

上海晟事美安实业股份有限公司

(上海市奉贤区金汇镇工业路 1288 号 5 幢)



关于上海晟事美安实业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

主办券商



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 23 日出具的《关于上海晟事美安实业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“问询函”)已收悉。上海晟事美安实业股份有限公司(以下简称“晟事美安”或“公司”)、湘财证券股份有限公司(以下简称“主办券商”或“湘财证券”)、北京德和衡(上海)律师事务所(以下简称“律师”或“德和衡”)、大信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”或“大信”)等相关方对问询函所列问题逐项进行了落实,现对问询函回复如下,请予以审核。

除另有说明外,本问询函回复所用简称或名词的释义与《上海晟事美安实业股份有限公司公开转让说明书》中的含义相同。

字体	含义
黑体(加粗)	审核问询函所列问题
宋体(不加粗)	审核问询函回复正文
楷体(加粗)	对公开转让说明书的修改或补充披露部分

本回复财务数据保留两位小数,若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。

目 录

1.关于公司委托实际控制人为员工购买保险	4
2.关于个人经销商	12
3.关于嫻若系公司集中采购	15
4.关于收购子公司	18
5.其他问题	21
6.申报文件的相关问题	30

1.关于公司委托实际控制人为员工购买保险。根据申报文件及前次问询回复,2021年,公司委托实际控制人鲍长新为28名员工购买保险,投保人为鲍长新,保险费用共计1,200万元,公司委托鲍长新向保险公司支付,公司不是保险合同的签约主体。根据保险合同及相关方签署的补充协议:投保人可书面形式向中国人寿申请借款;受益金期限为2022年1月1日至2031年12月31日,28名员工需要在公司服务满十年才可享受分配权;中国人寿未来将按照合同约定返还1,200万元保险金及收益,并于2027年1月、2028年1月、2029年1月、2030年1月转入鲍长新个人保险账户,鲍长新在收到受益金2个工作日后全额及时转入公司账户。

请公司:(1)结合相关合同条款,说明鲍长新作为投保人是否拥有独立更改保险受益人的权利,如出现相关员工不满足服务期限等条件,相关保险受益金的归属主体及处理方式。(2)根据相关合同,鲍长新拥有保险合同相关多项权利等,包括向中国人寿申请借款,保险金及收益等需通过鲍长新返还至公司等,说明该事项是否构成实际控制人占用公司资金、资产或其他资源的情形及公司整改规范情况。(3)结合鲍长新个人资金流水,说明历史上是否存在鲍长新作为投保人利用保险合同向中国人寿申请借款的行为。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一)结合相关合同条款,说明鲍长新作为投保人是否拥有独立更改保险受益人的权利,如出现相关员工不满足服务期限等条件,相关保险受益金的归属主体及处理方式

1、结合相关合同条款,说明鲍长新作为投保人是否拥有独立更改保险受益人的权利

中国人寿保险股份有限公司上海市分公司(以下称“中国人寿”)、鲍长新以及28名员工签订了28份《保险合同》(以下称“保险合同”)。根据保险合同“个人保险基本条款”之“第五条 受益人”、终身寿险条款之受益人相关约定、以及保险合同电子投保单等,保险合同就受益人的指定、变更等约定如下:

“除本合同另有指定外,本合同约定的除身故保险金外的其他保险金的受益人为被保险人本人。”

“被保险人身故后，有下列情形之一的，保险金作为被保险人的遗产，由本公司（指中国人寿）依照《中华人民共和国继承法》的规定履行给付保险金的义务：（1）没有指定受益人，或者受益人指定不明无法确定的；...”

“身故保险金受益人：默认受益人（未指定受益人，身故保险金受益人为被保险人的法定继承人）。”

（1）除身故保险金外的其他保险金的受益人

上述保险合同未就除身故保险金外的其他保险金的受益人另有所指，因此，按照保险合同约定，除身故保险金外的其他保险金的受益人为被保险人本人。

（2）身故保险金的受益人

上述保险合同均包含身故保险责任，且未指定身故保险金受益人，因此，按照保险合同约定，身故保险金受益人为被保险人的法定继承人。

（3）鲍长新作为投保人不拥有独立更改保险受益人的权利

保险合同约定：“投保人指定或变更身故保险金受益人时须经被保险人同意。”

2024年8月28日，鲍长新（作为投保人）、上海晟事美安实业股份有限公司（作为委托人）、公司23名在职员工（作为受益人/被保险人）签订《员工年金险+万能险（鑫裕今生+鑫尊宝）补充协议（二）》（以下称“补充协议（二）”），并约定未经委托人书面许可，投保人无权单独决定变更保险合同项下的受益人，投保人承诺所有涉及被保险人《中国人寿保险股份有限公司保险合同》的相关事项均按照委托人书面指示采取行动。

综上所述，根据保险合同及补充协议（二），对于保险合同下的身故保险金受益人、除身故保险金以外的其他保险金的受益人，鲍长新均无权单独决定变更或指定，鲍长新作为投保人不拥有独立更改保险受益人的权利。

2、如出现相关员工不满足服务期限等条件，相关保险受益金的归属主体及处理方式

（1）相关保险受益金的归属主体

公司委托鲍长新为28名员工投保，目的是激励员工，提高公司员工的稳定性。为了进一步明确各方权利义务关系，2021年10月，公司、鲍长新、员工签订了《员工年金险+万能险（鑫裕今生+鑫尊宝）补充协议》（以下称“补充协议”）；2021年10月至11月，鲍长新、员工签订了《员工保险受益协议》（以下称“保

险受益协议”)，并约定如下：

①鉴于名单内 28 名员工在公司工作期间的勤恳工作，在自愿、平等、公平的基础上，友好协商，并经公司董事会决定，委托鲍长新董事长在中国人寿保险公司购买保险赠予 28 名员工。

②保险受益金期限为 2022 年 1 月 1 日至 2031 年 12 月 31 日。保险受益金办理原则，名单内 28 名员工必须在公司服务满十年，兑现日期为 2031 年 12 月 31 日。

保险受益协议第四条及补充协议第四条均约定，在协议有效期限内，员工出现下列情形之一的，丧失保险受益权。

1、协议有效期内离职的；2、为自己或他人谋取属于公司的商业机密，自营或者为他人经营与公司相同、相近业务的；3、泄露公司商业秘密 4、违背职业道德或者失职、渎职等造成公司损失的；5、因严重违反公司规章制度，达到被公司依法辞退的程度；6、违反国家法律法规受到刑事处罚的；7、其他损害公司利益或声誉的行为。

根据《保险法》第三十九条第二款规定，“投保人为与其有劳动关系的劳动者投保人身保险，不得指定被保险人及其近亲属以外的人为受益人”，2024 年 9 月 5 日，公司就保险受益金的归属主体进行了说明，并出具《确认函》，详情如下：

“根据保险受益协议及补充协议，如果 28 名员工出现保险受益协议‘第四条’或补充协议 ‘第四条’情形之一的，将丧失保险受益权，丧失受益权后，保险金及其收益归公司所有。

为避免歧义，特确认如下：保险受益协议、补充协议中约定的保险受益金（即保险本金及投保期间产生的收益）不包含身故保险金。

在保险合同的保险期间内，若被保险人不幸身故（无论被保险人是否在职），身故保险金将依照保险合同的约定，由被保险人的法定继承人或其生前指定的其他受益人全额享有。”

2024 年 9 月 5 日，公司实际控制人鲍长新、鲍启明出具《承诺函》，主要内容为“现鲍长新、鲍启明（合称承诺人）作为公司的实际控制人，在此不可撤销地承诺：如未来产生任何与上述保险事宜有关的纠纷，包括但不限于因《中国人

寿保险股份有限公司保险合同》、《员工保险受益协议》、《员工年金险+万能险（鑫裕今生+鑫尊宝）补充协议》、《员工年金险+万能险（鑫裕今生+鑫尊宝）补充协议（二）》等相关协议的签订和履行而产生的任何纠纷，导致公司遭受任何经济损失的，该等经济损失概由承诺人承担，承诺人将无条件就公司因以上纠纷遭受的经济损失向公司全额补偿。”

综上所述，根据保险合同、保险受益协议、补充协议、《确认函》、《承诺函》等，如果相关员工出现保险受益协议第四条、补充协议第四条的情形，除身故保险金以外的其他保险受益金归公司所有；就身故保险金而言，无论员工（即被保险人）是否满足在公司任职等条件，身故保险金均由被保险人的法定继承人或其生前指定的其他受益人全额享有。

（2）相关保险受益金的处理方式

保险合同约定，“本合同满期保险金、生存保险金作为保险费自动转入保单约定的投保人鲍长新的万能个人账户，若被保险人身故，本保险公司按照保险条款的规定给付身故保险金”。

补充协议（二）约定，“在鲍长新依据《中国人寿保险股份有限公司保险合同》取得中国人寿保险股份有限公司支付的合同满期保险金、生存保险金等保险受益金的前一日，鲍长新应将经测算的等额价款支付至公司指定账户，以确保鲍长新不会因为收到中国人寿保险股份有限公司支付相关款项而占用公司资金”，并约定补充协议（二）与补充协议、保险收益协议等存在不一致之处，概以补充协议（二）约定为准。

根据以上约定，鲍长新应当在依据保险合同取得中国人寿支付的保险受益金的前一日，将经测算的等额价款支付至公司指定的账户，再由公司根据员工是否满足领取受益金的条件，将保险受益金分配给员工。

（二）根据相关合同，鲍长新拥有保险合同相关多项权利等，包括向中国人寿申请借款，保险金及收益等需通过鲍长新返还至公司等，说明该事项是否构成实际控制人占用公司资金、资产或其他资源的情形及公司整改规范情况

1、相关说明

根据保险合同，投保人鲍长新拥有保险合同相关多项权利，包括向中国人寿申请借款、解除保险合同、领取个人账户价值等权利。

保险合同约定，“本合同满期保险金、生存保险金作为保险费自动转入保单约定的投保人鲍长新的万能个人账户，若被保险人身故，本保险公司按照保险条款的规定给付身故保险金”。

补充协议（二），约定如下：

“一、保险受益人变更及保险借款

各方确认，投保人系接受委托人的委托为受益人投保并签署《中国人寿保险股份有限公司保险合同》及相关合同，投保人无权（如有权，则放弃）行使《中国人寿保险股份有限公司保险合同》项下的一切权利。未经委托人书面许可，投保人、受益人无权单独决定变更保险合同项下的受益人，投保人承诺所有涉及被保险人《中国人寿保险股份有限公司保险合同》的相关事项均按照委托人书面指示采取行动。

二、保险借款

自《中国人寿保险股份有限公司保险合同》生效至今，投保人承诺并确保未曾、且将来任何情况下也不会以该保险为借款标的，向中国人寿保险股份有限公司申请借款，委托人亦不会要求投保人向中国人寿保险股份有限公司申请借款。

三、保险金支付

在鲍长新依据《中国人寿保险股份有限公司保险合同》取得中国人寿保险股份有限公司支付的合同满期保险金、生存保险金等保险受益金的前一日，鲍长新应将经测算的等额价款支付至公司指定账户，以确保鲍长新不会因为收到中国人寿保险股份有限公司支付相关款项而占用公司资金。”

公司通过与鲍长新及员工签署补充协议（二）作为防范公司资产、资金被占用的整改、规范手段，并对鲍长新行使保险合同项下的权利进行了限制，具体如下：

①未经委托人即公司书面许可，鲍长新无权单独决定变更保险合同项下的受益人，鲍长新承诺所有涉及被保险人保险合同的相关事项均按照委托人即公司书面指示采取行动。

②在依据保险合同取得中国人寿支付的合同满期保险金、生存保险金等保险受益金的前一日，鲍长新应当将经测算的等额价款支付至公司指定账户，以确保鲍长新不会因为收到中国人寿保险股份有限公司支付相关款项而占用公司资金。

综上所述，自保险合同、补充协议、保险受益协议签署日至本回复出具日，除 2023 年 1 月鲍长新受公司委托为员工购买保险支付中国人寿保险费用，合计 400 万元人民币外，鲍长新与中国人寿未发生以上述保险为标的的其他资金往来，亦不存在上述实际控制人作为投保人通过为员工购买保险占用公司资金、资产或其他资源的情形。通过签署补充协议（二）等措施，对鲍长新行使保险合同项下的权利进行了有效限制，并对未来发生公司资金、资产等因上述保险事项而被占用的风险进行了有效防范。

2、补充披露

公司已在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化”之“13、长期待摊费用”之“（2）其他情况”补充及修改披露如下：

“2021 年 10 月至 11 月，鲍长新与员工签署《员工保险受益协议》，2021 年 10 月，公司、鲍长新与员工签署《员工年金险+万能险（鑫裕金生+鑫尊宝）补充协议》（以下简称《补充协议》），约定公司委托鲍长新董事长在中国人寿保险公司购买保险赠予《补充协议》中列示的 28 名员工，在奖励受益金相关事宜达成如下协议：

受益金期限为 2022 年 1 月 1 日至 2031 年 12 月 31 日。名单内员工需同时满足以下条件，即可在 2023 年 12 月 31 日领取受益金：

（1）名单内 28 名员工必须在公司服务满十年，且未在协议有效期内离职的；
（2）不存在为自己或他们谋取属于公司的商业机密，不存在自营或者为他人经营与公司相同、相近业务的；（3）不存在泄露公司商业秘密；（4）不存在违背职业道德或者失职、渎职等造成公司损失的；（5）不存在因严重违反公司规章制度，达到被公司依法辞退的程度；（6）不存在违反国家法律法规受到刑事处罚的；（7）不存在其他损害公司利益或声誉的行为；（8）协议约定的其他条件。

根据鲍长新、中国人寿保险股份有限公司上海市分公司分别与 28 名员工签订的 28 份保险合同，保费分三期支付，每期支付合计金额 400 万元，公司分别于 2021 年 10 月、2023 年 1 月、2024 年 1 月完成上述保险费用的缴纳。根据保险合同，中国人寿将按照合同约定返还 1,200 万元保险金及收益，并于 2027 年 1 月、2028 年 1 月、2029 年 1 月、2030 年 1 月转入鲍长新个人保险账户里，根据

《补充协议》，鲍长新应在收到受益金 2 个工作日后全额及时转入公司账户，并于 2031 年 12 月 31 日对符合领取条件的员工进行分配。

2024 年 8 月 28 日，鲍长新（作为投保人）、上海晟事美安实业股份有限公司（作为委托人）、公司 23 名在职员工（作为受益人/被保险人）签订《员工年金险+万能险（鑫裕今生+鑫尊宝）补充协议（二）》，并约定：“在鲍长新依据《中国人寿保险股份有限公司保险合同》取得中国人寿保险股份有限公司支付的合同满期保险金、生存保险金等保险受益金的前一日，鲍长新应将经测算的等额价款支付至公司指定账户，以确保鲍长新不会因为收到中国人寿保险股份有限公司支付相关款项而占用公司资金。根据补充协议（二），如补充协议与补充协议（二）存在不一致之处，以补充协议（二）为准。”

（三）结合鲍长新个人资金流水，说明历史上是否存在鲍长新作为投保人利用保险合同向中国人寿申请借款的行为

主办券商经获取并核查鲍长新个人资金流水，核查范围包括其全部个人银行卡流水，核查期间自 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 8 月 21 日，具体核查过程如下：

1、经云闪付“一键查卡”功能查询，鲍长新名下共有 10 张借记卡。主办券商对鲍长新名下 10 张借记卡的银行流水获取情况具体如下表所示：

序号	银行	卡号	所获取流水情况	备注
1	工商银行	6212****8019	2021 年 1 月 1 日-2024 年 8 月 21 日期间流水已调取	
2		6212****2728	2021 年 1 月 1 日-2024 年 8 月 21 日期间流水已调取	
3		6222****2585	-	2021 年至今未有流水记录
4		9558****5412	2021 年 1 月 1 日-2024 年 8 月 21 日期间流水已调取	
5	中国银行	6216****0574	-	2021 年至今未有流水记录
6		6217****2903	-	2021 年至今未有流水记录
7	交通银行	6222****8132	2021 年 1 月 1 日-2024 年 8 月 21 日期间流水已调取	

序号	银行	卡号	所获取流水情况	备注
8	浦发银行	6217****0370	2021年1月1日-2024年8月21日期间流水已调取	
9	民生银行	6226****1398	-	2021年至今未有流水记录
10	广发银行	6225****8795	2021年1月1日-2024年8月21日期间流水已调取	

2、2024年8月21日，主办券商调取了鲍长新个人征信报告，征信报告显示，鲍长新近5年内无信贷交易记录；

3、2024年8月22日，中国人寿保险股份有限公司上海市分公司出具了关于投保人鲍长新的保单处于正常且未借款状态的书面证明。

综上所述：鲍长新自2021年1月1日至2024年8月21日期间内，不存在向中国人寿借款的行为；根据补充协议（二），鲍长新不得独立行使其所拥有保险合同下包括借款、解除合同等在内的权利。

【主办券商回复】

（四）请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，主办券商执行了如下核查程序：

（1）查看中国人寿保险股份有限公司上海市分公司、鲍长新、员工签订的《保险合同》，了解受益人指定、变更等相关约定；

（2）查看鲍长新、公司以及员工签订的保险受益协议、补充协议、补充协议（二）等以及公司出具的《确认函》，明确保险受益金的归属主体；

（3）查看保险费用缴纳相关银行汇划凭证、查看鲍长新个人资金流水及最新征信报告等；

（4）获取中国人寿保险股份有限公司上海市分公司出具的关于投保人鲍长新的保单处于正常且未借款状态的书面证明；

（5）获取了鲍长新及鲍启明出具的《承诺函》。

2、核查结论

（1）对于保险合同下的身故保险金受益人、除身故保险金以外的其他保险金的受益人，鲍长新均无权单独决定变更或指定，鲍长新无独立更改保险受益人

的权利；

(2) 第一，如果相关员工出现保险受益协议第四条、补充协议第四条的情形，保险受益金（不包含身故保险金）归公司所有；第二，无论员工（即被保险人）是否满足在公司任职等条件，身故保险金均依照保险合同的约定，由被保险人的法定继承人或其生前指定的其他受益人全额享有；

(3) 通过签署补充协议（二）等措施，公司对鲍长新拥有保险合同项下权利的行使进行了有效限制，并对未来发生公司资金、资产等因上述保险事项而被占用的风险进行了有效防范。

(4) 2021年1月1日至2024年8月21日期间，鲍长新不存在向中国人寿借款的行为。根据补充协议（二），鲍长新不得独立行使其所拥有保险合同下包括借款、解除合同等在内的权利。

2.关于个人经销商。根据申报文件及前次问询回复，报告期内公司部分经销商为自然人或个体工商户。

请公司：说明报告期各期公司自然人或个体工商户经销商数量、销售金额及占比，与公司是否存在关联关系或其他利益安排；公司针对客户为自然人或个体工商户的销售环节内部控制。

请主办券商和会计师说明针对自然人或个体工商户所执行的核查程序及核查结论，并对上述事项发表明确意见。

【公司回复】

（一）说明报告期各期公司自然人或个体工商户经销商数量、销售金额及占比，与公司是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，纳入公司经销商范围的客户分为法人经销商和个人经销商。其中，个人经销商包括自然人经销商或个体工商户经销商，以下统称为“个人经销商”。

报告期各期，个人经销商与法人经销商的数量、销售金额及占比具体如下：

单位：元、家

项目	2023年			2022年		
	数量	销售金额	占比	数量	销售金额	占比
个人经销商	13	4,090,829.71	8.75%	10	2,907,792.60	7.97%
法人经销商	47	42,639,293.12	91.25%	46	33,598,291.05	92.03%
经销商合计	60	46,730,122.83	100.00%	56	36,506,083.65	100.00%

报告期各期，个人经销商的数量分别为 10 家和 13 家，其销售收入金额占经销商销售收入的比重分别为 7.96%和 8.75%，占比较低。

2022 年度，公司前五大经销商中，个人经销商为章才和杨路平；2023 年度，公司前五大经销商中，个人经销商为建强、章才和杨路平。2022 年度，公司向个人经销商章才和杨路平销售的合计金额为 2,361,587.91 元，占个人经销商总销售金额的比例为 81.22%；2023 年度，公司向个人经销商章才、建强和杨路平销售的合计金额为 3,343,974.68 元，占个人经销商总销售金额的比例为 81.74%。报告期内，章才、建强和杨路平三人的合计销售金额在个人经销商销售金额中占比较大，且章才、建强和杨路平作为个人经销商，拥有线下销售门店或线上网店，其个人经销具有商业合理性。

报告期各期，公司的个人经销商与公司之间不存在关联关系或其他利益安排。

(二) 公司针对客户为自然人或个体工商户的销售环节内部控制

公司与个人经销商客户之间的销售流程具体如下：报告期内，公司与个人经销商客户签订年度销售合同。个人经销商日常有下单需求时，会告知业务员具体货物的品名、型号、规格、数量等信息，业务员将上述订单具体信息发送至公司销售行政人员，由销售行政人员将订单具体信息录入公司 ERP 系统，同时生成销售订单并在系统中下推生成销售出库单，业务员再将销售订单以电子方式发送至下单客户并提示对方支付货款。销售行政将 ERP 系统生成的电子销售订单打印出纸质销售订单，由财务总监在确认收到对方货款后，再对上述纸质销售订单进行线下审核并完成签批；同时，销售行政人员在取得财务总监签字的纸质销售订单后，再将纸质的销售出库单交由销售总监和总经理线下签批。完成上述线上流程以及线下签批程序后，销售行政人员将签字完成的销售出库单交至仓库人员，由仓库人员按系统内已备案过的发货地址或销售合同约定的发货地址进行发货。

由于公司针对经销商执行款到发货的信用政策，在确认下单信息且收到客户足额货款后才会将货物发出，因此上述内控流程可保证系统生成每笔订单所对应的货款及时收取；根据公司资金管理制度的相关规定，报告期各期，个人经销商均通过使用个人支付宝账户或个人微信支付功能，扫描公司对公银行账户的收款码支付货款，不存在现金结算情形，且公司对公账户收款码的所有收款流水都及时逐笔完成确认及统计。

针对上述公司与个人经销商客户之间的销售流程，主要有以下几处内部控制节点：第一，公司针对个人经销商客户，均由专人在取得经签字审批的客户基础信息表后，在 ERP 系统中录入客户基本信息，如联系人、联系方式、发货地址以及结算方式等；第二，在发货前的收款环节，公司通过对公账户收款码的形式向个人经销商收取款项，无现金结算情形，同时公司会及时逐笔对收款流水与订单信息进行匹配及确认；第三，个人经销商支付货款后，由财务总监确认已收到足额货款并相应完成线上线下流程的签批，且仓库人员见到经相关人员签批的销售出库单后才将完成发货环节。

综合以上，公司已建立完善的与个人经销商交易的内部控制措施。

【主办券商回复】

（三）请主办券商和会计师说明针对自然人或个体工商户所执行的核查程序及核查结论，并对上述事项发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，主办券商执行了如下核查程序：

（1）报告期各期，因章才、建强和杨路平的合计销售金额在个人经销商销售金额中占比均在 80% 以上，占比较高，主办券商以现场或线上访谈、获取经营证照、查看实体门店、实体仓库或网店经营资质、确认网店销售发货地址等方式，对其个人经销模式、经销收入的真实性等进行确认；

（2）对主要个人经销商章才、建强和杨路平进行现场或线上访谈，比对报告期内个人经销商名单与公司全体员工花名册、关联方清单等，核查报告期内个人经销商与公司之间是否存在关联关系或其他利益安排；

（3）对报告期内主要个人经销客户的部分销售收入记账凭证及其附件进行检查，包括取得合同、销售出库单、发货和签收凭证、发票、收款的银行回单等资料，核查销售业务单据及收款凭证是否齐全；

（4）查阅公司的销售模式、组织体系、业务流程、销售内部控制制度、销售收款制度文件，了解公司针对个人经销商销售流程的关键环节以及相应控制措施，重点关注了个人经销商销售流程、内部控制节点以及内控的有效性。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 报告期各期，公司个人经销商与公司之间不存在关联关系或其他利益安排；

(2) 公司针对个人经销商已建立了完善的销售环节内部控制措施，且内控环节有效。

3.关于嫻若系公司集中采购。根据申报文件及前次问询回复，2023 年第四季度嫻若系公司存在向公司集中采购的情况。

请公司：说明 2023 年第四季度嫻若系公司向公司采购的产品、数量、单价、金额及毛利率情况，对比同类产品同期销售价格，说明相关产品毛利率是否存在显著差异及原因；说明嫻若系公司 2023 年第四季度集中采购产品期后是否存在大量退货情况，结合相关合同条款，说明上述采购是否为买断式销售，是否存在公司为冲刺业绩集中向客户压货的情形。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明公司与嫻若系公司销售的真实性。

【公司回复】

(一) 说明 2023 年第四季度嫻若系公司向公司采购的产品、数量、单价、金额及毛利率情况，对比同类产品同期销售价格，说明相关产品毛利率是否存在显著差异及原因

1、说明 2023 年第四季度嫻若系公司向公司采购的产品、数量、单价、金额及毛利率情况

2023 年第四季度，公司向嫻若系公司销售的主要产品为刀头、刀柄及剃须泡等，现将上述主要销售产品的数量、单价和毛利率情况列示如下：

项目	销售数量 (个)	销售金额(含税) (元)	平均单价 (元/个)	毛利(元)	毛利率
刀头	2,526,915.00	14,280,126.55	5.65	4,530,409.96	35.85%
刀柄	305,631.00	1,778,961.50	5.82	329,322.01	20.92%
剃须泡	124,863.00	370,960.50	2.97	60,559.42	18.45%
其他	80,288.00	27,184.00	0.34	2,781.89	11.56%
合计	3,037,697.00	16,457,232.55	5.42	4,923,073.28	33.80%

注：上述产品分类中的刀头即对应公转书产品分类中的成品类产品。

2、对比同类产品同期销售价格，说明相关产品毛利率是否存在显著差异及原因

2023 年第四季度，公司向嫫若系公司销售的几种主要产品型号，分别为刀头类产品中的蜘蛛侠 6+1 层刀头灰白色及舰长 3 灰蓝色刀头，刀架类产品中的猎豹刀架电镀+黑色按钮产品和猎豹 S2 亮铬刀架产品。

现对上述主要同类型产品的销售价格、销售数量及毛利率情况依次列示如下：

(1) 刀头产品

①蜘蛛侠 6+1 层刀头灰白色

项目	销售数量 (个)	销售金额(含税) (元)	平均单价(元 /个)	毛利(元)	毛利率
嫫若系公司	2,089,457.00	12,766,160.55	6.11	4,112,901.41	36.41%
其他经销商	168,980.00	1,051,462.92	6.22	350,798.56	37.70%

②舰长 3 灰蓝色刀头

项目	销售数量 (个)	销售金额(含税) (元)	平均单价(元 /个)	毛利(元)	毛利率
嫫若系公司	156,800.00	392,000.00	2.50	132,518.14	38.20%
其他经销商	58,708.00	148,366.70	2.53	51,026.10	38.86%

(2) 刀架产品

①猎豹刀架电镀+黑色按钮

项目	销售数量 (个)	销售金额(含税) (元)	平均单价(元 /个)	毛利(元)	毛利率
嫫若系公司	102,240.00	786,648.00	7.75	259,096.22	36.93%
其他经销商	5.00	52.50	10.50	24.28	52.27%

注：公司猎豹刀架电镀+黑色按钮此款刀架主要是向嫫若系公司销售，其他经销商销售数量较少，因而其他经销商该产品销售毛利率水平较高。

②猎豹 S2 亮铬刀架

项目	销售数量 (个)	销售金额(含税) (元)	平均单价(元 /个)	毛利(元)	毛利率
嫫若系公司	70,000.00	420,000.00	6.00	67,966.30	18.29%
其他经销商	-	-	-	-	-

注：2023 年第四季度，公司未向其他经销商销售猎豹 S2 亮铬刀架产品。

经对比 2023 年第四季度，嫫若系公司与其他经销商同类产品的销售价格，公司向嫫若系公司所销售的产品，相较于其他经销商，毛利率略微偏低，不存在显著差异。经对比报告期内公司向嫫若系公司及其他经销商提供的产品报价清单，公司针对部分产品给予嫫若系公司的报价有小幅度优惠。因嫫若系公司为公司第一大经销商，采购量较大，基于量大从优的商业逻辑，公司向嫫若系公司就部分

产品提供更为优惠的进货报价，具有商业合理性。

（二）说明嫫若系公司 2023 年第四季度集中采购产品期后是否存在大量退货情况，结合相关合同条款，说明上述采购是否为买断式销售，是否存在公司为冲刺业绩集中向客户压货的情形

截至 2024 年 8 月 19 日，2023 年第四季度销售给嫫若系公司的产品不存在销售退回情形。

根据公司与嫫若系公司 2023 年所签订的销售合同中的交货方式显示，甲方（指上海晟事美安实业股份有限公司）按照乙方（指嫫若系公司）指定的交货仓库地址交付订单货品，乙方在收到甲方货品后，应该及时确认验货。乙方仓库应该妥善保管和储存该货品，如该货品在交付后发生任何毁损、灭失情形等，均由乙方自行承担。甲方对乙方的产品销售，均系买断式销售。根据上述约定，公司完成约定的交付条件后，货物自交付之后所产生的毁损、灭失风险由经销商承担，货物的控制权已转移。

根据销售合同中的退货条件显示，乙方收到甲方发出的货物后，如有质量问题，应在收货后 1 个月内向甲方书面提出，逾期视为无异议。上述条款与一般直销客户的退货条件没有差异，实质上为买断行为。

综上，根据嫫若系公司 2023 年所签订的销售合同中相关条款，确认其与公司之间的销售为买断式销售，公司不存在公司为冲刺业绩集中向客户压货的情形。

【主办券商回复】

（三）请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明公司与嫫若系公司销售的真实性

1、核查程序

针对上述问题，主办券商执行了如下核查程序：

（1）获取并分析 2023 年第四季度嫫若系公司向公司采购的产品、数量、单价、金额及毛利率等数据；

（2）选取 2023 年第四季度嫫若系公司向公司采购的几种主要产品，并对比其他经销商就上述相同产品同期的销售价格、毛利率等数据，分析二者毛利率的差异及相关合理性；

（3）获取 2024 年 1-8 月的退货明细表，核查嫫若系公司 2023 年第四季度

集中采购产品在 2024 年度的相关退货情况；

(4) 查阅公司与嫫若系公司所签订的合同条款，判断是否为买断式销售；查阅 2023 年第四季度嫫若系公司集中采购产品在 2024 年期后回款情况以及集中采购产品期后库存消化情况，判断是否存在公司为冲刺业绩集中向客户压货的情形。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 公司向嫫若系公司所销售产品与同类产品同期销售价格及销售毛利率不存在显著差异；

(2) 嫫若系公司 2023 年第四季度集中采购产品期后不存在退回情况；

(3) 嫫若系公司与公司之间的销售为买断式销售，不存在公司为冲刺业绩集中向客户压货的情形。

4.关于收购子公司。根据申报文件及前次问询回复，上海美安护理用品有限公司系收购取得，请公司说明相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性，是否履行相应审议程序，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响。

请主办券商及律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 相关收购的背景及原因、取得的价格、定价依据及公允性

1、相关收购的背景及原因

在晟事有限于 2012 年 11 月收购美安护理 100% 股权前，美安护理的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
1	鲍长新	35	35	70%
2	鲍启明	15	15	30%
合计		50	50	100%

晟事有限收购美安护理 100% 股权前，美安护理与晟事有限的实际控制人相同，均为鲍长新、鲍启明，且美安护理的经营范围为“刀片、刀架及相关塑料制品制造、加工，美容美发器具及相关护理用品，日用五金，卫浴设备，厨房设备（涉及许可经营的凭许可证经营）”，与晟事有限的经营范围“木材、板材、建筑

材料、日用百货、电子元件、纺织品、文化用品、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆竹物品、易制毒化学品）批发、零售，会务服务，展览展示服务，从事货物进出口及技术进出口业务，刀架、刀片、口腔清洁用品、机械设备（除特种设备）制造、加工、批发、零售，金属制品、五金制品加工，物业管理，仓储服务，商务信息咨询，实业投资，房地产开发，礼仪服务，计算机、机械设备领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让”存在部分重合。

为避免同业竞争，晟事有限与美安护理的股东鲍长新、鲍启明协商一致，约定晟事有限以 50 万元收购取得美安护理 100% 股权。

2、取得的价格、定价依据及公允性

2012 年 11 月 13 日，晟事有限分别与鲍长新、鲍启明签署《股权转让协议》，约定晟事有限以 35 万元的价格受让鲍长新持有的美安护理 70% 股权、以 15 万元受让鲍启明持有的美安护理 30% 股权。

美安护理被晟事有限收购 100% 股权当期及前一期期末经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2012 年 12 月 31 日/2012 年度	2011 年 12 月 31 日/2011 年度
总资产	336.32	1,226.81
净资产	43.00	83.11
营业收入	1,300.71	1,198.70
净利润	-40.10	-10.91

前述收购系同一控制下的企业合并，转让双方参照美安护理前一期经审计的净资产值并经协商一致定价，定价具备公允性。

（二）是否履行相应审议程序

晟事有限收购美安护理 100% 股权时，晟事有限及美安护理均已召开股东会会议审议，履行了相应审议程序，具体情况如下：

2012 年 11 月 13 日，晟事有限召开股东会会议，全体股东一致同意公司以人民币 50 万元收购鲍长新、鲍启明二人合计持有的美安护理 100% 的股权。

2012 年 11 月 13 日，美安护理召开股东会会议，会议同意鲍长新、鲍启明将其持有的美安护理 100% 股权全部转让给晟事有限。

2012年11月21日，美安护理就上述股权转让事项办理完毕工商变更登记手续。

（三）合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

报告期内，美安护理的经营业绩以及占公司合并口径业绩的情况如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润
美安护理	319.14	29.53	188.35	-70.05
公司（合并口径）	20,697.39	2,608.82	20,448.97	1,569.65
美安护理占公司（合并口径）比例	1.54%	1.13%	0.92%	-

如上表所述，报告期内，美安护理的营业收入、净利润占公司合并口径营业收入、净利润比例相对较低，对公司生产经营和业绩影响较小。

【主办券商回复】

（四）请主办券商及律师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

- （1）取得并查阅公司及美安护理的工商档案；
- （2）取得并查阅公司收购子公司及子公司相关决策文件、公司与鲍长新、鲍启明签署的股权转让协议；
- （3）取得并查阅公司2022年度、2023年度审计报告，以及美安护理2011年度、2012年度审计报告、报告期内经会计师审计的财务报表；
- （4）取得并查阅公司、鲍长新、鲍启明关于晟事有限收购美安护理的说明文件，了解收购背景及原因。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

- （1）晟事有限收购美安护理100%股权系出于避免同业竞争的考虑。该等收购系同一控制下的企业合并，转让双方参照前一期经审计的净资产值并经协商确定，收购价格具备公允性；
- （2）晟事有限收购美安护理100%股权时，晟事有限及美安护理均已召开股东会会议审议，履行了相应审议程序；
- （3）报告期内，美安护理的营业收入、净利润占公司营业收入、净利润的

比例相对较低，对公司生产经营及业绩情况影响较小。

5.其他问题。

(1) 关于公司与六安慧智的交易。根据申报文件及前次问询回复，报告期内，公司向无锡利长采购原材料锌合金，并以固定价格（25 元/kg）销售至六安慧智；六安慧智采购锌合金后，进行压铸、修边、抛光等工序的生产，并将抛光后的刀柄半成品，以半成品形式销售至公司。六安慧智同时为公司客户及供应商，公司对上述事项采用净额法核算，并且没有将六安慧智列示为客户。

请公司：说明未将六安慧智列示为客户的原因及合理性，并在公开转让说明书中补充披露报告期客商重合具体情况、原因、合理性及会计核算方法等。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

(2) 关于电商平台佣金。报告期内，公司将电商平台佣金作为营业成本核算。

请公司：根据《企业会计准则》相关规定，说明将电商平台佣金计入营业成本而非销售费用的原因及合理性，与同行业公司相关会计处理是否存在差异及原因。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

(一) 关于公司与六安慧智的交易。根据申报文件及前次问询回复，报告期内，公司向无锡利长采购原材料锌合金，并以固定价格（25 元/kg）销售至六安慧智；六安慧智采购锌合金后，进行压铸、修边、抛光等工序的生产，并将抛光后的刀柄半成品，以半成品形式销售至公司。六安慧智同时为公司客户及供应商，公司对上述事项采用净额法核算，并且没有将六安慧智列示为客户。

请公司：说明未将六安慧智列示为客户的原因及合理性，并在公开转让说明书中补充披露报告期客商重合具体情况、原因、合理性及会计核算方法等。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、说明未将六安慧智列示为客户的原因及合理性

报告期内，公司向六安市慧智五金加工有限公司（以下简称“六安慧智”）销售锌合金仅为二者一系列交易的其中一个业务环节。在无法继续于上海地区进行锌合金压铸生产的前提下，公司向六安慧智销售锌合金，系为了解决六安慧智无法向锌合金原材料供应商直接进行采购的问题，以及简化相关会计核算并优化

存货管理。公司向六安慧智销售锌合金并不是为了获得买卖差价，而是基于整体业务背景下而进行的中间销售环节。

基于公司与六安慧智之间的业务模式，二者之间既存在锌合金的销售业务，也存在锌合金刀柄半成品的采购业务，即六安慧智既为公司的客户，也为公司的供应商。基于谨慎性角度考虑，在报表层面，将公司将向六安慧智锌合金的销售金额按净额法处理进行抵销，因此，公司未将六安慧智列示为客户。

报告期内，在对报表进行抵销处理之前，公司向六安慧智销售锌合金的金额以及向其采购半成品的金额分别如下：

单位：万元

项目	业务形式	2023 年度	2022 年度
公司向六安慧智销售锌合金	销售	1,018.37	1,387.59
公司向六安慧智采购锌合金刀柄半成品	采购	1,948.48	2,982.68

注：此处销售、采购金额为不含税金额。

2、在公开转让说明书中补充披露报告期客商重合具体情况、原因、合理性及会计核算方法等

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(一) 产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露如下：

“报告期内，公司与六安慧智之间一系列交易的具体情形如下：

公司从上游锌合金供应商处购买锌合金后，以固定单价销售至六安慧智，经六安慧智对采购的锌合金材料进行压铸、修边和抛光的生产加工后，公司从六安慧智处购买锌合金刀柄半成品。

报告期内，公司向六安慧智销售锌合金所实现的不含税销售收入分别为 13,875,912.60 元和 10,183,656.83 元。因报表层面已作净额法处理，六安慧智未作为客户列示在前五大客户中。”

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 供应商情况”之“1、报告期内前五名供应商情况”进行修订披露如下：

“2023 年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别		材料、外协服务采购			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	ASPB PTE.LTD.	否	刀头	5,494.99	36.47%
2	六安市慧智五金加工有限公司	否	半成品、加工费	2,507.89	16.65%
3	无锡利长金属材料贸易有限公司	否	原材料锌合金	1,077.01	7.15%
4	上海辰卯工艺包装有限公司	否	包装物	800.29	5.31%
5	江苏皓海生物科技有限公司	否	须泡	606.66	4.03%
合计		-	-	10,486.84	69.61%

注：此处采购金额为含税金额，其中六安市慧智五金加工有限公司的采购金额包含公司向其采购半成品刀柄的总采购金额和公司向其采购部分包装和装配业务的采购金额。

2022年度前五名供应商情况

单位：万元

业务类别		材料、外协服务采购			
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	ASPB PTE.LTD.	否	刀头	3,911.03	24.16%
2	六安市慧智五金加工有限公司	否	半成品、加工费	3,709.92	22.92%
3	无锡利长金属材料贸易有限公司	否	原材料锌合金	1,365.14	8.43%
4	上海韵漾电子科技有限公司	否	外协加工费	635.38	3.92%
5	上海辰卯工艺包装有限公司	否	包装物	654.38	4.04%
合计		-	-	10,275.85	63.47%

注：此处采购金额为含税金额，其中六安市慧智五金加工有限公司的采购金额包含公司向其采购半成品刀柄的总采购金额和公司向其采购部分包装和装配业务的采购金额。”

公司已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）主要供应商与主要客户重合的情况”进行补充披露如下：

“报告期内，公司存在既向六安慧智进行销售，又向其进行采购的情形。

1、同时存在销售和采购情形的具体情况

报告期内，公司与六安慧智之间的销售和采购业务具体情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	主要内容	2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比

公司名称		主要内	2023 年度		2022 年度	
六安慧智	销售	锌合金	1,018.37	4.69%	1,387.59	6.35%
	采购	锌合金刀柄半成品、包装和装配	2,507.89	16.65%	3,709.92	22.92%

注：①此处销售金额占比计算的分母中包含已抵销的六安慧智销售收入金额；②此处销售金额为不含税销售收入金额，此处采购金额为含税金额。

2、同时存在销售和采购情形的原因及合理性

报告期内，公司存在既向六安慧智销售又向其进行采购的情形，具体如下：公司向六安慧智销售锌合金原材料，并向六安慧智购买其用该部分锌合金加工而成的刀柄半成品；同时六安慧智还独立地向公司提供少部分产品的包装和装配服务。公司存在既向六安慧智销售又向六安慧智进行采购的情形，主要系基于公司与六安慧智之间的锌合金刀柄加工相关业务模式而形成。现将公司与六安慧智之间的锌合金刀柄加工相关业务模式说明如下：

①公司向六安慧智出售锌合金原料

锌合金为金属刀柄的主要原材料，原材料的供应商为无锡利长，无锡利长作为港股上市公司利长集团在中国大陆地区的子公司，生产及销售特定成分及硬度的锌合金金属材料。公司为了保证产品质量，常年向该供应商采购锌合金。在公司开展业务初期，锌合金的压铸抛光等工序均由公司采购锌合金并自主生产加工，随着上海市对压铸相关业务环评准入的限制，该类业务已无法在上海地区进行。因此，公司基于过往合作的经验，将该类业务委托至六安慧智进行生产。

六安慧智因企业规模等问题，无法进入无锡利长的采购库，因此，报告期内，公司采取了以浮动价格向上游采购锌合金之后，以固定价格将锌合金销售至六安慧智的该原材料供应方式。根据公司与六安慧智关于锌合金销售的合同约定，公司与六安慧智之间锌合金销售为买断式销售，且明确约定了双方权利义务，结算方式及付款周期等。

通过上述安排，公司不仅解决了六安慧智无法直接采购锌合金的问题，避免了采取委托加工模式情形下对锌合金原材料的存货管理。不可避免的是，公司同时承受了原材料锌合金二级市场的价格波动。

②公司向六安慧智采购锌合金加工半成品

报告期内，公司向无锡利长采购锌合金后，以固定价格（25元/kg）销售至六安慧智；六安慧智采购锌合金后，进行压铸、修边、抛光等工序的生产，并将抛光后的刀柄半成品，以半成品形式销售至公司。为了避免对该部分损耗进行复杂的管控，根据不同产品型号，综合考虑锌合金采购单价、刀柄的锌合金用量等材料费用、合理损耗率、压铸加工费、修边费、抛光费等因素，经双方协商确定，公司与六安慧智签署了锌合金刀柄半成品的采购合同，明确约定了相关刀柄产品采购价格。

因锌合金属于大宗商品，其上游采购价格随二级市场变化而波动，公司向无锡利长采购锌合金并承受二级市场价格波动；采购后以25元/kg固定价格销售至六安慧智，且六安慧智向公司所销售的刀柄半成品报价中，锌合金材料的部分以固定价格25元/kg核算。锌合金在投入炉中并经过高温熔化后，经过模具压铸制成毛坯环节会产生损耗，且损耗的程度随着工艺水平的不同而不同，需要有严格的控制。公司为了避免对该部分损耗进行复杂的管控，同时也为了该部分业务财务核算的便捷性及成本的准确性，在自身承受锌合金上游采购的二级市场价格波动后，将该部分锌合金以固定价格销售至六安慧智，并以材料和加工费的合计价格，以半成品形式采购入库。

除上述锌合金刀柄加工相关业务外，六安慧智还独立地向公司提供少部分产品的包装和装配服务，该部分即正常的服务采购。

综上，公司既向六安慧智销售又向其进行采购的情形具有合理性。

3、会计核算方法

(1) 关于锌合金的销售及刀柄半成品的采购

①公司向无锡利长采购锌合金原料（价格随行就市）

借：原材料（浮动单价）

 应交税费-应交进项税

贷：应付账款

②公司向六安慧智销售锌合金原料

借：应收账款

 贷：主营业务收入（固定单价）

 应交税费-应交销项税

借：主营业务成本

贷：原材料（浮动单价）

③公司向六安慧智采购半成品

借：半成品（根据六安慧智的半成品报价）

应交税费-应交进项税

贷：应付账款

④锌合金销售进行内部抵销

借：主营业务收入

贷：主营业务成本

(2) 关于部分产品的包装和装配服务的采购

借：制造费用

贷：应付账款

综上，公司向无锡利长采购锌合金后销售至六安慧智，该部分交易的目的并非为赚取买卖差价，主要目的在于保证公司产品原材料供应的质量及稳定性，解决六安慧智无法直接向无锡利长采购的问题；其次免于公司锌合金加工涉及到锌合金原材料的管理和盘点。因此，公司既向六安慧智进行销售，又向其进行采购具有合理性。”

【主办券商回复】

1、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

(1) 核查程序

针对上述问题，主办券商执行了如下核查程序：

①对六安慧智相关人员进行现场访谈，了解公司与六安慧智之间同时存在销售和采购业务所产生背景以及公司与六安慧智之间的具体业务模式；

②查阅公司与六安慧智之间的销售及采购业务的业务合同、相关会计凭证及附件等，深入了解六安慧智相关业务的会计处理方法，并结合业务实质进行分析，判断会计处理是否具有合理性。

(2) 核查结论

经核查，主办券商认为：

①公司未将六安慧智列示为客户具有合理性；

②公司与六安慧智之间同时存在销售和采购业务的情形系基于公司与六安

慧智之间的业务模式而形成，具有业务合理性。

(二) 关于电商平台佣金。报告期内，公司将电商平台佣金作为营业成本核算。

请公司：根据《企业会计准则》相关规定，说明将电商平台佣金计入营业成本而非销售费用的原因及合理性，与同行业公司相关会计处理是否存在差异及原因。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、根据《企业会计准则》相关规定，说明将电商平台佣金计入营业成本而非销售费用的原因及合理性

报告期内，公司平台佣金主要系公司通过第三方电商平台进行销售而向电商平台支付各类佣金，由各电商平台按照其业务规则通过货款账扣的方式，直接从应结算的销售货款中扣除。报告期内，公司线上销售的佣金主要由抖音、天猫、京东、拼多多和阿里巴巴国际站平台中产生。电商平台佣金与平台的销售量直接相关，计入主营业务成本中。电商平台销售服务费为公司购买互联网信息搜索服务的费用，在各平台参与相关平台的促销活动支付的引流推广费用，计入销售费用中。2022年和2023年，计入营业成本的公司各电商平台佣金合计数分别为33.56万元和71.24万元，占当期营业成本的比重分别为0.20%和0.48%；2022年和2023年，计入销售费用的电商平台销售服务费合计数分别为421.41万元和299.06，占销售费用的比重分别为42.88%和36.04%。综上，电商平台所产生主要费用系销售服务费部分，而佣金部分占比较小。

根据《企业会计准则第14号—收入》第四章合同成本第二十八条，“企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）。企业为取得合同发生的、除预期能够收回的增量成本之外的其他支出（如无论是否取得合同均会发生的差旅费等），应当在发生时计入当期损益，但是，明确由客户承担的除外。”

公司支付的电商平台佣金系每完成一笔订单同时产生的佣金成本，订单与佣金高度匹配；平台佣金与特定的销售交易紧密相连，是为了实现销售而必须发生

的费用，且能够明确对应到具体的销售产品或服务上。电商佣金系公司通过电商平台获取订单而支付的必要成本，公司在平台上获取订单，平台为公司成交订单所提供服务。因此，电商平台佣金系公司在电商平台销售过程中，为取得相关订单而发生的增量成本，即不取得电商订单就不会发生的成本。报告期内计入营业成本的公司各电商平台佣金合计数分别为 33.56 万元和 71.24 万元，占当期营业成本的比重分别为 0.20% 和 0.48%，占比较小，因而该部分对报表整体影响较小。公司考虑到，将平台佣金计入主营业务成本，能够准确反映销售成本的构成；若将平台佣金计入销售费用，将提高销售毛利率。基于谨慎性角度，公司选择将平台佣金计入相关营业成本中具有合理性。

2、与同行业公司相关会计处理是否存在差异及原因

经查询，同行业关于佣金的会计处理方式如下：

公司名称	电商佣金会计处理
张小泉	销售费用
开利控股	未披露
倍加洁	未披露
两面针	未披露

注：上述信息取自上市公司及公众公司公开披露的定期报告。

经对比同行业可比公司关于电商佣金的会计处理，公司与张小泉的对电商佣金的会计处理存在差异，其他同行业公司均未对电商佣金进行披露。公司支付的电商平台佣金系每完成一笔订单同时产生的佣金成本，是为取得相关订单而发生的增量成本，能够与每一笔订单相对应，因此，公司与同行业可比公司对电商平台佣金的会计处理存在差异，但具有合理性。

根据公开信息查询，部分上市公司存在将电商佣金在主营业务成本中核算的情形，具体如下：

公司名称	电商佣金会计处理
开创电气（已在创业板上市）	主营业务成本
燕之屋（已在港股上市）	主营业务成本

注：上述信息取自上述公司公开披露的《招股说明书》中的相关信息，其中燕之屋相关信息取自其境内上市申报时《招股说明书》中的相关信息。

上述查询的两家上市公司亦是將电商平台佣金计入主营业务成本中进行核算。

【主办券商回复】

1、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

(1) 核查程序

针对上述问题，主办券商执行了如下核查程序：

①获取公司各电商平台的佣金结算政策，分析并判断上述佣金的收取是否与取得公司取得订单直接相关；

②分析并判断公司将电商平台佣金计入营业成本的会计处理方式是否符合《企业会计准则》的相关规定；

③了解同行业公司对电商佣金的相关会计处理方式，并与公司处理方式进行对比分析。

(2) 核查结论

经核查，主办券商认为：

①报告期内，公司电商平台佣金金额较小，且占营业成本比重较低，将电商平台佣金计入营业成本具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定；

②公司与同行业公司针对电商佣金的会计处理方式存在差异，但具有合理性。

6.申报文件的相关问题。

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

【公司、主办券商回复】

经对照《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，公司、主办券商认为，公司不存在其他需要补充说明的涉及公开转让条件、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，公司已于前次问询函回复时，将期后6个月的主要经营情况及重要财务信息在公开转让说明书予以披露，主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【公司、主办券商回复】

公司尚未向上海证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于上海晟事美安实业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》之签章页）

上海晟事美安实业股份有限公司

2024年9月6日

(本页无正文,为湘财证券股份有限公司《关于上海晟事美安实业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》之签章页)

项目负责人: 徐兵
徐兵

项目小组成员: 刘卫华
刘卫华

汤冉冉
汤冉冉

李睿
李睿

张澍
张澍



2024年9月6日