

国金证券股份有限公司
与浙江德普莱太环境科技股份有限公司
《关于浙江德普莱太环境科技股份有限公司股票公开转让
并挂牌申请文件的审核问询函》
的回复

主办券商



二〇二四年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

国金证券股份有限公司（以下简称“主办券商”、“国金证券”）及浙江德普莱太环境科技股份有限公司（以下简称“德普莱太”、“公司”）于 2024 年 7 月 5 日收到《关于浙江德普莱太环境科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）。根据审核问询函的要求，国金证券股份有限公司、上海市锦天城律师事务所、天健会计师事务所（特殊普通合伙）及时进行补充核查，对推荐挂牌相关的申请文件进行了补充和修改，公司也对相关情况进行了补充披露，现逐条回复如下。

其中，会计师事务所、律师对审核问询函的回复会另行提供，不作为本审核问询函回复附件。

如无特殊说明，本审核问询函回复中使用的简称或名词释义与《浙江德普莱太环境科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）一致。涉及公开转让说明书补充披露或修改的内容已在公开转让说明书中以楷体加粗方式列示。

本审核问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

审核问询函所列问题	宋体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体
审核问询函回复中涉及对公开转让说明书修改、补充的内容	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	2
问题 1、关于实际控制人及历史沿革	3
问题 2、关于业务合规性	23
问题 3、关于收入及经营业绩	34
问题 4、关于应收账款	98
问题 5、关于存货及供应商	109
问题 6、关于其他事项	136
其他事项	167

问题 1、关于实际控制人及历史沿革

根据申报文件，（1）王光能、王名泉为公司共同实际控制人，二人签署《一致行动协议》，约定一致行动关系；（2）2017 年 11 月，公司股改；2023 年 12 月，坤元资产评估有限公司出具《<资产评估报告书>的复核报告》，天健会计师事务所出具《验资报告》；（3）2018 年 9 月，公司吸收合并同一控制下的主体浙江森风环境设备科技有限公司；（4）2021 年 12 月，新股东张凌云、王浩通对公司增资，张凌云所持部分股份系代邹奋新、叶佼鹏、杨蓉持有，当前代持关系已解除。

请公司：（1）说明并补充披露一致行动协议的具体内容，包括但不限于发生一致行动关系的期限、稳定性及发生争议纠纷时的解决机制，是否可能导致实际控制权变更或公司治理僵局；（2）说明补充出具资产评估报告复核报告、验资报告的原因及合法合规性，公司股改是否符合当时有效的《公司法》及相关法律法规规定，是否存在程序瑕疵，是否影响股改效力，公司是否符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件；（3）说明公司吸收合并浙江森风的背景原因，浙江森风的具体情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性，相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况，相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷；（4）说明张凌云、王浩通的身份与任职情况，投资入股公司及代持形成的背景原因及合理性，代持解除是否真实、有效及相关协议的签署情况；（5）说明历史沿革中是否存在其他未披露、未解除的股权代持情形，如存在，请说明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；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形，并补充披露股权代持的形成、演变、解除过程。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见，同时就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、

员工持股平台合伙人及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

一、说明并补充披露一致行动协议的具体内容，包括但不限于发生一致行动关系的期限、稳定性及发生争议纠纷时的解决机制，是否可能导致实际控制权变更或公司治理僵局

（一）说明并补充披露一致行动协议的具体内容，包括但不限于发生一致行动关系的期限、稳定性及发生争议纠纷时的解决机制

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”中补充披露如下楷体加粗内容：

《一致行动协议》的具体情况如下：

2023 年 12 月 13 日，王光能、王名泉共同签署了《一致行动协议》，约定王光能（甲方）、王名泉（乙方）在公司经营管理中的重大事项向公司股东（大）会、董事会等行使提案权和表决权时保持一致。《一致行动协议》中关于发生一致行动关系的期限、稳定性及发生争议纠纷时的解决机制等具体内容约定如下：

（1）关于发生一致行动关系的期限。双方确认，自 2017 年股份公司设立起双方即对公司共同控制并实际形成一致行动关系，双方在提名公司董事、监事人选或提出任何议案及对公司董事会、股东（大）会的任何议案进行表决前，均充分协商一致；双方在公司历届董事会、股东（大）会中的表决一致。双方同意，于该协议签署之日继续保持一致行动关系，双方互为一致行动人。双方对历史上的一致行动关系表示确认，该协议为对双方历史上一致行动关系的延续。

该协议自双方签署之日起生效，有效期自协议生效之日起至公司清算之日

止。该协议生效后，任何一方不得单方解除或撤销该协议。在该协议签署后，任何一方持有的公司股权或表决权数量因任何原因增加或减少不影响该协议对该方的约束力，双方仍将在其直接或间接持有的公司股权或表决权范围内保持一致行动。

(2) 关于实施方式。该协议约定，双方应当在公司层面就涉及公司的所有事项进行决策时继续采取一致行动，相关决策事项包括但不限于公司的重大投资、重大资产重组、经营方针、重大管理制度的制定、重大财务支出、董事、监事和高级管理人员人事任免等；双方应当在就涉及公司的所有事项进行决策之前进行充分的协商、沟通，以保证顺利做出一致行动的决定；双方或双方委派人员担任公司董事期间，在董事会（含董事会专门委员会）相关决策过程中应当确保采取一致行动，按协议双方达成的一致意见行使董事权利。在一方提名的人员担任公司高级管理人员的情况下，在其职权范围内做出的决策或者实施的行为应与公司股东（大）会、董事会做出的决策保持一致；双方若无法就相关决策事项达成一致意见或发生意见分歧时，按照该协议关于分歧解决机制的约定执行。

(3) 关于一致行动关系的稳定性。为保持一致行动关系的稳定性，该协议约定，一方如转让其所持有的公司股权（包括直接、间接股权），应至少提前30天书面通知另一方；另一方对相关转让的股份、股权、财产份额均享有优先受让权。未经双方同意，任何一方不得采取任何影响公司控制权变更的单方行动，包括但不限于提出解除该协议、签订股权转让协议、出售股份、抵押股权、以委托、信托或其他任何方式将所持公司全部或部分股权委托给甲方以外的第三方管理或行使权力，以及提议或表决支持任何足以影响公司控制权变更的提议或决定等。自该协议签署之日起，任意一方均不得与任何其他方签署关于公司的一致行动协议或作出类似安排，或签署任何影响该协议效力或违反该协议签署目的的协议，或实施任何有可能对该协议的效力和履行构成不利影响的行为。

(4) 关于发生争议纠纷时的解决机制。该协议约定，双方同意，凡依据相关法律法规或公司章程以及公司的其他治理制度须由公司董事会或股东（大）会审议之事项，按照如下约定在该协议有效期限内保持一致行动以及解决相关

分歧：

①双方（含双方委派的董事，下同）在公司董事会、股东（大）会向公司董事会、股东（大）会提出相关议案（包括但不限于推荐董事、监事人员、利润分配、增加或减少注册资本、发行公司债券、公司的合并、分立、解散、清算或者变更公司形式、修改公司章程、对外担保、对外投资等）前，须与对方协商。取得一致意见后可共同或以一方名义提出议案。如双方对提案内容有分歧的，则以甲方的意见为双方共同认可的提案内容作为议案，并按照甲方意见进行一致投票表决；

②对于非由双方或双方委派董事向董事会、股东（大）会提出的议案，双方须充分协商以达成一致表决意见。若双方对相关议案进行表决无法达成一致意见，则按照甲方的意见进行一致投票表决；

③除上述事项之外的公司其他重大经营管理事项（如有），双方均应预先沟通，如存在不同意见的，则双方应当按照甲方对该等事项的意见作出一致行动的决定，双方应当严格按照该决定执行。

（二）是否可能导致实际控制权变更或公司治理僵局

1、不存在影响公司控制权及公司治理稳定性的潜在风险

截至本回复出具之日，王光能、王名泉均按照《一致行动协议》的约定对公司进行有效管理，未发生争议或纠纷。王光能和王名泉在出席公司历次股东大会前，均就重大事项表决意向协商一致；王光能和王名泉作为公司董事，在历次董事会重大决策的提议和表决过程均协商一致后保持一致行动；同时，二人通过提名及任免监事会中的非职工代表监事，可以对监事会人员组成产生重大影响；通过董事会决定聘任及解聘公司高级管理人员可以对公司日常经营管理产生重大影响。结合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，王光能、王名泉二人共同控制并未对公司控制权稳定以及公司治理稳定产生不利影响。

2、不存在形成公司治理僵局的潜在风险

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。具体如下：

（1）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，公司的股东大会均正常召开，不存在持续两年以上无法召开股东大会的情形。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。鉴于王光能、王名泉分别持有公司 31.5248%、24.1072% 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。

（2）自公司设立至今，公司股东大会均能形成有效决议

自公司设立至今，公司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大会决议的情形。截至本回复出具之日，公司实际控制人王光能、王名泉在出席公司历次股东大会前，均就重大事项表决意向协商一致后保持一致行动，公司股东大会均能形成有效决议。

（3）公司董事不存在长期冲突

公司董事会目前共有 5 名董事，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。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，且无法通过股东大会解决的情形。

（4）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。

3、王光能、王名泉已签署一致行动协议约定意见分歧的解决机制

如前所述，王光能、王名泉签署了《一致行动协议》，双方承诺在对公司进行决策及经营管理过程中，凡涉及一致行动事项时，各方应先行协商一致；如果双方未能达成一致表决意见，应当按照王光能的意见作出一致行动的决定，协议双方应当严格按照该决定执行。

综上所述，《一致行动协议》不存在导致实际控制权变更或公司治理僵局的潜在风险。

二、说明补充出具资产评估报告复核报告、验资报告的原因及合法合规性，公司股改是否符合当时有效的《公司法》及相关法律规定，是否存在程序瑕疵，是否影响股改效力，公司是否符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件

（一）说明补充出具资产评估报告复核报告、验资报告的原因及合法合规性

1、出具资产评估报告复核报告的原因

根据 2008 年 4 月 29 日财政部、中国证监会发布的《关于从事证券期货相关业务的资产评估机构有关管理问题的通知》（财企[2008]81 号）（以下简称“通知”），资产评估机构从事证券业务，应当按照规定取得证券、期货相关业务评估资格，适用该通知的“证券业务”是指涉及各类已发行或者拟发行证券的企业各类资产评估业务，以及涉及证券及期货经营机构、证券及期货交易所、证券投资基金及其管理公司、证券登记结算机构等的资产评估业务。根据 2020 年 10 月 21 日财政部、中国证监会关于联合印发《资产评估机构从事证券服务业务备案办法》的通知，资产评估机构等证券服务机构从事证券业务由行政审批改为备案管理，资产评估机构从事证券服务业务，应当按照《资产评估机构从事证券服务业务备案办法》进行备案。

公司系由普瑞泰有限整体变更设立。2017 年 11 月 15 日，台州中天资产评估有限公司出具“中天路评报 [2017]108 号”《资产评估报告书》，截至评估基

准日 2017 年 9 月 30 日，普瑞泰有限净资产评估值为 15,902,424.54 元。鉴于台州中天资产评估有限公司不具备证券、期货相关业务资格，本次挂牌前，公司聘请了已根据《资产评估机构从事证券服务业务备案办法》的规定备案的坤元资产评估有限公司对台州中天资产评估有限公司出具的“中天路评报[2017]108 号”《资产评估报告书》进行复核，并出具了复核报告，经复核确认，中天路评报[2017]108 号《资产评估报告》的评估结果基本准确，即截至评估基准日 2017 年 9 月 30 日，净资产评估值为 15,902,424.54 元。

复核评估后，公司整体变更设立相关的评估事宜符合通知的相关要求，符合本次公司挂牌的要求。

2、补充出具验资报告的原因

公司本次整体变更设立是以截至 2017 年 9 月 30 日普瑞泰有限经审计的净资产 15,230,726.22 元折合成股本 200 万股。但公司设立时未聘请验资机构对本次公司设立时的出资情况进行审验并出具验资报告。为了确认公司发起人注册资本的实缴情况，公司聘请了天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司股改时的注册资本实缴情况进行了验资，并出具了“天健验[2023]728 号”《验资报告》，经审验，截至 2017 年 9 月 30 日止，公司已收到全体出资者所拥有的截至 2017 年 9 月 30 日止普瑞泰有限经审计的净资产 15,230,726.22 元，根据《公司法》的有关规定，按照公司的折股方案，将上述净资产折合实收股本人民币 200 万元，资本公积人民币 13,230,726.22 元。

经验资确认，公司整体变更设立系以经审计的账面净资产折合股本 200 万股，且各发起人已出资到位。

3、出具资产评估报告复核报告、验资报告的合法合规性

根据当时有效的《公司法》（2013 修正）第二十七条的规定，股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产作价出资；但是，法律、行政法规规定不得作为出资的财产除外。对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。法律、行政法规对评估作价有规定的，从其规定。

根据当时有效的《公司法》（2013 修正）第八十三条的规定，以发起设立

方式设立股份有限公司的，发起人应当书面认足公司章程规定其认购的股份，并按照公司章程规定缴纳出资。以非货币财产出资的，应当依法办理其财产权的转移手续。发起人不依照前款规定缴纳出资的，应当按照发起人协议承担违约责任。发起人认足公司章程规定的出资后，应当选举董事会和监事会，由董事会向公司登记机关报送公司章程以及法律、行政法规规定的其他文件，申请设立登记。

根据当时有效的《公司登记管理条例》（2016 修订）第二十一条的规定，设立股份有限公司，应当向公司登记机关申请设立登记。申请设立股份有限公司，应当向公司登记机关提交公司法定代表人签署的设立登记申请书等文件，以募集方式设立股份有限公司的，还应当提交创立大会的会议记录以及依法设立的验资机构出具的验资证明；以募集方式设立股份有限公司公开发行股票，还应当提交国务院证券监督管理机构的核准文件。

公司整体变更设立时，已根据上述法律法规的规定，聘请评估机构对发起人拟作为出资的普瑞泰有限净资产进行评估，且相关净资产已由公司所有。由于当时《公司法》《公司登记管理条例》等法律法规未强制要求验资，因此，公司设立时未聘请验资机构对发起人出资的资产进行验资，符合相关法律法规的规定，公司本次挂牌前聘请验资机构出具验资报告，亦符合相关法律法规的规定。

综上所述，公司聘请坤元资产评估有限公司、天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司股改时的相关情况出具《<资产评估报告书>的复核报告》及《验资报告》合法合规。

（二）公司股改是否符合当时有效的《公司法》及相关法律规定，是否存在程序瑕疵，是否影响股改效力

2017 年 11 月，普瑞泰有限以整体变更的形式设立股份公司符合当时有效的《公司法》及相关法律规定，程序合法合规，不存在程序瑕疵，具体如下：

（1）2017 年 9 月 30 日，普瑞泰有限召开股东会并作出决议，同意公司整体变更为股份有限公司，并以 2017 年 9 月 30 日为整体变更的基准日，委托台州中天资产评估有限公司出具评估报告、台州中天会计师事务所有限公司出具审计报告。

（2）2017 年 11 月 10 日，台州中天会计师事务所有限公司出具“中天路会

审 [2017]159 号”《审计报告》，截至审计基准日 2017 年 9 月 30 日，净资产账面价值为 15,230,726.22 元；2017 年 11 月 15 日，台州中天资产评估有限公司出具“中天路评报 [2017]108 号”《资产评估报告书》，截至评估基准日 2017 年 9 月 30 日，净资产评估值为 15,902,424.54 元。

(3) 2017 年 11 月 25 日，普瑞泰有限召开股东会，全体股东确认上述审计及评估结果，同意以截至 2017 年 9 月 30 日的经审计的公司净资产 15,230,726.22 元为基础，按照 7.6154:1 的比例折股，股本合计为 200 万股，每股面值 1 元，合计 200 万元人民币。净资产折合股本后的余额 13,230,726.22 元计入资本公积金。公司发起人按照折股后的股权比例持有股份公司的股份。

(4) 2023 年 12 月 25 日，坤元资产评估有限公司出具了“坤元评咨[2023]83 号”《关于“中天路评报[2017]108 号〈资产评估报告书〉”的复核报告》，对普瑞泰有限整体变更基准日的净资产进行了评估复核，经评估确认，中天路评报 [2017]108 号《资产评估报告》的评估结果基本准确，即截至评估基准日 2017 年 9 月 30 日，净资产评估值为 15,902,424.54 元。

(5) 2023 年 12 月 26 日，天健会计师出具“天健验[2023]728 号”《验资报告》，对公司设立时的出资情况进行了追溯验资。经审验，截至 2017 年 9 月 30 日，公司已收到全体出资者所拥有的截至 2017 年 9 月 30 日台州市普瑞泰环境设备科技有限公司经审计的净资产 15,230,726.22 元，根据《公司法》的有关规定，按照公司的折股方案，将上述净资产折合实收股本人民币贰佰万元整。

(6) 2017 年 11 月 25 日，公司全体发起人签订《台州市普瑞泰环境设备科技股份有限公司发起人协议书》，该协议符合有关法律、法规和规范性文件的要求，合法、有效，不存在潜在的法律纠纷和风险。

(7) 2017 年 11 月 25 日，经公司筹备工作组提议，公司全体股东同意豁免公司创立大会暨首次股东大会会议的通知期限，并于 2017 年 11 月 25 日当日召开该会议。

2017 年 11 月 25 日，公司召开了创立大会暨首次股东大会会议，就公司整体变更为股份公司的筹备情况进行了讨论，并选举产生了第一届董事会成员、第一届监事会非职工代表监事，修改了公司的经营范围，审议并通过了股份公司章

程等议案。同日，第一届董事会第一次会议选举产生了董事长并聘任了总经理及其他高级管理人员；公司召开职工代表大会，选举产生了第一届监事会职工代表监事；第一届监事会第一次会议选举产生了监事会主席。

同日，全体发起人共同签署了《台州普瑞泰环境设备科技股份有限公司章程》。

(8)2017年11月28日，台州市市场监督管理局向公司核发了《营业执照》，公司成立。

综上所述，公司整体变更设立的程序符合当时《公司法》等法律、法规和规范性文件的规定，公司的设立已取得有权政府部门的核准，公司股改合法、有效。

(三) 公司是否符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件

(1) 公司设立的程序、资格、条件和方式符合当时《公司法》的规定，公司依法设立。公司设立的方式和程序详见前述“(二)公司股改是否符合当时有效的《公司法》及相关法律规定，是否存在程序瑕疵，是否影响股改效力”部分内容，公司的设立符合当时《公司法》关于股份公司设立的资格和条件，具体如下：

①发起人符合法定人数和资格

根据公司创立大会文件及全体发起人签署的《发起人协议》、身份证明文件，公司以发起设立方式整体变更时的发起人共计5人，在中国境内均有住所，符合当时《公司法》（2013修正）第七十八条的规定。

②筹办事项符合法律规定

根据全体发起人签署的《发起人协议》，明确了各发起人的权利义务，符合当时《公司法》（2013修正）第七十九条的规定。

③全体发起人认购的股本总额符合法律规定

根据公司整体变更时制定的公司章程、发起人签署的《发起人协议》，全体发起人认购股本总额为200万元，2023年12月26日，天健会计师出具“天健验[2023]728号”《验资报告》，对公司设立时的出资情况进行了追溯验资。经审验，截至2017年9月30日，公司已收到全体出资者所拥有的截至2017年9月30日台州市普瑞泰环境设备科技有限公司经审计的净资产15,230,726.22元，

根据《公司法》的有关规定，按照公司的折股方案，将上述净资产折合实收股本人民币贰佰万元整。根据该《验资报告》，公司整体变更时发起人以有限公司全部净资产认购全部股份，公司设立时的注册资本已足额缴纳，符合当时《公司法》（2013 修正）第八十条、第八十三条的规定。

公司整体变更折合的实收股本总额为 200 万元，不高于普瑞泰有限的净资产额，符合当时《公司法》（2013 修正）第九十五条的规定。

④公司整体变更发起设立的公司章程符合法律规定

公司整体变更设立时的公司章程包括了当时《公司法》所要求的股份有限公司章程的必备条款，符合当时《公司法》（2013 修正）第七十六条第（四）项、第八十一条的规定。

⑤有符合股份公司设立要求的组织机构

根据公司取得的统一社会信用代码为 91331002799640542C 的《营业执照》、全体发起人签署的《发起人协议》及公司整体变更发起设立时的公司章程，股改当时公司的名称为“台州市普瑞泰环境设备科技股份有限公司”，同时其建立了股东大会、董事会、监事会等符合股份有限公司要求的组织机构，符合当时《公司法》（2013 修正）第七十六条第（五）项的规定。

⑥有符合股份公司设立要求的住所

公司整体变更设立时的住所为“浙江省台州市路桥区路南街道上张工业区 5 号厂房”，符合当时《公司法》（2013 修正）第七十六条第（六）项的规定。

（2）公司是根据《公司法》等有关法律、法规的规定，由普瑞泰有限整体变更设立的股份有限公司，且自股份公司设立之日起已持续经营两年以上。公司不存在根据法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定应当终止的情形，公司为合法存续的股份有限公司。

综上所述，公司符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件。

三、说明公司吸收合并浙江森风的背景原因，浙江森风的具体情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性，相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况，相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷；

(一) 说明公司吸收合并浙江森风的背景原因

本次吸收合并前，公司与浙江森风的股权结构一致，浙江森风名下拥有土地、房产等经营性资产，公司的生产经营场地系向浙江森风租赁取得。公司于 2018 年吸收合并浙江森风系为了获得浙江森风名下的土地、房产，通过资源整合的方式解决公司资产完整性问题，提升生产经营效率、支持公司进一步发展。

(二) 浙江森风的具体情况，包括但不限于成立时间、注册及实缴资本情况、主要业务及实际开展情况、与公司业务的协同性，相关资产、业务、负债转移情况及职工安置情况

浙江森风的前身系台州汇邦摩托车制造有限公司，具体情况如下：

项目	具体情况
成立时间	台州汇邦摩托车制造有限公司（以下简称“台州汇邦”）成立于 2010 年 5 月 12 日；2016 年 3 月 2 日，公司名称变更为浙江森风环境设备科技有限公司。
注册及实缴资本情况	本次吸收合并前，浙江森风注册资本 1,000 万元。根据台州鼎力联合会计师事务所于 2010 年 5 月 11 日出具的“台鼎验[2010]206 号”《验资报告》，经审验，台州汇邦实缴资本 1,000 万元。
经营范围	本次吸收合并前，浙江森风的经营范围为：制冷空调设备、家用电力器具、风机、风扇及配件、电机、发电机零件、塑料制品、环境保护专用设备制造、研发；从事货物、技术进出口业务。
主要业务及实际开展情况，与公司业务的协同性	本次吸收合并前，浙江森风主要从事新风产品的贸易业务。公司专注于新风产品的研发、生产与销售。公司吸收合并浙江森风系为了获得其名下的土地、房产，通过资源整合解决公司资产完整性问题，提升生产经营效率、支持公司进一步发展。
资产、业务、负债转移情况	根据公司与浙江森风于 2018 年 9 月 12 日签订的《合并协议书》，浙江森风的全部资产、负债和权益由公司享有和继承。
职工安置情况	根据公司与浙江森风于 2018 年 9 月 12 日签订的《合并协议书》，浙江森风的员工由公司根据劳动合同法安置。本次吸收合并后，浙江森风的员工成为公司的员工。

(三) 相关程序是否合法合规，是否存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷

根据该次吸收合并时有效的《公司法》（2018 年修正）第一百七十三条、

第一百七十四条规定：公司合并，应当由合并各方签订合并协议，并编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出合并决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告。公司合并时，合并各方的债权、债务，应当由合并后存续的公司或者新设的公司承继。

公司吸收合并浙江森风的具体过程如下：

2018年2月15日，公司召开2018年第一次临时股东大会并作出决议，同意公司与浙江森风就吸收合并事项进行洽谈并拟定公司合并协议。

2018年2月24日，台州中天会计师事务所有限公司出具“中天路会审[2018]022号”《审计报告》，以2018年1月31日为审计基准日，确定浙江森风总资产账面价值2,501.96万元，股东权益账面价值-69.50万元。

2018年2月28日，台州中天资产评估有限公司出具“中天评报[2018]025号”《资产评估报告书》，以2018年1月31日为评估基准日，确定浙江森风总资产账面价值2,501.96万元，评估值3,684.32万元；总负债账面价值2,571.46万元，评估值2,571.46万元；股东全部权益账面价值-69.50万元，评估值1,112.86万元。

2018年9月12日，公司与浙江森风分别召开股东会，同意由公司吸收合并浙江森风，并审议通过了《合并协议书》。同日，双方签署《合并协议书》，约定本次合并完成后浙江森风作为被吸收方予以注销，其全部资产、负债等由公司承继。

2018年9月14日，公司与浙江森风于《台州日报》联合刊登吸收合并公告。2018年11月1日，公司就吸收合并事宜出具《债务担保说明》。

2018年8月31日，国家税务总局台州市路桥区税务局向浙江森风出具了“路税通[2018]6193号”《税务事项通知书》及《清税证明》，准予其注销税务登记。2018年11月5日，浙江森风完成了工商注销手续。

2018年11月5日，公司取得台州市市场监督管理局核发的《营业执照》，完成相关工商变更手续。

综上，本次吸收合并事项的相应程序均已履行，吸收合并过程合法合规，不

存在资产权属及债权债务等方面的争议或潜在纠纷。

四、说明张凌云、王浩通的身份与任职情况，投资入股公司及代持形成的背景原因及合理性，代持解除是否真实、有效及相关协议的签署情况

（一）说明张凌云、王浩通的身份与任职情况，投资入股公司的背景原因

张凌云于 2012 年加入浙江普瑞泰，2012 年 1 月至 2023 年 1 月任浙江普瑞泰技术部副总监，现任公司董事、副总经理。2012 年-2017 年期间，张凌云所负责的部门取得了较好的经营业绩，同时考虑到张凌云具备较好技术背景，为奖励其工作表现并进一步调动其工作积极性，2017 年 11 月 13 日，浙江普瑞泰全体股东一致决议，同意吸收张凌云成为浙江普瑞泰新股东，由张凌云认购浙江普瑞泰新增出资额 240 万元，占注册资本的 12%（张凌云持有浙江普瑞泰的部分股权系代他人持有，具体情况参见下文“（二）说明张凌云股权代持形成的背景原因及合理性，代持解除是否真实、有效及相关协议的签署情况”之回复）。

王浩通于 2013 年加入浙江普瑞泰，现任公司监事、浙江普瑞泰销售经理。王浩通系浙江普瑞泰历史股东王相密之子，王相密自浙江普瑞泰设立之日起即持有股权。2021 年 6 月 8 日，王浩通受让王相密持有的所有浙江普瑞泰 8.8% 股权，此次股权转让系家庭内部财产安排。

2021 年，公司开始筹划上市，为将业务有效整合，并解决同业竞争、关联交易问题，2021 年 11 月，公司收购浙江普瑞泰全部股权。2021 年 12 月 18 日，张凌云、王浩通对公司进行增资，成为公司股东。在本次增资中，公司注册资本由 2,781.30 万元增加到 2,999.68 万元，其中张凌云以 588.33 万元的价款认缴 125.99 万元的新增注册资本、王浩通以 431.43 万元的价款认缴 92.39 万元的新增注册资本。本次增资完成后，张凌云、王浩通分别持有公司 4.20%、3.08% 股权（张凌云持有公司的部分股权系代他人持有，具体情况参见下文“（二）说明张凌云股权代持形成的背景原因及合理性，代持解除是否真实、有效及相关协议的签署情况”之回复）。

（二）说明张凌云股权代持形成的背景原因及合理性，代持解除是否真实、有效及相关协议的签署情况

1、浙江普瑞泰的股权代持

2017年11月13日，张凌云以240万元增资入股浙江普瑞泰，增资完成后直接持有浙江普瑞泰240万股股份（占股份总数的12%）。同日，张凌云与邹奋新、叶俊鹏、杨蓉约定分别将其持有的浙江普瑞泰的股份36.00万股、22.008万股、9.00万股转让给以上三人，并约定此次转让的股份由张凌云代邹奋新、叶俊鹏、杨蓉持有。

上述股权代持的背景为：（1）邹奋新系张凌云同乡，2015年邹奋新曾向张凌云提供借款30万元，2017年11月13日，张凌云以1元/股的价格增资入股浙江普瑞泰后，与邹奋新约定以相同价格将其持有的浙江普瑞泰36.00万股股份转让给邹奋新，用于偿还上述借款和利息，由邹奋新实际享受该部分股权的股东权利与义务，而张凌云受邹奋新委托代其持有该部分股权；（2）叶俊鹏、杨蓉系浙江普瑞泰员工，为张凌云所负责部门的骨干人员，为奖励该二人的工作表现，2017年11月13日，张凌云分别与叶俊鹏、杨蓉约定将其持有的浙江普瑞泰的股份22.008万股、9.00万股转让给叶俊鹏、杨蓉，由叶俊鹏、杨蓉实际享受该部分股权的股东权利与义务，受该二人委托，由张凌云代为持有以上转让股权。综上，张凌云分别与邹奋新、叶俊鹏、杨蓉之间形成股权代持关系。

2021年11月，公司收购浙江普瑞泰全部股权，至此，张凌云与邹奋新、叶俊鹏、杨蓉之间就浙江普瑞泰的股权形成的股权代持关系全部解除。通过对张凌云及邹奋新、叶俊鹏、杨蓉访谈确认，各方之间对上述股权代持关系的解除无纠纷或潜在纠纷。

2、德普莱太的股权代持

2021年12月18日，公司同意注册资本由2,781.30万元增加到2,999.68万元，张凌云以588.33万元的价款认缴了其中125.99万元的新增注册资本，占公司注册资本的4.2%。同日，基于曾在浙江普瑞泰形成的股权代持关系，张凌云与邹奋新、叶俊鹏、杨蓉约定将其持有的德普莱太18.90万股、11.55万股、4.72万股股份分别转让给以上三人，由以上三人实际享有该部分德普莱太的股权全部权益，并由张凌云代以上三人持有该部分转让股份。

3、股权代持的解除

2024年6月20日，张凌云分别与邹奋新、叶俊鹏、杨蓉签署《委托持股关

系解除协议书》，约定自该协议签署日，张凌云与邹奋新、叶俊鹏、杨蓉之间就上述代持股份形成的委托持股关系全部解除，并且由张凌云受让以上全部代持股权。上述股权代持解除价格为 4.67 元/股，系参照公司前一轮增资价格（2021 年 12 月增资价格为 4.67 元/股）。截至本审核问询函回复出具之日，张凌云已按《委托持股关系解除协议书》的约定支付相应款项。

综上所述，上述股权代持形成具有合理的背景原因，相关方已签署《委托持股关系解除协议书》，股权转让款已按约定支付，代持解除价格公允、真实有效，各方之间不存在权属争议或潜在纠纷。

五、说明历史沿革中是否存在其他未披露、未解除的股权代持情形，如存在，请说明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；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形，并补充披露股权代持的形成、演变、解除过程

除张凌云替他人代持股份外，公司历史沿革中不存在其他未披露、未解除的股权代持情形；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，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数未超过 200 人。具体情况参见下文“七、同时就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见”之回复。公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、股本形成概况”之“（六）其他情况”之“1、股权代持情况”部分披露张凌云股权代持的形成、演变和解除过程。

【主办券商回复】

六、请主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、获取并查阅王光能、王名泉共同签署的《一致行动协议》文件，了解其具体内容；

2、查阅《中华人民共和国公司法》《公司登记管理条例》《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）》《关于从事证券期货相关业务的资产评估机构有关管理问题的通知》《资产评估机构从事证券服务业务备案办法》等法律规定和《公司章程》的规定；

3、获取并查阅公司历次董事会、监事会、股东大会会议文件；了解会议召开、提案和决议情况；

4、获取并查阅台州中天资产评估有限公司出具的“中天路评报 [2017]108号”《资产评估报告书》、坤元资产评估有限公司出具的“坤元评咨[2023]83号”《<资产评估报告书>的复核报告》、天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的“天健验[2023]728号”《验资报告》、台州中天会计师事务所有限公司出具的“中天路会审 [2017]159号”《审计报告》；

5、核查台州中天资产评估有限公司、坤元资产评估有限公司的业务资格及备案情况；

6、获取并查阅公司以整体变更的形式设立股份公司有关的股东会文件、创立大会暨首次股东大会会议文件、第一届董事会第一次会议文件、职工代表大会及第一届监事会第一次会议文件；取得并查阅公司设立时的《营业执照》《发起人协议书》《台州普瑞泰环境设备科技股份有限公司章程》；

7、获取并查阅公司全套工商档案资料、发起人身份证件等资料；

8、获取并查阅公司与浙江森风的工商档案文件，查阅了公司与森风吸收合并涉及的股东会决议、合并协议书、登报公告、审计报告、资产评估报告，查阅了吸收合并时适用的《公司法》；

9、获取并查阅公司历次股权变动的股东会决议、股权转让协议、增资款支付凭证；

10、获取并查阅张凌云与相关方签署的《委托持股关系解除协议书》、股权代持形成和解除的资金往来凭证；访谈张凌云与邹奋新、叶佼鹏、杨蓉，了解相关代持事项的形成背景原因、演变、解除情况，了解是否存在纠纷或潜在纠纷；

12、通过中国裁判文书网、信用中国等网站检索公司及实际控制人、主要股东涉及的诉讼仲裁及社会舆论情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司实际控制人王光能、王名泉签订的《一致行动协议》不存在可能导致实际控制权变更或公司治理僵局的潜在风险；

2、公司聘请坤元资产评估有限公司、天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司股改时的相关情况出具评估《<资产评估报告书>的复核报告》及《验资报告》合法合规；公司整体变更相关事项已经履行必要的法定程序，不存在程序瑕疵，公司股改合法、有效；公司符合“依法设立且合法存续的股份有限公司”的挂牌条件；

3、公司与浙江森风吸收合并的相关程序合法合规，各方不存在资产权属或债权债务等方面的争议或潜在纠纷；

4、张凌云替他人代持股份具有合理的背景原因，相关方已签署《委托持股关系解除协议书》，代持解除价格公允、真实有效，各方之间不存在权属争议或潜在纠纷；

5、公司历史沿革中不存在其他未披露、未解除的股权代持情形；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，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数未超过 200 人。

七、同时就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

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

针对公司历史沿革中是否存在股权代持以及上述主体出资前后的资金流水核查相关事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司的工商登记资料，历次增资和股权转让的相关协议、决议文件；

2、获取并查阅公司设立时的出资凭据、验资报告，历次增资的银行回单、评估报告；

3、获取并查阅上述主体填写的调查表、出具的承诺函，对于现金出资、股权转让涉及现金支付的，通过访谈相应股东的方式确认资金来源以及是否涉及代持等特殊安排；

4、获取并查阅各股东历次增资前后三个月的银行流水，确认增资款来源；

5、获取并查阅报告期内各股东收到分红款后的银行流水情况，核查是否涉及股权代持等特殊安排；

6、针对张凌云股权代持事项，访谈张凌云和被代持人，了解股权代持的背景原因、解除过程；获取并查阅各方签署的《委托持股关系解除协议书》；查阅股权代持形成和解除的资金往来凭证。

综上所述，相关股权代持核查程序充分有效。截至本审核问询函回复出具之日，公司所有股东持股均不存在代持、委托持股或信托持股事项，公司股权明晰。

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

经核查，公司股东历次入股情况如下：

历史沿革	增资/转让概况	入股背景	入股价格、定价依据	资金来源	是否存在股权代持或不正当利益输送
2007年3月，公司设立	陈公祝、王光能、李恩娟、江春林、王名泉分别出资 56.8 万元（出资比例 28.4%）、55.20 万元（出资比例 27.6%）、40.00 万元（出资比例 20.00%）、24.00 万元（出资比例 12.00%）、24.00 万元（出资比例 12.00%）设立公司	公司设立	-	自有资金	否
2007年11月，第一次股权转让	李恩娟分别将其持有公司 7.1% 的股权转让给陈公祝、6.9% 的股权转让给王光能、3% 的股权转让给江春林、3% 的股权转让给王名泉	公司设立初期，发展前景不明朗，李恩娟因自身原因退出并转让股权	1 元/注册资本，公司设立初期尚未盈利	自有资金	否

历史沿革	增资/转让概况	入股背景	入股价格、定价依据	资金来源	是否存在股权代持或不正当利益输送
2008年5月,第二次股权转让	陈公祝分别将其持有公司10%的股权转让给蔡茜萍、9%的股权转让给王光能、8.25%的股权转让给江春林、5.25%的股权转让给王名泉、3%的股权转让给张仙弟	陈公祝因自身创业规划安排,退出并转让股权;蔡茜萍、张仙弟看好公司发展前景,受让陈公祝股权	1元/注册资本,公司发展初期尚未盈利	自有资金	否
2017年6月,第三次股权转让	王光能分别将其持有公司5.75%的股权转让给王名泉、3.75%的股权转让给张仙弟;江春林将其持有公司3.25%的股权转让给张仙弟	为调动其他股东对公司经营的积极性,股东之间股权进行内部转让	1元/注册资本,公司经营状况较为一般,各股东之间协商定价	自有资金	否
2021年12月,第一次增资	公司注册资本由1,200万元增加到2,781.3万元,新增注册资本由各股东按照原持股比例同比例认缴	经营发展需要,全体股东同比例增资	1元/股,全体股东同比例增资	自有资金	否
2021年12月,第二次增资	公司注册资本由2,781.3万元增加到2,999.68万元,其中张凌云以588.33万元认缴125.99万元的新增注册资本、王浩通以431.43万元认缴92.39万元的新增注册资本	德普莱太收购浙江普瑞泰,张凌云、王浩通作为浙江普瑞泰少数股东,通过增资的方式将股权上翻至德普莱太	4.67元/股,根据评估报告确定价格	自有资金	【注】

注:其中,张凌云持有公司的部分股权系代他人持有,具体情况参见本回复“问题1、关于实际控制人及历史沿革”之“四、说明张凌云、王浩通的身份与任职情况,投资入股公司及代持形成的背景原因及合理性,代持解除是否真实、有效及相关协议的签署情况”之“(二)说明张凌云股权代持形成的背景原因及合理性,代持解除是否真实、有效及相关协议的签署情况”之回复

经核查,主办券商认为:截至本审核问询函回复出具之日,公司历史沿革中历次股东入股价格不存在明显异常情形,入股行为不存在股权代持未披露的情形,不存在不正当利益输送问题。

(三) 公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项, 是否存在股权纠纷或潜在争议

经核查,主办券商认为:截至本审核问询函回复出具之日,公司不存在未解除、未披露的股权代持事项,公司股权明晰,不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 2、关于业务合规性

根据申报文件，（1）公司固定污染源登记回执、城镇污水排入排水管网许可证未覆盖报告期；（2）公司及子公司浙江普瑞泰部分房产未办理不动产权证书；（3）公司存在部分员工未缴纳社会保险及住房公积金的情形；（4）公司通过招投标或竞争性谈判的方式获取客户订单；（5）浙江普瑞泰因其特种作业人员未按照规定经专门的安全作业培训并取得相应资格而上岗作业受到行政处罚。

请公司说明：（1）固定污染源登记回执、城镇污水排入排水管网许可证未覆盖报告期的原因及合法合规性，是否存在未取得资质即生产或超出资质范围生产的情形，是否构成重大违法违规；（2）未办理房产证书的原因及合理性，是否存在擅自改变法定用途的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；办理产权证书是否存在实质性障碍，若无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响及公司采取的应对措施；公司及子公司房产的建设和使用是否合法合规；（3）未缴纳社会保险、住房公积金的具体情况，包括但不限于所涉员工数量、占比、金额，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规，补缴社会保险、住房公积金对公司财务状况的影响；（4）报告期各期公司通过招投标方式获取收入的金额、占比、标的来源及招投标方式，招投标履行的程序情况，是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争、未按规定参与招投标程序、不满足竞标资质获取项目的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，业务获取是否合法合规；（5）未按规定上岗作业的行为是否属于重大违法行为，公司及子公司安全生产制度的建立及具体执行情况，整改规范情况及有效性，期后是否再次发生安全生产方面的违规行为。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、固定污染源登记回执、城镇污水排入排水管网许可证未覆盖报告期的原因及合法合规性，是否存在未取得资质即生产或超出资质范围生产的情形，是否构成重大违法违规

报告期内，公司及其子公司取得的固定污染源排污登记回执、城镇污水排入

排水管网许可证具体情况如下：

持证主体	证书名称	编号	发证单位	首次发证/登记日期	最新发证/登记日期	有效期	是否覆盖报告期
德普莱太	固定污染源排污登记回执	91331002799640542C001X	-	2020.5.29	2022.9.15	2020.5.29-2025.5.28	是
浙江普瑞泰	固定污染源排污登记回执	91331024693868020H001Z	-	2020.6.3	2021.4.27	2020.6.3-2025.6.2	是
德普莱太	城镇污水排入排水管网许可证	浙台路综执排许字第 2020-599 号/浙台路综执排许字第 2023-0156 号	台州市路桥区综合行政执法局	2020.11.19	2023.11.28	2020.11.19-2025.11.18	是
浙江普瑞泰	城镇污水排入排水管网许可证	浙仙排字第 201901074 号/浙仙排字第 BG202101001 号	仙居县城市管理局	2019.11.26	2021.4.27	2019.11.26-2024.11.25	是

公司存在因公司名称变更而更换证书的情形，使得上述部分证书的最新发证/登记日期处于报告期内。根据上表，报告期内公司及其子公司已按规定取得了固定污染源排污登记回执、城镇污水排入排水管网许可证，不存在未覆盖报告期的情形，不存在未取得资质即生产或超出资质范围生产的情形，不存在重大违法违规。

二、未办理房产证书的原因及合理性，是否存在擅自改变法定用途的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规；办理产权证书是否存在实质性障碍，若无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响及公司采取的应对措施；公司及子公司房产的建设和使用是否合法合规

（一）未办理房产证书的原因及合理性，是否存在擅自改变法定用途的情形，公司及子公司房产的建设和使用是否合法合规，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规

公司及其子公司为生产经营方便及房屋场地紧缺原因，在其厂区内加建了部分建筑物/构筑物，因未办理规划及建设审批而未办理取得不动产权证书。未办理不动产权证书的建筑物/构筑物共计约 1,537 平方米（包括德普莱太厂区内约 97 平方米，浙江普瑞泰厂区内约 1,440 平方米），其中，德普莱太厂区为门卫、配电房和简易仓库，浙江普瑞泰厂区为简易仓库。

根据《中华人民共和国土地管理法》第五十六条的规定，建设单位使用国有土地的，应当按照土地使用权出让等有偿使用合同的约定或者土地使用权划拨批准文件的规定使用土地；确需改变该幅土地建设用途的，应当经有关人民政府自

然资源主管部门同意，报原批准用地的人民政府批准。其中，在城市规划区内改变土地用途的，在报批前，应当先经有关城市规划行政主管部门同意。公司上述未取得不动产权证书的建筑物/构筑物均系在公司合法拥有土地使用权的国有建设用地上建设而成，该土地的国有建设用地使用权系公司通过出让方式取得，德普莱太厂区土地和浙江普瑞泰厂区土地的规划用途分别为“工矿仓储用地”和“工业用地”。前述无证建筑物/构筑物的用途与相应土地的不动产权证书所载用途相符，公司未改变该土地的规划用途，符合《中华人民共和国土地管理法》的相关规定，不存在擅自改变法定用途的情形。

公司及其子公司上述未取得不动产权证书的建筑物/构筑物建造在公司已合法取得土地使用权的自有厂区土地之上，不存在土地取得程序方面的瑕疵，不存在权属争议或潜在纠纷。未办理产权证的建筑物/构筑物用途与土地的规划用途相符，不存在擅自改变法定用途的情形。但公司在未取得规划和建设许可的情况下搭建建筑物/构筑物，属于违章建筑，不符合《中华人民共和国城乡规划法》等相关法律法规的规定，上述无证建筑物/构筑物存在被拆除的风险，公司存在被相关部门处罚的风险。公司及子公司房产的建设和使用不存在其他违法违规情形。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》1-4 重大违法行为认定的规定：“最近24个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。”

根据浙江省信用中心分别于2024年1月17日、2024年3月21日出具的《企业专项信用报告》（生成编号分别为202401171636514669Q780、20240321165332967M7603）确认，自2021年1月1日至上述信用报告出具之日，未发现德普莱太、浙江普瑞泰在建筑市场监管领域有违法违规的情形。因此，报告期内公司上述建筑物/构筑物未办理产权证书事项未受到过主管部门的行政处罚，同时，公司制定并实施安全规章制度，重视日常安全管理，上述无证构筑物不存在安全生产、消防或其他人身安全隐患，报告期内未导致严重环境污染、重

大人员伤亡、社会影响恶劣等，不构成《挂牌规则指引第 1 号》规定的重大违法违规情形。

综上，公司及其子公司虽存在部分建筑物/构筑物未取得不动产权证书的情形，但不存在擅自改变法定用途的情形，未受到过行政处罚，且上述行为亦未造成严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣的情况，不构成重大违法违规。公司及子公司房产的建设和使用不存在其他违法违规情形。

（二）办理产权证书是否存在实质性障碍，若无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响及公司采取的应对措施

1、目前公司无法就无证建筑物/构筑物办理取得产权证书

根据《不动产登记暂行条例》第二十二条的规定，登记申请有下列情形之一的，不动产登记机构应当不予登记，并书面告知申请人：（一）违反法律、行政法规规定的；（二）存在尚未解决的权属争议的；（三）申请登记的不动产权利超过规定期限的；（四）法律、行政法规规定不予登记的其他情形。上述建筑物/构筑物在建造之前并未履行法定的建设审批手续，无法办理产权证书。

2、无法办理产权证书并不会对公司资产、财务、持续经营造成重大不利影响

公司及其子公司现有有产权证的房屋建筑面积合计 30,045.13 平方米，上述无证建筑物/构筑物面积约 1,537 平方米，无证建筑物/构筑物占公司生产经营场所总面积的比例为约 4.87%，占比较小。

上述未办理产权证书的建筑物/构筑物均为辅助性设施，并不涉及生产加工核心场所，如确实因无法办理产权证而需要拆除或搬迁的情形，公司比较容易另行租赁场所替代，不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

公司控股股东、实际控制人已就上述无证建筑物/构筑物出具《承诺函》：“若本公司及子公司因公司建筑物或构筑物未办理不动产权登记而受到有关主管部门处以的任何形式的处罚、影响公司正常经营或者被要求承担其他法律责任给公司造成任何经济损失的，本人将无条件、全额承担公司因此产生的全部经济损失并向公司予以补偿或代为支付，且放弃向公司追偿的权利。”

因此，上述无证建筑物/构筑物不会对公司资产、财务、持续经营造成重大不利影响。

3、公司采取的应对措施

未来公司将采取措施缓解目前场地紧缺的情况，通过租赁或者取得土地使用权自建建筑物等方式逐步解决。

综上所述，公司目前无法就无证建筑物/构筑物办理取得产权证书，相关情况对公司资产、财务、持续经营不会造成重大不利影响，公司将采取措施应对无证房产的搬迁或拆除，相关情况不构成本次挂牌的实质性障碍。

三、未缴纳社会保险、住房公积金的具体情况，包括但不限于所涉员工数量、占比、金额，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规，补缴社会保险、住房公积金对公司财务状况的影响

（一）未缴纳社会保险、住房公积金的具体情况，包括但不限于所涉员工数量、占比、金额，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，是否构成重大违法违规

截至 2023 年 12 月 31 日，公司为员工缴纳社会保险、住房公积金的情况如下：

类别	人数	比例
已缴纳社保	192	91.00%
未缴纳社保	19	9.00%
其中：自愿放弃	8	3.79%
已到退休年龄	11	5.21%
类别	人数	比例
已缴纳公积金	118	55.92%
未缴纳公积金	93	44.08%
其中：自愿放弃	82	38.86%
已到退休年龄	11	5.21%

报告期内，公司存在未为部分员工缴纳社保、公积金的情形。根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条的规定，用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收

万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。根据《住房公积金管理条例》第三十七条和第三十八条的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款；单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。因此，公司存在被主管部门要求补缴的风险，如未能按要求补缴，则存在被处罚及被强制执行的风险。

根据浙江省信用中心已出具《企业专项信用报告》，确认报告期内德普莱太、浙江普瑞泰在人力资源社会保障领域没有因违反社会保障相关的法律而受到相关行政处罚的记录。台州市住房公积金管理中心路桥分中心、仙居分中心已分别出具《证明》，确认公司在报告期内不存在住房公积金相关的行政处罚记录。

公司实际控制人已经出具了承担补缴和赔偿的相关承诺：“若本公司因为员工缴纳的各项社会保险及住房公积金不符合规定而承担任何滞纳金、罚款或损失，本公司控股股东及实际控制人均承诺承担相关连带责任，为本公司补缴各项社会保险及住房公积金，承担任何滞纳金、罚款等一切可能给本公司造成的损失。”因此，公司未来被处罚的风险较小。

综上，报告期内，公司存在未为部分员工缴纳社保、公积金的情形。公司及其子公司在报告期内不存在因违反社会保障、住房公积金管理相关规定而受到处罚的情形，不构成重大违法违规。公司控股股东和实际控制人已经出具了承担补缴和赔偿的相关承诺，公司未来被处罚的风险较小。

（二）补缴社会保险、住房公积金对公司财务状况的影响

根据《中华人民共和国社会保险法》和《住房公积金管理条例》的相关规定，经测算，报告期内，公司按正常比例给全体员工补缴社保及公积金对成本和利润的影响测算如下：

单位：元

项目	2023年	2022年
社保补缴金额	195,689.96	537,772.99
公积金补缴金额	286,086.99	332,235.09

项目	2023 年	2022 年
社保及公积金补缴金额合计	481,776.96	870,008.09
当期利润总额	31,760,008.61	31,416,108.12
扣除社保及公积金补缴金额后的利润总额	31,278,231.65	30,546,100.03
社保及公积金补缴金额占当期利润总额的比例	1.52%	2.77%

注：以未缴纳社保/公积金相关员工当期 12 月应发公司为基数测算

由上表可见，2022 年度、2023 年度公司未缴纳社保及公积金金额占利润总额比例较低。同时，公司实际控制人已针对该事项出具承诺：“若本公司因为员工缴纳的各项社会保险及住房公积金不符合规定而承担任何滞纳金、罚款或损失，本公司控股股东及实际控制人均承诺承担相关连带责任，为本公司补缴各项社会保险及住房公积金，承担任何滞纳金、罚款等一切可能给本公司造成的损失。”

综上，补缴社会保险及住房公积金不会对公司财务状况产生重大不利影响。

四、报告期各期公司通过招投标方式获取收入的金额、占比、标的来源及招投标方式，招投标履行的程序情况，是否存在串通投标、围标、陪标等违规行为，是否存在商业贿赂、不正当竞争、未按规定参与招投标程序、不满足竞标资质获取项目的情形，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，业务获取是否合法合规

报告期各期，公司通过招投标方式获取的收入分别为 618.03 万元、278.78 万元，占各期营业收入的比例分别为 4.08%、2.17%，占比较小。公司招投标的来源系公开网站或与客户主动接洽获取的招标信息，招投标方式分为公开招标和邀请招标。

公司根据招标文件的要求履行招投标程序、编制投标文件进行投标，因满足招标条件并中标后与客户签订合同。根据浙江省信用中心分别于 2024 年 1 月 17 日、2024 年 3 月 21 日出具的《企业专项信用报告》（生成编号分别为 202401171636514669Q780、20240321165332967M7603）确认，自 2021 年 1 月 1 日至上述信用报告出具之日，未发现公司及其子公司在市场监管领域的违法违规记录。同时，经查询中国裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统的公开信息，报告期内公司及其子公司不存在因串通投标、围标、陪标等违规行为，或因商业贿赂、不正当竞争、未按规定参与招投标程序、

不满足竞标资质获取项目的情形而受到行政处罚或产生诉讼纠纷的情形，不存在因招投标事项被处罚的风险。公司业务获取合法合规。

五、未按规定上岗作业的行为是否属于重大违法行为，公司及子公司安全生产制度的建立及具体执行情况，整改规范情况及有效性，期后是否再次发生安全生产方面的违规行为

2023年6月，浙江普瑞泰安排未按照规定经专门安全作业培训并取得相应资格的员工上岗作业，该行为违反了《中华人民共和国安全生产法》第三十条第一款的规定。2023年6月19日，依据《中华人民共和国安全生产法》第九十七条第（七）项的规定，仙居县应急管理局作出“仙居应急罚决[2023]第000050号”《行政处罚决定书》，决定对浙江普瑞泰处以罚款人民币20,000元整。2024年2月27日，仙居县应急管理局出具《说明》，确认浙江普瑞泰已按上述行政处罚决定书缴纳了全部罚款，且上述处罚不属于重大行政处罚；此外，自2022年1月1日起至该说明出具之日未发现其他因违反相关法律法规受到仙居县应急管理局行政处罚的情形。

就上述行政处罚，公司已足额缴纳了罚款并就相关违法行为及时进行了纠正。目前公司已完成整改，相关员工已取得《特种作业操作证》。报告期内，公司已建立了完备的安全生产管理制度并有效执行，符合国家和地方安全生产相关法律法规的规定。

（1）安全生产制度的建立情况。根据《中华人民共和国安全生产法》《中华人民共和国消防法》《浙江省安全生产条例》等相关法律、法规以及各类安全标准规范文件并结合自身生产经营实际，公司已建立完善的安全管理制度体系，制定了《安全生产管理制度》《应急准备与相应控制程序》《消防安全管理制度》《厂区出入管理制度》等安全生产内控制度。上述制度就安全生产责任、安全生产教育培训、安全检查、特种作业人员管理、消防安全、特种设备管理等方面进行了具体规定，内容涵盖了生产经营涉及的各方面安全生产事项，公司建立了较全面的安全生产内部控制制度。

（2）安全生产制度的执行情况。1）公司将相关安全生产管理职责落实到具体的部门、人员，并对上述安全生产管理制度体系、制度及规程进行公开宣讲，

不定期进行消防安全教育培训等安全培训，安全培训覆盖全部生产员工。2) 定期安全检查。公司建立了以法定代表人、安全生产领导小组、各车间、班组为核心的安全生产管理机制，明确各岗位的安全责任，定期进行安全检查：安全检查的形式包括部门/车间自查、安全管理部门巡查、公司级安全检查、专项检查、节假日安全检查等。检查过程中，安全管理部门协调解决安全生产中的重大问题，对生产过程中发现的安全隐患予以及时解决。检查主要包括如下内容：安全环保隐患的整改情况以及防范措施的落实情况；企业安全生产责任书是否按要求层层签订；企业是否按要求组织全体员工开展“新员工三级安全教育培训”；企业是否按全年教育培训计划开展落实教育培训；企业每月管理层是否组织开展安全生产会议；每月隐患检查（日检查、月检查、季度检查）企业是否按要求真实填写；安全生产投入台账是否按要求填写；作业人员是否按要求配置劳保用品，并正确填写发放记录；企业每年应组织员工开展不低于两次的消防灭火、逃生或其他专项应急演练；对存在的安全隐患进行整改。3) 全面落实自查、互查工作。为创造安全、环保的工作条件和工作环境，本着对员工本人和他人负责的态度，各职能部门和班组在生产过程中积极进行自查、互查，一旦发现安全生产隐患，及时上报并进行整改。

综上，上述未按规定上岗作业不属于重大违法行为，公司及子公司已建立合法完备的安全生产制度并有效执行，整改情况规范且有效，期后并未再次发生安全生产方面的违法违规行为。

【主办券商回复】

六、请主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了公司及其子公司取得的固定污染源排污登记回执、城镇污水排入排水管网许可证书，核对上述登记或证书的有效期间是否覆盖报告期；

2、获取查阅《不动产登记暂行条例》《中华人民共和国土地管理法》《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》《中华人民共和国安全生产法》等法律规定；

3、现场查看无证建筑物/构筑物，核实无证建筑物/构筑物的用途；查阅公司提供的说明文件，了解无证建筑物/构筑物的相关情况、公司针对无证建筑物/构筑物如被责令拆除情况下的应对措施；取得并查阅公司不动产权证书，了解公司土地使用权及房屋建筑物情况；取得并查阅浙江省信用中心出具的《企业专项信用报告》，了解公司及其子公司的行政处罚情况；

4、获取并查阅公司提供的员工名册及报告期末员工社会保险、住房公积金的缴纳情况的相关凭证；取得并查阅台州市住房公积金管理中心路桥分中心、仙居分中心出具的《证明》，了解公司及其子公司住房公积金缴纳合规情况；

5、获取并查阅公司实际控制人出具的相关承诺文件；

6、获取并查阅仙居县应急管理局作出的“仙居应急罚决[2023]第 000050 号”《行政处罚决定书》，了解该次行政处罚的具体情况；并查阅行政处罚涉及员工取得的《特种作业操作证》，了解该次行政处罚的整改情况；取得并查阅仙居县应急管理局出具的《说明》，了解行政处罚结果和执行情况；查阅公司提供的说明文件，了解公司日常安全管理情况；取得并查阅公司及其子公司的安全生产制度及安全培训、检查等执行情况文件；

7、获取并查阅公司的招投标文件，统计公司通过招投标方式获取收入情况；

8、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、浙江政务网行政处罚结果公示网等网站检索公司及子公司受到规划建设、社会保险、住房公积金、安全生产等方面行政处罚的情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司及其子公司的固定污染源登记回执、城镇污水排入排水管网许可证的有效期已覆盖报告期，不存在未取得资质即生产或超出资质范围生产的情形；

2、公司及其子公司虽存在部分建筑物/构筑物未取得不动产权证书的情形，但不存在擅自改变法定用途的情形，未受到过行政处罚，且上述行为亦未造成严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣的情况，公司未来被处罚的风险较小，不构成重大违法违规；公司及子公司房产的建设和使用不存在其他违法违规情形。

公司目前无法就无证房产办理取得产权证书，相关情况对公司资产、财务、持续经营不会造成重大不利影响，公司将采取措施应对无证房产的搬迁或拆除，相关情况不构成本次挂牌的实质性障碍；

3、公司及其子公司在报告期内不存在因违反社会保障、住房公积金管理相关规定而受到处罚的情形，公司未为部分员工缴纳社保、公积金不构成重大违法违规，未来被处罚风险较小；如果补缴社保及公积金，亦不会对公司财务状况产生重大不利影响；

4、公司在招投标过程中按照招标要求履行程序不存在串通投标、围标、陪标等违规行为，不存在商业贿赂、不正当竞争、未按规定参与招投标程序、不满足竞标资质获取项目的情形，报告期内公司不存在因招投标违法违规而受到处罚的情形，公司业务获取合法合规；

5、公司未按规定上岗作业不属于重大违法行为，公司及子公司已建立合法完备的安全生产制度并有效执行，整改情况规范且有效，期后未再发生安全生产方面的违法违规行为。

问题 3、关于收入及经营业绩

根据申报文件，报告期内，公司营业收入分别为 15,143.92 万元和 12,851.98 万元，归母扣非净利润分别为 2,480.15 万元和 2,680.31 万元，下游房地产行业景气度下降导致公司营业收入呈下滑趋势；公司存在经销和 ODM、直销、外销模式等，新风机及配件配件产品销售占比超 99%；报告期内，公司经销模式占比分别为 14.28%和 18.87%；报告期各期，公司综合毛利率分别为 38.85%、42.44%；公开信息显示，公司主要客户台州意得豪苑房地产开发有限公司员工人数 3 人，山东德普莱太环境设备有限公司 2020 年 11 月成立，参保人数 0 人，南京璟石贸易有限公司（合并范围包括德普莱太（南京）营销服务有限公司）员工参保人数 0 人。

请公司补充披露：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况；（2）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性。

请公司说明：（1）列表说明报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、合作模式、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；公司与实缴注册资本较低、参保人数较少、前员工设立的客户合作的原因及合理性，期后回款情况、销售是否真实；（2）ODM 与自有品牌业务模式的收入及占比情况，ODM 模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别及毛利率差异；ODM、直销、经销模式下毛利率差异及合理性；（3）结合公司与霍尼韦尔签订的销售合同条款约定、ODM 产品是否为客户定制产品等，说明是否存在运用客户授权的专利技术或商业秘密进行生产加工，ODM 业务与公司自有品牌产品是否存在技术重合及竞争关系，相关事项是否存在法律风险及对持续经营能力产生重大不利影响；ODM 客户对公司经营自有品牌业务是否存在限制或特殊约定，公司生产自有品牌产品是否侵犯客户知识产权权益，是否可能被追究违约或侵权责任；（4）结合 ODM、直销、经销、外销业务模式、合同条款约定等，说明境内外销售各项收入确认的具体

原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的规定；（5）主要产品情况及核心技术优势，是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险，是否存在单一产品依赖，产品销售单价与市场价格是否存在明显差异，销售价格是否公允；（6）列表说明报告期前五大经销客户主要情况，公司与经销商合作的商业合理性、是否为买断式销售；结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性；是否存在公司关联方、前员工参与设立的情形、是否存在个人经销商，如存在，说明合作原因及背景；报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售；（7）公司前员工设立山东德普莱太并使用“德普莱太”商号的原因及合理性，是否仅销售或主要销售公司产品，与公司的客户是否存在重合，销售价格与其他客户是否存在明显差异，终端销售情况，是否存在股权代持或其他特殊利益安排，是否为公司或实际控制人实际控制的主体；主要客户南京璟石贸易有限公司与公司是否存在潜在关联关系，报告期对客户或终端客户（如有）销售情况；（8）结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期营业收入下降的原因及合理性、报告期内净利润波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；（9）报告期各期客户供应商重合的具体交易内容、金额及占收入、采购的比例，是否符合行业惯例，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定；（10）是否存在通过第三方回款的情况，如有，说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系、异常资金往来或其他利益安排；（11）公司关于退换货的相关机制，预估销售退回的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》规定；（12）结合报告期各期主要产品价格、主要原材料价格波动、人工、制造费用等变化情况，分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性；公司运费成本与营业收入的匹配性；（13）原材料价格波动是否存在周期性，结合公司历史上的毛利率水平，说明公司毛利率是否可持续，当原材料价格上涨时，公司是否具有向下游传导的能力；（14）结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况等，分产品说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因，公司毛利率显著高

于可比公司的合理性；（15）结合公司所处行业的景气度、下游房地产行业景气度、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司经营业绩的稳定性及可持续性。

请主办券商、律师核查上述事项（3）和（7），并发表明确意见。

请主办券商及会计师：（1）对上述情况进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、实地走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；说明对具有异常特征的客户执行的核查程序及核查结果，对报告期销售收入、成本的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定核查并说明经销模式有关情况，说明对终端客户的核查情况及比例。

【公司回复】

一、公司补充披露：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，披露经销模式有关情况；（2）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，披露经销模式有关情况

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“（四）毛利率分析”之“3、其他分类”中补充披露如下：

单位：元

2023 年度			
项目	收入	成本	毛利率
ODM	68,278,202.50	41,528,964.49	39.18%
直销	34,886,238.17	18,343,214.68	47.42%
经销	24,247,158.09	14,025,190.37	42.16%
合计	127,411,598.76	73,897,369.55	42.00%

2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
ODM	79,735,362.03	50,377,405.13	36.82%
直销	49,023,880.32	29,036,222.37	40.77%
经销	21,624,780.38	13,196,009.42	38.98%
合计	150,384,022.73	92,609,636.92	38.42%
原因分析	报告期内，公司经销模式的毛利率低于同期直销模式的毛利率，主要系经销模式下主要由经销商负责渠道开发与维护，公司给予经销商合理的利润空间，实现合作共赢。经销模式的毛利率高于同期 ODM 模式的毛利率，系公司主要 ODM 客户采购量较大，议价能力较强，同时，经销模式下主要为自有品牌产品，公司需承担更多的品牌建设、市场营销等费用。		

注：以上为主营业务收入

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“（4）按销售方式分类”中补充披露如下：

公司经销模式的具体情况如下：

① 采取经销模式的必要性

公司采取经销模式主要系经销商对所属区域的了解更加深入，可以快速响应终端客户的售后服务需求，更好服务终端客户。同时经销商可以进一步扩大公司营销网络，有利于公司产品拓展市场，符合公司目前的经营需求，采取经销模式具有必要性。

② 公司经销模式、占比等情况与同行业可比公司的对比

公司名称	销售模式	2023 年度	2022 年度	备注
绿岛风	境内经销	86.04%	82.70%	包括境内直销、境内电商、境外销售等
	其他模式	13.96%	17.30%	
亿利达	经销	未披露	未披露	(1) 中央空调风机业务：内销以直销为主，外销采用直销与经销结合 (2) 建筑通风机业务：经销为主、直销为辅
	直销	未披露	未披露	
南风股份	直销	100%	100%	
金盾股份	直销	100%	100%	
德普莱太	ODM	53.13%	52.65%	
	直销	28.01%	33.07%	
	经销	18.87%	14.28%	

受产品种类、客户类型、销售策略等因素的影响，公司与同行业可比公司的销售模式存在一定的差异。其中，亿利达的风机业务分为中央空调风机和建筑风机，中央空调风机下游主要为中央空调厂商，因此境内销售主要为直销模式，建筑通风机主要应用于大型商业建筑、公共建筑等场所，采用经销为主、直销为辅的销售策略；南风股份、金盾股份均以大型风机为主，主要应用于核电、轨道交通等政府主导型基础投资建设项目，目标客户类型相对单一，均采用直销模式。绿岛风的产品主要包括新风系列和风幕机，下游应用包含住宅、商业场所、工业厂房等，根据其销售策略、产品类型、订单分散程度等因素而选择经销为主的销售模式。

公司的业务模式以 ODM 为主，自有品牌产品采取直销和经销相结合的销售模式，销售模式的选择、占比与上述同行业可比公司存在一定差异具有合理性。

③公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策

序号	项目	主要内容
1	合作模式	采用买断式经销。新风系列产品仅允许销售公司产品。
2	定价机制	定价、补贴或返利：公司制定了统一的经销商管理制度，根据授权区域、销售规模对经销商给予一定的价格折扣，并约定业绩指标和返利条款。 运费：单批次货物达到一定的数量或金额时，由公司承担运费。
3	收入确认原则	在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，以客户签收作为收入确认时点。
4	交易结算方式	主要通过银行转账方式进行结算。
5	物流	公司与经销商的物流安排与其他客户不存在差异，一般为公司将货物运至购买方指定交货地点，部分货物直接发货至终端客户。
6	信用政策	通常采取款到发货。
7	退换货政策	除产品质量原因外，公司一般不接受退换货。

④经销商家数、地域分布情况

报告期内，公司经销商家数及地域分布情况如下：

区域	2023 年度	2022 年度
华东	13	11
东北	1	-

区域	2023 年度	2022 年度
西南	1	1
合计	15	12

2023 年，公司新增 3 家经销商，系公司逐步加强市场推广、扩大销售区域范围，同时新经销商基于公司产品质量、售后服务体系等方面的优势，主动申请加入公司经销商体系。报告期内，公司经销商主要集中在华东区域。

⑤主要经销商情况

报告期内，公司主要经销商客户的主要销售内容、金额及关联关系情况如下：

单位：万元

2023 年度				
序号	前五大经销商	主要销售内容	销售金额	是否与公司存在实质和潜在关联方关系
1	山东德普莱太环境设备有限公司	热回收新风机、环控一体机等	901.99	前员工设立的经销商
2	杭州德普莱太环境设备科技有限公司	热回收新风机、除湿新风机等	302.59	否
3	成都赛维能机电设备有限公司	单向流新风机、除湿新风机等	232.14	否
4	宁波德普莱太环境有限公司	热回收新风机、除湿新风机等	215.72	否
5	南京璟石贸易有限公司	单向流新风机、热回收新风机等	178.76	否
2022 年度				
序号	前五大经销商	销售内容	销售金额	是否与公司存在实质和潜在关联方关系
1	山东德普莱太环境设备有限公司	热回收新风机、环控一体机等	449.09	前员工设立的经销商
2	南京璟石贸易有限公司	单向流新风机、热回收新风机等	424.68	否
3	杭州德普莱太环境设备科技有限公司	热回收新风机、除湿新风机等	382.04	否
4	宁波德普莱太环境有限公司	热回收新风机、除湿新风机等	208.22	否
5	安徽辉耀环境工程有限公司	单向流新风机、除湿新风机等	204.00	否

⑥经销商的管理制度

公司经销商管理的具体情况如下：

项目	主要内容
选取标准	公司选择在特定区域内拥有一定渠道资源和影响力、认可公司品牌与经销商管理要求且具有合法经营资格、信誉度良好的公司作为经销商。
日常管理与维护	公司制定了《经销商管理制度》，由营销部负责经销商客户的日常维护、销售管理、售后服务等工作。
进销存信息系统	公司经销商客户自行负责其销售、进销存管理，目前暂无统一的进销存信息系统。

(二) 对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性

1、收入补充分析

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”中补充披露如下：

报告期内，公司按产品类别列示的营业收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	收入金额		收入变动		收入变动贡献率
	2023 年度	2022 年度	金额	比例	
主营业务收入	12,741.16	15,038.40	-2,297.24	-15.28%	100.23%
其中：热回收新风机	5,257.50	6,812.08	-1,554.58	-22.82%	67.83%
除湿新风机	3,203.06	2,987.56	215.50	7.21%	-9.40%
单向流新风机	2,053.90	2,277.80	-223.90	-9.83%	9.77%
环控一体机	1,252.40	1,623.49	-371.09	-22.86%	16.19%
其他	974.30	1,337.47	-363.17	-27.15%	15.85%
其他业务收入	110.82	105.52	5.30	5.02%	-0.23%
合计	12,851.98	15,143.92	-2,291.94	-15.13%	100.00%

报告期内，热回收新风机的销售收入占营业收入的比例分别为 44.98%、40.91%，其销售收入变动对公司整体营业收入变动的贡献率达 67.83%。报告期内，热回收新风机的销售数量和销售单价情况如下：

单位：万元、台、元/台

项目	销售金额	销售数量	销售单价
2022 年度	6,812.08	45,563	1,495.09
2023 年度	5,257.50	34,049	1,544.10
变动金额/数量	-1,554.58	-11,514	49.01
变动对收入的影响	100.00%	110.73%	-10.73%

注：上表采用因素分析法分析销量和单价对收入变动的影响。销量变动对收入的影响=（销售数量变动×2022年单价）/销售金额变动；单价变动对收入的影响=（销售单价变动×2023年销售数量）/销售金额变动

根据上表，报告期内热回收新风机销售收入下降主要系销售数量下滑。热回收新风机销售数量下滑主要受房地产场景气度下降的影响，下游工程市场需求收缩。

2、毛利率补充分析

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“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

2022 年度-2023 年度，公司主营业务毛利率分别为 38.42%、42.00%，毛利率有所上升。报告期内，公司各类产品收入占比、毛利率及变动情况列示如下：

产品类别	2023 年度			2022 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
热回收新风机	41.26%	42.92%	0.68%	45.30%	42.24%
除湿新风机	25.14%	44.92%	3.73%	19.87%	41.19%
单向流新风机	16.12%	34.61%	4.63%	15.15%	29.98%
环控一体机	9.83%	47.60%	6.43%	10.80%	41.17%
其他	7.65%	35.82%	12.04%	8.89%	23.78%
合计	100.00%	42.00%	3.58%	100.00%	38.42%

注：以上为主营业务收入，毛利率变动为绝对值

（1）热回收新风机

单位：元、台、元/台

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额
销售收入	52,575,005.99	-22.82%	68,120,830.51

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额
销售成本	30,010,674.40	-23.73%	39,346,566.19
销售数量	34,049	-25.27%	45,563
平均单位售价	1,544.10	3.28%	1,495.09
平均单位成本	881.40	2.07%	863.56
其中：单位材料成本	642.20	2.85%	624.38
单位人工成本	108.19	1.42%	106.68
单位制造费用	131.01	-1.12%	132.50
毛利率[注]	42.92%	0.68%	42.24%

注：毛利率变动为绝对值，下同

报告期内，热回收新风机的毛利率分别为 42.24%、42.92%，2023 年度较 2022 年度增加 0.68 个百分点，毛利率较为稳定。

(2) 除湿新风机

单位：元、台、元/台

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额
销售收入	32,030,609.74	7.21%	29,875,595.48
销售成本	17,640,867.33	0.41%	17,568,345.99
销售数量	6,727	-25.21%	8,995
平均单位售价	4,761.50	43.36%	3,321.36
平均单位成本	2,622.40	34.27%	1,953.12
其中：单位材料成本	2,039.37	36.96%	1,489.00
单位人工成本	292.92	26.03%	232.42
单位制造费用	290.11	25.20%	231.71
毛利率	44.92%	3.73%	41.19%

报告期内，除湿新风机的毛利率分别为 41.19%、44.92%，2023 年度较 2022 年度增加 3.73 个百分点，主要系原材料价格下降，主要型号产品的单位成本下降。在原材料价格下降的情况下该产品整体单位售价和单位成本上升，主要受产品结构变化影响，具体分析如下：

1) 平均单位售价

报告期内，公司除湿新风机的销售单价为 3,321.36 元/台、4,761.50 元/

台，呈上涨趋势，主要系受产品结构变化的影响。公司除湿新风机分多种型号，受客户需求的影响，不同型号除湿新风机的材料构成与耗用量均不同。交易价格受双方协商、工艺复杂程度、成本构成等因素综合影响，单价从几百元至几万元不等。2022年度-2023年度，分区间销售情况统计如下：

单位：台、元

	2023年度	2022年度
单价<5000元/台的销量数	3,565	6,612
单价<5000元/台的销售额	12,039,168.95	15,856,204.28
销量数占比	52.99%	73.50%
销售额占比	37.58%	53.07%

由上表可知，2022年度除湿新风机产品销售以单价<5000元/台的产品为主，2023年度单价>5000元/台产品的销售占比上升，使得除湿新风机平均单位价格上升。

2) 平均单位成本

报告期内，除湿新风机的单位成本分别为1,953.12元/台、2,622.40元/台，单位成本的变动主要受到产品结构变动的的影响。直接材料成本受到原材料构成的影响，除湿新风机在表冷器、压缩机、直流电机等基础原材料外，客户可以根据自身需求选择增加热交换芯体、风机、控制器等原材料，热交换芯体的采购单价根据型号不同在100元/台-600元/台之间不等，风机的采购单价根据功率不同在400元/台-1000元/台之间不等，控制器的采购单价根据功能不同在50元/个-600元/个不等。生产车间工人的工资以计件工资为主，综合考虑每款产品的组装难易程度、组装耗时等各种情况，赋予每款产品不同的人工结算单价。

2023年度，结构更为复杂产品的销售增加导致单位材料成本、单位人工成本和单位制造费用均有不同程度的增加。

(3) 单向流新风机

单位：元、台、元/台

项目	2023年度		2022年度
	金额	变动比例	金额

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额
销售收入	20,538,992.27	-9.83%	22,778,000.98
销售成本	13,429,822.07	-15.80%	15,949,923.89
销售数量	56,107	1.51%	55,272
平均单位售价	366.07	-11.17%	412.11
平均单位成本	239.36	-17.05%	288.57
其中：单位材料成本	166.21	-21.77%	212.47
单位人工成本	37.66	-3.24%	38.92
单位制造费用	35.49	-4.55%	37.18
毛利率	34.61%	4.63%	29.98%

报告期内，单向流新风机的毛利率分别为 29.98%、34.61%，2023 年度较 2022 年度增加 4.63 个百分点。与其他产品相比，单向流新风机的毛利率较低，主要系产品结构简单，市场竞争较为激烈，公司采取低毛利政策扩大市场份额。2023 年度毛利率上升，主要系单向流新风机的主要原材料电机采购价格下降所致。

1) 平均单位售价

报告期内，单向流新风机的销售单价为 412.11 元/台、366.07 元/台，呈下降趋势，主要受到产品结构变化影响。2022 年度-2023 年度，单向流新风机分区间销售情况统计如下：

单位：台、元

项目	2023 年度	2022 年度
单价<300 元/台的销量数	23,251	10,128
单价<300 元/台的销售额	6,266,747.43	2,345,508.92
销量数占比	41.44%	18.32%
销售额占比	30.51%	10.30%

由上表可知，2022 年度单向流新风机产品的销售以单价>300 元/台的产品为主，2023 年度，低单价产品的销售比重上升，导致平均销售单价下降。

2) 平均单位成本

报告期内，单向流新风机的单位成本为 288.57 元/台、239.36 元/台，呈下降趋势。单位成本的变动，主要系单位材料成本下降所致。单向流新风机的主

要原材料为电机，2023 年度采购单价较 2022 年度有所下降。单向流新风机的产品结构较为简单，与其他产品相比，单位材料成本较低，原材料价格波动对材料成本的影响较大，因此电机等原材料的价格下降，导致单位成本下降。

(4) 环控一体机

单位：元、台、元/台

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额
销售收入	12,523,983.01	-22.86%	16,234,881.85
销售成本	6,563,191.50	-31.28%	9,550,577.27
销售数量	1,163	29.80%	896
平均单位售价	10,768.69	-40.57%	18,119.29
平均单位成本	5,643.33	-47.06%	10,659.13
其中：单位材料成本	4,748.32	-2.80%	4,884.91
单位人工成本	346.56	-23.22%	451.36
单位制造费用	548.45	-89.70%	5,322.86
剔除安装费后单位制造费用	548.45	-3.30%	567.17
毛利率	47.60%	6.43%	41.17%

报告期内，环控一体机的毛利率分别为 41.17%、47.60%，2023 年度较 2022 年度增加 6.43 个百分点，主要系 2022 年度除直接销售产品外，还包含了部分附带安装义务的产品销售。安装业务毛利率相对较低，导致 2022 年度环控一体机的毛利率低于 2023 年度。

1) 平均单位售价

报告期内，环控一体机的销售单价为 18,119.29 元/台、10,768.69 元/台，呈下降趋势，主要受到以下两方面的影响：① 2023 年度，公司实现销售的环控一体机均为不附带安装义务。2022 年度实现销售的收入中，包含一部分附带安装义务的产品销售。这部分产品在对外报价中除产品售价外，还包含了一定金额的安装费收入。安装费的报价受到安装场地大小、客户功能需求等多方面因素的影响；② 环控一体机主要应用于被动房，被动房具有能源节约、环保和舒适的特点，未来发展空间较大。公司为积极开拓市场，本期有一定的降价。

2) 平均单位成本

报告期内，环控一体机的单位成本分别为 10,659.13 元/台、5,643.33 元/台，单位成本的变动主要受到单位人工成本和单位制造费用变动的影响。

2023 年度单位人工成本下降，主要系环控一体机的产量上升以及工人组装熟练度的提升，车间人员的工资结算方式从计时工资调整为计件工资，使得单位人工成本有所下降。

2022 年度单位制造费用较高，主要系成本中包含了采购的安装服务费。剔除安装成本后，2022 年度-2023 年度的单位制造费用分别为 567.17 元/台、548.45 元/台，相对较为稳定。

综上所述，公司按照成本加成法对产品进行定价，产品成本构成中占比最大的系原材料成本，而原材料成本波动的原因主要系产品内部结构的变化。总体来看各产品单位售价与成本的变动趋势基本保持一致，毛利率波动合理。

3、净利润补充分析

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”中补充披露如下：

报告期内，公司净利润的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例
营业收入	12,851.98	15,143.92	-15.13%
营业成本	7,397.62	9,260.96	-20.12%
毛利额	5,454.36	5,882.96	-7.29%
毛利率	42.44%	38.85%	9.24%
期间费用	2,348.75	2,418.30	-2.88%
减值损失	11.48	-467.58	-102.46%
净利润	2,819.16	2,734.53	3.09%

注：减值损失主要包括资产减值损失和信用减值损失，负数表示资产减值损失计提增加数，正数表示减值损失冲回数

如上表所示，2023 年，公司营业收入同比下降 15.13%，但净利润同比上升 3.09%，主要因为毛利率上升和减值损失下降。公司 2023 年减值损失冲回 11.48 万元，而 2022 年计提增加了 467.58 万元，2022 年资产减值损失计提增加主要原因为公司债务人北京盛康基业装饰工程有限公司（融创地产的关联方）的信

用状况变化，公司预计相关款项无法收回，故全额计提坏账准备 514.47 万元。因此，公司营业收入下滑但净利润增加符合公司实际情况，具有合理性。

4、偿债补充分析

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“（三）偿债能力与流动性分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

报告期各期末，公司的合并资产负债率分别为 25.23%和 26.01%，公司偿债压力较小，整体资产负债率较低。

报告期各期末，公司流动比率分别为 2.92 倍和 2.95 倍，速动比率分别为 2.04 倍和 2.07 倍，流动性提高。主要系 2023 年末公司货币资金较 2022 年末增加 1,065.04 万元，增幅 21.87%，流动资产增长幅度高于流动负债的增长幅度，使得 2023 年末流动比率和速动比率较上年末小幅增长。

公司资产以流动资产为主，流动比率和速动比率相对较高，短期偿债能力较强，流动性风险较低。

报告期内，公司利息支出较少，因而利息保障倍数较高。

综上所述，报告期内，公司资产的流动性较好，财务结构稳健，整体偿债能力较强。

5、营运补充分析

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“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.95 次/年和 4.77 次/年，呈稳步上升趋势，公司回款速度较好，应收账款周转速度较快。

报告期内，公司存货周转率分别为 2.39 次/年和 1.98 次/年。公司 2022 年度、2023 年度存货平均余额分别为 3,872.76 万元和 3,742.32 万元，2023 年存货平均余额较上年同期下降 3.37%。公司 2022 年度、2023 年度营业成本分别为 9,260.96 万元和 7,397.62 万元，2023 年营业成本较上年同期下降 20.12%，存

货平均余额的下降幅度小于营业成本的下降幅度，使得存货周转率略有下降。

报告期内，公司总资产周转率分别为 0.91 次/年和 0.79 次/年，主要随着经营的积累增加使得公司总资产的增加且 2023 年营业收入较 2022 年有所下滑，进而使得公司总资产周转率略有下降。

6、现金流量补充分析

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”中补充披露如下：

公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的关系如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：		
净利润	2,819.16	2,734.53
加：资产减值准备	-11.48	467.58
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	356.63	384.63
无形资产摊销	41.04	40.25
长期待摊费用摊销	56.00	59.56
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）	0.11	-
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.86	1.31
财务费用（收益以“－”号填列）	-	8.66
投资损失（收益以“－”号填列）	-19.67	-45.84
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-16.03	-9.58
存货的减少（增加以“－”号填列）	-341.63	536.21
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	307.77	2,047.46
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	263.88	-1,772.80
经营活动产生的现金流量净额	3,456.66	4,451.98
经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例	122.61%	162.81%

2022 年公司净利润低于经营活动产生的现金流量净额 1,717.45 万元，主要系当期资产减值准备增加 467.58 万元，资产减值损失主要系公司债务人北京盛康基业装饰工程有限公司（融创地产的关联方）的信用状况变化，公司预计相

关款项无法收回，全额计提坏账准备。

2023 年公司净利润低于经营活动产生的现金流量净额 637.50 万元，主要系当期存货增加 341.63 万元、经营性应收项目的减少 307.77 万元和经营性应付项目增加 263.88 万元。其中存货增加主要系 2023 年末公司对北京中绿园房地产开发有限公司等需要安装的客户发货但项目未验收，导致存货中发出商品增加较多。经营性应付项目增加主要系当期合同负债增加 641.84 万元，主要系公司预收尚未验收的项目合同款项增加。

二、列表说明报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、合作模式、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；公司与实缴注册资本较低、参保人数较少、前员工设立的客户合作的原因及合理性，期后回款情况、销售是否真实

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

公司报告期各期前五名客户的上述情况如下：

客户名称	成立时间	实际控制人/ 控股集团	注册资本	经营规模	合作背景	合作模式	主要销售产 品类别	定价政策	未来合作计划	合同签订周期 及续签约定等 关键条款	持续履约 情况
霍尼韦尔 集团	1996/6/24	霍尼韦尔集团	7,160 万美元	其母公司霍尼 韦尔集团 2023 年营业收入为 366.62 亿美元	公司自 2007 年 即与客户建立联 系，经商务谈判 确立合作关系	ODM	各类新风机 及配品配件	成本加成的 基础上，与 客户协商谈 判定价	2024 年 3 月，霍尼 韦尔已将其国内新 风业务授权给成都 乐活派，由成都乐 活派负责其新风业 务的运营。公司已 与成都乐活派签订 供货协议，继续为 其提供 ODM 服务	公司已于 2024 年 3 月 30 日、2024 年 5 月 27 日分 别与成都乐活派、其全资 子公司霍通科技（成都） 有限公司签订供应协议， 协议有效期三年，并根据 续订条款自动续订一年。 上述协议均正常履约	
台州意得 豪苑房地 产开发有 限公司	2018/4/18	林汝琴	2,180 万元	5-10 亿元	公司于 2019 年 通过展会与客户 接洽，经商务谈 判确立合作关系	直销	环控一体机、 热回收新风 机等		根据项目需求开展 合作	2022 年合作项目已完成	
广东百朗 新风系统 有限公司	2005/7/28	美国百朗纽通	360 万美元	5-6 亿元	公司自 2016 年 与客户接洽，经 商务谈判确立合 作关系	ODM	除湿新风机、 单向流新风 机等		持续合作	每 3-4 年签订 框架协议，日常 按照订单采购	正常履约
山东德普 莱太环境 设备有限 公司	2020/11/20	周振闻	500 万元	约 1,000 万元	公司经合作伙伴 推荐与客户建立 联系，自 2020 年 经商务谈判确立 合作关系	经销	热回收新风 机、环控一体 机等		持续合作	每 1 年签订框 架协议，日常按 照订单采购	正常履约
南京璟石 贸易有限 公司	2015/7/13	饶磊	400.8 万元	700-800 万元	公司经合作伙伴 推荐与客户建立 联系，自 2016 年 经商务谈判确立 合作关系	经销	单向流新风 机、热回收新 风机等		持续合作	每 1 年签订框 架协议，日常按 照订单采购	正常履约

客户名称	成立时间	实际控制人/ 控股集团	注册资本	经营规模	合作背景	合作模式	主要销售产 品类别	定价政策	未来合作计划	合同签订周期 及续签约定等 关键条款	持续履约 情况
浙江永德信科技有限公司	1995/5/19	彭汉平	2,199 万元	约 1 亿元	公司于 2021 年经合作伙伴推荐开始与客户接洽，通过商务谈判建立合作关系	直销	除湿新风机、单向流新风机等		根据项目需求开展合作	截至报告期末合作项目已完成	
台达电子集团	1993/10/13	台达电子	13,991 万美元	母公司台达电子工业股份有限公司 2023 年营业收入为新台币 4,012.27 亿元	公司自 2018 年与客户接洽，经商务谈判确立合作关系	ODM	热回收新风机、单向流新风机等		根据需求持续合作	公司自 2018 年与台达电子(东莞)有限公司签订 ODM 合作协议书并自动续约至今,日常按照订单采购	正常履约

注：霍尼韦尔集团的成立时间、注册资本为霍尼韦尔（中国）有限公司；台达电子集团的成立时间、注册资本为台达电子（东莞）有限公司；成立时间、注册资本、实际控制人参考国家企业信用信息公示系统；经营规模参考客户访谈、公开信息

(二) 公司与实缴注册资本较低、参保人数较少、前员工设立的客户合作的原因及合理性，期后回款情况、销售是否真实

公司实缴注册资本较低或参保人数较少的主要客户情况如下：

公司名称	注册资本	实缴资本	实际员工人数	参保人数
台州意得豪苑房地产开发有限公司	2,180 万元	2,180 万元	母公司台州意得冠郡房地产开发有限公司约 50 人	3 人
山东德普莱太环境设备有限公司	500 万元	-	8 人	0 人
南京璟石贸易有限公司	400.8 万元	400.8 万元	6 人	0 人

注：注册资本、实缴资本、参保人数参考国家企业信用信息公示系统（截至报告期末披露的情况）；员工人数参考客户访谈

其中，台州意得豪苑房地产开发有限公司（以下简称“意得豪苑房地产公司”）系台州意得冠郡房地产开发有限公司（以下简称“意得冠郡房地产公司”）设立的项目公司，意得冠郡房地产公司员工人数约 50 人，注册资本 12,580 万元。由于房地产项目投资大、建设周期长，投资主体多采用新设项目公司的形式参与项目建设、运营，意得豪苑房地产公司的股东实力较强，其参保人数较少即成为公司客户具有商业合理性。

山东德普莱太环境设备有限公司（以下简称“山东德普莱太”）、南京璟石贸易有限公司（以下简称“南京璟石”）均为公司的经销商客户，经销商为轻资产企业，本身不需要具备生产能力，对场地、设备等资产的需求较小，对实缴资本的要求较低。经销商的经营侧重于拓展下游市场、推广产品以及维护客户关系，不需要较大规模的经营团队，因此员工人数较少。

山东德普莱太系公司前员工周振闻设立的经销商，公司与其合作背景参见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“八、公司前员工设立山东德普莱太并使用“德普莱太”商号的原因及合理性，是否仅销售或主要销售公司产品，与公司的客户是否存在重合，销售价格与其他客户是否存在明显差异，终端销售情况，是否存在股权代持或其他特殊利益安排，是否为公司或实际控制人实际控制的主体；主要客户南京璟石贸易有限公司与公司是否存在潜在关联关系，报告期对客户或终端客户（如有）销售情况”之回复。

公司对山东德普莱太、南京璟石采取先收款后发货的结算方式，期末无应收

账款。截至 2024 年 5 月 31 日，公司对意得豪苑房地产公司的期后应收账款回款比例为 98.55%，应收账款已基本收回，具体情况参见本回复“问题 4、应收账款”之“二、期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营情况恶化、资金困难等风险”之回复。

针对上述客户，中介机构执行了函证、走访、穿行测试、细节测试等核查程序，经核查，公司对上述客户的销售行为真实。

综上所述，公司与实缴注册资本较低、参保人数较少、前员工设立的客户合作具有合理性，应收账款已基本收回，销售行为真实。

三、ODM 与自有品牌业务模式的收入及占比情况，ODM 模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别及毛利率差异；ODM、直销、经销模式下毛利率差异及合理性

（一）报告期内 ODM 与自有品牌销售收入的占比

报告期内，公司主营业务收入中 ODM 模式、自有品牌销售的金额及其占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
ODM 模式	6,827.82	53.59%	7,973.54	53.02%
自有品牌	5,913.34	46.41%	7,064.87	46.98%
合计	12,741.16	100.00%	15,038.40	100.00%

注：以上为主营业务收入

（二）ODM 模式下生产的具体内容、主要客户、业务模式与自有品牌模式的区别及毛利率差异

经营模式	生产产品	主要客户	业务模式	毛利率	
				2023 年度	2022 年度
ODM	新风机及配件配件	霍尼韦尔集团、广东百朗新风系统有限公司、台达电子集团和兰舍通风系统有限公司等	公司根据客户提出的需求，自主采购原材料，以自有技术进行设计、生产，并贴	39.18%	36.82%

经营模式	生产产品	主要客户	业务模式	毛利率	
				2023 年度	2022 年度
			上客户的品牌进行销售		
自有品牌	新风机及配件配件	山东德普莱太环境设备有限公司、台州意得冠郡房地产开发有限公司、杭州德普莱太环境设备科技有限公司、浙江永德信科技有限公司和南京璟石贸易有限公司等	公司自主进行设计、开发、生产，开展品牌建设、市场推广活动，通过直销或经销模式以自有品牌进行销售	45.26%	40.22%

（三）ODM、直销、经销模式下毛利率差异及合理性

公司不同销售模式下的毛利率差异及合理性分析参见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“一、公司补充披露：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况；（2）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性”之“（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况”之回复。

四、结合公司与霍尼韦尔签订的销售合同条款约定、ODM 产品是否为客户定制产品等，说明是否存在运用客户授权使用的专利技术或商业秘密进行生产加工，ODM 业务与公司自有品牌产品是否存在技术重合及竞争关系，相关事项是否存在法律风险及对持续经营能力产生重大不利影响；ODM 客户对公司经营自有品牌业务是否存在限制或特殊约定，公司生产自有品牌产品是否侵犯客户知识产权权益，是否可能被追究违约或侵权责任

（一）结合公司与霍尼韦尔签订的销售合同条款约定、ODM 产品是否为客户定制产品等，说明是否存在运用客户授权使用的专利技术或商业秘密进行生产加工，ODM 业务与公司自有品牌产品是否存在技术重合及竞争关系，相关事项是否存在法律风险及对持续经营能力产生重大不利影响

1、公司与霍尼韦尔签订的销售合同中关于专利技术、商业秘密等知识产权权益的相关条款约定如下：

“关于知识产权。买方（即霍尼韦尔）对买方提供与产品相关的所有知识产权（无论何种形式）拥有排他的所有权，供应商（即公司）不得将此类知识产权用于除为买方生产产品之外的任何其他目的。”

2、ODM 产品是否为客户定制产品

公司向霍尼韦尔销售的产品以标准化产品为主，部分产品根据其下游客户的需求，霍尼韦尔会对产品的性能指标等方面提出特殊需求，公司根据其需求进行研发、生产并向其交付产品。

3、是否存在运用客户授权使用的专利技术或商业秘密进行生产加工

报告期内，在与霍尼韦尔合作过程中，公司根据霍尼韦尔提出的需求（包括标准化产品和定制化需求产品），以自有技术进行研发、生产并贴上霍尼韦尔的品牌向其交付产品，霍尼韦尔未向公司授权使用专利技术或商业秘密，亦未向公司提供模具、设备或其他材料，相关产品均由公司独立研发、生产，相关的核心技术及专利均来源于公司，不存在运用霍尼韦尔授权使用的专利技术或商业秘密进行生产加工的情形。

4、ODM 业务与公司自有品牌产品是否存在技术重合及竞争关系，相关事项是否存在法律风险及对持续经营能力产生重大不利影响

（1）在技术方面，公司 ODM 业务与自有品牌产品类型相似，同类产品在设计、主要技术方面存在重合。报告期内霍尼韦尔未向公司授权使用专利技术或商业秘密，ODM 业务相关产品均由公司独立研发、生产，相关的核心技术及专利均来源于公司。

（2）在竞争方面，霍尼韦尔作为国际知名品牌，主要面向高端市场、终端销售价格较高，公司自有品牌产品与霍尼韦尔产品在品牌定位、终端销售价格等方面存在差异，在下游市场通常不构成直接竞争，但不排除可能存在潜在的竞争关系。

根据公司与霍尼韦尔签订的销售合同：公司应遵守霍尼韦尔商标许可协议，不销售带霍尼韦尔商标的相同外观完全一致功能的产品给其他客户。霍尼韦尔并未对其采购的 ODM 产品可能与公司自有品牌产品存在潜在的竞争关系作其他限制或特殊约定。

公司自 2007 年即与霍尼韦尔开展业务合作，双方历史合作情况良好、稳定。根据对霍尼韦尔的确认：双方合作期间，公司与霍尼韦尔未曾发生过纠纷，公司不存在侵犯霍尼韦尔知识产权或违反协议约定的行为；2022 年至今不存在霍尼韦尔向公司授权使用专利技术、商业秘密或提供模具、设备、材料的情形；德普莱太不存在违反商标许可约定、侵犯霍尼韦尔商标权的情形，不存在销售带霍尼韦尔商标的相同外观完全一致功能的产品给其他客户的情形。

综上所述，上述相关事项不存在法律风险，不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

（二）ODM 客户对公司经营自有品牌业务是否存在限制或特殊约定，公司生产自有品牌产品是否侵犯客户知识产权权益，是否可能被追究违约或侵权责任

报告期内，公司 ODM 客户对公司经营自有品牌业务均不存在限制或特殊约定。公司的 ODM 业务系根据客户提出的性能指标等需求，以自有技术进行研发、生产，并贴上客户的品牌进行销售，不存在客户向公司授权使用专利技术或商业秘密的情形。公司的自有品牌产品亦以自有技术进行研发、生产，不存在侵犯客户知识产权权益的情形。

因此，公司不存在因上述事项被追究违约或侵权责任的风险。

五、结合 ODM、直销、经销、外销业务模式、合同条款约定等，说明境内外销售各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）结合 ODM、直销、经销、外销业务模式、合同条款约定等，说明境内外销售各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司销售模式分为 ODM、直销和经销，属于在某一时点履行履约义务，应在客户已取得相关产品或服务的控制权时确认收入。报告期内，境内外不同业务模式、合同条款约定下收入确认的具体原则、时点、依据如下：

项目	内销			外销	
销售模式	ODM	经销	直销	ODM	
交货时间点	客户签收	客户签收	不附带安装义务的产品销售，按客户签收；附带安装义务的产品销售，按客户验收	FOB	EXW
退换货政策	产品出现品种、规格、数量、质量不符合约定或者包装破损等情况，或发现产品短装、误装和包装破损，买方有权选择退货或换货				
结算条款	根据合同/订单约定结算条款				
收入确认时点	在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，以客户签收作为收入确认时点	不附带安装义务的产品销售，在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，以客户签收作为收入确认时点；附带安装义务的产品销售，负责新风设备供给、安装、调试及后续维护维修处理，以客户验收作为收入确认时点	根据出口销售合同约定发出货物，并将产品报关、取得提单后确认销售收入	在工厂将货物交给客户或其指定的承运人，取得装箱单时确认商品的销售收入	
收入确认依据	经客户确认的签收单	经客户确认的签收单/验收单	报关单、提单	装箱单	

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号）第十条：企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

（1）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

（2）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。其中，下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户；2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号）第十一条：满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（1）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（2）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

(3) 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途。

报告期内，在 ODM、经销、不附带安装义务的直销以及外销的销售模式中，公司仅向客户提供新风产品，即一项合同履约义务。内销中，客户在签收时便已实际取得了相关商品的控制权，即能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，按照签收单确认收入。外销中，公司境外销售的货物交付方式以 FOB 为主，同时存在 EXW 方式，其中，FOB 方式下以出口货物完成海关报关程序为收入确认时点，以报关单、提单为确认凭据；EXW 方式下，公司在工厂交货给客户指定的货运公司，取得装箱单为确认收入凭据。

对于附带安装义务的直销模式中，公司在提供新风产品的同时，还实际承担了安装义务。因为公司最后向客户提供的系安装好并且可以直接使用的新风产品，本质上向客户转让的系一项组合产出，且销售商品和安装两项活动具有高度关联性，因此将其视为一项合同履约义务。在工程完工后客户会进行组织验收，验收通过后即表明客户已接受该商品，表明公司就该商品享有现时收款权利，并且已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给了客户，因此在验收通过时点实现了相关商品控制权的转移，即按照验收单确认收入。

综上所述，境内外销售各项收入确认的具体原则、时点、依据，收入确认时点与合同约定一致，符合《企业会计准则》的规定。

(二) 与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期内，同行业上市公司收入确认政策如下：

同行业公司	收入确认政策
绿岛风	(1) 内销：送货上门方式或客户自行到公司提货：客户在送货单上签收时确认收入；托运方式：直接交货给购货方的承运人，已取得货物承运单或铁路运单时确认收入。 (2) 外销：公司出口主要采用 FOB 贸易方式，采取海运方式报关出口，根据出口报关单上的出口时间确认收入。
亿利达	(1) 内销：公司销售的建筑通风机，为客户整体工程的配套产品，一般由客户自行安装调试，公司只是对风机产品的安装、调试提供现场技术指导。公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后发出产品。产品到达客户指定现场后，客户验收，每月定期通过客户的 ERP 系统双方进行结算，每笔订单核对无误后即开具发票并确认收入，完毕即确认收入。 (2) 外销：公司一般以报关单确认控制权转移，并确认出口产品销售收入。
南风股份	(1) 对于公司不负责安装调试的销售：以产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，取得到货签收文件时确认收入； (2) 对于需公司负责安装调试的销售，如销售合同中明确约定产品和安装服

同行业公司	收入确认政策
	务单独计价的，以产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受，取得到货签收文件时确认产品销售收入，在公司提供安装服务并取得安装调试验收文件时确认安装服务收入；如销售合同中未单独对产品和安装服务的价格进行单独计量的，在产品交付并安装调试验收合格，取得安装验收文件时确认收入。
金盾股份	<p>(1) 内销：1) 对于公司不负责安装调试的内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认；2) 对于需公司负责安装调试的内销收入，由公司聘请专业安装公司负责安装，按合同约定在公司产品交付并安装调试验收合格后确认收入。</p> <p>(2) 外销：在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。</p>

由上表可知，内销和 FOB 模式下公司收入确认政策与同行业上市公司基本一致。

上述同行业可比公司披露的收入确认政策中，未披露 EXW 贸易方式下的收入确认时点。EXW 贸易方式是指卖方在其所在地（如车间、工厂、仓库等）将备妥的货物交付给买方或指定的货代，但通常不负责将货物装上买方准备的车辆，也不承担运输费和办理后续出口报关的责任。在 EXW 贸易模式下，公司将货物于工厂处交付给客户或其指定的承运人后，货物的主要风险报酬和控制权转移给客户，公司在将货物于工厂交付给承运人并获取装箱单时确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司收入确认政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》中客户取得相关商品控制权时点的判断标准，与同行业可比公司不存在明显差异。

六、主要产品情况及核心技术优势，是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险，是否存在单一产品依赖，产品销售单价与市场价格是否存在明显差异，销售价格是否公允

(一) 主要产品情况及核心技术优势，是否存在一定的技术门槛

公司主要产品包括热回收新风机、环控一体机、除湿新风机和单向流新风机，公司主要产品的核心技术情况如下：

序号	技术名称	核心技术优势	对应专利
1	全榫合结构热交换芯体技术	通过全新的结构设计，热交换芯体的上下框架通过榫合结构叠装，模片铺设在上下框架中间，芯体结构固定方便、牢靠，避免了使	全榫合热交换芯子（ZL2017207636074）、全框架榫合热交换芯片

序号	技术名称	核心技术优势	对应专利
		用胶水粘贴。风道龙骨对称交错，空气流通顺畅，空气交换效率高。框架上设置有定位孔，装配时将定位孔套入定位杆上，操作高效简洁。	(ZL2018219314305)、全榫合热交换芯片长短对称流道龙骨(ZL201921689131X)
2	风量自动调节平衡技术	在新风机风口中设置固定座和弧形引流板，固定座中设置弹性挡片。当风速过快时，弹性挡片与弧形引流板相配合，可以有效降低风速，从而降低噪音。当风速不足时，弹性挡片自动复位，从而增加进风量。维持适当风速，创造安静、舒适的室内环境。	风量自动调节平衡装置(ZL2019224648743)
3	小型化风机结构设计技术	通过优化风机叶片的安装角度、叶片长度与弦长之比等设计，使新风系统内部结构更加紧凑，缩小新风机体积。通过双层风轮结构设计，可以在不增加风轮直径的情况下，实现双向进风、提高送风效率，可应用于超薄型新风机。	新风交换机双层一体注塑风轮(ZL2018220626420)
4	等温/升温除湿技术	在除湿新风设备中，将冷凝器散发的部分热量用于加热经室内蒸发器冷却后的低温低湿空气，通过控制器控制室外冷凝器制冷剂出口温度，依次控制室外冷凝器及室内再冷凝器的散热比例，从而使室内出风温度基本等于回风温度，达到等温或升温的效果，提供更加舒适的温湿度环境。	带等温或升温除湿功能的全热新风交换设备(ZL2019224019968)
5	高效新风环控热水一体化技术	通过集成化设计，将空调(制冷/热)、空气源热泵(制卫生热水)、除湿机(除湿)、热回收新风机(热回收)、空气净化器(净化)等功能集于一体，满足用户的各种需求，大大降低了能耗，广泛应用于超低能耗建筑。	一种热水、制冷、除湿、制热转换的环境调节系统(ZL2012104893196)、一种制冷、除湿、制热转换的环境调节系统(ZL2012104888997)、新风环控热水一体机(ZL2020206371114)等

上述技术均存在一定的技术门槛。公司自成立以来始终专注于新风领域，在技术开发方面紧跟市场需求，推动产品向低噪音、小型化、低能耗、集成化功能等方向升级。上述核心技术的形成需要长期的研发积累，历经产品设计、测试检验、小批量生产、大批量生产、市场验证等过程，确保产品质量稳定可靠、技术性能领先、满足市场需求，具有一定的技术门槛。同时，公司针对上述技术均申请了专利，有效提升了相关技术的门槛。凭借长期的技术积累、可靠的产品质量，公司与多个全球知名新风品牌商建立了长期稳定的合作关系，产品技术获得广泛认可，充分体现了公司的竞争实力和技术水平。

(二) 短期内是否存在被替代的风险，是否存在单一产品依赖

公司在产品布局方面始终紧跟客户和市场需求，已经建立了完善的新风系统

产品线。从产品类型上，公司产品涵盖单向流新风机、双向流新风机、热回收新风机、除湿新风机、以及用于超低能耗建筑的环控一体机等产品。同时，根据风量以及附带功能的不同（空气净化、除霾、杀菌等），上述产品还包含丰富的产品型号，可以满足不同应用场景的需求。根据安装方式的不同，公司产品亦涵盖吊顶式、壁挂式和立柜式新风机，可以满足广泛的市场需求。

因此，公司产品短期内被替代的风险较小，公司不存在单一产品依赖。

（三）产品销售单价与市场价格是否存在明显差异，销售价格是否公允

由于新风产品的出厂价尚未有公开市场价格，通过京东平台检索获取主要新风品牌的零售价，主要新风品牌的零售价与公司产品平均销售单价的对比情况如下：

产品类型	产品类型	品牌/公司	销售单价
热回收新风机	公司出厂价	公司	2022年：1,495.09元 2023年：1,544.10元
	市场零售价	绿岛风	1,588-10,588元（不包安装）
		百朗	9,130-14,299元（不包安装）
		松下	16,999-25,999元（包安装）
		远大	13,999-16,999元（包安装）
		兰舍	8,800-11,620元（不包含装）
除湿新风机	公司出厂价	公司	2022年：3,321.36元 2023年：4,761.50元
	市场零售价	兰舍	16,450-18,200元（不包安装）
单向流新风机	公司出厂价	公司	2022年：412.11元 2023年：366.07元
	市场零售价	绿岛风	706-3,810元（不包安装）

注：市场零售价数据来源于京东平台（检索日期：2024/7/26）

上述各类品牌的零售价因产品规格、附带功能、包含/不包含安装、品牌溢价等方面的差异，销售单价存在较大差异。公司上述产品的销售单价系报告期各期的平均出厂价格，销售单价低于市场零售价具有合理性。同时，公司毛利率水平与可比公司绿岛风同类产品的毛利率不存在较大差异，具体情况参见本回复“问题3”之“十五、结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况等，分产品说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因，公司毛利率显著高于可比公司的合理性”之回复，公司销售价格公允。

七、列表说明报告期前五大经销客户主要情况，公司与经销商合作的商业合理性、是否为买断式销售；结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性；是否存在公司关联方、前员工参与设立的情形、是否存在个人经销商，如存在，说明合作原因及背景；报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售

(一) 列表说明报告期前五大经销客户主要情况，公司与经销商合作的商业合理性、是否为买断式销售

序号	客户名称	成立时间	注册地址	合作历史及背景	经销区域	是否买断销售
1	山东德普莱太环境设备有限公司(简称“山东德普莱太”)	2020/11/20	山东省潍坊综合保税区创新创业中心二楼 56-51	山东德普莱太的实际控制人周振闻曾从事暖通行业的销售工作，公司经合作伙伴推荐与客户建立联系，自2020年经商务谈判确立合作关系	山东省	是
2	杭州德普莱太环境设备科技有限公司(简称“杭州德普莱太”)	2020/06/29	浙江省杭州市上城区天达大厦2幢713室	公司自2010年经合作伙伴介绍与杭州德普莱太的关联企业杭州惜康环境设备有限公司建立业务合作关系，后续合作良好，于2020年6月成立杭州德普莱太，负责杭州等地区的经销	杭州市、嘉兴市、湖州市、绍兴市	是
3	成都赛维能机电设备有限公司(简称“成都赛维”)	2017/08/10	成都市武侯区望江路1号20幢3层1号	公司自2018年经合作伙伴介绍与成都赛维能建立合作关系，后续合作良好，由其负责成都地区的经销	成都市	是
4	宁波德普莱太环境有限公司(简称“宁波德普莱太”)	2020/04/02	浙江省宁波市北仑区小港街道江南公路1666号3幢1号宁波华生国际家居广场C-2035	宁波德普莱太的实控人陈二多曾在约克中央空调负责渠道开发维护，在行业内具有一定的人脉关系，经合作伙伴介绍与公司建立合作关系，于2020年成立宁波德普莱太，负责宁波区域的经销	宁波市	是
5	南京璟石贸易有限公司(简称“南京璟石”)	2015/07/13	南京市鼓楼区建宁路263号第四层	南京璟石自2016年经合作伙伴介绍开始与公司合作，后续合作良好，由其负责南京地区的经销	南京市	是
6	安徽辉耀环境工程有限公司(简称“安徽辉耀”)	2016/01/15	安徽省合肥市经济技术开发区芙蓉路5211号	安徽辉耀自2017年经合作伙伴介绍与公司建立合作关系，安徽辉耀实控人王和峰系暖通专业毕业，专业度	安徽省	是

序号	客户名称	成立时间	注册地址	合作历史及背景	经销区域	是否买断销售
			葛洲坝国际中心 1402 室	高，且与公司理念契合度高，经考核后，由安徽辉耀负责安徽地区的经销		

(二) 结合报告期内经销商增减变化情况、经销商中新增客户家数及金额、老客户复购家数及金额，说明公司与经销商合作的稳定性

报告期内，公司经销商家数及增减变动情况具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度
经销商数量	15	12
增加经销商家数	3	-
增加经销商销售金额	111.81 万元	-
减少客户家数	-	-
减少经销商销售金额	-	-
老客户复购家数	12	-
老客户复购金额	2,312.91 万元	-
复购比例	100%	-

2023 年，公司新增 3 家经销商，系公司逐步加强市场推广、扩大销售区域范围。2023 年，公司老客户经销商复购金额为 2,312.91 万元，复购比例 100.00%，公司与经销商合作稳定。

(三) 是否存在公司关联方、前员工参与设立的情形、是否存在个人经销商，如存在，说明合作原因及背景

经核查，山东德普莱太系公司前员工设立的经销商，除此之外，公司与其他经销商不存在关联关系，公司不存在个人经销商的情形。

山东德普莱太与公司的合作原因及背景参见下文“八、公司前员工设立山东德普莱太并使用“德普莱太”商号的原因及合理性，是否仅销售或主要销售公司产品，与公司的客户是否存在重合，销售价格与其他客户是否存在明显差异，终端销售情况，是否存在股权代持或其他特殊利益安排，是否为公司或实际控制人实际控制的主体；主要客户南京璟石贸易有限公司与公司是否存在潜在关联关系，报告期对客户或终端客户（如有）销售情况”之回复。

(四) 报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销、是否实现最终销售

1、报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况

报告期内，公司各期前五大经销商对外销售及库存情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	主要销售产品内容	主要下游客户	库存情况	
				2023 年末	2022 年末
1	山东德普莱太环境设备有限公司	热回收新风机、环控一体机等	山东凯平环境工程有限公司、潍坊首泰建设有限公司、山东信宇制冷有限公司等	13.42	46.80
2	杭州德普莱太环境设备科技有限公司	热回收新风机、除湿新风机等	杭州瑞尼环境设备有限公司、浙江东舟暖通工程有限公司、桐乡巨丰环境工程有限公司等	8.78	3.20
3	成都赛维能机电设备有限公司	单向流新风机、除湿新风机等	四川好易居机电设备有限公司、四川艺航暖通设备工程有限公司、四川壹号佳禾机电工程有限公司、四川杰硕建设工程有限公司等	33.34	26.80
4	宁波德普莱太环境有限公司	热回收新风机、除湿新风机等	宁波瑞享暖通工程有限公司、宁波宏志暖通设备有限公司、宁波甬佳环境科技有限公司等	7.89	3.83
5	南京璟石贸易有限公司	单向流新风机、热回收新风机等	三菱重工空调系统（上海）有限公司、江苏依斯特制冷有限公司、江苏裕舜建筑科技有限公司等	-	-
6	安徽辉耀环境工程有限公司	单向流新风机、除湿新风机等	安徽贝恩机电有限公司、安徽省隆威暖通科技有限公司、合肥弘飞冷暖设备有限公司等	11.79	15.87
合计库存金额				75.22	96.50
上述经销商收入合计				1,995.50	1,866.91
库存金额占上述经销收入的比例				3.77%	5.17%

如上表所示，报告期内，公司主要经销客户各期末库存较少，占对应经销商经销收入的比例分别为 5.17% 和 3.77%，比例较低。报告期内，公司经销商客户销售产品主要流向终端项目方、项目承接方、暖通门店等下游客户，主要经销商各期末库存较少或无库存，主要经销商采购自公司的产品已基本实现对外销售。

2、销售流程是否涉及多级经销

公司未搭建多层经销商体系架构，仅设置一级经销商，不存在二级或多级经销商，公司的经销商利用其市场资源自行发展其下游客户，经销商的下游客户不纳入公司经销管理。

八、公司前员工设立山东德普莱太并使用“德普莱太”商号的原因及合理性，是否仅销售或主要销售公司产品，与公司的客户是否存在重合，销售价格与其他客户是否存在明显差异，终端销售情况，是否存在股权代持或其他特殊利益安排，是否为公司或实际控制人实际控制的主体；主要客户南京璟石贸易有限公司与公司是否存在潜在关联关系，报告期对客户或终端客户（如有）销售情况

（一）公司前员工设立山东德普莱太并使用“德普莱太”商号的原因及合理性，是否仅销售或主要销售公司产品，与公司的客户是否存在重合，销售价格与其他客户是否存在明显差异，终端销售情况，是否存在股权代持或其他特殊利益安排，是否为公司或实际控制人实际控制的主体

1、公司前员工设立山东德普莱太并使用“德普莱太”商号的原因及合理性

山东德普莱太系公司前员工周振闻设立的经销商。周振闻曾从事暖通行业的销售工作，在山东地区拥有一定的业务资源，公司经合作伙伴介绍与其建立合作关系，并于2020年由其成立山东德普莱太，作为公司在山东地区的省级经销商，负责该地区的市场推广。公司授权其使用“德普莱太”商号，主要是为了体现山东德普莱太与公司之间的紧密合作关系，便于推广公司的产品，有利于公司的品牌宣传。同时，考虑到生产厂商员工的身份更有利于客户开发和市场推广，因此周振闻于2020年底入职公司，成为公司员工。2023年，公司就现任员工控制经销商的情形予以规范，周振闻于2023年8月从公司离职。

2、是否仅销售或主要销售公司产品，与公司的客户是否存在重合

山东德普莱太作为公司在山东区域的省级经销商，在新风系统领域仅销售公司的产品。

公司获取了山东德普莱太报告期各期的主要客户情况，存在少部分客户与公司的客户重合的情形，主要原因包括：（1）部分客户延续前期合作模式，2022

年直接从公司采购，报告期内，公司持续完善经销商管理体系，自 2023 年开始该等客户转由向区域经销商山东德普莱太采购；（2）部分客户要求与生产厂家直接签订合同，同时发生紧急缺货时向山东德普莱太临时采购。因此，山东德普莱太的少部分客户与公司的客户存在重合具有合理性。

3、销售价格与其他客户是否存在明显差异，终端销售情况

报告期内，公司向山东德普莱太销售的主要产品类型包括环控一体机、热回收新风机和空气处理机组，公司向山东德普莱太上述产品的销售单价与其他经销商的对比情况如下：

单位：元、台、元/台

产品类型	客户	2023 年			2022 年		
		销售金额	销售数量	平均单价	销售金额	销售数量	平均单价
环控一体机	山东德普莱太	5,584,980.76	557	10,026.90	12,621.19	1	12,621.19
	其他经销商	112,810.88	12	9,400.91	138,675.70	10	13,867.57
热回收新风机	山东德普莱太	1,653,884.92	1,008	1,640.76	1,652,212.82	800	2,065.27
	其他经销商	5,041,438.98	2,609	1,932.33	7,287,468.66	4,440	1,641.32
空气处理机组 (AERK 系列)	山东德普莱太	-	-	-	1,541,998.29	28	55,071.37
	其他经销商	-	-	-	-	-	-

报告期各期，公司向山东德普莱太销售环控一体机的单价与其他经销商整体价格水平较为接近。热回收新风机整体销售单价存在一定差异，主要原因系不同客户、不同年度采购的产品型号存在一定波动，公司各类产品根据风量、附带功能等方面的不同包含多种型号，同类产品不同型号之间的价格存在一定的差异。

其中，热回收新风机主要型号的销售单价对比如下：

单位：元、台、元/台

产品规格	客户	2023 年			2022 年		
		销售金额	销售数量	平均单价	销售金额	销售数量	平均单价
型号 A	山东德普莱太	196,512.05	*	*	360,408.77	*	*
	其他经销商	650,024.85	*	*	630,462.74	*	*
型号 B	山东德普莱太	95,470.99	*	*	252,457.05	*	*
	其他经销商	393,158.31	*	*	608,431.76	*	*
型号 C	山东德普莱太	-	-	-	186,136.58	*	*

产品规格	客户	2023 年			2022 年		
		销售金额	销售数量	平均单价	销售金额	销售数量	平均单价
	其他经销商	8,398.03	*	*	51,715.08	*	*
型号 D	山东德普莱太	52,088.28	*	*	101,683.96	*	*
	其他经销商	138,305.03	*	*	149,234.66	*	*
型号 E	山东德普莱太	431,169.91	*	*	-	-	-
	其他经销商	1,193.62	*	*	13,052.29	*	*
型号 F	山东德普莱太	278,942.48	*	*	60,272.03	*	*
	其他经销商	181,381.40	*	*	206,529.26	*	*

注：以上选取报告期各期向山东德普莱太销售金额在 10 万元以上的型号进行对比

由上表可知，相同产品型号下，公司向山东德普莱太的销售价格与其他经销商客户不存在明显差异。

报告期各期，公司向山东德普莱太销售主要产品的进销存情况如下：

单位：台

项目	2022 年	2023 年
产品类型	环控一体机	
当期采购	1	557
当期销售	1	557
销售实现比例	100.00%	100.00%
产品类型	热回收新风机	
当期采购	800	1,008
当期销售	691	1,077
销售实现比例	86.38%	106.85%
产品类型	空气处理机组	
当期采购	28	-
当期销售	28	-
销售实现比例	100.00%	-

注：实现销售比例=当期销售/当期采购

报告期各期，山东德普莱太向其下游客户的销售情况如下：

客户名称	销售金额（元）	占山东德普莱太当期销售总额的比例
2022 年		
山东凯平环境工程有限公司	3,436,861.06	52.33%

客户名称	销售金额（元）	占山东德普莱太当期销售总额的比例
潍坊首泰建设有限公司	260,739.82	3.97%
山东润通机电设备有限公司	129,151.33	1.97%
潍坊关爱智能家居有限公司	127,866.37	1.95%
青岛金地宇业环保有限公司	118,207.96	1.80%
2023 年		
山东凯平环境工程有限公司	6,057,804.42	58.90%
山东信宇制冷有限公司	594,920.35	5.78%
泰安正鑫机电工程有限公司	196,907.96	1.91%
山东鲁商暖通设备工程有限公司	176,499.12	1.72%
山东润通机电设备有限公司	127,651.59	1.24%

针对山东德普莱太的终端销售，中介机构获取了其进销存数据、下游主要客户销售情况、主要销售合同、发票等资料，并执行了走访、对其库存情况进行实地盘点、对其重要下游客户进行穿透走访等核查程序，经核查，山东德普莱太的终端销售情况合理，不存在异常情形。

4、是否存在股权代持或其他特殊利益安排，是否为公司或实际控制人实际控制的主体

经查询国家企业信用信息公示系统，周振闻持有山东德普莱太 51% 股份，其配偶吴恩梅持有 49% 股份，自设立以来山东德普莱太的股权结构未曾发生变化。根据对山东德普莱太进行访谈，公司及其关联方不存在直接或间接持有山东德普莱太股权的情形，除周振闻曾在公司任职外，公司及其关联方与山东德普莱太不存在其他关联关系，不存在其他特殊利益安排。同时经核查山东德普莱太的企业银行流水，确证山东德普莱太与公司及其关联方无异常资金往来。因此，山东德普莱太独立开展业务经营，其与公司之间为经销关系，不存在受公司或实际控制人实际控制的情形。

（二）主要客户南京璟石贸易有限公司与公司是否存在潜在关联关系，报告期对客户或终端客户（如有）销售情况

经查询国家企业信用信息公示系统，同时根据对南京璟石进行访谈，南京璟石的法定代表人、股东、董监高以及关键经办人员，与公司及其关联方、员工之

间不存在关联关系或潜在关联关系。

报告期各期，南京璟石采购公司的产品均已实现终端销售，报告期各期末均未留有库存。南京璟石向其下游客户的销售情况如下：

客户名称	销售金额（元）	占南京璟石当期销售德普莱太产品总额的比例
2022 年		
三菱重工空调系统（上海）有限公司	1,996,323.90	47.10%
江苏依斯特制冷有限公司	1,262,855.78	29.80%
江苏裕舜建筑科技有限公司	480,754.88	11.34%
苏州齐家鑫铭工程管理有限公司 苏州鑫鹏工程管理有限公司	432,849.55	10.21%
2023 年		
三菱重工空调系统（上海）有限公司	763,584.08	45.85%
江苏裕舜建筑科技有限公司	552,502.66	33.18%
苏州齐家鑫铭工程管理有限公司 苏州鑫鹏工程管理有限公司	316,141.60	18.98%

针对南京璟石的终端销售，中介机构获取了其进销存数据、下游主要客户销售情况、主要销售合同、发票等资料，并执行了走访、对其部分下游客户进行穿透走访等核查程序，经核查，南京璟石的终端销售情况合理，不存在异常情形。

九、结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告营业收入下降的原因及合理性、报告期内净利润波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异

（一）行业周期性和市场需求变化

近年来，受宏观政策调控、供需关系变化等因素的影响，我国房地产行业出现周期性波动，市场景气度有所下降。根据国家统计局的数据，2022 年、2023 年，我国商品房销售面积分别为 135,837 万平方米、111,735 万平方米，分别同比下降 24.3%、8.5%，房地产市场消费较为疲软。

地产销售自 2022 年 2 月进入负增长阶段后下行已超两年，2024 年多地放松住房限购。多个城市陆续全面取消限购，北京、深圳等一线城市亦优化限购政策，包括增加购房资格、降低社保年限要求及开放企业购房等，有望通过需求侧刺激

加速房地产市场回暖。

公司的新风产品主要应用于住宅市场，下游市场需求与房地产市场相关。近年来，我国房地市场景气度呈下行趋势，对公司报告期内的经营业绩造成了一定的不利影响。

（二）汇率波动

公司外销产品主要以美元计价，报告期各期人民币平均汇率如下：

各币种汇率	2023 年度		2022 年度
	平均汇率	变动比例	平均汇率
USD/CNY	7.05	4.77%	6.73

报告期内，公司营业收入中境外收入占比分别为 1.43% 和 2.13%，占比较小，故汇率波动对公司营业收入的影响较小。

（三）公司主要产品价格变动

分产品类型看，报告期内公司营业收入下降主要系热回收新风机的销售收入下降。报告期内，热回收新风机的平均销售单价保持稳定，销售收入下滑主要系销售数量下降。具体情况参见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“一、公司补充披露：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况；（2）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性”之“（二）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性”之“1、收入补充分析”之回复。

（四）公司主要客户情况

单位：万元

客户名称	2023 年	2022 年	2023 年销售额变动原因
霍尼韦尔集团	3,435.63	4,129.49	公司为该客户提供 ODM 服务，受下游房地产景气度等因素影响，公司对其销售收入有所下降。

客户名称	2023 年	2022 年	2023 年销售额变动原因
山东德普莱太环境设备有限公司	901.99	449.09	该客户为公司的经销商，2023 年因其拓展了临朐上郡华府项目，公司对其销售收入增长较快。
广东百朗新风系统有限公司	606.26	838.10	公司为该客户提供 ODM 服务，受下游房地产景气度等因素影响，公司对其销售收入有所下降。
浙江永德信科技有限公司	519.84	158.59	公司与该客户合作玉环中德未来城项目，根据项目进展情况向其销售，销售收入存在波动。截至报告期末该项目已完成。
台达电子集团	346.95	216.31	公司为该客户提供 ODM 服务，因其下游需求增长，公司对其销售收入有所增长。
台州意得豪苑房地产开发有限公司	-	1,418.85	公司与该客户合作台州冠郡豪苑、冠郡华苑两个项目，项目于 2022 年验收并确认收入。
南京璟石贸易有限公司	178.76	424.68	该客户为公司的经销商，因其下游订单减少，公司对其销售收入下滑较多。
合计	5,989.43	7,635.11	-

由上表可知，2023 年较 2022 年收入下滑，主要系部分公司代加工服务的主要客户，受到下游地产景气度等因素影响，收入有所下滑；部分需要安装确认收入的地产项目具有一定的偶发性，如台州意得豪苑房地产开发有限公司，该部分的收入 2023 年较 2022 年有所减少，综上导致 2023 年收入较 2022 年有所下滑。

（五）产能利用率

激光切割是主要的生产环节之一，故以激光切割产能作为公司的生产产能。激光切割环节生产的产品在规格、重量等方面存在差异，故以激光切割设备的运行时间作为产能利用率的计算依据。

报告期内，公司产能利用率情况如下：

单位：小时

项目	2023 年度	2022 年度
额定工时	16,452.00	17,172.00
实际工时	10,647.50	11,984.00
产能利用率	64.72%	69.79%

报告期内，公司产能利用率分别为 69.79% 和 64.72%，呈下降趋势，主要系受到下游地产景气度等因素影响，公司产能利用率有所下滑。

（六）产销量变化

单位：台

项目	2023 年	2022 年
产量	121,201.00	131,270.00
销量	124,313.00	139,098.00
产销率	102.57%	105.96%

注：销量为发货数

报告期内，公司产品的产销率保持较高水平，公司主要产品的销量和产量均呈下降，主要系受到下游地产景气度等因素影响，公司的销量和产量均有所下滑。

（七）公司在手订单情况

报告期各期末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在手订单金额	4,281.15	4,238.64

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 4,238.64 万元和 4,281.15 万元，保持稳定。公司在手订单储备情况良好，业绩具备可持续性。

（八）分产品量化分析报告营业收入下降的原因及合理性，报告期内净利润波动的原因及合理性

分产品量化分析报告期内营业收入情况和报告期内净利润变化情况分析参见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“一、公司补充披露：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况；（2）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性”之“（二）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响，量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性”之“1、收入补充分析”和“3、净利润补充分析”之回复。

（九）与同行业可比公司是否存在差异

1、同行业可比上市公司与德普莱太营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	变动比例
绿岛风	57,013.83	47,337.86	20.44%
亿利达	159,998.68	190,815.82	-16.15%
南风股份	45,866.90	30,874.09	48.56%
金盾股份	48,570.42	42,655.20	13.87%
德普莱太	12,851.98	15,143.92	-15.13%

2022 年-2023 年，公司营业收入变动趋势与亿利达保持一致，与绿岛风、南风股份和金盾股份不一致，具体原因如下：

（1）绿岛风

绿岛风主要产品为新风系列产品和风幕机产品，2023 年新风系列产品营业收入 39,056.24 万元，较上年同期增长 18.04%，风幕机产品营业收入 14,299.33 万元，较上年同期增长 35.79%。绿岛风积极推进线上和线下渠道的开拓，进一步扩充风幕机及新风产品品类，丰富产品矩阵，风幕机及新风产品销量进一步上升，收入增长。

（2）南风股份

南风股份从事通风与空气处理系统集成设计、制造，应用于核电、地铁、隧道、大型工业与民用建筑等领域。南风股份 2023 年实现营业收入 45,866.90 万元，同比上升 48.56%，主要系南风股份应用核电行业和地铁隧道行业的相关产品增长较快，2023 年，南风股份先后中标山东石岛湾项目、漳州核电厂 3、4 号机组、宁德项目 5、6 号机组，以及西安、宁波、厦门等地铁项目，使得南风股份核电行业产品营业收入比上年同期增长 388.07%，地铁隧道行业产品营业收入比上年同期增长 46.30%。

（3）金盾股份

2023 年，金盾股份实现营业收入 48,570.42 万元，较上年增加 5,915.21 万元，主要系本期通风系统产品较上年同期增加 5,705.66 万元。金盾股份产品主要为地

铁隧道智能通风系统、地铁隧道轴流风机、核级离心风机等。产品已广泛应用于地铁、隧道工程，如北京、上海、广州地铁及新加坡地铁等，此外核电产品安全运行在等国内外多个核电项目。

2、同行业可比上市公司与德普莱太净利润情况

公司与同行业可比公司归母净利润的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	变动率
绿岛风	9,621.08	4,169.90	130.73%
亿利达	2,060.68	3,826.88	-46.15%
南风股份	-2,104.22	2,436.60	-186.36%
金盾股份	1,029.45	1,350.58	-23.78%
德普莱太	2,819.16	2,734.53	3.09%

2022 年-2023 年，同行业可比上市公司归母净利润波动差异较大，具体原因如下：

(1) 绿岛风

2023 年，绿岛风归属于上市公司股东的净利润为 9,621.08 万元，较 2022 年上升 5,451.18 万元，涨幅 130.73%，主要系其 2023 年营业收入较 2022 年增长 20.44%，毛利率较 2022 年增加 4.00 个百分点，公司综合毛利额较 2022 年增加 5,497.11 万元。

(2) 亿利达

2023 年，亿利达归属于上市公司股东的净利润为 2,060.68 万元，较 2022 年下降 1,766.21 万元，降幅 46.15%，主要系其 2023 年商誉减值损失较 2022 年增加 1,332.52 万元。

(3) 南风股份

2023 年南风股份实现营业收入 45,866.90 万元，同比上升 48.56%，实现归属于上市公司股东净利润-2,104.22 万元，同比下降 186.36%，主要系其 2023 年受偶发因素影响，对单个项目确认存货跌价损失 3,351.94 万元，同时其 2022 年收回了大额股权转让款，对应前期计提的坏账准备 2,601.60 万元于 2022 年转回。

(4) 金盾股份

2023年金盾股份归属于上市公司股东的净利润为1,029.45万元，较2022年下降23.78%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1,835.71万元，较2022年下降5,315.86万元，降幅152.75%，主要系其2022年底实施员工持股计划，2023年股权激励费用分摊金额较2022年增加1,359.45万元，同时其2022年长账龄收款较多，使2022年计提的信用减值损失减少，2023年信用减值损失较2022年增加4,858.13万元。

综上，受到下游地产景气度等因素影响，公司部分主要客户收入和公司主要产品收入有所下滑，部分需要安装确认收入的地产项目具有一定的偶发性，该部分的收入2023年较2022年有所减少。公司营业收入下降，净利润同比上升84.63万元，主要系2022年资产减值准备增加467.58万元，资产减值损失主要系公司债务人北京盛康基业装饰工程有限公司（融创地产的关联方）的信用状况变化，公司预计相关款项无法收回，全额计提坏账准备。报告期内，公司营业收入变动趋势与亿利达保持一致，与绿岛风、南风股份和金盾股份不一致，归母净利润变动情况与同行业可比上市公司存在差异，但符合公司自身情况，具有合理性。

十、报告期各期客户供应商重合的具体交易内容、金额及占收入、采购的比例，是否符合行业惯例，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定

（一）报告期各期客户供应商重合的具体交易内容、金额及占收入、采购的比例，是否符合行业惯例

报告期各期，主要客户与主要供应商重合具体交易内容相应的金额及占收入、采购的比例情况具体如下：

单位：万元

序号	客户/供应商	交易类型	主要交易内容	2023年度		2022年度	
				金额	占比	金额	占比
1	霍尼韦尔集团	销售	新风机及配品配件	3,435.63	26.73%	4,129.49	27.27%
		采购	电子元器件	1.63	0.03%	30.80	0.43%
2	山东德普莱太环境设备有限公司	销售	新风机及配品配件	901.99	7.02%	449.09	2.97%
		采购	销售服务	4.17	0.07%	58.58	0.82%
3	台达电子	销售	新风机及配品配件	346.95	2.70%	216.31	1.43%

序号	客户/供应商	交易类型	主要交易内容	2023 年度		2022 年度	
				金额	占比	金额	占比
		采购	电子元器件	13.96	0.22%	8.93	0.13%
4	奥斯博格通风设备（昆山）有限公司	销售	新风机及配品配件	233.71	1.82%	211.12	1.39%
		采购	转轮	18.38	0.29%		
5	浙江亿利达风机股份有限公司	销售	新风机	178.64	1.39%	159.80	1.06%
		采购	风机	52.80	0.85%	84.10	1.18%
6	台州市众诚暖通设备工程有限公司	销售	新风机及配品配件	41.71	0.32%	145.58	0.96%
		采购	安装服务			210.00	2.95%
7	河北春旭环保科技有限公司	销售	新风机及配品配件	2.87	0.02%	31.66	0.21%
		采购	安装服务	64.77	1.04%		

注：上表统计范围为报告期各期公司对同一公司出现采购和销售金额均高于 10 万元的情形

霍尼韦尔集团、台达电子，公司既向其销售新风机及配品配件，又采购电子元器件等零部件，主要系公司对部分零部件的品质要求较高，同时考虑原材料供应的稳定性，向其采购部分电子元器件。

山东德普莱太环境设备有限公司为公司的经销商客户，同时为公司提供销售推广服务。

奥斯博格通风设备（昆山）有限公司、浙江亿利达风机股份有限公司，公司向其销售新风机及配品配件，采购转轮、风机等零部件，主要系客户销售的零部件在质量或价格方面更具有优势，公司采购后应用于不同类型的新风产品。

台州市众诚暖通设备工程有限公司、河北春旭环保科技有限公司，主要从事暖通产品的销售和安装服务，公司向其销售新风产品；同时，在部分工程项目中，公司委托其提供安装服务。

同行业可比公司未披露客户供应商重合情况，经查询同为专用设备制造业的国内上市公司，存在客户供应商重叠情况，具体情况如下：

公司名称	公司代码	客户供应商重合情况
唯万密封	301161	2019 年-2021 年，重叠客户供应商共有 30 家、29 家、22 家，主要是零星交易或因偶发性需求而发生的交易。
博亚精工	300971	已披露 2017 年-2020 上半年 12 家客户供应商重叠情况。客户供应商重叠的原因主要为：一是因为发行人采购用于装备及生产线项目的成套设备时，要求供应商采用发行人生产的联轴器、轴承组元等零部件；二是部分供应商因自身业务需要

公司名称	公司代码	客户供应商重合情况
		而向发行人采购联轴器、辊系、轴承组元零部件等。相关交易具有真实的交易背景，客户与供应商重叠情况具有合理性。
华依科技	688071	已披露 2017 年-2020 上半年 6 家客户供应商重叠情况。公司存在客户及供应商重合的情况，主要是公司因业务需要与其发生不同内容的购销交易，相关采购及销售行为相互独立，定价方式主要根据市场竞争定价，其发生的原因系市场化交易，交易定价公允，未对公司采购、销售独立性产生重大不利影响。

综上所述，公司存在客户供应商重合的情况具有合理性，符合行业惯例。

（二）收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定

公司与上述重合主体，在各自市场价格的基础上，结合双方各自需求和意愿，经谈判独立确定采购和销售的交易价格，即均为独立的购销业务。公司对上述重合交易行为采取分开单独确认，相关销售业务按总额法确认收入，符合《企业会计准则》规定，具体分析如下：

《企业会计准则》相关要求	项目	确认依据
根据收入准则第三十四条，“企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格。”	企业对客户承担主要责任	根据公司与客户签订的销售合同，公司是责任人，负有向客户销售商品的完全责任，与商品贸易相关的风险和报酬均由公司承担和享有，如商品价格的波动风险、产品质量问题而导致的退换货风险，应收款项回收的信用风险等。因此，公司在商品销售过程中对客户承担了主要责任
	企业在转让商品之前承担了存货风险	销售时，合同明确约定付款时间、货权转移等条款，交货前货物发生损毁等存货风险由公司承担，因此在转让商品之前承担了该商品的存货风险
	企业拥有定价权	根据销售合同及销售过程，公司拥有自主定价权

综上，公司为销售的主要责任人，相关销售业务按总额法确认收入符合《企业会计准则》规定，具有合理性。

十一、是否存在通过第三方回款的情况，如有，说明客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系、异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司第三方回款具体情况统计如下：

单位：元

期间	回款方	客户名称	回款金额	占营业收入比例	
2023 年度	重庆两江新区建设管理事务中心	重庆航悦置业有限公司	782,142.00	0.61%	
	郑州航空港观达置业有限公司、郑州航空港观达置业有限公司郑州恒大未来之光专项借款项目专户	金驰生活服务（河南）有限公司	503,510.60	0.39%	
	郑州航空港观达置业有限公司郑州恒大未来之光专项借款项目专户	郑州超宏生活服务有限公司	487,152.08	0.38%	
	太仓浩泰旅游开发有限公司	太仓裕泰旅游开发有限公司	470,028.00	0.37%	
	驻马店市驿兴建设发展有限公司同信世博院四期项目专项借款项目专户、驻马店市田园新城建设发展有限公司同信壹品专项借款项目专户	驻马店同信发展置业有限公司	186,468.00	0.15%	
	重庆市江津区珞璜开发建设有 限公司恒大国际文化城专项借款项目专户	重庆恒渝珞城房地产开发有限公司	135,330.00	0.11%	
	苏州市联申物业管理有限公司	苏州恒大房产开发有限公司	122,573.00	0.10%	
	太仓浩泰旅游开发有限公司	太仓恒泰旅游开发有限公司	61,192.00	0.05%	
	粮安置地（六安）有限责任公司	六安粤通置业有限公司	37,476.00	0.03%	
	恒盛阳光鑫地（大连）置业有限公司	汉斯（大连）公寓开发有限公司	480.00	0.00%	
		小 计		2,786,351.68	2.17%
	2022 年度	北京一方商业保理有限公司	青岛龙泰晟德置业有限公司	1,042,321.10	0.69%
		小 计		1,042,321.10	0.69%

2022 年度发生第三方回款，系房地产客户通过应收账款保理完成付款。

2023 年度发生第三方回款，主要由于恒大系等房地产客户存在资金紧张或经营困难的情况，由房地产监管账户或恒大集团内其他公司代为支付货款，具有商业合理性。公司三方回款整体金额及比例较低，相关销售具有真实性。回款对象与公司不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

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

根据销售合同约定，产品出现品种、规格、数量、质量不符合约定或者包装破损等情况，或发现产品短装、误装和包装破损，买方有权选择退货或换货。

报告期内，公司的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
退换货金额	18.92	16.65
营业收入	12,851.98	15,143.92
退换货占营业收入比例	0.15%	0.11%

报告期内，公司退换货金额占各期营业收入的比例分别为 0.11%、0.15%，报告期各期退换货比例较低，不存在大额退换货的情况。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。每一资产负债表日，企业应当重新估计未来销售退回情况，如有变化，应当作为会计估计变更进行会计处理。

公司严格按照与客户约定的质量标准生产，生产工艺成熟，产品质量稳定，报告期内仅因运输问题等原因而发生退换货情况，退换货比例较低，不存在大额退换货的情况，具有合理性。对发生偶发性退货的客户，在实际发生退货时冲减当期营业收入和营业成本。报告期内，公司销售均为买断式销售方式，退货金额较小且不具有可预见性，无需预估销售退货，无需针对销售退回计提预计负债，公司会计处理符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

十三、结合报告期各期主要产品价格、主要原材料价格波动、人工、制造费用等变化情况，分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性；公司运费成本与营业收入的匹配性

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

公司分产品毛利率量化分析的具体情况参见本回复“问题 3、关于收入及经营业绩”之“一、公司补充披露：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况；（2）对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量

化分析,更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响,量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性”之“(二)对公开转让说明书中涉及的盈利(收入、毛利率、净利润)、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析,更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响,量化分析经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性”之“2、毛利率补充分析”之补充披露内容。

(二) 公司运费成本与营业收入的匹配性

报告期内,公司运费与营业收入匹配性分析如下:

单位:万元

项目	2023 年度	2022 年度
运输费用	253.13	273.23
主营业务收入	12,741.16	15,038.40
其中自提主营业务收入	1,362.14	2,645.22
运输费用占比	1.99%	1.82%
剔除自提后运输费用占比	2.22%	2.20%

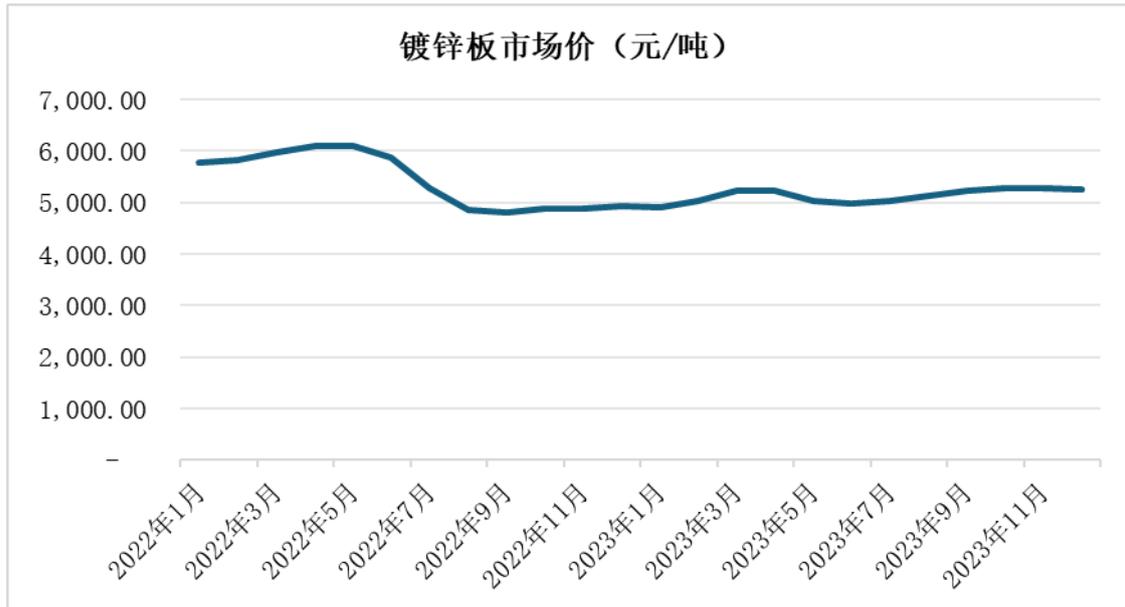
报告期内,公司运输费用占当期主营业务收入的比重分别为 1.82%和 1.99%,上涨 0.17 个百分点。剔除自提部分,运输费用占主营业务收入的比重为 2.20%和 2.22%,基本保持稳定,运费成本与营业收入具有匹配性。

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

1. 原材料价格波动是否存在周期性,结合公司历史上的毛利率水平,说明公司毛利率是否可持续

公司主要原材料主要为电机、板材、热交换芯体相关原材料,占全部原材料比重在 35%左右。报告期内,公司上游原材料以大宗商品为主,故公司原材料采购价格会根据大宗商品市场波动而呈现一定周期性波动。

公司板材的上游原材料为镀锌板。镀锌板市场价格趋势如下:



数据来源：iFinD

报告期内，镀锌板价格呈下降趋势。镀锌板的平均单价从 2022 年度的 5,439.01 元/吨下降至 2023 年度的 5,137.32 元/吨，下降 5.55%。公司 2023 年度镀锌板的采购单价较 2022 年度下降 8.23%，基本与大宗市场的价格变动趋势一致。

公司采购的电机规格型号较多，电机的上游主要原材料为铜。2023 年度，大宗商品铜的平均单价较 2022 年度上涨 1.36%。因采购电机型号差异及供应商给予部分电机了一定折扣的原因，2023 年电机的平均采购单价较 2022 年下降 9.70%。

报告期内，公司综合毛利率分别为 38.85% 和 42.44%，呈上升趋势；主要系原材料采购价格下降，使得成本有所下降，但公司凭借其技术优势，下游 ODM 客户对其存在一定的依赖性，具有一定的议价能力，因此，在材料价格下降时，毛利率呈上升趋势。

公司维持毛利率采取了以下措施：

(1) 加大新产品新功能研发，提高产品议价能力

近年来，公司不断加大新产品的研发投入，提高产品市场竞争力和产品附加值，满足人们对住宅新风的高品质需求，保持产品的议价能力。

(2) 建立有效的原材料采购内控制度，密切跟踪原材料价格，灵活调整原

材料采购量，减少原材料波动带来毛利率下滑的风险

原材料采购价格的变化是影响公司产品毛利率的重要因素，公司密切跟踪主要原材料市场价格走势情况，采购部门会根据原材料价格走势适当调整采购量，在市场价格较低时，加大原材料采购规模。同时，凭借多年良好合作基础，公司已与主要供应商建立长期合作关系，确保原材料稳定供应的同时，持续开发新的供应商，通过向供应商询价和比价方式确定采购价格，降低采购成本。

因此，原材料价格波动不会对公司产生较大的不利影响，公司毛利率具有可持续性。

2. 当原材料价格上涨时，公司具有向下游传导的能力

公司采用成本加成的基础上，与客户协商谈判来定价，公司在签订销售协议时会综合考虑原材料价格波动情况，并结合其他因素给予报价，以减少原材料采购价格波动的影响。因此，当原材料价格上涨时，公司具有向下游传导的能力。

十五、结合同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况等，分产品说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因，公司毛利率显著高于可比公司的合理性

同行业可比上市公司毛利率如下：

公司	2023 年度	2022 年度
绿岛风	37.00%	32.01%
亿利达	28.60%	26.72%
南风股份	25.75%	18.31%
金盾股份	25.96%	24.69%
同行业平均值	29.33%	25.43%
德普莱太	42.44%	38.85%

注：以上选取可比公司新风/通风相关产品的毛利率。其中，绿岛风为新风系列产品的毛利率；亿利达为风机制造业产品毛利率；南风股份、金盾股份为通风与空气处理系统设备毛利率

报告期内，公司综合毛利率分别为 38.85% 和 42.44%，高于同行业上市公司的平均水平。同行业可比公司产能、产量、客户构成、设备情况、产品类型的具体情况如下：

（一）产能及产量

公司简称	产能	产量
绿岛风	新风系列产品 2018 年 180.00 万件，2019 年 220.00 万件和 2020 年 180.00 万件	新风系列产品 2018 年 179.94 万件，2019 年 221.34 万件和 2020 年 192.88 万件。
亿利达	未披露	风机制造业 2022 年 736.62 万台，2023 年 781.27 万台。
南风股份	未披露	通风与空气处理系统设备 2022 年 2.99 万台，2023 年 4.45 万台。
金盾股份	未披露	通风系统行业 2022 年 3.47 万台，2023 年 3.36 万台。
德普莱太	新风系统产品 2022 年 26.70 万台，2023 年 26.7 万台	新风机的产量 2022 年为 13.13 万台，2023 年 12.12 万台

注：绿岛风原年产量为自制成成品产量

公司的产能、产量与同行业可比公司存在差异，主要原因系产品类型、经营规模不同，公司与同行业可比公司的产品类型参见本题回复之“（三）产品类型”，公司与同行业可比公司的经营规模对比参见本回复之“问题 3、关于收入及经营业绩”之“九、结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告营业收入下降的原因及合理性、报告期内净利润波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异”之“（九）与同行业可比公司是否存在差异”之回复。

（二）客户构成、业务构成及设备情况

公司简称	客户构成	业务构成	设备情况
绿岛风	以境内经销为主，其中 2022 年境内经销收入占比为 82.70%，2023 年境内经销收入占比为 86.04%。	产品以新风系列产品、风幕机为主。2022 年新风机系列产品和风幕机收入占比为 69.90% 和 22.24%，2023 年收入占比为 68.50% 和 25.08%。	激光切割机、冷弯成型机、注塑机、绕线机和嵌线机等
亿利达	中央空调风机产品内销方面，绝大部分采用直销方式，产品直接销售给下游大中型中央空调生产企业。在外销方面，采用直销与经销结合的方式。公司建筑通风机下游客户主要为工程安装公司、市政项目采购管理部门等，公司的建筑通风机采用经销为主、直销为辅的销售方式。	产品主要为空调风机及配件和建筑通风机，2022 年收入占比为 45.16% 和 6.29%，2023 年收入占比为 51.81% 和 8.99%	压铸机、立式加工中心、三坐标测量机和高压清洗机等

公司简称	客户构成	业务构成	设备情况
南风股份	全部以直销模式，公司通风与空气处理系统应用于核电、地铁、隧道、大型工业与民用建筑等领域的通风系统设备制造业等行业客户	产品为通风与空气处理系统设备，2022年应用于核电行业、工业与民用建筑行业 and 地铁隧道行业收入占比分别为 11.49%、66.12% 和 21.66%；2023 收入占比分别为 37.74%、39.47% 和 21.33%	激光切割机、喷粉线、车床和折弯机等
金盾股份	全部以直销模式，产品应用于轨道交通、军工、核电和工业及民用建筑等领域客户。	产品主要为通风与空气处理系统设备，2022 年收入占比为 85.35%，2023 年收入占比为 86.70%	旋压机、等离子切割机、激光切割机、液压折弯机等
德普莱太	公司的销售模式分为 ODM、直销和经销。其中 ODM 客户主要为霍尼韦尔集团和广东百朗新风系统有限公司等，直销主要为台州意得豪苑房地产开发有限公司等客户，经销模式下主要为山东德普莱太环境设备有限公司、南京璟石贸易有限公司等贸易商	公司主要产品为新风机及配品配件，其中 2022 年和 2023 年度新风机及配品配件收入占比为 99.30% 和 99.14%	切割机、折弯机、注塑机、压力机等

(三) 产品类型

德普莱太的毛利率高于同行业可比上市公司平均水平，主要原因系公司与同行业可比上市公司的产品类型不同。

同行业可比上市公司中，亿利达产品主要包括中央空调风机和建筑通风机，其中中央空调风机系中央空调系统上游的重要零部件，建筑通风机主要应用在商用建筑、公共建筑、地铁隧道等场所；南风股份和金盾股份以大型风机为主，主要应用于核电、轨道交通、大型公共建筑等政府主导型基础投资建设项目。公司的产品均属于新风产品，终端市场主要应用于普通住宅，与上述可比公司的通风设备存在差异，可比度较低。

绿岛风的主要产品包括新风系列产品和风幕机，新风系列产品主要包括换气扇、新风交换机、建筑风机、工业风机等，其新风交换机与公司产品相似。2022-2023 年，绿岛风在其年度报告期中未单独披露新风交换机产品的毛利率及收入占比情况，根据其招股说明书，2018-2020 年，绿岛风新风交换机产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2019年	2020年
新风系列产品收入	26,615.59	30,066.10	28,611.41
其中：新风交换机收入	3,871.32	4,264.44	4,244.72
新风交换机占新风系列产品收入的比例	14.55%	14.18%	14.84%
新风系列产品毛利率	35.27%	36.66%	36.46%
其中：新风交换机毛利率	38.66%	42.15%	43.15%

注：数据来自绿岛风招股说明书

项目		2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
绿岛风	新风系列产品毛利率	35.27%	36.66%	36.46%	30.30%	32.01%	37.00%
	其中：新风交换机毛利率	38.66%	42.15%	43.15%	36.08%	未披露	未披露
德普莱太		-	-	-	-	38.85%	42.44%

注：数据来自绿岛风招股书、年度报告及问询回复，绿岛风2022年和2023年年报未披露新风交换机毛利率

由上表可知，绿岛风新风交换机产品的毛利率高于其新风系列产品整体毛利率。以同类细分产品对比，公司与绿岛风新风交换机产品毛利率不存在较大差异。

综上，报告期内，公司主营业务毛利率高于同行业上市公司的平均水平；主要系细分产品的应用场景和下游客户存在较大差异；以同类细分产品对比，公司与绿岛风新风交换机产品毛利率不存在较大差异。

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

（一）公司所处行业景气度

随着人们生活水平提高，室内空气质量、居住环境舒适度也日益受到重视，新风系统以其健康、舒适、智能、高品质的特点，逐渐得到广泛的推广应用。根据奥维云网2021年发布的数据，我国新风市场销售规模从2017年的80亿元增长至2020年的199亿元，期间年复合增长率35.49%。2021年以来，受房地产行业下行的影响，新风市场整体规模有所下降。尽管如此，在健康、舒适、节能的需求下，新风行业未来仍有较大的发展空间，具体分析如下：

1、居民生活水平提高、对品质生活的追求将推动新风系统的配置率持续提

升

随着生活水平的提高，健康、舒适的生活环境成为居民新的诉求，新风系统集成成了通风换气、净化、温湿度调节等多重功能，逐渐受到越来越多的关注。从供应端，消费者品质意识的觉醒促使房地产企业在工程开发过程中更加重视室内居住空间的品质，在舒适、智能、一体化产品等领域不断发力，以新风系统为代表的舒适品类逐渐成为中高端住宅的标配，市场需求不断扩大。此外，与欧美发达国家 90% 以上的配置率相比，目前我国新风系统的总体配置率仍然处于较低水平，拥有较大的提升空间。

2、超低能耗建筑的推广应用为新风行业带来新的发展机遇

在碳达峰、碳中和战略目标下，建筑业向绿色低碳转型是实现碳减排的重要依托，其中，进一步推动超低能耗建筑的规模化应用，是实现建筑领域碳达峰的重要路径。《“十四五”建筑节能与绿色建筑发展规划》提出，到 2025 年城镇新建建筑全面建成绿色建筑，完成既有建筑节能改造面积 3.5 亿平方米，建设超低能耗、近零能耗建筑 0.5 亿平方米以上。《2024-2025 节能降碳行动方案》提出，严格执行建筑节能降碳强制性标准，强化绿色设计和施工管理，研发推广新型建材及先进技术，到 2025 年底，城镇新建建筑全面执行绿色建筑标准。在国家政策的大力支持下，预计我国超低能耗建筑将迎来快速发展。新风系统作为超低能耗建筑的核心构成要素之一，亦将迎来新的发展机遇。

（二）下游房地产行业景气度

近年来，受宏观政策调控、供需关系变化等因素的影响，我国房地产行业出现周期性波动，市场景气度有所下降。根据国家统计局的数据，2022 年、2023 年，我国商品房销售面积分别为 135,837 万平方米、111,735 万平方米，分别同比下降 24.3%、8.5%，房地产市场消费较为疲软。住宅精装修配套是新风市场的主要销售渠道之一，房地产市场下行对公司报告期内的经营业绩造成了一定的不利影响。

面对房地产市场的调整下行，一方面，有关部门正积极优化调整房地产政策，包括降低首付款比例、降低房贷利率、放宽限购、支持房地产企业融资、推进保交楼、推进城镇化和保障性住房等，旨在缓解市场压力、稳定市场预期，促

进房地产市场平稳健康发展。房地产是国民经济基础性行业，对稳定经济大盘具有举足轻重的作用，随着国内经济的逐步复苏，各项利好政策的出台，从中长期看，我国房地产行业将逐渐转向平稳健康发展，新房建设需求将逐步释放。

另一方面，公司将积极采取应对措施，以减少房地产市场下行对公司经营业绩的不利影响，具体包括：通过加强品牌营销、加大经销渠道布局等方式，推动零售渠道销量提升；积极开拓新的优质客户，不断优化客户结构，增强整体抗风险能力；加强房地产项目的风险把控，优先选择与资信状况良好、付款能力较强的房地产客户进行合作。

（三）同行业可比公司经营状况

目前，国内上市公司及挂牌公司中仅绿岛风以新风系列为主要产品。公司选择的同行业可比公司除绿岛风以外，还包括亿利达、南风股份、金盾股份等同属于《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）中同属于“C3462 风机、风扇制造”行业的企业。报告期各期，公司营业收入与上述同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2023 年		2022 年
	营业收入	同比增长率	营业收入
绿岛风	57,013.83	20.44%	47,337.86
亿利达	159,998.68	-16.15%	190,815.82
南风股份	45,866.90	48.56%	30,874.09
金盾股份	48,570.42	13.87%	42,655.20
德普莱太	12,851.98	-15.13%	15,143.92

其中，亿利达、南风股份、金盾股份与公司在产品类型、下游应用领域等方面存在差异，其经营状况与公司亦存在一定差异。2023 年，绿岛风的营业收入同比增长 20.44%，其中新风系列产品同比增长 18.04%，主要原因系绿岛风积极推进线上和线下渠道的开拓，加大研发投入，进一步扩充产品品类、丰富产品矩阵，产品销量和营业收入进一步上升。

从同行业公司经营状况看，尽管受房地产市场下行的影响，新风行业整体面临一定的挑战，但通过积极的市场推广、持续投入新产品开发，行业内企业的经营业绩仍能保持较好的增长态势。

（四）期末在手订单

公司期末在手订单情况参见本回复“第3题、关于收入及经营业绩”之“九、结合行业周期性、市场需求变化、汇率波动、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告营业收入下降的原因及合理性、报告期内净利润波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异”之“（七）公司在手订单情况”之回复。

（五）期后经营业绩情况

公司2024年1-5月未经审计的主要经营数据如下：

单位：元

科目	2024年1-5月	2024年（年化）	2023年
营业收入	58,274,984.33	139,859,962.39	128,519,763.63
毛利率	37.53%	37.53%	42.44%
净利润	12,645,820.67	30,349,969.61	28,191,639.63
经营活动产生的现金流量净额	9,379,898.20	22,511,755.68	34,566,557.69

注：2024年（年化）=（2024年1-5月数据/5）*12

根据上表，以2024年1-5月未经审计的经营数据换算，公司2024年营业收入、净利润预计有所增长，公司业绩具有可持续性。

综上所述，公司经营业绩具有稳定性和可持续性。

【主办券商回复】

十七、请主办券商对上述情况进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、实地走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；说明对具有异常特征的客户执行的核查程序及核查结果，对报告期销售收入、成本的真实性、准确性、完整性发表明确意见；按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定核查并说明经销模式有关情况，说明对终端客户的核查情况及比例

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询主要客户的股权结构、历史股权变动情况、注册资本、实缴资本、参保人数、经营规模等基本信息；对公司总经理进行访谈，了解双方的合作背景、经营规模、合作模式、定价政策、未来合作计划等。获取并查阅公司与主要客户签订的协议；

2、获取公司收入成本明细，统计报告期各期经销实现的销售收入金额及占比情况，统计 ODM 与自有品牌业务模式的收入及占比情况，分析不同模式下毛利率水平差异的原因；

3、获取并查阅公司与霍尼韦尔签订的协议，了解双方关于知识产权、商业秘密、公司自有品牌业务限制等相关约定。对霍尼韦尔执行走访程序，了解并确认双方合作背景、向其确认双方合作期间是否存在纠纷及违法违规行为；对公司总经理进行访谈，了解公司与霍尼韦尔的的合作背景、相关协议条款及实际执行情况；

4、了解公司销售业务的主要模式，检查公司销售合同或销售订单，了解主要合同条款，检查公司的收入确认政策、报告期各期收入确认时点及相应外部凭证，分析其是否符合企业会计准则的相关规定，统计并分析报告期内同行业可比公司的收入确认政策、各期收入确认时点及相应外部凭证与公司是否存在差异；

5、对公司总经理、技术人员进行访谈，了解公司的核心技术及技术壁垒，了解公司的产品布局；查询公开行业信息，了解新风行业的发展现状、产品迭代趋势；通过京东平台查询同类产品的市场零售价，与公司主要产品的出厂价进行对比；

6、获取各年经销商清单，统计报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况，将经销商及其股东、董监高等关键人员与公司的关联方、员工进行匹配，核查经销商与公司的关联关系；

7、对主要客户执行走访程序，了解其经营情况，与公司的合作背景、合作模式、定价政策、未来合作计划、关联关系等；对主要经销商客户的库存情况进行实地盘点、对其重要下游客户进行穿透走访，获取经销商的进销存明细、采购德普莱太主要产品向下游客户销售情况、下游销售的部分合同、发票或银行回单等资料，了解经销商客户产品的终端销售情况；

8、查阅公开信息，了解新风行业及房地产行业当前发展现状、未来发展趋势，了解新风行业与房地产市场的关系，查阅汇率波动情况，获取公司的产能、产量、销量及在手订单情况，查阅同行业公司的经营业绩情况；

9、获取公司的销售清单以及采购大表，筛选既为客户又为供应商的企业清单，获取相关交易合同，查阅相关的合同条款、权利承担情况，了解双方的定价和结算模式，判断分析业务实质，分析收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定；

10、获取公司报告期内收款明细、银行流水，核对客户名称与销售回款方是否一致，统计第三方回款情况，对公司管理层进行访谈，了解第三方回款的业务背景及原因，核实第三方回款是否具备商业合理性，确认是否存在关联关系情况；

11、了解公司退换货机制及报告期内的退货金额；

12、获取公司的销售明细表，复核公司各类产品销售单价及成本变动情况，对比山东德普莱太与其他经销商的销售价格，分析产品毛利率变化的原因及合理性，获取销售运费明细表，了解公司产品销售运费的承担方式，分析公司运输成本与营业收入的匹配关系；

13、查询公司主要原材料的市场价格情况，与公司账面的原材料采购价格进行对比，核查是否存在原材料异常的情况；针对公司主要原材料，对比报告期内采购价格的变动趋势与市场价格的变动趋势是否一致，分析差异的原因及合理性；

14、查阅同行业公司的产能、产量、客户构成、设备情况、产品结构及应用领域等，分析公司与同行业可比公司的毛利率差异；

15、获取公司期后经营业绩、期末在手订单情况，并综合行业发展现状分析公司业绩的稳定性与可持续性；

16、对公司收入、成本的核查

(1) 对公司主要客户执行函证程序

1) 函证样本的选择方法

综合考虑应收账款余额、合同负债余额以及各期销售金额，选取大额、新增、各期变动较大的样本执行函证程序，对未回函的客户执行替代测试程序。

2) 函证比例、回函比例

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
销售金额①	12,851.98	15,143.92
发函金额②	9,901.54	11,658.55
发函比例③=②/①	77.04%	76.99%
回函可确认金额④	7,940.38	9,863.42
回函比例⑤=④/①	61.78%	65.13%
替代测试金额⑥	1,787.07	1,271.46
客户函证总体核查比例⑦= (④+⑥) /①	75.69%	73.53%

(2) 对公司主要客户执行走访或访谈程序

1) 走访或访谈样本的选取方法

选择各期前五大客户、按照业务模式和产品类型分类的主要客户、报告期各期新增客户执行走访程序。

2) 总体走访或访谈情况及比例

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
走访或访谈数量	26	28
营业收入	12,851.98	15,143.92
走访或访谈客户销售总额	8,667.87	10,663.84
走访或访谈涵盖比率	67.44%	70.42%

(3) 收入截止性测试

对公司资产负债表日前后一个月的收入实施抽样测试，检查出库单、物流记录、签收单/验收单、提单、装箱单等。

(4) 销售收入细节测试

根据公司销售收入明细表，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同或订单、发货单、签收单/验收单、提单、装箱单、销售发票、银行回款单等。

总体细节测试比例如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
主营业务收入金额	12,851.98	15,143.92
细节测试确认金额	10,716.96	12,038.66
细节测试确认比例	83.39%	79.50%

(5) 对经销商客户执行终端核查程序，取得了主要经销商进销存资料并与公司销售明细表核对，核查金额占各期经销商销售额的比例分别为 86.33%、82.33%；

(6) 重点关注报告期各期前十大客户中的异常特征客户（实缴资本较小、参保人数少、前员工创办），对具有异常特征的客户执行函证、走访、收入截止性测试、细节测试、经销商终端销售情况等核查程序。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，披露经销模式有关情况；公司已在公开转让说明书中补充披露相关涉及的盈利、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动原因，量化分析了经营活动现金流与净利润的匹配性及合理性；

2、公司与实缴注册资本较低、参保人数较少、前员工设立的客户合作具有合理性，相关客户应收账款已基本收回，销售行为真实；

3、经销模式毛利率低于同期直销模式的毛利率、高于 ODM 模式下的毛利率，毛利率差异具有合理性；

4、公司向霍尼韦尔销售的产品以标准化产品为主，部分产品根据其下游客户的需求，霍尼韦尔会对产品的性能指标等方面提出特殊需求，公司根据其需求进行研发、生产并向其交付产品；公司不存在运用客户使用的专利技术或商业秘密进行生产加工的情形；根据与霍尼韦尔的确认，公司与霍尼韦尔的合作不存在侵犯客户知识产权的情形，不存在法律风险；

公司对霍尼韦尔的 ODM 产品与自有品牌产品存在一定的技术重合，终端市场定位存在差异，并不直接构成竞争，但不排除可能存在潜在的竞争关系；根据

公司与霍尼韦尔签订的销售合同，霍尼韦尔并未对其采购的 ODM 产品可能与公司自有品牌产品存在潜在的竞争关系作其他限制或特殊约定；

因此，报告期内公司与霍尼韦尔的合作上述事项不存在法律风险，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响；

报告期内，公司 ODM 客户对公司经营自有品牌业务均不存在限制或特殊约定。公司生产自有品牌产品不存在侵犯客户知识产权权益的情形，不存在被追究违约或侵权责任的风险；

5、公司各项收入确认的具体原则、时点、依据恰当，符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司不存在明显差异；

6、公司核心技术存在一定的技术门槛，短期内不存在被替代的风险，公司不存在单一产品依赖，公司产品销售价格系出厂价，低于公开查询的市场零售价具有合理性，公司销售价格公允；

7、公司与经销商合作为买断式销售，公司与经销商合作具有商业合理性，公司与经销商合作具有稳定性，存在公司前员工参与设立经销商的情形，相关背景具有合理性，公司不存在个人经销商的情形，公司不涉及多级经销商，主要经销商采购自公司的产品已基本实现对外销售；

8、公司前员工设立山东德普莱太并使用“德普莱太”商号具有合理性。山东德普莱太在新风领域仅销售公司产品。山东德普莱太存在少部分客户与公司客户重合，具有合理性。公司向山东德普莱太的销售价格与其他经销商不存在明显差异，山东德普莱太的终端销售情况合理，不存在异常情形。公司及其关联方不存在直接或间接持有山东德普莱太股权的情形，除周振闻曾在公司任职外，公司及其关联方与山东德普莱太不存在其他关联关系，不存在其他特殊利益安排，山东德普莱太独立开展业务经营，其与公司之间为经销关系，不存在受公司或实际控制人实际控制的情形。南京璟石与公司及其关联方、员工之间不存在关联关系或潜在关联关系，南京璟石的终端销售情况合理，不存在异常情形；

9、受到下游地产景气度等因素影响，公司部分主要客户收入和公司主要产品收入有所下滑，部分需要安装确认收入的地产项目具有一定的偶发性，该部分的收入 2023 年较 2022 年有所减少。公司营业收入下降，净利润同比上升 84.63

万元，主要系 2022 年资产减值准备增加 467.58 万元，资产减值损失主要系公司债务人北京盛康基业装饰工程有限公司的信用状况变化，公司预计相关款项无法收回，全额计提坏账准备。报告期内，公司营业收入变动趋势与亿利达保持一致，与绿岛风、南风股份和金盾股份不一致，归母净利润变动情况与同行业可比上市公司存在差异，但符合公司自身情况，具有合理性。

10、报告期各期客户供应商重合相关交易的定价公允，具有商业合理性，收入确认方法符合《企业会计准则》规定；

11、报告期内，公司存在通过第三方回款的情况，具有必要性及商业合理性，回款对象与公司不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

12、报告期各期公司退换货金额及占比均较小，相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

13、报告期内，公司主要产品的毛利率变动主要受到产品结构变化、生产规模等因素影响，具有合理性，公司运输成本与营业收入相匹配；

14、报告期内，公司上游原材料以大宗商品为主，价格呈现一定周期性波动；原材料价格大幅上涨不会对公司毛利率产生重大不利影响，当原材料价格上涨时，公司具有向下游客户传导的能力；

15、公司毛利率整体高于同行业可比公司主要系公司在产品类型与同行业可比公司存在差异所致，具有合理性；

16、综合公司所处行业的景气度、下游房地产行业景气度、同行业可比公司经营情况、期末在手订单、期后经营业绩情况，公司经营业绩具有稳定性和可持续性；

17、经核查，报告期内，公司与具有异常特征的客户交易真实、合理，公司销售收入真实、准确、完整。

十八、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定核查并说明经销模式有关情况，说明对终端客户的核查情况及比例

（一）公司披露情况

公司已经按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》要求在《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”部分补充披露经销模式相关事项。

（二）主办券商核查情况

1、经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

（1）核查程序

针对上述问题，主办券商执行了以下核查程序：

- ①获取公司主要经销客户的销售合同或订单，查阅相关合同条款；
- ②访谈公司销售业务负责人，了解经销客户收入确认时点；
- ③结合《企业会计准则》及合同具体约定，分析经销收入确认时点准确性；
- ④查验公司记账凭证、银行流水收款记录等凭证，核查回款方与合同签订方的一致性，核查经销商回款是否存在现金及第三方回款；
- ⑤对主要经销商的终端客户进行了走访核查，了解终端客户的产品使用情况、各期采购数量、日常保有的库存量、与公司的关联关系等情况。报告期各期，执行终端客户走访程序的经销商数量及比例如下：

项目	2023年	2022年
走访终端客户的经销商数量	6	6
走访终端客户的经销商经销收入（万元）	1,995.50	1,866.91
经销收入（万元）	2,424.72	2,162.48
占经销收入的比例	82.30%	86.33%

（2）核查结论

经核查，主办券商认为：公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；主要经销商根据自身备货周期和终端销售情况进行备货，各期采购和销售量基本匹配，公司销售的产品基本实现终端客户销售；经销商回款不存在大量现金和第三方回款。

2、主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否

存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

（1）核查程序

针对上述问题，主办券商执行了以下核查程序：

①通过公开资料查询、走访公司主要经销商、访谈公司销售业务负责人、获取董监高调查表等方式，了解公司主要经销商的主体资格及资信能力，了解公司与经销商是否存在关联关系、潜在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作；

②通过访谈公司销售业务负责人、查阅公司与主要经销商签订合同、走访公司主要经销商等方式，了解公司对经销商的信用政策，并与直销客户信用政策进行对比，分析信用政策的合理性；

③获取公司收入明细表，计算公司对主要经销商的销售收入占比，分析公司是否存在对经销商存在依赖；

④通过公开资料查询，分析经销商是否存在大量个人等非法人实体；

⑤走访主要经销商、访谈公司销售业务负责人、获取公司员工花名册并与主要经销商相关人员进行比等方式，核查经销商是否由公司员工或前员工控制；

⑥计算新增、退出经销商数量及金额，分析经销商变动对公司经销收入的影响。

（2）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，销售产品大部分已实现终端客户销售，经销商回款不存在大量现金和第三方回款；公司主要经销商的主体资格及资信能力良好，公司存在前员工经销商，具有合理性，公司对经销商主要采取款到发货，对经销商的信用政策合理，对经销商不存在依赖。公司经销商客户不存在大量个人等非法人实体，报告期内公司经销商存在 3 家新增，具有合理性。

3、公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行

（1）核查程序

针对上述问题，主办券商执行了以下核查程序：

- ①获取公司与经销商模式相关的内控制度，并访谈公司销售业务负责人，了解和测试相关内控制度设计及运行的有效性；
- ②执行穿行测试，评估经销商模式内部控制的设计和执行情况是否合理有效

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

问题 4、关于应收账款

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 2,450.03 万元和 2,403.91 万元，公司下游客户中存在较多房地产开发企业。

请公司说明：（1）报告期内公司对客户的选择标准、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期以及对客户资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施等；（2）期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营情况恶化、资金困难等风险；（3）结合公司业务发展情况、报告期后应收账款回款情况、逾期未收回款项、行业及下游行业景气度、应收账款中房地产开发企业金额及占比等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性，与同行业公司对于房地产企业坏账准备计提是否存在明显差异；是否存在以房抵债的情形，应收账款单项计提是否充分。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期内公司对客户的选择标准、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期以及对客户资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施等

（一）报告期内公司对客户的选择标准

按销售模式区分，公司的客户分为三大类：ODM 客户、直销客户与经销商客户。

公司在对 ODM 客户的选择中，通常会向国内外知名度高、技术先进的新风系统品牌商寻求合作。目前，公司与霍尼韦尔集团（以下简称“霍尼韦尔”）、广东百朗新风系统有限公司（以下简称“广东百朗”）、兰舍通风系统有限公司等当前市面新风系统主流品牌商之间有长期合作关系。一方面，公司通过给主流品牌商提供设计、采购、生产等一站式服务，积累丰富的生产经验、完成技术更新与迭代，另一方面能够快速掌握、适应市场需求和变化趋势，推动自身品牌走向市场。

经销商客户的选择上，公司综合考量经销商客户的市场信誉、销售网络、售

后服务等诸多因素。同时，公司也会在一定区域内寻找具备一定实力和渠道优势的经销商客户建立长期合作关系，有利于公司更好的推广自己的品牌。

直销客户方面，公司综合考虑与之建立销售合作关系，在选择客户和承接订单时会偏向于选择财务能力、信誉度优良,以及具有一定影响力的客户，以此来增强公司品牌的认知度和市场地位。

(二) 与主要客户结算模式、信用政策、回款周期

年度	序号	单位名称	结算模式	信用政策	回款周期(天)
2023年度	1	霍尼韦尔	电汇	收到发票后 4 个月	138.04
	2	山东德普莱太环境设备有限公司	电汇	款到发货	-
	3	广东百朗	电汇	收到发票后 2 个月	87.81
	4	浙江永德信科技有限公司	电汇	款到发货	-
	5	台达电子集团	电汇	收到发票后 2 个月	58.39
2022年度	1	霍尼韦尔	电汇	收到发票后 4 个月	170.60
	2	台州意得豪苑房地产开发有限公司	电汇	发货前预付 60% 设备款，施工阶段按工程进度支付货款	31.25
	3	广东百朗	电汇	收到发票后 2 个月	89.90
	4	山东德普莱太环境设备有限公司	电汇	款到发货	-
	5	南京璟石贸易有限公司	电汇	款到发货	-

注：回款周期=365 天/（当年销售收入*1.13/（期初应收账款+期末应收账款）*2）

报告期内，公司主要客户的信用政策未发生变化，主要客户实际回款周期与信用政策基本匹配。

(三) 对客户资信状况及付款能力的管理情况及风险管控措施

目前公司主要客户为新风系统主流品牌商（ODM 客户）与下属经销商。由于 ODM 客户自身实力强、双方合作时间长、资信状况较好，客户付款能力能够得到一定的保障。基于上述客户的业务成交量及历史回款情况，公司给予对方恰当的信用期。对于经销商客户，公司一般采用先收款后发货的结算方式。对于直接客户，通常在其签订的合同中制定多个付款节点，并且对每一环节中可能产生的成本进行合理预估，确保公司在每一节点前预先收取的款项能覆盖后一阶段所产生的成本支出。综合来看公司对客户资信状况及付款能力的管理情况较为到

位与谨慎。

风险管控方面，公司制定有以下措施：

签订合同前，公司会综合考虑以下因素：客户资信状况是否正常；客户对产品数量、交货期、包装、交付服务等要求是否合理、明确；以及约定的有关价格、结算方式等是否合理。

签订合同后，公司在应收账款的管理中会设置应收账款管理台账，逐笔登记应收账款应收客户名称、欠款时间、欠款数额、回收期限、逾期未归还的原因、责任人等资料信息；及时核对、跟踪应收账款的回款、结算情况，严格监督每笔账款的回收和结算。

在款项催收方面，对到期的应收款项，公司落实有关部门指定专人催收，

此外对销售人员还设有回款考核指标，因签订、履行合同严重失职、未及时结算、未能对到期应收款项和风险账款进行及时预警、怠于清收等主观过错导致应收款项不能全部（部分）收回造成损失的，应根据过错大小及损失金额追究相关责任人的责任。

二、期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营情况恶化、资金困难等风险

（一）期后应收账款回款情况

公司期后应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
应收账款余额	2,690.18	2,696.76
其中：单项计提坏账准备的应收账款	149.85	99.46
期后回款金额	2,189.27	2,485.16
期后回款比例	81.38%	92.15%
剔除单项计提坏账准备应收账款部分的期后回款比例	86.18%	95.68%

注：上述回款统计时间为截至 2024 年 5 月 31 日

截至 2024 年 5 月末，2022 年末、2023 年末应收账款的期后回款比例分别为

92.15%和 81.38%，公司应收账款期后回款情况良好。

（二）应收账款逾期金额及比例

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
应收账款余额	2,690.18	2,696.76
逾期金额	500.31	594.08
逾期款项占应收账款比例	18.60%	22.03%
逾期款项期后收回金额	76.48	423.20
逾期款项期后收回比例	15.29%	71.24%

注：上述回款统计时间为截至 2024 年 5 月 31 日

报告期各期末，公司应收账款逾期比例分别为 22.03%和 18.60%，主要系部分客户根据自身经营情况和资金需要安排付款时间，导致略有延后，以及少量客户因自身经营异常导致未能按时回款。截至 2024 年 5 月 31 日，已回款 76.48 万元，尚有 423.83 万元未收回，其中已全额计提坏账准备的金额 149.85 万元，扣减后金额为 273.98 万元，占应收账款余额为比例为 10.18%，占比较小。

（三）应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例

报告期内，公司应收账款余额占收入的比例以及同行业的情况列示如下：

单位：万元

项目	2023.12.31/2023 年度	2022.12.31/2022 年度
绿岛风	11.65%	9.60%
亿利达	39.59%	34.48%
南风股份	104.72%	106.76%
金盾股份	128.07%	136.54%
行业平均值	71.01%	71.85%
德普莱太	20.93%	17.81%

由上表可知，2022 年-2023 年，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 17.81%和 20.93%，占比较小，低于可比公司平均值。

从行业平均值看，报告期内应收账款余额占收入的比例在 71%左右，主要系南风股份、金盾股份比例较高所致。由于上述两家公司业务主要面向核电、地铁、隧道、大型工业与民用建筑领域，客户以国有大中型企业为主，因此应收账款收

款周期较长。公司客户类型与绿岛风与亿利达更为接近，剔除南风股份、金盾股份的影响，报告期内该项指标平均值分别为 22.04%、25.62%，与公司指标相近。综合分析来看，公司应收账款余额占收入的比例符合行业惯例。

（四）主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期期末，应收账款前五大期后回款金额及客户经营状况具体如下：

单位：万元、%

年度	客商	应收账款	账龄	期后回款金额	回款比例
2023 年度	霍尼韦尔集团	1,595.48	1 年以内； 1-2 年	1,585.99	99.41
	河北国广基业房地产开发有限公司	220.71	1 年以内	27.00	12.23
	第一摩码人居环境科技（北京）有限公司	93.50	1 年以内； 1-2 年	58.70	62.78
	台达电子集团	92.32	1 年以内	91.69	99.32
	广东百朗	88.74	1 年以内	88.74	100.00
	合计	2,090.75		1,852.12	88.59
2022 年度	霍尼韦尔集团	1,341.04	1 年以内	1,338.12	99.78
	台州意得豪苑房地产开发有限公司	274.50	1 年以内	270.52	98.55
	广东百朗	240.90	1 年以内	240.90	100.00
	河北国广基业房地产开发有限公司	214.15	1 年以内； 1-2 年	214.15	100.00
	青岛龙泰晟德置业有限公司	119.95	1 年以内； 1-2 年	75.77	63.17
	合计	2,190.54		2,139.46	97.67

注：上述回款统计时间为截至 2024 年 5 月 31 日

除青岛龙泰晟德置业有限公司、河北国广基业房地产开发有限公司外，公司主要客户应收账款余额已基本收回。青岛龙泰晟德置业有限公司的期末应收账款余额中，包含了应收青岛龙泰晟德置业有限公司 75.77 万元和应收青岛龙华盛锦置业有限公司 44.18 万元。其中，青岛龙华盛锦置业有限公司因出现经营恶化，预计款项无法收回，已全额计提坏账准备，青岛龙泰晟德置业有限公司 2022 年年底 75.77 万元应收账款已全部收回。河北国广基业房地产开发有限公司，由于其内部付款流程较长，付款周期有时会超出公司给予的信用期，结合历史合作情况，该公司未出现长期拖欠货款的情形，目前仍处于正常经营状态。后续公司保持与客户的良好沟通，持续跟进并积极催收未付款项。

综上所述，公司主要收款对象中，青岛龙华盛锦置业有限公司存在经营恶化、

资金困难等风险，已全额计提坏账准备。除青岛龙华盛锦置业有限公司外，其他主要客户不存在经营恶化、资金困难等风险。

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

（一）公司业务发展情况

德普莱太是一家行业领先的集研发、生产与销售为一体的新风系统品牌商与服务商。公司拥有丰富的新风产品布局，广泛应用于住宅、写字楼、酒店、公共建筑、厂房等场所。近年来，在精装修指导政策的推动下，我国精装修市场进一步发展。在精装修市场模式下，公司的下游客户存在部分房地产开发企业。

（二）报告期各期末应收账款截至目前的回款情况

报告期各期末应收账款截至目前的回款情况见本回复“问题 4、二、（一）期后应收账款回款情况”之说明。

（三）逾期未收回款项

逾期未收回款项见本回复“问题 4、二、（二）应收账款逾期金额及比例”之说明。

（四）行业及下游行业景气度

2023 年，全国商品房销售面积延续自 2021 年 2 月起的下滑趋势，国家统计局公布 2023 年房地产相关数据，全年商品房销售额同比下降 6.5%。从销售面积来看，2023 年商品房销售面积 11.17 亿平方米，同比下降 8.5%。

地产销售自 2022 年 2 月进入负增长阶段后下行已超两年，2024 年多地放松住房限购。多个城市陆续全面取消限购，北京、深圳等一线城市亦优化限购政策，包括增加购房资格、降低社保年限要求及开放企业购房等，有望通过需求侧刺激加速房地产市场回暖。

(五) 应收账款中房地产开发企业金额及占比

单位：万元

客户类型	2023.12.31		2022.12.31	
	金额	比例	金额	比例
房地产开发企业	493.95	18.36%	756.31	28.05%
非房地产开发企业	2,196.23	81.64%	1,940.45	71.95%
小计	2,690.18	100.00%	2,696.76	100.00%

由上表可知，公司客户类型为房地产开发企业的应收账款金额为 756.31 万元和 493.95 万元，占比为 28.05% 和 18.36%，占比较小。

(六) 与同行业公司对房地产企业坏账准备计提是否存在明显差异

公司	应收账款坏账准备计提政策
绿岛风	本公司基于单项和组合评估金融资产的预期信用损失。对信用风险显著不同的金融资产单项评估信用风险，如：应收关联方款项；应收政府机关单位款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
亿利达	对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收款项单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收款项或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于账龄组合考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，对应收账款预期信用损失进行估计。
南风股份	对于应收账款若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，本公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账准备的应收款项之外，本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备。
金盾股份	对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产，公司按单项计提预期信用损失。按照组合计提的参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

由上表可知，同行业可比上市公司未对房地产客户单独制定相应的坏账政策。

同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例如下：

单位：%

公司	应收账款坏账准备计提比例						
	1-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
绿岛风		2.69	12.43	36.29	50.00	100.00	100.00

公司	应收账款坏账准备计提比例						
	1-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
亿利达		5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00
南风股份	0.00	5.00	10.00	30.00	60.00	60.00	100.00
金盾股份		5.00	10.00	30.00	60.00	100.00	100.00
行业平均		3.87	10.61	31.57	56.67	80.00	100.00
德普莱太		5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合行业惯例。

（七）说明公司应收账款坏账准备计提的充分性

公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合行业惯例，公司应收账款的账龄基本为 1 年以内，公司应收账款中客户类型为房地产开发企业的占比较低。截至 2024 年 5 月末，公司应收账款期后回款情况良好。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提充分。

（八）是否存在以房抵债的情形

经核查，报告期内，公司不存在以房抵债的情形。

（九）应收账款单项计提是否充分

报告期内，公司单项计提应收账款坏账准备如下：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日				
序号	公司名称	账面金额	坏账准备	计提理由
1	远洋地产（深圳）有限公司（曾用名：深圳市地业乐安房地产有限公司）	57.16	57.16	预计无法收回
2	青岛龙华盛锦置业有限公司	44.18	44.18	预计无法收回
3	天津远颐房地产开发有限公司	7.72	7.72	预计无法收回
4	青岛胶澳华程置业有限公司	7.52	7.52	预计无法收回
5	其他零星客户	33.27	33.27	预计无法收回
合计	-	149.85	149.85	-

2022年12月31日				
序号	公司名称	账面金额	坏账准备	计提理由
1	远洋地产（深圳）有限公司（曾用名：深圳市地业乐安房地产有限公司）	52.73	52.73	预计无法收回
2	青岛龙华盛锦置业有限公司	44.18	44.18	预计无法收回
3	其他零星客户	2.55	2.55	预计无法收回
合计	-	99.46	99.46	

报告期内，公司单项计提的项目主要为远洋地产相关企业（包括远洋地产（深圳）有限公司、天津远颐房地产开发有限公司等）及长期挂账未归还的青岛龙华盛锦置业有限公司，其偿债能力下降，经公司评估预计难以收回。中介机构也通过企查查等查询工具，对公司信用信息进行查询，除以上已单项计提的企业外，不存在预计无法收回需要单项计提的应收账款。

报告期期末，同行业可比公司应收账款单项计提坏账准备政策及单项计提比例具体如下：

公司名称	单项计提坏账准备政策及单项计提比例
绿岛风	对信用风险显著不同的金融资产单项评估信用风险，如：应收关联方款项；应收政府机关单位款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。2022年对于按单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例为100%，2023年不存在按单项计提坏账准备的应收账款。
亿利达	对信用风险与组合信用风险显著不同的应收账款，公司按单项计提预期信用损失。2022年和2023年按单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例为86.38%和86.06%。
南风股份	对于应收账款若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，对该应收款项单项计提坏账准备。2022年和2023年按单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例为100.00%和100.00%。
金盾股份	对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产，公司按单项计提预期信用损失。2022年和2023年按单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例为100.00%和40.93%。
德普莱太	对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产，公司按单项计提预期信用损失。2022年和2023年按单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例为100.00%和100.00%。

如上表所示，公司应收账款单项计提坏账准备政策与同行业类似，公司按单项计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例整体高于同行业可比上市公司平均水平，公司单项计提坏账准备政策谨慎。

四、请主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司对客户的选择标准，以及对客户资信状况及付款能力的风险控制措施，了解是否存在以房抵债事项；

2、获取主要客户的销售合同或订单，了解公司对主要客户的结算方式和信用政策；

3、获取应收账款明细表，计算回款周期，统计房地产开发企业应收账款金额及占比，统计期后回款情况，结合客户信用政策，统计各期末应收账款逾期情况，分析应收账款逾期比例变动原因；

4、分析公司应收账款占收入的比例与同行业可比公司相比是否符合行业惯例；

5、通过企查查等查询工具，对公司信用信息进行查询，了解主要收款对象信用情况；

6、查阅行业研究报告等资料，分析行业发展情况；查阅并比较同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策和计提比例等数据，评价公司坏账准备计提和应收账款单项计提的合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司对客户的选择标准、资信状况及付款能力的管理情况及风险控制措施积极有效；公司对主要客户的信用政策、结算模式、回款周期未出现显著变化；

2、公司应收账款期后回款情况良好，应收账款逾期的金额及比例较低；应收账款占收入的比例低于同行业可比公司平均水平，应收账款回款控制较好；主要收款对象不存在经营恶化、资金困难的情况；

3、公司应收账款中客户类型为房地产开发企业的应收账款占比较低；同行

业可比上市公司未对房地产客户单独制定相应的坏账政策；报告期内，公司不存在以房抵债的情形；公司已充分计提应收账款坏账准备；应收账款单项计提充分。

问题 5、关于存货及供应商

根据申报文件，报告期各期末，公司存货账面价值分别为 3,396.70 万元和 3,633.58 万元，主要由原材料、库存商品、发出商品和合同履行成本构成；公开信息显示，上海三晨实业有限公司员工参保人数 1 人，欧雅士电子（上海）有限公司员工参保人数 4 人。

请公司说明：（1）结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况；（2）存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；公司存货分类、结构及变动情况与可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性；（4）发出商品占比大幅提升的原因及合理性，公司发出商品的具体情况，包括但不限于产品类型、金额、发出时间、客户验收时间、期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况，是否存在通过发出商品调节收入确认的情形；（5）存货中主要合同履行成本项目的明细情况，包括但不限于客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间、成本确认进度、期后结转情况等，是否存在长期未结转或与客户存在争议的情形，如是，请说明原因及是否存在减值风险；（6）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效，第三方仓库管理、存货盘点等情况；（7）公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性，是否存在公司前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见；（3）说明对供应商核查的范围、核查程序及核查比例，对具有异

常特征的供应商核查情况。

【公司回复】

一、结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况

（一）合同、备货和发货周期、订单完成周期

公司产品主要采用“以销定产+合理备货”的生产模式，根据销售订单安排采购和生产。公司与供应商签订框架合同或非框架合同，公司根据销售订单及生产需求向各供应商下采购订单。

报告期内，公司产品的备货和发货周期、订单完成周期具体情况如下：

主要产品	原材料采购周期	生产周期	发货周期	订单完成周期 [注 1]	备货周期 [注 2]
热回收新风机	15-20 天	3-7 天	1-5 天	19-32 天	15-30 天
单向流新风机	15-20 天	3-7 天	1-5 天	19-32 天	15-30 天
除湿新风机	30-60 天	3-5 天	1-5 天	34-70 天	20-90 天
环控一体机	30-60 天	5-7 天	1-5 天	36-72 天	15-30 天

[注 1]仅为直接销售业务类型的订单周期，订单完成周期=原材料采购周期+生产周期+发货周期

[注 2]系按实际情况留存一定天数发货所需库存量

（二）存货余额与公司的订单、业务规模匹配情况

1、公司存货余额与公司订单匹配情况

（1）原材料及在产品

公司原材料、在产品的采购和备货均根据生产计划确定，不与具体订单对应。

（2）发出商品和合同履约成本

报告期各期末，发出商品和合同履约成本均有订单支持。

（3）库存商品

报告期内公司的库存商品订单支持情况如下：

单位：万元

截止日	存货类型	有订单支持的库存商品金额	对应库存商品余额	订单支持占比
2022年12月31日	库存商品	785.87	1,582.27	49.67%
2023年12月31日	库存商品	756.72	1,281.16	59.07%
总计		1,542.59	2,863.43	53.87%

报告期各期末库存商品有订单支持的金额分别为785.87万元和756.72万元，占各期末结存金额的比例为49.67%和59.07%，公司依据客户订单需求以及市场信息确定库存商品备货，存货余额与公司订单较为匹配。

2、存货余额与业务规模匹配情况

报告期各期末，公司的营业成本规模和存货余额的基本情况如下：

单位：元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
库存商品	12,811,626.81	32.90%	15,822,736.28	44.07%
原材料	8,836,823.40	22.69%	12,588,510.00	35.06%
在产品	2,581,209.28	6.63%	3,244,638.31	9.04%
发出商品	9,264,345.12	23.79%	3,238,746.89	9.02%
合同履约成本	5,448,552.21	13.99%	1,009,174.13	2.81%
存货余额	38,942,556.82	100.00%	35,903,805.61	100.00%
营业成本金额	73,976,173.59		92,609,636.92	
存货余额占营业成本的比例	52.64%		38.77%	
剔除合同履约成本和发生商品后存货余额占营业成本的比例	32.75%		34.18%	

存货账面余额占营业成本的比例呈上升趋势，主要系公司涉及部分需要验收确认的房产安装项目，在2023年度尚未验收。报告期内，剔除合同履约成本和发生商品后存货账面余额占营业成本的比例为34.18%和32.75%，比例保持稳定。

（三）存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

公司与同行业可比公司的存货规模比较情况如下：

单位：元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	存货账面价值	占营业成本比	存货账面价值	占营业成本比
绿岛风	99,054,898.73	27.69%	150,101,769.02	47.52%
亿利达	524,277,447.84	43.00%	531,261,327.54	35.32%
南风股份	201,695,499.70	59.22%	210,095,399.12	83.30%
金盾股份	378,571,722.92	105.20%	346,125,941.00	108.24%
平均值	300,899,892.30	58.78%	309,396,109.17	68.59%
德普莱太	36,335,763.67	49.12%	33,966,986.63	36.68%

注：已考虑存货跌价

从存货规模来看，公司存货规模及占营业成本的比例低于同行业可比公司，主要系金盾股份安装项目规模较大，金盾股份存货中包含 30,085.21 万元的合同履约成本，占存货账面价值比例为 79.47%，其合同履约成本余额主要系子公司四川同风源建设工程有限公司存在较大金额的未结算工程项目。该业务与同行业可比上市公司其他业务差距较大，不考虑金盾股份影响后，同行业可比上市公司存货账面价值占营业成本比例的平均值在 2022 年和 2023 年分别为 43.31% 和 55.38%。公司存货规模占营业成本的比例与其较为接近。公司在 2023 年新增较多房产安装项目，且在 2023 年尚未验收，故合同履约成本和发出商品金额增加较多，2023 年存货规模及占营业成本的比例高于 2022 年。

综上，存货规模小于同行业可比上市公司，剔除金盾股份后，存货规模占营业成本的比例与同行业可比上市公司不存在较大差异。

（四）说明期后存货的结转情况

1、2023 年 12 月 31 日

单位：元

项目	结存金额	期后结转金额	结转比例
库存商品	12,811,626.81	8,044,411.64	62.79%
原材料	8,836,823.40	4,739,549.68	53.63%
在产品	2,581,209.28	1,821,932.02	70.58%
发出商品	9,264,345.12	7,918,272.15	85.47%
合同履约成本	5,448,552.21	4,631,632.44	85.01%
存货合计	38,942,556.82	27,155,797.93	69.73%

注 1：期后结转金额及结转比例系截至 2024 年 5 月 31 日数据

注 2：在产品包含在产品 and 半成品，下同

2、2022 年 12 月 31 日

单位：元

项目	结存金额	结转金额	结转比例
库存商品	15,822,736.28	12,999,443.38	82.16%
原材料	12,588,510.00	10,311,500.92	81.91%
在产品	3,244,638.31	2,888,204.24	89.01%
发出商品	3,238,746.89	3,238,746.89	100.00%
合同履约成本	1,009,174.13	1,009,174.13	100.00%
存货合计	35,903,805.61	30,447,069.56	84.80%

注 1：结转金额及结转比例系截至 2024 年 5 月 31 日数据

由上表可知，公司存货整体保持良好的期后结转率。公司已充分考虑存货减值迹象，每年计提减值准备，2022 年末及 2023 年末存货减值准备计提比例分别为 5.39% 及 6.69%。

综上，公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配；存货规模小于同行业可比上市公司，剔除金盾股份后，存货规模占营业成本的比例与同行业可比上市公司不存在较大差异；期后存货保持着良好的期后结转率。

二、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、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

（一）存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况

1、存货库龄结构

报告期各期末，公司各类别存货库龄情况如下：

单位：元

时点	项目	1 年以内	1-2 年	2 年以上	小计
2023.12.31	库存商品	9,553,751.21	2,373,839.60	884,036.00	12,811,626.81
	发出商品	6,052,836.40	3,211,508.72	-	9,264,345.12
	原材料	6,226,694.58	1,465,589.56	1,144,539.26	8,836,823.40
	合同履约成本	4,439,378.07	1,009,174.14	-	5,448,552.21
	在产品	2,148,176.78	246,803.83	186,228.67	2,581,209.28
	小计	28,420,837.04	8,306,915.85	2,214,803.93	38,942,556.82

时点	项目	1年以内	1-2年	2年以上	小计
2022.12.31	库存商品	14,306,703.51	1,081,472.24	434,560.53	15,822,736.28
	发出商品	3,238,746.89	-	-	3,238,746.89
	原材料	10,568,213.32	1,318,684.63	701,612.05	12,588,510.00
	合同履约成本	1,009,174.13	-	-	1,009,174.13
	在产品	2,807,370.81	298,205.80	139,061.70	3,244,638.31
	小计	31,930,208.66	2,698,362.67	1,275,234.28	35,903,805.61

注：系账面余额，未考虑跌价

公司存货库龄结构较好，报告期各期末，公司存货库龄1年以内的金额比例为88.93%和72.98%。

2、计提存货跌价准备的情况

报告期各期末，各类别存货计提存货跌价准备情况如下：

单位：元

时点	存货类别	账面余额	跌价准备	计提比例
2023.12.31	库存商品	12,811,626.81	1,077,216.55	8.41%
	发出商品	9,264,345.12		
	原材料	8,836,823.40	1,282,855.85	14.52%
	合同履约成本	5,448,552.21		
	在产品	2,581,209.28	246,720.75	9.56%
	小计	38,942,556.82	2,606,793.15	6.69%
2022.12.31	库存商品	15,822,736.28	655,248.56	4.14%
	发出商品	3,238,746.89		
	原材料	12,588,510.00	1,079,221.15	8.57%
	合同履约成本	1,009,174.13		
	在产品	3,244,638.31	202,349.27	6.24%
	小计	35,903,805.61	1,936,818.98	5.39%

报告期各期末，公司计提存货跌价准备的存货类型主要为原材料和库存商品，公司存货跌价准备计提总额分别为193.68万元和260.68万元，占各期末存货账面余额的比例分别为5.39%和6.69%

（二）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及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

资产负债表日，公司存货以成本与可变现净值孰低计量。按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，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。

2、存货跌价准备具体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）存货跌价准备具体计提方法

公司存货跌价准备的整体计提方法为：资产负债表日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。具体计提方法如下：

①呆滞或不良存货：针对呆滞或不良物料，公司结合存货的实地盘点时查看的实物状态以及未来可变现的可能性等，对状态不良的实物全额计提跌价准备；

②其他存货：按照可变现净值确认方法测试后正常计提跌价准备。

（2）跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

同行业存货跌价准备计提政策及方法如下：

可比公司	存货跌价准备计提政策简述	存货跌价计提具体方法
绿岛风	按照存货成本与可变现净值孰低的方法确认期末存货跌价准备金额	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

可比公司	存货跌价准备计提政策简述	存货跌价计提具体方法
		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计算，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。
亿利达	按照存货成本与可变现净值孰低的方法确认期末存货跌价准备金额	按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，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。
南风股份	按照存货成本与可变现净值孰低的方法确认期末存货跌价准备金额	存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备，其中：（1）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；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计算，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。（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。
金盾股份	按照存货成本与可变现净值孰低的方法确认期末存货跌价准备金额	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，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。

从上表可见，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司保持一致，均在各年末对存货成本与可变现净值进行比较，对存货成本高于可变现净值的差额确认存货跌价准备，与同行业可比公司不存在明显差异。

报告期内，公司存货跌价准备计提比率与可比公司的对比情况如下：

公司	2023.12.31	2022.12.31
----	------------	------------

绿岛风	3.31%	2.82%
亿利达	7.81%	5.54%
南风股份	4.94%	3.57%
金盾股份	8.42%	9.11%
平均值	6.12%	5.26%
德普莱太	6.69%	5.39%

由上表可知，公司存货跌价准备计提比率与可比公司接近，不存在较大差异，存货跌价准备计提谨慎合理。

综上，存货可变现净值的确定依据合理；存货跌价准备具体计提方法合理、跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异。

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

（一）公司的各产品核算流程与主要环节

公司生产核算流程主要为材料采购入库与领用、产品的生产成本归集与生产成本分配和产品入库与出库。生产成本核算中的成本归集包括直接材料、直接人工和制造费用。生产制造过程中权责发生制下的各项实际支出，作为归集的实际成本。生产成本分配环节中，公司于月末将当月已完工的产品与未完工的产品，按照合理分配方式在各种产品之间进行分配。具体核算过程如下：

主要环节	核算流程
材料采购入库	（1）采购部门根据公司与供应商签订的协议、采购订单采购原材料或半成品。仓管部门在收到供应商的来料时，仓管员根据供应商的送货单清点来料验收无误后收货，并生成采购入库单。财务部门对采购入库单的单价进行复核与修正，核对无误后计入原材料和半成品科目。（2）委托加工：针对部分半成品，因技术含量较低，公司委托外协厂商加工，主要涉及芯子片组装、滤网组装、切纸等。相关原材料发出后转入委托加工物资核算。外协半成品验收后结转至半成品。
材料领用	计划部门制定生产计划并通知生产部门做好产前准备，生产人员根据生产计划排产时间，适时依据生产工单 BOM 的材料需领数量开具生产领料单；仓管部门根据生产领料单进行备料和发料；生产部门根据生产领料单与仓管部门进行材料品号、数量的核对与交接，无误后领料至生产车间，并依据生产计划进行投料生产；财务部门核算生产工单领料单的材料成本，并计入生产成本-直接材料成本科目。
产品的生产成本归集与生产成本	（1）直接材料：公司生产所需的原材料按照生产流程分为钢板切割、ABS 粒料注塑等。直接材料按生产工单 BOM 实际领料成本归集，不需在不同

主要环节	核算流程
分配	产品间再分配。(2) 直接人工：直接人工主要核算与生产活动直接相关的人员工资薪酬、福利、社保、住房公积金等。公司直接人工综合考虑产品生产入库数量等因素进行计算并在不同产品间进行分配。(3) 制造费用：制造费用主要包括各生产车间管理人员的工资薪酬、机器设备的折旧费、水电费、外协费、组装所需的材料费以及其他制造费用。按产品定额工资占比进行分配。(4) 直接人工与制造费用依据产品标准工时在当月完工入库的成品、半成品之间分配。
自制半成品、产成品生产入库	每月月末，直接材料、直接人工和制造费用归集完成之后，财务部门根据当月生产完工入库情况，将完工入库的生产工单从生产成本结转至半成品、库存商品中。
产品销售出库	(1) 销售部门依据发货计划、销售订单开具销货单；仓管部门依据销货单备货并发货给客户，同时在 ERP 系统审核销货单，下推自动生成相关联的销售出库单，库存商品转为发出商品。(2) 销售出库的产品达到收入确认条件时，财务部门按照与客户结算或确认的产品数量和单价确认销售收入，同时根据 ERP 系统计算发出商品的成本，结转至主营业务成本。发出存货的计价采用月末一次加权平均法。

公司采用的产品成本结转方法与公司产品实际情况相符，符合《企业会计准则》的规定，核算采用的会计政策和估计在报告期内保持一致并一贯运用。

(二) 存货明细项目的核算时点

公司存货明细项目核算时点准确，包括原材料、半成品、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本等的核算，具体如下：

项目	核算时点
原材料	对于外购的原材料，在验收入库后确认为原材料
半成品	月末尚未加工成最终产成品的中间产品，自生产工单投产后至检验合格入库后，确认为自制半成品；对于外购的半成品，在验收入库后确认为半成品
在产品	月末产品的未完成订单，自生产工单投产后，将其自生产投料开始至检验合格入库之前所耗用的成本费用确认为在产品
委托加工物资	公司向外协厂商发出存货时确认为委托加工物资，完成委托加工并验收入库时终止委托加工物资的确认，确认为半成品
库存商品	各类产成品完工检验合格入库后确认为库存商品
发出商品	商品已发出，尚未满足收入确认条件前，将产品成本计入发出商品
合同履约成本	为了履行合同义务，采购的服务和材料在尚未满足收入确认条件前，计入合同履约成本

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

报告期各期末，公司存货分类、结构及变动情况如下：

单位：元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		占比变动情况(%)
	账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)	
库存商品	12,811,626.81	32.90	15,822,736.28	44.07	-11.17
发出商品	9,264,345.12	23.79	3,238,746.89	9.02	14.77
原材料	8,836,823.40	22.69	12,588,510.00	35.06	-12.37
合同履约成本	5,448,552.21	13.99	1,009,174.13	2.81	11.18
在产品	2,581,209.28	6.63	3,244,638.31	9.04	-2.41
合计	38,942,556.82	100.00	35,903,805.61	100.00	

2023年库存商品和原材料金额相比2022年下降系公司因销售规模下降而备货下降。2023年库存商品和原材料占比相比2022年下降系公司2023年存在较多房产安装项目，因整体项目未验收，发出商品和合同履约成本金额增大，致使原材料和库存商品占比下降。

可比公司存货分类、结构及变动情况如下：

单位：元

同比公司	存货明细	2023.12.31		2022.12.31		占比变动情况(%)
		账面余额	占比(%)	账面余额	占比(%)	
绿岛风	库存商品	58,302,378.36	56.91	102,926,985.91	66.64	-9.73
	发出商品	1,648,469.26	1.61	122,542.68	0.08	1.53
	原材料	28,395,928.66	27.72	32,676,599.68	21.16	6.56
	在产品	1,187,453.24	1.16	1,600,729.18	1.04	0.12
	半成品	10,763,954.99	10.51	12,100,571.45	7.83	2.68
	委托加工物资	629,621.93	0.61	3,899,751.87	2.52	-1.91
	低值易耗品	1,514,115.78	1.48	1,122,774.73	0.73	0.75
亿利达	库存商品	86,169,953.38	15.15	70,896,599.31	12.61	2.54
	发出商品	130,804,572.77	23.00	132,239,212.75	23.51	-0.51
	原材料	265,290,603.96	46.65	267,860,974.75	47.62	-0.97
	周转材料	6,748,696.38	1.19	5,968,564.65	1.06	0.13
	在产品	79,659,605.68	14.01	85,481,314.57	15.20	-1.19
南风股份	库存商品	82,896,711.30	39.07	55,888,937.05	25.65	13.42
	发出商品	20,990,525.73	9.89	63,948,448.47	29.35	-19.46
	原材料	76,432,780.92	36.02	64,994,207.50	29.83	6.19

同比公司	存货明细	2023.12.31		2022.12.31		占比变动情况 (%)
		账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	
	周转材料	930,724.12	0.44	1,048,655.60	0.48	-0.04
	在产品	30,917,622.26	14.57	31,993,340.10	14.68	-0.11
金盾股份	库存商品	53,483,994.98	12.94	43,834,224.10	11.51	1.43
	发出商品	2,314,601.37	0.56	1,225,456.96	0.32	0.24
	原材料	17,733,789.36	4.29	19,169,541.45	5.03	-0.74
	合同履约成本	304,468,070.44	73.66	276,422,460.05	72.59	1.07
	在产品	35,360,129.38	8.55	40,163,136.07	10.55	-2.00

报告期内，公司与可比公司业务类型有所不同，故存货结构有部分差异。公司存在房产安装项目，剔除房产安装项目后，公司存货以原材料、库存商品为主，与同行业基本一致。

公司和金盾股份均存在合同履约成本，与公司相比，金盾股份合同履约成本占比较高系金盾股份安装业务履约周期因项目承包类型、承包标的大小、主项目进度等因素不同而有所不同，金盾股份安装项目规模较大，主项目实施周期较长，导致最终客户验收时间较长，故其期末合同履约成本金额较大、占比较高。

综上，公司的各产品核算流程与主要环节清晰且合理；存货明细项目的核算时点区分明显且合理；公司存货分类与可比公司无明显差异、结构及变动情况与可比公司因业务类型不同存在部分差异，但总体合理。

四、发出商品占比大幅提升的原因及合理性，公司发出商品的具体情况，包括但不限于产品类型、金额、发出时间、客户验收时间、期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况，是否存在通过发出商品调节收入确认的情形

（一）公司发出商品的具体情况，包括但不限于产品类型、金额、发出时间、客户验收时间、期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况，是否存在通过发出商品调节收入确认的情形

公司发出商品主要分为（1）商品已发出但尚未安装完毕或安装后尚未验收即公司负责新风设备的供给、安装、调试等工作，已发出至客户项目现场但尚未安装完毕或安装后尚未验收的产品；（2）商品已发出但尚未签收即公司将产品运送至合同约定交货地点，尚未到达合同约定交货地点或已到合同约定交货地点

但尚未签收的产品。

报告期内发出商品具体情况如下：

(1) 2022 年度

客户	产品类型	金额（元）	发出时间
北京中绿园房地产开发有限公司	环控一体机及配件	3,211,508.72	2022 年 10 月、11 月、12 月
其余零星客户	除湿新风机、双向流新风机、单向流新风机、热回收新风机等	27,238.17	2022 年 12 月
合计		3,238,746.89	

(续上表)

客户	客户验收时间	期后确认收入时间	依据	确认成本金额（元）	期后是否退换货
北京中绿园房地产开发有限公司	2024 年 4 月	2024 年 4 月	验收单	3,211,508.72	否
其余零星客户	2023 年 1 月	2023 年 1 月	签收单	27,238.17	否

(2) 2023 年度

客户	产品类型	金额（元）	发出时间
北京中绿园房地产开发有限公司	环控一体机及配件	5,166,308.37	2022 年 10 月、11 月、12 月、2023 年 4 月、2023 年 8 月、10 月
青岛龙泰晟德置业有限公司	环控一体机	2,562,507.91	2023 年 8、9、10、12 月
山东德普莱太环境设备有限公司	除湿新风机	116,021.23	2023 年 12 月
	单向流新风机	2,309.74	
	配件/无动力机型	4,109.30	
	热回收新风机	23,060.61	
河北绿科房地产开发有限公司	环控一体机及配件	1,044,634.28	2023 年 11 月、12 月
杭州圣兴建筑有限公司	环控一体机及配件	262,883.65	2023 年 2、3、4、6、11、12 月
邯郸诚嘉开华房地产开发有限公司	环控一体机及配件	38,555.04	2023 年 11 月
其余零星客户	热回收新风机、除湿新风机、环控一体机等	43,954.99	2023 年 12 月
合计		9,264,345.12	

(续上表)

客户	客户验收时间	期后确认收入时间	依据	确认成本金额(元)	期后是否退换货
北京中绿园房地产开发有限公司	2024年4月	2024年4月	验收单	5,166,308.37	否
青岛龙泰晟德置业有限公司	2024年1月	2024年1月	验收单	2,562,507.91	否
山东德普莱太环境设备有限公司	2024年1月	2024年1月	签收单	145,500.88	否
河北绿科房地产开发有限公司	尚未验收	尚未确认收入	验收单	-	-
杭州圣兴建筑有限公司	尚未验收	尚未确认收入	验收单	-	-
邯郸诚嘉开华房地产开发有限公司	尚未验收	尚未确认收入	验收单	-	-
其余零星客户	2024年1月	2024年1月	签收单	43,954.99	否

综上所述，不存在通过发出商品调节收入确认的情形。

(二) 公司发出商品占比大幅提升的原因及合理性

公司在发出商品中核算商品已发出但尚未满足收入确认条件的新风产品，具体明细如下：

单位：元

分类	2023年	2022年
商品已发出但尚未安装完毕或安装后尚未验收	9,074,889.25	3,211,508.72
商品已发出但尚未签收	189,455.87	27,238.17
合计	9,264,345.12	3,238,746.89

由上表可知，公司发出商品主要系已发出但尚未安装完毕或安装后尚未验收的产品，2023年发出商品余额及占比大幅度提升，系由于公司产品验收周期较长，报告期内，针对需要安装调试验收的产品，公司按照合同约定将产品发运至客户指定的地点，安装调试完成并通过客户验收后确认收入，从发货到最终验收平均耗时大约5-24个月，周期较长；且公司房产项目在报告期内不断增加，对应发出商品同比上升。

报告期内主要系由于对应客户北京中绿园房地产开发有限公司所承接的北京朝阳区王四营乡1304-L02、L05地块住宅及幼儿园项目冷热新风一体机供货及安装合同义务尚未履行完毕，随项目的开展，发货至项目现场的新风产品与提供的安装服务随之增加，2023年较2022年该项目发出商品增加195.48万元，该项

目已于 2024 年 4 月完成验收。除该项目外，2023 年发出商品中对应客户增加青岛龙泰晟德置业有限公司，增加的发出商品金额为 256.25 万元，该项目已于 2024 年 1 月结转。

综上所述，因公司产品验收周期较长，发出商品大幅提升具有真实的原因和合理性。

五、存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括但不限于客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间、成本确认进度、期后结转情况等，是否存在长期未结转或与客户存在争议的情形，如是，请说明原因及是否存在减值风险

报告期内，合同履约成本项目的明细情况列示如下：

单位：元

客户	项目名称	合同金额（不含税）	项目起始时间 [注]	预计完工时间
北京中绿园房地产开发有限公司	北京朝阳区王四营乡 1304-L02、L05 地块住宅及幼儿园项目冷热新风一体机供货及安装合同	4,631,632.45	2022 年 10 月	2024 年 4 月
河北绿科房地产开发有限公司	奥园北方区域石家庄城央云庭项目锐拓奥园（壹号院）新风系统设备及安装工程一标段（西区）	4,935,824.49	2023 年 11 月	2024 年 4 月补充签订新供货合同，尚未确定完工时间
杭州圣兴建筑有限公司	中天宸锦学府项目	669,724.77	2023 年 2 月	2024 年 10 月

（续上表）

2022 年项目进度(成本进度)	2023 年项目进度(成本进度)	期后结转情况	是否存在长期未结转情形	是否存在与客户存在争议的情形
安装中	已安装待调试	2024 年 4 月已验收	否	否
-	安装中	期后仍在发货，项目尚未验收	否	否
-	安装中	期后仍在发货，项目尚未验收	否	否

[注]项目起始时间为开始发出公司新风机产品时间

报告期内，合同履约成本项目目前均正常进行，不存在长期未结转或与客户存在争议的情形。其中河北绿科房地产开发有限公司为失信被执行人，截止 2024 年 5 月 31 日，该公司已预收款项 5,141,210.54 元可以覆盖发出商品成本

1,970,135.83 元,已发生安装成本 1,434,856.60 元,不存在减值风险;截至本回复签署日,北京中绿园房地产开发有限公司及杭州圣兴建筑有限公司信用情况较好,不存在减值风险。

六、公司存货管理的具体措施,相关内控是否健全有效,第三方仓库管理、存货盘点等情况

(一) 公司存货管理的具体措施,相关内控是否健全有效

公司已建立完善有效的存货内部控制制度,覆盖了从采购验收入库、付款、日常仓库管理、盘点、领用、明细账登记以及销售处置等实物流转和保管的各个环节,具体如下:

(1) 存货管理人员的岗位职责和岗位权限分明

公司设置采购部负责物资申请与采购;品管部负责原材料入库质检、生产过程中每道工序产品合格性检查及最终产品的检验;物控部进一步分设原材料仓管、成品仓管分别管理各自仓库,原材料、产成品入库需根据仓库仓位进行分类放置,堆放整齐;生产部负责发起物料需求,并根据当天生产计划进行领用。

(2) 存货仓储保管制度完善

公司建立并严格执行存货仓储保管相关管理制度,保证仓库管理工作杂而不乱,井然有序,严格限制未经授权的人员接触存货,存货在不同仓库之间流动时,应当及时办理出入库及调拨手续,根据物资供应管理的周转量及仓储物资的技术性能和质量要求,保持通风干燥、安全适宜的存储环境,保持通道畅通,有防火、防爆、防盗、防损、防潮等保护措施。仓管员对保管的产品(物资)要按不同类别、型号、规格分门别类,按规定区域整齐存放,并做好标识。

(3) 优化生产计划,提高存货周转

公司通过合理的采购计划和供应商管理,掌握市场动态和供需信息,减少原材料积压,生产部结合精益生产的目标生成生产计划,通过合理的生产调度,提高产能利用率及存货周转率。对于已出现呆滞情况的存货,仓管员及时更新库龄分析,报至财务部,财务部期末根据成本与可变现净值孰低计量的原则计提存货跌价准备。

(4) 定期对存货进行盘点

财务部及仓管员定期进行产品（物资）的盘点，分为月度盘点及年终盘点，对盘点的盘盈、盘亏等情况，经上级领导批准进行调账处理，确保账、物、卡相符。仓管部应按最低与最高库存量计划做好库存量控制的信息反馈，经常性地查看库存保管物资，发现异常情况及时通知相关部门确认处理,确保产品的安全、完整。

如上所述，公司存货管理内控健全有效。

(二) 第三方仓库管理、存货盘点情况

报告期内，公司不存在第三方仓库。

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

(一) 公司主要供应商基本情况，成立时间及与公司合作历史，是否存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，如存在，说明原因及合理性

单位：万元

主要供应商名称	成立时间	2022年交易金额	2023年交易金额	与公司合作历史及背景
上海三晨实业有限公司	2012-08-23	1,042.56	806.50	该供应商自 2012 年即与公司开始业务合作，自合作以来该供应商能够及时供货，产品质量稳定且价格合理，双方合作稳定。
嵊州市特灵电机股份有限公司	2014-12-05	668.81	583.72	嵊州市特灵电机股份有限公司注册资本 800 万元人民币，每年营业收入约 1 亿元，员工约 200 人，公司与嵊州市特灵电机股份有限公司的前身嵊州市特灵电机厂自 2007 年开始合作至今，主要供应电机，供应及时，质量稳定，双方合作稳定。
宁波德业日用电器科技有限公司	2003-12-29	283.20	363.57	系宁波德业科技股份有限公司（沪主板（605117））子公司，注册资本 10000 万元人民币，公司与宁波德业日用电器科技有限公司 2018 年开始合作，主要供应空调外机，供应及时，质量稳定，双方合作稳定。
山东华显安装建设有限公司	1989-09-27	100.92	362.25	山东华显安装建设有限公司成立于 1989 年，注册资本 12000 万元人民币，员工约 300 人，公

				司与山东华显安装建设有限公司 2022 年开始合作，为中绿园项目提供安装服务，双方合作稳定。
欧雅士电子（上海）有限公司	2018-07-06	425.70	357.99	公司于 2020 年经松下介绍与该供应商建立联系并确立合作关系，报告期内，公司通过该供应商采购松下电机。
台州市黄岩鑫杰制冷设备有限公司	2016-01-13	226.87	231.91	公司于 2016 年经朋友介绍与该供应商建立联系，该供应商与公司距离较近，运输成本较低，双方保持稳定的合作关系。

根据国家企业信用信息公示系统等公开渠道查询、供应商访谈，报告期各期，公司存在部分前五大供应商注册资本较小或社保缴纳人数较少的情形，具体情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	社保缴纳人数 ^[1]	实际员工人数 ^[2]
上海三晨实业有限公司	2012-08-23	100 万元人民币	100 万元人民币	1 人	6 人
欧雅士电子（上海）有限公司	2018-07-06	700 万美元	190.00 万美元	4 人	6 人
台州市黄岩鑫杰制冷设备有限公司	2016-01-13	100 万元人民币	100 万元人民币	6 人	10 人左右

注：1、数据来自国家企业信用信息公示系统；2、来自供应商访谈记录

其中，上海三晨实业有限公司为贸易型公司（以下简称“三晨实业”），轻资产运营，人员和资本投入不大。公司与三晨实业从 2012 年开始合作，双方合作良好，公司主要从三晨实业采购镀锌板，三晨实业上游主要为中国宝武钢铁集团有限公司等知名企业，三晨实业 2023 年的销售额约 5000 万元。因公司钢材整体采购规模不大，向贸易商采购价格更有优势，自合作以来，双方合作稳定。因此，公司向三晨实业采购镀锌板具有合理性。

欧雅士电子（上海）有限公司（以下简称“欧雅士电子”）为贸易型公司，轻资产运营，人员和资本投入不大。欧雅士电子系日本欧雅士电子控制的上海贸易公司，根据其官方网站，日本欧雅士电子成立于 1963 年，截止 2024 年 4 月底员工人员为 189 人，为松下电机经销商，公司经松下介绍向欧雅士电子采购松下电机，双方合作稳定。因此，公司向欧雅士电子采购松下电机具有合理性。

台州市黄岩鑫杰制冷设备有限公司（以下简称“黄岩鑫杰”）主营制冷设备及配件的生产销售，注册资本较低，公司主要从黄岩鑫杰采购蒸发器，冷凝器等，黄岩鑫杰 2023 年收入约 1000 万元，经实地查看其拥有相应的机器设备，黄岩鑫

杰运输距离公司较近，双方合作稳定。因此，公司向黄岩鑫杰采购冷凝器等配件具有合理性。

（二）是否存在公司前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商

台州森蓝净化设备有限公司和台州市迪泰壁炉部件有限公司为公司的关联方，相关情况已在公转书“第四节公司财务之九、关联方、关联关系及关联交易”中披露。

除以上情况外，报告期内，公司前员工或员工设立的供应商基本情况如下：

单位：万元

供应商名称	注册时间	经营者	注册资金	前员工/员工情况	2022年采购金额	2023年采购金额
仙居县郭小华木材加工厂	2021-09-30	郭小华	5万元人民币	品质部员工	29.77	36.28

郭小华为公司现员工，其父郭森寿一直从事木材加工行业，为了经营需要由其子郭小华注册设立仙居县郭小华木材加工厂，实际由郭森寿在运营。

德普莱太由于包装需要，需要采购木托，考虑到运输的便利程度等因素，选择仙居县郭小华木材加工厂作为德普莱太的木托的供应商，仙居县郭小华木材加工厂报告期内收入约250万左右，仙居县郭小华木材加工厂不是主要为公司提供产品或服务的供应商。

（三）供应商集中度是否符合行业惯例，公司对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

1、供应商集中度是否符合行业惯例

报告期各期同行业上市公司的前五大供应商集中度情况如下：

公司简称	2022年度	2023年度
亿利达	23.86%	31.50%
绿岛风	37.43%	34.99%
南风股份	33.46%	25.08%
金盾股份	25.84%	30.21%
平均值	30.15%	30.45%
德普莱太	37.13%	39.62%

报告期内，公司前五大供应商集中度略高于同行业可比公司，主要是因为：

相较于同行业可比公司，公司经营规模和采购规模较小。为保证原材料供应的稳定性且降低供应渠道沟通成本，选择与几家产品质量可靠、合作关系良好的供应商合作，具有合理性。

2、公司对供应商是否存在依赖

公司的原材料如电机、板材、芯体等，市场供给较为充足，公司供应商清单中有可替代的合格供应商，能够有效保证原材料的供应，公司原材料供应不足风险较小。同时公司均不存在向单一供应商的采购金额占比超过 50% 的情况，因此公司不存在对于少数供应商的严重依赖。

3、与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

序号	供应商名称	合作模式	合作期限	报告期内合作是否中断	采购是否具有稳定性
1	上海三晨实业有限公司	框架和购销订单形式	2012 年即与公司开始业务合作	否	是
2	嵊州市特灵电机股份有限公司	框架和购销订单形式	公司与嵊州市特灵电机股份有限公司的前身嵊州市特灵电机厂自 2007 年开始合作至今	否	是
3	宁波德业日用电器科技有限公司	公司在实际采购需求发生时，直接以购销合同等形式向供应商下达具体订单	公司与宁波德业日用电器科技有限公司 2018 年开始合作	否	是
4	山东华显安装建设有限公司	根据项目签署合同	公司与山东华显安装建设有限公司 2022 年开始合作，为中绿园项目提供安装服务	否	是
5	欧雅士电子（上海）有限公司	框架和购销订单形式	公司于 2020 年经松下介绍与该供应商建立联系并确立合作关系	否	是
6	台州市黄岩鑫杰制冷设备有限公司	框架和购销订单形式	公司于 2016 年经朋友介绍与该供应商建立联系，双方保持稳定的合作关系。	否	是

综上，公司供应商存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，主要系部分供应商为贸易型公司，轻资产运营，人员/资本投入不大。公司存在员工设立的供应商，但采购金额较小。报告期内，公司前五大供应商集中度略高于同行业可比

公司，主要系公司经营规模相对较小，具有合理性。公司的原材料如电机、板材、芯体等，市场供给较为充足，公司对供应商不存在依赖，采购具有稳定性。

八、请主办券商核查上述问题并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、了解公司的销售合同签订、产品备货政策、发货周期和订单完成周期，分析存货变动是否与业务发展相匹配；了解存货余额与业务规模是否匹配及期后销售出库、结转的情况；分析存货规模与订单、业务规模是否匹配；获取报告期各期末存货明细表，查阅同行业可比公司的公开数据，对比分析其存货的规模、结构、变动情况与公司的差异情况；

2、获取公司报告期各期末存货库龄表；获取公司存货跌价准备计提表，检查公司的存货准备计提政策，分析存货跌价减值测试的具体计算过程是否准确、合理，分析存货跌价计提是否充分；查阅同行业可比公司的公开数据，了解、对比其存货跌价准备计提方法以及计提情况，并对公司存货跌价准备计提进行复核；

3、获取公司存货各项目明细账，复核公司各产品核算流程与主要环节是否与公司业务模式的实际情况相符，成本归集、核算、分配是否准确，结转是否完整；对比报告期各期末同行业可比公司存货分类、结构并解释差异；

4、获取公司发出商品明细表，了解其对应的客户及销售合同、期后退换货、期后销售收入确认情况，并对大额发出商品进行盘点，检查公司是否存在通过发出商品调节收入确认的情况；

5、获取公司合同履行成本明细表，分析合同履行成本对应主要项目的合同内容、项目履行进度、完成周期等，检查是否存在长期未结转或与客户存在争议的情形，分析公司存货变动原因的合理性；

6、获取存货内控制度及管理措施，了解公司采购与付款、生产与仓储循环的内部控制制度与流程，对内部控制的关键节点执行穿行测试，查阅出库单、入库单、生产订单等单据，访谈采购管理人员、仓库管理人员、生产管理人员、销售管理人员，检查存货相关的内控制度是否严格执行、是否健全有效；

7、与主要供应商进行访谈，了解成立时间以及与公司的合作历史、合作模式以及基本情况，核查是否存在前员工涉及或主要为公司提供产品或服务的供应商；查询国家企业信用信息公示系统等公开渠道，核查主要供应商的实缴资本、参保人数披露情况。查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，获取其供应商集中度数据，与公司进行对比分析。对公司采购负责人进行访谈，了解与主要供应商展开合作的背景以及是否对供应商存在重大依赖情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配，公司存货规模小于同行业可比公司，但存货规模占营业成本的比例与同行业可比公司不存在较大差异，期后存货正常结转；

2、存货库龄结构合理，存货可变现净值的确定依据合理，存货跌价准备具体计提方法合理、跌价准备计提充分，与可比公司不存在明显差异；

3、公司的各产品核算流程与主要环节清晰且合理；存货明细项目的核算时点区分明显且合理；公司存货分类与可比公司无明显差异、结构及变动情况与可比公司因业务类型不同存在部分差异，但总体合理；

4、公司发出商品主要核算已发出但尚未安装完毕或安装后尚未验收的产品，由于产品验收周期较长，发出商品大幅提升，不存在通过发出商品调节收入确认的情形；

5、公司合同履行成本项目核算未结转成本的项目安装费，项目目前均正常进行，不存在长期未结转或与客户存在争议的情形；其中河北绿科房地产开发有限公司为失信被执行人，但已预收款项可覆盖发出商品成本和已发生安装成本，不存在减值风险；截至本回复签署日，北京中绿园房地产开发有限公司及杭州圣兴建筑有限公司信用情况较好，不存在减值风险；

6、公司存货管理措施涵盖采购、生产、仓储等实物流转和保管各个环节，明确规范了存货管理的责任制度，公司与存货相关的内部控制得到有效执行；

7、报告期内，公司部分主要供应商存在实缴资本较低、参保人数较少和员

工设立的情况，相关情形具有合理性，供应商集中度符合行业惯例，公司对供应商不存在依赖，与主要供应商的合作具有稳定性。

九、说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，并发表明确意见

（一）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论）

报告期各期末，公司对存货执行盘点工作，会计师对报告期各期末存货执行监盘程序，主办券商对 2023 年末的存货执行监盘程序，主办券商因 2022 年末尚未入驻公司开展现场尽调工作，故未对 2022 年末的存货实施监盘程序，主办券商履行了复核程序，包括：查阅公司存货盘点明细表、盘点总结报告等。

根据公司的存货管理制度，结合存货内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，制定了存货监盘计划，监盘范围为原材料、在产品、库存商品、发出商品。

公司原材料、在产品和库存商品均存放在公司厂区的仓库，已发货至客户项目现场尚未验收的存货项目存放于客户项目现场。报告期各期末对于存放在厂区的存货，在公司厂区进行盘点；对于客户项目现场存货，选取期末余额较大的项目进行盘点及走访。

报告期内存货监盘金额及比例列示如下：

单位：元

项目	2023 年		2022 年	
	监盘金额	监盘比例	监盘金额	监盘比例
原材料	5,680,710.40	64.28%	7,203,445.06	57.22%
在产品	1,137,090.09	44.05%	1,402,931.62	43.24%
库存商品	11,042,982.59	86.20%	14,453,319.81	91.35%
发出商品	8,773,450.54	94.70%	3,211,508.72	99.16%
合计	26,634,233.62	68.39%	26,271,205.21	73.17%
监盘的具体情况	了解公司的存货盘点制度、盘点计划、盘点流程；观察盘点的具体执行情况，监盘程序如下： （1）获取了按地点归集的存货明细表，与存货账面总额进行核对确保其存货			

项目	2023 年		2022 年	
	监盘金额	监盘比例	监盘金额	监盘比例
	<p>存放地点清单的完整性；</p> <p>(2) 对期末存货执行实地监盘程序，包括了解公司存货盘点制度、盘点计划、盘点流程，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损、破坏、呆滞等情况；选取一定比例的存货进行抽盘，选取盘点表中存货追查至实物，以验证存货的存在性，选取现场实物与存货盘点表进行核对，以验证存货的完整性；</p> <p>(3) 存货监盘结束前，再次观察盘点现场，确定所有应纳入盘点范围的存货均已执行盘点程序，并收集完整的纸质盘点表和电子汇总记录；</p> <p>(4) 存货监盘结束时，要求仓库管理人员、财务人员和监盘人员在存货盘点表上签字，同时拍摄监盘时照片作为核查证据予以存档；</p> <p>(5) 对于发出商品，前往客户现场进行盘点，对项目现场的产品数量、外观进行记录核对，检查发出商品的数量准确性及是否存在毁损、破坏、呆滞等情况。将记录的盘点结果与企业的发出商品期末数量进行核对，对比实盘数与账载数是否存在重大差异，同时要求盘点人及监盘人员在存货盘点表上签字，拍摄监盘时照片作为核查证据予以存档。</p>			
监盘结论	存货盘点按计划有序执行，监盘过程中未见重大异常情况，盘点结果与账面余额不存在重大差异			

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

1、 核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- (1) 评价管理层用以记录和控制存货盘点的结果的指令和程序；
- (2) 获取存货相关的内部控制制度，包括存货管理制度、存货盘点制度等，对生产与仓储循环的内部控制评价，确定其设计有效，在公司内部控制设计有效的基础上，执行控制测试，确定其有效运行；
- (3) 对存货实施分析程序，对比各期余额，分析变动原因及合理性；计算各期存货周转率，并与同行业企业进行比较，分析差异原因；
- (4) 了解公司存货跌价准备计提情况，并结合可变性净值以及期后结转情况分析公司存货跌价准备计提是否充足；
- (5) 对本期新增存货实施细节测试，检查相关采购订单、入库单、采购入账凭证、采购发票、付款回单等资料；

(6) 获取公司成本明细表，对其成本归集和核算的内容范围进行核查；根据存货发出计价方法重新测算存货发出计价在报告期内是否一致，并分析存货发出结转成本是否准确和完整；编制成本倒轧表，并与原材料、人工成本和制造费用的发生额进行勾稽，检查成本结转是否完整。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：公司报告期各期末存货真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并得到有效执行。

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

(一) 供应商核查范围

供应商核查范围主要系采购原材料、安装服务等与公司生产经营直接相关的供应商。

(二) 供应商核查程序及核查比例

1、走访或访谈

走访或访谈公司主要供应商，访谈范围为公司报告期内前十名供应商以及其他主要供应商。访谈的内容主要为向供应商了解实际控制人、成立时间、合作历史、产品类型、实地生产经营情况以及是否与公司、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要股东、离职员工及上述人员关联方存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排等。

报告期各期访谈供应商采购金额占经营性采购总额比例分别为 62.28% 及 69.96%，访谈核查比例具体如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
走访或访谈数量	22	22
经营性采购总额	6,244.90	7,130.08
走访或访谈供应商采购总额	4,369.06	4,440.80
走访或访谈涵盖比率	69.96%	62.28%

2、函证

向公司主要供应商进行函证，函证范围为公司报告期内的前十名供应商以及其他主要供应商。报告期各期，函证核查供应商采购金额占经营性采购总额比例分别为 73.04% 及 84.30%，核查比例具体如下：

单位：万元

供应商	2023 年	2022 年
经营性采购总额①	6,244.90	7,130.08
发函金额②	5,264.61	5,207.73
发函比例③=②/①	84.30%	73.04%
回函可确认金额④	5,264.61	5,207.73
回函可确认比例⑤=④/①	84.30%	73.04%

注：回函可确认金额为相符函证对应金额和不符函证经调节后可确认的金额之和

（三）对具有异常特征的供应商核查情况

对主要具有异常特征的供应商进行访谈，了解成立时间以及与公司的合作历史、合作模式以及基本情况，核查是否存在涉及前员工或主要为公司提供产品或服务的供应商；查询国家企业信用信息公示系统、企查查，核查主要供应商的实缴资本、参保人数披露情况。

经核查，报告期内前十大供应商中存在异常特征的供应商情况如下：

序号	公司名称	采购内容	异常特征	合作背景	核查方式
1	上海三晨实业有限公司	镀锌板	注册资本小	三晨实业为贸易型公司，轻资产运营，人员和资本投入不大。公司与三晨实业从 2012 年开始合作，双方合作良好，公司主要从三晨实业采购镀锌板，三晨实业上游主要为中国宝武钢铁集团有限公司等知名企业，三晨实业 2023 年的销售额约 5000 万元。因公司钢材整体采购规模不大，向贸易商采购价格更有优势，自合作以来，双方合作稳定。因此，公司向三晨实业采购镀锌板具有合理性。	函证、走访、细节测试、比价
2	欧雅士电子（上海）有限公司	松下电机	注册资本小、规模较小	欧雅士电子为贸易型公司，轻资产运营，人员和资本投入不大。欧雅士电子系日本欧雅士电子控制的上海贸易公司，根据其官方网站，日本欧雅士电子成立于 1963 年，截止 2024 年 4 月底员工人员为 189 人，为松下电机经销商，公司经松下介绍向欧雅士电子采购松下电机，双方合作稳定。因此，公司向欧雅士电子采购松下电	函证、走访、细节测试、比价

序号	公司名称	采购内容	异常特征	合作背景	核查方式
				机具有合理性。	
3	台州市黄岩鑫杰制冷设备有限公司	冷凝器	注册资本小、规模较小	黄岩鑫杰主营制冷设备及配件的生产销售，注册资本较低，公司主要从黄岩鑫杰采购蒸发器，冷凝器等，根据访谈黄岩鑫杰 2023 年收入约 1000 万元，经实地查看其拥有相应的机器设备，自合作以来，黄岩鑫杰运输距离近供应及时，保证产品质量稳定且价格合理，双方合作稳定。	函证、走访、细节测试、比价
4	杭州冰鑫制冷工程有限公司（以下简称“冰鑫制冷”）	压缩机	注册资本小	公司主要从冰鑫制冷采购压缩机，其 2023 年收入约 3100 万元，其主要代理松下和上海海立（集团）股份有限公司的压缩机产品，公司与冰鑫制冷自 2020 年起开始合作，自合作以来，供应及时，保证产品质量稳定且价格合理，双方合作稳定。	函证、走访、细节测试、比价
5	台州市众诚暖通设备工程有限公司（以下简称“众诚暖通”）	安装服务	注册资本小、规模较小	众诚暖通为台州意得豪苑房地产开发有限公司项目提供安装服务，其 2023 年收入约 1,000 万元，众诚暖通与项目地距离近且相应及时，双方合作稳定。	函证、走访、细节测试、比价

综上，主办券商对存在异常特征的供应商执行了对应的核查程序，认为相关供应商报告期内的交易真实、合理。公司与上述供应商之间的交易不存在异常。

问题 6、关于其他事项

(1) 关于关联方资金拆借。根据申报文件，截止 2022 年末，公司向复苏环境设备（浙江）有限公司的拆出资金余额为 164.84 万元。请公司说明：资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响，是否履行必要的内部决策程序。请主办券商、会计师、律师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

(2) 关于其他财务事项。请公司说明：①公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异；公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理；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；②报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；销售服务费核算内容，是否存在具有异常特征的外部销售服务单位及具体情况；售后服务费计提比例的合理性，计提费用和实际发生费用之间是否存在重大差异；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；公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；报告期各期公司研发人员数量及占比，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异；③结合业务特点、收款政策、验收周期、以预收款项方式的收款比例、同行业可比公司情况等，说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例，1 年以上仍未验收的原因及合理性，是否存在调节收入确认时点的情形；④其他应收款中大额资金拆借款的形成原因，相关款项还款周期及利息计提情况，计提大额减值准备的原因；⑤沃泰新能源未纳入合并范围的理由，作为合营企业列示是否符合《企业会计准则》规定；⑥按照各关联方说明经常性关联交易的具体内容，关联销售和关联采购的必要性与定价公允性；关联租赁的必要性和定价公允性；⑦现金收付款相关账务处理是否恰当，是否

具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性，具体规范情况；⑧报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响；⑨请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、关于关联方资金拆借

【公司回复】

（一）资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响，是否履行必要的内部决策程序

2022 年至 2023 年，公司关联方资金拆借情况如下：

单位：元

类别	关联方	关联交易	2023 年度	2022 年度
资金拆出	复苏环境设备（浙江）有限公司（以下简称“复苏环境”）	期初余额	1,648,428.96	1,583,507.52
		本期增加	60,825.71	64,921.44
		本期减少	1,709,254.67	-
		期末余额	-	1,648,428.96

复苏环境主要从事等离子设备的生产和销售，2018 年复苏环境向公司拆借资金用于生产经营，于 2019 年起陆续归还本金及利息。双方约定借款年利率为 4.65%，借款发生时双方未签署书面借款协议，2023 年 12 月 1 日，公司与复苏环境签订了《借款清理协议》，确认借款金额及利率，并约定复苏环境应于 2023 年 12 月 31 日前归还所有借款本金。

公司已按照 4.65% 的年利率计提上述资金拆借利息，报告期内对应利息收入分别为 6.49 万元和 6.08 万元，占当期利润总额的比例分别为 0.21% 和 0.19%，金额及占比较小。截至 2023 年 12 月 31 日，复苏环境已归还相应借款本金及利息。

2024 年 5 月 31 日和 2024 年 6 月 15 日，公司分别召开第三届董事会第三次会议和 2024 第二次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司 2022 年度、2023

年度关联交易的议案》，对包括上述资金占用在内的关联交易进行了审议和确认，履行了必要的内部决策程序。

针对资金拆借事项，公司制定完善了《公司章程》《关联交易管理制度》等内控制度，对公司关联交易的审批权限以及关联股东及董事回避表决、防范关联方资金占用等事项作出了明确规定。

综上，上述关联方资金拆借已履行必要的内部决策程序，公司已建立健全内控制度，并严格贯彻落实。报告期内公司主动清理了上述资金拆借款项，计提相关利息并收回拆借本息，与相关方不存在利益输送情形。

（二）请主办券商核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司相关内控制度；
- 2、获取并检查报告期内公司关联方资金拆借明细表，复核相关利息计提及收回情况，相关会计处理是否正确；
- 3、查阅公司第三届董事会第三次会议和 2024 第二次临时股东大会会议决议文件；
- 4、访谈公司实际控制人和财务负责人，了解报告期内关联方资金拆借的形成原因、交易背景、资金流向及用途、拆借利率及确定依据，相关利息计提及支付情况，是否履行了相应的程序及是否符合相关法律的规定；

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司与关联方之间资金拆借主要因关联方生产经营需要，公司与复苏环境签订了《借款清理协议》并约定利率。公司召开董事会和临时股东大会对包括上述资金占用在内的关联交易进行了审议和确认，符合相关法律的规定。公司已对资金拆借进行清理规范，并按照年利率 4.65% 计提并收取利息。截至 2023 年 12 月 31 日，公司不存在财务报告内部控制重大缺陷，公司内部控制制度健全且被有效运行。

二、关于其他财务事项

【公司回复】

(一) 公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异；公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理；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

1、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异

报告期内，公司与同行业可比公司的固定资产折旧政策对比如下：

单位：年

公司 [注 1]	折旧方法	折旧年限				
		房屋及建筑物	通用设备	专用设备	运输工具	其他设备
绿岛风	年限平均法	20	3[注 2]	5-10[注 3]	4	5[注 4]
亿利达		20-40		5-15[注 3]	7-12	3-12[注 5]
南风股份		6-35		3-20[注 3]	10	3-10
金盾股份		25	3-5	3-10	4-7	
德普莱太		20	5	3-10	5	5

[注 1] 同行业数据来自年度报告

[注 2] 系办公设备

[注 3] 系机器设备

[注 4] 系模具

[注 5] 系电子及其他设备

公司	折旧方法	净残值				
		房屋及建筑物	通用设备	专用设备	运输工具	其他设备
绿岛风	年限平均法	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
亿利达		5.00%		5.00%	5.00%	5.00%
南风股份		5.00%		5.00%	5.00%	5.00%
金盾股份		5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	
德普莱太		5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%

综上，公司依据实际生产经营的情况确定固定资产使用寿命、残值率与折旧方法，与同行业公司相比不存在显著差异。

2、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理

公司报告期内，对于已处置的固定资产，已按照《企业会计准则》进行正确账务处理。固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值。根据企业会计准则，固定资产存在减值迹象需进一步进行减值测试，否则无需进行减值测试。公司于报告期末结合固定资产盘点情况，对固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估，具体情况如下：

序号	减值迹象	公司情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	报告期内，公司不存在资产市价大幅下跌情形	否
2	是否存在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的情况	报告期内，公司所处的行业未有明显重大变化，企业所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否
4	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	公司采用定期盘点方式对固定资产进行后续管理，对于出现损坏等导致涉及使用的情形，公司及时进行维修、更换等处理，期末固定资产余额中无陈旧过时、损坏的情形	否
5	是否有证据表明资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，不存在已经或将闲置、终止使用或计划提前处置的资产	否
6	是否存在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）预计金额等情况	报告期内，公司产品的获利能力良好，2022年度和2023年度归属于母公司股东的净利润分别为27,345,342.69元和28,191,639.63元	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司无其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上所述，报告期内公司各类固定资产不存在减值迹象，无需再进行

固定资产减值测试并计提减值准备，公司未对固定资产计提减值准备谨慎合理。

3、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

天健会计师已对报告期各期末的固定资产执行监盘程序，主办券商对 2023 年末的固定资产执行监盘程序，主办券商因 2022 年尚未入驻公司开展现场尽调工作，未对 2022 年末的固定资产实施监盘程序，对此主办券商通过查阅 2022 年末固定资产盘点明细表、盘点总结报告等方式履行了复核程序。具体情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
盘点时间	2023.12.28	2023.1.4/2023.4.19
盘点地点	各公司各厂区	
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备等	
盘点金额	56,020,623.53	51,527,123.85
账面原值	64,668,152.21	64,583,115.50
盘点比例	86.63%	79.78%
账实相符情况	账实相符	账实相符
盘点结果	盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形	盘点未见差异，固定资产使用状况良好，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形

综上，根据盘点结果，公司报告期内固定资产的盘点未见异常，资产状况良好，账实相符，不存在盘点差异，无重大毁损、闲置的情形。

(二) 报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；销售服务费核算内容，是否存在具有异常特征的外部销售服务单位及具体情况；售后服务费计提比例的合理性，计提费用和实际发生费用之间是否存在重大差异；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；公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；报告期各期公司研发人员数量及占比，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

1、报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

(1) 报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

1) 公司销售费用率与可比公司比较情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
绿岛风	11.61%	14.84%
亿利达	3.90%	4.09%
南风股份	9.24%	7.70%
金盾股份	6.66%	6.25%
平均值	7.85%	8.22%
德普莱太	5.28%	4.69%

注：同行业数据根据年度审计报告计算得出

公司销售费用率介于可比公司区间内，低于可比公司平均值，主要系：A. 南风股份及金盾股份的招投标相关费用占营业收入的比例较高，报告期内公司通过招投标方式实现的收入占营业收入的比例分别为 4.08%和 2.17%，占比较小，对应招投标费用支出较小；B.公司 ODM 收入占比较大，广告及业务招待支出相对较小。

2023 年公司销售费用率变动趋势与南风股份、金盾股份一致，与绿岛风和

亿利达趋势相反，主要系：A.绿岛风 2023 年高铁广告宣传投入减少，广告宣传费下降；B.亿利达业务板块与公司存在一定差异，报告期内亿利达汽车零部件制造业板块收入占营业收入的比重分别为 38.00%和 29.57%，且其 2023 年汽车零部件制造业板块收入变动比例较大，其销售费用率变动趋势与公司存在差异具有合理性。

综上，公司销售费用率与可比公司存在一定差异，但具有合理理由。

2) 公司管理费用率与可比公司比较情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
绿岛风	5.12%	5.68%
亿利达	9.87%	7.80%
南风股份	9.81%	14.79%
金盾股份	12.79%	9.87%
平均值	9.40%	9.53%
德普莱太	7.75%	6.67%

注：同行业数据根据年度审计报告计算得出

公司管理费用率介于可比公司区间内，低于可比公司平均值，主要系：金盾股份存在较高的诉讼律师费和股权激励费用，南风股份的管理人员平均薪酬高于公司，管理费用中职工薪酬占营业收入的比例高于公司。

2023 年公司管理费用率变动趋势与亿利达、金盾股份一致，与绿岛风、南风股份存在一定差异，主要系绿岛风和南风股份 2023 年营业收入较 2022 年分别上升 20.44%和 48.56%，增幅较大，而管理费用相对刚性，管理费用率有所下降。

综上，公司管理费用率与可比公司存在一定差异，但具有合理理由。

3) 公司研发费用率与可比公司比较情况如下：

公司	2023 年度	2022 年度
绿岛风	3.11%	3.22%
亿利达	5.29%	5.06%
南风股份	3.29%	3.75%
金盾股份	4.77%	6.13%
平均值	4.11%	4.54%

公司	2023 年度	2022 年度
德普莱太	5.78%	5.02%

注：同行业数据根据年度审计报告计算得出

公司研发费用率略高于可比公司平均值，系公司营业收入金额相较可比公司较小所致。

综上，公司研发费用率与可比公司存在一定差异，但具有合理理由。

(2) 量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

1) 销售费用

报告期各期，销售费用明细变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率	变动金额
职工薪酬	3,669,506.06	4,083,585.20	-10.14%	-414,079.14
销售服务费	817,820.11	1,229,516.37	-33.48%	-411,696.26
售后费用	637,057.99	763,769.08	-16.59%	-126,711.09
差旅费	446,293.17	237,490.65	87.92%	208,802.52
广告宣传费	361,874.00	250,766.43	44.31%	111,107.57
展览费	322,341.08	144,881.93	122.49%	177,459.15
业务招待费	100,487.24	105,784.63	-5.01%	-5,297.39
其他	430,138.62	287,321.79	49.71%	142,816.83
合计	6,785,518.27	7,103,116.08	-4.47%	-317,597.81
营业收入	128,519,763.63	151,439,178.78	-15.13%	-22,919,415.15
销售费用率	5.28%	4.69%		

2023 年度公司销售费用较 2022 年度减少主要系因公司销售人员人数减少，对应职工薪酬减少，且受销售规模影响，销售服务费减少。公司销售费用波动方向和营业收入波动方向一致，销售费用波动具有合理性。

2) 管理费用

报告期各期，管理费用明细变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率	变动金额
职工薪酬	5,204,696.17	5,053,888.42	2.98%	150,807.75

项目	2023 年度	2022 年度	变动率	变动金额
折旧摊销费	1,475,626.95	1,557,946.64	-5.28%	-82,319.69
中介机构费用	1,375,836.64	1,681,718.60	-18.19%	-305,881.96
业务招待费	754,522.79	572,773.73	31.73%	181,749.06
办公费用	491,688.50	418,254.15	17.56%	73,434.35
差旅费	251,390.96	167,580.09	50.01%	83,810.87
其他	409,963.77	647,277.58	-36.66%	-237,313.81
合 计	9,963,725.78	10,099,439.21	-1.34%	-135,713.43
营业收入	128,519,763.63	151,439,178.78	-15.13%	-22,919,415.15
管理费用率	7.75%	6.67%		

2023 年度公司管理费用较 2022 年度整体变动较小。公司管理费用波动方向和营业收入波动方向一致，管理费用波动具有合理性。

3) 研发费用

报告期各期，研发费用明细变动情况如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率	变动金额
职工薪酬	5,297,890.85	5,066,226.20	4.57%	231,664.65
直接投入费用	1,343,147.73	1,305,811.40	2.86%	37,336.33
折旧及摊销	495,146.32	565,326.85	-12.41%	-70,180.53
技术服务费	219,567.91	244,379.13	-10.15%	-24,811.22
其他	67,757.85	415,232.11	-83.68%	-347,474.26
合 计	7,423,510.66	7,596,975.69	-2.28%	-173,465.03
营业收入	128,519,763.63	151,439,178.78	-15.13%	-22,919,415.15
研发费用率	5.78%	5.02%		

2023 年度公司研发费用较 2022 年度减少，主要受研发内容及项目需求变化影响，其他费用中的模具费减少。总体而言，公司研发项目并未减少，研发投入仍相对稳定，收入下降导致占比上升。公司研发费用波动方向和营业收入波动方向一致，研发费用波动具有合理性。

综上，销售费用、管理费用、研发费用波动具有合理性。

2、销售服务费核算内容，是否存在具有异常特征的外部销售服务单位及具体情况

公司销售服务费核算的是支付给销售服务商的产品推广与销售服务费用。公司与销售服务商协商一致签署合作协议以促进公司产品的推广与销售，服务价格系在综合考虑销售服务商市场开拓情况、服务内容、预期销售规模基础上，由双方协商确定。

报告期内主要销售服务商中具有异常特征的情况如下：

单位：元

客商	销售服务费金额		异常情况	核查程序
	2023 年度	2022 年度		
潍城区安适德通风设备经销中心	334,082.00	622,575.00	个体工商户	访谈、检查合同发票等单据
山东德普莱太环境设备有限公司	41,689.00	585,831.00	参保人数为 0；前员工开立的公司	访谈、检查合同发票等单据

注：山东德普莱太环境设备有限公司与安丘市恩梅家电经销中心系同一控制，已合并披露。

综上，存在具有异常特征的外部销售服务单位已通过访谈并检查相关单据进行核查，销售服务费入账合理。

3、售后服务费计提比例的合理性，计提费用和实际发生费用之间是否存在重大差异

售后服务费主要系公司因预计维修保质期内的产品而计提的维修费用。同行业公司根据当期主营业务收入 1% 计提售后服务费用。公司根据以往年度销售产品的使用状况和合同约定的质保条款，结合公司实际发生的售后维修费金额，合理预计计提比例，按照主营业务收入的 0.5% 进行计提售后服务费。

售后服务费计提和实际发生明细如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
预计负债-售后服务费期初余额	1,409,605.77	863,813.27
加：本年计提	637,057.99	763,769.08
减：本年使用	585,920.26	217,976.58
预计负债-售后服务费期末余额	1,460,743.50	1,409,605.77

2023 年公司售后服务费计提金额和实际发生金额基本一致，2022 年实际使用金额低于计提金额且差异较大，主要系当期实际提供的售后服务相对较少，报

告期各期公司售后服务费计提比例稳定,预计负债均可覆盖质量保证期内发生的售后维护费用,售后服务费计提充分。

4、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) 列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

报告期各期,公司销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬情况如下:

单位:元、人、元/人

项目	2023 年度	2022 年度
销售费用-职工薪酬	3,669,506.06	4,083,585.20
销售人员人数	23	26
销售人员平均薪酬	149,775.76	145,842.33
管理费用-职工薪酬	5,204,696.17	5,053,888.42
管理人员人数	35	31
管理人员平均薪酬	157,718.07	165,701.26
研发费用-职工薪酬(注2)	4,717,342.25	4,537,867.90
研发人员人数	27	28
研发人员平均薪酬	171,539.72	153,826.03

注1:人数均为期末数;平均薪酬=职工薪酬/(期初人数+期末人数)*2;

注2:公司研发费用-职工薪酬中核算了按照工时分摊的辅助研发工作的其他岗位员工的薪酬,表内数据已剔除该部分费用。

报告期各期,公司销售人员人数分别为26人和23人,销售人员平均薪酬分别为145,842.33元和149,775.76元,2023年度较2022年度人均薪酬略有上升系正常涨薪。公司管理人员人数分别为31人和35人,管理人员平均薪酬分别为165,701.26元和157,718.07元,2023年度较2022年度人均薪酬略有下降系人员变动,新招聘文员等工资较低的辅助人员。公司研发人员人数分别为28人和27人,研发人员平均薪酬分别为153,826.03元和171,539.72元,2023年较2022年人均薪酬略有上升系2023年度新增技术部奖励,在项目完成时会额外发放项目考核奖金。

综上,报告期各费用薪酬略有波动,整体较为平稳。

(2) 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) 报告期内,公司与同行业可比公司销售人员平均薪酬对比情况如下:

单位：元/人

公司	2023 年度	2022 年度
绿岛风	238,213.52	196,811.44
亿利达	222,447.09	215,470.69
南风股份	181,945.15	148,603.15
金盾股份	88,891.44	103,091.72
平均值	182,874.30	165,994.25
德普莱太	149,775.76	145,842.33

注：同行业数据根据年度审计报告或年度报告计算得出

由上表可见，报告期各期，公司销售人员人均薪酬低于可比公司平均水平，主要系公司 ODM 业务占比超过 50%，销售人员中售后人员占比相对较高，售后人员工资相对较低，使得销售人员平均工资较同行业公司偏低。

报告期内，公司与同行业可比公司管理人员平均薪酬对比情况如下：

单位：元/人

公司[注 1]	2023 年度	2022 年度
绿岛风	106,186.09	85,049.71
亿利达[注 2]		
南风股份	285,819.90	272,932.98
金盾股份	308,625.37	141,178.38
平均值	233,543.79	166,387.02
德普莱太	157,718.07	165,701.26

[注 1]：同行业数据根据年度审计报告或年度报告计算得出

[注 2]：亿利达人数披露中存在其他人员，由于其未明确说明其他人员薪资是否属于管理费用，出于谨慎性考虑，拟不对比其管理人员平均薪酬

公司 2022 年度管理人员平均薪酬和可比公司接近，2023 年度管理人员平均薪酬低于可比公司系金盾股份在 2023 年度大幅增加管理费用-职工薪酬（增加约 343 万）而 2023 年期末管理人员相较 2022 年期末仅增加 3 人。剔除金盾股份影响，公司 2023 年度管理人员平均薪酬与可比公司较为接近。

报告期内，公司与同行业可比公司研发人员平均薪酬对比情况如下：

单位：元/人

公司	2023 年度	2022 年度
绿岛风	77,132.76	70,208.25
亿利达	130,486.17	144,930.40

公司	2023 年度	2022 年度
南风股份	68,306.31	49,972.63
金盾股份	93,726.26	107,207.03
平均值	92,412.88	93,079.58
德普莱太	171,539.72	153,826.03

注：同行业数据根据年度审计报告或年度报告计算得出

报告期各期，公司研发人员的人均薪酬高于同行业可比公司平均水平，主要系公司主要为全球知名新风品牌提供 ODM 产品，对新产品开发和产品性能要求较高，公司需较高薪资吸引优秀的研发人员。

经查询台州地区设备制造上市公司年度报告，公司人均研发薪酬处于当地合理水平，具体情况如下：

单位：元/人

公司	行业	2023 年度	2022 年度
三友科技	其他专用设备制造	181,492.23	183,732.56
万胜智能	电气自控设备制造	187,827.50	179,712.62
中马传动	底盘与发动机系统制造	165,892.07	145,495.52
严牌股份	环保设备	162,893.89	224,063.54
德普莱太	风机、风扇制造	171,539.72	153,826.03

综上，销售人员、管理人员和研发人员薪酬与同行业可比公司存在一定差异，但具备合理理由。

5、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

报告期内，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	
研发费用（万元）	742.35	759.70	
当期在研项目数量（个）	20	23	
技术创新	当期新增专利总数（项）	9	3
产品储备	当期主要新研发产品	高效净化挂壁式新风机 AHE-50JP/D、被动式住宅空气调节机组 DBDF-70L-30D-DH、分体	分体式除湿机 DHF24-300、变频新风除湿除霾全热回

		变频全热新风等温除湿机 DXFXF-35BP-DH、低温变频毛细 管网新风除湿机 DMXFD-35QLBPS-5 等	收机 DXFX-35BP、 直流变频高效净化 静音通风机 JSF-50/D 等
--	--	---	--

报告期内，公司研发投入整体保持在较高水平，随着研发费用的不断投入，公司也持续开展新的研发项目，专利数量不断增加，各期也均有新产品落地。

截至 2024 年 6 月末，公司有 6 项发明专利和 61 项实用新型专利，并有 13 项专利正在申请过程中，公司形成了新风产品相关的多项技术储备。报告期各期，公司研发项目的主要内容与公司的主营业务、主要产品发展方向相一致。公司研发项目主要系技术迭代以及对原有产品的不断升级优化，具有技术创新性。

通过不断地研发创新，公司掌握了全榫合结构热交换芯体技术、风量自动调节平衡技术、小型化风机结构设计技术、等温/升温除湿技术和高效新风环控热水一体化技术等一系列核心技术，有利于公司提高产品质量，为公司的业务持续发展提供了相应的技术储备。

综上，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配。

研发成果及对营业收入的贡献情况如下：

单位：元

研发项目	研发成果	对营业收入的贡献	
		2023 年度	2022 年度
旁通式被动房用热回收新风机开发	实用新型专利权（具有新风旁通除霜系统的新风交换机）	9,303,159.56	1,418,109.80
被动式住宅新风除湿除霾高效热回收一体机	实用新型专利权（带等温或升温除湿功能的全热新风交换设备）	8,822,815.42	10,859,739.31
新风除湿除霾全热回收机	实用新型专利权（一种具有压缩机缓震功能的新风除湿除霾全热回收机）	8,586,606.06	9,299,785.06
高效净化自动除湿新风机	实用新型专利权（新风除湿除霾全热交换一体机）	8,009,141.71	7,278,568.17
高效室内空气净化新风机	实用新型专利权（高效净化静音新风机）	5,547,523.40	5,032,284.75
新风净化空气调节机组	实用新型专利权（组合式新风净化机组）	5,123,300.24	6,499,146.93
组合式滤网新风除湿机	实用新型专利权（新风除湿机组合式滤网）	4,443,109.16	6,758,559.05
低温变频毛细管网新风除湿机	实用新型专利权（新风除湿机双重减震结构）	4,207,876.12	

研发项目	研发成果	对营业收入的贡献	
		2023 年度	2022 年度
被动式住宅空气调节机组	实用新型专利权（一种温感控制环控一体机）	2,924,005.30	
热回收空气调节机组	实用新型专利权（风量自动调节平衡装置）	2,549,365.39	1,256,492.54
组合式静电模块电子空气净化机	实用新型专利权（多功能静电除尘器）	2,333,645.21	3,766,568.51
变频毛细管网新风除湿机	实用新型专利权（新风除湿机双重减震结构）	2,192,333.62	
风阀式新风净化机	实用新型专利权（风阀式新风净化机）	928,615.93	1,856,261.07
全热交换新风系统整机运行降噪控制技术研究	实用新型专利权（新风交换机内嵌式单向进风风机）	526,550.48	
双碳背景下新型智能高效新风机组开发及产业化	（1）外观设计专利（新风交换机 EPP） （2）实用新型专利权（新风交换机 EPP 可更换风口）	481,415.93	
工装除湿除霾全热交换机开发	制定公司产品制造标准和技术规范	337,485.68	1,297,711.20
蒸发式溶液热回收空气处理装置	实用新型专利权（蒸发式溶液热回收空气处理装置）	275,362.83	2,011,936.29
被动式住宅空气调节机室外机组	实用新型专利权（一种温感控制环控一体机）	235,491.16	
新风环控热水一体机	实用新型专利权（新风环控热水一体机）	102,349.56	
校园新风系统用板式高效全热交换器	实用新型专利权（新风机电线穿线固定结构）	81,106.19	
柜式新风除湿除霾全热回收机	实用新型专利权（新风机热交换芯体自动组装装置）	55,088.50	
水系统环控一体机	实用新型专利权（一种颗粒浓度自调节环控一体机）	51,898.24	
分体变频全热新风等温除湿机	实用新型专利权（一种分体式变频全热新风除湿机）	28,024.78	
分体式除湿机	实用新型专利权（一种多功能分体式除湿机）	3,125.34	9,376.02
小计		67,149,395.81	57,344,538.70
营业收入		128,519,763.63	151,439,178.78
占比		52.25%	37.87%

6、报告期各期公司研发人员数量及占比，是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

报告期各期末公司研发人员数量及占比情况如下：

单位：人

明细	2023年12月31日	2022年12月31日
研发人员人数	27	28
总员工人数	211	236
占比	12.80%	11.86%

由上表可知，报告期各期，研发人员人数略有波动，系正常人员流动，研发人员人数占总员工人数的比例较为稳定。

《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》规定：对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性。

公司出于研发项目的实际需要，存在部分其他岗位人员辅助参与研发项目部分阶段或环节的工作的情况，公司按照相关人员参与研发活动的工时占其总工时的比例确认应在研发费用核算的薪酬金额，同时严格按照指引要求，未将研发工时占比低于50%的辅助参与研发项目部分阶段或环节的工作的人员认定为研发人员，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况。

7、研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况

报告期内，公司研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况如下：

单位：元、千克、个、台

明细	2023年度		2022年度	
	金额	数量	金额	数量
板材	388,961.49	75,397.37	240,162.49	58,582.97
电子元器件及电机	203,306.31	1,869.00	196,668.35	2,407.00
半成品	92,155.94	60.00	348,161.85	322.00
电器件	88,613.08	1,219.20	83,451.25	2,175.00
铜制品	63,280.61	1,523.00	41,331.94	3,300.00
其他	329,986.23		297,774.60	
小计	1,166,303.66		1,207,550.48	

注：其他类型的材料数量存在多种形式的计量，无法换算和统一，故不披露数量

直接材料领用总金额波动较小，报告期内领用数量的变动主要受项目内容及进度的影响。

8、形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

(1) 形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期各期，研发形成的测试品及废料的数量明细如下：

单位：件、千克

项 目	2023 年度	2022 年度
测试品总数	238.00	363.00
测试品报废数	239.00	364.00
废料	12,775.50	16,977.93

[注]报废测试品中包含期初已存在的测试品

报告期各期，研发分别形成测试品 363 件和 238 件。测试品会进行出入库台账登记。部分测试品会自留用于留存进行研发结果的分析判定，根据反馈结果进行工艺参数、生产设备的反复调整和不断优化。报废的测试品进行拆机，仍能使用的零部件重新入库，此部分对应的零部件金额将冲减研发费用。废料（测试品拆机后的报废件）将进行销售。报告期各期，研发分别形成废料 16,977.93 千克和 12,775.50 千克，公司作为废品对外销售，相关不含税销售金额直接冲减各期研发费用。

根据《企业会计准则解释第 15 号》的规定：企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售的），应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。

公司于研发测试品实现对外销售时，确认销售收入和成本。由于测试品是否能够对外销售存在不确定性，不符合存货定义，因此公司将研发过程中产生的支出先计入研发费用，待测试品对外出售后，确认收入的同时确认对应的成本，并

冲减研发费用。公司测试品出售相关的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

《企业会计准则》、《企业会计准则解释第 15 号》未对研发废料的会计处理作出明确规定；根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）：企业取得研发过程中形成的下脚料、残次品、中间试制品等特殊收入，在计算确认收入当年的加计扣除研发费用时，应从已归集研发费用中扣减该特殊收入，不足扣减的，加计扣除研发费用按零计算。

报告期各期，公司研发产生的废料对外销售（不含税）分别为 30,004.42 元和 30,483.31 元，相应冲减各期研发费用。公司废料出售的相关会计处理符合相关政策的规定。

综上，测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（2）与同行业可比公司是否存在差异

经检索同行业可比公司披露信息，由于公司同行业可比公司上市时间较早，仅绿岛风公开披露研发样品销售的具体处理。

绿岛风在反馈意见回复中披露：研发部门根据研发项目进度，按照需求领用材料，研发过程中的原材料的投入主要用于样机制作和小批试产。其中，样机最终都是报废处理；小批试产合格前所耗用的原材料计入研发费用，小批试产合格后所耗用的原材料计入存货，研发过程中所耗用的原材料实质上是研发损耗的材料成本，因此研发活动中未有产出。研发过程中形成的废旧物料，若存在商业价值或可变卖的将进行回收或出售处理，不存在任何价值的将作为垃圾处理。

综上，公司与同行业可比公司相关处理不存在显著差异。

（三）结合业务特点、收款政策、验收周期、以预收款项方式的收款比例、同行业可比公司情况等，说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例，1 年以上仍未验收的原因及合理性，是否存在调节收入确认时点的情形

1、结合业务特点、收款政策、验收周期、以预收款项方式的收款比例、同行业可比公司情况等，说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合

行业惯例

报告期各期末，公司合同负债余额分别为 1,215.23 万元、1,857.07 万元，主要产生于附带安装义务的销售模式与经销模式下的业务之中。对于附带安装义务的销售模式，合同制定有多个收款节点，最终按照客户验收时点确认收入。该类销售模式从生产、发货、安装，到最终验收持续时间较长，整个周期通常需要历经一年以上，尤其是房地产开发商客户，通常在项目整体竣工后再集中统一对各组成部分进行验收。对于经销业务，公司给予的信用政策为先款后货，因机型种类较多，公司不会对所有型号的产品进行备货，通常每隔 10 天根据订单安排相应的生产计划，因此也会产生合同负债。

报告期各期末，公司 100 万元以上的合同负债及收款比例情况如下：

单位：元

时间	公司	合同负债余额	收款比例	与合同约定是否基本相符
2023 年 12 月 31 日	北京中绿园房地产开发有限公司	11,344,295.27	73.27%	是
	青岛龙泰晟德置业有限公司	1,874,698.25	24.69%	是
	河北绿科房地产开发有限公司	1,308,185.31	8.68%	是
	小计	14,527,178.83	占合同负债比	78.23%
2022 年 12 月 31 日	北京中绿园房地产开发有限公司	9,289,149.27	60.00%	是
	小计	9,289,149.27	占合同负债比	76.44%

注：收款比例=合同负债余额/（含税合同金额/1.13）

报告期各期末，公司与同行业公司期末合同负债占当期营业收入的比例如下：

单位：%

项目	2023 年度	2022 年度
绿岛风	1.87	2.48
亿利达	1.79	1.13
南风股份	13.87	9.25
金盾股份	47.05	49.19
行业平均值	16.14	15.51
德普莱太	14.45	8.02

如上表所示，2022 年度-2023 年度，公司期末合同负债占当期营业收入的比

例分别为 8.02%、14.45%，低于可比公司平均值。

公司期末合同负债占当期营业收入的比例与南风股份较为接近，高于绿岛风、亿利达，低于金盾股份，主要因为：（1）金盾股份产品多用于地铁隧道等轨道交通领域，项目安装调试验收周期较长，合同负债规模较大；（2）根据绿岛风年度报告披露，其收入确认的主要方法不包括安调验收，合同负债占营业收入的比例较低具有合理性；（3）亿利达业务板块与公司存在一定差异，报告期内亿利达汽车零部件制造业板块收入占营业收入的比重分别为 38.00%和 29.57%，同时国内建筑通风机业务采用到货验收+月度对账结算的模式，合同负债占营业收入的比例与公司存在差异具有合理性。

2、1 年以上仍未验收的原因及合理性，是否存在调节收入确认时点的情形

报告期各期末，公司合同负债账龄如下：

单位：万元

账龄	2023 年		2022 年	
	合同负债金额	占比	合同负债金额	占比
1 年以内	894.34	48.16%	1,172.08	96.45%
1 年以上	962.73	51.84%	43.15	3.55%
合计	1,857.07	100.00%	1,215.23	100.00%

由上表可知，2022 年合同负债账龄主要在 1 年以内，占比达 96.45%，2023 年 1 年以上合同负债占比达到 51.84%，主要系预收北京中绿园房地产开发有限公司项目款项。

截至 2023 年 12 月 31 日，账龄 1 年以上的重要的合同负债如下：

单位：万元

项 目	合同总金额	账龄 1 年以上合同负债金额	占 1 年以上合同负债余额比
北京中绿园房地产开发有限公司	1,749.48	902.20	93.71%

中绿园项目涉及 8 幢楼、共计 607 户的设备供应与安装。设备于 2022 年 10 月开始根据大楼完工进度分批到货并进行安装，2023 年 12 月底完成最后一幢楼的安装工程，并开始进入调试阶段。申报项目组于 2024 年 1 月 23 日进行了实地走访，现场查看了项目状态与相关进度，并与项目部负责人、监理进行了沟通，就截止至报告期末的项目实际情况说明取得了三方的签字盖章确认，该项目已于

2024年4月验收后确认收入。综上，1年以上仍未验收具有合理性，不存在调节收入确认时点的情形。

（四）其他应收款中大额资金拆借款的形成原因，相关款项还款周期及利息计提情况，计提大额减值准备的原因

公司对复苏环境设备（浙江）有限公司的拆借款已在本回复之“6、关于其他事项之关于关联方资金拆借”披露，除复苏环境外，公司其他应收款中的大额资金拆借如下表所示：

单位：万元

公司名称	2022年余额	2023年余额	形成原因及利息计提情况	还款周期	计提大额减值准备的原因
北京盛康基业装饰工程有限公司（以下简称“盛康基业”）	514.47	514.47	盛康基业由融创房地产集团有限公司控制，为拓展公司在融创地产业务发展，公司借款给盛康基业，公司已计提14.47万元利息。	商谈还款中	盛康基业已被限制高消费并存在票据违约，公司预计无法收回，故全额计提减值准备514.47万元。
济南沃尔菲斯科技有限公司	80.19	30.19	济南沃尔菲斯科技有限公司因业务发展需求向公司借款；未约定利息	商谈还款中	2013年公司借款给济南沃尔菲斯科技有限公司，账龄5年以上，预计无法收回，故全额计提减值准备30.19万元。

（五）沃泰新能源未纳入合并范围的理由，作为合营企业列示是否符合《企业会计准则》规定

截至本问询函回复日，沃泰新能源的股权情况如下：

股东名称	注册资本及实缴资本（万元）	股权比例
浙江德普莱太环境科技股份有限公司	250.00	50.00%
浙江沃锦新能源科技有限公司	250.00	50.00%
合计	500.00	100.00%

根据沃泰新能源章程规定：“第十三条 股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。”“第十四条 公司设执行董事，由股东会选举产生，执行董事任期三年，任期届满，可连选连任。”

沃泰新能源股东会对重大事项需三分之二以上表决权的股东通过方可形成

决议，因此公司虽然持有沃泰新能源 50.00% 的股权，但公司无法控制沃泰新能源股东会。此外，沃泰新能源自设立以来，其执行董事、总经理均由浙江沃锦新能源科技有限公司推荐，并主管沃泰新能源的日常经营，公司无法控制沃泰新能源的管理层以及日常经营。

综上所述，公司对沃泰新能源不形成控制，作为合营企业列示符合《企业会计准则》规定。

(六) 按照各关联方说明经常性关联交易的具体内容，关联销售和关联采购的必要性与定价公允性；关联租赁的必要性和定价公允性

1、销售商品/服务

单位：元

关联方	关联交易内容	2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
浙江永昇暖通工程有限公司	销售商品	61,061.94	0.06%		
小计		61,061.94			
交易内容、关联交易必要性及公允性分析	1) 交易内容：公司向浙江永昇暖通工程有限公司销售热回收新风机。 2) 关联交易必要性：浙江永昇暖通工程有限公司向公司采购后销售给终端客户，公司产品质量要求符合客户要求，交易具有必要性。 3) 关联交易价格公允性：公司向浙江永昇暖通工程有限公司销售四种型号热回收新风机，其中销售占比最大的热回收新风机销售单价为 5,300 元/台，该型号销售给其他客户单价在 4,614 元/台-7,000 元/台之间，定价具有公允性。				

2、采购商品/服务

单位：元

关联方	关联交易内容	2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
台州森蓝净化设备有限公司	购买商品	653,339.31	1.13%	585,372.17	0.87%
江阴凹帆电子科技有限公司	购买商品	587,549.38	1.02%	747,803.54	1.11%
台州市迪泰壁炉部件有限公司	购买商品	65,155.35	0.11%	128,714.53	0.19%
小计		1,306,044.03		1,461,890.24	
交易内容、关联交易必要性及公允性分析	(1) 台州森蓝净化设备有限公司 1) 交易内容：公司向台州森蓝净化设备有限公司采购过滤网。 2) 关联交易必要性：台州森蓝净化设备有限公司主要从事高效过滤网组装业务，工艺技术过关，能满足公司质量要求，其次与公司距离				

关联方	关联交易内容	2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
	<p>较近，货物运输时效性与经济性较好，能及时供应公司需要，交易具有必要性。</p> <p>3) 关联交易价格公允性：公司向台州森蓝净化设备有限公司所采购过滤网型号较多，取当年度采购金额最大的产品与非关联方供应商对比采购单价，其中台州森蓝净化设备有限公司与非关联方供应商 2022 年平均单价分别为 26.55 元/个、26.26 元/个，2023 年平均单价分别为 17.46 元/个、17.05 元/个，无重大差异，定价具有公允性。</p> <p>(2) 江阴凹帆电子科技有限公司</p> <p>1) 交易内容：公司向江阴凹帆电子科技有限公司采购除湿新风机电控板。</p> <p>2) 关联交易必要性：江阴凹帆电子科技有限公司主要从事电子元器件的研发与制造，其为公司提供的除湿新风机多为定制化产品，可根据最终客户实际需求进行改造后供货，能及时响应公司，交易具有必要性。</p> <p>3) 关联交易价格公允性：2022 年、2023 年，公司向江阴凹帆电子科技有限公司采购除湿新风机电控板主要型号的平均单价分别为 174.10 元/个、167.31 元/个，同类产品的其他供应商主要为济南美事达电子有限责任公司，公司同期向其采购该类产品的平均单价分别为 164.11 元/个、154.68 元/个，二者采购单价差异主要系均为定制化产品，零件配置有所差别，价格无重大差异，定价具有公允性。</p> <p>(3) 台州市迪泰壁炉部件有限公司</p> <p>1) 交易内容：公司向台州市迪泰壁炉部件有限公司采购橡胶脚、橡胶减震等橡胶产品。</p> <p>2) 关联交易必要性：台州市迪泰壁炉部件有限公司主要从事塑料制品制造与销售，其为公司提供的橡胶脚经工艺技术升级，质量达标，且该公司与公司距离较近，货物运输能及时供应公司需要，交易具有必要性。</p> <p>3) 关联交易价格公允性：公司主要向台州市迪泰壁炉部件有限公司采购橡胶减震，2022 年及 2023 年采购单价均为 0.34 元/个，2024 年向非关联方供应商采购同型号橡胶减震采购单价为 0.34 元/个，价格无重大差异，定价具有公允性。</p>				

3、关联方租赁

单位：元

关联方	关联交易内容	2023 年度	2022 年度
		金额	金额
台州市路桥沃泰新能源有限公司	房屋租赁	78,913.76	78,913.76
	交易内容、关联交易必要性及公允性分析	<p>1) 交易内容：沃泰新能源向公司租赁厂房屋顶用于安装光伏发电。</p> <p>2) 关联交易必要性：向沃泰新能源出租厂房屋顶可充分提高屋顶利用效率，节约能源同时为公司增加收益，交易具有必要性。</p> <p>3) 关联交易价格公允性：租赁厂房屋顶的面积为 12,288.00 平方米，单价约为每年 7 元/平方米（含税），相关租赁价格系双方协商确定，根据公开信息查询结果，公司邻近地区建筑屋顶每平年租赁单价在 6-10 元之间，相关交易具有公允性。</p>	

(七) 现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性，具体规范情况

1、现金收付款相关账务处理是否恰当

公司现金收付款具体情况如下：

单位：元

项目	交易内容	2023 年度	2022 年度
现金收款	废料废旧物资处置收入	133,455.10	447,194.50
	货款收入	165,120.82	239,384.14
	提取备用金	30,000.00	-
	收取客户押金	27,200.00	-
	其他零星收款	4,236.48	12,819.39
	合计	360,012.40	699,398.03
现金付款	食堂费用	97,088.50	109,289.50
	支付报销款	92,421.57	117,982.32
	合计	189,510.07	227,271.82
存现	现金存入银行	222,000.00	390,971.14
	合计	222,000.00	390,971.14

报告期各期，公司现金收款分别为 69.94 万元和 36.00 万元，由废旧物资处置、销售回款、提取备用金、收取客户押金及其他组成。

废旧物资处置：公司将其日常生产及经营过程中形成的边角料、包装废弃物、废旧办公用品等物资进行回收处置所收取的现金，由于废旧物资的收购方多为自然人或个体工商户，其选择以现金的形式支付相关费用；

销售回款：公司少量零星客户出于付款便捷和及时性的考虑而采取现金方式支付货款；公司现金收款金额占各年营业收入比重为 0.13% 和 0.16%，公司现金销售金额较小，现金销售占营业收入比例极低；

提取备用金：公司为支付报销款取出足额现金办理业务；

收取客户押金：公司收取西安君生筑健实业有限公司新产品开发费用押金，报告期内，仅发生一笔；

其他：主要系员工由于请假扣除工资后需自行承担的个人部分社保缴回；

公司于收到现金时逐笔登记现金日记账，收到现金的当月进行核算，账务处理恰当。

报告期各期，公司现金付款分别为 22.73 万元和 18.95 万元，由支付食堂费用及报销款组成，其中食堂费用系用于支付食堂日常物资采购及煤气费用，食堂人员于菜市场采买并将每日金额告知车间监管人员，监管人员每月统计完成后将金额告知财务并进行报销，其主要与商铺及自然人对接，现金支付较为便捷；员工报销款主要系支付零星差旅费、业务招待费、车辆维修费等，金额较小。

公司于现金付款时逐笔登记现金日记账，支付现金的当月进行核算，账务处理恰当。

2、现金收付款是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形

公司现金收付款相关入账原始凭证具体情况如下：

项目	交易内容	凭证内容
现金收款	废料废旧物资处置收入	收款收据、发票
	货款收入	收款收据、现金销售明细表、出库单
	提取备用金	现金支票存根、银行回单
	收取客户押金	收款收据、新产品开发合同
现金付款	食堂费用	管理层审批的报销单据、发票、付款申请单
	支付报销款	管理层审批的报销单据、发票、付款申请单

报告期内，公司使用现金收付款的相关交易具有可验证性，相关入账原始凭证真实可靠，现金收付款事项均真实发生，相关流水与收付款所涉业务相匹配，公司对于现金收款及付款，于发生时逐笔登记日记账，并在发生当月进行核算，不存在现金坐支情形。

3、现金收付款是否影响公司内部控制的的有效性，具体规范情况

公司为了加强货币资金的内部控制，保证货币资金的安全，提高货币资金的使用效率，在《财务管理制度》中，对现金的使用范围、现金管理等方面做出了明确规定，有效地保留了现金交易的相关证据，确保相关交易的真实性和完整性。公司对现金的收支和保管建立了较严格的授权批准程序，办理现金业务的不相容岗位已作分离，相关机构和人员存在相互制约关系。

综上，公司现金交易金额较小且总体呈下降趋势，公司已按照相关内控制度规范减少现金交易的发生，公司关于现金收款付款的内控制度健全并得到有效执行。

（八）报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向及支出使用情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响

1、报告期内分红的原因、商业合理性

报告期各期，公司分红金额分别为 1,877.82 万元、2,549.73 万元。经过多年发展和持续的资金投入，公司业务和盈利能力持续发展，未分配利润逐渐积累，财务状况良好，在充分考虑公司长远利益和可持续发展的情况下，通过现金分红与全体股东共享公司经营发展成果，能够提高持股核心员工的稳定性和工作积极性，是在保证公司正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，具备商业合理性。

2、分红款流向及支出使用情况

报告期各期，各股东分红款流向及支出使用情况如下：

单位：元

姓名	2022 年分红（税后）	2023 年分红（税后）	流向
王光能	4,735,775.14	6,430,365.60	理财
王名泉	3,621,475.10	4,917,338.40	理财
江春林	2,785,750.08	3,782,568.00	购房、理财
蔡茜萍	1,392,875.04	1,891,284.00	理财、亲友往来
张仙弟	1,392,875.04	1,891,284.00	理财、亲友往来
张凌云	630,957.92	856,732.00	购房及装修、理财； 支付股权代持分红款
王浩通	462,689.12	628,252.00	购房

注：通过获取报告期内资金流水、相关理财及购房凭证、对各股东进行访谈等方式确认分红款流向。

上述股东报告期内的分红款主要用于理财、购房、亲友往来、向被代持人支付分红款等，不存在流向公司客户与供应商的情形。

3、是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响

报告期各期，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 2,480.15 万元、2,680.31 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 4,451.98 万元、3,456.66 万元，报告期各期末货币资金余额分别为 4,870.55 万元、5,935.58 万元，公司整理经营情况良好，拥有足够的现金储备，经营活动现金流量状况较为稳健。

公司报告期利润分配安排与其财务状况相匹配，符合相关法律法规和公司《利润分配管理制度》的有关规定，现金分红未损害公司利益，未对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

(九) 请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中修改及补充披露如下：

基于对公司业务性质和规模考虑，主要考虑项目金额是否超过当年利润总额的 5.00%，作为重大事项的判断标准，审计的重要性水平具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
利润总额	3,176.00	3,141.61
重要性比例 (%)	5.00	5.00
重要性水平	158.80	157.08
实际执行重要性的比例 (%)	60.00	60.00
实际执行的重要性	95.28	94.20

【主办券商回复】

(十) 请主办券商核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

(1) 查阅同行业可比公司的定期报告，获取同行业可比公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等信息，并与公司相关情况进行对比分析；对报告期末

公司的固定资产进行监盘，实地查看固定资产使用情况；通过对报告期末固定资产的盘点，获取公司固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值的情形，并通过查阅《企业会计准则》相关规定，对公司固定资产的前述情形进行判断是否存在减值迹象，并由此确定公司固定资产减值计提是否谨慎合理；

(2) 查阅报告期同行业可比公司定期报告等公开披露信息，获取同行业可比公司各项期间费用率数据，并与公司进行对比分析；分析公司期间费用的波动；获取并检查销售服务费有关合同、发票和付款情况等资料，核查销售服务费的准确性、真实性，并对存在异常特征的销售服务商进行访谈；获取公司员工花名册及工资表，分析公司员工薪酬波动的合理性，核查公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况是否准确；查询同行业可比公司年报，获取同行业可比公司员工薪酬情况，分析与公司薪酬情况差异的合理性；查阅公司专利等研发成果情况，访谈研发部门负责人，了解公司研发投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况及研发成果对营业收入的贡献情况；了解公司研发部门设置及内部管理情况，公司设计及研发人员的认定依据及划分标准，是否存在人员混同、兼任不同类型工作的情形，计算研发人员数量及占比；获取公司研发费用及研发项目明细表、研发材料领用清单、出入库台账和废料台账；向公司管理层了解测试品、废料出售的相关会计处理；查阅同行业可比公司的公开披露信息，获取同行业可比公司对研发测试品、废料出售的相关会计处理，并与公司相关情况进行对比分析；

(3) 获取并检查销售合同中质保相关条款，了解公司售后服务费的计提标准，结合历史售后服务支出实际发生金额，分析售后服务费和预计负债计提的充分性；

(4) 访谈公司管理层，了解公司合同负债产生原因、相关项目的收款政策、验收周期等信息，并查阅同行业公司年度报告等公开资料，分析公司合同负债余额较高的原因及合理性，是否符合行业惯例；获取公司 1 年以上合同负债明细，对重要合同负债对应项目进行实地走访，了解项目尚未验收原因及预计验收时间，分析公司是否存在调节收入确认时点的情形；

(5) 获取并检查报告期内公司关联方资金拆借明细表，复核相关利息计提及收取情况，相关会计处理是否正确；

(6) 查阅沃泰新能源的公司章程，确认其关于股东决议的安排；

(7) 对部分关联方进行访谈，了解关联交易发生背景、原因以及定价原则，获取关联交易合同、收付款凭证、发票，比对关联交易价格与非关联方交易价格差异情况，分析关联交易的必要性及合理性；

(8) 核查公司现金日记账，对现金交易进行细节测试，核查会计凭证及相关单据，访谈公司财务部门负责人，了解现金交易的金额、背景、原因、占比、现金交易必要性及合理性，获取公司现金管理制度，核查现金收支及保管的授权批准程序；

(9) 获取公司报告期内分红情况及付款记录，获取各股东报告期内资金流水，核查分红款的资金流向，向各股东确认分红款具体用途，获取相关凭证。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；公司报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值的情形，固定资产减值计提谨慎合理；公司报告期内固定资产的盘点未见异常，资产状况良好，账实相符，不存在盘点差异，无重大毁损、闲置的情形；

(2) 报告期各期各项期间费用率与可比公司存在一定差异但具有合理理由，销售费用、管理费用、研发费用的变动原因具有合理性；销售服务费系公司与销售服务商协商一致签署合作协议以促进公司产品的推广与销售而支付的费用，公司存在具有异常特征的外部销售服务单位，但费用入账合理；2023 年公司售后服务费计提金额和实际发生金额基本一致，2022 年实际使用金额低于计提金额且差异较大，主要系当期实际提供的售后服务相对较少，报告期各期公司售后服务费计提比例稳定，预计负债均可覆盖质量保证期内发生的售后维护费用，售后服务费计提充分；报告期公司员工薪酬略有波动，总体平稳，销售人员、管理人员和研发人员员工薪酬与同行业可比公司存在一定差异，但具备合理理由；公司研发投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，研发成果对营业收入具备一定贡献；研发人员人数占总员工人数的比例较为稳定，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发直接材料领用总金额波动较小，研发直接材料领用与项

目进度相匹配，不存在异常；测试品、废料出售的相关会计处理符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司不存在差异；

（3）公司合同负债余额较高具有合理性，符合行业惯例；1年以上仍未验收具有合理性，不存在调节收入确认时点的情形；

（4）其他应收款中大额资金拆借余额主要系关联方基于生产经营需要向公司借款或公司出于拓展业务的目的向第三方提供借款，公司与复苏环境及盛康基业已约定利息，与济南沃尔菲斯科技有限公司未约定利息，除向复苏环境的大额拆借已全额归还本息外，盛康基业和济南沃尔菲斯科技有限公司还款时间正在商谈中，公司基于上述公司的实际经营情况及长账龄情况计提了大额减值准备；

（5）公司对沃泰新能源不形成控制，作为合营企业列示符合《企业会计准则》规定；

（6）公司关联销售、关联采购、关联租赁均有必要性与定价公允性，不存在与关联方进行利益输送的情形；

（7）公司现金交易金额较小且总体呈下降趋势，现金收付款相关账务处理恰当，具有可验证性，不存在现金坐支等情形，公司已按照相关内控制度规范减少现金交易的发生，公司关于现金收款付款的内控制度健全并得到有效执行；

（8）报告期内，公司各股东获得分红款主要用于理财、购房、亲友往来、向被代持人支付分红款等，不存在流向公司客户与供应商的情形。报告期内分红未损害公司利益，未对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

其他事项

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、申报会计师对照《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】

经公司、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，截至本问询回复出具日，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为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，按照上述规定无需补充披露资产负债表日后事项。

二、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】

公司尚未向浙江证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关工作要求。

（以下无正文）

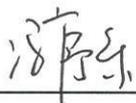
(本页无正文，为《国金证券股份有限公司〈关于浙江德普莱太环境科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函〉的回复》之签章页)

项目负责人（签字）：

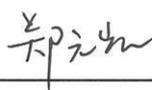


王小江

项目组成员（签字）：



冯序乐



郑元凯



倪晓旭

国金证券股份有限公司

2024年7月30日

（本页无正文，为《浙江德普莱太环境科技股份有限公司<关于浙江德普莱太环境科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函>的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：


王光能

浙江德普莱太环境科技股份有限公司



2024年 7 月 30 日