

关于《关于对安徽世林照明股份有限公司的年报问询函》的说明

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

根据贵司《关于安徽世林照明股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 047 号，以下简称“问询函”）的要求，安徽世林照明股份有限公司（以下简称“公司”）就问询函提出的有关问题向贵司回复并说明如下：

问题 1、关于经营业绩。

根据 2023 年年报，你公司实现营业收入 87,016.87 万元，去年同期 77,205.96 万元，同比增长 12.71%，其中照明产品实现营业收入 76,895.21 万元，玻璃产品 9,503.20 万元。同时，你公司 2023 年外销实现营业收入 26,488.85 万元，同比增长 38.92%，你公司解释原因为“公司大力拓展海外市场，海外市场需求增加，外销收入增长较多”。

请你公司：（1）说明报告期内营业收入大幅增长的原因，并结合在手订单情况、产品结构、产能规模、客户结构、同行业可比公司等情况，说明营业收入增长是否具有可持续性；（2）结合海外客户情况、批量规模等，说明 2023 年外销大幅增长的原因，请会计师说明对境外销售收入核查具体方法、过程和结论，是否对终端客户进行核查及核查情况。

回复：

一、说明报告期内营业收入大幅增长的原因，并结合在手订单情况、产品结构、产能规模、客户结构、同行业可比公司等情况，说明营业收入增长是否具有可持续性。

1、报告期内营业收入大幅增长的原因

报告期内公司营业收入情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动率 (%)
主营业务收入	86,398.42	76,357.97	10,040.45	13.15
其中：内销	59,909.57	57,289.98	2,619.58	4.57
外销	26,488.85	19,067.99	7,420.87	38.92
其他业务收入	618.45	847.99	-229.53	-27.07
合计	87,016.87	77,205.96	9,810.91	12.71

如上表所示，公司2023年度营业收入为87,016.87万元，较上年增长12.71%，主要系公司外销收入增长所致。

2023年度公司外销收入金额为26,488.85万元，较上年增长38.92%，主要原因是随着2023年度海外市场客户交流的便利，公司通过海外专业展会等渠道，积极开拓海外市场、新客户，比如 PRISMICA S.L. 为公司本年新开拓的海外客户，增加了公司的销售规模；同时，基于原海外品牌商采购需求的增加，多个外销客户的销售规模均较2022年度增长，比如外销客户中木林森股份有限公司本年销售收入增长较多，木林森股份有限公司为公司2022年度第一大客户，2022年度收入金额为6,008.37万元，主要销售的产品为 LED 直管灯和面板灯，2023年度木林森拥有的朗德万斯品牌加速开拓市场，对公司的采购需求增加，公司对其销售收入相应增长至9,393.89万元。

综上，2023年度营业收入增长主要系公司在服务好国内市场，满足国内客户需求的基础上，大力拓展海外市场，外销收入增长所致，收入增长具有合理性。

2、结合在手订单情况、产品结构、产能规模、客户结构、同行业可比公司等情况，说明营业收入增长是否具有可持续性

(1) 截至2023年末、2024年一季度末及2024年5月20日，公司的在手订单情况如下：

截止日期	对应在手订单金额（万元）
2023年12月31日	11,808.79
2024年3月31日	10,753.52
2024年5月20日	12,573.67

公司主要采取“以销定产”的生产模式，以客户需求为导向，依据客户订单需求组织生产，在手订单持续滚动。由上表可知，公司各期末在手订单较为充足，保障了收入增长的持续性。

(2) 报告期内公司主营收入的产品结构情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比 (%)	变动额	金额	占比 (%)
照明产品 直管灯	28,550.11	33.04	2,714.05	25,836.06	33.84

项 目	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比 (%)	变动额	金额	占比 (%)
面板灯	17,481.99	20.23	5,757.95	11,724.04	15.35
球泡灯	15,216.81	17.61	1,089.44	14,127.37	18.50
灯丝灯	3,807.32	4.41	126.55	3,680.77	4.82
吸顶灯	3,016.48	3.49	222.93	2,793.55	3.66
投光灯工矿灯等外购灯具	2,056.91	2.38	715.31	1,341.60	1.76
灯带	1,518.24	1.76	523.52	994.72	1.30
筒灯	1,438.50	1.66	593.01	845.49	1.11
其他	3,808.85	4.42	-792.67	4,601.52	6.02
照明产品小计	76,895.21	89.00	10,950.09	65,945.12	86.36
玻璃器皿	9,503.21	11.00	-909.64	10,412.85	13.64
合计	86,398.42	100.00	10,040.45	76,357.97	100.00

由上表，公司产品由照明产品和玻璃器皿两类业务构成，照明产品中直管灯、面板灯、球泡灯合计占比70.88%。其中，面板灯为公司的主要灯具产品，本年市场需求增长较快，公司新增了面板灯生产线，面板灯收入占比进一步增加。公司整体产品结构稳定，且以外购为主的筒灯、投光灯本年市场需求增加，公司新增了筒灯以及投光灯等灯具产品生产线进行自产，均保障了公司业务的持续增长。

(3) 报告期内，公司主要产品的产能、产量、销量情况如下：

单位：万只

产品名称	2023 年度				2022 年度			
	产能	产量	产能利用率 (%)	产销率 (%)	产能	产量	产能利用率 (%)	产销率 (%)
直管灯	7,176.00	5,757.39	80.23	98.20	7,176.00	4,593.02	64.01	99.84
面板灯	520.26	542.37	104.25	99.59	362.96	326.61	89.99	104.60
球泡灯	6,727.50	6,275.49	93.28	99.45	6,727.50	4,803.17	71.40	101.14

注：公司面板灯产品 2023 年度的产能利用率略微高于 100%，系公司订单充足，实际生产时间超过额定工时所致。

由上表可见，2023年度公司主要产品的产量和产能利用率较上年大幅增加，主要系公司2023年客户端需求增加，公司以销定产，产量以及产能利用率相应增长。公司的产能利用率较高，产能得到有效利用并保持了一定的生产弹性，公司2023年度增加了面板灯生产线保障订单完成。同时，公司计划进一步增加LED 面板灯、吸顶灯以及筒灯等产品生产线，扩大公司的灯具产品产能，为公

司营业收入的增长提供了保障。

(4) 报告期内前五大客户收入及变动情况如下：

单位：万元

客 户	2023 年度		2022 年度		变动额	合作年限
	金额	排名	金额	排名		
木林森股份有限公司	10,066.25	1	6,008.37	1	4,057.88	5
宁波公牛光电科技有限公司	9,320.12	2	5,999.87	2	3,320.25	5
上海飞乐音响股份有限公司	4,381.37	3	3,985.97	3	395.40	13
杭州和勒照明科技有限公司	2,336.06	4	1,066.52	16	1,269.54	8
佛山市灯湖照明电器有限公司	2,334.20	5	2,138.83	6	195.37	6
合计	28,438.00	-	19,199.56	-	9,238.44	-

如上表所示，2023 年公司前五大客户均为公司长期合作客户，结构变动较小，且收入规模均呈现增长的趋势。木林森股份有限公司、宁波公牛光电科技有限公司、上海飞乐音响股份有限公司为公司 2022 年度前五大客户，其中木林森股份有限公司销售收入较上年增长较大，主要系木林森拥有的朗德万斯品牌加速开拓市场，对公司的采购需求增加；宁波公牛光电科技有限公司为公司 2022 年度第二大客户，2022 年度收入金额为 5,999.87 万元，主要销售的产品为面板灯、直管灯，因其面板灯、直管灯市场需求增加，与公司合作订单相应增加，公司对其销售收入增长至 9,320.12 万元；杭州和勒照明科技有限公司为 2023 年度新进入前五大客户，收入增长较多主要系其业务规模扩大，出口产品需求增加，与公司合作订单增加；佛山市灯湖照明电器有限公司 2023 年新进前五大客户，为公司 2022 年度第六大客户，收入变动较小。

公司的主要客户较为稳定，合作年限较长，与公司的销售额均有所增长，客户合作具有持续性。

(5) 2023年度同行业公司收入增长率情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度营业收入	2022 年度营业收入	收入增长率 (%)
佛山照明	905,729.20	875,996.53	3.39
得邦照明	469,698.59	465,689.44	0.86
阳光照明	307,538.55	373,116.50	-17.58
恒太照明	56,599.25	64,985.95	-12.91

公司名称	2023 年度营业收入	2022 年度营业收入	收入增长率 (%)
立达信	668,112.48	755,731.14	-11.59
同行业公司平均	531,196.15	543,752.87	-2.31
公司	87,016.87	77,205.97	12.71

如上表所示，同行业可比公司中佛山照明、得邦照明收入均为增长趋势，公司与该趋势保持一致。佛山照明2023年度营业收入增长3.39%，主要原因是公司积极拓展新能源车灯市场，公司2023年车灯收入增长5.8%至18.3亿元；得邦照明在2023年实现了营业收入46.97亿元，同比增长0.86%，其中车载业务实现了显著增长，营业收入达到6.24亿元，增长率为43.74%，两家同行业公司均为积极拓展新产品和新业务。公司也在2023年积极开拓海外市场，收入保持了增长的趋势。

而同行业可比公司中阳光照明、恒太照明、立达信业务在2023年出现了下滑趋势，主要是受到部分特定因素影响所致，公司趋势相应与其有所差异。经查询公开信息，阳光照明2023年度收入降低主要是2022年度剥离了其教育培训业务，2023年度半导体业务订单也有所减少；恒太照明2023年度收入下降，系公司主要目标市场受美联储高利率因素影响，开工率下降导致市场需求下降，且公司2023年新设越南工厂四季度试运营期间，受制于跨国经营文化差异及管理磨合因素影响越南工厂运营，在手订单积压较多，未能顺利交付。

公司收入增长率高高于同行业上市公司，主要系公司的经营规模相对较小，营业收入基数较低，同时公司本年积极开拓国内外市场，国内客户宁波公牛光电科技有限公司的销售额和木林森股份有限公司的海外业务销售额均大幅增加。经查阅公开信息，木林森股份有限公司2023年度朗德万斯品牌业务收入较上年度增长10.31%，公牛集团股份有限公司2023年度智能电工照明业务收入相比上年增长15.37%，公司对公牛集团股份有限公司和木林森股份有限公司的收入增长与客户经营成果相匹配。

综上，2023 年度公司营业收入增长主要系公司在服务好国内市场，满足国内客户需求的基础上，大力拓展海外市场，外销收入增长所致，收入增长具有合理性；同时公司的在手订单与产能充足，主要产品结构稳定，收入的变动与同行业公司存在差异，但差异具有合理性，收入增长具有可持续性。

二、结合海外客户情况、批量规模等，说明 2023 年外销大幅增长的原因，请会计师说明对境外销售收入核查具体方法、过程和结论，是否对终端客户进行核查及核查情况。

1、结合海外客户情况、批量规模等，说明 2023 年外销大幅增长的原因

报告期内外销前十大客户收入情况如下：

单位：万元

序号	客户	2023 年收入	2022 年收入	收入变动额
1	木林森股份有限公司	9,393.89	6,008.37	3,385.52
2	上海飞乐音响股份有限公司	4,243.06	3,985.97	257.09
3	VIANO INTERNATIONAL CO LIMITED	1,896.58	1,352.20	544.38
4	DK INTERNATIONAL GROUP CORP	1,034.99	629.40	405.59
5	L' IMAGE HOME PRODUCTS [L' IMAGE]	898.95	151.58	747.37
6	JIAYU LIGHTING (HK) CO., LTD.	718.94	697.49	21.45
7	PRISMICA S. L.	717.53	-	717.53
8	MICRO SINE IMPORT EXPORT S. L	670.23	557.12	113.11
9	INESA LIGHTING (PTY) LTD	487.38	446.22	41.16
10	AIGOSTAR SRL	420.86	575.11	-154.25
11	其他客户	6,006.44	4,664.53	1,341.91
	合计	26,488.85	19,067.99	7,420.86

注：上表按统一控制客户汇总，其中木林森股份有限公司同一控制下外销客户为 AO `LEDVANCE`、LEDVANCE、LEDVANCE ARGENTINA、LEDVANCE Brasil Comercio de Produtos de Iluminacao Ltda.、LEDVANCE COLOMBIA SAS、LEDVANCE GmbH、LEDVANCE LTD.、LEDVANCE S. A.、LEDVANCE S. A. C.、LEDVANCE. S. A, de C. V；上海飞乐音响股份有限公司同一控制下外销客户为 Feilo Exim Limited、FEILO SYLVANIA ASIA PACIFIC LTD.。

如上表所示，除 AIGOSTAR SRL 外，2023 年度公司外销前十大客户收入较上年均有所增长，一方面系公司产品质量稳定，交付速度快，原有客户海外市场需求增加，采购订单增加；另一方面系公司大力开拓海外市场，开发了部分新的海外客户，带来收入增加。

其中主要的外销客户 2023 年收入均为增长，木林森股份有限公司 2023 年度外销收入大幅增加，主要系木林森股份有限公司基于海外朗德万斯品牌渠道优势，在欧洲市场加速开拓市场份额，在南美洲、亚太和澳洲区域开展合作项目，积极推进北美和东亚市场的资质认证，相应增加对公司的采购需求；VIANO INTERNATIONAL CO LIMITED 在 2022 年受经济下行影响，需求减少，2023 年逐步恢复了采购，收入相应增长；L' IMAGE HOME PRODUCTS [L' IMAGE] 在 2022

年度仅采购普通灯泡和少量球泡灯，2023 年增加了采购品类，大量采购 LED 球泡灯，球泡灯单价高于普泡，2023 年度收入增加。同时，公司积极拓展海外市场，取得一定进展，PRISMICA S.L. 为公司 2023 年新开拓的客户，基于公司较好的产品和服务质量，订单交付较好。

2、请会计师说明对境外销售收入核查具体方法、过程和结论，是否对终端客户进行核查及核查情况。

(1) 外销客户的核查具体方法、过程、比例

①对境外客户的销售收入执行了解、控制测试程序

年审会计师访谈了管理层、财务及业务人员，了解公司销售与收款相关流程及内部控制制度、销售收入确认的具体政策，通过执行穿行测试和控制测试，评价销售相关内部控制设计的合理性及执行的有效性。经核查，公司销售流程相关的内部控制健全，并得到有效执行。

②细节测试、截止测试

对 2023 年度全部外销收入对应的订单/合同、出库单、报关单、发票等支持性资料进行检查，关注销售收入的准确性以及是否计入恰当的会计期间。

③函证情况

对 2023 年度外销收入独立实施函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度
外销主营业务收入①	26,488.85
发函金额②	20,601.51
发函比例=②/①	77.77%
回函金额③	19,911.97
回函金额比例=③/①	75.17%

如上表所示，报告期内，对外销收入的发函占比为 77.77%，回函占比为 75.17%，针对未回函的客户，年审会计师执行了替代测试，取得当年实现的销售收入的支持性文件，以确认收入的真实性与准确性。

④公司外销收入与海关出口数据核对

登录中国电子口岸出口退税联网稽查系统，获取出口销售数据信息并与账载内容进行核对，未见差异。

⑤访谈情况

年审会计师选取了 2023 年度主要境外客户执行访谈程序，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度
走访境外客户家数	17
外销收入①	26,488.85
走访外销客户收入②	18,729.54
走访外销客户收入比例=②/①	70.71%

2023 年度，实地走访的境外客户收入金额占外销收入的比例为 70.71%。对于实地走访的客户，年审会计师查看其经营场所，了解其经营情况。

(2) 终端客户核查情况

公司外销业务模式为以直销模式为主，贸易商模式为辅，贸易商客户为掌握境内外销售渠道的非品牌商客户。

公司 2023 年度外销收入的两种销售模式收入情况如下：

单位：万元

客户类型	收入金额	占比 (%)
直销	23,026.72	86.93
贸易商	3,462.13	13.07
合计	26,488.85	100.00

由上表可知，公司直销模式收入占外销收入的比例为 86.93%，贸易商模式收入占外销收入比例为 13.07%，公司外销收入主要以直销模式为主。对于主要贸易商，年审会计师对 VIANO INTERNATIONAL CO LIMITED 和 EASHOUPAIIMP&EXPCO.LTD 两家客户进行了终端客户核查，两家客户收入金额合计 2,294.52 万元，占贸易商模式的收入比例为 66.27%，核查情况如下：

单位：万元

客 户	收入金额	核查方式	核查金额	核查比例 (%)
VIANO INTERNATIONAL CO LIMITED	1,896.58	获取并检查了公司对贸易商的主要订单对应的终端客户订单、发票、报关单、提单等资料，终端客户订单、报关数量与公司发运数量核对一致	1,609.15	84.84
EASHOUPAIIMP&EXPCO.LTD	397.94	获取并检查了公司对贸易商的主要订单对应的终端客户订单、发票、报关单、提单等资料，终端客户订单、	355.32	89.29

客 户	收入金额	核查方式	核查金额	核查比例 (%)
		报关数量与公司发运数量核对一致		
其他	1,167.61	-	-	-
合计	3,462.13	-	1,964.47	56.74

注：核查金额计算依据为美元金额乘以平均汇率，平均汇率为全年美元对应的人民币收入除以美元金额。

如上表，公司终端客户核查金额占贸易商模式的外销收入比例为 56.74%，经核查，公司的主要贸易商外销客户均实现了终端销售，不存在为公司囤货的情形。

问题 2、关于在建工程。

根据 2023 年年报，你公司 2023 年期末在建工程金额 7,867.44 万元，上年期末 883.26 万元，同比增长 790.73%，你公司解释称主要系世林融徽厂房和世林玻璃窑炉建设投入增加所致。

请你公司：（1）说明自建厂房、窑炉的具体用途、开工时间、建设周期、预计完工时间、进展情况及总预算、面积及产能等情况，结合公司生产模式及主要负责的生产环节分别说明自建厂房、窑炉的原因与考虑、厂房和窑炉建设面积及总预算的合理性，是否与在手订单等经营情况相匹配；（2）结合厂房和窑炉总预算、预计使用周期、工程造价所含内容以及等情况，并与同行业可比公司进行对比，量化说明在建工程建设完成后对于公司未来收入增长率的影响；（3）结合世林融徽厂房栋数、具体用途、建设地点等情况，说明你公司于合肥建设厂房的必要性，以及建成后原生产经营地业务与新建厂房地的工作协同机制；（4）说明世林融徽厂房工程造价的具体构成情况，工程造价确定过程和依据，与同地区同类相比是否有可比性，定价是否公允；为公司提供物资、土建等服务的主要供应商、施工方情况和服务金额，如存在工程建设外包的情形，进一步说明外包商的具体情况和服务金额，请年审会计师说明对报告期在建工程的监盘程序、监盘过程及监盘结果，对在建工程真实性执行的其他检查程序，是否发现公司存在虚构资产、资金体外循环等情况。

一、说明自建厂房、窑炉的具体用途、开工时间、建设周期、预计完工时间、进展情况及总预算、面积及产能等情况，结合公司生产模式及主要负责的

生产环节分别说明自建厂房、窑炉的原因与考虑、厂房和窑炉建设面积及总预算的合理性，是否与在手订单等经营情况相匹配

2023 年末，公司的在建工程情况如下表

单位：万元

项 目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
世林融徽厂房	6,588.20	-	6,588.20	883.26	-	883.26
世林玻璃窑炉	1,279.24	-	1,279.24	-	-	-
合计	7,867.44	-	7,867.44	883.26	-	883.26

如上表所示，2023 年末公司在建工程余额为 7,867.44 万元，其中世林融徽厂房余额为 6,588.20 万元、世林玻璃窑炉余额为 1,279.24 万元。

1、公司自建厂房、窑炉的具体用途、开工时间、建设周期、预计完工时间、进展情况及总预算、面积及产能等情况

项 目	自建厂房	窑炉建设
具体用途	1 栋研发楼、4 栋生产厂房、1 栋宿舍楼	化妆品玻璃瓶生产
总预算	9,500 万元	1,570 万元
面积	51,922.07 平方米	42 平方米
产能	球泡灯产能 1800 万只； 太阳能灯具产能 60 万套； 驱动电源产能 600 万只。（注 1）	全年产光瓶 21,600 吨
开工时间	2022 年 9 月	2023 年 11 月
建设周期	24 个月	80 天
预计完成时间	2024 年 8 月	2024 年 1 月（注 2）
进展情况（截至 2023 年末）	主体工程完工进度为 90%，消防工程、门窗工程、厂房地坪工程等尚未完工	施工结束，烤窑开始
进展情况（截至 2024 年 6 月 4 日）	主体全部完工，目前油漆和门窗正在收尾，消防正在调试检测，道路正在施工	完工

注 1：自建厂房的产能为预计投入产线的产能，厂房建成投产后陆续释放；

注 2：窑炉已于 2024 年 1 月达到预定可使用状态并转固。

2、结合公司生产模式及主要负责的生产环节说明自建厂房的原因与考虑、厂房建设面积及总预算的合理性，是否与在手订单等经营情况相匹配

(1) 结合公司生产模式及主要负责的生产环节说明自建厂房的原因与考虑
公司照明产品均为全流程自主加工生产，生产工序主要包括 SMT 贴装、回流焊、插件、波峰焊接、测试、分板、打胶、组装、老练、检验、包装、入库

等环节。随着公司业务规模的扩大，各产线的产能利用率较高，公司拟购置先进的设备产线，扩充产能提高生产能力，当前的厂房面积已无法满足公司生产与发展的需求。因此，公司结合周边产业链配套、技术人员招聘、公司区位布局等，在 2022 年取得合肥市肥西经开区工业园土地使用权，并于 2022 年 9 月开始自建厂房。

公司厂房共建设 6 栋，其中新建一栋研发楼，主要是考虑吸引高端研发人才，加强公司的人才储备和提升研发能力；新建四栋生产厂房，拟购置先进的生产设备和产线，可有效扩大公司的产能，保障收入的增长；新建一栋员工宿舍，可有效提高员工的福利待遇，有利于进一步吸引人才，为公司的研发、生产和销售提供保障。

（2）厂房建设面积及总预算的合理性

①厂房建设面积的合理性

公司新建厂房主要用于照明类产品的生产和研发，总面积为 51,922.07 平方米，其中四栋生产厂房面积合计 40,549.62M²、一栋员工宿舍面积为 7,289.24M²、一栋研发楼面积为 4,083.21M²。

2022 年度和 2023 年度公司照明产品业务收入分别为 65,945.12 万元和 76,895.21 万元，各类型产品均呈增长趋势，主要考虑到公司所处照明行业良好的发展前景，在手订单较为充足，2023 年度主要产品的产能利用率较高，因此公司计划扩大生产规模，新建厂房，以满足快速增长的业务发展需求。

照明行业作为传统刚需性行业，细分子行业较多，业内企业数量多，集中度低，竞争激烈。传统照明企业也面临其他行业，如家电企业、互联网等科技企业的挑战。近年，随着照明技术的发展，智能照明、健康照明以及结合特定场景的照明应用领域发展迅速，在照明行业技术迭代和激烈的市场竞争中，公司目前研发场所及所在区位已无法满足研发需求。为不断巩固行业地位，实现业务的可持续发展，公司必须不断加大研发投入，推动技术升级和产品创新，提升产品竞争力，从而更好地满足市场需求。

因此，公司自建 51,922.07 平方米的厂房具有合理性。

②厂房建设总预算的合理性

该项目总预算 9500 万元，具体情况如下：

项目明细	预算金额（万元，含税）	占比（%）
土建施工费	7,450.00	78.42
消防施工费	680.00	7.16
门窗	600.00	6.32
各类配套费	180.00	1.89
厂区电梯费	150.00	1.58
后期装修	100.00	1.05
图纸设计、审图费用	90.00	0.95
其他投资	250.00	2.63
合计	9,500.00	100.00

公司制定了《工程项目内部控制制度》，世林融徽厂房的立项、设计、预算、招标、建设、变更、支付、验收等程序均按照此制度执行。工程立项后，公司行政部门组织工程设计工作，并按照工程设计对项目进行初步预算，预算价格依据合肥市城乡建设局发布的合肥建设工程市场价格信息进行编制。相关的施工方选取采用招投标方式，公司依据施工方投标资料及报价择优选取，结合施工方最终中标价格调整初步预算；在建设过程中，公司根据实际情况，如出现重大偏差，及时进行预算调整。公司2022年9月开工建设，各项投资均按预算投入，截至2023年末，公司累计投入6,588.20万元，各项预算与实际发生额暂无重大差异，公司的预算合理。

公司的新厂房仍在建设中，在厂房建成后预计投入智能球泡灯产线、太阳能灯具产线以及驱动电源产线。2023年度球泡灯现有产线的产能利用率已达到93.28%，截至2024年5月20日公司的球泡灯在手订单金额为2,474.06万元，太阳能灯具产线以及驱动电源产线为公司拟投入的新产线，预计正式投产时间为2025年。

3、结合公司生产模式及主要负责的生产环节说明自建窑炉的原因与考虑、窑炉建设面积及总预算的合理性，是否与在手订单等经营情况相匹配

公司的玻璃器皿业务主要为化妆品玻璃包装容器的研发、生产和销售，公司玻璃器皿业务的主要原材料为纯碱、石英砂等化工材料，经窑炉融化、流料、落料、吹制、退火等工序，形成产成品。窑炉是公司生产玻璃器皿的必需生产设备，公司原窑炉使用年限到期，故公司重建新窑炉。

原窑炉拆除后，公司在原窑炉的场地上重建新窑炉，建筑面积与原窑炉无

差异，具备合理性。

修建窑炉预算为 1,570 万元，具体情况如下：

项目明细	预算金额（万元，含税）	占比（%）
耐火材料	1,300.00	82.80
人员工资及社保	149.00	9.49
窑炉设计、施工费用	56.00	3.57
钢材	20.00	1.27
其他材料	45.00	2.87
合计	1,570.00	100.00

窑炉的预算成本主要为耐火材料，占比 82.80%。窑炉建设工期较短，公司历史年度多次新建窑炉，结合历史建造成本与当前市场价格对窑炉建设进行了预算，窑炉已于 2024 年 1 月竣工投入生产，最终不含税结算成本为 1,398.16 万元，与预算不存在重大差异，预算具备合理性。

公司的玻璃器皿业务仅有一台玻璃窑炉，原窑炉拆除后，公司新建窑炉具有合理性。截至 2024 年 5 月 20 日，公司的玻璃器皿在手订单金额为 3,621.93 万元，在手订单充足。公司玻璃器皿业务仅有一台玻璃窑炉，新建窑炉的产能与在手订单相匹配。

二、结合厂房和窑炉总预算、预计使用周期、工程造价所含内容以及等情况，并与同行业可比公司进行对比，量化说明在建工程建设完成后对于公司未来收入增长率的影响

1、厂房建设情况及对于公司未来收入增长率的影响

厂房造价预算 9,500 万元，预计使用周期 20 年，包含四栋生产厂房、一栋研发楼、一栋员工宿舍，具体预算情况如下：

项目明细	预算金额（万元，含税）	占比（%）
土建施工费	7,450.00	78.42
消防施工费	680.00	7.16
门窗	600.00	6.32
各类配套费	180.00	1.89
厂区电梯费	150.00	1.58
后期装修	100.00	1.05
图纸设计、审图费用	90.00	0.95
其他投资	250.00	2.63

项目明细	预算金额（万元，含税）	占比（%）
合计	9,500.00	100.00

工程造价主要为土建施工费，具体楼栋和面积情况如下：

在建工程名称	金额（万元）	面积（m ² ）	公司单位面积造价（万元/m ² ）	恒太照明生产车间单位面积造价（万元/m ² ）	立达信土建工程单位面积造价（万元/m ² ）
1号研发楼	587.00	4,083.21	0.14	-	0.23
3号员工宿舍	1,661.00	7,289.24	0.23	-	-
2号厂房	1,150.00	40,549.62	0.11	0.18	0.17
4号厂房	1,148.10				
5号厂房	1,153.00				
6号厂房	1,147.40				

同行业公司中仅恒太照明和立达信在募投项目中存在厂房建设，因此将公司造价情况与其进行对比。与同行业公司恒太照明、立达信的厂房建设相比，公司的厂房单位面积造价相对较低，主要系公司与恒太照明、立达信所处的区域不同，恒太照明和立达信厂房的建设地点分别为南通市和漳州市，公司厂房建设地点在合肥市肥西县，造价依据的当地建设工程市场价格信息不同，同时厂房的结构与设计可能存在差异所致；公司研发楼的单位面积造价高于厂房，与立达信办公楼的单位面积造价高于厂房情况一致，但造价仍低于立达信研发楼的单位造价；公司的员工宿舍单位面积造价较高，主要系员工宿舍的结构设计较厂房复杂，梁柱设置密集，墙体以及房间较多，施工成本相对较高。

公司厂房建设目的包括：建设研发中心，加强研发储备；扩充产能，满足生产需求。建设完毕后预计将投产智能球泡灯、太阳能灯具以及驱动电源产线，产线投产后预计2024年增加销售收入600万元，2025年增加销售收入8,100万元，2026年增加销售收入12,600万元。同行业公司相关的募投项目尚未结项，暂未披露效益情况。

2、窑炉建设情况及对于公司未来收入增长率的影响

公司窑炉造价预算1,570万元，预计使用周期5年。建设完成之后，窑炉的生产效率与产能将得到有效提升，产能较原窑炉增长3.45%，若市场需求稳定，公司玻璃器皿业务收入将同比增长3.45%。

三、结合世林融徽厂房栋数、具体用途、建设地点等情况，说明你公司于合肥建设厂房的必要性，以及建成后原生产经营地业务与新建厂房地的工作协同机制

1、公司于合肥建设厂房的必要性

世林融徽建设六栋厂房，其中，四栋生产厂房、一栋员工宿舍、一栋研发楼，建设地点为合肥市肥西经开区陈郢路（现更名为麻埠路）以北地块。

公司在合肥建设厂房主要出于以下考虑：

（1）吸引人才

因公司现主要生产研发地点在安徽省六安市霍山县，地处皖西县域，吸引和留住人才具有区位制约，公司中高端技术人才储备欠缺。为了推进新产品、新技术、新工艺的研发，公司需要不断引进优秀人才，满足公司技术创新、应用研究、开发实验等需求。本项目选址省会合肥市，合肥是充分融入长三角一体化的创新之城和科教之城，科研人才资源充沛，产业链协同优势明显，便于吸引和培养人才。

（2）产业链优势

LED 照明作为应用广泛、体量巨大的半导体电子产业，公司目前所处的安徽省霍山县无完整的产业链，无配套优势。合肥作为科创新城，在半导体、人工智能、智能家电等行业具有深厚的产业基础和技术积累。公司在合肥新建厂房，有利于公司融入省城产业链优势，发挥产业链协同效应。

2、建成后原生产经营地业务与新建厂房地的工作协同机制

合肥厂房建成后，公司新建的研发中心将致力于研发智能灯具产品，吸引高端人才，提升公司的研发能力，为现生产经营地业务提供研发和技术保障。同时，合肥厂房将购买先进设备和产线，投产智能球泡灯产线、太阳能灯具产线以及驱动电源系统产线，与现经营场地的业务形成有效互补。

四、说明世林融徽厂房工程造价的具体构成情况，工程造价确定过程和依据，与同地区同类相比是否有可比性，定价是否公允；为公司提供物资、土建等服务的主要供应商、施工方情况和服务金额，如存在工程建设外包的情形，进一步说明外包商的具体情况和服务金额，请年审会计师说明对报告期在建工

程的监盘程序、监盘过程及监盘结果，对在建工程真实性执行的其他检查程序，是否发现公司存在虚构资产、资金体外循环等情况

1、说明世林融徽厂房工程造价的具体构成情况，工程造价确定过程和依据，与同地区同类相比是否有可比性，定价是否公允

工程造价的具体构成情况如下：

项目明细	造价（万元）	占比（%）
土建施工费	7,796.41	79.96
消防施工费	752.50	7.72
门窗	587.43	6.02
各类配套费	363.40	3.73
厂区电梯费	122.42	1.26
图纸设计、审图费用	14.56	0.15
其他投资	113.39	1.16
合计	9,750.11	100.00

由上表，公司的工程造价主要为土建施工费，占比为79.96%。公司的工程造价基于合肥市城乡建设局发布的合肥建设工程市场价格信息，结合公司的建筑设计和需求进行测算。公司以向合作伙伴发标以及招投标形式选取施工方，施工方根据招标要求提供预算报价以及投标资料，公司根据投标资料进行综合评估，确认最终施工方。公司的造价以及施工方的报价均基于合肥市城乡建设局发布的合肥建设工程市场价格信息，适用于同地区公司，与同地区同类相比具有可比性，相关报价公允。

2、公司提供物资、土建等服务的主要供应商、施工方情况和服务金额，如存在工程建设外包的情形，进一步说明外包商的具体情况和服务金额

公司的主要工程项目及供应商情况如下：

序号	工程类别	供应商名称	主要经营范围	合同金额（万元）
1	主体工程、厂房地坪工程、配电土建施工	安徽尚泰建筑工程有限公司	建设工程施工	7,880.50
2	消防工程	安徽省天峰消防工程有限公司	消防专项施工工程，消防工程设计；消防安全评估、消防工程检测及维保；消防工程技术咨询服务	723.11
3	门窗工程	六安市绿控门窗工程有限公司	门窗制造加工；金属门窗工程施工；室内木门窗安装服务；门窗销售	500.00
合计				9,103.61

如上表所示，公司的主要供应商为安徽尚泰建筑工程有限公司、安徽省天峰消防工程有限公司、六安市绿控门窗工程有限公司，所承揽的业务与供应商的经营范围一致，不存在工程建设外包的情形。

3、年审会计师说明对报告期在建工程的监盘程序、监盘过程及监盘结果，对在建工程真实性执行的其他检查程序，是否发现公司存在虚构资产、资金体外循环等情况。

（1）在建工程监盘

在年终监盘时，年审会计师于 2023 年 12 月 31 日和 2024 年 1 月 2 日分别对世林玻璃窑炉和世林融徽厂房进行了监盘。

对于合肥融徽厂房，年审会计师于 2024 年 1 月 2 日现场对其进行监盘，观察世林融徽厂房的整体施工情况以及各楼栋的施工情况，并向公司方项目经理了解相关进度情况。经监盘，截至 2024 年 1 月 2 日，在建工程真实存在，合肥融徽厂房的主体建筑工程已完工 90%左右，楼栋的消防和门框正在施工过程中，在建工程未达到预定可使用状态。

对于窑炉，年审会计师于 2023 年 12 月 31 日现场对其进行监盘，观察窑炉的建设情况。经监盘，截至 2023 年 12 月 31 日，在建工程真实存在，窑炉已完成主体结构施工，在进行烤窑过程，在建工程未达到预定可使用状态。

（2）在建工程的真实性执行的其他检查程序

①获取发行人在建工程的明细表，抽查大额入账凭证，检查工程建设施工合同、工程进度资料、发票、付款回单、设备相关资料等；

②获取在建工程主要供应商的招投标资料，供应商选取流程是否合规，报价是否与市场价格一致；

③查询在建工程主要供应商的工商资料，分析其经营范围是否与公司相关，是否与公司存在关联关系；

④对在建工程主要供应商进行访谈，了解在建工程的真实性与进度，是否与公司存在关联关系；

⑤核查公司及其控股股东、实际控制人及董监高、主要采购人员、主要销售人员以及主要财务人员等的银行流水，检查是否与在建工程的主要供应商、施工方存在非业务资金往来情况；

⑥对公司在建工程执行现场监盘程序，查看在建工程项目实际进度，确认在建工程是否存在已实际使用但尚未转固的情形。

综上，经核查，公司的在建工程真实，公司不存在虚构资产、资金体外循环等情况。

（本页以下无正文。）

（本页无正文，为《安徽世林照明股份有限公司关于〈关于对安徽世林照明股份有限公司的年报问询函〉的说明》之盖章页）

安徽世林照明股份有限公司

2024年6月4日



关于安徽世林照明股份有限公司的年报问询函涉及问题的说明

容诚专字[2024]230Z1805 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

关于安徽世林照明股份有限公司的年报问询函涉及问题的说明

容诚专字[2024]230Z1805 号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

根据贵司《关于安徽世林照明股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 047 号，以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”或“本所”）作为安徽世林照明股份有限公司（以下简称“世林股份”或“公司”）2023 年度财务报表审计会计师，就问询函提出的有关问题向贵司回复如下：

问题 1、关于经营业绩。

根据 2023 年年报，你公司实现营业收入 87,016.87 万元，去年同期 77,205.96 万元，同比增长 12.71%，其中照明产品实现营业收入 76,895.21 万元，玻璃产品 9,503.20 万元。同时，你公司 2023 年外销实现营业收入 26,488.85 万元，同比增长 38.92%，你公司解释原因为“公司大力拓展海外市场，海外市场需求增加，外销收入增长较多”。

请你公司：（1）说明报告期内营业收入大幅增长的原因，并结合在手订单情况、产品结构、产能规模、客户结构、同行业可比公司等情况，说明营业收入增长是否具有可持续性；（2）结合海外客户情况、批量规模等，说明 2023 年外销大幅增长的原因，请会计师说明对境外销售收入核查具体方法、过程和结论，是否对终端客户进行核查及核查情况。

回复：

一、回复

(一) 说明报告期内营业收入大幅增长的原因，并结合在手订单情况、产品结构、产能规模、客户结构、同行业可比公司等情况，说明营业收入增长是否具有可持续性。

1、报告期内营业收入大幅增长的原因

报告期内公司营业收入情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动率 (%)
主营业务收入	86,398.42	76,357.97	10,040.45	13.15
其中：内销	59,909.57	57,289.98	2,619.58	4.57
外销	26,488.85	19,067.99	7,420.87	38.92
其他业务收入	618.45	847.99	-229.53	-27.07
合计	87,016.87	77,205.96	9,810.91	12.71

如上表所示，公司2023年度营业收入为87,016.87万元，较上年增长12.71%，主要系公司外销收入增长所致。

2023年度公司外销收入金额为26,488.85万元，较上年增长38.92%，主要原因是随着2023年度海外市场客户交流的便利，公司通过海外专业展会等渠道，积极开拓海外市场、新客户，比如 PRISMICA S.L.为公司本年新开拓的海外客户，增加了公司的销售规模；同时，基于原海外品牌商采购需求的增加，多个外销客户的销售规模均较2022年度增长，比如外销客户中木林森股份有限公司本年销售收入增长较多，木林森股份有限公司为公司2022年度第一大客户，2022年度收入金额为6,008.37万元，主要销售的产品为LED直管灯和面板灯，2023年度木林森拥有的朗德万斯品牌加速开拓市场，对公司的采购需求增加，公司对其销售收入相应增长至9,393.89万元。

综上，2023年度营业收入增长主要系公司在服务好国内市场，满足国内客户需求的基础上，大力拓展海外市场，外销收入增长所致，收入增长具有合理性。

2、结合在手订单情况、产品结构、产能规模、客户结构、同行业可比公司等情况，说明营业收入增长是否具有可持续性

(1) 截至 2023 年末、2024 年一季度末及 2024 年 5 月 20 日，公司的在手订单情况如下：

截止日期	对应在手订单金额（万元）
2023 年 12 月 31 日	11,808.79
2024 年 3 月 31 日	10,753.52
2024 年 5 月 20 日	12,573.67

公司主要采取“以销定产”的生产模式，以客户需求为导向，依据客户订单需求组织生产，在手订单持续滚动。由上表可知，公司各期末在手订单较为充足，保障了收入增长的持续性。

(2) 报告期内公司主营收入的产品结构情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比（%）	变动额	金额	占比（%）	
照明产品	直管灯	28,550.11	33.04	2,714.05	25,836.06	33.84
	面板灯	17,481.99	20.23	5,757.95	11,724.04	15.35
	球泡灯	15,216.81	17.61	1,089.44	14,127.37	18.50
	灯丝灯	3,807.32	4.41	126.55	3,680.77	4.82
	吸顶灯	3,016.48	3.49	222.93	2,793.55	3.66
	投光灯工矿灯等外购灯具	2,056.91	2.38	715.31	1,341.60	1.76
	灯带	1,518.24	1.76	523.52	994.72	1.30
	筒灯	1,438.50	1.66	593.01	845.49	1.11
	其他	3,808.85	4.42	-792.67	4,601.52	6.02
	照明产品小计	76,895.21	89.00	10,950.09	65,945.12	86.36
玻璃器皿	9,503.21	11.00	-909.64	10,412.85	13.64	
合计	86,398.42	100.00	10,040.45	76,357.97	100.00	

由上表，公司产品由照明产品和玻璃器皿两类业务构成，照明产品中直管灯、面板灯、球泡灯合计占比70.88%。其中，面板灯为公司的主要灯具产品，本年市场需求增长较快，公司新增了面板灯生产线，面板灯收入占比进一步增加。公司整体产品结构稳定，且以外购为主的筒灯、投光灯本年市场需求增加，公司新增了筒灯以及投光灯等灯具产品生产线进行自产，均保障了公司业务的持续增长。

(3) 报告期内，公司主要产品的产能、产量、销量情况如下：

单位：万只

产品名称	2023 年度				2022 年度			
	产能	产量	产能利用率(%)	产销率(%)	产能	产量	产能利用率(%)	产销率(%)
直管灯	7,176.00	5,757.39	80.23	98.20	7,176.00	4,593.02	64.01	99.84
面板灯	520.26	542.37	104.25	99.59	362.96	326.61	89.99	104.60
球泡灯	6,727.50	6,275.49	93.28	99.45	6,727.50	4,803.17	71.40	101.14

注：公司面板灯产品 2023 年度的产能利用率略微高于 100%，系公司订单充足，实际生产时间超过额定工时所致。

由上表可见，2023 年度公司主要产品的产量和产能利用率较上年大幅增加，主要系公司 2023 年客户端需求增加，公司以销定产，产量以及产能利用率相应增长。公司的产能利用率较高，产能得到有效利用并保持了一定的生产弹性，公司 2023 年度增加了面板灯生产线保障订单完成。同时，公司计划进一步增加 LED 面板灯、吸顶灯以及筒灯等产品生产线，扩大公司的灯具产品产能，为公司营业收入的增长提供了保障。

(4) 报告期内前五大客户收入及变动情况如下：

单位:万元

客户	2023 年度		2022 年度		变动额	合作年限
	金额	排名	金额	排名		
木林森股份有限公司	10,066.25	1	6,008.37	1	4,057.88	5
宁波公牛光电科技有限公司	9,320.12	2	5,999.87	2	3,320.25	5
上海飞乐音响股份有限公司	4,381.37	3	3,985.97	3	395.40	13
杭州和勒照明科技有限公司	2,336.06	4	1,066.52	16	1,269.54	8
佛山市灯湖照明电器有限公司	2,334.20	5	2,138.83	6	195.37	6
合计	28,438.00	-	19,199.56	-	9,238.44	-

如上表所示，2023 年公司前五大客户均为公司长期合作客户，结构变动较小，且收入规模均呈现增长的趋势。木林森股份有限公司、宁波公牛光电科技有限公司、上海飞乐音响股份有限公司为公司 2022 年度前五大客户，其中木林森股份有限公司销售收入较上年增长较大，主要系木林森拥有的朗德万斯品牌加速

开拓市场，对公司的采购需求增加；宁波公牛光电科技有限公司为公司 2022 年度第二大客户，2022 年度收入金额为 5,999.87 万元，主要销售的产品为面板灯、直管灯，因其面板灯、直管灯市场需求增加，与公司合作订单相应增加，公司对其销售收入增长至 9,320.12 万元；杭州和勒照明科技有限公司为 2023 年度新进入前五大客户，收入增长较多主要系其业务规模扩大，出口产品需求增加，与公司合作订单增加；佛山市灯湖照明电器有限公司 2023 年新进前五大客户，为公司 2022 年度第六大客户，收入变动较小。

公司的主要客户较为稳定，合作年限较长，与公司的销售额均有所增长，客户合作具有持续性。

(5) 2023年度同行业公司收入增长率情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度营业收入	2022 年度营业收入	收入增长率 (%)
佛山照明	905,729.20	875,996.53	3.39
得邦照明	469,698.59	465,689.44	0.86
阳光照明	307,538.55	373,116.50	-17.58
恒太照明	56,599.25	64,985.95	-12.91
立达信	668,112.48	755,731.14	-11.59
同行业公司平均	531,196.15	543,752.87	-2.31
公司	87,016.87	77,205.97	12.71

如上表所示，同行业可比公司中佛山照明、得邦照明收入均为增长趋势，公司与该趋势保持一致。佛山照明2023年度营业收入增长3.39%，主要原因是公司积极拓展新能源车灯市场，公司2023年车灯收入增长5.8%至18.30亿元；得邦照明在2023年实现了营业收入46.97亿元，同比增长0.86%，其中车载业务实现了显著增长，营业收入达到6.24亿元，增长率为43.74%，两家同行业公司均为积极拓展新产品和新业务。公司也在2023年积极开拓海外市场，收入保持了增长的趋势。

而同行业可比公司中阳光照明、恒太照明、立达信业务在2023年出现了下滑趋势，主要是受到部分特定因素影响所致，公司趋势相应与其有所差异。经查询公开信息，阳光照明2023年度收入降低主要是2022年度剥离了其教育培训

业务，2023年度半导体业务订单也有所减少；恒太照明2023年度收入下降，系公司主要目标市场受美联储高利率因素影响，开工率下降导致市场需求下降，且公司2023年新设越南工厂四季度试运营期间，受制于跨国经营文化差异及管理磨合因素影响越南工厂运营，在手订单积压较多，未能顺利交付。

公司收入增长率高于同行业上市公司，主要系公司的经营规模相对较小，营业收入基数较低，同时公司本年积极开拓国内外市场，国内客户宁波公牛光电科技有限公司的销售额和木林森股份有限公司的海外业务销售额均大幅增加。经查阅公开信息，木林森股份有限公司2023年度朗德万斯品牌业务收入较上年度增长10.31%，公牛集团股份有限公司2023年度智能电工照明业务收入相比上年增长15.37%，公司对公牛集团股份有限公司和木林森股份有限公司的收入增长与客户经营成果相匹配。

综上，2023年度公司营业收入增长主要系公司在服务好国内市场，满足国内客户需求的基础上，大力拓展海外市场，外销收入增长所致，收入增长具有合理性；同时公司的在手订单与产能充足，主要产品结构稳定，收入的变动与同行业公司存在差异，但差异具有合理性，收入增长具有可持续性。

（二）结合海外客户情况、批量规模等，说明2023年外销大幅增长的原因，请会计师说明对境外销售收入核查具体方法、过程和结论，是否对终端客户进行核查及核查情况。

1、结合海外客户情况、批量规模等，说明2023年外销大幅增长的原因

报告期内外销前十大客户收入情况如下：

单位：万元

序号	客户	2023年收入	2022年收入	收入变动额
1	木林森股份有限公司	9,393.89	6,008.37	3,385.52
2	上海飞乐音响股份有限公司	4,243.06	3,985.97	257.09
3	VIANO INTERNATIONAL CO LIMITED	1,896.58	1,352.20	544.38
4	DK INTERNATIONAL GROUP CORP	1,034.99	629.40	405.59
5	L'IMAGE HOME PRODUCTS [L'IMAGE]	898.95	151.58	747.37
6	JIAYU LIGHTING (HK) CO.,LTD.	718.94	697.49	21.45

序号	客户	2023 年收入	2022 年收入	收入变动额
7	PRISMICA S.L.	717.53	-	717.53
8	MICRO SINE IMPORT EXPORT S.L	670.23	557.12	113.11
9	INESA LIGHTING(PTY)LTD	487.38	446.22	41.16
10	AIGOSTAR SRL	420.86	575.11	-154.25
11	其他客户	6,006.44	4,664.53	1,341.91
	合计	26,488.85	19,067.99	7,420.86

注：上表按统一控制客户汇总，其中木林森股份有限公司同一控制下外销客户为 AO 'LEDVANCE'、LEDVANCE、LEDVANCE ARGENTINA、LEDVANCE Brasil Comercio de Produtos de Iluminacao Ltda.、LEDVANCE COLOMBIA SAS、LEDVANCE GmbH、LEDVANCE LTD.、LEDVANCE S.A.、LEDVANCE S.A.C.、LEDVANCE.S.A,de C.V；上海飞乐音响股份有限公司同一控制下外销客户为 Feilo Exim Limited、FEILO SYLVANIA ASIA PACIFIC LTD.。

如上表所示，除 AIGOSTAR SRL 外，2023 年度公司外销前十大客户收入较上年均有所增长，一方面系公司产品质量稳定，交付速度快，原有客户海外市场需求增加，采购订单增加；另一方面系公司大力开拓海外市场，开发了部分新的海外客户，带来收入增加。

其中主要的外销客户 2023 年收入均为增长，木林森股份有限公司 2023 年度外销收入大幅增加，主要系木林森股份有限公司基于海外朗德万斯品牌渠道优势，在欧洲市场加速开拓市场份额，在南美洲、亚太和澳洲区域开展合作项目，积极推进北美和东亚市场的资质认证，相应增加对公司的采购需求；VIANO INTERNATIONAL CO LIMITED 在 2022 年受经济下行影响，需求减少，2023 年逐步恢复了采购，收入相应增长；L'IMAGE HOME PRODUCTS [L'IMAGE] 在 2022 年度仅采购普通灯泡和少量球泡灯，2023 年增加了采购品类，大量采购 LED 球泡灯，球泡灯单价高于普泡，2023 年度收入增加。同时，公司积极拓展海外市场，取得一定进展，PRISMICA S.L.为公司 2023 年新开拓的客户，基于公司较好的产品和服务质量，订单交付较好。

2、境外销售收入核查情况

(1) 外销客户的核查具体方法、过程、比例

①对境外客户的销售收入执行了解、控制测试程序

访谈管理层、财务及业务人员，了解公司销售与收款相关流程及内部控制制度、销售收入确认的具体政策，通过执行穿行测试和控制测试，评价销售相关内部控制设计的合理性及执行的有效性。经核查，公司销售流程相关的内部控制健全，并得到有效执行。

②细节测试、截止测试

对 2023 年度全部外销收入对应的订单/合同、出库单、报关单、发票等支持性资料进行检查，关注销售收入的准确性以及是否计入恰当的会计期间。

③函证情况

对 2023 年度外销收入独立实施函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度
外销主营业务收入①	26,488.85
发函金额②	20,601.51
发函比例=②/①	77.77%
回函金额③	19,911.97
回函金额比例=③/①	75.17%

如上表所示，报告期内，对外销收入的发函占比为 77.77%，回函占比为 75.17%，针对未回函的客户，年审会计师执行了替代测试，取得当年实现的销售收入的支持性文件，以确认收入的真实性与准确性。

④公司外销收入与海关出口数据核对

登录中国电子口岸出口退税联网稽查系统，获取出口销售数据信息并与账载内容进行核对，未见差异。

⑤访谈情况

年审会计师选取了 2023 年度主要境外客户执行访谈程序，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度
走访境外客户家数	17
外销收入①	26,488.85
走访外销客户收入②	18,729.54
走访外销客户收入比例=②/①	70.71%

2023 年度，实地走访的境外客户收入金额占外销收入的比例为 70.71%。对于实地走访的客户，年审会计师查看其经营场所，了解其经营情况。

(2) 终端客户核查情况

公司外销业务模式为以直销模式为主，贸易商模式为辅，贸易商客户为掌握境内外销售渠道的非品牌商客户。

公司 2023 年度外销收入的两种销售模式收入情况如下：

单位：万元

客户类型	收入金额	占比 (%)
直销	23,026.72	86.93
贸易商	3,462.13	13.07
合计	26,488.85	100.00

由上表可知，公司直销模式收入占外销收入的比例为 86.93%，贸易商模式收入占外销收入比例为 13.07%，公司外销收入主要以直销模式为主。对于主要贸易商，年审会计师对 VIANO INTERNATIONAL CO LIMITED 和 EASHOUPAIIMP&EXPCO.LTD 两家客户进行了终端客户核查，两家客户收入金额合计 2,294.52 万元，占贸易商模式的收入比例为 66.27%，核查情况如下：

单位：万元

客 户	收入金额	核查方式	核查金额	核查比例 (%)
VIANO INTERNATIONAL CO LIMITED	1,896.58	获取并检查了公司对贸易商的主要订单对应的终端客户订单、发票、报关单、提单等资料，终端客户订单、报关数量与公司发运数量核对一致	1,609.15	84.84
EASHOUPAIIMP &EXPCO.LTD	397.94	获取并检查了公司对贸易商的主要订单对应的终端客户订单、发票、报关单、提单等资料，终端客户订单、报关数量与公	355.32	89.29

客 户	收入金额	核查方式	核查金额	核查比例 (%)
		司发运数量核对一致		
其他	1,167.61	-	-	-
合计	3,462.13	-	1,964.47	56.74

注：核查金额计算依据为美元金额乘以平均汇率，平均汇率为全年美元对应的人民币收入除以美元金额。

如上表，公司终端客户核查金额占贸易商模式的外销收入比例为 56.74%，经核查，公司的主要贸易商外销客户均实现了终端销售，不存在为公司囤货的情形。

二、年审会计师核查情况

(一) 年审会计师履行的主要核查程序

1、访谈公司管理层，了解报告期内营业收入大幅增长的原因，分析其合理性；

2、访谈公司管理层，了解并获取公司的在手订单、产能情况、客户结构，分析公司营业收入增长的可持续性；

3、查询同行业公司的经营情况，了解同行业公司的收入变动情况和趋势；

4、访谈管理层、财务及业务相关人员，了解公司销售与收款相关流程及内部控制制度、销售收入确认的具体政策，通过执行穿行测试和控制测试，评价销售相关内部控制设计的合理性及执行的有效性；

5、检查报告期内所有外销收入的订单、报关单、发票等支持性文件，检查订单金额和出口日期，评估收入金额和确认时点的准确性；

6、向重要外销客户实施函证程序，函证内容包括往来账款余额及本期交易额，评估交易的真实性；

7、对公司与客户的交易进行实质性分析，对主要客户进行访谈；

8、对主要贸易商客户的终端销售情况进行核查。

（二）年审会计师核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2023 年度营业收入增长主要系公司在服务好国内市场，满足国内客户需求的基础上，大力拓展海外市场，外销收入增长所致，收入增长具有合理性；公司的在手订单与产能充足，主要产品结构稳定，收入的变动与同行业公司存在差异，但差异具有合理性，收入增长具有可持续性；

2、2023 年公司大力开拓海外市场，海外市场需求增加，主要客户的销售收入均呈现增长趋势，外销收入相应增长；经核查，公司的外销收入真实、准确，公司的主要贸易商外销客户均实现了终端销售，不存在为公司囤货的情形。

问题 2、关于在建工程。

根据 2023 年年报，你公司 2023 年期末在建工程金额 7,867.44 万元，上年期末 883.26 万元，同比增长 790.73%，你公司解释称主要系世林融徽厂房和世林玻璃窑炉建设投入增加所致。

请你公司：（1）说明自建厂房、窑炉的具体用途、开工时间、建设周期、预计完工时间、进展情况及总预算、面积及产能等情况，结合公司生产模式及主要负责的生产环节分别说明自建厂房、窑炉的原因与考虑、厂房和窑炉建设面积及总预算的合理性，是否与在手订单等经营情况相匹配；（2）结合厂房和窑炉总预算、预计使用周期、工程造价所含内容以及等情况，并与同行业可比公司进行对比，量化说明在建工程建设完成后对于公司未来收入增长率的影响；（3）结合世林融徽厂房栋数、具体用途、建设地点等情况，说明你公司于合肥建设厂房的必要性，以及建成后原生产经营地业务与新建厂房地的工作协同机制；（4）说明世林融徽厂房工程造价的具体构成情况，工程造价确定过程和依据，与同地区同类相比是否有可比性，定价是否公允；为公司提供物资、土建等服务的主要供应商、施工方情况和服务金额，如存在工程建设外包的情形，进一步说明外包商的具体情况和服务金额，请年审会计师说明对报告期在建工程的监盘程序、监盘过程及监盘结果，对在建工程真实性执行的其他检查程序，是否发现公司存在虚构资产、资金体外循环等情况。

一、回复

（一）说明自建厂房、窑炉的具体用途、开工时间、建设周期、预计完工时间、进展情况及总预算、面积及产能等情况，结合公司生产模式及主要负责的生产环节分别说明自建厂房、窑炉的原因与考虑、厂房和窑炉建设面积及总预算的合理性，是否与在手订单等经营情况相匹配

2023 年末，公司的在建工程情况如下表

单位：万元

项 目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
世林融徽厂房	6,588.20	-	6,588.20	883.26	-	883.26

项 目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
世林玻璃窑炉	1,279.24	-	1,279.24	-	-	-
合计	7,867.44	-	7,867.44	883.26	-	883.26

如上表所示，2023 年末公司在建工程余额为 7,867.44 万元，其中世林融徽厂房余额为 6,588.20 万元、世林玻璃窑炉余额为 1,279.24 万元。

1、公司自建厂房、窑炉的具体用途、开工时间、建设周期、预计完工时间、进展情况及总预算、面积及产能等情况

项 目	自建厂房	窑炉建设
具体用途	1 栋研发楼、4 栋生产厂房、1 栋宿舍楼	化妆品玻璃瓶生产
总预算	9,500 万元	1,570 万元
面积	51,922.07 平方米	42 平方米
产能	球泡灯产能 1800 万只； 太阳能灯具产能 60 万套； 驱动电源产能 600 万只。（注 1）	全年产光瓶 21,600 吨
开工时间	2022 年 9 月	2023 年 11 月
建设周期	24 个月	80 天
预计完成时间	2024 年 8 月	2024 年 1 月（注 2）
进展情况（截至 2023 年末）	主体工程完工进度为 90%，消防工程、门窗工程、厂房地坪工程等尚未完工	施工结束，烤窑开始
进展情况（截至 2024 年 6 月 4 日）	主体全部完工，目前油漆和门窗正在收尾，消防正在调试检测，道路正在施工	完工

注 1：自建厂房的产能为预计投入产线的产能，厂房建成投产后陆续释放；

注 2：窑炉已于 2024 年 1 月达到预定可使用状态并转固。

2、结合公司生产模式及主要负责的生产环节说明自建厂房的原因与考虑、厂房建设面积及总预算的合理性，是否与在手订单等经营情况相匹配

(1)结合公司生产模式及主要负责的生产环节说明自建厂房的原因与考虑

公司照明产品均为全流程自主加工生产，生产工序主要包括 SMT 贴装、回流焊、插件、波峰焊接、测试、分板、打胶、组装、老练、检验、包装、入库等环节。随着公司业务规模的扩大，各产线的产能利用率较高，公司拟购置先进的设备产线，扩充产能提高生产能力，当前的厂房面积已无法满足公司生产与发展的需求。因此，公司结合周边产业链配套、技术人员招聘、公司区位布

局等，在 2022 年取得合肥市肥西经开区工业园土地使用权，并于 2022 年 9 月开始自建厂房。

公司厂房共建设 6 栋，其中新建一栋研发楼，主要是考虑吸引高端研发人才，加强公司的人才储备和提升研发能力；新建四栋生产厂房，拟购置先进的生产设备和产线，可有效扩大公司的产能，保障收入的增长；新建一栋员工宿舍，可有效提高员工的福利待遇，有利于进一步吸引人才，为公司的研发、生产和销售提供保障。

（2）厂房建设面积及总预算的合理性

①厂房建设面积的合理性

公司新建厂房主要用于照明类产品的生产和研发，总面积为 51,922.07 平方米，其中四栋生产厂房面积合计 40,549.62M²、一栋员工宿舍面积为 7,289.24M²、一栋研发楼面积为 4,083.21M²。

2022 年度和 2023 年度公司照明产品业务收入分别为 65,945.12 万元和 76,895.21 万元，各类型产品均呈增长趋势，主要考虑到公司所处照明行业良好的发展前景，在手订单较为充足，2023 年度主要产品的产能利用率较高，因此公司计划扩大生产规模，新建厂房，以满足快速增长的业务发展需求。

照明行业作为传统刚需性行业，细分子行业较多，业内企业数量多，集中度低，竞争激烈。传统照明企业也面临其他行业，如家电企业、互联网等科技企业的挑战。近年，随着照明技术的发展，智能照明、健康照明以及结合特定场景的照明应用领域发展迅速，在照明行业技术迭代和激烈的市场竞争中，公司目前研发场所及所在区位已无法满足研发需求。为不断巩固行业地位，实现业务的可持续发展，公司必须不断加大研发投入，推动技术升级和产品创新，提升产品竞争力，从而更好地满足市场需求。

因此，公司自建 51,922.07 平方米的厂房具有合理性。

②厂房建设总预算的合理性

该项目总预算 9500 万元，具体情况如下：

项目明细	预算金额（万元，含税）	占比（%）
土建施工费	7,450.00	78.42
消防施工费	680.00	7.16
门窗	600.00	6.32
各类配套费	180.00	1.89
厂区电梯费	150.00	1.58
后期装修	100.00	1.05
图纸设计、审图费用	90.00	0.95
其他投资	250.00	2.63
合计	9,500.00	100.00

公司制定了《工程项目内部控制制度》，世林融徽厂房的立项、设计、预算、招标、建设、变更、支付、验收等程序均按照此制度执行。工程立项后，公司行政部门组织工程设计工作，并按照工程设计对项目进行初步预算，预算价格依据合肥市城乡建设局发布的合肥建设工程市场价格信息进行编制。相关的施工方选取采用招投标方式，公司依据施工方投标资料及报价择优选取，结合施工方最终中标价格调整初步预算；在建设过程中，公司根据实际情况，如出现重大偏差，及时进行预算调整。公司 2022 年 9 月开工建设，各项投资均按预算投入，截至 2023 年末，公司累计投入 6,588.20 万元，各项预算与实际发生额暂无重大差异，公司的预算合理。

公司的新厂房仍在建设中，在厂房建成后预计投入智能球泡灯产线、太阳能灯具产线以及驱动电源产线。2023 年度球泡灯现有产线的产能利用率已达到 93.28%，截至 2024 年 5 月 20 日公司的球泡灯在手订单金额为 2,474.06 万元，太阳能灯具产线以及驱动电源产线为公司拟投入的新产线，预计正式投产时间为 2025 年。

3、结合公司生产模式及主要负责的生产环节说明自建窑炉的原因与考虑、窑炉建设面积及总预算的合理性，是否与在手订单等经营情况相匹配

公司的玻璃器皿业务主要为化妆品玻璃包装容器的研发、生产和销售，公司玻璃器皿业务的主要原材料为纯碱、石英砂等化工材料，经窑炉融化、流料、落料、吹制、退火等工序，形成产成品。窑炉是公司生产玻璃器皿的必需生产设备，公司原窑炉使用年限到期，故公司重建新窑炉。

原窑炉拆除后，公司在原窑炉的场地上重建新窑炉，建筑面积与原窑炉无差异，具备合理性。

修建窑炉预算为 1,570 万元，具体情况如下：

项目明细	预算金额（万元，含税）	占比（%）
耐火材料	1,300.00	82.80
人员工资及社保	149.00	9.49
窑炉设计、施工费用	56.00	3.57
钢材	20.00	1.27
其他材料	45.00	2.87
合计	1,570.00	100.00

窑炉的预算成本主要为耐火材料，占比 82.80%。窑炉建设工期较短，公司历史年度多次新建窑炉，结合历史建造成本与当前市场价格对窑炉建设进行了预算，窑炉已于 2024 年 1 月竣工投入生产，最终不含税结算成本为 1,398.16 万元，与预算不存在重大差异，预算具备合理性。

公司的玻璃器皿业务仅有一台玻璃窑炉，原窑炉拆除后，公司新建窑炉具有合理性。截至 2024 年 5 月 20 日，公司的玻璃器皿在手订单金额为 3,621.93 万元，在手订单充足。公司玻璃器皿业务仅有一台玻璃窑炉，新建窑炉的产能与在手订单相匹配。

（二）结合厂房和窑炉总预算、预计使用周期、工程造价所含内容以及等情况，并与同行业可比公司进行对比，量化说明在建工程建设完成后对于公司未来收入增长率的影响

1、厂房建设情况及对于公司未来收入增长率的影响

厂房造价预算 9,500 万元，预计使用周期 20 年，包含四栋生产厂房、一栋研发楼、一栋员工宿舍，具体预算情况如下：

项目明细	预算金额（万元，含税）	占比（%）
土建施工费	7,450.00	78.42
消防施工费	680.00	7.16
门窗	600.00	6.32
各类配套费	180.00	1.89

项目明细	预算金额（万元，含税）	占比（%）
厂区电梯费	150.00	1.58
后期装修	100.00	1.05
图纸设计、审图费用	90.00	0.95
其他投资	250.00	2.63
合计	9,500.00	100.00

工程造价主要为土建施工费，具体楼栋和面积情况如下：

在建工程名称	金额（万元）	面积（m ² ）	公司单位面积造价（万元/m ² ）	恒太照明生产车间单位面积造价（万元/m ² ）	立达信土建工程单位面积造价（万元/m ² ）
1号研发楼	587.00	4,083.21	0.14	-	0.23
3号员工宿舍	1,661.00	7,289.24	0.23	-	-
2号厂房	1,150.00	40,549.62	0.11	0.18	0.17
4号厂房	1,148.10				
5号厂房	1,153.00				
6号厂房	1,147.40				

同行业公司中仅恒太照明和立达信在募投项目中存在厂房建设，因此将公司造价情况与其进行对比。与同行业公司恒太照明、立达信的厂房建设相比，公司的厂房单位面积造价相对较低，主要系公司与恒太照明、立达信所处的区域不同，恒太照明和立达信厂房的建设地点分别为南通市和漳州市，公司厂房建设地点在合肥市肥西县，造价依据的当地建设工程市场价格信息不同，同时厂房的结构与设计可能存在差异所致；公司研发楼的单位面积造价高于厂房，与立达信办公楼的单位面积造价高于厂房情况一致，但造价仍低于立达信研发楼的单位造价；公司的员工宿舍单位面积造价较高，主要系员工宿舍的结构设计较厂房复杂，梁柱设置密集，墙体以及房间较多，施工成本相对较高。

公司厂房建设目的包括：建设研发中心，加强研发储备；扩充产能，满足生产需求。建设完毕后预计将投产智能球泡灯、太阳能灯具以及驱动电源产线，产线投产后预计2024年增加销售收入600万元，2025年增加销售收入8,100万元，2026年增加销售收入12,600万元。同行业公司相关的募投项目尚未结项，暂未披露效益情况。

2、窑炉建设情况及对于公司未来收入增长率的影响

公司窑炉造价预算 1,570 万元，预计使用周期 5 年。建设完成之后，窑炉的生产效率与产能将得到有效提升，产能较原窑炉增长 3.45%，若市场需求稳定，公司玻璃器皿业务收入将同比增长 3.45%。

（三）结合世林融徽厂房栋数、具体用途、建设地点等情况，说明你公司于合肥建设厂房的必要性，以及建成后原生产经营地业务与新建厂房地的工作协同机制

1、公司于合肥建设厂房的必要性

世林融徽建设六栋厂房，其中，四栋生产厂房、一栋员工宿舍、一栋研发楼，建设地点为合肥市肥西经开区陈郢路（现更名为麻埠路）以北地块。

公司在合肥建设厂房主要出于以下考虑：

（1）吸引人才

因公司现主要生产研发地点在安徽省六安市霍山县，地处皖西县域，吸引和留住人才具有区位制约，公司中高端技术人才储备欠缺。为了推进新产品、新技术、新工艺的研发，公司需要不断引进优秀人才，满足公司技术创新、应用研究、开发实验等需求。本项目选址省会合肥市，合肥是充分融入长三角一体化的创新之城和科教之城，科研人才资源充沛，产业链协同优势明显，便于吸引和培养人才。

（2）产业链优势

LED 照明作为应用广泛、体量巨大的半导体电子产业，公司目前所处的安徽省霍山县无完整的产业链，无配套优势。合肥作为科创新城，在半导体、人工智能、智能家电等行业具有深厚的产业基础和技术积累。公司在合肥新建厂房，有利于公司融入省城产业链优势，发挥产业链协同效应。

2、建成后原生产经营地业务与新建厂房地的工作协同机制

合肥厂房建成后，公司新建的研发中心将致力于研发智能灯具产品，吸引高端人才，提升公司的研发能力，为现生产经营地业务提供研发和技术保障。

同时，合肥厂房将购买先进设备和产线，投产智能球泡灯产线、太阳能灯具产线以及驱动电源系统产线，与现经营场地的业务形成有效互补。

（四）说明世林融徽厂房工程造价的具体构成情况，工程造价确定过程和依据，与同地区同类相比是否有可比性，定价是否公允；为公司提供物资、土建等服务的主要供应商、施工方情况和服务金额，如存在工程建设外包的情形，进一步说明外包商的具体情况和服务金额，请年审会计师说明对报告期在建工程的监盘程序、监盘过程及监盘结果，对在建工程真实性执行的其他检查程序，是否发现公司存在虚构资产、资金体外循环等情况

1、说明世林融徽厂房工程造价的具体构成情况，工程造价确定过程和依据，与同地区同类相比是否有可比性，定价是否公允

工程造价的具体构成情况如下：

项目明细	造价（万元）	占比（%）
土建施工费	7,796.41	79.96
消防施工费	752.50	7.72
门窗	587.43	6.02
各类配套费	363.40	3.73
厂区电梯费	122.42	1.26
图纸设计、审图费用	14.56	0.15
其他投资	113.39	1.16
合计	9,750.11	100.00

由上表，公司的工程造价主要为土建施工费，占比为 79.96%。公司的工程造价基于合肥市城乡建设局发布的合肥建设工程市场价格信息，结合公司的建筑设计和需求进行测算。公司以向合作伙伴发标以及招投标形式选取施工方，施工方根据招标要求提供预算报价以及投标资料，公司根据投标资料进行综合评估，确认最终施工方。公司的造价以及施工方的报价均基于合肥市城乡建设局发布的合肥建设工程市场价格信息，适用于同地区公司，与同地区同类相比具有可比性，相关报价公允。

2、公司提供物资、土建等服务的主要供应商、施工方情况和服务金额，如存在工程建设外包的情形，进一步说明外包商的具体情况和服务金额

公司的主要工程项目及供应商情况如下：

序号	工程类别	供应商名称	主要经营范围	合同金额 (万元)
1	主体工程、厂房地坪工程、配电土建施工	安徽尚泰建筑工程有限公司	建设工程施工	7,880.50
2	消防工程	安徽省天峰消防工程有限公司	消防专项施工工程, 消防工程设计; 消防安全评估、消防工程检测及维保; 消防工程技术咨询服务	723.11
3	门窗工程	六安市绿控门窗工程有限公司	门窗制造加工; 金属门窗工程施工; 室内木门窗安装服务; 门窗销售	500.00
合计				9,103.61

如上表所示，公司的主要供应商为安徽尚泰建筑工程有限公司、安徽省天峰消防工程有限公司、六安市绿控门窗工程有限公司，所承揽的业务与供应商的经营范围一致，不存在工程建设外包的情形。

3、年审会计师说明对报告期在建工程的监盘程序、监盘过程及监盘结果，对在建工程真实性执行的其他检查程序，是否发现公司存在虚构资产、资金体外循环等情况。

(1) 在建工程监盘

在年终监盘时，年审会计师于 2023 年 12 月 31 日和 2024 年 1 月 2 日分别对世林玻璃窑炉和世林融徽厂房进行了监盘。

对于合肥融徽厂房，年审会计师于 2024 年 1 月 2 日现场对其进行监盘，观察世林融徽厂房的整体施工情况以及各楼栋的施工情况，并向公司方项目经理了解相关进度情况。经监盘，截至 2024 年 1 月 2 日，在建工程真实存在，合肥融徽厂房的主体建筑工程已完工 90%左右，楼栋的消防和门框正在施工过程中，在建工程未达到预定可使用状态。

对于窑炉，年审会计师于 2023 年 12 月 31 日现场对其进行监盘，观察窑炉的建设情况。经监盘，截至 2023 年 12 月 31 日，在建工程真实存在，窑炉已完成主体结构施工，在进行烤窑过程，在建工程未达到预定可使用状态。

(2) 在建工程的真实性执行的其他检查程序

①获取发行人在建工程的明细表，抽查大额入账凭证，检查工程建设施工合

同、工程进度资料、发票、付款回单、设备相关资料等；

②获取在建工程主要供应商的招投标资料，供应商选取流程是否合规，报价是否与市场价格一致；

③查询在建工程主要供应商的工商资料，分析其经营范围是否与公司相关，是否与公司存在关联关系；

④对在建工程主要供应商进行访谈，了解在建工程的真实性与进度，是否与公司存在关联关系；

⑤核查公司及其控股股东、实际控制人及董监高、主要采购人员、主要销售人员以及主要财务人员等的银行流水，检查是否与在建工程的主要供应商、施工方存在非业务资金往来情况；

⑥对公司在建工程执行现场监盘程序，查看在建工程项目实际进度，确认在建工程是否存在已实际使用但尚未转固的情形。

综上，经核查，公司的在建工程真实，公司不存在虚构资产、资金体外循环等情况。

二、年审会计师核查情况

（一）年审会计师履行的主要核查程序

1、访谈公司管理层以及公司方项目经理，了解在建工程的具体情况、公司的生产模式及生产环节、公司的在手订单情况，分析在建工程面积与预算的合理性；

2、访谈公司管理层以及公司方项目经理，了解在建工程总预算、预计使用周期、工程造价所含内容等情况，了解公司未来投产和使用情况，以及在建工程对公司未来收入增长率的影响；

3、访谈公司管理层以及公司方项目经理，了解世林融徽厂房的具体情况、合肥建设厂房的必要性及建成后原生产经营地业务与新建厂房地协调机制情况；

4、访谈公司管理层以及公司方项目经理，了解世林融徽厂房工程造价的具体构成及确定过程和依据，分析定价的公允性；

5、对在建工程主要供应商进行访谈，了解在建工程的真实性与定价的依据，分析定价的公允性；

6、对在建工程执行监盘程序，并执行相关程序确认在建工程的真实性，具体程序详本题回复（四）、3。

（二）年审会计师的核查意见

经核查，申报会计师认为

1、公司自建厂房与窑炉均基于公司的生产需求，自建厂房与窑炉的面积与生产经营需求相匹配，具有合理性；自建厂房与窑炉的总预算结合市场价格与结构设计进行测算，公司已发生的实际建造成本与预算差异较小，具有合理性；厂房的建设面积及总预算与公司预计生产和研发等经营情况相匹配，窑炉的在手订单充足，与公司的生产经营情况相匹配；

2、公司的厂房建设完成后将投产智能球泡灯产线、太阳能灯具产线以及驱动电源产线，预计照明业务产品收入将有所增长；窑炉投产后，产能有所增加，如市场需求稳定，公司玻璃器皿业务收入将有所增长；

3、公司在合肥建设厂房主要系合肥的区位优势以及科技优势，有利于公司吸引人才，提高研发能力以及产业链的协同效应，在合肥建设厂房具有必要性；

4、世林融徽厂房的造价基于合肥市城乡建设局发布的合肥建设工程市场价格信息，结合公司的实际采购需求做出，适用于同地区公司，相关造价具有公允性；经监盘及其他核查程序，公司的在建工程真实，公司不存在虚构资产、资金体外循环等情况。

（此页无正文，为容诚专字[2024]230Z1805号《关于安徽世林照明股份有限公司的年报问询函涉及问题的说明》之盖章页。）

容诚会计师事务所
（特殊普通合伙）

2024年6月4日