

# 关于广东凯得智能科技股份有限公司 股票公开转让并挂牌的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 7 月 3 日下发的《关于广东凯得智能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“问询函”）的要求，光大证券股份有限公司（以下简称“光大证券”或“主办券商”）作为广东凯得智能科技股份有限公司（以下简称“凯得智能”、“挂牌公司”或“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的主办券商，已会同拟挂牌公司及其他中介机构对反馈意见提出的问题进行了认真核查和落实，现将问询函的落实情况逐条报告如下：

说明：

1、如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

2、本回复报告中的字体代表以下含义：

字体	含义
<b>黑体加粗</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体	对问询函所列问题的回复
<b>楷体加粗</b>	<b>对公开转让说明书等申请文件的修改、补充</b>

3、本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能略有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

## 目 录

1. 关于营业收入及经营业绩 .....	3
2. 关于应收账款 .....	53
3. 关于存货 .....	62
4. 关于固定资产 .....	79
5. 关于实际控制人认定 .....	91
6. 关于公司子公司 .....	111
7. 其他事项 .....	123

## 1. 关于营业收入及经营业绩

根据申报文件，（1）2022 年、2023 年公司营业收入分别为 47,504.43 万元、43,632.25 万元，主要收入来源于冷藏柜和冰箱设备销售，占比超过 98%；净利润分别为 6,060.74 万元、5,711.29 万元；毛利率分别 24.66%、28.67%，高于同行业可比公司平均水平。（2）2022 年、2023 年公司境外销售占比约 85%，集中在北美洲、欧洲区域。（3）2022 年、2023 年公司销售收入基本上通过直销模式完成，在国外市场采用 ODM 模式，在国内市场采用 ODM 与自主品牌运营相结合的业务模式，均通过线上、线下销售完成。（4）报告期内，公司存在第三方回款、销售返利情形。

请公司按照《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》（以下简称《挂牌审核规则适用指引 1 号》）补充披露境外销售有关情况。

请公司说明：（1）结合国际贸易政策、公司所属行业发展情况、公司主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求、汇率变动情况等因素，按照细分产品量化分析报告期内各期营业收入波动的原因及合理性；（2）结合公司在手订单、主要客户所在区域政策和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性；（3）结合主要产品类别，详细分析说明主营产品毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性；比较公司与同行业可比公司细分产品，详细说明公司与可比公司产品毛利率差异的具体原因及合理性；（4）境外线上、境外线下、境内线上、境内线下各细分模式下销售单价、数量、定价原则、差异及原因、销售金额及占比，进一步明确各细分模式下各类收入确认时点的恰当性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司是否存在明显差异；（5）线上销售是否存在刷单情形，如是，详细说明金额和占比，收入确认是否准确；（6）报告期内是否存在公司客户指定供应商的情况，如是，详细说明采购金额及占比，并结合业务实质，说明收入确认方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（7）第三方回款的客户情况（区分境内、境外列示）、销售金额及占比、主要产品、合作历史、款项支付方基本情况、支付方与公司客户的关系、平均回款周期；第三方回款是否均具有真实交易背景，论证必要性、合理性及相关内部控制措施，是否符合行业惯例，与同行业可比公司第三方回款情况是否存在明显差异，

如是，进一步分析合理性；境外第三方回款如何实现交易便捷性并论证其合法合规性，是否存在外汇相关法律风险；第三方回款的款项支付方与公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员或其他关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；（8）销售返利具体政策，各期返利金额及期末应付返利情况，相关返利的确认依据、会计核算方法，计提返利的时点、对账确认方式、返利的结算方式，返利计算是否存在跨期，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司是否存在明显差异。

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

请律师按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。

## 【回复】

### 一、公司补充披露

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”进行补充披露，具体内容如下：

“

1、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露事项第（一）款，境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、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、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

#### （1）主要进口国和地区情况

报告期各期，公司出口产品按地域分类情况如下：

单位：万元

出口区域	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
北美洲	22,118.87	60.11%	25,149.18	59.72%
欧洲	13,342.90	36.26%	16,067.50	38.15%
亚洲	606.14	1.65%	441.37	1.05%
中南美洲	603.49	1.64%	339.00	0.80%
其他地区	127.74	0.35%	117.83	0.28%
合计	<b>36,799.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>42,114.90</b>	<b>100.00%</b>

公司境外销售主要集中在欧美发达国家，近年来也大力拓展亚洲和中南美洲地区的发达和发展中国家市场。

### (2) 主要客户情况

报告期内，公司境外销售主要客户有 Infinium Co., Limited、Yeego Innovation Electronic Commerce Co., Limited、NEW AIR, LLC、METRO Sourcing International Limited（麦德龙集团下属企业）、Global Asian Appliances、WHYNTER, LLC、MINIBAR NORTH AMERICA INC 和伊莱克斯等，既包括欧美专业葡萄酒冷藏柜品牌商或其代理采购商、大型商超和家电企业等，也包括新型的跨境电商企业。这些客户主要通过线下门店、大型商超、电商平台等渠道对外销售，报告期各期公司主要境外客户经营情况良好。

(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，前五大境外销售客户协议约定、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等情况如下：

报告期	客户名称	金额(万元)	比例	是否签订框架协议	协议条款内容	境外销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
2023年	Infinium Co., Limited	5,535.11	12.69%	是	合作期限、价格和结算、质量标准、知识产权等	ODM模式	线下展会	协商定价	电汇	开船后45天
	Yeego Innovation Electronic Commerce Co., Limited	4,636.49	10.63%	是	合作期限、价格和结算、质量标准、知识产权等	ODM模式	线下展会	协商定价	电汇	开船后180天
	NEW AIR, LLC	2,852.61	6.54%	是	合作期限、价格和结算、产品交付、质量标准、知识产权等	ODM模式	代理介绍	协商定价	电汇	开船后60天
	METRO Sourcing International Limited	2,327.15	5.33%	否, 签订PO	产品规格、数量和价格、结算和交付、包装等	ODM模式	线下展会	协商定价	电汇	开船后90天
	Global Asian Appliances HK Ltd.	2,220.86	5.09%	否, 签订PO	产品规格、数量和价格、结算和交付等	ODM模式	线下展会	协商定价	电汇	提单日后60天
2022年	NEW AIR, LLC	5,859.63	12.33%	是	合作期限、价格和结算、产品交付、质量标准、知识产权等	ODM模式	代理介绍	协商定价	电汇	开船后60天
	Infinium Co., Limited	5,343.03	11.25%	是	合作期限、价格和结算、质量标准、知识产权等	ODM模式	线下展会	协商定价	电汇	开船后45天
	WHYNTER, LLC	3,659.94	7.70%	否, 签订PO	产品规格、数量和价格、结算和交付等	ODM模式	同行介绍	协商定价	电汇	提单日后90天

报告期	客户名称	金额(万元)	比例	是否签订框架协议	协议条款内容	境外销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
	MINIBAR NORTH AMERICA INC.	2,558.01	5.38%	是	合作期限、价格和结算、质量标准、知识产权、原材料供应等	ODM 模式	同行介绍	协商定价	电汇	装船后付款
	Greenfield World Trade, Inc.	2,303.29	4.85%	否, 签订 PO	产品规格、数量和价格、结算和交付等	ODM 模式	线下展会	协商定价	电汇	提单日后 45 天

公司一般与客户签订合作框架协议或 PO 订单，客户根据需求向公司下达采购订单，采购订单通常载明产品名称、规格型号、单价金额、交货日期、交货方式、交货地址、付款方式等信息。公司产品的境外销售价格综合考虑成本、利润率、客户采购批量、竞品价格以及汇率等因素和客户协商确定。

(4) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

1) 境外销售毛利率与内销毛利率的比较分析

报告期内，公司主营业务收入境外销售毛利率与境内销售毛利率比较如下：

地区分类	2023 年		2022 年	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
境外	84.74%	30.16%	89.08%	25.38%
境内	15.26%	18.87%	10.92%	16.76%

如上表所示，报告期内，公司境外销售毛利率分别为 25.38%、30.16%，境内销售毛利率分别为 16.76%、18.87%。公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率，主要原因系：

A、市场环境存在差异。

公司境外销售主要区域为欧美发达国家，其下游终端客户对产品质量和性能的要求较高，能接受相对较高的定价。公司在产品定价时，会参考国外终端销售价格，结合相对较低的国内生产成本，可以获得较高的毛利率。

而境内市场，家用制冷设备生产企业较多，价格竞争较为激烈。且境内客户对价格敏感度高于境外欧美发达国家客户，导致公司境内销售毛利率较低。

B、产品属性差异

公司在境外销售以葡萄酒冷藏柜为主，产品竞争力较高。欧美发达国家具有悠久的葡萄酒文化，对于葡萄酒储藏中的震动、温湿度控制、节能环保等指标要求较高。公司针对葡萄酒冷藏柜进行了多年研发，在节能降耗、温度湿度控制、震动等方面形成了产品优势，产品符合美国 DOE、美国能源之星、欧盟 ERP 等国际主流标准。

而境内市场，公司主要销售产品以普通制冷产品为主，市场竞争相对激烈。同时，公司近年来为拓展国内市场推出了嵌入式冰箱等新产品，新产品尚处于市场培育期，采用低毛利策略进行推广。

因此，公司在境外市场所销售的产品相对成熟，性能指标整体较高，可以满足境外客户对于高质量产品的需求，因此产品定价相比境内市场较高，毛利率相对较高具有合理性。

C、市场发展阶段存在差异

公司过去一直以境外销售为主，境外销售占比都在 80%以上。公司一直深耕海外市场，在技术研发、质量控制、产品创新等方面持续不断投入，与众多知名葡萄酒冷藏柜品牌商、大型商超等建立了合作关系。下游客户对公司的产品和服务信任度较高，愿意支付较高的价格，因此毛利率相对较高。而在境内市场，公司尚处于市场拓展的起步阶段和品牌培育阶段，下游客户对于公司的产品和服务了解有限，公司为开拓客户会采取相对较低的定价策略，从而境内销售毛利率较低。

综上所述，公司境外销售毛利较高，主要系市场环境、产品属性和市场发展阶段等因素影响所致，具有合理性。

## 2) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司主要境外销售结算货币为美元，美元兑人民币汇率波动对公司业绩产生一定影响。报告期内，汇率波动及其对公司营业利润的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
营业利润	6,297.18	6,752.36
财务费用-汇兑损益	-96.74	-1,072.21
汇兑损益占比	-1.54%	-15.88%

报告期内，公司因外汇汇率波动对营业利润的影响比例分别为-15.88%、-1.54%，汇率波动对公司经营业绩影响较大。

2、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露事项第（二）款，出口退税等税收优惠的具体情况，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，公司出口产品享受出口退税税收优惠政策，增值税适用“免、抵、退”政策，公司出口产品适用退税率为 13%。

报告期内，公司产品的主要进口国和地区为美国、欧洲。欧洲地区的进口、外汇政策相对稳定。美国政府则自 2017 年 8 月对中国开展 301 调查，先后对中国出口的商品加征了 3 轮关税，分别涉及 340 亿美元（2018 年 6 月 15 日）、160 亿美元（2018 年 8 月 7 日）、2000 亿美元（2018 年 7 月 10 日）、3000 亿美元（2019 年 5 月 13 日），其中部分关税涉及公司出口至美国的产品。

美国对原产于中国商品加征进口关税的期限税率及涉及公司产品的具体情况如下：

关税清单		关税加征期限及税率	涉及公司对美国出口的产品
第一轮 500 亿美元	第一批 340 亿元	2018 年 7 月 6 日起加征 25%	无
	第二批 160 亿元	2018 年 8 月 23 日起加征 25%	无
第二轮 2,000 亿元		2018 年 9 月 24 日起加征 10%； 2019 年 5 月 10 日起加征至 25%	葡萄酒冷藏柜、雪茄柜、电子冰箱、饮料柜
第三轮 3,000 亿元		2019 年 9 月 1 日起加征 15%； 2019 年 12 月 15 日宣布将降低至 7.5%	无

2019 年 12 月 13 日，中美就第一阶段协议开始达成一致，协议约定美国将分阶段豁免此前对中国商品加征的关税。2022 年 3 月 23 日，美国贸易代表署发布了对 352 项产品继续豁免关税的清单，此轮豁免适用于 2021 年 10 月 12 日至 2022 年 12 月 31 日之间进口自中国的商品。此后，美国贸易代表署四次延长关税豁免政策时效，关税豁免政策截止至 2024 年 6 月 14 日。美国贸易代表办公室（USTR）于 2024 年 5 月 24 日宣布，上述 352 项产品关税的豁免清单中一半的产品将延长关税豁免政策至 2025 年 5 月 31 日。其中与公司产品相关的豁免条款如下：

产品关税编号	产品名称	备注说明	豁免后关税
8418. 50. 0080	电子冷藏柜	商用食品展柜，有一个玻璃面以展示存储的食品饮料，含制冷设备	0%
8418. 50. 0080	立式冷冻柜	含制冷设备，限宽 77cm、深 78cm、高 200cm，重量不超过 127 kg，有一扇摇摆式透明玻璃门	0%

因此，公司产品主要进口国美国的关税政策变化主要发生在报告期前，报告期内未发生重大不利变化，相关贸易摩擦对公司持续经营能力不存在较大的影响。

3、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露事项第（三）款，主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

通过查阅中国出口信用保险公司出具的主要境外客户的资信报告，获取主要境外客户基本信息，股权结构、实际控制人等情况；查阅主要客户是否与公司

及其关联方存在关联关系的回函和访谈记录；查阅公司实际控制人、董事、监事、高管出具的调查表，核查公司报告期内的关联方名单，取得并核查公司、控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行账户及流水等；经核查，公司主要境外客户与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员不存在潜在或实质的关联关系，除与公司存在正常的资金往来外，与上述公司关联方不存在潜在或实质的其他利益往来。”

## 二、公司补充说明

（一）结合国际贸易政策、公司所属行业发展情况、公司主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求、汇率变动情况等因素，按照细分产品量化分析报告期内各期营业收入波动的原因及合理性

报告期各期，公司营业收入分别为 47,504.43 万元、43,632.25 万元，2023 年度营业收入较 2022 年度下降 8.15%。公司营业收入波动主要受到所属行业的发展情况及下游需求变化的影响，我国冷柜出口总体规模和对美国出口规模在 2023 年都有所下降，与公司营业收入变动一致。同时，报告期内美元兑人民币汇率升值在一定程度上提振了公司人民币计价的收入。具体分析如下：

**1、国际贸易政策、公司所属行业发展情况、公司主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求、汇率变动情况等因素影响**

**（1）报告期内国际贸易政策相对稳定，对公司营业收入影响较小**

近年来，公司面临的国际贸易政策环境相对稳定，对公司收入影响较小。公司最重要的进口国为美国，美国对公司产品的关税政策在报告期内未发生重大变化。详细分析见本回复之“1.关于营业收入及经营业绩。”之“公司补充披露”之“2、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露事项第（二）款”。

**（2）公司营业收入变动与所属行业的发展情况及下游需求变化一致**

由于行业库存周期调整的原因，公司所属冷柜行业的出口规模虽然在 2023 年度进入恢复性增长阶段，但总体上近两年呈现下降趋势。特别的，由于美国通货膨胀高企等原因，我国对美国市场的冰箱冷柜出口规模连续下降。公司产品以冷柜和出口美国市场为主，受上述因素影响，收入在 2023 年也出现一定程度下降。

同时，受社会环保意识的提升、制冷技术发展多重因素影响，家用制冷设备行业的高端化和绿色化成为行业发展方向。公司积极顺应行业的高端化、绿色化转型，在产品结构上推出更多高端的、高效的产品，体现在公司收入结构上为高端产品、高效产品占比持续提升。

### 1) 冷柜出口总体规模有所下降

近年来，我国冷柜出口规模整体呈先下降后回升的态势，但总体规模仍有所下降。受 2023 年上半年销量下滑以及全年平均出口单价下降的影响，我国冷柜 2023 年外销总额同比去年有所下滑。根据奥维云网统计数据，2023 年我国冷柜外销总量为 2,130.5 万台，同比增长 12.1%；2023 年平均出口单价为 167.5 美元，同比下降 11.4%；2023 年外销总额为 35.7 亿美元，同比下降 0.7%。但受上年同期基数较低、海外高库存缓解影响，叠加海运费用及产品单价同比下降、补库需求增长等多重因素推动，2023 年二季度以来我国冷柜出口量同比增长率由负转正。我国冷柜月度出口量同比增长情况如下图所示：

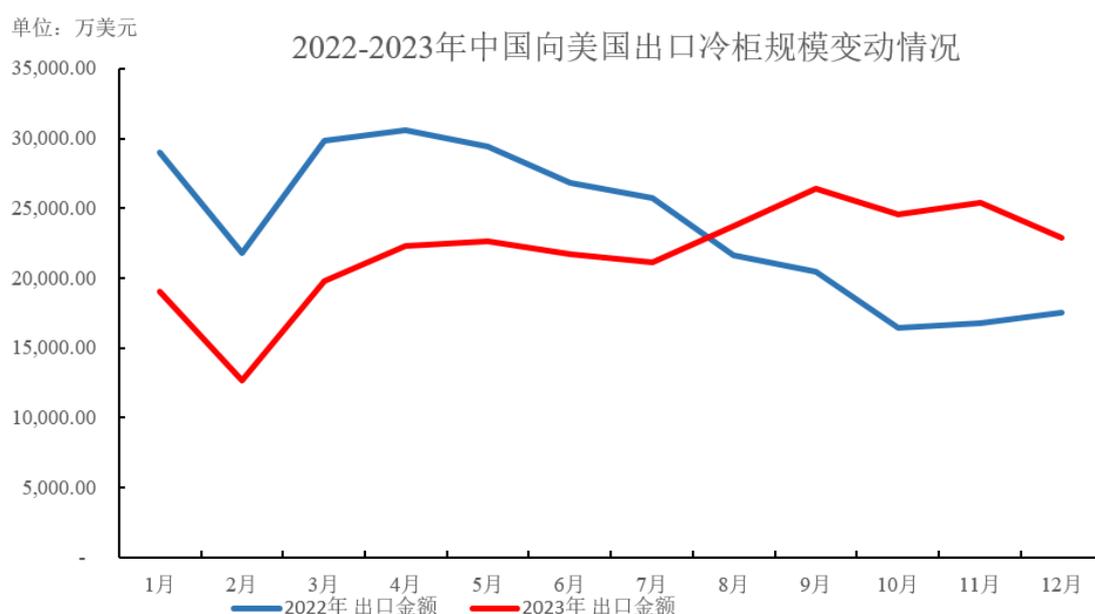


数据来源：同花顺。

### 2) 对美国冷柜出口规模下降

从出口区域结构来看，受 2023 年前期高库存及持续通胀导致需求走弱拖累，2023 年中国出口至北美洲和大洋洲的冰箱冷柜数量同比小幅下滑，亚洲、南美洲等地区则有不同程度的增长。根据产业在线统计数据，2023 年大洋洲及北美洲冰箱冷柜市场规模分别同比下滑 11%和 4.1%；2023 年南美洲、东南亚分别增长 13%和 6.6%。

2023年1-7月中国对美国的冷柜出口金额呈现下降趋势，从2023年8月开始，随着前期高库存缓解，补库需求增长，中国出口美国的冷柜规模同比出现反弹，但整体受前期拖累，2023年全年中国出口美国冷柜规模同比有所下滑。根据中国海关统计数据，2022至2023年，中国出口美国的冷柜（注：统计口径包括电气或非电气的冷藏箱、冷冻箱及其他制冷设备；热泵，但品目8415的空气调节器除外）市场规模分别为28.60亿美元和26.22亿美元，2023年同比下滑8.34%。2022-2023年中国向美国出口冷柜规模变动情况如下图所示：



数据来源：中国海关

2024年以来，受益于欧美地区补库存、通货膨胀回落，以及南美洲、东南亚等新兴市场需求增长的影响，中国冷柜出口规模延续了2023年下半年以来的持续增长趋势。据中国机电商会统计，2024年1-5月我国冷柜出口量在空调、冰箱和冷柜等大家电品类中的涨幅最大，出口规模达1,047万台，超过了2023年全年出口规模的49%。

### 3) 制冷产品行业向高端化和绿色化转型

目前我国制冷设备行业已经建立了包括生产、经营、研发、设计与人才培养等环节在内的完整工业体系。近年来，制冷产品由定频到变频，由直冷到风冷无霜，由单门到多门，实现大容积，多功能、低能耗、物联网智能等功能。我国制冷设备逐渐向高端方向转型，在技术水平、性能、质量等方面不断进步，在国际市场上竞争力不断增强。

在“碳达峰”与“碳中和”的趋势下，制冷技术不断朝着绿色环保、节能高效的方向发展。行业内企业不断探索新材料和新技术应用，变频技术、二氧化碳环保制冷剂等低碳节能技术进入规模应用阶段。世界各国也通过提升行业标准、制定相关激励政策的方式促进制冷产品生产企业进行绿色化转型。2021年，欧盟对《能源相关产品指令》（ErP指令）进行了关键性更新，将家电行业的能效和环保标准提升至新的高度。

### （3）主要产品价格变动的的影响

公司主要产品冷藏柜和冰箱的销售单价在报告期内分别提高了 7.78%和 30.05%，这主要是受到公司产品结构的影响。按制冷技术的不同，公司产品可以分为压缩机风冷、压缩机直冷和半导体制冷产品，其中压缩机风冷产品具有制冷效果稳定、无霜的优点，产品单价较高。2023年公司压缩机风冷产品收入占比的上升导致主要产品单价的提高，其中压缩机风冷冷藏柜的销售收入占比从2022年的 49.47%上升至 58.01%，压缩机风冷冰箱的销售收入占比从2022年的 44.94%上升至 65.60%。

项目	2023年		2022年	
	销售收入占比	单价（元/台）	销售收入占比	单价（元/台）
<b>冷藏柜</b>	<b>100%</b>	<b>1,010.87</b>	<b>100%</b>	<b>937.91</b>
其中：压缩机-风冷冷藏柜	58.01%	1,871.10	49.47%	1,962.88
压缩机-直冷冷藏柜	27.82%	695.26	34.09%	697.55
半导体冷藏柜	14.18%	507.87	16.44%	505.09
<b>冰箱</b>	<b>100%</b>	<b>938.92</b>	<b>100%</b>	<b>721.94</b>
其中：压缩机-风冷冰箱	65.60%	2,282.82	44.94%	1,863.98
压缩机-直冷冰箱	8.69%	628.11	18.90%	669.16
半导体冰箱	25.71%	402.08	36.16%	419.67

具体分析详见本回复之“1.关于营业收入及经营业绩。”之“二、结合国际贸易政策、公司所属行业发展情况、公司主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求、汇率变动情况等因素，按照细分产品量化分析报告期内各期营业收入波动的原因及合理性”之“2、公司报告期各期营业收入波动情况”。

### （4）原材料价格变动及价格传导机制对公司短期收入影响较小

报告期内公司采购的主要原材料为压缩机、U型板板材、发泡料、箱体内胆、蒸发器、不锈钢门体等。这些原材料需要经过公司的设计、组装、测试等环节才能最终生产为对外销售的产品。

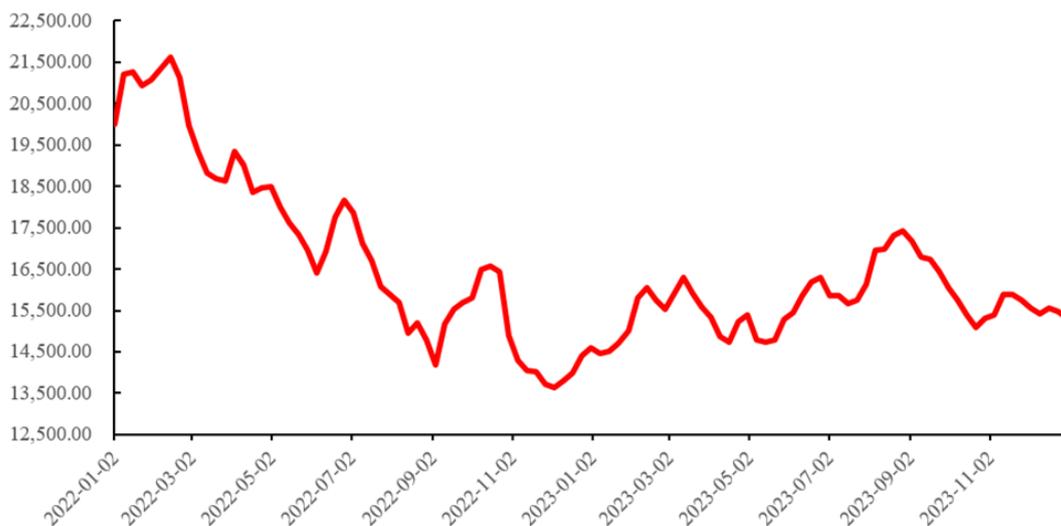
公司上述主要原材料中除发泡料以外的主要材质均为以钢为主的金属材料。报告期内，钢材价格持续走低，钢材价格指数由报告期期初的 132.98 下降到 2023 年初的 115.22，全年下降幅度为 15.10%，并在 2023 年维持相对低位。公司以钢材为主的原材料，如 U 型板板材、不锈钢门体等的采购价格在报告期内都出现不同程度下降。报告期内钢材价格指数如下图所示：



数据来源：Wind。

聚合 MDI 作为公司主要原材料发泡料的重要构成，其价格则从 2022 年初的 20,000.00 元/吨下降到年末的 14,400.00 元/吨，下降幅度达到 28.00%，并在 2023 年全年维持相对低位。公司发泡料采购价格降低幅度与聚合 MDI 接近。报告期内 MDI 现货价格走势如下图所示：

中国华南地区聚合MDI(M20S)均价



数据来源：Wind。

受益于原材料价格的下降，公司的采购成本下降，带来单位成本的下降。公司根据成本和合理利润确定基础定价，综合考虑自身产能、客户合作历史、订单规模、产品市场竞争能力、支付方式与信用期等因素参照市场价格与客户协商后进行定价。因此，原材料价格对公司最终产品的售价的影响是一个博弈过程。

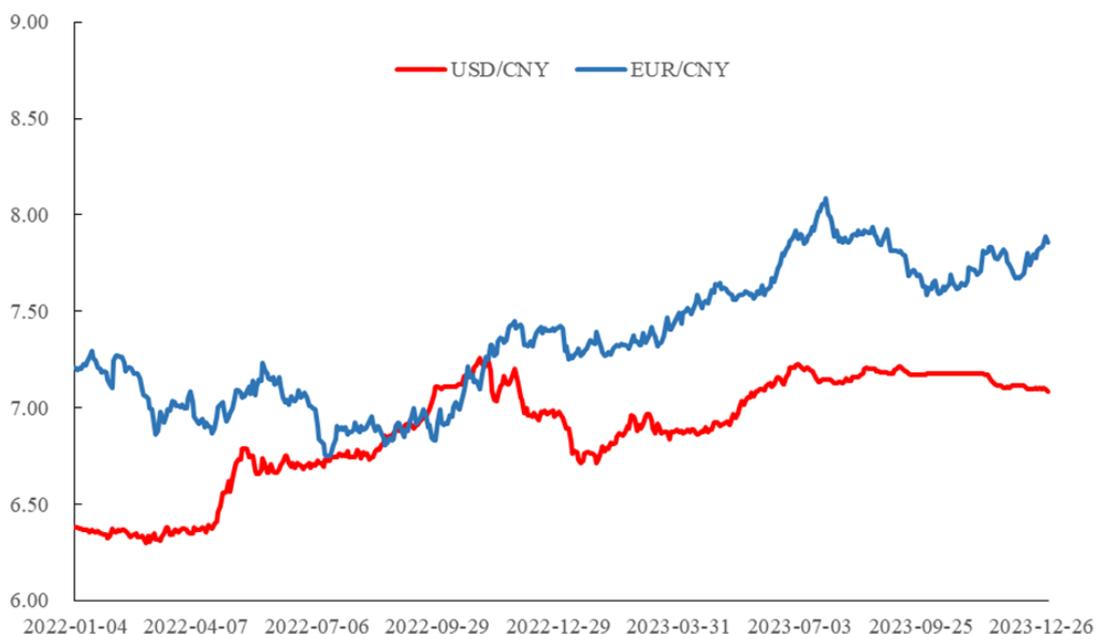
具体来说，在原材料价格持续下降时，公司会综合考虑客户类型、市场竞争策略、合作历史、订单量、结算条件等因素，并结合具体客户的意愿，根据实际情况调整对客户销售价格。在原材料价格上涨时，若经公司测算后，产品仍能保持合理的毛利空间，可视为原材料价格在正常范围内波动，公司不会对产品的售价进行调整；否则，公司会与客户沟通价格调整意向后确定调价幅度。

故公司虽然具备一定的价格传导能力，但从原材料价格传导到产品价格有一定滞后性，短期内对收入影响有限。

## （5）汇率波动的影响

### 1) 报告期内主要结算货币汇率波动情况

报告期内，公司主要结算货币美元和欧元兑人民币汇率变动情况如下：



数据来源：中国货币网。

美元和欧元兑人民币汇率在报告期内经历了较为明显的波动，但总体呈现升值趋势并在 2023 年下半年维持相对高位。

## 2) 汇率波动对公司营业收入的影响

报告期，公司境外收入结算和定价以美元为主，少部分为欧元。公司主营业务收入中以不同币种计价的收入金额及占比如下：

单位：万元

货币类别	2023 年		2022 年	
	确认收入金额（折算为人民币）	比例	确认收入金额（折算为人民币）	比例
USD	31,410.95	72.33%	35,432.07	74.95%
RMB	11,912.54	27.43%	11,001.75	23.27%
EUR	104.97	0.24%	842.10	1.78%
合计	<b>43,428.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>47,275.92</b>	<b>100.00%</b>

2023 年度，公司美元和欧元结算的平均汇率变动如下：

币种汇率	2023 年度		2022 年度
	平均汇率	变动率	平均汇率
USD/CNY	7.06	6.78%	6.61
EUR/CNY	7.45	5.23%	7.08

2023 年度，公司主要结算货币美元和欧元对人民币平均升值幅度分别为 6.78%、5.23%，导致公司境外销售收入增长。为衡量汇率变化对 2023 年度公司销售收入的影响，采用因素替代法对 2023 年度汇率变动对公司收入影响进行分析。具体方法为采用 2022 年度平均汇率对 2023 年度各币种收入进行折算，并与实际收入水平进行比较，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度汇率影响
使用 2022 年度平均汇率折算的收入	41,429.92
实际收入	43,428.46
因汇率变动导致的收入变动	4.82%

根据因素替代法测算，公司合同结算货币汇率变动因素将导致公司 2023 年度收入增长 4.82%，这与公司主要结算货币兑人民币汇率的变化趋势一致。

综上所述，公司报告期内国际贸易政策相对稳定，原材料价格变动及价格传导机制有一定滞后性，对公司短期收入影响较小。公司营业收入波动主要受到所属行业的发展情况、下游需求变化和汇率波动的影响。

## 2、公司报告期各期营业收入波动情况

公司主要产品为冷藏柜和冰箱，报告期各期冷藏柜和冰箱收入占营业收入比例分别为 99.11%、99.21%。公司营业收入波动主要受到冷藏柜和冰箱收入波动的影响，报告期，公司冷藏柜和冰箱经营情况如下：

产品	项目	2023 年度	2022 年度	变动率
冷藏柜	销量（台）	380,592.00	453,718.00	-16.12%
	销售单价（元/台）	1,010.87	937.91	7.78%
	销售收入（万元）	38,472.99	42,554.51	-9.59%
冰箱	销量（台）	51,288.00	62,718.00	-18.22%
	销售单价（元/台）	938.92	721.94	30.05%
	销售收入（万元）	4,815.51	4,527.89	6.35%

公司营业收入下降系 2023 年度公司主要产品冷藏柜受到全球宏观经济环境和行业主要客户短期库存水平调整的影响销售数量下降所致。公司 2023 年度营

业收入较 2022 年度下降 8.15%，其中 2023 年度冷藏柜营业收入较 2022 年下降 9.59%，冰箱营业收入较 2022 年增长 6.35%。分产品具体分析如下：

### （1）冷藏柜

报告期公司冷藏柜收入占比分别为 89.58%、88.18%，销售占比略有下降，但仍为公司最主要的产品。公司 2023 年冷藏柜收入较 2022 年下降 9.59%，其中销量下降 16.12%，同时销售单价上升 7.78%。公司冷藏柜按照制冷技术的不同可以分为压缩机风冷冷藏柜、压缩机直冷冷藏柜和半导体制冷冷藏柜，具体收入情况如下：

项目	2023 年				2022 年			
	收入(万元)	数量(台)	收入占比	单价(元/台)	收入(万元)	数量(台)	收入占比	单价(元/台)
冷藏柜	38,472.99	380,592.00	100%	1,010.87	42,554.51	453,718.00	100%	937.91
其中：压缩机-风冷冷藏柜	22,316.85	119,271.00	58.01%	1,871.10	21,052.68	107,254.00	49.47%	1,962.88
压缩机-直冷冷藏柜	10,701.95	153,928.00	27.82%	695.26	14,505.79	207,952.00	34.09%	697.55
半导体冷藏柜	5,454.20	107,393.00	14.18%	507.87	6,996.05	138,512.00	16.44%	505.09

公司冷藏柜销售数量下降主要受到全球宏观经济环境和行业主要客户短期库存水平调整的影响。①全球宏观经济环境的影响。受美国持续高通胀、俄乌冲突的影响，欧美作为公司主要出口地区对葡萄酒冷藏柜、饮料柜等可选消费品的需求相对疲软，导致相关产品总体收入下降；②主要客户短期库存水平调整影响。公司冷藏柜主要应用于葡萄酒储藏、饮料冷藏等场景，能显著提升居家生活品质。2021 年和 2022 年初，国外由于公共卫生事件的影响，民众居家活动增加，对于上述产品需求量大增，这些产品的品牌商也相应加大了对相关产品的采购。公司主要客户中的 NewAir LLC、WHYNTER, LLC 等在 2021 年和 2022 年上半年都向公司采购了较多产品，随着特殊公共卫生事件的结束，客户采购回归常态，2023 年的采购金额较 2022 年出现一定程度下降。

公司冷藏柜销售单价的上升主要系产品结构变化和汇率变动所致。①产品结构变化的影响。压缩机风冷冷藏柜具备制冷效果稳定、无霜的优点，属于高端制冷产品，产品价格较高。公司近年来不断进行高端化转型，2023 年压缩机风冷冷藏柜销售数量较 2022 年增长 11.20%，销售金额占冷藏柜的比例从 2022 年的

49.47%上升至 58.01%。高单价的压缩机风冷冷藏柜销售占比上升推动冷藏柜总体销售价格提高；②汇率变动的影响。公司产品以境外销售为主，主要采用美元定价。报告期内，美元兑人民币的汇率从 2022 年 5 月开始升值，2023 年全年保持高位运转。公司 2023 年美元结算汇率较 2022 年上升 6.78%，美元升值对公司以人民币计价的产品价格有提振作用。

## （2）冰箱

报告期公司冰箱收入占比分别为 9.53%、11.04%，销售占比有所上升。公司 2023 年冰箱收入较 2022 年上升 6.35%，其中销量下降 18.22%，同时销售单价上升 30.05%。按照制冷技术的不同，各细分产品情况如下：

项目	2023 年				2022 年			
	收入 (万元)	数量 (台)	收入 占比	单价 (元 /台)	收入 (万元)	数量 (台)	收入 占比	单价 (元 /台)
冰箱	4,815.51	51,288.00	100%	938.92	4,527.89	62,718.00	100%	721.94
其中：压缩机- 风冷冰箱	3,159.19	13,839.00	65.60%	2,282.82	2,034.91	10,917.00	44.94%	1,863.98
压缩机- 直冷冰箱	418.44	6,662.00	8.69%	628.11	855.72	12,788.00	18.90%	669.16
半导体 冰箱	1,237.88	30,787.00	25.71%	402.08	1,637.26	39,013.00	36.16%	419.67

公司冰箱销售数量下降主要系受行业发展趋势和客户产品线调整的影响。

①行业发展趋势的影响。高端化和绿色化是家用制冷设备行业的整体发展趋势，能效比较低的半导体冰箱和传统的压缩机直冷冰箱产品需求逐步降低。公司 2023 年度半导体冰箱和压缩机直冷冰箱销售数量较 2022 年度分别下降 47.90% 和 21.09%。但通过持续研发，公司产品高端化转型取得成效，2023 年度高端的压缩机风冷冰箱销售数量较 2022 年增长 26.77%；②客户产品线调整的影响。公司主要客户 MINIBAR 在 2023 年调整了其产品线，为满足其酒店客房的产品展示特性，将部分冰箱产品转为外观更加时尚的冷藏柜产品，其采购的压缩机直冷冰箱和半导体冰箱在 2023 年有所下降。

公司冰箱销售价格的上升系公司近两年新推出的嵌入式冰箱逐步实现规模销售所致。嵌入式冰箱产品是公司推出的压缩机风冷冰箱新产品，其外观设计能够融入厨房装潢，创造更整洁、高端的厨房外观，同时配备了高端特性，如温度控制、湿度控制、内部照明等，产品单价较非嵌入式压缩机风冷冰箱高出 40%

以上。公司 2023 年度嵌入式冰箱产品销售收入大幅增长，占冰箱销售收入的比例从 4.93% 上升至 26.40%。嵌入式冰箱销售占比的提升拉动冰箱销售单价的提高。

**（二）结合公司在手订单、主要客户所在区域政策和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性**

### **1、公司在手订单情况良好**

根据行业及客户惯例，公司客户下达需求订单时，一般只考虑未来 1-2 个月的需求量，即某一时点在手订单金额对应是未来 1-2 个月的销售额。截至 2024 年 6 月末，公司在手订单金额 7,450.78 万元，在手订单量充足，使得公司业绩的可持续性得到了保证。此外，公司与下游客户保持着良好的关系和沟通机制，不断加深合作深度，扩大合作领域，保证客户和收入的稳定性。

### **2、报告期内公司主要客户所在区域政策稳定**

报告期内，公司产品以外销为主，产品出口国主要包括美国、欧盟等国家和地区。除美国曾加征关税外，公司在其他主要境外客户所在国家和地区针对公司的出口产品在法律规定的范围内可自由进行，未有特殊的限制政策。针对公司主要产品类别，美国关税政策变化情况详见本回复之“1. 关于营业收入及经营业绩。”之“一、公司补充披露”之“2、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露事项第（二）款”。

公司产品主要进口国美国的关税政策变化主要发生在报告期前，报告期内未发生重大不利变化，相关贸易摩擦对公司持续经营能力不存在较大的影响。

此外，公司所出口的产品须符合进口国相关质量、安全与环保本地标准。公司在进口国开展经营活动亦需遵守进口国对所流通产品商标、外观设计和专利技术等方面的规定。公司定期对相关国家的规定及标准进行维护并及时更新，以保障公司产品持续符合相关进口国的政策。

### **3、公司期后经营情况良好**

2024 年 1-6 月，公司营业收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年1-6月	同比变动
营业收入	24,407.25	19,439.84	25.55%
净利润	3,486.08	2,035.50	71.26%
毛利率	29.76%	26.58%	3.19个百分点
经营性现金流量净额	3,559.83	4,377.40	-18.68%

注：上表中财务数据未经审计

从上表可见，公司2024年1-6月销售收入同比上升25.55%，主要系行业从2023年下半年进入恢复性增长阶段，公司产品下游市场需求增长所致；同时，净利润同比上升71.26%，主要系收入增长和毛利率增长所致。

公司毛利率水平同比增加3.19个百分点，主要系公司以风冷为代表的高端产品占比持续提升和同期美元兑人民币汇率提高所致。

公司2024年1-6月经性现金流量净额为3,559.83万元，同比下降18.68%，主要系：（1）公司主要客户是欧美专业葡萄酒冷藏柜品牌商，收款存在一定信用期，公司整体客户回款周期相对供应商付款周期较长，2023年四季度以来产销规模增长，收付现金流的时间差异导致经营活动现金净流量有所下降；（2）2024年上半年，公司产销规模同比增长，员工数量增加导致支付的职工薪酬同比增加。

综上所述，公司在手订单相对充足，销售情况良好。2024年1-6月，公司实现收入、净利润和毛利率同比增长，经营情况正常，业绩具有持续性和稳定性。

（三）结合主要产品类别，详细分析说明主营产品毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性；比较公司与同行业可比公司细分产品，详细说明公司与可比公司产品毛利率差异的具体原因及合理性

1、结合主要产品类别，详细分析说明主营产品毛利率高于同行业平均水平的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司主营业务毛利率对比情况如下：

公司简称	2023年度	2022年度
TCL 智家（002668.SZ）	23.62%	24.63%
富信科技（688662.SH）	24.64%	26.09%

比依股份（603215.SH）	20.81%	19.48%
鸿智科技（870726.BJ）	19.86%	17.71%
行业平均	22.23%	21.98%
公司	28.44%	24.44%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等；TCL 智家 2023 年 12 月进行同一控制下合并并追溯调整了财务数据，为便于比较分析，上表及以下 TCL 智家 2022 年的数据均来自其 2022 年年报，为追溯调整前数据。

报告期内，公司主营业务毛利率为 24.44%和 28.44%，报告期内公司毛利率均高于比依股份、鸿智科技，主要系产品类别的差异导致，公司毛利率 2022 年度与富信科技和 TCL 智家接近，而 2023 年度则高于富信科技和 TCL 智家，主要系 TCL 智家因重组导致的产品结构的变动以及富信科技自身销售结构变动等原因导致，公司毛利率高于同行业平均水平具有合理性。

公司与可比公司的主要产品类别情况具体如下：

公司名称	产品类别
TCL 智家(002668.SZ)	TCL 智家 2023 年度营业收入为 151.80 亿元，其冰箱冷柜收入占总收入的比例为 85.56%（2022 年：98.66%），洗衣机收入占比为 13.36%。
富信科技(688662.SH)	富信科技 2023 年度全年收入为 4.00 亿元，相比 2022 年下滑 20.29%。其中，热电整机应用占比为 44.11%，半导体热电系统占比 24.85%，半导体热电器件占比 22.77%。
比依股份(603215.SH)	比依股份 2023 收入为 15.60 亿元，空气炸锅的收入占比为 75.77%，空气烤箱的收入占比为 12.51%，油炸锅占比 8.36%。
鸿智科技(870726.BJ)	鸿智科技 2023 年度收入为 4.18 亿元，其中电饭煲收入占比为 78.56%，慢炖锅收入占比为 17.05%，压力锅占比 2.76%。
公司	凯得智能 2023 年度收入为 4.36 亿元，其中冷藏柜收入占比为 88.56%，冰箱收入占比为 11.09%。

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

### （1）产品类别差异导致公司毛利率高于比依股份和鸿智科技

从产品类别看，公司以及 TCL 智家为专业生产制冷设备为主的企业，富信科技除了生产制冷产品外还向上游有所延伸，而比依股份和鸿智科技则为生产空气炸锅、电饭煲等小厨房家电的企业，小厨房家电相对而言结构简单，生产工艺不复杂，市场竞争对手较多，故毛利率一般而言较生产制冷设备的企业低。

（2）公司 2023 年毛利率高于 TCL 智家主要系其 2023 年进行重组导致收入结构变动影响毛利率所致

TCL 智家系原奥马电器更名而来，主要生产基地与公司均位于中山市南头镇，且主要业务均为制冷产品的 ODM 代工业务。TCL 智家 2022 年及 2023 年的主营业务毛利率分别为 24.63%及 23.62%。2022 年毛利率与公司接近，2023 年则低公司较多，主要原因系 TCL 智家在 2023 年 12 月同一控制下收购了控股股东持有的 TCL 家用电器（合肥）有限公司股权并且并入全年财务数据，从而降低了其毛利率。根据公开信息显示，被并入资产 2023 年 1-6 月的毛利率为 10.07%，相比 TCL 智家较低。若以 2023 年 1-9 月 TCL 智家未进行资产重组前的毛利率 28.00%进行对比，公司 2023 年毛利率与 TCL 智家不存在较大差异。

### （3）公司 2023 年毛利率高于富信科技主要原因系富信科技产品结构变动

公司 2022 年毛利率低于富信科技 1.65%，而 2023 年高于富信科技 3.80%，主要原因系富信科技为热电全产业链公司，产品种类较多，其毛利率较高的产品热电机应用因大客户变动导致 2023 年收入占比下降，毛利率较低的半导体热电系统产品的收入占比进一步提升，同时半导体热电器件产品的毛利率由 2022 年的 32.95%下降至 2023 年的 26.22%，以上多重因素影响导致公司毛利率在 2023 年高于富信科技。

综上所述，报告期内公司毛利率均高于比依股份、鸿智科技，主要系产品结构的差异所致，而公司 2023 年度毛利率高于富信科技与 TCL 智家，则主要系 TCL 智家业务重组以及富信科技产品结构变动等原因所致，公司毛利率超过行业平均水平具有合理性。

## 2、比较公司与同行业可比公司细分产品，详细说明公司与可比公司产品毛利率差异的具体原因及合理性；

报告期各期，公司主营业务按产品类型划分具体收入及毛利率情况如下：

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入(万元)	主营收入占比	毛利率	收入(万元)	主营收入占比	毛利率
冷藏柜	38,472.99	88.59%	28.36%	42,554.51	90.01%	23.87%
冰箱	4,815.51	11.09%	29.47%	4,527.89	9.58%	30.81%
其他产品	139.96	0.32%	13.28%	193.51	0.41%	1.64%
<b>合计</b>	<b>43,428.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>28.44%</b>	<b>47,275.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>24.44%</b>

公司主要从事制冷设备的研发、生产与销售业务，主要产品为冷藏柜、冰箱等，报告期内冷藏柜产品占公司收入的比例为 90.01%和 88.59%，占比较高。

公司的冷藏柜产品主要为葡萄酒冷藏柜以及饮料柜，产品较为细分，与公司产品相近的公众公司较少。报告期内没有单独披露相应产品分部数据的可比上市公司和公众公司，仅富信科技在其公开信息中披露其热电整机应用产品包括葡萄酒冷藏柜、啤酒机、恒温床垫等产品，TCL 智家则披露冰箱、冷柜的收入及毛利率，但该类别以冰箱占绝大部分，比依股份和鸿智科技则为生产厨房小家电的企业，在产品上与公司不具备可比性。报告期内，公司与富信科技、TCL 智家的细分产品毛利率对比情况如下：

公司名称	收入披露类别	细分产品范围	毛利率	
			2023 年度	2022 年度
富信科技 (688662.SH)	热电整机应用	葡萄酒冷藏柜、电子冰箱、啤酒机、恒温床垫等	26.13%	25.25%
TCL 智家 (002668.SZ)	冰箱、冷柜	普通冰箱、嵌入式冰箱、小冰箱、冷柜等	25.39%	24.66%
公司	冷藏柜、冰箱	冷藏柜：葡萄酒冷藏柜、饮料柜等 冰箱：嵌入式冰箱、小冰箱、普通冰箱等	28.49%	24.53%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

富信科技热电整机应用产品核算产品较多，且上市以后未披露具体产品的毛利率，整体而言毛利率受产品占比变动影响较大。根据公开信息显示，富信科技为热电全产业链公司，其主要产品葡萄酒冷藏柜、恒温床垫的主要原材料半导体热电器件等为自主生产，具有成本优势。2022 年其热电整机应用毛利率高于公司，而 2023 年度毛利率低于公司，主要原因系在 2023 年上半年，富信科技 2022 年第一大客户启动破产程序，富信科技在 2022 年向该客户销售的为毛利率较高的恒温床垫产品，该客户破产进而影响到富信科技的销售结构，导致高毛利率产品在 2023 年的销售金额下滑较多，故毛利率在 23 年低于公司。

公司冷藏柜、冰箱产品 2022 年度与 TCL 智家的冰箱、冷柜毛利率基本一致，2023 年度高于 TCL 智家，主要系 TCL 智家于 2023 年度进行了资产重组，合并了控股股东的毛利率较低的电器资产，拖累了其整体毛利率，若以 2023 年 1-9 月 TCL 智家未进行资产重组前的毛利率 28.00%进行对比，公司冷藏柜、冰箱产品毛利率与 TCL 智家不存在较大差异。

综上所述，报告期内公司以冷藏柜为主要收入来源，产品较细分，与公司产品相近的公众公司较少，公司冷藏柜、冰箱产品毛利率在 2022 年与富信科技和 TCL 智家相近，2023 年则较高，主要系 TCL 智家自身业务重组和富信科技产品销售结构变动导致，公司与可比公司产品毛利率差异具有合理性。

(四) 境外线上、境外线下、境内线上、境内线下各细分模式下销售单价、数量、定价原则、差异及原因、销售金额及占比，进一步明确各细分模式下各类收入确认时点的恰当性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司是否存在明显差异

#### 1、各细分模式下销售具体情况

报告期内，公司主营业务各细分模式下销售的具体情况如下：

2023 年度					
销售模式	销售金额（万元）	占比	数量（台）	单价（元/台）	定价原则
境外线上	148.58	0.34%	840.00	1,768.81	公司成本、合理利润并参照竞品价格确定
境外线下	36,650.56	84.39%	342,285.00	1,070.76	公司成本、合理利润并与客户协商确定
境内线上	710.10	1.64%	7,870.00	902.28	公司成本、合理利润并参照竞品价格确定
境内线下	5,919.23	13.63%	80,948.00	731.24	公司成本、合理利润并与客户协商确定
2022 年度					
销售模式	销售金额（万元）	占比	数量（台）	单价（元/台）	定价原则
境外线上	288.92	0.61%	1,768.00	1,634.17	公司成本、合理利润并参照竞品价格确定
境外线下	41,825.98	88.47%	442,590.00	945.03	公司成本、合理利润并与客户协商确定
境内线上	867.65	1.84%	9,091.00	954.41	公司成本、合理利润并参照竞品价格确定
境内线下	4,293.37	9.08%	62,987.00	681.63	公司成本、合理利润并与客户协商确定

公司销售以境外线下为主，报告期内境外线下占主营业务收入的比例分别为 88.47%、84.39%。随着公司境内市场的拓展，公司境内线下收入占比有所提升，从 2022 年的 9.08% 上升至 13.63%。

公司各销售模式下的销售单价存在差异，主要系销售渠道、销售区域差异所致。①公司线上销售价格普遍高于线下销售价格，主要系线上销售为公司自有品牌销售，直接面向终端消费者，定价较高所致。其中，境外线上销售全部为美国

亚马逊 FBA 模式销售，该销售模式下销售价格包含了平台费用、仓储费用、运输费用等亚马逊平台收取的费用，这部分费用占销售价格的 40%-50%，因此该模式下销售价格最高。②公司境外销售价格普遍高于境内销售价格，这主要系市场环境、产品属性差异和市场发展阶段等因素影响所致，具体分析详见本回复之“1.关于营业收入及经营业绩。”之“一、公司补充披露”之“1、《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》披露事项第（一）款”之“（4）境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等”。

**2、各细分模式下各类收入确认时点恰当，符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司不存在明显差异**

**（1）公司各细分模式的收入确认时点**

公司各细分模式的收入确认时点情况如下：

销售模式	收入确认时点
境外线上	公司在与电商平台完成对账后，根据双方确认无误的对账单确认收入。
境外线下	公司根据合同约定将产品报关出口后，在双方约定的贸易方式认定的货物控制权转移时点，公司已将产品的控制权转移给客户时确认收入。具体来说，公司境外销售以 FOB 模式为主，公司在产品出库并办理出口手续后确认收入。
境内线上	寄售模式，公司在客户收到商品并与电商平台完成对账后，根据双方确认无误的对账单确认收入；非寄售模式，公司在终端消费者收到商品且公司收到货款时，确认销售收入。
境内线下	公司根据与客户的约定，将商品直接发往客户的仓库或客户上门提货的，公司以客户或客户指定的承运人签收时点作为控制权转移时点，确认销售收入。

公司各模式下的收入确认时点都是在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

**（2）可比公司对比情况**

公司各细分模式下收入确认时点与可比公司不存在明显差异，具体对比情况如下：

**1) 境外线上模式**

公司名称	收入确认时点
鸿智科技 (870726.BJ)	线上 B2C 模式：公司根据订单约定，在将产品交付给购货方并收回货款或取得收款凭据时确认交付商品的履约义务收入。具体执行时，考虑到 7 天无理由退货，消费者收到货物或系统默认收货，公司收到货款时确认收入。 电商平台入仓模式：根据合同约定的对账时间，公司收到电商平台的确认

公司名称	收入确认时点
	清单核对无误后确认收入。
公司	公司在与电商平台完成对账后，根据双方确认无误的对账单确认收入。

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

可比公司中，鸿智科技在其招股说明书中披露了线上收入的确认时点，其中其境外线上销售主要为亚马逊平台销售，采用电商平台入仓模式。公司境外线上销售模式也为亚马逊平台销售，公司收入确认时点与鸿智科技电商平台入仓模式收入确认时点不存在明显差异。

## 2) 境外线下模式

公司名称	收入确认时点
鸿智科技 (870726.BJ)	FOB、FCA、CIF 模式下，根据客户的销售订单需求，完成相关产品生产，产品出库并完成产品报关、办理离港、获取提货单或货运单后确认收入。
比依股份 (603215.SH)	根据客户销售订单需求，完成相关产品生产，产品出库并办理出口手续后确认收入。此时产品销售收入货款金额已确定，款项已收讫或预计可以收回，销售产品的成本能够合理计算。
富信科技 (688662.SH)	出口销售情况下，结算方式以 FOB 为主，公司在商品报关出口并取得承运人提货单据，确认收入。
TCL 智家 (002668.SZ)	本公司将产品按照合同规定办理出口报关手续并取得提单时确认产品销售收入。
公司	公司根据合同约定将产品报关出口后，在双方约定的贸易方式认定的货物控制权转移时点，公司已将产品的控制权转移给客户时确认收入。具体来说，公司境外销售以 FOB 模式为主，公司在产品出库并办理出口手续后确认收入。

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

可比公司中，鸿智科技、比依股份、富信科技和 TCL 智家在其招股说明书、年度报告中披露了境外线下收入的确认时点，与公司境外线下模式收入确认时点不存在明显差异。

## 3) 境内线上模式

公司名称	收入确认时点
鸿智科技 (870726.BJ)	线上 B2C 模式：公司根据订单约定，在将产品交付给购货方并收回货款或取得收款凭据时确认交付商品的履约义务收入。具体执行时，考虑到 7 天无理由退货，消费者收到货物或系统默认收货，公司收到货款时确认收入。 电商平台入仓模式：根据合同约定的对账时间，公司收到电商平台的确认清单核对无误后确认收入。
比依股份 (603215.SH)	完成相关产品生产，客户收到商品并确认付款时确认收入。

公司名称	收入确认时点
富信科技 (688662.SH)	在发出商品且客户签收, 验收期满后确认收入。
公司	寄售模式, 公司在客户收到商品并与电商平台完成对账后, 根据双方确认无误的对账单确认收入; 非寄售模式, 公司在终端消费者收到商品且公司收到货款时, 确认销售收入。

注: 上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

可比公司中, 鸿智科技、比依股份、富信科技在其招股说明书、年度报告中披露了境内线上收入确认时点, 与公司境内线上模式收入确认时点不存在明显差异。

#### 4) 境内线下模式

销售模式	收入确认时点
鸿智科技 (870726.BJ)	根据客户的销售订单需求, 完成相关产品生产, 发出货物至客户指定仓库, 由客户确认或签收后确认收入。
比依股份 (603215.SH)	根据客户的销售订单需求, 完成相关产品生产, 发出货物至客户指定仓库, 由客户确认或签收后确认收入。
富信科技 (688662.SH)	销售合同中约定需由客户验收的, 公司于产品移交给客户并验收合格后确认收入; 合同未约定需由客户验收的, 公司于产品移交给客户并签收后确认收入。
TCL 智家 (002668.SZ)	按照合同约定由本公司将产品运至约定交货地点或由买方自行提货的, 在货物交付购货方验收并取得签收单后, 确认产品销售收入。
公司	公司根据与客户的约定, 将商品直接发往客户的仓库或客户上门提货的, 公司以客户或客户指定的承运人签收时点作为控制权转移时点, 确认销售收入。

注: 上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

可比公司中, 鸿智科技、比依股份、富信科技和 TCL 智家在其招股说明书、年度报告中披露了境内线下收入的确认时点, 与公司境内线下模式收入确认时点不存在明显差异。

#### (五) 线上销售是否存在刷单情形, 如是, 详细说明金额和占比, 收入确认是否准确

报告期内, 公司在境内线上销售过程中, 为提高产品的曝光度, 存在刷单行为, 公司境外线上销售不存在刷单情形。公司已于 2023 年末全面禁止刷单行为, 并完善了相关内控制度, 自此公司未再发生电商刷单情形。公司通过刷单形成的订单金额及占营业收入的比例如下:

单位: 万元

项目	2023 年度	2022 年度

项目	2023 年度	2022 年度
刷单金额	83.86	4,281.94
营业收入	43,632.25	47,504.43
占比	0.19%	9.01%

公司线上刷单收入未计入营业收入，线上收入已经按照相关会计准则准确确认收入。报告期内，公司境内线上收入金额分别为 867.65 万元、710.10 万元，占主营业务收入的比例为 1.84%、1.64%，占比较低。

(六) 报告期内是否存在公司客户指定供应商的情况，如是，详细说明采购金额及占比，并结合业务实质，说明收入确认方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司客户 MINIBAR NORTH AMERICA INC.（以下简称“MINIBAR”）出于自身产品需要，存在指定供应商的情况。具体情况如下：

1、报告期各期涉及指定供应商的客户名称、基本情况、采购内容、采购金额及其占比

公司客户 MINIBAR 的产品主要应用于酒店客房，由于应用场景的特殊性，其对产品有些独特的需求，比如要求安装电子锁以方便酒店管理等。对于这部分相关的原材料，MINIBAR 指定公司向相关供应商采购，具体采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	指定采购内容	2023 年度		2022 年度	
		采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
深圳市尚美特精密塑胶电子有限公司	塑料件	118.35	2.99%	211.46	5.78%
深圳市高科润电子有限公司	PCB 板	76.09	4.06%	73.78	4.53%
深圳市科荣电子科技有限公司	电子锁	47.27	100.00%	79.82	100.00%
深圳万思佳电器有限公司	内藏线	24.42	8.64%	39.54	7.93%
东莞慧联五金制品有限公司	五金件	1.54	0.03%	22.33	0.53%
<b>合计</b>		<b>267.68</b>	<b>2.47%</b>	<b>426.92</b>	<b>4.24%</b>
<b>MINIBAR 年度营业成本</b>		<b>1,578.13</b>	<b>-</b>	<b>1,824.90</b>	<b>-</b>
<b>指定原材料采购金额占 MINIBAR 年度营业成本的比例</b>		<b>16.96%</b>	<b>-</b>	<b>23.39%</b>	<b>-</b>

注 1: 采购占比=向指定供应商采购金额/该类原材料总采购金额。

注 2: MINIBAR 的产品主要应用于酒店客房, 电子锁为其产品特有的部件, 因此公司其他产品不涉及采购电子锁。

## 2、公司与客户、客户指定供应商的合作情况

公司与客户签署的合同中仅约定客户可指定部分供应商, 但不涉及对指定供应商的具体约定。项目实际执行过程中由公司与客户沟通确认指定原材料的范围及具体供应商清单, 公司根据客户确认结果与指定供应商独立签订采购合同。公司在客户指定供应商模式下的销售和采购业务相互独立, 与相关客户和客户指定的供应商独立签订业务合同, 公司作为独立的销售与采购进行会计处理。

公司向客户指定供应商采购及向客户销售业务相互独立, 承担了原材料生产加工的保管、灭失和价格波动等存货风险及客户信用风险, 公司有权按照自身意愿使用或处置相关原材料、具备对最终产品的完整销售定价权, 最终产品形态及功能较原材料已发生较大变化。

## 3、公司按总额法确认收入, 符合企业会计准则规定

在客户指定供应商的情况下, 公司按照总额法确认收入, 主要原因系: ①根据公司采购协议有关退货的约定, 不论公司的客户最终是否接受相关产品, 公司都必须按照协议约定向供应商支付货款, 公司承担存货保管、灭失风险; ②公司与供应商的结算和付款完全独立于公司与客户的结算和收款, 公司承担了与产品销售有关的主要信用风险; ③报告期内, 公司向指定供应商采购的原材料金额占公司向客户销售产品对应的营业成本比例为 23.39%、16.96%, 占比较小, 其他主要原材料都需要由公司自主采购; ④公司向供应商采购的原材料主要为 PCB 板、电子锁等材料, 向客户销售的产品为冷藏柜, 公司生产存在一定的复杂程度, 技术要求较高, 产品形态及功能较原材料已发生较大变化。

综上, 公司按照总额法确认收入, 符合企业会计准则的有关规定。

(七) 第三方回款的客户情况(区分境内、境外列示)、销售金额及占比、主要产品、合作历史、款项支付方基本情况、支付方与公司客户的关系、平均回款周期; 第三方回款是否均具有真实交易背景, 论证必要性、合理性及相关内部控制措施, 是否符合行业惯例, 与同行业可比公司第三方回款情况是否存在明显差异, 如是, 进一步分析合理性; 境外第三方回款如何实现交易便捷性并论证其合法合规性, 是否存在外汇相关法律风险; 第三方回款的款项支付方

与公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员或其他关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

### 1、公司第三方回款客户情况

#### (1) 公司第三方回款的总体情况

报告期内，公司销售收款存在第三方回款的情形，按境内、境外统计情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
第三方回款	7,497.40	11,907.15
其中：境外销售	6,777.80	11,323.61
境内销售	719.60	583.54
营业收入金额	43,632.25	47,504.43
占比	17.18%	25.07%

#### (2) 主要第三方回款客户第三方回款金额情况

报告期内，公司各年度境外和境内销售主要第三方回款客户的第三方回款金额情况如下：

单位：万元

客户类型	客户名称	2023 年度	2022 年度
境外销售	NEW AIR, LLC	3,716.91	7,201.15
	WHYNTER, LLC	1,954.32	3,494.11
	MINIBAR NORTH AMERICA INC.	309.58	270.94
	Sideme SA	180.59	86.77
	JDS Consulting Corporation LLC	260.55	77.08
境内销售	广州茄仁商贸有限公司	293.39	129.88
	广州怡心电器有限公司	209.18	127.63
	广州腾兴酒店用品有限公司	-	102.37
小计		<b>6,924.53</b>	<b>11,489.92</b>
第三方回款金额合计		<b>7,497.40</b>	<b>11,907.15</b>
主要客户第三方回款占第三方回款总额的比例		<b>92.36%</b>	<b>96.50%</b>

**(3) 主要第三方回款客户的销售金额及占比、主要产品、合作历史、款项支付方基本情况、支付方与公司客户的关系、平均回款周期**

报告期，公司向主要第三方回款客户销售的产品都为各种型号的冷藏柜和冰箱，销售金额及占比、合作历史、支付方与公司客户的关系、平均回款周期情况如下：

客户名称	报告期	主营业务收入 (万元)	销售占比	合作历史	平均回款 周期(天)	第三方支付单位	回款金额 (万元)	支付方与公司客户 的关系
NEW AIR, LLC	2023 年度	2,852.61	6.54%	2016 年	127.88	AW MANAGEMENT LLC	3,716.91	同一控制下关联方
	2022 年度	5,859.63	12.33%			AW MANAGEMENT LLC	7,201.15	同一控制下关联方
WHYNTER, LLC	2023 年度	1,147.95	2.63%	2012 年	77.45	EVER FORTRESS LIMITED	1,954.32	无关联关系
	2022 年度	3,659.94	7.70%			EVER FORTRESS LIMITED	3,494.11	无关联关系
MINIBAR NORTH AMERICA INC.	2023 年度	2,106.70	4.83%	2011 年	35.10	MINIBAR ENTERPRISES AG	242.81	同一控制下关联方
						MINIBAR SYSTEMS ASIA PTE LTD	3.13	同一控制下关联方
						MINIBAR UK LIMITED	63.64	同一控制下关联方
	2022 年度	2,558.01	5.38%			MINIBAR ENTERPRISES AG	240.75	同一控制下关联方
	MINIBAR UK LIMITED	30.19	同一控制下关联方					
Sideme SA	2023 年度	81.59	0.19%	2012 年	82.79	SOCIETE INDUSTRIELLE	180.59	同一控制下关联方
	2022 年度	162.42	0.34%			SOCIETE INDUSTRIELLE	86.77	同一控制下关联方
JDS Consulting, LLC	2023 年度	307.85	0.71%	2020 年	49.36	VT DRY & CURE TECHNOLOGIES INC	260.55	同一控制下关联方
	2022 年度	76.34	0.16%			VT DRY & CURE TECHNOLOGIES INC	77.08	同一控制下关联方
广州茄仁商 贸有限公司	2023 年度	937.51	2.15%	2017 年	76.08	佛山市富客智能电器有限公司	217.58	同一控制下关联方
						广州玖茄贸易有限公司	40.00	同一控制下关联方
						广州茄美贸易有限公司	30.00	同一控制下关联方
						钟丽娜	5.60	客户法定代表人

客户名称	报告期	主营业务收入 (万元)	销售占比	合作历史	平均回款 周期(天)	第三方支付单位	回款金额 (万元)	支付方与公司客户 的关系
	2022 年度	491.96	1.04%			二维码扫码付款	0.22	二维码扫码付款
						佛山市富客智能电器有限公司	43.95	同一控制下关联方
						广州玖茄贸易有限公司	6.75	同一控制下关联方
						广州茄美贸易有限公司	23.47	同一控制下关联方
						广州高希霸贸易有限公司	35.71	同一控制下关联方
						卢艺	20.00	客户公司财务
广州怡心电 器有限公司	2023 年度	178.99	0.41%	2008 年	44.31	王芳	27.31	客户公司财务
						曾曙	46.00	客户法定代表人
						二维码扫码付款	135.87	二维码扫码付款
	2022 年度	97.96	0.21%			王芳	25.52	客户公司财务
						二维码扫码付款	102.11	二维码扫码付款
广州腾兴酒 店用品有限 公司	2022 年度	133.08	0.28%	2017 年	42.19	邱吕锋	102.37	客户法定代表人

注：平均回款周期是指以单次收入确认金额和单次收入回款时间为基础加权计算的平均回款周期。

由上表可见，公司主要第三方回款客户和公司合作历史都较长，同一第三方回款客户的支付单位相对稳定，且第三方支付单位主要为第三方回款客户的关联方或主要人员。WHYNTER, LLC 指定无关联关系的 EVER FORTRESS LIMITED 支付货款，主要系 EVER FORTRESS LIMITED 利用香港的地理优势为 WHYNTER, LLC 提供亚洲区域的支持、物流、供应链、支付服务等，并由 EVER FORTRESS

LIMITED 支付货款。WHYNTER, LLC 为美国知名酒柜品牌商，与公司合作历史超 10 年，其全部货款自 2016 年来全部由 EVER FORTRESS LIMITED 支付，并从未发生变化。

上述第三方支付单位中的自然人都为第三方回款客户的法定代表人或财务人员，与公司都不存在关联关系。除自然人外，公司第三方支付单位的基本情况如下：

第三方支付单位	成立时间	注册地址	注册资本	主要股东	主要人员
AW MANAGEMENT LLC	2016/10/5	6600 KATELLA AVE.CYPRESS, CA 90630	未披露	AW Industries, LLC	Luke Peters
EVER FORTRESS LIMITED	2014/2/5	FLAT 1205, 12/F., BLOCK A,, CHUNG MEI CENTRE,, 15 HING YIP STREET, KWUN TONG, KLN, HONG KONG	1 港币	CHEN Yu Chin	CHEN Yu Chin
MINIBAR ENTERPRISES AG	1988/12/23	Blegistrasse 9 Baar, ZUG, 6340 Switzerland	1175 万瑞士法郎	MINIBAR AG	Dr. Andreas Jacobs; Markus Fiechter; Dr. Peter Lutz; Ralf-Michael Rokoss; Gerhard Belina
MINIBAR SYSTEMS ASIA PTE LTD	2002/4/29	11 SIMS DRIVE #03-04 SCN CENTRE Singapore	未披露	未披露	未披露
MINIBAR (UK) LIMITED	1985/11/14	Grenville Court, Britwell Road, Burnham, Buckinghamshire, England, SL1 8DF	240 万英镑	MINIBAR Enterprises AG	Dr. Andreas Jacobs
SOCIETE INDUSTRIELLE D'EQUIPEMENT MODERNE SIDEME	1972/2/2	4 Rue Pablo Neruda, France	未披露	RAKOWSKI Michal	Michal RAKOWSKI; Michael AZRIA; Maja RUTKOWSKA
VT DRY & CURE TECHNOLOGIES INC	2021/7/7	9 Precision Drive, North Springfield, VT,05150, USA	未披露	未披露	Jane E. Sandelman; David Sandelman;
佛山市富客智能电器有限公司	2015/8/3	广东省佛山市顺德区勒流街道冲鹤村连富一路 85 号顺德勒流光电产业中心 10	100 万人民币	钟丽娜、黄立强	钟丽娜、黄立强

第三方支付单位	成立时间	注册地址	注册资本	主要股东	主要人员
		栋 204 单位之二			
广州玖茄贸易有限公司	2015/1/27	广州市天河区中山大道西 140 号 2401 房 (部位:自编之 5)	300 万人民币	黄立强	钟丽娜、黄立强
广州茄美贸易有限公司	2017/11/8	广州市天河区中山大道西 140 号 2401 房 (部位:自编之 6)	100 万人民币	吴忠仁	钟丽娜、吴忠仁
广州高希霸贸易有限公司	2015/11/27	广州市天河区中山大道西 140 号 2401 房 (部位:自编之 7)	500 万人民币	钟洪振、王喆	钟洪振、吴雪婷

2、第三方回款是否均具有真实交易背景，论证必要性、合理性及相关内部控制措施，是否符合行业惯例，与同行业可比公司第三方回款情况是否存在明显差异，如是，进一步分析合理性

公司的第三方回款均基于真实交易背景，公司与客户之间根据业务合同进行款项收付、订单下达、货物交付和结算，相关交易活动真实发生。

公司第三方回款主要包括同一控制下关联方代付、客户指定的第三方代付、客户法定代表人等主要人员代付、客户第三方平台付款及公司二维码收款四种情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
①同一控制下关联方代付	5,064.12	7,883.01
②客户法定代表人等主要人员代付	132.25	272.50
③客户指定的第三方代付	2,024.06	3,576.88
④公司二维码及第三方平台收款	276.97	173.65
⑤其他代收代付	-	1.11
<b>合计</b>	<b>7,497.40</b>	<b>11,907.15</b>
剔除同一控制下关联方、客户法定代表人等主要人员代付后的第三方回款	2,301.03	3,751.64
营业收入	43,632.25	47,504.43
剔除同一控制下关联方、客户法定代表人等主要人员代付后的第三方回款占营业收入的比例	5.27%	7.90%

(1) 同一控制下关联方代付

客户与回款方受同一控制人控制或者为同一集团下的单位（包括母子公司、兄弟公司等）。客户根据资金统筹安排结算的需求，由客户的关联方向公司代为付款。

(2) 客户指定的第三方代付

公司部分客户由于自身交易安排、资金周转、调拨安排等原因，通过委托其合作伙伴、终端客户、中间商等向公司直接支付货款。公司客户指定的第三方代付主要为客户 WHYNTER, LLC，报告期内其第三方回款金额占客户指定的第三方代付金额的比例为 97.69%、96.55%。

(3) 客户法定代表人等主要人员代付

公司部分境内客户根据自身资金安排和结算便利等原因，由客户的法定代表人（或者是个体工商户的经营者）、股东、财务人员等主要人员向公司代为付款。

#### （4）客户第三方平台付款及公司二维码收款

公司境内销售中存在部分规模较小的客户习惯于通过手机扫码等移动支付方式付款，因此公司设置了二维码（直接连接至公司的银行账户），客户可通过扫码付款。公司境外销售中则存在少量客户通过 Pioneer、Ping Pong 等第三方支付平台向公司付款。对于这部分付款中无法识别付款方的部分，公司认定为第三方回款。

针对第三方回款，公司采取以下控制措施：①建立健全《资金管理制度》等内部控制制度，规范和完善第三方回款等流程；②在商务谈判阶段即明确规范的结算方式。若出现第三方回款的情形，由客户出具委托付款函或确认函、付款方在转账附言上注明合同签订方名称等方式，表明第三方回款所涉及的委托付款行为系该客户的真实意思表示；③销售收款严格核实第三方回款公司或人员身份。一般情况下，由客户回款前通知公司业务人员具体的回款时间、回款金额以及回款方名称；④发生第三方回款时，由业务人员及时通知财务人员记录以备查。财务人员在收款时，如发现有未以客户名义开立的银行账号回款，财务人员与业务人员核实回款对象与客户的关系，并取得客户的确认，在明确第三方回款对象与客户的关系之后进行会计处理。

同行业公司中鸿智科技、比依股份和雪祺电气在其招股说明书及相关问询文件中均披露其存在第三方回款，主要原因涉及集团财务公司或指定集团内公司代付、客户因交易习惯等因素指定第三方付款和客户的法定代表人、实际控制人回款。

综上，公司第三方回款均具有真实交易背景，符合行业经营特点，与同行业可比公司不存在明显差异，所对应的业务具有必要性、合理性。同时，公司已经建立针对第三方回款的内控制度。

### **3、境外第三方回款如何实现交易便捷性并论证其合法合规性，是否存在外汇相关法律风险**

公司境外第三方回款实现交易便捷性主要体现在三个方面：①由集团母公司或专门负责财务的公司付款，这方便客户进行资金的统一管理和协调，从而有助

于客户完成交易结算；②由集团下负责某一分部业务的子公司进行付款，这些集团的业务遍及全球的多个区域，其在统一下单后由实际采购的子公司进行付款，从而方便其内部结算。③部分客户因为远离中国大陆，从而将部分采购相关的事务委托给香港公司进行，方便其对供应链进行管理。

公司境外第三方回款基于真实的销售行为，且在国家外汇管理局中山市分局办理了贸易外汇收支企业名录登记并分类为 A 类企业，可依法在相关金融机构办理外汇收支业务。公司外汇流动和结换汇均在公司依法开立的银行账户进行并接受外汇管理机构的监督检查。

报告期内，公司境外销售活动符合国家外汇相关法律法规的规定，不存在因外汇方面的重大违法违规遭受行政处罚的情形。公司境外销售涉及的第三方回款合法合规，不存在外汇相关法律风险。

#### **4、第三方回款的款项支付方与公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员或其他关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排**

通过查询第三方回款的款项支付方的股东、主要人员等信息，并与公司关联方清单进行匹配，公司第三方回款的款项支付方与公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员或其他关联方不存在关联关系；同时通过核查公司及实控人相关流水，未发现异常资金往来或其他利益安排。

**（八）销售返利具体政策，各期返利金额及期末应付返利情况，相关返利的确认依据、会计核算方法，计提返利的时点、对账确认方式、返利的结算方式，返利计算是否存在跨期，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司是否存在明显差异**

##### **1、销售返利具体政策**

为了维护客户关系、扩大市场份额，公司针对与其合作良好的客户，给予一定的销售返利。针对不同的客户，公司会结合客户的业务规模、经营状况、发展潜力、行业经验、知名度等因素进行综合考虑，制定不同的返利政策。

报告期内，公司销售返利具体政策可分为按照年销售额返利、按照年回款额返利、按照年销售量返利三种类型，具体如下：

销售返利类型	具体政策
年销售额返利	公司与客户签订销售合同约定，在一个自然年度内，客户向公司采购的商品达到一定金额后，公司按照客户年采购额的一定比例给予返利。不同的客户返利标准不同，具体返利金额=实际年销售额*合同约定的比例。
年回款额返利	公司与客户签订销售合同约定，在一个自然年度内，客户向公司支付商品货款达到一定金额后，公司按照客户年回款额的一定比例给予返利，不同的客户返利标准不同，具体返利金额=实际年回款额*合同约定的比例。
年销售量返利	公司与客户签订销售合同约定，在一个自然年度内客户向公司采购的商品达到一定数量后，公司按照客户年采购额的一定比例给予返利，不同的客户返利标准不同，具体返利金额=实际年销售额*合同约定的比例。

## 2、各期返利金额及期末应付返利情况

公司报告期各期返利金额及期末应付返利情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
期初余额	11.14	26.21
本期计提	21.09	11.14
本期兑付结算	11.14	26.21
期末余额	21.09	11.14

由上表可见，公司报告期各期实际计提的销售返利金额分别为 11.14 万元、21.09 万元，占营业收入比例分别为 0.02%、0.05%，对各期收入、净利润、毛利率等盈利指标影响较小。

## 3、销售返利的确认、结算

项目	年度返利	会计处理
计提返利	每年资产负债表日，公司销售部根据客户当年的实际交易情况，结合返利政策测算返利金额。财务部复核无误后，按返利依据计算返利暂估入账，冲减当期营业收入。	借：主营业务收入 贷：合同负债-销售返利
结算返利	次年实际结算返利时，销售人员与客户通过邮件、对账单及电话等方式，就返利结算金额进行确认后，冲减对该客户的应收账款。	借：合同负债-销售返利 贷：应收账款

公司于资产负债表日，根据客户当年的实际交易情况，结合返利政策测算并计提销售返利，冲减当期营业收入；次年，实际结算销售返利时，直接冲抵应收客户的货款。公司销售返利与对应客户营业收入确认期间匹配，返利计算不存在跨期。

#### 4、销售返利会计处理符合《企业会计准则》的相关规定

《企业会计准则第 14 号—收入》和《监管规则适用指引——会计类第 2 号》有关销售返利会计处理规定如下：

准则/指引	具体规定
《监管规则适用指引——会计类第 2 号》	2-5 销售返利的会计处理企业应当基于返利的形式和合同条款的约定，考虑相关条款安排是否会导致企业未来需要向客户提供可明确区分的商品或服务，在此基础上判断相关返利属于可变对价还是提供给客户的重大权利。一般而言，对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理；对基于客户一定采购数量的实物返利或仅适用于未来采购的价格折扣，企业应当按照附有额外购买选择权的销售进行会计处理，评估该返利是否构成一项重大权利，以确定是否将其作为单项履约义务并分摊交易对价。
《企业会计准则第 14 号—收入》	第十五条企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。第十六条合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。可变对价金额发生变动的，按照本准则第二十四条和第二十五条规定进行会计处理。

根据公司与客户签订返利条款，公司的三种类型的返利均为现金返利，公司应当按照可变对价原则进行会计处理。公司于资产负债表日，根据客户当年的实际交易情况，结合返利政策测算并计提销售返利，冲减当期营业收入；次年，实际兑付销售返利时，直接冲抵应收客户的货款，符合《监管规则适用指引——会计类第 2 号》《企业会计准则》的相关规定。

#### 5、公司销售返利会计处理与可比公司不存在明显差异

TCL 智家、富信科技、比依股份、鸿智科技均未披露具体销售返利会计处理，其他可比公司销售返利会计处理情况如下：

公司名称	销售返利会计处理
火星人 (300894.SZ)	对于计提的返利冲减营业收入，同时确认其他流动负债
帅丰电器 (605336.SH)	根据经销协议相关约定和活动政策通知，参考经销商对约定考核指标的完成情况，于资产负债表日估计并计提销售返利。销售返利在达成销售额或其他业绩条件时确认为负债，抵减营业收入
小熊电器 (002959.SZ)	经销商完成公司当年下达的销售目标后，公司给予其一定比例的销售返利，于资产负债表日针对已考核完成应兑现的返利予以预提，抵减营业收入，确认其他流动负债-预提返利。返利在经销商后续进货中以销售折扣方式给予兑现。
公司	报告期各期末，根据客户当年的实际交易情况，结合返利政策测算并计提销售返利，冲减当期营业收入；次年，实际兑付销售返利时，直接冲抵应收客户的货款

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等。

由上表可见，可比上市公司计提销售返利时均冲减当期营业收入，同时确认负债。公司销售返利会计处理符合行业惯例。

综上，报告期各期末，公司根据客户当年的实际交易情况，结合返利政策测算并计提销售返利，冲减当期营业收入；次年，实际兑付销售返利时，直接冲抵应收客户的货款。公司销售返利会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司不存在明显差异。

### 三、主办券商及会计师核查程序及核查意见

#### (一) 核查上述事项并发表明确意见：

##### 1、核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期各期收入成本明细，分析 2023 年度公司营业收入较 2022 年度变动的原因；

(2) 获取公司报告期各期收入成本明细，分析报告期各期公司主要产品销售数量、销售单价和主要原材料采购单价变动的原因，访谈公司销售和采购负责人，了解销售数量、价格变动的原因、国际贸易政策、公司所处行业的发展情况、下游需求变动和汇率波动情况、了解公司的定价策略，价格的传导机制，对公司收入的影响情况；

(3) 获取并查阅公司在手订单信息以及了解公司期后经营情况；

(4) 获取公司报告期各期收入成本明细，分析报告期各期不同细分销售模式的具体情况；了解公司不同细分模式的收入确认政策，分析收入确认政策是否符合会计准则；查询同行业可比公司的公开披露信息如招股说明书、定期报告等，分析公司与行业内可比公司收入确认政策是否存在重大差异；

(5) 访谈公司财务总监、业务部门负责人，获取公司销售管理制度，了解公司进行刷单的目的、形式、过程；查阅公司及子公司与京东、天猫、淘宝等国内电商平台签署的协议，检查协议主要条款；获取刷单对应的订单明细，与刷单流出资金、公司账面刷单人员借款销账金额进行核对，是否形成闭环资金流水，核查刷单清单的完整性、收入确认准确性；

(6) 访谈公司销售部门负责人、采购部门负责人，了解公司客户指定供应商情况；取得公司采购明细表，统计客户指定供应商对应的原材料类别金额及占比情况；查看指定供应商涉及的销售合同和对应的采购合同，结合相关合同条款，评价公司收入确认方法是否符合企业会计准则的规定；

(7) 访谈公司管理层，了解公司关于第三方回款相关的内部控制；访谈公司财务人员、销售人员，了解第三方回款产生的原因背景及合理性，了解其必要性和合理性；获取公司报告期内第三方回款明细表，对银行流水与银行记账进行双向核对，复核第三方回款金额的准确性，并抽查相关回款的银行流水；通过检阅相关客户的资信报告、网络公开资料、访谈等方式，核查第三方回款基本情况、涉及第三方回款的客户和回款方的关系；查询同行业可比公司的公开披露信息如招股说明书、定期报告等，分析公司与行业内可比公司第三方回款情况是否存在明显差异。获取公司《信用报告（无违法违规证明版）》、所在地海关出具的书面证明，并通过国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统、中国海关企业进出口信用信息公示平台查询，核查公司在外汇方面存在违法违规行为；将第三方回款方与公司关联方清单进行比对，确认其与公司是否存在关联关系；获取公司实际控制人、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的个人银行卡流水明细，核查是否与第三方回款的款项支付方存在异常资金往来；

(8) 访谈公司销售部门负责人，了解销售返利具体政策，会计核算方法，计提返利的时点、对账确认方式、返利的结算方式等；取得报告期内，公司销售

返利核算台账，核查销售合同返利条款、销售返利计提依据、计提金额及会计处理准确性；查询同行业可比公司披露的销售返利信息，分析公司销售返利政策和会计处理是否符合行业惯例。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司已按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求，补充披露了境外销售有关情况；

（2）报告期内，公司的收入波动情况符合行业发展趋势和下游需求变化，主要系公司主要产品冷藏柜受到全球宏观经济环境和行业主要客户短期库存水平调整的影响销售数量下降所致，具有合理性；

（3）报告期后公司在手订单充足，期后经营状况良好，公司业绩具有稳定性及可持续性；

（4）公司各细分模式下各类收入确认时点恰当，符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司不存在明显差异；

（5）报告期内，公司境内线上电商平台存在刷单情形。公司刷单的目的是提高店铺排名和产品曝光度，公司未对刷单业务确认收入。公司已经披露报告期内通过刷单形成的订单金额及占营业收入的比例；

（6）报告期内公司客户 MINIBAR 存在指定供应商的情况。公司向客户指定供应商采购及向客户销售业务相互独立，承担了原材料生产加工的保管、灭失和价格波动等存货风险及客户信用风险，公司有权按照自身意愿使用或处置相关原材料、具备对最终产品的完整销售定价权，公司的最终产品为冷藏柜和冰箱，其产品形态及功能较原材料已发生较大变化，公司按照总额法确认收入符合企业会计准则的有关规定；

（7）公司第三方回款主要包括同一控制下关联方代付、客户指定的第三方代付、客户法定代表人等主要人员代付、客户第三方平台付款及公司二维码收款四种情形，都具有真实交易背景，具有必要性和合理性；公司针对第三方回款已经建立相关内部控制制度；公司第三方回款与同行业可比公司不存在明显差异；公司境外第三方回款均基于真实的销售行为，外汇流动和结换汇均在公司依法开立的银行账户进行并接受外汇管理机构的监督检查，报告期内未曾因为外汇问题

收到相关处罚；第三方回款的款项支付方与公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

(8) 报告期内，公司销售返利具体政策可分为按照年销售额返利、按照年回款额返利、按照年销售量返利三种类型，于资产负债表日根据销售返利条款的相关约定及年度销售完成情况计提返利，冲减当期营业收入；次年，实际兑付销售返利时，直接冲抵应收客户的货款。公司销售返利会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，与可比公司不存在明显差异。

(二) 说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；

### 1、核查程序

(1) 了解公司与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 了解公司收入确认的会计政策，对与营业收入确认有关的支撑性文件及时点进行分析评估，识别与收入确认相关控制权转移的条件，评估公司营业收入确认的会计政策是否符合企业会计准则相关规定；

(3) 根据报告期内公司销售明细，针对报告期内的主要客户执行实地走访程序。与客户主要人员访谈确认，了解企业性质、规模、持续经营、购销真实性等，针对客户向挂牌公司采购商品的产品类型、采购金额、货款结算方式等主要信息和商业条款进行了访谈并取得客户确认。报告期内，中介机构针对公司执行的走访程序的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
访谈金额①	33,005.07	35,496.48
营业收入金额②	43,632.25	47,504.43
访谈比例=①/②	75.64%	74.72%

(4) 对报告期内的客户执行函证程序，函证的具体内容包括报告期内各期交易额、应收账款/合同负债期末余额等，针对未回函的函证执行替代测试。报告期内，中介机构针对公司执行的函证程序、替代测试的比例如下：

单位：万元

项目	备注	2023 年度	2022 年度
营业收入	①	43,632.25	47,504.43
发函金额	②	39,791.39	40,640.13
发函比例	③=②/①	91.20%	85.55%
回函确认金额	④	31,131.59	31,606.67
回函比例	⑤=④/①	71.35%	66.53%
对未回函客户销售收入执行替代程序的金额	⑥	8,659.80	9,033.47
替代程序确认收入占比	⑦=⑥/①	19.85%	19.02%
回函及替代程序确认收入比例合计	⑧=⑤+⑥	91.20%	85.55%

(5) 对营业收入执行分析程序，包括但不限于分析营业收入波动分析、产品毛利率波动分析等；

(6) 对营业收入执行细节测试，针对外销收入，检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票、出库单、银行回单等支持性文件；针对内销收入，检查销售合同、销售发票、出库单、运输单、客户签收单、银行回单等支持性文件；

(7) 对营业收入执行截止性测试，确认收入是否已列报在恰当的财务报表期间。

## 2、核查结论

经核查，中介机构认为，公司营业收入真实、准确、完整。

(三) 按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求进行补充核查并发表明确意见

### 1、核查程序

(1) 境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定

1) 检查主要境外客户的销售合同，了解主要境外客户合同条款如信用政策、结算条款、退换货政策、与商品控制权转移相关的主要条款等，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

2) 对报告期各期的境外收入和成本执行分析性程序，分析收入、毛利率、销售数量、单价的波动情况及其原因；

3) 对报告期内主要境外客户执行细节测试，选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、出库单、海关出口报关单、提单等；

4) 对主要境外客户进行函证，函证的具体内容包括报告期内各期交易额、应收账款/合同负债期末余额，报告期各期主办券商及会计师回函确认及替代测试确认的境外收入占比分别为 89.61%、95.21%，具体如下

单位：万元

项目	备注	2023 年度	2022 年度
营业收入	①	36,799.14	42,114.90
发函金额	②	35,035.95	37,737.28
发函比例	③=②/①	95.21%	89.61%
回函确认金额	④	28,718.24	29,644.99
回函比例	⑤=④/①	78.04%	70.39%
对未回函客户销售收入执行替代程序的金额	⑥	6,317.71	8,092.29
替代程序确认收入占比	⑦=⑥/①	17.17%	19.21%
回函及替代程序确认收入比例合计	⑧=⑤+⑦	95.21%	89.61%

5) 访谈主要境外客户，了解境外客户的基本情况、与公司合作历史、交易模式、是否存在关联关系等。报告期现场访谈的境外客户收入占境外收入比分别为 79.39%、81.65%，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
访谈金额①	30,048.86	33,433.06
外销收入金额②	36,799.14	42,114.90
访谈比例=①/②	81.66%	79.39%

6) 针对资产负债表日前后确认的境外收入，选取样本核对相关支持性文件，评估收入是否记录在恰当的会计期间；

(2) 报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；

1) 获取海关口岸数据和出口退税申报表，分析公司境外销售收入是否与海关出口数据及出口退税金额相匹配

#### A、报告期内境外销售收入与海关报关数据匹配性

报告期各期，公司境外销售收入与电子口岸数据核对情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外收入 (A)	36,799.14	42,114.90
海关出口数据 (B)	36,949.09	42,033.16
差异 (C=A-B)	-149.95	81.74
差异率 (D=C/A)	-0.41%	0.19%

注：海关出口数据为海关电子口岸报关数据根据当月汇率计算的人民币金额。

报告期，公司境外收入与海关出口数据的差异分别为 81.74 万元、-149.95 万元，占境外收入的比例分别为 0.19%、-0.41%，差异较小，海关报关数据与境外销售收入匹配。

#### B、报告期内境外销售收入与出口退税匹配性

报告期各期，公司境外销售收入与出口退税数据核对情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
账面境外销售收入 (A)	36,799.14	42,114.90
出口退税申报收入 (B)	34,740.22	43,618.48
当期出口退税额 (C)	2,841.44	3,363.48
当期免抵金额 (D)	1,674.78	2,306.93
当期免抵退税额 (E=C+D)	4,516.23	5,670.40
免抵退税额占境外销售收入的比例 (E/A)	12.27%	13.46%
出口退税率 (H)	13%	13%

报告期内，公司当期免抵退税额占账面境外销售收入的比例分别为 13.46%、12.27%，与各期出口退税率存在一定差异，主要系账面境外销售收入与出口退税申报表数据时间差异造成。整体而言，公司各期免抵退税额占账面境外销售收入的比例与各期出口退税率无重大差异，出口退税情况与境外销售规模相匹配。

2) 测算公司境外销售运费及保险费与外销收入的比例，分析运费及保险费是否与公司境外销售收入相匹配

报告期各期，公司境外销售收入与境外销售产生的运费和保险费匹配情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售产生的运费（A1）	729.39	812.48
境外销售产生的保险费（A2）	83.37	73.25
境外销售收入（B）	36,799.14	42,114.90
运费比率（C=A1/B）	1.98%	1.93%
保险费比率（D= A2/B）	0.23%	0.17%

报告期内，公司境外销售的运费比率分别为 1.93%、1.98%，保持基本稳定，差异较小；保险费比率分别为 0.17%、0.23%，2023 年保险费率有所上升主要系 2023 年最高赔偿限额的提高导致保险费率提升所致。整体而言，报告期内公司境外销售收入与境外销售产生的运费及保险费匹配。

### （3）境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

检索主要外销地的政治经济环境、外汇管理、贸易政策，对公司高管进行访谈，了解境外销售的主要进口国和地区的进口、外汇等政策变化、国际经贸关系以及境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力的影响。

## 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定；

（2）报告期内境外销售收入与海关报关数据、出口退税、运费及保险费相匹配；

（3）境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

## 四、请律师按照《挂牌审核规则适用指引 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况

### （一）核查情况

## **1、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形**

报告期内，公司产品主要以境外销售为主，境外主营业务收入分别为42,114.90万元及36,799.14万元，占各期营业收入比例达85%左右，主要销售地区包括北美洲、欧洲等。报告期内，公司主要以直销模式为主，直销模式占各期主营业务收入比例均在98%以上，根据《中华人民共和国商务部、中华人民共和国海关总署、中华人民共和国生态环境部公告》发布的《禁止出口货物目录（第六批）》《禁止出口货物目录（第七批）》文件，公司向境外销售的产品不属于前述禁止出口的产品。报告期内，公司已按规定完成对外贸易经营者经营备案登记和海关报关单位登记或备案，具备从事境外销售业务的主体资格。

公司境外销售的产品主要为冷藏柜和冰箱，主要涉及欧盟、英国、美国等国家或地区，公司已取得质量管理体系认证(ISO9001)、环境管理体系认证(ISO14001)、美国 ETL、欧盟 CE、国际电工委员会 CB、德国 GS、韩国 KC、澳大利亚 Global-mark 等必要的认证、许可，公司在所涉国家或地区销售的产品，符合当地相关法律法规的规定。

根据《审计报告》以及相关营业外支出明细并经公司确认，报告期内，公司不存在被境外销售相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

综上，公司境外销售业务已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

## **2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定**

公司境外销售过程中，与主要境外客户销售付款方式为电汇，主要结算货币为美元。报告期内公司跨境资金流入主要为出口产品销售货款，公司通过具备经营外汇业务资格的金融机构进行外币结换汇。

报告期内，公司境外销售活动符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，不存在外汇、税务方面的重大违法违规遭受行政处罚的情形。

### **（二）核查程序**

主办券商、律师实施了以下核查程序：

1、取得公司的相关业务经营资质，并查阅《禁止出口货物目录（第六批）》《禁止出口货物目录（第七批）》，确认公司外销产品不属于禁止出口的产品；

2、查阅《审计报告》及报告期内有关营业外支出明细；

3、访谈主要客户，查阅报告期内公司与主要客户签订的销售合同，了解主要客户与公司的结算方式等情况；

4、取得公司报告期内跨境资金流入及流出和结换汇数据，结合银行对账单检查收汇、付汇、结换汇情况；

5、查阅公司出具的《信用报告（无违法违规证明版）》、所在地海关出具的书面证明及通过国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统、中国海关企业进出口信用信息公示平台查询，以核实公司是否有处罚记录。

### **（三）核查意见**

经核查，主办券商、律师认为：

公司的境外销售业务已依法取得从事相关业务所需的资质、许可，报告期内公司不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司外销业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

## 2. 关于应收账款

根据申报文件，2022 年末、2023 年末公司应收账款分别为 7,490.37 万元、9,626.45 万元，金额较大且大幅增长。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

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

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、公司补充披露

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”补充披露如下：

“①应收账款逾期情况：

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	10,135.51	7,886.37
逾期应收账款	1,174.71	2,862.43
其中：逾期 3 个月以内	1,158.87	2,274.61
逾期 3 个月以上	15.84	587.82
逾期应收账款占应收账款余额比例	11.59%	36.30%
逾期应收账款期后回款比例	99.62%	99.97%

注：期后回款统计至 2024 年 6 月 30 日。

公司报告期各期末逾期应收账款占应收账款余额比例分别为 36.30%、11.59%，公司逾期应收账款主要集中在逾期 3 个月以内，逾期 3 个月以上的应

收账款较少。公司统计逾期回款时严格按照公司信用政策执行，而公司客户一般由于资金规划或付款审批流程等，与公司严格计算的账期存在一定时间差。2022 年公司逾期账款比例较高，主要系部分客户由于自身资金调配的原因、实际付款周期超过其信用政策所致，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。公司逾期应收账款期后回款良好，报告期内逾期应收账款期后回款比例均在 99.00%以上，不存在较大金额未收回的情况。

②应收账款期后回款情况：

公司报告期各期末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	10,135.51	7,886.37
期后回款金额	9,939.95	7,885.64
期后回款占应收账款比例	98.07%	99.99%

注：期后回款统计至 2024 年 6 月 30 日。

截至到 2024 年 6 月 30 日，公司报告期各期应收账款期后回款比例为 99.99%、98.07%，回款比率较高，期后回款情况良好。”

## 二、公司补充说明

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

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	10,135.51	7,886.37
营业收入	43,632.25	47,504.43
应收账款余额占营业收入的比例	23.23%	16.60%

报告期各期，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 16.60%和 23.23%。公司 2023 年末应收账款余额占营业收入的比例较 2022 年末占比有所提高，主要系公司 2023 年末应收账款余额较高所致，公司 2023 年下半年实现的销

售情况较好，收入同比增长超过 20%，对应形成的部分应收账款尚处于信用期，导致 2023 年末应收账款增加。

公司主要从事冷藏柜和冰箱的研发、生产和销售，主要产品包括葡萄酒冷藏柜、饮料柜、专用冰箱、嵌入式冰箱等，是国内规模领先的葡萄酒冷藏柜专业生产制造商。公司产品的销售区域以出口销售为主，在国外市场采用 ODM 模式，在国内市场采用 ODM 与自主品牌运营相结合的业务模式，同时存在少量经销模式。在信用政策上，公司则根据客户的信用状况、财务状况、采购规模、历史合作情况等给予一定的信用期，大部分客户的信用期在 3 个月以内。

报告期内，公司各期收入前五大客户的业务模式、结算模式、信用政策、回款情况如下：

### 2023 年度：

单位：万元

客户	业务模式	结算模式	信用政策	应收账款余额	营业收入	应收账款余额/营业收入	期后回款金额	期后回款比例
Infinium Co.,Limited	境外线下 ODM	电汇	开船后 45 天	754.94	5,535.11	13.64%	754.94	100.00%
Yeego Innovation Electronic Commerce Co.,Limited	境外线下 ODM	电汇	开船后 180 天	3,426.34	4,636.49	73.90%	3,402.89	99.32%
NEW AIR, LLC	境外线下 ODM	电汇	开船后 60 天	541.72	2,852.61	18.99%	541.72	100.00%
METRO Sourcing International Limited	境外线下 ODM	电汇	开船后 90 天	1,262.43	2,327.15	54.25%	1,262.43	100.00%
Global Asian Appliances HK Ltd	境外线下 ODM	电汇	提单日后 60 天	532.49	2,220.86	23.98%	532.49	100.00%

注：期后回款统计至 2024 年 6 月 30 日

### 2022 年度：

单位：万元

客户	业务模式	结算模式	信用政策	应收账款余额	营业收入	应收账款余额/营业收入	期后回款金额	期后回款比例
NEW AIR, LLC	境外线下 ODM	电汇	开船后 60 天	1,380.29	5,859.63	23.56%	1,380.29	100.00%
Infinium Co.,Limited	境外线下 ODM	电汇	开船后 45 天	660.56	5,343.03	12.36%	660.56	100.00%

WHYNTER,LLC	境外线下 ODM	电汇	提单日后 90 天	882.86	3,659.94	24.12%	882.86	100.00%
MINIBAR NORTH AMERICA INC.	境外线下 ODM	电汇	装船后付款	847.77	2,558.01	33.14%	847.77	100.00%
Greenfield World Trade,Inc.	境外线下 ODM	电汇	提单日后 45 天	130.70	2,303.29	5.67%	130.70	100.00%

注：期后回款统计至 2024 年 6 月 30 日

从上表可知，报告期内，公司前五大客户均为境外线下 ODM 客户，公司根据不同客户的公司性质、财务情况、市场地位、历史交易情况、付款记录以及所销售产品的特点等多个方面综合评估，确定相应的信用政策，报告期各期末主要客户应收账款占当期营业收入的比例差异主要受不同客户之间的信用政策的长短以及采购时点差异导致，公司应收账款回款良好，上述主要客户的应收账款期后基本上已全部回款。

综上，报告期内应收账款余额占营业收入比例、应收账款余额与业务开展情况匹配。

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

**1、应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例，说明公司应收账款规模较大是否符合行业惯例**

**（1）应收账款期后回款情况**

截至 2024 年 6 月 30 日，公司报告期各期末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	10,135.51	7,886.37
期后回款金额	9,939.95	7,885.64
期后回款占应收账款比例	98.07%	99.99%

注：期后回款统计至 2024 年 6 月 30 日。

由上表可知，公司报告期各期末期后回款的比例分别为 99.99%和 98.07%，公司应收账款期后已基本回款。

**（2）应收账款逾期情况**

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	10,135.51	7,886.37
逾期应收账款	1,174.71	2,862.43
其中：逾期3个月以内	1,158.87	2,274.61
逾期3个月以上	15.84	587.82
逾期应收账款占应收账款余额比例	11.59%	36.30%
逾期应收账款期后回款比例	99.62%	99.97%

注：期后回款统计至2024年6月30日。

公司报告期各期末逾期应收账款占应收账款余额比例分别为 36.30%、11.59%，公司逾期应收账款主要集中在逾期3个月以内，逾期3个月以上的应收账款较少。公司统计逾期回款时严格按照公司信用政策执行，而公司客户一般由于资金规划或付款审批流程等，与公司严格计算的账期存在一定时间差。2022年公司逾期账款比例较高，主要系部分客户由于自身资金调配的原因、实际付款周期超过其信用政策所致，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。公司逾期应收账款期后回款良好，报告期内逾期应收账款期后回款比例均在 99.00%以上，不存在较大金额未收回的情况。

### （3）同行业可比公司情况

同行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例情况如下：

名称	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日
TCL 智家(002668.SZ)	18.99%	15.19%
富信科技(688662.SH)	13.60%	16.27%
比依股份(603215.SH)	20.39%	29.78%
鸿智科技(870726.BJ)	23.89%	22.36%
同行业平均值	19.22%	20.90%
公司	23.23%	16.60%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告、招股说明书等

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 16.60%、23.23%，与同行业平均值不存在较大差异。应收账款余额占收入的比例受信用政策、收入

季度结构、客户结构等多种因素影响。公司应收账款余额占营业收入的比例，2022年与 TCL 智家和富信科技接近，2023 年则高于同行业平均值，主要原因系 2023 年下半年公司进入恢复性增长阶段，收入同比增加较多，产生的部分应收账款尚未达到信用账期所致。

综上，公司报告期各期的应收账款余额占营业收入比例与同行业平均值不存在较大差异，公司应收账款规模较大符合公司目前的实际情况，具有合理性。

## 2、主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期各期末，公司应收账款前五大客户的应收账款情况如下：

2023 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款余额	坏账准备	坏账准备计提比例	期后回款金额	期后回款比例
Yeego Innovation Electronic Commerce Co., Limited	3,426.34	171.32	5.00%	3,402.89	99.32%
METRO Sourcing International Limited	1,262.43	63.12	5.00%	1,262.43	100.00%
ELECTROLUX APPLIANCES AB	829.83	41.49	5.00%	722.27	87.04%
Infinium Co., Ltd.	754.94	37.75	5.00%	754.94	100.00%
NEW AIR, LLC	541.72	27.09	5.00%	541.72	100.00%

注：期后回款统计至 2024 年 6 月 30 日

2022 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款余额	坏账准备	坏账准备计提比例	期后回款金额	期后回款比例
NEW AIR, LLC	1,380.29	69.01	5.00%	1,380.29	100.00%
WHYNTER, LLC	882.86	44.14	5.00%	882.86	100.00%
MINIBAR NORTH AMERICA INC	847.77	42.39	5.00%	847.77	100.00%
ELECTROLUX APPLIANCES AB	733.97	36.70	5.00%	733.97	100.00%
Infinium Co., Ltd.	660.56	33.03	5.00%	660.56	100.00%

注：期后回款统计至 2024 年 6 月 30 日

公司主要客户与公司合作良好，且自身资信较好、经营正常，期后回款比例较高，不存在经营恶化、资金困难等风险。

(三) 公司应收账款坏账准备计提依据，坏账准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关规定，计提比例与同行业可比公司差异的合理性

## 1、公司应收账款坏账准备计提依据

公司以预期信用损失为基础对应收账款按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，具体分类方式分为按单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备。

对于单项计提坏账准备的应收账款，公司单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于按组合计提坏账准备的应收账款，公司认为违约概率与账龄存在相关性，债务人一般具有随着时间推移偿债能力减弱的特征，相同账龄的应收账款具有类似信用风险特征，因此公司按照账龄组合计提坏账准备，公司的坏账计提方法符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期内，公司不存在按单项计提的坏账准备，应收账款账龄以1年以内为主，坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2023年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	10,125.45	506.27	5.00
1至2年	7.49	1.50	20.00
2至3年	2.57	1.29	50.00
合计	10,135.51	509.06	5.02
账龄	2022年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	7,875.21	393.76	5.00
1至2年	11.15	2.23	20.00
合计	7,886.37	395.99	5.02

## 2、公司应收账款计提比例与同行业可比公司对比情况

公司与同行业可比公司的坏账计提比例对比情况如下所示：

账龄	TCL 智家	富信科技	比依股份	鸿智科技	同行业可比公司平均值	公司
1年以内	2.77%	5.00%	5.00%	5.00%	4.44%	5.00%
1-2年	20.00%	20.00%	10.00%	10.00%	15.00%	20.00%
2-3年	50.00%	50.00%	20.00%	50.00%	42.50%	50.00%

3-4年	100.00%	100.00%	50.00%	80.00%	82.50%	100.00%
4-5年	100.00%	100.00%	80.00%	100.00%	95.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述数据来源于各公司公开披露的定期报告

对比同行业可比公司的坏账计提比例，公司遵循谨慎性原则，结合自身信用政策及结算方式，制定了审慎的坏账准备计提政策，坏账计提政策相比同行业公司更为谨慎，公司的坏账准备计提是充分、合理的。

### 三、主办券商及会计师核查程序及核查意见

#### 1、核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

(1) 获取公司与主要客户签订的销售合同、订单，核查公司对客户制定的信用政策、结算模式；

(2) 访谈报告期内的主要客户，核查客户的主营业务及产品情况、向公司采购的产品及交易额、信用政策、结算方式等；

(3) 取得应收账款明细表及客户收入明细表，分析应收账款余额变动的原因；取得公司应收账款逾期和期后回款明细表，检查应收账款回款及逾期情况；访谈公司管理层和财务总监，了解和分析主要欠款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；

(4) 计算各期应收账款占当期营业收入的比例，与同行业可比公司对比并分析差异原因；

(5) 检查公司应收账款坏账准备计提政策是否合理，查阅并对比分析同行业公司坏账政策及坏账计提情况，判断公司应收账款坏账准备计提政策是否与同行业可比公司存在明显差异；

#### 2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司应收账款余额与公司业务模式、销售政策、主要客户的结算方式、信用政策、回款周期相匹配，符合公司经营情况，应收账款余额占营业收入比例、应收账款余额与公司业务的开展情况相匹配；

(2) 公司应收账款的期后回款情况良好，应收账款逾期期限较短，集中在3个月以内。公司应收账款规模较大符合行业惯例，与公司实际经营情况相匹配，公司主要欠款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；

(3) 公司应收账款坏账准备计提充分，计提方法符合《企业会计准则》的相关规定，计提比例合理、充分。

### 3. 关于存货

根据申报文件，2022 年末、2023 年末公司存货账面价值分别为 4,719.44 万元、5,121.43 万元，主要由库存商品、发出商品、原材料、在产品等构成。同时，报告期内公司存在寄售商品。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

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

（3）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；（4）存货（单独说明寄售模式）内控管理制度的建立及执行情况；（5）报告期内各期寄售商品规模，具体存放地点，发生的具体过程及背景，是否将持续发生相关业务，是否符合行业惯例；（6）寄售模式客户验收的具体方式，收入确认时点与合同约定是否一致，公司与客户的对账周期，在取得对账单后如何确认客户领用情况以及双方对于产品类别、使用数量的确认是否存在差异及解决措施；（7）报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对寄售存货的盘点情况），包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

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

**【回复】**

#### 一、公司补充披露

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

期间	存货类别	期末余额	6个月以内	6-12个月	1年以上
2023年12月31日	原材料	811.31	703.24	33.13	74.93
	在产品	366.39	357.20	9.20	-
	库存商品	3,279.26	2,817.93	206.87	254.46
	发出商品	906.67	906.67	-	-
	半成品	218.12	211.21	1.18	5.74
	合计	5,581.74	4,996.24	250.38	335.13
2022年12月31日	原材料	999.66	843.39	52.10	104.17
	在产品	568.80	559.60	9.20	-
	库存商品	2,553.55	2,028.55	292.05	232.96
	发出商品	928.95	928.95	-	-
	半成品	187.35	181.53	1.49	4.34
	合计	5,238.32	4,542.02	354.84	341.46

报告期内，公司存货构成均以原材料、在产品、库存商品和发出商品为主，公司存货库龄主要在6个月以内，其账面余额分别为4,542.02万元、4,996.24万元，占各期末存货账面余额比例分别为86.71%、89.51%，存货库龄结构良好。

报告期各期末，公司存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

期间	存货类别	金额	结转金额	期后结转比例
2023年12月31日	原材料	811.31	675.34	83.24%
	在产品	366.39	357.92	97.69%
	库存商品	3,279.26	2,787.72	85.01%
	发出商品	906.67	902.81	99.57%
	半成品	218.12	207.33	95.05%
	合计	5,581.74	4,931.11	88.34%
2022年12月31日	原材料	999.66	979.15	97.95%

期间	存货类别	金额	结转金额	期后结转比例
	在产品	568.80	568.80	100.00%
	库存商品	2,553.55	2,488.43	97.45%
	发出商品	928.95	928.95	100.00%
	半成品	187.35	185.71	99.12%
	合计	5,238.32	5,151.05	98.33%

注：期后结转截止日为 2024 年 6 月 30 日。

报告期内，公司存货的期后结转比例分别为 98.33%、88.34%，期后结转比例较高，存货结转较好。”

## 二、公司补充说明

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

1、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

(1) 公司合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期

1) 合同签订情况

公司以线下销售为主要的销售模式，报告期各期线下销售占公司收入的比例均在 95%以上。在线下销售中，公司一般与客户签订合作框架协议或订单合同，客户根据实际需求情况提前向公司下达采购订单。公司产品具有小批量、多批次和多型号特性，客户日常采购以订单形式下达，约定所需采购产品的型号、数量价格以及交货时间等信息，订单单笔金额通常较小，公司按照订单约定的交货时间的远近安排生产计划。

2) 备货、发货、签收和订单完成周期

公司采取“以销定产”为主的生产模式，生产管理部门主要根据订单情况制定原材料采购以及产品生产计划。公司主要经营产品为冷藏柜及冰箱，产品原材料供应稳定，不存在紧缺的情况。公司供应商主要集中在珠三角片区，与公司地理位置相近，基于过往的合作经验，供应商在交货期限方面均表现出较高的及时

性和可靠性，能及时满足公司需求。整体而言，公司的多数原材料的备货周期在2周左右，根据产品种类和型号不同，成品的生产周期在5-8天。

生产部门在产品生产完成经品质检验合格后会将产品转移至公司成品仓库进行存放，公司成品的平均仓储至发货的周期在3-4周左右，主要系公司以外销为主，外销客户在产品发货前普遍需要对产品进行查验，公司需要根据客户安排配合查验，并在查验合格后，等待客户的船期安排进行发货。

在外销销售中，公司会根据合同约定将产品交物流运送至客户指定港口，运输及最终报关出口离港时间一般在2周以内。

在内销销售中，公司根据合同约定将产品运送至客户处或者交由客户指定物流，运输时间受客户距离公司远近而定，平均在1-3天。

整体而言，公司从存货备货、发货完成订单，所需时间在2个月左右。报告期内公司存货周转率分别为5.37、5.75，存货周转天数分别为67.04天、62.57天，整体较为稳定，公司实际的生产交付周期与存货余额较为匹配。

## (2) 存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

### 1) 公司存货余额与公司订单匹配情况

报告期内，公司存货余额与订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日		
	账面余额	订单匹配情况	期末存货有订单部分比重
原材料	811.31	未直接与订单匹配	/
半成品	218.12		/
在产品	366.39	181.67	49.58%
库存商品	3,279.26	2,729.19	83.23%
发出商品	906.67	906.67	100.00%
合计（除原材料、半成品外）	4,552.32	3,817.52	83.86%
项目	2022年12月31日		
	账面余额	订单匹配情况	期末存货有订单部分比重
原材料	999.66	未直接与订单匹配	/
半成品	187.35		/

在产品	568.80	340.92	59.94%
库存商品	2,553.55	2,118.49	82.96%
发出商品	928.95	928.95	100.00%
合计（除原材料、半成品外）	<b>4,051.31</b>	<b>3,388.36</b>	<b>83.64%</b>

公司根据订单以及需求情况安排生产计划并统一下达原材料采购计划，公司原材料、半成品和部分在产品因大部分通用性较强，故未直接与订单匹配，库存商品和发出商品的订单匹配率较高，主要系公司采取“以销定产”的生产模式为主，生产部门主要根据已有的订单进行生产安排，公司存货余额与订单较为匹配。

## 2) 公司存货余额与业务规模匹配情况

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	5,581.74	5,238.32
营业成本	31,124.93	35,790.57
存货余额占营业成本的比例	17.93%	14.64%

报告期各期末，公司存货余额占成本的比重分别为 14.64%及 17.93%，2023 年末与 2022 年末相比，公司存货余额及占成本的比例上升，主要原因系 2023 年下半年公司进入恢复性增长阶段，公司在手订单增多，为满足客户需求，公司相应加大生产安排，导致库存商品增加较多，存货余额占营业成本的比例上升。总体来看，存货余额与业务规模基本匹配。

## 2、与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内，公司与可比公司存货周转率对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
TCL 智家（002668.SZ）	7.89	6.20
富信科技（688662.SH）	1.59	1.91
比依股份（603215.SH）	6.98	5.21
鸿智科技（870726.BJ）	11.13	8.62
可比公司平均值	6.90	5.49
公司	5.75	5.37

注：可比公司数据来源为上市公司年报及其他公开信息。

报告期内，公司存货周转率分别为 5.37、5.75，较为稳定，与可比公司平均值相比不存在重大差异。

具体来看，公司存货周转率高于富信科技，与比依股份接近，低于 TCL 智家及鸿智科技。其中富信科技为全产业链公司，产品延伸至上游领域，和公司相比备货及生产的周期更长，导致了较低的存货周转率；TCL 智家则奉行极简 SKU 策略，产品更为标准化，较少的产品型号促使其存货周转率更快；鸿智科技则在生产中相比公司更多地使用外协生产，同时收入中 ODM 的占比更高，备货压力较小，因此其存货周转率高于公司。

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

报告期各期，公司存货账面余额及构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例
原材料	811.31	14.54%	999.66	19.08%
在产品	366.39	6.56%	568.80	10.86%
半成品	218.12	3.91%	187.35	3.58%
发出商品	906.67	16.24%	928.95	17.73%
库存商品	3,279.26	58.75%	2,553.55	48.75%
<b>合计</b>	<b>5,581.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,238.32</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司因生产而持有的原材料、在产品、半成品占比分别为 33.52%、25.01%，库存商品和发出商品占比分别为 66.48%、74.99%，变动较小。公司采取“以销定产”为主的生产模式，原材料备货周期一般在 2 周左右，库存商品和发出商品的订单覆盖率较高，2023 年公司库存商品占比提升，主要系公司在 2023 年下半年经营业绩及新增订单同比增加，待发出产品增多导致，公司期末存货各明细项目变动与公司实际生产经营规模相匹配。

报告期内，公司与可比公司存货构成及变动情况如下：

期间	类型	TCL 智家	富信科技	比依股份	鸿智科技	同行业平均	公司
2023 年	原材料	15.82%	50.06%	23.99%	35.49%	31.34%	14.54%

	在产品	1.11%	13.19%	13.52%	0.80%	7.16%	6.56%
	库存商品	63.39%	16.30%	44.02%	58.77%	45.62%	58.75%
	发出商品	19.44%	3.91%	10.06%	3.94%	9.34%	16.24%
	委外加工物资	0.23%	4.37%	8.41%	0.71%	3.43%	-
	半成品	-	11.18%	-	-	2.80%	3.91%
	其他	-	0.99%	-	0.30%	0.32%	-
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2022年	原材料	21.11%	47.91%	20.81%	30.65%	30.12%	19.08%
	在产品	-	9.35%	12.01%	2.98%	6.09%	10.86%
	库存商品	54.12%	25.65%	36.91%	53.10%	42.44%	48.75%
	发出商品	24.77%	2.65%	22.15%	12.43%	15.50%	17.73%
	委外加工物资	-	2.57%	8.12%	0.59%	2.82%	-
	半成品	-	10.48%	-	-	2.62%	3.58%
	其他	-	1.38%	-	0.26%	0.41%	-
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来源为上市公司年报及其他公开信息。

报告期内，公司存货以原材料、库存商品和发出商品为主，构成较为稳定。公司与 TCL 智家均为专业生产制冷设备的企业，生产模式接近且主要生产基地均位于中山市，故公司整体存货构成情况与 TCL 智家接近；公司与富信科技相比，原材料占比低而库存商品、发出商品占比高，主要原因系富信科技生产的产品除了制冷产品外还存在元器件等，产品线较多，原材料的备货种类和需求更多；比依股份和鸿智科技则为生产厨房小家电的企业，产品涵盖电饭煲、慢炖锅、烘烤产品等各类小家电，主要产品类型相对而言更多，原材料需求大，故原材料的占比相对公司而言更高。

报告期内，可比公司存货变动较小，公司库存商品占比有所提升，主要系公司采取“以销定产”为主的生产模式，2023 年下半年经营业绩及新增订单同比增加，待发出产品增多导致。

总体来看，报告期内公司存货构成稳定，存货构成情况与 TCL 智家一致，与富信科技、比依股份和鸿智科技各有异同，主要系产品差异导致；公司可比公司存货变动较小，公司库存商品占比增加系公司新增订单增加所致，具有合理性。

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

### 1、存货库龄结构及计提存货跌价准备情况

报告期内，公司存货库龄结构及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	存货类别	期末余额	6个月以内	6-12个月	1年以上	存货跌价准备金额	跌价计提比例
2023年末	原材料	811.31	703.24	33.13	74.93	91.50	11.28%
	在产品	366.39	357.20	9.20	-	4.60	1.26%
	库存商品	3,279.26	2,817.93	206.87	254.46	357.90	10.91%
	发出商品	906.67	906.67	-	-	-	-
	半成品	218.12	211.21	1.18	5.74	6.32	2.90%
	<b>合计</b>	<b>5,581.74</b>	<b>4,996.24</b>	<b>250.38</b>	<b>335.13</b>	<b>460.32</b>	<b>8.25%</b>
2022年末	原材料	999.66	843.39	52.10	104.17	130.22	13.03%
	在产品	568.80	559.60	9.20	-	4.60	0.81%
	库存商品	2,553.55	2,028.55	292.05	232.96	378.98	14.84%
	发出商品	928.95	928.95	-	-	-	-
	半成品	187.35	181.53	1.49	4.34	5.08	2.71%
	<b>合计</b>	<b>5,238.32</b>	<b>4,542.02</b>	<b>354.84</b>	<b>341.46</b>	<b>518.88</b>	<b>9.91%</b>

报告期内各期末，公司存货余额分别为 5,238.32 万元、5,581.74 万元，公司存货构成均以原材料、在产品、库存商品和发出商品为主，存货库龄主要在 6 个月以内，其账面余额分别为 4,542.02 万元、4,996.24 万元，占各期末存货账面余额比例分别为 86.71%、89.51%，存货库龄结构良好。

公司存货跌价准备在报告期各期末金额分别为 518.88 万元、460.32 万元，占存货余额的比例分别为 9.91%、8.25%，占比较为稳定。

**2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异**

**(1) 存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法**

报告期内，公司按照《企业会计准则》的规定，在资产负债表日，对存货按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，公司以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

对于库存商品、发出商品等直接用来出售的存货，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；对于需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。同时，公司考虑了长库龄存货以及存货的迁徙情况，基于谨慎性原则，针对直接用于出售的存货，采用可变现净值与成本孰低法测算存货减值测算无减值后，按照存货库龄测算存货减值准备；针对经过加工的材料存货，按照存货库龄测算存货减值准备。

公司与可比公司存货跌价准备计提方法对比如下：

可比公司	计提方法
TCL 智家 (002668.SZ)	<p>期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>
富信科技 (688662.SH)	<p>资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益，如已计提跌价准备的存货的价值以后又得以恢复，在原计提的跌价准备金额内转回。</p> <p>可变现净值，是指在日常活动中，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。</p>

可比公司	计提方法
比依股份 (603215.SH)	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是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。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，本期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：</p> <p>1. 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；</p> <p>2. 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
鸿智科技 (870726.BJ)	<p>资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，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。</p>

注：可比公司数据来源为上市公司年报及其他公开信息。

如上表所示，公司存货跌价准备计提方法与同行业可比公司不存在明显差异。

## (2) 跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

报告期各期末，公司存货跌价准备占期末存货余额比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2023 年末	2022 年末
TCL 智家 (002668.SZ)	4.61%	5.81%
富信科技 (688662.SH)	7.73%	2.69%
比依股份 (603215.SH)	2.07%	1.56%
鸿智科技 (870726.BJ)	4.96%	5.10%
可比公司平均值	4.84%	3.79%
公司	8.25%	9.91%

注：可比公司数据来源为上市公司年报及其他公开信息。

报告期各期末，公司存货跌价计提比例分别为 9.91%、8.25%，均高于可比公司计提水平，主要原因系公司存货跌价计提更加谨慎。报告期内公司存货库龄 6 个月以内的存货占各期末存货账面余额比例均在 85%以上，存货库龄结构良好，公司存货跌价准备计提充分。

综上所述，公司存货跌价准备计提方法与同行业可比公司相比不存在较大差异，公司存货跌价计提比例高于同行业可比公司，存货跌价准备计提合理、充分。

#### （四）存货（单独说明寄售模式）内控管理制度的建立及执行情况

##### 1、公司存货内部管理制度设计合理，执行有效

公司已建立了较为完善的存货管理内部控制，包括《采购管理程序》《进货检验管理程序》《生产过程管理程序》《仓库管理程序》等，对存货入库、领料与出库、盘点等各节点实施控制管理。具体如下：

项目	具体内容
材料入库管理	供应商送货到厂时，由核单员对物料进行初步核对并交品质人员进行质检。对于合格的物料，公司仓库核对供应商提供物料的数量、品名和规格等信息后作入库处理；对于不合格的物料，非暂收的物料当场退还供应商，作暂收的将不合格物料放在不合格品区联系供应商进行处理。
材料出库管理	公司生产管理部门制定生产计划和材料领料计划，车间领料员在领料时确认所领物料检验状态标识合格、信息无误后对物料进行签收确认，公司系统中则确认相应材料发出。
成品入库管理	成品生产完成经品质部检验合格后办理入库手续，仓管员结合入库单据清点成品型号、数量等信息并做好记录，对于核对无误的存货经审批后公司系统入库处理。
成品出库管理	销售人员发起出货申请流程并经审批后流转至仓库部门，仓管员根据申请打印产品出库单并根据销售部门提供的信息确认货物、物流等信息，如无异常则安排货物装车，装车完成后仓管员、物流商双方再次核对所装货物名称、型号、数量无误后在销售出库单上签名确认，物流司机凭签名确认后的销售出库单放行出厂。
盘点管理	公司对存货实行永续盘存制度。每月仓管对各自所有物料进行抽盘，年末由公司管理层统一组织盘点，财务部监盘，并将盘点结果记录于盘点表；仓管将填好盘点表交仓库负责人确认，如发现物、账不相符时由仓管重新盘点，并确认实物与账的差异情况交仓库负责人审查，财务部根据盘点差异进行相关账务处理。

##### 2、寄售商品内控管理情况

报告期内，公司仅京东自营店线上销售属于寄售，京东自营店的收入金额分别为 304.98 万元、355.06 万元，占公司销售收入的比例分别为 0.64%和 0.81%，销售收入金额和占比均较小。

公司已结合实际业务开展情况，对寄售产品发货、保管、领用及对账等进行了如下管理：

项目	寄售业务流程及内部控制
发货入仓	京东自营通过京东供应商协同平台向公司下达采购订单，公司销售部门通知仓储部门发货，仓储部门在 ERP 系统制作“调拨单”并按指令将商品发货至全国各地的京东仓。京东仓对产品、规格、数量、外包装、外标签等进行表面验收合格后完成入库，并在“京东物流商家工作台”更新库存数据。
保管及出库	京东仓负责入仓产品的保管与出库，公司可通过“京东物流商家工作台”查看即时库存；京东自营具体负责入仓产品后续的销售及收款工作，对外销售后订单发货信息会自动下发至京东仓进行商品出库。
销售及对账	京东自营完成销售后，每月根据实际销售情况在供应商协同平台出具结算单，与公司对账结算。公司根据 ERP 发货记录、“京东物流商家工作台”导出的库存变动记录核对确认无误后，向京东自营开具增值税专用发票并确认销售收入。

综上，公司已针对寄售模式建立了有效的内控措施，存货相关内控管理制度完善并有效执行。

**（五）报告期内各期寄售商品规模，具体存放地点，发生的具体过程及背景，是否将持续发生相关业务，是否符合行业惯例**

### 1、报告期各期寄售商品情况

报告期各期末，公司寄售商品规模、具体存放地点情况如下：

单位：台、万元

电商平台	存放地点	2023年12月31日		2022年12月31日	
		数量	金额	数量	金额
京东自营	京东仓	175.00	14.59	2,031.00	75.33

报告期内，公司仅与京东自营开展线上寄售业务，根据公司与北京京东世纪贸易有限公司签订《产品购销协议》，公司根据京东供应商协同平台下达的采购订单将商品发货至全国各地的京东仓。京东仓对产品、规格、数量、外包装、外标签等进行表面验收合格后完成入库，并在“京东物流商家工作台”更新商品出入库记录及商品状态变更等信息。京东自营具体负责入仓产品后续的销售及收款工作，每月根据实际销售情况双方对账结算。公司根据双方确认无误的对账单确认收入。

京东系国内电子商务市场的知名电商平台，其客户群体众多。公司将持续发展线上销售业务，在京东自营推广自主品牌产品，预计双方未来合作会持续开展。

## 2、公司线上销售寄售模式符合行业惯例

同行业上市公司也普遍存在与京东等电商平台合作开展线上寄售业务，相关销售模式具体如下：

可比公司	与京东平台合作模式
小熊电器 (002959.SZ)	公司与京东、唯品会等电商平台的合作主要属于电商平台入仓模式。公司与电商平台对接，不直接面对终端消费者。公司委托第三方物流公司将商品发往电商平台的仓库，由电商平台负责产品推广、订单管理及后续的物流配送。消费者直接向电商平台下单并付款，电商平台在收到消费者款项后通过其自有物流或第三方物流向消费者直接发货（或在货到付款等形式下先行发货）。 具体收入确认时点为：根据合同约定的对账时间，收到电商平台的确认清单核对无误后确认收入。
石头科技 (688169.SH)	在电商入仓模式下，本集团的客户是京东等自营平台。本集团委托第三方物流公司将商品发往电商的指定仓库，由电商平台负责订单管理及后续的物流配送等。消费者直接向电商下单并付款，电商收到消费者款项后通过其自有物流或第三方物流向消费者直接发货。本集团依据与电商结算确认销售收入。

由上表可见，同行业上市公司与京东平台合作也采用寄售模式，生产厂商将产品发往京东的指定仓库，由京东平台负责后续销售及收款，根据电商平台的确认清单对账结算确认收入。公司线上销售寄售模式符合行业惯例。

**（六）寄售模式客户验收的具体方式，收入确认时点与合同约定是否一致，公司与客户的对账周期，在取得对账单后如何确认客户领用情况以及双方对于产品类别、使用数量的确认是否存在差异及解决措施**

公司与北京京东世纪贸易有限公司签订了《产品购销协议》开展线上寄售业务，相关主要合同约定、实际验收方式、收入确认时点情况如下：

相关主要合同约定	实际验收方式	收入确认时点
1、公司依照京东的采购订单产品按照约定的时间、运输方式足量保质送至京东指定地点。京东有权对产品进行表面验收；若发现交付产品与订单内容不符等不符合甲方验收标准等情形的，京东有权拒收；京东出具的收货凭证不以任何方式被解释为京东对验收商品内在质量、标识认同，京东保留入库后开箱抽检或全检的权利。 2、公司应接受京东任何原因的退货。 3、公司应按约定时间向京东支付各项商业折扣和收入款项，并给予京东各项优惠包括促销支持等。京东在货款结算时可直接扣减退货产品金额后付款。公司同意京东货款结算时直接扣减滞销品金额后付款。	京东仓对产品、规格、数量、外包装、外标签等进行表面验收合格后完成入库。 京东自营完成销售后，每月根据实际销售情况在供应商协同平台出具结算单，与公司对接结算。	公司在与京东自营平台完成对账后，根据双方确认无误的对账单确认收入

公司每月与京东自营平台进行对账。京东自营平台有权无理由退货，根据实际销售情况双方对账结算，因此相关商品实际销售后相关商品控制权最终转移。公司根据双方确认无误的对账单确认收入，收入确认时点与合同约定一致，符合企业会计准则规定。

作为国内知名电商平台，京东平台已建立较为完善的数据系统，出具的对账单包括产品名称、规格型号、数量等具体信息。公司根据 ERP 发货记录、“京东物流商家工作台”导出的库存变动记录核对，针对销售数量差异、入仓后长时间未销售、商品状态异常变更等情况，与京东销售沟通排查原因并进行处理。

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

报告期各期末，公司具体存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2023年12月30日	2022年12月31日
盘点地点	公司仓库及厂区	
盘点存货范围	原材料、在产品、库存商品、半成品	
盘点人员	仓管人员、财务人员、其他辅助人员	
存货余额（除发出商品外）	4,675.08	4,309.37
盘点金额	3,717.47	2,911.49
盘点比例（除发出商品外）	79.52%	67.56%
盘点差异情况及处理结果	报告期内盘点差异金额分别为 4.39 万元、4.66 万元，差异金额较小，主要为低价值物料的盘盈盘亏，公司已调整入账	
寄售存货盘点情况	报告期各期末，公司寄售存货的金额分别为 75.33 万元、14.59 万元，占存货余额的比例分别为 1.44%、0.26%，占比较低，由于京东平台限制，公司无法进行盘点，主要通过获取京东平台系统库存数据进行核对。	

注：公司发出商品主要为已在物流途中但尚未达到收入确认条件的商品，难以实施盘点，公司通过期后结转以及对账进行确认。

报告期各期末，公司存货盘点无重大盘盈盘亏，盘点差异主要为低价值物料的盘盈盘亏，公司已调整入账，不存在账实不符的情形。

### 三、主办券商及会计师核查程序及核查意见

#### （一）核查上述问题并发表明确意见

##### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司合同签订情况、采购周期、生产周期和订单完成周期等情况；

（2）获取报告期各期末存货的支持订单情况，分析存货余额与公司订单、业务规模的匹配性；

（3）计算公司报告期内存货周转率，并与同行业公司进行比对，分析差异原因；

（4）取得存货明细表，分析存货结构及变动原因，并与同行业可比公司进行对比，分析差异原因；

（5）获取查阅公司报告期各期末存货及库龄明细表，了解公司存货跌价准备计提方法，复核公司存货减值测试结果，通过检查存货状态、重新计算、对比分析等方法确认存货跌价准备的谨慎性及充分性；

（6）查询同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露信息，获取同行业可比公司存货跌价准备计提政策及计提情况，并与公司进行对比分析；

（7）访谈公司财务负责人，了解公司与存货管理相关的内部控制制度及执行情况；查阅公司与电商平台签订的销售协议，分析寄售模式客户收入确认时点是否符合《企业会计准则》，是否与合同约定一致；

（8）访谈公司销售部门人员，了解公司寄售模式相关情况；获取相关寄售模式期末对账单、库存情况数据；将第三方平台导出库存情况与企业数据进行核对；

（9）获取并查阅公司盘点计划、盘点表等资料，检查是否按照存货盘点相关内部控制执行盘点程序。

##### 2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 存货余额与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比不存在较大差异；

(2) 报告期内，公司存货构成较为稳定，公司期末存货各明细项目变动与公司实际生产经营规模相匹配；存货构成及变动情况因业务模式等原因与同行业可比公司各有异同，具有合理性；

(3) 报告期各期末，公司存货库龄主要在 6 个月以内，库龄 6 个月以内存货余额占存货总额的比例分别为 86.71%、89.51%，占比较高；报告期内公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法合理、谨慎，与同行业可比公司不存在明显差异，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，计提充分；

(4) 公司已针对寄售模式等存货建立了有效的内控措施，存货相关内控管理制度完善并有效执行；

(5) 报告期内，公司寄售模式销售收入及期末寄售商品余额均较小，寄售商品存放于各地京东平台仓库；公司采用线上销售寄售模式合作具有合理性，符合行业惯例，并将持续发生相关业务；

(6) 京东自营完成销售后，每月根据实际销售情况在供应商协同平台出具结算单，与公司对账结算，公司根据双方确认无误的对账单确认收入，收入确认时点与合同约定一致。公司根据 ERP 发货记录、“京东物流商家工作台”导出的库存变动记录核对，针对销售数量差异、入仓后长时间未销售、商品状态异常变更等情况，与京东销售沟通排查原因并进行处理。

(7) 报告期内各期末公司存货管理规范，盘点差异较小已调整入账，公司存货账实相符；由于寄售存货金额及占比较小，且电商平台的限制，公司无法对寄售存货进行盘点，主要通过对账方式对寄售存货进行管控。

**(二) 说明期末存货的监盘情况（单独说明对寄售物品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见**

**1、说明期末存货的监盘情况（单独说明对寄售物品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论**

报告期各期末，公司寄售存货金额分别为 75.33 万元、14.59 万元，占存货余额的比例分别为 1.44%、0.26%，占比较低，存放于全国各地京东仓，由于电

商平台限制，无法进行盘点，主要通过获取京东平台系统库存数据进行核对。对于发出商品，主要为已在物流途中但尚未达到收入确认条件的商品，难以实施盘点，中介机构通过向客户发送函证的方式补充确认存货的真实性。中介机构对存货的具体监盘及函证情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
盘点时间	2023年12月30日	2022年12月31日
盘点地点	公司仓库及厂区	
盘点存货范围	原材料、半成品、在产品、库存商品	
公司盘点人员	仓管人员、财务人员、其他辅助人员	仓管人员、财务人员、其他辅助人员
中介机构监盘人员	主办券商、会计师	会计师
存货余额	5,581.74	5,238.32
监盘金额	3,149.25	2,291.50
函证确认金额	582.51	-
监盘比例	56.42%	43.75%
监盘及函证确认比例	66.86%	43.75%

报告期各期末，中介机构对公司在库存货采用实地监盘方式，从监盘情况看，公司仓库存货摆放整齐，仓库管理人员和生产车间人员对存货位置熟悉，入库及出库记录信息清晰、及时、完整，公司存货管理规范，实物与账面记录不存在重大差异。

## 2、对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期各期末，公司存货真实存在、计价准确；报告期各期末，公司的存货跌价准备计提充分、合理。

#### 4. 关于固定资产

根据申报文件，2022年末、2023年末公司固定资产分别为8,827.38万元、8,410.60万元，占非流动资产70%以上。

请公司说明：（1）固定资产比重较大的原因及合理性，各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备等金额，说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配；（2）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；（3）各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备等金额，说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配；（4）结合资产闲置、处置、更换、报废等情况，说明各期如何判断固定资产无减值迹象，是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否谨慎、合理；（5）报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；（6）报告期内，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、应付账款等负债科目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商、会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见；（3）结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见。

#### 【回复】

### 一、公司补充说明

（一）固定资产比重较大的原因及合理性，各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备等金额，说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配

#### 1、公司固定资产比重大与生产模式、所处行业匹配

（1）公司属于生产制造型企业，固定资产比重大与生产模式及实际经营情况匹配

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 8,827.38 万元、8,410.60 万元，占非流动资产比重分别为 74.80%、72.33%，主要为生产经营所需的厂房、机器设备和模具等。公司主要从事冷藏柜和冰箱的研发、生产和销售，属于生产制造型企业，五金加工、预装、发泡和总装等多个生产环节所需的厂房、设备和模具等长期资产投入较大，固定资产账面价值较高。此外，报告期内，公司专注于主业稳定经营，未进行大幅投资扩产和大量对外长期投资，各期末在建工程账面价值较小。因此，公司固定资产占非流动资产比重较大与公司生产模式及实际经营情况匹配。

## （2）公司固定资产比重较大符合行业特点

报告期各期末，公司固定资产占非流动资产的比重与同行业可比公司比较情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
TCL 智家（002668.SZ）	68.35%	46.75%
富信科技（688662.SH）	37.83%	47.92%
比依股份（603215.SH）	44.68%	68.94%
鸿智科技（870726.BJ）	70.06%	72.43%
平均值	<b>55.23%</b>	<b>59.01%</b>
公司	72.33%	74.80%

注：数据来源于可比公司公开披露的定期报告、招股说明书等

由上表可见，同行业可比公司与公司均属于生产制造型企业，固定资产占非流动资产的比重普遍较大，因产能扩建节奏不同导致固定资产比重有所波动，具体比较如下：

公司固定资产占非流动资产的比重与鸿智科技基本一致。

TCL 智家 2022 年末固定资产比重相对较小，主要原因为奥马智能工业园和奥马冰箱 30 万台风冷冰箱产能扩建项目尚未完工转固，期末在建工程金额占非流动资产比重较大。2023 年末，上述项目已完工转固，固定资产占非流动资产的比重与公司基本一致。

报告期各期末，富信科技固定资产比重相对较小，主要原因为 2022 年取得土地使用权，并持续投入热电产业园建设，导致各期末无形资产和在建工程金额较高，固定资产比重下降。

比依股份 2022 年末固定资产比重与公司基本一致，2023 年有所下降，主要原因在于新建中意产业园智能厨房家电建设项目导致期末在建工程比重增加。

综上所述，公司属于生产制造型企业，固定资产比重较大与生产模式、实际经营情况和行业特点相匹配，具有商业合理性。

## 2、报告期各期新增固定资产情况

报告期各期，公司购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备等金额情况如下：

单位：万元

类别	新增方式	2023 年	2022 年
房屋及建筑物	购置	-	-
	在建工程转入	-	67.53
	小计	-	<b>67.53</b>
机器设备	购置	-	43.65
	在建工程转入	24.69	1,144.03
	小计	<b>24.69</b>	<b>1,187.67</b>
运输工具	购置	29.79	-
	在建工程转入	-	-
	小计	<b>29.79</b>	-
仪器仪表及电子设备	购置	9.93	8.41
	在建工程转入	-	-
	小计	<b>9.93</b>	<b>8.41</b>
办公及其他设备	购置	113.64	173.55
	在建工程转入	818.34	1,134.39
	小计	<b>931.98</b>	<b>1,307.95</b>
合计		<b>996.38</b>	<b>2,571.57</b>

2022 年，公司新增固定资产 2,571.57 万元，主要为厂房屋顶分布式光伏电站、环戊烷高压发泡设备、研发所需的实验室设备等机器设备和以模具为主的其他设备。2023 年，公司新增固定资产 996.38 万元，主要为生产模具。

公司专注于主业稳定经营，新增固定资产主要用于光伏发电降低能源耗用成本、改扩建嵌入式冰箱生产线、研发试验及购置产品规格型号持续增加所需的生产模具，与公司实际经营情况相匹配。

### 3、机器设备规模、成新率与产能匹配

公司生产的产品型号数量众多，采用柔性化生产线，根据订单情况对各类产品进行灵活排产，涉及的工艺流程主要包括五金加工、预装、发泡和总装等工序，其中产能瓶颈工序为发泡工序。

报告期各期，公司机器设备规模、成新率与产能匹配情况如下：

项目	公式	2023 年末	2022 年末	2022 年初
机器设备原值（万元）	A	2,927.14	2,995.72	2,553.19
机器设备净值（万元）	B	2,190.00	2,627.31	1,806.91
成新率	C=B/A	59.64%	70.23%	70.77%
标准产能（万台）	D	55.00	55.00	51.50
机器设备原值/产能（元/台）	E=A/D	53.22	54.47	49.58

注 1：上表机器设备原值剔除了 2022 年转固的与生产不相关的 745.14 万元厂房屋顶分布式光伏电站；

注 2：公司所生产的产品型号数量众多，同一产线生产不同型号产品的效率存在差异，较难计算单一产品的产能，因此选取典型产品 JC88#红酒柜作为标准产品计算标准产能；

由上表可见，报告期各期末单位产能机器设备原值基本保持稳定。2022 年末较 2022 年初单位产能投入机器设备原值有所增加与 2022 年新增固定资产情况相匹配，主要原因为：（1）公司为拓展嵌入式冰箱系列产品，新增一条嵌入式冰箱专用发泡线，通过人员调整、小幅增加或更新升级原有机器设备等方式弥补了产品结构变化对其他生产工序产能的影响；（2）公司产能瓶颈工序为发泡工序，除厂房屋顶分布式光伏电站外，新增的自动化辅助生产设备、研发设备和少量其他工序设备与标准产能不直接相关。

报告期内，公司生产经营稳定，未新增大额固定资产用于产能扩张，机器设备整体成新率较高，未对产能形成不利影响。

综上，公司机器设备规模、设备成新率与产能基本匹配。

#### （二）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

报告期各期末，公司固定资产盘点情况如下：

截止日期	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 1 月 3 日	2022 年 12 月 30 日
盘点地点	公司厂区内部、办公场所等	

截止日期	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点人员	财务人员、固定资产使用及管理人员	
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备、办公及其他设备等	
盘点方法	实地盘点	
盘点程序	由财务部通知相关部门协商制定盘点计划和确定盘点人员,由各个部门根据盘点计划对固定资产进行100%盘点。	
	盘点过程中,由公司固定资产责任人员对固定资产进行盘点,对盘点情况形成盘点表,并由财务人员监督整个盘点过程。	
	盘点人与财务人员分别对盘点结果进行签字确认。存在盘点差异的,财务部门负责组织查明原因,审核无误后进行相应的账务处理,保证账实相符。	
盘点比例	100%	100%
是否账实相符	是	是
盘点结果	账实相符,不存在盘点差异,资产正常使用中	账实相符,不存在盘点差异,资产正常使用中

报告期各期末,公司固定资产盘点结果与账面不存在差异,资产使用正常。

**(三) 各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备等金额,说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配**

公司机器设备规模与设备成新率和产能基本匹配,具体详见本审核问询函的回复“4.关于固定资产”之“(一)固定资产比重较大的原因及合理性,各期购置、在建工程转入的房屋及建筑物、机器设备等金额,说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配”。

**(四) 结合资产闲置、处置、更换、报废等情况,说明各期如何判断固定资产无减值迹象,是否符合《企业会计准则》的相关规定,是否谨慎、合理**

报告期内,公司对固定资产进行日常维护和定期保养,相关资产运行状况良好。公司每年至少组织一次对固定资产的全面盘点,对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废,报告期内不存在重大资产处置情况。

报告期各期末,公司根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定并结合盘点情况来判断固定资产是否存在减值迹象,如存在减值迹象,则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定为可回收金额,若固定资产的可回收金额低于其账面价值,则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认,在以后期间不予转回。

报告期内,公司将《企业会计准则第8号—资产减值》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对,具体情况如下:

序号	企业会计准则的规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，主要固定资产目前市场价格未发生大幅下降情形
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司主要从事冷藏柜和冰箱的研发、生产和销售，经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，相关政策未发生重大变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率有所下降
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，经公司盘点及中介机构实地监盘，各项资产正常使用，未存在过时、损坏等情况
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司通过日常维保、盘点等方式对资产进行管理，结合监盘检查情况，报告期各期末公司不存在闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
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，公司营业利润分别为 6,752.36 万元和 6,297.18 万元，综合毛利率分别为 24.66% 和 28.67%，总体经营稳定，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

综上，报告期内，公司营业利润保持稳定，综合毛利率有所提高，总体经营稳定，固定资产运行状况良好，不存在闲置、重大资产处置等情形，不存在减值迹象，故未计提固定资产减值准备谨慎、合理，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定。

#### （五）报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

报告期各期，公司转固的在建工程金额分别为 2,345.96 万元、843.03 万元，具体如下：

单位：万元

期间	项目名称	年初余额	本期增加	转入固定资产	余额
2023 年度	待安装设备及模具	169.67	891.61	843.03	218.26
	车间改造	-	153.43	-	153.43
	<b>合计</b>	<b>169.67</b>	<b>1,045.04</b>	<b>843.03</b>	<b>371.69</b>
2022 年度	厂房屋顶光伏工程	658.35	86.79	745.14	-

期间	项目名称	年初余额	本期增加	转入固定资产	余额
	车间改造	50.82	16.72	67.53	-
	待安装设备及模具	310.00	1,392.95	1,533.28	169.67
	合计	<b>1,019.17</b>	<b>1,496.45</b>	<b>2,345.96</b>	<b>169.67</b>

由上表可见，报告期内转固的在建工程主要为厂房屋顶光伏工程、待安装设备及模具、少量车间改造建筑工程，相关转固金额、时点和依据如下：

项目	转固时点	转固依据
待安装设备	设备验收完成达到预定可使用状态	验收报告
未达到可使用状态的模具	试模通过，达到设计要求	验收确认表
建筑工程	建设完工达到预定可使用状态	竣工验收报告

上述在建工程转固时点均以资产达到预定可使用状态时点为转固时点，以公司相关部门验收确认的单据作为转固依据，转固时点与转固依据文件载明时间相一致。

综上，报告期内，公司在建工程转固时点、依据、相关的会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形。

(六) 报告期内，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

### 1、在建工程采购的具体内容、金额

报告期内，在建工程采购的具体内容、金额情况如下：

单位：万元

项目	采购类别	采购内容	2023 年度	2022 年度
厂房屋顶光伏工程	建筑工程	钢结构工程	-	86.79
待安装设备及模具	设备	待安装设备	23.82	280.52
	模具	未达到可使用状态的模具	867.79	1,112.43
车间改造	建筑工程	厂房连廊 5 楼结构平台	-	16.72
	建筑工程	电子车间改造建筑项目	84.40	
	设备	电子车间改造设备	69.03	-
合计			<b>1,045.04</b>	<b>1,496.45</b>

由上表可见，报告期内，公司在建工程采购的内容主要是待安装设备和模具。

### 2、主要设备和模具供应商情况

报告期内，公司在建工程的模具和设备采购额前十大供应商情况如下：

供应商名称	采购内容	报告期内采购金额(万元)	是否属于间接采购	是否关联方	是否存在异常资金往来
广东擎飞电器科技有限公司	模具	1,022.11	否	否	否
滁州佳诚模具制造有限公司	模具	233.48	否	否	否
佛山市林卓科技有限公司	模具	138.98	否	否	否
江苏中科君达物联网股份有限公司	设备	116.81	否	否	否
佛山市顺德区容桂生友五金加工店	模具	103.79	否	否	否
中山市美山顺五金模具有限公司	模具	103.54	否	否	否
中山市柏骏机电工程有限公司	建筑工程	84.40	否	否	否
长电(深圳)自动化设备有限公司	设备	69.03	否	否	否
中山市鑫科塑胶制品有限公司	模具	68.94	否	否	否
宏达机械制造(河源)有限公司	设备	57.52	否	否	否
合计		<b>1,998.60</b>			
报告期内在建工程采购的设备及模具金额合计		2,353.59			
占比		84.92%			

报告期内，主要模具和设备供应商均为直接提供方，公司不存在通过第三方间接采购模具和设备的情况。

### 3、定价依据及公允性

报告期内，公司在建工程采购的模具和设备主要系生产设备与研发实验所需，存在一定的定制化，无实时的公开市场价格。公司通常选取 2-3 家合适的供应商进行询价、比价，在履行公司内部相关审批程序后，向报价优、服务完善的供应商进行采购，定价公允合理。

### 4、公司及实际控制人与前述供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司前述前十大供应商的主要工商信息如下：

序号	供应商名称	成立日期	注册资本	股东情况	董监高情况
1	广东擎飞电器科技有限公司	2019/4/10	1,000.00 万人民币	中国电器科学研究院股份有限公司、黄华、朱忠龙、周润源、黄雷鸣、赖娘进、黄朱晔、俞健	谢从虎、黄雷鸣、俞健、钟一玮、陈传好、朱忠龙、黄华

序号	供应商名称	成立日期	注册资本	股东情况	董监高情况
2	滁州佳诚模具制造有限公司	2009/5/20	800.00万人民币	徐世虎、郭茂明、张继发、方先好	徐世虎、郭茂明、张媛媛
3	佛山市林卓科技有限公司	2020/6/12	50.00万人民币	陈文娟、林坚华	陈文娟、林坚华、陈信和
4	江苏中科君达物联网股份有限公司	2010/4/21	8,510.00万人民币	刘健、姚福江、李立顺、刘晓汉	刘健、李立顺、刘晓汉、刘克林、徐旭东、李倩倩、李丽云、郭小峰
5	佛山市顺德区容桂生友五金加工店	2003/5/8	个体工商户	李爱华	李爱华
6	中山市美山顺五金模具有限公司	2017/8/9	10.00万人民币	陈子森、刘阳阳	陈子森、刘阳阳、陈锦程
7	中山市柏骏机电工程有限公司	2019/5/16	100.00万	林少波、陈河东	林少波、陈河东
8	长电(深圳)自动化设备有限公司	2014/12/26	1,000.00万人民币	谢高军、深圳市长电志盟投资合伙企业(有限合伙)	谢高军、邹小成
9	中山市鑫科塑胶制品有限公司	2022/9/1	30.00万人民币	胡馨方、谢荣华	胡馨方、谢荣华
10	宏达机械制造(河源)有限公司	2007/7/4	2000.00万港币	宏达机械工程公司	曾传洵、张金妹、孙立华、孙志先

通过工商企业信息查询，公司及其实际控制人与上述供应商不存在关联关系，同时通过核查公司及实控人相关流水，未发现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、应付账款等负债科目金额变动之间的勾稽关系

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、应付账款等负债科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
固定资产购置增加	153.36	225.61
在建工程购置增加	1,045.04	1,496.45
无形资产购置增加	29.50	-
长期待摊费用购置增加	81.84	-
其他非流动资产-预付长期资产购置款增加	-76.86	-72.00
购置长期资产进项税额	170.18	219.56

项目	2023 年度	2022 年度
应付账款-长期资产购置款余额减少	-181.12	-49.77
合计	1,221.93	1,819.85
购买固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	1,221.93	1,819.85
差异	-	-

## 二、主办券商及会计师核查程序及核查意见

### (一) 核查上述问题并发表明确意见

主办券商、会计师就上述事项履行的核查程序如下：

#### 1、核查程序

(1) 对公司财务负责人、资产管理部门相关人员进行访谈，了解与固定资产管理相关的内部控制制度、固定资产比重较大的原因及合理性、报告期内新增固定资产的主要用途；

(2) 查询同行业可比公司披露的定期报告，分析固定资产占非流动资产的比重是否存在明显差异；

(3) 取得报告期固定资产清单、固定资产新增明细表、公司产能情况说明，分析机器设备规模、成新率与产能是否匹配；

(4) 查阅公司固定资产的盘点情况、盘点结果；对固定资产实施监盘程序，监盘过程中了解各项资产的使用状况；

(5) 了解资产闲置、处置、更换、报废等情况，结合固定资产使用情况及状态分析是否存在减值迹象；

(6) 取得在建工程变动明细表，查验报告期内转固的在建工程的相关文件，确认转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；

(7) 获取公司新增在建工程明细表，了解报告期内在建工程采购主要内容、采购金额及主要设备供应商情况，选取样本检查公司各期在建工程采购的询价、比价情况，核查定价依据以及公允性；

(8) 查询在建工程的主要模具和设备供应商的工商信息，确认其与公司的实控人、董监高等是否存在关联关系；核查公司及实控人资金流水，核对与前述供应商是否存在异常资金往来或其他利益安排。

#### 2、核查意见

(1) 公司属于生产制造型企业，固定资产比重较大与生产模式、实际经营情况和行业特点相匹配，具有商业合理性；新增固定资产主要用于光伏发电降低能源耗用成本、改扩建嵌入式冰箱生产线、研发试验及购置产品规格型号持续增加所需的生产模具，公司机器设备规模与设备成新率和产能基本匹配；

(2) 报告期各期末，公司固定资产盘点结果与账面不存在差异；

(3) 公司机器设备规模与设备成新率和产能基本匹配；

(4) 报告期内，公司营业利润保持稳定，综合毛利率有所提高，总体经营稳定，固定资产运行状况良好，不存在闲置、重大资产处置等情形，不存在减值迹象，故未计提固定资产减值准备谨慎、合理，符合《企业会计准则》的相关规定；

(5) 报告期内，公司在建工程均以资产达到预定可使用状态时点为转固时点，以公司相关部门验收确认的单据作为转固依据，转固时点、依据、相关的会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形；

(6) 报告期内，公司在建工程采购的内容主要是待安装设备和模具；主要模具和设备供应商均为直接提供方，公司不存在通过第三方面间接采购模具和设备的情况；公司通常选取 2-3 家合适的供应商进行询价、比价，在履行公司内部相关审批程序后，向报价优、服务完善的供应商进行采购，定价公允合理；公司及实际控制人与前述供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

(7) 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、应付账款等负债科目金额变动之间的勾稽不存在差异。

## **(二) 说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见**

1、了解公司固定资产管理制度，相关内部控制设计和运行的有效性，目前固定资产总体状况；

2、获取公司固定资产明细表、固定资产台账、固定资产管理卡片，核对检查是否一致；

3、对报告期内固定资产折旧进行测算，核查折旧测算是否准确；

4、对公司固定资产盘点情况进行了解，获取公司固定资产盘点表；

5、对报告期内大额固定资产的新增、减少进行重点检查，检查资产采购/处置审批、合同、发票、验收报告、银行回单以及新增固定资产的确认时点等；

6、对报告期内固定资产进行现场监盘，监盘情况如下：

截止日期	2023年12月31日	2022年12月31日
监盘时间	2024年1月19日	2023年5月22日
盘点地点	公司厂区内部、办公场所等	
盘点人员	财务人员、固定资产使用及管理人员	
监盘人员	主办券商和会计师	会计师
盘点范围	账面所有固定资产	
盘点方法	实地盘点	
盘点比例	100%	100%
监盘比例	78.55%	72.56%
盘点结果	不存在盘点差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置情形	不存在盘点差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置情形

经核查，主办券商和会计师认为：公司固定资产账实相符，未发现减值迹象，固定资产具有真实性。

**（三）结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见**

公司主要固定资产为厂房、机器设备及模具。报告期内，公司对固定资产进行日常维护和定期保养，相关资产运行状况良好，不存在闲置、重大资产处置等情形，不存在减值迹象，故未计提固定资产减值准备谨慎、合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

## 5. 关于实际控制人认定

根据申报文件，（1）吴伟雯直接持有公司 33.60%的股权，吴伟雯为珠海信涵、珠海深瀚的实际控制人，持有珠海信涵 51%的份额，持有珠海深瀚 30.2224%的份额，累计持有公司 63.36%的表决权，担任公司董事长及总经理，认定为公司实际控制人。（2）曹瀚累计持有公司 46.2773%的股权，担任公司董事、副总经理，持有珠海信涵 49%的份额，持有珠海深瀚 40.7959%的份额；有限公司时期，公司由吴伟雯、曹中华各持有 50%股权，曹瀚为曹中华的儿子。同时，曹瀚的配偶姜琳琳担任公司董事会秘书。（3）报告期内曹瀚对公司及子公司存在多笔借款。

请公司说明：（1）公司设立珠海信涵的原因及合理性，吴伟雯、曹瀚直接持股同时持有珠海信涵份额的原因及合理性，相关税费缴纳情况及合规性；结合公司机构股东珠海信涵、珠海深瀚实际业务开展、合伙企业治理、合伙事务决策，吴伟雯、曹瀚持有份额等情况，说明吴伟雯是否能对珠海信涵、珠海深瀚实际控制；（2）结合曹中华曾持有公司 50%股权、参与公司经营等情况说明曹中华是否曾实际控制公司，曹中华股权转让至曹瀚的原因及合理性；公司股东曹瀚、姜琳琳历史沿革中持股情况、参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务等情况，说明二人是否在公司经营决策中发挥重要作用，说明公司未认定上述二人为公司共同实际控制人的依据及合理性；（3）若公司需要调整实际控制人的认定，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；（4）结合吴伟雯、曹瀚持股比例接近、均担任董事、高级管理人员，吴伟雯、曹瀚实际参与公司董事会、股东大会决策情况、董事提名及表决情况等，说明是否可能存在公司治理僵局、是否存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险；（5）说明历史沿革中吴伟雯、曹瀚及其配偶等对公司及子公司提供大额借款的具体情况，说明报告期内上述人员提供借款的具体金额、时间、原因及合理性、借款及利息归还情况，是否存在特殊利益安排，曹瀚及其配偶提供借款的合理性，是否对公司生产经营存在重大影响。

请主办券商、律师：（1）核查公司上述说明事项并发表明确意见；（2）核查曹瀚、姜琳琳的诚信及合法合规情况，公司股东是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排，与公司是否存在同业竞争、关联交易、资

金占用等事项，并发表明确意见。

【回复】

## 一、公司补充说明

(一) 公司设立珠海信涵的原因及合理性，吴伟雯、曹瀚直接持股同时持有珠海信涵份额的原因及合理性，相关税费缴纳情况及合规性；结合公司机构股东珠海信涵、珠海深瀚实际业务开展、合伙企业治理、合伙事务决策，吴伟雯、曹瀚持有份额等情况，说明吴伟雯是否能对珠海信涵、珠海深瀚实际控制

1、公司设立珠海信涵的原因及合理性，吴伟雯、曹瀚直接持股同时持有珠海信涵份额的原因及合理性，相关税费缴纳情况及合规性

(1) 公司设立珠海信涵的原因及合理性，吴伟雯、曹瀚直接持股同时持有珠海信涵份额的原因及合理性

### 1) 珠海信涵的设立

2020年11月25日，吴伟雯、曹瀚决定共同出资设立重庆信涵企业管理有限公司（以下简称“重庆信涵”），2020年11月25日，吴伟雯、曹瀚共同签署《重庆信涵企业管理有限公司章程》，同日重庆信涵作出股东会决议，同意任命吴伟雯为公司执行董事、经理，曹瀚为公司监事。

重庆信涵设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴伟雯	102	51
2	曹瀚	98	49
合计		200	100

2022年8月5日，横琴粤澳深度合作商事服务局以（粤横琴）登字[2022]第44000312200011443号核准迁入登记通知书，同意重庆信涵企业管理有限公司变更名称为珠海信涵企业管理有限公司，重庆信涵注册地由重庆迁至珠海。

### 2) 珠海信涵设立时公司的股权结构及治理情况

珠海信涵设立时，公司的股权结构情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴伟雯	500	50
2	曹瀚	500	50
合计		1000	100

珠海信涵设立时，公司的治理情况如下：

吴伟雯担任公司法定代表人、执行董事、总经理，公司的主要业务以外销业务为主，外销收入占公司总收入的 90%左右，公司主要的生产经营管理工作由吴伟雯负责，吴伟雯为公司的实际控制人。

珠海信涵设立后不久，于 2020 年 12 月 23 日与珠海深瀚一起增资入股凯得有限，增资入股后，吴伟雯持有公司的表决权比例由 50%增加至 66%。

2020 年 12 月 23 日，公司股东会决议同意公司注册资本由人民币 1,000 万元变更为 3,000 万元，新增注册资本人民币 2,000 万元，其中珠海信涵以货币方式认缴出资人民币 570 万元。本次增资后，公司的股权结构如下：

序号	股东	应缴股本（万元）	实缴股本（万元）	占注册资本比例
1	吴伟雯	1,050.00	1,050.00	35%
2	曹瀚	1,020.00	1,020.00	34%
3	珠海信涵	570	570	19%
4	珠海深瀚	360	360	12%
合计		<b>3,000.00</b>	<b>3,000.00</b>	<b>100%</b>

本次增资，吴伟雯持有公司表决权的比例由 50%增加至 66%，进一步稳固了吴伟雯的实际控制人地位。

### 3) 设立珠海信涵的原因及合理性

自 2015 年曹中华退出凯得有限以来，吴伟雯开始全面负责公司日常经营管理工作并作出决策，其对公司的日常生产经营活动、重大投资、重大资产处置、人事任免及其薪酬、企业发展方向等具有决定性的影响力，系公司的领导核心。曹瀚加入公司时间相对较短，且不具备公司所处行业的相关经验，未深入参与公司研发、生产、销售等业务环节。鉴于曹瀚毕业于英国中央兰开夏大学，对产品设计、产品推广具有一定认知，公司决定由其负责内销业务的开拓和少部分零部件生产工作。曹瀚除上述负责的业务外，对公司的采购、人事、外销等方面的工作无管理权限，因此无法对公司进行控制，也不存在实际控制支配公司的行为。

因此，为进一步稳固吴伟雯的实际控制人地位和实现公司的长期稳定发展，经吴伟雯、曹瀚一致同意，决定设立珠海信涵，由吴伟雯持有珠海信涵 51%的股权并担任珠海信涵的法定代表人以及执行董事，曹瀚持有珠海信涵 49%的股权并

担任珠海信涵的监事，进而通过控制珠海信涵的方式加强吴伟雯对公司的控制权。

根据珠海信涵的《公司章程》，股东会有权决定公司的经营方针和投资计划，执行董事有权决定公司的经营计划和投资方案，除修改公司章程、增加或减少公司注册资本以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式外，其他事项由代表公司半数以上表决权的股东通过。吴伟雯持有珠海信涵 51%的股权并担任公司执行董事，吴伟雯能够单独决定珠海信涵的经营以及对外投资事项。因此珠海信涵持有公司的表决权实际由吴伟雯单独控制。

综上所述，设立珠海信涵并做出以上股权安排等事项系由公司股东协商一致决定作出，珠海信涵的设立能够达到稳固公司实际控制人以及长期经营稳定之目的，珠海信涵的设立具有合理性。

#### **4) 吴伟雯、曹瀚直接持股同时持有珠海信涵份额的原因及合理性**

珠海信涵设立以及入股公司前，吴伟雯持有公司 50%的股权且为公司实际控制人。设立珠海信涵之后，吴伟雯通过控制珠海信涵，控制公司 18.24%的表决权，合计控制公司 63.36%的表决权，为公司控股股东、实际控制人。同时，曹瀚享有的对公司的分红权保持基本不变。

因此，吴伟雯、曹瀚直接持股同时持有珠海信涵股份能进一步确立吴伟雯的实际控制人地位，有利于公司长期经营稳固发展，具有合理性。

#### **(2) 相关税费缴纳情况及合规性**

珠海信涵由吴伟雯、曹瀚以货币方式出资共同设立，不涉及股权转让等其他权益变动的情形，因此吴伟雯、曹瀚共同出资设立珠海信涵不存在税费缴纳等其他情形。珠海信涵入股公司后，吴伟雯、曹瀚直接及间接持有的公司股权比例基本保持不变，不涉及税费缴纳。根据珠海信涵的《信用报告(无违法违规证明版)》，未发现珠海信涵存在税收领域违法违规行为，珠海信涵税费缴纳合法合规。

**2、结合公司机构股东珠海信涵、珠海深瀚实际业务开展、合伙企业治理、合伙事务决策，吴伟雯、曹瀚持有份额等情况，说明吴伟雯是否能对珠海信涵、珠海深瀚实际控制**

#### **(1) 珠海信涵、珠海深瀚实际业务开展**

珠海信涵除持有公司股权外，未开展其他经营业务。

珠海深瀚为公司员工持股平台，除持有公司股权外，未开展其他经营业务。

## **(2) 合伙企业治理、合伙事务决策**

珠海深瀚的企业治理及合伙事务决策的主要内容如下：

根据珠海深瀚的《合伙协议》第二十四条：本合伙企业由普通合伙人担任执行事务合伙人，对外代表本合伙企业。

根据珠海深瀚的《合伙协议》第二十六条：

执行事务合伙人对全体合伙人负责，拥有按本协议之规定全权负责本合伙企业事务之管理、运营、控制、决策的全部职权，该等职权由执行事务合伙人直接行使或通过其委派代表行使。执行事务合伙人的职权包括但不限于：

- 1) 代表本合伙企业对外开展与标的公司股权有关的业务，包括但不限于签署、交付和履行相关协议、合同及其他文件；
- 2) 制定本合伙企业的年度财务预算、决算方案；
- 3) 决定本合伙企业的利润分配、亏损分担方案；
- 4) 决定本合伙企业内部管理机构 settings，并制定本合伙企业管理制度；
- 5) 聘任或解聘本合伙企业的经营管理人员；
- 6) 为本合伙企业的利益提起诉讼、仲裁或应诉，与争议对方进行协商或和解等，以解决本合伙企业与第三方的争议；
- 7) 采取所有可能的行动以保障本合伙企业的财产安全，减少因本合伙企业的业务活动而对本合伙企业、合伙人及其财产可能带来的风险；
- 8) 除根据本协议规定需全体合伙人表决的本合伙企业其他事务的决策和管理；
- 9) 以本合伙企业名义对外融资；
- 10) 法律或本协议授予的其他职权。

根据珠海深瀚的《合伙协议》第二十七条：

除本协议另有约定外，本合伙企业的下列事项须经执行事务合伙人书面同意，且全体合伙人在此特别同意并授权执行事务合伙人可以对下列事项拥有独立决定权：

- 1) 改变本合伙企业的名称；
- 2) 转让或者处分本合伙企业的财产权利；

- 3) 本合伙企业以标的公司股东身份参与标的公司事务行使表决权;
- 4) 决定本合伙企业以标的公司股东身份对标的公司的提案内容;
- 5) 执行本合伙企业持有标的公司股权的转让、出售等事项;
- 6) 聘任合伙人以外的人担任本合伙企业的经营管理人员;
- 7) 合伙人入伙、退伙;
- 8) 合伙人增加或减少对本合伙企业的出资, 或对所持财产份额进行处置(包括但不限于转让、赠与、分割、质押等);
- 9) 本合伙企业的利润、收益向全体合伙人的分配及合伙人退伙时的财产份额退还;
- 10) 修改和补充本协议;
- 11) 就本合伙企业的变更登记事项签署变更相关文件并办理工商变更登记手续。

### (3) 吴伟雯、曹瀚持有珠海深瀚财产份额的具体情况

根据珠海深瀚的《合伙协议》，珠海深瀚的出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类别	认缴出资额(万元)	出资比例(%)
1	吴伟雯	普通合伙人	73.7459	31.4174
2	曹瀚	有限合伙人	95.7598	40.7959
3	徐凌飞	有限合伙人	11.7249	4.9951
4	李雄	有限合伙人	7.0497	3.0033
5	余洪辉	有限合伙人	7.0497	3.0033
6	刘正飞	有限合伙人	4.6998	2.0022
7	李粤艺	有限合伙人	3.9	1.6615
8	胡铭昌	有限合伙人	4.6998	2.0022
9	付小军	有限合伙人	2.3499	1.0011
10	黄松柏	有限合伙人	0.5875	0.2503
11	温春明	有限合伙人	2.3499	1.0011
12	姚增喜	有限合伙人	3.3	1.4059
13	张小红	有限合伙人	2.3499	1.0011
14	曹向全	有限合伙人	2.3499	1.0011
15	陈巍	有限合伙人	2.3499	1.0010
16	陈高鹏	有限合伙人	1.175	0.5006

序号	合伙人姓名	合伙人类别	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
17	符建辉	有限合伙人	0.5875	0.2503
18	杨林林	有限合伙人	1.175	0.5006
19	林关城	有限合伙人	1.175	0.5006
20	宋海霞	有限合伙人	1.175	0.5006
21	吴嘉俊	有限合伙人	0.5875	0.2503
22	黄卫荣	有限合伙人	0.5875	0.2503
23	夏懿	有限合伙人	0.50	0.2131
24	何臻阳	有限合伙人	1.00	0.426
25	程志锋	有限合伙人	1.00	0.426
26	傅海华	有限合伙人	1.00	0.426
27	陈娇红	有限合伙人	0.5001	0.2131
合计			<b>234.7292</b>	<b>100.00%</b>

综上所述，结合珠海信函的《公司章程》、持股比例、任职情况，吴伟雯能够对珠海信函进行实际控制。根据珠海深瀚的《合伙协议》，吴伟雯担任珠海深瀚的执行事务合伙人，能够独立代表合伙企业对外开展与标的公司股权有关的业务，吴伟雯能够对珠海深瀚进行实际控制。

（二）结合曹中华曾持有公司 50%股权、参与公司经营等情况说明曹中华是否曾实际控制公司，曹中华股权转让至曹瀚的原因及合理性；公司股东曹瀚、姜琳琳历史沿革中持股情况、参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务等情况，说明二人是否在公司经营决策中发挥重要作用，说明公司未认定上述二人为公司共同实际控制人的依据及合理性

1、结合曹中华曾持有公司 50%股权、参与公司经营等情况说明曹中华是否曾实际控制公司，曹中华股权转让至曹瀚的原因及合理性

凯得有限于 2008 年设立，吴伟雯、曹中华为公司创始人，吴伟雯、曹中华各持有公司 50%的股权，自公司设立以来，曹中华主要负责公司生产，吴伟雯主要负责公司外销业务等。公司业务一直以外销为主，外销收入占比在 85%以上。吴伟雯主导了公司主要外销客户的开发和维护，如 Infinium、WHYNTER、NewAir、METRO Sourcing International Limited 等重要客户都是由吴伟雯负责接

触、洽谈和最终达成合作。因此，在曹中华退出公司前，公司由曹中华、吴伟雯共同实际控制。

2015年2月，曹中华病重（后病逝），其将持有公司50%的股权转让给了曹瀚（曹瀚系曹中华之子），并不再负责公司的经营管理事项，公司经营开始由吴伟雯全面负责。

综上，曹中华将其持有公司的股权转让给曹瀚具有合理性。

2、公司股东曹瀚、姜琳琳历史沿革中持股情况、参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务等情况，说明二人是否在公司经营决策中发挥重要作用，说明公司未认定上述二人为公司共同实际控制人的依据及合理性

(1) 公司股东曹瀚、姜琳琳历史沿革中持股情况、参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务等情况

1) 曹瀚历史持股情况

A、2015年受让股权

2015年2月曹中华将持有公司50%的股权转让给曹瀚，转让完成后，凯得有限的股权结构如下：

序号	股东	应缴股本（万元）	实缴股本（万元）	占总股本比例
1	吴伟雯	50.00	50.00	50%
2	曹瀚	50.00	50.00	50%
合计		100.00	100.00	100%

2018年3月1日，凯得有限股东会决议同意公司注册资本变更为人民币1,000万元人民币，新注册资本人民币900万元，由吴伟雯、曹瀚以货币方式分别认缴出资人民币450万元，于2019年12月31日前缴足。

本次变更后，凯得有限股东及股权结构为：

序号	股东	应缴股本（万元）	实缴股本（万元）	占注册资本比例
1	吴伟雯	500.00	500.00	50%
2	曹瀚	500.00	500.00	50%
合计		1,000.00	1,000.00	100%

B、2020年增资

2020年12月23日，凯得有限股东会决议同意公司注册资本由人民币1,000万元变更为3,000万元，新增注册资本人民币2,000万元，其中吴伟雯以货币方

式认缴出资人民币 550 万元；曹瀚以货币方式认缴出资人民币 520 万元；重庆信函企业管理有限公司以货币方式认缴出资人民币 570 万元；重庆深瀚企业管理合伙企业（有限合伙）以货币方式认缴出资人民币 360 万元。

本次变更后，凯得有限股东及股权结构为：

序号	股 东	应缴股本（万元）	实缴股本（万元）	占注册资本比例
1	吴伟雯	1,050.00	1,050.00	35%
2	曹 瀚	1,020.00	1,020.00	34%
3	珠海信函	570	570	19%
4	珠海深瀚	360	360	12%
合 计		<b>3,000.00</b>	<b>3,000.00</b>	<b>100%</b>

### C 、2021 年增资

2021 年 12 月 19 日，凯得有限股东会决议同意公司注册资本由人民币 3,000 万元变更为 6,000 万元，本次新增注册资本人民币 3,000 万元，其中吴伟雯以货币方式认缴出资人民币 1,050 万元；曹瀚以货币方式认缴出资人民币 1,020 万元；重庆信函企业管理有限公司以货币方式认缴出资人民币 570 万元；重庆深瀚企业管理合伙企业（有限合伙）以货币方式认缴出资人民币 360 万元。

本次变更后，凯得有限股东及股权结构为：

序号	股 东	应缴股本（万元）	实缴股本（万元）	占注册资本比例
1	吴伟雯	2,100.00	2,100.00	35%
2	曹 瀚	2,040.00	2,040.00	34%
3	珠海信函	1,140.00	1,140.00	19%
4	珠海深瀚	720.00	720.00	12%
合 计		<b>6,000.00</b>	<b>6,000.00</b>	<b>100%</b>

### 2) 姜琳琳历史持股情况

姜琳琳自加入公司后至今未持有公司股权。

### 3) 曹瀚、姜琳琳参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况

曹瀚自 2012 年加入凯得电器，担任内销经理职务，2018 年，曹瀚加入凯得有限，主要负责公司内销业务，担任内销部经理。2023 年，凯得有限整体改制为股份公司，曹瀚担任公司董事、副总经理。曹瀚 2009 年毕业于英国中央兰开夏大学，对产品设计、产品推广具有一定认知，因此在公司主要负责内销业务的

开拓并负责公司部分生产工作。内销业务在公司总业务规模中占比不高，目前尚处于起步阶段。

姜琳琳自 2015 年加入凯得电器，担任财务总监职务，2018 年，姜琳琳加入凯得有限，担任财务总监职务，2023 年 6 月，凯得有限整体变更为股份公司，姜琳琳担任公司董事会秘书、财务总监职务，2023 年 12 月 8 日，公司董事会第一届董事会第三次会议作出决议，聘任陈娇红为公司财务总监，姜琳琳不再担任公司财务总监职务。姜琳琳 2012 年毕业于西南财经大学，具备财务管理专业背景，姜琳琳本人在财务会计等方面具有一定的专业知识及经验，担任上述职务主要是基于其专业背景和公司需要。

报告期内，除上述其本人负责的业务板块外，曹瀚、姜琳琳对公司其他重要经营决策、战略统筹等影响较少，涉及公司的主要的生产制造、经营发展、人事任命管理等决议均由曹瀚、姜琳琳等高级管理人员向吴伟雯进行沟通汇报，经吴伟雯批准同意后作出。

报告期内，吴伟雯、曹瀚作为董事、股东，在参与董事会、股东会/股东大会审议及表决时，均基于独立判断进行表决，不存在按照相关事先机制提前进行内部沟通并按照沟通结果进行表决的情形。曹瀚作为股东未向公司股东会/股东大会提出任何提案，作为董事亦未向公司董事会提出任何提案，在表决中均与吴伟雯保持了一致。

#### **4) 曹瀚、姜琳琳参与公司关联方业务等情况**

曹瀚、姜琳琳参与了公司子公司的部分经营管理工作，主要如下：

##### **A、中山迅传**

中山迅传主要负责协助公司生产葡萄酒冷藏柜、冰箱相关的零部件及配件设备，包括热管、散热器等。曹瀚担任中山迅传的法定代表人、执行董事、经理，吴伟雯担任中山迅传的监事。中山迅传的主要生产经营活动由曹瀚组织开展实施并最终向吴伟雯进行汇报。

##### **B、凯得优品**

凯得优品目前未开展相关业务经营，曹瀚担任凯得优品的法定代表人、执行董事、经理。

##### **C、深圳医为**

深圳医为主要负责公司电商平台的运营管理及销售，吴伟雯担任深圳医为的法定代表人、执行董事、经理，曹瀚担任深圳医为的监事。深圳医为的主要经营活动由曹瀚组织开展实施并最终向吴伟雯进行汇报。

#### **D、畅想未来**

畅想未来主要负责公司电商平台的运营管理及销售，姜琳琳担任畅想未来的法定代表人、执行董事、经理，畅想未来的主要经营活动由曹瀚组织开展实施并最终向吴伟雯进行汇报。

### **(2) 说明二人是否在公司经营决策中发挥重要作用，说明公司未认定上述二人为公司共同实际控制人的依据及合理性**

曹瀚、姜琳琳在公司的经营管理决策中结合其本人较强的专业知识背景和公司业务的实际需要，除其本人负责的业务板块外，曹瀚、姜琳琳对公司其他重要经营决策、战略统筹等影响较少。

未将二人认定为公司共同实际控制人的依据以及合理性的理由如下：

#### **1) 公司治理机制经过多年的经营积累，已形成了吴伟雯为公司唯一实际控制人的治理体系**

凯得有限于 2008 年设立，吴伟雯、曹中华为公司创始人，吴伟雯、曹中华各持有公司 50%的股权，自公司设立以来，曹中华主要负责公司生产，吴伟雯主要负责公司外销业务等。公司业务一直以外销为主，外销收入占比在 85%以上。吴伟雯主导了公司主要外销客户的开发和维护。2015 年 2 月，曹中华病重（后病逝），其将持有公司 50%的股权转让给了曹瀚，并不再负责公司的经营管理事项，公司经营开始由吴伟雯全面负责。吴伟雯在全面负责公司经营后，开始将更多精力投入公司的产品研发、生产制造等领域，打造了凯得智能“小批量、多批次”的柔性生产能力，充分满足不同客户的需求。自 2015 年以来，公司收入规模、产品创新能力都取得了巨大发展，成为专业冷柜制造领域的龙头企业之一。

如上所述，吴伟雯自 2015 年后已经全面负责公司的销售、研发和生产工作，公司现有股东、董事和高管也都认可吴伟雯作为公司唯一实际控制人的地位。在这一背景下，经过近十年的探索和发展，公司已经形成了符合公司股权结构、实际控制人认定的公司治理及汇报审批模式：

#### **A、事前汇报机制**

公司重大的行政人事变动、合同签订、业务开拓及发展等事项，已形成了较为完善的事前汇报机制，特别是在重大业务开拓及合同签订、公司主要项目的前期立项、方案制定等均会经过公司总经理吴伟雯审核。公司重大事项的事前汇报机制完善、有效，曹瀚、姜琳琳对前述事项参与少，并向吴伟雯汇报工作，各自负责领域的重要决策也需要吴伟雯最终决定。

### **B、事中的控制机制**

公司重大的生产制造节点、客户供应商维护、研发以及新产品制定、人事任命等环节，均需通过公司内部审批及汇报机制由公司总经理进行事中把控，公司实际控制人吴伟雯对公司整体发展运作把控力强。

### **C、事后决策机制**

公司成立以来吴伟雯一直是经营管理团队的核心，并担任公司的董事长、总经理，公司的发展方向、经营战略、人事管理、研发项目等重要决策均需由公司总经理作出，公司经过将近 20 年的发展，已形成了完善的内部决策机制，曹瀚、姜琳琳加入公司时间较短，对公司整体业务发展把控较少，除各自负责业务外其对公司其他管理事项并无管理职责。

此外，经核查公司总经理会议纪要等相关文件，确认公司重要生产经营会议均有吴伟雯主持，最终决策亦由吴伟雯最终确定。

综上，结合公司发展历史，在公司治理及决策方面认定吴伟雯为公司实际控制人具有合理性。

### **2) 吴伟雯持有公司 63.36%的表决权，为公司唯一的实际控制人**

在公司股东大会层面，吴伟雯直接持有公司 33.60%的股权，同时吴伟雯为珠海信涵、珠海深瀚的实际控制人，珠海信涵持有公司 18.24%的表决权以及珠海深瀚持有公司 9.3024%的表决权由吴伟雯持有，吴伟雯累计持有公司 63.36%的表决权，吴伟雯能够对公司股东大会的决议产生重大影响。

### **3) 吴伟雯在公司担任法定代表人、董事长、总经理，能够对公司经营产生重大影响**

公司董事会共有五名成员，其中有 2 名独立董事，吴伟雯担任董事长，公司五名董事中除曹瀚外，其余董事均由吴伟雯提名并产生，吴伟雯能够对董事会决策产生重大影响。吴伟雯担任公司总经理职务，根据公司的《总经理工作制度》，

公司总经理有权提请聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人和其他高级管理人员。因此，吴伟雯能够通过对董事提名和高级管理人员的任免实际支配公司的经营决策。

尽管股东曹瀚的持股比例与实际控制人接近，但因其无法通过决定多数董事和高级管理人员的任免从而对公司经营决策施加影响，从而在经营管理层面也不能实现对公司行为的实际支配。

#### **4) 曹瀚、姜琳琳认可公司实际控制人认定情况**

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》规定，实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以公司自身的认定为主，由公司股东予以确认。

吴伟雯自 2015 年后已经全面负责公司的销售、研发和生产工作，公司收入规模、产品创新能力都取得了巨大发展，成为专业冷柜制造领域的龙头企业之一，公司现有股东、董事和高管也都认可吴伟雯作为公司唯一实际控制人的地位。此外，经主办券商对曹瀚、姜琳琳的访谈，其认可吴伟雯为公司唯一实际控制人的地位，同时，曹瀚、姜琳琳出具了《放弃谋求实际控制人承诺函》，公司实际控制人稳定，不会对公司生产经营造成影响。

#### **5) 曹瀚已比照实际控制人的要求进行股份锁定及核查**

曹瀚已经比照公司实际控制人的要求，进行挂牌后的股份锁定，主办券商认为不存在不将曹瀚认定为实际控制人进而规避股份锁定的情形。

曹瀚已比照实际控制人的要求进行披露核查，曹瀚已出具《关于避免同业竞争的承诺函》《关于股份锁定的承诺》等承诺函，曹瀚、姜琳琳及其控制企业均未从事与公司相同或相似的业务，与公司亦不存在关联交易，不存在通过实际控制人认定规避关联交易、同业竞争或其他核查要求的情形。

综上所述，结合公司治理历史发展、股东大会表决权、曹瀚、姜琳琳认可吴伟雯实际控制人地位、参考案例等，主办券商认为认定吴伟雯为公司唯一实际控制人合理、有效。

**(三) 若公司需要调整实际控制人的认定，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**

根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关规定：申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。公司应当披露实际控制人的认定情况、认定理由、最近两年内变动情况（如有）及对公司持续经营的影响。实际控制人应当披露至最终的国有控股主体、集体组织、自然人等。

公司结合自身历史发展、现有股权结构、内部管理控制等方面因素，公司认为认定吴伟雯为公司唯一实际控制人符合公司目前的经营管理现状，同时公司其他股东认可吴伟雯为公司唯一实际控制人，公司已按照要求披露了实际控制人的认定情况、认定理由、最近两年内变动情况以及对公司持续经营的影响，公司认为目前实际控制人的认定的依据充分、合理，不存在规避监管规定的情形，公司不涉及调整实际控制人认定的情形。

**（四）结合吴伟雯、曹瀚持股比例接近、均担任董事、高级管理人员，吴伟雯、曹瀚实际参与公司董事会、股东大会决策情况、董事提名及表决情况等，说明是否可能存在公司治理僵局、是否存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险**

**1、结合吴伟雯、曹瀚持股比例接近、均担任董事、高级管理人员，吴伟雯、曹瀚实际参与公司董事会、股东大会决策情况、董事提名及表决情况等，说明是否可能存在公司治理僵局**

**（1）吴伟雯、曹瀚持有公司股权以及表决权的具体情况**

吴伟雯直接持有公司 33.60%的股权，为公司第一大股东。

吴伟雯持有珠海信涵 51.00%股权，根据珠海信涵公司章程，股东会会议由股东按照认缴出资比例行使表决权，除公司修改章程、增加或者减少注册资本以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式作出决议，须经代表三分之二以上表决权的股东通过外，所议事项经代表过半数以上表决权的股东通过。因此，通过珠海信涵，吴伟雯间接持有公司 9.3024%股份，控制公司 18.24%表决权。

吴伟雯持有珠海深瀚 31.4174%财产份额，系珠海深瀚普通合伙人、执行事务合伙人，根据珠海深瀚合伙协议，“全体合伙人特别同意并授权执行事务合伙人对下列事项拥有独立决定权：…（三）本合伙企业以标的公司股东身份参与标的公司事务行使表决权；（四）决定本合伙企业以标的公司股东身份对标的公司

的提案内容。通过珠海深瀚，吴伟雯间接持有公司 3.6193%股份，控制公司 11.52%表决权。”

因此，吴伟雯直接及间接合计持有公司 46.5217%股份，控制公司 63.36%表决权，吴伟雯为公司控股股东。

曹瀚直接持有公司 32.64%的股权，曹瀚通过珠海信函间接持有公司 8.9376%的股权，曹瀚通过珠海深瀚间接持有公司 4.6997%的股权。

因此，曹瀚直接及间接持有公司的股权为 46.2773%，控制公司 32.64%的表决权。

### **(2) 吴伟雯、曹瀚在公司的任职、实际参与公司董事会、股东大会决策情况、董事提名及表决情况**

吴伟雯担任公司法定代表人、董事长、总经理，曹瀚担任公司董事、副总经理。股份公司设立以来，公司共召开了 4 次股东大会以及 5 次董事会，吴伟雯、曹瀚均实际参与了公司股东大会、董事会的决策，曹瀚在上述决策中均与吴伟雯保持一致。

根据《公司章程》公司董事会共有五名，其中包括 2 名独立董事，公司五名董事中除曹瀚外，其余董事均由吴伟雯提名并产生。

公司自设立董事会以来共召开了 5 次董事会，历次董事会表决情况如下：

序号	会议名称	出席情况	表决情况
1	第一届第一次董事会	吴伟雯、曹瀚、余洪辉、张淼、安林	全票通过
2	第一届第二次董事会	吴伟雯、曹瀚、余洪辉、张淼、安林	全票通过
3	第一届第三次董事会	吴伟雯、曹瀚、余洪辉、张淼、安林	全票通过
4	第一届第四次董事会	吴伟雯、曹瀚、余洪辉、张淼、安林	全票通过
5	第一届第五次董事会	吴伟雯、曹瀚、余洪辉、张淼、安林	全票通过

### **(3) 说明是否可能存在公司治理僵局**

根据《公司法》《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（二）》的相关规定，以下四种情形通常会认定为公司经营管理发生严重困难，导致“公司治理僵局”：“（一）公司持续两年以上无法召开股东会或者股东大会，公司经营管理发生严重困难的；（二）股东表决时无法达到法定或者公司章程规定的比例，持续两年以上不能做出有效的股东会或者股东大会决议，公司经营管理发生严重困难的；（三）公司董事长期冲突，且无法通过股东

会或者股东大会解决，公司经营管理发生严重困难的；（四）经营管理发生其他严重困难，公司继续存续会使股东利益受到重大损失的情形。

根据公司设立至今的董事会、监事会、股东大会会议文件，公司历次重大决策均取得全票通过，公司董事会、股东大会运行良好，不存在公司治理僵局情形，主要原因如下：

#### **A、公司不存在持续两年以上无法召开股东大会的情形**

自公司设立至今，公司的股东大会或股东会均正常召开，不存在持续两年以上无法召开股东大会或股东会的情形。

根据公司现行有效的《公司章程》，公司董事会、监事会以及单独或合计持有公司 10%以上股份的股东均有权提议召开股东大会。鉴于吴伟雯、曹瀚分别持有公司 46.5217%、46.2773%股权，双方均有权提议召开股东大会。

因此，公司的股权结构不会导致公司持续两年以上无法召开股东大会。

#### **B、自公司设立至今，公司股东会或股东大会均能形成有效决议**

自公司设立至今，公司股东会、股东大会均就各项议题作出了有效的决策，不存在股东表决时无法达到法定或者公司章程规定的比例，不存在持续两年以上不能做出有效的股东会或者股东大会决议的情形。

吴伟雯持有公司 63.36%的表决权，吴伟雯能够决定公司一般事项的表决，曹瀚持有公司的表决权不足三分之一，无法单方面否决《公司章程》中规定的特殊表决事项，因此不存在无法形成股东大会决议的情形。

截至本回复出具日，公司历次股东会、股东大会决议均全票通过，公司股东会、股东大会均能形成有效决议。

#### **C、公司董事不存在长期冲突**

根据《公司法》和《公司章程》的规定，每名董事均享有平等的一票表决权，董事会决议由无关联关系董事过半数通过作出。公司董事会共有五名董事，其中三名非独立董事、两名独立董事，除曹瀚外，公司其余董事均由吴伟雯提名产生，公司董事会不存在冲突。

股份公司设立至今，董事会均正常召开并作出有效决议，不存在公司董事长期冲突，且无法通过股东会或者股东大会解决的情形。

#### **D、公司经营管理情况良好**

报告期内，公司经营状况良好，未出现经营管理发生严重困难、公司继续存续会使股东利益受到重大损失的情形。

综上，截至本回复出具日，公司不存在出现治理僵局的潜在风险。

## 2、说明是否存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险

如上所述，吴伟雯控制公司 63.36%表决权，同时吴伟雯担任公司董事长、总经理，股份公司设立至今公司实际控制人未发生变动，股份公司历次股东大会、董事会决议均全票通过，公司治理稳定。

同时，曹瀚出具了《放弃谋求实际控制人承诺函》。

综上所述，公司不存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险。

**（五）说明历史沿革中吴伟雯、曹瀚及其配偶等对公司及子公司提供大额借款的具体情况，说明报告期内上述人员提供借款的具体金额、时间、原因及合理性、借款及利息归还情况，是否存在特殊利益安排，曹瀚及其配偶提供借款的合理性，是否对公司生产经营存在重大影响**

### 1、说明历史沿革中吴伟雯、曹瀚及其配偶等对公司及子公司提供大额借款的具体情况

根据《国有土地使用权出让合同》《补充协议》以及《拍卖成交确认书》，公司于2015年11月16日在联合拍卖会上拍得位于中山市南头镇兴业北路41号、41号之一的房地产，成交价为4,566.8万元，佣金额为105.336万元。由于公司在2015年前并未开展实质经营业务，且支付上述土地拍卖款以及后续厂房建设亦有较多的资金需求，因此吴伟雯、曹瀚向公司提供了股东借款。

### 2、说明报告期内上述人员提供借款的具体金额、时间、原因及合理性、借款及利息归还情况

报告期内，吴伟雯、曹瀚及其配偶对公司提供借款的具体情况如下：

单位：万元

序号	出借人	金额	时间	借款原因	利息	还款情况
1	吴伟雯	300	2022-1-25	2022年初，美元兑人民币汇率较低，公司境外销售的收款账户为美元，为减少相应的汇兑损益损失，公司股东向公司提供了短期借款用于支付公司日常付款等。	0	已全额归还
2	曹瀚	300	2022-1-25	同上	0	已全额归还

综上，上述股东借款系公司生产经营所需要，以上股东借款不存在特殊利益安排，公司已及时还清上述借款，不会对公司生产经营产生重大影响。

## 二、主办券商及律师核查程序及核查意见

### （一）核查公司上述说明事项并发表明确意见

#### 1、核查程序

主办券商、律师实施了以下核查程序：

（1）查阅公司的三会文件等经营资料，了解吴伟雯、曹瀚参与公司经营活动的情况；

（2）取得吴伟雯、曹瀚的调查表并查阅公司的工商资料、国家企业信用信息公示系统公开信息，访谈吴伟雯、曹瀚，了解其任职情况及股权比例；

（3）查阅《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等规章制度；

（4）查阅珠海信函全套工商档案资料以及《公司章程》，查阅珠海深瀚《合伙协议》；

（5）取得了吴伟雯、曹瀚向公司提供借款的部分记账凭证、转账凭证，公司获取土地以及厂房建设的部分大额资金支出凭证，了解吴伟雯、曹瀚向公司提供借款的背景原因情况；

（6）取得曹瀚出具的《放弃谋求实际控制人承诺函》《关于避免同业竞争的承诺函》《关于股份锁定的承诺》等文件。

#### 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）吴伟雯、曹瀚设立珠海信函、直接持有公司股份同时持有珠海信函份额具有合理性，不存在需要缴纳税费的情形，吴伟雯能对珠海信函、珠海深瀚实际控制；

（2）曹中华 2015 年退出前曾与吴伟雯共同实际控制公司，曹中华股权转让至曹瀚具有合理性，曹瀚、姜琳琳未认定为公司共同实际控制人具有合理性；

（3）目前实际控制人的认定的依据充分、合理，不存在规避监管规定的情形，挂牌公司不涉及调整实际控制人认定的情形；

(4) 公司历次重大决策均取得全票通过，公司董事会、股东大会运行良好，不存在公司治理僵局情形，亦不存在影响公司控制权和公司治理稳定性的潜在风险；

(5) 报告期内吴伟雯、曹瀚及其配偶对公司及子公司提供大额借款具有合理性，相关借款未计息且已经归还，不存在特殊利益安排，不会对公司生产经营存在重大影响。

**(二) 核查曹瀚、姜琳琳的诚信及合法合规情况，公司股东是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排，与公司是否存在同业竞争、关联交易、资金占用等事项，并发表明确意见**

### **1、核查程序**

(1) 访谈曹瀚、姜琳琳，了解其诚信及合法合规情况；

(2) 取得曹瀚、姜琳琳的征信报告、无违法犯罪证明，核查其是否存在大额负债、违法违规等不适担任公司董事、监事、高级管理人员的情形；

(3) 获取并查阅了曹瀚、姜琳琳的调查表；

(4) 登录全国企业工商信息系统、裁判文书网、全国法院执行信息网等网站核实曹瀚、姜琳琳的涉诉情况等；

(5) 取得并查阅了公司直接及间接股东的出具的确认函及出资账户前后三个月的银行流水，确认公司股东不存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排；

(6) 吴伟雯、曹瀚出具的《关于避免同业竞争的承诺函》《关于不占用公司资金的承诺函》《关于减少和规避关联交易的承诺函》。

### **2、核查意见**

#### **(1) 曹瀚、姜琳琳的诚信及合法合规情况**

经核查，截至本回复出具之日，曹瀚、姜琳琳不存在以下情形：

1) 因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的行为被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕；

2) 因欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为被处以罚款等处罚且情节严重，或者导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形；

3) 被中国证监会及其派出机构采取行政处罚；或因证券市场违法违规行为受到全国股转公司等自律监管机构公开谴责；

4) 因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见；

5) 被列入失信被执行人名单且情形尚未消除。

### **(2) 公司股东是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排**

报告期内，公司股东之间不存在股权代持的情形。经主办券商及律师对公司股东的访谈，查阅吴伟雯、曹瀚出具的《关于设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》《承诺函》等文件，公司现有股东所持有公司的股份不存在质押、被冻结或设定其他第三者权益的情形，公司股东不存在受他人持有公司股权的情形，公司股东之间不存在委托或代持股权的情形，公司股权结构清晰，权属分明。公司股东之间不存在一致行动关系和其他未披露的利益安排。

### **(3) 与公司是否存在同业竞争、关联交易、资金占用等事项**

根据吴伟雯、曹瀚出具的《关于避免同业竞争的承诺函》《关于不占用公司资金的承诺函》《关于减少和规避关联交易的承诺函》，并经主办券商及律师核查，报告期内公司以及公司股东的资金流水、关联交易情况，报告期内，公司股东与公司不存在同业竞争、资金占用等事项，相关关联交易事项已履行相关程序并经公司审议。

## 6. 关于公司子公司

根据申报文件，（1）报告期内公司共有 5 家子公司。其中，广东凯得优品电子商务有限公司、深圳市医为信息科技有限公司为销售公司产品的电子商务平台。（2）中山市迅传散热器有限公司、深圳市医为信息科技有限公司为受让取得，广州市畅想未来电子商务有限公司系公司以第三方宋风雷名义持股设立的公司。（3）公司子公司中除中山市迅传散热器有限公司外均未完成实缴。

请公司说明：（1）子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划。（2）子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，子公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。（3）广东凯得优品电子商务有限公司、深圳市医为信息科技有限公司开展业务的具体模式，是否实际实现线上销售，电子商务平台是否涉及互联网平台，是否通过自有网站或 APP 等软件开展销售业务，上述业务合法合规性。（4）中山市迅传散热器有限公司、深圳市医为信息科技有限公司股权受让的具体情况，包括但不限于受让时间、金额及定价依据公允性，出让方与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系；广州市畅想未来电子商务有限公司代持的形成及解除的具体情况，代持原因、真实性及合理性，是否存在纠纷及潜在纠纷，目前是否明晰。（5）公司子公司实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资金的来源。

请主办券商、律师补充核查并发表明确意见。

请主办券商、会计师核查上述事项，以及报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、公司补充说明

（一）子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划

## 1、子公司的取得方式及相关背景

报告期内，公司控股子公司的取得方式及相关背景情况如下：

序号	公司名称	取得方式	相关背景
1	中山迅传	收购	2012年5月，曹中华、吴伟雯共同设立中山迅传，设立初期主要从事热管、冷凝器的生产及销售，2020年12月，因公司经营发展需要，收购中山迅传为其全资子公司。
2	凯得优品	新设	2023年6月，由公司全资设立凯得优品，设立之初主要目的为开展公司电商等相关业务以及为公司在佛山顺德地区工作的员工购买相关社保。
3	深圳医为	收购	2018年7月，王林、曲浩维、深圳市粤海达明科技发展有限公司、深圳市海粤汇富健康医疗企业（有限合伙）共同设立深圳医为，其后由于公司业务调整，深圳医为并未开展任何业务经营，公司也没有相应的资产以及人员。2022年4月，经公司股东与深圳医为股东协商一致，决定收购深圳医为为公司全资子公司，并开展相关电子商务业务。
4	畅想未来	新设	2020年10月，公司设立畅想未来，宋风雷持有畅想未来的股权全部为代公司持有，设立畅想未来的目的主要为从事公司电商等相关业务。
5	正翔电子	新设	2021年5月，公司设立正翔电子，付强持有正翔电子51%的股权为代公司持有，设立正翔电子的主要目的为从事电路板等配件的研发生产与制造。

## 2、子公司的股权转让及变动情况，定价依据及公允性

公司取得子公司后，子公司历次股权转让及变动情况如下：

### (1) 中山迅传

#### 1) 收购中山迅传

2020年12月8日，中山迅传作出股东会决议，同意曹瀚将持有中山迅传50%的出资额共计2.5万元转让给凯得有限，同意吴伟雯将持有中山迅传50%的出资额共计2.5万元转让给吴伟雯。

2020年12月8日，凯得有限与吴伟雯、曹瀚分别就上述股权转让签署股权转让协议。

本次股权转让时中山迅传的净资产为负，本次股权转让定价公允。凯得有限已根据股权转让协议的约定向吴伟雯、曹瀚分别支付股权转让款2.5万元。

本次股权转让完成后，中山迅传成为凯得有限的全资子公司。

#### 2) 增加注册资本

2022年1月5日，中山迅传作出股东会决议，同意公司注册资本由5万元变更为200万元，新增注册资本195万元由凯得有限以货币的方式认缴。

2022年5月31日，凯得智能已向中山迅传支付全部增资款共计195万元。

## (2) 凯得优品

凯得优品自公司设立后不存在股权变动情况。

## (3) 深圳医为

2022年4月，深圳医为作出股东决定，同意股东王鹤翔将持有公司42%的股权以0.0001万元的价格转让给凯得有限，同意股东曲浩维将持有公司10%的股权以0.0001万元的价格转让给凯得有限，同意股东深圳市粤海达明科技发展有限公司将持有公司30%的股权以0.0001万元的价格转让给凯得有限，同意股东深圳市海粤汇富健康医疗企业（有限合伙）将持有公司18%的股权以0.0001万元的价格转让给凯得有限。

王鹤翔、曲浩维、深圳市粤海达明科技发展有限公司、深圳市海粤汇富健康医疗企业（有限合伙）与凯得有限就上述股权转让事宜签署了股权转让协议。

本次股权转让前，深圳医为已无任何业务经营，无任何人员及资产，亦未实际缴纳出资，本次股权转让的定价依据系参考深圳医为的净资产，协商一致定价，定价公允。

## (4) 畅想未来

### 1) 设立

2020年10月，广州南沙开发区市场和监督管理局核准畅想未来登记设立，设立时畅想未来的基本情况如下：

公司名称	广州市畅想未来电子商务有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
统一社会信用代码	91440101MA9UXR8R62
法定代表人	宋风雷
注册资本	50万元
股东	宋风雷持股100%

根据公司与宋风雷签署的股权代持协议以及对宋风雷的访谈，宋风雷持有畅想未来的100%的股权为代凯得有限持有。

### 2) 股权转让

2024年1月，畅想未来作出股东决定，同意宋风雷将持有畅想未来100%的股权转让给凯得智能。

2024年1月，宋风雷与凯得智能签署股权转让协议，约定宋风雷将持有畅想未来100%的股权转让给凯得智能，转让价格为0。

本次股权转让背景原因为代持还原，因此不涉及股权转让价款的支付。

### （5）正翔电子

#### 1) 设立

2021年5月，中山市市场监督管理局核准正翔电子设立登记，正翔电子设立时的基本情况如下：

公司名称	中山市正翔电子科技有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
统一社会信用代码	91442000MA56DAGG2P
法定代表人	付强
注册资本	50万元
股东	付强持股100%

根据公司与付强签署的《股东协议》以及对付强的访谈，正翔电子设立时付强持有正翔电子51%的股权为代凯得有限持有。

#### 2) 增资

2022年3月，正翔电子作出股东决定，同意公司注册资本由50万元变更为200万元，新增注册资本150万元，其中付强以货币的方式认缴新增出资48万元，凯得有限以货币的方式认缴新增出资102万元，通过本次增资对上述股权代持进行了解除。本次增资后，正翔电子股权比例如下所示：

序号	股东	应缴股本（万元）	实缴股本（万元）	占总股本比例
1	凯得有限	102.00	102.00	51%
2	付强	98.00	98.00	49%
合计		<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100%</b>

#### 3) 股权转让

正翔电子的主要业务为电路板、侧灯带等电子配件的生产及制造，公司与付强共同设立正翔电子后，原计划其为公司提供电路板等电子配件，但正翔电子却持续亏损，其产品也未达到公司运营预期，因此经公司与付强协商一致，决定退出正翔电子。

2023年8月8日，公司董事会作出决议，决定将其持有正翔电子51%的股权转让给付强，交易对价为人民币33.9462万元。2023年8月17日，正翔电子股东会决议同意凯得智能将其所持正翔电子51%股权以人民币33.9462万元的价格转让给付强。同日，凯得智能与付强签署《中山市正翔电子科技有限公司股权转让合同》。付强与公司及其关联方之间不存在任何关联关系，亦不存在任何其他利益或安排。

正翔电子的转让价格主要依据当时正翔电子的净资产以及经营情况，经公司与付强协商一致确定，本次交易定价以正翔电子的净资产为基础依据，作价公允，具有合理性。

本次股权转让的定价系依据正翔电子的净资产，经凯得智能与付强协商一致确定，定价公允。

### 3、子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况

公司各控股子公司的实际业务及截至报告期末资产、负债、技术、人员情况如下：

公司名称	实际业务	总资产（万元）	总负债（万元）	专利数量	员工人数
中山迅传	生产相关零部件及配件，如散热器件、电器产品等	384.05	274.39	0	4
凯得优品	开展公司电商业务	8.40	13.69	0	13
深圳医为	开展公司电商业务	89.73	206.35	0	0
畅想未来	开展公司电商业务	80.63	714.10	0	0

报告期内，公司各控股子公司未进行过分红。

### 4、母子公司的业务定位、合作模式及未来规划

公司与其子公司的业务定位、合作模式及未来规划情况如下：

序号	公司名称	主要业务	业务定位、合作模式及未来规划
1	中山迅传	生产相关零部件及配件，如散热器件、电器产品等	主要负责协助公司生产葡萄酒冷藏柜、冰箱相关的零部件及配件设备，包括热管、散热器等。
2	凯得优品	开展公司电商业务	主要负责电商人才的招聘，为公司电商平台运营提供服务。未来计划继续为公司电商业务提供相应的支持。
3	畅想未来	开展公司电商业务	曾为公司主要的电商业务平台并持有公司部分网络店铺，由于公司经营计划调整，现在已不再开展相关业务，计划进行注销。

序号	公司名称	主要业务	业务定位、合作模式及未来规划
4	深圳医为	开展公司电商业务	负责公司电商业务的运营管理及销售。

(二) 子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，子公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为

截至本回复出具之日，公司子公司拥有的与经营业务相关的资质、许可及认证如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	固定污染源排污登记回执	9144060659745395X4002W	中山迅传	中山市生态环境局	2024年1月9日	至2029年1月8日

根据《安全生产许可证条例》第二条规定：国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业（以下统称企业）实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。

公司子公司中山迅传主要从事散热器件、电器产品及其配件的生产及制造。

公司子公司凯得优品、畅想未来、深圳医为主要经营公司的网络电商业务。

公司子公司均不属于“矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业”，无需取得安全生产许可证。

公司子公司的业务均不涉及特许经营权，公司子公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况。

(三) 广东凯得优品电子商务有限公司、深圳市医为信息科技有限公司开展业务的具体模式，是否实际实现线上销售，电子商务平台是否涉及互联网平台，是否通过自有网站或APP等软件开展销售业务，上述业务合法合规性

1、广东凯得优品电子商务有限公司、深圳市医为信息科技有限公司开展业务的具体模式，是否实际实现线上销售

凯得优品目前主要负责公司电商人才的招聘，以及为公司电商平台运营提供服务；深圳医为目前为公司网络电商业务的主要经营主体，以淘宝以及京东平台为基础，销售公司葡萄酒冷藏柜、冰吧、嵌入式冰箱等产品。公司网络电子商务业务的主要经营模式如下：

序号	互联网电商平台	销售模式	具体模式
1	京东自营	境内线上寄售模式	公司将产品发往京东的指定仓库，由京东平台负责后续销售及收款，根据电商平台的确认清单对账结算确认收入。
2	京东商城	境内线上非寄售模式	客户通过公司在电商平台设立的店铺下订单，向电商平台资金账户支付货款，公司根据订单信息向客户发货。公司根据订单约定，在终端消费者收到商品且公司收到货款时，确认销售收入。
3	天猫平台	境内线上非寄售模式	

深圳医为旗下店铺运营正常，报告期内已经实现线上销售。凯得优品主要为公司电商平台提供运营服务，未在电商平台开设店铺，目前未实际实现线上销售。

## 2、电子商务平台是否涉及互联网平台，是否通过自有网站或 APP 等软件开展销售业务，上述业务合法合规性

根据《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》第二条的规定：“（一）平台，本指南所称平台为互联网平台，是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。（二）平台经营者，是指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者。（三）平台内经营者，是指在互联网平台内提供商品或者服务（以下统称商品）的经营者。平台经营者在运营平台的同时，也可能直接通过平台提供商品。（四）平台经济领域经营者，包括平台经营者、平台内经营者以及其他参与平台经济的经营者。”

报告期内，公司主要依靠在淘宝及京东的店铺开展互联网电商销售业务，不存在自行搭建互联网平台的情形。

报告期内，公司电商平台在线上销售过程中，为提高产品的曝光度，存在刷单行为。截至 2023 年 12 月，公司已及时纠正和停止刷单行为，根据《信用中国（广东）无违法违规证明》显示，报告期内深圳医为不存在因违反市场监督管理等相关法律而被市场监管部门予以行政处罚的情形。根据本所律师的网络检索，公司及子公司不存在因涉及不正当竞争、违法广告宣传、欺诈消费者等行为受到诉讼、仲裁、行政处罚的情形。公司及子公司在线上销售推广活动中，除刷单行为之外，不存在利用不正当手段提高品牌知名度的行为，亦不存在宣传推广中夸大宣传、虚假宣传、欺诈消费者情形。

截至本回复出具之日，公司不存在依靠公司所拥有的网站或 APP 开展销售业务的情形，公司所开展的业务合法合规。

(四) 中山市迅传散热器有限公司、深圳市医为信息科技有限公司股权受让的具体情况，包括但不限于受让时间、金额及定价依据公允性，出让方与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系；广州市畅想未来电子商务有限公司代持的形成及解除的具体情况，代持原因、真实性及合理性，是否存在纠纷及潜在纠纷，目前是否明晰

1、中山市迅传散热器有限公司、深圳市医为信息科技有限公司股权受让的具体情况，包括但不限于受让时间、金额及定价依据公允性，出让方与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系

中山市迅传散热器有限公司股权受让的具体情况如下：

转让方	受让方	时间	内容	金额	定价依据	是否存在关联关系
吴伟雯	凯得有限	2020年12月	吴伟雯持有中山迅传 50%的出资额共计 2.5 万元	2.5 万元	中山迅传转让前净资产为负，转让双方以 1 元/注册资本的价格进行了转让	出让方为公司实际控制人、董事
曹瀚			曹瀚持有中山迅传 50%的出资额共计 2.5 万元	2.5 万元		

深圳医为股权受让的具体情况如下：

转让方	受让方	时间	内容	金额	定价依据	是否存在关联关系
王鹤翔	凯得有限	2022年4月	王鹤翔持有深圳医为 42%的股权	0.0001 万元	深圳医为转让前净资产为负，无任何业务经营，深圳医为原股东与公司协商一致以 1 元的价格进行了转让	否
曲浩维			曲浩维持有深圳医为 10%的股权	0.0001 万元		
深圳市粤海达明科技发展有限公司			深圳市粤海达明科技发展有限公司持有深圳医为 30%的股权	0.0001 万元		
深圳市海粤汇富健康医疗企业（有限合伙）			深圳市海粤汇富健康医疗企业（有限合伙）持有深圳医为 18%的股权	0.0001 万元		

2、广州市畅想未来电子商务有限公司代持的形成及解除的具体情况，代持原因、真实性及合理性，是否存在纠纷及潜在纠纷，目前是否明晰

2020年，公司出于扩大国内市场影响力的考虑，决定在京东、天猫等多个互联网电商平台开设相应的旗舰店。由于电商推广初期需要积累一定的曝光度，且该业务未来发展存在一定的不确定性，因此，公司决定在畅想未来设立初期由他人代持其股权并由公司进行运营管理，待电商平台稳定后再转入公司并开展相关的运营活动。因此，2020年8月，公司与宋风雷签署《代持协议》，约定由宋风雷代公司持有畅想未来100%的股权，代持期间，宋风雷仅为名义持股人，畅想未来所有的股东权益由公司持有。

后为规范解除代持事项，同时公司决定不再从事相关刷单活动，因此公司决定对上述代持进行还原。2024年1月，宋风雷与凯得智能签署了《股权代持解除协议》，双方同意解除上述代持关系。同时，宋风雷与公司就畅想未来的股权变动进行了工商变更登记，变更完成后，公司持有畅想未来100%的股权。

根据公司与宋风雷签署的《股权代持解除协议》，并对宋风雷进行访谈，上述股权代持已完全解除，双方不存在纠纷或潜在纠纷。

#### (五) 公司子公司实缴情况、实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源

公司子公司实缴情况、实缴资本缴纳计划、拟出资资金来源情况如下：

序号	公司名称	注册资本	实缴资本	后续缴纳计划	资金来源
1	中山迅传	200万元	200万元	-	-
2	凯得优品	1000万元	10万元	凯得优品下一步计划减资，减资完成后将补足相应的注册资本。	自有资金
3	畅想未来	50万元	0.65万元	公司计划注销该公司。	-
4	深圳医为	100万元	0万元	公司计划在五年内补足相应注册资本金。	自有资金

## 二、主办券商及律师核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

主办券商、律师实施了以下核查程序：

1、访谈公司实际控制人，了解公司设立或收购子公司的原因，现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式、未来规划，子公司取得方式、实际主营业务情况等；

2、获取并查阅子公司工商档案，了解子公司的设立及历次股权变动情况；

3、获取母、子公司的财务报表及子公司员工花名册，核查子公司的资产、负债、人员情况及母、子公司主要产品的分部情况；

4、访谈吴伟雯、曹瀚并查阅了公司及子公司专利、软件著作权等；

5、获取并查阅子公司公司章程，了解其分红条款，访谈公司实际控制人，了解报告期内子公司分红情况；

6、访谈公司收购股权涉及的相关人员，了解同一控制下企业合并的背景、审议程序，判断其定价依据是否具有公允性；

7、获取子公司《信用报告（无违法违规证明版）》，核查子公司合法合规情况；

8、检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国网、市场监管行政处罚文书网、企查查等网站，查验子公司是否存在因超越资质、范围经营、使用过期资质涉及诉讼和行政处罚的情况。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司子公司具有经营业务所需的全部资质、许可，公司子公司的业务均不涉及特许经营权，公司子公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况；

2、公司及公司子公司所从事的电商业务不存在涉及互联网平台的情形，不存在通过自有网站或 APP 等软件开展销售业务的情形，公司及公司子公司所开展的电子商务业务合法合规；

3、公司收购中山迅传、深圳医为系公司业务经营需要开展，股权转让定价主要根据中山迅传以及深圳医为的净资产经股权转让双方协商一致确定，定价公允，深圳医为的原股东与公司、公司股东以及公司董事、监事高级管理人员不存在关联关系；

4、畅想未来的股权代持已完全解除，公司与宋风雷不存在任何纠纷及潜在纠纷，畅想未来目前的股权结构清晰。

## 三、主办券商及会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

1、访谈公司实际控制人，了解公司设立或收购子公司的原因，现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位合作模式、未来规划，子公司取得方式、实际主营业务情况等；

2、获取并查阅子公司工商档案，了解子公司的设立及历次股权变动情况；

3、获取母、子公司的财务报表及子公司员工花名册，核查子公司的资产、负债、人员情况及母、子公司主要产品的分部情况；

4、访谈吴伟雯、曹瀚并查阅了公司及子公司专利、软件著作权等；

5、获取并查阅子公司公司章程，了解其分红条款，访谈公司实际控制人，了解报告期内子公司分红情况；

6、访谈公司收购股权涉及的相关人员，了解同一控制下企业合并的背景、审议程序，判断其定价依据是否具有公允性；

7、获取子公司《信用报告（无违法违规证明版）》，核查子公司合法合规情况；

8、检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国网、市场监管行政处罚文书网、企查查等网站，查验子公司是否存在因超越资质、范围经营、使用过期资质涉及诉讼和行政处罚的情况；

9、查阅公司的财务管理制度，核查子公司所执行的会计政策、会计估计执行情况，是否与母公司保持一致并符合相关规；

10、访谈财务总监，了解公司是否存在个人银行卡代收代付的情形；

11、对个人银行卡所有者进行访谈，了解其与公司的关联关系，个人卡使用背景、资金来源、资金用途、管理方式、形成原因；

12、获取子公司个人卡的详式资金流水，逐笔核对资金性质，并与公司序时账、财务账簿进行核对，关注个人卡资金交易是否均已记录在公司财务账面，核实资金流向，确认其核算是否真实、准确；

13、获取个人卡注销凭证，核实个人卡注销情况。

14、抽查子公司账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单和财务报表等凭证资料，判断子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定等。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司子公司具有经营业务所需的全部资质、许可，公司子公司的业务均不涉及特许经营权，公司子公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况；

2、公司及公司子公司所从事的电商业务不存在涉及互联网平台的情形，不存在通过自有网站或 APP 等软件开展销售业务的情形，公司及公司子公司所开展的电子商务业务合法合规；

3、公司收购中山迅传、深圳医为系公司业务经营需要开展，股权转让定价主要根据中山迅传以及深圳医为的净资产经股权转让双方协商一致确定，定价公允，深圳医为的原股东与公司、公司股东以及公司董事、监事及高级管理人员不存在关联关系；

4、畅想未来的股权代持已完全解除，公司与宋风雷不存在任何纠纷及潜在纠纷，畅想未来目前的股权结构清晰；

5、报告期内，公司子公司畅想未来存在个人卡事项，但个人卡已经于 2024 年 1 月 9 日注销，报告期后未再发生个人卡收付款的财务不规范情形。公司制定并完善了《资金管理制度》《经营管理责任追究条例》等相关内控制度，制度中对资金申请程序、资金使用范围等相关资金使用及管理均有明确规定，明确了公司董事会、监事会和高级管理人员的责任、禁止使用个人卡的具体要求。除上述个人卡事项外，公司日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，公司子公司财务规范。

## 7. 其他事项

### (1) 关于历史沿革

根据申报文件，2022年10月，公司股东会决议同意公司注册资本由人民币6,000万元变更为6,250万元，新增股东徐芳认缴新增出资250万元。请公司补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，请披露股权代持的形成、演变、解除过程。请公司说明以下事项：①徐芳的基本情况，入股公司的背景、原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排；②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；③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；④公司股东人数穿透计算后是否存在超过200人的情形。请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合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，是否存在利益输送问题；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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

#### 【回复】

### 一、公司补充披露

自设立至今，公司历史沿革中不存在股权代持的情形，不涉及申报前解除还原。截至本回复出具之日，公司历次增资及转让情况如下：

序号	事项	具体情况	资金来源	是否存在股权代持
1	设立	2008年10月中山市凯得电器有限公司出资设立凯得有限，注册资本为100万元。	自有资金	否
2	第一次股权转让	2012年11月中山市凯得电器有限公司将占公司注册资本50%的股权，以人民币50万元的价格转让给吴伟雯，将占公司注册资本50%的股权，以人民币50万元的价格转让给曹中华	自有资金	否
3	第二次股权转让	2015年2月，曹中华将占公司注册资本50%的股权转让给曹瀚	自有资金	否

序号	事项	具体情况	资金来源	是否存在股权代持
4	第一次增资	2018年3月,公司注册资本由100万元变更为1000万元,吴伟雯、曹瀚以货币方式分别认缴出资人民币450万元	自有资金	否
5	第二次增资	2020年12月,公司注册资本由1000万元变更为3000万元,吴伟雯认缴出资550万元;曹瀚认缴出资520万元;珠海信函认缴出资570万元;珠海深瀚以货币方式认缴出资360万元。	自有资金及自筹资金	否
6	第三次增资	2021年12月,公司注册资本由3000万元变更为6000万元,吴伟雯认缴出资1,050万元;曹瀚认缴出资1,020万元;珠海信函认缴出资570万元;珠海深瀚认缴出资360万元。	自有资金及自筹资金	否
7	第四次增资	2022年10月,公司注册资本由6000万元变更为6250万元,徐芳以货币方式出资2,000万元,认缴注册资本250万元。	自有资金	否
8	整体变更为股份公司	2023年6月,公司全体股东同意以2022年10月31日为股份改制基准日,将凯得有限整体变更为股份有限公司,同意将《审计报告》确定的账面净资产134,898,251.16元按1:0.4633的比例折为股份公司股本6,250万股,每股面值为1元,剩余净资产超过股本部分计入股份有限公司的资本公积。	净资产折股	否

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“（二）报告期内的股本和股东变化情况”中补充披露如下：

“公司的历史沿革中不存在股权代持情况,公司的股权明晰,不存在异常入股情况,不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形;公司股东人数不存在超过200人的情形。”

## 二、公司补充说明

（一）徐芳的基本情况，入股公司的背景、原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排

徐芳，女，中国国籍，无境外永久居留权，现任广东天安新材料股份有限公司常务副总经理、广东顺控发展股份有限公司独立董事等职务。

徐芳系公司实际控制人吴伟雯朋友，看好公司未来的发展前景，因此，作为财务投资人以自有资金入股公司。

2022年10月，徐芳以8元/股的价格入股公司，该价格对应公司投后估值为5亿元，对应公司2022年业绩PE约为8.21倍，同期家电行业上市龙头公司美

的集团(000333.SZ)PE 约为 11 倍，格力电器(000651.SZ) PE 约为 7 倍，考虑到公司作为非上市公司，股权流动性较差该定价具有公允性。

徐芳与公司其他股东之间不存在委托或代持股权的情况，亦不存在其他利益安排。

综上所述，徐芳入股公司具有合理性，入股价格定价公允，不存在委托持股或其他利益安排。

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

公司不存在股权代持的情形，不涉及申报前解除还原。

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

公司各股东持有的公司股份不存在委托持股或信托持股的情形，不存在质押、查封、冻结或其他权利限制，亦不存在权属纠纷或潜在纠纷，因此，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，未涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

**(四) 公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。**

截至本回复出具之日，公司股东共计 5 名，其中自然人股东 3 名，非自然人股东 2 名。

根据《证券法》第九条第（二）项的规定，“向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内。”《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023）》第三条第（二）项之规定，“以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。”

珠海深瀚系公司为实施员工股权激励而设立的公司的员工持股平台，合伙人均为公司员工，在计算股东人数时无需进行“穿透核查”并计算实际的股东人数，按 1 名股东计算，具体穿透情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东类型	股东穿透后的出资人	持股数量(万股)	持股比例(%)	穿透后股东人数
1	吴伟雯	自然人	-	2,100	33.60%	1
2	曹瀚	自然人	-	2,040	32.64%	1
3	珠海信函	投资平台	吴伟雯、曹瀚	1,140	18.24%	2
4	珠海深瀚	员工持股平台	吴伟雯、曹瀚、余洪辉、李粤艺、黄松柏、姚增喜、陈娇红、徐凌飞、李雄、刘正飞、胡铭昌、付小军、黄松柏、温春明、张小红、曹向全、陈巍、陈高鹏、符建辉、杨林林、林关城、宋海霞、吴嘉俊、黄卫荣、夏懿、何臻阳、程志锋、傅海华	720	11.52%	1
5	徐芳	自然人	-	250	4.00%	1
合计				<b>6,250</b>	<b>100.00%</b>	<b>4【注】</b>

注：珠海信函的股东为吴伟雯、曹瀚，穿透后人数不进行重复计算。

综上，经穿透计算后公司股东人数未超过 200 人。

### 三、主办券商及律师核查程序及核查意见

(一) 主办券商及律师核查上述事项并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

#### 1、核查程序

主办券商、律师实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅了公司的工商档案、股东名册，公司设立及历次增资的相关协议、历次出资及增资的款项缴纳凭证、验资报告、历次股权转让的相关协议、支付凭证以及与股权变动相关的会议文件等资料；

(2) 访谈吴伟雯、曹瀚、徐芳以确认其基本情况、入股原因、入股价格、入股资金来源等信息，核查其所持公司股份权属清晰，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排的情形，亦不存在他人代持股份或为他人代为持有公司股份的情形；

(3) 获取并查阅了徐芳的访谈问卷并通过公开渠道查询了解徐芳的基本信息，了解其入股公司的背景、原因及合理性；

(4) 获取并查阅了徐芳出资前后三个月的出资卡银行流水，确认徐芳持有公司的股权不存在代持等其他情形。

(5) 获取并查阅了公司直接及间接股东出具的确认函、直接及间接股东出资前后三个月的资金流水，确认其持有的公司的股权结构清晰，权属分明，不存在纠纷或潜在的股权纠纷，不存在公司股东委托、授权他人管理或者行使股东权利而使自己的股东权利受到限制的情形，公司股东之间不存在委托或代持股权的情况；

(6) 获取并查阅了公司法人股东的营业执照、合伙协议、工商档案，自然人股东的身份证明文件，核查股东的相关信息。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司历次增资或股权转让行为不存在股权代持的情形，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，未涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

(2) 公司穿透计算后的股东人数为 4 名，未超过 200 人。

综上所述，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

(二) 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，是否存在利益输送问题

公司历次股权转让及增资价格及定价依据、资金来源、背景和原因具体如下：

序号	时间	股权变动事宜	具体情况	交易价格	定价依据	资金来源	背景和原因
1	2008.12.18	公司成立	中山市凯得电器有限公司出资 100 万元	1.00 元/注册资本	按照注册资本投入	自有资金	公司设立

序号	时间	股权变动事宜	具体情况	交易价格	定价依据	资金来源	背景和原因
2	2012.11.30	第一次股权转让	中山市凯得电器有限公司将其持有的 50% 的股权作价 50 万元人民币转让给吴伟雯、另外 50% 的股权作价 50 万元人民币转让给曹中华	1.00 元/ 注册资本	参照公司当时净资产定价	自有资金	吴伟雯、曹中华出于公司未来经营计划的考虑决定直接持有公司的股权，并逐步将中山市凯得电器有限公司的业务转移至公司（本次股权转让时，中山市凯得电器有限公司的股权结构为吴伟雯持股 50%、曹中华持股 50%）
3	2015.2.3	第二次股权转让	曹中华将其持有的 50% 的股权作价 50 万元人民币转让给曹瀚	0 元	曹瀚系曹中华儿子，未实际支付转让价款	-	曹中华因身体状况退出公司，由其子曹瀚受让其所持公司股权
4	2018.3.22	第一次增资	吴伟雯、曹瀚以货币方式分别认缴出资人民币 450 万元	1.00 元/ 注册资本	参照公司当时净资产定价	自有资金	公司发展及项目建设需要资金
5	2020.12.25	第二次增资	吴伟雯以货币方式认缴出资人民币 550 万元，曹瀚以货币方式认缴出资人民币 520 万元，珠海信涵以货币方式认缴出资人民币 570 万元，珠海深瀚以货币方式认缴出资人民币 360 万元	1.00 元/ 注册资本	股东协商确定，不涉及外部股东（增资时珠海深瀚、珠海信涵的股东/合伙人均为吴伟雯、曹瀚，因此公司的直接/间接股东仅为吴伟雯、曹瀚二人）	吴伟雯、曹瀚为自有资金，珠海信涵及珠海深瀚为自有资金及自筹资金	公司发展及项目建设需要资金

序号	时间	股权变动事宜	具体情况	交易价格	定价依据	资金来源	背景和原因
6	2022.1.17	第三次增资	吴伟雯以货币方式认缴出资人民币 1,050 万元，曹瀚以货币方式认缴出资人民币 1,020 万元，珠海信涵以货币方式认缴出资人民币 570 万元，珠海深瀚以货币方式认缴出资人民币 360 万元	1.00 元/注册资本	股东协商确定，不涉及外部股东（增资时珠海深瀚、珠海信涵的股东/合伙人均为吴伟雯、曹瀚，因此公司的直接/间接股东仅为吴伟雯、曹瀚二人）	吴伟雯、曹瀚为自有资金，珠海信涵及珠海深瀚为自筹资金	公司发展需要资金
7	2022.10.26	第四次增资	徐芳以货币方式出资 2,000 万元	8.00 元/注册资本	协商一致入股	自有资金	看好公司发展前景入股

如上表所示，公司历次股权转让及增资中仅存在徐芳一名外部股东，其入股的具体分析详见本题之“公司补充说明”之“（一）徐芳的基本情况，入股公司的背景、原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排”。

综上所述，公司股东入股价格公允，不存在明显异常，入股背景具备合理性，历次股权变动资金出资来源合法合规，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在利益输送事项。

**（三）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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况**

针对公司控股股东和实际控制人、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及持股 5%以上的自然人股东，主办券商对上述人员出资前后 3 个月的银行流水进行了核查以及补充核查，具体情况如下：

单位：万元

序号	姓名	与公司关系	发生原因	发生时间	出资金额	出资方式	流水核查情况	其他核查方式
1	吴伟雯	控股股东、实际控制人、董事长兼总经理	第一次股权转让	2012.11.30	50.00	货币	已核查记账凭证、财务报表、出资流水	已核查公司工商档案、股东会决议文件、股权转让协议、访谈吴伟雯、曹瀚、曹瀚母亲等人
			第一次增资	2018.3.22	450.00		已核查出资流水、支付凭证	已核查公司工商档案、股东会决议文件、增资协议、验资报告
			设立珠海信涵	2020.11.25	102.00		已核查出资流水、支付凭证	已核查珠海信涵工商档案、股东会决议文件、验资报告
			设立珠海深瀚	2020.11.25	88.50		已核查出资流水、支付凭证	已核查珠海深瀚工商档案、股东会决议文件
			第二次增资	2020.12.25	550.00		已核查出资流水、支付凭证	已核查公司工商档案、股东会决议文件、增资协议、验资报告
			第三次增资	2022.1.17	1,050.00		已核查出资流水、支付凭证	已核查公司工商档案、股东会决议文件、增资协议、验资报告
			受让离职员工所持珠海深瀚财产份额【注】	-	132.51		已核查出资流水、支付凭证	珠海深瀚工商档案、合伙企业变更决定书、财产份额转让协议、离职员工出具的确认函等材料
2	曹瀚	董事兼副总经理	第二次股权转让	2015.2.3	50.00	货币	不适用	已核查公司工商档案、股东会决议文件、股权转让协议、访谈曹瀚
			第一次增资	2018.3.22	450.00		已核查出资流水、支付凭证	已核查公司工商档案、股东会决议文件、增资协议、验资报告
			设立珠海信涵	2020.11.25	98.00		已核查出资流水、支付凭证	已核查珠海信涵工商档案、股东会决议文件
			设立珠海深瀚	2020.11.25	111.50		已核查出资流水、支付凭证	已核查珠海深瀚工商档案、股东会决议文件
			第二次增资	2020.12.25	520.00		已核查出资流水、支付凭证	已核查公司工商档案、股东会决议文件、增资协议、验资报告
			第三次增资	2022.1.17	1,020.00		已核查出资流水、支付凭证	已核查公司工商档案、股东会决议文件、增资协议、验资报告
3	余洪辉	董事，珠海深瀚有限合伙人	受让	2022.10.26	108.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	已核查公司股权激励方案、公司股东会决议文件、吴伟雯、曹瀚的完税凭证、珠海深瀚工商档案、合伙企业变更决定书、财产份额转让协议、激励股权授予协议、有限合伙人出具的声明、调查表等相关材
4	李粤艺	监事，珠海深瀚有限合伙人	增资	2022.10.26	59.75	货币	已核查出资流水、支付凭证	
5	黄	有限合伙人	增资	2022.10.26	9.00	货币	已核查出资流	

序号	姓名	与公司关系	发生原因	发生时间	出资金额	出资方式	流水核查情况	其他核查方式
	松柏						水、支付凭证	料
6	姚增喜		受让	2022.10.26	50.56	货币	已核查出资流水、支付凭证	
7	陈娇红	财务总监，珠海深瀚有限合伙人	受让股权	2024.1.24	8.43	货币	已核查出资流水、支付凭证	
8	徐凌飞	公司员工，珠海深瀚有限合伙人	受让	2022.10.26	179.63	货币	已核查出资流水、支付凭证	
9	李雄		受让	2022.10.26	108.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
10	刘正飞		受让	2022.10.26	72.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
11	胡铭昌		增资	2022.10.26	72.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
12	付小军		增资	2022.10.26	36.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
13	温春明		增资	2022.10.26	36.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
14	张小红		增资	2022.10.26	36.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
15	曹向全		增资	2022.10.26	36.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
16	陈巍		增资	2022.10.26	36.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
17	陈高鹏		增资	2022.10.26	18.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
18	符建辉		增资	2022.10.26	9.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
19	杨林林		增资	2022.10.26	18.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
20	林关城		增资	2022.10.26	18.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	

序号	姓名	与公司关系	发生原因	发生时间	出资金额	出资方式	流水核查情况	其他核查方式
21	宋海霞		增资	2022.10.26	18.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
22	吴嘉俊		增资	2022.10.26	9.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
23	黄卫荣		增资	2022.10.26	9.00	货币	已核查出资流水、支付凭证	
24	夏懿		受让	2024.1.24	8.43	货币	已核查出资流水、支付凭证	
25	何臻阳		受让	2024.1.24	16.85	货币	已核查出资流水、支付凭证	
26	程志锋		受让	2024.1.24	16.85	货币	已核查出资流水、支付凭证	
27	傅海华		受让	2024.1.24	16.85	货币	已核查出资流水、支付凭证	

注：截至本回复出具之日，原珠海深瀚有限合伙人付强、陈史凤、肖军、林柏宇、陈杰、胡樟红因个人原因离职退出持股平台，由吴伟雯受让上述人员所持财产份额，上述人员均已出具确认函，确认当时出资来源为自有或自筹资金，权属清晰，不存在代持，且本次转让不存在争议或纠纷。

如上表所示，主办券商已取得并核查了上述人员出资前后3个月的流水，并通过查阅入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、验资报告、访谈相关主体等方式进行补充核查后确认，公司控股股东和实际控制人、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及持股5%以上的自然人股东所持公司股权清晰，不存在股权代持情形，上述股权代持核查程序充分有效。

#### **（四）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**

根据公司股东出具的《承诺函》、员工持股平台合伙人出具的声明并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站核查，截至报告期末，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

#### **（2）关于股权激励**

根据申报文件，①2022年10月，公司实施股权激励，设立珠海深瀚作为员工持股平台，珠海深瀚已合法持有公司12%股权（对应公司注册资本720万元）。

②申报文件中认为该员工持股平台的设置符合《非上市公众公司监管指引第6

号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》规定的“闭环原则”。

请公司说明：请公司：①对照《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》，说明公司在设置程序、实施情况、日常管理、锁定期限等方面是否符合《6 号指引》的规定。②公司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；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；股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响。③股权激励行权价格的确定原则、公允价值确认依据，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，一次性或分期计入损益准确性，对当期及未来公司业绩的影响情况。请主办券商、律师核查事项①至②并发表明确意见。请主办券商、会计师核查事项③并发表明确意见。

【回复】

## 一、公司补充说明

（一）对照《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》，说明公司在设置程序、实施情况、日常管理、锁定期限等方面是否符合《6 号指引》的规定

根据《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》的规定，该规定适用于股票在全国中小企业股份转让系统公开转让的公众公司实施的股权激励和员工持股计划，公司在制定并实施股权激励计划时并非公众公司，其员工持股计划系依据《公司法》《合伙企业法》《公司章程》的规定设立与管理，并不适用《6 号指引》与相应监管要求。

如若参照《非上市公众公司监管指引第 6 号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》，珠海深瀚在设置程序、实施情况、日常管理、锁定期限等方面基本符合该规定的主要监管要求或符合须予适用的相关法律法规之规定，具体如下：

项目	《6号指引》监管要求	公司相关情况
设置程序	1. 公司实施员工持股计划前，应当通过职工代表大会等组织充分征求员工意见。董事会提出员工持股计划草案并提交股东大会表决。2. 监事会负责对拟参与对象进行核实，对员工持股计划是否有利于公司的持续发展，是否存在损害公司及全体股东利益，是否存在摊派、强行分配等方式强制员工参与员工持股计划等情形发表意见。公司聘任独立董事的，独立董事应当对上述事项发表意见。	公司制定股权激励计划时为有限责任公司，未设置董事会、监事会。公司持股计划实施前已经执行董事决定、股东会决议，监事已发表意见，符合《公司法》《公司章程》规定。
实施情况	1.员工持股计划的参与对象为已签订劳动合同的员工，包括管理层人员。2.员工持股应以货币出资，并按约定及时足额缴纳，可以由员工合法薪酬和法律、行政法规允许的其他方式解决。3.员工持股计划可以通过以下方式解决股票来源：1.公司回购本公司股票；2.通过全国股转系统购买；3.认购定向发行股票；4.股东自愿赠与；5.法律、行政法规允许的其他方式。	1.公司员工持股计划的参与对象均为已与公司签订劳动合同的员工，符合《6号指引》规定。2.员工持股均以货币出资，并按约定及时足额缴纳，资金来源为员工自有及自筹资金。3.公司员工持股计划股权来源为增资，属于法律、行政法规允许的其他方式，符合《6号指引》规定。
日常管理	自行管理的，应当由公司员工通过直接持有公司制企业、合伙制企业的股份（份额）或者员工持股计划的相应权益进行间接持股，并建立健全持股在员工持股计划内部的流转、退出机制以及日常管理机制。	1.公司员工通过持有珠海深瀚合伙份额间接持股，符合《6号指引》规定。2.已通过《股权激励计划》约定，激励对象转让持股平台财产份额的，受让方应为执行事务合伙人或符合条件的公司并表范围内企业员工，符合《6号指引》规定。3.已通过《股权激励计划》约定，由执行事务合伙人负责持股平台的管理工作，已建立日常管理机制，符合《6号指引》《合伙企业法》规定。
锁定期限	自行管理的员工持股计划还应符合以下要求：自设立之日锁定至少36个月；股份锁定期间内，员工所持相关权益转让退出的，只能向员工持股计划内员工或其他符合条件的员工转让；股份锁定期满后，员工所持相关权益转让退出的，按照员工持股计划的约定处理。	已通过《股权激励计划》约定，锁定期为公司上市之日起36个月，锁定期内除发生《股权激励计划》约定的特定情形外，激励对象所持财产份额不得以任何形式处置，符合《6号指引》规定。

珠海深瀚在设置程序、实施情况、日常管理、锁定期限、闭环运行等方面的主要内容符合该规定的主要监管要求，由于珠海深瀚在设立时凯得有限尚未在股份转让系统上挂牌转让，珠海深瀚在设置程序等方面不符合《非上市公司监管指引第6号—股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》的相关规定，公司现有员工持股计划存在未完全符合《非上市公司监管指引第6号—股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》相关规定的情形不会对本次挂牌构成实质性障碍。

(二) 公司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；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；股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响

**1、公司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**

根据《股权激励计划》第三章第一条的规定，“激励对象应同时满足以下条件：（1）在本公司或其分公司、合并财务报表范围内子公司就职并签署劳动合同；（2）高级管理人员、核心员工；（3）工作年限2年以上，或本公司股东会认可的其他人员；（4）不存在中国法律法规规定禁止直接或间接持有上市公司股份的情形；（5）无不诚信记录。”

公司已针对《股权激励计划》制定了相应的《激励对象名单》，并于2022年10月8日通过了股东会决议，同意上述《股权激励计划》及《激励对象名单》，并授权公司执行董事全权办理本次员工持股计划相关事宜。

2022年10月24日，珠海深瀚通过《变更决定书》，合伙人一致同意上述激励对象入伙，具体激励对象名单、出资情况及核查情况详见“四、其他事项”之“（1）关于历史沿革”之“（三）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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况”。

综上所述，公司股权激励实际参与人员均为公司员工，符合公司激励对象的选定标准，履行了相应的程序，其认购合伙份额的出资均来自自有或自筹资金，不存在代持或其他利益安排。

**2、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**

公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕。根据《股权激励计划》，不存在预留份额及其授予计划。

### 3、股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响

#### (1) 股权激励对经营状况的影响

公司股权激励的目的是为进一步激发技术人员和管理人员的积极性和创造性公司，吸引并留用公司发展亟需的业务和管理等各岗位核心人员，完善公司人才梯队建设，使得公司核心团队的利益与股东利益保持一致。因此，公司进行股权激励未对公司经营状况造成重大不利影响。

#### (2) 股权激励对财务状况的影响

报告期各期，公司因股权激励产生的股份支付费用分别为 18.96 万元、86.23 万元，对报告期各期的财务状况影响如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
股份支付费用 (A)	86.23	18.96
利润总额(B)	6,396.24	6,752.85
营业总成本(C)	37,304.04	40,775.27
股份支付费用占利润总额比例 (A/B)	1.35%	0.28%
股份支付费用占营业总成本比例 (A/C)	0.23%	0.05%

报告期内，公司股份支付费用占营业总成本及利润总额的比例均较低，且公司设立员工持股平台能够有效吸引并留任核心人员，有利于公司长期稳健发展，未对公司财务状况造成重大不利影响。

#### (3) 股权激励对控制权变化的影响

股权激励实施完成后，截止至本回复出具之日，吴伟雯合计控制公司 63.36% 的表决权，仍为公司控股股东、实际控制人，公司的股权激励安排对公司控制权不构成影响。

综上，实施股权激励未对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面造成不利影响。

(三) 股权激励行权价格的确定原则、公允价值确认依据，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当，一次性或分期计入损益准确性，对当期及未来公司业绩的影响情况。

### **1、股权激励行权价格的确定原则**

公司设立珠海深瀚企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称珠海深瀚）作为员工持股平台，珠海深瀚持有公司股权份额对应的公司注册资本为 720.00 万元。公司确认激励对象后，激励对象将通过增资或受让持股平台原合伙人相应资产份额的方式持有持股平台的财产份额，从而间接持有公司的股权。2022 年 10 月，公司确定第一批股权激励授予对象，按照激励计划，确定持股平台增资后的总财产份额拟定为 2,347,292.00 元，持股平台每一元财产份额对激励对象的授予价格为 15.32 元，对应每一元公司注册资本对激励对象的授予价格为 4.99 元。

公司未对股权价值进行评估，股权激励行权价格由公司股东考虑公司当期经营状况和未来经营预期后讨论决定。

### **2、公允价值确认依据**

2022 年 10 月，公司注册资本由人民币 6,000 万元变更为 6,250 万元，由新增外部股东认缴新增出资 250 万元，外部股东增资价格为 8 元/注册资本。除本次股权变动外，公司不存在其他外部股东增资或外部股东股权转让的情形，因此采用 2022 年 10 月外部股东增资价格作为公允价值。

### **3、最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况**

公司最近一年即 2022 年未经审计的归母净资产为 13,990.58 万元，每股净资产为 2.2385 元/股。公司股权激励行权价格 4.99 元/股，系在参考公司每股净资产基础上，考虑公司良好的发展预期后与激励对象协商确定，其与 2022 年末的每股净资产差异具备合理性。

### **4、对照《企业会计准则》，分析股权激励的会计处理是否恰当**

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条的规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务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，应当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和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应

当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。

公司股权激励计划中约定：公司上市前经持股平台执行事务合伙人书面同意激励对象转让持股平台财产份额的，应由执行事务合伙人或其指定人员受让该激励对象所持财产份额，转让价格等于该激励对象已实际缴付的财产份额出资款加计 3% 年化利率。该约定表明，公司员工需服务至上市后满三年方可从股权激励计划中实际受益，该期间应视为存在服务期，属于完成等待期内的服务才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付。公司按照服务期限分期确认股份支付，符合会计准则的规定。

#### **5、报告期内，公司分期确认股份支付计入损益的准确性**

公司综合评估上市申报计划、审核周期、发行日期及上市过程中其他不确定因素，合理估计服务期；并根据历史情况预计未来离职率按月测算各期股份支付的金额。

2022 年，公司预计未来将以 2023 年 12 月 31 日为基准日申报主板，预计于 2024 年末公司上市、2027 年末服务期届满，公司根据历史离职率的情况预计未来离职率为 10%。公司根据激励对象的情况，按照离职率为 10%，股权激励服务期为 5 年，测算 2022 年股份支付。

2023 年，公司预计未来将以 2024 年 6 月 30 日为基准日申报北交所，预计于 2025 年末公司上市、2028 年末服务期届满，公司根据历史离职率的情况预计未来离职率为 10%。公司根据剩余激励对象的情况，按照离职率为 10%，股权激励服务期为 6 年，测算 2023 年股份支付。

报告期内，公司分期确认股份支付金额准确。

#### **6、股权激励对当期及未来公司业绩的影响情况**

公司的股权激励均属于以权益结算的股份支付，股份支付费用分别计入当期管理费用和资本公积，因此该事项不影响公司资产负债结构及现金流量表。但股权激励会影响所有者权益的内部结构，因此造成对所有者权益变动表的影响。股份支付产生的管理费用主要对公司利润表产生了影响，报告期各期的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
股份支付费用	86.23	18.96
利润总额	6,396.24	6,752.85
占 比	1.35%	0.28%

报告期内，股份支付费用占利润总额比分别为 0.28%、1.35%。由上表可见，报告期内公司历年股份支付费用占利润总额比例较低，相关股权激励对公司的经营业绩无重大影响。

根据目前的实际情况，公司预计将以 2024 年 12 月 31 日为基准日申报北交所，预计未来在 2026 年 6 月末上市，根据激励计划，股权激励的锁定期为上市后 36 个月，预计 2029 年 6 月末锁定期届满，测算股权激励对未来公司的业绩影响情况：

单位：万元

项 目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	2029 年度
股份支付费用	64.93	81.23	81.23	81.23	81.23	40.61

## 二、主办券商及律师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

主办券商、律师实施了以下核查程序：

- 1、查阅《非上市公众公司监管指引第 6 号—股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》；
- 2、查阅公司《股权激励计划》及相关会议决议文件、珠海深瀚相关《合伙协议》《变更决定书》《入伙协议》《股权激励授予协议》等材料；
- 3、查阅珠海深瀚的工商档案及其出具的《关于股份锁定的承诺函》；
- 4、查阅激励对象出具的《个人股东声明》及出资账户前后三个月的银行流水；

### （二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、珠海深瀚在设置程序、实施情况、日常管理、锁定期限、闭环运行等方面的主要内容符合该规定的主要监管要求，由于珠海深瀚在设立时凯得有限尚未

在股份转让系统上挂牌转让，珠海深瀚在设置程序等方面不符合《非上市公众公司监管指引第6号—股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》的相关规定，公司现有员工持股计划存在未完全符合《非上市公众公司监管指引第6号—股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》相关规定的情形不会对本次挂牌构成实质性障碍；

2、公司股权激励对象均符合激励对象的选定标准和履行程序，均为公司员工，其认购合伙份额的出资来源均系其自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排；

3、公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕，根据《股权激励计划》，不存在预留份额及其授予计划。

### **三、主办券商及会计师核查程序及核查意见**

#### **（一）核查程序**

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

1、获取股权激励方案、决策文件，了解公司股权激励计划实施背景、授予对象、等待期、行权价格等信息；

2、获取股权转让协议或股权增资协议、股东会决议等资料，复核股权激励的执行情况；

3、获取公司同期外部投资入股资料，复核公允价值确认是否充分；

4、获取公司最近一年经审计的审计报告，结合行权价格，了解股权激励行权价格与每股净资产之间存在差异的合理性；

5、结合《企业会计准则》，检查公司股份支付的会计处理是否符合企业会计准则的规定；

6、获取公司股份支付测算表，复核公司股份支付测算表金额的准确性。

#### **（二）核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司未对股权价值进行评估，股权激励行权价格由公司股东考虑公司当期经营状况和未来经营预期后讨论决定，行权价格具有合理性；

2、公司参考同期外部投资入股价格作为公允价值，与公司所处经营阶段和自身特点相符，股份支付相关权益工具公允价值的计量具有合理性；

3、公司股权激励行权价格与期末每股净资产的价值存在差异，主要系公司为完善激励机制，提升公司的凝聚力和竞争力，充分调动员工的积极性和创造性，吸引和保留优秀管理人才和重要员工，实现公司的持续、健康发展；

4、公司股权激励的会计处理符合《企业会计准则》，按照分期计入损益的金额准确；股份支付费用对公司当期及未来业绩不存在重大影响。

### **(3) 关于劳务外包**

根据申报文件，公司将部分预装、包装以及装配等非核心工作外包给劳务服务企业，报告期内劳务外包金额分别为 1,494.41 万元、1,120.33 万元。请公司说明：①上述劳务外包的具体内容，劳务外包中外包方从事的具体工序或生产环节，所需技能、资质、技术水平情况，用工结算价格的确定依据及公允性，相关服务提供方的具体情况，是否具备劳动用工相关资质，与公司及其关联方的关系，是否存在为公司代垫成本、费用的情形。②劳务外包公司的合法合规经营情况、劳务公司是否主要或专门为公司设立、劳务外包公司的构成及变动情况；劳务数量及费用变动与公司经营业绩匹配性、劳务费用定价公允性；是否存在劳务派遣转为劳务外包的情况，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷，是否存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形。③报告期内是否存在劳动用工及社会保障相关违法违规情形，可能涉及的金额及对公司的不利影响（如有），已采取的整改或补救措施，是否构成重大违法行为。请主办券商、律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）上述劳务外包的具体内容，劳务外包中外包方从事的具体工序或生产环节，所需技能、资质、技术水平情况，用工结算价格的确定依据及公允性，相关服务提供方的具体情况，是否具备劳动用工相关资质，与公司及其关联方的关系，是否存在为公司代垫成本、费用的情形

1、上述劳务外包的具体内容，劳务外包中外包方从事的具体工序或生产环节，所需技能、资质、技术水平情况，用工结算价格的确定依据及公允性

报告期内，公司劳务外包方为郴州市同炬人力资源有限公司（以下简称“同炬人力”）、佛山振顺人力资源服务有限公司（以下简称“振顺人力”）。公司在评估工作流程、工作内容后，将装配、搬运、包装等非核心和辅助性工序及岗位外包给劳务外包方，上述工作内容无需具备特殊的技能、资质，亦不需要具备较高的技术水平。

劳务外包费用为公司在参考市场价格的基础上，结合与劳务外包方的合作历史、劳务外包方完成工作的质量和及时性以及成本控制等多方面考虑，与劳务外包方协商按照工作量结算。因此，公司劳务外包用工的定价依据合理、价格公允。

## 2、相关服务提供方的具体情况，是否具备劳动用工相关资质，与公司及其关联方的关系，是否存在为公司代垫成本、费用的情形

报告期内，公司劳务服务提供方具体情况如下：

### (1) 郴州市同炬人力资源有限公司

公司名称	郴州市同炬人力资源有限公司
统一社会信用代码	9143100307261620X5
法定代表人	占坤华
注册资本	200 万元人民币
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
成立日期	2013 年 6 月 26 日
营业期限	长期
注册地址	郴州市苏仙区曹家坪 1 号郴江丽景 6 栋 112 号
经营范围	人力资源招聘、推荐、培训、测评；职业中介、职业指导；人力资源供求信息的收集、整理、储存、发布和咨询服务；企业管理服务；劳务派遣；社会保险代办；劳务外包；劳务人才租赁服务；搬运、装卸；环境卫生管理；城乡市容管理；市政道路清扫保洁。（国家禁止经营的除外，涉及行政许可的凭有效许可证经营。）
股东及持股比例	广州市同炬人力资源有限公司（100%）
资质情况	劳务派遣经营许可证、人力资源服务许可

### (2) 佛山振顺人力资源服务有限公司

公司名称	佛山振顺人力资源服务有限公司
统一社会信用代码	91440606338348696W
法定代表人	刘家兵

公司名称	佛山振顺人力资源服务有限公司
注册资本	200 万元人民币
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立日期	2015 年 5 月 14 日
营业期限	长期
注册地址	广东省佛山市顺德区大良街道府又社区东乐路 286 号绿地商业中心 5 栋 4502 室之二（住所申报）
经营范围	劳务派遣业务；企业管理服务、企业培训、商务信息咨询服务、清洁绿化管理、搬运装卸服务（不含运输）、会议服务、产品展览展示服务、营销活动策划服务、档案管理、物业管理、企业餐饮服务（不含配餐服务）；销售、维护：办公用品、劳保用品、家用电器、电子产品、安防设备；机械设备租赁，社保申请代办业务，公积金申请代办业务；人力资源服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东及持股比例	刘家兵（持股 90%）、袁绪桂（持股 10%）
资质情况	劳务派遣经营许可证

公司采购的劳务外包服务为公司生产过程中涉及的装配、搬运、包装等服务，属于日常经营行为，劳务外包方向公司提供劳务外包服务无需特定资质，劳务外包方与公司及公司关联方均不存在关联关系，其发生的成本或费用已体现至公司相关合并财务报表及审计报告中，不存在通过劳务外包公司替公司代垫成本、费用的情形。

（二）劳务外包公司的合法合规经营情况、劳务公司是否主要或专门为公司设立、劳务外包公司的构成及变动情况；劳务数量及费用变动与公司经营业绩匹配性、劳务费用定价公允性；是否存在劳务派遣转为劳务外包的情况，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷，是否存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形

1、劳务外包公司的合法合规经营情况、劳务公司是否主要或专门为公司设立、劳务外包公司的构成及变动情况

报告期内，公司与劳务外包公司签署劳务外包合同，劳务外包合同相关条款不存在违反法律、行政法规强制性规定的情况。根据上述劳务外包公司出具的《信用报告（无违法违规证明版）》及访谈记录，上述公司合法合规经营，不存在受到相关主管部门行政处罚的情况。

报告期内，为公司提供劳务外包服务的劳务公司均为面向市场开展劳务业务的供应商，并非主要或专门为公司设立。根据对上述劳务外包公司人员的访谈情况，公司与同炬人力、振顺人力发生的交易金额占该等劳务外包公司当年度营业收入比例分别约为 3%和 1%，除公司外，其客户还包括新宝股份（002705.SZ）、美的集团（000333.SZ）、海信家电（000921.SZ）、广东格兰仕集团有限公司等

报告期内，劳务外包公司的构成及变动情况如下：

年度	劳务外包公司名称	劳务费用金额（万元）	占当期全部劳务费用的比例
2023 年度	郴州市同炬人力资源有限公司	936.77	83.62%
	佛山振顺人力资源服务有限公司衡东分公司	183.56	16.38%
	合计	<b>1,120.33</b>	<b>100.00%</b>
2022 年度	郴州市同炬人力资源有限公司	1,494.41	100.00%
	合计	<b>1,494.41</b>	<b>100.00%</b>

## 2、劳务数量及费用变动与公司经营业绩匹配性、劳务费用定价公允性

报告期内，公司劳务费用及其占营业成本的比重情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023.12.31	2022 年度/2022.12.31
劳务费用	1,120.33	1,494.41
营业成本	31,124.93	35,790.57
营业收入	43,632.25	47,504.43
劳务费用占营业成本的比例	3.60%	4.18%
劳务费用占营业收入的比例	2.57%	3.15%

报告期内，劳务外包费用占公司营业成本的比例分别为 4.18%、3.60%，占公司营业收入的比例分别为 3.15%、2.57%。因公司 2023 年经营业绩相比上年有所下滑，以及公司将表现良好的劳务外包人员吸收为公司的正式员工，公司相应减少了劳务外包采购金额。因此，公司劳务数量及费用变动与公司经营业绩相匹配。

报告期内，公司外购劳务的采购定价系公司在参考市场价格的基础上，结合与劳务外包方的合作历史、劳务外包方完成工作的质量和及时性以及成本控制等多方面考虑，与劳务外包方协商后确定，公司外购劳务金额定价公允。

**3、是否存在劳务派遣转为劳务外包的情况，是否存在劳动纠纷或潜在纠纷，是否存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形**

报告期内，公司与郴州市同炬人力资源有限公司、佛山振顺人力资源服务有限公司签订《劳务外包合同》，依据合同约定向劳务外包方采购外包服务，不存在劳务派遣转为劳务外包的情况。

报告期内，公司按合同约定与劳务外包方定期结算费用，与劳务外包方不存在纠纷或潜在纠纷。公司与劳务外包人员不存在劳动合同关系，与劳务外包方员工之间不存在劳动纠纷或其他重大潜在纠纷。

报告期内，公司劳务派遣用工与劳务外包用工存在显著差异，主要情况如下：

内容	劳务派遣	劳务外包	公司劳务外包情况
适用法律法规	《中华人民共和国劳动合同法》《中华人民共和国劳动合同法实施条例》《劳务派遣暂行规定》	《中华人民共和国民法典》	《中华人民共和国民法典》
合同签订模式	劳务派遣公司与用工单位签订劳务派遣协议	劳务外包公司与用工单位签订劳务外包协议	公司与劳务外包公司签署劳务外包合同
结算方式	用工单位按照劳务派遣人员数量、工资标准支付劳务派遣服务费用	按照劳务外包合同中约定的工作量或工作时长以及完成情况进行结算	公司以工作量为基础结合劳务外包公司完成的工作成果情况结算费用
管理模式	劳务派遣人员由用工单位直接管理，遵守用工单位规章制度并服从用工单位的工作安排	由劳务外包公司直接管理	劳务外包公司对劳务外包人员进行日常工作、人事工作管理，履行用人单位义务、承担用人单位法律责任
经营资质要求	劳务派遣公司系按照劳务派遣相关法律法规设立，获得劳务派遣行政许可的法人实体	无特殊经营资质要求	无特殊经营资质要求

综上所述，公司的劳务用工相关事项符合劳务外包的特征，不属于劳务派遣，不存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形。

**（三）报告期内是否存在劳动用工及社会保障相关违法违规情形，可能涉及的金额及对公司的不利影响（如有），已采取的整改或补救措施，是否构成重大违法行为**

**1、报告期内是否存在劳动用工及社会保障相关违法违规情形**

报告期内，公司及其子公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，不符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等法律法规相关规定。报告期内，公司社会保险及住房公积金缴纳情况如下：

**(1) 社会保险缴纳情况**

项目		2023.12.31	2022.12.31
员工人数		546	363
缴纳人数		386 <sup>注</sup>	348
未缴人数		160	15
未缴 原因	超龄人员退休返聘，无需缴纳	39	15
	已参保城乡居民养老保险、城乡居民基本医疗保险	72	0
	入职未满一个月，尚未完成社保办理	19	-
	其他	30	0
应缴未缴社会保险比例（未缴人数包含已缴纳已参保城乡居民养老保险、城乡居民基本医疗保险人数）		22.16%	0.00%
应缴未缴社会保险比例（未缴人数不含已缴纳已参保城乡居民养老保险、城乡居民基本医疗保险人数）		8.97%	0.00%

注：公司委托股东珠海深瀚为公司员工吴伟雯、曹瀚代缴社保，2022年度和2023年度发生交易金额分别为4,821.42元、20,401.20元。

**(2) 住房公积金缴纳情况**

项目		2023.12.31	2022.12.31
员工人数		546	363
缴纳人数		389	75
未缴人数		157	288
未缴 原因	超龄人员退休返聘，无需缴纳	31	28
	员工为农业户籍或因其他原因无购房需求，个人申请不缴纳公积金	126	260
应缴未缴住房公积金比例		23.08%	71.63%

**2、可能涉及的金额及对公司的不利影响**

针对公司及其子公司存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形，如报告期内全员缴纳，则报告期内公司需缴纳的社会保险和住房公积金与目前缴纳差额情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
未缴纳社保金额	44.04	20.00
未缴纳公积金金额	33.36	39.08
<b>合计</b>	<b>77.40</b>	<b>59.08</b>
利润总额	6,396.24	6,752.85
<b>占比</b>	<b>1.21%</b>	<b>0.87%</b>

报告期内，公司已按照国家劳动和社会保障法律、法规及所在地相关政策的规定，为员工办理了社保和住房公积金。因自愿放弃或缴纳新农合、新农保等原因，公司存在部分员工未缴纳社保和住房公积金的情况。公司虽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，但仍存在未来补缴社保及住房公积金或被主管机关追责的风险，因应补足的社会保险和住房公积金差额占各期利润总额的比例较小，对公司经营业绩的影响较小。

综上所述，报告期内，公司及其控制企业应补足的社会保险和住房公积金差额占各期利润总额的比例较小，公司虽存在被社会保险、住房公积金费用征缴机构要求限期补缴的风险，但对公司经营业绩的影响较小。

### 3、已采取的整改或补救措施

针对报告期内公司及其子公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，公司已采取以下整改或补救措施：

(1) 报告期内，公司积极向员工宣讲缴纳社会保险费、住房公积金的意义和必要性，鼓励参与社会保险及住房公积金缴纳。结合员工个人意愿，为愿意参与社会保险、住房公积金缴纳的员工全员缴纳社会保险费、住房公积金；

(2) 加强人力资源管理力度，跟踪员工社会保险及住房公积金缴纳情况；

(3) 公司控股股东、实际控制人吴伟雯已出具承诺，承诺“如因政策调整或相关主管部门要求或决定，发生凯得智能及其子公司的员工社会保险及住房公积金出现需要补缴之情形，或凯得智能及其子公司因未为员工缴纳社会保险和住

房公积金而承担任何罚款或损失的情形，本人将无条件以现金全额承担公司相应补缴的员工社会保险及住房公积金以及因此所产生的滞纳金、罚款等相关费用，并补偿公司因此产生的全部损失。如果凯得智能及其子公司先行垫付的，则本人对凯得智能及其子公司因此产生的一切支出及经济损失予以足额赔偿。”

#### **4、是否构成重大违法行为**

根据公司及其控制企业出具的《信用报告（无违法违规证明版）》，报告期内，公司及其境内子公司、分支机构不存在劳动用工及社会保障相关违法行为或涉及劳动用工及社会保障相关行政处罚的不良记录。

综上所述，公司前述报告期内社会保险和住房公积金存在应缴未缴的情形不构成重大违法行为。

## **二、主办券商及律师核查程序及核查意见**

### **1、核查程序**

主办券商、律师实施了以下核查程序：

- （1）访谈公司人力资源部门相关人员，了解公司劳动用工及社会保障情况；
- （2）查阅公司与劳务外包公司签署的协议、各期支付凭证等材料；
- （3）核查劳务外包公司 2021 年至今的股东情况、主要人员情况，确认劳务派遣公司及其股东、主要人员与公司是否存在关联关系；
- （4）查阅劳务外包公司出具的书面说明材料，并执行访谈程序；
- （5）查阅报告期内公司及其控制企业的员工名册、缴纳社保公积金的支付凭证、主管部门出具的社保公积金缴费证明及明细；
- （6）查阅公司《审计报告》并复核测算公司足额缴纳对经营业绩的影响；
- （7）取得公司实际控制人出具的承诺；
- （8）取得公司及其控制企业出具的《信用报告（无违法违规证明版）》；
- （9）查阅《劳动合同法》等法律法规。

### **2、核查意见**

经核查，主办券商、律师认为：

- （1）将装配、搬运、包装等非核心和辅助性工序及岗位外包给劳务外包方，上述工作内容无需具备特殊的技能、资质，亦不需要具备较高的技术水平。公司依据工作量与劳务外包方结算用工价格，具有公允性，相关服务提供方具备劳动

用工相关资质，与公司及其关联方不存在关联关系，不存在为公司代垫成本、费用的情形。

(2) 报告期内，公司合作的劳务外包公司合法合规经营，不存在主要或专门为公司设立的情况；劳务数量及费用变动与公司经营业绩具有匹配性，劳务费用定价公允；报告期内，公司不存在劳务派遣转为劳务外包的情况，不存在劳动纠纷或潜在纠纷，不存在利用劳务外包形式规避劳务派遣的情形。

(3) 报告期内，公司及其子公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形。经测算，补缴的社保公积金金额对公司影响较小，不构成重大不利影响；公司已就该情形采取了整改及补救措施，获取了《信用报告（无违法违规证明版）》且控股股东、实际控制人出具了相关承诺，该情形不构成重大违法行为。除上述情形外，公司不存在其他劳动用工及社会保障相关违法违规行为。

#### (4) 关于公司关联方

根据申报文件，①中山市凯得电器有限公司为公司设立时持有 100% 股权的股东，公司控股股东、实际控制人吴伟雯曾经直接持股 50.00% 的公司，于 2021 年 6 月 24 日注销。②公司数项专利为自中山市凯得电器有限公司处继受取得。请公司说明：①中山市凯得电器有限公司设立等基本情况、经营范围、其他参股股东、注销原因、注销前实际经营情况、注销后资产、人员处置情况。②公司继受取得专利的基本情况，包括但不限于价格、转让价格公允性、是否存在纠纷或潜在纠纷，是否实际应用于公司业务。请主办券商、律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) 中山市凯得电器有限公司设立等基本情况、经营范围、其他参股股东、注销原因、注销前实际经营情况、注销后资产、人员处置情况

#### 1、中山市凯得电器有限公司设立等基本情况、其他参股股东、经营范围

##### (1) 2004 年 7 月，凯得电器设立

2004 年 7 月，凯得电器设立，凯得电器设立时其股东及股本结构为：

序号	股东	应缴股本（万元）	实缴股本（万元）	占总股本比例
----	----	----------	----------	--------

1	李潮安	30.00	30.00	60%
2	曹中华	20.00	20.00	40%
合计		50.00	50.00	100%

公司设立时的经营范围为：生产、销售家用电器产品及其配件。

公司设立时，李潮安持有公司的股权为代江心映、梁棋伟持有，代持的原因因为江心映、梁棋伟当时有其他业务在经营，因此经江心映、梁棋伟与李潮安协商一致，决定暂时由李潮安代其持有凯得电器的股权。

### (2) 2007年11月，第一次股权转让

2007年11月，凯得电器作出股东会决议，同意：1、同意公司住所由中山市黄圃镇大岑工业区成业大道迁到中山市黄圃镇大雁工业园雁东三路；2、同意曹中华将所持有的本公司的20%的股份，以10万元的价格转让给吴伟雯；同意李潮安将所持有的本公司的30%的股份，以15万元的价格转让给江心映；同意李潮安将所持有的本公司的30%的股份，以15万元的价格转让给梁棋伟。

本次股权转让完成后，凯得电器股权结构如下所示：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
吴伟雯	10.00	20.00
曹中华	10.00	20.00
梁棋伟	15.00	30.00
江心映	15.00	30.00
合计	50.00	100.00

本次股权转让的背景原因为股权代持还原，梁棋伟、江心映因看好凯得电器业务未来的发展，因此作为财务投资人入股了凯得电器，吴伟雯有较多的外销业务资源，因此经其与曹中华协商一致，决定入股凯得电器。

### (3) 2011年5月，第二次股权转让

2011年5月，凯得电器作出股东会决议：1、同意公司类型由有限责任公司（自然人投资或控股）变更为有限责任公司（自然人独资）；2、同意江心映将占公司注册资本30%的股权，共15万元的货币出资以15万元转让给吴伟雯；同意梁棋伟将占公司注册资本30%的股权，共15万元的货币出资以15万元转让给吴伟雯；同意曹中华将占公司注册资本20%的股权，共10万元的货币出资以10

万元转让给吴伟雯。

本次股权转让完成后，凯得电器股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
吴伟雯	50.00	100.00
合计	50.00	100.00

本次股权转让的背景原因为：江心映、梁棋伟为财务投资人，本身并未参与凯得电器的经营，其二人同时也有其他生意经营往来，由于资金以及精力有限，其二人决定退出凯得电器，将资金投放到其他业务上去，因此经各方协商一致，江心映、梁棋伟退股；曹中华为技术研发人员，江心映、梁棋伟也希望曹中华能够给二人其他的业务经营带来一定的技术支持，因此曹中华决定与二人一同退股。

以上三人退股为真实退出，不存在股权代持或其他利益安排。本次转让完成后，江心映、梁棋伟不再持有凯得电器任何权益。

#### （4）2011年7月，第三次股权转让

2011年6月，凯得电器作出股东决定：1、同意公司类型由有限责任公司（自然人独资）变更为有限责任公司（自然人投资或控股）；2、同意吴伟雯将占公司注册资本50%的股权，共25万元的货币出资以25万元转让给曹中华。

本次股权转让完成后，凯得电器股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
吴伟雯	25.00	50.00
曹中华	25.00	50.00
合计	50.00	100.00

本次股权转让的背景原因为：曹中华离开凯得电器后，与江心映、梁棋伟共同开展电动车相关业务的开发经营，因梁棋伟、江心映在合作上产生了较大的矛盾，导致其业务无法继续开展，因此曹中华决定重新回到凯得电器，继续从事葡萄酒冷藏柜等相关业务的研发。

曹中华持有凯得电器的股权为其真实持有，不存在其他利益安排或纠纷。

#### （5）2015年2月，第四次股权转让

2015年2月，凯得电器作出股东会决议：1、同意曹中华将占公司注册资本50%

的股权，共25万元的货币出资以25万元转让给曹瀚。

本次股权转让完成后，凯得电器股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
吴伟雯	25.00	50.00
曹瀚	25.00	50.00
合计	50.00	100.00

本次股权转让的背景原因为：2015年后曹中华身体恶化，由于身体原因已无法继续从事凯得电器的相关业务经营，因此他决定将其持有凯得电器的全部股权转让给他的儿子曹瀚。曹中华、曹瀚为父子关系，本次转让未实际支付价款。

#### **（6）2021年6月，公司注销**

2021年6月，中山市市场监督管理局出具《核准注销登记通知书》，截至2021年6月，凯得电器已注销完毕。

凯得电器注销前的经营范围为：生产、销售：家用电器产品及其配件、五金冲压件、工业制冷设备；货物进出口。

#### **2、注销原因、注销前实际经营情况、注销后资产、人员处置情况**

凯得电器于2004年7月份设立，设立后凯得电器主要从事葡萄酒冷藏柜等其他制冷设备的生产以及销售。凯得电器自设立以来，一直采取租赁厂房的方式开展相关生产经营活动，也进行了几次的搬迁，该方式对凯得电器主要生产经营活动的稳定性存在一定的影响。鉴于凯得有限公司2015年通过拍卖方式取得了位于中山市南头镇兴业北路41号、兴业北路41号之一地块的国有土地使用权，随后又通过2年时间完成了该地块相关办公楼以及厂房的投产建设，因此，吴伟雯、曹瀚两人决定将凯得电器的业务、资产、人员等逐步转移至凯得有限，至2020年，上述事项已完成了转移，2021年8月，凯得电器已完成注销，凯得电器注销后无任何业务经营。

**（二）公司继受取得专利的基本情况，包括但不限于价格、转让价格公允性、是否存在纠纷或潜在纠纷，是否实际应用于公司业务**

公司自中山市凯得电器有限公司处继受取得专利的基本情况如下：

序号	专利号	专利名称	专利类型	转入价格及公允性	应用的产品类型
1	ZL201610334417.0	一种冰箱或酒柜用的加湿器	发明	0	葡萄酒冷藏柜
2	ZL201610664361.5	一种电子酒柜用的热管及冷热发生装置	发明	0	葡萄酒冷藏柜
3	ZL201110001611.4	一种保鲜分酒器	发明	0	葡萄酒冷藏柜
4	ZL201720486646.4	一种电源外置的电子酒柜	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
5	ZL201620475279.3	一种酒柜	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
6	ZL201620459423.4	一种冰箱或酒柜的门铰组件	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
7	ZL201620463815.8	一种冰箱或酒柜的内胆和外壳的连接装置	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
8	ZL201620455658.6	一种带加湿器的电子酒柜	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
9	ZL201620459425.3	一种门体限位式电子酒柜	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
10	ZL201620459575.4	一种电子酒柜用的热管装置	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
11	ZL201620455659.0	一种冰箱或酒柜的顶眉	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
12	ZL201620459574.X	一种冰箱或酒柜用的加湿器	实用新型	0	葡萄酒冷藏柜
13	ZL201730349451.0	雪茄柜 (CW-33FD)	外观设计	0	雪茄柜
14	ZL201630201220.0	不锈钢大圆弧门酒柜 (JC428AEQ)	外观设计	0	葡萄酒冷藏柜
15	ZL201630201219.8	单侧不锈钢包边圆弧门酒柜 (JC230E)	外观设计	0	葡萄酒冷藏柜
16	ZL201630201217.9	上下不锈钢包边圆弧门酒柜 (JC230E)	外观设计	0	葡萄酒冷藏柜
17	ZL201630201216.4	无边框大液晶显示贴玻璃门酒柜 (JCD158E)	外观设计	0	葡萄酒冷藏柜
18	ZL201530407051.1	冰吧 (JCD95E)	外观设计	0	冰吧

公司自凯得电器受让的专利均实际应用于公司的业务，凯得电器转让上述专利给公司前，凯得电器与公司的股权结构相同，均为吴伟雯、曹瀚各持有公司50%股权，因此上述专利以0对价的方式进行了转让，目前凯得电器已注销，上述专利的转让不存在纠纷或潜在纠纷。

## 二、主办券商及律师核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

主办券商、律师实施了以下核查程序：

- 1、访谈吴伟雯、曹瀚，了解公司取得专利的基本情况；
- 2、获取并查阅了公司专利证书，并通过网络渠道对公司专利进行了核查；
- 3、获取并查阅了凯得电器的全套工商档案、股权转让协议、股东会决议等文件；
- 4、访谈吴伟雯、曹瀚，了解凯得电器的设立以及历史沿革情况。

## （二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、中山市凯得电器有限公司历次股权转让具有合理性，不存在其他利益安排或纠纷，2018年之后中山市凯得电器有限公司逐步将业务、资产、人员等逐步转移至凯得有限，并已于2021年完成注销；

2、公司自凯得电器受让的专利均实际应用于公司的业务，均以0对价的方式进行了转让，不存在纠纷或潜在纠纷。

## （5）关于客户及供应商

根据申报文件，①报告期内公司客户均为境外客户，向第一大客户销售占比约12%；报告期内公司向五大供应商采购合计约25%。②根据公开信息，公司主要供应商存在实缴资本较少、参保人数较少等情形。请公司说明：①公司客户、供应商集中度与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征。②列表梳理公司主要境外客户和供应商的基本情况，包括但不限于中文名称、成立时间、注册资本、与公司合作历史；涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。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）公司客户、供应商集中度与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征

1、公司供应商集中度与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特征

报告期，公司与同行业可比公司前五大客户销售占比比较情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
TCL 智家（002668.SZ）	33.79%	28.10%
富信科技（688662.SH）	24.88%	41.83%
比依股份（603215.SH）	60.04%	63.28%
鸿智科技（870726.BJ）	30.71%	40.95%
平均值	<b>37.36%</b>	<b>43.54%</b>
公司	40.27%	41.52%

注：1、上述数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告；

公司报告期内前五大客户集中度与同行业可比公司平均值基本一致，不存在明显差异，符合行业特征。

2、公司供应商集中度与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特征

报告期，公司与同行业可比公司前五大供应商采购占比比较情况如下：

公司简称	2023 年度	2022 年度
TCL 智家（002668.SZ）	12.82%	22.61%
富信科技（688662.SH）	25.66%	26.96%
比依股份（603215.SH）	23.13%	23.33%
鸿智科技（870726.BJ）	37.20%	41.63%
平均值	<b>24.70%</b>	<b>28.63%</b>
公司	25.23%	24.39%

注：1、上述数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告；2、2023 年度 TCL 智家完成了对 TCL 家用电器（合肥）有限公司的收购，导致 TCL 智家前五大供应商采购占比相比 2022 年度有较大变动。

从上表可见，公司供应商集中度与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特征。

（二）列表梳理公司主要境外客户和供应商的基本情况，包括但不限于中文名称、成立时间、注册资本、与公司合作历史；涉及注册资本较少、未缴足，

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

1、主要境外客户基本情况及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况

(1) 主要境外客户基本情况

客户名称	中文名称	成立时间	注册资本	与公司合作历史
Infinium Co., Limited	英菲尼有限责任公司	2019/4/11	HK\$10,000	2019年
Yeego Innovation Electronic Commerce Co., Limited	椰果创新电子商务有限责任公司	2021/8/23	HK\$10,000	2022年
NEW AIR, LLC	纽埃有限责任公司	2016/5/10	未披露	2016年
METRO Sourcing International Limited	麦德龙国际采购有限责任公司	2003/5/14	HK\$5,000万	2012年
Global Asian Appliances HK Ltd	环亚电器香港有限责任公司	2008/4/14	HK\$1,000	2012年
WHYNTER, LLC	怀恩特有限责任公司	2006/1/1	未披露	2012年
MINIBAR NORTH AMERICA INC.	北美迷你吧公司	1971/1/1	未披露	2011年
Greenfield World Trade, Inc	格林菲尔德世界贸易公司	1999/1/1	未披露	2012年

注1：除椰果创新电子商务有限公司、麦德龙国际采购有限公司外，公司其他主要客户无官方中文名称，公司按照音译或意译列示中文名称。

注2：NEW AIR, LLC、WHYNTER, LLC、MINIBAR NORTH AMERICA INC.和 Greenfield World Trade, Inc 都为美国注册的私人公司，中信保报告、美国相关公司登记查询网站均未披露其注册资本信息，客户在访谈中也以商业秘密原因拒绝披露其注册资本。

注3：与公司合作历史为客户与公司或公司前股东中山市凯得电器有限公司开始合作年份。

注4：Greenfield World Trade, Inc.在2021年末收购知名专业酒柜品牌 Vinotemp，从而成为公司客户，公司与其合作历史为公司与 Vinotemp 开始合作日期。

(2) 客户中注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况

报告期，公司主要客户都为境外客户，其中美国注册的私人公司的注册资本无法从中信保资信档案及公开渠道获取，也未能从公开数据查询其注册资本实缴和参保人数情况。公司主要客户中注册资本较少或未披露注册资本的公司的具体情况如下：

1) Infinium Co., Limited

Infinium Co., Limited 是一家注册地在香港的专业制冷设备采购商，主要为美国知名厨电品牌商 Zephyr Ventilation, LLC（以下简称为“Zephyr”）提供家用制冷设备采购服务。Infinium 利用自身对北美家用制冷设备需求的理解和中国供应商的筛选能力，选择包括公司在内的多个供应商生产家用制冷设备并销售给 Zephyr。Zephyr 为美国知名的高端厨具品牌商，具有超过 25 年的历史，其通过线下门店和线上平台向客户销售抽油烟机、葡萄酒冷藏柜、饮料柜等厨房电器。Zephyr 在 2008 年被上市公司 Nortek, Inc.收购，并最终于 2021 年被麦迪逊工业集团（Madison Industries）收购。麦迪逊工业集团是世界上最大的私营企业集团之一，旗下拥有 Accu-Glass、Addison、Nortek Air Solutions 等上百家公司。

项目	具体信息
成立时间	2019 年 4 月 11 日
注册地址	4-6/F, The Lee Garden 3, 1 Sunning Rd, Causeway Bay, HK,China
经营规模或市场地位	未披露
主要股东	Cheung Siu Leung（100%）
实际控制人	Cheung Siu Leung
员工人数	10 人

注：客户为私人公司，出于商业秘密的原因未向挂牌公司披露经营规模

## 2) Yeego Innovation Electronic Commerce Co., Limited（简称“Yeego”）

Yeego 是一家注册地在香港，是一家专业从事葡萄酒储藏柜和饮料柜销售的跨境电商。Yeego 运营 Yeego 和 Ca'Lefort 两个品牌，通过亚马逊、沃尔玛、Homedepot 等线上平台在美国市场销售相关产品。跨境电商行业近年来蓬勃发展，已成为我国进行全球贸易的主要形式之一。Yeego 凭借其自身市场销售能力、产品运营能力取得高速发展。在美国亚马逊网站查询葡萄酒冷藏柜（Wine Cellars）品类的“Amazon Best Sellers”，Yeego 及旗下品牌 Ca'Lefort 共有 5 款产品进入前 50，分别排名第 11、20、28、37 和 50 名。

项目	具体信息
成立时间	2021 年 8 月 23 日
注册地址	Unit 1507B, 15/F, Eastcore, 398 Kwun Tong Rd, Kwun Tong, Kln, HK, China
官方网址	<a href="https://yeegolife.com/">https://yeegolife.com/</a>

项目	具体信息
经营规模或市场地位	2023 年销售规模为 1000 万美元左右
主要股东	陈晓明（100%）
实际控制人	陈晓明
员工人数	40 人

注：客户为非上市公司，经营规模为客户访谈时确认。

### 3) NEW AIR, LLC

NEW AIR 是美国一家专注于小型家用电器产品销售的专业品牌商，主要通过官方网站、亚马逊、Homedepot、LOWES 和 BestBuy 等网络平台和线下卖场销售自有品牌葡萄酒冷藏柜、饮料柜、空调等家用电器。

项目	具体信息
成立时间	2016 年 5 月 10 日
注册地址	6600 Katella Ave, Cypress, CA 90630
官方网址	<a href="https://www.newair.com/">https://www.newair.com/</a>
经营规模或市场地位	7,000.00 万-10,000 万美元
主要股东	Guardian VenTures、AW Industry
实际控制人	未披露
员工人数	100 人

注 1：客户为美国注册的私人公司，中信保报告、美国加州公司登记查询网站均未披露股东信息。经营规模、主要股东为客户访谈时确认。

### 4) Global Asian Appliances HK Ltd.

Global Asian Appliances HK Ltd.是知名家用电器集团 CNA Group 旗下在香港设立的采购公司。CNA Group 是全球领先的家用电器集团，旗下包括 Cata、Nodor 和 Apelson 等品牌。Global Asian Appliances HK Ltd.采购的挂牌公司产品通过 CNA Group 旗下公司和欧洲知名的建材家居零售集团 Kingfisher 在欧洲销售。

项目	具体信息
成立时间	2008 年 4 月 14 日
注册地址	Unit 807B-808A, 8/F, Tower A, Manulife Financial Centre, 223-231 Wai Yip Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong, China
经营规模或市场地位	知名家用电器集团 CNA Group 旗下在香港设立的采购公司

项目	具体信息
主要股东	CNA Group S.A
实际控制人	CNA Group S.A
员工人数	20

注：客户为美国注册的私人公司，访谈中客户以商业秘密为由未披露其具体经营规模。

### 5) WHYNTER, LLC

WHYNTER, LLC 是美国一家专注于设计、制造和销售高品质的家用电器和户外设备的公司。WHYNTER 在制冷设备领域以其创新性和高性能的产品而闻名。公司的产品线包括便携式冰箱、酒柜、冷藏室、空调以及其他家用和商用制冷产品。

项目	具体信息
成立时间	2006 年 1 月 1 日
注册地址	3320 EAST BIRCH STREET BREA CALIFORNIA 92821 UNITED STATES
官方网址	<a href="https://www.whynter.com/">https://www.whynter.com/</a>
经营规模或市场地位	未披露
主要股东	Mitchell Chua (100%)
实际控制人	Mitchell Chua
员工人数	30 人

注：客户为美国注册的私人公司，访谈中客户以商业秘密为由未披露其具体经营规模。

### 6) MINIBAR NORTH AMERICA, INC.

MINIBAR NORTH AMERICA, INC. 是一家领先的酒店用品供应商，为希尔顿、威斯汀、康奈德等众多全球知名连锁酒店和独立品牌酒店供应酒柜、饮料柜等迷你吧产品和保险箱。该公司专注于提供高品质的迷你酒吧解决方案，致力于满足酒店、度假村、度假公寓等客户对于便捷、高品质饮品服务的需求。

项目	具体信息
成立时间	1971 年 1 月 1 日
注册地址	7340 WESTMORE ROAD ROCKVILLE MARYLAND 20850 UNITED STATES
官方网址	<a href="https://MINIBARsystems.com/">https://MINIBARsystems.com/</a>
经营规模或市场地位	领先的酒店用品供应商

项目	具体信息
主要股东	MINIBAR AG
实际控制人	Andreas Jacobs
员工人数	300 人

注：客户为美国注册的私人公司，访谈中客户以商业秘密为由未披露其具体经营规模。

#### 7) Greenfield World Trade, Inc.

Greenfield World Trade, Inc. 是一家全球领先的家用和商用厨房电器制造和销售商，旗下包括 Omega、Maxximum、Zeroll 和 Vinotemp 等知名家用电器品牌。Greenfield World Trade, Inc. 在 2021 年末收购知名专业酒柜品牌 Vinotemp，从而成为挂牌公司客户。Vinotemp 一直为挂牌公司重要客户，自 2012 年即与挂牌公司开始合作。

项目	具体信息
成立时间	1999 年 1 月 1 日
注册地址	3355 ENTERPRISE AVENUE, SUITE 160 FT. LAUDERDALE FLORIDA 33331 UNITED STATES
经营规模或市场地位	15 亿美元
主要股东	Oscar Neal Asbury
实际控制人	Oscar Neal Asbury
员工人数	1000 人

注：客户为美国注册的私人公司，经营规模为与客户访谈时确认。

上述境外客户主要由于当地法律和商业习惯的原因，注册资本较小或不对外披露其注册资本信息。这些客户或其终端客户都为公司相关产品的品牌商，公司与其交易都基于真实交易需求，具有商业合理性，对公司持续稳定经营不会产生潜在不利影响。

## 2、主要供应商基本情况及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况

### (1) 主要供应商基本情况

报告期内，公司各期前五大供应商的成立时间、合作历史、注册资本、实缴资本、参保人数等情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	合作历史	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	参保人数 (人)
----	-------	------	------	--------------	--------------	-------------

1	广东长珠新材料科技有限公司	2011-01-17	2011年开始合作	500	50	111
2	佛山市顺德区翰韵贸易有限公司	2009-07-20	2010年开始合作	100	100	8
3	中山市门轩电器有限公司	2017-01-22	2020年开始合作	10	10	19
4	广州市聚科聚氨酯有限公司	2002-08-26	2019年开始合作	3,000	600	64
5	华意压缩机（荆州）有限公司	2001-02-05	2008年开始合作	5,333.33	5,333.33	741
6	佛山市顺德区安科塑料电器有限公司	2004-01-08	2008年开始合作	50	50	50

注：1、数据来源为国家企业信用信息公示系统、企查查、供应商访谈笔录等；2、参保人数为截止 2024 年 6 月 30 日的情况，来源于供应商确认函

## （2）供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况

公司主要供应商中涉及注册资本较少、未缴足、参保人数较少的相关情况如下：

序号	供应商名称	相关情况	实际控制人	主要股东	经营规模	员工情况	经营资质
1	广东长珠新材料科技有限公司	注册资本 500 万元，实缴资本 50 万元	周芳	周芳持股 90%、王彬持股 10%	2023 年销售额约 5,000 万元	200 人	在营业执照载明的经营范围内经营，无特殊资质要求
2	佛山市顺德区翰韵贸易有限公司	注册资本 100 万元，参保人数 8 人	刘焯平	刘焯平持股 34%、周建文和胡放香均分别持股 33%	压缩机知名品牌加西贝拉指定经销商，2023 年销售收入约 2 亿元	10 人	在营业执照载明的经营范围内经营，除代理证外无特殊资质要求
3	中山市门轩电器有限公司	注册资本 10 万元，参保人数 19 人	彭鹏程	彭鹏程持股 99%	2023 年销售额约 2,800 万元	50 人	在营业执照载明的经营范围内经营，无特殊资质要求
4	广州市聚科聚氨酯有限公司	注册资本 3,000 万元，实缴资本 500 万元	吴天宇	吴天宇持股 70%、严惠红持股 30%	该公司建有先进的组合料预混装置，产能达 3 万吨以	64 人	在营业执照载明的经营范围内经营，持有建筑业企业资质证书（防水防腐保温工程

					上，同时是万华化学、巴斯夫等国内外知名化学厂商的区域代理商，2023年销售额约8.22亿元		专业承包二级)
5	佛山市顺德区安科塑料电器有限公司	注册资本50万元	欧阳永来	欧阳永来、陈连崧分别持股50%	2023年销售额约4,000万元	82人	在营业执照载明的经营范围内经营，无特殊资质要求

注：1、数据来源为国家企业信用信息公示系统、公司官网、企查查、供应商访谈笔录等；2、员工情况为截止2024年6月30日的情况，来源于供应商确认函

公司与上述几家供应商合作多年，其中与广东长珠新材料科技有限公司、佛山市顺德区翰韵贸易有限公司、佛山市顺德区安科塑料电器有限公司合作13年以上，对其生产能力和服务质量有清晰认知，合作以来，上述供应商能够满足公司采购要求，具备良好的生产能力，报告期内未发生过供应紧张的情形，合作情况良好。除了服务于公司外，上述供应商还同时服务于同行业内其他知名客户，产能情况良好。公司与上述几家供应商合作情况如下：

序号	公司名称	主要采购产品	该供应商其他知名客户情况	实地走访情况
1	广东长珠新材料科技有限公司	不锈钢门体	三胜电器（873517）	具备良好的生产能力，生产经营正常
2	佛山市顺德区翰韵贸易有限公司	压缩机	三胜电器（873517）	是加西贝拉指定经销商，经营正常
3	中山市门轩电器有限公司	酒柜门体	万宝电器、富信科技（688662）	具备良好的生产能力，生产经营正常
4	广州市聚科聚氨酯有限公司	发泡料	三胜电器（873517）等	具备良好的生产能力，生产经营正常
5	佛山市顺德区安科塑料电器有限公司	箱体内胆	东芝电器、英得尔	具备良好的生产能力，生产经营正常

注：数据来源于公司官网、三胜电器年度报告等

公司在选择供应商时往往综合考虑其从业经验、实际产能、产品质量和价格、服务响应速度及采购便利程度等因素。公司与上述几家供应商合作多年，上述供应商提供的产品质量稳定，交货及时，能够较好地满足公司的需求，公司与上述供应商始终保持多年良好合作关系具有商业合理性，未对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

## 二、主办券商及会计师核查程序及核查意见

### （一）核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

1、通过企查查、中信保、客户所属国家官方公司注册信息查询网站、网络公开信息等获取客户的成立时间、注册资本、主要股东等基本情况。通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道获取主要供应商的成立时间、注册资本、主要股东等基本情况；

2、访谈公司销售负责人、采购经理，了解公司与主要客户和供应商的历史合作情况、公司与其开展合作的原因等；

3、对公司报告期内主要客户、供应商执行走访程序，了解其基本信息、经营情况及与公司合作历史等相关情况；

4、取得了部分主要供应商出具的确认函文件，了解相关公司的具体情况；

### （二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司已列表梳理主要客户及供应商的基本情况，并说明涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况。公司与该等客户、供应商开展合作具备商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

### （6）关于货币资金

根据申报文件，2022年末、2023年末公司货币资金余额为3,322.44万元、10,287.04万元；短期借款分别为3,103.01万元、5,864.89万元。请公司说明：①货币资金余额较高的情况下进行借款的原因及合理性。②是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况。请主办券商、会计师核查上述情况，并对货币资金的真实性、是否存在资金流水异常、货币资金相关内部控制制度执行有效性

发表明确意见，并说明具体核查程序。

【回复】

## 一、公司补充说明

### （一）货币资金余额较高的情况下进行借款的原因及合理性

报告期各期末，公司货币资金、交易性金融资产和长短期借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
货币资金（①）	10,287.04	3,322.44
交易性金融资产（②）	3,517.37	900.00
借款余额（③）	8,847.85	6,106.18
存贷比例（（①+②）/③）	156.02%	69.15%

注：借款余额为长期借款和短期借款之和，包含一年内到期的长期借款。

报告期各期，公司货币资金和交易性金融资产的合计金额分别 4,222.44 万元、13,804.41 万元，占借款的比例分别为 69.15%、156.02%，公司维持一定水平货币资金并进行借款的原因主要如下：

1、2022 年公司存贷比例为 69.15%，存款金额低于借款，主要系公司日常经营中需要支付供应商款以及薪酬等，需要保证营运资金的投入，满足公司日常经营的需要；并且公司综合信用较好，借款利率较低，保持一定规模的借款，可以维持公司银行授信额度，提高公司抗风险能力。

2、2023 年公司存贷比例为 156.02%，存款金额大于借款，主要系货币资金余额中存在较大额的融资保证金 5,901.72 万元，若剔除掉该笔受限资金，公司存贷比例为 89.32%，存款金额低于借款；该笔融资保证金主要系为提高资金使用效率，公司以外币存款作为质押担保从农业银行中山黄圃支行借入借款，涉及公司 2023 年末融资保证金及利息 5,901.72 万元和短期借款余额 5,864.89 万元。

综上，公司在保有一定比例货币资金的同时保持较大金额对外借款具有合理性，公司资金流情况较好，银行借款均按时归还。

### （二）是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况

经查阅公司银行的银行对账单和银行明细账，公司大额资金转账基本系销售回款、供应商付款以及银行借款和理财购买等，均系与公司业务相关联，不存在大额异常资金转账的情况。

报告期各期末，公司受限资金情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
银行承兑汇票保证金	597.95	680.82
融资保证金及利息	5,901.72	-
其他保证金	0.00	0.00
<b>合计</b>	<b>6,499.67</b>	<b>680.82</b>

公司的受限资金主要为银行承兑汇票保证金以及融资保证金及利息，其中银行承兑汇票保证金为公司应付票据的保证金，融资保证金为公司2023年期末短期借款业务的保证金，除上述资金为受限资金外，公司不存在其他大额受限资金。

## 二、请主办券商、会计师核查上述情况，并对货币资金的真实性、是否存在资金流水异常、货币资金相关内部控制制度执行有效性发表明确意见，并说明具体核查程序

### （一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、了解公司资金管理相关的内部控制，评价其内部控制制度设计是否合理；对资金管理内部控制执行穿行测试，并对关键控制点进行控制测试，评价公司资金管理内部控制执行是否有效；

2、获取企业信用报告，查阅公司借款情况并核查相应借款合同，询问财务总监公司在货币资金余额较高的情况下进行借款的原因及合理性；

3、获取公司已开立银行结算账户清单，将清单所列银行账户与公司账表所列银行账户比较，核查银行账户是否在财务核算系统中全面反映；

4、获取公司的银行对账单，银行账户日记账，将银行对账单与公司银行日记账中大额资金转账记录进行双向核对，核查是否存在大额异常流水；

5、对库存现金执行监盘程序，复核库存现金余额是否真实、准确；

6、对公司各银行账户（包括报告期内注销账户）执行函证程序，检查公司银行存款、其他货币资金等科目记账是否准确、完整；检查相关银行存款、其他货币资金等资产是否存在质押、冻结等受限情况。

## （二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期各期末，公司货币资金余额真实、准确，资金管理内部控制制度设计合理，内部控制执行有效；

2、报告期各期末，公司在货币资金余额较高的情况下进行借款具有合理性；

3、报告期内，公司不存在大额异常资金转账的情况，大额受限资金为银行承兑汇票保证金和融资保证金，除此之外，公司不存在其他大额受限资金。

## （7）其他

①关于财务规范性。根据申报文件，根据公开转让说明书，报告期内公司存在个人卡收付款情形，主要系存在电商平台刷单情形。请公司说明涉及个人卡是否已注销，报告期后是否新增不规范事项，内部控制是否建立健全并得到有效执行；是否存在其他应当规范的个人账户，期后是否新发生不规范行为，是否存在其他关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况。②关于偿债能力。根据申报文件，2022年末、2023年末公司资产负债率分别为52.02%、51.86%。请公司说明报告期内公司资产负债率较高的原因，负债的偿债安排以及还款的资金来源，是否存在期后已到期的负债，如是，请说明还款安排、还款状况；公司的资产负债率、流动比率、速动比率与同行业可比公司的对比情况，是否存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因。③关于期间费用。根据申报文件，2022年、2023年公司期间费用分别占营业收入的9.85%、13.56%。请公司说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，是否存在研发费用资本化的情况。④请公司对公开转让书说明书“报告期内的

主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响。⑤请公司说明衍生金融资产的产生原因、核算内容、相关会计处理的恰当性。⑥请公司说明收入构成中“其他产品”、“其他业务收入”的具体构成情况。⑦关于医疗器械生产许可证。根据申报文件，公司持有上述许可证书。请公司说明持有的原因，利用该资质开展业务的具体情况，业务资质齐备性，是否存在超资质或无资质经营的情况，如有，是否构成重大违法违规。请主办券商、会计师核查上述事项①至⑥并发表明确意见。请主办券商、律师核查事项⑦并发表明确意见。

【回复】

## 一、关于财务规范性

### （一）公司说明

1、涉及个人卡是否已注销，报告期后是否新增不规范事项，内部控制是否建立健全并得到有效执行

公司涉及个人卡已经于 2024 年 1 月 9 日注销，报告期后未再发生个人卡收付款的财务不规范情形。

公司制定并完善了《资金管理制度》《经营管理责任追究条例》等相关内控制度，制度中对资金申请程序、资金使用范围等相关资金使用及管理均有明确规定，明确了公司董事会、监事会和高级管理人员的责任、禁止使用个人卡的具体要求。公司上述整改后的内控制度合理并有效运行，不存在持续发生的风险。

2、是否存在其他应当规范的个人账户，期后是否新发生不规范行为，是否存在其他关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况

除已经披露的个人账户外，公司报告期内不存在其他应当规范的个人账户，期后未发生新的不规范行为。通过个人卡结算的相关收入、成本、费用等已经按照会计核算要求在财务报表中完整反映，公司不存在其他关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况。

### （二）主办券商及会计师核查程序及核查意见

#### 1、核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

- (1) 访谈财务总监，了解公司是否存在个人银行卡代收代付的情形；
- (2) 获取公司资金管理相关内部控制制度，了解并测试相关内控设计的合理性和执行的有效性；
- (3) 陪同公司实际控制人、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他核心人员以及个人卡持有者前往工商银行、中国银行、交通银行、建设银行、农业银行等 16 家银行打印银行开户明细。按照开户明细对应打印银行流水，取得其签署的已提供了全部银行账户资金流水的承诺函，确保个人银行账户完整；
- (4) 获取上述人员报告期内全部个人银行卡详式资金流水，确认个人银行卡收支金额完整；
- (5) 对个人银行卡所有者进行访谈，了解其与公司的关联关系，个人卡使用背景、资金来源、资金用途、管理方式、形成原因；
- (6) 获取个人卡的详式资金流水，逐笔核对资金性质，并与公司序时账、财务账簿进行核对，关注个人卡资金交易是否均已记录在公司财务账面，核实资金流向，确认其核算是否真实、准确；
- (7) 获取个人卡注销凭证，核实个人卡注销情况。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司涉及个人卡已经于 2024 年 1 月 9 日注销，报告期后未再发生个人卡收付款的财务不规范情形。公司制定并完善了《资金管理制度》《经营管理责任追究条例》等相关内控制度，制度中对资金申请程序、资金使用范围等相关资金使用及管理均有明确规定，明确了公司董事会、监事会和高级管理人员的责任、禁止使用个人卡的具体要求。公司上述整改后的内控制度合理并有效运行，不存在持续发生的风险。

(2) 公司期后未发生新的不规范行为。通过个人卡结算的相关收入、成本、费用等已经按照会计核算要求在财务报表中完整反映，公司不存在其他关联方或潜在关联方承担成本或代垫费用的情况。

## 二、关于偿债能力

### (一) 公司说明

1、报告期内公司资产负债率较高的原因，负债的偿债安排以及还款的资金来源，是否存在期后已到期的负债，如是，请说明还款安排、还款状况

**(1) 公司资产负债率较高的原因**

报告期内，公司总资产、总负债及资产负债率情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
资产总额	41,093.90	29,292.25
负债总额	21,313.17	15,238.86
其中：短期借款	5,864.89	3,103.01
应付票据	1,928.88	2,200.93
应付账款	7,678.09	5,035.48
长期借款	2,960.00	2,980.00
资产负债率	51.86%	52.02%

报告期内，公司资产负债率较高主要系公司负债中包含金额较大的短期借款、应付票据、应付账款、长期借款所致。

报告期各期末，公司长、短期借款合计为 6,083.01 万元、8,824.89 万元，主要系公司对资金和经营的筹划安排所致，公司综合信用较好且借款利率较低，维持一定规模的银行借款有利于公司增加营运资金以及维持银行授信额度，增强公司的抗风险能力。

报告期各期末，公司应付票据及应付账款合计为 7,236.41 万元、9,606.97 万元，主要为公司采购原材料形成，2023 年下半年公司销售业绩以及经营情况同比增加较多，采购规模提升，导致应付票据及应付账款的余额增加较多。

**(2) 负债的偿债安排以及还款的资金来源**

公司将按照合同约定、财务管理制度等的规定与要求，安排各项负债的偿还，公司现金流情况较好，不存在偿债压力，偿债的主要资金来源为公司的货币资金、交易性金融资产以及客户回款。

**1) 货币资金**

公司货币资金主要由银行存款及其他货币资金构成，2023 年末公司货币资金为 10,287.04 万元，其中受限资金为 6,499.67 万元，由银行承兑汇票保证金以

及融资保证金及利息构成，对应的为公司负债中的应付票据与短期借款的保证金，均可用来偿还对应负债。

## 2) 交易性金融资产

公司交易性金融资产 2023 年末金额为 3,517.37 万元，为随时可申赎的银行理财，可随时赎回用于负债的偿还。

## 3) 客户回款

报告期内，公司主要客户资信状况较好，商业信用较高，回款良好，且公司报告期内经营活动现金流量净额持续为正数且高于公司净利润。截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2023 年末应收款项已实现期后回款 9,939.95 万元，回款率为 98.07%，回款情况良好。

### (3) 是否存在期后已到期的负债，如是，请说明还款安排、还款状况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司的主要负债情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	占负债总额比例
短期借款	5,864.89	27.52%
应付票据	1,928.88	9.05%
应付账款	7,678.09	36.03%
长期借款	2,960.00	13.89%
合计	<b>18,431.86</b>	<b>86.48%</b>

### 1) 短期借款

截至 2023 年 12 月 31 日，公司短期借款具体情况如下：

单位：万元

序号	贷款银行	借款余额	借款日	到期日
1	中国农业银行股份有限公司中山黄圃支行	3,711.22	2023-3-3	2024-3-1
2	中国农业银行股份有限公司中山黄圃支行	2,153.67	2023-9-4	2024-9-2

公司短期借款余额合计为 5,864.89 万元，其中 3,711.22 万元于 2024 年 3 月 1 日到期，公司已使用自有资金按期归还。对于未到期的短期借款，公司预计将于到期日使用自有资金归还。

### 2) 应付票据

截至 2023 年 12 月 31 日，公司共有 30 笔合计金额为 1,928.88 万元的未到期的应付票据。截至 2024 年 6 月 30 日，上述 30 笔应付票据均已到期，公司均已按时支付，不存在延迟支付等异常情况。

### 3) 应付账款

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应付账款账面余额为 7,678.09 万元，公司已按照与供应商约定的账期如约支付，期后应付账款支付情况良好。公司制订了合理的资金预算安排，并拥有稳定的现金流入，且与供应商保持长期稳定合作关系，报告期内及期后均未发生债务纠纷，具备向供应商及时清偿应付账款的能力。

### 4) 长期借款

公司长期借款余额为 2,960.00 万元，合同约定还款日为 2025 年 10 月，截至 2024 年 6 月 30 日，公司已使用自有资金提前全部归还。

综上所述，公司存在部分期后已到期的负债，相关负债已正常偿还，不存在异常。

**2、公司的资产负债率、流动比率、速动比率与同行业可比公司的对比情况，是否存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因**

#### (1) 资产负债率

公司与同行业可比公司资产负债率比较情况如下：

公司名称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
TCL 智家 (002668.SZ)	81.08%	72.97%
富信科技 (688662.SH)	23.09%	22.48%
比依股份 (603215.SH)	32.78%	34.37%
鸿智科技 (870726.BJ)	28.24%	43.98%
可比公司平均值	41.30%	43.45%
公司	51.86%	52.02%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期各期末，公司资产负债率高于同行业平均水平，具体来看，低于 TCL 智家，高于富信科技、比依股份以及鸿智科技。TCL 智家作为行业内的领军企业，凭借较大的企业规模在供应链体系中享有较高的话语权，体现在财务数据上则是在负债中应付账款金额较大且占据主要部分，导致其资产负债率较高。富信

科技、比依股份以及鸿智科技作为近几年上市企业，上市融资规模较大，资金实力较强，银行借款较少，进而导致其资产负债率低于公司。

## （2）流动比率、速动比率

公司与同行业可比公司流动比率和速动比率比较情况如下：

公司名称	2023年12月31日		2022年12月31日	
	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率
TCL 智家（002668.SZ）	0.98	0.83	1.05	0.85
富信科技（688662.SH）	2.92	2.14	3.41	2.49
比依股份（603215.SH）	2.01	1.69	2.28	1.94
鸿智科技（870726.BJ）	3.11	2.80	1.86	1.56
可比公司平均值	2.26	1.87	2.15	1.71
公司	1.63	1.35	1.46	1.07

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期各期末，公司流动比率、速动比率高于 TCL 智家，低于富信科技、比依股份以及鸿智科技。TCL 智家作为行业内的领军企业，凭借其较大的企业规模在供应链中享有较高的话语权，这体现在负债结构上为其负债中应付账款金额较大且占据主要部分，较大的应付账款规模导致 TCL 智家的流动比率与速动比率均较低。富信科技、比依股份以及鸿智科技作为近几年新上市企业，上市融资规模较大，资金实力较强，银行借款较少，导致其流动比率与速动比率高于公司。

## （二）主办券商及会计师核查程序及核查意见

### 1、核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层及财务负责人，对公司的资金状况、经营情况以及业务模式等方面进行了解，包括但不限于公司借款的原因、资产负债率较高的原因、未来的资金预算及偿债安排、未来资金的主要来源等；

（2）查看公司的借款明细、借款合同、应付票据明细表等资料，结合公司期后的银行流水，查看还款状况，了解还款安排；

(3) 查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，分析比较同行业可比公司与公司资产负债率、流动比率、速动比率的差异情况及原因。

## 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内公司资产负债率较高主要系公司负债中包含较大金额的银行借款、应付票据及应付账款所致，公司报告期内现金流情况较好，具备良好的偿债能力；

(2) 截至本回复出具之日，公司对到期的银行借款、应付票据等均如期偿付，应付账款等经营性负债偿付正常，并对未到期的长期借款提前进行偿还；对于公司未到期债务，公司将按照约定进行偿付；

(3) 报告期内公司资产负债率高于同行业平均水平，流动比率、速动比率低于同行业平均水平，符合公司发展阶段以及业务开展情况，具有合理性。

## 三、关于期间费用

### (一) 公司说明

1、报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；

(1) 报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配

#### 1) 销售费用率

报告期各期，公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
TCL 智家 (002668.SZ)	4.07%	4.09%
富信科技 (688662.SH)	5.19%	3.43%
比依股份 (603215.SH)	1.11%	1.14%
鸿智科技 (870726.BJ)	2.93%	1.96%
可比公司平均值	<b>3.32%</b>	<b>2.66%</b>
公司	4.78%	4.45%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期各期，公司销售费用占营业收入的比重分别为 4.45%和 4.78%，占比较为稳定，高于同行业平均水平，公司销售费用率与 TCL 智家及富信科技接近，高于比依股份和鸿智科技，主要系业务模式以及推广侧重点不同所致，具体如下：

公司名称	销售模式
TCL 智家 (002668.SZ)	TCL 智家在海外部分，以 ODM 代工为主，在国内市场则生产和销售自主品牌冰箱冷柜等家电，并为战略客户提供 ODM 服务。
富信科技 (688662.SH)	富信科技根据国内外市场情况的差异采用了不同的销售模式，在国外市场采用 ODM 模式，在国内市场采用 ODM 与自主品牌运营相结合的业务模式。
比依股份 (603215.SH)	比依股份以 ODM/OEM 的销售模式为主，根据公开信息显示，2021 年 1-6 月 ODM/OEM 收入占比为 99.26%。
鸿智科技 (870726.BJ)	鸿智科技以 OEM/ODM 为主，根据公开信息显示，2022 年 ODM/OEM 模式收入占比为 99.32%。
公司	公司主要产品在国外市场采用 ODM 模式，在国内市场采用 ODM 与自主品牌运营相结合的业务模式，公司报告期内对自有品牌进行积极推广，对电商等新兴渠道大力投入。

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

①在 ODM 模式下，通常情况客户群体以大型企业为主，且客户关系相对稳定。因此，相较于其他业务模式，对于销售人员的需求及与之相关的推广宣传等成本投入较低，故可以看到可比公司中 ODM 模式收入占比最高的比依股份和鸿智科技的销售费用率均较低。

②在报告期内，公司除了以 ODM 模式为主外，亦积极致力于电商渠道及国内自主品牌销售渠道的拓展，投入了较多的销售人员和推广资源。公司业务模式与 TCL 智家和富信科技相似程度较高，均为海外 ODM 以及国内部分自主品牌销售，故公司销售费用率也与 TCL 智家和富信科技较为接近。

综上，报告期各期，公司销售费用率与 TCL 智家和富信科技相近，高于比依股份和鸿智科技，主要系业务模式的差异导致，公司与同行业可比公司的差异可合理解释。报告期各期，公司销售费用占营业收入的比重分别为 4.45%和 4.78%，占比较为稳定，公司销售费用率与收入相匹配。

## 2) 管理费用率

报告期各期，公司管理费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
TCL 智家 (002668.SZ)	4.23%	4.96%
富信科技 (688662.SH)	9.11%	7.46%

比依股份（603215.SH）	3.16%	2.64%
鸿智科技（870726.BJ）	3.63%	3.46%
<b>可比公司平均值</b>	<b>5.03%</b>	<b>4.63%</b>
公司	3.80%	3.26%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期内，公司管理费用率分别为 3.26%和 3.80%，低于同行业平均水平。主要系富信科技管理费用率较高所致，若剔除掉富信科技，报告期内可比公司管理费用率平均值分别为 3.69%、3.67%，与公司相比不存在较大差异。富信科技为全产业链公司，相比之下管理组织更加复杂，在同等收入条件下管理人员更多，导致其管理费用率较高。

### 3) 研发费用率

报告期各期，公司研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
TCL 智家（002668.SZ）	3.57%	4.10%
富信科技（688662.SH）	7.89%	6.77%
比依股份（603215.SH）	4.16%	4.30%
鸿智科技（870726.BJ）	3.47%	3.22%
<b>可比公司平均值</b>	<b>4.77%</b>	<b>4.60%</b>
公司	5.27%	4.03%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期内，公司研发费用率分别为 4.03%和 5.27%，与同行业平均水平不存在较大差异，2023 年度公司研发费用率略高于同行业可比公司，主要原因系公司在 2023 年度收入下降的情况下仍然保持较大的研发投入，导致研发费用率提升所致。

### 4) 财务费用率

报告期各期，公司财务费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
TCL 智家（002668.SZ）	-0.68%	-1.20%
富信科技（688662.SH）	-2.57%	-4.18%

比依股份（603215.SH）	-1.85%	-2.17%
鸿智科技（870726.BJ）	-0.53%	-1.01%
可比公司平均值	-1.41%	-2.14%
公司	-0.29%	-1.90%

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期内，公司财务费用率分别为-1.90%和-0.29%，高于同行业平均水平，公司财务费用主要系汇兑损益和利息支出构成，公司存在一定规模的银行借款，相比同行业可比公司均为上市公司，资金实力相对较弱，导致财务费用率高于同行业平均水平。

## （2）列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

### 1) 公司销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况如下：

项目		2023 年度	2022 年度
销售人员	销售人员薪酬（万元）	721.42	558.22
	年度销售人员平均人数（人）	49	39.5
	年度人均薪酬（万元/人）	14.72	14.13
管理人员	管理人员薪酬（万元）	949.34	906.35
	年度管理人员平均人数（人）	87.5	88
	年度人均薪酬（万元/人）	10.85	10.30
研发人员	研发人员薪酬（万元）	1,118.99	853.46
	年度研发人员平均人数（人）	66.5	58
	年度人均薪酬（万元/人）	16.83	14.71

注：年度人员平均人数=（期初人数+期末人数）/2。

### A、公司销售、管理、研发人员数量变动情况

报告期内，公司销售人员数量上升，主要原因系公司于 2023 年大力开拓直播、电商等新兴内销渠道，招聘的销售人员增加所致。

报告期内，公司管理人员人数变动较小，主要原因系公司 2023 年整体经营规模较 2022 年维持稳定。

报告期内，公司研发人员有所上升，主要原因系公司持续加大研发投入，2023 年通过引入高端人才等方式加强公司的研发实力。

### B、公司销售、管理、研发人员薪酬变动情况

报告期内，公司销售人员年度人均薪酬分别为 14.13 万元和 14.72 万元；管理人员平均薪酬分别为 10.30 万元和 10.85 万元；研发人员平均薪酬分别为 14.71 万元、16.83 万元。公司销售人员和管理人员的平均薪酬变动较小，研发人员的平均薪酬在 2023 年有小幅增长，主要原因系公司 2023 年通过引入高端人才等方式加强研发，高薪酬的研发人员增多所致。

#### 2) 公司员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司的销售、管理和研发人员平均工资水平与同行业上市公司的平均工资水平的比较情况具体如下：

单位：万元

人均薪酬	公司名称	2023 年度	2022 年度
销售人员	TCL 智家 (002668.SZ)	36.34	26.19
	富信科技 (688662.SH)	15.38	16.46
	比依股份 (603215.SH)	16.93	16.52
	鸿智科技 (870726.BJ)	12.51	14.39
	平均值	<b>20.29</b>	<b>18.39</b>
	公司	14.72	14.13
管理人员	TCL 智家 (002668.SZ)	89.25	74.29
	富信科技 (688662.SH)	16.50	16.40
	比依股份 (603215.SH)	13.46	17.58
	鸿智科技 (870726.BJ)	10.42	12.39
	平均值	<b>32.41</b>	<b>30.16</b>
	公司	10.85	10.30
研发人员	TCL 智家 (002668.SZ)	17.52	12.61
	富信科技 (688662.SH)	11.43	11.87

人均薪酬	公司名称	2023 年度	2022 年度
	比依股份 (603215.SH)	17.75	17.50
	鸿智科技 (870726.BJ)	9.10	10.15
	平均值	<b>13.95</b>	<b>13.03</b>
	公司	16.83	14.71

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等；平均薪酬=职工薪酬/(期初人数+期末人数)\*2；TCL 智家 2023 年 12 月进行同一控制下合并并追溯调整了财务数据，故在计算 TCL 智家 2023 年平均薪酬时仅使用 2023 年期末人数。

报告期内，公司销售人员平均薪酬分别为 14.13 万元、14.72 万元，低于行业平均水平，主要系 TCL 智家销售人员平均薪酬较高且高于同行业公司较多，TCL 智家为行业内较早的上市公司且营业收入规模大于其他公司较多。若剔除掉 TCL 智家，同行业销售人员平均薪酬为 15.79 万元、14.94 万元，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司相比不存在重大差异。

报告期内，公司管理人员平均薪酬分别为 10.30 万元、10.85 万元，同行业可比公司中 TCL 智家管理人员薪酬异常偏高，可能系核算口径差异导致。若剔除掉 TCL 智家，可比公司管理人员平均薪酬为 15.46 万元、13.46 万元，公司低于可比公司。这主要系公司产品较为专注，管理人员层级结构相对扁平化，业务发展以研发、销售为导向，薪酬较高的管理人员人数较少，基层行政、财务、人力管理人员人数较多，使得管理人员平均薪酬较低。

报告期内，公司研发人员各期平均薪酬与同行业可比公司平均水平差异较小，公司 2023 年通过引入高端人才等方式加强研发，研发人员人均薪酬较 2022 年有所增加，公司研发人员平均薪酬变动符合行业特征，具有合理性。

综上，公司员工薪酬与同行业可比公司差异具有合理性。

**2、公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，是否存在研发费用资本化的情况**

(1) 公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备情况

报告期各期，公司的研发费用分别为 1,915.64 万元和 2,298.49 万元，占营业收入的比例分别为 4.03%和 5.27%。报告期内公司研发费用对应具体研发项目及  
各期进展情况，研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备情况如下：

序号	项目名称	2023 年研发投入（万元）	2022 年研发投入（万元）	技术创新	知识产权申请	应用产品
1	低温深冷医疗冷藏箱的研发	461.66	172.80	采用真空隔热系统设计，实现高效隔热，应用双压缩机复叠制冷技术，实现精准控温，为医药品提供一个安全、可靠的存储环境。产品具有多重报警和保护功能，引入物联网、云计算等技术，实现远程监控、智能控制等功能，提高医用冷藏箱的管理效率和安全性。	已获授权“一种出风格栅组件的装配结构以及冷柜”等 8 项专利	形成规格型号为 DW-86L549 的一款新产品
2	酒柜及其它制冷设备性能提升研究	550.09	435.55	①通过 IPD 控制风扇，实现不同温度下风扇的最佳转速，达到降低能耗的目的。 ②采用风门结构，减少不停温区窜温问题，降低损耗。 ③通过仿真模拟，改善蒸发器及冷凝器设计，优化管路。 ④改善了发泡工艺，选用低密低导发泡料，降低箱体负荷，降低能耗损失。	已获授权“一种送风系统”等 2 项专利	广泛应用于公司产品
3	智能识别医疗箱	162.65	139.03	通过使用高清分辨率的摄像头和高速运行计算速度的内置微型电脑（内置需要联网），能够保证在人员在取出设备内的任何药物时，系统都能分辨出此类药物的名称、取出的数量、库存量提示等信息。	已获授权“一种信息交互方法、信息交互装置及智能冰箱”等 1 项专利	形成规格型号为“Y LX-90A1E”的一款新产品
4	高档不锈钢冰箱的	417.36	-	①箱体能独立前后调平，解决嵌入后不可调平的难点。 ②产品具有多种制冰功	申请了“用于电器的调平装置以及电器”等 3 项专利	形成规格型号为“BC-350WA1”、“BD-350WA1EQ

	研发			能,可独立制造多种类型冰块; ③具备水滤功能,可出直饮冷水。		”的两款新产品
5	多功能制冰冰吧的研发	343.02	-	拥有全自动制冰, AI 语音控制, 手机 IOT 互联, 智慧表情显示等创新功能。	已获授权“一种用于冰箱制冰机的制冰控制方法、系统、设备及介质”1项发明专利。已申请“一种用于直冷式冰吧的制冷系统及控制方法、制冷方法”等8项专利	形成规格型号为“JCD-187ICE”、“JCD-95ICE”等多款新产品
6	降噪技术的研发	191.16	-	①采用非对称曲轴设计、优化活塞和气缸的配合间隙等措施,有效降低压缩机的振动和噪声。 ②设计和采用吸音隔音材料,有效吸收和隔绝噪声的传播。 ③设计减震装置降噪,以减小压缩机振动酒体的不利影响。 ④采用PID控制、模糊控制等,对压缩机的运行参数进行实时监测和调整。	申请了名称为“制冷设备的压缩机仓体装配结构以及制冷设备”等1项专利	广泛应用于公司产品
7	温湿度智能精准控制的研究	172.54	-	①装置内的压缩机与风扇控制器实行联动,每隔30秒压缩机向控制器传输正启动或负启动信号,从而控制风扇的间隔转动,既保证了压缩机制冷效果不受影响,又能及时排散压缩机工作产生的热量。 ②显示屏内预设显示程序,科学地呈现实时温度,有助于人们进行人为干预,保证了酒柜内良好的恒温效果。	已获授权“一种加湿控制方法、加湿控制装置、智能酒柜及存储介质”等10项专利。申请了“一种自动控温冷柜及其控制方法”等9项专利	广泛应用于公司产品
8	纯净静音半	-	115.34	半导体结构新设计,无运动部件,无噪音。	已获授权了“一种低噪音酒柜”	形成规格型号为“CW-20H,

	导体酒柜的研发				等 2 项专利	CW-25H”等多款半导体酒柜产品
9	智能雪茄柜的研发	-	76.44	<p>①使用浸没式蒸发器，降温或冷冻时，瞬间凝冻水分子，迅速使湿度降低，采用浸没式水冷蒸发器，在制冷的同时，不会造成湿度的急剧降低，从而更好实现雪茄存放。</p> <p>②内设恒温送风系统，雪茄柜内部设有强烈静音送风系统，让雪茄柜内部空气自动循环。</p> <p>③采用 PTC 加热器对箱内空气进行加热补偿以调节箱内的温湿度，不论外界环境温湿度如何变化，箱内温湿度保持稳定。</p>	已获授权了“一种用于存放雪茄的保湿柜”、“一种便于操控的雪茄柜”等 15 项专利	形成了规格型号为“XJG-290E”“XJG-70H”等多款雪茄柜产品
10	全嵌入式冰箱的研发	-	233.33	该系列产品采用嵌入式设计概念，545mm 进深，采用背部散热，实现真正全嵌，与橱柜融为一体；多温区温度精准控制，LED 实时直观显示，负离子杀菌技术，风冷无霜，变频压缩机，达到国内 1 级能耗标准。	已获授权了“一种储物装置和具有该储物装置的冷藏设备”、“具有装饰功能的拼装式抽屉组件以及冷柜”等 11 项专利	广泛应用于公司嵌入式冰箱产品
11	物联网智能控制酒柜的研发	-	432.01	<p>①采用无线通讯模块，实现手机 APP 远程控制酒柜，包括温度范围调节、灯开关调节、开关机、开关锁等功能。</p> <p>②通讯范围广，可在路由器半径 20 米范围内进行设备联网。</p>	已获授权了“温度控制方法、控制系统、双温恒温酒柜及计算机装置”等 2 项专利	应用于公司规格型号为“JC-80E/JC-142E/ JC-190E”等多款产品
12	超节能酒柜的研发	-	247.23	采用半导体热铝制冷控制系统，能够满足美国家用 DOE 能效要求。	已获授权了“一种低噪音热管组件”、“半导体制冷制热系统的热管散热结构及半导体制冷设	广泛用于公司半导体酒柜产品

					备”2项专利	
13	户外不锈钢冰箱的研发	-	63.93	①箱体采用不锈钢外箱，抗UV，防内胆老化，户外长期运行，可靠性高。 ②设计在高温高湿环境运行的制冷系统，满足高温高湿环境下，高负荷运行，实现冷藏功能。	已获授权“一种酒柜用风冷系统及其控制方法、酒柜”1项专利	用于公司规格型号为“BC-85A1EQ，BC-145A1EQ”等多款户外冰箱产品
合计		2,298.49	1,915.64	-	-	-

公司设立研发中心，并根据产品技术在行业内的发展趋势，以及下游客户的实际应用需求，开展新产品和新技术的研发工作。经过多年的研发和积累，公司已积累形成“单系统可控多温区的风道系统技术”、“一种能使温湿度保持稳定的制冷系统技术”、“超低温制冷技术”、“嵌入式散热技术”、“磁流体热管半导体技术”、“双制冷片及多制冷片技术”等多项核心技术。截至2024年5月31日，公司及子公司已取得境内外专利共212项，其中发明专利19项、实用新型专利136项、外观设计专利57项，并参与5项国家、行业及团体标准的制定。

在持续丰富葡萄酒冷藏柜产品规格外，公司不断探索制冷技术新的应用领域，近年来持续开发出冰吧、雪茄柜、嵌入式冰箱、户外冰箱、医疗柜等多种新产品，不断丰富自身产品矩阵。

因此，公司报告期内的研发费用与研发项目、技术创新和产品储备相匹配，与公司实际经营情况相符。

## （2）公司研发费用投入与研发人员学历构成的匹配情况

报告期内，公司研发费用中人员薪酬分别为853.46万元和1,118.99万元，按平均人数计算的人均薪酬分别为14.71万元和16.83万元。报告期各期末，公司研发人员的数量及学历构成情况如下：

学历	2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	占比	人数	占比
本科及以上	35	45.45%	22	39.29%
专科	26	33.77%	26	46.43%
专科以下	16	20.78%	8	14.29%
<b>研发人员总数</b>	<b>77</b>	<b>100.00%</b>	<b>56</b>	<b>100.00%</b>

截至2023年末，公司研发人员中本科及以上学历的人员占比达45.45%。公司核心技术人员拥有丰富的产品开发设计经验，研发团队知识结构较为合理，研

发能力较强，能够有效地满足公司的研发需求，且与公司研发费用中的人员薪酬情况匹配。

### **(3) 形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，是否存在研发费用资本化的情况**

报告期内，公司研发已积累形成“单系统可控多温区的风道系统技术”、“一种能使温湿度保持稳定的制冷系统技术”、“超低温制冷技术”、“嵌入式散热技术”、“磁流体热管半导体技术”、“双制冷片及多制冷片技术”等多项核心技术，广泛应用至主营业务中。报告期各期，公司主营业务占公司总收入的比重分别为 99.52%和 99.53%。

报告期内，公司研发费用全部计入当期损益，不存在研发费用资本化情况。

## **(二) 主办券商及会计师核查程序及核查意见**

### **1、核查程序**

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

(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，核查公司期间费用率与同行业可比公司的差异情况；分析销售费用率和收入的配比关系；

(2) 获取公司员工花名册及工资发放情况，分析公司员工变动以及薪酬波动的合理性；查阅可比公司销售人员、管理人员、研发人员的数量及平均薪酬情况，对比分析是否存在较大差异；

(3) 取得并查阅公司专利清单，获取公司出具的《主要研发成果、在研项目、研发目标及研发费用投入情况的说明》，访谈公司研发负责人了解研发费用投入与研发项目、技术创新等情况。

### **2、核查意见**

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期各期各项期间费用率与可比公司各有差异，具有合理性；销售费用率与收入相匹配；

(2) 公司的销售人员、管理人员、研发人员的人数、平均薪酬变动合理，与公司实际经营情况相匹配，与同行业可比公司各有差异，主要原因系公司之间发展阶段以及业务规模不一致导致，具备合理性；

(3) 公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成相匹配,形成了相关技术、专利等研发成果,对公司营业收入产生了较高的贡献。

#### 四、请公司对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化,更加突出变动的业务原因分析和数据分析,量化分析业务变动对财务数据影响

##### (一) 公司补充披露

##### 1、盈利（营业收入、毛利率）补充细化

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”进行补充披露,具体内容如下:

“报告期内公司营业收入结构基本保持稳定,冷藏柜和冰箱两大类产品销售收入占各期营业收入比例达 99%以上。冷藏柜系公司最主要产品,主要包括葡萄酒冷藏柜、饮料柜等,占公司各期营业收入比例在 88%以上。其他业务收入主要为公司配件销售收入和废料销售收入。

公司 2023 年度营业收入较 2022 年度下降 8.15%,主要系全球宏观经济环境和行业主要客户短期库存水平调整等因素的影响。

报告期内,公司主要产品的单价和销量情况如下:

产品	项目	2023 年度		2022 年度
		数值	变动	数值
冷藏柜	销量(台)	380,592.00	-16.12%	453,718.00
	销售单价(元/台)	1,010.87	7.78%	937.91
	销售收入(万元)	38,472.99	-9.59%	42,554.51
冰箱	销量(台)	51,288.00	-18.22%	62,718.00
	销售单价(元/台)	938.92	30.05%	721.94
	销售收入(万元)	4,815.51	6.35%	4,527.89

公司 2023 年度营业收入的下降主要系冷藏柜收入减少及冰箱收入增加综合影响所致，具体情况如下：

#### 1) 冷藏柜

报告期公司冷藏柜收入占比分别为 89.58%、88.18%，销售占比略有下降，但仍为公司最主要的产品。公司 2023 年冷藏柜收入较 2022 年下降 9.59%，其中销量下降 16.12%，同时销售单价上升 7.78%。

公司冷藏柜销售数量下降主要受到全球宏观经济环境和行业主要客户短期库存水平调整的影响。①全球宏观经济环境的影响。受美国持续高通胀、俄乌冲突的影响，欧美作为公司主要出口地区对葡萄酒冷藏柜、饮料柜等可选消费品的需求相对疲软，导致相关产品总体收入下降；②主要客户短期库存水平调整影响。公司冷藏柜主要应用于葡萄酒储藏、饮料冷藏等场景，能显著提升居家生活品质。2021 年和 2022 年初，国外由于公共卫生事件的影响，民众居家活动增加，对于上述产品需求量大增，这些产品的品牌商也相应加大了对相关产品的采购。公司主要客户中的 NewAir LLC、WHYNTER, LLC 等在 2021 年和 2022 年上半年都向公司采购了较多产品，随着特殊公共卫生事件的结束，客户采购回归常态，2023 年的采购金额较 2022 年出现一定程度下降。

公司冷藏柜销售单价的上升主要系产品结构变化和汇率变动所致。①产品结构变化的影响。公司冷藏柜按制冷技术的不同可以分为压缩机风冷冷藏柜、压缩机直冷冷藏柜和半导体冷藏柜，其中压缩机风冷冷藏柜具备制冷效果稳定、无霜的优点，属于高端制冷产品，产品价格较高。公司近年来不断进行高端化转型，2023 年压缩机风冷冷藏柜销售数量较 2022 年增长 11.20%，销售金额占冷藏柜的比例从 2022 年的 49.47% 上升至 58.01%。高单价的压缩机风冷冷藏柜销售占比上升推动冷藏柜总体销售价格的提高；②汇率变动的的影响。公司产品以境外销售为主，主要采用美元定价。报告期内，美元兑人民币的汇率从 2022 年 5 月开始升值，2023 年全年保持高位运转。公司 2023 年美元结算汇率较 2022 年上升 6.78%，美元升值对公司以人民币计价的产品价格有提振作用。

#### 2) 冰箱

报告期公司冰箱收入占比分别为 9.53%、11.04%，销售占比有所上升。公司 2023 年冰箱收入较 2022 年上升 6.35%，其中销量下降 18.22%，同时销售单价上升 30.05%。

公司冰箱销售数量下降主要系受行业发展趋势和客户产品线调整的影响。①行业发展趋势的影响。高端化和绿色化是家用制冷设备行业的整体发展趋势，能效比较低的半导体冰箱和传统的压缩机直冷冰箱产品需求逐步降低。公司 2023 年度半导体冰箱和压缩机直冷冰箱销售数量较 2022 年度分别下降 47.90% 和 21.09%。但通过持续研发，公司产品高端化转型取得成效，2023 年度高端的压缩机风冷冰箱销售数量较 2022 年增长 26.77%；②客户产品线调整的影响。公司主要客户 MINIBAR 在 2023 年调整了其产品线，为满足其酒店客房的产品展示特性，将部分冰箱产品转为外观更加时尚的冷藏柜产品，其采购的压缩机直冷冰箱和半导体冰箱在 2023 年有所下降。

公司冰箱销售价格的上升系公司近两年新推出的嵌入式冰箱逐步实现规模销售所致。嵌入式冰箱产品是公司推出的压缩机风冷冰箱新产品，其外观设计能够融入厨房装潢，创造更整洁、高端的厨房外观，同时配备了高端特性，如温度控制、湿度控制、内部照明等，产品单价较非嵌入式压缩机风冷冰箱高出 40% 以上。公司 2023 年度嵌入式冰箱产品销售收入大幅增长，占冰箱销售收入的比例从 4.93% 上升至 26.40%。嵌入式冰箱销售占比的提升拉动冰箱销售单价的提高。

”

公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”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”之“（2）综合毛利率分析”进行补充披露，具体内容如下：

“报告期各期，公司综合毛利率分别为 24.66% 和 28.67%。2023 年较 2022 年综合毛利率上涨了 4.01 个百分点，主要原因系汇率波动、产品结构、原材料价格变动等因素综合影响所致。

公司主要产品为冷藏柜和冰箱，其销售收入、收入占比、毛利率等情况如下：

产品	2023 年度			2022 年度		
	销售收入 (万元)	收入占比	毛利率	销售收入 (万元)	收入占比	毛利率

冷藏柜	38,472.99	88.18%	28.36%	42,554.51	89.58%	23.87%
冰箱	4,815.51	11.04%	29.47%	4,527.89	9.53%	30.80%

报告期内，公司冷藏柜、冰箱的收入占比相对稳定，冰箱销售毛利率略有下降，冷藏柜销售毛利率则上升了 4.49 个百分点。公司综合毛利率上升主要系冷藏柜毛利率的上升所致，具体分析如下：

单位：元/台

项目	2023 年				2022 年			
	收入占比	单价	单位成本	毛利率	收入占比	单价	单位成本	毛利率
冷藏柜	100%	1,010.87	724.15	28.36%	100%	937.91	714.06	23.87%
其中：压缩机-风冷冷藏柜	58.01%	1,871.10	1,276.21	31.79%	49.47%	1,962.88	1,393.08	29.03%
压缩机-直冷冷藏柜	27.82%	695.26	505.70	27.26%	34.09%	697.55	549.53	21.22%
半导体冷藏柜	14.18%	507.87	424.16	16.48%	16.44%	505.09	435.30	13.82%

① 美元升值提升公司外销业务毛利率。公司冷藏柜产品以外销出口为主，主要销往欧美地区，且大部分以美元进行结算。报告期内，美元兑人民币的汇率从 2022 年 5 月开始升值，2023 年全年保持高位运转。公司 2023 年美元结算汇率较 2022 年上升 6.78%，美元升值对公司外销产品的平均单价产生一定的提振作用，从而提升公司毛利率。

② 产品结构优化，高端产品占比提高。公司冷藏柜按制冷技术的不同可以分为压缩机风冷冷藏柜、压缩机直冷冷藏柜和半导体冷藏柜，其中压缩机风冷冷藏柜具备制冷效果稳定、无霜的优点，属于高端制冷产品，产品价格和毛利率都较高。高端化和绿色化是家用制冷设备行业的整体发展趋势，公司近年来不断进行高端化转型，2023 年压缩机风冷冷藏柜的销售金额占冷藏柜的比例从 2022 年的 49.47% 上升至 58.01%。高毛利率的压缩机风冷冷藏柜销售占比上升推动冷藏柜总体毛利率上涨。

③ 原材料价格下降，同一产品单位成本下降。受益于钢材、聚合 MDI 的价格在 2022 年大幅下降后持续维持相对低位，公司 2023 年主要原材料及零部件采购价格相对 2022 年有所下降。公司 2023 年对主要原材料中的压缩机、不锈钢门体、发泡料的平均采购单价下降了 4%-10%。原材料价格下降带动公司同一

产品的单位成本有所降低，销售占比最高的压缩机风冷冷藏柜单位成本从 2023 年的 1,393.08 元/台下降为 1,276.21 元/台，从而提升毛利率。

综上，报告期内，公司销售毛利率有所上升，主要系汇率变动、产品结构变化及原材料价格下降所致。”

## 2、偿债分析补充细化

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中对公司偿债能力进行了补充披露，内容如下：

### “（1）资产负债率

报告期内，公司资产负债率分别为 52.02%、51.86%，总体较为稳定。公司资产负债率较高，主要系公司负债中包含金额较大的短期借款、应付票据、应付账款、长期借款所致。报告期内公司现金流情况较好，对负债的偿还不存在延期等情况，不存在偿债压力。

### （2）流动比率和速动比率

报告期各期，公司流动比率分别为 1.46、1.63，速动比率分别为 1.07、1.35，2023 年公司流动比率与速动比率均有所提升，主要系公司经营现金流较好，2023 年公司经营活动现金流量净额为 8,000.61 万元，导致公司流动资产和速动资产增加所致。

公司与同行业可比公司流动比率和速动比率比较情况如下：

公司名称	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率
TCL 智家 (002668.SZ)	0.98	0.83	1.05	0.85
富信科技 (688662.SH)	2.92	2.14	3.41	2.49
比依股份 (603215.SH)	2.01	1.69	2.28	1.94
鸿智科技 (870726.BJ)	3.11	2.80	1.86	1.56
可比公司平均值	2.26	1.87	2.15	1.71
公司	1.63	1.35	1.46	1.07

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期各期末，公司流动比率、速动比率高于 TCL 智家，低于富信科技、比依股份以及鸿智科技。TCL 智家作为行业内的领军企业，凭借其较大的企业规模在供应链中享有较高的话语权，这体现在负债结构上为其负债中应付账款金额较大且占据主要部分，较大的应付账款规模导致 TCL 智家的流动比率与速动比率均较低。富信科技、比依股份以及鸿智科技作为近几年新上市企业，上市融资规模较大，资金实力较强，银行借款较少，导致其流动比率与速动比率高于公司。

### (3) 利息支出和利息保障倍数

报告期各期，公司利息保障倍数分别为 54.26、32.62 倍，整体保持在较高水平，2023 年利息保障倍数较 2022 年有所下降，主要原因系公司 2023 年全年均维持相比 2022 年较高的借款金额，报告期内公司利息支出分别为 126.79 万元、202.30 万元，利息支出金额上升，导致利息保障倍数下降。总体而言，公司的利息保障倍数保持在较高的水平，公司足以按期偿还银行本金及利息，具有良好的偿债能力。

### 3、营运分析补充细化

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2.波动原因分析”中对公司营运分析进行了补充披露，内容如下：

#### “（1）应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率分别为 4.49 次、4.84 次，基本保持稳定。公司一般结合客户的资信情况、经营稳定性等情况，给予客户不同的信用账期，大部分在 3 个月以内，与公司应收账款周转率较为匹配。报告期内，公司应收账款不存在大范围逾期的情况，回款良好，截至到 2024 年 6 月 30 日，公司报告期各期应收账款期后收回比例为 99.99%、98.07%，已基本收回。

报告期内，公司与可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
TCL 智家 (002668.SZ)	5.70	6.41
富信科技 (688662.SH)	5.88	4.31
比依股份 (603215.SH)	4.08	3.60

鸿智科技 (870726. BJ)	4. 21	4. 32
可比公司平均值	4. 97	4. 66
公司	4. 84	4. 49

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 4. 49 及 4. 84，与同行业可比公司平均值相近，不存在较大差异。

### (2) 存货周转率

报告期内，公司存货周转率分别为 5. 37 次、5. 75 次，基本保持稳定。公司采取“以销定产”为主的生产模式，生产管理部门主要根据订单情况制定原材料采购以及产品生产计划。报告期内，公司 6 个月以内的存货金额占比分别为 86. 71%、89. 51%，存货库龄较短，库龄结构良好。

报告期内，公司与可比公司存货周转率对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
TCL 智家 (002668. SZ)	7. 89	6. 20
富信科技 (688662. SH)	1. 59	1. 91
比依股份 (603215. SH)	6. 98	5. 21
鸿智科技 (870726. BJ)	11. 13	8. 62
可比公司平均值	6. 90	5. 49
公司	5. 75	5. 37

注：数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告或招股说明书等。

报告期内，公司存货周转率分别为 5. 37、5. 75，较为稳定，与可比公司平均值相比不存在重大差异。

具体来看，公司存货周转率高于富信科技，与比依股份接近，低于 TCL 智家及鸿智科技。其中富信科技为全产业链公司，产品延伸至上游领域，和公司相比备货及生产的周期更长，导致了较低的存货周转率；TCL 智家则奉行极简 SKU 策略，产品更为标准化，较少的产品型号促使其存货周转率更快；鸿智科技则在生产中相比公司更多地使用外协生产，同时收入中 ODM 的占比更高，备货压力较小，因此其存货周转率高于公司。

### (3) 总资产周转率

报告期内，公司总资产周转率分别为 1.45 次、1.24 次，2023 年有所下降的主要原因系随着公司经营累计以及借款增加，公司资产规模上升所致。2023 年公司营业收入增长率为-8.15%，2023 年末总资产较 2022 年增长 40.29%，导致 2023 年的总资产周转率下降。尽管公司资产周转率指标在 2023 年有所下降，但依然保持较高水平，公司资产流动性良好。

综上，报告期内，公司应收账款、存货和总资产周转率符合公司实际经营情况，公司营运能力良好。”

#### 4、现金流量分析补充细化

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2.现金流量分析”中对现金流量分析进行了补充披露，内容如下：

##### “（1）经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 9,625.73 万元及 8,000.61 万元，公司经营性现金流情况较好，均高于同期净利润，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额两者差异情况如下：

单位：万元

将净利润调节为经营活动现金流量	2023 年度	2022 年度
净利润	5,711.29	6,060.74
加：资产减值准备	296.75	391.41
信用减值损失	87.36	-275.71
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,338.52	1,055.22
使用权资产折旧	109.37	79.86
无形资产摊销	80.62	77.94
长期待摊费用摊销	161.47	147.91
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	6.55
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-1.57	7.72
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-49.15	-51.25
财务费用（收益以“-”号填列）	105.56	-945.43
投资损失（收益以“-”号填列）	-112.68	15.11

递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-21.73	153.18
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-796.12	2,601.65
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,735.67	7,267.57
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	3,740.37	-6,985.69
其他	86.23	18.96
经营活动产生的现金流量净额	8,000.61	9,625.73

由上表可见，报告期内，公司经营活动现金流量净额持续高于净利润，主要系折旧摊销以及经营性应收、应付项目的变动影响。报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 53,798.50 万元、42,378.22 万元，占营业收入的比例分别为 113.25%、97.13%，公司销售回款较好，经营质量较高，经营活动现金流量情况与公司商业模式相匹配。

#### （2）投资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的净现金流为-2,538.25 万元、-3,611.92 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
收回投资收到的现金	33,156.02	34,649.12
取得投资收益收到的现金	151.76	51.26
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	1.93	8.97
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	18.13	-
投资活动现金流入小计	33,327.85	34,709.35
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,221.93	1,819.85
投资支付的现金	35,717.84	35,427.74
投资活动现金流出小计	36,939.77	37,247.60
投资活动产生的现金流量净额	-3,611.92	-2,538.25

2022 年和 2023 年投资活动现金流处于持续流出状态，其中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 1,819.85 万元和 1,221.93 万元，

投资支付的现金减去收回投资收到的现金净额分别为 778.62 万元、2,561.82 万元，主要系公司报告期内持续投资更新模具以及购买理财所致。

### (3) 筹资活动产生的现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的净现金流分别为-5,998.14 万元及-3,381.73 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
吸收投资收到的现金	-	2,000.00
取得借款收到的现金	5,643.02	11,646.56
筹资活动现金流入小计	5,643.02	13,646.56
偿还债务支付的现金	3,100.00	10,285.08
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	177.69	9,107.65
支付其他与筹资活动有关的现金	5,747.06	251.97
筹资活动现金流出小计	9,024.75	19,644.70
筹资活动产生的现金流量净额	-3,381.73	-5,998.14

公司筹资活动现金流持续流出，其中分配股利、利润或偿付利息支付的现金分别为 9,107.65 万元、177.69 万元，2022 年流出较大主要原因系公司于当年进行了 9,000 万元的股东分红；支付其他与筹资活动有关的现金分别为 251.97 万元、5,747.06 万元，2023 年流出较大主要系公司 2023 年支付融资保证金所致。”

## (二) 主办券商及会计师核查程序及核查意见

### 1、核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期各期收入成本明细，分析 2023 年、2022 年公司营业收入、毛利率的变动原因；

(2) 获取公司报告期各期公司财务数据，分析 2022 年、2023 年公司偿债能力、营运能力、现金流量的变动原因；

(3) 访谈公司财务负责人，了解公司收入、毛利率、偿债能力、营运能力、现金流量变动的原因。

### 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司已对公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化并披露。

## 五、请公司说明衍生金融资产的产生原因、核算内容、相关会计处理的恰当性

### （一）公司说明

#### 1、衍生金融资产的产生原因、核算内容

报告期各期末，公司衍生金融资产的具体核算内容如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
远期结售汇合约	81.30	106.38
外汇掉期合约	78.38	-
合计	<b>159.68</b>	<b>106.38</b>

公司外销业务占比较大，且使用外汇结算，存在外汇汇率波动风险，为减少汇率波动对公司业绩的影响，公司开展远期结售汇、外汇货币掉期业务，公司将这部分金融资产按期末公允价值放于衍生金融资产核算。

公司外汇合约的交易对手方均为国内知名银行，包括招商银行、中国工商银行、中国农业银行。在远期结售汇业务中，公司与银行签订协议，约定未来结汇的外汇币种、金额、期限及汇率，到期时按照该协议的币种、金额、汇率办理结汇业务；在外汇掉期业务中，公司以即期约定汇率卖出相应币种的货币，到期则以远期约定汇率换回对应币种。整体而言公司外汇交易金额较小，外汇相关交易对公司经营不会产生较大影响。

#### 2、相关会计处理的恰当性

公司与银行签订的远期结售汇合约和外汇掉期合约符合以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，公司将其在衍生金融工具进行列报。

报告期内，公司签订远期结售汇合约和外汇掉期合约交易在各时点的会计处理如下：

(1) 签约日：公司与银行签订的远期结售汇合约和外汇掉期合约公允价值为零，公司仅登记备查簿，不进行账务处理。

(2) 资产负债表日：公司按公允价值进行计量，对于金融机构提供期末估值报告的合约，期末公允价值依据银行出具的估值报告确定；对于金融机构未提供期末估值报告的合约，以金融机构于资产负债表日提供的远期汇率报价为基础进行测算。期末公允价值如为正数则确认为当期公允价值变动收益及衍生金融资产，如为负数则确认为当期公允价值变动损失及衍生金融负债。

公司于资产负债表日的会计处理如下：

借：衍生金融资产

    贷：公允价值变动收益

或：

借：公允价值变动收益

    贷：衍生金融负债

合约实际交割日：实际交割日除了将远期外汇合约/掉期合约交割损益计入投资收益外，需同时结转远期外汇合约形成的金融资产或金融负债的账面价值，并把相应的公允价值变动损益也转入投资收益。

公司于实际交割日的会计处理如下：

借：银行存款

    公允价值变动收益

    贷：衍生金融资产

        投资收益

或

借：投资收益

    衍生金融负债

    贷：银行存款

        公允价值变动收益

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第五条规定：“衍生工具是指本准则涉及的、具有下列特征的金融工具或其他合同：（一）其价值随特定利率、金融工具价格、商品价格、汇率、价格指数、费率指数、信用等级、

信用指数或其他类似变量的变动而变动，变量为非金融变量的，该变量与合同的任一方不存在特定关系；（二）不要求初始净投资，或与对市场情况变化有类似反应的其他类型合同相比，要求很少的初始净投资；（三）在未来某一日期结算。常见的衍生工具包括远期合同、期货合同、互换合同和期权合同等。”

公司与银行签订的远期结售汇合约和外汇掉期合约满足上述衍生工具的规定，公司的会计处理恰当。

## （二）主办券商及会计师核查程序及核查意见

### 1、核查程序

主办券商、会计师实施了以下核查程序：

（1）对公司相关负责人进行访谈，了解公司开展衍生金融工具业务情况，了解开展外汇合约交易的意图及流程；

（2）检查与衍生金融工具有关协议及银行回单，各报告期末银行出具的《市值重估表》等，并结合函证、访谈程序，确认外汇合约交易的准确性、完整性；

（3）查看公司相关的会计处理，并与《企业会计准则》相关规定进行比对。

### 2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）为合理规避外汇市场风险，防范汇率大幅波动进而对公司业绩造成不良影响，公司与银行开展了远期结售汇、外汇掉期业务，以降低外汇风险，具备合理性；

（2）报告期内，公司衍生金融资产的会计处理恰当，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

## 六、请公司说明收入构成中“其他产品”、“其他业务收入”的具体构成情况

### （一）公司说明

#### 1、其他产品的具体构成情况

报告期各期，公司主营业务收入中其他产品收入分别为 193.51 万元、139.96 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.41%和 0.32%，占比较低，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
电路板产品	122.79	193.51
其他电器	17.17	-
合计	<b>139.96</b>	<b>193.51</b>

公司电路板产品由已转让子公司正翔电子生产及销售，正翔电子所生产的电路板产品除满足公司内部需求外，也面向外部市场进行销售，报告期内产生的收入分别为 193.51 万元、122.79 万元。

其他电器主要为公司为配合嵌入式冰箱销售提供的配套电器产品，包括嵌入式微蒸烤一体机和嵌入式洗碗机等，2023 年度产生收入 17.17 万元。

## 2、其他业务收入的具体构成情况

报告期各期，公司其他业务收入分别为 228.51 万元、203.79 万元，占营业收入的比例为 0.48%、0.47%，占比较低。公司其他业务收入的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
废品销售	111.40	129.95
配件销售	73.66	88.33
其他	18.73	10.22
合计	<b>203.79</b>	<b>228.51</b>

报告期各期，公司废品销售金额为 129.95 万元和 111.40 万元，公司在日常经营生产活动中会产生少量的废铁、废铝粉以及废塑料等，公司对其进行售卖处理。公司配件销售主要为客户采购用于已购产品的维修维护，报告期内销售金额分别为 88.33 万元、73.66 万元。

## (二) 主办券商及会计师核查程序及核查意见

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

获取其他产品及其他业务收入明细，了解公司其他产品及其他业务收入具体构成情况。

### 2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

报告期内，公司其他产品收入及其他业务收入占比较低，公司其他产品收入由电路板产品及嵌入式冰箱配套产品销售构成，其他业务收入则主要由废品销售和配件销售构成。

## 七、关于医疗器械生产许可证

### （一）公司说明

根据《医疗器械监督管理条例》，从事第二类、第三类医疗器械生产的，应当向所在地省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门申请生产许可并提交其符合本条例第三十条规定条件的有关资料以及所生产医疗器械的注册证。根据《医疗器械分类目录》，用于离体器官、组织、细胞、血液和血液制品等的低温储存或转运的低温储存设备属于第二类医疗器械。

公司主要从事冷藏柜和冰箱的研发、生产和销售，具有生产上述产品的技术能力，为拓展公司产品线与销售市场，公司申请并取得了医疗器械生产许可证。该资质系公司为提前布局医用低温储存设备的市场而预先取得的资质证书，公司尚不存在生产和销售该类产品的情况，未利用该资质开展业务，不存在超资质或无资质经营的情况。

### （二）主办券商及律师核查程序及核查意见

#### 1、核查程序

主办券商、律师实施的主要核查程序如下：

（1）访谈公司总经理、生产部门、销售部门相关人员，了解公司是否存在生产和销售医用低温储存设备的情况；

（2）查阅公司的医疗器械生产许可证；

（3）查阅公司提供的《信用报告（无违法违规证明版）》；

（4）检索中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国网、中国执行信息公开网、市场监管行政处罚文书网、人民检察院案件信息公开网、百度、企查查、公司所在地药监局官网，查验公司是否存在因超资质或无资质涉及诉讼和行政处罚的情况。

#### 2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

报告期内，公司不存在利用医疗器械生产许可证开展业务的情况，不存在超资质或无资质经营的情况。

**请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；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】**

截至本回复出具日，公司期后新增重要事项如下：

2024 年 6 月，公司核心技术人员陈杰因个人原因申请从公司离职，经陈杰与吴伟雯协商一致，决定退出公司员工持股平台。2024 年 6 月 27 日，陈杰与吴伟雯签署《财产份额转让协议》，约定陈杰将持有珠海深瀚 0.6944%的出资额共计 16,300 元转让给吴伟雯，转让价格为 259,116 元。

2023 年 7 月，公司员工胡樟红因个人原因申请从公司离职，经胡樟红与吴伟雯协商一致，决定退出持股平台。2024 年 7 月 5 日，胡樟红与吴伟雯签署《财产份额转让协议》，约定胡樟红将持有珠海深瀚 0.5006%的出资额共计 11,750 元转让给吴伟雯，转让价格为 186,890 元。

截至本回复出具之日，吴伟雯已向陈杰、胡樟红支付了股权转让款，珠海深瀚已就上述出资额变动事宜完成了相应的工商变更登记。

公司已建立了完善的研发体系，对研发工作全面实施过程管理与精细化管理，并形成了规范化的研发组织管理和项目实施程序，能够确保公司整体研发活动的稳定运行，个别核心技术人员离职，不会对公司造成重大不利影响。

上述出资额转让后，吴伟雯直接及间接持有公司的股份数量由 28,990,016 股上升为 29,076,056 股，持股比例由 46.384%上升至 46.5217%，仍为公司控股股东，实际控制人。

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小

企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行核查，除上述公司期后新增重要事项外，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。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，无需补充披露财务报告审计截止日后 6 个月的主要经营情况及财务信息。

**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】**

截至本问询函回复出具日，公司已在广东证监局进行辅导备案，但尚未将上市板块变更为北交所，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。

（以下无正文）

（本页无正文，为广东凯得智能科技股份有限公司《关于广东凯得智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：



吴伟雯



广东凯得智能科技股份有限公司

2024年7月29日

