



关于常州智汇新材科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件
第二轮审核问询函的回复

主办券商



地址：江西省南昌市新建区子实路 1589 号

二〇二四年九月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2024 年 8 月 20 日出具的《关于常州智汇新材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。感谢贵公司对国盛证券有限责任公司（以下简称“国盛证券”或“主办券商”）推荐的常州智汇新材料科技股份有限公司（以下简称“智汇新材”、“拟挂牌公司”或“公司”）股票公开转让并挂牌申请文件的审查。国盛证券已会同拟挂牌公司、公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函提出的问题进行了认真讨论、充分沟通，并对审核问询函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。

涉及对《常州智汇新材料科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）和《主办券商关于股票公开转让并挂牌的推荐报告》（以下简称“《推荐报告》”）等申报文件进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求对《公开转让说明书》和《推荐报告》等申报文件进行了修改，并已在《公开转让说明书》和《推荐报告》等申报文件中以楷体加粗标明。

为方便阅读，本回复采用以下字体：

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	仿宋
对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露	楷体（加粗）

本审核问询函回复说明中的简称如未特殊说明，与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。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。

目录

1. 关于主要客户与销售情况	4
2. 关于员工代预缴电费事项	14

1. 关于主要客户与销售情况

根据前次问询回复：（1）报告期内，公司前五大客户中，江苏振江新能源装备股份有限公司、浙江纳特汽车标准件有限公司与公司合作历史较短；2023 年，浙江三林五金制品有限公司退出公司前五大客户。（2）报告期内，公司营业收入增长比例为 38.03%，销售人员为 4 人，销售费用率分别为 1.23%与 1.46%，销售人员数量和销售费用率低于同行业可比公司平均水平。

请公司说明：（1）江苏振江新能源装备股份有限公司、浙江纳特汽车标准件有限公司成为前五大客户的合理性，未来持续合作的稳定性；（2）2023 年公司与浙江三林五金制品有限公司的交易情况，浙江三林五金制品有限公司退出公司前五大客户的原因及合理性，对收入持续性的影响；（3）公司销售人员数量较少、销售费用率较低的原因，销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）江苏振江新能源装备股份有限公司、浙江纳特汽车标准件有限公司成为前五大客户的合理性，未来持续合作的稳定性

1、江苏振江新能源装备股份有限公司成为前五大客户的合理性

江苏振江新能源装备股份有限公司和浙江三林五金制品有限公司的主要终端客户均为美国光伏板块的某同一客户，智汇新材为该终端客户经审核的合格二级供应商。前期浙江三林五金制品有限公司为该终端客户的一级供应商，自智汇新材成立以来，各年度对其的销售

占比均位列前列，其中 2019 年度、2020 年度和 2021 年度分别为公司第三大客户、第一大客户和第一大客户。终端客户由于业务量的增加，开始增加供应商，江苏振江新能源装备股份有限公司下属孙公司苏州施必牢精密紧固件有限公司成为其一级供应商之一。由于江苏振江新能源装备股份有限公司为沪主板上市公司，且已与终端客户建立战略合作关系，终端客户给予其的订单量也不断提升，间接导致公司在江苏振江新能源装备股份有限公司的涂覆业务板块逐渐超越浙江三林五金制品有限公司并成为公司的前五大客户。

综上，受终端客户供应商调整的影响，随着江苏振江新能源装备股份有限公司与终端客户开展战略合作，其逐步超越同一前端终端客户的供应商浙江三林五金制品有限公司，成为公司前五大客户具有商业合理性。

2、浙江纳特汽车标准件有限公司成为前五大客户的合理性

浙江纳特汽车标准件有限公司的终端客户为国外某知名新能源汽车公司，随着该终端客户在国内建立超级工厂、整车制造国产化进程的开展，相关产业链进入发展快车道，对国内车企的配套产业持续受益。该工厂建成不到四年，零部件国产化率已达 95%。

根据公开信息查询，该新能源汽车公司于 2020 年初开始量产，智汇新材于 2021 年开始与其一级供应商浙江纳特汽车标准件有限公司接触并进行产品的小批量的试产，于 2022 年开始标准化量产。浙江纳特汽车标准件有限公司考虑到公司及时的供货能力和优质的产品质量，2023 年度开始加大了订单数量，逐步成为公司的前五大客户。

综上，浙江纳特汽车标准件有限公司作为国外某知名新能源汽车公司国内工厂的供应商，成为公司前五大客户的时间与其终端客户国产化进程及相关零部件产业链发展机遇相吻合，具有商业合理性。

3、未来持续合作的稳定性

由于行业的特殊性，作为终端客户的二级、三级供应商，公司需通过终端客户的验厂审核，叠加加工涂料授权的限制，成为其合格供应商门槛较高。同时考虑到产品质量的稳定性、供货能力的及时性及更换供应商的流程复杂，客户一般不会轻易更换供应商，能够保持稳定的合作关系。

2024 年 1-6 月公司向江苏振江新能源装备股份有限公司和浙江纳特汽车标准件有限公司的销售情况以及与报告期内同期数据的对比情况如下表所示：

单位：元

年度	江苏振江新能源装备股份有限公司			浙江纳特汽车标准件有限公司		
	营业收入	占当期营业收入占比	较上期变动	营业收入	占当期营业收入占比	较上期变动
2022 年 1-6 月	2,532,020.46	9.40%	/	39,766.74	0.15%	/
2023 年 1-6 月	7,535,527.48	21.91%	197.61%	3,626,714.73	10.55%	9019.97%
2024 年 1-6 月	13,225,616.48	32.01%	75.51%	3,789,702.67	9.17%	4.49%

2024 年 1-6 月，公司对江苏振江新能源装备股份有限公司和浙江纳特汽车标准件有限公司的销售收入较上年同期均有不同幅度的增长，增长幅度分别为 75.51%和 4.49%。截至目前，未发现存在下游

客户业务量减少的不利因素，公司与上述客户未来将继续稳定开展合作。

（二）2023 年公司与浙江三林五金制品有限公司的交易情况，浙江三林五金制品有限公司退出公司前五大客户的的原因及合理性，对收入持续性的影响

1、2023 年公司与浙江三林五金制品有限公司的交易情况

浙江三林五金制品有限公司 2019-2022 年均为公司前五大客户，2023 年开始退出公司前五大客户，2023 年度、2024 年半年度其营业收入占各年度营业收入比例分别为 3.54%和 1.64%，分别位列当期营业收入的第 6 位及第 12 位，交易金额逐年下降，其主要经营紧固件制造、光伏设备及元器件制造、太阳能热发电装备销售等，向公司采购的产品主要为光伏板块用的螺栓、螺母等紧固件的表面金属处理业务。

2、浙江三林五金制品有限公司退出公司前五大客户的的原因及合理性

浙江三林五金制品有限公司与江苏振江新能源装备股份有限公司为同一终端客户的供应商，浙江三林五金制品有限公司退出公司前五大客户的原因描述详见本审核问询回复“问题 1”之“（一）1、江苏振江新能源装备股份有限公司成为前五大客户的合理性”。

3、对收入持续性的影响

由于浙江三林五金制品有限公司与江苏振江新能源装备股份有限公司为同一终端客户的供应商，若将以上两客户的销售收入合并考虑，销售情况如下表所示：

单位：万元

年度	浙江三林五金制品有限公司		江苏振江新能源装备股份有限公司		合计	占当期营业收入占比	较上期变动
	营业收入	占当期营业收入占比	营业收入	占当期营业收入占比			
2022 年 1-6 月	353.82	13.14%	253.20	9.40%	607.02	22.54%	/
2023 年 1-6 月	94.75	2.76%	753.55	21.91%	848.30	24.67%	39.75%
2024 年 1-6 月	67.72	1.64%	1,322.56	32.01%	1,390.28	33.65%	63.89%

如上表所示，虽然浙江三林五金制品有限公司的销售量相较于以前年度同期有所下降，但与其同为终端客户供应商的江苏振江新能源装备股份有限公司的业务量大幅增加，若将两客户视为同一终端客户，2024 年半年度、2023 年半年度均较上期同期大幅增长，增长率分别为 63.89%和 39.75%，故浙江三林五金制品有限公司退出公司前五大客户主要系终端客户调整了一级供应商的原因，对智汇新材收入的持续性增长不存在负面影响，具有合理性。

（三）公司销售人员数量较少、销售费用率较低的原因，销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性

公司成立于 2018 年 12 月 28 日，成立年限较短，由于公司成立初期，生产线购置、生产车间的装修改造等长期资产成本支出较大，为节省开支，公司在人员数量及费用开支方面加大管理，对在职人员应用尽用，减少冗余人员成本，将有限的人力资源集中在大客户的开拓和维护上，实现成本效益最大化；同时公司从事的业务板块较为单

一，主要为金属表面处理及热处理加工。目前公司销售部门人数为 5 人，可以满足公司业务正常开展，具体人员工作分工如下表所示：

序号	销售人员	所属部门	岗位	岗位职责
1	沈云飞	市场中心	销售副总	主要负责大客户的开拓与跟踪维护
2	张利燕	市场中心	销售总监	主要负责大客户的开拓与跟踪维护
3	刘爱	市场中心	销售经理	主要负责大客户的开拓与跟踪维护
4	李芮芮	市场中心	销售内勤	主要负责小客户的对接与跟踪维护
5	马婷	市场中心	销售内勤	主要负责小客户的对接与跟踪维护以及公司内部系统、单据的制作、与公司的内部沟通

报告期内，公司实际销售人员 5 人，管理人员 3 人。由于沈云飞 2023 年 12 月任命为公司董事，因此在公开转让说明书中把销售副总沈云飞披露为管理人员未披露为销售人员，导致差异。公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“（3）按照工作岗位划分”对销售人员和管理人员人数做如下修订：

工作岗位	人数	占比
管理人员	3	3.53%
销售人员	5	5.88%

1、公司销售人员数量较少、销售费用率较低的原因

（1）公司业务板块单一

相较于同行业可比公司，公司销售人员数量较少、销售费用率较低，与同行业可比公司的销售人员情况如下表所示：

单位：元

项目		2023 年度	2022 年度
智汇新材	总薪酬	821,035.48	599,644.70
	人数（人）	5	5
	平均薪酬	164,207.10	119,928.94
君合科技	总薪酬	4,008,803.64	2,758,808.47
	人数（人）	23	20
	平均薪酬	174,295.81	137,940.42

注：上述可比公司数据摘自其年度报告。

根据君合科技年度报告，君合科技 2023 年和 2022 年的销售人员数量分别为 23 人和 20 人，公司报告期内销售人员数量仅为 5 人，销售人员数量存在较大差异。君合科技除涂覆加工外，同时发展多个业态，如精细化学品的销售和智能自动化特种特装设备的研发、制造和销售，导致其销售人员明显较多。销售人员的增加，随之相关业务招待费、差旅费等销售费用同步增加，公司销售费用率明显低于同行业可比公司。

（2）客户较为稳定，客户更换供应商经济成本较高

由于公司所属行业特殊性，公司大部分产品使用期限达到 10 年甚至更久，为了保证产品能长期稳定的使用，客户按照 CQI-12 或者 VDA6.3 等审核方式筛选合格供应商。成为合格供应商后，客户的产品从设计初到实现量产过程，还需从五个阶段来实现：1）初期样件阶段（用于产品使用基础功能的验证）；2）DV 样件阶段（手工样件，测试产品性能是否符合使用条件标准）；3）OTS 样件阶段（自动生产线小批量生产，用于验证产线是否满足产品要求）；4）PPAP 样件阶段（固化生产工艺，用于验证工厂和生产设备是否具有量产能力）；

5) 交付产品阶段（各项验证都已满足，可以实现大批量生产阶段）。每个阶段公司均需与客户相互配合，投入大量的人力财力进行多次性能测试，以确保产品在长期使用后仍能保证其质量的稳定性。以上五个阶段的完成平均需耗时 3-6 个月，如客户更换新的供应商，则必须花费至少 3-6 个月对新供应商的工厂及产品进行重新审核及测试。一般情况下，若非公司产品质量出现问题或产能无法达到客户需求，客户不愿意轻易变更供应商，故公司的客户和订单均较为稳定，无需花费大量人力、财力进行老客户的维护。

（3）虽然客户数量众多，但大客户较为集中

报告期内，公司主要客户销售占比情况如下表所示：

单位：个、元

项目	2022 年度	2023 年度	变动率/变动金额
客户数量	261	259	-0.77%
大客户数量	12	12	0.00%
大客户销售金额	42,070,213.42	63,699,137.01	21,628,923.59
大客户营业收入占当年营业收入比例	69.70%	76.40%	6.70%
小客户数量	175	229	30.86%
小客户销售金额	8,625,875.19	8,435,453.28	-190,421.91
小客户营业收入占当年营业收入比例	14.29%	10.12%	-4.17%
公司营业总收入	60,400,260.44	83,372,002.94	22,971,742.50

注：上表所述大客户为年营业收入 ≥ 100 万的客户；小客户为年营业收入 ≤ 30 万的客户。

如上表所示，虽然公司客户数量众多，但大客户较为集中，报告期内前十二大客户的营业收入占报告期营业总收入的 69%-77%左右，而大多数小客户的营业收入占报告期营业总收入的 10%-15%。基于成本效益最优化原则，公司集中力量办大事，由公司销售副总、销售总

监和销售经理负责公司大客户的开拓与跟踪维护，由销售内勤进行内外配合，负责小客户的对接与跟踪维护，市场中心 5 人各司其职，可以保证公司销售业务的正常运转。

综上所述，公司销售人员数量较少，销售费用率较低具有合理性。

2、销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性，与收入增长的匹配性，销售实现的真实性

（1）销售人员人均覆盖客户数量的情况及合理性

公司各报告期 69%-77%的销售收入来源于前十二大客户，公司负责维护该 12 个客户的销售人员为 3 人，均为公司销售业务骨干，人均大客户维护数量为 4 个，销售人员人均覆盖客户数量合理。

由于众多的小客户给公司带来的营业收入仅占比 10%-15%，考虑到成本效益最优原则，公司未花费大量人力成本用于维护众多小客户，仅配置 2 个销售人员，由于小客户订单数量较少，2 名销售人员可以满足目前公司业务需求。

（2）销售人员与收入增长的匹配性，销售实现的真实性

本审核问询回复“问题 1”之“（三）1、（3）公司主要客户销售占比情况”表格所示，报告期 2023 年度较 2022 年度营业收入增长 2,297.17 万元，公司前 12 大客户的 2023 年度较 2022 年度的营业收入增长 2,162.89 万元，公司营业收入的增长 94.15%来源于公司大客户的订单量增加，而非客户数量的增加，与公司主要业务骨干聚焦于大客户开拓及维护的经营政策相一致，销售人员的数量与收入增长相匹配，销售收入的实现合理且真实。

【主办券商及申报会计师回复】

（一）核查程序

主办券商和申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）询问公司销售副总，并通过公开信息进行核查，了解公司与江苏振江新能源装备股份有限公司和浙江纳特汽车标准件有限公司的合作背景；

（2）获取并分析报告期后公司与江苏振江新能源装备股份有限公司和浙江纳特汽车标准件有限公司的销售情况，以核查公司与其持续合作的稳定性；

（3）了解公司与浙江三林五金制品有限公司的合作历史，获取并分析公司与浙江三林五金制品有限公司的交易情况，评价其退出前五大客户的原因及其合理性，并评估其对公司收入持续性的影响；

（4）获取公司报告期销售客户明细，了解公司的经营政策，与同行业公司进行横向比较，核查销售人员较少、销售费用率较低的合理性；

（5）分析报告期内公司收入增长的客户来源，核查公司销售业务与销售人员数量的匹配性。

（二）核查结论

经核查，主办券商和申报会计师认为：

（1）受终端客户供应商调整的影响，江苏振江新能源装备股份有限公司凭借其作为上市公司稳定的生产能力和较强抗风险能力与终端客户建立了战略合作关系，成为公司前五大客户具有商业合理性；

（2）浙江纳特汽车标准件有限公司作为国外某知名新能源汽车公司国内工厂的供应商，成为公司前五大客户的时间与其终端客户国产化进程及相关零部件产业链发展机遇相吻合，具有商业合理性；

(3) 通过对江苏振江新能源装备股份有限公司和浙江纳特汽车标准件有限公司期后销售情况的核查,公司与其业务开展较为稳定且有所增长,未来持续合作较为稳定,对公司未来收入的可持续性不存在负面影响;

(4) 受终端客户供应商调整的影响,浙江三林五金制品有限公司退出公司前五大客户具有商业合理性,由于浙江三林五金制品有限公司和江苏振江新能源装备股份有限公司的终端客户为同一客户,合并考虑公司与以上两客户的期后销售情况,销售业务量较上年同期增长 63.89%,对公司未来收入的可持续性不存在负面影响;

(5) 由于公司成立年限较短,基本成本效益原则,将销售人员的业务骨干主要集中于开拓和维护大客户,骨干销售人员人均覆盖 4 个大客户,数量合理;

(6) 经核查,公司报告期内的营业收入的增长 94.15%来源于公司大客户的订单量的增加,公司营业收入的增长与公司经营政策相匹配,公司营业收入的实现真实且合理。

2. 关于员工代预缴电费事项

根据前次问询回复:公司存在通过员工和股东账户代公司预缴电费的情况,由员工使用个人的信用卡代公司缴纳电费,再向公司报销电费,用于信用卡还款,2022 年和 2023 年分别预缴 291.25 万元和 283.86 万元。

请公司说明:(1) 公司未直接支付电费的原因及合理性,是否存在体外资金循环情况;(2) 员工信用卡代预缴电费是否属于个人卡事项;若属于,请说明个人卡持有人基本情况,报告期后是否再次发生,公司是否按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》采取相关

规范措施；（3）公司是否通过员工信用卡代支付其它经营款项，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。

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】

因公司前次问询回复披露的 2023 年预缴金额 283.86 万元包含了 2023 年 9 月由国网江苏省电力有限公司常州供电分公司直接托收的 38.40 万元电费，特此更正。如下所示：

单位：万元

年份	更正前	更正后	差异
2022 年	291.25	291.25	0.00
2023 年	283.86	245.46	-38.40

2022 年和 2023 年公司通过员工和股东账户代支付电费的资金流水分别为 319.81 万元和 216.90 万元，公司转账给员工和股东的金额分别为 291.25 万元和 245.46 万元，具体详见本审核问询函回复“问题 2”之“（二）2、（1）②个人卡代预缴电费的频率及金额”表格所示。公司前次问询回复按转账给员工和股东的金额为口径进行披露，为与修改后的公开转让说明书统一口径，本次审核问询函回复统一按员工和股东代公司支付电费的资金流水金额为口径进行披露。

（一）公司未直接支付电费的原因及合理性，是否存在体外资金循环情况

1、公司未直接支付电费的原因及合理性

报告期内，公司存在未直接支付电费的情形，由员工和股东使用个人信用卡账户代公司预缴电费，次月持缴费凭证向公司报销，

主要原因为：（1）公司成立初期，因无历史信用，供应商电力公司未为公司办理电费公司代扣托收，亦无信用账期，要求预缴；（2）公司电力能源费用较大，由于公司给与客户 1-3 个月的信用期，销售回款滞后，且部分客户以承兑汇票的形式回款，为推迟应付账款的支付，尽量使现金流入与现金流出发生的时间趋同，缓解现汇预缴的资金压力，公司利用员工个人信用卡的账期，由员工使用个人的信用卡代公司预缴电费，次月向公司报销电费，用于信用卡还款。上述代缴的电费均由电力公司向公司开具发票，公司已将相关费用按照会计核算要求在财务报表中完整反映。

综上，公司报告期内未直接支付电费，由员工代预缴后再向公司报销电费，具有合理性。

2、是否存在体外资金循环情况

截至报告期末，上述情形已完成整改。2023 年 8 月 23 日，公司与国网江苏省电力有限公司常州供电分公司签订了“国网托收”协议，电力公司从指定的公司账户上通过银行划拨电费。

自 2023 年 9 月起，已不存在上述事项，未再发生个人代缴电费的情形，不存在体外资金循环以形成销售回款、代垫供应商款项和利益输送的情况。

（二）员工信用卡代预缴电费是否属于个人卡事项；若属于，请说明个人卡持有人基本情况，报告期后是否再次发生，公司是否按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》采取相关规范措施

1、员工信用卡代预缴电费是否属于个人卡事项

报告期内，公司为缓解现汇预缴的资金压力，利用员工信用卡

的账期，由员工使用个人的信用卡代公司预缴电费，次月向公司报销电费，公司转账至员工个人的储蓄卡或信用卡，用于信用卡还款。该情形属于公司利用个人账户支付供应商款项，属于个人卡事项。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（五）收付款方式 2、现金付款或个人卡付款”补充披露如下楷体加粗内容：

“2、现金付款或个人卡付款

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
现金付款	450,067.27	0.80%	668,115.07	1.59%
个人卡付款	2,388,311.13	4.22%	3,313,194.26	7.88%
合计	2,838,378.40	5.02%	3,981,309.33	9.47%

注：（1）2022 年度个人卡付款 3,313,194.26 元包含员工现金支付后由公司转账报销的电费 5 万元；（2）由于 2022 年 1 月的电费实际于 2021 年 12 月代预缴，为统一与营业成本的占比口径，故上表中 2022 年度代预缴金额包含 2021 年 12 月代预缴的金额 26 万元。

具体情况披露：

报告期内，公司现金付款主要为支付公司日常的小额零星采购。该行为已在股改前规范整改，后未再发生现金付款及坐支等情形，相关费用等已经按照会计核算要求在财务报表中完整反映。具体整改措施详见公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、公司主营业务相关的情况”之“收付款方式”之“1、现金或个人卡收款”。

报告期内，公司存在个人卡代付款的情形，2022 年度和 2023 年度个人卡付款金额分别为 331.32 万元和 238.83 万元。主要原因为：（1）公司成立初

期，因无历史信用，供应商电力公司未为公司办理电费公司代扣托收，亦无信用账期，要求预缴；（2）公司电力能源费用较大，由于公司通常给与客户 1-3 个月的信用账期，销售回款滞后，且部分客户以承兑汇票的形式回款，公司为缓解现汇预缴的资金压力，利用个人信用卡的账期，由员工或股东使用个人的信用卡代公司预缴电费，次月向公司报销电费，公司转账至员工或股东个人的储蓄卡或信用卡，用于信用卡还款。除代预缴电费之外，还通过个人卡代付业务招待费、零星福利费采购等，并向公司报销，金额较小。上述代付款事项均已经按照会计核算要求在财务报表中完整反映，具体如下所示：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
代预缴电费	2,169,001.86	3,198,156.05
代付业务招待费、零星福利费采购等	219,309.27	115,038.21
合计	2,388,311.13	3,313,194.26

针对该不规范事项，公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》采取相关规范措施，积极落实内部控制规范，具体措施如下：

- （1）对个人卡中与公司业务相关的流水，根据各笔流水业务背景性质分类准确入账，会计处理规范，确保公司财务核算的真实性、准确性和完整性；
- （2）自 2023 年 9 月起，公司的电费均采取“国网托收”的形式，国网江苏省电力有限公司常州供电分公司通过银行从指定的公司账户上划拨电费。报告期后，公司未再发生个人卡代付供应商款项；
- （3）截至本公开转让说明书签署日，16 张信用卡已注销 6 张，另 10 张正在办理注销流程中，12 张储蓄卡已注销 7 张，另 5 张储蓄卡因理财、房贷、个人事项涉案等原因尚未注销。同时，公司控股股东及个人卡持有人出具承诺，

承诺今后不再使用个人卡，如公司因使用个人卡被主管部门处罚或要求承担其他责任而使公司遭受经济损失的，承诺愿意承担相应的经济、法律责任；

(4) 公司修订完善了公司相关财务管理制度，严格规范了开展业务过程中货币资金及银行账户的使用，明确禁止使用个人卡等非公司账户代收代付；

(5) 加强对公司相关制度、业务流程培训；有针对性组织董事、监事、高级管理人员及其他员工开展内部控制制度培训，树立风险防范意识，加强内控规范意识，促进内部控制制度有效运行，坚决杜绝个人卡等非公司账户的使用。”

2、个人卡持有人基本情况，报告期后是否再次发生

(1) 个人卡持有人基本情况

① 个人卡持卡人、账户情况及数量

序号	个人卡持有人	与公司的关系	账户情况		账户使用情况	是否注销
			类型	数量		
1	查永燕	员工	信用卡	4	除代缴电费以外，其他均为个人业务	1 张已注销，3 张正在办理注销流程中。
			储蓄卡	2	除工资、报销代缴的电费和少量费用报销以外，其他均为个人业务	1 张正在走理财解约流程，解约后申请注销；1 张为房贷卡，无法注销。
2	顾飞	股东	信用卡	1	除代缴电费以外，其他均为个人业务	已注销
			储蓄卡	2	除报销代缴的电费以外，其他均为个人业务	已注销
3	羌晓华	员工	储蓄卡	1	除工资、报销代缴的电费、少量费用报销以外，其他均为个人业务	房贷卡，无法注销。
4	吴小	员工	信用卡	4	除代缴电费、偶发性代	正在办理注销流程中

	云				付招待费及零星福利费采购等日常经营款项以外,其他均为个人业务	
			储蓄卡	3	除工资、报销代缴的电费、少量费用报销以外,其他均为个人业务	1 张已注销; 另 2 张分别为房贷卡和个人事项涉案账户, 无法注销。
5	徐敏艳	员工	信用卡	4	除代缴电费、代付业务招待费等日常经营款项以外,其他均为个人业务	2 张已注销, 2 张正在办理注销流程中
			储蓄卡	2	除工资、报销代缴的电费和费用报销以外,其他均为个人业务	已注销
6	郁飞	员工	信用卡	3	除代缴电费、偶发性代付业务招待费等日常经营款项以外,其他均为个人业务	2 张已注销, 1 张正在办理注销流程中
			储蓄卡	2	除工资、报销代缴的电费和少量费用报销以外,其他均为个人业务	已注销
合计			信用卡	16	-	-
			储蓄卡	12	-	-
			小计	28	-	-

报告期内, 公司共有 5 名员工和 1 名股东参与个人卡代缴电费, 共涉及 16 张信用卡和 12 张储蓄卡 (其中有 5 张工资卡)。截至本审核问询函回复日, 16 张信用卡已注销 6 张, 另 10 张正在办理注销流程中, 12 张储蓄卡已注销 7 张, 另 5 张储蓄卡因理财、房贷、个人事项涉案等原因尚未注销。

报告期内, 上述员工用于代预缴电费的信用卡, 除代预缴电

费、偶发性代付业务招待费及零星福利费采购等日常经营款项以外，其他均为个人业务，与公司业务无关。用于报销代预缴电费的储蓄卡，除工资、报销代预缴的电费及其他日常经营费用以外，其他均为个人业务，与公司业务无关，无与供应商或客户的往来。

因此，报告期内上述 6 人持有的个人卡与公司业务相关的资金活动除工资以外，主要为代预缴电费、偶发性代付业务招待费和零星福利费采购等日常经营款项，以代预缴电费为主。

② 个人卡代预缴电费的频率及金额

报告期内，公司各期代预缴电费的总频率为平均每月 6 次，每次代预缴电费 1-5 万不等。根据规范后公司与电力公司签订的托收协议，电力公司每月分 4 次托收电费，因此，个人卡代缴电费的频率与电力公司托收的频率相近。

各期个人卡代缴电费的金额如下所示：

单位：万元

序号	持卡人	信用卡代预缴电费金额			向公司报销的金额			差异 (①-②)
		2022 年	2023 年	小计①	2022 年	2023 年	小计②	
1	查永燕	41.16*	37.56	78.72	37.86	40.86	78.72	0.00
2	顾飞	41.00*	14.00	55.00	36.00	19.00	55.00	0.00
3	羌晓华	-	-	-	5.00	0.00	5.00	-5.00
4	吴小云	25.50	20.80	46.30	23.50	22.80	46.30	0.00
5	徐敏艳	88.40	98.40	186.80	86.40	100.40	186.80	0.00
6	郁飞	118.75	46.14	164.89	102.49	62.40	164.89	0.00
合计		314.81	216.90	531.71	291.25	245.46	536.71	-5.00

说明：*为包含 2021 年 12 月代缴电费的金额。报告期内个人卡代预缴电费的合计金额比向公司报销的合计金额小 5 万元，原因系羌晓华以现金缴纳电费 5 万元。

由上表可知，由于当月刷信用卡代缴次月报销，不同持卡人在相同期间的信用卡代预缴电费的金额和向公司报销的金额存在差异，但报告期内总金额一致，个人卡代预缴的电费均已通过公司银行账户偿付，不存在未入账的个人卡代预缴电费。

③ 个人卡代预缴电费的真实性

单位：万元

项目	电费支付			电力公司抄表数据 (2022-2023 年度电费 核查联)
	员工或股东代缴	电力公司托收	小计	
2022 年	293.81		293.81	294.85
2023 年	216.90	129.77	346.67	355.37
合计	510.71	129.77	640.48	650.22

说明：为与电力公司抄表数据口径一致，上表中 2022 年代缴金额已扣减 2021 年 12 月代缴的金额 26 万元。

上表中，员工及股东代预缴电费和电力公司托收的电费合计数与电力公司抄表数据相近，略低于电力公司抄表数据，差额约 10 万元，主要原因 2022 年 1 月份前 1-2 周的用电实际于 2021 年 12 月代预缴，上述差额与公司 1-2 周的用电量相近。

因此，报告期内由个人卡代预缴、公司账户偿付的电费与公司实际经营情况相符，具有真实性。

(2) 报告期后是否再次发生

针对上述事项，公司已积极规范，自 2023 年 9 月起，公司的电费均采取“国网托收”的形式，国网江苏省电力有限公司常州供电分公司从指定的公司账户上通过银行划拨电费。报告期后，公司未再发生个人卡代缴电费。

3、公司是否按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》采取相关规范措施

针对个人卡代缴电费的情况，公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》采取相关规范措施，积极落实内部控制规范。截至报告期末，公司个人卡代缴电费的情况已全部终止。具体规范措施如下：

规范措施	具体内容
确保财务核算的真实性、准确性	对个人卡中与公司业务相关的流水，根据各笔流水业务背景性质分类准确入账，会计处理规范，确保公司财务核算的真实性、准确性和完整性。
注销个人卡	截至本审核问询函回复日，16张信用卡已注销6张，另10张正在办理注销流程中，12张储蓄卡已注销7张，另5张储蓄卡因理财、房贷、个人事项涉案等原因尚未注销。
出具承诺	个人卡持有人出具承诺，承诺今后不会将个人名下的银行账户提供给公司使用或以任何形式为公司收付款等。 公司控股股东出具承诺，除已披露情形外，公司不存在其他以个人卡进行收付款、代垫费用或利益输送的情形，并承诺未来不再利用任何个人卡账户进行与公司经营活动相关的资金往来，如公司因使用个人卡被主管部门处罚或要求承担其他责任而使公司遭受经济损失的，承诺愿意承担相应的经济、法律责任。
组织员工培训	加强对公司相关制度、业务流程培训；有针对性组织董事、监事、高级管理人员及其他员工开展内部控制制度培训，树立风险防范意识，加强内控规范意识，促进内部控制制度有效运行，坚决杜绝个人卡及微信、支付宝等非公司账户的使用。
内控流程规范	公司修订完善了公司相关财务管理制度，严格规范了开展业务过程中货币资金及银行账户的使用，明确禁止使用个人卡及员工微信、支付宝等非公司账户代收代付。

综上所述，公司针对个人卡代缴电费的不规范行为已采取规范措施，公司严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度并有效运行。截至本审核问询函回复日，公司不存在个人卡收

付款的不规范行为。

（三）公司是否通过员工信用卡代支付其它经营款项，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

1、公司是否通过员工信用卡代支付其它经营款项

报告期内，公司共使用 16 张员工和股东的个人信用卡代预缴电费，公司还通过上述信用卡代付业务招待费、零星福利费采购等日常经营款项，除此之外，员工和股东信用卡的消费与支出均为个人业务，与公司业务无关。

公司通过员工和股东信用卡代付业务招待费、零星福利费采购等日常经营款项的情况如下所示：

单位：万元

序号	持卡人	信用卡代付的金额			向公司报销的金额			差异 (①-②)
		2022 年	2023 年	小计①	2022 年	2023 年	小计②	
1	查永燕	-	-	-	-	-	-	-
2	顾飞	-	-	-	-	-	-	-
3	羌晓华	-	-	-	-	-	-	-
4	吴小云	-	10.55	10.55	-	10.55	10.55	0.00
5	徐敏艳	10.82	9.38	20.20	10.16	10.04	20.20	0.00
6	郁飞	0.69	2.00	2.69	0.69	2.00	2.69	0.00
合计		11.51	21.93	33.44	10.85	22.59	33.44	0.00

由上表可知，公司通过员工信用卡代付招待费、零星福利费采购等款项的金额与向公司报销的金额一致。因此，通过个人卡代付的业务招待费、零星福利费采购等款项已通过公司银行账户偿付，不存在未入账的个人卡代付的日常经营款项，不存在代付供应商采购等其他经营款项的情形。

此外，个人卡账户还涉及 12 张储蓄卡，除向公司报销代预缴的电费以外，与公司业务相关的资金活动仅为工资、办公费、偶发性零星采购等日常经营报销，不存在代付供应商采购等其他经营款项的情形。

2、公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

公司已制定并完善了《内部控制管理制度》，对现金管理、银行账户管理、票据管理、资金支付管理等方面进行了明确规定，进一步规范了资金和票据使用的流程和审批程序，防范公司出现资金占用、转贷行为、违规使用票据、使用个人卡收付客户供应商款项等财务不规范情形。

针对上述使用个人卡代预缴公司电费情况已在报告期期内完成整改，2023 年 8 月 23 日，公司与国网江苏省电力有限公司常州供电分公司签订了“国网托收”协议，电力公司从指定的公司账户上通过银行划拨电费。报告期后，未再发生个人代缴电费的情形。

报告期期后，公司未发生资金占用、转贷行为、违规使用票据以及个人卡支付等财务不规范情况。公司财务内控已建立健全并得到有效执行。

【主办券商及申报会计师回复】

（一）核查程序

主办券商和申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）了解、测试并评价与费用报销、支付相关内部控制设计和运行的有效性；

（2）询问公司财务负责人及各个人卡持有人，了解个人卡收支、管理、使用及注销等相关情况；

(3) 获取个人卡报告期内的全部银行流水明细，对资金流水进行核查，检查是否存在向供应商、客户收付款的情况；对与公司业务相关的资金流水，查阅公司记账凭证及对应的附件资料，检查是否已纳入公司财务核算；

(4) 获取报告期内电费台账及电力公司抄表数据，确保个人卡代缴电费的相关费用已经按照会计核算要求在财务报表中完整反映；

(5) 获取报告期内的电费发票，检查电力公司是否向公司开具发票，是否存在向其他个人或公司以外的主体开具发票的情形；

(6) 了解报告期个人卡事项规范整改情况、内部控制完善措施情况；

(7) 取得公司控股股东及个人卡持有人关于未来不再使用个人卡的承诺。

(二) 核查结论

经核查，主办券商和申报会计师认为：

(1) 报告期内，个人卡账户与公司业务相关的资金活动为工资、代预缴电费、代付业务招待费和零星福利费采购及办公费等日常经营费用的报销，其他均为个人业务；上述与公司业务相关的资金活动，均已按照会计核算要求完整反映在公司财务报表中；

(2) 报告期内，除代预缴电费以外，个人卡账户不存在其他与供应商、客户的交易和往来，不存在通过个人账户挪用公司资金或虚增、隐匿销售及采购等情形；

(3) 公司已严格按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》采取相关规范措施，2023 年 9 月之后公司未发生个人卡代缴电费行为。截至本审核问询函回复出具日，16 张信用卡已注销 6 张，另 10 张正

在办理注销流程中，12 张储蓄卡已注销 7 张，另 5 张储蓄卡因理财、房贷、个人事项涉案等原因尚未注销；

（4）公司控股股东及个人卡持有人就未来不再使用个人卡做出相关承诺，同时公司已制定《内部控制管理制度》，进一步完善资金管理内控制度，严格杜绝使用个人卡账户。公司财务内控已建立健全并有效执行。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司公众公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、会计师和律师已对照《非上市公司公众公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，对公开转让并挂牌申请文件进行核查，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重要事项均已在公开转让并挂牌申请文件中进行了披露，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已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》“第五节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”对期后的经营情况及财务信息进行补充披露，主办券商已在《推荐报告》“十一、公司财务报告审计截止日后经营状况及财务信息”对期后的经营情况及财务信息进行补充披露如下：

“财务报告审计截止日后经营情况及重要财务信息

公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月（即 2024 年 1 月至 2024 年 6 月）公司主要经营情况及重要财务信息如下（以下数据未经审计或审阅）：

1、订单获取情况

公司为来料加工企业，公司与客户签订年度框架协议，客户根据需求向公司下订单，公司根据实际交付的加工产品重量与客户进行加工结算。由于公司加工周期较短，从客户下订单至完成交货平均周期为 20-30 天，因此客户一般不会过早下单，公司的在手订单量通常为一个月左右的供货量，在手订单金额预计约 600-700 万元左右。

公司报告期后营业收入稳定增长，在手订单稳定且正常履行，期后经营情况良好，公司具有可持续经营能力。

2、主要原材料的采购规模

2024 年 1-6 月，公司未经审计和审阅的采购原材料不含税金额共计 12,046,027.91 元，采购规模较上年同期增长 21.18%。公司采购的原材料主要为涂料、稀释剂和强力钢丸，原材料构成未发生变化。

3、主要产品的销售规模

2024 年 1-6 月，公司未经审计和审阅的涂覆加工劳务销售收入为 41,242,974.19 元，较上年同期增长 20.00%。公司期后销售收入持续增长，主营业务未发生变化，经营情况良好。

4、关联交易情况

(1) 关联销售

2024 年 1-6 月，公司无关联销售的情况。

(2) 关联采购

2024 年 1-6 月，公司无关联采购的情况。

(3) 关联担保

2024 年 1-6 月，公司新增 3 笔关联担保，均由公司实际控制人顾红明及其配偶章莉莉为公司银行借款提供担保；公司归还一笔银行贷款，因此有一笔关联担保履行完毕。具体关联担保情况如下：

担保对象	担保金额（万元）	担保期间	担保类型	责任类型	是否履行完毕
顾红明、章莉莉	400.00	2024 年 3 月 13 日至 2025 年 3 月 12 日	保证	连带	否
顾红明、章莉莉	500.00	2024 年 4 月 26 日至 2025 年 4 月 25 日	保证	连带	否
顾红明、章莉莉	500.00	2024 年 6 月 25 日至 2025 年 6 月 24 日	保证	连带	否
顾红明、章莉莉	490.00	2023 年 9 月 19 日至 2024 年 9 月 18 日	保证	连带	否
顾红明、章莉莉、顾子悦	1000.00	2023 年 11 月 30 日至 2024 年 11 月 29 日	保证	连带	否
顾红明、章莉莉	500.00	2023 年 8 月 16 日至 2024 年 8 月 15 日	保证	连带	是

5、重要研发项目的进展情况

2024 年 1-6 月，公司新增二项研发项目，共计三项研发项目，均正常进行。

具体情况如下所示：

研发项目	研发模式	研发进展	2024 年 1-6 月研发投入(元)
基于智能控制的汽车精密安全件高防腐加工工艺研发	自主研发	进展中	596,011.69
某新能源车刹车盘卡钳结构防腐技术研发	自主研发	进展中	548,069.25
风力发电高强组合螺栓防腐技术研发	自主研发	进展中	426,245.83
合计	/	/	1,570,326.77

6、重要资产及董监高变动情况

(1) 重要资产的变动情况

2024 年 1-6 月，为满足生产需求增加了对子公司涂覆线、环保设备等在建工程项目的投资。截至 2024 年 6 月 30 日，在建工程较 2023 年 12 月 31 日新增 7,406,682.50 元，增长比例 104.72%。

(2) 董监高变动情况

2024 年 1-6 月，公司董监高人员未发生变动。

7、对外担保情况

2024 年 1-6 月，公司不存在对外担保的情况。

8、债权融资及对外投资情况

(1) 债权融资情况

2024 年 1-6 月，公司新增银行短期借款 1900 万元，归还短期借款 500 万元。除此以外，2024 年 1-6 月，公司无其他债权融资。

(2) 对外投资情况

2024 年 1-6 月，公司无对外投资情况。

9、重要财务信息

(1) 公司 2024 年 1-6 月及 2024 年 6 月 30 日未经会计师事务所审计和审阅的财务数据如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月/2024 年 6 月 30 日
营业收入	41,317,344.70
净利润	7,196,017.45
归属于母公司股东净利润	7,196,017.45
研发费用	1,570,326.77
经营活动产生的现金流量净额	-3,218,240.80
资产总额	108,382,128.55
负债总额	64,515,711.68
所有者权益	43,866,416.87

公司 2024 年 1-6 月营业收入为 41,317,344.70 元，较上年同期增长 20.15%，净利润为 7,196,017.45 元，较上年同期增长 30.67%。公司期后营业收入稳定增长，经营情况良好。

公司 2024 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为-3,218,240.80 元，较上年同期降低 146.47%，主要系公司 2024 年 1-6 月使用销售商品、提供劳务收到的票据支付在建工程等长期资产款项增长导致经营活动产生的现金流量金额减少所致。

(3) 纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	

计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	142,964.17
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-116.08
减：所得税影响数	21,427.21
少数股东权益影响额（税后）	
非经常性损益净额	121,420.88

综上，公司 2024 年上半年经营情况良好，公司所处行业的产业政策、税收政策等未发生重大调整。公司的生产模式、销售模式和采购模式等未发生变化，采购的原材料、销售产品、主要客户和供应商的构成以及其他影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。”

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。

【中介机构回复】

不适用。

（以下无正文）

（本页无正文，为常州智汇新材料科技股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于常州智汇新材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》签章页）

法定代表人签字：



顾红明

常州智汇新材料科技股份有限公司



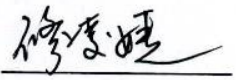
2024年 9 月 3 日

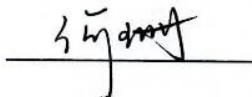
（本页无正文，为国盛证券有限责任公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于常州智汇新材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》签章页）

项目负责人签字：


周晴

项目组成员签字：


修凌婕


何珊


曾滔

