

上海底特精密紧固件股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海底特精密紧固件股份有限公司（以下简称“公司”）于6月18日收到贵司下发的《关于对上海底特精密紧固件股份有限公司的年报问询函（公司一季报问询函【2024】第079号）》。公司对相关问题进行了认真复核后，应监管要求对年报问询函中所列问题做出书面回复如下：

1、关于经营业绩及主要客户

报告期内，你公司实现营业收入 39,580.77 万元，同比增长 104.98%，归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 4,207.82 万元，同比增长 377.63%；你公司解释主要原因是国外开拓光伏新客户、以及国内汽车市场回暖带动紧固件业务收入及利润增长。报告期内，公司向前五大客户销售金额 26,888.72 万元，年度销售占比 67.93%，其中，公司向第一大客户销售金额为 20,247.14 万元，年度销售占比 51.15%。按销售区域划分，公司国内、国外销售收入分别为 16,611.22 万元、22,969.55 万元，分别同比增长 25.11%、280.74%；国内、国外销售综合毛利率分别为 29.20%、20.13%，同比波动 4.31%、-2.41%，国内、国外销售综合毛利率变动趋势不一致。

请你公司：

（1）结合汽车光伏等下游行业需求变动、新客户开拓、同业可比公司业绩等情况，说明报告期内经营业绩大幅增长的合理性，结合报告期后订单获取情况说明业绩可持续性，是否与同业可比公司业绩波动存在较大差异，如有，请说明具体原因及合理性；

（2）结合公司销售模式说明公司销售集中度较高的商业合理性，报告期内与第一大客户的合作模式、销售具体内容、结算方式、信用政策、产品定价依据等，并分析对其销售的稳定性及未来变化趋势，公司经营业绩是否对其存在重大依赖；

（3）结合产品定价机制、销售价格、产品结构、原材料价格、汇率波动及其他因素等量化分析内外销毛利率变动的具体原因，综合毛利率变动与可比公司变动趋势是否一致；

（4）说明与国外客合作模式、是否存在经销商销售，结合国外销售海运业务条款等说明公司外销收入确认是否符合企业会计准则的要求，主要国外客户的收入、应收账款情况。

请年审会计师说明针对国外客户销售业务真实性采取的核查程序及方法。

【回复】

(1) 结合汽车光伏等下游行业需求变动、新客户开拓、同业可比公司业绩等情况，说明报告期内经营业绩大幅增长的合理性，结合报告期后订单获取情况说明业绩可持续性，是否与同业可比公司业绩波动存在较大差异，如有，请说明具体原因及合理性；

1、光伏市场持续增长，汽车市场回暖

1) 下游光伏市场保持增长趋势

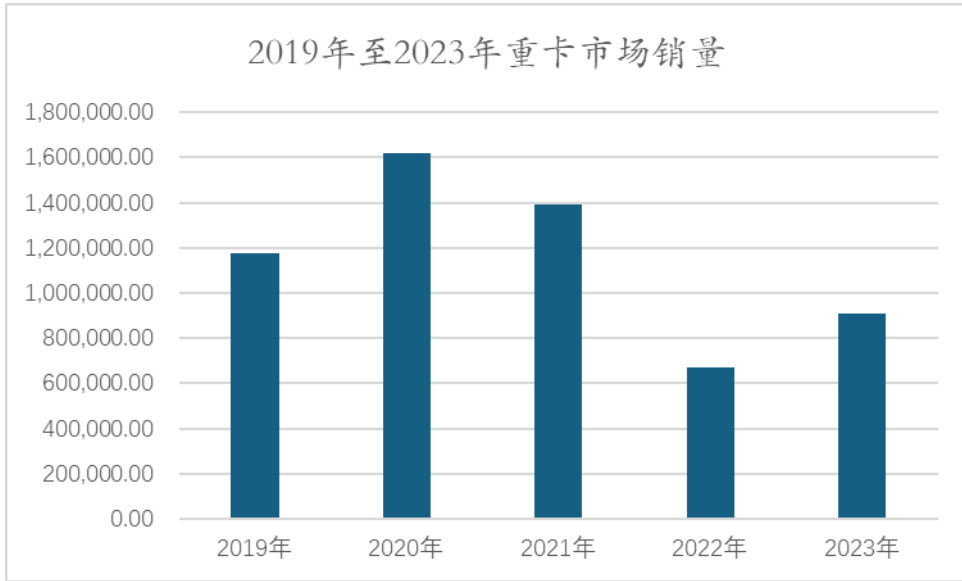
根据CPIA相关数据,全球新增光伏装机容量从2011年的30.2GW增长至2022年的230GW,年复合增长率20.27%。国际能源署发布的年度报告显示,2023年全球太阳能光伏新增装机容量有望达到375GW。根据中国光伏行业协会主办的光伏行业2023年发展回顾与2024年形势展望研讨会的预测,2024年全球光伏新增装机预计在390~430GW,未来光伏市场仍保持增长趋势。

2) 公司报告期主要客户所在领域为光伏跟踪支架,该领域保持快速增长态势,带动公司业绩上升

根据咨询机构wood mackenzie的统计,2021年全球前十跟踪支架装机量约为43.42GW,2022年为63.54GW,同比增长约46.34%。根据东兴证券预计,2025年支架行业总体市场规模可达1177亿元,年均复合增速15.4%。其中,跟踪支架市场规模有望达651亿元,年均复合增速20.0%,且其复合增速将快于固定支架。

3) 下游汽车市场回暖

公司的紧固件产品主要用于重卡汽车,2019至2023年重卡市场销量如下:



注：数据来源 wind

2019年至2023年中国重卡市场经历了从稳定增长到政策驱动的替换需求，再到市场调整和回暖的过程。2020年，随着国六排放标准的实施，重卡替换需求大幅增加，导致当年重卡产销量出现大幅提升，到了2021年，随着国六排放标准替代需求逐渐减弱，重卡产销量出现回落，2022年受经济大环境的影响，物流运输市场货源减少，重卡市场需求大幅下降。2023年随着经济大环境的改善，物流运输及相关工作办公恢复正常化，重卡市场需求回暖，销量达到约91万辆，较2022年增长35.62%。2024年1-4月，我国重卡的销量为35.47万辆，较2023年1-4月增长9.33%。

2、成功开拓多家海外光伏客户

公司在2022、2023年开拓了一批海外光伏客户，例如前五大客户中客户1、客户4等。其中客户1 2022年在全球前十光伏跟踪支架领域的市场份额中排名第四，装机量为7.27GW，2023年的装机量约为15GW，同比增长约100%，其作为光伏支架领域的全球领先供应商，正在筹备纳斯达克申请上市。公司通过开拓海外客户，在2023年业绩迎来快速增长，具备合理性。

综上，下游光伏市场保持增长趋势、汽车市场回暖、及公司新增重要光伏客户本身市场地位和经营业绩持续上升，共同促使公司2023年业绩大幅增长，具备合理性。

3、报告期后订单获取情况

截至报告期末，公司对光伏海外客户的在手订单金额为8,553.97万元（不含税），在手

订单较为充足，报告期后业绩增长具备持续性和稳定性。

4、同行业可比公司业绩波动比较

报告期内，公司营业收入与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年		2021 年
	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
超捷股份	49,299.08	4.96%	46,968.51	19.22%	39,397.08
飞沃科技	164,352.49	22.63%	134,024.25	18.66%	112,951.59
宇星股份	37,619.25	-17.76%	45,743.80	0.73%	45,413.39
平均值	83,756.94	3.28%	75,578.85	12.87%	65,920.69
公司	39,580.77	104.98%	19,309.67	1.91%	18,948.58

2023 年营业收入变动趋势与同行业可比公司变动趋势不一致主要系公司与同行业可比公司产品在下游细分领域存在差异，不同领域市场需求差异所致。

公司与同行业可比公司在产品以及运用领域方面比较情况如下：

公司名称	紧固件产品种类	下游应用领域	业务领域侧重点
超捷股份	螺钉螺栓、异性连接件、塑料紧固件等	汽车、电子电器、通信行业等	汽车领域占比约 80%，汽车主要为乘用车领域
飞沃科技	预埋螺套、整机螺栓、锚栓组件	风电	2023 年风电占比 98.74%
宇星股份	螺帽系列产品	除提供标准化商品紧固件外，主要为风电产业、汽车工业以及工程机械行业等下游应用行业的客户提供中高端螺母产品	商品紧固件占比约 50%
公司	螺母、螺栓、丝锥、量规等	汽车、光伏、工程机械、风电、铁路等	汽车、光伏收入占比超过 80%，2021 年汽车领

			域收入占比为 86.16%， 2023 年光伏领域收入占 比为 60.32%
--	--	--	--

2023 年公司营业收入大幅增长主要来自于光伏领域和汽车领域的增长。受益于美国、欧盟等光伏市场需求的增长，2022 年度，经过多年布局积累，公司开拓光伏领域美国客户 1、德国客户 4 等多家新客户并实现销售，销售领域成功拓展至光伏行业。通过 2022 年度合作，公司良好的产品质量、快速的响应速度和优质的销售服务获得新客户认可和信赖，因此在 2023 年度订单量迅速增加，2023 年度公司光伏领域收入快速增长。同时，2023 年度，随着重卡行业复苏需求提升，公司汽车领域收入回升。

同行业可比公司超捷股份下游领域主要为乘用车领域，飞沃科技下游领域主要为风电领域，受益于下游领域市场需求的增加，2023 年营业收入均出现增长趋势。宇星股份 2023 年营业收入下滑主要系商品紧固件下滑所致，商品紧固件为标准紧固件，受海外市场需求减少而出现下滑。

综上，虽然各公司均从事紧固件的研发、生产和销售，但各公司之间在具体的产品应用领域方面存在较大差异，各公司之间营业收入主要受下游市场需求的影响，公司 2023 年营业收入增长趋势与同行业可比公司变动不一致，具有合理性。

(2) 结合公司销售模式说明公司销售集中度较高的商业合理性，报告期内与第一大客户的合作模式、销售具体内容、结算方式、信用政策、产品定价依据等，并分析对其销售的稳定性及未来变化趋势，公司经营业绩是否对其存在重大依赖；

【回复】

1、集中度较高的商业合理性

2023 年，公司前五大客户占营业收入的比例为 67.93%，其中第一大客户客户 1 占比较高，为 51.15%。公司对客户 1 的销售模式为直销，客户 1 是光伏支架系统解决方案提供商，主要产品为光伏跟踪支架系统。随着光伏跟踪市场的近年来的快速增长，客户 1 的装机量和营业收入也随之增长，其 2022 年全球光伏跟踪支架装机量排名第四，2023 年装机量约 15GW，同比增长约 100%。在客户 1 自身业绩快速增长的带动下，公司 2023 年对客户 1 的销售额也快速上升，达到了 20,247.14 万元，对客户 1 的销售占比由 2022 年的 25.23% 上升至

2023 年的 51.15%，客户集中度进一步升高。在公司汽车、风电、铁路领域传统客户保持相对稳定的基础上，由于对客户 1 的销售额快速增长，导致公司 2023 年对客户 1 的销售占比进一步上升，客户集中度相应进一步提高。

综上，公司客户集中度较高主要由于 2023 年对客户 1 的销售额进一步上升，公司对客户 1 的销售额上升与客户 1 自身的业绩增长情况相吻合，具备商业合理性。

2、公司与客户 1 的合作模式、销售具体内容、结算方式、信用政策、产品定价依据等

公司与客户 1 的合作、销售、结算等情况具体如下：

项目	具体情况
合作模式	直销，以 FOB 为主
销售具体内容	光伏用紧固件（螺母、螺栓等）
结算方式	电汇
信用政策	预付 30%、在收到提单后 30 日内付清剩余款项
产品定价依据	以成本加成为基本原则，通过商业谈判确定价格

3、对客户 1 销售的稳定性及未来变化趋势,公司经营业绩是否对其存在重大依赖

1) 对客户 1 销售的稳定性

公司在 2021 年度与客户 1 正式缔结合作关系并收到订单，于 2022 年度实现销售。通过 2022 年度合作，公司良好的产品质量、快速的响应速度和优质的销售服务获得客户认可和信赖，因此在 2023 年度订单量迅速增加。截至报告期末，公司对客户 1 的在手订单金额为 6,903.13 万元，在手订单较为充足，为未来销售稳定性提供有力支撑。

2) 未来变化趋势

客户 1 是光伏支架系统解决方案提供商，主要产品为光伏跟踪支架系统。随着光伏跟踪支架市场的近年来的快速增长，客户 1 的装机量和营业收入也随之增长，其 2022 年全球光伏跟踪支架装机量排名第四，2023 年装机量约 15GW,同比增长约 100%，正在筹备纳斯达克申请上市，客户 1 作为光伏跟踪支架领域的全球领先企业，其近年来市场地位和业绩持续上

升，在光伏行业市场规模持续增长的情况下，其未来有望继续保持上升态势，因此，公司对其的销售也有望持续增长。

3) 公司经营业绩是否对其存在重大依赖

从报告期收入占比来看，客户 1 占比为 51.15%，占比较高，因此公司的经营业绩对客户 1 存在一定的依赖性。从公司产品应用领域来说，公司的产品广泛应用于光伏、汽车、铁路、工程机械、风电等领域，应用领域较为广泛，除光伏以外的终端客户和市场目前仍较为持续稳定；从光伏客户结构来看，公司除客户 1 外，还存在多家光伏领域客户，且公司目前还在拓展其他海外光伏客户。

综上，随着客户 1 收入占比的提高，公司经营业绩对客户 1 存在一定依赖性，但不存在重大依赖。

(3) 结合产品定价机制、销售价格、产品结构、原材料价格、汇率波动及其他因素等量化分析内外销毛利率变动的具体原因，综合毛利率变动与可比公司变动趋势是否一致；

【回复】

1、结合产品定价机制、销售价格、产品结构、原材料价格、汇率波动及其他因素等量化分析内外销毛利率变动的具体原因

1) 公司产品定价机制

针对不同客户和产品，公司通常采用成本加成的方式，确定基础价格，并在此基础上，结合市场行情和竞争状况，根据产品技术水平、客户议价能力、客户需求量、客户开发维护需求、合作时间等因素，采用市场化的方式，与客户协商确定交易价格。

2) 产品结构对内外销毛利率变动的影响

2022 年及 2023 年，公司分内外销的各类主营业务产品毛利率、销售占比及毛利率贡献情况如下所示：

内外销	产品类别	2023 年度			2022 年度			毛利率贡献率变动
		毛利率	销售占比	毛利率贡献率	毛利率	销售占比	毛利率贡献率	
内销	螺母	30.55%	32.78%	10.01%	22.53%	55.57%	12.52%	-2.51%
	螺栓	14.43%	7.05%	1.02%	13.79%	10.64%	1.47%	-0.45%

	其他	61.33%	1.12%	0.69%	67.81%	1.48%	1.01%	-0.32%
	小计	28.61%	40.95%	11.72%	22.15%	67.69%	14.99%	-3.28%
外销	螺母	24.75%	16.42%	4.06%	24.29%	9.05%	2.20%	1.87%
	螺栓	17.91%	37.77%	6.76%	21.55%	22.51%	4.85%	1.91%
	其他	21.79%	4.86%	1.06%	31.28%	0.75%	0.23%	0.82%
	小计	20.13%	59.05%	11.89%	22.54%	32.31%	7.28%	4.60%
合计		-	-	23.60%	-	-	22.28%	1.33%

3) 销售价格对毛利率变动的的影响

2023 年外销新增了 DDP、LDP 的贸易模式，导致销售单价和单位成本大幅上升，此表中在销售收入以及营业成本中分别剔除了这部分关税以及运费的金额。

项目	2023 年度						2022 年度			
	螺母			螺栓			螺母		螺栓	
	内销	外销	外销 (剔除 关税及 运费影 响后)	内销	外销	外销 (剔除 关税及 运费影 响)	内销	外销	内销	外销
销售单价 (万元/吨)	3.02	2.32	2.22	2	1.75	1.63	2.85	1.95	1.84	1.71
变动率 (%)	6.04	18.88	13.73	8.85	2.56	-4.31	-	-	-	-
单位成本 (万元/吨)	2.1	1.74	1.64	1.71	1.44	1.32	2.2	1.48	1.58	1.34
变动率 (%)	-4.93	18.16	11.36	8.04	7.32	-1.43	-	-	-	-
毛利率 (%)	30.55	24.75	25.87	14.43	17.91	19.19	22.53	24.29	13.79	21.55

2023 年，内销螺母、螺栓销售单价上升，主要系产品销售结构的变动，报告期内单价较高的产品销售占比提升。受汽车行业减排政策影响，整车厂商大力推广低污染、高热效发动机故而加大了耐高温紧固件的采购，而耐高温发动机螺母、螺栓的单价远高于其他内销螺母的平均单价，从而使得平均单价上升。

内销螺母单位成本略有下降，主要系材料成本的下降。钢材是紧固件行业最主要的上游

原材料。公司 2022 年钢材平均采购价格约为 0.70 万元/吨，2023 年钢材平均采购价格约为 0.64 万元/吨，价格下降 9.38%，与钢材市场价格走势相符。

内销螺栓单位成本上升，主要系产品销售结构的变动，耐高温发动机螺栓的单位成本为 12 万元/吨左右，远高于其他内销螺栓的平均单位成本，2022 年和 2023 年该类耐高温发动机螺栓的销售额占内销螺栓销售额比例分别为 16.36%、24.47%，销售额占比上升了 8.11 个百分点，该部分变动对平均单价影响约为 0.10 万元/吨。

2023 年，外销螺母、螺栓销售单价上升，主要系受新增 DDP、LDP 业务模式的影响，公司在定价时考虑了 DDP、LDP 承担的关税以及运费，故而销售单价上升。同时也受产品结构调整影响，报告期内单价较高的产品销售占比提升。

外销螺母、螺栓单位成本上升，同样主要系因新增 DDP、LDP 业务模式的影响，DDP、LDP 模式下关税以及运费由公司承担，故而单位成本上升。同时受产品结构调整影响，报告期内单价较高的产品销售占比提升，对应高单价产品的技术要求更高，单位成本更高。

4) 原材料价格对毛利率变动的的影响

钢材是紧固件行业最主要的上游原材料。公司 2022 年钢材平均采购价格约为 0.70 万元/吨，2023 年钢材平均采购价格约为 0.64 万元/吨，价格下降 9.38%，与钢材市场价格走势相符。

5) 汇率变动对毛利率变动的的影响

2021-2023 年，美元、欧元兑人民币平均汇率变动如下：

币种	年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
美元	平均汇率	6.7261	7.0467	6.4515
	变动率	-4.55%	9.23%	
欧元	平均汇率	7.0721	7.6425	7.6293
	变动率	-7.46%	0.17%	

由上表可知，2022-2023 年人民币增值，对外销毛利率成负向影响，使得外销螺母毛利率较内销螺母上升缓慢。

综合上述分析，国内、国外销售综合毛利率变动趋势不一致原因如下：公司 2023 年内销毛利率上升受产品销售结构变动、材料下降等因素综合影响，具备合理性；公司 2023 年外销毛利率下降受产品销售结构变动、贸易方式变动、人民币增值等因素综合影响，具备合理性。

2、综合毛利率变动与可比公司变动趋势是否一致

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司对比如下：

项目	2023年	2022年	2021年
超捷股份	22.77%	30.22%	34.56%
飞沃科技	17.03%	18.55%	17.77%
宇星股份	17.94%	19.60%	19.26%
平均值	18.46%	21.98%	24.21%
公司	23.94%	24.16%	34.92%

2021年度，公司毛利率高于同行业平均水平，主要系产品应用领域不同所致。公司产品主要应用于汽车领域，汽车领域对紧固件性能强度、生产工艺、供货稳定性和及时性要求高，因此毛利率相对较高。同行业可比公司中，超捷股份产品主要应用于汽车领域，公司毛利率与超捷股份基本持平。

2022年度和2023年度，随着公司应用领域拓展，公司从以汽车客户为主转变为汽车、光伏、工程机械、风电、铁路等行业客户并进，公司毛利率有所回落。

总体来看，报告期内，公司毛利率情况与同行业可比公司趋势基本保持一致，公司毛利率水平与同行业可比公司中的超捷股份较为接近。

(4) 说明与国外客合作模式、是否存在经销商销售，结合国外销售海运业务条款等说明公司外销收入确认是否符合企业会计准则的要求，主要国外客户的收入、应收账款情况。

1、主要国外客户的合作模式、销售模式、交货方式及收入、应收账款情况

公司主要国外客户的合作模式、销售模式、交货方式、收入、应收账款情况如下：

排名	客户名称	合作模式	销售模式	交货方式(贸易条款)	收入金额(万元)		应收账款余额(万元)	
					2023年	2022年	2023/12/31	2022/12/31
1	客户1	居间	直销	FOB、DDP、	20,247.14	4,871.41	645.21	-550.87

				LDP、 CIF				
2	客户4	居 间	直 销	FOB	1,674.46	94.35	251.61	34.56
3	P.M Electro Auto Pvt.Ltd	居 间	直 销	FOB、 EXW、 CIF	601.58	345.73	-19.71	-181.34
销售收入占外销收入的比重					98.06%	88.04%	—	—

由上表可知，公司境外主要客户系通过居间商介绍，销售模式均为直销，不存在经销模式。通过居间商介绍，公司与客户直接签订销售合同、对接销售订单，居间商仅协助开拓客户资源与日常客户关系维护。对于居间商协助开拓的客户与公司自行开拓的客户，公司在销售方式、定价策略方面均具有一致性，会根据销售产品型号、客户采购规模、市场行情等因素综合考虑后定价。

2、外销收入确认方式是否符合企业会计准则的要求

通过查看公司与客户签订的销售合同及约定的贸易方式，80%以上为 FOB 和 CIF 方式，少量为 EXW、DDP、LDP、DAP 等，各类贸易方式的货物风险转移时点、收入确认时点如下：

贸易方式	风险转移时点	收入确认时点
FOB、CIF	货物装运至出口国指定装运港口船上交货	货物在办理好清关手续后，在装运港装船或者交付给承运人后，卖方实际上已经把标的货物控制权转移给了买方等相关方，公司以完成报关手续、合同产品装船并取得提单后作为控制权转移时点，根据报关单、提单确认销售收入
EXW	卖方工厂交货	卖方通常仅有交货义务，基于谨慎性考虑，公司于买方指定承运人上门提货并完成海关出口报关程序后作为控制权转移时点，根据报关单确认销售收入。
DDP、LDP、DAP	指定目的地交货	公司按照客户要求将货物装运至客户指定目的地后取得客户确认签收单，根据报关单、提单、客户签收单确认销售收入

综上，公司外销收入确认符合企业会计准则的要求。

请年审会计师说明针对国外客户销售业务真实性采取的核查程序及方法。

【回复】

(一) 公司与国外客户的销售业务执行情况

上海底特公司与主要国外客户的业务流程为：a 与客户初始接洽和商务谈判—b 确立合作关系并签订合作协议—c 客户向公司下达订单—d 公司生产并发货交付—e 公司与客户对账—f 客户根据对账及沟通确认情况安排付款。

公司主要国外客户 1 和客户 4 的总部均在国外，国外总部负责下达订单以及付款指令。客户 1 在中国设有业务中心，客户 4 在中国安排了业务总监，中国区的职能主要为对账、跟单、请款等具体执行事宜。

我们对客户 1 和客户 4 进行了访谈，了解了这两家国外客户的主要业务及收入规模情况、双方的交易背景、交易方式、交易规模、客户对上海底特公司产品的评价和采购占比、双方的关联关系、是否存在利益输送等情况，核实销售收入的真实性。

(二) 年审会计师的核查程序及方法

针对国外客户销售业务真实性，我们执行了如下主要核查程序及方法：

1、 查阅公司内部控制制度，了解销售与收款循环的关键控制点，评价内部控制设计的合理性并对销售与收款循环进行控制测试；

2、 通过客户官网或其他公开渠道查询主要境外客户基本情况，确认其经营规模、行业地位与销售金额是否匹配；

3、 检查公司主要国外客户的销售合同/订单，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认方法和时点是否符合企业会计准则的规定；

4、 获取公司报告期内出口退税申报记录、海关进出口数据统计表，与公司账面的出口销售记录进行核对；

5、 抽样检查公司主要国外客户的销售订单、出库单、发票、报关单、提单和签收单等

6、 对报告期内主要外销收入执行函证程序，确认报告期内的交易金额，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入金额	22,969.55	6,032.80

发函金额	22,797.99	5,817.28
发函比例	99.25%	96.43%
回函确认金额	20,848.72	5,217.14
回函确认比例	90.77%	86.48%
未回函替代测试金额	1,949.27	600.14
回函确认及替代测试合计金额	22,797.99	5,817.28
回函确认及替代测试合计比例	99.25%	96.43%

针对未回函的客户，我们主要执行了以下程序：

(1) 访谈公司销售部门负责人及相关业务人员，了解客户未回函的原因，并评估其合理性；

(2) 获取未回函客户的销售明细表，检查销售订单、物流运单、报关单、提单及客户签收记录等支持性单据及回款单据；

7、对主要国外客户执行访谈程序，询问并了解客户的基本情况、与公司的业务合作历史、交易情况、结算方式、信用政策、产品质量及售后服务，是否存在纠纷、诉讼或仲裁情况、是否存在关联关系等情况并形成书面访谈记录，具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入金额	22,969.55	6,032.80
访谈金额	21,921.60	4,965.77
访谈比例	95.44%	82.31%

8、对资产负债表日前后确认的外销收入执行双向截止测试，核查公司销售收入是否存在跨期情况。

核查意见：

经核查，我们认为报告期内上海底特公司国外客户销售业务具备真实性。

2、关于关联交易与业务独立性

你公司母公司为江苏振江新能源装备股份有限公司（以下简称母公司），主营业务为主营业务为风电设备和光伏设备零部件的设计、加工与销售，报告期内母公司紧固件业务销售收入为 38,158.71 万元。

你公司主营业务为施必牢防松紧固件的研发、生产、销售，其中紧固件业务收入为 38,896.23 万元。你公司 2023 年年报附注显示，报告期内公司与母公司下属公司发生关联交易，其中购买商品、接受劳务的关联交易本期发生额为 476.77 万元，同比增加 172.56%，具体内容为采购电力工程、水电、燃气、光伏电力等；销售商品、提供劳务的关联交易本期发生额为 1,289.48 万元，同比增加 27.86%。上述关联交易中贸易类收入已按净额法处理，还原为总额法核算的本期关联方销售发生额为 4,883.83 万元，上年同期为 5,416.96 万元。

请你公司：

（1）说明向母公司下属公司采购电力工程、水电、燃气、光伏电力的必要性，结合市场价格或第三方可比价格情况量化分析采购价格是否公允，未来是否持续；

（2）说明向母公司下属公司销售贸易类产品的具体内容、销售收入及毛利率情况、关联销售的必要性，并说明贸易类产品与公司主营产品的主要区别，未来是否持续；公司对贸易类产品采用净额法确认收入的依据，是否符合准则的规定；

（3）说明你公司经营业绩与母公司经营业绩的匹配性和可比性，并结合与母公司主营业务协同分工合作情况，说明在客户开拓、订单获取等业务开展方面是否对母公司存在重大依赖，双方是否存在共同客户，如有请说明具体分工情况，公司保持业务独立性具体措施及有效性。

【回复】

（1）说明向母公司下属公司采购电力工程、水电、燃气、光伏电力的必要性，结合市场价格或第三方可比价格情况量化分析采购价格是否公允，未来是否持续；

1、向母公司下属公司采购电力工程、水电、燃气、光伏电力的必要性

1) 采购电力工程：

我公司连云港工厂因扩产需要进行相关电力工程，符合公司生产发展的需要。而母公司下属公司振江电力具有相关电力工程施工资质，且通过招投标以合理市场价格中标，综合考虑内部沟通效率、工程质量保障等因素，向振江电力采购电力工程具有合理性和必要性。

2) 采购水电、燃气:

因公司租赁母公司下属子公司连云港轨交之厂房,因正常生产过程中所产生的水电、燃气费用与连云港轨交并属同一单位缴纳,故产生该关联交易,具有合理性及必要性。

3) 采购光伏电力:

公司日常生产中电力为必不可少的能源,采用光伏电力可使得公司获得按照当地工业用电分时电价价格的9/8.5折,为公司降本增效,故具有合理性和必要性。

2、关联采购定价公允性分析

1) 向江阴振江电力工程有限公司采购紧固件车间设备电源安装工程价格的公允性分析

公司对相关电力工程进行招投标,在充分考虑紧固件车间设备电源安装工程的工程报价、工程期限、工程质量等因素的基础上,综合考量,最终公司选择了江阴振江电力工程有限公司。该工程采购价格公允、合理。

2) 向苏州振江新能源有限公司采购光伏电力价格的公允性分析

单位:元/千瓦时

供应商名称	关联关系	2023年采购单价(不含税)	2022年采购单价(不含税)
苏州振江新能源有限公司(折扣后)	关联方	0.66	0.64
苏州振江新能源有限公司(折扣前)	关联方	0.78	0.76
国网江苏省电力公司太仓市供电公司	非关联方	0.90	0.89

注:公司与苏州振江新能源有限公司的电力结算单价按照当地工业用电分时电价为依据,以15%的折扣比例进行结算,本表中将折扣后的单价进行还原。

公司与苏州振江新能源有限公司签订了《光伏发电项目租赁合作协议》《分布式光伏发电项目合同能源管理协议》,公司与苏州振江新能源有限公司的电力结算单价按照当地工业用电分时电价为依据,以15%的折扣比例进行结算。因此上表中将折扣后的单价进行还原,还原后折扣前的单价仍略低于电网采购均价,主要系用电时段差异所致。

苏州振江新能源有限公司在2022及2023年度无向其他方销售光伏电力的情况,苏州振江新能源的母公司江阴振江电力工程有限公司给予其他方的电力采购折扣比例如下:

项目	振江股份	宏仁机械	宝能新材料	常氏科技
电力采购折扣比例	85%	85%	85%	85%

注:公司简称对照如下,振江股份:江苏振江新能源装备股份有限公司;宏仁机械:江阴市

宏仁机械有限公司；宝能新材料：江阴宝能精密新材料股份有限公司；常氏科技：江阴市常氏科技有限公司

综上，公司与振江电力下的苏州振江新能源的结算单价按照当地工业用电分时电价下调一定比例确定，且该比例与振江电力其他无关联关系客户一致，交易价格公允。

3) 向连云港振江轨道交通设备有限公司采购水、电、天然气价格的公允性分析

公司下属孙公司连云港施必劳精密紧固件有限公司在连云港租赁关联方连云港振江轨道交通设备有限公司的厂房。故而经营期间向连云港振江轨道交通设备有限公司采购水、电、燃气以满足生产所需。

报告期内，连云港施必劳向轨道交通采购的水、电、天然气系根据其向外部采购价格加成 3%管理费结算，该结算办法符合市场租赁定价规则，不影响关联方交易的公允性。

(2) 说明向母公司下属公司销售贸易类产品的具体内容、销售收入及毛利率情况、关联销售的必要性，并说明贸易类产品与公司主营产品的主要区别，未来是否持续；公司对贸易类产品采用净额法确认收入的依据，是否符合准则的规定；

【回复】

1、公司向母公司及下属公司销售贸易类产品的具体内容、销售收入及毛利率情况如下：

年度	产品大类	销售收入（万元）	毛利率
2022 年	螺母	663.90	10.83%
	螺栓	2,304.59	8.34%
	其他	1,925.03	11.47%
2023 年	螺母	464.92	8.49%
	螺栓	2,037.99	7.98%
	其他	1,419.77	8.89%

2、关联销售的必要性：

控股股东振江股份对于标准普通件的采购需要考虑产品应用场景、性能需求、产品供应量、质量等多重因素。而公司专业从事紧固件产品研发、生产及销售，在标准普通紧固件外采过程中可以提供技术指导并定期进行质量检验，确保产品质量，同时公司具有供应商优势。控股股东振江股份通过公司外采标准普通件更有利于质量把控，同时对于产品应用场景、性能需求等能更高效进行传导，因此控股股东及子公司通过公司外采销售给客户的业务具有商业合理性以及必要性。

3、贸易类产品与公司主营产品的主要区别，未来是否持续

1) 向振江股份销售的贸易类产品与主营产品的主要区别如下：

项目	产品种类
外采-贸易业务	主要为标普通件紧固件（不防松）
自产-产品销售	主要为非标准核心紧固件（不防松及防松均有）

2) 贸易类产品关联销售的持续性分析

控股股东振江股份对于标准普通件的采购需要考虑产品应用场景、性能需求、产品供应量、质量等多重因素。而公司专业从事紧固件产品研发、生产及销售，在标准普通紧固件外采过程中可以提供技术指导并定期进行质量检验，确保产品质量，同时公司具有供应商优势。控股股东振江股份通过公司外采标准普通件更有利于质量把控，同时对于产品应用场景、性能需求等能更高效进行传导，因此控股股东及子公司通过公司外采销售给客户的业务具有一定的持续性。

4、对贸易类产品采用净额法确认收入的依据，是否符合准则的规定

公司对贸易类产品采用净额法确认收入的依据如下：

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

- （一）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。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）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：

- （一）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- （三）企业有权自主决定所交易商品的价格。
- （四）其他相关事实和情况。”

根据《监管规则适用指引—会计类第 1 号》之“1-15 按总额或净额确认收入”相关规定：“根据收入准则的相关规定，企业向客户销售商品或提供劳务涉及其他方参与其中时，应当根据合同条款和交易实质，判断其身份是主要责任人还是代理人。企业在将特定商品或

服务转让给客户之前控制该商品或服务的，即企业能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人。在判断是否为主要责任人时，企业应当综合考虑其是否对客户承担主要责任、是否承担存货风险、是否拥有定价权以及其他相关事实和情况进行判断。企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。主要责任人应当按照已收或应收的对价总额确认收入，代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费（即净额）确认收入。”

在上述业务过程中，公司虽然负有向客户提供商品的首要责任，承担客户信用风险等，但公司在该类业务模式中取得的商品控制权具有瞬时性、过渡性特征。为了更严谨执行新收入准则，基于谨慎性原则，公司以净额法确认该类贸易收入，将相关收入与成本的差额计入其他业务收入。

(3) 说明你公司经营业绩与母公司经营业绩的匹配性和可比性，并结合与母公司主营业务协同分工合作情况，说明在客户开拓、订单获取等业务开展方面是否对母公司存在重大依赖，双方是否存在共同客户，如有请说明具体分工情况，公司保持业务独立性具体措施及有效性。

【回复】

在光伏领域，振江股份主要提供的产品为光伏支架、光伏加工；在风电领域，振江股份主要提供的产品为转子类、定子类、塔筒、风机装配等，公司所在的紧固件行业被誉为“工业大米”，任何制造业均会涉及，上述产品与公司的紧固件业务不存在分工关系及相互依赖情形。公司的客户开拓、订单获取均独立进行，不存在对振江股份存在重大依赖的情形。

公司与振江股份存在客户重叠情况，重叠客户的具体交易内容如下：

客户名称	交易主体	交易内容
客户 1	公司	紧固件
	振江股份	光伏支架零部件、模具
客户 4	公司	紧固件
	振江股份	方管，圆管，C型钢，几字钢，管夹，焊接折弯小件，扇形板
GONVARRI SOLAR STEEL SLU	公司	紧固件
	振江股份	方管，焊接折弯小件，管夹
Coral Manufacturing Works India Private Limited	公司	紧固件
	振江股份	风力发电机用定子，转子，法兰

ENERCON GMBH	公司	紧固件
	振江股份	风力发电机用塔筒，塔筒内饰件，塔地基，定子，转子，支撑臂，法兰等
江苏国畅风电设备制造 有限公司	公司	紧固件
	振江股份	风力发电机盖板
江阴奇南机械有限公司	公司	紧固件
	振江股份	轨道结构
上海电气风电集团股份 有限公司	公司	紧固件
	振江股份	风力发电机支架、钢结构件
上海电气上电电机广东 有限公司	公司	紧固件
	振江股份	风力发电机支架、钢结构件
泰兴市惠尔信新能源科 技有限公司	公司	紧固件
	振江股份	风力发电机支架
山东国创精密机械有限 公司	公司	紧固件
	振江股份	物流运输
天津市文利新能源科技 有限公司	公司	紧固件
	振江股份	光伏支架零部件

公司与振江股份的关联交易严格按照关联交易管理办法履行审批程序，按公允价进行，不存在通过对外转让或注销关联方等方式将与振江股份的关联交易非关联化的情况。不存在通过销售后通过第三方再行转售的情形。

此外，公司控股股东及实际控制人出具了《关于保证公司独立性的承诺函》，主要内容为：

在本承诺人作为上海底特股东期间，将保证上海底特在业务、资产、财务、人员、机构等方面的独立性，不以任何方式影响上海底特的独立运营。

上海底特精密紧固件股份有限公司



2024年7月2日

关于上海底特精密紧固件股份有限公司
年报问询函中有关财务事项的说明

德皓函字[2024]00000041号

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)

Beijing Dehao International Certified Public Accountants (Limited Liability Partnership)

北京

关于上海底特精密紧固件股份有限公司
年报问询函中有关财务事项的说明

目 录

页 次

一、	关于上海底特精密紧固件股份有限公司 年报问询函中有关财务事项的说明	1-5
----	--------------------------------------	-----

关于上海底特精密紧固件股份有限公司 年报问询函中有关财务事项的说明

德皓函字[2024] 00000041 号

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

由上海底特精密紧固件股份有限公司（以下简称上海底特公司或公司）转来的《关于对上海底特精密紧固件股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 079 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

一、问询函第 1 题：关于经营业绩及主要客户

报告期内，你公司实现营业收入 39,580.77 万元，同比增长 104.98%，归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 4,207.82 万元，同比增长 377.63%；你公司解释主要原因是国外开拓光伏新客户、以及国内汽车市场回暖带动紧固件业务收入及利润增长。报告期内，公司向前五大客户销售金额 26,888.72 万元，年度销售占比 67.93%，其中，公司向第一大客户销售金额为 20,247.14 万元，年度销售占比 51.15%。

按销售区域划分，公司国内、国外销售收入分别为 16,611.22 万元、22,969.55 万元，分别同比增长 25.11%、280.74%；国内、国外销售综合毛利率分别为 29.20%、20.13%，同比波动 4.31%、-2.41%，国内、国外销售综合毛利率变动趋势不一致。

请你公司：

(1) 结合汽车光伏等下游行业需求变动、新客户开拓、同业可比公司业绩等情况，说明报告期内经营业绩大幅增长的合理性，结合报告期后订单获取情况

说明业绩可持续性，是否与同业可比公司业绩波动存在较大差异，如有，请说明具体原因及合理性；

(2) 结合公司销售模式说明公司销售集中度较高的商业合理性，报告期内与第一大客户的合作模式、销售具体内容、结算方式、信用政策、产品定价依据等，并分析对其销售的稳定性及未来变化趋势，公司经营业绩是否对其存在重大依赖；

(3) 结合产品定价机制、销售价格、产品结构、原材料价格、汇率波动及其他因素等量化分析内外销毛利率变动的具体原因，综合毛利率变动与可比公司变动趋势是否一致；

(4) 说明与国外客合作模式、是否存在经销商销售，结合国外销售海运业务条款等说明公司外销收入确认是否符合企业会计准则的要求，主要国外客户的收入、应收账款情况。

请年审会计师说明针对国外客户销售业务真实性采取的核查程序及方法。

回复：

(一) 公司与国外客户的销售业务执行情况

上海底特公司与主要国外客户的业务流程为：**a** 与客户初始接洽和商务谈判—**b** 确立合作关系并签订合作协议—**c** 客户向公司下达订单—**d** 公司生产并发货交付—**e** 公司与客户对账—**f** 客户根据对账及沟通确认情况安排付款。

公司主要国外客户 GAME CHANGE SOLAR REPOWERING THE PLANET (以下简称“GCS”)和 Ideematec Deutschland GmbH (以下简称“IDEEMATEC”)的总部均在国外，国外总部负责下达订单以及付款指令。GCS 在中国设有业务中心，IDEEMATEC 在中国安排了业务总监，中国区的职能主要为对账、跟单、请款等具体执行事宜。

我们对 GCS 和 IDEEMATEC 进行了访谈，了解了这两家国外客户的主要业务及收入规模情况、双方的交易背景、交易方式、交易规模、客户对上海底特公司产品的评价和采购占比、双方的关联关系、是否存在利益输送等情况，核实销售收入的真实性。

(二) 年审会计师的核查程序及方法

针对国外客户销售业务真实性，我们执行了如下主要核查程序及方法：

1、查阅公司内部控制制度，了解销售与收款循环的关键控制点，评价内部控制设计的合理性并对销售与收款循环进行控制测试；

2、通过客户官网或其他公开渠道查询主要境外客户基本情况，确认其经营规模、行业地位与销售金额是否匹配；

3、检查公司主要国外客户的销售合同/订单，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司的收入确认方法和时点是否符合企业会计准则的规定；

4、获取公司报告期内出口退税申报记录、海关进出口数据统计表，与公司账面的出口销售记录进行核对；

5、抽样检查公司主要国外客户的销售订单、出库单、发票、报关单、提单和签收单等；

6、对报告期内主要外销收入执行函证程序，确认报告期内的交易金额，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入金额	22,969.55	6,032.80
发函金额	22,797.99	5,817.28
发函比例	99.25%	96.43%
回函确认金额	20,848.72	5,217.14
回函确认比例	90.77%	86.48%
未回函替代测试金额	1,949.27	600.14
回函确认及替代测试合计金额	22,797.99	5,817.28
回函确认及替代测试合计比例	99.25%	96.43%

针对未回函的客户，我们主要执行了以下程序：

(1) 访谈公司销售部门负责人及相关业务人员，了解客户未回函的原因，并评估其合理性；

(2) 获取未回函客户的销售明细表，检查销售订单、物流运单、报关单、提单及客户签收记录等支持性单据及回款单据；

7、对主要国外客户执行访谈程序，询问并了解客户的基本情况、与公司的业务合作历史、交易情况、结算方式、信用政策、产品质量及售后服务，是否存在纠纷、诉讼或仲裁情况、是否存在关联关系等情况并形成书面访谈记录，具体访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入金额	22,969.55	6,032.80
访谈金额	21,921.60	4,965.77
访谈比例	95.44%	82.31%

8、对资产负债表日前后确认的外销收入执行双向截止测试，核查公司销售收入是否存在跨期情况。

核查意见：

经核查，我们认为报告期内上海底特公司国外客户销售业务具备真实性。

专此说明，请予察核。

（以下无正文）

(此页无正文,为德皓函字[2024] 0000041 号有关财务事项说明
之签字盖章页)

北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

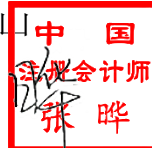
吉正山



吉正山

中国注册会计师:

张晔



张晔

二〇二四年七月一日