

关于江苏通润装备科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票的
审核问询函回复专项说明



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
关于江苏通润装备科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票的审核问询函回复专项说明

信会师函字[2024]第 ZA173 号

深圳证券交易所:

贵所于 2024 年 4 月 19 日出具的《关于江苏通润装备科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》(审核函(2024)120014 号)(以下简称“审核问询函”)已收悉。立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)作为江苏通润装备科技股份有限公司(以下简称“通润装备”、“发行人”、“公司”)2021 年度至 2022 年度财务报表审计机构,对本次审核问询函中提到的要求会计师核查的问题进行了认真核查,现回复如下:

特别说明:

本期审核问询函中要求会计师核查并发表明确意见的问题涵盖 2021 年度至 2024 年 1-3 月,本所仅对经本所审计的通润装备 2021 年度至 2022 年度的相关问题进行核查并发表明确意见,对本所未接受委托审计或审阅的年度的相关问题无法进行核查并发表明确意见。

注:1、本问询函回复部分表格中若出现合计数与所列数值加总不符,均为四舍五入所致。

2、本问询函回复中的字体代表以下含义:

项目	字体
审核问询函所列问题	黑体(加粗)
对审核问询函所列问题的回复	宋体

问题 1

根据申报材料，2023 年 5 月，发行人实施重大资产重组（以下简称前次重组），浙江正泰电器股份有限公司（以下简称正泰电器）及其一致行动人温州卓泰企业管理合伙企业（有限合伙）协议受让常熟市千斤顶厂及其一致行动人 TORIN JACKS, INC. 所持有的公司 29.99% 股份并取得公司控制权，同时公司以现金对价收购正泰电器等主体合计持有的温州盎泰电源系统有限公司（以下简称盎泰电源或标的资产）100% 股权。盎泰电源为持股型公司，未开展实质业务，核心资产为持有的上海正泰电源系统有限公司（以下简称正泰电源）97.10% 股权。盎泰电源 100% 股权的交易对价为 84,030.47 万元，在购买日的可辨认净资产公允价值为 61,941.95 万元，发行人确认商誉 22,088.52 万元。交易对方承诺标的资产 2023 年至 2025 年合并报表层面扣非归母净利润应分别不低于 8,956.39 万元、11,239.93 万元和 13,538.79 万元。常熟市千斤顶厂承诺公司 2022 年至 2024 年原主营业务（从事高低压成套开关设备、断路器等相关业务的主体除外）每一年度经审计的扣非净利润均不低于 6,000 万元。盎泰电源相关的光储逆变器、储能系统业务自 2023 年 6 月 1 日起并入合并范围。本次募投项目与正泰电源目前主营业务相同，前次重组业绩承诺实现情况计算时将纳入本次募投项目效益。

报告期内发行人营业收入主要来源于国外市场，境外销售占比分别为 78.72%、77.11%、72.11% 和 75.24%。公司境外销售以美国、欧洲为主，其他区域包括北美其他地区、南美地区、亚洲主要国家如韩国、日本等。2022 年，发行人营业收入为 167,803.36 万元，同比下降 12.65%。2023 年 1-9 月，发行人营业收入为 167,834.73 万元，同比增长 29.96%，其中金属制品业务实现收入 88,398.41 万元，同比下降 9.78%；光储逆变器及储能业务因合并盎泰电源 2023 年 6-9 月份财务数据，贡献收入 59,349.75 万元。2023 年 1-9 月，公司净利润 6,609.62 万元，同比下降 53.09%。

请发行人补充说明：（1）结合前次重组完成后，发行人董监高构成、正泰电器及相关主体对发行人的人员派驻情况、发行人日常经营决策情况，发行人在人员、资产、业务、财务、机构等方面对标的资产的整合及日常经营管理情况等，说明发行人控制权是否已平稳转移，发行人是否实际取得标的资产控制权，是否具备稳定运营能力，正泰电源与发行人原主营业务之间是否具有显著协同效应，是否存在业务整合风险及发行人应对措施；（2）结合报告期各期工具箱柜及机电钣金、光储逆变器、储能系统、高低压成套开关设备及电器元器件等各类产品销售结构及销量、销售区域分布、销售单价、原材料结构及采购价格、汇率变动及其他主要影响因素情况，量化分析各期收入及毛利率波动原因，与同行业公司是否一致，是否存在业绩持续下滑风险以及发行人采取的应对措施；（3）发行人主要产品、原材料涉及的主要外销或进口国家、地区的贸易政策、法规变动情况，对发行人生产经营是否存在重大不利

影响，相关政策变动前后发行人外销订单数量、销售价格、客户数量、采购成本等的变化情况，发行人的应对措施及有效性；(4) 结合前述情况，说明发行人前次重组中收购的光储逆变器、储能系统业务以及原主营业务是否存在无法完成相应业绩承诺的风险，相关商誉及资产是否存在减值风险，对发行人生产经营、股权结构、经营管理团队的稳定性是否构成重大不利影响；(5) 前次重组评估时，正泰电源预测期间的产能、产销量、营业收入等评估基础数据是否包含本次募投项目相关内容，本次募投项目与正泰电源现有业务各自实现的业绩能否独立核算，将本次募投项目纳入前次重组业绩承诺实现情况的原因及合理性，是否存在通过本次募投项目实施变相降低业绩承诺相关要求的情形，是否存在损害上市公司及投资者合法权益的情形，是否合法合规；(6) 不同类型业务外销收入的确认政策及确认依据，报告期内发行人外销收入对应的主要产品销量、销售价格、销售金额、境外主要客户基本情况、与境外客户相关协议或合同签署情况，与出口报关金额、出口退税金额、应收账款余额及客户回款金额、汇兑损益金额、外销产品运输费用等是否匹配，外销收入是否真实、准确。

请发行人补充披露 (1) - (4) 涉及的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查 (2) (6) 并发表明确意见，请发行人律师核查 (1) 并发表明确意见。

发行人说明

一、结合报告期各期工具箱柜及机电钣金、光储逆变器、储能系统、高低压成套开关设备及电器元器件等各类产品销售结构及销量、销售区域分布、销售单价、原材料结构及采购价格、汇率变动及其他主要影响因素情况，量化分析各期收入及毛利率波动原因，与同行业公司是否一致，是否存在业绩持续下滑风险以及发行人采取的应对措施

(一) 2021 年至 2022 年发行人收入及毛利率情况

2021 年至 2022 年公司的主要产品包括工具箱柜及机电钣金、高低压成套开关设备及电器元器件，公司主营业务收入按产品类别划分构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	金额
工具箱柜及机电钣金	124,251.21	74.52%	151,176.82	79.28%
高低压成套开关设备及电器元器件	37,649.90	22.58%	33,084.89	17.35%
其他产品（注）	4,838.51	2.90%	6,419.59	3.37%
合计	166,739.61	100.00%	190,681.30	100.00%

注：其他产品主要系工具箱柜配套产品，下同。

2021年至2022年公司主营业务收入分别为190,681.30万元、166,739.61万元，呈下降趋势。2021年至2022年公司主要产品毛利、毛利率及毛利贡献度如下：

单位：万元

项目	2022年度			2021年度		
	毛利	毛利率	毛利贡献度	毛利	毛利率	毛利贡献度
工具箱柜及机电钣金	33,138.84	26.67%	81.56%	33,180.36	21.95%	81.55%
高低压成套开关设备及电器元器件	6,276.67	16.67%	15.45%	6,323.27	19.11%	15.54%
其他产品	1,214.66	25.10%	2.99%	1,185.94	18.47%	2.91%
合计	40,630.16	24.37%	100.00%	40,689.57	21.34%	100.00%

2021年至2022年公司主营业务毛利分别为40,689.57万元、40,630.16万元，毛利率分别为21.34%、24.37%。2021年至2022年公司主营业务毛利率上升3.03%，主要系原材料价格波动以及汇率波动导致。

公司2021年至2022年收入及毛利率波动受各类产品销售结构及销量、销售区域分布、销售单价、原材料结构及采购价格、汇率变动等多方面影响，分不同产品类别分析如下：

（二）工具箱柜及机电钣金产品分析

1、工具箱柜及机电钣金产品总体收入和毛利率分析

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
主营业务收入	124,251.21	151,176.82
主营业务成本	91,112.37	117,996.46
主营业务毛利	33,138.84	33,180.36
毛利率	26.67%	21.95%
较上期变动	4.72%	/

2021年至2022年工具箱柜及机电钣金产品分别实现主营业务收入151,176.82万元、124,251.21万元，主营业务毛利33,180.36万元、33,138.84万元，主营业务毛利率21.95%、26.67%。

2022年工具箱柜及机电钣金产品毛利率较上年上升4.72%，主要系由于原材料价格持续上涨等原因与境外客户议价调增于当年落地，结合公司针对前一年度原材料价格上涨问题进行低点备货等积极应对措施，整体成本水平下降驱动毛利率提高。但2021年因原材料价格上涨以及全球货运受滞等原因客户进行了备货式采购需在次一年度进行消化以及国际贸易形势变化导致2022年度订单下滑、出货量下降，基本抵消毛利率提升的影响，整体毛利水平保持稳定。

2、工具箱柜及机电钣金产品收入变动分析

2021年至2022年工具箱柜及机电钣金产品的总体收入结构列示如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
工具箱柜	88,874.63	114,097.92
机电钣金	35,376.57	37,078.90
合计	124,251.21	151,176.82

(1) 销售结构、销量及销售单价

2021年至2022年工具箱柜销售结构及销量、销售单价情况如下：

产品类别	2022年度			2021年度		
	销量（件）	收入（万元）	单价（元）	销量（件）	收入（万元）	单价（元）
组合式工具箱	477,597.00	39,677.53	830.77	758,704.00	62,304.37	821.19
手提式工具箱	509,744.00	4,502.67	88.33	674,080.00	5,889.38	87.37
办公家具	469,674.00	16,412.79	349.45	642,022.00	18,918.70	294.67
拼装产品	800,628.00	28,281.64	353.24	859,585.00	26,985.47	313.94
小计	2,257,643.00	88,874.63	393.66	2,934,391.00	114,097.92	388.83

2021年至2022年机电钣金产品品类较多且金额较为分散，公司主要为客户提供机电钣金件制造与集成服务，主要产品的销售结构及销量、销售单价情况如下：

产品类别	2022年度			2021年度		
	销量（件）	收入（万元）	单价（元）	销量（件）	收入（万元）	单价（元）
电视机	15,193.00	12,080.06	7,951.07	23,350.00	12,993.58	5,564.70
冰箱整机	4,994.00	4,603.78	9,218.63	4,378.00	3,766.04	8,602.20
充电桩零件	459,806.00	2,450.41	53.29	1,363,484.00	6,040.60	44.30
电器集成产品	1,024.00	1,744.67	17,037.79	468.00	689.80	14,739.33
其他钣金件	3,384,895	14,497.64	42.83	2,133,729	13,588.87	63.69
小计	3,865,912	35,376.57	91.51	3,525,409	37,078.90	105.18

2021年至2022年工具箱柜产品实现销售收入114,097.92万元、88,874.63万元，2021年销售收入较高；机电钣金产品实现销售收入37,078.90万元、35,376.57万元，呈下降趋势。

2021年至2022年工具箱柜产品平均销售单价分别为388.83元、393.66元，呈上升趋势，系受产品结构优化、产品大尺寸化且单价提升及各年汇率提升综合影响所致；机电钣金产品平均销售单价分别为105.18元、91.51元，依据客户定制需求，产品结构调整与非标准化的定制钣金件对单价波动影响较大。

2022年工具箱柜及机电钣金产品收入较2021年同比下降17.81%，主要系工具箱柜产品当年度实现收入下降所致。由于欧美发达国家高通胀持续，虽然使得部分产品定价提升，但高通胀持续造成的购买力下降导致金属工具箱市场和机电钣金制品下游消费品市场需求低迷。同时工具箱柜2021年因通胀预期、原材料价格开始上涨，结合全球2020年后的需求反弹，下游存在备货需求，2022年客户前一年度备货库存尚需消化，导致整体销售规模下降约22.11%；机电钣金产品销售规模下降4.59%，主要系新能源市场爆发式扩张的阶段性需求减弱，机电钣金产品中的充电桩零件业务发展势头趋缓，由2021年的6,040.60万元下降至2022年的2,450.41万元，降幅59.43%，其他产品随境外市场需求变化存在小幅波动。综上，2022年工具箱柜及机电钣金产品相关收入下降主要系工具箱柜产品因通胀形势及前一年度客户备货库存消化导致的境外需求下降以及机电钣金产品因充电桩新兴市场需求变化导致的产品动态结构调整所致。

（2）销售区域分布情况

2021年至2022年工具箱柜及机电钣金产品主营业务销售区域分布情况如下：

单位：万元

地区/年度	2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
美国	77,197.19	59.80%	90,888.97	57.67%
欧盟	23,591.88	18.28%	31,152.79	19.77%
其他国家与地区	19,447.69	15.07%	24,989.22	15.86%
境内	8,852.96	6.86%	10,565.44	6.70%
合计	129,089.71	100.00%	157,596.41	100.00%

注 1：上述数据包括相关业务的“其他产品”类目；

注 2：其他国家与地区主要包括澳大利亚、英国、加拿大、墨西哥、日本、越南等，不同期间向各国家或地区的销售存在波动。

2021年至2022年公司销售区域分布较为稳定，以美国市场为主，销售收入占比超57.67%。

3、工具箱柜及机电钣金产品成本变动分析

(1) 工具箱柜及机电钣金产品成本变动分析

2021年至2022年工具箱柜及机电钣金产品主营业务成本金额随销售规模及产品结构、原材料价格等存在波动，具体如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
主营业务收入	124,251.21	151,176.82
主营业务成本	91,112.37	117,996.46
其中：原材料成本	73,306.03	96,262.81
制造成本与人工成本等	17,806.34	21,733.65
原材料成本占成本比例	80.46%	81.58%

2021年至2022年公司原材料成本占营业成本比例分别为81.58%、80.46%，营业成本变化主要系由原材料成本变动引起。2021年至2022年公司钢材平均采购单价逐年降低，从而使得以钢材及相关制品为主要原材料的工具箱柜以及机电钣金产品材料成本的占比逐年下降。此外，由于公司工具箱柜及机电钣金产品业务较为成熟，总体生产规模较为稳定，因此营业成本中制造费用及人工成本金额随营业收入及生产规模的变化存在小幅波动。公司原材料成本变动主要系由产品规模、产品结构以及产品优化升级所致，具体分析如下：

单位：万元

产品	年份	主营业务收入	主营业务成本	材料成本	材料成本占营业成本比例
工具箱柜	2022年度	88,874.63	64,858.78	50,892.02	78.47%
	2021年度	114,097.92	89,667.20	71,745.46	80.01%
机电钣金	2022年度	35,376.57	26,253.59	22,414.01	85.38%
	2021年度	37,078.90	28,329.26	24,517.35	86.54%

机电钣金产品中原材料成本占比高于工具箱柜产品，主要系机电钣金业务中部分产品使用电器元件，相对价值较高且报告期内价格呈上升趋势，因此材料成本占比较高，原材料成本占比下降幅度与工具箱柜产品存在差异。

2021年至2022年工具箱柜产品按照整体销售数量折算的单位材料成本分别为244.50元、225.42元，单位材料成本呈下降趋势，随主要原材料的价格波动及产品出货结构而存在波动，2021年材料单价较高主要系钢材价格处于高位。

2021年至2022年机电钣金产品按照整体销售数量折算的单位材料成本分别为69.54元、57.98元，单位原材料成本波动系受产品结构调整影响较大，波动趋势与各年单位销售价格变动情况基本一致。

（2）原材料采购波动分析

①原材料采购结构变动

公司工具箱柜及机电钣金产品成本结构中，原材料成本占比较高，主要原材料价格波动对公司成本存在一定影响。相关产品主要原材料包括五金件、钢材、电器原件等。2021至2022年公司相关产品主要原材料采购情况如下：

单位：万元

大类/年度	2022 年度		2021 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比
钢材	21,205.52	27.58%	36,270.25	32.33%
五金件及配件	25,021.15	32.56%	36,344.35	32.39%
电器元件	13,668.83	17.79%	13,134.92	11.71%
轨道及脚轮	8,391.42	10.92%	13,911.24	12.40%
包装材料	5,146.82	6.70%	7,503.72	6.69%
粉末及化学品	3,421.21	4.45%	5,029.82	4.48%
合计	76,854.95	100.00%	112,194.30	100.00%

2021年至2022年公司原材料采购金额分别为112,194.30万元、76,854.95万元，2021年至2022年原材料采购金额下降，与主营业务成本变动趋势一致。

原材料结构较为稳定，以钢材、五金件、电器元件和轨道脚轮为主，其中钢材、五金件受钢材市场价格及备货需求波动影响，2021年采购占比较高，而电器元件是用于钣金制品业务材料品种较多、差异化大导致各年度变化幅度较大。

②原材料采购价格波动

大类/年度	单位	2022 年度			2021 年度		
		采购金额 (万元)	采购数量 (万单位)	平均单价 (元)	采购金额 (万元)	采购数量 (万单位)	平均单价 (元)
钢材	KG、吨等	21,205.52	4,110.03	5.16	36,270.25	6,102.24	5.94
五金件及配件	只、件等	25,021.15	26,346.57	0.95	36,344.35	38,248.04	0.95
电器元件	只、件等	13,668.83	113.63	120.29	13,134.92	101.92	128.88
轨道及脚轮	只、件等	8,391.42	794.21	10.57	13,911.24	1,251.00	11.12
包装材料	卷、张、KG等	5,146.82	2,526.92	2.04	7,503.72	3,820.21	1.96
粉末及化学品	KG、ML等	3,421.21	203.58	16.81	5,029.82	294.51	17.08
合计		76,854.95	/	/	112,194.30	/	/

2021年至2022年公司采购以钢材、五金件、电器元件和轨道脚轮为主，合计采购占比分别为88.83%、88.85%；其中钢材受钢材市场价格波动影响较大，五金件、轨道脚轮为钢制品，亦受钢材市场波动影响，上述三项各期合计采购比例达77.12%、71.06%，因而公司整体原材料采购受钢材市场价格波动影响较大。2021年至2022年钢材采购价格逐步下降，五金件价格保持稳定，轨道及脚轮采购价格相对稳定。2021年钢材价格处于高位导致了当年度毛利率低，因此公司会根据价格波动判断进行备货等积极应对措施降低钢材市场价格对公司毛利的影响。

4、单位收入与单位成本对毛利率波动影响分析

产品	年份	毛利率	毛利率变化	平均销售单价 (元)	平均单位成本 (元)	平均销售单价变动对毛利率的影响	平均单位成本变动对毛利率的影响
工具箱柜	2022年	27.02%	5.61%	393.66	287.29	0.96%	4.65%
	2021年	21.41%	/	388.83	305.57	/	/
机电钣金	2022年	25.79%	2.19%	91.51	67.91	-11.41%	13.60%
	2021年	23.60%	/	105.18	80.36	/	/

注1：平均销售单价变动对毛利率影响=（本期平均销售单价-上期平均单位成本）/本期平均销售单价-上期毛利率；

注2：平均单位成本变动对毛利率影响=（上期平均单位成本-本期平均单位成本）/本期平均销售单价。

2021年至2022年工具箱柜产品毛利率呈现上升趋势。2022年工具箱柜的毛利率较2021年上升5.61%，其中平均销售价格变动导致毛利率增加0.96%，平均单位成本下降导致毛利率提升4.65%。2021年至2022年工具箱柜产品的单价因产品结构与汇率波动而逐年上升，单位成本主要随材料成本下降，其中由于2021年钢材价格处于高位、2022年材料成本回落而使得2022年毛利上升幅度较大。

机电钣金各期产品结构差异较大，且存在非标准化的钣金件制品，导致各期销售数量、销售单价差异较大。2021年至2022年毛利率呈上升趋势。2022年机电钣金的毛利率较2021年提升2.19%，其中平均销售价格变动导致毛利率下降11.41%，单位成本下降导致毛利率提高13.60%。2021年至2022年机电钣金产品平均单位价格下降，单位成本主要随产品结构与材料成本亦下降。

5、工具箱柜及机电钣金产品汇率波动对收入及毛利影响分析

工具箱柜及机电钣金产品外销比例较高，多以外币且主要以美元结算，美元汇率变动对人民币本位币下收入及毛利率存在一定影响，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
内销收入	8,470.55	9,733.19
外销收入	115,780.65	141,443.62
合计	124,251.21	151,176.82
外销美元收入	17,518.39	21,918.26
平均美元汇率	6.6091	6.4532
美元汇率变动	0.16	-0.48
美元汇率变动率	2.48%	-6.93%
汇率变动对收入影响额	2,730.40	-10,460.33
毛利率	26.67%	21.95%
汇率变动对毛利率影响	1.65%	-5.05%

2021 年美元汇率下降减少收入 10,460.33 万元，导致 2021 年毛利率下降 5.05%，2022 年因美元汇率上升增加收入 2,730.40 万元，导致毛利率上升 1.65%。结合 2021 年到 2022 年毛利率的变动情况，由于公司外销收入占比较高，汇率对公司毛利率的波动影响较为显著。

6、工具箱柜及机电钣金产品同行业比较分析

(1) 收入分析

2021 年至 2022 年，可比公司收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度
坚朗五金	764,827.03	880,682.54
巨星科技	1,261,018.96	1,091,968.33
通润装备：工具箱柜及机电钣金	124,251.21	151,176.82

2021 年至 2022 年公司销售收入规模低于可比公司，收入变化情况与同行业公司不存在重大差异。同行业上市公司中，巨星科技主要系工具及箱柜类，且下游客户主要系境外大型商超，与公司可比程度较高。2022 年巨星科技收入大幅增长主要系因新品类和新产品加速投放，泰国生产基地全面投产，市场份额持续上升，而公司因受到欧美通胀影响，出口订单下降。

（2）毛利率分析

2021年至2022年，可比公司综合毛利率情况如下：

公司名称	2022年度	2021年度
坚朗五金	30.20%	35.24%
巨星科技	26.51%	25.12%
通润装备：工具箱柜及机电钣金	26.67%	21.95%

2021年至2022年公司工具箱柜及机电钣金相关业务毛利率略低于可比公司，系客户群体、细分行业与业务结构等差异所致，亦存在公司销售规模相对较小，规模效应不显著导致毛利相对较低的原因。

可比公司巨星科技为全球知名的手工具企业，以境外大型工具企业的销售为主，销售分布与客户情况与公司较为可比，但销售规模较通润装备相关业务更大；其通过持续并购与自身培育成功拥有了多个跨境品牌，且存在直营跨境电商的业务模式，而通润装备的相关业务主要系向境外大型商超及品牌方渠道提供贴牌产品的模式，导致与巨星科技相比毛利率略低。

可比公司坚朗五金属建筑五金行业，主要客户系境内房地产商或房屋装修领域企业，其主要产品门窗五金系统在报告期内保持了较高的毛利水平，且为自有品牌、自有渠道的业务模式，毛利率较公司的贴牌模式较高；产品类目目前已拓展至五金件之外的家居、安防及劳防类产品，与发行人产品构成存在一定差异，且其毛利波动受钢材等大宗原材料的价格波动影响小于发行人，从而使得2021年钢材价格上涨的情况下其仍能保持高于同行业的毛利率水平，且后续期间内大宗原材料的价格波动对其毛利率影响小于发行人。

2021年至2022年可比公司自身亦存在毛利率波动，巨星科技报告期内毛利率整体呈现上升趋势。坚朗五金报告期内毛利率随境内房地产行业的整体形势而存在小幅下滑，与通润装备受海外消费水平及国际贸易形势波动影响的情况存在一定差异。

综上，发行人工具箱柜及机电钣金产品毛利率虽与同行业可比公司存在差异，仍处于可比公司波动范围内，且差异具备合理性。

（三）、高低压成套开关设备及电器元器件产品分析

1、高低压成套开关设备及电器元器件产品收入和毛利率分析

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
主营业务收入	37,649.90	33,084.80
主营业务成本	31,373.23	26,761.62
主营业务毛利	6,276.67	6,323.27
毛利率	16.67%	19.11%
较上期变动	-2.44%	/

2022 年高低压成套开关设备及电器元器件产品收入较 2021 年同比上升 13.80%，主要是因为 2022 年国内经济企稳复苏，高低压成套开关柜和开关元器件订单增长。

2、高低压成套开关设备及电器元器件产品收入影响分析

（1）销售结构、销量及销售单价

2021 年至 2022 年，高低压成套开关设备及电器元器件产品销售结构及销售、销售单价情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年度			2021 年度		
	销量	收入	单价	销量	收入	单价
高低压成套开关设备	680.00	28,177.71	41.44	629.00	25,688.87	40.84
电器元器件	102,867.00	9,472.18	0.09	145,907.00	7,396.02	0.05
合计		37,649.90			33,084.89	

2022 年高低压成套开关设备及电器元器件产品收入较 2021 年同比上升 13.80%，主要是因为 2022 年国内经济企稳复苏，高低压成套开关柜和开关元器件订单增长。2021 年至 2022 年高低压成套开关设备单价较为稳定，存在小幅上涨，2021 年电器元器件销售单价较低主要系自 2022 年起增加销售单价较高的产品出货，并在此后的时间形成稳定供货所致。

（2）销售区域分布情况

高低压成套开关设备及电器元器件产品全为国内销售业务，无出口业务。

3、高低压成套开关设备及电器元器件产品成本影响分析

（1）高低压成套开关设备及电器元器件产品成本变动影响分析

2021 年至 2022 年高低压成套开关设备及电器元器件产品主营业务成本中原材料成本占比较高，基本保持稳定、逐年略有下降，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
主营业务收入	37,649.90	33,084.89
主营业务成本	31,373.23	26,761.62
其中：原材料成本	28,517.68	24,450.75
制造成本与人工成本等	2,855.55	2,310.87
原材料成本占比	90.90%	91.36%

2021年至2022年公司原材料成本占营业成本比例分别为91.36%、90.90%，主营业务成本变化主要系由原材料成本变动引起。2022年，原材料成本占比下降0.46%，基本保持稳定，虽然主要原材料电器原件平均采购单价小幅上升5.09%、其余材料如有色金属和辅助材料平均采购价格分别同比下降1.17%和3.29%，同时由于产品调整升级，高低压成套开关设备占比由整体原材料占比由93.26%下降至92.49%，高低压成套开关设备材料成本占比相对电器元器件较高，从而导致2022年材料成本占比较2021年略有下降。原材料成本变动主要系由产品规模、产品结构所致，具体分析如下：

单位：万元

产品	年份	主营业务收入	主营业务成本	材料成本	材料成本占比
高低压成套	2022年	28,177.71	23,090.43	21,355.40	92.49%
开关设备	2021年	25,688.87	20,661.93	19,270.24	93.26%
电器元器件	2022年	9,472.18	8,282.80	7,162.28	86.47%
	2021年	7,396.02	6,099.69	5,180.50	84.93%

高低压成套开关设备中原材料成本占比高于电器元器件产品，主要系电器元器件产品依赖人工组装，工费占比较高；且高低压成套开关设备产品使用电器元件，相对价值较高，因此材料成本占比较高，原材料成本波动情况与电器元器件产品存在差异。

（2）原材料采购波动分析

①原材料采购结构变动

2021年至2022年高低压成套开关设备及电器元器件产品原材料分大类结构如下：

单位：万元

大类/年度	2022年度		2021年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比
电器元件	21,655.92	76.38%	19,485.14	70.24%
辅助材料	3,567.30	12.58%	4,216.66	15.20%
有色金属	2,865.76	10.11%	3,781.79	13.64%
包装材料	263.61	0.93%	256.20	0.92%
合计	28,352.59	100.00%	27,739.79	100.00%

2021年至2022年原材料采购金额不断上升，与收入变动趋势一致。原材料结构较为稳定，以电器元件为主占比超过70%。

②主要原材料采购价格波动

主要原材料分大类采购平均成本如下：

大类/年度	2022 年度			2021 年度		
	采购金额 (万元)	采购数量 (万单位)	平均单价 (元)	采购金额 (万元)	采购数量 (万单位)	平均单价 (元)
电器元件	21,655.92	944.99	22.92	19,485.14	893.26	21.81
辅助材料	3,567.30	1,729.79	2.06	4,216.66	1,979.98	2.13
有色金属	2,865.76	45.69	62.72	3,781.79	59.60	63.46
包装材料	263.61	59.36	4.44	256.20	60.51	4.23
合计	28,352.59	/	/	27,739.79	/	/

主要原材料电器元件 2021 年至 2022 年单位成本较为稳定,2022 年采购单价小幅上升 5.09%；有色金属主要是铜排等，单价随着市场行情波动，波动较小同比下降 1.17%。

4、高低压成套开关设备及电器元器产品收入汇率变动情况

高低压成套开关设备及电器元器件产品无出口业务，汇率变动对其无影响。

5、单位收入与单位成本对毛利率波动影响分析

产品	年份	毛利率	毛利率 变化	平均销售 单价 (元)	平均单位 成本 (元)	平均销售 单价变动 对毛利率 的影响	平均单位 成本变动 对毛利率 的影响
高低压成套 开关设备	2022 年	18.05%	-1.51%	414,378.09	339,565.15	1.16%	-2.67%
	2021 年	19.57%	/	408,408.11	328,488.55	/	/
电器元器件	2022 年	12.56%	-4.97%	920.82	805.20	37.07%	-42.04%
	2021 年	17.53%	/	506.90	418.05	/	/

注 1：平均销售单价变动对毛利率影响=（本期平均销售单价-上期平均单位成本）/本期平均销售单价-上期毛利率；

注 2：平均单位成本变动对毛利率影响=（上期平均单位成本-本期平均单位成本）/本期平均销售单价；

注 3：上述业务存在项目制，亦存在产品销售，使用产品数量（件）与项目数量（个）计算单价。

2022年高低压成套开关设备的毛利率较2021年下降1.51%，其中平均销售价格变动导致毛利率提高1.16%，单位成本提高导致毛利率下降2.67%。2021年至2022年高低压成套开关设备平均销售价格存在小幅上涨，同时由于元器件价格上涨以及产品调整升级增加了平均单位成本，导致毛利率逐年小幅下降。

2022年电器元器件的毛利率较2021年下降4.97%，其中平均销售价格变动导致毛利率提高37.07%，单位成本提高导致毛利率下降42.04%。2022年为应对行业竞争，电器元器件增加销售单价较高的产品出货，使得平均销售价格大幅提升，但单位成本上涨幅度大于平均销售价格。

6、高低压成套开关设备及电器元器产品收入同行业比较分析

(1) 收入分析

2021年至2022年，可比公司收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2022年度	2021年度
广电电气	98,380.78	100,469.64
森源电气	240,666.21	170,819.18
通润装备：高低压成套开关设备及电器元器件	37,649.90	33,084.89

(2) 毛利率分析

2021年至2022年，可比公司综合毛利率情况如下：

公司名称	2022年度	2021年度
广电电气	31.01%	31.22%
森源电气	25.97%	22.09%
通润装备：高低压成套开关设备及电器元器件	16.67%	19.11%

公司在高低压成套开关设备及电器元器件产品规模较小，同行业竞争激烈，与可比公司的可比性较差，公司整体毛利率低于行业知名企业。

二、不同类型业务外销收入的确认政策及确认依据，报告期内发行人外销收入对应的主要产品销量、销售价格、销售金额、境外主要客户基本情况、与境外客户相关协议或合同签署情况，与出口报关金额、出口退税金额、应收账款余额及客户回款金额、汇兑损益金额、外销产品运输费用等是否匹配，外销收入是否真实、准确。

(一) 2021年-2022年不同类型外销收入情况

单位：万元

业务类型	2022年度	2021年度
金属制品业	120,236.75	147,030.98
输配电及控制设备制造业	-	-
合计	120,236.75	147,030.98

公司金属制品业外销比例较高，输配电及控制设备制造业不存在外销情况。

(二) 金属制品业

1、外销收入的确认政策及确认依据

2021年至2022年公司外销收入均为商品出口，确认政策为本公司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。

收入确认依据为按照订单约定，根据不同贸易模式，依据出库单、出口报关单、提单等综合考虑商品所有权上的主要风险和报酬的时点并确认收入。公司金属制品业的主要贸易模式为FOB、EXW和CIF。

2、外销收入主要产品销量、销售价格、销售金额

公司外销业务客户主要为终端的零售商，对产品的样式要求繁多，同时企业为了规避“双反”的产品范围，造成了企业产品类型众多且一直有新品迭代。

产品类别	2022年度			2021年度		
	销量	收入(万元)	单价(元)	销量	收入(万元)	单价(元)
组合式工具箱	423,949.00	35,872.71	846.16	689,459.00	58,007.53	841.35
手提式工具箱	280,562.00	2,896.11	103.23	360,645.00	3,724.65	103.28
办公家具	429,595.00	15,500.74	360.82	625,696.00	18,482.04	295.38
拼装	768,547.00	27,175.25	353.59	809,556.00	25,836.38	319.14
其他	-	4,455.69	-	-	5,587.35	-
工具箱柜小计	-	85,900.49	-	-	111,637.95	-
电视机	15,193.00	12,080.06	7,951.07	23,350.00	12,993.58	5,564.70
冰箱整机	4,994.00	4,603.78	9,218.63	4,378.00	3,766.04	8,602.20
充电桩零件	459,806.00	2,450.41	53.29	1,363,484.00	6,040.60	44.30

产品类别	2022 年度			2021 年度		
	销量	收入（万元）	单价（元）	销量	收入（万元）	单价（元）
电器集成产品	1,024.00	1,744.67	17,037.79	468.00	689.80	14,739.33
其他钣金件	-	13,457.33	-	--	11,903.00	-
机电钣金小计	-	34,336.26	-	-	35,393.02	-
合计	-	120,236.75	-	-	147,030.97	-

3、境外主要客户基本情况、与境外客户相关协议或合同签署情况

2021 年至 2022 年，金属制品业各年前五大境外客户较为稳定，与公司长期保持了合作关系，具体情况如下：

客户名称	基本情况	国家/地区	成立日期	合作开始时间	是否为关联方
Harbor Freight Tools	美国著名工具和设备零售商之一，拥有超过三千万用户，提供发电机、千斤顶和工具箱等多种品类工具和设备。	美国	1977 年	2004 年	否
TONGRUN INTERNATIONAL LLC	美国精密钣金制造商，主要从事钣金代加工和系统集成装配测试服务。	美国	2012 年	2012 年	否
NEWAGE PRODUCTS INC.	为车库、厨房、户外空间、家庭酒吧提供定制化储物空间解决方案，主要产品包括车库储物柜、户外厨具、户外家具以及橱柜等。	加拿大	2007 年	2015 年	否
SANTEC TOOLS HK LIMITED	总部位于香港的贸易公司，2000 年初开始出口业务，主要销售市场为欧洲。	中国香港	2001 年	2005 年	否
TORIN INC.	主营业务为千斤顶及其延伸产品的销售。聚焦北美和加拿大市场，产品在美国市场具有广泛的影响力。	美国	2015 年	2015 年	否

以上主要客户均系已与发行人签署合同对主要条款进行约定。在执行合同均正常履行，不存在争议或潜在纠纷。

4、公司报关数据与境外业务规模的匹配性

2021年至2022年公司外销收入与报关数据核对具体情况如下：

单位：万美元

项目	2022年度	2021年度
外销收入美元	18,188.59	22,782.68
出口报关数据美元	18,203.49	22,799.15
差异金额美元	14.90	16.47
差异率	0.08%	0.07%

2021年至2022年公司金属制品业务的海关报关金额与账面收入金额存在微小差异，海关报关数据分别高于公司账面收入金额16.47万美元、14.90万美元，差异率分别为0.07%、0.08%。2021年度报关数据高于收入金额16.47万美元，主要系报关时间早于根据贸易条款的收入确认时间差异所致。2022年度报关数据高于收入金额14.90万美元，主要系极少因视同内销或不适用退税而需申报增值的出口销售造成。综上公司海关报关数据与境外销售收入的差异具备合理性，数据具有匹配性。

5、公司出口退税金额与境外业务规模的匹配性

2021年至2022年各期外销收入与出口退税金额核对情况如下：

单位：万美元

项目	编号	2022年度	2021年度
账面美元收入	A	18,188.59	22,782.68
减：合并境外子公司外销收入	B	-	-
调整后账面美元收入	C=A-B	18,188.59	22,782.68
出口退税申报数据	D	16,653.60	22,693.43
减：本期申报上期出口数据	E	473.28	467.43
加：下期申报本期出口数据	F	1,763.93	473.28
加：视同内销、免税外销的金额	G	255.92	93.03
减：境内公司销售境外关联方收入	H	-	-
调整后出口退税数据	I=D-E+F+G-H	18,200.17	22,792.31
差异	J=C-I	-11.58	-9.63
差异率	J/C	-0.06%	-0.04%

2021年至2022年调整后出口退税数据较调整后账面美元收入的差异率分别为-0.04%、-0.06%，差异主要系收入确认时点与海关报关时点差异所致。外销收入与出口退税金额不存在重大差异，差异具备合理性。

6、应收账款余额及客户回款金额与境外业务规模的匹配性

2021年-2022年公司外销业务应收账款余额、销售收入与期后回款情况如下：

单位：万元

期间/时点	外销应收账款	外销收入	外销应收账款/ 收入比重	期后回款金额	期后回款覆 盖率
2022年度	10,015.12	120,236.75	8.33%	10,014.02	99.99%
2021年度	21,428.94	147,030.98	14.57%	21,427.94	99.99%

2021年外销应收账款占收入比重较高系四季度出货量较大引起，各期期后回款覆盖率较高，回款情况良好。

7、汇兑损益与境外业务规模的匹配性

2021年至2022年公司汇兑损益与境外销售收入与美元兑人民币汇率的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
汇兑损益（收益以“-”号填列）	-2,856.35	1,591.97
境外销售收入	120,236.75	147,030.98
汇兑损益/境外销售收入	-2.38%	1.08%
美元平均汇率	6.7210	6.4531
美元汇率波动率（本期美元平均汇率/上期美元平均汇率-1）	4.15%	-6.48%

公司出口业务基本采用美元定价，汇兑损益变化主要受美元汇率波动影响。

2021年至2022年美元兑人民币汇率上升，2022年形成汇兑收益。公司境外销售所产生的汇兑损益具体金额受到境外销售收入的确认时点、外币款项收回后的结汇规模及结汇时点、不同时间段汇率变动幅度等多种因素影响，汇兑损益与外销收入之间存在一定的勾稽关系，但不具有线性关系。

8、外销产品运输费与境外业务规模的匹配性

2021年至2022年各期公司外销产品运费与收入占比变动如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度
外销金额	120,236.75	147,030.98
外销运费	2,761.18	4,036.43
占比	2.30%	2.75%

公司外销产品运费主要为工厂至港口的内陆运费，海运费由客户承担。2021 年运费占比较高主要原因系受外部环境影响运费价格水平较高所致，2022 年运费价格有所回落。综上所述，公司外销产品运费与外收入相匹配。

9、外销收入真实、准确

综上所述，金属制品业务外销收入与出口报关金额、出口退税金额、应收账款余额及客户回款金额、汇兑损益金额、外销产品运输费用等匹配，外销收入真实、准确。

会计师回复

一、核查程序

1、针对问题（一），会计师实施的主要核查程序包括（但不限于）：

- （1）查阅发行人 2021 年-2022 年披露的相关公告；
- （2）获取发行人 2021 年至 2022 年各期收入成本明细表，通过各类产品销售结构及销量、销售区域分布、销售单价、原材料结构及采购价格、汇率变动等方面对各项业务毛利的变动进行了分析；
- （3）获取公司 2021 年至 2022 年各期原材料采购明细表，分析公司原材料采购金额和采购价格波动情况；
- （4）获取公司 2021 年至 2022 年各期外销收入原币与人民币金额，计算各期外销收入入账平均汇率，分析各期汇率变动对外销收入和毛利率变动影响；
- （5）查阅同行业可比公司公开信息，比较分析公司与同行业可比公司收入、毛利率变动情况。

2、针对问题（二），会计师实施的主要核查程序包括（但不限于）：

- （1）获取发行人 2021 年至 2022 年各期外销收入明细表，按不同业务细分产品大类汇总分析 2021 年至 2022 年销售数量、销售收入、销售单价的变动情况；
- （2）获取不同贸易模式下销售合同或订单，并通过访谈了解外销业务主要贸易模式及收入确认政策；
- （3）访谈发行人管理层及业务人员，了解境外主要客户基本情况、合作背景、合作历史沿革、与公司的关联关系等；
- （4）获取发行人 2021 年至 2022 年公司出口报关明细数据，比较核对各期出口报关金额与外销收入金额差异，检查出口报关金额与外销收入是否匹配；
- （5）获取发行人 2021 年至 2022 年公司出口退税申报明细表，比较核对各期出口退税申报金额与外销收入金额差异，检查出口退税申报金额与外销收入是否匹配；

(6) 获取发行人 2021 年至 2022 年公司外销应收账款明细表和外销收入明细表，分析各期应收账款余额与外销收入是否匹配，是否存在异常变动；检查外销应收账款期后回款情况，检查外销收入是否款项都已按合同约定收回；

(7) 获取发行人 2021 年至 2022 年公司各期汇兑损益金额、外销收入金额和平均入账汇率，分析公司汇兑损益变动与外汇汇率波动的趋势是否一致；

(8) 获取发行人 2021 年至 2022 年公司各期外销收入明细表和外销运费明细表，匹配核对外销收入与外销运费，通过运费核实外销收入是否真实出运。

二、核查意见

经核查，会计师认为：

- 1、发行人 2021 年至 2022 年各项业务毛利波动以及与同行业可比公司的差异具备合理性。
- 2、发行人 2021 年至 2022 年外销收入的确认政策及确认依据符合会计准则要求，经分析外销收入对应的主要产品销量、销售价格、销售金额、境外主要客户基本情况、与境外客户相关协议或合同签署情况，以及匹配相关业务外销收入与出口报关金额、出口退税金额、应收账款余额及客户回款金额、汇兑损益金额、外销产品运输费用等，外销收入真实、准确。

问题 2

请保荐人、会计师说明针对发行人及其子公司报告期内外销收入真实性采取的核查程序，包括但不限于函证、走访、细节测试、穿行测试等，涉及函证的，说明函证金额及比例、未回函或回函不符比例、未回函或回函不符比例较高的原因及合理性（如适用）、执行的替代测试程序及有效性。不同核查程序或核查资料中，关于产品类别、规格、数量、单价、总价、交付方式、信用政策、交易对手方及回款方等信息是否勾稽一致，相关核查程序是否充分完备，是否足以支持核查结论。

会计师说明：

针对发行人及其子公司 2021 年至 2022 年外销收入真实性采取的核查程序：

（一）函证程序

2021 年度-2022 年度财务报表审计过程中，会计师采用审计抽样的方法对本年外销收入进行选择执行函证程序，函证发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
外销收入(a)	120,236.75	147,030.98

项目	2022 年度	2021 年度
发函金额(b)	104,568.71	130,793.63
发函占比(b/a)	86.97%	88.96%
回函相符验证金额(c)	45,762.21	53,962.73
回函不符, 但调节后验证相符金额 (d)	40,920.32	65,398.71
回函确认金额小计(c+d)	86,682.53	119,361.44
回函占比((c+d)/a)	72.09%	81.18%
回函验证金额占发函金额比例((c+d)/b)	82.90%	91.26%
替代测试(e)	17,886.18	11,432.19
替代测试占比(e/a)	14.88%	7.78%
查验金额占外销收入比例 ((c+d+e)/a)	86.97%	88.96%
查验金额占发函金额比例 ((c+d+e)/b)	100.00%	100.00%

回函验证金额分为回函直接确认相符与调节相符两部分, 其中回函不符但调节后验证相符主要系公司与客户入账时间差异产生。外销收入依据贸易条款按正确的时点确认收入, 但因国际贸易运输时间较长, 客户尚未取得货物或发票而尚未入账, 产生与客户账面的时间性差异。针对上述情况, 核实了差异形成的原因, 检查相关差异的支持凭证, 包括销售发票、提单/报关单等单据, 调节后金额相符。对于未回函的客户, 全部实施了替代测试, 包括检查至原始的会计凭证、销售订单、销售发票、提单/报关单及期后收款记录等。

2021 年至 2022 年会计师执行发函程序的金额占比分别为 88.96%、86.97%, 回函相符及调节后相符的整体查验金额占外销收入比例分别为 81.18%、72.09%, 占发函金额比例分别为 91.26%、82.90%, 进行替代测试后的合计查验占外销收入比例分别为 88.96%、86.97%, 占发函金额比例均为 100%。

(二) 走访程序

会计师对公司 2021 年至 2022 年主营业务的重要境外客户进行了视频访谈或通过邮件形式进行问卷确认的程序, 具体情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年度	2021 年度
外销收入	120,236.75	147,030.98
走访覆盖客户对应收入金额	51,579.44	61,481.26
查验比例	42.90%	41.82%

（三）细节测试程序

2021 年度至 2022 年度财务报表审计过程中，会计师采用审计抽样的方法对本年外销收入选取样本进行细节测试，检查销售合同，识别与商品的控制权转移相关的合同条款与条件，核对销售订单、报关单、海运提单等，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求。各期外销收入测试情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
外销收入金额	120,236.75	147,030.98
细节测试金额	24,946.48	23,877.24
查验比例	20.75%	16.24%

（四）截止性测试

2021 年度至 2022 年度财务报表审计过程中，会计师针对 2021 年度至 2022 年度资产负债表日前后 10 天的销售收入实施收入截止测试，检查相应合同或订单、发货单、记账凭证、提单等相关支持性文件，以核查营业收入是否在恰当的期间确认。

（五）穿行测试程序

会计师针对公司 2021 年至 2022 年各年主营业务前十大客户每年抽取 2 笔样本进行穿行测试，了解境外客户合同签订、发货、船运安排、回款等控制执行情况。

（六）对外销售收入与出口报关、出口退税数据进行详细核对

2021 年度至 2022 年度财务报表审计过程中，会计师获取企业外销收入明细表，并从获取企业各期全部外销出口报关及出口退税的明细数据，将外销收入与出口报关及出口退税数据逐步核对，以确认外销收入的真实性。具体参见本回复“问题 1、（二）4、公司报关数据与境外业务规模的匹配性、（二）5、公司出口退税金额与境外业务规模的匹配性”。

（七）不同核查程序或核查资料中，关于产品类别、规格、数量、单价、总价、交付方式、信用政策、交易对手方及回款方等信息是否勾稽一致

经核查，会计师认为：对公司 2021 年至 2022 年外销收入的不同核查程序或核查资料中，关于产品类别、规格、数量、单价、总价、交付方式、信用政策、交易对手方及回款方等信息勾稽一致。

(八) 相关核查程序是否充分完备，是否足以支持核查结论

针对外销收入真实性的核查，会计师执行的核查程序主要包括了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制、客户访谈、客户函证、销售收入细节测试、与海关报关数据匹配核对等，公司收入真实性的核查依据、程序充分、有效。

综上，会计师已履行相关程序对外销收入进行核查，履行的程序足以支持核查结论，公司外销收入真实、准确以及完整。

问题 3

根据申报材料，最近一年及一期末，发行人应收账款账面价值分别为 22,606.25 万元和 74,602.30 万元，波动主要系合并叠泰电源所致。2023 年 9 月末，叠泰电源自身应收账款余额较上期末显著上升，主要系与正泰安能数字能源（浙江）股份有限公司下属集中采购平台温州翔泰新能源投资有限公司（以下简称温州翔泰）交易额增长，且对温州翔泰信用期较长所致。2023 年 1-9 月，公司与温州翔泰的销售交易金额约为 2.59 亿元。自 2023 年 6 月起，经温州翔泰统一招标，所签订单付款方式由“票到 6 个月内支付 6 个月期银行承兑汇票”变更为“票到 12 个月支付 6 个月期银行承兑汇票”。

最近一年及一期末，发行人存货账面价值分别为 32,685.37 万元和 91,437.39 万元，存货增幅较大系受合并叠泰电源影响。截至 2023 年 9 月末，叠泰电源及其子公司存货主要系逆变器类库存商品及电子物料（如 IGBT 单管、IGBT 组件、传感器等）、PCBA 组件类原材料。报告期内，剔除合并叠泰电源的影响，公司存货跌价计提低于行业平均水平。

最近一年及一期末，发行人短期借款账面价值分别为 2,002.30 万元和 24,510.81 万元，应付票据账面价值分别为 426.24 万元和 42,482.64 万元，应付账款账面价值分别为 17,814.46 万元和 54,009.51 万元，其他应付款账面价值分别为 1,112.19 万元和 46,097.38 万元。最近一期末，发行人流动负债大幅增长，合并报表资产负债率由 2022 年末的 17.73% 上升至 53.45%。

报告期各期，发行人销售费用分别为 2,146.27 万元、2,928.43 万元、3,936.84 万元和 10,160.39 万元，占营业收入比例分别为 1.51%、1.52%、2.35%和 6.05%；管理费用分别为 10,134.27 万元、12,805.28 万元、15,707.73 万元和 16,454.28 万元，占营业收入比例分别为 7.12%、6.67%、9.36%和 9.80%。公司解释主要系达成业绩考核指标的业绩奖励及随着营业收入波动以及市场竞争加剧而带来的职工薪酬合理增长所致。

报告期各期，发行人光伏储能设备及元器件制造业务均存在委外加工情况。

请发行人补充说明：（1）区分不同业务，结合报告期内发行人主要客户情况、合作起始时间、信用政策、销售规模、应收账款余额及账龄、坏账计提情况、期后回款情况、同行业可比公司应收账款规模及坏账计提情况等，说明最近一期末应收账款大幅增长的原因，与营

业收入规模是否匹配，信用政策是否发生变化，应收账款坏账准备计提是否充分，应收账款主要欠款方的履约能力是否发生不利变化，是否存在影响公司业绩的风险事项；(2) 报告期各期，盎泰电源与其原关联方之间在包括但不限于采购、销售、资金往来等方面的关联交易情况，关联交易的业务模式、业务背景、占同类交易比重，结合前述关联销售与采购的价格、交付方式、信用政策等主要合同条款与盎泰电源和无关联第三方之间同类交易的对比情况，分析盎泰电源关联交易的定价依据及是否公允，是否履行关联交易审批程序及信息披露义务，盎泰电源与温州翔泰关联交易金额增长及信用期延长的原因及合理性，是否符合相关主体在前次重组中作出的关于规范和减少关联交易的承诺，盎泰电源在采购和销售方面是否存在对关联方的重大依赖，是否影响其独立性和业绩稳定性；(3) 区分不同业务，结合业务模式、存货结构、库龄、采购、生产和销售周期、订单覆盖、期后结转情况、跌价准备计提、同行业可比公司存货水平及跌价计提情况等，说明存货规模持续增长原因及合理性，与业务规模是否匹配，存货跌价准备计提是否充分；(4) 区分不同业务，结合发行人及其子公司采购模式及采购规模、销售模式及销售规模、投资支出等情况，量化分析最近一期末流动负债大幅增长的原因，是否与业务发展情况相匹配，结合发行人货币资金构成及受限情况，借款金额及期限、还款资金来源及具体安排、大额资金支出计划等，说明发行人是否拥有足额资金偿还或支付相关负债，是否对发行人生产经营稳定性及募投项目实施产生不利影响；(5) 区分不同业务，结合各年销售人员和管理人员数量变化、薪酬调整情况、业绩考核指标及完成情况、业绩奖励政策等，分析报告期内销售费用和管理费用波动的原因及合理性，与收入变动是否匹配，与同行业可比公司变动趋势是否相符；(6) 区分光储逆变器和储能系统，说明开始采用委外加工模式的时间，报告期各期委外加工厂商所在的地区、选择标准、与正泰电源合作历史、与正泰电源及其关主要联方有无关联关系，各期委外加工的工序内容、各期委外加工产量与订单量的匹配性、委外加工定价依据及与发行人自产产品成本的差异、委外加工产品与发行人自产产品在性能及技术指标等方面的差异等，说明委外加工的原因及合理性，与光伏行业淡旺季分布及发行人相应期间产能利用率情况是否匹配，定价是否公允，是否存在利益输送情形，在 2023 年 1-9 月自有产能利用率不饱和情况下仍委外加工的原因及合理性。

请发行人补充披露 (1) - (4) 涉及的相关风险。

请保荐人、会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查 (2) 并发表明确意见。

发行人说明

一、区分不同业务，结合报告期内发行人主要客户情况、合作起始时间、信用政策、销售规模、应收账款余额及账龄、坏账计提情况、期后回款情况、同行业可比公司应收账款规模及坏账计提情况等，说明最近一期末应收账款大幅增长的原因，与营业收入规模是否匹配，信

用政策是否发生变化,应收账款坏账准备计提是否充分,应收账款主要欠款方的履约能力是否发生不利变化,是否存在影响公司业绩的风险事项。

2021年至2022年,公司应收账款的账面价值分别为32,769.16万元和22,606.25万元,具体情况如下:

单位:万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款账面余额	24,604.39	35,225.56
应收账款坏账准备	1,998.14	2,456.40
应收账款账面价值	22,606.25	32,769.16

2021年末,公司应收账款规模随当期业务量上升而上升,2022年末,应收账款规模随业务量下降而回落。截至2022年12月31日应收账款余额未出现大幅上升的情况。

(一) 金属制品业

2021年至2022年金属制品业对应的应收账款、营业收入情况如下:

单位:万元

项目	2022年度		2021年度	
	应收账款余额	变动比例	应收账款余额	变动比例
应收账款余额	11,034.23	-53.39%	23,672.71	76.56%
营业收入	130,137.50	-18.13%	158,962.84	28.66%
应收余额占收入比例	8.48%	/	14.89%	/

2021年至2022年,公司金属制品业务相关应收账款随营业收入规模存在一定波动,其中2021年期末应收账款余额较大主要系客户期末进行备货采购导致,该等应收款项尚在合理账期内。

1、主要客户与应收账款的匹配情况

(1) 主要客户情况、合作起始时间、信用政策

2021年至2022年各期前五大客户主要系境外客户,主要客户情况、合作起始时间详见本回复“问题1”之“二”之“境外主要客户基本情况、与境外客户相关协议或合同签署情况”。

2021年至2022年,公司与金属制品业务主要客户保持了良好的合作关系,并根据合作情况及市场情况信用政策,主要客户信用政策稳定,信用期为30天到90天,主要客户信用期未发生变化,部分存在预付形式。

(2) 主要客户销售规模、应收账款余额及账龄、坏账计提情况及期后回款情况

2021年至2022年金属制品业务的整体应收账款余额、账龄及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额	11,034.23	23,672.71
其中：一年以内	10,983.74	23,669.76
一年以上	50.49	2.95
坏账准备	370.46	820.20
期后回款金额	11,032.11	23,670.76
期后回款比例	99.98%	99.99%

2021年至2022年各期金属制品业务前五大客户销售规模、应收账款余额及账龄、坏账计提情况及期后回款情况如下：

2022年度

单位：万元

客户名称	销售规模		应收账款余额情况		坏账准备计提情况		期后回款情况	
	销售金额	占比	年末余额	账龄	计提金额	计提比例	期后回款	回款比例
Harbor Freight Tools	35,796.50	27.73%	2,296.21	1年以内	78.75	3.43%	2,296.21	100.00%
TONGRUN INTERNATIONAL LLC	33,846.61	26.22%	2,239.37	1年以内	76.29	3.41%	2,239.37	100.00%
SANTEC TOOLS HK LIMITED	6,605.38	5.12%	1,209.07	1年以内	41.19	3.41%	1,209.07	100.00%
TORIN INC.	4,314.26	3.34%	939.51	1年以内	32.55	3.47%	939.51	100.00%
NEWAGE PRODUCTS INC.	4,192.14	3.25%	-					
合计	84,754.89	65.66%	6,684.15		228.77		6,684.15	

2021年度

单位：万元

客户名称	销售规模		应收账款余额情况		坏账准备计提情况		期后回款情况	
	销售金额	占比	年末余额	账龄	计提金额	计提比例	期后回款	回款比例
Harbor Freight Tools	48,667.24	30.88%	5,744.80	1年以内	215.40	3.75%	5,744.80	100.00%
TONGRUN INTERNATIONAL LLC	34,558.76	21.93%	4,313.29	1年以内	146.93	3.41%	4,313.29	100.00%

客户名称	销售规模		应收账款余额情况		坏账准备计提情况		期后回款情况	
	销售金额	占比	年末余额	账龄	计提金额	计提比例	期后回款	回款比例
SANTEC TOOLS HK LIMITED	8,670.16	5.50%	1,522.72	1年以内	57.02	3.74%	1,522.72	100.00%
TORIN INC.	8,324.00	5.28%	1,032.53	1年以内	38.88	3.77%	1,032.53	100.00%
NEWAGE PRODUCTS INC.	3,598.40	2.28%	-					
合计	103,818.55	65.88%	12,613.34		458.24		12,613.34	

2021年至2022年各期末发行人金属制品业务应收账款账龄在1年以内的余额比例分别为99.99%、99.54%，回款情况良好，各期回款覆盖比例分别为99.99%、99.98%。2021年至2022年各期末，主要客户应收账款账龄均在1年以内。因信用政策不同，应收账款余额与收入规模存在一定差异但仍处在合理范围内，并按照预期信用损失模型计提了坏账。

2、同行业可比公司应收账款规模及坏账计提情况

2021年至2022年与同行业可比公司应收账款规模的对比情况如下：

单位：万元

项目/客户名称	2022年12月31日/2022年度				
	营业收入	应收账款余额	应收账款占营业收入比	组合计提坏账金额	组合计提坏账比例
坚朗五金	764,827.03	426,110.41	55.71%	25,203.40	6.18%
巨星科技	1,261,018.96	200,372.36	15.89%	10,325.72	5.16%
平均值	/	/	35.80%	/	5.67%
通润装备：金属制品业	130,137.50	11,034.23	8.48%	370.46	3.36%

单位：万元

项目/客户名称	2021年12月31日/2021年度				
	营业收入	应收账款余额	应收账款占营业收入比	组合计提坏账金额	组合计提坏账比例
坚朗五金	880,682.54	366,882.14	41.66%	20,028.10	5.54%
巨星科技	1,091,968.33	189,900.80	17.39%	10,074.25	5.31%
平均值	/	/	29.52%	/	5.42%
通润装备：金属制品业	158,962.84	23,672.71	14.89%	820.20	3.46%

2021年至2022年金属制品业务应收账款规模及坏账计提比例低于同行业水平。

金属制品业务应收账款规模低于同行业上市公司，主要系金属制品业务收入规模远小于可比上市公司。金属制品业务主要客户账期在30-90天不等，应收账款余额匹配收入规模及账期，规模低于可比上市公司系合理现象。

金属制品业务组合计提坏账比例低于同行业可比公司，主要系客户结构或风险的差异导致。金属制品业客户以境外客户为主，以信用证或电汇作为主要结算方式且部分款项预付，主要客户系贴牌模式下的品牌方，均长期合作、具备良好信用基础，且主要为境外大型公司，回款周期较短且各单回款周期保持稳定。截至报告期各期末，应收账款余额基本为1年以内。可比公司坚朗五金金属建筑五金行业，主要客户系境内房地产商或房屋装修领域企业，2021年至2022年下游房地产客户实际回款情况存在较大不确定性且存在以房抵债等情况，1年以内应收账款余额分别为93.16%、82.59%，信用风险较公司更高；巨星科技系全球知名的手工具企业，以境外大型工具企业或商超的销售为主，销售分布与客户情况与公司较为可比，信用期一般为1-4个月且回款情况较为稳定，报告期内1年以内应收账款余额分别为98.84%、98.30%，但其规模较公司更大、且于全球设置工厂与销售渠道，生产经营与客户分布更为分散，与客户的交易形式及面对的风险高于公司。因此，组合计提坏账比例低于同行业可比公司具备合理性。

公司截至2022年12月31日应收账款不存在大幅增长，与营业收入规模匹配，信用政策稳定，应收账款坏账准备计提充分。

二、区分不同业务，结合业务模式、存货结构、库龄、采购、生产和销售周期、订单覆盖、期后结转情况、跌价准备计提、同行业可比公司存货水平及跌价计提情况等，说明存货规模持续增长原因及合理性，与业务规模是否匹配，存货跌价准备计提是否充分。

2021年至2022年公司存货的账面价值分别为34,534.49万元和32,685.37万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日
原材料	13,092.91	12,696.62
库存商品	12,722.75	10,921.17
发出商品	3,889.80	9,154.45
在产品	2,979.91	1,762.25
合计	32,685.37	34,534.49

2021年，公司主要原材料钢材、滑轨等价格上涨幅度较大，导致原材料入库金额与产品成本同比更高；同时为积极应对物流时效延迟、供货短缺的影响，公司提升了一定量安全库存水平；另外受国际货运周转效率下降影响，库存商品和发出商品运输周期加长导致相关账面金额增加。2022年末，公司存货金额下降1,849.12万元，降幅5.35%，公司当年订单量有所回落，出库量与发出商品水平存在一定下降；结合在手订单与用工安排，公司于年末提前规划备货，整体存货水平同2021年保持稳定。2021年至2022年不同业务存货变动情况具体分析如下：

（一）金属制品业

2021年至2022年，公司金属制品业务存货总体情况如下：

单位：万元

项目/年度	2022年度			2021年度		
	账面余额	计提跌价	账面价值	账面余额	计提跌价	账面价值
原材料	11,659.00	180.33	11,478.67	11,002.19	-	11,002.19
库存商品	9,910.62	433.89	9,476.73	8,182.87	37.11	8,145.75
发出商品	294.83	-	294.83	4,260.29	-	4,260.29
在产品	885.46	-	885.46	599.30	-	599.30
存货合计	22,749.90	614.22	22,135.68	24,044.65	37.11	24,007.54
对应业务营业收入	130,137.50			158,962.84		
存货占营业收入比	17.48%			15.13%		
营业收入增长率	-18.13%			28.66%		
存货增长率	-5.38%			109.73%		

公司金属制品业2021年至2022年各期存货余额随着金属制品业务营业收入变化而变化，2021年存货余额涨幅大于营业收入涨幅，一方面是由于收入上升生产规模扩大以及原材料钢材市场价格波动较大，公司为了保障生产提高了原材料安全库存；另一方面是由于2021年国际货运紧张公司出口产品滞留仓库或港口导致库存商品和发出商品大幅上升。2022年末存货规模随上述影响消除而下降。

1、业务模式

公司坚持“以销定产”的生产模式，在生产中兼顾部分常规产品短期需求预期。公司主要依据客户订单安排生产，对于客户新的产品需求，公司与客户共同设计定型后，由工艺部门设计生产程序，样品经客户确认后组织投产。同时，公司根据长期的生产与销售经验，结合生产能力和库存状况生产少量常规产品作为库存，以充分发挥生产能力，提高设备利用率。

2、存货结构和库龄

(1) 存货结构分析

2021年至2022年，公司金属制品业务存货结构具体如下：

单位：万元

项目/年度	2022年度		2021年度	
	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	11,659.00	51.25%	11,002.19	45.76%
库存商品	9,910.62	43.56%	8,182.87	34.03%
发出商品	294.83	1.30%	4,260.29	17.72%
在产品	885.46	3.89%	599.30	2.49%
合计	22,749.90	100.00%	24,044.65	100.00%

2021年至2022年公司金属制品业各期存货结构较为稳定，其中主要以原材料、库存商品和发出商品为主。2021年原材料上升主要系原材料钢材市场价格波动期末囤货所致，库存商品和发出商品上升主要是受国际货运紧张影响造成产品迟滞在仓库或港口。2022年库存商品上升系，公司将部分金属制品业务订单提前安排生产、成品余额上升所致。

(2) 存货库龄分析

2021年至2022年，公司金属制品业务存货库龄情况具体如下：

单位：万元

项目/年度	2022-12-31 库龄			2021-12-31 库龄		
	期末余额	1年以内	1年以上	期末余额	1年以内	1年以上
原材料	11,659.00	10,969.09	689.91	11,002.19	10,677.03	325.16
库存商品	9,910.62	9,403.58	507.04	8,182.87	7,991.03	191.84
发出商品	294.83	281.33	13.50	4,260.29	4,241.29	19.01
在产品	885.46	885.46		599.30	599.30	
合计	22,749.90	21,539.45	1,210.45	24,044.65	23,508.64	536.01
占比	100.00%	94.68%	5.32%	100.00%	97.77%	2.23%

2021年至2022年，公司金属制品业务存货库龄主要在1年以内，占比分别为97.77%和94.68%。

原材料方面，2021年库龄较长原材料主要系日常设备检修采购的备品备件；2022年库龄较长原材料金额上升，主要系部分新业务推广不及预期、相应原材料未及时周转所致。

库存商品方面，2021 年库龄 1 年以上的余额上升主要是因为前期生产冰柜橱柜存在滞销，2022 年库龄 1 年以上的余额上升一方面是由于冰柜业务持续低迷，2021 年投入生产的冰柜滞销，另一方面是个别客户取消了个别订单造成 2021 年已生产入库产品滞销，公司已对滞销库存商品计提了存货跌价。

3、采购、生产和销售周期

(1) 存货周转天数分析

单位：万元、天

项目	2022 年度	2021 年度
期初存货余额	24,044.65	11,464.39
期末存货余额	22,749.90	24,044.65
平均存货	23,397.27	17,754.52
营业成本	95,290.75	123,739.50
存货周转率	4.07	6.97
存货周转天数	89.62	52.37

2021 年至 2022 年，存货周转天数变化主要受各期存货余额和销售收入变化影响。

(2) 生产、销售周期

金属制品业务主要产品为工具箱柜，生产周期一般为接到订单后 60 天左右。产品生产完成后，根据客户需求安排发货，出库到离港时间较短。

4、存货订单覆盖情况

公司采用“以销定产”的生产模式，在生产中兼顾部分常规产品短期需求预期。结合客户下达的订单情况、生产能力及库存状况对采购、生产、销售等计划安排进行动态调整，以尽量保证库存的稳定。

2021 年至 2022 年公司各期末库存商品的订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末
库存商品(A)	9,910.62	8,182.87
根据订单生产产成品(B)	9,380.03	7,952.50
存货订单覆盖率(B/A)	94.65%	97.18%

2021年至2022年，金属制品业务库存商品订单覆盖率分别为97.18%和94.65%，存在少量常规品的备货的情况，订单覆盖情况良好。公司自成立之日起从事金属制品业务，与境内外客户保持了较好的合作关系，报告期内大客户采购金额及占比各年度均较为稳定。此外，区别于同行业上市公司自有品牌（OBM）和客户品牌（ODM）业务模式，公司金属制品业务多为替国外品牌贴牌（ODM）生产，因此公司更能够与客户形成稳定的销售预期，且根据客户的订单进行生产安排，导致公司期末的订单覆盖率较高。

5、存货期后结转情况

2021年至2022年公司金属制品业务各期末存货余额和期后结转金额情况列示如下：

单位：万元

项目/年度	2022年度			2021年度		
	期末存货余额	期后消耗金额	消耗占比	期末存货余额	期后消耗金额	消耗占比
原材料	11,659.00	10,987.23	94.24%	11,002.19	10,692.32	97.18%
库存商品	9,910.62	9,308.79	93.93%	8,182.87	7,675.82	93.80%
发出商品	294.83	294.83	100.00%	4,260.29	4,260.29	100.00%
在产品	885.46	885.46	100.00%	599.30	599.30	100.00%
合计	22,749.90	21,476.30	94.40%	24,044.65	23,227.73	96.60%

2021年至2022年公司金属制品业务各期期末存货期后结转率分别为96.60%和94.40%，公司存货期后结转情况较好，未见呆滞情况。

6、存货跌价准备计提

（1）存货跌价计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(2) 存货跌价计提的具体情况

2021年至2022年，公司金属制品业务各期存货跌价计提情况如下：

单位：万元

项目/年度	2022年度		2021年度	
	计提跌价	计提比率	计提跌价	计提比率
原材料	180.33	1.55%	-	-
库存商品	433.89	4.38%	37.11	0.45%
发出商品	-	-	-	-
在产品	-	-	-	-
合计	614.22	2.70%	37.11	0.15%

公司金属制品业务的存货跌价计提政策符合《企业会计准则》规定，公司存货跌价计提涉及金额较小，计提情况合理。

7、同行业可比公司存货水平及跌价计提情况

2021年至2022年，公司金属制品业务存货水平及跌价准备计提情况与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2022年12月31日/2022年度				
	营业收入	存货余额	存货余额占营业收入比	存货跌价计提金额	存货跌价计提比率
坚朗五金	764,827.03	134,355.15	17.57%	3,281.39	2.44%
巨星科技	1,261,018.96	289,658.26	22.97%	8,401.00	2.90%
通润装备：金属制品业	130,137.50	22,749.90	17.48%	614.22	2.70%

可比公司	2021年12月31日/2021年度				
	营业收入	存货余额	存货余额占营业收入比	存货跌价计提金额	存货跌价计提比率
坚朗五金	880,682.54	128,098.30	14.55%	2,595.40	2.03%
巨星科技	1,091,968.33	288,299.90	26.40%	4,722.10	1.64%
通润装备：金属制品业	158,962.84	24,044.65	15.13%	37.11	0.15%

公司金属制品业存货余额占营业收入比例与同行业可比公司差异较小，各年存货跌价计提水平较低。其中，2022 年存货跌价较高主要系部分产品受到双反影响，与客户协商后终止了订单生产，已经生产的产品公司已积极进行处理，针对尚未处理的产品企业计提了存货跌价准备。

公司金属制品业务存货跌价准备计提比例低于同行业，主要系与可比公司之间的生产模式、生产区域以及存货风险不同而产生。公司金属制品业务以境外大型商超及品牌方渠道为主，属于贴牌生产模式、定制化程度高，且以销定产、产销平衡，近 95%的存货均有对应销售订单支撑，仅存在极少数为新市场开拓而生产的存货品类，存货风险较低。可比公司坚朗五金为建筑五金商，以境内市场为主，在境内建筑五金领域拥有多个自有品牌，存在滚动生产模式；巨星科技以国外市场为主、拥有自有品牌，通过持续并购与自身培育成功拥有了多个跨境品牌，且存在直营跨境电商的业务模式，存在备货式生产模式。上述生产及经营模式的差异导致公司金属制品业务存货跌价风险及计提水平较可比公司更低。另外，可比公司由于生产及业务更为成熟，存在多地甚至跨国生产经营的情况，而报告期内公司金属制品业务仅在常熟本部开展生产，境外泰国工厂处于产能落地、规模极小的阶段，不存在异地管理、分散生产带来的存货风险。

因此，针对金属制品业务，公司存货规模相对平稳，与其收入规模匹配，存货跌价计提涉及金额较小，与可比公司情况存在差异，计提情况合理。

（二）输配电及控制设备制造业

2021 年至 2022 年，公司输配电及控制设备制造业存货构成情况具体如下：

单位：万元

项目/年度	2022 年度		2021 年度	
	账面余额	计提跌价	账面余额	计提跌价
原材料	1,784.01	169.76	1,823.03	128.61
在产品	2,095.07	0.62	1,163.23	0.28
库存商品	3,276.92	30.90	2,785.76	10.34
发出商品	3,594.97	-	4,894.16	-
存货合计	10,750.97	201.28	10,666.19	139.23
对应业务营业收入	37,665.85		33,148.39	
存货占营业收入比	28.54%		32.18%	
营业收入增长率	13.63%		75.92%	
存货增长率	0.79%		42.37%	

输配电及控制设备制造业存货余额随收入增长而上升，2022 年存在根据订单进行原材料备货和生产的情况，造成营收占比下降。

1、业务模式

公司主要以销定产，根据销售订单进行排产和发货，因此期末库存商品订单覆盖率和期后结转率很高，存货减值风险较低。

2、存货结构和库龄

(1) 存货结构分析

2021 年至 2022 年，公司输配电及控制设备制造业存货构成情况具体如下：

单位：万元

项目/年度	2022 年度		2021 年度	
	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,784.01	16.59%	1,823.03	17.09%
库存商品	3,276.92	30.48%	2,785.76	26.12%
发出商品	3,594.97	33.44%	4,894.16	45.88%
在产品	2,095.07	19.49%	1,163.23	10.91%
合计	10,750.97	100.00%	10,666.19	100.00%

2021 年至 2022 年公司输配电及控制设备制造业各期存货结构较为稳定，其中库存商品和发出商品占比超过 60%、原材料占比超过 15%。2021 年随着公司来自化工领域订单的迅速增长营业收入大幅上涨 76%，存货中原材料、库存商品和发出商品都随之上涨。

(2) 存货库龄情况分析

2021 年至 2022 年，公司输配电及控制设备制造业存货库龄情况具体如下：

单位：万元

项目/年份	2022 年			2021 年		
	期末余额	1 年以内	1 年以上	期末余额	1 年以内	1 年以上
原材料	1,784.01	1,473.38	310.63	1,823.03	1,561.05	261.98
库存商品	3,276.92	3,235.91	41.01	2,785.76	2,762.62	23.14
发出商品	3,594.97	3,594.97	-	4,894.16	4,894.16	-
在产品	2,095.07	2,091.95	3.12	1,163.23	1,161.36	1.88
合计	10,750.97	10,396.21	354.76	10,666.19	10,379.18	287.00
占比	100.00%	96.70%	3.30%	100.00%	97.31%	2.69%

2021年至2022年公司输配电及控制设备制造业各期存货库龄主要为1年以内，各期库龄稳定。原材料1年以上库存主要为部分电器元件由于产品升级消耗较慢，公司已对库龄1年以上的原材料计提相应的存货跌价。

3、采购、生产和销售周期

(1) 存货周转天数分析

单位：万元、天

项目	2022年度	2021年度
期初存货余额	10,666.19	7,491.88
期末存货余额	10,750.97	10,666.19
平均存货	10,708.58	9,079.03
营业成本	31,287.76	26,804.06
存货周转率	2.92	2.95
存货周转天数	124.93	123.63

2021年至2022年各期周转天数为123.63天和124.93天，随着销售规模和生产规模的扩大，存货周转率上升，周转天数下降。

(2) 生产、销售周期

输配电及控制设备制造业务主要产品包括高压成套开关设备、中低压成套开关设备、高低压开关元件及控制电器等，为客户提供整体配电解决方案，2021年至2022年内业务以相关以电力柜设备销售为主，产品生产即配套订单交付需求，相关产品生产主要涉及组装工序，生产基本周期45-60天；生产完毕后根据客户需求安排发货。

4、订单覆盖

2021年至2022年公司各期末库存商品的订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年末	2021年末
库存商品(A)	3,276.92	2,785.76
根据订单生产产成品(B)	2,930.04	2,479.91
存货订单覆盖率(B/A)	89.41%	89.02%

2021年至2022年公司输配电及控制设备制造业各期期末库存商品的订单覆盖率分别为89.02%和89.41%，期末库存商品期后将按照订单约定时间进行发货销售，库存商品减值风险较低。

5、期后结转情况

2023年7月公司输配电及控制设备制造业已置出上市公司。

6、存货跌价准备计提

(1) 存货跌价计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

(2) 存货跌价计提的具体情况

2021年至2022年，公司输配电及控制设备制造业各期存货跌价计提情况如下：

单位：万元

项目/年度	2022年度		2021年度	
	计提跌价	计提比率	计提跌价	计提比率
原材料	169.76	9.52%	128.61	7.05%
库存商品	30.90	0.94%	10.34	0.37%
发出商品	-		-	
在产品	0.62	0.03%	0.28	0.02%
存货合计	201.28	1.87%	139.23	1.31%

公司输配电及控制设备制造业的存货跌价计提政策符合《企业会计准则》规定，公司存货跌价计提涉及金额较小，计提情况合理。

7、同行业可比公司存货水平及跌价计提情况

2021年至2022年，公司输配电及控制设备制造业存货水平及跌价准备计提情况与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2022年12月31日/2022年度				
	营业收入	存货余额	存货余额占营业收入比	存货跌价计提金额	存货跌价计提比率
广电电气	98,380.78	16,178.39	16.44%	1,956.10	12.09%
森源电气	240,666.21	79,203.88	32.91%	20,653.02	26.08%
平均值			24.68%		19.08%
通润装备：输配电及控制设备制造业	37,665.85	10,750.97	28.54%	201.28	1.87%

可比公司	2021年12月31日/2021年度				
	营业收入	存货余额	存货余额占营业收入比	存货跌价计提金额	存货跌价计提比率
广电电气	100,469.64	17,956.89	17.87%	1,525.50	8.50%
森源电气	170,819.18	80,363.87	47.05%	28,631.98	35.63%
平均值			32.46%		22.06%
通润装备：输配电及控制设备制造业	33,148.39	10,666.19	32.18%	139.23	1.31%

2021年至2022年公司输配电及控制设备制造业跌价计提比例较同行更低，主要系公司输配电业务规模较为有限，业务与客户订单关联度高，公司成套柜设备生产仅为组装流程，电器原件、线缆、外壳等均为外采，生产以客户交付要求为目标，因此在没有客户取消订单等极端情况下，一般不存在存货减值风险。输配电及控制设备制造业规模有限，亦与某主要客户保持长期稳定的合作关系，在上述模式下，跌价水平较低存在合理性。

三、区分不同业务，结合各年销售人员和管理人员数量变化、薪酬调整情况、业绩考核指标及完成情况、业绩奖励政策等，分析报告期内销售费用和管理费用波动的原因及合理性，与收入变动是否匹配，与同行业可比公司变动趋势是否相符。

2021年至2022年各期销售费用、管理费用整体情况

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例
销售费用	3,936.84	2.35%	2,928.43	1.52%
管理费用	15,707.73	9.36%	12,805.28	6.67%

2021年至2022年，公司销售费用分别为2,928.43万元和3,936.84万元，占营业收入比重为1.52%和2.35%，呈上升趋势。2021年至2022年，公司管理费用分别为12,805.28万元和15,707.73万元，占收入比重分别为6.67%和9.36%，呈上升趋势。

(一) 金属制品业

1、销售费用分析

(1) 销售费用明细情况

2021年至2022年公司金属制品业务销售费用的明细构成及波动情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度	
	金额	变动	金额	变动
职工薪酬	1,660.08	40.98%	1,177.50	37.47%
销售佣金	729.06	18.85%	613.45	79.49%
其他	550.27	218.20%	172.93	14.79%
销售费用合计	2,939.41	49.67%	1,963.88	45.58%
营业收入	130,137.50	-18.13%	158,962.84	28.66%
占比	2.26%		1.24%	

注：“其他”项目主要系广告宣传展览费、推广费、差旅费、运杂费等。

2021年至2022年，公司金属制品业务的销售费用主要由职工薪酬和销售佣金构成。2021年销售费用随营业收入上升，系达成业绩考核指标的业绩奖励带来销售费用中职工薪酬增加。2022年营业收入下降18.13%，但销售费用较2021年上升，主要系市场竞争加剧而带来的职工薪酬合理增长，销售佣金增长一方面系汇率波动所致，当期美元兑人民币汇率上升且佣金按美金收入计提；另一方面由于某一中间商重新签订协议要求提高佣金比例并要求企业按新协议补充支付2021年业务对应佣金所致。

(2) 销售费用人均薪酬分析

2021年至2022年公司金属制品业务的销售费用销售人员数量、年均工资水平如下：

单位：万元、人

项目	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	1,660.08	1,177.50
平均人数	46.00	49.00
人均薪酬	36.09	24.03
占营业收入比例	1.28%	0.74%

注：公司平均人数=各月末员工人数合计/当期月份数

2021年至2022年，公司金属制品业务中职工薪酬金额分别为1,177.50万元和1,660.08万元，销售人员年平均薪酬分别为24.03万元和36.09万元，占营业收入的比例分别为0.74%和1.28%。2021年和2022年销售人员人均薪酬上升，系要系市场竞争加剧，为促进业务增长而相应提高职工薪酬，以及根据收入、利润考核进行的业绩奖励。

(3) 销售费用率与同行业可比上市公司的比较分析

公司名称	2022 年度	2021 年度
坚朗五金	16.69%	12.58%
巨星科技	6.00%	5.43%
同行业公司平均	11.35%	9.01%
通润装备：金属制品业	2.26%	1.24%

公司金属制品业主要面向境外，且公司自成立以来便涉足金属制造业务，具有良好的行业积淀和客户基础，且稳定与境外战略客户开展长期合作，因此销售费用率处于行业较低水平。

2、管理费用分析：

(1) 管理费用明细情况

2021年至2022年公司金属制品业务管理费用的明细构成及波动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	变动	金额	变动
职工薪酬	10,620.06	25.36%	8,471.65	24.48%
折旧费	865.42	5.15%	823.02	34.43%
无形资产摊销	151.17	1.91%	148.34	4.38%

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	变动	金额	变动
维修费	896.19	53.30%	584.60	186.52%
业务招待费	246.83	3.47%	238.55	7.41%
中介机构服务费	329.89	54.67%	213.28	26.22%
其他	466.87	99.15%	234.44	-33.58%
合计	13,576.43	26.72%	10,713.88	25.92%
营业收入	130,137.50	-18.13%	158,962.84	28.66%
占比	10.43%	-	6.74%	-

注：“其他”项目主要系差旅费、办公费、环境绿化费等。

2021 年至 2022 年，公司金属制品业务管理费用主要由职工薪酬、折旧摊销费及维修费构成，随营业收入金额存在一定波动。2021 年，管理费用保持稳定，2022 年管理费用率增长主要系职工薪酬增长。

（2）管理费用人均薪酬分析

2021 年至 2022 年公司金属制品业务管理人员数量、年均工资水平如下：

单位：万元、人

项目	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	10,620.06	8,471.65
平均人数	159	148
人均薪酬	66.79	57.24
占营业收入比例	8.16%	5.33%

注：公司平均人数=各月末员工人数合计/当期月份数

2021 年至 2022 年，公司金属制品业务管理费用中职工薪酬金额分别为 8,471.65 万元和 10,620.06 万元，管理人员年平均薪酬分别为 57.24 万元和 66.79 万元，各期职工薪酬占对应营业收入的比例分别为 5.33%和 8.16%。2022 年人均薪酬较高主要系市场竞争加剧及宏观环境变动下，公司仍维持较好的利润水平，同时为进一步调动管理团队积极性，相应进行业绩奖励兑现。

(3) 管理费用率与同行业可比上市公司的比较分析

公司名称	2022 年度	2021 年度
坚朗五金	5.04%	4.11%
巨星科技	6.03%	6.28%
同行业公司平均	5.54%	5.20%
通润装备：金属制品业	10.43%	6.74%

2021 年至 2022 年，公司金属制品业务管理费用率高于同行业的平均水平，由于不同公司之间规模体量存在较大差异，坚朗五金和巨星科技规模较大，管理费用率较低。

(二) 输配电及控制设备制造业

1、销售费用分析

(1) 销售费用明细情况

2021 年至 2022 年公司输配电及控制设备制造业销售费用的明细构成及波动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	变动	金额	变动
职工薪酬	793.61	7.25%	739.98	25.90%
差旅费	71.43	-56.26%	163.32	16.11%
其他	132.39	116.14%	61.25	-11.05%
合计	997.43	3.41%	964.56	20.98%
营业收入	37,665.85	13.63%	33,148.39	75.92%
占比	2.65%		2.91%	

注：“其他”项目主要系办公费、运杂费、售后服务费、中标费等。

2021 年至 2022 年，公司输配电及控制设备制造业的销售费用主要由职工薪酬和差旅费构成，随着低压成套开关设备及电器元器件制造业营业收入的上升职工薪酬占比逐步降低，销售费用及其中职工薪酬与对应的营业收入变动匹配。

(2) 销售费用人均薪酬分析

2021 年至 2022 年公司输配电及控制设备制造业销售人员数量、年均工资水平如下：

单位：万元、人

项目	2022 年度	2021 年度
职工薪酬总额	793.61	739.98
平均人数	38	37
人均薪酬	20.88	20.00
占营业收入比例	2.11%	2.23%

注：公司平均人数=各月末员工人数合计/当期月份数

2021 年输配电及控制设备制造业务进行销售人员调整后，各年销售人员及薪酬基本保持稳定，并与收入规模匹配。

(3) 销售费用率与同行业可比上市公司的比较分析

公司名称	2022 年度	2021 年度
广电电气	5.83%	5.55%
森源电气	4.74%	6.51%
同行业公司平均	5.29%	6.03%
通润装备	2.65%	2.91%

2021 年至 2022 年，公司输配电及控制设备制造业务销售费用率与同行业的平均水平存在一定差异，主要系公司输配电及控制设备制造业务规模较小，销售费用率受自身营业收入影响较大，同行业上市公司主要以输配电及控制设备制造业务为主，因此与公司输配电及控制设备制造业务可比水平较低。

2、管理费用分析：

(1) 管理费用明细情况

2021 年至 2022 年公司输配电及控制设备制造业务管理费用的明细构成及占对应营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	变动	金额	变动
职工薪酬	1,577.20	7.95%	1,461.00	39.22%
业务招待费	371.41	-8.39%	405.41	5.17%
折旧费	16.76	22.31%	13.70	5.10%
无形资产摊销	5.87	-29.67%	8.35	-20.56%

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	变动	金额	变动
其他	160.06	-21.13%	202.94	21.08%
管理费用合计	2,131.30	1.91%	2,091.40	28.62%
营业收入	37,665.85	13.63%	33,148.39	75.92%
占比	5.66%		6.31%	

注：“其他”项目主要系办公费、差旅费、中介机构服务费等。

输配电及控制设备制造业务管理费用主要由职工薪酬和招待费构成，2021 年至 2022 年，管理费用占比随输配电及控制设备制造业务营业收入的增长而有所降低。

（2）管理费用人均薪酬分析

2021 年至 2022 年公司输配电及控制设备制造业务管理人员数量、年均工资水平如下：

单位：万元、人

项目	2022 年度	2021 年度
职工薪酬	1,577.20	1,461.00
平均人数	58.00	57.00
人均薪酬	27.19	25.63
占营业收入比例	4.19%	4.41%

注：公司平均人数=各月末员工人数合计/当期月份数

2021 年输配电及控制设备制造业务业绩提升，人均薪酬有所提高，管理人员规模亦匹配业务发展而增加。

（3）管理费用率与同行业可比上市公司的比较分析

公司名称	2022 年度	2021 年度
广电电气	12.20%	12.88%
森源电气	6.81%	10.03%
同行业公司平均	9.51%	11.45%
通润装备	5.66%	6.31%

2021 年至 2022 年，公司输配电及控制设备制造业务管理费用率与同行业的平均水平存在一定差异，主要系公司输配电及控制设备制造业务规模较小并严格控制相关管理费用开支，同行业公司主要以输配电及控制设备制造业务为主，因此与公司输配电及控制设备制造业务可比水平较低。

会计师回复

一、核查程序

1、针对问题（一），会计师实施的主要核查程序包括（但不限于）：

（1）查阅 2021 年至 2022 年发行人的定期报告，获取发行人的应收账款明细表，了解发行人应收账款的基本情况；

（2）访谈发行人财务部管理层，了解发行人应收账款各期变动的原因；

（3）获取发行人 2021 年至 2022 年主要应收账款客户的销售合同，查阅合同内有关信用期的约定条款，对主要客户进行访谈或问卷调查，了解了与主要客户的合作时间与背景、账期等信息；

（4）获取发行人 2021 年至 2022 年各期应收账款账龄明细表、预期信用减值损失计算表及期后回款明细，检查主要客户坏账计提是否充分；

（5）获取发行人应收账款明细表、回款凭证等，检查客户的回款情况。

（6）查阅同行业公司的定期报告，了解其应收账款的基本情况；查阅报告内有关坏账政策部分内容，并与同行业公司对比分析；

2、针对问题（二），会计师实施的主要核查程序包括（但不限于）：

（1）获取发行人 2021 年至 2022 年的存货明细表，核实是否存在长期未领用或未结转的存货，了解其原因，并分析存货跌价计提是否充分；

（2）访谈发行人财务负责人，了解公司存货管理策略，存货跌价计提政策；

（3）获取发行人 2021 年至 2022 年存货库龄明细表、存货跌价计提明细表，分析存货跌价计提是否合理，分析各期存货库龄是否稳定；

（4）访谈发行人管理层及业务人员，了解采购、生产和销售周期，分析 2021 年至 2022 年存货周转天数变化是否异常；

（5）获取发行人 2021 年至 2022 年各期末产品订单覆盖情况和期后产品销售结转情况；

（6）通过公开渠道查询同行业上市公司存货跌价计提情况，分析发行人跌价计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异，了解差异的原因。

3、针对问题（三），会计师实施的主要核查程序包括（但不限于）：

（1）获取发行人 2021 年至 2022 年的销售费用、管理费用明细表、员工花名册等；

（2）访谈发行人财务负责人和人力资源总监，了解发行人 2021 年至 2022 年薪酬调整情况、业绩考核指标及完成情况、业绩奖励政策，了解各项费用计提的依据及波动原因；

（3）通过公开渠道查询同行业上市公司销售费用以及管理费用的情况，分析销售费用和管

理费用的波动以及费用率与同行业可比公司是否存在显著差异，了解差异的原因。

二、核查意见

1、发行人 2021 年至 2022 年应收账款余额与收入规模匹配，截至 2022 年 12 月 31 日应收账款余额未发生大幅增长，应收账款回款及时，信用政策未发生重大变化，应收账款坏账准备计提充分，应收账款主要欠款方的履约能力未发生不利变化。

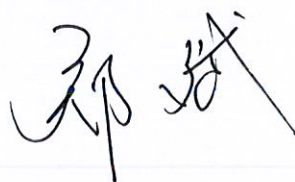
2、发行人 2021 年至 2022 年存货余额增长与收入增长相匹配，截至 2022 年 12 月 31 日存货规模增长有合理性，存货跌价计提充分。

3、发行人 2021 年至 2022 年各业务板块销售费用、管理费用波动主要系业务规模增长、人员增长或薪酬调整所致，与收入变动基本匹配；部分业务相关费用与同行业可比公司存在一定波动，主要系业务规模及业务结构与可比公司差异导致，各业务板块销售费用、管理费用波动存在合理性。

(此页无正文，为《立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于江苏通润装备科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函(审核函(2024)120014号)回复专项说明》之签署页)



中国注册会计师：
(项目合伙人)



中国注册会计师：



中国·上海

二〇二四年六月二十七日

证书序号: 0001247

说明

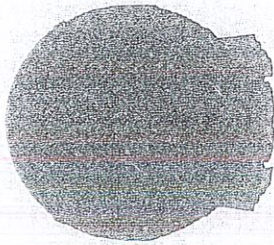
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路111号

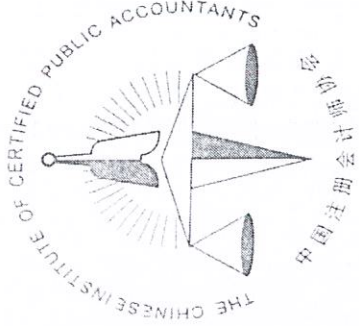


组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号 (转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)



姓名	郑斌
Sex	男
出生日期	19701004
工作单位	立信会计师事务所(普通合伙)
Working Unit	立信会计师事务所(普通合伙)
身份证号码	310104197010084814
Identity card No.	310104197010084814



年度检验登记 Annual Renewal Registration

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



郑斌的年检二维码

证书编号: 310000062205
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2004 年 07 月 30 日
Date of Issuance

年 月 日
/y /m /d



姓名 Full name
性别 Sex
出生日期 Date of birth
工作单位 Working unit
身份证号 Identity card no.



362234199401116219

年度检验登记 Annual Renewal Registration

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



余洪的年检二维码

证书编号: 310000061839
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2019 年 03 月 29 日
Date of issuance /y /m /d

年 月 日
/y /m /d