的销售价格是否公允，与市场价格是否相符，客户之间的毛利率是否存在较大差异及合理性

报告期内，发行人向前五大废料客户的具体销售情况如下：

单位：万元、吨、元/千克

期间	序号	客户名称	废料内容	废料销售收入	占废料收入比例	毛利率	销售数量	平均销售价格	期间市场废料价格范围	是否处于市场价格范围内
2023年 1-6月	1	九江惠诚再生资源有限公司	废钢	1,763.20	66.07%	0.00%	6,481.60	2.72	2.30-3.23	是
	2	武汉绿地球物资回收有限公司	废铝	193.60	7.25%	0.00%	168.94	11.46	10.27 -14.16	是
	3	上海弘意国际贸易有限公司	废钢	125.54	4.70%	0.00%	302.01	4.16	2.30-3.23	否
	4	天津联拓金属贸易有限公司	废钢	113.69	4.26%	0.00%	320.64	3.55	2.30-3.23	否
	5	浙江丞浩金属材料有限公司	废钢	90.89	3.41%	0.00%	275.11	3.30	2.30-3.23	否
	合计				2,286.91	85.70%				
2022年	1	九江惠诚再生资源有限公司	废钢	1,688.01	42.04%	0.00%	6,079.58	2.78	2.25-3.88	是
	2	格林美(武汉)城市矿山产业集团有限公司	废钢	1,561.87	38.90%	0.00%	4,556.19	3.43	2.25-3.88	是
	3	天津联拓金属贸易有限公司	废钢	246.73	6.15%	0.00%	572.04	4.31	2.25-3.88	否
	4	湖北恒畅材料科技有限公司	废钢	150.87	3.76%	0.00%	594.82	2.54	2.25-3.88	是
	5	武汉市明芳通达金属回收有限公司	废铝	140.42	3.50%	0.00%	116.70	12.03	11.74- 16.66	是
	合计				3,787.89	94.35%				

期间	序号	客户名称	废料内容	废料销售收入	占废料收入比例	毛利率	销售数量	平均销售单价	期间市场废料价格范围	是否处于市场价格范围内
2021年	1	格林美(武汉)城市矿山产业集团有限公司	废钢	1,363.86	54.29%	0.00%	4,264.14	3.20	2.65-3.82	是
	2	武汉嘉拓工贸有限公司	废钢	488.64	19.45%	0.00%	1,633.62	2.99	2.65-3.82	是
	3	武汉收米商贸有限公司	废钢	230.80	9.19%	0.00%	482.96	4.78	2.65-3.82	否
	4	永康市裕盛工贸有限公司	废钢	175.13	6.97%	0.00%	411.47	4.26	2.65-3.82	否
	5	湖北恒畅材料科技有限公司	废钢	90.13	3.59%	0.00%	328.28	2.75	2.65-3.82	是
	合计				2,348.56	93.48%				
2020年	1	武汉嘉拓工贸有限公司	废钢	921.51	76.10%	0.00%	3,932.07	2.34	1.78-2.99	是
	2	天津联拓金属贸易有限公司	废钢	110.57	9.13%	0.00%	330.17	3.35	1.78-2.99	否
	3	武汉市宏昌炉料有限公司	废钢	100.37	8.29%	0.00%	482.06	2.08	1.78-2.99	是
	4	永康市裕盛工贸有限公司	废钢	52.05	4.30%	0.00%	132.31	3.93	1.78-2.99	否
	5	湖北恒畅材料科技有限公司	废钢	16.34	1.35%	0.00%	87.44	1.87	1.78-2.99	是
	合计				1,200.85	99.16%				

注：1、本表市场废料价格范围来源于 wind。废钢市场价格范围参考武汉废钢（6-8mm）市场价及中国废钢价格，废铝市场价格范围参考武汉废铝的最低价及最高价。

2、发行人除向格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司销售废料外，还小规模销售过少量工业废品，包括废木头、废尼龙、废纸、废塑料等，报告期各期销售金额分别为 6.05 万元、17.06 万元、3.29 万元和 0.00 万元。本表仅列示分析发行人向其销售的废料金额及单价，并不包含前述工业废品。

由上表可见，发行人主要废料销售客户的销售价格处于市场价格范围内，部分废钢客户的废料销售价格高于市场废料销售价格。报告期内，发行人以高于市场废料价格销售的废钢为可利用废料，如钢卷的头尾料、冲孔形成的圆片等。这些可利用废料可用作原材料生产较小的金属结构件、五金制品等产品。由于发行人产品主要供应国际知名家电企业，客户对产品原材料的质量要求高，并且主要客户还通过双经销模式参与原材料的管控，发行人不能使用可利用废料生产产品，因此在与废料客户协商后以低于原材料市价，高于普通废料市价的价格进行销售。

发行人向前述可利用废料客户的销售价格与 wind 查询的武汉当地镀锌板卷市价、废料市价的对比情况如下：

(1) 上海弘意国际贸易有限公司

单位：元/千克

期间	当月销售均价	当月武汉废钢市场均价	当月武汉钢材市场均价 (0.5mm 镀锌板卷)	当月武汉钢材市场均价 (1mm 镀锌板卷)
2023 年 3 月	4.16	2.72	5.04	4.65

(2) 天津联拓金属贸易有限公司

单位：元/千克

期间	当月销售均价	当月武汉废钢市场均价	当月武汉钢材市场均价 (0.5mm 镀锌板卷)	当月武汉钢材市场均价 (1mm 镀锌板卷)
2023 年 6 月	3.36	2.44	4.88	4.48
2023 年 5 月	3.35	2.36	4.92	4.52
2023 年 4 月	3.63	2.58	5.08	4.68
2023 年 3 月	3.78	2.72	5.04	4.65
2023 年 2 月	3.66	2.72	4.84	4.45
2022 年 12 月	3.53	2.58	4.75	4.35
2022 年 11 月	3.55	2.42	4.74	4.35
2022 年 8 月	4.10	2.65	4.96	4.56
2022 年 7 月	3.78	2.47	5.17	4.77
2022 年 6 月	4.88	3.00	5.64	5.27

期间	当月销售均价	当月武汉废钢市场均价	当月武汉钢材市场均价 (0.5mm 镀锌板卷)	当月武汉钢材市场均价(1mm 镀锌板卷)
2022年5月	4.92	3.21	5.87	5.50
2022年4月	5.23	3.28	5.89	5.52
2022年3月	5.25	3.20	5.83	5.43
2022年2月	5.22	3.12	5.88	5.48
2021年10月	5.05	3.30	6.65	6.25
2021年9月	5.44	3.33	6.65	6.25
2021年5月	4.69	3.24	6.87	6.47
2021年4月	4.21	3.06	6.35	5.95
2020年11月	3.67	2.50	5.02	4.59
2020年10月	3.40	2.38	4.80	4.38
2020年8月	3.52	2.33	4.59	4.17
2020年7月	3.27	2.27	4.46	4.03

(3) 浙江丞浩金属材料有限公司

单位：元/千克

期间	当月销售均价	当月武汉废钢市场均价	当月武汉钢材市场均价 (0.5mm 镀锌板卷)	当月武汉钢材市场均价(1mm 镀锌板卷)
2023年6月	3.26	2.44	4.88	4.48
2023年5月	3.33	2.36	4.92	4.52

(4) 武汉收米商贸有限公司

单位：元/千克

期间	当月销售均价	当月武汉废钢市场均价	当月武汉钢材市场均价 (0.5mm 镀锌板卷)	当月武汉钢材市场均价(1mm 镀锌板卷)
2022年6月	4.78	3.00	5.64	5.27
2022年3月	4.78	3.20	5.83	5.43

期间	当月销售均价	当月武汉废钢市场均价	当月武汉钢材市场均价 (0.5mm 镀锌板卷)	当月武汉钢材市场均价(1mm 镀锌板卷)
2021年4月	4.78	3.06	6.35	5.95
2021年1月	4.78	2.72	6.22	5.79

(5) 永康市榕盛工贸有限公司

单位：元/千克

期间	当月销售均价	当月武汉废钢市场 均价	当月武汉钢材市场 均价(0.5mm 镀锌板 卷)	当月武汉钢材 市场均价(1mm 镀锌板卷)
2021年4月	4.54	3.06	6.35	5.95
2021年3月	4.30	2.88	6.29	5.88
2021年2月	4.36	2.74	6.31	5.88
2021年1月	3.93	2.72	6.22	5.79
2020年12月	3.89	2.58	5.76	5.33
2020年11月	4.06	2.50	5.02	4.59

综上，发行人报告期内向各主要废料客户的销售价格公允，与市场价格相符。

2、与废料客户形成其他应付款-押金保证金的原因

报告期各期末，发行人与废料客户形成其他应付款-押金保证金的情况如下：

单位：万元

公司	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
九江惠诚再生资源有限公司	100.00	100.00	-	-
武汉绿地球物资回收有限公司	15.00	15.00	-	-

发行人向废料客户收取保证金，主要是为了杜绝废料客户随意推翻或要求更改废料定价方式、未经发行人允许私自将废料运出发行人厂区、对废料称重过磅时弄虚作假等情况发生。根据发行人和废料客户签署的合同，如果发生上述情形，发行人有权与该废料客户解约并没收其全部保证金。

此外，发行人一般要求废料客户在废料提货时支付货款。对于一些合作时间较长、提货频次高的废料客户，由于逐笔支付较为繁琐，发行人改为与其定期对账并收取货款，因此需

要废料客户预先支付保证金，以防出现客户提取废料后不付款的情形。

向废料客户收取押金及保证金的情况符合行业惯例。根据合肥高科招股说明书，截至2022年6月30日，合肥高科对其废料客户合肥钢缘环保科技有限公司存在80万元的其他应付款余额，款项性质为押金及保证金。

综上所述，发行人向废料客户收取押金及保证金具有合理性。

（二）上述主要客户的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人等）、客户性质、与客户的合作背景及合作历史、客户各期的经营业绩情况，报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例，是否存在交易对象专门为发行人提供服务的情形，交易对象是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排的情形。

发行人前述主要废料客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	客户性质	合作背景和合作历史	经营业绩情况	在其同类项目采购占比	是否专门为发行人提供服务	是否存在关联或其他利益安排
1	九江惠诚再生资源有限公司	2020年10月13日	1000万元	-	郑猛持股80%；雷卓持股20%	郑猛	民营企业	地理位置近、运输成本低，客户通过公开招投标于2022年同发行人建立合作关系	2022年实现销售收入约2亿元	约10%	否	否
2	武汉绿地球物资回收有限公司	2016年12月8日	200万元	-	刘进波持股50%；鲍芳持股50%	刘进波	民营企业	客户主动联系，于2022年同发行人建立合作关系	2022年销售1万多吨、销售收入约1亿元	不到10%	否	否
3	上海弘意国际贸易有限公司	2016年12月15日	500万元	-	张旭持股100%	张旭	民营企业	发行人服务好、价格适中，客户通过竞争性谈判于2023年同发行人建立合作关系	2022年销售近5,500吨、销售收入约2,000万元	约5%	否	否
4	天津联拓金属贸易有限公司	2018年3月22日	1000万元	-	徐洪州持股100%	徐洪州	民营企业	客户通过竞争性谈判于2020年同发行人建立并保持合作关系	2022年销售近8,000吨、销售收入约3,000万元	低于20%	否	否
5	浙江丞浩金属材料有限公司	2020年7月8日	1000万元	1万元	钱国祥持股90%；吕园之持股10%	钱国祥	民营企业	客户通过同行介绍于2023年同发行人建立合作关系	2022年销售近2万吨、销售收入约1亿元	2%	否	否

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	客户性质	合作背景和合作历史	经营业绩情况	在其同类项目采购占比	是否专门为发行人提供服务	是否存在关联或其他利益安排
6	格林美(武汉)城市矿山产业集团有限公司	2012年10月16日	115180万元	115180万元	格林美股份有限公司持股 68.61%; 荆门市格林美新材料有限公司持股 31.39%	许开华、王敏	民营企业	发行人产品供应量较大、价格较低, 通过公开招标于 2020 年同发行人建立合作关系	2022 年实现主要产品销量近 20 万吨、销售收入 5-10 亿元	5%以下	否	否
7	湖北恒畅材料科技有限公司	2013年6月3日	4000万元	4000万元	湖北恒畅材料技术集团有限公司持股 50%; 尹琛持股 25.5%; 吴萍持股 12.25%; 汪赞持股 12.25%	尹传勇	民营企业	客户出于业务需要于 2015 年同发行人建立合作关系	2022 年实现销售收入 4,000 万元	10%以下	否	否
8	武汉市明芳通达金属回收有限公司	2019年5月29日	500万元	500万元	周少明持股 50%; 李桂芳持股 50%	周少明	民营企业	客户经同行介绍于 2022 年同发行人建立合作关系	2022 年实现主要产品产量近 5,000 吨、销售收入 5,000-6,000 万元	2-3%	否	否

数据来源：企查查、走访情况

综上，发行人主要废料客户中不存在专门为发行人提供服务的情形。主要废料客户不存在与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排的情形。

五、是否存在利用废料销售进行体外资金循环的情形。

报告期内，发行人不存在利用废料销售进行体外资金循环的情形。

六、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明发行人是否存在个人卡、现金收取废料收入的情况。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人经营管理层，了解生产过程中产生废料的环节、废品管理流程、废品客户的选择及变动情况、废料客户支付押金保证金的原因以及废料的收入及成本处理方式，查阅发行人原材料及产品收发存、委托加工材料及废料明细表、剪板分条报表及明细账等，分析废料产出率；

2、查阅发行人废料销售明细表，获取发行人与废品客户的合作协议及合同，获取并查阅发行人制定的内部控制制度，查阅了发行人销售废品的《产成品出仓单》、《废料交货情况》、过磅单、客户盖章的对账单、发票等原始凭证，并进行销售穿行测试、控制测试和细节测试；

3、走访发行人报告期内的主要废品回收客户和新增废品回收客户，取得其出具的无关联关系或其他利益安排的声明，通过网络搜索方式查询主要废品回收客户的股权结构及高管人员情况，并对销售情况进行了函证；

4、查询同行业可比公司公开信息，与同行业可比公司对比废料产出率、废料销售收入占营业收入的比例、废料成本结转方法是否存在差异，查阅企业会计准则等文件中关于废料成本结转方法的相关规定；

5、在项目执行过程中不定期现场监督废料的销售及过磅情况，并就业务合作情况访谈提货司机；

6、获取并查阅报告期内公司及其控股子公司银行账户的资金流水，实际控制人及其近亲属、董监高、关键财务人员、出纳等关键业务人员的大额资金流水，分析公司及关键业务人员与废品客户是否存在异常资金往来。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人生产过程中的废料损耗率及变动情况符合公司实际情况，废料产生量与原材料领用、耗用及产品产量相匹配；

2、发行人与合肥高科在金属结构件生产过程中相似环节的废钢产出率不存在显著差异。

发行人与同行业可比上市公司废料收入占比存在差异，主要系产品结构不同导致；

3、发行人按照废料销售金额确认销售收入并按相同金额直接从生产成本中的直接材料成本结转废料成本至其他业务成本，相关财务核算符合《企业会计准则》的规定。发行人废料成本结转方法与利通电子和合肥高科不一致，据推测与德业股份一致，其他相似制造业企业中存在较多与发行人废料成本核算一致的案例；

4、发行人可以按照自身意愿处置废料，自主选择废料的客户，决定废料的销售时点、数量及价格，拥有废料的处置权，因此发行人废料销售应按照总额法确认收入，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

5、发行人向各主要废料客户的销售价格公允，与市场价格相符。发行人主要废料客户中不存在专门为发行人提供服务的情形。主要废料客户不存在与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排的情形；

6、发行人向主要废料客户收取保证金符合行业惯例，具有合理性；

7、报告期内，发行人不存在个人卡、现金收取废料收入的情况，不存在利用废料销售进行体外资金循环的情形。

问题 8. 新增大额固定资产和在建工程及采购真实性

根据申报材料：(1)报告期各期末，发行人固定资产净值分别为 4,492.16 万元、9,877.70 万元、22,403.37 万元和 22,946.53 万元，在建工程期末余额分别为 10.64 万元、9,825.30 万元、398.22 万元和 54.49 万元，公司新增固定资产主要系泰国冠鸿、泰国宏海的成立及境内购置机器设备以保障国内热交换器产品的顺利投产。(2)截至 2023 年 6 月 30 日，发行人由于借款而向银行抵押的固定资产及无形资产账面价值为 19,212.24 万元，上述用于抵押的资产主要是公司目前生产经营必需的房屋建筑物、土地及土地使用权、生产机器设备等。

请发行人说明：(1)结合发行人生产环节对应的主要机器设备类型、同行业可比公司机器设备规模占收入的比例等，说明发行人收入规模与机器设备规模是否匹配。(2)各期新增固定资产、在建工程的具体情况对应的主要供应商、采购金额及占比、与发行人交易金额占其自身主营业务比重、是否存在专门向发行人销售的供应商；结合市场价格、同种设备不同供应商之间的比价情况等，说明发行人向供应商采购的公允性；上述供应商的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人、经营规模、与发行人的合作历史，上述供应商与发行人控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东是否存在关联关系，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。(3)在建工程大幅波动的原因，工程建设的具体明细项目及对应金额，在建工程对应工程款的具体支付情况、支付

对象、付款周期与建设进度和合同约定是否一致；在建工程中是否涉及无关支出，是否涉及利息资本化及金额，是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况，在建工程转固时点是否准确，是否存在调节转固时点调节经营业绩的情况；（4）抵押的固定资产和无形资产在发行人生产经营中的作用，抵押资产的占比，抵押涉及的借款合同到期情况，是否存在到期不能还款主要资产被抵押或受限的风险，相关解决措施，结合公司偿债能力分析上述大比例抵押对发行人正常生产经营的影响。（5）结合境外子公司生产经营情况、持续亏损的情况说明境外资产是否存在减值风险，减值准备计提是否充分。（6）无限制使用期限的土地在持有期间内不进行折旧摊销是否符合准则规定；将土地列入固定资产核算的原因及合理性，相关折旧摊销计提情况。（7）固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：（1）对发行人固定资产、在建工程实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，盘点过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性、权属，对于重点新增资产如何判断资产价值的真实性、重要机器设备价格是否公允，对境外固定资产及在建工程的核查情况及核查结果，发行人是否存在虚构资产的情况。（2）新增固定资产、在建工程主要供应商与发行人、客户、其他供应商及其关联方是否存在关联关系或业务往来，相关工程款、设备款是否直接或间接流向发行人、客户、其他供应商及其关联方。

【回复】

一、结合发行人生产环节对应的主要机器设备类型、同行业可比公司机器设备规模占收入的比例等，说明发行人收入规模与机器设备规模是否匹配。

（一）结合发行人生产环节对应的主要机器设备类型，说明发行人收入规模与机器设备规模是否匹配

发行人主营业务为空调结构件、热交换器、显示类结构件等家用电器配件产品研发、设计、制造和销售。其中空调、显示类结构件工艺流程类似，主要包括：平直剪板、冲床冲压成型、焊接组装、攻丝铆接、清洗喷粉等，对应的主要机器设备类型基本相同。空调热交换器工艺流程包括：铝箔冲片、铜管弯折、穿管、胀管、扩杯口、脱脂烘干、焊接、切割等，生产设备类型与空调、显示类结构件有显著差异。

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人主要产品生产环节、对应主要设备类型、机器设备原值占对应产品 2023 年 1-6 月销售金额的比例如下表所示：

单位：万元

产品类型	总额法销售金额①	生产环节	机器设备类型	固定资产原值②	占比 (②/①)
空调热交换器	22,677.36	冲片	翅片冲压设备	1,466.37	6.47%
		弯管、短U弯制、胀管、扩杯口、配弯头	铜管加工设备	748.48	3.30%
		脱脂烘干、焊接、切割	其他两器设备	221.65	0.98%
		合计		2,436.50	10.74%
空调及显示类结构件	22,492.28	平直剪板	平直剪板设备	631.67	2.81%
		冲床冲压成型	冲压设备	7,322.83	32.56%
		机械手移栽	机械手设备	934.92	4.16%
		焊接组装、攻丝铆接	焊接设备、攻丝设备	252.91	1.12%
		清洗、喷粉	清洗设备、喷粉设备	1,491.60	6.63%
		合计		10,633.93	47.28%

(二) 结合同行业可比公司机器设备规模占收入的比例，说明发行人收入规模与机器设备规模是否匹配

截至2023年6月30日，发行人及同行业可比公司的机器设备原值占2023年1-6月营业总收入比例的对比情况，如下表所示：

可比公司	可比公司主要产品	对应发行人产品	机器设备原值占营业总收入比例	
			可比公司	发行人
利通电子	利通电子主要产品包括液晶电视精密金属冲压结构件、底座、模具及电子元器件等	显示类结构件	56.95%	47.28%
合肥高科	合肥高科的产品包括金属结构件、家电装饰面板和金属模具等，主要应用于冰箱、电视机、空调、洗衣机等家用电器领域	空调结构件	39.79%	
德业股份	德业股份主要从事逆变器、热交换器、以及环境电器三类产品的研发、设计、生产和销售	热交换器	9.23%	10.74%

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书等公开信息

截至2023年6月30日，发行人用于生产空调及显示类结构件的机器设备原值占相关产

品 2023 年 1-6 月销售金额的比例为 47.28%，发行人生产的空调、显示类结构件分别对应合肥高科和利通电子的相关产品，利通电子、合肥高科同时期的机器设备原值占营业收入比例分别为 56.95%和 39.79%，平均值为 48.37%，与发行人无明显差异。

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人用于生产空调热交换器的机器设备原值占相关产品 2023 年 1-6 月销售金额的比例为 10.74%，德业股份同时期的机器设备原值占营业收入比例为 9.23%，与发行人无明显差异。

综上所述，发行人收入规模与机器设备规模相匹配，与同行业可比公司无明显差异。

二、各期新增固定资产、在建工程的具体情况及其对应的主要供应商、采购金额及占比、与发行人交易金额占其自身主营业务比重、是否存在专门向发行人销售的供应商；结合市场价格、同种设备不同供应商之间的比价情况等，说明发行人向供应商采购的公允性；上述供应商的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人、经营规模、与发行人的合作历史，上述供应商与发行人控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东是否存在关联关系，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

（一）各期新增固定资产、在建工程的具体情况

各期新增固定资产和在建工程的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	分类	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
固定资产本期购置金额	房屋及建筑物	-	652.56		
	机器设备	525.81	287.14	4,370.31	322.38
	运输设备	368.61	90.80	96.15	20.59
	其他设备	27.04	28.37	22.73	5.78
	土地	-	2,739.57	1,567.30	
在建工程本期增加金额	喷粉线	3.95	111.75	286.47	
	304 工业园工厂厂房		512.57	5,653.30	10.64
	304 工业园工厂设备等		206.78	3,876.20	
	机械手			73.45	
	其他	54.49			
合计		979.90	4,629.55	15,945.91	359.38

（二）各期新增固定资产、在建工程对应的主要供应商、采购金额及占比

上述新增固定资产、在建工程对应的主要供应商、采购内容、采购金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

年度	供应商名称	采购内容	采购金额	占比
2023 年1-6 月	武汉华郑汽车销售服务有限公司	运输设备	269.91	27.54%
	HAITIAN HUAYUAN (SINGAPORE) PTE. LTD.	机器设备	170.00	17.35%
	江苏金方圆数控机床有限公司	机器设备	94.69	9.66%
	湖北清枫环保技术有限公司	机器设备	85.92	8.77%
	武汉坤盛永鑫科技有限公司	机器设备	81.42	8.31%
	合计			701.94
2022 年度	FRASERS PROPERTY (THAILAND) PUBLIC CO.,LTD	土地	2,678.13	57.85%
	中国建筑工程（泰国）有限公司	厂房建设	158.39	3.42%
	深圳市正东兴业机电设备有限公司	机器设备	66.77	1.44%
	AETC ENGINEERING AND SERVICE CO.,LTD	厂房建设	34.18	0.74%
	ME TECH ENGINEERING AND SERVICE CO.,LTD	厂房建设	29.70	0.64%
	合计			2,967.17
2021 年度	中国建筑工程（泰国）有限公司	厂房建设	4,770.80	29.92%
	宁波精达成形装备股份有限公司	机器设备	2,392.92	15.01%
	金丰（中国）机械工业有限公司	机器设备	1,673.60	10.50%
	304 INDUSTRIAL PARK 7 CO.,LTD	土地	1,556.14	9.76%
	海天华远（香港）有限公司	机器设备	1,209.66	7.59%
	合计			11,603.12
2020 年度	金丰（中国）机械工业有限公司	机器设备	168.14	46.79%
	苏州力翰威自动化设备有限公司	机器设备	79.65	22.16%
	武汉瑞工机电有限公司	机器设备	44.25	12.31%
	武汉东喆宏晟汽车服务有限公司	运输设备	24.07	6.70%
	武汉隆祥汇和智能设备有限公司	机器设备	20.18	5.61%
	合计			336.28

(三) 上述供应商的基本情况

上述供应商的基本情况如下表所示：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	合作历史	经营规模	发行人采购自身业务比重	是否专门向发行人销售	是否存在关联关系	是否为发行人代垫成本费用或转移定价进行利益输送
1	HAITIAN HUAYUAN (SINGAPORE) PTE. LTD.	2019/6/3	43,300 万新加坡元	43,300 万新加坡元	海天国际控股有限公司 (100.00%)	海天国际控股有限公司	2023 年开始合作	海天国际 2022 年营业收入：123.08 亿元	不足 1%	否	否	否
2	海天华远 (香港) 有限公司	2006/12/4	78 万港币	78 万港币	GOOD FORWARD LIMITED (100%)	海天国际控股有限公司	2022 年开始合作	海天国际 2022 年营业收入：123.08 亿元	不足 1%	否	否	否
3	金丰 (中国) 机械工业有限公司	1994/10/13	1,320 万美元	1,320 万美元	开曼群岛金丰通商股份有限公司 (60.00%) 金丰工程 (香港) 股份有限公司 (40.00%)	开曼群岛金丰通商股份有限公司	2012 年开始合作	2022 年度营业收入约 8 亿元	不足 5%	否	否	否

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	合作历史	经营规模	发行人自身业务比重	是否专门向发行人销售	是否存在关联关系	是否为发行人代垫成本费用或转移定价进行利益输送
4	AETC ENGINEERING AND SERVICE CO.,LTD	2007/12/3	100 万泰铢	-	王沙康先生 (99.98%) 维查伊·桑格·苏林先生 (0.01%) 斯南詹潘先生 (0.01%)	王沙康先生	2021 年开始合作	无法获取	无法获取	否	否	否
5	304 INDUSTRIAL PARK 7 COMPANY LIMITED	2005/12/23	150,000 万泰铢	-	I Town Holding Public Company Limited (68.17%) 信素佳有限公司 (31.83%) 维希尼·卡拉查罗恩夫人 (0.00%) 皮亚查伊先生 (0.00%)	无法获取	2020 年开始合作	2021 年度营业收入: 4.16 亿泰铢	约 20%	否	否	否
6	FRASERS PROPERTY (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED	2001/6/28	371,084.3868 万泰铢	-	Frasers Assets Co., Ltd. (43.53%) Frasers Property Holdings (Thailand) Co., Ltd. (38.30%)	Frasers Assets Co., Ltd.	2021 年开始合作	2022 年度营业收入: 163.47 亿泰铢	不足 1%	否	否	否
7	中国建筑工程(泰国)有限公司	1990/7/10	50,000 万泰铢	-	中国建筑股份有限公司 (100%)	国务院国有资产监督管理委员会	2021 年开始合作	2022 年度营业收入约 50 亿泰铢	约 6%	否	否	否

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	合作历史	经营规模	发行人购自身主营业务比重	是否专门向发行人销售	是否存在关联关系	是否为发行人垫成本费用或转移定价进行利益输送
8	ME TECH ENGINEERING AND SERVICE CO.,LTD	2019/2/21	100 万泰铢	-	昂可旺卡耶小姐（50%） 塔纳瓦特蒂库尔皮尼（25%） 贾杜普恩苏提普特（25%）	昂可旺卡耶小姐	2022年开始合作	2022年度营业收入约565万泰铢	约25%	否	否	否
9	宁波精达成形装备股份有限公司	2009/6/25	43,789.704 万人民币	-	宁波成形控股有限公司：29.45%；郑良才：5.65%；宁波广达投资有限公司：5.02%；浙江银万斯特投资管理有限公司-银万全盈11号私募证券投资基金：4.91%；宁波精微投资有限公司：4.42%；郑功：2.91%；中国建设银行股份有限公司-信澳品质回报6个月持有期混合型证券投资基金：1.02%；狄文：0.66%；吴小添：0.63%；大家资产-民生银行-大家资产-盛世精选2号集合资产管理产品（第二期）：0.62%	宁波市人民政府国有资产监督管理委员会	2021年开始合作	2021年度营业收入5.34亿元	约5%	否	否	否
10	江苏金方圆数控机床有限公司	1997/9/10	15000 万人民币	15000 万人民币	TRUMPF PTE LIMITED（100.00%）	TRUMPF PTE LIMITED	2022年开始合作	2023年度营业收入约10亿元	不足1%	否	否	否

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	合作历史	经营规模	发行人购自身业务比重	是否专门向发行人销售	是否存在关联关系	是否为发行人代垫成本费用或转移定价进行利益输送
11	武汉东喆宏晟汽车服务有限公司	2014/8/8	500万人民币	-	杨暘（40.00%） 童峰（30.00%） 胡莉（30.00%）	杨暘	2020年开始合作	无法获取	无法获取	否	否	否
12	武汉瑞工机电有限公司	2003/11/27	1000万人民币	1000万人民币	沈海丰（68.00%） 邬晓艳（30.00%） 沈枫（2.00%）	沈海丰	2020年开始合作	2023年度营业收入约4377万元	约1%	否	否	否
13	武汉华郑汽车销售服务有限公司	2011/3/3	1000万人民币	1000万人民币	河南和谐汽车贸易有限公司（100.00%）	Crystalline Prestige Investments Limited	2023年开始合作	2023年度营业收入约1.5亿元	约2%	否	否	否
14	湖北清枫环保技术有限公司	2021/5/8	1000万人民币	-	武汉柚安米投资咨询有限公司（51.00%） 徐磊（49.00%）	戴军	2022年开始合作	2022年度营业收入约150万元	约35%	否	否	否

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股权结构	实际控制人	合作历史	经营规模	发行人占自身主营业务比重	是否专门向发行人销售	是否存在关联关系	是否为发行人垫成本费用或转移定价进行利益输送
15	苏州力翰威自动化设备有限公司	2018/8/1	500万人民币	-	王检（100.00%）	王检	2020年开始合作	2020年度营业收入约1200万元	约5%	否	否	否
16	深圳市正东兴业机电设备有限公司	2006/11/1	300万人民币	-	朱文（99.00%） 钟愈高（1.00%）	朱文	2021年开始合作	2023年营业收入约2500万元	不足5%	否	否	否
17	武汉坤盛永鑫科技有限公司	2013/11/6	200万人民币	-	郭坤（100.00%）	郭坤	2018年开始合作	2023年营业收入约500万元	约15%	否	否	否
18	武汉隆祥汇和智能设备有限公司	2019/7/3	1000万人民币	1000万人民币	李勤（80.00%） 王金环（20.00%）	李勤	2020年开始合作	无法获取	无法获取	否	否	否

(四) 结合市场价格、同种设备不同供应商之间的比价情况等, 说明发行人向供应商采购的公允性

报告期内, 发行人主要外购机器设备的采购单价与市场报价情况的对比如下:

供应商	设备	参数型号	币种	采购平均单价(万/台)	市场报价范围(万/台)
海天华远(香港)有限公司	注塑机	设备合模力: 800 吨以上	美元	17.20	10.50-21.50
		设备合模力: 400-800 吨	美元	7.69	4.90-6.74
		设备合模力: 400 吨以下	美元	3.72	0.89-2.20
金丰(中国)机械工业有限公司	冲压机	最大冲压力: 300 吨以上	人民币	118.60	59.50-152.00
		最大冲压力: 150-300 吨	人民币	47.45	43.00-59.50
		最大冲压力: 150 吨以下	人民币	16.40	7.80-15.40
宁波精达成形装备股份有限公司	翅片冲床	超高速翅片冲床	人民币	150.00	135.00
	模具	翅片模具	人民币	111.00	107.73
	胀管机	伺服双工位胀管机	人民币	39.00	28.00
	弯管机	全自动弯管机	人民币	33.00	33.00
	切割机	蒸发器切割机	人民币	9.50	12.00

注: 1、注塑机及冲压机市场报价情况来源于全球塑胶网、阿里巴巴、爱采购等电子商务网站, 查询时间为 2023 年 11 月;

2、宁波精达成形装备股份有限公司设备市场报价情况来源于德业股份招股说明书募投相关章节披露的采购设备价格, 该参考价格应为 2021 年度的市场价格。

注塑机市场报价系全球塑胶网、阿里巴巴等电子商务网站 2023 年 11 月二手报价, 而发行人系 2021 年度采购新设备, 因此部分型号设备的二手市场报价略低于发行人采购价格。翅片冲床、胀管机、弯管机等热交换器设备的市场报价来源于德业股份招股说明书募投相关章节披露的采购设备价格, 具体设备的定制化需求及型号、设备运输距离等条件和发行人相比有所不同, 因此价格略有所差异, 总体价格差异不大。

发行人采购设备价格与同种设备不同供应商报价对比情况如下表所示:

设备	参数型号	币种	采购平均单价(万/台)	其他报价供应商	其他供应商报价范围(万/台)
注塑机	设备合模力：800 吨以上	美元	17.20	东莞富强鑫塑胶机械制造有限公司	11.64-27.50
	设备合模力：400-800 吨	美元	7.69		6.69-9.52
	设备合模力：400 吨以下	美元	3.72		2.52-6.20
冲压机	最大冲压力：300 吨以上	人民币	118.60	协易科技精机(中国)有限公司	97.80-146.70
	最大冲压力：150-300 吨	人民币	47.45		33.90-64.90
	最大冲压力：150 吨以下	人民币	16.40		19.60-24.50
模具	翅片模具	人民币	111.00	无锡海特精密模具有限公司	89.00-150.00
翅片冲床	超高速翅片冲床	人民币	150.00	奥美森智能设备股份有限公司	153.50
胀管机	伺服双工位胀管机	人民币	39.00		40.50
弯管机	全自动弯管机	人民币	33.00		35.50
切割机	蒸发器切割机	人民币	9.50		10.80

发行人主要设备均经过比价后采购，最终设备采购价格与同种设备不同供应商的报价不存在较大差异，设备采购价格公允。

三、在建工程大幅波动的原因，工程建设的具体明细项目及对应金额，在建工程对应工程款的具体支付情况、支付对象、付款周期与建设进度和合同约定是否一致；在建工程中是否涉及无关支出，是否涉及利息资本化及金额，是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况，在建工程转固时点是否准确，是否存在调节转固时点调节经营业绩的情况；

（一）在建工程大幅波动的原因

报告期各期末，公司在建工程的期末余额分别为 10.64 万元、9,825.30 万元、398.22 万元和 54.49 万元，主要系新建泰国冠鸿生产基地而产生。

随着家电行业“走出去”浪潮的不断推进，美的、格力、海尔、冠捷科技等国内知名品牌“组团出海”。为了能够贴近客户开展业务，降低物流成本，提升供货效率及快速响应客户的能力，获取一定竞争优势，公司紧跟下游客户布局兴建了泰国生产基地。

2020 年末，泰国冠鸿厂房建设开始前期勘探、设计等工作，产生了 10.64 万元的账面余额。2021 年末，泰国冠鸿位于 304 工业园的厂房及设备建设已接近尾声，账面余额分别为 5,662.63 万元、3,876.20 万元，此外泰国冠鸿的喷粉线亦开工建设，账面余额为 286.47 万元，导致公司在建工程金额较大。后续，304 工业园工厂厂房产于 2022 年 2 月转固，304 工业园工厂的部分设备于 2022 年 4 月转固，喷粉线于 2023 年 1 月转固，至此泰国冠鸿基本建设完毕，公司在建工程期末余额大幅下降。

(二) 工程建设的具体明细项目及对应金额，在建工程对应工程款的具体支付情况、支付对象、付款周期与建设进度和合同约定是否一致；在建工程中是否涉及无关支出，是否涉及利息资本化及金额；

报告期内，发行人主要在建工程项目的具体情况如下：

在建工程项目	工程建设明细	合同币种	对应金额	支付对象	付款周期	支付情况	是否与合同一致	是否涉及无关支出
304 工厂厂房	厂房主体结构	泰铢	306,000,000.00	中国建筑工程(泰国)有限公司	合同生效后 10 个工作日内支付 10%。注塑、冲压车间基础工程施工完成后 10 个工作日内支付 15%。主钢结构首批进场后 10 个工作日内支付 15%。完成注塑、冲压车间钢结构主体吊装完成后 10 个工作日内支付同总价的 20%。注塑、冲压车间钢结构屋面板、墙板安装完成后 10 个工作日内支付 15%。1 号仓库、2 号仓库钢结构主体吊装完成后 10 个工作日内支付 5%。1 号仓库、2 号仓库屋面板、墙面板安装完成，同时办公室主体结构完成，10 个工作日内支付 5%。室内及室外机电系统安装完成，10 个工作日内支付的 5%。工程取得当地一政府颁发的竣工验收证书，支付合同总价 5%。质保款竣工验收一年后支付 5%	按照合同约定支付	是	否
	废水处理工程	泰铢	3,120,000.00	东泰环保工程股份有限公司	订金 30%，土建工程完工后支付 20%，主要设备抵达现场后支付 20%，安装调试车验收完成后支付 25%，质保款验收一年后支付 5%	按照合同约定支付	是	否
	配电设备	人民币	7,280,000.00	中建安装集团有限公司	合同签订后，甲方支付“乙采部分”合同额的 80%，乙方指导完成安装并调试合格后付至合同额的 100%，待甲方向乙方支付“甲定乙采”合同额的 90%，乙方配合完成安装并调试合格后，付至合同额的 100%	按照合同约定支付	是	否

在建工程项目	工程建设明细	合同币种	对应金额	支付对象	付款周期	支付情况	是否与合同一致	是否涉及无关支出
	玻璃幕墙	泰铢	1,400,012.61	Weika Co.,Ltd.	预付款 50%，安装完成支付合同金额的 45%，质保款验收一年后支付 5%	按照合同约定支付	是	否
	建筑工程设计	泰铢	790,000.00	穹石工程有限公司	合同生效后，甲方支付设计费总额的 50% 定金，甲方应在乙方完成并提交合同第 3 项内容文件后，向乙方支付合同金额的 50%	按照合同约定支付	是	否
304 工厂喷粉线	喷粉线	人民币	3,480,000.00	深圳市正兴机电设备有限公司	合同签订后，按合同总价付设备定金 40%，设备材料发货前支付 30%，安装完成后支付 25%，验收合格之日起 1 年内支付余款 5%	按照合同约定支付	是	否

根据《企业会计准则——在建工程》，在建工程成本按实际工程支出确定，包括在建期间发生的各项工程支出、工程达到预定可使用状态前的资本化的借款费用以及其他与工程相关费用等。发行人在建工程的工程相关成本包括主体工程款、配套工程款、装修工程款、符合资本化条件的借款费用等；设备的成本包括设备原价、运费、安装调试费用等，不存在其他与工程不相关或应计入当期损益的费用计入在建工程的情形。报告期内，发行人在建工程涉及利息资本化情况如下表所示：

在建工程项目	利息资本化金额（元）			
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
304 工业园工厂厂房		199,235.72	338,103.73	
304 工业园工厂设备				
喷粉线				
合计		199,235.72	338,103.73	

（三）是否存在生产成本费用与在建工程混同的情况

发行人在建工程的工程相关成本包括主体工程款、配套工程款、装修工程款、符合资本化条件的借款费用等；设备的成本包括设备原价、运费、安装调试费用等，不存在其他与工程不相关或应计入当期损益的费用计入在建工程的情形。

发行人生产所需材料与在建工程所需材料有明显不同。公司严格管控材料出库，相关材料领用时，需填写材料出库审批表，领料人按照实际情况明确注明材料用途，经相关管理人员签字确认后方可领用出库，不存在生产成本与在建工程混同的情况。

（四）在建工程转固时点是否准确，是否存在调节转固时点调节经营业绩的情况

报告期内，发行人在建工程的转固时点和转固依据如下表所示：

项目名称	转固时点	转固依据
喷粉线	2023年1月	固定资产验收单
其他零星项目	2023年7月陆续转固	固定资产验收单
304 工业园工厂设备等	2022年4月	固定资产验收单
304 工业园工厂厂房	2022年2月	开工许可证
机械手	2021年8月	固定资产验收单

上述在建工程转固的具体情况如下：

项目	房屋及建筑物	机器设备
在建工程名称	304 工业园工厂厂房	304 工业园工厂设备等、喷粉线、机械手、其他零星项目
转固条件	达到预定可使用状态时	达到预定可使用状态时
时点	竣工决算、泰国主管部门予以确认	安装调试结束
依据	当建筑物主体结构封顶、室内给排水系统、电气照明系统等主体工程完工、通过施工单位初步质量验收且经泰国当地主管部门验收合格，尚未完	设备到货并经使用部门验收达到约定可使用状态后，财务部门根据使用部门、资产管理部门等相关部门出具的验收报告将在建工程转入固定资

项目	房屋及建筑物	机器设备
	工的仅为配套工程，不影响产线主要设备开机调试，即认为厂房建筑物达到预定可使用状态；泰国当地主管部门对上述情况出具《开工许可证》予以确认后，据此将在建工程转入固定资产。	产。
成本计量确认	实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款等	实际发生的成本，包括设备原价、运费、安装调试费用
开始计提折旧时间	转固后次月开始计提折旧	转固后次月开始计提折旧

发行人根据《企业会计准则第4号—固定资产》第九条的规定：“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”，即当在建工程达到预定可使用状态时转为固定资产。

发行人判断设备是否达到预定可使用状态时，主要考虑的因素为：

- 1、符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；
- 2、继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。

报告期内，发行人严格按照上述标准对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，及时将达到预定可使用状态的相关生产设备结转至固定资产并计提折旧。发行人在建工程转固时点符合《企业会计准则》规定，在建工程转固依据充分，不存在调节转固时点调节经营业绩的情况。

四、抵押的固定资产和无形资产在发行人生产经营中的作用，抵押资产的占比，抵押涉及的借款合同到期情况，是否存在到期不能还款主要资产被抵押或受限的风险，相关解决措施，结合公司偿债能力分析上述大比例抵押对发行人正常生产经营的影响。

（一）抵押的固定资产和无形资产在发行人生产经营中的作用，抵押资产的占比，抵押涉及的借款合同到期情况，是否存在到期不能还款主要资产被抵押或受限的风险，相关解决措施

截至2023年6月末，公司抵押的固定资产和无形资产相关情况如下：

单位：万元

资产类别	项目	明细	账面价值	占同类资产的金额比例	对应借款到期日	备注
固定资产	机器设备	泰国冠鸿机器设备	6,119.90	61.60%	2023年7月、10月	贷款已到期归还
	房屋及建筑物	泰国冠鸿厂房	6,458.98	81.27%	2026年8月、9月、12月	
		宏海金属厂房及倒班楼	1,488.72	18.73%	2023年9月、2024年6月、11月、12月	2023年9月到期的贷款已归还
	土地	泰国冠鸿土地	1,667.31	37.60%	2026年8月、9月、12月	
	合计		15,734.91	68.57%	-	
无形资产	土地使用权	宏海金属土地使用权	710.55	100.00%	2023年9月、2024年6月、11月、12月	2023年9月到期的贷款已归还
	合计		710.55	100.00%	-	

上述用于抵押的资产主要是公司目前生产经营必需的房屋建筑物、土地及土地使用权、生产机器设备等。如若发行人到期不能偿还银行借款，则存在主要资产被抵押或受限，从而影响发行人生产经营的风险。发行人已在《招股说明书》中就“资产抵押风险”进行了风险揭示和重大事项提示。

各报告期末，发行人资产负债率较低，流动资产均超过流动负债，速动比率大于1，流动资产、速动资产形成的现金流入可以覆盖短期负债产生的现金支付需求，且发行人报告期内净利润总体呈上升趋势，盈利能力较强，发行人不能偿还银行贷款的可能性较低。

截至2023年6月末，公司应收款项账面余额为14,712.10万元，均为1年以内，金额大于流动负债账面金额，也大于公司期末所有借款余额。如发行人流动资金紧缺，银行借款到期不能偿还时，可以通过票据及数字化应收账款债权凭证贴现、应收账款保理等多种方式取得流动资金。

（二）结合公司偿债能力分析上述大比例抵押对发行人正常生产经营的影响，补充相关风险提示；

报告期内，公司偿债能力指标如下：

项目	2023年6月 30日/2023年 1-6月	2022年12月 31日/ 2022年度	2021年12月 31日/ 2021年度	2020年12月 31日/ 2020年度
流动比率（倍）	1.67	1.62	1.50	4.03
速动比率（倍）	1.58	1.54	1.42	3.85
合并资产负债率（%）	40.16	41.78	41.17	18.21
母公司资产负债率（%）	32.06	33.73	33.79	14.35
息税折旧摊销前利润（万元）	4,840.92	5,257.75	3,694.28	3,432.43
利息保障倍数（倍）	14.15	8.28	38.72	-

注：1、流动比率=流动资产/流动负债；

2、速动比率=（流动资产-存货）/流动负债；

3、资产负债率=（负债总额/资产总额）×100%；

4、息税折旧摊销前利润=净利润+所得税费用+利息费用+固定资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销+使用权资产折旧；

5、利息保障倍数=（利润总额+利息支出）/利息支出，2020年度公司未有利息支出。

报告期各期末，公司流动比率分别为4.03、1.50、1.62和1.67，速动比率分别为3.85、1.42、1.54和1.58，合并资产负债率分别为18.21%、41.17%、41.78%和40.16%。公司流动比率、速动比率相对较高，短期偿债能力较强，资产负债率相对较低，资产结构合理，无重大偿债风险。报告期内，公司息税折旧摊销前利润分别为3,432.43万元、3,694.28万元、5,257.75万元和4,840.92万元，呈逐年增长趋势，盈利能力不断增强。2021年以来，公司利息保障倍数分别为38.72倍、8.28倍和14.15倍，利息保障倍数较高，偿债能力较强。

综上所述，报告期内，公司经营状况良好，盈利能力较强，资产结构合理，具有良好的偿债能力，无法偿付负债的风险整体较低。发行人已在《招股说明书》中就“资产抵押风险”进行了风险揭示和重大事项提示。

五、结合境外子公司生产经营情况、持续亏损的情况说明境外资产是否存在减值风险，减值准备计提是否充分。

发行人境外子公司生产经营情况详见“问题4. 境外子公司业务开展情况”的相关回复内容。

报告期末，发行人结合《企业会计准则第8号——资产减值》第五条关于减值迹象的规定以及公司具体情况对境外固定资产进行了减值迹象分析，具体说明如下：

序号	相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
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	报告期内，发行人境外固定资产均处于正常使用状态。发行人对新购置的资产进行比价，每期末对泰国土地周边市场价格进行比对，未发现原有固定资产市价出现大幅度下跌的情况	否
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	报告期内，发行人境外生产的产品在当地具有较好的市场前景，企业所处的经济、技术或者法律等环境以及资产在近期均未发生重大不利变化，未对发行人境外资产产生不利影响	否
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，发行人境外经营所在地泰国的市场基准利率未发生大幅提高的情况	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	发行人于每个会计期间结束时对固定资产、在建工程进行盘点，历次盘点过程中均未发现证据表明主要资产出现已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	发行人于每个会计期间结束时对固定资产、在建工程进行盘点，历次盘点过程中均未发现主要资产存在闲置或者终止使用的情形，亦未制定提前处置的相关计划	否
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	尽管泰国冠鸿 2022 年投产以来仍处于亏损状态，但东南亚家电市场发展情况良好，泰国冠鸿营业收入增幅较快，亏损逐步收窄，预计未来现金流情况良好，未发现证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无其他表明公司资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，尽管泰国冠鸿目前处于亏损状态，但东南亚家电市场发展情况良好，泰国冠鸿营业收入增幅较快，亏损逐步收窄，预计未来现金流情况良好，未发现证据表明公司境外资产的经济绩效已经低于或者将低于预期。公司境外资产不存在减值风险，不存在需要对境外资产计提减值准备的情形。

六、无限定使用期限的土地在持有期间内不进行折旧摊销是否符合准则规定；将土地列入固定资产核算的原因及合理性，相关折旧摊销计提情况。

公司报表“固定资产”项目中核算的土地系境外子公司拥有永久使用权的土地，不同于境内的土地使用权及其他固定资产，具有无限寿命，不存在损耗问题，因此不计提折旧。

《企业会计准则第4号——固定资产》规定：“固定资产指的是同时具有下列特征的有形资产：为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的；使用寿命超过一个会计年度。”公司拥有的泰国土地属于符合上述特征的有形资产，因此计入固定资产科目核算。

《企业会计准则解释第1号》第二条规定：“中国境内企业设在境外的子公司在境外发生的交易或事项，境内不存在且受法律法规等限制或交易不常见，企业会计准则未作出规范的，可以将境外子公司已经进行的会计处理结果，在符合《企业会计准则——基本准则》的原则下，按照国际财务报告准则进行调整后，并入境内母公司合并财务报表的相关项目。”

《国际会计准则第16号——不动产、厂场和设备》（IAS 16）规定：土地和建筑物是相互独立的资产，应分别对其进行核算，即使它们是一起购置的也是如此。土地通常具有无限的使用期，因而对其不计折旧。

综上，公司固定资产中核算的境外无限定使用期限土地不计提折旧符合企业会计准则的要求。

将境外无限定使用期限的土地列入固定资产核算，且在持有期间内不进行折旧摊销，是常见的会计处理方式，相关上市公司案例如下：

公司简称	所属板块	列报科目	是否计提折旧或摊销
莱克电气	主板	固定资产	否
埃夫特	科创板	固定资产	否
晶盛机电	主板	固定资产	否
天齐锂业	主板	固定资产	否
闻泰科技	主板	固定资产	否
三祥科技	北交所	固定资产	否
德尔股份	创业板	固定资产	否

资料来源：相关上市公司定期报告、招股说明书等公开信息

七、固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

报告期各期末，发行人的固定资产盘点情况如下：

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
盘点时间	2023年6月28日、2023年7月3日	2022年12月25日、2022年12月29日	2021年12月31日	2020年12月30日
盘点地点	公司办公场所、生产车间			
盘点人员	办公室固定资产管理人员、财务部会计、各使用部门管理人员			
盘点范围	包括房屋及建筑物、生产设备、运输工具、电子设备及其他设备等全部固定资产			
盘点方法	实地盘存法			
盘点程序	<p>1、盘点前由固定资产管理部门及财务部共同制作盘点计划及盘点表。2、盘点人员按照盘点计划执行盘点程序，在盘点表上记录固定资产数量及状况，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；盘点中如发现差异，再次进行盘点，如确认差异，则进行记录并查明原因。盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认。</p> <p>3、盘点结束后，由固定资产管理部门及财务部根据固定资产盘点表，对固定资产明细账及固定资产卡片逐项核对，并经双方签字确认。</p>			
盘点比例	97.79%	96.53%	100.00%	100.00%
是否账实相符	是	是	是	是
盘点结果	固定资产状况良好，未发现盘点差异，未发现毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。			
是否存在盘点差异	否	否	否	否
盘点差异产生原因	不适用	不适用	不适用	不适用
处理措施	不适用	不适用	不适用	不适用

公司固定资产每年末全面盘点一次。盘点时由办公室固定资产管理人员及财务人员对公司固定资产执行盘点程序，盘点地点包括公司本部、子公司、存放于外地的全部固定资产，盘点范围为全盘。报告期各期末，公司固定资产盘点情况良好，固定资产账实相符，数据真实准确，不存在盘亏、毁损、闲置及有明显减值迹象的资产情况。

八、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：（1）对发行人固定资产、在建工程实施的监盘程序、监盘比例及监盘结果，盘点过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性、权属，对于重点新增资产如何判断资产价值的真实性、重要机器设备价格是否公允，对境外固定资产及在建工程的核查情况及核查结果，发行人是否存在虚构资产的情况。（2）新增固定资产、在建工程主要供应商与发行人、客户、其他供应商及其

关联方是否存在关联关系或业务往来，相关工程款、设备款是否直接或间接流向发行人、客户、其他供应商及其关联方。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人固定资产明细表，访谈技术人员确定不同机器设备对应的生产环节，通过公开信息检索发行人同行业可比公司的固定资产情况，了解发行人收入规模与机器设备规模的匹配性；

3、获取并查阅报告期内发行人的重大机器设备采购合同和工程建设合同等文件，对报告期内大额新增固定资产进行细节测试，检查合同、收货单、发票、验收单、开工许可证等支持性文件，对固定资产新增、转固及处置进行穿行测试和控制测试；

4、通过走访和公开信息检索等方式，了解发行人机器设备供应商和工程建设供应商的基本情况，了解是否与发行人存在关联关系及其他利益安排；

5、通过电商平台查询发行人机器设备的市场价格，获取并查阅机器设备的原始采购记录、其他供应商向发行人提供的报价单，了解发行人采购设备价格的公允性；

6、获取并查阅发行人及关键自然人的银行资金流水，检查发行人与固定资产类供应商的合同及付款单独，分析是否与合同约定一致，获取并查阅在建工程明细表，检查是否存在无关支出、代垫费用等利益输送情形；

7、获取并查阅发行人的借款合同、授信协议、抵押担保合同、提款单、还款凭证等资料，就借款及抵押担保等信息函证银行，了解借款及抵押资产的规模及比例，分析借款及抵押资产对发行人生产经营的影响，并根据相应在建工程建设周期检查利息资本化金额是否准确；

8、对发行人境外子公司固定资产情况进行实质性核查程序，并判断是否存在资产减值风险，具体核查程序详见“问题 4.境外子公司业务开展情况”的相关核查内容；

9、查阅企业会计准则及相关案例，分析发行人将境外无限定使用期限的土地列入固定资产核算且在持有期间内不进行折旧摊销的合理性；

10、监盘发行人的固定资产和在建工程，获取并查阅发行人的盘点计划、盘点明细表和盘点总结等过程文件。申报会计师对发行人固定资产、在建工程的监盘情况如下：

申报会计师于 2022 年对公司实施首次审计，因此均未参与 2020 年、2021 年末固定资产及在建工程监盘。

时间	2023年6月末	2022年末
监盘地点	公司办公场所、生产车间	
监盘范围	包括房屋及建筑物、生产设备、运输工具、电子设备等	
监盘程序	<p>1、监盘前取得公司的盘点计划、固定资产及在建工程盘点表，与固定资产卡片账核对是否相符，确定固定资产及在建工程地点、监盘范围、监盘比例。</p> <p>2、根据既定的监盘计划抽盘固定资产，对照公司的固定资产盘点表中固定资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的固定资产。检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。对在建工程进行全盘，查看完工状态以及是否有推迟转固的迹象。固定资产及在建工程监盘时实施从实物到账、账到实物的双向检查，以测试盘点表的完整性和准确性。在监盘过程中形成书面记录，做好监盘核对工作。</p> <p>3、完成监盘总结，对监盘结果汇总记录进行复核。</p>	
监盘方式	实地盘存法	实地盘存法，泰国资产使用视频监盘
监盘人员	申报会计师、保荐机构	申报会计师、保荐机构
固定资产监盘金额 (万元)	31,675.15	29,909.37
固定资产监盘比例	97.79%	96.53%
在建工程监盘金额 (万元)	54.49	398.22
在建工程监盘比例	100.00%	100.00%
监盘结果	发行人固定资产的使用状况良好，不存在长期未使用的固定资产。发行人期末在建工程真实存在，不存在推迟转固的迹象。	
账实相符情况	账实相符	

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人的收入规模与机器设备规模相匹配，与同行业可比公司无明显差异；
- 2、发行人新增固定资产、在建工程的主要供应商规模较大，发行人采购占供应商自身主营业务比重较低，不存在专门向发行人销售的供应商；
- 3、发行人向供应商采购价格公允，供应商与发行人控股股东、董监高、其他核心人员、其他股东不存在关联关系，不存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形；
- 4、发行人在建工程大幅波动主要系新建泰国冠鸿生产基地所致，发行人向固定资产供

应商付款进度和合同约定一致；

5、发行人在建工程中不涉及无关支出，不存在生产成本费用与在建工程混同的情形。发行人在建工程转固时点准确，利息资本化金额及时点准备，不存在通过调节转固时点调节经营业绩的情况；

6、发行人存在到期不能还款主要资产被抵押或受限的风险并已在《招股说明书》中就“资产抵押风险”进行了风险揭示和重大事项提示。目前，发行人偿债能力较好，无法偿付负债的风险整体较低；

7、尽管泰国冠鸿目前处于亏损状态，但东南亚家电市场发展情况良好，泰国冠鸿营业收入增幅较快，亏损逐步收窄，预计未来现金流情况良好，未发现证据表明发行人境外资产的经济绩效已经低于或者将低于预期。公司境外资产不存在减值风险，不存在需要对境外资产计提减值准备的情形；

8、发行人固定资产中核算的境外无限定使用期限土地不计提折旧符合企业会计准则的要求；

9、发行人境内外固定资产、在建工程真实存在，账实相符，重要机器设备价格公允，不存在虚构资产的情况；

10、新增固定资产、在建工程主要供应商与发行人、客户、其他供应商及其关联方不存在关联关系或异常业务往来，相关工程款、设备款未直接或间接流向发行人、客户、其他供应商及其关联方。

问题 9. 研发费用归集是否准确、合理

根据申报材料：（1）报告期内，发行人研发费用分别为 999.13 万元、1,736.79 万元、2,321.44 万元和 1,000.05 万元，按总额法确认相关收入的报告期内研发费用率分别为 3.31%、3.71%、3.71%和 2.04%。（2）截至 2023 年 6 月 30 日，发行人员工总数为 588 人，其中本科及以上学历人员数量为 18 人，发行人技术人员 64 人；发行人研发人员存在由其他部门人员兼职、来自内部调岗等情况。（3）发行人各项期间费用率均低于可比公司平均水平。

请发行人说明：（1）公司的研发组织架构和研发工作流程体系，研发内控制度是否建立健全并有效运行，项目立项及项目相关材料是否完整、准确。（2）如何准确地划分和核算各项研发支出，各期研发人员的核算范围、工作内容及人员数量、研发人员是否参与其他非研发工作；内部调岗的具体情况，相关人员是否实际参与研发活动；兼职人员划分为研发人员的标准及合理性，兼职研发人员的薪酬分配是否合理准确。（3）各期研发人员的学历分布情况，专科及以下学历占比较高是否合理，相关学历是否能胜任对应的研发工作，是否存在将

营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形，公司研发人员的学历分布是否属于行业惯例。(4) 报告期内研发材料投入的具体去向及对应的会计处理情况，成品送样较多的原因及合理性，对美的等客户研发送样的具体去向及后续情况；各期废料销售及研发环节形成的可供销售产品的金额，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；主要研发项目及各期料工费构成，形成产成品情况、废料、送样等情况，研发投入是否真实，研发费用归集是否准确。

(5) 报告期内研发费用加计扣除数，是否经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用差异、原因；申请高新技术企业认定的研发投入比例为总额法核算下的比例还是净额法核算下的比例，是否存在为满足高新技术企业认定标准而虚增研发费用的情形。(6) 发行人研发费用构成项目及比例与可比公司相比是否存在较大差异及合理性。(7) 结合产品销售品类及劳务需求等，细化分析各期劳务费支出金额与经营业绩是否匹配，劳务费支出的主要对象，劳务费支出的标准及采购公允性，主要劳务供应商与发行人及相关主体是否存在关联关系及其他利益往来。(8) 发行人利息费用支出与借款金额的匹配关系。(9) 结合期间费用的构成情况及与可比公司的差异，进一步分析发行人各费用率与可比公司的主要差异原因及合理性，各项费用率均低于可比公司是否合理，是否存在第三方为发行人代垫成本费用情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：(1) 对报告期内发行人的研发投入归集是否真实准确、相关数据来源及计算是否合规的核查过程及核查结论；对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行核查过程及核查结论。(2) 对各项成本费用归集是否真实、准确进行核查，并发表明确结论。

【回复】

一、公司的研发组织架构和研发工作流程体系，研发内控制度是否建立健全并有效运行，项目立项及项目相关材料是否完整、准确。

(一) 公司的研发组织架构和研发工作流程体系

1、研发组织架构

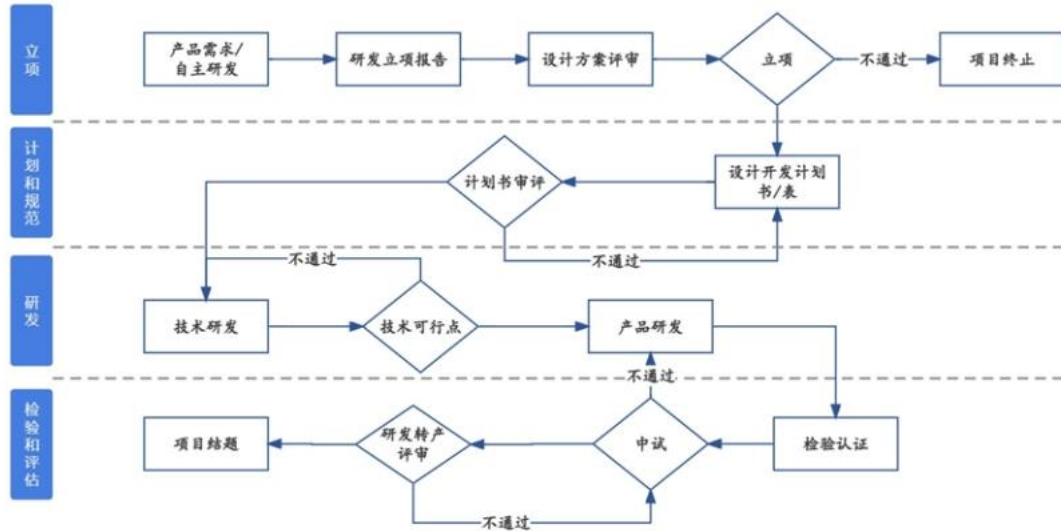
工程技术部主导公司的研发业务，依据公司业务发展战略要求，把控技术发展方向，负责制定公司研发战略规划，建立技术研究方法路径。研发活动统筹管理由工程技术部部长刘超负责，专家组负责立项的审批。

公司根据研发项目情况分设研发项目组，项目组下设项目组长为研发项目负责人，项目组成员由工程技术部、业务部、生产部、模具中心、品质部等相关人员组成。公司成立专家组，专家组由业务部、生产部、模具中心、品质部、工程技术部等主管构成，负责对项目立

项时的可行性和风险进行评估，对项目中期运行情况进行评价，对项目的结题完成情况进行审核。

2、研发流程工作体系

公司建立并严格执行研发管理制度，每年编制年度研发计划，根据研发项目确定项目小组进行研发，并按照项目管理要求，对项目的范围、进度、质量、成本、沟通、采购、风险等进行管理，具体流程如下：



(二) 研发内控制度是否建立健全并有效运行，项目立项及项目相关材料是否完整、准确

为规范研发流程，公司已制定《研发管理制度》《研发管理与内控流程》《研发投入财务核算制度》《研究开发人员考核管理办法》等研发活动相关的内控制度，明确了研发环节的立项、审批、管理、核算流程。

报告期内，发行人研发以项目形式进行，发行人对项目均已制定项目立项报告及项目预算并通过立项决议确认项目的执行并在最终形成研发成果报告。发行人研发项目目标明确、具备可行性，研发项目立项后由研发项目负责人负责实施，通过明确关键控制点及相应考核机制实现对研发项目流程的管控。财务部门及时设立辅助核算项目用以归集该项目的研发支出，根据研发项目预算、研发费用支出范围和标准，对研发人员薪酬、研发项目的领料、费用支出等各项费用进行审批和审核，确保研发费用的真实、准确、完整。

报告期内，公司研发内控制度建立健全并有效运行，研发项目立项及相关材料完整、准确。

二、如何准确地划分和核算各项研发支出，各期研发人员的核算范围、工作内容及人员数量、研发人员是否参与其他非研发工作；内部调岗的具体情况，相关人员是否实际参与研发活动；兼职人员划分为研发人员的标准及合理性，兼职研发人员的薪酬分配是否合理准确。

(一) 如何准确地划分和核算各项研发支出，各期研发人员的核算范围、工作内容及人员数量、研发人员是否参与其他非研发工作

1、如何准确地划分和核算各项研发支出，各期研发人员的核算范围

公司研发领料与生产领料流程独立、部门独立，单据类型存在显著差异。研发领料单由研发部门申请，领料人均均为研发人员，审批人员为研发项目或研发部门负责人。研发领料单会记录领料单号、领用部门、研发领料人、对应的研发项目等信息，从而能与生产领料单清晰区分。公司根据《高新技术企业认定管理工作指引》和《企业会计准则》的相关规定，按照研发项目设立研发投入辅助账，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算，公司财务部门将每月的研发领料在“研发费用”科目下按照研发领料单并区分研发项目分别进行归集核算。

研发费用-职工薪酬归集的是参与研发项目人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等支出。公司研发人员为参与研发活动的人员，主要包括专职研发人员和生产辅助人员等，以研发项目形式开展研发工作，主要负责公司新产品技术研发以及现有技术的改造和提升，主要从事研发业务。发行人通过《研发项目工时统计汇总表》统计参与研发项目人员的工时。研发项目立项时，会明确参与研发项目的主要人员安排，并由研发项目负责人审批确认。项目执行过程中，参与研发活动的人员每月按实际从事工作的性质向研发项目负责人汇总工时统计台账，每月由研发项目负责人根据台账汇总形成《研发项目工时统计汇总表》，交由人力资源部复核。财务部门则根据各参与研发项目人员的参与情况将其职工薪酬按照参与研发活动的工时情况分配记入研发费用，并根据工时情况在各个不同的研发项目之间进行分摊。公司研发人员均实际参与研发活动，研发人员的划分准确。

2、研发人员工作内容

研发人员工作内容情况如下：

研发人员	工作内容
项目负责人	设计研发项目内容，把控整体研发进度
项目组成员	模具设计、图纸绘制、工艺参数设计、设备调试、试生产验证、工艺优化等工作

3、各期研发人员数量，研发人员是否参与其他非研发工作

报告期内，各期末公司研发人员数量情况如下：

单位：人

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
研发人员	64	65	63	53

公司研发人员包括专职研发人员和非全时研发人员。非全时研发人员为参与研发活动的辅助人员，研发工时占比不低于 50%但未达 100%。

公司非全时研发人员会从事其他非研发工作，公司按照非全时研发人员从事不同工作的工时将其职工薪酬分配至对应费用科目。研发项目立项时，公司会明确参与研发项目的主要人员安排，并由研发项目负责人审批确认，后续过程中如涉及到需要借调其他部门人员，公司内部会履行调岗审批。

（二）内部调岗的具体情况，相关人员是否实际参与研发活动

公司其他部门人员在内部调岗审批单流程结转完成后，即可实现内部调岗，参与研发项目。公司研发人员均实际参与研发活动，研发人员的划分准确。

（三）兼职人员划分为研发人员的标准及合理性，兼职研发人员的薪酬分配是否合理准确

项目执行过程中，参与研发活动的人员每月按实际从事工作的性质向研发项目负责人汇总工时统计台账，每月由研发项目负责人根据台账汇总形成《研发项目工时统计汇总表》，交由人力资源部复核，兼职人员研发工时占比不低于 50%但未达 100%的，认定为非全时研发人员。

财务部门则根据各参与研发项目人员的参与情况将其职工薪酬按照参与研发活动的工时情况分配计入研发费用，并根据工时情况在各个不同的研发项目之间进行分摊，薪酬分配合理准确。

三、各期研发人员的学历分布情况，专科及以下学历占比较高是否合理，相关学历是否能胜任对应的研发工作，是否存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用情形，公司研发人员的学历分布是否属于行业惯例。

（一）各期研发人员的学历分布情况，专科及以下学历占比较高是否合理，相关学历是否能胜任对应的研发工作

报告期内，公司研发人员学历分布情况如下：

单位：人

学历	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士研究生	1	1.56%	1	1.54%	-	-	-	-
本科	3	4.69%	3	4.62%	3	4.76%	1	1.89%
专科	27	42.19%	24	36.92%	22	34.92%	24	45.28%
专科以下	33	51.56%	37	56.92%	38	60.32%	28	52.83%
合计	64	100.00%	65	100.00%	63	100.00%	53	100.00%

发行人主要研发工作主要系根据客户需求而作出的产品工艺改进、质量完善等方面的研发，而较少做前瞻性产品研发。因此，对研发人员除了理论知识的要求外，长期的实践经验以及熟练的操作能力也尤为重要，因此公司研发人员学历整体水平较低，相关学历可以胜任冲压工艺、模具制作等研发活动工作。公司核心技术人员刘超为本科学历，饶建为硕士学历，公司其他研发人员在主要核心技术人员带领下开展研发活动工作，专科及以下学历占比较高具备合理性。

（二）是否存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形

公司研发支出核算情况请参见本题之“二、如何准确地划分和核算各项研发支出，各期研发人员的核算范围、工作内容及人员数量、研发人员是否参与其他非研发工作；内部调岗的具体情况，相关人员是否实际参与研发活动；兼职人员划分为研发人员的标准及合理性，兼职研发人员的薪酬分配是否合理准确。”之“（一）如何准确地划分和核算各项研发支出，各期研发人员的核算范围、工作内容及人员数量、研发人员是否参与其他非研发工作”。

公司研发费用核算准确，不存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形。

（三）公司研发人员的学历分布是否属于行业惯例

截至2022年12月31日，同行业上市公司研发人员学历分布情况如下：

单位：人

学历	德业股份		宏盛股份		利通电子		合肥高科	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
博士	1	0.20%	-	-	-	-	-	-
硕士	5	1.02%	3	3.09%	8	3.23%	-	-
本科	222	45.31%	39	40.21%	109	43.95%	30	32.61%

学历	德业股份		宏盛股份		利通电子		合肥高科	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
专科	172	35.10%	26	26.80%	100	40.32%	62	67.39%
专科以下	90	18.37%	29	29.90%	31	12.50%		
研发人员	490	100.00%	97	100.00%	248	100.00%	92	100.00%
总数								

数据来源：同行业上市公司 2022 年年度报告

截至 2022 年 12 月 31 日，公司同行业可比公司专科及专科以下占研发人员比例均超过 50%，硕士研究生以上均较少，其中合肥高科研发人员无硕士研究生以上学历。公司本科学历人员较少，相对同行业可比公司，公司平均学历较低。公司核心技术人员周宏、刘超、饶建均为本科及本科以上学历，学历水平与同行业上市公司核心技术人员保持一致水平。

四、报告期内研发材料投入的具体去向及对应的会计处理情况，成品送样较多的原因及合理性，对美的等客户研发送样的具体去向及后续情况；各期废料销售及研发环节形成的可供销售产品的金额，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；主要研发项目及各期料工费构成，形成产成品情况、废料、送样等情况，研发投入是否真实，研发费用归集是否准确。

（一）报告期内研发材料投入的具体去向及对应的会计处理情况，成品送样较多的原因及合理性，对美的等客户研发送样的具体去向及后续情况

1、报告期内研发材料投入的具体去向及对应的会计处理情况

公司在新产品开发及产业化实现时，需要将原材料进行试模和试制，综合考虑材料规格尺寸、模具和设备的匹配性、以及工艺是否能满足产品生产的要求，经过反复冲试后，将样品送往客户处进行工艺确认；在进行工艺优化时需要使用材料在研发设备及模具上对拟进行的工艺进行调试，研发完成后在必要时会根据结果对现有生产设备进行改进；此外，部分开发也会涉及到开发新模具，模具的设计和修改需要多次改型、反复试验，会耗用一些模具零配件，同时模具试制中也需要一些的钢材，试验模具的钢材一般也会报废。因此公司的研发活动会产生较多的材料费等直接投入，这是由行业的特点所决定的。

公司制定了《研发管理制度》《研发管理与内控流程》等与研发相关的制度，并针对所有研发项目建立了项目基础信息档案，从项目立项、项目过程、项目验收等方面进行全方位监控，详细记录各研发项目的进展情况。

公司研发领料最终去向主要为免费赠送客户样品验证、形成研发废料，具体情况及会计处理方式如下：

(1) 公司研发过程中产生的部分试制品由于不符合预期性能标准，无法对外送样或销售，对其进行报废处理。此外研发废料还包括研发样品产生的边角料和冲压废料。对于部分收回的样品当废料进行销售时，公司将其相关收入计入其他业务收入，相关成本从研发费用中转出计入其他业务成本。

(2) 公司的新产品或更改工艺的现有产品均需要通过客户验证，因此在产品研发过程中公司需向客户提供样品以供其进行产品的测试，公司送给客户的样品不收取对价，不冲减研发费用。公司主要客户为美的集团、海尔集团、冠捷科技集团，这三家公司均有严格的管理制度，在产品寻源、供应商送样合格后，履行招投标产生产品价格后方才对产品进行正式采购。因此，公司研发过程中产生的样品无法产生收入，公司直接进行费用化处理。

2、成品送样较多的原因及合理性，对美的等客户研发送样的具体去向及后续情况

公司在新产品开发过程中需向客户提供样品。此外，客户也鼓励公司不定期对老产品的生产工艺进行优化并予以考评，美的等客户会定期推动老产品的优化改模，改模后的产品需要重新送样评估，因此也会产生一定的送样。

发行人对单料号产品送样数量一般在数十件至数百件之间不等，每次新产品及新工艺开发均会进行送样，对于简单的产品一般 1-2 次送样可以合格，复杂或精密度高的产品送样会达到 3-4 次。同时，美的等客户对于向外部供应商采购的结构件新产品，仅提供与整机相匹配的设计参数，自身不会开模生产，因此要求供应商送样达到一定规模，以便配合自身试制、产线小试等，从而具体分析出新产品开发中的相应问题。

公司生产的产品料号较多，因此产生了一定量的送样，但由于发行人产品单价较低，虽然送样数量较多，但对应的金额小。

客户收到样品后会一般对样品按照企标和工艺图纸进行检测，之后会由工程部门对产品进行批量测试，对应客户自身新产品的试制过程，测试主要集中在尺寸测试、性能测试等方面。对于客户试制流程中的不合格品，客户直接做报废处理，不会退还给供应商，如送样不合格，客户会通知供应商再次送样，进行再次确认。

送样合格后，客户一般会将合格的样品少量作为零部件单独封样，少量组装成具体的产品模块封样，封样时会写明物料代码、封样时间。封样品作为原始资料，在后续物料有变化或产品出现质量问题时用以进行分析和比对。

除封样外，发行人送样合格的产品主要用于客户新产品自身的研制过程中。客户在产品试制过程中存在整体报废模块产品的情况，即使零件样品合格也可能因模块产品不合格而全

部报废。客户在整体样机或样品试制成功后，发行人的一些合格样品将作为试制零部件存留在样机以及展示机上，最终会用于线下零售店等场景的样品或展示使用。

（二）各期废料销售及研发环节形成的可供销售产品的金额，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

公司研发领料最终去向为免费赠送客户样品验证、形成研发废料。公司研发过程中产生的样品无法产生收入。

报告期内，公司各期研发废料销售金额如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
研发废料销售金额	287.43	215.37	205.05	80.70

根据《企业会计准则解释第15号》的要求，研发过程中产出的产品或副产品对外销售的，应当按照《企业会计准则第14号——收入》《企业会计准则第1号——存货》等规定，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减研发支出。发行人将研发产生的废料销售收入计入其他业务收入，相关成本从研发费用中转出计入其他业务成本，会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（三）主要研发项目及各期料工费构成，形成产成品情况、废料、送样等情况，研发投入是否真实，研发费用归集是否准确。

截至2023年6月末，报告期内发行人主要研发项目的具体情况如下：

单位：万元

年度	研发项目名称	研发费用合计	直接投入	职工薪酬	折旧摊销及其他	研发成果
2020年度	高强度空调室外机电机支架及底盘研究	298.46	186.20	86.78	25.49	实现对工序件三次缩口加工，提高成品的尺寸精度；避免单次冲压时压力不易控制导致的拉裂、毛刺和厚度不均匀等现象发生；实现成品室外机底盘过渡圆弧角的尺寸精度要求。
	基于多压型结构的空调室外机面板产品及其多工序冲压模具设计	318.92	210.39	81.56	26.98	取得面板及顶盖产品设计方案，取得产品冲压工艺改进方案，提高工作人员的工作效率和生产效率。
	新型空调室内柜机加强板及其成形工艺方法的研究	143.04	78.98	53.63	10.44	取得新型空调室内柜机加强板设计、加强板冲压成型工艺和模具设计方案，掌握加强板产品及其冲压成型关键技术。

年度	研发项目名称	研发费用合计	直接投入	职工薪酬	折旧摊销及其他	研发成果
	超薄型平板显示器背板后盖自动化冲压成型工艺与模具设计的研发	69.77	29.28	38.26	2.23	使用双折边代替传统的单折边结构加工工艺，整个背板的加工更加合理高效。可自动将背板从凹模板上推下，实现自动下料的功能，便于工人对背板进行收集。
	冲压生产中废料预处理关键技术研究的研发	67.82	50.51	16.29	1.02	取得修边废料、冲孔废料及下滑废料的处理方案。
	快换冲头前框冷冲压模具装置设计关键技术的研发	39.97	23.62	15.53	0.82	所设计的快换凸模装置，在维修及更换凸模时，不必拆卸固定板及模座等零件，模具制造简单，安装和更换方便，模具工作可靠，尤其适用于凸模形状复杂、局部薄弱、需要经常维修、更换的冲压场合。采用该结构的凸模既可保证冲压制品质量，又降低劳动强度和模具生产成本，提高生产效率。
	大尺寸显示屏背板热冲压成型模具结构设计研究的研发	61.15	41.08	19.15	0.91	开发出一套热成型模具结构设计系统，包括模架设计、分模、分块、托件器设计和顶出器设计等功能。将以往纷繁复杂的设计工作量精简，提高了设计效率。
	合计	999.13	620.06	311.18	67.89	-
2021年度	空调室外机结构件连杆机械手自动化快速成型工艺开发	351.02	282.35	62.46	6.22	空调结构件冲压效率提升，减少产线用工人数，产品精度提升，废品率降低。
	空调外机右侧板直入式结构件模具及冲压成型工艺开发	109.91	70.20	28.48	11.23	优化冲压自动成型工艺，实现空调外机右侧板壁厚达到技术要求。
	室内风管机电控盒盖摆臂机器人自动化冲压成型工艺开发	59.05	23.59	32.43	3.03	优化工艺生产流程，采用摆臂机器人集成冲压设备，实现一次冲压成型，可减少设备、人员和时间成本，提高工艺生产效率，产品精度提高，废品率降低。
	空调室内风管机外壳冲压成型关键技术开发	101.77	78.10	20.90	2.78	实现对工序件三次缩口加工，显著提高成品的尺寸精度；避免单次冲压时压力不易控制导致的拉裂、毛刺和厚度不均匀等现象发生；实现成品风管机外壳过渡圆弧角的尺寸精度。
	空调室内外机顶盖自动化成型工艺开发	114.38	94.25	15.99	4.15	设计优化工艺流程，采用二次冲压工艺获得精确的产品外形，提高空调室内外机顶盖的产能效率，降低空调室内外机顶盖的成本。

年度	研发项目名称	研发费用合计	直接投入	职工薪酬	折旧摊销及其他	研发成果
	空调风管机室内机右支撑板四模合一连续模冲压成型工艺开发	118.49	78.04	31.36	9.09	设计优化加工工艺流程，实现自动化进行检查校对，减少人工的操作，进而实现降低工作难度的效果，提高自动化程度，有效提高右支撑板加工效率。
	空调室外机防火板冲压连续模优化设计开发	94.10	55.16	31.22	7.72	采用连续模结构设计，提高防火板冲压效率及产品精度。
	空调室外机 180 左支撑连续模优化设计开发	66.45	32.76	28.13	5.56	项目创新设计摇柄上通过销钉插接于移动模座对应侧开设的插孔中，实现圆盘的最低侧抵触于压片，且顶块与成型压块下表面处于同一水平面，保证压制后的成品质量，还能避免转杆出现自转情况，保证圆盘的定位效果。 项目创新设计容纳腔，且容纳腔的一侧设计开槽，从而得以将抽板外抽一部分，便于左支撑件堆放，实现整齐排放统一收集目的。
	空调外机底盘五模合一连续模冲压成型工艺开发	239.79	194.52	39.05	6.21	项目创新设计工件移动组件，通过物料输送机带动工件在浮动板上滑动，依次经过各个加工工位提高上料效率；同时浮动弹簧起到支撑与缓冲作用，避免模具损伤。 项目创新五模一体化设计，实现了冲孔、切边、拉深、翻孔、切断一体化工序，节省了人力和设备成本，既提高了产品的加工效率，又保证了产品的合格率。
	海尔 1P 空调外机电机支架产品模具设计及工艺开发	72.85	35.51	32.88	4.47	产品可实现连续生产，提高模具生产效率及冲压速度，保证了制件定位的精度。
	空调室外机外箱底板加强板(右)模结构设计开发	52.55	18.64	29.90	4.01	产品可保证模具的同轴度，整个模具结构紧凑进而保护设备，避免压力过大损坏模具，提高模具生产安全性及使用寿命。
	空调室内风管机电机轴套左/右压盖连续模结构设计开发	36.43	13.39	17.69	5.35	产品可实现单次完成多组电机轴套生产，简化轴套模具制造工艺，避免模具粘连，提高脱模效率。
	基于背板冲压模具的快速定位结构的研究开发	52.23	32.89	19.00	0.34	实现冲压模具快速定位功能，定位精准度达到毫米级。 定位生产容错率低于 0.1%，实现全天候无崩溃工作运行。
	精冲工艺在金属板材成形过程中的应用关	165.74	91.74	69.18	4.82	设计气缸底部的连接杆挤压弹簧结构，实现对定位板之间的距离进行快速调节，便于对不同尺寸

年度	研发项目名称	研发费用合计	直接投入	职工薪酬	折旧摊销及其他	研发成果
	键技术研究					的背板进行定位，增加了适应范围，降低生产成本。 设计可拆卸式结构连接弹簧结构，连接杆延伸至外壳内部相对的一端之间固定连接有弹簧，弹簧采用可拆卸式结构设计，便于后期进行更换，保证弹簧性能。
	基于显示器背板的高光无痕注塑成型关键技术研究	102.01	52.12	48.15	1.75	可实现模具预热以及多级冷却，提高注塑模具均匀度，保证模具冷却成型的效果。
	合计	1,736.79	1,153.26	506.81	76.73	-
2022年度	空调室外机结构件连杆机械手自动化快速成型工艺开发	471.67	405.56	57.54	8.57	调结构件冲压效率提升，减少产线用工人数量，产品精度提升，废品率降低。
	海尔 1P 空调外机电机支架产品模具设计及工艺开发	16.24	11.19	2.52	2.52	产品可实现连续生产，提高模具生产效率及冲压速度，保证了制件定位的精度。
	空调室内风管机电机轴套左/右压盖连续模结构设计开发	14.83	8.95	4.57	1.32	产品可实现单次完成多组电机轴套生产，简化轴套模具制造工艺，避免模具粘连，提高脱模效率。
	空调外机底盘回形结构设计及模具开发	268.41	177.60	78.70	12.12	完成原材料的理化性能分析、环境应力（高温、低温、高温高湿、温度冲击、盐雾腐蚀等）、振动、冲击、寿命、等多种模拟试验，通过综合性可行性测样，节省了人力和设备成本，提高加工效率。
	两器散热铜管自动化生产工艺开发	557.66	476.42	43.97	37.27	确定冲压参数及工艺流程，完成翅片堆垛的自动整理、自动取料、自动转向、自动输送、自动拔定位针、人工补管、机械手卸管板等多工序多工位精减为在一个工位上，实现自动整理、自动穿管、整体卸翅片管，精简机械模块，减少配套工装。
	自适应串片空调散热器胀管机设计开发	88.95	65.67	18.12	5.16	确定冲压参数及工艺流程，采用高光洁度球型胀头对工件进行胀管，保证铜管与翅片孔之间的合理过盈量，同时避免胀管过程中胀头对铜管内螺纹部分的破坏，保证胀管后产品的质量。
	不规则底盘毛刺快速清理工艺设计开发	245.50	170.21	67.72	7.57	通过不规则底盘毛刺快速清理工艺设计开发，提升不规则底盘毛刺快速清理效率及毛刺清理检查合格率。
	自循环冷却冲压工作台设计开发	140.65	89.42	44.05	7.18	研发出具有冷却水循环结构的冲压装置，配套冲压工艺优化。
	顶盖延展冲压成型工	76.14	26.98	47.65	1.51	设计一个顶盖延展冲压成型装置，延展脱模件，增加了可延展

年度	研发项目名称	研发费用合计	直接投入	职工薪酬	折旧摊销及其他	研发成果
	艺设计开发					开活动的自由度，进而可避免成型模件在挤压脱模的过程中，发生模件拐角摩擦挤压变形的问题。
	空调热交换器自动穿管技术开发	104.02	48.74	34.07	21.21	实现生产过程全自动化，增强生产线的适应性和柔性，扩大目标产品范围。更换产品型号时，调整方便，调整时间短。精简产线人工消耗，提升生产精度。
	空调室外机冲压二合一伺服送料系统设计开发	62.45	5.26	56.43	0.76	改变传统手工的上料方式，自动化程度高，可以减少加工时间，提高加工效率，从而降低成本。
	一体式LED显示器背板冲压成型工艺开发	94.42	36.70	56.75	0.97	通过多个连接柱进行滑动导向来优化顶料板结构的设计，提高背板顶料的稳定性。通过设置有多个顶出座，可有效降低背板在顶出下料时受到的压力，降低背板出现局部顶坏以及顶裂的缺陷。
	背板冲压回弹变形控制关键技术研究	84.10	52.63	30.69	0.78	实现对曲面电视的背板冲压成型回弹的均匀性进行控制，保证拉伸深度、曲率半径均与背板产品设计一致，实现了曲面背板曲率半径尺寸精度的准确可控。
	显示器铁盘（卡桥）八工位连续模设计开发	52.35	30.49	21.55	0.31	能够实现产品的一次成型和自动脱模，提升加工效率。
	自润滑内螺纹挤压攻丝模及工装设计开发	44.05	25.24	18.37	0.44	可以实现自动为丝锥供油，提高工作效率；可以在攻丝结束时将丝锥上留下的毛刺自动扫下，有效防止毛刺堵塞导致断锥，以及攻丝不良等状况，提高产品合格率。得到的内螺纹具有精度高、联接强度高、表面质量好、攻丝扭矩小、挤压丝锥磨损小、加工范围广、材料利用率高等优点。
	合计	2,321.44	1,631.06	582.70	107.68	-
2023年1-6月	顶盖延展冲压成型工艺设计开发	50.94	26.62	21.39	2.92	设计一个顶盖延展冲压成型装置，延展脱模件，增加了可延展开活动的自由度，进而可避免成型模件在挤压脱模的过程中，发生模件拐角摩擦挤压变形的问题。
	空调热交换器自动穿管技术开发	177.55	120.70	46.64	10.21	实现生产过程全自动化，增强生产线的适应性和柔性，扩大目标产品范围。更换产品型号时，调整方便，调整时间短。精简产线人工消耗，提升生产精度。
	空调室外机冲压二合	81.39	47.78	28.27	5.33	改变传统手工的上料方式，自动

年度	研发项目名称	研发费用合计	直接投入	职工薪酬	折旧摊销及其他	研发成果
	一伺服送料系统设计开发					化程度高，可以减少加工时间，提高加工效率，从而降低成本。
	高精度钣金冲压平整度预处理工艺设计开发	329.88	270.48	40.70	18.69	冲压方向确定、冲压力的计算、通用部分设计、型面模型修补、搭建三维模型、三维图纸表达等内容，提高冲压模具设计内容的合理性，提升冲压零件的平整度。
	两器全自动包装工艺设计开发	142.97	94.25	40.88	7.84	全自动包装工艺结构采用机架、升降机构和辊轮机构的组合，调试结构的硬件参数和控制系统，最终能够实现缠绕膜上下移动和围绕被包覆物转动。
	燃气热水器外壳冲压成型模具设计及工艺开发	61.98	14.89	46.04	1.04	基于数值模拟软件 AutoForm，对燃气热水器外壳的拉伸过程进行有限元冲压过程仿真，并进行正交试验设计，以获得理想的冲压过程参数，基于正交试验设计，针对拉伸成形过程进行 CAE 分析及优化，得到理想的拉伸参数。
	两器 U 管一体化全自动切割成型技术研发	15.02	-	15.02	-	实现挤压和切割一体化，定位精准，相比传统的铜管裁切设备，所设计的设备在裁切时，铜管受力均匀，因此，铜管在裁切后切口处不会出现凹陷，增加了生产效率，不需要在另外对齐切割，废品率较改进前下降。
	环控与调湿一体机数控钣金的综合加工工艺技术	6.13	-	6.13	-	实现了环控与调湿一体机数控钣金的综合加工工艺技术，提高了钣金的利用率和切割质量。
	基于自动化装配的显示器后盖板模具设计开发	33.14	6.93	25.93	0.28	运用了 Moldflow 软件对显示器后盖板行了模拟分析，优化了浇口位置，并针对成型过程中出现的缺陷进行了工艺参数优化，在模拟结果的基础上对模具进行了优化设计。CAE 优化与模具设计的有效结合，缩短了模具研发周期，降低了产品开发成本，提高了产品质量。
	1.5mm 导光板背板结构设计及冲压成型技术开发	63.29	44.33	18.44	0.51	一次性完成一体式显示器背板的拉深、铆合工艺，简化了制作工序，减少了模具数量，提高了工作效率，有利于连续化生产。
	高强度显示器背板模内铆接结构设计及模具开发	37.77	9.18	28.02	0.58	显示器用模内铆接铆钉的铁框结构后框之间进行快速卡扣，实现了拼接和安装的功能，解决了铁框安装不便的问题；结构上的改进使得后框在后期进行运作的时候，能够进行散热。
	合计	1,000.05	635.17	317.47	47.41	-

报告期内，公司主要研发项目的送样情况如下：

单位：吨

项目	送样料 号数量	送样 次数	送样耗用 材料数量
空调室外机结构件连杆机械手自动化快速成型工艺开发	20	43	105.29
两器散热铜管自动化生产工艺开发	6	22	17.49
高精度钣金冲压平整度预处理工艺设计开发	20	20	84.73
基于多压型结构的空调室外机面板产品及其多工序冲压模具设计	7	21	57.01
高强度空调室外机电机支架及底盘研究	6	26	50.35
空调热交换器自动穿管技术开发	3	13	7.36
空调外机底盘回形结构设计及模具开发	11	13	35.27
不规则底盘毛刺快速清理工艺设计开发	5	16	32.65
空调外机底盘五模合一连续模冲压成型工艺开发	5	4	18.78
精冲工艺在金属板材成形过程中的应用关键技术研究	4	7	8.42
空调室外机冲压二合一伺服送料系统设计开发	19	16	31.69
两器全自动包装工艺设计开发	1	3	5.03
自循环冷却冲压工作台设计开发	2	9	23.45
新型空调室内柜机加强板及其成形工艺方法的研究	9	20	28.05
顶盖延展冲压成型工艺设计开发	18	22	32.77
空调风管机室内机右支撑板四模合一连续模冲压成型工艺开发	13	6	15.54
空调室内外机顶盖自动化成型工艺开发	6	8	17.84
空调外机右侧板直入式结构件模具及冲压成型工艺开发	4	3	13.38
基于显示器背板的高光无痕注塑成型关键技术研究	6	10	20.91
空调室内风管机外壳冲压成型关键技术开发	6	12	23.14

报告期内，公司研发活动真实，研发活动过程记录详尽，形成了较多的技术成果和研发专利情况。公司研发活动归集及核算准确，具体方法详见问题 9 之“二、如何准确地划分和核算各项研发支出，各期研发人员的核算范围、工作内容及人员数量、研发人员是否参与其

他非研发工作；内部调岗的具体情况，相关人员是否实际参与研发活动；兼职人员划分为研发人员的标准及合理性，兼职研发人员的薪酬分配是否合理准确。”之“（一）如何准确地划分和核算各项研发支出，各期研发人员的核算范围、工作内容及人员数量、研发人员是否参与其他非研发工作”的相关回复内容。

五、报告期内研发费用加计扣除数，是否经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用差异、原因；申请高新技术企业认定的研发投入比例为总额法核算下的比例还是净额法核算下的比例，是否存在为满足高新技术企业认定标准而虚增研发费用的情形。

（一）报告期内研发费用加计扣除数，是否经过税务机关认定，报告期内研发费用加计扣除数与研发费用差异、原因

报告期内，公司会计口径的研发费用及研发加计扣除口径的费用如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
会计口径	1,000.05	2,321.44	1,736.79	999.13
研发加计扣除口径	未做年度汇算清缴	1,460.56	939.95	655.79
差异金额		860.88	796.84	343.34
其中：		858.08	788.63	397.28
未加计扣除的直接投入金额				
未加计扣除的职工薪酬			7.95	10.20
未加计扣除的折旧摊销		2.80		-59.22
未加计扣除的其他费用			0.27	1.14

公司会计口径的研发费用及研发加计扣除口径的主要差异为未加计扣除的直接投入。公司部分研发项目的材料与武汉当地税务部门审核研发费用加计扣除的形式存在差异，谨慎起见未申报加计扣除。

除直接投入外，职工薪酬、折旧摊销及其他费用差异金额较小，主要系会计差错调整、计提奖金与实际发放奖金的差异等。经与税务主管部门沟通，由于涉及的税费差异金额较小，发行人并未被允许重新提交纳税申报表。

发行人前述纳税申报表金额已经过税务主管机关认定，税务主管部门国家税务总局武汉经济技术开发区税务局已向发行人出具了无违法违规查询证明。

（二）申请高新技术企业认定的研发投入比例为总额法核算下的比例还是净额法核算下的比例，是否存在为满足高新技术企业认定标准而虚增研发费用的情形。

发行人申请高新技术企业认定的研发投入比例为总额法核算下的比例。

2022年7月，发行人以2019年-2021年财务数据申请高新技术企业，申请文件中以总额法收入作为计算依据，近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例为3.37%。2022年11月，发行人通过高新技术企业审核，并取得湖北省科学技术厅、湖北省财政厅、国家税务总局湖北省税务局联合下发的证书编号为GR202242004222号高新技术企业证书。

报告期内，公司研发活动真实，研发活动过程记录详尽，形成了较多的技术成果和研发专利情况。为规范研发流程，公司已制定《研发管理制度》《研发管理与内控流程》《研发投入财务核算制度》《研究开发人员考核管理办法》等研发活动相关的内控制度，严格区分研发活动与生产、管理等其他活动发生的成本，并对研发支出归集方法及程序进行了规范。

公司研发活动内控制度完善，有严格的审批流程，研发部门、财务部门逐级对研发费用的相关性、合理性和准确性进行审核，对审批通过的研发支出由财务部门按项目进行账务处理。

因此，公司研发活动内部控制制度健全有效，研发活动真实，研发活动过程记录详尽，不存在为满足高新技术企业认定标准而虚增研发费用的情形。

六、发行人研发费用构成项目及比例与可比公司相比是否存在较大差异及合理性。

报告期内，发行人研发费用构成项目及比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接投入	635.17	63.51	1,631.06	70.26	1,153.26	66.40	620.06	62.06
职工薪酬	317.47	31.75	582.70	25.10	506.81	29.18	311.18	31.15
折旧摊销	45.48	4.55	104.98	4.52	67.24	3.87	66.44	6.65
其他	1.93	0.19	2.69	0.12	9.49	0.55	1.45	0.15
合计	1,000.05	100.00	2,321.44	100.00	1,736.79	100.00	999.13	100.00

发行人研发费用构成与同行业可比公司对比情况如下：

公司	项目	2023年1-6月结构占比	2022年结构占比	2021年结构占比	2020年结构占比
利通电子	直接投入	58.46%	66.61%	66.58%	68.92%
	人工支出	34.76%	28.39%	25.88%	21.12%
	其他	6.78%	5.00%	7.55%	9.96%

公司	项目	2023年1-6月结构占比	2022年结构占比	2021年结构占比	2020年结构占比
合肥高科	物料消耗	61.78%	62.67%	67.07%	63.95%
	职工薪酬	35.21%	34.63%	30.38%	32.36%
	折旧与摊销	1.06%	1.06%	1.15%	1.62%
	其他费用	1.95%	1.64%	1.41%	2.08%
德业股份	直接材料	39.96%	40.40%	57.51%	54.28%
	直接人工	30.09%	34.13%	36.12%	39.00%
	股权激励摊销	24.59%	20.29%	-	-
	折旧摊销	2.55%	2.49%	3.88%	3.71%
	其他费用	2.80%	2.69%	2.48%	3.01%
宏盛股份	人员支出	63.65%	50.42%	58.56%	60.79%
	材料成本	25.01%	35.07%	26.25%	26.09%
	折旧和摊销	6.59%	6.15%	7.39%	8.19%
	其他费用	4.75%	8.36%	7.79%	4.92%
发行人	直接投入	63.51%	70.26%	66.40%	62.06%
	职工薪酬	31.75%	25.10%	29.18%	31.15%
	折旧摊销	4.55%	4.52%	3.87%	6.65%
	其他	0.19%	0.12%	0.55%	0.15%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

发行人研发费用构成项目及比例与利通电子、合肥高科一致，无较大差异。德业股份于2022年进行了股权激励，产生了较多的股权激励费用，直接材料占比有所下降。2020年及2021年，发行人研发费用构成项目及比例与德业股份一致，无较大差异。

宏盛股份生产的换热器产品主要用于机械设备、能源、化工等行业，技术含量较高，此外宏盛股份还涉足深冷设备等行业，整体对技术人员数量及要求相对较高。宏盛股份2022年末研发人员占比超过10%，且研发人员工资相对较高，因此宏盛股份研发费用中人员支出占比较高。

综上，发行人研发费用构成项目及比例与利通电子、合肥高科基本一致，与德业股份、

宏盛股份之间的差异存在合理性。

七、结合产品销售品类及劳务需求等，细化分析各期劳务费支出金额与经营业绩是否匹配，劳务费支出的主要对象，劳务费支出的标准及采购公允性，主要劳务供应商与发行人及相关主体是否存在关联关系及其他利益往来。

（一）产品销售品类及劳务需求

报告期内，公司产品销售品类主要包括空调结构件、热交换器、显示器类结构件。发行人系生产型企业，日常经营需要工人数量较多，劳务需求较大。2020年下半年以来受业务规模扩大、订单数量增加、交货期限紧张等因素影响，发行人将产品生产环节中的非关键性工序及辅助性、临时性、替代性生产岗位通过劳务派遣或劳务外包形式补充用工缺口。

（二）各期劳务费支出金额与经营业绩是否匹配，劳务费支出的主要对象，劳务费支出的标准及采购公允性

报告期内，公司劳务派遣及劳务外包金额与经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
劳务派遣金额	1.93	1,187.26	955.45	589.08
劳务外包金额	1,032.65	68.54	-	-
营业收入	18,815.14	25,294.27	18,840.33	13,879.43
劳务派遣占比	0.01%	4.69%	5.07%	4.24%
劳务外包占比	5.49%	0.27%	-	-
合计占比	5.50%	4.96%	5.07%	4.24%

报告期各期，公司劳务派遣及劳务外包产生的劳务费金额分别为 589.08 万元、955.45 万元、1,255.80 万元和 1,034.59 万元，占公司营业收入比重分别为 4.24%、5.07%、4.96% 和 5.50%，变动趋势与公司经营业绩相匹配。

报告期内，公司劳务费支出的主要对象是劳务派遣公司和劳务外包服务公司。公司报告期劳务费采购的标准情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
劳务派遣	未有签订合同	按工时计价，一小时约 19-22 元	按工时计价，一小时约 16-22 元	按工时计价，一小时约 14-16.5 元
劳务外包	按件计价，价格范围为 0.01-3.25 元/件不等	按件计价，价格范围为 0.01-3.25 元/件不等	未有签订合同	未有签订合同

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
武汉市武汉经济技术开发区最低工资标准	2,010 元/月	2,010 元/月	2,010 元/月	1,750 元/月

假设发行人劳务人员平均一小时 20 元，一天工作 8 小时，一月工作 22 天，预计单人单月劳务费为 3,520 元，发行人为劳务人员提供了有竞争力的薪酬，采购价格公允且具有合理性。

（三）主要劳务供应商与发行人及相关主体是否存在关联关系及其他利益往来

报告期内，发行人及其控股子公司合作过的劳务派遣公司、劳务外包服务公司的基本情况如下：

劳务公司	注册资本	法定代表人	主要股东	董监高
湖北百济易人力资源服务有限公司	200 万元	方奇兵	方奇兵 (100.00%)	方奇兵 (执行董事, 经理, 财务负责人) 方艳 (监事)
湖北多仁人力资源有限公司	200 万元	邬海波	邬海波 (100.00%)	汪云勇 (监事) 邬海波 (执行董事兼总经理, 财务负责人)
湖北风行楚中人力资源集团有限公司 (曾用名: 湖北风行纪元人力资源管理有限公司)	1,500 万元	袁满	袁满 (46.00%) 肖静怡 (27.00%) 王桂英 (27.00%)	袁满 (董事长) 周巧红 (经理, 董事) 邹远乐 (董事) 颜伟 (董事) 肖静怡 (董事) 平国 (监事) 裴松 (财务负责人)
湖北聚众博德人力资源有限公司	200 万元	饶广璇	饶广璇 (100.00%)	饶广大 (监事) 饶广璇 (财务负责人, 执行董事, 经理)
湖北上格国际劳务有限责任公司 (曾用名: 湖北上格人力资源管理有限公司)	700 万元	姚大涛	刘霞 (14.2857%) 姚大涛 (85.7143%)	刘霞 (监事) 姚大涛 (执行董事, 经理) 罗亮 (财务负责人)
湖北腾毅实发人力资源服务有限公司	200 万元	李桂华	刘剑霞 (40.00%) 李桂华 (60.00%)	刘剑霞 (监事) 华佩 (财务负责人) 李桂华 (执行董事兼总经理)
湖北友晨人才开发有限公司	200 万元	孙为林	孙林敏 (60.00%) 孙为林 (40.00%)	孙为林 (执行董事兼总经理) 孙林敏 (财务负责人, 监事)
武汉华中前程人力资源有限公司	200 万元	熊先文	黄文君 (34.00%) 熊先文 (33.00%) 陈恒山 (33.00%)	余沙 (财务负责人) 熊先文 (执行董事兼总经理) 陈恒山 (监事)
武汉起晨人力资源管理有限公司	1,200 万元	范源	范源 (100.00%)	肖泽军 (监事) 范源 (执行董事, 经理, 财务负责人)

劳务公司	注册资本	法定代表人	主要股东	董监高
武汉泰盛人力资源服务有限公司	220 万元	苏魏	周敏（90.91%）苏魏（9.09%）	张秋玲（财务负责人）苏魏（执行董事，经理） 谭小玲（监事）
武汉兴长盛人力资源服务有限公司	500 万元	张刚	张刚（100.00%）	刘长春（监事）张刚（执行董事，经理，财务 负责人）
共青城启辰人力资源管理有限公司	1,000 万元	易萍	钟辉（70.00%）范爱玲（30.00%）	易萍（执行董事）范爱玲（总经理）钱志阳（监 事）
湖北定向人力资源有限公司	200 万元	方元新	朱翊轩（50.00%）胡金龙（50.00%）	朱翊轩（监事）方元新（执行董事，经理，财 务负责人）
湖北杰博人力资源服务有限公司	310 万元	王瑶	韩涛（79.03%）王瑶（20.97%）	王瑶（执行董事兼总经理）谭宇军（监事）韩 涛（财务负责人）
湖北捷聘人力资源有限公司	200 万元	左礼增	左礼增（99.00%）刘铄（1.00%）	刘铄（监事）左礼增（执行董事兼总经理，财 务负责人）
湖北众煌人力资源有限公司	380 万元	李苍	依混（20.00%）李苍（35.00%）龚晓明 （15.00%）吴炜（30.00%）	李苍（执行董事兼总经理，财务负责人）龚晓 明（监事）
武汉衡业人力资源有限公司	300 万元	王衡	王衡（99.00%）张静（1.00%）	张静（监事）王衡（财务负责人，执行董事兼 总经理）
武汉华辉人力资源有限公司	200 万元	许海娟	许海娟（100.00%）	许海娟（执行董事，经理，财务负责人）魏绍 兵（监事）
武汉华京人力资源有限公司	201 万元	张胜刚	杨蒲迎（51.00%）张猛（44.00%）李傲军 （5.00%）	张猛（财务负责人）张胜刚（执行董事,经理） 杨蒲迎（监事）

劳务公司	注册资本	法定代 表人	主要股东	董监高
武汉三人乔人力资源管理有限公司	200 万元	彭成	邓强（99.00%）彭成（1.00%）	彭成（经理,财务负责人,执行董事）邓强（监事）
武汉视野思远人力资源管理有限公司	200 万元	徐瑞	徐瑞（50.00%）可君丽（30.00%）宋丽华（20.00%）	可君丽（监事）宋丽华（财务负责人）徐瑞（执行董事兼总经理）
武汉双石人力资源有限公司	200 万元	石昌胡	石昌胡（51.00%）石昌恒（49.00%）	石昌恒（监事）石昌胡（财务负责人，执行董事兼总经理）
武汉新东方人力资源有限公司	1,080 万元	纪德鸿	纪德鸿（100.00%）	王晓红（监事） 纪德鸿（执行董事，经理，财务负责人）
湖北佳果企业管理服务有限公司	1,000 万元	刘松丽	刘松丽（95.00%）刘文龙（5.00%）	刘文龙（监事）刘松丽（执行董事,经理,财务负责人）
湖北仁智人才人力资源有限公司	500 万元	胡梦雅	陈世波（60.00%）胡梦雅（40.00%）	胡梦雅（财务负责人，执行董事兼总经理）陈世波（监事）
湖北申祥人力资源管理有限公司	500 万元	蔺庆松	蔺庆松（91.00%）合肥市申祥人力资源管理有限公司（9.00%）	周红玲（财务负责人）王业宏（监事）蔺庆松（执行董事兼总经理）
湖北执牛耳人力资源有限公司	200 万元	汪继胜	重庆执牛耳人才服务有限公司（100.00%）	彭磊（财务负责人）汪继胜（执行董事，经理）王凤娟（监事）
武汉华珏人才服务集团有限公司	1,000 万元	高亚辉	高亚辉（31.59%）李秋林（21.06%）李广宣（13.16%）李永杰（11.61%）李仲辉（11.58%）解新宇（11.00%）	高亚辉（执行董事，经理）李秋林（监事）吕百金（财务负责人）
武汉聚海人力资源有限公司	200 万元	俞接弟	俞接弟（99.00%）袁磊（1.00%）	俞接弟（执行董事，经理，财务负责人）袁磊（监事）

劳务公司	注册资本	法定代表人	主要股东	董监高
武汉元田源人力资源有限公司	500 万元	黄艳	黄艳(42.90%)尹娇(31.00%)钱玲(14.10%) 李丽(6.00%) 闵子霞(6.00%)	黄艳(执行董事兼总经理)钱玲(监事)尹娇 (财务负责人)
武汉班长企业管理服务有限公司	1,000 万元	李训	何燕(30.00%)何状(40.00%)李训(30.00%)	何状(监事)李训(财务负责人, 执行董事兼 总经理)
湖北鄂唐人力资源服务有限公司	210 万元	张书稳	张书稳(100.00%)	张书稳(财务负责人, 执行董事兼总经理)张 伟(监事)
湖北皖信祥源人力资源有限公司	200 万元	谈遵卓	赵豪(20.00%)谈遵卓(80.00%)	谈遵卓(执行董事, 经理, 财务负责人)赵豪 (监事)
汝南县鑫鹏泰人力资源有限公司	200 万元	罗青林	罗青林(100.00%)	罗青林(执行董事兼总经理, 财务负责人)董 晶峰(监事)
武汉明瑞恒机械有限公司	50 万元	杨欢	杨欢(100.00%)	李凤(监事)杨欢(财务负责人, 执行董事兼 总经理)
湖北启航精工人力资源有限公司	200 万元	李明黎	李明黎(40.00%)毕小虎(30.00%)吴文 明(30.00%)	吴文明(监事)李明黎(财务负责人, 执行董 事)毕小虎(经理)
江西麦邦人力资源有限公司	200 万元	明瑞文	明瑞文(98.00%)赵冬冬(2.00%)	明瑞文(执行董事, 总经理)赵冬冬(监事)
武汉景行英才人力资源服务有限公司	1000 万元	艾文超	艾文超(50.00%)艾文革(25.00%)雷子 铭(25.00%)	艾文超(执行董事, 经理, 财务负责人)雷子 铭(监事)
湖北天坤蓝鼎人力资源有限公司	1,000 万元	周佳	段振兵(99.60%)李星(0.40%)	周佳(执行董事, 总经理)任娣萱(监事)屈 代莉(财务负责人)

劳务公司	注册资本	法定代表人	主要股东	董监高
湖北上格国际劳务有限责任公司	700 万元	姚大涛	姚大涛（85.71%）刘霞（14.29%）	姚大涛（执行董事，经理）刘霞（监事）罗亮（财务负责人）
武汉叁骥人力资源有限公司	200 万元	王付生	王衡（60.00%）王付生（40.00%）	王付生（执行董事，总经理）王衡（监事）张静（财务负责人）
武汉俊鑫达劳务服务有限公司	50 万元	孙传刚	孙俊（50.00%）孙传刚（50.00%）	孙传刚（执行董事，总经理，财务负责人）孙俊（监事）
湖北真诚世纪人力资源有限公司	200 万元	郭玉军	郭玉军（100.00%）	郭玉军（执行董事，经理，财务负责人）郭浩杰（监事）
武汉识仲人力资源有限公司	200 万元	余阿红	余阿红（80.00%）肖辉（10.00%）李兰（10.00%）	余阿红（执行董事，总经理）李兰（监事）童辉（财务负责人）
武汉鹏嘉人力资源有限公司	200 万元	张涛	张涛（100.00%）	张涛（执行董事，总经理，财务负责人）杜春苗（监事）
武汉市诚鼎人力资源有限公司	200 万元	刘洪凯	张培珍（80.00%）刘洪凯（20.00%）	刘洪凯（执行董事，总经理，财务负责人）张培珍（监事）
武汉大楚英才人力资源服务有限公司	640 万元	卢永超	师庆龙（51.17%）卢永超（41.02%）侯美珠（7.81%）	卢永超（执行董事，经理）陈莉（监事）卢西芳（财务负责人）
成都众乐人力资源管理有限公司	200 万元	郭小燕	孙伟（66.70%）郭小燕（33.30%）	郭小燕（执行董事兼总经理）孙伟（监事）
常德市前程人力资源有限公司	200 万元	丁彬彬	张伍阳（40.00%）陈恒山（20.00%）黄湘龙（20.00%）丁彬彬（20.00%）	丁彬彬（执行董事，经理）陈恒山（监事）

劳务公司	注册资本	法定代表人	主要股东	董监高
湖北颐和人力资源有限公司	200 万元	葛茂德	葛茂德（100.00%）	葛茂德（执行董事，总经理）卢阳（监事）李姗姗（财务负责人）
武汉银领共创人力资源服务有限公司	201 万元	肖慕蔺	肖慕蔺（80.00%）王云涛（20.00%）	肖慕蔺（执行董事，经理，财务负责人）王云涛（监事）
昆山迈程企业管理有限公司	200 万元	陈伟	刘华（25.00%）金猛（25.00%）杨明（25.00%） 陈伟（25.00%）	陈伟（执行董事）金猛（监事）
武汉非凡人力资源有限公司	200 万元	王志斌	王志斌（100.00%）	王志斌（执行董事，经理）张刚（监事）万芳霓（财务负责人）

注：上述信息截至 2023 年 12 月末，数据来源于企查查。

经核查，发行人主要劳务供应商与发行人及相关主体不存在关联关系及其他利益往来。

八、发行人利息费用支出与借款金额的匹配关系。

报告期内，发行人借款科目余额与利息费用支出的变动趋势情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月 末/2023年 1-6月	2022年末 /2022年度	2021年末 /2021年度	2020年末/2020 年度
短期借款	5,017.47	3,703.89	3,003.42	
长期借款	5,183.58	6,442.43	5,210.39	
一年内到期的长期借款	2,148.42	1,756.42	295.93	
借款余额合计	12,349.47	11,902.74	8,509.74	
利息费用	264.37	417.94	76.52	
资本化的利息支出	-	19.92	33.81	
利息支出合计	264.37	437.87	110.33	
利息支出与借款余额的比例	2.14%	3.68%	1.30%	

发行人利息支出与主要借款科目的变动趋势基本一致，利息支出占与借款余额的比例与市场贷款利率不存在较大差异。

2021年8月以来，为了开展泰国冠鸿生产基地及境内热交换器生产车间建设，发行人分别向兆丰国际商业银行及汉口银行进行固定资产贷款，形成了较多的长期借款。相关贷款2021年的利息支付期间较短，产生利息支出较少，从而导致当年末利息支出占与借款余额的比例较低。

九、结合期间费用的构成情况及与可比公司的差异，进一步分析发行人各费用率与可比公司的主要差异原因及合理性，各项费用率均低于可比公司是否合理，是否存在第三方为发行人代垫成本费用情形。

（一）销售费用

发行人与同行业可比公司销售费用率对比如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
利通电子	1.47%	1.68%	1.52%	1.61%

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
合肥高科	1.36%	1.55%	1.55%	1.58%
德业股份	3.03%	2.63%	2.18%	2.13%
宏盛股份	2.13%	1.81%	1.36%	2.23%
平均数	2.00%	1.92%	1.65%	1.89%
发行人	1.87%	2.45%	2.97%	2.91%
发行人-总额法	0.72%	0.99%	1.19%	1.34%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

公司销售费用率略高于同行业可比公司的平均水平，主要系公司采用净额法确认双经销业务收入。假设公司按总额法确认双经销收入则报告期内公司的销售费用率分别为 1.34%、1.19%、0.99%和 0.72%，低于同行业可比公司的平均水平。

发行人销售费用以劳务费、职工薪酬和业务招待费为主，报告期内占销售费用的比例分别为 84.28%、89.80%、89.15%和 93.39%。发行人主要销售费用项目占总额法下销售收入的比例与同行业可比公司对比如下：

项目	公司名称	2023年度1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
职工薪酬/营业收入	利通电子	0.54%	0.56%	0.52%	0.42%
	合肥高科	0.78%	0.82%	0.87%	0.78%
	德业股份	0.43%	0.68%	0.67%	0.65%
	宏盛股份	0.88%	0.70%	0.85%	0.90%
	可比公司平均数	0.66%	0.69%	0.73%	0.69%
	发行人-总额法	0.31%	0.39%	0.40%	0.34%
劳务费/营业收入	利通电子	0.25%	0.23%	0.20%	0.30%
	合肥高科	0.15%	0.16%	0.33%	0.37%
	德业股份	未单独披露	未单独披露	未单独披露	未单独披露
	宏盛股份	未单独披露	未单独披露	未单独披露	未单独披露
	可比公司平均值	0.20%	0.20%	0.27%	0.34%
	发行人-总额法	0.29%	0.44%	0.58%	0.76%

项目	公司名称	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
业务招待费/营业收入	利通电子	0.09%	0.07%	0.07%	0.06%
	合肥高科	0.24%	0.39%	0.21%	0.24%
	德业股份	0.03%	0.03%	0.04%	0.02%
	宏盛股份	0.14%	0.18%	0.20%	0.46%
	可比公司平均值	0.13%	0.17%	0.13%	0.20%
	发行人-总额法	0.08%	0.05%	0.10%	0.03%

注：1、“未单独披露”指可比公司未单独披露该项费用的明细；2、利通电子未披露“劳务费”明细，披露了“包材整理费”，指产品交付至客户产线后由客户指定的单位将产品包装材料整理并返还给公司而产生的费用，发行人劳务费也包含了前述费用，因此用利通电子包材整理费占营业收入的比例代替劳务费占营业收入的比例。

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

报告期内，发行人销售费用中的职工薪酬及业务招待费占收入比相对同行业公司平均水平较低，劳务费占比相对较高。差异具体分析如下：

1、职工薪酬

公司依靠领先的成本优势、良好的产品性能和优质的服务，与美的集团、海尔集团、冠捷科技集团等保持了长期稳定的合作关系，合作历史悠久。报告期内公司长期合作客户通过原有固定模式持续向公司下达订单，2022 年泰国冠鸿正式投产且主要服务于公司长期客户的境外子公司，因此公司报告期内不涉及大规模的新客户开拓，销售人员数量相对较少。

此外，公司平均薪酬较低，销售人员薪酬相对较低，综合导致了职工薪酬占收入的比例相对于同行业可比公司较低。

2、劳务费

应美的集团等客户要求，公司产品运送至客户指定的地点后，需要由第三方进行卸货、挑选、搬运至产线、收集整理卸货后的包装物等操作，会产生较多的劳务费。

利通电子第三方费用均为包材回收整理费用，不包含卸货、搬运至产线等费用。合肥高科劳务费主要系家电装饰面板产品需要提供挑选、搬运等服务，金属结构件主要需卸货，耗用的劳务费相对较少。因此发行人劳务费占收入的比例相对同行业可比公司较高。

3、业务招待费

公司客户集中度高，美的、海尔、冠捷科技均通过招投标方式确定采购订单的规模及价

格，因此不需要较多的业务招待费。同行业可比公司产品的种类、客户数量相对更多，业务往来招待的需求相对较大，其中德业股份、宏盛股份的部分产品采用备货式生产方式，需要进行业务推广和产品推销，因此业务招待费占比相对发行人较高。

4、其他细分项目结构不同导致的差异

同行业可比公司中，合肥高科销售费用结构与发行人无重大差异，销售费用率差异主要由销售人员职工薪酬导致。发行人销售费用细分项目结构与利通电子、德业股份、宏盛股份存在一定差异，具体如下：

利通电子有较多的因产品质量问题和交货延迟而导致的扣款，是其销售费用中的主要部分，报告期内占营业收入的比例分别为 0.57%、0.45%、0.57% 和 0.25%。而发行人客户集中度高，供货及时性较强，扣款更少。

德业股份自主品牌除湿机采用“备货式生产”且进行线上线下零售推广，逆变器采用“以销定产”和“备货式生产”相结合的方式生产并以外销为主，需要在全中国范围内参加展会并在目标市场推广，因此其销售费用中存在大量的展览及广告费、推广服务费。此外，德业股份于 2022 年进行了股权激励，产生了较多的股权激励费用。这三项费用报告期内合计内占营业收入的比例分别为 1.04%、1.11%、1.43% 和 2.16%。而发行人不存在类似费用。

宏盛股份生产定制化的工艺换热器，也需要较多的广告业务宣传和推广，报告期内广告业务宣传费占营业收入的比例分别为 0.25%、0.12%、0.25% 和 0.48%，而发行人不存在类似费用，因此其销售费用率较发行人略高。

综上，发行人销售费用率与同行业可比公司的差异具有合理性。

（二）管理费用

发行人与同行业可比公司管理费用率对比如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利通电子	6.05%	5.79%	5.35%	5.36%
合肥高科	1.68%	1.80%	1.60%	2.29%
德业股份	2.26%	2.49%	2.24%	2.04%
宏盛股份	4.65%	4.77%	5.45%	9.00%
平均数	3.66%	3.71%	3.66%	4.67%
发行人	4.37%	5.32%	4.66%	4.98%
发行人-总额法	1.68%	2.15%	1.88%	2.29%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

公司管理费用率略高于同行业可比公司的平均水平，主要系公司采用净额法确认双经销业务收入。假设公司按总额法确认相关收入则报告期内公司的管理费用率分别为 2.29%、1.88%、2.15%和 1.68%，低于同行业可比公司的平均水平，与合肥高科、德业股份基本一致。

发行人管理费用主要包括职工薪酬、中介机构服务费、折旧与摊销、办公费、环保支出、业务招待费等，合计占当期管理费用的比例分别为 91.10%、84.44%、90.27%和 85.94%。发行人主要管理费用项目占总额法下销售收入的比例与同行业可比公司对比如下：

项目	公司名称	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
职工薪酬/ 营业收入	利通电子	3.28%	3.07%	2.88%	3.07%
	合肥高科	0.74%	0.77%	0.76%	1.03%
	德业股份	0.88%	1.10%	1.02%	1.21%
	宏盛股份	2.07%	2.30%	2.67%	4.31%
	可比公司平均数	1.74%	1.81%	1.83%	2.41%
	发行人-总额法	1.03%	1.43%	1.18%	1.48%
中介机构服务费/ 营业收入	利通电子	0.33%	0.22%	0.36%	0.31%
	合肥高科	0.13%	0.18%	0.10%	0.17%
	德业股份	0.12%	0.13%	0.27%	0.13%
	宏盛股份	0.27%	0.54%	0.28%	0.45%
	可比公司平均值	0.21%	0.27%	0.25%	0.27%
	发行人-总额法	0.04%	0.12%	0.14%	0.16%
折旧与摊销/ 营业收入	利通电子	0.71%	0.70%	0.47%	0.34%
	合肥高科	0.29%	0.27%	0.35%	0.51%
	德业股份	0.41%	0.32%	0.25%	0.27%
	宏盛股份	0.88%	0.82%	1.04%	1.91%
	可比公司平均值	0.57%	0.53%	0.53%	0.76%
	发行人-总额法	0.10%	0.09%	0.09%	0.13%
办公费/ 营业收入	利通电子	0.37%	0.36%	0.38%	0.33%
	合肥高科	0.05%	0.11%	0.11%	0.20%
	德业股份	0.13%	0.07%	0.10%	0.07%
	宏盛股份	0.18%	0.04%	0.06%	0.10%
	可比公司平均值	0.18%	0.15%	0.16%	0.18%
	发行人-总额法	0.12%	0.15%	0.06%	0.16%

项目	公司名称	2023 年度 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
环保支出/ 营业收入	利通电子	未单独披露	未单独披露	未单独披露	未单独披露
	合肥高科	未单独披露	未单独披露	未单独披露	未单独披露
	德业股份	未单独披露	未单独披露	未单独披露	未单独披露
	宏盛股份	未单独披露	未单独披露	未单独披露	未单独披露
	可比公司平均值	-	-	-	-
	发行人-总额法	0.06%	0.13%	0.08%	0.11%
业务招待费/ 营业收入	利通电子	0.36%	0.31%	0.22%	0.31%
	合肥高科	0.20%	0.21%	0.06%	0.06%
	德业股份	0.10%	0.14%	0.15%	0.12%
	宏盛股份	0.44%	0.29%	0.25%	0.43%
	可比公司平均值	0.28%	0.24%	0.17%	0.23%
	发行人-总额法	0.09%	0.03%	0.04%	0.05%

注：1、“未单独披露”指可比公司未单独披露该项费用的明细；2、与其他公司不同，德业股份分别披露了“咨询服务费”和“中介机构费用”，可比起见，将二者加总作为德业股份的中介机构服务费。

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

报告期内，发行人管理费用中的职工薪酬、中介机构服务费、折旧与摊销、业务招待费占收入比例相对同行业公司平均水平较低，办公费占比与同行业可比公司不存在较大差异。同行业可比公司未单独披露环保支出费用情况。差异具体分析如下：

1、职工薪酬

发行人职工薪酬占比低于同行业可比公司平均水平，相对于利通电子及宏盛股份低，略高于合肥高科和德业股份。

公司人员整体规模相对较小并且管理人员团队相对精简，管理人员人数占员工人数比例少于利通电子和宏盛股份，高于合肥高科和德业股份。同时，同行业可比公司大多已上市多年，经营规模、融资能力等方面具有优势，提供的员工薪酬相对更高，同行业可比公司主要经营地的平均薪酬水平也高于公司所在的湖北省武汉市郊区，公司人均薪酬相对同行业可比公司较低。

2、中介机构费

发行人中介机构费占比低于同行业可比公司平均水平，相对于利通电子及宏盛股份低，与合肥高科和德业股份不存在较大差异。公司规模相对较小，也并非上市公司，对外部机构聘请的需求相对较低，因此中介机构费占比较低。

3、折旧与摊销

发行人规模相对较小，近年来资金主要用于生产性资产的扩大，管理用资产的构建时间整体较早，原值因物价关系相对较低或早已计提完折旧，因此发行人折旧摊销费用占比低于同行业平均水平。

4、业务招待费

发行人规模相对较小，也并非上市公司，与外部机构不存在较多联系，管理费用中的业务招待费较低，占收入比例低于同行业平均水平。

5、其他细分项目结构不同导致的差异

同行业可比公司中，利通电子、宏盛股份与发行人管理费用率差异主要由职工薪酬、折旧摊销、中介机构服务费及业务招待费差异导致。合肥高科管理费用率与管理费用结构与发行人无重大差异。

德业股份于 2022 年进行了股权激励，产生了较多的股权激励费用，导致其 2022 年及 2023 年 1-6 月管理费用率相对发行人较高。

综上，发行人管理费用率与同行业可比公司的差异具有合理性。

（三）研发费用

发行人与同行业可比公司研发费用率对比如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利通电子	3.87%	4.28%	4.86%	4.07%
合肥高科	3.30%	3.25%	3.49%	4.38%
德业股份	5.01%	4.82%	3.20%	3.36%
宏盛股份	4.08%	3.95%	4.43%	7.00%
平均数	4.07%	4.08%	4.00%	4.70%
发行人	5.32%	9.18%	9.22%	7.20%
发行人-总额法	2.04%	3.71%	3.71%	3.31%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

发行人总额法下的研发费用率与同行业可比公司平均水平不存在显著差异，与合肥高科基本一致。

发行人研发费用率与同行业可比公司的差异具有合理性。公司研发费用的构成情况与可比公司的差异原因及合理性分析详见问题9之“六、发行人研发费用构成项目及比例与可比公司相比是否存在较大差异及合理性。”的相关回复内容。

（四）财务费用

发行人与同行业可比公司财务费用率对比如下：

公司名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
利通电子	0.36%	0.69%	1.19%	0.79%
合肥高科	0.03%	0.22%	0.29%	0.34%
德业股份	-3.10%	-2.57%	0.21%	0.79%
宏盛股份	-1.67%	-1.61%	1.52%	2.16%
平均数	-1.10%	-0.82%	0.80%	1.02%
发行人	1.47%	1.56%	-1.00%	1.39%
发行人-总额法	0.56%	0.63%	-0.40%	0.64%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

公司财务费用率整体高于同行业可比公司的平均水平，财务费用以利息费用和汇兑损益为主。发行人主要财务费用项目占总额法下销售收入的比例与同行业可比公司对比如下：

项目	公司名称	2023年度1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
利息费用/营业收入	利通电子	0.58%	0.87%	1.18%	0.82%
	合肥高科	0.12%	0.28%	0.35%	0.42%
	德业股份	0.73%	0.49%	0.02%	0.03%
	宏盛股份	0.51%	0.45%	0.37%	0.82%
	可比公司平均数	0.49%	0.52%	0.48%	0.52%
	发行人-总额法	0.54%	0.67%	0.16%	0.00%
汇兑损益/营业收入	利通电子	-0.16%	-0.12%	0.05%	0.10%
	合肥高科	0.00%	0.01%	0.01%	0.00%
	德业股份	-2.81%	-2.07%	0.50%	0.63%
	宏盛股份	-2.00%	-2.00%	1.27%	1.78%
	可比公司平均值	-1.24%	-1.05%	0.46%	0.63%
	发行人-总额法	0.02%	-0.03%	-0.57%	0.67%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

2020 年度，公司不存在借款情况，利息费用为 0 元。2021 年度，为了开展泰国冠鸿生产基地及境内热交换器生产车间建设，发行人陆续向银行贷款，利息支出有所上升，由于贷款并未覆盖全年期间因此利息费用占比较同行业可比公司低。2022 年度以来，公司贷款基本均全年支付利息，因此利息费用上升幅度较大。2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司利息费用占收入比例相比同行业可比公司高，主要系公司规模较小，融资渠道较窄，融资费用较高。

此外，德业股份及宏盛股份有较多的出口业务，2022 年以来人民币对美元汇率贬值导致其汇兑收益增加，财务费用为负。发行人在泰国设立泰国冠鸿和泰国宏海进行本土化销售，以泰铢为记账本位币，外币报表折算计入其他综合收益，汇率变化对发行人财务费用影响低。因此，发行人财务费用率与同行业可比公司相比较高。

综上，发行人财务费用率与同行业可比公司的差异具有合理性。

报告期内，发行人不存在第三方代垫成本费用的情形。

十、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：（1）对报告期内发行人的研发投入归集是否真实准确、相关数据来源及计算是否合规的核查过程及核查结论；对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行核查过程及核查结论。（2）对各项成本费用归集是否真实、准确进行核查，并发表明确结论。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈管理层及研发部门负责人，了解与研发活动相关的内部控制，评价关键内部控制设计和运行的有效性，并对研发费用进行穿行测试和控制测试；

2、获取并查阅发行人研发费用明细账、研发费用辅助台账，获取研发项目的立项及预算资料、领料单、研发过程资料、转产评审报告、研发成果报告等原始文件，核查研发项目的执行情况；

3、获取报告期内的员工花名册、职工薪酬明细表、研发项目工时统计汇总表、内部调岗审批单，访谈研发部门负责人，了解公司的对研发人员的认定的标准、非全时研发人员等在研发活动中的具体职责，了解研发人员的学历分布情况，检查相关职工薪酬计入研发费用准确性、完整性及合理性；

4、访谈发行人客户，了解研发合作情况、研发送样情况及样品去向，查阅发行人样品出库及送样单据；

5、查阅企业会计准则要求及相关案例，分析发行人的相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

6、获取发行人研发加计扣除资料以及汇算清缴报告等文件资料，比较申报加计扣除的研发费用基数与报表列示的研发费用之间的差异，了解差异形成原因，获取发行人税务主管部门出具的无违法违规查询说明；

7、获取发行人高新技术企业申报文件及证书，了解高新技术企业申报的相关情况；

8、获取并查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开信息，分析同行业公司薪酬情况、人员分布及学历等情况，分析发行人期间费用构成及费用率、研发人员学历与同行业可比公司的异同；

9、通过互联网检索劳务派遣公司、劳务外包公司控股股东、实际控制人、董监高情况，查阅相关公司企业信用信息报告、劳务派遣和劳务外包资质，查阅公司劳务派遣和劳务外包采购合同；

10、获取并查阅发行人借款合同，就借款信息进行银行函证，查阅发行人支付利息流水及利息支出凭证，分析贷款规模与利息支出水平是否匹配；

11、取得公司银行账户流水并进行大额流水核查，分析是否存在异常流水，查阅公司成本项目、各项费用、劳务费的相关凭证，获取并查阅公司成本计算单、费用明细账等资料，进行穿行测试、控制测试和截止性测试，核实成本及费用真实性、准确性、完整性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司研发内控制度建立健全并有效运行，项目立项及项目相关材料完整，研发投入真实准确；

2、公司研发费用数据来源为研发领料单、研发人员工时记录统计等资料，公司非全时研发人员实际参与研发活动，非全时研发人员的薪酬按照实际研发工时分配，归集及计算合规、准确；

3、公司研发人员专科及以下学历占比较高存在合理性，相关学历能够胜任对应的研发工作，不存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形；

4、公司本科学历人员较少，相对同行业可比公司，公司平均学历较低。公司核心技术人员周宏、刘超、饶建均为本科及本科以上学历，学历水平与同行业上市公司核心技术人员保持一致水平；

5、公司研发领料最终去向主要为免费赠送客户样品验证、形成研发废料。发行人将研

发产生的废料销售收入计入其他业务收入，相关成本从研发费用中转出计入其他业务成本，会计处理符合企业会计准则的相关规定；

6、公司会计口径的研发费用及研发加计扣除口径的费用存在较大差异，差异原因具有合理性。公司纳税申报表金额已经过税务主管机关认定，税务主管部门已向发行人出具了无违法违规查询证明；

7、公司不存在为满足高新技术企业认定标准而虚增研发费用的情形；

8、公司研发费用构成项目及比例与利通电子、合肥高科基本一致，与德业股份、宏盛股份之间的差异存在合理性；

9、公司各期劳务费支出金额与经营业绩匹配，劳务费采购价格公允且具有合理性，主要劳务供应商与发行人及相关主体不存在关联关系及其他利益往来；

10、公司利息费用支出与借款金额相匹配；

11、公司销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率与同行业可比公司的差异具有合理性，不存在第三方为发行人代垫成本费用的情形；

12、公司各项成本费用归集真实、准确。

问题 10. 毛利率是否存在下滑风险

根据申报材料：(1) 报告期内，发行人按总额法核算的空调结构件毛利率分别为 14.02%、11.51%、12.97%和 10.66%，2023 年 1-6 月毛利率下降原因主要系产能不饱和、客户降本所致。(2) 报告期内，发行人按总额法核算的显示类结构件毛利率分别为 21.62%、19.68%、22.82%和 17.38%，2023 年 1-6 月毛利率下降原因主要系泰国冠鸿产能不饱和和生产成本较高所致。(3) 2022 年、2023 年 1-6 月，发行人按总额法核算的热交换器毛利率分别为 16.63%、17.71%，2020-2022 年可比公司德业股份的热交换器毛利率分别为 18.29%、13.23%和 9.32%，发行人该产品毛利率高于可比公司且与可比公司毛利率变动趋势不一致。

请发行人说明：(1) 发行人主要细分产品毛利率与可比公司毛利率的对比情况，分析差异原因及合理性。(2) 空调结构件毛利率变动趋势与可比公司是否一致，后续是否存在毛利率持续下滑风险。(3) 显示类结构件剔除泰国冠鸿后的毛利率水平，是否存在毛利率下滑的情形。(4) 结合经营模式、生产工艺、原材料与产品价格、成本构成、废料率等，量化分析报告期发行人与可比公司德业股份换热器产品毛利率及收入变动差异具体原因及合理性，是否存在针对美的换热器产品等的相关利益安排。(5) 结合细分产品毛利率变动趋势、境外子公司后续经营情况及对毛利率的影响等，说明发行人综合毛利率是否存在下滑风险，并视分析情况进行风险揭示。(6) 美的、海尔、其他主要客户的毛利率情况，结合向客户销售的主

要产品类型及毛利率情况，分析主要客户与其他客户毛利率差异的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人主要细分产品毛利率与可比公司毛利率的对比情况，分析差异原因及合理性。

报告期内，发行人主要细分产品毛利率情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
空调结构件	38.84%	47.46%	46.42%	48.64%
热交换器	62.60%	56.06%	-	-
显示类结构件	17.38%	22.82%	19.68%	21.62%

发行人对于与美的集团及海尔集团的双经销业务收入采用净额法核算，因而导致了空调结构件及热交换器毛利率偏高。如按照总额法核算，发行人报告期内主要细分产品的销售毛利率情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
空调结构件	10.66%	12.97%	11.51%	14.02%
热交换器	17.71%	16.63%	-	-
显示类结构件	17.38%	22.82%	19.68%	21.62%

由于同行业可比公司中合肥高科、德业股份均存在双经销业务模式且采用总额法核算相关收入，因此使用发行人相关产品总额法下的毛利率与同行业可比公司对比分析如下：

（一）空调结构件

可比同行业公司中，合肥高科主要生产家电金属结构件，包括冰箱、电视机、空调、洗衣机等，其金属结构件业务与发行人空调结构件业务较为接近。报告期内，发行人空调结构件业务与合肥高科金属结构件业务毛利率对比情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人空调结构件-总额法	10.66%	12.97%	11.51%	14.02%
合肥高科金属结构件	10.34%	7.30%	8.85%	9.49%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

报告期内，发行人总额法下空调结构件产品毛利率较合肥高科高。发行人废钢成本等于废料收入，而合肥高科其他业务废料收入对应的成本为0，废料相关成本均反映在主营业务成本中，因此合肥高科金属结构件的毛利率相对较低。

将合肥高科废钢成本按与发行人相同的财务核算方式处理，模拟测算后的合肥高科金属结构件业务毛利率与发行人空调结构件业务一致，具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人空调结构件-总额法	10.66%	12.97%	11.51%	14.02%
合肥高科金属结构件模拟测算	13.57%	10.99%	12.60%	11.77%

（二）热交换器

可比同行业公司中，德业股份热交换器业务与发行人热交换器相近，主要向美的集团供应空调蒸发器和冷凝器。宏盛股份主要生产铝制板翅式换热器，产品广泛用于机械设备、能源、化工等行业，技术含量较高。报告期内，发行人热交换器业务与德业股份、宏盛股份可比产品的毛利率对比情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人热交换器-总额法	17.71%	16.63%	-	-
德业股份热交换器	未披露	9.32%	13.23%	18.29%
宏盛股份换热器	未披露	19.21%	18.25%	25.67%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

2022年度发行人总额法下热交换器毛利率高于德业股份，主要由当年德业股份产销量下降导致刚性支出占比上升、运输费用差异、生产人工薪酬差异、产品结构及客户结构差异导致，具体分析详见问题10之“四、结合经营模式、生产工艺、原材料与产品价格、成本构成、废料率等，量化分析报告发行人与可比公司德业股份换热器产品毛利率及收入变动差异具体原因及合理性，是否存在针对美的换热器产品等的相关利益安排”的相关回复内容。

因宏盛股份换热器系定制化产品，发行人总额法下热交换器毛利率低于宏盛股份。

（三）显示类结构件

可比同行业公司中，利通电子主要生产液晶电视等液晶显示领域的精密金属结构件。报告期内，发行人显示类结构件业务与利通电子精密金属冲压结构件业务毛利率对比情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人显示类结构件	17.38%	22.82%	19.68%	21.62%
利通电子精密金属冲压结构件	未披露	16.16%	14.93%	15.81%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

报告期内，发行人总额法下显示类结构件产品毛利率较利通电子高。发行人废钢成本等于废料收入，而利通电子其他业务废料收入对应的成本为 0，废料相关成本均反映在主营业务成本中，因此毛利率相对较低。

利通电子并未披露近年来的废料销售情况，将发行人显示类结构件按利通电子会计处理方式模拟测算总额法下的毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人显示类结构件-模拟测算	12.97%	18.29%	14.54%	17.34%
利通电子精密金属冲压结构件	未披露	16.16%	14.93%	15.81%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

发行人模拟测算后的毛利率与利通电子基本一致。

二、空调结构件毛利率变动趋势与可比公司是否一致，后续是否存在毛利率持续下滑风险。

发行人总额法下的空调结构件毛利率变动趋势与合肥高科金属结构件基本一致。

发行人作为海尔集团、美的集团等知名家电厂商品牌的合格供应商，凭借稳定的产品质量、快速的服务响应能力、本地化及时供应的竞争优势以及规模制造的优势，在空调结构件行业的竞争中处于优势地位。通过近 20 年的行业内深耕，发行人积累了丰富的工艺经验和高效的产品供应能力，在业内具有较高的市场份额，生产成本相对行业内的其他中小企业较低，因此维持了一定的毛利空间。

目前，公司所在的家电专用配件行业已相对成熟，下游空调行业已形成了美的、海尔等知名家电品牌厂商的市场品牌优势。在市场已经充分竞争、客户基本均通过公开招投标进行成本控制的环境下，空调结构件行业内企业毛利率普遍较低且基本维持稳定，未来产品销售毛利率进一步下行的可能性较低。

未来，在国内旧家电置换需求和存量迭代升级需求增加、东南亚家电市场的持续增长的背景下，公司空调结构件产品的营业收入有望持续增长，毛利率大幅下滑的风险较小。

三、显示类结构件剔除泰国冠鸿后的毛利率水平，是否存在毛利率下滑的情形。

报告期内，发行人境内外显示类结构件的毛利率水平如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内	19.15%	25.13%	19.68%	21.62%
境外	-2.60%	-76.22%	-	-

剔除泰国冠鸿后，发行人报告期内境内显示类结构件的毛利率分别为 21.62%、19.68%、25.13%和 19.15%，未出现毛利率下滑的情形。

2022 年度，发行人境内显示类结构件的毛利率较高，主要系销售价格调整迟于原材料价格调整所致。2022 年下半年钢材价格有所回落，发行人生产成本有所下降，而显示类结构件主要客户冠捷科技集团的采购价格由招投标确定，价格调整较慢，从而导致显示类结构件毛利率有所上升。

四、结合经营模式、生产工艺、原材料与产品价格、成本构成、废料率等，量化分析报告期发行人与可比公司德业股份换热器产品毛利率及收入变动差异具体原因及合理性，是否存在针对美的换热器产品等的相关利益安排。

（一）发行人与德业股份在热交换器经营模式、生产工艺、原材料与产品价格、成本构成、废料率等方面的对比

1、经营模式

发行人和德业股份的热交换器产品均向主要客户美的集团采用双经销模式进行原材料采购并生产。尽管发行人双经销采购材料使用用途受限，仅能按照定量生产热交换器产品销售给美的集团，而德业股份披露其所采购的原材料用途不受美的集团限定，但是由于德业股份未向第三方采购主要原材料用于美的集团生产，因此发行人和德业股份向美的集团销售热交换器的经营模式基本一致。

发行人与德业股份的热交换器客户结构有所不同。发行人只向美的集团供应热交换器，德业股份主要向美的集团供应，此外还向奥克斯集团、美博制冷等采用双经销模式供应热交换器。

2、生产工艺

发行人生产工艺与德业股份对比如下：

主要工艺	宏海科技	德业股份
翅片加工	<p>发行人采用超高精冲双工位自动化收料工艺。该工艺大幅精简制造流程所需的工位和工艺装备，增强了生产线的适应性和柔性，可以防止因铝箔延伸度不够、送料机非自动化控制导致的翻边裂口、拉烂料、翅片变形等问题，大幅降低翅片卡料、接料不顺的可能性。</p> <p>对应实用新型专利：空调翅片接料工装置、一种空调翅片自动化转运输送装置、一种空调翅片冲床的吸片装置。</p>	<p>利用冲床进行冲翅片（未披露技术细节）。</p>

主要工艺	宏海科技	德业股份
长U管加工	公司拥有实用新型专利：一种散热器铜管加工的折弯装置，此技术实现了便于限位的效果，减少放置铜管本体加工时出现脱位的情况，提高效率，保证质量。	利用弯管机进行弯管（未披露技术细节）。
短U管加工	发行人采用无屑切割套环免清洗工艺，该工艺改善了传统套环切割工艺，避免热交换器生产过程中铜屑以及管口毛刺的产生，生产过程环保。同时，该工艺将生产设备集成一体化，提高了生产效率。	利用短U弯管机进行弯管（未披露技术细节）。
胀管	发行人采用无收缩伺服双工位胀管工艺，该工艺减小胀头与铜管之间的摩擦力，便于胀头从铜管内移出，保证了在胀管环节扩口垂直度与喇叭口一致性，避免铜管伸缩率不一致导致的喇叭口焊接密封性问题，保障胀管后铜管长度不会出现收缩，提升了换热面积，能有效提高换热器产品能效比等参数，提升胀管效率，节约材料。	<p>（1）胀管机胀套一般为零部件厂商理论上计算出来的值与角度，德业股份根据多年积累的经验，对胀套角度、机器设备进行调整，更加符合实际生产情况。该工艺保证了在胀管环节扩口垂直度与喇叭口一致性，便于焊接，从而提高焊接接口的密封性，对减少热交换器的报废率，提高热传递性能上有重要影响。</p> <p>（2）针对胀管机U管座的对异物的清吹，德业股份拥有实用新型专利“热交换器胀管机U型管座自动清吹装置”，提供结构布局合理、能自动对U型管座进行清吹的装置。</p>

资料来源：招股说明书、公告等公开信息

公司在热交换器产品的生产上具有一定的技术累积，由于德业股份公开信息对工艺及技术的披露情况较少，无法具体比对两者之间工艺及技术水平的差异。但发行人与德业股份的热交换器产品均主要供往美的集团，产品及品质均能满足客户的具体要求。

3、原材料与产品价格

美的集团采用双经销业务模式且通过公开招投标确定产品采购价格，因此在同一时期，美的家用空调事业部向德业股份、宏海科技等不同供应商均以相同的到货价销售同一料号双经销原材料，向不同供应商均以相同的价格采购同一料号的热交换器产品。

发行人报告期内向美的供应的热交换器均为5mm和7mm。而根据德业股份招股说明书，截至2020年6月末，德业股份为美的配套5mm、7mm和9.52mm的热交换器，具体涉及200多种型号。双方产品结构的不同，导致原材料用量及产品销售均价有一定差异。

4、成本构成

德业股份-热交换器产品的成本结构与公司热交换器产品总额法下的成本结构比较如下：

单位：%

公司	项目	2023年1-6月 结构占比	2022年结构 占比	2021年结 构占比	2020年结 构占比
德业股份-热交 换器产品	直接材料	未披露	91.34	93.76	92.69
	直接人工	未披露	3.27	2.61	2.97
	制造费用	未披露	5.39	3.63	4.34
宏海科技-热交 换器产品	直接材料	91.37	88.04	-	-
	直接人工	1.70	1.72	-	-
	制造费用	6.82	10.21	-	-
	运输费用	0.11	0.04	-	-

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

由上表可见，发行人热交换器制造费用较德业股份较高，直接人工较少，主要系公司存在较多的劳务外包，公司将劳务外包费计入制造费用，约占生产成本的1%左右。公司热交换器产品于2022年4月陆续正式生产，2022年第一季度产生的厂房租赁、设备折旧费均计入制造费用，因此导致2022年度发行人生产成本中制造费用占比相对较高。

此外，发行人对热交换器使用的光管按辅料计算计入制造费用，而德业股份热交换器成本结构中的原材料包括铜管、铝箔及光管。光管成本约占热交换器生产成本的1%-2%，因而发行人成本结构中的直接材料占比相对德业股份较低，而制造费用占比相对较高。

5、废料率

热交换器产品生产过程中产生的废料相对少，废料率对毛利率的影响低。德业股份未公开披露相关情况，无法与发行人进行具体对比。

（二）量化分析报告期发行人与可比公司德业股份换热器产品毛利率及收入变动差异具体原因及合理性

报告期内，德业股份热交换器产品收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
热交换器收入	90,477.22	123,701.04	232,764.14	207,050.21
热交换器毛利率	未披露	9.32%	13.23%	18.29%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

德业股份年报披露其 2021 年热交换器毛利率下降主要系当年生产所需的铜管、铝箔价格大幅上升所致。2022 年德业股份热交换器收入下降较大，热交换器产品产销量同比下降近 50%，但其机器设备及相关产能并未有明显减少，导致固定成本占比升高，毛利率有所下降。

德业股份热交换器产品主要销往美的集团，经查阅美的集团 2022 年年度报告，其暖通空调产品收入同比增幅 6.17%，德业股份热交换器营业收入的下降实际上是被美的集团其他供应商替代所致。

发行人热交换器均销往美的集团，系采用双经销业务模式。由于公司对双经销业务模式采用净额法核算收入，与德业股份采用的总额法会计处理有所不同，如按照总额法进行会计处理则公司与德业股份热交换器产品的毛利率情况对比如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人热交换器毛利率-总额法	17.71%	16.63%	-	-
德业股份热交换器毛利率	未披露	9.32%	13.23%	18.29%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

由上表可见 2022 年度，发行人总额法情况下热交换器毛利率为 16.63%，德业股份为 9.32%，发行人当年热交换器毛利率较德业股份高 7.31 个百分点。

其中可以数据量化的毛利率差异为：德业股份产销量大幅下降导致刚性支出占比上升（2.34 个百分点），德业股份运输费用率较高（1.70 个百分点），德业股份生产工人人均薪酬较高（0.30 个百分点），德业股份上下半年销售占比不同导致毛利率不同（0.60 个百分点），合计解释毛利率差异 4.94 个百分点。考虑上述差异后，发行人与德业股份热交换器产品 2022 年度的毛利率基本一致，其余毛利率差异主要系产品结构及客户结构不同导致。毛利率差异的具体分析如下：

1、德业股份产销量大幅下降导致刚性成本占比升高

2022 年德业股份热交换器产品的相关变动情况如下：

单位：万元、万件

项目	2022 年度	下降比例	2021 年度
热交换器收入	123,701.04	-46.86%	232,764.14
热交换器销量	808.27	-49.55%	1,602.26
热交换器产量	797.66	-48.81%	1,558.29

项目	2022 年度	下降比例	2021 年度
热交换器成本	112,165.92	-44.46%	201,964.52
其中：直接材料	102,456.94	-45.90%	189,368.99
直接人工	3,665.35	-30.46%	5,271.22
制造费用	6,043.63	-17.49%	7,324.31

数据来源：可比公司定期报告

2022 年度德业股份热交换器收入及产销量均下降较大，同比下降近 50%，但其披露的机器设备及相关产能并未有明显减少，人员规模的下跌幅度也相对较低，因此导致了制造费用和直接人工成本较为刚性，下降幅度明显小于收入、成本及产销量的下降幅度，因此毛利率有所下降。

如果德业股份 2022 年直接人工及制造费用和直接材料一样按与业务数据相似的比例下降，德业股份将节约 2,900 万元的成本，毛利率将会提升 2.34 个百分点。

2、运费费用的差异

根据德业股份披露的招股说明书，其热交换器产品的运输费用占营业成本的比例的约在 1.75% 左右。

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
热交换器运输费用	1,569.68	2,686.63	1,699.51	1,271.07
热交换器主营业务成本	89,712.33	146,081.51	97,309.37	79,005.06
热交换器运输费用占主营业务成本的比例	1.75%	1.84%	1.75%	1.61%

数据来源：可比公司招股说明书

发行人热交换器产品主要销往美的武汉生产基地，距离发行人厂区约 5 公里，发行人使用自有车队进行运输，运输成本较低。2022 年及 2023 年 1-6 月，发行人热交换器产生的运费占热交换器营业成本的比例不足 0.10%。

因此，运输成本的差异导致发行人总额法下热交换器产品毛利率比德业股份高约 1.70 个百分点左右。

3、人工薪酬的差异

德业股份热交换器主要于浙江省宁波市生产，当地制造业平均薪酬水平高于发行人生产

人员。根据宁波市统计局发布的《2022年宁波市单位从业人员年平均工资统计公报》，宁波市制造业私营单位从业人员2022年平均工资为81,700元，而发行人2022年人均薪酬仅为71,192.40元，整体差异约15%左右。

发行人报告期内总额法核算下热交换器产品成本结构中的直接人工及劳务费合计约占2.00%。因此，人工薪酬的差异导致发行人总额法下热交换器产品毛利率比德业股份高约0.30个百分点左右。

4、2022年度产销时间不同，导致面临的原材料压力不同



我国铜价于2021年5月-2022年6月一直处于高位运行，2022年6月末后快速下降，后逐步平稳。根据长江有色金属网数据，2022年上半年我国铜价平均价为71,877元/吨，下半年为63,334元/吨，上半年均价较下半年高出13.49%。



我国铝价在2022年初较高，于2022年5月后快速下降，后逐步平稳。根据海关总数数

据，2022 年上半年我国铝锭平均价为 21,418 元/吨，下半年为 18,584 元/吨，上半年均价较下半年高出 15.25%。

宏海科技于 2022 年 4 月正式批量生产热交换器，上半年采购的铜管、铝箔等原材料较少，主要采购及收入集中在 2022 年度下半年，因此受到 2022 年初原材料对毛利率价格的影响较低。而德业股份上半年的热交换器收入占比较高，承受了更多的原材料上涨压力。

单位：万元

项目	2022 年上半年	占年度比	2022 年下半年	占年度比
发行人热交换器销售额	4,726.50	36.40%	8,259.48	63.60%
德业股份热交换器收入	90,133.07	72.86%	33,567.97	27.14%

数据来源：可比公司定期报告

按 2022 年上半年热交换器原材料均价高于下半年 14% 的比例，热交换器产品直接材料占生产成本的比例为 90% 计算，假设美的集团双经销模式下的产品同一年度的毛利额不发生变化，热交换器原材料价格的变动额与产品售价变动额完全一致，如果发行人热交换器上下半年的销售占比情况与德业股份保持一致，则发行人热交换器产品销售金额及销售成本将分别增加约 500 万元，毛利率将下降约 0.60 个百分点。

5、其他无具体数据难以量化的差异

(1) 客户结构不同

发行人热交换器产品只销售给美的，德业股份产品除向美的销售热交换器外，还向奥克斯、美博制冷销售。德业股份未披露分客户的产品毛利率情况，但根据其招股说明书，“向奥克斯采购内螺纹铜管的均价明显高于向其他供应商采购的均价”，因此推断德业股份向奥克斯销售的产品毛利率低于向美的集团销售的产品。

由于德业股份未具体披露奥克斯等其他客户的销售毛利率，因此无法测算客户结构不同对毛利率的具体影响。

(2) 产品结构不同

根据德业股份招股说明书，截至 2020 年 6 月末，德业股份为美的配套 5mm、7mm 和 9.52mm 的热交换器，具体涉及 200 多种型号。发行人报告期内向美的供应的热交换器均为 5mm 和 7mm，双方产品结构有一定的差异。

德业股份招股说明书披露：“5mm 直径的热交换器能够在保持高效换热效率的前提下，有效降低换热器的成本并减少制冷剂的充注量，是热交换器系列产品的发展方向，但因其直径更小、管壁更薄，生产的不良率也更高，甚至部分空调整机企业也不具备生产的经济性，

因此,对空调整机企业和专业热交换器生产企业的制造工艺水平和技术水平提出了更高的要求”。因此推断 5mm 和 7mm 的热交换器毛利率应当高于 9.52mm 的热交换器。

由于德业股份未具体披露不同型号热交换器产品的毛利率,因此无法测算产品结构不同对毛利率的具体影响。

(三) 是否存在针对美的换热器产品等的相关利益安排

发行人热交换器产品通过美的集团认证程序进入其合格供应商体系,热交换器产品的供应商及销售价格系由客户公开招投标决定。发行人不存在针对美的换热器产品等的相关利益安排。

五、结合细分产品毛利率变动趋势、境外子公司后续经营情况及对毛利率的影响等,说明发行人综合毛利率是否存在下滑风险,并视分析情况进行风险揭示。

报告期内,发行人细分产品毛利率的变动趋势如下:

项目	产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务毛利率	空调结构件	38.84%	47.46%	46.42%	48.64%
	热交换器	62.60%	56.06%	-	-
	显示类结构件	17.38%	22.82%	19.68%	21.62%
	其他	-13.08%	-36.17%	27.29%	30.94%
其他业务毛利率		0.44%	0.43%	0.74%	0.57%
综合毛利率		34.50%	32.32%	30.35%	33.00%

发行人对于与美的集团及海尔集团的双经销业务收入采用净额法核算,因而导致了空调结构件及热交换器毛利率偏高。如按照总额法核算,发行人报告期内主要细分产品的销售毛利率情况如下:

项目	产品	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务毛利率	空调结构件	10.66%	12.97%	11.51%	14.02%
	热交换器	17.71%	16.63%	-	-
	显示类结构件	17.38%	22.82%	19.68%	21.62%
	其他	-13.08%	-36.17%	27.29%	30.94%
其他业务毛利率		0.44%	0.43%	0.74%	0.57%
综合毛利率		13.23%	13.08%	12.21%	15.16%

报告期内，发行人综合毛利率未出现明显下滑趋势。

尽管报告期内发行人空调结构件产品毛利率有小幅下降，但在市场已经充分竞争、客户基本均通过公开招投标进行成本控制的环境下，空调结构件行业内企业毛利率普遍较低且基本维持稳定，作为空调结构件行业中市场份额较高、竞争优势较大的头部企业，发行人空调结构件产品销售毛利率进一步下行的可能性较低。

同时，发行人于 2022 年开始生产技术含量及毛利率更高的热交换器产品，收入增幅较快。2023 年 1-6 月，发行人热交换器产品实现销售收入 6,416.87 万元，实现总额法下的销售金额 22,677.36 万元，在各细分产品收入中排名第一。2023 年末，面对热交换器供不应求的情况，发行人在原有 6 条热交换器生产线的基础上额外购置了 3 条产线，预计热交换器产品 2024 年的收入将持续保持较快增长，从而对发行人综合毛利率带来正向拉动。

发行人境外子公司泰国冠鸿已成为兆利科技集团的合格供应商，开始供应显示类结构件，并完成对奥克斯集团等潜在新客户的送样，未来有望进一步拓展泰国市场，提升整体产能利用率。此外，随着正式投产近两年以来的不断磨合与适应，泰国冠鸿与老客户之间合作模式逐步优化，整体合作效率有所提升，美的集团、冠捷科技集团、海尔集团、立达信集团等老客户的订单量也在逐步释放。报告期内泰国冠鸿营业收入增幅较快，亏损逐步收窄。未来随着泰国冠鸿产销量的提升，产品毛利率将有所增长，预计 2024 年度有较大希望保持全年净利润为正。境外子公司长期持续亏损、影响发行人综合毛利率的可能性较低。

发行人境外子公司泰国宏海厂房尚在建造过程中，初步预计于 2024 年上半年完成一期厂房建造和机器设备的购买，2024 年四季度正式投产。

尽管泰国子公司导致发行人综合毛利率下降的可能性较低，但由于主要客户采用双经销的业务模式向公司提供主要原材料，公司毛利率主要受双经销业务收入占比、双经销材料价格与产品售价之间的利润空间以及规模化生产带来的制造费用摊薄幅度等因素影响。未来，如果随着新客户及新产品的开发，发行人按净额法核算的双经销业务模式收入占比下降，或公司双经销利润空间进一步被下游大客户挤压且规模化生产带来的制造费用摊薄幅度不能覆盖利润空间的下降幅度，则公司产品毛利率将存在下降风险。

发行人已在招股说明书中对相关风险提示更新披露如下：

“（二）毛利率下降的风险

报告期内，公司毛利率分别为 33.00%、30.35%、32.32% 和 34.50%。由于主要客户采用双经销业务模式向公司提供主要原材料，公司毛利率主要受**双经销业务收入占比**、双经销材料价格与产品售价之间的利润空间以及规模化生产带来的制造费用摊薄幅度等因素影响。未

来，如果随着新客户及新产品的开发，发行人按净额法核算的双经销业务模式收入占比下降，或公司利润空间进一步被下游大客户挤压，且规模化生产带来的制造费用摊薄幅度不能覆盖利润空间的下降幅度，公司产品毛利率将存在下降的风险。”

六、美的、海尔、其他主要客户的毛利率情况，结合向客户销售的主要产品类型及毛利率情况，分析主要客户与其他客户毛利率差异的原因及合理性。

(一) 美的、海尔、其他主要客户的毛利率情况

报告期内，发行人向主要客户销售的产品类型及毛利率情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比	毛利率
2023年 1-6月	1	美的集团	空调结构件、热交换器、模具	9,170.14	48.74%	56.80%
	2	冠捷科技集团	显示类结构件、模具等	3,164.64	16.82%	18.40%
	3	海尔集团	空调结构件、冰箱结构件、模具等	3,026.35	16.08%	20.74%
	4	九江惠诚及其关联公司	废钢、工业废品	1,771.97	9.42%	0.50%
	5	立达信集团	空气净化器结构件、烤箱结构件、模具等	555.17	2.95%	-1.60%
	6	其他废料客户	废钢、废铝、工业废品	905.48	4.81%	0.01%
	7	其他零星客户	金属及注塑结构件、厂房出租、模具及修模、工业废品等	221.40	1.18%	32.35%
合计				18,815.14	100.00%	34.50%
2022年 度	1	美的集团	空调结构件、热交换器、模具	12,686.80	50.16%	53.74%
	2	冠捷科技集团	显示类结构件、模具等	6,039.50	23.88%	25.38%
	3	海尔集团	空调结构件、冰箱结构件、模具等	2,115.86	8.36%	-7.90%
	4	九江惠诚及其关联公司	废钢、工业废品	1,692.63	6.69%	0.27%

期间	序号	客户名称	销售产品	营业收入	营业收入占比	毛利率
	5	格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司	废钢、工业废品	1,565.16	6.19%	0.21%
	6	其他废料客户	废钢、废铝、工业废品	765.01	3.02%	0.00%
	7	其他零星客户	金属及注塑结构件、厂房出租、模具及修模、工业废品等	429.31	1.70%	-3.81%
	合计			25,294.27	100.00%	32.32%
2021 年度	1	美的集团	空调结构件	7,877.66	41.81%	50.18%
	2	冠捷科技集团	显示类结构件、模具	6,642.32	35.26%	21.03%
	3	格林美（武汉）城市矿山产业集团有限公司	废钢、工业废品	1,380.92	7.33%	1.24%
	4	海尔集团	空调结构件等	1,342.68	7.13%	24.39%
	5	武汉嘉拓工贸有限公司	废钢	488.64	2.59%	-0.12%
	6	其他废料客户	废钢	659.73	3.50%	0.00%
	7	其他零星客户	金属结构件、模具及修模、工业废品等	448.37	2.38%	5.35%
	合计			18,840.33	100.00%	30.35%
2020 年度	1	美的集团	空调结构件、模具	5,506.44	39.67%	49.52%
	2	冠捷科技集团	显示类结构件、模具	3,873.87	27.91%	17.40%
	3	武汉帝光电子有限公司	废钢、工业废品	1,866.84	13.45%	34.61%
	4	海尔集团	空调结构件、模具	1,131.31	8.15%	44.01%
	5	武汉嘉拓工贸有限公司	废钢	921.51	6.64%	0.00%
	6	其他废料客户	废钢、工业废品	295.52	2.13%	2.05%
	7	其他零星客户	金属结构件、模具及修模、工业废品等	283.93	2.05%	10.33%
	合计			13,879.43	100.00%	33.00%

报告期内，发行人客户集中度高，空调结构件、热交换器、显示类结构件产品基本向主要客户进行销售。除了主要客户外，发行人还存在其他小规模废料客户及其他零星客户。

对于废料客户，发行人主要以销售废料为主，少部分客户辅以销售少量工业废品。发行人按照废料销售金额确认销售收入，并按相同金额直接从生产成本中的直接材料成本结转废料成本至其他业务成本，因此废料的销售毛利率为 0%。而工业废品主要为报废的木头、塑料、纸皮等零星工业垃圾，与直接的生产过程无关，因此工业废品的销售成本为 0，销售毛利率为 100%。

发行人向废料客户的销售情况具体详见问题 7 之“四、各期向主要废料客户的具体销售明细情况、销售单价、销售金额、毛利率情况，向各客户的销售价格是否公允，与市场价格是否相符，客户之间的毛利率是否存在较大差异及合理性，与废料客户形成其他应付款-押金保证金的原因；上述主要客户的基本情况，包括成立时间、注册及实缴资本、股权结构、实际控制人等）、客户性质、与合作背景及合作历史、客户各期的经营业绩情况，报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例，是否存在交易对象专门为发行人提供服务的情形，交易对象是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排的情形。”的相关回复内容。

发行人其他零星客户的销售规模小，销售产品或提供服务的种类较多，不同年度之间的销售结构变化较大，毛利率与主要客户、主要产品之间存在一定的差异。

（二）结合向客户销售的主要产品类型及毛利率情况，分析主要客户与其他客户毛利率差异的原因及合理性。

报告期内，发行人对美的集团、海尔集团存在双经销模式并按净额法确认收入，因此毛利率较高。美的集团、海尔集团总额法下的毛利率与发行人其他非废料客户的毛利率对比情况如下：

项目	主要产品	2023 年	2022	2021	2020
		1-6 月	年度	年度	年度
美的集团-总额法	空调结构件、热交换器	14.58%	15.38%	12.92%	14.46%
海尔集团-总额法	空调结构件、冰箱结构件	9.36%	-2.17%	4.97%	12.08%
冠捷科技集团	显示类结构件	18.40%	25.38%	21.03%	17.40%
立达信集团	空气净化器结构件	-1.60%	-29.30%	-	-
武汉帝光电子有限公司	显示类结构件	-	-	-	34.61%

由上表可见，公司对客户销售毛利率的差异主要是由于产品结构的不同。其中，2022

年公司对海尔集团及立达信集团的销售毛利率为负，主要原因系泰国冠鸿境外销售亏损较大所致。2023年，公司进一步完善泰国冠鸿管理体系，优化生产流程，提升海外运营效率，随着泰国冠鸿营业收入的逐步增长，毛利率开始修复。此外，公司于2022年末对泰国冠鸿存货计提了部分存货跌价准备，相关存货在2023年售出时，跌价准备结转至营业成本，导致营业成本有所下降，境外的销售毛利率也有所回升。

2020年公司向武汉帝光电子有限公司销售显示类结构件1,866.84万元。武汉帝光电子有限公司在武汉市保税区内设有产线，公司向其销售结构件后直接组装外销，因此毛利率相对较高。

七、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅发行人的收入、成本及毛利率明细表，分析不同产品的毛利率变动趋势，分析不同客户毛利率的差异，对同一类产品不同客户的毛利率差异进行分析；
- 2、获取同行业可比公司的招股书、定期报告等公开资料，统计可比公司同类业务的毛利率变动情况，分析发行人与可比公司毛利率的差异及原因；
- 3、获取钢材、铜管、铝箔等主要原材料的市场价格，分析原材料价格波动对发行人毛利率的影响；
- 4、查阅德业股份招股说明书等公告，了解德业股份在热交换器产品领域的经营模式、生产工艺，统计德业股份热交换产品的收入、产量、销量、原材料与产品价格、成本构成，并与发行人进行对比，量化分析报告期发行人与德业股份换热器产品毛利率及收入变动的差异；
- 5、获取德业股份主要生产地宁波市的《2022年宁波市单位从业人员年平均工资统计公报》，对比分析发行人与德业股份人工薪酬的差异；
- 6、获取铜、铝材料的市场价格，分析发行人与德业股份面临的原材料压力；
- 7、访谈发行人高级管理人员，了解境外子公司业务定位、亏损原因及后续经营情况，分析对发行人毛利率的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人总额法下的空调结构件毛利率、显示类结构件产品毛利率与可比公司相比不

存在重大差异，热交换器产品毛利率与可比公司的差异具有合理性；

2、发行人总额法下的空调结构件毛利率变动趋势与合肥高科金属结构件基本一致，毛利率大幅下滑的风险较小；

3、剔除泰国冠鸿后，发行人报告期内显示类结构件未出现毛利率下滑的情形；

4、发行人与可比公司德业股份换热器产品毛利率及收入变动差异具有合理性，不存在针对美的换热器产品等的相关利益安排；

5、报告期内，发行人综合毛利率未出现明显下滑趋势。未来，如果随着新客户及新产品的开发，发行人按净额法核算的双经销业务模式收入占比下降，或公司双经销利润空间进一步被下游大客户挤压且规模化生产带来的制造费用摊薄幅度不能覆盖利润空间的下降幅度，则公司产品毛利率将存在下降风险；

6、发行人主要客户与其他客户毛利率差异具有合理性。

问题 11. 成本构成与可比公司差异较大的合理性

根据申报材料，报告期内，发行人总额法下成本以直接材料为主，占比在 70-80%左右，可比公司之间及与发行人之间成本构成的差异较大。

请发行人说明：（1）结合发行人产品类型、原材料价格及单耗情况、平均薪酬及生产工艺流程等的变化情况，分析报告期成本结构（料、工、费相对占比）的变动原因及合理性。

（2）总额法下按照不同的产品类型，说明报告期各期营业成本构成中的料、工、费等的具体构成情况、变动情况及其原因，分析各类产品成本构成的变动原因及合理性；分析发行人各类产品成本构成与同行业可比公司成本构成是否存在较大差异及合理性。（3）结合各产品的原材料构成情况，分析原材料价格波动对生产经营及主要相关财务指标（如单位材料成本、材料成本占比、毛利率等）的影响。（4）主要能源耗用量与产销量的配比关系。（5）运费与收入的匹配关系。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人产品类型、原材料价格及单耗情况、平均薪酬及生产工艺流程等的变化情况，分析报告期成本结构（料、工、费相对占比）的变动原因及合理性。

报告期各期，发行人主营业务成本结构构成如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	2,943.14	30.61	3,050.01	23.28	3,717.13	35.08	2,801.37	34.64
直接人工	911.32	9.48	1,179.57	9.00	854.26	8.06	670.59	8.29
制造费用	5,688.31	59.17	8,794.74	67.13	5,977.44	56.41	4,574.66	56.57
运输费用	70.81	0.74	77.53	0.59	47.24	0.45	39.91	0.49
合计	9,613.59	100.00	13,101.86	100.00	10,596.08	100.00	8,086.53	100.00

（一）直接材料

公司对主要客户美的集团、海尔集团的境内销售采用双经销业务模式，采用净额法核算收入，将结转至营业成本中的双经销材料金额进行了抵销。公司成本结构中的直接材料主要由显示类结构件业务以及泰国冠鸿的非双经销业务产生。报告期内，这些业务规模相对较小，从而导致公司营业成本中的直接材料金额较低。

2020年度及2021年度，公司产品结构及生产地域未发生较大改变，成本结构基本一致。2021年度公司显示类结构件收入有所增长，上升21.66%，营业成本上升1,069.42万元，增幅24.67%，导致当年直接材料有所增加。

2022年度，公司显示类结构件收入金额下降861.89万元，主营业务收入占比由41.30%下降至27.60%，直接材料金额及成本占比随之下降。同时，当年泰国冠鸿生产基地正式投产。由于产能不饱和，折旧及人员工资等刚性支出较多，占营业成本的比例较高，进一步导致公司直接材料占比下降。

2023年1-6月，泰国冠鸿非双经销业务收入有较大增长，直接材料占比有所回升。

原材料价格及单耗情况对公司总额法下的成本结构变动影响详见问题11之“二、总额法下按照不同的产品类型，说明报告期各期营业成本构成中的料、工、费等的具体构成情况、变动情况及其原因，分析各类产品成本构成的变动原因及合理性；分析发行人各类产品成本构成与同行业可比公司成本构成是否存在较大差异及合理性。”的相关回复内容。

（二）直接人工

报告期内，公司直接人工金额随着营业收入增加而逐步增长，占主营业务成本的比例分别为8.29%、8.06%、9.00%和9.48%，占比基本稳定。公司生产过程中使用了一定比例的劳务派遣及劳务外包，产生了一定的劳务费并计入制造费用，因此直接人工金额相对较小。报告期各期，公司劳务派遣及劳务外包产生的劳务费金额分别为589.08万元、955.45万元、1,255.80万元和1,034.59万元，与营业收入的增长基本一致。

公司报告期内的生产人员人数、平均薪酬情况如下：

单位：人、元

项目	2023年6月末 /2023年1-6月	2022年末 /2022年度	2021年末/2021 年度	2020年末/2020 年度
期末生产人员人数	397	323	193	267
生产人员人均薪酬	30,069.26	51,276.10	65,070.10	31,776.93

注：生产人员人均薪酬=生产人员年度工资总额/期末生产人员人数

公司直接生产工人以计件工资为主。公司地处湖北省武汉市，2020年受公共卫生事件影响较大，停工时间较长，公司收入有所下降，导致人均薪酬较低。

2021年度，公司生产人员人均薪酬有所上升，但公司逐步用劳务派遣用工替代离职的全职生产人员，导致期末生产人员人数较少，因此营业成本中的直接人工占比未发生较大变化。

2022年度，随着泰国冠鸿及热交换器车间的投产，公司生产人员人数有较大的幅度增加。泰国当地工资相对较低导致当年公司生产人员人均薪酬有所下降。由于泰国冠鸿产能不饱和，生产人员的产出率相对国内较低，因此2022年度成本结构中的直接人工占比上升幅度较大。

2023年1-6月，公司生产人员的年化人均薪酬相比2022年有所增加，直接人工占比亦有小幅上升。

报告期内，发行人同一类细分产品的生产工艺流程未发生实质改变。生产工艺流程未对成本结构中的直接材料和直接人工的占比变动产生显著影响。

（三）制造费用

报告期内，公司制造费用金额逐年提高，占主营业务成本的比例分别为56.57%、56.41%、67.13%和59.17%，占比有所上升。

2022年公司新建了泰国生产基地和空调热交换器生产车间，增加了厂房和机器设备，折旧费用及摊销有所增加。由于泰国冠鸿产能不饱和，设备及厂房等资产的利用率低，因此2022年度成本结构中的制造费用占比上升幅度较大。

2023年1-6月，随着泰国冠鸿产能利用率的逐步提升，制造费用占比相比于2022年有所下降。

（四）运输费用

报告期内，公司运输费用相对较少，占主营业务成本的比例较低。公司主营业务收入集

中在武汉市，公司与报告期内的主要客户美的、海尔、冠捷科技的武汉工厂距离相近，运输时间短，通过自有货车车队进行运输，运输成本相对低。2023年1-6月，公司运输费用的金额和占比有所上升，当期公司向重庆美的制冷设备有限公司销售了热交换器产品，需要由武汉运输至重庆，因此产生了较多的运输费用。

综上，报告期内公司主营业务成本的构成占比基本保持稳定，成本结构的变动具有合理性。

二、总额法下按照不同的产品类型，说明报告期各期营业成本构成中的料、工、费等的具体构成情况、变动情况及其原因，分析各类产品成本构成的变动原因及合理性；分析发行人各类产品成本构成与同行业可比公司成本构成是否存在较大差异及合理性。

（一）总额法下按照不同的产品类型，说明报告期各期营业成本构成中的料、工、费等的具体构成情况、变动情况及其原因，分析各类产品成本构成的变动原因及合理性

报告期内，发行人总额法下的主营业务成本结构构成如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	32,208.02	80.82	39,016.29	77.53	30,361.67	78.73	18,029.64	73.81
直接人工	911.32	2.29	1,179.57	2.34	854.26	2.22	670.59	2.75
制造费用	6,663.61	16.72	10,049.08	19.97	7,302.83	18.94	5,686.80	23.28
运输费用	70.81	0.18	77.53	0.15	47.24	0.12	39.91	0.16
合计	39,853.76	100.00	50,322.47	100.00	38,566.01	100.00	24,426.94	100.00

1、空调结构件

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	12,888.55	74.88	26,276.12	78.12	26,680.61	81.07	15,145.50	76.73
直接人工	242.88	1.41	500.39	1.49	509.75	1.55	388.68	1.97
制造费用	4,039.81	23.47	6,801.84	20.22	5,678.68	17.26	4,171.66	21.13
运输费用	41.64	0.24	58.48	0.17	41.19	0.13	33.76	0.17
合计	17,212.89	100.00	33,636.83	100.00	32,910.23	100.00	19,739.60	100.00

直接材料是公司空调结构件成本结构中的主要部分，报告期内占成本的比例分别为76.73%、81.07%、78.12%和74.88%。空调结构件主要原材料为钢材，发行人报告期内钢材采购价格及单耗情况具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
钢材平均采购单价（元/千克）（A）	4.98	5.96	6.19	4.68
单位产品的钢材重量（千克/件）（B）	0.56	0.66	0.68	0.64
单位产品的钢材消耗（元/件）（A*B）	2.79	3.93	4.21	3.00

报告期内，公司空调结构件直接材料占比变动趋势与钢材采购均价及产品单耗情况匹配。相比于2020年度，2021年度及2022年度公司单位空调结构件产品的平均钢材成本有所上升，直接材料占比升高。2023年1-6月，钢材价格有所回落，且随着泰国冠鸿空调结构件生产规模的增加，公司空调结构件的平均重量有所下降，导致单位产品的平均钢材成本下降，直接材料占比也随之下降。

2021年度公司空调结构件的产能利用率从2020年的52.72%提升至94.53%，空调结构件业务制造费用占比有所下降。泰国冠鸿正式投产后，2022年度及2023年1-6月的产能利用率较低，导致制造费用占比有所上升。

报告期内，公司空调结构件业务的直接人工、运输费用金额与空调结构件销售金额变动情况基本一致，在营业成本中的占比基本稳定。

2、热交换器

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	17,049.88	91.37	9,530.96	88.04				
直接人工	316.82	1.70	186.33	1.72				
制造费用	1,272.63	6.82	1,105.11	10.21				
运输费用	21.12	0.11	3.82	0.04				
合计	18,660.45	100.00	10,826.22	100.00				

直接材料是公司热交换器成本结构中的主要部分，2022年及2023年1-6月占成本的比例分别为88.04%和91.37%。空调结构件主要原材料为铜管及铝箔，发行人报告期内铜管和铝箔的采购价格及单耗情况具体如下：

项目	2023年	2022年	2021年	2020年
	1-6月			
铜管平均采购单价（元/千克）（A）	63.82	62.73	66.39	
单位产品的铜管重量（千克/件）（B）	0.91	0.94		
铝箔平均采购单价（元/千克）（C）	20.54	22.13	24.07	
单位产品的铝箔重量（千克/件）（D）	1.37	1.47		
单位产品的铜管及铝箔消耗（元/件）（A*B+C*D）	86.22	91.50		

2022年以来，公司报告期内铜管和铝箔的采购均价及热交换器的生产单耗未发生显著变化，2023年1-6月，公司生产的热交换器中蒸发器占比有所上升，蒸发器相对冷凝器较小，因此平均单耗有所下降。公司热交换器产品于2022年4月陆续正式生产，2022年第一季度产生的厂房租赁、设备折旧费均计入制造费用，因此导致2022年度发行人生产成本中制造费用占比相对较高，直接材料占比相对较低。

2023年1-6月，发行人向美的集团重庆生产基地供应了部分热交换器产品，产生运费12.21万元，致使当期运输费用金额及占比上升较多。

3、显示类结构件

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	1,553.85	58.29	2,664.11	58.82	3,559.78	65.86	2,683.84	61.90
直接人工	192.43	7.22	348.45	7.69	318.55	5.89	247.86	5.72
制造费用	914.00	34.29	1,509.59	33.33	1,521.02	28.14	1,398.40	32.25
运输费用	5.31	0.20	6.80	0.15	5.75	0.11	5.58	0.13
合计	2,665.59	100.00	4,528.95	100.00	5,405.11	100.00	4,335.68	100.00

直接材料是公司显示类结构件成本结构中的主要部分，报告期内占成本的比例分别为61.90%、65.86%、58.82%和58.29%。空调结构件主要原材料为钢材，发行人报告期内钢材采购价格及单耗情况具体如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
钢材平均采购单价（元/千克）（A）	4.98	5.96	6.19	4.68
单位产品的钢材重量（千克/件）（B）	0.40	0.41	0.40	0.37

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
单位产品的钢材消耗（元/件）（A*B）	1.99	2.44	2.48	1.73

报告期内，公司显示类结构件所对应的显示器未发生较大变化，产品单耗变动主要来自于钢材采购价格变动。2021年度，钢材价格上涨幅度较大，导致成本结构中直接材料占比有较大幅度上升。

2022年度以来，钢材价格逐步下降，直接材料占比也随之下降。另一方面，泰国冠鸿投产以来产能不饱和，成本中的直接人工和制造费用占比有所上升，间接导致直接材料占比有所下降。

（二）分析发行人各类产品成本构成与同行业可比公司成本构成是否存在较大差异及合理性

1、空调结构件

可比同行业公司中，合肥高科主要生产家电金属结构件，包括冰箱、电视机、空调、洗衣机等，其金属结构件业务与发行人空调结构件业务较为接近。报告期内，发行人空调结构件业务与合肥高科成本构成对比情况如下：

单位：%					
公司	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
合肥高科	直接材料	未披露	未披露	69.15	64.90
	直接人工	未披露	未披露	7.18	9.07
	制造费用	未披露	未披露	9.72	11.14
	委外加工费	未披露	未披露	12.46	13.54
	运输费用	未披露	未披露	1.49	1.35
发行人-总额法	直接材料	74.88	78.12	81.07	76.73
	直接人工	1.41	1.49	1.55	1.97
	制造费用	23.47	20.22	17.26	21.13
	运输费用	0.24	0.17	0.13	0.17

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

公司与合肥高科成本结构差异主要系直接人工及委外加工费差异。合肥高科成本结构中的直接人工及委外加工费占比相对发行人较高，间接导致了其直接材料占比小于发行人。

（1）直接人工

报告期内，发行人期末生产人员及人均业绩贡献情况与合肥高科对比如下：

单位：人、万元

公司	项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
合肥高科	期末生产人员人数	625	645	614	600
	销售收入	46,127.32	91,901.05	85,853.22	63,522.16
	人均业绩贡献	73.80	142.48	139.83	105.87
发行人-总额法	期末生产人员人数	397	323	193	267
	总额法下销售收入	49,055.31	62,514.88	46,810.26	30,219.84
	人均业绩贡献	123.57	193.54	242.54	113.18

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

公司目前主要冲压产线均为单机联线自动化冲压线，属于行业内自动化冲压生产的先进技术之一。单机联线自动化冲压线通过机械手或机器人将多台高自动化程度的压力机串联起来，并配备自动送料机、码垛机等辅助设备，既可以实现操作性好的单工序连续冲压，又可以通过多工位送料装置实现多工位连续冲压，降低了产线人工的使用人数。此外，合肥高科于佛山、沈阳设立子公司并建有生产基地，保有了一定量的生产员工。因此相比于合肥高科，发行人生产人员人数相对较少，人均业绩贡献较高。

此外，发行人人均薪酬也较合肥高科略低，进一步导致了成本结构中的直接人工占比较小。

单位：元

项目	2023年 1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
合肥高科人均薪酬	55,623.52	101,643.89	90,162.28	85,593.22
发行人人均薪酬	35,476.52	71,192.40	69,432.35	49,283.17

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

（2）委外加工费

合肥高科订单超过产能较多，将部分产品委外生产，产生了较多的委托加工费，而发行人相对较少。由于委外加工费中包含外协加工厂的加工利润，一般相比于自身生产成本较高，因此导致成本结构占比有所差异。

单位：万元

公司	项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
合肥高科	委外加工费金额	未披露	未披露	9,324.72	7,467.33
	占主营业务成本比例	未披露	未披露	12.46%	13.54%
发行人-总额法	委外加工费金额	329.25	344.52	701.78	443.02
	占主营业务成本比例	0.77%	0.63%	1.71%	1.73%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

2、热交换器

可比同行业公司中，德业股份热交换器业务与发行人热交换器相近，主要向美的集团供应空调蒸发器和冷凝器。宏盛股份主要生产铝制板翅式换热器，产品广泛用于机械设备、能源、化工等行业，技术含量较高。报告期内，发行人热交换器业务与德业股份、宏盛股份可比产品的成本构成情况如下：

单位：%

公司	项目	2023年1-6月结构占比	2022年结构占比	2021年结构占比	2020年结构占比
宏盛股份-换热器	直接材料	未披露	58.65	53.81	58.17
	直接人工	未披露	12.74	13.70	17.57
	制造费用	未披露	11.76	11.45	15.34
	委外生产	未披露	11.47	15.40	2.60
	运费	未披露	2.45	2.90	3.19
	包装费	未披露	2.94	2.74	3.13
德业股份-热交换器产品	直接材料	未披露	91.34	93.76	92.69
	直接人工	未披露	3.27	2.61	2.97
	制造费用	未披露	5.39	3.63	4.34
发行人-总额法	直接材料	91.37	88.04	-	-
	直接人工	1.70	1.72	-	-
	制造费用	6.82	10.21	-	-
	运输费用	0.11	0.04	-	-

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

发行人与宏盛股份产品差异较大，成本结构的可比性不强。发行人和德业股份生产的热

换热器基本一致，客户高度重合，成本结构基本一致，具体分析详见问题 10 之“四、结合经营模式、生产工艺、原材料与产品价格、成本构成、废料率等，量化分析报告期发行人与可比公司德业股份换热器产品毛利率及收入变动差异具体原因及合理性，是否存在针对美的换热器产品等的相关利益安排。”之“(一)发行人与德业股份在热交换器经营模式、生产工艺、原材料与产品价格、成本构成、废料率等方面的对比”的相关回复内容。

3、显示类结构件

可比同行业公司中，利通电子主要生产液晶电视等液晶显示领域的精密金属结构件。报告期内，发行人显示类结构件业务与利通电子成本结构对比情况如下：

单位：%

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利通电子	直接材料	未披露	61.65	63.03	59.28
	直接人工	未披露	15.87	13.44	16.06
	制造费用	未披露	22.48	23.53	24.66
发行人	直接材料	58.29	58.82	65.86	61.90
	直接人工	7.22	7.69	5.89	5.72
	制造费用	34.29	33.33	28.14	32.25
	运输费用	0.20	0.15	0.11	0.13

数据来源：可比公司定期报告

公司与利通电子成本结构差异主要系直接人工及制造费用差异。利通电子招股说明书显示，由于其劳务派遣及劳务外包变动较大，为使成本结构中的直接材料、直接人工和制造费用的占比可比，未将劳务外包及劳务派遣费用计入制造费用，而是计入直接人工进行分析，因此利通电子成本结构中的直接人工相对较高。

发行人用工中的劳务派遣及劳务外包人数相对较高，且计入制造费用，因此直接人工占比较低。此外，发行人人均薪酬也较利通电子略低，进一步导致了成本结构中的直接人工占比较小。

单位：元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利通电子人均薪酬	未披露	121,992.75	98,570.38	71,052.20
发行人人均薪酬	35,476.52	71,192.40	69,432.35	49,283.17

注：因利通电子 2020 年度报告披露的员工人数包含了劳务外包人数，因此利通电子 2020 年人均薪酬包含劳务外包人员对应薪酬。

数据来源：可比公司定期报告

综上，发行人与同行业可比公司成本构成中的直接材料占比不存在较大差异，与同行业可比公司直接人工及制造费用的占比差异主要系工资水平及劳务用工处理方式不同所致，具有合理性。

三、结合各产品的原材料构成情况，分析原材料价格波动对生产经营及主要相关财务指标（如单位材料成本、材料成本占比、毛利率等）的影响。

报告期内，原材料价格波动及发行人总额法下的主要相关财务指标的变动情况如下：

单位：元/千克、元/件

产品	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
空调结构件	钢材平均采购单价	4.98	5.96	6.19	4.68
	单位材料成本	2.79	3.93	4.21	3.00
	材料成本占比	74.88%	78.12%	81.07%	76.73%
	毛利率	10.66%	12.97%	11.51%	14.02%
热交换器	铜管平均采购单价	63.82	62.73	66.39	-
	铝箔平均采购单价	20.54	22.13	24.07	-
	单位材料成本	86.22	91.50	-	-
	材料成本占比	91.37%	88.04%	-	-
	毛利率	17.71%	16.63%	-	-
显示类结构件	钢材平均采购单价	4.98	5.96	6.19	4.68
	单位材料成本	1.99	2.44	2.48	1.73
	材料成本占比	58.29%	58.82%	65.86%	61.90%
	毛利率	17.38%	22.82%	19.68%	21.62%

原材料价格波动对各细分产品单位材料成本及材料成本占比的影响详见问题 11 之“二、总额法下按照不同的产品类型，说明报告期各期营业成本构成中的料、工、费等的具体构成情况、变动情况及其原因，分析各类产品成本构成的变动原因及合理性；分析发行人各类产品成本构成与同行业可比公司成本构成是否存在较大差异及合理性。”的相关回复内容。

由于发行人对主要客户采用双经销模式，且采用成本加成定价法，因此具备一定能力将

原材料价格的波动压力传递至下游客户，毛利率的波动情况受原材料价格变动影响较低。报告期内，影响发行人毛利率的因素较多，毛利率变动的具体分析详见问题 10 的相关回复内容。

四、主要能源耗用量与产销量的配比关系。

公司生产所需能源主要为电、水和天然气等，能源耗用与产量直接相关，与销量的相关程度较低。报告期内能源耗用情况与产量的配比关系如下：

项目	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内	用电量（万千瓦时）	374.83	675.60	648.29	582.23
	用水量（万吨）	9.07	16.42	15.09	12.65
	天然气用量（万立方米）	32.68	43.23	38.50	31.40
	产量（万件）	4,513.94	6,910.80	6,142.20	4,852.78
	单位产量耗电（千瓦时/万件）	830.38	977.60	1,055.47	1,199.79
	单位产量耗水（吨/万件）	20.09	23.76	24.57	26.07
	单位产量耗天然气（立方米/万件）	72.40	62.55	62.68	64.71
境外	用电量（万千瓦时）	129.68	134.08	3.15	
	用水量（万吨）	0.53	0.83	0.05	
	液化气用量（万立方米）	1.05	1.61		
	产量（万件）	968.50	335.29		
	单位产量耗电（千瓦时/万件）	1,338.98	3,998.93		
	单位产量耗水（吨/万件）	5.47	24.75		
	单位产量耗液化气（立方米/万件）	10.84	48.02		

报告期内，公司境内外产品能耗随着产能利用率和产量的上升而有所下降，体现了制造业较强的规模效应。

2020 年至 2022 年，公司境内产品产量逐步上升，单位产量的电、水及天然气消耗量有小幅下降。由于公司空调产品生产旺季在 1-8 月，2023 年 1-6 月，公司境内单位产量的能源消耗量相比于 2022 年全年有所下降，其中单位产量消耗天然气的数量有所上升。相比于结构件产品，热交换器产品在焊接时需使用较多的燃气，因此天然气单耗随着热交换器产品产量的上升而增加。

2021 年末，泰国冠鸿对部分生产设备进行组装和调试，产生了少量的电费及水费。2022 年泰国冠鸿正式投产以来，产品单位能耗随产能利用率的提升而下降。

综上，发行人主要能源耗用量与产量匹配。发行人产量与销量的匹配关系详见问题 12 之“六、主要原材料出入库数量与产量、销量、期末库存是否匹配。”的具体回复内容。

五、运费与收入的匹配关系。

公司对于双经销模式下产生的收入采用了净额法进行处理，将结转至销售成本中的双经销原材料金额分别调减营业收入和营业成本。公司其他业务主要为废料销售，废料均由客户直接来公司厂区提货，不产生运输费用。

报告期内，公司主营业务收入与运费的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	16,092.23	21,259.99	16,294.75	12,659.74
运费	70.81	77.53	47.24	39.91
运费/主营业务收入	0.44%	0.36%	0.29%	0.32%

报告期内，公司运费占主营业务收入的比例较为稳定。2023 年 1-6 月运费占比较高，主要系当期公司向重庆美的制冷设备有限公司销售了热交换器产品，产品需要从武汉运输至重庆，因此产生了较多的运输费用。

由于运费和产品销售金额和重量相关，因此按总额法下的产品销售金额与运费进行匹配分析更为合理。报告期内，公司主营业务的销售金额与运费的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务销售金额	46,332.40	58,480.60	44,264.68	29,000.15
运费	70.81	77.53	47.24	39.91
运费/主营业务销售金额	0.15%	0.13%	0.11%	0.14%

报告期内，公司主要向美的、海尔、冠捷科技的武汉生产基地供应产品，使用自有车队运输，产生运费主要为自有车辆的柴油费。公司距离美的武汉生产基地仅约 5 公里，距离海尔、冠捷武汉生产基地约 10 公里，因此产生的运费较少。

2021 年，公司运费占比有所下降的主要原因是公司当年产品销售价格上升幅度较大，导致销售额的上升比例大于产品销售数量的比例。2021 年，公司开始向美的集团武汉暖通

设备有限公司供应单价较高的中央空调系列结构件产品，同时当年钢材单价上升较大，导致空调结构件产品平均价格从 2020 年的 4.71 元/件上升 33.12%至 2021 年的 6.27 元/件，显示类结构件产品平均价格从 2020 年的 4.80 元/件上升 17.08%至 2021 年的 5.62 元/件。

如果剔除产品涨价对销售增加的影响，假设 2021 年产品销售均价与 2020 年相同，则公司 2021 年的主营业务销售额将会下降至 34,003.56 万元，运费占主营业务销售额的比例将变为 0.14%，与报告期内其他期间情况一致。

2023 年 1-6 月，公司运费占比略有上升，主要原因系向美的集团重庆生产基地销售产品。

综上，公司报告期内运费与销售金额整体匹配。

六、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人成本明细表、采购明细表、成本计算单，分析原材料采购单价、单位耗用量情况，统计、分析不同产品的成本结构变动情况及合理性；

2、获取发行人员工花名册、职工薪酬明细表，统计公司员工人均薪酬，分析成本结构中直接人工的变动情况及合理性

3、获取同行业可比公司的招股书、定期报告，统计可比公司同类业务的成本结构，分析发行人与可比公司成本结构的差异及原因；

4、获取发行人产能、产量、销量统计表和燃料动力耗用分析表，分析主要能源耗用量与产销量的配比关系；

5、获取发行人报告期内运输费用明细表及收入明细表，分析运费与收入的匹配关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主营业务成本的构成占比基本保持稳定，成本结构的变动具有合理性；

2、发行人各类产品成本构成基本保持稳定，变动具有合理性；

3、发行人总额法下的成本结构与同行业可比公司成本构成中的直接材料占比不存在较大差异，与同行业可比公司直接人工及制造费用的占比差异主要系工资水平及劳务用工处理方式不同所致，具有合理性；

4、发行人具备一定能力将原材料价格的波动压力传递至下游客户，毛利率的波动情况

受原材料价格变动影响有所下降；

5、发行人主要能源耗用量与产量匹配；

6、发行人运费与销售金额整体匹配。

问题 12. 存货减值计提是否充分

根据申报材料：（1）报告期内，发行人存货及其他流动资产的账面价值分别为 1,792.34 万元、2,599.93 万元、4,170.10 万元和 3,774.92 万元，占各期末流动资产的比例分别为 10.60%、20.50%、26.47%和 18.82%。（2）发行人按总额法核算的存货周转率分别为 13.12 次、18.71 次、15.34 次和 10.11 次，显著高于可比公司水平。（3）报告期各期末，公司存货跌价准备分别为 0.00 万元、0.00 万元、316.47 万元和 158.37 万元，存货跌价准备增加主要系子公司泰国冠鸿成立初期固定成本投入金额较大导致生产成本较高所致。

请发行人说明：（1）结合备货、生产及销售周期、产销模式、产销比等情况，说明存货（与其他流动资产下的存货合并进行分析，下同）各项构成比例、余额占比是否合理，与同行业公司相比是否存在较大差异。（2）公司确定原材料、库存商品等备货量的方法，分析各期末各类存货余额的合理性，与公司的业务规模是否匹配。（3）在产品及库存商品对应订单情况及订单比例，各期末存货期后的结转比例。（4）结合公司与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析公司存货周转率与同行业差异较大的原因及合理性。（5）报告期各期末各类存货的库龄及对应的存货减值准备金额；分别说明境内、泰国冠鸿、泰国宏海的各期末的存货构成情况、存货账面余额、跌价准备计提情况、账面价值；结合存货库龄、商品市场价格等，分别说明上述三个主体存货跌价准备计提过程，存货跌价准备计提是否充分，重点说明境外主体的减值计提是否充分；其他流动资产是否计提减值及合理性。（6）主要原材料出入库数量与产量、销量、期末库存是否匹配。（7）各类存货存放条件、存放地点、存放金额，主要存货数量与实际仓储面积是否相符，存货相关管理流程和内部控制；发行人对于存货盘点的程序及盘点结果，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，重点说明是否存在账实差异及处理结果、对于发出商品、境外存货的盘点方式及情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述情况，发表明确意见，并说明对期末库存的监盘情况，境内、境外期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本结转是否完整。

【回复】

一、结合备货、生产及销售周期、产销模式、产销比等情况，说明存货（与其他流动资产下的存货合并进行分析，下同）各项构成比例、余额占比是否合理，与同行业公司相比是否存在较大差异。

(一) 结合备货、生产及销售周期、产销模式、产销比等情况，说明存货各项构成比例、余额占比是否合理

1、备货、生产及销售周期

在通常情况下，客户根据自身需求，每月末向公司发出未来 1 月的需求预测。公司根据客户下发的月度需求计划，结合生产计划，分解所需原材料并根据具体所需种类进行采购，以满足维持生产的库存需求。

公司主要材料根据产品投产计划提前向供应商下发采购订单，在产品投产前约 7-15 天送至公司厂区，生产计划部门对原材料的存量情况进行分析、改进，保证原料的充足供应。

美的集团一般提前 1-3 天下达具体的采购需求订单，海尔集团和冠捷科技集团以周为单位下达采购订单，公司根据正式采购订单动态调整生产计划并确定每天送货量。公司主要产品的正常生产周期约为 1-3 天，部分尾部工序如喷粉及品检可能会视不同订单交付紧急程度而在 1-2 天内动态调整。公司的订单交付周期通常为 1-7 天，考虑到生产节奏及客户临时加单、紧急供货的要求，公司也会根据客户的月度采购需求计划，对需求较大的物料、常规的物料适当提前备货，一般准备约 3-7 天的库存量，故公司从材料购入到生产到最终实现销售一般周期约 15-30 天。

2、产销模式

公司下游客户的产品特点决定了公司产品呈现出产品品种、规格型号、技术指标众多的定制化特征，因此公司通常采用“以销定产”的生产模式。

空调、显示器等家电整机制造商对供应商的生产规模和交货时间要求严格，美的集团要求公司精确到小时供货，同时存在临时紧急订单的情况，对供应商的供应时限要求较高。由于客户需求产品具有定制化特征，无法提前进行大批量备货，因此为了确保产品质量和及时供货，公司会与客户保持紧密的双向沟通，获取主要客户按固定周期下发的产品需求预测，并参照客户的主要产品销售情况、产品开发方向及下游市场季节性调整、周期性波动等情况，提前进行备料排产，并根据实际订单情况动态调整生产计划，以准时生产、准时供应为出发点，实施 JIT 生产模式。

3、产销比

报告期内，公司主要产品的产销情况如下：

单位：万件

产品	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
空调结构件	产量	3,718.22	5,826.96	5,205.13	3,804.13
	销量	4,217.76	6,145.36	5,926.83	4,873.91

产品	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
	产销率	113.43%	105.46%	113.87%	128.12%
热交换器	产量	191.89	110.02	0.11	-
	销量	195.83	99.83	0.00	-
	产销率	102.05%	90.74%	0.00%	-
显示类结构件	产量	603.83	973.82	936.96	1,048.65
	销量	612.64	1,029.47	1,196.55	1,153.52
	产销率	101.46%	105.71%	127.71%	110.00%

对于空调结构件和显示类结构件，公司有部分产品通过外协加工的方式进行生产，导致空调结构件和显示类结构件的产销率高于100%。

考虑到外协厂商的产量，公司空调结构件和显示类结构件的产销情况如下：

单位：万件

产品	项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
空调结构件	产量	3,718.22	5,826.96	5,205.13	3,804.13
	外协产量	548.17	501.40	881.75	1,121.76
	销量	4,217.76	6,145.36	5,926.83	4,873.91
	产销率	98.86%	97.11%	97.37%	98.94%
显示类结构件	产量	603.83	973.82	936.96	1,048.65
	外协产量	9.35	55.30	235.20	119.76
	销量	612.64	1,029.47	1,196.55	1,153.52
	产销率	99.91%	100.03%	102.08%	98.73%

公司采用“以销定产”的JIT生产模式，报告期内产销量基本一致。

4、存货构成及余额占比

公司将期末存货中结存的双经销材料金额进行了重分类列报，计入了其他流动资产。将分别计入存货及其他流动资产的库存金额汇总，报告期各期末公司库存账面余额情况如下：

单位：万元，%

项目	2023年		2022年		2021年		2020年	
	6月30日		12月31日		12月31日		12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	2,216.44	56.35	1,843.24	41.08	1,248.47	48.02	908.77	50.70

项目	2023年		2022年		2021年		2020年	
	6月30日		12月31日		12月31日		12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
在产品	388.90	9.89	841.97	18.77	520.62	20.02	193.59	10.80
库存商品	876.12	22.27	1,180.25	26.31	618.84	23.80	476.49	26.59
发出商品	343.64	8.74	194.62	4.34	84.43	3.25	56.85	3.17
委托加工物资	108.20	2.75	426.49	9.51	127.57	4.91	156.63	8.74
账面余额	3,933.29	100.00	4,486.57	100.00	2,599.93	100.00	1,792.34	100.00
存货跌价准备	158.37	-	316.47	-	-	-	-	-
账面价值	3,774.92	-	4,170.10	-	2,599.93	-	1,792.34	-

公司存货主要由原材料、在产品和库存商品构成，报告期各期末原材料、在产品和库存商品账面余额合计占存货账面余额的比例分别为 88.09%、91.85%、86.16%和 88.51%。

（1）原材料

公司原材料主要为各种规格类型的钢材、铜管及铝箔。报告期各期末，公司存货中原材料的账面余额分别为 908.77 万元、1,248.47 万元、1,843.24 万元和 2,216.44 万元，占存货账面余额的比例分别为 50.70%、48.02%、41.08%和 56.35%，是存货的主要构成部分。

公司根据客户下发的月度采购需求计划，结合生产计划，分解所需原材料并根据具体所需种类进行采购，一般提前生产计划约 7-15 天采购至厂区，公司生产和交货周期较短，材料购入到生产到最终实现销售一般周期约 15-30 天，因此原材料在存货中占比较高。

报告期各期末，公司库存原材料金额逐步上升，主要系公司营业收入稳步上升，生产所需原材料增加所致。此外，公司从 2022 年开始生产热交换器产品，该产品主要使用铜管及铝箔生产，铜和铝相比于钢材的单位价值更高，因此导致了 2022 年末以来公司原材料账面余额有较大幅度上升。

（2）在产品

报告期各期末，公司在产品的账面余额分别为 193.59 万元、520.62 万元、841.97 万元和 388.90 万元，占存货账面余额的比例分别为 10.80%、20.02%、18.77%和 9.89%，随着业务量和产品类型的增加，公司期末在产品金额有所增长。公司产品的生产周期较短，主要产品的正常生产周期约为 1-3 天，部分尾部工序如喷粉及品检可能会视不同订单交付紧急程度而在 1-2 天内动态调整，因此在产品的金额整体相对较小，占比较低。

（3）库存商品

报告期各期末，公司存货中库存商品的账面余额分别为 476.49 万元、618.84 万元、1,180.25 万元和 876.12 万元，占存货账面余额的比例分别为 26.59 %、23.80 %、26.31 % 和 22.27 %。

报告期各期末，公司库存商品以空调结构件和热交换器为主，主要采用“以销定产”模式，根据客户订单及主要客户提供的需求预测情况组织采购、安排生产，空调结构件和热交换器产品的交付周期根据订单量通常在 1-7 天，对客户采购量较大的部分产品备货量一般约 3-7 天，因此公司库存商品规模相对较小，占比较低。

2022 年末，公司库存商品金额增加较大，主要系当年公司新推出了热交换器产品，订单逐步增加，为了满足客户不断增长的需求，公司对热交换器产品超前进行了适量备货，从而形成了 500 余万元的库存。

(4) 发出商品

报告期各期末，公司发出商品的账面余额分别为 56.85 万元、84.43 万元、194.62 万元和 343.64 万元，占存货账面余额的比例分别为 3.17%、3.25%、4.34% 和 8.74%，与公司营业收入的变动趋势一致。

发出商品系公司已发运、尚未满足收入确认条件的产品。由于公司距主要客户厂区距离近，因此公司产品的销售运输周期短，报告期各期末发出商品账面余额较低，占比较小，主要系已送至客户但尚未完成签收入库的产品。

(5) 委托加工物资

报告期各期末，公司委托加工物资的账面余额分别为 156.63 万元、127.57 万元、426.49 万元和 108.20 万元，占存货总额的比例分别为 8.74%、4.91%、9.51% 和 2.75%。公司委托加工物资为委外加工的原材料，主要为钢材。

总体而言，公司存货的各项构成比例与自身备货、生产及销售周期基本一致。由于公司采用“以销定产”的 JIT 生产模式，存货周转情况良好，期末存货各细分类别的余额普遍较小。

(二) 与同行业公司相比是否存在较大差异

公司包含其他流动资产下的存货构成与同行业可比公司对比情况如下：

单位： %

公司	项目	2023 年 1-6 月 结构占比	2022 年结 构占比	2021 年结 构占比	2020 年结 构占比
利通电子	原材料及周转材料	29.27	23.68	28.25	29.04

公司	项目	2023年1-6月 结构占比	2022年结 构占比	2021年结 构占比	2020年结 构占比
	在产品及半成品	18.70	23.46	19.39	13.59
	库存商品	17.10	14.92	12.31	14.34
	发出商品	26.23	28.08	25.84	28.82
	委托加工物资	8.71	9.87	14.20	14.21
合肥高科	原材料	33.84	32.12	29.90	27.20
	在产品	17.07	16.41	23.26	26.49
	库存商品	23.78	24.29	19.47	15.45
	发出商品	22.92	23.39	21.98	26.30
	委托加工物资	2.39	3.79	5.39	4.56
德业股份	原材料	32.07	50.57	44.49	26.99
	在产品	2.07	5.87	6.34	4.13
	库存商品	47.76	35.61	39.62	51.78
	发出商品	18.11	7.95	9.55	17.09
宏盛股份	原材料	18.67	19.83	22.98	18.75
	在产品	16.94	18.31	28.62	16.83
	库存商品	64.29	61.86	47.38	63.98
	合同履约成本	0.10	0.00	1.03	0.45
发行人	原材料	56.35	41.08	48.02	50.70
	在产品	9.89	18.77	20.02	10.80
	库存商品	22.27	26.31	23.80	26.59
	发出商品	8.74	4.34	3.25	3.17
	委托加工物资	2.75	9.51	4.91	8.74

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

与利通电子及合肥高科相比，公司存货中发出商品占比较低。利通电子存在寄售模式销售产品，存货中存在较多的发出商品，客户领取出具寄售确认单的时间较长；合肥高科客户覆盖的区域较多，其运输周期在 1-5 天，因此两者的发出商品金额均较大，占比较高。而发行人主要客户运输周期均在半个小时内，多数产品在发出当天完成收入确认，发出商品金额

较小。

与德业股份及宏盛股份相比，公司存货中的库存商品占比较低。德业股份逆变器采用“以销定产”和“备货式生产”相结合的方式进行生产，自主品牌除湿机等环境电器采用“备货式生产”，随着相关产品收入的大幅增长，对应库存商品规模有所增加；宏盛股份产品定制化较高，生产及交付周期较长，客户下单至交货一般为一个月，且为了满足客户的库存管理，宏盛股份须保持一定数量的安全库存，因此宏盛股份存货中的库存商品较多。发行人采用以销定产模式生产，库存商品金额较小，在手订单覆盖率较高，从而导致存货构成有所不同。

综上，发行人存货构成与同行业可比公司相比存在一定的差异，主要系产销模式、备货生产及销售周期不同所致，差异具有合理性。

二、公司确定原材料、库存商品等备货量的方法，分析各期末各类存货余额的合理性，与公司的业务规模是否匹配。

（一）公司确定原材料、库存商品等备货量的方法

公司将无法对应至具体订单的存货视为备货。发行人期末存货包括原材料、在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资。其中，发出商品对应已经发货订单，不属于备货。其他存货备货方法如下：

1、原材料

发行人实行“以产定采”的采购模式，根据生产计划制定采购计划。基于公司原材料在各类产品间通用性较强的特点，在生产排产前无法对应至具体订单，因此原材料均视为备货。公司主要根据生产计划制定物料采购计划，由于主要客户使用双经销模式供应原材料且公司采购的原材料均为钢材、铜管、铝箔等常规材料，因此公司原材料的备货规模较小，一般维持约半个月的原材料备货库存。

2、在产品

公司下游客户的产品特点决定了公司产品呈现出产品品种、规格型号、技术指标众多的定制化特征，因此公司通常采用“以销定产”的生产模式，由生产部根据外部的滚动订单或临时订单及库存情况编制具体排产计划，按计划组织产品制造。考虑到生产节奏及供货时点的要求，公司也会对客户需求较大的部分常规产品适当提前组织生产，提前准备约 3-7 天的库存量，因此在库存商品备货的过程中产生少量的在产品备货。

3、库存商品

公司库存商品主要是根据未来一周需要交付的订单组织生产。由于外部订单正式下发后的交期较短，且主要客户也存在月度需求预测外的临时加单情况，因此公司也会对客户需求

较大的部分常规产品适当提前组织生产，提前准备约 3-7 天的库存量。

4、委托加工物资

公司委托加工物资为交由委外厂商加工的原材料，备货方法与原材料基本一致。

(二) 分析各期末各类存货余额的合理性，与公司的业务规模是否匹配

包含其他流动资产下的存货与公司业务规模的匹配性及合理性分析如下：

1、原材料与委托加工物资

委托加工物资为公司采购后交由外协厂商加工的原材料。报告期各期，公司原材料及委托加工物资合计的周转率及周转天数如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
原材料及委托加工物资周转率（次）	18.53	29.81	33.66	23.90
原材料及委托加工物资周转天数（天/次）	9.71	12.08	10.69	15.06

注：1、原材料及委托加工物资周转率=当期营业成本/（原材料平均余额+委托加工物资平均余额）；2、2020 年度-2022 年度，原材料及委托加工物资周转天数=360 天/原材料及委托加工物资周转率，2023 年 1-6 月，原材料及委托加工物资周转天数=180 天/原材料及委托加工物资周转率。

报告期各期，公司原材料及委托加工物资的周转天数分别为 15.06 天/次、10.69 天/次、12.08 天/次及 9.71 天/次，原材料及委托加工物资的规模与公司业务规模、备货生产交付周期基本一致。

2020 年初受公共卫生事件影响，公司生产经营停滞，导致当年收入规模有所下降，下半年经济形势恢复后，公司原材料备货规模恢复至常规水平，因此 2020 年度公司原材料及委托加工物资的周转天数相对较高。

2、在产品与库存商品

报告期各期，公司在产品与库存商品合计的周转率及周转天数如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
在产品及库存商品周转率（次）	25.90	34.37	45.42	40.85
在产品及库存商品周转天数（天/次）	6.95	10.47	7.93	8.81

注：1、在产品及库存商品周转率=当期营业成本/（在产品平均余额+库存商品平均余额）；2、2020 年度-2022 年度，在产品及库存商品周转天数=360 天/在产品及库存商品周转率，2023 年 1-6 月，在产品及库存商品周转天数=180 天/在产品及库存商品周转率。

报告期各期，公司在产品及库存商品的周转天数分别为 8.81 天/次、7.93 天/次、10.47 天/次及 6.95 天/次，周转较快。

公司主要产品的正常生产周期约为 1-3 天，部分尾部工序如喷粉及品检可能会视不同订单交付紧急程度而在 1-2 天内动态调整。公司的订单交付周期通常为 1-7 天，考虑到生产节奏及客户临时加单、紧急供货的要求，公司也会根据客户的月度采购需求计划，对需求较大的物料、常规的物料适当提前备货，一般准备约 3-7 天的库存量。公司在产品及库存商品周转天数备货生产交付周期基本一致，余额规模与公司业务规模基本一致。

2022 年末，为了满足客户不断增长的需求，公司对热交换器产品超前进行了适量备货，在产品及库存商品周转天数有所增加。

3、发出商品

报告期各期，公司发出商品的周转率及周转天数如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
发出商品周转率（次）	158.16	389.47	581.74	902.00
发出商品周转天数（天/次）	1.14	0.92	0.62	0.40

注：1、发出商品周转率=当期营业成本/发出商品平均余额；2、2020 年度-2022 年度，发出商品周转天数=360 天/发出商品周转率，2023 年 1-6 月，发出商品周转天数=180 天/发出商品周转率。

公司主要进行本地化供应，服务厂区周边的主要客户，境内厂区距离主要客户的武汉厂区运输距离均在半小时内，发出商品规模较小，与业务情况相匹配。

公司空调领域相关产品的生产旺季在 1-8 月，因此 2023 年 6 月的发货规模较大，发出商品金额相对其他期间较高，周转天数相对较高。

三、在产品及库存商品对应订单情况及订单比例，各期末存货期后的结转比例。

报告期各期末，公司包含其他流动资产下存货金额的在产品、库存商品的对应订单情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
在手订单覆盖余额	513.30	721.34	325.97	257.42
在产品及库存商品余额合计	1,265.01	2,022.23	1,139.46	670.08

项目	2023年6月 30日	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
订单覆盖率	40.58%	35.67%	28.61%	38.42%

报告期各期末，公司在产品及库存商品的订单覆盖率在 30%-40%左右，在手订单覆盖率较高。

包含其他流动资产下存货金额的在产品、库存商品的期后销售结转情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月 30日	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
截至 2023 年末的期后销售结转金额	1,165.46	2,013.18	1,138.18	669.62
在产品及库存商品余额合计	1,265.01	2,022.23	1,139.46	670.08
结转比例	92.13%	99.55%	99.89%	99.93%

公司在产品及库存商品期后均实现了良好销售，不存在存货积压的情形。

四、结合公司与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析公司存货周转率与同行业差异较大的原因及合理性。

报告期内，公司包含其他流动资产下存货金额的存货周转率、存货周转天数与同行业可比公司对比情况如下表：

单位：次、天/次

项目	公司	2023年 6月末	2022年 末	2021年 末	2020年 末
存货周转率	利通电子	1.97	4.17	4.10	4.03
	合肥高科	3.43	7.26	7.89	6.23
	德业股份	3.14	5.51	8.81	10.03
	宏盛股份	1.57	4.14	4.46	3.54
	平均值	2.53	5.27	6.32	5.96
	发行人	10.11	15.34	18.71	13.12
存货周转天数	利通电子	91.37	86.33	87.80	89.33
	合肥高科	52.48	49.59	45.63	57.78

项目	公司	2023年 6月末	2022年 末	2021年 末	2020年 末
	德业股份	57.32	65.34	40.86	35.89
	宏盛股份	114.65	86.96	80.72	101.69
	平均值	78.96	72.05	63.75	71.18
	发行人	17.80	23.47	19.24	27.44

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

注：1、2020年度-2022年度，存货周转天数=360天/存货周转率，2023年1-6月，存货周转天数=180天/存货周转率。

报告期内，公司存货周转率相比于同行业可比公司较高，接近同行业可比公司平均水平的3倍。2023年1-6月，公司与同行业可比公司存货周转率的差异有所增加。公司产品以空调应用领域为主，1-8月为生产旺季，因而上半年的存货周转速度相对较快。

具体差异原因分析如下：

（一）与利通电子差异原因

利通电子存货周转天数在90天/次左右，与发行人差异约60-70天。利通电子客户与发行人不同，主要集中在电视机领域，利通电子招股说明书披露其主要客户提供未来6-13周的需求预测，在产品投产前45天下达主要原材料采购订单。而发行人客户一般提供一个月的需求预测，仅提前7-15天采购主要原材料。此外，利通电子存在寄售模式销售产品，存货中存在较多的发出商品，从商品发出到客户下线出具寄售确认单的周期一般为15-30天，而发行人不存在寄售模式且发出商品的规模小。因此，利通电子的存货周转率小于发行人。

（二）与合肥高科差异原因

合肥高科存货周转天数在50天/次左右，与发行人差异约25-30天。合肥高科披露其生产周期根据生产工艺不同一般为5-7天，且合肥高科并不仅服务本地客户，配送周期根据客户距离远近不同一般为1-5天，均高于发行人。因此合肥高科存货中的在产品、库存商品及发出商品的规模均相对较高，导致了存货周转率较发行人略低。

（三）与德业股份差异原因

德业股份上市后业务结构发生了较大改变，光伏逆变器业务大幅增长，除湿机等环境电器收入也增加较多。“Deye 德业”自主品牌除湿机采用“备货式生产”，逆变器采用“以销定产”和“备货式生产”相结合的方式进行生产，因此存货规模上涨较快，存货周转率随光伏逆变器及除湿机业务增长而大幅下降。

德业股份的热交换器业务的主要客户也是美的集团，且也采用双经销模式，因此其热交换器业务的存货周转率与公司更可比。根据德业股份招股说明书，其 2017 年-2020 年 1-6 月热交换器业务的存货周转率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月 /2020 年末	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末	2017 年度/2017 年末
热交换器系列产品 主营业务成本 (万元)	89,712.33	146,081.51	97,309.37	79,005.06
热交换器系列产品 存货金额(万元)	5,472.39	8,229.40	7,405.96	9,143.24
热交换器系列产品 存货周转率	13.09	18.69	11.76	未披露 2016 年 末分产品类别 存货金额，无法 计算

德业股份热交换器系列产品的存货周转率也较高，与公司存货周转率相比并无明显差异。

(四) 与宏盛股份差异原因

宏盛股份存货周转天数在 90 天/次左右，与发行人差异约 60-70 天。宏盛股份生产及交付周期较长，客户下单至交货一般为一个月，而发行人一般不超过 7 天。

此外宏盛股份为了及时供货，满足客户的库存管理，须保持一定数量的安全库存，因此宏盛股份存货中的库存商品较多，占存货比例超过 60%。而发行人以销定产，并与下游客户 JIT 生产模式深度捆绑，库存商品周转较快，余额较小，存货周转率相对更高。

综上，发行人存货周转率高于同行业可比公司，主要系产销模式、备货生产及销售周期不同所致，差异具有合理性。

五、报告期各期末各类存货的库龄及对应的存货减值准备金额；分别说明境内、泰国冠鸿、泰国宏海的各期末的存货构成情况、存货账面余额、跌价准备计提情况、账面价值；结合存货库龄、商品市场价格等，分别说明上述三个主体存货跌价准备计提过程，存货跌价准备计提是否充分，重点说明境外主体的减值计提是否充分；其他流动资产是否计提减值及合理性。

(一) 报告期各期末各类存货的库龄及对应的存货减值准备金额

公司计入存货科目的库存与计入其他流动资产科目的库存合并的库龄及对应减值准备的金额情况如下：

单位：万元，%

项目	2023年6月30日			2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	账面余额	余额占比	跌价准备	账面余额	余额占比	跌价准备	账面余额	余额占比	跌价准备	账面余额	余额占比	跌价准备
1年以内	3,881.41	98.68	154.74	4,461.66	99.44	316.47	2,582.30	99.32	-	1,754.40	97.88	-
1-2年	41.03	1.04	3.63	8.93	0.20	-	12.20	0.47	-	37.94	2.12	-
2-3年	1.49	0.04	-	11.11	0.25	-	5.43	0.21	-	-	-	-
3年以上	9.36	0.24	-	4.87	0.11	-	-	-	-	-	-	-
合计	3,933.29	100.00	158.37	4,486.57	100.00	316.47	2,599.93	100.00	-	1,792.34	100.00	-

报告期各期末，公司存货库龄集中在1年以内，计提跌价准备的存货也主要集中在1年以内。公司对部分机型的产品备有少量库存，客户一般采购作为维修替换件使用，采购周期较长，因此形成了少量1年以上库龄的库存商品存货。

(二) 境内、泰国冠鸿、泰国宏海的各期末的存货构成情况、存货账面余额、跌价准备计提情况、账面价值

1、境内主体

报告期内，公司境内主体存货情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日			2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	1,947.41	-	1,947.41	1,566.43	-	1,566.43	1,223.54	-	1,223.54	908.77	-	908.77

项目	2023年6月30日			2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
在产品	263.42	-	263.42	818.07	-	818.07	520.62	-	520.62	193.59	-	193.59
库存商品	627.47	0.49	626.98	1,048.50	-	1,048.50	618.84	-	618.84	476.49	-	476.49
发出商品	343.64	-	343.64	194.62	-	194.62	84.43	-	84.43	56.85	-	56.85
委托加工物资	108.20	-	108.20	426.49	-	426.49	127.57	-	127.57	156.63	-	156.63
合计	3,290.14	0.49	3,289.65	4,054.11	-	4,054.11	2,575.00	-	2,575.00	1,792.34	-	1,792.34

2、泰国冠鸿

报告期内，泰国冠鸿存货情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月30日			2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	269.03	89.67	179.36	276.81	226.71	50.10	24.93	-	24.93	-	-	-
在产品	125.47	32.59	92.88	23.90	23.90	-	-	-	-	-	-	-
库存商品	248.65	35.61	213.04	131.75	65.86	65.89	-	-	-	-	-	-
合计	643.15	157.88	485.27	432.46	316.47	115.99	24.93	-	24.93	-	-	-

3、泰国宏海

各报告期末，泰国宏海未建成生产，账面无存货。

（三）结合存货库龄、商品市场价格等，分别说明上述三个主体存货跌价准备计提过程，存货跌价准备计提是否充分，重点说明境外主体的减值计提是否充分

公司存货库龄集中在1年以内，报告期各期末1年以内的存货余额占比分别为97.88%、99.32%、99.44%和96.63%，存货不存在残冷背次的情况。在资产负债表日，公司对所有存货进行跌价准备测试，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

对于库存商品等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，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。为生产而持有的材料等，用其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、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值。存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。

资产负债表日，公司确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，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。

报告期各期末，公司境内主体、泰国冠鸿的存货跌价准备计提过程如下：

1、境内主体

单位：万元

期间	项目	明细	账面余额	进一步加工成本	预计销售金额	估计的销售费用与税费	可变现净值	应计提减值准备
2023年6月末	原材料	钢材	1,078.45	278.55	1,564.46	19.91	1,266.00	-
		辅料	88.04	1,008.01	1,342.25	27.60	306.64	-
		热交换器材料	780.92	4,307.91	6,184.26	62.14	1,814.21	-
	在产品	结构件	263.42	53.72	391.26	8.41	329.13	-
		热交换器	-	-	-	-	-	-

期间	项目	明细	账面余额	进一步加工成本	预计销售金额	估计的销售费用与税费	可变现净值	应计提减值准备
	库存商品	结构件	346.85	-	703.76	8.27	695.49	-
		数控件	1.78	-	1.30	0.01	1.28	0.49
		热交换器	266.17	-	452.69	4.55	448.14	-
		其他	12.68	-	13.18	0.13	13.05	-
	发出商品		343.64	-	539.25	5.54	533.71	-
	委托加工物资		108.20	17.76	248.76	2.64	228.36	-
	合计		3,290.14	-	-	-	-	0.49
2022年末	原材料	钢材	817.46	124.09	1,097.81	13.88	959.84	-
		辅料	24.25	363.33	508.98	14.66	130.98	-
		热交换器材料	724.71	592.70	1,580.23	-	987.53	-
	在产品	结构件	640.18	99.53	870.68	12.19	758.96	-
		热交换器	177.90	8.88	224.03	2.19	212.96	-
	库存商品	结构件	513.15	-	558.74	6.97	551.78	-
		热交换器	535.35	-	652.08	6.39	645.70	-
	发出商品		194.62	-	211.38	2.07	209.31	-
委托加工物资		426.49	44.38	565.99	5.63	515.98	-	
合计		4,054.11	-	-	-	-	-	
2021年末	原材料	钢材	1,079.70	208.24	1,459.33	17.05	1,234.04	-
		辅料	143.84	2,986.30	3,596.55	51.07	559.17	-
	在产品	结构件	520.62	51.92	660.85	9.92	599.01	-
	库存商品	结构件	618.84	-	626.74	7.72	619.03	-
	发出商品		84.43	-	88.18	0.91	87.26	-
	委托加工材料		127.57	3.05	226.04	3.78	219.21	-
	合计		2,575.00	-	-	-	-	-

期间	项目	明细	账面余额	进一步加工成本	预计销售金额	估计的销售费用与税费	可变现净值	应计提减值准备
2020年末	原材料	钢材	760.81	266.81	1,235.61	21.02	947.78	-
		辅料	147.97	1,999.69	2,591.61	44.55	547.37	-
	在产品	结构件	193.59	19.28	244.18	3.58	221.33	-
	库存商品	结构件	476.49	-	512.45	8.22	504.23	-
	发出商品		56.85	-	61.89	0.91	60.98	-
	委托加工物资		156.63	16.63	283.06	5.11	261.32	-
	合计		1,792.34	-	-	-	-	-

2、泰国冠鸿

单位：万元

期间	项目	明细	账面余额	进一步加工成本	预计销售金额	估计的销售费用与税费	可变现净值	应计提减值准备
2023年6月末	原材料	钢材	52.22	90.79	84.70	0.57	-6.66	52.22
		塑料粒	144.16	125.37	263.77	1.79	136.62	7.54
		其他	29.92	380.28	362.84	2.46	-19.90	29.92
		其他未计提材料	42.74					
	在产品	金属结构件	27.47	47.77	44.56	0.30	-3.50	27.47
		注塑件	98.00	85.23	179.32	1.21	92.88	5.12
	库存商品	金属结构件	50.42		28.04	0.19	27.85	22.57
		注塑件	195.17		183.37	1.24	182.13	13.03
		其他未计提产品	3.06		-	-	-	-
	合计		643.15		-	-	-	157.88

期间	项目	明细	账面余额	进一步加工成本	预计销售金额	估计的销售费用与税费	可变现净值	应计提减值准备
2022年末	原材料	钢材	96.90	468.29	417.85	11.41	-61.85	96.90
		塑料粒	37.05	459.40	367.03	10.02	-102.39	37.05
		其他	92.76	1,954.27	1,513.38	41.31	-482.20	92.76
		其他未计提材料	50.10					
	在产品		23.90	222.17	181.93	4.97	-45.22	23.90
	库存商品	金属结构件	61.95		22.92	0.63	22.29	39.66
		注塑件	39.72		13.90	0.38	13.52	26.20
		其他未计提产品	30.08		42.51	1.16	41.35	-
	合计		432.46					316.47
	2021年末	原材料	周转材料	24.93				
合计		24.93					-	

泰国冠鸿存货跌价准备计提比例及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
存货余额	643.15	432.46	24.93	-
跌价准备	157.88	316.47	-	-
跌价准备计提比例	24.55%	73.18%	-	-
毛利率	0.27%	-66.32%	-	-

泰国冠鸿的存货跌价准备计提金额较高，计提比例较大。2022年度，泰国冠鸿销售金额较小，制造费用等刚性成本占成本的比例较大，毛利率为-66.32%，大多数产品及材料均计提了存货跌价准备；2023年1-6月，随着营业规模的不断扩大，泰国冠鸿单位生产成本下降较多，毛利率回正，存货跌价准备计提金额有所下降。报告期内，泰国冠鸿存货跌价准备计提充分，与业务发展情况相匹配。

综上，经过存货跌价准备测试，公司各报告期末已按可变现净值计提了存货跌价准备，跌价准备计提充分。

（四）其他流动资产是否计提减值及合理性

报告期内，公司在境内与美的集团及海尔集团存在双经销业务合作、公司将期末存货中结存的双经销材料金额进行了重分类列报，计入了其他流动资产-限定用途的材料成本。

经过存货跌价准备测试，双经销模式下的材料金额在报告期内未发生减值，因此对于其他流动资产中的存货金额无需计提减值准备。

六、主要原材料出入库数量与产量、销量、期末库存是否匹配。

（一）主要原材料出入库数量与期末库存的匹配性

报告期内，公司主要原材料出入库与期末库存相匹配，具体情况如下：

单位：吨

原材料	项目	2023年1-6月/2023年6月末	2022年度/2022年末	2021年度/2021年末	2020年度/2020年末
钢材	采购重量	34,628.95	58,173.94	55,638.53	41,101.66
	耗用重量	34,043.16	58,223.25	55,500.22	41,506.07
	耗用率	98.31%	100.08%	99.75%	100.98%
	其他出入库重量	62.85	48.75	-61.72	-103.54
	期末库存重量	2,198.14	1,549.50	1,550.06	1,473.47
铜管	采购重量	1,762.86	1,178.04	17.94	
	耗用重量	1,772.04	1,086.72	1.17	
	耗用率	102.74%	92.25%	6.52%	
	其他出入库重量	-38.12	-	-	
	期末库存重量	60.79	108.09	16.77	
铝箔	采购重量	2,906.18	1,876.20	3.83	
	耗用重量	2,897.38	1,832.13	2.00	
	耗用率	98.55%	97.65%	52.22%	
	其他出入库重量	33.77	-	-	
	期末库存重量	88.47	45.90	1.83	

由上表可见，发行人主要原材料的出入库数量和期末库存数量勾稽，主要原材料采购数量和耗用数量基本一致。2021 年末，公司采购了少量铜管及铝箔并耗用了部分材料对热交换器设备进行调试。

（二）主要原材料耗用数量与产量的匹配性

报告期内，公司主要原材料耗用数量与产量相匹配，具体情况如下：

单位：吨

原材料	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
钢材	耗用重量	34,043.16	58,223.25	55,500.22	41,506.07
	根据产品计算的理论耗用重量	34,882.77	58,854.98	55,774.33	42,630.67
	差异额	-839.61	-631.73	-274.11	-1,124.60
	差异率	-2.41%	-1.07%	-0.49%	-2.64%
铜管	耗用重量	1,772.04	1,086.72	1.17	
	根据产品计算的理论耗用重量	1,808.31	1,049.75	0.26	
	差异额	-36.27	36.97	0.91	
	差异率	-2.01%	3.52%	350.00%	
铝箔	耗用重量	2,897.38	1,832.13	2.00	
	根据产品计算的理论耗用重量	2,921.86	1,747.79	0.48	
	差异额	-24.48	84.34	1.52	
	差异率	-0.84%	4.83%	316.67%	

对于每个料号的产品，根据其生产工艺及设计图纸可以得知生产一件该产品的原材料耗用理论额（即原材料定额）。同时，双经销客户为了保证产品质量，对双经销原材料的消耗量也规定了使用定额。因此用单位理论定额乘以产品数量，可计算得产品的理论材料耗用重量。

报告期内，根据产品入库情况计算的主要原材料理论耗用重量与实际耗用重量基本一致，不存在较大差异。2021 年度，公司耗用了少量材料对热交换器设备进行调试，材料报废较多，产生的产品较少，因此测算的理论耗用重量与实际领用重量有所差异。

（三）产量及销量的匹配性

公司产量与销量匹配，具体详见问题 12 之“一、结合备货、生产及销售周期、产销模式、产销比等情况，说明存货（与其他流动资产下的存货合并进行分析，下同）各项构成比例、余额占比是否合理，与同行业公司相比是否存在较大差异。”之“（一）结合备货、生产及销售周期、产销模式、产销比等情况，说明存货各项构成比例、余额占比是否合理”之“3、产销比”的相关回复内容。

七、各类存货存放条件、存放地点、存放金额，主要存货数量与实际仓储面积是否相符，存货相关管理流程和内部控制；发行人对于存货盘点的程序及盘点结果，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，重点说明是否存在账实差异及处理结果、对于发出商品、境外存货的盘点方式及情况。

（一）说明各类存货存放条件、存放地点，主要存货数量与实际仓储面积是否相符，存货相关管理流程和内部控制

公司存货主要为钢材、铜管、铝箔及由其加工而成的家用电器配件。公司的存货对存放条件要求较为宽松，一般仅需要在常温室内存放，避免淋雨即可，无其他特殊的保管要求。公司已制定了《仓库管理制度》对存货的储存、管理、盘点等做出了相应要求，主要管理流程和内部控制如下：

1、原材料验收和入库

仓管员根据采购订单收货，与订单信息不一致的货物视同不合格货物，仓管员予以拒收。仓管员收货时需收取供应商送货凭证，并认真核对货物品名、规格型号、生产厂家、数量等相关信息，填写入库单和《物料报检单》并同时报检。品质部负责对报检物料进行检验，并在入库单上填列检验结果，检验合格后方可办理入库。

2、原材料领用、让售、报损

各单位领用原材料时，由仓管员办理出库手续，并按“先进先出”的原则发货。研发部门领用材料时由负责项目研发的单位提出领料申请，研发项目负责人审核后，仓管员办理出库。

原材料出售视同销售，按销售出库程序办理；废料废品物资出售由管理部通知财务及仓库过磅，监磅人将签字后的磅单交予仓管员，仓管员据此填写《产成品出仓单》。

物资在库保管和使用过程中，由于各种原料造成物资毁损、报废时，必须及时填写《物资报废申请表》上报分管副总经理审批，审批通过后仓库可按规定进行处理，处理完毕后交由财务部进行相关账务处理。

3、产成品入库

产成品入库由生产部门创建入库单，仓管员根据成品仓现场盘点实物数量确认并报检，品质部检验合格后，检验人员在入库单上签字，由业务主管审核后完成入库流程。

4、产品发货出库

仓管员按照销售部门发出的通知，确认货物名称、规格型号、质量指标、数量、包装物等信息后，经审批通过后组织发货。产成品出库检验完成签字后，方可发车。销售出库单一式四联，白联为存根联，红联交门卫放行，其余联随货交客户。

5、盘点

盘点由公司仓库管理部门实施，财务部等部门监盘，盘点前需先填列盘点计划，包括盘点车间、人员分工、盘点时间安排等，并进行审批。年度及半年度盘点应采取全面盘点方式，盘点期间原则上暂停收发货；月度盘点可视情况确定盘点范围，财务部进行抽盘。盘点人应认真准备《盘点表》、《盘点汇总表》、《进销存月报表》，盘点完由参加人员签字确认，原件交财务部，复印件仓库自存。盘存工作结束后，由财务部、业务部、生产部门联合对盘存结果进行分析总结，分析偏差原因和提出处理意见。

报告期各期末，公司存货的存放地点、主要库存数量与实际仓储面积的匹配情况如下(计入存货科目的库存与计入其他流动资产科目的库存合并计算)：

公司	仓库	地点	面积	项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
武汉冠鸿	原料仓	武汉经济技术开发区	320m ²	单位面积存货数量 (KG/m ²)	526.22	485.89	328.21	1,485.86
	成品仓	武汉经济技术开发区	3,160 m ²	单位面积存货数量 (件/m ²)	52.56	73.81	63.39	102.74
宏海科技	结构件原料仓	武汉经济技术开发区	2,240 m ²	单位面积存货数量 (KG/m ²)	874.19	567.22	288.57	196.76
	结构件成品仓	武汉经济技术开发区	5,072 m ²	单位面积存货数量 (件/m ²)	258.94	327.56	335.01	268.50
	热交换器原料仓	武汉经济技术开发区	430 m ²	单位面积存货数量 (KG/m ²)	347.12	358.11	-	-

公司	仓库	地点	面积	项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
	热交换器成品仓	武汉经济技术开发区	2,536 m ²	单位面积存货数量 (件/m ²)	14.98	38.39		
	数控成品仓	武汉经济技术开发区	516 m ²	单位面积存货数量 (件/m ²)	26.91	-		
泰国冠鸿	原料仓	泰国巴真府 304 工业园	2,000 m ²	单位面积存货数量 (KG/m ²)	83.21	76.90		
	成品仓	泰国巴真府 304 工业园	6,000 m ²	单位面积存货数量 (件/m ²)	328.48	78.93		

报告期内，随着公司营业收入的不断增长，公司原材料备货库存量有所增加，导致单位库存面积的原材料整体有所增加；公司产成品系不同规格的结构件及热交换器，产品的重量及大小差异较大，报告期内单位面积存货数量差异不大。

2020 年末武汉冠鸿原料仓期末存货较多，主要系当年公共卫生事件得到控制以后，显示器等电子行业恢复趋势良好，带动公司显示类结构件产品需求增加，公司于第四季度采购了较多的原材料导致年末结存了约 268 万元的钢材，从而导致单位面积存货数量较大。

2022 年末公司存货中库存商品金额较大，主要系当年末热交换器产成品备货了 500 余万。热交换器产品单价高，单位面积存货数量并未有明显增加。

综上，公司主要存货数量和仓储面积基本一致。

(二) 发行人对于存货盘点的程序及盘点结果，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，重点说明是否存在账实差异及处理结果、对于发出商品、境外存货的盘点方式及情况

报告期各期末，发行人的存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
盘点时间	2023 年 6 月 29 日至 2023 年 7 月 1 日	2022 年 12 月 25 日、2022 年 12 月 30 日至 2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 29 日至 2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 30 日至 2020 年 12 月 31 日

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
盘点地点	公司及子公司生产车间、仓库以及委外仓库			
盘点范围	原材料、在产品、委托加工物资、库存商品（发出商品除外）			
盘点人员	仓库人员、生产人员、财务人员及相关负责人			
盘点程序	<p>1、盘点前，财务部制定具体盘点计划并报总经理或分管副总经理审批，明确盘点范围、盘点时间、盘点分组、盘点人员安排等具体要求。各部门存货管理员于盘点前完成预盘准备工作，将存货分类整理至相应库存区域、标注相应存货标签，制备盘点表，并检查存货标签上物料编码、数量等与盘点表是否一致。</p> <p>2、盘点期间停止所有存货的流动，各盘点小组同时进行存货盘点，每小组配备相应财务人员，中介机构同步参与监盘，分仓库、地点及存货类别进行盘点，见货盘货，防止漏盘、重盘。</p> <p>3、盘点结束后财务部留存各盘点小组签字盘点表原件。存货管理人员与财务人员将盘点结果与账簿记录进行核对，查找不符原因，并按照财务管理规定进行盘盈盘亏处理。</p>			
存货账面余额	3,933.29	4,486.57	2,599.93	1,792.34
盘点金额	3,451.83	4,241.83	2,395.39	1,653.67
盘点比例	87.76%	94.54%	92.13%	92.26%
盘点差异金额	-5.08	0.01	-	-
差异金额占盘点金额比例	-0.15%	-	-	-
差异原因及处理结果	<p>1、2023年6月末，差异-5.08万元系委外加工产品的损耗差异，期末已根据实际盘点金额进行了调整；</p> <p>2、剩余差异系称重、计量尾数差异，差异金额占期末结存金额占比较小，影响较低，期末存货金额可以确认。</p>			

报告期各期末，公司发出商品账面余额较低，占存货比重较小，主要系已送至客户但客户尚未完成签收入库的产品，公司未对发出商品进行盘点。

公司对于相关发出商品均有完整的出库记录，能够保证发出商品的完整性。公司客户也均会向公司提供带有收货日期的签收单据，各报告期末的发出商品在期后满足收入确认条件时均会及时结转。

报告期各期末，发行人境外存货的盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
盘点时间	2023年6月29日至30日	2022年12月25日	2021年12月31日	-

盘点地点	泰国冠鸿生产车间、仓库			
盘点范围	原材料、在产品、库存商品			
盘点人员	仓库人员、生产人员、财务人员及相关负责人			
盘点程序	<p>1、盘点前，财务部制定具体盘点计划并报总经理或分管副总经理审批，明确盘点范围、盘点时间、盘点分组、盘点人员安排等具体要求。各部门存货管理员于盘点前完成预盘准备工作，将存货分类整理整理至相应库存区域、标注相应存货标签，制备盘点表，并检查存货标签上物料编码、数量等与盘点表是否一致。</p> <p>2、盘点期间停止所有存货的流动，各盘点小组同时进行存货盘点，每组配备相应财务人员，中介机构同步参与监盘，分仓库、地点及存货类别进行盘点，见货盘货，防止漏盘、重盘。</p> <p>3、盘点结束后财务部留存各盘点小组签字盘点表原件。存货管理人员与财务人员将盘点结果与账簿记录进行核对，查找不符原因，并按照财务管理规定进行盘盈盘亏处理。</p>			
存货账面余额	643.15	432.46	24.93	-
盘点金额	570.49	382.36	24.93	-
盘点比例	88.70%	88.41%	100.00%	-
盘点差异金额	-	0.01	-	-
差异金额占盘点金额比例	-	-	-	-
差异原因及处理结果	差异系称重、计量尾数差异，差异金额占期末结存金额占比较小，影响较低，期末存货金额可以确认。			

八、请保荐机构、申报会计师核查上述情况，发表明确意见，并说明对期末库存的监盘情况，境内、境外期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本结转是否完整。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的采购入库明细表、收发存明细表、销售收入明细表等资料，访谈发行人经营管理层，了解备货、生产及销售周期、产销模式、备货方法及各类存货存放的条件和地点，分析存货构成、金额与业务规模的匹配性，分析主要原材料采购、耗用、生产与销售是否匹配；

2、查阅发行人各报告期末的在手订单明细表、期后收发存明细表，了解在产品及库存

商品对应在手订单情况，存货期后结转情况；

3、查阅同行业可比公司公开资料，分析发行人存货结构及存货周转率与同行业可比公司的差异及合理性；

4、获取并查阅发行人存货明细表、存货库龄表、存货跌价准备计提表，了解存货跌价准备计提过程、期后库存商品的销售情况，分析存货结构、库龄与业务模式和业务规模的匹配性及合理性，分析存货跌价准备计提的充分性；

5、获取并查阅发行人存货相关管理流程，访谈管理层，了解与存货相关的内部控制，评价关键内部控制设计和运行的有效性，并进行穿行测试和控制测试。

6、对主要供应商进行走访和函证，了解发行人与主要供应商的交易数据，了解与主要供应商的合作历史、采购周期、是否存在关联关系、是否存在利益输送或其他利益安排等情况。

7、查阅发行人报告期内关于存货的盘点计划及盘点报告，检查其对盘点结果的处理情况，并对发行人存货进行监盘，观察了解发行人存货的保存及管理情况。申报会计师的存货盘点情况如下表：

申报会计师于 2022 年对公司实施首次审计，因此未参与 2020 年、2021 年末存货监盘。

项目	2023 年 6 月末	2022 年末
监盘时间	2023 年 6 月 29 日至 2023 年 7 月 1 日	2022 年 12 月 25 日、2022 年 12 月 30 日、2022 年 12 月 31 日
监盘计划	根据发行人财务部门提供的盘点计划制定监盘计划，明确监盘范围、监盘时间、监盘地点、监盘人员及分工、监盘方法等	
监盘地点	发行人车间、仓库以及委外仓库	
监盘范围	原材料、在产品、委托加工物资、库存商品	
监盘方式	实地盘存法	实地盘存法，泰国资产使用视频监控
监盘人员	申报会计师、保荐机构	申报会计师、保荐机构
监盘过程	<p>(1) 了解和评估发行人存货管理相关的内部控制；</p> <p>(2) 监盘前获取发行人盘点计划，了解仓储地点及库存状态，并制定监盘计划，按照监盘计划执行监盘程序；</p> <p>(3) 观察仓库和车间存货分布情况，观察盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；</p> <p>(4) 盘点过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏情况；</p> <p>(5) 实施抽盘，选取存货明细表中存货追查至实物，以验证存货的存在，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；</p>	

项目	2023年6月末	2022年末
	(6) 关注存货管理是否规范，车间及仓库存货是否按类别摆放整齐，不同在产品及半成品和产成品存放分隔是否清晰，存货标签是否粘贴完好，检查存货标签上物料编码、数量等与盘点表是否一致； (7) 盘点结束后，编制存货监盘小结，记录监盘过程及监盘结果。	
存货余额（万元）	3,933.29	4,486.57
监盘金额（万元）	3,451.83	4,241.83
监盘比例	87.76%	94.54%
境外存货余额（万元）	643.15	432.46
监盘金额（万元）	570.49	382.36
监盘比例	88.70%	88.41%
监盘结果	公司各类存货盘点按计划实施，公司盘点结果与账面核对不存在重大差异，监盘过程中未见重大异常情况	

8、根据盘点情况、采购情况及收发存情况对发行人存货收发存计价进行了测算，分析存货结转金额及期末余额是否计价准确。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存货的各项构成比例及余额与自身备货、生产及销售周期基本一致，具有合理性，与公司的业务规模相匹配；

2、发行人存货构成与同行业可比公司相比存在一定的差异，主要系产销模式、备货生产及销售周期不同所致，差异具有合理性；

3、报告期各期末，公司在手订单覆盖率较高，在产品及库存商品期后均实现了良好销售，不存在存货积压的情形；

4、发行人存货周转率高于同行业可比公司，主要系产销模式、备货生产及销售周期不同所致，差异具有合理性；

5、报告期各期末，发行人及其子公司均已按可变现净值计提了存货跌价准备，跌价准备计提充分，其他流动资产中的存货未发生减值，无需计提减值准备；

6、报告期内，公司主要原材料出入库数量与产量、销量、期末库存相匹配；

7、公司主要存货数量和仓储面积基本一致，存货相关管理流程设计合理、内部控制运

行有效；

8、发行人盘点存在账实差异并按照财务管理规定进行盘盈盘亏处理。公司未对发出商品进行盘点，各报告期末的发出商品在期后满足收入确认条件时均会及时结转。公司境外存货盘点程序与境内相一致；

9、申报会计师对公司 2022 年末和 2023 年 6 月末库存进行了监盘，公司境内、境外期末存货真实存在、计价准确、成本结转完整。

问题 14. 其他问题

(1) 关于会计差错更正。根据申报材料，报告期内，发行人存在 2 次会计差错更正，更正事项包括收入确认调整、成本费用跨期调整、固定资产转固调整、研发费用核算调整等，对 2020 年、2021 年净利润的影响比例分别为 23.74%、16.90%。请发行人说明：①导致 2020 年、2021 年净利润调整比例较大的主要调整项目、调整依据及合理性。②发行人财务总监更换频繁的原因，发行人进行多次、大额的差错更正、频繁更换财务人员是否反映发行人会计基础薄弱、内控缺失。

(2) 关于高管工资水平。根据申报材料，报告期内，发行人高管整体薪酬较低。请发行人说明：①发行人各期各类人员的数量及变化情况、人均薪酬情况及薪酬水平与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配；剔除高管后各类人员的工资水平情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平。②各期高管人均薪酬情况，薪酬较低的原因及合理性，是否少记费用、大股东或其他第三方为发行人代垫工资的情形。

(3) 关于现金流量。根据申报材料，报告期各期，公司的经营活动现金流量净额分别为 3,813.96 万元、2,261.88 万元、856.24 万元及 909.34 万元，呈持续下降趋势。请发行人说明：①结合市场地位、行业竞争、盈利模式、采购周期、备货政策等量化分析经营活动现金流量净额持续下降的原因，现金流持续下滑对公司持续经营的影响。②投资、筹资活动主要项目大幅波动的原因，与对应的报表项目的勾稽情况。

(4) 关于应收款项。根据申报材料，报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 5,519.36 万元、2,989.63 万元、4,754.56 万元和 8,267.84 万元，应收款项融资账面金额分别为 988.87 万元、3,686.78 万元、3,478.88 万元和 5,793.38 万元。请发行人说明：①应收账款、应收款项融资快速增长与经营业绩是否匹配，发行人应收款项占收入的比例与可比公司是否存在较大差异及原因、合理性。②结合发行人在信用政策、销售模式、收入确认方式等方面与同行业可比公司的差异情况，分析说明应收账款周转率与同行业可比公司存在较大差异的原因、合理性。③数字化应收账款债权凭证认定为应收款项融资的原因，相关会

计处理是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比上市公司是否一致，商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证均仅按 5%计提坏账是否合理、充分。

(5) 关于营业外收支。请发行人说明 2023 年营业外收入、2022 年营业外支出金额较大的原因及合理性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师对问题（1）-（5）进行核查，请发行人律师对问题（6）进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、关于会计差错更正。根据申报材料，报告期内，发行人存在 2 次会计差错更正，更正事项包括收入确认调整、成本费用跨期调整、固定资产转固调整、研发费用核算调整等，对 2020 年、2021 年净利润的影响比例分别为 23.74%、16.90%。请发行人说明：①导致 2020 年、2021 年净利润调整比例较大的主要调整项目、调整依据及合理性。②发行人财务总监更换频繁的原因，发行人进行多次、大额的差错更正、频繁更换财务人员是否反映发行人会计基础薄弱、内控缺失。

（一）导致 2020 年、2021 年净利润调整比例较大的主要调整项目、调整依据及合理性

1、导致 2020 年、2021 年净利润调整比例较大的主要调整项目

公司 2023 年第二次会计差错更正未对公司 2020 年、2021 年净利润产生影响。公司 2020 年、2021 年净利润调整均系 2023 年第一次会计差错更正科目调整产生，该次更正时营业收入与营业成本科目均系总额法核算。

2020 年度净利润调整情况如下：

单位：万元

报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额	占净利润影响数比例	主要调整项目调整依据及合理性
营业收入	30,176.86	30,139.14	-37.72	-8.18%	根据新收入准则的要求更正了归属期间
营业成本	25,632.47	25,558.95	-73.53	15.94%	调整了跨期收入及其对应的营业成本
税金及附加	121.68	123.16	1.48	-0.32%	-
销售费用	293.03	403.73	110.70	-24.00%	根据员工花名册、工资表、合同及支付记录等支撑性底稿更正了费用的归属期间以及费用的性质

报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额	占净利润影响数比例	主要调整项目调整依据及合理性
管理费用	830.77	691.39	-139.38	30.22%	根据员工花名册、工资表、合同及支付记录等支撑性底稿更正了费用的归属期间以及费用的性质
研发费用	1,144.16	999.13	-145.02	31.44%	研发过程中产出的产品或副产品对外销售，确认营业收入及营业成本，冲减研发费用；更正了研发领用存货的发出计价
财务费用	193.33	193.16	-0.17	0.04%	-
信用减值损失	-7.36	246.69	254.05	55.08%	按照账龄法计提坏账的各类金融资产：账龄在一年以内计提比例为 1%，根据谨慎性原则，参照可比同行业上市公司标准按照 5%比例计提坏账，由此调整了各类金融资产的坏账准备及信用减值损失； 商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证（海尔云单及美易单）以应收款项的账龄作为信用风险特征按照账龄法计提坏账准备等
资产处置收益	-30.86	-31.23	-0.37	-0.08%	-
营业外支出	1.50	10.98	9.48	-2.06%	-
所得税费用	330.74	321.94	-8.80	1.91%	-
净利润	1,943.13	2,404.34	461.22	100.00%	-

2021 年度净利润调整情况如下：

单位：万元

报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额	占净利润影响数比例	主要调整项目调整依据及合理性
营业收入	46,839.24	46,605.21	-234.03	-63.08%	根据新收入准则的要求更正了归属期间
营业成本	40,819.11	40,887.77	68.66	-18.51%	调整了跨期收入及其对应的营业成本

报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额	占净利润影响数比例	主要调整项目调整依据及合理性
税金及附加	179.92	182.23	2.31	-0.62%	-
销售费用	340.68	558.85	218.17	-58.81%	根据员工花名册、工资表、合同及支付记录等支撑性底稿更正了费用的归属期间以及费用的性质
管理费用	1,218.78	878.88	-339.89	91.62%	根据员工花名册、工资表、合同及支付记录等支撑性底稿更正了费用的归属期间以及费用的性质
研发费用	1,720.72	1,736.79	16.07	-4.33%	研发过程中产出的产品或副产品对外销售，确认营业收入及营业成本，冲减研发费用；更正了研发领用存货的发出计价
财务费用	110.48	-188.46	-298.95	80.58%	主要调整了泰国子公司利息资本化费用
投资收益	39.34	35.85	-3.49	-0.94%	
信用减值损失	20.25	79.29	59.04	15.91%	1、按照账龄法计提坏账的各类金融资产：账龄在一年以内计提比例为1%，根据谨慎性原则，参照可比同行业上市公司标准按照5%比例计提坏账，由此调整了各类金融资产的坏账准备及信用减值损失；2、商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证（海尔云单及美易单）以应收款项的账龄作为信用风险特征按照账龄法计提坏账准备等
资产处置收益	123.92	113.16	-10.76	-2.90%	-
营业外收入	-	10.76	10.76	2.90%	-
营业外支出	6.10	10.55	4.45	-1.20%	-
所得税费用	540.34	320.04	-220.30	59.38%	重新计算相关所得税费
净利润	2,195.67	2,566.67	371.00	100.00%	-

(二) 发行人财务总监更换频繁的原因，发行人进行多次、大额的差错更正、频繁更换财务人员是否反映发行人会计基础薄弱、内控缺失

1、发行人财务总监更换频繁的原因

根据对离职财务负责人的访谈，报告期内发行人财务总监更换情况见下表：

姓名	职务	任职期间	是否持有发行人股份	离职原因	目前任职情况
赵菲	董事会秘书、财务负责人	2020年6月至2021年9月	否	生育二胎	武汉经济技术开发区三小猪生鲜超市
蒋兴龙	董事会秘书、财务负责人	2021年9月至2022年6月	否	个人原因	武汉市朴田电器有限公司

前述人员变动的具体情况及对报告期内公司财务基础的影响情况如下：

报告期初始，发行人财务负责人为江艳。江艳于2018年10月开始在公司担任总经理及财务负责人职位，后因公司计划开展新三板精选层挂牌工作，江艳管理事务较多，个人精力有限而于2020年6月辞去了财务负责人职位，发行人从外部聘任了赵菲担任财务负责人。

赵菲拥有10余年的制造业财务从业经历，在担任公司财务负责人前在武汉车神集团有限公司主持财务工作，具备相关的履职能力。2021年因赵菲二胎怀孕，个人精力有限而主动辞职，协助家庭营业生鲜超市，公司因此再次对外招聘财务负责人。

蒋兴龙原先在美的武汉生产基地的另一家供应商武汉市朴田电器有限公司长期担任财务经理，有空调零部件生产行业的从业经历，熟悉行业内的财务及成本核算特点，于2021年9月接替赵菲担任公司财务负责人。后蒋兴龙因个人原因离职，公司开始筹划北交所上市，武汉市政府也在2020年底将公司列为了金种子上市企业，密切关注公司的上市进程，考虑到外部招聘的财务负责人短期内难以全面了解公司的财务情况，发行人因此提拔原财务部长杜飞娥任财务负责人，负责公司北交所上市的相关事宜。

杜飞娥一直系公司财务体系的核心人员，于2005年2月至2022年6月任公司财务部长，负责公司财务工作的具体事项，于2022年6月后出任公司财务负责人。

报告期内，作为财务体系核心人员，江艳及杜飞娥一直在发行人处工作，负责具体内控及财务事宜，虽然公司财务负责人有所变动，但赵菲和蒋兴龙任期较短，未能对公司财务工作产生实质影响。

2、发行人进行多次、大额的差错更正、频繁更换财务人员是否反映发行人会计基础薄弱、内控缺失

(1) 关于会计差错更正

中审众环对《武汉宏海科技股份有限公司 2020-2021 年度财务报表更正事项的专项说明》进行了审核并出具了“众环专字（2023）0101010 号”《关于武汉宏海科技股份有限公司 2020-2021 年度财务报表更正事项的专项鉴证报告》，认为公司的专项说明在所有重大方面按照《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的规定编制。

中审众环对《武汉宏海科技股份有限公司 2020 年度、2021 年度及 2022 年度财务报表更正事项的专项说明》进行了审核并出具了“众环专字（2023）0101954 号”《关于武汉宏海科技股份有限公司 2020 年度、2021 年度及 2022 年度财务报表更正事项的专项鉴证报告》，认为公司的专项说明在所有重大方面按照《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的规定编制。

上述前期会计差错更正及非财务信息调整能够更准确地反映公司财务信息，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更及差错更正》《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》规定，公司不存在会计基础工作薄弱或内控缺失的情形，符合“内部控制制度健全且被有效执行”的发行条件。

（2）关于企业内控及财务基础

公司已根据《公司法》《证券法》《国务院关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》等相关法律法规的要求，建立了以股东大会、董事会、监事会及经理层为主要架构的公司治理结构，制定并完善了《公司章程》。公司以《公司章程》为基础，制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《募集资金管理制度》《信息披露管理制度》《关联交易制度》《融资与对外担保管理办法》《对外投资制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》和《承诺管理制度》等规章制度，明确了各管理层级的职责权限，形成决策、执行和监督相互分离的制衡机制，建立了较为完善的信息传递控制体系，可以保证公司治理的有效和规范。公司建立了与业务相适应的组织结构，各部门有明确的管理职责和权限，部门之间建立了适当的职责分工和报告制度，部门内部也存在相应的职责分工，以保证各项业务的授权、执行、记录以及资产的维护与保养分别由不同的部门或者个人相互牵制地完成。此外，公司制定和实施有利于企业可持续发展的人力资源政策，建立了自身的企业文化。

公司采取了不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制等恰当的控制措施，内部控制的具体实施包括货币资金管理的内部控制、采购与付款循环的内部控制、销售与收款循环的内部控制、资产管理控制、投资与筹资循环的内部控制等。

公司监事会依据《监事会议事规则》规定的议事方法和程序,对公司运行状况实施监督,

对董事、经理和其他高级管理人员依法履行职责进行监督，对股东大会负责并报告工作，依法维护公司和公司全体股东的合法权益。

综上，公司针对所有重大事项建立了健全、合理的内部控制制度，并得以有效执行，达到了公司内部控制的目標，不存在重大缺陷。截至首次申报财务数据基准日，公司的财务基础良好，不存在会计基础工作薄弱或内控缺失的情形。

中审众环已出具《内部控制鉴证报告》（众环专字(2023)0101953号），报告意见为发行人于2023年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人的相关制度文件，访谈相关人员，了解发行人会计差错更正的原因，了解发行人内部控制制度，对发行人的业务处理流程进行穿行测试和控制测试，核查关键控制点的设计和运行的有效性；

2、对赵菲、蒋兴龙、江艳、杜飞娥进行访谈，了解财务负责人变动的原因，获取了上述人员报告期内主要使用的银行卡流水并进行了大额银行流水核查；

3、查阅了公司公告、三会文件、公司出具的会计差错更正报告、内控评价报告等资料。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、导致2020年净利润调整比例较大的主要调整项目包括：营业收入、营业成本、销售费用、管理费用、研发费用、信用减值损失；导致2021年净利润调整比例较大的主要调整项目包括：营业收入、营业成本、销售费用、管理费用、研发费用、财务费用、信用减值损失。相关调整符合会计准则规定，具备合理性；

2、报告期内，发行人财务总监更换原因：（1）赵菲因生育二胎离职；（2）蒋兴龙因个人原因前往竞争对手处任职；

报告期内，作为财务体系核心人员，江艳及杜飞娥一直在发行人处工作，负责具体内控及财务事宜，虽然公司财务负责人有所变动，但赵菲和蒋兴龙任期较短，未能对公司财务工作产生实质影响；

3、公司针对所有重大事项建立了健全、合理的内部控制制度，并得以有效执行，达到了公司内部控制的目標，不存在重大缺陷。截至首次申报财务数据基准日，公司的财务基础良好，不存在会计基础工作薄弱或内控缺失的情形。

二、关于高管工资水平。根据申报材料，报告期内，发行人高管整体薪酬较低。请发行人说明：①发行人各期各类人员的数量及变化情况、人均薪酬情况及薪酬水平与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配；剔除高管后各类人员的工资水平情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平。②各期高管人均薪酬情况，薪酬较低的原因及合理性，是否少记费用、大股东或其他第三方为发行人代垫工资的情形。

(一) 发行人各期各类人员的数量及变化情况、人均薪酬情况及薪酬水平与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配；剔除高管后各类人员的工资水平情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平

1、发行人各期各类人员的数量及变化情况

单位：人

项目	2023年6月30日		2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日
	人数	变动率	人数	变动率	人数	变动率	人数
管理人员	81	9.46%	74	4.23%	71	108.82%	34
生产人员	397	22.91%	323	67.36%	193	-27.72%	267
销售人员	46	31.43%	35	29.63%	27	35.00%	20
技术人员	64	12.28%	57	-1.72%	58	-20.55%	73
总计	588	20.25%	489	40.11%	349	-11.42%	394

注：管理人员包含财务人员和行政人员

报告期内，公司业务规模逐渐扩大，人员数量整体呈现上升趋势。2021年度，公司生产人员与技术人员人数减少主要原因系受疫情影响，公司生产人员与技术人员流动性较大，公司扩大了劳务派遣用工规模以替代离职的全职生产人员；公司管理人员大幅增加主要原因系公司2021年开始在泰国设立境外子公司泰国冠鸿并招聘了相应工作人员。2022年度，随着公司业务规模进一步扩大以及公司对于内控进行规范化整改，公司逐渐增加了全职生产人员的招聘，降低了劳务派遣人员的比例。

2、人均薪酬情况及薪酬水平与可比公司、当地市场薪酬水平是否相匹配

报告期内，公司员工人均薪酬及与同行业可比公司、武汉市场薪酬水平的比较情况如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
利通电子	-	121,992.75	98,570.38	71,052.20
合肥高科	55,623.52	101,643.89	90,162.28	85,593.22
德业股份	-	117,386.95	132,602.51	-
宏盛股份	-	102,146.69	106,980.37	99,740.58
可比公司平均值	55,623.52	110,792.57	107,078.88	85,462.00
发行人人均薪酬	35,476.52	71,192.40	69,432.35	49,283.17
湖北省平均薪酬	-	59,701.00	57,358.00	49,213.00

注：1、同行业可比公司及发行人人均薪酬=应付职工薪酬短期薪酬本年增加额/期末员工人数，数据来源为上市公司定期报告，其中利通电子、德业股份、宏盛股份未披露2023年6月末员工人数；

2、湖北省平均薪酬数据来源为国家统计局统计的湖北省制造业城镇私营单位就业人员平均工资；

3、因利通电子2020年度报告披露的员工人数包含了劳务外包人数，因此利通电子2020年人均薪酬包含劳务外包人员对应薪酬。

公司报告期内员工人均薪酬不断增长，2020年因疫情因素不利影响，人均薪酬相对较低，2021年、2022年，公司业绩保持良好增长态势，公司调整核心岗位薪酬以及绩效薪酬增加，人均薪酬不断增长。

整体来看，公司报告期内员工人均薪酬低于可比公司平均值，与湖北省制造业城镇私营单位就业人员平均工资相匹配，主要因为同行业可比公司大多已上市多年，经营规模、融资能力等方面具有优势，提供的员工薪酬相对更高。此外，同行业可比公司利通电子与宏盛股份位于江苏省无锡市、合肥高科位于安徽省合肥市、德业股份位于浙江省宁波市，当地平均薪酬水平高于公司主要经营地湖北省武汉市武汉经济技术开发区。公司所在的湖北省武汉市武汉经济技术开发区位于武汉市郊区，是武汉市用工成本较低的地区，因此公司人力成本相对同行业可比公司具有优势。

3、剔除高管后各类人员的工资水平情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平

公司主要类别人员为销售人员、管理人员、研发人员和生产人员，剔除高管后，上述人员工资水平情况如下：

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
管理人员	60,547.38	115,823.81	73,833.45	128,385.04
生产人员	30,069.26	51,276.10	65,070.10	31,776.93
销售人员	32,803.28	69,869.77	69,104.91	51,129.30
研发人员	49,604.41	89,646.01	80,445.86	58,714.00

2021年度，公司管理人员薪酬大幅下降主要原因系泰国子公司在四季度招聘大量管理人员所致。

公司所在的湖北省武汉市武汉经济技术开发区位于武汉市郊区，是武汉市用工成本较低的地区，因此公司人力成本相对同行业可比公司具有优势，各类人员平均薪酬水平与同行业可比公司平均薪酬相比较低。除2020年，生产人员平均薪酬因疫情影响较低外，公司各类人员薪酬水平高于湖北省制造业城镇私营单位就业人员平均薪酬水平。

（二）各期高管人均薪酬情况，薪酬较低的原因及合理性，是否少记费用、大股东或其他第三方为发行人代垫工资的情形

报告期各期，公司高管人均薪酬情况如下：

单位：万元

	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
高管总薪酬	46.96	96.86	58.90	48.58
高管月均薪酬	1.57	1.76	1.64	1.39

注：高管月均薪酬=高管总薪酬/高管任职总月数

公司部分高管年薪较低主要原因系当年度任职期间较短，具体情况如下：

姓名	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
吴素青	上半年薪酬 12.41万元	全年薪酬 25.71 万元	12月入职，当年 总薪酬 3.18万元	-
蒋兴龙	-	5月离职，当年 总薪酬 5.78万元	9月入职，当年 总薪酬 3.76万元	-
赵菲	-	-	7月离职，当年 总薪酬 6.36万元	6月入职，当年 总薪酬 7.72万元
周子乔	上半年薪酬 5.76 万元	6月任职高管， 当年总薪酬 7.69 万元		
杜飞娥	上半年薪酬 5.67 万元	6月任职高管， 当年总薪酬 5.74 万元		

姓名	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
王道新	-	-	-	4月离职，当年总薪酬2.60万元

报告期内，公司高管平均月薪分别为1.39万元、1.64万元、1.76万元和1.57万元，其中2023年上半年平均月薪有所下降主要原因系上半年未发放年终奖所致。报告期内，公司部分高管年度薪酬较低主要原因系当年任职期限较短所致，公司高管平均月薪在武汉市武汉经济技术开发区为有竞争力的薪酬，具备合理性，不存在少记费用、大股东或其他第三方为发行人代垫工资的情形。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人员工花名册，了解各期各类人员的数量、变化情况、员工薪酬情况。查阅同行业可比公司定期报告以及国家统计局公布的当地职工薪酬水平，比较发行人员工平均薪酬、同行业可比公司和当地市场薪酬水平，了解存在差异原因；

2、取得了发行人实际控制人、5%以上股东、董事、监事和高级管理人员以及其他关键人员报告期内的银行流水并进行了大额银行流水核查。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各类人员数量整体和公司业务规模增长趋势一致，2021年度，公司生产人员与技术人员人数减少主要原因系受疫情影响，公司生产人员与技术人员流动性较大，公司扩大了劳务派遣用工规模以替代离职的全职生产人员；公司管理人员大幅增加主要原因系公司2021年开始在泰国设立境外子公司泰国冠鸿并招聘了相应工作人员。2022年度，随着公司业务规模进一步扩大以及公司对于内控进行规范化整改，公司逐渐增加了全职生产人员的招聘，降低了劳务派遣人员的比例；

2、公司报告期内员工人均薪酬不断增长，2020年因疫情因素不利影响，人均薪酬相对较低，2021年、2022年，公司业绩保持良好增长态势，公司调整核心岗位薪酬以及绩效薪酬增加，人均薪酬不断增长。整体来看，公司报告期内员工人均薪酬低于可比公司平均值，与湖北省制造业城镇私营单位就业人员平均工资相匹配；

3、剔除高管后，各类人员平均薪酬水平与同行业可比公司平均薪酬相比较低，公司各类人员薪酬水平高于湖北省制造业城镇私营单位就业人员平均薪酬水平；

4、公司部分高管年薪较低主要原因系当年度任职期间较短；

5、报告期内，公司不存在少记费用、大股东或其他第三方代垫工资的情形。

三、关于现金流量。根据申报材料，报告期各期，公司的经营活动现金流量净额分别为 3,813.96 万元、2,261.88 万元、856.24 万元及 909.34 万元，呈持续下降趋势。请发行人说明：①结合市场地位、行业竞争、盈利模式、采购周期、备货政策等量化分析经营活动现金流量净额持续下降的原因，现金流持续下滑对公司持续经营的影响。②投资、筹资活动主要项目大幅波动的原因，与对应的报表项目的勾稽情况。

（一）结合市场地位、行业竞争、盈利模式、采购周期、备货政策等量化分析经营活动现金流量净额持续下降的原因，现金流持续下滑对公司持续经营的影响。

1、市场地位

公司长期致力于空调结构件、热交换器、显示类结构件等家用电器配件的研发、生产和销售，至今已有近 20 年的相关产品开发经验，形成了技术研发、模具开发、生产制造、产品服务一体化的完整解决方案。公司目前与美的、海尔、冠捷科技等国际知名企业建立了良好的合作关系，已成为上述企业的核心供应商之一，多次被授予“全球战略合作伙伴”“卓越配套奖”“供应商优秀奖”“最佳合作伙伴奖”“优秀模块商”等奖项。

公司是我国家电结构件生产行业中较早成功自主研发和使用储能焊的结构件冲压厂，可以提升底盘焊接产能，增强焊接强度，规避脱焊风险；在我国较早实现由单工序密集型生产转化为连续模、机械手生产的生产模式，提升了产品加工效率、智能化程度和产品精度。此外，公司先后获得湖北省制造业单项冠军企业、武汉经开区“瞪羚”企业等多项荣誉。

根据湖北省家电与网络信息产品服务行业协会出具的证明，2019 年度至 2021 年度，公司智能空调结构件产品在湖北省市场占有率超过 36%，排名湖北省第一。

2、行业竞争

我国空调结构件、热交换器、显示类结构件行业内的企业众多，不同下游应用领域所需产品均为非标准品、加工工艺差距较大，因此行业内企业在细分领域中常常呈现相对独立的竞争格局，行业总体集中度较低，呈现“行业大、企业多、规模小”的总体局面。

从公司所处行业细分领域来看，结构件、热交换器等专用配件是空调、显示器等家电产品的重要零部件，其性能直接影响产品的整体使用体验。因此知名品牌厂商普遍对供应商实行严格的供应商准入体系，通常只有具备较强产品及模具设计能力、稳定的产品质量、快速的响应能力的优质企业才能通过认证成为其合格供应商，并与下游主机厂商保持长期的合作关系。

公司所处行业细分领域中可分为三类：一类为已上市企业，这类企业普遍具备领先的工艺水平、生产能力强，能够针对下游客户的需求进行快速响应，并且通常不会局限于某一特定领域，而是在不同行业实现广泛布局；第二类企业以公司为代表，该类企业往往专注于某一特定领域，服务于该领域的头部企业，以本地市场为中心逐步向其他地区进行辐射以扩大收入来源，通常同样具备较强的技术实力和生产规模，并且在细分领域中具有较强优势；第三类为行业内的大部分中小型企业，这类企业生产经营粗放，工艺和装备相对落后、定制化技术要求响应能力较弱、质量稳定性差，因此发展较为缓慢。

公司与我国同行业已上市公司相比，在企业规模、收入等方面仍有一定的差距。但随着公司产品线的不断丰富，业务板块的不断延伸和形成，公司规模将继续稳步提升。

在空调及显示类结构件领域，我国同行业可比上市公司主要包括利通电子(603629.SH)、合肥高科(430718.BJ)等，热交换器领域则包括德业股份(605117.SH)、宏盛股份(603090.SH)等。

3、盈利模式、采购周期、备货政策

(1) 盈利模式

公司主要通过向空调、显示器等家电生产企业提供定制化的结构件和热交换器产品实现销售收入，其中对于双经销模式下产生的收入采用净额法确认，在扣除生产经营的各项成本费用后获得利润。同时泰国子公司存在少量的受托加工业务。公司具有模具开发以及产品研发、设计、生产、服务等完善的配套体系，可根据不同客户、不同产品规格的定制化需求提供性能优良、品质稳定的产品。

(2) 采购周期和备货政策

公司下游客户的产品特点决定了公司产品呈现出产品品种、规格型号、技术指标众多的定制化特征，因此公司通常采用“以销定产”的生产模式，由生产部根据外部的滚动订单或临时订单及库存情况编制具体排产计划，按计划组织产品制造，公司的结构件和热交换器产品的交付周期根据订单量通常在 1-7 天。

空调、显示器等家电整机制造商对供应商的生产规模和交货时间要求严格，美的集团要求公司精确到小时供货，同时存在临时紧急订单的情况。因此为了确保产品质量和及时供货，公司会与客户保持紧密的双向沟通，获取主要客户按固定周期下发的产品需求预测，并参照客户的主要产品销售情况、产品开发方向及下游市场季节性调整、周期性波动等情况，提前进行备料，动态调整生产计划，必要时也会适量提前组织生产，以满足客户的需求。

4、量化分析经营活动现金流量净额持续下降的原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量金额具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年1月-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售商品、提供劳务收到的现金	14,343.19	15,915.61	13,908.43	11,473.30
收到的税费返还	-	-	-	133.22
收到其他与经营活动有关的现金	183.89	371.29	142.51	531.53
经营活动现金流入小计	14,527.08	16,286.90	14,050.94	12,138.04
购买商品、接受劳务支付的现金	8,712.85	9,179.62	6,944.72	4,840.34
支付给职工以及为职工支付的现金	2,198.33	3,640.15	2,528.64	1,982.61
支付的各项税费	2,124.36	1,464.37	1,048.09	875.98
支付其他与经营活动有关的现金	582.20	1,146.51	1,267.61	625.15
经营活动现金流出小计	13,617.73	15,430.66	11,789.07	8,324.09
经营活动产生的现金流量净额	909.34	856.24	2,261.88	3,813.96

如上表所示，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”增长小于“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付给职工以及为职工支付的现金”及“支付其他与经营活动有关的现金”的增长，导致“经营活动产生的现金流量净额”下降。销售商品、提供劳务收到的现金增长较慢的主要原因为公司与主要客户结算销售货款采购票据结算，且应收账款抵减应付账款后净额支付，此种结算方式具体表现为：（1）收到的票据只有在到期或者背书转让且终止确认时才形成“销售商品、提供劳务收到的现金”；（2）对供应商的货款无信用期，导致公司在销售规模扩张的时候，因提前抵减较大金额的供应商货款，大幅降低了可回收的销售货款，而导致经营活动现金流量下降。

（1）经营活动现金流入分析

公司经营活动产生的现金流入主要由销售商品、提供劳务收到的现金和收到其他与经营活动有关的现金组成。

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 11,473.30 万元、13,908.43 万元、

15,915.61 万元和 14,343.19 万元，与报告期内的营业收入差异较大主要系公司报告期内存在双经销模式，应收账款抵消应付账款以及客户采用票据结算，公司将票据背书转让给供应商的情况较多。

报告期各期，公司收到的其他与经营活动有关的现金分别为 531.53 万元、142.51 万元、371.29 万元和 183.89 万元。公司收到的其他与经营活动有关的现金主要包括政府补助、收到保证金、押金及备用金等。2020 年，公司收到政府退回的土地款及围墙款 200 余万元。2022 年，公司收到废料客户押金保证金 115 万元。

(2) 经营活动现金流出分析

公司经营活动产生的现金流出主要由购买商品、接受劳务支付的现金、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组成。

报告期各期，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 4,840.34 万元、6,944.72 万元、9,179.62 万元和 8,712.85 万元。随着公司经营规模的逐年增加，逐年增速较快。

报告期各期，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 1,982.61 万元、2,528.64 万元、3,640.15 万元和 2,198.33 万元。随着公司生产经营规模的逐年扩大，公司员工人数稳步提升，员工平均薪酬水平也逐年有所增加，同时随着公司业务规模的不断拓展期间费用金额也逐年增加，综合造成公司员工薪酬支出和期间费用中付现支出均呈现逐年增加的趋势，对公司经营活动产生的现金流出逐年快速增加产生了一定影响。2022 年大幅增长主要由于泰国生产基地的建成和正式投产，以及收入规模大幅上升。

报告期各期，公司支付的其他与经营活动有关的现金分别为 625.15 万元、1,267.61 万元、1,146.51 万元和 582.20 万元。公司支付的其他与经营活动有关的现金主要为付现的期间费用。

(3) 经营活动现金流量净额与净利润的勾稽分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与同期净利润的对比情况如下：

单位：万元				
项目	2023 年 1 月-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润	2,993.88	2,665.62	2,562.63	2,404.34
加：资产减值准备	125.43	301.86	-	-
信用减值损失	283.50	56.71	-	-
固定资产折旧、油气资产折旧、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	931.66	1,589.42	697.30	685.10

项目	2023年1月-6月	2022年度	2021年度	2020年度
使用权资产折旧	153.91	178.27	12.70	-
无形资产摊销	10.53	21.05	21.05	21.05
长期待摊费用摊销	3.89	6.80	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	2.16	-12.56	-113.16	31.23
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	0.16	43.75	5.59	0.94
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	276.38	422.50	-193.44	-
投资损失（收益以“-”号填列）	5.54	-17.47	-35.85	-90.18
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-13.42	-116.96	-96.51	47.62
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-23.09	43.21	112.37	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-412.63	-313.16	21.82	-254.51
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-4,597.14	-3,330.58	-1,786.12	417.35
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	1,168.57	-682.23	1,132.80	797.70
其他	-	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	909.34	856.24	2,261.88	3,813.96

报告期各期，公司的经营活动现金流量净额分别为 3,813.96 万元、2,261.88 万元、856.24 万元及 909.34 万元。2022 年度公司经营活动现金流量净额有所下降，主要系经营性应收项目增加了 3,330.58 万元。2023 年 1-6 月，公司营业收入大幅增加，以应收账款为代表的经营性应收项目的增加较多，增加额 4,597.14 万元，导致经营活动现金净流入额减少。

综上所述，报告期现金流量净额持续下降的原因主要为：（1）应收账款、应收票据及应收款项融资合计在报告期内逐年上升；（2）支付给职工以及为职工支付的现金增长速度快于销售商品、提供劳务收到的现金；（3）2021 年因付现期间费用大幅上升导致支付其他与经营活动有关的现金大幅上升；（4）2022 年因泰国工厂刚建成，还不具备规模效应导致经营

活动产生的现金流量净额为-876万元。

5、现金流持续下滑对公司持续经营的影响

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,813.96 万元、2,261.88 万元、856.24 万元及 909.34 万元。虽然公司经营活动产生的现金流量净额呈逐年下降的趋势，但是由于报告期内公司业务规模不断扩大、在主要客户的份额逐年提升，公司整体营业收入水平和净利润水平均呈现逐年增加的趋势，短期内经营活动产生的现金流量净额的下降不会对公司持续经营产生重大不利影响。

(1) 公司主要偿债指标处于合理区间内

报告期各期末，公司流动比率、速动比率和资产负债率等主要偿债指标情况如下：

项目	2023/6/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
流动比率	1.67	1.62	1.5	4.03
速动比率	1.58	1.54	1.42	3.85
资产负债率（合并）	40.16%	41.78%	41.17%	18.21%

公司流动比率、速动比率相对较高，短期偿债能力较强，资产负债率相对较低，资产结构合理，无重大偿债风险。

(2) 公司流动资产质量良好，资产变现能力较强

2023年6月末，公司账龄为1年以内的应收账款占比为100.00%，且主要应收账款结欠方均为合作年限长、资信状况良好的客户，如美的、海尔等，这些客户历史上均未发生呆账、坏账事项，应收账款回收不存在重大风险。2023年6月末，公司应收账款金额为8,702.98万元，截至2023年9月末已回收8,454.09万元，回款比例为97.14%，公司应收账款回收情况良好，为公司补充了经营活动产生的现金流量。

公司2023年6月末存货余额为1,184.51万元，其中库龄为1年以内的存货占比为超过95.00%。公司存货变现能力较强，存货逐步实现销售也将对公司现金流量提供一定正向补充。

(3) 公司资信状况良好，有能力通过银行贷款的途径获取流动资金

2023年6月30日，公司尚未使用的银行借款额度为107,596,377.87元。

综上所述，虽然报告期内公司经营活动产生的现金流量逐年下降，但是由于公司业务规模逐年扩大，偿债风险较低且自身应收账款、存货等流动资产质量较为良好，公司持续经营能力未受到重大不利影响。

(二) 投资活动主要项目大幅波动的原因，与对应的报表项目的勾稽情况。

报告期内，公司投资活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2023年1月-6月	2022年度	2021年度	2020年度
收回投资收到的现金		500.00	5,500.00	-
取得投资收益收到的现金			34.65	108.89
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	2.00	96.63	154.67	124.70
投资活动现金流入小计	2.00	596.63	5,689.32	233.59
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,020.20	4,783.32	16,257.34	712.31
投资支付的现金			1,500.00	1,400.00
投资活动现金流出小计	1,020.20	4,783.32	17,757.34	2,112.31
投资活动产生的现金流量净额	-1,018.20	-4,186.69	-12,068.02	-1,878.72

报告期内，公司的投资活动现金流入主要为收回投资收到的现金流入，投资活动现金流出主要为进行现金管理投资的支出，以及购买土地、在建工程建设和购置设备的支出。

公司投资活动产生的现金流量净额分别为-1,878.72万元、-12,068.02万元、-4,186.69万元和-1,018.20万元，主要系公司跟随下游客户“走出去”的战略，在泰国购买土地并新建生产基地所致。

1、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与对应的报表项目的勾稽情况

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
固定资产本期增加额	1,453.22	14,174.72	6,129.94	348.75
加：在建工程本期（期末-期初）	-343.73	-9,427.08	9,814.67	10.64
减：资本化利息		19.92	33.81	
加：长期待摊费用本期增加额			22.85	
加：其他非流动资产本期增加（预付工程设备）（期末-期初）	-230.22	-45.10	-51.15	348.64
加：与购置长期资产相关的应付账款的减少（期初-期末）、进项税等	140.93	60.84	307.22	4.29
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,020.20	4,783.32	16,257.34	712.31

综上,购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与对应的报表项目勾稽一致。

2、收回投资收到的现金与对应的报表项目的勾稽情况

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
交易性金融资产-赎回理财产品			5,500.00	
长期股权投资-处置权益法核算的联营企业		500.00	-	
收回投资收到的现金		500.00	5,500.00	

综上,收回投资收到的现金与交易性金融资产、长期股权投资等报表项目勾稽一致。交易性金融资产主要为公司在保证日常经营需求和资金安全的前提下,利用闲置资金购买商业银行发行的理财产品。

3、投资支付的现金与对应的报表项目的勾稽情况

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
交易性金融资产-购买理财产品			1,500.00	1,400.00
投资支付的现金			1,500.00	1,400.00

2020年度、2021年度,公司投资支付的现金为赎回理财产品收到的现金,投资支付的现金与交易性金融资产报表项目勾稽一致。

(三) 筹资活动主要项目大幅波动的原因,与对应的报表项目的勾稽情况。

报告期内,公司筹资活动现金流量情况如下:

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
吸收投资收到的现金				
取得借款收到的现金	3,220.40	6,538.96	8,500.01	
发行债券收到的现金				
收到其他与筹资活动有关的现金				
筹资活动现金流入小计	3,220.40	6,538.96	8,500.01	
偿还债务支付的现金	2,810.01	3,148.90	-	
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	244.59	399.52	104.44	

项目	2023年1月-6月	2022年	2021年	2020年
支付其他与筹资活动有关的现金	220.89	267.86	44.56	
筹资活动现金流出小计	3,275.49	3,816.28	149.00	
筹资活动产生的现金流量净额	-55.09	2,722.67	8,351.02	

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 0.00 万元、8,351.02 万元、2,722.67 万元和 -55.09 万元，筹资活动的现金流入主要为取得的银行借款，筹资活动现金流出主要为偿还银行借款、偿付利息等。

报告期内，公司主要通过银行贷款新建泰国生产基地和热交换器生产基地，导致了 2021 年度及 2022 年度筹资活动现金流量金额较大。

1、取得借款收到的现金与报表项目的勾稽情况

单位：万元

项目	2023年1月-6月	2022年	2021年	2020年
短期借款-借入本金	3,220.40	3,700.00	3,000.00	
长期借款-借入本金		2,838.96	5,500.01	
取得借款收到的现金	3,220.40	6,538.96	8,500.01	

报告期内，公司取得借款收到的现金与短期借款、长期借款等报表项目勾稽一致。

2、偿还债务支付的现金及与报表项目的勾稽情况

单位：万元

项目	2023年1月-6月	2022年	2021年	2020年
短期借款-偿还本金	1,906.80	3,000.00		
一年内到期的非流动负债（一年内到期的长期借款-偿还本金）	903.21	148.90		
偿还债务支付的现金	2,810.01	3,148.90		

2022 年及 2023 年 1-6 月，公司偿还债务支付的现金均为偿还银行借款，与短期借款及一年内到期的非流动负债报表项目勾稽一致。

3、支付其他与筹资活动有关的现金及与报表项目的勾稽情况

单位：元

项目	2023年1月-6月	2022年	2021年	2020年
使用权资产原值的增加	-	466.35	761.81	
加：租赁负债的减少	146.62	-146.59	-583.07	
一年内到期的非流动负债（一年内到期的租赁负债的减少）	-5.83	-145.38	-139.10	
财务费用-租赁负债利息支出	19.58	33.10	2.79	
租赁对应的进项税	8.02	10.37	2.12	
其他流动资产-预付IPO费用	49.53	50.00	-	
预付IPO费用对应的进项税	2.97	-	-	
支付其他与筹资活动有关的现金	220.89	267.86	44.56	

2021年起，公司执行新租赁准则，并依据新租赁准则的规定对相关会计政策进行变更。2021年至2023年1-6月，公司支付其他与筹资活动有关的现金主要为使用权资产原值的增加、租赁负债的减少等产生，与使用权资产、租赁负债、财务费用、其他流动资产等报表项目勾稽一致。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人经营管理层，了解经营活动现金流量净额持续下降的原因，投资、筹资活动现金流波动的合理性，现金流持续下滑对公司持续经营的影响；

2、获取发行人编制现金流量表的底稿，检查各项目数据的计算过程、数据来源及勾稽关系是否正确。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司经营活动现金流量净额持续下降具备合理性，短期内经营活动产生的现金流量净额的下降不会对公司持续经营产生重大不利影响；

2、报告期内公司投资、筹资活动主要项目大幅波动具备合理性，与对应的报表项目勾稽。

四、关于应收款项。根据申报材料，报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 5,519.36 万元、2,989.63 万元、4,754.56 万元和 8,267.84 万元，应收款项融资账面金额分别为 988.87 万元、3,686.78 万元、3,478.88 万元和 5,793.38 万元。请发行人说明：① 应收账款、应收款项融资快速增长与经营业绩是否匹配，发行人应收款项占收入的比例与可比公司是否存在较大差异及原因、合理性。② 结合发行人在信用政策、销售模式、收入确认方式等方面与同行业可比公司的差异情况，分析说明应收账款周转率与同行业可比公司存在较大差异的原因、合理性。③ 数字化应收账款债权凭证认定为应收款项融资的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比上市公司是否一致，商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证均仅按 5% 计提坏账是否合理、充分。

（一）应收账款、应收款项融资快速增长与经营业绩是否匹配，发行人应收款项占收入的比例与可比公司是否存在较大差异及原因、合理性。

报告期内，公司应收账款、应收票据及应收款项融资余额与营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月末	2022 年度/2022 年末	2021 年度/2021 年末	2020 年度/2020 年末
应收票据账面余额	-	868.09	1,179.95	901.21
应收账款账面余额	8,702.98	5,005.41	3,147.00	5,809.86
应收款项融资账面余额	6,009.12	3,551.94	3,776.40	1,040.70
应收款项余额合计	14,712.10	9,425.43	8,103.36	7,751.77
营业收入	18,815.14	25,294.27	18,840.33	13,879.43
应收款项余额占营业收入比例	78.19%	37.26%	43.01%	55.85%

双经销业务模式下，公司与主要客户的结算存在产品销售的应收账款和采购材料的应付账款相抵的情形。公司向双经销客户销售的产品均需使用双经销材料加工，因而对双经销客户的应收款项基本不包含产品的材料成本。公司采用净额法核算双经销模式收入，报告期内应收款项余额占营业收入比例分别为 55.85%、43.01%、37.26% 和 78.19%，应收账款余额和经营规模基本匹配。

公司主要客户使用 6 个月期限的承兑汇票和数字化应收账款债权凭证支付货款，不考虑背书及贴现的情况下，公司应收款项回收期约在 7-9 个月左右。2020 年公司受疫情影响，第一季度收入较低，后三季度收入相对较高。公司 2020 年第二、三、四季度收入产生的应

收款项至年末大部分未收回。2023年1-6月，公司空调领域产品处于产销旺季，收入规模较大，当期产生的应收款项于6月末基本未到期。因此公司2020年末及2023年6月末的应收款项余额占收入比例相对较高。

公司应收款项余额占收入比例与同行业可比公司对比如下：

项目	2023年1-6月 /2023年6月末	2022年度/2022 年末	2021年度/2021 年末	2020年度/2020 年末
利通电子	90.74%	57.86%	63.54%	67.91%
合肥高科	76.62%	45.00%	53.51%	57.62%
德业股份	19.14%	11.70%	7.76%	11.62%
宏盛股份	85.31%	42.43%	38.97%	52.63%
平均值	67.95%	39.25%	40.95%	47.45%
发行人	78.19%	37.26%	43.01%	55.85%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

公司应收款项余额占收入的比例与同行业可比公司平均值不存在较大差异。

（二）结合发行人在信用政策、销售模式、收入确认方式等方面与同行业可比公司的差异情况，分析说明应收账款周转率与同行业可比公司存在较大差异的原因、合理性。

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司比较如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
利通电子	1.67	3.47	3.51	3.56
合肥高科	3.61	5.72	4.93	4.75
德业股份	7.47	13.21	12.93	9.90
宏盛股份	1.26	2.87	2.92	1.74
平均值	3.50	6.32	6.07	4.99
本公司	2.75	6.21	4.21	2.50

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

报告期内，公司应收账款周转率分别为2.50次、4.21次、6.21次和2.75次，有所波动，主要系客户结算方式变动及信用期较短的美的集团收入占比上升所致。

2020年末，公司应收账款金额较大，主要为应收冠捷显示科技（武汉）有限公司货款。该公司2020年主要在120天信用期满时以银行转账支付货款，2021年以后，该公司往往提

前以银行承兑汇票支付应收账款，主要在收到发票的当月向发行人开具 6 个月内的银行承兑汇票（一般为 4 个月左右），辅以 120 天信用期满银行转账，从而导致公司应收账款金额有所下降。因此公司 2020 年应收账款周转率较低，2021 年及 2022 年应收账款周转率有所升高。

另一方面，公司主要客户中美的集团的信用期较短，应收账款回款速度快，随着报告期内美的集团销售收入占比的上升，公司应收账款周转率有所提升。公司主要境内客户的信用政策及结算方式情况如下：

公司名称	信用政策	是否发生变化	具体结算方式
美的集团	月结 60 天	否	一般为收到发票的次月支付 6 个月的美易单、承兑汇票
海尔集团	发票入账后 90 天	否	一般为发票入账后 90 天支付 6 个月的海尔鑫链、承兑汇票，历史曾支付海尔云单
冠捷科技集团	月结 120 天	否	一般在收到发票的当月开具 6 个月内的银行承兑汇票，或 120 天信用期满时以银行转账方式支付货款

报告期内，公司应收账款周转率略低于同行业可比公司平均值。

德业股份应收账款周转率较公司高，主要原因有：第一，德业股份热交换器业务双经销应收账款和应付账款结算时相抵，收入采用总额法确认；第二，德业股份的主要产品光伏逆变器以外销为主，主要采用装船前电汇结算或者通过信用证结算，报关后即交银行托收，个别客户采用给予不超过 60 天的信用期；第三，对于除湿机等环境电器产品，主要通过京东、天猫等在线平台以及线下销售，其中天猫收到货款后再确认收入，期末形成预收账款，不存在应收款项，京东按对账开票后 7 天内付款，线下销售则给予客户 15 天至 60 天的账期。因此相比于发行人，德业股份应收账款相对经营规模小，主要产品的信用期明显较小，应收账款回款速度更快。

合肥高科 2020 年应收账款周转率较公司高，主要系公司客户冠捷科技集团结算方式发生改变所致，其余期间与公司基本一致。合肥高科产品与公司接近，客户主要为海尔集团、京东方科技集团、美的集团，与公司客户结构差异不大，因此应收账款周转率较为接近。

与利通电子和宏盛股份相比，公司应收账款周转率较高。利通电子主要客户信用期为 1-4 个月不等，信用期相对较长的客户收入占比较高。宏盛股份对于信用度较高、合作时间较长、采购额大的客户信用期较长，一般在 2-3 个月。而公司主要客户美的的信用期为

60 天，应收账款回款速度较利通电子和宏盛股份略高。

综上，发行人应收账款周转率与同行业可比公司不存在较大差异，差异主要由客户信用政策、付款方式不同导致，具备合理性。

（三）数字化应收账款债权凭证认定为应收款项融资的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比上市公司是否一致，商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证均仅按 5%计提坏账是否合理、充分。

1、数字化应收账款债权凭证认定为应收款项融资的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比上市公司是否一致

报告期内，公司数字化应收账款债权凭证为美易单、海尔云单、海尔鑫链，其具体情况如下：

项目	具体内容	是否附追索权	期末列报类别	其他同类业务公司会计处理方式			备注
				公司	上市情况	列报科目	
美易单	系美的集团成员企业基于与供应商之间真实的贸易,以数据电文形式开具的,承诺在指定日期无条件支付确定金额款项给供应商的,可拆分转让、可融资变现、可持有到期的电子确权凭证	不附追索权	应收款项融资	常荣电器	2023年6月北交所申报	应收款项融资	直接披露
				热威股份	2023年9月沪主板上市	应收款项融资	直接披露
				同星科技	2023年5月创业板上市	应收款项融资	直接披露
				聚赛龙	2022年3月创业板上市	应收款项融资	直接披露
				德业股份	2021年4月沪主板上市	应收账款	推测,存在美易单且未列报在应收款项融资
海尔云单	系云单开具公司依据云单业务平台的规则和指引成功开具的显示云单开具公司与供应商之间存在合法有效的债权债务关系的债务凭证	原始持单人附追索权,后续转单人不附	应收账款	合肥高科	2022年12月北交所上市	应收账款	直接披露
海尔鑫链	系开链人在海尔运营的鑫链平台上成功开立的、显示开链人与其交易相对方(如供应商等)之间存在的合法有效的债权债务关系的电子债权凭证	原始持单人附追索权,后续转单人不附	应收账款	华阳智能	2024年2月创业板上市	应收账款	推测,存在应收海尔集团金额,且未列报在应收款项融资
				同星科技	2023年5月创业板上市	应收款项融资	直接披露
				热威股份	2023年9月沪主板上市	应收账款	推测,存在应收海尔集团金额,且未列报在应收款项融资

项目	具体内容	是否附追索权	期末列报类别	其他同类业务公司会计处理方式			备注
				公司	上市情况	列报科目	
				美硕科技	2023年6月创业板上市	应收账款	推测，存在应收海尔集团金额，且未列报在应收款项融资
				浙江科腾精工机械股份有限公司	2023年4月创业板上市委审核通过	应收账款	推测，存在应收海尔集团金额，且未列报在应收款项融资

注：1、海尔鑫链系海尔集团近期新推出的数字化应收账款债权凭证，海尔集团主要使用该方式向公司付款，系对海尔云单的替代。

2、经查上市公司的披露信息，海尔集团的供应商对海尔云单和海尔鑫链的披露情况很少。当数字化应收账款债权凭证列报在“应收账款”科目时，附注往往仅披露应收海尔集团的金额，无法分辨应收款项中是否存在海尔云单、海尔鑫链，合肥高科因其之前为公众公司，存在前期会计差错事项，因此披露了海尔云单会计处理的差错更正事项；而当其列报在“应收款项融资”时，因该科目存在银行承兑汇票等不同类型的应收款项，因而会披露出数字化应收账款债权凭证的具体情况。经全网搜索，仅发行同星科技一家公司将海尔鑫链披露在应收款项融资，其余海尔集团的供应商，如华阳智能、美硕科技、浙江科腾精工机械股份有限公司等应收款项融资中均未有数字化应收账款债权凭证，这也从侧面佐证了海尔集团的供应商一般将海尔云单和海尔鑫链列报在应收账款。

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认与计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）规定，“应收款项融资”项目反应资产负债表日以公允价值计量且其公允价值变动计入其他综合收益的应收账款和应收票据等。

《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”、“融信”等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。

由于美易单不附追索权，在背书/贴现后可以终止确认，并且美的集团信用等级较高，无法兑付的风险低。同时，公司管理美易单的业务模式为双重模式，即“既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标”，因此分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资项目中列报。

而海尔云单及海尔鑫链对原始持单人附追索权，公司在报告期内主要为原始持单人，在背书/贴现后无法终止确认，以收取合同现金流量为目标，因此报告期各期末列报在应收账款科目。

综上，公司数字化应收账款债权凭证的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司、上市公司同类案例会计处理方式一致。

2、商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证均仅按 5% 计提坏账是否合理、充分

报告期内，发行人商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证坏账计提情况与同行业可比公司对比如下：

公司	科目	项目	是否计提坏账准备	计提坏账情况与公司是否一致
利通电子	应收票据	银行承兑汇票	否	一致

公司	科目	项目	是否计提坏账准备	计提坏账情况与公司是否一致
		商业承兑汇票	是	一致
	应收款项融资	银行承兑汇票	否	一致
合肥高科	应收票据	银行承兑汇票	否	一致
		商业承兑汇票	是	一致
	应收款项融资	银行承兑汇票	否	一致
		应收账款债权凭证	是	一致
德业股份	应收票据	银行承兑汇票	否	一致
		商业承兑汇票	是	一致
	应收款项融资	银行承兑汇票	否	一致
	应收账款	应收账款债权凭证	是	一致
宏盛股份	应收票据	银行承兑汇票	否	一致
		商业承兑汇票	是	一致
	应收款项融资	票据	否	一致

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

报告期内，发行人商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证计提坏账准备的预期信用损失率与可比公司对比情况如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
利通电子	5%	10%	50%	100%	100%	100%
合肥高科	5%	10%	30%	50%	80%	100%
德业股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
宏盛股份	5%	10%	20%	50%	80%	100%
平均值	5%	10%	33%	63%	85%	100%
公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%

数据来源：可比公司定期报告及招股说明书

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，坏账计提的充分性与同行业可比公司基本一致，不存在较大差异。

报告期内，发行人商业承兑汇票、数字化应收账款债权凭证账龄均为1年以内，因此按照5%计提坏账准备，同行业可比公司1年以内的组合也均按5%计提。

报告期内，发行人商业承兑汇票及数字化应收账款债权均不存在逾期未兑付情形，坏账计提合理、充分。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅应收账款、应收票据、应收款项融资明细表，与主要客户的合同，并对各期末应收款项情况进行函证，结合收入增长、客户信用政策等情况，了解应收款项增长的原因；

2、查阅同行业可比公司公开资料，分析应收款项占收入比例、应收账款周转率与同行业可比公司的差异及合理性；

3、查阅数字化应收账款债权凭证的相关合同及企业会计准则，检索同类型上市公司案例，分析发行人数字化应收账款债权凭证会计处理和坏账计提的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司应收款项余额和经营规模基本匹配，公司应收款项余额占收入的比例与同行业可比公司平均值不存在较大差异，具有合理性；

2、公司应收账款周转率与同行业可比公司不存在较大差异，差异主要由客户信用政策、付款方式不同导致，具备合理性；

3、公司数字化应收账款债权凭证的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司、上市公司同类案例会计处理方式一致；

4、报告期内，发行人商业承兑汇票及数字化应收账款债权均不存在逾期未兑付情形，坏账计提合理、充分。

五、关于营业外收支。请发行人说明2023年营业外收入、2022年营业外支出金额较大的原因及合理性。

2023年1-6月，公司营业外收入为72.00万元，其中70.00万元为公司结转冠鸿光电科技（福建）有限公司应付账款所致。公司于2010-2014年期间，向冠鸿光电科技（福建）有限公司采购电脑金属件、线切割攻牙机（旧）、立式综合加工机（旧）等材料设备。因该部分旧设备及部分材料存在质量问题且长期挂账无人催收，且双方近十年已无业务往来，公司

与 2023 年 6 月将该部分应付账款作营业外收入处理。2023 年 1-6 月，公司营业外收入已计入非经常性损益。

2022 年，公司营业外支出为 88.54 万元，其中固定资产报废损失为 43.75 万元，滞纳金为 44.78 万元。2022 年度固定资产报废损失产生原因主要系公司当年度报废热水器内胆焊接线、机械手、旋切机、电焊机等生产设备。2022 年度滞纳金产生原因主要系公司主动完成以前年度财务报表税务自查后，向税务局主动缴纳的所得税、增值税等相关税费的滞纳金。发行人主观上不存在骗取国家税款或故意拖欠税款的非法目的，因外部开票方不合规、自查进行更正申报等原因致使各期持续发生较小金额的税收滞纳金。

针对上述问题，公司已进一步完善内部控制制度，规范税务申报的流程，旨在逐步消除税收滞纳金事项。公司针对各项税种涉及的计税基础、纳税金额核算、申报、税款缴纳建立相应的内部审核制度，由专员根据当月的开票及进项税抵扣情况编制纳税申报表，经财务负责人审批，提交申报与缴款，会计核算具有准确性。发行人及其子公司均已获得税务主管部门出具的无税收违法证明或清税证明，报告期内，发行人及其子公司不存在与纳税相关的重大违法违规情况。

综上，公司 2023 年营业外收入、2022 年营业外支出金额较大具有合理性。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了公司会计凭证、结转应付账款内部审批单据、固定资产报废审批单据等；
- 2、取得了税务相关的无违规证明。

(本页无正文,为《关于武汉宏海科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)



中国注册会计师: 
(项目合伙人):

中国注册会计师: 


中国·武汉

2024年3月18日