

**重庆美泰塑胶股份有限公司及  
中国银河证券股份有限公司  
关于重庆美泰塑胶股份有限公司  
股票公开转让并挂牌申请文件  
审核问询函的回复**

**主办券商**



(北京市丰台区西营街8号院1号楼7至18层101)

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

重庆美泰塑胶股份有限公司（以下简称“公司”、“申请人”、“重庆美泰”或“挂牌公司”）及中国银河证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“银河证券”）于2024年6月20日收到由贵司出具的《关于重庆美泰塑胶股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）。根据审核问询函的要求，重庆美泰、主办券商、上海市君悦律师事务所（以下简称“律师”或“律师事务所”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“审计机构”）等相关方对审核问询函认真研究、及时补充调查，对审核问询函所列问题进行逐项落实，具体回复如下，请予审核。

其中，会计师对反馈意见的回复和律师的补充法律意见书不作为本回复附件，另行提供。

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	<b>黑体、加粗</b>
对问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	<b>楷体、加粗</b>

注 1：如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《重庆美泰塑胶股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）一致。

注 2：本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

## 目录

1.关于环保及产业政策。 .....	4
2.关于子公司。 .....	25
3.关于公司治理。 .....	49
4.关于营业收入及经营业绩。 .....	55
5.关于主要供应商。 .....	95
6.关于应收账款。 .....	105
7.关于存货。 .....	113
8.关于固定资产和在建工程。 .....	127
9.其他事项。 .....	142
9（1）关于同业竞争。 .....	142
9（2）关于外协。 .....	144
9（3）关于专利及合作研发。 .....	151
9（4）关于历史沿革。 .....	157
9（5）关于其他关注事项。 .....	163

## 1.关于环保及产业政策。

根据申报文件，公司从事塑料制品、模具的设计、研发、生产和销售，属于橡胶和塑料制品制造业；子公司印尼美泰报告期内存在塑料零部件的生产但未取得生产资质的情况。请公司针对下列事项进行说明：

(1) 关于生产经营。①公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营（募投项目）是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。②公司生产的产品是否属于《环境保护综合名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。③公司是否存在（属于）大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。④公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。

(2) 关于环保事项。①公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；公司的已建、在建项目（募投项目）是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况。②公司是否按规定及时取得排污许可证，公司及子公司是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。③生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进

性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。④公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。

(3) 关于节能要求。公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

请主办券商、律师对公司（含下属子公司）前述事项进行系统全面的核查，说明核查范围、方式、依据，并发表明确核查意见。

关于生产经营。

#### 【公司回复】

一、公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营（募投项目）是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。

(一) 公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局

公司是国内模具、塑料制品的专业制造商，主要从事运动户外、日常用品和交通工具等领域塑料制品的研发、注塑成型、部件组装、测试，致力于为客户提供模具设计、注塑成型塑料零部件及产品组装的综合一站式服务。

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司塑料制品业务所处行业为“C29 橡胶和塑料制品制造业”之“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。

截至本回复出具日，国家产业政策和产业规划布局为橡胶和塑料制品制造业有序健康发展提供了良好的政策支持，具体情况如下：

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《模具行业“十四五”发展纲要》	中国模具工业协会	2021年6月	建立与战略性新兴产业模具供需的对接机制，聚焦支撑汽车、电子、医疗等产业链领域，攻关新材料元器件、零件成形模具，提升模具在产业链中的价值和地位。
2	《塑料加工业“十四五”发展规划指导意见》	中国塑料加工工业协会	2021年6月	“十四五”期间，行业将坚持满足国家重大需求和人民日益增长的美好生活需要，坚持“功能化、轻量化、精密化、生态化、智能化”技术进步方向；指导意见还在规模发展、技术创新、绿色发展三个方向给“十四五”行业发展设立了目标。
3	《塑料加工业“十四五”科技创新指导意见》	中国塑料加工工业协会	2021年6月	“十四五”时期应将“功能化、轻量化、精密化、生态化、智能化”作为塑料加工行业的技术创新发展方向。
4	《关于做好跨周期调节进一步稳外贸的意见》	国务院办公厅	2022年1月	进一步稳定外贸领域就业。对纺织品、服装、家具、鞋靴、塑料制品、箱包、玩具、石材、陶瓷、优势特色农产品等劳动密集型产品出口企业，各地方要落实好各项减负稳岗扩就业政策措施，以符合世贸组织规则的方式加大出口信贷、出口信保等政策支持力度。支持各地方人力资源社会保障、商务主管部门加强协作，研究建立外贸领域用工定点定期监测机制。
5	《关于推动轻工业高质量发展的指导意见》	工业和信息化部、人力资源社会保障部、生态环境部、商务部、市场监管总局	2022年6月	升级创新产品制造工程，其中塑料制品升级创新内容为新型抗菌塑料、面向5G通信用高端塑料、特种工程塑料、血液净化塑料、高端光学膜等。
6	《轻工业稳增长工作方案（2023-2024年）》	工业和信息化部、国家发展改革委、商务部	2023年7月	塑料制品领域，扩大特种工程塑料、高端光学膜、电池隔膜等在航空航天、新能源、电子信息、交通等方面的应用。推广新型抗菌材料等医用塑料。

综上，公司的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局。

（二）生产经营（募投项目）是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明

公司本次挂牌不涉及定向发行，不存在募投项目的情形。

公司生产的应用于运动户外、日常用品和交通工具等领域的塑料制品及相应模具主要服务于人民日常生活所需。根据《产业结构调整指导目录(2024 年本)》，公司的生产经营不属于限制类、淘汰类产业。具体情况如下：

公司主营产品	《产业结构调整指导目录（2024 年本）》对应类别	是否属于限制类或淘汰类产业
模具	无对应类别	否
塑料制品	无对应类别	否

根据《国家发展和改革委员会、工业和信息化部、国家能源局、财政部、人力资源和社会保障部、国务院国有资产监督管理委员会关于做好 2020 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行[2020]901 号）、《国家发展改革委、工业和信息化部、国家能源局关于做好 2019 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行[2019]785 号）、《国务院关于进一步强化淘汰落后产能工作的通知》（国发[2010]7 号）、《关于印发淘汰落后产能工作考核实施方案的通知》（工信部联产业[2011]46 号）以及《2015 年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》（工业和信息化部、国家能源局联合公告 2016 年第 50 号）等政策文件，全国淘汰落后和过剩产能行业为：炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥（熟料及磨机）、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池（极板及组装）、电力、煤炭。经比对，公司生产经营不属于前述国家淘汰落后和过剩产能行业的范围。

综上，公司的生产经营及产品不属于《产业结构调整指导目录(2024 年本)》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能。

**二、公司生产的产品是否属于《环境保护综合名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。**

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司塑料制品业务所处行业为“C29 橡胶和塑料制品制造业”之“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。《环境保护综合名录（2021 年版）》中规定的行业代码为

“2929 其他塑料制品制造”的高污染、高环境风险产品为“添加塑料微珠的化妆品和清洁用品”、“塑料微珠添加剂”两类产品。经比对，报告期内公司不生产上述两类产品。

截至本回复出具日，公司生产的产品不属于《环境保护综合名录（2021 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品。

**三、公司是否存在（属于）大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。**

根据环境保护部、发展改革委、财政部《关于印发〈重点区域大气污染防治“十二五”规划〉的通知》（环发〔2012〕130号）相关规定，大气污染防治重点区域共 47 个城市，除重庆为主城区外，其他城市为整个辖区。公司处于重庆市荣昌区，属于上述大气污染防治重点区域内。

但公司已建项目所用能源主要为电力和水，不存在直接消耗煤炭的情况，不属于用煤项目。

综上，公司不存在于国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的情形，不适用《大气污染防治法》第九十条“应当实行煤炭的等量或者减量替代”的规定，无需履行煤炭等量或减量替代要求。

**四、公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。**

根据《重庆市荣昌区人民政府关于调整高污染燃料禁燃区的通告》（荣昌府通〔2021〕26号），公司已建项目位于重庆市荣昌区板桥工业园区荣升路，属于重庆市荣昌区人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内。根据《重庆市荣昌区人民政府关于调整高污染燃料禁燃区的通告》（荣昌府通〔2021〕26号），荣昌区高污染燃料禁燃区执行Ⅲ类（严格）管理，禁燃区内禁止燃用以下燃料组合：“（一）煤炭及其制品（包括原煤、散煤、煤矸石、煤泥、煤粉、



水煤浆、型煤、焦炭、兰炭等）；（二）石油焦、油页岩、原油、重油、渣油、煤焦油；（三）非专用锅炉或未配置高效除尘设施的专用锅炉燃用的生物质成型燃料。”截至本回复出具日，公司已建项目所用能源主要为电力和水，不存在使用上述禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料的情形。

经查询公司已建项目所在地规划自然资源局、生态环境局、住房和城乡建设局、应急管理局等主管部门网站的公开信息，并根据前述主管部门出具的相关证明文件，报告期内，公司不存在因违规使用高污染燃料而须整改或受到行政处罚或构成重大违法行为的情形。

综上，公司已建项目位于重庆市荣昌区高污染燃料禁燃区内，公司未在禁燃区内使用高污染燃料，不存在因违规使用高污染燃料而须整改或受到行政处罚或构成重大违法行为的情形。

### **【主办券商回复】**

**一、公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营（募投项目）是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明。**

#### **（一）核查程序**

查阅《产业结构调整指导目录（2024年本）》等一系列与公司生产经营相关的国家产业政策或产业规划文件、《国家发展和改革委员会、工业和信息化部、国家能源局、财政部、人力资源和社会保障部、国务院国有资产监督管理委员会关于做好2020年重点领域化解过剩产能工作的通知》等规范性文件，与公司生产经营及产品进行比对。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：公司生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局；公司生产经营及产品不属于《产业结构调整指导目录（2024年本）》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能。

**二、公司生产的产品是否属于《环境保护综合名录》中规定的高污染、高环**

境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。

#### （一）核查程序

查阅《环境保护综合名录（2021年版）》，与公司主营产品进行比对。

#### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：截至本回复出具日，公司生产的产品不属于《环境保护综合名录（2021年版）》中规定的高污染、高环境风险产品。

**三、公司是否存在（属于）大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求。**

#### （一）核查程序

1、获取并查阅公司建设项目相关资料；

2、查阅《中华人民共和国大气污染防治法（2018年修正）》、《关于印发〈重点区域大气污染防治“十二五”规划〉的通知》（环发〔2012〕130号）等相关规定并与公司建设项目情况比对核查。

#### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司属于大气污染防治重点区域内，但不存在直接消耗煤炭的情况，不属于用煤项目。公司不存在于国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的情形，不适用《大气污染防治法》第九十条“应当实行煤炭的等量或者减量替代”的规定，无需履行煤炭等量或减量替代要求。

**四、公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。**

## （一）核查程序

1、查阅《高污染燃料目录》及公司建设项目所在地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区范围等相关文件；

2、取得主管部门出具的证明、公司出具的相关说明，并与相关项目建设地址进行比对。

## （二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司已建项目位于重庆市荣昌区高污染燃料禁燃区内，公司未在禁燃区内使用高污染燃料，不存在因违规使用高污染燃料而须整改或受到行政处罚或构成重大违法行为的情形。

### 关于环保事项。

#### 【公司回复】

**一、公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；公司的已建、在建项目（募投项目）是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况。**

公司现有工程已严格按照环境影响评价批复文件的要求进行项目建设，取得了环保验收合格文件，配备了有效的废气、废水处理装置和多种环境保护设施，并委托拥有危险废物经营许可证的危废处置企业处理危险废弃物，日常运营过程中产生的主要污染物均能够达到排放标准，公司现有工程符合环境影响评价文件要求。

根据原环境保护部于 2014 年 12 月 30 日印发的《建设项目主要污染物排放总量指标审核及管理暂行办法》（环发〔2014〕197 号）规定：“建设项目环评文件应包含主要污染物总量控制内容，明确主要生产工艺、生产设施规模、资源能源消耗情况、污染治理设施建设和运行监管要求等，提出总量指标及替代削减方案，列出详细测算依据等，并附项目所在地环境保护主管部门出具的有关总量指标、替代削减方案的初审意见”，“建设项目主要污染物实际排放量超过许可排放量的，或替代削减方案未落实的，不予竣工环境保护验收，并依法处罚。”

截至本回复出具日，公司建设项目落实上述要求的具体情况如下表：

序号	项目名称	环评批复	环评验收	环评报告、批复及其验收意见中关于污染物总量控制及削减替代相关内容
1	半导体包装材料研发、设计及塑胶件生产（一阶段）	《重庆市建设项目环境影响评价文件批准书》（渝（荣）环准[2021]062号）	已于2023年12月委托第三方机构完成竣工环境保护验收监测报告并进行自主验收	1、《环境影响评价报告表》明确，项目建成后排放到环境的重点污染物的量为：非甲烷总烃0.284吨/年；化学需氧量0.419吨/年、氨氮0.042吨/年；2、环评验收明确，根据验收检测结果核算，一阶段工程污染物排放总量满足环评核定的总量控制指标要求。
2	精密模具及注塑项目	《重庆市建设项目环境影响评价文件批准书》（渝（荣）环准[2019]077号）	《重庆市建设项目竣工环境保护验收批复》（渝（荣）环验[2020]011号）	环评批复明确，由于拟建项目生产工艺不涉及化学需氧量、氨氮、二氧化硫、氮氧化物等污染物排放，不对该项目下达总量指标。
3	精密模具、注塑及装配项目	《重庆市建设项目环境影响评价文件批准书》（渝（荣）环准[2012]009号）	《重庆市建设项目竣工环境保护验收意见》（渝（荣）环验[2014]069号）	1、环评批复明确，根据渝（荣）环交管[2012]005号，核定该项目新增化学需氧量排放量为0.22吨/年；2、环评验收明确，该项目的各项污染物排放等有关环境保护工作基本达到我局的环保审批要求，原则同意该项目的竣工环境保护验收。

综上，公司现有工程均符合环境影响评价文件要求，且已落实污染物总量削减替代要求；公司建设项目均已履行环保主管部门审批、核准、备案等程序，并完成建设、验收。

**二、公司是否按规定及时取得排污许可证，公司及子公司是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。**

**（一）公司是否按规定及时取得排污许可证，公司及子公司是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况**

公司主营业务为塑料制品和模具的研发、设计、生产和销售。根据《企业环境信用评价办法（试行）》（环发[2013]15号）的规定：“重污染行业包括：火电、钢铁、水泥、电解铝、煤炭、冶金、化工、石化、建材、造纸、酿造、制药、发酵、纺织、制革和采矿业16类行业，以及国家确定的其他污染严重的行业”。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于“C29

橡胶和塑料制品制造业”之“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。经对比上述国家规定及公司所属行业，公司不属于重污染行业。

根据《排污许可管理条例》第二十四条“污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都很小的企业事业单位和其他生产经营者，应当填报排污登记表，不需要申请取得排污许可证。”公司属于污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都很小的生产经营者，公司已按上述要求填报固定污染源排污登记表并取得《固定污染源排污登记回执》，不需要取得排污许可证。

公司于 2020 年 5 月 19 日首次取得《固定污染源排污登记回执》（登记编号：91500226572114214Q001Y）。公司针对排污单位名称和生产经营场所进行 4 次登记变更，共计先后取得 5 份《固定污染源排污登记回执》，具体情况如下表：

排污单位名称	登记日期	生产经营场所	有效期	登记编号
美泰有限	2020 年 5 月 19 日	重庆市荣昌区板桥工业园区荣升路 91 号	2020 年 5 月 19 日至 2025 年 5 月 18 日	91500226572114214Q001Y
	2022 年 9 月 8 日	重庆市荣昌区板桥工业园区荣升路		
重庆美泰	2023 年 12 月 28 日			
	2024 年 1 月 9 日	重庆市荣昌区板桥工业园区荣升路 91 号 104 号	2024 年 1 月 9 日至 2029 年 1 月 8 日	
	2024 年 1 月 9 日	重庆市荣昌区昌州街道荣升路 91 号、104 号	2024 年 1 月 9 日至 2029 年 1 月 8 日（最新）	

报告期内，公司生产经营过程中产生的主要污染物为废水、废气、噪声和固体废物，污染物排放严格按照固定污染源排污登记相关要求执行，不存在超越排污许可范围排放污染物的情况，其中：（1）废水主要为生活污水，经过处理达标后排放，排放满足《污水综合排放标准》（GB8978-1996）三级标准；（2）废气主要为注塑生产线、印刷生产线以及刷胶生产线产生的有机废气，排放满足《区域性大气污染物综合排放标准》（DB37/2376-2019）；（3）噪声主要为机械设备噪声，排放满足《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）3 类标准；（4）固体废物主要为一般工业固体废物以及危险固体废物，其中一般工业固体废物经分类收集后外售或破碎后回用于注塑工序，危险固体废物经危废暂存间分类收集暂存后交由具有危废处理资质的公司处置。

综上，截至本回复出具日，公司无需取得排污许可证，已按规定填报固定污染源排污登记表并取得《固定污染源排污登记回执》，不存在超越排污许可证范围排放污染物等情况。

**(二)是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为**

根据《排污许可管理条例》第三十三条：“违反本条例规定，排污单位有下列行为之一的，由生态环境主管部门责令改正或者限制生产、停产整治，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、关闭：

(一) 未取得排污许可证排放污染物；

(二) 排污许可证有效期届满未申请延续或者延续申请未经批准排放污染物；

(三) 被依法撤销、注销、吊销排污许可证后排放污染物；

(四) 依法应当重新申请取得排污许可证，未重新申请取得排污许可证排放污染物。”

报告期内，公司无需取得排污许可证并已进行固定污染源排污登记，不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条规定的情况。

根据公司及其子公司所在地环保主管部门出具的相关证明文件以及所在地环保主管部门网站的相关公开信息、境外律师出具的境外法律意见书，公司在报告期内能遵守国家环境保护相关法律、法规和规范性文件的规定，不存在因违反环境保护法律法规而受到处罚的情形，不构成重大违法行为。境内主管部门出具的相关证明或信用报告情况如下：

单位名称	出具部门	证明日期	证明或信用报告主要内容
重庆美泰	重庆市荣昌区生态环境局	2024年1月4日	兹证明重庆美泰自2022年1月1日起至今，未查询到受过我单位环境行政处罚。
深圳美泰	深圳市公共信用中心	2024年2月27日	市生态环境局：经核查，2022-01-01至2024-02-18期间，未发现该企业有市生态环境局公示的相关行政处罚记录。
广州	信用中国	2024年3月6日	经核查，2022-01-01至2023-12-31期间，未发

单位名称	出具部门	证明日期	证明或信用报告主要内容
荣煜	(广东)		现该主体在生态环境领域受到行政处罚的记录。

综上，截至本回复出具日，公司不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条规定的情况，无需整改，不构成重大违法行为。

**三、生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。**

(一) 生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存

## 1、废水

报告期内，公司生产经营过程中产生的废水主要为生活污水，不产生生产废水。具体情况如下：

污染物类别	具体环节	主要污染物名称	排放量	主要处理设施	处理能力	处理效果	治理设施的技术或工艺先进性	是否正常运行	达到的节能减排处理效果以及是否符合要求	处理效果监测记录是否妥善保存
废水	无生产废水，仅为生活污水，由地坪清洁和食堂产生	石油类、悬浮物、化学需氧量、五日生化需氧量、动植物油	小于限值	隔油池	2 立方米/天	处理后满足《污水综合排放标准》(GB8978-1996) 三级标准	物化处理+厌氧+好氧+沉淀，能够对污染物进行有效处理	是	处理后排放的污染物符合相关要求，不会对环境造成影响，符合环境影响评价批复文件要求，节能减排效果良好	公司每年均聘请第三方检测机构对废水进行监测，相关处理效果监测记录均已妥善保存
				生化池	50 立方米/天					
				“接触氧化”污水处理设施	30 立方米/天					

## 2、废气

报告期内，公司生产经营产生的废气主要为注塑生产线、印刷生产线以及刷胶生产线产生的有机废气以及食堂废气，具体情况如下：



污染物类别	具体环节	主要污染物名称	排放量	主要处理设施	处理能力	处理效果	治理设施的技术或工艺先进性	是否正常运行	达到的节能减排处理效果以及是否符合要求	处理效果监测记录是否妥善保存
废气	注塑、印刷、刷胶过程产生的生产废气	颗粒物、非甲烷总烃、甲苯、乙苯、苯乙烯、丙烯腈	小于限值	UV 光解+活性炭吸附装置、顶吸集气罩、21 米高排气筒	50,000 立方米/小时	处理后满足《区域性大气污染物综合排放标准》(DB37/2376-2019)	UV 光解+活性炭吸附	是	处理后排放的污染物符合相关要求，不会对环境造成影响，符合环境影响评价批复文件要求，节能减排效果良好	公司每年均聘请第三方检测机构对废气进行监测，相关处理效果监测记录亦均已妥善保存
	食材加工中产生的废气	非甲烷总烃、油烟	小于限值	油烟净化器、15 米高排气筒	2,000 立方米/小时		引至楼顶经 15 米高排气筒排放	是		

### 3、固体废物

报告期内，公司生产经营产生的固体废物主要为生活垃圾、一般工业固体废物和危险固体废物，其中生活垃圾收集后交由环卫部门统一收集处理；一般工业固体废物经分类收集后外售或破碎后回用于注塑工序；危险固体废物经危废暂存间分类收集暂存后交由具有危废处理资质的公司处置。其中，危险固体废物的情况具体如下：

污染物类别	具体环节	主要污染物名称	排放量	主要处理设施	处理能力/效果	治理设施的技术或工艺先进性	是否正常运行	达到的节能减排处理效果以及是否符合要求	处理效果监测记录是否妥善保存
危险固体废物	模具加工产生的废液、注塑生产中的	含油金属屑、废切削液、废火花油、废液压油、废活性	-	危废暂存间、委托有资质的	满足《危险废物贮存污染控制标准》(GB	经危废暂存间分类收集暂存后交由具有危废处理资质的公司处置	是	-	-

污染物类别	具体环节	主要污染物名称	排放量	主要处理设施	处理能力/效果	治理设施的技术或工艺先进性	是否正常运行	达到的节能减排处理效果以及是否符合要求	处理效果监测记录是否妥善保存
	废液压油及废气治理产生的废活性炭等	炭、废擦机布、废包装桶		单位处理	18597-2023)				

综上，公司已说明生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、公司主要污染物治理设施正常运行、达到的节能减排处理效果符合相关国家标准，报告期内，公司环保处理效果监测记录已妥善保存。

**(二) 报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配**

报告期内，公司环保投资和费用成本支出情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
日常环保费用	6.77	2.10
环保设施投入	18.55	72.05
合计	25.32	74.15

报告期各期，公司环保支出中环保设施投入占比较高，公司环保设施系依据公司建设项目环境影响评价的要求及实际污染物治理情况投入；日常环保费用主要为危废处置费用、环保定期检测费用和环保设施维保费用等根据公司生产经营环节的环保要求发生环保相关的费用支出，确保各项环保设施处于正常运行状态，相关支出可满足公司日常生产经营所产生的污染治理需要，并保证污染物排放量达到排放标准。其中，2023 年度环保设施投入大幅下降主要系当期新建环保设施减少所致。

综上，报告期内，公司已经建立了生产经营所需的环保处理设施，并根据实际生产情况持续发生环保费用支出以确保公司满足污染治理的需求，公司的环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

**四、公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。**

根据公司及其子公司所在地环保主管部门出具的相关证明文件以及所在地环保主管部门网站的相关公开信息、境外律师出具的境外法律意见书，公司在报

告期内能遵守国家环境保护相关法律、法规和规范性文件的规定，不存在因违反环境保护法律法规而受到行政处罚的情况。

根据在百度、搜狗、360 网站及微信公众号等主流搜索引擎及平台检索，截至本回复出具日，未查询到公司及其子公司最近 24 个月发生的环保事故或重大群体性环保事件的信息资讯，也未查询到与其环保有关的负面媒体报道。

综上，公司最近 24 个月不存在受到环保领域行政处罚的情况，不存在导致严重环境污染进而严重损害社会公共利益的违法行为，未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，不存在环保情况的负面媒体报道。

### **【主办券商回复】**

**一、公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；公司的已建、在建项目（募投项目）是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况。**

#### **（一）核查程序**

1、获取并查阅公司建设项目的环境影响报告表、环评批复、环保验收文件等相关资料；

2、查阅《建设项目主要污染物排放总量指标审核及管理暂行办法》，了解建设项目环评的具体要求。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：公司现有工程符合环境影响评价文件要求，且相关建设项目已落实污染物总量削减替代要求；公司的建设项目均已履行主管部门审批、核准、备案等程序，并已完成建设、验收。

**二、公司是否按规定及时取得排污许可证，公司及子公司是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为。**

#### **（一）核查程序**

- 1、查阅《排污许可管理条例》的相关规定；
- 2、获取并查阅公司《固定污染源排污登记回执》、第三方检测机构出具的定期检测报告等资料；
- 3、取得相关主管部门出具的合规证明文件、境外法律意见书以及网络核查相关资料。

## （二）核查结论

经核查，主办券商认为：

- 1、截至本回复出具日，公司无需取得排污许可证，已按规定填报固定污染源排污登记表并取得《固定污染源排污登记回执》，不存在超越排污许可证范围排放污染物等情况；
- 2、截至本回复出具日，公司不存在违反《排污许可管理条例》第三十三条规定的情况，无需整改，不构成重大违法行为。

**三、生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。**

## （一）核查程序

- 1、取得公司生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存的相关统计资料；
- 2、取得报告期内公司环保投资和费用成本支出明细，第三方检测机构出具定期检测报告等资料。

## （二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已说明生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、公司主要污染物治理设施正常运行、达到的节能减排处理效果符合相关国家标准，报告期内，公司环保处理效果监测记录已妥善保存；

2、报告期内，公司已经建立了生产经营所需的环保处理设施，并根据实际生产情况持续发生环保费用支出以确保公司满足污染物治理的需求，公司的环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

**四、公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定。公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。**

#### （一）核查程序

1、登录公司及其子公司所在地生态环境主管部门网站查询是否存在行政处罚记录；

2、取得公司及其子公司所在地生态环境主管部门的合规证明文件；

3、查阅境外律师出具的境外法律意见书等相关资料；

4、登录企查查、天眼查、百度、搜狗、360 等主流搜索引擎、网站以及主流微信公众号等多种渠道，检索公司及其子公司最近 24 个月是否发生环保事故或重大群体性环保事件的信息资讯。

#### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司最近 24 个月不存在受到环保领域行政处罚的情况，不构成重大违法行为，不存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，未发生过环保事故或重大群体性环保事件，不存在公司环保情况的负面媒体报道。

**关于节能要求。**

**【公司回复】**

**一、公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求**

根据国务院新闻办公室 2020 年 12 月印发的《新时代的中国能源发展》白皮书,要求全面推进能源消费方式变革,实行能源消费总量和强度双控制度,按省、自治区、直辖市行政区域设定能源消费总量和强度控制目标,对各级地方政府进行监督考核。把节能指标纳入生态文明、绿色发展等绩效评价指标体系,引导转变发展理念。对重点用能单位分解能耗双控目标,开展目标责任评价考核,推动重点用能单位加强节能管理。

根据《中华人民共和国节约能源法》《重点用能单位节能管理办法(2018 年修订)》的相关规定,重点用能单位指年综合能源消费量一万吨标准煤及以上的用能单位或国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府管理节能工作的部门指定的年综合能源消费量五千吨及以上不满一万吨标准煤的用能单位。

根据《重庆市重点用能企业能效赶超三年行动计划》(渝经信环资〔2018〕34 号),重点用能企业是指年综合能源消费量 1 万吨标准煤以上及经济信息部门确定的年综合能源消费量 5,000 吨标准煤以上的工业企业。重庆市纳入此次三年行动计划的重点用能企业 300 家,其能源消费量占全市能源总消费量的 37%、占规上工业能源总消费量的 81%,是工业节能工作的重点对象。经对比,公司未纳入此次重庆市重点用能企业三年节能目标范围。

报告期内,重庆美泰(母公司)主要能源消费折合成标准煤分别为 217.44 吨和 240.14 吨。公司已建项目未达到《重点用能单位节能管理办法(2018 年修订)》重点用能单位标准,不属于重点用能单位,公司已建项目满足项目所在地能源消费双控要求;公司未纳入重庆市重点用能企业三年节能目标范围,公司满足项目所在地能源消费双控要求。

**二、是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见**

根据《固定资产投资项目节能审查办法》第九条第三款的规定,“年综合能源消费量不满 1,000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投

投资项目，涉及国家秘密的固定资产投资项项目以及用能工艺简单、节能潜力小的行业(具体行业目录由国家发展改革委制定公布并适时更新)的固定资产投资项项目，可不单独编制节能报告。项项目应按照相关节能标准、规范建设，项项目可行性研究报告或项项目申请报告应对项项目能源利用、节能措施和能效水平等进行分析。节能审查机关对项项目不再单独进行节能审查，不再出具节能审查意见。”

报告期内，重庆美泰（母公司）主要能源消费折合成标准煤分别为 217.44 吨和 240.14 吨。公司建设项目年综合能源消耗量远低于 1,000 吨标准煤，属于“年综合能源消费量不满 1,000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项项目”，按规定无需取得节能审查意见。

### 三、公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

公司在生产经营过程中所消耗的主要能源资源为电力和水。公司及其境内生产型子公司包括重庆美泰(母公司)和广州荣煜,其中广州荣煜仅从事组装业务,不涉及大量能源消耗的情况。报告期内，重庆美泰（母公司）及广州荣煜的主要能源资源消耗情况如下：

#### （一）重庆美泰（母公司）

类别	项目	2023 年度	2022 年度
电力	耗电量合计（千瓦时）	1,925,290.22	1,697,492.00
	折标准煤合计（吨）	236.62	208.62
水	耗水量（吨）	13,687.00	34,283.00
	折标准煤合计（吨）	3.52	8.81
<b>能源消耗折标准煤总计（吨）</b>		<b>240.14</b>	<b>217.44</b>

注：根据《综合能耗计算通则》（GB/T2589-2020），折标准煤系数为：1 万千瓦时电=1.229 吨标准煤；1 万吨水=2.571 吨标准煤。

#### （二）广州荣煜

类别	项目	2023 年度	2022 年度
电力	耗电量合计（千瓦时）	19,728.00	17,685.00
	折标准煤合计（吨）	2.42	2.17
水	生产环节不涉及用水，故未统计耗水量情况		
<b>能源消耗折标准煤总计（吨）</b>		<b>2.42</b>	<b>2.17</b>

注：根据《综合能耗计算通则》（GB/T2589-2020），折标准煤系数为：1 万千瓦时电=1.229 吨标准煤；1 万吨水=2.571 吨标准煤。



综上，报告期内，公司已说明公司及其境内生产型子公司的主要能源资源消耗情况，公司主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求。

### **【主办券商回复】**

#### **一、核查程序**

1、查阅公司建设项目所在地能源消费双控要求的相关规定及固定资产投资项目节能审查相关法规；

2、获取并查阅相关项目的节能审查意见、公司报告期内综合能耗计算表等相关资料；

3、登录公司及其子公司所在地生态环境主管部门网站查询是否存在行政处罚记录。

#### **二、核查结论**

经核查，主办券商认为：

1、公司已建项目未达到《重点用能单位节能管理办法（2018年修订）》重点用能单位标准，不属于重点用能单位，公司已建项目满足项目所在地能源消费双控要求；公司未纳入重庆市重点用能企业三年节能目标范围，公司满足项目所在地能源消费双控要求；

2、公司建设项目年综合能源消耗量远低于 1,000 吨标准煤，属于“年综合能源消费量不满 1,000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项”，按规定无需取得节能审查意见；

3、公司已说明主要能源资源消耗情况，公司主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求。

#### **2.关于子公司。**

**根据申报文件，（1）广州荣煜、印尼美泰系同一控制下企业合并方式取得。**

**（2）公司从事塑料制品、模具的设计、研发、生产和销售，公司控股子公司广**

州荣煜电动车有限公司（以下简称广州荣煜）从事电动自行车产品的主要研发、生产及销售。（3）公司投资设立境外子公司。（4）公司持有广州荣煜 60%的股权，持有印尼美泰 99%的股权。

请公司：（1）结合子公司与公司业务协同性，双方合作模式、未来规划，子公司经营业绩等方面，补充说明收购子公司的背景原因及商业合理性，收购价格、定价依据及公允性；（2）结合法律法规、行业政策、监管部门等对广州荣煜业务的资质标准、审批备案要求，补充说明广州荣煜是否已取得相关资质或审批备案，经营是否合法合规；（3）结合所处行业的相关政策，说明广州荣煜从事业务是否符合国家产业政策要求，是否存在与产品质量相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况及应对措施；（4）广州荣煜报告期内资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据及合并报表相关占比情况；（5）补充说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；（6）结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；（7）补充说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；（8）补充说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送。

请主办券商、律师补充核查前述事项并发表明确意见。

一、结合子公司与公司业务协同性，双方合作模式、未来规划，子公司经营业绩等方面，补充说明收购子公司的背景原因及商业合理性，收购价格、定价依据及公允性。

**【公司回复】**

(一) 子公司与公司业务协同性，双方合作模式、未来规划，子公司经营业绩

报告期内，公司合并报表范围内的子公司共 4 家，包括 2 家生产型子公司（广州荣煜、印尼美泰）以及 2 家销售型子公司（深圳美泰、新加坡美泰）。子公司与公司业务协同性，双方合作模式、未来规划，经营业绩等方面的具体情况如下表所示：

序号	子公司名称	与公司的业务协同性	合作模式	未来规划	经营业绩
1	深圳美泰	建立的重要销售平台，协助公司开展产品进出口业务，与公司具有业务协同性。	公司销售平台、面向海外客户的主要出口平台。主要采购重庆美泰产品并完成销售或出口。	强化销售职能，打造专业化销售和出口平台。	2023 年实现营业收入 2,963.08 万元、净利润 254.45 万元。
2	广州荣煜	广州荣煜所从事业务属于增强公司产品多元性、拓展公司主营业务产品应用领域并扩大公司的总体销售规模；同时，广州荣煜产品所需塑料零部件为注塑产品，与公司主营业务产品生产工艺、工序相同，与公司具有协同性。	1、面向市场独立拓展客户，拓宽公司收入来源； 2、广州荣煜组装所需的部分零部件由重庆美泰生产。	深耕新能源业务领域，专注电动自行车相关业务，成为公司业务增长的新来源之一。	2023 年度实现营业收入 1,186.63 万元、净利润 173.21 万元。
3	新加坡美泰	建立的境外销售平台，布局境外市场，满足公司境外业务的拓展需求，与公司具有业务协同性。	公司境外销售平台。采购重庆美泰、印尼美泰产品并完成销售。	作为境外销售平台，持续提升国际化业务能力、公司国际知名度。	2023 年实现营业收入 1,533.66 万元、净利润 52.09 万元。

4	印尼美泰	建立的境外生产基地，布局境外市场，满足公司境外业务的拓展需求，与公司具有业务协同性。	主要承担公司境外子公司新加坡美泰生产订单，及基于生产运输成本考虑、由国内转移到海外的加工生产任务	充分利用区位优势，成为公司海外订单的优质、高效生产基地。	2023 年实现营业收入 656.20 万元、净利润 12.08 万元。
---	------	--	--	------------------------------	--------------------------------------

## （二）收购子公司的背景原因及商业合理性

报告期内，公司合并报表范围内的子公司共有 4 家，子公司的取得方式如下表所示：

序号	子公司名称	取得方式
1	深圳美泰	投资设立
2	广州荣煜	同一控制下企业合并
3	新加坡美泰	投资设立
4	印尼美泰	同一控制下企业合并

收购广州荣煜、印尼美泰均为整合公司控股股东、实际控制人控制的企业，以解决同业竞争、减少关联交易、增强公司独立性以及提高核心竞争力背景下发生的同一控制下企业合并。其中，为深化产品多元化战略、拓展业务布局、增加协同效应，公司于 2022 年 6 月、2023 年 7 月受让东莞荣煜、张红艳持有的广州荣煜 54.00%、6.00% 的股权，自此公司业务拓展至电动自行车的组装及销售业务；为解决同业竞争问题、拓展公司海外生产布局，公司全资子公司新加坡美泰于 2022 年 10 月收购香港美泰、刘春峰及刘洋分别持有印尼美泰 49.00%、20.00% 及 30.00% 股权，自此公司建立境外生产基地，布局境外市场。

综上，公司对广州荣煜、印尼美泰进行的收购，主要基于产品多元化、实现境外生产布局及解决同业竞争等的考虑，收购背景原因具有合理性；收购广州荣煜、印尼美泰的协同效应凸显，上述两家公司已与公司形成稳定的合作关系及明确发展规划和业务定位，对公司业绩增长具有积极作用，收购行为具有商业合理性。

## （三）收购价格、定价依据及公允性

公司对广州荣煜、印尼美泰股权收购价格及定价依据具体如下：

序号	收购事项	收购价格	定价依据
1	2022年6月，美泰有限以108.00万元受让东莞荣煜持有的广州荣煜54.00%股权（对应注册资本108.00万元）	108.00万元	同一控制下收购，参考净资产按照实缴注册资本定价
2	2023年7月，重庆美泰以12.00万元受让张红艳持有的广州荣煜6.00%股权（对应注册资本12.00万元）	12.00万元	参考净资产按照实缴注册资本定价
3	2022年10月，公司全资子公司新加坡美泰分别以67,022.84美元、41,034.39美元、27,356.26美元收购香港美泰、刘洋及刘春峰分别持有的印尼美泰49.00%、20.00%以及30.00%股权	135,413.49美元	同一控制下收购，根据境外审计机构Ruslim&Ruslim出具的《审计报告》，以截至2022年8月31日印尼美泰净资产20.31亿卢比（约合136,781.31美元）进行平价收购

如上所示，公司收购广州荣煜、印尼美泰的股权收购价格参考净资产按照实缴注册资本或经审计的净资产进行定价，收购价格具有公允性。

## 【主办券商回复】

### （一）核查程序

- 1、访谈公司管理层，了解公司收购广州荣煜、印尼美泰的背景原因；
- 2、获取公司关于各子公司的业务定位、发展规划、合作模式等的说明，判断公司上述收购事项是否具有商业合理性；
- 3、获取广州荣煜、印尼美泰财务报表，了解其经营业绩情况；
- 4、获取公司关于上述股权收购事项的内部决策文件、相关股权转让协议、股权转让价款支付凭证、工商变更等资料，判断股权转让的真实性；
- 5、获取广州荣煜、印尼美泰工商底档资料、审计报告等信息，确认股权转让定价依据的合理性及公允性。

### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司已说明子公司的合作模式、未来规划、经营业绩，子公司与公司业务具有协同性；公司收购广州荣煜、印尼美泰的背景原因具有合理性，收购行为具有商业合理性，定价依据具有合理性，收购价格具有公允

性。

二、结合法律法规、行业政策、监管部门等对广州荣煜业务的资质标准、审批备案要求，补充说明广州荣煜是否已取得相关资质或审批备案，经营是否合法合规；

### 【公司回复】

(一) 结合法律法规、行业政策、监管部门等对广州荣煜业务的资质标准、审批备案要求

报告期内，广州荣煜主要从事电动自行车的组装及销售业务，所处行业主要法律法规、行业政策、监管部门对广州荣煜业务的资质标准、审批备案要求如下：

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《电动自行车行业规范条件》和《电动自行车行业规范公告管理办法》	工业和信息化部、国家市场监督管理总局、国家消防救援局	2024年4月	企业生产的电动自行车整车产品应当符合《电动自行车安全技术规范》（GB 17761）等强制性国家标准要求，在出厂、销售前应通过强制性产品认证。企业应严格执行电动自行车产品速度、功率、电压等防篡改软硬件设计，鼓励采用物联网技术对篡改行为实时监控。
2	《强制性产品认证实施规则 电动自行车》（CNCA-C11-16: 2023）	国家认证认可监督管理委员会	2023年9月	规定电动自行车的强制性产品认证标准为最新 GB 17761《电动自行车安全技术规范》，认证模式为型式试验、企业质量保证能力和产品一致性检查(初始工厂检查)、获证后监督，其中获证后监督包括获证后的跟踪检查、生产现场抽取样品检测或者检查、当场抽样检测或者检查三种方式之一或各种组合。
3	《市场监管总局关于优化强制性产品认证目录的公告》	市场监管总局	2020年4月	市场监管总局(认监委)根据历次强制性产品认证目录调整情况，在不改变强制性产品认证实施范围的基础上，对目录内部分产品种类进行归并和优化，将电动自行车纳入需要进行强制性产品认证的产品。
4	《电动自行车安全技术规范》(GB17761-2018)	国家市场监督管理总局、中国国家标准化管理委员会	2018年5月	电动自行车必须符合下列要求： ①具有脚踏骑行能力；②具有电驱动或/和电助动功能；③电驱动行驶时,最高设计车速不超过 25km/h；电助动行驶时，车速超过 25km/h，电动机不得提供动力输出；④装配完整的电动自行车的整车质量应当小于或等于 55kg；⑤蓄电池标称电

				压小于或等于 48V；⑥电动机额定连续输出功率应当小于或等于 400W。
5	《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录和试行简化审批程序的决定》	国务院	2017年6月	将包括助力车在内的工业产品由生产许可证转为实施强制性产品认证管理。

## （二）补充说明广州荣煜是否已取得相关资质或审批备案

结合上述法律法规、行业政策、监管部门等对广州荣煜生产经营资质标准、审批备案要求，广州荣煜主营业务所处行业自 2017 年 6 月起由生产许可证转为实施强制性产品认证管理，行业无针对性的准入要求，产品实施强制性产品认证管理。但广州荣煜产品均用于出口，符合不需要取得强制性产品认证的情况。

因此，广州荣煜业务所必需的相关资质或审批备案具体情况如下：

### 1、广州荣煜产品不适用强制性产品认证管理的情况

2017 年 6 月 24 日，国务院发布《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录和试行简化审批程序的决定》（国发[2017]34 号）中发布的《工业产品生产许可证取消、转为实施强制性产品认证管理、下放管理权限的产品目录（共计 30 类）》，将助力车由生产许可证转为实施强制性产品认证管理。随即，国家认证认可监督管理委员会针对电动自行车品类于 2018 年 7 月 19 日发布《强制性产品认证实施规则 电动自行车》（CNCA-C11-16: 2018），明确将电动自行车由工业产品生产许可证管理转为强制性产品认证管理，后因行业标准的更新陆续进行了多次修订。同时，根据国家市场监督管理总局于 2020 年 4 月 28 日发布的《市场监管总局关于优化强制性产品认证目录的公告》，“电动自行车”属于需要进行强制性产品认证的产品。

另外，国家认证认可监督管理委员会强制性产品认证专栏相关问题解答（1）的规定：“对于根据外贸合同的约定而特殊加工专供出口的产品，可以不申请强制性认证”；广东省市场监督管理局于 2024 年 1 月 11 日在互动交流窗口的书面答复：“强制性产品国外销售的则不需要做 CCC 认证。”

根据上述法律法规及相关解答，报告期内公司广州荣煜所产的电动自行车均为根据外贸合同的约定而专供出口的产品，根据规定无需进行强制性产品认证。

### 2、广州荣煜出口相关资质的取得情况

2022年12月30日，全国人民代表大会常务委员会关于修改《中华人民共和国对外贸易法》的决定，根据修订后的《中华人民共和国对外贸易法》，从事进出口业务的企业，不再办理对外贸易经营者备案登记手续，企业自动获取进出口权。

根据《中华人民共和国海关法》第十一条规定：进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。根据《中华人民共和国海关报关单位备案管理规定》第二条规定：报关单位，是指按照本规定在海关注册的进出口货物收发货人、报关企业；第四条规定：进出口货物收发货人、报关企业申请备案的，应当取得市场主体资格；其中进出口货物收发货人申请备案的，还应当取得对外贸易经营者备案。

报告期内，广州荣煜产品专供出口，已取得了从化海关出具的编号“44019679J5”《海关进出口货物收发货人备案回执》，行业种类：电车制造。

同时，广州荣煜出口电动自行车的锂电池属于危险货物，已按照《国际海运危险货物规则》及SN/T0370.3-2021《出口危险货物包装检验规程第3部分：使用鉴定》要求向海关申请危险货物包装容器的使用鉴定，并查验合格取得《出境危险货物运输包装使用鉴定结果单》。

广州荣煜的出口销售业务已根据《中华人民共和国海关法》、《中华人民共和国海关报关单位注册登记管理规定》等相关法律、法规、规章、规范性文件的规定，取得了海关进出口货物收发货人备案回执、出境危险货物运输包装使用鉴定结果单等资质或审批备案。

### **（三）经营是否合法合规**

广州荣煜主要从事电动自行车的组装及销售业务，且产品专供出口，无需进行强制性产品认证；广州荣煜已取得海关进出口货物收发货人备案回执、出境危险货物运输包装使用鉴定结果单，根据法律法规、行业政策、监管部门等对广州荣煜生产经营的资质标准、审批备案要求，广州荣煜已具备生产经营所需资质。

根据广东荣煜取得的信用中国(广东)《无违法违规证明公共信用信息报告》、中华人民共和国广州海关出具的《企业信用状况证明》、中国人民银行广东省分行办公室出具的《合规证明事宜的复函》并经查询相关主管部门的网站，均未发现报告期内广州荣煜存在违法违规受到相关行政处罚的记录。



综上，广州荣煜已具有现阶段生产经营所需的相关资质或审批备案，经营合法合规。

## **【主办券商回复】**

### **（一）核查程序**

1、查阅法律法规、行业政策、监管部门等对广州荣煜业务的资质标准、审批备案要求；

2、查阅了广州荣煜报告期内的客户名单并与主要客户进行访谈；

3、查阅了广州荣煜报告期内全部《中华人民共和国海关出口货物报关单》、《出境危险货物运输包装使用鉴定结果单》与出口退（免）税申报资料；

4、查阅了广州荣煜提供的产品说明书、技术指标及业务情况说明；

5、查阅了信用中国（广东）出具的广州荣煜《无违法违规证明公共信用信息报告》、中华人民共和国广州海关出具的《企业信用状况证明》、中国人民银行广东省分行办公室出具的广州荣煜《合规证明事宜的复函》；

6、登录国家市场监督管理总局（<http://www.samr.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）、12309 中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/12309/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）等网站核查；

### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：公司已结合法律法规、行业政策、监管部门等对广州荣煜业务的资质标准、审批备案要求进行说明，广州荣煜已具有现阶段经营业务所需的相关资质或审批备案，经营合法合规。

**三、结合所处行业的相关政策，说明广州荣煜从事业务是否符合国家产业政策要求，是否存在与产品质量相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况及应对措施**

## **【公司回复】**

**(一) 结合所处行业的相关政策，说明广州荣煜从事业务是否符合国家产业政策要求**

广州荣煜主要从事电动自行车的组装及销售业务。根据《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017)，广州荣煜所属行业为“C29 橡胶和塑料制品制造业”之“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。电动自行车是低碳生活理念下重要的代步工具，发展电动自行车产业符合国家产业政策要求，具有广阔的发展前景。为此，国家提出了一系列产业政策支持电动自行车的发展，具体的国家产业政策如下：

序号	政策名称	颁布单位	颁布时间	主要内容
1	《关于推动轻工业高质量发展的指导意见》	工业和信息化部、人力资源和社会保障部、生态环境部、商务部、国家市场监督管理总局	2022年6月	指出要培育形成一批具有竞争力的企业和先进制造业集群。巩固提升内外联动、东西互济的产业发展优势，区域布局进一步优化。构建高质量的供给体系，增加升级创新产品，其中包括轻量化、网联化、智能化的电动自行车。
2	《轻工业发展规划（2016—2020年）》	工业和信息化部	2016年7月	指出要推动自行车工业向轻量化、多样化、时尚化、智能化方向发展。加快高强度轻型材料、变速器、传动系统、新能源、智能传感技术和物联网技术等研发与应用。重点发展时尚休闲、运动健身、长途越野和高性能折叠等多样化自行车以及符合标准的锂离子电池电动自行车和智能电动自行车。
3	《中国制造2025》	国务院	2015年5月	提出继续支持电动汽车、燃料电池汽车发展，掌握汽车低碳化、信息化、智能化核心技术，提升动力电池、驱动电机、高效内燃机、先进变速器、轻量化材料、智能控制等核心技术的工程化和产业化能力，形成从关键零部件到整车的完整工业体系和创新体系，推动自主品牌节能与新能源汽车同国际先进水平接轨。

如上所示，广州荣煜主要从事业务符合国家产业政策要求，不涉及《产业结构调整指导目录（2024年本）》规定的限制类、淘汰类产业。

**(二) 广州荣煜是否存在与产品质量相关的重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况及应对措施**

根据在百度、搜狗、360网站及微信公众号等主流搜索引擎及平台检索前十

页，截至本回复出具日，广州荣煜不存在与产品质量相关的重大媒体质疑情况。

### 【主办券商回复】

#### （一）核查程序

- 1、查阅广州荣煜业务相关法律法规、产业政策；
- 2、查阅了广州荣煜提供的产品说明书、技术指标及业务情况说明；
- 3、通过企查查、天眼查、百度、搜狗、360等主流搜索引擎、网站以及主流微信公众号等多种渠道检索广州荣煜产品质量相关的重大媒体质疑情况。

#### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：截至本回复出具日，广州荣煜从事业务符合国家产业政策要求，不存在与产品质量相关的重大媒体质疑情况。

### 四、广州荣煜报告期内资产总额、营业收入、利润总额、净利润等财务数据及合并报表相关占比情况

#### 【公司回复】

报告期内，广州荣煜资产总额、营业收入、利润总额、净利润及合并报表占比相关情况具体如下：

项目	广州荣煜	重庆美泰合并报表	占比
2022年12月31日/2022年度（单位：万元）			
资产总额	839.07	13,587.17	6.18%
营业收入	1,306.68	13,148.24	9.94%
利润总额	203.71	2,124.47	9.59%
净利润	204.90	1,963.94	10.43%
2023年12月31日/2023年度（单位：万元）			
资产总额	951.52	15,000.47	6.34%
营业收入	1,186.63	14,158.20	8.38%
利润总额	173.38	2,478.83	6.99%
净利润	173.21	2,216.76	7.81%

### 【主办券商回复】

#### （一）核查程序

- 1、获取并查阅公司合并口径及广州荣煜财务报表、公司审计报告，了解广

州荣煜资产总额、营业收入、利润总额、净利润情况及合并报表占比相关情况；

2、参与重庆美泰、广州荣煜盘点工作，实地查看各主体存货等固定资产情况；

3、通过函证等形式确认重庆美泰、广州荣煜销售收入的真实性。

## （二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司已真实、准确、完整列示了广州荣煜报告期内资产总额、营业收入、利润总额、净利润及合并报表占比情况。

**五、补充说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍。**

## 【公司回复】

### （一）境外投资的原因及必要性

#### 1、新加坡美泰设立的原因及必要性

报告期各期，公司外销收入占营业收入比例均超过 90.00%。随着公司业务规模逐步扩大和境外客户群体的不断增长，同时为响应国家“一带一路”政策号召、满足客户日益增长和多样化的需求，公司于 2022 年 3 月出资设立新加坡美泰。新加坡美泰的设立完善了公司境外销售的链条，对公司开拓国际市场起到积极作用，是公司境内外协同发展战略的重要布局，具有必要性。

#### 2、收购印尼美泰的原因及必要性

印尼美泰于 2019 年 6 月由公司控股股东、实际控制人刘春峰在印度尼西亚设立，主要从事塑料零部件的生产与销售。设立之目的为面向海外客户，承接并生产塑料零部件生产销售订单。鉴于印尼美泰与公司从事竞争业务，为解决同业竞争问题，且公司出于海外生产业务布局、完善公司境内外生产链条的考虑，新加坡美泰于 2022 年 10 月对印尼美泰完成股权收购，至此，印尼美泰成为纳入公司合并报表范围内的控股子公司。如前所述，收购印尼美泰系解决同业竞争问题、完善公司生产链条布局的考虑，具有必要性。

## （二）境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

如本问题第一问之“（二）收购子公司的背景原因及商业合理性”的回复所述，新加坡美泰、印尼美泰所搭建的境外销售平台、境外生产基地所形成的海外产能将成为公司全球化战略的重要组成部分，帮助公司的部分海外客户弱化地缘政治风险，满足公司海外产能需求，优化供应链结构，加强供应链覆盖，与公司业务具有协同关系。

## （三）投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

根据公司就投资设立新加坡美泰时取得的《企业境外投资证书》，公司对新加坡美泰的投资总额为 191.058 万元人民币（折合 30.00 万美元）。根据境外律师出具的境外法律意见书，截至本回复出具日，新加坡美泰实缴注册资本为 30.00 万美元。

根据公司收购印尼美泰时取得的《境外中资企业再投资报告表》以及增加实缴出资时在商务主管部门再投资备案信息，公司对印尼美泰的再投资规模为 61.80 万美元。根据境外律师出具的境外法律意见书，截至本回复出具日，印尼美泰实缴注册资本为 100 亿印尼盾。

### 1、投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应

报告期内，公司的生产经营规模及财务状况如下所示：

单位：万元

科目	2023 年度	2022 年度
营业收入	14,158.20	13,148.24
扣除非经常性损益后归属 母公司所有者的净利润	2,143.80	1,869.15
科目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
总资产	15,000.47	13,587.17
净资产	9,625.53	7,427.38

如上所示，报告期内，公司营业收入、净利润均持续增长，经营状况良好。公司境外投资及股权收购支付价款总金额占投资当年总资产的比例约为 2.10%，

占比较小。2023 年度，境外子公司实现收入占公司当年收入 15.47%。

因此，公司境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应。

## **2、投资金额与公司现有技术水平相适应**

公司致力于为客户提供模具设计、注塑成型塑料零部件及产品组装的综合一站式服务，经过十余年的发展，现已成为 The Burton Corporation、Benchmark Electronics, Inc.等知名国际厂商的优质合格供应商，并在模具设计与制造、塑料制品注塑生产等基础制造领域积累了丰富的经验。

截至本回复出具日，新加坡美泰为公司的境外销售平台，不涉及公司现有技术的应用；印尼美泰为公司的境外生产基地，其产品和技术来源均为母公司重庆美泰。公司多年积累的技术实力和丰富的销售服务及生产经验为境外投资的开展奠定了坚实基础。

因此，公司境外投资金额与现有技术水平相适应。

## **3、投资金额与公司现有管理能力相适应**

公司设有研发、项目、工程、销售、制造及财务部等多个职能部门，具备健全且运行良好的组织机构。公司的高级管理人员具有丰富的行业管理经验，且部分高级管理人员具备外企工作经历，对行业发展现状及未来发展趋势具有深刻的理解、对服务并维系境外客户具有丰富的经验、对境外投资给公司业务发展带来的协同作用具有较强的判断能力。

因此，公司境外投资金额与现有管理能力相适应。

综上，公司投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。

### **（四）境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍**

#### **1、境外子公司分红不存在政策障碍**

根据新加坡《公司法》（Companies Act, Cap. 50）第 403、404 条关于公司利润的分配和股东分红及相关程序的规定；新加坡所得税法（Income Tax Act, Cap.

134) 第 45 条关于股东分红的预扣税规定；新加坡货币管理局规定（Monetary Authority of Singapore, MAS）《外汇管理法》（Foreign Exchange and Foreign Trade Act）关于外汇交易和资金流动的管理及《反洗钱和反恐融资法》（Anti-Money Laundering and Countering the Financing of Terrorism, AML/CFT）关于资金转出的程序和报告要求，境外主体在新加坡设立公司的，完成内部相关决策程序、相关税款缴纳，并向新加坡货币管理局完成报告外汇交易等规定程序后，可通过合法的银行渠道完成分红及资金转出。

根据印度尼西亚《公司法》（Law No. 40 of 2007 on Limited Liability Company）第 71、72 条关于公司利润的分配和股东分红及相关程序的规定；印度尼西亚税法（Income Tax Law No. 36 of 2008）第 26 条关于境外公司股东分红的预扣税规定；印度尼西亚中央银行（Bank Indonesia Regulations）第 17/3/PBI/2015 号规定“关于外汇交易和资金流动的管理”及第 18/7/PBI/2016 号规定“关于境外资金转出的程序和报告要求”等相关法律法规，境外主体在印度尼西亚设立公司的，完成内部相关决策程序、相关税款缴纳，并向印尼中央银行完成报告外汇交易等规定程序后，可通过合法的银行渠道完成分红及资金转出。

根据上述规定，境外子公司分红不存在政策障碍。

## **2、境外子公司分红汇入不存在境内外汇管理障碍**

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）的规定：“相关市场主体可自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务（含利润、红利汇出或汇回）”。

根据《资本项目外汇业务指引（2024 年版）》（汇发[2024]12 号），在办理境外直接投资企业利润汇回业务时，需要提交业务登记凭证和境内投资主体依法获得境外企业利润的相关真实性证明材料。在公司提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，即可办理境外直接投资企业利润入账或结汇手续。

根据上述规定，鉴于公司已就设立新加坡美泰、收购印尼美泰履行了相关发改部门、商务部门、外汇管理部门的备案、审批程序，新加坡美泰、印尼美泰的

分红资金入境在国内的外汇管理法规方面不存在障碍。

此外，新加坡美泰及印尼美泰章程中不存在禁止或限制股东取得分红的规定。

综上，公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

## **【主办券商回复】**

### **（一）核查程序**

1、访谈公司高级管理人员，了解公司境外投资及股权收购的背景，并获取公司关于各子公司及业务定位、发展规划、合作模式等的说明；

2、查阅公司及其境外子公司的营业执照、公司章程、主要财务数据及工商登记资料等文件；访谈公司有关人员，了解公司生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等情况；

3、查阅公司关于设立境外子公司、境外股权收购的内部决策文件、重庆市发改委、重庆市商务委员会申请备案及批复文件、出资凭证、股权收购价款支付凭证、境外子公司审计报告等文件，确认境外出资设立子公司及股权收购的真实性；

4、查阅境外律师针对新加坡美泰、印尼美泰合法合规经营事项出具的法律意见书；

5、查阅新加坡美泰及印尼美泰的有关文件，了解其关于分红的相关条款；

6、查阅新加坡、印度尼西亚《公司法》、《所得税法》、印尼中央银行及新加坡货币管理局有关外汇交易和资金流动管理的相关规定，判断境外主体在新加坡、印度尼西亚当地设立公司是否存在分红限制性障碍。

### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：

1、公司境外投资具有合理的商业原因及必要性；

2、公司境外子公司业务与公司业务具有协同关系；



3、公司境外子公司投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；

4、公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍。

**六、结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定**

### **【公司回复】**

#### **（一）境外投资相关法律法规**

##### **1、公司境外投资事项涉及的相关法律法规**

根据《企业境外投资管理办法》第四条规定：“投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称‘项目’）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。”第十四条规定：“实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中……投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。本办法所称非敏感类项目，是指不涉及敏感国家和地区且不涉及敏感行业的项目。……”

根据《境外投资管理办法》第八条规定：“……商务部和省级商务主管部门通过‘境外投资管理系统’（以下简称‘管理系统’）对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》（以下简称《证书》）。《证书》由商务部和省级商务主管部门分别印制并盖章，实行统一编码管理。《证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。”

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》规定：“取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项。改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）通过

银行对直接投资外汇登记实施间接监管。”

## 2、境外再投资事项涉及的相关法律法规

根据《发改委对境外投资核准备案常见问题解答》第7条“投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，而是通过其控制的境外企业开展境外投资，是否需要向发展改革部门申请境外投资项目核准、备案？”之解答，对中方投资额在3亿美元以下的再投资事项，无需办理发改委备案手续。

根据《境外投资管理办法》(商务部令2014年第3号)第25条的规定，企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》(汇发(2015)13号)的相关规定，境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。

### (二) 公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

截至本回复出具日，公司在新加坡设立了一家全资子公司新加坡美泰，新加坡美泰设立至今，未进行增资；公司通过新加坡美泰间接持有印尼美泰 99.00% 股权，即印尼美泰属于公司境外再投资事项。

公司境外投资设立新加坡美泰及境外再投资间接持有印尼美泰 99.00% 股权，具体情况及履行的审批、备案程序如下：

序号	子公司名称	成立时间	股东构成及持股比例	境内发改委/商务/外汇审批与备案情况
1	新加坡美泰	2022-03-21	公司持股 100%	重庆市发展和改革委员会出具了“渝发改外备[2022]6号”《重庆市境外投资项目备案通知书》
				重庆市商务委员会出具了“境外投资证第N5000202200014号”《企业境外投资证书》
				国家外汇管理局重庆市分局办理了《业务登记凭证》境外主体代码：FC2022186677
2	印尼美泰	2019-06-13	公司通过新加坡美泰间接持股 99.00%；Tan Thiam Chye 持	在中华人民共和国商务部业务系统统一平台完成了已设立境外企业再投资备案；境外再投资，中方投资额在3亿美元以下的无需办理发改委备案手续；境外再投资，

		股 1%	无需办理外汇备案手续
--	--	------	------------

综上，公司投资设立及再投资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关的备案、审批等监管程序。

### （三）是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

公司在新加坡投资设立全资子公司新加坡美泰，主营业务为塑料零部件的销售；在印尼再投资控股子公司印尼美泰，主营业务为塑料零部件的生产及销售，均不属于《国务院办公厅转发国家发展改革委、商务部、人民银行、外交部<关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见>的通知》规定的关于限制开展的境外投资、禁止开展的境外投资所列的情形，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》的规定。

## 【主办券商回复】

### （一）核查程序

- 1、查阅了境外投资事项涉及的相关法律法规；
- 2、查阅了公司境外投资设立新加坡美泰及境外再投资间接持有印尼美泰 99.00% 股权，取得公司关于新加坡美泰设立的股东会决议、发改部门请示及备案文件、商务部门备案文件、外汇管理部门备案文件等文件；取得公司新加坡美泰关于收购印尼美泰的董事会决议、印尼美泰关于同意新加坡美泰收购其股权的股东会决议、发改部门关于中资企业再投资备案登记、商务部门备案等文件；
- 3、查阅了境外子公司新加坡美泰与印尼美泰在境外主管部门的注册资料、有关境外律师出具的法律意见书。

### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司投资设立及再投资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

**七、补充说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事**

## 项是否合法合规

### 【公司回复】

公司分别聘请了境外子公司所在国注册律师对公司相应境外子公司的设立、股权变动、业务合规性等进行了核查并发表了明确意见。

根据 Asia Practice LLC 出具的 METALINE INDUSTRIAL PTE. LTD. 《SINGAPORE LEGAL OPINION》，公司境外子公司新加坡美泰依法设立并有效存续，设立至今股权结构未发生变化，其业务符合新加坡当地法律规定，具有合规性。公司境外子公司所在国注册律师未对关联交易、同业竞争事项发表意见。

根据 HPNC Counsels 出具的《LEGAL OPINION RELATING TO PT METALINE TECHNOLOGY INDONESIA》，公司境外子公司印尼美泰依法设立并有效存续，设立至今股权结构发生一次变动，实收资本 100 亿印尼盾，符合印度尼西亚相关法规对外商投资企业的资本要求；其从事的业务，KBLI 编号 27404（LED 照明行业）与 KBLI 编号 27330（电缆设备行业）已获得 KBLI No.27404 及 No.27330 经营范围所需资质，符合印尼的相关法律法规；新增 KBLI 编号 22293（塑料工业的货物和工程/工业设备）在报告期内未取得 KBLI No.22293 经营范围相应的工业营业执照（NIB）以及标准化验证证书（a verified Certificate of Standard），存在超越资质经营的情况。但已于 2024 年 5 月 28 日完成整改，取得了印度尼西亚共和国政府颁发的 KBLI No.22293 Goods and Engineering/Industrial Equipment from Plastics Industry（塑料工业的货物和工程/工业设备）经营范围相应的工业营业执照（NIB）以及标准化验证证书（a verified Certificate of Standard）。公司境外子公司所在国注册律师未对关联交易、同业竞争事项发表意见。

公司境外子公司新加坡美泰为公司全资子公司，与公司不存在同业竞争的问题。同时，公司通过新加坡美泰间接持有印尼美泰 99.00% 股权，印尼美泰不属于公司控股股东、实际控制人直接或间接控制的其他企业（除公司及子公司外），与公司不存在同业竞争的问题。

报告期内，公司境外子公司除已披露的关联交易外，未与公司合并范围外的

关联方发生其他关联交易。公司第一届董事会第三次会议以及 2023 年年度股东大会已对上述关联交易事项进行了审议，并履行了相应的回避表决程序。

综上，公司已取得境外子公司所在国注册律师关于新加坡美泰、印尼美泰的设立、股权变动、业务合规性等明确意见，该等事项均合法合规；报告期内上述子公司除已披露的关联交易外，未与公司合并范围外的关联方发生其他关联交易，不存在与公司同业竞争的情况。

### **【主办券商回复】**

#### **（一）核查程序**

1、查阅了境外子公司在境外主管部门的注册资料、有关境外律师出具的法律意见书；

2、查阅了审计机构对公司境外子公司财务报表的审计。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：公司已取得境外子公司所在国注册律师关于新加坡美泰、印尼美泰的设立、股权变动、业务合规性等明确意见，该等事项均合法合规；报告期内上述子公司除已披露的关联交易外，未与公司合并范围外的关联方发生其他关联交易，不存在与公司同业竞争的情况。

**八、补充说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送。**

### **【公司回复】**

**（一）补充说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排**

截至本回复出具日，重庆美泰拥有两家全资子公司，即深圳美泰、新加坡美泰；拥有两家控股子公司，即广州荣煜、印尼美泰。广州荣煜及印尼美泰其他股东投资背景及其与公司的关联关系具体如下：

## 1、广州荣煜

截至本回复出具日，广州荣煜的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资 (万元)	实缴出资 (万元)	持股比例
1	重庆美泰	120.00	120.00	60.00%
2	深圳市荣煜企业管理合伙企业（有限合伙）	80.00	80.00	40.00%
合计		<b>200.00</b>	<b>200.00</b>	<b>100.00%</b>

### （1）投资背景

深圳市荣煜企业管理合伙企业（有限合伙）于 2021 年 3 月由刘春峰、陈恒兵等人共同发起设立，并由陈恒兵担任执行事务合伙人，主要从事股权投资业务。基于对新能源业务领域发展潜力的看好、以及对重庆美泰在塑料制品行业长期发展所积累的技术、客户资源等的认可，深圳市荣煜企业管理合伙企业（有限合伙）于 2022 年 6 月通过受让东莞荣煜所持广州荣煜 40.00% 的股权，作为其在新能源相关业务领域的投资布局。

### （2）关联关系

截至本回复出具日，除公司控股股东、实际控制人刘春峰持有深圳市荣煜企业管理合伙企业（有限合伙）37.50% 的份额外，深圳市荣煜企业管理合伙企业（有限合伙）与公司董监高、股东、员工不存在其他关联关系，不存在代持或其他利益安排。

## 2、印尼美泰

截至本回复出具日，印尼美泰的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（亿印尼盾）	实缴出资（亿印尼盾）	持股比例
1	新加坡美泰	198.00	99.50	99.00%
2	Tan Thiam Chye	2.00	0.50	1.00%
合计		<b>200.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00%</b>

### （1）投资背景

印尼美泰于 2019 年 6 月由刘春峰、刘洋及香港美泰在印度尼西亚设立。经同一控制下企业合并后，因对重庆美泰海外业务发展及东南亚生产布局的认可，及重庆美泰对 Tan Thiam Chye 熟悉东南亚市场、具备企业管理及业务拓展赋能的需求，Tan Thiam Chye 于 2022 年 10 月受让刘春峰持有的印尼美泰 1.00% 股

权。

## (2) 关联关系

截至本回复出具日，Tan Thiam Chye 除担任新加坡美泰董事外，与公司董监高、股东、员工不存在其他关联关系，不存在代持或其他利益安排。

## (二) 公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

公司收购广州荣煜、印尼美泰履行的审议程序相关情况如下：

序号	事项	履行的审议程序情况
<b>广州荣煜</b>		
1	2022年6月，美泰有限、深圳市荣煜企业管理合伙企业（有限合伙）分别收购广州荣煜 54.00%、40%股权	美泰有限于 2022 年 5 月作出股东会决议；广州荣煜于 2022 年 6 月作出股东会决定
2	2023年7月，重庆美泰收购广州荣煜 6.00%的股权	公司董事长于 2023 年 7 月签署《重庆美泰塑胶股份有限公司董事长决定》；广州荣煜于 2023 年 7 月作出股东会决议
<b>印尼美泰</b>		
1	2022年10月，新加坡美泰收购印尼美泰 99.00%股权；同月，刘春峰向 Tan Thiam Chye 转让印尼美泰 1.00%股权	新加坡美泰于 2022 年 10 月作出董事会决议；同月，印尼美泰作出股东会决议

综上，上述事项均履行了必要的审议程序，符合《公司法》《公司章程》等规定，但不属于公司与相关主体共同对外投资的情形。

## (三) 相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送

相关主体投资入股广州荣煜、印尼美泰的具体情况如下：

序号	事项	入股价格	定价依据及公允性
<b>广州荣煜</b>			
1	2022年6月，深圳市荣煜企业管理合伙企业（有限合伙）收购广州荣煜 40%股权	每 1.00 元注册资本/1.00 元	参考净资产按照实缴注册资本定价，转让对价具有公允性
<b>印尼美泰</b>			
1	2022年10月，刘春峰向 Tan Thiam Chye 转让印尼美泰 1.00%股权	每 1.00 卢比注册资本 /0.102 卢比	参考境外审计机构 Ruslim&Ruslim 出具的《审计报告》，以截至 2022 年 8

序号	事项	入股价格	定价依据及公允性
广州荣煜			
			月 31 日印尼美泰净资产 20.31 亿卢比（约合 136,781.31 美元）进行平价转让，转让对价具有公允性

如本问题第一问之“（三）收购价格、定价依据及公允性”的回复所述，上表所示相关主体投资入股价格与公司收购价格相同，即投资入股广州荣煜的价格均按照 1.00 元/每 1.00 元实缴注册资本，投资入股印尼美泰按照经审计后的净资产价值进行平价收购。

综上，相关主体投资入股价格定价公允，不存在利益输送的情形。

### 【主办券商回复】

#### （一）核查程序

- 1、访谈公司管理层，了解公司子公司其他股东投资入股的背景原因；
- 2、查阅公司及子公司针对其他股东投资入股事项的决策文件，判断决策程序是否合法合规；
- 3、获取公司及相关主体投资入股的股权转让协议、股权转让款支付凭证或收据等文件，判断投资入股或股权转让的真实性；取得刘春峰、Tan Thiam Chye 关于收到及支付股权转让款的相关声明；
- 4、获取公司及相关主体投资入股时投资标的的财务报表、审计报告等文件，判断投资入股定价依据是否公允；
- 5、查阅公司股东、董事、监事及高级管理人员出具的核查表、员工花名册，将子公司其他股东与公司关联方进行比对，判断子公司其他股东与公司董监高、股东、员工的关联关系；
- 6、取得并查阅深圳荣煜工商登记及变更资料。

#### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：



1、公司子公司其他股东的投资背景具有合理性，公司子公司其他股东除 Tan Thiam Chye 担任新加坡美泰董事外，与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排；

2、公司及相关主体投资入股已履行了必要的审议程序，符合《公司法》《公司章程》等规定，但不属于公司与相关主体共同对外投资的情形；

3、公司及相关主体投资入股价格公允，不存在利益输送的情形。

### 3.关于公司治理。

根据申报文件，公司股东刘春峰和刘洋为兄弟关系，二人合计持有股份数占公司股份总数的 100%。

请公司补充说明：（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；

（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》

（以下简称《挂牌审核规则适用指引 1 号》）《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；（3）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。

请主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

**【公司回复】**

一、关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；

（一）关于公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有）

截至本回复出具日，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	公司任职情况	亲属关系	公司持股情况	客户、供应商处任职或持股的情况
1	刘春峰	股东、董事长、经理	与刘洋系兄弟关系	直接持有公司70%股份	直接和间接共计持有供应商及客户重庆荣耀 18.80%股权并担任董事长；通过重庆荣耀间接持有客户嘉善荣耀 18.80%股权；持有供应商及客户深圳德秀 70.00%股权并担任监事；持有供应商及客户东莞金美昌 70.00%股权并担任监事；报告期内曾持有供应商及客户香港美泰 100.00%股权且担任董事，已于 2024 年 1 月转让其持有的全部股权且不再担任董事
2	刘洋	股东、董事	与刘春峰系兄弟关系	直接持有公司30%股份	直接和间接共计持有供应商及客户重庆荣耀 16.74%股权；通过重庆荣耀间接持有客户嘉善荣耀 16.74%股权；持有供应商及客户深圳德秀 30.00%股权；持有供应商及客户东莞金美昌 30.00%股权并担任执行董事及经理
3	张启先	董事、董事会秘书	无	无	曾持有重庆荣耀 0.7045%股权，已于 2022 年 8 月转让其持有的全部股权
4	耿良明	董事	无	无	无
5	陈红青	董事	无	无	无
6	盘小平	监事会主席	无	无	无
7	唐亚洲	监事	无	无	无

序号	姓名	公司任职情况	亲属关系	公司持股情况	客户、供应商处任职或持股的情况
8	赵建军	职工代表监事	无	无	无
9	付敏	财务负责人	无	无	无

除上述情况之外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况。

**（二）关于公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定**

有限公司阶段，公司章程未明确关联交易的审批程序及决策权限，公司仅按照日常经营决策程序来审批相关事项，不违反当时有效的公司章程。

股份公司设立后，公司通过制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《内部控制管理制度》等制度对关联交易、关联担保、资金占用等事项的审批权限、决策程序、关联股东或关联董事的回避表决进行了明确规定。

公司第一届董事会第三次会议、第一届监事会第二次会议以及 2023 年年度股东大会，审议并通过了《关于确认公司 2022 年度、2023 年度关联交易情况的议案》，对报告期内，公司与关联方之间发生的关联交易、关联担保、资金拆借等事项进行了审议，董事会审议过程中因关联董事刘春峰先生、刘洋先生、张启先女士回避表决，无关联关系董事不足三人，该议案直接提交股东大会审议；监事会审议过程中因关联监事盘小平女士、唐亚洲先生回避表决，无关联关系监事不足三人，该议案直接提交股东大会审议；股东大会审议过程中因与会股东均为关联方，因此无需履行回避表决程序，并获得出席会议的全体股东表决通过。

综上，报告期内，公司的关联交易、关联担保、资金占用等事项已遵照《公司法》《公司章程》等相关规定履行审议程序，并履行了相应的回避表决程序，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

## **二、关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲**

**属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《挂牌审核规则适用指引 1 号》）《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；**

截至本回复出具日，公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及任职情况详见本问题第一问之“（一）关于公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有）”之回复，公司董事、监事、高级管理人员不存在在公司兼任三个及以上职务的情况。

报告期内，公司不存在董事、高级管理人员兼任公司监事的情形；不存在董事、高级管理人员的配偶或直系亲属担任公司监事的情形；公司董事、监事、高级管理人员任职均经合法程序产生，上述人员均不存在因涉嫌违法违规被调查尚无明确结论的情形，不存在受到中国证监会行政处罚或者被采取证券市场禁入措施的情形；公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》等相关法律、法规及《公司章程》的规定。

公司董事、监事、高级管理人员由企业管理、财务、行政、专业技术等相关行业的专业人士组成，在相关领域工作时间较长，具备履行职责所相应的行业经验、管理经验或财务专业经验，且主办券商已对公司董事、监事、高级管理人员进行了培训，前述人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质。公司财务负责人付敏目前持有《初级会计师资格证》且从事财务工作已超 10 年。公司董事会秘书张启先从事企业管理工作已超 10 年且已通过 2024 年度全国会计专业技术资格《初级会计实务》和《经济法基础》考试，等待核发《初级会计师资格证》。在日常工作中，公司董事、监事、高级管理人员根据《公司法》《公司章程》出席、列席公司董事会、股东大会，符合勤勉尽责的相关要求。

综上，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统

股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

**三、关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。**

股份公司设立以来，公司已根据《公司法》《证券法》及《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》和《业务规则》等相关法律、法规及规范性文件的要求，建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理架构，制定并实施了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《经理工作细则》《财务负责人工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《内部控制管理制度》等一系列公司治理的规章制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。公司三会与高级管理人员之间相互协调、相互制衡，公司治理结构设置合理，能够按照相关法律法规和《公司章程》的规定有效规范运作。

公司自整体变更设立股份公司以来，历次股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》及相关制度的要求规范运作。

公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

### **【主办券商回复】**

#### **一、核查程序**

1、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的核查表，了解公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系情况；

2、查阅公司出具的关于公司股东、董事、监事、高级管理人员之间关系的情况说明；

3、查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员出具的《关于本人在客户中所占权益及任职的说明》《关于本人在供应商中所占权益及任职的说明》，并通

过公开途径核查主要客户、供应商的基本信息，了解其在公司、客户、供应商处任职或持股情况；

4、查阅《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》以及公司其他内部控制及治理的相关文件，了解公司关于关联交易决策程序的相关规定，判断公司内部制度的完善性；

5、查阅股份公司设立以来历次董事会、监事会及股东大会的会议文件，了解董事、监事、高级管理人员的选举、聘任情况，了解关联交易、关联担保、资金占用审议情况；核查内部制度是否已经履行法定审批程序，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求；

6、查阅公司董事、监事、高级管理人员提供的无犯罪证明、征信报告以及本人出具的声明承诺等资料，并通过中国裁判文书网(<https://wenshu.court.gov.cn/>)等相关网站核查董事、监事及高级管理人员的诚信情况，了解公司董事、监事、高级管理人员的任职资格情况。

## 二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已说明公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况。报告期内，公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项已遵照《公司法》《公司章程》相关规定履行审议程序，并履行了相应的回避表决程序，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

2、公司董事、监事、高级管理人员不存在在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况，上述人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定，相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责；

3、公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制

要求。

#### 4.关于营业收入及经营业绩。

根据申报文件，（1）2022年、2023年公司营业收入分别为13,148.24万元、14,158.20万元，主要业务收入来源于塑料制品及模具销售，占比超98%；净利润分别为1,963.94万元、2,216.76万元；毛利率分别为33.73%、37.73%，毛利率增加且高于同行业平均水平。（2）2022年、2023年公司境外销售占比均超过90%，外销产品贸易模式主要为FOB、EXW，也有少量的CIF、FCA。（3）公司部分业务通过聘请境外销售顾问进行，并支付销售服务费，该费用与开拓客户形成的营业收入挂钩。（4）2022年、2023年公司前五大客户收入合计占比均超过60%，集中度较高，均为境外品牌商或制造商，第一大客户占比超20%，且公司主要客户和供应商存在重合情况。

请公司按照《挂牌审核规则适用指引1号》中关于境外销售的要求，补充披露境外销售有关情况。

请公司补充说明：（1）结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品（塑料制品和模具）量化分析报告期内各期营业收入变动的原因及合理性、净利润变动的原因及合理性；（2）结合公司在手订单、主要客户所在区域政策、主要产品的市场份额、竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性；（3）公司客户集中度较高的合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征，是否存在单一客户依赖；结合行业状况、主要客户的行业地位等分析说明主要客户的稳定性和可持续性；（4）公司境外主要客户的具体情况，包括但不限于中文名称、成立时间、注册资本、实际控制人、与公

司合作历史、业务规模、市场地位等，是否影响公司经营的可持续性；（5）结合公司产品类型、单位成本和销售定价的内外部影响因素等变动情况量化分析公司毛利率增加且高于同行业平均水平的原因，是否与同行业可比公司存在显著差异；比较公司与同行业可比公司细分产品，详细说明公司产品毛利率明显高于可比公司毛利率的具体原因及合理性；（6）公司境外销售的收入结构与同行业可比公司相比是否存在差异，如是，请分析形成原因；（7）各种贸易模式下各产品收入的确认政策、时点，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（8）聘请境外销售顾问的选择标准，主要境外顾问的基本情况，是否与公司或公司主要客户存在关联关系，公司直接客户与境外销售顾问终端客户是否存在重合的情况，聘请境外销售顾问的业务模式是否符合行业惯例，公司在业务开展方面是否对境外销售顾问存在较强依赖；（9）主要客户与供应商重合的定价依据及公允性，与其他客户或供应商是否存在差异，相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵情况，采用总额法或净额法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（10）是否存在通过境外经销商实现销售，如是，请详细说明。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求核查境外销售的具体情况，包括但不限于走访、视频、电话、函证方式、金额和比例，并发表明确意见。

#### **【公司回复】**

一、请公司按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求，补充披露境外销售有关情况。

公司已按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求，已在《公



开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2（2）按地区分类”补充披露营业收入相关内容如下：

“报告期内，公司营业收入以外销为主，外销收入占比均超过 90%。

① 境外销售业务的开展情况

报告期内，公司外销的国家/地区收入及占比以及对应的主要客户情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		对应主要客户名称
	金额	占比	金额	占比	
美国	11,549.03	83.95%	9,013.59	73.77%	The Burton Corporation、Tomo Technologies, Inc.、Traeger Pellet Grills LLC、Feel The Thrill Co、OSI
德国	538.28	3.91%	100.09	0.82%	KEKZ GMBH
新加坡	510.37	3.71%	480.90	3.94%	OSI
泰国	127.78	0.93%	689.38	5.64%	Benchmark Electronics, Inc.
俄罗斯	126.10	0.92%	-	-	Trajectory LLC
墨西哥	32.00	0.23%	1,015.58	8.31%	Benchmark Electronics, Inc.、Flextronics International Europe B. V.
其他国家/地区	873.48	6.35%	918.87	7.52%	-
合计	13,757.04	100.00%	12,218.41	100.00%	-

公司的境外主要客户较为稳定，报告期内，公司各年境外前五大客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	前五大客户	销售产品类别	销售金额	占营业收入比例
2023 年	1	The Burton Corporation	运动户外类塑料制品	3,106.12	21.94%
	2	Tomo Technologies, Inc.	日用产品类塑料制品	2,347.60	16.58%
	3	Traeger Pellet Grills LLC	运动户外类塑料制品	1,260.31	8.90%
	4	Feel The Thrill Co.	交通工具类	1,175.64	8.30%

		其中: Feel The Thrill Co.	塑料制品	1,156.42	8.17%	
		Topanga Distribution Pte. Ltd.		19.22	0.14%	
	5	OSI Systems, Inc.	日用产品类 塑料制品	1,129.25	7.98%	
		其中: OSI Electronics, Inc.		262.45	1.85%	
		OSI Electronics Pte. Ltd.		510.45	3.61%	
		APlus Products LLC		356.35	2.52%	
	合计			<b>9,018.91</b>	<b>63.70%</b>	
	2022年	1	The Burton Corporation	运动户外类 塑料制品	4,078.23	31.02%
		2	Benchmark Electronics, Inc.	日用产品类 塑料制品	1,328.55	10.10%
			其中: Benchmark Electronics de Mexico, S.DE R.L. DE C.V.		723.71	5.50%
Benchmark Electronics(Thailand) PCL			604.83		4.60%	
3		Feel The Thrill Co.	交通工具类 塑料制品	1,175.00	8.94%	
		其中: Feel The Thrill Co.		1,104.58	8.40%	
		Madluc Pty Ltd		70.43	0.54%	
4		Traeger Pellet Grills LLC	运动户外类 塑料制品	1,137.65	8.65%	
5		Tomo Technologies, Inc.	日用产品类 塑料制品	744.67	5.66%	
合计			<b>8,464.10</b>	<b>64.37%</b>		

公司与境外客户主要采取直销模式，依照市场价格与客户协商定价，境外销售前五大客户的基本情况、订单获取方式、是否签订框架协议、结算方式、信用政策情况如下：

客户名称	客户简介	订单获取方式	主要信用政策和结算方式	是否签订框架协议
The Burton Corporation	世界知名的滑雪户外运动产品品牌商，主要生产单板产品和户外产品。总部位于美国，在奥地利、日本、澳大利亚、加拿大和	2010年后，逐步将其供应链转移至中国，公司为首批进入其供应链系统的中国公司，长期为BURTON生产滑雪板固定器。双方已形成紧密的合作关系。	TT, 月结30天	否

客户名称	客户简介	订单获取方式	主要信用政策和结算方式	是否签订框架协议
	中国都设立有办公室。			
<b>Tomo Technologies, Inc.</b>	一家位于美国北卡罗莱纳的旋转玩具盒品牌商。	2019年初,公司协助该客户完成旋转玩具盒的结构设计和样品试制,并成为该产品的中国制造商。双方已形成紧密的合作关系。	TT,月结 60天	是,按需按市场价格供货
<b>Traeger Pellet Grills LLC</b>	30多年前成立于美国俄勒冈州,是燃木烤架的发明者,目前是世界销售量第一的户外烧烤设备品牌商,已在美国纽交所上市(股票代码:COOK)。	2020年,公司结识该客户,主要为其生产碳桶,业务开展较为稳定。	TT,月结 45天	否
<b>Feel The Thrill Co.</b>	美国电动城市自行车品牌商。	2021年,公司实际控制人刘春峰与Feel The Thrill Co.法人James Milam结识并达成业务关系,目前业务开展较为稳定。	TT,月结 45天	是,按需按市场价格供货
<b>OSI Systems, Inc.</b>	一家专业电子系统和组件设计商和制造商,总部位于美国,主要为国土安全、医疗保健、国防和航空航天领域的关键应用提供专业电子系统和组件,已在美国纳斯达克上市(股票代码:OSIS)。	公司实际控制人刘春峰在2015年前与Aplus Products LLC的创始人Scott Habert结识并达成业务关系,Aplus Products LLC被OSI Systems, Inc.收购后,相应业务转移至该主体。受益于Scott Habert的引荐,公司业务逐步发展至OSI集团内其他板块。	TT,月结 60天	是,按需按市场价格供货
<b>Benchmark Electronics, Inc.</b>	一家位于美国德克萨斯州公司,主要提供先进的制造服务,包括电子制造服务(EMS)和精密技术(PT)服务,设计和工程服务,以及技术解决方案,已在美国纽交所上市(股票代码:BHE)。	<b>Benchmark Electronics, Inc.</b> 是公司客户Owlet Baby Care, Inc.(美国纽交所上市公司,股票代码:OWLT)的供应商之一,经该客户介绍与其形成合作关系。	TT,月结 45天或月结60天	否

公司外销业务主要以美元为结算货币，报告期内汇率波动对公司经营业绩影响较小，各年汇兑损益占收入的比例分别为 1.79% 及 0.23%。

## ② 出口退税

公司出口产品享受“免、抵、退”的增值税税收优惠政策，报告期内，公司产品出口适用 13% 的退税率。报告期内，公司产品主要外销出口国家或地区为美国、德国和新加坡等。目前，公司出口国家对所进口产品的税收政策未产生明显不利变化。鉴于重庆美泰已在全球进行业务布局，其中在新加坡和印尼成立了子公司，印尼美泰购建了生产线。未来，即使国际经贸形式出现不利变化，公司可通过在新加坡和印尼的业务布局合理规避一定风险。

## ③ 主要客户与公司关联关系

公司与上述主要境外客户及其关联方不存在关联关系，除正常业务资金往来外，不存在其他资金往来。

公司已按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求，已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“3.按地区分类”披露境内外毛利率差异原因。

**二、结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品（塑料制品和模具）量化分析报告期内各期营业收入变动的原因及合理性、净利润变动的原因及合理性；**

### （一）公司所属行业发展情况

公司是国内模具、塑料制品的专业制造商，主要从事运动户外、日常用品和交通工具等领域塑料制品的研发、注塑成型、部件组装、测试，致力于为客户提供模具设计、注塑成型塑料零部件及产品组装的综合一站式服务。公司主营业务收入主要来源于注塑产品的销售，依托于公司的注塑模具开发能力以持续取得使用相关模具生产的注塑产品的订单。

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司塑

料制品业务所处行业为“C29 橡胶和塑料制品制造业”之“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。根据国家统计局及中国塑料加工工业协会统计数据，2022年，全国塑料制品行业汇总统计企业累计完成产量 7,771.60 万吨，规模以上企业营业收入 22,853 亿元，行业仍保持在较大规模。

随着经济的持续发展和技术的进步，塑料制品行业的下游客户的产品升级换代频率加快，客户对于高附加值、轻量化、可循环、绿色环保可降解方面的需求增加。随着高分子材料的发展、高强轻质新材料的开发、以及先进成型设备和工艺的进步，塑料零件凭借应用领域广、产品覆盖面宽、便于工业化生产、产业发展符合轻量化、可循环利用等技术发展趋势和绿色环保政策导向的特点，形成了“以塑代钢”、“以塑代木”、“以塑代玻”的发展趋势，未来市场需求空间潜力巨大。

## （二）公司核心竞争优势

### 1、客户优势

公司服务于众多世界知名品牌，包括多家运动户外、日常用品和交通工具等细分领域龙头企业，是多家境外知名公司长期稳定的供应商之一。公司已与世界知名滑雪运动品牌 The Burton Corporation 紧密合作 10 余年，2023 年度公司获得“Burton 年度供应商”的称号。作为其核心产品的长期供应商之一，公司与客户共同成长，保持产品创新活力。得益于客户对公司产品质量与高效服务的肯定，公司逐步扩宽业务范围和客户覆盖面，在服务客户中不断积累经验，沉淀技术。公司依托现有优质客户群体带来的口碑效应，节约拓客成本，加快业务开展节奏。

### 2、管理优势

公司拥有专业的项目工程管理及品质管理团队，对来料、首件、巡检、成品及出货各环节实施精准控制，找到问题并及时反馈至业务链条各环节，及时解决并反思整改，提高后续订单生产效率，最大程度保证了出货品控及客户利益。公司已经通过了 ISO9001 质量管理体系、IATF16949 质量管理体系认证。此外，作为境外上市公司的优质合格供应商，公司积极参与客户年度社会责任审核，通过 BSCI（商业社会标准认证）及 C-TPAT（海关-商贸反恐怖联盟）等认证。公司推

广并落实国际先进管理理念，助力公司进一步发展境外优质客户资源。

### 3、综合服务优势

自成立以来，公司长期秉持“以客户为中心，陪伴客户成长”的经营理念，为客户提供优质的综合服务。公司将服务贯穿客户产品设计及生产的全过程，公司的产品均为非标准化定制产品，公司会根据客户的需求进行定制化的产品设计、模具开发、供应商协调、样品测试、订单量产、品质测试、产成品组装以及物流发货服务，保证客户订单的完成质量与完成效率。

在客户新产品设计构思阶段，公司即安排工程师介入，参与产品评估，协助客户进行工业设计与结构设计；在模具开发阶段，公司凭借多年专业经验，充分考虑分型面、结构件、加工工艺、流道系统及塑料收缩率等因素，保证模具的寿命和精度，确保产品生产的可行性；在量产阶段，公司已经建立了 SOP 体系（标准操作流程），发挥自身项目管理优势，统筹把握各环节物料供应与生产节奏，实现产成品的高质量交付。此外，公司主动贴合客户贸易需求，积极布局海外生产线，在印尼和新加坡设立工厂和子公司，能够及时响应海外客户多样化需求。

公司以建立客户档案为服务起点，重视客户的服务体验，把能否协助客户实现经营目标当作衡量自身服务是否达标的黄金标准，提高公司客户的长期稳定性，形成公司业务开展的良性循环。

### （三）主要产品及原材料价格变动情况和价格传导机制

#### 1、主要产品价格变动情况

报告期内，公司不同类型产品的计量单位不同。其中，运动户外类产品-鞋具、日用品类产品-玩具和运动户外类产品-容器主要成套或整件出售，上述产品报告期内分别为 6,147.62 万元和 6,558.70 万元，上述产品实现收入占各期主营业务收入约 50%。2023 年，公司主要产品价格出现上涨，具体如下表列示：

单位：元/件

主要产品	2023 年产品单价（不含税）	2022 年产品单价（不含税）	变动率
鞋具	300.16	281.50	6.63%
玩具	48.57	39.87	21.82%

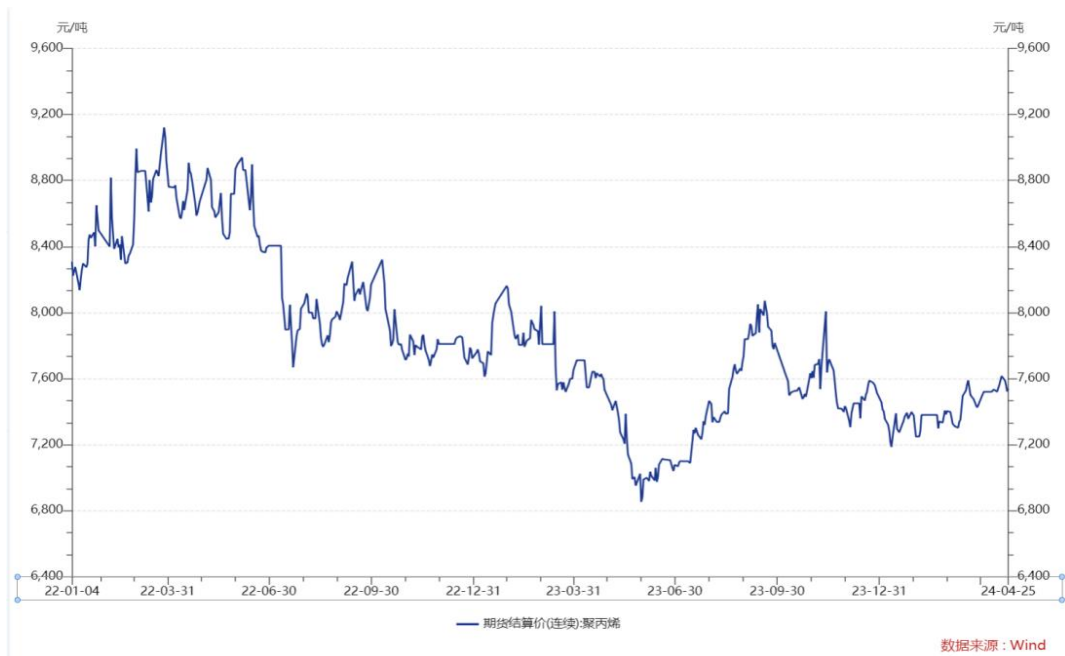
容器	67.10	59.40	12.96%
----	-------	-------	--------

## 2、主要原材料价格变动情况

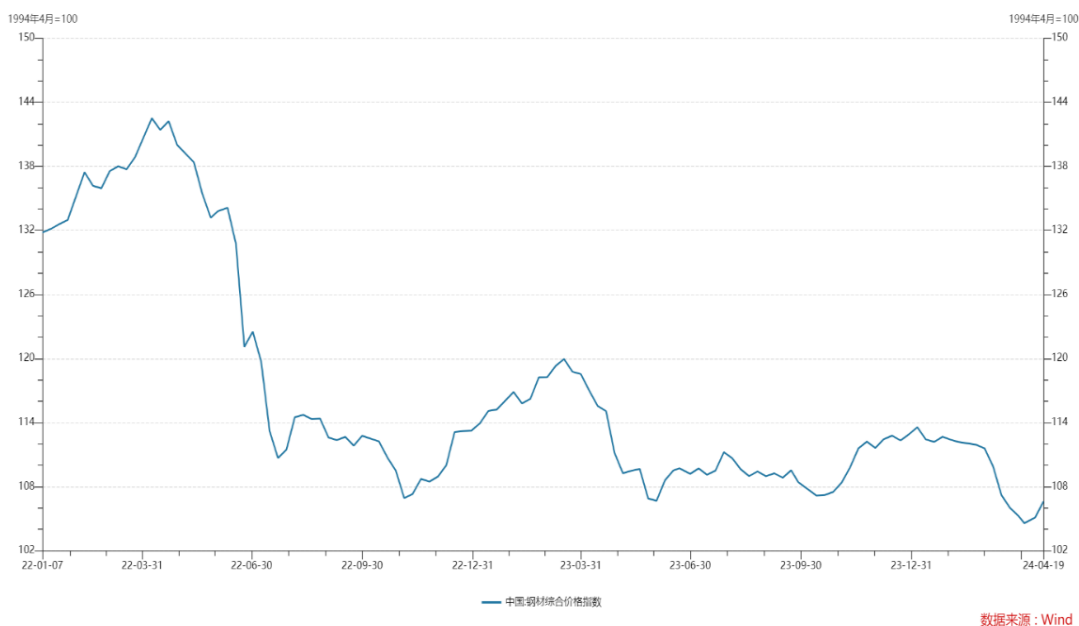
公司的主要原材料为塑胶原料、钢料及配件等，供应商主要为国内相关制造企业，原材料市场供应充足，市场竞争充分。由于公司销售的产品均有定制化特性，公司采取以销定产的方式进行生产，在采购原材料的时候会按照具体销售订单采购相匹配的塑胶原料、钢料和配件等材料，因此原材料价格波动风险可以合理转移到客户。

市场上具有代表性的塑胶原料——聚丙烯和钢材价格的波动情况如下图：

聚丙烯价格走势



钢材综合价格指数



公司主要原材料塑胶原料和钢材市场价格自 2022 年初震荡下跌至 2023 年中，其中塑胶原料价格在 2023 年下半年小幅回升，钢材市场价格则持续在低位震荡。

报告期内，公司主要产品单位成本中原材料成本如下表列示：

单位：元/件

主要产品	2023 年产品单位成本 ——原材料-	2022 年产品单位成本 ——原材料	变动率
鞋具	135.86	123.85	9.70%
玩具	16.18	23.73	-31.82%
容器	24.79	26.71	-7.19%

2023 年，公司主要产品玩具和容器的单位成本中原材料成本较 2022 年分别下降 31.82%和 7.19%，与原材料塑胶原料和钢材市场价格在 2022 年度处于相对高位、2023 年度处于低位震荡相一致。2023 年，鞋具的单位成本中原材料成本较 2022 年上涨 9.70%，一方面是因公司在 2023 年开发了新的鞋具产品单耗较以往款式有所增加；另一方面主要系 2022 年末主要客户 The Burton Corporation 新项目进展较为缓慢，部分订单对应的库存商品延迟至 2023 年之后出货所致，而相应的原材料备货在 2022 年的价格高位。

### 3、价格传导机制



公司产品的主要原材料为塑胶原料、钢料及配件等，其市场价格主要受塑料颗粒、钢材等的价格影响。公司在向主要客户报价时会参考对应原材料价格波动情况调整销售价格以保证一定利润空间，形成价格传导机制。

2023年，公司主要产品的单价和单位成本变动率如下：

主要产品	2023年单价变动率	2023年单位成本变动率
鞋具	6.63%	17.60%
玩具	21.82%	-11.94%
容器	12.96%	5.85%

2023年，公司主要产品鞋具和容器的单位成本分别增加17.60%、5.85%，单价分别提高6.63%和12.96%，成本的价格较为有效的传导至售价。其中，玩具产品成本下降11.94%，售价提升21.82%，主要是玩具的量产有助于提高生产效率和降低单位制造成本，而公司与下游客户按照玩具产品尺寸进行定价，并具有较强的定价权，成本可顺利转嫁至下游客户并获得较大的溢价空间。

#### （四）下游需求变动情况

公司为下游品牌商和制造商生产定制化产品，公司产品的市场需求、经营业绩主要随下游客户在其各自细分市场上的市场份额和市场需求的变化而变化。公司为下游客户生产的主要产品的相关情况如下：

序号	主要客户	客户类型	客户简介	公司生产的主要产品	所属细分行业领域
1	The Burton Corporation	品牌商	世界知名的滑雪户外运动产品品牌商，主要生产单板产品和户外产品。总部位于美国，在奥地利、日本、澳大利亚、加拿大和中国都设立有办公室。	滑雪板固定器	户外运动行业-滑雪用具
2	Tomo Technologies.Inc.	品牌商	一家位于美国北卡罗莱纳的旋转玩具盒品牌商。	旋转玩具盒	日常用品行业-日常消费品
3	Traeger Pellet Grills LLC	品牌商	30多年前成立于美国俄勒冈州，是燃木烤架的发明者，目前是世界销售量第一的户外烧烤设备品牌商，已在美国纽交所上市（股票代码：COOK）。	碳桶	户外运动行业-户外烧烤用品

4	OSI Systems,Inc.	制造商	一家专业电子系统和组件设计商和制造商，总部位于美国，主要为国土安全、医疗保健、国防和航空航天领域的关键应用提供专业电子系统和组件，已在美国纳斯达克上市（股票代码：OSIS）。	电子产品外壳等	日常用品行业-消费电子
5	Feel The Thrill Co.	品牌商	美国电动城市自行车品牌商。	电动自行车	交通工具行业-电动自行车

公司主要客户中 The Burton Corporation 为滑雪用具细分行业中的龙头企业，拥有全球滑雪用具市场约三分之一的市场占有率，公司为其主营产品之一滑雪板固定器的长期稳定供应商之一； Traeger Pellet Grills LLC 为美国上市公司，是世界销售量第一的户外烧烤设备品牌商，公司为其主营产品之一碳桶的长期稳定供应商；其中，根据 QY RESEARCH 数据，2023 年全球滑雪用具市场销售额达到了 427 亿元，预计 2030 年将达到 538 亿元，2024-2030 年复合增长率为 3.3%；2023 年全球户外烧烤装备市场销售额达到了 1,335 亿元，预计 2030 年将达到 1,742 亿元，2024-2030 年复合增长率为 4.2%，公司上述两家客户所在的细分市场发展前景乐观、市场容量较大，且上述两家客户在其各自的细分市场中具有较为明显的竞争优势地位，因此公司为其生产的产品的市场份额及市场需求大幅缩减的风险较低。

公司主要客户中 OSI Systems,Inc.美国上市公司，其业务横跨多行业领域，公司目前已服务于其集团内部三个单体公司，依托于公司与该客户建立的长期信任关系，未来公司拟将业务拓展至其集团内部其他单体公司，拓宽公司产品行业覆盖面。

公司主要客户中 Tomo Technologies.Inc.和 Feel The Thrill Co.为创业公司，其中 Feel The Thrill Co.的订单量较为平稳，其所处的美国电动自行车市场目前发展良好，颇受年轻人青睐；Tomo Technologies.Inc.目前销量攀升，2023 年度公司对 Tomo Technologies.Inc.的销售金额较 2022 年度上涨 215.25%，其所处的日用消费品行业容量巨大且为人民日常生活所必须的民生行业，故行业萎缩的风险较低，公司对该客户的销售金额随该客户市场竞争力、销售策略和创始人管理能力等综合因素的影响。

公司目前的客户结构主要由能够提供稳定订单的大客户、品类广业务机会多的上市公司以及陪伴共同成长的创业公司组成，上述三类客户共同形成了公司稳定的三角客户结构，持续新增创业公司客户是公司的重要销售策略之一，在维持稳定大客户的同时保证了公司客户数量的动态平衡，从而带动公司订单数量的波动增长，使得公司主营业务具备成长性与可持续性。

综上，公司主要产品的市场空间及市场容量较大，主要产品市场份额及市场需求不存在大幅缩减的风险，经营业绩不存在大幅下滑风险、主营业务具有成长性及可持续性。

### （五）美元汇率变动

2022-2023 年，美元汇率整体呈上升趋势，2023 年度美元兑人民币的平均汇率为 7.05，较 2022 年平均汇率 6.73 提升 4.75%。报告期内，美元兑人民币汇率情况如下图所示：



数据来源：国家外汇管理局

报告期内，美元兑人民币汇率上升对公司外销实现的人民币营业收入有一定正面影响，公司汇兑损益分别为 235.41 万元和 33.17 万元。

### （六）量化分析营业收入和净利润变动的原因及合理性

#### 1、按照细分产品（塑料制品和模具）量化分析营业收入变动

报告期内，公司主营业务收入按细分产品（塑料制品和模具）分类和各细分产品前五大客户的情况列示如下：

单位：万元

2023 年度		2022 年度	
主营业务收入	13,948.66	主营业务收入	12,906.51
——塑料制品	12,580.94	——塑料制品	12,272.73
其中：The Burton Corporation	2,726.10	其中：The Burton Corporation	3,901.22
TOMO TECHNOLOGIES, INC	2,346.85	BENCHMARK	1,328.55
Traeger Pellet Grills LLC	1,260.31	Feel The Thrill Co/Zooz Bikes LLC	1,175.00
Feel The Thrill Co/Zooz Bikes LLC	1,175.64	Traeger Pellet Grills LLC	1,130.48
OSI Systems, Inc.	1,032.84	TOMO TECHNOLOGIES, INC	743.71
塑料制品前五大客户小计	8,541.74	塑料制品前五大客户小计	8,278.96
——模具	1,367.72	——模具	633.78
其中：The Burton Corporation	364.95	其中：The Burton Corporation	174.97
CORPORATE SUPPORT & FULFILLMENT LLC	324.83	Rad Power Bikes Inc	162.04
Globalink Manufacturing Solutions, Inc	204.44	重庆荣耀	107.99
SOJI Inc TROVA	106.32	ZERO MOTORCYCLES	46.78
Clear Touch Interactive, Inc.	98.85	Glowforge, Inc.	41.28
模具前五大客户小计	1,099.38	模具前五大客户小计	533.06
其他业务收入	209.53	其他业务收入	241.73
合计	14,158.20	合计	13,148.24

2023 年，公司主营业务收入较 2022 年增长 8.07%，其中塑料制品产品增长 2.51%，模具产品增长 115.80%。

塑料制品收入增长主要得益于客户 Tomo Technologies.Inc.的旋转玩具盒订单增加。公司与 Tomo Technologies.Inc.创始人在玩具盒概念设计初期就有深度接触。2019 年初，公司协助该客户完成旋转玩具盒的结构设计和样品试制，并成为该产品的中国制造商。2023 年，公司向 Tomo Technologies.Inc.销售的旋转玩具盒

总额较 2022 年提升 215.56%，原因是下游客户在美国商超和亚马逊等网站投放的旋转玩具盒增多，公司相应获得的玩具盒生产订单增加，且客户增加了不同规格型号的同类产品，单位销售价格随着订购的尺寸加大也有所提价。

模具收入的增长主要得益于为客户 The Burton Corporation、CORPORATE SUPPORT & FULFILLMENT LLC 和 Globalink Manufacturing Solutions, Inc 开发的新产品（如滑雪鞋、冷藏箱和医疗配件等）的模具研制和交付成功。

## 2、净利润变动的原因及合理性

报告期内，公司分别实现营业收入 13,148.24 万元、14,158.20 万元；分别实现净利润 1,963.94 万元、2,216.76 万元。公司盈利能力稳步提升，2023 年度较 2022 年度营业收入增长 7.68 个百分点、毛利率提升 4 个百分点，期间费用率提升 2.61 个百分点，营业利润增长 16.99 个百分点，净利润增长 12.87 个百分点。

自成立以来，公司主要服务于下游运动户外行业，并逐步将业务拓宽到日常用品和交通工具等下游行业中。根据公司目前收入结构，运动户外类塑料制品是目前公司主营业务收入中占比最高的产品，也是公司具有相对竞争优势的产品品类。得益于公司多年经验积累和客户间良好口碑，公司发展了多样化的日常用品类塑料制品业务和交通工具类塑料制品以有效增厚公司收入，丰富公司产品结构，提高公司整体抗风险能力。

公司致力于为客户提供模具设计、注塑成型塑料零部件及产品组装的综合一站式服务，通过不断提升塑料制品的综合解决方案能力，实现产品由中低端向高附加值方向发展，以稳定的产品和优质的服务深度绑定 The Burton Corporation 和 Benchmark Electronics, Inc.等知名国际厂商，同时也不断开拓具有高附加值的新下游领域客户如 TOMO TECHNOLOGIES, INC 等。公司目前的客户结构主要由能够提供稳定订单的大客户、品类广业务机会多的上市公司以及陪伴共同成长的创业公司组成，上述三类客户共同形成了公司稳定的三角客户结构，持续新增创业公司客户是公司的重要销售策略之一，在维持稳定大客户的同时保证了公司客户数量的动态平衡，从而带动公司订单数量的波动增长，使得公司主营业务具备成长性与可持续性。

三、结合公司在手订单、主要客户所在区域政策、主要产品的市场份额、竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性；

（一）在手订单

2024年1-5月，公司来自下游客户的新增订单金额为4,934.31万元，公司订单周转较快，新增订单较为充沛”。

（二）主要客户所在区域政策

报告期内，公司外销的国家/地区收入及占比以及对应的主要客户情况如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		对应主要客户名称
	金额	占比	金额	占比	
美国	11,549.03	83.95%	9,013.59	73.77%	The Burton Corporation、Tomo Technologies,Inc.、Traeger Pellet Grills LLC、Feel The Thrill Co、OSI
德国	538.28	3.91%	100.09	0.82%	KEKZ GMBH
新加坡	510.37	3.71%	480.90	3.94%	OSI
泰国	127.78	0.93%	689.38	5.64%	Benchmark Electronics, Inc.
俄罗斯	126.10	0.92%	-	-	Trajectory LLC
墨西哥	32.00	0.23%	1,015.58	8.31%	Benchmark Electronics, Inc.、Flextronics International Europe B. V.
其他国家/地区	873.48	6.35%	918.87	7.52%	-
合计	13,757.04	100.00%	12,218.41	100.00%	-

报告期内，公司产品主要外销出口国家或地区为美国、德国和新加坡等。目前，公司出口国家对所进口产品的税收政策未产生明显不利变化。鉴于重庆美泰已在全球进行业务布局，其中在新加坡和印尼成立了子公司，印尼美泰购建了生产线。未来，即使国际经贸形式出现不利变化，公司可通过在新加坡和印尼的业务布局合理规避一定风险。

（三）主要产品的市场份额

公司为下游品牌商和制造商生产定制化产品，公司通过客户严格筛选后成为其合格供应商，出于产品稳定性及成本因素的考虑，通常情况下，客户不会随意更换其主要产品的长期供应商，因此公司产品的市场需求、经营业绩主要随下游客户在其各自细分市场上的市场份额和市场需求的变化而变化。公司主要客户中 The Burton Corporation 为滑雪用具细分行业中的龙头企业，拥有全球滑雪用具市场约三分之一的市场占有率；Traeger Pellet Grills LLC 为美国上市公司，是世界销售量第一的户外烧烤设备品牌商；主要客户中 OSI Systems, Inc. 美国上市公司，其业务横跨多行业领域。公司主要产品的市场空间及市场容量较大，主要产品市场份额及市场需求不存在大幅缩减的风险，经营业绩不存在大幅下滑风险、主营业务具有成长性及可持续性。

#### （四）核心竞争力

公司核心竞争力在于提供综合一站式服务，公司在满足客户对产品的技术要求的前提下，能够根据客户的需求进行定制化的产品设计、模具开发、供应商协调、样品测试、订单量产、品质测试、产成品组装以及物流发货服务，保证客户订单的完成质量并按时交付。公司在保持现有产品销量稳步增长的基础上，洞悉下游行业需求趋势，持续推进现有产品升级及全新领域的新产品。一方面，公司通过对现有产品的升级改造，提升现有产品的市场竞争力；另一方面通过在现有业务基础上积累的研发经验，逐步开展和布局新的领域，提高自身研发水平和综合实力。公司在研产品紧跟行业发展趋势及客户的多元化需求，注重解决行业难点，具有较高的技术水平和良好的应用前景。

#### （六）期后经营情况

根据公司提供的 2024 年 1-5 月未经审计的合并利润表和现金流量表，公司期后经营情况列示如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月
营业收入	4,319.04
营业成本	2,659.23
毛利率	38.43%

项目	2024年1-5月
营业利润	536.61
净利润	498.69
经营活动产生的现金净流量	208.98

如上表,公司2024年1-5月的营业收入为4,319.04万元、毛利率为38.43%,净利润为498.69万元,经营活动现金净流量为208.98万元。公司期后经营情况良好,业绩具有稳定性和可持续性。

**四、公司客户集中度较高的合理性,与同行业可比公司相比是否存在明显差异,是否符合行业特征,是否存在单一客户依赖;结合行业状况、主要客户的行业地位等分析说明主要客户的稳定性和可持续性。**

(一)公司客户集中度较高的合理性,与同行业可比公司相比是否存在明显差异,是否符合行业特征,是否存在单一客户依赖

报告期内,公司前五大客户销售情况如下:

单位:万元

2023年度			
序号	客户名称	金额	占营业收入比例
1	The Burton Corporation	3,106.12	21.94%
2	Tomo Technologies, Inc.	2,347.60	16.58%
3	Traeger Pellet Grills LLC	1,260.31	8.90%
4	Feel The Thrill Co.	1,175.64	8.30%
4-1	其中: Feel The Thrill Co.	1,156.42	8.17%
4-2	Topanga Distribution Pte. Ltd.	19.22	0.14%
5	OSI Systems, Inc.	1,129.25	7.98%
5-1	其中: OSI Electronics, Inc.	262.45	1.85%
5-2	OSI Electronics Pte. Ltd.	510.45	3.61%
5-3	APlus Products LLC	356.35	2.52%
合计		<b>9,018.91</b>	<b>63.70%</b>
2022年度			
序号	客户名称	金额	占营业收入比例
1	The Burton Corporation	4,078.23	31.02%
2	Benchmark Electronics, Inc.	1,328.55	10.10%



2-1	其中：Benchmark Electronics de Mexico,S.DE R.L.DE C.V.	723.71	5.50%
2-2	Benchmark Electronics(Thailand) PCL	604.83	4.60%
3	Feel The Thrill Co.	1,175.00	8.94%
3-1	其中：Feel The Thrill Co.	1,104.58	8.40%
3-2	Madluc Pty Ltd	70.43	0.54%
4	Traeger Pellet Grills LLC	1,137.65	8.65%
5	Tomo Technologies,Inc.	744.67	5.66%
合计		<b>8,464.10</b>	<b>64.37%</b>

报告期内，公司前五大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 64.37% 和 63.70%，客户集中度较高。

公司生产的塑料制品均为定制化产品，公司需要结合客户需求定制开发模具，经过多次试模调整后再根据客户订单批量生产。于公司而言，定制化生产的业务模式要求公司在前期的模具设计与开发环节付出更多成本，在产能有限的前提下，更多地获取客户塑料制品的批量生产订单，为公司创造稳定可持续的营业收入更具经济性。此外，基于与主要客户长期稳定合作关系，公司对客户的产品结构和销售情况有更深入的了解，能够更有效率的获取客户集团内部其他业务机会，有利于公司在市场竞争中取得优势地位。公司与 The Burton Corporation、Feel The Thrill Co.和 Traeger Pellet Grills LLC 等品牌商客户建立了长期稳定的合作关系，上述客户均为其所处下游行业中的知名品牌商或上市公司，有能力给予公司长期稳定的批量订单，公司倾向于选择与多家知名客户长期合作，公司客户集中度较高具有其合理性。

于客户而言，品牌商客户更注重产品的质量和供应稳定性，从前期沟通到产品落地的时间成本较高，因此在给予合格供应商批量订单前也会经过较为严苛的供应商筛选流程，一旦选定后合格供应商通常不会随意更换，因此与合格供应商长期合作也符合公司所处产业链特点。

报告期内，同行业可比公司的客户集中度如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度
------	---------	---------

	前五大客户销售 金额合计	占当期营业 收入的比例	前五大客户销 售金额合计	占当期营业 收入的比例
吉山会津	10,206.60	70.60%	5,401.91	42.18%
精益达	8,355.21	65.86%	9,405.84	84.02%
品瑶股份	19,398.57	77.98%	18,999.95	85.38%
可比公司均值	<b>12,653.46</b>	<b>71.48%</b>	<b>11,269.23</b>	<b>70.53%</b>
公司	<b>9,018.91</b>	<b>63.70%</b>	<b>8,464.10</b>	<b>64.37%</b>

数据来源：定期报告。

由上表可见，报告期内同行业可比公司前五大客户销售金额占当期营业收入比例均值为 70.53%和 71.48%，行业集中度也处于较高水平，公司与同行业可比公司相比不存在明显差异，公司客户集中度较高符合行业特征。

根据全国股转系统《股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》所规定的“申请挂牌公司存在客户集中度较高情形的，如向单一大客户销售收入或毛利占比达到或超过 50%的（存在受同一实际控制人控制的客户时，公司应当合并计算），公司应当与同行业可比公众公司进行比较，披露客户集中度较高是否符合行业特性、公司与客户的历史合作情况、公司获取订单方式、相关业务的稳定性及可持续性，并充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。”报告期内，公司不存在来自单一大客户的主营业务收入占比超过 50%以上的情况，故公司不存在单一客户依赖。

## （二）结合行业状况、主要客户的行业地位等分析说明主要客户的稳定性和可持续性

如前所述，公司下游客户主要为滑雪用具细分行业中的龙头企业、世界销售量第一的户外烧烤设备品牌商、横跨多行业领域的美国上市公司、美国创业公司等，终端客户群体为消费能力较强的滑雪爱好者、户外运动爱好者等。

报告期内，公司客户结构主要由能够提供稳定订单的大客户、品类广业务机会多的上市公司以及陪伴共同成长的创业公司组成，上述三类客户共同形成了公司稳定的三角客户结构，持续新增创业公司客户是公司的重要销售策略之一，在维持稳定大客户的同时保证了公司客户数量的动态平衡，从而带动公司订单数量的波动增长，使得公司主营业务具备成长性与可持续性。

综上，公司集中度较高系公司与下游知名品牌客户建立了长期稳定的合作关系，有利于公司业务稳定开展，符合行业特征，与同行业可比公司相比不存在明显差异，不存在单一客户依赖的情况；公司主要客户自身经营状况良好，不存在不稳定或不可持续的情形。

**五、公司境外主要客户的具体情况，包括但不限于中文名称、成立时间、注册资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等，是否影响公司经营的可持续性。**

报告期内，公司境外主要客户的具体情况如下：

序号	公司中英文名称	成立时间	注册资本	实际控制人	与公司合作历史	业务规模	市场地位	是否影响公司经营的可持续性
1	The Burton Corporation（帛敦集团）	1977年4月	无公开披露信息	Burton 家族	2010年后，逐步将其供应链转移至中国，公司为首批进入其供应链系统的中国公司，长期为BURTON生产滑雪板固定器。双方已形成紧密的合作关系。	客户非公众公司，经营信息未公开。根据访谈记录，该客户在全球滑雪用具市场中市占率约为50%，行业领军企业。	世界知名的滑雪户外运动产品品牌商，主要生产单板产品和户外产品。总部位于美国，在奥地利、日本、澳大利亚、加拿大和中国都设立有办公室。	客户经营状况良好，不存在影响公司经营可持续性的情况
2	Tomo Technologies, Inc.（托莫科技公司）	2018年1月	无公开披露信息	Joseph Blanch	2019年初，公司协助该客户完成旋转玩具盒的结构设计和样品试制，并成为该产品的中国制造商。双方已形成紧密的合作关系。	营收规模约为500-1,000万美元。	业务规模快速增长的创业公司。	客户经营状况良好，不存在影响公司经营可持续性的情况
3	Traeger Pellet Grills LLC（颗粒炉专家）	2017年（始于1987年）	100,000美元	无公开披露实际控制人，Jeremy Andrus系CEO，AEA Fund持股	2020年，公司结识该客户，主要为其生产碳桶，业务开展较为稳定。	2022-2023年营收规模依次为65,590.1万美元和60,588.2万美	燃木烤架的发明者，目前是世界销售量第一的户外烧烤设备品牌商，已在美国纽交所上市（股票代码：COOK）。	客户经营状况良好，不存在影响公司经营可持续性的情况

序号	公司中英文名称	成立时间	注册资本	实际控制人	与公司合作历史	业务规模	市场地位	是否影响公司经营的可持续性
				26.20%系第一大股东		元		
4	Feel The Thrill Co. (无官方中文名称)	2018年11月	无公开披露信息	Christopher Zahner 持股 44.00%系第一大股东	2021年,公司实际控制人刘春峰与 Feel The Thrill Co.法人 James Milam 结识并达成业务关系,目前业务开展较为稳定。	营收规模约为 400 万美元	美国电动城市自行车品牌商	客户经营状况良好,不存在影响公司经营可持续性的情况
5	OSI Systems, Inc. (无官方中文名称)	1987年	100,000 美元	无公开披露实际控制人, Deepak Chopra 系 CEO, BlackRock Inc. 持股 15.51%系第一大股东	公司实际控制人刘春峰在 2015 年前与 Aplus Products LLC 的创始人 Scott Habert 结识并达成业务关系, Aplus Products LLC 被 OSI Systems, Inc. 收购后, 相应业务转移至该主体。受益于 Scott Habert 的引荐, 公司业务逐步发展至 OSI 集团内其他板块。	2022-2023 财年营收规模依次为 118,323.60 万美元和 127,842.70 万美元	一家专业电子系统和组件设计商和制造商, 总部位于美国, 主要为国土安全、医疗保健、国防和航空航天领域的关键应用提供专业电子系统和组件, 已在美国纳斯达克上市 (股票代码: OSIS)。	客户经营状况良好, 不存在影响公司经营可持续性的情况
6	Benchmark Electronics, Inc. (基准电子公司)	1979年	14,500,000 美元	无公开披露实际控制人, Jeffery W. Benck 系 CEO, BlackRock Inc. 持股 18.00%系第一大股东	Benchmark Electronics, Inc. 是公司客户 Owlet Baby Care, Inc. (美国纽交所上市公司, 股票代码: OWLT) 的供应商之一, 经该客户介绍与其形成合作关系。	2022-2023 年营收规模依次为 288,633.10 万美元和 283,897.60 万美元	一家位于美国德克萨斯州公司, 主要提供先进的制造服务, 包括电子制造服务 (EMS) 和精密技术 (PT) 服务, 设计和工程服务, 以及技术解决方案, 已在美国纽交所上市	客户经营状况良好, 不存在影响公司经营可持续性的情况

序号	公司中英文名称	成立时间	注册资本	实际控制人	与公司合作历史	业务规模	市场地位	是否影响公司经营可持续性
							(股票代码: BHE)。	

资料及数据来源: Wind、定期报告、官方网站和客户访谈问卷等。

六、结合公司产品类型、单位成本和销售定价的内外部影响因素等变动情况量化分析公司毛利率增加且高于同行业平均水平的原因，是否与同行业可比公司存在显著差异；比较公司与同行业可比公司细分产品，详细说明公司产品毛利率明显高于可比公司毛利率的具体原因及合理性；

(一) 公司毛利率增加且高于同行业平均水平的原因

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
吉山会津	28.60%	29.98%
精益达	16.54%	14.07%
品瑶股份	38.71%	34.50%
可比公司平均值	<b>27.95%</b>	<b>26.18%</b>
公司	<b>37.73%</b>	<b>33.73%</b>

报告期内，公司毛利率分别为 33.73%和 37.73%，略高于同行业可比公司毛利率平均水平 26.18%和 27.95%。

1、产品类型区别

公司下游客户主要分布于运动户外、日常用品和交通工具等领域。吉山会津下游客户涉及汽车、电子、化妆、母婴、医疗、日常生活等领域。精益达产品主要应用于家电、通讯等行业，也涉及部分汽车及其他行业。品瑶股份主要产品为专业塑料收纳箱及家居用品。

可比公司吉山会津的主要客户为境内汽车制造商（如佛吉亚集团、比亚迪集团等）；精益达的主要客户为电子元器件制造商（如中达电子有限公司、Delta Electronics (Thailand) Public Co., Ltd.等）；品瑶股份的主要客户为大洋洲及东南亚国家和地区的大型企业。吉山会津和精益达的主要客户和产品应用领域较为集中，竞争较为激烈，毛利率水平略低；品瑶股份主要从事日用塑料制品的生产和销售，毛利率水平与公司较为接近。

2、单位成本

2023 年，公司营业成本和营业收入的增长比率与同行业可比公司情况列示

如下：

公司名称	营业成本增长率	营业收入增长率
吉山会津	15.13%	12.90%
精益达	10.06%	13.32%
品瑶股份	4.60%	11.77%
可比公司平均值	<b>9.93%</b>	<b>12.66%</b>
公司	<b>1.18%</b>	<b>7.68%</b>

2023年，公司营业成本较2022年增加1.18%，增幅略低于同行业可比三家公司的营业成本增长率。营业成本与实现的营业收入均有一定相关性，精益达和品瑶股份的营业成本增长率均低于营业收入增长率，与公司情况相一致。而吉山会津受模具成本中人工和运输成本增加的影响，营业成本较2022年大幅增加219.62%，使得营业成本增长率高于营业收入增长率。

### 3、销售定价

公司定价主要由生产成本和一定溢价构成。公司下游客户主要是实力较强的世界知名品牌客户，终端客户群体为消费能力较强的滑雪爱好者、户外运动爱好者等，终端产品定价较高，下游客户对价格敏感度较弱，因此产品溢价空间较高，具有一定合理性。同行业可比公司未披露产品定价的具体依据，从毛利率水平来看，品瑶股份的产品溢价空间与公司相近，高于吉山会津和精益达。

#### （二）公司与同行业可比公司细分产品毛利率比较分析

报告期内，公司细分产品毛利率与可比公司主要细分产品毛利率对比如下：

2023 年度						
公司名称	塑料制品		模具		原材料	
	毛利率	占营业收入比例	毛利率	占营业收入比例	毛利率	占营业收入比例
公司	38.89%	88.86%	27.99%	9.66%	-	-
品瑶股份	38.90%	99.10%	-	-	4.04%	0.50%
精益达	14.53%	75.52%	18.27%	8.10%	24.96%	16.39%
吉山会津	27.38%	77.76%	32.66%	22.18%	-	-
2022 年度						
公司名称	塑料制品		模具		原材料	



	毛利率	占营业收入比例	毛利率	占营业收入比例	毛利率	占营业收入比例
公司	33.30%	93.34%	31.87%	4.82%	-	-
品瑶股份	35.99%	95.35%	-	-	0.57%	4.19%
精益达	12.69%	81.62%	28.35%	5.94%	16.29%	12.44%
吉山会津	27.60%	89.43%	49.79%	10.50%	-	-

报告期内，公司塑料制品毛利率在 33%-39%区间，与品瑶股份塑料制品毛利率 35%-39%区间和吉山会津塑料制品毛利率 27%-28%区间较为接近，高于精益达注塑品毛利率 12%-15%区间，原因是精益达从事的注塑产品为电子元器件，产品规格较小且竞争激烈。

报告期内，公司模具毛利率在 27%-32%区间，略低于吉山会津模具毛利率 32%-50%区间，略高于精益达模具毛利率 18%-29%区间。模具毛利率与开模产品的规格大小、试模次数、技术成熟度和材料损耗等相关。公司模具毛利率维持相对稳定的水平。

公司与同行业可比公司的综合毛利率水平受细分产品的毛利率和细分产品销售占比影响。其中，公司与品瑶股份均是以相对高毛利率的塑料制品销售为主；精益达以相对低毛利率的塑料制品销售为主，但存在占比在 12%-17%的稍高毛利率的原材料销售；吉山会津以相对低毛利率的塑料制品销售为主，以及部分高毛利率的模具销售。

综上，公司产品毛利率与同行业可比公司品瑶股份较为接近，略高于同行业可比公司吉山会津和精益达，其相对高毛利率具有合理性。

**七、公司境外销售的收入结构与同行业可比公司相比是否存在差异，如是，请分析形成原因；**

报告期内，公司营业收入中境外销售占比与同行业可比公司的对比情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
公司	97.17%	92.93%
品瑶股份	71.36%	79.81% <sup>注</sup>
精益达	57.22%	55.33%
吉山会津	12.95%	25.86% <sup>注</sup>

注：品瑶股份 2022 年度仅披露了母公司营业收入的境内境外销售结构，吉山会津 2022 年度仅披露了主营业务收入的境内境外销售结构。

由上表可知，公司与同行业可比公司品瑶股份、精益达均以外销为主，外销占比均超过 50%；吉山会津存在少部分外销，以内销为主。公司与同行业可比公司的境内境外销售结构存在一定差异，主要原因系公司在主要产品、客户结构、市场规模等方面与同行业可比公司存在一定差异所致。

品瑶股份主营业务为专业塑料收纳箱及家居用品的研发、设计、生产与销售，主要销售产品为专业塑料收纳箱。吉山会津主要从事注塑产品及模具的研发、生产及销售，客户所在行业涉及汽车、电子、化妆、母婴、医疗、日常生活等领域。精益达是一家集研发、设计、生产和销售为一体的专业精密塑料制品方案提供商，产品主要应用于家电、通讯等行业，也涉及部分汽车及其他行业。

公司主要境外客户是实力较强的世界知名品牌客户，终端客户群体为消费能力较强的滑雪爱好者、户外运动爱好者等。且公司控股股东、实际控制人刘春峰曾在宜家贸易（香港）有限公司、Victor Plastics Inc. 等公司从事外贸业务并对接境外客户，在工作过程中累积了境外客户资源，在一定程度上促进了公司形成以外销为主的销售结构。

综上，公司以外销为主的销售结构具备合理性及行业可比性。

## **八、各种贸易模式下各产品收入的确认政策、时点，是否符合《企业会计准则》的相关规定；**

公司线下销售的各产品收入确认政策如下：

（一）产品销售（不包含模具）：公司外销产品贸易模式主要为 FOB、EXW，也有少量的 CIF、FCA 贸易模式，公司根据销售合同（订单）约定将产品报关并取得提单后，确认销售收入。

（二）模具产品销售：公司无需报关出口运至客户的模具产品，按照销售合同（订单）约定，模具完工交付客户确认，经客户验收合格后，公司根据客户验收单据确认收入的实现；公司需要报关出口运至客户的模具产品，公司根据销售合同（订单）约定将产品报关并取得提单后，确认销售收入。

报告期内，公司各销售模式下收入确认的具体时点列示如下：

销售模式	收入确认的具体依据	收入确认的时点
境内-产品	客户签收单	签收单上的签收日期
境内、外-模具	客户验收单	客户验收单据签署日期或报关出口的报关单、提单日期
境外-CIF	报关单、提单	报关单上的出口日期、提单日期
境外-FOB	报关单、提单	报关单上的出口日期、提单日期
境外-EXW	报关单、提单	报关单上的出口日期、提单日期
境外-FCA	报关单、提单	报关单上的出口日期、提单日期

公司销售产品属于在某一时点履行的履约义务，根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号），公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司产品在客户确认或报关出口取得提单后，公司就该商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；客户已拥有该商品的法定所有权，已实物占有该商品，客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定及行业惯例，收入确认时点准确。

**九、聘请境外销售顾问的选择标准，主要境外顾问的基本情况，是否与公司或公司主要客户存在关联关系，公司直接客户与境外销售顾问终端客户是否存在重合的情况，聘请境外销售顾问的业务模式是否符合行业惯例，公司在业务开展方面是否对境外销售顾问存在较强依赖；**

**（一）境外销售顾问的选择标准和基本情况及与主要客户的关联关系**

公司选择境外销售顾问主要看中其在美国本土的人脉关系网络、专业知识、从业背景、业务开拓能力和与客户的沟通能力等多方面。

境外销售顾问 Metaline Business Development Inc 是由美国人 Thomas D Bishop 设立的美国公司。报告期内，该公司主要有两名员工为重庆美泰在美国开拓相关业务和面对面维系美国终端客户关系。前述两名员工均为工程师并有项目管理经验，在重庆美泰现有大客户 Burton、Skullcandy 和 Owlet 均有任职或从业经历，较为了解大客户对新产品的技术要求和可实现性。

截至本回复出具日，境外销售顾问与该等客户之间不存在关联关系，主要通过以下方式进行核查和确认：

1、获取 Metaline Business Development Inc 工商注册登记资料，比对公司股东、董事、监事及高级管理人员核查表，确认 Metaline Business Development Inc 公司股东、负责人与公司股东、董事、监事及高级管理人员及其近亲属不存在重合；

2、根据公司及子公司工商资料，比对确认 Metaline Business Development Inc 及其股东未持有公司及子公司股权；

3、获取 Metaline Business Development Inc 出具的与公司不存在除提供或被提供销售服务外其他关联关系的声明。

## **（二）公司直接客户与境外销售顾问终端客户是否存在重合的情况**

报告期内，境外销售顾问仅从事居间服务，收取销售佣金，不存在其他终端客户，公司直接客户与境外销售顾问终端客户不存在重合的情况。

## **（三）聘请境外销售顾问的业务模式是否为行业惯例**

经查询，同行业可比公司未披露是否存在向境外销售顾问支付销售服务费或佣金的相关信息。

由于不同公司的主要产品、客户群体、客户类型、人员结构和业务来源各有差异，公司通过聘请境外销售顾问拓展境外业务具有商业合理性。重庆美泰在美国当地未设立分支机构，主要销售靠刘春峰和刘洋在境外开拓。考虑到这种业务开拓的局限性和时效性问题，公司引入在美国有人脉资源的销售顾问。一方面，境外销售顾问与美国客户进行面对面的日常沟通可适当避免因语言和文化等导致的限制，提高公司与境外客户的沟通效率及准确性；另一方面，境外销售顾问与境外客户可随时协商新产品合作机会，新产品的早期开发设计、产品试样、方案沟通等环节的效率也将大幅提高。此外，境外销售顾问可更好地获取当地市场行业动态、及时了解客户经营状况，在保证货款安全、防控交易风险等方面起到重要作用。在上述业务模式下，引入境外销售顾问具有合理性也符合行业惯例。

#### **（四）公司在业务开展方面是否对境外销售顾问有较强的依赖**

截至本回复出具日，公司自身销售团队人数较少，主要跟进刘春峰、刘洋或境外销售顾问引进的订单或参加展会，单独承揽能力较弱，在展业区域、客户领域方面未有区分。公司在业务开展方面主要依赖刘春峰、刘洋的人脉关系和现有客户及相关方的业务推荐，境外销售顾问主要作为公司在美国本土的业务联系纽带，公司对境外销售顾问不存在较强的依赖。

**十、主要客户与供应商重合的定价依据及公允性，与其他客户或供应商是否存在差异，相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵情况，采用总额法或净额法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定。**

**（一）主要客户与供应商重合的定价依据及公允性，与其他客户或供应商是否存在差异**

报告期内，公司客户与供应商重合的主要主体为东莞金美昌。东莞金美昌成立于 2010 年 7 月，是公司控股股东、实际控制人刘春峰直接控制的企业。东莞金美昌原主营业务为五金和塑料零部件的组装与销售，在当地与周边供应商建立了长期稳定的合作关系。由于东莞市毗邻深圳市，重庆美泰会将部分需从深圳市报关出口的终端产品涉及到的组装环节交由东莞金美昌处理。在实现同一控制下的业务和资产整合过程中，考虑到东莞金美昌公司名下有多处商业办公楼且其业务具有轻资产易转移的特点，实际控制人刘春峰决定将东莞金美昌的竞争业务转移至重庆美泰，以解决同业竞争的问题。在业务转移期间，为完成东莞金美昌的在手订单，公司出现向东莞金美昌采购零部件和公司通过向东莞金美昌销售产成品实现终端出口的情况。

在实现同一控制下的业务和资产的整合前，东莞金美昌作为同一控制下的公司遵照采购成本加成 10%-15%的毛利润进行采购、销售定价。因东莞金美昌所执行的工序较为简单，10%-15%的毛利率符合行业定价惯例并具有公允性。

报告期内，除东莞金美昌外，公司存在向部分客户偶发性采购和销售少量不同品种零配件的情形，涉及金额较小，定价上客户参照向其他方销售的价格，符合行业惯例。由于东莞金美昌与公司发生的业务属于原同一控制下的业务分工产

生，与其他客户供应商重叠情况发生背景不同，不具有可比性。

**(二) 相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵情况，采用总额法或净额法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定**

报告期内，公司对于同时存在采购和销售的客户、供应商，收付款均分开核算，不存在收付相抵的情况。

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。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》第五条及第六条，存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本，存货的采购成本，包括购买价款、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。公司采购入库成本包括购买价款、相关费用等可归属于存货采购成本的费用，按照交易对价的总额确认采购成本，符合《企业会计准则》的要求。

上述供应商与客户重叠的交易中，公司在材料采购及产品销售中均为主要责任人的理由如下：

- 1、原材料采购价格一般由公司与供应商协商确定，公司拥有原材料的所有权，并承担与原材料所有权有关的风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险；
- 2、公司对供应商的采购及对客户的销售在价格、数量上相互独立；
- 3、公司具有所销售产品的定价权，定价方式为生产成本加成一定利润空间，与客户协商后确定；
- 4、公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险。

综上，公司与相应供应商和客户就采购内容、数量、价格等条款进行独立商

业谈判和独立结算，独立承担相应的风险和权利义务，在材料采购及产品销售中均为主要责任人，故按照独立购销业务以总额法进行处理，符合《企业会计准则》的相关要求。

#### **十一、是否存在通过境外经销商实现销售，如是，请详细说明。**

报告期内，公司不存在通过境外经销商实现销售的情况。

#### **【主办券商回复】**

##### **一、核查程序**

1、访谈公司董事长、财务总监和查阅行业研究报告，了解公司所属行业发展情况、核心竞争优势、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等，量化分析报告期内各期营业收入变动的原因及合理性、净利润变动的原因及合理性；

2、获取公司 2024 年 1-5 月未经审计的合并财务数据，结合公司在手订单、市场行情和期后生产销售情况，分析公司收入增长的可持续性。

3、查阅同行业上市公司定期报告，对比分析同行业可比公司的客户集中度、下游客户情况、细分产品毛利率水平和境内外毛利率差异等；

4、查阅结合行业状况、主要客户的行业地位等分析主要客户的稳定性和可持续性；

5、访谈公司财务总监，了解公司收入确认的具体方法，并对比同行业公司的会计政策，评价公司收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的要求；选取样本检查相关合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求。

6、对营业收入和境外收入进行专项核查，具体见本问题回复“二、营业收入核查程序”和“三、境外销售核查程序”；

7、获取境外销售顾问工商注册登记资料，比对客户股东信息，确认境外销售顾问的股东与客户股东不存在重合。通过访谈境外销售顾问确认其是否与客户存在任职及其他关联关系；

8、取得主要客户与供应商重合的业务明细资料，了解定价依据、公允性以及账务处理；

9、取得销售收入明细表，抽取相关合同、发票、报关单等资料，核实是否通过境外经销商销售的情况。

## 二、营业收入核查程序

主办券商执行的营业收入核查程序如下：

1、了解营业收入确认相关的内部控制设计，并测试了关键控制运行的有效性；

2、通过抽样检查销售合同及与管理层的访谈，并对比同行业上市公司的会计政策，评价公司收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的要求；

3、执行了分析性程序，判断销售收入和毛利率变动情况的合理性；

4、对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、出库单、物流单、货物签收单、销售回款等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、订单、销售发票、出口报关单、销售回款等支持性文件，以核查销售的真实性；

5、对报告期内重大、新增客户交易额和余额进行函证，核查公司收入和销售往来款项的真实性和准确性，函证比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
发函金额	11,683.20	11,731.42
营业收入	14,158.20	13,148.24
发函比例	82.52%	89.22%
回函相符及回函调节相符金额	11,282.39	10,497.16
回函相符与经调节后可以确认的金额占发函金额的比例	96.57%	89.48%
回函相符与经调节后可以确认的金额占营业收入的比例	79.69%	79.84%
未回函替代金额	400.81	1,234.25



项目	2023 年度	2022 年度
未回函替代金额占营业收入的比例	2.83%	9.39%

6、对重大或新增客户进行访谈，以证实交易发生情况。对跨国公司在境内负责生产、销售的主要公司进行实地走访，部分客户以视频方式替代，并就其与公司之间的业务合作情况，包括访谈人身份、客户的主营业务及经营规模，购销业务的真实性、结算方式、是否存在商业纠纷、是否存在关联关系等事项进行了确认，具体访谈比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
实地走访	4,366.42	5,215.88
视频访谈	5,926.29	3,884.57
<b>访谈客户金额合计</b>	<b>10,292.71</b>	<b>9,100.45</b>
实地走访占销售收入比例	30.84%	39.67%
视频访谈占销售收入比例	41.86%	29.54%
<b>访谈客户金额占比</b>	<b>72.70%</b>	<b>69.21%</b>

注：走访采取以视频访谈为主，对其境内办事处或子公司实地走访为辅。

7、对报告期内主要客户进行背景调查，对客户通过网络公开信息查询其法人代表、主要经营者、股权结构、主营业务、工商登记的注册地址等信息；了解客户的背景信息资料。通过获取上述信息并与公司的股东、实际控制人及其配偶、董监高人员名单进行匹配；

8、针对资产负债表日前后确认的营业收入执行截止测试，双向选取样本，核对出库单、货物签收单、记账凭证等支持性文件，以评估营业收入是否在恰当的期间确认。

### 三、境外销售核查程序

主办券商执行的境外销售核查程序如下：

1、了解境外销售收入确认相关的内部控制设计，并测试了关键控制运行的有效性；

2、通过抽样检查销售合同（订单）及与经营管理层的访谈，并对比同行业

上市公司的会计政策，评价公司境外收入确认的具体方法是否符合企业会计准则的要求；

3、执行了分析性程序，判断境外销售收入和毛利率变动情况的合理性；

4、对于境外销售收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、订单、销售发票、出口报关单、销售回款等支持性文件，以核查销售的真实性。

其中，电子口岸信息与账面记录核对情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
海关数据（万美元）①	1,754.91	1,583.82
美元年平均汇率 <sup>注</sup> ②	7.0467	6.7261
按年平均汇率测算的海关金额（万元）③=①*②	12,366.32	10,652.93
公司境外销售收入（万元）④	13,757.04	12,218.41
加：境内公司出口至境外子公司的报关收入（万元）⑤	949.83	133.53
减：境外子公司直接对外实现的销售收入（万元）⑥	1,804.47	980.34
减：未报关出口导致的差异（万元）⑦	495.67	876.66
经调节后的境外销售收入（万元）⑧=④+⑤-⑥-⑦	12,406.74	10,494.94
差异（万元）⑨=③-⑧	-40.42	157.99
差异率=⑨/③	-0.33%	1.48%

注：美元年平均汇率系根据国家外汇管理局公布的每日人民币汇率中间价计算得出。

公司境外销售收入（万元）⑧调整过程：境内公司会出口部分货物至境外子公司，后续由境外子公司对外转售实现销售收入。海关数据中包含了该部分境内公司出口给境外子公司的收入，但境内公司针对此项确认的营业收入在合并收入中已被抵消，故调整过程中需要重新加回。同时境外子公司仅针对境外客户进行销售，不涉及海关出口报关事宜，故调整过程中需要剔除该部分销售收入。同时公司境外收入中存在部分未报关出口的模具、修模改模订单及小件货物，调整过程中也需剔除。

2023年度、2022年度按年平均汇率测算的海关金额与经调节后的外销收入之间的差异额分别为 -40.42万元、157.99万元。上述差异形成的主要原因系：①收入确认时间与海关电子口岸系统的出口日期之间的时间性差异；②部分出口报关产品不享受出口退税，相关税额从收入中扣除导致实际确认收入金额小于报关金额的差异；③汇率折算差异；④CIF代收代付运费采取净额法确认收入与海关数

据之间存在差异；⑤质量扣款。

综上，报告期内公司境外销售收入与海关报关数据总体较为匹配，差异较小且真实合理。

报告期内，公司出口退税金额与境外销售数据总体较为匹配，二者存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
公司境外收入①	13,757.04	12,218.41
加：境内公司出口至境外子公司的报关收入②	949.83	133.53
减：境外子公司直接对外实现的销售收入③	1,804.47	980.34
减：未报关出口导致的差异（万元）④	495.67	876.66
经调节后的外销收入⑤=①+②-③-④	12,406.74	10,494.94
申报出口退税收入 <sup>注</sup> ⑥	14,112.72	5,597.20
上年外销收入在本年申报⑦	5,928.90	1,116.72
本年年外销收入在下年申报⑧	4,117.55	5,928.90
调节后的出口退税收入⑨=⑥-⑦+⑧	12,301.37	10,409.37
差异⑩=⑨-⑤	-105.36	-85.56
调节后的差异率=⑩/①	-0.77%	-0.70%

注：美泰（深圳）属外贸企业，其出口明细申报表中不含出口销售额人民币，按照年平均汇率折算为人民币。

2023年度、2022年度差异额为 -105.36万元、-85.56万元，上述差异形成的主要原因系：①部分出口报关产品不享受出口退税，相关税额从收入中扣除导致实际确认收入金额小于报关金额的差异；②汇率折算差异；③质量扣款。

综上，报告期内公司境外销售收入与公司出口退税金额总体较为匹配，差异较小且真实合理。

境外销售收入与运保费的匹配情况：公司出口模式主要为FOB和EXW模式，仅个别零星客户采用模式为CIF、FCA，涉及境外运费、保险费金额极少，不具备可比性。

5、对报告期内境外客户交易额和余额进行函证，核查公司收入和销售往来款项的真实性和准确性，具体函证比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销发函金额	11,440.27	10,835.52

项目	2023 年度	2022 年度
外销营业收入	13,757.04	12,218.41
发函比例	83.16%	88.68%
回函相符及回函调节相符金额	11,084.03	9,901.50
回函相符与经调节后可以确认的金额占外销发函金额的比例	<b>96.89%</b>	<b>91.38%</b>
回函相符与经调节后可以确认的金额占外销营业收入的比例	<b>80.57%</b>	<b>81.04%</b>
未回函替代金额	356.24	934.02
未回函替代金额占境外销售收入的比例	<b>2.59%</b>	<b>7.64%</b>

6、对重大或新增客户进行访谈，以证实交易发生情况。对跨国公司在境内负责生产、销售的主要公司进行实地走访，部分客户以视频方式替代，并就其与公司之间的业务合作情况，包括访谈人身份、客户的主营业务及经营规模，购销业务的真实性、结算方式、是否存在商业纠纷、是否存在关联关系等事项进行了确认。具体访谈比例如下：

单位:万元

序号	客户名称	2023 年度	2022 年度	访谈形式
1	The Burton Corporation	3,106.12	4,078.23	实地走访
2	Tomo Technologies, Inc.	2,347.60	744.67	视频访谈
3	Traeger Pellet Grills LLC	1,260.31	1,137.65	实地走访
4	Feel The Thrill Co.	1,175.64	1,175.00	视频访谈
5	OSI Systems, Inc.	1,129.25	560.87	视频访谈
6	CORPORATE SUPPORT&FULFILLMENT LLC	1,109.60	8.01	视频访谈
7	Benchmark Electronics, Inc.	127.78	1,328.55	视频访谈
8	Owlet Baby Care	36.41	67.48	视频访谈
<b>访谈总金额</b>		<b>10,292.71</b>	<b>9,100.45</b>	-
其中：实地走访金额		4,366.43	5,215.88	-
其中：视频访谈金额		5,926.28	3,884.57	-
<b>访谈总金额占营业收入的比例</b>		<b>72.70%</b>	<b>69.21%</b>	-
其中：实地走访金额占比		30.84%	39.67%	-
其中：视频访谈金额占比		41.86%	29.54%	-

注：走访采取以视频访谈为主，对其境内办事处或子公司实地走访为辅。

主办券商对部分跨国客户在境内负责生产、销售的主要公司进行了实地走访，

对部分客户以视频访谈方式替代，并就其与公司之间的业务合作情况，包括访谈人身份、客户的主营业务及经营规模，购销业务的真实性、结算方式、是否存在商业纠纷、是否存在关联关系等事项进行了确认，主办券商在访谈时询问了对方的身份信息，并留存了视频录屏底稿。主办券商对报告期内境外客户访谈核查比例分别为 69.21%和 72.70%，其中实地走访比例为 39.67%、30.84%；视频访谈比例为 29.54%、41.86%。

7、对报告期内主要客户进行背景调查，查询客户官方网站及公开披露信息，了解客户的背景信息资料。通过获取上述信息并与公司的股东、实际控制人及其配偶、董监高人员名单进行匹配；

8、针对资产负债表日前后确认的境外收入执行截止测试，选取样本，核对出库单、货物签收单、记账凭证等支持性文件，以评估境外收入是否在恰当的期间确认。

#### 四、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司分别实现营业收入 13,148.24 万元、14,158.20 万元，营业收入增长 7.68%；实现净利润 1,963.94 万元、2,216.76 万元，净利润增长 12.87%。公司营业收入和净利润增长与深度绑定已有知名国际厂商和不断开拓具有高附加值的新下游领域客户相关，具有合理性，符合企业自身发展特点；

2、公司 2024 年 1-5 月新增订单较为充沛，主要客户所在区域政策未产生明显不利变化，主要产品市场份额及市场需求不存在大幅缩减的风险，主要产品继续保持市场竞争力，期后经营情况良好，公司业绩具有稳定性和可持续性；

3、报告期内，公司前五大客户收入占营业收入比例为 64.37%和 63.70%，集中度较高，与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业特征，不存在单一客户依赖。公司主要客户具有稳定性和可持续性；

4、报告期内，公司毛利率分别为 33.73%和 37.73%，略高于同行业可比公司毛利率平均水平 26.18%和 27.95%。公司下游客户主要是实力较强的世界知名品牌客户，终端客户群体为消费能力较强的滑雪爱好者、户外运动爱好者等，终端

产品定价较高，下游客户对价格敏感度较弱，因此产品溢价空间较高，具有一定合理性；

5、公司与同行业可比公司品瑶股份、精益达均以外销为主，外销占比均超过 50%；吉山会津存在少部分外销，以内销为主。公司与同行业可比公司的境内境外销售结构存在一定差异，主要原因系公司在主要产品、客户结构、市场规模等方面与同行业可比公司存在一定差异所致；

6、公司外销主要根据销售合同（订单）约定将产品报关并取得提单后确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定；

7、公司选择境外销售顾问主要看中其在美国本土的人脉关系网络、专业知识、从业背景、业务开拓能力和与客户的沟通能力等多方面。聘请境外销售顾问与公司或公司主要客户不存在关联关系。报告期内，境外销售顾问仅从事居间服务，收取销售佣金，不存在其他终端客户，公司直接客户与境外销售顾问终端客户不存在重合的情况。公司在业务开展方面主要依赖刘春峰、刘洋的人脉关系和现有客户及相关方的业务推荐，境外销售顾问主要作为公司在美国本土的业务联系纽带，公司对境外销售顾问不存在较强的依赖；

8、报告期内，公司客户与供应商重合的主要主体为东莞金美昌，发生背景系为解决公司与东莞金美昌的同业竞争问题，在完成东莞金美昌在手订单过程中出现向东莞金美昌采购零部件和公司通过向东莞金美昌销售产成品实现终端出口的情况。公司与东莞金美昌的定价上按成本加成 10%-15%的利润空间，符合行业定价惯例并具有公允性。报告期内，除东莞金美昌外，公司存在向部分客户偶发性采购和销售少量不同品种零配件的情形，涉及金额较小，定价上客户参照向其他方销售的价格，符合行业惯例。公司与相应供应商和客户就采购内容、数量、价格等条款进行独立商业谈判和独立结算，独立承担相应的风险和权利义务，在材料采购及产品销售中均为主要责任人，按照独立购销业务以总额法进行处理，符合《企业会计准则》的相关要求；

9、公司不存在通过境外经销商实现销售。

## 5.关于主要供应商。

根据申报文件，（1）报告期内公司供应商较为分散。（2）根据公开信息，公司主要供应商普遍存在实缴资本较少、参保人数较少等情形。（3）2022 年公司第一大供应商系东莞金美昌文化发展有限公司，属于实际控制人控制的企业，目前暂未开展业务经营。

请公司补充说明：（1）公司供应商分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征；（2）列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于中文名称、成立时间、注册资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；（3）报告期内是否存在贸易商客户，如是，详细说明公司向贸易商销售金额及占比，进一步说明公司向贸易商销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异；（4）公司 2022 年与第一大供应商形成关联采购的原因及合理性，关联交易价格是否公允，东莞金美昌文化发展有限公司后续的经营和业务开展计划。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 【公司回复】

一、公司供应商分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征。

#### （一）公司供应商分散的原因和合理性

报告期内，公司供应商分散主要由公司产品特性导致。

公司致力于为客户提供模具设计、注塑成型、塑料零部件及产品组装的综合一站式服务，主要为下游品牌商客户提供定制化产品，并非市场通用类标准品；

且公司服务的下游行业众多，不同行业的品牌商客户的产品需求存在明显差异，同行业客户的产品需求也因其各自产品理念不同而有所不同。因此针对客户订单，公司需要按最终交付产成品的各塑料零部件组成逐一定制注塑生产或向市场定制化采购相应零部件，再经组装、包装等步骤后交付至客户。为了能够及时响应客户产品及价格需求、高效率低成本地推进模具设计与生产、供应商筛选、零部件生产计划安排等项目管理的具体环节，公司需要与拥有不同技术特点、服务能力和价格水平的供应商建立业务合作关系，这就形成了公司供应商较多且分散的供应商结构。

此外，公司对供应商的采购需求随客户订单波动及客户产品迭代的影响。当客户订单较上年发生波动时，公司会对相应零部件供应商增加或减少采购量。当客户发生产品迭代时，公司还需要重新考量是否存在对原零部件供应商的采购需求；若客户产品细节改动较大时，公司往往需要重新甄别供应商是否具备相应技术能力，或更换其他供应商进行定制化采购。以上这些因素也会导致公司的供应商分散。

综上，公司供应商分散与公司产品特性高度相关，具有合理性。

## （二）与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征

报告期内，公司与同行业可比公司主要供应商的集中度情况如下：

同行业可比公司	对前五大供应商采购额占当期采购总额的比例	
	2023 年度	2022 年度
吉山会津	41.14%	32.54%
精益达	39.00%	50.50%
品瑶股份	62.73%	57.15%
<b>可比公司均值</b>	<b>47.62%</b>	<b>46.73%</b>
<b>公司</b>	<b>22.66%</b>	<b>28.20%</b>

资料来源：同行业可比公司采购情况摘自其定期报告等公开披露文件。

由上表可见，报告期内同行业可比公司前五大供应商采购额占当期采购总额的比例均值为 46.73%和 47.62%，与公司供应商集中度存在差异，主要原因为公司产品特性与同行业可比公司存在差异、同行业可比公司发展阶段及关键资源要素与公司不同两个因素导致。公司与各同行业可比公司供应商集中度存在差异的



原因具体如下：

### 1、吉山会津

2022-2023 年度，吉山会津的主营产品主要应用于汽车行业，汽车行业产业链的供应商较为集中且通常需要具备相关资质；同时，吉山会津引入了自有的表面喷涂产线以更高效的服务汽车行业客户，无需向外采购相应服务。与吉山会津相比，公司供应商筛选条件更宽松，如前文所述，公司需要在更大的市场范围内挑选更多的合格供应商；同时受当前发展阶段所限，公司向市场采购更多元的服务，因此公司的供应商与吉山会津相比更为分散具有合理性。

### 2、精益达

2022-2023 年度，精益达新增工业互联网标识解析与模塑相结合的主营业务，为其供应商结构带来变动因素，因此与公司在供应商集中度方面的可比性较低。

### 3、品瑶股份

2022-2023 年度，品瑶股份主营产品为专业塑料收纳箱。与品瑶股份相比，公司主营产品的下游行业更为分散，产品品类和特性均与品瑶股份的主营产品存在较大差异，公司采购更具多样性，供应商更为分散具有合理性。

综上，公司供应商集中度虽与同行业可比公司相比存在差异，但主要由公司产品特性与同行业可比公司存在差异、同行业可比公司发展阶段及关键资源要素与公司不同两个因素导致，与公司目前规模及主营业务情况相匹配，具有合理性。

二、列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于中文名称、成立时间、注册资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

(一) 列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于中文名称、成立时间、注册资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等

报告期内，公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称		成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	股权结构	参保人数 (人)	与公司合作历史	业务规模与市场 地位
1	重庆荣熠	惠州市三一王塑胶五金制品有限公司	2017-08-16	50.00	未见公开信息	宁艳军持股 40.00%、张智铭持股 30.00%、雷景毅持股 30.00%；实际控制人为宁艳军	2	同为宁艳军控制的企业，双方合作始于 2012 年，多年来一直为公司部分订单提供涉及双色注塑和水煮工艺的适配塑料零部件。	业务规模一般，不具有较为突出的市场地位
2		重庆荣熠塑胶制品有限公司	2023-06-21	100.00	未见公开信息	宁艳军持股 100.00%；实际控制人为宁艳军	未见公开信息		
3	东莞市技铭五金制品有限公司		2016-09-05	30.00	未见公开信息	刘俊伟持股 80.00%、陈李娟持股 20.00%；实际控制人为刘俊伟	0	2011 年通过合作伙伴引荐达成合作，主要为公司供应五金配件等。	业务规模一般，不具有较为突出的市场地位
4	东莞市典澜五金科技有限公司		2014-12-05	1,000.00	未见公开信息	苟勇持股 45.00%、赖学持股 30.00%、李明文持股 25.00%；实际控制人为李明文	16	自 2015 年起开始合作，主要为公司供应五金配件等。	业务规模一般，不具有较为突出的市场地位
5	厦门利琪贸易有限公司		2014-07-22	100.00	未见公开信息	张静洁持股 40.00%、郭琼香持股 27.50%、宋联淑持股	5	2018 年通过公司其他合作伙伴引荐达成合作，主要为公司供应塑胶原料。	业务规模一般，不具有较为突出的市场地位

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	股权结构	参保人数 (人)	与公司合作历史	业务规模与市场 地位
					27.50%、张进持股 5.00%；实际控制人为张静洁			
6	深圳市鸿勤模具有限 公司	2010-03-08	200.00	200.00	范雄胜持股 100.00%；实际控制人为范雄胜	未见公开信息	2011 年通过商业拓展达成合作，为公司供应客户产成品所需定制零部件。	业务规模一般，不具有较为突出的市场地位
7	东莞金美昌文化发 展有限公司	2010-07-29	50.00	50.00	刘春峰持股 70.00%、刘洋持股 30.00%；实际控制人为刘春峰	4	公司关联方之一，在解决同业竞争前重庆美泰（母公司）会将部分需从深圳市报关出口的终端产品涉及到的组装环节交由东莞金美昌处理，现已解决同业竞争问题，自 2023 年起不再与其产生业务层面交易。	业务规模一般，不具有较为突出的市场地位
8	东莞市大朗恒吉精 密五金厂	2006-05-09	5.00	未见公开信息	未见公开信息（疑似实际控制人黄国平持股 100.00%）	未见公开信息	2013 年通过客户引荐达成合作，主要为公司供应五金配件等。	业务规模一般，不具有较为突出的市场地位
9	重庆瑞合益汽车部 件有限公司	2013-05-15	875.00	未见公开信息	付湘攸持股 40.00%、龚焰平持股 30.00%、傅勇持股 20.00%、黄水平持股 10.00%；实际控制人为付湘攸	45	自 2018 年开始合作，系公司的主要的外协供应商，为公司提供表面喷漆处理等外协服务。	业务规模一般，不具有较为突出的市场地位，系长城汽车的供应商之一

注：上表内容引自天眼查专业版企业信用报告、天眼查批量查询结果、访谈问卷等。

(二)尤其是涉及注册资本较少、未缴足,参保人数较少的公司的具体情况,相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等,公司与其开展合作的商业合理性,是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响

根据上述供应商基本情况显示,公司主要供应商中注册资本较少、未缴足,参保人数较少的供应商主要包括重庆荣熠、东莞市技铭五金制品有限公司、东莞金美昌文化发展有限公司以及东莞市大朗恒吉精密五金厂,前述主要供应商注册资本较少、未缴足,参保人数较少即与公司开展合作的原因及合理性如下:

1、公司前述供应商均为民营非上市公司,对注册资本、实缴注册资本、参保人数等无较高要求。根据《中华人民共和国公司法》(2018年修正)规定,股东按章程约定期限出资即可,且供应商注册资本与其经营发展规划相关,现阶段实缴注册资本可以维持正常生产经营;

2、公司所采购的塑料零件、五金配件及外协服务主要来自国内广东、重庆等地的中小企业为主,该类企业基于经济实用性原则,在设备性能满足需求的前提下,响应速度快、能满足公司中小规模、多批次的采购需求,且具有更高的经济性。此外,塑料零件、五金配件及外协服务市场竞争充分、价格透明、供应充足。因此,供应商行业地位及规模大小与其稳定性和可持续性关联性较弱;

3、根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《强制性产品认证管理规定》《安全生产许可证条例》等规定,公司主要供应商提供的产品或服务不属于需要取得行政许可或强制认证的范围,公司主要供应商均已依法登记并取得营业执照,无其他业务资质要求。

综上,公司建立了严格的供应商准入和考评体系,对供应商的供应能力、产品或服务质量、市场信誉等进行综合评价,相关供应商均具备相应的合同履行能力,注册资本较少、未缴足以及参保人数较少等情况不会影响其正常履约,不会对公司持续稳定产生潜在不利影响。

**三、报告期内是否存在贸易商客户,如是,详细说明公司向贸易商销售金额**

及占比，进一步说明公司向贸易商销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异。

公司客户数量较多，报告期内，销售金额在 100 万元以上的客户系公司主要客户，其销售总额占当期营业收入的比例依次为 94.01%和 93.47%，公司主要客户中不存在贸易商客户。

报告期内，公司的销售模式及贸易商客户情况与同行业可比公司对比如下：

可比公司	销售模式	是否存在贸易商客户
吉山会津	公司设有业务科，采用直接销售模式，直接面向下游客户，不存在经销的情形。	通过公开资料查阅，未见其存在贸易商客户的情形
精益达	公司设有市场部负责销售工作，产品销售形式主要为直销，公司会与主要客户签订长期框架合作协议，根据客户的订单要求提供匹配的注塑解决方案并实批量供货，同时为客户提供优质的售后服务，在必要时配备现场项目小组，第一时间解决客户问题，做好现有客户的维系工作。在新客户的拓展方面公司销售员主要通过客户拜访、投标、参加专业展会等形式联系潜在客户，力争为更多企业提供精密注塑解决方案。	目前的主要客户有为世界 500 强企业和中国特定领域的领先企业。通过公开资料查阅，未见其存在贸易商客户的情形
品瑶股份	公司主要客户为大洋洲及东南亚国家和地区的大型企业。公司主要通过线上购物网站如谷歌、阿里巴巴等平台吸引客户，同时线下通过客户推荐、参加展会获得新客户并建立长期合作关系。公司凭借严格的产品性能管控、不断提升的设计与制造工艺水平、良好的企业信誉、健全的客户服务体系，在经营过程中得到客户认可，建立了长期稳定的合作。	公司的客户主要为发达国家和地区的大型贸易商
公司	公司销售商品分为线下和线上两种模式，以线下销售模式为主。其中，线下销售主要为运动户外、日常用品、交通工具等行业的境外品牌商或制造商；线上销售主要为公司天猫、抖音、SHEIN（希音）等电商平台开设的官方网店向终端消费者销售商品。	公司主要客户中不存在贸易商客户

资料来源：同行业可比公司采购情况摘自其定期报告等公开披露文件。

由上表可见，公司同行业可比公司品瑶股份存在贸易商客户。品瑶股份主要通过线上购物网站拓客，贸易商客户通过线上购物网站与品瑶股份接触，并携终端品牌商客户与品瑶股份共同洽谈以达成合作，由贸易商客户了解终端品牌商客户需求并向品瑶股份下订单。

品瑶股份存在贸易商客户的背景与其拓客模式高度相关，存在其特殊性。公司主要通过线下直接与品牌商或制造商取得联系获取订单，线上销售也为公司开设的官方网店直接向终端消费者销售产品，不存在通过中间贸易商的情形。

综上，报告期内，公司主要客户中不存在贸易商客户，符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异。

#### 四、公司 2022 年与第一大供应商形成关联采购的原因及合理性，关联交易价格是否公允，东莞金美昌文化发展有限公司后续的经营和业务开展计划。

##### （一）公司 2022 年与第一大供应商形成关联采购的原因及合理性，关联交易价格是否公允

2022 年度，公司与东莞金美昌形成的关联采购具体情况如下：

业务发生主体	性质	采购内容	交易金额 (万元)	占采购总 额比例
重庆美泰（母 公司）	重庆美泰向东莞金美 昌采购	成品挂钩、充电线 等	43.28	0.60%
深圳美泰	深圳美泰向东莞金美 昌采购	耳机币、旋转玩具 盒等	721.97	10.03%

东莞金美昌成立于 2010 年 7 月，是公司控股股东、实际控制人刘春峰控制的企业，经营范围原为：“研发、加工、产销：塑胶制品、电子器件、五金配件、耳机线材、数据线、转接线、电线及辅料；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；自有房屋租赁、物业管理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。东莞金美昌原主营业务为五金和塑料零部件的组装与销售，在当地与周边供应商建立了长期稳定的合作关系。由于东莞市毗邻深圳市，重庆美泰会将部分需从深圳市报关出口的终端产品涉及的组装环节交由东莞金美昌处理。

在实现同一控制下的业务和资产的整合过程中，公司控股股东、实际控制人刘春峰决定将东莞金美昌的竞争业务转移至重庆美泰，故正处于业务转移过渡期的 2022 年度，公司存在向东莞金美昌发生采购金额共计 765.25 万元的情况，关联采购的发生具有合理性。

在实现同一控制下的业务和资产的整合前，东莞金美昌作为同一控制下的公司遵照采购成本加成 10%-15%的毛利润进行定价。因东莞金美昌所执行的工序较为简单，10%-15%的毛利率符合行业定价惯例并具有公允性。

##### （二）东莞金美昌文化发展有限公司后续的经营和业务开展计划

东莞金美昌已于 2023 年 6 月将其经营范围修改为“一般项目：组织文化艺术交流活动；以自有资金从事投资活动；广告设计、代理；摄像及视频制作服务；图文设计制作；企业形象策划；社会经济咨询服务；市场营销策划；会议及展览服务；礼仪服务；平面设计；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；企业管理咨询；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；非居住房地产租赁；物业管理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。”

在实现同一控制下业务和资产整合后至本回复出具日，东莞金美昌除进行自有物业租赁获取收入外，暂无业务开展计划。

### **【主办券商回复】**

#### **一、公司供应商分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征。**

##### **（一）核查程序**

1、获取公司报告期内的采购明细表，通过访谈主要供应商和公司管理层，了解主要供应商波动的原因；

2、查阅同行业可比公司公开资料，统计同行业可比公司主要供应商波动情况。

##### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：

1、公司供应商分散与公司产品特性高度相关，具有合理性；

2、公司供应商集中度虽与同行业可比公司相比存在差异，但主要由公司产品特性与同行业可比公司存在差异、同行业可比公司发展阶段及关键资源要素与公司不同两个因素导致，与公司目前规模及主营业务情况相匹配，具有合理性。

#### **二、列表梳理公司主要供应商的具体情况，包括但不限于中文名称、成立时间、注册资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等，尤其是**

**涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。**

#### **（一）核查程序**

1、获取公司主要供应商的中文名称、成立时间、注册资本、实际控制人、与公司合作历史、业务规模、市场地位等相关资料；

2、访谈公司管理层，获取公司《合格供应商名单》，了解公司合格供应商选取方法，是否与公司现有业务相匹配。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：公司已说明主要供应商的具体情况并建立了严格的供应商准入和考评体系，对供应商的供应能力、产品或服务质量、市场信誉等进行综合评价，相关供应商均具备相应的合同履行能力，注册资本较少、未缴足以及参保人数较少等情况不会影响其正常履约，不会对公司持续稳定产生潜在不利影响。

**三、报告期内是否存在贸易商客户，如是，详细说明公司向贸易商销售金额及占比，进一步说明公司向贸易商销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异。**

#### **（一）核查程序**

1、获取公司报告期内的销售明细表，查看公司主要客户类别；

2、访谈管理层，了解公司销售模式，查看是否与当前客户结构相匹配；

3、查阅同行业可比公司公开资料，比较公司与同行业可比公司销售模式和客户组成的异同。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：报告期内，公司主要客户中不存在贸易商客户，符



合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异。

#### **四、公司 2022 年与第一大供应商形成关联采购的原因及合理性，关联交易价格是否公允，东莞金美昌文化发展有限公司后续的经营和业务开展计划。**

##### **（一）核查程序**

1、访谈公司控股股东、实际控制人刘春峰，了解其对东莞金美昌原有业务定位及安排、为解决同业竞争问题进行的业务整合安排，以及东莞金美昌后续经营和业务开展计划；

2、获取报告期内公司采购明细，了解公司报告期内向东莞金美昌采购的具体内容、了解采购定价机制，判断关联交易定价是否具有公允性；

3、获取东莞金美昌工商底档资料、财务数据情况，了解其目前营业范围及实际经营状况。

##### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：

1、公司 2022 年与第一大供应商形成关联采购主要系在实现同一控制下业务和资产整合过渡期内为完成在手订单所致，关联采购的发生具有合理性，交易定价具有公允性；

2、在实现同一控制下业务和资产整合后至本回复出具日，东莞金美昌除进行自有物业租赁获取收入外，暂无业务开展计划。

#### **6.关于应收账款。**

**根据申报文件，2022 年末、2023 年末公司应收账款分别为 1,624.50 万元、2,649.47 万元，增长明显且金额较大。**

**请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。**

请公司补充说明：（1）结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例、应收账款余额与业务开展情况是否匹配；（2）结合应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；（3）公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业可比公司差异的合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 【公司回复】

#### 一、补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况

公司已按照《挂牌审核规则适用指引1号》中关于境外销售的要求，已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况如下：

“截至2024年5月31日，报告期各期末公司应收账款、逾期账款及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额（a）	2,788.91	1,710.00
逾期金额（b）	1,703.62	813.68
逾期金额占应收账款比例（b/a）	61.09%	47.58%
应收账款期后回款金额（c）	1,878.39	1,710.00
应收账款期后回款比例（c/a）	67.35%	100.00%

截至2024年5月31日，公司应收账款期后回款比例为100%和67.35%，应收账款期后收回情况良好。”

二、结合公司业务模式、销售政策、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明报告期内应收账款余额占营业收入比例、应收账款余额与业务开展

## 情况是否匹配；

### （一）公司业务模式和销售政策

公司主要从事非标准化定制产品的生产和销售，业务模式上主要根据客户的需求进行定制化的产品设计、模具开发、供应商协调、样品测试、订单量产、品质测试、产成品组装以及物流发货服务。公司服务的核心客户相对集中，主要为 The Burton Corporation、Tomo Technologies, Inc.、Traeger Pellet Grills LLC、Feel The Thrill Co.、Benchmark Electronics, Inc. 和 OSI Systems, Inc. 等。

报告期内，公司以直销和外销为主，外销收入占比均超过 90%，外销以产品报关并取得提单后确认销售收入。

因此，公司核心客户相对集中，期末应收账款余额与核心客户的销售规模、账期和实际回款时间相关。

### （二）主要客户结算模式、信用政策和回款周期

报告期内，公司向前五大客户的销售占营业收入比例分别为 64.37% 和 63.70%，公司对主要客户的结算模式、信用政策和回款周期列示如下：

单位：万元

项目	结算模式和信用政策	2022 年末 应收账款 余额	2023 年末 应收账款 余额	2022 年应 收账款周 转天数	2023 年应 收账款周 转天数
The Burton Corporation	TT, 月结 30 天	-	5.31	-	0.31
Tomo Technologies, Inc	TT, 月结 60 天	-	666.96	-	51.85
Traeger Pellet Grills LLC	TT, 月结 45 天	155.54	275.91	55.81	62.48
Feel The Thrill Co.	TT, 月结 45 天	313.41	668.20	65.65	152.38
OSI Systems, Inc.	TT, 月结 60 天	412.10	79.50	134.11	79.45
Benchmark Electronics, Inc.	TT, 月结 45 天 或 60 天	199.87	22.78	37.08	317.99

报告期内，公司主要客户 The Burton Corporation 和 Tomo Technologies, Inc 的应收账款平均回款周期未超出信用周期。其他客户 Traeger Pellet Grills LLC 应收

账款平均周转天数为 55-63 天，略高于信用期 45 天，但已陆续回款，预计不会产生坏账；OSI Systems, Inc. 和 Benchmark Electronics, Inc. 应收账款平均周转天数虽大于信用周期，但已陆续回款，应收账款余额在降低；Feel The Thrill Co 应收账款平均周转天数大于信用周期且应收账款余额逐年增加，原因是该公司为初创公司，现金流较为紧张。据了解，该公司已取得股权融资款，将于今年 7 月份陆续支付以往欠款，预计不会产生坏账。

### （三）应收账款余额合理性分析

报告期内，公司应收账款余额与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023.12.31	2022 年度/2022.12.31
营业收入	14,158.20	13,148.24
应收账款余额	2,788.91	1,710.00
期末应收账款余额/营业收入	19.70%	13.01%

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例分别为 13.01% 和 19.70%，占比有所提升。公司对主要客户的账期集中在 1-3 个月。此结算方式下，应收账款期末余额水平取决于各期的产品销售收入规模。2023 年末，公司应收账款余额为 2,788.91 万元，较 2022 年末应收账款余额 1,710.00 万元增长 63.09%，原因系主要客户 Tomo Technologies, Inc.、Feel The Thrill Co. 的应收账款增加。

2023 年应收账款余额前五名公司的应收账款余额和营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末应收账款	2022 年末应收账款	2023 年度营业收入	2022 年度营业收入	应收账款余额较 2022 年末变动金额	营业收入较 2022 年度变动金额
Feel The Thrill Co.	668.20	313.41	1,175.64	1,175.00	354.79	0.64
Tomo Technologies, Inc.	666.96	-	2,347.60	744.67	666.96	1,602.93
Illumagear, Inc.	373.29	-	513.25	190.85	373.29	322.40
Traeger Pellet Grills LLC	275.91	155.54	1,260.31	1,137.65	120.37	122.66
Corporate Support & Fulfillment LLC	222.90	-	797.59	8.01	222.90	789.59

项目	2023 年 末应收 账款	2022 年 末应收 账款	2023 年度 营业收入	2022 年 度营业 收入	应收账款余 额较 2022 年 末变动金额	营业收入较 2022 年度 变动金额
合计	2,207.27	468.95	6,094.39	3,256.18	1,738.31	2,838.22

2023 年末，公司主要客户 Tomo Technologies, Inc.及 Feel The Thrill Co.的应收账款余额分别为 666.96 万元和 668.20 万元，该等客户应收账款余额增长主要原因系客户处于发展期，投入需求较大，加上近年来受到经济大环境不景气的影响，出现暂时性资金周转紧张，导致未及时付款，公司预计该等应收账款可以收回。

综上所述，公司应收账款余额应收账款大幅增加具有合理性，应收账款余额与业务开展情况具有匹配性。

**三、结合应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例，主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；**

**（一）期后回款情况、应收账款逾期金额及比例**

截至 2024 年 5 月 31 日，报告期各期末公司应收账款、逾期账款及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额 (a)	2,788.91	1,710.00
逾期金额 (b)	1,703.62	813.68
逾期金额占应收账款比例 (b/a)	61.09%	47.58%
应收账款期后回款金额 (c)	1,878.39	1,710.00
应收账款期后回款比例 (c/a)	67.35%	100.00%

截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例为 100% 和 67.35%，应收账款期后收回情况良好。

**（二）与可比公司应收账款规模比较**

报告期内，公司应收账款余额及其占收入的比重与同行业可比公司对比情况

如下：

单位：万元

日期	公司名称	应收账款余额	营业收入	应收账款余额占营业收入比例
2023.12.31/ 2023 年度	吉山会津	7,198.40	14,458.03	49.79%
	精益达	3,102.89	12,685.93	24.46%
	品瑶股份	3,019.37	24,875.02	12.14%
	平均值	4,440.22	17,339.66	28.80%
	本公司	2,788.91	14,158.20	19.70%
2022.12.31/ 2022 年度	吉山会津	8,080.28	12,806.29	63.10%
	精益达	3,758.11	11,194.70	33.57%
	品瑶股份	2,606.06	22,254.73	11.71%
	平均值	4,814.82	15,418.57	36.13%
	本公司	1,710.00	13,148.24	13.01%

报告期各期末公司应收账款余额占营业收入比例分别为 13.01%和 19.70%，均低于同行业可比公司应收账款余额占营业收入比例的平均值 36.13%和 28.80%，公司应收账款规模较同行业可比公司较小，与其客户账期较短、回款及时相关，具有合理性。

### （三）主要欠款客户情况

截至 2024 年 5 月 31 日，2023 年末应收账款余额前五名单位的回款进展如下：

单位：万元

单位名称	应收账款余额	已回款金额	未回款金额	已收回比例
Feel The Thrill Co.	668.20	226.65	441.56	33.92%
Tomo Technologies, Inc.	666.96	388.27	278.69	58.21%
Illumagear, Inc.	373.29	238.31	134.98	63.84%
Traeger Pellet Grills LLC	275.91	275.91	-	100.00%
Corporate Support & Fulfillment LLC	222.90	222.90	-	100.00%
合计	<b>2,207.27</b>	<b>1,352.04</b>	<b>855.23</b>	<b>61.25%</b>

由上可见，公司主要欠款客户 Traeger Pellet Grills LLC 和 Corporate Support & Fulfillment LLC 已在期后支付货款，Feel The Thrill Co.、Tomo Technologies, Inc. 和 Illumagear, Inc. 尚有合计 855.23 万元的货款未支付。客户 Feel The Thrill Co.、

Tomo Technologies, Inc.和 Illumagear, Inc.存在未回款金额主要原因系该等客户处于发展期，暂时性资金周转紧张未及时付款。上述客户已于公司合作多年，不存在经营恶化、资金困难等风险，公司预计该等应收账款可悉数收回。

#### **四、公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分，计提比例与同行业可比公司差异的合理性。**

公司参考历史信用损失经验，通过计算应收账款的迁徙率，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，同时结合同行业可比公司的坏账准备计提政策，综合考虑后得出最终的应收账款预期信用损失率。公司按照应收账款在相当于整个存续期内的预期信用损失作为坏账计提依据。除单项计提预期信用损失的应收账款外，公司以应收账款账龄作为信用风险特征，按账龄与整个存续期预期信用损失率计提坏账准备。

公司遵循谨慎性原则，结合自身行业特点及业务特点，制定了审慎的坏账准备计提政策。鉴于公司与主要客户合作稳定，历史期间未发生坏账损失，且公司应收账款账龄均在1年以内，应收账款质量较好，公司按照期末应收账款余额5%比例计提坏账准备，坏账准备计提充分。

报告期各期末，公司与同行业可比公司的坏账计提比例情况如下：

公司	2023年12月31日	2022年12月31日
吉山会津	3.52%	3.45%
精益达	7.33%	7.82%
品瑶股份	5.04%	5.00%
<b>可比公司平均值</b>	<b>5.30%</b>	<b>5.42%</b>
<b>公司</b>	<b>5.00%</b>	<b>5.00%</b>

报告期各期末，公司应收账款坏账计提比例均为5.00%，与同行业可比公司的平均坏账计提比例5.42%和5.30%相近，计提比例与同行业可比公司不存在较大差异。

#### **【主办券商回复】**

##### **一、核查程序**

1、了解公司业务流程和销售模式，查阅公司主要客户的销售合同，访谈公司高级管理人员，了解并对比报告期各期公司对主要客户的信用政策及结算方式，结合收入变动情况分析公司报告期各期末应收账款余额变动原因；

2、取得公司各期应收账款明细账，结合客户信用期分析公司各期应收账款逾期情况和期后回款情况；

3、取得公司各期末应收账款账龄分析表，包括对应的主要客户、未收回原因及收回可能性、了解公司拟采取的措施；

4、了解公司应收账款坏账准备计提政策，重新计算确认准确性；

5、通过公开资料，查询同行业可比公司应收账款/营业收入比及应收账款坏账准备计提政策，与公司进行比较，确认公司应收账款坏账准备计提政策是否与同行业可比公司相一致。

## 二、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司主要销售定制化产品，销售以外销和直销为主，对主要客户账期在1-3个月。各报告期末应收账款余额占当期收入比例分别为13.01%和19.70%，应收账款余额与业务开展情况相匹配。

2、报告期各期末，公司应收账款逾期金额为813.68万元和1,703.62万元，占各期末应收账款余额比例为47.58%和61.09%。截至2024年5月31日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例为100.00%和67.35%。报告期各期末公司应收账款余额占营业收入比例分别为13.01%和19.70%，均低于同行业可比公司应收账款余额占营业收入比例的平均值36.13%和28.80%，公司应收账款规模较大符合行业惯例。公司主要欠款客户 Feel The Thrill Co.、Tomo Technologies, Inc. 和 Illumagear, Inc. 不存在经营恶化、资金困难等风险。

3、公司与主要客户合作稳定，历史期间未发生坏账损失，且公司应收账款账龄均在1年以内，应收账款质量较好，公司按照期末应收账款余额5.00%比例计提坏账准备，坏账准备计提充分。公司坏账计提比例与同行业可比公司不存在



较大差异。

#### 7.关于存货。

根据申报文件，2022年末、2023年末公司存货账面价值分别为2,465.47万元、2,300.95万元，主要由原材料、库存商品、在产品、发出商品、委托加工物资（材料）等构成。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司补充说明：（1）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；（2）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；

（3）说明委托加工物资的商业用途、具体状态、存放地点、存放地权属等；（4）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；（5）报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况），包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商、会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（单独说明对委托加工物资或材料、发出物品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见。

#### 【公司回复】

一、公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

公司已按照《挂牌审核规则适用指引1号》中关于境外销售的要求，已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”补充披露存货库龄情况及期后结转情况如下：

“报告期各期末，公司存货的具体库龄情况如下：

单位：万元

期间	项目	账面余额	1年以内		1年以上	
			金额	占比	金额	占比
2023年度	原材料	1,150.89	1,056.86	91.83%	94.03	8.17%
	在产品	853.75	853.61	99.98%	0.14	0.02%
	库存商品	247.65	237.77	96.01%	9.88	3.99%
	委托加工材料	140.51	140.51	100.00%	-	-
	发出商品	123.07	123.07	100.00%	-	-
	合同履约成本	5.82	5.82	100.00%	-	-
	合计	2,521.69	2,417.64	95.87%	104.05	4.13%
2022年度	原材料	902.78	887.78	98.34%	15.00	1.66%
	在产品	710.46	710.46	100.00%	-	-
	库存商品	824.14	823.45	99.92%	0.69	0.08%
	委托加工材料	26.33	26.33	100.00%	-	-
	发出商品	132.34	132.34	100.00%	-	-
	合同履约成本	-	-	-	-	-
	合计	2,596.05	2,580.36	99.40%	15.69	0.60%

报告期各期末，公司存货的库龄以1年以内为主，各期占比分别为99.40%和95.87%，存货库龄结构良好。

截至2024年5月31日，报告期各期末，公司存货期后结转和未实现销售的情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
期末存货余额合计①	2,521.69	2,596.05
期后结转金额②	1,977.70	2,525.50
期后结转比例③=②/①	78.43%	97.28%
未实现期后销售存货金额④=①-②	543.99	70.55

公司未实现期后销售的存货主要由公司备料及储备易损件、通用件的存货构成。”

**二、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；**

**(一) 存货余额与公司订单、业务规模匹配性**

公司产品为非标准化的定制化产品，主要采用“以销定产、适量备货”的经营模式，根据与客户签订的合同或订单约定的数量、规格、型号等安排生产计划。

报告期内，公司主要产品的采购备货周期、发货周期、在手订单完成周期情况如下：

产品类别	销售区域	采购备货周期	发货周期	订单完成周期
塑料制品	境内	15-30 天	1-3 天	15-60 天
	境外	45-90 天	0-45 天	30-180 天
模具	境内	10-20 天	0 天	20-45 天
	境外	30-90 天	0 天	60-120 天

注：订单完成周期为客户下单时间到收入确认的平均时间。

上表可见，公司主要产品塑料制品和模具采购备货周期在 10-90 天，发货周期较短，订单完成时间视订单具体情况间隔跨度较大，存货最长周转时间一般在半年以内。报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内的存货合计占比超过 95%，期末存货规模与备货、发货和验收周期情况相一致。

公司主要采用“以销定产、适量备货”的经营模式，期末存货的订单覆盖率普遍较高。公司存货中的产成品（库存商品和发出商品）系根据相关订单情况完成生产待发货或待领用的商品，除产成品外的其他存货项目（原材料、在产品等）系根据订单情况组织备货形成的库存，相关存货余额与在手实际订单匹配情况如下：

**1、产成品存货在手订单支持率情况**

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
产成品原值①	370.72	956.48
存在在手订单的产成品原值②	313.15	902.36
产成品在手订单覆盖率（③=②/①）	84.47%	94.34%

如上表所示，报告期各期末，公司产成品的在手订单覆盖率较高，分别为94.34%和84.47%。

## 2、备货存货在手订单支持率情况

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
备货存货原值①	2,150.98	1,639.57
备货存货在手订单金额对应的存货成本②	1,040.97	1,831.36
备货存货在手订单覆盖率（③=②/①）	48.40%	111.70%

注：备货存货原值=全部存货原值-产成品原值；备货存货在手订单金额对应的存货成本=（全部在手订单金额-已有产成品覆盖的在手订单金额）\*（1-当期主营业务毛利率）

针对无产成品覆盖的在手订单，公司根据产品的交货时间、产品生产周期、预期订单等因素组织备货生产。报告期各期末，公司备货存货覆盖率分别为111.70%和48.40%，2023年覆盖率较低，主要原因系公司预计The Burton Corporation 2024年订单将有所增长，提前备料所致。

报告期内，公司主要根据客户销售订单进行生产，同时针对稳定客户的常用型号产品会增加合理的备货。因此，公司存货账面余额与当期营业收入的匹配性较高，公司存货账面余额与当期营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	2023年末/2023年度	2022年末/2022年度
存货账面余额	2,521.69	2,596.05
当期营业收入	14,158.20	13,148.24
存货账面余额/当期营业收入	17.81%	19.74%

公司报告期各期末存货账面余额占当期营业收入比例分别为19.74%和17.81%，占比较为稳定且小幅下滑，原因是2022年末公司主要客户The Burton Corporation新项目进展较为缓慢，部分订单对应的库存商品延迟至2023年1月出货，使得公司2023年末库存商品账面余额较2022年账面余额下降576.50万

元。同时，2023 年度公司营业收入随着旋转玩具盒产品的销售放量而有所增长，上述因素共同导致 2023 年度存货账面余额占当期营业收入的指标有所下降。

综上，报告期各期末公司存货余额的变化与公司业务规模相匹配。

## （二）存货规模与同行业可比公司的对比分析

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货规模对比如下：

单位：万元

项目	2023 年末		2022 年末	
	账面余额	占营业收入比例	账面余额	占营业收入比例
吉山会津	4,945.34	34.20%	4,112.79	32.12%
精益达	2,590.61	20.42%	2,752.71	24.59%
品瑶股份	3,376.15	13.57%	3,056.45	13.73%
均值	3,637.37	22.73%	3,307.32	23.48%
公司	2,521.69	17.81%	2,596.05	19.74%

公司报告期各期末存货账面余额占当期营业收入比例分别为 19.74%和 17.81%，略低于同行业可比公司该指标均值 23.48%和 22.73%，主要原因是公司供应链体系响应较迅速、生产周期较短、存货周转较快，无需提前储备大量原材料或库存。

## 三、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；

报告期各期末，公司存货账面余额变动较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		期末存货 变动金额
	金额	占期末存货比例	金额	占期末存货比例	
原材料	1,150.89	45.64%	902.78	34.78%	248.11
在产品	853.75	33.86%	710.46	27.37%	143.29
库存商品	247.65	9.82%	824.14	31.75%	-576.49
委托加工材料	140.51	5.57%	26.33	1.01%	114.18
发出商品	123.07	4.88%	132.34	5.10%	-9.27
合同履约成本	5.82	0.23%	-	-	5.82
<b>合计</b>	<b>2,521.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,596.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>-74.36</b>

2023 年末，公司存货账面余额为 2,521.69 万元，较 2022 年末减少 74.36 万

元，公司存货规模相对较为稳定。报告期各期末，公司存货主要以原材料、在产品 and 库存商品为重要构成部分，上述三项账面余额占存货总账面余额的 93.90% 和 89.32%。其中，公司 2023 年末库存商品账面余额较 2022 年账面余额减少 576.50 万元，主要系 2022 年末主要客户 The Burton Corporation 新项目进展较为缓慢，部分订单对应的库存商品延迟至 2023 年 1 月出货所致。公司 2023 年末原材料、在产品分别增长 248.11 万元和 143.29 万元，主要系公司预计 The Burton Corporation 订单有所增长，提前备料所致。

报告期各期末，公司存货构成情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	2023 年末		2022 年末	
	原材料、在产品 and 库存商品合计金额	占存货余额比例	原材料、在产品 and 库存商品合计金额	占存货余额比例
吉山会津	4,348.04	87.92%	4,046.83	98.40%
精益达	2,546.99	98.32%	2,697.54	98.00%
品瑶股份	2,517.01	74.55%	2,372.59	77.63%
均值	3,137.35	86.93%	3,038.99	91.34%
公司	2,252.29	89.32%	2,437.38	93.89%

如上表，报告期各期末公司原材料、在产品 and 库存商品合计金额占存货余额比例为 93.89% 和 89.32%，与同行业可比公司该指标平均值 91.34% 和 86.93% 相当。

报告期各期末，公司存货变动情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年末/2023 年度		2022 年末/2022 年度
		金额	较上期末变动	金额
吉山会津	营业收入	14,458.03	12.90%	12,806.29
	存货余额	4,945.34	20.24%	4,112.79
精益达	营业收入	12,685.93	13.32%	11,194.70
	存货余额	2,590.61	-5.89%	2,752.71
品瑶股份	营业收入	24,875.02	11.77%	22,254.73
	存货余额	3,376.15	10.46%	3,056.45
公司	营业收入	14,158.20	7.68%	13,148.24
	存货余额	2,521.69	-2.86%	2,596.05

如上表，2023 年公司与同行业可比公司的营业收入均出现一定程度的增长，其中吉山会津和品瑶股份的期末存货同向增加，精益达和公司的期末存货余额反向减少，主要原因是 2022 年末公司主要客户 The Burton Corporation 新项目进展

较为缓慢，部分订单对应的库存商品延迟至 2023 年 1 月出货所致。

#### 四、说明委托加工物资的商业用途、具体状态、存放地点、存放地权属等；

报告期各期末，公司委托加工物资的账面余额分别为 26.33 万元和 140.51 万元，具体情况如下表列示：

单位：万元

年度	存放地及存放地权属	账面余额	具体内容	商业用途	具体状态
2023 年度	璧山区宏尔塑模具加工厂	61.76	模具加工	生产加工	良好
	重庆瑞合益汽车部件有限公司	14.80	表面处理	生产加工	良好
	东莞市凤岗雄记模具钢材商行	12.59	模具加工	生产加工	良好
	重庆昊泽印刷材料有限公司	9.19	表面处理	生产加工	良好
	重庆鑫记模具有限公司	6.81	模具加工	生产加工	良好
	爱博欧电子（深圳）有限公司	6.49	主电路贴片	生产加工	良好
	模德模具（东莞）有限公司	5.99	模具加工	生产加工	良好
	东莞市伟亿电子科技有限公司	5.08	产品绑带缝制	生产加工	良好
	璧山区优技模具加工厂、荣昌 区宏福模具加工厂等公司	17.80	模具加工、色母 加工等	生产加工	良好
	合计	140.51	-	-	-
2022 年度	重庆昊泽印刷材料有限公司	9.58	表面处理	生产加工	良好
	东莞市广合电子科技有限公司	4.56	LED 灯珠、电 路板、电容、电 阻	生产加工	良好
	广州润科科技有限公司	3.61	挡风板支撑座	生产加工	良好
	东莞市典澜五金科技有限公司	3.42	产品组装及打包	生产加工	良好
	东莞市伟亿电子科技有限公司	3.31	产品绑带缝制	生产加工	良好
	重庆瑞合益汽车部件有限公 司、重庆崇友模具厂等	1.85	模具加工、表面 处理等	生产加工	良好
	合计	26.33	-	-	-

四、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；

##### （一）期末存货库龄结构

报告期各期末，公司存货的具体库龄情况如下：

单位：万元

期间	项目	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
2023 年	原材料	1,150.89	1,056.86	91.83%	94.03	8.17%

期间	项目	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
度	在产品	853.75	853.61	99.98%	0.14	0.02%
	库存商品	247.65	237.77	96.01%	9.88	3.99%
	委托加工材料	140.51	140.51	100.00%	-	-
	发出商品	123.07	123.07	100.00%	-	-
	合同履约成本	5.82	5.82	100.00%	-	-
	<b>合计</b>	<b>2,521.69</b>	<b>2,417.64</b>	<b>95.87%</b>	<b>104.05</b>	<b>4.13%</b>
2022 年度	原材料	902.78	887.78	98.34%	15.00	1.66%
	在产品	710.46	710.46	100.00%	-	-
	库存商品	824.14	823.45	99.92%	0.69	0.08%
	委托加工材料	26.33	26.33	100.00%	-	-
	发出商品	132.34	132.34	100.00%	-	-
	合同履约成本	-	-	-	-	-
	<b>合计</b>	<b>2,596.05</b>	<b>2,580.36</b>	<b>99.40%</b>	<b>15.69</b>	<b>0.60%</b>

报告期各期末，公司存货的库龄以 1 年以内为主，各期占比分别为 99.40% 和 95.87%，存货库龄结构良好。

## （二）存货跌价准备的计提

### 1、计提存货跌价准备的情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

期间	存货类别	存货账面余额	跌价准备金额	1 年以内		1 年以上	
				跌价准备	跌价准备率	跌价准备	跌价准备率
2023 年度	原材料	1,150.89	111.03	66.34	6.28%	44.69	47.53%
	在产品	853.75	69.39	69.39	8.13%	-	
	库存商品	247.65	40.32	37.00	15.56%	3.32	33.63%
	<b>合计</b>	<b>2,252.29</b>	<b>220.74</b>	<b>172.73</b>	<b>7.14%</b>	<b>48.01</b>	<b>46.15%</b>
2022 年度	原材料	902.78	76.4	64.70	7.29%	11.70	77.96%
	在产品	710.46	41	41.00	5.77%	-	
	库存商品	824.14	13.18	12.51	1.52%	0.67	96.53%



期间	存货类别	存货账面余额	跌价准备金额	1年以内		1年以上	
				跌价准备	跌价准备率	跌价准备	跌价准备率
	合计	2,437.38	130.58	118.21	4.58%	12.37	78.78%

报告期各期末，公司计提存货跌价准备的存货类型主要为原材料、在产品和库存商品，跌价准备计提总额分别为 130.58 万元和 220.74 万元，占各期末存货账面余额的 5.03%和 8.75%。报告期各期末，库龄 1 年以内存货跌价准备率分别为 4.58%、7.14%；库龄 1 年以上存货跌价准备率分别为 78.78%、46.15%。

公司主要采取“以销定采”的模式采购原材料，对于原材料、在产品和库存商品，公司严格按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。报告期各期末，计提的存货跌价准备主要系由于历史已完成订单多余备货造成。

## 2、存货可变现净值的确定依据

公司在报告期各期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，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；为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。

## 3、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性

期末，按照单个合同存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。具体跌价准备计提方法如下：

### (1) 原材料

存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

(2) 在产品、委托加工物资

对于在产品、委托加工物资，公司按照订单价格或估计售价减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费等后的金额确定其可变现净值。

(3) 库存商品、发出商品

公司按照对应的订单价格或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；库存商品主要为注塑模具和注塑及其他塑料产品。

由于公司生产并销售非标准化的定制产品，产品所需的原材料在种类、型号、大小、尺寸等较为繁杂，并存在小批量耗用的特点，公司在采购过程中需在规模经济性的考虑基础上进行批量采购，使得用于备货的原材料或产成品较多，在无订单匹配的情况下，存在跌价风险。基于谨慎性原则，公司严格执行备货所需的原材料、在产品、库存商品的跌价测试，跌价准备计提充分。

4、与同行业可比公司存货跌价准备计提对比分析

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比如下：

项目	2023 年末	2022 年末
吉山会津	0.00%	0.00%
精益达	0.00%	0.00%
品瑶股份	0.00%	0.00%
均值	0.00%	0.00%
公司	8.75%	5.03%

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为 5.03%和 8.75%，同行业可比公司未计提存货跌价准备，公司出于谨慎性原则严格执行备货所需的原材料、在产品、库存商品的跌价测试，跌价准备计提充分，具有合理性。

**五、报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况），包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。**

报告期各期末，公司对存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
盘点时间	2023.12.29-2024.1.3	2022.12.30-31
盘点地点	重庆美泰工厂、东莞鸿勤（模具）、华兴工业园、天安数码城、广州荣煜工厂和印尼美泰工厂	
盘点存货范围	各期末结存原材料、半成品和库存商品（发出商品除外）	
盘点程序	（1）报告期各期末均采用停工静态全面盘点法。盘点前，公司报经理批准下达具体盘点计划，落实盘点时间、盘点分组、各小组负责人及其他具体盘点要求。各盘点小组负责人于盘点前完成预盘准备工作，停止存货收、发、转移，将存货分类整理至相应库存区域并标注相应存货卡片。（2）盘点日各盘点小组同时进行存货盘点，每小组配备相应财务人员，中介机构同步参与监盘，盘点表记录相应存放地点和存放状况，见货盘货，防止漏盘、重盘。（3）实地盘点结束，财务部留存各小组签字盘点表原件。仓库管理人员与财务人员进行实地盘点结果与账簿记录的核对，针对不相符的存货，查找原因，并按照财务管理有关规定进行盘盈盘亏处理。	
盘点金额	2,398.62	2,463.71
盘点比例（发出商品除外）	100.00%	100.00%
盘点差异	1.03	1.35
差异金额占盘点金额比例	0.04%	0.05%
差异处理	差异原因主要系称重造成的存货计量尾数差异，涉及的存货种类不多且差异金额占期末结存金额占比较小，影响较低，期末存货金额较为准确。	

根据上表，公司存货盘点比例达到 100.00%，盘点地点包含主要存货存放地点，盘点差异较小。

报告期各期末，公司未对发出商品执行盘点程序，主要通过期后客户收到货物实现销售后进行月末对账予以确认。

## 【主办券商回复】

### 一、核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司备货、发货和验收周期、订单完成周期等，取得期后在手订单明细，分析存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配；查阅

同行业可比公司存货结构，分析与公司是否存在较大差异；

2、访谈公司管理层、查阅报告期各期末公司存货明细表，查阅同行业可比公司的公开披露资料，对比分析存货构成和变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异；

3、取得公司委托加工物资明细，以了解商业用途、具体状态、存放地点、存放地权属等；对委托加工物资进行函证，走访供应商时对部分物资进行盘点，检查期后委托加工物资收回入库、委托加工费结算等，证实委托加工业务的真实性；

4、获取公司存货明细账，确认各期末存货的库龄及对应的存货减值准备金额，判断公司存货减值准备计提是否充分；了解公司存货跌价准备的计算方法，评价其方法是否合理，复核其计算过程是否正确，查阅同行业可比公司的定期报告中关于存货跌价准备的相关数据进行对比，分析公司存货跌价准备是否充分；

5、执行监盘程序，在报告期末取得公司的存货盘点计划，了解公司存货盘点范围、方法、人员分工及时间安排等，同时制定了存货监盘计划，以确定存货监盘的目标、范围、时间安排及人员分工、监盘的要点及关注的事项等。在监盘过程中，主要实施观察、检查、询问等程序，并执行了抽盘工作。监盘结束，对监盘结果进行评价。

## 二、期末存货监盘情况

主办券商、会计师和律师对 2023 年末存货项目盘点情况具体列示如下：

单位：万元

监盘时间	参与监盘人员	盘点地点	存货类别	期末账面余额	监盘金额	监盘比例
2023 年 12 月 29 日	主办券商、会计师	重庆美泰工厂	原材料	666.73	502.84	75.42%
			自制半成品及在产品	853.75	368.05	43.11%
			库存商品	122.99	74.53	60.60%
小计				<b>1,643.47</b>	<b>945.41</b>	<b>57.53%</b>
2023 年 12 月 29 日	主办券商、会计师、律师	重庆美泰	库存商品	30.23	30.23	100.00%
2024 年 1 月 3 日		东莞鸿勤（模具）	库存商品	19.21	19.21	100.00%

		华兴工业园、天安数码城	库存商品	44.93	40.17	89.41%
小计				<b>94.37</b>	<b>89.61</b>	<b>94.96%</b>
2024年1月3日	主办券商、会计师、律师	广州荣煜工厂	原材料	93.75	68.48	73.05%
			库存商品	39.67	27.74	69.92%
		深圳天安数码城	样品仓	10.34	9.05	87.45%
小计				<b>143.77</b>	<b>105.26</b>	<b>73.22%</b>
2023年12月至2024年1月	境外会计师	印尼美泰工厂	存货	452.27	415.31	91.83%
小计				<b>452.27</b>	<b>415.31</b>	<b>91.83%</b>
合计				<b>2,333.87</b>	<b>1,555.59</b>	<b>66.65%</b>

其中，对于发出商品主要以函证和替代程序进行确认，核查情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品余额	123.07	132.34
发函金额	68.77	79.06
发函比例	55.88%	59.74%
回函金额	51.67	77.96
回函比例	41.99%	58.91%
替代测试	17.10	1.10
替代测试比例	13.90%	0.83%
函证和替代程序确认比例	55.88%	59.74%

其中，对于委托加工物资主要以函证程序进行确认，核查情况列示如下：

单位：元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
委托加工物资余额	1,405,128.24	263,309.79
发函金额	1,167,229.36	220,235.11
发函比例	86.07%	84.42%
回函金额	1,167,229.36	220,235.11
回函比例	86.07%	84.42%

如上表，中介机构期末实施监盘的存货类型主要为原材料、自制半成品、在产品、库存商品和样品，期末存货监盘金额为 1,140.29 万元，占所对应的存货账面余额比例为 48.86%，盘点地点包含主要存货存放地点，盘点差异率为 0.07%，差异原因主要系称重造成的存货计量尾数差异，涉及的存货种类不多且差异金额

占期末结存金额占比较小，影响较低，期末存货金额准确。

### 三、核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司主要产品塑料制品和模具采购备货周期在 10-90 天，发货周期较短，订单完成时间视订单具体情况间隔跨度较大，存货最长周转时间一般在半年以内。报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内的存货合计占比超过 95%，公司产成品和备货存货的在手订单覆盖率较高，存货账面余额占当期营业收入比例分别为 19.74%和 17.81%，与同行业可比公司该指标均值 23.48%和 22.73%相近，存货余额与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

2、公司原材料、在产品和库存商品合计金额占存货余额比例为 93.89%和 89.32%，与同行业可比公司该指标平均值 91.34%和 86.93%相当。

3、报告期各期末，公司委托加工物资分别为 26.33 万元和 140.51 万元，主要发生在模具加工、表面处理工序，委托加工物资存放于受托加工方所在的场所，存货状态良好。

4、报告期各期末，公司存货的库龄以 1 年以内为主，各期占比分别为 99.40%和 95.87%，存货库龄结构良好。公司计提存货跌价准备的存货类型主要为原材料、在产品和库存商品，跌价准备计提总额分别为 130.58 万元和 220.74 万元，占各期末存货账面余额的 5.03%和 8.75%，同行业可比公司未计提存货跌价准备。由于公司生产并销售非标准化的定制产品，产品所需的原材料在种类、型号、大小、尺寸等较为繁杂，并存在小批量耗用的特点，公司在采购过程中需在规模经济性的考虑基础上进行批量采购，使得用于备货的原材料或产成品较多，在无订单匹配的情况下，存在跌价风险。基于谨慎性原则，公司严格执行备货所需的原材料、在产品、库存商品的跌价测试，跌价准备计提充分。

5、公司在 2022 年末、2023 年对除发出商品外的全部存货均实施盘点，盘点差异率为 0.04%和 0.02%，公司未对发出商品执行盘点程序，主要通过期后客户收到货物实现销售后进行月末对账予以确认。

6、中介机构期末实施监盘的存货类型主要为原材料、自制半成品、在产品、库存商品和样品，期末存货监盘金额为 1,140.29 万元，占所对应的存货账面余额比例为 48.86%，盘点地点包含主要存货存放地点，盘点差异率为 0.07%，差异原因主要系称重造成的存货计量尾数差异，涉及的存货种类不多且差异金额占期末结存金额占比较小，影响较低，期末存货金额准确。

#### 8.关于固定资产和在建工程。

根据申报文件，2022 年末、2023 年末公司固定资产分别为 6,288.74 万元、5,997.47 万元，约占非流动资产 80%；2022 年在建工程转入固定资产 4,474.81 万元。

请公司补充说明：（1）固定资产比重较大的原因及合理性；（2）固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；（3）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分；（4）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果；（5）各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备的金额及主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形，说明厂房规模与经营规模是否匹配，机器设备规模、成新率与产能是否匹配；（6）结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期如何判断固定资产无减值迹象。

请主办券商、会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明固

定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见；(3) 结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见。

## 【公司回复】

### 一、固定资产比重较大的原因及合理性

#### (一) 固定资产比重较大的原因

报告期各期末，公司非流动性资产金额及占比如下：

单位：万元

会计科目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	期末余额	占比	期末余额	占比
投资性房地产	768.63	9.92%	517.92	6.78%
固定资产	5,997.47	77.38%	6,288.74	82.29%
在建工程	51.75	0.67%	7.25	0.09%
使用权资产	303.95	3.92%	194.39	2.54%
无形资产	350.03	4.52%	374.63	4.90%
长期待摊费用	57.04	0.74%	35.13	0.46%
递延所得税资产	221.45	2.86%	192.48	2.52%
其他非流动资产	-	-	32.00	0.42%
<b>合计</b>	<b>7,750.31</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,642.56</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司固定资产具体构成及占比如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
固定资产原值	6,859.58	100.00%	6,875.97	100.00%
其中：房屋及建筑物	4,613.69	67.26%	4,857.40	70.64%
机器设备	1,248.16	18.20%	1,222.91	17.79%
累计折旧	862.11	100.00%	587.23	100.00%
其中：房屋及建筑物	208.84	24.22%	169.78	28.91%
机器设备	387.14	44.91%	276.06	47.01%
固定资产净值	5,997.47	100.00%	6,288.74	100.00%
其中：房屋及建筑物	4,404.85	73.45%	4,687.62	74.54%
机器设备	861.02	14.36%	946.85	15.06%

报告期各期末，公司固定资产占非流动资产总金额的 82.29%、77.38%；其中房屋及建筑物、机器设备合计占固定资产净值的 89.60%、87.81%，占非流动资产总金额的 73.72%、67.94%。报告期各期末，固定资产比重较大的原因：一



方面，公司为响应重庆荣昌当地政府的招商引资号召，在已有 12,122.16 平方米的老厂房基础上，又自建完成 27,701.18 平方米的新厂房用于办公、研发和生产，房屋建筑物的投入相对较大；另一方面，公司产品主要为注塑模具和注塑产品，注塑机、数控机床作为生产注塑产品的核心设备，价值相对较高，使得机器设备金额也较大。

## （二）固定资产比重较大的合理性

报告期各期末，公司与同行业可比公司固定资产占非流动资产比例如下：

公司	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
吉山会津	68.40%	52.82%
精益达	53.42%	48.96%
品瑶股份	73.42%	70.56%
可比公司平均值	68.53%	60.34%
公司	77.38%	82.29%

注：上述数据来源于同行业可比公司年度审计报告，下同。

报告期各期末，公司固定资产占非流动资产比例高于同行业可比公司平均值，与同行业可比公司品瑶股份较为相近；2023年期末公司与品瑶股份占比相差不大，2022年期末公司占比大于品瑶股份11.73%。2022年度公司新厂房转固，导致固定资产增加 4,374.69万元；2022年期末相较于期初，非流动资产增加2,141.63万元，非流动资产增长幅度远远小于固定资产增长幅度，因此2022年公司固定资产占非流动资产比例较高。公司与同行业可比公司固定资产占非流动资产比例不存在显著差异。

综上，公司属于生产制造型企业，固定资产比重较大的原因为生产经营所需的房屋及建筑物、机器设备占比较大，与同行业可比公司不存在显著差异，具有商业合理性。

## 二、固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；

### （一）固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

注塑产品为非标准定制化产品，因不同订单的定制化需求差异较大，导致加工工序、加工时间和产品设计结构各不相同。从产品形态上看，公司最终产出的产品主要为注塑产品，其产能产量与注塑机、数控机床等设备直接相关，上述设

备作为核心设备决定了公司产品的产能上限。

报告期各期末，公司主要生产设备情况如下：

单位：万元

设备名称	数量	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率	是否闲置
<b>2023年12月31日</b>						
注塑机	53	883.70	198.51	685.19	77.54%	否
CNC 数控机床	6	131.36	43.51	87.86	66.88%	否
伺服机械手	30	94.49	37.89	56.60	59.90%	否
电火花机	2	80.02	31.42	48.60	60.73%	否
<b>合计</b>	-	<b>1,189.57</b>	<b>311.33</b>	<b>878.25</b>	<b>73.83%</b>	-
<b>2022年12月31日</b>						
注塑机	52	877.36	134.77	742.60	84.64%	否
CNC 数控机床	3	13.25	9.33	3.91	29.54%	否
伺服机械手	30	94.49	22.66	71.83	76.02%	否
电火花机	1	17.52	9.71	7.81	44.58%	否
<b>合计</b>	-	<b>1,002.63</b>	<b>176.47</b>	<b>826.16</b>	<b>82.40%</b>	-

公司主要业务主要产品产能、产量和销量情况如下：

产品名称	项目	2023年度	2022年度	变动率
Snowboard Binding (滑雪板固定器)	产能 (个)	200,000.00	200,000.00	-
	产量 (个)	82,956.00	110,441.00	-24.89%
	销量 (个)	102,046.00	139,939.00	-27.08%
Wood Pellet Bin and Lid (碳桶)	产能 (个)	300,000.00	300,000.00	-
	产量 (个)	196,585.00	181,478.00	8.32%
	销量 (个)	199,277.00	196,719.00	1.30%
Spinner Box (旋转玩 具盒)	产能 (个)	800,000.00	800,000.00	-
	产量 (个)	509,007.00	654,595.00	-22.24%
	销量 (个)	505,534.00	688,800.00	-26.61%
E-Bike (电动自行 车)	产能 (辆)	1,600.00	1,600.00	-
	产量 (辆)	1,074.00	1,385.00	-22.45%
	销量 (辆)	1,313.00	1,367.00	-3.95%

如上表，报告期内公司核心设备规模变化较小，其中注塑机 2023 年末较 2022 年末增加 1 台、CNC 数控机床增加 3 台、电火花机增加 1 台，增加的机器设备对公司产能影响可忽略不计。公司主要采取“以销定产”的业务模式，主要产品的产量和销售变动趋势保持一致，具有匹配性和合理性。

(二) 结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

## 1、报告期内，公司固定资产产能利用率情况

报告期内，公司固定资产产能利用率情况如下：

产品名称	项目	2023 年度	2022 年度
Snowboard Binding (滑雪板固定器)	产能 (个)	200,000.00	200,000.00
	产量 (个)	82,956.00	110,441.00
	产能利用率	41.48%	55.22%
Wood Pellet Bin and Lid (碳桶)	产能 (个)	300,000.00	300,000.00
	产量 (个)	196,585.00	181,478.00
	产能利用率	65.53%	60.49%
Spinner Box (旋转玩 具盒)	产能 (个)	800,000.00	800,000.00
	产量 (个)	509,007.00	654,595.00
	产能利用率	63.63%	81.82%
E-Bike (电动自行车)	产能 (辆)	1,600.00	1,600.00
	产量 (辆)	1,074.00	1,385.00
	产能利用率	67.13%	86.56%

报告期内，公司主要产品的产能利用率一般高于 50%，其中滑雪板固定器 2023 年度产能利用率低于 50%，主要是因为 2023 年订单量减少导致产量下降，产能利用率降低。

## 2、报告期内，公司与同行业可比公司固定资产规模情况

报告期内，同行业可比公司未披露产能利用率情况。公司与同行业可比公司固定资产规模及构成占比明细如下：

单位：万元

公司	项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		资产原值	占比	资产原值	占比
吉山会津	房屋及建筑物	3,451.02	40.89%	1,736.38	28.66%
	机器设备	4,626.49	54.81%	3,848.50	63.53%
	运输设备	15.03	0.18%	25.44	0.42%
	办公及电子设备	348.15	4.12%	447.24	7.38%
精益达	房屋及建筑物	919.78	24.42%	919.78	31.53%
	机器设备	2,535.45	67.31%	1,729.35	59.29%
	运输设备	176.79	4.69%	136.10	4.67%
	办公及电子设备	134.77	3.58%	131.56	4.51%
品瑶股份	房屋建筑物	3,025.10	26.86%	3,025.10	34.34%
	机器设备	5,142.98	45.66%	3,486.01	39.57%
	运输工具	332.31	2.95%	332.39	3.77%
	电子设备	43.18	0.38%	33.74	0.38%
	办公家具及其他	2,719.29	24.14%	1,932.00	21.93%
同行业可比公司	房屋及建筑物、机器设备平均值	6,566.94	86.65%	4,915.04	85.64%

公司	项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
		资产原值	占比	资产原值	占比
公司	房屋及建筑物	4,613.69	67.26%	4,857.40	70.64%
	机器设备	1,248.16	18.20%	1,222.91	17.79%
	运输设备	76.65	1.12%	32.49	0.47%
	电子设备	129.32	1.89%	102.55	1.49%
	其他设备	791.75	11.54%	660.62	9.61%

报告期各期末，公司与同行业可比公司的固定资产构成中房屋及建筑物和机器设备占比均较高，公司固定资产中房屋及建筑物、机器设备占比分别为 88.43%、85.46%，同行业可比公司平均值为 85.64%、86.65%，在固定资产规模和结构上，公司与同行业可比公司平均值较为接近，不存在显著差异。

### 3、报告期内，公司与同行业可比公司固定资产状况

报告期各期末，公司与同行业可比公司固定资产成新率明细如下：

公司	2023 年末	2022 年末
吉山会津	71.45%	67.05%
精益达	49.02%	49.69%
品瑶股份	71.02%	71.81%
<b>可比公司平均值</b>	<b>67.65%</b>	<b>66.56%</b>
<b>公司</b>	<b>87.43%</b>	<b>91.46%</b>

报告期各期末，公司固定资产成新率分别为 91.46%、87.43%，固定资产成新率较高，状态良好。与同行业可比公司相比，公司固定资产成新率高于同行业可比公司的平均值，主要原因是 2022 年公司建成新厂房，房屋建筑物较新，具有合理性。

### 三、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》第十四条至第十九条的规定，企业应当对所有固定资产计提折旧。但是，已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地除外。企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值。企业应当根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，合理选择固定资产折旧方法。固定资产应当按月计提折旧，并根据用途计入相关资产的成本或者当期损益。

报告期内，公司按照年限平均法计提折旧，根据固定资产的性质和使用情况，在考虑固定资产预计生产能力或实物产量、预计有形损耗和无形损耗等因素的情况下，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值，并按月度计提折旧，根据用途计入相关资产的成本或者当期损益，公司使用 ERP 系统自动计算固定资产折旧金额。

报告期内，公司与同行业可比公司按照类别固定资产折旧政策、折旧年限、残值率如下所示：

固定资产类别	房屋及建筑物		机器设备		运输设备		办公及电子设备/电子设备		其他设备/办公家具及其他	
	折旧年限	残值率(%)	折旧年限	残值率(%)	折旧年限	残值率(%)	折旧年限	残值率(%)	折旧年限	残值率(%)
吉山会津	20.00	5.00	10.00	5.00	4.00	5.00	3.00	5.00		
精益达	20.00	5.00	3-10	5.00	4.00	5.00	3-5	5.00		
品瑶股份	20.00	5.00	10.00	5.00	4.00	5.00	3.00	5.00	5.00	5.00
公司	20-40	5.00	3-16	5.00	4.00	5.00	3-5	5.00	3-15	5.00

如上表所示，同行业可比公司固定资产折旧方法均为年限平均法，与公司一致。公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等符合公司的实际情况，与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性。

综上，报告期内，公司按照《企业会计准则第 4 号——固定资产》的要求确定固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，并按照年限平均法计提折旧，相关会计核算准确，折旧计提充分，与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性。

#### 四、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果

报告期各期末，公司会对固定资产进行全面盘点，盘点情况如下所示：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2023 年 12 月 28 日、 2024 年 1 月 2 日	2022 年 12 月 28 日至 29 日
盘点地点	重庆美泰母子公司厂区	
盘点人员	公司财务人员、资产管理人員	
盘点范围	公司的房屋及建筑物、机器设备、电子设备、运输设备、其他设备	
盘点方法	全盘	

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点程序	1.财务部组织相关部门协商制定固定资产盘点计划，确定盘点时间、盘点地点、盘点范围、盘点人员、盘点方法等。2.盘点日各部门按照盘点计划对资产进行全盘，财务部门进行监盘，盘点之后各方在盘点表上进行签字确认。3.盘点及监盘过程中，若存在固定资产闲置、毁损、待报废状态时，盘点及监盘人员会在盘点表中进行记录。4.盘点过程中，若存在盘点差异，能够现场查明原因的现场及时解决确认；若无法现场解决的，会在盘点结束后查明原因并进行相应处理。5.盘点结束时，财务人员收集所有盘点表，进行汇总，形成盘点报告。对于盘点现场无法确认的差异，会与相关部分进行沟通，确认差异原因并进行相应处理，保证账实相符。	
盘点比例	100.00%	100.00%
盘点结果	经盘点，未发现盘点差异。	经盘点，未发现盘点差异。
盘点差异及产生原因、处理措施	资产盘点不存在差异，账实相符。	资产盘点不存在差异，账实相符。

综上，报告期内，公司固定资产盘点不存在差异，账实相符，不存在盘亏盘盈情况，运行状态良好。

**五、各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备的金额及主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形，说明厂房规模与经营规模是否匹配，机器设备规模、成新率与产能是否匹配**

**（一）各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备的金额**

报告期内，各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备的金额如下所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	购置	在建工程转入	合计	购置	在建工程转入	合计
房屋建筑物	95.92	-	95.92	-	4,374.69	4,374.69
机器设备	77.17	-	77.17	392.91	46.51	439.42
合计	<b>173.09</b>	-	<b>173.09</b>	<b>392.91</b>	<b>4,421.20</b>	<b>4,814.10</b>

**（二）主要供应商基本情况**

1、公司向供应商采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性

报告期内，公司向主要供应商采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性具体情况列示如下：

单位：万元

期间	供应商名称	金额 (不含税)	占比	采购内容	定价依据及公允性
2023年度	重庆塑锦机械设备有限公司	44.25	25.56%	2台双色注塑机(含机械手)	市场价，具有公允性
	PT.DIMAS PRATAMA INDAH	91.51	52.87%	房屋	市场价，具有公允性
	合计	135.76	78.43%	-	-
2022年度	重庆市仁义建筑工程有限责任公司	3,494.84	72.60%	厂房、办公楼、倒班楼、门卫室土建及安装工程，以及围墙、厂区道路、室外给排水等配套工程。	市场价，具有公允性
	重庆大管家装饰工程有限公司	309.15	6.42%	厂房、办公楼、倒班楼装修工程。	市场价，具有公允性
	震雄营销(深圳)有限公司	321.24	6.67%	12台注塑机	市场价，具有公允性
	合计	4,125.23	85.69%		

上述主要供应商的成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形等情况如下：

单位：万元

供应商名称	成立时间	与公司起始合作时间	注册资本	主营业务	经营规模	实际控制人	是否存在关联关系或其他利益输送情形
重庆市仁义建筑工程有限责任公司	1997-6-16	2021-3-1	2,006.00	房屋建筑工程施工	4000万	黄亨国	否
重庆大管家装饰工程有限公司	2021-2-22	2022-8-1	100.00	住宅室内装饰装修	500万	刘智刚	否
震雄营销(深圳)有限公司	2007-2-15	2022-4-28	1000万港元	塑料机械、模具等销售	中型企业	钟效良	否
重庆塑锦机械设备有限公司	2018-2-11	2023-4-6	1,000.00	塑料机械及配件等销售	中型企业	付福庆	否

供应商名称	成立时间	与公司起始合作时间	注册资本	主营业务	经营规模	实际控制人	是否存在关联关系或其他利益输送情形
PT. DIMAS PRATAMA INDAH	2008-8-12	2023年4月	未披露	公寓、商店、住房运营	未披露	PT. Agung Podomoro Land Tbk.	否

## 2、厂房规模与经营规模、机器设备规模、成新率与产能等匹配性

报告期各期末，公司所拥有的厂房有两处，即新厂房和老厂房，公司厂房的原值情况如下所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
新厂房-104号厂房	3,139.52	3,139.52
老厂房-生产厂房2号厂房	23.95	263.87
小计	3,163.47	3,403.38
营业收入	14,158.20	13,148.24
营业收入占资产比例	<b>4.48</b>	<b>3.86</b>

公司新厂房产于2022年6月建成并由在建工程转入固定资产，新厂房的建设是为满足公司生产经营对场地的需求，公司已将主要生产全部转移至新厂房，老厂房不再承担生产职责。报告期内，营业收入占资产的比例分别为3.86%、4.48%，营业收入占资产比变化不大，公司的厂房规模与经营规模相匹配。

报告期各期末，公司机器设备规模及成新率情况如下所示：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
机器设备原值	1,248.16	1,222.91
机器设备净值	861.02	946.85
固定资产原值合计	6,859.58	6,875.97
成新率	68.98%	77.43%
机器设备占固定资产原值比例	18.20%	17.79%

报告期各期末，机器设备占固定资产原值合计比例分别为17.79%、18.20%，机器设备规模较为平稳；机器设备成新率分别为77.43%、68.98%，成新率有所下降，符合业务发展规律。报告期内，公司主要产品的产能保持稳定，机器设备规模、成新率与产能相匹配。

## 六、结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期如何判断固定资产



## 无减值迹象

### （一）公司资产闲置、处置、更换、报废等情况

报告期内，公司固定资产处置或报废情况如下所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	原值	累计折旧	净值	原值	累计折旧	净值
机器设备	53.36	17.20	36.16	6.54	2.45	4.08
电子设备	-	-	-	4.15	3.93	0.23
其他设备	5.26	3.71	1.55	2.34	1.20	1.15
合计	<b>58.62</b>	<b>20.91</b>	<b>37.71</b>	<b>13.03</b>	<b>7.58</b>	<b>5.46</b>

各报告期末，2022年末公司不存在闲置资产，2023年末公司固定资产闲置情况如下所示：

单位：万元

类别	账面原值	累计折旧	账面价值	面积(m <sup>2</sup> )	账面价值元/m <sup>2</sup>
房屋及建筑物-新厂办公楼	437.23	15.57	421.66	2,590.67	1,627.60
房屋及建筑物-职工宿舍楼（第五、六层）	61.69	16.61	45.08	600.60	750.61
合计	<b>498.92</b>	<b>32.18</b>	<b>466.74</b>	<b>3,191.27</b>	-

### （二）固定资产减值迹象的判断

#### 1、公司固定资产是否存在减值迹象的判断

《企业会计准则第8号——资产减值》第四条规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。第六条规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。第七条规定，资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》第五条关于减值迹象的规定，公司对报告期末固定资产减值迹象判断的具体情况如下：

序号	企业会计准则的规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司主要固定资产目前市场价格未发生大幅下降情形
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司资产多为房屋建筑物和机器设备，均为生产经营所需，均能正常使用。已经陈旧过时或实体已经损坏的资产已在报告期内进行处置或报废。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	2022年末，公司不存在闲置资产；2023年末，公司存在闲置固定资产，主要系公司部分新厂房尚未投入使用及老厂房宿舍闲置
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内，各期收入呈增长趋势，营业利润稳步增长，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	报告期内，不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象的情况。

针对已经闲置的固定资产，说明其存在减值迹象，按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，应当估计其可收回金额。

## 2、公司闲置固定资产是否减值的判断

2023年末，公司闲置的固定资产主要为新工厂办公楼、职工宿舍楼（第五、六层），账面价值分别为1,627.60元/m<sup>2</sup>、750.61元/m<sup>2</sup>。根据重庆汇通房地产土地估价与资产评估有限公司对位于荣昌区昌州街道东方大道81号（办公楼）的市场价格评估，截至2023年8月24日办公楼的评估单价为1,940元/m<sup>2</sup>；根据重庆普华房地产土地资产评估有限公司对位于荣昌县昌州街道板桥路127号1幢至6幢共六处的工业房的市场价格评估，截至2023年10月27日房产的评估单价为1,730元/m<sup>2</sup>。报告期末，公司闲置固定资产周边厂房的评估单价均高于公司闲置资产单位账面价值，不存在减值情况。

## 【主办券商回复】

### 一、核查程序

1、获取固定资产卡片账，与账面固定资产进行核对，以确定固定资产的准确性。对固定资产占非流动资产的比例进行分析，分析固定资产构成，并与同行业可比公司固定资产占非流动资产比例进行对比，分析固定资产比重较大的原因及合理性。

2、获取固定资产明细表，核查固定资产的规模状况及变动情况；获取主要业务主要产品的产能、产量及销量统计表，分析固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；获取固定资产产能利用率，计算固定资产成新率情况，并与同行业可比公司进行对比，分析是否存在显著差异。

3、访谈财务部人员，了解固定资产折旧政策，重新计算固定资产折旧金额，与账面计提金额比对分析，核查折旧计提是否充分；通过公开信息获取同行业可比公司固定资产折旧政策，对比分析是否存在重大差异；对比《企业会计准则》的相关规定，检查相关会计核算是否合规，折旧计提是否充分。

4、了解公司固定资产盘点制度，获取公司固定资产盘点计划、盘点记录、盘点结果汇总表等相关资料，复核公司固定资产盘点表，关注盘点计划是否有效执行和盘点差异是否及时处理；对固定资产盘点进行监盘，监盘过程中关注固定资产使用状态。

5、获取报告期内公司购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备的金额及供应商情况；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查主要采购供应商的基本情况，将主要供应商的股东、董监高人员与公司员工花名册、股东进行匹配，核查供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形。

6、获取报告期内公司厂房情况，与公司经营规模进行分析，分析厂房规模与经营规模是否匹配；获取报告期内公司机器设备情况，计算成新率，分析与产能是否匹配。

7、获取报告期内公司资产闲置、处置、更换、报废等情况，访谈公司财务部门，了解固定资产减值计提的具体过程；获取固定资产明细表，查看固定资产情况，检查公司各期末固定资产是否存在减值迹象，结合会计准则判断公司固定资产减值计提是否充分；与同行业可比公司固定资产减值准备情况进行对比，分析是否存在显著差异。

## 二、固定资产监盘比例及结论

报告期内，主办券商、申报会计师对公司固定资产的监盘情况列示如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2023年12月28日、 2024年1月2日	2022年12月28日至29日
盘点地点	重庆美泰母子公司厂区	
监盘人员	主办券商、申报会计师	公司2022年度未单独进行审计，无法监盘
盘点范围	公司的房屋及建筑物、机器设备、电子设备、运输设备、其他设备	
监盘程序	1.监盘前，获取固定资产盘点计划，查看盘点时间、盘点地点、盘点范围、盘点人员、盘点方法等，以确定监盘时间、监盘范围及监盘比例等。2.监盘前，获取固定资产盘点表，与账面固定资产金额进行核对，以确定是否相符。3.盘点日按照抽盘计划对资产进行监盘，按照抽盘表上的资产名称、规格型号等与实物进行核对，以确认是否账实相符。盘点之后各方在抽盘表上进行签字确认。4.监盘过程中，若存在固定资产闲置、毁损、待报废状态时，监盘人员会在抽盘表中进行记录。5.抽盘过程中，若存在盘点差异，能够现场查明原因的现场及时解决确认；若无法现场解决的，会在盘点结束后查明原因并进行相应处理。6.监盘结束时，进行盘点汇总。对于盘点现场无法确认的差异，会与相关部门进行沟通，确认差异原因并进行相应处理，保证账实相符。	
监盘比例	89.74%	-
新增固定资产金额（万元）	381.45	5,231.13
新增固定资产监盘比例	45.79%	-
监盘结果	经监盘，未发现盘点差异。	-
盘点差异及产生原因、处理措施	资产盘点不存在差异，账实相符。	-

由于公司2022年度未单独进行审计，我们未能对2022年末的固定资产实施监盘。通过了解公司固定资产管理制度，检查2023年度固定资产增减变动情况，检查相关资产变动的合同、发票、付款回单、处置或报废情况及相关审批流程，对2022年末的固定资产进行确认。经监盘程序核查，2023年末固定资产与账面

记录不存在差异，账实相符。

### 三、公司闲置固定资产是否减值的判断

2023 年末，公司闲置的固定资产主要为新工厂办公楼、职工宿舍楼（第五、六层），账面价值分别为 1,627.60 元/m<sup>2</sup>、750.61 元/m<sup>2</sup>。

根据重庆汇通房地产土地估价与资产评估有限公司对位于荣昌区昌州街道东方大道 81 号办公楼的市场价格评估，截至 2023 年 8 月 24 日办公楼的评估单价为 1,940 元/m<sup>2</sup>。根据重庆普华房地产土地资产评估有限公司对位于荣昌区昌州街道板桥路 127 号工业用房的市场价格评估，截至 2023 年 10 月 27 日工业用房的评估单价为 1,775.95 元/m<sup>2</sup>。报告期末，公司闲置固定资产周边厂房的评估单价均高于公司闲置资产单位账面价值，不存在减值情况。

### 四、核查结论

1、公司属于生产制造型企业，固定资产比重较大的原因为生产经营所需的房屋及建筑物、机器设备占比较大，与同行业可比公司不存在显著差异，具有商业合理性。

2、公司固定资产规模与公司产能、产销量具有匹配性，变动趋势不存在明显差异，具有合理性。报告期内公司主要产品的产能利用率基本在 50%以上，由于公司的业务模式是“以销定产”，公司的产能利用率会受到销售订单的影响，公司固定资产规模、状况与同行业可比公司不存在显著差异。

3、报告期内，公司按照《企业会计准则第 4 号——固定资产》的要求确定固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，并按照年限平均法计提折旧，相关会计核算准确，折旧计提充分，与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性。

4、2023 年末，公司固定资产盘点不存在差异，账实相符，不存在盘亏盘盈情况，运行状态良好。

5、公司各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备的金额核算准确，公司向主要供应商采购遵循市场价，定价公允，供应商与公司实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益输送情形；厂房规模与经营规模具有匹配性，

机器设备规模、成新率与产能具有匹配性。

6、公司存在房屋建筑物闲置的情况，通过减值测试，固定资产未发生减值准备，无需计提减值准备，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定。

## 9.其他事项。

### 9（1）关于同业竞争。

根据申报文件，为解决同业竞争，公司控股股东、实际控制人刘春峰报告期内转让东莞荣煜股权、香港美泰股权、注销 METALINE LLC，东莞金美昌、深圳德秀停止从事与公司相同或相似业务并修改经营范围，深圳市荣煜企业管理合伙企业（有限合伙）修改经营范围。请公司补充说明：上述转让具体情况，包括但不限于转让方与被转让方，被转让方与公司股东、董监高人员是否存在关联关系，股权转让的价格及定价依据，被转让方出资来源，相关资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，是否存在代持或其他利益安排。

请主办券商、律师核查公司及股东目前采取的避免同业竞争措施是否真实、有效，并就上述事项发表明确意见。

### 【公司回复】

为解决同业竞争问题，公司控股股东、实际控制人刘春峰报告期内转让东莞荣煜、香港美泰股权，转让具体情况如下：

事项	转让方	被转让方	被转让方与公司的关联关系	股权转让价格及定价依据	被转让方出资来源、资金流向
东莞金美昌转让其持有的东莞荣煜 54.00% 股权	东莞金美昌	吴艳飞	无关联关系	东莞荣煜转让时尚处于业务筹备起步阶段，除购置运输及少量机器设备外未进行实际生产经营活动，同时考虑到设备处置困难且价值较低，故经转让双方协商，股权以 0 元转让，股权转让定价具有公允性及合理性	-

事项	转让方	被转让方	被转让方与公司的关联关系	股权转让价格及定价依据	被转让方出资来源、资金流向
刘春峰转让其持有的香港美泰100.00%股权	刘春峰	黄廷君	无关联关系	香港美泰原为控股股东、实际控制人刘春峰控制的境外销售平台，不存在房屋土地、生产设备等资产。为解决同业竞争问题，香港美泰已于2022年6月停止承接新业务，且转让时已无实际经营业务，故经转让双方协商，股权以1.00港币/注册资本，合计1.00万元港币股权转让款，股权转让定价具有公允性及合理性	被转让方出资来源为工作收入及家庭财富积累形成的自有资金；黄廷君已向刘春峰支付股权转让款；经查阅转让双方的银行流水，未发现转让价款最终流回转让方的情况

如上表所示，为解决同业竞争，刘春峰向无关联第三方转让香港美泰股权、东莞金美昌向无关联第三方转让东莞荣煜股权，股权转让定价具有公允性及合理性；经查阅转让双方的银行流水，取得被转让方出具的说明，股权转让真实、被转让方资金来源及转让价款支付去向真实合理，不存在代持或其他利益安排。

## 【主办券商回复】

### （一）核查程序

- 1、获取东莞荣煜及香港美泰相关股权转让协议、工商变更资料、香港美泰股权转让款支付凭证，判断转让的真实性；
- 2、访谈公司控股股东、实际控制人刘春峰，了解上述股权转让事项发生时东莞荣煜、香港美泰的实际经营状况，股权转让的背景及原因；
- 3、获取被转让方关于股权转让事项的声明、支付凭证等资料；
- 4、查阅公司股东及董监高核查表，判断上述股权转让对手方是否与公司存在关联关系。

### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司已说明转让的具体情况，被转让方与公司股东、董监高人员不存在关联关系，股权转让定价具有公允性及合理性，股权转让真实、被转让方资金来源及转让价款支付去向真实合理，不存在代持或其他利益安排。

9 (2) 关于外协。

根据申报文件，公司外协业务主要包括注塑件表面处理、模具加工、色母加工和其他外协。请公司补充说明：①外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；②外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；③公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；④结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配，外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意。

请主办券商、律师及会计师核查上述相关事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；

(一) 外协厂商是否依法具备相应资质

报告期内，公司采购的外协加工主要包括注塑件表面处理、模具加工、色母加工、产品绑带缝制、SMT 贴片等工序，根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《强制性产品认证管理规定》《安全生产许可证条例》等规定，公司主要外协厂商提供的前述业务不属于需要取得行政许可或强制认证的范围，公司主要外协厂商均已依法登记并取得营业执照，无其他业务资质要求。

(二) 公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；

报告期内，公司主要外协厂商的相关情况如下：

外协厂商名称	外协内容	注册时间	开始合作时间	是否存在成立不久即为公司提供服务的情形
重庆瑞合益汽车部件有限公司	表面喷漆处理	2013-05-15	2018 年	否



外协厂商名称	外协内容	注册时间	开始合作时间	是否存在成立不久即为公司提供服务的情形
重庆鑫记模具有限公司	模具加工	2018-02-06	2022年	否
东莞市伟亿电子科技有限公司	产品绑带缝制	2019-07-25	2013年 (注)	否
泸州鸿彩塑料有限公司	色母加工	2015-06-11	2015年	是
博罗县运锋电子有限公司	表面电镀处理	2005-08-24	2022年	否
爱博欧电子(深圳)有限公司	SMT贴片	2007-09-13	2022年	否
重庆市齐盈精密模具有限公司	模具加工	2015-09-11	2015年	是
东莞市柯美运动器材有限公司	表面烤漆处理	2014-01-20	2022年	否

注：东莞市伟亿电子科技有限公司与公司开始合作时间早于注册时间，系东莞市伟亿电子科技有限公司成立前，其实际控制人通过东莞市道滘伟亿滑板配件加工厂自2013年起向公司提供外协服务。

公司部分外协供应商存在成立不久即成为公司外协生产商的情形，具体原因如下：

#### 1、泸州鸿彩塑料有限公司

报告期内，泸州鸿彩塑料有限公司为公司提供色母加工服务。2015年公司着手寻找能够专业提供色母加工(调色)服务的外协厂商，该外协厂商成立不久，发展客户态度主动积极，愿意为公司提供上门调色服务。由于色母调色能力并非该行业内较难获取的技术能力之一，且公司考虑到其位于四川省泸州市，离公司地理距离较近，上门调色具有可行性且对公司受益更多，成立即成为公司外协生产商具有合理性。

#### 2、重庆市齐盈精密模具有限公司

报告期内，重庆市齐盈精密模具有限公司为公司提供模具加工服务。2015年，该外协厂商将厂房搬至重庆市荣昌区工业园区并注册成立重庆市齐盈精密模具有限公司，其实际从事模具加工业务早于2015年，模具加工经验丰富；由于模具质量较大，搬运不便，需就近寻找模具加工外协厂商，该公司是公司所在的工业园区内模具加工技术水平、注册资本规模均较高的企业之一，成立即成为公司外协生产商具有合理性。

综上，公司存在少数外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形，具有合理性。

## 二、外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；

报告期内，公司主要外协厂商的基本情况如下：

序号	外协厂商名称	法定代表人	现任股东	历史股东	主要人员	历史主要人员
1	重庆瑞合益汽车部件有限公司	傅勇	付湘攸、龚焰平、傅勇、黄水平	简毅、曾宇、罗伟、彭梨果、罗勇、江勇、屈代英、芮国花、刘东芳、赵红、吴方碧、王定友、高传华、何琪、杨学位、张晓茹	傅勇、付湘攸	-
2	重庆鑫记模具有限公司	王李桃	王李桃、张永平	-	王李桃、张永平	-
3	东莞市伟亿电子科技有限公司	李伟	李伟	-	李伟、李志	-
4	泸州鸿彩塑料有限公司	李能彬	李能彬、黄廷兵、李能超	-	李能彬、李能超	-
5	博罗县运锋电子有限公司	李勇	惠州市广锋贸易有限公司、张惠珍	阮丽英、谭兴发	李勇、林光辉、彭圣锦	华均加、阮文生
6	爱博欧电子（深圳）有限公司	夏荷宝	力成电子有限公司	-	夏荷宝、熊小燕	-
7	重庆市齐盈精密模具有限公司	章辉	章辉、朱华良	加敏	章辉、朱华良	-
8	东莞市柯美运动器材有限公司	韦有迎	韦有迎、李雪玲	-	韦有迎、李雪玲	-

注：上表内容来源于天眼查，主要人员包括公司董监高。

公司将公司主要外协厂商股东、董监高及主要人员名单与公司及其关联方名单进行了交叉比对，截至本回复出具日，公司主要外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系。

## 三、公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；

公司选取外协厂商时，综合评估外协厂商的生产能力、工艺水平、产品质量稳定性、交期履约能力、价格定位等方面，达到公司要求的外协厂商才能进入合

格供应商名录。公司外协需求的产生伴随客户订单产生，服务于某一客户订单的外协需求通常较为固定，且该配套外协厂商一经确定后更换的可能性较低；当公司产生新的外协需求时，公司会同时向多家具备生产加工能力的合格供应商询价，双方协商后确定最终价格，价格制定遵循行业的价格规律，能够保证公允性。

报告期内，公司主要外协成本为 531.43 万元和 496.22 万元，金额较小，占各期采购总额的比例为 7.38%和 7.97%，占比较低，不存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形。

**四、结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配，外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意。**

(一) 结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于“C29 橡胶和塑料制品制造业”之“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素与同行业可比公司对比情况如下：

同行业可比公司	核心技术	核心资产	核心人员	外协加工类型
吉山会津	双色注塑成型、双色印刷技术、立式注塑成型、热流道注塑成型、高透光率透明制品成型、真空蒸镀技术	截至 2023 年 12 月 31 日，资产合计 25,964.81 万元，其中：流动资产 17,136.02 万元、非流动资产 8,828.79 万元。公司核心资产包括：应收账款 6,944.88 万元、固定资产 6,038.56 万元、存货 4,945.34 万元	截至 2023 年 12 月 31 日，共有 292 名员工，其中技术人员占比 26.71%	未披露
精益达	模具设计技术、精密注塑成型技术	截至 2023 年 12 月 31 日，资产合计 10,074.79 万元，其中：流动资产 6,618.09 万元、非流动资产 3,456.70 万元。公司核心资产包括：应收账款 2,875.51 万元、固定资产 1,846.66 万元、存货 2,590.61 万元	截至 2023 年 12 月 31 日，共有 186 名员工，其中技术人员占比 6.45%	模具外协
品瑶股份	塑料收纳箱生产相关技术	截至 2023 年 12 月 31 日，资产合计 24,287.96 万元，其中：流动资产 13,393.06 万元、非流动资产 10,894.90 万元。公司核心资产包括：固定资产 7,999.24 万元、货币资金 6,280.75 万元、存货 3,376.15 万元、应收账款 2,867.27	截至 2023 年 12 月 31 日，共有 272 名员工，其中技术人员占比 8.82%	自身阶段性产能不足，向市场寻找外协厂商进行

		万元		料加工
公司	模具设计与生产技术、注塑成型技术、公司定制产品生产相关技术	截至 2023 年 12 月 31 日，资产合计 15,000.47 万元，其中：流动资产 7,250.15 万元、非流动资产 7,750.31 万元。公司核心资产包括：固定资产 5,997.47 万元、应收账款 2,649.47 万元、存货 2,300.95 万元、货币资金 2,033.78 万元	截至 2023 年 12 月 31 日，共有 325 名员工，其中技术、研发人员占比 7.69%	注塑件表面处理、模具加工、色母加工和其他外协等

资料来源：同行业可比公司及其外协情况摘自公开转让说明书、定期报告等公开披露文件。

外协加工类型方面，精益达与公司均存在模具加工的外协服务；吉山会津拥有表面喷涂生产线，可以自行完成表面处理的工序，公司与其相比不具备该生产设备，故存在表面处理的外协服务；品瑶股份因自身阶段性产能不足，存在向市场寻找外协厂商进行塑料加工的情况。因此，同行业可比公司存在模具加工、因产能不足导致的产品加工等工序进行外协加工的情况，外协加工属于行业惯例。

在核心技术方面，公司与同行业可比公司均拥有较多的核心技术，因主要产品有所差异，故核心技术亦有一定差异；在核心资产方面，公司的核心资产主要包括固定资产、应收账款、存货和货币资金，与同行业可比公司基本一致；在核心人员方面，截至 2023 年末，公司研发及技术人员占总员工人数的 7.69%，与除吉山会津外的同行业可比公司不存在重大差异。

公司致力于为客户提供模具设计、注塑成型塑料零部件及产品组装的综合一站式服务，核心技术、核心资产和核心人员均围绕公司的主营业务。基于现有资源要素，为增强细分领域的竞争优势，公司将部分工序委托外协厂商加工，以进一步发挥公司的核心技术、核心资产与核心人员优势，外协加工与公司关键资源要素相匹配。

## （二）外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意

公司与主要客户签署的销售合同/订单中，不存在禁止公司通过外协加工方式向客户提供合同约定产品的有关条款，公司亦未收到过客户关于外协加工产品的限制性要求或违约索赔。公司采用外协加工的方式不违反销售合同/订单的约定和客户的要求，但应部分客户要求，公司存在告知其具体生产环节、公司选取的原材料供应商或外协供应商情况，客户知晓且认可后继续推进业务开展。

综上，公司外协加工的商业模式存在需要取得部分客户认可或同意的情形，报告期内公司不存在因外协产品质量问题而产生的诉讼或纠纷情形。

### **【主办券商回复】**

#### **一、外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；**

##### **（一）核查程序**

- 1、《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《强制性产品认证管理规定》《安全生产许可证条例》等法律法规等文件；
- 2、通过天眼查获取公司主要外协厂商的信用报告；
- 3、访谈外协厂商和公司管理层，了解公司与外协厂商的合作历史情况。

##### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：

- 1、公司主要外协厂商提供的外协业务不属于需要取得行政许可或强制认证的范围，公司主要外协厂商均已依法登记并取得营业执照，无其他业务资质要求；
- 2、公司存在少数外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形，具有合理性。

#### **二、外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；**

##### **（一）核查程序**

- 1、通过天眼查查询外协厂商的重要工商登记信息；
- 2、交叉比对外协厂商主要人员名单与公司关联方清单。

##### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：截至本回复出具日，公司主要外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系。

### **三、公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；**

#### **（一）核查程序**

1、获取公司采购明细表、与外协厂商的采购合同、核对相关票据是否与业务匹配；

2、访谈公司管理层，了解公司与外协厂商的定价机制。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：公司与外协厂商的定价机制具有公允性，不存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形。

### **四、结合公司核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，分析说明外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配，外协加工的商业模式是否需要取得客户认可或同意。**

#### **（一）核查程序**

1、查阅同行业可比公司核心技术、核心资产、核心人员等相关资料；

2、访谈公司管理层并实地查看生产过程及产成品实物，核实外协加工所需核心资源与公司拥有的资源要素差异；

3、查阅公司与外协厂商的采购合同、公司与客户之间的销售合同。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：

1、公司已说明核心技术、核心资产、核心人员等资源要素，并对比同行业可比公司，外协加工属于行业惯例；公司采购外协加工与公司资源要素相匹配；

2、公司外协加工的商业模式存在需要取得部分客户认可或同意的情形，报告期内公司不存在因外协产品质量问题而产生的诉讼或纠纷情形。

### 9（3）关于专利及合作研发。

根据申报文件，公司 10 项专利通过继受取得；报告期内存在合作研发情形。请公司补充说明：①取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格，出让方与公司是否存在关联关系等；②前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排；③结合前述专利的形成过程、继受程序说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵；④公司合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，是否存在纠纷或潜在争议。

请主办券商、律师核查并对公司技术独立性发表明确意见。

#### 【公司回复】

一、取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格，出让方与公司是否存在关联关系等；

报告期内，公司 4 项专利通过继受取得，具体情况如下：

序号	专利号	专利名称	类型	初始授权日	过户时间	原专利权人	现专利权人	取得方式	协议签署时间	过户时间	转让价格(元)	出让方与公司是否存在关联关系
1	ZL202120871397.7	一种电动单车多功能箱	实用新型	2021年11月16日	2022年9月15日	东莞荣煜	广州荣煜	继受取得	2022年6月29日	2022年9月15日	0.00	东莞荣煜曾为报告期内公司控股股东、实际控制人刘春峰控制的企业
2	ZL202120915180.1	一种加装直流无刷电机的电瓶车	实用新型	2021年11月19日	2022年9月15日	东莞荣煜	广州荣煜	继受取得	2022年6月29日	2022年9月15日	0.00	
3	ZL202221110422.0	一种电动自行车助力器安装架	实用新型	2022年8月19日	2022年9月22日	东莞荣煜	广州荣煜	继受取得	2022年6月29日	2022年9月22日	0.00	
4	ZL202230243953.6	电动自行车助力器安装架	外观设计	2022年8月19日	2022年9月14日	东莞荣煜	广州荣煜	继受取得	2022年6月29日	2022年9月14日	0.00	

东莞荣煜设立初期拟开展电动自行车组装业务，并陆续形成了“一种电动单车多功能箱”等4项专利。2021年7月，受实际区域布局调整，东莞荣煜在广州市从化区设立全资子公司广州荣煜开展电动自行车的组装及销售业务，其自身不再从事电动自行车相关业务。2022年6月，为减少持股层级，优化股权架构，广州荣煜作出股东决定，同意东莞荣煜将持有的广州荣煜100.00%股权按每1.00元注册资本/1.00元转让至东莞荣煜的全体股东，其中东莞金美昌通过东莞荣煜间接持有的广州荣煜54.00%股权由美泰有限承接。

考虑到东莞荣煜已不再从事电动自行车相关业务，东莞荣煜与广州荣煜签订《专利权转让协议》，同意东莞荣煜将上述4项专利权转让至广州荣煜。

上述专利转让发生时，出让方东莞荣煜为公司控股股东、实际控制人刘春峰通过东莞金美昌控制的企业，转入方广州荣煜为公司控股股东、实际控制人刘春峰通过美泰有限控制的企业，故本次专利转让未支付对价。

综上，专利转让发生时，转让双方均为公司控股股东、实际控制人刘春峰控制的企业，未就专利转让支付对价具有合理性。

## **二、前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排；**

### **（一）前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度**

前述专利中“一种电动单车多功能箱”（专利号：ZL202120871397.7）和“一种加装直流无刷电机的电瓶车”（专利号：ZL202120915180.1）属于技术储备专利，报告期内尚未应用到公司业务中，未对公司收入和利润做出贡献。

前述专利中其余两项“一种电动自行车助力器安装架”（专利号：ZL202221110422.0）和“电动自行车助力器安装架”（专利号：ZL202230243953.6）已应用于公司子公司广州荣煜主要从事的电动自行车的组装业务。报告期内，子公司广州荣煜的销售收入分别为1,306.68万元和1,186.63万元，占当期公司营业收入的比例为9.94%和8.38%，两项专利对公司收入和利润做出了一定贡献。

### **（二）公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输**



## 送或特殊利益安排

东莞荣煜设立初期拟开展电动自行车组装业务，并于 2021 年 7 月受实际区域布局调整的影响，在广州市从化区设立全资子公司广州荣煜开展电动自行车的组装及销售业务，其自身不再从事电动自行车相关业务。同时，专利转让发生时，出让方东莞荣煜为公司控股股东、实际控制人刘春峰通过东莞金美昌控制的企业，转入方广州荣煜为公司控股股东、实际控制人刘春峰通过美泰有限控制的企业，转让双方均为公司控股股东、实际控制人刘春峰控制的企业，东莞荣煜以 0 元向广州荣煜转让“一种电动单车多功能箱”等 4 项专利，定价具有公允性，不存在利益输送或特殊利益安排。

### 三、结合前述专利的形成过程、继受程序说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵；

根据前述专利的《专利证书》和《专利登记簿副本》，前述专利在转让前的申请人和专利权人均为东莞荣煜，转让后专利权人为广州荣煜，不存在申请人和专利权人为员工的情况，故不涉及专利属于转让人员的职务发明的情况。

综上，公司继受取得的 4 项专利不属于转让人员的职务发明、不存在权属瑕疵。

### 四、公司合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，是否存在纠纷或潜在争议。

报告期内，公司与高等院校建立技术交流与合作关系，存在 1 项合作研发，形成 6 项由公司原始取得的专利，具体情况如下：

公司合作研发的背景	2022 年 7 月 1 日，公司与重庆交通大学签署《技术研发合同书》，与重庆交通大学合作开展《户外多功能保温箱关键技术研发》的技术开发工作。公司旨在将户外多功能保温箱外观、保温效果和智能功能方面的技术成果应用于塑料制品生产中，更好地服务于公司运动户外行业的客户，以实现项目的社会效益和经济效益。
合同定价及公允性	研发投入共计 150 万元（由公司承担），系综合考虑人力投入、项目难度、投入成本等因素双方协商的价格，合作双方无关联关系，合同定价系市场化行为，具有公允性。

目前研发进展及研发实际要素投入情况	截至本回复出具日，合作研发已经结项。合作研发所形成的专利已投入使用。报告期各期，公司分别确认研发费用金额为 1,806,897.04 元和 198,769.09 元。
是否已申请专利或预计申请专利	合作研发形成的成果及知识产权归属于公司。报告期内，合作研发共计形成 6 项专利。
是否存在纠纷或潜在争议	截至本回复出具日，公司与合作方的知识产权均不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上，公司合作研发项目具有真实的业务背景，合同定价具有公允性，截至本回复出具日，合作研发已经结项，合作研发已形成 6 项专利归公司所有并投入使用，合作研发双方不存在纠纷或潜在争议。

### 【主办券商回复】

**一、取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格，出让方与公司是否存在关联关系等；**

#### （一）核查程序

- 1、取得继受专利的《专利证书》和《专利登记簿副本》、《专利权转让协议》等资料；
- 2、获取关联方东莞荣煜的公司资料；
- 3、访谈公司管理层，了解东莞荣煜成立及股权转让的相关事宜、继受专利取得的原因，分析是否与实际业务开展具有匹配性。

#### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：公司已说明继受取得专利的具体情况，转让双方未就专利转让支付对价、出让方与公司曾存在关联关系具有合理性。

**二、前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排；**

#### （一）核查程序

- 1、访谈公司管理层，了解专利在广州荣煜业务开展终端运用，判断是否与实际业务开展相匹配；

2、获取公司销售收入明细表，分析专利对公司收入和利润的贡献度。

## **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：

1、“一种电动单车多功能箱”（专利号：ZL202120871397.7）和“一种加装直流无刷电机的电瓶车”（专利号：ZL202120915180.1）属于技术储备专利，报告期内尚未应用到公司业务中，未对公司收入和利润做出贡献；“一种电动自行车助力器安装架”（专利号：ZL202221110422.0）和“电动自行车助力器安装架”（专利号：ZL202230243953.6）已应用于公司子公司广州荣煜主要从事的电动自行车的组装业务。报告期内，子公司广州荣煜的销售收入分别为 1,306.68 万元和 1,186.63 万元，占当期公司营业收入的比例为 9.94%和 8.38%，两项专利对公司收入和利润做出了一定贡献；

2、广州荣煜继受专利的原因具有合理性、定价具有公允性，不存在利益输送或特殊利益安排。

## **三、结合前述专利的形成过程、继受程序说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵；**

### **（一）核查程序**

- 1、获取继受专利的《专利证书》和《专利登记簿副本》等资料；
- 2、访谈公司管理层，了解专利形成过程。

### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：根据继受专利的形成过程、继受程序，继受专利不属于转让人员的职务发明、不存在权属瑕疵。

## **四、公司合作研发的背景、合同定价及公允性、目前的研发进展，研发实际要素投入情况，是否已申请专利或预计申请专利，是否存在纠纷或潜在争议。**

### **（一）核查程序**

1、获取公司与重庆交通大学签署《技术研发合同书》、研发项目相关资料、合作研发申请专利的相关资料等；

2、访谈公司研发部门相关人员，了解合作研发的具体情况；

## **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：公司合作研发项目具有真实的业务背景，合同定价具有公允性，截至本回复出具日，合作研发已经结项，合作研发已形成 6 项专利归公司所有并投入使用，合作研发双方不存在纠纷或潜在争议。

## **五、对公司技术独立性发表明确意见**

### **（一）核查程序**

1、获取公司与重庆交通大学签署《技术研发合同书》、研发项目相关资料、合作研发申请专利的相关资料等；

2、访谈公司研发部门相关人员，了解合作研发的具体情况；

3、查询国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站（<https://cpquery.cponline.cnipa.gov.cn>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）等第三方网站，核查公司与合作研发方是否存在知识产权纠纷。

### **（二）核查结论**

经核查，主办券商认为：

公司根据客户需求、行业动态和技术发展趋势进行研发、储备产品和技术。公司核心技术来源于自主研发，采用合作研发主要系为充分发挥各方优势，并作为自主研发的补充。根据合同条款，合作研发形成的成果及知识产权归属于公司，公司与合作研发方之间专利权属清晰，不存在知识产权纠纷，公司技术仍保持有独立性，上述合作研发项目不会对公司经营产生重大不利影响。

#### 9（4）关于历史沿革。

请公司补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。请公司补充说明：①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

一、请公司补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。请公司补充说明：①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

#### 【公司回复】

（一）请公司补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。

公司自 2011 年 3 月设立至今，股东均为刘春峰、刘洋兄弟二人。根据两位股东签署确认的《自然人股东核查表》以及出具的确认函，确认其均不存在代持

他人股权的情形。因此，公司历史沿革中不存在股权代持情形。

公司已在《公开转让说明书》之“第一节基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”予以披露。

#### （二）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况

公司历史沿革中不存在股权代持情形，不涉及在申报前解除还原的情形。

#### （三）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

公司自 2011 年 3 月设立至今，除首次设立出资外，共存在 3 次增资，入股价格均为 1 元/出资额，定价以注册资本为参考确定，公司历次增资背景均为公司发展规模扩大需要增加资金投入。具体情况如下：

序号	股东姓名	设立时出资额 (万元)	第一次增资 出资额 (万元)	第二次增资 出资额 (万元)	第三次增资 出资额 (万元)	出资比例 (%)	出资 方式
1	刘春峰	35.00	350.00	700.00	1750.00	70.00	货币
2	刘洋	15.00	150.00	300.00	750.00	30.00	货币
合计		50.00	500.00	1000.00	2500.00	100.00	--

同时，根据公司股东签署确认的《自然人股东核查表》，入股资金来源均为自有或自筹资金。

综上，公司股东出资真实合法有效、股权结构清晰、权属清晰，不存在影响公司股权明晰的问题；公司历次增资背景均为公司发展规模扩大需要增加资金投入，入股价格均具有合理性，相关股东不存在异常入股事项；公司股东刘洋已自愿参照控股股东、实际控制人的监管要求对挂牌前所持股份限售作出承诺，公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

#### （四）公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

公司自 2011 年 3 月设立至今，股东均为刘春峰、刘洋兄弟二人，不存在超过 200 人的情形。

#### 【主办券商回复】

## （一）核查程序

1、查阅了公司设立至今的全套企业登记资料，与历次增资相关的决议文件、验资报告、支付凭证；

2、查阅了公司自然人股东的身份证明，对公司股东的主体资格进行核实；

3、查阅了全体自然人股东在出资前后各 3 个月的出资银行账户流水；

4、查阅了公司已开立账户清单及报告期内所有银行账户资金流水；

5、取得了公司股东签署确认的《自然人股东核查表》，了解其资金来源、是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；

6、访谈了公司全体自然人股东，确认其持有股份均为本人持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

7、取得股东刘洋已自愿参照控股股东、实际控制人的监管要求对挂牌前所持股份限售作出承诺；

8、取得了公司全体股东出具的确认函。

## （二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已真实、准确、完整地披露股东信息，历史沿革中不存在股权代持情形；

2、公司历史沿革中不存在股权代持情形，不涉及在申报前解除还原的情形；

3、公司股东出资真实合法有效、股权结构清晰、权属清晰，不存在影响公司股权明晰的问题；公司历次增资背景均为公司发展规模扩大需要增加资金投入，入股价格均具有合理性，相关股东不存在异常入股事项；公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

4、公司自 2011 年 3 月设立至今，股东均为刘春峰、刘洋兄弟二人，不存在穿透计算的股东人数超过 200 人的情形；

5、公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

**二、说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。**

### **【主办券商回复】**

#### **（一）核查程序**

为核查公司是否存在股权代持情况，主办券商履行了包括但不限于如下核查方式：

1、查阅了公司设立至今的全套企业登记资料，与历次增资相关的决议文件、验资报告、支付凭证；

2、查阅了公司自然人股东的身份证明，对公司股东的主体资格进行核实；

3、查阅了全体自然人股东在出资前后各 3 个月的出资银行账户流水；

4、查阅了公司已开立账户清单及报告期内所有银行账户资金流水；

5、取得了公司股东签署确认的《自然人股东核查表》，了解其资金来源、是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；

6、访谈了公司全体自然人股东，确认其持有股份均为本人持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

7、取得了公司全体股东出具的确认函。



## (二) 核查过程

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

经查阅了公司设立至今的全套企业登记资料、股东（大）会决议文件、验资报告、出资款支付凭证、银行回单，并经核查控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、高级管理人员，持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后各 3 个月的银行流水，股东访谈记录并获取公司股东出具的确认函，公司各股东对公司的出资已缴纳完毕，出资来源为自有或自筹资金，公司各股东持有的公司股份权属清晰，不存在股权代持的情况。具体核查情况如下：

序号	姓名/名称	持股比例	与公司的关系	股权取得方式/事项	出资工商登记时间	是否取得支付凭证	是否核查入股协议、决议文件	是否取得完税凭证	流水核查情况	其他核查手段
1	刘春峰	70.00%	控股股东、实际控制人、董事长、经理	有限公司设立	2011年3月	否	是	不适用	已取得刘春峰出资时点相关银行流水记录	获取股东确认函、借款协议、访谈等
				增资	2018年2月	是	是	不适用		
				增资	2020年1月	是	是	不适用		
				增资	2022年7月	是	是	不适用		
2	刘洋	30.00%	持股 5% 以上的自然人股东、董事	有限公司设立	2011年3月	否	是	不适用	已取得刘洋出资时点相关银行流水记录	获取股东确认函、访谈等
				增资	2018年2月	是	是	不适用		
				增资	2020年1月	是	是	不适用		
				增资	2022年7月	是	是	不适用		

注：有限公司设立时，刘春峰、刘洋的出资均为现金出资，虽因出资时间久远，未取得现金缴款凭证，但出资情况已经重庆谛威会计师事务所有限公司出具的《验资报告》（谛威会所

验[2011]第 10 号) 验证。

如上表所示，上述股权代持核查程序充分有效。

**2、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题**

**(1) 公司股东入股背景、入股价格、资金来源**

公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况见本题回复“一（三）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。”

**(2) 入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题**

结合公司的历次增资的会议决议、验资报告、支付凭证、相关股东出资前后的银行流水核查等客观证据，以及公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况，并根据股东签署确认的《自然人股东核查表》、访谈记录及确认函，公司不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送的情形。

**3、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议**

公司自 2011 年 3 月设立至今，股东均为刘春峰、刘洋二人，持股比例从未发生变更，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项。根据股东签署确认的《自然人股东核查表》、访谈记录及确认函，并经查询中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn>)、人民法院公告网(<https://rmfygg.court.gov.cn/>)等网络公开信息，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

**(三) 核查结论**

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，股权代持核查

程序充分有效；

2、公司历次股权变动的情况明确、清晰，股东入股的原因、背景具有合理性，入股价格具有合理性，入股的资金来源明确、合法，不存在明显异常情况和权属争议；公司股东的入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题；

3、公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

#### 9（5）关于其他关注事项。

①请公司补充披露公司董事长、经理刘春峰 2009 年 12 月至 2010 年 7 月的职业经历，董事陈红青 2002 年 6 月至 2004 年 8 月，2008 年 4 月至 2015 年 6 月，2019 年 1 月至 2022 年 2 月的职业经历，确保相关信息完整连贯。请主办券商、律师补充核查。②关于期间费用。根据申报文件，2022 年、2023 年公司期间费用分别占营业收入的 15.97%、18.58%，其中管理费用占营业收入比重分别为 10.58%、10.80%。请公司补充说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，是否存在研发费用资本化的情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。③请公司对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响。

一、请公司补充披露公司董事长、经理刘春峰 2009 年 12 月至 2010 年 7 月的职业经历，董事陈红青 2002 年 6 月至 2004 年 8 月，2008 年 4 月至 2015 年 6

月，2019年1月至2022年2月的职业经历，确保相关信息完整连贯。

**【公司回复】**

公司董事长、经理刘春峰2009年12月至2010年2月筹备设立东莞金美昌；2010年3月至2010年7月担任深圳芒果声学有限公司经理。

公司董事陈红青2002年6月至2004年8月待业；2008年4月至2015年6月待业；2019年1月至2022年2月待业。

刘春峰相关职业情况公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“1、控股股东”处补充披露如下：

“1997年12月至1999年3月担任深圳市龙岗区横岗必佳综合制品厂品质工程师；1999年4月至2000年8月担任宜家贸易（香港）有限公司深圳代表处技术员；2000年9月至2002年8月担任 Victor Plastics Inc.深圳代表处项目专员；2002年8月至2009年11月担任深圳市宝安区石岩历高铭牌制品厂运营总监；**2009年12月至2010年2月筹备设立东莞金美昌；2010年3月至2010年7月担任深圳芒果声学有限公司经理；**2010年7月至今担任东莞金美昌监事；2011年3月至2023年6月担任美泰有限执行董事、经理；2013年11月至2016年3月担任深圳市路美达科技有限公司执行董事、总经理；2014年10月至今担任深圳德秀监事；2015年12月至2021年11月历任深圳市天成明德投资发展有限公司董事长兼总经理、董事；2019年4月至2021年10月担任深圳天益实业发展有限公司监事；2019年8月至今担任重庆荣耀董事长；2021年7月至今担任广州荣煜执行董事兼经理；2023年6月至今担任重庆美泰董事长、经理。”

陈红青相关职业情况已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”处补充披露如下：

“陈红青女士，现任公司董事，1977年2月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。陈女士于1998年4月至2002年5月担任富士康科技集团有限公司 CNSBG 事业群 NEW 事业处采购职员；**2002年6月至2004年8月待业；**

2004年9月至2008年3月担任富士康科技集团有限公司 CNSBG 事业群 NEW 事业处 NWEV 企划职员；2008年4月至2015年6月待业；2015年7月至2018年12月担任深圳市赛思特机械有限公司行政财务副总经理；2019年1月至2022年2月待业；2022年3月至2023年6月担任美泰有限副总经理；2023年6月至今担任重庆美泰董事。”

### 【主办券商回复】

#### （一）核查程序

主办券商获取了刘春峰、陈红青在上述期间的社保缴纳记录或相关声明。

#### （二）核查结论

经核查，主办券商认为：

有关刘春峰、陈红青上述补充披露职业经历为真实情况，不存在刻意隐瞒相关职业经历的情形。

**二、关于期间费用。根据申报文件，2022年、2023年公司期间费用分别占营业收入的15.97%、18.58%，其中管理费用占营业收入比重分别为10.58%、10.80%。请公司补充说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，是否存在研发费用资本化的情况。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。**

### 【公司回复】

（一）请公司补充说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期各期各项期间费用率与可比公司对比情况列示如下：

单位：万元

财务指标	公司简称	2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
销售费用	吉山会津	626.53	4.33%	445.63	3.48%
	精益达	148.22	1.17%	116.52	1.04%
	品瑶股份	511.56	2.06%	365.13	1.64%
	均值	<b>428.77</b>	<b>2.52%</b>	<b>309.09</b>	<b>2.05%</b>
	公司	<b>634.29</b>	<b>4.48%</b>	<b>398.10</b>	<b>3.03%</b>
管理费用	吉山会津	791.00	5.47%	728.34	5.69%
	精益达	746.10	5.88%	698.04	6.24%
	品瑶股份	3,608.99	14.51%	1,009.89	4.54%
	均值	<b>1,715.36</b>	<b>8.62%</b>	<b>812.09</b>	<b>5.49%</b>
	公司	<b>1,529.00</b>	<b>10.80%</b>	<b>1,390.69</b>	<b>10.58%</b>
研发费用	吉山会津	1,119.38	7.74%	1,104.13	8.62%
	精益达	695.38	5.48%	769.08	6.87%
	品瑶股份	804.49	3.23%	686.52	3.08%
	均值	<b>873.08</b>	<b>5.49%</b>	<b>853.24</b>	<b>6.19%</b>
	公司	<b>450.70</b>	<b>3.18%</b>	<b>472.45</b>	<b>3.59%</b>
财务费用	吉山会津	168.36	1.16%	88.70	0.69%
	精益达	204.85	1.61%	4.47	0.04%
	品瑶股份	149.48	0.60%	-66.86	-0.30%
	均值	<b>174.23</b>	<b>1.13%</b>	<b>8.77</b>	<b>0.14%</b>
	公司	<b>15.98</b>	<b>0.11%</b>	<b>-161.94</b>	<b>-1.23%</b>
期间费用	吉山会津	2,705.28	18.71%	2,366.81	18.48%
	精益达	1,794.54	14.15%	1,588.11	14.19%
	品瑶股份	5,074.52	20.40%	1,994.68	8.96%
	均值	<b>3,191.45</b>	<b>17.75%</b>	<b>1,983.20</b>	<b>13.88%</b>
	公司	<b>2,629.97</b>	<b>18.58%</b>	<b>2,099.30</b>	<b>15.97%</b>

报告期内，公司期间费用率为 15.97%、18.58%，略高于同行业可比公司期间费用率的平均值 13.88%、17.75%，主要原因是公司销售费用率和管理费用率偏高。

其中，报告期内公司销售费用明细构成情况与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	公司		2022 年度	
	2023 年度	占比	金额	占比
销售服务费	404.69	63.80%	313.04	78.63%
职工薪酬	165.93	26.16%	63.90	16.05%
差旅费	23.54	3.71%	5.03	1.26%
平台费用	12.93	2.04%	-	-

广告宣传费	10.20	1.61%	2.66	0.67%
业务招待费	7.08	1.12%	5.14	1.29%
样品费	4.22	0.66%	2.76	0.69%
办公费	2.58	0.41%	1.22	0.31%
其他费用	3.12	0.49%	4.36	1.10%
<b>合计</b>	<b>634.29</b>	<b>100.00%</b>	<b>398.10</b>	<b>100.00%</b>
<b>吉山会津</b>				
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	378.36	60.39%	244.44	54.85%
差旅费	75.55	12.06%	91.66	20.57%
业务招待费	47.16	7.53%	36.66	8.23%
办公费	62.23	9.93%	32.37	7.26%
其他	63.23	10.09%	40.50	9.09%
合计	626.53	100.00%	445.63	100.00%
<b>精益达</b>				
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	56.62	38.20%	45.58	39.12%
业务招待费	58.21	39.27%	54.78	47.01%
差旅费	2.59	1.75%	0.44	0.37%
运费	7.00	4.72%	5.82	5.00%
报关费	3.73	2.52%	4.29	3.68%
折旧费	0.01	0.00%	0.19	0.16%
业务宣传费	10.07	6.79%	0.36	0.31%
其他	10.00	6.75%	5.06	4.35%
合计	148.22	100.00%	116.52	100.00%
<b>品瑶股份</b>				
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	172.71	33.76%	136.72	37.44%
宣传费	180.71	35.33%	121.71	33.33%
装卸费	70.16	13.71%	72.32	19.81%
其他	87.98	17.20%	34.38	9.42%
合计	511.56	100.00%	365.13	100.00%

据上表，公司销售费用主要由销售服务费和职工薪酬构成，占销售费用总金额的 94.68%、89.96%；同行业可比公司销售费用主要由职工薪酬、业务招待费或宣传费构成。公司销售费用明细与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司存在向境外销售顾问支付销售服务费的情况所致，其金额与境外销售顾问新开拓客户实现营业收入、营销费用等挂钩。

其中，报告期内公司管理费用明细构成情况与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司				
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,007.14	65.87%	984.17	70.77%
中介机构服务费	148.06	9.68%	123.55	8.88%
折旧摊销费用	106.02	6.93%	66.43	4.78%
差旅费	59.65	3.90%	13.50	0.97%
办公费	47.31	3.09%	57.87	4.16%
装修费	39.64	2.59%	29.44	2.12%
租赁费	31.26	2.04%	27.18	1.95%
水电燃气费	30.66	2.01%	25.69	1.85%
业务招待费	17.39	1.14%	20.58	1.48%
残疾人就业保障金	16.88	1.10%	12.97	0.93%
车辆使用费	13.27	0.87%	7.21	0.52%
其他	11.72	0.77%	22.08	1.59%
<b>合计</b>	<b>1,529.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,390.69</b>	<b>100.00%</b>
吉山会津				
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	384.01	48.55%	307.45	42.21%
中介机构咨询费	104.55	13.22%	116.04	15.93%
折旧与摊销	113.21	14.31%	85.15	11.69%
服务费	49.95	6.31%	70.55	9.69%
办公费	65.51	8.28%	64.69	8.88%
差旅费	32.62	4.12%	16.44	2.26%
招待费	16.60	2.10%	8.35	1.15%
交通运输费	3.33	0.42%	1.39	0.19%
其他	21.22	2.68%	58.28	8.00%
<b>合计</b>	<b>791.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>728.34</b>	<b>100.00%</b>
精益达				
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	285.93	38.32%	273.54	39.19%
中介机构及服务费用	142.28	19.07%	190.79	27.33%
招待费	76.24	10.22%	51.02	7.31%
折旧	17.25	2.31%	16.26	2.33%
办公费	19.53	2.62%	9.97	1.43%
车辆费用	37.15	4.98%	11.63	1.67%
租赁费	12.56	1.68%	20.08	2.88%
差旅费	29.76	3.99%	35.92	5.15%
水电费	17.75	2.38%	22.18	3.18%
摊销	65.00	8.71%	31.11	4.46%
使用权资产折旧	26.51	3.55%	9.77	1.40%
其他	16.14	2.16%	25.80	3.70%
<b>合计</b>	<b>746.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>698.04</b>	<b>100.00%</b>
品瑶股份				
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比



股份支付	2,602.43	72.11%	-	-
职工薪酬	376.11	10.42%	353.68	35.02%
咨询顾问费	167.57	4.64%	321.97	31.88%
折旧与摊销费	172.93	4.79%	151.83	15.03%
业务招待费	81.92	2.27%	72.64	7.19%
办公费	108.43	3.00%	56.70	5.61%
其他	99.59	2.76%	53.06	5.25%
<b>合计</b>	<b>3,608.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,009.89</b>	<b>100.00%</b>

据上表，公司管理费用主要由职工薪酬、中介服务费和折旧与摊销构成，占管理费用总金额的 84.43%和 82.48%，与同行业可比公司管理费用结构相近。报告期内，公司管理费用率为 10.58%、10.80%，高于同行业可比公司管理费用率平均值 5.49%、8.62%，主要原因是公司管理费用中的职工薪酬水平较高，与公司在境内、外较发达城市或地区布局有子公司相关。

## （二）销售费用率与收入是否匹配

报告期内公司销售费用增长情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	增幅	增长金额
销售服务费	404.69	313.04	29.28%	91.65
职工薪酬	165.93	63.90	159.69%	102.04
差旅费	23.54	5.03	367.79%	18.51
平台费用	12.93	-	-	12.93
广告宣传费	10.20	2.66	283.85%	7.54
业务招待费	7.08	5.14	37.78%	1.94
样品费	4.22	2.76	53.02%	1.46
办公费	2.58	1.22	111.18%	1.36
其他费用	3.12	4.36	-28.56%	-1.25
<b>合计</b>	<b>634.29</b>	<b>398.10</b>	<b>59.33%</b>	<b>236.19</b>

2023，公司销售费用较 2022 年增幅为 59.33%，增长金额为 236.19 万元，主要系销售服务费和职工薪酬增长所致。

2023 年，公司销售费用中的销售服务费较 2022 年增加 91.65 万元，增长 29.28%。销售服务费主要系报告期内公司向境外销售顾问支付佣金费用，其金额与境外销售顾问新开拓客户实现营业收入、营销费用等挂钩，具体见下表：

单位：万美元

项目	2023 年度	2022 年度
计提佣金	57.15	46.68
与佣金挂钩收入	892.19	823.79

项目	2023 年度	2022 年度
佣金支付综合比例	6.41%	5.67%

报告期内，公司计提佣金占与佣金挂钩收入比例分别为 5.67%、6.41%，境外销售顾问开拓客户收入与公司支付销售服务费基本匹配。

2023年，公司销售费用中的职工薪酬较2022年增加102.04万元，增长159.69%，主要原因系公司调整组织架构，为开展旋转玩具盒的线上及线下零售业务，公司采取了内部人员转岗、对外招聘的方法扩大销售业务团队，导致2023年销售费用职工薪酬增长金额为56.05万元，占销售费用职工薪酬总变动金额的54.93%。同时，公司也提高了销售人员的工资待遇，与公司2023年营业收入整体增加具有一定匹配性。

### （三）列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员的数量和薪酬情况列示如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	平均人数	薪酬总额	人均薪酬	平均人数	薪酬总额	人均薪酬
销售人员	10	165.93	16.59	6	63.90	10.65
管理人员	41	1,007.14	24.56	43	984.17	22.89
研发人员	14	263.68	18.83	14	222.84	15.92

报告期内，销售、管理、研发人员平均工资与同行业可比公司情况对比如下：

单位：万元

项目	公司名称	2023 年度	2022 年度
销售人员	吉山会津	11.47	12.22
	精益达	7.08	5.70
	品瑶股份	9.09	11.39
	均值	9.21	9.77
	公司	16.59	10.65
管理人员	吉山会津	32.00	27.95
	精益达	5.02	6.51
	品瑶股份	26.87	29.47
	均值	21.29	21.31
	公司	24.56	22.89
研发人员	吉山会津	13.73	8.67
	精益达	31.90	18.42
	品瑶股份	12.32	17.58
	均值	19.31	14.89

项目	公司名称	2023 年度	2022 年度
	公司	18.83	15.92

注：同行业可比公司平均工资按照其披露的定期报告列示的销售费用、管理费用和研发费用项下的工资薪酬除以列示的销售人员、管理人员、研发人员期末人员数量。其中管理人员包括行政管理人员、财务人员和行政人员等。

报告期内，公司销售人员工资为10.65万元、16.59万元，高于同行业可比公司平均值9.77万元、9.21万元，原因是公司的销售人员主要在广州和深圳，平均工资较高；公司管理人员工资为22.89万元、24.56万元，与同行业可比公司平均值21.31万元、21.29万元相近；公司研发人员工资为15.92万元、18.83万元，与同行可比公司平均值14.89万元、19.31万元相近，不存在较大差异。

（四）公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，是否存在研发费用资本化的情况。

报告期内，公司研发项目的具体情况如下：

研发项目	研发投入（元）		各期进展情况	技术创新	产品储备
	2023 年度	2022 年度			
W24 滑雪屐扣件	-	1,146,849.24	2022 年立项项目，并于同年结项。本项目针对滑雪固定器的弹性、脚感、调节能力开展了研究，取得了无绑带快穿设计的研发结果。	取得实用新型专利“一种圆形多功能加工设备”（专利号：ZL202221171669.3）	可应用于单脚滑雪固定器、双脚滑雪固定器、快穿滑地发固定器、无绑带式固定器等多款式化学固定器产品的生产中
婴儿监护器	-	401,204.72	2022 年立项项目，并于同年结项。本项目针对注塑外壳去毛边技术、多角度抽芯技术、脱模技术开展了研究，取得了多工位自动化技术的研发结果；同时通过专利技术在外壳上制作图案和线条，使产品更实用更美观时尚。	取得实用新型专利“一种加工主机键用多功能一体机”（专利号：ZL202221172293.8）	可应用于远程婴儿监护仪、语音婴儿对讲器、婴儿音乐监护器等产品的生产中
旋转奇趣盒	988,921.74	590,486.30	2022 年立项项目，于 2023 年结项。2022 年针对旋转奇趣盒的原材料进行了研究和开发，2023 年对旋转奇趣盒的结构和功能做了研发和设计。取得了自动排位控制技术、五金配件便捷存放技术、注塑件快速冷却技术等多个研发成果。	取得实用新型专利“一种午餐盒”（专利号：ZL202321107340.5）	可应用于旋转奇趣盒等产品的生产中

研发项目	研发投入（元）		各期进展情况	技术创新	产品储备
	2023 年度	2022 年度			
电动自行车储物箱	223,786.20	714,107.90	2022 年立项项目，于 2023 年结项。2022 年针对电动自行车储物箱的原材料进行研究和开发，完成结构与试制；2023 年对电动自行车储物箱的结构和制造进行验证。取得了储物箱安全快捷安装和拆卸技术、储物箱防水技术、流线型结构设计等多个研发成果。	取得实用新型专利“一种圆弧塑件注塑模具”（专利号：ZL202222309272.2）	可应用于挎斗式电动自行车储物箱、中央储物箱等产品的生产中
户外多功能保温箱	198,769.09	1,806,897.04	2022 年立项项目，于 2023 年结项。2022 年针对户外多功能保温箱的材料和结构进行研究并完成设计与试制，2023 年对该项目进行验证。取得了薄壁深腔模具斜抽芯技术、新颖的水位线设计技术、弧面水口切割技术等多个研发成果。	取得六项实用型专利“一种巴扣自动冲压铆接装置”（专利号：ZL202221100197.2）、“一种液体储存箱”（专利号：ZL202221405244.4）、“一种注塑夹扣用生产模具”（专利号：ZL202221483119.5）、“一种斜齿轮注塑模具”（专利号：ZL202221730458.9）、“一种二次注塑包胶模具”（专利号：ZL202222095920.9）、“储存箱”（专利号：ZL202230340869.6）	可应用于多型号保温箱的生产中
便携式午餐盒	106,252.86	64,954.11	2022 年立项项目，于 2023 年研发终止并结项。2022 年对午餐盒材料和结构进行了研	冰晶保温技术、密封性测试技术	该项目研发终止，未形成产

研发项目	研发投入（元）		各期进展情况	技术创新	产品储备
	2023 年度	2022 年度			
			究并完成设计与试制，2023 年对项目进行验证。由于项目功能未满足开发要求，故该项目研发终止。研发过程中取得冰晶保温技术、密封性测试技术等研发成果。		品储备
W25 滑雪履扣件	1,268,236.21	-	2023 年立项项目，并于同年结项。该项目针对固定器的迭代进行研发，采用释放杆式方案，取得了直线运动工作台多点逻辑启停控制技术、多面标签一体贴合技术、精密注墨技术、软胶产品双面胶贴合技术等研发成果。	直线运动工作台多点逻辑启停控制技术、多面标签一体贴合技术、精密注墨技术、软胶产品双面胶贴合技术	可应用于护脚板卡扣式固定器、脚跟卡扣式固定器、释放杆固定器等固定器产品的生产中
耳道灌洗装置	598,392.00	-	2023 年立项项目，并于同年结项。针对耳道灌洗装置开展了材料、结构、功能等多方面研究，取得了超声焊接技术、便携式耳机折叠技术、多面一体丝印技术等研发结果。	正在申请实用新型专利“超声波焊接装置”（专利申请号：202323042068.X）	可应用于耳道理疗仪、耳道清洗器、耳道护理器等产品的生产中
电子感应控制系统	278,318.06	-	2023 年立项项目，截至目前已终止研发并结项。2023 年开展了结构与功能研究，2024 年对结构和功能进行测试、优化和评估，由于项目功能未满足开发要求，故该项目研发终止。取得了 PWM 控制电路设计技术的研发成果。	取得实用新型专利“一种基于 PWM 控制的充电电路”（专利号：ZL202321100887.2）	该项目研发终止，未形成产品储备
户外装备技术研发	223,811.31	-	2023 年立项项目，目前在研中。2023 年开展了户外装备的材料研究，2024 年开展结构和功能研究，报告期内取得了新款护脚板研制成功的阶段性成果。	新款护脚板的生产技术	可应用于新款护脚板产品的生产中
医疗感官检测设备	222,425.74	-	2023 年立项项目，目前在研中。2023 年开展了医疗感官检测设备的结构和功能研究，	新型验光仪的生产技术	课应用于新型验光仪的生产

研发项目	研发投入（元）		各期进展情况	技术创新	产品储备
	2023 年度	2022 年度			
			2024 年开展结构和功能优化研究，报告期内取得了验光仪测试版本的阶段性成果。		中
食品级双色注塑技术研发	208,027.54	-	2023 年立项项目，目前在研中。2023 年开展了食品级双色注塑技术应用设计，2024 年开展食品级双色注塑技术的试验，报告期内成功实现新款食品盒盖的注塑生产，取得了阶段性成果。	透明食品盒双色注塑技术	可应用于双色注塑产品的生产中
探险越野汽车组件	190,078.53	-	2023 年立项项目，目前在研中。2023 年开展材料收缩与变形研究，2024 年开展了汽车组件的多种测试，报告期内成功取得了汽车配件变形趋势与注塑参数关系的阶段性成果。	正在申请发明专利“用于注塑模具的参数智能核算方法、装置、设备及介质”（专利申请号：202310477395.3）	可应用于汽车组件的生产中
合计	4,507,019.28	4,724,499.31		-	

由上表可见，报告期内，公司研发投入的金额依次为472.45万元和450.70万元，占当期营业收入的比例依次为3.59%和3.18%。报告期内，公司共设立了13个研发项目，其中包括同年立项并结项的研发项目4项、研发期间超过一年的项目研发9项；除因研发结果不理想遂终止研发的2个项目外，公司通过其余11个研发项目成功取得了11项实用新型专利，公司已将该11项专利应用在业务中并建立了较为可观的产品储备，既能够及时满足客户产品迭代伴生的生产技术升级的需求，又能够通过自主技术提高自身生产技术和能力，为接受定制化订单打好基础。公司的研发工作主要由研发总监带领设计组、项目组、品质组和资料组成员，在部分生产员工的配合下共同开展，截至2023年12月31日，公司研发/技术人员的共计25人，其中本科及以上学历6人，占比达24.00%。作为以设计和生产能力见长的制造型企业，公司研发的主要难点在于将客户需求以成本更低、效率更高、质量更优的生产技术落地为产品，公司现有的研发人员构成能够满足当前研发需求。

公司在报告期内的研发投入与公司的技术创新成果、产品储备情况以及现有的研发/技术人员学历结构相匹配。未来公司将会进一步重视研发工作，做好相关专业技术人才的培养和引进工作。

报告期内，研发投入形成的研发成果对营业收入的贡献情况及研发费用资本化情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
公司营业收入	14,158.20	13,148.24
研发投入金额	450.70	472.45
其中：资本化金额	0.00	0.00
当期研发投入占营业收入的比重	3.18%	3.59%
研发成果贡献的营业收入金额	7,670.19	6,218.93
贡献度	54.17%	47.30%

由上表可见，报告期内，公司研发成果对营业收入的贡献度依次为47.30%和54.17%，2023年度较2022年有上涨趋势；公司不存在研发费用资本化的情况。



## 【主办券商回复】

### （一）核查程序

1、取得期间费用明细表，与同行业可比公司期间费用率进行对比分析，分析销售费用率与收入的匹配性；

2、取得销售、管理、研发人员数量与报告期薪酬情况，与同行业可比公司员工薪酬水平进行对比分析；

3、获取研发项目相关资料、专利相关资料、研发人员简历等资料；判断研发成果与研发项目的匹配性；了解研发体制、研发机构设置等情况；

4、访谈研发人员了解研发进展情况、产品储备情况和研发人员学历情况、以及研发费用资本化的判断依据；

5、获取报告期内的销售明细表，分析研发成果与收入的勾稽关系，复核研发成果对营业收入的贡献情况；

### （二）核查结论

1、报告期内，公司期间费用率为15.97%、18.58%，略高于同行业可比公司期间费用率的平均值13.88%、17.55%，主要原因是公司销售费用率和管理费用率偏高，与可比公司不存在明显差异，销售费用率与收入具有匹配性；

2、经列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬情况，员工薪酬与同行业可比公司不存在重大差异并具有合理性；

3、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配；报告期内，公司形成的研发成果及对营业收入的贡献情况依次为47.30%和54.17%，不存在研发费用资本化的情况。

**三、请公司对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响。**

## 【公司回复】

### （一）营业收入补充披露

公司已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2（1）按产品（服务）类”补充披露营业收入相关内容如下：

“报告期内，公司主营业务收入按细分产品（塑料制品和模具）分类和各细分产品前五大客户的情况列示如下：

单位：万元

2023 年度		2022 年度	
主营业务收入	13,948.66	主营业务收入	12,906.51
——塑料制品	12,580.94	——塑料制品	12,272.73
其中：The Burton Corporation	2,726.10	其中：The Burton Corporation	3,901.22
TOMO TECHNOLOGIES, INC	2,346.85	BENCHMARK	1,328.55
Traeger Pellet Grills LLC	1,260.31	Feel The Thrill Co/Zooz Bikes LLC	1,175.00
Feel The Thrill Co/Zooz Bikes LLC	1,175.64	Traeger Pellet Grills LLC	1,130.48
OSI Systems, Inc.	1,032.84	TOMO TECHNOLOGIES, INC	743.71
塑料制品前五大客户小计	8,541.74	塑料制品前五大客户小计	8,278.96
——模具	1,367.72	——模具	633.78
其中：The Burton Corporation	364.95	其中：The Burton Corporation	174.97
CORPORATE SUPPORT & FULFILLMENT LLC	324.83	Rad Power Bikes Inc	162.04
Globalink Manufacturing Solutions, Inc	204.44	重庆荣耀	107.99
SOJI Inc TROVA	106.32	ZERO MOTORCYCLES	46.78
Clear Touch Interactive, Inc.	98.85	Glowforge, Inc.	41.28
模具前五大客户小计	1,099.38	模具前五大客户小计	533.06

2023 年度		2022 年度	
其他业务收入	209.53	其他业务收入	241.73
合计	14,158.20	合计	13,148.24

塑料制品收入增长主要得益于客户 Tomo Technologies, Inc. 的旋转玩具盒订单增加。公司与 Tomo Technologies, Inc. 创始人在玩具盒概念设计初期就有深度接触。2019年初,公司协助该客户完成旋转玩具盒的结构设计和样品试制,并成为该产品的中国制造商。2023年,公司向 Tomo Technologies, Inc. 销售的旋转玩具盒总额较2022年提升215.56%,原因是下游客户在美国商超和亚马逊等网站投放的旋转玩具盒增多,公司相应获得的玩具盒生产订单增加,且客户增加了不同规格型号的同类产品,单位销售价格随着订购的尺寸加大也有所提价。

模具收入的增长主要得益于为客户 The Burton Corporation、CORPORATE SUPPORT & FULFILLMENT LLC和Globalink Manufacturing Solutions, Inc开发的新产品(如滑雪鞋、冷藏箱和医疗配件等)的模具研制和交付成功。”

“报告期内的主要财务指标分析”涉及的盈利(营业收入、毛利率)、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化,突出变动的业务原因分析和数据分析,量化分析业务变动对财务数据影响。

## (二) 毛利率补充披露

公司已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”之“2、与可比公司毛利率对比分析”补充披露毛利率相关内容如下:

“报告期内,公司细分产品毛利率与可比公司主要细分产品毛利率对比如下:

2023 年度						
公司名称	塑料制品		模具		原材料	
	毛利率	占营业收入比例	毛利率	占营业收入比例	毛利率	占营业收入比例
公司	38.89%	88.86%	27.99%	9.66%	-	-
品瑶股份	38.90%	99.10%	-	-	4.04%	0.50%
精益达	14.53%	75.52%	18.27%	8.10%	24.96%	16.39%
吉山会津	27.38%	77.76%	32.66%	22.18%	-	-

2022 年度						
公司名称	塑料制品		模具		原材料	
	毛利率	占营业收入比例	毛利率	占营业收入比例	毛利率	占营业收入比例
公司	33.30%	93.34%	31.87%	4.82%	-	-
品瑶股份	35.99%	95.35%	-	-	0.57%	4.19%
精益达	12.69%	81.62%	28.35%	5.94%	16.29%	12.44%
吉山会津	27.60%	89.43%	49.79%	10.50%	-	-

报告期内，公司塑料制品毛利率在33%-39%区间，与品瑶股份塑料制品毛利率35%-39%区间和吉山会津塑料制品毛利率27%-28%区间较为接近，高于精益达注塑品毛利率12%-15%区间，原因是精益达从事的注塑产品为电子元器件，产品规格较小且竞争激烈。

报告期内，公司模具毛利率在27%-32%区间，略低于吉山会津模具毛利率32%-50%区间，略高于精益达模具毛利率18%-29%区间。模具毛利率与开模产品的规格大小、试模次数、技术成熟度和材料损耗等相关。公司模具毛利率维持相对稳定的水平。

公司与同行业可比公司的综合毛利率水平受细分产品的毛利率和细分产品销售占比影响。其中，公司与品瑶公司均是以相对高毛利率的塑料制品销售为主；精益达以相对低毛利率的塑料制品销售为主，但存在占比在12%-17%的稍高毛利率的原材料销售；吉山会津以相对低毛利率的塑料制品销售为主，以及部分高毛利率的模具销售。

综上，公司产品毛利率与同行业可比公司品瑶股份较为接近，略高于同行业可比公司吉山会津和精益达，其相对高毛利率具有合理性。”

### （三）偿债能力分析

公司已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”至“1、波动原因分析”补充披露偿债能力分析相关内容如下：

“为应对不确定的经济周期波动，控制公司财务风险，公司一贯坚持稳健的财务政策。公司负债主要由流动负债构成，其中以向银行的短期借款和应付供应

商的应付账款为主。

报告期各期末，短期借款余额为8,005,722.22元和10,005,013.91元，占各期末负债总额的13.00%和18.61%。公司长期以来与银行保持着良好的合作关系，未发生过贷款逾期未偿还等情况。公司在合作银行拥有良好的资信，借款融资渠道畅通，为正常生产经营提供了良好的外部资金保证。

报告期各期末，应付账款余额为20,456,347.22元和18,082,680.21元，占各期末负债总额的33.21%和33.64%。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为24,289,708.41元和13,897,138.85元，经营活动现金净流入情况良好，足以支付日常经营所需的采购款。

报告期内，公司资产负债结构稳健，偿债能力指标良好，具有良好的业务发展前景和持续稳定的盈利能力，现金流量状况良好，为其按期偿付本息提供了有力保障。同时，公司具有良好的银行资信状况，不存在对正常生产经营活动有重大影响的需要披露的或有负债，具有较强的偿债能力。”

#### （四）营运能力分析

公司已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”补充披露营运能力分析相关内容如下：

“报告期内，公司应收账款余额及其占收入的比重与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

日期	公司名称	应收账款余额	营业收入	应收账款余额占营业收入比例
2023.12.31 /2023年度	吉山会津	7,198.40	14,458.03	49.79%
	精益达	3,102.89	12,685.93	24.46%
	品瑶股份	3,019.37	24,875.02	12.14%
	平均值	4,440.22	17,339.66	28.80%
	本公司	2,788.91	14,158.20	19.70%
2022.12.31 /2022年度	吉山会津	8,080.28	12,806.29	63.10%
	精益达	3,758.11	11,194.70	33.57%
	品瑶股份	2,606.06	22,254.73	11.71%
	平均值	4,814.82	15,418.57	36.13%

日期	公司名称	应收账款余额	营业收入	应收账款余额占营业收入比例
	本公司	1,710.00	13,148.24	13.01%

报告期各期末公司应收账款余额占营业收入比例分别为13.01%和19.70%，均低于同行业可比公司应收账款余额占营业收入比例的平均值36.13%和28.80%，公司应收账款规模相对同行业可比公司较低，资产运营情况良好。”

#### （五）现金流量分析

公司已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”补充披露现金流量分析相关内容如下：

##### “（1）经营活动产生的现金流量净额分析

报告期内，经营活动现金流量明细如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	116,437,054.62	133,928,774.52
收到的税费返还	8,833,736.69	6,210,606.38
收到其他与经营活动有关的现金	2,340,441.35	2,509,344.08
经营活动现金流入小计	127,611,232.66	142,648,724.98
购买商品、接受劳务支付的现金	69,963,813.38	82,080,547.04
支付给职工以及为职工支付的现金	29,035,638.91	25,427,946.05
支付的各项税费	6,046,747.75	3,605,473.06
支付其他与经营活动有关的现金	8,667,893.77	7,245,050.42
经营活动现金流出小计	113,714,093.81	118,359,016.57
经营活动产生的现金流量净额	13,897,138.85	24,289,708.41

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为24,289,708.41元和13,897,138.85元，净利润为19,639,443.65元和22,167,622.80元，经营活动产生的现金流量净额与净利润变动趋势不一致，主要是2023年经营性应收项目增加8,445,983.59元，经营性应付项目减少7,146,929.89元，即公司在2023年降低了采购规模并结算了较多供应商的采购款，而部分客户的货款未能及时收回。

公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为133,928,774.52元和

116,437,054.62元，与营业收入的比重分别为1.02和0.82，报告期内略有下降系因2023年末尚在账期内的应收账款有所增加。2023年末，公司应收账款余额为27,889,149.02元，较2022年末应收账款余额17,099,973.40元增长63.09%，原因系2023年度，公司主要客户TomoTechnologies, Inc.、FeelTheThrillCo. 应收账款增加所致。

公司购买商品、接受劳务支出的现金分别为82,080,547.04元和69,963,813.38元，与公司报告期内采购金额（不含税）71,967,609.74元、62,249,358.28元相匹配。其中，2022年末公司主要客户TheBurtonCorporation新项目进展较缓慢，而新项目的原材料已于2022年完成采购，2023年实际发生的采购有所降低。

...

(2) 投资活动产生的现金流量净额分析

报告期内，投资活动产生的现金流量明细如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	433,468.00	20,000.00
投资活动现金流入小计	433,468.00	20,000.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	7,457,034.67	22,570,081.24
投资活动现金流出小计	7,457,034.67	22,570,081.24
投资活动产生的现金流量净额	-7,023,566.67	-22,550,081.24

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-22,550,081.24元和-7,023,566.67元，投资活动现金流出主要系支付新厂房的土地款和建设支出。由于新厂房的主体建设集中在2022年度，2023年投资建设开支较2022年有所减少。

(3) 筹资活动产生的现金流量净额分析

报告期内，筹资活动产生的现金流量明细如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
吸收投资收到的现金	-	15,000,000.00
取得借款收到的现金	29,900,000.00	32,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	3,500,000.00	8,900,000.00

项目	2023 年度	2022 年度
筹资活动现金流入小计	33,400,000.00	55,900,000.00
偿还债务支付的现金	27,900,000.00	24,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	154,408.83	127,550.00
支付其他与筹资活动有关的现金	6,141,046.02	22,356,285.48
筹资活动现金流出小计	34,195,454.85	46,483,835.48
筹资活动产生的现金流量净额	-795,454.85	9,416,164.52

2023年，公司筹资活动产生的现金流量净额为-795,454.85元，主要原因是公司2023年度偿还拆借资金4,049,866.93元。取得借款和偿还债务的现金流主要为向银行的借款和还款。

2022年，公司筹资活动产生的现金流量净额为9,416,164.52元，主要原因是公司股东向公司投入资本金15,000,000.00元。取得借款和偿还债务的现金流主要为向关联方的拆入和偿还资金发生额。”

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

#### 【公司及主办券商回复】

除上述问题外，公司、主办券商对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行对照，不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项需要补充说明的情形。

截至本回复出具日，公司财务报告审计截止日2023年12月31日至本次公



开转让说明书签署日未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

**为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。**

**【公司及主办券商回复】**

截至本回复出具日，公司不存在向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求出具专项核查报告的情形。

(本页无正文,为《重庆美泰塑胶股份有限公司及中国银河证券股份有限公司关于重庆美泰塑胶股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之签署页)

法定代表人(签字):

刘春峰

刘春峰



(本页无正文,为《重庆美泰塑胶股份有限公司及中国银河证券股份有限公司关于重庆美泰塑胶股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之签署页)

项目负责人(签字): 田田  
田田

项目小组成员(签字):

黄晓君

黄晓君

潘伟杰

潘伟杰

黄典

黄典

常云峰

常云峰

蔡小林

蔡小林

林增峰

林增峰

