



**关于湖北翔驰运动用品股份有限公司
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



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

二零二五年一月

关于湖北翔驰运动用品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

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2025 年 1 月 8 日下发的《关于湖北翔驰运动用品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”）已收悉。湖北翔驰运动用品股份有限公司（以下简称“翔驰运动”“公司”或“挂牌公司”）会同长江证券承销保荐有限公司（以下简称“长江承销保荐”或“主办券商”）、湖北众勤律师事务所（以下简称“律师”）和公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。涉及对《湖北翔驰运动用品股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

说明：1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《公开转让说明书》一致。2、本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。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

含义	字体
审核问询函所列问题	黑体加粗
对问询问题的回答	宋体
对公开转让说明书等申报文件的修改、补充	楷体、加粗
引述公开转让说明书的内容	楷体

目 录

目 录.....	2
问题一：关于经营业绩	3
问题二：关于第一大客户	31
问题三：关于存货	47
问题四：关于公司治理	57
问题五：关于业务合规性	69
问题六：关于其他事项	80
(1) 关于股权代持。	80
(2) 关于在建工程。	82
(3) 关于管理费用。	89
(4) 关于其他应付款。	94
(5) 关于个人卡。	98
(6) 关于其他非财务事项。	101

问题一：关于经营业绩

根据申报文件，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月公司营业收入分别为 12,436.68 万元、14,042.52 万元和 3,490.18 万元，销售具有季节性；毛利率分别为 41.41%、48.23%和 46.70%，高于同行业可比公司平均水平，主要系产品结构类型不同；报告期内境外收入占营收比例较高，分别为 75.60%、79.93%和 71.74%。

请公司：（1）具体说明公司收入的季节性特点，按月份说明收入金额和占比，是否与可比公司存在重大差异；说明是否存在集中于 12 月、1 月确认收入的情形，如有，请列示 12 月、1 月相关收入确认时点及依据，说明公司是否存在跨期确认收入的情形；（2）按照具体产品类别说明公司与同行业可比公司毛利率水平差异情况，结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，量化分析公司毛利率高于可比公司平均水平的原因及合理性；（3）说明主要境外客户的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、经营规模、所属国家或地区、销售区域、销售产品、与公司合作历史、是否与公司签订长期合作协议或框架协议；（4）结合公司期末在手订单、2024 年全年经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）及与去年同期对比情况和变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑的风险。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）分别说明针对营业收入和境外客户销售收入的核查方式及核查程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性测试等的金额和比例，对收入真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》核查境外销售有关事项并发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》核查境外销售有关事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、具体说明公司收入的季节性特点，按月份说明收入金额和占比，是否与可比公司存在重大差异；说明是否存在集中于 12 月、1 月确认收入的情形

（一）具体说明公司收入的季节性特点，按月份说明收入金额和占比，说明是否存在集中于 12 月、1 月确认收入的情形

报告期内，公司主要从事固定器、滑雪鞋、滑雪板等户外滑雪运动产品的研发、生产和销售，其终端消费群体为滑雪爱好者，产品销售情况受雪季影响。

由于雪季存在明显的季节性特征，主要集中在每年的 11 月至次年 4 月。就滑雪装备品牌商来看，其会根据当年的产品销售情况，及时对次年的产品销售数据进行预测，然后制定年度经营计划和采购计划，并向公司下达采购订单，每年一季度为公司获取订单的高峰期，公司根据订单需求时间安排生产计划和发货计划，从公司历史经营情况来看，上半年是公司生产的旺季，下半年是销售的旺季，报告期内收入金额和占比按月份列示如下：

单位：万元

年度	月份	销售收入	销售占比情况
2024 年 1-6 月	1 月	146.21	4.19%
	2 月	193.50	5.54%
	3 月	475.88	13.63%
	4 月	186.53	5.34%
	5 月	608.60	17.44%
	6 月	1,879.46	53.86%
	合计	3,490.18	100.00%
2023 年度	1 月	350.99	2.50%
	2 月	528.75	3.76%
	3 月	348.61	2.48%
	4 月	577.44	4.11%
	5 月	1,105.24	7.87%
	6 月	1,813.94	12.92%
	7 月	2,356.85	16.79%
	8 月	1,938.48	13.80%
	9 月	2,487.63	17.72%

年度	月份	销售收入	销售占比情况
	10 月	1,513.89	10.78%
	11 月	357.22	2.54%
	12 月	664.86	4.73%
	合计	14,043.90	100.00%
2022 年度	1 月	567.46	4.56%
	2 月	309.46	2.49%
	3 月	131.07	1.05%
	4 月	712.84	5.73%
	5 月	810.51	6.51%
	6 月	1,572.42	12.63%
	7 月	1,035.56	8.32%
	8 月	1,604.91	12.90%
	9 月	2,698.78	21.68%
	10 月	1,659.47	13.33%
	11 月	878.28	7.06%
	12 月	465.19	3.74%
	合计	12,445.95	100.00%

如上表所示，公司每年 6、7、8、9、10 月为销售高峰期，符合雪季的季节性特征，报告期内每年 1 月和 12 月收入占比低于 5%，不存在集中于 12 月、1 月确认收入的情形，公司收入确认时点符合公司实际情况和《企业会计准则》的要求。

（二）是否与可比公司存在重大差异

报告期内，同行业可比公司各季度收入占比情况对比如下：

年度	季度	建华中兴	英派斯	三柏硕	康力源	翔驰运动
2024 年 1-6 月	第一季度	100.00%	41.69%	58.89%	53.28%	23.37%
	第二季度		58.31%	41.11%	46.72%	76.63%
2023 年度	第一季度	27.55%	22.22%	30.95%	27.47%	8.75%
	第二季度		21.92%	25.70%	23.00%	24.90%
	第三季度	72.45%	29.42%	30.80%	22.17%	48.30%
	第四季度		26.44%	12.55%	27.36%	18.06%
2022 年度	第一季度	30.11%	23.55%	44.57%	30.49%	8.10%

年度	季度	建华中兴	英派斯	三柏硕	康力源	翔驰运动
	第二季度		22.17%	26.64%	22.89%	24.87%
	第三季度	69.89%	23.05%	21.80%	23.84%	42.90%
	第四季度		31.22%	6.99%	22.77%	24.13%

注 1：上表中同行业可比公司数据来源于各公司公开披露的定期报告；

注 2：建华中兴未披露季度的销售收入构成明细，故上表中建华中兴为上半年、下半年数据。

报告期内，同行业可比公司中英派斯、三柏硕、康力源主要系从事健身器材的研发、制造与销售，不受雪季影响，终端应用市场与公司存在一定的差异，导致收入季节性特征不一致。

报告期内，同行业可比公司中建华中兴主要从事滑雪手套的生产和销售、品牌滑雪手套贴牌生产、进料加工，其终端消费群体为滑雪爱好者，产品销售情况受雪季影响，具有明显的季节性。建华中兴 2022 年上半年、下半年销售收入分别为 3,699.28 万元、8,585.63 万元，2023 年上半年、下半年销售收入分别为 3,896.19 万元、10,244.97 万元，根据其公开转让说明书披露“公司滑雪手套的生产和销售具有明显的季节性，每年冬季为滑雪手套零售商的销售旺季，公司客户一般在上半年下发订单，公司销售旺季集中在每年的 5 月至 10 月，故公司营业收入的实现主要集中在下半年”，与公司收入的季节性特点一致。

综上，公司存在收入季节性波动特点，符合行业惯例。

二、按照具体产品类别说明公司与同行业可比公司毛利率水平差异情况，结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，量化分析公司毛利率高于可比公司平均水平的原因及合理性

（一）按照具体产品类别说明公司与同行业可比公司毛利率水平差异情况

目前与公司从事相同业务的公司均为非公众公司，相关资料获取途径有限。为了更好的实现可比性，公司对所属行业同为“C24 文教、工美、体育和娱乐用品制造业”项下的公众公司进行查询，剔除主营业务为宠物、草坪、玩具、工艺装饰等相关性较弱的公司，在剩余的企业中选取模式相近（即“外销占比高、OEM/ODM 占比高”）的企业作为同行业可比公司。

经过进一步的筛选之后，公司的同行业可比公司情况如下：

公司名称	行业分类	主要产品	主要业务及模式
建华中兴 (870749)	C2444 运动 防护用具制 造	滑雪手套，主要用于冰雪运动，亦可用于登山、骑行等户外运动及防寒、劳保用途	建华中兴主要从事滑雪手套的生产和销售、品牌滑雪手套贴牌生产、进料加工。建华中兴为 GORDINI、KOMBI 等国际客户提供品牌手套贴牌生产和进料加工服务，同时生产和销售自有品牌滑雪手套。
康力源 (301287)	C2443 健身 器材制造	无氧健身器材（如综合训练器、自由力量训练器等）、有氧健身器材（如跑步机、椭圆机等）、室外全民健身器材（如太空漫步机、三联单杠、笼式足球场等）和其他小类器材等多系列产品	康力源是一家专注于多系列、差异化、定制化健身器材研发、制造与销售的高新技术企业。ODM/OEM 模式下，康力源通过了多家知名健身器材企业或大型零售商严格的验厂程序，产品进入 Walmart/Sam's、Adidas、Nautilus、Argos、Costco、DicksSportingGoods、BJsWholesaleClub 和 SRGS 等客户的供应体系、并建立了稳定的合作关系，远销美国、欧洲、澳大利亚等 20 多个国家和地区。同时，康力源致力于打造“JX”、“军霞”、“康力源”等自主品牌。通过境内和境外、线上和线下等各类模式，建立了丰富的自主品牌销售渠道。
三柏硕 (001300)	C2443 健身 器材制造	健身器材涵盖有氧健身器材和力量型健身器材，包括跑步机、椭圆机、健身车、综合训练机和杠铃架等	三柏硕自设立以来一直从事休闲运动和健身器材的研发、设计、生产及销售，休闲运动器材包括不同型号的蹦床以及其他休闲运动器材，三柏硕拥有 SKYWALKER 和瑜阳（TECHPLUS 等）等具有一定国际、国内知名度的自有品牌，亦通过 ODM/OEM 模式为迪卡侬、爱康等国际知名企业生产休闲运动和健身器材产品。三柏硕产品以境外销售为主，主要出口至北美洲、欧洲等地区。
英派斯 (002899)	C2443 健身 器材制造	中高端商用有氧器械、中高端商用力量器械、家用器械以及户外健身器械等	英派斯是一家专注于全品类、多系列健身器材开发制造及销售、品牌化运营的健身器材品牌厂商。英派斯外销占比较高，从国际市场区域划分来看，北美、欧洲、亚太分列前三大海外市场，在国外市场，英派斯采取 OEM/ODM 模式为 PRECOR 等国际知名健身器材品牌代加工健身器材，并致力于开拓自主品牌的国际业务，目前已将自主品牌 IMPULSE 打入欧洲、亚太等多个国际市场。英派斯国内销售额占比相对较小，在国内市场，英派斯主要通过经销和直营相结合的方式向健身房、星级酒店、企事业单位、大专院校等商用客户、家庭用户销售 IMPULSE 品牌室内健身器材。

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
翔驰运动			
固定器	51.04%	53.68%	45.80%
固定器配件	44.48%	43.17%	37.38%
滑雪鞋	32.03%	35.42%	32.52%
滑雪板	-92.27%	25.04%	28.90%
户外用品	35.52%	35.45%	36.50%
滑雪运动相关服务	49.45%	43.57%	-0.22%
其他业务	62.04%	48.91%	50.32%
综合毛利率	46.70%	48.24%	41.45%
建华中兴			
滑雪手套	32.09%	32.65%	31.68%
加工费	34.14%	11.35%	26.92%
其他业务收入	67.91%	-99.40%	32.11%
综合毛利率	32.20%	32.12%	30.92%
康力源			
室内健身器材	32.11%	32.51%	25.71%
室外健身器材	29.09%	30.69%	23.32%
其他业务收入	54.92%	46.00%	32.74%
综合毛利率	32.19%	32.59%	25.63%
三柏硕			
休闲运动器材	23.60%	9.53%	25.18%
健身器材	15.92%	7.94%	16.12%
运动器材	26.21%	16.85%	27.73%
附件备件及其他	35.63%	25.85%	45.36%
其他业务收入	76.65%	14.77%	19.27%
综合毛利率	24.06%	12.65%	27.08%
英派斯			
商用健身器材	32.02%	33.10%	26.83%
户外健身器材	未披露	36.53%	未披露
其他	未披露	11.89%	未披露
家用健身器材	未披露	34.45%	未披露
综合毛利率	30.36%	31.85%	26.21%

注：上表中同行业可比公司数据来源于各公司公开披露的定期报告

由于目前公众公司中没有完全与公司产品一致的可比企业，因此可比公司的选择主要是综合考虑了“主营业务类型（以体育运动产品的生产为主）、境外销售收入占比较高、ODM/OEM 模式为主”等因素而确定。目前的可比公司中，建华中兴的产品是以滑雪手套为主，其他三家公司的产品是以体育运动器材为主，故公司与可比公司的产品类型具有一定的差异。报告期各期，公司的综合毛利率分别为 41.45%、48.24%和 46.70%，高于同行业可比公司毛利率水平，主要系产品结构类型不同所致。

报告期内，除三柏硕外其他同行业可比公司的毛利率整体增长，其中 2023 年度的毛利率增长较为明显，2024 年上半年与前一年度基本持平，因此公司的毛利率变动情况与同行业可比公司基本保持一致。此外，三柏硕 2023 年度的毛利率下滑，根据其 2023 年年度报告信息，主要因为 2023 年度销售规模下降，产品单位固定成本增加所致。

综上，虽然公司与同行业可比公司的产品类型具有较大的差异，从而导致各公司之间的毛利率差异较大。但是由于上述各公司均以体育用品为主，且境外收入占比均较高，故公司与可比公司的毛利率波动的趋势及幅度具有较高的一致性。

（二）结合公司技术优势、定价、成本控制等因素，量化分析公司毛利率高于可比公司平均水平的原因及合理性

1、结合公司技术优势、定价、成本控制等因素

（1）技术优势

公司是国内较早从事固定器、滑雪鞋、滑雪板等户外滑雪运动用品研发、生产和销售的高新技术企业之一。

公司在生产方面，拥有全产品线优势，这方面与许多竞争对手不同。大多数对手通常专注于单一品类的产品，如单一的滑雪鞋或滑雪板制造，而公司则提供包括固定器、滑雪鞋、滑雪板在内的广泛户外用品。这种全面的产品策略不仅让公司能够为客户提供一站式的产品服务，减少其从不同供应商采购产品的时间和精力，也使得公司能够针对不同户外活动的需求提供更加全面的解决方案。因此，公司的全产品线优势不仅是其产品多样性的体现，也是对客户需求全面覆盖的承诺，使其在为顾客服务的能力上优于单一产品线的竞争者。

相比纯粹的国内品牌商，公司在多年为国际知名滑雪品牌商代工的过程中积累了丰富的制造经验和较高的工艺水平，使得公司更了解终端消费者的消费习惯，能够从生产端改善产品的细节，对终端客户的需求变化能够快速反馈、自行试验。

（2）定价、成本控制

公司的原材料主要包括塑料粒子和五金件，相关基础材料在市场上的价格较为透明，因此公司的采购价格主要依据市场价格而定。

公司与客户之间定价流程：技术研发中心提供 BOM 清单，财务部依据产品 BOM 清单以及原材料的市场价格预估材料投入成本，并结合预计的人工成本、制造成本、预留毛利率等信息确定产品报价，对外报价过程中同步考虑未来的汇率波动情况，因此，公司在制定销售定价策略的过程中已经充分考虑到了原材料的价格传导因素。

其次，结合公司产品的自身特点，各个品牌在每年都会有新的款式推出，因此公司产品每年都会进行较大程度的更新，意味着相关产品的定价更新具有较强的及时性，而定价的及时性也保障了原材料价格波动的有效传导。

再次，结合历史经营情况，公司主要原材料的价格存在一定程度的波动，但是波动幅度相对较低，而公司报告期内的综合毛利率维持在 40-50%之间，毛利率水平相对较高且整体较为稳定，因此公司的毛利率水平也对于原材料价格波动具有一定的容忍度。

综上，公司在对外报价过程中充分考虑了原材料的成本波动影响因素，同时公司产品的报价更新频率相对较高，相关的材料成本能够及时进行传导，因此，公司的原材料波动已经在销售定价中得以传导，公司原材料波动的风险相对较低，对公司的影响较小。

2、量化分析公司毛利率高于可比公司平均水平的原因及合理性

公司与可比公司的毛利率对比如下：

公司名称	主要产品	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
建华中兴	滑雪手套	32.20%	32.12%	30.92%
康力源	健身器材	32.19%	32.59%	25.63%
三柏硕	健身器材	24.06%	12.65%	27.08%

公司名称	主要产品	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
英派斯	健身器材	30.36%	31.85%	26.21%
翔驰运动	固定器等滑雪装备	46.70%	48.23%	41.45%

如上表所示，同行业可比公司中建华中兴主要产品为滑雪手套，而康力源、三柏硕及英派斯主要系生产健身器材，主营滑雪相关产品的公众公司较少。从消费者的收入结构来看，由于滑雪运动装备价值更高，故滑雪运动在高消费群体中的接受程度更高，从而导致滑雪运动的消费群体基数以及产业链的竞争程度均低于普通的健身器材，故主要生产滑雪相关产品公司的毛利率略高于主要生产健身器材公司，因此公司的毛利率高于健身器材的同行业公司（康力源、三柏硕、英派斯）具有一定的合理性。

根据《供给侧改革视角下我国滑雪装备的供给困境及对策研究》，国内大部分企业仅能生产工艺比较简单的装备产品（如滑雪帽、滑雪手套），仅获得微薄的人力利润；工艺复杂、附加值高的高端产品如滑雪板、滑雪鞋、滑雪杖、滑雪板固定器等几乎都是进口品牌。根据 Mob 研究院发布的《中国滑雪行业白皮书（2020）》、广发证券发布的《纺织服装行业 2021 年中期投资策略》、国金证券发布的《行业专题：滑雪赛道高景气，国产品牌加速入局》和华鑫证券发布的《户外用品：调整进入尾声，把握优质赛道》等研究报告，可以根据研发生产的难度，将滑雪装备两大类：一类是行业壁垒较低，对技术要求较低的软装备，包括滑雪鞋服和滑雪配件，如滑雪服装、滑雪手套、滑雪镜和头盔等；另一类是行业壁垒较高，对技术要求较高的硬装备，主要包括滑雪装备，如固定器、滑雪板和滑雪鞋等。因此，从工艺的复杂程度看，滑雪板、滑雪鞋、固定器高于滑雪手套。

因此，建华中兴主要生产的是滑雪手套，而翔驰运动主要生产的是固定器等滑雪专用装备，其对于滑雪运动的安全性等各方面的指标要求更高，技术壁垒亦更高，故产品的毛利率略高于滑雪手套具有合理性。

三、说明主要境外客户的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、经营规模、所属国家或地区、销售区域、销售产品、与公司合作历史、是否与公司签订长期合作协议或框架协议

报告期内，公司主要境外客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	经营规模	国家	销售区域	销售产品	与公司合作历史	是否与公司签订长期合作协议或框架协议	相关协议主要条款
NDK	2005/7/14	与 LPS 属于同一个集团，集团年营业额在 5,000 万-1 亿瑞士法郎之间	瑞士	美国、法国、加拿大、荷兰、日本、德国、俄罗斯、英国等十余个国家	滑雪板、固定器、滑雪鞋等	2015 年，公司前身东莞丰驰与其进行合作，2016 年公司成立后，双方开始合作。	是	签订框架协议，框架协议为通用条款，在订单中详细约定金额、数量、发货时间
LPS	1999/1/20	与 NDK 属于同一个集团，集团年营业额在 5,000 万-1 亿瑞士法郎之间	荷兰	美国、荷兰、俄罗斯、中国、日本、加拿大、英国、韩国、澳大利亚等十余个国家	滑雪板、固定器、滑雪鞋等	最初对方系与公司前身东莞丰驰合作，2016 年公司成立后，双方开始合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等
IR	2004/1/1	年营业额在 1,500 万美元左右	美国	美国、中国、日本等多个国家	野营灯、露营餐具、露营绳等	经他人介绍，2016 年公司成立后，双方开始合作。	是	签署了长期合作协议，无框架协议；以订单形式约定发货时间、价格、数量等
Northwave	2005/7/15	年营业额在 3,800 万欧元左右	意大利	意大利、俄罗斯、日本等多个国家	自行车竞速鞋、头盔、速干衣等相关装备和滑雪运动个人用品	2013 年与公司前身东莞丰驰进行合作，2016 年公司成立后，双方开始合作。	是	签署了长期合作协议，无框架协议；以订单形式约定发货时间、价格、数量等
APEX	2020/1/1	年营业额在 200 万美元左右	美国	美国、中国、智利等	滑雪板、固定器、滑雪鞋等个人滑雪装备	在冰雪展会上认识，从 2021 年开始正式业务合作。	是	签订框架协议，框架协议为通用条款，在订单中详细约定金额、数量、发货时间

客户名称	成立时间	经营规模	国家	销售区域	销售产品	与公司合作历史	是否与公司签订长期合作协议或框架协议	相关协议主要条款
IG	2018/1/1	未披露	美国	美国等	户外野营加热产品	经业内朋友介绍，2016 年公司成立后开始合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等
Warehouse	1982/12/8	年营业额在 339 万美元左右	新西兰	新西兰等	分销不同品牌的户外和运动产品	通过互联网接洽，从 2021 年开始正式业务合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等

注：表内的客户的相关信息主要系通过中信保报告、公司官网等途径获悉

四、结合公司期末在手订单、2024 年全年经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）及与去年同期对比情况和变动原因，说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑的风险

（一）结合公司期末在手订单、2024 年全年经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）及与去年同期对比情况和变动原因

1、期末在手订单

公司销售主要采用框架协议及订单的方式，客户会下订单和公司确认具体产品型号、数量、价格、金额等交易明细。报告期各期末，公司在手订单金额分别为 2,212.32 万元、2,840.61 万元和 6,130.48 万元，在手订单充足。截至 2025 年 1 月 8 日，公司在手订单金额为 2,723.49 万元，在手订单较为充裕，高于 2022 年末的在手订单，与 2023 年末的在手订单基本持平，因此截至目前，公司的在手订单持续稳定，能够较好地支撑未来公司业务发展。

2、2024 年全年经营情况（收入、毛利率、净利润及经营活动现金流量净额）及与去年同期对比情况和变动原因

单位：万元

项目	2024 年 1-12 月	2023 年 1-12 月
营业收入	11,407.33	14,043.90
毛利率	47.20%	48.24%
净利润	2,606.81	3,830.51
经营性现金流量净额	-74.63	5,606.46

注：因 2024 年 7-12 月财务数据未经审计，故上表的 2024 年 1-12 月的数据为未审数。

2024 年 1-12 月，公司营业收入为 11,407.33 万元，较上年同期下降 18.77%；净利润为 2,606.81 万元，较上年同期下降 31.95%，主要系 2023 年的雪季推迟所致，公司的产品终端用户为滑雪爱好者，其消费需求与各年雪季的时长具有较强的关联性。

公司的产品主要是固定器、滑雪鞋、滑雪板，其中固定器及滑雪板对应的商品编码为 95061900、滑雪鞋对应的商品编码为 64021200。根据海关统计数据在线查询平台查询信息，上述海关编码对应的产品在 2023 年 1-11 月、2024 年 1-11 月的整体出口情况如下：

单位：万元

商品编码	商品名称	2024 年 1-11 月	2023 年 1-11 月	变动比例
95061900	其他滑雪器械	98,083.81	126,270.69	-22.32%
64021200	滑雪靴、越野滑雪靴及滑雪板靴	33,216.95	53,023.91	-37.35%
合计		131,300.76	179,294.60	-26.77%

注：海关统计数据在线查询平台上 2024 年出口情况仅能查询到 1-11 月数据，故方便对比，2023 年数据取数期间也为 1-11 月

综上，上述商品编码的产品 2024 年 1-11 月的整体出口规模较上年同期均有较大幅度下滑，公司 2024 年营业收入的下滑幅度低于整体出口的下滑幅度，因此，公司 2024 年的业绩下滑与行业特征一致。

公司毛利率未发生较大变化，处于正常波动范围。因此，公司 2024 年净利润的下滑主要是受到收入下滑的影响。

2024 年 1-12 月，公司经营活动现金流量净额为-74.63 万元，主要系：（1）NDK 资金临时周转缓慢，导致货款支付进度放缓，截至 2024 年末该客户未支付金额 315.33 万美金（折合人民币 2,262.72 万元）。根据公司与客户之间的约定，NDK 将于 2025 年 1 月 10 日开始，每周支付 40 万美元，截至 2025 年 1 月 15 日，公司已收到 NDK 支付的 28.25 万美元，目前回款情况基本符合预期；（2）支付的各项税费金额较上期多 977.48 万元，主要是本期缴纳的企业所得税较上期多 712.73 万元，增值税及附加较上期多 267.83 万元。

综上所述，报告期内，公司业绩变动具有合理性。

（二）说明公司业绩的稳定性及可持续性，是否存在持续下滑的风险

1、与可比公司对比情况

2024 年的收入及净利润较 2023 年有所下滑，主要因为 2024 年的雪季推迟所致，公司的产品终端用户为滑雪爱好者，其消费需求与各年雪季的时长具有较强的关联性。

公司的可比公司中，建华中兴的产品为滑雪手套，其业绩的季节性、周期性与公司更为相似，故选取建华中兴 2024 年上半年的业绩情况进行同比分析，具体数据如下：

单位：万元

项目	类别	建华中兴	翔驰运动
2023 年 1-6 月	营业收入	3,896.19	4,704.26
	净利润	487.05	900.17
	经营活动现金流净额	-479.92	-88.35
2024 年 1-6 月	营业收入	3,801.37	3,490.18
	净利润	430.84	420.51
	经营活动现金流净额	-1,638.27	-2,039.13
同比增长率	营业收入	-2.43%	-25.80%
	净利润	-11.54%	-53.29%
	经营活动现金流净额	-241.39%	-2,208.04%

根据建华中兴 2024 年半年报披露的公开信息显示，建华中兴 2024 年上半年的营业收入同比虽然下滑仅 2.43%，但是境外销售收入较上年同期减少 2,621,369.47 元，同期下滑 11.27%，主要原因系部分客户订单出货时间比去年同期略晚，报关出口减少。

因此，公司 2024 年 1-6 月以及 2024 年全年的业绩下滑，是受到当年雪季时长的影响所致，与同行业公司建华中兴的波动具有一致性。

2、客户开拓及订单情况

公司与主要客户合作时间均较长，主要客户均对公司的产品和服务质量给予高度评价，认为公司在产品用料、交货速度、服务态度和专业性、一体化生产能力方面具有显著优势。主要客户均明确表达了与翔驰运动继续保持长期合作关系的意愿。

公司除继续与主要客户维持良好的合作关系外，还积极开拓新客户，2024 年经 Nidecker 的授权，公司分别与世界著名户外品牌 Salomon 及固定器品牌 BENT METAL 初步达成关于 supermatic 型号固定器的合作意向。通过与其他品牌商的合作，有望进一步打响公司产品知名度，扩大公司的市场占有率。

报告期内及期后，公司新增客户贡献的订单情况如下：

单位：位、万元

期间	新增客户	
	家数	订单金额
2024 年 7 月 1 日-2025 年 1 月 8 日	43	152.68
2024 年 1-6 月	5	72.34
2023 年度	10	125.01
2022 年度	4	87.93

注 1：本表不包含散客数量及金额的变动情况；

注 2：新增客户是指 2021 年 1 月 1 日至上一期末未向公司下发订单、本期新增交易订单的客户

如上表所示，公司为减少对主要客户的依赖，已采取相关措施，公司通过展会推介、线上销售、线下门店等多种方式积极开拓客户，并取得一定的进展，新增客户数量及贡献订单金额增多。

3、政策支持

国务院办公厅于 2024 年 11 月 6 日发布的《关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的若干意见》提出，到 2027 年，冰雪运动场地设施更加完善，服务水平显著提升，冰雪运动更加广泛开展，冰雪经济总规模达 1.2 万亿元。到 2030 年，冰雪经济主要的产业链条实现高水平协调融合发展，冰雪消费成为扩大内需的一个重要增长点，冰雪经济总规模达 1.5 万亿元。并提出鼓励金融机构创新金融产品，加大对冰雪企业的信贷投放，优化评级、授信、审批、贷后管理等信贷流程，支持符合条件的冰雪企业上市和再融资、发行债券和资产证券化等。这是首次提出的金融支持冰雪经济发展的政策，对解决冰雪企业融资难、融资贵的问题有重要意义。

在国家政策的大力支持之下，随着滑雪运动在中国的受众越来越广，参与人数逐渐增加，下游市场对于个人滑雪装备需求量稳步上升，公司业务发展存在持续提升的空间。

综上，受到气候因素的影响，公司 2024 年经营业绩有所下滑。但是在国家政策的大力倡导之下，公司所处行业未来前景广阔，与主要客户维持良好的合作关系，公司具有较强的竞争优势，在手订单充足，公司经营稳定，业绩具有可持续性，业绩持续下滑的风险较小。

五、请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）分别说明针对营业收入和境外客户销售收入的核查方式及核查程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性测试等的金额和比例，对收入真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》核查境外销售有关事项并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）通过询问管理层、销售部门负责人，了解公司的收入确认政策、季节性特征，结合公司业务特点、交易的惯例、业务模式等，核查对收入确认政策的影响；查阅销售合同，分析重大合同条款，关注合同条款中的验收、付款、退换货等条款对收入确认的影响；查阅同行业可比公司的年报、招股书、公开转让说明书等公开披露文件，了解其收入确认原则、收入季节性特征，并与公司收入政策、收入季节性特征进行对比；

（2）获取并查阅相关内部制度相关文件，检查其执行情况，评价内部控制的设计是否健全，并对相关内部控制的运行有效性执行控制测试程序；获取公司收入成本大表，对报告期各月收入统计情况进行复核，分析各月收入及其变动的合理性，对公司2022年1月和12月、2023年1月和12月、2024年1月收入确认情况进行复核，结合函证和期后回款情况，分析是否存在调节收入确认时点跨期确认收入情形；抽取公司各期收入确认的验收文件，核查公司收入确认的真实性及准确性；

（3）结合收入细节测试、截止性测试、客户访谈和函证，核查公司是否存在提前确认收入或虚增收入的情形；

（4）获取公司收入成本大表、查询同行业可比公司的年报、招股书、公开转让说明书等公开披露文件，通过对各类产品的收入占比、平均销售单价、原材料价格、人工、其他费用等因素的变动进行分析，识别毛利率是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；将公司毛利率与同行业公司毛利率进行对比分析，核

查公司毛利率与同行业公司毛利率存在差异的原因；

(5) 获取主要境外客户的框架协议、中信保报告、订单台账、收入明细表；询问管理层、销售部门负责人、客户访谈等方式，了解公司主要境外客户的基本情况；

(6) 访谈管理层，了解公司 2024 年度营业收入下滑的原因；登录海关统计数据在线查询平台（<http://stats.customs.gov.cn/>），了解固定器及滑雪板、滑雪鞋整体出口情况；获取公司截至 2025 年 1 月 8 日的在手订单数据，获取公司 2024 年 1-12 月的未审财务数据并进行分析，核查公司业绩的稳定性及可持续性。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司主要从事固定器、滑雪鞋、滑雪板等户外滑雪运动产品的研发、生产和销售，其终端消费群体为滑雪爱好者，产品销售情况受雪季影响。公司存在收入季节性波动特点，公司每年 6、7、8、9、10 月为销售高峰期，符合雪季的季节性特征，报告期内每年 1 月和 12 月收入占比低于 5%，不存在集中于 12 月、1 月确认收入的情形，公司收入确认时点符合公司实际情况和《企业会计准则》的要求；

(2) 报告期内，除三柏硕外其他同行业可比公司的毛利率整体增长，其中 2023 年度的毛利率增长较为明显，2024 年上半年与前一年度基本持平，因此公司的毛利率变动情况与同行业公司基本保持一致。此外，三柏硕 2023 年度的毛利率下滑，根据其 2023 年年度报告信息，主要因为 2023 年销售规模下降，产品单位固定成本增加所致。

综上，虽然公司与可比公司的产品类型具有较大的差异，从而导致各公司之间的毛利率差异较大。但是由于上述各公司均以体育用品为主，且境外收入占比均较高，故公司与可比公司的毛利率波动的趋势及幅度具有较高的一致性。

主要生产滑雪相关产品公司的毛利率略高于主要生产健身器材公司，因此公司的毛利率高于健身器材的同行业公司（康力源、三柏硕、英派斯）具有一定的合理性。此外，建华中兴主要生产滑雪手套，而翔驰运动主要生产固定器等滑雪专用装备，其对于滑雪运动的安全性等各方面的指标要求更高，技术壁垒亦更高，

故产品的毛利率略高于滑雪手套具有合理性；

（3）公司主要境外客户成立时间较长，规模较大，公司在多年的经营中，紧跟行业发展趋势，积极拓展业务机会，与主要境外客户建立了良好的合作关系，持续履约情况良好，公司与主要境外客户的合作具有持续性、稳定性；

（4）受到气候因素的影响，公司 2024 年经营业绩有所下滑。但是在国家政策的大力倡导之下，公司所处行业未来前景广阔，与主要客户维持良好的合作关系，公司具有较强的竞争优势，在手订单充足，公司经营稳定，业绩具有可持续性，业绩持续下滑的风险较小。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

（二）分别说明针对营业收入和境外客户销售收入的核查方式及核查程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性测试等的金额和比例，对收入真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、针对营业收入的核查方式及核查程序

针对营业收入真实性、准确性、完整性，主办券商履行了以下核查程序：

（1）了解、核查公司的收入确认政策

1）通过询问管理层，了解公司的收入确认政策，结合公司业务特点、交易的惯例、业务模式等，核查对收入确认政策的影响；

2）查阅销售合同，分析重大合同条款，关注合同条款中的验收、付款、退换货等条款对收入确认的影响；

3）查询同行业可比上市公司年报、招股说明书等资料，对比翔驰运动的收入确认政策与同行业可比公司是否一致；

（2）主办券商对公司营业收入的真实性、准确性的核查程序

主办券商对主要客户进行了如下收入核查措施：

1）各期前五大客户访谈

主办券商客户访谈对象选取标准为各期前五大客户，各期访谈客户的销售额占公司当期销售总额比例超 80%，公司前五大客户以境外客户为主，分布在瑞士、意大利、美国等国家且在中国境内无子公司或办事处。主办券商对境内客户进行了实地走访，对境外客户采取视频走访等对境外客户销售收入的真实性进行核查。

境外客户的视频访谈过程中，主办券商对被访谈对象身份核实执行了如下核查程序：

①正式访谈开始前，向公司业务部门了解被访谈对象的基本身份信息，包括姓名、职位等；并获取被访谈对象的工作邮箱地址，通过对比被访谈对象邮箱地址后缀与客户官网地址域名，核实被访谈对象的身份；

②主要系通过 Skype 软件与被访谈对象进行视频连接，进行截屏、录像，并保存视频访谈的图片及视频资料，佐证视频访谈获取信息的真实性；

③访谈时，要求被访谈对象出示名片或工牌等身份证明文件，并要求其进行自我介绍，与之前了解到的被访谈对象的基本身份信息进行对比，以核查被访谈对象身份的真实性；

④通过询问客户基本情况、与公司交易内容等信息，了解被访谈对象是否知悉其所任职公司与公司的交易情况等重要信息，进一步核实被访谈对象的身份；

⑤访谈结束后，将访谈问卷发送至被访谈对象工作邮箱进行确认，并由其签字并在条件允许下加盖被访谈单位公章后，通过邮件的方式将访谈资料发送至中介机构的工作邮箱；

⑥收到资料后，与录制的视频进行内容对比，核对被访谈对象的名片或工牌、访谈问卷等内容的一致性，并核查访谈记录中的签字或盖章，判断是否与日常业务往来文本的客户签字或公章一致。针对客户基本情况及关联关系，查阅客户官方网站以及中国出口信用保险公司出具的资信报告，核实视频访谈相关信息的真实性。

主办券商对公司报告期各期的前五大客户（warehouse 除外）进行了访谈，其中对境外客户进行了视频访谈，对境内客户进行了实地走访。相关核查程序完整、有效，公司收入真实可靠。

截至本回复出具之日，主办券商对客户走访及访谈情况如下：

单位：万元

公司名称	访谈形式	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年		
		销售金额	收入排名	占当年销售总额的比重	销售金额	收入排名	占当年销售总额的比重	销售金额	收入排名	占当年销售总额的比重
APEX	视频访谈	2.12	-	0.06%	650.99	5	4.64%	319.21	5	2.56%
开泰体育	实地访谈	443.42	2	12.70%	986.89	2	7.03%	1,779.82	2	14.30%
Northwave	视频访谈	14.51	13	0.42%	805.77	3	5.74%	868.05	4	6.97%
NDK&LPS	视频访谈	2,240.44	1	64.19%	8,499.69	1	60.52%	6,327.39	1	50.84%
IR	视频访谈	259.12	3	7.42%	668.4	4	4.76%	1,389.85	3	11.17%
雪鸮科技	实地访谈	35.58	5	1.02%	7.03	-	0.05%	22.91	-	0.18%
合计		2,995.19	-	85.82%	11,618.77	-	82.73%	10,707.23	-	86.03%

注：2024 年 1-6 月的第四大客户 THE WAREHOUSE LIMITED 拒绝访谈，改为采用访谈内部员工+收入真实性测试替代

2) 函证

选取主要客户实施函证程序，并对回函不符的函证进行差异解释、对未回函客户执行替代程序，对公司报告期的销售收入及应收账款余额予以邮件函证以及纸质函证，其中国内客户采用纸质函证，境外客户主要系采用邮件函证。函证由主办券商独立收发函，保持对函证的全程控制。邮件发函时将发函邮箱与客户工作邮箱（日常商务沟通邮箱）进行核对，以及对电子邮件域名是否为客户集团邮箱进行核实（与官网显示的企业邮箱后缀进行核对），核实后，由主办券商直接发出；邮件回函后，将回函邮箱与发函邮箱进行核对，将客户回复的函证附件内容与独立发送的原始发函文件进行核对。

函证情况如下：

单位：万元

客户函证情况统计表			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
	销售金额	销售金额	销售金额
公司审定数	3,490.18	14,043.90	12,445.95
发函金额	2,915.26	13,128.97	11,663.90

客户函证情况统计表			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
	销售金额	销售金额	销售金额
发函比例	83.53%	93.49%	93.72%
回函金额	2,841.23	13,050.44	11,616.68
回函比例（占发函）	97.46%	99.40%	99.60%
回函相符金额	1,209.24	12,934.66	11,616.68
回函相符比例（占回函）	42.56%	99.11%	100.00%
回函相符比例（占审定总数）	34.65%	92.10%	93.34%
回函相符+差异解释+替代性测试确认金额	2,915.26	13,144.54	11,663.90
回函相符+差异解释+替代性测试确认比例（占审定总数）	83.53%	93.60%	93.72%

注：2023 年度销售收入的回函相符+差异解释+替代性测试确认金额大于发函金额，主要系 2023 年度北京健伦销售额发函金额填列有误，账面实际金额与回函金额相符

3) 执行销售细节测试

报告期各期，以公司的前十大客户为核查对象，执行销售细节测试，进而验证收入确认的真实性。具体核查金额及比例如下：

单位：万元

年份	营业收入	前十大客户		细节测试	
		销售金额	销售占比	核查金额	核查占比
2022 年度	12,445.95	11,429.69	91.83%	2,314.89	18.60%
2023 年度	14,043.90	12,212.07	86.96%	1,535.33	10.93%
2024 年 1-6 月	3,490.18	3,197.58	91.62%	531.24	16.61%

经核查，主办券商认为公司销售收入不存在异常情况，具有真实性

4) 截止性测试

对公司销售收入执行截止性测试，核实销售收入的完整性。

5) 营业收入结构及其变动合理性分析

报告期内，公司营业收入产品结构如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	增长率	金额	占比
一、主营业务	3,326.44	95.31%	13,566.42	96.60%	13.55%	11,947.96	96.00%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	增长率	金额	占比
固定器及配件	2,722.74	78.01%	10,253.88	73.01%	20.86%	8,483.87	68.17%
滑雪鞋	228.05	6.53%	1,888.68	13.45%	25.37%	1,506.45	12.10%
滑雪板	33.17	0.95%	164.5	1.17%	9.65%	150.02	1.21%
户外用品	328.71	9.42%	1,199.09	8.54%	-32.72%	1,782.32	14.32%
滑雪运动相关服务	13.77	0.39%	60.26	0.43%	138.28%	25.29	0.20%
二、其他业务	163.74	4.69%	477.49	3.40%	-4.12%	498.00	4.00%
合计	3,490.18	100.00%	14,043.90	100.00%	12.84%	12,445.95	100.00%

报告期内，公司主营业务收入分别为 11,947.96 万元、13,566.42 万元和 3,326.44 万元，占营业收入的比例分别为 96.00%、96.60%和 95.31%，是营业收入的主要来源。2023 年度，公司营业收入较 2022 年度增加 1,597.95 万元，增幅为 12.84%，主要系高附加值的固定器及配件销售数量有所增加以及美元兑人民币汇率有所上升所致（产品售价通常会考虑汇率的影响，因而汇率影响相对较小），整体来看，公司营业收入变动合理。

6) 其他核查程序

①结合客户访谈、获得的客户公司信息资料、客户官网及全网公开渠道等全面核查程序，对客户单位主营业务与公司销售产品的匹配性进行分析对比；

②结合报告期内公司及关键自然人资金流水，检查是否与境外客户之间存在异常资金流水。

综上，主办券商通过客户访谈、函证、截止性测试等尽调程序，对公司的营业收入真实性、截止性进行核查，经核查，公司营业收入真实、准确、完整，且在恰当的会计期间内确认。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》核查境外销售有关事项并发表明确意见

结合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中对境外销售核查的相应要求，针对境外销售，主办券商履行了以下核查程序：

（1）查阅公司销售台账、出口退税纳税申报表、海关出口数据、境外销售收款明细、境外销售客户主要客户的框架协议或订单，查询公司适用的出口退税政策，根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》复核境外销售事项披露情况，了解境内外销售差异情况及原因，分析复核公司境外销售收入与海关出口数据、出口退税数据的匹配性，结汇金额与境外销售收入的匹配性；查阅境外主要客户的中信保报告、公司官网等公开资料，查阅公司工商资料及控股股东、实际控制人、董监高等关键人员的调查表，视频访谈主要境外客户并获取相关访谈资料，了解境外客户经营规模与公司销售规模匹配性，境外客户与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员是否存在潜在或实质的关联关系等。获取公司报告期内收入明细表，访谈销售业务负责人，查阅公司与主要外销客户的合同订单，分析外销收入确认时点及依据、收入确认方法是否准确、所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》相关规定；

（2）对公司报告期内外销收入进行真实性核查，获取主要外销收入客户订单、出库单、报关单、记账凭证、银行回款单据等证据，核实报告期内外销收入的真实性、收入记录的准确性；

（3）查阅公司重要客户由中国出口信用保险公司出具的资信报告，以核查公司境外客户存在的真实性；

（4）对公司外销收入执行函证程序，核实外销收入的真实性、准确性，核查情况如下：

主办券商对公司报告期内的主要境外客户（NDK 和 LPS 各自独立发函）实施了函证程序：

单位：万元

	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
公司审定销售总额	3,490.18	14,043.90	12,445.95
主要境外客户外销发函金额	2,505.67	11,788.30	9,237.36

	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
主要境外客户外销发函金额占公司审定销售额比例	71.79%	83.94%	74.22%
主要境外客户销售金额回函相符金额	799.65	11,723.18	9,237.36
主要境外客户销售金额回函相符比例（占审定数）	22.91%	83.48%	74.22%
主要境外客户回函相符+差异解释确认销售金额	2,505.67	11,788.30	9,237.36
主要境外客户回函相符+差异解释确认比例（占审定总数）	71.79%	83.94%	74.22%

如上表所示，报告期内，主要境外客户销售金额回函相符金额占销售总额的比例分别为 74.22%、83.48%和 22.91%。针对回函不符的客户，主办券商了解并核实差异形成的原因及其合理性，编制函证差异调节表，并抽查订单、报关单、提单等支持性文件。

（5）对公司外销客户访谈，核实外销收入的真实性，相关核查情况如下：

主办券商对报告期各期前五大客户中的境外客户（共 5 家）进行访谈，其中，采取“音频+视频”录制的方式访谈 4 家。客户的具体访谈方式及在境外收入中的占比情况如下：

客户名称	访谈形式	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
NDK&LPS	视频访谈	89.28%	77.31%	68.72%
Northwave	视频访谈	-	7.33%	9.43%
IR	视频访谈	10.33%	6.08%	15.09%
APEX	视频访谈	-	5.92%	3.47%
合计	-	99.61%	96.64%	96.71%

注：Warehouse 明确拒绝访谈，主办券商主要执行的程序包括：访谈公司业务员，了解双方之间交易的主要信息；收入真实性测试替代。

（6）对公司外销收入执行截止性测试，核实外销收入的完整性；

（7）分析公司报告期内分区域的销售情况，分析变动趋势及原因；

（8）获取公司海关报关数据，核实与公司外销收入是否存在较大差异，分析存在差异的原因是否合理；获取公司出口退税相关单据，核实与公司外销收入是否匹配，核对情况如下：

主办券商从海关系统中获取公司报告期内的海关报关单、出口销售数据；从税务系统获取公司报告期内的《生产企业出口货物劳务免抵退税申报明细表》，

得到出口退税明细数据，进而将公司的外销收入金额与报关数据、退税数据进行匹配性分析，以核查公司外销收入的合理性、真实性。

2022-2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司主营业务收入中分月度的外销收入金额、报关金额、退税申请中出口销售金额及退税金额如下：

单位：万元

年度	月份	外销收入金额	报关金额	外销收入/ 报关金额	退税数据	
					出口销售金额	退税金额
2022 年度	1 月	216.94	238.03	91.14%	717.61	93.29
	2 月	177.49	168.89	105.09%	88.57	11.51
	3 月	37.36	41.43	90.17%	622.81	80.96
	4 月	267.64	277.46	96.46%	704.52	91.59
	5 月	625.35	142.53	438.76%	839.27	109.10
	6 月	1,314.40	1,710.65	76.84%	755.36	98.20
	7 月	890.11	1,007.24	88.37%	725.81	94.36
	8 月	1,270.91	1,047.98	121.27%	646.90	84.10
	9 月	2,400.27	2,478.55	96.84%	502.71	65.35
	10 月	1,517.48	1,648.39	92.06%	295.12	38.37
	11 月	482.13	712.41	67.68%	1,462.94	190.18
	12 月	-11.72	66.08	-17.73%	1,720.72	223.69
	小计	9,188.36	9,539.64	96.32%	9,082.33	1,180.70
	退货金额	-	-	-	-	-
	合计	9,188.36	9,539.64	96.32%	9,082.33	1,180.70
2023 年度	1 月	119.19	184.67	64.54%	1,038.59	135.02
	2 月	263.46	149.64	176.07%	1,576.47	204.94
	3 月	99.94	103.94	96.16%	1,317.78	171.31
	4 月	469.01	323.91	144.80%	243.13	31.61
	5 月	934.06	660.32	141.45%	801.88	0.99
	6 月	1,620.12	1,988.96	81.46%	636.32	82.72
	7 月	2,059.82	1,294.11	159.17%	1,017.21	132.24
	8 月	1,650.21	2,432.91	67.83%	1,786.85	232.29
	9 月	2,355.97	1,788.79	131.71%	537.11	69.82
	10 月	942.14	1,901.68	49.54%	1,621.59	-
	11 月	239.70	568.00	42.20%	346.07	44.99

年度	月份	外销收入金额	报关金额	外销收入/ 报关金额	退税数据	
					出口销售金额	退税金额
	12 月	221.14	648.85	34.08%	1,474.95	191.74
	小计	10,974.76	12,045.78	91.11%	12,397.94	1,297.67
	退货金额	-	560.09	-	-	-
	合计	10,974.76	11,485.69	91.11%	12,397.94	1,297.67
2024 年 1-6 月	1 月	-	53.68	0.00%	2,710.78	352.40
	2 月	-	236.35	0.00%	-23.81	-5.96
	3 月	374.78	85.17	440.03%	787.50	93.62
	4 月	104.73	130.34	80.35%	130.34	16.94
	5 月	519.34	542.20	95.78%	520.10	67.61
	6 月	1,504.38	1,184.85	126.97%	1,085.36	141.10
	小计	2,503.23	2,232.59	112.12%	5,210.27	665.72
	退货金额	-	-	-	-	-
	合计	2,503.23	2,232.59	112.12%	5,210.27	665.72

注：上表中的外销收入金额为主营业务收入中的外销收入金额

2022-2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司主营业务收入中的外销收入金额分别为 9,188.36 万元、10,974.76 万元和 2,509.50 万元，报关金额（扣除退货）分别为 9,539.64 万元、11,485.69 万元和 2,232.59 万元，退税申请中的出口销售金额分别为 9,082.33 万元、12,397.94 万元和 5,210.27 万元，其中，2022-2023 年度的主营业务收入中的外销收入金额、报关金额（扣除退货）、退税申请中出口销售金额较为接近，且月度金额的变化趋势较为一致（出口退税存在一定的滞后）；2024 年 1-6 月，退税申请中出口销售金额明显大于主营业务收入中的外销收入金额、报关金额（扣除退货），系公司境外销售通常集中于下半年，进而次年初的退税申请相对集中。整体来看，公司主营业务收入中的外销收入与报关金额、退税金额具有较好的匹配性。

（9）获取报告期内公司的运保费情况，分析与公司外销收入是否匹配，核查情况如下：

报告期内，公司在 EXW 及 FOB 模式下，不存在运输保费，仅在 2023 年两笔 CIF 模式下交易存在相关运输保费，合计金额为 31.41 美元。2022-2023 年度与中国出口信用保险公司签订出口信用保险，2024 年 1-6 月考虑到公司客户信用

较好、过往客户款项支付及时，故公司未继续投保。报告期内，出口信用保险费与出口销售收入情况如下表：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
出口信用保险费	-	26.78	23.83
外销收入	2,509.50	10,993.96	9,207.47
出口信用保险费占比	-	0.24%	0.26%

报告期内，公司出口信用保险费占境外销售收入的比例分别为 0.26%、0.24% 和 0.00%，占比较为稳定，不存在异常情形。

报告期内，公司对外销售所涉及的运输及报关费以货运代理费形式直接与货代公司进行结算，公司货运代理费与出口销售收入情况如下表：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
货运代理费	48.21	45.88	73.69
外销收入	2,509.50	10,993.96	9,207.47
货运代理费占比	1.92%	0.42%	0.80%

报告期内，公司货运代理费占外销收入的比例分别 0.80%、0.42%、1.92%，2022 年度受外部不利环境影响，货运代理费的收费标准有所上升，导致公司货运代理费占比提升；2024 年 1-6 月，货运代理费占比较高，主要系公司与 NDK 交易通常不承担运输费用，但为保持跟客户的良好合作关系，应客户要求分摊部分航空运费 23.60 万元，故货运代理费较高。

综上所述，公司出口销售相关的出口信用保险费、货运代理费占出口销售收入的占比较低，相关费用与外销收入基本匹配，不存在异常。

（10）查阅公司取得的海关报关单位注册登记证书、对外贸易经营者备案登记表、出入境检验检疫报检企业备案情况等资料并检索相关法律法规，核查公司从事境外销售业务所必需的资质、许可情况；

（11）查阅公司报告期内相关信用报告以及海关出具的企业信用状况证明、报告期内的营业外支出明细，并通过国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站进行公开查询，了解公司报告期内是否存在被相关国家和

地区处罚或者立案调查的情形，是否存在因违反税务、外汇管理、海关等相关法律法规而受到行政处罚的情形；

（12）查阅国家税务总局公安县税务局、国家外汇管理局荆州市分局、荆州海关的证明文件；

（13）查阅公司的境外销售重大合同、境外客户回款的银行流水；

（14）访谈境外销售负责人，了解公司从事境外销售业务所必需的资质、许可情况。

经核查，主办券商认为：

公司报告期境外销售收入具有真实性、准确性、完整性，收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》规定；公司境外收入与海关报关、出口退税具有匹配性，出现差异原因具备合理性及真实性；境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

公司具备开展境外销售业务的资质，境外销售相关产品无需取得强制认证；公司报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司境外销售主要采用直销模式，结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

律师回复意见详见湖北众勤律师事务所出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌的补充法律意见书（一）》。

问题二：关于第一大客户

根据申报文件，报告期内公司前五大客户销售收入占比分别为 85.92%、82.70%和86.62%，其中第一大客户销售收入占比分别为 50.88%、60.53%和 64.19%，客户集中度较高。公司与第一大客户 Nidecker 签署了排他性生产协议，约定协议期间内，公司只能为其生产后入式可倾斜高背款固定器，合同有效期为 5 年；报告期内，该款产品带来的收入占公司收入比例分别为 8.16%、24.43%和 39.34%，占公司收入总额比例较高。

请公司：（1）说明报告期内主要客户的具体情况，包括但不限于名称、实控人、经营规模、开始合作时间、合作背景、是否签订框架协议、定价方式、结算模式、复购情况、期后订单签订情况等，说明主要客户与公司合作是否稳定；（2）具体说明公司与第一大客户签署排他协议的主要约定内容，对公司业务发展的具体影响；说明公司对第一大客户是否存在重大依赖，是否影响公司业绩的稳定性及可持续性，报告期后公司与第一大客户合同签订情况；（3）说明公司减少客户依赖采取的措施及有效性，报告期及期后的新增客户及与新增客户的订单情况。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内主要客户的具体情况，包括但不限于名称、实控人、经营规模、开始合作时间、合作背景、是否签订框架协议、定价方式、结算模式、复购情况、期后订单签订情况等，说明主要客户与公司合作是否稳定

报告期内，公司主要客户的基本情况如下：

客户名称	实控人	经营规模	开始合作时间、合作背景	是否签订框架协议	相关协议主要条款	定价方式	主要结算模式及货币	复购情况	期后订单签订情况
NDK	Henri-PhilippeNidecker-Vallo	与 LPS 属于同一个集团，集团年营业额在 5,000 万-1 亿瑞士法郎之间	2015 年，公司前身东莞丰驰与其合作，2016 年公司成立后，双方开始合作。	是	框架协议为通用条款，在订单中详细约定金额、数量、发货时间	根据成本加成方式确定基础定价，并结合汇率情况对外报价，双方协商确定最终价格	电汇，美元	报告期内，购买金额分别为 3,457.83 万元、5,347.66 万元、1,696.94 万元	期后已签订订单金额为 2,411.69 万元
LPS	Henri-PhilippeNidecker-Vallo	与 NDK 属于同一个集团，集团年营业额在 5,000 万-1 亿瑞士法郎之间	最初对方系与公司前身东莞丰驰合作，2016 年公司成立后，双方开始合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等	根据成本加成方式确定基础价格，并结合汇率情况对外报价，双方协商确定最终价格	电汇，美元	报告期内，购买金额分别为 2,869.56 万元、3,152.03 万元、543.50 万元	期后已签订订单金额为 163.96 万元
开泰体育	JASONDAVIDTOBAK	出于保密，未提供	最初对方系与公司前身东莞丰驰合作，2016 年公司成立后，双方进行合作。	是	框架协议为通用条款，在订单中详细约定金额、数量、发货时间	根据成本加成方式确定基础价格	对公银行转账，人民币	报告期内，购买金额分别为 1,779.82 万元、986.89 万元、443.42 万元	期后已签订订单金额为 223.76 万元
雪鸮科技	李尧	出于保密，未提供	经行业朋友介绍，双方从 2022 年开始合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等	根据成本加成方式确定基础价格	对公银行转账，人民币	报告期内，购买金额分别为 22.91 万元、7.03 万元、35.58 万元	期后已签订订单金额为 44.40 万元

客户名称	实控人	经营规模	开始合作时间、合作背景	是否签订框架协议	相关协议主要条款	定价方式	主要结算模式及货币	复购情况	期后订单签订情况
IR	KeithJackson	年营业额在1,500 万美元左右	经他人介绍,从2016 年公司成立后,双方开始合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等	根据成本加成方式确定基础价格,并结合汇率情况对外报价,双方协商确定最终价格	电汇, 美元	报告期内,购买金额分别为1,389.85 万元、668.40 万元、259.12 万元	期后已签订订单金额为346.23 万元
Northwave	PIVASASDIPIVAFEDERICAEC.	年营业额在3,800 万欧元左右	2013 年与公司前身东莞丰驰开始合作,2016 年公司成立后,双方开始合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等	根据成本加成方式确定基础价格,并结合汇率情况对外报价,双方协商确定最终价格	电汇, 美元	报告期内,购买金额分别为868.05 万元、805.77 万元、0 万元	期后已签订订单金额为50.27 万元
APEX	KevinTice	年营业额在200 万美元左右	在冰雪展会上认识,从2021 年开始正式合作。	是	框架协议为通用条款,在订单中详细约定金额、数量、发货时间	根据成本加成方式确定基础价格,并结合汇率情况对外报价,双方协商确定最终价格	电汇, 美元	报告期内,购买金额分别为319.21 万元、650.99 万元、2.12 万元	期后已签订订单金额为42.25 万元
IG	GraemeEsarey	未披露	经业内朋友介绍,2016 年公司成立后开始合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等	根据成本加成方式确定基础价格,并结合汇率情况对外报价,	电汇, 美元	报告期内,购买金额分别为245.85 万元、208.09 万元、3.7 万元	期后已签订订单金额为17.78 万元

客户名称	实控人	经营规模	开始合作时间、合作背景	是否签订框架协议	相关协议主要条款	定价方式	主要结算模式及货币	复购情况	期后订单签订情况
						双方协商确定最终价格			
Warehouse	THEWAREHOUSEGROUPLIMITED	年营业额在339 万美元左右	通过互联网接洽，从 2021 年开始正式业务合作。	否	以订单形式约定发货时间、价格、数量等	财务根据成本核算成本报价给业务，业务跟客户双方协商确定最终订单的价格	电汇，美元	报告期内，购买金额分别为 0 万元、0 万元、44.90 万元	期后无新签订单

注 1：表内的客户的相关信息主要系通过中信保报告或工商信息查询、公司官网等途径获悉；
注 2：期后订单统计时间为：客户 2024 年 7 月 1 日-2025 年 1 月 8 日下单情况；
注 3：根据公司经营业务的季节性，一般情况下：一季度是客户下单的旺季，二季度是公司生产的旺季，三季度是公司发货的旺季。因此，在收入不存在大幅度增长的情况下，公司每年下半年的订单规模低于上半年的订单规模，也低于下半年的销售规模。

公司与主要客户合作时间均较长。主要客户均对公司的产品和服务质量给予高度评价，认为公司在产品用料、交货速度、服务态度和专业性、一体化生产能力方面具有显著优势。主要客户均明确表达了与翔驰运动继续保持长期合作关系的意愿，主要客户与公司合作稳定。

二、具体说明公司与第一大客户签署排他协议的主要约定内容，对公司业务发展的具体影响；说明公司对第一大客户是否存在重大依赖，是否影响公司业绩的稳定性及可持续性，报告期后公司与第一大客户合同签订情况

（一）具体说明公司与第一大客户签署排他协议的主要约定内容

2023年6月28日，公司与Nidecker SA签订《保密与排他性协议》，《保密与排他性协议》于2023年7月1日生效，主要内容如下：

1、独家性

根据该协议，Nidecker SA享有的主要权利为：翔驰运动只能为Nidecker SA生产后入式可倾斜高背款固定器。在没有得到Nidecker SA书面同意的情况下，不允许直接或间接为其他方生产此款产品，也将指示其关联公司、高管、董事、员工和代表不得发起、鼓励或寻求任何其他人的关于生产后入式可倾斜高背款固定器的询问或接受任何与之有关的提议。

2、协议期限

本协议自生效日期起开始计算，有效期为五（5）年，且自动续期为五（5）年的期限；任何一方可在上述期限结束前至少两（2）年向另一方发出书面通知，选择不续期，但前提条件是在通知时公司不再是Nidecker SA任何产品的供应商。

3、违约赔偿金

根据该协议，若公司违反该协议中条款，其应向Nidecker SA赔偿违约金200万欧元。公司应在收到赔偿要求后的30天内支付。除该项违约金之外的其他赔偿要求，应诉诸相关有裁定权力的法院或仲裁机构。

（二）对公司业务发展的具体影响

1、协议中约定的产品，报告期内为公司的业绩带来了较大程度的增长

报告期内，公司仅为 Nidecker 生产后入式可倾斜高背款固定器，其他客户的产品主要集中在其他款式，因此公司不存在向其他客户提供该项产品、自产自销等违约的情形。

报告期内，公司主要客户的交易额变化情况如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月		
客户名称	金额	占营业收入比例
NIDECKER SA&LOW PRESSURE STUDIO	2,240.44	64.19%
开泰体育用品制造（威海）有限公司	443.42	12.70%
INDUSTRIAL REVOLUTION INC	259.12	7.42%
THE WAREHOUSE	44.90	1.29%
北京雪鸮科技有限公司	35.58	1.02%
合计	3,023.46	86.62%
2023 年度		
客户名称	金额	占营业收入比例
NIDECKER SA&LOW PRESSURE STUDIO	8,499.69	60.52%
开泰体育用品制造（威海）有限公司	986.89	7.03%
NORTHWAVE SRL	805.77	5.74%
INDUSTRIAL REVOLUTION INC	668.40	4.76%
ABS ACQUISITION CORP	650.99	4.64%
合计	11,611.74	82.69%
2022 年度		
客户名称	金额	占营业收入比例
NIDECKER SA&LOW PRESSURE STUDIO	6,327.39	50.84%
开泰体育用品制造（威海）有限公司	1,779.82	14.30%
INDUSTRIAL REVOLUTION INC	1,389.85	11.17%
NORTHWAVE SRL	868.05	6.97%
ABS ACQUISITION CORP	319.21	2.56%
合计	10,684.32	85.84%

2022-2023 雪季，世界主要滑雪目的地欧洲和北美降雪较少，由于公司的产

品与雪季周期及时长的关联度较高，故在 2023 年 IR、Northwave、开泰体育的销售收入均有不同程度的下降。而 2023 年 NDK 的销售收入增长较大，主要系 NDK 的新品即具有排他性条款的快穿固定器 Supermatic2022 年投产，2023 年市场接受度较高，该款固定器及配件 2022 年销售收入 1,025.22 万元，2023 年增长到 3,441.10 万元，增幅 235.65%。

因此，虽然 2023 年整体的降雪有所减少，但是得益于 Nidecker 新款产品（后入式可倾斜高背款固定器）的推出，公司 2023 年的经营业绩未因此受到不利影响。

2、公司未来有可能与 Nidecker 采用许可授权的方式，为其他企业生产该款式，有利于公司快速获得其他客户的订单

由于 Nidecker 的该款产品目前在市场上的受欢迎程度较高，不排除其他品牌方会效仿，但是考虑到专利技术的受限，其他品牌未来将主要采用许可授权的方式与 Nidecker 合作，该授权模式之下 Nidecker 倾向于由翔驰运动作为其他品牌的厂家参与生产，故翔驰运动仍然可以通过其他形式与其他客户进行合作。在该授权模式之下，公司可以参与到更多品牌方的合作之中，从而凭借自身的实力取得其他品牌客户的信赖，进而获得更多的合作可能性。

截至目前，在 Nidecker 授权之下，公司分别与世界著名户外品牌 Salomon 及固定器品牌 BENT METAL 初步达成关于 supermatic 型号固定器的合作意向，暂定出货量为 4,000-5,000 双。

因此，该排他性约定不构成公司与其他客户合作的较大障碍，不会对公司持续经营造成重大不利影响，反而有可能使得公司借此机会获得其他品牌客户更多的合作机会，进而进一步扩大市场份额。

（三）说明公司对第一大客户是否存在重大依赖

1、公司第一大客户销售占比情况

公司产品主要应用于户外滑雪行业，行业内头部企业凭借资金、技术、管理、规模等各方面的优势占据了较大比例的市场份额。从世界范围内看，个人滑雪装备品牌厂商集中度较高。近年来头部厂商通过并购、合资等方式连续合并其他滑雪运动装备厂商，市场集中度进一步提升。2018 年，NDK 收购了 LPS 的全部股

权并使后者成为其子公司。在此之前，NDK 收购了 FLOW、Jones 等其他品牌，成为欧洲知名滑雪装备集团公司。根据公开数据，自 Nidecker 集团与 LPS 合并以来，NDK 已成为全球第二大滑雪板品牌（仅次于 Burton）。

报告期内，公司向 NDK（仅母公司）、LPS 销售收入及占销售收入比例如下：

单位：万元

客户简称	2024 年 1-6 月销售收入	占销售收入比例	2023 年销售收入	占销售收入比例	2022 年销售收入	占销售收入比例
NDK	1,696.94	48.62%	5,347.66	38.08%	3,457.83	27.78%
LPS	543.50	15.57%	3,152.03	22.44%	2,869.56	23.06%
合计	2,240.44	64.19%	8,499.69	60.52%	6,327.39	50.84%

由上表可知，公司对 LPS 的销售收入在对 NDK&LPS 集团的收入中具有重要地位。若 NDK 与 LPS 未合并，则报告期内第一大客户收入占比将大幅下降。由于 NDK、LPS 合并披露，公司第一大客户销售占比超过 50%，公司存在对第一大客户的依赖。

2、同行业可比公司情况

报告期内，公司与可比公司的前五大客户销售占比情况如下：

前五大客户占比	2023 年度	2022 年度
康力源	35.39%	56.79%
三柏硕	75.09%	72.51%
英派斯	37.63%	42.76%
建华中兴	42.27%	46.92%
平均值	47.60%	54.75%
翔驰运动	82.69%	85.84%

注：可比公司均未披露 2024 年 1-6 月前五大客户销售收入占比

公司前五大客户占比较高，主要是因为公司业务主要以 OEM/ODM 为主，该业务模式决定了其客户集中度普遍偏高，且第一大客户的占比较高。

可比公司的情形主要如下：

根据康力源的招股说明书，2020-2022 年公司前五大客户的销售收入占各期主营业务收入的的比例分别为 58.43%、57.86%和 57.02%，其中对第一大客户 Impex 直接销售额占各期主营业务收入的的比例分别为 40.18%、39.76%和 49.35%，客户

的销售集中度较高，且第一大客户的占比较高。

根据三柏硕的招股说明书及年度报告：2019-2023 年度，三柏硕对前五大客户的营业收入占营业收入的比例分别为 88.89%、71.18%、78.05%和 72.51%、75.09%，客户整体集中度较高；2022 年、2023 年度，三柏硕第一大客户的收入占比分别为 41.87%、49.96%，占比较高，且呈现增长态势。三柏硕前五大客户的占比在 2020 年有所下降，主要因为三柏硕 2020 年收购境外品牌后自有品牌的收入占比提升所致。

根据英派斯的招股书等公开信息，英派斯的业务包括国外 OEM/ODM、国外自主品牌、国内经销、国内全民健身、国内其他直营业务等。在国外 ODM/OEM 模式之下，2014 年度、2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月，该模式前五大客户的收入在同类型业务中的占比分别为 86.44%、89.46%、88.17%、81.32%，其中第一大客户的占比分别为 37.77%、44.84%、34.97%、37.90%。由于以后年度的公开数据未披露相关内容，故无法实现同期的可比性，但是英派斯的国外 OEM/ODM 模式具备高集中度的特征，且第一大客户的占比较高。

根据建华中兴的公开转让说明书等公开信息，建华中兴 2016 年 1-6 月、2015 年前五大客户累计营业收入占当期收入总额比重分别为 69.82%、63.37%，向 GORDINI（第一大客户）销售收入占比分别为 39.72%、36.45%，所占比例较高。

公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月前五大客户占比分别为 85.84%、82.69%、86.62%，与三柏硕的整体占比较为接近，与英派斯的 OEM/ODM 模式下的客户集中度较为接近，且康力源、建华中兴亦存在前五大占比接近或超过 60%的情形。因此，同行业可比公司前五大客户占比均相对集中。

公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月第一大客户的收入占比分别为 50.84%、60.52%、64.19%，其中对 NDK 的收入占比分别为 27.78%、38.08%、48.62%，对 LPS 的收入占比分别为 23.06%、22.44%、15.57%。同行业公司中，康力源 2020-2022 年的第一大客户占比在 40%-50%左右，三柏硕 2022、2023 年的第一大客户占比亦在 40-50%之间，英派斯上市之前 OEM/ODM 模式中第一大客户的收入占比在 35-45%左右，建华中兴挂牌之时第一大客户的收入占比在 35-40%之间。因此，公司对于第一大客户的收入高的情形，与同行业公司一致，

符合行业惯例。

3、公司对第一大客户不构成单向依赖

OEM/ODM 之下，生产商与品牌商之间形成了高度紧密合作的关系，涉及到技术研发、工艺匹配、品质管理等各方面的匹配，因此，品牌商与生产商之间的合作稳定性会高于一般的商业模式，品牌商一般不会随意切换生产商。此外，区别于常规产品，公司的产品主要用于运动领域，其在安全性能方面的要求更为严格，而公司作为成熟稳定的生产商，其对于新产品的研发反应能力更强，对产品品质稳定性的保障度更好，因此，在合作的过程中，品牌商对于公司的依赖性反而有所加强。

综上所述，报告期内公司客户集中度高，第一大客户的占比较高，主要系公司下游个人滑雪装备品牌厂商集中度较高，且公司的业务主要以 OEM/ODM 为主，该业务模式决定了其客户集中度普遍偏高，符合行业惯例；公司与客户之间是商业合作关系，其合作的紧密性会高于普通的商业模式，公司与主要客户间均有一定程度的依赖，但是不会对公司经营产生重大不利影响。

（四）是否影响公司业绩的稳定性及可持续性

1、公司签署的排他协议未对其他客户的业务开展产生不利影响

生产商与品牌商之间签署排他协议，属于该模式之下常有的操作模式，主要是为了保护品牌商的专利权。即使双方不签署正式的协议，在一般的合作中，双方亦会遵守上述行业惯例。因此，排他协议并非为了限制公司的业务发展，而只是为了更加规范化的进行商业合作。

其次，公司与其他客户的合作过程中，主要涉及的是成熟产品以及在原有产品基础上的改进，因此品牌商之间的产品具有一定的差异性，因此，排他协议中约定的产品款式限于 NDK 的产品，并不会对其他品牌商产生不利影响。

长期看，如果相关产品在市场上取得了较好的推广效果，其他品牌商亦会采用专利授权的方式进行合作，而该种模式之下，公司会被 NDK 授权成为其他品牌的生产商，从而实现三方共赢的局面，对公司的经营发展亦有利。

2、公司与第一大客户有长期稳定的合作历史

公司与第一大客户合作历史如下：

客户名称	合作历史
Nidecker	Nidecker 是一家知名瑞士滑雪板企业，旗下有 YES、Jones、Now、Flow、Nidecker 等品牌。2015 年，公司前身东莞丰驰与其进行合作，2016 年公司成立后，随后转移到公司进行生产。Nidecker 随后将部分新开发的畅销款产品如 SUPERMATIC 快穿固定器等交由公司生产，订单持续增长。
LPS	Low Pressure Studio 是一家总部位于阿姆斯特丹的荷兰企业。旗下拥有 Bataleon、Rome、Lobster 等滑雪装备品牌。2012 年开始，公司前身东莞丰驰开始与其合作生产 Rome 固定器。由于公司配套服务完善，产品质量过硬，且生产交期有保证，LPS 将更多项目交由公司生产，如 Rome 滑雪鞋，Bataleon 固定器，Lobster 固定器。因国外公司发展需要，这些品牌统一合并到 LPS 下面管理。

由上述公司与第一大客户合作历史可知，公司与第一大客户合作时间均较长，主要因为公司在产品用料、交货速度、服务态度和专业化、一体化生产能力方面具有显著优势。由于公司的产品对于安全性的要求较高，故公司的产品品质稳定性形成了对客户的粘性，因此客户与公司之间未来的合作持续且稳定。

3、公司目前在手订单和期后新增订单充足，与第一大客户合作具有可持续性

公司第一大客户目前在手订单及期后新增订单情况列示如下：

单位：万元

客户	在手订单金额	期后新增订单金额
Nidecker SA	2,322.57	2,411.69
Low Pressure Studio	3.40	163.96
合计	2,325.97	2,575.65

注 1：在手订单统计截至 2025 年 1 月 8 日；

注 2：期后订单统计时间为：客户在 2024 年 7 月 1 日-2025 年 1 月 8 日下单情况

报告期后，公司第一大客户新增订单金额为 2,575.65 万元，截至 2025 年 1 月 8 日，在手订单金额为 2,325.97 万元，订单情况较为充裕，为未来业绩提供强力支撑，公司与第一大客户的合作具有可持续性。

综上所述，第一大客户经营稳定，公司与第一大客户有长期稳定的合作历史，公司持续增强自身核心竞争力，形成了较强的不可替代性，且订单情况良好，公司与第一大客户之间未来的合作持续且稳定，不会影响公司业绩的稳定性及可持

续性。

（五）报告期后公司与第一大客户合同签订情况

报告期后，公司与第一大客户期后订单签订情况如下：

单位：万元

客户	订单金额
Nidecker SA	2,411.69
Low Pressure Studio	163.96
合计	2,575.65

注：期后订单统计时间为：客户在 2024 年 7 月 1 日-2025 年 1 月 8 日下单情况

如上表所示，截至 2025 年 1 月 8 日，公司与第一大客户期后已签订订单金额为 2,575.65 万元，双方合作持续且稳定，不存在异常情况。

三、说明公司减少客户依赖采取的措施及有效性，报告期及期后的新增客户及与新增客户的订单情况

（一）说明公司减少客户依赖采取的措施及有效性

报告期内，公司前五大客户较为稳定，公司前五大客户的销售收入合计占总营业收入比重较高，主要系公司下游具有稳定的竞争市场格局，市场集中度较高。公司与主要客户建立了长期、稳定的合作关系，业务稳定、交易具有可持续性。

为应对公司客户集中度高的风险，公司产品持续更新，积极开发新客户，主要采取了以下具体措施：

公司凭借在多年为国际知名滑雪品牌商代工的过程中积累的制造经验和较高的工艺水平，在不断深化与主要客户业务合作的同时，也在积极布局自主研发、推广工作。目前，公司已大力发展自主品牌“翔瑞驰”（CHANRICH），主要产品有固定器、滑雪鞋、滑雪板等，主打性价比高、普通国内消费者能够承担的高品质滑雪装备。报告期内，公司自主品牌实现销售收入金额分别为 628.33 万元、778.69 万元和 267.68 万元，同比呈现规模扩大态势。随着滑雪运动在中国的受众越来越广，参与人数逐渐增加，下游市场对于个人滑雪装备需求量稳步上升，公司业务发展存在持续提升的空间。

公司对自主品牌的推广方式主要包括：

1、展会推介

公司积极参加行业展会、研讨会和论坛。公司每年会参与欧美及国内行业重要展会，邀请重点优质客户参加，并在展会上重点展览公司产品，增加产品曝光率。同时公司会不定期组织研讨会，针对不同类型和应用场景进行探讨，与业内优质公司共同探讨解决方案，提升业内产品知名度和影响力。

2、与相关政府部门合作推广

公司积极寻求相关体育文化主管部门支持，与大型省属体育集团合作，寻求由体育局、教育局牵头，由公司组织师资力量，实施冰雪进校园的活动，开展冰雪类运动课程，普及冬奥相关知识，介绍冰雪礼仪、在夏季因地制宜使用陆冲板、仿冰雪滑道、旱雪毯等教学方式让学生初步了解冰雪类运动。公司积极争取相关部门在办节办赛中予以合规政策支持，并向争取广泛开展相关赛事活动，营造浓厚运动氛围，助推冰雪运动事业在湖北省迅猛发展。

3、线下门店推广

目前，公司已在亚洲最大的综合性购物娱乐中心武商梦时代开办了线下门店，同时在湖北省内多个滑雪旅游景区开办门店，包括神农架国际滑雪场门店、甘露山滑雪场门店等。通过线下门店，公司产品能够直接展示给滑雪受众，从而提升公司知名度。

4、电商、直播带货等方式

公司购买了电商直播相关设备，但由于电商带货经验比较缺乏，准备在未来招聘有相关电商销售经验的人员拓展业务。公司也在考虑通过与头部直播带货推广公司及相关主播进行合作，提升产品知名度。直播品牌推广需要大量资金，且公司产品设计方面相较头部品牌仍有不足之处，因此公司目前还处在大规模品牌推广的前期计划中。

综上所述，由于公司目前主要通过 OEM 模式为国际知名滑雪装备品牌商代加工单板固定器、滑雪鞋等产品，客户集中度短期内依然将保持在较高水平。随着公司自主品牌知名度的提升及市场份额的扩大，客户集中度偏高的情况将得到缓解，公司将减少客户依赖。

（二）报告期及期后新增客户及新增客户的订单情况

报告期内及期后，公司新增客户贡献的订单情况如下：

单位：位、万元

期间	新增客户	
	家数	订单金额
2024 年 7 月 1 日-2025 年 1 月 8 日	43	152.68
2024 年 1-6 月	5	72.34
2023 年度	10	125.01
2022 年度	4	87.93

注 1：本表不包含散客数量及金额的变动情况；

注 2：新增客户是指 2021 年 1 月 1 日截止上期末未向公司下发订单、本期新增交易订单的客户

如上表所示，公司为减少对主要客户的依赖，已采取相关措施，公司通过展会推介、线上销售、线下门店等多种方式积极开拓客户，并取得一定的进展，新增客户数量及贡献订单金额增多。

四、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）获取主要客户的框架协议、企业信用报告或中信保报告、订单台账、收入明细表；询问管理层、销售部门负责人，了解客户的实控人、经营规模、开始合作时间、合作背景、是否签订框架协议、定价方式、结算模式、复购情况、期后订单签订情况等；访谈公司主要客户，了解其与公司的合作历史以及未来的合作意向，进而判断其与公司业务的稳定性及可持续性；

（2）获取与 NDK 签订的《保密与排他性协议》，分析协议内容，并获取销售收入成本大表，对涉及排他性协议的产品进行分析，核查其销售情况以及对公司业务发展的具体影响；结合网络核查等方式，判断公司是否存在向其他客户提供该项产品、自产自销等违约的情形；

（3）通过销售收入成本明细表了解公司主要客户的销售情况，结合主要客户访谈、中信保报告、网络检索等方式，了解公司主要客户的业务发展情况、经

营是否稳定，与公司的合作历史及对公司的未来合作意向；

（4）获取同行业可比公司的年度报告、招股说明书、公开转让说明书等公开文件，了解同业可比公司的客户集中度情况；

（5）获取公司在手订单及期后签订订单统计表，判断与第一大客户合作是否具有可持续性；

（6）访谈管理层，了解公司业务的发展规划。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司主要客户成立时间较长，规模较大，公司在多年的经营中，紧跟行业发展趋势，积极拓展业务机会，公司与主要客户合作时间均较长。主要客户均对公司的产品和服务质量给予高度评价，认为公司在产品用料、交货速度、服务态度和专业性、一体化生产能力方面具有显著优势。主要客户均明确表达了与翔驰运动继续保持长期合作关系的意愿，主要客户与企业合作稳定；

（2）根据《保密与排他性协议》，公司只能为 Nidecker 生产该款后入式可倾斜高背款固定器，该款产品在报告期内为公司的业绩带来了较大程度的增长，且公司未来有可能与 Nidecker 采用许可授权的方式，为其他企业生产该款式，有利于公司快速获得其他客户的订单；

（3）报告期内公司客户集中度高，第一大客户的占比较高，主要系公司下游个人滑雪装备品牌厂商集中度较高，且公司的业务主要以 OEM/ODM 为主，该业务模式决定了其客户集中度普遍偏高，符合行业惯例；公司与客户之间是商业合作关系，其合作的紧密性会高于普通的商业模式，公司与主要客户间均有一定程度的依赖，但是不会对公司经营产生重大不利影响；

（4）第一大客户经营稳定，公司与第一大客户有长期稳定的合作历史，公司持续增强自身核心竞争力，形成了较强的不可替代性，且订单情况良好，公司与第一大客户之间未来的合作持续且稳定，不会影响公司业绩的稳定性及可持续性；

（5）报告期内及期后，公司为减少对主要客户的依赖，已采取相关措施，

公司通过展会推介、线上销售、线下门店等多种方式积极开拓客户，并取得一定的进展，新增客户数量及贡献订单金额增多。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

问题三：关于存货

根据申报文件，报告期内公司存货分别为 1,830.25 万元、2,478.11 万元和 4,301.88 万元，占流动资产比例较高且报告期内金额波动较大。

请公司：（1）说明报告期内的存货账龄结构、存货跌价准备的计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（2）说明报告期内存货持续大幅增长是否有在手订单相匹配，结合公司期后存货结转及销售情况说明是否存在滞销风险；（3）说明公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全并有效执行。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内的存货账龄结构、存货跌价准备的计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

（一）报告期内存货账龄结构

公司存货主要包括原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资等，报告期内的存货明细及账龄结构如下：

1、存货明细如下：

单位：万元

存货类别	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
原材料	1,166.83	770.16	704.70
在产品	727.32	306.01	326.17
库存商品	2,321.86	1,163.62	786.50
发出商品	207.00	260.27	12.88
委托加工物资	2.75	-	-
账面余额合计	4,425.76	2,500.06	1,830.25
减：存货跌价准备	123.88	21.95	
账面价值合计	4,301.88	2,478.11	1,830.25

2、存货账面余额按账龄列示

公司报告期各期末的存货账龄情况如下：

单位：万元

存货类别	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
1 年以内	4,177.59	2,213.98	1,821.69
1-2 年	39.52	283.60	8.56
2-3 年	206.74	2.48	
3 年以上	1.91		
合计	4,425.76	2,500.06	1,830.25

公司原材料是根据在手订单及产品 BOM 清单计算需求量进行采购，因此原材料的账龄均在 1 年以内；在产品是当月投入生产未完工入库的原材料成本，账龄在 1 年以内；发出商品是指公司已发出但未达到收入确认条件的货物，账龄都在 1 年以内；委托加工物资的委托加工工序较为简单，因此委托在外的时间较短，故账龄在 1 年以内。

报告期内，公司的库存商品存在账龄较长的情形。按照公司的业务模式，且客户产品的更新频率较高，因此每年按照订单生产的产品会及时安排发货，产品在公司积压的概率较低，其账龄较短；自主品牌产品是库存式生产，因此会存在账龄较长的情形。

公司报告期末的库存商品账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,073.69	89.31%	877.54	75.41%	777.94	98.91%
1-2 年	39.52	1.70%	283.60	24.37%	8.56	1.09%
2-3 年	206.74	8.90%	2.48	0.21%	-	-
3 年以上	1.91	0.08%	-	-	-	-
合计	2,321.86	100.00%	1,163.62	100.00%	786.50	100.00%

（二）公司存货跌价准备的计提政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货/存货类别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。

公司计提存货跌价准备的具体方法如下：

1) 库存商品和发出商品按照存货状态分为两种类型，一是可正常出售的存货，二是存在瑕疵或库龄较长的存货。①对于可正常出售的存货，其中已签订销售合同/订单，按照销售合同/订单中的价格，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，其中，估计的销售费用为当年销售费用/营业收入*该存货的预计售价（下同），估计的相关税费为当年营业税金及附加/营业收入*该存货的预计售价（下同）。对于尚未签订销售合同/订单的存货，按照同类产品最近的销售合同/订单的价格或市场售价，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。②存在瑕疵或者库龄较长的存货，公司相关部门对产品状态进行判定，财务部根据判定结果结合存货性质、状况、滞销可能性、瑕疵品及呆滞品历史销售情况以及是否可修复等因素进行相应的减值测试。。

2) 对尚在加工的在产品进行跌价准备测试，根据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。至完工时估计将要发生的成本包括材料成本、人工成本和制造费用，材料成本等于 BOM 清单计算的总成本扣除已领用材料成本，人工成本和制造费用依据当期同类产品平均值确定。

3) 公司的原材料为按已有销售合同/订单及预计客户未来的需求制定的生产计划需要的材料，主要用于生产产品，存在少量固定器零配件的销售。对于存在销售的原材料以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；用于生产产品的原材料若产品不存在跌价准备，原材料不计提跌价准备，若产品存在跌价准备，按照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。

报告期各期末，公司存货计提跌价准备情况如下：

单位：万元

存货类别	2024 年 6 月 30 日			
	账面余额	占比	跌价准备	计提比例
原材料	1,166.83	26.36%	-	-
在产品	727.32	16.43%	-	-
库存商品	2,321.86	52.46%	123.88	5.34%
发出商品	207.00	4.68%	-	-
委托加工物资	2.75	0.06%	-	-
合计	4,425.76	100.00%	123.88	2.80%
存货类别	2023 年 12 月 31 日			
	账面余额	占比	跌价准备	计提比例
原材料	770.16	30.81%	-	-
在产品	306.01	12.24%	-	-
库存商品	1,163.62	46.54%	21.95	1.89%
发出商品	260.27	10.41%	-	-
合计	2,500.06	100.00%	21.95	0.88%
存货类别	2022 年 12 月 31 日			
	账面余额	占比	跌价准备	计提比例
原材料	704.70	38.50%	-	-
在产品	326.17	17.82%	-	-
库存商品	786.50	42.97%	-	-
发出商品	12.88	0.70%	-	-
合计	1,830.25	100.00%	-	-

报告期各期末，公司库存商品计提跌价准备情况如下：

单位：万元

账龄	2024 年 6 月 30 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例
1 年以内	2,073.69	3.69	0.18%
1-2 年	39.52	0.16	0.40%
2-3 年	206.74	118.12	57.13%
3 年以上	1.91	1.91	100.00%
合计	2,321.86	123.88	5.34%
代工品牌	1,602.28	-	-

自主品牌	719.58	123.88	17.22%
合计	2,321.86	100.00%	2.80%
账龄	2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例
1 年以内	877.54	-	-
1-2 年	283.60	21.95	7.74%
2-3 年	2.48	-	-
3 年以上	-	-	-
合计	1,163.62	21.95	1.89%
代工品牌	539.76	-	-
自主品牌	623.86	21.95	3.52%
合计	1,163.62	21.95	2.80%

公司库存商品中存在减值的均为自主品牌产品，代工品牌均有在手订单相匹配，且盈利能力较强，不存在减值迹象。自主品牌产品中存在跌价准备的产品主要是滑雪板，库龄越长，产品的减值风险越高，故公司报告期内计提比例上升。报告期末发出商品不存在减值迹象。原材料和在产品都是生产固定器和滑雪鞋的材料，固定器和滑雪鞋产品盈利能力强，不存在减值迹象，而且原材料库龄短周转率高，故不存在减值风险，综上所述，公司已充分计提存货跌价准备。

（三）与同行可比公司存货跌价准备比较情况

公司与同行可比公司存货跌价准备计提比例比较表：

公司	存货类别	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
三柏硕	原材料	1.22%	1.10%	4.62%
	库存商品	3.39%	3.97%	0.73%
	发出商品	-	-	7.92%
英派斯	原材料	1.15%	1.71%	1.69%
	库存商品	15.24%	13.54%	13.90%
康力源	原材料	14.49%	16.18%	7.69%
	库存商品	8.46%	10.30%	4.51%
建华中兴	原材料	4.29%	7.98%	5.67%
	库存商品	1.61%	8.96%	20.09%
平均值	原材料	5.29%	6.74%	4.92%

公司	存货类别	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
	库存商品	7.18%	9.19%	9.81%
	发出商品	-	-	1.98%
翔驰运动	原材料	-	-	-
	库存商品	5.34%	1.89%	-

注：上述数据中存货账面余额和存货跌价准备金额来源于各上市公司公开披露文件，存货跌价准备计提比例=存货跌价准备金额/存货账面余额。

结合同行业公司对存货计提跌价准备的情形，各公司主要对原材料以及库存商品计提跌价准备，且各公司之间的跌价准备计提比例差异较大，主要因为存货跌价准备的计提综合反映了毛利率、存货管理能力、原材料价格波动性、库龄结构等多方面的情形，故各公司之间的存货跌价准备情形并不完全一致。

与同行可比公司相比，公司的原材料、库存商品的存货跌价准备计提比例整体偏低，主要原因包括：①公司的综合毛利率高于其他可比公司，导致公司的存货跌价减值风险相对较低；②公司整体经营规模相对较低，可以更大程度实现对存货的精细化管理，按需采购和领用、定期盘点，减少积压和不良库存的情形；③公司的原材料主要是塑料粒子和五金件，相较于同行业公司的原材料（钢材等），价格波动相对较为温和，因此原材料价格波动引起的存货跌价的风险较低。

综上所述，公司按照会计准则的要求对存货进行跌价测试并计提跌价准备，其具有合理性。报告期内公司库存商品跌价准备计提比例逐年上升，主要是自主品牌产品库龄越长，存货跌价风险越高。与同行可比公司相比，2024 年 6 月末库存商品跌价准备计提比例与同行可比公司相比无重大差异。

二、说明报告期内存货持续大幅增长是否有在手订单相匹配，结合公司期后存货结转及销售情况说明是否存在滞销风险。

（一）报告期各期末存货规模与在手订单情况

单位：万元

时间	2024 年 1-6 月/2024 年 6 月 30 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
期末存货余额	4,425.76	2,500.06	1,830.25
期末在手订单	6,130.48	2,840.61	2,212.32
订单支撑率	138.52%	113.62%	120.88%

注 1：订单支撑率=期末在手订单/期末存货规模；

注 2：在手订单的统计口径为尚未发货的订单，2023 年的在手订单包括 Nidecker 退货的金

额。

由上表可知，公司报告期各期末的在手订单亦呈现明显的增长趋势，各期末存货的在手订单支撑率均在 110%以上，因此各期末的存货与在手订单相匹配。

（二）公司期后存货结转及销售情况

单位：万元

账面余额	2024 年 6 月 30 日	期后销售结转	期后销售收入	成本结转率
产成品及发出商品合计	2,528.86	4,139.82	7,684.19	163.70%
固定器	1,385.54	2,633.04	5,382.36	190.04%
滑雪鞋	613.00	829.44	1,163.99	135.31%
滑雪板	248.45	135.48	138.94	54.53%
户外及其他	281.87	541.86	998.90	192.24%

注 1：期后指 2024 年 7-12 月，期后结转成本、期后确认收入数据未经审计；

注 2：成本结转率=期后结转成本/2024 年 6 月 30 日的存货规模；

注 3：期后销售结转、销售收入统计口径为主营业务。

由上表可知，公司期末库存商品及发出商品的成本结转率整体较高，公司主要产品不存在滞销风险。其中，滑雪板的成本结转率略低，主要原因是滑雪板是公司的新产品，销售规模较低，目前处于前期开发客户的阶段，故周转率相对较低，随着滑雪板市场的开拓以及产量的提升，滑雪板未来亦不存在滞销的风险。

三、说明公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全并有效执行

公司已建立采购、生产、销售管理制度及相关业务流程，并定期组织员工培训，与存货管理相关的具体措施如下：

（1）公司采用“以销定产，以产定采”的运营模式，控制存货采购，从采购、到货、验收、入库、对账全流程跟踪，保障物料齐套性；

（2）严格管控存货的领用和出库，仓库根据审批后的单据配料和发货，及时入账，日清日结；

（3）仓库物料员与记账员职责分开，对存货进行库位管理，严格登记物料流转卡，保证仓库整齐整洁；

（4）公司定期执行存货盘点，各部门完成自盘后再交叉复盘，保证存货账实一致，通过盘点了解存货的实际状况，及时清理呆滞物料，优化库存结构，降低库存成本，提高存货周转率；

（5）持续优化信息系统的运算逻辑，根据订单用量和生产需求制定原材料的物料需求计划，严格按照计划执行采购，确保物料需求计划的准确性，在确保物料正常供应的同时，有效杜绝积压物料的产生；

公司内部控制制度健全，各项业务操作严格按照公司管理制度和业务流程执行，并通过信息化系统进行日常监控，相关内控运行有效。

四、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见

（一）请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司相关业务人员，了解存货与仓储相关的内控制度和具体业务流程，了解内部控制的执行情况；

（2）对存货执行分析性程序，包括报告期存货余额的变动情况，分析存货变动的原因及合理性；分析报告期末存货库龄；

（3）访谈公司财务负责人，了解存货跌价准备的计提方法，并对报告期期末存货跌价准备执行重新计算程序，与公司测算的存货跌价准备进行比较，确认是否存在重大差异；

（4）获取可比公司存货数据，与公司进行比较，分析异常情况的原因及合理性；

（5）获取各报告期期末在手订单明细表，分析期末存货与在手订单的匹配性；

（6）获取期后销货明细表、收入成本明细表，检查公司期后存货结转和销售情况；

（7）对存货管理相关内部控制执行控制测试，确定是否有效执行。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司的存货跌价准备计提充分，与可比公司存在差异，但是具有合理性；公司报告期末存货与期末在手订单相匹配，不存在存货滞销的风险；公司存货管理内部控制制度健全，且执行有效。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

（二）结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见

【主办券商回复】

1、存货核查情况

（1）对库存的存货执行监盘程序

公司于 2023 年 12 月 30 日至 12 月 31 日、2024 年 6 月 29 日至 6 月 30 日安排了存货全面静态盘点，主办券商全程参与盘点并抽盘，将盘点结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时、毁损和陈旧的存货。在抽盘时，主办券商一方面从盘点表中选取样本与存货实物进行核对，另一方面从库存实物中选取样本与盘点表中的盘点记录核对，以确定盘点结果的准确性。

报告期内，存货监盘情况如下：

项目	2023 年末	2024 年 6 月末
盘点日期	2023 年 12 月 30 日、31 日	2024 年 6 月 29 日、30 日
盘点类型	全面静态盘点	全面静态盘点
盘点地点	公司仓库、门店	
盘点范围	原材料、产成品、在产品	
盘点人员	仓库管理人员、车间物料员、财务部人员等	
监盘人员	主办券商	
期末存货金额（万元）	2,500.06	4,425.76

项目	2023 年末	2024 年 6 月末
监盘存货金额（万元）	2,225.13	4,216.01
监盘比例	89.00%	95.26%
监盘结果	无重大差异	无重大差异
抽盘存货金额（万元）	1,463.69	2,093.80
抽盘比例	58.55%	47.31%
抽盘结果	盘点结果无重大差异	盘点结果无重大差异

（2）对发出商品执行函证和检查程序

针对线下客户的发出商品，向主要客户询证货物情况；针对线上平台的发出商品，检查相关运输信息和平台交易情况，结果如下：

单位：万元

项 目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品余额	207.00	260.27	12.88
①函证确认金额	175.38	245.20	-
②核查平台金额	12.79	15.07	12.88
核查金额合计	188.17	260.27	12.88
核查比例（核查金额/ 发出商品余额）	90.90%	100.00%	100.00%

注：截至 2022 年 12 月 31 日的发出商品均来自于线上平台，因此核查比例为 100%；截至 2023 年 12 月 31 日的发出商品，包括线上平台以及线下大客户 NDK，因此核查比例为 100%；截至 2024 年 12 月 31 日的发出商品，包括线上平台以及其他线下客户，由于部分线下客户不在发函范围之内，故核查比例未达到 100%。

2、核查意见

经对公司存货进行监盘、函证、检查等程序，主办券商未发现异常情况，确认公司报告期内存货真实，准确。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

问题四：关于公司治理

根据申报文件，公司实际控制人为陈章龙、王春夫妇，二人控制公司全部股份。

请公司说明：（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；（3）关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

截至本回复出具之日，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系情况以及在公司、客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	公司职务	亲属关系	在公司持股情况	客户、供应商处任职或持股的情况
1	陈章龙	董事长、总经理	实际控制人王春的配偶，董事会秘书曹光云的表哥	直接持有公司 65% 的股份	无
2	王春	董事、副总经理	实际控制人陈章龙的配偶，董事张虎的表姐	直接持有公司 35% 的股份	无
3	曹光云	董事、董事会秘书	实际控制人陈章龙的表弟	无	无
4	张虎	董事	实际控制人王春的表弟	无	无
5	熊伟	董事、固定器事业部经理	无	无	无
6	万大雄	监事会主席、制造中心经理	无	无	无
7	肖艳群	监事、品质部经理	无	无	无
8	胡亚萍	职工代表监事、鞋业事业部副经理	无	无	无
9	张庆华	财务负责人	无	无	无

除上述情况之外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系（不限于近亲属）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况。

（二）公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司对关联交易等制定的相关制度

有限公司阶段，公司章程未明确关联交易的审批程序及决策权限，公司仅按照日常经营决策程序来审批相关事项。有限公司整体变更设立股份公司后，公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东或实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》等一系列规范公司运营的规章制度，进一步完善了公司的内部治理。

相关制度对关联交易、关联担保、资金占用的具体程序进行了规定，相关主要内容如下：

序号	制度	具体内容
1	《公司章程》	第三十九条 公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。 公司控股股东及实际控制人对公司和公司其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用其控制权以利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益，不得利用控制地位谋取非法利益。
		第四十条 公司积极采取措施防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源。公司不得无偿向股东及其关联方提供资金、商品、服务或者其他资产；不得以明显不公平的条件向股东及其关联方提供资金、商品、服务或者其他资产；不得向明显不具有清偿能力的股东及其关联方提供资金、商品、服务或者其他资产；不得为明显不具有清偿能力的股东及其关联方提供担保，或者无正当理由为股东及其关联方提供担保；不得无正当理由放弃对股东及其关联方的债权或承担股东或其关联方的债务。
		第四十三条 公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过： （五）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保； 公司为关联方提供担保的，应当具备合理的商业逻辑，在董事会审议通过后提交股东大会审议。 公司为控股股东、实际控制人及其关联方提供担保的，控股股东、实际控制人及其关联方应当提供反担保。
		第四十四条 公司下列交易行为（除提供担保外），达到下列标准之一的，应当提交股东大会审议： （三）与关联方发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产5%以上且超过 3000 万元的交易，或者占公司最近一期经审计总资产 30%以上的交易。
		第八十三条 公司股东与股东大会拟审议事项有关联关系的，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东会有表决权的股份总数，也不得代理其他股东行使表决权，全体股东均为关联方和法律法规、部门规章、业务规则另有规定的除外。股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。股东大会审议关联交易事项按照以下程序办理： （一）在股东大会审议前，关联股东应主动提出回避申请，否则其他知情股东有权向股东大会提出关联股东回避申请； （二）当出现是否为关联股东的争议时，由董事会全体董事过半数决定该股东是否属关联股东，并决定其是否回避； （三）股东大会对有关关联交易事项表决时，在扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按公司章程的规定表决。
		第一百一十三条 董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。董事会具体权限范围如下：

序号	制度	具体内容
		 （四）公司发生符合以下标准的关联交易（除提供担保外），应当经董事会审议： 1.公司与关联自然人发生的成交金额在 50 万元以上的关联交易； 2.与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产 0.5%以上的交易，且超过 300 万元。
2	《关联交易管理制度》	第十六条 公司关联方与公司签署涉及关联交易的协议，应当采取必要的回避措施： （一）任何个人只能代表一方签署协议； （二）关联方不得以任何方式干预公司的决定； （三）董事会就关联交易表决时，关联董事应当予以回避，但关联董事有权参与该关联事项的审议讨论，并提出自己的意见； （四）监事会就关联交易表决时，关联监事应当予以回避，但关联监事有权参与该关联事项的审议讨论，并提出自己的意见。 （五）股东大会就关联交易表决时，关联股东应当予以回避，但关联股东有权参与该关联事项的审议讨论，并提出自己的意见。 第十七条 股东大会审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东大会有表决权的股份总数。法律法规、部门规章、业务规则另有规定和全体股东均为关联方的除外。 前款所称关联股东包括下列股东或者具有下列情形之一的股东： （一）为交易对方； （二）为交易对方的直接或者间接控制人； （三）被交易对方直接或者间接控制； （四）与交易对方受同一法人或者自然人直接或间接控制； （五）在交易对方任职，或在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或者该交易对方直接或间接控制的法人单位任职的（适用于股东为自然人的）； （六）因与交易对方或者其关联人存在尚未履行完毕的股权转让协议或者其他协议而使其表决权受到限制和影响的股东； （七）中国证监会、全国股转公司或公司认定的可能造成公司对其利益倾斜的法人或自然人。 第十八条 董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会会议的非关联董事人数不足三人的，公司应当将交易提交股东大会审议。 前款所称关联董事包括下列董事或者具有下列情形之一的董事： （一）为交易对方； （二）为交易对方的直接或者间接控制人； （三）在交易对方任职，或者在能直接或间接控制该交易对方的法人单位或其他组织、该交易对方直接或间接控制的法人单位或其他组织任职； （四）为交易对方或者其直接或间接控制人的关系密切的家庭

序号	制度	具体内容
		成员； （五）为交易对方或者其直接或间接控制人的董事、监事或高级管理人员的关系密切的家庭成员； （六）中国证监会、全国股转公司或公司基于其他理由认定的，其独立商业判断可能受到影响的董事。 第十九条 公司关联交易的决策权限： （一）公司与关联方发生的成交金额（提供担保除外）占公司最近一期经审计总资产 5%以上且超过 3000 万元的交易，或者占公司最近一期经审计总资产 30%以上的交易，应当提交股东大会审议。 （二）公司发生符合以下标准的关联交易（除提供担保外），应当经董事会审议： 1、公司与关联自然人发生的成交金额在 50 万元以上的关联交易； 2、与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产 0.5%以上的交易，且超过 300 万元。 （三）公司与关联方发生的低于本条二款规定金额的关联交易，由公司总经理审批。如总经理与该关联交易有关联关系，该关联交易事项由董事会审议决定。
3	《股东大会议事规则》	第四十条 股东与股东大会拟审议事项有关联关系的，应当回避表决，其所持有表决权的股份不计入出席股东会有表决权的股份总数。法律法规、部门规章、业务规则另有规定和全体股东均为关联方的除外。股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。股东大会审议关联交易事项按照以下程序办理： （一）在股东大会审议前，关联股东应主动提出回避申请，否则其他知情股东有权向股东大会提出关联股东回避申请； （二）当出现是否为关联股东的争议时，由董事会全体董事过半数决定该股东是否属关联股东，并决定其是否回避； （三）股东大会对有关关联交易事项表决时，在扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按《公司章程》的规定表决。
4	《董事会议事规则》	第二十一条 委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则： （一）在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托； 第二十五条 董事与董事会会议决议事项有关联关系的，应当回避表决，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。 在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。
5	《监事会议事规则》	第十九条 监事与监事会会议审议事项有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他监事行使表决权。 监事会审议的事项涉及任何监事或与其有直接利害关系时，该监事应该向监事会披露其利益，并应回避和放弃表决权。放弃表决权的监事，应计入参加监事会会议的法定人数，但不计入监事会通过决议所需的监事人数内。监事会会议记录应注明该

序号	制度	具体内容
		监事不投票表决的原因。
6	《防范控股股东或实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》	第五条 公司应采取有效措施防止控股股东、实际控制人及其他关联方以各种形式占用或转移公司的资金、资产及其他资源。 第六条 公司应按照《公司章程》及《关联交易管理制度》等规定，规范实施公司与控股股东、实际控制人及其他关联方通过采购、销售及接受或提供劳务等生产经营环节产生的关联交易行为。发生关联交易行为后，应及时结算，不得形成非正常的经营性资金占用。 第七条 公司在与控股股东、实际控制人及其他关联方发生业务和资金往来时，应严格监控资金流向，防止资金被占用。 第八条 公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东、实际控制人及其他关联方使用： （一）为控股股东、实际控制人及其他关联方垫付工资、福利、保险、广告等费用和其他支出； （二）代控股股东、实际控制人及其他关联方偿还债务； （三）有偿或者无偿、直接或者间接地从公司拆借资金给控股股东、实际控制人及其他关联方； （四）不及时偿还公司承担控股股东、实际控制人及其他关联方的担保责任而形成的债务； （五）在没有商品或者劳务对价情况下提供给控股股东、实际控制人及其他关联方使用资金； （六）为控股股东或实际控制人及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票； （七）通过银行或非银行金融机构向控股股东或实际控制人及其他关联方提供委托贷款； （八）委托控股股东或实际控制人及其他关联方进行投资活动； （九）中国证监会、全国股转公司认定的其他形式的占用资金情形。

2、公司对关联交易履行的具体审议程序

自股份公司设立至今，公司董事会、监事会、股东大会按照《公司章程》等规定对关联担保、关联交易、资金占用等事项进行了审议，具体情况如下：

序号	会议名称	审议事项	回避表决情况	审议结果
1	第一届董事会第三次会议	《关于补充确认 2022 年度及 2023 年度关联交易的议案》	董事陈章龙、王春、曹光云、张虎回避表决	无关联董事不足三人，直接提交股东大会审议并获通过
		《关于预计 2024 年度日常性关联交易的议案》	董事陈章龙、王春回避表决	通过
2	第一届监事会第二次会议	《关于补充确认 2022 年度及 2023 年度关联交易的议案》	监事无需回避表决	通过
3	2023 年年度股东大会	《关于补充确认 2022 年度及 2023 年度关联交易的议案》	全体股东需回避表决，因此全体股东参与表决	通过

序号	会议名称	审议事项	回避表决情况	审议结果
4	第一届董事会第五次会议	《关于确认公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月关联交易的议案》	董事陈章龙、王春、曹光云、张虎回避表决	无关联董事不足三人，直接提交股东大会审议并获通过
5	第一届监事会第三次会议	《关于确认公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月关联交易的议案》	监事无需回避表决	通过
6	2024 年第三次临时股东大会	《关于确认公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月关联交易的议案》	全体股东需回避表决，因此全体股东参与表决	通过

综上，公司的关联交易、关联担保、资金占用等事项已经由公司董事会、股东大会审议通过，公司的决策程序、回避表决情况均符合《公司法》《公司章程》等规定，不存在未履行审议程序的情形。

二、关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

1、结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形

公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、任职情况详见本回复“问题四：关于公司治理”之“一、关于决策程序运行”之“（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况”。

公司董事陈章龙、王春持有公司股份均为本人持有，根据公司董事、监事、高级管理人员出具的《承诺函》以及对公司董事、监事、高级管理人员进行访谈，并经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行核查，截至本回复出具日，上述人员不存在未解除、未披露的股权代持事项。

2、上述人员任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业

务规则适用指引第 1 号》《公司章程》关于董事、监事及高级管理人员任职资格、任职要求的具体规定如下：

序号	相关规定	具体内容
1	《公司法》	第一百七十八条有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年； （五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。
2	《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十六条 挂牌公司应当在公司章程中载明董事、监事、高级管理人员的提名、选聘程序，规范董事、监事、高级管理人员选聘行为。职工监事依照法律法规、部门规章、业务规则和公司章程选举产生。挂牌公司董事、高级管理人员不得兼任监事。 第四十七条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员： （一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满； （四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。 第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。 第四十九条 董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险： （一）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚； （二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评； （三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。上述期间，应当以公司董事会、股东大会等有权机构审议董事、监事和高级管理人员候选人聘任议案的日期为截止日。

序号	相关规定	具体内容
3	《挂牌审核业务规则适用指引第1号》	1-10 公司治理 之“二、董事、监事、高级管理人员”： 申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。 申请挂牌公司应当在挂牌时向全国股转公司报备董事、监事和高级管理人员的任职、职业经历和持有公司股票的情况，并确保报备信息与披露信息保持一致。
4	《公司章程》	第九十九条 公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾5年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾3年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾3年； （五）个人所负数额较大的债务到期未清偿； （六）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限未届满； （七）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满； （八）法律、行政法规、部门规章以及中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。 违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务。 第一百二十八条 本章程第九十九条关于不得担任董事的情形，同时适用于高级管理人员。 第一百三十九条 本章程第九十九条关于不得担任董事的情形同时适用于监事。 董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。 公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。

根据公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表、公安机关出具的无犯罪记录证明、中国人民银行征信中心个人信用报告等，并经检索中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国证监会、证券期货市场失信记录查询平台查询，公司董事、监事和高级管理人员不存在《公司法》第一百七十八条、《公司章程》第九十九条、第一百二十八条、第一百三十九条、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十七条第一款规定的不得担任董事、监事及高级管理人员的情形，不存在《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十九条的

规定需要披露拟聘请候选人的原因和相关风险的情形；公司的财务负责人符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十七条第二款规定的会计专业技术资格、专业知识背景并符合关于会计工作年限的要求；公司的监事不存在《适用指引第1号》规定的董事和高级管理人员的配偶和直系亲属担任的情形，亦不存在《公司章程》第一百三十九条规定的由董事、总经理和其他高级管理人员兼任的情形。

综上，公司董事、监事和高级管理人员的亲属关系及兼任情况未违反相关董事、监事和高级管理人员的任职资格及任职要求，相关董事、监事和高级管理人员任职资格及任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。

三、关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

公司整体变更设立为股份公司后，根据《公司法》等相关法律法规及规范性文件的规定，设置了股东大会、董事会、监事会、高级管理层的健全的“三会一层”法人治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和执行机构之间权责明确、运作规范、相互协调和相互制衡的机制。

公司建立了完善的内控制度，根据《公司法》《证券法》等相关法律法规及规范性文件的规定制定了《公司章程》，制定了《董事会议事规则》《监事会议事规则》《股东大会议事规则》等三会议事规则，制定了《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东或实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》《信息披露管理制度》等内部管理制度。

自整体变更设立为股份公司以来，公司已按照《公司章程》以及上述内部控制制度文件的要求，召开了6次股东大会、6次董事会以及3次监事会，公司股东大会、董事会、监事会运作正常，相关会议召集、召开符合《公司法》及《公司章程》的要求，决议内容合法、合规、真实、有效。董事会、监事会、股东大会会议文件完整，董事会、监事会、股东大会运作规范，董事、监事严格审慎履

职。

2024年5月28日，公司第一届董事会第三次会议审议通过了《关于对公司治理机制的说明及其执行情况有效性评估的议案》，公司董事会对公司治理机制的执行情况进行讨论和评估后认为：公司依据《公司法》等法律法规已通过制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等制度，完善了公司的各项决策制度，健全了公司治理机制。公司治理机制中，三会互相牵制，监事会也对公司董事会及高管的决策起到了监督作用，保证公司股东的利益不被侵害，公司治理机制的健全有效的规范了公司的运行，股东通过股东大会对公司的重大决策起决定作用，从公司发展的角度实现了对股东的参与权及表决权的保护，保证了股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利。

综上，公司的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

【主办券商回复】

（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）查阅公司自股份公司设立以来历次董事会、监事会及股东大会会议文件，就公司股东、董事、监事及高级管理人员任职情况，以及关联交易等事项履行的具体程序、回避情况等进行确认；

（2）查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表、公安机关出具的无犯罪记录证明以及中国人民银行征信中心个人信用报告等，登录中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国证监会、证券期货市场失信记录查询平台，就公司董事、监事及高级管理人员在公司客户、供应商处任职或持股情况，以及任职资格情况进行确认；

（3）查阅公司的工商档案、股东名册、验资报告，对全体股东进行访谈，并取得全体股东出具的承诺函，核查公司是否存在股权代持，是否存在纠纷或潜在争议；

（4）查阅公司章程、三会议事规则及相关内部控制制度文件，就公司内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求进行确认；

（5）取得公司董事、监事、高级管理人员出具的《承诺函》以及对公司董事、监事、高级管理人员进行访谈，确认前述人员不存在未解除、未披露的股权代持事项。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项均回避表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

（2）公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形。董事、监事和高级管理人员任职资格及任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；

（3）公司已制定了完善的内部控制制度文件，公司治理得到有效、规范运作，适应公众公司的内部控制要求。

律师回复意见详见湖北众勤律师事务所出具的《湖北众勤律师事务所关于湖北翔驰运动用品股份有限公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

问题五：关于业务合规性

根据申报文件，（1）公司有 7 处房产未办理不动产权证，分别用于保安室、泵房及配电房等，面积合计约 865.54 平方米；（2）报告期内，子公司祥奥旅行社注销前未经许可经营出境旅游业务，2024 年 4 月 24 日，武汉市文化和旅游局作出行政处罚：没收违法所得人民币 33,798 元、罚款人民币 10,000 元、停业整顿 5 日；（3）报告期之前公司曾经存在未办理环保竣工验收即进行生产的行为，并且超产能生产；（4）公司报告期内存在劳务派遣人数超出 10%的情形。

请公司：（1）说明未办理产权证书的原因，是否为违章建筑，是否存在权属争议，是否构成重大违法行为，公司采取的应对措施；（2）说明公司及子公司是否仍经营旅游相关业务，是否存在性质属于互联网平台的 APP、网站等；（3）结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产的法律后果，是否已规范完毕，是否构成重大违法违规；（4）说明劳务派遣人员的具体工作内容及必要性，是否符合行业惯例，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

请主办券商及律师核查上述事项（1）至（3）并发表明确意见。请主办券商及会计师核查上述事项（4）并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明未办理产权证书的原因，是否为违章建筑，是否存在权属争议，是否构成重大违法行为，公司采取的应对措施

（一）说明未办理产权证书的原因

公司未办理产权证书的房产明细及原因如下：

单位：m²

序号	位置	名称	目前用途	面积	未办证原因
1	公安县杨家乡青吉工业园青吉路1号湖北翔驰运动用品股份有限公司内	泵房	消防应急	53.00	未按照前期规划进行建设
2		门卫室（大门）	门卫室、小车车库	222.30	因该部分房产为辅助建筑，非主要生产建筑，公司未及时申请办理产权证，目前正在办理中
3		东门、电工房	门卫室、电工房、碎料房、空压机房、杂物间	212.18	因该部分房产为辅助建筑，非主要生产建筑，公司未及时申请办理产权证，目前正在办理不动产权证

序号	位置	名称	目前用途	面积	未办证原因
4		配电房	配电房	36.00	未按照前期规划进行建设
5		废料储存区（东面）	废料存放区	133.36	未取得规划许可而建设，无法取得产权证书
6		闲置废料区（西面）	闲置物及纸皮废料区	125.00	
7		4 号车间铁皮房	空压机房、废料储存间	83.70	为铁皮房，系临时构筑物，无法办理不动产权证
合计				865.54	/
翔驰运动不动产权证证载房屋建筑面积				26,926.98	/
未取得产权证书部分建筑面积占全部建筑物建筑面积比例				3.11%	/

注：全部建筑物建筑面积=公司已取得的不动产权证记载房屋建筑面积+未取得不动产权证部分建筑面积。

（二）是否为违章建筑，是否存在权属争议，是否构成重大违法行为，公司采取的应对措施

1、是否为违章建筑，是否存在权属争议

文件	规定
《中华人民共和国城乡规划法（2019修订）》	第四十条 在城市、镇规划区内进行建筑物、构筑物、道路、管线和其他工程建设的，建设单位或者个人应当向城市、县人民政府城乡规划主管部门或者省、自治区、直辖市人民政府确定的镇人民政府申请办理建设工程规划许可证。申请办理建设工程规划许可证，应当提交使用土地的有关证明文件、建设工程设计方案等材料。需要建设单位编制修建性详细规划的建设项目，还应当提交修建性详细规划。对符合控制性详细规划和规划条件的，由城市、县人民政府城乡规划主管部门或者省、自治区、直辖市人民政府确定的镇人民政府核发建设工程规划许可证。
	第四十三条 建设单位应当按照规划条件进行建设；确需变更的，必须向城市、县人民政府城乡规划主管部门提出申请。变更内容不符合控制性详细规划的，城乡规划主管部门不得批准。城市、县人民政府城乡规划主管部门应当及时将依法变更后的规划条件通报同级土地主管部门并公示。建设单位应当及时将依法变更后的规划条件报有关人民政府土地主管部门备案。
	第六十四条 未取得建设工程规划许可证或者未按照建设工程规划许可证的规定进行建设的，由县级以上地方人民政府城乡规划主管部门责令停止建设；尚可采取改正措施消除对规划实施的影响的，限期改正，处建设工程造价百分之五以上百分之十以下的罚款；无法采取改正措施消除影响的，限期拆除，不能拆除的，没收实物或者违法收入，可以并处建设工程造价百分之十以下的罚款。
《建筑工程施工许可管理办法》（2021年修订）	第二条 在中华人民共和国境内从事各类房屋建筑及其附属设施的建造、装修装饰和与其配套的线路、管道、设备的安装，以及城镇市政基础设施工程的施工，建设单位在开工前应当依照本办法的规定，向工程所在地的县级以上地方人民政府住房和城乡建设主管部门（以下简称发证机关）申请领取施工许可证。 工程投资额在30万元以下或者建筑面积在300平方米以下的建筑工程，可以不申请办理施工许可证。省、自治区、直辖市人民政府住房和城乡建设主管部门可以根据当地的实际情况，对限额进行调整，并报国务院住房和城乡建设主管部门备案。

根据上述规定，公司上述无规划或未按照规划进行建设的建筑，存在被有权主管部门认定为违章建筑、责令拆除而导致公司无法继续使用的风险。

《中华人民共和国民法典》第三百五十二条规定：“建设用地使用权人建造的建筑物、构筑物及其附属设施的所有权属于建设用地使用权人，但是有相反证据证明的除外”。针对上述未办理不动产权证的房产，公司已依法取得相应土地使用权的不动产权证书，且该部分房产均为公司自行建设；截至本回复出具之日，亦不存在第三方向公司主张其享有无证房产权属的情形。因此，公司享有该部分房产的所有权。

根据公司所在地法院、仲裁委员会等部门出具的证明文件并检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、企查查等网站，公司的上述无证房产自建成以来未发生过权属争议案件。

综上，上述未取得不动产权证书的房产不存在权属争议。

2、是否构成重大违法行为，公司采取的应对措施

针对上述未办理产权证书的房屋中第 2、3 项，公司已向主管部门申请办理不动产权证书，目前仍在办理中。

2024 年 12 月 18 日，公安县住房和城乡建设局出具证明文件，证明公司正在向该局申请办理门卫（大门）、东门及电工房两处房产的竣工验收备案证，并确认公司后续取得上述房产的不动产权证不存在实质性障碍。公司未及时为辅助建筑办理不动产权证书的情形不属于重大违法违规行为，该局不会对此进行行政处罚。

2024 年 12 月 13 日，公安县不动产登记中心出具证明文件，证明公司门卫室（大门）、东门及电工房两处房产目前已办理建设工程规划许可证建字第 GA2024094 号、规划核实证明核字第 GA2024065 号，公司目前正在准备不动产权登记相关资料，待取得竣工验收备案证后即可申请不动产权登记。

针对上述未办理产权证书的其他房产，公司已取得主管部门出具的合规证明。

2024 年 9 月 27 日，公安县自然资源和规划局出具《证明》，证明公司出于生产经营的实际需要，在其合法取得的自有土地上，建设或搭建了部分辅助用房、

临时仓储间等建（构）筑物。鉴于该部分无证建（构）筑物均在其合法使用的土地上建设，面积较小，仅用于辅助生产经营，未改变土地使用性质，未侵害任何第三人利益，不属于严重影响规划设计的情形。因此，公司在保证上述建（构）筑物使用安全的情况下可以维持原状、继续使用，2021 年 1 月 1 日至证明出具日未受到该局行政处罚。

2024 年 9 月 27 日，公安县住房和城乡建设局出具《证明》，证明公司出于生产经营的实际需要，在其合法取得的自有土地上，建设了一栋配电房，一栋消防泵房、一栋辅助用房，一栋仓库。根据住建部（建办市函[2020]645 号）《关于湖北省调整房屋建筑和市政基础设施工程施工许可办理限额的函》之规定，上述 4 栋建筑属于免于办理施工许可证的范畴，无需办理施工许可证。该局承诺公司在保证上述建筑使用安全的情况下可以维持原状，继续使用，免于行政处罚。公司 2021 年 1 月 1 日至证明出具日在该部门无行政处罚记录。

公司实际控制人陈章龙、王春出具《承诺函》，公司因实际用地与规划不相符、无产权房产或其他潜在风险导致公司生产经营受到影响、遭受政府主管部门行政处罚或其他损失的，其承诺将无条件承担因此造成公司的损失，以保证公司业务经营的持续稳定。

公司上述未办理产权证书的房产均建设在其合法拥有土地使用权之土地上，不存在权属争议，且该部分房产建设面积总体占比较小，不存在严重影响城市建设规划或损害其他第三方权利或利益的情况，因此不构成重大违法违规。公司已采取补办产权证书、取得主管部门证明、公司实际控制人出具承担因无产权房产造成公司损失的承诺等应对措施，公司未办理产权证书房产事项预计不会对公司资产、财务、持续经营产生重大不利影响。

二、说明公司及子公司是否仍经营旅游相关业务，是否存在性质属于互联网平台的 APP、网站等

子公司祥奥旅行社注销后，公司及子公司持续聚焦于固定器、滑雪靴、滑雪板等户外滑雪运动用品的研发、生产和销售的主营业务，未从事招徕、组织、接待旅游者并为其提供相关旅游服务的经营活动。

公司及子公司经营未涉及使用 APP，公司及子公司经营涉及的网站、微信小

程序及微信公众号具体情况如下：

类型	所属	名称/域名	用途	ICP 备案情况
网站	翔驰运动	xiangchisports.com	系公司面向公众的展示网站，主要用于展示公司品牌形象、资讯、介绍公司产品	鄂 ICP 备 2024050002 号-1
		chanrich.cn	设立用于办理增值电信业务经营许可证，未实际使用	鄂 ICP 备 2024050002 号-2
	翔驰文体	xjsnowtrip.com.cn	设立用于办理增值电信业务经营许可证，未实际使用	鄂 ICP 备 2022014281 号-1
微信小程序	翔驰文体	雪际	销售公司自主品牌“翔瑞驰”相关产品、销售滑雪培训服务、开展代订滑雪相关配套服务业务	鄂 ICP 备 2022014281 号-4X
微信公众号	翔驰运动	翔驰运动	主要用于在微信平台展示公司资讯	无需备案
	翔驰文体	雪际滑雪	主要用于展示翔驰文体资讯、推广滑雪运动、吸引公众前往雪际小程序购买滑雪用品及相关服务	无需备案

根据《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》（以下简称“反垄断指南”）第二条规定，（一）平台，本指南所称平台为互联网平台，是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。（二）平台经营者，是指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者。

公司及子公司使用的上述网站、微信公众号主要用于展示公司及子公司形象、产品及服务，单方面发布公司及子公司相关资讯、信息。翔驰文体使用“雪际”小程序用以销售公司自主品牌“翔瑞驰”相关产品、销售滑雪培训服务、开展代订滑雪相关配套服务业务，该小程序内的相关产品、服务信息均与公司及子公司主营业务相关，相关信息由翔驰文体自主收集、发布，用户下单后通过小程序扫描付款，相关订单信息及款项由翔驰文体接收、处理，无其它单位或个人以自身名义入驻该小程序实施销售行为、进行资金收付。

综上，公司及子公司经营所使用的自营网站、微信公众号、微信小程序均未通过网络信息技术使相互依赖的双边或者多边主体交互，未为其他市场主体提供

经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务，因此公司及子公司不存在性质属于互联网平台的 APP、网站等。

三、结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产的法律后果，是否已规范完毕，是否构成重大违法违规

2016 年 8 月 29 日，公安县环境保护局作出了《关于湖北翔驰运动用品有限公司滑雪运动产品项目环境影响报告表的批复》（编号：公环审[2016]68 号），批复同意公司建设项目完成后年产单板固定器 30 万双、滑雪鞋 30 万双、单板滑雪板 20 万只及配件 40 万套。

2020 年 6 月，公司完成“滑雪运动用品项目（一期）”竣工环境保护验收（以下简称“一期环保验收”），出具了《湖北翔驰运动用品有限公司滑雪运动产品项目（一期）竣工环境保护验收监测报告表》，其中载明验收时工况为“滑雪鞋实际生产规模为 10 万双/年、固定器实际生产规模为 10 万双/年”。

由于公司经营规模的扩大及产能利用率的提升，公司 2022 年及 2023 年固定器实际生产规模均超过 20 万双/年。

根据《中华人民共和国环境影响评价法》《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》等有关规定，建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件；生产、处置或储存能力增大 30%及以上的属于重大变动。

根据《中华人民共和国环境保护法（2014 年修订）》第六十条规定，企业事业单位和其他生产经营者超过污染物排放标准或者超过重点污染物排放总量控制指标排放污染物的，县级以上人民政府环境保护主管部门可以责令其采取限制生产、停产整治等措施；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、关闭。第六十四条规定，因污染环境和破坏生态造成损害的，应当依照《中华人民共和国侵权责任法》的有关规定承担侵权责任。

根据上述法律规定及公司实际产能情况，2022 年、2023 年公司固定器生产存在超过一期环保验收产能生产的情形，但报告期内公司固定器产能实际均未超过环评批复批准的 30 万双/年的产能，不属于建设项目发生重大变动需要重新报

批建设项目环境影响评价文件的情形，未违反法律法规的规定。但由于实际产能较一期环保验收产能增加，可能出现一期验收的环保设备、环保措施不足以应对增加产能而且导致实质环境污染的风险，进而导致公司被主管部门采取限制生产、停产整治等措施或环境侵权责任纠纷，对公司生产经营造成不利影响。

出于更加完善环保合规情况，做好生态环境保护、履行社会责任的考虑，公司于 2024 年 4 月委托湖北衡安注安师事务有限公司对项目一期、二期进行了整体竣工环境保护验收，并按相关验收意见完善公司环保措施及设备，验收结论确认公司污染物排放种类及数量未超出环评批复的范围，处置措施合理，污染物排放达标。湖北衡安注安师事务有限公司编制了《湖北翔驰运动用品股份有限公司滑雪运动产品项目竣工环境保护验收监测报告表》，该项目取得竣工环境保护验收现场检查组验收合格的意见，相关验收文件已于 2024 年 4 月 29 日在全国建设项目环境信息公示平台（<https://www.eiacloud.com/gs/>）进行公示，2024 年 5 月 29 日公示完成，公司“滑雪运动产品项目”整体验收完成。

荆州市生态环境局公安县分局于 2024 年 8 月 22 日出具《证明》，自 2021 年 1 月 1 日至今，公司不存在因违反有关环境保护及防治污染的法律、法规、规章及规范性文件而受到处罚的记录。

综上，公司固定器生产超一期环保验收产能的事项未造成实质环境污染，超验收产能生产的情形已经规范完毕，不构成重大违法违规。

【主办券商回复】

（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）查阅公司《不动产权证书》、公司规划设计调整图并实地走访公司厂区，核查公司相关房产是否履行规划手续、是否取得不动产权证，产权证书、规划设计图与建筑实际建设位置、用途是否相符；

（2）查阅《中华人民共和国城乡规划法》《建筑工程施工许可管理办法》等法律法规的规定；

（3）登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网）、荆州市住房和

城市更新局、荆州市自然资源和城乡建设局等网站核查公司报告期内是否存在行政处罚；

（4）访谈公司相关负责人，了解相关房产未办证的原因及补办情况；

（5）查阅公司实际控制人出具的《承诺函》；

（6）查阅不动产建设及登记相关主管部门出具的证明文件；

（7）查阅公司及子公司营业执照、取得的业务资质，查阅公司《审计报告》，确认其是否包含旅游业务收入；

（8）查阅、登录公司及子公司使用的网站、微信小程序、微信公众号，核查公司业务内容及模式，登录 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统核查公司及子公司 ICP 备案情况；

（9）取得并查阅了公司“滑雪运动用品项目”的《建设项目环境影响报告表》、环评批复及该项目一期验收、二期验收及整体验收的《竣工环境保护验收监测报告表》等；

（11）实地走访了公司“滑雪运动用品项目”生产场所；

（12）查阅了公司环境保护行政主管部门出具的证明文件；

（13）查阅了《中华人民共和国环境影响评价法》《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》《中华人民共和国环境保护法》等有关法律法规的规定；

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司未办理产权证书的相关房产建设在公司已取得土地使用权的土地之上，主要用于生产经营辅助、面积较小，不存在权属争议，虽存在被认定为违章建筑的风险，但根据相关部门出具的证明，公司报告期内未因相关情形受到行政处罚，且同意公司在保证安全的情况下可以维持原状、继续使用该等建筑。因此，公司前述违规行为不构成重大违法违规。且由于相关房产系辅助建筑、替代性较强，实际控制人已承诺采取措施保障公司不会因此遭受损失，如遭受行政处罚或房屋被拆除，亦不会对公司生产经营和财务状况产生重大不利影响。

(2) 子公司祥奥旅行社注销之后, 公司及其他子公司未取得旅行社业务经营许可证, 未再经营旅游相关业务。公司及子公司仅使用网站、微信公众号对公众进行宣传展示, 介绍公司产品、服务, 子公司翔驰文体仅使用微信小程序线上销售公司自有产品及服务, 公司及子公司不存在性质属于互联网平台的 APP、网站等。

(3) 报告期内公司“滑雪运动用品项目”中的固定器产品生产存在实际产能超过一期环保验收产能的情形, 鉴于公司产能均未超过环保主管部门出具环境影响评价文件批准的产能, “滑雪运动用品项目”已通过整体竣工环境保护验收, 确认公司生产过程中的污染物排放未超标, 公司超环保验收产能生产情况已规范完毕。根据主管部门出具的证明文件, 公司报告期内不存在因违反环境保护相关法律法规而受到行政处罚的情况, 因此上述情形不构成重大违法违规。

律师回复意见详见湖北众勤律师事务所出具的《湖北众勤律师事务所关于湖北翔驰运动用品股份有限公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书(一)》。

四、说明劳务派遣人员的具体工作内容及必要性, 是否符合行业惯例, 是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形

(一) 劳务派遣人员具体工作内容及必要性, 是否符合行业惯例

1、劳务派遣人员具体工作内容

报告期末公司劳务派遣用工人数为 23 人, 劳务派遣用工人数占用工总数比例为 6.99%, 派遣人员的具体工作内容包括: 滑雪鞋产品相关的皮布料裁断、鞋面针车、鞋面鞋底贴合成型; 固定器及配件产品相关的组装、包装、喷漆; 户外产品相关的组装和包装等。

2、劳务派遣必要性

公司受下游市场的影响, 生产及销售具有明显的季节性特征, 进而导致人员用工需求也呈现季节性波动, 为应对用工季节性波动需求, 在生产旺季采用季节性用工从事辅助性生产工作, 能够及时为公司补充员工, 保障生产工作能够正常有序的开展。公司劳务派遣人员主要为周边农村居民, 其仅能在农忙以及家务之外, 利用闲余时间参与派遣式生产, 而不能长期稳定参与公司生产活动。

综上所述，公司的季节性用工需求与农闲人员的临时性劳动需求相匹配，公司采用劳务派遣用工具有必要性。

3、是否符合行业惯例

同行可比公司中，英派斯和建华中兴未披露劳务派遣相关信息，三柏硕截至 2022 年 6 月末劳务派遣人数占境内用工总量的 1%，康力源截至 2022 年末劳务派遣人数占用工总数的 3.33%。采用劳务派遣用工方式的主要原因是公司生产经营规模扩张、招工难，通过对非关键性工序采取劳务派遣的用工方式作为公司人员的补充手段。

因此，同行业公司一般会根据实际经营情况采用劳务派遣的方式，故公司采用劳务派遣用工方式符合行业惯例。

（二）是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用情形

公司每月 25 日左右将劳务派遣人员上月费用结算单发给劳务派遣公司湖北青吉人力资源服务有限公司（简称“青吉人力”）核对，核对无误后 3 个工作日内开具发票，公司收到发票后及时将款项足额支付给青吉人力，青吉人力收到款项后及时发放给劳务派遣人员。

因此，公司与青吉人力之间按照合同约定及时、准确结算相关费用，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司花名册，了解公司用工情况，了解劳务派遣人员工作内容。

（2）获取公司关于劳务派遣用工的说明，查阅劳务派遣协议，核查公司工资表、考勤记录；

（3）了解公司与劳务派遣单位的对账情况，查阅劳务派遣单位开具的发票，公司付款凭证等相关资料；

（4）查阅同行可比公司劳务派遣情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司辅助性生产工作岗位采用劳务派遣用工方式是必要的，符合行业惯例，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

问题六：关于其他事项

（1）关于股权代持。

请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见：①结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；②结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人出资前后的资金流水核查情况；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

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

公司股东入股背景、入股价格、资金来源情况核查如下：

序号	股东	入股时间	入股背景	入股价格	资金来源
1	陈章龙	2016年5月	公司创始股东、实际控制人，出资1560万元设立翔驰有限（注册资本2400万元），持股比例为65%	1元/每1元注册资本	自有资金
2	王春	2016年5月	公司创始股东、实际控制人，出资840万元设立翔驰有限（注册资本2400万元），持股比例为35%	1元/每1元注册资本	自有资金

经核查，公司股东入股背景真实合理，入股价格不存在明显异常，资金来源于股东自有或合法自筹资金，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。

二、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人出资前后的资金流水核查情况

公司的股东具体出资的情况如下：

序号	股东	取得股权的情况	入股协议/决议文件	完税情况	支付凭证/流水核查情况	其他核查手段
1	陈章龙	有限公司设立时，出资 1560 万元，取得 65%的股权	取得股东会决议	不涉及	已取得陈章龙各期实缴出资时点前后各六个月的银行流水	核 查 验 资 报告、进行 股东访谈
2	王春	有限公司设立时，出资 840 万元，取得 35%的股权	取得股东会决议	不涉及	已取得王春各期实缴出资时点前后各六个月的银行流水	核 查 验 资 报告、进行 股东访谈

主办券商会同律师核查了入股协议/决议文件、支付凭证、流水等文件，股权代持核查程序充分有效。经核查，公司控股股东、实际控制人的股权清晰，不存在股权代持情形，不存在未解除、未披露的代持，符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

根据公司股东出具的《承诺函》以及对公司股东进行访谈，并登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行核查，截至本回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

【主办券商回复】

（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）获取并查阅了公司的工商档案、股东名册、验资报告以及与有限公司设立相关的会议文件等资料；

（2）访谈公司股东及取得承诺函，了解公司设立时的资金来源、是否存在股权代持等情况，是否存在纠纷或潜在争议；

（3）获取并查阅了公司实际控制人各期出资前后各六个月的银行流水；

（4）查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站的公开披露信息，核查公司历史沿革中是否存在因股权代持事项而产生的争议纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司控股股东、实际控制人的股权清晰，不存在股权代持情形，不存在未解除、未披露的代持，不存在纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件；中介机构核查程序充分有效；

(2) 公司历史沿革过程中股东入股价格不存在明显异常情形，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；

(3) 公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

律师回复意见详见湖北众勤律师事务所出具的《湖北众勤律师事务所关于湖北翔驰运动用品股份有限公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

(2) 关于在建工程。

根据申报文件，2023 年 在建工程转入固定资产 919.50 万元，系 2022 年投建四号车间增加雪板生产车间和生产设备，并于 2023 年建成；报告期内滑雪板营业收入分别为 150.02 万元、164.50 万元、33.17 万元，占各期营业收入比例不足 2%。请公司：①结合公司滑雪板生产线的产能、产量、产能利用率及滑雪板业务的客户拓展情况、销售收入增长空间等，说明投建雪板车间的必要性；②说明该在建工程转固后新增折旧对公司业绩的影响，说明相关固定资产是否存在减值风险。公司请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、四号车间并非全部是滑雪板产品线，同时也配套了固定器及滑雪鞋等成熟产品线

公司四号车间建设期间为 2022 年 5 月-12 月，于 2023 年 1 月达到预定可使用状态并由在建工程转入固定资产，其建设的目的包括新建滑雪板产线以及扩建固定器及滑雪鞋产线。根据目前的实际使用状况，四号车间共有 2 层，其中第一层包括滑雪板生产线、滑雪鞋裁切线等，第二层包括滑雪鞋生产线、固定器及配件装配线等。

2023 年末在建工程转入固定资产 919.50 万元全部是四号车间的房屋建筑物，

由于四号车间用于多个产品线，故四号车间在转入固定资产之时，即将其原值按实际使用面积在各产品线的管理部门中进行划分。截至 2024 年 6 月末，四号车间（房屋建筑物）按产线管理部门类别的账面原值及占比、账面净值及占比情况如下：

单位：万元

类别	账面原值		账面净值	
	金额	占比	金额	占比
固定器及配件	271.99	29.58%	253.69	29.58%
滑雪鞋	321.91	35.01%	300.25	35.01%
滑雪板	325.59	35.41%	303.68	35.41%
合计	919.50	100.00%	857.63	100.00%

综上所述，四号车间（房屋建筑物）并非全部是滑雪板产品线，同时也配套了固定器及滑雪鞋等成熟产品线，且成熟产品线在四号车间分布的区域更广。

二、结合公司滑雪板生产线的产能、产量、产能利用率及滑雪板业务的客户拓展情况、销售收入增长空间等，说明投建滑雪板车间的必要性；

1、滑雪板生产线的产能、产量、产能利用率情况

公司滑雪板生产线的产能、产量、产能利用率情况如下：

期间	产能（片）	产量（片）	产能利用率
2022 年度	-	-	-
2023 年度	66,667	1,901	2.85%
2024 年 1-6 月	100,000	343	0.34%
2024 年 7-12 月	100,000	3,025	3.03%

注：滑雪板的产线于 2023 年 8 月验收完成，故该年度的产能仅考虑 9-12 月期间的情形。

就目前来看，公司滑雪板生产线的产能利用率处于较低水平，主要系公司刚进入该产品领域，客户开拓、渠道积累、品牌影响力均需要一定的时间周期。此外，由于公司生产具有明显的季节性特征，公司产能系按照旺季的需求进行配置，淡季的生产情况会在一定程度上进一步拉低全年的产能利用率。

2、滑雪板业务的客户拓展情况及销售收入增长空间

（1）客户拓展情况

基于公司实际经营情况和未来发展规划，公司获取新客户的方式主要有：东

莞业务部通过网络渠道挖掘和开发新客户；电商部通过电子商务平台进行项目推广，扩大自主品牌知名度，刺激终端客户的消费；开发其他品类产品，扩大客户群体。报告期内，公司的滑雪板产品的代工品牌情况如下：

项目	2024 年度	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
代工品牌数量	23	11	8	5

注：由于公司 2022 年已经开始筹备滑雪板产线，故公司提前开拓业务，在 2022 年已经提前储备了滑雪板的代工品牌客户。

公司滑雪板销售分为自有品牌和代工品牌，自有品牌的滑雪板主要通过线上平台以及门店销售，其具有明显的终端销售的属性，故其客户数量变化情况未在此处进行比较分析。但是，从公司滑雪板代工品牌的客户开拓情况看，自从 2023 年滑雪板产线投产以来，公司滑雪板的代工品牌的数量明显增加，故公司的滑雪板市场开拓取得了一定的成效。

此外，公司主要客户的主营产品及滑雪板业务如下：

公司名称	主营产品	是否涵盖雪板业务
NIDECKER SA	滑雪板、固定器、滑雪靴等	是
LOW PRESSURE STUDIO	滑雪板、固定器、滑雪靴等	是
开泰体育用品制造（威海）有限公司	滑雪板、固定器、滑雪靴等	是
INDUSTRIAL REVOLUTION INC	野营灯、露营餐具、露营绳等	无
THE WAREHOUSE	不同品牌的户外和运动产品	是
北京雪鸮科技有限公司	冰雪运动用器械和用品	是
NORTHWAVE SRL	自行车竞速鞋、头盔、速干衣等相关装备和滑雪运动个人用品	是
ABS ACQUISITION CORP	滑雪板、固定器、滑雪靴等	是

由上表可知，公司的主要品牌商客户对滑雪板业务的覆盖程度较高，为公司滑雪板业务的开拓提供了良好的基础。

（2）销售收入增长情况

公司滑雪板销售分为自有品牌和代工品牌，2022 年度-2024 年度，公司滑雪板产品销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
自主品牌	68.90	37.26	31.64	52.65	76.22

项目	2024 年度	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
代工品牌	103.22	101.68	1.53	111.85	73.80
合计	172.11	138.94	33.17	164.50	150.02

注：2024 年 7-12 月数据未经审计，2024 年度数据等于经审计的 1-6 月数据与未经审计的 7-12 月数据之和。

由上表可知，公司滑雪板产品收入整体呈现增长趋势，且代工品牌的增长更为明显。主要因为公司自建产线之后，其对于滑雪板品牌商的吸引力明显增强所致。

公司滑雪板生产线尚处于投产初期，与代工品牌的合作主要处于样品开发阶段，需要一定时间的积累。目前，滑雪板车间已经开发出一系列新产品，包括碳纤维靠背、风筝板、浆板。此外，近期鞋业部开发的冰刀鞋，其玻纤板的配件亦需要滑雪板车间配合其研发及生产过程。因此，随着产品系列的丰富以及市场认可度的提升，公司的滑雪板将在未来成为公司新的增长点。

3、投建滑雪板车间的必要性

（1）丰富滑雪运动产品多样化

由于固定器、滑雪鞋、滑雪板的生产工艺流程差异较大，目前公司所在的行业中，大部分企业是以其中某一种产品为主，同时具备滑雪运动三大硬件产品生产线的工厂较为稀缺。对于下游的品牌商以及消费者而言，上述三大产品是滑雪装备中不可或缺的，因此会造成工厂生产单一产品与品牌全产品线的错配。随着公司的业务开拓，公司产品线从早期的单一的固定器，向滑雪鞋市场成功开拓，随着产品线的进一步丰富，公司在报告期内开始重点布局滑雪板相关业务，因此公司新投建的滑雪板生产线是为了满足客户的全品类产品线的需求。

（2）提升自主品牌知名度和企业竞争力

报告期内公司代工品牌的收入占比较高，自主品牌翔瑞驰的收入较低，自主品牌能够被市场接受和认可一直是公司的发展愿景。滑雪板由于其自身体积较大，能够更充分起到品牌展示的作用，因此在自有品牌推广以及宣传的过程中，滑雪板对于品牌的宣传效果会更为明显和直接。

在过往的发展过程中，由于销量较低，公司的滑雪板一直采用委外生产的方式，并起到了较好的品牌宣传的效果。但是随着销量的增长，委外生产的弊端会

逐渐突显，故为了更好的把控产品品质的稳定性，同时为了更好地保护自有品牌的形象，公司自建滑雪板生产线具有较强的必要性。

（3）提升产品价值

报告期内，公司主要产品的单位售价如下：

项目	期间	单位售价（元/双；元/块）
固定器	2024 年 1-6 月	463.10
	2023 年度	415.04
	2022 年度	355.13
滑雪鞋	2024 年 1-6 月	430.36
	2023 年度	546.40
	2022 年度	540.72
滑雪板	2024 年 1-6 月	564.15
	2023 年度	678.90
	2022 年度	651.15

由上表可知，公司的滑雪装备三大产品系列中，滑雪板的单位售价高于固定器及滑雪鞋。虽然目前滑雪板业务的产能释放程度整体较低，但是滑雪板作为户外滑雪装备中价值占比较高的一个产品系列，其对于公司未来发展具有重大的战略意义，因此滑雪板生产线的投建符合公司发展的战略方向，未来将会为企业的盈利能力提供新的动能。

综上所述，公司投建滑雪板生产线具有必要性。

三、说明该在建工程转固后新增折旧对公司业绩的影响，说明相关固定资产是否存在减值风险

1、四号车间转固后新增折旧对公司业绩的影响

公司四号车间建设期间为 2022 年 5 月-12 月，于 2023 年 1 月达到预定可使用状态并由在建工程转入固定资产，原值为 919.50 万元，从 2023 年 2 月开始计提折旧，折旧年限 20 年，预计净残值 5%，月折旧额 3.64 万元，报告期内新增折旧对业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
新增折旧	21.84	40.04	-
营业成本	1,860.24	7,269.33	
净利润	420.51	3,830.51	-
占营业成本比例	1.17%	0.55%	
占净利润比例	5.19%	1.05%	-

由上表可知，新增折旧对报告期内各期营业成本以及净利润的影响程度均较低。此外，2024 年 1-6 月的影响程度相对较高，主要因为公司生产和销售具有季节性，上半年销售规模较低，故影响程度略高。

2、相关固定资产是否存在减值风险

公司四号车间处于正常使用状态，不存在空置或闲置的情形，报告期各期末公司按照《企业会计准则》的规定，判断期末固定资产是否存在发生减值的迹象。如存在减值迹象，则估计其可收回金额，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。

公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行对比分析，具体情况如下：

序号	《企业会计准则》的规定	公司实际情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅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，四号车间在正常使用，市价不存在大幅下跌的情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及上述固定资产所处的市场在报告期内未发生重大不利变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	四号车间 2022 年年底建成，2023 年 1 月转固投入使用，公司定期维护保养，房屋状态良好，不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形

序号	《企业会计准则》的规定	公司实际情况
5	固定资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响	报告期各期不存在被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等情况	报告期内固定器及配件收入为 8,483.87 万元、10,253.88 万元、2,722.74 万元，毛利率为 43.90%、52.46%、50.04%；滑雪鞋收入为 1,506.45 万元、1,888.68 万元、228.05 万元，毛利率为 32.52%、35.42%、32.03%；滑雪板收入 150.02 万元、164.50 万元、33.17 万元，毛利率为 28.90%、25.04%、-92.27%。公司的四号车间用于固定器、滑雪鞋、滑雪板的生产，且上述三类产品在四号车间中的占比较为均衡，由于固定器、滑雪鞋处于良好的盈利状态，且此两类产品的整体业务规模高于滑雪板，故公司的四号车间整体经济效益符合预期。
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况	公司不存在其他表明四号车间可能已经发生减值的迹象

综上所述，报告期各期末，公司四号车间（房屋建筑物）使用状态良好，不存在减值迹象，因而公司未对固定资产计提减值准备，符合《企业会计准则》的规定，不存在应计提减值准备未计提的情形。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）了解公司固定资产相关管理制度及业务流程，了解固定资产折旧的计提政策，评价公司固定资产折旧计提方法、折旧年限、残值率是否合理；

（2）了解固定资产的用途，获取固定资产明细表，对固定资产进行盘点，实地观察固定资产的实际使用情况；

（3）获取报告期内在建工程增加明细表，检查建设合同结算单、发票、付款凭证等，核查在建工程是否真实、准确；

（4）检查竣工验收报告以及资产转固相关资料，核查资产转固时间是否符合会计准则的要求；

（5）获取报告期内公司产品产能、产量数据，了解公司产能利用率，分析

固定资产是否存在减值迹象，是否需要进行固定资产减值测试；

（6）访谈滑雪板业务负责人，了解公司已有的滑雪板订单情况，了解公司拓展滑雪板客户情况，未来滑雪板产品销售情况；

（7）获取公司报告期期末在手订单明细表和报告期后订单明细表，查阅滑雪板相关订单及客户情况，核查期后滑雪板产品销售情况；

（8）访谈公司管理层，了解公司建设四号车间的必要性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司四号车间并非完全为滑雪板产品线而建设，同时也配套了固定器及配件、滑雪鞋等成熟产品线；公司滑雪板产线投产之后，其产能、产量及产能利用率保持稳定，且产量有所提升；公司的滑雪板在报告期内销售规模有所增长，尤其是代工业务的增长更为明显，且代工业务的客户数量在 2024 年亦有进一步的增长；由于滑雪板有利于丰富公司的产品线，有利于自有品牌的宣传，并有利于提升产品的单位价值，故四号车间的建设具有必要性；报告期内，四号车间新增折旧对公司业绩影响较小，经营状况良好，不存在减值风险。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

（3）关于管理费用。

根据申报文件，报告期内管理费用分别为 1,151.69 万元、1,315.66 万元和 588.56 万元，金额及营收占比较高，主要为职工薪酬等；截至报告期末管理及行政人员共 47 人。请公司：①说明报告期各期管理及行政人员的薪资情况，与同行业可比公司管理人员薪酬、当地平均薪酬水平是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性；②说明管理费用率较高的原因及合理性。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期各期管理及行政人员的薪资情况，与同行业可比公司管理人员薪酬、当地平均薪酬水平是否存在较大差异，若存在请说明原因及合理性

公司管理及行政人员（简称“管理人员”）的薪酬主要由工资、奖金、福利、社会保险、公积金构成，工资主要由基本工资、岗位工资、绩效工资、加班工资、其他津贴组成，公司每月根据考勤和绩效评分计算工资。奖金主要是年终奖，公司每年根据当年经营成果以及员工年度考评情况确定年终奖的金额。公司福利主要包括工作餐、节假日福利、生日福利等。社会保险和公积金按照法律、法规的相关规定为员工缴纳。报告期各期，公司管理人员薪资如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
管理人员薪酬（万元）	277.41	677.42	622.59
平均人数（人）	47	53	50
月度人均薪酬（万元/月/人）	0.98	1.07	1.04

注：平均人数=（期初管理人员人数+期末管理人员人数）/2

报告期内，公司管理人员的薪资较为稳定，其中，2024 年上半年的平均薪资略有下降，主要因为上半年的薪资不包括年终奖所致。

报告期内，公司与同行业可比公司管理人员月度人均薪酬对比情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
三柏硕	-	1.48	1.41
康力源	-	2.04	1.20
英派斯	-	1.27	1.17
建华中兴	-	1.02	0.94
可比公司平均值	-	1.26	1.17
翔驰运动	0.98	1.07	1.04

注 1：同行业可比公司 2024 年半年报中未披露 2024 年 1-6 月员工人数，无法计算人均薪酬。
注 2：因康力源管理人员平均薪酬 2023 年度较 2022 年度大幅增长，不具有可比性，可比公司平均值剔除康力源。

综上所述，公司管理人员薪酬与同行业管理人员薪酬水平较为一致。

报告期内公司管理人员月平均工资与当地平均薪酬对比情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
管理人员薪酬（万元）	277.41	677.42	622.59

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
人数（人）	47	53	50
月度人均薪酬（万元/月/人）	0.98	1.07	1.04
剔除社会保险、公积金、福利、年终奖（万元/月/人）	0.28	0.38	0.38
公司管理人员月平均工资（万元/月/人）	0.70	0.68	0.66
当地平均工资（万元/月/人）	0.68	0.63	0.58

注：当地平均工资来自湖北省人力资源和社会保障厅官网公布的各年度社会保险缴费基数标准的通知。

综上所述，公司管理人员月平均工资与当地平均薪酬水平较为一致。

二、说明管理费用率较高的原因及合理性

报告期内，公司管理费用情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
职工薪酬	277.41	7.95	677.42	4.82	622.59	5.00
折旧摊销费	57.15	1.64	121.69	0.87	120.37	0.97
房租租赁费用	22.05	0.63	51.04	0.36	47.85	0.38
劳务外包费用	33.48	0.96	53.02	0.38	35.09	0.28
新三板中介机构费用	28.30	0.81	82.22	0.59	-	-
装修维修费	4.85	0.14	56.35	0.40	57.81	0.46
办公耗材费	37.36	1.07	54.68	0.39	47.30	0.38
差旅费	40.54	1.16	47.75	0.34	44.16	0.35
业务招待费	54.62	1.56	141.29	1.01	142.61	1.15
软件费	18.33	0.53	15.58	0.11	-	-
水土补偿费	-	-	-	-	24.42	0.20
其他费用	14.48	0.41	14.63	0.10	9.48	0.08
合计	588.56	16.86	1,315.66	9.37	1,151.69	9.25

注：劳务外包费主要包括保安、保洁等劳务费用，以及体系认证、危废处置等费用。

公司报告期内管理费用占营业收入比例分别为 9.25%、9.37%、16.86%，2024 年上半年的占比较高，主要因为公司的销售收入具有明显的季节性，而上半年的收入偏低所致。公司的管理费用主要包括人员薪酬、折旧费、业务招待费、差旅费、劳务外包费、装修维修费、办公耗材费等，上述费用的发生属于日常经营所

需，其具有合理性。

报告期内公司与同行业可比公司管理费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
康力源	3.80%	3.92%	3.38%
英派斯	6.21%	7.49%	6.81%
三柏硕	9.93%	16.57%	8.32%
建华中兴	12.71%	6.09%	5.89%
平均值	8.16%	8.52%	6.10%
翔驰运动	16.86%	9.37%	9.25%

注 1：同行业可比上市公司数据来源于公开披露的定期报告或招股说明书。

注 2：三柏硕 2023 年度管理费用率大幅上涨的原因系营业收入大幅下降所致。

报告期内，公司的管理费用率略高于同行业公司，主要因为同行业公司的收入规模整体偏高，而规模效应会降低其整体的费用率水平。建华中兴的产品主要是滑雪手套，其与公司的产品具有相似的季节性，故公司与建华中兴 2024 年上半年的管理费用率均高于各自 2022 年、2023 年全年的费用率水平。

报告期内公司与同行业可比公司收入规模对比情况如下：

单位：万元

同行可比公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
康力源	30,912.45	60,920.75	60,662.08
英派斯	57,182.93	89,531.96	82,469.67
三柏硕	26,812.02	33,214.77	56,713.32
建华中兴	3,801.37	14,141.16	12,284.91
翔驰运动	3,490.18	14,043.90	12,445.95

注：同行业可比上市公司数据来源于公开披露的定期报告或招股说明书。

与同行可比公司康力源、英派斯、三柏硕相比，公司管理费用率较高的主要原因是公司收入规模较小，与收入规模相近的建华中兴对比情况如下：

单位：万元

管理费用	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
建华中兴 A	483.11	860.89	723.58
翔驰运动 B	588.56	1,315.66	1,151.69
差异（B-A）	105.45	454.78	428.10
职工薪酬差异	4.01	200.69	228.69
折旧费差异	-8.48	22.76	37.18

管理费用	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
业务招待费差异	33.04	111.20	122.41
差旅费差异	36.28	42.62	40.81

公司管理费用以及管理费用率略高于建华中兴，主要因为公司的经营模式更为多样化，除了传统的销售途径之外，还包括线上销售、线下门店、培训推广、旅游推广等更为多样化的销售模式，故对应的管理费用更高。

整体而言，公司与建华中兴的管理费用差异较大的是员工薪酬以及业务招待费，其中：员工薪酬主要因为公司的业务模式更为多样化，其对应的管理人员的数量相对更多，报告期末管理人员共 47 人，其中财务人员 5 人，总经办 6 人，行政部 9 人，PMC 部 3 人、供应链管理部 4 人、仓储物流部 9 人、品质部 11 人；业务招待费较高，主要因为除了常规的业务招待之外，子公司的培训推广、旅行社等业务亦具有一定规模的商务招待的需求；差旅费较高，主要因为公司的经营场所包括荆州、武汉、东莞等地，应管理需求而产生的出差频次较多。

综上所述，公司管理费用率较高具有合理性。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务人员，了解公司费用报销及审批制度，了解公司费用凭证记账方式；

（2）对管理费用构成和变化情况进行分析，分析变动情况是符合业务经营情况；与同行业可比公司对比分析；

（3）对管理费用进行大额检查，检查报销单、合同、发票及其他相关资料；

（4）对管理费用进行截止性测试，检查资产负债表日前后一个月的凭证，核查是否计入恰当的会计期间。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

报告期各期，公司管理及行政人员的薪资情况与同行业可比公司管理人员薪

酬、当地平均薪酬水平较为一致，不存在重大差异。公司管理费用率略高，其具有商业合理性：一方面受到销售规模的影响，其规模效应有待进一步提升；另一方面因为公司的业务模式更为多元化，除了常规业务之外，还包括线上销售、线下门店、培训推广、旅游推广等多种模式，故公司管理费用率较高。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

（4）关于其他应付款。

根据申报文件，2022 年公司存在向实控人陈章龙、王春的其他应付款。请公司说明该其他应付款的形成背景和原因，公司是否已归还相关款项。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

报告期内，公司对实际控制人陈章龙、王春的其他应付款由两部分组成，一部分系公司为解决生产经营过程中的资金短缺问题而发生的向实际控制人的资金拆借，另一部分系受公司早期财务规范意识较弱、公司产品零售（半零售）属性而发生的实际控制人为公司代收代付的款项，具体如下：

一、资金拆借款项

自 2016 年成立至 2023 年期间，公司经营规模一直处于快速增长阶段，在生产经营过程中尤其是每年的生产高峰期会面临一些临时性的资金短期问题，因而存在向实际控制人拆入资金的情况。

报告期内，公司与实际控制人之间的资金拆借主要通过其他应付款进行核算，具体情况如下表：

单位：万元

姓名	2022 年 1 月 1 日	本期 增加	本期 减少	2022 年 12 月 31 日	本期 增加	本期 减少	2023 年 12 月 31 日	本期 增加	本期 减少	2024 年 6 月 30 日
陈章龙	987.89	75.29	119.89	943.29	-	868.00	75.29	-	-	-
王春	835.50	-	-	835.50	-	835.50	-	-	-	-
合计	1,823.39	75.29	119.89	1,778.79	-	1,703.50	75.29	-	-	-

注：2023 年末，公司因资金拆借事项对陈章龙存在 75.29 万元的其他应付款，同时因个人卡代收代付事项对陈章龙存在 75.29 万元的其他应收款，两者相互抵消，故公司与陈章龙的资

金拆借事项实际于 2023 年已清理完毕。

2022 年开始，为了规范公司的经营独立性，公司开始逐步清理与实际控制人的资金拆借事项，并于 2023 年将资金拆借余额归还给了陈章龙、王春（其中，归还后公司对陈章龙仍有 75.29 万元的拆入资金，系公司因陈章龙个人卡代收代付事项对其同步存在 75.29 万元的应收款项，两者相互抵消），至此，公司与实际控制人陈章龙、王春的拆借款项清理完毕。

二、代收代付款项

报告期内，由于公司产品的终端消费和低价值属性以及电商平台的规则限制，基于收付款的便利性考虑，实际控制人陈章龙、王春存在通过个人账户为公司代收代付款项的情形。

报告期内，陈章龙于 2023 年 1 月为公司代收款项 89.24 万元，系公司在阿里巴巴平台充值 200 万元，并分配给母公司以及子公司翔驰武汉各 100 万元费用，但是充值金额退回时无法直接退回到母公司对公账户，仅可选择退回到公司法定代表人账户，故先退回陈章龙个人账户。2023 年 8 月，陈章龙退回 13.94 万元到公司账户，余额 75.29 万元与公司向陈章龙的拆入资金相抵消，至此，公司与陈章龙的代收代付款项清理完毕。

报告期内，王春存在通过个人账户为公司代收销售货款和各类杂费，以及代垫招待费用、报销费用、水电费用等经营支出的情况。报告期期初及各期末，公司因王春个人卡代收代付行为而形成的应收款项金额分别为 450.06 万元、543.52 万元、106.80 万元和 27.96 万元。2023 年开始，为健全和规范公司财务管理制度，公司开始对个人卡收付款行为进行控制和清理，王春为公司代收代付的金额逐年下降。截至报告期末，公司已就个人卡代收代付事项整改、规范完毕，并制定了严格的规范措施以杜绝个人卡行为。与此同时，公司截至 2024 年 6 月末对王春的应收款项 27.96 万元已于 2024 年 11 月全部收回，至此，公司与王春的代收代付款项清理完毕。

报告期内，公司与实际控制人之间的代收代付款项主要通过其他应收款核算，具体情况如下表：

单位：万元

姓名	2022年1月1日	本期增加	本期减少	2022年12月31日	本期增加	本期减少	2023年12月31日	本期增加	本期减少	2024年6月30日
陈章龙	-	-	-	-	89.24	13.94	75.29	-	-	-
王春	450.06	464.73	371.27	543.52	119.24	631.24	31.51	-	3.55	27.96
合计	450.06	464.73	371.27	543.52	208.47	645.18	106.80	-	3.55	27.96

注 1：王春相关的款项变动：增加额包括王春直接为公司代收的款项以及其他员工代收后转给王春的款项；减少额包含王春为公司代垫的经营支出以及王春代收后转给公司的款项；

注 2：2023 年末，公司因个人卡代收代付事项对陈章龙存在 75.29 万元的其他应收款，同时因资金拆借事项对陈章龙存在 75.29 万元的其他应付款，两者相互抵消，故公司与陈章龙的个人卡代收代付款项实际于 2023 年已清理完毕。

三、款项在报表中的列示

为了便于管理，公司与陈章龙、王春之间的资金拆借、代收代付款项会在期末进行统一的对账和调整，故上述款项按照净额体现在报表科目之中。经过合并处理，公司与陈章龙、王春之间的款项汇总如下：

（一）公司与陈章龙之间的往来款

报告期内，公司与陈章龙之间的往来款项核算及报表列示情形如下：

单位：万元

科目（项目）名称	2022年1月1日	2022年12月31日	2023年12月31日	2024年6月30日
其他应付款	987.89	943.29	75.29	-
其他应收款	-	-	75.29	-
净额	987.89	943.29	-	-
报表列示（其他应付款）	987.89	943.29	-	-
报表列示（其他应收款）	-	-	-	-

注：净额=其他应付款-其他应收款，下同。

由上表可知，报告期期初及各期末，公司对陈章龙的资金拆入金额大于其为公司代收代付并归还给公司后的净额，故在报表科目中以其他应付款列示，金额分别为 987.89 万元、943.29 万元、0.00 万元和 0.00 万元。

（二）公司与王春之间的往来款

报告期内，公司与王春之间的往来款项核算及报表列示情形如下：

单位：万元

科目（项目）名称	2022年1月 1日	2022年12月 31日	2023年12月 31日	2024年6月 30日
其他应付款	835.50	835.50	-	-
其他应收款	450.06	543.52	31.51	27.96
净额	385.44	291.98	-31.51	-27.96
报表列示（其他应付款）	385.44	291.98	-	-
报表列示（其他应收款）	-	-	31.51	27.96

报告期期初及 2022 年末，公司对王春的资金拆入金额大于其为公司代收代付并归还给公司后的净额，故在报表科目中以其他应付款列示，金额分别为 385.44 万元和 291.98 万元；2023 年末及 2024 年 6 月末，公司与王春的资金拆借款项已清理完毕，只剩下因王春个人账户代收代付款项而产生的应归还给公司的资金，故在报表科目中以其他应收款列示，金额分别为 31.51 万元和 27.96 万元。公司截至报告期末对王春的 27.96 万元应收款项已于 2024 年 11 月清理完毕。

综上所述，报告期内，公司对实际控制人陈章龙、王春的其他应付款包含资金拆借、个人卡代收代付两部分款项。截至报告期末，公司已对该类不规范行为进行全面梳理、规范和整改，并对相关资金进行清理，其中，与陈章龙的往来款项已于 2023 年清理完毕，与王春的往来款项的尾款已于 2024 年 11 月清理完毕。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

- 1、获取公司与实际控制人陈章龙、王春的资金拆借明细，核对其拆借余额及增减变动；
- 2、获取报告期内陈章龙、王春的全部银行流水，了解交易背景和交易性质；
- 3、获取陈章龙、王春签字确认的报告期内为公司代收代付款项明细表；
- 4、获取陈章龙、王春出具的《关于个人银行账户完整性以及报告期内为公司代收代付款项及期后不再使用个人卡的声明及承诺》；
- 5、获取公司报告期内的全部流水，核对其与实际控制人陈章龙、王春的交易，确认公司与实际控制人的往来款项已清理完毕。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司对实际控制人陈章龙、王春的其他应付款由两部分组成，包括：公司因生产经营过程中的临时性资金短缺而发生的向实际控制人的资金拆借；受公司早期财务规范意识较弱、产品零售（半零售）属性而发生的实际控制人为公司代收代付的款项。截至报告期末，公司已对该类不规范行为进行全面梳理、规范和整改，并对相关资金进行清理，其中，与陈章龙的往来款项已于 2023 年清理完毕，与王春的往来款项的尾款已于 2024 年 11 月清理完毕。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

（5）关于个人卡。

根据申报文件，公司报告期内存在个人卡收付款情形，所涉账户中 1 个专用支付宝账户、21 个非专用支付宝或微信账户未注销。请公司说明报告期后是否发生其他个人卡收付款情形。请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

报告期末，公司已对个人卡事项进行全面规范整改，并制定了严格的规范措施，期后未发生其他个人卡收付款的情形。具体规范措施如下：

一、严格规范收款流程

为了实现收支的便利性，公司申请了对公收款的二维码，并加强员工使用对公收款二维码的意识。对于过往个人卡收款比较多的客户：①线下分销商客户，由于其主要采用的先收款后发货的形式，发货流程前置了财务的审批环节，即财务部确认对公账户收款之后才能发货，从而在源头实现控制；②线下门店，公司加强了对于门店的不定期抽盘，以防止个人卡收款事项的发生。

各种代收代付事项的具体规范要求如下：

A、针对销售货款：①针对企业客户，公司均会与客户对付款方式和公司收

款账号进行明确约定，以确保对公收款；②针对电商平台，公司电商平台收款账户已统一调整为公司对公账户，电商平台的销售货款仅能公司直接收取；③针对非电商平台的个人客户：该部分客户主要通过微信联系，并在微信获取订单，然后在聚水潭系统创建订单，公司规定销售人员在获取订单时须跟客户明确声明，款项仅能直接支付至公司账户，并出示公司收款账户或收款二维码，以确保对公收款；④针对线下门店的客户：线下门店现存在两种运营模式，一是联营模式，即梦时代门店，该门店位于武商梦时代内部，系与武汉雪迹体育发展有限公司合作运营，根据规定，门店销售统一由雪迹体育收费，然后扣除各类费用后付款至公司账户，坚决杜绝门店员工个人收款；二是自营模式，如绿葱坡等门店，该类模式下由公司直接收费，公司规定收费处必须摆放上公司收款二维码，并在显眼位置张贴“杜绝员工私下收款”的提示，以确保对公收款。

B、针对各类杂费：各类杂费包括废品销售款、充电桩收费、工牌费用、顺丰月结费等，公司规定相关人员在收取费用时明确声明，款项仅能直接支付至公司账户，并出示公司收款账户或收款二维码，以确保对公收款。

C、针对代付情形，公司整改后规定，所有的成本或费用支出，全部由出纳采用公司账户直接支付至供应商或实际收款方，不得通过个人账户代付或中转的情形。

二、清理注销部分个人卡

截至 2024 年 12 月 23 日，公司报告期内涉及的银行卡账户均已注销；剩余未注销账户均为支付宝或微信账户，其在个人日常生活中的重要性较强，注销会严重影响到个人生活，故相关账户未进行注销处理。

三、代收代付资金清理

报告期各期末，公司因个人卡代收代付事项而产生的应收款项金额分别为 543.52 万元、31.51 万元和 27.96 万元，其中，截至 2024 年 6 月末的应收款项 27.96 万元已于 2024 年 11 月全部收回，至此，公司因个人卡代收代付事项产生的应收应付款项全部清理完毕。

四、相关责任方出具承诺

针对个人卡收付款事项，公司已出具《湖北翔驰运动用品股份有限公司关于

个人卡收付款事项的说明及承诺》，承诺“本公司将严格要求全体员工按照公司内控制度执行，严厉禁止任何员工通过个人账户进行公司资金的代收代付。与此同时，报告期期后及未来期间，本公司亦不会通过任何员工的个人账户进行收付款行为”；截至报告期末在职的 16 名人员以及袁玉忠均已出具《关于个人银行账户完整性以及报告期内为公司代收代付款项及期后不再使用个人卡的声明及承诺》，承诺“本人将严格遵守公司《财务管理制度》等内控制度，保证报告期后及其未来期间不会存在使用本人银行账户为公司收付款的情形”；截至报告期末已离职的 6 名人员已出具《关于个人银行账户完整性以及报告期内为公司代收代付款项及期后不再使用个人卡的声明及承诺》，承诺“本人离职后及未来期间均不会存在使用本人银行账户用于公司收付款的情形”。

综上所述，公司报告期末已对个人卡事项进行全面规范整改，并制定有严格的防范措施以杜绝个人卡行为。报告期期后，公司未发生个人卡行为。

【主办券商回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）获取个人卡所涉及人员（不含报告期末已离职的 6 名人员以及在期后离职的李华凤）报告期内的全部银行流水；

（2）将个人卡所涉及人员报告期内的银行流水进行交叉核对，并获取相关人员签字确认的报告期内为公司代收代付款项明细表；

（3）获取个人卡注销相关底稿；

（4）获取个人卡所涉及人员（不含报告期末已离职的 6 名人员以及报告期后离职的 2 名人员）报告期期后的全部银行流水，流水截止日为注销日或 2024 年 12 月 31 日-2025 年 1 月 14 日（每个人打印流水的时间不一，所以略有差异）；

（5）在个人卡所涉及人员的陪同下，检查其交易流水的交易对手方、交易金额、备注/附言等信息，确认是否涉及为公司代收代付款项的情形；

（6）获取公司出具的《湖北翔驰运动用品股份有限公司关于个人卡收付款事项的说明及承诺》；

(7) 获取报告期末在职的 16 名人员以及袁玉忠出具的《关于个人银行账户完整性以及报告期内为公司代收代付款项及期后不再使用个人卡的声明及承诺》，已离职的 6 名人员已出具《关于个人银行账户完整性以及报告期内为公司代收代付款项及期后不再使用个人卡的声明及承诺》。

(二) 核查意见

经核查，主办券商认为：

公司报告期末已对个人卡事项进行全面规范整改，并制定了严格的规范措施以杜绝个人卡行为。经核查报告期后相关人员的银行流水，公司报告期后不存在个人卡收付款行为，且公司已出具承诺，承诺“报告期后及未来期间，本公司不会通过任何员工的个人账户进行收付款行为”；相关员工已出具承诺，承诺“报告期后/离职后及其未来期间不会存在使用本人银行账户用于公司收付款的情形”。

会计师回复意见详见公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第一轮审核问询函的回复》。

(6) 关于其他非财务事项。

请公司：①补充披露房屋租赁期限届满的续期情况；②说明子公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况；③说明公司与东莞市丰驰运动用品有限公司是否存在关联关系，是否存在业务往来，部分董监高离职东莞市丰驰运动用品有限公司后任职公司是否违反竞业限制规定；④按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-19 研发投入的具体要求，补充披露报告期内合作研发具体情况；⑤补充披露核心技术人员陈章龙、袁杰职业经历，保持时间连续，陈章龙、袁杰与荣和丽科技（深圳）有限公司是否存在违反竞业禁止协议的情况。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露房屋租赁期限届满的续期情况

公司房屋租赁期限届满的续期情况如下：

承租方	出租方	地理位置	租赁面积 (m²)	租赁用途	是否续租	未续租原因	续租期限
翔驰文体	武汉洪山科创产业发展有限公司	武汉市洪山区文化大道 555 号融科智谷 C2 栋 2 单元 16 层 1603 号房屋	452.98	研发及配套办公	是	-	2024-10-01 至 2025-09-30
翔驰运动	邱卫波	湖北省恩施土家族苗族自治州巴东县绿葱坡度假酒店 2 号楼东侧商铺	70.00	滑雪装备售卖及租赁	否	绿葱坡门店关闭，无使用需求	/
翔驰运动	公安县安鑫资产经营管理有限公司	仁和公寓（位于青吉工业园区，一步街 1 号）3 栋 501、502，2 栋 403、404	232.66	居住	3 栋 501、502 及 2 栋 403 续租，2 栋 404 未续租	-	2024-09-07 至 2025-02-06
翔驰运动	公安县安鑫资产经营管理有限公司	仁和公寓（位于青吉工业园区，一步街 1 号）13 栋 601、602	97.92	居住	否	员工宿舍调整，无使用需求	/

注：公司报告期内租赁的仁和公寓（位于青吉工业园区，一步街 1 号）3 栋 501、502 及 2 栋 403、404，期后仅续租了其中的“3 栋 501、502 及 2 栋 403”，续租面积 174.85 平米。

报告期后，公司新增租赁房屋情况如下：

承租方	出租方	地理位置	租赁面积 (m²)	租赁用途	租赁期限
翔驰运动	公安县安鑫资产经营管理有限公司	湖北省荆州市公安县青吉工业园区一步街 1 号仁和公寓 2 栋 601	59.81	居住	2024-10-18 至 2025-10-17
翔驰运动	武汉长江文旅城经营管理有限公司第二分公司	武汉市黄陂区武汉甘露山文创城项目 Z101 地块冰雪综合体中配套商业区域	152.22	滑雪装备售卖及租赁	2024-09-30 至 2029-09-29

公司房屋租赁期限届满的续期情况及新增租赁情况已在《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“（五）主要固定资产”之“4、租赁”处中补充披露如下：

“

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平米)	租赁期限	租赁用途	是否续租	未续租原因	续租期限
翔驰文体	武汉洪山科创产业发展有限公司	武汉市洪山区文化大道555号融科智谷C2栋2单元16层1603号房屋	452.98	2023年10月1日起至2024年9月30日	研发及配套办公	是	-	2024-10-01至2025-09-30
翔驰运动	方瑞明	广东省东莞市厚街镇莞快速路厚街段512号兴胜大厦12楼1201室	850.00	2024年1月1日至2026年10月31日	办公、小产线、仓储	租赁未到期	-	-
翔驰运动	武汉雪迹体育发展有限公司	湖北省武汉市武昌区武珞路598号武商梦时代L8层A区WS热雪奇迹主入口旁	167.00	2022年10月29日至2025年10月28日	滑雪装备售卖及租赁	租赁未到期	-	-
翔驰运动	邱卫波	湖北省恩施土家族苗族自治州巴东县绿葱坡度假酒店2号楼东侧商铺	70.00	2021年10月1日至2024年10月1日	滑雪装备售卖及租赁	否	绿葱坡门店关闭,无使用需求	-
翔驰运动	公安县安鑫资产经营管理有限公司	仁和公寓(位于青吉工业园区,一步街1号)3栋501、502,2栋403、404	232.66	2024年3月7日至2024年9月6日	居住	3栋501、502及2栋403续租,2栋404未续租	-	2024-09-07至2025-02-06
翔驰运动	公安县安鑫资产经营管理有限公司	仁和公寓(位于青吉工业园区,一步街1号)13栋601、602	97.92	2024年6月29日至2024年9月28日	居住	否	员工宿舍调整,无使用需求	-

注1: 上表披露事项为截至报告期末公司及子公司正在履行的租赁情况, 以及期后截至2024年12月31日的续租情况;

注2: 公司报告期内租赁的仁和公寓(位于青吉工业园区, 一步街1号)3栋501、502及2栋403、404, 期后仅续租了其中的“3栋501、502及2栋403”, 续租面积174.85平米。

”

二、说明子公司注销前是否存在违法违规行为, 是否存在未清偿债务等纠纷争议, 如是, 进一步说明解决情况

经检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、企查查等网站公开信息, 公司一级全资子公司翔驰东莞、翔驰武汉注销前不存在违法违规行为, 不存在未清偿债务等纠纷争议; 公司二级全资子公司祥奥旅行社报告期内存在因未经许可经营境外旅游业务的违法行为而被主管部

门行政处罚的情形。具体情况如下：

2023 年 10 月 26 日，武汉市文化和旅游局（以下简称“文旅局”）执法人员在祥奥旅行社检查过程中，发现其经营场所内有一份团队出境旅游合同（全国统一旅游电子合同编号：DJ2306210B97WK）和对应的收款收据（编号 7806601）。针对前述事项，文旅局于 2023 年 10 月 30 日立案，经调查祥奥旅行社的《旅行社业务经营许可证》（武文旅许[2023]70 号），确认其经营资质不含出境旅游业务经营许可。因此，文旅局认为祥奥旅行社存在未经许可经营出境旅游业务的违法行为。2023 年 11 月 28 日，文旅局向祥奥旅行社下发文号“（武）文综罚告字（2023）2105103-1 号”的《行政处罚事先告知书》，拟对祥奥旅行社作出如下行政处罚：“1、没收违法所得人民币叁万叁仟柒佰玖拾捌元（33798.00 元）；2、处人民币壹万元（10000.00 元）罚款；3、停业整顿 5 日。”

2024 年 4 月 24 日，文旅局向祥奥旅行社下发文号为“武文综罚字（2023）2105103-1 号”的《行政处罚决定书》，确认祥奥旅行社存在未经许可经营出境旅游业务的事实，违反了《中华人民共和国旅游法》第二十九条第二款的规定，对祥奥旅行社作出如下行政处罚：“1、没收违法所得人民币叁万叁仟柒佰玖拾捌元（33798.00 元）；2、罚款人民币壹万元（10000.00 元）；3、停业整顿 5 日”。此外，对直接负责的主管人员邱卫波作出了“处人民币贰仟元（2000.00 元）罚款”的行政处罚决定。

为整改上述事项，公司履行了以下措施：

公司已于 2023 年 11 月主动停止祥奥旅行社的经营，避免再次出现违法违规情况。2024 年 4 月，文旅局《行政处罚决定书》下达后，公司已足额上缴违法所得、缴纳罚款，本次行政处罚已履行完毕。出于公司未来经营方向与发展规划的考虑，公司已于 2024 年 4 月注销祥奥旅行社，停止经营旅游业务。公司已履行完毕相关行政处罚，已注销祥奥旅行社并未再经营旅游、境外旅游业务，相关违法行为已整改完毕。

根据《湖北省文化、旅游、文物领域综合行政执法行政处罚裁量基准（试行）》第 57 项“对旅行社未经许可经营出境旅游、边境旅游业务，或者出租、出借旅行社业务经营许可证，或者以其他方式非法转让旅行社业务经营许可的行政处罚”

的规定，针对“违法所得不足 10 万元的”的裁量情形，“较轻”一级的裁量阶次的裁量幅度为“责令改正，没收违法所得，并处 1 万元以上 3.7 万元以下的罚款，并责令停业整顿；对有关责任人员处 2000 元以上 7400 元以下的罚款”。据此，祥奥旅行社受到的行政处罚属于“较轻”的裁量阶次，处罚所依据的规定及处罚决定未认定其违规行为属于“情节严重”，且未导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣的情形发生，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”之规定，报告期内子公司祥奥旅行社未经许可经营境外旅游业务的行为不属于重大违法违规。

根据武汉市文化和旅游局出具的答复，因未经许可经营出境旅游业务，该局于 2024 年 4 月 24 日依据《中华人民共和国旅游法》第九十五条等有关法律规定，适用《湖北省文化、旅游、文物领域综合行政执法行政处罚裁量基准（试行）》序号第 57 项“较轻裁量阶次”裁量幅度，对祥奥旅行社作出“给予没收违法所得人民币叁万叁仟柒佰玖拾捌元（33798.00 元），罚款人民币壹万元（10000.00 元），并处停业整顿 5 日”的行政处罚决定。

经检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、企查查等网站公开信息，祥奥旅行社注销前不存在其他违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

三、说明公司与东莞市丰驰运动用品有限公司是否存在关联关系，是否存在业务往来，部分董监高离职东莞市丰驰运动用品有限公司后任职公司是否违反竞业限制规定

东莞市丰驰运动用品有限公司已于 2020 年 7 月 9 日注销，注销前其基本信息如下：

公司名称（中文）	东莞市丰驰运动用品有限公司
注册资本	200万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	陈章龙
设立日期	2011年4月15日
住所	东莞市大朗镇新马莲新太路58号
统一社会信用代码	91441900572416730M

经营范围	生产、销售、加工：运动用品、鞋材、鞋类；货物进出口、技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	陈章龙持股60%，王春持股40%

根据上述信息，东莞市丰驰运动用品有限公司系报告期外由公司实际控制人陈章龙、王春早期在东莞创业发展并共同控制的企业，后由于陈章龙、王春决定回乡发展，将事业重点转移至湖北省荆州市，因此在 2020 年将该企业注销，报告期内该企业与公司不存在业务往来。原在东莞市丰驰运动用品有限公司任职的部分董监高并未与该公司签订任何竞业限制协议，其在公司任职不存在违反竞业限制规定的情形。

四、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-19 研发投入的具体要求，补充披露报告期内合作研发具体情况

报告期内，公司不存在合作研发情形，公司在 2024 年 1-6 月存在委外研发情形。委托研发基本情况如下：

（1）SOLUCIEN INC

委托内容	翔驰运动委托 SOLUCIEN INC 为两款成人滑雪板固定器的开发提供产品设计服务
委托费用	固定费用 40,000.00 美元
知识产权归属	SOLUCIEN INC 在服务过程中提供的所有数据、项目、设备、成果，直至项目款项全部付清后，相关的所有权将转移给公司。

（2）ENGINEERED BASIC

委托内容	翔驰运动委托 Engineered Basic 为儿童滑雪板固定器的开发提供产品设计服务
委托费用	固定费用 45,000.00 美元（包括银行手续费和税费）
概念所有权	Engineered Basic 有限责任公司将保留所有设计的权利，无论是初步设计还是最终设计，直至项目款项全部付清。最后一期款项支付后，本项目及其所有材料的所有权将转移给公司。

公司委托境外机构设计固定器，包括 2 款成人款和 1 款儿童款，主要是结合公司近期战略规划为进一步开发公司自有品牌“翔瑞驰”，不涉及公司现有核心技术，相关委托研发项目正在进行中，尚未形成研发成果。公司设有独立的研发部门，具有独立研发能力，对委托研发不存在重大依赖。

上述信息在公开转让说明书“第二节公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“3、合作研发及外包研发情况”补充披露如下：

“公司在 2024 年 1-6 月存在委外研发情况。公司委托境外机构设计翔瑞驰品牌的固定器，包括 2 款成人款和一款儿童款，2 款成人款固定器的设计（不含 3D 图）是与 SOLUCIEN INC 签订的协议；儿童款（含 3D 图）是与 ENGINEERED BASIC 签订的协议，合同金额分别为 4 万美元、4.5 万美元。委外研发具体如下：

（1）SOLUCIEN INC

委托内容	翔驰运动委托 SOLUCIEN INC 为两款成人滑雪板固定器的开发提供产品设计服务
委托费用	固定费用 40,000.00 美元
知识产权归属	SOLUCIEN INC 在服务过程中提供的所有数据、项目、设备、成果，直至项目款项全部付清后，相关的所有权将转移给公司。

（2）ENGINEERED BASIC

委托内容	翔驰运动委托 Engineered Basic 为儿童滑雪板固定器的开发提供产品设计服务
委托费用	固定费用 45,000.00 美元（包括银行手续费和税费）
概念所有权	Engineered Basic 有限责任公司将保留所有设计的权利，无论是初步设计还是最终设计，直至项目款项全部付清。最后一期款项支付后，本项目及其所有材料的所有权将转移给公司。

相关委托研发项目正在进行中，尚未形成研发成果。公司设有独立的研发部门，具有独立研发能力，对委托研发不存在重大依赖。”

五、补充披露核心技术人员陈章龙、袁杰职业经历，保持时间连续，陈章龙、袁杰与荣和丽科技（深圳）有限公司是否存在违反竞业禁止协议的情况

1、公司核心技术人员陈章龙、袁杰职业经历如下：

姓名	职业经历
陈章龙	1998 年 3 月至 2000 年 2 月，任东莞厚街宝祥鞋材厂技术部技术员、班长；2000 年 3 月至 2006 年 12 月，任荣和丽科技（深圳）有限公司技术部课长；2007 年 1 月至 2008 年 12 月，自主创业筹备；2009 年 1 月至 2011 年 3 月，任东莞市大朗丰驰运动用品厂总经理；2011 年 4 月至 2016 年 4 月，任东莞市丰驰运动用品有限公司执行董事、总经理；2013 年 6 月至 2023 年 7 月，任丰驰国际实业有限公司执行董事、总经理；2016 年 5 月至 2023 年 11 月，任湖北翔驰运动用品有限公司执行董事、总经理；2022 年 4 月至 2024 年 1 月，任湖北润龙企业管理有限公司执行董事、总经理。2015 年 7 月至今，任深圳市前海珀嘉诺斯国际贸易有限公司执行董事、总经理。2023 年 11 月 10 日，由公司股东大会选举为第一届董事会董事，任期三年。同日，由公司第一届董事会选举为董事长、总经理，任期三年。
袁杰	2003 年 11 月至 2004 年 8 月，就职于莆田市宏兴鞋材有限公司，任发泡部员工；2004 年 9 月至 2004 年 11 月，自由职业；2004 年 12 月至 2015 年 9 月，就职于荣和丽科技（深圳）有限公司，任研发部组长；2015 年 10 月至 2017 年 12 月，就职于东莞市丰驰运动用品有限公司，任开发部主管；2018 年 1

姓名	职业经历
	月，自由职业；2018年2月至今，就职于湖北翔驰运动用品股份有限公司，历任研发中心经理、技术总监。

2、是否存在竞业限制的情况

姓名	在公司职务	在荣和丽科技(深圳)有限公司工作时间	入职公司时间	是否与荣和丽科技(深圳)有限公司签署竞业限制、禁止协议
陈章龙	董事长、总经理	2000年3月至2006年12月	2016年5月	否
袁杰	技术总监	2004年12月至2015年9月	2018年2月	否

根据《中华人民共和国劳动合同法》第二十四条，“竞业限制的人员限于用人单位的高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员。竞业限制的范围、地域、期限由用人单位与劳动者约定，竞业限制的约定不得违反法律、法规的规定。在解除或者终止劳动合同后，前款规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年。”

陈章龙、袁杰在公司处任职时间已超过二年，且陈章龙自荣和丽科技(深圳)有限公司（以下简称“荣和丽”）离职已超过15年，袁杰自荣和丽离职已超过9年，均已明确超法律规定的竞业限制期限；荣和丽自2021年起已被列入经营异常，2023年5月26日被吊销。陈章龙、袁杰均确认其至今未收到原任职单位要求其承担竞业限制、禁止责任的书面通知、诉讼或仲裁请求。经查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网以及相关政府主管部门官方网站检索查询，二人不存在因违反关于竞业限制、禁止的法律法规规定或约定，亦不存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密被诉讼、被仲裁的记录。

上述信息在公开转让说明书“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“2、核心技术（业务）人员情况”补充披露如下：

“

序号	姓名	年龄	现任职务及任期	主要业务经历及职务	国家或地区	学历	职称或专业资质
1	陈章龙	49	董事长，	1998年3月至2000年2月，任东莞厚街	中国	初	高级经

序号	姓名	年龄	现任职务及任期	主要业务经历及职务	国家或地区	学历	职称或专业资质
			总经理	宝祥鞋材厂技术部技术员、班长；2000年3月至2006年12月，任荣和丽科技(深圳)有限公司技术部课长；2007年1月至2008年12月，自主创业筹备；2009年1月至2011年3月，任东莞市大朗丰驰运动用品厂总经理；2011年4月至2016年4月，任东莞市丰驰运动用品有限公司执行董事、总经理；2013年6月至2023年7月，任丰驰国际实业有限公司执行董事、总经理；2016年5月至2023年11月，任湖北翔驰运动用品有限公司执行董事、总经理；2022年4月至2024年1月，任湖北润龙企业管理有限公司执行董事、总经理。2015年7月至今，任深圳市前海珀嘉诺斯国际贸易有限公司执行董事、总经理。2023年11月10日，由公司股东大会选举为第一届董事会董事，任期三年。同日，由公司第一届董事会选举为董事长、总经理，任期三年。		中	济师
2	袁杰	51	技术总监	2003年11月至2004年8月，就职于莆田市宏兴鞋材有限公司，任发泡部员工；2004年9月至2004年11月，自由职业；2004年12月至2015年9月，就职于荣和丽科技(深圳)有限公司，任研发部组长；2015年10月至2017年12月，就职于东莞市丰驰运动用品有限公司，任开发部主管；2018年1月，自由职业；2018年2月至今，就职于湖北翔驰运动用品股份有限公司，历任研发中心经理、研发总监。	中国	高中	无

公司核心技术人员陈章龙、袁杰均未与原单位荣和丽科技(深圳)有限公司签署竞业限制、禁止协议。

”

【主办券商回复】

(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) 查阅公司房屋租赁合同，取得新增租赁合同；

(2) 登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国网站、人民法院公告网等网站，核查翔驰东莞、翔驰武汉、祥奥

旅行社是否存在违法违规行为、未决诉讼等纠纷情形；

（3）查阅翔驰东莞、翔驰武汉、祥奥旅行社的注销前的财务报表，核查其是否存在未结清的债权债务；

（4）查阅翔驰东莞、翔驰武汉、祥奥旅行社的注销工商登记、完税证明等文件，核查其注销合规性；

（5）查阅祥奥旅行社的《旅行社业务经营许可证》，取得主管部门针对祥奥旅行社出具的《行政处罚事先告知书》《行政处罚决定书》；

（6）查阅祥奥旅行社上缴违法所得、缴纳罚款的凭证；

（7）查阅《中华人民共和国旅游法》《湖北省文化、旅游、文物领域综合行政执法行政处罚裁量基准（试行）》《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》等有关法律法规的规定；

（8）访谈公司业务负责人，了解报告期内公司及子公司的合规经营情况。

（9）登录国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息查询东莞市丰驰运动用品有限公司的基本信息；

（10）查阅陈章龙、王春、张虎、万大雄、肖艳群、胡亚萍、袁杰的调查表及简历；

（11）取得陈章龙、王春、张虎、万大雄、肖艳群、胡亚萍、袁杰出具的关于其与东莞市丰驰运动用品有限公司相关事项的《确认函》，并对前述人员进行访谈，核查其是否与东莞市丰驰运动用品有限公司存在竞业、保密的约定；

（12）取得陈章龙、王春出具的关于东莞市丰驰运动用品有限公司相关事项的《确认函》，并对陈章龙、王春进行访谈，核查其公司是否与东莞市丰驰运动用品有限公司存在业务往来；

（13）查阅公司报告期内的银行流水；

（14）登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网查询，核查陈章龙、王春、张虎、万大雄、肖艳群、胡亚萍、袁杰是否存在竞业限制纠纷的诉讼案件。

（15）查阅委托研发合同，并访谈研发负责人，了解委托研发背景、进展，

了解公司是否对委托研发存在依赖。

(16) 取得陈章龙、袁杰调查表及简历，了解其的任职经历，并取得不存在竞业限制，不存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密被诉讼、被仲裁的承诺；访谈陈章龙、袁杰，核查其是否与荣和丽存在竞业、保密的约定；

(17) 查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询荣和丽的公司简介、经营异常信息、吊销信息等。

(二) 核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司房屋租赁期限届满之后，已经根据实际需求进行了续租，保障公司的正常经营所需。

(2) 翔驰东莞、翔驰武汉注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议，祥奥旅行社注销前存在因未经许可经营境外旅游业务的违法行为而被主管部门行政处罚的情形，不存在未清偿债务等纠纷争议。

祥奥旅行社占公司收入比重较小，其经营的旅游业务与公司主营业务相关性较弱，祥奥旅行社不属于公司的重要子公司，且被没收违法所得金额与罚款金额不足以影响公司持续经营，对公司的生产经营不存在重大不利影响。祥奥旅行社已履行完毕全部行政处罚并合规注销，公司及子公司未再经营境内外旅游业务。报告期内子公司祥奥旅行社未经许可经营境外旅游业务受到行政处罚的事项不构成重大违法违规，不构成本次挂牌的实质性障碍。

(3) 东莞市丰驰运动用品有限公司系报告期外由公司实际控制人陈章龙、王春共同控制的关联企业；报告期内与公司不存在业务往来，部分董监高在任职及离职后并未与东莞市丰驰运动用品有限公司签订任何竞业限制协议，其在公司任职不存在违反竞业限制规定的情形。

(4) 报告期内公司不存在合作研发的情形，存在委托境外机构设计翔瑞驰品牌的固定器的委外研发情形，公司对委托研发不存在依赖。

(5) 陈章龙、袁杰的职业经历与公司的业务相关性较强。陈章龙、袁杰与荣和丽科技（深圳）有限公司之间不存在竞业禁止的约定，二人从荣和丽离职已

有较长时间，荣和丽目前处于吊销状态，未从事任何业务，二人与荣和丽不存在竞业限制纠纷或潜在纠纷。

律师回复意见详见湖北众勤律师事务所出具的《湖北众勤律师事务所关于湖北翔驰运动用品股份有限公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

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

经核查，公司、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 2024 年 6 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日尚未超过 7 个月，无需按相关要求补充披露、核查，并更新相关申请文件。

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】

截至本回复出具日，公司尚未向中国证券监督管理委员会湖北监管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。

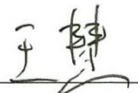
（本页无正文，为湖北翔驰运动用品股份有限公司对《关于湖北翔驰运动用品股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）



(本页无正文，为长江证券承销保荐有限公司对《关于湖北翔驰运动用品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)

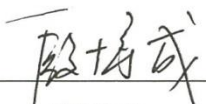
项目组全体成员签字：

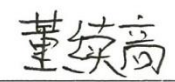
项目负责人（签字）：

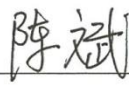

王 慧

项目小组成员（签字）：


张 硕


殷博成


董续高


陈 斌

