

# 目 录

一、2023 年业绩大幅增长的真实性及核查充分性·····	第 1—27 页
-------------------------------	----------

# 关于宁波纬诚科技股份有限公司公开发行股票 并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函（豁免版）

天健函〔2024〕663号

北京证券交易所:

由浙商证券股份有限公司转来的《关于宁波纬诚科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的宁波纬诚科技股份有限公司（以下简称纬诚科技公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

## 一、2023年业绩大幅增长的真实性及核查充分性

根据问询回复，2022年发行人实现营业收入15,385.15万元、同比下滑4.07%，扣非后归母净利润2016.31万元、同比下滑20.24%，主要受行业市场需求变动影响。审阅报告显示，发行人2023年实现营业收入20,726.58万元、同比增长34.72%，扣非后归母净利润3747.07万元、同比增长85.84%，主要系加大市场推广、新增海外客户所致。

(1) 与新增第一大境外客户交易的真实性及可持续性。根据问询回复，报告期各期境外收入占收入的比例分别为22.56%、17.84%、21.65%及28.97%，最近一年及一期境外收入金额及占比大幅增加。其中2023年新增大一境外客户nVent，全年实现收入1,812.3万元、占比8.74%，发行人对该客户销售毛利率60.36%，远高于其他境外客户，此外发行人对该客户的销售集中在前三季度，第四季度未实现销售、目前在手订单金额较小。针对该客户销售真实性，中介机构未能取得函证回函、未进行现场走访。请发行人：①结合与nVent合作的具体背景、nVent采购需求变动情况，说明2023年前三季度nVent对发行人采购

金额较大的原因及合理性，2023年第四季度至今未向发行人采购的具体背景，是否存在较高库存积压，是否存在配合发行人突击业绩的情况。结合 nVent 在发行人各期销售收入中的占比、相关产品的期末的库存比例、期后在手订单及采购计划等情况，说明发行人与 nVent 合作的可持续性，期后采购金额大幅下滑是否对发行人业绩造成重大不利影响。②结合网格桥架平片的生产特点、性能优势、定价模式等，进一步说明发行人向 nVent 销售的毛利率明显较高的合理性，与类似产品的成本构成及销售价格是否存在明显差异及合理性。③问询回复显示 Gower 系发行人 2019 年拓展的客户，报告期内均为发行人前五大客户，发行人向该客户销售的主要为定制配件及其他产品，请说明该客户与发行人合作的具体背景、模式，销售产品以定制配件为主的原因，相关产品的定价模式及交易价格公允性。④结合 2023 年境外客户的数量、收入金额、占比、区域分布等情况，说明发行人境外收入增长与对应地区市场需求情况是否匹配及客观依据，境外收入增长趋势是否与行业发展态势、下游客户需求及业绩变动情况、可比公司业绩变动情况匹配，量化分析发行人境外收入大幅增长的真实性和持续性。

(2) 2023 年对主要客户放宽信用期销售的业绩真实性及回款风险。根据问询回复，2023 年末发行人应收账款余额为 5,791.6 万元、占营业收入的为 27.94%，2022 年年末应收账款余额 2,972.76 万元、占营业收入的比例为 19.32%。2023 年末应收账款余额及占比大幅增长，发行人对前五大客户如恒华数字科技集团有限公司、克朗斯机械（太仓）有限公司的信用期限均有所延长，如对恒华数字的信用期由 30 天调整为 120 天。请发行人：①结合同行业可比公司情况，详细比较分析说明前述宽松信用政策的制定背景及商业合理性，分析对发行人报告期内业绩的具体影响。②针对适用宽松信用政策的主要客户，逐家详细分析说明销售额度较大、增长较快是否与相关客户经营实际相符，相关客户购买的产品是否实际使用或对外实现终端销售，是否存在回款风险，后续向发行人采购是否稳定可持续。③分析说明报告期各期末应收账款（尤其是适用宽松信用政策相关客户的应收款项）是否存在逾期情形，减值计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。根据问询回复，(1) 中介机构对境外客户收入函证确认的比例分别为 78.98%、77.92%、71.07%、31.31%，走访核查比例分别为 62.03%、63.37%、51.67%、25.88%，最后一期核查覆盖比例较低，主要客户 nVent 未取得回函及走访程序。(2) 发行人境内客

户较为分散,中介机构各期函证确认比例分别为 47.69%、52.5%、53.51%、49.35%,走访核查比例分别为 38.31%、42.14%、51.77%、47.09%。请保荐机构、申报会计师:①针对境外销售,列表说明对主要客户走访、函证核查的具体情况,包括是否函证、走访时间、走访人员、走访客户名称、走访内容及是否查看客户仓库等,2023 年函证、走访比例较低情况下替代核查措施,发行人与 nVent 的交易是否真实可持续。②按客户交易规模分层列式不同层级客户数量、销售金额及占比,是否存在自然人等非法人主体、个体工商户等情况,如涉及,请说明相关主体的数量、金额及占比情况,发行人与小规模客户在订单获取、对账方式、结算方式及周期等的具体情况,说明相关内控是否健全有效,是否存在无合同、发票进行交易,无收入或成本确认凭证,现金交易或个人卡收支等财务不规范情形。对不同层级客户函证、访谈、细节测试等核查覆盖情况。(审核问询函问题 1)

#### (一)与新增第一大境外客户交易的真实性及可持续性

1. 结合与nVent合作的具体背景、nVent采购需求变动情况,说明 2023 年前三季度nVent对发行人采购金额较大的原因及合理性,2023 年第四季度至今未向发行人采购的具体背景,是否存在较高库存积压,是否存在配合发行人突击业绩的情况。结合nVent在发行人各期销售收入中的占比、相关产品的期末的库存比例、期后在手订单及采购计划等情况,说明发行人与nVent合作的可持续性,期后采购金额大幅下滑是否对发行人业绩造成重大不利影响。

(1)结合与 nVent 合作的具体背景、nVent 采购需求变动情况,说明 2023 年前三季度 nVent 对发行人采购金额较大的原因及合理性,2023 年第四季度至今未向发行人采购的具体背景,是否存在较高库存积压,是否存在配合发行人突击业绩的情况。

##### 1) 公司与 nVent 具体合作背景

nVent 系在英国注册,美国纽约证券交易所挂牌交易的上市公司,为全球范围内数据中心、工业自动化、商业建筑、电力公用事业、可再生能源、基础设施和能量储存应用提供整体解决方案。

WBT 系 nVent 全资收购的一家美国网格桥架生产商,其在网格桥架领域生产销售的历史已有 100 多年,公司于 2019 年与 WBT 建立业务联系。

后 WBT 被 nVent 收购,公司继续与 nVent 及 WBT 保持业务联系,nVent 考虑自身网格桥架的产能情况及海外公司采购网格桥架的可行性,通过对海外供应商

的持续考察后，于 2022 年 12 月正式向公司下达采购订单。由于公司与其具备稳定的业务合作背景，因此为后续双方开展更密切的合作奠定了基础，2023 年度该客户的销售收入存在大幅增长。

公司与 nVent 合作时间线具体如下：

时间	内容
2019 年	公司业务员通过社交平台与 WBT 公司建立联系
2020 年 2 月	WBT 被 nVent 收购
2021 年 4 月	nVent 到公司现场验厂
2021 年 5 月-10 月	公司针对验厂结果整改
2021 年 11 月	nVent 下第一次样品单
2022 年	海运费持续上升，nVent 下单计划推进缓慢
2022 年 12 月	经过多次的产品规格、价格及包装运输等具体事项沟通后，正式下单
2023 年 2 月	nVent 再次到公司现场对产品进行质检，nVent 对焊接强度要求高，提出按更高要求的焊点拉力测试方法进行检测
2023 年 3 月	公司用改进的测试技术检测合格后，正式向 nVent 发货
2023 年 9 月	公司团队至美国拜访 nVent 团队，洽谈未来合作计划
2023 年 9 月-10 月	根据 nVent 需求，公司提供不同材质以及镀镍、锌镍等不同表面处理 T 型直边网格桥架样品
2024 年 4 月	nVent 统一各区域产品参数，更新技术图纸。公司对焊接工艺参数做调整，nVent 到公司现场对产品进行扭力测试确认
2024 年 5 月	公司董事长总经理拜访 nVent 总部洽谈合作
2024 年 1 月-6 月	双方达成新的合作，nVent 在此期间陆续下单

## 2) 公司与 nVent 采购需求变动情况

公司与 nVent 正式开展合作至今，采购需求变动情况如下表所示：

单位：万元

季度	销售收入 金额	采购订单 金额	采购需求变动原因
2022 年第四季度		150.17	nVent 验厂、公司整改完成，双方就产品规格、价格及运输等事项沟通确定后，nVent 正式下达订单
2023 年第一季度	155.54	1,609.03	nVent 陆续下达订单，公司根据订单情况安排生产和发货
2023 年第二季度	896.16		nVent 订单需求基本下达完毕，等待公司安排生产和发货
2023 年第三季度	760.55	5.72	nVent 根据项目需求补充下达订单，公司在手订单于本季度生产、发货完毕

2023 年第四季度			nVent 尝试对产品的材质和表面处理的要求进行调整，并与公司业务员沟通，要求提供不同材质及不同表面处理的 T 型直边网格桥架平片的样品，公司分别于 9 月、10 月陆续提供样品供其用于测试，第四季度暂未产生新的销售订单
2024 年第一季度	104.40	416.51	nVent 与公司就新项目达成合作，开始下达新一批订单，同时根据 nVent 需求，公司持续发送不同规格型号样品单供其进行测试
2024 年第二季度	369.14	615.11	nVent 与公司就新项目达成合作陆续下达订单

综上所述，由于 nVent 系为用户提供整体解决方案的集成商，其自身订单均为项目型订单，采购产品亦结合其项目需求而确定，并据此安排其向纬诚科技的采购计划，2023 年前三季度 nVent 对公司采购金额较大具备合理性。由于 nVent 自身订单均为项目型订单，通常不会有较高的备货要求。2024 年第一、二季度 nVent 根据公司提供样品测试情况及新项目需求已向公司追加采购订单，不存在配合公司突击业绩的情形。

(2) 结合 nVent 在发行人各期销售收入中的占比、相关产品的期末的库存比例、期后在手订单及采购计划等情况，说明发行人与 nVent 合作的可持续性，期后采购金额大幅下滑是否对发行人业绩造成重大不利影响。

1) nVent 在公司各期销售收入中的占比、相关产品的期末库存比例如下所示：

项目	2023 年	2022 年	2021 年
nVent 收入占比	8.78%	0.00%	0.00%
相关产品期末库存占比	0.00%	0.00%	0.00%

2) 期后在手订单及采购计划

截至本反馈意见回复日，公司 2024 年已有 nVent 订单 1,031.62 万元，公司根据与 nVent 目前的合作情况预计 2024 年该客户将陆续下达更多采购订单，双方合作具备可持续性。

综上所述，公司与 nVent 的合作具有可持续性，预计期后采购金额不存在大幅下滑的情形，对公司业绩不存在重大不利影响。

2. 结合网格桥架平片的生产特点、性能优势、定价模式等，进一步说明发行人向 nVent 销售的毛利率明显较高的合理性，与类似产品的成本构成及销售价格是否存在明显差异及合理性。

(1) 结合网格桥架平片的生产特点、性能优势、定价模式等，进一步说明发



行人向 nVent 销售的毛利率明显较高的合理性

1) 公司向 nVent 销售的网格桥架平片的生产特点

公司向 nVent 销售的产品为网格桥架平片,由于 nVent 产品订单具有需求规格类型较少、单一规格需求数量较大的特点。公司为了提高生产效率、降本增效并实现规模化生产,根据 nVent 的订单特点对生产线进行改造,定制自动化 T 型焊接设备。

由于规格类型较少,因此相比普通焊设备在生产过程中减少了切换产品时换模及调试的时间和成本,连续批量生产的情况下,可以有效提升生产工艺的稳定性,从而降低不良率,同时由于上线自动化设备,对生产人员也进行了精简;由于订单需求数量较大,单位产品分摊的表面处理成本相较更低;由于 nVent 未经折弯工序的网格桥架平片更有利于运输时充分利用空间,从而节省单位产品运输成本。

2) 公司向 nVent 销售的网格桥架平片的性能优势

公司向 nVent 销售的网格桥架平片对焊接强度、焊接平整度和焊接一致性的要求较高。普通的网格桥架平片,当对网格桥架的焊接强度要求提高时,容易产生变形、平整度变差及焊接一致性降低的情况,公司生产的网格桥架平片产品克服了提高焊接强度带来的弊端,同时具备焊接强度高、平整度较高和焊接一致性较高的性能优势。

3) 公司向 nVent 销售的网格桥架平片的定价模式

公司向 nVent 销售的网格桥架平片通过商业谈判的形式进行定价,定价模式主要为成本加成的方式,即综合考虑原材料价格、人员薪酬、生产工艺复杂程度及生产技术难度、市场供需状况以及合理利润等因素后确定的价格。

综上所述,由于公司向 nVent 提供的网格桥架平片为定制化产品,且 nVent 对产品的质量和交付能力要求较高,能够满足其需求的竞争对手相对较少,公司具备较强的议价能力,且由于 nVent 订单具有规格型号较少、单一规格需求量较大的特点,公司在定制化的基础上实现了该产品的规模化生产以降低单位成本,因此该产品毛利率较高具备合理性。

(2)网格桥架平片与类似产品的成本构成及销售价格是否存在明显差异及合理性。

公司向 nVent 销售的与类似产品的成本构成及销售价格存在差异具备合理

性，具体分析如下：

由于公司向 nVent 销售的网格桥架均为钢材质，故将其与公司销售的钢材质网格桥架及配件进行对比，公司 2023 年度向 nVent 销售网格桥架的单位售价、单位成本、毛利率与钢材质网格桥架及配件单位售价、单位成本、毛利率比较如下：

项 目	向 nVent 销售的网格桥架 (元/kg)	全部钢材质网格桥架及 配件 (元/kg)
单位售价	*	19.95
单位成本	*	9.66
其中：单位直接材料	*	5.46
单位直接人工	*	1.21
单位制造费用	*	2.48
单位运杂费	*	0.51
毛利率	*	51.59%

注：由于单位售价、单位成本及毛利率涉及商业机密，已申请豁免披露

见上表，公司 2023 年度向 nVent 销售网格桥架的单位成本低于公司全年销售的钢材质网格桥架及配件平均单位成本，主要系：1) 公司向 nVent 销售的产品为网格桥架平片，无需折弯工序，生产环节减少，材料损耗减少，单位材料、人工及制造费用均下降；2) 由于 nVent 产品订单规格少数量大，公司根据 nVent 的需求对生产线进行自动化改造，实现规模化生产，减少了产品切换时的调试成本，单位生产成本进一步下降；3) 未经折弯的网格桥架平片有利于充分利用集装箱空间，提高运输效率、降低运输成本，因此产品运至出口港报关装船的单位运杂费较低。

公司根据成本加成定价，成本节约公司降低相关产品售价，故 nVent 单位售价较钢材质网格桥架及配件平均单位售价偏低。

因此，公司向 nVent 销售的与类似产品的成本构成及销售价格存在差异具备合理性。

3. 问询回复显示Gower系发行人 2019 年拓展的客户，报告期内均为发行人前五大客户，发行人向该客户销售的主要为定制配件及其他产品，请说明该客户与发行人合作的具体背景、模式，销售产品以定制配件为主的原因，相关产品的定



价模式及交易价格公允性。

(1) Gower 与公司合作的具体背景、模式，销售产品以定制配件为主的原因  
Gower Corporation（以下简称“Gower”）是美国电缆桥架行业的领导者之一，主要为电气、商业建筑、轨道交通等各类可使用电缆桥架的领域提供产品和服务，其主营业务为制造输送机和输送设备。

公司与 Gower 合作时间线具体如下：

时间	内容
2016 年	Gower 公司通过纬诚科技官网发送合作意向邮件
2016 年-2017 年	双方通过邮件沟通以及视频会议商谈产品规格、价格等具体事项
2017 年	Gower 下达第一个网格桥架样品订单
2018 年	Gower 下达第一个定制配件样品订单
2019 年 3 月	公司团队到达美国拜访 Gower，沟通具体合作事宜
2019 年 9 月	公司团队再次到美国拜访，与 Gower 签订网格桥架合作协议
2019 年 10 月	Gower 正式下达订单，双方合作逐步增加
2020 年	受全球公共卫生事件影响，海运时效性差，双方网格桥架的合作逐步减少
2021 年至今	公共卫生事件影响逐步减弱，对方定制配件的需求增加，因此公司以定制销售为主，同时提供部分网格桥架产品的销售

由上表可知，公司与 Gower 的合作关系始于网格桥架，销售模式为直销，后续由于全球公共卫生事件影响减少了网格桥架产品相关的合作，随着对方定制配件的需求增加，公司遂逐步将合作的重心转向了定制配件。

(2) 相关产品的定价模式及交易价格公允性

公司向 Gower 主要销售定制配件，公司对于定制配件采用成本加成为基础，并基于客户的需求价值实现情况商议达成的最终定价。

报告期内，公司向 Gower 销售产品的单价、单位成本以及毛利率如下所示：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
单价（元/kg）	*	*	*
单位成本（元/kg）	*	*	*
毛利率	*	*	*

注：由于向 Gower 销售产品的单价、单位成本及毛利率涉及商业机密，已申请豁免披露，下同

2021年至2023年，公司向Gower销售产品的单价、单位成本均呈上涨趋势，主要系对其销售的具体产品种类发生变化，单价变动幅度与单位成本变动幅度基本一致，销售毛利率分别为\*、\*及\*，变动不大。

2021年至2023年，公司向Gower销售的定制配件中具体细分产品主要系铝合金及钢质定制配件，占比分别为91.10%、100.00%及99.11%。报告期内，公司销售铝合金及钢质定制配件的单价、单位成本以及毛利率如下所示：

项目	2023年度	2022年度	2021年度
单价（元/kg）	35.81	32.84	21.27
单位成本（元/kg）	22.91	18.06	12.06
毛利率	36.02%	44.99%	43.30%

由上可知，2021年度与2022年度公司销售给Gower的定制配件与公司同类产品销售毛利率基本一致；2023年度销售给Gower的定制配件高于同类产品销售毛利率，主要系2023年度公司对有线缆支撑系统和定制配件采购需求的大客户在合并报价时，考虑项目整体收益及未来业务开展，对定制配件的销售报价给予较为优惠的价格。

将2023年度存在合并下单的铝合金及钢质定制配件剔除后，报告期内，公司销售铝合金及钢质定制配件的单价、单位成本以及毛利率如下所示：

项目	2023年度	2022年度	2021年度
单价（元/kg）	40.58	32.84	21.27
单位成本（元/kg）	22.24	18.06	12.06
毛利率	45.20%	44.99%	43.30%

综上所述，2021年至2023年公司销售给Gower的定制配件与公司同类产品销售毛利率基本一致，公司销售给Gower定制配件的交易价格公允。

4. 结合2023年境外客户的数量、收入金额、占比、区域分布等情况，说明发行人境外收入增长与对应地区市场需求情况是否匹配及客观依据，境外收入增长趋势是否与行业发展态势、下游客户需求及业绩变动情况、可比公司业绩变动情况匹配，量化分析发行人境外收入大幅增长的真实性和持续性。

(1) 境外客户的数量、收入金额、占比、区域分布等情况

报告期各期公司境外客户的数量、收入金额、占比、区域分部等情况如下：

1) 2023年度

国家/地区	客户数量	收入金额（万元）	占外销收入比重
美国	12	3,085.73	55.69%
韩国	5	351.47	6.34%
澳大利亚	4	340.12	6.14%
新加坡	9	310.77	5.61%
泰国	12	201.79	3.64%
其他	72	1,251.38	22.58%
小计	114	5,541.24	100.00%

2) 2022 年度

国家/地区	客户数量	收入金额（万元）	占外销收入比重
美国	10	1,587.37	47.90%
澳大利亚	7	323.44	9.76%
韩国	5	221.22	6.68%
墨西哥	4	185.38	5.59%
新加坡	3	175.33	5.29%
其他	67	820.99	24.78%
小计	96	3,313.74	100.00%

3) 2021 年度

国家/地区	客户数量	收入金额（万元）	占外销收入比重
美国	9	1,147.08	40.37%
澳大利亚	6	651.89	22.94%
新加坡	5	182.75	6.43%
日本	1	158.28	5.57%
韩国	2	119.12	4.19%
其他	59	582.49	20.50%
小计	82	2,841.62	100.00%

由上表可知，公司报告期内外销产品主要销往美国、澳大利亚、日本、韩国、新加坡等国家，客户数量逐年增加。2023 年度公司境外收入增长来源主要源自于美国地区的销售收入增长。报告期各期，公司美国地区销售收入分别为 1,147.08 万元、1,587.37 万元和 3,085.73 万元，2023 年度较 2022 年度销售增

长 1,498.36 万元，涨幅较大，主要系 2023 年度公司成为美国上市公司 nVent 的合格供应商并开始向其供应线缆支撑系统系列产品所致。截至本反馈意见回复日，公司已与 nVent 签订 2024 年订单总额 1,031.62 万元，后续订单仍在洽谈中。

(2) 主要地区市场需求情况、行业发展态势和下游客户需求及业绩变动情况

纬诚科技公司境外销售主要产品为线缆支撑系统，其主要应用领域为数据中心，2023 年起，以 GPT-3 等大模型为代表的生成式人工智能的发展，带来了新一轮的海量算力增长需求，推动智算中心的快速建设，该趋势与纬诚科技公司境外收入增长趋势相匹配。

根据 nVent 2023 年度报告显示，其在三大主营业务之一电气连接与保护解决方案的销售收入较 2022 年度增长 34.30%，具体情况如下：

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度	2023 年较 2022 年变动变动
电气连接与保护解决方案分部销售收入	106,300.00	79,140.00	34.30%
电气连接与保护解决方案分部利润	33,060.00	21,990.00	50.30%
销售收入占主营业务总收入比例	31.10%	27.80%	3.30%

注：纬诚科技公司销售给 nVent 的线缆支撑系统被其用于主营业务电气连接与保护解决方案的生产销售，因此上表列示 nVent 电气连接与保护解决方案的收入情况

nVent 在年度报告的经营分析中指出，包括人工智能的使用增加在内的产品电气化、可持续化和数字化融合的大趋势下，使其 2023 年度销售实现了增长，并预期该趋势仍旧会持续下去，2024 年度销售额有望继续增长。由此可知，境外主要地区的市场需求情况和 nVent 业绩变动情况与公司境外收入增长趋势相匹配。

(3) 可比公司业绩变动情况

由于纬诚科技公司目前境外销售主要为线缆支撑系统系列产品，而可比公司奥图股份和 TROAX GROUP AB 的可比产品为围栏防护系统，纬诚科技公司境外销售收入变动情况与可比公司业绩变动可比性较低，公司销售给 nVent 的线缆支撑系统被其用于主营业务电气连接与保护解决方案的生产销售，因此以下将纬诚科技公司境外销售收入变动与 nVent 电气连接与保护解决方案业务的销售收入变

动进行比较。

2023 年度纬诚科技公司境外销售收入为 5,541.24 万元，较 2022 年度增长 67.22%；2023 年度 nVent 电气连接与保护解决方案业务销售收入为 106,300.00 万美元，较 2022 年度同比增长 34.30%。由于纬诚科技公司境外销售收入基数较小，因此同比增长相比 nVent 较高，但与 nVent 业绩变动趋势一致。

综上，公司境外收入增长与主要地区市场需求情况相匹配，境外收入增长趋势与行业发展态势、下游客户需求及业绩变动情况、可比公司业绩变动情况相匹配，公司境外收入大幅增长具备真实性和可持续性。

## (二)2023 年对主要客户放宽信用期销售的业绩真实性及回款风险

1. 结合同行业可比公司情况，详细比较分析说明前述宽松信用政策的制定背景及商业合理性，分析对发行人报告期内业绩的具体影响。

### (1) 与同行业可比公司的应收账款比较情况

由于同行业可比公司未披露具体客户的信用政策情况，下表列示比较公司与同行业可比公司应收账款账龄占比情况：

年份	账龄	TROAX GROUP AB	奥图股份	纬诚科技
2023 年末	1 年以内（含 1 年）	未披露	59.39%	97.73%
	1—2 年		15.96%	1.73%
	2—3 年		6.15%	0.54%
	3—4 年		0.76%	0.00%
	4—5 年		3.06%	0.00%
	5 年以上		14.68%	0.00%
2022 年末	1 年以内（含 1 年）	未披露	35.98%	97.44%
	1—2 年		30.81%	2.53%
	2—3 年		2.10%	0.03%
	3—4 年		7.73%	0.00%
	4—5 年		7.98%	0.00%
	5 年以上		15.40%	0.00%
2021 年末	1 年以内（含 1 年）	未披露	49.44%	95.83%
	1—2 年		8.38%	4.14%

	2—3 年		12.68%	0.02%
	3—4 年		11.62%	0.01%
	4—5 年		8.61%	0.00%
	5 年以上		9.27%	0.00%

从账龄结构来看，公司报告期各期末一年以内应收账款账龄占比分别为 95.83%、97.44%和 97.73%，均优于同行业可比公司。从变化情况来看，公司报告期各期末一年以内应收账款账龄占比较为稳定，表明公司应收账款期后收回情况较好。

结合收入规模和应收账款余额来看，公司应收账款周转次数与同行业可比公司平均值较为接近，具体如下：

公司	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
TROAX GROUP AB	5.56	5.92	6.06
奥图股份	5.77	4.33	3.75
平均值	5.67	5.13	4.91
纬诚科技	4.73	4.47	4.69

## (2) 对于宽松信用政策的制定背景及商业合理性分析

### 1) 恒华数字科技集团有限公司（以下简称“恒华数字”）

2023 年度恒华数字的信用期由 30 天变更为 120 天，主要原因系以往年度业务规模较小，公司对其按小客户进行管理，信用期定为 30 天，2023 年业务规模扩大，客户议价能力增强。根据一企一议原则，公司对其按照大客户进行管理，允许制定更弹性的信用期。

2023 年恒华数字与公司累计发生了交易额 671.41 万元，较 2022 年度大幅增长，2023 年末公司应收恒华数字余额 284.54 万元，截至 2024 年 6 月 10 日，已收回应收款项 229.42 万元，期后回款比例为 80.63%。

公司已加强对恒华数字的应收账款监管，根据实际回款情况对恒华数字的信用额度进行动态调整。公司认为恒华数字信用状况良好，工程客户暂时逾期符合工程行业特点，恒华数字的应收账款坏账风险未显著上升，按账龄组合计提坏账准备合理。

### 2) 克朗斯机械（太仓）有限公司（以下简称“克朗斯”）



克朗斯信用期一直为发票开具后 60-90 天，2023 年 6 月变更为 90-120 天。对克朗斯信用期调整系基于双方友好协商。克朗斯基于其自身管理需要，对主要供应商的账期皆采取延长 30 天的政策。公司考虑到克朗斯系跨国公司，其订单量一直较大，结合历史合作情况，均能在信用期内按时付款，故同意对信用期进行调整。2023 年末公司应收克朗斯余额 858.60 万元，截至 2024 年 6 月 10 日，已收回应收款项 858.60 万元，期后回款比例为 100.00%。

综上所述，公司对前述客户放宽信用期具备商业合理性，结合业务背景、公司应收账款情况以及上述客户的期后回款情况，公司不存在放宽信用期限刺激销售的情形，对上述放宽信用政策客户的销售亦未对公司业绩产生不利影响。

2. 针对适用宽松信用政策的主要客户，逐家详细分析说明销售额度较大、增长较快是否与相关客户经营实际相符，相关客户购买的产品是否实际使用或对外实现终端销售，是否存在回款风险，后续向发行人采购是否稳定可持续。

报告期内，放宽信用期政策的主要客户共有两家，其报告期内销售内容、销售收入金额及销售规模等信息如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目	销售收入			客户的销售规模	增长较快是否与客户实际经营相符
			2023 年度	2022 年度	2021 年度		
1	克朗斯机械（太仓）有限公司	其他产品	809.71	923.33	705.55	年销售额约 20 亿人民币	相符
		线缆支撑系统	993.98	785.28	540.30		
		围栏防护系统	61.57	33.23	29.40		
		收入合计	1,865.26	1,741.84	1,275.25		
2	恒华数字科技集团有限公司	线缆支撑系统	578.90	2.84	52.38	年销售额约 10 亿人民币	相符
		围栏防护系统	15.25				
		其他产品	0.02				
		收入合计	594.15	2.84	52.38		

(1) 克朗斯机械（太仓）有限公司

克朗斯成立于 2004 年，是一家大型设备供应商企业，为世界各地的啤酒厂、饮料灌装商和食品生产商提供设备。克朗斯向公司采购产品后，集成自有产品用于下游饮料灌装设备的销售，同时提供相应技术支持。公司对其采用直接销售的

销售模式。

2023 年末，公司应收克朗斯货款为 858.60 万元。截至 2024 年 6 月 10 日，已收回应收款项 858.60 万元，期后回款比例为 100.00%。该客户经营情况良好，与公司的交易情况稳定，不存在重大不利变化。2024 年 1-3 月公司实现对该客户销售收入 378.76 万元，占其三年平均值的比率为 23.27%，销售具有稳定可持续性。

(2) 恒华数字科技集团有限公司

恒华数字成立于 2005 年，是国内知名的数据中心建设单位。恒华数字向公司采购线缆支撑系统类产品和围栏防护系统类产品用于下游数据中心项目的建设，公司对其采用直接销售的销售模式。恒华数字系数据中心设备工程承包商，因其工程承包商的性质，根据项目需求采购公司产品规模存在波动。2023 年恒华数字与公司累计发生了交易额 671.41 万元，较 2022 年度大幅增长。

2023 年末，公司应收恒华数字货款为 284.54 万元，截至 2024 年 6 月 10 日，已收回应收款项 229.42 万元，期后回款比例为 80.63%。由于恒华数字会结合下游业主单位的货款支付情况对公司的货款支付作出安排，因此回款存在一定的滞后情况。为了控制风险，公司 2023 年底降低对恒华数字的赊销额度，并对新订单要求提高预付款比例。公司认为恒华数字的应收账款坏账风险未显著上升，按账龄组合计提坏账准备合理。

3. 分析说明报告期各期末应收账款（尤其是适用宽松信用政策相关客户的应收款项）是否存在逾期情形，减值计提是否充分。

(1) 报告期各期末应收账款逾期情况

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
信用期内应收账款余额	5,386.40	89.97	2,953.56	96.19	3,377.29	83.39
信用期外应收账款余额	600.74	10.03	117.01	3.81	672.58	16.61
应收账款余额合计	5,987.14	100.00	3,070.57	100.00	4,049.86	100.00

公司报告期内逾期应收账款占比分别为 16.61%、3.81%和 10.03%，整体来看，逾期应收账款占比较低。

(2) 截至 2023 年末，公司逾期金额前五大应收账款客户

单位：万元

序号	单位名称	2023/12/31	占应收账款期末余额比例
1	捷通智慧科技股份有限公司	94.13	1.57%
2	恒华数字科技集团有限公司	55.12	0.92%
3	上海蓝色帛缔智能工程有限公司	51.98	0.87%
4	无锡多恩多自动化有限公司	45.21	0.75%
5	北京首科凯奇电气技术有限公司	35.85	0.60%
	合计	282.29	4.71%

见上表，截至 2024 年 6 月 10 日，公司 2023 年末逾期前五大应收账款占应收账款期末余额的比例为 4.71%，占比较小，目前正在积极催收回款。公司认为应收账款坏账风险未显著上升，按账龄组合计提坏账准备，减值计提充分。

(三) 针对境外销售，列表说明对主要客户走访、函证核查的具体情况，包括是否函证、走访时间、走访人员、走访客户名称、走访内容及是否查看客户仓库等，2023 年函证、走访比例较低情况下替代核查措施，发行人与 nVent 的交易是否真实可持续。

1. 列表说明对主要客户走访、函证核查的具体情况，包括是否函证、走访时间、走访人员、走访客户名称、走访内容及是否查看客户仓库等

下表列示公司主要境外客户，我们对主要境外客户执行了函证及走访程序，具体完成情况如下：

单位：万元

客户名称	报告期	销售金额 (万元)	占比 (%)	是否 回函	是否 完成 走访	国家	走访时间	走访人员	受访人 职务	是否 查看 仓库
nVent Electric plc[注 1]	2023 年	1,812.25	8.74	否	否	美国	2023 年 9 月 8 日	券商：俞文倩 会计师：范俊 律师：马慧	采购经 理	否
	2022 年	0.32	0.00							
	2021 年	17.13	0.08							
Gower Corporati on[注 2]	2023 年	813.78	3.93	否	是	美国	2023 年 9 月 6 日	券商：俞文倩 会计师：范俊 律师：马慧	总裁	是
	2022 年	751.33	4.88							
	2021 年	281.31	1.66							
PHOENIX STEEL	2023 年	276.20	1.33	是	是	澳大利 亚	2023 年 9 月 5 日	券商：黄正杰 会计师：徐晓晨	总经理	否

SALES	2022 年	245.27	1.59					律师：顾祺增		
	2021 年	456.11	2.69							
NEGUROSU DENKO CO., LTD	2023 年	164.06	0.79	是	是	日本	2023 年 9 月 6 日	券商：熊守喜 会计师：盛霞飞 律师：乔如心	外注管理科科长	否
	2022 年	128.98	0.84							
	2021 年	158.28	0.93							
Techflex	2023 年	69.66	0.34	是	是	美国	2023 年 9 月 7 日	券商：俞文倩 会计师：范俊 律师：马慧	经理	是
	2022 年	220.28	1.43							
	2021 年	140.62	0.83							
Korvest Ltd.	2023 年	33.14	0.16	是	是	澳大利亚	2023 年 9 月 6 日	券商：黄正杰 会计师：徐晓晨 律师：顾祺增	采购经理	是
	2022 年	54.08	0.25							
	2021 年	169.58	1.00							

[注 1] 项目组对 nVent 公司安排实地走访，通过邮件与 nVent 约定在当地时间 2023 年 9 月 8 日上午 12:30 进行访谈。项目组计划搭乘 9 月 7 日晚间航班抵达 nVent 子公司所在城市，但因受美国东部飓风“LEE”影响未能出行。项目组于 9 月 8 日下午 14:30 抵达厂区，对工厂外围进行了实地查看，确认该厂区系 nVent 子公司，地址与 nVent 收货地址一致。后项目组通过公司重新与 nVent 预约访谈时间，但对方回复无法重新安排其他时间配合访谈。项目组向 nVent 发函并查询快递，函证原件已被签收，公司通过邮件多次沟通催收回函，但未收到回函。

[注 2] Gower 公司 2021 年及 2022 年回函相符，2023 年度未回函

上述客户实地走访内容主要围绕客户基本信息、公司与客户交易情况、是否存在关联关系以及其他事项，具体情况如下：

序号	项目	内容
1	基本情况	1) 确认被访谈对象姓名、职务和主要负责的工作； 2) 确认客户的基本情况，包括设立时间、注册资本、注册地址、实际办公地址、经营范围、主营业务、实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员等。
2	交易情况	1) 确认客户与公司业务合作开始时间与合作背景； 2) 确认客户向公司采购的具体产品，除公司外，客户是否还向其他供应商采购同类产品； 3) 确认客户与公司各报告期交易金额与往来款项情况； 4) 确认客户与公司的定价模式、合同形式、采购流程、验收流程、结算及付款方式及报告期内变动情况； 5) 确认客户是否为公司直销客户； 6) 确认客户与公司间的退货政策、报告期内的退换货情况、产品质量情况及

		售后服务情况； 7) 确认客户与公司间是否存在第三方回款、是否存在商业贿赂或不正常销售返利等行为。
3	关联关系	1) 确认客户及客户的股东、实际控制人、法定代表人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属与公司及关联方是否存在投资（持股）关系、亲属关系、任职关系、购销关系、协议控制关系、一致行动关系、共同投资、委托投资、提供财务帮助或其他特殊利益关系； 2) 确认客户及客户的股东、实际控制人、法定代表人、董事、监事、高级管理人员、关键经办人员是否存在代公司支付成本、费用或存在其他利益安排的情况； 3) 确认客户及客户的股东、实际控制人、法定代表人、董事、监事、高级管理人员、关键经办人员与公司关联方是否存在业务往来或资金往来。
4	其他事项	1) 确认客户与公司是否存在产品质量、合同履行、债权债务或其他方面的诉讼、仲裁、纠纷或潜在纠纷事项； 2) 确认客户未来是否与公司保持长期稳定合作关系。

2. 2023 年函证、走访比例较低情况下替代核查措施，发行人与 nVent 的交易是否真实可持续

我们对 2023 年发函未回函的客户执行了替代测试，其中针对公司前三十大（收入占比 18.06%，占发函收入比例 29.85%）发函未回函客户，检查了合同、出口报关单、货运提单、发货签收单、发票、回款以及发货物流记录，确认公司销售收入的真实性和准确性。2023 年函证回函比例较低、走访比例较低主要为 nVent 发函未回函、安排走访但未走访成功。我们针对 nVent 执行的替代核查程序如下：

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 对 nVent 进行背景调查，阅读 nVent 披露的年度财务报告，了解其主要业务及公司规模，核对 nVent 董事会成员、股东、关键管理人员名单，检查与纬诚科技公司之间是否存在关联关系；

(3) 了解 nVent 与公司之间建立合作的历史渊源，检查从 2021 年至今与 nVent 相关的所有邮件往来记录，核实客户接洽过程、验厂记录、技术审核情况、报价、下单及对账收款情况等；

(4) 检查销售订单，通过查询邮件沟通记录确认交易主要条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(5) 对营业收入及毛利率按产品类型实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(6) 执行细节测试如下：

1)检查全部与收入确认相关的支持性文件，包括每笔订单对应的PO订单、发货单、报关单、提单、通过海港EDI平台查询公司至发运港口的物流信息、通过CMA船公司官网查询发运港口至指定地点的物流信息以及银行回单，进一步验证交易的真实性与准确性；

2)针对第三方回款，检查银行回单并查阅nVent年度报告，证实回款单位系nVent子公司；

3)检查nVent所有的应收账款回款记录包括期后回款情况，截止2024年3月13日，2023年12月末的应收账款余额均已回款；

(7)查询函证发函及收函信息，查询业务员与客户就函证事项与客户的邮件沟通记录；

(8)查询业务员与客户就走访事项的邮件沟通记录。

综上，我们已对2023年函证未回函客户执行替代程序；针对第一大客户nVent函证未回函、安排走访后未走访成功，我们执行了了解测试公司销售收款内控、核实公司与nVent交易背景、查询核实交易过程邮件沟通记录及交易过程关键节点资料、查询业务员就函证及走访事项与客户邮件沟通记录等替代程序，公司对nVent客户2023年度销售期后已经全部回款，公司期后取得了新增项目订单并持续在供货，公司与nVent的交易具备真实性且可持续。

(四)按客户交易规模分层列式不同层级客户数量、销售金额及占比，是否存在自然人等非法主体、个体工商户等情况，如涉及，请说明相关主体的数量、金额及占比情况，发行人与小规模客户在订单获取、对账方式、结算方式及周期等的具体情况，说明相关内控是否健全有效，是否存在无合同、发票进行交易，无收入或成本确认凭证，现金交易或个人卡收支等财务不规范情形。对不同层级客户函证、访谈、细节测试等核查覆盖情况。

1.按客户交易规模分层列式不同层级客户数量、销售金额及占比

(1)按交易规模分层列示的客户数量

单位：个

交易规模	2023年度		2022年度		2021年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
10万元以下	1,831	86.90%	1,868	91.12%	2,247	92.17%



10-50 万元	215	10.20%	137	6.68%	140	5.74%
50-100 万元	33	1.57%	24	1.17%	21	0.86%
100 万元以上	28	1.33%	21	1.02%	30	1.23%
小计	2,107	100.00%	2,050	100.00%	2,438	100.00%

(2) 按交易规模分层列示的销售金额及占比

单位：万元

交易规模	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10 万元以下	2,714.46	13.15%	2,409.91	15.74%	2,623.49	16.47%
10-50 万元	4,612.59	22.35%	3,170.61	20.71%	2,979.20	18.70%
50-100 万元	2,241.66	10.86%	1,645.08	10.75%	1,525.26	9.57%
100 万元以上	11,067.62	53.64%	8,081.93	52.80%	8,802.49	55.26%
小计	20,636.33	100.00%	15,307.52	100.00%	15,930.44	100.00%

2. 非法人主体客户数量、销售金额及占比

(1) 按客户性质列示的客户数量

单位：个

客户性质	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
公司法人	2,049	97.25%	1,971	96.15%	2,331	95.61%
企业法人	9	0.43%	9	0.44%	13	0.53%
自然人	25	1.19%	39	1.90%	48	1.97%
个体工商户	10	0.47%	13	0.63%	16	0.66%
其他非法人单位	14	0.66%	18	0.88%	30	1.23%
小计	2,107	100.00%	2,050	100.00%	2,438	100.00%

(2) 按客户性质列示的交易规模

单位：万元

客户性质	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公司法人	20,581.66	99.74%	15,211.46	99.37%	15,683.13	98.45%

企业法人	25.11	0.12%	7.93	0.05%	6.98	0.04%
自然人	18.72	0.09%	72.65	0.47%	178.49	1.12%
个体工商户	3.76	0.02%	6.70	0.04%	49.99	0.31%
其他非法人单位	7.07	0.03%	8.79	0.06%	11.86	0.07%
小计	20,636.33	100.00%	15,307.52	100.00%	15,930.44	100.00%

注：其他非法人单位包括学校、研究所、特殊所有制单位等。

2021年至2023年，公司10万元以下销售额的小客户数量占比依次为92.17%、91.12%、86.90%，金额占比依次为16.47%、15.74%、13.15%。报告期内公司对小客户的销售规模呈逐年下降趋势，主要原因系公司深化大客户战略，将精力更多投向了规模较大的客户。

公司存在与自然人、个体工商户、特殊所有制单位等非法人单位进行交易的情况，报告期内公司与非法人单位交易的数量和金额占比均较低，交易数量占比依次为3.86%、3.41%、2.33%，交易金额占比依次为1.51%、0.58%、0.14%。该部分交易对公司业绩影响很小。

3. 公司与小规模客户在订单获取、对账方式、结算方式及周期等的具体情况

(1) 订单获取

公司获得客户的方式分为线上和线下两类，公司将年销售额50万以下的客户定义为小规模客户，小规模客户订单获取方式如下：

单位：万元

2023年度	线下渠道		线上渠道	
	金额	占比	金额	占比
10-50万元	4,601.25	100.00%	-	-
10万元以下	2,648.19	97.15%	77.60	2.85%
2022年度	线下渠道		线上渠道	
	金额	占比	金额	占比
10-50万元	3,209.82	100.00%	-	-
10万元以下	2,344.92	94.69%	131.56	5.31%
2021年度	线下渠道		线上渠道	
	金额	占比	金额	占比

10-50 万元	2,928.02	99.28%	21.17	0.72%
10 万元以下	2,481.56	87.83%	343.87	12.17%

公司小规模客户订单的主要获取方式为线下渠道，少部分通过线上销售。线下渠道的主要获客方式有：原有客户介绍、参加各行业展会、技术交流会以及线上宣传的方式建立业务线索，最终通过商业洽谈的方式达成订单。线上主要通过天猫旗舰店、淘宝企业店、DirectIndustry、1688 及官方网站进行品牌和产品宣传部分线上购买试单的客户随着交易需求的增加，会转化为线下稳定客户。

#### (2) 结算周期和对账方式

公司制定了严格的信用期和信用额度管理办法，公司应收账款信用额度管理实行以客户信用额度和销售人员信用额度并行的管理模式，即公司根据销售人员的工作年限和工作经验，授予其一定的信用额度用于零星小客户下单，对于具备一定规模的客户采取单独授信的方式。公司每年定期评估客户资信情况，并据此调整客户的信用额度，同时在日常经营过程中综合考虑客户的信用表现及实际订单变动，对信用额度进行动态调整，经审批后的信用额度嵌入 ERP 系统，对于超出授信额度的订单，系统自动控制，业务员无法正常下单。

公司通过 ERP 系统管理生产、采购、销售、发货和回款等全部经济活动，实现财务和业务高度融合。ERP 系统的《订单回款开票统计》模块清楚反映每个订单的全部信息，包括：日期信息、发货信息、开票信息和回款信息等，财务人员和业务人员通过该模块，实时了解每笔订单的收发货及资金回笼情况，业务员通过系统呈现的信息每月和客户进行业务对账，财务人员在会计期末和客户进行定期或不定期的账务核对。

#### 4. 相关内部控制的有效性

公司高度重视应收账款的管理，制定《应收账款管理办法》，明确各部门的管理责任。为了正确识别超过信用期的应收账款，公司要求业务员在 ERP 系统下发订单时，即根据合同约定填写该订单的资金回款计划，包括回款的日期和回款金额，每月末，财务根据系统报送的信息统计逾期账款。

对于超过信用期的逾期款项，公司根据逾期金额大小、逾期时间长短、最近一次付款时间等方面进行风险等级评估，针对不同等级的逾期账款采取不同的控制手段，控制措施包括客户或业务员下单控制、销售人员绩效挂钩等多种形式。

公司通过制定严格的应收账款管理制度，并将制度落实到 ERP 系统中予以执

行，实现了应收账款风险的有效控制。

5. 是否存在无合同、发票进行交易，无收入或成本确认凭证，现金交易或个人卡收支等财务不规范情形

(1) 无合同交易情况

报告期内，公司无合同进行交易均系向回收废品的自然人销售废料，受废品回收行业交易习惯影响，在销售废料时未签订销售合同。

报告期内废料交易金额及单价情况如下：

产品	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额（元）	单价（元/KG）	金额（元）	单价（元/KG）	金额（元）	单价（元/KG）
废铁	549,171.42	2.52	334,642.67	2.74	481,993.54	2.99
废不锈钢	245,447.29	11.09	409,825.48	12.51	405,111.87	11.34
废铝	105,960.80	14.65	50,249.26	16.03	74,588.04	13.42
废铜	4,510.00	59.26	10,699.00	65.00	2,309.50	62.00
设备	7,587.00	-	275,039.50	-	20,806.00	-
其他	1,662.00	15.00	19,956.04	11.95	2,774.00	5.07
合计	914,338.51	-	1,100,411.94	-	987,582.95	-

公司报告期内销售废料未签订销售合同主要系受到废品回收行业交易习惯影响。公司对于废料销售制定了完整的内部控制制度，废料销售均采用银行转账的方式进行收款，设备报废处置收入计入资产处置损益，废料销售收入计入其他业务收入。2021-2023 年度，公司废料（不含设备）销售收入占营业收入之比分别为：0.60%、0.54%、0.44%，占比逐年降低，主要原因系：①近年来公司持续的设备改进提升了公司产品良率；②报告期内公司聚焦大客户战略，随着订单平均金额的增加，生产线切换订单所产生的调试成本降低，降低了产品报废率。

(2) 无发票交易情况

报告期内公司不存在无发票销售、采购的情况。存在少数小额订单的客户未向公司索取发票，公司通过电子税务局进行无票交易纳税申报，该部分销售订单视同已开票。

(3) 无收入或成本确认凭证情况

报告期内公司不存在无成本或收入确认依据及确认凭证而入账的情况。

#### (4) 现金交易和个人卡收支情况

公司在 2021 年 3 月及以前为了便于公司业务开展，存在个人卡收支不规范情形，自 2021 年 4 月起，公司已经停止个人卡的使用并与个人卡所有者结清欠款。公司使用个人卡主要系支付和收取个人淘宝店产生的费用和收入，在原有个人淘宝店模式下无法使用公司账户直接支付或收取相关款项，公司不存在利用个人账户隐瞒收入或偷逃税款等行为。2021 年 4 月，公司个人卡账户已收归原账户所有人管理，不继续产生与公司的往来款项。

整改完成后，公司不存在现金交易或个人卡收支等财务不规范情形。

#### 6. 对不同层级客户函证、访谈、细节测试等核查覆盖情况

##### (1) 不同层级客户函证覆盖情况

##### 1) 2023 年度

单位：元

交易规模	回函可确认金额	替代测试可确认金额	合计可确认金额	占该层次收入比例
50 万元以下	541,193.97	424,565.61	965,759.58	1.32%
50-100 万元	8,499,349.55	5,248,924.08	13,748,273.63	61.33%
100 万元以上	82,081,668.82	28,594,542.00	110,676,210.82	100.00%
小计	91,122,212.34	34,268,031.69	125,390,244.03	60.76%

##### 2) 2022 年度

单位：元

交易规模	回函可确认金额	替代测试可确认金额	合计可确认金额	占该层次收入比例
50 万元以下	3,064,732.03	1,561,140.93	4,625,872.96	8.29%
50-100 万元	8,766,500.68	1,813,819.73	10,580,320.41	64.31%
100 万元以上	71,440,949.01	9,378,303.99	80,819,253.00	100.00%
小计	83,272,181.72	12,753,264.65	96,025,446.37	62.73%

##### 3) 2021 年度

单位：元

交易规模	回函可确认金额	替代测试可确认金额	合计可确认金额	占该层次收入比例
50 万元以下	3,196,937.08	736,804.56	3,933,741.64	7.02%
50-100 万元	7,810,699.01	2,911,100.23	10,721,799.24	70.29%

100 万元以上	69,406,508.39	18,003,157.22	87,409,665.61	99.30%
小计	80,414,144.48	21,651,062.01	102,065,206.49	64.07%

(2) 不同层级客户访谈覆盖情况

单位：元

交易规模	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占该层次收入比例	金额	占该层次收入比例	金额	占该层次收入比例
50 万元以下	797,696.75	1.09%	1,554,116.68	2.78%	1,602,288.05	2.86%
50-100 万元	5,964,184.89	26.61%	2,192,695.32	13.33%	1,454,070.00	9.53%
100 万元以上	80,386,690.39	72.63%	75,874,272.69	93.88%	70,652,832.23	80.26%
小计	87,148,572.03	42.23%	79,621,084.69	52.01%	73,709,190.28	46.27%

(3) 不同层级客户细节测试覆盖情况

单位：元

交易规模	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占该层次收入比例	金额	占该层次收入比例	金额	占该层次收入比例
50 万元以下	8,896,317.83	12.14%	6,280,817.09	11.25%	7,406,734.35	13.22%
50-100 万元	6,998,728.63	31.22%	7,426,475.48	45.14%	4,728,698.73	31.00%
100 万元以上	83,951,422.18	75.85%	57,714,322.70	71.41%	66,915,134.01	76.02%
小计	99,846,468.64	48.38%	71,421,615.27	46.66%	79,050,567.09	49.62%

(五) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 对公司业务员进行访谈，查阅公司业务员与主要客户间的往来邮件记录，了解公司与主要国外客户的交易背景及合作建立过程，交易沟通记录等；

(2) 查阅主要国外客户的公司官网、工商登记资料等公开披露信息，结合公司、实际控制人及董监高基本情况评估其与公司是否存在关联关系、评估国外客户配合公司突击销售的可能性；

(3) 获取公司销售收入明细表、成本计算单，了解公司报价模式、分析同类或近似产品在向不同客户销售时是否存在价格差异、价格差异的合理性；

(4) 获取公司销售收入明细表，分析主要客户不同季度销售额变化趋势，检查是否存在年底集中销售的情况；

(5) 查阅并分析下游行业的新闻资料、研究报告，分析下游行业需求变化与



公司销售收入变化的匹配性；

(6) 检查主要客户合同，查阅并统计信用期相关条款，对公司主要客户应收账款信用期变动情况进行统计，并向公司了解客户信用期变动情况；

(7) 结合信用期情况，对公司主要应收账款客户逾期情况进行统计，并统计期后回款情况；

(8) 对 nVent 进行背景调查，阅读 nVent 披露的年度财务报告，了解其主要业务、公司规模及经营情况；

(9) 对 nVent 及 Gower，获取并检查销售合同或订单，检查收入确认相关业务流程关键节点支持性文件及期后回款情况。

(10) 对公司境内外客户实施函证、访谈、细节测试等核查程序。

## 2. 核查结论

(1) 公司与新增第一大境外客户 nVent 交易真实且可持续；公司能够满足 nVent 对产品质量及交期要求，因此议价能力强。订单规格少、数量多且产品无折弯工序，生产自动化程度高具备规模效应从而生产成本较低，销售毛利率较高符合实际情况具备合理性；nVent 基于项目需求采购公司产品，不存在较高库存积压、不存在为配合公司业绩进行突击采购的情形；

(2) 公司与 Gower 的合作关系始于网格桥架，但后续由于全球公共卫生事件影响中止了网格桥架产品相关的合作，并基于 Gower 的需求逐步将采购的重心转为了定制配件，公司与 Gower 之间的交易真实且定价公允；

(3) 公司境外收入增长与主要地区市场需求情况相匹配，境外收入增长趋势与行业发展态势、下游客户需求及业绩变动情况、可比公司业绩变动情况相匹配，公司境外收入大幅增长具备真实性和可持续性；

(4) 公司对恒华数字和克朗斯放宽信用期具备商业合理性，公司不存在放宽信用期限刺激销售的情形，恒华数字购买公司产品用于数据中心项目建设，克朗斯购买公司产品用于集成至公司自产产品进行销售，公司 2023 年对恒华数字销售较 2022 年增长较大与其设备工程承包商经营模式相符，公司报告期对克朗斯销售稳定且持续小幅增长与其经营实际相符；公司对恒华数字和克朗斯应收账款期后回款较好，坏账准备计提充分，未对公司业绩产生不利影响；

(5) 公司与小规模客户开展业务相关内控健全有效，不存在无合同、发票进行交易的情况，不存在无收入或成本确认凭证情形，2021 年 4 月整改完成后，

公司不存在现金交易或个人卡收支等财务不规范情形；

(6) 根据相关规定，经核查公司不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二四年六月二十六日