



关于兴三星科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



东方证券股份有限公司
ORIENT SECURITIES COMPANY LIMITED

（上海市黄浦区中山南路119号东方证券大厦）

二〇二四年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于兴三星云科技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”）的内容要求。兴三星云科技股份有限公司（以下简称“兴三星”“公司”或“本公司”）会同东方证券股份有限公司（以下简称“东方证券”或“主办券商”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）以及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询回复。涉及对《兴三星云科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修改、补充	楷体_GB2312（加粗）

如无特别说明，本问询回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本问询回复中可能存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差，均系数据计算时四舍五入造成。

同行业可比公司中坚朗五金、顶固集创分别为主板、创业板上市公司，回复中相关数据来源于其公开披露的定期报告、业绩预告或募集说明书；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，目前处于问询阶段，回复中相关数据来源于其公开披露的招股说明书或问询回复。

目录

问题1、关于历史沿革及董监高	3
问题2、关于特殊投资条款	33
问题3、关于收入及经营业绩	41
问题4、关于应收款项	93
问题5、关于存货及供应商	123
问题6、关于固定资产及在建工程	146
问题7、关于其他事项	160

问题1、关于历史沿革及董监高

根据申报材料：（1）2021年10月，公司注册资本由10,000万元减少至1,440万元，2021年11月、12月，公司注册资本分别增至4,800万元、5,300万元，报告期内公司存在3次增资和1次股权转让，价格差异较大。（2）公司于2022年10月成立两家子公司上海琮晋贸易有限公司和深圳市琮晋贸易有限公司，上述两家公司于2023年8月注销。（3）实际控制人屠世顺、杨素花曾于2002年11月至2019年4月任浙江台州市三星锁业有限公司执行董事、总经理、监事，公开信息显示屠世顺、杨素花系浙江台州市三星锁业有限公司历史股东。（4）公司核心技术人员叶秀挺、蔡军杰曾有多家同业公司任职经历，公司核心技术人员涂雄杰、蔡军杰、夏航鹏均在浙江豪烽科技有限公司担任过研发工程师等技术研发职务，《公开转让说明书》显示浙江豪烽科技有限公司主营业务为房屋租赁。（5）葛朝霞曾代何水英、单杭磊和刘杨辉持有部分公司股权。

请公司：（1）公司于2021年10月至12月频繁进行增减资的原因及合理性，历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，是否涉及股权代持或其他利益安排，税款缴纳合规性，短期内不同股东增资和股权转让价格存在较大差异的原因及合理性；（2）两家子公司成立时间较短即注销的原因及合理性，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；（3）结合浙江台州市三星锁业有限公司历史沿革、相关股权转让协议签署情况和股权转让款支付情况说明屠世顺、杨素花退出该公司的真实性，该公司是否系公司控股股东、实际控制人实际控制的企业，是否与公司从事相同或相似业务，是否与公司构成同业竞争；（4）叶秀挺、蔡军杰于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及叶秀挺、蔡军杰职务发明，公司及核心技术人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；浙江豪烽科技有限公司主营业务披露准确性，是否与公司存在同业竞争，涂雄杰、蔡军杰、夏航鹏曾于该公司担任过研发工程师等技术研发职务的原因及合理性；（5）①股权代

持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议，涉及股权转让款的支付情况及其合理性，何水英、单杭磊和刘杨辉是否退出公司，股权代持解除是否真实，是否存在纠纷或潜在纠纷，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：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）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、员工持股平台合伙人以及持股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，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）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；（4）说明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；（5）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）公司于2021年10月至12月频繁进行增减资的原因及合理性，历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，是否涉及股权代持或其他利益安排，税款缴纳合规性，短期内不同股东增资和股权转让价格存在较大差异的原因及合理性

1、公司于2021年10月至12月频繁进行增减资的原因及合理性

（1）2021年10月，兴三星有限减少注册资本（注册资本由10,000万元减少至1,440万元）

2021年10月，兴三星有限注册资本由10,000.00万元减少至1,440.00万元，其中屠世顺减少出资5,136.00万元，杨素花减少出资3,424.00万元。兴三星有限此次减资，主要基于三方面原因：①减资前公司股东均为自然人，基于法人股东和自然人股东组合持股的综合优势，公司拟增加法人股东控股，以优化股权结

构。因公司注册资本过大，需先减资以减少后续增资的投入资金；②拟入股的法人股东系由实际控制人屠世顺、杨素花出资设立，因自然人股东出资资金紧张，需通过公司减资获得出资资金；③公司拟实施员工股权激励及引入外部投资者，公司注册资本过大不利于后续融资及资本运作。基于以上原因，全体股东一致同意公司减资。

（2）2021年11月，兴三星有限新增注册资本3,360万元（注册资本由1,440万元增加至4,800万元）

2021年11月，兴三星有限新增注册资本3,360.00万元，全部由新股东杭州兴三星认缴。如前文所述，本次增资原因系基于法人股东和自然人股东组合持股的综合优势，公司实际控制人屠世顺、杨素花拟变更持股方式，设立控股平台杭州兴三星（现公司控股股东）并向兴三星有限增资入股。

（3）2021年12月，兴三星有限新增注册资本500万元（注册资本由4,800万元增加至5,360万元）

2021年12月，兴三星有限新增注册资本500万元，其中新股东海宁方星认缴250万元，海宁圆星认缴190万元，陈玮琦认缴60万元。如前文所述，本次增资原因系公司实施员工股权激励，由员工持股平台海宁方星、海宁圆星，以及公司时任主要高级管理人员陈玮琦增资入股。

基于以上，公司于2021年10月至12月频繁进行增减资，具有合理性。

2、历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，是否涉及股权代持或其他利益安排，税款缴纳合规性，短期内不同股东增资和股权转让价格存在较大差异的原因及合理性

（1）历次增资和股权转让原因、价格、定价依据及公允性，价款支付情况、资金来源，是否涉及股权代持或其他利益安排，税款缴纳合规性

时间	股权变动事项	股权变动原因	价格	定价依据及公允性	价款支付情况	资金来源	是否涉及股权代持或其他利益安排	税款缴纳合规性
2016年2月	屠世顺出资3,000万元、杨素花出资2,000万元，成立兴三星有限。	创始股东出资设立兴三星有限。	1元/注册资本	原股东增资，具有合理性	全部实缴并验资	自有资金	否	不涉及缴税
2017年4月	兴三星有限新增注册资本5,000万元，其中，屠世顺增资3,000万元，杨素花增资2,000万元。	公司发展有资金需求、充实公司注册资本。	1元/注册资本	原股东增资，具有合理性	全部实缴并验资	自有资金	否	不涉及缴税
2021年11月	兴三星有限新增注册资本3,360万元，由新股东杭州兴三星认缴。	基于法人股东和自然人股东组合持股的综合税负优势，实际控制人屠世顺和杨素花通过设立持股平台，向公司增资入股。	1.52元/注册资本	杭州兴三星为公司创始股东及实际控制人屠世顺、杨素花共同投资设立的持股平台，经股东协商一致，以1.52元/注册资本定价	全部实缴并验资	自有资金	否	不涉及缴税
2021年12月	兴三星有限新增注册资本500万元，其中新股东海宁方星认缴250万元、海宁圆星认缴190万元，陈玮琦认缴60万元。	公司实施员工股权激励	6元/注册资本	基于2021年11月每股净资产对应的净资产情况，并结合激励力度以及激励对象历史贡献等方面确定	全部实缴并验资	员工自有或自筹资金	否	不涉及缴税

时间	股权变动事项	股权变动原因	价格	定价依据及公允性	价款支付情况	资金来源	是否涉及股权代持或其他利益安排	税款缴纳合规性
2022年9月	兴三星有限新增注册资本484.081025万元，由新股东卿宁、王仙友、葛朝霞、海宁丽文、丽水相兴、杨蕾认缴。	外部投资者看好公司发展，公司引进外部投资者以满足公司发展资金需求、完善股权结构	17.15元/注册资本	参考公司2021年净利润、同行业平均市盈率、2022年业绩预期综合确定公司整体估值为9.0873亿元。	全部实缴并验资	股东自有或自筹资金	①葛朝霞认缴的0.74%公司股权，系代何水英、刘杨辉、单杭磊持有，前述代持已全部解除，不存在股权权属相关的纠纷或潜在纠纷。②本次新增投资者均与公司及其控股股东、实际控制人屠世顺、杨素花签署了《增资协议之补充协议》《增资协议之补充协议二》，对回购条款进行约定，具体内容详见“问题2、关于特殊投资条款”相关回复内容。	不涉及缴税
2023年4月	公司新增股本120万元，由原股东陈玮琦认缴120万元	公司实施员工股权激励	6元/股	参考2021年12月实施的员工股权激励的增资价格协商确定	全部实缴并验资	员工自有及自筹资金	否	不涉及缴税

时间	股权变动事项	股权变动原因	价格	定价依据及公允性	价款支付情况	资金来源	是否涉及股权代持或其他利益安排	税款缴纳合规性
2024年2月	公司新增股本120万股，全部由新股东黄山江自流认缴	外部投资者看好公司发展，公司引进外部投资者	17.15元/股	参考公司报告期盈利水平、2022年9月引入的外部投资人的增资价格协商确定	全部实缴并验资	黄山江自流各合伙人自有或自筹资金	否	不涉及缴税
2024年5月	公司股东杨蕾与韦晓、股东王仙友与屠世顺进行股权转让	股东杨蕾、王仙友因个人原因退股	杨蕾与韦晓的转让价格为19.55元/股；王仙友与屠世顺的转让价格为19.14元/股	参考退出股东的入股成本、2024年2月外部投资人的增资价以及持有期间的资金成本并经各方协商一致确定。	已支付完毕	自有资金	2024年5月，韦晓与公司控股股东、屠世顺、杨素花签署《股份转让协议之补充协议》，约定了回购条款，具体内容详见问题二的回复。除此之外，不存在其他利益安排。	已完税

（2）短期内不同股东增资和股权转让价格存在较大差异的原因及合理性

1）2021年11月杭州兴三星增资价格（1.52元/注册资本）与2021年12月海宁方星、海宁圆星和陈玮琦增资价格（6元/注册资本）存在差异，差异的具体原因系：2021年11月增资系出于持股结构优化及综合税负优势的考虑，由自然人持股的方式变更为以法人和自然人股东组合持股的方式，增资前后实际控制人屠世顺夫妇均持有（含间接）公司100%的股权，故增资价格较低，2021年12月系为实施员工股权激励，两次具有不同的增资目的与定价依据，因而定价存在一定差异，具有合理性。

2）2022年9月卿宁、王仙友等增资价格（17.15元/股）与2023年4月陈玮琦增资价格（6元/股）存在差异，差异的具体原因系：2022年9月卿宁、王仙友等人为外部投资者增资，系参考公司2021年净利润、同行业平均市盈率、2022年业绩预期确定相应的增资价格，2023年4月系为实施员工股权激励，两次具有不同的增资目的与定价依据，因而定价存在一定差异，具有合理性。

3）2024年2月黄山江自流增资价格（17.15元/股）与2024年5月杨蕾与韦晓、王仙友与屠世顺的股份转让价格（19.55元/股、19.14元/股）存在一定差异，差异的具体原因系：2024年2月外部投资者黄山江自流的增资价格系参考前次外部投资者入股价格并结合公司报告期盈利情况经双方协商确定；2024年5月原外部投资者因个人原因退出系参考其入股成本、2024年2月外部投资人的增资价格以及持有期间的资金成本并经各方协商一致确定的股份转让价格，与2024年2月的外部投资者增资价格差异较小，具有合理性。

综上所述，公司短期内不同股东增资和股权转让价格存在的差异均具备合理性。

（二）两家子公司成立时间较短即注销的原因及合理性，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形

1、两家子公司成立时间较短即注销的原因及合理性

2022年12月，公司拟实施股改，并申请不含行政区划的公司名称的名称预核准。根据主管部门的相关要求，若公司名称不含行政区划，须符合跨省（自

治区、直辖市）经营情况的要求，故公司选择在浙江省外的上海市及深圳市分别设立了两家子公司。

鉴于两家子公司设立系出于股改时名称预核准的需要，且两家子公司设立后未实际经营，未招聘员工，亦没有未来经营规划，故2023年8月公司决定注销两家子公司，具有合理性。

2、注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形

公司两家子公司自设立以来至注销时不存在业务开展情况，未开立银行账户、购置资产、招聘员工，无财务数据信息，在注销时不存在主要资产、负债、业务处置或人员安置的情形。根据两家子公司的清税证明、注销证明，以及经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，两家子公司履行的注销程序合法有效，未被列入严重违法失信名单（黑名单），不存在行政处罚，不存在潜在税务纠纷或重大违法违规的情形。

（三）结合浙江台州市三星锁业有限公司历史沿革、相关股权转让协议签署情况和股权转让款支付情况说明屠世顺、杨素花退出该公司的真实性，该公司是否系公司控股股东、实际控制人实际控制的企业，是否与公司从事相同或相似业务，是否与公司构成同业竞争

1、浙江台州市三星锁业有限公司历史沿革

浙江台州市三星锁业有限公司（以下简称“三星锁业”）历史沿革情况如下：

序号	时间	事项	设立/变更情况	设立/变动后股权结构
1	1996.05	浙江黄岩三星制锁厂设立	由屠世顺、屠文华共同设立，设立时注册资本8万元人民币	屠世顺出资4万元，占50%；屠文华出资4万元，占50%
2	2002.10	浙江黄岩三星制锁厂更名为三星锁业暨第一次增资、股权转让	1、屠文华转让4万元股权给杨素花； 2、注册资本由8万元增加到100万元，其中屠世顺增加76万元，杨素花增加16万元	屠世顺出资80万元，占80%；杨素花出资20万元，占20%

序号	时间	事项	设立/变更情况	设立/变动后股权结构
3	2007.06	三星锁业第二次增资	注册资本增加400万元，其中，屠世顺以货币增加320万元，杨素花以货币增加80万元	屠世顺出资400万元，占80%；杨素花出资100万元，占20%
4	2009.05	三星锁业第三次增资	公司注册资本增加500万元，其中屠世顺以货币增加400万元，杨素花以货币增加100万元	屠世顺出资800万元，占80%；杨素花出资200万元，占20%
5	2009.12	三星锁业派生分立暨第一次减资	1、三星锁业决定派生分立，分立后三星锁业存续，派生新设公司名称为浙江兴三星五金有限公司； 2、注册资本由1000万元减少至500万元	屠世顺出资400万元，占80%；杨素花出资100万元，占20%
6	2019.03	三星锁业第二次减资	注册资本由500万元减少至50万元	屠世顺出资40万元，占80%；杨素花出资10万元，占20%
7	2019.04	三星锁业第四次增资	注册资本由50万元增加至550万元，由新股东张志平认缴255万元，张志芳认缴245万元	张志平出资255万元，占46.36%；张志芳出资245万元，占44.55%；屠世顺出资40万元，占7.27%；杨素花出资10万元，占1.82%
8	2020.04	三星锁业第二次股权转让	屠世顺将25万元出资额转让给张志平、15万元出资额转让给张志芳，杨素花将10万元出资额转让给张志芳	张志平出资280万元，占50.91%；张志芳出资270万元，占49.09%

2、相关股权转让协议签署情况和股权转让款支付情况说明屠世顺、杨素花退出该公司的真实性

（1）股权转让的背景及原因

三星锁业自1996年由浙江黄岩三星制锁厂设立以来主营从事挂锁、抽斗锁、弹子锁、月牙锁等锁具的生产、销售以及承接部分海外品牌的代工业务，主要客户为五金建材经销商。20世纪90年代后期，外资门窗五金品牌开始进入我国，以其先进的技术工艺和成熟的商业模式占据市场主导地位，而国内企业则主要从事相对低端的组件及其零配件的生产或外资品牌的代工，质量参差不齐。随着五金行业的快速发展，屠世顺夫妇意识到公司的持续经营和发展必须建立自有品牌并采取多元化产品的经营模式，而三星锁业已经经营多年其公司及产品形象业已固化，因而拟设立新公司建立自有品牌从事执手、合页、铰链、

月牙锁等多种具有较高质量通用门窗五金件的研发、生产和销售。

2009年度，浙江台州黄岩区合屿村委会等部门大力推进合屿工业区的开发，以其土地、税务等方面的优惠吸引了众多模具、建材加工、塑料制品等企业入驻，具有良好的产业集聚效应，加之《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税[2009]59号）的发布，故公司出于税收优惠及产业协同的考虑，于2009年12月以派生分立的方式在台州合屿工业区设立浙江兴三星五金有限公司（现更名为“浙江豪烽科技有限公司”），并将大部分的设备、资产分割给新设立公司（浙江兴三星五金有限公司业务发展情况详见本回复“问题1、关于历史沿革及董监高”之“一/（四）/3”相关回复内容）。

自派生分立后，存续的三星锁业保留了厂房及部分设备以主要提供国外五金品牌的代工服务，但随着国内五金产品技术工艺的逐步完善、本土化优势逐步凸显，三星锁业的代工业务逐渐萎缩，故屠世顺夫妇拟将其进行出售。2017年下半年，张志芳等人经业内朋友介绍意向购买三星锁业所持土地、厂房及设备资产，双方于2018年初就交易方案达成一致。

（2）股权转让协议及股权转让款支付情况

2018年2月10日，屠世顺与张志芳签署《股权转让协议》，约定将三星锁业土地、厂房及设备资产作价1,700万元，并通过股权转让的形式转让给张志芳（实际执行过程中包括其关联人）。考虑到交易资金规模较大，双方协商按以下交易步骤进行：第一步，2019年3月三星锁业进行减资，屠世顺和杨素花获得减资款合计500万元；第二步，2020年4月屠世顺、杨素花将其持有的全部三星锁业股权转让给张志平和张志芳，屠世顺、杨素花于2018年2月收到股权转让预付款700万元，并于2019年及2020年陆续收到剩余股权转让款项500万元。

截至2020年5月13日，屠世顺、杨素花已收到全部转让对价，并于2020年4月就2019年减资及2020年股权转让的整体交易事项按照主管税务机关要求缴纳相关税费。

综上所述，屠世顺、杨素花退出三星锁业真实有效。

3、该公司并非公司控股股东、实际控制人实际控制的企业，不存在与公司

从事相同或相似业务的情形，与公司不构成同业竞争

根据三星锁业工商资料，三星锁业目前股东为张志平、张志芳，张志平持有三星锁业50.91%的股权，任执行董事、经理，张志芳持有三星锁业49.09%的股权，任监事。兴三星的控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在直接或间接持有三星锁业股权的情形，亦未在三星锁业任职。因此，三星锁业不属于兴三星控股股东、实际控制人实际控制的企业。

经实地考察三星锁业经营现场并结合公开查询，三星锁业目前已将土地、厂房出租给其他公司从事塑料制品的生产、销售，未与公司从事相同或相似的业务，且不属于兴三星控股股东、实际控制人控制的企业，与公司不构成同业竞争。

（四）叶秀挺、蔡军杰于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及叶秀挺、蔡军杰职务发明，公司及核心技术人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；浙江豪烽科技有限公司主营业务披露准确性，是否与公司存在同业竞争，涂雄杰、蔡军杰、夏航鹏曾于该公司担任过研发工程师等技术研发职务的原因及合理性

1、叶秀挺、蔡军杰于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况

叶秀挺、蔡军杰在入职公司前原单位任职情况如下：

姓名	原单位名称	任职期间	职位	是否存在职务发明
叶秀挺	宁波市北仑屹洋机械制造有限公司	2006年8月至2010年10月	模具设计技术员	否
	浙江豪烽	2010年11月至2018年12月	技术研发产品设计经理	否
蔡军杰	台州市国泰安全防护用品有限公司	2009年2月至2014年9月	模具设计技术员	否
	浙江欧普电机股份有限公司	2014年10月至2016年12月	模具及工装设计研发工程师	否
	浙江豪烽	2017年1月至2018年10月	研发工程师	否

注：浙江豪烽原名浙江兴三星五金有限公司，系公司实际控制人控制的其他公司。

叶秀挺曾任职于宁波市北仑屹洋机械制造有限公司、浙江豪烽。叶秀挺自宁波市北仑屹洋机械制造有限公司离职时间较为久远，离职起至入职公司的间隔时间已经超过二年，超过《劳动合同法》规定的竞业禁止两年最长期限约束，于公司任职期间不存在需要承担相关义务的可能，该公司已于2019年注销；叶秀挺与浙江豪烽未签署保密协议和竞业禁止协议。

蔡军杰曾任职于台州市国泰安全防护用品有限公司、浙江欧普电机股份有限公司、浙江豪烽。蔡军杰自台州市国泰安全防护用品有限公司、浙江欧普电机股份有限公司离职时间较为久远，离职起至入职公司的间隔时间已经超过二年，超过《劳动合同法》规定的竞业禁止两年最长期限约束，于公司任职期间不存在需要承担相关义务的可能；蔡军杰与浙江豪烽未签署保密协议和竞业禁止协议。

经查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国法院网等网站，叶秀挺、蔡军杰与原任职单位均不存在竞业禁止、保密相关纠纷。

综上所述，叶秀挺、蔡军杰在原单位不存在职务发明，不存在违反原任职单位关于保密、竞业限制相关约定的情形。

2、结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及叶秀挺、蔡军杰职务发明，公司及核心技术人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

报告期内公司核心技术均来源于自主研发，其中涉及叶秀挺、蔡军杰职务发明的核心技术和相关专利具体情况如下：

序号	技术名称	相关专利	专利申请日期	发明人
1	高承重180°内平开下悬窗技术	202320860946.X可开启180度铝合金隐形内平开下悬系统	2023-04-14	张海林、黄剑、蔡军杰、钟莉、彭顺程
2	隐藏式合页（铰链）技术	202223377652.6可调节铝合金内开窗铰链	2022-12-15	张超、张敏江、叶秀挺、涂雄杰、张海林
		202320867208.8一种可调节的上合页	2023-04-12	黄剑、蔡军杰、钟莉、彭顺程、袁山山
3	外开窗用一体式翻盖执手技术	202230304288.7执手（适应人体握感）	2022-05-23	董永、张敏江、涂雄杰、叶秀挺、韩东升

序号	技术名称	相关专利	专利申请日期	发明人
		202230055138.7执手（SZ106）	2022-01-26	屠世顺、叶秀挺、涂雄杰、夏航鹏、张敏江
4	小底座执手的标准化以及防松技术	202322518366.5一种门窗用执手	2023-09-15	张超、董永、叶秀挺、涂雄杰、张敏江、郭晓毛
5	防坠外平开窗技术	202121136123.X免铣槽铝合金窗平开滑撑	2021-05-25	涂雄杰、夏航鹏、叶秀挺
6	不锈钢长杆件的全自动辊压冲压制造及安全控制技术	202110148817.3不锈钢型材滚压冲压柔性生产线	2021-02-03	屠世顺、蔡军杰
		202110151121.6不锈钢型材一步切断轧形的多段式自动模具及冲压方法	2021-02-03	屠世顺、蔡军杰
		202110095044.7克制不锈钢板材冷镦挤压形变的模具及工艺	2021-01-25	屠世顺、蔡军杰
		202120204758.2克制不锈钢板材冷镦挤压形变的模具	2021-01-25	屠世顺、蔡军杰
		202120313887.5不锈钢型材滚压冲压柔性生产线	2021-02-03	屠世顺、蔡军杰
		202120322440.4不锈钢型材一步切断轧形的多段式自动模具	2021-02-03	屠世顺、蔡军杰
		202120322077.6被动溃缩式冲压线保护装置	2021-02-03	屠世顺、蔡军杰
7	应用于传动锁闭器的铝合金型材杆件柔性制造技术	202110143196.X型材冲压模内的长杆件出料装置及出料方法	2021-02-02	屠世顺、蔡军杰
		202110143198.9多功能模块化铝型材冲压线	2021-02-02	屠世顺、蔡军杰
		202120296319.9多功能模块化铝型材冲压线	2021-02-02	屠世顺、蔡军杰
		202120300815.7型材冲压模内的长杆件出料装置	2021-02-02	屠世顺、蔡军杰
		202221709336.1快速式铝型材下料工装夹具	2022-07-04	张敏江、涂雄杰、叶秀挺、夏航鹏、张海林
		202120296055.7柔性冲压模具的快速换规格机构	2021-02-02	屠世顺、蔡军杰
		202120299800.3冲压模具的便捷式高精度定位机构	2021-02-02	屠世顺、蔡军杰
8	锌铝合金压铸外观件的表面涂装自动化技术	202021229246.3一种自清理粉末静电喷涂设备	2020-06-29	屠世顺、叶秀挺、涂雄杰、夏航鹏、张敏江
		202021229468.5一种粉末静电喷涂系统的粉末回收供给装置	2020-06-29	屠世顺、叶秀挺、涂雄杰、夏航鹏、张敏江
		202021818032.X一种锌铝合金铸件喷塑处理设备	2020-08-26	屠世顺、叶秀挺

《中华人民共和国专利法》第六条规定：“执行本单位的任务或者主要是利

用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造。职务发明创造申请专利的权利属于该单位，申请被批准后，该单位为专利权人。”

截至本回复出具日，公司的核心技术均来源于公司自主研发，其中上述由叶秀挺、蔡军杰参与研发的核心技术及申请的相关专利均系执行兴三星的任务，且主要是利用兴三星的物质技术条件所完成，不涉及其他单位的职务发明；公司上述核心技术及相关专利不存在因侵犯他人知识产权、商业秘密相关事宜产生的纠纷或潜在纠纷。

报告期内，公司存在与知识产权相关的诉讼纠纷，该纠纷为公司所销售的产品涉及侵犯广州铸安机电设备有限公司专利号为201821287284.7的“一种防火门窗闭合装置”、专利号为201820492649.3的“一种防火门窗自动锁紧机构”的实用新型专利权的纠纷，该案件已于2022年6月28日审结，公司已停止涉及前述专利产品的销售，向广州铸安机电设备有限公司赔付22.98万元。公司涉及前述专利侵权的产品主要应用于承接的部分耐火门窗五金项目，由于耐火系列产品并非公司主营产品，公司技术人员对其相关技术的掌握有所不足，加之知识产权相关法规意识薄弱，存在疏忽导致所设计的产品与前述专利存在部分技术特征相似的情形，产生的收入占比不足0.5%，占比较小，不涉及公司主营业务产品及核心技术，不会对公司经营产生较大不利影响。

为防止侵权行为的再次发生，公司加强对员工的知识产权培训，使其尽快熟悉和掌握专利法等知识产权相关法律法规，树立产权意识，避免未来再度发生专利等知识产权相关纠纷。

3、浙江豪烽科技有限公司主营业务披露准确性，是否与公司存在同业竞争，涂雄杰、蔡军杰、夏航鹏曾于该公司担任过研发工程师等技术研发职务的原因及合理性

（1）浙江豪烽科技有限公司主营业务披露准确，不存在与公司存在同业竞争

浙江豪烽科技有限公司（以下简称“浙江豪烽”）作为实际控制人屠世顺夫妇控制的其他企业，2019年以前主要从事通用门窗五金件的生产和销售，生产经营规模较小，产品同质化程度较高，毛利率水平相对较低。2016年在海宁市

招商引资政策的推动下，屠世顺夫妇在海宁成立兴三星，考虑到工装市场门窗五金市场空间较大，且具有较高的毛利率水平，故新成立的公司主要面向工装市场，研发设计配套五金系统方案，重点突出产品的定制化优势。在房地产行业迅速发展以及新建住宅精装修趋势的带动下，我国工装领域的门窗五金行业发展迅速，兴三星业务规模持续壮大，屠世顺夫妇决定聚焦于工装门窗五金市场，进一步优化产品及工艺，大力拓展兴三星业务，遂逐步减少、停止浙江豪烽的业务经营，至2019年以后浙江豪烽不再从事五金产品的研发、生产与销售。

浙江豪烽自成立以来始终为屠世顺夫妇全资控制的企业。鉴于自2018年以来已逐步减少至2019年停止五金产品的生产经营，浙江豪烽陆续将其拥有的商标、专利等知识产权证书转让给兴三星；将原有机器设备进行处置，其中与兴三星生产具有协同、运行良好的设备参考市场公允价格出售给兴三星，其他设备进行变卖或报废处置；相关人员遵循自愿原则并结合其自身工作能力入职兴三星或与浙江豪烽解除劳动合同后离职。截至本回复出具日，浙江豪烽停止经营后将其所持有的土地、房产出租给其他第三方收取租金，不从事具体生产经营，未拥有从事五金产品生产所必需的设备、人员、商标、专利等资源要素，与公司不存在相同或相似的业务，不存在同业竞争。

综上所述，浙江豪烽科技有限公司主营业务披露准确，与公司不存在同业竞争。

（2）涂雄杰、蔡军杰、夏航鹏曾于该公司担任过研发工程师等技术研发职务的原因及合理性

如上所述，浙江豪烽原主要从事通用门窗五金件的研发、生产和销售，自逐步减少、停止经营后，其员工遵循自愿原则并结合员工自身工作能力入职兴三星或与浙江豪烽解除劳动合同后离职，涂雄杰、蔡军杰、夏航鹏等人原为浙江豪烽研发工程师，自身能力及专业技术水平符合兴三星的用人需求，且前述人员自愿加入兴三星，入职后专注于从事工装市场门窗五金系统及其组件的产品、工艺技术研发，具有合理性。

(五) 1、股权代持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议，涉及股权转让款的支付情况及其合理性，何水英、单杭磊和刘杨辉是否退出公司，股权代持解除是否真实，是否存在纠纷或潜在纠纷，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

1、股权代持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议，涉及股权转让款的支付情况及其合理性，何水英、单杭磊和刘杨辉是否退出公司，股权代持解除是否真实，是否存在纠纷或潜在纠纷，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；

2022年9月，何水英、刘杨辉、单杭磊委托葛朝霞代持公司0.74%的股权（对应42.58万元出资额），具体委托持股情况如下：

显名股东	实际持股主体	委托认缴注册资本（万元）	委托出资金额（万元）
葛朝霞	何水英	37.91	650.00
	刘杨辉	1.75	30.00
	单杭磊	2.92	50.00
合计		42.58	730.00

(1) 股权代持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议

经向股权代持各方访谈确认，因何水英、刘杨辉、单杭磊与葛朝霞系多年朋友，在2022年9月葛朝霞投资入股时，各方未签署股权代持协议。

2024年1月，为明晰公司股权及避免关于股权权属的纠纷，葛朝霞与何水英、刘杨辉、单杭磊协商一致解除股权代持，上述人员均签署了股权代持解除协议。

(2) 涉及股权转让款的支付情况及其合理性

股权代持各方协商一致解除代持后，葛朝霞分别退还何水英、刘杨辉和单杭磊各自650万元、30万元和50万元的投资款。2022年9月何水英、刘杨辉、单杭磊委托葛朝霞投资公司的入股价格为17.15元/股，2024年1月葛朝霞按入股成本退还，该价格与2024年2月外部投资者黄山江自流的入股价格一致，具有合理

性。

(3) 何水英、单杭磊和刘杨辉是否退出公司，股权代持解除是否真实，是否存在纠纷或潜在纠纷

葛朝霞与何水英、单杭磊和刘杨辉的股权代持解除真实，不存在纠纷或潜在纠纷。

股权代持解除后，单杭磊已完全退出公司，何水英和刘杨辉于2024年2月通过黄山江自流增资入股公司。截至本回复出具日，何水英通过黄山江自流间接持有公司8.90万股股份，间接持股比例为0.15%；刘杨辉通过黄山江自流间接持有公司6.97万股股份，间接持股比例为0.12%。

(4) 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

根据股权代持解除协议、委托投资款的退还记录，以及股权代持各方访谈确认，公司前述股权代持行为已在申报前解除还原，并已取得全部代持人与被代持人的确认。

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

公司历次增资和股权转让原因真实合理，定价合理，资金来源不存在异常情况，公司相关股东不存在异常入股事项，公司历次增资和股权转让情况详见本回复“问题1、关于历史沿革及董监高”之“一/（一）/2”相关回复内容。

公司历史上存在股权代持情形，但相关股权代持已在申报前解除还原，股权代持各方均已确认不存在纠纷或潜在纠纷，具体详见本回复“问题1、关于历史沿革及董监高”之“一/（五）/1”相关回复内容。

根据对公司历史股东和现有股东的访谈确认、全体股东出具的声明，全体现有股东持有的公司股份，均系其真实持有，不存在通过委托持股、信托持股或其他协议安排代他人持股的情形。

综上所述，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股

事项，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

3、公司股东人数不存在超过200人的情形

截至本回复出具日，公司共有直接股东12名，按股东逐层核查至最终的自然人、上市公司、已备案私募基金或政府机构的原则穿透，并扣除重复计算的人数后，公司穿透计算的股东人数未超过200人。

二、主办券商及律师核查意见

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）获取并查阅了公司自设立以来的工商登记文件、历次增资协议和股权转让协议、历次增减资款和转让价款支付凭证、验资报告、完税证明等，核查公司历次股权变动情况；

（2）获取并查阅了上海、深圳两家子公司注销相关的税务、工商资料，核查两家子公司注销的合理性；

（3）访谈公司实际控制人，了解股权转让的背景、原因等情况，获取并查阅了浙江台州市三星锁业有限公司的工商资料、股权转让款支付凭证以及屠世顺、杨素花相关账户收款前后三个月的资金流水，核查屠世顺、杨素花退出该公司的真实性，实地考察三星锁业经营现场，确认该公司目前所从事的业务情况，是否与公司构成同业竞争；

（4）获取叶秀挺、蔡军杰的简历、调查问卷，了解其在原单位的具体工作情况；通过网络检索叶秀挺、蔡军杰的原单位专利情况，核查是否涉及其职务发明；获取叶秀挺、蔡军杰出具的关于保密及竞业限制情况的说明、与原单位签订的劳动合同，了解是否存在保密及竞业限制方面的相关约定；获取叶秀挺、蔡军杰原单位出具的不存在保密及竞业限制的相关说明；

（5）访谈公司管理层，了解公司核心技术的来源，核心技术及相关专利涉及叶秀挺、蔡军杰的职务发明情况；

（6）通过公开途径查询公司报告期内的诉讼情况，确认是否存在涉及侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷；获取知识产权侵权诉讼已执行完毕的

相关凭证，确认公司已不存在相关的纠纷；

（7）访谈公司实际控制人，了解浙江豪烽科技有限公司主营业务的变化相关情况，并取得全套工商资料，确认浙江豪烽科技有限公司主营业务披露的准确性、与公司不存在同业竞争以及涂雄杰、蔡军杰、夏航鹏担任该公司技术研发职务的合理性；

（8）获取并查阅了公司历史股东、现有股东出资前后共计六个月相关银行账户流水，核查股东出资的资金来源；

（9）访谈股权代持各方，获取并查阅了委托投资股权款的银行汇款记录、股权代持解除协议、归还委托投资款的银行汇款记录，核查公司历史上股权代持发生、解除的情况；

（10）访谈公司历史股东和现有股东，并获取了现有股东出具的调查表、声明函，核查公司股权权属清晰情况；

（11）获取并查阅了公司自然人股东的身份证明、机构股东的章程或合伙协议，核查公司穿透计算的股东人数。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司于2021年10月至12月频繁进行增减资的原因具有合理性；公司历次增资和股权转让原因合理，定价具有合理性，涉及价款均已支付完毕，资金来源为自有或自筹资金，股权转让税款已缴纳，公司历史上的股权代持均已解除，股东之间的特殊权利约定均已披露，截至本回复出具日不存在股权代持或其他利益安排；短期内不同股东增资和股权转让价格存在差异具有合理性；

（2）两家子公司注销的原因具有合理性；两家子公司未实际开展经营、未购置资产、未招聘员工，注销时不涉及主要资产、负债、业务、人员的处置安置，不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；

（3）截至本回复出具日，屠世顺、杨素花均已退出三星锁业，三星锁业不属于公司控股股东、实际控制人实际控制的企业，不存在与公司从事相同或相似业务的情形，不存在与公司构成同业竞争的情形；

(4) 叶秀挺、蔡军杰原公司任职情况披露准确，在原单位不存在职务发明，与原任职单位未签署关于保密、竞业限制的相关约定；报告期内公司核心技术均源于自主研发，核心技术相关专利涉及叶秀挺、蔡军杰的职务发明；报告期内公司存在与知识产权相关的诉讼纠纷，该纠纷目前已完结，公司已停止相关产品的销售，涉及金额较小，不涉及公司主营业务产品及核心技术，不会对公司经营产生较大不利影响，此外公司及核心技术人员不存在其他侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；浙江豪烽主营业务披露准确，与公司不存在同业竞争；浙江豪烽原从事通用门窗五金产品的研发、生产与销售，自逐步减少、停止经营后，其员工遵循自愿原则并结合员工自身工作能力入职兴三星或与浙江豪烽解除劳动合同后离职，涂雄杰、蔡军杰、夏航鹏等人原为浙江豪烽研发工程师，自身能力及专业技术水平符合兴三星的用人需求，且前述人员自愿加入兴三星，入职后专注于从事工装市场门窗五金系统及其组件的产品、工艺技术研发，具有合理性；

(5) 公司历史上股权代持发生时未签署协议，还原或解除时均签署了股权代持解除协议；委托投资款均已退还至委托持股人，具有合理性；股权代持解除后，单杭磊退出公司，何水英和刘杨辉通过黄山江自流增资入股公司，股权代持解除真实，各方不存在纠纷或潜在纠纷；公司股权代持行为已在申报前解除还原，并取得全部代持人与被代持人的确认；公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；经穿透计算公司的股东人数未超过200人。

(二) 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、员工持股平台合伙人以及持股 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，并说明股权代持核查程序是否充分有效

主办券商及律师核查了公司历次增资协议、股权转让协议、股东（大）会决议、增资款和股权转让款支付凭证、完税凭证、相关股东出资前后共计六个月的相关银行账户流水、董监高报告期内银行流水、验资报告、董监高调查表及其出具的声明承诺，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、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东的出资

情况如下：

1、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

序号	股东姓名或名称	与公司关系	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
1	杭州兴三星	控股股东	增资	2021年11月	报告期内银行流水	获取并查阅公司验资报告、股东调查表及其出具的说明和承诺、获取增资银行回单、访谈	自有资金
2	屠世顺	实际控制人、董事、总经理	增资	2017年4月	报告期内银行流水	获取并查阅增资银行回单、公司验资报告、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
3			向海宁方星出资	2021年12月			
4	杨素花	实际控制人、董事	增资	2017年4月	报告期内银行流水	获取并查阅增资银行回单、公司验资报告、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
5	屠嘉欣	实际控制人、董事	向海宁圆星出资	2022年1月	报告期内银行流水	获取并查阅增资银行回单、公司验资报告、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
6			受让海宁圆星部分合伙人因离职或减持而转让的财产份额	2022年5月	报告期内银行流水	获取并查阅股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
7			受让海宁圆星合伙人因离职而转让的财产份额	2022年12月			
8			受让海宁圆星合伙人因离职而转让的财产份额	2023年3月			
9	张超	董事、副总经理	向海宁方星出资	2022年1月	出资前后三个月银行账户流水、报告期内银行流水	获取并查阅股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	向实际控制人借款80万，已归还；其余为自有或自筹资金

序号	股东姓名或名称	与公司关系	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
10			受让屠世顺持有的海宁方星财产份额	2023年4月			自有资金
11	陈玲作	监事	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水、报告期内银行流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
12	王璐	监事	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水、报告期内银行流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
13	董永	监事	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水、报告期内银行流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
14	陈泉	副总经理、董事会秘书	受让屠世顺持有的海宁方星财产份额	2023年4月	报告期内银行流水（含出资前后三个月银行账户流水）	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
15	夏玲娜	财务总监	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水、报告期内银行流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金

2、除实际控制人、董监高以外的其他员工持股平台合伙人

(1) 海宁方星

序号	合伙人姓名	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
1	涂雄杰	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
2	汪祥宇	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
3	蔡军杰	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
4	叶秀挺	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
5	程旭	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
6	侯立博	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
7	黄剑	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
8	刘龙	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
9	王程	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
10	黄庆潮	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
11	陈升	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
12	夏航鹏	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
13	邓细华	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金

序号	合伙人姓名	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
14	陈信义	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
15	张敏江	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
16	曹方伟	受让屠世顺持有的海宁方星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
17	闫保元	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
18	袁林红	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
19	蒋人幸	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
20	徐端华	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
21	袁山山	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
22	王进	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
23	周鹏真	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
24	董浙操	受让屠世顺持有的海宁方星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
25	陈鸿勇	受让屠世顺持有的海宁方星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
26	乐思宇	受让屠世顺持有的海宁方星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
27	蒋美燕	受让屠世顺持有的海宁方星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
28	彭福	受让屠世顺持有的海宁方星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金

序号	合伙人姓名	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
29	郭晓毛	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
30	屠薇薇	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
31	贾丽萍	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
32	柯勇志	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
33	杨鹏	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
34	余显毅	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
35	刘筱旺	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有或自筹资金
36	张文虎	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
37	张承辉	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
38	龚林杰	向海宁方星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有和自筹资金

(2) 海宁圆星

序号	合伙人姓名	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
1	钟莉	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
2	屠文华	向海宁圆星出资	2022年1月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺	自有资金
3	王海刚	向海宁圆星出资	2022年1月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金

序号	合伙人姓名	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
4	孙红群	向海宁圆星出资	2022年1月	出资前后三个月银行账户流水、报告期内银行流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
5	彭顺程	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	均向实际控制人借款，已归还15万元，剩余款项将于本年底归还
6	任赞赞	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2024年2月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
7	王凯	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
8	杨辉	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
9	尤红法	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
10	罗迪允	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
11	杨兴国	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
12	陈莉	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
13	张腾	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
14		受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年4月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有和自筹资金
15	李斌	向海宁圆星出资	2022年1月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有和自筹资金
16		受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有和自筹资金

序号	合伙人姓名	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
17	屠文杰	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
18	陈立达	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
19	戴勇	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有和自筹资金
20	孙广耀	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
21	毛芳艳	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有和自筹资金
22	吴鹏	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
23	蔡越新	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
24	陈允伟	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
25	肖锋	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
26	熊攀	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
27	陈林帆	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
28	游兰琴	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有和自筹资金
29	王俊	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
30	张盼港	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
31	丁壮壮	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年4月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金

序号	合伙人姓名	股权取得方式	出资时间	流水核查	其他核查手段	资金来源
32	凌曙光	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
33	胡晓剑	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
34	胡元吉	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年4月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
35	张文娟	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年4月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自筹资金
36	张恩超	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年3月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
37	黄小洋	受让屠嘉欣持有的海宁圆星财产份额	2023年4月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅转让款银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金
38	易和平	向海宁圆星出资	2021年12月	出资前后三个月银行账户流水	获取并查阅增资银行回单、股东调查表及其出具的说明和承诺、访谈	自有资金

3、持股5%以上的自然人股东

截至本回复出具日，公司不存在其他持股5%以上的自然人股东。

综上所述，主办券商、律师对上述股东进行了访谈，并查阅了公司历次增资协议、股权转让协议、股东（大）会决议、增资款和股权转让款支付凭证、完税凭证、相关股东出资前后共计六个月的相关银行账户流水、实际控制人及董监高等关键人员报告期内银行流水、验资报告、董监高调查表及其出具的声明承诺，股权代持的核查程序充分有效。

（三）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

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、资金来源等情况详见本回复“问题1、关于历史沿革及董监高”之“一/（一）/2”相关回复内容。

经核查，主办券商及律师认为：公司历史上存在的股权代持事项均已解除，具体详见本回复“问题1、关于历史沿革及董监高”之“一/（五）/1”相关回复内容，公司股东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。

（四）说明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

经核查，主办券商及律师认为：公司历史上存在的股权代持事项均已解除，具体详见本回复“问题1、关于历史沿革及董监高”之“一/（五）/1”相关回复内容；除前文已披露的事项以外，公司不存在其他未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

（五）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

经核查，主办券商及律师认为：公司股权权属明晰，控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷，符合《业务规则》第2.1（四）项的规定。

问题2、关于特殊投资条款

根据申报材料：公司及其实际控制人和多位股东之间存在多项特殊投资条款，涉及公司的回购条款已终止，涉及实际控制人的回购条款保留。

请公司：（1）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、义务主体、触发条件等具体内容，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，是否应当予以清理；（2）详细说明回购方所承担的具体义务，结合回购金额、回购方各类资产情况、回购条款触发情况或触发风险等，说明触发回购条款时回购方是否具备充分履约能力，回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响；（3）重新梳理披露各项已解除的特殊投资条款的签订、变更和终止过程，结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明上述变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效；（4）结合各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格，说明公司是否存在未披露的其他特殊投资条款，已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响；（5）说明公司是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第1号》规定。

请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定核查上述事项、发表明确意见，并说明具体核查程序、依据及其充分性。

【回复】

一、公司补充说明

（一）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、义务主体、触发条件等具体内容，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，是否应当予以清理

根据公司历史上相关主体签署的存在特殊投资条款的相关协议，公司目前不存在以公司作为义务或责任承担主体的、现行有效的特殊投资条款；但存在

以公司控股股东、实际控制人作为义务或责任承担主体的特殊投资条款，所涉协议主要为《增资协议之补充协议》《增资协议之补充协议二》《股份转让协议之补充协议》。

截至本回复出具日，前述协议中现行有效的特殊投资条款，具体如下：

序号	签署主体		回购约定及触发条件
	投资方主体	义务主体	
1	丽水相兴、卿宁、葛朝霞、海宁丽文	杭州兴三星、屠世顺、杨素花	1、回购约定： 杭州兴三星、屠世顺、杨素花对丽水相兴、卿宁等投资主体所持兴三星股权进行回购，回购价=投资本金*（1+6.5%*投资天数/365）-回购前甲方所获得的现金分红-现金补偿金额。 2、触发条件： 截至2027年12月31日，兴三星未在经丽水相兴、卿宁等投资主体认可的证券交易市场（仅包括上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所、香港联合交易所）合格上市（包括但不限于（i）合格上市被监管部门或证券交易所否决、终止审查、不予注册；（ii）目标公司未在核准或注册有效期内完成发行。）。
2	韦晓	杭州兴三星、屠世顺、杨素花	1、回购约定： 杭州兴三星、屠世顺、杨素花对韦晓所持兴三星股权进行回购，回购价=投资本金*（1+6.5%*投资天数/365）-回购前甲方所获得的现金分红-现金补偿金额。 2、触发条件： 截至2027年12月31日，目标公司仍未能在中国境内证券交易所成功上市（包括但不限于（i）合格上市被监管部门或证券交易所否决、终止审查、不予注册；（ii）目标公司未在核准或注册有效期内完成发行。）。

截至本回复出具日，公司存在以公司控股股东、实际控制人作为义务或责任承担主体的特殊投资条款，不存在满足以下条件的特殊投资条款：

- 1、公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；
- 2、限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；
- 3、强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；
- 4、公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；
- 5、相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；

6、不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；

7、触发条件与公司市值挂钩；

8、其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

依照《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》等法规要求，相关义务主体与投资方签署的特殊投资条款的约定，不违反《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》的相关规定，不属于需要清理的情形。

（二）详细说明回购方所承担的具体义务，结合回购金额、回购方各类资产情况、回购条款触发情况或触发风险等，说明触发回购条款时回购方是否具备充分履约能力，回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

1、详细说明回购方所承担的具体义务

（1）回购义务的终止与中止

1）兴三星作为回购义务承担主体的回购条款的彻底终止

根据杭州兴三星、屠世顺、杨素花与丽水相兴、卿宁等投资主体签署的《增资协议之补充协议二》的约定，兴三星与任何相关公司股东之间签署的协议中含有任何以兴三星作为回购义务承担主体的股东股权回购条款，自《增资协议之补充协议二》生效之日（即2023年12月28日）起彻底终止、自始无效且不附带任何恢复条款。

2）杭州兴三星、屠世顺、杨素花为回购义务承担主体的回购条款的中止

根据杭州兴三星、屠世顺、杨素花与丽水相兴、卿宁等投资主体签署的《增资协议之补充协议二》的约定，杭州兴三星、屠世顺、杨素花作为回购义务承担主体与丽水相兴、卿宁等投资主体之间签署的《补充协议一》中的回购条款自《增资协议之补充协议二》生效之日（即2023年12月28日）起即时中止。

根据韦晓与杭州兴三星、屠世顺、杨素花之间签署的《股份转让协议之补充协议》的约定，自全国中小企业股份转让系统有限责任公司受理目标公司的挂牌申请材料之日起，本补充协议项下约定的杭州兴三星、屠世顺、杨素花回购义务或责任中止履行。

（2）回购义务的恢复

1）杭州兴三星、屠世顺、杨素花对丽水相兴、卿宁等投资主体的回购义务的恢复

根据前述《增资协议之补充协议二》的约定，如果公司未能在2027年12月31日前在经丽水相兴、卿宁等投资主体认可的证券交易市场（仅包括上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所、香港联合交易所）合格上市（包括但不限于（1）合格上市被监管部门或证券交易所否决、终止审查、不予注册；（2）公司未在核准或注册有效期内完成发行。），杭州兴三星、屠世顺、杨素花对丽水相兴、卿宁等投资主体回购义务自动恢复，回购价=投资本金* $(1+6.5\% \times \text{投资天数}/365)$ -回购前投资方所获得的现金分红-现金补偿金额。

2）杭州兴三星、屠世顺、杨素花对韦晓的回购义务的恢复

根据前述《股份转让协议之补充协议》的约定，如果公司未能在2027年12月31日前在中国境内证券交易所合格上市（包括但不限于（1）合格上市被监管部门或证券交易所否决、终止审查、不予注册；（2）公司未在核准或注册有效期内完成发行。），杭州兴三星、屠世顺、杨素花对韦晓的回购义务自动恢复，回购价=投资本金* $(1+6.5\% \times \text{投资天数}/365)$ -回购前投资方所获得的现金分红-现金补偿金额。

2、结合回购金额、回购方各类资产情况、回购条款触发情况或触发风险等，说明触发回购条款时回购方是否具备充分履约能力，回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

（1）回购金额的具体测算情况

丽水相兴、卿宁、葛朝霞等相关方相关回购条款触发时，假定回购时间为2028年1月1日，模拟测算的回购金额如下：

序号	有权要求回购主体	投资金额 (万元)	加权平均投资天数 (天)	回购总金额 (万元)
1	丽水相兴	2,200.00	1,933	2,957.31
2	卿宁	700.00	2,047	955.17
3	葛朝霞	1,000.00	2,042	1,363.64
4	海宁丽文	3,300.00	1,972	4,471.51
5	韦晓	570.00	1,326	704.60
合计		7,770.00	/	10,452.24

此外，根据协议对回购价款的约定，若公司对未分配利润进行分配，则相应分红金额可以抵扣回购价款。因此，若公司实施分红计划，公司控股股东、实际控制人回购金额将有所下降。

（2）回购义务人的各类资产情况

根据回购义务方提供的资产相关资料及说明，回购义务人及其控制的除公司以外的资产，至少包括其全资控制的其他公司可供分配的利润约4,200万元及该公司所持有的价值约3,300万元的土地、厂房，以及其他个人资产（银行存款、理财产品等）至少4,000万元，回购义务人的各类资产可以覆盖回购金额。

（3）回购义务人的履约能力，回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定

根据回购金额测算及回购方的资产情况，在不发生重大不利变化的情况下，触发回购条款时回购义务方的资产可以覆盖回购款，回购义务人具备充分的履约能力。

回购条款的回购义务方为杭州兴三星、屠世顺、杨素花，因杭州兴三星系屠世顺和杨素花100%持股，屠世顺和杨素花系夫妻关系，回购义务方内部未就回购金额承担作出明确约定。

（4）履行回购条款对公司的影响

鉴于回购义务方具备充分的履约能力，若回购条款触发，回购义务方届时履行回购股份的相关约定，将导致控股股东或实际控制人所持有的公司股份数增加，不会对公司控制权的稳定性造成不利影响，不影响屠世顺和杨素花担任公司董事、高级管理人员的任职资格，亦不会影响公司的持续经营能力。

（三）重新梳理披露各项已解除的特殊投资条款的签订、变更和终止过程，结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明上述变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效

公司历史上已解除的特殊投资条款为兴三星作为回购义务承担主体的回购条款相关协议条款的签订、变更和终止过程如下：

1、特殊投资条款协议的签订

2022年9月19日丽水相兴、卿宁等投资主体（合称甲方）与杭州兴三星、屠世顺、杨素花（合称乙方）以及兴三星（丙方、目标公司）签署《增资协议之补充协议》，约定了杭州兴三星、屠世顺、杨素花以及兴三星为回购义务人的回购条款，回购条款的具体内容如下：

“截至2027年12月31日，目标公司仍未能在中国境内证券交易所成功上市，则乙方（或丙方）对甲方所持目标公司股权进行回购，回购价=投资本金* $(1+6.5\%*投资天数/365)$ -回购前甲方所获得的现金分红-现金补偿金额。乙方各方及丙方对上述回购义务承担连带责任。”

2、特殊投资条款协议的解除

2023年12月28日，丽水相兴、卿宁等投资主体（合称甲方）与杭州兴三星、屠世顺、杨素花（合称乙方）以及兴三星（丙方）签署《增资协议之补充协议二》，约定了兴三星与任何相关公司股东之间签署的协议中 contain 任何以兴三星作为回购义务承担主体的股东股权回购条款，自《增资协议之补充协议二》生效之日（即2023年12月28日）起彻底终止、自始无效且不附带任何恢复条款，相关条款具体内容如下：

“各方一致同意，自本补充协议生效之日起，《补充协议一》之“第一条股份回购安排”项下回购义务，丙方不作为义务承担主体，丙方不再承担任何回购义务或责任。为免歧义，如果丙方与任何公司股东之间签署的其他协议（如有）中 contain 任何以丙方作为回购义务承担主体的股东股权回购条款，则该等条款亦自本补充协议生效之日起彻底终止、自始无效且不附带任何恢复条款。”

3、说明上述变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效

根据上述变更和终止特殊投资条款的相关协议，并经协议各方确认，上述变更或终止特殊投资条款协议真实有效，不存在其他任何恢复条款或抽屉协议，亦不存在其他特殊利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

（四）结合各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格，说明公司是否存在未披露的其他特殊投资条款，已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

1、补充说明各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格、定价依据及其公允性

公司各特殊投资条款权利方入股的背景原因、入股价格、定价依据及其公允性详见本回复“问题1、关于历史沿革及董监高”之“一/（一）/2”相关回复内容。

2、公司是否存在未披露的其他特殊投资条款，已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

截至本回复出具日，除前述已披露的特殊投资条款外，公司不存在未披露的其他特殊投资条款。公司不存在已履行的特殊投资条款，已终止的特殊投资条款不存在附条件恢复的约定，其终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

（五）说明公司是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第1号》规定

相关投资方与回购义务方杭州兴三星、屠世顺、杨素花之间存在附条件恢复的条款，具体内容详见本回复“问题2、关于特殊投资条款”之“一/（二）/1”相关回复内容。

公司已逐条对照《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》之“1-8对赌等特殊投资条款”的相关要求进行核实，涉及的股份回购条款恢复后，不存在公司为义务或责任承担主体等严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司

治理相关规定的情形，符合《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》的相关规定。

二、主办券商及律师核查意见

主办券商及律师按照《挂牌审查业务规则适用指引第1号》规定对上述事项进行了核查，核查程序及核查意见具体如下：

（一）核查程序

- 1、获取并查阅了相关股东的股东调查表；
- 2、获取并查阅了增资协议、股权转让协议及相关补充协议，核查股东特殊投资权利条款；
- 3、获取并查阅了回购义务方的资产负债表、银行对账单及回购义务方出具的资产情况说明等，核查回购义务方的资产状况，是否具备履约能力；
- 4、访谈相关投资方和回购义务方，了解特殊投资条款事项，以及是否存在其他特殊利益安排或纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司现行有效的特殊投资条款符合《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》中有关对赌等特殊投资条款的相关规定，不属于需要清理的情形；
- 2、根据回购金额测算及回购方的资产情况，在不发生重大不利变化的情况下，触发回购条款时回购义务方具备充分的履行能力；因回购义务方之间系夫妻关系或控制关系，回购义务方内部未就回购金额承担作出明确约定；若回购条款触发，回购义务方具备充分的履行能力，不会对公司控制权的稳定性造成不利影响，不影响相关义务主体担任公司董事、高级管理人员的任职资格，亦不会影响公司的持续经营能力；
- 3、上述变更或终止特殊投资条款协议真实有效，除已披露事项外不存在其他任何恢复条款或抽屉协议，不存在其他特殊利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷；

4、截至本回复出具日，除前述已披露的特殊投资条款外，公司不存在未披露的其他特殊投资条款。公司不存在已履行的特殊投资条款，已终止的特殊投资条款不存在附条件恢复的约定，其终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响；

5、相关投资方与回购义务方之间存在附条件恢复的条款，恢复后仍符合《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》的相关规定，不存在需要清理的情形。

问题3、关于收入及经营业绩

根据申报材料：公司主要从事中高端建筑门窗五金等建筑五金产品的研发、生产和销售，报告期内，公司营业收入分别为59,672.54万元和69,329.87万元，净利润分别为3,227.39万元和6,219.22万元；报告期内，公司综合毛利率分别为28.72%和33.38%。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，补充披露经销模式、境外收入有关情况。

请公司说明：（1）列表说明报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；报告期客户较为分散的原因，是否符合行业特点；（2）结合具体业务模式、合同条款约定等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与可比公司是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的规定；（3）结合行业周期性、下游房地产行业景气度下降、下游客户情况、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期营业收入增长的原因及合理性、报告期内净利润大幅增加且增涨幅度高于收入的原因及合理性，是否与公司下游行业情况相匹配，与同行业可比公司是否存在差异；（4）是否存在通过第三方回款的情况，如有，说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系；（5）

公司关于退换货的相关机制，预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；（6）结合报告期各期主要产品价格、主要原材料价格波动、人工、制造费用等变化情况，分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性；（7）原材料价格波动是否存在周期性，结合公司历史上的毛利率水平，说明公司毛利率是否可持续，当原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力；（8）结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况等，分产品说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因；（9）结合公司所处行业的景气度、下游房地产行业景气度下降、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司经营的稳定性与业绩的可持续性；（10）报告期内销售退回的具体原因、金额、占比，是否与客户存在纠纷，相关会计处理的恰当性。

请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查上述事项并发表明确意见；说明对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、公司补充披露

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况

公司已按照《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》相关要求，在公开转让说明书之“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的构成”之“（2）按地区分类”中补充披露以下内容：

“公司境外销售业务的开展情况如下：

1) 主要进口国和地区情况

报告期内，公司产品主要进口国家和地区为西班牙，各年度境外销售中对西班牙的销售占比达到了 90%以上。

2) 主要客户情况

报告期内，境外主要客户为西班牙 SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L.，公司对该客户的销售收入占当期境外销售收入比例均在 90% 以上，具体情况如下：

单位：万元

国家或地区	客户名称	2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
西班牙	SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L.	2,314.85	98.72%	1,397.67	94.12%

3) 与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司与主要境外客户 SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L. 签订年度框架协议，就产品质量标准、运输、结算方式、协议有效期等作出约定。该客户根据产品需求不定期向公司下达订单，公司在成本加成的基础上结合历史合作情况、市场竞争策略等方面确定销售价格，采用 FOB 模式，主要以报关装箱后收取全部货款、银行转账方式结算。

4) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境内外销售毛利率对比情况如下：

主营业务	2023 年度	2022 年度
境外销售毛利率	19.98%	5.27%
境内销售毛利率	34.27%	29.56%
综合毛利率	33.38%	28.72%

报告期内，公司境外销售毛利率分别为 5.27% 和 19.98%，境内销售毛利率分别为 29.56% 和 34.27%。境外销售毛利率低于境内销售业务毛利率的主要原因系：公司与外销主要客户 SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L. 合作多年，在公司发展初期便开始合作，该客户给予了公司充分的信任与支持，故公司给予该客户相比内销客户更优惠的价格。2022 年度，公司外销毛利率显著低于 2023 年度，且较内销毛利率差异较大，主要原因系：与国内客户通常的采购策略不同，公司该外销客户通常下单时间较早，下单至交货周期通常达 7 个月及以上，远长于内销客户 2-3 个月的交货周期，而 2022 年上半年主

要原材料不锈钢、锌合金、铝合金等价格大幅上涨，公司产品成本上升而售价已于材料价格上涨前确定，故而 2022 年度外销毛利率较低，具有合理性。

5) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司主要使用美元和欧元对境外销售进行结算。公司外销主要结算货币对人民币的汇率存在波动，对汇兑损益有所影响。报告期内，公司汇兑收益分别为 39.18 万元和 82.91 万元，占公司利润总额的比例分别为 1.07%和 1.15%，金额及占比较小，对公司业绩影响较小。

6) 出口退税等税收优惠的具体情况

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策。公司享受的出口退税优惠具有全国性、长期性、持续性的特点。报告期各期公司享受的出口免抵退税额占当期营业收入比例均低于 1%，占比较低，公司对出口退税等税收优惠不存在重大依赖。

7) 进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司在境外销售的主要客户集中于西班牙，该国家贸易政策相对保持稳定，未对公司销售的产品设置限制政策，报告期内公司不存在因进口国贸易政策变动而调整产品销售价格或销售大幅波动的情形。同时，公司境外销售收入占比较低，如若未来进口国和地区的进口、外汇等政策以及国际经贸关系变化，亦不会对公司持续经营产生重大不利影响。

8) 主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及正常业务以外的其他资金往来。”

（二）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露经销模式有关情况

公司已按照《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》相关要求，在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“六、经营成果

分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（4）按销售方式分类”中补充披露以下内容：

“1）经销模式与直销模式的毛利率比较分析

报告期内，公司主营业务直销模式与经销模式毛利率对比情况如下：

单位：万元

销售模式	2023年度		2022年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
直销	58,393.98	35.73%	48,665.85	31.01%
经销	10,268.46	22.73%	10,495.23	19.44%

报告期内，公司直销模式毛利率高于经销模式毛利率，主要系考虑到经销商的采购规模较大，能够帮助公司以较快的速度开拓市场，并且公司在一定程度上可以适当减少该区域的业务拓展投入，因此公司对其销售定价一般会低于直销定价，以给予经销商一定的利润空间，具备合理性。

2）采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等与同行业可比公司的差异情况

①经销商模式的必要性

公司在发展初期，为扩大经营规模，实现业务的快速发展，选择与经销商合作，依托其广泛的渠道和客户资源帮助公司产品快速覆盖更广阔的终端市场，具有必要性和商业合理性，符合行业惯例。

②公司与同行业可比公司经销模式收入占比情况

公司名称	销售模式	2023年度经销模式收入占比
坚朗五金	直销为主	0.58%
顶固集创	经销模式为主，大宗客户和直营模式为辅的销售模式	53.58%
好博窗控	直销和经销相结合	63.72%
悍高集团	经销和直销相结合	63.98%
兴三星	以直销为主，经销为辅	14.81%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

公司采取以直销为主，经销为辅的销售模式。同行业可比公司中坚朗五金以直销为主，经销模式收入占比较小；其他同行业可比公司均为直销与经销模式相结合的销售模式，且经销模式收入占比高于直销模式。

3) 公司与经销商的合作模式、产品定价原则、信用政策、交易结算方式、收入确认原则、退换货政策

①公司与经销商的合作模式

公司与经销商的合作模式为买断式销售，即经销商通常在接到用户订单后，根据用户需求向公司下发具体产品型号规格及数量的采购订单，然后公司根据经销商的要求将产品分批发送至其指定地点，包括经销商仓库、物流自提点、项目现场、终端客户等。

②产品定价原则

公司主要考虑客户的利益、下游终端客户接受度、对比竞品价格等因素，并结合产品生产成本和利润情况，制定合理的指导价，同时结合历史合作情况、销售规模等情况执行不同的价格折扣标准以及返利政策，对于完成销售指标且回款符合合同约定条件的，公司根据其销售及回款完成情况给予一定比例的销售返利，返利以冲抵货款形式兑现。公司根据客户需求将产品发送至其指定地点，此过程运费由公司承担，经销商客户的业务拓展费用由其自身承担。

③信用政策、交易结算方式

公司根据经销商的年度销售额、历年付款及时性等情况，采取款到发货或给予经销商一定的发货授信额度的信用政策，结算方式主要为银行转账、银行承兑汇票。

④收入确认原则

公司将产品运送至客户指定地点，由客户接受确认，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

⑤退换货政策

公司对于直销和经销客户均采用一致的退换货政策。出于友好合作的考虑，对于不同类型的产品组件、发货时间间隔以及责任方有着不同的机制，具体如下：

A、标准件：对于发货后一年以内的退换货，由客户承担运输费用、返工费（如有）；对于发货后一年以上的退换货，由客户承担运费以及公司损失；对于因公司发货错误，以及生产、质检原因存在产品质量瑕疵的，由公司承担相关损失。

B、非标准件：对于因客户下错单、多下单的情形，因客户原因导致不适配的情形，以及客户变更产品方案的情形，由客户承担运费以及公司损失；对于因公司发货错误，以及生产、质检原因存在产品质量瑕疵的，由公司承担相关损失。

4) 报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

①报告期内经销商家数、地域分布情况

报告期内，公司的经销商家数及地域分布情况如下：

经销商区域	2023 年度数量	2022 年度数量	变动情况
东北地区	4 家	4 家	未变化
华北地区	4 家	4 家	未变化
华东地区	5 家	5 家	未变化
华中地区	2 家	2 家	未变化
西南地区	2 家	2 家	未变化
合计	17 家	17 家	-

报告期内，公司经销商家数及地域分布未发生变化。

②主要经销商名称、各期对其销售内容及金额

报告期内，公司主要经销商名称及公司各期对其销售内容、金额如下：

单位：万元

2023年度				
经销商名称	销售内容	销售金额	占营业收入的比例	占经销商收入的比例
安徽达隆星建材有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	2,480.81	3.58%	24.16%
重庆市百运源建筑材料有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	1,435.06	2.07%	13.98%
成都星辰源建筑工程有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	1,405.26	2.03%	13.69%
大连鑫隆达经贸有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	1,018.92	1.47%	9.92%
济南凯德建材有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	955.85	1.38%	9.31%
合计		7,295.90	10.53%	71.06%
2022年度				
经销商名称	销售内容	销售金额	占营业收入的比例	占经销商收入的比例
安徽达隆星建材有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	2,338.00	3.92%	22.28%
重庆市百运源建筑材料有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	1,800.53	3.02%	17.16%
福州沛星贸易有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	1,447.06	2.42%	13.79%
成都星辰源建筑工程有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	1,288.39	2.16%	12.28%
大连鑫隆达经贸有限公司	门窗五金、门控、幕墙及其他建筑五金	1,033.52	1.73%	9.85%
合计		7,907.50	13.25%	75.36%

注：重庆祥悦顺商贸有限公司、重庆市百运源建筑材料有限公司、重庆兴财发商贸有限公司实际为同一实际控制人控制的公司，上表列示的重庆市百运源建筑材料有限公司销售额为公司对重庆祥悦顺商贸有限公司、重庆市百运源建筑材料有限公司、重庆兴财发商贸有限公司的合计销售额。

③报告期内经销商与公司存在实质和潜在关联方关系情况

报告期内公司存在的关联经销商为台州市海旗隔贸易有限公司，具体详见本公开转让说明书“第五节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”。除台州市海旗隔贸易有限公司外，公司与其他经销商不存在实质和潜在关联方关系。

5) 经销商的管理制度

①经销商选取标准

公司主要采用优质客户介绍，销售业务人员推广等方式开拓新的经销商，所有经销商均采用买断式销售，所选取的经销商具备足够的销售能力，能够开

拓区域市场，提升品牌影响力和市场竞争力。经销商应是具有合作意愿、良好的经营声誉、信用及财务状况且具备较强销售实力的公司。

②日常管理与维护

报告期内，公司与经销商的合作模式为买断式销售，在日常管理中，公司采取与直销客户类似的管理方式。公司下设部门对经销商进行统一管理，定期对经销商开展培训。

③不具有统一的进销存信息系统

报告期内，公司与经销商为买断式销售，相关存货情况由经销商自行管理，公司与经销商未使用统一的进销存信息系统。”

二、公司补充说明

（一）列表说明报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；报告期客户较为分散的原因，是否符合行业特点

1、报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

（1）报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作模式、销售产品类别、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

报告期各期，公司前五名客户情况具体如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	金额	占营业收入的比例
2023 年度	1	安徽达隆星建材有限公司	2,480.81	3.58%
	2	SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L.	2,314.85	3.34%
	3	重庆市百运源建筑材料有限公司	1,435.06	2.07%
	4	成都星辰源建筑工程有限公司	1,405.26	2.03%
	5	深圳市瑞玮工程有限公司	1,117.16	1.61%

时间	序号	客户名称	金额	占营业收入的比例
	合计		8,753.15	12.63%
2023 年度	1	安徽达隆星建材有限公司	2,338.00	3.92%
	2	重庆市百运源建筑材料有限公司	1,800.53	3.02%
	3	福州沛星贸易有限公司	1,447.06	2.42%
	4	SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L.	1,397.67	2.34%
	5	成都星辰源建筑工程有限公司	1,288.39	2.16%
	合计		8,271.65	13.86%

注：重庆祥悦顺商贸有限公司、重庆市百运源建筑材料有限公司、重庆兴财发商贸有限公司为同一实际控制人秦刚控制的公司，上表列示的公司对重庆市百运源建筑材料有限公司销售额为公司对重庆祥悦顺商贸有限公司、重庆市百运源建筑材料有限公司、重庆兴财发商贸有限公司的合计销售额。

公司上述客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作模式、销售产品类别、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况具体如下：

序号	客户名称	成立时间	实际控制人	注册资本	经营规模	合作模式	销售产品类别	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况	
1	安徽达隆星建材有限公司	2017 年 4 月	孙亚群	500 万元	约 4,000 万元	买断式经销	门窗五金系统，门控、幕墙等其他建筑五金产品	持续友好合作，已签署 2024 年度经销商合同	每 年 签 订 框 架 协 议 ， 并 按 需 进 行 订 单 采 购	履约情况良好	
2	SISTEMAS TécNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENT ES S.L.	2001 年	Carlos Vega Vales ¹	570.99 万欧元	约 2 亿 欧元	直销	门 窗 五 金 系 统	持续友好合作，已签署 2024 年度战略合作协议		履约情况良好	
3	重庆市百运源建筑材料有限公司 ²	2017 年 5 月	秦刚	100 万元	约 3,000 万元	买断式经销	门 窗 五 金 系 统， 门 控、 幕 墙 等 其 他 产 品	鉴于该经销商相关的工装项目房地产开发商较多为金科集团，公司基于控制风险的考虑，未来将减少与该经销商的合作			受金科集团的影响，部分商品存在逾期的情形
	重庆祥悦顺商贸有限公司	2021 年 1 月		100 万元							
	重庆兴财发商贸有限公司	2021 年 11 月		100 万元							
4	成都星辰源建筑工程有限公司	2019 年 2 月	蔡碧英	500 万元	约 3,000 万元	买断式经销	门窗五金系统，门控、幕墙等其他建筑五金产品	持续友好合作，已签署 2024 年度经销商合同		履约情况良好	

序号	客户名称	成立时间	实际控制人	注册资本	经营规模	合作模式	销售产品类别	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况
5	深圳市瑞玮工程有限公司	1995年4月	王妹	5,000万元	约10亿元	直销	门窗五金系统，门控、幕墙等其他建筑五金产品	持续友好合作，预计战略合作协议到期后正常续约		履约情况良好
6	福州沛星贸易有限公司	2016年8月	简红珍	100万元	约2,300万元	买断式经销	门窗五金系统，门控、幕墙等其他建筑五金产品	持续友好合作，预计年度经销合同到期后正常续约		履约情况良好

注1：根据 SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L.（以下简称“STAC”）提供的年报资料，Carlos Vega Vales、Cortizo Cartera,S.L.和 STG Cartera,S.L.分别持有 STAC34%、28.5%、25%的股权；

注2：报告期内，重庆市百运源建筑材料有限公司背书转让于公司的商业承兑汇票存在逾期的情形，该部分逾期商业承兑汇票的承兑方为金科地产集团股份有限公司，金额为1,164.07万元，已计提坏账819.34万元，具体情况详见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（四）”相关回复内容；

注3：以上内容来源于客户访谈记录及其提供的资料、公开查询的资料或内部留存资料。

（2）定价政策

报告期内，公司的定价政策系在产品预计成本的基础上，基于不同的技术工艺难度、市场供需情况考虑相应的利润率形成初步价格，并结合不同客户的订单规模、货款支付方式、结算周期、历史合作情况及市场竞争状况等因素确定最终产品的销售价格。

（3）合作背景

报告期内，公司与境外客户的合作主要系通过主动开发或业内推荐的方式获取，与境内客户的合作主要有两种类型：一是对于规模较大、知名度较高的房地产企业等业主方相关项目，公司主要系在入围终端房地产开发企业门窗五金品牌库的基础上主要通过主动拜访、行业推荐或房地产开发企业品牌指定等方式获取；而对于地域性或规模相对较小的房地产企业等业主方相关项目，公司主要系通过正常商务开发或行业推荐等方式获取。

2、受下游门窗行业数量众多、行业竞争格局分散的影响，公司客户较为分散，符合行业特点

报告期各期，公司前五大客户收入占营业收入的比例分别为13.86%和

12.63%，客户较为分散，主要系受下游门窗行业数量众多、行业竞争格局分散的影响。公司核心产品为门窗五金系统，其收入占比超过 90%，主要直接客户为门窗及建筑工程类企业。我国门窗行业具有“大行业、小企业”的特征，根据中国幕墙网统计，我国现有建筑门窗企业数量超过 3 万家，中小企业数量超过 90%，大型企业数量不足 10%，行业集中度较低，建筑工程行业亦呈现多元化、集中度较低的竞争格局，从而公司客户的分散程度较高。

报告期各期，公司可比公司前五名客户收入占营业收入的比例情况具体如下：

公司简称	2023 年度	2022 年度
坚朗五金	2.35%	2.81%
顶固集创	28.18%	14.20%
好博窗控	43.42%	44.03%
悍高集团	9.84%	10.86%
可比公司平均值	20.95%	17.98%
兴三星	12.63%	13.86%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

如上表所示，坚朗五金、顶固集创、悍高集团与公司均具有收入集中度较低、客户较为分散的特点。其中，坚朗五金涵盖门窗五金系统、家居类产品以及其他建筑五金产品等，与公司业务及下游客户类型相近，但其业务结构更为多元化且规模庞大，从而前五名客户收入占营业收入的比例低于兴三星；顶固集创主营产品包括定制衣柜及配套家居以及精品五金等，客户群体以商品房（毛坯房）购买者、家居制造企业、房地产企业、装饰公司、门厂等为主，下游客户类型多样、数量繁多，亦存在客户集中度相对较低的情形；悍高集团产品包括家居收纳五金、基础五金、厨卫五金以及户外家具等，客户群体以经销商为主（经销商数量在 300 家左右），线上 C 端与小 B 端客户、家居企业为辅，大型客户占比较低，故而客户集中度较低。同行业可比公司中，好博窗控与公司主要面向工装市场、以直销模式为主不同，其主要面向家装市场，以特许经营模式为主，收入占比约 60%，且特许经营商数量较少为 16 家，故其前五名客户收入占营业收入的比例高于公司及其他可比公司。

综上所述，受下游门窗行业数量众多、行业竞争格局分散的影响，公司客户较为分散，符合行业特点。

（二）结合具体业务模式、合同条款约定等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与可比公司是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的规定

1、结合具体业务模式、合同条款约定等，说明境内外各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致

公司主要从事以门窗五金系统及其组件为核心，并延伸至门控、幕墙等其他建筑五金产品的生产和销售，销售业务模式以直销为主、经销为辅。报告期内，公司不同模式下合同条款约定情况及合作惯例、收入确认原则、时点及依据具体如下：

项目	内销		外销
销售模式	直销	经销	直销
接受确认	1、根据客户需求，公司将货品分批运送至客户指定交货地点时，鉴于公司产品具有单位价值低、发货数量多、发货频率高、数量多的特点，客户或客户授权方通常当场系对货品包装、规格、数量等可观测性维度进行的检查，查看无误后先行收货； 2、收货后进行小规模安装，此时对公司产品质量以及适配性进行实质性查验，而后与公司核对确认对公司货品的实质性收货情况。		在公司发货前，双方已对产品的技术指标、质量标准达成一致，并已对当批所发出的商品质量及适配性情况进行确认，于报关、提货环节即确认对公司产品的接受。
运费承担	公司承担		主要采用 FOB 模式，报关前由公司承担，报关后由客户承担
退货	在客户接受确认后，客户在批量安装或使用过程中发现部分产品瑕疵、受损、不适配或仍变更五金配置方案等，会将部分组件或配件退回，具体的退货机制详见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“二/（六）”相关回复内容。		客户已于发货前对产品的技术指标及质量适配性进行先行检测，基本不存在退货的情况。
付款结算	按经客户对账确认的产品实际收货情况及金额在信用期内支付		预付或装箱后支付
收入确认时点	接受确认对账时		办妥报关出口手续后，承运人签发货运提单时
收入确认依据	对账单		报关单、提单

公司业务属于某一时点履行履约义务，应在客户已取得相关产品或服务的控制权时确认收入。销售合同中交易双方未对产品控制权转移相关条款作出明

确约定，公司系结合产品确认、退货及付款等方面的合同约定及合作惯例，基于业务实质制定相应的收入确认政策，具有恰当性。

2、与可比公司是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的规定

根据同行业可比公司公开披露信息，其收入确认的具体政策与公司对比情况如下：

公司简称	收入确认政策
坚朗五金	内销：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。 外销：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
顶固集创	经销商模式：货物按合同交运至经销商或经销商指定物流公司后确认销售收入。 大宗客户销售模式：精品五金产品以实际发货并经客户签收后作为销售收入确认时点。 直营店销售模式：精品五金产品以实际发货并经客户签收后作为销售收入确认时点。
好博窗控	内销：公司根据合同将产品交付给客户，客户签收后确认收入。 外销：公司根据合同约定办理完货物报关手续，取得提单后确认收入。
悍高集团	线下经销：公司将产品交付给经销商或运送至其指定物流公司的交货地点时确认收入。 线下直销：产品发出并经客户签收确认后确认收入。
兴三星	内销：公司将产品运送至合同约定交货地点，由客户接受确认，已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。 外销：在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

注：顶固集创收入确认政策仅列示精品五金业务部分；悍高集团仅列示线下经销、线下直销模式下的收入确认政策。

如上表所示，同行业可比公司中好博窗控、顶固集创和悍高集团境内产品销售以签收作为收入确认依据，与公司存在差异，主要系产品标准化程度不同所导致。顶固集创的精品五金产品以及悍高集团的家居五金产品主要包括铰链、导轨、橱柜收纳、门锁、门合页等，以及好博窗控的门窗控制装置均主要面向家庭消费市场，前述产品及安装操作流程标准化程度较高，出现适配性问题的可能性较低；而公司产品主要面向房地产企业、政府部门、酒店等客户的工程装饰装修市场，所提供的五金产品方案需要根据相应工程项目的设计构造、性能需求、颜色尺寸等方面进行设计适配，具有定制化特征。因此，基于公司产品的定制化特性，且终端采购业主方较为强势，公司直接客户门窗企业通常为尽可能降低在实际安装过程中因出现部分产品适配性不足、业主需求变化继而

方案变更或安装操作不当可能承担的损失，往往要求需经其通过对账方式对产品及相关金额进行充分确认后方能作为实质性收货即接受确认，并以此作为后续的开票及结算依据，故公司收入以经客户接受确认、已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，具有谨慎性、合理性，符合《企业会计准则第 14 号—收入》中客户取得相关商品控制权时点的判断标准。

（三）结合行业周期性、下游房地产行业景气度下降、下游客户情况、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期营业收入增长的原因及合理性、报告期内净利润大幅增加且增涨幅度高于收入的原因及合理性，是否与公司下游行业情况相匹配，与同行业可比公司是否存在差异

1、结合行业周期性、下游房地产行业景气度下降、下游客户情况、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期营业收入增长的原因及合理性、报告期内净利润大幅增加且增涨幅度高于收入的原因及合理性

（1）受益于公司产品竞争力的持续提升以及对市场的有效拓展，报告期内公司业绩暂未因房地产行业景气度下降受到不利影响，销售规模稳步增加

近年来，我国陆续出台了“三道红线”“集中供应土地”“关于将国有土地使用权出让收入等四项政府非税收入划转税务部门征收有关问题的通知”等相关房地产调控政策，导致房地产市场出现一定程度的波动，在一定程度上影响了门窗五金行业的发展速度。受前述行业政策调控以及宏观经济形势等因素的影响，2023 年全国房地产开发投资 11.09 万亿元，较上年下降 9.6%，商品房销售面积 11.2 亿平方米，同比下降 8.5%，商品房销售额 11.7 万亿元，同比下降 6.5%，房地产行业景气度有所下降、开发投资增速有所放缓。

2022 至 2023 年度，公司主营业务收入分别为 59,222.95 万元和 68,735.16 万元，保持增长，暂未因房地产行业景气度下降、开发投资增速放缓产生明显不利影响，主要原因如下：

1）公司所处行业整体规模较大而集中度较低，随着产品竞争力及品牌认可度持续提升，市场份额逐步增加

根据中国幕墙网发布的《2023-2024 年度中国门窗幕墙行业研究与发展分析报告》，门窗幕墙五金配件行业的总产值约 1,000 亿元左右，其中国内建筑五金龙头企业坚朗五金以 77.26 亿元的建筑五金销售规模仅占据市场 7.73% 的份额，除公司、诺托、合和五金与好博窗控收入规模在 5 亿元以上之外，其他门窗五金企业销售规模均相对较小，行业集中度较低。公司作为在行业内拥有一定知名度的中高端品牌，依托于长期技术与生产经验积累的多项核心技术，凭借高效的方案设计、良好稳定的产品质量以及专业、快速响应的服务优势，产品竞争力及品牌认可度持续提升，2023 年度兴三星作为国资国企不动产门窗五金供应商的采购推荐率由 2022 年的 42.9% 提升至 75.9%，市场份额逐步增加。

2) 市场拓展成效逐步凸显，客户及市场覆盖面持续扩大

门窗行业具有“大行业、小企业”的特征，现有建筑门窗企业数量超过 3 万家，中小企业数量超过 90%，公司设立华东、东南、华北、华中、华南、西北、西南等多区域运营中心，深入挖掘中小客户市场潜力，拓宽市场覆盖面，扩大业务规模。报告期内，公司市场拓展成效逐步凸显，2023 年度公司合作客户 2,900 余家，较上年增长约 30%，相应地产品销售规模亦有所增加。

3) 公司主要面向经济较为发达、需求较为稳定的华东地区，受房地产行业波动的影响相对较小

报告期内，公司销售主要集中在华东地区，收入占比分别为 58.35% 和 56.61%，该地区经济较为发达，人口聚集较高，房地产市场需求及购买力均有较强的支撑，从而公司业绩受房地产行业波动的影响相对较小。

(2) 量化分析报告期公司收入增长的原因及合理性

1) 公司主要产品及组件销量及单价变动情况

公司收入主要来源于核心产品门窗五金系统，占营业收入的比重超过 90%，主要的门窗五金系统方案包括外平开窗、内平开窗、内开内倒、（提升）推拉门等。报告期内，公司门窗五金系统收入按产品方案分类如下：

单位：万元

产品方案	2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比
外平开窗	30,254.42	47.19%	28,393.14	50.93%
内平开窗	9,416.34	14.69%	8,093.02	14.52%
（提升）推拉门	6,544.45	10.21%	5,000.42	8.97%
内开内倒	5,297.92	8.26%	3,892.56	6.98%
平开门	4,997.79	7.79%	4,286.12	7.69%
上悬窗	4,130.96	6.44%	3,192.72	5.73%
其他系列	3,476.14	5.42%	2,887.40	5.18%
合计	64,118.03	100.00%	55,745.38	100.00%

注：以上列示的（提升）推拉门五金系统包括普通推拉门五金系统和提升推拉门五金系统。

如上表所示，公司各类门窗五金系统方案均有不同程度的增长，主要来源于外平开窗、内平开窗、（提升）推拉门以及内开内倒五金系统方案，合计收入占比分别超过 80%。

①外平开窗

公司外平开窗五金系统主要由执手、滑撑、传动杆、防坠器、锁扣、锁体等多种组件组合安装构成，与玻璃、窗框、窗扇共同装配构建门窗。不同五金组件安装的前后顺序不同，且穿插在玻璃、窗框、窗扇及相关构配件的组合安装过程中，从而公司产品通常系根据客户的安装进度进行发货并确认，在给定的时间范围内其收入通常不以成套的形式呈现。为恰当反映公司产品单价的变动情况，以下列示构成外平开窗五金系统的主要组件滑撑、执手、传动杆的销售数量及单价变动情况：

组件名称	项目	2023 年度	2022 年度
滑撑	销售收入（万元）	13,716.43	13,544.20
	销售数量（万支）	949.95	917.42
	销售单价（元/支）	14.44	14.76
执手	销售收入（万元）	8,082.46	7,471.05
	销售数量（万把）	701.26	651.37
	销售单价（元/把）	11.53	11.47
传动杆	销售收入（万元）	3,145.05	2,850.05
	销售数量（万件）	520.31	487.73

组件名称	项目	2023 年度	2022 年度
	销售单价（元/件）	6.04	5.84
合计销售收入（万元）		24,943.94	23,865.30
占外平开窗销售收入的比重		82.45%	84.05%

上述组件存在多种材质、尺寸、规格，如滑撑尺寸在 8"至 20"不等，且存在“重型”“欧标”“加高”等多种附加需求；执手存在铝合金、不锈钢、碳素钢等材质，且有方轴执手、拨叉执手、小底座执手等多种类型；传动杆存在不锈钢和铝合金两种材质，且尺寸在 200mm 至 1800mm 不等；不同材质、尺寸、规格组件的材料成本不同、技术工艺难度不同其售价亦会存在差异。因此，受不同材质、尺寸、规格组件销售结构变动的影响，构成外平开窗五金系统的主要组件滑撑、执手、传动杆的销售单价略有波动，整体基本保持稳定。2023 年公司外平开窗五金系统收入的增长主要源于销售数量的增长，主要系受益于公司产品竞争力的持续提升以及市场的有效拓展，具体详见本回复“问题 3、关于营业收入及经营业绩”之“二/（三）/1/（1）”相关回复内容。

②内平开窗

与外平开窗发货确认情况类似，内平开窗五金系统收入在给定的时间范围亦通常不以成套的形式呈现。为恰当反映公司产品单价的变动情况，以下列示构成内平开窗五金系统的主要组件合页、执手、风撑和传动锁闭器的销售数量及单价变动情况：

组件名称	项目	2023 年度	2022 年度
执手	销售收入（万元）	3,659.09	2,951.58
	销售数量（万把）	305.42	253.18
	销售单价（元/把）	11.98	11.66
合页	销售收入（万元）	2,978.41	2,633.96
	销售数量（万支）	422.13	380.70
	销售单价（元/支）	7.06	6.92
风撑	销售收入（万元）	787.47	763.82
	销售数量（万支）	148.13	156.03
	销售单价（元/支）	5.32	4.90
传动锁闭器	销售收入（万元）	654.26	509.18

组件名称	项目	2023 年度	2022 年度
	销售数量（万支）	68.61	52.20
	销售单价（元/支）	9.54	9.76
合计		8,079.23	6,858.54
占内平开窗收入的比重		85.80%	84.75%

受不同材质、尺寸、规格组件销售结构变动的影响，构成内平开窗五金系统的主要组件合页、执手、风撑和传动锁闭器的销售单价略有波动，整体基本保持稳定。2023 年公司内平开窗五金系统收入的增长主要源于销售数量的增长，主要系受益于公司产品竞争力的持续提升以及市场的有效拓展，具体详见本回复“问题 3、关于营业收入及经营业绩”之“二/（三）/1/（1）”相关回复内容。

③（提升）推拉门

与内外平开窗发货确认情况类似，（提升）推拉门五金系统收入在给定的时间范围亦通常不以成套的形式呈现。为恰当反映公司产品单价的变动情况，以下列示构成（提升）推拉门五金系统的主要组件门滑轮、提升推拉系统构件、条锁和锁扣的销售数量及单价变动情况：

组件名称	项目	2023 年度	2022 年度
门滑轮	销售收入（万元）	2,540.12	2,243.08
	销售数量（万把）	316.42	288.05
	销售单价（元/把）	8.03	7.79
提升推拉系统构件	销售收入（万元）	1,371.97	407.25
	销售数量（万件）	35.44	10.18
	销售单价（元/件）	38.71	40.02
条锁	销售收入（万元）	1,398.34	1,348.24
	销售数量（万把）	168.99	161.07
	销售单价（元/把）	8.27	8.37
锁扣	销售收入（万元）	473.24	416.14
	销售数量（万把）	295.63	258.21
	销售单价（元/件）	1.60	1.61
合计		5,783.66	4,414.71
占（提升）推拉门收入的比重		88.38%	88.29%

受不同材质、尺寸、规格组件销售结构变动的影响，构成（提升）推拉门

五金系统的主要组件门滑轮、条锁、锁扣的销售单价略有波动，整体基本保持稳定。提升推拉系统构件应用于提升推拉门五金系统，由前中后滑轮、传动器、定位块、固定器等多种零配件组合构成，组合方案系由提升推拉性能需求所决定，需求各异导致组合方案多样化，从而提升推拉系统构件的销售单价可能存在波动。近年来，相比普通推拉门，提升推拉门具有高承重、大开启、高密封、强隔音的优势特点，市场应用逐步广泛，2023 年度公司提升推拉系统构件收入较 2022 年度增长 964.72 万元，增长幅度为 236.89%，主要来自于产品销量的增长。

④内开内倒

公司内开内倒五金系统一般成套出售，包括两点锁、三点锁内开内倒，隐藏式内开内倒等。报告期内，公司内开内倒五金系统销售数量、销售单价情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
销售收入（万元）	5,297.92	3,892.56
销售数量（万套）	47.65	40.80
销售单价（元/套）	111.18	95.41

内开内倒五金系统主要适用于我国黄河以北地区气候带，其次为防范高层建筑外开窗可能存在的坠窗等安全隐患，但由于其价格较高在工装市场的应用相对较少。近年来在北京、天津、河北、山东、江苏、上海等区域陆续出台了一系列政策规范、要求高层建筑不应或不宜使用外开窗的推动下，公司内开内倒五金系统在工装市场的应用逐步扩大，相应地公司该产品的销售数量亦有所提升，2023 年度同比增长 16.80%。2023 年度，公司内开内倒五金系统平均销售单价为 111.18 元/套，较 2022 年度有所增长，主要系高配置如隐藏式、配方钢执手以及三点锁等内开内倒产品销售占比增加所致。因此，2023 年公司内开内倒五金系统收入的增长系受益于产品销量及单价的共同增长。

2) 产销量及产能利用率情况

报告期内，公司主要五金系统组件的产销量及产能利用率情况具体如下：

单位：万件、万支、万把

年份	组件名称	产能	产量	销量	产能利用率	产销率
2023 年度	执手	1,300	1,078.65	1,060.94	82.97%	98.36%
	合页	600	549.13	559.98	91.52%	101.98%
	条锁	200	178.04	168.75	89.02%	94.78%
	滑撑	1,250	1,041.31	1,032.17	83.30%	99.12%
	风撑	420	377.20	367.10	89.81%	97.32%
2022 年度	执手	1,300	954.69	952.71	73.44%	99.79%
	合页	600	491.51	478.37	81.92%	97.33%
	条锁	200	161.34	162.08	80.67%	100.46%
	滑撑	1,250	966.65	988.83	77.33%	102.29%
	风撑	420	308.00	298.62	73.33%	96.96%

注：上表中组件的销量已剔除公司定制化采购部分。

受益于公司产品竞争力的持续提升以及对市场的有效拓展，公司业务规模稳步增长，主要组件的产量、销量均有不同程度的增加，产能利用率亦同步有所提升。

(3) 公司与主要客户保持稳定友好合作，并不断拓展新客户

公司与主要客户保持稳定友好合作，具体详见本回复“问题3、关于收入及经营业绩”之“二/（一）/1”相关回复内容。

受下游门窗行业数量众多、行业竞争格局分散的影响，公司客户较为分散，报告期内公司不断挖掘市场潜力客户，2023 年度公司合作客户 2,900 余家，较上年增长约 30%，进一步拓宽了市场及客户覆盖面。

(4) 公司在手订单情况保持稳定，不存在重大不利变化

公司主要产品订单通常具有短周期、高频率、多批次等特点，某一时点在手订单并非全年需求及销售规模的完整反映。受公司所应用项目周期的影响，截至某一时点公司产品的订单量、发货量、接受确认量会有所波动，从而在手订单金额亦会有所变动。报告期各期末，公司在手订单（不含税）金额分别为 11,003.79 万元和 10,324.41 万元，基本保持稳定，不存在重大不利变化。

(5) 在营业收入增加及毛利率提升的带动下，公司净利润大幅增加、增长幅度高于营业收入的增长幅度

报告期各期，公司营业收入和净利润情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额	变动幅度
营业收入	69,329.87	59,672.54	9,657.33	16.18%
营业成本	46,190.50	42,535.79	3,654.72	8.59%
营业毛利	23,139.37	17,136.75	6,002.62	35.03%
毛利率	33.38%	28.72%	4.66 个百分点	
期间费用	14,358.67	12,527.44	1,831.23	14.62%
净利润	6,219.22	3,227.39	2,991.82	92.70%

2023 年度公司实现净利润 6,219.22 万元，较 2022 年度增长 2,991.82 万元，增长幅度为 92.70%，高于营业收入的增长幅度，主要系一方面受益于公司产品竞争力的持续提升以及对市场的有效拓展，公司销量及收入规模上升，影响毛利 2,773.39 万元，另一方面在毛利率提升的带动下，公司营业毛利增加 3,229.23 万元，合计毛利额较 2022 年度增长 6,002.62 万元，而公司期间费用增加相对较少为 1,831.23 万元，其他损益项目波动较小，从而 2023 年度净利润较 2022 年度增幅较大，显著高于营业收入的增长幅度。公司收入变动原因详见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“二/（三）/1”相关回复内容，毛利率变动原因详见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“二/（六）/1”相关回复内容。

2、公司业绩变动与公司下游行业情况的匹配性，与同行业可比公司不存在显著差异

近年来，受房地产行业政策调控以及宏观经济形势等因素的影响，我国房地产行业景气度有所下降、开发投资增速有所放缓。受益于产品竞争力的持续提升以及对市场的有效拓展，报告期内公司业绩暂未因房地产行业景气度下降受到不利影响，业绩稳步增长，具有合理性，具体分析详见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“二/（三）/1/（1）”相关回复内容。

公司业绩变动情况与同行业可比公司基本一致，具体如下：

单位：万元

公司简称	2023 年度		2022 年度		变动情况	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
坚朗五金	780,154.98	35,027.27	764,827.03	8,706.82	2.00%	302.30%
顶固集创	128,432.20	1,736.37	107,344.25	1,583.90	19.65%	9.63%
好博窗控	104,208.94	19,374.50	80,006.60	9,055.74	30.25%	113.95%
悍高集团	222,191.10	33,269.94	162,028.69	20,566.02	37.13%	61.77%
兴三星	69,329.87	6,219.22	59,672.54	3,227.39	16.18%	92.70%

注：可比公司数据来源于定期报告和招股说明书等公开资料，若 2023 年披露的数据对同期有调整，以上列示的为调整后的数字。

报告期内，同行业可比公司营业收入均有所上升，其中坚朗五金、好博窗控和悍高集团因其综合毛利率水平均有不同程度的提升，净利润的增长幅度均高于营业收入的增长幅度，与公司业绩变动情况一致。顶固集创由于其主营产品定制衣柜及配套家居毛利率下降较多，导致其综合毛利率有所下降，从而净利润的增长幅度低于营业收入的增长幅度，与其他可比公司存在差异。

（四）是否存在通过第三方回款的情况，如有，说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系

报告期内，公司存在部分通过第三方回款的情况，具体原因如下：

类型	2023 年度	2022 年度
通过客户指定其他第三方支付货款	468.40	338.23
业主方代付	222.69	163.79
通过控股股东或实际控制人、或者同一控制下其他企业支付货款	187.30	120.61
政府采购指定部门付款	20.00	15.00
诉讼执行付款	10.00	28.74
合计	908.38	666.37
营业收入	69,329.87	59,672.54
占比	1.31%	1.12%

上述业主方代付系指由客户出于自身的资金安排，由其所承接的商业住宅或公建项目的开发商/业主方代为支付；政府采购指定部门付款系指某些政府建设项目根据其内部资金使用规范规定，由政府专项资金账户或主体付款；诉讼执行付款系指公司向法院申请执行后，经裁决由被申请执行人相关方付款。

公司主要直接下游客户为门窗及建筑工程企业，客户数量众多较为分散且多为中小型民营企业，财务管理较为松散，受日常交易习惯的影响，或因临时资金周转困难为保障项目的顺利实施存在由其控股股东或实际控制人、或者同一控制下其他企业，以及指定其员工、关联方、合作方等其他相关第三方代为支付的情形，具有合理性。

报告期内，公司客户涉及通过指定其员工、关联方、合作方等其他相关第三方代为支付的数量较多、单客户涉及金额较小，回款方与公司不存在关联关系，以下各期第三方支付款项在 20 万元（含）以上的客户名称、回款金额、原因、回款对象等情况具体如下：

2023 年度				
客户名称	付款方	回款金额 (万元)	占比	原因、必要性及商业合理性
四川华夏建辉 门窗幕墙装饰 有限公司	自然人何*	155.39	33.17%	自然人何*系该公司对外采购门窗五金的渠道人员，公司已取得代收代付协议
佛山市宝奇建 筑装饰工程有 限公司	广东永利坚幕 墙工程有限 公司	35.59	7.60%	该公司临时资金周转困难为保障项目顺利安装实施，委托其有业务合作关系的第三方代为支付，公司已取得代收代付协议
湖南川一建设 工程有限公司	湖南国之福建 建筑工程有限 公司	33.19	7.09%	该公司出于自身资金使用安排委托其关联方代为支付，公司已取得代收代付协议
杭州依伊建材 贸易有限公司	自然人泮*	20.92	4.47%	自然人泮*系该公司实际控制人泮卫兴的关联人，公司已取得代收代付协议
河南新宏达铝 业集团有限公 司	新乡市恒德建 筑安装工程有 限公司	20.00	4.27%	该公司出于自身资金使用安排委托其关联方代为支付，公司已取得代收代付协议
合计		265.09	56.59%	-
2022 年度				
客户名称	付款方	回款金额 (万元)	占比	原因、必要性及商业合理性
佛山市宝奇建 筑装饰工程有 限公司	广东永利坚幕 墙工程有限 公司	49.14	14.53%	该公司临时资金周转困难为保障项目顺利安装实施，委托其有业务合作关系的第三方代为支付，公司已取得代收代付协议
西安飞机工业 装饰装修工程 股份有限公司	上海智翊建筑 劳务有限公司	40.00	11.83%	该公司出于自身资金使用安排委托与其有业务合作关系的第三方代为支付，公司已取得代收代付协议
国立建筑装饰 有限公司	青岛仁冠建筑 装饰有限公司	30.37	8.98%	该公司临时资金周转困难为保障项目顺利安装实施，委托其关联

				方代为支付，公司已取得代收代付协议
山东兄弟盛强门窗工程有限公司	青岛鸿德饰家门窗工程有限公司	24.00	7.10%	该公司临时资金周转困难为保障项目顺利安装实施，委托其有业务合作关系的第三方代为支付，公司已取得代收代付协议
云南天筑幕墙装饰工程有限公司	云南迈步乐商贸有限公司	23.00	6.80%	该公司临时资金周转困难为保障项目顺利安装实施，委托其关联方代为支付，公司已取得代收代付协议
深圳市深恒建筑工程劳务有限公司	深圳市浩瑞龙实业有限公司	20.70	6.12%	该公司出于自身资金使用安排委托与其有业务合作关系的第三方代为支付，公司已取得代收代付协议
郑州市聚辉装饰工程有限公司	武陟聚源门窗有限公司	20.00	5.91%	该公司出于自身资金使用安排委托其关联方代为支付，公司已取得代收代付协议
合计		207.22	61.27%	-

注：上表中的占比系指该客户涉及通过指定其他第三方付款的金额占当期公司通过指定其员工、关联方、合作方等其他相关第三方代为支付总额的比例。

（五）公司关于退换货的相关机制，预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定

公司出于友好合作的考虑，对于不同类型的产品组件、发货时间间隔以及责任方有着不同的机制，具体如下：

项目	退换货机制
标准件	对于发货后一年以内的退换货，由客户承担运输费用、返工费（如有）；对于发货后一年以上的退换货，由客户承担运费以及公司损失；对于因公司发货错误，以及生产、质检原因存在产品质量瑕疵的，由公司承担相关损失。
非标准件	对于因客户下错单、多下单的情形，因客户原因导致不适配的情形，以及客户变更产品方案的情形，由客户承担运费以及公司损失；对于因公司发货错误，以及生产、质检原因存在产品质量瑕疵的，由公司承担相关损失。

报告期内，公司退换货金额分别为 259.63 万元和 615.12 万元，占各期销售收入的比例为 0.44%和 0.89%，不存在大额退换货的情形。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让

商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。每一资产负债表日，企业应当重新估计未来销售退回情况，如有变化，应当作为会计估计变更进行会计处理。

在客户下达批量订单前，公司会根据产品所应用项目的功能性需求设计相应的五金方案，样品经试装通过后确认具体的技术参数，而后据此进行生产发货。在生产过程中，公司严格按照相关技术参数标准进行生产、质检，产品质量稳定，因质量瑕疵被退换货的概率较小。报告期内，由于公司产品主要应用于较为强势的工程装修市场，同时受合作习惯的影响，公司存在客户因多下单或下错单以及需求变化导致方案变更等原因而要求退换货的情形，具有合理性。报告期内，公司产品发生退换货的情况较少，不存在大额退换货的情形，具有偶发性和不可预估性。公司在实际发生退货时冲减当期收入和成本，符合《企业会计准则第14号—收入》相关规定，具有恰当性。

（六）结合报告期各期主要产品价格、主要原材料价格波动、人工、制造费用等变化情况，分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性

1、报告期各期公司主要产品价格、成本及其对毛利率波动影响分析

公司收入主要来源于核心产品门窗五金系统，占主营业务收入的比重接近95%，主要门窗五金系统方案包括外平开窗、内平开窗、内开内倒、（提升）推拉门等。报告期内，公司不同门窗五金系统方案的毛利率情况如下：

按产品分类	2023 年度			2022 年度		
	毛利占比	毛利率	毛利率贡献	毛利占比	毛利率	毛利率贡献
外平开窗	52.22%	37.83%	17.85%	56.96%	32.70%	16.65%
内平开窗	10.38%	24.16%	3.55%	8.27%	16.66%	2.42%
（提升）推拉门	9.92%	33.23%	3.39%	8.06%	26.26%	2.36%
内开内倒	8.96%	37.05%	3.06%	8.96%	37.53%	2.62%
平开门	6.54%	28.67%	2.23%	6.64%	25.26%	1.94%
上悬窗	6.98%	37.02%	2.38%	6.19%	31.61%	1.81%
其他系列	5.01%	31.57%	1.71%	4.91%	27.71%	1.44%
合计	100.00%	34.18%	34.18%	100.00%	29.24%	29.24%

注：某门窗五金系统方案毛利率贡献=该门窗五金系统方案销售收入占主营业务收入比例*该产品毛利率。

报告期内，公司毛利主要来源于外平开窗、内平开窗、（提升）推拉门以及内开内倒五金系统，毛利占比在 80%以上，其中内开内倒五金系统毛利率基本保持稳定，外平开窗、内平开窗、（提升）推拉门五金系统毛利率有所上升。

（1）外平开窗

外平开窗五金系统主要由执手、滑撑、传动杆、防坠器、锁扣、锁体等多种组件组合安装构成，其中来源于滑撑、执手、传动杆的收入占外平开窗销售收入的比例分别为 84.05%和 82.45%，系外平开窗五金系统收入和成本的重要组成部分，故外平开窗五金系统毛利率的变动主要取决于前述组件毛利率的变动。

报告期内，公司外平开窗五金系统毛利率分别为 32.70%和 37.83%，其中主要组件滑撑、执手、传动杆的毛利率及波动情况如下：

组件名称	2023 年度		2022 年度		毛利率变动百分点
	毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献	
滑撑	35.74%	16.20%	28.86%	13.77%	6.87
执手	42.39%	11.33%	37.81%	9.95%	4.59
传动杆	35.74%	3.71%	32.19%	3.23%	3.54
外平开窗五金系统	37.83%		32.70%		5.13

如上表所示，公司外平开窗五金系统毛利率的上升主要来源于其主要组件滑撑、执手和传动杆毛利率的提升，该部分组件单位售价及单位成本对毛利率的影响具体如下：

单位：元/件、元/支、元/把

组件名称	2023 年度		2022 年度		变动影响	
	单位售价	单位成本	单位售价	单位成本	单位售价变动的影响	单位成本变动的影响
滑撑	14.44	9.21	14.76	10.50	-1.60%	8.47%
执手	11.53	6.64	11.47	7.13	0.30%	4.29%
传动杆	6.04	3.88	5.84	3.96	2.26%	1.29%

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*上年销售数量-上年成本）/（当期单位售价*上年销售数量）-上年毛利率。单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期收入-当期销售数量*上年单位成本）/当期收入。

如上表所示，报告期内公司构成外平开窗五金系统的主要组件滑撑、执手毛利率的上升主要系单位成本下降所致；传动杆毛利率上升主要系单位价格上升及单位成本下降的综合影响所致。具体分析如下：

报告期内公司产品成本构成中以直接材料为主，占比超过 85%，产品成本主要随材料成本的变动而变动。公司生产的外平开窗五金系统组件滑撑所需的主要原材料为不锈钢，执手主要为铝锭。根据市场合作惯例，公司向此类供应商采购价格通常系基于金属交易市场价格，外加型材加工费确定，故公司原材料采购价格随公开市场金属交易价格变动而变动。2023 年不锈钢市场平均价格较 2022 年下降 14.51%，铝锭市场平均价格较 2022 年下降 6.50%，故受原材料价格下降的影响，2023 年公司滑撑、执手单位成本同比下降，带动了当期毛利率上升。

2023 年，公司外平开窗五金系统组件传动杆的单位价格较上年有所上升，主要原因系本期销售的传动杆中不锈钢及长尺寸传动杆规模上升，该类传动杆售价相对较高，拉高了产品的平均销售单价；同时产品单位成本受原材料铝材及不锈钢价格下降的影响而有所下降，二者共同导致了本期外平开窗五金系统组件传动杆毛利率较上年有所上升。

（2）内平开窗

内平开窗五金系统主要由合页、执手、风撑、传动锁闭器、角部铰链、转换器等多种组件组合安装构成，其中来源于合页、执手、风撑和传动锁闭器的收入占内平开窗五金系统销售收入的比例分别为 84.75%和 85.80%，系内平开窗五金系统收入和成本的重要组成部分，故内平开窗五金系统毛利率的变动主要取决于前述组件毛利率的变动。

报告期内，公司内平开窗五金系统毛利率分别为 16.66%和 24.16%，其中主要组件执手、合页、风撑、传动锁闭器的毛利率及波动情况如下：

组件名称	2023 年度		2022 年度		毛利率变动 百分点
	毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献	
执手	38.32%	14.89%	32.50%	11.85%	5.82
合页	6.13%	1.94%	-4.41%	-1.43%	10.53
风撑	17.75%	1.48%	11.41%	1.08%	6.34
传动锁闭器	24.67%	1.71%	16.21%	1.02%	8.46
内平开窗五金系统	24.16%		16.66%		7.50

如上表所示，公司内平开窗五金系统主要组件毛利率均有不同程度的提升，从而带动了产品整体毛利率的提升，该部分组件单位售价及单位成本对毛利率的影响具体如下：

单位：元/件、元/支、元/把

组件名称	2023 年度		2022 年度		变动影响	
	单位售价	单位成本	单位售价	单位成本	单位售价变动的影响	单位成本变动的影响
执手	11.98	7.39	11.66	7.87	1.82%	4.01%
合页	7.06	6.62	6.92	7.22	2.03%	8.50%
风撑	5.32	4.37	4.90	4.34	7.01%	-0.67%
传动锁闭器	9.54	7.18	9.76	8.17	-1.93%	10.39%

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*上年销售数量-上年成本）/（当期单位售价*上年销售数量）-上年毛利率。单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期收入-当期销售数量*上年单位成本）/当期收入。

如上表所示，报告期内公司构成内平开窗五金系统的主要组件执手、合页、传动锁闭器毛利率的上升主要系单位成本下降所致；风撑毛利率的上升主要系单位价格上升所致。具体分析如下：

公司生产的内平开窗五金系统组件执手、合页、传动锁闭器所需的主要原材料分别为铝锭、铝型材和碳素钢，2023 年铝锭市场平均价格较 2022 年下降 6.50%，碳素钢市场平均价格较 2022 年度下降 11.08%。因此，受原材料价格下降的影响，2023 年执手、合页和传动锁闭器单位成本同比下降，带动了毛利率的上升。

2023 年度，公司内平开窗五金系统组件风撑的单位价格较上年有所上升，主要系产品结构变动所致。公司风撑产品存在不同的尺寸、规格型号，如尺寸包括 8 寸、10 寸、12 寸和 14 寸，产品标准包括欧标和普通标准，槽口涉及 14 槽、18 槽和 22 槽等，同等条件下欧标产品售价高于普通标准，尺寸越大、槽口越多，售价越高。2023 年度，公司对外销售的风撑中 12 寸以上的欧标产品数量同比增加 16.63%；对外销售的风撑中 12 寸以上的 18 槽产品数量同比增加 26.72%，从而当期风撑平均销售单价有所提升。

（3）（提升）推拉门

（提升）推拉门五金系统主要由门滑轮、条锁、提升推拉系统构件、锁扣等多种组件组合安装构成，其中来源于门滑轮、条锁、提升推拉系统构件和锁

扣的收入占（提升）推拉门销售收入的比例分别为 88.29%和 88.38%，系（提升）推拉门五金系统收入和成本的重要组成部分，故（提升）推拉门五金系统毛利率的变动主要取决于前述组件毛利率的变动。

报告期内，公司（提升）推拉门五金系统毛利率分别为 26.26%和 33.23%，其中主要组件门滑轮、条锁、提升推拉系统构件和锁扣的毛利率及波动情况如下：

组件名称	2023 年度		2022 年度		毛利率变动 百分点
	毛利率	毛利率贡献	毛利率	毛利率贡献	
门滑轮	23.45%	9.10%	24.57%	11.02%	-1.12
条锁	13.05%	2.79%	3.11%	0.84%	9.94
提升推拉系统构件	60.13%	12.60%	64.35%	5.24%	-4.22
锁扣	55.06%	3.98%	52.01%	4.33%	3.05
（提升）推拉门 五金系统	33.23%		26.26%		6.97

如上表所示，公司（提升）推拉门五金系统毛利率上升主要系具有高毛利率水平的提升推拉系统构件销售占比上升以及部分组件毛利率提升所致。提升推拉系统构件应用于提升推拉门产品，由前中后滑轮、传动器、定位块、固定器等多种零配件组合构成，组合方案系由提升推拉性能需求所决定，需求各异导致组合方案多样化，从而提升推拉系统构件的毛利率可能存在一定波动。近年来，相比普通推拉门，提升推拉门具有高承重、大开启、高密封的特点，更优秀的隔音效果和密封效果，市场应用逐步广泛，2023 年度公司提升推拉系统构件销售收入为 1,371.97 万元，较 2022 年度增长 964.72 万元，收入占比由 8.14% 提升至 20.96%，毛利率贡献由 5.24% 增加至 12.60%，从而带动了公司（提升）推拉门五金系统毛利率的提升。

报告期内，公司门滑轮主要为外购，毛利率水平略有波动，条锁及锁扣毛利率有不同程度的提升，该部分组件单位售价及单位成本对毛利率的影响具体如下：

单位：元/件

组件名称	2023 年度		2022 年度		变动影响	
	单位售价	单位成本	单位售价	单位成本	单位售价变动的影响	单位成本变动的影响
条锁	8.27	7.19	8.37	8.11	-1.12%	11.07%
锁扣	1.60	0.72	1.61	0.77	-0.32%	3.38%

如上表所示，报告期内公司构成（提升）推拉门五金系统的主要组件条锁、锁扣毛利率上升主要系单位成本下降所致。

公司生产的（提升）推拉门组件条锁所需的主要原材料为不锈钢，锁扣所需的主要原材料为不锈钢、锌合金，2023 年不锈钢市场平均价格较 2022 年下降 14.51%，锌合金市场平均价格较 2022 年下降 14.29%。因此，受原材料价格下降的影响，2023 年条锁、锁扣单位成本同比下降，带动了毛利率的上升。

2、报告期各期成本结构保持稳定，人工、制造费用占比较小，产品成本的变动主要取决于原材料价格的波动

报告期各期，公司主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	39,313.30	86.47%	36,459.84	86.74%
人工及制造费用	5,049.99	11.11%	4,567.65	10.87%
运杂费	1,102.19	2.42%	1,004.26	2.39%
主营业务成本合计	45,465.49	100.00%	42,031.74	100.00%

报告期各期，公司营业成本结构基本保持稳定，随着公司业务及生产人员规模扩大，直接材料、人工及运杂费金额较上年均有所增加。2022 及 2023 年度，公司主营业务成本中直接材料占比为 86.74%和 86.47%，产品成本的变动主要取决于原材料价格的波动，报告期内公司原材料价格的波动情况详见本回复“3、关于收入及经营业绩”之“二/（七）/1”相关回复内容。

（七）原材料价格波动是否存在周期性，结合公司历史上的毛利率水平，说明公司毛利率是否可持续，当原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力

1、原材料价格受大宗商品市场波动影响，具有一定的周期性

公司产品主要原材料为不锈钢、铝锭/铝型材、锌锭/锌型材等金属材料，为大宗商品，相关采购价格会根据大宗商品市场波动而发生变化，具有一定的周期性。

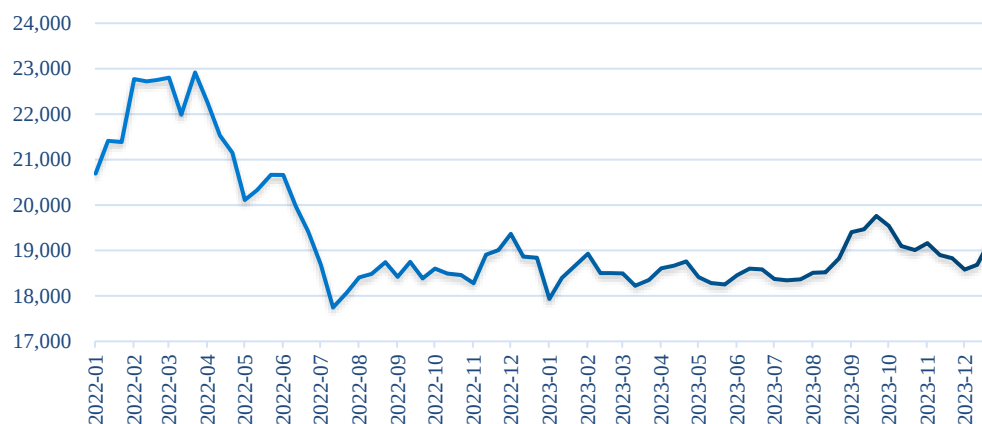
报告期内，不锈钢、铝、锌的价格变动具体如下：

2022 至 2023 年度不锈钢价格（元/吨）



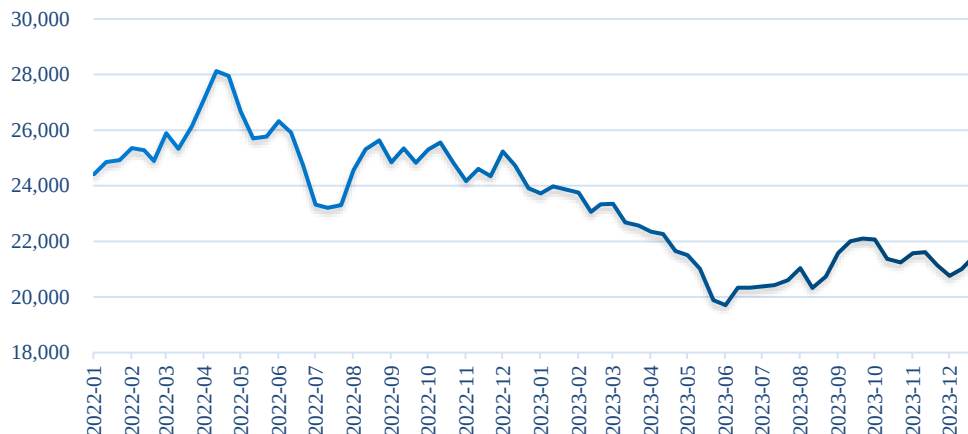
数据来源：同花顺 iFinD，生意社

2022 至 2023 年度铝锭(A00)价格（元/吨）



数据来源：同花顺 iFinD，国家统计局

2022 至 2023 年度铝锭(0#)价格（元/吨）



数据来源：同花顺 iFinD，国家统计局

如上图所示，报告期内不锈钢、铝锭、铝锭市场价格均呈现先上升后下降的趋势，2023 不锈钢市场平均价格较 2022 年下降 14.51%，铝锭市场平均价格较 2022 年下降 6.50%，铝锭市场平均价格较 2022 年下降 14.29%，相应地公司采购价格亦随之发生变化，2023 年度产品单位成本较 2022 年度有所下降，具体详见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“二/（六）”相关回复内容。

2、长期来看，公司毛利率具有可持续性

2021 至 2023 年度，公司综合毛利率情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
毛利率	33.38%	28.72%	34.05%

注：上述 2021 年度数据为经审计数据。

如上表所示，除 2022 年度外公司毛利率水平总体保持稳定。2022 年 1 至 4 月，公司原材料不锈钢、铝锭、铝锭及其型材价格短期内大幅上涨，而公司产品价格调整存在一定的滞后性，同时基于客户长期友好合作的考虑，公司产品售价调整幅度通常低于原材料价格上涨幅度，使得当期毛利率较上年有所下降，2022 下半年及 2023 年度，随着原材料价格的逐步回落，公司产品单位成本有所下降，同时公司进一步拓展快装、高承重、隐藏式、多点锁、提升推拉等高附加值产品的市场应用，提高具有高毛利率水平产品的销售占比，毛利率逐步恢复。

受原材料市场价格波动以及市场竞争策略的影响，短期内公司产品销售价

格以及成本会有所变动，毛利率水平亦随之波动。从长期来看，随着门窗五金相关国家标准、行业标准、团体标准的陆续出台，社会经济的发展以及居民生活水平的提高，加之房地产行业将进入平稳、高质量发展的新周期，中高端、定制化门窗五金产品需求增加，以降低售价抢占市场份额的销售策略无法长期持续，行业将呈现健康、有序发展的良好态势。同时，公司积极完善采购决策和销售定价机制，采购端持续跟踪大宗原材料价格变化情况，快速有效应对主材价格波动对公司成本的影响，销售端及时向下游传导材料成本上涨压力，降低原材料价格波动对公司毛利率水平的影响。此外，公司紧跟市场趋势及客户需求，依托于长期技术与生产经验积累的多项核心技术，一方面在销售端进一步推进产品的优化、创新和新技术的应用，提高产品附加值，优化产品及业务结构，另一方面在生产端不断改进工艺，提高智能制造水平，提高生产效率、降低生产成本。

综上所述，长期来看，随着市场的健康、有序发展，产品及业务结构不断优化，生产工艺、销售及采购机制不断完善，公司业务将保持较强的市场竞争优势，毛利率水平具有可持续性。

3、当原材料价格上涨时，公司具有一定向下游传导的能力

公司在不同规格型号产品预计成本的基础上，基于不同的技术工艺难度、市场供需情况考虑相应的利润率形成初步价格，并结合不同客户的订单规模、货款支付方式及结算周期、历史合作情况及市场竞争状况等因素确定最终产品的销售价格。公司主要产品定价与其原材料成本价格具有一定关联性。

经过多年的技术沉淀和生产经验积累，公司凭借高效的方案设计、良好稳定的产品质量以及专业、快速响应的服务优势已在行业内建立了良好的品牌形象，在 2023 年度第八届国资国企不动产供应链评选活动中，兴三星以 75.9% 的采购推荐率位列国企精选门窗五金类供应商第二，连续多年入选中国房地产业协会供应链大数据中心“5A 供应商”，具有行业领先地位。按合作惯例，公司通常与客户签署年度战略合作协议或项目合同，客户根据现场工程进度阶段性下达订单，公司应客户需求分批发货，产品最终价格以订单为准，若遇原材料大幅波动，公司通常根据原材料价格上涨情况及市场竞争状况与客户协商调整后续订单价格。

因此，公司产品定价以成本为基础，凭借高效的方案设计、良好稳定的产品质量以及专业、快速响应的服务优势，具备一定的议价能力，在原材料价格上涨时及时与客户协商调整价格，具有一定的向下游传导的能力。

（八）结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况等，分产品说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因

报告期内，公司主要收入来源于门窗五金系统，占主营业务收入的比例分别为 94.23%和 93.38%，该业务毛利率与同行业可比公司类似业务毛利率的对比情况如下：

公司简称	产品分类	2023 年度	2022 年度
坚朗五金	门窗五金系统	40.43%	36.48%
顶固集创	精品五金	26.50%	24.88%
好博窗控	门窗控制装置	36.57%	31.01%
悍高集团	基础五金	32.44%	27.39%
可比公司平均值	-	33.99%	29.94%
兴三星	门窗五金系统	34.18%	29.24%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

同行业可比公司中顶固集创精品五金产品具体为铰链、轨道、柜体链接件等基础五金系统，橱柜收纳、衣柜收纳、厨房挂件等收纳系统，墙挂五金、收口条、墙板装饰条等墙板系统，挂衣杆、拉直器、铝玻门等型材系统，门锁、合页、门吸等门用五金系统以及柜体灯光、明装抽屉灯等灯光系统；悍高集团基础五金产品主要包括铰链、导轨、支撑等，与公司产品及客户群体存在较大差异，毛利率可比性较低。

坚朗五金、好博窗控与公司产品接近，其产能、产量、客户构成、设备等情况如下：

公司简称	项目	具体情况
坚朗五金	产能	2022 及 2023 年产能 9,000 万套
	产量	2023 年：门窗五金系统 7,630.01 万套 2022 年：门窗五金系统 6,914.90 万套
	业务规模	2023 年：门窗五金系统销量 7,515.76 万套，销售收入 35.87 亿元 2022 年：门窗五金系统销量 7,328.14 万套，销售收入 35.55 亿元

公司简称	项目	具体情况
	客户构成	直销为主、经销为辅，直销客户主要包括工程施工企业、幕墙企业、门窗企业、装饰公司
	设备情况	截至 2023 年末，固定资产中机器设备账面价值为 36,260.97 万元，设备成新率为 45.40%
好博窗控	产能	根据公开资料显示：好博窗控负责门窗控制装置的整体方案设计、组件设计和工艺开发，以及装配和测试，不存在明确的产能限制
	产量	2023 年：窗纱一体-铰链 292.43 万件，窗纱一体-传动壳 585.17 万件，窗纱一体-锁杆锁座 2,113.93 万件；内开内倒 293.58 万套 2022 年：窗纱一体-铰链 428.83 万件，窗纱一体-传动壳 444.46 万件，窗纱一体-锁杆锁座 1,420.70 万件；内开内倒 240.46 万套
	业务规模	2023 年：销售窗纱一体-铰链 617.84 万件，窗纱一体-传动壳 634.85 万件，窗纱一体-锁杆锁座 2,368.68 万件，内开内倒 315.99 万套；门窗控制装置收入 95,277.74 万元 2022 年：销售窗纱一体-铰链 442.74 万件，窗纱一体-传动壳 447.21 万件，窗纱一体-锁杆锁座 1,490.82 万件，内开内倒 221.85 万套；门窗控制装置收入 72,806.04 万元
	客户构成	直销与经销相结合，销售渠道包括直销、特许经销商、一般贸易商。直销客户主要为门窗厂
	设备情况	截至 2023 年末，固定资产中机器设备账面价值为 678.40 万元，设备成新率为 56.82%
兴三星	产能	2022 及 2023 年执手 1,300 万把，滑撑 1,250 万支，合页 600 万支，风撑 420 万支，条锁 200 万把
	产量	2023 年：执手 1,078.65 万把，滑撑 1,041.31 万支，合页 549.13 万支，风撑 377.20 万支，条锁 178.04 万把 2022 年：执手 954.69 万把、滑撑 966.65 万支，合页 491.51 万支，风撑 308.00 万支，条锁 161.34 万把
	业务规模	2023 年：销售执手 1,060.94 万把，滑撑 1,032.17 万支，合页 559.98 万支，风撑 367.10 万支，条锁 168.75 万把；门窗五金系统收入 64,118.03 万元 2022 年：销售执手 952.71 万把，滑撑 988.83 万支，合页 478.37 万支，风撑 298.62 万支，条锁 162.08 万把；门窗五金系统收入 55,745.38 万元
	客户构成	直销为主、经销为辅，直销客户主要为门窗企业和建筑工程企业
	设备情况	截至 2023 年末，固定资产中机器设备账面价值为 3,210.69 万元，设备成新率为 68.46%

注：可比公司坚朗五金为已上市公司，数据来源于定期报告、募集说明书；好博窗控为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

报告期内，公司门窗五金系统毛利率分别为 29.24%和 33.18%，低于坚朗五金。坚朗五金为门窗五金行业内具有行业主导优势的龙头企业，其 2023 年门窗五金系统收入规模达 35.87 亿元，销量达 7,515.76 万套，机器设备规模达到了 36,260.97 万元，在规模经济和品牌价值上具有优势。目前公司与坚朗五金在生产经营规模和品牌影响力等方面尚存在差距，仍处于积极拓展市场及扩大品牌影响力及市场份额的阶段，从而毛利率水平较低于坚朗五金。

报告期内，公司门窗五金系统毛利率略低于好博窗控。好博窗控主要面向家装消费市场，以经销模式为主，而公司主要面向工装市场，服务于房地产企业，以直销模式为主。在工装市场上，房地产企业作为门窗五金的终端采购者，采购规模大，具有较强的议价能力，但直销的销售模式可以减少中间销售环节，避免经销让利，因此在前述两方面因素的综合影响下，公司门窗五金系统的毛利率略低于好博窗控。

综上所述，同行业可比公司顶固集创与悍高集团主营的铰链、轨道等五金产品与公司产品类型及客户群体存在较大差异，毛利率可比性较低；坚朗五金作为门窗五金行业内具有规模经济及品牌优势的龙头企业，其毛利率高于公司；在公司产品面向较为强势的房地产市场而销售价格相对较低，但直销模式可在一定程度上避免经销让利的情况下，公司门窗五金系统的毛利率略低于好博窗控。

（九）结合公司所处行业的景气度、下游房地产行业景气度下降、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司经营的稳定性与业绩的可持续性

1、受行业阶段性波动影响，目前公司期后经营业绩有所下滑，长期来看随着市场的逐步回暖，快装、隐藏、高承重等升级迭代产品方案的渗透以及家装市场的拓展，公司经营具有稳定性，业绩将会持续发展

（1）2024 年上半年公司经营业绩情况

2024 年 1-6 月，公司经营业绩如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	19,789.36	69,329.87	59,672.54
营业收入增长率	-31.34%	16.18%	/
净利润	-789.01	6,219.22	3,227.39
毛利率	31.73%	33.38%	28.72%
经营活动产生的现金流量净额	-1,232.77	6,960.51	3,119.05

注：2024 年 1-6 月数据为未经审计数据，营业收入增长率为较上年同期营业收入增长率。

2024 年 1-6 月，公司实现营业收入 19,789.36 万元，净利润为-789.01 万元，较上年同期有所下降，主要原因系：一方面受宏观经济增速放缓、市场预期进一步下降的影响，房地产相关利好政策的落地实施带动市场回暖的效果尚未显现，市场需求亦未释放，从而在一定程度上影响了公司的业务承接和拓展情况；另一方面公司于 2024 年上半年度大力推广快装、高承重、隐藏式升级迭代产品的应用，并同步拓展家装市场，导致相关展会等推广费用增加较多，同比增加约 300 万元。

结合公司历史业务特征，上半年收入及毛利率水平，并经考虑公司新产品及家装市场的拓展情况，公司预计 2024 年全年净利润约 1,500 万元至 2,500 万元，能够持续满足挂牌条件。

(2) 同行业可比公司期后业绩情况

经查阅同行业可比公司已公开披露的 2024 年上半年度或一季度业绩情况，其期后业绩情况具体如下：

单位：万元

可比公司	项目	2024 年 1-6 月/ 2024 年 1-3 月	上年同期	变动幅度
坚朗五金	营业收入	未披露	未披露	下降约 5%
	归属于上市公司股东的净利润	盈利：500-750	1,287.73	下降 41.76% 至 61.17%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	亏损：1,850-1,900	404.46	下降 557.4% 至 569.76%
顶固集创	营业收入	22,029.47	22,395.52	下降 1.63%
	归属于上市公司股东的净利润	-929.11	473.36	下降 296.28%
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,161.61	214.88	下降 640.59%
悍高集团	营业收入	112,298.00 至 122,877.00	90,590.27	增长 23.96% 至 35.64%
	归属于母公司股东的净利润	18,607.00 至 20,985.00	11,388.54	增长 63.38% 至 84.26%
	归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,826.00 至 20,203.00	11,163.39	增长 59.68% 至 80.98%

注：同行业可比公司中好博窗控为拟上市公司，公开资料中未披露期后业绩情况，坚朗五金、顶固集创及悍高集团期后业绩数据来源其公开披露的 2024 年半年度业绩预告、2024 年一季报及招股说明书。

如上表所示，同行业可比公司中坚朗五金与顶固集创期后业绩较上年同期均呈现一定程度的下滑，预计扣除非经常性损益后公司业绩为亏损，其产品主要面向房地产及家居市场，主要受行业阶段性波动的影响，业绩有所下滑，与

公司期后业绩情况一致。根据悍高集团公开资料显示，其期后经营业绩的增长主要来源于基础五金收入的增长，基础五金主要包括铰链、导轨、支撑等，应用场景包括门窗、运输工具、工业设备等，相较于其他公司产品以面向房地产或家居市场为主的应用场景更为多元化，从而受房地产行业阶段性波动的影响相对较小。

（3）长期来看，公司经营具有稳定性，业绩将会持续发展，持续满足挂牌条件

1) 随着房地产市场将进入平稳、高质量发展阶段，房地产行业需求将会稳定释放，中高端、定制化门窗五金产品需求具备较好的持续性，且公司具备较强的产品质量及定制化优势，能够有效保障自身维持或进一步提升市场份额

自资管新规、“三道红线”、银行贷款集中度管理、预售资金监管以及集中供地等政策实施以后，行业发展逻辑逐步由杠杆驱动转向运营驱动，以往通过提高杠杆来扩大市场规模的模式将难以适应未来房地产行业的政策环境，行业将转向高质量发展模式，进入平稳、高质量发展阶段。2023年以来，国家层面及各地陆续出台房地产支持政策，包括降低市场贷款利率、放松限购、降低首付比例、提高公积金贷款额度、给予住房补贴、因城施策、不动产“带押过户”等；2024年5月17日，中国人民银行连续发布《中国人民银行关于调整商业性个人住房贷款利率政策的通知》《中国人民银行关于下调个人住房公积金贷款利率的通知》《中国人民银行国家金融监督管理总局关于调整个人住房贷款最低首付款比例政策的通知》，包括取消全国层面个人住房贷款利率政策下限、下调个人住房公积金贷款利率以及调整个人住房贷款最低首付款比例，进一步提振市场信心促进房地产行业平稳、健康、有序发展。长期来看，随着政策的落地，房地产市场逐步回暖，刚性及改善性住房需求将稳定释放，我国房地产将呈现“稳中有增”的良性态势，为门窗五金行业的需求提供稳定、合理、持续的市场空间。

与此同时，随着房地产行业将进入平稳、高质量发展的新周期，门窗五金行业的发展亦趋于稳健，产品由单纯的价格竞争转向质量、定制化优势竞争，推动了门窗五金产品向中高端、定制化方向发展，相关产品的需求将保持良好的持续性。依托于长期技术及生产经验积累的对建筑五金系统及其组件核心技

术的熟练掌握，以及丰富、完善的技术产品知识库体系，公司具备能够快速定制与整体建筑外观和功能设计相适配的产品方案的能力，并始终坚持中高端门窗五金系统方案的产品及公司定位，以高于国家、行业标准规定的性能指标向客户提供性能优异且稳定的产品，具有较强的产品质量及定制化优势，能够有效保障自身维持或进一步提升市场份额。

2) 门窗五金行业整体市场空间巨大，保障性住房、旧城改造及绿色节能建筑的兴起，将为市场需求提供新的增长点

根据中国幕墙网发布的《2023-2024 年度中国门窗幕墙行业研究与发展分析报告》，门窗幕墙五金配件行业的总产值约 1,000 亿元左右，市场空间巨大。随着门窗五金相关国家标准、行业标准、团体标准的陆续出台，社会经济的发展以及居民生活水平的提高，门窗五金的产品质量门槛将会提高，产品逐步转向中高端、定制化市场，规模较小、生产工艺落后、产品质量不高的企业将会被逐步淘汰，公司具备的自主研发设计和生产能力以及产品服务质量优势将为公司提高市场占有率、业绩持续发展提供有力支撑。

2023 年 4 月 28 日，中央政治局会议指出，规划建设保障性住房，在超大特大城市积极稳步推进城中村改造及“平急两用”公共基础设施建设；2023 年 7 月 24 日中央政治局会议再次提出，要加大保障性住房建设和供给，积极推动城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设，盘活改造各类闲置房产。在保障性住房方面，2023 年 8 月 25 日，国务院常务会议审议通过了《关于规划建设保障性住房的指导意见》，就保障性住房的加快建设和筹集、政策支持等方面提出意见；2023 年 9 月 28 日，财政部、税务总局及住建部联合印发《关于保障性住房有关税费政策的公告》，为保障性住房建设运营等提供税收优惠。2023 年全年保障性租赁住房开工建设和筹集 213 万套（间）；2019-2022 年，我国已累计开工 16.7 万个老旧小区改造，2023 年我国开工改造老旧小区 5.37 万个，到 2023 年底我国累计开工老旧小区改造数量已达 22.11 万个。

2022 年 3 月 11 日，住房和城乡建设部发布《“十四五”建筑节能与绿色建筑发展规划》明确总体目标，到 2025 年，城镇新建建筑全面建成绿色建筑，并重点提高建筑门窗等关键部品节能性能要求，推广地区适应性强、防火等级高、

保温隔热性能好的建筑保温隔热系统，绿色低碳建筑的需求将被有效激活，进一步推动建筑行业及五金行业的绿色低碳转型发展。

基于以上，门窗五金行业整体市场空间巨大而集中度较低，公司作为行业内具有一定品牌影响力和突出产品技术优势的企业，随着行业的高质量发展将持续健康经营，以及保障性住房、旧城改造以及绿色节能建筑的兴起为房地产市场平稳、有序、健康的发展注入了新的动力，业绩将会保持稳定、持续。

3) 快装、隐藏、高承重等升级迭代产品方案的渗透以及家装市场的拓展，为公司业绩的持续增长提供有效助力

随着居民个性化意识的不断增强，人们对个性化装饰与装修的需求日益显著。为配合现代家居设计中颜色多变的个性化窗门型材，通常要求将门窗五金合页进行特殊喷涂，而隐藏式合页门窗五金方案则可以将合页完全隐藏至型材内，在满足个性化需求的同时避免增加特殊工序成本，且能保证窗扇密封胶条整体不被破坏，具有更好的密封效果。此外，在门窗“大视野、大景观、大通风”以及门窗安装便捷化的趋势下，门窗五金系统除需要满足门窗各方面物理性能、机械性能外，还应具有承重能力强、操作及安装效率高等特点。公司紧跟市场及客户需求，自主研发掌握行业前沿技术，并不断进行试验验证进而推向市场，不断升级迭代公司产品，进一步提高公司的核心竞争力。

同时，考虑到我国存量住房基数庞大且大量住宅已经达到了二次装修年限，家装门窗市场潜力巨大。根据《2021年中国住房存量报告》显示，1978-2020年我国城镇住宅存量从不到14亿平方米增长至313.2亿平方米，城镇人均住房建筑面积从8.1平方米增至34.7平方米，城镇住房套数从约3,100万套增至3.63亿套。据中国建筑装饰协会预计，我国住宅装修周期约为8-12年，1998年在我国实行住房分配货币化改革后，新增住宅建筑面积呈爆炸式增长，按照上述的二次装修周期测算，2011年以来我国大量的存量住宅已经达到了二次装修年限，预计2030年存量房约1,285万套，占新老房装修消费总量约57%。

基于快装、隐藏、高承重等升级迭代产品的应用前景及家装市场的巨大潜力，公司凭借掌握的行业前沿技术将持续渗透快装、隐藏、高承重等升级迭代产品的市场应用，以及家装市场的拓展，为公司业绩的持续增长提供有效助力。

2、公司在手订单情况良好，不存在重大不利变化

公司主要产品订单通常具有短周期、高频率、多批次等特点，某一时点在手订单并非全年需求及销售规模的完整反映。受公司所应用项目周期的影响，截至某一时点公司产品的订单量、发货量、接受确认量会有所波动，从而在手订单金额亦会有所变动。2022年末、2023年末和2024年6月末，公司在手订单（不含税）金额分别为11,003.79万元、10,324.41万元和13,648.53万元，不存在重大不利变化。

综上所述，受宏观经济增速放缓、市场预期进一步下降的影响，房地产相关利好政策的落地实施带动市场回暖的效果尚未显现，市场需求亦未释放，公司业务承接及拓展相对有限；加之公司于2024年上半年度大力推广快装、高承重、隐藏式升级迭代产品的应用，并同步拓展家装市场，导致相关展会等宣传推广费用增加较多，从而2024年上半年经营业绩有所下滑，出现亏损的情形。2024年1-6月，公司实现营业收入19,789.36万元，净利润为-789.01万元，同比有所下滑，与同行业可比公司坚朗五金、顶固集创的期后业绩变动情况一致；2022年末、2023年末和2024年6月末，公司在手订单（不含税）金额分别为11,003.79万元、10,324.41万元和13,648.53万元，保持稳定，不存在重大不利变化；公司结合历史业务特征，上半年收入及毛利率水平，并经考虑公司新产品及家装市场的拓展情况，预计2024年全年净利润约1,500万元至2,500万元。长期来看，随着政策的落地、房地产市场逐步回暖，刚性及改善性住房需求将稳定释放，以及保障性住房、旧城改造、绿色节能建筑的兴起，我国房地产将呈现“稳中有增”的良性态势，加之公司快装、隐藏、高承重等升级迭代产品方案的渗透以及家装市场的拓展，公司经营具有稳定性，业绩具有可持续性，能够持续满足挂牌条件。

（十）报告期内销售退回的具体原因、金额、占比，是否与客户存在纠纷，相关会计处理的恰当性

报告期内，公司销售退回的具体情况如下：

单位：万元

退货原因类型	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
多下单、下错单	219.63	35.70%	87.00	33.51%
方案变更	167.50	27.23%	67.21	25.89%
适配问题	90.20	14.66%	44.66	17.20%
质量瑕疵	84.39	13.72%	39.57	15.24%
其他原因	53.40	8.68%	21.20	8.16%
合计	615.12	100.00%	259.63	100.00%

报告期内，公司主要是因客户多下单或下错单以及需求变化导致方案变更而发生的销售退回。在客户下达批量订单前，公司会根据产品所应用项目的功能性需求设计相应的五金方案，样品经试装通过后确认具体的技术参数，而后据此进行生产发货。在生产过程中，公司严格按照相关技术参数标准进行生产、质检，产品质量稳定，因质量瑕疵被退货的概率较小。由于公司产品主要应用于较为强势的工程装修市场，同时受合作习惯的影响，公司的退货多因客户多下单或下错单以及需求变化导致方案变更等原因而发生，与客户不存在纠纷。

报告期内，公司产品发生的退货情况较少，不存在大额退换货的情形，具有偶发性和不可预估性。公司在实际发生退货时冲减当期收入和成本，符合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定，具有恰当性。

三、主办券商、会计师核查意见

（一）请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）查阅国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，了解公司报告期各期主要客户的成立时间、注册资本、股东、董事、高管等信息；

（2）走访公司报告期各期主要客户，查阅相关业务合同，了解公司与其合作背景、合作模式、销售产品类别、经营规模、定价政策、未来合作计划、关联关系等相关信息，以及合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况等；

(3) 访谈公司业务部门，结合同行可比公司客户集中度情况，了解公司客户较为分散的原因，是否符合行业特点；公司具体业务模式、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况等；公司退换货的相关机制、频率、规模及是否存在纠纷等；

(4) 访谈公司财务部门，了解公司不同业务模式下，境内外各项收入确认的具体原则、时点及其依据，并结合相关业务合同约定、客户访谈、业务实质，审慎分析公司收入确认原则、时点及其依据的恰当性，以及与同行业可比公司相比是否存在的明显差异及存在差异的原因，核查是否符合《企业会计准则》相关规定；了解公司关于预估销售退回及销售退货的会计处理方式，核查是否符合《企业会计准则》相关规定；

(5) 获取公司报告期内收入成本大表，产能及产销量相关资料、在手订单明细等，了解主要产品价格变动情况，并结合上游房地产行业景气度、下游客户情况等因素量化分析公司报告期内营业收入增长的原因及合理性、报告期内净利润大幅增长且增长幅度高于营业收入的原因及合理性；

(6) 查阅同行业可比公司定期报告及招股说明书等，核查同行业可比公司业绩变动与公司是否存在差异以及存在差异的原因；

(7) 获取并核查报告期内公司第三方回款明细，与公司银行日记账及银行流水进行核对，查阅相关收入确认的相关销售合同或订单、销售发票、对账单等业务执行记录，以验证第三方回款相关销售的真实性；获取第三方回款的代付协议，核实和确认客户委托付款的真实性、代付金额的准确性、付款方和委托方之间的关系及交易原因，是否具有必要性及商业合理性，并结合公开信息查询、董监高调查表核查回款对象与公司是否存在关联关系；

(8) 查阅报告期内公司主要原材料价格波动情况，结合产品价格、产品成本量化分析公司主要产品毛利率变动情况及其合理性；

(9) 获取并查阅公司 2021 年度审计报告，核查公司 2021 至 2023 年度毛利率变动情况，并结合客户访谈以及公司业务模式、市场地位等核查公司毛利率是否可持续，以及当原材料价格上涨时公司是否具备向下游传导的能力；

（10）查阅同行业可比公司披露的招股说明书、年度报告、募集说明书等公开资料，了解同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况等，并结合前述情况分析公司核心产品门窗五金系统与同行业可比公司存在差异的原因；

（11）获取公司 2024 年上半年度财务报表，了解公司期后经营业绩情况，核查公司业绩是否存在重大不利变动，并结合行业环境、期末在手订单以及同行业经营状况等，核查公司经营的稳定性和业绩的可持续性；

（12）获取并查阅公司报告期内销售退回明细，了解公司销售退回的原因及相应金额、占比，并通过裁判文书网、企查查等公开资料查询，结合客户访谈了解公司与客户是否存在纠纷；

（13）了解公司的销售模式及经销占比情况，查询同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司销售模式，分析公司采用经销模式的必要性及合理性；

（14）获取报告期内公司经销商家数、交易金额、地域分布情况等数据，分析公司与经销商合作的稳定性；获取主要经销商清单及经销协议；

（15）通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开信息查询，了解公司主要经销商的注册资本、实缴情况、参保人数、实际控制人等信息，统计公司主要经销商各期销售金额及占比，核查是否有员工或前员工设立的经销商、是否与公司存在实质和潜在关联关系或其他特殊利益安排；

（16）获取公司主要经销商报告期各期存货进销存说明，对公司主要经销商实施走访程序，对公司主要经销商的主要客户进行穿透走访，核查经销商销售真实性，核查主要经销商的终端销售情况，核查是否存在经销商压货情形；

（17）访谈公司管理层及相关业务人员，了解公司境外销售的基本情况，包括外销业务拓展情况、销售模式、业务稳定性、公司适用出口退税等税收优惠政策；

（18）获取公司分客户的收入明细，分析公司境外销售情况，包括在主要进口国和地区的销售金额、对主要境外客户的销售情况；获取公司与主要境外客户之间签订的框架协议或订单，对其主要条款进行核查；

（19）访谈主要境外客户，了解主要境外客户的经营规模、业务模式、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司之间的业务流程、与公司的结算方式及信用政策、与公司及其关联方是否存在关联关系及除正常货款外的资金往来等，核实与主要境外客户交易的真实性；

（20）对主要境外客户执行函证程序，核实公司与主要境外客户交易的真实性以及财务数据的准确性；

（21）获取公司出口退税明细表，核对出口退税数据与外销收入匹配性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，在公开转让说明书中补充披露经销模式、境外收入有关情况；

（2）受下游门窗行业数量众多、行业竞争格局分散的影响，公司客户较为分散，符合行业特点；

（3）鉴于公司所销售产品的标准化程度与同行业可比公司好博窗控、悍高集团和顶固集创类似产品不同，收入确认方式有所差异；公司收入确认政策系结合产品确认、退货及付款等方面的合同约定及合作惯例，基于业务实质制定，具有恰当性，符合《企业会计准则》相关规定；

（4）受益于公司产品竞争力的持续提升以及对市场的有效拓展，公司暂未因房地产行业景气度下降受到不利影响，销售规模稳步增加，主要组件的产量、销量均有不同程度的增加，产能利用率亦同步有所提升；

（5）受不同材质、尺寸、规格组件销售结构变动的影响，公司门窗五金系统主要组件销售单价略有波动，报告期内外平开窗、内平开窗五金系统收入的增长主要来源于销量的增长，（提升）推拉门五金系统收入的增长主要来源于提升推拉系列五金系统销量的增长，内开内倒五金系统收入的增长系受益于产品销量及单价的共同增长；

(6) 在营业收入及毛利率提升的综合带动下，公司净利润大幅增加、增长幅度高于营业收入的增长幅度，暂未因房地产行业景气度下降受到不利影响，公司业绩变动与同行业可比公司基本一致；

(7) 报告期内，公司存在通过第三方回款的情形，主要系由于公司主要直接下游客户为门窗及建筑工程企业，客户数量众多较为分散且多为中小型民营企业，财务管理较为松散，受日常交易习惯的影响，或因临时资金周转困难为保障项目的顺利实施存在由其控股股东或实际控制人、或者同一控制下其他企业，以及指定其员工、关联方、合作方等其他相关第三方代为支付的情形，具有合理性，回款对象与公司不存在关联关系；

(8) 报告期内，公司出于友好合作的考虑，对于不同类型的产品组件、发货时间间隔以及责任方有着不同的机制；公司产品发生的退换货情况较少，不存在大额退换货的情形，具有偶发性和不可预估性，相关会计处理符合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定；

(9) 主要受原材料价格波动的影响，报告期内各类门窗五金系统方案主要组件的毛利率存在一定的波动；

(10) 公司产品主要原材料为不锈钢、铝锭/铝型材、锌锭/锌型材等金属材料，为大宗商品，相关采购价格会根据大宗商品市场波动而发生变化，具有一定的周期性；长期来看，公司毛利率具有可持续性；当原材料价格上涨时，公司具有一定向下游传导的能力；

(11) 同行业可比公司中坚朗五金、好博窗控与公司产品接近，报告期内，公司门窗五金系统毛利率较低于坚朗五金，略低于好博窗控，主要系经营规模及销售模式不同所导致，具有合理性；

(12) 受行业阶段性波动影响，公司 2024 年上半年度经营业绩同比有所下滑，长期来看，随着政策的落地，房地产市场逐步回暖，刚性及改善性住房需求将稳定释放，以及保障性住房、旧城改造、绿色节能建筑的兴起，我国房地产将呈现“稳中有增”的良性态势，加之公司快装、隐藏、高承重等升级迭代产品方案的渗透以及家装市场的拓展，公司经营具有稳定性，业绩具有可持续性；

（13）报告期内，公司退货多因客户多下单或下错单以及需求变化导致方案变更等原因而发生，与客户不存在纠纷，相关会计处理符合《企业会计准则》规定，具有恰当性；

（14）公司采取经销商模式与同行业可比公司不存在显著差异，具备商业合理性；

（15）公司报告期内经销商数量不存在异常波动，经销商复购比例较高，公司与经销商合作具备稳定性；

（16）公司主要经销商与公司之间不存在实质和潜在关联关系或其他特殊利益安排；

（17）对公司主要经销商终端销售情况真实、准确，公司不存在经销商压货的情形，不存在通过经销商囤货调节收入确认时点的情形；

（18）公司对经销商的内控制度健全并有效执行；

（19）公司境外客户经营规模与公司对其销售收入金额相匹配；报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与境外客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

（20）报告期内，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面虽存在一定差异，但具备合理性；

（21）公司海关报关数据、出口退税与各期境外销售收入匹配。

（二）客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形

1、基于公司客户分散程度较高进行分层核查的情况

报告期内公司客户数量相对较多，约 4,000 家，分散程度较高，基于重要性水平的原则，项目组对客户按照销售额进行分层函证、走访及细节测试，各分层核查金额及比例情况如下：

单位：万元

2023年度						
分层	细节测试		函证程序		走访程序	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
50万元以下	6,643.19	29.40%	5,126.36	22.68%	998.98	4.42%
50万元-100万元	7,088.59	60.48%	10,204.35	87.07%	2,970.16	25.34%
100万元-500万元	14,382.81	77.54%	18,507.15	99.77%	14,658.22	79.02%
500万元以上	15,621.30	98.91%	15,793.29	100.00%	15,793.29	100.00%
合计	43,735.89	63.70%	49,631.16	72.28%	34,420.64	50.13%
2022年度						
分层	细节测试		函证程序		走访程序	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
50万元以下	5,387.62	28.51%	3,859.92	20.43%	724.80	3.84%
50万元-100万元	6,260.59	59.89%	7,971.71	76.26%	3,846.04	36.79%
100万元-500万元	13,623.95	76.12%	17,911.46	100.00%	14,917.40	83.35%
500万元以上	11,527.04	96.74%	11,915.21	100.00%	11,915.21	100.00%
合计	36,799.20	62.20%	41,658.29	70.42%	31,403.45	53.08%

注：以上细节测试、函证程序及走访程序的比例为该层级核查金额占该层级销售收入的比例。

2、具体核查情况

（1）细节测试

单位：家、万元

项目	分层情况	2023年度	2022年度
细节测试客户家数	50万元以下	286	241
	50万元-100万元	160	138
	100万元-500万元	109	98
	500万元以上	16	10
	合计	571	487
细节测试客户的销售金额	50万元以下	6,643.19	5,387.62
	50万元-100万元	7,088.59	6,260.59
	100万元-500万元	14,382.81	13,623.95
	500万元以上	15,621.30	11,527.04
	合计	43,735.89	36,799.20
细节测试客户的销售金额	50万元以下	29.40%	28.51%

项目	分层情况	2023年度	2022年度
比例	50万元-100万元	60.48%	59.89%
	100万元-500万元	77.54%	76.12%
	500万元以上	98.91%	96.74%
	合计	63.70%	62.20%

注：细节测试客户的销售金额比例=细节测试客户销售金额/该层级客户主营业务收入。

针对公司客户较为分散、订单数量较多、数据量较大特征，主办券商、会计师在执行抽样测试时针对上述特点，参照《保荐人尽职调查工作准则》《中国注册会计师审计准则1314号-审计抽样》的相关规定，通过分层抽样兼顾不同交易规模的客户。采用分层抽样方法的情况下，500万元以上测试金额比例为95%以上，100万元-500万元及50万元-100万元层级测试比例均达到50%以上，合计测试金额占主营业务收入的比例分别为62.20%、63.70%，总体来看，各个层级的客户分层测试比例较高，测试结果良好。

（2）函证

单位：家、万元

项目	分层情况	2023年度		2022年度	
		数量/金额	比例	数量/金额	比例
发函客户数量及比例	50万元以下	203	5.50%	258	6.92%
	50万元-100万元	145	84.30%	108	72.00%
	100万元-500万元	110	100.00%	98	98.99%
	500万元以上	16	100.00%	10	100.00%
	合计	474	11.88%	474	11.88%
发函客户销售金额及比例	50万元以下	5,126.36	22.68%	3,859.92	20.43%
	50万元-100万元	10,204.35	87.07%	7,971.71	76.26%
	100万元-500万元	18,507.15	99.77%	17,911.46	100.00%
	500万元以上	15,793.29	100.00%	11,915.21	100.00%
	合计	49,631.16	72.28%	41,658.29	70.42%
回函确认销售金额及比例	50万元以下	3,894.43	17.23%	3,006.16	15.91%
	50万元-100万元	7,886.96	67.29%	5,708.67	54.61%
	100万元-500万元	15,066.97	81.23%	13,823.23	77.24%
	500万元以上	12,937.17	81.92%	10,517.54	88.27%
	合计	39,785.52	57.94%	33,055.60	55.87%

项目	分层情况	2023年度		2022年度	
		数量/金额	比例	数量/金额	比例
替代测试 确认收入 金额及比 例	50万元以下	1,231.94	5.45%	853.76	4.52%
	50万元-100万元	2,317.39	19.77%	2,263.04	21.65%
	100万元-500万元	3,440.18	18.55%	4,088.23	22.84%
	500万元以上	2,856.12	18.08%	1,397.67	11.73%
	合计	9,845.63	14.34%	8,602.70	14.54%
回函及替 代测试确 认销售金 额及比例	50万元以下	5,126.36	22.68%	3,859.92	20.43%
	50万元-100万元	10,204.35	87.07%	7,971.71	76.26%
	100万元-500万元	18,507.15	99.77%	17,911.46	100.00%
	500万元以上	15,793.29	100.00%	11,915.21	100.00%
	合计	49,631.16	72.28%	41,658.29	70.42%

注：以上发函数量比例用发函数量除以该层级客户数量得出，以上发函金额比例用发函金额除以该层级主营业务收入得出，以上回函确认金额比例用回函确认的金额分别除以该层级主营业务收入得出，以上替代测试金额及比例用替代测试金额分别除以该层级主营业务收入金额。

公司50万元以下客户数量较多，极为分散，各期客户发函家数分别为258家和203家，金额占比相对较低，分别为22.43%和22.68%。

(3) 走访

单位：家、万元

项目	分层情况	2023年度	2022年度
走访客户家数	50万元以下	46	45
	50万元-100万元	40	50
	100万元-500万元	82	79
	500万元以上	16	10
	合计	184	184
走访客户的销售金额	50万元以下	998.98	724.80
	50万元-100万元	2,970.16	3,846.04
	100万元-500万元	14,658.22	14,917.40
	500万元以上	15,793.29	11,915.21
	合计	34,420.64	31,403.45
走访客户的销售金额比例	50万元以下	4.42%	3.84%
	50万元-100万元	25.34%	36.79%
	100万元-500万元	79.02%	83.35%
	500万元以上	100.00%	100.00%

项目	分层情况	2023年度	2022年度
	合计	50.13%	53.08%

注：走访客户的销售金额比例=走访客户销售金额/该层级客户主营业务收入。

如上表所示，报告期各期，项目组对公司不同层级的收入客户均进行了走访，其中500万元以上走访的客户家数为10家、16家，覆盖该层级主营业务收入的100%；100万元-500万元的客户走访家数为79家、82家，覆盖该层级主营业务收入的的比例分别为83.35%、79.02%；100万元以下的客户相对较为分散，各期走访家数分别为95家、86家，覆盖比例相对较低。

3、期后回款比例

项目组对公司应收账款执行了期后回款测试，截至2024年6月30日，报告期各期末公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额①	32,559.53	28,724.39
剔除单项计提坏账后的应收账款余额②	28,931.91	24,996.35
期后回款金额③	19,549.05	24,334.36
期后回款占比④=③/①	60.04%	84.72%
剔除单项计提坏账后的期后回款金额⑤	18,432.98	23,772.97
剔除单项计提坏账后的期后回款占比⑥=⑤/②	63.71%	95.11%

截至2024年6月30日，剔除单项计提坏账后公司2022年末应收账款期后回款比例达到95%以上，2023年12月末应收账款期后回款比例为63.71%，应收账款期后回款情况良好。

4、收入截止性测试比例

项目组抽取公司报告期各期末前后两个月的营业收入对应的销售明细进行截止测试，检查与收入确认时点相关的支持性文件，境内销售主要为对账单，境外销售为报关单、提单，具体测试情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
截止日前2个月核查金额	9,767.59	7,570.01
截止日前2个月主营业务收入	14,889.04	12,682.20
核查比例	65.60%	59.69%

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
截止日后2个月核查金额	2,824.71	3,350.66
截止日后2个月主营业务收入	5,402.01	6,045.33
核查比例	52.29%	55.43%

注：核查比例=截止日前测试金额或截止日后测试金额/测试对应月份主营业务收入，2024 年 1-2 月主营业务收入为未经审计数据。

经核查，公司不存在提前或推迟确认收入的情况。

（三）请主办券商、会计师对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

主办券商、会计师对公司报告期内收入的真实性、准确性、完整性的实施了相关核查程序，具体详见本回复之“问题3、关于收入及经营业绩”之“三/（一）/1”相关回复内容。

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内，公司收入真实、准确、完整。

问题4、关于应收款项

根据申报材料：报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为25, 878. 55万元和28, 710. 49万元，主要客户为门窗企业以及建筑工程企业。

请公司说明：（1）结合业务模式、报告期内公司对客户的选择标准、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期以及对客户资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施等，说明应收账款余额增长的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；（2）期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例；结合期后回款情况、客户期后信用变化情况等，说明主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；（3）结合公司业务发展情况、报告期后应收账款回款情况、逾期未收回款项、行业及下游行业景气度、应收账款中房地产开发企业金额及占比等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性，与同行业公司对于房地产企业坏账准备计提是否存在明显差异；（4）关于以房抵债，说明：①公司对以房抵债的具体账务处理情况，包括但不限于相关资产的原值/余额、账龄、折旧、减值/坏账、

账面价值等；②是否存在已签订以房抵债协议但至今尚未网签购房合同的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在无法办理房产交接的实质障碍或风险，相应应收账款账龄如何计算，是否存在重新计算账龄的情况或单项计提，相应坏账准备计提的依据、充分性及与同行业公司是否存在显著差异；③是否存在已网签购房合同但至今尚未办理房产交接的情况，如存在，说明原因及合理性，目前交接进展及后续交接安排，办理产权证书是否存在实质性障碍；④期后抵债房产新增及处置情况，抵债房产是否存在市场价格大幅下降或不易处置的情况，计提的减值是否充分；（5）应收票据的核算方式和坏账计提政策，应收票据转为应收账款的原因及合理性，账龄是否连续计算，坏账计提是否充分；商业承兑汇票的期限、主要客户的信用状况等，商业承兑汇票坏账计提的充分性和合理性；报告期各期应收票据背书的情况，对票据背书的会计处理是否恰当；公司是否存在数字化应收账款债权凭证，如存在，说明列示为应收票据的恰当性；（6）应收款项融资的确认依据和计量方法，已背书或贴现尚未到期的应收款项融资情况，相关会计处理的恰当性。

请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）结合业务模式、报告期内公司对客户的选择标准、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期以及对客户资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施等，说明应收账款余额增长的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况

1、业务模式

公司采取以直销为主，经销为辅的销售模式，直销模式下公司客户主要为门窗企业、建筑工程企业。公司主要面向房地产企业、政府部门、酒店等客户的工程装饰装修市场，通常情况下对于规模较大的房地产企业，公司首先通过招投标入围房地产开发企业门窗五金品牌库，然后通过公开资料收集建筑项目信息并进行实地查看，了解各项目状态和承接相关房地产项目的主要门窗企业或建筑工程企业以挖掘目标客户，而后公司销售人员以上门拜访、行业推荐等

方式向承接相关项目的门窗企业主动拓展相关业务，在与客户建立合作关系后，公司销售人员会定期拜访客户，及时了解客户近期的项目情况、产品需求，进而与客户达成合作。

为扩大经营规模以及市场覆盖范围，实现业务快速发展，公司同时选择与经销商合作，依托其广泛的渠道和客户资源帮助公司产品快速覆盖更广阔的终端市场。

2、报告期内公司对客户的选择标准

在公司发展的过程中，公司不断完善健全对于客户的选择标准。在选择客户时，公司会通过国家企业信用公示系统或企查查等公开网络渠道线上查询和线下拜访两种方式提前了解客户的经营规模、营运能力、偿债能力及口碑情况，综合考虑客户的注册资本、人员规模与其业务的匹配性、专利情况、相关资质及案件诉讼情况，优选具有一定实力、履约能力较强、诚信度较高的客户进行合作，从源头上降低回款风险。

考虑到近年来作为公司产品主要终端采购企业的下游房地产行业出现了景气度下滑、资信状况及付款能力下降的趋势，可能间接影响公司直接客户的现金流状况，为了降低回款风险，公司及时调整新客户的选择标准，逐渐减少与资信状况、付款能力较差的客户合作，优选多承接国央企等优质房企，以及位于一、二线高能级城市，以及华东、华南等经济发展水平较高的区域或政府合作项目的门窗及建筑工程企业合作。

3、主要客户结算模式、信用政策、回款周期

公司各期前五大客户的结算模式、信用政策、回款周期如下：

单位：万元

2023年度/2023年12月31日						
客户名称	结算模式	信用政策	应收账款余额	营业收入	周转天数	期后回款比率
安徽达隆星建材有限公司	赊销	授信额度内年底结清所有款项，超额先款后货	679.68	2,480.81	97	100.00%
SISTEMAS Técnicos del Accesorio y Componentes S.L.	货款同时交付	收到订单后支付定金，报关装箱后支付全款	65.70	2,314.85	5	100.00%

重庆市百运源建筑材料有限公司	赊销	授信额度内年底结清所有款项，超额先款后货	1,711.34	1,435.06	298	23.37%
成都星辰源建筑工程有限公司	赊销	授信额度内年底结清所有款项，超额先款后货	616.22	1,405.26	150	91.83%
深圳市瑞玮工程有限公司	赊销	对账后当月支付相应款项	255.71	1,117.16	82	100.00%
2022年度/2022年12月31日						
客户名称	结算模式	信用政策	应收账款余额	营业收入	周转天数	期后回款比率
安徽达隆星建材有限公司	赊销	授信额度内年底结清所有款项，超额先款后货	704.52	2,338.00	88	100.00%
重庆市百运源建筑材料有限公司	赊销	授信额度内年底结清所有款项，超额先款后货	2,148.78	1,800.53	228	49.74%
福州沛星贸易有限公司	赊销	授信额度内年底结清所有款项，超额先款后货	630.20	1,447.06	137	100.00%
SISTEMAS Técnicos del Accesorio y Componentes S.L.	先款后货	先款后货	-	1,397.67	-	/
成都星辰源建筑工程有限公司	赊销	授信额度内年底结清所有款项，超额先款后货	600.23	1,288.39	198	100.00%

注1：重庆祥悦顺商贸有限公司、重庆市百运源建筑材料有限公司、重庆兴财发商贸有限公司实际为同一实际控制人控制的公司，上表列示的重庆市百运源建筑材料有限公司销售额为公司对重庆祥悦顺商贸有限公司、重庆市百运源建筑材料有限公司、重庆兴财发商贸有限公司的合计营业收入、应收账款余额；报告期内，重庆市百运源建筑材料有限公司背书转让于公司的商业承兑汇票存在逾期的情形，具体情况详见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（四）/2”相关回复内容；

注2：期后回款截止日为2024年6月30日；

注3：应收账款周转天数=365/（营业收入/（期初应收账款净额+期末应收账款净额）*2）。

公司与主要客户采用先发货后收款的方式，对主要客户的信用政策一般为根据客户的信用状况、历史合作情况、销售规模等方面给予客户一定的授信额度，授信额度内农历年底结清所有款项，超出授信额度部分采用先款后货的方式，经双方对账无误后开票并结算。报告期内公司应收账款周转率分别为2.48次/年和2.54次/年，应收账款回款天数为147.18天和143.70天，整体较为稳定。

4、对客户资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施

公司在合同的签订、执行、回款等各个环节对客户的选择、资信状况及付款能力进行全链条式跟踪管理及风险控制。

（1）合同签订前，公司通过国家企业信用公示系统及企查查等公开网络渠

道线上查询和线下拜访两种方式提前了解客户的经营规模、营运能力、偿债能力及口碑情况，综合考虑客户的注册资本、人员规模与其业务的匹配性、专利情况、相关资质及案件诉讼情况，选具有一定实力、履约能力较强、诚信度较高的客户进行合作，从源头上降低回款风险。

(2) 合同执行过程中，公司对客户的履约情况进行追踪和评估，根据合同约定授信额度和账期把控发货金额，密切关注客户经营状况、资产信息及付款进度，出现业务风险时及时开展处置，控制与部分风险客户的合作规模。

(3) 后续催收回款，公司对于已经出现逾期的客户，采取包括但不限于发送书面催款函、发送律师函、提起诉讼仲裁等方式催回欠款；对于经营不善的客户进行积极沟通，通过保理、以房抵债、仲裁、民事诉讼等多种手段，最大限度地保证应收账款的收回。对于已经发生公开信息债务违约或资金链紧张且尚有较大款项回收风险的客户，公司按照预期风险进行单项计提坏账准备，充分预估对公司盈利情况的影响。

5、应收账款余额增长的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日/ 2022年度
应收账款余额	32,559.53	28,724.39
营业收入	69,329.87	59,672.54
应收账款余额占营业收入的比例	46.96%	48.14%

报告期各期末，公司的应收账款余额分别为28,724.39万元、32,559.53万元，占营业收入的比例分别为48.14%和46.96%，占比较为稳定。报告期内，公司的客户选择标准、与主要客户的结算模式、信用政策及回款周期均未发生重大变化，应收账款余额增长主要系营业收入增长所致，具备合理性。

6、应收账款余额与业务开展情况相匹配，公司不存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况

报告期各期公司前五大客户期末应收账款余额与当期销售收入金额的匹配情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	应收账款余额	销售收入	应收账款占销售收入比例	信用期是否变化
2023年12月31日 /2023年度	安徽达隆星建材有限公司	679.68	2,480.81	27.40%	否
	SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L.	65.70	2,314.85	2.84%	是，由先款后货变为货款同时交付
	重庆市百运源建筑材料有限公司	1,711.34	1,435.06	119.25%	否
	成都星辰源建筑工程有限公司	616.22	1,405.26	43.85%	否
	深圳市瑞玮工程有限公司	255.71	1,117.16	22.89%	否
	合计	3,328.65	8,753.14	38.03%	/
2022年12月31日 /2022年度	安徽达隆星建材有限公司	704.52	2,338.00	49.79%	否
	重庆市百运源建筑材料有限公司	2,148.78	1,800.53	119.34%	否
	福州沛星贸易有限公司	630.20	1,447.06	43.55%	否
	SISTEMAS TÉCNICOS DEL ACCESORIO Y COMPONENTES S.L.	-	1,397.67	-	否
	成都星辰源建筑工程有限公司	600.23	1,288.39	46.59%	否
	合计	4,083.73	8,271.65	54.93%	/

注：重庆祥悦顺商贸有限公司、重庆市百运源建筑材料有限公司、重庆兴财发商贸有限公司实际为同一实际控制人控制的公司，上表列示的重庆市百运源建筑材料有限公司销售额为公司对重庆祥悦顺商贸有限公司、重庆市百运源建筑材料有限公司、重庆兴财发商贸有限公司的合计销售额、应收账款余额

报告期各期末，公司主要销售客户应收账款余额与销售规模相匹配。其中安徽达隆星建材有限公司、福州沛星贸易有限公司和成都星辰源建筑工程有限公司均为公司经销商客户，应收账款余额占销售收入比例相对较高，主要原因系基于历史合作情况，公司对该部分客户销售规模较大，给予的发货授信额度较高，且出于合作及结算惯例，款项于农历年底前结清，故占比较高；前述客户期后回款情况良好，具体详见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（一）/3”相关回复内容。重庆市百运源建筑材料有限公司应收账款余额占营业收入比例高于其他客户，主要系受商票逾期的影响，具体情况详见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（四）/2”相关回复内容。报告期内，公司主要客户信用期未发生明显变化，不存在明显放宽客户信用期限的情况。

综上所述，报告期内公司应收账款余额与业务开展情况相匹配，主要客户

信用期未发生明显变化，不存在放宽信用政策增加收入的情形。

（二）期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例；结合期后回款情况、客户期后信用变化情况等，说明主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

1、期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例

（1）期后应收账款回款情况

截至2024年6月30日，公司期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额①	32,559.53	28,724.39
剔除单项计提坏账后的应收账款余额②	28,931.91	24,996.35
期后回款金额③	19,549.05	24,334.36
期后回款占比④=③/①	60.04%	84.72%
剔除单项计提坏账后的期后回款金额⑤	18,432.98	23,772.97
剔除单项计提坏账后的期后回款占比⑥=⑤/②	63.71%	95.11%

截至2024年6月30日，剔除单项计提坏账公司2022年末应收账款期后回款比例达到95%以上，2023年12月末应收账款期后回款比例为63.71%，应收账款期后回款情况良好。

（2）应收账款逾期金额及比例

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额①	32,559.53	28,724.39
逾期金额②	17,105.33	15,825.00
逾期金额占比③=②/①	52.54%	55.09%
逾期应收账款期后回款金额④	7,487.21	11,751.39
逾期应收账款期后回款金额占比⑤=④/②	43.77%	74.26%

报告期各期末，应收账款逾期比例分别为55.09%和52.54%，主要系①受部分客户自身资金安排、付款流程审核进度影响，回款略有延后，公司综合考虑过往合作过程中该部分客户信誉较高，出于维护客户关系的角度，并未频繁催

促回款；②产品下游应用于部分地产项目及公建项目，结算周期较长，回款速度较慢；③部分客户的订单金额较小，客户未及时安排付款，导致回款周期长；④公司部分客户由于自身经营不善，无法按时还款，该部分客户已单项计提坏账。针对上述情况，公司保持与客户的良好沟通，持续跟进并积极催收逾期未付款项。截至2024年6月30日，公司逾期应收账款期后回款比例为74.26%和43.77%，期后回款情况良好，剩余逾期应收回款公司正在采取措施加紧催收中。

（3）应收账款占收入的比例

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为48.14%和46.96%，整体较为稳定，略有下降主要系2023年收入规模扩大，同比增长16.18%，2023年年末应收账款余额同比增长13.35%，收入增长幅度大于应收账款余额增长幅度所致。

（4）公司应收账款状况与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例及应收账款周转率对比情况如下：

名称	2023年度/2023年12月31日		2022年度/2022年12月31日	
	应收账款余额占营业收入比例	应收账款周转率	应收账款余额占营业收入比例	应收账款周转率
坚朗五金	50.89%	2.09	55.71%	2.09
顶固集创	21.39%	7.43	32.17%	5.01
好博窗控	6.42%	17.87	7.34%	14.82
悍高集团	5.05%	20.93	7.38%	15.30
可比公司平均值	20.94%	12.08	25.65%	9.31
兴三星	46.96%	2.54	48.14%	2.48

注1：可比公司数据来源于定期报告和招股说明书等公开资料；

注2：应收账款周转率=营业收入/（期初应收账款净额+期末应收账款净额）*2。

如上表所示，报告期内公司应收账款余额占营业收入的比例分别为48.14%和46.96%，高于同行业可比平均值25.65%和20.94%，应收账款周转率分别为2.48次/年和2.54次/年，低于同行业平均水平的9.31次/年和12.08次/年，主要系商业模式不同所导致。具体分析如下：

①与坚朗五金相比，公司在产品类型、销售模式、客户结构等方面与其最为相似，因此二者应收账款余额占营业收入的比例及应收账款周转率也较为接

近；②与顶固集创、好博窗控和悍高集团相比，公司在产品类型、销售模式等方面与其存在差异，其中顶固集创以定制家居、精品五金（含智能五金）、集创门窗等产品为主，销售以经销模式为主，大宗客户和直营模式为辅，销售回款节奏相对较快；好博窗控销售以经销模式为主（占比超过60%），经销模式下原则上对经销商实行“先款后货”的信用政策，且其下游终端客户主要为家装消费市场门窗企业，消费者为终端采购者，回款亦较为及时，因此期末应收账款余额占营业收入的比例相对较低，应收账款周转率相对较高；悍高集团公司经销模式收入占比较高，且对多数经销商实行“先款后货”的信用政策，外加云商业务及电商业务以零散客户为主，通常不存在信用期，应收账款期末余额占营业收入的比例相对较低，应收账款周转率相对较高。

综上所述，应收账款余额占收入的比例及应收周转率由多种因素共同影响，如企业规模、业务模式和范围、客户结构、产品类型、行业地位、信用政策等。公司报告期各期末的应收账款余额占营业收入比例高于同行业平均值，与部分同行业可比公司存在差异，但处于同行业可比公司的范围内，应收账款规模符合公司目前的实际情况，具备合理性。应收账款余额占各期营业收入的比例呈下降趋势，应收账款周转率呈上升趋势，回款状况良好。公司信用政策较为稳健，报告内未发生显著变化，不存在采用放宽信用政策刺激收入增长情况，符合行业惯例。

2、结合期后回款情况、客户期后信用变化情况等，说明主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期各期前五大应收账款客户期后回款及信用变化情况如下：

单位：万元

日期	客户名称	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例	回款风险情况
2023年12月31日	重庆市百运源建筑材料有限公司	1,711.34	400.00	23.37%	是
	安徽达隆星建材有限公司	679.68	679.68	100.00%	否
	成都星辰源建筑工程有限公司	616.22	565.90	91.83%	否
	福州沛星贸易有限公司	507.24	507.24	100.00%	否
	南通市品一铝业有限公司	370.65	293.80	79.27%	否
2022年12月31	重庆市百运源建筑材料有限公司	2,148.78	1,068.80	49.74%	是

日期	客户名称	应收账款 余额	期后回款 金额	期后回款 比例	回款风 险情况
日	安徽达隆星建材有限公司	704.52	704.52	100.00%	否
	福州沛星贸易有限公司	630.20	630.20	100.00%	否
	成都星辰源建筑工程 有限公司	600.23	600.23	100.00%	否
	重庆峨克门窗幕墙工程 有限公司	282.99	282.99	100.00%	否

注：期后回款金额截止日期为 2024 年 6 月 30 日。

如上表所示，公司主要客户经营状况和回款情况良好，除个别客户重庆市百运源建筑材料有限公司因票据逾期问题影响回款进度外，其他主要收款对象不存在经营恶化、资金困难的情况。关于重庆市百运源建筑材料有限公司票据逾期具体进展情况详见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（四）/2”相关回复内容。

（三）结合公司业务发展情况、报告期后应收账款回款情况、逾期未收回款项、行业及下游行业景气度、应收账款中房地产开发企业金额及占比等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性，与同行业公司对房地产企业坏账准备计提是否存在明显差异

1、公司业务发展情况、报告期后应收账款回款情况、逾期未收回款项、行业及下游行业景气度

（1）公司业务发展情况

报告期内，公司营业收入分别为59,672.54万元和69,329.87万元，营业利润分别为3,662.54万元和7,211.85万元，净利润分别为3,227.39万元和6,219.22万元。受益于公司产品竞争力的持续提升以及对市场的有效拓展，2023年度公司主营业务收入较2022年增加9,501.36万元，增长16.06%。2022至2023年度，兴三星作为国资国企不动产门窗五金供应商的采购推荐率由42.9%提升至75.9%，市场排名由第四上升至第二，产品竞争力及品牌认可度持续提升；加之公司对市场潜力客户的有效挖掘，公司客户及市场覆盖面得到了进一步拓展，2023年度公司合作客户2,900余家，较上年增长约30%，相应收入规模亦有所增长。

（2）报告期后应收账款回款情况

截至2024年6月30日，剔除已单项计提坏账后公司2022年末应收账款期后回

款比例达到95%以上，2023年年末应收账款期后回款比例为63.71%，应收账款期后回款情况良好。具体情况参见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（二）”相关回复内容。

（3）逾期未收回款项

报告期内，公司应收账款逾期未收款金额分别为15,825.00万元和17,105.33万元，逾期未收款比例分别为55.09%和52.54%。具体情况参见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（二）”相关回复内容。

（4）行业及下游行业景气度

近年来，我国陆续出台了“三道红线”“集中供应土地”“关于将国有土地使用权出让收入等四项政府非税收入划转税务部门征收有关问题的通知”等相关房地产调控政策，导致房地产市场出现一定程度的波动，在一定程度影响了门窗五金行业的发展速度。受前述行业政策调控以及宏观经济形势等因素的影响，2023年全国房地产开发投资11.09万亿元，较上年下降9.6%，商品房销售面积11.2亿平方米，同比下降8.5%，商品房销售额11.7万亿元，同比下降6.5%，房地产行业景气度有所下降、开发投资增速有所放缓。2022至2023年度，公司主营业务收入分别为59,222.95万元和68,735.16万元，保持增长，暂未因房地产行业景气度下降、开发投资增速放缓产生明显不利影响，具体分析参见本回复“问题3、关于收入及经营业绩”之“二/（三）/1/（1）”相关回复内容。

2022年11月以来，多项支持房地产企业融资政策陆续落地，供给端支持政策框架基本形成，其他利好政策也逐步出台中。2023年7月底中央政治局会议首次明确提出要“适应中国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策”，此后各部门陆续出台一系列调整优化政策，各地方因城施策，助力房地产市场整体修复。

各地、各部门出台房地产政策相关政策如下：

时间	城市/部门	政策内容
2024/6/28	央行	要持续防范化解重点领域风险。继续坚持因城施策，压实地方政府、房地产企业、金融机构各方责任，切实做好保交房工作，保障购房人合法权益。要结合房地产市场供求关系的新变化、人民群众对优质住房的新期待，统筹研究消化存量房产和优化增量住房的政策措施，抓紧构建房地产发展新模式，促进房地产高质量发展。
2024/6/26	北京	6月26日，北京市住房和城乡建设委员会、中国人民银行北京市分行、国家金融监督管理总局北京监管局、北京住房公积金管理中心联合印发《关于优化本市房地产市场平稳健康发展政策措施的通知》。购买首套住房，最低首付款比例调整为不低于20%，贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率(LPR)减45个基点，调整后5年期以上房贷利率下限目前为3.5%。购买二套住房，位于五环以内的，最低首付款比例调整为不低于35%，贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率(LPR)减5个基点，调整后5年期以上房贷利率下限目前为3.9%。位于五环以外的，最低首付款比例调整为不低于30%，贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率(LPR)减25个基点，调整后5年期以上房贷利率下限目前为3.7%。银行业金融机构在此基础上，结合本机构经营状况、客户风险状况等因素，合理确定每笔贷款的具体首付款比例和利率水平。《通知》提出调整住房公积金个人住房贷款最低首付款比例，对于申请住房公积金个人住房贷款，购买首套商品住房的缴存职工家庭，最低首付款比例调整为不低于20%；购买二套商品住房的缴存职工家庭，所购住房位于五环以内的，最低首付款比例不低于35%；所购住房位于五环以外的，最低首付款比例不低于30%。
2024/6/20	珠海横琴	6月20日，珠海横琴粤澳深度合作区执行委员会发布《关于促进横琴粤澳深度合作区房地产市场平稳健康发展的若干措施》，通知主要包括以下内容：优化商品住房价格备案管理；全面取消商品住房限购；取消商品住房限售年限；确认关于住房公积金贷款额度事宜。
2024/6/7	住建部	要求扎实推进保障性住房建设、城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设“三大工程”，构建房地产发展新模式。
2024/6/7	国常会	房地产业发展关系人民群众切身利益，关系经济运行和金融稳定大局。要充分认识房地产市场供求关系的新变化，顺应人民群众对优质住房的新期待，着力推动已出台政策措施落地见效，继续研究储备新的去库存、稳市场政策措施。对于存量房产、土地的消化、盘活等工作既要解放思想、拓宽思路又要稳妥把握、扎实推进。要加快构建房地产发展新模式，完善“市场+保障”住房供应体系，改革相关基础性制度，促进房地产市场平稳健康发展。
2024/5/31	浙江	首套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例调整为不低于15%，二套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例调整为不低于25%。
2024/5/29	深圳	首套住房个人住房贷款最低首付款比例由原来的30%调整为20%，二套住房个人住房贷款最低首付款比例由原来的40%调整为30%。

时间	城市/部门	政策内容
2024/5/27	上海	首套住房最低首付款比例调整为不低于20%，二套住房最低首付款比例调整为不低于35%；自贸区临港新片区以及嘉定、青浦、松江、奉贤、宝山、金山6个行政区全域继续实行差异化政策，二套住房最低首付款比例调整为不低于30%。
2024/5/17	央行、国家金融监督管理总局	《关于调整个人住房贷款最低首付款比例政策的通知》：首套房最低首付款比例下限调整为15%，二套房最低首付款比例下限调整为25%。下调公积金贷款利率0.25个百分点，调整后的五年以上首套房个人住房公积金贷款利率为2.85%。在此基础上，中国人民银行各省级分行、国家金融监督管理总局各派出机构根据城市政府调控要求，按照因城施策原则，自主确定辖区各城市首套和二套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例下限。
2024/5/16	发改委	（1）健全房企主体监管制度，推进保障性住房建设，加快构建房地产发展新模式，促进房地产市场平稳健康发展。（2）统筹好地方债务风险化解和稳定发展，建立防范化解地方债务风险长效机制和同高质量发展相适应的政府债务管理机制。
2024/4/30	中央政治局	要结合房地产市场供求关系的新变化、人民群众对优质住房的新期待，统筹研究消化存量房产和优化增量住房的政策措施，抓紧构建房地产发展新模式，促进房地产高质量发展。
2024/3/22	国常会	房地产产业链条长、涉及面广，事关人民群众切身利益，事关经济社会发展大局。去年以来，各地因城施策优化房地产调控，落实保交楼、降低房贷利率等一系列举措，守住了不发生系统性风险的底线。要进一步优化房地产政策，持续抓好保交楼、保民生、保稳定工作，进一步推动城市房地产融资协调机制落地见效，系统谋划相关支持政策，有效激发潜在需求，加大高品质住房供给，促进房地产市场平稳健康发展。要适应新型城镇化发展趋势和房地产市场供求关系变化，加快完善“市场+保障”的住房供应体系，改革商品房相关基础性制度，着力构建房地产发展新模式。

2021年底以来，地产政策持续边际改善，从中央政府到地方政府持续表态支持房地产稳定健康发展，部分城市陆续调整房地产相关政策，通过放松限购限售政策、降低贷款利率、调整公积金政策等满足购房者合理需求。自2024年4月30日政治局会议提出相应措施后，北京、深圳和上海边际放松郊区限购。2024年5月17日央行优化信贷政策以来，上海、深圳、广州和北京先后下调或取消首套房贷款利率下限。进一步推动房地产向结构优化的新发展模式过渡，刚性及改善性住房需求亦将逐步释放，我国房地产将呈现“稳中有增”的良性态势，公司下游行业逐渐向好。随着中央房地产各项支持政策落地，以及各地利好政策的实施，房地产行业有望在2024年迎来逐渐复苏。

公司已针对房地产开发客户进行筛查，如有证据表明某单项应收款项的信用风险较大，则对该应收款项进行单项减值测试，单独计提预计信用损失，应

收账款坏账准备计提充分。

2、应收账款中房地产开发企业金额及占比

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	32,559.53	28,724.39
应收账款余额中房地产企业金额	2,325.18	2,258.84
应收账款中房地产开发企业占比	7.14%	7.86%

公司应收账款中房地产开发企业金额分别为2,258.84万元和2,325.18万元，占应收账款余额的比例分别为7.86%和7.14%，占比较低。公司已针对房地产开发客户进行筛查，如有证据表明某单项应收款项的信用风险较大，则对该应收款项进行单项减值测试，单独计提预计信用损失，应收账款坏账准备计提充分。

3、公司应收账款坏账准备计提的充分性

报告期各期，公司按照企业会计准则的要求，结合业务实际情况，对各期末应收款项进行全面筛查梳理，如有证据表明某单项应收款项的信用风险较大，则对该应收款项进行单项减值测试，单独计提预计信用损失；单独测试未发生减值的应收款项，将其包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。其中，对信用风险较大的认定标准包括：公司与客户存在诉讼、仲裁，客户信用状况严重恶化（例如客户处于破产、注销或吊销等经营异常状态，列为失信被执行人）等情况。此外，公司对应收账款主要客户进一步进行单项减值测试，进一步了解合同执行情况，分析款项未收回的原因及其合理性，进一步确认其是否发生减值。

报告期内，公司采取单项计提与组合计提相结合的方式计提坏账准备。

（1）单项计提坏账准备的应收账款

对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产，公司按单项计提预期信用损失。

（2）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款

除单项计提坏账准备的应收账款外，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。应收账款账龄组合参考历史信用损失经验，结合当前状

况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。各组合确定依据及坏账准备计提方法如下：

账龄组合	预期信用损失率
1年以内	5.00%
1-2年	10.00%
2-3年	20.00%
3-4年	50.00%
4-5年	80.00%
5年以上	100.00%

（3）公司应收账款坏账准备计提情况与同行业可比公司比较

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例对比如下：

账龄	坚朗五金	顶固集创	好博窗控	悍高集团	平均值	兴三星
1年以内	5.00%	3.00%	5.00%	5.00%	4.50%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	20.00%	12.50%	10.00%
2-3年	20.00%	40.00%	30.00%	50.00%	35.00%	20.00%
3-4年	50.00%	80.00%	50.00%	100.00%	70.00%	50.00%
4-5年	80.00%	100.00%	80.00%	100.00%	90.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

公司根据谨慎性原则，结合企业实际情况，制定了稳健的坏账计提政策，并充分计提坏账准备。如上表所示，公司应收账款坏账计提比例与坚朗五金一致，与其他同行业可比公司相近，公司应收账款坏账准备计提政策符合公司实际情况，坏账准备计提谨慎。

公司应收账款坏账准备占应收账款余额的比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日
坚朗五金	10.64%	8.46%
顶固集创	51.32%	38.58%
好博窗控	7.37%	6.96%
悍高集团	9.56%	7.37%
平均值	19.72%	15.34%

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日
剔除顶固集创平均值	9.19%	7.60%
兴三星	11.82%	9.91%

如上表所示，除顶固集创以外，公司应收账款坏账准备占应收账款余额的比例与同行业可比公司不存在显著差异。顶固集创应收账款坏账准备占应收账款余额的比例较高，主要系其对主要客户恒大集团单项计提坏账准备的比例较高所致。剔除顶固集创后，其他可比公司应收账款坏账准备占应收账款余额的比例平均值为7.60%和9.19%，低于挂牌公司，公司坏账准备计提充分。

4、与同行业公司对房地产企业坏账准备计提不存在明显差异

报告期内，公司与同行业公司对房地产企业坏账准备计提政策对比情况如下：

公司名称	房地产企业坏账准备计提政策
坚朗五金	2022年末，对于应收账款余额超过1,000万元的主要房地产客户（包括恒大地产、蓝光地产、阳光城、绿地集团、新城控股、旭辉地产、荣盛地产、世贸地产和融创中国），2023年末，对于应收账款余额超过1,000万元的主要房地产客户（包括：绿地集团、新城控股、蓝光地产、阳光城、旭辉地产、荣盛地产和世茂地产），根据对客户确定的不同风险等级，计算对应客户风险系数，并参考其他上市公司对同类客户计提情况等因素，综合确定应收款项计提方法和计提比例。其中，2022年末，公司对恒大地产、蓝光地产、阳光城、绿地集团分别按照100%、80%、30%和30%单项计提坏账准备，对新城控股、旭辉地产、荣盛地产、世贸地产和融创中国按照账龄组合计提坏账准备，2023年末，公司对阳光城单项计提坏账准备比例提高至60%，并对世茂地产和荣盛地产分别按照60%和30%单项计提坏账准备，对新城控股、旭辉地产按照账龄组合计提坏账准备。对于应收账款余额低于1,000万元的非主要房地产客户，公司主要按照账龄组合方法对其计提坏账准备。
顶固集创	按单项计提坏账准备组合中，对恒大集团应收账款进行单行计提比例2022、2023年分别为80.38%和80.90%，其他单项计提地产集团计提比例分别为31.23%和54.26%，公司未披露其他单项计提地产集团构成。
好博窗控	未披露针对房地产企业坏账准备计提政策
悍高集团	未披露针对房地产企业坏账准备计提政策
兴三星	针对房地产开发客户进行筛查，如有证据表明某单项应收款项的信用风险较大，则对该应收款项进行单项减值测试，单独计提预计信用损失；单独测试未发生减值的应收款项，将其包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。其中，对信用风险较大的认定标准包括：公司与客户存在诉讼、仲裁，客户信用状况严重恶化（例如客户处于破产、注销或吊销等经营异常状态，列为失信被执行人）等情况。

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

如上表所示，好博窗控、悍高集团未单独披露其对房地产企业坏账准备计提情况，公司与坚朗五金对于房地产企业坏账准备计提政策不存在明显差异。

综上所述，从公司业务发展情况、报告期后应收账款回款情况、逾期未收回款项、行业及下游行业景气度、应收对象中房地产开发企业金额及占比等各角度分析，公司的坏账计提比例充分，变动趋势合理，与同行业可比公司不存在重大差异。

（四）关于以房抵债

1、公司对以房抵债的具体账务处理情况，包括但不限于相关资产的原值/余额、账龄、折旧、减值/坏账、账面价值等

（1）公司对以房抵债的具体账务处理情况

根据《企业会计准则第23号—金融资产转移》（2017年修订）第五条和第七条的规定：“第五条 金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（一）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。（二）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定；第七条 企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：

（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。（三）企业既没转移也没保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条（一）、（二）之外的其他情形），应当根据其是否保留了对金融资产的控制，分别下列情形处理：1. 企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。2. 企业保留了对该金融资产控制的，应当按照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认相关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”

公司对以房抵债的具体账务处理如下：

以房抵债进度	具体账务处理
公司与客户签订抵房协议，约定应收款项抵购房款的具体内容，包括房产的具体信息，房产价款及对应的应收款项及金额等，尚未办理网签手续。	公司不终止确认客户应收款项，并于各个资产负债表日评估相关客户信用风险，充分计提坏账准备。 报告期内，公司接受以房抵债的主要为逾期商业承兑汇票，相关坏账计提政策具体如下： 1、截至资产负债表日，已签署抵房协议未满一年的，按照50%单项计提坏账； 2、截至资产负债表日，已签署抵房协议已满一年的，按照100%单项计提坏账。
网签备案手续办理完成或签订了《车位使用权转让协议》时，公司金融资产所有权上的风险和报酬已经发生转移。	1、对于已办理网签备案手续但尚未交付的抵债房产，公司按照债务重组准则进行会计处理，终止确认应收款项，确认其他非流动资产，差额计入当期损益，具体如下： 借：其他非流动资产（评估值与所抵贷款的较小值） 坏账准备 贷：应收账款（所抵货款） 投资收益-债务重组收益（差额，如为损失则列示在借方） 以上投资收益-重组损益列示为“非经常性损益”。 2、若已出租的房屋则列示于投资性房地产，按照公允价值模式进行后续计量，在资产负债表日通过对该出租房屋的市场价值进行评估，计入公允价值变动损益，列示为非经常性损益。 3、公司在资产负债表日通过对抵账房产的市场价值进行评估，计提相应资产减值损失，列示为经常性损益。

报告期内，公司抵债房产相关的损益情况如下：

单位：万元

序号	项目	2023 年度	2022 年度	损益科目	损益列示
1	以房抵债时重组损益	70.90	2.36	投资收益-债务重组收益	非经常性损益
2	出租的抵账房产经评估发生公允价值变动	0.02	-	公允价值变动收益	非经常性损益
3	未出租的抵账房产经评估发生减值	-14.97	-	资产减值损失	经常性损益

（2）相关资产的原值/余额、账龄、折旧、减值/坏账、账面价值等

报告期内，公司以房抵债的具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	以房抵债客户名称	抵消应收账款金额	历史已计提坏账准备金额	以房抵债时应收账款账面价值	抵消时的应收账款账龄	计入其他非流动资产/投资性房地产入账价值	2023年末其他非流动资产/投资性房地产经评估减值金额
2022年度	1	金丰环球装饰工程（天津）有限公司	29.18	1.46	27.72	1年以内	47.18	-1.30
		江苏中南建设装饰集团有限公司	18.00	0.90	17.10	1年以内		
	合计		47.18	2.36	44.82	-	47.18	-1.30
2023年度	1	天津市丰立银锚幕墙工程有限公司	23.92	2.39	21.53	1-2年	21.62	-1.23
	2	金丰环球装饰工程（天津）有限公司	3.46	0.35	3.12	1-2年	8.42	-
		江苏中南建设装饰集团有限公司	4.96	0.50	4.47	1-2年		
	3	重庆嘉寓门窗幕墙工程有限公司	59.00	4.12	54.88	1年以内、1-2年	59.00	-1.54
	4	欣叶安康科技股份有限公司	147.75	7.39	140.36	1年以内	133.01	-0.38
	5	贵州柏凯建筑工程有限公司	59.91	52.10	7.81	2-4年	59.91	-3.25
	6	上海博置实业有限公司	21.43	10.72	10.72	1年以内	21.43	-0.54
	7	武汉清江建筑装饰工程有限公司	120.00	63.50	63.50	1年以内	76.18	-0.80
	合计		440.44	141.05	306.39	-	379.58	-7.74

2、是否存在已签订以房抵债协议但至今尚未网签购房合同的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在无法办理房产交接的实质障碍或风险，相应应收账款账龄如何计算，是否存在重新计算账龄的情况或单项计提，相应坏账准备计提的依据、充分性及与同行业公司是否存在显著差异

（1）是否存在已签订以房抵债协议但至今尚未网签购房合同的情况，如存

在，说明原因及合理性，是否存在无法办理房产交接的实质障碍或风险

截至2023年12月31日，公司除因政策原因无法取得产权证的停车位不需网签外，公司已经签订了以房抵债协议但尚未网签购房合同的项目预计抵债金额为1,444.17万元，对应明细如下：

单位：万元

序号	客户	房屋属性	房屋所在地	预计抵消的应收账款金额	期末应收账款余额	应收账款坏账准备
1	重庆市百运源建筑材料有限公司	住宅	南昌市	406.21	1,711.34	846.70
		住宅	贵阳市	689.47		
2	南通市品一铝业有限公司	住宅	绍兴市	348.49	370.65	18.53

上表涉及的抵债房产尚未网签过户的原因：

1）重庆市百运源建筑材料有限公司（以下简称“百运源”）

报告期内，百运源背书转让于公司的商业承兑汇票存在逾期的情形，该部分逾期商业承兑汇票的出票人为金科集团，金额为1,164.07万元，已计提坏账819.34万元。考虑到公司与百运源已合作多年，百运源受金科集团影响资金周转存在困难，经多番协商公司于报告期内与百运源签署以房抵债协议。2024年4月22日，金科集团破产重整受理，经向相关机构咨询确认，公司原签署的以房抵债协议之标的房产后续无法执行，遂及时向重庆市第五中级人民法院申报债权。截至2024年6月30日，公司已办理前述债权申报登记，全额计提相关坏账准备。

2）南通市品一铝业有限公司

南通市品一铝业有限公司网签过户手续正在办理过程中，预计2024年8月底前办理完毕，不存在障碍。

（2）相应应收账款账龄如何计算，是否存在重新计算账龄的情况或单项计提，相应坏账准备计提的依据、充分性及与同行业公司是否存在显著差异

对于已经签订以房抵债协议但尚未网签购房合同的项目，公司对相关客户的欠款未终止确认，继续在应收账款核算，不存在重新计算账龄的情况，公司于各个资产负债表日评估相关客户信用风险，考虑是否需要单项计提，已充分计提坏账准备。

公司严格按照会计准则要求对应收账款计提坏账准备，同行业可比公司未披露关于以房抵债的相关情况。报告期内，除顶固集创以外，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，具体内容详见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（三）/3”相关回复内容。

3、是否存在已网签购房合同但至今尚未办理房产交接的情况，如存在，说明原因及合理性，目前交接进展及后续交接安排，办理产权证书是否存在实质性障碍

截至2023年12月31日，公司除因政策原因无法取得产权证的车位外，已网签了购房合同但未办理房产交接手续的房产共1处，对应抵债金额为120.00万元，计入其他非流动资产76.18万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	房屋位置	房屋开发商	账面余额	未办理房产交接原因	目前交接进展
1	湖北省武汉市青山区新沟桥街道抚顺街与建设四路交汇处	武汉融创思远置业有限公司	76.18	待缴纳契税后办理	办理中

公司上述房产交接手续正在办理中，后续办理相关产权证书不存在实质性障碍。

4、期后抵债房产新增及处置情况，抵债房产是否存在市场价格大幅下降或不易处置的情况，计提的减值是否充分

（1）期后抵债房产新增及处置情况

截至2024年6月30日，公司新增以房抵债合同4份（对应4处房产和2个车位），预计抵债金额为349.77万元，网签手续尚在办理中。公司抵债房产不存在期后处置的情况。

（2）抵债房产是否存在市场价格大幅下降或不易处置的情况，计提的减值是否充分

对于截至2023年12月31日的大额抵债房产，公司聘请了评估机构协助对可收回金额进行减值测试目的的评估，并根据评估结果于报告期末计提了相应减值准备，减值依据合理、计提充分。

公司查询了抵债房产周边及所在地区2023年12月之后的售价变动情况，部

分房价呈下降趋势，但各地购房及信贷政策已陆续放松。公司暂不考虑房地产市场行情总体较差时低价处置，后续会根据市场行情及议价情况择机处置，同时将会根据市价变动情况持续追踪抵债房产相关的减值损失。

（五）应收票据的核算方式和坏账计提政策，应收票据转为应收账款的原因及合理性，账龄是否连续计算，坏账计提是否充分；商业承兑汇票的期限、主要客户的信用状况等，商业承兑汇票坏账计提的充分性和合理性；报告期各期应收票据背书的情况，对票据背书的会计处理是否恰当；公司是否存在数字化应收账款债权凭证，如存在，说明列示为应收票据的恰当性

1、应收票据的核算方式和坏账计提政策，应收票据转为应收账款的原因及合理性，账龄是否连续计算，坏账计提是否充分

（1）应收票据的核算方式

应收票据核算的是企业因销售商品、提供劳务等而收到的商业汇票，包括银行承兑汇票和商业承兑汇票。

公司在收到票据时，根据票据类型，在“应收票据”科目项下设银行承兑汇票和商业承兑汇票，对应减少“应收账款”等科目。

公司在票据背书时，根据票据的类型具体会计处理如下：信用等级较高的银行承兑汇票在背书时即终止确认，从“应收票据”科目转出，信用等级一般的银行承兑汇票和商业承兑汇票，背书时不终止确认，继续在应收票据核算，等到票据到期后，才终止确认。公司票据到期承兑时，公司在收到票据款后终止确认，减少“应收票据”金额。公司报告期内不存在贴现的承兑汇票。具体处理方式如下：

票据类型	承兑银行	会计科目 列示	是否终止确认
商业承兑 汇票	-	应收票据	背书时不终止确认，待票据到期后终止确认
			贴现时不终止确认，待票据到期后终止确认
银行承兑 汇票	信用等级不高的 银行承兑的汇票		背书时不终止确认，待票据到期后终止确认
			贴现时不终止确认，待票据到期后终止确认
	信用等级较高的 银行承兑的汇票	应收款项 融资	背书时即终止确认
			贴现时即终止确认

根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》等文件，遵照谨慎性原则，公司将银行承兑汇票分为“信用等级较高的银行承兑的汇票”和“信用等级不高的银行承兑的汇票”，其中：信用等级较高的银行指6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行，6家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行；9家上市股份制商业银行分别为招商银行、上海浦东发展银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。信用等级较高的银行承兑的汇票的信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险；信用等级较高的银行承兑的汇票随着票据的背书或贴现，信用风险及延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已经转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，可以终止确认。

公司对应收票据终止确认的具体判断依据为由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。实操中，公司对于银行承兑汇票划分为“6+9”和“非6+9”，对于“6+9”已背书但尚未到期的银行承兑汇票作终止确认，符合《企业会计准则》的规定。

（2）应收票据坏账计提政策

公司按照简化计量方法确定应收票据的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收票据的信用损失。对于银行承兑汇票，公司参考历史经验，并结合对未来经济环境的预测，对票据未来信用损失风险进行预期，到期无法承兑的风险极低，故公司未计提坏账准备。对于商业承兑汇票，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，参考公司收到票据前的应收账款连续计算账龄，计算预期信用损失。

公司应收票据坏账准备计提政策符合企业会计准则相关规定。

(3) 应收票据转为应收账款的原因及合理性，账龄是否连续计算，坏账计提是否充分

报告期各期末，应收票据转为应收账款均系商业承兑汇票逾期未承兑、预期无法收回而转入应收账款，已单项计提坏账准备，坏账准备计提充分。

2、商业承兑汇票的期限、主要客户的信用状况等，商业承兑汇票坏账计提的充分性和合理性

(1) 商业承兑汇票的期限

报告期内，公司收到的商业承兑汇票承兑期限主要在6-12个月以内。

(2) 主要客户的信用状况

报告期内应收商业承兑汇票的主要客户信用状况良好，截至2024年6月30日，公司商业承兑汇票期后承兑收款情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
商业承兑汇票余额	1,047.90	920.79
期后收回金额	984.87	917.29
期后收回比例	93.99%	99.62%

如上表所示，报告期内公司商业承兑汇票期后收款比例分别为99.62%和93.99%，期后收回比例较高，信用状况良好。公司对相应客户及时进行跟踪评估，若后续信用状况出现恶化，将进一步计提相应的坏账准备。

(3) 商业承兑汇票坏账计提的充分性和合理性

报告期内，公司商业承兑汇票坏账计提的情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
单项计提坏账准备	70.00	35.00	50.00%	3.50	1.75	50.00%
按组合计提坏账准备	977.90	195.58	20.00%	917.29	183.46	20.00%
合计	1,047.90	230.58	22.00%	920.79	185.21	20.11%

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。对于信

用状况出现恶化的客户，公司按50%单项计提坏账准备，若后续逾期后仍无法收回的，转入应收账款根据客户的信用风险单项计提坏账准备；对于信用状况良好的客户，公司参考历史商业承兑汇票的逾期比例，按20%预估计提组合坏账准备。

公司商业承兑汇票坏账计提政策和同行业可比公司的对比情况如下：

项目	商业承兑汇票坏账准备计提政策
坚朗五金	账龄组合法
顶固集创	与应收账款组合划分相同，按照预期信用损失率计提坏账准备
好博窗控	/
悍高集团	/
兴三星	对于信用状况出现恶化的客户，公司按50%单项计提坏账准备；对于信用状况良好的客户，公司参考历史商业承兑汇票的逾期比例，按20%计提组合坏账准备

注：好博窗控和悍高集团不存在商业承兑汇票，未披露相关坏账准备计提政策。

公司商业承兑汇票坏账计提比例和同行业可比公司的对比情况如下：

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	单项计提	按组合计提	合计	单项计提	按组合计提	合计
坚朗五金	35.16%	5.00%	5.25%	80.00%	5.00%	5.06%
顶固集创		2.62%	2.62%	50.00%	3.49%	8.76%
平均值	17.58%	3.81%	3.94%	65.00%	4.25%	6.91%
兴三星	50.00%	20.00%	22.00%	50.00%	20.00%	20.11%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

如上表所示，公司商业票据坏账计提比例分别为20.11%和22.00%，高于同行业可比公司平均值。报告期内，受房地产行业波动、房地产市场流动性紧张等因素影响，房地产行业出现周期性变化，个别客户出现商业承兑汇票到期未兑付的情形。公司参考自身客户的信用状况和历史商业承兑汇票的逾期比例计提相应的坏账准备，商业承兑汇票坏账计提充分且合理。

3、报告期各期应收票据背书的情况，对票据背书的会计处理是否恰当

报告期各期票据背书情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
背书转让终止确认的票据金额	14,763.67	11,700.26

项目	2023年度	2022年度
背书转让未终止确认的票据金额	5,149.12	4,127.64
合计	19,912.79	15,827.90

关于对票据背书的会计处理参见本回复“问题4、关于应收款项”之“一/（五）/1”相关回复内容，对票据背书的会计处理恰当。

4、公司是否存在数字化应收账款债权凭证，如存在，说明列示为应收票据的恰当性

公司数字化应收账款债权凭证主要为建信融通、中企云链、铁建银信、中铁E信、中交E信和工银E信。

根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2021年年报工作的通知》（财会[2021]32号）中第10点相关规定：“企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”、“融信”等时，应当根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》（财会〔2017〕8号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。”

公司对建信融通、中企云链和铁建银信为以收取合同现金流量为目标的管理模式，主要转移方式为到期兑付，公司将其列报于“应收账款”项目，具备恰当性。

公司对中铁E信、中交E信和工银E信既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，根据合同约定，中铁E信、中交E信和工银E信的保理业务均无追索权，公司办理保理业务时已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移，符合《企业会计准则第23号——金融资产转移》第七条规定的终止确认条件。因此，公司将其列报于“应收款项融资”项目，具备恰当性。

（六）应收款项融资的确认依据和计量方法，已背书或贴现尚未到期的应收款项融资情况，相关会计处理的恰当性

1、应收款项融资的确认依据和计量方法

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第23号——金融资产转移》相关规定，管理模式符合既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标，且金融资产的合同现金流量特征为对本金和未偿付本金金额为基础的利息偿付的，该金融资产应划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，按照《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号）的相关规定列报于“应收款项融资”项目。

公司根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133号）以及《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2019）的案例指引，遵照“谨慎性”原则对承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的6家大型商业银行和9家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行及财务公司（以下简称“信用等级一般银行”）。6家大型商业银行分别为中国银行股份有限公司、中国农业银行股份有限公司、中国建设银行股份有限公司、中国工商银行股份有限公司、中国邮政储蓄银行股份有限公司、交通银行股份有限公司，9家上市股份制商业银行分别为招商银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司、中信银行股份有限公司、中国光大银行股份有限公司、华夏银行股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、兴业银行股份有限公司、浙商银行股份有限公司。对于信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，其业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，在背书或贴现时终止确认，未背书或贴现的在手票据作为应收款项融资列报；对于商业承兑汇票以及信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票，其业务模式为以收取合同现金流量为目标，在背书或贴现时不终止确认，作为应收票据进行列报，未背书或贴现的在手票据亦作为应收票据进行列报，对应收票据采用以摊余成本计量。

公司收取的银行承兑汇票的管理模式，为优先将转让给相关供应商进行支付结算；而当现金流量充足时，将盈余票据持有至到期进行银行托收，从而获取相关合同现金流量。

综上所述，公司将管理承兑汇票的模式判断为“既以收取合同现金流量为

目标又以出售该金融资产为目标”，并将属于国家系统重要性银行的承兑汇票列报于“应收款项融资”项目，按公允价值进行计量，符合《企业会计准则》相关规定。

2、已背书或贴现尚未到期的应收款项融资情况，相关会计处理的恰当性

报告期各期末，公司已背书或贴现尚未到期的应收款项融资情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	1,918.05	-	1,858.95	-
数字化应收账款债权凭证	226.75	-	20.00	-
合计	2,144.80	-	1,878.95	-

根据《企业会计准则第23号——金融资产转移》的相关规定，公司票据背书或贴现根据票据承兑方（出票人）的情况进行判断。对于信用等级较高的银行承兑的汇票可以认为相关资产所有权上几乎所有的风险和报酬已经转移，应当终止确认应收票据；信用等级一般的银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，公司仍然承担着较高的承兑风险，不符合“相关资产所有权上几乎所有的风险和报酬已经转移”的要求，因此不应当终止确认，只有在该票据到期实际承兑后才终止确认。公司已背书未到期的应收款项融资的会计处理符合《企业会计准则》相关规定，具备恰当性。

二、主办券商、会计师核查意见

（一）核查程序

1、访谈了解公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施，取得并查阅公司编制的应收账款明细表、主要客户合同，检查报告期内主要客户的回款情况、回款方式，确认主要客户的信用期约定及实际执行情况；

2、获取公司报告期各期末的应收账款账龄分析表，复核账龄划分的准确性；了解逾期应收账款形成的原因及合理性、收回的可能性，就应收账款占比与同行业公司进行对比分析；

3、获取公司编制的应收账款期后回款明细表，检查应收账款期后回款的准确性；

4、对主要客户进行访谈，并执行函证程序，确认应收账款余额的真实准确性；

5、查阅并比较同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策和计提比例，评价公司坏账准备计提的合理性；

6、查询公司主要房地产客户的公开披露信息，通过国家信用公示平台、企查查等渠道查询和了解报告期内重大客户的债务违约情况与负面舆情，对是否存在回款风险较大、资金链紧张的客户以及相关坏账准备计提是否充分进行了分析；

7、获取并查阅公司签订的以房抵债协议、购房协议等核实抵房事项的真实性；对于大额房产，获取并查阅评估报告，复核评估过程、评估方法及使用的关键参数，根据评估的预期可收回金额复算账面减值准备计提是否准确；

8、获取报告期内公司应收票据备查簿，与公司应收票据明细账交叉核对，统计、分析并复核按银行承兑汇票、商业承兑汇票分类的公司各期开立及收到的票据金额、背书金额、贴现金额、到期承兑金额、终止确认金额等信息；

9、获取公司数字化债权凭证备查簿，了解公司的数字化债权凭证情况，了解数字化债权凭证的保理情况及追索权规定，同时根据其他上市公司的公开信息，了解对于数字化债权凭证的财务处理及列报情况；

10、访谈公司财务负责人，复核公司对票据背书或贴现的会计处理，以及公司应收票据和应收款项融资的分类，根据《企业会计准则》和《票据法》等相关规定，分析公司对票据背书或贴现的处理以及公司应收票据和应收款项融资的分类是否合规、是否符合《企业会计准则》等相关规定；

11、了解并复核报告期内公司应收票据的减值准备计提方法是否符合《企业会计准则》相关规定，并复核报告期内公司减值准备金额计提的准确性；

12、查询同行业可比公司定期报告，了解同行业可比公司应收款项融资情况，对比分析与公司是否存在差异及差异原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施是积极有效的，报告期内应收账款余额的增长系营业收入增长所致，具备合理性；应收账款余额增长与业务开展情况匹配，不存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；

2、公司期后回款情况良好，公司逾期应收账款的形成原因具有合理性，逾期应收账款情况符合行业特点；公司应收账款占营业收入的比例和应收账款周转率与坚朗五金接近，与其他同行业可比公司存在差异但具备合理原因；公司应收账款主要收款对象不存在经营恶化、资金困难的情况；

3、公司的应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比不存在明显差异，应收账款坏账准备计提充分；

4、公司存在已签订以房抵债协议但至今尚未网签购房合同的情况但具备合理原因；对于已经签订以房抵债协议但尚未网签购房合同的项目，公司对相关客户的欠款未终止确认应收账款，继续在应收账款核算，不存在重新计算账龄的情况，公司于各个资产负债表日评估相关客户信用风险，考虑是否需要单项计提，已充分计提坏账准备；报告期内存在一处已网签购房合同但至今尚未办理房产交接的情况，主要原因系契税尚未缴纳，后续办理相关产权证书不存在实质性障碍；抵债房产不存在市场价格大幅下降或不易处置的情况，计提减值充分；

5、公司对票据质押、背书或贴现等的会计处理准确，已背书或贴现未到期的应收票据及终止确认的会计处理符合《企业会计准则》相关规定，具备恰当性；应收票据转为应收账款均系商业承兑汇票逾期未承兑、预期无法收回而转入应收账款，具备合理性，且相关应收账款已单项计提坏账准备，坏账准备计提充分；

6、报告期内，公司以预期信用损失为基础，对应收票据进行减值处理并确认损失准备符合企业会计准则规定；公司应收商业承兑汇票坏账计提政策与同行业相比更为谨慎；公司应收商业承兑汇票坏账准备计提充分，具有合理性；

7、公司关于数字化应收账款债权凭证的会计处理准确恰当；

8、公司将部分应收票据重分类为应收款项融资，关于应收款项融资的会计处理准确恰当，符合行业惯例。

问题5、关于存货及供应商

根据申报材料：报告期各期末，公司的存货账面价值分别为12,513.74万元和12,090.12万元，存货规模较大；江苏皓蓝金属科技有限公司2021年10月成立即成为公司主要供应商，宁波立明金属材料有限公司员工参保人数0人，上海樱慕智能科技有限公司员工参保人数4人。

请公司说明：（1）结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况；（2）存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性；（4）公司存货管理的具体措施，发出商品核算的具体内容及占比较高的原因，是否存在寄售模式，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况；（5）公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性。

请主办券商及会计师：（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（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见；（3）说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，对具有异常特征的供应商核查情况。

【回复】

一、公司补充说明

（一）结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况

1、合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期

（1）合同签订、发货、验收周期和订单完成周期

公司一般与客户签订框架合作协议或项目合同，客户通常根据项目进度需求向公司下达订单，公司计划物控部及生产部门根据客户订单需求以及库存等情况制定月度生产计划。公司不同类型产品的生产周期存在一定差异，从下达生产订单至生产完工周期一般在一个月内，完工后应客户需求陆续安排发货，通常在该批次产品生产完工后一个月内安排发货。公司将产品运送至客户指定地点后，由客户接受确认后则订单完结，通常在1-2个月。

整体而言，公司自接到客户订单至订单完成周期通常在3-4个月。

（2）原材料备货周期

公司计划物控部根据销售订单及库存情况编制请购单，采购管理部根据请购单选择对应的供应商下达采购订单并执行采购。公司主要原材料为不锈钢、铝锭/铝合金等大宗原材料，以及其他五金零配件，原材料供应市场相对较为充分。公司会基于对金属价格变动趋势和通用五金件需求量的预判进行提前备货，对于需求精度、定制化程度较高的原料采购，公司备货周期一般在半个月以内。

2、存货余额与公司的订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司的存货余额、在手订单（不含税）及收入情况如下：

单位：万元

项目	2023年度/ 2023年12月31日	2022年度/ 2022年12月31日
存货余额①	12,557.39	12,936.48
营业收入②	69,329.87	59,672.54
在手订单金额③	10,324.41	11,003.79

项目	2023年度/ 2023年12月31日	2022年度/ 2022年12月31日
存货在手订单支持率④=③/①/	82.22%	85.06%
存货余额与收入的匹配性⑤=①/②	18.11%	21.68%

报告期各期末，公司存货的在手订单支持率分别为 85.06%、82.22%，在手订单对期末存货的支持率较高，公司主要依据客户订单需求制定月度生产计划，并进行原材料采购和储备，存货余额与公司订单相匹配。

报告期各期末，公司存货余额占收入的比重分别为 21.68%、18.11%，存货余额与公司整体材料备货及生产交付周期相匹配。

3、存货规模与同行业可比公司对比分析

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12月31日/2023年度			2022年12月31日/2022年度		
	存货账面价值	营业收入	存货占营业收入的比例	存货账面价值	营业收入	存货占营业收入的比例
坚朗五金	133,713.19	780,154.98	17.14%	131,073.76	764,827.03	17.14%
顶固集创	24,330.00	128,432.20	18.94%	20,990.55	107,344.25	19.55%
好博窗控	10,128.00	104,208.94	9.72%	12,841.54	80,006.60	16.05%
悍高集团	17,305.62	222,191.10	7.79%	15,021.12	162,028.69	9.27%
可比公司平均值	46,369.20	308,746.81	15.02%	44,981.74	278,551.64	16.15%
兴三星	12,090.12	69,329.87	17.44%	12,513.74	59,672.54	20.97%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

如上表所示，公司存货占营业收入的比例与坚朗五金、顶固集创基本相当，较高于好博窗控和悍高集团，主要系生产模式存在一定差异所致。

与公司从不锈钢、铝锭/铝型材等金属原料开始的自主生产模式不同，好博窗控的生产模式是将五金零配件图纸交付给上游供应商，由供应商通过冲压、压铸、锻造、精铸和机加工等工艺进行OEM生产后再向上游供应商采购零配件，其自身的生产以组装为主，故存货规模较小。悍高集团也存在一定规模的OEM代工生产，报告期内其OEM采购占当期采购总额的比例为44.29%和40.50%，从而导致其自身生产及存货规模相对较小、存货账面价值占营业收入的比例低于公司。

4、存货的期后结转情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司各期末存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	期末余额	结转金额	结转比例	期末余额	结转金额	结转比例
原材料	1,632.62	1,433.36	87.80%	1,109.72	1,066.12	96.07%
在产品	1,001.64	986.24	98.46%	985.98	985.98	100.00%
半成品	2,641.37	2,310.41	87.47%	2,663.43	2,570.53	96.51%
库存商品	4,589.68	3,895.43	84.87%	4,852.44	4,669.66	96.23%
发出商品	2,586.39	2,586.39	100.00%	3,262.56	3,262.56	100.00%
其他	105.69	86.75	82.08%	62.35	58.71	94.16%
合计	12,557.39	11,298.58	89.98%	12,936.48	12,613.56	97.50%

注：其他存货主要包括委托加工物资、包装物、低值易耗品等。

如上表所示，公司存货期后结转情况良好，部分未结转的存货主要为少部分备货。

（二）存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

1、存货库龄结构

报告期各期末，公司存货的库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	12,091.50	96.29%	12,540.75	96.94%
1-2年	240.46	1.91%	247.53	1.91%
2年以上	225.43	1.80%	148.20	1.15%
合计	12,557.39	100.00%	12,936.48	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，其余额占存货总余额的比例分别为 96.94%和 96.29%，存货库龄情况良好。

2、存货可变现净值的确定依据

公司在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表

日市场价格异常外，期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：

（1）对于库存商品、发出商品等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

（2）对于需要经过加工的原材料、半成品等存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值。对于不存在合同价格或市场价格难以确定的存货，综合考虑库龄、呆滞及不良情况、预计未来可使用或可出售状况等因素，确定其可变现净值。

3、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	存货余额	跌价准备	计提比例	存货余额	跌价准备	计提比例
原材料	1,632.62	40.10	2.46%	1,109.72	52.96	4.77%
在产品	1,001.64	-	-	985.98	-	-
半成品	2,641.37	94.18	3.57%	2,663.43	101.57	3.81%
库存商品	4,589.68	228.74	4.98%	4,852.44	225.27	4.64%
发出商品	2,586.39	104.26	4.03%	3,262.56	42.93	1.32%
其他	105.69	-	-	62.35	-	-
合计	12,557.39	467.28	3.72%	12,936.48	422.73	3.27%

注：其他存货主要包括委托加工物资、包装物、低值易耗品等。

（1）存货跌价准备具体计提方法

报告期各期末，公司存货以成本与可变现净值孰低计量。公司结合预估售价、库龄、存货材质情况对存货可变现净值进行计量，对于可正常销售之存货，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；对于已判断为无法正常销售的呆滞存货，公司根据相应存货作为废料处理的可回收价值作为可变现净值。

公司已根据存货的具体情况，对不同类型的存货减值进行了分组认定，存货跌价准备计提充分。

（2）存货跌价准备的计提比例

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比如下：

单位：万元

可比公司	2023年12月31日			2022年12月31日		
	存货余额	存货跌价准备	计提比例	存货余额	存货跌价准备	计提比例
坚朗五金	137,363.16	3,649.97	2.66%	134,355.15	3,281.39	2.44%
顶固集创	25,852.33	1,522.33	5.89%	22,201.43	1,210.88	5.45%
好博窗控	10,883.74	755.75	6.94%	13,315.88	474.35	3.56%
悍高集团	17,891.58	585.95	3.28%	15,564.77	543.65	3.49%
可比公司平均值	47,997.70	1,628.50	3.39%	46,359.31	1,377.57	2.97%
兴三星	12,557.39	467.28	3.72%	12,936.48	422.73	3.27%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

如上表所示，报告期内公司存货跌价准备的计提比例与同行业可比公司平均值基本相当，不存在明显差异。

（三）公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性

1、公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点

公司原材料主要为不锈钢、铝锭、锌合金等金属材料，为尚未加工的原材料或型材；半成品主要为初加工完成的自制毛坯件、零配件以及外购的五金零配件；在产品主要为公司车间已领料但尚未完工入库的在制品；库存商品主要为自制产品及部分外购的订单所需的配套成品五金配件。

报告期内，公司各存货项目的核算流程与主要环节、核算时点如下：

主要环节	核算流程	涉及存货科目	核算时点
采购入库	采购管理部门根据计划物控部或生产制造部提起的采购需求选择对应的供应商下达采购订单并执行采购；生产所需材料到达公司仓库指定地点后，采购员在系统中开具暂收送检单，仓管员依据到货验收单对材料的数量、规格型号、名称、厂家等信息核对完成后，采购员同仓管员、检验员进行入场验收工作，验收合格后办理入库手续。	原材料、半成品及库存商品	生产所需材料到达公司仓库，经验收合格后入库根据性质确认为“原材料”、“半成品”、“库存商品”
领用出库	（1）原材料：生产车间根据计划需求、自行在所辖区域领用至加工区生产，经产品加工检验合格后报工，ERP系统按照BOM数据倒扣完成出库；（2）半成品：仓管员依据计划物控部审核完成后的生产任务单在ERP系统中出具生产领料单，下发至仓库拣配员出库并配送至装配待装配区。	原材料、半成品	材料出库单编制并完成出库后过账
委托加工出库	计划物控部根据公司产能、销售需求情况制定外协生产计划，采购管理部确定外协工序供应商后，由计划物控部安排仓管员备货，并在ERP系统中开具委外加工单，并安排出库。	委托加工物资	公司向外协厂商发出存货时确认为“委托加工物资”
委托加工入库	外协供应商加工完成后，仓管员、检验员办理入库手续。	委托加工物资、半成品	验收后入库
产品的生产成本归集与生产成本分配	（1）直接材料：按生产产品直接领用的材料进行归集（2）直接人工：为各车间生产工人的职工薪酬、社会保险、住房公积金及员工福利等，按照产品产量*单位标准工时进行分摊（3）制造费用：车间管理部门发生的职工薪酬、社会保险、住房公积金、员工福利以及厂房设备折旧等，按照产品产量*单位标准工时进行分摊（4）直接人工与制造费用都是依据产品标准工时在当月完工入库的成品、半成品之间分配；月末在产品不分配直接人工与制造费用。	库存商品、半成品、在产品	月末，尚未加工完成的工单确认为“在产品”
自制入库	成品经检验员检验合格后，由车间指定人员办理产成品、半成品入库，仓管员确认质检合格、数量型号与实物一致后在ERP系统开具生产入库单，验收入库时按其实际成本，依据入库单确认库存商品、半成品。	库存商品、半成品	产品完工入库后，确认为“库存商品”、“半成品”
销售出库	（1）自产及外购产品的发货：公司根据客户需求编制发货拣配单，仓管员根据发货单及库存情况完成发货工作；（2）外购产品的直发：销售经理发起产品直发申请表经审批后，采购管理部通知供应商直发，并要求其将供应商的物流清单和送货单上传至ERP系统。	库存商品、发出商品	商品发出后，尚未满足收入确认条件前，结转为“发出商品”

2、公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性

报告期各期末，公司存货分类、结构及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		占比变动 百分点
	期末余额	占比	期末余额	占比	
原材料	1,632.62	13.00%	1,109.72	8.58%	4.42
在产品	1,001.64	7.98%	985.98	7.62%	0.35
半成品	2,641.37	21.03%	2,663.43	20.59%	0.45
库存商品	4,589.68	36.55%	4,852.44	37.51%	-0.96
发出商品	2,586.39	20.60%	3,262.56	25.22%	-4.62
其他	105.69	0.84%	62.35	0.48%	0.36
合计	12,557.39	100.00%	12,936.48	100.00%	-

注：其他存货主要包括委托加工物资、包装物、低值易耗品等。

报告期内，公司存货结构基本保持稳定。2023年末原材料占比提升，主要系2023年末距离春节假期较长，公司可生产期较长，为保证及时生产并交货，适当增加了材料储备。报告期各期末，公司发出商品余额有所波动，主要系由于公司客户通常系根据项目进度下单订单和确定具体发货期间，故受产品所应用项目周期的影响，截至某一时点公司的发货量会有所波动，相应地截至期末的发出商品余额亦会有所变动。

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货分类、结构及变动情况如下：

单位：%

项目	2023年12月31日同行业可比公司各类存货账面余额占比					
	坚朗五金	顶固集创	好博窗控	悍高集团	可比公司 平均值	兴三星
原材料	14.95	15.52	40.33	13.63	21.11	13.00
在产品/半成品	14.89	2.35	2.34	14.54	8.54	29.01
库存商品	57.57	27.78	38.69	68.17	48.05	36.55
发出商品	-	48.17	18.53	3.65	17.59	20.60
合同履约成本	12.59	-	-	-	3.15	-
其他	-	6.18	0.11	-	1.57	0.84
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
项目	2022年12月31日同行业可比公司各类存货账面余额占比					
	坚朗五金	顶固集创	好博窗控	悍高集团	可比公司 平均值	兴三星
原材料	16.48	22.92	45.01	10.39	23.70	8.58

在产品/半成品	16.84	5.22	1.53	13.98	9.40	28.21
库存商品	61.63	47.01	52.79	69.64	57.77	37.51
发出商品	-	15.56	0.58	5.99	5.53	25.22
合同履约成本	5.05	-	-	-	1.26	-
其他	-	9.29	0.09	-	2.35	0.49
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注 1：可比公司数据来源于定期报告和招股说明书等公开资料；

注 2：存货账面余额不含存货跌价准备；

注 3：其他存货主要包括委托加工物资、包装物、低值易耗品、周转材料等。

从存货分类来看，报告期内公司存货主要由原材料、在产品/半成品、库存商品和发出商品构成，同行业可比公司中除坚朗五金存货存在合同履约成本外，其他公司存货均由原材料、在产品/半成品、库存商品和发出商品构成，公司的分类与同行业可比公司不存在重大差异。

从存货结构来看，公司与同行业可比公司的存货结构有所不同，主要系各自生产模式及产品标准化程度存在差异所致，具体分析如下：

公司的原材料占比与同行业可比公司坚朗五金、顶固集创、悍高集团相近，均保持在相对较低水平。好博窗控原材料占比显著高于其他可比公司，主要系由于其主要生产模式系委托供应商通过冲压、压铸、锻造、精铸和机加工等工艺进行OEM生产后再向上游供应商采购零配件，并将其列示为原材料，故好博窗控的在产品及半成品规模较小，原材料占比较高高于其他可比公司。

公司的在产品及半成品占比高于同行业可比公司，主要原因系公司的生产模式是以自主生产为主，涉及执手、合页、滑撑、条锁等多种组件，而可比公司中好博窗控生产环节以组装为主，自产规模较小；悍高集团亦存在一定规模的OEM生产，导致其自产规模较小；顶固集创主营产品定制衣柜生产工艺流程包括开料、封边、组装等工序，生产周期较短，导致其在产品及半成品规模较小。因此，公司在产品及半成品占比较高高于可比公司，具有合理性。

公司的库存商品占比较低于同行业可比公司，主要系产品标准化程度不同所致。悍高集团主营产品为收纳五金、基础五金、厨卫五金、户外家具等以及顶固集创主营产品精品五金（收入占比约40%）的标准化程度较高，好博窗控主要面向家庭消费市场，产品亦具有较高的标准化程度，坚朗五金兼有相当规模的家居产品、门窗配套件等其他标准化产品，而公司产品则基本面向房地产

企业、政府部门、酒店等客户的工程装饰装修市场，具有较高的定制化程度，主要采用“以销定产”的订单式生产模式，故库存商品的备货相对较少，库存商品占比较低，具有合理性。

公司的发出商品占比相对高于同行业可比公司，主要原因系公司五金系统方案具有较高的定制化程度，需经客户接受确认后方能确认产品的实质性收货，从而发货至客户接受确认存在一定的时间差；而同行业可比公司中好博窗控、悍高集团以及顶固集创精品五金产品具有较高的标准化程度，此类产品的销售按照交付给客户后并签收的原则确认收入，以客户签收时间作为收入确认时点，从发货至收入确认周期相对较短，故而公司发出商品的规模相对较大，具备合理性。坚朗五金未设置发出商品科目，其将未达到验收状态的工程及产品通过合同履行成本进行核算，鉴于其产品涉及门窗五金系统、家居类产品、门窗配套件、门控五金等多种产品，业务更为多元化，整体存货规模较大，故合同履行成本占比相对较低。

综上所述，受产品标准化程度不同以及生产模式差异等方面的影响，公司存货结构与同行业可比公司存在一定差异，具备合理性。

（四）公司存货管理的具体措施，发出商品核算的具体内容及占比较高的原因，是否存在寄售模式，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况

1、公司存货管理的具体措施，相关内控健全有效

公司已建立一整套符合当前公司发展需要的与存货管理相关内控制度，包括《仓储物资管理制度》《物资采购管理制度》《销售发货管理制度》《存货管理制度》等。上述制度对存货采购、仓库保管、领用、销售发货等各个环节进行了明确规定，为公司存货管理的规范奠定了基础。《仓储物资管理制度》《存货盘点管理制度》对计划物控部门职责，各种原辅料的验收、入库、领用、出库、配送等仓储管理工作，存货盘点工作等方面明确了要求，具体情况如下：

重要管理节点	具体要求
计划物控部门职责	（1）计划物控部：负责公司所有仓储物资的入库验收、堆存保管、配送发放、账实标记、账务处理等管理工作；（2）采购管理部：负责公司仓储物资到货跟踪、入库报验工作；（3）质量管理部：负责公司原辅材料、成品、半成品、外购件等的入库检验工作

重要管理节点	具体要求
存货入库管理	(1) 物资到达公司前, 采购员应提前通知仓管员和检验员即将到达的物资类别和数量, 由仓管员指定物资的卸货待检地点; (2) 物资到达公司后, 采购员应立即在ERP系统中开具暂收送检单, 仓管员根据采购部门提供的到货验收单(供应商随货附送)核对物品的数量、规格、型号、名称、生产厂家等信息; 核对完成后, 将到货验收单及材料质保单交检验员进行入库前的质量验收工作, 并标注“待检”标识; (3) 检验员检验合格后, 检验员在暂收送检单签署同意意见后放行, 仓管员办理入库手续, 并在ERP系统中输入入库信息; (4) 对外直发产品的验收, 由区域运营部销售经理跟进并到场验收, 采购管理部凭客户的签收凭证开具暂收送检单, 办理出入库手续
物资保管	(1) 入库物资按区域、物资种类、规格、批次存放, 并做好标签或标记; (2) 仓管员建立材料明细账, 每月底清点库存, 保证物资的账、卡、物一致
物资领用出库管理	(1) 原材料出库: 生产车间根据计划需求、自行在所辖原材料区域领用至加工区生产, 经产品加工检验合格后报工, ERP系统按照BOM数据倒扣完成账务出库; (2) 半成品出库: 根据计划物控部的生产任务单生成的生产领料单, 下发至仓库拣配员, 按照先进先出的原则拣配出库并配送至加工区
存货盘点	(1) 财务管理部每月30前对公司内部仓库进行抽盘; (2) 每年年中, 对公司进行半年度盘点, 原则上采取全面停工静态盘点, 可视车间生产需求不做停工盘点; (3) 每年年末, 对公司进行年度盘点, 采取全面停工静态盘点; (4) 半年度与年度盘点数据由财务管理部根据各部门提交的电子盘点表形成差异比对表, 各部门对差异分析后做专项报告确定需要调整数据

报告期内, 公司存货内控管理制度运行良好, 未出现因内部控制不健全导致存货出现重大毁损或灭失而给公司造成较大损失的现象, 存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行。

2、发出商品核算的具体内容及占比较高的原因

对于境内销售, 根据客户需求公司将货品分批运送至客户指定交货地点时, 鉴于公司产品具有单位价值低、发货数量多、发货频率高、数量多的特点, 客户或客户授权方通常当场系对货品的包装、规格、数量等可观测性维度进行检查, 无误后先行收货; 客户收货后进行小规模安装, 此时对公司产品质量以及适配性进行实质性查验, 而后与公司核对确认对公司货品的实质性收货情况, 公司以接受确认对账时间作为收入确认时点。在公司已经发出货物、与客户对账完成并确认收入前, 公司将已发出存货在发出商品科目核算。

报告期各期末公司发出商品余额较高, 主要系由于公司产品具有较高的定制化程度, 需经客户接受确认后方能确认产品的实质性收货, 从而发货至客户接受确认存在一定的时间差, 导致各期末公司发出商品余额较高。

3、报告期内, 公司不存在寄售模式

报告期内，公司不存在寄售模式。

4、报告期内，公司不存在第三方仓库管理的情形

报告期内，公司无第三方仓库，不存在第三方仓库管理的情形。

5、存货盘点

报告期内，存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
存货账面余额	12,557.39	12,936.48
除发出商品外的存货账面余额	9,971.00	9,673.92
盘点金额	8,521.30	4,897.62
盘点比例	67.86%	37.86%
除发出商品外的存货盘点比例	85.46%	50.63%

2022 年末和 2023 年末，公司对存货进行盘点，除发出商品外的存货盘点比例分别为 50.63%、85.46%，其中 2022 年末公司受公共卫生事件影响，公司通过抽样的方式对期末存货进行盘点，故盘点比例相对较低。由于公司客户较为分散，发出商品规模较大且分布广泛，实施盘点的难度较大，委托加工物资金额较小，故公司未对发出商品、委托加工物资进行盘点，发出商品通过期后结转验证其真实性和准确性，委外加工物资通过期后入库验证其真实性和准确性。

（五）公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

1、公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商

报告期内，公司向前五大供应商（同一控制下合并计算）的采购内容、采购额及占当期采购总额的比例情况如下表所示：

单位：万元

年度	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占当期采购总额比例
2023 年度	江苏皓蓝金属科技有限公司	不锈钢等原材料	6,437.25	17.77%
	宁波立明金属材料有限公司	锌合金	3,299.96	9.11%
	昆山市超群金属制品有限公司	铝合金	2,624.85	7.25%
	上海樱慕智能科技有限公司	铝型材等原材料	1,351.94	3.73%
	佛山市顺德区景森金属制品有限公司	滑轮等定制组件	1,283.65	3.54%
	合计	-	14,997.65	41.40%
2022 年度	江苏皓蓝金属科技有限公司	不锈钢等原材料	6,174.92	19.21%
	宁波立明金属材料有限公司	锌合金	3,219.52	10.02%
	昆山市超群金属制品有限公司	铝合金	2,235.02	6.95%
	上海樱慕智能科技有限公司	铝型材等原材料	1,424.50	4.43%
	池州市安安新材科技有限公司	铝型材等原材料	1,250.31	3.89%
	合计	-	14,304.27	44.50%

注：公司供应商江苏皓蓝金属科技有限公司与无锡皓蓝金属制品有限公司实质为同一实际控制人控制的公司，上表中公司向江苏皓蓝金属科技有限公司的采购额包含向无锡皓蓝金属制品有限公司的采购。

上述主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史如下：

单位：万元、人

供应商名称	主要业务	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	开始合作时间
江苏皓蓝金属科技有限公司	钣金、小家电、五金件的生产与销售	2012/10/27	1,000.00	1,000.00	5	2018 年
宁波立明金属材料有限公司	锌合金的生产与销售	2019/4/8	1,000.00	200.00	0	公司成立之初
昆山市超群金属制品有限公司	铝合金产品（铝棒、铝锭）的生产和销售	2006/9/7	10,000.00	10,000.00	216	2020 年
上海樱慕智能科技有限公司	铝合金型材的批发与销售	2013/5/13	100.00	100.00	4	2019 年
佛山市顺德区景森金属制品有限公司	金属制品（门窗滑轮）的加工与销售	2009/5/8	10.00	10.00	21	公司成立之初
池州市安安新材科技有限公司	铝合金生产、销售	2017/1/18	11,588.54	11,588.54	271	2017 年

注 1：数据来源于国家企业信用信息公示系统、企查查和访谈资料；

注 2：公司供应商江苏皓蓝金属科技有限公司与无锡皓蓝金属制品有限公司实质为同一实际控制人控制的公司，表中成立时间及开始合作时间为与公司更早开展业务的无锡皓蓝金属制品有限公司的信息。

根据公开资料显示，公司主要供应商中，佛山市顺德区景森金属制品有限公司（以下简称“佛山景森”）的实缴资本少于30万元，实缴资本较低；江苏

皓蓝金属科技有限公司（以下简称“江苏皓蓝”）、宁波立明金属材料有限公司（以下简称“宁波立明”）和上海樱慕智能科技有限公司（以下简称“上海樱慕”）的参保人数少于10人，参保人数相对较少。

佛山景森注册资本及实缴资本较低，主要原因系佛山景森主要通过借款和股东自筹资金等方式开展经营活动，并不会对其开展正常经营活动产生影响，对公司的产品供应较为稳定。佛山景森经营正常，不存在仅对公司销售的情况。除佛山景森外，主要供应商中不存在实缴资本较低的情况。

江苏皓蓝和宁波立明参保人数较少，主要原因系上述企业在工商年报申报时选择不对参保人数进行公示，因此相关工商信息情况无法体现其真实经营情况，前述供应商员工人数均为30人以上，均正常开展经营。上海樱慕参保人数较少，主要系该供应商属于贸易类供应商，本身不进行生产加工，日常运营无需大量人力，故人员数量较少、参保人数较低，具有合理性；公司向上海樱慕采购的铝合金型材，属于标准化程度较高的金属材料，此类原材料市场供应充足，通过贸易类供应商采购符合行业惯例，具备商业合理性。除上述供应商外，公司主要供应商不存在参保人数较低的情况。

公司与主要供应商采用市场化的合作模式，双方合作稳定，根据与公司主要供应商的访谈及主要供应商出具的说明，其不存在主要为公司提供产品或服务的情形。

2、供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖

报告期各期，公司与同行业可比公司前五名供应商采购占比对比如下：

公司	2023年度	2022年度
坚朗五金	11.14%	10.19%
顶固集创	14.24%	18.30%
好博窗控	39.69%	31.26%
悍高集团	24.68%	22.43%
可比公司平均值	22.44%	20.55%
兴三星	41.40%	44.50%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

报告期内，公司的供应商集中度高于同行业可比公司，主要是因为公司各

类产品的主要原材料为不锈钢、锌合金、铝合金、铝型材等金属原料，此类原材料属于大宗商品，产品高度标准化，公司在长期的经营实践中与江苏皓蓝、宁波立明等原料质量优良、供应量较稳定的供应商形成了友好稳定的合作关系。报告期内，上述原材料占公司材料采购总额的比重约50%，相应地公司对该等原材料供应商的采购规模较大，采购集中度亦相对较高。

同行业可比公司中，坚朗五金与好博窗控前五大供应商采购额占比较低主要因为上述公司的原材料采购以零配件为主，报告期内坚朗五金零配件采购占原材料采购的比重分别为57.46%和46.20%，且产品更为多元化，好博窗控零配件采购占原材料采购的比重分别为87.32%和88.69%，与不锈钢、锌合金、铝合金、铝型材等相比，零配件种类繁多，涉及的供应商数量亦较多，导致供应商集中度相对较低。顶固集创主要产品包括定制衣柜及配套家具、精品五金和定制生态门等，原材料涉及刨花板、中纤板、多层板等板材，原实木和定制实木板等实木材料，铝材、锌合金、智能锁等，品类较多且单一原材料采购占比不高，从而供应商集中度较低。悍高集团采购包括以不锈钢、铁型材及铝型材为主的原材料采购以及OEM采购，其中具有大宗商品性质的不锈钢、铁型材及铝型材采购额占比约20%，低于公司，从而供应商集中度亦低于公司；若以不锈钢、铁型材及铝型材各项原材料前五大供应商来看，悍高集团前五大供应商采购占比约80%，亦呈现较高的采购集中度。

综上所述，公司供应商集中度高于同行业可比公司平均水平，主要是公司的产品类别、多元化程度，以及生产模式与同行业可比公司存在差异导致，具备合理性。

报告期内，公司向单个主要供应商采购金额占比均未超过20%，主要采购的原材料市场竞争充分，不同供应商产品可替代性较强，公司不存在严重依赖少数供应商的情形。

3、与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

公司与供应商形成了良好的合作关系，公司与主要供应商签订年度框架协议，在年度内按次向供应商下发采购订单进行采购，报告期内合作模式未发生重大变化。公司主要供应商均为行业内经营多年的原厂或原材料代理商，多数

供应商均与企业合作超过五年，合作期间合同履行情况良好，未发生重大纠纷或者诉讼、仲裁，采购具有稳定性。

二、主办券商及会计师核查意见

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

（1）了解公司的销售合同签订、产品备货政策、发货周期和订单完成周期，分析存货变动是否与业务发展相匹配；了解存货余额与业务规模是否匹配及期后销售出库、结转的情况；统计报告期各期末订单情况，分析存货规模与订单、业务规模是否匹配；

（2）获取报告期各期末存货明细表，查阅同行业可比公司的公开数据，对比分析其存货的规模、结构、变动情况与公司的差异情况；

（3）获取公司与存货日常管理相关的内部控制制度，了解评价其设计的有效性并测试相关内部控制的执行情况；

（4）获取公司报告期各期末存货库龄表，检查和分析库龄较长的存货内容、原因及变动趋势；

（5）获取公司存货跌价准备计提表，检查公司的存货准备计提政策，分析存货跌价减值测试的具体计算过程是否准确、合理，分析存货跌价计提是否充分；

（6）查阅同行业可比公司的公开数据，了解其存货跌价准备计提方法以及计提情况，并对公司存货跌价准备计提进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性；

（7）获取公司存货各项目明细账，复核公司各产品核算流程与主要环节是否与公司业务模式的实际情况相符，成本归集、核算、分配是否准确，结转是否完整；

（8）执行存货监盘程序，对公司2022年末以及2023年末的存货进行了监盘，通过监盘未发现与账面数量存在重大差异；

（9）获取公司截至2024年6月30日的存货期后结转明细表；

(10) 与主要供应商访谈，了解成立时间及与公司合作历史，查询国家企业信用信息公示系统，核查主要供应商的实缴资本、参保人数披露情况，核查是否存在仅为公司提供产品或服务的供应商。

2、核查意见

(1) 公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配，因公司自身生产模式与客户定制需求不同，公司存货规模高于部分同行业可比公司，存货期后正常结转；

(2) 公司存货库龄结构合理，存货可变现净值的估算及跌价准备计提方法具备谨慎性，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司相比无重大差异；

(3) 公司的各产品核算流程与主要环节与公司实际业务流程相匹配；公司存货分类及结构占比与同行业可比公司由于生产模式及销售模式的不同存在差异，公司存货受自身销售订单及备货情况等方面的影响有所变动，与同行业可比公司存在一定差异；

(4) 公司存货管理相关的内部控制设计合理、运行有效；发出商品核算准确，占比较高，具备商业合理性；不存在寄售模式；公司无第三方仓库，不存在第三方仓库管理的情形；

(5) 公司主要供应商中存在少部分实缴资本较低的情况，主要原因系其主要通过借款和股东自筹资金等方式开展经营活动，具有合理性；存在少部分供应商参保人数较少的情况，主要系其为贸易类公司，其运营成本较低，无需耗费大量人工，具有合理性；不存在主要为公司提供产品或服务的供应商；

(6) 因不同公司的产品类别以及生产模式不同，公司供应商集中度高于同行业可比公司平均水平，具有合理性；

(7) 公司对供应商不存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购具有稳定性。

(二) 说明期末存货的监盘情况(包括监盘的金额和比例以及监盘结论)，并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点

是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见

1、期末存货监盘情况

（1）项目组对公司2022年末和2023年末的存货实施了监盘程序，与公司管理层沟通盘点计划，合理安排了存货监盘的范围、时间以及监盘人员，并取得了公司的盘点明细表。在监盘过程中了解存货存放的位置，观察存货的状态。

（2）对原材料、在产品和库存商品等进行监盘，相关监盘数据如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
存货账面余额	12,557.39	12,936.48
发出商品金额	2,586.39	3,262.56
不含发出商品的存货余额	9,971.00	9,673.92
监盘金额	6,803.35	1,176.46
监盘比例（不含发出商品）	68.23%	12.16%
监盘结果	存货盘点按计划有序执行，监盘过程中未见重大异常情况，盘点结果与账面余额不存在重大差异	

2023年5月，项目组对2022年末进行了补充抽盘及倒推程序，倒推后相关监盘及抽盘结果如下：

单位：万元

项目	2022.12.31
存货账面余额（不含发出商品）	9,673.92
监盘抽盘倒推后金额	2,312.92
综合比例	23.91%

鉴于公司客户较为分散，发出商品规模较大且分布广泛，实施盘点的难度较大，项目组未对发出商品进行盘点，通过执行函证程序并核查期后结转情况以验证公司发出商品的结存情况，具体如下：

1) 发出商品函证

报告期各期末，项目组针对发出商品执行了函证程序，核查比例如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品金额	2,586.39	3,262.56

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
函证金额	1,651.89	2,176.28
函证比例	63.87%	66.70%
回函相符确认金额	1,265.78	1,484.26
回函相符确认比例	48.94%	45.49%

2) 期后结转核查

经查验公司报告期各期末发出商品期后结转情况，包括核查期后接受确认对账单、相关发票及收款情况等，截至2024年6月30日，公司发出商品已全部结转，不存在异常情形。

(3) 2022年存货监盘比例较低的原因及相关替代性程序

经对公司存货相关内部控制进行核查，包括了解与评价公司与存货相关的关键内部控制设计，并对关键控制流程的运行有效性进行了测试，公司已建立存货相关的内部控制制度，相关内控制度设计合理、执行有效，能够对期末存货结存提供合理保证。但受2022年末、2023年初公共卫生事件的影响，公司及项目组人员不足，存货监盘比例较低，对此项目组执行了以下替代程序：

1) 采购细节测试

项目组根据采购金额及原料的重要性，选取主要供应商检查相关采购合同/采购订单、采购入库单、发票、付款凭证等支持性文件，经核查未发现异常情形。核查比例具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
细节测试金额	20,206.06	19,345.18
材料采购总额	35,419.43	31,300.99
核查比例	57.05%	61.80%

2) 存货期后结转核查

项目组对公司各类存货的期后结转情况进行查验，包括核查原材料、半成品领用单，在产品入库单，库存商品出库单及物流单据，以及发出商品期后接受确认单、相关发票及收款情况等支持性证据，经核查，公司存货期后结转情况良好，不存在异常情形。截至2024年6月30日，公司各期末各类存货期后结转

情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日			2022年12月31日		
	期末余额	结转金额	结转比例	期末余额	结转金额	结转比例
原材料	1,632.62	1,433.36	87.80%	1,109.72	1,066.12	96.07%
在产品	1,001.64	986.24	98.46%	985.98	985.98	100.00%
半成品	2,641.37	2,310.41	87.47%	2,663.43	2,570.53	96.51%
库存商品	4,589.68	3,895.43	84.87%	4,852.44	4,669.66	96.23%
发出商品	2,586.39	2,586.39	100.00%	3,262.56	3,262.56	100.00%
其他	105.69	86.75	82.08%	62.35	58.71	94.16%
合计	12,557.39	11,298.58	89.98%	12,936.48	12,613.56	97.50%

注：其他存货主要包括委托加工物资、包装物、低值易耗品等。

3）采购函证和供应商走访

基于供应商的总体样本特征并结合供应商的风险特征，选取大额交易供应商执行函证和走访程序，各期函证核查比例分别为88.66%、90.54%，走访核查比例分别为82.62%、82.58%，具体详见本回复“问题5、关于存货及供应商”之“二/（三）/2”相关回复内容。

2、对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见

（1）存货期末余额是否真实存在、计价是否准确

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1）对公司2022年末和2023年末的存货实施了监盘程序，通过监盘未发现与账面数量存在重大差异；

2）分析公司存货计价方法是否合理，根据公司的存货计价方法进行计价测试，核实存货收发存计价是否准确、存货结存单价是否异常；

3）发出商品函证：对公司报告期各期末的发出商品执行了函证程序，回函可确认的比例分别为45.49%、48.94%。

4）对主要供应商实施函证及访谈程序，核实报告期各期采购额的真实性、

准确性；

5) 对报告期各期主要供应商的采购交易进行细节测试，抽查采购合同、送货单、对账单以及付款流水等资料，核实采购额的真实性、准确性。

经核查，主办券商、会计师认为：公司期末余额真实存在、计价准确。

(2) 成本费用的结转金额及时点是否准确

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1) 对收入、成本费用进行截止测试，检查是否存在成本费用跨期入账的情况；

2) 对存货出入库进行细节测试、截止测试，检查是否存在记账数量、单价、金额或结转时点不准确的情况；

3) 编制成本倒轧表，复核账面成本的准确性、完整性。

经核查，主办券商、会计师认为：公司成本费用的结转金额、时点准确。

(3) 各存货项目跌价准备计提是否合理、充分

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1) 获取并了解公司的存货跌价准备计提政策，分析报告期内存货跌价准备计提政策是否合理，是否得到一贯执行；

2) 获取公司存货跌价准备计算过程明细表，复核存货跌价准备计算是否准确；

3) 获取公司报告期各期末的存货库龄结构表，对存货库龄的变动情况进行分析性复核；分析各类存货明细项目的跌价计提比率是否与公司存货的实际情况一致；

4) 对期末存货实施监盘，重点关注原材料、在产品及库存商品的期末状态，识别是否存在库龄较长、型号陈旧、技术或市场需求变化等情形，评价管理层就存货可变现净值所作估计的合理性。

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内公司各存货项目跌价准备计提合理、充分。

(4) 相关内控制度是否完善并有效执行

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

获取公司存货内控管理制度，了解公司存货相关内控制度的运行情况，评价控制的设计并测试相关内部控制的运行有效性，确定其是否得到有效执行。

经核查，主办券商、会计师认为：公司存货相关内控制度完善并得到有效执行。

(三) 说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，对具有异常特征的供应商核查情况。

1、说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例

针对供应商核查，主办券商、会计师实施了以下核查程序：

(1) 对公司相关采购人员进行访谈，了解公司采购业务内控制度流程和实际执行情况，了解采购定价模式及其影响因素，了解公司与主要供应商合作和变动的原因及合理性等；

(2) 获取公司报告期各期的采购明细，统计各期各类原材料采购供应商的数量、采购金额及占比，复核公司报告期内原材料采购类别统计金额和占比的准确性，分析报告期各期各类原材料供应商变动的原因及合理性；

(3) 通过公开市场渠道查询公司主要产品所使用的原材料是否存在市场公开价格，对于存在市场公开价格的，对比分析公司采购价格与市场公开价格变动趋势是否一致；对于无法直接查询到市场价格的原材料，通过查询与主要原材料直接相关的上游材料价格信息等，分析公司主要原材料采购价格的公允性；

(4) 获取报告期内公司的采购明细，对大额交易执行细节测试，查看采购合同、入库单、发票及付款凭证确认采购交易的真实性；

(5) 基于供应商的总体样本特征并结合供应商的风险特征，选取大额交易供应商执行函证和走访核查程序。具体核查情况如下：

1) 函证情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
采购金额-含外协外包 (a)	37,020.25	32,164.00
发函金额 (b)	32,191.85	26,175.79
发函比例 (c=b/a)	86.96%	81.38%
回函金额 (d)	32,191.85	26,175.79
回函比例 (e=d/b)	100.00%	100.00%
回函相符金额 (f)	29,145.63	23,208.36
回函相符比例 (g=f/d)	90.54%	88.66%

针对回函不符客户，主办券商与会计师复核各项差异及支持性证据，编制回函差异调节表或回函差异核实说明。回函不符的原因主要系公司以收到货并验收合格作为原材料采购入账时点，而供应商以开票时间作为销售入账时点；或者公司对于发票未到的入库材料暂估入账金额与供应商确认的含税销售金额存在税金差异。回函不符的供应商采购金额经核实后可以确认。

2) 走访情况

主办券商、会计师选取报告期各期主要供应商进行走访。走访样本的选取主要考虑重要性原则，包括当期采购额在100万元以上的供应商、第一大劳务外包供应商（报告期公司劳务外包供应商仅有两家，另一家金额较小）以及前三大外协供应商，除上述供应商外，为增加样本的随机性，结合供应商的性质、类别等情况，采取随机抽样方法确定一定数量样本，报告期各期具体走访比例情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
走访家数	39	
合计走访金额	30,571.57	26,575.32
采购总额	37,020.25	32,164.00
供应商走访比例	82.58%	82.62%

主办券商、会计师对公司主要供应商进行访谈的主要具体内容如下：①供应商基本情况，包括主营业务、经营情况、主要客户和供应商等；②业务合作情况，包括与公司合作历史、其销售的主要产品种类和金额、销售模式、交付模式等；③财务结算情况，包括结算方式、账期信用政策、款项支付方式和是否存在私下利益交换等；④产品质量及定价情况，产品质量问题、质量水平、

定价水平、退换货政策以及合作中是否发生纠纷；⑤关联关系情况，主要确认供应商与公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等关联方是否存在关联关系或其他利益安排；⑥供应商是否与公司存在供应商、客户重叠的情形。

执行访谈程序的过程中获取了以下证明文件：①经供应商盖章，被访谈人签字确认的访谈记录；②被访谈人员的身份证复印件、工牌或名片等身份证明文件；③供应商的营业执照复印件或企查查查询文件；④实地走访与被访谈人的现场合影文件等。

2、对具有异常特征的供应商核查情况

主办券商与会计师在供应商核查过程中重点关注以下异常特征情形：

（1）是否存在实缴资本较低、参保人数较少，采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的主要供应商；

（2）是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商；

（3）是否存在新增、注销主要供应商的情形；

（4）是否存在主要供应商为非法人实体供应商的情形；

（5）是否存在名称相似、注册地址相近、市场主体登记电话及邮箱相同的主要供应商；

（6）是否存在主要供应商为公司前员工等可能导致利益倾斜的情形；

（7）是否存在成立时间较短或刚成立即为公司供货的情形。

经核查，主办券商、会计师认为：公司个别供应商存在以上异常特征的均具备商业合理性，公司采购业务具有真实性，相关供应商不存在商业贿赂或利益输送等情形。

问题6、关于固定资产及在建工程

根据申报材料：报告期各期末，公司固定资产余额分别为10,717.28万元和10,783.50万元，在建工程余额分别为6,757.63万元和7,647.32万元，占资产比

重较高。

请公司说明：（1）结合公司二期厂房建设投资额、项目周期建设情况、产能利用率等，说明报告期各期在建工程余额较高的原因及合理性，厂房建设的必要性和合理性；（2）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响；（3）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备是否谨慎、合理；（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；（5）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，报告期在建工程转固金额较少的原因，是否存在延迟转固的情形；在建工程转固后折旧额对公司经营业绩的影响；（6）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；（7）报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）结合公司二期厂房建设投资额、项目周期建设情况、产能利用率等，说明报告期各期在建工程余额较高的原因及合理性，厂房建设的必要性和合理性

1、公司各期在建工程余额与二期厂房建设投资额及项目周期建设情况相匹配

公司二期厂房计划建设投资额约 9,300 万元，建筑面积约 6 万平方米，具体工程项目的建设周期及开工时间具体如下：

二期厂房主要工程项目	预计建设周期 (月)	开工时间
桩基、土建、水电、通风等工程	12	2020 年 10 月
道路、给排水、地磅基础等工程	5	2021 年 12 月
消防、隔油、电力井及管道铺设等工程	4	2022 年 5 月
天棚、内墙面、柱面、外墙等涂料工程	1	2023 年 9 月
楼面找平、固化、墙面修补、排水改造工程	2	2023 年 11 月

公司二期厂房自 2020 年末开始施工建设，原预计建设周期为 12 个月，施工期间受公共卫生事件以及施工总包方项目统筹安排的影响，建设周期拉长，至 2021 年末主体工程基本完成，该部分工程投入较大，已归集至 2021 年在建工程。而后，施工方陆续安排道路、给排水、消防、围墙等工程的施工，于 2022 年末基本完成。2023 年上半年公司组织验收时，发现车间存在严重水泥开裂和墙体剥落的问题，经与原供应商沟通进行整改不畅后随即寻找新的合作施工方进行墙体和地面的改造，于 2023 年 11 月开始施工，截至报告期末尚未完成竣工验收。因此，基于公司二期厂房工程量较大，涉及工程较多，加之建设期间受公共卫生事件、统筹安排以及施工质量等问题的影响，截至报告期末公司二期厂房尚未达到预定可使用状态，故而公司报告期各期末在建工程余额较高，具有合理性。

2、公司产能利用率处于较高水平，基于未来行业市场空间的稳定预期并前瞻性布局家装市场，于当期投资建设二期厂房具有必要性、合理性

在人口增长、城市化、经济高速增长等因素的驱动下，我国房地产行业在近二十年飞速发展，住宅房地产开发总额由 2000 年的 3,311.98 亿元增长至 2020 年的 106,855.28 亿元，复合增长率为 18.6%。根据优居研究院的统计，2018 年门窗行业市场规模约 7,300 亿元，2019 年门窗行业市场规模约 8,500 亿元，2020 年门窗行业市场规模约 9,700 亿元，2021 年门窗行业市场规模将突破万亿元，相应地门窗五金市场规模亦将持续上升。

同时，考虑到我国存量住房基数庞大且大量住宅已经达到了二次装修年限，家装门窗市场潜力巨大。1978 至 2020 年度我国城镇住宅存量从不到 14 亿平方米增长至 313.2 亿平方米，城镇人均住房建筑面积从 8.1 平方米增至 34.7 平方米，城镇住房套数从约 3,100 万套增至 3.63 亿套。据中国建筑装饰协会预计，我国

住宅装修周期约为 8-12 年，1998 年在我国实行住房分配货币化改革后，新增住宅建筑面积呈爆炸式增长，按照上述的二次装修周期测算，2011 年以来我国大量的存量住宅已经达到了二次装修年限。

随着房地产行业以及门窗行业的发展，公司业务规模不断扩大，2018 至 2020 年度，产销量持续增加，2020 年度主要组件的产能利用率约 80%，已处于较高水平。公司基于对未来门窗五金市场空间的稳定预期，并积极前瞻性布局家装市场，于 2020 年末筹划新建二期厂房扩大产能，以充分保障未来业务规模扩大、市场份额提升、家装市场渗透等战略目标的实现不受产能的掣肘，于当时具有必要性、合理性。

在二期厂房建设期间，公司根据外部行业环境及市场趋势的变化及时调整业务策略并相应地对二期厂房的建设使用规划进行同步调整。近年来，提升推拉门相较于普通推拉门具有高承重、大开启、高密封、强隔音的优势特点，市场应用逐步广泛，内开内倒五金系统在一系列政策规范、要求高层建筑不应或不宜使用外开窗的推动下在黄河以南地区的应用逐步扩大，以及快装、隐藏式等升级迭代产品方案逐渐成熟，公司二期厂房的生产线构建主要以生产提升推拉、内开内倒、快装及隐藏式产品方案以及应用于家装市场的产品组件为主。

综上所述，2020 年末，考虑到公司产能利用率已处于较高水平，公司基于未来行业市场空间的稳定预期并前瞻性布局家装市场，计划投资建设二期厂房具有合理性、必要性。并且在二期厂房建设期间，公司及时根据外部行业环境及市场趋势及时调整厂房建设使用规划，为未来公司业务规模扩大、市场份额提升、家装市场渗透等战略目标的实现提供有力的生产支撑。

（二）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因并测算对公司净利润的累计影响

公司与同行业可比公司的折旧方法均为年限平均法，固定资产使用寿命及残值率列示如下：

单位：年

项目	坚朗五金	顶固集创	好博窗控	悍高集团	兴三星
房屋及建筑物	10-40	20	/	3-20	20
机器设备	3-10	3-10	5-10	3-10	3-10

项目	坚朗五金	顶固集创	好博窗控	悍高集团	兴三星
运输设备	3-10	5	4-7	5	5
电子设备及其他	3-10	3-5	3-5	3-10	5
残值率（%）	0-5	5	5	0-5	5

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

如上表所示，公司的固定资产使用寿命及残值率与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备是否谨慎、合理

报告期内，公司存在少量机器设备故障无法进行维修或维修成本较高而报废的情形，相关处置资产的账面原值、累计折旧和账面净值情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
账面原值	37.10	25.70
累计折旧	14.00	8.59
账面净值	23.10	17.12

除上述已报废的固定资产外，公司持有的固定资产，均可正常使用。除正常的技改停产、定期检修停产外，公司资产均正常运行，状态良好，不存在闲置、废弃、毁损、减值的情形。

公司结合《企业会计准则第 8 号—资产减值》关于减值迹象的明细规定以及公司固定资产的具体情况对固定资产进行了减值迹象分析，具体如下：

序号	企业会计准则规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
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	公司相关固定资产主要为房屋建筑物和机器设备等，均用于公司生产经营且处于正常使用状态，不存在资产市价大幅度下跌，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的情形	否
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	公司经营状况良好，技术具备竞争力，所处地区经济环境、法律环境在报告期内未发生重大变化	否

序号	企业会计准则规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
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，不存在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的情形	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司定期对固定资产进行检查和维护，不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司于报告期各期末对固定资产进行盘点，实地观察固定资产的存放地点、状态及使用情况，不存在已经闲置或者终止使用的资产	否
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，公司产品的获利能力及预计未来现金流情况良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司无其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

如上表所示，报告期内公司固定资产未出现减值迹象，未计提固定资产减值准备，符合《企业会计准则》相关规定。

（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

报告期内，公司固定资产的盘点情况及盘点结果具体如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2024年1月29日	2023年4月19日
盘点比例	73.99%	71.70%
盘点地点	兴三星厂区	
盘点程序	1.盘点前，依据固定资产卡片编制固定资产盘点表，包含固定资产编码、名称、数量等基本信息； 2.通知各资产使用部门，财务部进行固定资产盘点； 3.财务部填制《固定资产盘点表》，反映所盘点的固定资产实存数，盘点过程中发现盘盈、盘亏，询问原因，盘点结束3日内出具盘点报告	
盘点方法	实地查看固定资产，核对相关资产的铭牌和公司固定资产卡片记录一致性，观察设备是否正常运行，是否有毁损、闲置情况	
盘点结论	固定资产账实相符，未发现存在呆滞、无法使用、毁损、闲置等情况	

报告期各期末，公司固定资产盘点结果与账面不存在差异。

（五）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，报告期在建工程转固金额较少的原因，是否存在延迟转固的情形；在建工程转固后折旧额对公司经营业绩的影响

1、报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性

公司根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》及其应用指南的规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧，即在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。

公司各类别在建工程转固时点及依据如下：

类别	转固时点及依据
房屋及建筑物	项目完工后，由公司、设计单位、施工单位、监理单位等对建筑工程进行联合验收，建筑工程实体各分部工程质量评定合格，符合合同约定及工程相关规范、标准要求等，满足验收条件的，判断达到预定可使用状态，验收组联合签署工程竣工验收报告，公司根据竣工验收报告办理工程转固。
机器设备	经安装调试、试生产或运行后达到设计要求或合同规定的标准，试运行各项技术指标达标，可稳定地生产出合格产品的，判断达到预定可使用状态，相关部门办理验收，公司根据设备验收单办理设备转固。

报告期内，公司主要在建工程的完工结转时点、结转依据、完工结转金额情况如下：

年度	项目	转固时点	转固金额	完工结转依据
2023年度	洗手间工程	2023年12月	37.86	达到预定可使用状态/验收单
	自动组装机	2023年11月	343.36	
	数据中心建设项目	2023年12月	77.42	
	其他设备	2023年5-12月	224.15	
	合计	-	682.79	
2022年度	电梯工程	2022年12月	78.14	达到预定可使用状态/验收单
	其他设备	2022年12月	248.16	
	合计	-	326.30	

报告期内，公司严格按照标准对在建工程是否达到预定可使用状态进行判断，公司根据合同、工程进度、付款单及时归集在建工程的相关支出，并在相关工程达到预定可使用状态后及时转固并计提折旧。公司在建工程转固时点符

合《企业会计准则》规定，在建工程转固依据充分，相关会计处理恰当。

2、受项目前期施工进度及质量的影响，公司二期厂房建筑工程至期末尚未完成竣工验收，各期在建工程转固金额较少，具有合理性，不存在延迟转固的情形

报告期内，公司在建工程变动情况如下：

单位：万元

工程类型	期初数	2022年变动		2023年变动		期末数
		本期增加	转入固定资产	本期增加	转入固定资产	
二期厂房工程	5,321.47	1,374.61	78.14	835.94	37.86	7,416.01
设备工程	113.35	274.50	248.16	736.55	644.93	231.31
合计	5,434.83	1,649.10	326.30	1,572.48	682.80	7,647.32

报告期各期，公司在建工程转入固定资产的金额为 326.30 万元和 682.80 万元，主要为机器设备经安装调试、试运行或试生产验收后的转固，二期厂房相关工程转固金额较少，主要系受施工进度及质量的影响。公司二期厂房自 2020 年末开始施工建设，建设期间受公共卫生事件以及施工总包方项目统筹安排的影响，建设周期拉长，至 2021 年末主体工程基本完成，遂陆续安排道路、给排水、消防、围墙等工程的施工，于 2022 年末基本完成。2023 年上半年公司组织验收时，发现车间存在严重水泥开裂和墙体剥落的问题，经与原供应商沟通进行整改不畅后随即寻找新的合作施工方进行墙体和地面的改造，于 2023 年 11 月开始施工，从而公司二期厂房建筑工至期末尚未完成竣工验收进行转固、各期在建工程转固金额较少，具有合理性，不存在延迟转固的情形。

截至本回复出具日，公司、设计单位、施工单位、监理单位等单位正在对二期厂房工程进行联合验收，预计将于三季度完成竣工验收。

3、在建工程转固后折旧额对公司经营业绩的影响

根据公司二期厂房工厂预算造价 9,300 万元（含税）、折旧年限为 20 年进行测算，转固后公司年新增折旧额约 400.00 万元，占公司 2023 年度利润总额的比例为 5.57%。

(六) 报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人、与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司在建工程项目具体内容及金额如下：

单位：万元

具体内容	2023 年度/2023 年 12 月 31 日		2022 年度/2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	本期采购	账面余额	本期采购
厂房工程	7,416.01	835.94	6,617.94	1,374.61
设备工程	231.31	736.55	139.69	274.50
合计	7,647.32	1,572.48	6,757.63	1,649.10

公司二期厂房工程包括土建、水电、通风、消防、道路、地面、涂料等多项工程，主要由浙江恒力建设有限公司施工，报告期采购的主要设备包括组装机、上料机、研磨机、打标机等多种类型，涉及的供应商数量较多，以下列示报告期内公司厂房及设备工程前五大供应商具体情况：

单位：万元

供应商类型	供应商名称	采购内容	合同总额	报告期合计采购额	采购占比
厂房工程供应商	浙江恒力建设有限公司	土建、水电、通风等主体工程，以及消防、道路等附属工程	7,528.60	1,145.57	51.82%
	海宁市嘉得门窗有限公司	二期厂房玻璃	158.91	137.61	6.23%
	嘉兴骏琦装饰工程有限公司	地坪工程	按实际工程量计算	136.31	6.17%
	海宁市日昇建筑工程队	内墙涂料工程	按实际工程量计算	97.09	4.39%
	飞洲集团股份有限公司	二期厂房电缆	107.03	94.72	4.28%
	合计	-	7,794.54	1,611.29	72.89%
设备供应商	东莞市圣杰自动化机械科技有限公司	自动组装机	404.50	357.96	35.41%
	天津天迈节能设备有限公司	喷涂机器人、前处理设备	214.60	122.48	12.11%
	宁波兴鑫环保设备有限公司	清洗钝化全自动生产线	117.00	103.54	10.24%
	江西嘉宇智能科技有限公司	执手自动组装机改造工程	97.00	81.85	8.10%
	上海澄真信息科技	二期厂房数据中心	87.00	77.42	7.66%

供应商类型	供应商名称	采购内容	合同总额	报告期合计采购额	采购占比
	有限公司				
	合计	-	920.10	743.25	73.51%

注：上表列示的采购占比为报告期公司对该供应商的合计采购额占相应采购类型报告期采购总额的比例。

公司上述供应商基本情况如下：

公司名称	成立日期	注册资本（万元）	法定代表人	主要股东	董监高等关键人员	主营业务	是否为关联方
浙江恒力建设有限公司	2003-10-30	12,300.00	左建平	左建平、钟李彬、翟鑫森、董志坚、张乐英、糜妙娟、黄萍	钟李彬、左建平、糜妙娟、董志坚、翟鑫森、凌勇	建设工程施工、设计	否
海宁市嘉得门窗有限公司	2012-07-18	7,000.00	姚海峰	杨英、金汉岭	姚海峰、杨英、金汉岭	门窗制造加工	否
嘉兴骏琦装饰工程有限公司	2020-08-17	50.00	范青松	左琪明	左琪明、范青松	住宅室内装饰装修、各类工程建设活动	否
海宁市日昇建筑工程队	2020-06-15	-	陈叶华	陈叶华	陈叶华	住宅水电安装维护服务、建筑材料销售	否
飞洲集团股份有限公司	2005-08-12	24,073.14	丁忠海	台州聚盛投资合伙企业（有限合伙）、台州聚财控股有限公司、台州聚富投资合伙企业（有限合伙）、施明仓、金云凤、林妹芳	丁忠海、齐利锋、陈爽、丁忠勇、林俊、邹志波、章彩云、许兴刚、金秀琦	电线、电缆制造	否
东莞市圣杰自动化机械科技有限公司	2010-05-18	800.00	黄华平	黄华平、魏孝飞、李少江、赵学兵	黄华平、魏孝飞	自动化机械	否
天津天迈节能设备有限公司	2012-05-07	2,000.00	王宜志	王宜志、王鲁	王宜志、王鲁	废气处理设备制造、销售	否
宁波兴鑫环保设备有限公司	2020-07-31	100.00	周金波	周金波、张浩琴	周金波、王省委	环境保护专用设备制造、销售	否
江西嘉宇智能科技有限公司	2020-08-17	200.00	吴娟	吉安市九维企业管理合伙企业（有限合伙）、李海生	吴娟、李海生	机械设备研发、销售	否
上海澄真信息科技有限公司	2012-01-10	2,000.00	刘麒	刘麒、张星火	刘麒、张星火	计算机通信设备研发、销售	否

注：以上信息来源于国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，主要股东列示为持股 5%以上的股东。

报告期各期，公司主要设备供应商均系设备的直接提供方，公司不存在通过第三方间接采购设备的情况。公司对建筑工程、机器设备的采购价格主要采取询价、比价和协商定价等市场化定价方式，结合设备市场供给情况、设备交

付及时性、服务质量、历史合作等因素综合评估确定，定价公允。公司及其实际控制人与上述供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

（七）报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系

2022至2023年度，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为1,960.21万元、2,020.71万元，与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
固定资产原值的增加（本期购置）	741.92	591.10
加：在建工程的增加（本期购置，不含摊销及财务费用转入）	1,516.91	1,470.00
加：无形资产的增加	24.30	9.09
加：长期待摊费用的增加（本期增加）	79.31	
加：其他非流动资产-预付设备款增加（期末-期初）	347.18	139.85
加：其他非流动资产-以房抵债契税	5.91	1.16
加：进项税金	381.20	294.31
加：应付设备款的减少（期初-期末）	-42.92	61.94
加：应付票据支付设备款的减少（期初-期末）	301.39	-124.78
减：应收票据背书转让支付设备款	1,334.50	482.46
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	2,020.71	1,960.21

二、主办券商及会计师核查意见

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

（1）获取并查阅公司固定资产和在建工程相关的内控制度，执行固定资产和在建工程穿行测试，了解固定资产和在建工程相关的关键内部控制，评价其设计和确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 访谈公司财务部门，了解公司执行的固定资产折旧政策及其确定依据，在建工程的转固依据及转固时点，报告期在建工程转固金额较少、各期末在建工程余额较高的原因，结合准则相关规定核查是否存在延迟转固的情形；

(3) 查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书，了解其固定资产折旧政策，对比分析公司折旧年限与同行业可比公司是否存在差异及原因；

(4) 访谈公司采购部门，了解在建工程的基本情况，包括初始投入时点、预计投资金额、建设进度、剩余部分预计达到预定可使用状态的时间等内容，核查工程建设进度与预期是否存在差异及其合理性；

(5) 访谈公司生产部门，了解公司固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值的情形，以及公司产能利用率情况、二期厂房建设的主要目的和用途等，分析公司二期厂房建设的合理性和必要性；

(6) 实地查验施工现场，核实在建工程的当前进度，查验是否存在已完工尚未转固的情形；对于在建工程转入的固定资产，检查结转固定资产的相关手续是否齐备；

(7) 通过企查查等公开网站对主要建造方和供应商的工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要建造方和设备供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在关联关系；

(8) 结合公司主要关联方银行流水核查情况，核查关联方资金流水中记录的交易对方信息资料，与公司主要建造方和设备供应商的名称进行对比，核实是否存在异常资金往来；

(9) 获取公司主要购建资产采购相关的询比价资料，核查公司相关采购价格的公允性；

(10) 获取公司报告期各期实际购进的固定资产、无形资产等长期资产明细及与购建长期资产相关的应付预付款项明细资料，检查与现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金是否匹配。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）基于公司二期厂房工程量较大，涉及工程较多，加之建设期间受公共卫生事件、统筹安排以及施工质量等问题的影响，截至报告期末公司二期厂房尚未达到预定可使用状态，故而公司报告期各期末在建工程余额较高，具有合理性；

（2）公司基于未来行业市场空间的稳定预期并前瞻性布局家装市场，考虑到产能利用率已处于较高水平，于当期投资建设二期厂房，具有必要性、合理性；

（3）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；

（4）报告期内公司存在少量机器设备故障无法进行维修或维修成本较高而报废的情形，不存在闲置、损毁和减值的情形；报告期内公司固定资产未出现减值迹象，未计提固定资产减值准备，符合《企业会计准则》相关规定；

（5）报告期各期末，公司固定资产、在建工程盘点账实相符，不存在呆滞、无法使用、毁损、闲置等情形；

（6）报告期内，公司在建工程转固时点、依据、相关会计处理恰当，受项目前期施工进度及质量的影响，二期厂房建筑工程至期末尚未完成竣工验收，导致各期在建工程转固金额较少，具有合理性，不存在延迟转固的情形；经测算，在建工程转固后公司年新增折旧额约 400.00 万元，占公司 2023 年度利润总额的比例为 5.57%；

（7）公司不存在通过第三方间接采购设备的情况、定价公允，公司及其实际控制人与公司主要工程及设备供应商不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排；

（8）报告期内公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动勾稽一致。

（二）说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

1、核查程序

（1）获取并查阅公司固定资产和在建工程相关的内控制度，执行固定资产和在建工程穿行测试，了解固定资产、在建工程管理相关的业务流程以及管理层确定的关键内部控制程序，通过询问、检查等程序了解公司相关内部控制制度的设计和执行的有效性；

（2）获得并查阅公司报告期内固定资产清单，分析公司新增固定资产的原因以及固定资产变化的合理性，复核固定资产不存在减值迹象的依据，对比分析同行业可比公司固定资产计提政策、折旧年限、残值率等，分析其与同行业是否存在显著差异，以及是否符合企业会计准则相关规定；

（3）对报告期内增加或减少的主要固定资产进行核查，检查相关合同、验收资料、支付单据等，核查交易的真实性；

（4）取得公司报告期内的固定资产折旧明细表，检查所采用的折旧政策是否与公司制定的折旧政策一致，重新计算固定资产折旧费用，核对与账面计提折旧是否存在差异，分配是否合理；

（5）获取公司在建工程明细表及主要在建工程项目的预算资料、工程建设合同、工程进度资料、设备验收等相关资料，检查报告期末公司主要在建工程构成情况，复核在建工程是否存在减值迹象，以及在建工程变动的原因及合理性；

（6）对固定资产和在建工程进行实地监盘，检查固定资产和在建工程的真实性，核实期末是否存在闲置、废弃、损毁等减值风险，具体监盘比例如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
固定资产监盘金额	11,915.02	10,551.03
固定资产监盘比例	73.99%	71.70%
在建工程监盘金额	7,584.47	6,617.94
在建工程监盘比例	99.18%	97.93%

(7) 获取报告期内固定资产转固清单，核查在建工程结转固定资产的时点是否恰当，转固依据是否合理，是否达到可使用状态，以及结转金额与验收资料、发票、付款金额是否相符；

(8) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站公开信息对在建工程供应商进行调查，工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要建造方及设备供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在关联关系；

(9) 结合公司主要关联方银行流水核查情况，核查关联方资金流水中记录的交易对方信息资料，与公司主要在建工程供应商的名称进行对比，核实是否存在异常资金往来情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：报告期各期末公司的固定资产及在建工程账实相符，未存在重大差异，不存在虚构资产的情形，具有真实性。

问题7、关于其他事项

(一) 关于公司专利

公司部分专利系受让取得且存在质押情况，请公司说明专利质押的原因及对公司经营的影响，继受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、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，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、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

(一) 专利质押的原因及对公司经营的影响

公司拥有的专利号为ZL201910473411.5的“多锁点智能暗装物联锁”专

利，处于质押状态。质押原因为：出让方台州闻涛科技有限公司因银行融资需要，将该专利质押给银行，该专利转让给兴三星时质押尚未解除。目前台州闻涛科技有限公司已向质权人提出解除质押申请，并获得质权人同意，预计将于2024年8月底前完成专利质押登记注销手续。

上述质押专利不涉及公司核心技术，公司生产经营过程中未应用该项专利，该项专利未贡献营业收入，在质押期间亦不会影响公司正常使用该等专利（如公司需使用）。因此，前述专利的质押不会对公司生产经营产生不利影响。

（二）继受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、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，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、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷

1、继受取得专利的具体情况

截至本回复出具日，公司存在16项专利系继受取得，具体情况如下：

单位：元

序号	专利转让方	专利名称	专利号	协议签署时间	过户时间	转让价格
1	台州闻涛科技有限公司	多锁点智能暗装物联网锁	ZL201910473411.5	2023.05.30	2023.07.21	0
2	解甜	一种插装式玻璃门锁	ZL201910910386.2	2020.12.08	2021.12.25	0
3	杭州知天电子商务有限公司	一种用密码的钥匙及其配套的锁	ZL201910224317.6	2020.12.10	2021.01.01	0
4	浙江兴三星五金有限公司 ^注	多工位带材全自动级进门锁扣板冲压装置	ZL201720581805.9	2018.08.20	2018.08.27	0
5		具有自动纠偏功能的多孔零件多工位自动攻丝装置	ZL201720584416.1	2020.08.12	2020.09.18	0
6		具有滑块顺序抽芯结构的异形锌铝合金压铸模具	ZL201720582716.6	2020.08.12	2020.09.18	0
7		一种隐形合页	ZL201620538385.1	2020.08.12	2020.09.22	0
8		一种方形无肩浅拉伸产品冲压模具	ZL201620538418.2	2020.08.12	2020.09.15	0
9		一种锌合金压铸模具	ZL201620540750.2	2020.08.12	2020.09.18	0

10		一种单支点滑撑一次性多点铆接装置	ZL201521143686.6	2020.08.12	2020.10.02	0
11		一种不锈钢带材修边、冲孔连续成型加工装置	ZL201521143570.2	2020.08.12	2020.10.02	0
12		门把手（SZ62）	ZL201730196815.6	2021.05.20	2021.06.15	0
13		门把手（SMZ23）	ZL201730196822.6	2021.05.20	2021.06.18	0
14		门把手（1）	ZL201730196794.8	2021.05.20	2021.06.18	0
15		门把手（2）	ZL201730196816.0	2021.05.20	2021.06.15	0
16		门把手（SFZ27）	ZL201730196814.1	2021.05.20	2021.06.15	0

注：浙江兴三星五金有限公司现已更名为“浙江豪烽科技有限公司”。

2、结合前述专利的形成过程、转让程序，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、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷

（1）前述专利的形成过程、转让程序、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、是否存在纠纷及潜在纠纷

公司继受取得的前述专利，系向台州闻涛科技有限公司、解甜、杭州知天电子商务有限公司、浙江兴三星五金有限公司受让取得，具体如下：

根据台州闻涛科技有限公司、杭州知天电子商务有限公司、浙江兴三星五金有限公司（以下合称“出让方”）出具的说明，出让方向兴三星转让的专利，系其在职员工职务发明创造，出让方为该等专利的合法专利权人，合法拥有处置权，转让前不存在权属瑕疵。出让方与兴三星均已签署专利转让协议，并办理了专利转让变更登记，所涉专利不存在纠纷或潜在纠纷。

根据解甜出具的说明，其向兴三星转让的专利，不属于职务发明，解甜为该等专利的合法专利权人，合法拥有处置权，转让前不存在权属瑕疵。解甜与兴三星均已签署专利转让协议，并办理了专利转让变更登记，所涉专利不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）转让价格是否公允

台州闻涛科技有限公司系公司合作多年的技术咨询服务机构，基于公司的技术和专利规划，由台州闻涛科技有限公司介绍，台州闻涛科技有限公司、杭

州知天电子商务有限公司、解甜向公司转让前述专利。鉴于公司与台州闻涛科技有限公司多年良好合作关系，且出让方没有专利使用需求，专利出让双方协商一致由公司零对价受让前述专利，因此无偿转让具有合理性。

浙江兴三星五金有限公司（现更名为浙江豪烽科技有限公司）系公司实际控制人控制的企业。浙江兴三星五金有限公司自2018年开始逐步停止经营原有业务，其拥有的专利对其而言已无实际使用价值，浙江兴三星五金有限公司与公司协商一致无偿转让前述专利，因此无偿转让具有合理性。

二、主办券商及律师核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅了公司专利证书、专利查册证明、专利转让协议、专利质押登记注销申请书，核查继受取得的专利的情况；

2、检索国家知识产权局网站，核实专利转让信息、转让程序及公告程序等，了解公司继受取得专利的程序合规性。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

公司存在质押的专利不涉及公司核心技术，亦未贡献收入，该专利的质押不会对公司生产经营产生不利影响；公司继受取得的专利属于相关转让人员的职务发明，不存在权属瑕疵，转让价格合理，不存在纠纷及潜在纠纷。

（二）关于劳务用工合法合规性

公司现有员工1,240人，未为852人缴纳住房公积金，请公司说明：公司未缴纳住房公积金的具体原因及相应人数，是否符合劳动用工相关法律法规的规定，是否存在受到行政处罚的风险，并测算补缴金额及对公司业绩及挂牌条件财务指标的影响；公司存在在外单位参保人员的原因，相关人员任职及社保缴纳的合规性。

请主办券商、律师及会计师补充核查上述问题并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）公司未缴纳住房公积金的具体原因及相应人数，是否符合劳动用工相关法律法规的规定，是否存在受到行政处罚的风险

报告期内，公司存在未按规定为部分员工缴纳住房公积金的情形，主要原因因为退休返聘、新入职/试用期员工尚未办理手续以及员工已自行缴纳等原因未缴纳等，具体缴纳原因及相应人数情况如下：

项目		人数	比例
住房公积金	在职人数	1,240	100.00%
	缴纳人数	388	31.29%
	未缴人数	852	68.71%
	其中：新入职/试用期员工	26	2.10%
	退休返聘	14	1.13%
	员工已自行缴纳等原因未缴纳	812	65.48%

截至报告期末，除退休返聘以及新入职人员尚未办理缴存手续外，有812名员工未缴纳住房公积金，主要系该部分员工已自行缴纳等原因未在公司缴纳。公司提供了一定的住房补贴或免费宿舍作为福利补偿，后续将对该不合规情况进行逐步规范，积极向员工普及、宣传住房公积金缴纳制度，完善员工住房公积金缴纳情况。

公司未为部分员工缴纳公积金的行为不符合劳动用工相关法律法规的规定，公司实际控制人屠世顺、杨素花和屠嘉欣已出具书面承诺如下：

“若本公司因为员工缴纳的各项社会保险及住房公积金不符合规定而承担任何滞纳金、罚款或损失，本公司控股股东及实际控制人均承诺承担相关连带责任，为本公司补缴各项社会保险及住房公积金，承担任何滞纳金、罚款等一切可能给本公司造成的损失。”

2024年1月4日，浙江省公共信用信息平台出具《企业专项信用报告》，确认兴三星报告期内在人力资源社会保障领域、住房公积金领域、市场监管领域、税务领域、法院执行领域等领域不存在违法违规情形；2024年1月4日，浙江省公共信用信息平台出具《企业专项信用报告》，确认兴三星杭州分公司报告期内除存在“单位未全员缴纳公积金”的情形外，在人力资源社会保障领域、市

场监管领域、税务领域、法院执行领域等领域不存在违法违规情形。

经检索中国裁判文书网、公司社保和公积金主管部门网站，报告期内公司及其分公司不存在因违反社会保障及住房公积金等相关法律法规而被主管部门处罚的情形，不存在劳务纠纷。截至本回复出具日，公司未因上述社保、公积金缴纳问题受到主管部门的处罚或收到要求整改的通知。

公司仍存在因未全员缴纳住房公积金受到行政处罚的风险，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”披露“社保、公积金未全员缴纳的风险”，具体如下：

“报告期内，公司存在未按规定为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形。截至本公开转让说明书签署日，公司未因社保及住房公积金欠缴问题受到相关主管部门的行政处罚，且实际控制人已出具相关承诺由其全额承担可能对公司造成的损失，但公司仍存在未来被要求补缴社会保险及住房公积金以及被主管机关追责的风险。”

（二）测算补缴金额及对公司业绩及挂牌条件财务指标的影响

根据《住房公积金管理条例》的相关规定，经测算，公司对应缴未缴部分员工补缴公积金对业绩及挂牌条件财务指标的影响如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
补缴住房公积金金额	121.02	128.32
利润总额	7,183.29	3,667.43
补缴金额占利润总额的比例	1.68%	3.50%
归属于母公司股东的净利润	6,219.22	3,227.39
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,765.56	2,838.02
模拟测算补缴后归属于母公司股东的净利润	6,098.20	3,099.07
模拟测算补缴后扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,644.54	2,709.70

经测算，补缴金额占公司利润总额的比例分别为3.50%、1.68%，占比较小，测算补缴后公司归属于母公司净利润分别为3,099.07万元、6,098.20万元，扣除非经常性损益后归属于母公司净利润分别为2,709.70万元、5,644.54万元，考虑扣除测算补缴金额后相关财务指标仍符合挂牌条件。

（三）公司存在在外单位参保人员的原因，相关人员任职及社保缴纳的合规性

报告期内，公司存在1名员工因买房、买车等摇号需要在北京连续缴纳社保的原因，自行在其他单位参保，该名员工全职在公司任职，不存在在其他单位任职的情况，其在公司任职合法合规，公司未为该名员工缴纳社保、公积金不符合劳动用工相关法律法规的规定，但是主要是客观原因所致，不属于重大违法违规。

二、主办券商、律师及会计师核查意见

（一）核查程序

1、获取公司员工名册、公司住房公积金职工汇缴明细，核查公司为员工缴纳住房公积金的情况；

2、访谈公司管理层了解公司未为部分员工缴纳住房公积金的原因，实际控制人出具的相关书面承诺；

3、获取浙江省公共信用信息平台出具的《企业专项信用报告》，了解公司在住房公积金领域是否存在违法违规的情形，通过中国裁判文书网、公司社保和公积金主管部门网站，检索报告期内公司及其分公司是否存在因违反社会保障及住房公积金等相关法律法规而被主管部门处罚的情形；

4、对应缴未缴部分员工测算公司可能补缴的金额及对公司业绩及挂牌条件财务指标的影响；

5、获取在外单位缴纳公积金的员工缴纳公积金明细、获取员工出具的关于在外单位缴纳社保、公积金的情况说明及任职情况说明，了解其在外单位缴纳的原因及任职的合规性。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

1、公司已准确披露未缴纳住房公积金的具体原因及相应人数，公司未为部分员工缴纳住房公积金不符合相关法律法规的规定，相关情况不构成重大违法违规行为，不会对本次挂牌构成实质性法律障碍，但仍存在被行政处罚的风

险，公司实际控制人已出具相关承诺由其全额承担可能对公司造成的损失，已对此进行了重大事项提示；

2、经测算补缴金额，相关金额对公司业绩及挂牌条件财务指标影响较小，扣除相关金额后，公司仍符合挂牌条件；

3、报告期内公司存在1名员工因买房、买车等摇号需要在北京连续缴纳社保的原因，自行在其他单位参保，该名员工全职在公司任职，不存在在其他单位任职的情况，其在公司任职合法合规，公司未为该名员工缴纳社保、公积金不符合劳动用工相关法律法规的规定，但是主要是因客观原因所致，不属于重大违法违规。

（三）关于公司外协产商与劳务外包

①公司外协和劳务外包金额较高。请公司说明：涉及外协和劳务外包的细分业务，外协和劳务外包的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系；结合可比公司外协和劳务外包金额及占比情况，说明公司外协和劳务外包金额及占比是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例；外协和劳务外包供应商是否需要并具备业务资质，是否存在违法分包、转包情形，如存在，公司是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规；②公司与外协厂商及劳务外包商合作的背景及定价公允性、是否专门或主要为公司服务，外协厂商及外包商是否与公司存在关联关系及核查过程，对于专门为公司服务的外协厂商及外包公司，请说明其成立时间、历史沿革及合作背景，是否存在潜在利益输送或其他安排，公司关联关系认定及说明是否真实、准确、完整，是否存在第三方为公司代垫成本、费用的情形。

请主办券商、律师及会计师补充核查上述问题并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）涉及外协和劳务外包的细分业务，外协和劳务外包的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术，与

公司业务的协同关系；结合可比公司外协和劳务外包金额及占比情况，说明公司外协和劳务外包金额及占比是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例；外协和劳务外包供应商是否需要并具备业务资质，是否存在违法分包、转包情形，如存在，公司是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规

1、涉及外协和劳务外包的细分业务，外协和劳务外包的主要内容，在公司该项细分业务中所处环节和所占地位，是否涉及核心业务或关键技术，与公司业务的协同关系

公司涉及外协的细分业务主要为门窗五金系统中的执手类产品，公司执手类产品的主轴、拨叉类配件的电镀等表面处理工序系由外协厂商进行，待外协厂商加工完成后经公司检验验收入库与其他配件进行组装；涉及外包的细分业务主要为滑撑、执手等产品，具体为装配、清洗、下料等工序环节。

公司外协采购的主要内容为对生产过程中部分技术要求较低、附加值较低的非核心工序（如电镀、电泳等表面处理工序）进行委外加工；公司劳务外包的主要内容为公司因订单增长较多且交货周期较短导致人员不足时将组装、清洗、装配装箱等非核心环节的工作外包给第三方服务商。

公司外协和劳务外包所涉及的生产环节均属于附加值较低、市场竞争较为充分的环节，不涉及公司的核心业务或关键技术；外协和劳务外包所涉及生产环节为公司产品生产过程中的必要环节，与公司业务具有协同关系。

2、结合可比公司外协和劳务外包金额及占比情况，说明公司外协和劳务外包金额及占比是否与业务规模匹配、是否符合行业惯例

公司与同行业可比公司外协和劳务外包金额及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
好博窗控	107.43	0.19%	287.13	0.59%
悍高集团	6,775.58	5.27%	4,054.03	4.33%
坚朗五金	未披露	未披露	未披露	未披露
顶固集创	未披露	未披露	未披露	未披露
可比公司平均	/	2.73%	/	2.46%

公司名称	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
兴三星	1,727.61	4.77%	886.90	2.76%

注：好博窗控、悍高集团数据来源于其披露的招股说明书，坚朗五金、顶固集创定期报中未披露外协和劳务外包的相关数据，已结合其上市时披露的招股说明书中的相关数据进行辅助分析。

报告期内，公司外协和劳务外包金额分别为886.90万元和1,727.61万元，占采购总额的比例分别为2.76%和4.77%，可比公司中好博窗控、悍高集团报告期内外协和劳务外包占采购总额的平均比例分别为2.46%、2.73%。与可比公司相比，公司外协和劳务外包金额占比处于中等水平，与行业平均水平差异不大，与业务规模相匹配；可比公司中坚朗五金、顶固集创定期报告中未披露外协和外包的具体数据和比例，根据其上市时招股说明书显示其外协和外包的金额占营业成本的比例分别约为3.73%和2.85%，与公司相应占比亦不存在较大差异。

综上所述，公司外协和劳务外包金额及占比与业务规模匹配，符合行业惯例。

3、外协和劳务外包供应商是否需要并具备业务资质，是否存在违法分包、转包情形，如存在，公司是否可能因此受到行政处罚、是否构成重大违法违规

（1）外协和劳务外包供应商是否需要并具备业务资质

报告期内，公司采购的外协服务主要为电镀、电泳等表面处理工序，占外协采购的比例为90%以上，根据《电镀行业规范条件》《安全生产许可证条例》《排污许可管理办法》等相关法律法规，公司外协工序所涉及的外协供应商生产经营不涉及特种工序，无特殊业务资质要求，常规业务资质主要为环保相关资质，报告期内公司前述提供电镀、电泳等表面处理的外协供应商已取得排污许可证或进行排污登记，具备从事相关业务的资格。

为公司提供劳务外包服务的供应商向公司提供组装、清洗、装配装箱等服务，不涉及法律强制性规定的其他应当取得许可或必须具备专业资质的情况，为公司提供劳务外包服务的供应商经营范围中包含劳务服务，从事相关服务合法合规。

（2）是否存在违法分包、转包情形，如存在，公司是否可能因此受到行

政处罚、是否构成重大违法违规

公司主营业务为门窗五金系统及其组件，以及门控、幕墙等其他建筑五金产品的研发、设计、生产与销售，主营业务不涉及《民法典》《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》等法律规定中的建筑工程业务，因此公司不适用法规规定的违法分包、转包情形的界定，公司外协和劳务外包不存在违法分包、转包的情形，因此不存在受到相关行政处罚的风险，不存在构成相关违法违规的情形。

（二）公司与外协厂商及劳务外包商合作的背景及定价公允性、是否专门或主要为公司服务，外协厂商及外包商是否与公司存在关联关系及核查过程，对于专门为公司服务的外协厂商及外包公司，请说明其成立时间、历史沿革及合作背景，是否存在潜在利益输送或其他安排，公司关联关系认定及说明是否真实、准确、完整，是否存在第三方为公司代垫成本、费用的情形

1、公司与外协厂商及劳务外包商合作的背景、是否专门或主要为公司服务，外协厂商及外包商是否与公司存在关联关系及核查过程

报告期内公司与主要外协厂商及劳务外包商的合作背景、是否专门或主要为公司服务以及是否与公司存在关联关系的具体情况如下：

序号	外协/外包商名称	合作背景	是否专门或主要为公司服务	是否与公司存在关联关系
1	嘉兴慧园人力资源产业园管理股份有限公司	兴三星主动接洽	否	否
2	浙江雷博供应链管理有限公司	供应商主动拓展	否	否
3	宁波奉化佳佳镀金厂	供应商主动拜访	否	否
4	杭州临安都美电镀有限公司	兴三星主动拓展	否	否
5	德清丽顺汽车配件有限公司	同行介绍	否	否
6	宁海县樟树电镀厂（普通合伙）	同行介绍	否	否
7	嘉善龙峰科技有限公司	兴三星主动拓展	否	否
8	嘉兴市中法金属表面处理有限公司	兴三星主动拓展	否	否
9	瑞安市金磊电镀有限公司	兴三星主动拓展	否	否
10	上海樱慕智能科技有限公司	同行介绍	否	否
11	上海进日金属制品有限公司	兴三星主动拓展	否	否
12	瑞安市瑞信五金有限公司	兴三星主动拓展	否	否

序号	外协/外包商名称	合作背景	是否专门或主要为公司服务	是否与公司存在关联关系
13	余姚优博模具科技有限公司	兴三星主动拓展	否	否
14	肇庆市高要区安特固金属制品有限公司	同行介绍	否	否

报告期内，公司外协厂商及劳务外包商不存在专门或主要为公司服务的情形，与公司不存在关联关系或其他利益安排。

2、外协厂商及劳务外包商合作定价公允性

（1）外协厂商定价公允性

报告期内公司所需的外协加工工序主要为电镀、电泳等表面处理工序，相关采购占外协采购总额的比例超过90%，此类技术较为成熟，市场竞争充分。公司结合市场行情按照不同的加工内容与外协供应商协商定价，报告期内公司对同一加工产品在不同供应商之间的采购价格基本一致，定价具有公允性。公司外协所涉及主要工序定价情况如下：

工序	外协厂商	单价
镀铬	宁波奉化佳佳镀金厂	9.5元/KG
	宁海县樟树电镀厂（普通合伙）	9.5元/KG
	瑞安市金磊电镀有限公司	9.5元/KG
锌镀锌	杭州临安都美电镀有限公司	1.425元/KG
	嘉兴市中法金属表面处理有限公司	1.425元/KG
铁镀锌	杭州临安都美电镀有限公司	1.995元/KG
	嘉兴市中法金属表面处理有限公司	1.995元/KG
挂镀	德清丽顺汽车配件有限公司	3.2元/KG
	嘉兴市中法金属表面处理有限公司	3.2元/KG

（2）劳务外包供应商定价公允性

报告期内，公司劳务外包供应商主要在组装、清洗、装配装箱等环节提供劳务服务，具体工序环节包括滑撑装配、去毛刺、总装配、下料等。公司结合市场行情，按照提供不同的劳务服务内容与劳务供应商协商确定价格，报告期内公司对同一工序的劳务服务在不同供应商之间的采购价格基本一致，根据公司相关岗位一般工作量计算的劳务外包人员平均每工时成本约22元，与公司正式员工中相同或类似岗位的平均每工时工资差异较小，相关定价符合市场行情，

具有公允性。

二、主办券商、律师及会计师核查意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司外协与劳务外包的工作内容、所处的环节，是否涉及公司的核心业务或关键技术，与公司业务的协同性；

2、访谈公司主要外协和劳务外包供应商，了解外协与劳务外包的工作内容、从事相关工作所需要的资质等情况，网络查询主要外协、劳务外包供应商资质情况；

3、获取公司报告期内外协与劳务外包采购明细，查询同行业可比公司已公开披露的外协与劳务外包相关数据，对比分析公司与同行业可比公司外协与劳务外包金额占比是否存在较大差异，相关金额与业务规模是否相匹配，是否符合行业惯例；

4、根据公司所从事的业务，判断是否不涉及《民法典》《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》等法律规定中的应当适用违法分包、转包情形的界定；

5、获取并查阅了公司与主要外协厂商、劳务外包商签订的合同，走访主要外协厂商与劳务外包商，获取外协厂商、劳务外包商出具的情况说明，核查公司与外协厂商及劳务外包商合作情况；

6、获取并查阅了公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员填写的调查表与个人银行流水及公司银行流水，核查外协厂商、劳务外包商是否与公司存在关联关系；

7、网络查询国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息，对外协厂商、劳务外包商的基本情况查询，确认与公司是否存在关联关系；

8、访谈公司管理层，了解公司与主要外协、劳务外包供应商合作的定价情况，获取公司与主要外协、劳务外包供应商合作的相关合同或对账单，对比公司在不同外协供应商之间的定价差异情况，对比劳务外包员工的人员成本与公司相同或类似岗位在册员工的工资水平是否存在较大差异，分析与主要外协、

劳务外包供应商合作定价的公允性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司的外协的主要内容为对生产过程中部分技术要求较低、附加值较低的电镀、电泳等非核心工序进行委外加工；公司的劳务外包的主要内容为将组装、清洗、装配装箱等非核心环节的工作外包给第三方服务商；所涉及的生产环节均不涉及公司的核心业务或关键技术，为公司产品生成过程中的必要环节，与公司业务具有协同关系；

2、公司外协和劳务外包金额及占比与同行业可比公司不存在重大差异，与公司业务规模相匹配、符合行业惯例；

3、报告期内，公司采购的外协服务主要为电镀、电泳等表面处理工序，不涉及特种工序，无特殊业务资质要求，常规业务资质主要为环保相关资质，报告期内公司前述提供电镀、电泳等表面处理的外协供应商已取得排污许可证或进行排污登记，具备从事相关业务的资格；

4、公司主营业务不涉及《民法典》《建筑工程施工发包与承包违法行为认定查处管理办法》等法律规定中的建筑工程业务，不适用法规规定的违法分包、转包情形的界定，公司外协和劳务外包不存在违法分包、转包的情形，因此不存在受到相关行政处罚的风险，不存在构成相关违法违规的情形；

5、公司与外协厂商及劳务外包商定价公允，外协厂商及劳务外包商不存在专门或主要为公司服务的情形，与公司不存在关联关系或其他利益安排。

（四）关于股权激励

根据申报文件，公司股权激励包括通过海宁方星、海宁圆星两个员工持股平台实施，以及对陈玮琦的直接持股激励。陈玮琦于2024年1月离职，于2023年4月被授予的120万股股份将按照《股权激励计划》相关约定以其入股成本及其利息的价格转让给控股股东或其指定方。请公司补充披露：①公司股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有）；激励对象的选定标准和履

行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。②结合公司股权激励时经审计的净资产或评估值情况以及陈玮琦等激励对象为公司做出的相关贡献情况，说明公司股权激励行权价格的确定原则，通过持股平台以及个人实施股权激励两种方式存在的差异原因及合理性，授予价格是否存在差异和公允性；陈玮琦离职后120万股股份转让实施进展情况。③股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付计入成本费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定，以及对当期及未来业绩的影响。

请主办券商、律师核查事项①②并发表明确意见。

请主办券商、会计师核查事项②③并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充披露

（一）公司股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有）；激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

1、公司股权激励政策具体内容或相关合同条款

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”就股权激励政策具体内容或相关合同条款补充披露如下：

“1、股权激励政策具体内容

根据《股权激励计划书》相关约定，公司股权激励政策具体内容如下：

项目	股权激励政策具体内容
股权激励计划的目的及意义	为促进公司建立长效激励机制，充分调动公司管理人员、销售人员、技术人员和其他员工的积极性，并提高员工稳定性，进一步完善公司的生产经营状况。
股权激励计划所涉及的标的股权来源和数量	本计划授予激励对象的股权上限为全部授予后公司注册资本的 10%，本计划拟通过以下两种方式授予激励对象股权： （1）激励对象认购持股平台份额，持股平台再对兴三星进行增资； （2）激励对象直接增资兴三星。 股权授予日即激励对象直接或间接持有公司股权的具体日期，通常为本次激励对象获得持股平台份额的工商登记完成日与持股平台获得公司股权的工商登记完成日两者孰晚。
股权激励对象的确定依据、范围	激励对象为公司的公司员工（含董事、监事、高级管理人员）。后续新增激励对象范围、份额及权利义务，参照本次股权激励相关规定执行。
股权激励价格	6 元/注册资本
激励对象的权利义务	（1）激励对象应当按公司所聘岗位的要求，忠诚敬业、勤勉尽责、恪守职业道德，为公司的发展做出应有贡献。 （2）激励对象应当按照本激励计划的规定锁定股权。 （3）激励对象按照本激励计划获取公司股权的资金来源为激励对象合法的自有或自筹资金。 （4）激励对象按照本激励计划持有的持股平台份额在锁定期内不得转让或用于担保或偿还债务。 （5）激励对象因激励计划获得的收益，应按国家税收法规缴纳个人所得税及其它税费。

项目	股权激励政策具体内容
激励对象承诺	(1) 锁定期 ①自公司在国内 A 股市场上市之日起三十六个月内，合伙企业持有公司的股权不得以任何方式转让，若监管要求对锁定期另有规定，从其规定。 ②未经普通合伙人书面同意，激励对象持有的合伙企业出资份额不得以任何方式转让给除普通合伙人之外的第三方。 ③自公司在国内 A 股市场上市之日起十二个月内，激励对象直接持有公司的股权不得以任何方式转让，若监管要求对锁定期另有规定，从其规定。 (2) 服务期 五年服务期，自股权授予日起算，但另有约定的除外。 (3) 出现下列情形之一时，愿意依照下述流转及退出机制、出资份额转让限制、回购等约定进行： ①激励对象在职期间，直接或间接从事或参与任何在商业上对公司构成竞争或可能导致与公司产生竞争的业务及活动，或拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或以其他任何形式取得该经济实体、机构、经济组织的控制权，或在该经济实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员； ②在公司任职期间，出现受贿、索贿、贪污、盗窃、泄露经营和技术秘密等损害公司利益、声誉等违法违纪行为； ③以不正当目的提请召开合伙人会议或通过合伙企业提请召开公司的股东大会、董事会； ④对合伙企业或公司发起恶意诉讼； ⑤公司任职期间，因个人犯罪行为被依法追究刑事责任。 (4) 出现下列情形的，合伙企业的普通合伙人有权要求作为合伙企业合伙人的激励对象将其持有持股平台份额以其入股成本及其利息（按年化 5% 单利计算）的价格转让给普通合伙人或其指定方：激励对象在服务期内与公司终止劳动关系或聘用关系的，但本人退休的除外。激励对象签署的《承诺书》另有约定的，按照《承诺书》执行。
流转及退出机制、出资份额转让限制、回购等约定	激励对象如违反本股权激励计划及另行签署的《承诺书》的相关约定，按下述条款合并处置 (1) 在公司未上市前，激励对象在违反承诺之日起十日内，按照以下方式处置： ①若激励对象为合伙企业的合伙人，则按照普通合伙人的要求，将其所持持股平台的全部或部分份额按其取得时的实际成本转让给普通合伙人或其指定方； ②若激励对象为兴三星的直接股东，按照兴三星控股股东或实际控制人的要求，将其直接持有的兴三星股权按其取得时的实际成本转让给兴三星控股股东或实际控制人。 (2) 在公司实现上市后，作为合伙企业合伙人的激励对象无需向普通合伙人转让所持持股平台份额，但应将获得的溢价收益在违反承诺后十日以内以现金方式支付给公司。 (3) 在公司实现上市后，作为公司直接股东的激励对象无需向公司控股股东或实际控制人转让直接持有的公司股权，但应将获得的溢价收益在违反承诺后十日以内以现金方式支付给公司。

注：通过持股平台海宁方星及海宁圆星间接持股公司参与股权激励计划的激励对象均受上述《股权激励计划书》条款的约束；陈玮琦 2021 年末以直接持股方式参与股权激励系公司对其历史贡献的补偿，不受上述《股权激励计划书》条款的约束；2023 年 6 月参与的股权激励系公司为了换取陈玮琦未来服务而设计实施，根据其出具的承诺函将参照《股权激励计划书》进行，受上述条款的约束。

”

2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员均符合前述标准、均为公司员工，出资来源于自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”就股权激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准等内容补充披露如下：

“2、股权激励对象的选定标准和履行的程序

公司股权激励对象的选定范围及标准系根据《公司法》《证券法》及其他有关法律、行政法规和《公司章程》《股权激励计划书》的相关规定，并结合激励对象所在岗位级别、入职年限以及对公司的历史贡献等要素确定。

2021年11月20日，公司召开股东会并形成决议，通过股权激励价格、数量、激励对象名单等事项。

3、公司实际参加人员均为公司员工、符合上述标准，出资来源于自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排

实际参与公司股权激励的人员均为与公司签署了劳动合同并领取薪酬的人员，符合股权激励方案选定标准，出资来源于自有或自筹资金，不存在不能成为激励对象的情形。”

激励对象的具体任职情况如下：

（1）海宁方星

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	任职情况	序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	任职情况
1	张超	300.00	20.00	董事、副总经理	24	袁林红	12.00	0.80	仓库组长
2	陈泉	300.00	20.00	董事会秘书、副总经理	25	蒋人幸	12.00	0.80	采购管理部主管
3	屠世顺	87.00	5.80	董事长、总经理	26	徐端华	12.00	0.80	采购管理部采购员
4	夏玲娜	54.00	3.60	财务总监	27	袁山山	12.00	0.80	冲压车间副主管
5	陈玲作	54.00	3.60	采购管理部经理、监事会主席	28	王进	12.00	0.80	总装车间副主管

序号	合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	序号	合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况
6	涂雄杰	45.00	3.00	产品研发部主管	29	周鹏真	12.00	0.80	质量检验主管
7	汪祥宇	45.00	3.00	质量管理部经理	30	董浙操	9.00	0.60	信息管理部经理
8	蔡军杰	45.00	3.00	工艺技术研发部主管	31	陈鸿勇	9.00	0.60	人事行政部副经理
9	叶秀挺	45.00	3.00	技术研发部总工	32	乐思宇	9.00	0.60	人事行政部人事主管
10	程旭	45.00	3.00	计划物控部经理	33	蒋美燕	6.00	0.40	杭州订单管理部主管
11	侯立博	45.00	3.00	生产制造部经理	34	彭福	6.00	0.40	财务管理部会计主管
12	董永	45.00	3.00	人事行政部经理、监事	35	郭晓毛	6.00	0.40	工艺技术研发工程师
13	黄剑	24.00	1.60	抛光清洗车间主管	36	王璐	6.00	0.40	财务管理部成本会计、监事
14	刘龙	24.00	1.60	压铸车间主管	37	屠薇薇	6.00	0.40	仓库组长
15	王程	24.00	1.60	总装车间主管	38	贾丽萍	6.00	0.40	订单管理部主管
16	黄庆潮	24.00	1.60	喷涂车间主管	39	柯勇志	6.00	0.40	工艺技术研发工程师
17	陈升	24.00	1.60	精工车间主管	40	杨鹏	6.00	0.40	人事行政部驾驶员
18	夏航鹏	21.00	1.40	工艺技术研发部副主管	41	余显毅	6.00	0.40	生产制造部经理助理
19	邓细华	18.00	1.20	压铸设备工程师	42	刘筱旺	6.00	0.40	仓库外协人员
20	陈信义	18.00	1.20	模具车间主管	43	张文虎	6.00	0.40	计划物控部主管
21	张敏江	12.00	0.80	产品研发部工程师	44	张承辉	6.00	0.40	人事行政部驾驶员
22	曹方伟	12.00	0.80	生产制造部副经理	45	龚林杰	6.00	0.40	财务管理部总账会计
23	闫保元	12.00	0.80	冲压车间主管	合计		1,500.00	100.00	-

(2) 海宁圆星

序号	合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	序号	合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况
1	屠嘉欣	363.00	31.84	董事、总裁助理	20	毛芳艳	12.00	1.05	长沙服务中心经理
2	钟莉	90.00	7.89	华东运营部大区总经理	21	吴鹏	12.00	1.05	华南区域运营部副总经理
3	屠文华	75.00	6.58	台州服务中心经理	22	蔡越新	12.00	1.05	东莞服务中心经理
4	王海刚	54.00	4.74	华南运营部大区总经理	23	陈允伟	12.00	1.05	无锡服务中心经理
5	孙红群	45.00	3.95	营销总监	24	肖锋	12.00	1.05	绍兴服务中心

序号	合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况	序号	合伙人姓名	出资额(万元)	出资比例(%)	任职情况
									经理
6	彭顺程	45.00	3.95	华北运营部大区总经理	25	熊攀	12.00	1.05	青岛服务中心经理
7	任赞赞	45.00	3.95	订单管理部经理	26	陈林帆	9.00	0.79	战略运营部大客户经理
8	王凯	30.00	2.63	西南运营部大区总经理	27	游兰琴	9.00	0.79	中山服务中心经理
9	杨辉	30.00	2.63	仓库发货员	28	王俊	9.00	0.79	上海奉浦服务中心经理
10	尤红法	24.00	2.11	生产制造部操作工	29	张盼港	9.00	0.79	石家庄服务中心经理
11	罗迪允	24.00	2.11	嘉湖服务中心区域经理	30	丁壮壮	9.00	0.79	上海宝嘉服务中心经理
12	杨兴国	24.00	2.11	台州服务中心内勤	31	凌曙光	9.00	0.79	嘉湖服务中心经理
13	陈莉	24.00	2.11	台州服务中心销售经理	32	胡晓剑	9.00	0.79	金衢服务中心经理
14	张腾	18.00	1.58	华北区域运营部副总经理	33	胡元吉	9.00	0.79	战略运营部大客户经理
15	李斌	18.00	1.58	北方运营部大区总经理	34	张文娟	9.00	0.79	上海松金服务中心经理
16	屠文杰	15.00	1.32	杭州服务中心经理	35	张恩超	9.00	0.79	广州服务中心经理
17	陈立达	15.00	1.32	宁波服务中心经理	36	黄小洋	9.00	0.79	战略运营部大客户经理
18	戴勇	12.00	1.05	大客户经理	37	易和平	6.00	0.53	台州服务中心销售经理
19	孙广耀	12.00	1.05	南京服务中心经理	合计		1,140.00	100.00	-

3、公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕，不存在其他预留份额及其授予计划

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”就股权激励实施过程是否存在纠纷等内容补充披露如下：

“4、公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前尚正在有序执行中，不存在预留份额及其授予计划

公司股权激励实施过程中各方之间不存在纠纷。

公司通过员工持股平台海宁圆星和海宁方星所实施的股权激励计划存在服务期限条件，截至本公开转让说明书签署日，该股权激励方案正在有序执行中。

截至本公开转让说明书签署日，公司不存在预留份额及其授予计划。”

（二）结合公司股权激励时经审计的净资产或评估值情况以及陈玮琦等激励对象为公司做出的相关贡献情况，说明公司股权激励行权价格的确定原则，通过持股平台以及个人实施股权激励两种方式存在的差异原因及合理性，授予价格是否存在差异和公允性；陈玮琦离职后 120 万股股份转让实施进展情况

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“5、公司股权激励行权价格的确定原则

公司股权激励行权价格系参考股权激励时公司净资产情况经综合考虑激励力度、激励对象对公司的贡献程度等多方面因素确定。2021 年 11 月 30 日，公司每元注册资本对应的净资产为 6.76 元（未经审计），在此基础上结合激励力度以及贡献程度确定股权激励的行权价格为 6 元/注册资本。根据浙江正健会计师事务所有限公司出具的 2021 年度审计报告，每元注册资本对应的净资产为 6.35 元，与公司确定的股权激励行权价格不存在较大差异。

6、通过持股平台以及个人实施股权激励两种方式存在差异的原因及合理性，两种方式的授予价格不存在差异

公司通过个人实施股权激励的激励对象为陈玮琦。陈玮琦自 2016 年 11 月加入公司，任常务副总经理，具有较强的管理能力和业务拓展能力，与公司共同经历了快速发展的阶段。鉴于 2021 年末对陈玮琦实施的股权激励是补偿其为公司历史发展作出的贡献，公司未设置服务期限，经双方协商一致通过直接持股的方式对陈玮琦实施股权激励，股权激励行权价格为 6 元/注册资本。

为充分将股东及公司的利益与员工的利益有效结合，稳定中层管理人员、技术业务骨干等公司员工，完善公司的生产经营状况，建立长效激励机制，公司于 2021 年末实施了较大规模的股权激励，并设置了服务期限。由于激励对象

数量较多为便于进行管理，故公司通过持股平台的方式进行，股权激励行权价格为 6 元/注册资本。

出于激励对象是否存在服务期以及便于管理的考虑，公司股权激励存在通过持股平台以及个人实施两种方式，两种方式的授予价格不存在差异。

.....

8、陈玮琦离职后 120 万股股份转让实施进展情况

依据《公司法》相关规定，公司董事、监事、高级管理人员离职半年内不得转让其持有的公司股份。陈玮琦于 2022 年 12 月 22 日起任公司董事、副总经理，于 2024 年 1 月 31 日离职，其所持公司股份中设有服务期限的 120 万股股份在其离职锁定期届满之后将按照《股权激励计划书》相关约定以其入股成本及其利息的价格转让给控股股东或其指定方。

截至本公开转让说明书签署日，陈玮琦离职未满 6 个月，根据相关规定其所持公司股份不可转让。陈玮琦已出具承诺函：根据公司法关于董事、高级管理人员减持股份的规定以及公司员工股权激励计划书的约定，在离职 6 个月后将本人持有的公司 120 万股股份转让给屠世顺。”

（三）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付计入成本费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定，以及对当期及未来业绩的影响

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“7、股份支付相关情况

（1）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值参考相近时期外部投资者增资价格，具有合理性，符合《企业会计准则》相关规定

公司股权激励包括通过海宁方星、海宁圆星两个员工持股平台实施，以及对陈玮琦的直接持股激励。

根据《股权激励计划书》《承诺函》等相关约定，通过海宁方星、海宁圆星参与股权激励的员工自入股之日起任职时间不少于五年，并将员工的股份支付费用在预计服务期内进行分摊。若激励对象在服务期内与公司终止劳动关系或聘用关系（本人退休的除外），对于通过持股平台持股的激励对象，持股平台普通合伙人有权要求作为合伙企业合伙人的激励对象将其持有持股平台份额以其入股成本及其利息的价格转让给普通合伙人或其指定方。

公司对陈玮琦实施的股权激励包括两次，第一次是于2021年末对其历史工作贡献的补偿进行的一次性授予，由陈玮琦以360万元认缴公司60万元新增注册资本，公允价值参考最近一次入股的外部投资者的增资价格确定，出资成本与股权公允价值的差额669万元于当年一次性确认股份支付费用。第二次是于2023年4月为进一步优化薪酬结构并构建长效激励机制，换取陈玮琦未来服务而设计实施，故设置了服务期限，此次股权激励参照《股权激励计划书》相关约定执行。2023年末，陈玮琦因个人发展原因提出离职，于2024年初离职手续办理完毕，从而公司2023年度未确认相关股份支付费用。

报告期内，公司分别确认股份支付费用642.24万元和736.46万元，均属于需在等待期内分摊确认的股份支付，具体情况如下：

1) 公司股权激励实施情况

事项	授予日	授予股 权数量	服务期	授予 价格	授予日公允价格确定依据	股份支付 费用总额 (万元)
第一次股权激励：2021年11月，经公司股东会同意，由75名员工通过海宁方星和海宁圆星以6元/注册资本的价格向公司增资实施股权激励	2021年 11月	333万元 注册资 本	5年	6元/ 注册 资本	根据2022年6月公司与外部投资者签署的《增资协议》约定的增资价格确认公允价格为17.15元/注册资本	3,712.95
第二次股权激励：2023年3月，经海宁方星、海宁圆星全体合伙人会议同意实控人将其出资份额转让予其他23位合伙人实施股权激励	2023年 3月	99万股	5年	6元/股	根据2024年1月公司与外部投资者签署的《增资协议》约定的入股价格确认公允价格为17.15元/股	1,103.85
第三次股权激励：2023年4月，经公司股东会同意，由陈玮琦以6元/股的价格向公司增资实施股权激励	2023年 4月	120万股	5年	6元/股		1,338.00

2) 报告期各期股权激励费用情况

日期/期间	事项	本期失效的各项权益工具数量(万股)	本期预计离职不可行权股份(万股)	本期分摊月份	本期确认股份支付费用(万元)
2022年12月31日/2022年度	第一次股权激励	45.50 ¹	17.50	12.00	642.24
	合计	45.50	17.50	-	642.24
2023年12月31日/2023年度	第一次股权激励	17.50	9.50	12.00	556.20
	第二次股权激励	-	2.00	10.00	180.26
	第三次股权激励	-	120.00 ²	-	-
	合计	17.50	131.50	-	736.46

注 1：2022 年度本期失效的各项权益工具数量中有 4 万股公司股份系员工自愿减持或退出，涉及加速行权，公司将剩余等待期内应确认的股份支付金额 53.89 万元一次性计入当期损益；
注 2：2023 年末，陈玮琦因个人发展原因提出离职，于 2024 年初离职手续办理完毕，其持有的 120 万股股份属于本期预计离职不可行权股份。

根据《监管规则适用指引—发行类第 5 号》的规定，确定公允价值应综合考虑以下因素：①入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；②行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。公司股份支付公允价值系参考相近时期外部投资者的增资价格确定，具有合理性。

综上所述，公司报告期内存续的股权激励属于存在等待期的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，并相应增加资本公积，相关股份支付金额的确定及会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

(2) 结合股权激励安排、合伙协议等，公司根据授予对象任职部门、岗位职责和日常工作内容等归集股份支付费用，分别计入管理费用、销售费用、研发费用及营业成本，具有合理性、准确性

根据《股权激励计划书》《合伙协议》等相关资料，公司实施股权激励的目的在于促进公司建立长效激励机制，健全薪酬结构体系，充分调动公司

管理人员、销售人员、技术人员和其他员工的积极性，为公司业绩的持续发展提供有力的人力资源支持。股权激励的对象包括董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位管理人员、业务技术骨干及其他公司认为有助于公司未来发展的人员。

公司根据授予对象任职部门、岗位职责和日常工作内容等归集股份支付费用所属的费用类别，结合各授予对象获授的权益工具数量、预估的未来期间可行权数量，汇总归属于各个期间费用的权益工具的总数量并核算相应的股份支付费用金额，分别计入管理费用、销售费用、研发费用及营业成本，具有合理性、准确性。

（3）公司对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益的列示具有合理性

根据《监管规则适用指引—发行类第 5 号》规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

报告期内，公司将有服务期要求的激励对象股份支付费用分期计入损益，作为经常性损益列示，2022 年度和 2023 年度分别确认 588.35 万元和 736.46 万元；对自愿退出股权激励计划的激励对象股份做加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额 53.89 万元立即计入当期损益，作为非经常性损益列示。

综上所述，公司将报告期内确认的股份支付费用列示为经常性或非经常性损益，具有合理性。

（4）股份支付对当期及未来业绩的影响

报告期各期，公司分别确认股份支付费用 642.24 万元和 736.46 万元，占各期利润总额的比例分别为 17.51%和 10.25%，随利润规模的扩大对公司业绩的影响逐年降低。

经测算，公司现有股份支付对未来业绩的影响金额如下：

单位：万元

项目	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度
----	--------	--------	--------	--------	--------

股份支付费用	797.23	797.23	700.41	216.31	36.05
--------	--------	--------	--------	--------	-------

公司股权激励在未来年度确认的股份支付费用呈下降趋势，对公司未来业绩不构成重大影响。”

二、主办券商及律师核查意见

针对上述事项（一）、（二），主办券商及律师核查意见如下：

（一）核查程序

1、获取并查阅了公司股权激励计划书、激励对象签署的承诺函，核查公司股权激励政策、激励对象选取标准等；

2、获取并查阅了公司的员工花名册、关于股权激励的股东会决议、激励对象出资前后共计六个月的相关银行账户流水，核查激励对象是否为公司员工、激励对象的出资来源；

3、获取并查阅了海宁方星与海宁圆星的工商登记文件、相关离职员工签署的财产份额转让协议、承诺函等资料，并通过对管理层、员工持股平台合伙人的访谈，核查股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；

4、访谈公司管理层，了解公司股权激励的背景，股权激励政策、激励对象选取标准，股权激励行权价格的确定原则，通过持股平台以及个人实施股权激励两种方式存在的差异原因，陈玮琦离职后120万股股份转让实施进展情况等。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司股权激励对象的选定标准系根据有关法律行政法规和《公司章程》《股权激励计划书》的相关规定，并结合激励对象所在岗位级别、入职年限、以及对公司的历史贡献等要素确定，履行了相应的内部审议程序；

2、公司股权激励对象均为公司在职员工，激励对象的出资来源为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排；公司股权激励实施过程不存在纠纷，股权激励方案正在有序执行中，不存在预留份额及其授予计划；

3、公司股权激励行权价格系参考股权激励时公司净资产情况经综合考虑激励力度、激励对象对公司的贡献程度等多方面因素确定，公司股权激励存在通过持股平台以及个人实施两种方式系出于激励对象是否存在服务期以及便于管理的考虑，两种方式授予的价格不存在差异；

4、截至本回复出具日，陈玮琦离职未满 6 个月，根据相关规定其所持公司股份不可转让。陈玮琦已出具承诺函：根据公司法关于董事、高级管理人员减持股份的规定以及公司员工股权激励计划书的约定，在离职 6 个月后将本人持有的公司 120 万股股份转让给屠世顺。

三、主办券商及会计师核查意见

针对上述事项（二）、（三），主办券商及会计师核查意见如下：

（一）核查程序

1、访谈公司实际控制人、员工持股平台的合伙人，了解公司股权激励的背景，股权激励政策、激励对象选取标准，股权激励行权价格的确定原则，通过持股平台以及个人实施股权激励两种方式存在的差异原因等；

2、复核并重新计算公司股份支付费用计算过程和确认情况，检查公允价值确定依据，查阅公司与外部投资人签署的增资协议和股东会决议；

3、结合股权激励计划书、合伙协议并查阅《企业会计准则第11号—股份支付》《监管规则适用指引—发行类第5号》等相关规定，了解股份支付费用计入各项成本费用的原因，检查计入成本费用的准确性，复核公司股份支付计入经常性损益或非经常性损益等会计处理的合理性。

（二）核查意见

经核查、主办券商、会计师认为：

1、公司股权激励行权价格系参考股权激励时公司净资产情况经综合考虑激励力度、激励对象对公司的贡献程度等多方面因素确定，公司股权激励存在通过持股平台以及个人实施两种方式系出于激励对象是否存在服务期以及便于管理的考虑，两种方式的授予价格不存在差异；

2、公司股份支付的公允价值参考相近时期外部投资人的入股价格具有合理性，股份支付计入成本费用的依据充分，具有合理性和准确性，会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

3、公司对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益的划分及列示具有合理性，符合《企业会计准则》相关规定；报告期各期股份支付费用随利润规模的扩大对公司业绩的影响逐年降低，公司股权激励在未来年度确认的股份支付费用呈下降趋势，对公司未来业绩不构成重大影响。

（五）关于其他非财务事项

请公司说明：①公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定。②公司业务资质与业务范围的匹配性，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形。③公司二期厂房门窗、幕墙、门控等建筑、家具五金件生产项目办理环评验收是否存在实质性障碍。④报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；结合《招标投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。⑤公开转让说明书中公司董事、高级管理人员屠世顺、杨素花等人仅披露了2002年以后的简历情况，请公司连续披露公司董监高简历信息。⑥根据《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定，以列表形式区分公司作为原告方或被告方，补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况，逐笔说明会计处理情况以及预计负债是否充分计提、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施，说明公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，相关规范措施及有效性。⑦请公司更新公开转让说明书中的股权结构图，使其清晰明确。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

(一) 公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》独立董事设置的相关规定，公司独立董事设置对照情况如下：

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》	公司独立董事设置情况
第六条 独立董事及独立董事候选人应当符合法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的有关规定。	公司独立董事符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》关于独立董事任职资格、条件和要求的有关规定
第七条 独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件： （一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则； （二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（三）全国股转公司规定的其他条件。	公司三名独立董事均符合该条规定
第八条 以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：（一）具有注册会计师职业资格；（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。	陈卫波以会计专业人士身份被提名，具有注册会计师职业资格。符合该条规定。

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》	公司独立董事设置情况
第九条 独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事：（一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系；（二）直接或间接持有挂牌公司1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属；（三）在直接或间接持有挂牌公司5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属；（四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员；（五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人；（六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员；（七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员；（八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十八条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业。	公司三名独立董事均不存在左列所述情形
第十条 独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录：（一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的；（四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的；（五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的；（六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；（七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的；（八）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换，未满十二个月的；（九）全国股转公司规定的其他情形。	公司三名独立董事均不存在左列所述情形
第十一条 在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人。	公司三名独立董事均未在公司连续担任独立董事满六年
第十二条 已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的，不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人。	公司三名独立董事均未在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事

综上所述，公司独立董事的任职条件、资格和要求均符合法律、法规、规章、规范性文件和公司章程的规定，不存在违反有关法律、法规、规章和规范性文件的规定的情形。公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂

牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定。

(二) 公司业务资质与业务范围的匹配性，是否存在超越资质范围、使用过期资质等情形

截至本回复出具日，公司拥有的主要业务资质具体情况如下：

序号	持有人	证书名称	证书编号	发证机关	发证时间	有效期至
1	兴三星有限	高新技术企业证书	GR202233008297	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局	2022.12.24	2025.12.23
2	兴三星	浙江省专精特新中小企业	-	浙江省经济和信息化局	2021.12	2024.12
3	兴三星有限	浙江省科技型中小企业证书	20193304000686	浙江省科学技术厅	2020.02	-
4	兴三星有限	城镇污水排入排水管网许可证	浙海黄排2023字第002号	海宁市住房和城乡建设局	2023.01.09	2028.01.08
5	兴三星有限	排污许可证	91330481MA28A6WR32002Q	嘉兴市生态环境局	2021.04.01	2026.03.31
6	兴三星	报关单位备案证明	-	嘉兴海关	2023.01.29	长期
7	兴三星有限	海关进出口货物收发货人备案回执	3313963263	嘉兴海关	2019.03.15	长期
8	兴三星	食品经营许可证	JY13304810218463	海宁市市场监督管理局	2024.05.29	2029.05.28
9	兴三星	质量管理体系认证证书	15/23Q5229R01	杭州万泰认证有限公司	2023.03.23	2025.02.28
10	兴三星	环境管理体系认证证书	15/23E5230R01	杭州万泰认证有限公司	2023.03.23	2025.02.28
11	兴三星	职业健康安全管理体系认证证书	15/23S5231R01	杭州万泰认证有限公司	2023.03.23	2025.02.28
12	兴三星有限	能源管理体系认证证书	15/22En0161R00	杭州万泰认证有限公司	2022.08.29	2025.08.28
13	兴三星有限	知识产权管理体系认证证书	00222IPMS0155R0M	方圆标志认证集团有限公司	2022.04.20	2025.04.19
14	兴三星有限	两化融合管理体系评定证书	AIITRE-00621IIIMS0296001	泰尔认证中心有限公司	2021.12.25	2024.12.24
15	兴三星有限	绿色建材产品认证证书-双面执手	CABR-01 (02) - (2022) -PV-007-01	中国建筑科学研究院有限公司	2022.05.20	2025.05.19

序号	持有人	证书名称	证书编号	发证机关	发证时间	有效期至
16	兴三星有限	绿色建材产品认证证书-滑轮	CABR-01（02）-（2022）-PV-007-02	中国建筑科学研究院有限公司	2022.05.20	2025.05.19
17	兴三星有限	绿色建材产品认证证书-合页	CABR-01（02）-（2022）-PV-007-03	中国建筑科学研究院有限公司	2022.05.20	2025.05.19
18	兴三星有限	绿色建材产品认证证书-双向地弹簧	CABR-01（02）-（2022）-PV-007-04	中国建筑科学研究院有限公司	2022.05.20	2025.05.19

公司主要从事门窗五金系统及其组件，以及门控、幕墙等其他建筑五金产品的研发、设计、生产与销售。公司业务均在资质范围内开展，公司业务资质与业务范围匹配，不存在超越资质范围的情形；公司开展业务所需资质均在有效期内，不存在使用过期资质的情形。

（三）公司二期厂房门窗、幕墙、门控等建筑、家具五金件生产项目办理环评验收是否存在实质性障碍

根据《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》第四条之规定，建设单位是建设项目竣工环境保护验收的责任主体，应当按照本办法规定的程序和标准，组织对配套建设的环境保护设施进行验收，即环保验收是以建设单位自主验收的形式实施。公司二期厂房门窗、幕墙、门控等建筑、家具五金件生产项目在建设施工过程中，受公共卫生事件及施工问题的影响，预计至2024年三季度进行竣工验收及办理相关环保自主验收手续，不存在实质性障碍。

（四）报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；结合《招标投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

1、报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况

报告期各期，公司营业收入金额分别为59,672.54万元、69,329.87万元，均系通过商务谈判获取，不存在招投标方式直接获取的情形。

报告期内，公司进行的招投标主要是通过终端地产公司的市场公开招投标方式入围地产公司的门窗、幕墙五金件采购品牌库，之后相关门窗企业或幕墙企业获取房地产最终订单后向公司下达采购需求，不直接通过招投标方式获得订单。

2、结合《招标投标法》及其实施细则等相关规定说明公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施及有效性，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规

我国涉及招投标的相关法律法规主要条款如下：

序号	文件名称	相关条款
1	《中华人民共和国招标投标法》	第三条：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。”
2	《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第二条：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”

序号	文件名称	相关条款
3	《必须招标的工程项目规定》 （国家发展改革委2018年第16号令）	第二条：全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金200万元人民币以上，并且该资金占投资额10%以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。 第三条：使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：（一）使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；（二）使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。 第四条：不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准。 第五条：本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在400万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在200万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在100万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。
4	《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》（发改法规规[2018]843号）	第二条：不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：（一）煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；（二）铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和A1级通用机场等交通运输基础设施项目；（三）电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；（四）防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；（五）城市轨道交通等城建项目
5	《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》（国办发[2017]19号）	除以暂估价形式包括在工程总承包范围内且依法必须进行招标的项目外，工程总承包单位可以直接发包总承包合同中涵盖的其他专业业务。
6	《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》的通知（建市规[2019]12号）	第二十一条工程总承包单位可以采用直接发包的方式进行分包。但以暂估价形式包括在总承包范围内的工程、货物、服务分包时，属于依法必须进行招标的项目范围且达到国家规定规模标准的，应当依法招标。

根据《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》等有关规定，满足特定范围及达到规定规模标准的工程建设项目，应当依法进行招投标。特定范围项目包括涉及大型基础设施和公用事业项目、使用国有资金或国家融资的项目和使用国际组织或外国政府贷款、援助资金的项目；达到规定规模标准具体指该项目的工程施工、货物采购及勘察设计等服务的单项采购合同

估算价在400万元、200万元和100万元以上或合同估算价合计达到前述标准。

公司主要业务为门窗五金系统及其组件，以及门控五金、幕墙五金等其他建筑五金产品的研发、设计、生产和销售，不属于《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》等法律法规规定的必须招标的范畴。报告期内，公司进行的招投标主要是通过终端地产公司的市场公开招投标方式入围地产公司的门窗、幕墙五金件采购品牌库，不直接通过招投标方式获得订单，此类业务形式是基于终端地产公司的商业模式与内部管理制度进行。因此，公司业务不属于《招标投标法》及其实施细则等法律法规要求的必须招标的范畴，不存在应履行而未履行招投标程序的情形。

3、公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

公司采取以直销为主，经销为辅的销售模式，直销模式下公司客户主要为门窗企业、建筑工程企业。公司获取客户合同的方式和途径主要有以下几种方式：

- （1）通过市场公开招投标方式入围地产公司门窗、幕墙五金件采购品牌库；
- （2）与常年稳定直销客户签订战略合作协议，与经销商客户签订经销商代理合同；
- （3）上下游产业链上的老客户介绍新客户；
- （4）通过展会、网络宣传等市场推广方式获得新客户；
- （5）业务员上门拜访，主动联系目标客户获取。

在获得订单过程中，公司均按照正常的商业规则与客户友好平等协商，从双方开始接触到谈判定价再到确定合作关系以及签署合同文本等过程均严格按照公司规章制度并履行相关审批程序后执行。

根据公司与主要客户签订的合同、公司主要人员的个人银行流水、个人无犯罪记录证明及征信报告，并网络查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站，公司及主要人员不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

综上所述，报告期内，公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

二、公司补充披露

（一）公开转让说明书中公司董事、高级管理人员屠世顺、杨素花等人仅披露了 2002 年以后的简历情况，请公司连续披露公司董监高简历信息

公司已在公开转让说明“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”就董监高简历信息完善披露如下：

“

序号	姓名	职业（创业）经历
1	屠世顺	1996年5月至2002年10月任浙江黄岩三星制锁厂负责人；2002年11月至2019年4月任浙江台州市三星锁业有限公司执行董事、总经理；2009年12月至今任浙江豪烽科技有限公司监事；2016年2月至2022年12月任兴三星云科技有限公司执行董事；2022年12月至今任公司董事长、总经理；2024年5月至今任浙江省绿色建筑与建筑工业化行业协会节能门窗与建筑遮阳专业委员会（第一届）副主任委员。
2	杨素花	1996年5月至2002年10月任浙江黄岩三星制锁厂财务；2002年11月至2019年4月任浙江台州市三星锁业有限公司监事；2009年12月至今任浙江豪烽科技有限公司执行董事、总经理；2016年2月至2022年12月任兴三星云科技有限公司总经理，2022年12月至今任公司董事。
3	屠嘉欣	2020年4月至2021年2月任上海容和实业有限公司员工，2021年12月至今任公司国际运营部经理，2022年12月至今任公司董事，2024年7月至今任公司总裁助理。

”

（二）根据《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，以列表形式区分公司作为原告方或被告方，补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况，逐笔说明会计处理情况以及预计负债是否充分计提、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施，说明公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，相关规范措施及有效性

1、根据《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，以列表形式区分公司作为原告方或被告方，补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况

《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》1-9

重大诉讼或仲裁“一、重大诉讼或仲裁的披露”要求：“申请挂牌公司报告期内及期后涉及未决或未执行完毕重大诉讼或仲裁事项的，应当披露案件审理进度和基本案情，诉讼或仲裁请求，涉案金额，判决、裁决结果及执行情况，可能承担的责任或损失，诉讼或仲裁事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等。申请挂牌公司涉及多次诉讼或仲裁事项的，应当按照上述要求以列表方式予以披露，并汇总披露累计涉案金额、执行结果；诉讼或仲裁事项可能对申请挂牌公司产生重大影响的，应当提示相关风险。”根据前述指引规定，公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“十、重要事项”之“（二）提请投资者关注的或有事项”之“1、诉讼、仲裁情况”就公司诉讼或仲裁事项补充披露如下：

“报告期内及报告期末公司不存在未决或未执行完毕的满足以下条件的重大诉讼或仲裁：

（1）单次或多次诉讼、仲裁涉及金额累计达到200万元以上或达到公司最近一期末经审计净资产10%以上；

（2）涉及主要产品以及核心商标、专利、技术、土地、房产、设备、资质等关键资源要素的诉讼或仲裁；

（3）股东大会、董事会决议被申请撤销或者宣告无效的诉讼或仲裁；

（4）可能导致公司实际控制人变更的诉讼或仲裁；

（5）其他可能导致公司不符合挂牌条件的诉讼或仲裁。”

2、逐笔说明会计处理情况以及预计负债是否充分计提

报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额及会计处理等相关情况如下：

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
1	兴三星云科技有限公司	浙江中沛建设工程有限公司	买卖合同纠纷	55,125.82	2022年1月5日民事一审判决结案，被告未履行判决义务；2022年4月申请强制执行，案件执行中。	判决结果： 被告浙江中沛建设工程有限公司于本判决生效之日起十日内支付原告兴三星云科技货款55,125.82元，并支付利息（以55,125.82元为基数，自2021年7月12日起按同期全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率3.85%的1.5倍计算至实际付清之日止）。 执行情况： 2022年8月19日执行终结，全部未履行。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
2	兴三星云科技有限公司	北海恒信建江门窗有限公司，詹莹莹	买卖合同纠纷	348,576.43	2022年6月30日民事一审判决结案；2022年10月25日民事二审判决结案。	判决结果： 一、被告北海恒信建江门窗有限公司于本判决生效后十日内支付原告兴三星云科技货款281,867.69元，并支付原告2021年7月1日起至实际履行之日止，按日万分之五计算的违约金（以281,867.69元为基数）； 二、被告詹莹莹对上述债务承担连带清偿责任。 执行情况： 被告无财产履行判决义务，2022年3月2日执行终结，被告全部未履行。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
3	兴三星云科技有限公司	漳州腾德工贸有限公司	买卖合同纠纷	418,252.88	2021年9月16日民事一审结案；2022年3月2日执行终结。	判决结果： 被告漳州腾德工贸有限公司于本判决生效后十日内支付原告兴三星云科技货款418,252.88元。 执行情况： 被告无财产履行判决义务，2022年3月2日执行终结，被告全部未履行。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
4	兴三星云科技有限公司	山河门窗（东莞）有限公司、徐家海、徐志亮	买卖合同纠纷	175,390	2021年8月10日民事一审结案，被告未履行判决义务；2022年1月申请执行，案件目前终结执行。	判决结果： 一、被告山河门窗（东莞）有限公司支付原告兴三星云科技有限公司货款175,390元，此款由被告于2021年12月31日前付清；二、担保人徐家海、徐志亮自愿对被告的上述付款义务，各按50%的比例承担连带清偿责任。 执行情况： 终结本院（2022）浙0481执184号案本次执行程序。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
5	兴三星云科技有限公司	湖南正升建筑工程有限公司、陈伟建	买卖合同纠纷	547,743.74	2021年8月11日民事一审调解结案；2021年12月31日首次执行终结。	审理结果： 一、被告湖南正升建筑工程有限公司支付原告兴三星云科技货款547,743.74元及律师费34,000元，合计581,743.74元，此款由被告于2021年9月30日前支付134,000元，自2021年10月起至2021年12月（共3个月），每月月底之前各支付100,000元，余款147,743.74元于2022年1月31日前付清。若被告未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则原告有权就全部未付款项一并申请执行。二、被告陈伟建对被告湖南正升建筑工程有限公司的上述债务承担连带清偿责任。 执行情况： 被告无财产履行判决义务，2021年12月31日执行终结，被告全部未履行。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
6	兴三星云科技有限公司	广州亿欣维佳门窗有限公司	买卖合同纠纷	469,361.59	2021年5月25日民事一审调解结案；2021年12月27日首次执行终结。	调解结果： 一、被告广州亿欣维佳门窗有限公司尚欠原告兴三星云科技有限公司货款469,361.59元，被告需于2021年6月26日前付150,000元，于2021年7月26日前支付150,000元，于2021年8月26日前付清余款169,361.59元；二、若被告任何一期逾期支付，则被告需支付原告违约金（以469,361.5元为基数，自2020年10月1日起按0.04%每日计算至实际付清之日）且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 执行货款59,389元，尚有401,273.79元未履行，2021年12月27日首次执行终结。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
7	兴三星云科技有限公司	贵州柏凯建筑工程有限公司	买卖合同纠纷	530,623.50	2021年8月9日 民事一审调解 结案	调解结果： 一、被告贵州柏凯建筑工程有限公司自愿支付货款等共550,623.5元（其中：货款530,623.5元，律师代理费20,000元）给原告兴三星云科技，定于2021年8月31日前支付180,000元，2021年9月30日前支付210,000元，余款160,623.5元于2021年10月31日前付清；被告任一期未按约定履行的，视为全部债务已到履行期，原告可全案申请人民法院强制执行，且由被告另行支付律师代理费13,000元和违约金给原告，违约金以实际所欠货款为基数，按年利率14.4%，从2021年3月1日起计算至付清之日止。二、张学忠自愿对上述所欠货款、违约金、律师费承担连带偿还责任。 执行情况： 尚在执行程序中，被告全部未履行，办理抵房手续。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备
8	兴三星云科技有限公司	武汉华顺门窗幕墙有限公司	买卖合同纠纷	79,012.06	2021年3月25日 民事一审判决 结案；2021年7 月26日执行终 结。	判决结果： 一、被告武汉华顺门窗幕墙有限公司于本判决生效之日起十日内支付原告兴三星云科技货款79,012.06元并支付违约金（以79,012.06元为基数，自2020年2月13日起按日万分之二点一计算至实际履行日止）。二、被告于本判决生效之日起十日内支付原告实现债权费用7,500元。 执行情况： 被告无财产履行判决义务，2021年7月26日执行终结，被告全部未履行。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备
9	兴三星云科技有限公司	浙江爱居装饰股份有限公司	买卖合同纠纷	15,820.12	2021年7月9日 民事一审撤 诉，并申请债 权确认。	裁决结果： 被告破产，公司于2021年7月9日撤诉，并同时申请债权申报。 执行情况： 债务申报后，被告全部未履行。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
10	兴三星云科技有限公司	浙江中垚建设有限公司	买卖合同纠纷	84,614.04	2021年7月9日民事一审调解结案。	调解结果： 被告浙江中垚建设有限公司支付原告兴三星云科技货款254,614.04元，此款由被告于2021年7月31日前支付30,000元，于同年8月31日前支付70,000元，于同年9月30日前支付70,000元，余款84,614.04元于同年10月31日前付清。若被告未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金20,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 被告已支付货款170,000元，尚有84,614.04元货款未履行，已申请执行，货款尚在执行中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
11	兴三星云科技有限公司	天津沈潍装饰工程有限公司，祁祥军	买卖合同纠纷	363,315.02	2020年11月30日民事一审判决结案，被告未按判决履行义务；2021年6月29日案件执行终结。	判决结果： 被告天津沈潍装饰工程有限公司、祁祥军于本判决生效之日起十日内支付原告兴三星云科技货款363,315.02元； 二、被告于本判决生效之日起十日内支付原告逾期付款违约金（以363,315.02元为基数，自2020年1月1日起，按日万分之二计算至实际履行之日）。 执行情况： 2021年6月29日案件执行终结，被告全部未履行。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
12	兴三星云科技有限公司	河南融创美居建筑装饰工程有限公司、周世豪	买卖合同纠纷	256,118.83	2022年8月4日民事一审调解结案；2023年5月16日终结执行。	判决结果： 一、被告河南融创美居建筑装饰工程有限公司支付原告兴三星云科技货款256,118.83元、律师代理费14,000元，合计270,118.83元，此款由被告于2022年8月31日前支付100,000元，于2022年9月30日前支付100,000元，余款70,118.83元于2022年10月31日前付清。若被告未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金12,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行；二、被告周世豪对河南融创美居建筑装饰工程有限公司的上述付款义务承担连带责任。 执行情况： 2023年5月16日执行终结。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
13	兴三星云 科技有限 公司	湖南赛德 欧工程科 技股份有 限公司	买卖 合同 纠纷	114,841.88	2022年8月26日 民 事 一 审 调 解 结案。	调解结果： 一、截至2022年6月15日，被告湖南赛德欧工程科技股份有限公司尚欠原告兴三星云科技货款114,841.88元及违约金6,155.5元，以上共计120,997.38元；二、被告自愿于2022年9月30日前向原告支付货款114,841.88元及违约金6,155.5元（违约金暂计算至2022年6月15日，之后的违约金以欠付货款为基数按每日万分之四的计算方式计算至货款实际清偿之日止）。 执行情况： 债权申报完成。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备
14	兴三星云 科技有限 公司	云南意构 建筑装饰 工程有限 公司	买卖 合同 纠纷	348,576.43	2022年6月30日 民 事 一 审 判 决 结 案； 2022 年 10 月 25 日 民 事 二 审 判 决 结 案。	判决结果： 一审判决：被告云南意构建筑装饰工程有限公司于本判决生效后十日内支付原告兴三星云科技货款348,576.43元，并支付原告违约金（以348,576.43元为基数，自2021年10月1日起至实际支付之日止，按同期全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率计算）。二审判决：驳回上诉，维持原判。 执行情况： 申请强制执行，排队中。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备
15	兴三星云 科技股份 有限公司	辽宁东林 瑞那斯股 份有限公 司、辽宁 亚诺装饰 工程有限 公司、北 京永济恒 业房地产 开发有限 公司、北 京永济恒 业房地产 开发有限 公司涿州 分公司等	票据 追索 权纠 纷	300,000	2023年7月14日 民 事 一 审 结 案。	判决结果： 一、被告北京永济恒业房地产开发有限公司涿州分公司、辽宁东林瑞那斯股份有限公司、辽宁亚诺装饰工程有限公司于本判决生效后三个月内向原告兴三星云科技连带支付票据款30万元及利息(以30万元为基数，自2022年2月15日起至实际清偿之日止，按照全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率标准计算)；二、就本判决第一项内容，由被告北京永济恒业房地产开发有限公司涿州分公司管理的财产承担，不足以承担的，由被告北京永济恒业房地产开发有限公司承担。如果未按本判决指定的期间履行给付金钱义务，应当加倍支付迟延履行期间的债务利息。 执行情况： 判决履行中。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
16	兴三星云 科技有限 公司	南京丽宸 建筑材料 有限公司	买卖 合同 纠纷	85,000	2023年6月7日 执行和解。	判决结果： 被告南京丽宸建筑材料有限公司同意支付原告兴三星云科技货款80,000元，此款由被告于2023年3月起至2023年6月止（共计4个月）每月月底前各支付20,000元；若被告未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金10,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 本案已执行到位执行标的5,899元。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备
17	兴三星云 科技股份 有限公司	湖南钜沣 门窗有限 公司、贾 闽	买卖 合同 纠纷	309,440.66	2023年3月9日 调解；2023年9 月22日终结执 行。	判决结果： 一、被告湖南钜沣门窗有限公司同意支付原告兴三星云科技货款309,440.66元，律师代理费16,000元，合计325,440.66元，此款由被告于2023年3月15日前一次性付清；若未按上述约定足额履行付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金12,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。二、贾闽对湖南钜沣门窗有限公司的上述付款义务承担连带保证责任。 执行情况： 执行10,000元后，终结本院（2023）浙0481执1586号案本次执行程序。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备
18	兴三星云 科技股份 有限公司	天津市丰 立银锚幕 墙工程有 限公司	买卖 合同 纠纷	673,988.44	2023年5月5日 调解。	判决结果： 被告天津市丰立银锚幕墙工程有限公司尚欠原告兴三星云科技货款673,988.44元，此款由被告于2023年5月31日前支付339,231元，余款334,757.44元自2023年6月起至2023年9月（共4个月）每月月底前各支付83,689.36元。若被告未按本协议第一条的约定按期足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金72,790元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 调解书履行中，待申请执行。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备
19	兴三星云 科技股份 有限公司	天津市丰 立银锚幕 墙工程有 限公司	买卖 合同 纠纷	25,833.17	2023年8月9日 调解。	调解结果： 被告天津市丰立银锚幕墙工程有限公司于2023年10月31日前一次性给付原告兴三星云科技货款25,833.17元。 执行情况： 调解书履行中，待申请执行。	已对相关 应收账款 单项计提 坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
20	兴三星云科技股份有限公司	天津市丰立银锚幕墙工程有限公司、天津兴晟房地产开发有限公司	票据追索权纠纷	200,000	2023年4月21日调解。	调解结果： 天津兴晟房地产开发有限公司、天津市丰立银锚幕墙工程有限公司于2023年7月31日前给付兴三星云科技票据款20万元，如未按期给付，则增加给付自2023年8月1日起至付清之日止按LPR计算的利息。 执行情况： 调解书履行中，待申请执行。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
21	兴三星云科技股份有限公司	上海恒郝建筑工程有限公司	买卖合同纠纷	166,106.47	2023年8月21日判决。	判决结果： 被告上海恒郝建筑工程有限公司于本判决生效后十日内支付原告兴三星云科技股份有限公司货款166,106.47元，并支付原告自2022年2月1日起至实际付清之日止，按日万分之五计算的违约金（以166,106.47元为基数）；如果未按本判决指定的期间履行给付金钱义务，应当加倍支付迟延履行期间的债务利息。 执行情况： 申请执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
22	兴三星云科技股份有限公司	江苏沪荃装饰工程有限公司	买卖合同纠纷	85,969.11	2023年10月23日一审判决； 2024年1月26日二审判决。	判决结果： 一审：一、被告江苏沪荃装饰工程有限公司应于本判决生效之日起十日内支付原告兴三星云科技货款85,969.11元，并支付逾期付款违约金（以货款85,969.11元为基数，自2023年1月11日起至付清之日止按全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率的1.5倍计算）；二、被告应于本判决生效之日起十日内向原告提取平开门配件200套、推拉门配件25套、平开窗配件10套、推拉窗配件8套、单开门配件6套、双开门配件4套，并于本判决生效之日起十日内向原告兴三星云科技股份有限公司支付货款9,406.54元，并支付上述产品仓库保管费（以货款9,406.54元为基数，自2023年2月15日起至实际提取之日止按全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率的1.5倍计算）。 二审：驳回上诉，维持原判。 执行情况： 申请执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
23	兴三星云科技股份有限公司	武汉凯泰兴建筑装饰工程有限公司	买卖合同纠纷	424,992	2023年9月12日一审判决； 2024年1月30日二审判决。	判决结果： 一审：被告武汉凯泰兴建筑装饰工程有限公司于本判决生效后十日内支付原告兴三星云科技货款404,992元，并支付原告自2023年1月21日起至实际付清之日止，按日万分之二计算的违约金（以404,992元为基数）。 二审：驳回上诉，维持原判。 执行情况： 申请执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
24	兴三星云科技股份有限公司	重庆恒南房地产开发有限公司	票据付款请求权纠纷	222,703.31	2023年8月31日判决。	判决结果： 被告重庆恒南房地产开发有限公司于本判决生效后十日内支付原告兴三星云科技股份有限公司汇票金额222,703.31元及逾期付款利息（以222,703.31元为基数，按同期全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率自2021年7月29日起计算至实际清偿之日止）。 执行情况： 判决书履行中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
25	兴三星云科技股份有限公司	上海睿越门窗有限公司	买卖合同纠纷	299,270.83	2023年8月10日调解。	判决结果： 被告上海睿越门窗有限公司同意支付原告兴三星云科技货款299,270.83元，此款由被告于2023年8月31日前支付100,000元，于2023年9月30日前支付100,000元，余款99,270.83元于2023年10月31日前付清。若被告未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则除须履行上述付款义务外，还须支付原告违约金47,733元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 判决书履行中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
26	兴三星云科技股份有限公司	云南宣工建设工程有限公司、姜建国	买卖合同纠纷	647,411.76	2023年9月7日调解；2024年2月28日终结执行。	判决结果： 一、被告云南宣工建设工程有限公司支付原告兴三星云科技货款647,411.76元、律师费30,000元，合计677,411.76元，此款由被告于2023年9月30日前支付200,000元，于2023年10月31日前支付200,000元，余款277,411.76元于2023年11月30日前付清。若被告未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告以所欠金额为基数自2022年11月6日起按日万分之四计算至实际清偿之日止的违约金，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。二、担保人姜建国对被告云南宣工建设工程有限公司上述付款义务承担连带清偿责任。 执行情况： 终结本院（2024）浙0481执98号案本次执行程序。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
27	兴三星云科技股份有限公司	浙江峰腾建筑工程有限公司	买卖合同纠纷	241,314.03	2023年10月7日调解。	判决结果： 被告浙江峰腾建筑工程有限公司尚欠原告兴三星云科技协议内容司货款241,314.03元，此款由浙江峰腾建筑工程有限公司于2023年10月31日前支付121,314.03元，余款120,000元于2023年11月30日前付清；若被告未按上述约定付款，则需另行支付原告违约金36,559元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 执行程序中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
28	兴三星云科技股份有限公司	双城市嘉朋门窗制造有限公司	买卖合同纠纷	435,752.18	2023年10月7日调解。	调解结果： 被告双城市嘉朋门窗制造有限公司同意支付原告兴三星云科技货款435,752.18元，此款由被告于2023年10月31日前支付100,000元，于2023年11月30日前支付100,000元，余款235,752.18元于2023年12月31日前付清；若被告未按本协议第一条的约定按期足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还需另行支付原告违约金86,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
29	兴三星云科技股份有限公司	浙江禾源门窗科技股份有限公司	买卖合同纠纷	1,000,624.52	2023年11月8日调解。	调解结果： 被告浙江禾源门窗科技股份有限公司于本判决生效之日起十日内支付原告兴三星云科技货款1,000,624.52元及其利息（从2023年1月1日起计算至实际还款之日止，按同期全国银行业拆借中心公布的贷款市场报价利率计算）。 执行情况： 执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
30	兴三星云科技股份有限公司	惠州市吉华装饰工程有限公司	买卖合同纠纷	298,761.27	2023年10月24日调解；2024年1月16日申请执行。	调解结果： 被告惠州市吉华装饰工程有限公司同意支付原告兴三星云科技款298,761.27元，此款由被告于2023年10月15日前支付150,000元，余款48,761.27元于2023年10月31日前付清；若被告未按上述约定付款，则需另行支付原告违约金30,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 执行程序中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
31	兴三星云科技股份有限公司	苏州圣意德建筑门窗有限公司	买卖合同纠纷	403,372.60	2024年3月22日判决。	判决结果： 判令被告立即支付原告货款403,372.6元、以469,494.49元为基数自2023年1月1日起按日0.02%计算至2023年9月26日止的违约金25,258.8元、以241,532.47元为基数自2023年9月27日起按日0.02%计算至款清之日止的违约金（暂计算至2024年3月19日为8,453.64元），以及以161,840.13元为基数自2023年7月4日起按日0.02%计算至款清之日止的违约金（暂计算至2024年3月19日为8,415.69元）。 执行情况： 执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
32	兴三星云科技股份有限公司	广东新艺建设工程有限公司	买卖合同纠纷	257,508.97	2024年1月26日判决。	判决结果： 被告广东新艺建设工程有限公司于本判决生效后十日内支付原告兴三星云科技货款257,508.97元，并支付违约金（以257,508.97元为基数，自2023年5月4日起至实际付清之日止，按日万分之二标准计算）。如果未按本判决指定的期间履行给付金钱义务，应当加倍支付迟延履行期间的债务利息。 执行情况： 执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
33	兴三星云科技股份有限公司	烟台华沈门窗工程有限公司、解建生	买卖合同纠纷	400,000	2024年1月4日调解。	判决结果： 一、被告烟台华沈门窗工程有限公司支付兴三星云科技货款400,000元、律师费20,000元，合计420,000元，此款由被告于2024年1月10日前支付100,000元，于2024年2月9日前支付120,000元，余款200,000元于2024年4月30日前付清；若被告未按本协议第一条的约定按期足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金50,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行；二、被告解建生自愿对烟台华沈门窗工程有限公司的上述付款义务承担连带清偿责任。 执行情况： 执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
34	兴三星云科技股份有限公司	许昌安合节能建材有限公司、苏培培、赵攀东	买卖合同纠纷	225,323.54	2024年3月13日 调解。	判决结果： 一、被告许昌安合节能建材有限公司尚欠原告兴三星云科技货款225,323.54元，此款由被告于2024年4月10日前付清；若被告未按上述约定足额履行付款义务，则需另行支付原告违约金20,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行；二、被告苏培培、赵攀东对被告许昌安合节能建材有限公司上述第一项付款义务承担连带清偿责任。 执行情况： 执行排队中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
35	兴三星云科技股份有限公司	云南融汇建筑装饰工程有限公司	买卖合同纠纷	243,860.34	2024年3月16日 调解。	调解结果： 一、被告云南融汇建筑装饰工程有限公司同意支付原告兴三星云科技股份有限公司货款243,860.34元，此款由被告于2024年6月30日前付清；二、若被告未按上述约定付款，则需另行支付原告违约金20,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 调解书履行中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备
36	兴三星云科技股份有限公司	北京江创建设工程有限责任公司、赵帅	买卖合同纠纷	526,235.65	2024年2月21日 调解。	调解结果： 一、被告北京江创建设工程有限责任公司同意支付原告兴三星云科技货款235,708.33元，此款由被告于2024年5月31日前支付120,000元，余款115,708.33元于2024年6月30日前付清；若被告未按本协议约定按期足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金50,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行；二、赵帅自愿对北京江创建设工程有限责任公司的上述付款义务承担连带清偿责任。 执行情况： 调解书履行中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
37	兴三星云科技股份有限公司	浙江鼎讯建筑工程有限公司	买卖合同纠纷	452,601.27	2024年4月12日 调解。	调解结果： 被告浙江鼎讯建筑工程有限公司同意支付原告兴三星云科技股份有限公司货款452,601.27元，此款由被告于2024年7月31日前支付150,000元，余款302,601.27元于2024年9月30日前付清；若被告未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则需向原告支付违约金（以未付款项为基数，自2023年9月10日起按万分之二的标准计算至实际付清之日止），且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行结果： 调解书履行中。	报告期内未发现相关风险，2024年诉讼发生时对相关应收账款单项计提坏账准备
38	兴三星云科技股份有限公司	佛山市宝奇建筑装饰工程有限公司、汤国奇	买卖合同纠纷	603,002.57	2024年2月28日 调解。	调解结果： 一、佛山市宝奇建筑装饰工程有限公司（以下简称“佛山宝奇”）尚欠兴三星云科技货款603,002.57元，此款由佛山宝奇自2024年3月起至2024年4月止（共2个月）每月20日前各支付200,000元，余款203,002.57元于2024年5月31日前付清；若佛山宝奇未按本协议第一条约定按期足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付兴三星云科技违约金50,000元，且兴三星云科技有权就全部未付款项一并申请执行；二、汤国奇自愿对佛山宝奇的上述付款义务承担连带清偿责任。 执行情况： 执行排队中。	报告期内未发现相关风险，2024年诉讼发生时对相关应收账款单项计提坏账准备
39	兴三星云科技股份有限公司	中山市粤骏幕墙装饰工程有限公司	买卖合同纠纷	354,712.18	2024年6月24日 判决。	判决结果： 被告中山市粤骏幕墙装饰工程有限公司于本判决生效后十日内支付原告兴三星云科技股份有限公司货款354,712.18元，并支付违约金（以354,712.18元为基数，自2023年8月1日起至款项实际付清之日止，按照同期全国银行间同业拆借中心公布的市场报价利率的2倍计算）；此外被告需于本判决生效后十日内赔偿原告兴三星云科技股份有限公司律师费18,000元。如果未按本判决指定的期间履行给付金钱义务，应当加倍支付迟延履行期间的债务利息。 执行情况： 判决书履行中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
40	兴三星云科技股份有限公司	河南大华城建集团有限公司、河南大华城建集团有限公司湖南株洲分公司	买卖合同纠纷	100,000	2024年5月29日调解。	调解结果： 被告河南大华城建集团有限公司湖南株洲分公司、河南大华城建集团有限公司同意支付货款90,000元、律师代理费7,000元，合计97,000元，此款被告于2024年8月31日前付清。 执行情况： 调解书履行中。	报告期内未发现相关风险，2024年诉讼发生时对相关应收账款单项计提坏账准备
41	兴三星云科技股份有限公司	江苏安汇装饰有限公司、丁志华	买卖合同纠纷	396,219.63	2024年6月28日调解。	调解结果： 一、被告江苏安汇装饰有限公司同意支付原告兴三星云科技股份有限公司货款396,219.63元，此款由被告江苏安汇装饰有限公司于2024年8月31日前付清；若被告江苏安汇装饰有限公司未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则需向原告支付违约金（以396,219.63基数，自2023年12月27日起按万分之二的标准计算至实际付清之日止），且原告有权就全部未付款项一并申请执行。二、丁志华自愿就上述被告江苏安汇装饰有限公司对原告的付款义务承担连带清偿责任。 执行情况： 调解书履行中。	报告期内未发现相关风险，2024年诉讼发生时对相关应收账款单项计提坏账准备
42	兴三星云科技股份有限公司	上海旺缘建筑幕墙工程有限公司	买卖合同纠纷	301,059.59	2024年5月9日调解。	调解结果： 一、被告上海旺缘建筑幕墙工程有限公司同意支付原告兴三星云科技货款301,059.59元，此款由被告自2024年5月起至2024年8月止（共4个月）每月月底前各支付60,000元，余款61,059.59元于2024年9月30日前付清；二、若被告未按本协议第一条的约定按期足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务，还须另行支付原告违约金50,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 执行情况： 调解书履行中。	报告期内未发现相关风险，2024年诉讼发生时对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
43	兴三星云科技股份有限公司	沈阳山水建筑装饰工程有限公司、张铁城	买卖合同纠纷	126,373.67	2024年6月26日调解。	调解结果： 一、被告沈阳山水建筑装饰工程有限公司同意支付兴三星云科技货款126,373.67元，此款由被告于2024年6月30日前支付50,550元，于2024年7月31日前支付37,910元，余款37,913.67元于2024年8月31日前付清。若被告未按本协议第一的约定按期足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金20,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。二、张铁城自愿对沈阳山水建筑装饰工程有限公司的上述付款义务在94,232.23元范围内承担连带清偿责任。 执行情况： 调解书履行中。	报告期内未发现相关风险，2024年诉讼发生时对相关应收账款单项计提坏账准备
44	兴三星云科技股份有限公司	深圳市华辉装饰工程有限公司	买卖合同纠纷	347,688.37	仲裁排队中。	-	已对相关应收账款单项计提坏账准备
45	兴三星云科技股份有限公司	陕西科胜建设集团有限公司	买卖合同纠纷	160,285.41	2024年7月10日调解。	调解结果： 一、被告陕西科胜建设集团有限公司同意支付原告兴三星云科技股份有限公司货款160,285.41元、定制产品损失75,378.2元、律师代理费6,000元，合计 241,663.65元，此款由被告于2024年7月25日前支付66,285.41元，余款175,378.2元于2024年8月起至2024年10月止（共3个月）每月30日前各支付58,459.4元；若被告未按上述约定足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须支付原告违约金30,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。二、原告收到被告支付的2024年7月货款66,285.41元后，3日内申请法院解除财产保全措施。三、原告收到被告支付的2024年8月货款58,459.4元后，25日内将75,378.2元定制产品送货至陕西科胜建设集团有限公司。 执行情况： 调解书履行中。	已对相关应收账款单项计提坏账准备

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	审理进度	判决、裁决结果及执行情况	会计处理 情况
46	兴三 星云 科技 股份 有限 公司	辽宁天维 建筑装饰 科技有限 公司	买卖 合同 纠纷	157,967.21	2024年7月12日 调解	调解结果： 一、被告辽宁天维建筑装饰科技有限公司支付原告兴三星云科技货款157,967.21元，律师代理费9,000元，合计166,967.21元，此款由被告于2024年7月31日前支付66,967.21元（其中38,000元由法院扣划，划扣后原告即申请解除财产保全措施），于2024年8月30日前支付50,000元，余款50,000元于2024年9月3日前付清；若被告未按本协议约定按期足额履行任意一期付款义务，则除需继续履行上述付款义务外，还须另行支付原告违约金30,000元，且原告有权就全部未付款项一并申请执行。 二、担保人张启平对辽宁天维建筑装饰科技有限公司上述付款义务承担连带责任。 执行情况： 调解书履行中。	报告期内未发现相关风险，2024年诉讼发生时对相关应收账款单项计提坏账准备

3、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施，说明公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，相关规范措施及有效性

公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁中，案件相对方均非公司的主要客户或供应商，不会对公司与主要客户或供应商的后续合作造成影响。

公司报告期内及期后全部未决或未执行完毕的诉讼、仲裁均未达到《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》1-9重大诉讼或仲裁的标准，不涉及公司产品、知识产权、不动产权、经营资质等关键资源要素，不涉及贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序等违法行为，不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，亦不涉及与公司治理有关事项，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

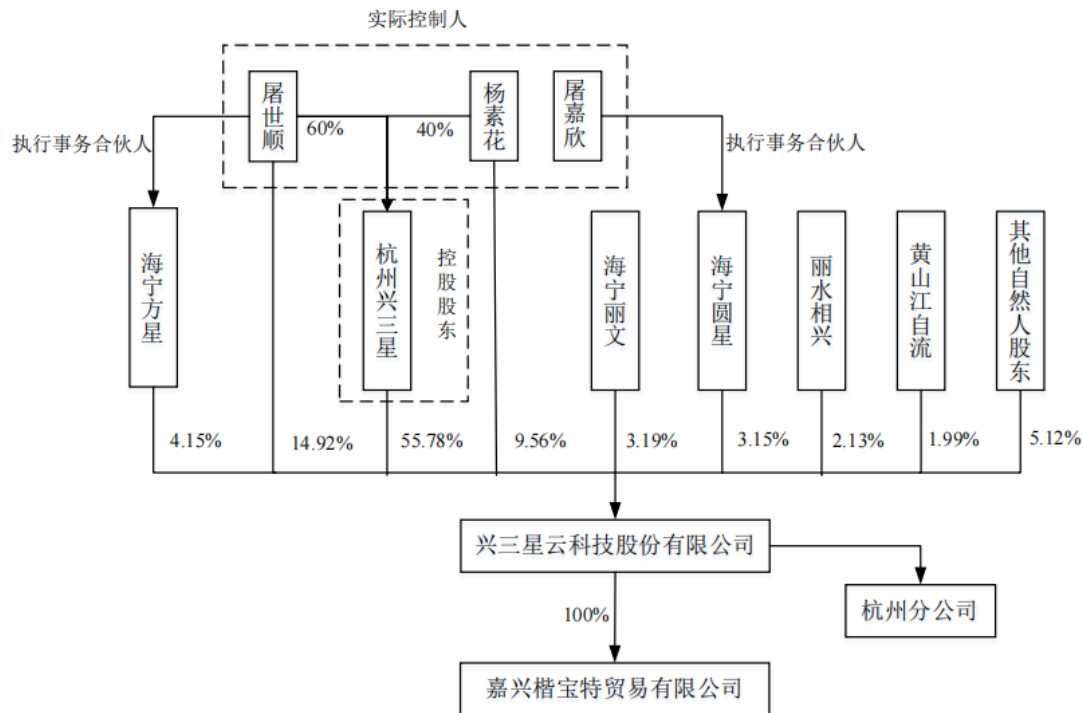
为加强公司内部控制、防范诉讼风险防范措施，公司基于其实际情况制定、健全和规范了内控及合规管理体系，并制定了包括组织架构、发展战略、人力资源、企业文化、资金活动、采购业务、资产管理、销售业务、研究与开发、对外担保、财务报告、全面预算、合同管理、内部信息传递、信息系统、内部监督等涉及公司治理与全业务链条的多项内部控制与合规管理制度。

综上所述，公司已建立了较为完善的内控及合规管理体系，采取了较为有效的规范措施及诉讼风险防范措施。

（三）请公司更新公开转让说明书中的股权结构图，使其清晰明确

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“（一）股权结构图”中修改如下：

“



"

三、主办券商及律师核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅了公司独立董事填写的调查表并访谈公司三位独立董事，与《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》相关规定逐条比对，核查三位独立董事任职是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定；

2、获取并查阅了公司相关业务资质证书及公司出具的说明，核查公司是否存在超资质范围、使用过期资质等情形；

3、查阅了《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》，对照公司项目情况确认环评验收形式及要求；访谈公司采购及生产负责人，核查公司二期厂房生产项目办理环评验收是否存在实质性障碍；

4、比照《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等法律法规的具体条款，核查公司业务是否属于必须招投标的范畴；查阅了公司参与公开招投标业务相关招标公告、招标文件、中标通知、签订的框架合同等文件，核查了招投标合同的合法合规性；

5、访谈屠世顺、杨素花、屠嘉欣，了解其完整的工作经历；

6、获取并查阅了公司报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项，了解相关事项的案由、进展、金额及会计处理情况以及对公司经营的影响，对于核销的应收账款，获取内部审批资料；

7、获取公司股权结构明细、更新后股权结构图，确认其清晰、明确。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第2号——独立董事》等相关规定；

2、公司业务资质与业务范围相匹配，不存在超越资质范围、使用过期资质等情形；

3、公司二期厂房门窗、幕墙、门控等建筑、家具五金件生产项目办理环评验收不存在实质性障碍；

4、报告期各期，公司营业收入订单均系通过商务谈判获取，不存在通过招投标方式直接获取的情形。公司业务不属于《招标投标法》及其实施细则等法律法规要求的必须招标的范畴，不存在应履行而未履行招投标程序的情形；公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形；

5、公司已在公开转让说明书中对董事、高级管理人员屠世顺、杨素花等人简历信息进行了补充连续披露；

6、报告期内及期后公司未决或未执行完毕的诉讼、仲裁案由、进展、金额已补充披露，已进行恰当的相关会计处理，不会影响公司与主要客户或供应商的后续合作，对公司的影响较小，公司采取了措施积极应对及防范，公司不存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形；

7、公司已在公开转让说明书中更新股权结构图。

（六）关于其他财务问题

请公司：①对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析（原因分析的文字表述以“万元”为单位），更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响；②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，量化分析报告期内销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；销售人员规模、销售费用金额及占比是否符合行业惯例；研发费用的归集是否恰当，研发费用中材料及配件核算的具体内容，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异；③现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，公司对上述行为的具体规范措施，相关内部控制是否健全并得到有效执行；④说明向关联方拆入资金的原因及必要性，是否对关联方构成依赖，是否约定利息及计提情况，如未约定，按照同期银行借款利率测算计提利息对各期经营业绩的具体影响。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析（原因分析的文字表述以“万元”为单位），更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响

1、收入

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”部分就收入变动情况补充披露如下：

“受益于公司产品竞争力的持续提升以及对市场的有效拓展，2023年度公司主营业务收入较2022年增加9,501.36万元，增长16.06%，主要来源于核心产品门窗五金系统收入的增长。

公司主要门窗五金系统方案包括外平开窗、内平开窗、（提升）推拉门、

内开内倒等，报告期公司不同五金系统方案收入情况具体如下：

单位：万元

产品方案	2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比
外平开窗	30,254.42	47.19%	28,393.14	50.93%
内平开窗	9,416.34	14.69%	8,093.02	14.52%
（提升）推拉门	6,544.45	10.21%	5,000.42	8.97%
内开内倒	5,297.92	8.26%	3,892.56	6.98%
平开门	4,997.79	7.79%	4,286.12	7.69%
上悬窗	4,130.96	6.44%	3,192.72	5.73%
其他系列	3,476.14	5.42%	2,887.40	5.18%
合计	64,118.03	100.00%	55,745.38	100.00%

注：（提升）推拉门五金系统包括普通推拉门五金系统和提升推拉门五金系统。

报告期内，公司各类门窗五金系统方案收入均有所上升，其中主要方案外平开窗、内平开窗、（提升）推拉门以及内开内倒合计收入较2022年度增长6,134.00万元，占2023年门窗五金系统收入增加额的73.26%。

报告期内，公司外平开窗、内平开窗五金系统主要构成组件滑撑、执手、传动杆、合页、风撑、传动锁闭器的销售单价基本保持稳定，2023年营业收入的增长主要源于销售数量的增长，外平开窗和内平开窗主要构成组件平均销量增长率为6%和14.5%，与收入增长相匹配。（提升）推拉门五金系统收入的增长主要系来源于提升推拉门五金系统的增长，由于提升推拉门相比于普通推拉门具有高承重、大开启、高密封、强隔音的优势特点，其市场应用逐步广泛，2023年度公司提升推拉门五金系统收入较2022年度增长1,044.74万元，增长幅度为159.50%。内开内倒门窗五金系统收入的增长一方面受产品结构的影响，2023年度高配置如隐藏式、配方钢执手以及三点锁等内开内倒产品销售占比增加，带动了内开内倒五金系统平均销售单价的提升，由2022年度的95.41元/套增长至111.18元/套，另一方面在北京、天津、河北、山东、江苏、上海等区域陆续出台了一系列政策规范、要求高层建筑不应或不宜使用外开窗的推动下，公司内开内倒五金系统在工装市场的应用逐步扩大，销售数量同比增加16.80%，从而2023年度公司内开内倒五金系统收入较2022年度增长较多，增长幅度为36.10%。”

2、毛利率

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”部分就毛利率变动情况补充披露如下：

“（1）门窗五金系统

报告期内，公司门窗五金系统产品毛利率分别为29.24%和34.18%，各类门窗五金系统方案的毛利占比、毛利率及毛利率贡献情况如下：

按产品分类	2023年度			2022年度		
	毛利占比	毛利率	毛利率贡献	毛利占比	毛利率	毛利率贡献
外平开窗	52.22%	37.83%	17.85%	56.96%	32.70%	16.65%
内平开窗	10.38%	24.16%	3.55%	8.27%	16.66%	2.42%
（提升）推拉门	9.92%	33.23%	3.39%	8.06%	26.26%	2.36%
内开内倒	8.96%	37.05%	3.06%	8.96%	37.53%	2.62%
平开门	6.54%	28.67%	2.23%	6.64%	25.26%	1.94%
上悬窗	6.98%	37.02%	2.38%	6.19%	31.61%	1.81%
其他系列	5.01%	31.57%	1.71%	4.91%	27.71%	1.44%
合计	100.00%	34.18%	34.18%	100.00%	29.24%	29.24%

注：某门窗五金系统方案毛利率贡献=该门窗五金系统方案销售收入占主营业务收入比例*该产品毛利率。

报告期内，公司毛利主要来源于外平开窗、内平开窗、（提升）推拉门以及内开内倒五金系统，其中内开内倒五金系统毛利率基本保持稳定，外平开窗、内平开窗、（提升）推拉门五金系统毛利率情况有所上升。

报告期内，公司外平开窗、内平开窗、（提升）推拉门五金系统主要构成组件滑撑、执手、传动杆、风撑、合页、传动锁闭器、条锁、锁扣毛利率均有不同程度的上升，主要受原材料价格下降的影响。滑撑、风撑、执手、传动杆、合页、条锁所需的原材料主要为不锈钢、铝锭/铝型材，传动锁闭器所需的原材料主要为碳素钢，锁扣所需的原材料主要为不锈钢、锌合金。根据市场合作惯例，公司向此类供应商采购价格通常系基于金属交易市场价格，外加型材加工费确定，故公司原材料的采购价格随公开市场金属交易价格变动而变动。报告期内，不锈钢、铝锭、锌锭、碳素钢市场价格均呈现先上升后下降的趋势，其中不锈钢、铝锭、锌锭和碳素钢市场平均价格较2022年分别下降14.51%、

6.50%、14.29%和11.08%，从而公司产品成本有所下降，而公司销售价格相对保持稳定，故2023年度毛利率有所上升。”

3、净利润

公司已在公开转让说明书“第五节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2、经营成果概述”部分就净利润变动情况补充披露如下：

“（4）净利润

报告期内，公司净利润分别为3,227.39万元和6,219.22万元，2023年度较2022年度增长2,991.82万元，增长幅度为92.70%，主要系一方面受益于公司产品竞争力的持续提升以及对市场的有效拓展，公司销量及收入规模上升，影响毛利2,773.39万元，另一方面在毛利率提升的带动下，公司营业毛利增加3,229.23万元，合计毛利额较2022年度增长6,002.62万元，而公司期间费用增加相对较少为1,831.23万元，其他损益项目波动较小，从而2023年度净利润较2022年度增幅较大。”

4、偿债能力主要财务指标

公司已在公开转让说明书“第五节 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”之“1、波动原因分析”中补充披露如下：

“（1）资产负债率分析

报告期各期末，公司资产负债率分别为46.18%和42.28%，呈下降趋势，主要原因系公司销售规模扩大，相应货币资金、应收账款等流动资产有所上涨，负债方面，由于销售规模扩大未终止确认的票据增加导致其他流动负债有所增长，加之公司对关联方的往来款有所减少，故2023年末资产负债率有所下降。报告期末公司不存在大额非流动负债，公司资本结构进一步优化，抗风险能力增强，公司资产负债率总体保持在较低水平，年度之间基本保持稳定，具有较强的偿债能力。

（2）流动比率、速动比率分析

报告期各期末，公司流动比率分别为1.52倍和1.71倍，速动比率分别为1.12倍和1.33倍，总体保持在合理水平，公司具有较好的短期偿债能力。2023年末公司流动比率和速动比率有所提高，主要系公司**销售规模扩大导致流动资产上升且2023年度与关联方的往来款有所下降、流动负债规模下降所致。**

（3）利息支出、利息保障倍数分析

报告期各期，公司利息支出分别为664.17万元和321.42万元，利息保障倍数分别为6.52倍和23.35倍，利息支出下降主要系**随着公司内控措施的逐渐完善及规范运行，减少了对实际控制人及控股股东的资金拆借导致，长期偿债能力逐渐提高。**”

5、营运能力主要财务指标

公司已在公开转让说明书“第五节 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”中补充披露如下：

“报告期内公司应收账款周转率分别为2.48次/年和2.54次/年，应收账款周转率有所上升，**主要系2023年收入规模扩大，同比增长16.18%，2023年年末应收账款余额同比增长13.35%，收入增长幅度大于应收账款余额增长幅度，导致2023年末应收账款周转率略有上升。**公司信用政策较为稳健，报告内未发生显著变化。**截至2024年6月30日，剔除单项计提的客户后，公司报告期各期末期后回款的比例分别为95.11%和63.71%，期后回款情况良好。**

报告期内，公司的存货周转率分别为3.14次/年和3.75次/年，公司采用“以销定产+安全库存”的生产模式，根据销售订单和原材料市场价格等因素安排原料采购和产品生产。公司2023年的存货周转率较2022年有所提升，系公司2023年销售规模有所上升的同时加强了库存控制和生产管理所致。**2023年度，公司业务规模增长，营业成本较2022年度增长8.59%，受益于公司对存货加强了精细化管理，公司存货周转速度有所提升、存货规模相对保持稳定，从而当期存货周转率有所提升。**

报告期内公司总资产周转率分别为0.88次/年和0.95次/年，总资产周转率有所上升，系由于公司2023年受益于市场需求，营业收入增长率较高所致。**2023年收入规模扩大，同比增长16.18%。”**

6、现金流量主要财务指标

公司已在公开转让说明书“第五节 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”之“2、现金流量分析”中补充披露如下：

“（1）经营活动现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为3,119.05万元和6,960.51万元，经营活动产生的现金流量持续为正，2023年度经营活动产生的现金流量净额较上年大幅增长，主要系随着公司营收规模增长，以及客户销售回款，销售商品、提供劳务收到的现金增加所致。**2023年度公司营业收入相比2022年度增长16.18%，相对应公司在2023年度销售商品收到的现金同比增加8,826.36万元，购买商品、接受劳务支付的现金同比增加5,116.74万元，净额为3,709.63万元。**

（2）投资活动现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-1,224.18万元和-2,005.51万元，公司投资活动产生的现金净额为负，主要系公司持续投资二期厂房建设，故各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金金额较大，各期分别为1,960.21万元和2,020.71万元。此外，在保证营运资金需求及现金流稳定的前提下，公司为提高资金效率将临时闲置资金用于投资理财，亦影响了公司投资活动现金流量。

（3）筹资活动现金流量

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-4,261.41万元和-2,591.43万元，2022年和2023年的筹资活动现金流出较大，主要系公司偿还股东借款所致，报告期内公司偿还股东借款的金额分别为8,208.89万元和2,416.25万元。”

（二）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，量化分析报告期内销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；销售人员规模、销售费用金额及占比是否符合行业惯例；研发费用的归集是否恰当，研发费用中材料及配件核算的具体内容，形成测试品、报废数量及金额，测试

品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

1、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，量化分析报告期内销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

(1) 报告期各期公司各项期间费用率与可比公司不存在明显差异

1) 销售费用率

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率的对比分析如下：

序号	公司名称	2023年度	2022年度
1	坚朗五金	16.08%	16.69%
2	顶固集创	11.77%	12.13%
3	好博窗控	5.39%	6.67%
4	悍高集团	9.32%	9.28%
可比公司平均值		10.64%	11.19%
兴三星		13.24%	12.75%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

报告期内，公司销售费用率分别为12.75%和13.24%，公司同行业可比公司销售费率平均值分别为11.19%%和10.64%，略高于同行业平均水平，主要系销售模式不同导致。

公司销售模式与坚朗五金较为相似，均以直销为主，直销模式下所需要的销售人员、销售经费相对较多，因此销售费用率相对较高。公司销售费用率略低于坚朗五金主要系公司经销模式下的收入占比大于坚朗五金，经销模式下销售费用相对较低。

公司销售费用率高于顶固集创、好博窗控和悍高集团，主要系顶固集创、好博窗控和悍高集团均以经销模式为主，三家公司经销模式下的收入占比超过50%，经销模式下销售费用相对较低，因此三家公司销售费用率低于坚朗五金和兴三星。其中，好博窗控以特许经销商销售模式为主，其收入占比约60%，且数量较少为16家，客户集中度较高，相应地销售费用显著低于其他可比公司。

2) 管理费用率

报告期内，公司与同行业可比公司管理费用率对比情况如下：

序号	公司名称	2023年度	2022年度
1	坚朗五金	5.05%	5.04%
2	顶固集创	8.60%	10.67%
3	好博窗控	5.89%	7.40%
4	悍高集团	3.45%	4.41%
可比公司平均值		5.75%	6.88%
兴三星		3.74%	3.93%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

报告期内，公司管理费用率分别为3.93%和3.74%，同行业可比公司管理费用率平均值分别为6.88%和5.75%。公司管理费用率低于同行业可比公司平均值主要系公司管理人员相对精简，相应管理人员薪酬占收入的比例低于同行业可比公司所致。同时，公司加强了对于费用的精细化管理，办公费、差旅费等相对较少。

3) 研发费用率

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率对比情况如下：

序号	公司名称	2023年度	2022年度
1	坚朗五金	3.76%	3.75%
2	顶固集创	3.75%	4.86%
3	好博窗控	4.45%	4.68%
4	悍高集团	4.24%	3.93%
可比公司平均值		4.05%	4.31%
兴三星		3.44%	3.42%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

报告期内，公司研发费用率分别为3.42%和3.44%，同行业可比公司研发费用率平均值分别为4.31%和4.05%，略低于同行业可比公司平均水平，与坚朗五金研发费用率水平基本相当，不存在显著异常。

4) 财务费用率

报告期内，公司与同行业可比公司财务费用率对比情况如下：

序号	公司名称	2023年度	2022年度
1	坚朗五金	0.26%	0.65%
2	顶固集创	0.34%	0.68%
3	好博窗控	-0.79%	-0.07%
4	悍高集团	-0.01%	-0.36%
可比公司平均值		-0.05%	0.23%
兴三星		0.29%	0.89%

注：可比公司坚朗五金、顶固集创为已上市公司，数据来源于定期报告；好博窗控、悍高集团为主板拟上市公司，现处于问询阶段，数据来源于招股说明书或问询回复。

报告期内，公司财务费用率分别为0.89%和0.29%，同行业可比公司财务费用率平均值分别为0.23%和-0.05%，略高于同行业可比公司，主要原因系同行业可比公司存款规模较大，财务利息收入金额较大，财务费用率较低。

2、量化分析报告期内销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用情况具体如下：

单位：万元

序号	期间费用	2023年度	2022年度	变动幅度
1	销售费用	9,180.80	7,608.37	20.67%
2	管理费用	2,591.91	2,347.18	10.43%
3	研发费用	2,384.26	2,041.25	16.80%

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用金额分别为7,608.37万元和9,180.80万元，销售费用率分别为12.75%和13.24%，整体较为稳定，公司的销售费用主要为职工薪酬、业务差旅费、展会及宣传费、业务招待费、使用权资产折旧等。2023年，公司销售费用较2022年增加20.67%，主要原因系：①由于公司业务量的增加，公司扩大了销售人员规模，销售人员平均人数由2022年的413人上涨为2023年的484人，导致销售人员职工薪酬总额较上年增加946.66万元，上涨17.79%；②基于公司对门窗五金家装市场的布局，为了宣传品牌及拓展业务，公司加强了展会及相关宣传，且当期公共卫生事件影响已基本消除，公司展会及宣传费、业务差旅费合计较上年增加391.42万元，上涨38.87%；③公司使用权资产的增加导致归属于销售费用的使用权资产折旧金额较上年增加142.82万元。销售费用的波动具备合理性。

(2) 管理费用

报告期内，公司管理费用金额分别为2,347.18万元和2,591.91万元，管理费用率分别为3.93%和3.74%，整体较为稳定，公司的管理费用主要为职工薪酬、股份支付、中介机构服务费、折旧及摊销等。2023年，公司管理费用较2022年增加244.72万元，增长10.43%，主要由于公司经营业绩的增长，管理人员数量和薪酬有所增加，薪酬总额较上年增加242.49万元。管理费用的波动具备合理性。

(3) 研发费用

报告期内，公司研发费用金额分别为2,041.25万元和2,384.26万元，研发费用率分别为3.42%和3.44%。公司的研发费用主要为职工薪酬、模具费用和材料领用等。2023年，公司研发费用较2022年增长16.80%，主要由于公司为满足用户日益丰富的个性化需求，加大研发投入力度，职工薪酬和材料及模具配件有所增加所致。其中，公司报告期各期研发人员平均数量分别为111人、113人，占比为9.21%、9.63%，人员基本保持稳定，职工薪酬较上年增加16.28%，主要系为激励研发人员提高薪酬福利所致；材料及模具配件较上年增加13.24%。研发费用的波动具备合理性。

3、公司与同行业可比公司销售人员规模、销售费用金额及占比情况

报告期内，公司销售人员规模、销售费用金额及占比与同行业公司对比如下：

单位：万元

序号	公司名称	项目	2023年度	2022年度
1	坚朗五金	销售人员规模	42.00%	45.30%
		销售费用金额	125,422.86	127,630.87
		销售费用金额占比	16.08%	16.69%
2	顶固集创	销售人员规模	22.15%	21.77%
		销售费用金额	15,112.36	13,021.32
		销售费用金额占比	11.77%	12.13%
3	好博窗控	销售人员规模	18.48%	17.86%
		销售费用金额	5,614.34	5,334.35
		销售费用金额占比	5.39%	6.67%

序号	公司名称	项目	2023年度	2022年度
4	悍高集团	销售人员规模	18.25%	19.79%
		销售费用金额	20,708.73	15,036.67
		销售费用金额占比	9.32%	9.28%
可比公司平均值		销售人员规模	25.22%	26.18%
		销售费用金额占比	10.64%	11.19%
兴三星		销售人员规模	41.25%	34.27%
		销售费用金额	9,180.80	7,608.37
		销售费用金额占比	13.24%	12.75%

注1：可比公司销售人员规模=期末销售人员人数/期末总人数，兴三星销售人员规模=平均销售人员人数/平均人员人数；销售费用金额占比=销售费用/营业收入

注2：可比公司数据来源于定期报告和招股说明书等公开资料。

报告期内，公司销售人员规模占比分别为34.27%和41.25%，同行业可比公司平均水平为26.18%和25.22%，高于同行业平均水平，与同行业可比公司坚朗五金较为一致。公司销售费用金额占比分别为12.75%和13.24%，与同行业可比公司坚朗五金基本一致，略高于顶固集创、好博窗控、悍高集团，主要系销售模式、客户群体及渠道不同所导致，具有合理性。

公司销售人员规模及销售费用金额占比与坚朗五金最为一致，略高于顶固集创、好博窗控及悍高集团，主要原因系兴三星与坚朗五金均采用直销模式为主的销售方式，直销模式下所需要的销售人员、销售经费相对较多。而顶固集创、好博窗控和悍高集团均以经销模式为主，三家公司2023年经销模式下的收入占比均超过50%。其中顶固集创高于好博窗控和悍高集团，主要因为顶固集创主营从事的定制家居业务所需的品牌宣传投入较大，包括众多门店的形象维护和运营等，从而市场推广费投入较大，占销售费用的比例达30%，导致其销售费用率较高于好博窗控和悍高集团。

报告期内，由于公司与行业可比公司销售模式、客户群体及渠道不同，公司的销售费用率及销售人员规模与同行业平均水平具备一定差异，具有合理性。

4、研发费用的归集是否恰当，研发费用中材料及配件核算的具体内容，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

（1）研发费用的归集恰当

报告期内，公司采用自主研发的研发模式，公司通过自主研发掌握门窗五金系统及其组件相关产品、工艺技术，并结合下游客户需求以及行业趋势进行产品、工艺开发，一方面改进技术工艺提高生产效率、产品质量，降低生产制造成本；另一方面适应下游客户与行业趋势进行产品创新，与门窗及建筑设计充分相匹配以期满足用户各类新增需求。公司下设技术研发部和产品研发部，其中技术研发部以生产工艺改进、工艺及产品质量标准制定为主，产品研发部则主要结合下游客户需求以及行业趋势进行产品开发。

为规范研发流程，及时、准确地核算研发支出，公司根据自身经营管理情况制定了相应的内部管理制度，对研发的各个阶段，如研发立项、研发项目管理、研发审批流程、研发费用核算、研发台账记录等内容进行规范，并严格按照制度规范执行。

公司内控制度中对研发费用的核算范围、研发费用支出的审批流程以及研发费用的会计处理等做出了明确规定，确保研发费用归集准确、完整及合理。公司相关部门对研发活动所产生的各项费用支出进行审核，对已审批通过的各项研发支出，财务部根据费用性质和内容进行财务处理，并制作研发项目台账，将研发费用按照一定的分配原则分配至对应的研发项目，以对研发项目费用情况进行监督。

公司研发费用的支出范围按照《企业会计准则》的要求，并结合公司研发项目实际情况，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算，研发费用的支出范围主要包括：职工薪酬、材料及模具配件、折旧及摊销、燃料及动力、股份支付、其他费用等。具体归集方法如下：

项目	核算依据	归集核算方法	相关内部控制措施
职工薪酬	工资表、五险一金申报表、考勤记录、研发工时汇总表、年终奖清单等资料	研发项目人员薪酬包括基本工资、五险一金、年终奖。首先研发人员薪酬以研发项目和生产活动归集的项目工时为依据在相应的成本费用之间进行分配；其次各研发项目根据实际参与各项目的工时占比情况，将职工薪酬分摊至对应的研发项目	由研发部门、人事行政部、财务部等部门按各自权限，共同负责各研发项目人员及工时审核、分配，保证研发人员职工薪酬支出的准确性、完整性以及合理性

项目	核算依据	归集核算方法	相关内部控制措施
材料及 模具配 件	领料单	研发材料由研发部门申领，根据各研发项目实际领用材料直接归集计入相应的研发项目。如形成样品，则账面做样品备查登记，销售时冲减相应研发费用并计入成本	由研发部门、计划物控部、财务部等部门按各自权限，共同负责审核研发直接发生的材料耗用
折旧与 摊销	固定资产卡片及 折旧明细表	根据研发部门使用的资产情况，每月计提相应的折旧和摊销，并按照研发项目工时占比将折旧和摊销分摊至研发项目	由研发部门、财务部、设备部等部门按各自权限，保证折旧与摊销的费用按照研发部门使用资产的情况归集
燃料及 动力	固定资产卡片、 能耗计算表	根据研发部门使用的资产情况，办公楼共用电费按照面积分摊，研发燃料动力根据能耗计算表，分摊至对应资产，并按照研发项目工时占比将燃料及动力分摊至研发项目	由研发部门、财务部、设备部等部门按各自权限，保证燃料及动力的费用按照研发部门使用资产的情况归集
股份 支付	股份支付计算表	财务部计算研发人员股份支付金额，并按照研发人员从事具体研发项目的工时占比将股份支付在不同研发项目之间进行分摊	由研发部门、财务部等部门按各自权限，保证其他费用按照研发部门费用发生的情况归集
其他 费用	发票、报价单	可以直接归集至研发项目的直接计入对应的研发项目核算，无法直接归集的按照各研发项目工时占比进行分摊	由研发部门、财务部等部门按各自权限，保证其他费用按照研发部门费用实际发生情况归集

如上表所示，报告期内，公司按照具体研发项目归集各项研发费用，研发人员职工薪酬范围合理，共用资源费用分摊准确，公司制定了研发内部管理制度，并严格按照制度规范执行，确保研发费用归集准确及完整。

（2）研发费用中材料及配件核算的具体内容

公司自成立以来专注于门窗五金系统及其组件的研发、生产，结合行业技术水平以及市场应用需求，基于不同的地理环境、地域环境、终端用户对产品外观及功能等方面的需求，自主研发设计内外平开窗、内开内倒、上悬窗、推拉窗、推拉门等多种类型产品方案，并持续迭代执手、滑撑、合页（铰链）等关键系统组件，提升产品性能、提升用户体验感。因此公司研发费用中材料及配件核算的主要内容为产品生产所需的不锈钢类、锌合金类、铝型材类、铝合金类等金属材料和滑轮、滑撑、地弹簧等其他材料，以及一次性投入研发的新模等。

（3）形成测试品、报废数量及金额

报告期内，公司研发形成的测试品、报废数量及金额如下：

单位：吨、万元

单位	2023年度		2022年度	
	数量	金额	数量	金额
测试品	58.91	142.75	6.88	22.74
废品	49.58	36.68	91.67	67.19

注：公司研发产品类型较多、差异较大，单位口径不一，故以上数量统一换算单位为“吨”列示。

报告期内，公司研发形成的测试品金额分别为 22.74 万元和 142.75 万元，废品金额分别为 67.19 万元和 36.68 万元，废品率有所降低主要系公司研发成功率有所提高。

（4）测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号》的规定：“发行人在研发过程中产出的产品或副产品，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。发行人应准确归集核算有关产品或副产品的成本，并在对外销售时，按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》《企业会计准则解释第 15 号》等规定，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理。原则上研发过程中产出的产品或副产品，其成本不得计入研发投入。”

报告期内，公司测试品、废料出售相关会计处理如下：

项目	会计处理方式
测试品出售	按照试制样品（测试品）销售金额确认收入，同时按照实际归集的研发成本，结转营业成本并冲减研发费用
废料出售	公司定期将研发废料进行统一处理，实际销售时确认废料销售收入，冲减相应研发费用

同行业可比公司均未披露研发样品与研发废料的会计处理方式，公司参考其他上市公司或拟上市公司会计处理方式如下：

序号	公司名称	会计处理
1	亿晶光电 (SH.600537)	对于经检测研发产品可以对外销售暂未销售或经过生产领用加工后可以对外销售的，公司将其办理入库并结转计入库存商品，并相应冲减研发费用。

序号	公司名称	会计处理
2	仁信新材 (SZ.301395)	将因研发活动而形成的“试运行产品”（研发试制品）在具体销售时所形成的收入和对应的成本分别进行会计处理，并计入当期损益。在结转存货成本时，按照《企业会计准则第1号-存货》的规定，从研发投入中将与研发试制品相关的材料成本、折旧费用和其他费用等成本支出，转入存货，并按照历史实际成本计量。研发投入其他部分，继续在研发费用中核算并列报。
3	胜业电气 (北交所问询)	报告期内，公司研发领用的材料在研发过程中主要形成废膜、废电容等无回收利用价值的材料，公司将研发废料进行统一收集，入库至公司废品仓并进行交接登记。报告期内公司不定期对废料进行销售，销售时冲减当期研发费用。
4	新铝时代 (创业板注册生效)	在编制申报财务报表时，公司参照2021年12月31日发布了《企业会计准则解释第15号》的相关规定，在研发形成样品、废品等确认存货并相应冲减研发费用，在实现销售时确认营业收入，同时结转营业成本

公司测试品、废料出售时的会计处理方式符合《企业会计准则》规定，与其他上市公司及拟上市公司会计处理不存在差异。

(三) 现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，公司对上述行为的具体规范措施，相关内部控制是否健全并得到有效执行

1、现金收付款相关账务处理恰当，具有可验证性，不存在现金坐支等情形

报告期内公司现金收付款金额及比例如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
现金收款金额	29.91	11.53
营业收入	69,329.87	59,672.54
现金收款占营业收入比例	0.04%	0.02%
现金付款金额	4.22	0.72
营业成本	46,190.50	42,535.79
现金付款占营业成本比例	0.01%	0.00%

报告期内，公司现金交易的金额及占比极少。现金收款主要系个别客户或废料回收商支付的零星款项，占营业收入的比例分别为 0.02%和 0.04%；现金付款主要系给公司员工支付的员工奖励，占营业成本的比例分别为 0.00%和 0.01%。

公司已根据发票、收据、申请单、废品销售明细等凭证将其计入正确科目，于业务发生时逐笔登记现金日记账，相关账务处理准确，入账依据具有可验证性，不存在现金坐支的情形，不影响公司内部控制的有效性及其规范情况。

2、公司对上述行为的具体规范措施，相关内部控制健全并得到有效执行

为规范和减少现金交易，公司已经制定《货币资金管理制度》等内部控制制度，对现金的使用范围、现金管理等方面作出了明确规定，有效地保留了现金交易的相关证据，确保相关交易的真实性和完整性。公司对现金的收支和保管建立了严格的授权批准程序，办理现金业务不相容岗位已作分离，相关机构和人员存在相互制约关系。公司根据实际执行情况持续完善内部控制制度，并切实保障内部控制制度能够得到有效执行。

综上所述，公司现金交易金额及占比较小，关于现金收款付款的内控制度健全并得到有效执行。

（四）说明向关联方拆入资金的原因及必要性，是否对关联方构成依赖，是否约定利息及计提情况，如未约定，按照同期银行借款利率测算计提利息对各期经营业绩的具体影响

报告期内，公司向关联方拆入资金的金额及计提利息情况如下：

单位：万元

关联方	期初余额	拆入本金	当期利息	归还本金	期末余额
2023年度					
屠世顺	473.73	-	2.81	476.54	-
杨素花	1,884.64	3.99	51.08	1,939.70	-
兴三星控股	-	1,000.00	23.73	-	1,023.73
合计	2,358.36	1,003.99	77.62	2,416.25	1,023.73
2022年度					
屠世顺	4,650.08	-	118.17	4,294.53	473.73
杨素花	5,630.29	-	168.71	3,914.36	1,884.64
合计	10,280.37	-	286.88	8,208.89	2,358.36

注：截至本回复出具日，公司上述利息已全额支付。

在海宁地区产业引进政策的推动下，公司实际控制人屠世顺、杨素花决定在海宁建设生产基地，并重点面向市场空间更为广阔的工装门窗五金市场，因

此于 2016 年在海宁设立兴三星有限。在公司经营初期，土地、设备等投资规模较大，业务规模尚未充分拓展，公司在经营过程中存在营运资金不足的情形，故向实控人及控股股东借入资金以缓解公司资金压力，具备一定的必要性、合理性。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量分别为 3,119.05 万元、6,960.51 万元，各期拆入资金占当期经营活动产生的现金流量比例分别为 0.00%、14.42%。随着公司规模的扩大及公司资金状况的好转，以及公司内控的逐步完善及合规运行，公司已于报告期内归还大部分拆借款项，不存在对关联方资金构成依赖的情形。

根据公司与拆出方签订的《借款协议》，对拆入资金按照同期中国人民银行贷款基准利率计提利息，2022 年和 2023 年计提的利息分别为 286.88 万元和 77.62 万元。公司前述利息已于 2024 年 5 月全额支付。

综上所述，公司向关联方拆入资金具备一定的必要性，并未对关联方构成依赖，已约定相应利息并全额支付。

二、主办券商及会计师核查意见

（一）核查程序

1、查阅公司财务报告等资料，通过公开渠道查询同行业可比公司定期报告、招股说明书，核查公司期间费用率与同行业可比公司的差异情况，访谈公司管理层，了解差异的原因；

2、查阅可比公司销售人员规模及销售费用情况，对比分析是否存在较大差异；

3、对研发费用进行抽样测试，检查合同、发票、付款审批单等原始单据，检查账务处理是否正确；核查研发费用的界定标准及归集方法，检查研发费用是否合理归集；

4、获取研发费用明细账、试制品台账和废品台账，核查研发项目形成试制品和废品的数量、销售情况和对应冲减研发费用金额的情况；

5、查阅公司在现金收付款方面相关内控制度，查阅公司报告期内现金记账，复核报告期内现金交易明细，了解现金交易背景，查阅现金交易相关收款单、合同等原始凭证，核实现金交易的真实性，确认公司报告期内的现金收付款相关财务处理的恰当性和可验证性；

6、对公司管理层进行了访谈，了解公司资金拆借、关联交易情况以及内部决策与审批程序；

7、获取公司关于关联方资金拆借的说明、资金拆借往来明细及资金归还凭证，取得公司拆借利息计算表，检查计算是否准确；

8、查阅公司《公司章程》《关联交易管理制度》以及相关的三会文件，核查公司资金管理相关内控制度的完备性及执行情况。

（二）核查意见

针对上述事项，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司期间费用率与可比公司不存在明显差异，报告期内销售费用、管理费用、研发费用波动符合公司实际情况，波动具有合理性；

2、公司销售人员规模与公司结构、销售模式及经营业绩相匹配，销售费用金额及占比符合行业惯例；

3、公司研发费用归集恰当，测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司不存在明显差异；

4、现金收付款相关账务处理恰当，具有可验证性，不存在现金坐支的情形，相关内部控制健全并得到有效执行；

5、公司向关联方拆入资金具备合理性，公司不存在对关联方构成依赖的情况。

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。

【回复】

2024年7月18日，公司召开第一届董事会第八次会议，审议通过了《关于调整公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让市场层级的议案》等议案，综合考虑公司战略规划布局及公司实际情况，公司决定申请股票在全国股转系统基础层挂牌并公开转让，即本次挂牌的市场层级由创新层变更至基础层，本次挂牌方案的其他内容不变。2024年7月22日，公司召开2024年第四次临时股东大会，审议通过了前述议案，并豁免了本次股东大会会议通知期限。

经对照《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，公司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。

公司本次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尚未超过7个月。

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。

【回复】

截至本回复出具日，公司尚未向浙江证监局申请北交所辅导备案，故不

适用《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。

（本页无正文，为兴三星云科技股份有限公司《关于兴三星云科技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的回复》之盖章页）



（本页无正文，为东方证券股份有限公司《关于兴三星云科技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的回复》之签章页）

项目负责人（签字）： 王寒彬
王寒彬

项目小组成员（签字）： 王寒彬
王寒彬

李毅莹
李毅莹

东方证券股份有限公司

2024年7月29日

