



关于成都川力智能流体设备股份有限公司
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



国新证券股份有限公司
CHINA REFORM SECURITIES CO., LTD.

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：

国新证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）推荐挂牌的成都川力智能流体设备股份有限公司（以下简称“川力智能”“公司”）申请文件已经上报贵司。

贵司于 2024 年 9 月 19 日出具《关于成都川力智能流体设备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》”）。

根据贵司的要求，公司、主办券商、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”“会计师”）、北京中伦律师事务所（以下简称“律师”）对《审核问询函》进行了认真讨论，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并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及《公开转让说明书》及其他相关文件需要改动部分，已经按照《审核问询函》的要求进行了修改，现逐条回复如下，请予以审核。

（除非另有指明，本审核问询函回复中释义与公开转让说明书中释义相同）
本审核问询函回复报告中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（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）

本回复中部分合计数与各明细数之和的尾数差异系四舍五入所致。

目录

问题 1.关于收入真实性	3
问题 2.关于关联交易	31
其他说明事项.....	35

问题 1.关于收入真实性

根据前次问询回复，公司经销商销售均认定为买断式经销模式；合作开发商销售服务费率分别为 16.66%、16.71%；报告期内主要合作开发商存在异常情况，包括注册资本为 0、实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务等，存在员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商；宝鸡市永通排水工程有限责任公司、峨眉山品物商贸有限公司同时存在自主直销模式和合作开发模式，报告期内存在由自主直销客户转变为合作开发客户情形。中介机构对报告期内主要客户进行函证，回函不符金额分别为 18,355.32 万元、17,425.10 万元，经调节后相符的金额分别为 18,355.31 万元、16,087.70 万元；核查的合作开发商销售收入占合作开发模式总收入的比例分别为 56.52%和 53.44%。

请公司：（1）说明将经销商认定为买断式销售的具体判断依据；（2）结合同行业可比公司的合作开发商销售服务费率，说明公司合作开发商销售服务费率的公允性和合理性；（3）说明各主要合作开发商存在异常情况的原因及合理性；说明存在员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、起始合作时间、交易内容、金额及占比，相关员工或前员工信息、属于员工或前员工、属于持股或兼职等，说明其合理性和定价公允性、交易真实性；（4）说明对同一客户同时存在自主直销模式和合作开发模式的原因及合理性，结合毛利率、销售费用率、净利率等说明报告期内存在自主直销客户转变为合作开发客户的原因及合理性，是否符合行业和公司经营特点，是否存在利益输送的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明大额回函不符的原因及合理性，经调节后仍回函不符金额的具体情况及其原因；说明“对合作开发商销售收入的流水核查占合作开发模式总收入的比例分别为 56.52%、53.44%”具体核查程序、具体比例的含义及充分性、核查结论；结合具体核查程序说明公司收入真实性。

【公司回复】

一、说明将经销商认定为买断式销售的具体判断依据

报告期内，公司经销收入分别为 6,077.93 万元、5,240.46 万元，占各期营业

收入的比例分别为 13.94%和 11.90%，经销收入占营业收入的比例不高。经销商的业务流程情况如下：

项目	具体内容
销售模式	由经销商向公司购买产品，再由经销商向终端客户销售。公司不直接与终端客户接触
下游客户类型	基本为终端客户
客户获取和维护	经销商自行获取终端客户业务订单，签署合同，自行维护客户
终端客户报备和管控	公司实行严格的区域销售管理，经销商只能在指定区域内销售，不得擅自跨区域销售和报价，否则公司有权取消经销权，跨区域销售实行备案制，经公司同意后方可销售
合同签订与产品交付	公司与经销商：公司与经销商签订经销协议并向经销商或按照经销商要求向终端客户交付产品 经销商与终端客户：经销商与终端客户签署销售合同，并交付产品
对外业务名义	经销商以自身名义开展业务
对下游客户销售定价	经销商会根据同终端客户的协商定价，公司不会参与价格的制定
订单需求下达	终端客户→经销商→公司
销售出库	公司仓库→经销商指定地点→终端客户
运费承担	公司将货物运送至经销商指定地点，运费由公司承担 经销商与终端客户货物流转与运费分担情况由双方合同约定，与公司无关
货物验收签收确认	经销商需指定收货人在送货单据上签收，经销商收到货物时，及时对货物进行验收，若有异议，在 7 日内联系公司进行处理，若逾期未提出异议的，视为正常签收
结算	月度结算，在每月末（29 日前）进行对账确认后，经销商将当月货款汇至公司指定账户，付款方式为银行承兑汇票、转账、电汇等，原则上每年 12 月 31 日，经销商付清当年所有货款
产品退换货	非质量原因原则上不能退换货
售后质量保证	公司对产品质量按国家标准实行“三包”；经销商向终端客户提供全部产品交付、安装及售后服务
备货	经销商根据自身经营策略而定
回购选择权	无
收入确认	经销商为买断式销售，产品在到达经销商指定现场后经验收合格，取得其书面签收文件后确认收入

（一）公司认定经销为买断式销售的主要依据如下

1、产品控制权转移时点

合同中约定的交易双方为买、卖之经销关系，且公司将产品运送至合同约定交货地点并由经销商确认接收，取得签收单即可视为完成交付，产品交付后公司不再继续对产品进行管理和控制，产品的控制权、风险和报酬即转移给经销商。

2、退换货权利

公司对产品质量按国家标准实行“三包”，非质量原因原则上不得退换货。报告期内经销商退换货金额分别为 19.78 万元、20.23 万元，占当期经销收入的比例分别为 0.33%、0.39%，经销商退换货金额及比例较低，不存在经销商可随意退换货的情况。

3、公司的收款权利

公司向经销商交付的产品货款，无论经销商是否实现销售，均应在信用期届满前支付给公司。

4、产品定价权

公司根据销售政策，结合市场行情、采购量、生产成本、合作情况等与经销商协商确认销售价格。

5、运费承担及风险转移

公司将货物运送至经销商指定地点，运费由公司承担。经销商自行提货，自提货之时，经销产品毁损、灭失的风险转移至经销商。

6、收入确认时点

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“收入准则”）的相关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。结合收入准则分析，在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑以下迹象：

（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

（2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

（3）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

（4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

(5) 客户已接受该商品。

(6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

在经销模式下，合同明确了销售金额，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益已流入或很可能流入企业。公司根据合同或订单约定的交货条件，将商品发至经销商指定地点后，经销商或其指定人员现场验收合格，取得其签收单/验收单后，经销商确认接收产品时完成商品控制权转移。在此时点下，经销商已占有商品实物，公司已将与商品所有权上的主要风险和报酬转移给经销商，没有保留与商品所有权相关的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制；公司享有现时收款权利，经销商负有付款义务，公司已将履约义务形成的成果交给经销商，使经销商获得使用该产品取得经济利益的权利。公司经销收入确认政策符合收入准则的相关规定。

7、经销商盈利模式

在经销业务流程中，经销商接收产品后即承担了相应的存货价格波动、应收款回收等风险，利用自身的客户资源，自主与终端客户协商产品销售价格，为客户提供产品整合及属地化服务等，通过产品价差取得一定的利润。公司监督经销商是否遵守公司销售区域、定价的相关规定（避免经销商扰乱市场），不参与经销商产品销售环节的任何工作。

（二）经销模式下，收入确认符合《企业会计准则》相关规定的具体依据

公司与经销商签订销售合同或订单，在到达经销商指定现场后经销商或其指定人员现场验收合格，取得其签收单后确认收入。上述收入确认凭证代表公司已经完成产品的交付，产品已由经销商管理及控制，已完成产品的控制权转移，公司相关主要风险和报酬已转移，符合《企业会计准则》相关规定。具体依据如下：

《企业会计准则》规定的收入确认条件	公司合同约定及实际执行情况	是否符合准则规定
对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：	公司按照合同约定不同销售模式中在下列时点确认收入：1、将产品运至经销商指定交货地点，经经销商或指定的人员签收确认；2、由经销商或经销商委托物流公司上门自提，经经销商签收确认。	是
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	经销商享受公司统一的结算价，一般给予 1	是

《企业会计准则》规定的收入确认条件	公司合同约定及实际执行情况	是否符合准则规定
	个月信用账期支持，超期收取资金占用费。公司按照合同交付产品后，就该商品享有现时收款权利，即经销商就该商品负有现时付款义务。	
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	公司按照合同交付产品后，公司已将该商品的法定所有权转移给经销商，即经销商已拥有该商品的法定所有权。	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	公司按照合同交付产品后，公司已将该商品实物转移给经销商，即经销商已实物占有该商品。	是
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	公司按照合同交付产品后，公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给经销商，即经销商已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	是
客户已接受该商品	公司按照合同交付产品后，经销商通过签收等方式确认收货，表明经销商已接受该商品。	是
其他表明客户已取得商品控制权的迹象	企业已履行了合同中的履约义务，并获取了必要的证据，表明经销商已实际接受产品的控制权。	是

综上所述，公司将经销商认定为买断式销售依据充分合理。

二、结合同行业可比公司的合作开发商销售服务费率，说明公司合作开发商销售服务费率的公允性和合理性

报告期内同行业可比公司为冠龙节能、铜都流体、南方阀门、特瑞斯、瑞星股份、春晖智控，其中仅特瑞斯存在合作开发模式，报告期内公司销售服务费率与特瑞斯的对比情况如下：

单位：万元

公司简称	项目	2021 年度	2020 年度
特瑞斯	业务服务费	1,741.39	1,912.14
	业务服务费对应的收入	12,942.19	13,893.32
	销售服务费率	13.46%	13.76%
公司简称	项目	2023 年度	2022 年度
公司	销售服务费	4,762.23	4,696.22
	销售服务费对应的收入	28,492.64	28,189.78
	销售服务费率	16.71%	16.66%

注 1：公司的销售服务费包括支付给合作开发商的市场调研费、产品推广费、业务宣传费、运杂费、差旅费、资金占用费和售后服务费、销售佣金等为公司提供销售业务的所需费用。销售服务费率为销售服务费占合作开发模式收入的比例。

注 2：因特瑞斯未披露 2022 年度和 2023 年度的业务服务费对应的收入，选择了可以获得销售服务率数据的 2020 年度和 2021 年度进行比较，根据特瑞斯招股说明书、审核问询函回复，特瑞斯业务服务费主要是向提供市场推广服务的服务商支付的费用。特瑞斯的销售服务费率为业务服务费占其合作开发收入的比例。

上表可知，公司的销售服务费率略高于特瑞斯的销售服务费率，主要是由于公司和特瑞斯的产品结构及销售收入占比不同。特瑞斯的主要产品为天然气输配及应用装备，产品单价较高，下游客户较为集中，而公司采用合作开发模式销售的产品主要为以中小口径阀门为主的节水阀门产品，燃气输配设备及管道直饮水设备规模较小，公司下游客户相较于特瑞斯燃气输配设备的下游客户平均单个客户的销售规模更小、客户更为分散，销售推广的难度和对售后服务的要求更高。

同时，公司的合作开发商需要承担货款回收责任，合作开发商向公司缴纳履约保证金对超期的应收账款负担担保责任。公司按照合作开发商发展客户的实际回款进行销售服务费用结算和付款，公司合作开发商承担的风险较高。

特瑞斯综合服务费总额计算方式为：特瑞斯与业主签订正式合同后，以特瑞斯确认的收入金额为计提基数，乘以约定的服务费费率作为向服务商支付的服务费。特瑞斯与服务商约定的服务费比例以 15%为主，少数为 12%和 20%，主要系综合考虑终端客户、开发地域等因素对订单开发难度的影响进行调整。

公司与合作开发商采用结算销售服务费的模式为：销售服务费=（含税销售收入-结算价）*87%-其他费用，公司为保证自身利益，已预留合理的利润空间作为结算价。实际销售价格是合作开发商努力与终端客户谈判的结果，采用价差模式，更有利于调动合作开发商的积极性。

综上，特瑞斯的比例模式和公司的价差模式，双方的计算依据、计算过程和计算结果具有相似性，目的均是为自己和合作方保留合理的利润空间，在扩大自身销售规模的同时调动合作开发商的开拓积极性。公司的平均销售服务费率略高于特瑞斯，主要和终端客户开发难度、合作开发商承担的风险有关，公司销售服务费率具有公允性及合理性。

三、说明各主要合作开发商存在异常情况的原因及合理性；说明存在员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、起始合作时间、交易内容、金额及占比，相关员工或前员工信息、属于员工或前员工、属于持股或兼职等，说明其合理性和定价公允性、交易真实性

（一）说明各主要合作开发商存在异常情况的原因及合理性

报告期内主要合作开发商存在注册资本为 0、实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务等情形，具体情况如下：

序号	合作开发商名称	异常情形
1	广州市鑫琼企业管理咨询有限公司	实缴资本为 0、专门为公司服务
2	厦门市集美区科兴机电设备经营部	注册资本为 0、实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
3	四川杜鹃红企业管理咨询服务有限公司	实缴资本为 0、专门为公司服务
4	上海汗如医疗器械有限公司	实缴资本为 0
5	广州伟朝企业管理咨询有限公司	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
6	邛崃市文君街道文华信息咨询服务部	注册资本为 0、实缴资本为 0、专门为公司服务
7	温江凯杰机械维修部	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
8	济南川泉流体设备有限公司	实缴资本为 0、专门为公司服务
9	四川合创绿能环保科技有限公司	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
10	厦门科祥兴安装服务有限公司	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
11	南京市栖霞区创一工程信息服务部	实缴资本为 0、专门为公司服务
12	邛崃市文君街道优越阀门信息咨询服务部	实缴资本为 0、专门为公司服务
13	邛崃市文君街道浩伟阀门经营部	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
14	邛崃市文君街道川成能源技术服务部	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
15	邛崃市文君街道辅达商务信息咨询服务部	注册资本为 0、实缴资本为 0、专门为公司服务
16	邛崃市文君街道欣创信息咨询服务部	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
17	甘肃超众技术服务有限公司	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
18	晋中诚跃商务服务有限公司	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务

序号	合作开发商名称	异常情形
19	太原恒盈企业管理咨询有限公司	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
20	湖北沐泉环境科技有限公司	实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务
21	四川嘉奎科技有限公司	实缴资本为 0、专门为公司服务
22	四川洪鑫联创环保科技有限公司	实缴资本为 0
23	成都市泉家净水设备有限公司	实缴资本为 0

公司合作开发商存在以上异常情形的主要原因及合理性如下：

1、部分合作开发商存在注册资本为 0、实缴资本为 0 的原因及合理性

合作开发商为公司提供的仅为产品销售服务，核心竞争力为其所拥有的客户资源、对公司产品宣传推广的能力和提供本地化服务的能力，无需具备生产能力，无需厂房、设备等资产供生产使用，对注册资本及实缴资本的要求较低。

现有法规和公司制度对合作开发商的企业类型和经营规模没有具体要求，合作开发商基于自身的情况通常选择设立个体工商户或有限责任公司同公司合作，且向公司缴纳了履约保证金，故注册资本为 0 的个体工商户、实收资本为 0 的有限责任公司等情形并不影响合作开发商提供销售服务，上述异常情况具有合理性。

2、部分合作开发商成立不久即与公司合作的原因及合理性

报告期内，公司部分合作开发商中存在成立不久即成为合作开发商的情况，原因如下：

（1）公司为给排水阀门行业领先企业，在行业内具有较高的知名度，部分行业内人员在了解公司及认可公司产品后专门设立企业，并主动与公司合作。如：广州伟朝企业管理咨询有限公司实控人朱可可、四川合创绿能环保科技有限公司实控人余天兵、温江凯杰机械维修部实控人吴渝、邛崃市文君街道川成能源技术服务部实控人万易、邛崃市文君街道欣创信息咨询服务部实控人江国茹等均属于上述情形。

（2）公司部分前员工离职后，基于对公司产品的了解及拥有的客户资源，专门成立公司后同公司开展业务合作，如：甘肃超众技术服务有限公司、太原恒盈企业管理咨询有限公司、晋中诚跃商务服务有限公司和湖北沐泉环境科技有限公司，均

属于上述情形。

(3) 部分长期合作的合作开发商基于自身需要，通过新设企业同公司开展业务合作，如：厦门科祥兴安装服务有限公司实际控制人王万强为公司长期合作的合作开发商，在阀门、管道直饮水设备和管材管件销售领域拥有丰富的销售经验和客户渠道，其在了解公司品牌后于 2021 年设立厦门市集美区科兴机电设备经营部，主动同公司合作，主要从事阀业产品和管业产品的销售，厦门市集美区科兴机电设备经营部为公司 2022 年度和 2023 年度的第二大合作开发商，王万强基于自身需要于 2023 年度新设厦门科祥兴安装服务有限公司同公司开展合作；邛崃市文君街道浩伟阀门经营部的经营者刘伟，为公司长期合作的合作开发商，在阀门、管材管件和燃气输配设备领域均具有丰富的销售经验和客户渠道，原控制的企业名称为邛崃市文君街道浩伟阀门经营部，于 2022 年 3 月注销原企业后设立新的企业继续和公司合作。

3、部分合作开发商专门为公司服务的原因及合理性

公司对合作开发商指定销售区域、指定销售产品，合作开发商以公司名义并按照公司规定的销售政策开展市场推广，公司要求合作开发商不得为其他公司同类产品提供相关销售服务。同时，部分合作开发商规模较小，在为公司产品提供销售服务之外没有其他的业务，专门为公司提供销售服务具有合理性。

上述合作开发商存在异常情况，主要和公司的客户特征、经营策略等因素有关，满足公司对合作开发商的选择标准，具有合理性。

(二) 说明存在员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、起始合作时间、交易内容、金额及占比，相关员工或前员工信息、属于员工或前员工、属于持股或兼职等，说明其合理性和定价公允性、交易真实性

报告期内存在员工、前员工持股或兼职的合作开发商共 9 家，经销商共 4 家，具体情况如下：

序号	公司名称	与川力的关系	成立时间	合作时间	交易内容	2023 年度		2022 年度		相关员工或前员工信息	属于员工或前员工	属于持股或兼职	交易定价模式
						收入(万元)	占对应收入比例	收入(万元)	占对应收入比例				
1	广州市鑫琼企业管理咨询有限公司	合作开发商	2016 年 7 月	2019 年 1 月至今	阀业产品、管业产品	2,626.16	9.22%	1,307.24	4.64%	公司员工牟勇在 2018 年 1 月前曾持股 100%并担任合作开发商的执行董事兼总经理、财务负责人等；牟勇已于 2018 年 1 月将股权、执行董事兼总经理转让给第三方，于 2024 年 3 月将财务负责人转让给第三方。上述均办理了工商变更手续且已登记。	员工	持股及兼职	销售服务费=（含税销售收入-结算价格）*87%-其他费用（应由合作开发商承担的其他费用）
2	济南川泉流体设备有限公司	合作开发商	2015 年 1 月	2019 年 1 月至今	阀业产品、管业产品	907.98	3.19%	728.61	2.58%	公司员工许长清在 2017 年 8 月前曾担任过该公司法定代表人、执行董事兼总经理，已经于 2017 年 8 月辞去相关职务并办理了工商变更登记；公司员工胥格辉曾在 2017 年 8 月前担任该公司的监事，已于 2017 年 8 月辞去监事职务并办理了工商变更登记。	均为员工	持股及兼职	同上
3	甘肃超众技术服务有限公司	合作开发商	2023 年 5 月	2023 年 8 月至今	阀业产品	284.72	1.00%	-		公司前员工徐明于 2023 年 5 月从公司离职后设立并持股 100%的公司	前员工	持股	同上
4	晋中诚跃商务服务有限公司	合作开发商	2023 年 5 月	2023 年 7 月至今	阀业产品	71.15	0.25%	-		公司前员工李乾、宋晓冬于 2023 年 5 月	均为前员工	持股	同上

序号	公司名称	与川力的关系	成立时间	合作时间	交易内容	2023 年度		2022 年度		相关员工或前员工信息	属于员工或前员工	属于持股或兼职	交易定价模式
						收入(万元)	占对应收入比例	收入(万元)	占对应收入比例				
										从公司离职后设立的公司，其中李乾持股 100%并担任执行董事兼总经理、财务负责人；宋晓冬担任监事			
5	太原恒盈企业管理咨询有限公司	合作开发商	2023 年 5 月	2023 年 7 月至今	阀业产品	75.86	0.27%	-		公司前员工康小林于 2023 年 5 月从公司离职后设立并持有 100%股权的公司	前员工	持股	同上
6	湖北沐泉环境科技有限公司	合作开发商	2023 年 5 月	2023 年 7 月至今	阀业、管业产品	58.68	0.21%	-		公司员工季金凤曾持有该公司 70%股权并担任监事，季金凤已于 2024 年 5 月将股权、监事转让给第三方并办理了工商变更登记；公司前员工王宇持有该公司 30%股权并担任执行董事、经理，财务负责人，王宇于 2021 年 3 月已从公司离职。	季金凤为员工、王宇为前员工	持股及兼职	同上
7	四川嘉奎科技有限公司	合作开发商	2020 年 7 月	2023 年 1 月至今	燃气产品	4.17	0.01%	9.37	0.03%	公司前员工袁泽东于 2023 年 1 月离职，持有该公司 100%股权并担任执行董事、经理	前员工	持股及兼职	同上
8	四川洪鑫联创环保科技有限公司	合作开发商	2017 年 6 月	-		-		-		公司前员工张建勇于 2023 年 10 月离职，持有该公司 90%股权并担任法人、执行董事兼总经理	前员工	持股及兼职	同上

序号	公司名称	与川力的关系	成立时间	合作时间	交易内容	2023 年度		2022 年度		相关员工或前员工信息	属于员工或前员工	属于持股或兼职	交易定价模式
						收入(万元)	占对应收入比例	收入(万元)	占对应收入比例				
9	成都市泉家净水设备有限公司	合作开发商	2020 年 9 月	-		-		-		公司员工景代良担任该公司监事，该公司已经于 2023 年 5 月注销	员工	兼职	同上
员工、前员工持股或兼职的合作开发商合计						4,028.71	14.15%	2,045.23	7.25%				
10	南京求一流体控制设备有限公司	经销商	2015 年 3 月	2015 年 7 月至今	阀业、管业产品	108.79	2.08%	430.60	7.08%	间接股东卓志韬持有该公司 50%股份并担任监事，已将该公司股权、监事转让给第三方，工商变更登记正在办理中。	注	持股及兼职	成本加成原则制定销售价格
11	南宁市楚骏商贸有限公司	经销商	2010 年 11 月	2017 年 1 月至今	阀业、管业、直饮水产品	473.46	9.03%	626.38	10.31%	公司员工曾从有持有该公司 60.00%的股权并担任监事，2024 年 6 月，已将该公司股权、监事转让给第三方并办理了工商变更登记。	员工	持股及兼职	同上
12	贵阳鑫宝川力科技有限公司	经销商	2015 年 3 月	2019 年 3 月至今	阀业、直饮水产品	-	-	24.15	0.40%	公司员工方雯雯曾持有该公司 60%的股权。2018 年 5 月，方雯雯已转让了其持有的该公司股权并办理了工商变更登记；公司员工刘伟 2017 年 12 月至 2018 年 2018 年 5 月曾任该公司执行董事，已于 2018 年辞去执行董事职务并办理了工商变更登记。	均为员工	持股及兼职	同上
13	天津市川力特商	经销商	2010 年 7 月	2013 年 1 月	阀业产品	239.12	4.56%	343.39	5.65%	公司前员工董红霞	前员工	持股及兼职	同上

序号	公司名称	与川力的关系	成立时间	合作时间	交易内容	2023 年度		2022 年度		相关员工或前员工信息	属于员工或前员工	属于持股或兼职	交易定价模式
						收入(万元)	占对应收入比例	收入(万元)	占对应收入比例				
	贸有限公司			至今						曾持有该公司 50% 的股权，并担任监事。2015 年 10 月已转让其持有的该公司股权，辞去上述相关职务并办理了工商变更登记手续。			
员工、前员工持股或兼职的经销商合计						821.37	15.67%	1,424.53	23.44%				

注：南京求一流体控制设备有限公司为公司间接股东卓志韬持有股份并担任监事的经销商。四川洪鑫联创环保科技有限公司和成都市泉家净水设备有限公司报告期内均未同公司发生过交易，成都市泉家净水设备有限公司已于 2023 年 5 月注销。

上述员工或前员工均为公司普通销售人员，与公司不存在其他关联关系。为加强对公司员工的管理，规范与合作开发商及经销商的业务往来，针对存在公司员工持股合作开发商或经销商，或在合作开发商或经销商兼职的情形，2024 年 5 月公司发文进行了全面清理。清理后，目前已经不存在公司在职员工在合作开发商及经销商持股或兼职的情形。

公司与员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商进行交易的原因系相关合作开发商、经销商在其覆盖的区域掌握一定的客户资源，公司可借助相关合作开发商、经销商积累的客户资源有效地拓展市场，高效地完成产品营销，加快市场拓展速度，节约市场推广费，提升公司对终端客户的响应速度，具有商业合理性。

公司对员工、前员工持股或兼职合作开发商和经销商的合作模式、销售定价、信用政策、结算条件、补贴/返利政策、收入确认政策与其他合作开发商、经销商均一致，不存在重大差异。交易定价均以市场化方式确定，定价具有公允性。

报告期内，公司同员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商的销售均基于真实的业务需求，且经过双方协商一致并签署了协议。公司已经根据内部控制制度的规定，对相关协议履行了相应的审批程序。相关产品已经交付并已取得签收单，销售回款正常，上述交易真实。

四、说明对同一客户同时存在自主直销模式和合作开发模式的原因及合理性，结合毛利率、销售费用率、净利率等说明报告期内存在自主直销客户转变为合作开发客户的原因及合理性，是否符合行业和公司经营特点，是否存在利益输送的情形

（一）说明对同一客户同时存在自主直销模式和合作开发模式的原因及合理性

2022 年度，公司不存在同一客户既有自主直销模式又有合作开发模式的情形；仅 2023 年度，与宝鸡市永通排水工程有限责任公司（以下简称“宝鸡永通排水”）、成都青白江水业股份有限公司（以下简称“成都青白江水业”）、成都首创水务有限公司（以下简称“成都首创水务”）、峨眉山品物商贸有限公司（以下简称“峨眉山商贸”）等四家客户，同时存在自主直销模式和合作开发模式。2023 年上述客户不同销售模式下的收入金额情况如下：

单位：万元

客户名称	自主直销收入	合作开发收入
宝鸡永通排水	91.56	27.76
成都青白江水业	25.40	251.29
成都首创水务	129.77	21.82
峨眉山商贸	37.00	164.22

存在同一客户同时存在自主直销模式和合作开发模式的原因及合理性如下：

1、宝鸡永通排水

宝鸡永通排水成立于 1994 年，地处陕西省宝鸡市，是宝鸡市水务集团的下属国有企业。公司最初通过合作开发商邛崃市文君街道月鑫机电经营部在陕西省拓展业务，该合作开发商在陕西省具有丰富的客户资源，报告期内通过合作开发模式与宝鸡市城建工程有限责任公司、宝鸡市自来水集团有限公司给水安装分公司均实现了节水阀门产品的销售。随着公司销售人员当地市场推广经验的提高，与宝鸡永通排水也建立了业务合作关系。

宝鸡永通排水在报告期存在两种销售模式，主要原因是公司合作开发商及自有销售人员存在销售区域重合的情况，同时与该客户有接触。此外，不同销售模

式下的销售产品类别不同，自主直销模式下公司向客户销售节水阀门产品，合作开发模式下公司向客户销售管业产品。

2、成都青白江水业

成都青白江水业成立于 1988 年，地处成都市青白江区，为青白江当地的水务国有企业。因该客户地处四川成都，与公司的距离较近，故合作开发商邛崃市文君街道文华信息咨询部与公司销售人员同时与该客户有长期业务联系。

成都青白江水业在报告期存在两种销售模式，主要原因是公司合作开发商及自有销售人员存在销售区域重合的情况，同时与该客户有接触。此外，不同销售模式下的销售主要产品类别不同，自主直销模式下公司向该客户销售管业产品，合作开发模式下公司主要向该客户销售节水阀门产品。

3、成都首创水务

成都首创水务成立于 2003 年，地处成都市温江区，为首创集团在温江的水务子公司。因该客户地处成都温江，与公司的距离较近，故合作开发商邛崃市文君街道文华信息咨询部与公司销售人员同时与该客户有业务联系。

成都首创水务在报告期存在两种销售模式，主要原因是公司合作开发商及自有销售人员存在销售区域重合的情况，同时与该客户有接触。此外，不同销售模式下的销售产品类别不同，自主直销模式下公司向该客户销售节水阀门产品，合作开发模式下公司主要向该客户销售管业产品。

4、峨眉山商贸

峨眉山商贸成立于 2020 年，系峨眉山发展（控股）有限公司的物资采购平台。因该客户地处成都乐山市，与公司的距离较近，故合作开发商邛崃市文君街道文华信息咨询部与公司销售人员同时与该客户有业务联系。2023 年上半年公司主要通过合作开发商向该客户销售节水阀门产品，2023 年 7 月该客户与公司的合同到期后，公司销售人员通过积极开拓与客户重新签订了新的销售合同。

（二）结合毛利率、销售费用率、净利率等说明报告期内存在自主直销客户转变为合作开发客户的原因及合理性，是否符合行业和公司经营特点，是否存在利益输送的情形

1、结合毛利率、销售费用率、净利率等说明报告期内存在自主直销客户转变为合作开发客户的原因及合理性

报告期内，公司存在自主直销客户转变为合作开发客户的情况，具体包括保定市尚泉供水有限公司（以下简称“保定尚泉供水”）、宝鸡永通排水、成都青白江水业、峨眉山商贸四家客户。

直销客户转变为合作开发客户的原因主要系公司对同一终端客户，合作开发商或销售人员均以公司名义获取订单，销售模式按照订单促成方由合作开发商主导或销售人员主导进行区分。公司销售实行属地化管理原则，充分发挥合作开发商的地域优势，同时销售人员协助合作开发商维护客户。对于上述客户，销售模式的转变与获取订单的主导方相关，不存在因销售模式不同而同类产品毛利率显著差异的情形。

（1）保定尚泉供水

项目	2023 年度		2022 年度	
	合作开发	自主直销	合作开发	自主直销
销售收入（万元）	234.37	-	-	201.43
毛利率	44.46%	-	-	52.55%

2022 年保定尚泉供水的销售毛利率较高，主要系自主直销的产品主要为定制的加密软密封闸阀，该产品公司 2022 年的平均毛利率为 55.59%，附加值较高。2023 年合作开发模式的毛利率下降主要系加密铜闸阀的销售占比提高，该产品 2023 年的平均毛利率为 36.50%，附加值相比于定制的加密软密封闸阀较低。

保定尚泉供水同类产品不同销售模式下的毛利率基本一致，具体情况如下：

货品名称	销售模式	毛利率
加密软密封闸阀	合作开发	56.01%
	自主直销	55.36%
加密铜闸阀	合作开发	36.63%
	自主直销	35.84%

(2) 宝鸡永通排水

项目	2023 年度		2022 年度	
	合作开发	自主直销	合作开发	自主直销
销售收入（万元）	27.76	91.56	-	24.26
毛利率	43.44%	30.14%	-	42.53%

2023 年宝鸡永通排水自主直销的毛利率较低，主要系当年自主直销的产品主要为普通支管减压阀，该产品 2023 年的平均毛利率为 21.63%，导致 2023 年自主直销模式的毛利率下降。2022 年自主直销模式和 2023 年合作开发模式销售主要为常规分水器，毛利率基本一致。

宝鸡永通排水同类产品不同销售模式下的毛利率基本一致，具体情况如下：

货品名称	销售模式	毛利率
常规分水器	合作开发	43.44%
	自主直销	42.53%

(3) 成都青白江水业

项目	2023 年度		2022 年度	
	合作开发	自主直销	合作开发	自主直销
销售收入（万元）	251.29	25.40	-	94.52
毛利率	52.00%	35.38%	-	51.95%

2023 年，成都青白江水业自主直销的产品均为常规分水器，而合作开发模式下主要向该客户销售特殊型号的支管减压阀，该特殊型号产品的平均毛利率为 67.54%，附加值较高。2022 年自主直销模式和 2023 年合作开发模式销售主要为支管减压阀、常规分水器，产品结构差异不大，故毛利率基本一致。

成都青白江水业同类产品不同销售模式下的毛利率不存在显著差异，具体情况如下：

货品名称	销售模式	毛利率
常规分水器	合作开发	35.91%
	自主直销	36.81%
加密铜闸阀	合作开发	40.26%
	自主直销	41.24%
铜排气阀	合作开发	45.82%

货品名称	销售模式	毛利率
	自主直销	44.96%
支管减压阀	合作开发	68.31%
	自主直销	65.75%

注：相同产品类型若规格型号不同，毛利率可能会存在较大差异。如支管减压阀的毛利率差异主要系规格型号不同导致，与销售模式无关。

（4）峨眉山商贸

项目	2023 年度		2022 年度	
	合作开发	自主直销	合作开发	自主直销
销售收入（万元）	164.22	37.00	-	91.12
毛利率	26.73%	30.54%	-	33.42%

2023 年峨眉山商贸合作开发模式毛利率低于自主直销模式毛利率主要系销售的产品结构不同导致，与销售模式无关，具体情况如下：

货品名称	销售模式	毛利率
蝶阀（DN300）	合作开发	33.40%
	自主直销	33.17%
多功能截止阀（DN20）	合作开发	21.22%
	自主直销	19.36%
加密铜闸阀（DN50）	合作开发	35.10%
	自主直销	32.95%
软密封闸阀	合作开发	23.80%
	自主直销	23.36%
双法兰松套限位补偿接头（DN200）	合作开发	52.97%
	自主直销	53.46%

注：部分产品毛利率变动原因系相同产品不同月份的成本变动造成，相同规格型号的产品不同模式的售价基本无差异。

综上，公司同一客户从自主直销模式转为合作开发模式，相同规格型号产品的毛利率差异不大。对同一终端客户，基于属地化管理原则，充分发挥合作开发商的地域优势，合作开发商或销售人员均可以公司名义开展营销活动、获取订单，销售模式按照订单促成方由合作开发商主导或销售人员主导进行区分。

报告期各期，公司合作开发模式的销售费用率分别为 16.66%和 16.71%，除合作开发模式外的销售费用率分别为 18.53%和 17.87%。自主直销模式下，公司需要培养和组建专业的销售团队，承担工资薪酬、社保福利、差旅费等成本费用，

而合作开发模式公司在保障合理利润空间的前提下，业务开发的成本费用由合作开发商承担，公司仅支付销售服务费，故直销模式下的销售费用率高于合作开发模式。在不考虑其他因素的前提下，从自主直销模式转变为合作开发模式，理论上可以提高产品的销售净利率。

因此，报告期内，同一客户由自主直销客户转变为合作开发客户，系为充分发挥合作开发商的地域优势，合作开发商或销售人员均可以公司名义开展营销活动、获取订单，销售模式按照订单促成方由合作开发商主导或销售人员主导进行区分。从销售产品的毛利率、销售费用率等比较来看，相关指标略有差异，销售模式的转变具有商业合理性。

2、是否符合行业和公司经营特点，是否存在利益输送的情形

自主直销客户转变为合作开发客户，系基于商业关系的建立主导方不同而划分。行业内较少披露存在自主直销客户转变为合作开发客户的情况，对于公司而言，相比于报告期内公司的 2400 多家客户，自主直销转为合作开发模式的客户属于极少数。

合作开发商、自有销售团队均按照公司的销售政策开展业务，对合作开发商及销售人员的激励政策类似。合作开发商均在当地有稳定的客户资源和市场推广经验，公司在发展过程中为了迅速建立覆盖全国的销售服务团队，也一直鼓励自有销售团队与合作开发商合作获取客户资源，故公司销售人员和合作开发商之间亦存在相互促进关系。对于同一终端客户，公司销售模式按照订单促成方由合作开发商主导或销售人员主导进行区分，故上述四家客户从自主直销转为合作开发符合公司经营特点。

综上，同一客户从自主直销转为合作开发符合公司实际情况。公司对同一终端客户不同销售模式下的毛利率存在差异，主要是由于销售产品的结构不同所致，产品的交易价格均按公司与终端客户签订的合同价格执行，不存在通过转变销售模式，向合作开发商输送利益或其他利益安排的情形。

五、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明大额回函不符的原因及合理性，经调节后仍回函不符金额的具体情况及其原因；说明“对合作开发商销售收入的流水核查占合作开发模式总收入的比例分别为 56.52%、53.44%”具体核查程序、具体比例的含义及充分性、核查结论；结合具体核查程序说明公司收入真实性。

【主办券商、会计师回复】

（一）请主办券商及会计师核查上述问题，并发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师针对上述事项履行了以下核查程序：

（1）了解公司的销售业务模式及采用经销模式的原因，分析公司采用经销模式是否具备商业合理性；

（2）查阅公司经销收入确认相关的内控制度，了解经销商的终端销售管理、定价机制、物流管理、退换货机制、信用管理、结算及收款管理、销售协议的签订等业务流程和执行情况，并对经销模式下的销售与收款循环进行穿行测试和控制测试，评估经销收入确认相关的内部控制设计和执行是否有效；

（3）检查与经销商签订的协议，重点关注业务流程中产品的交付、付款、退换货及运输等相关条款，分析经销商销售是否满足买断式销售的条件；

（4）获取报告期经销商退换货金额，检查是否存在期后经销商大额退货的情况；了解公司退换货原因；

（5）查阅同行业可比公司招股说明书、公开转让说明书、问询函反馈意见回复及定期报告，了解同行业可比公司的合作开发销售模式、销售服务费率，分析销售服务费率同可比公司差异的原因；

（6）通过国家企业信用信息公示系统、企查查、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道检索，了解报告期内公司存在异常情况合作开发商及经销商的基本信息，核查其与公司及其关联方是否存在关联关系；了解公司员工、前员工在合作开发商或经销商处持股或兼职的情况及变动情况；

（7）取得公司在合作开发商或经销商处持股或兼职的员工、前员工出具的

《关于成都川力智能流体设备股份有限公司员工同合作开发商董监高同名的说明》，了解公司员工、前员工在合作开发商或经销商处持股或兼职的情况，核实规范整改情况；

（8）对公司主要合作开发商及主要经销商进行函证，对于报告期内主要合作开发商的其他应付款，与主要经销商的交易额，应收账款等进行函证，并对回函进行核对；对不相符的往来余额进行差异调节，确认与对方科目账面余额差异的原因；

（9）获取公司主要合作开发商的《产品销售合作协议》《居间销售服务协议》，了解合作开发商主要的合同条款；了解所负责区域、不同合作开发商之间合同条款、销售服务费比例、费用结算方式和信用政策是否存在区别；

（10）取得报告期内的收入成本明细表，核查员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商的交易内容、金额及占比；了解公司同类产品的交易价格同非员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商是否差异；

（11）针对同一客户同时存在自主直销模式和合作开发模式的情况，分析其收入成本明细表，对不同销售模式下收入按产品（规格型号、口径）分析其毛利率，同时结合其售价、成本、签收时间对毛利率存在差异的情况进行分析；结合公司销售政策，分析对同一客户同时存在自主直销模式和合作开发模式是否符合公司的经营特点；核查公司与上述客户之间的大额银行流水是否存在除正常业务往来以外的异常情况或利益输送的情形。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司将经销商认定为买断式销售的依据充分且合理。

（2）公司的平均销售服务费率略高于同行业可比公司特瑞斯，主要和终端客户开发难度、合作开发商承担的风险有关。公司销售服务费率具有公允性和合理性。

（3）报告期内公司部分主要合作开发商存在注册资本为 0、实缴资本为 0、成立不久即与公司合作、专门为公司服务等异常情况，主要和公司的客户特征、

经营策略等因素有关，满足公司对合作开发商的选择标准，相关情形符合行业和公司经营特点具有合理性。

(4) 报告期内公司与员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商进行交易的原因系相关合作开发商、经销商在其覆盖的区域掌握一定的客户资源，公司可借助相关合作开发商、经销商积累的客户资源有效地拓展市场，高效地完成产品营销，加快市场拓展速度，节约市场推广费，提升公司对终端客户的响应速度，具有商业合理性。交易定价均以市场化方式确定，定价具有公允性。公司同员工、前员工持股或兼职的合作开发商和经销商的销售均基于真实的业务需求，相关产品已经交付并已取得签收单，销售回款正常，上述交易真实。

因公司合作开发商及自有销售人员存在销售区域重合的情况，同时与该客户有接触，为满足客户需求，不同产品的销售采用的销售策略不同，故存在同一客户同时存在自主直销模式和合作开发模式的情形。

报告期内，同一客户由自主直销客户转变为合作开发客户，系为充分发挥合作开发商的地域优势，合作开发商或销售人员均可以公司名义开展营销活动、获取订单，销售模式按照订单促成方由合作开发商主导或销售人员主导进行区分。从销售产品的毛利率、销售费用率等比较来看，相关指标略有差异，销售模式的转变具有商业合理性。同一客户从自主直销转为合作开发符合公司实际情况。公司对同一终端客户不同销售模式下的毛利率存在差异，主要是由于销售产品的结构不同所致，产品的交易价格均按公司与终端客户签订的合同价格执行，不存在通过转变销售模式，向合作开发商输送利益或其他利益安排的情形。

(二) 说明大额回函不符的原因及合理性，经调节后仍回函不符金额的具体情况

报告期内，营业收入回函不符金额分别为 18,355.32 万元、17,425.10 万元，经调节后相符的金额分别为 18,355.32 万元、16,087.70 万元。

报告期内，客户销售额的回函情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入①	44,025.21	43,595.32
发函金额②	32,973.16	33,653.44

项目	2023 年度	2022 年度
发函比例②/①	74.90%	77.20%
回函金额③	31,088.84	31,467.78
其中：回函相符金额④	13,663.74	13,112.46
回函不符金额⑤	17,425.10	18,355.32
回函比例③/②	94.29%	93.51%
其中：回函相符比例④/②	41.44%	38.96%
回函不符比例⑤/②	52.85%	54.54%
回函不符经调节相符金额⑥	16,087.70	18,355.32
未回函或未通过差异调节确认而实施的替代测试确认金额⑦	3,221.73	2,185.66
回函及替代测试确认金额⑧=④+⑥+⑦	32,973.17	33,653.43
回函及替代测试确认金额比例⑧/①	74.90%	77.20%
回函确认金额占发函金额的比例⑧/②	100.00%	100.00%

从上表可知，报告期内，客户销售额函证回函不符金额分别为 18,355.32 万元、17,425.10 万元，占发函金额的比例分别为 54.54%、52.85%。

报告期内客户销售回函不符金额较大，占比较高，主要原因系若客户在询证函上“信息不符”处加盖印章，则将发函的交易额统计为回函不符金额。回函不符原因主要系大部分客户以发票入账导致公司销售与客户采购存在时间差所致，经调节及替代程序检查后可以确认。

报告期内，回函不符的客户询证函中，对应发函销售额、客户回函交易额及差异具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
客户在“回函不符”处加盖印章询证函对应的发函销售额①	17,425.10	18,355.32
其中：客户回函交易额相符，因往来余额差异导致的回复不符的发函交易额②	1,756.69	728.79
客户回函不符，且明确回函销售额与发函交易额存在差异的客户回复交易额③	12,698.91	14,968.63
客户仅在“回函不符”处加盖印章，无任何不符信息且不予配合查找差异原因的发函金额（执行替代程序）④	1,337.40	-
可确认的回函不符差异金额（执行差异调节）⑤=①-②-③-④	1,632.10	2,657.90
发函金额⑥	32,973.16	33,653.44
差异金额占发函金额的比⑦=⑤/⑥	4.95%	7.90%

项目	2023 年度	2022 年度
当期营业收入金额⑧	44,025.21	43,595.32
差异金额占当期营业收入金额的比⑨=⑤/⑧	3.71%	6.10%

注：上表中“④”对应的金额，即“经调节后仍回函不符金额”，形成原因及执行的程序详见下文“2、经调节后仍回函不符金额”。

从上表可以看出，仅考虑客户回函金额与发函金额间的差异情况，报告期内回函差异金额分别为 2,657.90 万元、1,632.10 万元，占发函金额的比例分别为 7.90%、4.95%，占当期营业收入的比例分别为 6.10%、3.71%，占比相对较小。

针对上表中“可确认的回函不符差异金额⑤”进一步分析其差异形成原因，按照差异原因分类列示如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
公司与客户账务处理时间差异	1,573.12	2,672.55
其他差异	58.98	-14.65
合计差异	1,632.10	2,657.90

（1）公司确认收入与客户确认采购时间的差异：

公司根据收入准则，在客户取得商品控制权时确认收入，具体收入确认原则为：供水控制设备、管材管件产品等不需要安装调试的产品，在到达客户指定现场后经客户现场验收合格，取得其书面签收文件后确认收入；直饮水设备、燃气调压设备等需要安装调试的产品，在安装完成并取得客户验收证明后确认收入。公司在控制权转移时确认收入实现并进行账务处理，后根据合同约定的结算进度在一定期间内开具销售发票给客户，部分客户在取得公司开具的销售发票后根据发票金额入账。因此，公司确认交易额的实现时点与客户入账时点存在差异，客户根据其账面金额进行函证回复，导致回函不符。

（2）其他原因

除上述原因外，还存在退换货及结算调整原因导致回函不符。例如：由于产品质量或客户下达的销售订单规格型号错误，导致客户退换货，公司在客户签收时确认收入，在客户实际退换货期间冲减当期收入；客户在确定需退换货时冲减交货期间的采购，导致双方交易额差异。

2、经调节后仍回函不符金额的具体情况原因

报告期内，交易额回函相符金额分别为 13,112.46 万元、13,663.74 万元，交易额回函不符金额分别为 18,355.32 万元、17,425.10 万元，回函不符经调节相符金额分别为 18,355.31 万元、16,087.70 万元，2023 年仍有 1,337.40 万元无法通过差异调节进行确认，具体原因如下：

部分客户在询证函“回函不符”处加盖印章，未列明具体差异原因或未列示客户账面交易额情况，且公司未获得客户账面交易额信息，导致无法通过差异调节表进行函证差异调节。针对该部分无法通过差异调节进行确认的回函不符情况，视为该回函无效，通过执行替代测试程序对交易额予以确认。执行替代程序核查的主要内部资料包括销售合同、订单、发票、余额调节表，主要外部单据为客户的签收单、客户付款的银行回单、公开招投标文件等。经分析各项证据的内部联系，并与账面数据进行比对后未发现异常情况，相关交易额可以予以确认。

（三）说明“对合作开发商销售收入的流水核查占合作开发模式总收入的比例分别为 56.52%、53.44%”具体核查程序、具体比例的含义及充分性、核查结论

1、具体核查程序

“对合作开发商销售收入的流水核查占合作开发模式总收入的比例分别为 56.52%、53.44%”的具体核查程序如下：

取得并核查了报告期内 15 家主要合作开发商与公司结算账户的银行流水，核查相关合作开发商同公司、公司董监高、公司主要客户、公司主要供应商是否存在异常的大额资金往来。

2、具体比例的含义及充分性

核查银行流水的 15 家合作开发商的合作开发销售收入占合作开发模式总收入的比例分别为 56.52%和 53.44%，具体的收入及占比情况如下：

单位：万元

序号	合作开发商名称	2023 年度销售金额	2022 年度销售金额
1	广州市鑫琼企业管理咨询有限公司	2,626.16	1,307.24
2	厦门市集美区科兴机电设备经营部	1,967.48	2,034.47
3	四川杜鹃红企业管理咨询服务有限公司	1,700.40	1,258.12
4	广州伟朝企业管理咨询有限公司	1,205.74	3,951.61

序号	合作开发商名称	2023 年度销售金额	2022 年度销售金额
5	邛崃市文君街道文华信息咨询部	1,125.35	738.44
6	温江凯杰机械维修部	955.80	636.85
7	四川合创绿能环保科技有限公司	898.67	-
8	厦门科祥兴安装服务有限公司	883.18	2.12
9	邛崃市文君街道优越阀门信息咨询服务部	812.30	1,333.65
10	邛崃市文君街道欣创信息咨询服务部	803.69	986.80
11	邛崃市文君街道川成能源技术服务部	743.55	1,112.79
12	邛崃市桑园镇汇鑫智能机械配件经营部	427.02	718.71
13	南京市栖霞区创一工程信息服务部	426.26	1,366.52
14	晋中诚跃商务服务有限公司	71.15	-
15	邛崃市临邛街道阅欣禹阀门经营部	580.06	484.20
15 家合作开发商销售收入合计		15,226.82	15,931.52
报告期合作开发模式收入合计		28,492.64	28,189.78
15 家合作开发商的合作开发销售收入占合作开发模式收入的比例		53.44%	56.52%

报告期内与公司有业务往来的合作开发商共 59 家，主办券商、会计师要求公司与重要的合作开发商沟通协调提供其与公司日常业务结算账户的银行流水供中介机构核查。截至首次反馈回复报告出具日，共计收到上述 15 家合作开发商与公司日常业务结算账户的银行流水并进行了核查。

除核查合作开发商的银行流水外，主办券商、会计师对报告期内公司及公司实控人、董监高的银行流水核查比例均为 100%，对银行流水的核查比例充分。

3、核查结论

报告期内，合作开发商同公司、公司实控人及董监高、公司主要客户、公司主要供应商不存在异常的大额资金往来。

（四）结合具体核查程序说明公司收入真实性

主办券商、会计师针对收入真实性执行的具体核查程序包括但不限于：

1、检查内部控制有效性

了解公司销售与收款循环相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、对收入执行细节测试

对于报告期内的重要的自主直销客户、合作开发客户和经销客户，分层抽样执行细节测试。主办券商、会计师主要检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售服务协议或经销协议、合同或订单、记账凭证、销售发票、签收单、银行回单等。报告期内，主办券商、会计师以系统中的销售发货单为样本，2022 年度和 2023 年度的抽查比例分别为 18.40%和 24.28%；

3、对收入执行截止性测试

主办券商、会计师对报告期前后 1 个月收入大于等于 5 万的客户的签收单进行检查。核对实际发货日期、客户签收日期，分析收入确认月份是否与客户签收日期相匹配，收入确认是否记录于恰当的会计期间。执行截止性测试的抽样比例及金额情况如下：

单位：万元

项目	内容	2023 年度	2022 年度
截止日前（12 月）	抽查金额	3,533.53	3,807.19
	抽查比例	79.46%	79.69%
截止日后（1 月）	抽查金额	2,023.58	1,728.00
	抽查比例	71.47%	66.86%

4、对收入执行函证程序

主办券商、会计师按照重要性水平及随机抽取样本的方式对收入真实性进行函证。函证内容包括：应收账款等往来款项余额，收入金额等。报告期内，对营业收入的函证发函比例分别为 77.20%、74.90%。客户回函比例整体较高，分别为 93.51%、94.29%。回函不符的原因主要系入账时间差异。针对回函不符的客户编制回函调节表，针对未回函或无法调节的客户执行了相应的替代程序，检查对应的记账凭证、销售发票、客户签收单等资料；

5、对客户、经销商、合作开发商走访程序

主办券商、会计师将报告期内各期前二十大客户（含经销商）、其他重点客户、合作开发商均纳入走访范围，对其业务开展情况及销售真实性等进行核查确认。部分客户因自身原因，反馈不方便接受走访，中介机构最终实地走访或视频访谈客户（含经销商）共计 54 家，占比分别为 34.51%和 36.15%。访谈内容包

括：访谈对象基本信息、与客户或合作开发商的业务往来情况、交易定价及结算模式等。访谈客户、经销商、合作开发商均具有实际经营业务，与公司之间的交易情况真实，未发现异常情况。对接受走访的客户、经销商、合作开发商均取得其无关联关系的书面确认文件；

6、对公司的应收账款及回款进行资金流水核查

（1）获取公司应收账款明细表并进行分析，向管理层了解报告期各期末应收账款余额变动的原因，复核主要逾期客户应收账款金额和账龄的准确性；查看各期逾期应收账款期后回款情况；

（2）针对客户回款进行资金流水核查：选取单笔金额 20 万元以上的银行流水发生额和银行存款日记账发生额进行双向比对，复核账面记录客户名称及银行流水对手方记录名称是否一致等事项，核查确认主要客户销售回款的真实性，对公司报告期内银行流水核查的比例为 100%；

（3）对公司董监高人员进行资金流水核查：获取其董监高报告期的资金流水，检查公司及其关联方是否存在与客户及其股东、董监高、主要员工等关联方进行非经营性业务和大额资金往来的情况；

7、对报告期内存在员工、前员工在合作开发商持股或兼职的销售执行穿行测试和专项核查，核查合作开发销售业务流程中的关键节点如协议、销售合同或订单、签收单、记账凭证、发票、银行回单、销售服务费结算单、销售服务费发票、支付服务费的银行回单等关键资料。

8、对无法通过差异调节进行确认的回函不符情况单独进行核查

对仅盖章“回函不符”，未提供账面余额的客户回函视为该回函无效，通过执行替代测试程序对交易额予以确认。执行替代程序核查的主要内部资料包括销售合同、订单、发票、余额调节表，主要外部单据为客户的签收单、客户付款的银行回单、公开招投标文件等。经分析各项证据的内部联系，并与账面数据进行比对后未发现异常情况，相关交易额可以予以确认。

经核查，主办券商、会计师认为，公司与收入确认相关的内部控制设计合理、运行有效，报告期内公司收入真实。

问题 2.关于关联交易

报告期内公司与宜宾环保、昭通直饮水和邛崃市临邛川力阀门销售部之间存在关联交易。请公司结合市场价格、第三方交易价格等，量化说明报告期内公司的关联交易是否具有公允性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、报告期内公司与宜宾环保、昭通直饮水和邛崃市临邛川力阀门销售部之间存在关联交易。请公司结合市场价格、第三方交易价格等，量化说明报告期内公司的关联交易是否具有公允性

【公司回复】

（一）结合市场价格、第三方交易价格等，量化说明关联交易的公允性

报告期内，公司与宜宾环保、昭通直饮水和邛崃市临邛川力阀门销售部（以下简称“临邛销售部”）之间发生的关联交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	定价原则	关联交易金额	
			2023 年度	2022 年度
宜宾环保	管道直饮水系统含主机、泵阀、不锈钢管网、计量仪表、计费系统等的工程建设、安装与调试	市场化定价	1,106.58	790.95
昭通直饮水	直饮水设备配件及收取设备维保费	市场化定价	5.61	0.07
昭通直饮水	向关联方开发的项目按运营收入的 8%支付管理费	合作协议约定	6.57	5.63
临邛销售部	节水阀门产品、管材管件等	市场化定价	103.77	109.56

（1）与宜宾环保的关联销售

宜宾环保为公司子公司中联大禹与宜宾碧洁环保科技有限公司（以下简称“宜宾碧洁环保”）共同发起成立的直饮水投资运营平台，由宜宾碧洁环保负责市场开拓及项目开发，中联大禹负责提供管道直饮水系统设备。双方在不同项目中均签订了《“小区水厂”直饮水项目采购合同》，合同中对项目名称、项目地址、项目内容、合同总价、项目工期、验收标准、付款方式等进行明确的约定。由于管道直饮水系统的工程质量需符合《中央管道直饮水系统设计施工图》的要求，属于高度定制化的产品，公司与客户通过系统配置、劳务工程等按市场化原

则协商确定合同总价，各项目因系统配置、施工难度不同，导致合同价格存在差异。

报告期内，“小区水厂”直饮水项目主要通过关联方宜宾环保实现销售，与第三方可比项目“成都市龙泉驿区滨河花园小区和好日子花园小区 GDDW（优质直饮水）项目”（以下简称“龙泉好日子项目”）的交易价格对比如下：

单位：万元

类型	项目名称	合同总价（含税）	户数（户）	户均合同价（含税）
宜宾环保	宜宾伴山悦城项目	389.05	1,641	0.24
	碧桂园时代之光项目	238.23	1,001	0.24
	丽雅紫宸项目	264.96	1,152	0.23
	宜宾邻里城项目	366.62	1,549	0.24
	三江国际项目	308.48	1,322	0.23
第三方	龙泉好日子项目	185.00	650	0.28

龙泉好日子项目合同总价中包含直饮水表至直饮水龙头的配件及安装费用 400~500 元/户，与宜宾环保合作的项目中合同总价均未考虑直饮水表和龙头的费用，剔除该影响后龙泉好日子项目的户均合同价约为 0.24 万元，与关联方宜宾环保合作项目的户均合同价基本一致。

公司同第三方及宜宾环保签订的直饮水施工合同总价均为包干制，定价机制基本按照 2300 元/户至 2500 元/户确定，合同总价尽管受不同小区的户数、智能化要求、工艺复杂程度等影响金额不同，但第三方项目的户均合同价与宜宾环保项目的平均单价不存在明显差异，关联交易的定价具备公允性。

（2）与昭通直饮水的关联销售

2023 年昭通学院项目收取维保费 5.61 万元，无市场可比价格。2022 年公司与昭通直饮水的其他关联销售 0.07 万元，具体的关联交易内容如下：

交易内容	数量	含税单价（元）	第三方销售含税单价（元）
压力罐	1 个	250.00	-
四通接头	1 个	152.00	-
电动球阀（两线）	1 个	354.00	354.00

根据上表，公司向昭通直饮水销售的压力罐、四通接头和电动球阀均属于直饮水设备配件，价值较低。根据昭通直饮水的要求，公司于 2022 年向其销售了

少量的配件并计入收入。报告期内，公司向昭通直饮水与公司向第三方销售的相同规格型号产品价格一致，定价公允。

（3）向昭通直饮水的支付项目管理费

2017 年，由于公司的管道直饮水项目仍处于发展初期，子公司中联大禹为了在云南昭通地区拓展直饮水项目，与当地国企昭通市水务投资有限公司（持有昭通直饮水 51%的股份）合资设立了昭通直饮水。双方在合作协议中约定，中联大禹向昭通直饮水开发的项目提供投资、建设及运营服务，项目建成并运营后中联大禹按项目实际运营收入的 8%作为管理费支付给昭通直饮水。公司 2022 年、2023 年发生的关联采购即为向昭通直饮水开发的云南昭通学院项目支付的管理费。公司报告期内的关联交易分别为 5.63 万元和 6.57 万元，金额较小。

由于该关联交易金额较小，且是基于协议约定，故无法基于市场价格、第三方价格进行比较。

（4）与临邛销售部的关联销售

临邛销售部成立于 2015 年 2 月，与公司的合作时间较长，报告期内主要向公司购买节水阀门、管材管件等产品。临邛销售部长长期经营水务产品的销售，在湖北省各区县具有较为广泛的客户资源，能够帮助当地客户提高采购效率、降低采购成本，特别是满足部分小客户小批量的采购需求。

报告期内，公司向临邛销售部销售的节水阀门、管材管件的规格型号众多，按照产品编码统计达到了 293 项。公司对所有经销商采用统一销售政策，临邛销售部同类型、同规格产品与其他非关联经销商执行的结算价基本一致。报告期各期相同规格型号的前五大产品的平均含税单价对比情况如下：

单位：元

产品名称	型号规格	2023 年度			2022 年度		
		第三方 经销销 售平均 单价	结算价	临邛销 售部销 售平均 单价	第三方 经销销 售平均 单价	结算价	临邛销 售部销 售平均 单价
加密铜闸阀	CFZ15W-16TDN20 (XTJ)	30.05	31.50	31.50	30.28	31.50	31.50
	CFZ15W-16TDN25 (XTJ)	43.00	43.00	43.00	43.00	43.00	43.00
低阻力倒流防止器	LHS743X-16QDN150	-	6,344.50	6,344.50	-	-	-

	LHS743X-16QDN100 (ZC)	-	4,436.00	4,436.00	-	4,436.00	4,436.00
表前软密封闸阀	FZ15X-16QDN50	77.94	78.30	78.30	76.86	78.30	78.30
	FBZ45X-16QDN100	462.19	477.00	477.00	468.08	477.00	477.00
加密软密封闸阀	CFZ15X-16QDN40	88.04	90.40	90.40	86.16	90.40	-
	CFCZ45X-10QDN300	3,092.18	3,234.00	3,234.00	3,089.10	3,234.00	-
铜闸阀	Z15W-16TDN20 (XTJ)	23.44	24.20	24.20	20.50	22.00	-
软密封闸阀	Z15X-10/16DN20	16.54	16.60	16.35	16.61	16.60	16.60
	BZ45X-16QDN100	368.51	403.00	400.29	-	403.00	-
B 型软密封闸阀	BZ45X-10DN100	357.28	369.00	-	362.71	369.00	364.14
	BZ45X-10DN50	202.06	203.00	-	201.98	203.00	203.00
304 国标I系薄壁不 锈钢管	76.1*2.0*6000	83.03	92.18	-	87.57	92.18	92.18

注：对经销商的售价是在基准价上根据订单数量、交货周期、运费等多维度考虑后给予部分优惠。

由上表可知，公司向临邛销售部销售的同型号的闸阀、管件的平均单价与第三方经销商平均价格基本一致。公司与临邛销售部之间的关联交易价格公允。

二、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商、会计师回复】

（一）核查程序：

主办券商及会计师针对上述事项履行了以下核查程序：

1、访谈宜宾环保、临邛销售部的主要人员，了解其股权结构、股东之间的关联关系、实际控制人以及经营情况；

2、取得报告期内公司与宜宾环保、昭通直饮水的交易合同或合作协议；取得临邛销售部的经销协议，核查关联交易的交易内容、交易金额、交易背景；

3、取得报告期公司的收入成本明细表，比较关联方与其他第三方的交易价格，核查关联交易的公允性，分析是否存在对公司或关联方的利益输送。

（二）核查意见：

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，对比第三方价格，公司的关联交易价格公允。

其他说明事项

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资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】

主办券商、律师及会计师已对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行审慎核查。

经核查，主办券商、律师及会计师认为，公司不存在未披露或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，至公开转让说明书签署日已超过7个月，已在首轮审核意见回复签署的公开转让说明书“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”处，补充披露了财务报告审计截止日后6个月的主要经营情况及重要财务信息（2024年1-6月财务数据未经审计或审阅），主办券商已更新推荐报告。

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。

【回复】

截至本回复出具之日，公司尚未向四川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。

请你们在10个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过6个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过3个月。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

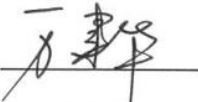
经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

（本页无正文，为《成都川力智能流体设备股份有限公司〈关于成都川力智能流体设备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）

法定代表人： 
万建华



成都川力智能流体设备股份有限公司

2024年9月24日

（本页无正文，为《国新证券股份有限公司〈关于成都川力智能流体设备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： 刘向涛
刘向涛

项目小组成员：

郑玉辉
郑玉辉

文新
文新

徐靖云
徐靖云

武晓敏
武晓敏

岑岳
岑岳

