



关于广东图特精密五金科技股份有限公司  
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函  
之回复报告

主办券商



（中国（上海）自由贸易试验区浦明路8号）

二〇二五年二月

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

贵司所下发的《关于广东图特精密五金科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》已收悉。广东图特精密五金科技股份有限公司（以下简称“公司”或者“图特股份”）、民生证券股份有限公司（以下简称“民生证券”或“主办券商”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京中伦律师事务所（以下简称“律师”）对审核问询函所列问题逐项进行认真研究和核查，现回复如下，请予以审核。

本审核问询函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。除另有说明外，相关释义均与《广东图特精密五金科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》保持一致。

## 目录

问题 1.关于销售与应收账款。 .....	3
问题 2.关于采购与存货。 .....	147
问题 3.关于特殊投资条款.....	200
问题 4.关于经营合规性.....	220
问题 5.关于历史沿革.....	228
问题 6.其他事项。 .....	238

## 问题 1. 关于销售与应收账款。

根据申报材料，（1）报告期内，公司营业收入分别为 69,473.49 万元、82,568.59 万元和 40,151.21 万元。（2）经公开信息查询，公司前五大客户中佛山市东誉再生资源有限公司、北京励图家居科技有限公司实缴资本为 0，且公司向佛山市东誉再生资源有限公司销售废钢材。（3）公司存在客户入股的情况，索菲亚投资、德韬大家居于 2021 年 5 月入股公司，索菲亚家居、金牌家居与公司存在交易。（4）报告期内，公司经销模式销售占比分别为 17.26%、15.05%、13.98%，对经销商存在年度返利及装修补贴；直销客户中存在部分贸易商。（5）报告期内，公司境外销售占比分别为 52.42%、49.14%和 53.58%。（6）报告期各期末，公司应收账款余额分别为 7,317.72 万元、9,338.95 万元和 9,243.75 万元，按境内外客户的信用风险特征组合计提坏账准备。

请公司：（1）关于收入增长。①结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2023 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配。②说明 2024 年 1-6 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因，主要客户 2024 年下半年业绩是否存在下滑，公司是否存在期后业绩下滑的趋势或风险。③结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。

（2）关于主要客户。①说明公司与实缴资本为 0 的客户合作的原因及合理性，前述客户是否实质开展业务，与公司交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配。②按照直销客户（单独列示贸易商客户）、经销客户列示说明报告期内的客户数量，公司客户是否较为分散，与同行业可比公司是否存在明显差异，结合复购率情况说明销售是否具有稳定性。③说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作期限、客户类型、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况，报告期内公司是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的客户。④列表说明家居生产企业、家居五金品牌商、贸易商、经销商毛利率的差异情况及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排，是否存在毛利率明显偏离平均水平的客

户，是否存在异常资金往来。

(3) 关于废料销售。①说明报告期内废料的产生情况，与生产规模是否匹配，废料率是否稳定，与同行业可比公司是否存在明显差异。②说明报告期内废料成本的结转方式，相关收入与成本归集是否匹配，是否存在人为调节。③说明报告期内废料主要销售对象的基本情况，废料的定价依据、交易价格是否公允，与公司是否存在关联关系或潜在的关联关系，是否存在异常资金往来。④说明废料的管理制度及有效性，是否定期处置、专项管理，废料销售回款是否均通过公司账户，是否存在资金占用或关联方账户收取的情况。

(4) 关于客户入股。①基于“实质重于形式”的原则核实公司当前关联方披露是否完整、充分。②说明索菲亚与公司的合作历史、开始合作的时间及拓展客户的方式，说明自索菲亚入股以后双方交易金额增长的原因及合理性，未来合作是否具有可持续性。③结合其他客户同类产品的销售价格或毛利率比较，说明公司向索菲亚、金牌家居交易价格的公允性，信用政策、结算模式、返利政策是否存在明显差异，入股前后是否存在显著变化，是否存在其他利益安排。

(5) 关于销售模式。①补充披露境外销售收入确认的时点及对应单据依据，结合贸易术语说明收入确认时点的准确性。②补充披露公司内外销的产品结构的具体差异，说明境外毛利率高于境内的原因及合理性，2024 年 1-6 月境外毛利率仍维持较高水平的原因及合理性，境外销售是否均为直销模式。③说明公司经销商与贸易商的划分依据，列示说明主要经销商、主要贸易商的基本情况，包括但不限于合作期限、地域分布情况、框架协议、经营规模与交易规模是否具有匹配性，是否存在仅销售公司产品、（前）员工参与设立、非法人的经销商。④分别按照购买金额、购买频率、合作时间等维度划分与经销商的交易情况，说明对应的经销商客户数量、交易金额及占比情况，是否存在购买行为异常的经销商客户。⑤说明报告期内年度返利、装修补贴的金额、及其占销售金额的比例，是否存在较大变化，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在返利比例或补贴金额明显高于其他客户的情形；说明年度返利、装修补贴的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与行业惯例一致。⑥说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售。

(6) 关于应收账款及回款。①说明公司分别按照国内客户、国外客户的信用风险特征组合计提应收账款坏账的原因及合理性, 计提比例是否充分、谨慎, 境外客户计提比例低于境内客户的原因及合理性。②说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配, 信用政策是否发生变化, 是否存在通过放松信用政策刺激收入的情况。③以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例, 各期境外应收账款的回款、账龄情况, 说明是否存在较大的回款风险。④说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比; 截至期后报告期各期应收账款的回款情况。⑤说明公司是否存在第三方回款的情况, 如有, 列示说明各类型第三方回款的金额、占比、涉及的主要客户及回款方名称, 签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的, 该交易安排是否具有合理原因, 说明交易及回款的真实性。回款方与公司及公司关联方是否存在关联关系。

请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售发表明确意见。

请主办券商、会计师: (1) 核查上述情况并发表明确意见。(2) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式发表明确意见。(3) 说明对业绩真实性的核查程序, 包括但不限于对公司各期主要客户、供应商所履行的具体尽调及审计程序, 客户及供应商的走访、函证情况及占比, 截止性测试的情况, 说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。(4) 单独说明对索菲亚、金牌家居、佛山市东誉再生资源有限公司以及第三方回款的核查程序、比例及结论。

### **【公司回复】**

#### **一、关于收入增长**

(一) 结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等, 说明公司 2023 年收入增长的原因及合理性, 带动收入增长的客户、订单情况, 与行业景气度及下游客户业绩是否匹配。

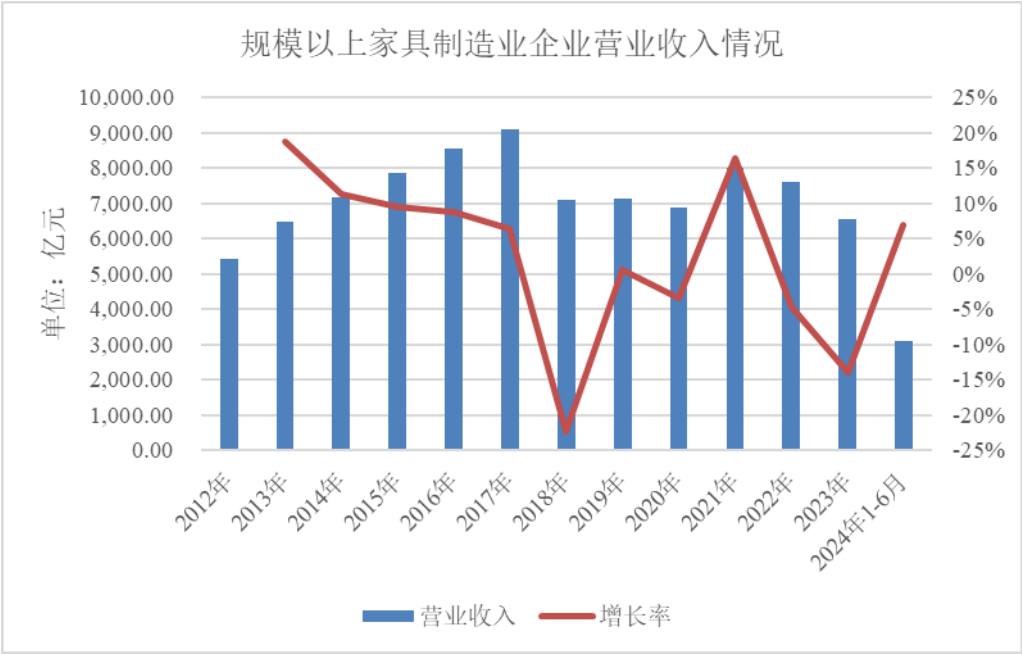
##### **1、市场需求情况**

对于我国家居五金行业, 其发展趋势主要取决于下游国内家具行业的需求和国外对家居五金产品的需求。

##### **①国内家具行业的需求情况**

改革开放以来，我国国民经济快速发展，城镇化建设持续推进，人民生活水平不断提高，为家居行业的发展提供了良好的经济社会基础。经过数十年的发展，我国家居行业已经形成了一定的产业规模，生产技术和工艺也日趋成熟。目前我国已成为全球最大的家居产品制造及出口国，全球家居产品供应中心的地位进一步巩固，我国企业在国际家居市场的地位也不断提高。

根据国家统计局公布的数据，近年来我国规模以上家具制造业企业收入保持较快增长，2003 年至 2017 年年均复合增长率达到 19.88%。2018 年以来，随着下游房地产市场增速放缓，家具制造业企业收入增速有所下降，但市场整体规模仍旧巨大。2023 年，我国规模以上家具制造业企业营业收入为 6,555.70 亿元，较 2022 年下降 14.01%，2024 年 1-6 月，我国规模以上家具制造业企业营业收入 3,101.80 亿元，较 2023 年 1-6 月增长 7.03%。



数据来源：国家统计局。2016 年及以前统计口径为主营业务收入。

2023 年 7 月，商务部等 13 部门发布《关于促进家居消费若干措施的通知》，鼓励各地结合老旧小区改造，支持居民开展旧房装修和局部升级改造，促进政策有机融合，形成促消费的合力。同月，中共中央政治局召开的会议上再次提到，要积极扩大国内需求，发挥消费拉动经济增长的基础性作用，通过终端需求带动有效供给，要提振汽车、电子产品、家居等大宗消费。

2024 年 3 月，国务院发布关于印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》的通知，对于推动大规模设备更新和消费品以旧换新作出了全面部

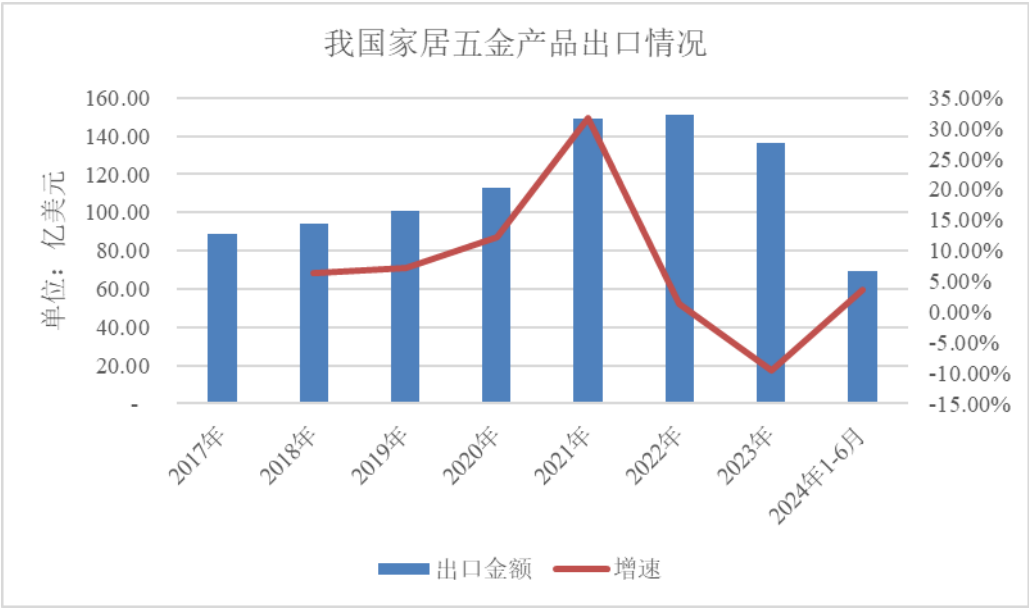
署，重点将实施设备更新、消费品以旧换新、回收循环利用、标准提升“四大行动”。届时，国家发展改革委将会同有关方面，加大财政、金融、税收等政策支持力度，强化用地、用能等要素保障和科技创新支撑，深入实施四大行动。文件提出要实施消费品以旧换新行动。开展汽车、家电、家居等耐用消费品以旧换新，并通过政府支持、企业让利等多种方式，支持居民开展家装消费品换新，鼓励企业提供价格实惠的产品和服务，满足多样化消费需求。

因此，政策的利好将给我国家具制造业带来新的发展机遇，我国家居五金行业也将随之进一步发展繁荣。

②我国家居五金产品的出口情况

我国系家居五金产品的制造大国，长期以来，我国家居五金企业产品出口国外或为外资作贴牌、代工，因此也是家居五金产品的出口大国。

根据海关总署数据显示，2017 年以来，我国家居五金产品的出口额呈现不断增长的态势，至 2022 年，我国家居五金出口规模已增至 150.95 亿美元，2023 年有所回落；2024 年 1-6 月，我国家居五金出口额为 69.39 亿美元，同比增长 3.55%。



数据来源：海关总署

注：海关统计口径包括用于家具、门窗、楼梯、百叶窗、车厢、鞍具、衣箱、盒子及类似品的贱金属附件及架座，贱金属制帽架、帽钩、托架及类似品，用贱金属作支架的小脚轮，贱金属制的自动闭门器几类产品，HS 编码：8302。

## 2、产能产量情况

报告期内，公司主要产品的产量、销量、产能及其利用率情况如下：

产品	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
铰链	产能（万对）	6,256.38	11,926.03	11,635.78
	产量（万对）	5,477.96	11,070.00	9,387.26
	销量（万对）	5,384.14	11,001.08	9,444.51
	产能利用率	87.56%	92.82%	80.68%
	产销率	98.29%	99.38%	100.61%
滑轨	产能（万套）	528.48 <sup>注 2</sup>	1,117.45	888.47
	产量（万套）	484.99	1,081.95	844.04
	销量（万套）	462.69	1,064.71	854.50
	产能利用率	91.77%	96.82%	95.00%
	产销率	95.40%	98.41%	101.24%
移门系统	产能（万套）	103.17 <sup>注 3</sup>	273.67	203.25
	产量（万套）	89.72	219.39	170.88
	销量（万套）	82.70	222.48	176.98
	产能利用率	86.97%	80.17%	84.07%
	产销率	92.17%	101.41%	103.57%
收纳系统	产能（万套）	12.95	24.00	14.26
	产量（万套）	11.52	20.87	11.65
	销量（万套）	10.92	20.14	11.98
	产能利用率	88.90%	86.99%	81.68%
	产销率	94.83%	96.48%	102.95%

注 1：上述产量数据含成品采购；

注 2：2024 年 1-6 月滑轨产能相对 2023 年度有所下降，主要系一条缓冲钢珠轨生产线停用导致；

注 3：2024 年 1-6 月移门系统产能相对 2023 年度有所下降，主要系产品结构变化，生产难度相对增加所致；

由上可见，公司 2023 年各产品的产能、产量、销量较 2022 年均均有较大幅度的上升。

## 3、价格变动情况

报告期内，公司主要产品单价变动情况如下：

产品	单位	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
		单价	变动比例	单价	变动比例	单价
铰链	元/对	3.98	-2.93%	4.10	0.99%	4.06
滑轨	元/套	22.77	15.00%	19.80	3.13%	19.20
移门系统	元/套	47.95	27.56%	37.59	-23.30%	49.01
收纳系统	元/套	173.63	2.98%	168.61	-6.50%	180.34

由上可见，2023 年度，由于原材料价格有所下降，公司下调了部分产品的单价。对于移门系统产品，单价较低的内推移门产品销量占比上升；对于收纳系统产品，单价较高的电动衣杆产品销量占比下降；上述产品结构的变化亦导致移门系统产品和收纳系统产品的平均单价有所下降。

2024 年 1-6 月期间，由于产品结构的变化，铰链、滑轨、移门系统和收纳系统的产品平均单价发生变动，其中铰链产品平均单价降低 2.93%，滑轨、移门系统和收纳系统的平均单价分别上升 15.00%、27.56%和 2.98%。

#### 4、客户拓展情况

2023 年，公司收入增长较快的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年收入	2022 年收入	收入增长
Ebco Private Limited	12,753.91	9,960.82	2,793.08
索菲亚家居股份有限公司	10,169.68	7,405.86	2,763.81
EMUCA S.A.	3,349.07	1,386.39	1,962.67
金牌厨柜家居科技股份有限公司	1,795.37	45.54	1,749.83
广州尚品宅配家居股份有限公司	1,599.19	722.72	876.47

由上可见，公司 2023 年收入增长主要来自于 Ebco Private Limited、索菲亚家居股份有限公司、EMUCA S.A.、金牌厨柜家居科技股份有限公司、广州尚品宅配家居股份有限公司等客户的收入增长。2023 年，公司收入增长主要来自于原有客户收入增长，主要原因为公司所在的家居五金行业下游主要为企业客户，其引入供应商需要较长时间考核，新开拓客户收入增长需要一定时间，未来随着双方合作加深，可以为公司持续带来收入增长。

#### 5、主要客户业绩变动情况

报告期内，公司主要客户向公司采购情况及其经营情况如下：

客户名称	向图特采购金额（万元）			经营情况（亿元）		
	2024 年	2023 年	2022 年	2024 年	2023 年	2022 年

	1-6 月			1-6 月		
Ebco 集团	7,824.80	12,753.91	9,960.82	约 4.06	约 7.84	约 7.13
索菲亚集团	4,432.01	10,169.68	7,405.86	49.29	116.66	112.23
OOO "T.B.M"	1,670.33	1,041.66	1,593.39	12.03	26.27	27.27
金牌家居集团	1,046.54	1,795.37	45.54	15.20	36.45	35.53
EMUCA S.A.	978.87	3,349.07	1,386.39	约 3.33	约 6.36	6.55
尚品宅配集团	589.14	1,599.19	722.72	17.10	49.00	53.14
Moonju Hardware Co., Ltd	503.70	1,372.14	2,028.23	未提供	1.70	2.09
AMERICAN WOODMARK CORPORATION 集团	543.80	1,170.59	1,673.80	32.30	131.76	147.31

注 1：以上数据按 2024 年 6 月 30 日汇率换算，其中 1 美元=7.13 人民币、1 欧元=7.66 人民币。

注 2：以上数据来源为公司年报、中信保数据及客户访谈提供数据。

由上可见，公司主要客户经营情况报告期内保持稳定。

#### 6、公司 2023 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

综上分析，公司 2023 年收入增长主要来自于公司产品销量的增长，其中主要为原有客户收入规模的增加。2023 年家具制造业规模略有下降，下游客户业绩基本保持稳定，而公司在 2023 年收入仍保持增长，主要原因如下：

①公司持续关注市场需求变化，以市场需求为导向，不断完善产品种类、规格型号，以满足不同客户多样化需求，新产品的推出需要一定的时间让客户接受，随着公司客户对公司各类新产品的认可，对公司各类新产品的采购也不断增长。

②公司发展初期以外销为主，2018 年以来，公司开始积极开拓国内市场，成功加入国内头部家居企业供应链体系，与国内家居头部品牌索菲亚、金牌家居、欧派家居、好莱客、顾家家居、尚品宅配等建立了稳定的合作关系。

③行业竞争更趋向于品牌化竞争，公司作为行业代表性企业，在产品研发设计、生产制造能力、品牌影响力、管理能力等方面有较强的优势，规模快速增长，收入增长速度高于行业平均水平。

④公司产能不断提高，规模效应持续扩大，能更加及时的向客户进行交付，销量、产量随之增长。

综上，公司收入增长具有合理性。

（二）说明 2024 年 1-6 月收入、净利润、毛利率、经营性现金流量净额较去年同期变动比例及原因，主要客户 2024 年下半年业绩是否存在下滑，公司是否存在期后业绩下滑的趋势或风险。

### 1、2024 年 1-6 月公司主要财务数据变动情况

2024 年 1-6 月公司主要财务数据与 2023 年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	增长率	2023 年 1-6 月
收入	40,151.21	14.56%	35,048.38
净利润	6,216.87	25.07%	4,970.72
综合毛利率	29.86%	-0.06%	29.92%
经营性现金流量净额	5,200.03	-13.87%	6,037.50

公司 2024 年 1-6 月收入较 2023 年 1-6 月增长 14.56%，净利润增长 25.07%，综合毛利率与 2023 年 1-6 月基本持平，经营性现金流量净额略有下降主要为 2024 年因生产经营需求，存货规模较 2023 年末增加 2,307.93 万元。

### 2、主要客户 2024 年下半年业绩变动情况

公司主要上市公司客户索菲亚（002572）、金牌家居（603180）、欧派家居（603833）、尚品宅配（300616）、好莱客（603898）2024 年三季度业绩情况及公司销售金额情况如下：

金额单位：万元

公司	公司销售金额			客户营业收入		
	2024 年 1-9 月	增长率	2023 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	增长率	2023 年 1-9 月
索菲亚	7,489.04	4.68%	7,154.09	765,553.46	-6.64%	820,045.17
金牌家居	1,716.77	47.62%	1,162.97	241,610.91	-5.15%	254,717.09
欧派家居	613.20	-0.52%	616.38	1,387,871.30	-16.21%	1,656,454.84
尚品宅配	967.85	-11.97%	1,099.46	273,189.62	-22.22%	351,220.27
好莱客	676.35	-25.55%	908.45	144,407.91	-11.24%	162,693.72

注：上述数据未经审计。

公司与索菲亚交易金额逐年上涨，具体原因详见本问题“四、关于客户入股”之“（二）说明索菲亚与公司的合作历史、开始合作的时间及拓展客户的方式，说明自索菲亚入股以后双方交易金额增长的原因及合理性，未来合作是否具有可持续性”。

2024 年 1-9 月，与 2023 年 1-9 月相比，公司向金牌家居销售收入增长，主要原因为 2022 年 7 月，公司凭借过硬的产品质量、具备市场竞争力的报价及快

速响应的服务能力在金牌家居体系内招标中脱颖而出，取得较高的采购份额，经供应商转换和产品导入，公司与金牌家居的交易额于 2023 年和 2024 年 1-6 月大幅增长，成为金牌家居的核心五金供应商之一。

2024 年 1-9 月，公司向欧派家居、尚品宅配、好莱客销售金额较 2023 年 1-9 月略有下降，主要受客户销售规模下降的影响。

### **3、公司期后业绩不存在下滑情形**

2024 年公司期后业绩情况良好，详见本问题“(三)”之“6、期后业绩情况”。

综上，公司 2024 年 1-6 月收入、净利润较 2023 年同期有所增长，公司期后业绩不存在下滑的情形。

**(三) 结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率及经营活动现金流量）及与去年同期对比的情况，说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。**

#### **1、行业竞争格局**

我国是五金产品的制造大国，企业数量众多。公司目前主要聚焦于家居五金领域，家居五金市场目前处于品牌集中化发展的初期，大部分家居五金企业规模较小，市场整体较为零散，行业集中度相对较低。

以欧洲五金品牌商海蒂诗、百隆，以及以东泰五金、悍高集团、图特股份、星徽股份和广东炬森等为代表的国内家居五金企业，由于长期的从业经验和较早的品牌化道路，已形成了品牌优势，在技术、品质、规模上都达到了行业的先进水平。

另外，我国家居五金行业还有数量众多的中小企业，构成我国低端家居五金市场的主要参与者。这些企业生产规模较小，品牌意识较弱，自主研发设计能力不足，以低价竞争获取生存空间，产品技术含量较低，同质化现象严重。

随着行业标准的完善、劳动力成本的上升以及市场竞争的加剧，依靠低质低价竞争获取市场空间的无品牌、无自主研发能力、低附加值的家居五金企业将逐步被淘汰，已形成品牌和规模优势的企业将得到进一步的发展，行业集中度进一步提升。

#### **2、业务拓展能力**

近年来，公司一方面持续加大市场开拓，开拓新客户，新客户增加较多，为

公司经营规模和业绩的快速增长做出了重要贡献，其中近年来销售规模较大的新客户主要包括广州尚品宅配家居股份有限公司、厦门市永通顺进出口有限公司、尚品本色智能家居有限公司、LINKEN SYSTEM INTERNATIONAL LIMITED、广州皇朝家具有限公司、浙江图家五金有限公司、广州至爱智家科技有限公司、MEGAPLIT OOO 等客户。另一方面家居五金行业下游主要为企业客户，其供应商引入需要较长时间考核，公司新开拓客户收入增长需要一定时间，公司持续丰富五金产品品类，扩大现有客户销售规模，未来随着双方合作加深，可以为公司持续带来收入增长。

**3、筹资能力**

报告期各期末，公司流动比率分别为 2.03、1.85 和 1.83，速动比率分别为 1.15、1.24 和 1.08，公司资产流动性较好，短期偿债能力较强；利息保障倍数分别为 45.39、36.92 和 20.33，总体保持较高水平，偿债压力较小；报告期各期末，公司资产负债率分别为 31.17%、43.35%和 41.67%，2023 年末资产负债率有所上升，主要系公司智能制造基地建设项目需要，长期借款和应付账款有所增加所致。随着公司规模不断扩大，使得未分配利润不断上升，资产结构不断优化。

截至 2024 年 6 月末，公司短期借款 1,899.62 万元，长期借款 18,311.08 万元，公司进行短期借款和长期借款主要系用于公司日常经营活动和项目建设，公司具有良好的偿债能力和筹资能力。

**4、期末在手订单**

报告期各期末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
在手订单金额	13,794.88	10,928.10	8,133.96
其中：内销	5,482.90	5,114.78	2,842.89
外销	8,311.98	5,813.32	5,291.07

由上可见，截至 2024 年 6 月末，公司在手订单 13,794.88 万元，在手订单情况良好，报告期内未发生重大不利变化。

**5、期后订单情况**

公司与主要客户均建立了长期紧密的合作关系，客户粘性较强。2024 年 7-12 月公司期后新增订单金额 65,211.36 万元，期后订单情况良好。

6、期后业绩情况

公司 2024 年未经审计收入约为 9 亿元，较 2023 年营业收入增长约 10%，2024 年未经审计净利润约为 1.3 亿元，与 2023 年基本持平，综合毛利率约 29.60%，较 2023 年综合毛利率 30.21%略有下降，经营性现金净流量约 1.63 亿元，公司期后业绩不存在下降的情形。

7、公司业绩具有持续性、稳定性

综上分析，目前国内家居五金行业集中度相对较低，未来有不断上升趋势，公司业务拓展能力、筹资能力良好，各期末在手订单规模不存在下滑情形，期后订单及期后业绩情况良好，公司业绩具有持续性，稳定性。

二、关于主要客户

（一）说明公司与实缴资本为 0 的客户合作的原因及合理性，前述客户是否实质开展业务，与公司交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配。

1、公司与实缴资本为 0 的客户合作的原因及合理性

经访谈佛山市东誉再生资源有限公司确认，其实缴资本为 80 万元人民币；北京励图家居科技有限公司的实缴资本为 0，除此之外，报告期内，公司前五大客户中不存在其他实缴资本为 0 的情况。

北京励图家居科技有限公司和佛山市东誉再生资源有限公司的情况如下：

序号	客户名称	成立日期	注册资本	实缴资本	经营范围	合作历史
1	北京励图家居科技有限公司	2018 年	300 万元人民币	0	技术服务、技术推广、技术转让;销售五金交电、家具、建筑材料、装饰材料、电子产品、针纺织品、文化用品、体育用品(不含弩)、工艺品(不含文物)、家用电器、计算机软件及辅助设备、通讯设备、日用品、食用农产品、通讯设备、机械设备、电气设备、办公用品;货物进出口;代理进出口;技术进出口;计算系统服务;数据处理;维修计算机;基础软件服务、应用软件开发(不含医用软件);承办展览展示;家庭劳务服务;电脑图文设计;软件开发;汽车租赁(不含九座以上客车);组织文化艺术交流活动。(企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本区产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)	北京励图家居科技有限公司的股东孟祥镇、李加同较早即以个人身份与公司建立合作关系,后由于公司规范需要,孟祥镇、李加同于 2018 年成立了该公司。

序号	客户名称	成立日期	注册资本	实缴资本	经营范围	合作历史
2	佛山市东誉再生资源有限公司	2019 年	600 万元人民币	80 万元人民币	废旧金属回收，再生资源回收（不含固体废物、危险废物、报废汽车等需经有关部门批准的项目）（凭有效许可证经营）；销售、生产、加工：金属材料（不含金银及钢铁铸造）、塑料制品（不含废旧塑料）、纸制品（不含印刷）；汽车租赁服务，仓储服务（不含危险化学品）；国内商业、物资供销业。（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。）	2019 年开始合作

如上表所示，北京励图家居科技有限公司主要从事家居五金产品的销售，佛山市东誉再生资源有限公司主要从事废旧金属的回收，上述业务均无需大额资本投入，因此，其实缴资本较低具备合理性。

北京励图家居科技有限公司是公司在北京、天津和河北省区域的经销商，公司对经销商的选择主要考察其行业经验、品牌认同、营业资质、资金实力、人员配置等方面，北京励图集团的股东孟祥镇、李加同先生从事家居五金产品销售多年，经验丰富，公司与其存在业务合作具备合理性。

报告期内，公司向佛山市东誉再生资源有限公司销售废料具备合理性，具体原因如下：

（1）废旧金属回收具有运输困难、仓储成本高的特点，导致废旧金属回收具有一定区域性，佛山市东誉再生资源有限公司距离公司较近，具有一定的成本优势，可以给出具备竞争力的报价，此外，公司废料仓容积有限，佛山市东誉再生资源有限公司凭借有利的区位优势，可以较快的响应公司的废料销售需求；

（2）佛山市东誉再生资源有限公司是公司周边规模较大的废料回收商，客户包含新宝电器、炬森精密等大型制造企业，其具备公对公结算能力，能满足公司规范化结算要求；

（3）在多年的合作里，佛山市东誉再生资源有限公司信誉良好、响应及时、按时结算，与公司建立了良好的合作关系，公司结合客户报价、合作历史、结算情况、服务质量等多种因素选择废料回收商，与佛山市东誉再生资源有限公司进行业务合作是公司综合研判的结果。

综上所述，报告期内，公司主要向佛山市东誉再生资源有限公司销售废料具备合理性。

2、前述客户是否实质开展业务

经实地走访上述客户的办公经营场所，上述客户均实质开展业务，不存在经营异常的情形。

3、与公司交易是否真实，交易规模与其经营规模是否匹配

报告期内，上述客户与公司的交易规模情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	销售金额			销售金额占客户收入的比例 <sup>注</sup>
			2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	
1	北京励图家居科技有限公司	家居五金	607.11	1,930.04	1,589.50	约 70%
2	佛山市东誉再生资源有限公司	废钢材	1,350.71	2,591.19	1,955.69	约 30%

注：销售金额占客户收入的比例以 2024 年 1-6 月的数据计算，数据来源于对客户的访谈及确认。

经实地走访上述客户，查看其主要经营场所，公司产品在经营场所的库存状态，了解双方合作背景、合作期限、未来合作计划等，了解进销存情况，了解客户实际控制人和关键经办人相关信息、向公司采购的商业理由，了解客户经营情况、财务核算基础、信息管理系统等；对销售收入执行穿行测试，抽取样本对主要客户的订单、出库单、签收单、发票、银行回单、收入凭证、收款凭证进行穿行测试；了解交易的真实性及交易规模情况；报告期内，上述客户与公司交易真实，交易规模与其经营规模具备匹配性。

（二）按照直销客户（单独列示贸易商客户）、经销客户列示说明报告期内的客户数量，公司客户是否较为分散，与同行业可比公司是否存在明显差异，结合复购率情况说明销售是否具有稳定性。

1、客户数量及分散度情况

报告期内，公司全年销售额 10 万及以上的客户数量按直销客户、经销客户列示的情况如下：

单位：家

客户类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	客户数量	占比	客户数量	占比	客户数量	占比
直销客户	239	70.29%	266	72.28%	246	69.89%

其中：贸易商客户	51	15.00%	60	16.30%	57	16.19%
经销客户	101	29.71%	102	27.72%	106	30.11%
合计	340	100.00%	368	100.00%	352	100.00%

注：2024 年 1-6 月的客户数量计算口径为 2024 年 1-6 月期间销售额 5 万元及以上的客户数量。

报告期内，公司全年销售额 10 万及以上的客户数分别为 352 家、368 家和 340 家，其中主要为直销客户，数量占比分别为 69.89%、72.28%和 70.29%，其占比相对稳定。报告期内，公司全年销售额 10 万及以上的直销客户中，贸易商客户分别为 57 家、60 家和 51 家，占公司总客户数的比例为 16.19%、16.30%和 15.00%，占比相对较低。

报告期内，公司前五大客户销售集中度及同行业可比公司的情况如下：

年份	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
悍高集团	8.75%	9.84%	10.86%
星徽股份	未披露	16.55%	14.63%
顶固集创	未披露	28.18%	14.20%
坚朗五金	3.31%	2.35%	3.80%
炬森精密	34.47%	33.63%	33.11%
同行业平均值	15.51%	18.11%	15.32%
图特股份	40.66%	37.32%	33.45%

报告期内，公司前五大客户的销售集中度分别为 33.45%、37.32%和 40.66%，与同行业可比公司炬森精密不存在明显差异，均高于同行业平均值。

主要原因如下：

悍高集团以经销模式为主，客户类型以经销商为主，线上 C 端与小 B 端客户、家居企业为辅，大型客户占比较低，因此前五大客户收入占比低于公司。

星徽股份主营业务分为跨境电商业务和精密五金业务两部分，2022 年和 2023 年，其精密五金业务收入占比分别为 46.38%和 48.87%。按销售模式来看，2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月其通过亚马逊、自营平台及其他第三方平台等互联网销售产生的收入占其营业收入比例分别为 71.11% 、69.92%和 57.24%，客户相对分散，因此前五大客户收入占比低于公司。

2022 年和 2023 年,顶固集创前五大客户收入占比分别为 14.20%和 28.18%。报告期内,顶固集创主要产品包括定制衣柜及配套家居、精品五金、智能五金、定制生态门、系统门窗等,其销售模式以经销模式为主,占比分别为 68.27%和 53.58%,大宗模式占比分别为 28.06%和 41.02%,顶固集创采用以经销为主的销售模式,因此前五大客户收入占比低于公司,2023 年顶固集创大宗模式收入占比增加,前五大客户收入占比也有所上升。

报告期内,坚朗五金主要产品为建筑五金,由于我国建筑五金行业市场容量巨大、产品种类极其繁多、应用领域广泛、功能和结构复杂多变、客户需求多元、单品价值较低,坚朗五金客户、订单呈现“客户量大但单笔订单额小”的特征,客户非常的分散,因此其前五大客户收入占比低于公司。

综上,公司客户集中度高于同行业可比公司主要因公司和同行业可比公司的销售模式存在差异,具有合理性,符合行业特性。

## 2、客户的复购率及稳定性情况

报告期内,公司的老客户复购率情况如下:

单位:家、万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
老客户数量	503	528	510
客户总数	647	760	790
老客户复购率	77.74%	69.47%	64.56%
老客户销量额	37,845.23	77,031.82	64,604.64
销售总额	38,669.91	79,580.55	67,177.05
老客户销量占比	97.87%	96.80%	96.17%

注:老客户复购率=老客户数量/客户总数;老客户销量占比=老客户销量额/销售总额;

报告期内,从客户数量角度看,公司老客户复购率分别为 64.56%、69.47%和 77.74%,老客户复购率不断增加,客户粘性不断提高。从销售额来看,报告期内,公司老客户的销售额占比分别为 96.17%、96.80%和 97.87%,占比相对稳定。

综上所述,公司客户较为分散,公司对客户的依赖性较低;同时老客户收入占比较高,有利于公司销售业绩的持续稳定增长。

（三）说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作期限、客户类型、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况，报告期内公司是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的客户。

报告期内，公司前五名客户的获取方式、合作背景、合作期限、客户类型、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况，报告期内公司是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的客户的情况如下：

序号	集团名称	公司名称	成立时间	获取方式及合作背景	合作期限	客户类型	未来合作计划	合同签订周期及续签约定	持续履约情况	报告期内公司是否存在刚成立即开展大额合作	是否主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的客户
1	Ebco 集团	Ebco Private Limited	1973 年	2013 年开始通过展会建立合作关系。	12 年	直销客户	持续合作	战略合作协议期限 5 年；按需求即时下单，无续签约定	正常	否	否
		EFFIPRESS ENGINEERING PRIVATE LIMITED	1994 年							否	否
2	索菲亚集团	索菲亚家居股份有限公司	2003 年	2017 年通过展会接洽，双方建立合作。	8 年	直销客户	持续合作	采购框架合同：1-3 年；按需求即时下单，无续签约定	正常	否	否
		广州索菲亚供应链有限公司	2020 年							否	否
		司米厨柜有限公司	2014 年							否	否

序号	集团名称	公司名称	成立时间	获取方式及合作背景	合作期限	客户类型	未来合作计划	合同签订周期及续签约定	持续履约情况	报告期内公司是否存在刚成立即开展大额合作	是否主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的客户
		河南索菲亚家居有限责任公司	2017年							否	否
3	佛山市东誉再生资源有限公司		2019年	2019年开始合作，对方上门拜访建立合作关系	6年	直销客户	持续合作	销售框架协议为1年；按需求即时下单，无续签约定	正常	否	否
	佛山市顺德区起富物资回收有限公司		2013年	2017年开始合作，对方上门拜访建立合作关系	8年			按需求即时下单，无续签约定		否	否
4	EMUCA S.A.		1981年	2015年开始合作，通过展会认识并建立合作关系。	10年	直销客户	持续合作	战略合作协议期限5年；按需求即时下单，无续签约定	正常	否	否
5	Moonju Hardware Co., Ltd		1998年	2014年开始合作，通过展会认识并建立合作关系。	11年	直销客户	持续合作	战略合作协议期限5年；按需求即时下单，无续签约定	正常	否	否
6	北京励图集团	北京励图家居科技有限公司	2018年	北京励图的股东孟祥镇、李加同较早	7年	经销客户	持续合作	经销商协议为1	正常	否	否

序号	集团名称	公司名称	成立时间	获取方式及合作背景	合作期限	客户类型	未来合作计划	合同签订周期及续签约定	持续履约情况	报告期内公司是否存在刚成立即开展大额合作	是否主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的客户
		香河励图商贸有限公司	2023年	即以个人身份与公司建立合作关系，后由于公司规范需要，孟祥镇、李加同于2018年成立了北京励图；2023年，二人成立香河励图商贸有限公司，并与公司展开合作。				年；按需求即时下单，无续签约定		是	否
7	AMERICAN WOODMARK CORPORATION 集团	AMERICAN WOODMARK CORPORATION	1980年	2010年通过展会建立合作关系。	15年	直销客户	持续合作	按需求即时下单，无续签约定	正常	否	否
		RSI HOME PRODUCTS INC	1989年								否
8	OOO "T.B.M"		2003年	2013年开始合作，通过展会认识并建立合作关系。	12年	直销客户	持续合作	按需求即时下单，无续签约定	正常	否	否
9	金牌家居集团	金牌厨柜家居科技股份有限公司	1999年	2018年开始通过业务洽谈建立合作关系。	7年	直销客户	持续合作	战略合作协议期限3年；按需求即时下单，无续签约定	正常	否	否
		江苏金牌厨柜有限公司	2014年								否
		成都金牌厨柜家居科技有限公司	2020年								否

注：佛山市顺德区起富物资回收有限公司与佛山市东誉再生资源有限公司实际控制人之间为伯侄关系。

报告期内，公司的主要客户中，北京励图集团的香河励图商贸有限公司存在刚成立即开展大额合作的情况，香河励图商贸有限公司为北京励图家居科技有限公司实控人新设主体与公司开展业务，该公司是北京励图集团在河北廊坊的销售门店，注册新公司是为了方便管理和规范，其与公司合作的经销商经营者实质未发生变化。因此，香河励图商贸有限公司新设即成为公司主要客户的情形具备商业合理性，不存在异常情形。

除上述情况外，公司不存在其他报告期内刚成立即开展大额合作的情形。公司不存在主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的客户的情况。

（四）列表说明家居生产企业、家居五金品牌商、贸易商、经销商毛利率的差异情况及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排，是否存在毛利率明显偏离平均水平的客户，是否存在异常资金往来。

报告期内，公司家居生产企业、家居五金品牌商、贸易商、经销商毛利率情况如下：

单位：%

客户类型	产品类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		是否存在利益输送、其他利益安排或异常资金往来
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	
家居生产企业	铰链	63.01	28.58	62.74	27.91	61.73	19.51	否
	滑轨	28.98	27.41	30.54	31.40	28.17	30.20	
	移门系统	3.46	48.30	2.41	48.73	2.82	45.97	
	收纳系统	3.05	30.05	2.85	28.77	3.39	21.10	
	其他	1.50	17.74	1.45	19.90	3.89	13.28	
	小计	100.00	28.80	100.00	29.39	100.00	23.08	
家居五金品牌商	铰链	55.21	33.25	57.46	31.73	59.73	25.30	否
	滑轨	24.45	25.44	20.72	28.14	19.38	26.20	
	移门系统	12.44	51.89	14.86	49.54	16.63	46.96	
	收纳系统	5.17	27.26	4.48	28.77	2.71	26.43	
	其他	2.73	25.83	2.47	25.98	1.55	26.62	
	小计	100.00	33.15	100.00	33.36	100.00	29.13	
贸易商	铰链	25.67	33.57	24.91	28.33	38.49	26.46	否
	滑轨	28.04	28.98	33.71	23.35	25.18	17.92	
	移门系统	24.23	43.14	24.02	49.19	28.76	41.56	
	收纳系统	17.77	25.98	14.10	26.62	4.67	26.96	
	其他	4.29	22.78	3.25	26.58	2.90	28.25	

	小计	100.00	32.79	100.00	31.37	100.00	28.73	
经销商	铰链	47.51	21.89	50.08	24.36	47.99	17.09	否
	滑轨	33.40	28.61	33.00	31.43	31.75	28.46	
	移门系统	13.77	45.79	11.34	47.34	14.71	43.73	
	收纳系统	4.67	23.51	3.86	22.86	3.85	19.64	
	其他	0.66	39.06	1.71	40.33	1.70	23.81	
	小计	100.00	27.62	100.00	29.52	100.00	24.83	
合计			31.00		31.34		26.59	

由上表可知，公司不同类型客户毛利率存在一定差异，各期毛利率变动幅度较小，变动方向基本一致。报告期内，不同类型客户不同产品类型毛利率情况具体分析如下：

#### 1、铰链

2024 年 1-6 月						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
铰链	家居生产企业	7,621.76	35.53%	2,178.11	33.58%	28.58%
	家居五金品牌商	10,895.04	50.79%	3,623.04	55.85%	33.25%
	贸易商	368.48	1.72%	123.68	1.91%	33.57%
	经销商	2,567.58	11.97%	562.12	8.67%	21.89%
	合计	21,452.85	100.00%	6,486.96	100.00%	30.24%
2023 年度						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
铰链	家居生产企业	16,964.09	37.60%	4,734.82	35.88%	27.91%
	家居五金品牌商	21,267.83	47.14%	6,749.34	51.15%	31.73%
	贸易商	884.98	1.96%	250.75	1.90%	28.33%
	经销商	5,998.25	13.30%	1,461.25	11.07%	24.36%
	合计	45,115.15	100.00%	13,196.16	100.00%	29.25%
2022 年度						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率

铰链	家居生产企业	12,191.97	31.78%	2,379.20	27.79%	19.51%
	家居五金品牌商	19,165.06	49.96%	4,848.95	56.64%	25.30%
	贸易商	1,443.21	3.76%	381.90	4.46%	26.46%
	经销商	5,562.90	14.50%	950.73	11.11%	17.09%
	合计	38,363.15	100.00%	8,560.79	100.00%	22.32%

报告期内，铰链产品毛利率分别为 22.32%、29.25%和 30.24%，呈上升趋势。

家居生产企业、家具五金品牌商、贸易商铰链毛利率均呈上升的趋势，与铰链整体毛利率趋势相匹配。

报告期内，经销商客户毛利率较低，主要是公司在定价策略方面需给予经销商一定的毛利空间，故定价低于其他类型客户，毛利率也较低。2024 年 1-6 月，经销商毛利率有所下降，与铰链整体毛利率相反，主要系 2024 年上半年，公司为推广新产品，对 H107 系列新品铰链进行了促销活动，使得经销商毛利率有所下降。

报告期内，家居生产企业客户毛利率低于家具五金品牌商、贸易商，主要系：

①产品销售结构不同，不同客户采购的产品系列、型号存在一定差异，使得毛利率水平存在差异；②定价政策不同，公司根据产品成本制定参考价格，综合考虑产品市场竞争情况、客户采购规模、客户价格敏感性程度以及汇率等因素在参考价格的基础上进行调整确定最终价格。不同类型客户所在地区竞争情况、议价能力及价格敏感度等方面存在差异，使得公司向不同客户销售相同产品时单价存在一定差异。2022 年度，家居生产企业毛利率较低，主要原因为：①公司大力拓展工业渠道，为快速扩大市场份额，对部分新合作的家居生产企业客户定价较低，且对部分战略客户给予一定价格优惠；②不同客户销售产品的具体型号不同，使得毛利率水平存在一定差异。

## 2、滑轨

2024 年 1-6 月						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
滑轨	家居生产企业	3,505.51	33.27%	960.72	34.06%	27.41%
	家居五金品牌商	4,824.62	45.78%	1,227.21	43.50%	25.44%
	贸易商	402.58	3.82%	116.68	4.14%	28.98%
	经销商	1,805.01	17.13%	516.45	18.31%	28.61%
	合计	10,537.73	100.00%	2,821.06	100.00%	26.77%
2023 年度						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
滑轨	家居生产企业	8,258.05	39.18%	2,592.64	41.33%	31.40%
	家居五金品牌商	7,670.15	36.39%	2,158.28	34.40%	28.14%
	贸易商	1,197.64	5.68%	279.69	4.46%	23.35%
	经销商	3,952.85	18.75%	1,242.55	19.81%	31.43%
	合计	21,078.70	100.00%	6,273.17	100.00%	29.76%
2022 年度						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
滑轨	家居生产企业	5,563.28	33.91%	1,680.30	37.13%	30.20%
	家居五金品牌商	6,217.88	37.90%	1,629.16	36.00%	26.20%
	贸易商	944.30	5.76%	169.21	3.74%	17.92%
	经销商	3,680.52	22.43%	1,047.34	23.14%	28.46%
	合计	16,405.98	100.00%	4,526.00	100.00%	27.59%

报告期内，滑轨产品毛利率分别为 27.59%、29.76%和 26.77%，家居生产企业、家具五金品牌商、经销商滑轨毛利率变动趋势与滑轨整体毛利率趋势相匹配。2024 年 1-6 月，贸易商滑轨毛利率较 2023 年有所上升，与滑轨整体毛利率趋势相反，主要系公司骑马抽产品处于市场推广阶段，毛利率水平较低，2024 年 1-6 月贸易商客户采购的骑马抽产品减少，产品结构变化使得贸易商客户毛利率有所

上升。报告期内，公司骑马抽产品不同客户类型的销售占比及毛利率情况如下：

客户类型	2024.6.30		2023.12.31		2022.12.31	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
家居生产企业	4.09%	4.94%	4.72%	11.24%	4.96%	15.67%
家居五金品牌商	92.70%	10.65%	83.27%	11.55%	82.09%	7.10%
贸易商	2.16%	23.02%	10.33%	-6.24%	10.71%	-16.25%
经销商	1.06%	15.07%	1.68%	7.88%	2.23%	-0.83%
合计	100.00%	10.73%	100.00%	9.63%	100.00%	4.85%

由上表可知，贸易商采购的骑马抽产品收入占比逐年减少，使得贸易商客户毛利率呈逐年上升趋势，不同客户类型不同年度骑马抽产品毛利率差异主要系产品型号不同所致。

### 3、移门系统

2024 年 1-6 月						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
移门系统	家居生产企业	419.06	10.57%	202.39	10.29%	48.30%
	家居五金品牌商	2,454.33	61.89%	1,273.62	64.75%	51.89%
	贸易商	347.80	8.77%	150.06	7.63%	43.14%
	经销商	744.45	18.77%	340.90	17.33%	45.79%
	合计	3,965.64	100.00%	1,966.97	100.00%	49.60%
2023 年度						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
移门系统	家居生产企业	651.67	7.79%	317.58	7.74%	48.73%
	家居五金品牌商	5,499.36	65.76%	2,724.18	66.37%	49.54%
	贸易商	853.44	10.20%	419.78	10.23%	49.19%
	经销商	1,358.61	16.25%	643.14	15.67%	47.34%
	合计	8,363.07	100.00%	4,104.68	100.00%	49.08%
2022 年度						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率

移门系统	家居生产企业	556.40	6.41%	255.79	6.47%	45.97%
	家居五金品牌商	5,334.21	61.50%	2,504.79	63.34%	46.96%
	贸易商	1,078.42	12.43%	448.18	11.33%	41.56%
	经销商	1,704.66	19.65%	745.52	18.85%	43.73%
	合计	8,673.70	100.00%	3,954.29	100.00%	45.59%

报告期内，公司移门系统产品的毛利率分别为 45.59%、49.08%和 49.60%，不同类型客户毛利率差异不大。移门系统产品的毛利率与公司其他产品相比毛利率较高，主要系：①移门系统产品是具有定制化特征的产品，根据客户的不同需求定制化生产，产品溢价较高；②移门系统产品订单呈现多次少量的特点，单笔订单规模较小；③目前市场同类产品竞争对手较少，公司具有较强的议价能力。

#### 4、收纳系统

2024 年 1-6 月						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
收纳系统	家居生产企业	368.94	19.45%	110.87	21.55%	30.05%
	家居五金品牌商	1,020.50	53.80%	278.16	54.05%	27.26%
	贸易商	255.10	13.45%	66.27	12.88%	25.98%
	经销商	252.20	13.30%	59.30	11.52%	23.51%
	合计	1,896.74	100.00%	514.59	100.00%	27.13%
2023 年度						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率
收纳系统	家居生产企业	771.72	22.73%	222.02	23.66%	28.77%
	家居五金品牌商	1,659.72	48.89%	477.43	50.87%	28.77%
	贸易商	500.98	14.76%	133.35	14.21%	26.62%
	经销商	462.69	13.63%	105.76	11.27%	22.86%
	合计	3,395.12	100.00%	938.56	100.00%	27.64%
2022 年度						
产品	客户类型	销售收入 (万元)	收入占比	毛利额 (万元)	毛利占比	毛利率

收纳系统	家居生产企业	670.03	31.01%	141.41	27.95%	21.10%
	家居五金品牌商	869.25	40.24%	229.72	45.41%	26.43%
	贸易商	174.94	8.10%	47.17	9.32%	26.96%
	经销商	446.14	20.65%	87.64	17.32%	19.64%
	合计	2,160.37	100.00%	505.93	100.00%	23.42%

报告期内，收纳系统产品毛利率存在一定波动。公司收纳产品系列丰富，细分产品较多，不同细分产品间销售单价及毛利率水平差异较大，不同客户类型采购的产品结构各不相同，使得毛利率存在一定差异。报告期内，经销商毛利率较低，主要系采购的侧式拉篮、升降机等产品较多，此类产品毛利率水平较低。

由上可知，报告期内不同客户类型毛利率差异的主要原因：①产品销售结构不同，不同客户采购的产品系列、型号存在一定差异，使得毛利率水平存在差异；②定价政策不同，公司根据产品成本制定参考价格，综合考虑产品市场竞争情况、客户采购规模、客户价格敏感性程度以及汇率等因素在参考价格的基础上进行调整确定最终价格。不同类型客户所在地区竞争情况、议价能力及价格敏感度等方面存在差异，使得公司向不同客户销售相同产品时单价存在一定差异。

综上，报告期内公司家居生产企业、家居五金品牌商、贸易商、经销商毛利率存在一定差异，差异符合公司实际经营情况，具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排，不存在毛利率明显偏离平均水平的客户，不存在异常资金往来。

### 三、关于废料销售

（一）说明报告期内废料的产生情况，与生产规模是否匹配，废料率是否稳定，与同行业可比公司是否存在明显差异

#### 1、报告期内废料的产生情况，与生产规模匹配情况

公司固体废料有废钢和废铝，废钢主要来源于钢材的分条裁剪、冲压环节的边角料及生产装配环节的不良品，废铝主要来源于铝材裁剪分段产生的边角

料及生产装配环节的不良品，具体情况如下：

钢材的分条裁剪环节，公司通常委外采购卷钢分条加工服务，由卷钢分条加工商对标准规格的钢卷进行裁剪分割，形成宽度符合公司的需求的钢卷，在分条加工的进程中，会产生边角余料，生产完毕后，卷钢分条加工商将分条后的钢卷和边角余料一同运输至公司，并进行对账；同时，公司也有少量自行裁剪钢板的生产活动，按生产需求的规格将钢板进行裁剪分割。

钢板的冲压环节，公司须将卷钢进行冲裁、冲孔、弯曲，加工成具体形状的五金零件，在冲裁环节中，由于零件冲裁形状不规则、需冲孔，且连续冲裁过程零件之间会预留一定的间隙，因此会形成边角余料。

铝材裁剪分段环节，公司将铝型材按生产需求的长度进行裁剪分段，该环节会产生边角料及铝粉。

生产装配环节，由于生产设备调试、自动化组装过程五金零配件变形、生产工人操作失误等原因，会产生金属五金产品的残次品和不良品。

公司报告期废料主要有废钢（含废不锈钢）、废铝，废料销售收入金额及占收入比例情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
废钢销售收入	1,400.48	2,931.59	2,266.49
废铝及其他销售收入	80.82	56.45	29.94
废料销售收入合计	1,481.30	2,988.04	2,296.43
废料销售收入占营业收入比例	3.69%	3.62%	3.31%

报告期，公司废料收入 94% 以上是废钢销售收入，废铝及其他废料的销售收入占废料收入比例不足 6%，各期废料销售收入占营业收入比例分别为 3.31%、3.62% 和 3.69%。

报告期内，公司废钢销量与产品产量变动情况具体如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
废钢销量合计（吨）	5,824.69	11,466.05	8,862.82
产量（万对、万套、万个）合计	6,064.19	12,392.21	10,413.83
整体单位产量废钢销量	0.96	0.93	0.85

注：废钢包含废不锈钢。

如上表所述，报告期内，公司废钢销量与成品产量产出变动趋势一致，整体单位产量废钢销量上升，主要系受产品结构、新款自动化设备投入使用初期废品率相对较高等因素影响。具体分析如下：

（1）公司报告期滑轨单位产量废钢销量增长主要是复杂结构、生产废料率高的隐藏滑轨及骑马抽产量占比增长；

（2）缓冲铰链可使柜门在达到一定角度时自行缓慢关闭，减低冲击力，形成关闭时舒适的阻尼效果；为了实现缓冲功能，缓冲铰链相较于普通铰链结构更复杂，因此废料率较高，产生的边角料更多。公司报告期铰链单位产量废钢销量增长主要是复杂结构、生产废料率高的缓冲铰链产量占比增长。

（3）随着公司自动化生产程度提升，新款自动化设备投入使用初期形成不良品数量上升。

## 2、报告期内废料率，与同行业可比公司差异情况

公司报告期废钢销量与领用的钢材数量情况如下表所示：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
废钢销量（吨）	5,824.69	11,466.05	8,862.82
钢材领料数量（吨）	19,016.55	37,974.50	30,524.36
废钢销量/钢材领用数量	30.63%	30.19%	29.04%

注：此处的钢材领料数量包含卷钢（含不锈钢）、钢丝、锌合金材料。

公司废钢销量占钢材领用数量比率分别为 29.04%、30.19%和 30.63%，呈逐

年增长趋势，主要系报告期内生产复杂结构、生产废料率高的隐藏滑轨、骑马抽滑轨、缓冲铰链占比逐年增长所致。同时，随着公司自动化生产程度提升，新款自动化设备投入使用初期形成不良品数量上升。

同行业可比公司中，星徽股份、顶固集创和坚朗五金未披露废料相关数据；悍高集团在其招股说明书中明确，营业收入-其他业务收入主要为边带料、边角料及其他废料处置的收入；炬森精密在其公开转让说明书中明确，营业收入-其他业务收入主要为废料处置的收入。公司和悍高集团、炬森精密的其他业务收入占营业收入比例的比对情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
公司其他业务收入占比	3.69%	3.62%	3.31%
悍高集团其他业务收入占比	2.11%	1.62%	1.36%
炬森精密其他业务收入占比	4.59%	5.38%	4.49%

通过上表可见，公司的废料收入占比与悍高集团、炬森精密存在差异，主要原因如下：

（1）公司的产品结构与悍高集团、炬森精密存在差异。悍高集团的产品主要可以划分为收纳五金、基础五金、厨卫五金、户外家具等，其中，基础五金主要包含铰链和滑轨，和公司铰链、滑轨产品相同，而收纳五金产品和公司收纳系统产品有所重叠。炬森精密的产品主要可以划分为基础五金、功能五金、智能五金、其他，其中，基础五金主要包含铰链和滑轨，和公司铰链、滑轨产品相同，而功能五金产品和公司收纳系统产品有所重叠。

公司的废料主要来源于铰链、滑轨、移门系统的生产，其中，公司铰链产品产生废料较多、收纳系统产品产生的废料相对较少。2023 年度，铰链、滑轨、移门系统产品收入占公司主营业务收入之比超过 90%，而同年悍高集团基础五金、厨卫五金收入占主营业务收入比例为 50.09%，产品结构差异导致公司废料收入

占比高于悍高集团。

而 2023 年炬森精密基础五金收入占主营业务收入比例为 95.07%，其中铰链收入占主营业务收入比例为 86.14%，同时铰链产品废料率较高，使得其废料收入占比较高。

公司和悍高集团的其他业务收入占相关营业收入比例的比对情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
公司其他业务收入占（铰链、滑轨、移门系统）收入合计数比例	4.12%	4.01%	3.62%
悍高集团其他业务收入占（基础五金、厨卫五金）收入比例	3.99%	3.29%	3.26%
炬森精密其他业务收入占（基础五金）收入比例	4.98%	5.98%	5.09%

如上表所示，公司其他业务收入占（铰链、滑轨、移门系统）收入合计数比例高于悍高集团其他业务收入占（基础五金、厨卫五金）收入比例，但低于炬森精密其他业务收入占（基础五金）收入比例。

（2）公司的生产模式与悍高集团存在差异。公司采用自主生产的模式进行生产制造，而悍高集团采取自主生产和 OEM 相结合的方式进行生产，以与公司产品类似的基础五金为例，2023 年度，悍高集团基础五金产品 OEM 产量与总产量之比为 20.91%，由于 OEM 模式下，悍高集团直接采购成品，不产生废料，因此废料收入占比低于公司。

综上所述，公司废料收入占营业收入比例高于悍高集团但低于炬森精密主要系产品结构差异和生产模式差异所致，存在合理性。

**（二）说明报告期内废料成本的结转方式，相关收入与成本归集是否匹配，是否存在人为调节**

根据财政部印发的《企业产品成本核算制度（试行）》（财会〔2013〕17 号）

第三十七条的规定，制造企业应当根据生产经营特点和联产品、副产品的工艺要求，选择系数分配法、实物量分配法、相对销售价格分配法等合理的方法分配联合生产成本。同时《企业产品成本核算制度—钢铁行业》（财会[2015]20号）规定：生产过程产生的高炉返矿、高炉水渣、转炉钢渣、锭坯切头切尾、轧制氧化铁屑、剪切边角料、报废锭坯材等回收物料，返焦粉、煤气、蒸汽、循环水、余热发电、压差发电等回收能源，应当按照其价值冲减相应成本核算对象的原材料成本、燃料和动力成本等，回收物料、能源的价值应当参照市场价格予以确定。在取得的废料收入确认为其他业务收入时，应按照废料的公允价值结转废料的“其他业务成本”。

基于上述原则，考虑到公司生产过程中产生的废料主要为边带料、边角料等，公司因废料仓容量有限会及时销售处理废料，期末废料结存数量较少，报告期公司在取得的废料收入确认为“其他业务收入”，并参考废料当月的销售价格计算废料的成本及确认“其他业务成本”。公司期末废料结存数量较少，后续对外销售时废料价格变动的影响较小，所以废料销售按照收入金额结转废料销售成本是合理的。公司在核算主营业务产品成本时将废料按照副产品进行核算，并将废料按照重量及当月售价单独核算成本并冲减产品成本。

公司在与主营业务产品客户协商产品价格的过程中已考虑将废料从材料成本中扣除，废料不是主营业务产品的组成部分，废料按照重量乘以当月售价单独核算废料成本并冲减产品成本。因此，废料销售按照收入金额结转废料销售成本是合理的，符合《企业产品成本核算制度》相关规定。

综上所述，上述方法能够真实地反映公司主营业务产品毛利率，废料成本的结转方式符合相关成本核算制度要求，符合收入成本配比原则，不存在人为

调节。

（三）说明报告期内废料主要销售对象的基本情况，废料的定价依据、交易价格是否公允，与公司是否存在关联关系或潜在的关联关系，是否存在异常资金往来

根据公司实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员调查表及个人银行流水，查阅主要废料销售客户工商资料，公司实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员不存在在废料销售客户拥有权益或任职情形，也不存在业务、资金往来，不存在其他关联关系。

报告期，公司与各期前五大废料回收商（合计 7 家）的交易情况如下：

单位：万元

废料回收商名称	2024年1-6月	来自公司废料占其收入比例	2023年度	来自公司废料占其收入比例	2022年度	来自公司废料占其收入比例
佛山市东誉再生资源有限公司	1,350.71	约30%	2,591.19	约17%	1,955.69	约 13%
佛山市顺德区起富物资回收有限公司	-	-	-	-	217.66	约 2%
佛山市顺德区日发金属回收有限公司	56.74	约6%	-	-	100.50	约 10%
佛山市海志豪再生资源回收有限公司	-	-	192.78	约3%	-	
广东金康再生资源回收有限公司	80.82	约9%	131.14	约3%	35.72	约 1%
中山市鼎顺再生物资回收有限公司	-	-	47.01	未取得	-	
广东好铁源新材料有限公司	-	-	29.52	未取得	-	

注 1：上述交易金额包含固定资产金属报废处置及研发废料处置的交易金额。

注 2：废料回收商来自公司废料占其收入比例来源于访谈确认；中山市鼎顺再生物资回收有限公司、广东好铁源新材料有限公司 2023 年交易金额较小，未接受访谈。

公司上述主要废料回收商与公司及其实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员不存在关联关系，不存在主要为公司服务的情形。

公司主要废料处理商基本情况如下：

①佛山市东誉再生资源有限公司

项目	基本情况
公司名称	佛山市东誉再生资源有限公司
统一信用代码	91440606MA53RWB700
成立时间	2019-09-24
注册资本	600万元人民币
注册地址	广东省佛山市顺德区勒流街道黄连社区黄连集约工业区15-2-6之五（住所申报）
法定代表人	徐新海
经营范围	废旧金属回收，再生资源回收（不含固体废物、危险废物、报废汽车等需经有关部门批准的项目）（凭有效许可证经营）；销售、生产、加工：金属材料（不含金银及钢铁铸造）、塑料制品（不含废旧塑料）、纸制品（不含印刷）；汽车租赁服务，仓储服务（不含危险化学品）；国内商业、物资供销业。（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。）
股东构成	彭东森50%、徐新海50%
主要人员	徐新海任执行董事兼经理、彭东森任监事、吴汉任财务负责人
合作历史	2019年开始
废料种类	废钢
是否主要为公司服务	否

注：佛山市顺德区起富物资回收有限公司与佛山市东誉再生资源有限公司实际控制人之间为伯侄关系。

②佛山市顺德区起富物资回收有限公司

项目	基本情况
公司名称	佛山市顺德区起富物资回收有限公司
统一信用代码	91440606084523879G
成立时间	2013-11-28
注册资本	118万元人民币
注册地址	广东省佛山市顺德区勒流街道黄连社区黄连集约工业区15-2-6之四（住所申报）
法定代表人	徐树龙
经营范围	国内商业、物资供销业；收购、销售:非生产废旧金属、废纸、五金。（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。）
股东构成	徐树龙50%、彭士杰50%
主要人员	徐树龙任执行董事兼经理、彭士杰任监事
合作历史	2017年开始
废料种类	废钢
是否主要为公司服务	否

注：佛山市顺德区起富物资回收有限公司与佛山市东誉再生资源有限公司实际控制人之间为伯侄关系。

### ③佛山市顺德区日发金属回收有限公司

项目	基本情况
公司名称	佛山市顺德区日发金属回收有限公司
统一信用代码	91440606070250849C
成立时间	2013-05-31
注册资本	1000万元人民币
注册地址	佛山市顺德区杏坛镇龙潭欧村工业区1号之三地块
法定代表人	江宝枝
经营范围	五金加工；废旧金属回收；承接：爆破与拆除工程、水利工程、土石方回填工程、园林绿化工程、装修工程、市政工程。（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）
股东构成	江宝枝90%、甘彩平10%
主要人员	江宝枝任经理，董事，财务负责人；甘彩平任监事

项目	基本情况
合作历史	2022年开始
废料种类	废钢
是否主要为公 司服务	否

④佛山市海志豪再生资源回收有限公司

项目	基本情况
公司名称	佛山市海志豪再生资源回收有限公司
统一信用代码	91440606MA56R4YL8C
成立时间	2021-07-12
注册资本	100万元人民币
注册地址	广东省佛山市顺德区北滘镇马龙村马村三乐路北侧B2之十二（住所申报）
法定代表人	成其端
经营范围	一般项目：再生资源回收（除生产性废旧金属）；生产性废旧金属回收；再生资源销售；建筑材料销售；金属制品销售；五金产品批发；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；装卸搬运；以自有资金从事投资活动；再生资源加工。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东构成	成勤50%、成其端50%
主要人员	成其端任执行董事兼经理、成其发任监事
合作历史	2023年开始
废料种类	废钢
是否主要为公 司服务	否

⑤广东金康再生资源回收有限公司

项目	基本情况
公司名称	广东金康再生资源回收有限公司
统一信用代码	91440883MA562NKTX0
成立时间	2021-03-12
注册资本	1500万元人民币
注册地址	湛江市吴川市振文镇石碇村委会青林村108号（办公场所）

项目	基本情况
法定代表人	朱华康
经营范围	回收、加工、销售：废旧金属、废旧电力设备、废旧通讯设备、废旧电子产品设备、废旧制冷设备、废旧机械设备、废旧医疗器械和设备、废旧冶炼化工设备、废旧机电设备、废旧电梯、废旧船舶、废旧橡胶、废旧轮胎、废旧玻璃、铝酸蓄电池、废旧纸（以上项目不含危险废物）；销售：矿产品、化工产品（不含危险化学品）、橡胶制品、轮胎、塑料制品（不含厚度小于0.025毫米的塑料购物袋）、纸类、金属材料、建筑材料（除危险化学品）；房屋拆迁服务；危险废物经营；货物进出口（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）
股东构成	朱华康100%
主要人员	朱华康任执行董事兼经理、朱康栋任监事、凌彩红任财务负责人
合作历史	2021年
废料种类	废钢、废铝
是否主要为公司服务	否

⑥中山市鼎顺再生物资回收有限公司

项目	基本情况
公司名称	中山市鼎顺再生物资回收有限公司
统一信用代码	91442000MA52AU012N
成立时间	2018-09-27
注册资本	450万元人民币
注册地址	中山市横栏镇茂辉工业区益辉三路3号首层10卡
法定代表人	陈晓沙
经营范围	再生资源回收及批发（不含废旧汽车）；金属废料和碎屑加工处理；销售：金属材料。（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。）（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）
股东构成	陈晓沙34%、张柏云33%、邓炎强33%
主要人员	陈晓沙任执行董事兼财务负责人、邓炎强任经理、张柏云任监事
合作历史	2023年开始
废料种类	废钢

项目	基本情况
是否主要为公司服务	否

⑦广东好铁源新材料有限公司

项目	基本情况
公司名称	广东好铁源新材料有限公司
统一信用代码	91440606MACQDM8JX6
成立时间	2023-07-26
注册资本	1000万元人民币
注册地址	佛山市顺德区杏坛镇吉祐村工业大道南1号之二十二（住所申报）
法定代表人	廖超雄
经营范围	一般项目：金属制品销售；金属材料销售；塑料制品销售；合成材料销售；有色金属合金销售；高性能有色金属及合金材料销售；涂料销售（不含危险化学品）；橡胶制品销售；建筑材料销售；保温材料销售；劳动保护用品销售；电子产品销售；建筑装饰材料销售；金属切削加工服务；生产性废旧金属回收；再生资源回收（除生产性废旧金属）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东构成	廖超雄90%、廖宝慧10%
主要人员	廖超雄任执行董事兼经理、廖宝慧任监事
合作历史	2023年开始
废料种类	废钢
是否主要为公司服务	否

综上，公司的废料销售客户与公司及公司实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员不存在关联关系及资金往来。

废钢的定价依据为：公司根据市场废料价格及废料回收商的报价进行比价确定；同行业可比公司均未披露废料定价依据，公司主要废料的定价由双方参照行业普遍的报价标准、废料金属市场价格等因素协商确定，符合行业惯例，定价公允。

报告期内，公司主要废料不含税销售价格、毛利率情况如下：

单位：元/吨

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
废钢	2,475.73	0.00%	2,554.64	0.00%	2,557.30	0.00%
其中：废钢铁	2,428.63	0.00%	2,499.78	0.00%	2,553.29	0.00%
废不锈钢	7,148.68	0.00%	8,463.65	0.00%	6,630.36	0.00%
废铝	13,584.33	0.00%	12,444.06	0.00%	12,788.90	0.00%

注：钢材包含卷钢和不锈钢。

注：废不锈钢价格变动受不同类型不锈钢的销售占比变动影响，2023 年处理单价较贵的废不锈钢 304 比例增加，使得平均单价上升。

由上表，报告期废料销售价格整体有所下降，主要系钢材价格回落，带动废钢回收价格下降所致。

报告期内，公司主要客户废料销售价格对比情况如下：

单位：元/吨

废料回收商名称	废料类型	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
佛山市东誉再生资源有限公司	废钢铁	2,426.14	2,500.17	2,496.65
佛山市顺德区起富物资回收有限公司		/	/	2,976.66
佛山市顺德区日发金属回收有限公司		2,486.73	/	2,954.18
佛山市海志豪再生资源回收有限公司		/	2,450.70	/
中山市鼎顺再生物资回收有限公司		/	2,764.96	/
广东好铁源新材料有限公司		/	2,495.58	/
广东金康再生资源回收有限公司	废不锈钢 304	8,672.80	9,401.44	10,088.50
广东金康再生资源回收有限公司	废不锈钢 201	5,555.64	4,348.85	4,469.03
广东金康再生资源回收有限公司	废铝	13,584.33	12,208.83	12,698.97

2022 年公司向佛山市顺德区起富物资回收有限公司、佛山市顺德区日发金属回收有限公司销售废钢铁的价格高于佛山市东誉再生资源有限公司，主要原因为公司向上述两家废料回收商销售的废钢铁主要发生在 2022 年上半年，该期间

价格相对较高。

2023 年公司向中山市鼎顺再生物资回收有限公司销售废钢铁的价格高于其他主要废料回收商，主要原因为公司向中山市鼎顺再生物资回收有限公司销售的废钢铁发生在 2023 年 4 月，该期间价格相对较高。

2024 年 1-6 月公司向佛山市顺德区日发金属回收有限公司销售废钢铁的价格高于其他主要废料回收商，主要原因为公司向佛山市顺德区日发金属回收有限公司销售的废钢铁发生在 2024 年 4 月、5 月，该期间价格相对较高。

由上表，各回收商回收同类废料价格差异主要是废料价格波动，公司同一期间销售相同废料给各回收商的价格差异不大。

**（四）说明废料的管理制度及有效性，是否定期处置、专项管理，废料销售回款是否均通过公司账户，是否存在资金占用或关联方账户收取的情况**

公司已建立了有效的废料内控制度并有效运行，确保对产生的废料及时处理并完整入账，相关收入具有真实性、准确性、完整性，废料作为资产管理，按照废料的公允价值结转废料的“其他业务成本”，核算成本具有合理性，不存在利用废料销售收入及成本调节利润的情形。

公司制定了《废旧物资管理规定》、《货币资金管理制度》、《财务管理制度》等相关制度，明确了各部门各岗位对废料管理的职责，形成了如下内控流程：

**（1）废料的分类收集**

废品废料入库前的整理工作由公司制造中心负责。生产车间设置固定的废品废料临时堆放地点，制造中心对废料进行鉴定、分类、置放，定期收集废料，并定期将废料送往废料仓进行废料入库。

**（2）废料的储存及日常管理**

由仓储部负责废品废料的出入库管理，对于生产过程中产生的废料，由制造中心将废料整理、收集，并提交办理入库；对于委外加工工序产生的废料，由委外加工商负责废料的收集和存储，采购部根据委外加工工序核定标准废料量，并与委外加工商进行对账、确认。

废料入库时，仓储部对废料进行入库检查，并安排废料过磅，确认无误后，统一搬运至废料仓进行整理、归类记账和贮存。

仓储部和财务部定期对废料库存情况组织清查盘点。

### （3）废料回收商的遴选

由采购部负责废料回收商的遴选和准入，采购部定期查询、了解废料的市场行情和价格发展趋势，积极对接废料回收商，综合考虑报价、付款方式等因素，确定最终的废料回收商，并与其签订合同约定通过公对公银行转账方式付款。

### （4）废料的对外销售

公司根据废料库存情况、市场行情等因素决定销售时机，进行废料销售，此外，由于公司所属行业废料收入占比较高，每年年末，公司均会组织年终废料清理、销售，以避免收入跨期。

废料销售时，由仓储部发起废料销售流程，采购部确定废料回收商。废料回收商安排车辆从工厂处装车、提货，仓管员严格对回收商车辆进行装车前检查、装车过程监督，同时采购部、财务人员、门卫人员对车辆过磅过程进行监督，核对发货登记表与过磅单重量是否一致，经确认无误后放行。

对于委外加工工序产生的废料，委外加工商定期与公司进行对账确认委外加工工序产生的废料数量，由公司安排废料回收商从委外加工商处直接进行废料回收，并由废料回收商直接与公司进行结算、付款。公司定期将委外废料销售数量

和采购部根据委外加工工序核定的标准废料量进行核对，将差异把控在可接受范围内。

公司采购部和财务部会持续跟进废料的结算、开票和回款，报告期废料销售款项均通过公司账户收回，不存在资金占用或关联方账户收取的情况。

综上所述，公司建立了与废料相关的业务流程和专项内部控制制度，从废料的收集、保管、销售、收款及账务处理等各方面进行了严格控制，废料管理流程经手制造中心、仓储部、采购部、行政部、财务部等多个部门，内部控制已设置必要的岗位职责分离，公司与废料相关的内控制度能够得到有效执行。

同时，公司内审部门定期对废料的管控、销售处置等情况进行复核监督，确保废料相关内控制度有效执行。在财务核算层面，公司对废料的核算流程及具体会计分录等做了详细规范，保证了废料收入的记账及时、准确、完整。

#### **四、关于客户入股**

**（一）基于“实质重于形式”的原则核实公司当前关联方披露是否完整、充分**

##### **1、公司关联方的认定原则**

公司根据《公司法》《企业会计准则》及相关解释、《非上市公众公司信息披露管理办法》和中国证监会、全国股转公司的有关规定进行关联方认定，具体认定依据如下：

公司的关联方包括关联法人和关联自然人。

具有以下情形之一的法人或非法人组织，为挂牌公司的关联法人：

- （1）直接或者间接地控制挂牌公司的法人或非法人组织；
- （2）由前项所述法人直接或者间接控制的除挂牌公司及其控股子公司以外

的法人或非法人组织；

（3）关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或非法人组织；

（4）直接或间接持有挂牌公司百分之五以上股份的法人或非法人组织；

（5）在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二个月内，存在上述情形之一的；

（6）中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式的原则认定的其他与挂牌公司有特殊关系，可能或者已经造成挂牌公司对其利益倾斜的法人或非法人组织。

具有以下情形之一的自然人，为挂牌公司的关联自然人：

（1）直接或间接持有挂牌公司百分之五以上股份的自然人；

（2）挂牌公司董事、监事及高级管理人员；

（3）直接或者间接地控制挂牌公司的法人的董事、监事及高级管理人员；

（4）上述第 1、2 项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满十八周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；

（5）在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二个月内，存在上述情形之一的；

（6）中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式的原则认定的其他与挂牌公司有特殊关系，可能或者已经造成挂牌公司对其利益倾斜的自然人。”

## 2、关联方认定和披露情况

基于以上关联方认定原则，公司关联方如下：

### （1）存在控制关系的关联方

关联方姓名	与公司关系	直接持股比例	间接持股比例
何晓宇	控股股东、实际控制人	44.71%	-
陈解元	控股股东、实际控制人	36.59%	-

### （2）关联法人及其他机构

关联方名称	与公司关系
佛山市集恒管理咨询合伙企业（有限合伙）	其他关联自然人唐秋香担任执行事务合伙人的合伙企业
佛山市胜亨管理咨询合伙企业（有限合伙）	其他关联自然人吕丽文担任执行事务合伙人的合伙企业
佛山市顺德区魁星塑胶模具有限公司	公司财务总监、董事会秘书张亚静弟弟张亚超持股 50%的企业
佛山市智远税务师事务所有限公司	公司独立董事程远高持股 90%并担任执行董事兼总经理的企业
广东便捷神科技股份有限公司	公司独立董事程远高配偶何芳担任董事会秘书、副总经理、财务总监的企业
广东便捷神物联科技有限公司	公司独立董事程远高配偶何芳担任董事、经理的企业
广东顺之衡智能科技有限公司	公司独立董事程远高配偶何芳持股 40%的企业，该企业已于 2023 年 11 月 24 日注销
佛山市大得企业管理有限公司	公司独立董事林健明持股 60%并担任执行董事的企业
胜业电气股份有限公司	公司独立董事林健明担任独立董事的企业
科凡家居股份有限公司	公司独立董事林健明曾担任独立董事的企业，林健明已于 2024 年 6 月辞任该单位职务
佛山市顺德区彰有商业贸易中心	公司独立董事林健明控制的个体工商户
故城县誉获百货店	公司监事周云庄配偶张永权担任负责人的个体工商户

佛山市友木柚装饰材料有限公司	公司监事梅芬明的姐姐梅月明持股 30%并担任执行董事兼经理的企业
佛山市顺德区北展贸易有限公司	公司监事梅芬明的姐夫邓启咏持股 100%并担任执行董事兼经理的企业,该企业已于 2024 年 7 月 12 日被吊销
佛山市顺德区月圆五金家具配件厂	公司监事梅芬明的姐姐梅月明控制的个人独资企业,已于 2023 年 7 月 6 日被吊销
珠海云辉投资合伙企业(有限合伙)	原董事、董事会秘书刘艳梅持有 42.29%股权的企业,刘艳梅已于 2022 年 9 月辞任公司董事、董事会秘书
常州英微激光科技有限公司	公司原副总经理、董事会秘书刘冬亮曾担任执行董事兼经理的企业,刘冬亮已于 2022 年 8 月辞任该单位职务
江苏微纳激光应用技术研究院有限公司	公司原副总经理、董事会秘书刘冬亮曾担任执行董事兼经理的企业,刘冬亮已于 2022 年 8 月辞任该单位职务
厦门柔性电子研究院有限公司	公司原副总经理、董事会秘书刘冬亮曾担任董事的企业,刘冬亮已于 2022 年 8 月辞任该单位职务
广东云浮农村商业银行股份有限公司	公司独立董事林健明哥哥林健翔担任董事的企业,林健翔已于 2023 年年初辞任该单位职务

### (3) 其他关联方

关联方名称	与公司关系
卿云飞	董事
程远高	独立董事
林健明	独立董事
张伟	监事会主席
梅芬明	监事
周云庄	监事
张亚静	财务总监、董事会秘书
唐秋香	实际控制人陈解元之姐姐之女儿
何均燕	实际控制人何骁宇之弟弟

张佳妮	实际控制人何骁宇配偶之妹妹
吕丽文	实际控制人何骁宇之姐姐之女儿
陈爱元	实际控制人陈解元之哥哥
陈小春	实际控制人陈解元之弟弟
陈仁元	实际控制人陈解元之哥哥
龙利军	实际控制人陈解元姐姐之配偶
陈明亮	实际控制人陈解元之配偶之妹夫
其他关联自然人	除上述关联自然人外，其他关联自然人还包括公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满十八周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母等。

#### (4) 历史关联自然人

关联方名称	与公司关系	人员去向
苏杏意	原监事	已于 2024 年 11 月换届，不再担任公司监事
刘冬亮	原副总经理、原董事会秘书	已于 2024 年 9 月离职
刘艳梅	原董事、原董事会秘书	已于 2022 年 9 月离职
廖杰华	原监事	已于 2022 年 9 月离职

#### (5) 历史关联法人

关联方名称	与公司关系	资产、人员去向
广东顺之衡智能科技有限公司	公司独立董事程远高配偶何芳持股 40%的企业	已于 2023 年 11 月 24 日注销
佛山市顺德区北展贸易有限公司	公司监事梅芬明的姐夫邓启咏持股 100%并担任执行董事兼经理的企业	已于 2024 年 7 月 12 日被吊销
佛山市顺德区月圆五金家具配件厂	公司监事梅芬明的姐姐梅月明控制的个人独资企业	已于 2023 年 7 月 6 日被吊销

### 3、客户、供应商股东的基本情况

公司的客户、供应商股东分别为索菲亚投资、德韬大家居和曾勇（以下合称“客户、供应商股东”），客户、供应商股东的基本情况如下：

### (1) 索菲亚投资

索菲亚投资持有公司 4.3650%股份，是上市公司、公司客户索菲亚家居股份有限公司（股票代码：002572 SZ）的全资子公司，其基本情况如下：

注册中文名称	广州索菲亚投资有限公司
曾用名	广州索菲亚投资管理有限公司、深圳索菲亚投资管理有限公司
统一社会信用代码	91440300359601670J
注册资本	人民币 80,000.00 万元
法定代表人	柯建生
成立日期	2015 年 12 月 21 日
注册地址	广州市南沙区黄阁镇番中公路黄阁段 23 号 440-19 房（仅限办公）
经营范围	供应链管理服务；市场营销策划；市场调查（不含涉外调查）；融资咨询服务；以自有资金从事投资活动；创业投资（限投资未上市企业）；国内贸易代理；货物进出口；技术进出口。

报告期内，索菲亚投资的管理人员情况如下：

序号	姓名	职务
1	柯建生	执行董事
2	潘雯珊	经理
3	江浩	监事

### (2) 德韬大家居

德韬大家居持有公司 3.00%股份，与公司客户金牌家居为同一控制下的兄弟企业，其基本情况如下：

注册中文名称	厦门德韬大家居产业投资并购基金合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91350212MA34CXU10U
认缴出资额	人民币 30,000.00 万元
执行事务合伙人	厦门德韬金瑞私募基金管理有限公司
成立日期	2020 年 7 月 15 日
注册地址	厦门市同安区西洲路 3003 号 104 室
经营范围	许可项目：以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营

	批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)。
--	--------------------------------------

### (3) 曾勇

曾勇控制的广州博骏家居科技有限公司（曾勇持股 70%，以下简称“广州博骏”，与成都市博骏传媒有限公司合称“博骏传媒”）、成都市博骏传媒有限公司（曾勇持股 56%、广州博骏持股 24%，以下简称“成都博骏”）是公司的会展及广告服务供应商，持有公司 3.8800%股份，其个人履历、背景及从业经历情况如下：

曾勇，男，1975 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，2005 年 3 月至 2015 年 4 月，担任深圳亚太传媒股份有限公司衣柜项目总裁；2015 年 5 月至今担任广州博骏家居科技有限公司总经理；2013 年至今担任广东衣柜行业协会秘书长；2016 年至今担任广东省定制家居协会秘书长。

#### 4、未将客户、供应商股东认定为关联方的原因及合理性

（1）经比对《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》等法律法规，客户、供应商股东持股比例均未达到 5%，不属于一般关联定义所涉及情形。

（2）经比对公司与客户、供应商股东的董事、监事、高级管理人员任职情况及对外投资情况，除客户、供应商股东持有公司股份外，双方公司、控股股东、实际控制人、董事、高管及其关联方之间无交叉投资或任职，任何一方对另一方均无控制和实施重大影响。

（3）索菲亚投资持有公司 4.3650%股份，持股比例较低，为财务投资者。公司向索菲亚投资的母公司索菲亚销售铰链、滑轨、移门系统等精密五金产品。索菲亚主要从事定制家居产品的研发、生产与销售，公司生产的精密五金产品是定制家居产品的重要零部件之一，双方基于公平互利的原则开展合作，是商业伙伴

关系，合作开展具备必要性、交易规模变动具备商业合理性、交易价格具备公允性，未造成利益倾斜，亦不存在利益输送。

（4）德韬大家居持有公司 3.0000%股份，持股比例较低，为财务投资者。公司向德韬大家居的兄弟企业金牌家居销售铰链、滑轨、移门系统等精密五金产品。金牌家居主要从事定制家居产品的研发、生产与销售，公司生产的精密五金产品是定制家居产品的重要零部件之一，双方基于公平互利的原则开展合作，是商业伙伴关系，合作开展具备必要性、交易规模变动具备商业合理性、交易价格具备公允性，未造成利益倾斜，亦不存在利益输送。

（5）曾勇持有公司 3.8800%股份，持股比例较低，为财务投资者。公司向曾勇控制的企业广州博骏、成都博骏采购会展和广告服务，报告期内，采购额分别为 34.04 万元、23.73 万元和 20.49 万元，采购额较低。广州博骏、成都博骏均系行业知名的会展及广告宣传解决方案提供商，主办中国定制家居展、成都定制家居展等在定制家居行业具备行业影响力的展会、出版《中国定制家居》杂志并运营多个新媒体平台，公司基于广告宣传及会展需求与广州博骏、成都博骏开展合作，合作开展具备必要性、交易规模变动具备商业合理性、交易价格具备公允性，未造成利益倾斜，亦不存在利益输送。

综上所述，公司未将索菲亚投资、德韬大家居、曾勇纳入关联方披露符合《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》及相关业务规则规定，公司当前关联方披露是否完整、充分。

（二）说明索菲亚与公司的合作历史、开始合作的时间及拓展客户的方式，说明自索菲亚入股以后双方交易金额增长的原因及合理性，未来合作是否具有可持续性

## 1、索菲亚与公司的合作历史、开始合作的时间及拓展客户的方式

公司于 2017 年开始与索菲亚接洽，经过索菲亚的供应商对接、产品试样、验厂等程序，经过遴选，进入了索菲亚供应商体系，与索菲亚及其控制的企业开展合作，向其销售铰链、滑轨等精密五金产品。

## 2、自索菲亚入股以后双方交易金额增长的原因及合理性

2021 年至 2024 年 6 月，公司与索菲亚及其控制的企业的交易金额分别为 3,103.59 万元、7,405.86 万元、10,169.68 万元和 4,432.01 万元，索菲亚子公司索菲亚投资自 2021 年 5 月 20 日通过认购公司增发的股份对公司进行入股，入股后，双方交易金额逐年上涨，主要原因如下：

（1）公司于 2017 年开始与索菲亚接洽，经过索菲亚的供应商对接、产品试样、验厂等程序，经过遴选，进入了索菲亚供应商体系，与索菲亚及其控制的企业开展合作，向其销售铰链、滑轨等精密五金产品。2021 年，海外五金产品供应受阻，索菲亚更多地使用公司生产的五金产品，使得交易金额增长。

（2）在合作的过程中，公司部分产品凭借较高的质量及成本优势得到索菲亚的认可，新产品持续导入索菲亚供应链体系。经访谈了解，2022 年 4 月，公司成为索菲亚的战略合作供应商，交易规模不断扩大，2023 年初，公司荣获索菲亚颁布的“战略合作供应商”荣誉称号，双方合作持续深化。

（3）过去，中高端定制家居品牌以使用百隆、海蒂诗等进口五金产品作为产品卖点之一，随着我国家居五金产业的进步，国产五金产品的设计、质量等已达到或接近国际先进水平，交期、价格、服务等方面则具备明显优势，同时我国消费者对国产五金的认可程度也逐步提高，因此索菲亚更多地采用以图特股份为代表的厂商生产的国产五金产品，使得采购量逐年增长。

### 3、未来合作的可持续性

公司于 2017 年开始与索菲亚接洽，经过索菲亚的供应商对接、产品试样、验厂等程序，经过遴选，进入了索菲亚供应商体系，与索菲亚及其控制的企业开展合作，向其销售铰链、滑轨等精密五金产品。2021 年，受全球公共卫生事件的影响，海外五金产品供应受阻，索菲亚更多地使用公司生产的五金产品，双方合作规模不断扩大。经过多年的协同发展，公司与索菲亚形成了良好的合作默契，产品及服务质量不断提高，合作关系持续稳固。报告期内，公司保持着索菲亚 A 级供应商的评级认定，评级维持在最高等级，此外，公司于 2022 年 4 月成为索菲亚的战略合作供应商，并于 2023 年初荣获索菲亚颁布的“战略合作供应商”荣誉称号，为与索菲亚未来合作继续深化奠定了坚实的基础。

在索菲亚五金原材料供应链的国产化进程中，公司发挥着不可或缺的作用，索菲亚通过引入公司生产的五金产品，大大降低了采购成本，避免了地缘政治冲突对进口五金产品海运带来的不确定性，有效增加了供应链的稳定性；此外，公司高度重视与索菲亚的合作关系，给予索菲亚具备竞争力的产品报价，激活了索菲亚五金供应链的竞争，在索菲亚后续的议价程序中，其他五金供应商纷纷跟进了降价，为索菲亚节约了采购成本。

得益于索菲亚对公司产品性能、质量、价格、交期、售后服务体系等因素的高度认可，公司移门系统、反弹器、收纳系统等产品逐步导入索菲亚的供应商体系，合作内容不断丰富，新产品的导入为公司与索菲亚未来合作提供了发展空间，也同步提升索菲亚对公司研发实力和产品迭代能力的评价，进而为公司新品研发提供驱动力。公司与索菲亚双方从合作中实现共赢，因此，公司与索菲亚的未来合作具备可持续性。

（三）结合其他客户同类产品的销售价格或毛利率比较，说明公司向索菲亚、金牌家居交易价格的公允性，信用政策、结算模式、返利政策是否存在明显差异，入股前后是否存在显著变化，是否存在其他利益安排

1、结合其他客户同类产品的销售价格或毛利率比较，说明公司向索菲亚、金牌家居交易价格的公允性

（1）索菲亚

① 公司向索菲亚销售五金产品

报告期内，公司来自索菲亚的销售收入按产品分类情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
铰链	2,337.98	4,947.63	3,901.19
滑轨	2,027.20	5,092.41	3,479.94
移门系统	52.05	90.32	24.07
收纳系统	14.78	39.32	0.67
总计	4,432.01	10,169.68	7,405.86

通过上表可见，公司向索菲亚销售产品以铰链、滑轨为主，公司于报告期内向索菲亚销售铰链、滑轨的平均单价与向其他非关联家居生产企业（不含索菲亚及其关联方、金牌家居及其关联方，下同）销售同类产品的平均单价已申请信息披露豁免披露。

报告期内，索菲亚采购铰链产品的平均单价低于其他非关联家居生产企业，主要是索菲亚采购单价相对较低的无缓冲铰链占比较高所致；索菲亚采购滑轨产品的平均单价低于其他非关联家居生产企业，主要是产品结构差异所致，索菲亚采购滚珠滑轨的主要型号结构简单并经久耐用、价格更为实惠，其他非关联家居生产企业还向公司采购了其他型号的滚珠滑轨，以采购量较大的 S4502 型滚珠滑轨为例，该型号滚珠滑轨通过配置缓冲结构实现了抽屉缓冲开合功能，因此成本

和售价相对较高。经比对和分析，公司向索菲亚及其他非关联家居生产企业销售五金产品的具体型号价格具备可比性，公司与索菲亚的交易价格公允，不存在通过调整单价向公司输送利益或谋求资源倾斜的情形。

② 公司向宁基智能采购智能立体仓储系统

2024 年 4 月 12 日，公司和广州宁基智能系统有限公司（以下简称“宁基智能”）签署《图特智能立库项目采购合同》，约定由宁基智能供应、承建并维护拟建设于图特股份智能制造基地的智能立体仓储系统，对价为人民币 1,331.86 万元（不含税，对应含税价人民币 1,505 万元），宁基智能为索菲亚持股 100%的全资子公司。截至 2024 年 12 月 31 日，设备已安装完毕，目前处于调试阶段。

公司就智能立体仓储系统向供应商进行询价，经协商和比价，最终选择宁基智能作为公司智能制造基地智能立体仓储系统供应商，宁基智能与其他询价对象的价格情况已申请信息豁免披露。

经对比，公司向宁基智能采购智能立体仓储系统系经双方基于自身利益磋商的结果，报价与其他供应商报价具备可比性，因此交易价格具备公允性。

（2）金牌家居

报告期内，公司来自金牌家居的销售收入按产品分类情况如下：

单位：万元

产品类别	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
铰链	696.14	1,376.98	43.87
滑轨	346.41	415.05	0.00
移门系统	0.07	0.33	0.31
收纳系统	3.91	2.30	1.37
其他	-	0.71	-
总计	1,046.54	1,795.37	45.54

2023 年和 2024 年 1-6 月，公司与金牌家居的交易主要以铰链、滑轨销售为

主，2023 年和 2024 年 1-6 月公司向金牌家居销售铰链的平均单价与向其他非关联家居生产企业销售同类产品的平均单价已申请信息豁免披露。经比对，公司向金牌家居销售铰链产品、滑轨产品的销售单价高于家居生产客户平均水平，主要系产品结构差异所致，金牌家居仅向公司采购单价相对较高的缓冲铰链和隐藏滑轨，使得采购单价较高。

综上所述，公司与金牌家居及其控制的企业的交易价格具备公允性，不存在通过调整单价向公司输送利益或谋求资源倾斜的情形。

**2、公司与索菲亚、金牌家居的信用政策、结算模式、返利政策与其他客户相比不存在明显差异，入股前后不存在显著变化**

公司与索菲亚、金牌家居交易的销售政策、信用政策、返利条款、结算方式等关键性条款比对情况如下：

主体	项目	入股前条款	入股后条款	是否存在显著差异
索菲亚及其控制的企业	交付方式	于对方工厂交付，由公司承担运输义务	于对方工厂交付，由公司承担运输义务	否
	信用政策	月结 30 天/60 天	月结 30 天/55 天/60 天	否
	结算方式	银行转账	银行转账	否
	返利条款	无	2021 年 5 月至 2023 年无返利条款，2024 年引入返利政策	否
金牌家居及其控制的企业	交付方式	于对方工厂交付，由公司承担运输义务	于对方工厂交付，由公司承担运输义务	否
	信用政策	月结 60 天	月结 60 天	否
	结算方式	银行转账	银行转账	否
	返利条款	无	无	否
其他非关联家居生产企业	交付方式	根据合同约定执行，采购规模较大的家居生产企业客户一般由公司承担运输义务		/
	信用政策	通常为月结 30-60 天		/
	结算方式	银行转账、承兑汇票结算		/
	返利条款	根据合同约定执行，部分非关联家居生产企业客户存在返利条款。		/

索菲亚子公司河南索菲亚家居有限责任公司（以下简称“河南索菲亚”）原为索菲亚持股 60%、河南恒大家居产业园有限公司持股 40%的公司，2021 年 7 月，河南索菲亚变更为索菲亚家居股份有限公司全资子公司。2021 年至 2022 年 5 月，公司与河南索菲亚交易适用月结 60 天的信用政策；2022 年 6 月，公司与河南索菲亚签署《采购框架合同》，约定账期变更为月结 55 天；2023 年，河南索菲亚的采购工作纳入索菲亚集团统一供应链管理体系，信用期调整为集团统一的政策。除河南索菲亚外，报告期内，索菲亚向公司采购适用月结 30 天的信用政策。

2024 年，公司与索菲亚签订《销售返利协议》，主要系公司应索菲亚提议，基于深化与战略客户合作、鼓励战略客户给予公司更多采购份额、提升市场占有率的考虑作出的商业决策，具备商业合理性。

经比对，入股前后公司与索菲亚及其控制的企业在交付方式、信用政策、结算方式等采购协议关键性条款上均无显著差异，入股后新增的返利政策具备商业合理性，与金牌家居及其控制的企业在交付方式、信用政策、结算方式、返利条款等采购协议关键性条款上均无显著差异；此外，公司与索菲亚、金牌家居交易的销售政策、信用政策、返利条款、结算方式符合商业惯例，与公司其他非关联家居生产企业的商业政策无重大差异。

### **3、公司与索菲亚、金牌家居不存在其他利益安排**

报告期内，公司与索菲亚及其控制的企业、金牌家居及其控制的企业、曾勇控制的企业交易均系从主营业务出发，基于各方经营开展需要进行的业务合作，交易具备商业合理性和必要性，交易价格具备公允性，入股前后，公司与股东客户的销售政策、信用政策、返利条款、结算方式等关键性条款不存在重大差异，

不存在调节公司收入、利润或成本费用，亦不存在利益输送的情形。

## 五、关于销售模式。

### （一）补充披露境外销售收入确认的时点及对应单据依据，结合贸易术语说明收入确认时点的准确性

公司境外销售收入确认的具体方法：公司按销售订单约定组织生产，待生产完成安排出货；公司按订单约定报关及装船后取得提单、商品控制权转移给客户后，公司确认境外销售收入。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“四、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（一）报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“16、收入确认原则和计量方法”之“（2）具体方法”中披露上述内容。

公司与境外客户的业务往来主要采用 FOB，少量采用 EXW、CIF、CFR，其中，根据 FOB、CIF、CFR 规则公司按照与客户约定的时间发货，货物在装运港越过船舷，通知客户即完成控制权及相关风险转移；根据 EXW 规则，将货物交予客户指定的承运人或交付至客户指定地点即完成控制权及相关风险转移，且公司与上述客户主要采用收全款后发货的结算方式。

公司境外收入确认时点、贸易术语下的控制权转移条件、收入确认依据如下：

境外销售模式	收入确认时点	控制权转移时点	收入确认依据
FOB	在货物发出、完成出口报关手续并取得报关单及提单时，以报关单、提单二者日期孰晚作为收入确认时	货物在装运港越过船舷	出库单、报关单、提单
CIF			
CRF			
EXW		货物交予客户指定地点或	

境外销售模式	收入确认时点	控制权转移时点	收入确认依据
	点	其指定承运人处置时	

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权的时点确认收入。在 FOB、CIF、CRF 贸易模式下，公司出口货物采用海运运输，公司将货物运送至指定港口装船完成后，商品控制权及所有权上的风险和报酬已转移给客户，因此公司完成报关出口手续并取得提单后确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。在 EXW 贸易模式下，由于客户委托公司办理报关手续，公司将货物运送至指定港口装船完成后或客户指定的承运人处置才实现货权转移，因此公司完成报关出口手续并取得提单后确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

综上所述，公司境外销售收入确认时点满足相应贸易术语下的控制权转移条件，收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 补充披露公司内外销的产品结构的具体差异，说明境外毛利率高于境内的原因及合理性，2024 年 1-6 月境外毛利率仍维持较高水平的原因及合理性，境外销售是否均为直销模式。

1、补充披露公司内外销的产品结构的具体差异，说明境外毛利率高于境内的原因及合理性

报告期内，公司内外销产品结构及毛利率情况如下：

单位：%

销售区域	产品类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
内销	铰链	55.23	25.79	56.68	26.47	53.84	18.63
	滑轨	31.70	27.56	32.30	31.13	31.52	29.14
	移门系统	7.59	44.90	5.83	47.66	8.22	44.38
	收纳系统	4.59	26.45	3.91	25.67	3.88	20.29

销售 区域	产品类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
	其他	0.89	8.29	1.28	20.77	2.55	8.23
	小计	100.00	27.68	100.00	29.10	100.00	23.86
外销	铰链	55.68	33.76	56.70	31.92	59.87	25.11
	滑轨	23.70	25.93	20.90	27.72	18.43	25.35
	移门系统	12.38	51.90	15.01	49.61	16.87	46.09
	收纳系统	5.16	27.61	4.61	29.26	2.66	27.28
	其他	3.09	28.07	2.78	28.83	2.17	31.40
	小计	100.00	33.65	100.00	33.49	100.00	28.89

由上表可知，公司内外销的产品结构存在一定差异，内销客户以铰链、滑轨为主，各期收入合计占比均在 85%以上，外销客户以铰链、滑轨、移门系统为主，各期收入合计占比均在 90%以上，由于内外销客户销售结构不同及同类型产品不同型号的差异使得内外销毛利率存在一定差异。

报告期内，内外销客户不同类型产品毛利率对比分析如下：

### （1）铰链

公司铰链产品主要包括普通铰链和缓冲铰链两大类，缓冲铰链可使柜门在达到一定角度时自行缓慢关闭，开关门时力度更趋向柔顺、静音，闭合时柜门不会受到硬性撞击进而对柜体有较好的保护作用，延长家具使用寿命。为了实现缓冲功能，缓冲铰链相较于普通铰链结构更复杂，单价与成本相比普通铰链较高。

报告期内，外销客户普通铰链毛利率高于内销客户，主要系内外销客户采购产品的具体系列型号不同所致。内销客户普通铰链毛利率较低，主要系内销客户主要采购 3HG011 系列普通铰链，该系列普通铰链各期收入占内销客户普通铰链收入的比例均在 75%以上，且该系列铰链客户类型主要为家居生产企业，公司为迅速开拓工业渠道，扩大市场规模，对部分新合作的家居生产企业客户定价较低，且对部分战略客户给予一定价格优惠，随着公司生产经营规模的扩大及客户合作

关系的不断深入，内销客户普通铰链毛利率呈逐年上升趋势；外销客户采购的系列则较为分散，各期 3HG011 系列销售占比在 30%左右，销售结构的不同，使得内外销客户普通铰链毛利率存在一定差异。

报告期内，外销客户缓冲铰链毛利率高于内销客户，主要系内外销客户采购产品的具体系列型号不同所致。内销客户主要采购毛利率水平较低 3HG081 系列缓冲铰链，该系列各期收入占内销客户缓冲铰链收入的比例均在 45%以上；外销客户主要采购毛利率水平较高的 3HG055 系列缓冲铰链，各期 3HG055 系列销售占比均在 38%以上，销售结构的差异使得内外销客户缓冲铰链毛利率存在一定差异。

## **(2) 滑轨**

公司滑轨产品可主要分为滚珠滑轨、隐藏滑轨和骑马抽等产品，滚珠滑轨为基础产品，单价较低，骑马抽产品结构较复杂，工艺要求较高，单价也较高。

报告期内，内销客户主要采购滚珠滑轨及隐藏滑轨产品，外销客户主要采购隐藏滑轨及骑马抽产品，两者销售结构存在一定差异，使得毛利率水平也存在一定差异。报告期内，骑马抽产品毛利率较低，主要系该产品处于市场推广期，毛利率水平较低。

报告期内，外销客户滚珠滑轨毛利率高于内销客户，主要系内外销客户滚珠滑轨产品结构存在一定差异，内销客户主要采购毛利率水平较高的 3BS452 系列和毛利率水平较低 3BS458 系列，外销客户则主要采购毛利率水平较高的 3BS452 系列，未采购毛利率水平较低 3BS458 系列，销售结构差异使得内外销客户滚珠滑轨的毛利率水平存在一定差异。

### **(3) 移门系统**

公司移门系统产品主要包括内推移门系统、挂移门系统、平移门系统、吊移门系统、折叠门系统等。移门系统产品主要由缓冲器、滑轮和轨道组成。

报告期内，内销客户主要采购内推移门系统产品和吊移门系统产品，外销客户主要采购内推移门系统产品和挂移门系统，相同类型移门系统产品毛利率细微差异主要系具体产品型号不同所致，由于内外销客户销售结构差异，使得内外销客户移门系统产品毛利率存在一定差异。

### **(4) 收纳系统**

公司收纳产品主要包括厨房收纳及衣柜收纳。厨房收纳主要包括三边篮、调味篮、水槽拉篮、厨房转篮、高伸拉篮、升降拉篮等厨房收纳产品；衣柜收纳主要包括首饰盒、挂衣架、裤架、旋转鞋架、旋转试衣镜、下拉衣杆、烫衣板等衣柜收纳产品。

报告期内，公司内外销客户收纳系统毛利率存在一定差异，主要系公司收纳系统产品种类丰富，内外销客户采购产品种类较为分散，且侧重不同，内销客户主要采购三边篮、衣通杆和调味篮产品，各期合计收入占内销客户收纳系统收入的比例分别为 40.11%、36.82%和 27.83%；外销客户主要采购首饰盒、超级窄拉篮和鞋架产品，各期合计收入占外销客户收纳系统收入的比例分别为 32.11%、34.81%和 35.44%，销售结构差异使得内外销客户滚珠滑轨的毛利率水平存在一定差异。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”之“4) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异”补充披露公司内外销的产品结构的具体差异。

**2、2024 年 1-6 月境外毛利率仍维持较高水平的原因及合理性，境外销售是否均为直销模式**

报告期内，公司内外销产品结构及毛利率情况如下：

单位：%

销售区域	产品类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
内销	铰链	55.23	25.79	56.68	26.47	53.84	18.63
	滑轨	31.70	27.56	32.30	31.13	31.52	29.14
	移门系统	7.59	44.90	5.83	47.66	8.22	44.38
	收纳系统	4.59	26.45	3.91	25.67	3.88	20.29
	其他	0.89	8.29	1.28	20.77	2.55	8.23
	小计	100.00	27.68	100.00	29.10	100.00	23.86
外销	铰链	55.68	33.76	56.70	31.92	59.87	25.11
	滑轨	23.70	25.93	20.90	27.72	18.43	25.35
	移门系统	12.38	51.90	15.01	49.61	16.87	46.09
	收纳系统	5.16	27.61	4.61	29.26	2.66	27.28
	其他	3.09	28.07	2.78	28.83	2.17	31.40
	小计	100.00	33.65	100.00	33.49	100.00	28.89

报告期内，公司境外销售均为直销模式，不存在经销模式。2024 年 1-6 月，外销毛利率较 2023 年度相比基本持平，内销毛利率较 2023 年度小幅下降，内外销毛利率变化情况不同，主要系内外销客户销售结构不同所致。2024 年 1-6 月境外毛利率仍维持较高水平，主要系毛利率水平较高的缓冲铰链收入占比上升，推动整体外销铰链毛利率上升，使得境外毛利率较 2023 年度相比较为稳定，具体分析请参见本题回复之“五”之“（二）”之“1、补充披露公司内外销的产品结构的具体差异，说明境外毛利率高于境内的原因及合理性”之“（1）铰链”。

（三）说明公司经销商与贸易商的划分依据，列示说明主要经销商、主要贸易商的基本情况，包括但不限于合作期限、地域分布情况、框架协议、经营规模

与交易规模是否具有匹配性，是否存在仅销售公司产品、（前）员工参与设立、非法人的经销商。

### 1、经销商与贸易商的划分依据

报告期内，公司经销商与贸易商区分依据为是否与公司签订经销商合同。

报告期内，公司贸易商规模相对较小，主要包括以下类型：

（1）部分外贸公司，其有境外客户资源与订单，或境外客户委托外贸公司向境内供应商采购；

（2）部分境外客户，无自主品牌，与境外五金品牌商具有合作关系，向公司采购后销售给其他境外五金品牌商。

（3）部分境内客户，如北京鑫丰和丰金属制品有限公司，具有下游客户资源从事五金贸易，但公司在其所在地已有经销商，因此该等客户未成为公司经销商。

经销商与贸易商主要在以下方面存在差异：

#### （1）供货价格

公司根据产品成本制定参考价格，对于规模不大的客户，一般按照参考价格进行销售，而经销商各类产品销售价格相比参考价格公司会给予一定的优惠。

#### （2）日常管理

公司对于经销商会有日常管理，如业绩管理、培训帮扶等政策，而公司对贸易商没有日常管理。

#### （3）返利、补贴政策

公司对于经销商会有返利、补贴政策，每年度对达成考核标准的经销商给予相应的返利支持，同时为鼓励经销商宣传推广 TUTTI 图特品牌，对按照公司要

求进行装修的店铺（旗舰店、形象店、专卖店）及品牌门头形象，给予一定的装修补贴，而公司对贸易商没有返利、补贴政策。

2、列示说明主要经销商、主要贸易商的基本情况，包括但不限于合作期限、地域分布情况、框架协议、经营规模与交易规模是否具有匹配性

报告期各期，公司主要经销商收入情况如下：

2024 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	交易金额	占经销商收入比例
1	北京励图家居科技有限公司	718.09	13.29%
2	山东省贝玲妃家居科技有限公司	341.48	6.32%
3	上海画字实业有限公司	292.33	5.41%
4	重庆扎卡装饰材料有限公司	276.34	5.11%
5	烟台若有商贸有限公司	172.29	3.19%
	小计	1,800.54	33.31%

2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	交易金额	占经销商收入比例
1	北京励图家居科技有限公司	1,949.95	16.28%
2	上海画字实业有限公司	490.19	4.09%
3	重庆扎卡装饰材料有限公司	419.20	3.50%
4	山东省贝玲妃家居科技有限公司	409.21	3.42%
5	烟台若有商贸有限公司	360.89	3.01%
	小计	3,629.43	30.30%

2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	交易金额	占经销商收入比例
1	北京励图家居科技有限公司	1,589.50	13.71%
2	上海画字实业有限公司	495.34	4.27%
3	烟台若有商贸有限公司	452.53	3.90%

4	山东省贝玲妃家居科技有限公司	430.86	3.72%
5	浙江图家五金有限公司	380.83	3.29%
	小计	3,349.06	28.89%

报告期各期，公司主要贸易商收入情况如下：

2024 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	交易金额	占贸易商收入比例
1	厦门市永通顺进出口有限公司	222.45	15.50%
2	AL SAFFAR INTERIOR DECORATION LLC	89.40	6.23%
3	北京鑫丰和丰金属制品有限公司	83.14	5.79%
4	佛山市达尔文家具有限公司	57.71	4.02%
5	METALLIC EQUIPMENT COMPANY LLC	56.99	3.97%
	小计	509.68	35.50%

2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	交易金额	占贸易商收入比例
1	厦门市永通顺进出口有限公司	368.53	10.37%
2	J K TRADE COMPANY LIMITED	311.03	8.76%
3	北京鑫丰和丰金属制品有限公司	232.92	6.56%
4	佛山市达尔文家具有限公司	173.52	4.88%
5	AL SAFFAR INTERIOR DECORATION LLC	173.47	4.88%
	小计	1,259.48	35.45%

2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	交易金额	占贸易商收入比例
1	MAXIM SUPPLY COMPANY LIMITED	434.41	11.59%
2	北京鑫丰和丰金属制品有限公司	325.13	8.67%
3	佛山市达尔文家具有限公司	232.26	6.19%
4	J K TRADE COMPANY LIMITED	201.97	5.39%

5	LIANHUA CORPORATION LIMITED	184.61	4.92%
	小计	1,378.37	36.76%

(1) 主要经销商、贸易商基本情况

①主要经销商基本情况

序号	集团名称	客户名称	所在地区	合作期限	框架协议
1	北京励图集团	北京励图家居科技有限公司	北京市通州区	北京励图集团的股东孟祥镇、李加同较早即以个人身份与公司建立合作关系，后由于公司规模需要，孟祥镇、李加同于 2018 年成立了该公司。	经销商协议为 1 年；按需求即时下单
		香河励图商贸有限公司	河北省廊坊市	香河励图商贸有限公司同为孟祥镇、李加同控制的企业，于 2023 年开始与公司展开合作。	经销商协议为 1 年；按需求即时下单
2	山东省贝玲妃家居科技有限公司		山东省临沂市	2019 年经与公司洽谈考察，建立合作关系。	经销商协议为 1 年；按需求即时下单
3	上海画宇实业有限公司		上海市闵行区	合作较早，在公司成立前就与公司主要股东有业务关系	经销商协议为 1 年；按需求即时下单
4	重庆扎卡装饰材料有限公司		重庆市沙坪坝区	2019 年经与公司洽谈考察，建立合作关系。	经销商协议为 1 年；按需求即时下单
5	烟台若有商贸有限公司		山东省烟台市	2018 年经与公司洽谈考察，建立合作关系。	经销商协议为 1 年；按需求即时下单
6	浙江图家五金有限公司		浙江省丽水市	2021 年经与公司洽谈考察，建立合作关系。	经销商协议为 1 年；按需求即时下单

②主要贸易商基本情况

序号	客户名称	所在地区	合作期限	框架协议
1	厦门市永通顺进出口有限公司	福建	2022 年合作至今	无框架协议，按需求下单
2	AL SAFFAR INTERIOR DECORATION LLC	阿联酋	2022 年合作至今	无框架协议，按需求下单
3	北京鑫丰和丰金属制品有限公司	北京	2019 年合作至今	2023 年签订了合作协议书，到期未续签，按需求下单
4	佛山市达尔文家具有限公司	广东	2021 年合作至今	无框架协议，按需求下单
5	METALLIC EQUIPMENT COMPANY LLC	阿联酋	2020 年合作至今	无框架协议，按需求下单

序号	客户名称	所在地区	合作期限	框架协议
6	J K TRADE COMPANY LIMITED	印度	2018 年合作至今	无框架协议，按需求下单
7	MAXIM SUPPLY COMPANY LIMITED	中国台湾	2017 年合作至今	无框架协议，按需求下单
8	LIANHUA CORPORATION LIMITED	印度	2019 年合作至今	无框架协议，按需求下单

(2) 主要经销商、贸易商经营规模与交易规模情况

单位：万元

客 户 类型	客 户	交易规模			客户经营规模		
		2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
经销商	北京励图家居科技有限公司	718.09	1,949.95	1,589.50	-	-	-
经销商	山东省贝玲妃家居科技有限公司	341.48	409.21	430.86	-	-	-
经销商	上海画宇实业有限公司	292.33	490.19	495.34	-	-	-
经销商	重庆扎卡装饰材料有限公司	276.34	419.20	310.74	-	-	-
经销商	烟台若有商贸有限公司	172.29	360.89	452.53	-	-	-
经销商	浙江图家五金有限公司	89.27	191.83	380.83	-	-	-
贸易商	厦门市永通顺进出口有限公司	222.45	368.53	25.20	-	-	-
贸易商	AL SAFFAR INTERIOR DECORATION LLC	89.40	173.47	76.13	-	-	-
贸易商	北京鑫丰和丰金属制品有限公司	83.14	232.92	325.13	-	-	-
贸易商	佛山市达尔文家具有限公司	57.71	173.52	232.26	-	-	-
贸易商	METALLIC EQUIPMENT COMPANY LLC	56.99	61.08	57.43	-	-	-
贸易商	J K TRADE COMPANY LIMITED	50.26	311.03	201.97	-	-	-
贸易商	MAXIM SUPPLY COMPANY LIMITED	0.00	46.58	434.41	-	-	-
贸易商	LIANHUA CORPORATION LIMITED	0.00	134.30	184.61	-	-	-

公司主要经销商、贸易商客户经营规模已申请豁免披露。公司经销商、贸易

商销售收入与经销商、贸易商经营规模具有匹配性。

3、是否存在仅销售公司产品、（前）员工参与设立、非法人的经销商

经对公司主要经销商访谈，查询主要经销商工商信息并与公司员工名册对比，公司主要经销商中不存在仅销售公司产品的经销商，不存在由公司员工或前员工参与设立的经销商。

报告期内，公司存在部分非法人实体经销商客户情形，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	类别	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
		数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比
经销商家数	法人	107	86.29%	100	89.29%	105	86.07%
	非法人	16	12.90%	12	10.71%	17	13.93%
	合计	124	100.00%	112	100.00%	122	100.00%
收入	法人	5,063.95	93.70%	11,296.91	94.32%	10,899.69	94.03%
	非法人	340.75	6.30%	679.84	5.68%	691.96	5.97%
	合计	5,404.71	100.00%	11,976.75	100.00%	11,591.64	100.00%

注：2022 年有 1 家经销商由个体工商户变更为法人主体，1 家经销商由法人主体变更为个体工商户；2024 年 1-6 月有 2 家经销商由个体工商户变更为法人主体。

报告期内，公司非法人经销商数量占比分别为 13.93%、10.71%和 12.90%，收入占比分别为 5.97%、5.68%和 6.30%。报告期内，公司经销商以法人经销商为主，个别非法人主体主要为个体工商户，数量及占比相对较小。

公司经销模式下的非法人经销商主要为个体工商户经销商，个体工商户是中国民营经济的一种重要形态，是社会主义市场经济的重要组成部分，公司部分经销商规模相对较小，基于经营便利等方面考虑，选择以个体工商户的形式开展经营，机动灵活、便捷高效、反应迅速，公司经销商选择以个体工商户的形式开展经营具有合理性。

（四）分别按照购买金额、购买频率、合作时间等维度划分与经销商的交易情况，说明对应的经销商客户数量、交易金额及占比情况，是否存在购买行为异常的经销商客户。

根据经销商购买金额划分，具体构成情况如下：

单位：万元、%

购买金额	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	家数	销售收入	占比	家数	销售收入	占比	家数	销售收入	占比
200 万元以上	11	2,603.11	48.16	15	6,223.03	51.96	15	6,193.19	53.43
100 万元-200 万元	21	1,406.37	26.02	21	3,007.53	25.11	18	2,447.77	21.12
50 万元-100 万元	22	790.07	14.62	18	1,255.53	10.48	21	1,437.35	12.40
50 万元以下	68	605.16	11.20	58	1,490.65	12.45	66	1,513.33	13.06
合计	122	5,404.71	100.00	112	11,976.75	100.00	120	11,591.64	100.00

注：为保持数据对比统一，2024 年 1-6 月以经销商销售收入\*2 作为销售规模划分依据。

报告期内，公司经销商数量基本稳定，各类收入规模的客户分布亦较为稳定。公司经销商的交易金额主要集中在“200 万元以上”的销售金额区间里，上述区间的销售金额占各期经销收入的比重分别为 53.43%、51.96%和 48.16%。“50 万元以下”金额区间的小型经销商存在一定变动，新增经销商主要原因为新开发客户，退出主要原因为经销商因自身原因退出行业或公司对经销商进行优化管理，变动具备商业合理性。公司“50 万以上”金额区间的经销商家数呈上升趋势，主要为公司对经销商不断进行优化与帮扶，同时不断推出更受市场欢迎的产品，经销商收入呈上升趋势。

根据经销商购买频率划分，具体构成情况如下：

单位：万元、%

购买频率	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	家数	销售收入	占比	家数	销售收入	占比	家数	销售收入	占比
100 次以上	15	2,793.21	51.68	19	6,731.29	56.20	12	5,086.88	43.88
50-100 次	29	1,522.09	28.16	26	3,003.21	25.08	20	2,929.89	25.28
50 次以下	78	1,089.40	20.16	67	2,242.24	18.72	88	3,574.88	30.84
合计	122	5,404.71	100.00	112	11,976.75	100.00	120	11,591.64	100.00

注 1：为保持数据对比统一，2024 年 1-6 月以经销商购买频率\*2 作为购买频率划分依据。

注 2：报告期内，公司经销商下单呈现“少量多次”的特征，经销商会根据自身下游客户订单需求通过微信、电话等方式随时向公司下单，存在一天收到多笔订单的情况，公司出于订单管理的高效性，每半天或一天集中统一将经销商订单录入公司 ERP 系统，若经销商当天订单金额较大，公司出于生产管理的便捷与高效性，会将客户订单按照不同产品类型拆单，以便后续生产安排。为保证订单数量及采购频率的合理性与可比性，上表统计采购频率时将同一经销商当天的所有订单视作一次采购下单。

报告期内，经销商客户向公司采购呈现“少量多次”的特征，与公司行业特点、产品特征及下游客户需求特征相符，也与公司主要以“先款后货”的经销商信用政策一致。

报告期内，公司的经销商采购频率在 100 次以上的经销商销售收入占经销商销售收入的比例分别为 43.88%、56.20%和 51.68%，公司经销收入主要来自于与公司建立了较为频繁业务往来的经销商，经销商采购频率分布较为合理。

根据经销商合作时间划分，具体构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	家数	销售收入	占比	家数	销售收入	占比	家数	销售收入	占比
1 年以内	20	390.48	7.22	15	536.17	4.48	33	1,128.93	9.74

1-2 年	26	612.05	11.32	32	1,380.52	11.53	28	1,726.26	14.89
2-3 年	25	611.35	11.31	21	1,316.33	10.99	16	1,344.80	11.60
3 年 以上	51	3,790.83	70.14	44	8,743.73	73.01	43	7,391.65	63.77
合计	122	5,404.71	100.00	112	11,976.75	100.00	120	11,591.64	100.00

报告期内，公司合作时间在 3 年以上的经销商销售收入占经销商销售收入的比例分别为 63.77%、73.01%和 70.14%，公司经销收入主要来自于与公司建立了稳定合作关系的经销商，经销商收入按合作时间分布较为合理。合作时间在 1 年以内的经销商数量存在一定变动，主要系公司新开发客户或经销商因自身原因退出行业，及公司对经销商进行优化管理，变动具有商业合理性。

综上，报告期内，公司经销商数量基本稳定，各类收入规模的客户分布亦较为稳定，公司经销收入主要来自于与公司建立了较为频繁业务往来及稳定合作关系的经销商，不存在购买行为异常的经销商客户。

**（五）说明报告期内年度返利、装修补贴的金额、及其占销售金额的比例，是否存在较大变化，与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在返利比例或补贴金额明显高于其他客户的情形；说明年度返利、装修补贴的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与行业惯例一致**

公司经销商返利政策为，公司与经销商签订《经销商合同》，在协议中约定经销产品、销售区域、年度销售目标、经销权有效期，经销商在合同约定的地区经销公司系列产品，在经销权有效期内完成合同约定的出货任务，公司给予其销售折扣返利政策支持，其中：2022 年销售折扣返利比例统一为 1%；2023 年为提高经销商的积极性，将各个经销商年度任务按梯级考核，各个经销商完成指标任务销售折扣返利比例为 1%，完成目标任务销售折扣返利比例提升至 1.5%，完成冲刺任务销售折扣返利比例提升至 2%；2024 年为鼓励经销商提高

市场占有率及顺应市场竞争情况，将各个经销商目标任务销售折扣返利比例提  
 升至 2%，冲刺任务销售折扣返利比例提升至 3%。综上所述，公司对各个经销  
 商年度返利政策、返利比例统一执行，不存在返利比例明显高于其他客户的情  
 形，销售折扣返利在次年通过抵扣货款方式给予经销商。

报告期内，经销返利均按照销售返利政策持续履行。公司主要经销商销售  
 返利政策履行情况如下：

序号	客户名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		是否完成 年度销售 目标	适用销售 折扣返利 比例	是否完成 年度销售 目标	适用销售 折扣返利 比例	是否完成 年度销售 目标	适用销售 折扣返利 比例
1	北京励图家居科技有限公司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
2	上海画宇实业有限公司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
3	烟台若有商贸有限公司	是	1%	否	不适用	是	1%
4	山东省贝玲妃家居科技有限 公司	是	2%	否	不适用	否	不适用
5	浙江图家五金有限公司	是	1%	否	不适用	是	1%
6	安徽峰之杰家居用品有限公 司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
7	杭州特唯五金有限公司	否	不适用	否	不适用	是	1%
8	重庆扎卡装饰材料有限公司	是	2%	否	不适用	否	不适用
9	湖南浩派家居科技有限公司	是	1%	否	不适用	否	不适用
10	湖北奕国电子商务有限公司	是	1%	否	不适用	否	不适用
11	河南环宇实业有限公司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
12	南京舍凡家居用品有限公司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
13	成都深飞泰特贸易有限公司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
14	高密市鑫铭誉博商贸有限公 司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
15	江西纽莱弗建材有限公司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
16	徐州诚品五金有限公司	否	不适用	否	不适用	否	不适用
17	西安卡铂朗商贸有限公司	否	不适用	否	不适用	否	不适用

报告期内，公司在各期末根据客户当年度销售任务完成情况按照年初签订的经销协议相关约定结算当年度返利金额，并冲减当年度销售收入。

报告期内，公司的返利金额、返利占比情况及同行业可比公司情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
公司经销商返利金额（万元）	24.01	-	13.50
公司经销收入金额（万元）	5,404.71	11,976.75	11,591.64
公司经销商销售返利占其收入比例	0.44%	-	0.12%
悍高集团经销商销售返利占其收入比例	0.04%	0.53%	0.23%

注 1：公司根据 2024 年 1-6 月对经销商的销售情况、经销商自身销售变动情况及经销商的年度销售目标，进行估计完成年度销售目标的经销商家数，并根据合同约定比例暂估计提公司对经销商的销售折扣返利金额。

注 2：同行业公司星徽股份、坚朗五金、顶固集创的年度报告及炬森精密公开转让说明书未披露销售返利比例数据。

注 3：悍高集团经销商销售返利占其收入比例=（年度返利+月度及季度返利）/线下经销收入。

报告期内，公司销售返利金额占经销商营业收入比例分别为 0.12%、0.00% 和 0.44%，返利金额占比较小，不存在较大变化，同时，公司经销商销售返利占其收入比例与悍高集团的不存在显著差异。2022 年度、2023 年度返利金额占比较低，主要系经销收入变动较为平稳，完成年度销售目标的经销商较少；返利比例 2024 年 1-6 月返利金额占比上升，主要是提高了返利比例。

公司经销商装修补贴政策为鼓励经销商宣传推广 TUTTI 图特品牌，对按照公司要求进行装修的店铺（旗舰店、形象店、专卖店）及品牌门头形象，在验收合格后，按支持政策进行补贴装修费，并分次在后续提货时冲减货款。

报告期内，公司的装修补贴金额、装修补贴占比情况及同行业可比公司情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
公司经销商装修补贴金额（万元）	-	12.28	1.77

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
公司经销收入金额（万元）	5,404.71	11,976.75	11,591.64
公司经销商装修补贴占其收入比例	-	0.10%	0.02%
悍高集团经销商装修补贴占其收入比例	0.08%	0.05%	0.04%

注 1：同行业公司星徽股份、坚朗五金、顶固集创的年度报告及炬森精密公开转让说明书未披露装修补贴比例数据。

注 2：悍高集团经销商装修补贴占其收入比例=装修补贴/线下经销收入。

报告期内，公司装修补贴金额占经销商营业收入比例分别为 0.02%、0.10% 和 0.00%，且装修补贴金额占比较小，不存在较大变化，同时，公司经销商装修补贴占其收入比例与悍高集团的不存在显著差异。2024 年 1-6 月无装修补贴支出，主要是新五金产品推广一般集中在下半年，上半年暂无经销商按要求装修新店铺竣工验收。

公司对客户的销售返利、装修补贴均为货物返利，其具体会计处理及相关处理是否符合《企业会计准则》的说明如下：

公司在与客户发生交易时，按照交易价格扣除分摊至返利货物的交易价格后的净额确认收入。在返利货物的控制权转移给客户后，按照分摊至返利货物的交易价格再确认另一部分收入。

根据新收入准则的规定，“对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利。如果客户只有在订立了一项合同的前提下才取得了额外购买选择权，并且客户行使该选择权购买额外商品时，能够享受到超过该地区或该市场中其他同类客户所能够享有的折扣，则通常认为该选择权向客户提供了一项重大权利。该选择权向客户提供了重大权利的，应当作为单项履约义务。在这种情况下，客户在该合同下支付的价款实际上购买了两项单独的商品：一是客户在该合同下原本购买的商品；二是客户可

以免费或者以折扣价格购买额外商品的权利。企业应当将交易价格在这两项商品之间进行分摊，其中，分摊至后者的交易价格与未来的商品相关，因此，企业应当在客户未来行使该选择权取得相关商品的控制权时，或者在该选择权失效时确认为收入。”

公司在与客户发生交易的同时给予客户货物返利，属于附有客户额外购买选择权的销售，向客户提供了一项重大权利，应当作为单项履约义务，在客户未来行使该选择权取得相关商品的控制权即返利货物的控制权转移给客户后确认收入。公司及悍高集团对销售返利、装修补贴具体的会计处理如下：

情况	公司具体会计处理	悍高集团具体会计处理
计提返利时	借：主营业务收入， 贷：合同负债	借：主营业务收入， 贷：其他应付款
实际发放返利时	借：合同负债， 贷：主营业务收入；	借：其他应付款， 贷：主营业务收入；

综上所述，报告期各期公司对主要客户返利的具体会计处理，符合企业会计准则的要求，与行业惯例一致。

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

### **1、报告期公司向经销商客户销售产品的流向**

公司经销商客户销售产品的流向主要为经销商所在区域的小型家居企业、装修公司等。公司利用分布全国的经销商及其覆盖的终端渠道，经销商主要优势为距离终端客户较近，可以更好地服务终端客户并且能更快地响应客户需求。经销商一般会备有一定库存以应对客户快速发货需求。

### **2、各期末库存情况**

报告期内，公司主要经销商收入及其期末库存情况如下：

单位：万元

经销商	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
	收入	期末库存	收入	期末库存	收入	期末库存
北京励图集团	718.09	301.18	1,949.95	402.70	1,589.50	598.44
山东省贝玲妃家居科技有限公司	341.48	120.87	409.21	64.03	430.86	80.01
上海画宇实业有限公司	292.33	168.76	490.19	103.98	495.34	51.13
重庆扎卡装饰材料有限公司	276.34	209.51	419.20	145.06	310.74	114.26
烟台若有商贸有限公司	172.29	59.15	360.89	32.05	452.53	34.14
浙江图家五金有限公司	89.27	46.43	191.83	43.18	380.83	90.87

报告期内，公司主要经销商存货周转天数如下：

单位：天

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
北京励图集团	75.84	84.98	135.78
山东省贝玲妃家居科技有限公司	64.23	53.82	62.83
上海画宇实业有限公司	100.89	56.18	44.03
重庆扎卡装饰材料有限公司	170.83	142.08	155.66
烟台若有商贸有限公司	53.20	30.04	25.91
浙江图家五金有限公司	80.54	107.63	88.63
平均	90.92	79.12	85.47

注：2024 年 1-6 月存货周转天数已年化处理。

由上表可知，公司主要经销商存货周转天数较为稳定，不存在较大波动。其中，北京励图集团 2022 年度存货周转天数较大，主要系该经销商所在地区受公共卫生事件影响，正常销售活动受到一定影响，存货周转天数有所上升，2023 年

度影响因素消失，存货周转天数回归正常水平，采购频率及平均单次采购金额亦有所上升，备货周期与采购频率的变动相匹配；上海画宇实业有限公司 2024 年 1-6 月存货周转天数有所上升，主要系该经销商本期为节省运输成本，较多使用货柜运输的物流方式，使得采购额增加，期末库存上升所致；重庆扎卡装饰材料有限公司 2024 年 1-6 月存货周转天数有所上升，主要原因为 2024 年 4-5 月公司对 H107 系列铰链进行了促销活动，该经销商对其市场销售较有信心，因此 2024 年 4、5 月份采购了较多铰链，库存金额相对较大，使得周转天数有所上升。

3、销售流程是否涉及多级经销商

报告期内，公司不存在多级经销商的情形。

4、销售的最终实现情况

根据上述分析，报告期内，公司主要经销商的期末库存情况合理。

报告期内，公司主要经销商各期末应收账款及信用政策情况如下：

单位：万元

经销商	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末	信用政策
北京励图家居科技有限公司	177.51	185.54	534.19	月结 60 天
山东省贝玲妃家居科技有限公司	23.05	12.15	23.28	月结 15 天
上海画宇实业有限公司	119.45	106.34	101.63	月结 30 天
重庆扎卡装饰材料有限公司	136.14	37.45	71.64	月结 45 天
烟台若有商贸有限公司	-	-	-	款到发货
浙江图家五金有限公司	-	-	44.73	款到发货

报告期内，公司主要经销商应收账款周转天数如下：

单位：天

经销商	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
北京励图家居科技有限公司	45.50	66.44	106.34
山东省贝玲妃家居科技有限公司	9.27	15.58	9.73
上海画宇实业有限公司	69.52	76.37	70.66

重庆扎卡装饰材料有限公司	56.54	46.84	110.66
烟台若有商贸有限公司	-	-	-
浙江图家五金有限公司	-	41.97	21.14

注：经销商应收账款周转率按集团合并收入及应收账款计算。

2024 年 6 月末，重庆扎卡装饰材料有限公司期末采购额较大，使得期末应收账款金额较大，周转天数较长。

报告期内，公司主要经销商退货情况如下：

单位：万元

经销商	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
北京励图家居科技有限公司	0.23	3.34	-
山东省贝玲妃家居科技有限公司	0.21	0.55	3.20
上海画宇实业有限公司	1.60	1.49	0.46
重庆扎卡装饰材料有限公司	0.15	-	19.98
烟台若有商贸有限公司	0.58	1.23	0.36
浙江图家五金有限公司	0.11	0.99	-

综上，报告期内，公司主要经销商期末库存情况、应收账款情况具有合理性，不存在大额应收账款，不存在大额退换货情况，经中介机构核查，公司经销商产品销售最终实现情况良好，不存在大额存货积压，不存在压货确认销售收入的情形。

## 六、关于应收账款及回款。

（一）说明公司分别按照国内客户、国外客户的信用风险特征组合计提应收账款坏账的原因及合理性，计提比例是否充分、谨慎，境外客户计提比例低于境内客户的原因及合理性

根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》应用指南的相关规定：为在组合基础上进行信用风险变化评估，企业可以以共同风险特征为依据，将

金融工具分为不同组别，从而使有关评估更为合理并能及时识别信用风险的显著增加。企业不应将具有不同风险特征的金融工具归为同一组别，从而形成不相关的结论。

企业可能采用的共同信用风险特征包括：（1）金融工具类型；（2）信用风险评级；（3）担保物类型；（4）初始确认日期；（5）剩余合同期限；（6）借款人所处行业；（7）借款人所处地理位置；（8）贷款抵押率。

根据公司历史经验，应收账款发生历史损失的规律在境内客户与境外客户之间存在显著不同，因此分别按照境内客户、境外客户的信用风险特征组合计提应收账款坏账，符合会计准则规定，公司境内、外客户坏账计提比例不一致具备合理性，具体如下：

#### ①借款人所处地理位置不同

报告期内，公司境外客户主要集中亚洲、北美、欧洲等地区，境内客户主要集中于中国大陆地区。基于地理分布不同、地区经济政策环境有差异，公司将应收账款划分为境内客户、境外客户的信用风险特征组合。

#### ②信用风险评级不同

境外销售以预收款为主，同时根据客户资信情况及交易习惯确定信用期，一般为在下达订单后支付 20%-50% 货款，发货前或客户在收到货运提单后支付剩余货款，报告期内未发生重大变化。境内销售为直销为主、经销为辅的模式，通常根据客户性质确定信用期，直销客户信用期一般在 30-60 天内，经销客户主要实行“先款后货”的结算方式，对个别经销商综合考虑客户合作历史、资信情况给予一定的信用期。

因境内外客户所在地理位置及其处经济环境不同，且公司境内客户的信用

期较境外客户的长，公司将应收账款划分为境内客户、境外客户的信用风险特征组合是合理的

报告期内，公司境内、外客户应收账款组合余额账龄比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	境内客户	境外客户	境内客户	境外客户	境内客户	境外客户
1 年以内	6,546.80	2,680.59	7,134.14	2,127.92	6,011.85	1,267.16
1 至 2 年	6.76		3.77		13.85	
2 至 3 年	-		-		9.60	
3 年以上	9.60		9.60		0.56	
合计	6,563.16	2,680.59	7,147.51	2,127.92	6,035.87	1,267.16
应收账款占其营业收入比例	19.13%	6.23%	18.32%	5.24%	19.62%	3.48%
坏账准备计提比例	5.48%	4.79%	5.47%	4.79%	5.07%	4.36%

注：2024 年 6 月 30 日应收账款占其营业收入比例经年化处理。

报告期，公司给予境外客户的信用条件较境内客户短，且一般有预收 20%-50% 货款，应收账款境外客户组合回款良好，未出现账龄一年上的情形，优于境内客户组合，根据迁徙率情况计算境外客户组合预期信用损失率略低于境内客户组合。所以，境外客户计提坏账准备比例低于境内客户是合理的。

报告期内，公司逾期应收账款、实际损失率、应收账款坏账准备整体计提比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
----	-----------------	------------------	------------------

	/2024 年 1-6 月	/2023 年度	/2023 年度
应收账款余额	9,243.75	9,338.95	7,317.72
其中：逾期应收账款金额	293.99	596.11	560.79
逾期应收账款占比	3.18%	6.38%	7.66%
坏账核销金额	63.53	0.59	13.77
坏账核销损失比例	0.69%	0.01%	0.19%
应收账款坏账准备计提比例	5.28%	5.96%	5.14%

如上表所述，公司报告期内坏账无重大核销，实际坏账核销损失比例低，公司的应收账款坏账准备计提比例高于坏账核销损失比例且与逾期应收账款比例接近。公司应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

（二）说明报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策刺激收入的情况

报告期内，公司应收账款余额与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日 /2024 年 1-6 月		2023 年 12 月 31 日 /2023 年度		2023 年 12 月 31 日/2022 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
应收账款余额	9,243.75	1.77%	9,338.95	27.62%	7,317.72
营业收入	40,151.21	14.56%	82,568.59	18.85%	69,473.49
应收账款余额/营业收入	11.51%	/	11.31%	/	10.53%

注 1：2024 年 6 月 30 日/2024 年 1-6 月同比变动数据基数为 2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月的财务数据。

注 2：2024 年 6 月 30 日/2024 年 1-6 月的（应收账款余额/营业收入）经年化处理。

如上表所示，报告期内公司应收账款余额与营业收入变动趋势一致，同时

应收账款余额/营业收入的比值变化不大，应收账款余额与营业收入变动比例存在差异主要是不同信用期客户的客户收入结构变动导致的。

报告期各期末，应收账款前五大客户的具体情况以及与各期销售收入的匹配关系如下表所示：

单位：万元、%

序号	所属集团	客户名称	应收账款		销售收入		应收账款占销售收入比例	结算模式	与业务规模、结算模式是否匹配
			账面余额	占公司应收账款账面余额比例	交易金额	占公司营业收入比例			
	2024 年 6 月 30 日/2024 年 1-6 月								
1	索菲亚集团	广州索菲亚供应链有限公司	2,254.18	24.39	4,319.09	10.76	52.19	月结 30 天	是
		河南索菲亚家居有限责任公司	7.28	0.08	15.10	0.04	48.19	月结 30 天	是
		索菲亚家居股份有限公司	13.26	0.14	97.82	0.24	13.56	月结 30 天	是
2	OOO “T.B.M.”	OOO “T.B.M.”	1,088.10	11.77	1,670.33	4.16	65.14	100%见提单副本付款	应收账款占销售收入比例较高，是因为客户已付款给收款银行，但收款银行付款给公司的审批时间较长，导致应收账款余额较大，期后已回款
3	金牌家居集团	江苏金牌厨柜有限公司	374.15	4.05	565.74	1.41	66.14	月结 60 天	是
		金牌厨柜家居科技股份有限公司	172.05	1.86	295.36	0.74	58.25	月结 60 天	是

序号	所属集团	客户名称	应收账款		销售收入		应收账款占销售收入比例	结算模式	与业务规模、结算模式是否匹配
			账面余额	占公司应收账款账面余额比例	交易金额	占公司营业收入比例			
		成都金牌厨柜家居科技有限公司	137.13	1.48	185.43	0.46	73.95	月结 60 天	是
4	EMUCA S.A.	EMUCA S.A.	439.94	4.76	978.87	2.44	44.94	100%上船后 45 天内付款	2024 年 6 月末 EMUCA 应收账款占当期销售金额比例较高，主要系因为 2024 年 6 月当地市场回暖且受红海局势影响，运输时间增长，该客户增加安全库存，2024 年 6 月采购较多，形成应收账款余额较大
5	MARTIKOM LTD	MARTIKOM LTD	254.45	2.75	403.31	1.00	63.09	100%见提单副本付款	应收账款占销售收入比例较高，系因为客户已付款给收款银行，但银行付款给公司的审批时间较长，导致应收账款余额较大，期后已回款
	合计		4,740.55	51.28	8,530.83	21.25	55.57		
	2023 年 12 月 31 日/2023 年度								
1	索菲亚集团	广州索菲亚供应链有限公司	2,383.04	25.52	9,809.06	11.88	24.29	月结 30 天	是
		河南索菲亚家居有限责任公司	1.73	0.02	150.03	0.18	1.15	月结 30 天	是

序号	所属集团	客户名称	应收账款		销售收入		应收账款占销售收入比例	结算模式	与业务规模、结算模式是否匹配
			账面余额	占公司应收账款账面余额比例	交易金额	占公司营业收入比例			
		索菲亚家居股份有限公司	13.07	0.14	197.55	0.24	6.62	月结 30 天	是
		司米厨柜有限公司	-	-	13.03	0.02	-	月结 30 天	是
2	Ebco Private Limited	Ebco Private Limited	779.21	8.34	12,500.02	15.14	6.23	100%见提单副本付款	是
		EFFIPRESS ENGINEERING PRIVATE LIMITED	-	-	253.89	0.31	-	100%见提单副本付款	是
3	金牌家居集团	江苏金牌厨柜有限公司	469.15	5.02	1,232.14	1.49	38.08	月结 60 天	应收账款占销售收入比例较高，系因为公司与江苏金牌的交易金额从 2023 年第二季度开始大幅上涨
		金牌厨柜家居科技股份有限公司	191.39	2.05	455.41	0.55	42.03	月结 60 天	
		成都金牌厨柜家居科技有限公司	87.18	0.93	107.83	0.13	80.85	月结 60 天	
4	EMUCAS.A.	EMUCA S.A.	436.56	4.67	3,349.07	4.06	13.04	100%上船后 45 天内付款	是
5	好莱客集团	湖北好莱客创意家居有限公司	240.69	2.58	1,061.88	1.29	22.67	月结 45 天	是
		惠州好莱客集成家居有限公司	39.72	0.43	119.41	0.14	33.26	月结 45 天	是

序号	所属集团	客户名称	应收账款		销售收入		应收账款占销售收入比例	结算模式	与业务规模、结算模式是否匹配
			账面余额	占公司应收账款账面余额比例	交易金额	占公司营业收入比例			
		广州从化好莱客家居有限公司	22.66	0.24	80.00	0.10	28.32	月结 45 天	是
		合计	4,664.40	49.95	29,329.32	35.52	15.90		
	2022 年 12 月 31 日/2022 年度								
1	索菲亚集团	广州索菲亚供应链有限公司	1,928.47	26.35	6,938.83	9.99	27.79	月结 30 天	是
		河南索菲亚家居有限责任公司	29.51	0.40	189.39	0.27	15.58	月结 55 天	是
		索菲亚家居股份有限公司	30.76	0.42	183.63	0.26	16.75	月结 30 天	是
		司米橱柜有限公司	9.48	0.13	94.00	0.14	10.09	月结 30 天	是
2	北京励图家居科技有限公司	北京励图家居科技有限公司	534.19	7.30	1,589.50	2.29	33.61	月结 60 天	应收账款占销售收入比例较高，系因为市场逐步恢复，2022 年下半年交易金额较高
		香河励图商贸有限公司	-	-	-	-	-	月结 60 天	是
3	Ebco Private	Ebco Private Limited	437.36	5.98	9,792.91	14.10	4.47	100%见提单副本付款	是

序号	所属集团	客户名称	应收账款		销售收入		应收账款占销售收入比例	结算模式	与业务规模、结算模式是否匹配
			账面余额	占公司应收账款账面余额比例	交易金额	占公司营业收入比例			
	Limit ed	EFFIPRESS ENGINEERING PRIVATE LIMITED	-	-	167.91	0.24	-	100%见提单副本付款	是
4	顾家集团	杭州顾家定制家居有限公司	247.09	3.38	859.88	1.24	28.74	月结 30 天	是
		班尔奇（上海）家居科技有限公司	26.18	0.36	31.08	0.04	84.23	月结 60 天	应收账款占销售收入比例较高，系因为客户资金紧张。
5	尚品宅配集团	佛山维尚家具制造有限公司	170.67	2.33	593.74	0.85	28.74	月结 60 天	是
		无锡维尚家居科技有限公司	93.98	1.28	128.99	0.19	72.86	月结 60 天	应收账款占销售收入比例较高，系因为市场逐步恢复，2022 年 11 月开始采购金额增加。
		合计	3,507.69	47.93	20,569.86	29.61	17.05		

报告期各期末，公司对应收账款前五大客户的应收账款账面余额在其各期销售收入占比分别为 17.05%、15.90%及 55.57%，整体呈上升趋势，原因是公司对家居生产企业等内销客户的销售规模增加，而内销客户的信用期一般为 30-60 天左右，随着国内销售收入占比提高，应收账款余额相应增加，从而使得应收账款增幅较主营业务收入增幅高。

2024 年 1-6 月应收账款占销售收入比例上涨较大，主要因为①新增应收账

款前五大客户 T.B.M. OOO 和 MARTIKOM LTD 由于客户已付款给收款银行，但收款银行付款给公司的审批时间较长，导致应收账款余额较大，期后已回款；

②2024 年 6 月末 EMUCA 应收账款占当期销售金额比例较高，主要原因为 2024 年 6 月当地市场回暖且受红海局势影响，运输时间增长，该客户增加安全库存，2024 年 6 月采购较多，形成应收账款余额较大。

报告期各期末，公司应收账款前五大客户的应收账款账面余额在其各期销售收入金额占比在 1.15%至 84.23%之间，公司的信用期政策根据客户类型不同分别在 30 天内、45 天内或 60 天内等，应收账款余额与公司整体业务规模、结算模式匹配。

综上，报告期各期末，公司应收账款前五大客户应收账款余额与业务规模、结算模式相匹配。

报告期内，公司根据客户合作情况、资信情况与客户协商确定信用政策，不同客户之间的信用政策存在差异。公司建立了完善的信用管理体系，根据与客户的合作历史及客户资信情况给予一定的信用期，信用期通常不超过 3 个月。报告期内，公司对客户的信用政策总结如下：

外销直销客户：公司按合同或订单约定结算，一般客户在下达订单后支付 20%-50% 货款，发货前或客户在收到货运提单后支付剩余货款。对个别客户经协商，综合考虑客户合作历史、资信情况等因素，给予一定的信用期。

内销直销客户：按合同或订单约定结算，综合考虑客户合作情况、资信情况，采用先款后货、给予客户一定信用期或者采用月结的结算方式。

内销经销客户：公司对经销商主要实行“先款后货”的结算方式，对个别经销商综合考虑客户合作历史、资信情况给予一定的信用期。

报告期各期，公司前五大客户信用政策如下：

序号	所属集团	客户名称	信用政策			
			2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	是否发生变化
1	Ebco 集团	Ebco Private Limited	100% 见提单副本付款	100% 见提单副本付款	100% 见提单副本付款	否
		EFFIPRESS ENGINEERING PRIVATE LIMITED	100% 见提单副本付款	100% 见提单副本付款	100% 见提单副本付款	否
2	索菲亚集团	广州索菲亚供应链有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
		河南索菲亚家居有限责任公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 55 天	是
		索菲亚家居股份有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
		司米厨柜有限公司	N/A	月结 30 天	月结 30 天	否
3	Moonju Hardware Co., Ltd	Moonju Hardware Co., Ltd	100% 见提单副本付款	100% 见提单副本付款	100% 见提单副本付款	否
4	AMERICAN WOODMARK CORPORATION 集团	AMERICAN WOODMARK CORPORATION	100% 见提单副本后 30 天内付款	100% 见提单副本后 30 天内付款	100% 见提单副本后 30 天内付款	否
		RSI HOME PRODUCTS INC	N/A	100% 见提单副本后 30 天内付款	100% 见提单副本后 30 天内付款	否
5	OOO "T.B.M"	OOO "T.B.M"	100% 装柜后 7 日内付款	款到发货	款到发货	是
6	EMUCA S.A.	EMUCA S.A.	100% 上船后 45 天内付款	100% 上船后 45 天内付款	100% 上船后 30 天内付款、 100% 上船后 45 天内付款	是
7	金牌家居集团	江苏金牌厨柜有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否

序号	所属集团	客户名称	信用政策			
			2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	是否发生变化
		金牌厨柜家居科技股份有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
		成都金牌厨柜家居科技有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
8	北京励图集团	北京励图家居科技有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
		香河励图商贸有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
9	佛山市顺德区起富物资回收有限公司	佛山市东誉再生资源有限公司	提货当日结清	提货当日结清	提货当日结清	否
		佛山市顺德区起富物资回收有限公司	提货当日结清	提货当日结清	提货当日结清	否

报告期各期直销模式收入前五大客户中，EMUCA S.A.、河南索菲亚家居有限责任公司及 OOO "T.B.M" 的信用政策发生变化，具有商业合理性。

公司与 EMUCA S.A. 于 2015 年开始合作，双方合作历史较长，业务稳定且具有可持续性，随着合作深入，客户申请变更结算方式，公司考虑到其资质较好，合作过程中未发生坏账情况，同意将信用政策延长 15 天，结算方式由 2022 年 7 月前的“上船后 30 天付款”调整为 2022 年 7 月后的“上船后 45 天付款”。

公司与河南索菲亚家居有限责任公司（以下简称“河南索菲亚”）的结算方式由 2022 年 6 月前的“月结 60 天”调整为 2022 年 6 月后的“月结 55 天”，2023 年调整为“月结 30 天”，系索菲亚集团内部组织结构及管理体系调整的影响，河南索菲亚原为索菲亚家居股份有限公司持股 60%、河南恒大家居产业园有限公司持股 40% 的公司，2021 年 7 月变更为索菲亚家居股份有限公司全资子公司后，索菲亚集团逐步统一供应商管理和原材料的集中采购工作，于 2023

年将信用期调整为集团统一政策。

公司与 OOO "T.B.M"的结算方式由 2022 年的“款到发货”，调整为 2024 年 1-6 月调整为“100%见提单副本付款”，系随着合作深入，客户申请变更结算方式，公司考虑到其资质较好，合作过程中未发生坏账情况，公司同意放宽信用期，OOO "T.B.M"均及时回款，但是由于收款银行付款给公司的审批时间过长，导致 2024 年 4~6 月公司均未能收到 OOO "T.B.M"货款，经检查，2024 年 7 月已收回该客户 2024 年 6 月 30 日应收账款余额的 93%。

报告期内公司对主要客户的信用政策基本保持一致，部分客户根据合作情况进行商务谈判，信用策略略有调整但不存在明显差异。

报告期各期，公司前五大客户的信用政策均较为稳定，仅有 OOO "T.B.M"放松期限为 7 天、EMUCA S.A. 放松期限为 15 天，变化较小，不存在放松信用政策刺激销售的情形。

综上，报告期内公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况相匹配，主要客户的应收账款余额与其信用政策相匹配；公司不存在通过放宽信用政策促进销售的情形。

（三）以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险

报告期内，公司境外应收账款账龄及其占境外销售金额的比例、境外应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日 /2024 年 1-6 月	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2023 年度
1 年以内境外应收账款	2,680.59	2,127.92	1,267.16

1 年以上境外应收账款	-	-	-
境外应收账款合计	2,680.59	2,127.92	1,267.16
境外营业收入	21,513.85	40,570.94	36,416.53
应收账款占其营业收入比例	6.23%	5.24%	3.48%
境外应收账款的回款金额	21,275.99	40,348.10	37,872.44
境外应收账款的回款金额占其营业收入比例	98.89%	99.45%	104.00%

注：2024 年 1-6 月应收账款占其营业收入比例经年化处理。

报告期内，公司境外应收账款账龄均为 1 年以内；境外客户信用期较短，且一般有预收 20%-50% 货款，所以境外应收账款占其营业收入比例较低，分别为 3.48%、5.24% 和 6.23%；公司境外应收账款的回款金额占境外营业收入比例分别为 104.00%、99.45% 和 98.89%，收款良好，不存在较大的回款风险。

#### （四）说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比；截至期后报告期各期应收账款的回款情况

报告期各期末，公司逾期应收账款情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	9,243.75	9,338.95	7,317.72
其中：逾期应收账款金额	293.99	596.11	560.79
逾期应收账款占比	3.18%	6.38%	7.66%
期后应收账款的回款金额	9,213.04	9,244.97	7,289.08
应收账款期后回款比例	99.67%	98.99%	99.61%

注：期后回款截止时间为 2024 年 12 月 31 日。

如上表，报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为 99.61%、98.99%

和 99.67%，回款情况良好。

（五）说明公司是否存在第三方回款的情况，如有，列示说明各类型第三方回款的金额、占比、涉及的主要客户及回款方名称，签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的，该交易安排是否具有合理原因，说明交易及回款的真实性。回款方与公司及公司关联方是否存在关联关系。

1、公司第三方回款情况

报告期内，公司第三方回款金额及比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
为了维护好与公司第一大客户 Ebco 集团的关系，公司不直接与印度其他客户进行交易，印度其他客户委托第三方向公司进行采购及付款	1,041.77	2,868.29	3,873.56
境外客户由于外汇管制及结算便捷性委托第三方付款	1,013.18	1,861.80	1,622.48
同一控制下第三方回款情况	13.78	0.00	287.45
法院强制执行	0.00	0.00	5.27
合计	2,068.73	4,730.10	5,788.76
营业收入	40,151.21	82,568.59	69,473.49
第三方回款占比	5.15%	5.73%	8.33%

报告期内，公司第三方回款金额分别为 5,788.76 万元、4,730.10 万元和 2,068.73 万元，第三方回款占营业收入比例为 8.33%、5.73%和 5.15%。公司报告期内发生的第三方回款系基于业务合作需求发生，第三方回款比例整体呈下降趋势，2023 年公司对第三方回款进行了规范，减少了与 Ebco 集团之外其他印度客户的交易，第三方回款金额下降，公司第三方回款金额及比例范围合理。

报告期内，公司存在商品销售回款方与合同签订主体不一致的主要原因如下：

①为了维护好与公司第一大客户 Ebco 集团的关系，公司不直接与印度其他客户进行交易，印度其他客户委托第三方向公司进行采购及付款

报告期内，公司为了维护好与公司第一大客户 Ebco 集团的关系，公司不直接与印度其他客户进行交易，印度其他客户委托第三方向公司进行采购及付款。报告期内因上述原因产生的第三方回款金额分别为 3,873.56 万元、2,868.29 万元和 1,041.77 万元。

公司曾与 GRANT TOP INC LIMITED 合作，由 GRANT TOP INC LIMITED 接受部分其他印度客户委托向公司进行采购及付款。2022 年 8 月后，公司不再与 GRANT TOP INC LIMITED 发生新的订单，相关客户自己选择代理商向公司采购，或者终止合作。

#### ②部分境外客户因外汇管制及结算便捷性委托第三方付款

报告期内，公司部分来自伊朗、委内瑞拉、黎巴嫩、埃及等国家和地区的客户，由于外汇管制原因，委托第三方付款机构或其合作的公司进行付款；部分来自马来西亚的客户，出于交易、结算便捷性考虑，委托其他第三方付款。报告期内因上述原因产生的第三方回款金额分别为 1,622.48 万元、1,861.80 万元和 1,013.18 万元，由于公司与上述客户交易金额不断提高，因上述原因产生的第三方回款金额呈上升趋势。

③部分境外客户及个别境内客户因财务管理习惯、集团内部根据资金统筹安排结算的需求等原因，通过同一控制下的其他企业进行货款支付，2022 年，因上述原因产生的第三方付款金额 287.45 万元，2024 年 1-6 月，因上述原因产生的第三方付款金额 13.78 万元。

公司报告期内发生的第三方回款系基于业务合作需求发生，符合公司以外销为主的业务实际情况及行业经营特点，具有商业合理。

## 2、涉及的主要客户及回款方名称

报告期内，公司第三方回款的主要客户情况如下：

2024 年 1-6 月

单位：万元

序号	主要客户	销售金额	实际付款方名称	代付金额	三方回款占比
1	客户 A	733.25	付款方 A	732.26	35.40%
2	客户 B	60.71	付款方 B	106.54	5.15%
			付款方 C	17.66	0.85%
			付款方 D	42.94	2.08%
			付款方 E	177.64	8.59%
			小计	344.79	16.67%
3	客户 C	309.99	付款方 F	321.46	15.54%
4	客户 D	154.79	付款方 G	154.77	7.48%
5	客户 E	43.28	付款方 H	92.85	4.49%
	合计	1,302.03		1,646.13	79.57%

2023 年

单位：万元

序号	主要客户	销售金额	实际付款方名称	代付金额	三方回款占比
1	客户 A	1,450.20	付款方 A	1,410.82	29.83%
2	客户 C	562.87	付款方 F	581.51	12.29%
3	客户 B	606.34	付款方 I	179.07	3.79%
			付款方 J	134.17	2.84%
			付款方 K	74.74	1.58%
			付款方 L	71.77	1.52%
			付款方 M	42.71	0.90%
			付款方 B	30.13	0.64%
			付款方 N	27.13	0.57%
			付款方 O	11.03	0.23%
			小计	570.75	12.07%
4	客户 F	492.19	付款方 P	308.40	6.52%
			GRANT TOP INC LIMITED	229.23	4.85%
			小计	537.62	11.37%

序号	主要客户	销售金额	实际付款方名称	代付金额	三方回款占比
5	客户 D	299.11	付款方 G	298.35	6.31%
	合计	3,410.70		3,399.05	71.86%

注：公司曾与 GRANT TOP INC LIMITED 合作，由 GRANT TOP INC LIMITED 接受部分其他印度客户委托向公司进行采购及付款。2022 年 8 月后，公司不再与 GRANT TOP INC LIMITED 发生新的订单，相关客户自己选择代理商向公司采购，或者终止合作。因部分客户尚有订单未履行完毕，因此后续仍有少量回款，2023 年 4 月后，公司通过 GRANT TOP INC LIMITED 的收款全部收回。

## 2022 年

单位：万元

序号	主要客户	销售金额	实际付款方名称	代付金额	三方回款占比
1	客户 A	1,238.78	GRANT TOP INC LIMITED	961.87	16.62%
			付款方 A	493.94	8.53%
			客户 A	0.02	-
			小计	1,455.81	25.15%
2	客户 B	638.03	付款方 Q	218.81	3.78%
			付款方 R	123.92	2.14%
			付款方 S	114.71	1.98%
			付款方 T	86.89	1.50%
			付款方 U	62.38	1.08%
			付款方 V	50.80	0.88%
			付款方 W	44.70	0.77%
			小计	702.22	12.13%
3	客户 F	699.50	GRANT TOP INC LIMITED	694.03	11.99%
4	客户 D	533.77	GRANT TOP INC LIMITED	531.36	9.18%
			付款方 G	69.45	1.20%
			小计	600.81	10.38%
5	客户 C	516.60	付款方 F	525.62	9.08%
	合计	3,626.67		3,978.48	68.73%

公司主要第三方回款客户及第三方回款方名称已申请豁免。

### 3、签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的，该交易安排是否

## **具有合理原因，说明交易及回款的真实性**

报告期内，公司主要第三方回款来自于外销客户，一般不签订框架协议，主要通过邮件沟通形成订单，一般不会对订单中明确约定付款单位。公司要求客户通过第三方公司支付货款时在银行回单的摘要备注合同号，及时通知公司业务员，并出具相应的委托付款说明函件。

经查阅第三方回款相关合同、回款单、委托付款函、报关单、提单等物流资料、并对客户进行访谈，上述交易及回款真实。

### **4、回款方与公司及公司关联方是否存在关联关系。**

经查阅公司实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员调查表及个人银行流水，对公司客户进行访谈确认，公司与上述回款方不存在关联关系。

## **【主办券商、会计师、律师回复】**

**请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售发表明确意见。**

### **（一）境外销售业务的合规经营情况**

**1、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，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；**

经核查，报告期内，公司产品销售所涉的国家或地区对公司从事相关业务无强制的资质、许可要求，对公司销售的产品亦无强制的认证要求。截至本回复出具日，除印度对公司销售的部分产品新增强制认证要求外，其他主要境外销售区域对公司及其销售的产品未新增资质、许可或强制认证要求。

印度区域的 BIS 认证及办理情况如下：

根据印度标准局公布的规定，公司销往印度的产品中，目前仅铰链、滚珠滑轨产品（即伸缩滚珠轴承抽屉滑轨产品）涉及强制性质量认证。目前，铰链产品

BIS 强制性认证要求的生效时间已推迟，其中对于大中型企业该强制性认证要求于 2025 年 1 月 1 日起施行，对小型企业将于 2025 年 4 月 1 日起施行，对微型企业将于 2025 年 7 月 1 日起施行；伸缩滚珠轴承抽屉滑轨产品 BIS 强制认证要求于 2024 年 11 月 2 日起施行，对小型企业将于 2025 年 2 月 2 日起施行，对微型企业将于 2025 年 5 月 2 日起施行。

自 2024 年起，基于公司的营销策略，单价较低的滚珠滑轨产品已不在印度市场销售，公司目前在印度销售的产品中仅铰链需取得 BIS 认证。截至本回复出具日，公司已正式向印度 BIS 提交铰链产品 BIS 认证申请，正在等待 BIS 机构安排审厂。根据印度 BIS 认证官网公开披露的信息并经访谈认证中介机构确认，相关认证的办理周期通常为收到完整申请后的记录日期起六个月。

根据印度商工部于 2024 年 7 月 26 日发布《铰链产品质量控制令》，橱柜铰链产品（Cabinet Hinges）需符合印度 18297:2023 标准方可进口并销售。经查阅该质量标准，通过标准规定各项测试的橱柜铰链产品依其测试结果区分为 3 类，并推荐应用于相应领域，具体如下：

测试级别	铰链性能类别	推荐应用领域
级别 1	家用	客厅、卧室、厨房
级别 2	轻工	一般办公室工作区
级别 3	重工	重负荷的橱柜、大型存储室、图书馆等

鉴于公司向印度客户销售的产品主要用于家居类产品，公司铰链产品应至少满足级别 1、级别 2 规定的测试条件。根据公司自评，公司相关产品符合前述质量标准的具体情况如下：

标准要求		公司产品符合情况
项目	具体要求	
原材料	橱柜铰链可以由任何合适的材料制成，例如钢和不锈钢。	符合

标准要求		公司产品符合情况
项目	具体要求	
	但是, 根据本标准, 所选材料不得影响橱柜铰链的性能。制造商应根据相关印度标准申报所用原材料的等级/类型/品种/等级。	
产品制造	橱柜铰链应无毛刺、锋利边缘等缺陷, 以便于操作。不同尺寸的机柜铰链的安装孔数量可能因类型和尺寸而异, 但在任何情况下都不得少于 2 个孔。孔(垂直、水平和圆形)可以提供调整。橱柜铰链依其性能分为三类, 橱柜铰链的最终用途应根据其性能决定	符合
	除非另有说明, 橱柜铰链应表面光滑	符合
测试要求	垂直静态过载测试: 根据确定的测试方法进行测试后, 门和/或铰链在测试过程中不得分离	符合
	水平静态过载测试: 根据确定的测试方法进行测试后, 门、铰链或其组件在测试过程中不得脱落	符合
	第一次垂直静态负载测试: 根据确定的测试方法进行测试后, 铰链及其组件需实现其功能	符合
	第一次水平静态负载测试: 根据确定的测试方法进行测试后, 铰链及其组件需实现其功能	符合
	猛击关闭测试: 根据确定的测试方法进行测试后, 铰链及其组件应发挥其功能, 不得观察到破裂和裂缝等损坏	符合
	耐用性测试: 根据确定的测试方法进行测试后, 铰链及其组件应发挥其功能, 不得观察到破裂和裂缝等损坏	符合
	偏转(下垂)测试: 完成耐用性测试后, 使用调节系统前的下垂不得超过门宽度的 0.5%	符合
	第二次垂直静态负载测试: 根据确定的测试方法进行测试后, 铰链及其组件需实现其功能	符合
	第二次水平静态负载测试: 根据确定的测试方法进行测试后, 铰链及其组件需实现其功能	符合
	耐腐蚀性测试: 除非另有说明, 否则应在第三组铰链上进行耐腐蚀性测试, 并应根据 IS 9844 通过至少 72 小时的盐雾测试。除切削刃、螺丝槽、铆钉头、铝和锌模制零件外, 安装铰链时可见的所有部件均应无腐蚀, 并应	符合

标准要求		公司产品符合情况
项目	具体要求	
	实现其功能	
标识要求	每个橱柜铰链或盒子应清晰且不可磨灭地标记以下内容：a) 制造商名称和注册商标（如有）；b) 材料类型（根据相关印度标准的等级/类型/材料种类/类别）和外观；c) 类型和尺寸；d) 级别类别；以及 e) 制造日期和批次/批号	符合
包装要求	十个、二十个或三十个橱柜铰链可以包装在瓦楞纸箱或制造商和购买者之间商定的任何其他批准的包装材料中。制造商应在包装中提供安装说明、安装配件（如螺丝、塑料销钉）	符合

报告期内公司不存在被产品销售所涉国家或地区处罚或者立案调查的情形。

综上所述，报告期内，公司产品销售所涉的国家或地区对公司及其销售的产品均无资质、许可或强制的认证要求；截至本回复出具日，除印度对公司销售的部分产品新增强制认证要求外，其他主要境外销售区域对公司及其销售的产品未新增资质、许可或强制认证要求。报告期内，公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

## 2、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

公司的境外销售均采用直销的销售模式，其具体的情况如下：

### （1）结算方式

经核查，报告期内，公司境外销售以电汇（T/T）为主，个别使用即期信用证结算，结算货币以美元为主，少量境外客户以人民币结算。

电汇结算方式下，客户根据销售合同约定，在信用期内（如货物装船/见提单后 30 或 45 天不等）或指定时点（如下单支付定金，交付后支付剩余款项、货物装船/见提单后付全款、款到发货等）向公司支付货款；信用证结算方式下，客户

通常在出货前即全额支付货款。公司收取外汇后，根据自身资金需求及外汇汇率情况办理结汇。

**(2) 跨境资金流动及结换汇情况**

根据公司提供的报告期内银行存款明细账，并经访谈公司财务总监及出纳确认，公司报告期内跨境资金流动情况如下：

单位：万美元、万元

项目	币种	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
收汇	美元（USD）	2,674.03	5,044.94	5,092.07
	跨境人民币（CNY）	2,760.11	4,715.68	3,854.62
付汇	美元（USD）	0.93	54.36	-

根据公司提供的报告期内银行存款明细账，并经访谈公司财务总监及出纳确认，公司报告期内结换汇情况如下：

单位：万美元

项目	币种	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
结汇	美元（USD）	2,603.29	4,950.00	5,198.85
换汇	美元（USD）	-	-	-

**(3) 是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定**

1) 符合国家外汇相关法律法规的规定

经核查，公司依据《中华人民共和国外汇管理条例》《货物贸易管理外汇指引》等法律法规，在国家外汇管理局广东省分局办理了贸易外汇收支企业名录登记，并分类为 A 类企业，可依法在相关金融机构办理外汇收支业务。

经核查公司的外汇申报明细表，抽查公司的境外销售协议、报关单、收款银行流水等，公司外销模式下的跨境资金流动为正常经营中产生的境外销售回款，结算方式合理，结换汇情况未有异常。

国家外汇管理局佛山市分局于 2024 年 3 月 6 日出具的《关于出具外汇违法

情况查询表的复函》记载，公司在 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日期间无因违反外汇管理法律法规行为而受到我分局处罚的记录。

经登录国家外汇管理局、国家外汇管理局广东省分局网站、“外汇行政处罚信息查询”系统查询，报告期内公司不存在外汇违规行政处罚记录。

## 2) 符合国家税务相关法律法规的规定

报告期内，公司外销产品依据《出口货物退（免）税管理办法（试行）》《财政部 国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》《财政部 税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》等文件享受出口货物增值税“免、抵、退”税收优惠政策，公司依据前述法规在住所地税务局办理了出口货物退（免）税备案及相关出口货物退（免）税申报。

根据国家税务总局佛山市顺德区税务局勒流税务分局出具的公司《涉税信息查询结果告知书》，并登录信用中国（广东）网站查询公司的《企业信用报告（无违法违规证明版）》，报告期内公司无欠缴税费记录，无税务领域税收违法违章行为记录，无税务行政处罚记录。

综合上述，报告期内，公司境外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

**（二）境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；**

针对公司境外销售收入实现情况，主办券商、会计师、律师进行了核查，具体情况详见“（五）核查程序”。

经核查，公司的境外销售收入具备真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定。

(三) 报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；

1、海关数据与境外销售收入的匹配情况

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售金额①	21,513.85	40,570.94	36,416.53
加:外销收入与海关出口日期时间性差异②	174.41	675.86	294.23
调整后境外销售金额③=①+②	21,688.26	41,246.80	36,710.76
海关出口数据④	21,675.76	41,267.94	36,701.53
差异金额⑤=③-④	12.50	-21.14	9.24
差异率⑥=⑤/④	0.06%	-0.05%	0.03%

注：上表的海关出口数据折算汇率取与收入确认相同的汇率。

报告期内，海关出口数据公司与境外销售金额勾稽差异分别为 9.24 万元、-21.14 万元和 12.50 万元，差异率分别为-0.03%、-0.05%和 0.06%，上述差异主要系公司少数商品进境返修复出口等的影响。

2、出口退税金额与境外销售收入的匹配情况

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
本期退税额①	661.97	997.00	1,193.99
本期免抵税额②	2,136.91	4,335.42	3,567.49
本期免抵退税额③=①+②	2,798.88	5,332.42	4,761.49
外销收入	21,513.85	40,570.94	36,416.53
加：上期确认收入本期申报	1,572.93	2,061.97	2,308.40
减：本期确认收入下期申报	1,491.52	1,572.93	2,061.97
本期经调整的外销收入	21,595.25	41,059.98	36,662.96
本期申报免抵退出口货物销售收入④	21,529.81	41,026.09	36,626.81
差异	65.44	33.89	36.15
本期免抵退税额占申报免抵退出口货物	13%	13%	13%

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
销售收入比例⑤=③/④			
适用税率	13%	13%	13%

报告期内，公司根据货运提单时间确认收入，该确认时点与出口免抵退申报存在一定的时间差异。剔除时间差异因素影响后的其他差异金额较小，差异原因主要因为税务部门采用的汇率和公司确认收入的汇率不一致。

报告期内，公司的境外销售金额与出口退税金额相匹配，测算的退税率与公司当年度主要退税产品执行的退税率相符合。

### 3、运费与境外销售收入的匹配情况

外销模式下，由公司负责将产品从仓库运输至出口码头，完成出口报关手续后的运输费用由客户负责。

公司报告期运输费用与外销销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
外销运输费	278.82	499.18	552.95
外销主营业务收入	21,513.85	40,570.94	36,416.53
外销运输费/外销主营业务收入	1.30%	1.23%	1.52%

报告期内，公司外销运输费占外销主营业务收入比例分别为 1.52%、1.23% 和 1.30%。2023 年度有所下降，主要因为 2022 年受全球公共卫生事件影响，航运费价格较高，2023 年有所回落。2024 年 1-6 月航运费受中东局势冲突，海运舱位和集装箱资源紧张影响，航运费有所上升，外销运输费占外销主营业务收入上升。

因此，报告期内，公司的境外销售金额与其外销运输费相匹配。

#### **4、中国出口信用保险公司数据与境外销售金额的匹配情况**

报告期内，公司未购买中国出口信用保险公司的出口信用保险，此保险不属于境外销售业务中的强制险种，公司与境外主要客户业务合作关系稳定，境外主要客户具有较好的信用和回款能力，且境外客户预付款比例较高、回款及时，因此公司未购买出口信用保险。

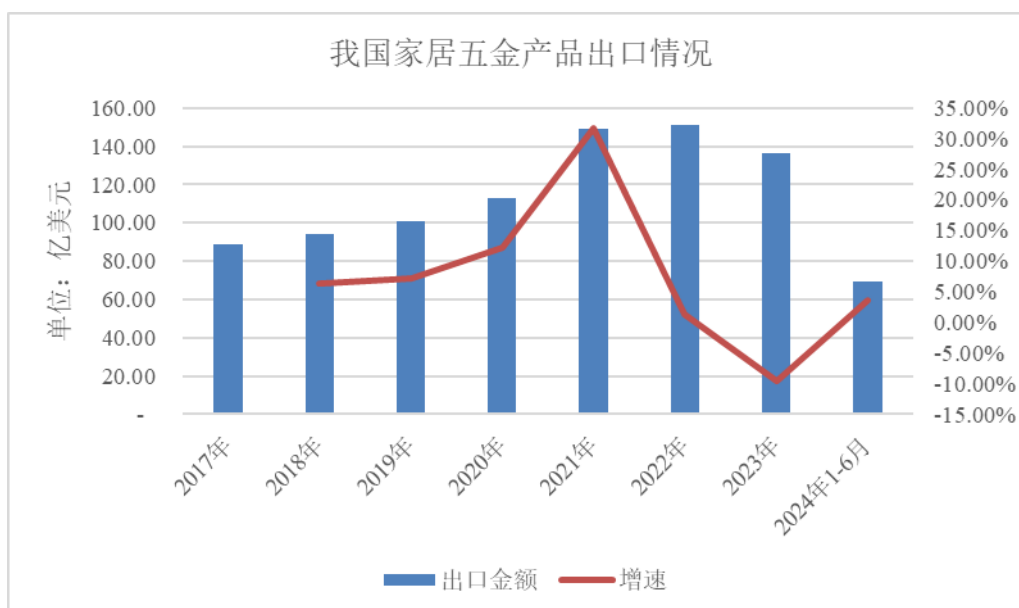
经核查，主办券商认为：公司境外销售金额与海关数据、出口退税情况及运费具有匹配性，未投保出口信用保险，主要原因是公司境外客户具有较好的信用及回款能力，且预付款比例较高，具有合理性。

**（四）境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。**

##### **1、境外销售业务发展趋势**

**（1）我国家居五金产品出口额不断增长**

根据海关总署数据显示，2017 年以来，我国家居五金产品的出口额呈现不断增长的态势，至 2022 年，我国家居五金出口规模已增至 150.95 亿美元，2023 年有所回落；2024 年 1-6 月，我国家居五金出口额为 69.39 亿美元，同比增长 3.55%。



数据来源：海关总署

注：海关统计口径包括用于家具、门窗、楼梯、百叶窗、车厢、鞍具、衣箱、盒子及类似品的贱金属附件及架座，贱金属制帽架、帽钩、托架及类似品，用贱金属作支架的小脚轮，贱金属制的自动闭门器几类产品，HS 编码：8302。

随着全球经济形势的逐渐好转，消费市场将逐步回暖，从而带动家具市场需求增加，家居五金作为家具产品的重要组成部分，其需求也将随之增长。我国作为家居五金产品的出口大国，家居五金产品的出口额有望继续增长。

## （2）公司海外销售规模不断扩大

公司积极布局全球市场，持续拓展海外销售规模，报告期内，公司在境外销售的主营业务收入及其分区域构成情况如下：

单位：万元、%

区域	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
亚洲	12,222.26	31.61	24,083.29	30.26	22,291.69	33.18
欧洲	7,702.72	19.92	12,900.67	16.21	9,702.46	14.44
北美洲	1,122.08	2.90	2,468.69	3.10	3,243.11	4.83
南美洲	312.11	0.81	761.03	0.96	890.72	1.33

区域	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
其他	154.68	0.40	357.25	0.45	288.55	0.43
小计	<b>21,513.85</b>	<b>55.63</b>	<b>40,570.94</b>	<b>50.98</b>	<b>36,416.53</b>	<b>54.21</b>

公司主要出口地为亚洲、欧洲和北美洲，主要出口国包括印度、韩国、西班牙、波兰、美国等。由上表可见，报告期内，公司境外主营业务收入分别为 36,416.53 万元、40,570.94 万元和 21,513.85 万元，实现了快速增长。

## 2、境外相关政策环境的变化

报告期内，印度出台了相关产品的 BIS 认证政策，上述政策的变化对公司持续经营能力的影响分析如下：

根据印度标准局公布的规定，公司销往印度的产品中，目前仅铰链、滚珠滑轨产品（即伸缩滚珠轴承抽屉滑轨产品）涉及强制性质量认证。目前，铰链产品 BIS 强制性认证要求的生效时间已推迟，其中对于大中型企业该强制性认证要求于 2025 年 1 月 1 日起施行，对小型企业将于 2025 年 4 月 1 日起施行，对微型企业将于 2025 年 7 月 1 日起施行；伸缩滚珠轴承抽屉滑轨产品 BIS 强制认证要求于 2024 年 11 月 2 日起施行，对小型企业将于 2025 年 2 月 2 日起施行，对微型企业将于 2025 年 5 月 2 日起施行。

报告期内，公司在印度销售的铰链和滚珠滑轨产品销售额占整体销售额的比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
印度地区铰链销售额	5,868.38	9,938.55	8,594.64
印度地区滚珠滑轨销售额	-	236.50	283.32

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
需取得 BIS 认证的产品销售总额	5,868.38	10,175.06	8,877.96
主营业务收入	38,669.91	79,580.55	67,177.05
需取得 BIS 认证的产品销售额占主营业务收入的比重	15.18%	12.79%	13.22%
印度地区铰链销售额占主营业务收入的比重	15.18%	12.49%	12.79%

注：需取得 BIS 认证的产品销售额占主营业务收入的比重=（印度地区铰链销售额+印度地区滚珠滑轨销售额）/主营业务收入

印度地区铰链销售额占主营业务收入的比重=印度地区铰链销售额/主营业务收入

其中，自 2024 年起，基于公司的营销策略，单价较低的滚珠滑轨产品已不在印度市场销售，公司目前在印度销售的产品中仅铰链需取得 BIS 认证。

报告期内，公司需要取得 BIS 认证的产品销售额占公司主营业务收入的比例分别为 13.22%、12.79% 和 15.18%，其中，铰链产品在印度的销售额占公司主营业务收入的比例分别为 12.79%、12.49% 和 15.18%。

2024 年，基于公司的营销策略，单价较低的滚珠滑轨产品已不在印度市场销售，公司目前在印度销售的产品中仅铰链需取得 BIS 认证。因此，如公司不能取得 BIS 认证，其铰链产品向印度的出口将会受到不利影响，从而对公司的经营业绩存在一定影响。但是铰链产品在印度的销售额占公司主营业务收入的比例有限，如公司未取得 BIS 认证，预期不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

除上述情况外，公司境外销售的主要地区与公司出口产品相关的贸易政策保持相对稳定，未发生重大不利变化，公司外销情况发展良好。

### 3、公司的应对措施

报告期内，公司积极布局全球市场，持续拓展海外销售规模，主要采取的

措施如下：

①公司积极通过持续研发创新，持续向客户提供有竞争力的产品，丰富产品品类、扩大产品的配套能力和应用领域，持续加深与境外既有客户的合作。

②公司积极参加境内外展会，推广公司品牌，不断开拓境外新客户、新市场。报告期内，公司积极参加德国科隆家具展览会、广州家博会、上海厨卫展等展会，展示公司品牌形象、推广公司产品，并通过邀请客户参观考察公司生产基地等方式进行深入交流，从而获得新的合作机会。

③在海外业务持续增长的同时，公司不断拓宽内销渠道，提高内销收入的占比，削弱境外地区经济政治环境变化对公司整体业务的影响。公司建立直销、经销相结合的综合营销体系，成功加入国内定制家居行业头部企业的供应链体系，并已拥有百余家经销商，遍布全国主要城市。报告期内，公司内销收入持续增长，内销收入占比也持续上升。

综上所述，公司境外销售业务发展趋势良好，境外销售业绩不断增长；印度地区产品认证政策的变化对公司存在一定的影响，但公司已采取相应的措施进行应对，其对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

## （五）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师、律师履行了包括但不限于以下核查程序：

1、访谈公司销售部负责人、财务负责人，查阅公司销售订单及其台账，了解公司境外销售的销售渠道、销售区域、销售政策情况，了解公司境外销售的在手订单情况、客户开发方式、新客户开拓情况、收入变化趋势等；

2、获取公司境外销售相关的内控制度，了解并评价境外销售与收款循环内部控制的有效性，了解境外销售主要活动流程和关键控制节点并实施穿行及控制

测试；

3、获取公司境外销售收入成本明细表，对境外销售收入及毛利率等实施实质性分析程序，识别其是否存在重大或异常波动并分析波动原因；

4、对公司境外销售收入执行细节测试，抽取报告期各期公司境外销售收入记录作为测试样本，检查销售订单、报关单、提单等收入确认支持性文件，验证境外销售收入的真实性、收入确认的准确性；

5、对公司主要境外客户执行函证程序，确认报告期内公司与主要境外客户的销售金额和往来余额的真实性、准确性、完整性，并对未回函部分实施替代测试程序；

报告期各期，主办券商对公司境外销售收入的函证情况及核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外主营业务收入金额	21,513.85	40,570.94	36,416.53
其中：亚洲	12,222.26	24,083.29	22,291.69
欧洲	7,702.72	12,900.67	9,702.46
北美洲	1,122.08	2,468.69	3,243.11
其他地区	466.79	1,118.29	1,179.27
发函金额	19,022.80	38,473.89	34,670.81
其中：亚洲	10,973.44	22,824.69	21,240.85
欧洲	6,976.18	12,448.59	9,325.58
北美洲	747.28	2,262.83	3,113.58
其他地区	325.91	937.78	990.81
发函比例	88.42%	94.83%	95.21%
回函确认金额	13,286.61	31,276.85	31,586.12
其中：亚洲	9,474.29	18,225.17	19,997.01
欧洲	2,879.21	10,013.15	8,171.34
北美洲	660.50	2,135.70	2,705.76
其他地区	272.61	902.83	712.00

回函比例	69.85%	81.29%	91.10%
------	--------	--------	--------

报告期各期，主办券商对公司境外销售收入函证的回函相符金额及比例、不符金额及比例、不符原因如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外主营业务收入金额	21,513.85	40,570.94	36,416.53
函证金额	19,022.80	38,473.89	34,670.81
回函金额①	13,286.61	31,276.85	31,586.12
回函相符金额②	12,728.84	29,282.28	30,642.11
回函相符比例（②/①）	95.80%	93.62%	97.01%
回函不符金额③	557.77	1,994.57	944.00
回函不符比例（③/①）	4.20%	6.38%	2.99%
客户回函金额④	513.67	1,803.43	900.90
差异金额（③-④）	44.10	191.14	43.10
其中：双方入账时间性差异	44.10	191.17	43.10
汇率折算差异、尾数差异	-	-0.03	-

注：以美元交易的境外客户，按该客户的年平均汇率折算回函金额。

报告期各期，函证回函不符客户对应的收入金额分别为 944.00 万元、1,994.57 万元和 557.77 万元，不符比例分别为 2.99%、6.38%和 4.20%，差异原因为：①双方入账时间性差异，FOB、CIF、CFR 的成交方式下公司于货物装运上船时确认收入实现，EXW 的成交方式下公司于工厂交付货物至客户指定人时确认收入实现，而客户基于当地监管部门要求及自身习惯进行账务处理，因此双方对同一笔交易的入账时点存在差异；②汇率折算差异、尾数差异等。

报告期各期，会计师对公司境外销售收入的函证情况及核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外主营业务收入金额	21,513.85	40,570.94	36,416.53

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
其中：亚洲	12,222.26	24,083.29	22,291.69
欧洲	7,702.72	12,900.67	9,702.46
北美洲	1,122.08	2,468.69	3,243.11
其他地区	466.79	1,118.29	1,179.27
<b>发函金额</b>	<b>19,022.80</b>	<b>38,473.89</b>	<b>34,670.81</b>
其中：亚洲	10,973.44	22,824.69	21,240.85
欧洲	6,976.18	12,448.59	9,325.58
北美洲	747.28	2,262.83	3,113.58
其他地区	325.91	937.78	990.81
<b>发函比例</b>	<b>88.42%</b>	<b>94.83%</b>	<b>95.21%</b>
<b>回函确认金额</b>	<b>13,085.93</b>	<b>33,575.89</b>	<b>32,884.61</b>
其中：亚洲	9,349.44	19,400.57	20,159.14
欧洲	2,826.24	11,220.43	8,977.79
北美洲	725.54	2,135.70	3,068.17
其他地区	184.70	819.19	679.52
<b>回函比例</b>	<b>68.79%</b>	<b>87.27%</b>	<b>94.85%</b>

报告期各期，会计师对公司境外销售收入函证的回函相符金额及比例、不符金额及比例、不符原因如下：

单位：万元

项 目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外主营业务收入金额	21,513.85	40,570.94	36,416.53
函证金额	19,121.69	38,473.89	34,670.81
回函金额①	13,085.93	33,575.89	32,884.61
回函相符金额②	12,528.16	30,453.37	31,432.93
回函相符比例（②/①）	95.74%	90.70%	95.59%
回函不符金额③	557.77	3,122.52	1,451.69
回函不符比例（③/①）	4.26%	9.30%	4.41%
客户回函金额④	513.67	2,933.73	1,441.19
差异金额（③-④）	44.10	188.79	10.50
其中：双方入账时间性差异	44.10	188.83	10.50

项 目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
汇率折算差异、尾数差异	-	-0.03	-

注：以美元交易的境外客户，按该客户的年平均汇率折算回函金额。

报告期各期，函证回函不符客户对应的收入金额分别为 1,451.69 万元、3,122.52 万元和 557.77 万元，不符比例分别为 4.41%、9.30%和 4.26%，差异原因：①双方入账时间性差异，FOB、CIF、CFR 的成交方式下公司于货物装运上船时确认收入实现，EXW 的成交方式下公司于工厂交付货物至客户指定人时确认收入实现，而客户基于当地监管部门要求及自身习惯进行账务处理，因此双方对同一笔交易的入账时点存在差异；②汇率折算差异、尾数差异等；

6、对公司主要境外客户执行走访程序，查阅客户公开披露信息，通过中国出口信用保险公司取得主要境外客户的资信报告，查看主要境外客户主要经营场所、公司产品在其经营场所的库存状态，了解客户经营情况、客户实际控制人和关键经办人相关信息、双方合作情况、交易金额、交货及结算方式、是否存在关联方关系等；

报告期各期，对公司境外销售收入的客户走访情况及核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外主营业务收入	21,513.85	40,570.94	36,416.53
境外客户走访金额	18,312.93	33,503.05	28,613.47
其中：实地走访	7,752.96	14,480.43	13,211.02
委托实地走访、视频参与	8,712.84	14,503.21	11,733.37
视频访谈	1,731.36	4,266.12	3,508.07
现场访谈	115.78	253.28	161.02

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外客户走访比例	85.12%	82.58%	78.57%
其中：实地走访	36.04%	35.69%	36.28%
委托实地走访、视频参与	40.50%	35.75%	32.22%
视频访谈	8.05%	10.52%	9.63%
现场访谈	0.54%	0.62%	0.44%

注：现场访谈为境内接待客户来访并现场访谈。

报告期各期，对公司主要境外客户执行走访程序，走访比例为 78.57%、82.58% 和 85.12%；

7、获取公司报告期内海关出口明细、生产企业出口货物劳务免抵退税申报明细表、免抵退税申报表等，与公司境外销售收入明细进行比对，检查海关出口数据、出口退税金额等与公司境外销售收入的匹配性；

8、对公司境外销售收入执行截止性测试，抽样选取报告期各期资产负债表日前后各 1 个月内的营业收入记录作为测试样本，检查销售订单、报关单、提单等收入确认支持性文件，比对境外销售收入的确认期间与其对应支持性文件的记录日期，检查公司境外销售收入是否记录在恰当的会计期间；

9、获取公司银行账户资金流水、银行日记账、银行回单、主要客户清单等，比对境外主要客户与资金流水的交易对手，检查报告期各期境外销售主要客户的销售回款情况，验证销售和收款真实性；

10、查阅公司出口单证与海关数据、出口退税数据和中国出口信用保险公司数据，分析公司运费与境外销售金额的匹配情况，分析公司境外销售货物流、资金流与合同约定及商业实质的一致性；

11、访谈公司管理层，查阅公司财务资料，分析公司是否存在销售渠道被限制等风险，了解境外销售的可持续性；

12、查询公开统计资料及相关出口贸易政策，了解出口现状及变化趋势；访谈公司管理层、销售负责人，了解公司外销在手订单情况、客户开拓情况、未来战略布局等。

### **【主办券商、会计师回复】**

#### **一、核查上述情况并发表明确意见**

##### **（一）核查程序**

针对上述事项，主办券商及会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

1、查阅相关研究报告及公开新闻报道，查阅国家统计局数据，了解公司下游行业的发展情况；

2、查阅公司报告期内产能产量情况、销售价格变动情况、客户收入变动情况、在手订单变动情况，分析收入变动的原因；

3、对主要客户进行访谈，查阅主要客户公开披露信息，了解下游客户业绩变动情况；

4、查阅公司期后业务拓展情况、筹资能力、期末在手订单、期后签订合同、期后财务数据等，分析公司的业绩是否具有持续性、稳定性；

5、通过企查查等平台查询主要客户基本工商信息，访谈上述实缴资本为 0 的客户了解其实缴情况及原因；

6、实地走访主要客户，查看客户主要经营场所、公司产品在其经营场所的库存状态，了解客户经营情况、存货进销存情况、客户实际控制人和关键经办人相关信息、双方合作情况及未来合作计划、交易金额、交货及结算方式、是否存

在关联方关系等，对公司主要经销商的存货执行抽查监盘程序；对销售收入执行穿行测试，抽取样本对主要客户的订单、出库单、签收单、发票、银行回单、收入凭证、收款凭证进行穿行测试；

7、取得公司收入明细表，分析客户的交易规模与其经营规模是否匹配，分析直销客户、经销客户在报告期内的客户数量，查阅同行业可比公司的集中度数据，对比分析公司客户的集中度情况；

8、取得公司报告期内及报告期前一年的客户清单，分析公司客户复购率的情况，了解公司销售的稳定性；取得公司主要客户的销售合同，了解其合同签订周期及续签约定，了解双方合同的持续履约情况；

9、通过企查查等公开平台进行查询，了解公司主要客户的成立时间，访谈刚成立即与公司展开合作的客户，了解双方合作背景，分析其是否存在主要为公司服务、注销的情况；

10、取得公司报告期内在职员工及离职员工名单、公司董监高调查表，通过企查查等公开渠道、走访主要客户等方式，比对客户的股东、实际控制人、董监高等是否存在系公司前员工或现员工、公司董监高及其近亲属设立或控制的情况，了解公司董监高是否在公司主要客户拥有权益或任职，是否存在业务、资金往来，是否存在其他关联关系；；

11、获取公司收入成本明细表、根据产品类型、客户类型和销售区域类型，对报告期内不同销售模式、不同销售区域毛利率情况等执行分析性程序，判断报告期内毛利率是否存在异常波动的情况，分析产品毛利率变动的原因；

12、访谈公司销售总监、财务负责人，分析各销售模式下主要客户各类产品毛利率变化的原因；了解内外销客户毛利率是否存在差异及原因；

13、查阅公司经销商合同、经销商明细表、收入成本明细表，取得主要经销商进销存数据，分析经销商客户的稳定性，分析经销商购买金额、购买频率、合作时间分布是否合理，是否存在购买行为异常的经销商客户，分析经销商进销存情况与采购金额的匹配性；

14、查阅公司及其控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行账户资金流水，对报告期内大额或异常流水逐笔核查相关交易对方信息，并与公司客户名单（含废料回收商）进行对比，核查其与客户是否存在异常资金往来；

15、获取公司报告期内收入成本明细表、废料销售明细表，了解报告期内各类废料销售数量及金额，并分析各期废料收入变动的原因、废料销量与产品产量的匹配性；

16、获取报告期内公司主要原材料投入产出情况，测算报告期内废料率，查阅同行业可比公司废料销售情况、废料成本核算方法，并与公司进行比较；

17、访谈公司财务人员，了解公司关于废料收入、成本核算流程及方法，并与《企业产品成本核算制度》核对是否符合相关要求；

18、获取并查阅公司主要废料回收商的工商信息、废料回收协议，对公司主要废料回收商等进行访谈，了解其与公司交易情况、定价依据、关联关系、环保合规情况等，获取无关联关系确认函；

19、访谈公司管理层，询问公司废料产生环节、管理情况及处置流程、相应会计处理及其合理性，了解并评价公司与废料销售相关的关键内部控制及执行情况，并测试相关内部控制的运行有效性；获取公司废料进销存台账，并检查出入库单、过磅单、卖废料登记表、销售收款银行回单等，检查相应信息是否一致及

复核销售废料的频率，确认公司期末废料结存数量、废料销售回款是否均通过公司账户；

20、取得索菲亚投资、德韬大家居出具的股东情况调查表、营业执照及公司章程，了解股东的基本情况，并通过国家企业信用信息公示系统查询索菲亚投资、德韬大家居的成立时间、股权结构、经营范围等基本信息；

21、抽样对客户（含废料回收商）执行函证程序，核查公司报告期期末往来款的余额和报告期收入金额的真实性、准确性和完整性，并对未回函客户执行替代程序；

22、取得公司的销售明细表，查看公司向索菲亚、金牌家居销售五金产品的销售额、销售单价的变动情况，比对公司向索菲亚、金牌家居销售五金产品的销售单价与向其他非关联家居生产企业的销售单价的差异情况，并核实其差异原因；

23、访谈索菲亚，向其了解索菲亚对外投资和对外采购的具体决策程序、对供应商的管理策略和评估策略；向索菲亚、金牌家居访谈了解其与公司的合作历史、报告期内向公司采购五金产品的采购量、采购占比情况、采购单价的变动情况及变动原因；取得索菲亚、金牌家居提供的向其他五金厂商采购同类产品的采购价格，核查是否存在索菲亚、金牌家居通过调整采购价格或采购量向公司输送利益或侵占公司利益的情形；

24、访谈宁基智能，向其了解其主营业务情况、主要产品情况、与公司的合作背景、智能立体仓储系统和传统平库的差异情况、向公司销售智能立体仓储系统的交易金额、具体交易条款及合作模式、定价依据等，核查公司向宁基智能采购立体仓储系统的合理性及交易作价的公允性；查阅公司与宁基智能签署的《采购合同》《技术协议》及报价明细，并与公司向其他智能立体仓储系统供应商询

价的询价结果进行对比，核查双方交易作价是否公允，是否存在通过调整价格向公司输送利益或侵占公司利益的情形；

25、取得报告期内公司与索菲亚、金牌家居签署的框架销售协议，比对入股前后协议条款是否发生重大变化、比对公司与索菲亚、金牌家居的合作的商业条款与其他非关联家居生产企业客户是否存在重大差异；

26、查阅《公司法》《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》和中国证监会、全国股转公司的有关规定进行关联方认定，核查索菲亚投资、德韬大家居是否应当认定为公司关联方；

26、选取样本检查境外销售相关资料及对管理层进行访谈，对与境外销售收入确认有关的客户取得相关商品控制权时点进行了分析，评价公司的境外收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

28、查看经销商合同及销售返利、装修补贴相关的条款，结合公司对经销商销售收入金额、返利计提表、装修补贴统计表，核实经销商年度销售任务完成情况，经销商的返利政策、装修补贴是否有效履行，核实是否存在返利比例或补贴金额明显高于其他客户的情形；

29、分析公司报告期内年度返利、装修补贴的金额、及其占销售金额的比例，是否存在较大变化，与同行业可比公司是否存在显著差异；

30、访谈公司财务人员，了解公司关于经销商返利、装修补贴的核算流程及方法，是否符合《企业会计准则》要求，并与同行业公司进行比较分析；

31、了解、评价管理层应收账款、客户信用管理及应收账款坏账准备计提相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

32、了解和评估管理层预期信用减值损失计算模型及其关键参数假设的合理

性以及所运用的历史数据是否正确，评价会计估计的合理性及一贯性；

33、考虑公司同类应收账款历史实际发生坏账情况，结合客户信用和对未来经济状况的预测等因素，评估管理层按照境内、外客户划分应收账款组合和对各组合进行减值评估的方法和计算是否恰当；

34、测试应收账款账龄明细表的准确性，并复核管理层对应收账款的分组情况，获取公司对不同组合计提信用减值损失的计算过程，验证其计算是否准确，复核境外客户组合计提坏账准备比例低于境内客户组合的合理性；

35、获取应收账款明细表和逾期应收账款明细表，分析公司报告期逾期应收账款、实际损失率情况，核实坏账准备计提比例是否充分、谨慎；

36、查询同行业可比公司公开披露的信息，访谈公司相关负责人，查阅公司主要产品销售合同，了解公司业务模式、销售信用政策，并与同行业可比公司进行对比；

37、了解公司对客户信用政策的变动及执行情况，对主要客户的销售合同中关于信用政策和付款条款的约定进行对比，关注是否存在放宽信用政策的情况；

38、取得应收账款明细表和收款单明细表，分析公司报告期境外应收账款及其占境外销售金额的比例、各期境外应收账款的回款、应收账款账龄、期后回款金额，核实境外应收账款是否存在较大的回款风险；

39、获取报告期内公司第三方回款清单，并根据银行流水核查、应收账款台账、销售明细账、销售订单等资料对第三方回款清单进行复核及重新统计；

40、访谈公司管理层，确认第三方回款情况、原因、必要性及商业合理性，并了解公司相关内控措施、第三方回款金额与销售金额的匹配性；

41、抽取公司有关第三方回款的相关凭证，包括业务合同或订单、收入确认

单据、银行对账单、报关资料、出口退税资料，并查看相关客户委托付款函、客户支付给第三方款项的银行对账单，对其销售收入真实性进行核查；

42、对报告期重要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户采购的合理性以及客户结算和付款的具体流程，如涉及到第三方回款的则确认其与第三方回款方的关系及第三方回款情况，并对重要第三方回款方进行访谈，了解第三方回款流程；

43、查看公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联方调查表，核查实际控制人、公司董监高及其他主要关联方与涉及第三方回款的合同方、回款方是否存在关联关系；

44、查阅同行业可比公司公开资料，分析同行业公司第三方回款与公司的差异情况。

## **（二）核查结论**

经核查，公司主办券商及会计师认为：

1、公司 2023 年收入增长具有合理性，公司期后业绩不存在下滑的情形，公司业绩具有持续性，稳定性。

2、公司与实缴资本为 0 的客户合作具备合理性，双方交易真实、交易规模与其经营规模相匹配；报告期内，公司客户较为分散，对客户的依赖性较低；公司前五大客户的销售集中度与同行业可比公司炬森精密不存在明显差异，高于同行业平均值，主要系业务及经营模式差异导致，具有合理性，符合行业特性；公司老客户复购率较高，销售具备稳定性；报告期内，公司的主要客户中，北京励图集团的香河励图商贸有限公司存在刚成立即开展大额合作的情况，与公司合作的经销商经营者实质未发生变化，不存在主要为公司服务、注销、前员工或现员

工及其近亲属设立或控制的客户；报告期内，公司家居生产企业、家居五金品牌商、贸易商、经销商毛利率存在一定差异，差异符合公司实际经营情况，具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排，不存在毛利率明显偏离平均水平的客户，不存在异常资金往来。

3、公司废料主要来源于分条裁剪、冲压环节边的角料及生产装配环节，报告期各期公司废料的销售数量与生产规模相匹配，废料率变动合理，与同行业可比公司悍高集团、炬森精密废料收入占比存在差异具有合理性；公司废料成本结转的会计处理方式符合《企业会计准则》规定，收入与成本归集匹配，不存在人为调节；公司主要废料回收商不存在主要为公司服务的情形，废料的交易价格公允，主要废料回收商与公司及其实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员不存在关联关系，不存在异常资金往来；公司已建立了健全有效的废料专项内控制度并有效运行，相关收入具有真实性、准确性、完整性，废料销售回款均通过公司账户，不存在资金占用或关联方账户收取的情况。

4、公司关联方披露完整、充分，符合《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》及相关业务规则规定；报告期内，公司与索菲亚、金牌家居的交易金额、期末往来余额真实、准确、完整；索菲亚入股后双方交易大幅增长具有合理性，未来合作具有可持续性；公司与索菲亚、金牌家居之间的交易价格具备公允性，销售政策、信用政策、返利条款、结算方式等与其他客户及入股前后相比不存在显著差异，不存在通过与公司的交易调节公司收入、利润或成本费用，以及利益输送的情形。

5、公司确认境外销售收入的时点准确；公司境外销售均为直销模式，境外销售毛利率高于境内，2024年1-6月境外毛利率仍维持较高水平具有合理性；公

司经销商、贸易商销售收入与经销商、贸易商经营规模具有匹配性，不存在仅销售公司产品、（前）员工参与设立的经销商，存在非法人经销商，具有合理性；报告期内，公司经销商数量基本稳定，公司经销收入主要来自于与公司建立了较为频繁业务往来及稳定合作关系的经销商，不存在购买行为异常的经销商客户；公司报告期内年度返利、装修补贴的金额及其占销售金额的比例不存在较大变化，与同行业可比公司不存在显著差异，不存在返利比例或补贴金额明显高于其他客户的情形；年度返利、装修补贴的具体会计处理符合《企业会计准则》的规定，与行业惯例一致；报告期内，公司经销商产品销售最终实现情况良好，不存在大额存货积压，不存在压货确认销售收入的情形。

6、公司分别按照境内客户、境外客户的信用风险特征组合计提应收账款坏账具有合理性，计提坏账准备比例充分、谨慎，境外客户计提坏账准备比例低于境内客户合理；报告期内公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况相匹配，主要客户的应收账款余额与其信用政策相匹配，不存在通过放宽信用政策促进销售的情形；报告期内，公司境外应收账款及其占境外销售金额的比例较低，各期境外应收账款的回款良好且账龄均在一年以内，不存在较大的回款风险；报告期内公司各年度期后回款情况良好，存在逾期客户但逾期时间较短且具有合理的商业理由，逾期较长的应收款项占比很小，且已考虑单独计提坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。公司第三方回款具有合理性，相关交易、回款真实，回款方与公司及公司关联方不存在关联关系。

## **二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式发表明确意见。**

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

# 1、经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定

## （1）经销模式下的合同条款

经销模式下，公司销售的主要合同条款如下：

客户类型	是否买断式销售	货物交付	货款结算	控制权、所有权转移时点	退换货政策
经销商	是	按照与客户约定的时间发货，客户委托物流公司提货或将商品运送至客户指定的地点，交付给客户。	公司对经销商主要实行“先款后货”的结算方式，对个别经销商综合考虑客户合作历史、资信情况给予一定的信用期。	自客户或其委托运输的物流公司签收后转移至客户。	因产品的品种规格和包装不符合要求或产品在出厂时存在质量问题以及运输时质量有瑕疵的，经审批核准后执行退换货。

## （2）《企业会计准则》相关规定

中国财政部《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定如下：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”；“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占

有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

### （3）公司经销模式下销售收入确认政策情况

基于公司销售业务的行业特征、业务特点、销售合同主要条款等，公司的销售不符合认定为在某一时段内履行履约义务的条件，因此属于在某一时点履行履约义务。

在销售收入确认时点，公司已完成合同约定的销售义务并享有现时收款权利，已将该商品的法定所有权以及所有权上的主要风险和报酬转移给客户，客户已接受该商品，相关商品的控制权已转移至客户。销售合同明确规定了各自的履约义务、双方的权利义务、合同价款以及支付方式，公司没有对已售出的商品实施有效控制，且相关经济利益很可能流入且金额可以可靠计量，相关的已发生或将发生的成本能够可靠的计量，满足收入确认条件。

因此，公司经销模式下的销售业务收入确认政策合理，符合《企业会计准则》的规定。

## 2、销售产品是否实现终端客户销售

经访谈主要经销商，查看主要经销商的终端收入明细，并对报告期内经销商的主要终端客户进行穿透走访，核查其经营情况及采购合理性。根据对主要经销商的访谈确认，公司对主要经销商的销售产品，已实现终端客户销售。

截至本回复出具日，主办券商共对公司经销商 132 家终端客户进行穿透走访。

报告期各期，公司经销收入穿透访谈统计情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
访谈终端客户对应的经销商收入占经销收入的比例	67.52%	69.48%	70.77%

### 3、经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

报告期内，公司经销商回款方式主要为银行转账，不存在大量现金和第三方回款的情况。

（二）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况；

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

（1）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系的情况

报告期内，公司的主要经销商情况如下：

序号	集团名称	客户名称	成立时间	注册资本	合作历史	是否与公司存在实质和潜在关联方关系
1	北京励图集团	北京励图家居科技有限公司	2018 年	300 万元人民币	北京励图集团的股东孟祥镇、李加同较早即以个人身份与公司建立合作关系，后由于公司规范需要，孟祥镇、李加同于 2018 年成立了该公司。	否
		香河励图商贸有限公司	2023 年	100 万元人民币	香河励图商贸有限公司同为孟祥镇、李加同控制的企业，于 2023 年开始与公司展开合作。	否
2	上海画宇实业有限公司		2005 年	4000 万元人民币	合作较早，在公司成立前就与公司主要股东有业务关系	否
3	烟台若有商贸有限公司		2018 年	100 万元人民币	2018 年经与公司洽谈考察，建立合作关系。	否
4	山东省贝玲妃家居科技有限公司		2019 年	300 万元人民币	2019 年经与公司洽谈考察，建立合作关系。	否

序号	集团名称	客户名称	成立时间	注册资本	合作历史	是否与公司存在实质和潜在关联方关系
5		浙江图家五金有限公司	2021 年	500 万元人民币	2021 年经与公司洽谈考察，建立合作关系。	否
6		重庆扎卡装饰材料有限公司	2019 年	50 万元人民币	2018 年经与公司洽谈考察，建立合作关系。	否

经走访公司主要经销商，了解主要经销商客户的基本情况与合作情况，包括合作历史和背景、成立时间、资信能力、主营业务等，报告期内，公司主要经销商均具备开展业务的主体资格和资信能力，与公司不存在实质和潜在关联方关系。

## （2）对经销商的信用政策的合理性

报告期各期，经销模式前五大客户信用政策如下：

序号	所属集团	客户名称	信用政策			是否发生变化
			2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	
1	北京励图集团	北京励图家居科技有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
		香河励图商贸有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
2	上海画宇实业有限公司	上海画宇实业有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
3	烟台若有商贸有限公司	烟台若有商贸有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	否
4	山东省贝玲妃家居科技有限公司	山东省贝玲妃家居科技有限公司	月结 15 天	月结 15 天	款到发货	是
5	浙江图家五金有限公司	浙江图家五金有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	否
6	重庆扎卡装饰材料有限公司	重庆扎卡装饰材料有限公司	月结 45 天	月结 45 天	月结 45 天	否

公司根据客户合作情况、资信情况与客户协商确定信用政策，不同客户之间的信用政策存在差异。报告期内，公司对经销商主要实行“先款后货”的结算方式，对个别经销商综合考虑客户合作历史、资信情况给予一定的信用期。

报告期各期经销模式收入前五大客户中，山东省贝玲妃家居科技有限公司的信用政策发生变化，但不存在明显差异。公司与山东省贝玲妃家居科技有限公司2019 年建立合作关系，双方合作关系良好，公司考虑到其资质较好，合作过程中未发生坏账情况，2023 年签订经销商协议时，结算方式由“款到发货”调整为“月结 15 天”，变化较小。

综上所述，报告期内公司对主要经销商的信用政策具备合理性。

**(3) 对经销商是否存在依赖**

报告期内，公司对主要经销商的销售金额及其占公司经销收入的比例情况如下：

单位：万元

经销商	销售金额		
	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
北京励图家居科技有限公司	718.09	1,949.95	1,589.50
山东省贝玲妃家居科技有限公司	341.48	409.21	430.86
上海画宇实业有限公司	292.33	490.19	495.34
重庆扎卡装饰材料有限公司	276.34	419.2	310.74
烟台若有商贸有限公司	172.29	360.89	452.53
浙江图家五金有限公司	89.27	191.83	380.83
合计	1,889.80	3,821.27	3,659.80
占经销收入的比例	34.97%	31.91%	31.57%
占主营业务收入的比例	4.89%	4.80%	5.45%

报告期内，公司对主要经销商的销售金额占公司经销收入的比例分别为 31.57%、31.91%和 34.97%，集中度相对较低；公司对主要经销商的销售金额占公司主营业务收入的比例分别为 5.45%、4.80%和 4.89%，占比较低，可见公司对主要经销商不存在依赖。

## 2、经销商是否存在大量个人等非法人实体；

报告期内，公司分别存在 17 家、12 家和 16 家经销商为个体工商户，为公司的非法人实体经销商，占公司经销商数量的 13.93%、10.71%和 12.90%，具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
非法人经销商数量	16	12	17
非法人经销商数量占比	12.90%	10.71%	13.93%
非法人经销商收入	340.75	679.84	691.96
非法人经销商收入占经销收入比例	6.30%	5.68%	5.97%
非法人经销商毛利	87.85	191.18	159.09
非法人经销商毛利占经销模式毛利比例	5.89%	5.41%	5.53%

由上表可见，报告期内，公司非法人实体的经销商收入分别为 691.96 万元、679.84 万元和 340.75 万元，占报告期内公司经销收入的比例分别为 5.97%、5.68%和 6.30%，占比较低；报告期内，公司非法人实体的经销商毛利分别为 159.09 万元、191.18 万元和 87.85 万元，占报告期内公司经销收入的比例分别为 5.53%、5.41%和 5.89%，占比较低。

综上所述，公司不存在经销商为个人的情况，但存在经销商为个体工商户的非法人实体的情况，占比较低。

## 3、经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；

报告期内，公司的经销商不存在为公司员工或者前员工的情况。

## 4、报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况；

报告期内，公司经销商的数量及其变动情况如下所示：

单位：个

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
期初经销商数量	105	96	93
新增经销商数量	17	16	27
减少经销商数量	15	7	24
期末经销商数量	107	105	96

公司自 2018 年开始建设经销商渠道，渠道建设初期经销商数量增加较快；随着公司经销渠道的进一步成熟和完善，公司不断对经销商进行优化，经销商的数量变动具备合理性。报告期内，公司经销商不存在较多新增与退出情况。

### （三）公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行。

公司建立了完善的内控制度对公司的经销商进行管理，具体情况如下：

公司与经销商签订《经销商合同》，授予经销商在限定的区域及有效期内销售图特品牌产品的权利。该模式下，公司与经销商签订买断式的销售协议，经销商自主经营、自负盈亏，公司提供市场调研、市场开拓、产品培训、人员培训等协助。

#### ①经销商选取标准和批准程序

公司建立了完善的经销商设立和管理制度，公司通过对经销商的行业经验、品牌认同、营业资质、资金实力、人员配置等情况进行综合考察，经审核，选择经销商进行合作，双方签订《经销商合同》。经销商提供独立展厅或展区，以展示图特品牌的全系列产品和树立图特品牌形象。

#### ②经销商考核

公司每季度对经销商的销售业绩进行考核，每年度对达成考核标准的经销商给予相应的返利支持。对年度达到销售业绩要求和管理规范要求的经销商予以续签《经销商合同》。

### ③经销模式下退、换货

根据公司与经销商签署的《经销商合同》，如为公司产品质量问题将为经销商提供退换货服务，相应损失由公司承担，非公司产品质量问题则不接收退换货要求。

### ④结算方式

公司对经销商主要实行“先款后货”的结算方式，对小部分经销商综合考核其销售规模大小、合作历史情况给予一定的信用期。

⑤公司与经销商的定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、物流（是否直接发货给终端客户）

公司与经销商的定价机制、物流情况如下：

项目	经销商
营销费用承担	公司与经销商签订买断式的销售协议，经销商自主经营、自负盈亏，公司提供市场调研、市场开拓、产品培训、人员培训等协助；对经公司指导、且符合一定规定的门店装修一定的支持费，对于符合要求的地方广告支出、区域展会等营销活动给予一定标准的费用支持。
运输费用承担	公司提供代办运输服务，将货物交由货运公司运输到经销商指定地点，由货运公司运输到经销商指定地点的运费及风险由经销商负责。
补贴和返利	年度返利：公司每年对经销商进行业绩评估，在经销商完成出货任务后给予经销商销售折扣支持政策，折扣费用在次年通过抵扣货款的方式给予经销商。出货任务及折扣率由公司根据经销商的规模、合作年限综合制定。 装修补贴：公司对经公司指导、且符合一定规定的门店装修一定的支持费。
物流	主要由客户委托物流公司提货或将商品运送至客户指定的地点进行交货，少数发至终端客户。

经核查，主办券商认为公司对于经销商按照统一的管理制度进行管理，制定了健全有效的经销模式相关内控制度，且报告期内得到有效执行。

#### （四）核查程序及核查意见

##### 1、核查程序

（1）查阅经销商报告期内各年的经销商合同，结合合同条款、销售收入相关单据，分析公司经销商模式下收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定；

（2）抽取样本对经销商客户的合同、订单、出库单、签收单、发票、银行回单、收入凭证、收款凭证等对销售收入执行穿行测试，核查经销商现金支付和第三方回款情况；

（3）实地走访主要经销商，查看其主要经营场所，公司产品在经营场所的库存状态，了解客户经营情况、存货进销存情况、客户实际控制人和关键经办人相关信息、双方合作情况及未来合作计划、交易金额及变动原因、交货及结算方式、是否存在关联方关系或未披露的其他利益安排等，了解经销商财务核算基础、信息管理系统等，对公司主要经销商的存货执行抽查监盘程序，取得无关联关系声明；实地走访经销商终端客户，了解终端客户采购的真实性和合理性，核查经销商最终销售情况；分析经销商进销存情况与采购金额的匹配性；

（4）通过企查查等平台查询，取得经销商提供的营业执照，查询经销商基本工商信息、主要经营管理人员、主要股东等信息，了解其主体资格及资信能力；将公司关联方清单与报告期内经销商及主要人员进行对比，确认是否存在重合的情形，是否存在关联关系，是否存在相互持股的情形；

（5）取得公司报告期内的员工名册、离职人员名册，与报告期内经销商的主要经营管理人员、股东等进行对比，确认是否存在为公司员工或前员工的情形；

（6）查阅公司经销商合同、经销商明细表，访谈公司管理层，了解经销商

变动的原因及合理性；

（7）获取并查阅公司与经销相关的内部控制制度，访谈公司管理层，了解及测试与经销商相关业务流程及内部控制措施；

（8）了解报告期内主要经销商的信用政策的确定及执行情况，分析其合理性。

## **2、核查结论**

（1）公司经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，销售产品实现了终端客户销售，经销商回款不存在现金和第三方回款的情况；

（2）公司主要经销商具备主体资格及资信能力，与公司不存在实质和潜在关联方关系；公司对经销商的信用政策合理，对经销商不存在依赖；经销商不存在大量个人等非法人实体的情况；经销商不存在为公司员工或前员工的情形；报告期内经销商不存在较多新增与退出情况；

（3）公司对经销商的内控制度健全并有效执行。

**三、说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户、供应商所履行的具体尽调及审计程序，客户及供应商的走访、函证情况及占比，截止性测试的情况，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。**

（一）针对公司各期主要客户，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

### **1、核查程序**

（1）获取公司销售业务相关管理制度，访谈公司销售负责人及财务负责人，了解公司主要产品及经营模式、定价机制等，了解不同销售模式的业务流程及其内部控制并执行穿行测试和控制测试，评价内部控制制度的合理性和执行有效性；

（2）了解报告期内公司的业务模式，查阅公司销售合同、订单条款，结合

合同条款、销售收入相关单据，分析公司收入确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（3）执行分析性复核程序，获取公司报告期内销售收入成本明细表，根据产品类型、渠道类型和销售区域类型，对报告期内销售收入、单价、毛利情况等执行分析性程序，分析报告期内收入是否存在异常波动的情况；针对公司报告期内客户数量变动情况、客户收入的变动情况、毛利率水平和变动趋势、销售单价变动原因及合理性等进行分析性复核，分析其合理性；

（4）执行细节测试，选取样本检查相应的销售合同或订单、销货单及物流单、报关单及提单、客户签收文件、回款银行水单、发票、对账单或客户系统终端数据等资料，评价销售收入的真实性；

（5）对公司报告期内主要客户函证交易额、往来款余额，对于未回函的客户执行替代程序，核查期后回款、交付情况，确认相关销售收入的真实性、完整性；

（6）对公司报告期内主要客户进行实地走访和视频访谈，确认客户是否真实经营，了解客户的基本情况、与公司业务合作情况、销售情况、与公司是否存在关联关系等信息；

（7）查阅公司出口单证与海关数据、出口退税数据和中国出口信用保险公司数据，核查出口退税金额、海关电子口岸数据与公司境外收入规模的匹配性，检查收入的完整性、真实性；

（8）对公司经销客户执行穿透核查程序，获取公司主要经销商终端客户销售数据、存货进销存数据，与公司对经销商的销售情况进行统计和分析；选取主要经销商的主要客户进行穿透走访核查，查看并了解终端客户的经营情况、采购

公司产品的用途并检查相关合同及物流单据等；通过查询国家企业信用信息公示系统、核查公司银行流水，在访谈过程中获取经销商的营业执照、工商信息等资料，查看主要经销商的主要管理人员、主要股东等信息，比对是否存在公司的关联方，并取得相关的确认函；

（9）针对资产负债表日前后记录的交易，选取样本进行截止性测试，复核销售收入相关原始凭据，并结合往来余额、营业收入函证、客户访谈情况，评价收入是否计入恰当的会计期间。

2、核查比例

（1）针对报告期内境内外销售收入细节测试：其中境内销售收入主要核查销售相关的销售合同订单、客户签收文件、物流单，境外销售收入主要核查报关单、提单，细节测试具体执行情况如下：

单位：万元

项目		境内收入	境外收入	合计
2024 年 1-6 月	收入金额	17,156.06	21,513.85	38,669.91
	核查金额	12,595.82	20,073.19	32,669.01
	占比	73.42%	93.30%	84.48%
2023 年度	收入金额	39,009.61	40,570.94	79,580.55
	核查金额	26,277.69	34,108.14	60,385.84
	占比	67.36%	84.07%	75.88%
2022 年度	收入金额	30,760.52	36,416.53	67,177.05
	核查金额	16,504.94	32,705.95	49,210.88
	占比	53.66%	89.81%	73.26%

（2）对报告期内主要客户进行实地走访、视频访谈，了解客户经营情况、存货进销存情况、客户实际控制人和关键经办人相关信息、双方合作情况及未来合作计划、交易金额、交货及结算方式、是否存在关联方关系等，具体执行情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入金额①	40,151.21	82,568.59	69,473.49
访谈确认的销售金额②	32,560.89	66,377.79	54,561.50
访谈确认比例③=②/①	81.10%	80.39%	78.54%

(3) 对报告期内主要客户执行函证程序，并对未回函的客户执行替代测试程序：

主办券商函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入金额①	40,151.21	82,568.59	69,473.49
函证金额②	35,558.88	77,145.42	63,975.95
函证比例（②/①）	88.56%	93.43%	92.09%
回函金额③	27,178.97	64,646.39	59,226.35
回函比例（③/②）	76.43%	83.80%	92.58%
回函相符金额④	25,141.99	49,516.96	46,794.48
相符比例（④/③）	92.51%	76.60%	79.01%
回函不符金额⑤	2,036.98	15,129.43	12,431.88
不符比例（⑤/③）	7.49%	23.40%	20.99%
客户回函金额⑥	2,049.73	14,937.70	12,406.36
差异金额（⑤-⑥）	-12.74	191.73	25.51
其中：双方入账时间性差异	62.88	218.94	145.92
客户统计口径差异	-0.79	-5.57	-31.96
税金影响	-72.80	-22.02	-78.02
回函未说明差异原因	-	-	-10.49
单价差异、尾数差异、折算汇率差等	-2.04	0.38	0.07

注：以美元交易的境外客户，按该客户的年平均汇率折算回函金额。

报告期各年度，函证回函不符的客户对应的收入金额分别为 12,431.88 万元、15,129.43 万元和 2,036.98 万元，不符比例分别为 20.99%、23.40%和 7.49%，与

客户回函金额相差 25.51 万元、191.73 万元和-12.74 万元，差异率分别为 0.21%、1.27%和-0.63%。

会计师函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入金额①	40,151.21	82,568.59	69,473.49
函证金额②	35,588.65	77,145.42	63,975.95
函证比例（②/①）	88.64%	93.43%	92.09%
回函金额③	27,582.26	67,295.54	60,977.49
回函比例（③/②）	77.50%	87.23%	95.31%
回函相符金额④	26,302.19	51,334.44	47,798.38
相符比例（④/③）	95.36%	76.28%	78.39%
回函不符金额⑤	1,280.07	15,961.10	13,179.11
不符比例（⑤/③）	4.64%	23.72%	21.61%
客户回函金额⑥	1,329.79	15,731.08	13,188.53
差异金额（⑤-⑥）	-69.40	230.02	-9.41
其中：双方入账时间性差异	14.61	215.59	97.98
客户统计口径差异	-28.78	-1.27	-31.96
税金影响	-69.35	15.32	-75.51
单价差异、尾数差异、折算汇率差等	0.45	0.38	0.07

注：以美元交易的境外客户，按该客户的年平均汇率折算回函金额。

报告期各年度，函证回函不符的客户对应的收入金额分别为 13,179.11 万元、15,961.10 万元和 1,344.63 万元，不符比例分别为 21.61%、23.72%和 4.92%，与客户回函金额相差-9.41 万元、230.02 万元和-69.40 万元，差异率分别为-0.07%、1.44%和-1.37%。

造成上述函证差异的原因主要有：①双方入账时间性差异，其中境外销售收入，因 FOB、CIF、CFR 的成交方式下公司于货物装运上船、完成报关并取得报

关单及提单时确认收入实现，EXW 的成交方式下公司于工厂交付货物至客户指定人、完成报关并取得报关单及提单时确认收入实现；②公司收入金额扣除了各年度应确认的销售折扣、返利及赔偿金额，部分客户回函金额未扣除；③部分客户回函金额为含税金额，发函金额为不含税金额，差额为税金；④单价差异、尾数差异、折算汇率差等；⑤对于部分回函未说明差异原因，执行替代程序，核查相关原始单据及期后回款、交付情况，确认相关销售收入的真实性、完整性。

（4）对公司营业收入进行截止性测试，抽样选取报告期各期资产负债表日前后各 1 个月内的营业收入记录作为测试样本，检查发货记录、客户签收文件、物流单、报关单、提单等收入确认支持性文件，检查收入是否计入恰当的会计期间。收入截止性核查比例如下：

2024 年 6 月 30 日

项目	截止日前	截止日后
资产负债表日前后一个月的收入金额（万元）	7,857.44	7,589.21
抽样金额（万元）	6,934.64	6,284.55
抽样占比	88.26%	86.04%
抽样数量（笔）	1,576	2,243

注：2024 年 6 月 30 日资产负债表日后一个月的收入数据为公司 2024 年 7 月未经审计的收入总额。

2023 年 12 月 31 日

项目	截止日前	截止日后
资产负债表日前后一个月的收入金额（万元）	8,519.02	7,390.42
抽样金额（万元）	6,445.52	4,988.89
抽样占比	75.66%	67.50%
抽样数量（笔）	971	462

2022 年 12 月 31 日

项目	截止日前	截止日后
资产负债表日前后一个月的收入金额（万元）	6,906.47	3,103.87

项目	截止日前	截止日后
抽样金额（万元）	4,797.12	1,755.17
抽样占比	69.46%	56.55%
抽样数量（笔）	508	186

（二）针对公司各期主要供应商，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

### 1、核查程序

（1）获取公司采购相关的内控制度，了解并评价采购与付款循环内部控制的合理性，了解采购主要活动流程和关键控制节点并实施穿行及控制测试；

（2）取得公司采购明细表，查询公司主要产品所使用的原材料的公开市场价格，对比分析公司采购价格与市场公开价格变动趋势是否一致，分析其价格差异原因；

（3）分析公司报告期内采购明细，对比各期向主要供应商采购内容、金额及占比情况，比较不同供应商采购价格，了解供应商采购金额变动原因、采购价格差异的原因；

（4）取得并查阅公司主要采购合同、货权转移书或送货单、入库单、采购发票、付款单据等资料，核对与采购明细表、账簿记录信息是否一致；

（5）通过企查查等公开渠道查询主要供应商基本情况，了解主要供应商的注册资本、股权结构、实际控制人、成立时间、主营业务等信息，并将主要供应商的股东、实际控制人名单与公司及其主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属名单进行匹配，对公司与主要供应商是否存在关联关系进行了核查；

（6）访谈主要供应商及公司采购部负责人，查询采购合同，了解公司供应商的选择标准、流程及合同签署情况；

（7）实地走访及视频访谈公司主要供应商，了解主要供应商的基本情况以、经营规模、双方合作历史及交易变动原因等信息，了解向注册时间短、注册资本

较少或为非法人主体的主要供应商采购的原因及合理性，确认其与公司及公司关联方存在关联关系，了解其与公司之间是否存在诉讼、仲裁、严重纠纷等情况；了解其与公司是否存在无真实业务背景的资金往来、是否存在替公司分担成本或费用的情形，核查相关交易真实性；

（8）查阅公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行账户资金流水，对报告期内大额或异常流水逐笔核查相关交易对方信息，并与公司供应商名单进行对比，核查公司与供应商是否存在异常资金往来；

（9）对公司报告期内主要供应商的采购金额及往来余额执行函证程序，并对未回函的进行替代测试；

（10）查阅公司各期末主要应付账款供应商名单，查阅供应商结算政策，分析应付账款余额变动原因。

2、核查比例

（1）对于采购细节测试：

选取报告期各期前十大供应商并额外随机选取若干供应商作为核查样本，获取了各期公司与样本供应商的采购合同及入库单据，核对采购内容及数量与采购合同及入库单据是否一致，入库单日期是否与账面记录处于同一会计期间等，核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
各期采购总额（不含税）	22,348.61	41,182.42	36,300.68
执行细节测试金额	10,070.96	20,600.93	17,948.84
执行细节测试金额占比	45.06%	50.02%	49.44%

（2）按照报告期各期采购规模，筛选主要供应商及新增供应商进行现场走

访，实地查看供应商的生产经营场所，查阅供应商的营业执照及工商登记资料，就公司与供应商的交易内容、交易金额、结算方式、信用政策等与供应商相关负责人进行访谈，确认与供应商无关联关系，并且对公司与主要供应商的具体交易情况进行了核查，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
各期采购总额（不含税）	22,348.61	41,182.42	36,300.68
走访供应商对应采购金额	16,574.42	31,670.08	29,030.08
走访供应商对应采购金额占比	74.16%	76.90%	79.97%

（3）对主要供应商执行函证程序，函证内容包括报告期内各期的交易发生额、各期末往来款余额；供应商函证的抽样方式为：选取报告期各期采购发生额及应付账款余额前十大供应商并额外随机选取若干供应商进行发函，具体函证情况如下：

主办券商函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
各期采购总额（不含税）①	22,348.61	41,182.42	36,300.68
发函金额（不含税）②	17,646.74	35,930.40	33,324.40
发函金额占采购总额比例（②/①）	78.96%	87.25%	91.80%
回函金额③	17,082.64	31,711.30	27,739.12
回函比例（③/②）	96.80%	88.26%	83.24%
回函相符金额④	15,330.35	31,349.16	26,917.03
相符比例（④/③）	89.74%	98.86%	97.04%
回函不符金额⑤	1,752.29	362.14	822.10
不符比例（⑤/③）	10.26%	1.14%	2.96%
供应商回函金额⑥	1,745.92	375.15	813.97
差异金额（⑤-⑥）	6.37	-13.01	8.13
其中：双方入账时间性差异	-	-13.01	8.25

单价差异、尾数差异等	6.37	-	-0.13
------------	------	---	-------

报告期各年度，函证回函不符的供应商对应的采购金额分别为 822.10 万元、362.14 万元和 1,752.29 万元，不符比例分别为 2.96%、1.14%和 10.26%，与供应商回函金额相差 8.13 万元、-13.01 万元和 6.37 万元，差异率分别为 0.99%、-3.59%和 0.36%，形成上述函证差异的原因主要为双方入账时间性差异及单价差异、尾数差异等。

会计师函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
各期采购总额（不含税）①	22,348.61	41,182.42	36,300.68
发函金额（不含税）②	17,646.74	35,930.40	33,324.40
发函金额占采购总额比例（②/①）	78.96%	87.25%	91.80%
回函金额③	17,082.64	31,130.26	30,785.27
回函比例（③/②）	96.80%	86.64%	92.38%
回函相符金额④	15,330.35	30,768.12	26,917.03
相符比例（④/③）	89.74%	98.84%	87.43%
回函不符金额⑤	1,752.29	362.14	3,868.25
不符比例（⑤/③）	10.26%	1.16%	12.57%
供应商回函金额⑥	1,745.92	375.15	4,021.58
差异金额（⑤-⑥）	6.37	-13.01	-153.33
其中：双方入账时间性差异	-	-13.01	-153.21
单价差异、尾数差异等	6.37	-	-0.13

报告期各年度，函证回函不符的供应商对应的采购金额分别为 3,868.25 万元、362.14 万元和 1,752.29 万元，不符比例分别为 12.57%、1.16%和 10.26%，与供应商回函金额相差-153.33 万元、-13.01 万元和 6.37 万元，差异率分别为-3.96%、-3.59%和 0.36%，形成上述函证差异的原因主要为双方入账时间性差异及单价差异、尾数差异等。

针对回函不符的函证，公司编制回函差异调节表，分析差异原因，检查差异形成的原始凭据，包括合同、送货单、货权转移书、入库单、发票、付款单及银行回单等支持性文件，确认各期采购金额的真实性、完整性、准确性。对于未回函的采购交易额函证，执行了替代测试程序，检查相关交易的原始凭据，包括合同、送货单、货权转移书、入库单、发票、付款单及银行回单等支持性文件，核实采购交易的真实性及准确性。

### **（三）核查结论**

经核查，公司业绩真实、有效，不存在异常情形。

## **四、单独说明对索菲亚、金牌家居、佛山市东誉再生资源有限公司以及第三方回款的核查程序、比例及结论。**

### **（一）对索菲亚、金牌家居履行的核查程序及结论**

#### **1、核查程序**

（1）取得索菲亚投资、德韬大家居出具的股东情况调查表、营业执照及公司章程，了解股东的基本情况，并通过国家企业信用信息公示系统查询索菲亚投资、德韬大家居的成立时间、股权结构、经营范围等基本信息；

（2）对索菲亚、金牌家居执行函证程序，核查公司对索菲亚、金牌家居报告期期末应收账款的余额和报告期收入金额的真实性和准确性；

（3）取得公司的销售明细表，查看公司向索菲亚、金牌家居销售五金产品的销售额、销售单价的变动情况，比对公司向索菲亚、金牌家居销售五金产品的销售单价与向其他非关联家居生产企业的销售单价的差异情况，并核实其差异原因；

（4）访谈索菲亚，向其了解索菲亚对外投资和对外采购的具体决策程序、

对供应商的管理策略和评估策略；向索菲亚、金牌家居访谈了解其与公司的合作历史、报告期内向公司采购五金产品的采购量、采购占比情况、采购单价的变动情况及变动原因；取得索菲亚、金牌家居提供的向其他五金厂商采购同类产品的采购价格，核查是否存在索菲亚、金牌家居通过调整采购价格或采购量向公司输送利益或侵占公司利益的情形；

（5）访谈宁基智能，向其了解其主营业务情况、主要产品情况、与公司的合作背景、智能立体仓储系统和传统平库的差异情况、向公司销售智能立体仓储系统的交易金额、具体交易条款及合作模式、定价依据等，核查公司向宁基智能采购立体仓储系统的合理性及交易作价的公允性；查阅公司与宁基智能签署的《采购合同》《技术协议》及报价明细，并与公司向其他智能立体仓储系统供应商询价的询价结果进行对比，核查双方交易作价是否公允，是否存在通过调整价格向公司输送利益或侵占公司利益的情形；

（6）取得报告期内公司与索菲亚、金牌家居签署的框架销售协议，比对入股前后协议条款是否发生重大变化、比对公司与索菲亚、金牌家居的合作的商业条款与其他非关联家居生产企业客户是否存在重大差异；

（7）查阅《公司法》《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》和中国证监会、全国股转公司的有关规定进行关联方认定，核查索菲亚投资、德韬大家居是否应当认定为公司关联方。

## **2、核查结论**

（1）报告期内，公司与索菲亚、金牌家居的交易金额、期末往来余额真实、准确、完整；

（2）索菲亚入股后双方交易金额增长具有合理性，未来合作具有可持续性；

(3) 公司与索菲亚、金牌家居之间的交易价格具备公允性，销售政策、信用政策、返利条款、结算方式等与其他客户及入股前后相比不存在显著差异，不存在通过与公司的交易调节公司收入、利润或成本费用，以及利益输送的情形；

(4) 公司未将索菲亚投资、德韬大家居纳入关联方披露符合《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》及相关业务规则规定，公司当前关联方披露是否完整、充分。

## **(二) 对佛山市东誉再生资源有限公司履行的核查程序及结论**

### **1、核查程序**

(1) 通过国家企业信用信息公示系统查询佛山市东誉再生资源有限公司的工商信息，核查经营范围是否包含资源回收相关业务；

(2) 查阅公司与佛山市东誉再生资源有限公司签署的废料回收协议，了解双方交易条款及交易模式；访谈佛山市东誉再生资源有限公司，了解其与公司交易情况、定价依据、关联关系、环保合规情况等，并取得无关联关系确认函；

(3) 查阅公司控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行账户资金流水，对报告期内大额或异常流水逐笔核查相关交易对方信息，并与佛山市东誉再生资源有限公司进行对比，核查与其是否存在异常资金往来；

(4) 对佛山市东誉再生资源有限公司执行函证程序，核查公司对佛山市东誉再生资源有限公司报告期期末应收账款的余额和报告期收入金额的真实性和准确性；

(5) 查阅公司的废料销售明细表，比对公司向佛山市东誉再生资源有限公司销售废料的销售单价与其他废料回收商的废料回收单价是否具备显著差异；

(6) 访谈公司管理层，询问公司废料产生环节、管理情况及处置流程、相应会计处理及其合理性，了解并评价公司与废料销售相关的关键内部控制及执行情况，并测试相关内部控制的运行有效性；

(7) 获取公司废料进销存台账，并检查出入库单、过磅单、卖废料登记表、销售收款银行回单等，检查相应信息是否一致及复核销售废料的频率，确认公司期末废料结存数量、废料销售回款是否均通过公司账户，并分析各期废料收入变动的原因、废料销量与产品产量的匹配性。

## **2、核查结论**

(1) 报告期内，公司与佛山市东誉再生资源有限公司的交易金额、期末往来余额真实、准确、完整；

(2) 报告期内，公司与佛山市东誉再生资源有限公司的交易条款、交易模式符合行业惯例，交易定价合理，与其他废料回收商不存在重大差异；

(3) 佛山市东誉再生资源有限公司具备与公司开展业务所必须的资质，公司与佛山市东誉再生资源有限公司不存在关联关系，亦不存在佛山市东誉再生资源有限公司主要为公司服务的情形。

### **(三) 对第三方回款履行的核查程序及结论**

#### **1、核查程序**

(1) 获取报告期内公司第三方回款清单，并根据银行流水核查、应收账款台账、销售明细账、销售订单等资料对第三方回款清单进行复核及重新统计；

(2) 访谈公司管理层，确认第三方回款情况、原因、必要性及商业合理性，并了解公司相关内控措施、第三方回款金额与销售金额的匹配性；

(3) 抽取公司有关第三方回款的相关凭证，包括业务合同或订单、收入确

认单据、银行对账单、报关资料、出口退税资料，并查看相关客户委托付款函、客户支付给第三方款项的银行对账单，对其销售收入真实性进行核查；

（4）对报告期重要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户采购的合理性以及客户结算和付款的具体流程，如涉及到第三方回款的则确认其与第三方回款方的关系及第三方回款情况，并对重要第三方回款方进行访谈，了解第三方回款流程；

（5）查看公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联方调查表，核查实际控制人、公司董监高及其他主要关联方与涉及第三方回款的合同方、回款方是否存在关联关系；

（6）查阅同行业可比公司公开资料，分析同行业公司第三方回款与公司的差异情况。

## **2、核查结论**

经核查，公司报告期内第三方回款的收入真实，不存在利用第三方回款虚构交易或调节账龄的情形；公司报告期内第三方回款金额及比例处于合理范围；公司报告期内发生的第三方回款具有必要性和商业合理。

## **问题 2. 关于采购与存货。**

根据申报材料，（1）经公开信息查询，前五大供应商中佛山市顺德区钜泓电镀有限公司参保人数为 0，高要区金利镇兴华生金属制品厂为个体工商户。（2）曾勇入股公司，其控制的两家企业为公司供应商。（3）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 10,242.92 万元、9,851.29 万元和 12,053.47 万元，规模较高，主要由原材料、库存商品和半成品构成，存在计提跌价准备后存货转销的情况。

请公司：（1）说明公司报告期内供应商集中度是否符合行业特征，说明公司

向贸易商采购的金额及占比，是否属于行业惯例。(2) 说明报告期内原材料价格是否发生较大变化，与公司采购价格、平均成本、毛利率是否匹配，说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况。(3) 说明直接材料成本的构成明细及占比情况，主要原材料采购量、耗用量与产品产量、废料产量的匹配情况。(4) 按照钢材、五金配件等主要原材料的类型，分别说明主要供应商的情况，包括但不限于名称、交易金额及占同类原材料采购金额的比例、合作期限、交易规模与其经营规模是否匹配，是否存在采购价格显著偏离市场价格的情况。(5) 说明是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制、非法人的供应商；说明与前述参保人数为 0、个体工商户供应商合作的真实性，交易规模与经营规模是否匹配。(6) 说明公司与曾勇控制的企业的交易情况，包括但不限于公司名称及基本情况、交易金额、交易内容，交易公允性及必要性，是否存在异常资金往来。(7) 结合公司与主要供应商的结算模式、信用政策、采购金额，说明公司应付款项规模的合理性，2023 年大幅增长的原因及合理性。(8) 关于存货。①结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。②说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。③说明各期计提跌价准备后存货转销的具体情况，包括但不限于对应客户、产品类型，结合存货的具体用途、库龄、毁损情况，说明转销的真实性，转销金额是否恰当。④说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形；补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。

请主办券商、会计师核查上述情况并发表明确意见，说明对存货的核查方法、比例及结论。

**【公司回复】**

**一、说明公司报告期内供应商集中度是否符合行业特征，说明公司向贸易商采购的金额及占比，是否属于行业惯例。**

**（一）公司报告期内供应商集中度是否符合行业特征**

报告期内，公司前五大供应商采购占比与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
悍高集团	24.68%	24.68%	22.43%
星徽股份	34.89%	28.39%	31.50%
顶固集创	未披露	14.24%	18.30%
坚朗五金	未披露	11.14%	10.19%
炬森精密	44.77%	48.13%	42.59%
同行业平均值	34.78%	25.32%	25.00%
公司	37.54%	38.27%	38.58%

报告期各期，公司的前五大供应商采购占比分别为 38.58%、38.27%和 37.54%，其变动趋势和星徽股份、顶固集创一致，符合行业特征，但高于同行业平均值，主要原因如下：

一方面，与同行业可比公司相比，公司产品主要应用于家居五金领域，公司长期从事精密五金产品的研发、生产和销售，通过不断的积累和创新，在冲压、注塑、模具开发、弹簧制造、油缸制造等核心工艺环节积累了丰富的技术经验和管理经验，形成了从原材料到最终产品的垂直一体化的自主制造体系，因此公司钢材采购额的占比较高，报告期内，公司钢材采购额占公司原材料采购额的比例分别为 48.68%、46.56%和 48.36%，从而使得公司前五大供应商集中度相对较高。

另一方面，公司主营业务主要聚焦在家居领域。同行业可比公司中，悍高集

团存在户外家居业务，星徽股份存在跨境电商业务，包括小家电、电脑手机周边等产品，顶固集创存在定制家居业务，坚朗五金主要从事建筑门窗幕墙五金系统及金属构配件等相关产品的研发、生产和销售，产品包括建筑门窗幕墙五金、门控五金系统、不锈钢护栏构配件、智能锁等智能家居、卫浴、精装房五金产品、安防、地下综合管廊、自然消防排烟与智能通风窗、劳动安全防护类产品、防火防水材料、机电设备与精密仪器等多类。与公司相比，可比公司悍高集团、星徽股份、顶固集创和坚朗五金业务范围相对较广，产品品类较多，使得其向单一供应商的采购比例相对较低。同行业可比公司中，炬森精密的业务亦聚焦于家居五金领域，因此其前五大供应商的集中度也高于行业平均水平。

综上所述，公司前五大供应商集中度略高于可比公司具备合理性。

**（二）公司向贸易商采购的金额及占比，是否属于行业惯例**

报告期内，公司向贸易性质供应商采购原材料的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
贸易型供应商采购金额	8,698.94	14,820.13	14,642.62
原材料采购总额	18,658.49	33,601.45	29,998.59
占比	46.62%	44.11%	48.81%

报告期内，公司向贸易型供应商采购的金额分别为 14,642.62 万元、14,820.13 万元和 8,698.94 万元，占公司原材料采购总额的 48.81%、44.11%和 46.62%。公司的原材料中，钢材和注塑原料主要通过贸易型供应商进行采购，其主要原因在于钢材、注塑原料系大宗商品，其终端供应商均为大型生产厂商，单次采购量要求高，通过贸易型供应商采购能更好地满足公司生产、运营需要，具有合理性。公司向其余第三方贸易型供应商采购的主要产品为其他金属，即品种类较多且金额相对较低的其他金属产品，综合采购便利性以及价格因素考虑，公司选择向贸

易型供应商进行采购。

综上，公司向贸易型供应商采购钢材和注塑原料主要系基于市场供求、便利性等因素考虑，具备合理性，符合行业惯例。

## 二、说明报告期内原材料价格是否发生较大变化，与公司采购价格、平均成本、毛利率是否匹配，说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况。

### （一）说明报告期内原材料价格是否发生较大变化，与公司采购价格、平均成本、毛利率是否匹配

#### 1、报告期内原材料价格与公司采购价格匹配情况

公司主要采购的原材料包括钢材、铝型材、注塑原料和其他金属，以及五金配件、包装材料等原材料。报告期内，公司主要原材料的采购情况如下表所示：

单位：万元

采购内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材	9,024.11	48.36%	15,644.11	46.56%	14,604.29	48.68%
五金配件	4,958.06	26.57%	9,507.55	28.30%	8,193.50	27.31%
包材	1,286.40	6.89%	2,359.00	7.02%	1,819.18	6.06%
注塑原料	997.43	5.35%	1,920.92	5.72%	1,746.44	5.82%
铝材	780.08	4.18%	1,332.73	3.97%	1,407.60	4.69%
其他金属	606.66	3.25%	1,182.48	3.52%	1,058.00	3.53%
其他	878.45	4.71%	1,326.01	3.95%	869.66	2.90%
外购成品	127.30	0.68%	328.66	0.98%	299.91	1.00%
原材料采购额	18,658.49	100.00%	33,601.45	100.00%	29,998.59	100.00%

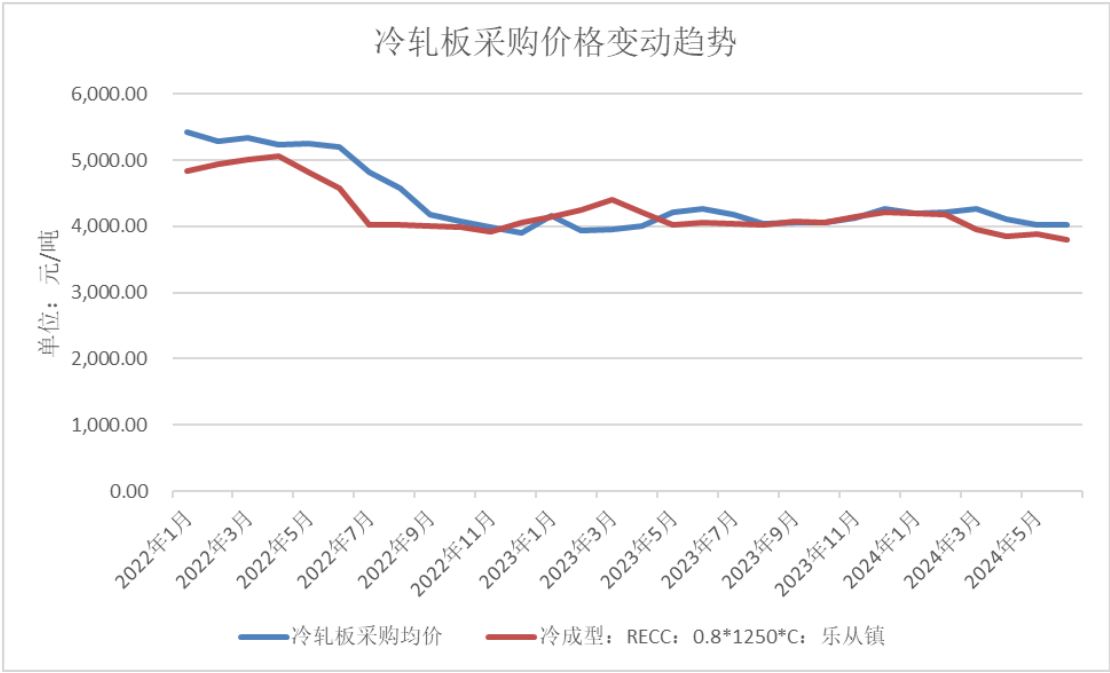
#### （1）钢材

报告期内，公司钢材采购金额分别为 14,604.29 万元、15,644.11 万元和 9,024.11 万元，占公司原材料采购额的比例分别为 48.68%、46.56%和 48.36%，公司采购的钢材以冷轧板和镀锌板为主，采购价格情况如下：

材料	价格单位	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
		价格	变动	价格	变动	价格
钢材	元/kg	4.35	0.46%	4.33	-9.41%	4.78
其中：冷轧板	元/kg	4.13	0.73%	4.10	-12.39%	4.68
镀锌板	元/kg	4.55	-2.15%	4.65	-2.92%	4.79

①冷轧板

报告期内，公司冷轧板单价与市场价格变动趋势情况如下：

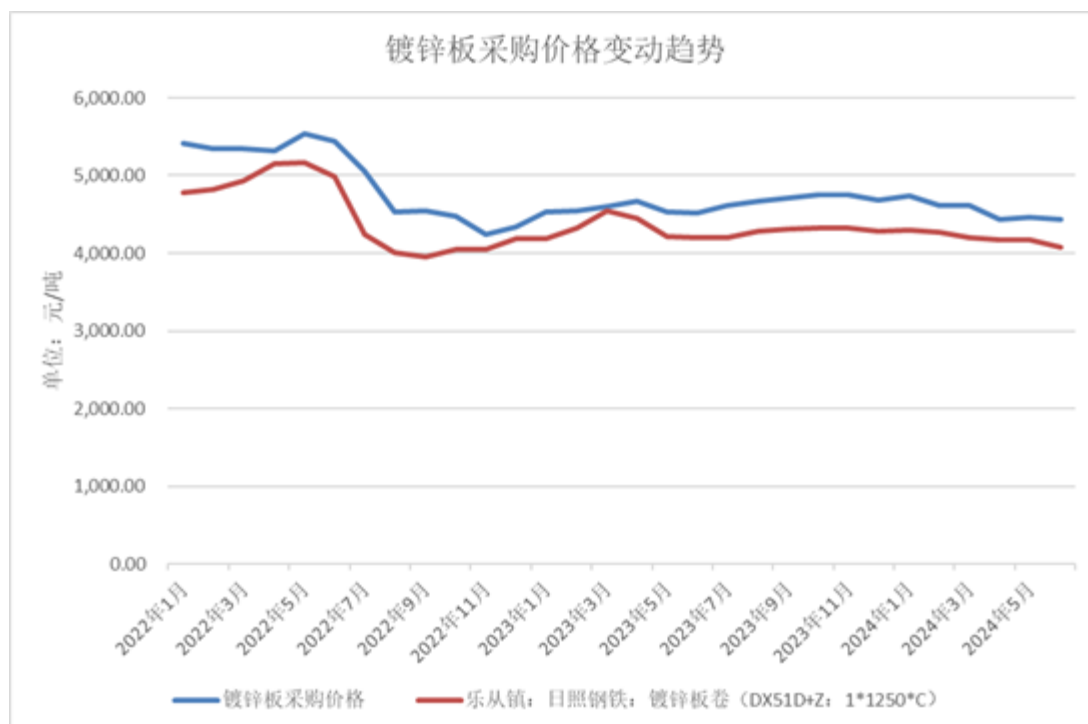


数据来源：我的钢铁网

由上表可知，报告期内，公司用量较大的冷轧板单价与市场价格不存在显著差异。

②镀锌板

报告期内，公司镀锌板单价与市场价格变动趋势一致，具体情况如下：



数据来源：我的钢铁网

报告期内，公司镀锌板单价与市场价格不存在显著差异。

## (2) 五金配件

报告期内，公司五金配件采购额分别为 8,193.50 万元、9,507.55 万元和 4,958.06 万元，占公司总采购额的比例分别为 27.31%、28.30%和 26.57%，占比相对稳定。五金配件主要包括螺丝、铆钉、油管及各类产品组装零件等，其所包含的产品种类、型号较多，价格差异较大，无法与公开市场价格比较。其中螺丝、铆钉等产品采购金额占比较高，报告期内金额分别为 2,960.83 万元、3,506.81 万元和 1,962.07 万元，占五金配件比重为 36.14%、36.88%和 39.57%。

## (3) 包材

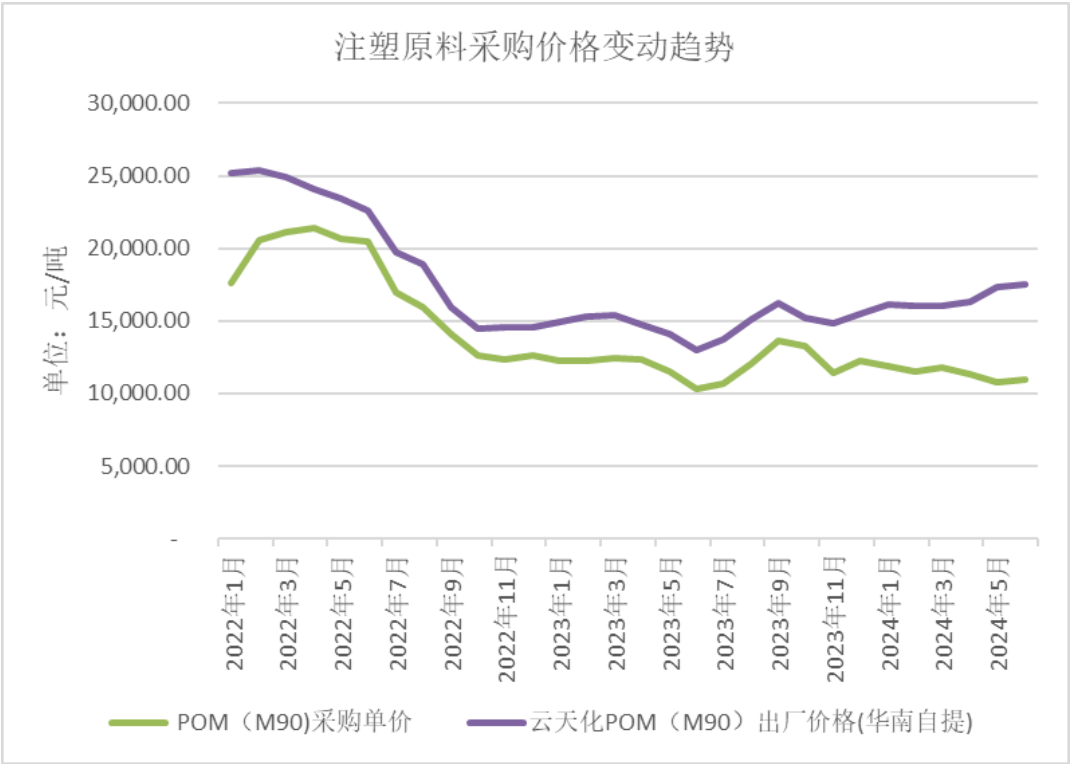
报告期内，公司包材采购金额分别为 1,819.18 万元、2,359.00 万元和 1,286.40 万元，占原材料采购金额占比分别为 6.06%、7.02%和 6.89%。包材主要包括包装膜、纸箱、打包带、标签、说明书等多种包装物料，其种类、规格型号较多，价

格差异较大，无法与市场公开价格比较。

**（4）注塑原料**

报告期内，公司注塑原料采购金额分别为 1,746.44 万元、1,920.92 万元和 997.43 万元，占原材料采购金额占比分别为 5.82%、5.72%和 5.35%。

报告期内，公司注塑原料的采购单价与市场价格变动趋势一致。公司采购的注塑原料型号众多，其中 POM（M90）型号用量最大。以 POM（M90）型号的注塑原料为例，其采购价格的变动趋势情况如下：



数据来源：买塑网

注：市场价格变动趋势选用云天化公司 POM（M90）出厂价格（华南自提）作为参考。

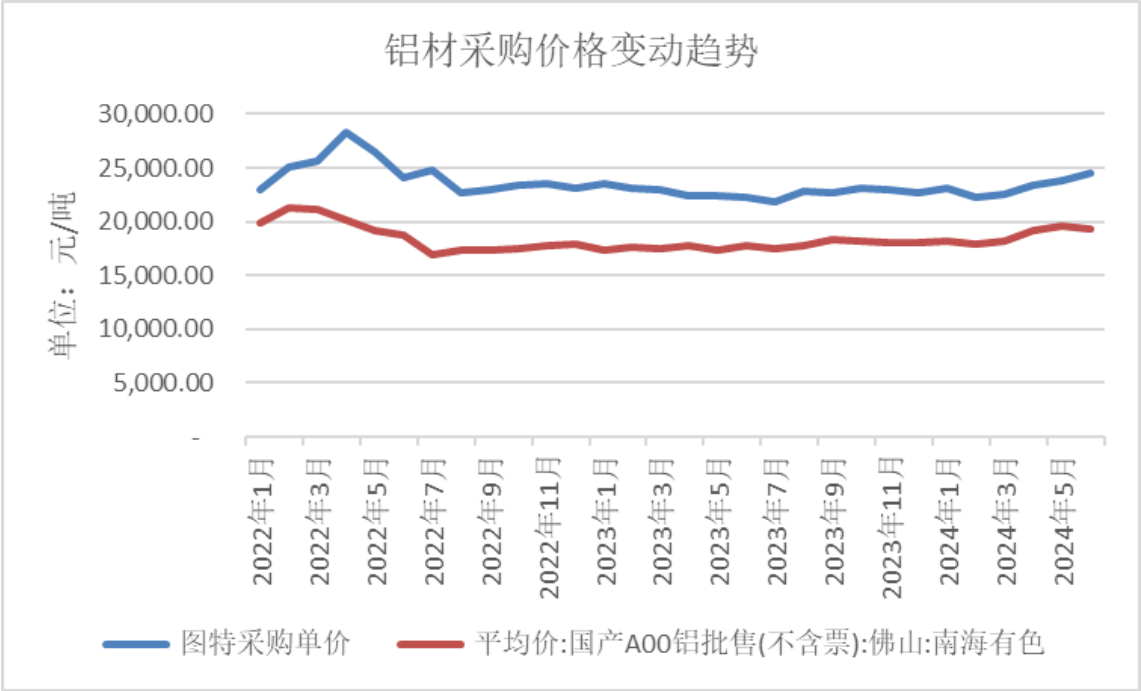
如图所示，2022 年至 2023 年期间，公司 POM（M90）型号的注塑原料的采购单价与市场价格（以云天化 POM（M90）出厂价格（华南自提）为例）变动趋势一致。

2024 年 4 月，公司与供应商签订了批量采购锁价合同，提前锁定了未来约 2 个月的 POM（M90）的用量，2024 年 5 月-6 月期间，POM（M90）的市场价格开始上升，公司由于批量锁价的缘故价格变动不明显，因而在该段时期公司采购价与市场价格（以云天化 POM（M90）出厂价格（华南自提）为例）变动趋势出现不一致情形。

**（5）铝材**

报告期内，公司铝材采购金额分别为 1,407.60 万元、1,332.73 万元和 780.08 万元，占原材料采购金额占比分别为 4.69%、3.97%和 4.18%。

报告期内，公司采购的铝材均为型材，由于铝型材规格各异，价格受具体的加工难度影响，其市场价格难以获取。因此，此处采用国产 A00 铝（工业纯铝）锭的公开价格进行对比，可见公司铝材的采购单价与市场价格变动趋势一致，具体情况如下：



数据来源：南海有色

综上所述，公司原材料的采购价格与市场价格的波动趋势基本一致。公司原

材料的采购价格与市场价格整体不存在重大差异，原材料采购价格具有公允性。

2、说明原材料价格与平均成本、毛利率是否匹配

报告期内，公司主要产品平均成本、毛利率情况如下：

产品类别	项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
		单位成本/毛利率	变动比例/百分点	单位成本/毛利率	变动比例/百分点	单位成本/毛利率
铰链	单位直接材料(元/对)	1.39	-4.79%	1.46	-15.12%	1.72
	单位成本（元/对）	2.78	-4.14%	2.90	-8.23%	3.16
	毛利率（%）	30.24	0.99	29.25	6.93	22.32
滑轨	单位直接材料(元/套)	9.94	19.76%	8.30	-7.16%	8.94
	单位成本（元/套）	16.68	19.91%	13.91	0.07%	13.90
	毛利率（%）	26.77	-2.99	29.76	2.17	27.59
移门系统	单位直接材料(元/套)	16.03	28.86%	12.44	-31.38%	18.13
	单位成本（元/套）	24.17	26.28%	19.14	-28.23%	26.67
	毛利率（%）	49.60	0.52	49.08	3.49	45.59
收纳系统	单位直接材料(元/套)	72.92	4.89%	69.52	-8.63%	76.09
	单位成本（元/套）	126.53	3.71%	122.00	-11.66%	138.11
	毛利率（%）	27.13	-0.51	27.64	4.22	23.42

(1) 铰链

报告期内铰链的销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/对

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度
	数额	变动比例	对毛利率影响额	数额	变动比例	对毛利率影响额	数额
销售单价	3.98	-2.93%	-2.11%	4.10	0.99%	0.61%	4.06
单位成本	2.78	-4.14%	3.10%	2.90	-8.23%	6.32%	3.16
其中：单位直接材料	1.39	-4.79%	1.81%	1.46	-15.12%	6.32%	1.72
毛利率	30.24%			29.25%			22.32%

注：销售单价对毛利率的影响=（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价-上期毛

利率；单位成本对毛利率的影响=本期毛利率-（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价。

报告期内，铰链具体产品销售结构情况如下：

单位：元/对、%

产品类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价
普通铰链	23.42	2.50	22.87	2.51	27.70	2.57
缓冲铰链	68.57	4.59	69.18	4.78	66.16	4.95
其他	8.00		7.96		6.14	
合计	100.00	3.98	100.00	4.10	100.00	4.06

注：公司其他类型铰链产品主要包括铰链配件等，收入占比较低，其型号较多，单价差异较大，不具有可比性。

2023 年度，铰链主要原材料钢材价格呈下降趋势，产品单位成本同步呈下降趋势，但销售价格略有上升，主要系单价较高的缓冲铰链销售占比上升所致，使得毛利率有所上升。

2024 年 1-6 月份，原材料钢材价格上涨 0.46%，上涨幅度较小，普通铰链收入占比上升，产品单位成本和销售价格均同步呈下降趋势，但销售价格降幅小于单位成本降幅，使得毛利率略有上升。

（2）滑轨

报告期内滑轨的销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/套

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度
	数额	变动比例	对毛利率影响额	数额	变动比例	对毛利率影响额	数额
销售单价	22.77	15.00%	9.15%	19.80	3.13%	2.21%	19.20
单位成本	16.68	19.91%	-12.14%	13.91	0.07%	-0.04%	13.90
其中：单位直接材料	9.94	19.76%	-7.19%	8.30	-7.16%	2.56%	8.94
毛利率	26.77%			29.76%			27.59%

注：销售单价对毛利率的影响=（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价-上期毛利率；单位成本对毛利率的影响=本期毛利率-（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价。

报告期内，滑轨具体产品销售结构情况如下：

单位：元/套、%

产品类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价
滚珠滑轨	21.17	10.78	30.80	11.14	38.97	11.85
隐藏滑轨	57.18	27.34	55.65	27.45	52.67	29.37
骑马抽	19.87	67.67	12.46	64.68	7.64	70.02
其他	1.77		1.09		0.71	
合计	100.00	22.77	100.00	19.80	100.00	19.20

注：公司其他类型滑轨产品主要包括面板、背板、把手、同步杆等滑轨配件，其型号较多，单价差异较大，不具有可比性。

2023 年度，滑轨主要原材料钢材价格呈下降趋势，单位直接材料同步呈下降趋势，由于产品结构复杂且单价较高的隐藏滑轨及骑马抽产品销售占比有所上升，使得单价和单位成本均同步呈上升趋势，但销售价格涨幅大于单位成本涨幅，使得毛利率有所上升。

2024 年 1-6 月，钢材价格较为稳定，骑马抽产品销售占比出现持续上升，使得单价和单位成本均同步呈上升趋势，但销售价格涨幅小于单位成本涨幅，使得毛利率有所下降。

### （3）移门系统

公司的移门系统包括内推移门系统、挂移门系统、平移门系统、吊移门系统、折叠门系统等。报告期内移门系统的销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/套

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度
	数额	变动比例	对毛利率影响额	数额	变动比例	对毛利率影响额	数额
销售单价	47.95	27.56%	11.00%	37.59	-23.30%	-16.54%	49.01
单位成本	24.17	26.28%	-10.48%	19.14	-28.23%	20.03%	26.67
其中：单位直接材料	16.03	28.86%	-7.48%	12.44	-31.38%	15.14%	18.13
毛利率	49.60%			49.08%			45.59%

注：销售单价对毛利率的影响=（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价-上期毛利率；单位成本对毛利率的影响=本期毛利率-（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价。

报告期内，移门系统具体产品销售结构情况如下：

单位：元/套、%

产品类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价
内推移门系统	59.98	34.46	67.83	28.61	64.87	37.70
挂移门系统	13.21	110.20	9.68	81.54	15.21	84.84
平移门系统	8.31	1,814.24	6.45	1,787.34	7.08	1,809.62
吊移门系统	12.07	66.62	9.06	72.20	7.39	74.02
折叠门系统	2.75	83.90	3.69	98.38	2.84	88.38
其他	3.67		3.30		2.62	
合计	100.00	47.95	100.00	37.59	100.00	49.01

注：公司其他类型移门系统产品主要包括磁悬浮移门系统、幽灵门系统、通用铝材及移门配件等，其单价差异较大，不具有可比性。

2023 年度，移门系统主要原材料钢材及铝型材价格均呈下降趋势，叠加挂移门系统及平移门系统销量下降，产品单位成本和销售价格均同步呈下降趋势，但销售价格降幅小于单位成本降幅，使得毛利率有所上升。

2024 年 1-6 月，移门系统主要原材料价格较为稳定，由于销售结构变动，挂移门、平移门和吊移门产品销量占比上升，使得产品单位成本和销售价格均同步

呈上升趋势，毛利率较 2023 年度略有上升。

**(4) 收纳系统**

报告期内收纳系统的销售单价、单位成本及毛利率情况如下：

单位：元/套

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度
	数额	变动比例	对毛利率影响额	数额	变动比例	对毛利率影响额	数额
销售单价	173.63	2.98%	2.10%	168.61	-6.50%	-5.33%	180.34
单位成本	126.53	3.71%	-2.61%	122.00	-11.66%	9.55%	138.11
其中：单位直接材料	72.92	4.89%	-1.96%	69.52	-8.63%	3.90%	76.09
毛利率	<b>27.13%</b>			<b>27.64%</b>			<b>23.42%</b>

注：销售单价对毛利率的影响=（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价-上期毛利率；单位成本对毛利率的影响=本期毛利率-（当期销售单价-上期单位成本）/当期销售单价。

2023 年度，收纳系统主要原材料钢材呈下降趋势，产品单位成本和销售价格均同步呈下降趋势，但销售价格降幅小于单位成本降幅，使得毛利率上升。

2024 年 1-6 月，原材料价格较为稳定，收纳系统产品毛利率也相对稳定，销售价格及单位成本上升，主要系销售结构变化所致。

**(二) 说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况**

报告期内，公司生产所需的原材料包括钢材、铝型材、注塑原料以及五金配件等。报告期内，原材料成本合计占主营业务成本的比例分别为 58.37%、54.39% 和 54.48%，直接材料的采购价格对公司产品成本的影响较大。

假设报告期内原材料平均采购价格上涨或下跌，将对报告期各期主营业务毛利率、主营业务成本的影响情况测试如下：

单位：万元

直接材料价格变动	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
----------	----	--------------	---------	---------

10%	营业成本变动	1,453.51	2,971.79	2,878.70
	毛利率变动百分点	-3.76%	-3.73%	-4.29%
5%	营业成本变动	726.75	1,485.90	1,439.35
	毛利率变动百分点	-1.88%	-1.87%	-2.14%
-5%	营业成本变动	-726.75	-1,485.90	-1,439.35
	毛利率变动百分点	1.88%	1.87%	2.14%
-10%	营业成本变动	-1,453.51	-2,971.79	-2,878.70
	毛利率变动百分点	3.76%	3.73%	4.29%

由上表可知，假设其他条件不变，直接材料价格波动会对主营业务成本及毛利率产生一定的影响。

钢材、铝型材以及注塑原料价格受国内外经济形势、国家宏观调控政策及市场供求变动等因素的影响较大，若未来大宗原材料价格出现大幅波动，且公司不能采取措施将原材料价格上涨的压力向上游企业或下游企业转移，又或者在原材料价格下跌趋势中未能够做好存货管理，公司的经营业绩将受到不利影响。公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露了“毛利率波动的风险”。

### 三、说明直接材料成本的构成明细及占比情况，主要原材料采购量、耗用量与产品产量、废料产量的匹配情况

公司的主要产品为铰链、滑轨、移门系统、收纳系统等精密五金产品，该类型产品占主营业务收入比重为 97%以上，主要原材料为钢材、外购五金配件等，经过冲压、组装等工序形成最终产品。

报告期内，直接材料成本的构成明细及占比情况如下：

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	金额	占比
钢材	6,485.14	44.62%	13,022.22	43.82%	13,264.55	46.08%

五金配件	4,434.99	30.51%	9,295.14	31.28%	8,510.43	29.56%
包装材料	1,003.81	6.91%	2,009.92	6.76%	1,785.89	6.20%
注塑原料	925.02	6.36%	1,867.66	6.28%	1,775.35	6.17%
铝材	693.09	4.77%	1,368.56	4.61%	1,550.75	5.39%
其他金属	556.55	3.83%	1,203.16	4.05%	1,137.65	3.95%
其他	436.46	3.00%	951.30	3.20%	762.38	2.65%
合计	14,535.06	100.00%	29,717.95	100.00%	28,787.01	100.00%

由上表可知，报告期内，公司主营业务成本中直接材料主要内容较为稳定，主要内容包括钢材、五金配件、包装材料、注塑原料、铝材、其他金属等，以上原材料累计占比在 97%左右，其他主要为塑料圆珠、油缸等，单类材料占比均较小。报告期内，公司主要使用钢材和五金配件进行生产，合计占直接材料金额比例在报告期内为 75.64%、75.10%及 75.13%。故对主要材料钢材、五金配件的采购量、耗用量与产品产量、废料产量进行分析。报告期内，公司总体钢材采购量、耗用量与总体产品产量、废料产量的变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	数量	变动（%）	数量	变动（%）	数量
钢材采购量（吨）	20,753.58	31.84	36,168.98	18.31	30,572.53
五金配件采购量（万件）	237,484.31	16.20	457,640.67	26.69	361,231.16
钢材生产耗用量①（吨）	18,630.41	18.36	36,946.57	24.35	29,710.79
五金配件耗用量②（万件）	231,830.64	12.04	457,521.42	26.71	361,081.69
总体产量③（万对、套等）	6,064.19	13.49	12,392.21	19.00	10,413.83
钢材耗用量/总体产量①/③（吨/万对、套）	3.07	3.04	2.98	4.50	2.85

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	数量	变动（%）	数量	变动（%）	数量
五金配件耗用量/总体产量②/③（件/对、套）	38.23	3.55	36.92	6.48	34.67
废钢产量④（吨）	5,814.28	19.87	11,477.14	30.68	8,782.72
废钢产量/钢材生产耗用量④/①（%）	31.21	0.46	31.06	5.09	29.56

注：铰链、滑轨、收纳系统、移门系统产成品的计量单位分别为对、套、套、套。2024 年 1-6 月原材料采购量、原材料耗用量、产量和废钢产量变动率为相比 2023 年 1-6 月的变动率；单位产量原材料耗用量、废钢产量/钢材生产耗用量为相比 2023 年度的变动率。

如上表所示，报告期内，公司钢材采购量分别为 30,572.53 吨、36,168.98 吨和 20,753.58 吨，钢材生产耗用量分别为 29,710.79 吨、36,946.57 吨和 18,630.41 吨，公司钢材采购量与耗用量变动趋势大致相同，公司根据当年生产计划调整采购规模，保证原材料钢材库存处于合理水平。

钢材和五金配件的采购量及整体生产耗用量，随总体产量变化，两者变动趋势相同。2023 年、2024 年 1-6 月总体产量上升，钢材和五金配件的采购量、整体生产耗用量有所上升，且随着钢材的采购量和整体生产耗用量上升，废钢的产量也随之上升，与公司生产经营活动相匹配。

报告期内，公司单位产品耗用的钢材分别为 2.85（吨/万对、套）、2.98（吨/万对、套）和 3.07（吨/万对、套），单位产品耗用五金配件分别为 34.67（件/对、套）、36.92（件/对、套）及 38.23（件/对、套），废钢产量/钢材生产耗用量比率为 29.56%、31.06%和 31.21%，总体呈上升趋势。

2023 年，公司外购铰链体积大的五金配件（铰杯、底座等）比例下降，自制的五金配件上升，叠加结构较复杂的铰链产品，隐藏滑轨及骑马抽滑轨产品生产占比均有所上升，所以单位产品耗用钢材数量上升；同时为实现更好的功能，铰

链内部组装耗用、安装配套的螺丝铆钉穿针增加，从而使得公司的单位产品五金配件耗用量有所提升。

2024 年 1-6 月，公司结构较复杂的隐藏滑轨及骑马抽滑轨产品，挂移门、平移门、吊移门等移门系统产品，生产占比均有所上升，所以单位产品耗用钢材数量、五金配件数量上升。

报告期内，公司隐藏滑轨、骑马抽产品生产占比及变动情况如下：

单位：万套、%

产品	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年	
	产量	占比	增长率	产量	占比	增长率	产量	占比
滚珠滑轨	216.86	44.71	-18.78	584.97	54.07	11.50	524.65	62.16
隐藏滑轨	228.12	47.04	30.46	438.81	40.56	46.52	299.48	35.48
骑马抽	40.01	8.25	125.32	58.17	5.38	192.16	19.91	2.36
合计	484.99	100.00	5.52	1,081.95	100.00	28.19	844.04	100.00

注：2024 年 1-6 月产量增长率为相比 2023 年 1-6 月的增长率。

报告期内，公司隐藏滑轨、骑马抽产品生产数量占滑轨产量比例分别为 37.84%、45.94%和 55.29%，呈上涨趋势。滚珠滑轨结构相对简单，隐藏滑轨因结构更为复杂，骑马抽相比于隐藏滑轨增加侧板且结构更为复杂，因此隐藏滑轨、骑马抽耗用钢材更多。以 16 寸滑轨为例，滚珠滑轨重量约 1kg，隐藏滑轨约 1.7kg，骑马抽约 3-3.5kg（侧板高度有差异），因此其耗材用量存在较大差异。

废钢产量/钢材生产耗用量比率逐年上涨，主要也受生产复杂结构、生产废料率高的隐藏滑轨、骑马抽滑轨、缓冲铰链占比逐年增长导致。同时，随着公司自动化生产程度提升，新款自动化设备投入使用初期形成不良品数量上升。

综上，报告期内，公司钢材、五金配件采购量、耗用量变动趋势与总体产品产量、废料产量具有匹配性，变动合理。

四、按照钢材、五金配件等主要原材料的类型，分别说明主要供应商的情况，包括但不限于名称、交易金额及占同类原材料采购金额的比例、合作期限、交易规模与其经营规模是否匹配，是否存在采购价格显著偏离市场价格的情况。

公司主要采购的原材料包括钢材、铝型材、注塑原料和其他金属，以及五金配件、包装材料等原材料。报告期内，公司主要原材料的采购情况如下表所示：

单位：万元

采购内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材	9,024.11	48.36%	15,644.11	46.56%	14,604.29	48.68%
五金配件	4,958.06	26.57%	9,507.55	28.30%	8,193.50	27.31%
包材	1,286.40	6.89%	2,359.00	7.02%	1,819.18	6.06%
注塑原料	997.43	5.35%	1,920.92	5.72%	1,746.44	5.82%
铝材	780.08	4.18%	1,332.73	3.97%	1,407.60	4.69%
其他金属	606.66	3.25%	1,182.48	3.52%	1,058.00	3.53%
其他	878.45	4.71%	1,326.01	3.95%	869.66	2.90%
外购成品	127.30	0.68%	328.66	0.98%	299.91	1.00%
原材料采购额	<b>18,658.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>33,601.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>29,998.59</b>	<b>100.00%</b>

#### （一）钢材

报告期内，公司钢材采购金额分别为 14,604.29 万元、15,644.11 万元和 9,024.11 万元，占公司原材料采购额的比例分别为 48.68%、46.56%和 48.36%，公司钢材的主要供应商采购情况如下：

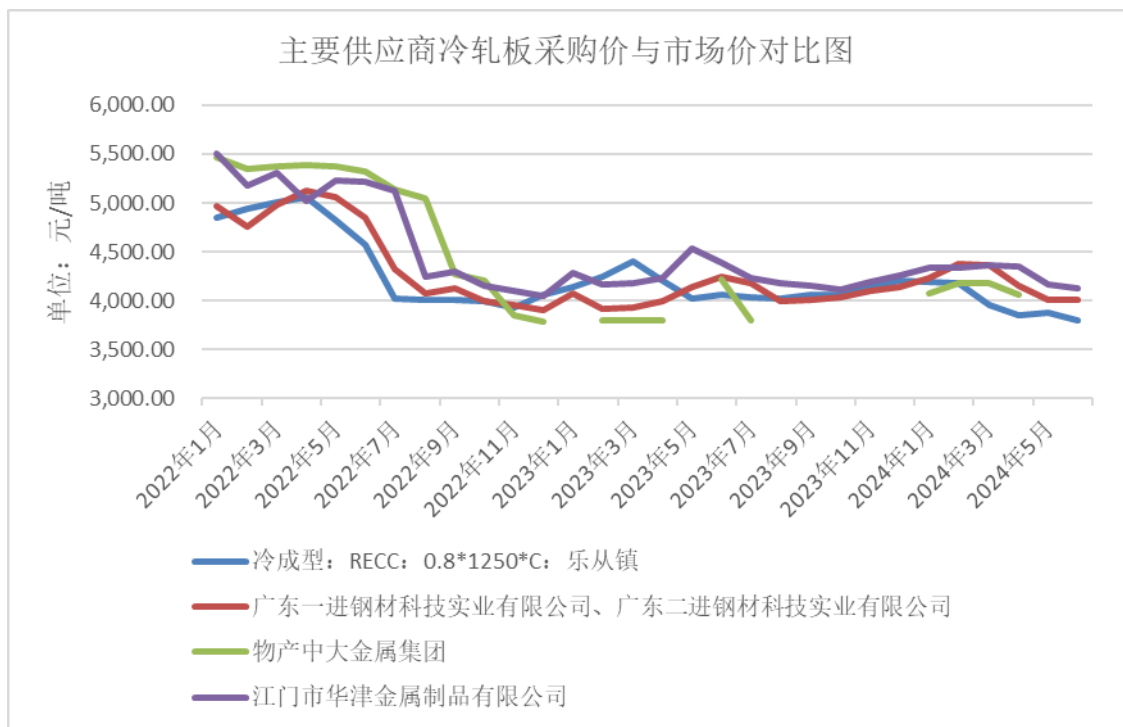
单位：万元

供应商名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	交易金额	占同类原材料采购金额的比例	交易金额	占同类原材料采购金额的比例	交易金额	占同类原材料采购金额的比例
广东一进钢材科技实业有限公司、 广东二进钢材科技实业有限公司	3,434.62	38.06%	8,820.87	56.38%	4,453.35	30.49%
物产中大金属集团有限公司	1,494.78	16.56%	362.14	2.31%	4,822.13	33.02%
佛山市光普实业有限公司	1,943.58	21.54%	2,570.46	16.43%	837.79	5.74%
江门市华津金属制品有限公司	539.16	5.97%	1,432.75	9.16%	1,971.11	13.50%
佛山市威湛金属有限公司	221.00	2.45%	138.53	0.89%	936.93	6.42%
合计	7,633.14	84.59%	13,324.75	85.17%	13,021.30	89.16%

公司采购的钢材以冷轧板和镀锌板为主。

#### （1）冷轧板

上述钢材的主要供应商中，广东一进钢材科技实业有限公司、广东二进钢材科技实业有限公司、物产中大金属集团有限公司和江门市华津金属制品有限公司主要向公司供应冷轧板，报告期内，公司向上述主要供应商采购冷轧板的单价与市场价格变动趋势情况如下：

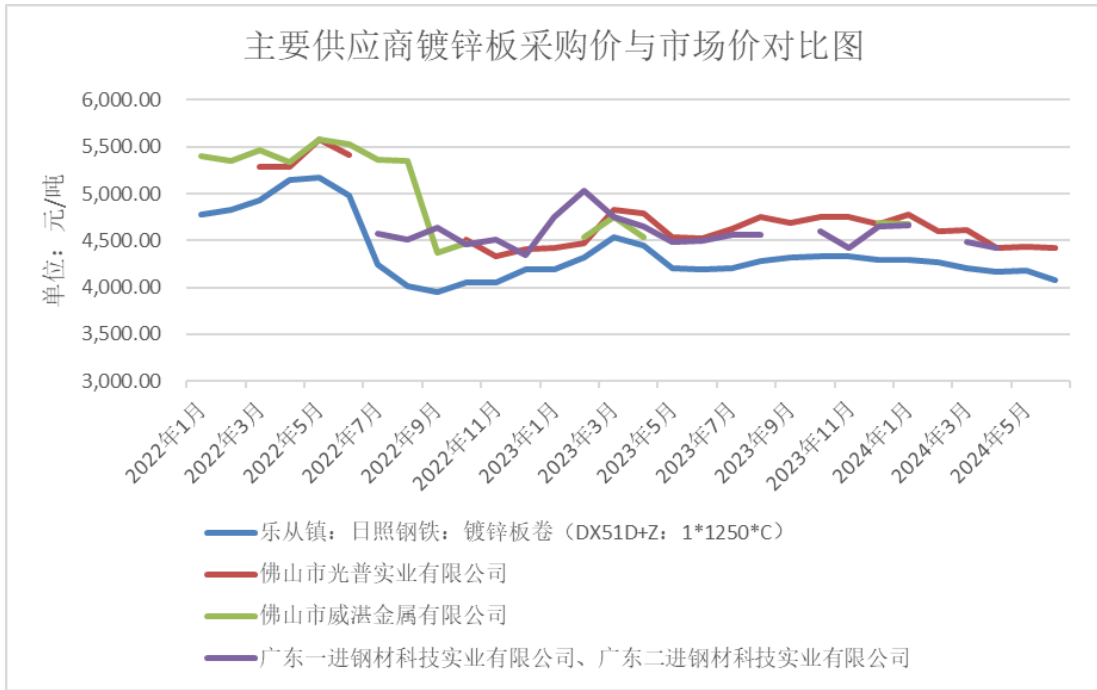


数据来源: 我的钢铁网

如图所示, 报告期内, 公司向主要供应商采购冷轧板的单价与市场价格不存在显著差异。

## (2) 镀锌板

报告期内, 佛山市光普实业有限公司、佛山市威湛金属有限公司和广东一进钢材科技实业有限公司、广东二进钢材科技实业有限公司是公司镀锌板的主要供应商。报告期内, 公司向上述供应商采购镀锌板单价与市场价格的变动趋势情况如下:



数据来源：我的钢铁网

如图所示，报告期内，公司向主要供应商采购镀锌板的单价与市场价格不存在显著差异。

**（二）五金配件**

报告期内，公司五金配件采购额分别为 8,193.50 万元、9,507.55 万元和 4,958.06 万元，占公司总采购额的比例分别为 27.31%、28.30%和 26.57%，占比相对稳定。

报告期内，公司向五金配件的主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	交易金额	占同类原材料采购金额的比例	交易金额	占同类原材料采购金额的比例	交易金额	占同类原材料采购金额的比例
佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司	792.57	15.99%	1,562.50	16.43%	1,441.38	17.59%

供应商名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	交易金额	占同类原材料采购金额的比例	交易金额	占同类原材料采购金额的比例	交易金额	占同类原材料采购金额的比例
重庆巨头五金制品有限公司	490.47	9.89%	955.37	10.05%	1,140.64	13.92%
佛山市鑫晟五金制品有限公司	530.97	10.71%	1,046.96	11.01%	400.22	4.88%
佛山市南海区海黄五金厂	334.02	6.74%	521.75	5.49%	669.11	8.17%
佛山市元诚轴承五金有限公司	268.21	5.41%	494.68	5.20%	454.78	5.55%
吉林恒鼎金属制品有限公司	160.13	3.23%	520.29	5.47%	350.66	4.28%
佛山市顺德区凯进佳五金制品有限公司	15.55	0.31%	37.30	0.39%	578.18	7.06%
合计	2,591.91	52.28%	5,138.86	54.05%	5,034.96	61.45%

五金配件主要包括螺丝、铆钉、油管及各类产品组装零件等，其所包含的产品种类、型号较多，价格差异较大，无法与公开市场价格比较。

公司向上述五金配件主要供应商采购的单价对比如下：

单位：元/件

供应商名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司	0.014	0.014	0.014
重庆巨头五金制品有限公司	0.086	0.087	0.105
佛山市鑫晟五金制品有限公司	0.013	0.012	0.018
佛山市南海区海黄五金厂	0.042	0.042	0.047
佛山市元诚轴承五金有限公司	0.626	0.621	0.661
吉林恒鼎金属制品有限公司	0.082	0.086	0.100
佛山市顺德区凯进佳五金制品有限公司	0.010	0.013	0.013

如上表所示，报告期内，公司向各主要供应商采购的价格趋于稳定。报告期内，公司向各供应商的采购均价存在差异主要是由于采购产品差异导致，具体情况如下：

公司向供应商佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司、佛山市鑫晟五金制品有限公司和佛山市顺德区凯进佳五金制品有限公司采购螺丝、铆钉类产品，此类产品单价较低。公司向重庆巨头五金制品有限公司、吉林恒鼎金属制品有限公司主要采购铰杯，二者价格可比。公司主要向佛山市南海区海黄五金厂采购铰链五金配件和螺丝、铆钉类产品，因此其平均单价居于螺丝、铆钉供应商和铰链五金配件供应商的单价中间水平。公司向佛山市元诚轴承五金有限公司采购轴承类产品，因此其平均单价相对较高。

综上所述，公司向各供应商的采购均价存在差异主要是由于采购产品差异导致，具备合理性。

### （三）注塑原料

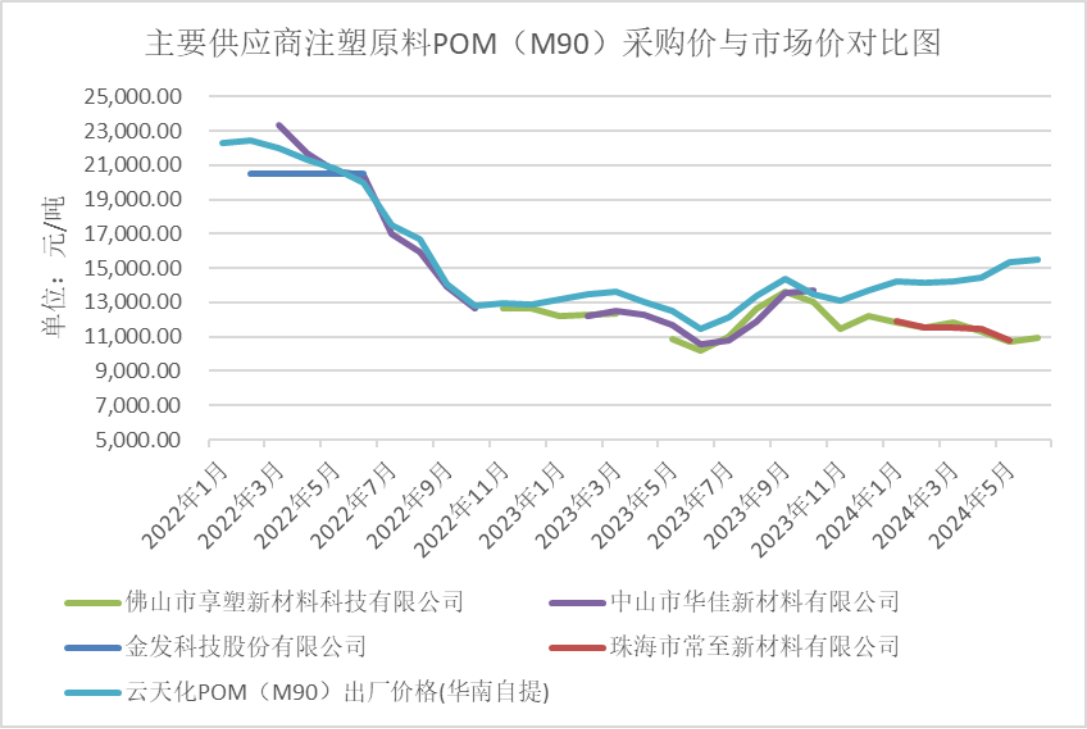
报告期内，公司注塑原料采购金额分别为 1,746.44 万元、1,920.92 万元和 997.43 万元，占原材料采购金额占比分别为 5.82%、5.72%和 5.35%。

报告期内，公司向主要注塑原料供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	交易金额	占同类原材料采购金额的比例	交易金额	占同类原材料采购金额的比例	交易金额	占同类原材料采购金额的比例
佛山市享塑新材料科技有限公司	554.61	55.60%	928.00	48.31%	509.73	29.19%
东莞市天得力新材料有限公司	126.06	12.64%	322.25	16.78%	100.88	5.78%
珠海市常至新材料有限公司	80.62	8.08%	17.12	0.89%	-	0.00%
佛山市顺德区銮柏贸易有限公司	81.74	8.20%	102.83	5.35%	60.34	3.46%
广州市坤亚贸易有限公司	46.74	4.69%	39.24	2.04%	189.66	10.86%
中山市华佳新材料有限公司	10.87	1.09%	255.01	13.28%	417.17	23.89%
金发科技股份有限公司	-	0.00%	-	0.00%	129.29	7.40%
合计	900.63	90.29%	1,664.45	86.65%	1,407.08	80.57%

报告期内，公司注塑原料的采购单价与市场价格变动趋势一致。公司采购的注塑原料型号众多，其中 POM（M90）型号用量最大。以 POM（M90）型号的注塑原料为例，其向主要供应商的采购价格和市场价格的对比如下：



数据来源：买塑网

注：市场价格变动趋势选用云天化公司 POM（M90）出厂价格（华南自提）作为参考。

如图所示，2022 年至 2023 年期间，公司 POM（M90）型号的注塑原料的采购单价与市场价格（以云天化 POM（M90）出厂价格（华南自提）为例）变动趋势一致。

2024 年 4 月，公司与供应商签订了批量采购锁价合同，提前锁定了未来约 2 个月的 POM（M90）的用量，2024 年 5 月-6 月期间，POM（M90）的市场价格开始上升，公司由于批量锁价的缘故价格变动不明显，因而在该段时期公司采购价与市场价格（以云天化 POM（M90）出厂价格（华南自提）为例）变动趋势出现不一致情形，该差异具备合理性。

综上所述，公司向主要供应商采购注塑原料的价格不存在显著偏离市场价格的情况

#### （四）铝材

报告期内，公司铝材采购金额分别为 1,407.60 万元、1,332.73 万元和 780.08 万元，占原材料采购金额占比分别为 4.69%、3.97%和 4.18%。

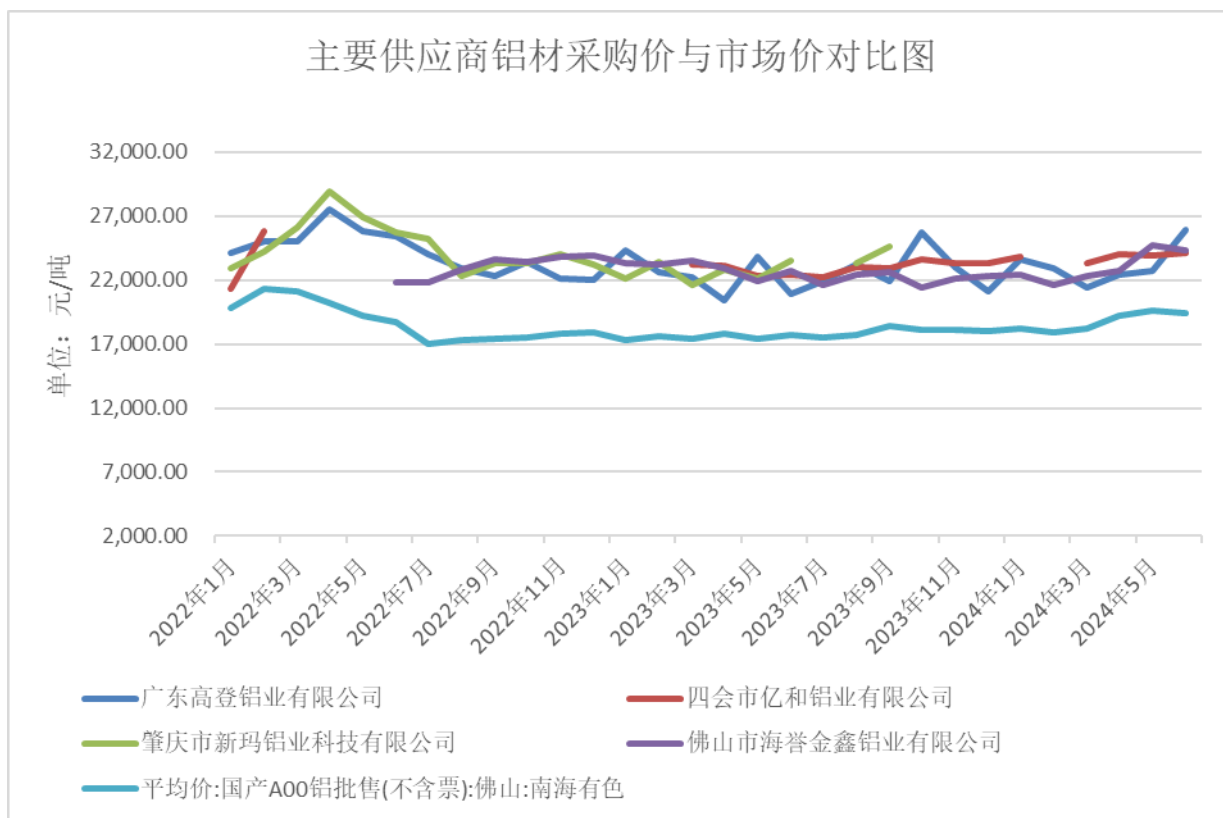
报告期内，公司向铝材主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
-----	--------------	--------	--------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
四会市亿和铝业有限公司	361.35	46.32%	500.4	37.55%	28.98	2.06%
佛山市海誉金鑫铝业有限公司	260.73	33.42%	530.29	39.79%	199	14.14%
广东高登铝业有限公司	157.96	20.25%	274.72	20.61%	568.9	40.42%
肇庆市新玛铝业科技有限公司	-	-	25.17	1.89%	549.71	39.05%
合计	780.04	99.99%	1330.58	99.84%	1346.59	95.67%

报告期内，公司采购的铝材均为型材，由于铝型材规格各异，价格受具体的加工难度影响，其市场价格难以获取。因此，此处采用国产 A00 铝（工业纯铝）锭的公开价格进行对比。公司铝型材主要供应商采购价格与市场价格对比情况如下：



数据来源：南海有色

如图所示，报告期内，公司铝型材主要供应商采购价格变动趋势基本一致，具体的价格略有差异，主要原因为公司向各供应商采购的铝型材存在型号、规格的差异，加工难度不一，因此价格存在差异。

综上所述，公司原材料的采购价格与市场价格的波动趋势基本一致。公司原材料的采购价格与市场价格整体不存在重大差异，原材料采购价格具有公允性。

### （五）主要供应商的情况

报告期内，公司上述原材料供应商的基本情况如下：

序号	供应商	合作期限	采购内容	公司收入占比
1	广东一进钢材科技实业有限公司	2014 年开始与该供应商集团内广东一进钢材科技实业有限公司开始合作	钢材、钢材分条服务	占比约为 8%
2	广东二进钢材科技实业有限公司		钢材	占比约 10%
3	物产中大金属集团有限公司	2020 年开始与物产中大金属集团有限公司集团内子公司广东浙金钢材有限公司开始合作	钢材	占比较小
4	物产中大金属集团（广东）有限公司		钢材	
5	广东浙金钢材有限公司		钢材	
6	佛山市光普实业有限公司	2014 年开始合作	钢材、钢材分条服务	占比较小，约 1%
7	佛山市顺德区登业贸易有限公司		钢材	
8	江门市华津金属制品有限公司	2007 年开始合作	钢材	占比较小，约 0.2%
9	佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司	2012 年开始合作	五金配件等	占比约为 11%-13%
10	重庆巨头五金制品有限公司	2021 年开始合作	五金配件	占比约 60%
11	佛山市鑫晟五金制品有限公司	同控下的佛山市云亦五金机电有限公司系 2015 年开始合作，佛山市鑫晟五金制品有限公司系 2022 年开始合作	五金配件	占比约 35%
12	佛山市享塑新材料科技有限公司	2019 年开始合作	注塑原料	合计占比约 20%
13	佛山市顺德区鑫顺强塑胶有限公司	2015 年开始合作	注塑原料	
14	佛山市威湛金属有限公司	2018 年开始合作	钢材	占比较小，约 1.5%
15	佛山市顺德区凯进佳五金制品有限公司	2019 年开始合作	五金配件	占比约 20%-30%
16	佛山市南海区海黄五金厂	2017 年开始合作	五金配件	占比约 40%-50%
17	佛山市元诚轴承五金有限公司	2015 年开始合作	五金配件	占比较小，约 2%
18	吉林恒鼎金属制品有限公司	2017 年开始合作	五金配件	占比约 50%
19	东莞市天得力新材料有	2022 年开始合作	注塑原料	占比较

序号	供应商	合作期限	采购内容	公司收入占比
	限公司			小，约 1%
20	珠海市常至新材料有限公司	2023 年开始合作	注塑原料	占比约 3%
21	佛山市顺德区奎柏贸易有限公司	2022 年开始合作	注塑原料	占比约 3%
22	广州市坤亚贸易有限公司	2015 年开始合作	注塑原料	占比较小，约 1%
23	中山市华佳新材料有限公司	2020 年开始合作	注塑原料	占比约 5%
24	金发科技股份有限公司	2022 年开始合作	注塑原料	占比极小
25	四会市亿和铝业有限公司	2017 年开始合作	铝型材	占比约 3-5%
26	佛山市海誉金鑫铝业有限公司	2022 年开始合作	铝型材	占比约 5%
27	广东高登铝业有限公司	2019 年开始合作	铝型材	占比较小，约 0.1%
28	肇庆市新玛铝业科技有限公司	2021 年开始合作	铝型材	占比约 5%

经核查，公司与上述供应商的交易规模与其经营规模匹配，不存在采购价格显著偏离市场价格的情况。

**五、说明是否存在刚成立即开展大额合作、主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制、非法人的供应商；说明与前述参保人数为 0、个体工商户供应商合作的真实性，交易规模与经营规模是否匹配。**

**（一）报告期内，公司前五大供应商中存在刚成立即开展大额合作的情形**

报告期内，公司前五大供应商中物产中大金属集团（广东）有限公司、佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司和高要区金利镇兴华生金属制品厂系成立当年即成为公司供应商的情况，其成立当年即成为公司供应商原因如下：

物产中大金属集团（广东）有限公司系物产中大金属集团有限公司的全资子公司。2020 年，公司已与物产中大金属集团有限公司集团内另一子公司广东浙金钢材有限公司展开业务合作；2021 年物产中大金属集团（广东）有限公司成立，物产中大金属集团有限公司出于自身业务的考虑，将部分订单改由物产中大金属集团（广东）有限公司承接，主要系其集团内部的业务规划。因此，物产中大金属集团（广东）有限公司成立当年即成为公司供应商具有商业合理性。

佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司成立于 2012 年，实际控制人为蒋华。蒋华从事家具五金配件、紧固件的生产与销售多年，较早与公司建立了联系，2012 年正式设立佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司，并与公司正式建立合作关系。

高要区金利镇兴华生金属制品厂成立于 2017 年，经营者为冼占祥，企业地址位于肇庆市高要区金利镇新中心城区（金盛工业园厂房一）温汉华厂房之一，该地址前身为肇庆市高要区金利镇盈胜五金表面处理有限公司，主要从事五金件电镀加工，系公司的供应商之一，双方的业务往来负责人为冼占祥。2017 年，冼占祥租赁上述厂房，并设立高要区金利镇兴华生金属制品厂，继续从事金属制品的电镀加工业务，与公司保持合作关系。因此，高要区金利镇兴华生金属制品厂成立当年即成为公司供应商具备商业合理性。

经对物产中大金属集团（广东）有限公司、佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司和高要区金利镇兴华生金属制品厂进行实地走访，查看公司采购入库数据，相关采购真实。

**（二）供应商主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制等情形**

报告期内，公司各期前五大的供应商不存在主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制等的情形。

**（三）非法人供应商的情况**

报告期内，公司各期前五大的供应商中，高要区金利镇兴华生金属制品厂为个体工商户，除此之外，公司不存在其他主要供应商为非法人供应商的情形。要区金利镇兴华生金属制品厂与公司的合作情况详见本问之“（四）公司与前述参保人数为 0、个体工商户供应商合作的真实性，交易规模与经营规模的匹配性”。

**（四）公司与前述参保人数为 0、个体工商户供应商合作的真实性，交易规模与经营规模的匹配性**

经查阅佛山市顺德区钜泓电镀有限公司提供的社保缴纳明细，公司前五大供应商中佛山市顺德区钜泓电镀有限公司 2025 年 1 月的参保人数为 81 人，高要区金利镇兴华生金属制品厂为个体工商户，其基本情况及与公司的合作背景如下：

序号	供应商名称	性质	注册资本	注册时间	合作时间	合作背景
1	高要区金利	个体工	-	2017-12-26	2017 年	该供应商为个体工商

	镇兴华生金属制品厂	商户				户，双方多年稳定合作，自双方合作以来，供应商能够及时供货，保证产品质量稳定且价格合理
2	佛山市顺德区钜泓电镀有限公司	有限责任公司	30.00	2007-03-15	2015年开始和佛山市顺德区钜泓电镀有限公司合作	主要从事金属制品的电镀加工服务，双方多年稳定合作，自双方合作以来，供应商能够及时供货，保证产品质量稳定且价格合理

经对上述供应商进行实地走访，查看公司采购入库数据，相关采购真实。

报告期内，上述供应商与公司的交易规模情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	采购内容	采购金额			采购金额占供应商营业额比重
			2024年1-6月	2023年	2022年	
1	高要区金利镇兴华生金属制品厂	电镀加工	34.47	1,005.58	1,277.62	占比约为 16%
2	佛山市顺德区钜泓电镀有限公司	电镀加工	2.82	304.67	155.14	公司向佛山市顺德区迪克电镀有限公司和佛山市顺德区钜泓电镀有限公司采购合计占比约为二者营业总额的 20%

注：采购金额占供应商营业额比重采用 2023 年全年的数据计算，数据来源于对供应商的访谈及确认。

经对公司上述供应商进行了实地走访和视频访谈，对供应商与公司之间的交易金额与其经营规模的匹配性等进行了解，报告期内，上述供应商与公司交易真实，交易规模与其经营规模具备匹配性。

**六、说明公司与曾勇控制的企业的交易情况，包括但不限于公司名称及基本情况、交易金额、交易内容，交易公允性及必要性，是否存在异常资金往来。**

**（一）公司名称及基本情况**

与公司存在交易的曾勇控制的企业为广州博骏和成都博骏，其基本情况如下：

**1、广州博骏**

注册中文名称	广州博骏家居科技有限公司
--------	--------------

统一社会信用代码	91440106331372861C
注册资本	人民币 100.00 万元
法定代表人	曾勇
成立日期	2015 年 2 月 14 日
注册地址	广州市海珠区新港东路 996 号保利世贸中心商业中心（F 区）自编 03-01 铺
经营范围	商品批发贸易（许可审批类商品除外）；会议及展览服务；新材料技术开发服务；工程和技术研究和试验发展；网络技术的研究、开发；建筑材料检验服务；家具设计服务；建筑材料设计、咨询服务；大型活动组织策划服务（大型活动指晚会、运动会、庆典、艺术和模特大赛、艺术节、电影节及公益演出、展览等，需专项审批的活动应在取得审批后方可经营）；金属结构件设计服务；广告业；报纸出版；信息网络传播视听节目业务

截至本回复出具日，广州博骏的股东情况如下：

序号	股东名册	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	曾勇	70.00	70.00
2	高琴	10.00	10.00
3	朱芳娜	10.00	10.00
4	林演晴	10.00	10.00
	合计	100.00	100.00

## 2、成都博骏

注册中文名称	成都市博骏传媒有限公司
统一社会信用代码	91510100MA67BHY90C
注册资本	人民币 100.00 万元
法定代表人	曾勇
成立日期	2021 年 4 月 29 日
注册地址	四川省成都市天府新区新兴街道天工大道 916 号 9 栋 1 层 2 号附 OL-06-202104006 号
经营范围	一般项目：广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；会议及展览服务；品牌管理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广告制作；广告设计、代理；数字内容制作服务（不含出版发行）；新材料技术推广服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；新材料技术研发；工程和技术研究和试验发展；网络技术服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；家具安装和维修服务；家具零配件销售；家具销售；企业管理咨询；认证咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。

截至本回复出具日，成都博骏的股东情况如下：

序号	股东名册	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
1	曾勇	56.00	56.00
2	广州博骏家居科技有限公司	24.00	24.00
3	广州博途科技合伙企业（有限合伙）	20.00	20.00
	合计	100.00	100.00

## （二）交易金额及交易内容

报告期内，曾勇控制的企业与公司的交易情况如下：

单位：万元

主体名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
广州博骏家居科技有限公司	20.49	17.50	33.38
成都市博骏传媒有限公司	-	6.23	0.66
合计	20.49	23.73	34.04

报告期内，公司向曾勇控制的企业采购营销服务、参展服务合计 34.04 万元、23.73 万元和 20.49 万元。广州博骏家居科技有限公司、成都市博骏传媒有限公司均系行业知名的会展及广告宣传解决方案提供商，主办中国定制家居展、成都定制家居展等在定制家居行业具备行业影响力的展会、出版《中国定制家居》杂志并运营多个新媒体平台。

## （三）交易公允性及必要性

公司与广州博骏、成都博骏秉承公平、公正、等价、有偿的市场原则展开业务合作，进行广告、会展、新媒体、品牌运营等全方位推广。对于会展服务，双方系按照会展活动统一价格确定展位费等相关费用，交易价格与同届展会博骏传媒向其他同等级客户的报价不存在显著差异；对于定制化的营销服务，博骏传媒按照一客一策的模式提供定制化服务，公司结合自身需求确定采购项目，双方根据服务内容协商确定价格，不存在可供比较的市场报价。

主办券商取得了博骏传媒向非关联客户提供类似服务的部分合同，比照合同价目、条款与公司合同的差异情况，并经访谈博骏传媒负责人曾勇确认，博骏传媒与公司的交易价格与博骏传媒向其他方提供服务的价格具备可比性，不存在曾勇利用博骏传媒与公司的交易向公司输送利益或侵占公司利益的情形。

综上所述，公司与曾勇控制的企业的交易价格具备公允性。

## （四）是否存在异常资金往来

经查阅公司及公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户资金流水，公司及公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与曾勇及曾勇控制的企业不存在异常资金往来。

**七、结合公司与主要供应商的结算模式、信用政策、采购金额，说明公司应付款项规模的合理性，2023 年大幅增长的原因及合理性。**

报告期各期末，公司应付账款占采购金额的比重情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
应付账款	8,726.55	8,901.68	4,377.62
其中：费用、工程类 供应商应付账款金额	3,815.01	3,527.65	537.23
扣除费用、工程类供 应商后应付账款金额	4,911.54	5,374.03	3,840.39
当期采购总额	22,348.61	41,182.42	36,300.68
扣除费用、工程类供 应商后应付账款/采购 总额	10.99%	13.05%	10.58%

注：2024 年 6 月末扣除费用、工程类供应商后应付账款/采购总额经年化处理。

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 4,377.62 万元、8,901.68 万元、8,726.55 万元，2023 年末、2024 年 6 月末应付账款金额较高，主要为公司工程类应付账款金额较高，去除工程类供应商、费用等供应商后应付账款金额占采购总额的比例分别为 10.58%、13.05%和 10.99%，保持稳定。2023 年应付账款较 2022 年上涨的原因为公司延长了对部分供应商的付款时间。

综上，公司报告期各期末应付账款与生产经营、采购金额具备匹配关系。

报告期内，公司对主要供应商的货款结算政策情况如下：

序号	供应商名称	主要采购产品	结算政策
1	广东浙金钢材有限公司	钢材	先款后货
2	物产中大金属集团（广东）有限公司	钢材	先款后货
3	物产中大金属集团有限公司	钢材	先款后货
4	广东一进钢材科技实业有限公司	钢材、钢材分条服务	货到即付款，分条月结 30 天
5	广东二进钢材科技实业有限公司	钢材	货到即付款
6	江门市华津金属制品有限公司	钢材	货到即付款
7	佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司	五金配件、滑轨阻尼扣等	月结 60 天
8	高要区金利镇兴华生金属制品厂	电镀加工、表面热	月结 60 天

		处理服务	
9	佛山市光普实业有限公司	钢材、钢材分条服务	先款后货,分条月结 30 天
10	佛山市顺德区登业贸易有限公司	钢材	先款后货
11	佛山市顺德区迪克电镀有限公司	电镀加工	月结 60 天
12	佛山市顺德区钜泓电镀有限公司	电镀加工	月结 60 天
13	广东电网有限责任公司佛山供电局	电力	月结自动扣款

除上述情况外，报告期内，为应对钢材价格波动，公司存在与广东浙金钢材有限公司、广东一进钢材科技实业有限公司等供应商签订锁价合同并提前支付预付款，锁定未来 1-2 月的采购价格、数量。

报告期内，各期末应付账款前五名供应商采购情况如下

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	是否当期采购前五大
2024 年 1-6 月 /2024.6. 30	1	佛山市顺德区新景建筑工程有限公司	工程	6,175.05	2,850.75	一年以内	工程类采购，不计入采购总额
	2	佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司	五金配件	807.95	324.16	一年以内	是
	3	佛山市顺德区韦顺启木材加工厂	包材	107.36	318.07	一年以内	否
	4	佛山市顺德区迪克电镀有限公司	表面处理	599.12	241.32	一年以内	是
	5	佛山市鑫晟五金制品有限公司	五金配件	531.65	192.72	一年以内	否
合计				8,221.14	3,927.02		
期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	是否当期采购前五大
2023 年 /2023.12 .31	1	佛山市顺德区新景建筑工程有限公司	工程	23,382.21	2,390.58	一年以内	否，工程类采购，不计入采购总额
	2	佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司	五金配件	1,590.95	412.28	一年以内	是
	3	佛山市鑫晟五金制品有限公司	五金配件	1,047.41	276.54	一年以内	否
	4	佛山市顺德区韦顺启木材加工厂	包材	210.72	246.88	一年以内	否

	5	中山市精图美金属表面处理有限公司	表面处理	1,054.02	195.19	一年以内	否
合计				27,285.30	3,521.47		
期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	应付账款余额	账龄	是否当期采购前五大
2022 年 /2022.12 .31	1	佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司	五金配件	1,434.12	284.25	一年以内	是
	2	高要区金利镇兴华生金属制品厂	电镀	1,277.62	236.77	一年以内	是
	3	南海区海黄五金厂	五金配件	669.11	182.04	一年以内	否
	4	佛山市顺德区东辉电镀有限公司	电镀	842.00	166.63	一年以内	否
	5	中山市精图美金属表面处理有限公司	电镀	693.54	138.83	一年以内	否
合计				4,916.39	1,008.53		

报告期内，公司主要采购内容为钢材，公司前五名供应商主要为钢材供应商，按照行业惯例，一般不设置信用期，因此公司主要钢材供应商不存在应付账款，使得公司应付账款前五名供应商与采购金额前五名供应商存在一定的差异。

八、关于存货。①结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。②说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。③说明各期计提跌价准备后存货转销的具体情况，包括但不限于对应客户、产品类型，结合存货的具体用途、库龄、毁损情况，说明转销的真实性，转销金额是否恰当。④说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形；补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。

（一）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

1、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

公司与主要客户签订了年度框架协议，客户根据需求向公司下订单。公司采取“以销定产”和“适度备货”相结合的模式安排生产。公司原则上采用“以销定产”模式进行生产，即由销售部门根据在手订单情况提交订单生产需求，PMC部门对订单进行分解，制定物料需求计划，并结合产品的生产工序及交付期制定排产计划，再由采购部根据物料需求执行采购，进而制造中心根据排产计划安排生产。按“适度备货”的模式，是指公司根据以往的销售数据和对未来市场情况的合理预测计算预测需求并提交预测订单，继而安排排产、采购和生产。

公司通常在接到订单后 10 天左右内安排生产，采购部根据物料需求执行采购，采购物料备货时间通常为 3-15 天，如果之前对所需物料有备货，那么可以直接开始生产。公司各个产品生产周期如下：

产品	生产周期
铰链	35-40 天
滑轨	30-35 天
移门系统	25-30 天
收纳系统	25-30 天

由上表可知，公司生产周期为 25-40 天，产成品生产出来后，从发货收入确认的周期通常为 1-15 天。另外，公司会对产成品适度备货，因此总体来看，公司从接收订单并购置原材料到产品最终确认收入、完成订单的周期在 1-80 天左右。报告期内，公司存货周转天数分别为 81 天、66 天和 74 天（2024 年 6 月 30 日数据予以年化处理），与订单完成周期相匹配。

报告期内，报告期各期末，公司存货余额与公司订单、业务规模情况对比如下：

单位：万元

项目	2024.6.30/ 2024 年 1-6 月	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度
存货余额①	12,559.78	10,251.85	10,447.82
期末在手订单金额②	13,794.88	10,928.10	8,133.96
存货订单覆盖率(%)③=②/①	109.83	106.60	77.85
主营业务收入④	40,151.21	82,568.59	69,473.49
存货占主营业务收入比例 (%) ⑤=①/④	15.64	12.42	15.04

注：2024.6.30/2024 年 1-6 月存货占主营业务收入比例已进行年化处理。

由上表可知，报告期各期末，公司期末在手订单对存货的覆盖率分别为

77.85%、106.60%和 109.83%，期末在手订单对存货覆盖率较高；公司期末存货占主营业务收入比例分别为 15.04%、12.42%和 15.64%，基本较为稳定。

综上，公司存货余额与公司订单、业务规模相匹配。

2、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异情况

报告期各期末，公司存货占总资产的比例与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：%

可比公司	2024.6.30	2023.12.31	2022.12.31
悍高集团（预披露）	8.04	8.77	10.72
星徽股份（300464）	11.80	13.12	15.36
顶固集创（300749）	12.62	14.47	13.23
坚朗五金（002791）	12.83	13.61	12.43
炬森精密（预披露）	19.10	20.86	19.64
行业平均	12.88	14.17	14.28
图特股份	14.35	13.02	22.23

报告期内，公司存货账面价值占总资产的比例分别为 22.23%、13.02 % 以及 14.35%。2022 年末存货账面价值占总资产的比例较高原因主要系公司在 2022 年上半年以前，公司把有限的资金用于业务扩张，部分生产经营场地由租赁取得，长期资产投资金额相对较小，2022 年下半年以来，公司扩大生产基地的建设，长期资产投资增加较多，存货账面价值占总资产的比重有所下降，并且与同行业可比公司的差异逐渐缩小，2023 年末和 2024 年 6 月 30 日存货账面价值占总资产与同行业可比公司行业平均值相近。

3、期后存货结转情况

单位：万元

种类	项目	2024.6.30	2023.12.31	2022.12.31
原材料	期末余额	2,908.67	1,948.59	2,391.63
	期后结转金额	2,690.54	1,794.38	2,249.54
	期后结转比例	92.50	92.09	94.06
库存商品	期末余额	3,943.26	3,437.52	3,770.18
	期后结转金额	3,353.83	2,967.62	3,261.45
	期后结转比例	85.05	86.33	86.51
半成品	期末余额	3,167.30	2,938.41	3,099.04
	期后结转金额	2,679.08	2,581.77	2,823.74
	期后结转比例	84.59	87.86	91.12
发出商品	期末余额	1,747.66	1,334.54	745.93
	期后结转金额	1,747.66	1,334.54	745.93

种类	项目	2024.6.30	2023.12.31	2022.12.31
	期后结转比例	100.00	100.00	100.00
委托加工物资	期末余额	193.17	232.99	326.17
	期后结转金额	193.17	232.99	322.34
	期后结转比例	100.00	100.00	98.83
低值易耗品	期末余额	44.81	29.61	14.62
	期后结转金额	32.12	26.38	13.30
	期后结转比例	71.68	89.09	90.97
在产品	期末余额	554.92	330.20	100.24
	期后结转金额	554.92	330.20	100.12
	期后结转比例	100.00	100.00	99.88
总体	期末余额	12,559.78	10,251.85	10,447.82
	期后结转金额	11,251.32	9,267.89	9,516.41
	期后结转比例	89.58	90.40	91.09

注：2022 年末和 2023 年末期后结转金额统计期间为期后 1 年内，2024 年 6 月末期后结转金额统计至 2024 年 12 月 31 日。

由上表可见，报告期各期末存货期后结转比例分别为 91.09%、90.40%和 89.58%，公司各类存货期后结转比例相对较高。

（二）说明存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

### 1、存货账龄结构

单位：万元

项目	库龄	2024.6.30		2023.12.31		2022.12.31	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1 年以内	2,767.67	95.15	1,806.49	92.71	2,247.26	93.96
	1-2 年	66.55	2.29	75.97	3.90	92.68	3.88
	2-3 年	34.70	1.19	37.99	1.95	45.73	1.91
	3 年以上	39.73	1.37	28.13	1.44	5.96	0.25
	合计	2,908.65	100.00	1,948.58	100.00	2,391.63	100.00
库存商品	1 年以内	3,478.92	88.22	2,928.78	85.20	3,309.58	87.78
	1-2 年	189.43	4.80	249.40	7.26	303.93	8.06
	2-3 年	114.64	2.91	140.03	4.07	124.67	3.31
	3 年以上	160.27	4.06	119.31	3.47	32.01	0.85
	合计	3,943.26	100.00	3,437.52	100.00	3,770.18	100.00
半成品	1 年以内	2,878.59	90.88	2,663.11	90.63	2,864.60	92.44
	1-2 年	172.36	5.44	161.51	5.50	178.43	5.76
	2-3 年	84.40	2.66	77.35	2.63	43.71	1.41
	3 年以上	31.95	1.01	36.44	1.24	12.30	0.40
	合计	3,167.30	100.00	2,938.41	100.00	3,099.04	100.00

项目	库龄	2024.6.30		2023.12.31		2022.12.31	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
发出商品	1 年以内	1,747.66	100.00	1,334.54	100.00	745.93	100.00
	1-2 年	-	-	-	-	-	-
	2-3 年	-	-	-	-	-	-
	3 年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	1,747.66	100.00	1,334.54	100.00	745.93	100.00
委托加工物资	1 年以内	189.34	98.02	229.17	98.36	323.11	99.06
	1-2 年	3.64	1.88	3.81	1.64	3.06	0.94
	2-3 年	0.19	0.10	0.02	0.01	-	-
	3 年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	193.17	100.00	233.00	100.00	326.17	100.00
低值易耗品	1 年以内	43.12	96.23	28.28	95.51	13.47	92.08
	1-2 年	1.48	3.30	1.33	4.49	0.98	6.69
	2-3 年	0.21	0.47	-	-	0.14	0.94
	3 年以上	-	-	-	-	0.04	0.29
	合计	44.81	100.00	29.61	100.00	14.62	100.00
在产品	1 年以内	554.92	100.00	330.08	99.96	100.24	100.00
	1-2 年	-	-	0.12	0.04	-	-
	2-3 年	-	-	-	-	-	-
	3 年以上	-	-	-	-	-	-
	合计	554.92	100.00	330.20	100.00	100.24	100.00
合计	1 年以内	11,660.22	92.84	9,320.44	90.91	9,604.19	91.93
	1-2 年	433.47	3.45	492.14	4.80	579.08	5.54
	2-3 年	234.14	1.86	255.39	2.49	214.24	2.05
	3 年以上	231.95	1.85	183.88	1.79	50.31	0.48
	合计	12,559.78	100.00	10,251.85	100.00	10,447.82	100.00

报告期各期末公司存货库龄主要为 1 年以内,占整体存货比例分别为 91.93%、90.91%和 92.84%，占比较高。报告期各期末，公司库龄一年以上存货金额分别为 843.63 万元、931.41 万元和 899.56 万元，占整体存货比例较低，其形成原因主要系公司随着业务规模增长，对部分产品备货生产而暂未实现销售。

## 2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

### （1）存货跌价计提方法及过程

公司资产负债表日存货账面价值按存货成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。主要科目存货减值测试具体方法如下：

项目	存货减值测试的具体方法
原材料	原材料、半成品需判断是否有使用价值，根据预计是否有订单的情况来计提存货跌价准备，没有使用价值的金属类原材料、半成品根据当年废品收入单价确认其可变现净值，非金属类原材料、半成品则全额计提存货跌价准备。
半成品	
库存商品	公司以产品期末现有订单价格、当年或上年销售综合单价，作为产品预计售价，扣除预计销售费用及税金，作为可变现净值，根据存货成本与可变现净值孰低计算存货跌价准备。
在产品	在产品为处于生产过程未完工的产品，生产的产品预计可以实现销售且取得收益，其可变现净值大于在产品成本，无需计提减值准备。
委托加工物资	委托加工物资为委托外协加工供应商发出的原材料，收回后用于继续生产，由于公司委外的周期较短，故未对委托加工物资计提减值准备。
发出商品	发出商品为因未满足收入确认条件不予以结转商品销售成本的库存商品，该部分有对应销售订单，按照销售订单价格扣除预计销售费用及税金确认可变现净值，以可变现净值与存货账面价值孰低原则计提跌价。

(2) 存货可变现净值的确定依据如下：

①库存商品

库存商品，以预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格为预计售价，若持有存货的数量多于销售合同订购数量，则超出部分的可变现净值以公司产品当年或上年销售综合单价及期后产品市场价格波动趋势等情况合理预估产品销售价格。

②原材料、半成品等

公司对非成品存货判断是否有使用价值，没有使用价值的金属类存货根据当年废品收入单价确认可变现净值，非金属类的则全额计提存货跌价准备。

③发出商品

发出商品均为执行销售合同而持有的存货，以合同价格为预计售价，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。

(3) 公司与同行业可比公司的存货跌价准备的计提方法不存在较大差异，对比情况如下：

公司	存货跌价准备计提政策
星徽股份	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后的金额确定其可变现净值。
悍高集团	按单个存货项目的成本与可变现净值孰低法计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货按存货类别计提存货跌价准备。
顶固集创	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售

公司	存货跌价准备计提政策
	<p>的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p>
坚朗五金	<p>资产负债表日，按单个存货可变现净值低于账面价值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。确定存货的可变现净值时，以资产负债表日取得最可靠的证据估计的售价为基础并考虑持有存货的目的，资产负债表日至财务报告批准报出日之间存货售价发生波动的，如有确凿证据表明其对资产负债表日存货已经存在的情况提供了新的或进一步的证据，作为调整事项进行处理；否则，作为非调整事项。</p>
炬森精密	<p>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p>
图特股份	<p>资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。</p> <p>在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。</p> <p>（1）产成品、商品和用于出售的材料等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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。</p> <p>（2）需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。</p> <p>（3）存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。</p> <p>（4）资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>

报告期各期末，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益，资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌

价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。公司的存货跌价准备计提政策与同行业公司相比不存在较大差异。

报告期末，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例对比情况如下：

单位：%

名称	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
悍高集团 (预披露)	3.49	3.28	3.49
星徽股份 (300464)	4.79	7.01	24.30
顶固集创 (300749)	8.42	5.89	5.45
坚朗五金 (002791)	2.65	2.66	2.44
炬森精密 (预披露)	6.96	3.39	2.94
行业平均	5.26	4.45	7.72
图特股份	4.03	3.91	1.96

报告期各期末，公司的存货跌价准备计提比例为 1.96%、3.91%和 4.03%。公司不断加强对存货的管理，及时处理呆滞物料，存货周转期间较短，2022 年末公司计提存货跌价比例较同行业可比公司低；2023 年末和 2024 年 6 月末随着长库龄存货余额增加及期后销售订单价格下调，公司经测算存货跌价准备计提比例上升。

2022 年末和 2023 年末，同行业可比公司存货跌价准备平均计提比例分别为 7.72%和 4.45%。星徽股份与其他同行业可比公司相比存货跌价准备计提比例较高。星徽股份主营业务分为跨境电商业务和精密五金业务两部分，2022 年和 2023 年，因受亚马逊平台政策环境变化影响，出现亚马逊封号事件，产生大批量退货，需额外增加销售费、运费、仓储及人工整理费等，并且采用降价进行处理，使得可变现净值远低于存货账面成本。剔除星徽股份影响后，2022 年末和 2023 年末同行业可比公司存货跌价准备平均计提比例分别为 3.58%和 3.80%，与公司期末计提存货跌价比例不存在较大差异。

2024 年 6 月末，同行业可比公司存货跌价准备平均计提比例分别为 5.26%。顶固集创与其他同行业可比公司相比存货跌价准备计提比例较高。顶固集创 2023 年与 2024 年 6 月末存货跌价准备金额未发生较大变动，存货跌价准备计提比例

上升主要原因是顶固集创存在向房地产开发建筑商和装修公司等客户提供产品的大宗客户销售模式，2024 年 6 月末该业务模式未完工验收部分的发出商品余额较 2023 年下降，存货账面余额下降 25.37%，进而导致存货跌价准备计提比例上升。剔除顶固集创影响后，2024 年 6 月末同行业可比公司存货跌价准备平均计提比例为 4.47%，与公司计提存货跌价比例不存在较大差异。

综上所述，公司存货账龄结构合理，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司存货跌价准备相关政策基本一致。

（三）说明各期计提跌价准备后存货转销的具体情况，包括但不限于对应客户、产品类型，结合存货的具体用途、库龄、毁损情况，说明转销的真实性，转销金额是否恰当

1、说明各期计提跌价准备后存货转销的具体情况，及其对应客户、产品类型

报告期内，各期存货跌价转销金额对应前五名客户如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月	
客户名称	存货跌价准备转销金额
尚品本色智能家居有限公司	9.89
MET-GAL SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	8.69
Ebco Private Limited	6.70
顾家集团有限公司	6.12
广州尚品宅配家居股份有限公司	5.40
合计	36.80
期初存货跌价准备	192.40
存货跌价准备转销占比	19.13%
2023 年度	
客户名称	存货跌价准备转销金额
索菲亚家居股份有限公司	9.76
J K TRADE COMPANY LIMITED	6.01
EMUCA S.A.	5.14
Domicile import export ltd	3.50
KOFA CO LTD	2.61
合计	27.03
期初存货跌价准备	142.83
存货跌价准备转销占比	18.92%
2022 年度	

客户名称	存货跌价准备转销金额
索菲亚家居股份有限公司	13.89
MARTIKOM LTD	5.84
BEST COMMERCE KFT	3.98
AMERICAN WOODMARK CORPORATION	3.80
江苏柚尊家居制造有限公司	2.59
合计	30.10
期初存货跌价准备	144.76
存货跌价准备转销占比	20.80%

注：由于原材料和半成品无法完全对应客户和产品类型，因此上述数据只包含库存商品和发出商品存货跌价准备转销数据。

报告期内，公司存货跌价准备转销前五客户转销金额占各期期初存货跌价准备比例分别为 20.80%、18.92%和 19.13%，占比较为稳定。

报告期内，库存商品和发出商品中，不同产品类型的存货跌价核销金额、占比和主营业务收入占比情况如下：

单位：万元

产品	2024-6-30			2023-12-31			2022-12-31		
	存货核销结转金额	跌价准备转销金额占比 (%)	主营业务收入占比 (%)	存货核销结转金额	跌价准备转销金额占比 (%)	主营业务收入占比 (%)	存货核销结转金额	跌价准备转销金额占比 (%)	主营业务收入占比 (%)
铰链	35.17	45.58	55.48	41.79	59.51	56.69	42.25	45.24	57.11
滑轨	23.10	29.94	27.25	10.78	15.35	26.49	30.25	32.39	24.42
移门系统	3.05	3.96	10.26	5.93	8.45	10.51	10.48	11.22	12.91
收纳系统	9.57	12.40	4.90	6.72	9.57	4.27	3.75	4.01	3.22
其他	6.27	8.12	2.11	5.00	7.12	2.05	6.66	7.13	2.34
合计	77.15	100.00	100.00	70.23	100.00	100.00	93.38	100.00	100.00

注：由于原材料和半成品无法完全对应客户和产品类型，因此上述数据只包含库存商品和发出商品存货跌价准备转销数据。

公司存货跌价准备转销的产品类型主要是铰链和滑轨，报告期内合计占比分别为 77.64%、74.86%和 75.52%。不同类型产品的存货核销结转金额占比与主营业务收入占比金额大致相同，具有合理性。

2、结合存货的具体用途、库龄、毁损情况，说明转销的真实性，转销金额是否恰当

公司原材料、半成品主要用于生产，库存商品为已生产但未发出产成品，发出商品已发出但未满足收入确认条件的产品，当公司在生产领料、产品出库和发

出商品确认收入时，转销计提的存货跌价准备。

报告期内，公司库龄 2 年以上占库龄 1 年以上比例和跌价准备转销比例占比如下：

单位：万元

项目	2024.6.30/ 2024 年 1-6 月	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度
库龄 1 年以上金额①	899.56	931.41	843.63
库龄 2 年以上金额②	466.09	439.27	264.55
库龄 2 年以上占库龄 1 年以上比例③=②/①	51.81%	47.16%	31.36%
期初存货跌价准备金额④	400.56	204.90	195.25
存货跌价准备转销金额⑤	136.48	104.08	108.19
跌价准备转销比例⑥=⑤/④	34.07%	50.80%	55.41%

公司的存货库龄越长，可变现净值通常会越低，公司库龄 2 年以上占库龄 1 年以上比例增加，当期存货余额中，上期已计提存货跌价的存货会增加，因此存货跌价准备核销比例会降低。报告期内，公司库龄 2 年以上占库龄 1 年以上比例分别为 31.36%、47.16%和 51.81%，存货跌价准备转销比例为 55.41%、50.80%和 34.07%，两者具有匹配性。

公司已计提存货跌价准备并毁损报废的货物，已进行存货跌价准备转销。

综上，公司存货跌价准备转销真实，存货跌价准备转销金额恰当。

（四）说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形；补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况

1、说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比

公司各类存货具体形态、分布地点及相应占比如下：

单位：万元

日期	存货类别	具体形态	分布地点	账面余额	占比
2024 年 6 月 30 日	原材料	卷钢、铝材和五金配件等原材料	公司厂区仓库	1,850.87	14.74%
			委外加工仓库	1,057.80	8.42%
	库存商品	已生产但未发出产成品	公司厂区仓库	3,923.80	31.24%
		运送至经销商仓库备用产成品	经销商仓库	19.45	0.15%

日期	存货类别	具体形态	分布地点	账面余额	占比
	半成品	已完成上一生产步骤未进入下一生产步骤的半成品	公司厂区仓库	3,142.84	25.02%
			委外加工仓库	24.47	0.19%
	发出商品	已发出但未满足收入确认条件的产品	在途	1,747.66	13.91%
	委托加工物资	外协供应商处在产品	委外加工仓库	193.17	1.54%
	低值易耗品	劳动保护用品等	公司厂区仓库	44.81	0.36%
	在产品	尚处于加工、组装状态的半成品	公司厂区车间	554.92	4.42%
	合计			12,559.78	100.00%
2023 年 12 月 31 日	原材料	卷钢、铝材和五金配件等原材料	公司厂区仓库	1,424.14	13.89%
			委外加工仓库	524.45	5.12%
	库存商品	已生产但未发出产成品	公司厂区仓库	3,417.91	33.34%
		运送至经销商仓库备用产成品	经销商仓库	19.60	0.19%
	半成品	已完成上一生产步骤未进入下一生产步骤的半成品	公司厂区仓库	2,917.13	28.45%
			委外加工仓库	21.28	0.21%
	发出商品	已发出但未满足收入确认条件的产品	在途	1,334.54	13.02%
	委托加工物资	外协供应商处存货	委外加工仓库	232.99	2.27%
	低值易耗品	劳动保护用品等	公司厂区仓库	29.61	0.29%
	在产品	尚处于加工、组装状态的半成品	公司厂区车间	330.20	3.22%
	合计			10,251.85	100.00%
2022 年 12 月 31 日	原材料	卷钢、铝材和五金配件等原材料	公司厂区仓库	1,349.45	12.92%
			委外加工仓库	1,042.18	9.98%
	库存商品	已生产但未发出产成品	公司厂区仓库	3,748.78	35.88%
		运送至经销商仓库备用产成品	经销商仓库	21.40	0.20%
	半成品		公司厂区仓库	3,052.23	29.21%

日期	存货类别	具体形态	分布地点	账面余额	占比
		已完成上一生产步骤未进入下一生产步骤的半成品	委外加工仓库	46.80	0.45%
	发出商品	已发出但未满足收入确认条件的产品	在途	745.93	7.14%
	委托加工物资	外协供应商处存货	委外加工仓库	326.17	3.12%
	低值易耗品	劳动保护用品等	公司厂区仓库	14.62	0.14%
	在产品	尚处于加工、组装状态的半成品	公司厂区车间	100.24	0.96%
	合计			<b>10,447.82</b>	<b>100.00%</b>

## 2、存货盘点方案及合理性

公司编制了《盘点管理制度》，制订存货盘点方案，公司在各月进行定期的抽盘工作，每年年底开展全面的存货盘点清查工作，盘点范围为除发出商品外所有存货。公司盘点工作由仓储部门、生产部门、财务部门共同参与完成，具体盘点方案如下：

（1） 盘点前，财务部门负责召集相关部门负责人召开盘点工作协调会，并按拟定的《盘点计划表》组织实施；存货盘点前各部门应进行清理整顿，分类、分区域按规定堆放好存货，并张贴好《物料存卡》或《物料标识卡》。

（2） 盘点执行过程及方法：为了保证盘点准确性，公司在盘点过程中仓库停止移动，进行静态盘点。部分负责人打印《盘点表》分发给盘点人员，盘点人员根据盘点表清点实物数量并记录，财务部门负责监盘，同时对盘点结果进行复盘。如存在差异则查明原因，资产保管部门负责人填写《库存差异调整单》，经部门负责人、财务部门复核，总经理审批后，调整入账。

（3） 盘点结果整理：盘点结束后，盘点人员上交经签字确认的纸质盘点表，财务部门负责根据盘点情况编写《盘点总结报告》，内容包括盘点主题、过程报告、盘点情况说明、盈亏和残损处理建议等，并呈总经理审阅。

报告期各期末，公司存货盘点方案得到有效执行，公司制订的存货盘点方案能有效保证存货盘点的完整性和准确性，方案设计合理。

## 3、说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形

公司各期末各类存货盘点情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	账面价值	盘点金额	盘点比例
2024 年 6 月 30 日	原材料	2,908.67	2,700.01	92.83%
	库存商品	3,943.26	3,943.26	100.00%
	半成品	3,167.30	3,151.61	99.50%
	委托加工物资	193.17	122.17	63.25%
	低值易耗品	44.81	44.81	100.00%
	在产品	554.92	554.92	100.00%
2023 年 12 月 31 日	原材料	1,948.59	1,693.91	86.93%
	库存商品	3,437.52	3,437.52	100.00%
	半成品	2,938.41	2,930.41	99.73%
	委托加工物资	232.99	146.45	62.86%
	低值易耗品	29.61	29.61	100.00%
	在产品	330.20	330.20	100.00%
2022 年 12 月 31 日	原材料	2,391.63	2,166.34	90.58%
	库存商品	3,770.18	3,761.38	99.77%
	半成品	3,099.04	3,052.23	98.49%
	委托加工物资	326.17	136.34	41.80%
	低值易耗品	14.62	14.62	100.00%
	在产品	100.24	100.24	100.00%

报告期内，公司根据存货盘点制度对存货实施定期盘点，盘点按制度执行，盘点差异不重大，经单据调整后，账实相符。公司抽取部分主要外协供应商进行盘点，对于车间、仓库存货和外协供应商处存货进行现场盘点，对经销商仓库存货进行视频盘点。对于未被抽取的外协供应商，公司采用定期对账进行核对；针对发出商品，主要为已发出在运输途中或者已运送至客户指定地点但双方尚未进行确认产成品，均有完整的出库记录，财务部门每月跟踪发出商品的签收及期后确认收入情况，商品出库日期和客户签收日期开具发票确认收入，能对发出商品的存在实施有效监督。

综上，存货不存在账实不符的情形。

#### 4、补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况

公司制定并执行存货内控管理制度，保证账实相符。公司制定了《原材料采购实施管理办法》、《生产部流程制度管理总则》、《盘点管理制度》、《仓储部账务流程》等内部控制制度，对材料采购、入库、出库、仓储管理、盘点等进行规定并按照制度规定执行，保证存货的验收入库、仓储保管、盘点等实物流转和保管的各个环节规范有序。报告期内，公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”补充披露以上内容。

### **【主办券商、会计师回复】**

#### **一、请主办券商及会计师核查上述事项**

##### **（一）核查程序**

针对上述事项，主办券商及会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

1、查阅同行业可比公司的供应商集中度情况，了解同行业供应结构体系特征，与同行业可比公司进行分析对比；访谈公司采购部负责人，了解相关差异原因及合理性；

2、获取公司采购相关的内控制度，了解并评价采购与付款循环内部控制的合理性，了解采购主要活动流程和关键控制节点并实施穿行及控制测试；

3、取得公司采购明细表，查询公司主要产品所使用的原材料的公开市场价格，对比分析公司采购价格与市场公开价格变动趋势是否一致，分析其价格差异原因；

4、分析公司报告期内采购明细，对比各期向主要供应商采购内容、金额及占比情况，比较不同供应商采购价格，了解供应商采购金额变动原因、采购价格差异的原因；

5、获取产品成本构成明细，计算主要产品的单位材料成本，分析原材料价格变动与单位材料成本变动是否匹配，单位材料成本与平均成本是否匹配，平均成本和毛利率是否匹配；

6、获取公司报告期各期采购明细表、生产领料明细表、生产成本计算表、完工入库明细表和废料进销存台账，分析主要原材料采购量及其变动情况、耗用量与产品产量、废钢产量的匹配性；

7、通过企查查等公开渠道查询主要供应商基本情况，了解主要供应商的注册资本、股权结构、实际控制人、成立时间、主营业务等信息，并将主要供应商的股东、实际控制人名单与公司及其主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属名单进行匹配，对公司与主要供应商是否存在关联关系进行了核查；

8、访谈主要供应商及公司采购部负责人，查询采购合同，了解公司供应商的选择标准、流程及合同签署情况；

9、实地走访及视频访谈公司主要供应商，了解主要供应商的基本情况以、经营规模、双方合作历史及交易变动原因等信息，了解向注册时间短、注册资本较少或为非法主体的主要供应商采购的原因及合理性，确认其与公司及公司关联方存在关联关系，了解其与公司之间是否存在诉讼、仲裁、严重纠纷等情况；了解其与公司是否存在无真实业务背景的资金往来、是否存在替公司分担成本或费用的情形，核查相关交易真实性；

10、查阅公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行账户资金流水，对报告期内大额或异常流水逐笔核查相关交易对方信息，并与公司供应商名单进行对比，核查公司与供应商是否存在异常资金往来；

11、访谈曾勇控制的企业广州博骏、成都博骏，向其了解其的经营情况及与公司的合作情况，取得广州博骏、成都博骏向其他客户提供类似服务的参考价格，核查公司与曾勇控制的企业交易价格的公允性。

12、查阅公司各期末主要应付账款供应商名单，查阅供应商结算政策，分析应付账款余额变动原因；

13、了解与存货管理相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定控制是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

14、访谈公司管理层，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，了解公司合同签订、各类原材料及库存商品的备货标准及备货情况和生产周期情况；

15、获取报告期各期末公司存货余额及在手订单明细，将报告期各期末存货余额与在手订单规模以及报告期内营业收入进行比对，分析存货余额与规模的匹配性、存货库龄结构情况；获取公司报告期各期末存货期后结转情况；分析公司存货分类、结构、变动情况，查询同行业可比公司定期报告披露的相关情况，分析报告期各期末存货构成及变动的原因，对比分析存货规模与同行业可比公司情况；

16、了解公司的存货跌价准备计提政策，分析公司存货跌价测试方法、可变现净值的确定原则的合理性、存货跌价准备的具体情况，与同行业上市公司的存货跌价准备计提政策、存货跌价情况进行比较，获取存货进耗存明细，检查存货跌价核销的真实性；

17、了解公司的存货具体形态、分布地点，获取公司存货盘点方案，评估盘点方案的合理性，获取盘点报告，了解盘点差异处理情况。

## （二）核查结论

1、公司报告期内供应商集中度高于行业平均水平，具备合理性；公司存在向贸易商采购的情况，具备合理性，符合行业惯例。

2、报告期内，公司原材料的采购价格与市场价格的波动趋势基本一致，与原材料市场价格与公司采购价格、平均成本、毛利率相匹配。公司直接材料成本占营业成本比例较高，钢材、铝型材以及注塑原料价格受国内外经济形势、国家宏观调控政策及市场供求变动等因素的影响较大，若未来大宗原材料价格出现大幅波动，且公司不能采取措施将原材料价格上涨的压力向上游企业或下游企业转移，又或者在原材料价格下跌趋势中未能够做好存货管理，公司的经营业绩将受到不利影响。

3、报告期内，公司主要原材料采购量、耗用量与产品产量、废料产量的变动趋势大致相同，具有匹配性。

4、公司与主要原材料的主要供应商的交易规模与其经营规模具备匹配性，不存在采购价格显著偏离市场价格的情况。

5、公司存在与刚成立的供应商开展大额合作的情况，其原因具备合理性；公司的主要供应商中不存在主要为公司服务、注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的情况，公司存在与非法人的供应商、参保人数为 0、个体工商户供应商合作的情况，其合作背景具备合理性，交易真实，交易规模与经营规模相匹配。

6、公司与曾勇控制的企业的交易价格具备公允性和必要性，不存在异常资金往来。

7、公司应付账款变动合理，2023 年末应付账款大幅上涨的原因主要为公司在建工程项目增加较多。

8、报告期内，公司存货余额与订单、业务规模匹配，存货期后结转情况良好；报告期各期末，公司存货账龄情况较好。公司存货可变现净值的确定依据和存货跌价准备具体计提方法合理，与同行业可比公司无明显差异，公司存货跌价准备计提具有充分性；报告期内，公司存货跌价准备核销主要是经营过程中生产领料和销售出库导致，公司存货跌价准备核销真实且金额恰当；公司存货盘点方案具

有合理性，各期末盘点情况良好，存货盘点结果账实相符。存货内控管理制度执行有效。

二、说明对存货的核查方法、比例及结论

（一）核查方法、比例

主办券商及会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、了解和评价与存货相关的内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试关键内部控制运行的有效性；
- 2、分析材料成本的归集和计算方法是否合理，对主要材料进行计价测试，确保存货计价的准确，选取公司出库金额前五十大并随机选择若干样本材料出库进行计价测试，报告期内测试金额及测试比例如下：

单位：万元

年度	测试金额	出库总金额	占比
2024 年 1-6 月	24,163.82	68,385.32	35.33%
2023 年度	58,334.27	144,776.96	40.29%
2022 年度	40,164.51	119,768.46	33.54%

- 3、获取各期完工入库明细表，分析主要入库产品当年各个月份产品成本变动情况、比较当年产品成本与上年差异情况；
- 4、抽查资产负债表日前后原材料入库和出库单据，检查原材料出入库的准确性；
- 5、了解公司存货跌价准备计提和核销的计算方式，重新计算存货跌价准备计提和核销的金额；
- 6、获取发出商品期后结转相关的签收单据、报关单和提运单，解期后签收及收入确认情况；
- 7、参与期末存货监盘并抽盘复核，结合盘点确认存货的数量和期末状态，检查是否存在积压、呆滞和毁损的情况。监盘比例如下：

单位：万元、%

截止日期	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
监盘时间	2024/6/28-2024/7/2	2023/12/30-2024/1/1	2022/12/28-2023/1/2
存货余额（不含发出商品）	10,812.12	8,917.32	9,701.88
存货监盘金额	7,335.49	5,701.59	6,365.00

监盘比例	67.85	63.94	65.61
------	-------	-------	-------

## （二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为公司报告期内期末存货各项目计价、发生和核算真实、准确。

## 问题 3. 关于特殊投资条款

根据申报文件，公司股东索菲亚投资、曾勇、德韬大家居分别与公司实际控制人何骁宇、陈解元曾存在特殊权利安排约定，其后各方签署相关补充协议对部分条款进行终止。公司存在现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款。

请公司：

（1）以列表形式分类梳理现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理。

（2）根据特殊投资条款约定的触发条件，结合具体触发时间、公司既有业绩、经营情况、成长空间、公司下一步资本运作计划等，逐条分析并披露特殊投资条款各触发条件的触发可能性、是否已触发，如是，补充披露具体执行安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（3）结合回购义务主体各类资产情况（包括分红等可得收益）、回购价格，说明相关义务主体是否具备充分履约能力，回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响；若回购条款已触发，说明涉及的回购权利人是否出具不在公司挂牌前行使回购权利的相关承诺。

（4）结合相关主体签订有关变更或终止特殊投资条款的协议，说明各方对特殊条款效力安排的约定是否明确，是否真实有效，是否存在纠纷或潜在争议，是否取得相关方的确认意见；公司是否存在附条件恢复的条款，是否存在挂牌前或挂牌期间恢复效力的可能，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定。

（5）说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终

止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响。

请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定核查上述事项、发表明确意见，并说明具体核查程序、依据及其充分性。

**【公司回复】**

**一、以列表形式分类梳理现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定，是否应当予以清理**

**（一）以列表形式分类梳理现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容**

经核查，截至本回复出具之日，公司与股东及股东之间的全部特殊投资条款均已经终止，不存在现行有效的特殊投资条款；公司目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款具体如下：

签署主体	义务主体	条款类型	主要内容	效力恢复条件	是否触发
索菲亚投资涉及的特殊投资条款					
索菲亚投资与何骁宇、陈解元	何骁宇、陈解元	股份回购	<p>在公司申请首次公开发行股票并在深圳/上海/北京证券交易所成功上市前，如果发生以下任一事项，<b>投资方有权要求实际控制人何骁宇、陈解元以法律允许的方式</b>（包括但不限于注册资本减资、股份转让或其他中国法律允许的方式）<b>赎回投资方在公司中持有的全部或者部分股份</b>：</p> <p>（1）公司管理层或共同控制人出现重大个人诚信问题，包括但不限于公司出现投资方不知情的账外现金销售收入、出于共同控制人或管理层故意造成的重大的内部控制漏洞等；</p> <p>（2）公司或共同控制人违反本合同的相关条款，且该等违约行为给公司或投资方造成严重损失；</p> <p>（3）公司未能在 2024 年 12 月 31 日前完成向深圳/上海/北京证券交易所递交首次公开发行股票并上市的申请材料、获得受理；</p> <p>（4）公司共同控制人离职，或者违反竞业限制，或者违反劳动服务期限约定，或者公司共同控制人被追究刑事责任、行政责任等，对公司经营造成重大不利影响或对公司在中国申请首次公开发行股票并上市构成实质性障碍的；</p> <p>（5）公司恶意侵犯第三方知识产权、或发生重大法律诉讼影响公司业务正常开展且造成重大损失的；</p> <p>（6）公司收到关于首次公开发行股票并上市的申请的不通过意见；</p> <p>（7）公司撤回首次公开发行股票并上市的申请；</p> <p>（8）公司未能在 2026 年 12 月 31 日前完成首次公开发行股票并在深圳/上海/北京证券交易所挂牌上市；</p> <p>（9）公司年度营业收入或净利润出现同比下滑超过 20%，投资方认为公司此等情况无法得到改善，向实际控制人何骁宇、陈解元提出回购要求时，实际控制人何骁宇、陈解元应当回购；</p>	图特股份截至 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市	否 <sup>[注]</sup>

签署主体	义务主体	条款类型	主要内容	效力恢复条件	是否触发
			(10) 实际控制人何骁宇、陈解元、公司违背如实披露相关事项的原则且给投资方造成严重损失。		
	何骁宇、陈解元	反稀释保护	1、如果投资方之外的任何第三人对公司进行增资或受让公司股权，且该新增资或股权受让的价格低于投资方在该新增资或股权受让发生之前任何时间内认缴公司增资或受让公司股权的价格，则对于投资方支付的、高于该新增资或股权转让价格所取得的公司股权，何骁宇、陈解元应采取合理的安排将其调整为该新低价格，并由何骁宇、陈解元按照价格调整后的投资方持股比例向投资方无偿或以法律允许的最低对价再行转让公司股权。 2、上述对投资方持股比例进行的调整应当依据投资方的选择在公司增资或何骁宇、陈解元进行新的股权转让之前或同时完成。否则，公司不得进行增资、何骁宇、陈解元不得转让其持有的股权。		否
	何骁宇、陈解元	优先购买权	若何骁宇、陈解元（以下简称“转让方”）希望向任何第三人（以下简称“受让方”）出售其在公司的全部或部分股份，何骁宇、陈解元必须给予投资方书面通知（即“转让通知”），其中列明转让方希望出售的股权数量、该等股权的价格、受让方的身份，以及其他与该等拟进行的出售有关的条款和条件。投资方须在收到转让通知后 20 个工作日以书面形式答复何骁宇、陈解元，表明其是否按照法律及公司相关规定行使优先购买权。		否
	何骁宇、陈解元	优先出售权	1、在满足“第 4、优先购买权”的前提下（即以投资方享有并可行使优先购买权为前提条件），如果何骁宇、陈解元欲向受让方转让公司的任何股权，在投资方发出优先出售通知的情况下，投资方有权以同样的条款和条件出售同比例的股权给受让方。虽有前述规定，如何骁宇、陈解元拟转让股权的，则投资方有权（但无义务）行使优先出售权的股权数额为投资方持有的公司全部股权，不论其他股东是否行使优先购买权。 2、如果投资方选择行使优先出售权，投资方应在答复期间内发出优先出售通知，并在其中注明其选择行使优先出售权所涉及的公司股权数量。如投资方行使优先		否

签署主体	义务主体	条款类型	主要内容	效力恢复条件	是否触发
			出售权，何骁宇、陈解元应采取包括相应缩减何骁宇、陈解元出售股权数量等方式确保优先出售权实现。如果投资方已恰当地行使优先出售权而受让方拒绝向投资方购买相关股权，则何骁宇、陈解元不得向受让方出售公司的任何股权，除非何骁宇、陈解元同时以相同的条件条款向投资方购买投资方原本拟通过跟随出售方式出让给受让人的全部股权。		
	图特股份	作为投资方的知情权	投资完成后，投资方将被提供及可以取得提供给董事会成员的财务或其它方面的、所有的信息或材料。 按照投资方要求的格式提供其它统计数据、其它交易和财务信息，以便投资方被适当告知公司信息及保护其自身权益。	图特股份截至 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市且公司未在股转系统挂牌	否
	图特股份	优先认购权	公司新增注册资本时，投资方享有按其持股比例优先认购公司增资额的权利， <u>如发生投资方以外的其他任何股东放弃认购增资的，则投资方有权优先认购该放弃部分增资额。</u>		否
	何骁宇、陈解元	竞争股东引入限制	何骁宇、陈解元承诺：公司应避免后续引入的新股东与投资方的主营业务存在直接及/或间接竞争关系。若确需要引入可能存在竞争关系的股东时，新股东的认购价格应取得投资方书面同意。		否
曾勇涉及的特殊投资条款					
曾勇与何骁宇、陈解元	何骁宇、陈解元	股份回购	1、在公司申请首次公开发行股票并在深圳/上海/北京证券交易所成功上市前，如果发生以下任一事项，投资方有权要求 <b>实际控制人何骁宇、陈解元</b> 以法律允许的方式（包括但不限于注册资本减资、股份转让或其他中国法律允许的方式） <b>赎回投资方在公司中持有的全部股份</b> ： （1）何骁宇、陈解元出现重大个人诚信问题且对公司正常生产经营活动带来重大不利影响，或对公司申请首次公开发行 A 股股票并上市造成实质障碍的； （2）何骁宇、陈解元违反本合同的主要条款，且该等违约行为给投资方造成严重损失，经投资方通知，实际控制人何骁宇、陈解元在合理期限内仍未纠正违约行为或仍未赔偿投资方损失的；	图特股份截至 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市	否

签署主体	义务主体	条款类型	主要内容	效力恢复条件	是否触发
			<p>(3) 何骁宇、陈解元从公司离职，对公司经营造成重大不利影响或对公司在中国申请首次公开发行股票并上市构成实质性障碍的；</p> <p>(4) 何骁宇、陈解元被追究刑事责任、行政责任等，对公司的经营造成重大不利影响，或对公司申请首次公开发行 A 股股票并上市构成实质性障碍的。</p> <p>2、如公司未能在 2026 年 12 月 31 日前完成首次公开发行 A 股并在深圳/上海/北京证券交易所挂牌上市（由于审核监管政策变更导致的除外），投资方有权要求实际控制人何骁宇、陈解元或其指定的第三方回购其所持有全部股份。</p>		
<b>德韬大家居涉及的特殊投资条款</b>					
德韬大家居与图特股份、何骁宇、陈解元	何骁宇、陈解元	股份回购	<p>在公司申请首次公开发行股票并在深圳/上海/北京证券交易所成功上市前，如果发生以下任一事项，<b>投资方有权要求实际控制人何骁宇、陈解元</b>以法律允许的方式（包括但不限于股份转让或其他中国法律允许的方式）<b>赎回投资方在公司中持有的全部或者部分股份</b>：</p> <p>(1) 公司未能在 2024 年 12 月 31 日前向深圳（或上海、北京）证券交易所递交上市资料的；</p> <p>(2) 公司向深圳（或上海、北京）证券交易所递交上市资料，被证监会否决的；</p> <p>(3) 公司未能在 2026 年 12 月 31 日前、完成首次公开发行股票并在深圳（或上海、北京）证券交易所挂牌上市；</p> <p>(4) 公司年度营业收入或净利润出现同比下滑超过 20%，（不可抗力原因导致的除外），投资方认为公司此等情况无法得到改善；</p> <p>(5) 未经投资方书面同意，公司共同控制人发生变更的；</p> <p>(6) 公司恶意侵犯第三方知识产权、或重大法律诉讼影响公司业务正常开展且造成重大损失的；</p> <p>(7) 共同控制人违法挪用、侵占公司资产被主管机关处罚或被采取强制措施、丧失民事行为能力等原因无法正常履行公司经营管理责任的；</p>	图特股份截至 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市	否

签署主体	义务主体	条款类型	主要内容	效力恢复条件	是否触发
			<p>(8) 公司/共同控制人严重违反《股份认购协议》的, 或者对投资方造成严重损失的;</p> <p>(9) 公司/共同控制人故意提供虚假财务信息或发生账外收支等违背诚信义务的情形的, 或者对公司上市构成实质障碍的;</p> <p>(10) 公司超过 2 年未召开定期股东(大)会或股东(大)会/董事会超过一年或连续三次无法形成有效决议。</p>		
	何骁宇、陈解元	优先受让权	投资完成后, 实际控制人何骁宇、陈解元向任何第三方进行股权转让的, 投资方在同等条件下享有优先受让权。		否
	何骁宇、陈解元	优先出售权	在满足优先受让权的前提下, 实际控制人何骁宇、陈解元拟转让其所持公司股权时, 在投资方发出共同出售通知的情况下, 投资方有权与转让方以相同的价格、条款和条件向意向受让方转让其全部或部分股权, 且转让方有义务促使意向受让方购买投资方拟出售的股权。如投资方认为转让会导致公司控制权变更的, 投资方有权与股权转让方以相同的价格、条款和条件向意向受让方优先出售所持有公司的全部股权, 且转让方有义务促使意向受让方购买投资方拟出售的股权。		否
	何骁宇、陈解元	反稀释	投资完成后, 如果公司以低于合同约定投资后估值增加注册资本或者实际控制人何骁宇、陈解元以低于合同约定的投资后估值转让其持有的注册资本, 则实际控制人何骁宇、陈解元应将差价补偿给投资方, 直至投资方的投资价格与该次新增注册资本或股权转让价格相同。但经公司股东大会批准的员工股权激励除外。		否
	图特股份	信息及检查权	<p>公司应当按照如下约定向投资方提供相关资料和文件:</p> <p>(1) 季度结束后, 提供季度合并报表;</p> <p>(2) 会计年度结束后, 提供年度合并审计报告及附注;</p> <p>(3) 按投资方要求, 在不泄露商业机密的前提下, 提供其他统计数据、财务和交易信息;</p> <p>(4) 公司高级管理人员(包括财务负责人)变更情况。</p>	图特股份截至 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市且公司未在股转系统挂牌	否
	图特股份	优先认购权	投资完成后, 公司新增注册资本时如公司引入新股东, 投资方在同等条件下享有		否

签署主体	义务主体	条款类型	主要内容	效力恢复条件	是否触发
			按照其持股比例对新增注册资本优先认购的权利。		
	图特股份	平等待遇	在协议签署之日后的新融资中新加入股东享有的任何权利、权益、条款和条件优于投资方的，投资方将有权自动享有该等权利、权益、条款和条件，但不包括股东拥有的委派董事、监事权利条款。		否

注：图特股份已于 2024 年 9 月主动撤回首次公开发行股票并在深圳证券交易所上市的应用，触发与索菲亚投资所签署的《股份回购与补偿合同》第二条第一款第（7）项约定的回购义务；索菲亚投资已于 2024 年 12 月与何骁宇、陈解元签署的《关于广东图特精密五金科技股份有限公司之股份回购及补偿合同之补充协议二》中明确自愿且不可撤销地放弃行使该回购请求权。

**（二）特殊投资条款是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理**

截至本回复出具之日，公司与股东之间以及股东之间的全部特殊投资条款均已经终止，不存在现行有效的特殊投资条款；效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款，经逐条比照《挂牌审核业务规则适用指引 1 号》中“1-8 对赌等特殊投资条款”的规定，相关条款符合《挂牌审核业务规则适用指引 1 号》的相关规定，具体分析如下：

序号	指引要求	特殊投资条款的主要内容	是否符合
1	公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体	公司可能作为特殊投资条款的义务或责任承担主体的约定均已经于 2023 年 6 月 26 日被彻底、自始至终，未附加任何效力恢复条件；剩余条款不存在公司作为特殊投资条款的义务或责任承担主体的约定	是
2	限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象	不存在限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象的约定	是
3	强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派	现行有效的利润分配条款符合法律规定，不存在强制要求公司进行权益分派、或者不能进行权益分派的约定	是
4	公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方	相关条款在公司股票于股转系统挂牌期间不予恢复效力	是
5	相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权	不存在投资人股东派驻董事及一票否决权的约定	是
6	不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款	不存在优先清算权条款，现有的查阅权、知情权条款不存在不符合相关法律法规规定的情形，且相关条款在公司股票于股转系统挂牌期间不予恢复效力	是
7	触发条件与公司市值挂钩	特殊投资条款的触发条件均不与公司市值挂钩	是
8	其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权	特殊投资条款均为股东之间的真实意思表示，不存在其他严重影	是

序号	指引要求	特殊投资条款的主要内容	是否符合
	益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形	响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形	

综上，截至本回复出具日，股东之间的全部特殊投资条款均已经终止，不存在现行有效的特殊投资条款；效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款仅在公司于 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市后恢复，且如公司于 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市但股票已在股转系统挂牌，则在公司股票于股转系统挂牌期间，投资人股东享有的知情权/信息及检查权、优先认购权、竞争股东引入限制、平等待遇权利仍将不予恢复，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，不需要予以清理。

## 二、根据特殊投资条款约定的触发条件，结合具体触发时间、公司既有业绩、经营情况、成长空间、公司下一步资本运作计划等，逐条分析并披露特殊投资条款各触发条件的触发可能性、是否已触发，如是，补充披露具体执行安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

### （一）公司既有业绩、经营情况、成长空间、下一步资本运作计划

公司近年来业绩持续增长，经营情况良好。公司 2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月的主营业务收入分别为 67,177.05 万元、79,580.55 万元、38,669.91 万元，净利润分别为 9,349.93 万元、13,001.97 万元、6,216.87 万元。公司“智能制造基地建设项目”已完成竣工验收并于 2024 年逐步投入使用，未来公司产能将得到进一步提升。随着产能的释放，公司盈利能力有望得到进一步提升，为公司业绩提供较好的成长空间。

公司已向全国股份转让系统提交申报挂牌申请材料，并于 2024 年 12 月 25 日获得受理。如公司本次挂牌成功，公司计划将择机进行 IPO 申报。

### （二）逐条分析并披露特殊投资条款各触发条件的触发可能性、是否已触发，如是，补充披露具体执行安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

如公司未能在 2026 年 12 月 31 日成功上市，投资人股东享有的股份回购权、反稀释保护、优先购买权、优先出售权等权利将恢复效力，但相关股东享有的知情权/信息及检查权、优先认购权、引入竞争股东、平等待遇权利在公司

股票于股转系统挂牌期间不予恢复。

(1) 股份回购权的触发情形

如股份回购条款触发效力恢复条件，基于公司控股股东、实际控制人与索菲亚投资、曾勇、德韬大家居签署的协议，各方约定的股份回购的触发情形及触发可能性分析具体如下：

序号	股东名称	触发条件	触发可能性
1	索菲亚投资	(1) 公司管理层或共同控制人出现重大个人诚信问题,包括但不限于公司出现投资方不知情的账外现金销售收入、出于共同控制人或管理层故意造成的重大的内部控制漏洞等;	公司管理层或共同控制人不存在上述情形, 触发可能性较小
		(2) 公司或共同控制人违反本合同的相关条款, 且该等违约行为给公司或投资方造成严重损失;	公司或实际控制人不存在上述情形, 触发可能性较小
		(3) 公司未能在 2024 年 12 月 31 日前完成向深圳/上海/北京证券交易所递交首次公开发行股票并上市的申请材料、获得受理;	公司曾于 2024 年 6 月向深圳证券交易所递交上市申请材料并获得受理, 已不存在触发可能性
		(4) 公司共同控制人离职, 或者违反竞业限制, 或者违反劳动服务期限约定, 或者公司共同控制人被追究刑事责任、行政责任等, 对公司经营造成重大不利影响或对公司在中国申请首次公开发行股票并上市构成实质性障碍的;	公司实际控人不存在上述情形, 触发可能性较小
		(5) 公司恶意侵犯第三方知识产权、或发生重大法律诉讼影响公司业务正常开展且造成重大损失的;	公司不存在上述情形, 触发可能性较小
		(6) 公司收到关于首次公开发行股票并上市的申请的不通过意见;	公司已制定明确资本运作计划, 但考虑政策和市场变化等因素, 存在一定的触发可能性
		(7) 公司撤回首次公开发行股票并上市的申请;	已触发, 索菲亚投资已书面确认放弃行使回购权
		(8) 公司未能在 2026 年 12 月 31 日前完成首次公开发行股票并在深圳/上海/北京证券交易所挂牌上市;	公司已制定明确资本运作计划, 但考虑政策和市场变化等因素, 存在一定的触发可能性
		(9) 公司年度营业收入或净利润出现同比下滑超过 20%, 投资方认为公司此等情况无法得到改	公司营业收入、净利润稳定增长, 触发可

序号	股东名称	触发条件	触发可能性
		善，向实际控制人何骁宇、陈解元提出回购要求时，实际控制人何骁宇、陈解元应当回购；	能性较小
		（10）何骁宇、陈解元、公司违背如实披露相关事项的原则且给投资方造成严重损失。	公司及其实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
2	曾勇	（1）何骁宇、陈解元出现重大个人诚信问题且对公司正常生产经营活动带来重大不利影响，或对公司申请首次公开发行 A 股股票并上市造成实质障碍的；	公司实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
		（2）何骁宇、陈解元违反本合同的主要条款，且该等违约行为给投资方造成严重损失，经投资方通知，实际控制人何骁宇、陈解元在合理期限内仍未纠正违约行为或仍未赔偿投资方损失的；	公司实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
		（3）何骁宇、陈解元从公司离职，对公司经营造成重大不利影响或对公司在中国申请首次公开发行股票并上市构成实质性障碍的；	公司实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
		（4）实际控制人何骁宇、陈解元被追究刑事责任、行政责任等，对公司的经营造成重大不利影响，或对公司申请首次公开发行 A 股股票并上市构成实质性障碍的	公司实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
		如公司未能在 2026 年 12 月 31 日前完成首次公开发行 A 股并在深圳/上海/北京证券交易所挂牌上市（由于审核监管政策变更导致的除外），投资方有权要求实际控制人何骁宇、陈解元或其指定的第三方回购其所持有全部股份。	公司已制定明确资本运作计划，但考虑政策和市场变化等因素，存在一定的触发可能性
3	德韬大家居	（1）公司未能在 2024 年 12 月 31 日前向深圳（或上海、北京）证券交易所递交上市资料的；	公司已于 2024 年 6 月向深圳证券交易所递交上市申请材料并获得受理，已不存在触发可能性
		（2）公司向深圳（或上海、北京）证券交易所递交上市资料，被证监会否决的；	公司已制定明确资本运作计划，但考虑政策和市场变化等因素，存在一定的触发可能性
		（3）公司未能在 2026 年 12 月 31 日前、完成首次公开发行股票并在深圳（或上海、北京）证券交易所挂牌上市；	公司已制定明确资本运作计划，但考虑政策和市场变化等因素，存在一定的触发可能性

序号	股东名称	触发条件	触发可能性
		(4) 公司年度营业收入或净利润出现同比下滑超过 20%，（不可抗力原因导致的除外），投资方认为公司此等情况无法得到改善；	公司营业收入、净利润稳定增长，触发可能性较小
		(5) 未经投资方书面同意，公司共同控制人发生变更的；	公司实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
		(6) 公司恶意侵犯第三方知识产权、或重大法律诉讼影响公司业务正常开展且造成重大损失的；	公司不存在上述情形，触发可能性较小
		(7) 共同控制人违法挪用、侵占公司资产被主管机关处罚或被采取强制措施、丧失民事行为能力等原因无法正常履行公司经营管理责任的；	公司实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
		(8) 公司/共同控制人严重违反《股份认购协议》的，或者对投资方造成严重损失的；	公司及其实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
		(9) 公司/共同控制人故意提供虚假财务信息或发生账外收支等违背诚信义务的情形的，或者对公司上市构成实质障碍的；	公司及其实际控制人不存在上述情形，触发可能性较小
		(10) 公司超过 2 年未召开定期股东（大）会或股东（大）会/董事会超过一年或连续三次无法形成有效决议。	公司不存在上述情形，触发可能性较小

## (2) 其他特殊投资条款的触发情形

如其他特殊投资条款在公司股票于股转系统挂牌期间触发效力恢复条件，基于公司控股股东、实际控制人与索菲亚投资、德韬大家居签署的协议，各方约定的特殊投资条款触发情形及触发可能性分析具体如下：

股东名称	特殊权利	具体触发情形	触发可能性
索菲亚投资	反稀释保护	如果投资方之外的任何第三人对公司进行增资或受让公司股权，且该新增资或股权受让的价格低于投资方在该新增资或股权受让发生之前任何时间内认缴公司增资或受让公司股权的价格，则对于投资方支付的、高于该新增资或股权转让价格所取得的公司股权，何骁宇、陈解元应采取合理的安排将其调整为该新低价，并由何骁宇、陈解元按照价格调整后的投资方持股比例向投资方无偿或以法律允许的最低对价再行转让公司股权。	根据公司的业绩发展情况及实控人出具的说明，公司后续增资公允价格或实际控制人转让老股的价格低于上述投资者入股价格的可能较低，触发上述反稀释保护条款的可能性较低。
德韬大家	反稀释保	投资完成后，如果公司以低于合同约定投资后估值增加注册资本或者实际控制人何骁宇、陈	

股东名称	特殊权利	具体触发情形	触发可能性
居	护	解元以低于合同约定的投资后估值转让其持有的注册资本，则实际控制人何骁宇、陈解元应将差价补偿给投资方，直至投资方的投资价格与该次新增注册资本或股权转让价格相同。但经公司股东大会批准的员工股权激励除外。	
索菲亚投资	优先购买权	若何骁宇、陈解元（以下简称“转让方”）希望向任何第三人（以下简称“受让方”）出售其在公司的全部或部分股份，何骁宇、陈解元必须给予投资方书面通知（即“转让通知”），其中列明转让方希望出售的股权数量、该等股权的价格、受让方的身份，以及其他与该等拟进行的出售有关的条款和条件。投资方须在收到转让通知后 20 个工作日以书面形式答复何骁宇、陈解元，表明其是否按照法律及公司相关规定行使优先购买权。	根据实际控制人出具的股份锁定承诺及说明，实际控制人在公司股票成功上市之前尚无明确的转让股权计划或安排，因此，触发上述条款的可能性较低。
德韬大家庭	优先受让权	投资完成后，实际控制人何骁宇、陈解元向任何第三方进行股权转让的，投资方在同等条件下享有优先受让权。	
索菲亚投资	优先出售权	1、在满足“第 4、优先购买权”的前提下（即以投资方享有并可行使优先购买权为前提条件），如果何骁宇、陈解元欲向受让方转让公司的任何股权，在投资方发出优先出售通知的情况下，投资方有权以同样的条款和条件出售同比例的股权给受让方。虽有前述规定，如何骁宇、陈解元拟转让股权的，则投资方有权（但无义务）行使优先出售权的股权数额为投资方持有的公司全部股权，不论其他股东是否行使优先购买权。 2、如果投资方选择行使优先出售权，投资方应在答复期间内发出优先出售通知，并在其中注明其选择行使优先出售权所涉及的公司股权数量。如投资方行使优先出售权，何骁宇、陈解元应采取包括相应缩减何骁宇、陈解元出售股权数量等方式确保优先出售权实现。如果投资方已恰当地行使优先出售权而受让方拒绝向投资方购买相关股权，则何骁宇、陈解元不得向受让方出售公司的任何股权，除非何骁宇、陈解元同时以相同的条件条款向投资方购买投资方原本拟通过跟随出售方式出让给受让人的全部股权。	根据实际控制人出具的股份锁定承诺及说明，实际控制人在公司股票成功上市之前尚无明确的转让股权计划或安排，因此，触发上述条款的可能性较低。
德韬大家庭	优先出售权	在满足优先受让权的前提下，实际控制人何骁宇、陈解元拟转让其所持公司股权时，在投资方发出共同出售通知的情况下，投资方有权与转让方以相同的价格、条款和条件向意向受让方转让其全部或部分股权，且转让方有义务促使意向受	

股东名称	特殊权利	具体触发情形	触发可能性
		让方购买投资方拟出售的股权。如投资方认为转让会导致公司控制权变更的，投资方有权与股权转让方以相同的价格、条款和条件向意向受让方优先出售所持有公司的全部股权，且转让方有义务促使意向受让方购买投资方拟出售的股权。	

由此，公司上述特殊投资条款的触发可能性较小。

除因公司撤回在深圳证券交易所的首次公开发行股票并上市申请触发与索菲亚投资的股权回购义务且索菲亚投资明确不可撤销地放弃行使回购权外，截至本回复出具之日，股东之间的全部特殊投资条款均已经终止，不存在其他条件已触发的情形。

综上，截至本回复出具日，上述已经终止并附加效力恢复条件的特殊投资条款在公司股票于股转系统挂牌期间触发的可能性较小；但考虑政策变动、市场变化等因素，相关特殊投资条款仍然存在一定的触发可能性。公司已于《公开转让说明书》之“重大事项提示”部分就上述情况作出风险提示。

**三、结合回购义务主体各类资产情况（包括分红等可得收益）、回购价格，说明相关义务主体是否具备充分履约能力，回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响；若回购条款已触发，说明涉及的回购权利人是否出具不在公司挂牌前行使回购权利的相关承诺**

**（一）回购义务主体各类资产情况（包括分红等可得收益）、回购价格，说明相关义务主体是否具备充分履约能力**

公司控股股东、实际控制人资产、负债情况良好，除依约为图特股份的银行借款提供保证担保外，不存在其他对外担保，亦不存在重大到期未偿还的债务，其资产情况如下：

（1）何骁宇、陈解元名下拥有一定的个人或家庭资产，包括多套不动产、汽车，并持有一定量的银行存款及理财产品；

（2）截至本回复出具之日，何骁宇、陈解元合计持有公司 81.2981%的股权比例。截至 2024 年 6 月 30 日，公司归属于母公司股东的净资产为 49,000.42 万元，未分配利润为 25,923.13 万元。根据实际控制人持股比例测算，其所享有的公司未分配利润可覆盖回购所需全部款项，且公司经营情况良好，预计未来

触发回购义务之日，公司未分配利润将会进一步增加。

根据公司股东之间的协议约定，若 2026 年 12 月 31 日公司未能成功上市，则在投资人股东行使回购权的情况下，何骁宇、陈解元须回购索菲亚投资、曾勇、德韬大家居所持有的公司股份，回购价格确定方式如下：

股权回购 权利主体	回购价格计算方式
索菲亚投资	投资方要求回购时，回购价格包括投资额和利息（利息以投资额为本金、10%的年单利为标准、并按照实际出资时间计算）。
曾勇	投资方要求回购时，投资方通过本次发行所取得的公司全部股份的回购价格包括认购价款和利息（利息以投资额为本金、8%的年单利为标准、利息的起息日按照投资方实际出资时间计算，截止日按照投资方实际收到回购款项日期计算）。
德韬大家居	投资方要求回购时，回购价格包括投资额和利息（利息以投资额为本金、10%的年单利为标准、并按照实际出资时间计算）。

根据上述回购价格确定方式，按截至 2026 年 12 月 31 日履行回购义务进行金额测算，何骁宇、陈解元回购前述投资方所持公司全部股份应支付的回购款测算如下：

单位：万元

序号	投资方	投资金额	出资时间	约定回购最早 触发时间	利率	回购金额
1	索菲亚投资	1,674.00	2021-5-7	2026-12-31	10%	2,620.61
2	曾勇	1,488.00	2021-5-13	2026-12-31	8%	2,159.19
3	德韬大家居	1,800.00	2022-10-25	2026-12-31	10%	2,553.53
合 计		<b>4,962.00</b>	--	--	--	<b>7,333.34</b>

如前所述，公司控股股东、实际控制人可通过处置个人/家庭资产，或通过利润分配的方式履行回购义务。此外，参照公司最近一期增资入股价款对应的市盈率 8.9355 倍（德韬大家居增资入股）以及 2023 年度归属于母公司股东净利润 13,001.97 万元测算，公司整体估值为 11.6179 亿元，公司控股股东、实际控制人持有的股份价值为 9.45 亿元。如触发回购义务，在确保实际控制权稳定的情况下，公司控股股东、实际控制人亦可对外转让少量股份以支付回购款。

综上，公司控股股东、实际控制人何骁宇、陈解元具备相应的履约能力，无法履约的风险较小。

（二）回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购对公司控制权稳

## 定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

根据投资人股东与公司实际控制人签署的交易文件，如触发回购情形，回购义务人何骁宇、陈解元对投资人股东承担连带责任；经访谈公司控股股东、实际控制人确认，回购义务人何骁宇、陈解元内部会按照相对持股比例对投资人股东履行回购义务。

截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人何骁宇、陈解元合计持有公司 81.2981% 的股份。假设 2026 年 12 月 31 日触发回购条款，实际控制人全部以转让公司股份的方式筹集资金，参照公司最近一期增资入股价款对应的市盈率以及 2023 年度归属于母公司股东净利润测算的公司整体估值 11.6179 亿元，何骁宇、陈解元合计所需转让的持股比例为 6.3121%，回购增加的持股比例为 11.2450%；回购完成后，何骁宇、陈解元将持有公司 86.2220% 股份，不会对公司控制权的稳定性造成不利影响。

自股份公司设立以来，公司根据相关法律、法规及相关业务规则完善公司的治理机制，并结合公司实际情况，建立完善了公司法人治理结构。公司未作为特殊投资条款的义务或责任承担主体，若回购条款触发，对公司治理、经营事项不会构成重大不利影响。

综上所述，股份回购条款约定不会导致公司控制权变化，不会影响何骁宇、陈解元的任职资格；亦不会对公司治理及持续经营产生重大不利影响。

### （三）若回购条款已触发，说明涉及的回购权利人是否出具不在公司挂牌前行使回购权利的相关承诺

如前所述，除因公司撤回在深圳证券交易所的首次公开发行股票并上市申请触发索菲亚投资的股份回购权且索菲亚投资明确不可撤销地放弃行使回购权外，不存在触发其他回购条件的情形。

## 四、结合相关主体签订有关变更或终止特殊投资条款的协议，说明各方对特殊条款效力安排的约定是否明确，是否真实有效，是否存在纠纷或潜在争议，是否取得相关方的确认意见；公司是否存在附条件恢复的条款，是否存在挂牌前或挂牌期间恢复效力的可能，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定

### （一）结合相关主体签订有关变更或终止特殊投资条款的协议，说明各方对

**特殊条款效力安排的约定是否明确，是否真实有效，是否存在纠纷或潜在争议，是否取得相关方的确认意见**

公司控股股东、实际控制人何骁宇、陈解元与索菲亚投资、曾勇、德韬大家居签订的有关变更或终止特殊投资条款的协议已于 2024 年 12 月经各方盖章签署，具体情况如下：

（1）2024 年 12 月，索菲亚投资与何骁宇、陈解元签署《关于广东图特精密五金科技股份有限公司之股份回购及补偿合同之补充协议二》，索菲亚投资确认尽管公司因主动撤回首次公开发行股票并上市申请触发《股权回购及补偿合同》第二条第一款第（7）项约定的回购义务，其自愿且不可撤销地放弃行使该回购请求权，并同意原协议关于公司公开发行股票并成功上市的交易所包括上海/深圳/北京证券交易所。索菲亚投资享有的可能构成公司成功挂牌及上市障碍的股份回购权、知情权、反稀释保护、优先认购权、优先购买权、优先出售权、限制引入竞争股东的权利均自公司向股转系统提出挂牌申请且被受理之日自动终止；如公司截至 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市，则上述股东特殊权利应当自 2026 年 12 月 31 日起自动恢复，但知情权、优先认购权、限制引入竞争股东的权利在公司股票于股转系统挂牌期间不予恢复。

（2）2024 年 12 月，曾勇与何骁宇、陈解元签署《关于广东图特精密五金科技股份有限公司之股份回购及补偿合同之补充协议二》，确认曾勇享有的可能构成目标公司于股转系统成功挂牌及于交易所成功上市法律障碍的股份回购权已自目标公司向深圳证券交易所提交首次公开发行股票并上市申请之日起终止，且截至该补充协议签署之日，前述条款仍处于终止状态，亦未触发效力恢复条件，并同意原协议关于公司公开发行股票并成功上市的交易所包括上海/深圳/北京证券交易所。若公司股票截至 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市（包括但不限于股票于北交所上市），则曾勇享有的回购权自 2026 年 12 月 31 日起自动恢复。

同时，针对公司实际控制人何骁宇、陈解元基于《股份回购及补偿合同》享有的对曾勇所持公司股份的回购权，何骁宇、陈解元已出具书面声明：自公司向股转系统提交挂牌申请且被受理之日起，自愿放弃要求回购曾勇所持全部股份的权利，如 2026 年 12 月 31 日前，公司申请挂牌或公开发行股票并在证券

交易所上市被监管机构拒绝、公司主动撤回挂牌申请或公开发行股票并上市申请、或截至 2026 年 12 月 31 日公司仍未完成公开发行股票并上市，则前述声明自动终止。

(3) 2024 年 12 月，德韬大家居与何骁宇、陈解元签署《关于广东图特精密五金科技股份有限公司之股份认购合同之补充协议三》，同意原协议关于公司公开发行股票并成功上市的交易所包括上海/深圳/北京证券交易所。德韬大家居享有的可能构成公司成功挂牌或上市障碍的信息及检查权、优先认购权、优先受让权、共同出售权、反稀释、平等待遇、股份回购权均自公司向股转系统提交挂牌申请且被受理之日自动终止；如公司截至 2026 年 12 月 31 日仍未成功上市，则上述特殊股东权利应当自 2026 年 12 月 31 日起自动恢复，但信息及检查权、优先认购权、平等待遇在公司股票于股转系统挂牌期间不予恢复。

根据公司股东签署的《基本情况调查问卷》并经访谈外部投资人确认，公司控股股东、实际控制人何骁宇、陈解元以及索菲亚投资、曾勇、德韬大家居对特殊投资条款的履行、变更及终止均基于真实意思表示，各方对其持有的公司股份亦不存在权属纠纷或其他争议。

综上，上述特殊投资条款的各方对特殊条款效力安排的约定明确且真实有效，各方之间不存在关于公司股权的权属纠纷或潜在争议。

**(二) 公司是否存在附条件恢复的条款，是否存在挂牌前或挂牌期间恢复效力的可能，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定**

如本问题“一”所述，公司控股股东、实际控制人与相关投资人股东之间存在附条件恢复效力的条款，如公司成功挂牌但未能在 2026 年 12 月 31 日前完成上市，相关投资人享有的股份回购权、反稀释保护、优先购买/受让权、优先出售/共同出售权的权利将在公司股票于股转系统挂牌期间恢复效力，但该等特殊投资条款效力恢复后仍符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定，不存在《挂牌审核规则适用指引第 1 号》要求应当予以清理的情形。

**五、说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响**

截至本回复出具之日，公司股东之间约定的特殊投资条款已经全部终止，

相关条款终止前，投资人股东亦未曾行使过相关权利，其终止过程不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，亦未对公司经营产生不利影响。

### **【主办券商、律师回复】**

**请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定核查上述事项、发表明确意见，并说明具体核查程序、依据及其充分性。**

#### **（一）核查程序**

就上述事项，主办券商及律师主要履行了包括但不限于如下核查程序：

1. 查阅公司及其控股股东、实际控制人与索菲亚投资、曾勇、德韬大家居签署的股份认购合同及其补充协议；
2. 查阅《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关规定；
3. 查阅公司报告期内的申报审计报告、财务报表；
4. 查阅公司智能制造基地建设项目的可行性研究报告、项目竣工验收文件；
5. 查阅公司出具的关于既有业绩、主营业务、成长空间、市场趋势、未来业务布局、下一步资本运作计划等情况的书面说明；
6. 查阅公司控股股东、实际控制人提供的银行流水、个人征信报告，以及房产证、存款证明等资产证明文件；
7. 查阅公司股东填写的调查问卷并访谈外部投资人，确认公司与股东之间是否存在特殊投资条款及相关协议的履行、变更、终止，回购条款、效力恢复条款等是否被触发，是否存在争议、纠纷或潜在纠纷。

#### **（二）核查结论**

经核查，主办券商及律师认为：

1. 截至本回复出具之日，公司与股东及股东之间的全部特殊投资条款均已经终止，不存在现行有效的特殊投资条款；公司目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关规定，不存在应当清理的情形。
2. 公司业绩稳定增长、成长空间较大、下一步资本运作计划正在按期推进，特殊投资条款触发的可能性较小；但考虑政策变动、市场变化等因素，相关特殊投资条款仍然存在一定的触发可能性。
3. 回购义务主体的资产情况良好，具备相应的履约能力，特殊投资条款不

会对公司控制权稳定性、相关义务主体的任职资格以及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响；除申请挂牌文件及本回复披露的情形外，截至本回复出具日，相关回购条款未被触发。

4.各方对特殊投资条款效力安排的约定明确且真实有效，截至本回复出具之日，各方之间不存在关于公司股权的权属纠纷或潜在争议。如公司未能在2026年12月31日前成功上市，相关投资人享有的股份回购权、反稀释保护、优先购买/受让权、优先出售/共同出售权将恢复效力，但该等特殊投资条款效力恢复后仍符合《挂牌审核规则适用指引第1号》规定，亦不存在《挂牌审核规则适用指引第1号》要求应当予以清理的情形。

5、截至本回复出具之日，公司股东之间约定的特殊投资条款已经全部终止，相关条款终止前，投资人股东亦未曾行使过相关权利，其终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，亦未对公司经营产生不利影响。

#### **问题 4. 关于经营合规性**

根据申请文件，（1）公司存在智能制造基地建设项目尚未完成验收但部分设备已投入生产的情形。（2）截至2024年6月30日，公司共有2,110名在册员工。（3）公司租赁房屋在佛山市顺德区勒流街道办事处众涌村委会众涌工业区。

请公司：（1）说明公司自主验收办理进展，公司未验收先投行为是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法情形、规范措施及其有效性，相关生产项目报告期内收入及毛利占比，结合法律后果补充分析对公司生产经营是否可能造成重大不利影响。（2）说明公司劳动用工是否合法合规，是否存在劳动纠纷，是否因用工合规性问题存在重大违法行为，是否影响公司持续经营能力。（3）说明公司租赁厂房是否涉及集体用地，如涉及，公司租赁农村集体土地方面的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序、是否获得土地承包农户的同意，公司获取前述土地使用权是否合法合规。

请主办券商、律师及会计师核查以上事项，并发表明确意见。

#### **【公司回复】**

**一、公司自主验收办理进展，公司未验收先投行为是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法情形、规范措施及其有效性，相关生产项目报告期内收入及毛利占比，结合法律后果补充分析对公司生产经营是否可能造成重大不利影响**

根据《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》的规定，仅涉及分割、焊接、组装的金属制品加工，无需纳入环境影响评价管理，不需要办理相应的环境影响评价手续。公司智能制造基地项目中部分产线仅涉及分割和组装，无需办理环保自主验收手续；该项目中注塑生产线运行中涉及排放废气，需要再投产前办理环保验收手续。

根据第三方专业机构出具的环保设施自主验收计划及公司出具的说明文件，公司于 2024 年 12 月 18 日取得智能制造基地项目重新报批的环评批复后，立即启动了该项目注塑生产线的自主验收工作，预计办结时间为 2025 年 4 月。

根据《建设项目环境保护管理条例》之规定，编制环境影响报告书、环境影响报告表的建设项目，其配套建设的环境保护设施经验收合格，方可投入生产或者使用；未经验收或者验收不合格的，不得投入生产或者使用。违反本条例规定，需要配套建设的环境保护设施未建成、未经验收或者验收不合格，建设项目即投入生产或者使用，或者在环境保护设施验收中弄虚作假的，由县级以上环境保护行政主管部门责令限期改正，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；逾期不改正的，处 100 万元以上 200 万元以下的罚款；对直接负责的主管人员和其他责任人员，处 5 万元以上 20 万元以下的罚款；造成重大环境污染或者生态破坏的，责令停止生产或者使用，或者报经有批准权的人民政府批准，责令关闭。

由此，公司该建设项目未经环保验收即将部分设备投入生产，存在被环保主管部门处罚的风险。鉴于公司不属于重污染行业，环保设施同时投入运行，排放污染物经第三方检测符合相关规定，未造成严重环境污染，未受到主管部门处罚，并经访谈公司所在地环保主管部门，公司前述行为不构成重大违法行为，具体分析如下：

1. 公司所处行业非属于重污染行业，亦不属于重点排污单位，公司智能制造基地建设项目属于依法编制环境影响报告表的项目，建成后未排放有毒有害

污染物，建设项目地点非属于限批区、环境敏感区、饮用水水源保护区或生态保护红线区。经查阅佛山市生态环境局顺德分局出具的复函、公司提供的《企业信用报告》（无违法违规证明版）并经访谈公司所在地环保主管部门、登陆公司环保主管部门网站确认，2022年1月1日至今，公司不存在违反环境保护相关法律法规记录；

2. 经对公司所在地环保主管部门访谈确认，“图特股份所采用的注塑工艺已为原环评报告表及原环评批复内容所涵盖，且图特股份已针对智能制造基地建设项目办理排污登记，相关产线及其配套的环保设施均按照原环评报告表及批复的要求投入运行，在未超标排放的情况下，公司未验先投的行为不属于重大违法违规行为；图特股份截至目前不存在因该行为产生严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣等情形，在环保设施配套运行、不存在超标排放的前提下，不会因此给予公司处罚或督促公司进行整改”；

3. 公司在智能制造基地注塑设备投产运行时，已同步委托第三方检测机构对该项目的废气（注塑工艺主要是产生废气）排放情况进行检测，检测结果显示废气排放情况符合相关排放标准。根据公司相关人员的说明，截至目前，公司注塑生产线配套的环保设施均已配套投入运营且环境监测数据不存在异常情况，不存在超标排放污染物的情形。

上述注塑工艺涉及环保验收，该等工艺涉及的成本占比较低，对公司营业收入、毛利影响较小。

综上所述，鉴于公司智能制造基地建设项目部分产线已无需办理环境影响评价手续，需要办理环境影响评价手续的产线已经同步建设环保设施，环保设施与生产设备同时投入使用，未导致环境污染，第三方机构的检测报告亦显示排污指标未超过法定标准，并且公司已聘请第三方专业机构开展环保设施自主验收工作并同步对排污情况进行监测，同时，需要经过环保验收方能投产的工艺涉及的成本占比较低，对公司营业收入、毛利影响较小，因此，前述行为不会对公司生产经营造成重大不利影响。

## **二、说明公司劳动用工是否合法合规，是否存在劳动纠纷，是否因用工合规性问题存在重大违法行为，是否影响公司持续经营能力**

经核查，报告期内，公司存在部分月份劳务派遣用工人数超过法定比例、

个别劳务派遣单位不具备经营资质、以及未依法为全体员工缴纳社会保险、住房公积金的法律瑕疵，具体情况如下：

**（一）劳务派遣用工人数超过法定比例、个别劳务派遣单位不具备经营资质**

根据公司提供的劳务派遣合同、劳务派遣单位经营资质文件、劳务派遣人员名单并经核查，公司使用劳务派遣用工存在如下法律瑕疵：

（1）2022 年 1 月、2 月，公司使用的劳务派遣员工数量超过其用工总量的 10%，公司已自 2022 年 3 月起通过将劳务派遣用工转为自聘员工、提高产线自动化程度等方式对前述瑕疵予以规范，截至本回复出具之日，已不存在劳务派遣用工人数超过法定比例的情形；

（2）2022 年 2-3 月期间，佛山市顺德区华三禾人力资源有限公司首次向公司提供 3 名派遣人员，但因未能在限期内补充提供资质文件或说明资质办理进展，公司完成费用结算后即终止与该公司的合作，除前述情形外，报告期内为公司提供劳务派遣服务的单位均具备相应的劳务派遣经营资质。

根据《劳务派遣暂行规定》之规定，用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%。劳务派遣单位、用工单位违反《劳动合同法》和《劳动合同法实施条例》有关劳务派遣规定的，按照劳动合同法第九十二条规定执行。根据《劳动合同法》第九十二条之规定，劳务派遣单位、用工单位违反本法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款，对劳务派遣单位，吊销其劳务派遣业务经营许可证。用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任。

根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条之规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚；涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年。法律另有规定的除外。前款规定的期限，从违法行为发生之日起计算；违法行为有连续或者继续状态的，从行为终了之日起计算。

由此，公司虽曾发生劳务派遣用工比例超过 10% 的情形，但已于 2022 年 3 月主动完成整改，未因此被劳动行政主管部门责令改正，亦未触发《劳动合同法》第九十二条所规定的适用罚款类行政处罚的前提，且公司相关行为已超

过《中华人民共和国行政处罚法》规定的追诉期，因此，前述行为不构成重大违法行为。

## （二）未依法为全体员工缴纳社会保险、住房公积金

经核查，报告期内公司存在未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金、未足额缴纳社会保险及住房公积金的情形。报告期各期末，公司为员工缴纳社保的比例分别为 97.01%、97.55%、97.06%，缴纳住房公积金的比例分别为 97.13%、97.35%、97.25%。部分员工因临近退休/退休返聘、原工作单位未及时退保或自行购买等原因未由公司缴纳社会保险或住房公积金，公司按照不低于当地主管部门规定的社保、公积金最低缴存基数的标准为在职员工缴纳社保、公积金。

根据《中华人民共和国社会保险法》第八十六条规定，用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款；《住房公积金管理条例》第三十八条之规定，违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

由此，公司报告期内未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金、未足额缴纳社会保险及住房公积金的行为违反上述规定，存在被责令限期缴纳或者补足、为人民法院强制执行的风险。

针对上述情形，公司控股股东、实际控制人何骁宇、陈解元已出具专项承诺：“若公司因本次挂牌前存在的社保、住房公积金缴纳或其他劳动用工不合规情形导致公司被相关主管部门要求补缴、处以罚款或遭受其他损失的，本人将全额承担补缴义务，并赔偿公司因此遭受的罚款及其他损失，保证公司不会因此遭受任何损失”。

根据公司提供的企业信用报告（无违法违规证明版）、所在地住房公积金管理部出具的证明并经检索中国裁判文书网、执行信息公开网、信用中国、公司所在地社保及公积金主管部门网站，报告期内，公司不存在因违反社会保障及住房公积金等相关法律法规而被主管部门处罚的情形。

综上所述，公司报告期内未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金、未足额缴纳社会保险及住房公积金的行为存在被处罚或按规定补缴的风险，但鉴于

公司已采取规范措施，报告期内未因此受到行政处罚，且公司实际控制人已出具承诺承担公司因此可能受到的损失，因此，前述事宜不会对公司的持续经营产生重大不利影响。

（三）报告期内的劳动争议或纠纷情况

根据公司提供的诉讼、仲裁资料并通过裁判文书网查询，报告期内，公司存在 3 起劳动诉讼/仲裁案件，基本情况如下：

序号	案号	申请人	诉讼/仲裁请求	诉讼/仲裁结果
1	(2024)粤0606民初26235号	李志超	(1) 请求法院判令被告向原告支付经济补偿金 20,174.17 元； (2) 请求法院判令被告额外向原告支付工资 7,872.25 元； (3) 请求法院判令被告向原告支付 2024 年 1 月 26 日至 2024 年 2 月 3 日、2024 年 2 月 22 日至 2024 年 3 月 17 日期间病假工资 12,243.64 元； (3) 请求法院判令被告承担本案诉讼费用。	调解结案，图特股份需在 2024 年 10 月 31 日前一次性支付李志超 28000 元。 (已履行完毕)
2	佛顺劳人仲案字(2023)10535号	杨玉蓉	申请人于 2023 年 11 月 1 日在工作中受伤，在办理工伤认定手续时欠缺劳动关系证明材料，要求确认与图特股份自 2021 年 7 月 10 日至 2023 年 11 月 10 日期间双方存在劳动关系。	申请人撤诉
3	佛顺劳人仲案字(2022)2452号	凡佳瑶	请求确认 2021 年 12 月 16 日至 2022 年 1 月 25 日期间存在劳动关系，要求被申请人支付违法解除劳动合同经济赔偿金、特定期间的工资差额。	图特股份向其支付解除劳动合同经济补偿金 2118.30 元，驳回申请人的其他仲裁改请求。 (已履行完毕)

除上述案件外，报告期内，公司不存在其他劳动诉讼、劳动仲裁案件。

综上所述，报告期内，公司存在部分月份劳务派遣用工人数超过法定比例、个别劳务派遣单位不具备经营资质、以及未依法为全体员工缴纳社会保险、住房公积金的法律瑕疵，但鉴于公司已采取规范措施，报告期内未因此受到行政处罚，且公司实际控制人已出具承诺承担公司因此可能受到的损失，该等事宜不会对公司的持续经营产生重大不利影响。

**三、说明公司租赁厂房是否涉及集体用地，如涉及，公司租赁农村集体土地方面的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序、是否获得土地承包农户的同意，公司获取前述土地使用权是否合法合规**

根据公司提供的租赁合同及其终止协议，基于公司新的厂房、办公楼已经建成并通过竣工验收，截至本回复出具之日，公司已不存在租赁第三方厂房的情形。

经核查，报告期内公司所承租的第三方厂房所依附土地为集体用地（工业用途），其基本情况如下：

序号	出租方	坐落	用途	建筑面积 (m²)	产权证书	租赁期限	土地性质
1	佛山市顺德区勒流镇联丰纸箱厂	佛山市顺德区勒流街道办事处众涌村委会众涌工业区 2-1-3 号地块	厂房	7,726.99	粤房地权证佛字第 0311069436 号	2020.09.16-2024.12.24	集体土地流转
2	佛山市顺德区海棱电器有限公司	佛山市顺德区勒流街道办事处众涌村委会众涌工业区 2-1-2 号地块	厂房	1,551.34	粤房地权证佛字第 0311088664 号	2020.07.10-2024.12.31	集体土地流转
3	佛山市顺德区创承五金有限公司	佛山市顺德区勒流众涌港口路以西工业区众健路 5 号	厂房	16,157.74	粤（2019）佛顺不动产权第 0126751 号	2022.02.10-2024.04.03	集体土地出让
4	佛山市顺德区勒流新和基五金电器厂	佛山市顺德区勒流街道办事处众涌村委会众涌工业区 3-3 号地块	厂房	7,798.00	粤房地权证佛字第 0031407802 1 号	2022.05.01-2024.03.15	集体土地流转

经查阅上述租赁厂房的产权证书，上述出租方均已经取得相关房地产的不动产权证书，证载规划为工业用途。

根据《广东省集体建设用地使用权流转管理办法》之规定，出让、出租和抵押集体建设用地使用权，须经本集体经济组织成员的村民会议 2/3 以上成员或者 2/3 以上村民代表的同意。根据《顺德市集体所有建设用地使用权流转管理暂行办法》之规定，集体所有建设用地使用权流转是指集体所有建设用地的使用权通过有偿、有限期转让、出租等方式造成土地使用权的转移或实际使用

人发生变更的行为。依本办法流转的土地使用权以及地上附属的房产所有权允许转让、出租、抵押。因此，出租方享有相关房产的出租权。

经查阅公司与出租方签署的租赁合同及其终止协议，该等合同约定不存在违反法律、法规强制性规定的情形，合法有效，公司与出租方之间亦不存在关于合同履行及终止的任何争议或潜在纠纷。

综上所述，公司报告期内所承租厂房为相关集体建设用地使用权人所有，出租方享有对外出租相关房产的权利；公司基于与出租方之间的合法有效的租赁合同使用相关房产，合法合规。

### **【主办券商、律师、会计师回复】**

#### **请主办券商、律师及会计师核查以上事项，并发表明确意见**

##### **（一）核查程序**

就上述事项，主办券商、律师、会计师履行了包括但不限于如下核查程序：

1. 查阅公司智能制造基地项目重新报批的环境影响报告表及更新取得的环评批复文件；
2. 查阅第三方机构出具的环保设施自主验收工作计划表、环境监测报告；
3. 访谈公司所在地环境保护主管部门，确认未验先投行为是否属于重大违法违规行为；
4. 查阅公司的《企业信用报告》（无违法违规证明版）并登陆公司环保主管部门网站，核查公司是否存在因环保违规行为被处罚的记录；
5. 查阅公司报告期内的员工花名册、社保、公积金缴存明细；
6. 查阅公司所在地社会保险、住房公积金主管部门关于缴存基数的公告；
7. 查阅公司签署的劳务派遣协议、劳务派遣单位经营资质文件、报告期内的劳务派遣人员名单、对账单；
8. 查阅公司签署的租赁合同及其终止协议、租赁房产的产权证书；

##### **（二）核查结论**

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

1. 公司智能制造基地项目已经投入运行的部分产线无需办理环境影响评价手续，投入运行的注塑产线需要办理环保验收手续，该项产线环保设施自主验收预计将于 2025 年 4 月完成；公司未经环保验收即投入生产行为存在被处

罚的风险，鉴于公司不属于重污染行业，环保设施同时投入运行，排放污染物经第三方检测符合相关规定，未造成严重环境污染，未受到主管部门处罚，且经访谈公司所在地环保主管部门，公司前述行为不构成重大违法行为；前述行为不会对公司生产经营造成重大不利影响。

2. 报告期内，公司存在部分月份劳务派遣用工人数超过法定比例、个别劳务派遣单位不具备经营资质、以及未依法为全体员工缴纳社会保险、住房公积金的法律瑕疵，但鉴于公司已采取规范措施，报告期内未因此受到行政处罚，且公司实际控制人已出具承诺承担公司因此可能受到的损失，因此，该等事宜不会对公司的持续经营产生重大不利影响。

3. 公司报告期内所承租厂房的出租方系相关房产的所有权人，出租方享有对外出租的权利；公司基于与出租方之间的租赁合同于租赁期间使用相关房产，合法合规。

## **问题 5. 关于历史沿革**

**根据申报文件，公司通过员工持股平台佛山集恒、佛山胜亨实施股权激励。**

**请公司：（1）说明股权激励是否均已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排。（2）结合公司股权激励等待期、目标设计及后续调整情况，说明公司股权激励相关会计处理及其恰当性，是否存在通过股份支付人为调节经营业绩的情形。**

**请主办券商、律师核查事项（1），就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效。（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、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，是否存在不正当利益输送问题。（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。请会计师核查事项（2）并发表明确意见。**

### **【公司回复】**

**一、股权激励是否均已实施完毕，是否存在预留份额、代持或其他特殊利益安排，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件**

截至本回复出具之日，公司通过佛山集恒、佛山盛亨实施的股权激励已实施完毕，不存在预留份额、代持或其他特殊利益安排。

各股东出资来源于自有或自筹资金，其所持有公司股权为其真实持有，不存在股权代持的情形，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。具体核查情况详见本问题主办券商、律师意见之“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，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效”、“三、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，是否存在不正当利益输送问题”所述，

**二、结合公司股权激励等待期、目标设计及后续调整情况，说明公司股权激励相关会计处理及其恰当性，是否存在通过股份支付人为调节经营业绩的情形。**

**（一）原可行权日及等待期确定的依据**

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》：等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利。

根据《合伙协议》对于合伙人离职时的股份安排、退出机制及退出价格确定方式未做限制，实际控制人亲属在缴纳认购款后即取得所持股份的完整所有权及处置权，享有股份对应的股票增值和股利分配等受益权，可以从受让股份中获得收益，该部分人员的股份支付无等待期，授予日与可行权日一致。

根据公司及公司实际控制人、员工持股平台和被激励对象多方签署的《广东图特家居科技股份有限公司股权激励协议》，被激励对象持有的标的份额和标的股权应当遵守以下限售安排：

（1）自被激励对象获授标的份额之日（以被激励对象经工商登记为合伙企业的合伙人之日为准）起至公司在证券交易所首次公开发行股票并上市（以下

简称“上市”）后的 12 个月内，被激励对象不得转让其持有的标的份额或间接持有的标的股权。自目标公司股票上市满 12 个月后，被激励对象获授的标的份额、标的股权分两期解锁，自目标公司股票上市满 12 个月之日起至届满 24 个月前，被激励对象可以转让标的份额或标的股权的 50%，自目标公司股票上市满 24 个月之日起，被激励对象可以转让剩余的标的份额或标的股权。

（2）若被激励对象担任公司董事、监事及高级管理人员的，按照规定，在任职期间每年转让的标的份额或间接转让的标的股权不得超过其本人持有的标的份额或间接拥有的标的股权总数的 25%，离职后半年内，不得转让其标的份额或间接持有的标的股权。

（3）若中国证监会、证券交易所以及法律、法规、规范性文件对被激励对象所持标的份额的转让有其他限制性规定或要求的，被激励对象应当严格遵守相关规定和要求。

（4）合伙企业在图特股份上市前就股份锁定有特别承诺的，在该等承诺期限内，被激励对象不得转让其持有的标的份额或间接持有的公司股份。

（5）上述限售的期间统称为限售期。

被激励对象在限售期内所持标的份额的转让须遵守如下主要条款：

（1）限售期内，除本协议及合伙协议另有约定外，被激励对象主动辞职，或劳动合同到期未续签而离职的，其持有的全部标的份额在其办理离职手续前，应当按照如下规定处理：

① 若届时公司尚未成功上市，则被激励对象应当在其向公司及/或其子公司递交辞职申请当日或在公司向其发出离职通知书或解聘通知书的当日或执行事务合伙人另行指定的期限内，将所持的全部标的份额按照图特股份上一会计年度期末经审计的每股净资产值所对应的每份合伙企业份额的价格转让给何骁宇、陈解元或其指定的第三人。若届时被激励对象持有标的份额未满一年，则其应当按照原始授予价格将所持全部标的份额转让予何骁宇、陈解元或其指定的第三方。

② 若届时公司已经成功上市，则被激励对象应当在其向公司及/或其子公司递交辞职申请当日或在公司向其发出离职通知书或解聘通知书的当日或执行事务合伙人另行指定的期限内，将全部标的份额按照原始授予价款与其以 4.8%

的年单利计算的持股期限内的利息之和(持股期限不满一年的部分,按月计算,月单利率为 0.4%)的价格转让给何骁宇、陈解元或其指定的第三人。

(2)限售期内,被激励对象出现以下情形之一的,执行事务合伙人有权要求被激励对象在公司向其发出离职通知书或解聘通知书的当日,将全部标的份额按照原始授予价格转让予何骁宇、陈解元或其指定的第三人:

① 被激励对象严重违反目标公司及/或其子公司的规章制度或本协议约定的义务的;

② 被激励对象严重失职,贪污受贿、营私舞弊,给目标公司及/或其子公司造成重大损失的;

③ 被激励对象同时与其他用人单位建立劳动关系,对完成公司的工作任务造成严重影响,或者经目标公司提出,拒不改正的;

④ 被激励对象被追究刑事责任的;

⑤ 被激励对象不能胜任工作,经过培训或调整工作岗位,仍不能胜任的;

⑥ 被激励对象因存在其他过失被公司解聘的;

⑦ 被激励对象被合伙企业除名;

⑧ 被激励对象在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行的;

⑨ 法律规定或者合伙协议约定合伙人必须具有相关资格而被激励对象丧失该资格的。

限售期满后,在法律法规和证券交易所允许的前提下,被激励对象可以根据股票市场的具体情况,通过直接转让其持有的标的份额,或通过合伙企业转让其持有的公司股票,从而实现投资收益。

根据《股权激励协议》,被激励对象所持份额股份上市前禁售,自公司股票上市满 12 个月后,被激励对象获授的标的份额、标的股权分两期解锁,自公司股票上市满 12 个月之日起至届满 24 个月前,被激励对象可以转让标的份额或标的股权的 50%,自公司股票上市满 24 个月之日起,被激励对象可以转让剩余的标的份额或标的股权;

《股权激励协议》约定被激励对象在限售期内协商离职的,回购方(何骁宇、陈解元)有权购买被激励对象已授予的全部股权,购买价格为:①若届时公司尚未成功上市,则被激励对象将所持的全部标的份额按照图特股份上一会

计年度期末经审计的每股净资产值所对应的每份合伙企业份额的价格转让给何骁宇、陈解元或其指定的第三人。②若届时公司已经成功上市，则被激励对象将全部标的份额按照原始授予价款与其以 4.80% 的年单利计算的持股期限内的利息之和（持股期限不满一年的部分，按月计算，月单利率为 0.4%）的价格转让给何骁宇、陈解元或其指定的第三人。因此，限售期内，被激励对象无法按照公允价格退出，前述条款隐含“服务期”约定，属于准则规定的“可行权条件中的服务期限条件”，结合《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》的要求，因此以“公开募股成功+禁售期”作为等待期进行测算。

公司于 2022 年 12 月时点，根据公司的 IPO 安排及经营业绩情况，预计在 2023 年 5 月 31 日申报到深圳交易所，并申请在深主板上市。根据截止至 2022 年 12 月注册制（2020 年 6 月 12 日）以来深主板 IPO 公司从申报到上市平均历时 404 天，所以预计公司在 2024 年 7 月 9 日成功上市。

在等待期的股权激励安排中，被激励对象自公司股票上市满 12 个月之日起至届满 24 个月前可以自由处置其总持有股份份额的 50%，自公司股票上市满 24 个月之日起可以自由处置剩余 50% 份额，因此，被激励对象总持有股份份额 50% 的可行权日为 2025 年 7 月 9 日，剩余 50% 份额的可行权日为 2026 年 7 月 9 日。

综上所述，公司股权激励的股份支付的等待期为：被激励对象总持有股份份额 50% 的服务期为 2020 年 11 月 23 日至 2025 年 7 月 9 日，共 55 个月；其剩余 50% 份额服务期为 2020 年 11 月 23 日至 2026 年 7 月 9 日，共 67 个月。

## （二）公司股权激励等待期、目标设计及后续调整情况

公司在《股权激励协议》生效后，关于服务期相关约定无实质性变化，同时被激励对象在此期间未离职。由于各种原因导致公司原本预计成功完成上市时间不准确，使得公司预计股权激励的可行权日及等待期较原本预计时间延长。

公司的股权激励协议约定表明，公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，而公司成功完成上市属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。公司在合理估计未来成功完成上市的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期。等待期内估计成

功完成上市的时点发生变化的，根据重估时点确定等待期，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股权激励费用。

在 2024 年 6 月 30 日，根据当时时点的计划上市时间表并结合经济市场环境等信息，公司预计未来成功完成上市的时点发生变化。根据公司的上市安排、经营业绩情况及市场环境因素，调整预计完成上市时间点为 2026 年 5 月 23 日。

公司调整后股权激励的股份支付的等待期为：被激励对象总持有股份份额 50% 的服务期为 2020 年 11 月 23 日至 2027 年 5 月 23 日，共 78 个月；其剩余 50% 份额服务期为 2020 年 11 月 23 日至 2028 年 5 月 23 日，共 90 个月。

公司根据《企业会计准则》规定重新估计成功完成上市的时点、被激励对象的预计服务期；截至 2024 年 6 月 30 日累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为 2024 年 1-6 月应冲减股权激励费用 67.47 万元。经测算对 2024 年至 2027 年各期股份支付摊销费用影响情况如下：

单位：万元

项 目	原本等待期摊销金 额	最新估计等待期摊 销金额	差异
2024 年度确认股份支付金额	136.83	-18.02	154.85
2025 年度确认股份支付金额	99.26	98.91	0.35
2026 年度确认股份支付金额	30.84	98.91	-68.07
2027 年度确认股份支付金额	-	68.00	-68.00
2028 年度确认股份支付金额	-	19.13	-19.13

注：根据现在上市安排进度预计在 2026 年 5 月 23 日成功完成上市，根据重估时点确定等待期，截至 2024 年 1 月 1 日累计应确认的股权激励费用为 304.96 万元，扣减前期累计已确认金额 421.89 万元，差额作为 2024 年度应确认的股权激励费用，导致 2024 年度股份支付金额为-18.02 万元。

如上表所示，公司预计成功完成上市时间延迟，并将剩余待摊销的股份支付费用总额在新的服务期期间摊销，经测算对 2024 年度至 2027 年度净利润影响分别为增加 2024 年度净利润 154.85 万元、增加 2025 年度净利润 0.35 万元、减少 2026 年度净利润 68.07 万元、减少 2027 年度净利润 68.00 万元和减少 2028 年度净利润 19.13 万元，各期影响金额较小。

综上所述，公司股权激励及后续调整情况相关账务处理符合《企业会计准则》的规定，会计处理恰当。

**【主办券商、律师回复】**

## **一、请主办券商、律师核查事项（1），就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见**

### **（一）核查程序**

就上述事项，主办券商、律师履行了包括但不限于如下核查程序：

1. 查阅公司的全套工商档案；
2. 查阅公司历次增资的会议文件、验资报告、股东出资凭证及出具的承诺文件、填写的调查问卷；
3. 查阅公司自然人股东的身份证明文件、机构股东的营业执照；
4. 查阅索菲亚投资、曾勇、德韬大家居与公司签署的增资认购协议及其补充协议、出资前六个月的银行流水记录、工商变更证明等文件；
5. 查阅公司制定并实施的限制性股权激励方案；
6. 查阅佛山集恒、佛山胜亨合伙人签署的合伙协议、激励协议；
7. 对公司全体股东进行访谈，了解公司历次增资的背景、定价依据，是否存在股权争议或潜在纠纷；
8. 登陆中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统的网站信息查询。

### **（二）核查结论**

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司通过员工持股平台实施的股权激励已实施完毕，不存在预留份额、代持或其他特殊利益安排，公司符合“股权明晰”的挂牌条件；
- 2、公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资资金均为自有或自筹资金，截至本回复出具日，不存在股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效；
- 3、截至本回复出具之日，公司股东入股价格不存在明显异常，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；
- 4、截至本回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议。

**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，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效**

针对公司股权是否真实，主办券商、律师履行了如下核查程序：

- 1.查阅公司的全套工商档案；
- 2.查阅公司历次增资的会议文件、验资报告、股东出资凭证及出具的承诺文件、填写的调查问卷；
- 3.查阅公司自然人股东的身份证明文件、机构股东的营业执照；
- 4.查阅现有股东入股的交易文件索；
- 5.查阅公司现有股东何晓宇、陈解元、曾勇、索菲亚投资、德韬大家居、佛山集恒、佛山胜亨及员工持股平台全体间接股东出资前后的相关银行流水；
- 6.对公司全体股东进行访谈，了解公司历次增资的背景、定价依据，是否存在股权争议或潜在纠纷。

经上述核查，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体的出资资金均为自有或自筹资金，截至本回复出具日，公司不存在股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效。

**三、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，是否存在不正当利益输送问题**

根据公司的工商档案，公司前身迎南五金设立于 2009 年 6 月，自迎南五金设立以来，公司共发生 9 次增资。公司设立及历次增资时股东的入股背景、入股价格、定价依据及资金来源情况如下：

序号	时间	增资方	注册资本	原因/背景	增资价格	定价依据	资金来源
1	2009.06 迎南五金设立	何晓宇	10 万元	设立出资	1 元/元出资额	原始出资价格	自有资金
		陈解元					
2	2012.07 第一次增资	何晓宇	500 万元	扩大经营规模，原股东等比例增资	1 元/元出资额	原始出资价格	自有资金
		陈解元					

序号	时间	增资方	注册资本	原因/背景	增资价格	定价依据	资金来源
3	2013.07 吸收合并健松五金暨第二次增资	何骁宇	510 万元	整合迎南五金和健松五金的股权和资产，实现规模化效应	1 元/元出资额	原始出资价格	吸收合并健松五金的注册资本
		陈解元					
4	2013.11 第三次增资	何骁宇	1,000 万元	扩大经营规模，原股东等比例增资	1 元/股	原始出资价格	自有资金
		陈解元					
5	2017.12 第四次增资	何骁宇	3,200 万元	扩大经营规模，原股东按照持股比例增资	1 元/股	原始出资价格	自有资金
		陈解元					
6	2018.12 第五次增资	何骁宇	4,200 万元	扩大经营规模，原股东按持股比例增资	1 元/股	原始出资价格	自有资金
		陈解元					
7	2020.12 第六次增资	佛山集恒	4,585.1528 万元	引入员工持股平台，对部分核心骨干进行股权激励，同时引入在公司任职的实际控制人部分亲属持股	2.25 元/股	参照公司截至 2019 年 12 月 31 日的账面净资产确定，已作股份支付处理	自有资金
		佛山胜亨					
8	2021.05 第七次增资	索菲亚投资	5,011.0959 万元	投资人看好公司发展经协商一致增资入股	7.42 元/股	参照公司 2020 年扣非净利润（未审）及同行业约 8 倍市盈率协商确定整体估值	自有资金
		曾勇					自有资金、借款
9	2021.10 图特股份第一次增资	何骁宇	8,200 万元	资本公积-股份溢价转增注册资本	/	根据股本溢价按各股东持股比例转增股本	资本公积-股份溢价
		陈解元					
		索菲亚投资					
		曾勇					

序号	时间	增资方	注册资本	原因/背景	增资价格	定价依据	资金来源
		佛山集恒					
		佛山胜亨					
10	2022.11 图特股份 第二次 增资	德韬大家居	8,453.6082 万元	投资人看好 公司发展经 协商一致增 资入股	7.0976 元 /股（对 应转增前 价格 11.61 元/ 股）	参照公司 2021 年扣 非净利润 及同行业 约 9 倍市 盈率协商 确定整体 估值	自有资金

经核查，公司 2020 年 12 月第六次增资价格低于最近一次增资价格（2021 年 5 月第七次增资），系由于本次增资是对核心员工实施股权激励，并同步引入公司实际控制人部分在图特股份任职的亲属持股，其增资价格参照公司截至 2019 年 12 月 31 日的账面净资产确定，具有合理性，并且公司已对本次增资作股份支付处理；公司增资引入索菲亚投资、曾勇、德韬大家居等外部投资者均系参照同行业市盈率对公司整体估值确定，入股价格公允。

由此，公司股东入股价格不存在明显异常，其出资来源于自有或自筹资金，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送。

#### **四、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**

如上所述，截至本回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，经登陆中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统的网站信息查询并经访谈公司股东确认，截至本回复出具日，公司亦不存在股权争议或潜在纠纷。

#### **【会计师回复】**

#### **核查事项（2）并发表明确意见。**

##### **（一）核查程序**

针对上述事项，会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

- 1、查阅佛山集恒、佛山胜亨的合伙协议、全套工商档案；
- 2、向管理层了解公司股权激励相关条款是否有修改，并检查协议文件，复核公司管理层对于可行权日及等待期确定的依据及合理性；

3、复核公司调整前、调整后股权激励的股份支付的等待期及相关依据的合理性；

4、复核公司股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其他相关规定。

## **（二）核查结论**

经核查，会计师认为：

公司确定、调整股份支付预计可行权日及等待期的依据合理，对股份支付相关账务处理符合《企业会计准则》的规定，不存在通过股份支付人为调节经营业绩的情形。

## **问题 6. 其他事项。**

**（1）关于固定资产与在建工程。根据申报材料，①报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 8,127.97 万元、9,194.27 万元和 30,514.64 万元，在建工程账面价值分别为 452.32 万元、24,029.24 万元和 11,213.36 万元，公司 2024 年智能制造基地建设项目部分厂房转固导致固定资产增长较多，存在利息资本化的情形。请公司：①说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；公司机器设备占收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异。②结合公司当前的销量、产量情况、项目规划、当前建设进度、资金来源，说明公司各项在建工程建设具体内容及必要性；说明资本化利息是否准确，是否存在与其他资金混用，相关款项的内部控制是否建立健全并执行有效；说明在建工程转固时点及金额是否可靠、准确，是否存在长期未转固或提前、延后转固的情况，相关资产的实际投产情况及实际产量，生产运转是否符合预期。③说明报告期内在建工程的主要建造方或设备供应商情况、建造和固定资产购置合同、工程决算情况等情况；说明公司是否与前述建造方或供应商存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小的情况、前述建造方或供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性，是否存在通过长期资产形成体外循环的情况。④说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响；说明报告期内固定资产、在建工程**

减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。⑤说明公司各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制是否健全、是否得到有效执行。⑥说明公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明公司对固定资产、在建工程的核查程序及结论。

(2) 关于抵押。根据申请文件，公司的部分不动产权等处于抵押状态。请公司说明：抵/质押物的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响。请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

(3) 关于股利分配。根据申报材料，报告期内公司股利分配 3,000 万元。请公司：①说明分红的原因，分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。②说明公司分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规。请主办券商及会计师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及律师核查事项②并发表明确意见。

(4) 关于前次 IPO 申报。①公司曾于 2023 年申报深交所主板并撤回申请，期间被现场检查。②根据申报材料，报告期内公司存在前期会计差错更正，事项涉及 2022 年研发费用与制造费用混同、收入跨期、生产成本与管理费用混同的情形。请公司：①说明前次终止审核的原因，申报过程中是否存在信息披露违规，是否存在可能影响本次挂牌且尚未消除的相关因素。②对照前次 IPO 申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与前次 IPO 申报信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因。③说明前次 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露。④说明公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及有效性。⑤说明前次 IPO 申报期间现场检查中公司存在的问题、规范整改措施及其有效性，是否存在重大违法违规或影响财务真实性，是否符合挂牌条件。⑥逐项说明公司前期会计差错更正的具体情况，后续是否仍存在类似会计差错，更正

是否完整、规范是否彻底。请主办券商、律师补充核查事项①-⑤，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明其他流动资产中发行费用核算未费用化是否符合《企业会计准则》的规定。

(5) 其他问题。请公司：①按照产品类型，结合平均单价、平均成本，说明公司与同行业可比公司的差异情况及合理性。②说明其他应付款中与自然人袁嘉慧存在的“其他”往来所发生的背景，以及“援助金”的具体情况，账龄逐渐拉长的原因及合理性。③说明公司销售费用中佣金逐期下降，2024 年 1-6 月降为 0 的原因及合理性，说明佣金的核算内容、涉及主要服务商，是否与公司存在关联关系或异常资金往来。④结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等补充披露报告期合同负债规模及逐年增长的原因及合理性，是否符合行业特征；说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，期后结转情况。⑤客户、供应商中为公众公司的，说明公司与其公开信息披露的一致性 & 差异情况。⑥说明公司高管变化频繁的原因及合理性，对公司经营是否造成不利影响。⑦说明 EMUCA 对公司授权专利对公司报告期内收入、毛利的贡献程度，公司是否对该专利存在重大依赖，如有，请作重大事项提示。请主办券商及会计师核查①-⑤并发表明确意见。请主办券商、律师核查⑥-⑦并发表明确意见。

一、关于固定资产与在建工程

【公司回复】

(一) 说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；公司机器设备占收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异。

1、公司各产品各期产能、产能利用率、产量情况

报告期内，公司主要产品的产量、销量、产能及其利用率情况如下：

产品	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
铰链	产能（万对）	6,256.38	11,926.03	11,635.78
	产量（万对）	5,477.96	11,070.00	9,387.26
	销量（万对）	5,384.14	11,001.08	9,444.51
	产能利用率	87.56%	92.82%	80.68%
	产销率	98.29%	99.38%	100.61%

产品	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
滑轨	产能（万套）	528.48 <sup>注2</sup>	1,117.45	888.47
	产量（万套）	484.99	1,081.95	844.04
	销量（万套）	462.69	1,064.71	854.50
	产能利用率	91.77%	96.82%	95.00%
	产销率	95.40%	98.41%	101.24%
移门系统	产能（万套）	103.17 <sup>注3</sup>	273.67	203.25
	产量（万套）	89.72	219.39	170.88
	销量（万套）	82.70	222.48	176.98
	产能利用率	86.97%	80.17%	84.07%
	产销率	92.17%	101.41%	103.57%
收纳系统	产能（万套）	12.95	24.00	14.26
	产量（万套）	11.52	20.87	11.65
	销量（万套）	10.92	20.14	11.98
	产能利用率	88.90%	86.99%	81.68%
	产销率	94.83%	96.48%	102.95%

注 1：上述产量数据含成品采购；

注 2：2024 年 1-6 月滑轨产能相对 2023 年度有所下降，主要系一条缓冲钢珠轨生产线停用导致；

注 3：2024 年 1-6 月移门系统产能相对 2023 年度有所下降，主要系产品结构变化，生产难度相对增加所致；

## 2、公司生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途

### （1）公司生产流程中的核心环节

公司产品的核心技术主要体现在产品结构设计和产品自动化生产的实现环节，包括注塑、模具开发、弹簧制造、油缸制造等，这些环节需要较多的人工作业，依赖较高的技术积累和人员经验，而对机器设备的需求比较少。

公司产品的主要生产流程包括冲压、注塑、检验、表面处理、组装、防锈处理、焊接、折弯、包装等环节。其中，注塑、检验、组装等工序为产品生产流程中的核心环节。

各生产环节的具体情况如下：

序号	环节	描述
1	冲压	将钢材冲压成具体形状并打孔、折压成型的过程，包括冲裁、冲孔、弯曲几种工艺，此步骤从投料到出料主要由自动化装置完成，生产效率高，所需人员少，安全性高。

序号	环节	描述
2	注塑	把注塑原料输送到注塑机内，注塑机产生压力将注塑原料挤压成注塑产品（部件）；通过切换不同的注塑成型模具，原材料可注塑成型为各种零部件。
3	检验	对半成品、成品进行检测的过程，其中油缸等重要部件采用自动化检验机进行逐个检测；产成品按批次进行抽检，由检测实验室进行。
4	表面处理	通过电镀、喷油、喷粉、热处理、震光、烤漆等工艺，对工件的表面进行加工，以达到耐腐蚀、美观等功能。
5	组装	将各种配件按顺序和结构组合安装在一起的过程，此过程涉及部件多、步骤繁琐，是自动化技术效率体现的关键。
6	防锈处理	将相关部件浸泡在防锈油中，使其达到表面防锈的效果。
7	焊接	将金属材质零部件通过焊接的方式连接起来的工艺，主要用在滑轨、收纳系统产品上。
8	折弯	将钢丝线材、钣金件等金属材料通过折弯机上的折弯刀模弯曲成特定形状的过程，此工艺主要系收纳系统产品涉及。
9	包装	将产品及其配件匹配并装入定制包装袋、包装箱并打包的过程。
10	成品入库	对成品进行入库并进行管理的过程。

（2）机器设备的使用情况及具体用途

公司的机器设备主要用于组装、冲压、注塑和测试，截至 2024 年 6 月 30 日，公司主要机器设备整体成新率为 71.85%，处于正常使用状态，使用情况良好。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司主要生产设备及其应用的生产环节情况如下：

金额单位：万元

序号	生产环节	资产名称	原值	累计折旧	账面价值	成新率
1	冲压	冲压机	3,287.81	1,111.16	2,176.65	66.20%
		攻牙机	209.19	65.43	143.76	68.72%
2	组装	自动组装机	4,061.82	830.60	3,231.22	79.55%
		组装设备	438.94	132.62	306.32	69.79%
3	注塑	注塑设备	606.15	267.65	338.50	55.84%
4	焊接	焊机	284.72	81.21	203.51	71.48%
5	折弯	弹簧机	175.06	75.49	99.57	56.88%
6	测试	测试机	309.84	66.98	242.87	78.38%
7	包装	打包机	196.01	50.83	145.18	74.07%
8	其他	空压机	223.24	88.81	134.43	60.22%
		送料机	287.47	66.38	221.09	76.91%
合计			10,080.27	2,837.16	7,243.11	71.85%

综上所述，公司产品生产的核心环节注塑、检验、组装等，公司机器设备亦主要用于上述环节，使用情况良好。

### 3、机器设备的价值变动与产能的变化趋势的一致性

报告期内，公司的机器设备<sup>注1</sup>的价值变动和各类产品的产能变动情况如下：

#### （1）铰链

单位：万元、万对

项目	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末
	数值	变动比率	数值	变动比率	数值
与铰链相关的机器设备原值	6,361.91	15.36%	5,514.63	32.30%	4,168.39
铰链产能	6,256.38	10.38%	11,926.03	2.49%	11,635.78

注：2024 年 6 月末产能变动比率=2024 年 6 月末铰链产能数值\*2/2023 年度铰链产能数值-1，下列产品的 2024 年 6 月末产能变动比率计算公司与此相同。

报告期内，公司铰链产能呈现增长趋势，但其 2023 年的增长幅度低于与铰链相关的机器设备原值增长幅度，主要原因在于：公司购买机器设备搭建自动化铰链生产线，使得铰链产能逐年提升；出于发展战略的考虑及下游需求的原因，公司逐渐增加缓冲铰链的生产线、减少普通铰链的生产线，由于缓冲铰链的结构更为复杂、生产步骤更为繁琐，因此，公司总铰链产能的增幅小于机器设备及收入的增幅，具备合理性。

#### （2）滑轨

单位：万元、万套

项目	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末
	数额	变动比率	数额	变动比率	数额
与滑轨相关的机器设备原值	3,692.83	12.85%	3,272.45	19.82%	2,731.25
滑轨产能	528.48	6.07%	1,117.45	25.77%	888.47

2023 年和 2024 年 1-6 月，公司与滑轨相关的机器设备原值分别增加 19.82% 和 12.85%，滑轨产能分别增加 25.77% 和 6.07%，二者的变动趋势一致。由于公司的滑轨产线的产能于 2022 年及以后逐步释放，因此 2023 年度和 2024 年 1-6 月公司滑轨的产能增速高于与滑轨相关的机器设备原值的增速。

<sup>1</sup> 注：机器设备含各产品专用机器设备和共用设备，对于各产品共用的机器设备，此处按各产品每年实际的使用工时将机器设备原值分摊，作为各产品相关的机器设备原值。

### (3) 移门系统

单位：万元、万套

项目	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末
	数额	变动比率	数额	变动比率	数额
与移门系统相关的机器设备原值	331.14	9.27%	303.04	-3.04%	312.54
移门系统产能	103.17	9.59%	273.67	34.65%	203.25

2023 年度，与移门系统相关的产能有所上升，但与移门系统相关的机器设备原值相对有所减少，主要系与移门系统相关的机器设备以共用设备为主，2023 年移门系统的生产工时相对其他产品增幅较小，因此其按工时分摊的共用机器设备的原值相对减少，导致与移门系统相关的机器设备原值整体下降。

2024 年 1-6 月，公司与移门系统相关的机器设备原值增加，公司产能同步增长。

### (4) 收纳系统

单位：万元、万套

项目	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末
	数额	变动比率	数额	变动比率	数额
与收纳系统相关的机器设备原值	230.47	23.05%	187.30	2.00%	183.63
收纳系统产能	12.95	36.89%	24.00	68.29%	14.26

2023 年，公司与收纳系统相关的机器设备原值增加 2.00%，收纳系统产能 2023 年度增加 68.29%，公司与收纳系统相关的机器设备原值相对稳定，产能的变化主要通过增减收纳系统的生产人员进行调节，因此其变化具备合理性。

2024 年 1-6 月，公司与收纳系统相关的机器设备原值增加 23.05%，公司产能同步增长。

综上所述，公司机器设备的价值变动与对应的产品产能具有匹配性。

#### 4、公司机器设备占收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异。

报告期内，公司机器设备占收入的比例与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
悍高集团	16.31%	7.69%	7.05%
星徽股份	54.60%	27.80%	19.17%
顶固集创	54.10%	23.04%	27.26%
坚朗五金	25.70%	10.24%	9.74%

炬森精密	52.97%	23.37%	19.05%
同行业平均值	40.74%	18.43%	16.45%
公司机器设备原值	11,378.74	10,001.23	7,984.62
公司机器设备占收入的比例	28.34%	12.11%	11.49%

如上表所示，报告期内，公司机器设备占营业收入的比例分别为 11.49%、12.11%和 28.34%，低于行业平均水平，主要系公司与同行业可比公司业务构成不同、经营模式及业务规模存在差异所致。

（二）结合公司当前的销量、产量情况、项目规划、当前建设进度、资金来源，说明公司各项在建工程建设具体内容及必要性；说明资本化利息是否准确，是否存在与其他资金混用，相关款项的内部控制是否建立健全并执行有效；说明在建工程转固时点及金额是否可靠、准确，是否存在长期未转固或提前、延后转固的情况，相关资产的实际投产情况及实际产量，生产运转是否符合预期

### 1、公司当前的销量、产量情况

公司产品当前的销量、产量情况详见本题之“（一）说明各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；公司机器设备占收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异。”之“1、公司各产品各期产能、产能利用率、产量情况”。

### 2、公司当期项目建设进度、资金来源情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司在建工程项目的建设进度及资金来源情况如下：

单位：万元

项目	项目总预算	账面价值	项目累计发生额	项目累计转固金额	当前建设进度	资金来源
设备安装工程	不适用	295.41	不适用	不适用	建设中	自有资金
智能制造基地建设项目	47,357.54	10,587.59	31,112.42	20,524.83	建设中	自有资金及金融机构贷款
研发中心建设项目	3,608.48	318.10	318.10	-	建设中	自有资金及金融机构贷款
分布式光伏发电项目	680.00	12.26	12.26	-	建设中	自有资金

项目	项目总预算	账面价值	项目累计发生额	项目累计转固金额	当前建设进度	资金来源
合计	51,646.02	11,213.36	31,442.78	20,524.83	-	-

注：账面价值+项目累计转固金额=项目累计发生额

公司在建工程-设备安装工程的主要为公司外购设备及零配件进行自主组装、调试自动化设备等相关支出。公司的主要在建工程项目包括智能制造基地建设项目、研发中心建设项目和分布式光伏发电项目，截至本回复出具日，上述项目建设进度如下：

智能制造基地项目已完成主体土建工程建设。其中，智能制造基地建设项目（一期）已转固，智能制造基地建设项目（二期）包含厂房二、办公楼、综合宿舍楼、道路和围墙：截至 2024 年 12 月，厂房二、道路和围墙建设完成，该部分在建工程转为固定资产，金额为 5,556.01 万元，办公楼和综合宿舍楼装修工程尚未完工，预计转固时间为 2025 年上半年。

研发中心建设项目已完成主体土建工程建设，后续将继续启动装修工程、设备及软件购置等。

分布式光伏发电项目已初步完成光伏面板的铺设，项目仍在建设中。

如上表所示，公司在建工程项目的资金主要来源于自有资金和金融机构贷款。报告期内，公司累计经营活动产生的现金流量净额 3.52 亿元，累计筹资活动产生的现金流量净额 1.15 亿元；截至 2024 年 6 月 30 日，公司货币资金余额 3,422.70 万元，银行授信额度达 5 亿元，公司现金流良好，能够满足上述项目阶段性建设的需要。

### 3、在建工程规划、建设具体内容及必要性

上述主要项目的规划及具体内容如下：

#### （1）智能制造基地建设项目

##### 1）项目规划及建设的具体内容

智能制造基地建设项目通过建设标准化的生产厂房、仓库以及配套的生活办公设施、购置先进的生产设备和信息化系统、招聘高素质且经验丰富的生产及管理人员，打造一个自动化水平高、空间结构布局合理、清洁环保的五金产品生产基地。本项目的建设，将进一步提升公司的装备及技术工艺水平，缩短产品生产

周期，从而提高生产效率和产品质量稳定性，增强公司快速响应的能力，最终增强公司的核心竞争力，为公司的持续发展奠定基础。

①项目概算

本项目总投资 47,357.54 万元，其中建设投资 45,102.41 万元，占比 95.24%；预备费 2,255.12 万元，占比 4.76%，具体投资构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目		金额	比例
1	建设投资		45,102.41	95.24%
其中：	场地建设投入		31,030.00	65.52%
	设备及软件投入金额		14,072.42	29.72%
	其中：	设备投入金额	13,692.42	28.91%
		软件投入金额	380.00	0.80%
2	预备费		2,255.12	4.76%
项目总投资			47,357.54	100.00%

②项目实施主体及选址情况

本项目由广东图特精密五金科技股份有限公司为主体进行实施，位于佛山市顺德区勒流街道众涌村涌固路 1 号，公司已取得国有建设用地使用权，不动产权证书编号为：粤（2024）佛顺不动产权第 0196932 号。

③项目实施进度计划

本项目建设期为 36 个月，前 3 个月完成项目的工程设计及准备工作，第 4-27 个月逐步完成场地建设及装修工程，第 16-30 个月逐步完成生产设备及软件的购置及安装调试，第 25-33 个月逐步完成人员的招聘及培训，第 31-36 个月完成试运行及验收等工作。项目建设期的主要工作内容及具体进度计划如下：

项目进度安排	建设期（月）											
	3	6	9	12	15	18	21	24	27	30	33	36
工程设计及准备工作												
土建及装修工程												
设备及软件购置												
人员招聘、培训												
试运行与验收												

④项目备案情况

本项目已于 2022 年 11 月 28 日取得佛山市顺德区发展和改革局批复的广东

省企业投资项目备案证，备案号：2211-440606-04-01-105568。

## 2) 项目建设必要性

报告期内，公司的铰链产能利用率分别为 80.68%、92.82%和 87.56%，产销率分别为 100.61%、99.38%和 98.29%；公司滑轨产能利用率分别为 95.00%、96.82%和 91.77%，产销率分别为 101.24%、98.41%和 95.40%；公司移门系统产能利用率分别为 84.07%、80.17%和 86.97%，产销率分别为 103.57%、101.41%和 92.17%；公司收纳系统产能利用率分别为 81.68%、86.99%和 88.90%，产销率分别为 102.95%、96.48%和 94.83%。

因此，公司产能利用率和产销率始终保持在较高的水平。随着公司规模不断扩大，有必要进一步提高产能。

受良好的国家和地方政策、城镇居民可支配收入增长推动家居市场消费升级、我国城市化率的提升和二次装修增加新的家居市场需求以及我国家居五金产品的出口额持续增加等相关因素的共同影响，预计未来几年公司家居五金产品的市场需求将持续增长。公司现有产能利用率已处在较高水平，增加公司产能是公司把握市场增长机遇、扩大业务规模、提升公司盈利能力的有力保障。

智能制造基地项目将建设标准化的生产厂房、仓库以及配套的生活办公设施，购置先进的生产设备和信息化系统，招聘高素质且经验丰富的生产及管理人员，打造一个自动化水平高、空间结构布局合理、清洁环保的五金产品生产基地。

公司已停止租赁第三方场地，将滑轨分厂、收纳分厂搬迁至智能制造基地，并将部分铰链生产线搬迁至智能制造基地，后续将根据市场需求不断投入设备，完全达产后（含旧设备搬迁过去的产能）该项目铰链产能可达到 1.75 亿对，收纳系统产能可达到 50 万套，滑轨产能可达到 1,750 万套、移门系统产能可达到 500 万套，能够有效缓解公司目前的产能困境，为公司的持续发展提供保障。

综上所述，智能制造基地项目的建设具备必要性。

## (2) 研发中心建设项目

### 1) 项目规划及建设的具体内容

研发中心建设项目将通过建设研发中心，在已经掌握的技术基础上，进一步加大在铰链、滑轨、移门组件系统、衣柜收纳产品以及家居五金整体解决方案等方面的创新能力；此外，围绕智能化的行业发展方向，以及下游市场打造智慧家

居的需求，公司还将进一步开展上翻门配件系统、口袋门配件系统、骑马抽同步反弹滑轨等一系列研发项目，从而为产品的更新迭代做好技术储备，有效提升公司产品的市场竞争力。

①项目投资概算

本项目投资预算为 3,608.48 万元，包含建设投资 1,572.00 万元，项目实施费用 1,957.88 万元及预备费 78.60 万元，具体投资构成如下表所示：

单位：万元

序号	项目	金额	比例
1	建设投资	1,572.00	43.56%
其中	硬件设备及软件投入	772.00	21.39%
	场地投入	800.00	22.17%
2	预备费	78.60	2.18%
3	项目实施费用	1,957.88	54.26%
项目总投资		3,608.48	100.00%

②项目实施主体及选址情况

本项目由广东图特精密五金科技股份有限公司为主体进行实施，位于佛山市顺德区勒流街道众涌村涌固路 1 号，公司已取得国有建设用地使用权，不动产权证书编号为：粤（2024）佛顺不动产权第 0196932 号。

③项目实施进度计划

本项目建设期为 24 个月。建设期的主要工作为：工程设计及准备工作、土建及装修工程、设备及软件购置、人员招聘、试运行与验收几个阶段。项目具体的实施进度计划如下：

项目进度安排	建设期（月）											
	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
工程设计及准备工作												
土建及装修工程												
设备及软件购置												
人员招聘												
试运行与验收												

④项目备案情况

本项目已于 2023 年 1 月 30 日取得佛山市顺德区发展和改革局批复的广东

省企业投资项目备案证，备案号：2301-440606-04-01-936091。

## 2) 项目建设的必要性

### ①顺应五金行业发展的新趋势，满足消费者产品需求，提升核心竞争力

公司是一家集研发、生产和销售为一体的专业精密五金企业，目前公司产品以家居五金产品为主，主要向客户提供铰链、滑轨、移门系统、收纳系统、反弹器等产品，产品广泛应用于衣柜、橱柜、移门等家居产品中。近年来，随着消费者对家居装饰的要求不断提高，消费者对家居五金的需求也从价格、美观、耐用等传统性能，不断上升为智能化、舒适化、便捷化的需求。市场需求的变化促使行业转型升级，优秀品牌企业不断加大研发创新的投入力度，不断推出新的、满足消费者需求的产品，以在激烈的市场竞争中取得优势。

通过本项目的建设，公司将购置先进的研发设备、招聘优秀的研发人才，科学高效化的利用资金、人才和设备之间的相互协同关系，开展更多类型、更具针对性的技术研发和工艺设计工作。本项目实施后，公司将有充足的研发技术条件及能力，更好地开发符合下游客户需求的精密五金产品，从而使公司能够紧紧抓住家居行业发展的新趋势，满足消费者产品需求，进而抢占行业竞争制高点。

### ②优化产品工艺、提升产品质量

家居五金行业作为家居产业链的重要分支之一，与家居产业的发展联系十分密切。其中，对于大型高端的家居企业客户而言，对供应商产品的相关技术指标要求较为严格。具体来说，家居五金作为家居产品的重要配件，起着转折、支撑、连接等作用，五金配件质量的高低很大程度上影响着家居产品的使用寿命以及使用体验的舒适性。因此，供应商的生产技术和产品质量指标是大型高端家居企业客户择选优秀家居五金制品供应商的最重要硬性标准。近年来，公司逐步将营销重心转向产品附加值更高的大型家居企业客户，陆续开拓了索菲亚、金牌家居、欧派家居、好莱客、顾家家居、尚品宅配等知名企业客户。这些优质大型客户对家居五金制品的质量、型号、耐用度等指标有着较为严格的考量与标准，公司要想进一步保持并促进与其相关的业务合作，优化产品工艺、提升产品质量就显得尤为必要。

通过本项目的建设，公司将有充足的场地、设备、资金及人才资源，组建国内一流的产品研发设计和试验测试平台，打造家居五金行业内领先的技术中心，

有助于优化家居五金产品的设计、测试等工艺流程、从而提升产品质量，促进与优质大型客户的良好合作，实现公司长期发展的战略目标。

### ③缩短研发周期，降低研发成本

近年来，随着下游新兴应用领域的快速发展，对家居五金配件产品的质量水平和开发周期要求越来越高。公司作为一家集研发、生产、营销及售后服务为一体的大型专业家居五金系统服务商，想要保持并提高在家居五金市场上的竞争优势，就需要时刻紧跟市场的发展趋势，积极开展原有系列产品的迭代升级以及新系列产品的创新开发。因此，提高公司的研发能力，有效缩短研发周期，不仅可以加快公司产品研发的速度还可以大幅降低研发成本，这对于企业而言，是十分关键且必要的。

通过本项目的实施，一方面，公司将采购大量先进的加工和测试专业设备以提高自主生产模具的制造水平，进而令出模速度、模具精度、制造产品质量均得到大幅度的提升；另一方面，公司将通过自行设计以及购买业内先进的试验检测设备，以期能够进行温度场的分析试验、动态刚度试验以及超正常工作条件试验等试验检测，利用自主检测、验证，从而进一步提高研发质量。整体来看，本次项目实施后，公司将能实现提升产品质量和缩短新产品开发周期，有效增强公司对潜在市场契机的把握能力。

综上所述，研发中心建设项目的建设具备必要性。

### （3）分布式光伏发电项目

#### 1) 项目规划及建设的具体内容

为贯彻执行《节约能源法》，响应国家节能减排的要求，公司高度重视能源管理，积极做好节能减排工作。因此，公司募投项目智能制造基地建设项目采取了包括搭建光伏电站、能源管理节能措施、生产设备系统节能措施和动力设备系统节能措施等在内的一系列节能措施，以合理利用能源，减少能源消耗，提高能源利用效率。

根据公司募投项目智能制造基地建设项目的《节能报告》设计方案，公司拟采用在屋顶安装太阳能光伏电站的方式进行技术节能。

该项目拟于公司智能制造基地屋顶安装太阳能光伏电站，解决企业拉闸限电的困境，起到削峰填谷的电力协调作用，节省企业每年的市电使用量；另一方

面，太阳板使太阳光不直射屋面，降低房屋内部环境温度，减少了夏天空调的使用时间，可减少企业耗电量。

2023 年 2 月 28 日，上述《节能报告》已通过佛山市发展和改革委员会审批，并出具《佛山市发展和改革局关于广东图特家居科技股份有限公司智能制造基地建设项目节能报告的审查意见》（佛发改新能许可〔2023〕14 号）。

分布式光伏发电项目的具体情况如下：

项目	数值
拟投资总额	680 万元
装机容量	3,300 千瓦
年满发小时数	990 小时
年发电量	3,267,000 千瓦时
预计节省电力费用	300 万元/年

2) 项目建设的必要性

公司本次分布式光伏发电项目通过在屋顶安装太阳能光伏电站的方式进行技术节能，该光伏系统所发电量将优先为公司厂区内的电气设备所消耗，从而减少公司每年的市电用量，达到技术节能的目的，响应国家节能减排的要求，具备必要性。

综上所述，上述在建工程项目均围绕公司主营业务，预计建成后能为公司带来经济效益，具有必要性。

4、各期在建工程资本化利息是否准确

根据《企业会计准则 17 号——借款费用》“企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本”。符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

2022 年公司不存在利息资本化情况，2023 年，公司取得专门借款用于生产基地建设项目，截至 2023 年 12 月 31 日，公司累计提款 15,811.08 万元，满足资本化条件的利息金额为 196.14 万元。截至 2024 年 6 月 30 日，公司累计提款 18,311.08 万元，累计产生银行借款利息 483.75 万元，其中资本化利息金额 418.47 万元、因智能制造基地建设项目（一期）竣工验收后产生的费用化利息金额 65.28 万元。

根据智能制造基地建设项目（一期）、（二期）实际占用借款资金比例确定两期各自对应的利息金额，具体占比情况如下：

单位：万元、%

截至 2024 年 6 月 30 日公司 专项借款总金额	专项借款用途	各期实际 占用资金 金额	各期实际 占用资金 占比	工程进度	利息费用入 账情况
18,311.08	用于智能制造基地建设项目（一期）、（二期）	10,666.11	58.25	2024 年 4 月竣工验收	自 2024 年 4 月验收之后费用化；其余资本化
		7,644.97	41.75	未完工	资本化

智能制造基地建设项目（一期）于 2024 年 4 月转固，2024 年 5-6 月产生的银行借款利息按智能制造基地建设项目（一期）建设资金占用借款比例确认费用化利息 65.28 万元、按智能制造基地建设项目（二期）建设资金占用借款比例确认资本化利息 46.78 万元。

智能制造基地建设项目（一期）于 2024 年 4 月转固，2024 年 5-6 月产生的银行借款利息按智能制造基地建设项目（一期）建设资金占用借款比例确认费用化利息 65.28 万元、按智能制造基地建设项目（二期）建设资金占用借款比例确认资本化利息 46.78 万元。

资本化利息具体计算过程如下：

单位：万元、天

序号	借款本金	借款年利率（%）	借款开始日	借款结束日	截至 2024 年 6 月 30 日						
					开始计息时点	结束计息时点	利息资本化计息天数	资本化期间产生的收益	利息费用	其中：费用化利息金额	其中：资本化利息金额
1	3,000.00	3.20	2023/6/5	2031/5/7	2023/6/5	2024/6/5	366	-	94.63	6.99	87.64
		2.85 <sup>注 2</sup>			2024/6/5	2024/6/30	25	-	9.15	3.60	5.55
2	1,000.00	3.20	2023/6/25	2031/5/7	2023/6/25	2024/6/30	371	-	33.07	3.67	29.39
3	2,000.00	3.20	2023/7/3	2031/5/7	2023/7/3	2024/6/30	363	-	33.16	7.35	25.81
4	900.00	3.20	2023/7/3	2031/5/7	2023/7/3	2024/6/30	363	-	60.67	3.31	57.36
5	1,000.00	3.10	2023/7/25	2028/7/24	2023/7/25	2024/6/30	341	-	29.45	3.56	25.89
6	2,811.08	3.10	2023/8/3	2028/8/2	2023/8/3	2024/6/30	332	-	80.61	10.01	70.60

7	1,000.00	3.10	2023/9/12	2028/9/11	2023/9/12	2024/6/30	292	-	25.23	3.56	21.67
8	1,000.00	3.10	2023/10/25	2028/10/24	2023/10/25	2024/6/30	249	-	21.53	3.56	17.97
9	1,900.00	3.10	2023/11/8	2028/11/7	2023/11/8	2024/6/30	235	-	38.61	6.77	31.85
10	1,200.00	3.10	2023/12/15	2028/12/14	2023/12/15	2024/6/30	198	-	20.56	4.28	16.29
11	2,500.00	3.00	2024/1/5	2029/1/4	2024/1/5	2024/6/30	178	-	37.08	8.62	28.47
合计									483.75	65.28	418.47

注 1：借款利息计算全年天数为 360 天，借款利息=未偿还本金\*年利率\*计息天数/360。

注 2：公司上述长期借款利率类型均为浮动利率，以 12 月为浮动周期；每一周期的借款利率以周期开始日前 1 个工作日全国银行同业拆借中心公布的 1 年期利率（LPR）为基准利率调减相应基本点为准。

单位：万元、天

序号	借款本金	借款年利率（%）	借款开始日	借款结束日	截至 2023 年 12 月 31 日					
					开始计息时点	结束计息时点	利息资本化计息天数	资本化期间产生的利息费用	资本化期间产生的收益	资本化利息金额
1	3,000.00	3.20	2023/6/5	2031/5/7	2023/6/5	2023/12/31	210	56.00	-	56.00
2	1,000.00	3.20	2023/6/25	2031/5/7	2023/6/25	2023/12/31	190	16.89	-	16.89
3	2,000.00	3.20	2023/7/3	2031/5/7	2023/7/3	2023/12/31	182	32.36	-	32.36
4	900.00	3.20	2023/7/3	2031/5/7	2023/7/3	2023/12/31	182	14.56	-	14.56
5	1,000.00	3.10	2023/7/25	2028/7/24	2023/7/25	2023/12/31	160	13.78	-	13.78
6	2,811.08	3.10	2023/8/3	2028/8/2	2023/8/3	2023/12/31	151	36.55	-	36.55
7	1,000.00	3.10	2023/9/12	2028/9/11	2023/9/12	2023/12/31	111	9.56	-	9.56
8	1,000.00	3.10	2023/10/25	2028/10/24	2023/10/25	2023/12/31	68	5.86	-	5.86
9	1,900.00	3.10	2023/11/8	2028/11/7	2023/11/8	2023/12/31	54	8.84	-	8.84
10	1,200.00	3.10	2023/12/15	2028/12/14	2023/12/15	2023/12/31	17	1.76	-	1.76
合计								196.14	-	196.14

注：1、借款利息计算全年天数为 360 天，借款利息=未偿还本金\*年利率\*计息天数/360。

公司借款费用开始资本化的时点、停止时点与企业会计准则对比分析如下：

企业会计准则规定		公司情况	
		判断依据	是否满足
借款费用开始资本化的时点	资产支出已经发生	公司于 2022 年 12 月前已支付第一笔工程款，且工程购建活动已经开始。	是，资本化开始时点为实际提款日
	使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始		

企业会计准则规定		公司情况	
		判断依据	是否满足
	借款费用已经发生	公司于 2023 年 6 月起分批提款，借款费用已经发生。	
借款费用停止资本化的时点	购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态	报告期内，智能制造基地建设项目一期已于 2024 年 4 月 30 日完工转固，二期尚未达到预定可使用或者可销售状态。	部分适用，截至 2024 年 6 月末，智能制造基地建设项目一期已于 2024 年 5 月起借款费用停止资本化，二期尚未达到预定可使用状态。

根据企业会计准则规定，在借款费用资本化期间内，每一会计期间的利息资本化金额，应当按照下列规定确定：专门借款资本化金额=（资本化期间）专门借款当期实际发生的利息费用－（资本化期间）闲置资金的存入银行的利息收入或暂时性投资的投资收益。公司收到专项借款后立即支付工程款，不存在闲置资金存入银行的利息收入，故公司资本化利息为实际借款日至项目竣工验收完成时的专门借款利息支出。

综上所述，公司利息支出满足资本化确认条件，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

### 5、在建工程会计核算是否存在与其他资金混用，相关款项的内部控制是否建立健全并执行有效

报告期内，公司已建立了与在建工程相关的内部控制制度，并有效运行，公司各在建工程合同均已建立在建工程合同台账，根据合同、发票、请款资料、设备采购申请单、工程监理报告等原始凭据确认在建工程的入账价值，并经相关人员审批复核。归集的内容均为工程款、设备款以及其他达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在混入其他支出的情形。

报告期内，公司主要在建工程的支出构成情况如下：

（1）生产基地建设项目（智能制造基地建设项目、研发中心建设项目）

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
场地建设工程款	7,200.86	22,719.11	35.28
勘测费、设计费、检测费、监理费	58.22	470.84	9.43
土地使用权摊销	71.96	193.37	31.31

借款利息资本化	222.33	196.14	-
零星支出	165.53	64.71	-
合计	7,718.90	23,644.18	76.03

由上述表格可知，公司在建工程-生产基地建设项目的主要支出为场地建设工程费用、前期费用（设计费、勘测费、检测费、监理费）、土地使用权摊销、利息资本化支出、零星支出等，未混入其他支出。

(2) 设备安装工程

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
设备及配件款	186.88	503.87	570.22

由上述表格可知，公司在建工程-设备安装工程的主要支出为公司外购设备及零配件进行自主组装、调试自动化设备等相关支出，未混入其他支出。

6、说明在建工程转固时点及金额是否可靠、准确，是否存在长期未转固或提前、延后转固的情况，相关资产的实际投产情况及实际产量，生产运转是否符合预期

(1) 报告期内，公司已完工在建工程相关情况如下：

项目名称	转固时点	工程竣工时点	原计划完工时点	转固金额 (单位：万元)	转固依据	与相关工程记录时点是否相符
智能制造基地建设项目（一期）	2024 年 4 月	2024 年 4 月	2023 年末	20,524.83	工程通过竣工验收，达到可使用状态后，结转至固定资产。	是
设备安装工程	2024 年 各月	2024 年 各月	2024 年 各月	184.66	公司会购买设备标准件、电器件及加工件等配件组装，在使用部门验收，达到可使用状态后，结转至固定资产。	是
设备安装工程	2023 年 各月	2023 年 各月	2023 年 各月	515.08		是
设备安装工程	2022 年 各月	2022 年 各月	2022 年 各月	707.51		是

注：设备安装工程在各月对组装、调试及验收后的设备转固时点一致，与设备原计划完工时点差异不大。

公司在建工程严格按照达到预定可使用状态时点确认转入固定资产，转固时点与工程竣工时点、原计划完工时点不存在较大差异，不存在已实际完工但人为推迟转固时点的情形。

(2) 相关资产实际投产情况及实际产量，生产运转是否符合预期

前述已完工在建工程主要系智能制造基地建设项目（一期）项目，该工程于 2024 年 4 月 2 日竣工验收，同时因第三方部分场地停止租赁，公司于 2024 年 5 月将滑轨分厂、收纳分厂搬迁至智能制造基地建设项目（一期）厂房进行生产。报告期内，公司滑轨、收纳产品产量、销量、产能及其利用率情况如下：

产品	项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
滑轨	产能（万套）	528.48	498.23	1,117.45	888.47
	产量（万套）	484.99	459.63	1,081.95	844.04
	销量（万套）	462.69	439.24	1,064.71	854.50
	产能利用率	91.77%	92.25%	96.82%	95.00%
	产销率	95.40%	95.56%	98.41%	101.24%
收纳系统	产能（万套）	12.95	9.46	24.00	14.26
	产量（万套）	11.52	9.38	20.87	11.65
	销量（万套）	10.92	8.63	20.14	11.98
	产能利用率	88.90%	99.15%	86.99%	81.68%
	产销率	94.83%	92.01%	96.48%	102.95%

注：上述产量数据含成品采购；

由上表可知，2024 年 1-6 月滑轨、收纳产能和产量相较 2023 年同期均呈增长趋势，主要原因系公司订单量增长较快，2024 年 5 月滑轨、收纳车间因原租赁场地终止租赁相继搬入智能制造基地建设项目（一期）厂房持续生产，滑轨收纳车间生产规模进一步扩大，有效满足客户的订单需求。综上，报告期内公司总体生产运营正常进行,智能制造基地建设项目（一期）厂房生产运营符合预期。

(三)说明报告期内在建工程的主要建造方或设备供应商情况、建造和固定资产购置合同、工程决算情况等情况；说明公司是否与前述建造方或供应商存在关联关系、是否存在成立时间较短或规模较小的情况、前述建造方或供应商是否与公司及公司关联方存在异常资金往来，说明各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性，是否存在通过长期资产形成体外循环的情况

#### 1、报告期内在建工程的主要建造方或设备供应商情况

序号	供应商名称	成立日期	注册资本	股权结构	经营范围
1	佛山市顺德区新景建筑工程有限公司	2004-03-31	10,100万元	谭锦元 60.00%, 谭海鹏 40.00%	许可项目：建设工程施工；地质灾害治理工程施工；城市生活垃圾经营性服务；建筑劳务分包；施工专业作业；建设工程质量检测；建设工程监理；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；建设工程设计。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：工程管理服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
2	佛山市英华装饰工程有限公司	2012-06-15	1,380万元	黄勇英 90.00%, 邓素品 10.00%	许可项目：建设工程施工；住宅室内装饰装修。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；建筑用金属配件制造；门窗制造加工；金属门窗工程施工；市政设施管理；金属结构制造；门窗销售；建筑用金属配件销售；建筑装饰材料销售；建筑材料销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
3	辛格林电梯有限公司	2012-11-14	6000万元	杨国添 64.00%, 广东瑞辛机电投资有限公司 32.00%, 张建腾 4.00%	许可项目：特种设备制造；特种设备设计；特种设备安装改造修理；特种设备检验检测服务；货物进出口；技术进出口；电气安装服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：通用设备制造（不含特种设备制造）；特种设备销售；机械设备销售；机械设备租赁；机械电气设备制造；机械电气设备销售；机械零件、零部件销售；电气信号设备装置制造；电气信号设备装置销售；电气设备修理；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；输配电及控制设备制造；建筑用金属配件制造；金属制品销售；建筑工程用机械制造；建筑工程用机械销售；金属加工机械制造；电工机械专用设备制造；电力设施器材销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品批发；五金产品零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）
4	佛山市顺德区豫威市	2013-04-22	1,000万元	孟庆福 100%	承接：市政工程、土石方工程、拆迁工程、园林绿化工程、基坑支护工程；普通货运（凭有效许可证或审

序号	供应商名称	成立日期	注册资本	股权结构	经营范围
	政工程有限公司				批文件经营)；机械设备租赁，搬运装卸服务；销售：建筑沙石。

由上表可见，公司与上述建造方或供应商不存在关联关系，上述建造方或供应商注册资本均超过 1,000 万元，规模整体处于中等或较大，不存在规模较小的情形。

## 2、上述供应商建造和固定资产购置合同、工程决算情况等情况

报告期内，在建工程的主要建造方或设备供应商建造和固定资产购置合同、工程决算情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	合同名称	合同金额	合同签订时间	工程决算情况	合同标的	对应报告期内总付款
1	佛山市顺德区新景建筑工程有限公司	建设工程施工合同	20,501.89	2023-1-18	已出具竣工结算报告	智能制造基地建设项目一期(仓库、厂房一、厂房三、厂房四、厂房五、门卫室兼消防控制室)	17,807.45
2		建设工程施工合同	10,115.67	2023-6-20	否	智能制造基地建设项目二期(综楼、办公楼、厂房二)	8,912.51
3		建设工程施工合同	220.02	2024-1-10	否	智能制造基地建设项目-沥青路面工程	54.92
4	佛山市英华装饰工程有限公司	门窗幕墙工程承包合同	638.00	2023-7-29	否	智能制造基地建设项目办公楼铝合金玻璃幕墙工程	510.40
5	辛格林电梯有限公司	设备购销安装合同	390.00	2023-4-10	已出具验收报告	共计 14 台智能制造基地建设项目一期工程电梯	351.00
6		设备购销安装合同	114.68	2024-1-4	否	共计 4 台智能制造基地建设项目二期工程电梯	34.40
7	佛山市顺德区豫威市政工程有限公司	土石方承包工程	219.82	2022-11-15	已出具竣工结算报告	图特家居科技产业园项目的土石方承包工程	219.82

由上表可见，公司与上述供应商之间支付的款项均为设备工程款，截至 2024 年 6 月 30 日，上述第 1、5、7 项工程项目均已竣工完毕，其余工程合同仍在履

行。经查阅公司及公司实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员调查表及个人银行流水，上述建造方或供应商与公司及公司关联方不存在异常资金往来。

### 3、说明各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性，是否存在通过长期资产形成体外循环的情况

报告期内，在建工程、固定资产购置合同、情况等如下：

#### (1) 房屋建筑物单位造价与同地区其他同类建筑的造价对比情况

通过广东省投资项目在线审批监管平台、招标网等公开渠道查询省内可比厂房的造价情况，报告期内，公司房屋建筑物项目备案单位造价与附近地区其他同类建筑造价对比情况如下所示：

项目所属单位	项目名称	区域位置	预算面积	预算价款 (万元)	单位造价	备注
			(m <sup>2</sup> )		(万元 / m <sup>2</sup> )	
广东金思达家居五金有限公司	厂房建设项目	佛山市顺德区	32,800.00	8,000.00	0.2439	项目备案信息
佛山市澳鑫盛业家具有限公司	澳鑫高端办公家具生产基地项目	佛山市顺德区	53,000.00	13,000.00	0.2453	项目备案信息
佛山市世友智造产业发展有限公司	佛山市世友智造产业发展有限公司厂房建设项目	佛山市顺德区	105,132.22	40,000.00	0.3805	项目备案信息
图特股份	智能制造基地建设项目一期、二期	佛山市顺德区	180,000.00	47,357.54	0.2631	项目备案信息

由上表可知，公司在建工程涉及的房屋建筑物项目备案单位造价与同期附近地区其他同类建筑造价不存在显著差异。

报告期内，公司房屋建筑物建设单位报价与其他供应商报价对比情况如下所示：

项目所属单位	项目名称	区域位置	建筑面积	报价金额 (万元)	单位报价	报价供应商情况
			(m <sup>2</sup> )		(万元/m <sup>2</sup> )	
图特股份	智能制造基地建设项目一期 (仓库、厂房一、厂房三、 厂房四、厂房五、门卫室兼	佛山市顺德区	116,491.95	20,501.89	0.1760	佛山市顺德区新景建筑工程有限公司，2004年成立，注册资本1.01亿元，实收资本1.01亿元
				18,992.69	0.1630	广东荃森建设工程有限公司，2019年成立，注册资本4000万，元实收资本0元

项目所属单位	项目名称	区域位置	建筑面积	报价金额	单位报价	报价供应商情况
			(m²)	(万元)	(万元/m²)	
	消防控制室)			19,268.56	0.1654	广东瀚德建设工程有限公司，2017 年成立，注册资本 10666 万元，元实收资本 0 元
	智能制造基地建设项目二期(综楼、办公楼、厂房二)	佛山市顺德区	58,110.02	10,115.67	0.1741	签约供应商佛山市顺德区新景建筑工程有限公司合同金额
				/	/	无可比供应商报价；考虑到工程施工连贯性，沿用一期供应商

由上表可知，公司在建工程签约单位报价与其他投标供应商单位报价不存在显著差异，佛山市顺德区新景建筑工程有限公司的合同单位价格略高于其他投标供应商的单位报价，主要是该供应商成立时间久、大型工程项目经验丰富、资金实力较强，为了保证项目顺利进行，公司综合其他因素选择了与佛山市顺德区新景建筑工程有限公司。

综上，公司在建工程涉及的房屋建筑物单位造价与同期附近地区其他同类建筑造价、其他供应商的单位造价不存在显著差异。

## (2) 工程项目、设备采购定价公允性情况

报告期内，公司主要工程供应商定价依据、公允情况如下：

供应商名称	合同标的	合同金额（单位：万元）	定价依据	是否公允
佛山市顺德区新景建筑工程有限公司	智能制造基地建设项目-沥青路面工程	220.02	询比价	是
佛山市英华装饰工程有限公司	智能制造基地建设项目办公楼铝合金玻璃幕墙工程	638.00	询比价	是
佛山市顺德区豫威市政工程有限公司	图特家居科技产业园项目的土石方承包工程	219.82	询比价	是
辛格林电梯有限公司	共计 14 台智能制造基地建设项目一期工程电梯	390.00	询比价	是
辛格林电梯有限公司	共计 4 台智能制造基地建设项目二期工程电梯	114.68	询比价	是

如上表所示，公司采购的主要工程系结合自身的技术要求、质量要求、供货时间等多因素确定供应商采购价格，交易价格具有合理性。

综上，公司在建工程、固定资产购置交易真实、定价公允，不存在通过长期资产形成体外循环的情况。

**（四）说明公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响；说明报告期内固定资产、在建工程减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分**

**1.公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的差异合理性**

报告期内，公司与同行业可比公司各类别固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法如下：

可比公司	房屋及建筑物		机器设备		运输设备		电子设备及其他		折旧方法
	折旧年限 (年)	残值率	折旧年限 (年)	残值率	折旧年限 (年)	残值率	折旧年限 (年)	残值率	
悍高集团 (预披露)	3-20	0-5%	3-10	0-5%	5	5%	3-10	5%	年限平均法
星徽股份 (300464)	20	4%	10	4%	3-5	4%-10%	3-5	4%-10%	年限平均法
顶固集创 (300749)	20	5%	3-10	5%	5	5%	3-5	5%	年限平均法
坚朗五金 (002791)	10-40	0-5%	3-10	0-5%	3-10	0-5%	3-10	0-5%	年限平均法
炬森精密	10-20	5%	3-10	5%	3-10	5%	3-5	5%	年限平均法
图特股份	20-35	5%	5-10	5%或0	5	5%	3	5%或0	年限平均法

注：数据来源于同行业可比公司年报告、定期报告、招股说明书、公开转让说明书。

由上表可见，公司各类型固定资产折旧年限与同行业可比公司折旧年限、残值率不存在重大差异。公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异，报告期内折旧费用计提充分。

**2. 报告期内固定资产、在建工程减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分**

公司每年组织对固定资产和在建工程进行盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则》进行

减值测试。报告期内，公司固定资产的资产减值按以下方法确定：

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。公司对固定资产是否存在减值迹象的判断过程如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司的固定资产均处于正常使用状态，且公司在购置新固定资产比价的过程中，并未发现原有各固定资产当期市价出现大幅度下降的情形	否
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	报告期内，公司所处行业市场仍处于需求增长趋势，所处的经济、技术或者法律等环境在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响	否
3	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	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司均会对固定资产进行盘点，历次固定资产盘点过程中均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司销售规模不断扩大，未影响资产的使用	否
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	报告期内，公司产品的获利能力良好，资产获利能力及预计未来现金流情况良好，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司无其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

报告期内，公司固定资产使用状况良好，不存在由于价值持续下跌或技术陈旧、损坏、长期闲置等原因导致其可收回金额低于账面价值的减值情况，不存在减值迹象，未计提固定资产减值准备符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司主要在建工程均为满足生产经营建设需要，相关项目建设均

已转固或者处于稳步推进过程中，不存在长期停工、闲置的情况，相关在建工程也不存在终止实施或计划处置情形。

（五）说明公司各期末各地固定资产、在建工程的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制是否健全、是否得到有效执行

1、报告期内，公司对固定资产、在建工程的盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程
盘点时间	2024/7/2	2024/7/11-12	2024/1/11	2024/1/8-9,2024/1/23	2023/1/12-13,2023/2/7	2023-1-12
盘点地点	公司厂区					
盘点人员	资产管理人员、财务人员					
盘点方法	实地盘点法					
盘点金额	30,479.43	11,213.36	8,817.56	24,029.24	8,310.08	267.74
期末余额	35,532.26	11,213.36	13,543.77	24,029.24	11,486.81	452.32
盘点比例	85.78%	100%	65.10%	100%	72.34%	59.19%
盘点结论	固定资产、在建工程记录完整，期末固定资产、在建工程真实准确，账实相符。					

2. 针对固定资产的内部控制是否健全、是否得到有效执行

（1）固定资产内部控制制度

公司制定了《固定资产管理制度》，对固定资产采购申请及审批、固定资产验收及领用、固定资产登记与保管、固定资产折旧与减值管理、固定资产清查盘点、固定资产报废与处置等全流程作出了具体规定。

（2）固定资产内部控制执行情况

①固定资产采购申请及审批：固定资产的取得方式包括直接购买和内部研发两种方式。需求部门根据具体需要于 OA 系统提出购买需求，经部门负责人、工艺部主管审核提交至设备部门，设备部门评估外购、自研成本及需求的紧急程度综合判断外购或自研。确定外购时，设备部、工艺自动化部会共同选择供应商，对质量进行把关，再报总经理批准，总经理批准后流程流转至采购部，由采购部执行采购程序。

②固定资产验收及领用：固定资产数量准确、外观完整、随附文件齐全；资产达到验收状态后及时在 OA 系统上执行验收工作，并及时将相关资料递交至财务部。

③固定资产登记与保管：固定资产验收合格后，财务部费用会计根据送货单据录入固定资产子系统，总账会计在取得并检查采购合同、购货发票、验收单等相关单据完整无误后在财务系统做账务处理，并更新固定资产台账。

④固定资产折旧与减值管理：财务系统自动计算折旧，财务总账制作折旧凭证、财务主管每个月复核折旧金额。对于固定资产减值准备，在资产负债表日，若固定资产存在减值迹象的，需由财务部进行资产减值准备测试，估计其可收回金额并形成减值准备报告，交财务总监审核，总经理审批。

⑤固定资产盘点清查：公司每半年组织一次资产盘点，财务部编制固定资产盘点计划表，明确盘点主题、盘点方式、盘点时间、盘点范围、任务分工、监盘部门等信息，经财务部负责人审核，财务总监审批后执行。

⑥固定资产报废与处置：固定资产使用期满不能继续使用或提前报废，应由固定资产使用部门于 OA 系统发起设备报废流程，列明该项固定资产的残值金额、报废缘由等，经部门负责人、设备主管、工艺部主管审批，相关流程递交财务部主管、财务总监后方可对该固定资产进行报废清理。

综上，公司针对固定资产管理设有严格的内部控制制度，相关的内部控制设计健全并得到有效执行。

**（六）说明公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系**

公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
固定资产原值增加额	21,651.85	2,056.96	1,850.88
加：无形资产原值增加额	0.00	1,291.12	9,731.60
其中：无形资产土地使用权增加额	-	273.61	9,394.00

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
加：在建工程净增加额	-12,479.23	23,576.92	-100.21
加：长期待摊费用增加额	-	32.56	8.28
加：其他非流动资产净增加额（与长期资产购建相关）	916.51	-108.40	52.37
加：固定资产报废金额	64.28	222.90	76.03
加：长期资产进项税	960.80	2,444.97	282.43
加：应付账款-设备及工程款期初数减期末数	-434.95	-2,699.88	-57.61
减：土地使用权摊销本期计入在建工程	84.32	224.68	31.31
减：利息资本化金额	221.92	196.14	-
减：应收票据背书支付设备款	366.80	468.76	242.16
加：其他应付款减少	46.35	-	-
合计	10,052.56	25,927.57	11,570.31
现流表：购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现流表报表数	10,052.56	25,927.57	11,570.31
勾稽差异	-	-	-

由上表可知，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动勾稽一致。

### 【主办券商、会计师回复】

核查上述事项并发表明确意见，说明对固定资产、在建工程的核查程序及结论

#### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）了解并评价公司与固定资产、在建工程相关的内部控制设计，确定其是否得到执行，并测试了关键内部控制运行的有效性；

（2）获得公司报告期内固定资产明细表、在建工程明细表，并与总账金额核对是否相符；访谈公司管理层及生产负责人，了解公司生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途、主要生产线主要设备的变动情况，并与报告期内公司生产经营、产能变动情况进行匹配分析；

（4）获取报告期内新增大额固定资产采购合同、发票、验收单、采购流程、

付款申请单等原始单据，检查采购授权审批是否完整、入账金额是否准确。

（3）查阅同行业上市公司的机器设备及收入数据，比较公司机器设备占收入的比例与同行业可比公司是否存在明显差异；

（4）取得公司当前的销量、产量数据，访谈公司管理层，了解公司目前项目规划、当前建设进度、资金来源以及公司各项在建工程建设具体内容及必要性；

（5）取得借款合同，了解工程项目专项借款指定用途及支付流程，核实是否存在与其他资金混用，获取利息资本化计算表，了解利息资本化的情况及计算过程，复核测算利息资本化金额是否准确；

（6）访谈公司管理层，并查阅公司在建工程的立项、工程施工合同、阶段性验收报告和工程进度表等资料，判断各期在建工程转固时点确定依据是否合规，转固时点与工程竣工时点、原计划完工时点是否存在较大差异，检查在建工程是否存在已完工但人为推迟转固情形；

（7）取得公司在建工程合同台账，通过企查查等平台查询主要工程供应商工商资料核实是否存在成立时间较短或规模较小的情况，通过访谈确认其与公司是否存在关联关系；并将主要工程供应商的股东、实际控制人名单与公司及其主要股东、员工及前员工、关联方及其亲属名单进行匹配，对公司与主要供应商是否存在关联关系进行了核查；

（8）查阅公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行账户资金流水，对报告期内大额或异常流水逐笔核查相关交易对方信息，并与公司供应商名单进行对比，核查公司与工程供应商是否存在异常资金往来；

（9）获取公司报告期内在建工程、固定资产的合同、工程资料、验收资料、监理资料及银行付款单据等支持性文件，核查在建工程、固定资产入账明细及相关依据是否合理、金额是否准确；

（10）了解公司固定资产折旧政策，分析折旧政策是否合理、专用设备是否适用加速折旧，评价折旧政策是否符合企业会计准则相关规定，对固定资产的折旧金额进行重新计算，并将当年度计提折旧金额与期间费用中相关折旧摊销费进行勾稽，复核折旧费用计提是否充分，并与同行业可比上市公司的固定资产折旧政策进行比较；

(11) 取得公司期末固定资产、在建工程明细，并实施现场监盘，了解固定资产状况、在建工程进展情况，核实是否存在账实不符的情形；实物盘点过程中获取资产继续在经营中使用的证据，关注是否存在已报废但仍未核销的固定资产、是否存在已经达到使用状态但没有办理入资手续的固定资产；了解报告期内公司固定资产、在建工程减值测试方法，结合现场监盘、现场观察资产使用状况，了解固定资产、在建工程是否存在减值迹象，判断报告期内未计提减值准备是否符合《企业会计准则》的规定；

(12) 检查报告期各期末固定资产所有权或控制权情况，查看固定产权属证明原件，了解是否设定对外抵押，对于正在办理权属证明的大额资产，了解权属证明办理进展情况，确认是否存在权属纠纷或实质性障碍；

(13) 获取报告期内处置固定资产的处置审批流程、出售合同、银行回单、现金收入证明单、出售发票等支持性文件，并与会计处理核对是否一致；

(14) 抽查报告期内每期固定资产、在建工程明细账凭证，检查凭证后所附文件是否与具体业务活动相符、会计处理是否正确；

(15) 取得公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽计算过程，复核是否合理、准确。

## **2、核查结论**

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司各产品各期产量与产能具备匹配性，产能利用率较高；生产流程中的核心环节包括注塑、检验、组装等工序，公司的机器设备已投入上述环节，公司主要机器设备处于正常使用状态，使用情况良好；公司机器设备的价值变动与产能的变化趋势具备一致性；公司机器设备占收入的比例与同行业可比公司不存在明显差异。

(2) 公司各项在建工程建设符合公司生产经营需求，具备必要性。报告期内，公司在建工程借款费用资本化利息准确，不存在与其他资金混用，相关款项的内部控制建立健全并执行有效；在建工程转固时点及金额可靠、准确，不存在长期未转固或提前、延后转固的情况，相关资产的实际投产情况及实际产量，生产运转符合预期。

（3）报告期内，公司与在建工程建造方或供应商不存在关联关系，主要供应商不存在成立时间较短或规模较小的情况，不存在与公司及相关方存在异常资金往来，各期在建工程、固定资产购置交易真实、定价公允，不存在通过长期资产形成体外循环的情况。

（4）报告期内，公司固定资产会计政策与同行业公司不存在显著差异，报告期内固定资产、在建工程不存在减值迹象；

（5）报告期内，公司各期末固定资产、在建工程的盘点情况良好，不存在盘点差异，不存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制健全且得到有效执行；

（6）报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽无差异。

（7）公司固定资产、在建工程相关的内部控制设计、运行有效；报告期内，公司固定资产、在建工程盘点账实相符，不存在虚构资产情况。

## **二、关于抵押**

### **【公司回复】**

**公司抵/质押物的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响**

根据公司提供的不动产权证书、佛山市自然资源局出具的不动产登记信息查询结果、银行授信协议及最高额抵押合同，截至本回复出具之日，公司位于佛山市顺德区勒流街道众涌村涌固路1号不动产（权属证号：粤（2024）佛顺不动产权第0196932号）已办理抵押登记。根据图特股份与抵押权人招商银行股份有限公司佛山分行（以下简称“招行佛山分行”）签署的《最高额抵押合同（不对应授信协议）》（编号：757XY202301162103），该宗不动产所担保债权情况、抵押权实现情形如下：

1.本合同抵押担保的范围为乙方（即图特股份，下同）融资期间（2023年4月10日至2031年5月7日）向乙方（或授信申请人）提供的贷款及其他授信本金余额之和（最高限额为人民币叁亿伍仟万元整），以及利息、罚息、复息、违约金、迟延履行金、保理费用、实现抵押权和债权的费用。

2.出现下列情况之一的，甲方（即招行佛山分行）可以依法处分抵押物：（1）乙方（或授信申请人）发生主协议规定的违约事件之一；（2）乙方或其他抵/质押人/保证人发生主协议规定的违约事件之一，或乙方不履行本合同规定的义务、承诺或声明；（3）乙方为自然人时，发生死亡而无继承人或受遗赠人的情形；或其继承人或受遗赠人放弃继承或遗赠，拒绝履行偿还授信债务本息义务的；（4）乙方为法人或其他组织时，发生停业、被吊销或注销营业执照，申请或被申请破产、解散等情形；（5）抵押物损坏或者价值下降，可能危害甲方权利的；（6）可能危及主协议项下债权实现的其他事由。

根据中国人民银行征信中心出具的公司《企业信用报告》，公司银行资信状况良好，不存在不良贷款和违约负债，无银行贷款逾期未归还的历史记录。根据《公开转让说明书》及《申报审计报告》，报告期内，公司偿债风险可控，相关指标如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
资产负债率（%）	41.67	43.35	31.17
流动比率（倍）	1.83	1.85	2.03
速动比率（倍）	1.08	1.24	1.15

根据公司出具的说明，上述房产、土地使用权抵押对应的银行借款合同均处于正常履行状态，未触发担保合同约定的抵押权人实现抵押权的情形；公司将在银行借款合同约定期限内按时归还借款本息，上述抵押物被抵押权人行使抵押权的风险较低。

鉴于公司经营情况良好，且具备较稳定的还款能力与良好的商业信用，报告期内，公司持续按照主合同的约定正常履行还款义务，不存在贷款或融资违约以及诉讼、仲裁情形，债权人行使抵押权的可能性较低，对公司日常生产经营不会产生重大不利影响。

**【主办券商、律师回复】**

请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见

**1、核查程序**

主办券商及律师履行了包括但不限于以下核查程序：

（1）查阅公司抵押资产的产权证书、不动产登记信息查询结果；

- (2) 查阅公司与债权人签署的银行授信协议、最高额抵押合同；
- (3) 查阅公司的企业信用报告；
- (4) 查阅公司报告期内的申报审计报告、财务报表；
- (5) 登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国仲裁网、信用中国、重大税收违法失信案件信息公布栏等网站查询；

## **2、核查结论**

经核查，主办券商及律师认为：

公司经营情况良好，且具备较稳定的还款能力与良好的商业信用，报告期内，公司持续按照主合同的约定正常履行还款义务，不存在贷款或融资违约以及诉讼、仲裁情形，债权人行使抵押权的可能性较低，对公司日常生产经营不会产生重大不利影响；

## **三、关于股利分配**

### **【公司回复】**

(一) 说明分红的原因，分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。

### **1、报告期内股利分配的基本情况**

报告期内，公司在 2022 年、2023 年分别分配 2021 年度、2022 年度现金股利 1,000 万元、2,000 万元，累计分配现金股利金额合计 3,000 万元，占报告期内公司净利润的比例为 10.50%。

### **2、分红的背景和原因**

(1) 公司经过多年发展，业务持续增长，盈利能力持续提升，具备分红的能力和条件。

(2) 公司现金流较好，资产变现能力强，现金分红不会对公司日常经营产生重大不利影响。

(3) 报告期内，公司实现归属于母公司股东的净利润 9,349.93 万元、13,001.97 万元和 6,216.87 万元，盈利能力良好，盈利水平持续增长。公司一直注重对股东的回报，通过持续的现金分红，能够促进股东和公司利益的一致，保障股东的分红权利。

（4）公司的中小股东主要包括财务投资者（索菲亚投资、德韬大家居、曾勇）和员工持股平台（佛山集恒、佛山胜亨），其肯定公司的企业价值，看好公司的未来发展，有长期持有公司股份的意愿，公司进行适量的现金分红以满足中小股东企业经营、日常生活的基本需求，有利于维护中小股东和公司利益，鼓励中小股东长期持有公司股份，分享公司未来发展的收益。因此公司进行适量的现金分红，系对中小股东权利的基本保障。

### 3、分红与公司业绩是否匹配

报告期内，分红金额与对应年度的公司业绩的对比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	82,568.59	69,473.49	64,401.51
归属于母公司股东的净利润（万元）	13,001.97	9,349.93	6,435.53
股利分配（万元）	-	2,000.00	1,000.00
股利分配占比净利润的比例	-	21.39%	15.54%

通过上表可见，2021 年至 2023 年，公司业绩持续增长，盈利能力水平不断提高，公司分别于 2022 年和 2023 年分配 2022 年和 2021 年现金股利 1,000 万元、2,000 万元与公司业绩匹配，2021 年度和 2022 年度，股利分配金额占净利润的比例分别为 15.54%和 21.39%，符合《公司章程》的要求。

### 4、分红对公司经营及财务的影响

报告期内，公司实施现金分红不会对其财务状况、生产运营产生重大不利影响。理由如下：

（1）公司在 2022 年、2023 年分别分配 2021 年度、2022 年度现金股利，占利润分配归属期的归属于母公司股东的净利润的比例分别为 15.54%和 21.39%，占比不高。

（2）公司 2022 年度、2023 年度经营活动产生的现金流量净额分别为 12,984.88 万元、17,062.70 万元，足以覆盖当年度现金分红的资金流出。

（3）公司 2022 年末、2023 年末的货币资金分别为 4,094.47 万元、6,851.05 万元，分红后公司持有的货币资金较为充足，可以满足公司日常运营的资金需求，不会因支付现金股利而产生货币资金短缺的情形。

## 5、公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

根据公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员提供的银行流水，并经访谈确认，公司向实际控制人何骁宇、陈解元分红主要用于偿还个人贷款、定期存款及理财、子女教育等用途；公司向间接持股的董事、监事、高级管理人员分工主要用于储蓄、日常开支等用途。历年现金分红不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，亦不存在最终流向公司客户及供应商情形。

**（二）说明公司分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规。**

经核查，公司报告期内历次现金分红均系由董事会制定利润分配方案，董事会、监事会按照《公司章程》的规定审议通过后提交至股东大会审议批准实施，并由独立董事对利润分配方案发表了独立意见，符合《公司法》《公司章程》的相关规定。具体如下：

分红实施年度	分配金额 (含税/万元)	审议程序	是否 实施 完毕	是否符合《公 司法》《公 司章程》规定
2022	1,000.00	(1) 2022 年 11 月 28 日，公司第一届董事会第七次会议、第一届监事会第五次会议审议通过 (2) 2022 年 12 月 13 日，公司 2022 年第四次临时股东大会审议通过	是	是
2023	2,000.00	(1) 2023 年 5 月 15 日，公司第一届董事会第十三次会议、第一届监事会第九次会议审议通过 (2) 2023 年 6 月 5 日，公司 2022 年年度股东大会审议通过	是	是

根据公司提供的分红款支付凭证、个人所得税税后完税证明，图特股份已依据股东大会决议向各股东足额支付分红款，并代扣代缴自然人股东须缴纳的个人所得税，符合法律规定。

### 【主办券商、会计师、律师回复】

**（一）请主办券商及会计师核查事项①并发表明确意见**

## **1、核查程序**

针对以上事项主办券商、会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

（1）查阅了公司相关的股东（大）会、董事会、监事会会议文件及现金分红银行支付凭证。

（2）查阅了《公司法》《公司章程》对利润分配的规定。

（3）查阅了公司报告期内的审计报告、财务报表等，以分析本次现金分红对公司财务状况、生产经营产生的影响。

（4）查阅股东取得现金分红后三个月的银行账户资金流水，并对实际控制人及股东进行访谈或获取说明，并获取了部分股东分红款的使用凭证，以了解分红后资金用途。

## **2、核查结论**

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内，公司现金分红具有必要性、合理性，分红与公司业绩匹配，对公司经营及财务情况无不利影响，公司实际控制人及董监高所得分红款均用于个人用途，不存在最终流向公司客户及供应商，亦不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

**（二）请主办券商及律师核查事项②并发表明确意见。**

## **1、核查程序**

针对以上事项主办券商、律师履行了包括但不限于以下核查程序：

（1）查阅公司报告期内历次现金分红的股东大会、董事会、监事会会议文件及现金分红银行支付凭证、完税凭证；

（2）查阅《公司法》《公司章程》关于公司利润分配的相关规定；

## **2、核查结论**

经核查，主办券商、律师认为：

公司分红已履行相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款均已缴纳，合法合规。

## **四、关于前次 IPO 申报**

### **【公司回复】**

（一）说明前次终止审核的原因，申报过程中是否存在信息披露违规，是否

存在可能影响本次挂牌且尚未消除的相关因素。

2023年6月18日，公司向深圳证券交易所报送了《广东图特精密五金科技股份有限公司关于首次公开发行股票并在深圳证券交易所主板上市的应用报告》及相关申请文件，并于2023年6月26日收到《关于受理广东图特精密五金科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的通知》。

全面注册制实施后对主板定位提出新的要求：“主板突出‘大盘蓝筹’特色，重点支持业务模式成熟、经营业绩稳定、规模较大、具有行业代表性的优质企业”，主板IPO审核要求申报企业规模较大、具有行业代表性。2021年至2023年，公司营业收入分别为64,401.51万元、69,473.49万元和82,568.59万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润分别为6,522.94万元、9,244.21万元和13,004.37万元，符合当时主板IPO对于财务指标的要求，但与同行业上市公司相比经营规模略小。鉴于公司战略规划，经与各方充分沟通并审慎考虑，公司决定撤回首次公开发行股票并在主板上市申请文件。

2024年9月6日，公司向深圳证券交易所提交《撤回广东图特精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的申请》，2024年9月14日，公司收到深圳证券交易所《关于终止对广东图特精密五金科技股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市审核的决定》。

公司本次申请在全国中小企业股份转让系统挂牌，符合挂牌条件，不存在可能影响本次挂牌且尚未消除的相关因素。

**（二）对照前次IPO申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与前次IPO申报信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因。**

### **1、报告期差异**

公司前次IPO申报的报告期为2020年、2021年和2022年，审核期间补充更新了2023年1-6月、2023年度的财务数据；本次申请挂牌的报告期为2022年、2023年和2024年1-6月，两次申报的报告期不同。本次申请挂牌的文件按照申报报告期对公司的财务数据、业务情况、行业情况、资产情况、关联方及关联交易等信息进行了更新，导致两次申报存在一定的差异，但披露内容不存在实质性差异。

### **2、信息披露要求差异**

公司前次申请首次公开发行股票并在深圳证券交易所主板上市系按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 58 号——首次公开发行股票并上市申请文件》等相关业务规则披露了招股说明书等信息。本次申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的信息披露系按照《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挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《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》等相关业务规则的要求披露了《公开转让说明书》等信息。两者在信息披露规则、信息披露覆盖期间、信息披露的具体内容及要求等方面存在一定差异。

### 3、其他差异

除报告期不同导致财务数据差异、不同板块对信息披露要求不同导致的信息披露差异外，其他差异主要系根据公司业务经营发展最新情况更新信息披露。

综上，本次申请挂牌文件与 IPO 申报信息披露文件的主要差异为报告期差异、因申报文件编制要求不同而导致的信息披露差异以及其他因报告期变化而更新的公司业务与行业情况、资产权属情况、财务数据情况等信息，披露内容不存在实质性差异。主要差异具体如下：

差异事项	前次 IPO 申报信息披露	本次申报挂牌信息披露	差异原因
重大风险提示	特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险：“1、宏观环境与房地产行业形势的风险；2、市场竞争加剧风险；3、国际贸易政策、汇率变化风险；4、原材料价格波动风险；5、房产瑕疵风险；6、控股股东、实际控制人不当控制的风险	公司特别提醒投资者注意下列风险和重大事项：宏观环境与房地产行业形势的风险；市场竞争加剧风险；国际贸易政策、汇率变化风险；毛利率波动的风险；房产瑕疵风险；业务规模快速扩张带来的管理风险；控股股东、实际控制人不当控制的风险；应收账款回收的风险；存货跌价的风险	根据最新报告期实际情况将“原材料价格波动风险”修改为“毛利率波动的风险”，补充披露了“业务规模快速扩张带来的管理风险；应收账款回收的风险；存货跌价的风险”
特殊投资条款	披露了公司股东索菲亚投资、曾勇、德韬大家居分别与公司实际控制人何骁宇、陈解元的特殊权利安排及其终止情况	披露了公司股东索菲亚投资、曾勇、德韬大家居分别与公司实际控制人何骁宇、陈解元的特殊权利安排及其终止情况，其中重	2024 年 12 月，索菲亚投资、曾勇、德韬大家居分别与公司实际控制人何骁宇、陈解元签订补充协议，根据最新实际情况进行披露

		异	
主要产品	公司主要产品包括铰链、滑轨、移门系统、收纳系统、反弹器等	公司主要产品包括铰链、滑轨、移门系统、收纳系统等	以投资者需求为导向，按重要性将反弹器产品并入铰链产品进行简化披露
可比公司	选取悍高集团、星徽股份、顶固集创和坚朗五金作为可比公司	选取悍高集团、星徽股份、顶固集创、坚朗五金、炬森精密作为可比公司	同行业公司炬森精密提交全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌申请文件，对相关数据进行披露，增加炬森精密为可比公司
公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员	披露截至前次申报文件签署日（2024 年 6 月）的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员情况	披露了截至本次申报文件签署日的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员情况	根据公司最新的经营情况如实披露
关联方及关联交易	披露了 2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年度公司的关联方及关联交易	披露了 2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月公司的关联方及关联交易	报告期差异及依据的信息披露规则中关联方认定范围变化所致
公司业务	披露了公司主营业务、主要产品或服务、与业务相关的关键资源要素、公司主营业务相关的情况、经营合规情况、商业模式、创新特征、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况、公司经营目标和计划。	根据最新报告期实际情况更新披露了公司主营业务、主要产品或服务、与业务相关的关键资源要素、公司主营业务相关的情况、经营合规情况、商业模式、创新特征、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况、公司经营目标和计划。	报告期差异及依据的信息披露规则变化所致，根据公司最新的经营情况如实披露
财务会计信息	披露了 2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年度公司财务情况及对应财务分析情况	披露了 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月公司财务情况及对应财务分析情况	报告期差异及依据的信息披露规则变化所致
重大合同	披露截至 2024 年 5 月 31 日，公司的重大销售、采购、借款合同的情况	披露截至 2024 年 6 月 30 日，公司的重大销售、采购、借款以及其他重大合同的情况	根据公司最新报告期实际情况进行披露

（三）说明前次 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露。

本次申请挂牌文件已根据《非上市公众公司监管指引第 1 号—信息披露》

《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》等相关规则要求制作，充分披露了与挂牌审核相关且对投资者决策有重要影响的信息。结合相关信息披露法律法规，经对照前次 IPO 申报及相关文件，前次申报相关文件已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中均已充分披露。

**（四）说明公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及有效性。**

自前次 IPO 申报受理后至今，公司持续关注与前次 IPO 申报及与本次申请挂牌相关的重大媒体质疑情况，并通过网络检索、舆情监控等方式查询媒体报道情况，经阅读相关媒体质疑报道的全文，复核前次申报招股说明书、本次申报公开转让说明书。经统计，与公司相关的媒体质疑具体如下：

序号	报道时间	媒体名称	报道标题	主要关注问题
1	2024-12-31	理财周刊-财事汇	索菲亚投资的图特股份 IPO：上市前分光利润，关联交易激增，对赌压身	分红、客户入股、募投项目、对赌
2	2024-08-15	慧炬财经 torcher	图特股份 IPO:营收增速大幅波动员工持股平台实控人亲属占比六成多	收入增速波动、实际控制人亲属入股、客户入股
3	2024-09-19	乐居财经	图特股份终止 IPO，何骁宇亲属拿走超 5000 万分红	分红、客户入股、实际控制人亲属入股、对赌
4	2024-09-30	乐居财经	图特股份 IPO 前最大一笔分红，两名实控人独享	分红
5	2023-12-26	飞瞰财金	图特股份 IPO 审核异常，募资额约为净资产 2 倍，索菲亚又当大客户又当股东	行业地位、客户入股

以上媒体报道主要系相关媒体摘录自公司前次 IPO 申报文件及本次申请挂牌文件，公司已在前次 IPO《招股说明书》、本次《公开转让说明书》及相关《审核问询函回复》中进行了说明披露，相关媒体质疑已经得到有效解决或可以进行合理解释，不属于重大媒体质疑。

**（五）说明前次 IPO 申报期间现场检查中公司存在的问题、规范整改措施及其有效性，是否存在重大违法违规或影响财务真实性，是否符合挂牌条件。**

前次 IPO 申报期间现场检查中公司发现的问题、规范整改措施已申请豁免。前次 IPO 申报期间现场检查中公司存在的问题均已整改，相关瑕疵不涉及重大违法违规事项，未对公司财务真实性造成影响，不影响公司本次挂牌条件。

**(六) 逐项说明公司前期会计差错更正的具体情况，后续是否仍存在类似会计差错，更正是否完整、规范是否彻底**

**1、逐项说明公司前期会计差错更正的具体情况**

(1) 经检查，公司 2022 年存在将模具部和设备部实际参与到生产职能的员工薪酬计入管理费用情形，该部分人员薪酬应在生产成本中核算。根据《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，公司对财务报表进行追溯调整。该事项调整对 2022 年财务报表的影响为：调增 2022 年营业成本 2,362,179.77 元、调减 2022 年管理费用 2,362,179.77 元。

(2) 经检查，因年度结束后财务结账前，对部分境内销售未及时收回客户签收文件的销售明细，公司与客户进行沟通，并结合送货时间、送货距离判断客户是否已签收，小部分暂估确认收入时间与公司后续实际收到的客户签收文件的确认时间存在差异，导致公司 2022 年境内销售未严格按照会计政策确认收入，相应年度确认的收入存在跨期现象，公司 2022 年境内销售未严格按照会计政策确认收入，相应年度确认的收入存在跨期现象，为了更好地反映报告期内公司实际的财务状况及经营成果，严格执行收入确认的具体政策，以相关依据为支撑，结合本公司收入确认的具体原则和《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，公司对财务报表进行追溯调整。

该事项调整对 2022 年财务报表的影响为：调减营业收入 114,248.68 元，调减营业成本 82,670.82 元，调减信用减值损失 6,573.74 元，调减所得税费用 3,750.62 元，调减应收账款 129,247.26 元，调增存货 85,836.18 元，调减递延所得税资产 986.06 元，调减应交税费 20,779.33 元，合计调增盈余公积 31,141.52 元、调减未分配利润 54,759.33 元。

(3) 经检查，由于相关人员疏忽未将已经可以应用于量产的新产品模具与研发模具的加工费进行区分，统一在研发费用中核算，导致公司 2022 年存在将制造费用中模具费计入研发费用情形。以相关依据为支撑，结合《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，公司对财务报表进行追溯调整。

该事项调整对 2022 年财务报表的影响为：调减研发费用 1,360,551.20 元，调增营业成本 1,360,551.20 元，调增所得税费用 204,082.68 元，调增应交税费

204,082.68 元，调减盈余公积 20,408.27 元，调减未分配利润 183,674.41 元。

本公司对上述前期会计差错影响进行了追溯重述，影响财务报表项目及金额较小，具体情况如下：

(4) 2022 年 12 月 31 日公司资产负债表

单位：万元、%

影响的报表项目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整金额占调整前金额的比例
应收账款	6,954.73	-12.92	6,941.80	-0.19
存货	10,234.34	8.58	10,242.92	0.08
流动资产合计	23,722.68	-4.34	23,718.34	-0.02
递延所得税资产	553.79	-0.10	553.69	-0.02
非流动资产合计	22,357.09	-0.10	22,356.99	0.00
资产总计	46,079.77	-4.44	46,075.33	-0.01
应交税费	1,154.55	18.33	1,172.88	1.59
流动负债合计	11,668.78	18.33	11,687.11	0.16
负债合计	14,344.77	18.33	14,363.10	0.13
盈余公积	1,221.65	1.07	1,222.72	0.09
未分配利润	10,028.33	-23.84	10,004.49	-0.24
所有者权益合计	31,734.99	-22.77	31,712.22	-0.07
负债和所有者权益总计	46,079.77	-4.44	46,075.33	-0.01

(5) 2022 年度公司利润表

单位：万元、%

影响的报表项目	调整前金额	调整金额	调整后金额	调整金额占调整前金额的比例
营业收入	69,484.91	-11.42	69,473.49	-0.02
营业成本	51,249.82	364.01	51,613.82	0.71
管理费用	2,598.81	-236.22	2,362.59	-9.09
研发费用	2,471.25	-136.06	2,335.20	-5.51
信用减值损失	-73.17	0.66	-72.51	-0.90
营业利润	10,633.82	-2.50	10,631.32	-0.02
利润总额	10,640.53	-2.50	10,638.03	-0.02
所得税费用	1,268.06	20.03	1,288.10	1.58
净利润	9,372.47	-22.53	9,349.93	-0.24

2、后续是否仍存在类似会计差错，更正是否完整、规范是否彻底

公司 2022 年存在会计差错更正，主要因模具部和设备部的员工薪酬核算分类不准确、模具费核算分类不准确、收入确认存在跨期所致。上述会计差错事项主要影响科目为营业收入、营业成本、存货、应收账款、应交税费和期间费用等，其他科目金额的更正主要源自于对上述科目的调整。公司相关业务的内部控制制度健全并有效执行，上述会计差错更正主要是工作失误及暂估不准确导致，不是由故意遗漏、原始凭证缺失等重要事项导致，经整改后，公司未再发生员工薪酬核算分类不准确、模具费核算分类不准确、收入确认存在跨期等情形，已更正完整。

### **【主办券商、会计师、律师回复】**

**（一）请主办券商、律师补充核查事项①-⑤，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见**

#### **1、核查程序**

针对上述事项①-⑤，主办券商、律师、会计师履行了包括但不限于以下核查事项：

- （1）查阅公司前次主板 IPO 全部申报资料并与本次挂牌申报文件进行对比；
- （2）持续关注媒体报道，通过网络搜索以及主流微信公众号等新媒体持续关注与公司相关媒体报道情况，就相关媒体质疑所涉事项进一步核查是否存在信息披露问题或影响本次挂牌实质性障碍情形。
- （3）就现场检查中发现的事项对公司报告期内相关资料进行复核；
- （4）就现场检查中发现的事项对公司高级管理人进行访谈，了解相关整改措施。

针对上述事项⑥，主办券商、会计师履行了包括但不限于以下核查事项：

- （1）访谈公司管理层，了解公司会计差错更正的原因及相关业务的内部控制；
- （2）对整改后相关的内部控制的设计及运行有效性进行测试；
- （3）复核公司会计差错的相关依据性文件。

#### **2、核查结论**

针对上述事项①-⑤，经核查，主办券商、律师、会计师认为：

- （1）公司本次申请在全国中小企业股份转让系统挂牌，符合挂牌条件，不

存在可能影响本次挂牌且尚未消除的相关因素。

(2)本次申请挂牌文件与 IPO 申报信息披露文件的主要差异为报告期差异、因申报文件编制要求不同而导致的信息披露差异以及其他因报告期变化而更新的公司业务与行业情况、资产权属情况、财务数据情况等信息，披露内容不存在实质性差异。

(3)前次申报相关文件已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中均已充分披露。

(4)媒体报道主要系相关媒体摘录自公司前次 IPO 申报文件及本次申请挂牌文件，公司已在前次 IPO《招股说明书》、本次《公开转让说明书》及相关《审核问询函回复》中进行了说明披露，相关媒体质疑已经得到有效解决或可以进行合理解释，不属于重大媒体质疑

(5)前次 IPO 申报期间现场检查中公司存在的问题已进行规范整改，不存在重大违法违规或影响财务真实性的情形，符合挂牌条件。

(6)针对上述事项⑥，主办券商、会计师认为：

公司后续不存在类似会计差错，已更正完整、经过整改后会计基础工作规范；

**(二)说明其他流动资产中发行费用核算未费用化是否符合《企业会计准则》的规定。**

根据《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》第二条和第六条：“资产负债表日后事项包括资产负债表日后调整事项和资产负债表日后非调整事项。资产负债表日后调整事项，是指对资产负债表日已经存在的情况提供了新的或进一步证据的事项。资产负债表日后非调整事项，是指表明资产负债表日后发生的情况的事项。企业发生的资产负债表日后非调整事项，不应当调整资产负债表日的财务报表。”

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 IPO 为正常推进状态，在该时点不存在终止审核的情形，因此将发行费用在 2024 年 6 月 30 日资产负债表其他流动资产核算未费用化。公司 IPO 终止审核时间为 2024 年 9 月 14 日属于资产负债表日后发生的事项，为资产负债表日后非调整事项，无需根据该事项调整 2024 年 1-6 月的财务报表。

因此，2024 年 6 月 30 日未对发行费用予以费用化处理符合《企业会计准则》

的规定。经检查，公司已在 IPO 终止审核后于 2024 年 11 月将相关的其他流动资产-发行费用结转至管理费用。

五、其他问题

【公司回复】

（一）按照产品类型，结合平均单价、平均成本，说明公司与同行业可比公司的差异情况及合理性。

报告期内，公司主要产品包括铰链、滑轨、移门系统和收纳系统，由于同行业可比公司未公开披露移门系统产品平均单价、平均成本、毛利率信息，对铰链、滑轨、收纳系统产品的具体分析情况如下：

（1）铰链

公司铰链产品对比情况如下：

单位：元、%

项目	图特股份			悍高集团			星徽股份			炬森精密		
	平均单价	平均成本	毛利率	平均单价	平均成本	毛利率	平均单价	平均成本	毛利率	平均单价	平均成本	毛利率
2024 年 1-6 月	3.98	2.78	30.24	3.77	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	29.07
2023 年度	4.10	2.90	29.25	4.06	未披露	未披露	4.21	3.67	12.89	未披露	未披露	24.92
2022 年度	4.06	3.16	22.32	4.12	未披露	未披露	4.41	4.05	8.26	未披露	未披露	16.64

注：据星徽股份年度报告披露，其铰链的销量单位为“只”，公司铰链的销量单位为“对”，为保持平均单价和平均成本数据可比，已将星徽股份的产品单价按“两只一对”进行转换。

报告期内，公司铰链产品销售单价与可比公司悍高集团和星徽股份不存在较大差异，变动趋势基本保持一致。公司铰链产品毛利率变动趋势与可比公司星徽股份及炬森精密保持一致，铰链毛利率高于星徽股份，主要系公司铰链生产规模远大于星徽股份，规模效应较强，使得平均成本低于星徽股份；公司铰链产品毛利率高于炬森精密，主要系炬森精密与公司铰链产品的客户群体有所差异，炬森精密客户群体较为分散，同时不同客户对产品的参数要求和议价能力存在不同，使得毛利率水平有所差异。

（2）滑轨

公司滑轨产品对比情况如下：

单位：元、%

项目	图特股份			悍高集团			星徽股份			炬森精密		
	平均 单价	平均 成本	毛利 率	平均 单价	平均 成本	毛利 率	平均 单价	平均 成本	毛利 率	平均 单价	平均 成本	毛利 率
2024 年 1-6 月	22.77	16.68	26.77	12.71	未披露	未披露	未披露	未披露	18.81	未披露	未披露	7.33
2023 年度	19.80	13.91	29.76	13.08	未披露	未披露	8.30	6.64	19.99	未披露	未披露	9.65
2022 年度	19.20	13.90	27.59	14.85	未披露	未披露	10.14	8.56	15.60	未披露	未披露	7.23

报告期内，公司滑轨产品销售单价与可比公司悍高集团及星徽股份变动趋势基本保持一致，2024 年 1-6 月，悍高集团滑轨平均单价有所下降，主要系悍高集团滑轨产品逐步自产，其调整价格策略所致。

公司滑轨产品毛利率高于星徽股份和炬森精密，主要系产品销售结构及具体应用领域不同所致。炬森精密滑轨产品起步较晚，生产销售量较少，未形成规模效应，使得其滑轨产品毛利率水平较低。

### (3) 收纳系统

公司收纳系统产品对比情况如下：

单位：元、%

项目	图特股份			悍高集团			炬森精密		
	平均 单价	平均 成本	毛利 率	平均 单价	平均 成本	毛利 率	平均 单价	平均 成本	毛利 率
2024 年 1-6 月	173.63	126.53	27.13	197.98	117.00	40.90	未披露	未披露	23.51
2023 年度	168.61	122.00	27.64	194.18	110.99	42.84	未披露	未披露	39.87
2022 年度	180.34	138.11	23.42	187.98	112.97	39.90	未披露	未披露	64.58

注：炬森精密毛利率为功能五金毛利率，功能五金包括开门器、水槽、拉篮、衣柜收纳五金等。

报告期内，公司收纳系统产品销售单价与可比公司悍高集团不存在较大差异，变动趋势基本保持一致，毛利率差异主要原因如下：①销售渠道存在差异，公司主要以直销渠道为主，悍高集团以经销渠道为主；②客户集中度存在差异，悍高集团以经销为主，公司以直销为主，公司前五大客户集中度高于悍高集团；③销售区域存在差异，公司内外销占比较为平均，悍高集团以内销为主；④产品结构存在差异，公司收纳产品种类丰富，品类众多，产品结构与悍高集团存在一定差异。报告期内，炬森精密毛利率变动较大，呈下降趋势，主要系市场因素及产品

结构变化的影响，炬森精密对开门器中 OT mini 产品进行价格补贴、回购，使得毛利率变动幅度较大。

(二)说明其他应付款中与自然人袁嘉慧存在的“其他”往来所发生的背景，以及“援助金”的具体情况，账龄逐渐拉长的原因及合理性

其他应付款中与自然人袁嘉慧存在的“其他”往来事项具体情况如下：

该人员与公司关系	往来款事由	截至 2024 年 6 月 30 日往来款金额（单位：元）
报告期内，该人员系公司员工，岗位为新媒体运营专员	系公司在线上推广平台开通的小红书蒲公英、抖音巨量千川推广账户，该员工预先垫充资金到相应账户，待账户实际消耗资金后定期开票向财务部门申请报销；截至 2024 年 6 月 30 日，“其他应付款-其他”余额为员工垫付推广费用，公司暂未向该员工支付。	23,226.10

注：该款项已于 2024 年 7-9 月付清相关款项。

其他应付款中“援助金”的具体情况，账龄逐渐拉长的原因及合理性：

款项构成	款项用途及使用要求	截至 2024 年 6 月 30 日账面余额（单位：元）	长期挂账的合理性
①根据《公司员工互助金管理办法》规定，每月从公司全体员工工资中扣减“互助金”并由公司保管； ②扣减金额：扣 5-30 元/月；普通员工按 5 元/月标准，级别越高扣的援助越多，最高扣减 30 元/月	①主要用于员工生病、紧急用钱等临时性经济困难； ②满足条件的员工需要提交申请，并经审批通过后才能使用	268,676.00	该款项系公司建立的“员工互助金”，且每月发放工资时均会增加款项，待符合申请条件的员工申请使用时才会减少，基于以上业务实质，长期挂账属合理范围内

(三)说明公司销售费用中佣金逐期下降，2024 年 1-6 月降为 0 的原因及合理性，说明佣金的核算内容、涉及主要服务商，是否与公司存在关联关系或异常资金往来。

报告期内，公司销售费用中销售佣金金额分别为 24.94 万元、1.84 万元和 0 万元。报告期内，公司的销售佣金为支付给 GRANT TOP INC LIMITED（中国香港企业，非公司的关联方，以下简称“GRANT TOP”）的佣金，具体业务背景如下：

为维护好与客户 Ebco 集团的关系，公司不直接与印度其他客户进行交易，印度其他客户委托第三方向公司进行采购及付款。

公司曾与 GRANT TOP 签订《出口代理协议》，由 GRANT TOP 接受部分其

他印度客户委托向公司进行采购及付款，并由 GRANT TOP 收取 1% 的佣金。为规范上述交易，2022 年 8 月后，公司不再与 GRANT TOP 发生新的订单，相关客户自己选择代理商向公司采购，或者终止合作。因部分客户尚有订单未履行完毕，2023 年仍有少量回款及佣金发生，2024 年不再有佣金费用，因此报告期内销售佣金逐年减少，2024 年 1-6 月降为 0。

经查阅公司实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员调查表及个人银行流水，查阅 GRANT TOP 工商资料，对 GRANT TOP 进行访谈确认，公司与 GRANT TOP 不存在关联关系，除上述业务外，公司与 GRANT TOP 不存在其他资金往来。

（四）结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等补充披露报告期合同负债规模及逐年增长的原因及合理性，是否符合行业特征；说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，期后结转情况

1、结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等补充披露报告期合同负债规模及逐年增长的原因及合理性，是否符合行业特征

公司深耕五金行业 10 余年，积累了丰富的研发、生产经验，与索菲亚、金牌家居、欧派家居、好莱客、顾家家居、尚品宅配、印度 Ebco、西班牙 Emuca、德国 HAFELE、俄罗斯 T.B.M 等国内外知名企业建立了长期稳定的合作关系；与此同时，公司拥有百余家的经销商网络，遍布全国主要城市。公司的技术实力、生产能力和快速响应速度，已得到客户的认可，建立了良好的品牌形象，对客户具有一定的议价能力。

公司原则上采用“以销定产”模式进行生产，即由销售部门根据在手订单情况提交订单生产需求，PMC 部门对订单进行分解，制定物料需求计划，并结合产品的生产工序及交付期制定排产计划，再由采购部根据物料需求执行采购，进而制造中心根据排产计划安排生产，为了降低存货呆滞风险，会要求部分客户预付货款。同时，公司根据客户合作历史、资信情况与客户协商确定信用政策，不同客户之间的信用政策存在差异。报告期内，公司对客户的收款政策总结如下：

外销直销客户：公司按合同或订单约定结算，一般客户在下达订单后支付

20%-50%货款，发货前或客户在收到货运提单后支付剩余货款。对个别客户经协商，综合考虑客户合作历史、资信情况等因素，给予一定的信用期。

内销直销客户：按合同或订单约定结算，综合考虑客户合作情况、资信情况，采用先款后货、给予客户一定信用期或者采用月结的结算方式。

内销经销客户：公司对经销商主要实行“先款后货”的结算方式，对个别经销商综合考虑客户合作历史、资信情况给予一定的信用期。

报告期各期末，公司合同负债金额分别为 1,234.26 万元、1,895.74 万元、2,323.85 万元，整体随着公司业务规模、在手订单的提升而呈现逐年上升态势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日 /2024 年 1-6 月	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
合同负债	2,323.85	1,895.74	1,234.26
营业收入	40,151.21	82,568.59	69,473.49
合同负债占营业收入比	5.79%	2.30%	1.78%
在手订单	13,794.88	10,928.10	8,133.96
合同负债占在手订单比	16.85%	17.35%	15.17%

报告期各期末，公司合同负债金额占在手订单比较为稳定，分别为 15.17%、17.35%和 16.85%，同时，公司合同负债与营业收入规模相匹配。

报告期各期末，公司与同行业可比公司合同负债规模变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	金额	增长率	金额	增长率	金额
悍高集团（预披露）	3,351.01	-7.95%	3,640.23	37.92%	2,639.47
星徽股份（300464）	2,125.29	5.15%	2,021.18	5.63%	1,913.40
顶固集创（300749）	8,855.14	-57.80%	20,985.77	134.45%	8,950.88
坚朗五金（002791）	12,699.40	-30.14%	18,178.60	32.88%	13,680.03
炬森精密（预披露）	1,276.89	49.90%	851.83	10.59%	770.25
行业平均	5,661.55	-8.17%	9,135.52	44.30%	5,590.81
图特股份	2,323.85	22.58%	1,895.74	53.59%	1,234.26

如上表所示，公司 2023 年期末合同负债增长趋势与同行业公司一致，主要是受收入、在手订单增长的影响。

2024 年 6 月末，公司合同负债增长趋势与星徽股份、炬森精密一致；而顶固集创合同负债下降主要是 2024 年 6 月末工程业务预收款减少。

综上所述，公司合同负债增长与公司业务特点、在手订单情况、收款政策、公司议价能力相匹配，合同负债增长趋势符合行业特征。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）流动负债结构及变化分析”之“5、合同负债”中补充披露以上内容。

**2、说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异，期后结转情况**

报告期内，公司对客户的预收政策主要是对外销直销客户、内销经销客户，其中：

外销直销客户：公司按合同或订单约定结算，一般客户在下达订单后支付 20%-50%货款，发货前或客户在收到货运提单后支付剩余货款。对个别客户经协商，综合考虑客户合作历史、资信情况等因素，给予一定的信用期。

内销经销客户：公司对经销商主要实行先收 100%货款，后发货的结算方式，对个别经销商综合考虑客户合作历史、资信情况给予一定的信用期。

报告期内，公司以预收款项方式的收款比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
预收款项方式的收款金额	11,917.86	25,813.07	21,288.59
销售收款金额	42,065.77	83,642.24	71,780.21
预收款项方式的收款比例	28.33%	30.86%	29.66%

注：预收款项方式的收款金额包含以预收部分定金为结算条款的客户回款金额。

如上表所示，报告期内公司以预收款项方式的收款比例分别为 29.66%、30.86% 和 28.33%，整体较为平稳。

报告期各期，公司合同负债前五大客户情况如下所示：

单位：万元

项目	预收金额	客户类型	信用期
2024 年 6 月 30 日			
MELLONI CABINET HARDWARE	285.07	外销直销客户	30%定金，70%出货前付款

项目	预收金额	客户类型	信用期
Ebco Private Limited	240.27	外销直销客户	50%定金，50%见提单副本付款
MET-GAL SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	145.02	外销直销客户	20%定金，80%见提单副本付款
Domicile import export ltd	103.04	外销直销客户	30%定金，70%见提单副本付款
河北瀛泰科技有限公司	96.40	内销经销商	款到发货
<b>2023 年 12 月 31 日</b>			
OOO "T.B.M"	258.01	外销直销客户	款到发货
MEGAPLIT OOO	164.94	外销直销客户	30%定金，70%出货前付款
MET-GAL SPOLKA Z OGRANICZONA ODPOWIEDZIALNOSCIA	125.25	外销直销客户	20%定金，80%见提单副本付款
SEVROLL-SYSTEM SP. Z O.O.	103.84	外销直销客户	30%定金，70%见提单副本付款
ELT SOLUTIONS SDN.BHD.	72.15	外销直销客户	30%定金，70%出货前付款
<b>2022 年 12 月 31 日</b>			
LLC PROM TECHNO-RESOURCE	176.87	外销直销客户	30%定金，70%出货前付款
J K TRADE COMPANY LIMITED	75.98	外销直销客户	30%定金，70%出货前付款
ELT SOLUTIONS SDN.BHD.	53.30	外销直销客户	30%定金，70%出货前付款
MARTIKOM LTD	51.69	外销直销客户	款到发货
OOO "T.B.M"	48.00	外销直销客户	款到发货

注：2024 年 6 月 30 日，Ebco Private Limited 的预收款余额为采购公司设备预付的定金。

报告期内公司的对主要客户的预收款情况，与销售合同约定相符，符合公司收款政策。

同行业可比公司根据自身情况制定了相应的收款政策，均有相关预收款要求。

报告期内，同行业可比公司合同负债占营业收入比例情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
悍高集团（预披露）	2.83%	1.64%	1.63%
星徽股份（300464）	2.65%	1.24%	0.81%
顶固集创（300749）	16.33%	16.34%	8.34%

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
坚朗五金（002791）	3.96%	2.33%	1.79%
炬森精密（预披露）	3.46%	1.06%	0.97%
行业平均	5.85%	4.52%	2.71%
图特股份	5.79%	2.30%	1.78%

报告期各期，公司合同负债占营业收入比例分别为 1.78%、2.30%和 5.79%，与同行业可比公司平均水平相近。其中，顶固集创合同负债占营业收入比例较高主要是其工程项目收入的预收款较大。

报告期，公司合同负债期后结转情况如下所示：

项目	2024.6.30	2023.12.31	2022.12.31
期末余额	2,332.16	1,257.51	1,213.77
期后结转金额	2,321.89	1,248.51	1,210.53
期后结转比例	99.56%	99.28%	99.73%

注：期后结转截止时间为 2024 年 12 月 31 日。

如上表，报告期各期末，公司的合同负债期后结转比例分别为 99.73%、99.28%和 99.56%，结转情况良好。

**（五）客户、供应商中为公众公司的，说明公司与其公开信息披露的一致性**  
**及差异情况。**

报告期内，公司的客户、供应商中，仅索菲亚家居股份有限公司在其公开信息中披露了其子公司索菲亚投资对公司的投资情况及其向公司的采购情况；其中，索菲亚家居股份有限公司披露的投资信息与公司披露的信息一致，不存在差异，索菲亚家居股份有限公司披露的采购信息与公司存在一定的差异，具体情况如下：

单位：万元

差异内容	公司披露的情况	索菲亚家居股份有限公司披露的信息	差异金额	差异原因
2022 年度公司向索菲亚家居股份有限公司的销售金额	7,405.86	7,410.29	-4.43	时间性差异

2022 年度，公司销售金额与索菲亚家居股份有限公司采购金额差异为-4.43 万元，主要系时间性差异。

除上述情况外，报告期内，不存在其他客户、供应商在公开信息中披露公司相关信息的情况。

**（六）说明公司高管变化频繁的原因及合理性，对公司经营是否造成不利影**

响。

报告期内，公司高级管理人员变动如下：

姓名	时间	变动前职务	变动类型	变动后职务	变动原因
刘艳梅	2022 年 9 月	董事、董事会秘书	离任	-	个人原因
刘冬亮	2022 年 9 月	-	新任	副总经理、董事会秘书	经第一届董事会第五次会议决议，聘任为副总经理、董事会秘书
刘冬亮	2024 年 9 月	副总经理、董事会秘书	离任	-	2024 年 9 月，公司撤回深交所 IPO 申请，因此刘冬亮因职业规划原因
张亚静	2024 年 11 月	财务总监	新任	财务总监、董事会秘书	经第二届董事会第一次会议决议，聘任为董事会秘书

通过上表可见，报告期内，公司高级管理人员中，仅董事会秘书一职存在变动，公司前任董事会秘书均系基于个人原因、职业规划原因等因素卸任，具备合理性。公司董事会秘书所承担的具体工作职责如下：

序号	具体职责内容
1	负责筹划、实施公司资本市场 IPO、再融资、并购重组等具体事务；
2	负责信息披露事务，协调信息披露工作，组织制订信息披露管理制度，督促公司及相关信息披露义务人遵守信息披露相关规定；
3	负责投资者关系管理和股东资料管理工作，协调公司与监管机构、中介服务机构、投资者等之间的信息沟通；
4	组织筹备董事会会议和股东大会，参加股东大会、董事会会议、监事会会议及高级管理人员相关会议，负责董事会会议记录工作并签字；
5	负责信息披露的保密工作，在未公开重大信息出现泄露时，及时向证券交易所报告并公告；
6	关注媒体报道并主动求证真实情况，及时回复证券交易所、全国中小企业股份转让系统的问询；
7	组织董事、监事和高级管理人员进行证券法律法规及相关规定的培训，协助前述人员了解各自在信息披露中的权利和义务；
8	督促董事、监事和高级管理人员遵守法律、法规、规章、规范性文件、证券交易所其他相关规定及《公司章程》，切实履行其所作出的声明承诺；
9	负责股权管理事务，保管董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人及其董事、监事、高级管理人员持有公司股份的资料，并负责披露公司董事、监事、高级管理人员持股变动情况；
10	《公司法》、《证券法》、中国证监会和证券交易所要求履行的其他职责。

通过上表可见，历任董事、高级管理人员主要负责公司资本运作、信息披露、股东或投资者关系维护等工作，其职责内容影响公司股东治理及未来发展，但由

于上述人员履职期间公司不属于上市公司或公众公司，股东结构较为简单，因此更换不会对公司产生重大不利影响。

经公司董事会提名委员会提名，第一届董事会第二十一次会议、2024 年第二次临时股东大会审议通过，选聘公司财务总监张亚静兼任董事会秘书职务。

张亚静女士已取得上市公司董事会秘书培训证明，具备担任董事会秘书的任职资格。张亚静女士自公司成立以来即就职于公司，在公司的任职年限已超过 15 年，其负责公司的财务管理工作多年，拥有良好的财务知识储备和管理经验，且了解公司的经营管理情况，深谙公司所处行业的运行逻辑，与公司其他董事、高级管理人员配合良好，具备胜任董事会秘书的能力。

综上所述，公司已选聘具备任职资格和胜任能力的人员接替离任高管的职务，因此上述高级管理人员离任不会对公司产生重大不利影响。

**（七）说明 EMUCA 对公司授权专利对公司报告期内收入、毛利的贡献程度，公司是否对该专利存在重大依赖，如有，请作重大事项提示。**

基于 EMUCA 对公司的授权专利，公司拟开发一款上翻门的厨柜移门系统产品，但研发项目“上翻门配件系统的研发”进度不达预期；此外公司客户 EMUCA 在其当地市场同样需要一款此类产品，因此，EMUCA 购买了意大利设计公司 Effegibrevetti 研发的一款能实现上述功能装置结构的专利，并与公司协商拟由公司在该专利基础及图特前期研发的基础上开发产品并向 EMUCA 销售，进而由 EMUCA 销往欧洲地区（不包括俄罗斯和白俄罗斯，乌克兰为公司与 EMUCA 的共同市场）；同时，EMUCA 授权公司在欧洲大陆以外的授权区域（指欧洲大陆以外的世界任何国家，包括俄罗斯和白俄罗斯，乌克兰为公司与 EMUCA 的共同市场）销售该类产品。

公司在取得该专利授权后，在该专利基础上继续开发上翻门配件系统，以改善该专利结构在产品上的使用，并尽快实现量产。截至本回复出具日，公司已在该专利的基础上初步开发形成新产品上翻门配件系统（H300），该产品还在持续改进中，暂未量产，未实现对外销售。

因此，EMUCA 对公司授权专利对公司报告期内收入、毛利暂未产生贡献，公司不存在对该专利存在重大依赖的情况。

**【主办券商、会计师、律师回复】**

## （一）请主办券商及会计师核查①-⑤并发表明确意见

### 1、核查程序

针对上述事项①-⑤，主办券商、会计师履行了包括但不限于以下核查程序：

（1）获取公司收入成本明细表、主要产品单位售价、单位成本及单位毛利率资料，分析产品毛利率变动的原因；

（2）通过查询公开数据资料，查询同行业可比公司并获取其产品类型、平均单价、平均成本、毛利率、销售渠道等相关信息并与公司进行对比，分析公司与同行业可比公司平均单价、平均成本是否存在差异及合理性；

（3）向公司员工了解线上推广平台费用报销流程，查阅公司与袁嘉慧的劳动合同及了解与其存在的“其他应付款-其他”余额的背景情况；

（4）取得《公司员工互助金管理办法》、其他应付款-援助金的收支明细、账龄明细表，了解其他应付款-援助金的具体情况并核实账龄的准确性；

（5）查阅公司与 GRANT TOP 相关协议、销售费用中佣金明细，复核销售佣金计算是否准确；

（6）查阅公司、公司实际控制人及其配偶、董监高、主要股东、关键核心人员调查表及个人银行流水，确认是否与 GRANT TOP 存在异常资金往来；

（7）查阅 GRANT TOP 工商资料，对 GRANT TOP 进行访谈，确认公司是否与 GRANT TOP 存在关联关系；

（8）访谈公司销售总监、财务负责人，了解公司的业务特点、收款政策、议价能力，取得收入明细表、在手订单明细表，分析报告期合同负债规模逐年增长的原因及合理性；

（9）查阅同行业可比公司年报、招股说明书、公开转让说明书，分析公司合同负债规模变动情况是否符合行业特征；

（10）取得公司收款单明细表、合同负债余额明细表，统计以预收款项方式的收款比例、期后结转情况；

（11）结合公司的预收政策、主要客户的销售合同（订单），检查主要合同负债余额客户的收款情况相符政策、约定；

（12）分析公司与同行业可比公司合同负债占营业收入比例情况，核实是否存在较大差异；

(13) 查阅公开数据，了解为公众公司的公司客户、供应商公开信息披露与公司信息的一致性及差异情况。

## **2、核查结论**

针对上述事项①-⑤，经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司与可比公司对应产品类型的平均单价、平均成本、毛利率存在一定差异，主要系销售渠道、客户集中度、销售区域、产品结构等方面存在差异所致，存在的差异具有合理性。

(2) 报告期内，公司其他应付款中与自然人袁嘉慧存在的“其他”往来的背景真实，以及其他应付款-援助金，账龄逐渐拉长的主要是因为相关款项结余，具有合理性；

(3) 报告期内公司销售费用中佣金逐期下降具有合理性，主要服务商 GRANT TOP 与公司不存在关联关系或异常资金往来。

(4) 报告期内，公司合同负债规模随着营业、订单规模增加而逐年增长，与同行公司不存在显著差异，符合行业特征；报告期内公司的以预收款项方式的收款情况与销售合同约定相符，与可比公司不存在较大差异，期后结转情况良好。

(5) 公司存在客户、供应商中为公众公司的情况，公司与其公开信息披露的差异主要系时间性差异，具备合理性；

## **(二) 请主办券商、律师核查⑥-⑦并发表明确意见。**

### **1、核查程序**

针对上述事项⑥-⑦，主办券商、律师履行了包括但不限于以下核查程序：

(1) 查阅公司的工商底档、历次董事会、股东大会决议，了解公司报告期内高级管理人员变化情况；

(2) 访谈报告期内离任和新任高级管理人员，取得高级管理人员《岗位职责说明书》，了解离任和新任高级管理人员的工作职责、离（入）职原因、对公司经营管理的评价等，并评价历任高级管理人员的胜任能力；

(3) 访谈公司管理层，了解购买专利权的相关事项背景，了解目前该专利权使用情况

## **2、核查结论**

针对上述事项⑥-⑦，经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司变动高管均为董事会秘书一职，前任董事会秘书均系基于个人原因、职业规划原因等因素卸任，具备合理性，公司已选聘具备任职资格和胜任能力的人员接替离任高管的职务，因此上述董事、高管离任不会对公司产生重大不利影响。

（2）EMUCA 对公司授权专利对公司报告期内收入、毛利暂未产生贡献，公司不存在对该专利存在重大依赖的情况。

（以下无正文）

（本业无正文，为广东图特精密五金科技股份有限公司《关于广东图特精密五金科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

广东图特精密五金科技股份有限公司

法定代表人（签字）

陈解元

2015年2月10日

（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于广东图特精密五金科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）： 李慧红  
李慧红

项目小组成员（签字）：

李鹏宇  
李鹏宇

朱晓宇  
朱晓宇

艾灵芝  
艾灵芝

欧阳霏丰  
欧阳霏丰

朱智超  
朱智超

钟志益  
钟志益

