



SainStore

关于尚睿科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

主办券商：



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：

根据贵司《关于尚睿科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的内容要求，广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“主办券商”）作为推荐主办券商，会同尚睿科技股份有限公司（以下简称“公司”或“尚睿科技”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）和北京市康达律师事务所（以下简称“律师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对贵公司提出的审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构出具了核查意见，涉及对《尚睿科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行相应修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗标明。

如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与公开转让说明书中简称具有相同含义。本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题描述
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及修改或补充公开转让说明书等申报文件的内容

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

目录

目录	2
1.关于线上销售。	3
2.关于经营业绩。	47
3.关于存货。	78
4.关于固定资产和在建工程。	92
5.关于子公司。	114
6.关于公司股东及历史沿革。	149
7.关于特殊投资条款。	187
8.关于其他事项。	203

1. 关于线上销售。

根据申报文件，公司销售模式以B2C模式为主，以B2B模式及电商代运营模式为辅，B2C模式下主要通过Amazon等海外第三方电商平台、品牌官网和其他平台渠道进行终端销售，公司报告期内来源于北美和欧洲地区的收入占比分别为97.74%、98.27%和97.89%。

请公司：（1）说明B2B模式下公司与亚马逊Vendor等电商平台的具体合作模式（包括但不限于各项主要权利与义务、终端客户获取方式、定价机制、头程及尾程运费承担主体、退换货要求、对账时点和结算安排等），分别说明是否为买断式销售，收入确认时点、方法是否符合会计准则规定。（2）按照平台客户或非平台客户，说明B2B业务下买断销售和委托代销对应销售金额和占比，采用总额法或净额法是否符合企业会计准则要求；说明电商代运营业务对应的主要客户和品牌、收入计算依据和方法，销售金额和占比。（3）说明B2C模式下，公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，公司预计商品妥投时间的具体方法及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定；线上销售收入数据如何获取、与公司内部业务、财务系统衔接的及时性及准确性；线上收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期，电商销售平台与公司之间的结算安排。（4）说明公司是否开展IT审计；报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性；（5）说明报告期内是否存在同一买家（如同一姓名、IP地址、支付银行卡、联系方式、收货地址等）在多个电商平台多次购买公司产品情况，是否存在单个买家大额采购的情形，如有，说明原因及合理性；报告期内线上销售及业务系统中交易量的地域、时间分布情况，是否存在某一时间段交易量突增或其他异常情形。（6）说明报告期发生退换货的主要客户名称、涉及产品、数量、金额、占比等，公司各期对退货金额的估算依据及计提是否充足，报告期内实际退换货金额与预估金额的差异；与同行业公司相比，退换货金额及占比是否存在异常，是否存在因产品

质量问题导致的诉讼、纠纷、处罚等；公司对退换货的会计处理是否符合会计准则相关规定；公司对因质量问题退货产品的处理方式，是否计提跌价准备及充分性等。（7）补充披露“其他平台渠道”具体指代，结合“其他平台渠道”“品牌官网”“电商代运营”的运营主体和运营模式，说明公司是否涉及互联网平台的搭建与运营，是否存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形。

请主办券商、会计师：（1）结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货情况及其他数据、指标、证明资料等，对公司线上销售的收入确认是否符合《企业会计准则》等相关规定发表明确意见；（2）结合公司的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度、用户数量及交易量级、IT审计情况（如有）等，说明对开展相关业务的信息系统可靠性，业务运营和财务数据的一致性和合理性的核查程序、金额及比例，并发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售事项的规定补充核查并发表明确意见；说明对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见。

请律师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售事项的规定补充核查并发表明确意见；（2）核查上述事项（7）并发表明确意见。

【公司回复】：

一、说明 B2B 模式下公司与亚马逊 Vendor 等电商平台的具体合作模式（包括但不限于各项主要权利与义务、终端客户获取方式、定价机制、头程及尾程运费承担主体、退换货要求、对账时点和结算安排等），分别说明是否为买断式销售，收入确认时点、方法是否符合会计准则规定

（一）B2B 模式下公司与亚马逊 Vendor 等电商平台的具体合作模式（包括但不限于各项主要权利与义务、终端客户获取方式、定价机制、头程及尾程运费承担主体、退换货要求、对账时点和结算安排等）

报告期内，B2B 模式下公司合作的主要电商平台包括亚马逊 Vendor（包括旗下 Woot）、The Home Depot 等，公司在前述两个电商平台实现的销售收入占 B2B 模式下销售总额比例分别为 88.99%、72.88%和 74.61%。

公司与上述两个电商平台的具体合作模式（包括但不限于各项主要权利与义务、终端客户获取方式、定价机制、头程及尾程运费承担主体、退换货要求、对账时点和结算安排等）如下：

序号	项目	亚马逊 Vendor（包括旗下 Woot 平台）	The Home Depot
1	主要权利与义务	<p>公司：有权获取销售数据、参与部分促销活动策划等，有义务确保产品符合质量标准、按计划发货、遵守平台规则等，对 Woot 平台还要适应其独特的闪购等模式。</p> <p>亚马逊 Vendor：有权对产品进行审核、制定销售策略、调整产品展示等，有义务提供平台服务、推广产品、提供数据支持和客户服务等。</p>	<p>公司：有义务确保产品符合质量标准，按时交货，提供技术和售后服务；有权了解销售情况，参与市场推广活动。</p> <p>The Home Depot：有权监督产品质量和交货期，调整采购量和价格；有义务提供稳定订单，及时支付货款，提供陈列和推广资源。</p>
2	终端客户获取方式	<p>亚马逊 Vendor：通过其品牌影响力、搜索引擎优化、社交媒体营销等吸引全球消费者，利用大数据和算法根据客户浏览、采购历史等进行精准推荐；</p> <p>Woot 平台：主要通过每日特价、限时闪购等活动吸引追求性价比和独特产品的企业客户和个人消费者中的批量采购者。</p>	<p>通过线下庞大的门店网络吸引周边地区的专业承包商、建筑公司、企业客户等，同时会利用线上平台进行产品展示和推广，通过搜索引擎营销、社交媒体广告等方式吸引线上客户。</p>
3	定价机制	<p>亚马逊 Vendor：公司提供建议价格，亚马逊会根据产品成本、市场竞争等因素调整价格，还会根据采购量等因素制定批发价格；</p> <p>Woot 平台：产品定价通常更注重性价比和限时优惠，常以较低折扣吸引客户。</p>	<p>公司提出初始报价，The Home Depot 会结合市场价格水平、产品成本、利润空间以及自身的定价策略等因素进行评估和调整；对于一些大型项目或批量采购订单，双方会进行单独的谈判，确定优惠的价格条款。</p>
4	头程及尾程运费承担主体	<p>头程运费：主要由公司负责将货物运送至海外仓后，亚马逊再从公司的海外仓提货；</p> <p>尾程运费：由亚马逊负责将货物配送到终端客户。</p>	<p>头程运费：通常由公司负责将货物运输到 The Home Depot 指定的配送中心；</p> <p>尾程运费：由 The Home Depot 负责将货物配送到终端客户。</p>
5	退换货要求	<p>通常情况下，亚马逊签收后不允许退回至公司，如存在质量问题或描述不符等需由公司承担责任和运费。</p>	<p>一般产品消费者的退换货期限可能在 30-90 天不等，具体根据产品类别而定，消费者退至 The Home Depot 后，The Home Depot 有权利退还给公司。</p>
6	对账时点	<p>公司在日常管理过程中定期核对账单，如存在疑问与亚马逊进行邮件沟通反馈。</p>	<p>公司在日常管理过程中定期核对账单，如存在疑问与 The Home Depot 进行邮件沟通反馈。</p>
7	结算安排	<p>公司开具形式发票后，通常在 30 或 60 天内进行结算，亚马逊会扣除相关的费用，如平台费用等，将剩余款项支付给公司。</p>	<p>公司开具形式发票后，通常在 30 天内进行结算，通过电子支付等方式向公司支付货款，支付前会扣除相应的费用，如采购折扣、促销费用等。</p>

（二）B2B 模式下公司与亚马逊 Vendor 等电商平台的交易是否为买断式销售，收入确认时点、方法是否符合会计准则规定

报告期内，B2B 模式下公司与亚马逊 Vendor 等电商平台的交易主要为买断式销售模式，其中与 Woot 平台的部分交易为委托代销模式。

《企业会计准则第 14 号—收入》规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。”具体而言，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：（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（3）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；（4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；（5）客户已接受该商品；（6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

根据上述判断标准，B2B 模式下公司与亚马逊 Vendor 等电商平台交易的收入确认时点及确认依据如下：

序号	平台名称	收入确认时点	收入确认外部单据	是否符合企业会计准则的规定
1	亚马逊Vendor	平台签收记录显示的时点	平台签收记录	是
2	Woot平台	1、买断销售模式： 平台结算单时点 2、委托代销模式： 收到代销清单时点	1、买断销售模式： 平台结算单 2、委托代销模式： 代销清单	是
3	The Home Depot	收到平台结算单时	平台结算单	是

如上表所示，公司 B2B 模式下与亚马逊 Vendor 等电商平台的收入确认时点为公司取得平台签收记录、平台结算单或代销清单时，公司于此时完成商品控制权的转移，因此公司在该等时点确认收入符合会计准则的规定。

综上所述，公司 B2B 模式下与亚马逊 Vendor 等电商平台的交易模式主要为买断式销售模式，其中与 Woot 平台的部分交易为委托代销模式；B2B 模式下公司与亚马逊 Vendor 等电商平台交易的收入确认时点、方法符合会计准则规定。

二、按照平台客户或非平台客户，说明 B2B 业务下买断销售和委托代销对应销售金额和占比，采用总额法或净额法是否符合企业会计准则要求；说明电

商代运营业务对应的主要客户和品牌、收入计算依据和方法，销售金额和占比

(一) 按照平台客户或非平台客户，说明 B2B 业务下买断销售和委托代销对应销售金额和占比，采用总额法或净额法是否符合企业会计准则要求

1、按照平台客户或非平台客户，说明 B2B 业务下买断销售和委托代销对应销售金额和占比

公司 B2B 客户主要包括亚马逊 Vendor、The Home Depot 等电商平台，以及 Scheels All Sports, Inc.、ALOM Technologies Corp 等线下零售商，公司与该等客户主要采用买断销售模式或委托代销模式进行交易。

报告期内，公司 B2B 业务下买断销售和委托代销对应销售金额和占比情况如下：

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
平台客户：	1,692.99	84.02%	3,364.51	78.30%	6,176.68	91.42%
其中：买断销售	1,641.37	81.46%	3,304.55	76.91%	6,001.95	88.83%
委托代销	51.62	2.56%	59.95	1.40%	174.74	2.59%
非平台客户：	322.04	15.98%	932.38	21.70%	579.62	8.58%
其中：买断销售	322.04	15.98%	932.38	21.70%	579.62	8.58%
合计	2,015.03	100.00%	4,296.88	100.00%	6,756.30	100.00%

如上表所示，公司 B2B 业务下平台客户及非平台客户均主要采用买断销售模式进行交易，委托代销模式对应的销售金额及占比极小。

2、采用总额法或净额法是否符合企业会计准则要求

B2B 业务下的买断销售和委托代销模式，公司均作为主要责任人，按照总额法确认收入符合企业会计准则的规定，具体分析请参见“2.关于经营业绩。”之“四、结合合同条款所约定的权利与义务、实际物流情况，说明公司是否承担不能按时交货的违约风险···”之“(二)采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》等相关规定”的相关内容。

综上所述，公司 B2B 业务下平台客户及非平台客户均主要采用买断销售模式进行交易，委托代销模式对应的销售金额及占比极小，采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定。

（二）说明电商代运营业务对应的主要客户和品牌、收入计算依据和方法，销售金额和占比

报告期内，公司电商代运营业务对应的主要客户和品牌、销售金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	品牌名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
电商代运营业务：	-	119.85	100.00%	308.41	100.00%	622.92	100.00%
其中：香港鼎北	Buydeem	-	-	-	-	201.46	32.34%
PodiuMax B.V.	Podiumax 、McHom	26.34	21.98%	99.95	32.41%	144.14	23.14%
东莞瑞红电子玩具有限公司	Furlihong	79.46	66.30%	114.73	37.20%	31.92	5.12%
其他客户	-	14.05	11.73%	93.73	30.39%	245.40	39.39%

注：自 2022 年 11 月开始，公司与香港鼎北的合作模式由原先的电商代运营模式调整为买断销售模式。

如上表所示，公司电商代运营业务对应的主要客户和品牌为香港鼎北的 Buydeem、PodiuMax B.V.的 Podiumax 和 McHom 以及东莞瑞红电子玩具有限公司的 Furlihong 等，公司报告期各期向该三个客户的销售占比分别为 60.60%、69.61%和 88.28%。

报告期内，公司根据品牌方委托内容及服务需求，为品牌方提供线上店铺运营、品牌赋能等服务，并根据合同约定收取运营服务费，具体计算方法为：公司在每月销售完成后按照双方约定的固定金额或按照双方确认的销售额扣除约定成本费用后的一定比例来计算运营服务费收入。

三、说明 B2C 模式下，公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，公司预计商品妥投时间的具体方法及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定；线上销售收入数据如何获取、与公司内部业务、财务系统衔接的及时性及准确性；线上收入确认是否充分考虑无理由

退换货条件、退换货期，电商销售平台与公司之间的结算安排。

(一) 说明 B2C 模式下，公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠

报告期内，公司 B2C 模式下销售收入的确认方法及时点，所取得的凭证、依据情况如下：

销售模式	收入确认方法	收入确认具体时点	收入确认外部证据
B2C 模式	终端消费者通过电商平台下单后，电商平台将商品配送给客户或者公司委托第三方物流公司配送给客户，于商品妥投、预计妥投时确认收入。	1、亚马逊 FBA 模式：公司以亚马逊发货报告中的预计到达日期（Estimated Arrival Date）作为妥投时点确认收入； 2、自发货模式（包括品牌官网和其他平台）：公司根据历史期间不同收发货地之间的实际物流时效计算平均妥投天数，以发货出库日期加平均妥投天数（3 天）作为预计妥投时点确认收入。	亚马逊 FBA 模式： 亚马逊发货报告； 品牌官网和其他平台； 物流公司提供的物流记录。

公司报告期内通过亚马逊发货报告或第三方物流公司提供的物流记录方式获取包裹妥投信息的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	
亚马逊 FBA 模式下通过亚马逊发货报告获取包裹妥投信息	37,801.55	75.20%	100,455.09	73.61%	76,509.22	68.21%	
自发货模式下	通过第三方物流公司的物流记录获取包裹妥投信息	12,261.36	24.39%	35,405.26	25.95%	33,415.02	29.79%
	未获得包裹妥投信息	206.58	0.41%	601.12	0.44%	2,243.61	2.00%
合计	50,269.49	100.00%	136,461.47	100.00%	112,167.86	100.00%	

如上表所示，公司报告期各期通过亚马逊发货报告或第三方物流公司提供的物流记录方式获取包裹妥投信息的销售占比分别为 98.00%、99.56%和 99.59%，所取得的凭证、依据充分。

综上所述，公司 B2C 模式下的销售收入确认方法及时点合理，所取得的凭证、依据充分、可靠。

(二) 公司预计商品妥投时间的具体方法及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、公司预计商品妥投时间的具体方法及依据

报告期内，公司 B2C 模式下商品的配送方式可以具体划分为亚马逊 FBA 模式和自发货模式，公司在两种配送方式下预计商品妥投时间的具体方法及依据如下：

(1) 亚马逊 FBA 模式：即公司委托亚马逊进行商品的终端配送，由于亚马逊平台不提供商品的实际妥投日期，公司以亚马逊平台提供的发货报告中商品预计到达日期（Estimated Arrival Date）作为妥投时点，根据亚马逊 Case 查询结果，主办券商及会计师收到亚马逊官方邮件回复内容主要为“亚马逊提供的销售报告、存货报告数据、预计签收时间等信息是可以信赖的”，因此具有可靠性。

(2) 自发货模式（包括品牌官网）：即公司委托第三方物流商进行商品的终端配送，公司根据历史期间不同收发货地之间的实际物流时效计算平均妥投天数，以发货出库日期加平均妥投天数（3天）作为预计妥投时点确认收入，经会计师 IT 审计团队抽取历史销售订单的物流配送时效进行验证，公司预计的平均妥投天数与实际妥投天数不存在重大差异，具有可靠性。

2、是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司 B2C 模式下的收入确认政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	B2C 模式下收入确认政策
赛维时代 (301381.SZ)	客户通过在自营网站和第三方销售平台下单并按公司指定的付款方式支付货款后，销售平台负责将商品配送给客户或者公司委托物流公司配送交付予客户，商品已妥投或者平台已结算，于此时确认收入。
三态股份 (301558.SZ)	对于商品销售合同，客户通过线上销售平台下单，发行人委托物流公司配送交货给客户，在客户已取得商品控制权时确认收入，即在包裹妥投时点确认收入
千岸科技 (874600.NQ)	客户通过线上销售平台下单，销售平台负责将货物配送给客户或者公司委托物流公司配送交货给客户，在客户已取得商品控制权时确认收入，即在包裹妥投时点确认收入。
华凯易佰 (300592.SZ)	客户通过公司在第三方平台经营的网店下单并按平台指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品配送交付客户，公司在商品发出并交付物流公司时确认收入。
尚睿科技	终端消费者通过电商平台下单后，电商平台将商品配送给客户或者公司委托第三方物流公司配送给客户，于商品妥投、预计妥投时确认收入。

注：上述信息来源于同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书以及首轮审核问询函回复。

如上表所示，公司 B2C 模式下的收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异。在 B2C 模式下，在商品妥投至终端消费者时，终端消费者取得商品控制权，公司有权收回销售款项，因此公司于商品妥投时确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

综上所述，公司预计商品妥投时间的依据具有可靠性，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）线上销售收入数据如何获取、与公司内部业务、财务系统衔接的及时性及准确性

公司线上销售（B2C）收入数据系通过 ERP 系统与各销售平台之间的 API 接口对接并可及时获取。公司财务系统包含金蝶财务系统、Oracle NetSuite 系统（简称“NS 系统”），财务系统可通过数据接口直接获取业务系统数据，其中公司于 2024 年 1 月 1 日将原金蝶财务系统的主要功能切换至 NS 系统，NS 系统可自动抓取亚马逊 FBA 发货数据，由 NS 系统自动处理形成账面收入。

报告期内，公司主要通过 Amazon 等海外第三方电商平台以及基于 Shopify 平台搭建的品牌官网渠道进行终端销售，相关销售平台对销售数据拥有严格的保护措施及控制权限，数据具有真实性、准确性。

（四）线上收入确认是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期，电商销售平台与公司之间的结算安排

1、公司 B2C 模式下主要销售平台的退换货政策情况及无理由退货期间

公司 B2C 模式下主要销售平台的退换货政策及无理由退货期间情况如下：

销售模式	平台名称	退换货政策
B2C 模式	Amazon	<p>（1）FBA 模式：大多数情况下，买家可以在收到货后的 30 天内请求退回商品。亚马逊会根据具体情况进行例外处理，接受在收货 30 天后的退货请求。对于在 11 月和 12 月发货的商品，只要符合要求，买家都可以在次年 1 月底之前退回商品。另外，对于假期有不同的退货延长政策。</p> <p>（2）自发货模式：一般允许非质量问题退货时间为 30 天内，卖家会根据具体情况进行例外处理，接受在收货 90 天内的退货请求。因质量问题的保修时间为 12 个月。</p>
	品牌官网	<p>（1）ORORO 衣服品类：在大多数情况下，买家可以在收到货后的 30 天内请求退回商品。卖家会根据具体情况进行例外处理，接受在收货 30 天后的退货请求。延长退货时间限制：</p>

		对于在 11 月和 12 月发货的商品，只要符合要求，买家都可以在次年 1 月底之前退回商品。 (2) 其他产品：通常情况下，非质量问题允许 30 天内退货，但部分特殊产品需收取一定的处理费。
--	--	---

2、线上收入确认是否充分考虑无理由退换货条件

报告期内，公司线上销售（B2C）收入确认已经考虑各销售平台退换货政策的影响：（1）对于当期销售当期退回的销售订单，公司根据各销售平台退货金额直接冲减当期销售收入；（2）对于当期未退回但仍然处于退货期的销售订单，管理层合理估计其退回概率，冲减当期收入并计提相应的预计负债，期后实际发生上期销售订单的退货时，冲减计提的预计负债。

报告期内，公司计提的预计负债及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	本期转回	本期计提	2024 年 6 月末
预计负债	2,921.74	-2,823.41	722.37	820.70
项目	2022 年末	本期转回	本期计提	2023 年末
预计负债	2,513.92	-2,409.21	2,817.03	2,921.74

3、电商销售平台与公司之间的结算安排

报告期内，公司 B2C 模式下与主要合作的电商平台的结算安排如下：

销售模式	平台名称	结算安排
B2C 模式	Amazon	商品发货后，电商平台每 14 天与公司结算一次
	品牌官网	按订单实时结算

综上所述，公司线上收入确认已充分考虑无理由退换货条件、退换货期限。

四、说明公司是否开展 IT 审计；报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性；

（一）说明公司是否开展 IT 审计

公司已聘请会计师 IT 审计团队对 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日与在线销售（B2C）业务收入相关的信息系统执行了 IT 审计程序，并出具《尚睿科技股份有限公司与在线销售（B2C）收入相关信息系统审计报告》，具体核查过程及审计结论请参见本题之“八、请主办券商、会计师：（1）结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、···”之“（二）结合公司的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度、用户数量及交易量级、IT 审计情况（如有）等，···”的相关内容。

（二）报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形

1、公司合作的主要电商平台均制定了关于禁止刷单、刷评的规定和处罚条款，实施以上行为对于公司不具有经济效益

报告期内，公司主要通过 Amazon 等海外第三方电商平台及品牌官网将公司产品销售给北美、欧洲等主要国家或地区的终端消费者，Amazon 等海外第三方电商平台对禁止刷单、虚构评价行为均制定了较为严格的平台规定，且保持监控，惩罚力度较大，具体情况如下：

平台名称	禁止刷单的相关规定	禁止刷评的相关规定
Amazon	根据亚马逊《销售政策和卖家行为准则》，平台卖家“必须遵循公平、合法的行事原则，且不得滥用亚马逊提供的任何服务。不公平的行为示例包括：……操纵销售排名（如接受不真实订单、接受您自己付款的订单、接受单外退款的订单或接受单外折扣的订单），或在商品名称或描述中声称销售排名相关信息”。关于惩罚，“若违反行为准则或任何其他亚马逊政策，亚马逊可能会对您的账户采取相应措施，例如取消商品、暂停或没收付款以及撤销销售权限。”	根据亚马逊《不当商品评论》政策，“卖家为第三方提供财务奖赏、折扣或其他形式的补偿来换取对自己或竞争对手商品的评论……；卖家在买家编写评论之后提供退款或赔偿（包括通过非亚马逊付款方式进行的赔偿）；……卖家为评论者提供退款或其他补偿来换取评论者更改或删除其评论；……卖家在商品包装中塞入‘给好评’的请求，或者提供一些激励奖赏以换取评论”等情形均会被亚马逊认定为不当评论行为。根据亚马逊的《买家商品评论政策》，亚马逊平台对所有违规行为都实行零容忍政策。如果亚马逊平台“发现卖家有任何试图操控买家评论的行为，将会立

		即采取措施，其中包括但不限于：立即并永久撤销卖家在亚马逊商城的销售权限，同时扣留资金；移除商品的所有评论，并阻止商品日后收到评论或评级；从亚马逊永久下架商品；对卖家采取法律行动，包括诉讼和移交民事和刑事执法机构；公开披露卖家的名称和其他相关信息。”
Walmart	根据 Walmart 平台发布的《卖家绩效标准》政策：“卖家有责任了解并遵守所有平台政策。平台团队会监控不合规的行为，并将向不合规的卖家发出警告，暂停其账户。将导致立即暂停账户的违规行为示例：欺诈性销售行为”。	根据 Walmart 平台发布的《卖家行为准则》，禁止行为包括：“试图影响或夸大顾客对商品的评价和评分”。
eBay	eBay 平台官网公告的《关于维护平台公平健康发展的若干政策说明》：“eBay 严格禁止任何违反公平竞争的行为，比如刷单。刷单即卖家通过产生虚假交易、伪造好评的方式，提高销量进而降低卖家整体不良交易率以规避管控。该行为严重违反公平竞争的原则，一旦发现，账户即受到销售限制，甚至注销等惩罚措施。”	根据 eBay 平台《信用评价敲诈政策》和《信用评价操纵政策》，“卖家不得要求买家提供好评”，亦“不允许任何操纵信用评价或卖家服务评级（DSR）的行为。”如果商户违反相关规定，eBay 平台将会对商户采取“移除刊登或其他内容、发出警告、限制活动或冻结帐户”的惩罚措施。

如上表所示，根据各电商平台关于禁止刷单、刷评的相关规则，公司如发生刷单、刷评等违规行为，将可能面临取消商品、暂停或没收付款以及撤销销售权限等惩罚措施，上述惩罚措施力度较大，违规成本较高，对于公司不具有经济效益。

2、公司重视诚信内控建设，已建立相关内控政策防止刷单、刷评行为

公司重视诚信内控建设，已制定《BU 平台运营控制程序》，规定：“公司严禁以营利为目的或为获取其他非法利益，实施有偿删除、屏蔽、替换、下沉信息，虚假点击、投票、评价、交易等活动；严禁实施损害电子商务信用评价的行为，如以虚构交易、删除不利评价、有偿或者以其他条件换取有利评价等形式，为自己或者他人提升商业信誉等。公司员工如有违反规定的行为，一经发现按照公司规定予以处罚，对公司产生实际损失的需相应赔偿（执行参照《员工手册-员工违纪处理》）。”

报告期内，公司在各电商平台合规经营，严格遵守相关平台的规定，公司在 Amazon 等主要电商平台的店铺无因刷单、虚构评价等行为而被第三方电商

平台暂停交易或冻结账号等情形，也不存在其他因欺诈消费者等不诚信行为而被第三方电商平台处罚的情形。

3、主办券商及会计师已执行的 IT 审计程序和资金流水核查程序均未发现公司存在刷单或刷好评等异常情形

根据会计师 IT 审计团队对公司 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日在线销售（B2C）业务执行的业务集中度（包括年交易集中度分析、收货地域集中度分析、销售商品集中度分析等维度）和客户交易行为（包括单笔交易金额分布分析、年下单次数分布分析、平均复购周期分布分析、年交易金额分布分析等维度）分析程序，未观察到公司存在因刷单、刷好评、虚构交易等行为而导致的明显异常情形。

此外，根据主办券商及会计师对公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员报告期内的资金流水核查结果，未发现公司及其关联方存在与刷单或刷好评相关的异常银行流水支出等情形。

综上所述，公司及其关联方不存在通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形。

（三）量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性

报告期内，公司各主要线上平台的销量数据与财务口径下的销量对比情况如下：

单位：万件

平台名称	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	平台销量	财务口径	差异率	平台销量	财务口径	差异率	平台销量	财务口径	差异率
Amazon	104.57	104.03	0.52%	259.21	257.54	0.65%	203.81	203.27	0.27%
品牌官网	21.43	21.11	1.52%	62.69	63.03	-0.54%	41.33	41.43	-0.24%

如上表所示，公司报告期内各主要线上平台的销量数据与财务口径下的销量数据存在一定差异，但差异较小，差异产生的原因主要为：公司部分产品存

在组合或拆分销售的情况，导致平台统计销量与财务口径销量存在小幅差异，具有合理性。

综上所述，公司报告期内各主要线上平台的销量数据与财务口径下的销量数据不存在重大差异。

五、说明报告期内是否存在同一买家（如同一姓名、IP 地址、支付银行卡、联系方式、收货地址等）在多个电商平台多次购买公司产品的情况，是否存在单个买家大额采购的情形，如有，说明原因及合理性；报告期内线上销售及业务系统中交易量的地域、时间分布情况，是否存在某一时间段交易量突增或其他异常情形

（一）同一买家在多个电商平台多次购买公司产品的情况分析

由于亚马逊平台对消费者的信息执行严格保护政策，公司店铺在亚马逊平台获取的消费者邮箱信息均被加密处理，因此无法通过消费者的邮箱信息来统计同一买家同时在亚马逊平台和其他电商平台多次购买公司产品的情况，此处对亚马逊平台和非亚马逊平台分别分析如下：

1、亚马逊平台

报告期内，同一买家在亚马逊平台不同线上店铺的下单情况如下：

单位：人

店铺数量	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
1家	337,893	99.66%	1,454,480	99.28%	1,223,398	99.56%
2家	1,074	0.32%	10,227	0.70%	5,301	0.43%
3家	41	0.01%	161	0.01%	71	0.01%
4家	14	0.00%	35	0.00%	18	0.00%
5家	8	0.00%	25	0.00%	25	0.00%
6家及以上	4	0.00%	57	0.00%	51	0.00%

2、非亚马逊平台

报告期内，同一买家在非亚马逊平台不同线上店铺的下单情况如下：

单位：人

店铺数量	2024年1-6月	2023年度	2022年度
------	-----------	--------	--------

	人数	占比	人数	占比	人数	占比
1家	57,070	99.99%	218,879	99.95%	188,433	99.99%
2家	7	0.01%	108	0.05%	24	0.01%
3家	-	-	-	-	1	小于0.01%

由上表可知，对于亚马逊平台及非亚马逊平台，报告期各期均有 99%以上的买家仅在一家店铺下单。此外，由于公司在亚马逊平台经营功能性服饰、家居生活、数码科技及创客硬件等全品类商品，消费者可能对公司不同店铺销售的产品均有需求，因此存在部分买家同时在公司 2 家及以上店铺下单的情况，具有合理性。

综上所述，公司存在的同一买家在不同线上店铺的下单情况与公司销售的商品属性及经营模式相符，不存在重大异常情况。

（二）单个买家大额采购的情形分析

报告期内，公司 B2C 模式下存在部分单个买家大额购买的情况，其中在线上店铺单个买家交易金额超过 3 万美元的 16 个邮箱账号的下单情况如下：

单位：万美元，个，个

期间	店铺名称		顾客标识	产品类型	交易金额	商品数量	订单数量
2024 年 1-6 月	Amazon	LTC(US)	x2x743vcnc37mc6@marketplace.amazon.com	数码科技类	11.40	2,624	2,601
	Amazon	Vastmind(US)	dxjmt4pkqvvrzvz@marketplace.amazon.com	创客硬件类	5.21	496	467
	Amazon	Vastmind(US)	4s4ptz2rbdt920g@marketplace.amazon.com	创客硬件类	3.96	975	333
	Amazon	Travables(DE)	505k19wrkmlhkmqk@marketplace.amazon.de	创客硬件类	3.46	619	396
小计					24.03（折算成人民币为 170.72 万元）	-	-
占 B2C 业务收入比例					0.34%	-	-
期间	店铺名称		顾客标识	产品类型	交易金额	商品数量	订单数量
2023 年 度	Amazon	Vastmind(US)	dxjmt4pkqvvrzvz@marketplace.amazon.com	创客硬件类	20.25	2,113	1,914
	Amazon	LTC(US)	x2x743vcnc37mc6@marketplace.amazon.com	数码科技类	16.67	3,826	3,780
	Amazon	SainStore(DE)	r374s8zt8t06gmn@marketplace.amazon.de	家居生活类	4.00	495	151
	Amazon	CElectus(UK)	xpbh94h5156nk4h@marketplace.amazon.co.uk	数码科技类	3.69	829	822
	Amazon	CElectus(US)	s3hnbm1cr227x64@marketplace.amazon.com	数码科技类	3.36	543	541

	Amazon	SainStore(US)	68r50wdyck62m0h@marketplace.amazon.com	家居生活类	3.24	300	1
	品牌官网	sainsmart.myshopify.com	ed*****ic@bdc.co.cr	创客硬件类	5.12	84	1
	品牌官网	radioddity.myshopify.com	jk***oe@preciseoutcomes.com	数码科技类	3.78	138	4
小计					60.11 （折算成人民币为 423.70 万元）	-	-
占 B2C 业务收入比例					0.31%	-	-
期间	店铺名称		顾客标识	产品类型	交易金额	商品数量	订单数量
2022 年度	Amazon	Vastmind(US)	dxjmt4pkqvvrz@marketplace.amazon.com	创客硬件类	12.56	1,896	1,694
	Amazon	LTC(US)	x2x743vcnc37mc6@marketplace.amazon.com	数码科技类	7.32	1,857	1,841
	Amazon	SainStore(DE)	r374s8zt8t06gmn@marketplace.amazon.de	家居生活类	4.77	573	216
	Amazon	CElectus(UK)	xpbh94h5156nk4h@marketplace.amazon.co.uk	数码科技类	4.56	986	968
	品牌官网	ororo.myshopify.com	je****er@a4promo.com	功能性服饰类	6.06	491	2
	品牌官网	ororo.myshopify.com	ja*****so@gmail.com	功能性服饰类	4.71	391	5
	品牌官网	ororo.myshopify.com	km*****on@gmail.com	功能性服饰类	4.51	2	1
	品牌官网	sainsmart.myshopify.com	dj****rd@ecoparkingtech.com	创客硬件类	4.40	4,000	2
	品牌官网	ororo.myshopify.com	v***6@stores.fastenal.com	功能性服饰类	3.16	162	45
	eBay	nicheone	de*****ik@gmail.com	数码科技类等	3.07	1,788	8
小计					55.12 （折算成人民币为 371.01 万元）	-	-
占 B2C 业务收入比例					0.33%	-	-

如上表所示，公司报告期各期存在的单个买家交易金额超过 3 万美元的 16 个邮箱账号合计下单金额分别为 371.01 万元、423.70 万元和 170.72 万元，占公司线上销售（B2C）业务收入比例分别为 0.33%、0.31%和 0.34%，交易金额及占比均较小。

公司报告期各期存在的上述单个买家大额采购的情形主要原因如下：

1、亚马逊平台：公司参加亚马逊平台发起的全球购活动，消费者在亚马逊平台全球购专区下单后，公司负责将商品配送至亚马逊平台指定地点，后续再由亚马逊负责配送至消费者所在国家，该部分订单表现为订单数量及商品数量

较多，且邮箱均为亚马逊平台自动生成的统一的虚拟邮箱，因此被识别为单个买家大额采购情形。

2、公司品牌官网及其他电商平台：主要为零售商或个人客户购买后用于转售或公司福利。

综上所述，公司报告期内存在的上述单个买家大额采购的情形符合公司业务实际情况，具有商业合理性。

（三）报告期内线上销售及业务系统中交易量的地域、时间分布情况，是否存在某一时间段交易量突增或其他异常情形

1、报告期内线上销售及业务系统中交易量的地域分布情况

报告期内，公司线上销售（B2C）业务主要线上店铺的销售地域分布情况如下：

单位：万美元

国家	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	交易金额	占比	交易金额	占比	交易金额	占比
美国	5,635.97	80.16%	16,761.94	84.95%	14,843.47	86.97%
加拿大	432.02	6.14%	947.34	4.80%	642.21	3.76%
德国	297.66	4.23%	658.26	3.34%	562.73	3.30%
英国	193.86	2.76%	453.36	2.30%	357.82	2.10%
法国	95.54	1.36%	180.39	0.91%	141.27	0.83%
意大利	59.38	0.84%	124.54	0.63%	105.01	0.62%
奥地利	44.53	0.63%	95.28	0.48%	81.17	0.48%
西班牙	37.38	0.53%	60.11	0.30%	53.84	0.32%
日本	30.89	0.44%	66.88	0.34%	55.38	0.32%
澳大利亚	25.19	0.36%	33.63	0.17%	4.10	0.02%
荷兰	4.10	0.06%	48.81	0.25%	32.11	0.19%
瑞典	4.08	0.06%	5.88	0.03%	3.29	0.02%
比利时	4.00	0.06%	5.46	0.03%	20.45	0.12%
其他国家	165.98	2.36%	289.78	1.47%	165.19	0.97%

合计	7,030.57	100.00%	19,731.65	100.00%	17,068.04	100.00%
----	----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

如上表所示，报告期内公司线上销售（B2C）业务的销售地区主要集中于北美及欧洲地区，主要由于上述地区的经济发展水平较高，人口数量众多，市场规模较大，对公司销售的相关产品需求较为旺盛。

2、报告期内线上销售及业务系统中交易量的时间分布情况，是否存在某一时间段交易量突增或其他异常情形

(1) 2024年1-6月

2024年1-6月，公司在主要电商平台的月度订单金额分布情况如下：

单位：万美元

月份	Amazon 平台		非 Amazon 平台	
	成交金额	占比	成交金额	占比
1	1,524.12	25.87%	492.13	43.20%
2	961.93	16.33%	193.62	17.00%
3	924.37	15.69%	134.78	11.83%
4	818.85	13.90%	120.72	10.60%
5	830.15	14.09%	103.87	9.12%
6	832.02	14.12%	94.00	8.25%
合计	5,891.45	100.00%	1,139.12	100.00%

(2) 2023年度

2023年度，公司在主要电商平台的月度订单金额分布情况如下：

单位：万美元

月份	Amazon 平台		非 Amazon 平台	
	成交金额	占比	成交金额	占比
1	1,191.91	7.46%	310.68	8.27%
2	864.56	5.41%	223.58	5.95%
3	863.25	5.40%	152.23	4.05%
4	758.70	4.75%	96.30	2.56%
5	822.81	5.15%	96.57	2.57%

6	912.48	5.71%	82.53	2.20%
7	1,338.67	8.38%	74.82	1.99%
8	998.14	6.25%	108.71	2.89%
9	868.50	5.44%	134.38	3.58%
10	1,349.41	8.45%	307.41	8.19%
11	2,620.22	16.40%	1,067.43	28.43%
12	3,387.88	21.21%	1,100.49	29.31%
合计	15,976.53	100.00%	3,755.12	100.00%

(2) 2022 年度

2022 年度，公司在主要电商平台的月度订单金额分布情况如下：

单位：万美元

月份	Amazon 平台		非 Amazon 平台	
	成交金额	占比	成交金额	占比
1	1,066.31	8.00%	324.38	8.67%
2	726.56	5.45%	195.78	5.23%
3	674.17	5.06%	176.94	4.73%
4	597.68	4.49%	122.49	3.27%
5	670.47	5.03%	99.03	2.65%
6	747.58	5.61%	78.96	2.11%
7	971.43	7.29%	58.30	1.56%
8	793.43	5.95%	88.98	2.38%
9	707.71	5.31%	119.75	3.20%
10	1,046.72	7.86%	282.79	7.55%
11	2,392.41	17.95%	1,018.15	27.20%
12	2,930.04	21.99%	1,177.99	31.47%
合计	13,324.51	100.00%	3,743.53	100.00%

由上表可知，公司线上销售（B2C）业务在每年 11 月、12 月的成交金额均较同一年度其他月份有明显的提升，主要原因如下：①公司主要产品功能性服饰的核心功能是御寒，通常在冬季（10 月、11 月和 12 月）较为畅销；②每年的

11月、12月是亚马逊等海外第三方电商平台的大型促销活动（包括黑色星期五、网络星期一和圣诞节等）集中月份，从而带动了销售金额的大幅增长。

公司在2024年1月的销售金额高于其他月份，主要因为公司在该期间对重点产品安排了促销活动。

综上所述，公司报告期内线上销售及业务系统中交易量的地域、时间分布符合公司业务实际情况，与公司线上运营模式特点相符，不存在重大异常情形。

六、说明报告期发生退换货的主要客户名称、涉及产品、数量、金额、占比等，公司各期对退货金额的估算依据及计提是否充足，报告期内实际退换货金额与预估金额的差异；与同行业公司相比，退换货金额及占比是否存在异常，是否存在因产品质量问题导致的诉讼、纠纷、处罚等；公司对退换货的会计处理是否符合会计准则相关规定；公司对因质量问题退货产品的处理方式，是否计提跌价准备及充分性等

（一）说明报告期发生退换货的主要客户名称、涉及产品、数量、金额、占比等，公司各期对退货金额的估算依据及计提是否充足

1、公司报告期各期发生的退换货的数量、金额、占比

报告期内，公司发生退换货的数量、金额及占比情况如下：

单位：万元、万件

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
当期退换货金额①	7,327.33	13,884.36	9,916.82
退换货前销售额②	59,611.85	154,642.71	128,840.98
退换货比例③=①/②	12.29%	8.98%	7.70%
退换货数量	13.60	26.75	20.07

由上表可知，公司报告期内发生的退换货金额占当期销售收入比例分别为7.70%、8.98%和12.29%，公司在2022-2023年度的退换货比例基本保持稳定，但在2024年1-6月退换货比例较高，主要原因如下：

（1）公司收入存在明显季节性特征，上半年通常为公司的销售淡季，销售收入较低，同时由于年初功能性服饰类产品的退货金额较大，双重因素叠加导致公司上半年的退换货比例通常较高；

(2) 受宏观经济形势、各电商平台及同类产品的竞争日趋激烈等因素的影响，终端消费者的选择增多，也在一定程度上提高了公司相关产品的退换货比例。

2、报告期发生退换货的主要客户名称、数量、金额、占比等

报告期内，公司销售模式具体包括 B2C 模式、B2B 模式以及电商代运营模式等，其中 B2C 模式主要面向北美、欧洲等主要国家或地区的终端消费者，客户数量众多，且高度分散，因此此处将按照电商平台口径来披露 B2C 业务的退换货情况，具体如下：

报告期内，公司发生退换货的主要客户名称及退换货数量、金额、占比情况如下：

单位：万件、万元

2024年1-6月					
序号	客户/平台名称	销售金额	退换货数量	退换货金额	退换货比例
1	Amazon	45,109.59	11.78	5,830.36	12.92%
2	品牌官网	11,548.64	1.34	1,155.68	10.01%
3	The Home Depot, Inc.	971.58	0.14	155.58	16.01%
合计		57,629.81	13.26	7,141.62	12.39%
2023年度					
序号	客户/平台名称	销售金额	退换货数量	退换货金额	退换货比例
1	Amazon	114,927.36	22.44	11,052.89	9.62%
2	品牌官网	31,475.06	3.39	2,038.26	6.48%
3	The Home Depot, Inc.	2,532.42	0.46	410.71	16.22%
合计		148,934.85	26.29	13,501.86	9.07%
2022年度					
序号	客户/平台名称	销售金额	退换货数量	退换货金额	退换货比例
1	Amazon	91,522.50	17.71	7,868.67	8.60%
2	品牌官网	26,226.50	1.51	1,323.77	5.05%
3	The Home Depot, Inc.	2,717.59	0.48	409.38	15.06%

合计	120,466.60	19.70	9,601.81	7.97%
----	------------	-------	----------	-------

注：上述销售金额口径为退款前销售金额。

如上表所示，公司发生的退换货主要集中于 Amazon 平台，报告期各期发生的退换货金额占总退货金额比例分别为 79.35%、79.61%和 79.57%，因此公司整体的退换货比例与 Amazon 平台的退换货比例趋于一致。

报告期内，公司品牌官网渠道的退换货比例低于 Amazon 平台，主要原因如下：公司品牌官网渠道系由公司客服人员负责对终端消费者的售后问题进行处理及反馈，通常可以将退换货需求消化于服务前端，而 Amazon 平台受限于其标准化退货流程设计，大部分终端消费者更倾向于直接选择平台的便捷退换货功能进行退货退款，因此导致 Amazon 平台的退换货比例要高于品牌官网渠道。

3、报告期发生退换货涉及的产品、数量、金额、占比等

报告期内，公司发生退换货涉及的产品、数量、金额及占比情况如下：

单位：万件、万元

2024年1-6月					
序号	产品类别	销售金额	退换货数量	退换货金额	退换货比例
1	功能性服饰	16,210.06	4.86	3,878.33	23.93%
2	家居生活	17,087.72	2.89	1,326.90	7.77%
3	数码科技	18,545.71	5.04	1,466.83	7.91%
4	创客硬件	7,768.37	0.81	655.27	8.44%
合计		59,611.85	13.60	7,327.33	12.29%
2023年度					
序号	产品类别	销售金额	退换货数量	退换货金额	退换货比例
1	功能性服饰	60,393.19	9.30	6,955.26	11.52%
2	家居生活	44,929.01	7.56	3,402.47	7.57%
3	数码科技	34,208.86	8.41	2,491.08	7.28%
4	创客硬件	15,111.64	1.48	1,035.55	6.85%
合计		154,642.71	26.75	13,884.36	8.98%
2022年度					

序号	产品类别	销售金额	退换货数量	退换货金额	退换货比例
1	功能性服饰	52,672.80	6.38	4,768.27	9.05%
2	家居生活	37,031.41	5.59	2,454.19	6.63%
3	数码科技	26,190.09	6.77	1,957.17	7.47%
4	创客硬件	12,946.68	1.34	737.19	5.69%
合计		128,840.98	20.07	9,916.82	7.70%

注：上述销售金额口径为退款前销售金额。

如上表所示，受电商业务特性的影响，公司功能性服饰类产品的退换货比例通常要高于其他产品品类。报告期内，公司功能性服饰类产品的退换货比例分别为 9.05%、11.52%和 23.93%，发生的退换货金额占总退换货金额比例分别为 48.08%、50.09%和 52.93%，其中公司功能性服饰类产品的退换货比例在 2024 年上半年较高，主要原因为：受产品属性的影响，上半年通常为功能性服饰类产品的销售淡季，销售收入较低，同时由于年初功能性服饰类产品的退货金额较大，双重因素叠加导致功能性服饰类产品在上半年的退换货比例通常较高，具有合理性。

4、公司对退货金额估算依据以及计提是否充足，报告期内实际退换货金额与预估金额的差异

报告期内，公司在销售商品时，根据历史退货率并结合当期实际情况计提销售退回金额，确认预计负债-应付退货款，并抵减销售收入；同时，按照预期将退回产品于销售时的账面价值，扣除回收该产品预计发生的成本后的金额，确认为应收退货成本。

报告期内，公司期后实际退换货金额与预估金额的差异情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
期后实际退换货金额①	444.35	2,873.67	2,486.66
预计负债余额②	820.70	2,921.74	2,513.92
覆盖比例③=②/①	184.70%	101.67%	101.10%

如上表所示，公司报告期各期末计提的预计负债对期后实际退换货金额的覆盖比例均超过 100%，公司计提预计负债较为充足。

综上所述，公司报告期各期对退货金额的估算依据合理，实际退换货金额与预估金额的差异较小，公司计提预计负债较为充足。

(二) 与同行业公司相比，退换货金额及占比是否存在异常，是否存在因产品质量问题导致的诉讼、纠纷、处罚等

1、与同行业公司相比，退换货金额及占比是否存在异常

报告期内，公司退换货比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	品类/模式	2023 年度			2022 年度		
		退换货金额	销售收入	退换货比例	退换货金额	销售收入	退换货比例
赛维时代 (301381.SZ)	服饰配饰	-	-	-	71,359.56	401,505.33	17.77%
	百货家居	-	-	-	4,943.48	68,239.76	7.24%
	运动娱乐	-	-	-	5,083.02	78,875.41	6.44%
	数码汽摩	-	-	-	587.99	8,830.82	6.66%
	合计	-	-	-	81,974.05	557,451.32	14.71%
千岸科技 (874600.NQ)	线上 B2C	8,721.56	143,416.17	6.08%	9,985.89	159,152.22	6.27%
	线上 B2B	-	483.53	-	-	212.69	-
	线下 B2B	59.76	3,577.83	1.67%	93.39	4,148.48	2.25%
	合计	8,781.32	147,477.53	5.95%	10,079.28	163,513.40	6.16%
尚睿科技	13,884.36	154,642.71	8.98%	9,916.82	128,840.98	7.70%	

注 1：千岸科技和公司的销售收入口径为退款前销售收入；

注 2：上述数据来源于同行业公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或历轮审核问询回复。

如上表所示，公司的整体退换货比例介于千岸科技与赛维时代之间，主要受产品结构的影响，具体原因如下：

(1) 赛维时代的主营产品以服饰配饰为主，服装配饰由于电商业务的特性通常退换货比例较高，因此拉高了赛维时代整体的退换货比例。

(2) 千岸科技的产品类别分为数码电子、艺术创作、家居庭院和运动户外四大类别，而公司的产品类别包括功能性服饰、家居生活、数码科技和创客硬件四大类，其中公司销售收入占比最高的功能性服饰类产品报告期内的退换货比例分别为 9.05%、11.52%和 23.93%，拉高了公司的整体退换货比例，因此导致公司的退换货比例要高于千岸科技。

因此，由于公司服装类产品的收入占比低于赛维时代而高于千岸科技，因此公司报告期内的退换货比例介于千岸科技与赛维时代之间，具有合理性。

2、是否存在因产品质量问题导致的诉讼、纠纷、处罚等

根据信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》以及境外律师针对公司境外子公司出具的法律意见书或法律尽职调查报告，并经主办券商及会计师查询中国裁判文书网、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网等网站，公司报告期内不存在因产品质量问题导致的诉讼、纠纷、处罚等情形。

综上所述，公司报告期内的退换货比例处于行业合理水平，不存在因产品质量问题导致的诉讼、纠纷、处罚等情形。

（三）公司对退换货的会计处理是否符合会计准则相关规定；公司对因质量问题退货产品的处理方式，是否计提跌价准备及充分性等

1、公司对退换货的会计处理是否符合会计准则相关规定

公司关于退换货的会计处理与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	退换货会计处理
赛维时代 (301381.SZ)	当期销售当期退回的销售订单直接冲减当期销售收入；对于当期未退回但仍然处于退货期的销售业务，管理层合理估计其退回概率，冲减当期收入并计提相应的预计负债，期后实际发生上期销售订单的退货时，冲减计提的预计负债。
三态股份 (301558.SZ)	对于当期退回的销售订单直接冲减当期销售收入；对于当期未退回但仍然处于退货期的销售业务，根据当年平均退货率，合理估计期末退回概率，冲减当期收入并计提相应的预计负债，期后实际发生上期销售订单的退货时，冲减计提的预计负债。
华凯易佰 (300592.SZ)	易佰网络对于当期退货的销售订单冲减当期收入，跨期退货的销售订单冲减当期收入并计提相应的预计负债，期后实际发生上期销售订单的退货时，冲减计提的预计负债。
千岸科技 (874600.NQ)	根据历史退货率预计当年销售的产品在以后期间可能发生的退货金额并计提预计负债。在下一个会计期间实际发生退货时，冲减相关预计负债，如实际发生的退货与前期估计存在差异，调整退货发生当期的收入和成本。
尚睿科技	对于当期销售当期退回的销售订单，公司根据各销售平台退货金额直接冲减当期销售收入；对于当期未退回但仍然处于退货期的销售订单，管理层合理估计其退回概率，冲减当期收入并计提相应的预计负债，期后实际发生上期销售订单的退货时，冲减计提的预计负债。

注：上述信息来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书或历轮审核问询回复。

如上表所示，公司关于退换货的会计处理与同行业可比公司不存在重大差异。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》的规定：“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照预期有权收取的对价金额（不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，并按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。同时，还需要确认与退回商品相关的资产和成本。”

因此，公司关于退换货的会计处理符合会计准则相关规定。

2、公司对因质量问题退货产品的处理方式，是否计提跌价准备及充分性等

报告期内，基于谨慎性原则，公司对于不能正常销售的存货，包括存在质量问题的存货、尺寸尺码问题的存货、已毁损的存货、陈旧过时的积压滞销存货等，全额计提存货跌价准备，并对该类存货进行报废处理。

公司已对因质量问题退货产品充分计提存货跌价准备，具体情况请参见“3. 关于存货。”之“二、结合存货跌价计提方法、库龄等说明跌价计提的充分性，是否存在产品滞销或者淘汰的情形；说明公司跌价准备计提比例与同行业公司是否存在显著差异及原因”的相关内容。

综上所述，公司关于退换货的会计处理符合会计准则相关规定，并已对因质量问题退货的产品充分计提跌价准备。

七、补充披露“其他平台渠道”具体指代，结合“其他平台渠道”“品牌官网”“电商代运营”的运营主体和运营模式，说明公司是否涉及互联网平台的搭建与运营，是否存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形。

（一）补充披露“其他平台渠道”具体指代

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“（一）收入构成情况”之“2、其他情况”部分补充披露如下：

“ . . .

(3) 按销售平台划分

报告期内，公司营业收入按销售平台划分情况如下：

单位：万元

项目	2024年1月-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入：	52,404.37	99.51%	141,066.76	99.65%	119,547.08	99.65%
B2C 模式：	50,269.49	95.45%	136,461.47	96.40%	112,167.86	93.50%
其中：Amazon	39,279.23	74.59%	103,874.48	73.38%	83,653.84	69.73%
品牌官网	10,392.96	19.73%	29,436.80	20.79%	24,902.73	20.76%
其他平台	597.29	1.13%	3,150.20	2.23%	3,611.29	3.01%
B2B 模式	2,015.03	3.83%	4,296.88	3.04%	6,756.30	5.63%
电商代运营	119.85	0.23%	308.41	0.22%	622.92	0.52%
其他业务收入：	259.06	0.49%	497.61	0.35%	414.30	0.35%
合计	52,663.43	100.00%	141,564.37	100.00%	119,961.38	100.00%

公司 B2C 模式下其他平台渠道主要为 Walmart、eBay 等海外第三方电商平台，收入及占比均较小。”

(二) 结合“其他平台渠道”“品牌官网”“电商代运营”的运营主体和运营模式，说明公司是否涉及互联网平台的搭建与运营，是否存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形

1、互联网平台的定义

针对互联网平台及平台经营者，《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》（以下简称“《反垄断指南》”）《中华人民共和国电子商务法》《网络交易监督管理办法》等法律法规对其进行了定义，具体如下：

序号	法规名称	概念	定义内容
1	《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》	互联网平台	指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。
		平台经营者	指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者。
		平台内经营者	指在互联网平台内提供商品或者服务的经营者。
2	《中华人民共和国电子商务法》	电子商务经营者	指通过互联网等信息网络从事销售商品或者提供服务的经营活动的自然人、法人和非法

			人组织，包括电子商务平台经营者、平台内经营者以及通过自建网站、其他网络服务销售商品或者提供服务的电子商务经营者。
		电子商务平台经营者	指在电子商务中为交易双方或者多方提供网络经营场所、交易撮合、信息发布等服务，供交易双方或者多方独立开展交易活动的法人或者非法人组织。
		平台内经营者	指通过电子商务平台销售商品或者提供服务的电子商务经营者。
3	《网络交易监督管理办法》	网络交易经营者	指组织、开展网络交易活动的自然人、法人和非法人组织，包括网络交易平台经营者、平台内经营者、自建网站经营者以及通过其他网络服务开展网络交易活动的网络交易经营者。
		网络交易平台经营者	指在网络交易活动中为交易双方或者多方提供网络经营场所、交易撮合、信息发布等服务，供交易双方或者多方独立开展网络交易活动的法人或者非法人组织。
		平台内经营者	指通过网络交易平台开展网络交易活动的网络交易经营者。

综合上述法律法规的定义，互联网平台主要强调双边或多边主体的交互，平台经营者在其中主要承担提供经营场所、交易撮合、信息交流等服务的角色。

2、说明公司是否涉及互联网平台的搭建与运营，是否存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形

报告期内，公司主要模式及渠道的运营主体和运营模式情况如下：

业务模式	运营主体	运营模式	是否涉及互联网平台的搭建与运营	是否存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形
B2C 模式：				
其中：Amazon	Langis LLC、Sainstore Inc、LTC Networking Limited 等主体	公司及其子公司通过在 Amazon、Walmart、eBay 等海外第三方电商平台及品牌官网开设店铺方式将产品销售给全球终端消费者，通过产品购销差价获取利润。	否	否
品牌官网	Langis LLC、Sainstore Inc、Vastmind LLC 等主体			
Walmart	Langis LLC、Sainstore Inc 等主体			
eBay	东莞踏燕			
B2B 模式：	Sainstore Inc、Vastmind LLC 等主体	公司及其子公司将产品销售给电商平台及零售商，通过产品购销差价获取利润。	否	否

电商代运营:	东莞海尚（已注销）、尚睿科技	公司及其子公司为品牌方提供线上店铺运营服务，通过收取品牌方运营服务费的方式获取利润。	否	否
--------	----------------	--	---	---

如上表所示，公司 B2B 模式和电商代运营模式不涉及互联网平台业务，公司 B2C 模式下通过 Amazon、Walmart、eBay 等电商平台及基于 Shopify 平台搭建的品牌官网将商品销售给全球的终端消费者，系作为“平台内经营者”在第三方运营的平台从事经营活动，不属于《反垄断指南》规定的“平台经营者”，不涉及互联网平台本身的搭建与运营，不存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形。

此外，公司报告期内运营的境内官方网站（sainstore.com.cn）主要用于展示公司的基本情况、产品及服务等非经营性互联网信息服务，并已取得 ICP 备案证书（ICP 备案编号：粤 ICP 备 15102064 号-4），不涉及互联网平台的搭建与运营或为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形。

综上所述，公司不涉及互联网平台的搭建与运营，不存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形。

【中介机构回复】：

八、请主办券商、会计师：（1）结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货情况及其他数据、指标、证明资料等，对公司线上销售的收入确认是否符合《企业会计准则》等相关规定发表明确意见；（2）结合公司的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度、用户数量及交易量级、IT 审计情况（如有）等，说明对开展相关业务的信息系统可靠性，业务运营和财务数据的一致性和合理性的核查程序、金额及比例，并发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定补充核查并发表明确意见；说明对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见。

（一）结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货情况及其他数据、指标、证明资料等，对公司线上销售的收入确认是否符合《企业会计准则》等相关规定发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司品牌运营中心、商业技术中心以及财务部门的负责人，了解公司 B2C 模式下的业务流程和信息系统相关控制环节的设置和执行情况，核查相关信息系统及内部控制能否支持各销售模式下真实、准确、完整的会计核算；

（2）对公司线上销售（B2C）业务执行 IT 审计程序，通过结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货等数据对公司线上销售（B2C）业务进行业务集中度分析和客户交易行为分析，核查公司是否存在刷单、刷评、虚构交易等异常情形；

（3）获取公司线上销售（B2C）模式下各类业务的收入确认政策，了解各类业务的收入确认方法、时点、依据，以及是否与业务实际情况吻合，并将公司各类业务的收入确认政策与同行业可比公司进行对比分析，核查公司的收入确认政策是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）执行亚马逊 Case 查询程序，了解亚马逊发货报告中商品预计到达日期（Estimated Arrival Date）是否准确、可靠，主办券商及会计师收到亚马逊官方邮件回复内容主要为“亚马逊提供的销售报告、存货报告数据、预计签收时间等信息是可以信赖的”；

（5）随机抽取公司部分线上主要店铺的销售订单执行收入截止性测试程序，核查公司线上销售（B2C）业务的收入确认时点及依据是否充分、可靠，是否存在大量收入跨期的情形；

（6）获取公司主要线上店铺的退换货明细，统计分析公司报告期内在不同电商平台下的退换货情况，核查公司退换货比例是否存在异常情形，并将公司的退换货比例以及关于退换货的会计处理方式与同行业可比公司进行对比分析，核查是否存在重大差异，是否符合《企业会计准则》的规定；

（7）获取并查阅公司合作的主要电商平台关于无理由退换货条件、退换货期限、结算安排的具体规定，并据此分析公司线上销售（B2C）业务的收入确认政策是否已充分考虑前述因素的影响，是否符合《企业会计准则》相关规定。

2、核查意见

通过结合对客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货等实际情况、款项收取情况等指标的分析，主办券商及会计师认为，公司线上销售收入确认政策符合《企业会计准则》规定。

（二）结合公司的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度、用户数量及交易量级、IT 审计情况（如有）等，说明对开展相关业务的信息系统可靠性，业务运营和财务数据的一致性和合理性的核查程序、金额及比例，并发表明确意见

报告期内，公司以 B2C 模式为主，主要通过 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网渠道将产品销售给北美、欧洲等主要国家或地区的终端消费者，客户数量众多，且高度分散，因此信息系统对公司业务支持起到重要作用。

基于公司的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度以及用户数量及交易量级，公司聘请会计师 IT 审计团队对公司 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日与在线销售（B2C）业务收入相关的信息系统执行了 IT 审计程序，并形成了《尚睿科技股份有限公司与在线销售（B2C）收入相关信息系统审计报告》。

会计师 IT 审计团队根据中国证监会发布的《监管规则适用指引—发行类第 5 号》“5-14 信息系统专项核查”的相关要求执行了核查工作，具体情况如下：

核查事项	《监管规则适用指引—发行类第 5 号》核查要求	IT 审计团队执行的核查程序	核查结论
IT 系统控制	包括但不限于系统开发、访问逻辑、权限管理、系统运维、数据安全、数据备份等系统一般控制情况；重点关注是否存在过度授权，是否存在录入信息系统应用层数据或篡改信息系统后台数据库等数据造假舞弊的风险，是否发生过导致数据异常的重大事件；结合发现的缺陷，判断是否对信息系统存储数据的真实性、准确性及完整性产生影响，是否存在补偿性控制，并明确其性质是否属于重大缺陷以及对内部控制有效性的影响程度	与财务报表有关的信息系统一般控制测试： （1）信息技术治理 （2）运营维护管理 1) 服务器管理 2) 数据安全治理 3) 机房管理 4) 网络安全治理 （3）系统开发及变更管理	未见明显异常。
基础数据质量探查	包括但不限于基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的准确性、完整性；基础数据直接生成或加工生成的主要披露数据的真实性、准确性及完整性；重点关注是否存在数据缺失、指标口径错误导致披露数据失实等事项	与收入相关信息系统控制测试： （1）穿行测试 （2）应用控制测试 1) 输入项控制 2) 流程处理控制 3) 输出项控制	未见明显异常。

		4) 角色及授权管理 5) 接口控制	
业务财务数据一致性核查	包括但不限于经营数据与核算数据、资金流水等财务数据的一致性 or 匹配性，测试范围应覆盖整个核查期间；重点关注财务核算数据与经营数据不一致、资金流水与订单金额不匹配等事项	(1) 数据源控制测试： 1) ERP 系统订单与平台订单核对 2) ERP 系统订单与平台账单（资金流水）核对 (2) 收入核对及退款率测算： 1) 收入核对 2) 退款率测算	不存在重大差异。
多指标分析性复核	深入分析关键业务指标和财务指标的变化趋势及匹配性，通过多指标分析性复核找出“异常”趋势和交易；分析贯穿整个业务链条的关键业务及财务指标数据趋势，指标数据应至少以“月”为时间维度进行统计和分析，对个别关键指标数据应按“天”分析；重点关注关键业务指标和财务指标的变化趋势及匹配性，排查是否存在背离发行人业务发展、行业惯例或违反商业逻辑的异常情形，相关核查包括但不限于用户变动合理性、用户行为分布合理性、获客渠道等	Amazon 平台及其他平台业务数据多维度分析： (1) 总体情况 1) 运营数据分月统计 2) 运营数据分店铺统计 3) 新老客户交易情况 (2) 业务集中度分析 1) 年交易集中度分析 2) 收货地域集中度分析 3) 销售商品集中度分析 4) 下单日集中度分析 (3) 客户交易行为分析 1) 单笔交易金额分布分析 2) 年下单次数分布分析 3) 平均复购周期分布分析 4) 年交易金额分布分析 5) 交易时间分布分析 6) 下单与发货时间间隔分布分析 7) 收货地址数量分布分析	通过执行业务集中度分析程序，并结合公司提供的解释说明，未观察到明显无法解释的情况。
反舞弊场景分析	应针对行业情况设计舞弊场景进行验证测试；基于业务流程可能出现舞弊造假环节的场景进行验证测试，分析核查期间用户行为及订单表现，形成异常数据临界值，识别脱离临界值的异常用户或异常订单并进行深入排查，包括但不限于用户真实性、收入分布合理性、获客成本变动合理性等		通过执行客户交易行为分析程序，并结合公司提供的解释说明，未观察到明显无法解释的情况。
疑似异常数据跟进	包括但不限于排查有聚集性表现的疑似异常数据，除业务逻辑相互印证外，还应执行明细数据分析或实质性走访验证；对确实无法合理解释的异常情况，应分析对收入真实性的影响并发表明确意见		未见明显异常。

经执行上述核查程序后，会计师 IT 审计团队形成如下审计结论：

“经审计，截至 2024 年 6 月 30 日，我们认为公司已建立与在线销售（B2C）业务相关的信息系统管理体系和流程，制定了相关的信息技术管理制度以规范日常操作，并配有相应的运维管理和网络安全措施以支持公司业务平稳运行。

对在线销售业务涉及的信息系统进行穿行测试、控制测试和业务数据分析等测试，基于最终用户交易数据开展的收入比对测试和多维度业务数据分析显示，公司报告期内与在线销售（B2C）业务收入相关的主要店铺在所有重大方面不存在对财务报表数据造成重大异常影响的情形，业务数据与财务数据不存在重大不一致。”

综上所述，主办券商及会计师认为，公司开展相关业务的信息系统可靠，业务数据与财务数据不存在重大不一致。

（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定补充核查并发表明确意见；说明对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定补充核查并发表明确意见

（1）核查程序

主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-18 境外销售”的相关要求对境外销售补充核查如下：

①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

主办券商及会计师针对境外销售收入的真实性、准确性、完整性的核查情况请参见本题之“八、请主办券商、会计师：（1）结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货情况及其他数据···”之“（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定补充核查并发表明确意见···”之“2、说明对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见”的相关内容。

主办券商及会计师针对境外销售收入确认的核查情况请参见本题之“八、请主办券商、会计师：（1）结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货情况及其他数据···”之“（一）结合客户名称、送货地址、购买数量···”的相关内容。

综上所述，公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定。

②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

报告期内，公司主要通过尚睿科技、尚之睿、东莞踏燕等境内主体以 FOB 或 CIF 方式出口销售至境外子公司，再由境外子公司通过 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网渠道实现终端销售，终端消费者下单后的发货环节主要委托亚马逊或第三方物流公司进行配送，销售款项由 Amazon 等第三方电商平台和品牌官网按照平台规则定期或实时与公司结算。因此，公司 B2C 模式下的终端销售环节通常不涉及海关报关数据、出口退税等数据，因此无法与境外销售规模进行匹配勾稽。此外，公司境外销售环节主要委托亚马逊 FBA、UPS 等物流商将商品派送至终端消费者，通常不涉及投保过程及单独支付保险费的情况。

公司海关报关数据、出口退税等数据主要产生于尚睿科技、尚之睿和东莞踏燕的出口销售过程，公司报告期内的海关报关数据、出口退税、运费等数据与销售规模的匹配性及勾稽关系如下：

A.海关报关数据与销售规模匹配情况

报告期内，尚睿科技、尚之睿和东莞踏燕的海关报关数据与销售规模的匹配情况如下：

(a) 尚睿科技

尚睿科技的海关报关数据与销售规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
出口销售收入①	11,708.31	41,144.92	47,890.88
海关报关数据②	11,598.99	41,078.95	48,116.62
差异率③= (①-②) /①	0.93%	0.16%	-0.47%

注：出口销售收入取自公司明细账，海关报关数据取自海关电子口岸明细表，下同。

如上表所示，尚睿科技报告期内的出口销售收入与海关报关数据的差异率分别为-0.47%、0.16%和 0.93%，差异较小，尚睿科技的海关报关数据与销售规模具有匹配性。

(b) 尚之睿

尚之睿的海关报关数据与销售规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
出口销售收入①	732.13	5,676.46	5,987.43
海关报关数据②	738.41	5,656.83	5,935.96
差异率③= (①-②) /①	-0.86%	0.35%	0.86%

如上表所示，尚之睿报告期内的出口销售收入与海关报关数据的差异率分别为 0.86%、0.35%和-0.86%，差异较小，尚之睿的海关报关数据与销售规模具有匹配性。

(c) 东莞踏燕

东莞踏燕的海关报关数据与销售规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
出口销售收入①	6,332.85	7,205.30	162.86
海关报关数据②	6,213.71	7,305.93	163.03
差异率③= (①-②) /①	1.88%	-1.40%	-0.11%

如上表所示，东莞踏燕报告期内的出口销售收入与海关报关数据的差异率分别为-0.11%、-1.40%和 1.88%，差异较小，东莞踏燕的海关报关数据与销售规模具有匹配性。

B.出口退税数据与出口采购成本的匹配情况

尚睿科技、尚之睿及东莞踏燕均属于外贸企业，根据《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》（财税[2012]39号）之“四、增值税退（免）税的计税依据”之“（四）外贸企业出口货物（委托加工修理修配货物除外）增值税退（免）税的计税依据，为购进出口货物的增值税专用发票注明的金额或海关进口增值税专用缴款书注明的完税价格。”的规定，尚睿科技、尚之睿及东莞踏燕出口货物的退税的计税依据为购进出口货物的增值税专用发票注明的金额，即出口货物对应的采购成本，因此尚睿科技、尚之睿及东莞踏燕报告期各期的出口退税金额与出口货物的采购成本具有匹配性。

尚睿科技、尚之睿和东莞踏燕的出口退税数据与出口采购成本匹配情况如下：

(a) 尚睿科技

尚睿科技的出口退税数据与出口采购成本匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
出口采购成本①	9,012.03	31,290.08	30,483.92
本期收到的增值税出口退税金额②	1,161.42	5,647.47	5,019.42
上年末应收出口退税金额③	686.90	2,287.05	3,452.53
本年末应收出口退税金额④	646.08	686.90	2,287.05
归属于本期的出口退税金额⑤=②-③+④	1,120.60	4,047.31	3,853.94
出口退税金额占出口采购成本比例⑥=⑤/①	12.43%	12.93%	12.64%

如上表所示，尚睿科技报告期内的出口退税金额占出口采购成本的比例分别为12.64%、12.93%和12.43%，基本保持稳定。公司采购的商品主要适用13%的增值税率，出口退税率亦为13%，但在实际办理退税过程中，存在少部分产品例如包装材料及标签等无法退税，因此导致尚睿科技的出口退税金额占出口采购成本比例要略低于13%，具有合理性。

综上所述，尚睿科技的出口退税数据与出口采购成本具有匹配性。

(b) 尚之睿

尚之睿的出口退税数据与出口采购成本匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
出口采购成本①	523.45	3,821.12	3,715.68
本期收到的增值税出口退税金额②	32.71	655.62	962.52
上年末应收出口退税金额③	34.08	198.26	694.13
本年末应收出口退税金额④	69.32	34.08	198.26
归属于本期的出口退税金额⑤=②-③+④	67.95	491.44	466.65
出口退税金额占出口采购成本比例⑥=⑤/①	12.98%	12.86%	12.56%

如上表所示，尚之睿报告期内的出口退税金额占出口采购成本的比例分别为12.56%、12.86%和12.98%，与尚之睿相关产品的出口退税率13%基本接近，因此尚之睿的出口退税数据与出口采购成本具有匹配性。

(c) 东莞踏燕

东莞踏燕的出口退税数据与出口采购成本匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
出口采购成本①	5,281.29	5,727.27	114.55
本期收到的增值税出口退税金额②	707.03	218.31	-
上年末应收出口退税金额③	536.17	14.78	-
本年末应收出口退税金额④	512.90	536.17	14.78
归属于本期的出口退税金额⑤=②-③+④	683.76	739.70	14.78
出口退税金额占出口采购成本比例⑥=⑤/①	12.95%	12.92%	12.90%

如上表所示，东莞踏燕报告期内的出口退税金额占出口采购成本的比例分别为12.90%、12.92%和12.95%，与东莞踏燕相关产品的出口退税率13%基本接近，因此东莞踏燕的出口退税数据与出口采购成本具有匹配性。

C. 运费与境外销售规模的匹配情况

报告期内，公司运费可以具体划分为头程运费和尾程运费，其中头程运费系公司产品从境内港口运送至海外仓过程中产生，为存货达到目前场所和状态所发生的其他支出，于库存商品中核算；而尾程运费系公司产品在境外销售环节中产生，作为合同履行成本结转计入主营业务成本，因此公司尾程运费与境外销售规模可以进行匹配勾稽。

报告期内，公司尾程运费与境外销售规模（主营业务收入）的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
尾程运费	6,652.32	-	18,463.42	18.85%	15,534.74

主营业务收入	52,404.37	-	141,066.76	18.00%	119,547.08
尾程运费占主营业务收入比例	12.69%		13.09%		12.99%

如上表所示，公司 2022-2023 年度的尾程运费变动情况与主营业务收入变动情况保持一致，公司报告期各期尾程运费占主营业务收入比例基本保持稳定，因此公司尾程运费与境外销售规模具有匹配性。

综上所述，公司报告期内的境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税及尾程运费相匹配。

③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

公司境外销售区域主要集中于北美和欧洲地区，其中美国为公司产品出口的主要目的国，公司报告期内来源于美国的销售收入占当期营业收入比例分别为 85.10%、85.18%及 83.32%，收入占比保持稳定。近年来随着全球电商渗透率的逐步提高以及支付与物流等基础设施的日趋完善，加之近几年受海外高通胀的影响，北美和欧洲地区的终端消费者的线上购物需求大幅增加，虽然公司部分产品在美国加征关税的目录清单之内，但公司已通过提高品牌知名度、调整产品售价等方式逐步消化，美国加征进口关税事项未在报告期内对公司产品在美国市场的销售造成重大不利影响，公司境外销售收入仍实现较快增长，因此公司境外销售业务发展趋势未对公司持续经营能力构成重大不利影响。

(2) 核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

①公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；

②公司报告期内的境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税及尾程运费数据相匹配；

③公司境外销售业务发展趋势未对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2、说明对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见

(1) 核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

①了解和评价公司与线上销售（B2C）模式收入确认相关的内部控制设计和运行的有效性；

②获取公司线上销售（B2C）模式下各类业务的收入确认政策，了解各类业务的收入确认方法、时点、依据，以及是否与业务实际情况吻合，并将公司各类业务的收入确认政策与同行业可比公司进行对比分析，核查公司的收入确认政策是否与同行业可比公司存在重大差异，是否符合《企业会计准则》的规定；

③访谈公司品牌运营中心、商业技术中心以及财务部门的负责人，了解公司线上销售（B2C）模式的业务流程和信息系统相关控制环节的设置和执行情况，核查相关信息系统及内部控制能否支持各销售模式下真实、准确、完整的会计核算；

④访谈公司业务部门负责人，了解公司线上销售（B2C）业务在日常经营过程中是否存在刷单或刷好评情形，是否存在因刷单或刷好评的行为而被电商平台处罚或采取其他惩治措施的情形；

⑤对公司线上销售（B2C）业务执行 IT 审计程序，通过结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货等数据对公司线上销售（B2C）业务进行业务集中度分析和客户交易行为分析，核查公司是否存在刷单、刷评、虚构交易等异常情形，以及线上销售收入是否真实；

⑥对同一买家在多个电商平台多次购买公司产品及单个买家大额采购情形进行合理性分析，核查是否存在异常情形，并抽取部分订单进行细节测试；

⑦获取公司主要电商平台及品牌官网的订单数据与公司账面 B2C 业务收入进行核对，2022-2024年 1-6月的核查覆盖比例分别为 92.92%、91.06%和 87.01%；

⑧获取公司主要电商平台及品牌官网的提现记录，核对至公司银行账户、第三方支付账户的收款流水，核对至提现记录与收款流水的收入金额占 B2C 模式销售收入比例分别为 96.78%、97.69%和 98.81%；

⑨随机抽取公司部分线上主要店铺的销售订单执行截止性测试程序，核查公司线上销售（B2C）业务的收入确认时点及依据是否充分、可靠，是否存在大量收入跨期的情形；

⑩获取公司主要线上店铺的退换货明细，统计分析公司报告期内在不同电商平台下的退换货情况，核查公司退换货比例是否存在异常情形，并将公司的退换货比例以及关于退换货的会计处理方式与同行业可比公司进行对比分析，核查是否存在重大差异及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定；

⑪获取并查阅公司合作的主要电商平台关于无理由退换货条件、退换货期限、结算安排的具体规定，并据此分析公司线上销售（B2C）业务的收入确认政策是否已充分考虑前述因素的影响，是否符合《企业会计准则》相关规定；

⑫对报告期各期销售金额前五名的亚马逊店铺执行亚马逊 Case 查询程序，主办券商及会计师收到亚马逊官方邮件回复的内容主要为“亚马逊提供的销售报告、存货报告数据、预计签收时间等信息是可以信赖的”的表述；

⑬获取公司相关出口主体的海关报关数据、出口退税数据与其境外销售规模、出口采购成本进行匹配性分析，核查相关主体的境外销售规模、出口采购成本是否与海关报关数据、出口退税数据存在异常差异情形；

⑭结合对公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员资金流水的核查情况，核查公司是否存在大额异常存取现、大额异常收支情形，是否与公司关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来情形，是否存在体外资金循环或代公司承担成本费用情形，以及是否存在与刷单或刷好评相关的异常银行流水支出情形等；

⑮向中国出口信用保险公司调取公司主要 B2B 客户的海外资信报告，通过查询该等客户的成立时间、所在国家、股东构成、资信状况以及存续状态等信息，核查该等客户是否真实存在，与公司及其控股股东、实际控制人、董监高或其他关联方是否存在关联关系；

⑯执行细节性测试程序：A.获取并查阅公司与主要 B2B 客户签署的销售合同或平台规则，了解公司与主要 B2B 客户合作的主要条款，包括签约主体、权

利义务关系、协议期限、签约周期及频率、纠纷责任认定等内容，分析主要条款是否合理，权利与义务是否存在异常情况；B.抽取公司与主要 B2B 客户交易相关的原始凭证，包括销售订单、发货单、平台账单、银行回单、签收记录等资料，核查公司与 B2B 客户相关内控制度的合理性和执行有效性，以及是否存在异常无商业实质的交易。

⑰对公司与主要 B2B 客户之间的交易执行函证程序，并针对未回函的函证执行替代测试程序，检查了包括销售订单、发货单、平台账单、银行回单、签收记录等相关支持性证据。

截至本审核问询函回复出具日，公司针对 B2B 客户执行的函证及替代程序情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
B2B收入发函金额①	1,724.00	3,658.17	6,595.94
B2B收入金额②	2,015.03	4,296.88	6,756.30
发函金额占比③=①/②	85.56%	85.14%	97.63%
回函金额④	-	52.00	33.65
回函比例⑤=④/②	-	1.21%	0.50%
替代测试金额⑥	1,724.00	3,606.17	6,562.29
替代测试确认比例⑦=⑥/②	85.56%	83.93%	97.13%

⑱获取公司的销售明细表，对公司不同维度（包括产品类型、销售平台、销售区域、品牌类型等维度）的收入、毛利率等重要财务指标执行分析性复核程序，核查是否存在异常情况。

（2）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为，公司收入真实、准确、完整。

九、请律师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定补充核查并发表明确意见；（2）核查上述事项（7）并发表明确意见。

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规

定补充核查并发表明确意见

1、核查程序

律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-18 境外销售”的相关要求对境外销售业务的合规经营情况补充核查如下：

(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

公司是一家主要从事消费类自主品牌产品研发、设计和销售的跨境电商企业，旗下拥有 ORORO、TURBRO、Genmitsu、SainSmart、Airthereal 等自主品牌，主要产品类型涵盖功能性服饰、家居生活、数码科技和创客硬件四大品类。公司主要通过美国、德国等境外子公司在北美、欧洲等国家/地区开展销售业务，销售收入主要来源于境外。报告期内，公司境外销售区域主要集中于北美和欧洲地区，其中美国为公司产品出口的主要目的国。

根据黄埔海关出具的《企业信用状况证明》，并经律师查询国家企业信用信息公示系统、商务部、东莞市商务局、中国海关企业进出口信用信息公示平台等网站，公司及其境内子公司报告期内不存在被相关境外销售国家和地区处罚或立案调查的情形。

根据公司出具的说明以及公司聘请的香港律师萧一峰律师行出具的《法律意见书》，公司的香港子公司香港尚睿、LTC、Katmai、Sequoia、Wise Supply、Sino-America、Rainier、Nonshan、Diamond 均具备并仅需持有商业登记证，在报告期内并不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，在报告期内也没有因运营、海关、税务等问题被牵涉香港各级法院及审裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。

根据公司出具的说明以及公司聘请的美国、德国律师 Reed Smith LLP 出具的《法律尽职调查报告》，公司的美国子公司美国尚睿、Langis、Vastmind、Macrowealth、Esupreme、West Ryder、Razorri、DTC、Sain3 及德国子公司 Feinrich 已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，主营业务符合所在国相关法律规定，未超越经营范围，报告期内也未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。

综上所述，报告期内公司及其子公司境外销售业务的经营情况合法、合规，已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，不存在被主要境外销售国家和地区政府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

报告期内，公司的跨境资金流动主要为 B2C 模式下通过 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网实现的境外销售收入，主要以美元结算。公司在具备经营外汇业务资格的银行开立了外币账户，并通过指定银行进行收汇及结汇。

根据公司及其境内子公司取得的《涉税信息查询结果告知书》《无违法违规证明公共信用信息报告》，公司及其境内子公司报告期内不存在重大税务违法违规行为记录或税务行政处罚记录。

根据公司出具的说明以及经律师查询国家外汇管理局官网，公司及其境内子公司报告期内不存在外汇违法违规行政处罚的记录。

根据公司聘请的香港律师萧一峰律师行出具的《法律意见书》，中国香港不实行外汇管制政策，资金可自由进出香港而不受限制；公司的香港子公司在报告期内不存在因关税、进口增值税缴纳问题而导致税务或者海关的调查或通报、处罚的情形，不存在被税务、海关主管部门处罚的潜在风险。

根据公司聘请的美国、德国律师 Reed Smith LLP 出具的《法律尽职调查报告》，公司的美国及德国子公司在报告期内在美国/德国开展的业务无须取得美国/德国外汇管理相关的证书，且并不违反与美国/德国外汇管理相关的法律规定，公司美国及德国子公司并未因外汇管理事项而在美国/德国受到过政府机构的处罚；公司美国及德国子公司根据第三方电商平台的要求使用的支付平台合法且满足第三方电商平台收付款要求，不存在资金被冻结的情况或风险；报告期内，公司美国及德国子公司未受到过美国/德国税务主管机构的处罚。

综上所述，报告期内公司及其境内子公司境外销售业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合中国境内外汇及税务等法律法规的规定，不存在因违反外汇结算管理、跨境资金流动、结换汇等领域法律法规而受到行政处罚的情形；根据公司聘请的境外律师出具的法律意见，公司境外子公司亦不存在

外汇及税务行政处罚。

2、核查意见

经核查，律师认为：

(1) 公司在销售所涉国家和地区依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

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

(二) 核查上述事项（7）并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项（7），律师主要执行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅了公司出具的说明及《公开转让说明书》，核查公司主营业务的主要运营主体及运营模式；

(2) 查阅《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》等政策规定，了解规定政策层面对互联网平台及平台经营者的定义，判断公司各类型业务是否涉及互联网平台的搭建与运营，是否涉及为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形；

(3) 登录ICP/IP地址/域名信息备案管理系统、公司及其子公司报告期内主要使用的官方网站，以及报告期内在第三方电商平台中开立的主要店铺网站，核查公司是否存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形。

2、核查意见

经核查，律师认为，公司不涉及互联网平台的搭建与运营，不存在通过网站、APP、微信小程序等为第三方提供经营场所、交易撮合、信息交互服务的情形。

2. 关于经营业绩。

根据申报文件：2022年、2023年和2024年1-6月，公司营业收入分别119,961.38万元、141,564.37万元和52,663.43万元，净利润为7,769.51万元、10,114.18万元和3,647.05万元，毛利率为39.98%、41.94%及44.76%。

请公司：（1）说明2024年1-6月收入及净利润较同期变动比例和原因，报告期各季度和12月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因；结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）等说明公司业绩稳定性。

（2）按照产品类别结合单价、平均成本、数量补充披露报告期各期公司产品毛利率变动原因及合理性；结合产品结构、销售模式等，说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性。（3）结合主要客户基本情况、历史合作情况、新增及变动情况及复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等说明与客户合作的稳定性及可持续性。（4）结合合同条款所约定的权利与义务、实际物流情况，说明公司是否承担不能按时交货的违约风险，是否承担存货毁损、灭失、减值、滞销积压的风险，公司在转让商品给客户前是否拥有控制权，采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》等相关规定，是否存在客户指定供应商或者品牌的情形。（5）补充披露公司境外和境内销售金额和占比，除北美和欧洲地区涉及的其它区域，美国贸易政策影响情况；说明公司是否全部收入均来自线上销售，是否存在线下销售收入，金额及占比情况。（6）分别说明自主品牌和制造商品品牌销售对应的合作模式及产品差异、毛利率差异情况及原因。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）说明相关尽调及审计程序，包括不限于走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序、通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重。

【公司回复】：

一、说明2024年1-6月收入及净利润较同期变动比例和原因，报告期各季

度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因；结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）等说明公司业绩稳定性

（一）2024 年 1-6 月收入及净利润较同期变动比例和原因

2024 年 1-6 月，公司收入及净利润较上年同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月			2023年1-6月（注）
	金额	变动金额	变动幅度	金额
营业收入：	52,663.43	7,256.52	15.98%	45,406.91
其中：功能性服饰	12,331.72	2,186.08	21.55%	10,145.64
家居生活	15,880.67	-124.58	-0.78%	16,005.25
数码科技	17,078.88	4,159.45	32.20%	12,919.43
创客硬件	7,113.10	971.06	15.81%	6,142.04
其他业务收入	259.06	64.52	33.16%	194.54
净利润：	3,647.05	912.30	33.36%	2,734.75

注：公司2023年1-6月财务数据未经审计或审阅。

由上表可知，公司 2024 年 1-6 月实现的营业收入较上年同期增长 15.98%，实现的净利润较上年同期增长 33.36%，主要由于功能性服饰类产品和数码科技类产品销售收入同比大幅增长导致，具体原因如下：

1、公司自 2017 年起开始销售功能性服饰类产品，并持续深耕北美市场，同时通过参与各类体育赛事赞助、电视广告投放、展会等方式来进行品牌宣传。随着核心品牌 ORORO 在北美地区的知名度不断提高，公司功能性服饰类产品的销售规模持续增长；

2、公司数码科技类产品在 2024 年 1-6 月销售收入同比增长 32.20%，主要得益于 Redragon 品牌和 Royal Kludge 品牌电竞外设、Radioddity 品牌通讯设备等产品销售收入的增长，其中 Redragon 品牌电竞外设产品的销售收入同比增长 3,138.48 万元，增幅为 53.94%，该品牌系公司主要合作的制造品牌，在北美地区具有较高的品牌知名度和良好的用户基础。

(二) 报告期各季度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因

1、报告期各季度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点

报告期内，公司主营业务收入分季度以及在 12 月收入确认情况如下：

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
第一季度	28,820.05	55.00%	24,836.07	17.61%	23,826.34	19.93%
第二季度	23,584.31	45.00%	20,376.30	14.44%	17,193.85	14.38%
第三季度	-	-	25,851.36	18.33%	20,108.43	16.82%
第四季度	-	-	70,003.04	49.62%	58,418.47	48.87%
其中：12月	-	-	29,935.16	21.22%	25,754.33	21.54%
合计	52,404.37	100.00%	141,066.76	100.00%	119,547.08	100.00%

如上表所示，公司 2022-2023 年度的第四季度实现的销售收入占当期主营业务收入比例分别为 48.87% 和 49.62%，因此公司的收入具有明显的季节性特征，主要原因如下：一方面由于公司主要产品功能性服饰的核心功能是御寒，通常在冬季较为畅销；另一方面亚马逊等海外第三方电商平台的大型促销活动如“Prime Day”“秋季大促”“黑色星期五”等主要集中在下半年进行；基于上述原因，上半年通常为公司的销售淡季，下半年尤其是第四季度为公司的销售旺季。

2、是否与可比公司存在重大差异和原因

报告期内，公司主营业务收入分季度情况与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2024年度		2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
赛维时代 (301381.SZ)	第一季度	179,901.67	26.45%	124,361.32	18.95%	101,261.41	20.63%
	第二季度	237,846.12	34.97%	152,940.06	23.30%	118,137.78	24.06%
	第三季度	262,417.37	38.58%	160,116.55	24.39%	116,377.68	23.71%

	第四季度	-	-	218,948.35	33.36%	155,134.98	31.60%
	合计	680,165.15	100.00%	656,366.29	100.00%	490,911.85	100.00%
三态股份 (301558.SZ) (注2)	第一季度	38,932.76	31.2%	39,132.77	23.01%	36,606.22	27.84%
	第二季度	41,166.97	32.9%	45,544.44	26.78%	33,071.07	25.15%
	第三季度	44,872.66	35.9%	44,504.12	26.17%	30,535.49	23.23%
	第四季度	-	-	40,886.18	24.04%	31,263.71	23.78%
	合计	124,972.38	100.0%	170,067.51	100.00%	131,476.48	100.00%
华凯易佰 (300592.SZ)	第一季度	169,674.10	27.75%	137,894.01	21.16%	93,522.89	21.17%
	第二季度	182,209.13	29.80%	161,323.02	24.75%	103,204.29	23.37%
	第三季度	259,638.16	42.46%	175,758.40	26.97%	109,138.82	24.71%
	第四季度	-	-	176,810.63	27.13%	135,836.40	30.75%
	合计	611,521.39	100.00%	651,786.06	100.00%	441,702.40	100.00%
千岸科技 (874600.NQ) (注3)	第一季度	-	-	31,298.75	22.57%	40,659.53	26.50%
	第二季度	-	-	31,812.20	22.94%	38,467.85	25.07%
	第三季度	-	-	32,326.64	23.31%	33,262.65	21.68%
	第四季度	-	-	43,258.62	31.19%	41,044.08	26.75%
	合计	-	-	138,696.21	100.00%	153,434.12	100.00%
尚睿科技	第一季度	28,820.05	55.00%	24,836.07	17.61%	23,826.34	19.93%
	第二季度	23,584.31	45.00%	20,376.30	14.44%	17,193.85	14.38%
	第三季度	-	-	25,851.36	18.33%	20,108.43	16.82%
	第四季度	-	-	70,003.04	49.62%	58,418.47	48.87%
	合计	52,404.37	100.00%	141,066.76	100.00%	119,547.08	100.00%

注 1：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书或历轮审核问询回复；

注 2：三态股份 2022 年为跨境电商商品销售收入；

注 3：千岸科技披露的收入数据为主营业务收入。

由上表可知，同行业可比公司赛维时代、华凯易佰、千岸科技的销售收入主要集中于下半年，也存在一定的季节性特征，但公司销售收入的季节性特征相比同行业可比公司更为明显，主要原因为：由于公司主要产品功能性服饰的核心功能是御寒，通常在冬季较为畅销，因此导致公司的销售收入主要集中于第四季度，具有合理性。

综上所述，公司的收入具有季节性特征，且相比同行业可比公司赛维时代、华凯易佰、千岸科技更为明显，主要受公司功能性服饰类产品特点的影响，具有合理性。

（三）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）等说明公司业绩稳定性

1、行业政策

跨境电商是国家产业政策大力支持的新业态，已成为我国外贸发展的新动能。目前，我国为构建更高水平、更高层次、更高质量的开放型经济发展格局，对外贸易结构的转型升级已进入关键时期。网络信息等新技术、新工具，孕育产生了跨境电商这一新业态。区别于传统贸易，跨境电商缩短了交易链条，降低了交易成本，并提高了流通效率；同时其交易灵活性更高，即时性更强，能够以最快的速度捕捉国际市场变化和动向。

2017年10月18日，习近平总书记在党的十九大报告中明确提出：“拓展对外贸易，培育贸易新业态新模式，推进贸易强国建设”。该报告不仅强调了我国外贸发展的目标，也指明了具体实现路径。同时，相关扶持政策也不断明确与细化，体现了国家对跨境电商发展的高度重视和肯定。以跨境电商为代表的新业态新模式是我国外贸发展的有生力量，也是国际贸易发展的重要趋势。

2021年7月9日，国务院办公厅发布《关于加快发展外贸新业态新模式的意见》（国办发〔2021〕24号），围绕跨境电商、海外仓等新业态新模式，从完善跨境电商发展支持政策、扎实推进跨境电子商务综合试验区建设、培育一批优秀海外仓企业、完善覆盖全球的海外仓网络等多个层面赋能发展，进一步释放跨境电商的发展潜力和带动作用，助力外贸量稳质升，实现高质量发展。

2022年1月11日，国务院办公厅发布《关于做好跨周期调节进一步稳外贸的意见》（国办发〔2021〕57号），针对目前外贸行业面临的不确定、不稳定、不平衡因素，从挖掘进出口潜力、保障外贸产业链供应链稳定畅通、稳市场主体保订单以及加强组织实施四大方面提出进一步扩大开放，促进外贸平稳发展

的若干政策指引。其中明确指出要通过进一步发挥海外仓带动作用，增设一批跨境电子商务综合试验区等措施鼓励外贸新业态发展。

2024年6月8日，商务部、发改委等9部门发布《关于拓展跨境电商出口推进海外仓建设的意见》（商贸发[2024]125号），为拓展跨境电商出口，优化海外仓布局，加快培育外贸新动能，大力支持跨境电商赋能产业发展、提升服务跨境电商企业能力、支持跨境电商企业“借展出海”、加强跨境电商行业组织建设与人才培养、畅通跨境电商企业融资渠道、优化跨境资金结算服务、推动跨境电商海外仓高质量发展等一系列支持措施，促进外贸新业态新模式健康持续发展。

受益于国家对跨境电商行业支持政策的不断加码，跨境电商呈现高速发展的态势。根据海关统计数据，2024年上半年我国跨境电商进出口1.22万亿元，同比增长10.5%，增速高于同期我国外贸整体4.4个百分点。跨境电商是我国对外贸易进入新发展阶段、贯彻新发展理念的创新实践，是当前发展速度快、潜力大、带动作用强的一种外贸新业态，是稳外贸、促发展的重要力量。

2、上下游行业相关产品价格波动风险

公司是一家主要从事消费类自主品牌产品研发、设计和销售的跨境电商企业，主要产品类型涵盖功能性服饰、家居生活、数码科技和创客硬件四大品类，并主要通过 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网以线上零售方式将产品销售给终端消费者。

公司所在行业上游主要为消费类产品的生产制造商。中国作为世界制造业生产和出口大国，“中国制造”拥有面向世界的供应能力。作为全世界唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家，中国是全球制造业体系最为完整的国家之一，产业链上下游配套齐全，基础设施完善，可以为跨境电商提供丰富、优质的产品。因此，公司上游行业供应商数量较多，产品供应较为充足。此外，公司制定了严格的供应商甄选及管理措施，选择与技术过硬、经验丰富以及信誉良好的企业保持长期稳定的合作关系。公司上游产品生产制造商行业发展较为成熟，供应链体系完备，相关产品采购价格亦不存在重大波动。

公司所在行业下游消费类产品销售市场的终端客户通常为个人消费者，消

费者数量众多且市场规模大、地域分布广。公司秉持“以服务优化产品、以产品提升品牌、以品牌带动增长”的企业愿景，将优质的研发、设计能力与中国优势制造业产能相结合，将设计精巧、功能实用且质量过关的富有市场竞争力的产品销往全球，以满足全球消费者的持续、稳定需求。此外，公司产品主要采用成本加成定价政策，针对终端消费者的销售定价充分考虑了产品采购价格波动等成本及合理利润。报告期内，公司经营业绩稳定，销售价格波动的风险相对较小。

综上，上下游行业相关产品的价格波动预计不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

3、营销策略

公司聚焦跨境电商领域十余年，秉持“以服务优化产品、以产品提升品牌、以品牌带动增长”的企业愿景，公司借助大数据技术和产品研发设计优势，多年来不断丰富产品品类，全方位满足不同消费群体的消费需求以及消费习惯，让终端消费者享受到外观时尚、功能实用、品质优良的中国制造商品。

在销售策略方面，公司以 B2C 模式为主，主要通过 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网渠道进行终端销售。此外，公司还通过 B2B 模式及电商代运营等其他业务模式丰富公司的销售渠道并拓展收入来源，但收入占比较小。

在营销推广策略方面，公司长期高度重视品牌与产品的宣传推广工作，将其视为企业发展的关键环节。公司借助大数据技术对用户行为数据进行深度挖掘与分析，充分利用电商平台、新兴社交媒体等线上渠道，以及线下广告投放、参与行业展会等线下渠道，构建起全方位、多元化、多维度的立体式营销推广矩阵。在线上营销领域，公司进一步将其细分为站内推广与站外推广：在站内推广方面，公司在 Amazon、Walmart 等第三方电商平台进行精准广告投放，以 Amazon 平台为例，主要采用商品推广（Sponsored Products）、品牌推广（Sponsored Brands）、展示型推广（Sponsored Display）等方式，有效提升产品的曝光度与流量转化率；在站外推广方面，公司依托 Google、Facebook（已更名为“Meta”）、Instagram 等搜索引擎及社交媒体平台开展广告投放，同时积极与品牌媒体账号、意见领袖（KOL）开展深度合作，借助其广泛的影响力

与号召力，拓宽与消费者互动交流的渠道，全面强化公司的品牌形象与市场认知度。在线下营销推广方面，公司根据各品牌所处的不同生命周期发展阶段，有针对性地参与各类体育赛事赞助、电视广告投放、展会活动等，持续提升品牌知名度与美誉度，在市场中不断积累品牌价值与竞争优势。

此外，公司建立完善的销售服务体系，打造专业的技术支持体系，组建专业化服务团队，主动、持续地为客户提供覆盖产品售前、售中、售后的全链条服务，并凭借优质的服务不断增强客户黏性，在境外客户群体中树立了良好的品牌口碑。

4、公司核心竞争力

(1) 品牌优势

随着跨境出口电商的同质化竞争加剧和国内跨境电商供应链的完善，品牌化越来越成为中国跨境出口电商提高国际竞争力的关键因素。公司作为全球互联网品牌商，通过提供外观时尚、功能实用、品质优良的产品打造品牌影响力，并在欧美市场获得了消费者的青睐和认可。2018年以来，公司品牌 ORORO 先后登上 Marie Claire、COSMOPOLITAN、InStyle、Forbes、The Guardian 等知名时尚杂志、商业杂志；2021年，英国《金融时报》（FINANCIAL TIMES）发表的《北美增速最快公司 2021》，公司美国子公司 Langis LLC 在榜单中的 500 个企业中位列第 26 位；2024年，ORORO 被 Google 评选为“优质商店”（Top Quality Store）。公司已经建立了良好的品牌形象，品牌知名度和市场美誉度不断提升。

(2) 研发设计优势

突出的研发设计能力是公司核心竞争力的体现。公司通过信息系统整合了公司和行业的历史销售数据、用户评价反馈及市场公开数据等，使用数据分析模型总结消费者对消费品的使用需求、偏好和痛点，持续进行品类研究、款式挖掘，以满足消费者多元化的需求。

报告期内，公司高度重视研发投入，组建了一支经验丰富、专业务实的研发设计团队，并建立了从产品规划、研发设计、打样及评审等一整套全面、高效的研发设计体系。公司通过自主研发等方式积累了多项专利，并已应用于主

营产品及经营活动。报告期内，公司研发投入分别为 1,983.42 万元、2,361.56 万元和 1,116.96 万元。截至 2024 年 6 月 30 日，公司拥有专利 67 项，著作权 59 项，研发成果丰富。

(3) 供应链管理优势

公司生产环节主要通过外协生产方式实现，从而能够实现生产产能柔性化分配，能够以相对较低的成本和较高的产品品质实现产品品类延伸，快速响应市场需求和变化。

在供应商合作方面，公司充分利用国内优质供应链配套资源和集群优势，不断加强与具有生产优势的供应商合作，并逐渐形成长期稳定的合作关系，在保证产品产能和质量的同时进一步优化采购成本。在合作过程中，公司会对供应商产品进行质检，确保产品的生产质量；通过加强对供应商日常考核并进行分层管理，实行排名和末位淘汰制，在保持供应商体系相对稳定的同时促进供应商之间的良性竞争。

在仓储物流方面，公司已建立了具有差异化竞争优势的“国内外自营仓+平台仓+第三方仓”跨境电商出口仓储物流体系，以多种方式实现公司产品向消费者的快速送达。

通过对供应链管理体系的不断建设和优化，公司已具备快速响应的柔性供应链管理能力和降低了运营成本，从而在激烈的市场竞争中获得竞争优势。

(4) 人才优势

公司秉承“人才是组织一切核心竞争力的基础”的理念，把人才的引进、培养、激励放在重要的位置，一方面积极吸引优秀的企业管理、研发设计、供应链管理、市场营销等人才，另一方面注重内部人才梯队的培养，通过员工入职培训、企业文化培训、业务技能培训等方式，培养了员工持续、主动学习的良好习惯，形成了多维度、系统化的员工培训体系，创造良好的工作氛围，不断增强公司对人才的凝聚力，为公司长期可持续发展提供人才保障。

5、在手订单和新签订单情况

公司销售模式以 B2C 模式为主，服务的客户主要为北美、欧洲等主要国家

或地区的终端消费者，该等终端消费者的订单具有下单频率高、发货周期短、单笔交易金额小等特点，公司从接收终端消费者的订单到完成发货及商品妥投一般在一周内完成，因此公司在某一时点的在手/新签订单金额整体较小，可参考价值较低，无法全面、准确体现公司未来的业务规模。

6、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况

公司期后营业收入、毛利率、净利润及现金流量变动情况与 2023 年度对比如下：

单位：万元

项目	2024年度（预计）		2023年度
	数值	变动幅度	数值
营业收入	154,973.15	9.47%	141,564.37
毛利率	42.80%	上升0.86个百分点	41.94%
净利润①	11,054.59	9.30%	10,114.18
经营活动现金流量净额②	8,798.47	50.05%	5,863.72
经营活动现金流量净额/净利润③=②/①	79.59%	上升37.27个百分点	57.98%

注：公司 2024 年度财务数据未经审计或审阅。

由上表可知，公司 2024 年度预计实现营业收入 154,973.15 万元，较上年同期增长 9.47%；预计实现净利润 11,054.59 万元，较上年同期增长 9.30%；预计综合毛利率总体保持稳定，经营活动现金流量净额对当期净利润的覆盖比例较高，因此公司期后经营情况良好，业绩具有稳定性。

综上所述，公司行业政策向好，上下游行业相关产品的价格波动预计不会对公司的经营业绩产生重大不利影响，且公司已根据不同业务模式制定了有效的营销策略，核心竞争力较强，期后收入、毛利率、净利润和现金流情况较好，不存在对公司持续经营能力造成重大不利影响的因素，因此公司业绩具有稳定性。

二、按照产品类别结合单价、平均成本、数量补充披露报告期各期公司产品毛利率变动原因及合理性；结合产品结构、销售模式等，说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性

(一) 按照产品类别结合单价、平均成本、数量补充披露报告期各期公司产品毛利率变动原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(四) 毛利率分析”之“1、按产品(服务)类别分类”部分补充披露如下:

“

2024年1月—6月						
项目	收入		成本		毛利率	
主营业务:	524,043,696.08		290,379,810.20		44.59%	
其中: 功能性服饰	123,317,246.68		42,066,178.33		65.89%	
家居生活	158,806,713.24		97,665,415.99		38.50%	
数码科技	170,788,763.35		104,688,686.44		38.70%	
创客硬件	71,130,972.81		45,959,529.44		35.39%	
其他业务:	2,590,648.32		520,931.66		79.89%	
合计	526,634,344.40		290,900,741.86		44.76%	
原因分析	报告期内, 公司不同类别产品的毛利率变动情况及原因如下:					
	(1) 功能性服饰					
	报告期内, 公司功能性服饰类产品的平均单价、平均成本、销售数量及毛利率情况如下:					
	单位: 元、元、万件					
	项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
		数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
	平均单价	1,040.95	29.42%	804.30	2.80%	782.36
	平均成本	355.09	-10.31%	395.90	-2.47%	405.95
	销售数量	11.85	-	66.44	8.51%	61.23
	毛利率	65.89%	上升15.11个百分点	50.78%	上升2.67个百分点	48.11%
如上表所示, 公司功能性服饰类产品的毛利率在报告期内呈逐年上升趋势, 其中2024年1-6月的毛利率提升幅度较大, 主要受马甲、夹克及充电器及电源产品毛利率大幅提升的影响, 具体原因如下:						
①公司功能性服饰类产品在2024年上半年的优惠促销活动较少, 平均单价相对较高, 且公司也尝试推出了部分高毛利单品, 双重						

因素的叠加共同带动了公司马甲、夹克等主要功能性服饰品类的毛利率在 2024 年上半年出现大幅提升；

②在充电器及电源产品方面，公司通过引进新供应商的方式有效控制了采购成本，公司充电器及电源产品的平均成本因此出现明显下降，进而带动功能服饰类产品的毛利率在 2024 年上半年出现明显提升。

(2) 家居生活

报告期内，公司家居生活类产品的平均单价、平均成本、销售数量及毛利率情况：

单位：元、元、万件

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
平均单价	475.89	7.55%	442.48	5.97%	417.57
平均成本	292.67	1.68%	287.83	0.38%	286.74
销售数量	33.37	-	94.55	12.16%	84.3
毛利率	38.50%	上升 3.55 个百分点	34.95%	上升 3.62 个百分点	31.33%

如上表所示，公司家居生活类产品的毛利率在报告期内呈逐年上升趋势，主要原因如下：

①受益于国际海运费逐渐回落至正常水平，公司 2023 年度头程物流及关税成本占主营业务收入比例较 2022 年度下降 2.70 个百分点，对家居生活类产品 2023 年度毛利率的提升起到了积极推动作用；

②公司在日常管理中会主动对家居生活类产品的产品结构进行持续优化，包括采取主动淘汰部分低毛利率、低利润率的产品，并针对性的提高高毛利率产品的收入占比等措施，以电器产品为例，TOSOT 品牌分体式空调和 TURBRO 品牌分体机的销售占比在 2024 年上半年出现提升，上述分体机的平均单价及毛利率相对较高，进而带动了家居生活类产品整体毛利率的提升。

(3) 数码科技

报告期内，公司数码科技类产品的平均单价、平均成本、销售数量及毛利率情况：

单位：元、元、万件					
项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
平均单价	303.59	7.61%	282.13	-0.81%	284.44
平均成本	186.09	5.94%	175.66	-1.71%	178.71
销售数量	56.26	-	112.42	31.95%	85.2
毛利率	38.70%	上升0.96个百分点	37.74%	上升0.57个百分点	37.17%

如上表所示，公司数码科技类产品的毛利率在报告期内呈逐年上升的趋势，主要受电竞外设产品毛利率提升的影响，具体原因如下：报告期内受益于 Redragon 品牌产品销量的大幅增加，公司毛利率相对较高的电竞外设产品的收入占比因此逐年提升，进而带动数码科技类产品的整体毛利率出现持续提升。

(4) 创客硬件

报告期内，公司创客硬件类产品的平均单价、平均成本、销量数量及毛利率情况：

单位：元、元、万件					
项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
平均单价	532.54	-1.55%	540.92	20.82%	447.70
平均成本	344.09	1.42%	339.27	20.32%	281.98
销售数量	13.36	-	26.02	-4.58%	27.27
毛利率	35.39%	下降1.89个百分点	37.28%	上升0.26个百分点	37.02%

如上表所示，公司创客硬件类产品的毛利率在 2022-2023 年度基本保持稳定，但在 2024 年 1-6 月出现下降情况，主要原因如下：面对竞争日趋激烈的 3D 打印机市场，公司为促进销量主动给予了消费者较大的优惠力度，创客硬件类产品的平均单价因此有所下降，进而导致公司创客硬件类产品的毛利率在 2024 年 1-6 月出现下降情况。

.....”

综上所述，按照产品类别结合平均单价、平均成本、销售数量进行分析后，公司不同类别产品报告期内的毛利率变动主要受产品结构变化的影响，具有合理性。

(二) 结合产品结构、销售模式等，说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性

报告期内，公司毛利率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
赛维时代（301381.SZ）	46.51%	45.84%	44.77%
三态股份（301558.SZ）	29.99%	31.36%	34.13%
华凯易佰（300592.SZ）	36.67%	36.96%	37.92%
千岸科技（874600.NQ）	-	39.86%	34.56%
平均值	37.72%	38.51%	37.85%
尚睿科技	44.76%	41.94%	39.98%

注：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书或历轮审核问询回复。

如上表所示，公司报告期内的毛利率处于行业合理水平，与同行业可比公司不存在显著差异。

具体来看，公司报告期内的毛利率低于赛维时代，但高于三态股份、华凯易佰及千岸科技，主要受到产品结构及销售模式的影响，具体情况如下：

1、产品结构方面

报告期内，公司产品结构与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	产品类别	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
尚睿科技	功能性服饰	23.53%	65.89%	37.88%	50.78%	40.07%	48.11%
	家居生活	30.30%	38.50%	29.66%	34.95%	29.44%	31.33%
	数码科技	32.59%	38.70%	22.48%	37.74%	20.27%	37.17%
	创客硬件	13.57%	35.39%	9.98%	37.28%	10.21%	37.02%
	合计	100.00%	44.59%	100.00%	41.81%	100.00%	39.82%
公司名称	产品类别	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
千岸科技	数码电子	-	-	30.93%	40.94%	29.31%	36.53%

(874600.NQ)	艺术创作	-	-	24.87%	48.43%	19.08%	42.59%
	家居庭院	-	-	22.36%	33.27%	30.97%	28.12%
	运动户外	-	-	21.84%	35.43%	20.64%	33.95%
	合计	-	-	100.00%	39.88%	100.00%	34.55%
公司名称	类别	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
赛维时代 (301381.SZ)	服饰配饰	74.75%	49.27%	72.90%	49.24%	69.43%	49.30%
	非服饰	25.25%	42.08%	27.10%	38.11%	30.57%	37.38%
	合计	100.00%	47.58%	100.00%	46.31%	100.00%	45.69%
公司名称	类别	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
华凯易佰 (300592.SZ)	家居园艺类	21.59%	33.30%	22.27%	-	22.95%	-
	工业及商业用品类	17.42%	31.87%	15.64%	-	17.24%	-
	健康美容类	11.63%	52.91%	11.88%	-	13.97%	-
	汽车摩托车配件类	15.97%	37.23%	14.37%	-	11.76%	-
	户外运动类	8.99%	-	8.36%	-	9.56%	-
	3C电子产品类	10.56%	28.05%	10.36%	-	9.78%	-
	工艺收藏类	4.84%	-	4.93%	-	5.26%	-
	其他产品类	9.01%	-	9.53%	-	7.72%	-
	空间环境艺术设计及其他	-	-	2.66%	-	1.77%	-
	合计	100.00%	-	100.00%	40.15%	100.00%	39.60%
公司名称	类别	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
三态股份 (301558.SZ)	兴趣爱好	37.28%	37.93%	37.51%	40.54%	36.69%	39.73%
	家居生活	31.26%	37.21%	28.51%	38.30%	25.28%	37.90%
	工具配件	15.42%	37.53%	15.98%	39.58%	16.88%	38.35%
	潮流时尚	-	-	12.83%	-	13.56%	-
	数码科技	-	-	5.18%	-	7.59%	-
	合计	100.00%	37.95%	100.00%	39.05%	100.00%	43.88%

注：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书或历轮审核问询回复。

如上表所示，公司主营产品主要包括功能性服饰、家居生活、数码科技及创客硬件等四大品类，其中功能性服饰类产品的收入占比及毛利率均较高，因此拉高了公司整体毛利率；千岸科技由于其毛利率相对较低的家居庭院及运动户外类产品的收入占比超过 50%，因此拉低了千岸科技的整体毛利率；赛维时代的产品可分为服饰配饰和非服饰配饰，其中服饰配饰类产品的毛利率较高，且在 2022-2023 年度与公司的功能性服饰类产品的毛利率水平基本一致，但由于赛维时代非服饰配饰类产品的毛利率要高于公司，因此导致赛维时代的整体毛利率高于公司；华凯易佰采用泛品类经营策略，非品牌运营，主要包括家居园艺类、工业及商业用品类等品类，由于商品属性及品牌溢价等原因导致毛利率略低于公司；三态股份采用泛品类经营策略，非品牌运营，且以兴趣爱好、家居生活等产品为主，由于商品属性及品牌溢价等原因导致毛利率略低于公司。

2、销售模式方面

报告期内，公司及同行业可比公司均以 B2C 模式为主，但公司在品牌官网渠道的收入占比远高于同行业可比公司，具体情况如下：

2024年1-6月					
项目	尚睿科技	赛维时代	三态股份	千岸科技	华凯易佰
品牌官网（Shopify）收入占比	20.67%	3.62%	-	未披露	-
其他第三方电商平台收入占比	79.33%	96.38%	100.00%		100.00%
2023年度					
项目	尚睿科技	赛维时代	三态股份	千岸科技	华凯易佰
品牌官网（Shopify）收入占比	21.57%	2.86%	-	2.31%	-
其他第三方电商平台收入占比	78.43%	97.14%	100.00%	97.69%	100.00%
2022年度					
项目	尚睿科技	赛维时代	三态股份	千岸科技	华凯易佰
品牌官网（Shopify）收入占比	22.20%	3.11%	-	1.13%	-
其他第三方电商平台收入占比	77.80%	96.89%	100.00%	98.87%	100.00%

注1：根据三态股份：投资者关系活动记录表（2023年10月31日），三态股份暂无独立站业务规划；

注2：根据华凯易佰：投资者关系活动记录表（2023年2月21日），华凯易佰暂无独立站业务规划；

注3：上述数据系根据同行业上市公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或定期报告的数据计算而得。

由上表可知，公司 B2C 模式下报告期内来自于品牌官网收入占比分别为 22.20%、21.57%和 20.67%，远高于同行业可比公司。通常情况下，公司在品牌官网销售的产品主要为品牌知名度较高且毛利率较高的产品品类，公司报告期各期在品牌官网渠道的毛利率分别为 46.97%、49.30%和 52.25%，也在一定程度拉高了公司整体的毛利率。

综上所述，受产品结构及销售模式的影响，公司的毛利率略高于行业平均值，具有合理性。

三、结合主要客户基本情况、历史合作情况、新增及变动情况及复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等说明与客户合作的稳定性及可持续性

报告期内，公司销售模式具体包括 B2C 模式、B2B 模式以及电商代运营模式等，由于 B2C 模式下的客户群体与 B2B 模式和电商代运营模式存在明显区别，故此处将 B2C 模式与 B2B 模式和电商代运营模式分开分析：

（一）B2C 模式

1、公司主要客户基本情况、历史合作情况、获取销售订单方式、是否签署框架协议

报告期内，公司 B2C 模式下服务的客户主要为北美、欧洲等主要国家或地区的终端消费者，客户数量众多，且高度分散，因此公司主要通过通过 Amazon、Google、Facebook（已更名为“Meta”）等平台使用推广工具或投放广告等方式来吸引全球终端消费者浏览公司在 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网开设的店铺并下单，不涉及框架协议情况。

2、公司主要客户的新增及变动情况及复购率

报告期内，公司 B2C 模式下在不同电商平台的复购率情况如下：

期间	Amazon平台	非Amazon平台
2024年1-6月	6.86%	10.62%
2023年度	7.98%	12.91%
2022年度	8.06%	10.75%

注：复购率指标计算方式为购买次数 ≥ 2 次的消费者人数除以总消费人数。

如上表所示，公司在各主要电商平台的复购率均较低，符合跨境电商业务的一般特点，其中非 Amazon 平台客户的复购率要高于 Amazon 平台，主要原因为：公司非 Amazon 平台以品牌官网渠道为主，品牌官网相比 Amazon 平台能为客户提供更优质的购物体验，包括便捷的购物流程、高效的服务以及完善的售后服务等，同时品牌官网可以通过个性化推荐、会员专属权益、定期关怀等方式增强用户情感连接，并建立品牌信任，提升用户对品牌的认同感，因此品牌官网渠道的客户粘性通常较高，复购率也相对较高。

此外，由于公司在线上销售的产品包括功能性服饰、家居生活、数码科技及创客硬件等全品类商品，消费者可能对公司不同品类产品均有需求或对于同品类产品有重复购买需求，因此存在部分消费者复购的情况。

综上所述，公司在主要电商平台的复购情况与公司线上运营模式及产品属性相符，不存在重大异常情况。

3、客户合作的稳定性及可持续性

报告期内，公司 B2C 模式下服务的客户主要为北美、欧洲等主要国家或地区的终端消费者，由于北美和欧洲地区的经济发展水平较高，人口数量众多，市场规模较大，且随着全球电商渗透率的逐步提高以及支付与物流等基础设施的日趋完善，终端消费者的线上购物需求保持持续增长，且预期会持续存在，因此公司的 B2C 业务具有可持续性。

（二）B2B 和电商代运营模式

1、公司主要客户基本情况、历史合作情况、获取销售订单方式、是否签署框架协议

报告期内，公司 B2B 和电商代运营模式下向前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占B2B和电商代运营业务收入比例
2024年1-6月	1	The Home Depot	849.08	39.77%
	2	亚马逊Vendor（注）	654.31	30.65%
	3	Wayfair LLC	91.44	4.28%
	4	东莞瑞红电子玩具有限公司	79.46	3.72%
	5	Seesaw Media Ltd	41.34	1.94%
	合计		1,715.63	80.36%
2023年度	1	The Home Depot	1,989.94	43.21%
	2	亚马逊Vendor	1,141.43	24.79%
	3	Scheels All Sports Inc	213.15	4.63%
	4	Wayfair LLC	143.06	3.11%
	5	Community America Credit Union	134.88	2.93%
	合计		3,622.45	78.66%
2022年度	1	亚马逊Vendor	3,720.21	50.41%
	2	The Home Depot	2,292.10	31.06%
	3	香港鼎北贸易有限公司	202.43	2.74%
	4	Wayfair LLC	145.77	1.98%
	5	PodiuMax B.V.	144.14	1.95%
	合计		6,504.65	88.15%

注：亚马逊Vendor销售金额包含与其同一控制下的Woot平台金额。

如上表所示，公司报告期内向 B2B 和电商代运营模式下前五名客户的销售金额占当期B2B和电商代运营业务收入比例分别为88.15%、78.66%和80.36%，销售集中度较高。

公司上述前五大客户的基本情况如下：

序号	客户名称	基本情况（注）	成立时间	合作时间	获取订单方式	签署框架协议
1	The Home Depot	即美国国家得宝公司，为全球领先的家居建材用品零售商，美国第二大零售商，拥有连锁商店数量达2234家，遍布美国、加拿大、墨西哥和中国等地区，连续9年被美国《财富》杂志评为“最受欢迎的专业零售商”。	1978年	2019年	商务谈判	是
2	亚马逊 Vendor	指制造商或分销商以批发的形式将产品卖给亚马逊，亚马逊再将产品销售给终端消费者。	1995年	2013年	商务谈判	是
3	Woot Services LLC	亚马逊旗下团购网站，是一个知名的在线零售平台，专注于提供折扣商品和特价促销。	2004年	2019年	商务谈判	是

4	Scheels All Sports Inc	一家美国的知名体育用品零售商，在美国中西部七个州拥有近 25 家零售店，其店铺多为面积超 10 万平方英尺的两层大型体育用品超市，提供包括狩猎、钓鱼、露营、体育用品、运动服装、鞋类、健身器材等 45,000 多种商品。	1902 年	2023 年	商务谈判	是
5	Wayfair	一家专注于家居垂直市场的电商平台，业务范围广泛，涵盖了家具、家电、家纺、装饰品、灯具、建材和户外用品等各类产品。	2002 年	2018 年	商务谈判	是
6	Community America Credit Union	一家美国的金融机构，为客户提供全面的金融服务，包括储蓄账户、支票账户、贷款、信用卡、抵押等服务，满足个人和家庭的不同金融需求。	1940 年	2021 年	商务谈判	否
7	东莞瑞红电子玩具有限公司	主要生产和销售塑胶电子玩具，产品全部外销。	1994 年	2022 年	商务谈判	是
8	PodiuMax B.V.	广东派迪茵体育股份有限公司于 2016 年 12 月在荷兰设立的子公司，主要从事体育相关业务，专注于运动网类及配套产品的研发、生产与销售。	2016 年	2017 年	商务谈判	是
9	香港鼎北贸易有限公司	上市公司北鼎股份的子公司，主要从事贸易业务，产品包括不锈钢蒸锅、电蒸锅、茶具等。	2017 年	2019 年	商务谈判	是
10	Seesaw Media Ltd	主要专注于在电影、电视、视频点播（SVOD）和音乐领域为客户提供广告服务，购买公司产品用于发放员工福利。	2001 年	2024 年	商务谈判	否

注：上述主要客户的基本情况系根据其公告、官方网站等公开渠道的信息整理而得。

2、公司主要客户的新增及变动情况及复购率

报告期内，公司 B2B 和电商代运营模式下主要客户增减变动情况及其原因如下：

2024年1-6月相比2023年度		
变动情况	客户名称	变动原因
进入前五的客户	东莞瑞红电子玩具有限公司	东莞瑞红自2022年开始与公司合作，由公司负责运营其亚马逊美国站点，合作较为稳定；2024年上半年，该客户为公司贡献代运营服务收入近80万元，因此进入公司前五大客户。
	Seesaw Media Ltd	Seesaw自2024年开始与公司合作，该客户购买功能性服饰类产品主要为发放员工福利，2024年上半年购买金额较大，因此进入公司的前五大客户。
退出前五的客户	Scheels All Sports Inc	Scheels采购公司的产品主要为功能性服饰品类，具有较为明显的季节性，采购主要集中于下半年，因此在2024年1-6月退出公司的前五大客户。
	Community America Credit Union	该客户采购公司的产品主要用于内部发放节日礼物，主要集中于下半年采购，因此在2024年1-6月退出公司前五大客户。
2023年度相比2022年度		
变动情况	客户名称	变动原因

进入前五的客户	Scheels All Sports Inc	Scheels为美国线下零售商，自2023年开始与公司合作，主要销售ORORO加热衣；该客户在全美共有34家门店，2023年共有29家门店采购了ORORO产品，因此在合作当年即成为公司前五大客户。
	Community America Credit Union	该客户自2021年开始与公司合作，主要采购ORORO加热衣作为内部节日礼物；该客户2023年采购金额大幅上升主要因为当年采购的产品种类增加，带动采购金额大幅增长，因此在当年成为公司前五大客户。
退出前五的客户	香港鼎北贸易有限公司	自2022年11月开始，公司与该公司的合作模式由原先的电商代运营模式调整为买断销售模式，由公司直接向该公司采购相关商品后再通过授权渠道自主完成销售，导致该客户与公司的交易金额出现大幅下降，因此在当年退出公司前五大客户。
	Podiu Max B.V.	由于Podiu Max B.V.客户的产品在2023年度销量下滑，同时与公司重新协商并下调运营服务费率，因此公司对该客户的代运营服务收入在2023年度有所下降，导致当年退出公司前五大客户。

如上表所示，公司 B2B 和电商代运营模式下主要客户在报告期内的新增和退出主要由于客户自身业务调整等原因导致，具有商业合理性。

3、客户合作的稳定性及可持续性

报告期内，虽然公司 B2B 和电商代运营模式下的主要客户因为自身业务调整等原因而发生变化，但公司与亚马逊 Vendor 和 The Home Depot 之间的合作关系始终保持稳定，且合作时间均已超过 5 年，公司报告期各期向该两个客户合计销售金额占 B2B 和电商代运营业务收入比例分别为 81.48%、68.00%和 70.42%，销售集中度较高，因此公司与亚马逊 Vendor 和 The Home Depot 之间的稳定合作有力保障了公司 B2B 及电商代运营业务的稳定性及可持续性。

综上所述，在 B2C 模式、B2B 模式以及电商代运营模式下，公司业务具有稳定性及可持续性。

四、结合合同条款所约定的权利与义务、实际物流情况，说明公司是否承担不能按时交货的违约风险，是否承担存货毁损、灭失、减值、滞销积压的风险，公司在转让商品给客户前是否拥有控制权，采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》等相关规定，是否存在客户指定供应商或者品牌的情形。

(一) 结合合同条款所约定的权利与义务、实际物流情况，说明公司是否承担不能按时交货的违约风险，是否承担存货毁损、灭失、减值、滞销积压的风险，公司在转让商品给客户前是否拥有控制权

公司在 B2C 模式、B2B 模式及电商代运营模式下所承担的权利与义务情况如下：

业务类型	平台/客户名称	涉及平台规则名称	具体规则内容
B2C模式	Amazon	《亚马逊卖家行为准则》《亚马逊物流服务条款》	<p>1、使用FBA时，卖家需将商品提前备货至亚马逊仓库，亚马逊负责后续的订单处理、配送和售后。如果卖家未能按时将商品发送至亚马逊仓库，或者未能及时创建发货计划，可能会导致订单延迟发货，从而面临违约风险；使用FBM时，卖家自行负责所有物流和售后，包括订单处理、包装、发货和客户服务，如果卖家未能在规定时间内发货，可能会面临买家投诉和违约风险；</p> <p>2、在FBA模式下，亚马逊对存储在其仓库中的商品提供一定的保障，如果商品在亚马逊仓库中发生丢失或损坏，亚马逊会根据其物流指南对卖家进行赔偿。然而，卖家仍需承担商品在运输到亚马逊仓库过程中发生损坏或丢失的风险；在FBM模式下，卖家自行负责商品的存储、包装和配送，因此需要自行承担商品在存储和运输过程中发生损坏、丢失或滞销的风险。</p> <p>3、使用FBA时，亚马逊接管了履约的大部分方面，包括包装、发货和客户服务，这意味着卖家在商品售出后对商品的控制权有限，亚马逊将负责后续的物流和售后处理；使用FBM时，卖家完全控制履约流程的各个方面，包括包装、发货和客户服务，卖家可以直接处理客户咨询和退货，能够与客户建立更紧密的关系。</p>
	品牌官网 (Shopify)	《Shopify服务条款》《Shopify账户权限管理》《Shopify订单处理》	<p>1、卖家对所销售的商品负有完全责任，包括商品的描述、定价、库存管理以及所有与交易相关的法律合规性；</p> <p>2、在商品转让给客户之前，卖家拥有对商品的控制权，卖家可以通过Shopify后台管理库存和订单，直到商品发货并录入运单号码后，控制权才转移给客户。</p>
B2B模式	亚马逊Vendor	《采购订单条款》《库存管理要求》《商品交付与控制权》	<p>1、亚马逊将根据采购订单（PO）的要求，详细说明产品数量、约定价格以及其他相关信息，供应商必须按照采购订单中规定的交付时间表将产品发运到亚马逊指定的配送中心；</p> <p>2、供应商负责将订购的产品发运到亚马逊指定的配送中心，亚马逊将负责后续的库存管理和订单配送；</p> <p>3、供应商在将商品交付给亚马逊之前，拥有对商品的控制权，一旦商品到达亚马逊的配送中心，亚马逊将负责后续的存储、销售和配送。</p>
	The Home Depot	《供应商购买协议》	<p>1、The Home Depot（以下简称“HDPA”）要求供应商必须按时交货，确保填货率达到98%；如果供应商未能达到这一标准，将面临10%的财务抵扣；如果供应商库存不足，应按照现有库存发货，并在高级装运通知（ASN）中注明实际发货数量；</p> <p>2、对于所有采购订单，HDPA不会承担任何责任，风险不会转移到HDPA，直到货物通过关键收据或其他流程在HDPA的库存管理系统中合法转让所有权，或者HDPA在HDPA指定的最终目的地以良好状态接受货物；货物可能需要通过HDPA转运地点，但最终目的地是PO上列出的最终目的地。</p>

电商代运营模式	在电商代运营模式下，公司仅为品牌方提供店铺运营服务，相关店铺的所有权仍归属于品牌方，因此由品牌方承担不能按时交货的违约风险，并承担存货毁损、灭失、减值、滞销积压的风险，品牌方在转让商品给客户前拥有控制权。
---------	--

注：上述信息系根据各电商平台的规则以及采购协议的内容整理而得。

如上表所示，在 B2C 模式和 B2B 模式下，公司需承担不能按时交货的违约风险，以及承担存货毁损、灭失、减值、滞销积压的风险，公司在转让商品给客户前拥有控制权。

（二）采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》等相关规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条规定：“企业应当根据其向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。”

在 B2C 模式和 B2B 模式下，公司外购成品进行销售，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，为主要责任人，采用总额法确认收入具有合理性，具体分析如下：

企业会计准则的相关规定	具体情况	结论
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司分别与供应商及客户签订采购合同/销售合同，独立履行对供应商、客户的合同权利和义务，存货所有权上的主要风险和报酬由公司独立承担，以自己的名义承担对下游客户的供货、退货责任，以自己的名义向供应商追责。	公司承担转让商品的主要责任
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	在商品交付托运时，公司取得了对产品的控制权，需承担产品的损耗、毁损、灭失等存货管理风险、价格波动风险及质量风险，无论公司的下游客户最终是否接受相关产品，公司都必须按协议约定向供应商支付货款；其次，公司 B2C 模式下根据亚马逊发货报告或物流公司提供的物流记录确认收入；B2B 模式下根据系统签收记录或平台结算单、代销清单确认收入，存货风险在客户实现对外销售转移。当销售产品出现质量等问题时，下游客户直接向公司提出，由公司对产品质量、售后服务等负责。	公司承担存货风险
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司产品向客户的售价系由公司参考采购成本以及市场竞争价格等因素确定，具有完全的自主定价权。	公司有权自主决定价格
其他相关事实和情况	公司与供应商的结算完全独立于公司与下游客户之间结算，二者在支付时间上不具有相关性，也没有在对供应商付款条件上设定根据公司客户回款情况进行支付的情形。	公司承担信用风险

综上所述，公司在 B2C 模式和 B2B 模式下采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

（三）是否存在客户指定供应商或者品牌的情形

报告期内，公司销售模式具体包括 B2C 模式、B2B 模式以及电商代运营模式等，具体情况如下：

1、在 B2C 模式下，公司主要服务北美、欧洲等主要国家或地区的终端消费者，该等终端消费者通常根据自身需求采购公司在 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网上架/陈列的产品或品牌，不存在指定供应商或者品牌的情形。

2、在 B2B 模式下，公司主要客户为亚马逊 Vendor、The Home Depot 等电商平台以及 Scheels All Sports, Inc.等零售商，公司通过商业谈判方式获取该等客户的订单后，由公司自主负责相关商品的采购，不存在指定供应商或者品牌的情形。

3、在电商代运营模式下，公司根据品牌方委托内容及服务需求，为品牌方提供线上店铺运营、品牌赋能等服务，并根据合同约定收取运营服务费。在该

模式下，公司仅为品牌方提供店铺运营服务，相关商品的采购由品牌方自主负责，因此不存在指定供应商或者品牌的情形。

综上所述，公司 B2C 模式、B2B 模式及电商代运营模式下均不存在客户指定供应商或者品牌的情形。

五、补充披露公司境外和境内销售金额和占比，除北美和欧洲地区涉及的其它区域，美国贸易政策影响情况；说明公司是否全部收入均来自线上销售，是否存在线下销售收入，金额及占比情况

（一）补充披露公司境外和境内销售金额和占比，除北美和欧洲地区涉及的其它区域，美国贸易政策影响情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”部分补充披露如下：

“（2）按地区分类

项目	2024年1月—6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境外：	524,466,920.37	99.59%	1,409,915,769.29	99.60%	1,189,965,797.77	99.20%
其中：北美地区	467,606,087.13	88.79%	1,281,461,775.67	90.52%	1,074,528,304.91	89.57%
欧洲地区	47,872,876.89	9.09%	107,559,129.58	7.60%	99,308,266.76	8.28%
大洋洲地区	4,452,866.05	0.85%	10,305,432.17	0.73%	8,486,087.06	0.71%
亚洲地区	3,129,857.34	0.59%	5,963,333.55	0.42%	6,063,411.87	0.51%
南美洲地区	1,277,071.43	0.24%	4,341,523.56	0.31%	1,455,267.66	0.12%
非洲地区	128,161.55	0.02%	284,574.75	0.02%	124,459.51	0.01%
境内：	2,167,424.03	0.41%	5,727,904.52	0.40%	9,647,988.49	0.80%
合计	526,634,344.40	100.00%	1,415,643,673.81	100.00%	1,199,613,786.26	100.00%
原因分析	<p>公司销售区域主要集中于北美和欧洲地区，报告期内来源于上述两个地区的销售收入分别为 1,173,836,571.67 元、1,389,020,905.25 元和 515,478,964.01 元，占当期营业收入比例分别为 97.85%、98.12%和 97.88%，公司在北美和欧洲地区的销售规模逐年扩大，主要原因如下：</p> <p>北美和欧洲地区的经济发展水平较高，人口数量众多，市场规模较大，随着全球电商渗透率的逐步提高以及支付与物流等基础设施的日趋完善，加之近几年受海外高通胀的影响，北美和欧洲地区的终端消费者的线上购物需求大幅增加，公司在北美和欧洲地区的销售规模因此逐年扩大。</p> <p>报告期内，公司主要销售地区未发生重大变化。</p>					

报告期内，公司境外销售业务的具体情况如下：

1、境外销售业务的开展情况

(1) 公司境外主要出口国和地区情况

公司境外销售区域主要集中于北美和欧洲地区，其中美国为公司产品出口的主要目的国，公司报告期内来源于美国的销售收入占当期营业收入比例分别为 **85.10%**、**85.18%**及**83.32%**。

• • •

(2) 进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司来源于美国的销售收入占当期营业收入比例分别为 **85.10%**、**85.18%**及**83.32%**，美国系公司产品的第一大进口国。近年来，美国在国际贸易战略、进出口政策等方面有向保护主义、本国优先主义方向发展的趋势，曾多次宣布对中国商品加征进口关税。虽然公司部分产品在美国加征关税的目录清单之内，但公司已通过提高品牌知名度、调整产品售价等方式逐步消化，美国加征进口关税事项未在报告期内对公司产品在美国市场的销售造成重大不利影响。

除美国外，公司来源于其他国家或地区的销售收入占比相对较低，该等国家或地区与中国的国际经贸关系较为稳定，对中国的进口、外汇等政策未发生重大不利变化。

由于中美贸易摩擦仍然存在不确定性，未来若进一步升级、加剧，将会对公司的持续经营能力产生重大不利影响，公司已针对中美贸易摩擦加剧可能带来的风险进行了重大事项提示，具体情况请参见“重大事项提示”之“中美贸易摩擦加剧的风险”的相关内容。

• • •”

综上所述，公司以境外销售为主，报告期各期来源于境外销售渠道的收入占比超过 99%；报告期内美国贸易政策的变化未对公司产品在美国市场的销售造成重大不利影响。

(二) 公司是否全部收入均来自线上销售，是否存在线下销售收入，金额及占比情况

报告期内，公司线上及线下销售渠道产生的收入及占比情况如下：

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
线上销售:	52,082.33	99.39%	140,134.38	99.34%	118,990.33	99.53%
其中: 线上B2C业务	50,389.34	96.15%	136,769.88	96.95%	112,790.78	94.35%
线上B2B业务	1,692.99	3.23%	3,364.51	2.39%	6,199.55	5.19%
线下销售:	322.04	0.61%	932.38	0.66%	556.75	0.47%
合计	52,404.37	100.00%	141,066.76	100.00%	119,547.08	100.00%

综上所述,公司以线上销售为主,报告期各期来源于线上销售渠道的收入占比超过99%,来源于线下销售渠道的收入及占比均较小。

六、分别说明自主品牌和制造商品牌销售对应的合作模式及产品差异、毛利率差异情况及原因

(一) 公司自主品牌和制造商品牌销售对应的合作模式差异情况

报告期内,公司采用“自主品牌为主,制造商品牌为辅”的品牌发展战略,在合作模式方面的差异情况如下:

1、对于自主品牌业务,公司主要采用“自主研发”和“合作研发”相结合的产品研发模式;此外,对于部分工艺、技术成熟且市场供应稳定的产品,公司采用“选品模式”进行贴牌销售。

2、对于制造商品牌业务,公司通过买断方式直接采购品牌方的产成品进行销售,不涉及研发设计环节。

(二) 公司自主品牌和制造商品牌销售对应的产品差异及毛利率差异情况及原因

报告期内,公司自主品牌和制造商品牌销售对应的产品差异及毛利率情况如下:

单位:万元

产品类别	品牌分类	2024年1-6月			2023年度			2022年度		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
功能性服饰	自主品牌	12,307.99	23.49%	65.94%	53,328.09	37.80%	50.80%	47,790.44	39.98%	48.16%
	制造商品牌	23.73	0.05%	37.90%	109.84	0.08%	39.86%	114.09	0.10%	28.57%

	小计	12,331.72	23.53%	65.89%	53,437.93	37.88%	50.78%	47,904.53	40.07%	48.11%
家居生活	自主品牌	11,547.74	22.04%	36.90%	31,197.86	22.12%	34.53%	25,937.62	21.70%	30.68%
	制造商品牌	4,332.93	8.27%	42.77%	10,637.10	7.54%	36.20%	9,262.52	7.75%	33.14%
	小计	15,880.67	30.30%	38.50%	41,834.95	29.66%	34.95%	35,200.14	29.44%	31.33%
数码科技	自主品牌	2,099.91	4.01%	37.85%	4,671.61	3.31%	34.17%	4,353.55	3.64%	38.46%
	制造商品牌	14,978.97	28.58%	38.82%	27,046.17	19.17%	38.35%	19,879.37	16.63%	36.89%
	小计	17,078.88	32.59%	38.70%	31,717.78	22.48%	37.74%	24,232.92	20.27%	37.17%
创客硬件	自主品牌	6,085.59	11.61%	36.84%	11,442.35	8.11%	38.65%	9,350.83	7.82%	37.97%
	制造商品牌	1,027.51	1.96%	26.79%	2,633.74	1.87%	31.33%	2,858.65	2.39%	33.91%
	小计	7,113.10	13.57%	35.39%	14,076.09	9.98%	37.28%	12,209.49	10.21%	37.02%
合计		52,404.37	100.00%	44.59%	141,066.76	100.00%	41.81%	119,547.08	100.00%	39.82%

如上表所示，公司功能性服饰类、家居生活类、创客硬件类产品均以自主品牌为主，公司数码科技类产品以制造商品牌为主，公司自主品牌业务和制造商品牌业务的产品差异及毛利率差异情况如下：

1、功能性服饰

报告期内，公司功能性服饰类产品以自主品牌 ORORO 为主，制造商品牌 Gearwrench 的收入及占比极低。Gearwrench 品牌自 2019 年引进，主要为丰富公司功能性服饰产品的种类，该品牌主打高端市场，售价及成本均较高，但毛利率低于自主品牌 ORORO。

2、家居生活

报告期内，公司家居生活类产品中自主品牌主要包括 TURBRO 品牌壁炉及分体机、Airthereal 品牌空气净化器、A11N Sports 品牌匹克球类产品；制造商品牌主要包括 TOSOT 品牌空调、BUYDEEM 品牌厨房小家电类产品。报告期内公司制造商品牌的毛利率要高于自主品牌，主要原因为：TOSOT 品牌空调、BUYDEEM 品牌厨房小家电具有较好的品牌认知度，毛利率相对较高，因此提升了制造商品牌的整体毛利率。

3、数码科技

报告期内，公司数码科技类产品以制造商品牌为主，具体包括 Redragon 品牌和 Royal Kludge 品牌电竞外设产品；自主品牌则主要包括 Radioddity 和 Raddy 品牌电子通讯设备。2022 年度，公司制造商品牌的毛利率要低于自主品牌，2023 年开始，公司自主品牌毛利率出现一定幅度下降，主要原因为：受到宏观环境及市场竞争日趋激烈等因素影响，公司为保持销量对部分型号的 Radioddity 品牌和 Raddy 品牌电子通讯产品加大了促销力度，导致毛利率出现一定幅度下降。

由于制造商品牌的毛利率保持持续上升的趋势，因此数码科技类产品的毛利率整体上保持上升的趋势。

4、创客硬件

报告期内，公司创客硬件类产品主要由自主品牌 Genmitsu 品牌雕刻机和 3D 打印机、SainSmart 3D 打印机配件以及制造商品牌创想三维 3D 打印机等组成，其中自主品牌产品的毛利率相对较高，主要因为自主品牌 Genmitsu 雕刻机类产品具有较高的知名度和用户基础，因此毛利率略高，具有合理性。

综上所述，公司自主品牌和制造商品牌销售对应的合作模式、产品以及毛利率均存在一定差异，但整体与公司的业务模式及对不同品类产品的发展策略相符。

【中介机构回复】：

七、请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）说明相关尽调及审计程序，包括不限于走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序、通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重

（一）核查上述情况并发表明确意见；

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

(1) ①获取公司2024年上半年及2023年上半年的财务报表，分析公司2024年上半年收入及净利润较同期变动的原因及合理性；②获取公司的销售明细表，按月度 and 季度分析公司的销售集中度情况，并与同行业可比公司进行对比，分析存在差异的原因及合理性；③结合行业政策、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况等情况分析公司业绩的稳定性；

(2) 获取公司的销售明细表，按照产品类别并结合单价、成本、销售数量等维度分析公司报告期内的毛利率变动原因及合理性，并将公司的毛利率情况与同行业可比公司进行对比，分析存在差异的原因及合理性；

(3) ①对公司线上销售（B2C）业务执行IT审计程序，并通过复购率等客户交易行为指标分析公司线上销售（B2C）业务的真实性；访谈公司品牌运营中心负责人，了解公司线上销售（B2C）业务的客户情况以及获取销售订单的具体方式等内容，并据此分析公司线上销售（B2C）业务的稳定性及可持续；②向中国出口信用保险公司调取主要B2B客户的海外资信报告，通过查询B2B客户的成立时间、所在国家、股东构成、资信状况以及存续状态等信息，核查该等客户是否真实存在，与公司及其控股股东、实际控制人、董监高或其他关联方是否存在关联关系；③访谈公司品牌运营中心负责人，了解公司主要B2B客户及电商代运营客户的基本情况，与公司的合作历史，报告期内的变动情况及原因等，并据此分析公司B2B业务及电商代运营业务的稳定性及可持续性；

(4) ①查阅Amazon平台、品牌官网（shopify）、亚马逊Vendor及The Home Depot的平台规则，了解该等销售平台对卖家/供应商发货及时性、存货风险和存货控制权转移的具体规定，分析公司是否承担不能按时交货的违约风险，是否承担存货毁损、灭失、减值、滞销积压的风险等，并据此判断公司采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》等相关规定；②访谈公司的品牌运营中心负责人，了解不同业务模式下客户是否存在指定供应商或者品牌的情形；

(5) ①获取公司的销售明细表，并按照销售区域、线上及线下维度分析公司销售收入的具体构成情况；②访谈公司财务负责人，了解报告期内美国贸易政策的变化对公司经营业绩的具体影响；

(6) ①获取公司的销售明细表，按照品牌维度分析公司收入及产品构成情况；②访谈公司产品开发部负责人，了解公司自主品牌业务与制造商品牌业务在业务模式、产品及毛利率方面的差异情况及原因。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司2024年1-6月实现的营业收入较上年同期增长15.98%，实现的净利润较上年同期增长33.36%，主要由于功能性服饰类产品和数码科技类产品销售收入同比大幅增长导致；公司的收入具有季节性特征，且相比同行业可比公司赛维时代、华凯易佰、千岸科技更为明显，主要受公司功能性服饰类产品特点的影响，具有合理性；公司行业政策向好，上下游行业相关产品的价格波动预计不会对公司的经营业绩产生重大不利影响，且公司已根据不同业务模式制定了有效的营销策略，核心竞争力较强，期后收入、毛利率、净利润和现金流情况较好，不存在对公司持续经营能力造成重大不利影响的因素，因此公司业绩具有稳定性；

(2) 按照产品类别结合单价、平均成本、数量进行分析后，公司不同类别产品报告期内的毛利率变动主要受产品结构变化的影响，具有合理性；受产品结构及销售模式的影响，公司的毛利率略高于行业平均值，具有合理性；

(3) 在B2C模式、B2B模式及电商代运营模式下，公司业务具有稳定性及可持续性；

(4) 在B2C模式和B2B模式下，公司需承担不能按时交货的违约风险，以及承担存货毁损、灭失、减值、滞销积压的风险，公司在转让商品给客户前拥有控制权；公司在B2C模式和B2B模式下采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定；公司在B2C模式、B2B模式及电商代运营模式下的客户均不存在指定供应商或者品牌的情形；

(5) 公司以境外销售为主，报告期各期来源于境外的收入占比超过99%，报告期内美国贸易政策的变化未对公司产品在美国市场的销售造成重大不利影响；公司以线上销售为主，报告期各期来源于线上销售渠道的收入占比超过99%，来源于线下销售渠道的收入及占比均较小；

(6) 公司自主品牌和制造商品牌销售对应的合作模式、产品以及毛利率均存在一定差异，但整体与公司的业务模式及对不同品类产品的发展策略相符。

(二) 说明相关尽调及审计程序，包括不限于走访情况、函证金额及占比、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序、通过尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重

主办券商及会计师已执行的尽调及审计程序情况请参见“1.关于线上销售。”之“八、请主办券商、会计师：（1）结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货情况及其他数据、指标、证明资料等···”之“（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于境外销售事项的规定补充核查并发表明确意见；说明对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见”的相关内容。

通过执行上述尽职调查和审计程序后，主办券商及会计师可以确认的收入金额分别为 111,372.08 万元、130,464.60 万元和 47,134.88 万元，占报告期各期收入总金额的比重分别为 92.90%、92.20%和 89.55%。

3. 关于存货。

根据申报文件，报告期各期末，公司存货账面价值分别为20,054.58万元、26,160.52万元和31,082.02万元，主要为库存商品和在途商品。

请公司说明：（1）存货余额与公司的订单匹配情况，结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因。（2）结合存货跌价计提方法、库龄等说明跌价计提的充分性，是否存在产品滞销或者淘汰的情形；说明公司跌价准备计提比例与同行业公司是否存在显著差异及原因。（3）在途商品和发出商品的划分依据，期后结转情况，是否存在长期未结转的情形。（4）期后存货结转情况，存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因。

请主办券商及会计师：（1）补充核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序，单独说明对于在途商品和发出商品的核查情况，是否存在账实不符的情形。

【公司回复】：

一、存货余额与公司的订单匹配情况，结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因

（一）结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因

公司销售模式以 B2C 模式为主，报告期各期来自 B2C 模式的销售占比分别为 93.50%、96.40%、95.45%。在 B2C 模式下，公司主要通过 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网渠道将产品销往北美、欧洲等主要国家或地区的终端消费者，公司的备货周期、发货周期以及订单完成周期等情况如下：

项目	具体内容
备货周期	公司的产品备货一般分为产品采购及海外仓备货两个阶段： 1、产品采购： 公司向供应商发出采购订单到供应商根据订单完成生产任务，一般需 30-60 天； 2、海外仓备货： 公司一般以国内仓作为备货起点，并结合各电商平台及各地区销售情况备货至海外仓，货物自国内仓库发出，到完成报关出口、目的地清关、产品海外仓上架一般需要 30-60 天。
发货周期	通常在收到终端消费者订单需求的当天或次日安排发货
订单完成周期及收入确认具体时点	1、亚马逊 FBA 模式： 公司以亚马逊发货报告中的预计到达日期（Estimated Arrival Date）作为妥投时点确认收入； 2、自发货模式（包括品牌官网及其他平台）： 公司根据历史期间不同收发地之间的实际物流时效计算平均妥投天数，以发货出库日期加平均妥投天数（3 天）作为预计妥投时点确认收入。

如上表所示，公司在报告期各期末的存货余额主要受公司产品的备货周期、发货周期以及终端销售订单完成周期的影响，具体原因如下：

1、公司产品从向供应商发送采购订单到完成海外仓上架通常需要 60-120 天左右，备货周期较长，同时由于 B2C 模式下终端消费者的下单频率较高，公司需要提前进行备货方可满足终端消费者的快速供货需求。

2、公司产品在 B2C 模式下的发货周期以及订单完成周期均较短，公司通常需要在收到终端消费者订单需求后的当日或次日安排发货，并在 2-5 天左右完成商品的妥投，因此终端消费者对公司供货及时性要求较高。

基于 B2C 业务的特点，公司通常根据不同品类产品的库存及销量情况来确定采购数量及采购金额，同时综合考虑产品交付周期、运输便利程度以及响应速度等因素对不同品类产品设置 3-5 个月的安全库存，因此导致公司报告期各期末的存货余额保持在较高水平，并随着公司销售规模的扩大而相应增加。

（二）公司存货余额与公司的订单匹配情况

报告期内，公司的订单主要来源于 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网渠道的终端消费者，并据此形成公司的主营业务收入。

报告期内，公司存货余额变动与主营业务收入（公司订单）的匹配情况如下：

单元：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
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
存货余额①	32,360.64	-	27,588.49	27.33%	21,666.41
主营业务收入②	52,404.37	-	141,066.76	18.00%	119,547.08
存货余额占主营业务收入比例③=①/②	61.75%	上升 42.19 个百分点	19.56%	上升 1.44 个百分点	18.12%

如上表所示，公司存货余额的变动情况与公司主营业务收入的变动情况基本保持一致。报告期各期末，公司存货余额占当期主营业务收入比例分别为 18.12%、19.56%和 61.75%，公司 2022-2023 年末存货余额占主营业务收入比例较为稳定，但 2024 年 6 月末存货余额占主营业务收入比例较大，主要原因为：公司收入具有明显的季节性特征，上半年通常为公司的销售淡季，因此公司上半年的销售收入较低，加之每年的 6 月末因备货原因存货余额通常较高，因此导致公司 2024 年 6 月末存货余额占主营业务收入比例较大，具有合理性。

综上所述，公司存货余额的变动符合公司的业务特点，与公司的订单相匹配。

二、结合存货跌价计提方法、库龄等说明跌价计提的充分性，是否存在产品滞销或者淘汰的情形；说明公司跌价准备计提比例与同行业公司是否存在显著差异及原因

（一）结合存货跌价计提方法、库龄等说明跌价计提的充分性，是否存在

产品滞销或者淘汰的情形

报告期内，公司分别按照可变现净值法和库龄法计算存货跌价金额，并以两种方式计算出的存货跌价金额较高者计提存货跌价准备，具体情况如下：

1、可变现净值法

报告期内，公司于每个资产负债表日对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，具体计算公式如下：预计可变现净值=预计售价-预计销售费用-预计税费-预计尾程运费。

2、库龄法

在库龄法下，公司按照产品类别来确定不同库龄存货的存货跌价准备计提比例，具体情况如下：

产品类别		0-3月	4-6月	7-12月	1-2年	2-3年	3年以上
功能性服饰类		0%	0%	0%	20%	50%	100%
创客硬件类		0%	5%	10%	30%	50%	100%
数码科技类		0%	5%	10%	30%	50%	100%
家居生活类	电器产品	0%	5%	10%	30%	50%	100%
	其他	0%	0%	0%	10%	30%	100%

3、存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司根据前述两种方式计算出来的存货跌价金额情况如下：

单元：万元

存货跌价准备计提方法	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	计提金额	计提比例	计提金额	计提比例	计提金额	计提比例
可变现净值法	1,278.62	3.95%	1,427.97	5.18%	1,611.83	7.44%
库龄法	957.14	2.96%	1,315.83	4.77%	1,055.57	4.87%
跌价准备计提方法确定	可变现净值法		可变现净值法		可变现净值法	

如上表所示，报告期各期末，公司采用库龄法测算的存货跌价金额分别为1,055.57万元、1,315.83万元和957.14万元，较可变现净值法下测算的存货跌价金额低，主要因为公司存货主要以短库龄为主，具体情况如下：

单元：万元

库龄	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	30,706.72	94.89%	26,380.54	95.62%	20,170.97	93.10%
1-2年	1,465.45	4.53%	1,011.11	3.66%	1,465.39	6.76%
2-3年	152.50	0.47%	162.22	0.59%	29.62	0.14%
3年以上	35.97	0.11%	34.62	0.13%	0.43	0.00%
合计	32,360.64	100.00%	27,588.49	100.00%	21,666.41	100.00%

如上表所示，公司库龄在1年以内的存货占比分别为93.10%、95.62%和94.89%，公司整体存货的库龄以短库龄为主，不存在大量产品滞销或者淘汰的情形。

因此，由于公司按库龄法测算的存货跌价金额较可变现净值法小，公司采用可变现净值法测算的存货跌价金额来计提存货跌价准备。

综上所述，公司报告期内的存货跌价准备计提充分，不存在大量产品滞销或者淘汰的情形。

（二）说明公司跌价准备计提比例与同行业公司是否存在显著差异及原因

1、存货跌价准备计提政策对比情况

公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
赛维时代 (301381.SZ)	对于可正常销售的存货，参考同行业存货跌价准备计提政策，结合实际情况，采用库龄法计提政策；对于不能正常销售的存货，包括存在质量问题的存货、尺寸尺码问题的存货、已毁损的存货、陈旧过时的积压滞销存货等，将该些存货进行报废处理或在销售环节进行买赠促销处理，对该类存货采用个别法计提存货跌价准备
三态股份 (301558.SZ)	基于谨慎性原则，对发现的疑似侵权产品、存货库龄较长及预期销售期间较长的商品计提存货跌价准备，具体计提方法如下：①对于在侵权排查过程中发现疑似侵权的商品，将对其做下架处理，100%计提跌价准备；②对于其他商品，结合产品的库龄及未来的销量活跃度进行跌价准备的计提
千岸科技 (874600.NQ)	分别按照可变现净值和库龄法计算存货跌价金额，并以两种方式计算出的跌价金额较高者计提存货跌价准备
华凯易佰 (300592.SZ)	存货按照可变现净值和按库龄计算跌价金额孰高者与单个存货成本之间的差额计提存货跌价准备
尚睿科技	公司分别按照可变现净值和库龄法计算存货跌价金额，并以两种方式计算出的跌价金额较高者计提存货跌价准备

注：上述信息来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书或历轮审核问询回复。

如上表所示，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在显著差异。

2、存货跌价准备计提比例对比情况

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
赛维时代（301381.SZ）	0.81%	1.36%	4.85%
三态股份（301558.SZ）	16.92%	21.11%	21.44%
千岸科技（874600.NQ）	未披露（注2）	6.04%	7.60%
华凯易佰（300592.SZ）	3.50%	3.80%	5.29%
平均值	7.08%	8.80%	9.80%
平均值（剔除三态股份）	2.16%	3.73%	5.91%
尚睿科技	3.95%	5.18%	7.44%

注 1：上述数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书或公开转让说明书的数据计算而得；

注 2：由于千岸科技未披露 2024 年半年报数据，上述同行业可比公司的平均值剔除千岸科技进行计算。

由上表可知，同行业可比公司中，三态股份的存货跌价准备计提比例较高，主要原因为：三态股份采用泛品类经营策略，在售 SKU 数量较多，超过 80 万个，产品更新迭代频率较高，且主要为单价较低的轻小件、长尾产品，三态股份对于库龄超过 1 年的商品跌价准备按 100% 计提，因此其整体存货跌价准备计提比例较高。

此外，同行业可比公司由于在业务模式、产品类别和存货结构等方面存在不同，存货跌价准备计提比例因此会存在一定差异。公司报告期各期末的存货跌价准备计提比例分别为 7.44%、5.18% 和 3.95%，与同行业可比公司不存在显著差异。

综上所述，公司存货跌价准备计提政策及存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异。

三、在途商品和发出商品的划分依据，期后结转情况，是否存在长期未结转的情形

（一）在途商品和发出商品的划分依据

报告期内，公司以境内采购为主，公司向境内供应商采购商品后，主要存在以下两种交货模式：

1、供应商将商品运往公司国内仓库，在仓库将货权交予公司，公司再根据各电商平台的销售情况及各地区的库存情况将商品从国内仓库调拨至相应的海外仓库；

2、供应商将商品运往国内港口，在港口将货权交予公司，公司安排第三方物流公司负责将商品从国内港口运送至指定的海外仓库。

公司自供应商处采购商品后，于取得商品货权时核算存货成本。公司存货可以具体划分为在途商品、库存商品和发出商品，其中在途商品和发出商品的划分依据如下：

1、在途商品主要为公司按交货条款已确认为公司所有、期末尚未收到入库的在途采购货物，主要为由第三方物流公司承运且期末时点已经离港但尚未到达目的港并入仓的存货，通常情况下为处于海运状态中的存货；

2、发出商品主要为亚马逊等海外第三方电商平台或品牌官网已经发货但尚未达到收入确认条件的商品。

基于上述流转环节，公司各类存货的转换时点主要如下：

序号	存货分类转换	转换时点
1	计入“库存商品”	公司向供应商采购商品，供应商将商品运往公司的国内仓库，在仓库将货权交予公司时
2	计入“在途商品”	公司向供应商采购商品，供应商将商品运往国内港口，在港口将货权交予公司时
3	“库存商品”结转至“在途商品”	公司将存货从国内仓发往海外仓时
4	“在途商品”结转至“库存商品”	存货入库至海外仓并完成商品上架时
5	“库存商品”结转至“发出商品”	商品从海外仓出库发往客户时，或者通过国内直发模式从国内仓向客户发货时
6	“发出商品”结转至“主营业务成本”	商品妥投至客户，对应的销售订单达到收入确认条件时

（二）在途商品和发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的情形

报告期各期末，公司在途商品和发出商品期后结转情况如下：

单元：万元

在途商品期后结转情况			
项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
在途商品余额①	8,236.05	4,855.56	3,569.44
期后结转库存商品金额②	8,226.63	4,855.56	3,569.44
期后结转比例③=②/①	99.89%	100.00%	100.00%
发出商品期后结转情况			
项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品余额①	593.56	574.05	911.46
期后结转成本金额②	593.56	574.05	911.46
期后结转比例③=②/①	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述在途商品和发出商品的期后结转情况统计至2024年12月31日；

如上表所示，截至2024年12月31日，公司2024年6月末的在途商品存在极少量货值尚未结转至库存商品的情形，主要由于货损原因导致，目前正在等待Amazon平台调查处理，因此尚未完成商品上架。

除此之外，公司2022年末和2023年末的在途商品均已完成海外仓入库及商品上架，并结转至库存商品；报告期各期末的发出商品期后均已结转至主营业务成本，不存在长时间未投递或签收情形。

综上所述，公司报告期各期末在途商品和发出商品期后已基本结转至库存商品或主营业务成本，不存在长期未结转的情形。

四、期后存货结转情况，存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因

（一）期后存货结转情况

报告期各期末，公司存货的期后结转情况如下：

单元：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
存货余额①	32,360.64	27,588.49	21,666.41
期后结转金额②	28,040.21	25,809.79	21,434.73
期后结转比例③=②/①	86.65%	93.55%	98.93%

注1：上述期后结转金额统计至2024年12月31日；

注2：公司报告期各期末存货期后除因完成销售结转至主营业务成本外，还存在部分存货因盘盈、盘亏或公司为营销推广向达人寄送样品等原因结转至期间费用的情形，但该部分金额较小。

如上表所示，截至 2024 年 12 月 31 日，公司报告期各期末存货期后结转比例分别为 98.93%、93.55%、86.65%，期后结转情况良好，不存在大额长期未结转的情况。

（二）存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因

报告期各期末，公司存货余额占营业收入比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	期末存货余额占当期营业收入比例		
	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
赛维时代（301381.SZ）	32.17%	12.39%	12.95%
三态股份（301558.SZ）	13.39%	4.93%	5.66%
千岸科技（874600.NQ）	未披露	12.78%	15.38%
华凯易佰（300592.SZ）	31.75%	13.45%	14.30%
平均值	30.23%	12.07%	12.80%
平均值（剔除三态股份）	31.98%	12.91%	13.84%
尚睿科技	61.45%	19.49%	18.06%

注：上述数据根据同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书或公开转让说明书的数据计算而得。

报告期各期末，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：次

公司名称	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
赛维时代（301381.SZ）	4.14	4.91	2.18
三态股份（301558.SZ）	11.74	13.43	9.40
千岸科技（874600.NQ）	未披露	4.05	3.28
华凯易佰（300592.SZ）	4.47	5.45	4.39
平均值	6.78	6.96	4.81
平均值（剔除三态股份）	4.31	4.80	3.28
尚睿科技	1.94	3.34	3.25

注 1：存货周转率（次/年）=营业成本/（（期初存货余额+期末存货余额）/2），年化处理；

注 2：上述数据根据同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书或公开转让说

说明书的数据计算而得。

如上表所示，公司报告期各期末存货余额占当期营业收入比例分别为18.60%、19.49%和61.45%，存货周转率分别为3.25次、4.34次和1.94次，与同行业可比公司存在一定差异，主要原因如下：

1、三态股份报告期各期末存货余额占营业收入比例较小，主要因为三态股份采用国际小包直邮模式，无需进行海外仓备货，采购及备货灵活度较高，因此期末存货余额较小，存货周转率较高。

2、公司报告期各期末的存货余额占营业收入比例较同行业可比公司高，存货周转率较慢，主要原因为：公司综合考虑产品的交付周期、运输便利程度以及响应速度等因素，对不同品牌产品设置了3-5个月的安全库存，以满足下游客户的快速供货需求，具体情况请参见本题之“一、存货余额与公司的订单匹配情况，结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因”的相关内容。

3、公司2024年6月末存货余额占营业收入比例较大，且存货周转率大幅下降，主要原因为：公司收入具有明显的季节性特征，上半年通常为公司的销售淡季，因此公司上半年的销售收入较低，加之每年的6月末因备货原因存货余额通常较高，双重因素叠加导致公司2024年6月末存货余额占营业收入比例较大，存货周转率出现大幅下降。

综上所述，公司报告期各期末的存货规模、存货周转率与同行业可比公司存在一定差异，主要受备货策略和业务模式等因素的影响，具有合理性。

【中介机构回复】：

五、请主办券商及会计师：（1）补充核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序，单独说明对于在途商品和发出商品的核查情况，是否存在账实不符的情形。

（一）补充核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

(1) ①访谈公司供应链中心和财务部门负责人，了解公司存货管理模式、存货流转的主要环节和核算流程，以及公司 B2C 模式下的备货周期、发货周期以及订单完成周期，并据此分析公司报告期各期末存货余额较高的合理性；②评估公司存货管理、采购、销售相关循环的内部控制设计的有效性及其合理性，并将公司报告期内存货余额变动情况与主营业务收入（订单金额）进行匹配性分析；

(2) ①获取公司的存货跌价准备计提政策，复核公司通过预计可变现净值法及库龄法测算存货跌价准备的计算过程，并结合公司采购、销售模式以及业务实际情况，分析公司存货跌价准备计提政策是否合理，存货跌价准备是否计提充分；②获取并查阅公司存货库龄情况统计表，了解公司存货的库龄分布情况，核查公司存货库龄结构是否与公司实际业务情况相匹配，是否存在大量产品滞销的情形；③获取公司的存货跌价准备计提政策及存货跌价准备实际计提比例，并与同行业可比公司进行对比分析，核查是否存在重大差异情况；

(3) ①获取并查阅公司报告期各期末的存货明细表，了解公司存货的类别及构成情况，并访谈公司财务负责人，了解公司各类别存货的划分依据、转换时点等情况；②获取公司报告期各期末在途商品明细表，核实在途商品对应的海运/空运大货订单、期后入仓及产品上架情况，复核在途商品期后结转库存商品情况；③获取公司报告期各期末发出商品明细表，并检查发出商品对应的销售订单信息、商品出库信息、物流运输信息及期后签收情况，核查公司发出商品的期后结转情况；

(4) ①获取公司 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日的商品销售出库、其他出库明细表，复核公司报告期各期末存货截至 2024 年 12 月 31 日的期后结转情况，核查是否存在大额长期未结转的情形；②将公司的存货规模及存货周转率与同行业可比公司进行比较，分析存在差异的具体原因及其合理性。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

- (1) 公司存货余额的变动符合公司的业务特点，与公司的订单相匹配；
- (2) 公司报告期内的存货跌价准备计提充分，不存在大量产品滞销或者淘

汰的情形；公司存货跌价准备计提政策及存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异；

(3) 公司报告期各期末在途商品和发出商品期后基本已结转至库存商品或主营业务成本，不存在长期未结转的情形；

(4) 截至2024年12月31日，公司报告期各期末存货期后结转比例分别为97.70%、92.39%、83.42%，期后结转情况良好，不存在大额长期未结转的情形；公司报告期各期末的存货规模、存货周转率与同行业可比公司存在一定差异，主要受备货策略和业务模式等因素的影响，具有合理性。

(二) 说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序，单独说明对于在途商品和发出商品的核查情况，是否存在账实不符的情形

1、核查程序

根据公司报告期各期末不同类型存货所处的位置和场所，以及客观条件对核查程序的制约，主办券商及会计师针对性制定并实施了有效的核查程序，具体情况如下：

存货类型	位置及场所	是否监盘	替代程序
在途商品	主要为货代公司承运的，处于海运、陆运过程中尚未入库的存货	否、无法实施	函证、核对货运明细及期后入库明细
库存商品	自营仓	是	函证（注）
	平台仓	否、无法实施	核对平台导出的存货明细
	第三方仓	部分实施	函证
发出商品	主要为已发货，但尚未达到收入确认条件的存货	否、无法实施	核对订单明细、期后结转主营业务成本情况

注：由于公司位于中国东莞的自营仓委托第三方仓储服务商东莞佰睿供应链管理有限公司进行管理，因此主办券商和会计师对其进行了函证程序确认了报告期各期末位于中国东莞自营仓的库存商品的存在性及准确性。

(1) 主办券商及会计师针对公司期末存货执行监盘情况

报告期内，公司存货由在途商品、库存商品及发出商品构成，其中在途商

品、发出商品及位于平台仓的库存商品无法实施实地盘点程序，因此公司报告期内主要针对存放于自营仓、第三方仓的部分库存商品进行了实地盘点。

主办券商及会计师分别于2023年12月29日-2024年1月2日、2024年6月28日-2024年7月3日对公司存放于自营仓、第三方仓的库存商品执行了监盘程序，具体情况如下：

项目	2024年6月30日		2023年12月31日	
监盘地点	中国东莞、美国弗吉尼亚、美国内华达、美国得克萨斯、美国加利福尼亚			
盘点人员	第三方仓储公司仓管、公司业务人员、公司财务人员			
中介机构监盘人员	主办券商人员、会计师人员			
监盘范围	所监盘仓库的全部库存商品			
监盘方法	抽样监盘			
监盘时间	2024.6.28-2024.7.3		2023.12.29-2024.1.2	
存货库位	自营仓	第三方仓	自营仓	第三方仓
账面余额（万元）	11,616.18	2,214.94	8,360.06	2,411.23
抽盘金额（万元）	10,545.45	650.74	7,726.14	752.03
抽盘比例	93.05%	29.38%	92.42%	31.19%

如上表所示，主办券商及会计师对所有位于公司自营仓的存货、部分位于第三方仓的存货执行了监盘程序，经监盘，历次监盘差异极小，监盘结果可确认。

（2）主办券商及会计师针对无法监盘存货执行的替代程序情况

主办券商及会计师针对未能执行现场监盘的在途商品、发出商品及位于平台仓的库存商品执行了替代程序，具体情况如下：

①在途商品替代程序执行情况

公司在途商品为公司按交货条款已确认为公司所有、期末尚未收到入库的在途货物，主要为由第三方物流公司承运的且期末时点已经离港但尚未到达目的港并入仓的存货，通常情况下为处于海运状态的存货。由于在途商品不具备盘点条件，公司无法进行实地盘点。主办券商及会计师通过获取报告期各期末在途商品对应的报关单据及货柜明细等资料、检查其期后到仓情况、向承运的

第三方物流公司函证在途商品数量等方式进行了核查。

主办券商及会计师向承运的第三方物流公司函证情况如下：

单元：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
在途存货期末余额①	8,236.05	4,855.56	3,569.44
发函金额②	6,604.34	3,927.04	2,353.29
回函金额③	6,454.46	3,927.04	2,154.78
发函比例④=②/①	80.19%	80.88%	65.93%
回函比例⑤=③/①	78.37%	80.88%	60.37%

注 1：主办券商及会计师向承运物流供应商函证的内容为在途存货的数量，上述金额按函证的存货数量换算；

注 2：上述回函金额为截至本审核问询函回复出具日的回函金额。

②库存商品替代程序执行情况

A.平台仓库存货核查情况

报告期内，公司平台仓主要为亚马逊 FBA 仓，由于亚马逊 FBA 仓通常不接受外部人员进场盘点或监盘，主办券商及会计师因此通过核对亚马逊等电商平台导出期末库存明细与公司存货管理系统及账面数据方式来验证期末平台仓的库存商品。

B.第三方仓库存货核查情况

对于部分未进行监盘的第三方仓库存货，主办券商及会计师通过向第三方仓储服务商函证的方式进行了替代性核查，具体情况如下：

单元：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
位于第三方仓库存商品期末余额①	2,214.94	2,411.23	2,227.38
发函金额②	1,890.50	2,280.40	1,661.82
回函金额③	1,620.58	2,083.54	1,003.23
发函比例④=②/①	85.35%	94.57%	74.61%
回函比例⑤=③/①	73.17%	86.41%	45.04%

注 1：主办券商及会计师向第三方仓库仓储服务商函证的内容为在库存货的数量，上述金额按函证的存货数量换算；

注 2：上述回函金额为截至本审核问询函回复出具日的回函金额。

C.自营仓存货核查情况

由于公司位于中国东莞的自营仓委托第三方仓储服务商东莞佰睿供应链管理有限公司进行管理，除进行实地监盘外，主办券商及会计师还对其执行了函证程序，具体情况如下：

单元：万元

项目	2024年6月 30日	2023年12月 31日	2022年12 月31日
位于自营仓库商品期末余额	11,616.18	8,360.06	6,773.52
其中：由第三方仓储服务商代管的余额 (中国东莞自营仓) ①	5,149.37	2,985.14	3,357.61
发函金额②	5,149.37	2,985.14	3,357.61
回函金额③	5,149.37	2,985.14	3,357.61
发函比例④=②/①	100.00%	100.00%	100.00%
回函比例⑤=③/①	100.00%	100.00%	100.00%

注：主办券商及会计师向仓储服务商函证的内容为库存商品的数量，上述金额按函证的存货数量换算。

③发出商品替代程序执行情况

公司发出商品主要为亚马逊等海外第三方电商平台或品牌官网已经发货但尚未达到收入确认条件的商品，由于该部分存货不具备盘点条件，主办券商及会计师核对了该部分商品对应的订单明细、并对发出商品的期后结转主营业务成本情况及退货情况进行了核查。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为，公司存货核算真实、准确、完整，不存在账实不符的情形。

4. 关于固定资产和在建工程。

根据申报文件，各期末公司固定资产账面价值分别为129.40万元、308.67万元和12,078.14万元，报告期内存在大额在建工程转固定资产。

请公司说明：（1）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业公司是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响。（2）新建虎门一期、二期研发中心项目的必要性和合理性，转固后预计对未来业绩的影响；报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配。（3）公司

报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期减值准备计提是否充分。（4）在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况及用途等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。（5）在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形。（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关系。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

【公司回复】：

一、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，说明原因及对公司净利润的累计影响

（一）公司固定资产使用寿命与同行业可比公司对比情况

公司固定资产使用寿命与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	固定资产折旧年限（年）				
	房屋及建筑物	电子设备	办公设备	运输工具	机器设备
赛维时代 (301381.SZ)	未披露	5	5	5	10
三态股份（注2） (301558.SZ)	50	3-5	3-5	4-5	5-10
千岸科技（注3） (874600.NQ)	20	2-5	2-5	4	2-5
华凯易佰（注4） (300592.SZ)	20-50	3-5	3-10	4	5-10
尚睿科技	20	3	3	4-5	3

注 1：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或定期报告；

注 2：上表中三态股份电子设备的折旧年限为其披露的“办公设备及其他”的折旧年限；

注 3：上表中千岸科技办公设备、机器设备的折旧年限为其披露的“电子设备及其他”的折旧年限；

注 4：上表中华凯易佰办公设备的折旧年限为其披露的“其他设备”的折旧年限。

如上表所示，公司固定资产的使用寿命（折旧年限）处于行业合理范围内，与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）公司固定资产残值率与同行业可比公司对比情况

公司固定资产残值率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	固定资产残值率				
	房屋及建筑物	电子设备	办公设备	运输工具	机器设备
赛维时代 (301381.SZ)	5%	5%	5%	5%	5%
三态股份 (301558.SZ)	5%	5%	5%	5%	5%
千岸科技 (874600.NQ)	5%	0-5%	0-5%	5%	0-5%
华凯易佰 (300592.SZ)	5%	5%	5%	5%	5%
尚睿科技	5%	5%	5%	5%	5%

注：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或定期报告。

如上表所示，公司固定资产残值率处于行业合理范围内，与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）公司固定资产折旧方法与同行业可比公司对比情况

公司固定资产折旧方法与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	固定资产折旧方法
赛维时代（301381.SZ）	年限平均法
三态股份（301558.SZ）	年限平均法
千岸科技（874600.NQ）	年限平均法
华凯易佰（300592.SZ）	年限平均法
尚睿科技	年限平均法

注：上述信息来源于同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或定期报告。

如上表所示，公司固定资产折旧方法与同行业可比公司不存在差异。

综上所述，公司固定资产使用寿命（折旧年限）、残值率、折旧方法等与同行业可比公司不存在显著差异。

二、新建虎门一期、二期研发中心项目的必要性和合理性，转固后预计对未来业绩的影响；报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否匹配

（一）新建虎门一期、二期研发中心项目的必要性和合理性

1、新建虎门一期项目的必要性和合理性

（1）项目建设符合公司业务规模不断发展壮大的需要

公司自成立以来始终致力于以“精品模式”运营跨境电商 B2C、B2B 业务，在发展的过程中逐渐形成了以功能性服装、创客硬件、家居生活及数码科技为主的产品体系并在美国建立海外仓库，在东莞建立了国内仓库，形成了较为完整的海内外仓储网络业务，以满足公司业务规模保持快速增长的需要。2022-2024年 1-6月，公司主营业务收入分别达到 11.95 亿元、14.11 亿元和 5.24 亿元，其中自主品牌收入占比已超过 6 成，体现了公司业务发展的潜力和可持续性。

作为综合性的跨境电商企业，公司的业务市场已经覆盖 200 多个国家和地区。为持续深耕“精品模式”运作，提高产品在海外的品牌影响力，同时满足公司业务规模不断发展壮大的需要，公司加强了产品质量的保障，深度参与产品的生产制造过程，强化对产品质量的监督，同时配套与业务规模和发展趋势相匹配的物流仓储体系。因此，本项目的建设符合公司业务规模不断发展壮大的迫切需要。

（2）项目建设有利于公司提升物流仓储系统智能化水平

对于跨境电商来说，本土发货对仓储物流的服务水平提出了更高的要求，主要原因在于本土仓储存货品种繁多、存量巨大，必须实施精确而高效的存货控制与物流规划，这对仓储物流体系的智能信息化程度提出了更高的要求。目前公司仓储管理系统存在多仓体系之间协作不顺畅、各模块之间数据交付效率不高等痛点，对公司的物流运作产生一定影响，不利于公司未来业务的进一步扩张。

本项目通过对物流仓储体系的升级，对仓库操作系统、大数据中心、调度系统、客服系统、消息系统等业务模块进行优化和再造，实现系统的可控和可追溯、产品存储物流跟踪、产品运输物流跟踪、产品销售物流跟踪、智能调度、大数据分析、仓位可视化、对账自动化、客服管理系统化等功能，提升公司物流仓储管理系统智能化水平，加快公司物流点之间的流通速度，推动公司区域间物流协同发展，从而保证公司整体物流服务水平的提高。

(3) 项目建设有利于提升公司市场响应速度

随着互联网技术的快速发展，跨境电商运营透明性、便捷度持续提升，成为推动国内制造业转型升级及国产品牌出海的新渠道，同时国内传统制造业加速从 OEM 向 ODM、OBM 转变，出口跨境电商赛道日益拥挤。为此，传统跨境电商需充分利用电商运营优势，加大产品设计研发和产业化投入，将用户需求快速转化为新产品，提升公司在跨境电商赛道的竞争优势。

通过本项目公司将打造营销—研发—生产—物流一体化运营模式，加速新产品产业化，增强产品交付能力，同时有利于提高公司产品品质，建立高端化品牌形象，提高市场竞争力。

2、新建虎门二期项目的必要性和合理性

(1) 项目建设有利于提升公司产品研发设计实力

近年来，受人力成本上升与外汇压力等种种因素影响，国内外贸产品结构转型升级，个性化、品牌化、高科技产品比重上升，海外消费者对中国品牌的认知度和信任度逐年提高。公司致力于以“精品模式”开展品牌出海业务，为海外消费者提供高质量、个性化、高科技产品，自主研发的智能服饰、创客等产品广受海外消费者欢迎。

为应对海外消费者对产品个性化需求，公司计划通过本项目建立产品研发设计中心，引进先进设备和研发人员，加大产品研发设计力度，围绕客户需求开展研发课题，开发优化产品功能。本项目建立后，将提升公司产品研发设计能力，快速响应市场需求，从而提升公司产品竞争力。

(2) 项目建设有利于改善公司研发创新环境

公司主营业务产品具备“新奇特”属性，科技含量较高且技术迭代较快。公司已成立了研发设计中心，并建立功能性加热衣、创客硬件研究实验室，持续加大产品创新力度、优化产品设计。但由于公司场地规划较早，且现有研发办公场地为租赁场地，存在经营不确定性，已无法满足市场需求日新月异的变化。为此，公司已在东莞市虎门镇购置新的场地，计划重新规划建设研发设计中心，并配套建设产品试验中心、产品测试中心，引进先进的研发检测设备和行业优秀的研发技术人才。本项目建立后，公司将较好地改善研发设计中心布局，能够快速将市场需求转化为新产品、新技术，推出具备更先进技术的产品，并相应不断扩大产品销售规模，抢占更大的海外市场份额。

（3）项目建设是公司持续发展的动力

随着互联网技术的快速发展，出口跨境电商赛道日益拥挤。此外，跨境电商平台运营持续规范化，对刷单、刷评分等违规操作打击严厉。通过泛品走量的企业纷纷转向精品化模式运作，加大产品的研发创新投入。因此，拥有持续技术创新能力、技术领先产品是实现品牌出海的核心竞争优势体现。

“聚焦核心产品”是公司重要的发展战略之一。近年来，公司的 SKU 数量持续降低，核心产品的技术储备持续加强。本项目建立后，公司将持续开发、优化功能性加热衣、创客硬件、智能电子电器等产品技术，保持核心产品在市场的技术领先优势，为公司未来可持续发展奠基基础。

综上所述，公司新建虎门一期、二期研发中心项目主要服务于公司主营业务发展，以进一步提高公司的产品研发设计实力和市场竞争力，具有必要性和合理性。

（二）转固后预计对未来业绩的影响

根据公司《固定资产管理制度》的相关规定，尚睿虎门智能制造研发中心一期、二期项目（以下简称“虎门一期、虎门二期项目”）转固后需计入房屋建筑物类固定资产，并按照 20 年的折旧年限以平均年限法计提折旧（残值率为 5%）。

经测算，虎门一期、虎门二期项目在折旧年限内预计每年产生的折旧金额为 559.43 万元，公司 2023 年度实现营业收入 141,564.37 万元，实现利润总额

12,114.38 万元，公司预计未来三年的经营业绩仍将按照 10%左右的增速增长，因此虎门一期、虎门二期项目在转固后每年产生的折旧金额占当期利润总额比例预计在 5.00%以内，对公司未来年度经营业绩的影响较小。

（三）报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否匹配

根据微笑曲线理论，报告期内公司将经营资源集中于高附加值的研发设计端及运营销售端，强化“微笑曲线”上游的研发迭代和设计创新，以及下游的品牌运营和销售渠道，生产制造环节则全部委托给外协厂商进行。因此，公司主要产品不存在传统意义上的“产能”概念。

虽然公司主要产品不存在“产能”概念，但公司报告期内的固定资产规模随着营业收入规模的增长而增长，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度（预计）		2023 年 12 月 31 日 /2023 年度		2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
固定资产账面原值	8,609.67	874.26%	883.71	16.23%	760.30
固定资产账面原值（剔除房屋及建筑物）	1,022.55	15.71%	883.71	16.23%	760.30
营业收入	154,973.15	9.47%	141,564.37	18.01%	119,961.38

注：公司2024年度财务数据未经审计或审阅。

如上表所示，公司 2024 年末的固定资产账面原值较上年末出现大幅增加，主要受虎门一期和虎门二期项目在建工程转固的影响。在剔除房屋及建筑物的影响后，公司报告期各期末固定资产账面原值的变动情况与营业收入变动情况基本匹配。

综上所述，公司主要产品不存在传统意义上的“产能”概念，但公司固定资产与经营情况具有匹配性。

三、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期减值准备计提是否充分

（一）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值

报告期内，公司固定资产使用情况良好，不存在闲置情况。

报告期各期末，公司固定资产废弃、损毁的具体情况如下：

1、2024年1-6月

2024年1-6月，公司无固定资产废弃、毁损情况。

2、2023年度

2023年度，公司报废的固定资产情况如下：

单位：万元

资产类别	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值	净损益
电子设备	137.03	128.56	-	8.47	-8.47
办公设备	26.63	25.30	-	1.33	-1.33
运输工具	0.23	0.22	-	0.01	-0.01
机器设备	8.60	8.17	-	0.43	-0.43

如上表示所示，公司在2023年度报废的固定资产主要为电子设备，报废的原因主要为：部分电子设备已达到使用年限，截至处置时点已无法继续使用或已被更新迭代。

3、2022年度

2022年度，公司报废的固定资产情况如下：

单位：万元

资产类别	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值	净损益
电子设备	0.37	0.28	-	0.09	-0.09

公司在2022年度仅报废一台电脑，报废原因为：该电脑出现无法修复的故障，经公司相关部门评估已无法继续使用。

综上所述，公司报告期内的固定资产使用情况良好，不存在闲置情况，但存在部分固定资产因无法继续使用而报废的情况，涉及金额较小。

（二）结合对固定资产减值测试情况说明报告期减值准备计提是否充分

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，并结合资产使用、盘点情况来判断资产负债表日固定资产是否存在减值迹象，如存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量

现值两者中的较高者确定为可收回金额，若固定资产的可回收金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。

公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定对固定资产减值迹象的判断过程如下：

序号	企业会计准则规定	公司具体分析过程	是否存在减值迹象
1	资产的市价在当期大幅度下跌，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	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，资产的市价当期无大幅度下跌情况。	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，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期无重大变化或者在近期将无重大变化。	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变动的情况	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，公司陈旧或毁损的固定资产均已报废处置，不存在已陈旧过时或实体已损坏的固定资产。	否
5	有证据表明资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末，公司无已经或将被闲置、终止使用或者计划提前处置的固定资产。	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（或亏损）远远低于（或高于）原来的预算或者预计金额等	报告期内，公司经营业绩持续稳定增长，不存在资产所创造的净现金流量或实现的营业利润远远低于预期的情形。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	报告期各期末，公司不存在其他表明固定资产可能已经发生减值的迹象。	否

综上所述，公司已根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定对固定资产是否存在减值迹象进行了充分识别，公司报告期各期末固定资产均不存在明显的减值迹象，不需要计提减值准备，符合《企业会计准则》的规定。

四、在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况及用途等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

（一）在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况及用途等

报告期内，公司在建工程的具体情况（包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况及用途等）如下：

1、2024年1-6月

2024年1-6月，公司在建工程的具体情况如下：

单位：万元

工程名称	预算金额	2024年期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	2024年6月末余额	工程累计投入占预算比例	工程进度	资金来源	建成后产能情况	建成后用途
虎门一期	8,441.77	6,739.74	830.41	7,570.15	-	-	89.67%	100.00%	自有资金及银行借款	不涉及	自用
虎门二期	4,521.41	3,680.87	526.46	4,207.33	-	-	93.05%	100.00%	自有资金及银行借款	不涉及	自用、出租
合计	12,963.18	10,420.61	1,356.87	11,777.48	-	-	-	-	-	-	-

注：为提高资产使用效率、实现资产收益最大化，有序推进公司长期战略落地，虎门二期项目建成后公司将在满足自用的基础上也会考虑将闲置部分对外出租。

2、2023年度

2023年度，公司在建工程的具体情况如下：

单位：万元

工程名称	预算金额	2023年期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	2023年期末余额	工程累计投入占预算比例	工程进度	资金来源	建成后产能情况	建成后用途
虎门一期	8,441.77	105.73	6,634.01	-	-	6,739.74	88.36%	91.31%	自有资金及银行借款	不涉及	自用
虎门二期	4,521.41	1.85	3,679.03	-	-	3,680.87	86.57%	90.72%	自有资金及银行借款	不涉及	自用、出租
合计	12,963.18	107.58	10,313.03	-	-	10,420.61	-	-	-	-	-

3、2022年度

2022年度，公司在建工程的具体情况如下：

单位：万元

工程名称	预算金额	2022年初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	2022年末余额	工程累计投入占预算比例	工程进度	资金来源	建成后产能情况	建成后用途
尚景城	258.71	53.72	204.99	-	258.71	-	100.00%	100.00%	自有资金	不适用	自用、出租
虎门一期	8,441.77	-	105.73	-	-	105.73	1.25%	0.00%	自有资金及银行借款	不适用	自用
虎门二期	4,521.41	-	1.85	-	-	1.85	0.04%	0.00%	自有资金及银行借款	不适用	自用、出租
合计	12,963.18	53.72	312.57	-	-	107.58	-		-	-	-

注：截至2022年末，公司虎门一期、虎门二期项目主体工程尚未实际开工。

如上表所示，公司虎门一期、虎门二期项目建成后的具体用途如下：（1）公司拟通过引进主要合作供应商入驻的方式加强与主要供应商在产品研发及生产等方面的合作；（2）同时，公司将围绕主要类别产品建设产业化基地，以进一步优化公司的产品研发能力、创新能力；（3）此外，公司将配套建设智能化仓储基地，完善公司的供应链管理。

(二) 主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

1、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司向主要设备供应商采购情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）			主要采购内容	采购方式
		2024年1-6月	2023年度	2022年度		
1	广东合毅建设工程服务有限公司	140.43	-	-	变压器及配套工程	直接采购
2	东莞市赛亚特机电科技有限公司	37.17	-	-	发电机组及安装	直接采购
3	广东长城电梯有限公司	35.35	141.38	-	电梯及安装	直接采购
4	东莞市霖立电梯有限公司	3.88	34.41	-	电梯及安装	直接采购
合计		216.83	175.79	-	-	-
占设备采购总额比例		100.00%	100.00%	-	-	-

上述主要设备供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	主要人员	与公司及其实际控制人是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排
1	广东合毅建设工程服务有限公司	2008年4月29日	2,001万元	东莞市伟毅股权投资有限公司持股60%；东莞市智慧股权投资有限责任公司持股30%；东莞合毅股权投资合伙企业（有限合伙）持股10%	吴伟、谢丽燕	否
2	东莞市赛亚特机电科技有限公司	2021年8月9日	100万元	邓亚英持股100%	邓亚英、唐飞燕	否
3	广东长城电梯有限公司	1995年6月8日	11,000万元	简江航持股90.9091%；简素芝持股9.0909%	简江航、简素芝	否
4	东莞市霖立电梯有限公司	2018年4月12日	1,000万元	刘桂发持股80%；李孟音持股20%	刘桂发	否

如上表所示，公司在建工程相关的设备均系直接向相关供应商采购，不存在通过第三方间接采购的情况，公司及其实际控制人与上述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

2、定价依据及公允性

报告期内，公司在建工程相关的设备采购主要包括电梯、空调等。公司通常采用询价比价的方式确定大额设备的供应商以及交易价格，比价过程中会综合考虑产品价格、质量稳定性、供应商信誉、付款条件等因素，部分定制化属性较强的设备、设计等采购则通过议价方式确定，公司报告期内关于机器设备类采购的价格具有公允性。

综上所述，公司虎门一期、虎门二期项目的建设过程中不存在通过第三方间接采购设备的情况，相关设备采购的定价依据具有公允性，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

五、在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形。

（一）公司主要在建工程转为固定资产情况

报告期内，公司主要在建工程转为固定资产的具体情况如下：

项目名称	虎门一期项目	虎门二期项目
转固时点	2024年6月25日	2024年6月25日
转固条件	达到预定可使用状态	达到预定可使用状态
转固依据	东莞市虎门镇住房和城乡建设局的工程质量验收证明	东莞市虎门镇住房和城乡建设局的工程质量验收证明
成本计量确认	权责发生制下实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款、设备采购款、工程费用等	权责发生制下实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款、设备采购款、工程费用等
开始计提折旧时间	转固后次月开始计提折旧，即2024年7月开始计提折旧	转固后次月开始计提折旧，即2024年7月开始计提折旧

（二）在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形

《企业会计准则第4号—固定资产》第九条规定：“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。”

根据《企业会计准则第17号—借款费用》第十三条规定，购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用状态，可从下列几个方面进行判断：

序号	企业会计准则规定	公司具体分析过程	是否符合要求
1	符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成	截至2024年6月末，公司虎门一期、虎门二期项目的主体建设工程及配套工程均已实质完工。	是
2	所构建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售	截至2024年6月末，公司虎门一期、虎门二期项目的相关建造工作基本完成，与设计要求及合同规定基本相符，并于2024年6月25日取得了东莞市虎门镇住房和城乡建设局的工程质量验收。	是
3	继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生	公司虎门一期、虎门二期项目的相关建造工作基本完成，后续几乎没有支出。	是
4	购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为该资产已经达到预定可使用或者可销售状态	公司虎门一期、虎门二期项目不涉及生产。	不适用

综上所述，公司虎门一期、虎门二期项目由在建工程转为固定资产的时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

六、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关系

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关系如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
在建工程本期增加额	1,356.87	10,313.03	53.86

固定资产本期增加额	99.34	292.81	41.16
无形资产本期增加额	0.00	16.20	2,345.31
加：购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的税金	89.52	716.37	137.03
加：其他非流动资产原值本期变动（期末-期初）	28.00	-1,442.28	1,442.28
加：长期待摊费用原值增加额	0.00	0.00	268.08
加：与固定资产、无形资产及其他资产购置相关的应付账款余额的减少	39.63	-2,224.80	41.51
加：在建工程的应付职工薪酬期末余额净增加数	3.89	-6.40	-0.72
加：应交税费-契税对现流的影响	-	26.49	-26.49
减：本期利息资本化金额	105.69	67.46	0.00
减：本期无形资产摊销到在建工程的金额	22.80	45.39	2.39
合计①	1,488.76	7,578.57	4,299.63
现金流量表披露-购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金②	1,488.76	7,578.57	4,299.63
差额③=①-②	-	-	-

综上所述，公司报告期内“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勾稽相符。

【中介机构回复】：

七、请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司的《固定资产管理制度》，并将公司固定资产的使用寿命、残值率、折旧方法等指标与同行业可比公司进行对比，分析存在差异的原因及合理性；

2、获取并查阅虎门一期、虎门二期项目的可行性研究报告，并访谈公司财务部门负责人，了解虎门一期、虎门二期项目建设的必要性及合理性，以及建成后的用途等，并测算转固后预计对公司未来业绩产生的影响；

3、（1）获取公司《固定资产管理制度》，评价内部控制设计是否合理，并测试相关内部控制的有效性；（2）获取公司固定资产明细表，检查公司固定资产主要类别、数量及分布情况，结合公司经营业务初步判断是否存在不符合公司正常经营活动需求的固定资产，核实是否可能存在固定资产闲置情况；（3）访谈公司财务部门负责人及参与固定资产管理的相关人员，了解公司固定资产的管理办法和过程，分析是否存在固定资产闲置、报废或毁损而未被及时处理的情况；（4）执行固定资产监盘程序，现场查看固定资产使用情况及资产状态，核查闲置或毁损的情况，并在监盘过程中观察固定资产的运行情况，结合固定资产账面净值判断是否存在固定资产减值迹象；（5）获取报告期内固定资产处置或报废清单，了解处置或报废固定资产的原因；（6）结合《企业会计准则第8号—资产减值》关于减值迹象的明细规定以及固定资产的具体使用情况，对固定资产进行减值迹象分析，判断公司固定资产是否需要计提减值准备以及减值准备计提是否充分；（7）了解公司报告期后是否存在大额资产处置或报废的情况，并获取固定资产处置或报废清单，了解处置或报废固定资产的原因，判断报告期内是否存在固定资产闲置、废弃或毁损的情况，进而推断报告期内固定资产减值准备计提是否充分；

4、（1）通过天眼查等工具公开查询主要设备供应商的工商信息，了解该等设备供应商的成立日期、注册资本、经营范围、股权结构、主要人员、经营情况等信息，核查是否与公司及其主要关联方存在关联关系；（2）检查设备供应商的采购合同、付款审批单、发票等，核查工商是否存在通过第三方间接采购设备的情形；（3）获取并查阅公司固定资产建设及采购的相关内控制度，了解公司的采购模式，并访谈公司财务部门负责人，了解设备采购的定价依据及公允性等；

5、（1）获取公司报告期各期末在建工程台账及工程预算报告，了解在建工程的主要构成，检查在建工程大额支出的合同、工程进度说明、竣工结算报告、发票、付款记录、支付进度表等文件，分析工程进度、付款金额及金额的准确性；检查报告期内各个期间的监理报告和形象进度资料；（2）对报告期各期末的在建工程余额以及工程进度情况向主要工程供应商发函确认；（3）获取工程质量监督报告，将工程竣工结算时间及设备验收时间与结转固定资产的时

间进行对比，检查转固依据是否充分，是否存在延迟结转的情形；（4）对在建工程进行监盘，观察在建项目的实际施工进度；

6、对“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、在建工程、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进行复核。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

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不存在显著差异；

2、公司新建虎门一期、二期研发中心项目主要服务于公司主营业务的发展，以进一步提高公司的市场竞争力和产品研发设计实力，具有必要性和合理性；虎门一期、虎门二期项目转固后对公司未来年度经营业绩的影响较小；公司主要产品不存在传统意义上的“产能”概念，但公司固定资产与经营情况具有匹配性；

3、公司报告期内的固定资产使用情况良好，不存在闲置情况，但存在部分固定资产因无法继续使用而报废的情况，涉及金额较小；公司已根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定对固定资产是否存在减值迹象进行了充分识别，公司报告期各期末固定资产均不存在明显的减值迹象，不需要计提减值准备，符合《企业会计准则》的规定；

4、公司虎门一期、虎门二期项目的建设过程中不存在通过第三方间接采购设备的情况；相关设备采购的定价依据具有公允性；公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

5、公司虎门一期、虎门二期项目由在建工程转为固定资产的时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟结转固定资产的情形；

6、公司报告期内“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勾稽相符。

八、说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况

（一）各期末在建工程、固定资产监盘情况

1、各期末在建工程监盘情况

报告期各期末，主办券商及会计师对在建工程的监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日
监盘地点	不适用	东莞市虎门镇赤岗社区
监盘范围	不适用	母公司及子公司的主要在建工程
监盘目的	实地观察工程项目是否真实存在；实地观察工程项目进度是否与账载一致；实地观察是否存在已达到预定可使用状态而延迟转入固定资产的情形。	
监盘方法	不适用	抽盘
在建工程金额	不适用	10,420.61
监盘金额	不适用	10,257.60
监盘比例	不适用	98.44%
盘点人员	不适用	工程项目经理
监盘人员	不适用	审计机构、主办券商
监盘方式	不适用	实地盘点
监盘结论	不适用	账实相符，未见异常，不存在延迟转固的情况

2、各期末固定资产监盘情况

报告期各期末，主办券商及会计师对固定资产的监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日
监盘地点	尚景城国际品牌孵化园、松山湖光大We谷、东莞市虎门镇赤岗社区	尚景城国际品牌孵化园、松山湖光大We谷
监盘范围	母公司及子公司的主要固定资产	母公司及子公司的主要固定资产
监盘目的	实地观察账载固定资产是否真实存在；实地观察是否存在固定资产未被恰当记录的情况；实地观察固定资产的使用情况及资产状态，确认是否存在	

	闲置固定资产以及是否存在固定资产减值迹象。	
监盘方法	抽盘	抽盘
监盘程序	1、监盘前，获取公司固定资产清单，与账载记录进行比对确认固定资产清单完整性；根据公司固定资产情况制定监盘计划，安排监盘人员； 2、监盘时，对公司固定资产进行抽盘，重点关注大额固定资产及本期新增固定资产；现场观察固定资产状态并对监盘过程中发现的问题进行记录； 3、监盘结束后，监盘现场人员相互核对监盘结果并签字确认；根据监盘情况对监盘结果进行评估并形成监盘小结。	
固定资产账面净值	12,223.41	431.24
监盘金额	12,163.08	369.91
监盘比例	99.51%	85.78%
盘点人员	行政人员、财务人员	行政人员、财务人员
监盘人员	审计机构、主办券商	审计机构、主办券商
监盘方式	实地盘点	实地盘点
监盘结论	账实相符，未见异常，公司账面固定资产均处于正常使用状态，不存在闲置、废弃和毁损的情况	

（二）对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况

1、对在建工程购置交易真实性、定价公允性核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

①了解公司与在建工程相关的内部控制流程，评价其设计和运行的有效性；

②针对公司报告期内的大额工程类项目支出实施细节测试，通过检查工程合同、进度结算单、监理报告、工程验收资料、银行回单、发票等文件获取各项在建工程项目的项目内容、建设周期、预计工期、完工进度等信息并与账面记录进行比对，确认相关交易的真实性、核算金额的准确性以及是否按照会计准则的相关规定进行核算；

③通过询问工程项目现场人员，了解工程项目施工进度、未来用途等信息，并结合细节测试结果及公司实际情况判断工程项目的真实性；

④对报告期内的主要供应商实施函证程序，获取工程项目合同金额、累计完工进度、累计开票金额、累计付款金额、截至报告期各期末应付工程款项等信息，并结合资金流水核查情况及细节测试结果验证工程项目的真实性；

⑤对在建工程实施监盘程序，通过实地观察工程项目的施工情况、完工进度确认工程项目是否真实存在，报告期各期末在建工程监盘情况请参见本题之“（一）各期末在建工程、固定资产监盘情况”之“1、各期末在建工程监盘情况”的相关内容；

⑥通过天眼查等工具公开查询主要供应商的工商信息，了解该等供应商的成立日期、注册资本、经营范围、股权结构、主要人员、经营情况等信息，核查是否与公司及其主要关联方存在关联关系，并结合账载与发生业务起止时间、公司工程项目规模等信息判断主要供应商主营业务及业务规模是否与其向公司提供的服务相匹配，进而推断公司工程项目的真实性及定价公允性；

⑦访谈公司工程项目负责人，了解公司与主要供应商的合作背景、合作历史以及采购原因，判断业务的合理性以及采购价格的公允性；

⑧获取公司工程项目招标文件，了解公司与招标相关的内部控制流程，评价其设计的运行有效性，判断公司招标过程是否始终遵循公开、公平、公正和诚实信用原则，并据此分析公司工程项目采购价格的公允性；

⑨独立调取公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员报告期内的资金流水，核查前述主体是否与公司客户、供应商存在异常大额资金往来情形，是否存在体外资金循环或代公司承担成本费用情形。

（2）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为，公司报告期内各项工程项目购置交易真实，相关工程项目定价公允，不存在虚构工程项目购置交易以及工程项目定价异常的情形。

2、对固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

①了解公司与固定资产购置相关的内部控制流程，评价其设计和运行的有效性；

②获取公司固定资产清单，对报告期内新增的固定资产实施细节测试，检查其采购价订单、购买合同、付款申请单、发票、资产入库单等原始单据获取交易资产、交易日期、交易金额等信息并与账面记录进行核对，确认固定资产变动的真实性及资产原值的准确性；

③针对报告期内账载的运输工具，通过核查其权属证明原件，如机动车登记证、行驶证等，确认相关资产是否真实存在并由公司拥有或控制；

④针对报告期内新增的房屋及建筑物，通过核查其工程质量监督报告、工程档案验收认可书及其他验收资料确认相关资产的真实性和转固时点的准确性；

⑤对固定资产实施监盘程序，通过实地观察固定资产的使用情况确认固定资产是否真实存在，报告期各期末固定资产监盘情况请参见本题之“（一）各期末在建工程、固定资产监盘情况”之“2、各期末固定资产监盘情况”的相关内容；

⑥针对报告期内新增的大额运输工具及机器设备，通过查询相关资产市场价值并与账面记录进行比对，结合资产购入日期判断其定价是否公允；

⑦通过天眼查等工具查询相关供应商的工商信息，了解该等供应商的成立日期、注册资本、经营范围、股权结构、主要人员、经营情况等信息，核查相关供应商是否具备相应的供货能力以及与公司及其主要关联方是否存在关联关系，并据此推断相关资产定价是否存在不公允的可能性；

⑧访谈相关固定资产的采购人员，了解公司与相关供应商的合作背景、合作历史以及采购原因，判断业务的合理性以及采购价格的公允性；

⑨独立调取公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员

报告期内的资金流水，核查前述主体是否与公司客户、供应商存在异常大额资金往来情形，是否存在体外资金循环或代公司承担成本费用情形。

（2）核查结果

经核查，主办券商及会计师认为，公司报告期内固定资产购置交易真实，相关资产定价公允，不存在虚构固定资产购置交易以及资产定价异常的情形。

5. 关于子公司。

根据申报文件，（1）公司现合并报表范围内有31家子公司，其中17家未有实际经营业务，主要作为线上店铺的开立主体，10家主要从事线上销售业务；（2）报告期内，公司投资设立4家子公司、注销5家子公司、退出2家参股公司；（3）睿景城和尚景城系公司持股51%的非全资控股子公司，为公司提供物业管理服务，公司持有深圳讴法5%股权；（4）公司系通过收购方式取得香港尚睿、东莞尚爵等子公司股权；（5）美国尚睿等多家公司系公司境外子公司。

请公司：（1）说明公司与子公司的业务分工、合作模式及未来规划；结合子公司业务实际经营情况、人员配备、公司主要业务区域等，说明保留多家未开展实际经营业务的子公司、设置多家子公司同时从事线上销售业务的原因、必要性及商业合理性，与公司的实际业务开展是否匹配，是否符合行业惯例；结合公司股权状况及决策管理机制说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。（2）说明公司于报告期内同时成立和注销子公司的原因及合理性；注销子公司时其主要资产业务及人员处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；报告期内退出2家参股公司的原因及合理性、是否存在纠纷争议情形。（3）说明睿景城、尚景城、深圳讴法其他股东情况、与公司及其股东和董监高之间的关联关系，公司投资入股背景、价格、定价依据及合理性，对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形。（4）说明收购香港尚睿、东莞尚爵等子公司股权的背景、原因及合理性，交易对手情况、收购价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，相应审议程序履行情况及合法合规性。（5）①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关

系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】：

一、说明公司与子公司的业务分工、合作模式及未来规划；结合子公司业务实际经营情况、人员配备、公司主要业务区域等，说明保留多家未开展实际经营业务的子公司、设置多家子公司同时从事线上销售业务的原因、必要性及商业合理性，与公司的实际业务开展是否匹配，是否符合行业惯例；结合公司股权状况及决策管理机制说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

（一）说明公司与子公司的业务分工、合作模式及未来规划

截至本审核问询函回复出具日，公司与子公司的业务分工、合作模式及未来规划情况如下：

序号	公司名称	主体类型	注册地	持股情况	业务分工及合作模式	未来规划
1	尚睿科技	母公司	中国东莞	-	主要负责集团的运营管理，同时从事采购、销售及电商代运营业务	统筹协调资源，积极开拓市场，提升公司竞争力
2	香港尚睿	子公司	中国香港	尚睿科技持股100%	主要从事采购及销售业务	保持现有业务分工及业务模式安排
3	尚之睿	子公司	中国东莞	尚睿科技持股100%	主要从事采购及出口业务	
4	东莞踏燕	子公司	中国东莞	尚之睿持股100%	主要从事采购及出口业务	
5	美国尚睿	子公司	美国	香港尚睿持股100%	主要从事线上销售及运营，并承担部分物流仓储及存货管理职能	
6	Langis	子公司	美国	香港尚睿持股100%	主要从事线上销售及运营，并承担部分物流仓储及存货	

					管理职能	
7	Vastmind	子公司	美国	香港尚睿持股 100%	主要从事线上销售及运营	
8	Sain3	子公司	美国	香港尚睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
9	Macrowealth	子公司	美国	香港尚睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
10	Esupreme	子公司	美国	香港尚睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
11	Razorri	子公司	美国	香港尚睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
12	Feinrich	子公司	德国	香港尚睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
13	Wise	子公司	中国香港	香港尚睿持股 100%	主要从事电商代运营业务	
14	东莞栩晖	子公司	中国东莞	尚睿科技持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
15	东莞尚爵	子公司	中国东莞	尚睿科技持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
16	东莞雷震	子公司	中国东莞	尚之睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
17	东莞尚晋	子公司	中国东莞	尚之睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
18	东莞瑞纳	子公司	中国东莞	尚之睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
19	圣诺林	子公司	中国东莞	尚之睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
20	Sequoia	子公司	中国香港	东莞栩晖持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
21	Katmai	子公司	中国香港	香港尚睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
22	LTC	子公司	中国香港	香港尚睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
23	Rainier	子公司	中国香港	香港尚睿持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
24	Sino-America	子公司	中国香港	Sain3 持股 100%	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	
25	沃热科技	子公司	中国东莞	尚睿科技持股 100%	主要从事境内销售及运营	
26	码尚智造	子公司	中国东莞	尚睿科技持股 100%	未实际经营业务	集团内部业务结构优化，拟承接尚睿科技部分采购及出口业务
27	Diamond	子公司	中国香港	尚睿科技持股 100%	未实际经营业务	集团内部业务结构优化，拟承接香港尚睿部分采购及境外销售业务
28	Nonshan	子公司	中国香港	尚睿科技持股 100%	未实际经营业务	集团内部业务结构优化，拟承接香港尚睿部分采购及境外销售业务
29	DTC Holdings	子公司	美国	香港尚睿持股	主要用于持有公司部分无形	保持现有业务分工及业务

				100%	资产，未实际经营业务	模式安排
30	West Ryder	子公司	美国	香港尚睿持股100%	主要用于持有公司部分无形资产，未实际经营业务	保持现有业务分工及业务模式安排
31	睿景城	子公司	中国东莞	尚睿科技持股51%	主要从事东莞睿景城园区运营管理	保持现有业务分工及业务模式安排
32	尚景城	子公司	中国东莞	睿景城持股100%	未实际经营业务	设立后暂未开展业务，未来拟注销

如上表所示，母公司尚睿科技掌握信息系统、核心技术、主要资产、核心人员等关键资源要素，是公司业务的重要构成主体。公司子公司均由母公司或全资子公司发起设立，是母公司基于发展战略和业务安排设立的经营主体，母公司在业务、人员、资金、财务等方面对子公司实现有效统筹与协调，各子公司在业务职能上各有分工，主要作为公司采购、销售、物流仓储及存货管理等职能的实施主体，对公司主营业务发展起到了重要的支撑作用。

(二) 结合子公司业务实际经营情况、人员配备、公司主要业务区域等，说明保留多家未开展实际经营业务的子公司、设置多家子公司同时从事线上销售业务的原因、必要性及商业合理性，与公司的实际业务开展是否匹配，是否符合行业惯例

报告期内，公司各子公司的业务实际经营情况、人员配备、主要业务区域等情况如下：

序号	公司名称	主要业务区域	人员配备情况（截至2024年6月30日）	实际经营情况	与公司的实际业务开展是否匹配
1	香港尚睿	北美及欧洲	-	主要从事采购及销售业务	是
2	尚之睿	中国东莞	39	主要从事采购及出口业务	是
3	东莞踏燕		21	主要从事采购及出口业务	是
4	美国尚睿	北美及欧洲	30	主要从事线上销售及运营，并承担部分物流仓储及存货管理职能	是
5	Langis		3	主要从事线上销售及运营，并承担部分物流仓储及存货管理职能	是
6	Vastmind		1	主要从事线上销售及运营	是
7	Sain3		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
8	Macrowealth		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是

9	Esupreme		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
10	Razorri		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
11	Feinrich	欧洲	-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
12	Wise	北美及欧洲	-	主要从事电商代运营业务	是
13	东莞栩晖	北美	1	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
14	东莞尚爵		1	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
15	东莞雷震		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
16	东莞尚晋		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
17	东莞瑞纳	北美及欧洲	-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
18	圣诺林		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
19	Sequoia	北美	-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
20	Katmai		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
21	LTC	北美及欧洲	-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
22	Rainier	北美	-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
23	Sino-America		-	主要作为线上店铺设立主体，未实际经营业务	是
24	沃热科技	中国境内	-	主要从事境内销售及运营	是
25	码尚智造	-	-	未实际经营业务	-
26	Diamond		-	未实际经营业务	-
27	Nonshan		-	未实际经营业务	-
28	DTC Holdings		-	主要用于持有公司部分无形资产，未实际经营业务	是
29	West Ryder		-	主要用于持有公司部分无形资产，未实际经营业务	是
30	尚景城		-	未实际经营业务	-
31	睿景城	中国东莞	-	主要从事东莞睿景城园区运营管理	是

如上表所示，公司保留暂未实际经营业务的子公司码尚智造、Diamond、Nonshan、West Ryder的原因主要为：公司将进行内部业务结构优化调整，拟安

排上述子公司承接公司或香港尚睿部分采购及销售业务；DTC Holdings及West Ryder因目前持有公司部分知识产权，故仍然保留；尚景城未来拟注销。

除上述为进行业务结构优化调整、持有知识产权目的而保留的未实际经营业务的子公司外，其余存续的17家未实际经营业务的子公司均为店铺公司，且主要为境外子公司，具体原因如下：

1、公司以B2C销售模式为主，依托亚马逊等海外第三方电商平台和品牌官网渠道进行终端销售，公司报告期内的销售收入基本来自于境外，销售区域主要集中于北美和欧洲地区，因此公司围绕主要销售区域设立境外子公司，具备商业合理性和必要性。

2、由于公司的产品品类丰富，品牌多元，且部分产品之间关联度较低，单一店铺难以全面满足公司的经营需求。此外，在跨境电商业务的开展过程中，跨境物流、海外仓储、线上销售及客户服务等核心环节均涉及境外操作，这使得公司必须在境外进行精细化布局。基于以上情况，公司采用投资设立多家境外子公司并以这些境外子公司的名义在亚马逊等知名第三方电商平台上开设不同店铺的经营模式。在该模式下，各店铺专注于销售不同品牌或品类的产品，不仅满足了第三方电商平台的规则要求，也契合公司开展主营业务的实际需求，同时通过分散经营可以有效应对亚马逊等海外第三方电商平台的规则变化，降低因单一产品品类或品牌运作可能带来的风险，增强公司跨境电商业务的稳定性与抗风险能力，为公司的长期发展奠定坚实保障。

经查询同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书、重大资产购买报告书及历轮审核问询回复，同行业可比公司普遍在境内外设立多家子公司开展跨境电商业务的情形，具体情况如下：

公司名称	具体情况
赛维时代 (301381.SZ)	截至2024年6月末，除正常经营的子公司外，赛维时代在境内外还拥有486家仅用于开立店铺、未实际经营的子公司。
三态股份 (301558.SZ)	截至2024年6月末，三态股份在境内外共拥有208家全品类店铺公司。
华凯易佰 (300592.SZ)	华凯易佰的全资子公司通拓科技截至2024年6月11日在境内外共拥有714家子公司及2家参股公司，其中主要子公司香港通拓为跨境出口电商经营实体，其他子公司主要用于在第三方电商平台注册或管理网店等。

千岸科技 (874600.NQ)	截至2024年8月16日，千岸科技在境内外共设立子公司22家，其中10家仅用于开立店铺。
---------------------	--

注：上述信息来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书、重大资产购买报告书、历轮审核问询回复或补充法律意见书。

综上所述，公司保留多家未开展实际经营业务的子公司、设置多家子公司同时从事线上销售业务主要系为满足公司业务需要，具有必要性及商业合理性，与公司的实际业务开展匹配，符合行业惯例。

（三）结合公司股权状况及决策管理机制说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

1、股权控制情况

截至本审核问询函回复出具日，公司共有31家控股子公司，其中29家为全资子公司，2家为控股子公司，公司能够在股权或表决权上保持对各控股子公司的有效控制，公司对各子公司的股权控制情况请参见本题之“（一）说明公司与子公司的业务分工、合作模式及未来规划”相关内容。

2、决策机制

公司可根据各控股子公司章程规定有效行使股东权利，各控股子公司现任董事/管理人员均经公司同意后委派/任命，子公司按照母公司的战略部署进行日常运营。因此，公司在决策机制上能够实现对各控股子公司的有效控制。

3、公司制度

公司制定的《对外投资管理制度》《对外担保管理办法》《关联交易管理办法》等制度适用于各控股子公司。此外，公司还制定了适用于各控股子公司的财务管理相关制度。因此，公司能够在制度上对各控股子公司进行有效的管理。

4、利润分配

根据公司各控股子公司的章程以及境外律师法律意见书的确认，公司可以通过其股东地位享有决定其控股子公司利润分配方案的权利，可以按照其认缴/

实缴出资比例分配利润。因此，公司可以对其控股子公司的利润分配进行有效控制。

综上所述，公司通过股权、决策机制、公司制度及利润分配等方式实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

二、说明公司于报告期内同时成立和注销子公司的原因及合理性；注销子公司时其主要资产业务及人员处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；报告期内退出 2 家参股公司的原因及合理性、是否存在纠纷争议情形

（一）说明公司于报告期内同时成立和注销子公司的原因及合理性

报告期内，公司投资设立4家子公司，注销5家子公司，公司成立和注销子公司的原因及合理性情况如下：

序号	公司名称	状态	设立/注销原因及合理性
1	码尚智造	设立	集团内部业务结构优化，设立码尚智造承接尚睿科技部分业务，拟从事采购及出口业务。
2	沃热科技	设立	布局境内业务。
3	Diamond	设立	集团内部业务结构优化，设立Diamond承接香港尚睿部分业务，拟从事采购及境外销售业务。
4	Nonshan	设立	集团内部业务结构优化，设立Nonshan承接香港尚睿部分业务，拟从事采购及境外销售业务。
5	东莞市海尚初品信息技术有限公司	注销	原从事电商代运营业务，因电商代运营业务收缩而注销该公司。
6	苏州云越初品网络技术有限公司	注销	原与华东地区供应商合资成立，后因合作不及预期而终止合作，因而注销该公司。
7	东莞市睿朗信息科技有限公司	注销	原与服装供应商合作设立，用于销售一般类服饰，后因合作不及预期而终止合作，因而注销该公司。
8	东莞尚兆睿晶智能电器科技有限公司	注销	原与电器供应商合作设立，用于销售一般类电器，后因合作不及预期而终止合作，因而注销该公司。
9	マクロ通販株式会社	注销	自设立以来未实际经营业务，因而注销该公司。

综上所述，公司于报告期内同时成立和注销子公司主要由于业务调整导致，具有合理性。

（二）注销子公司时其主要资产业务及人员处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形

公司报告期内注销的子公司注销时其主要资产业务及人员处置安置情况，以及是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情况如下：

序号	注销公司名称	注销日期	资产业务处置及人员安置情况	是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形
1	东莞市海尚初品信息技术有限公司	2024年3月14日	人员及业务转移至尚睿科技后继续从事原业务，于2024年3月10日将其持有的Wise全部股权转让给香港尚睿，除此之外不涉及其他资产处置事宜。	经查阅该4家注销公司的工商登记资料、清税证明、注销证明，并公开查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网等网站，该4家注销公司未被列入严重违法失信名单（黑名单），不存在行政处罚，不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。
2	苏州云越初品网络技术有限公司	2023年4月28日	注销前未实际经营，不存在资产及业务，不涉及人员处置安置事宜。	
3	东莞市睿朗信息科技有限公司	2023年4月20日	注销前未实际经营，不存在资产及业务，不涉及人员处置安置事宜。	
4	东莞尚兆睿晶智能电器科技有限公司	2022年4月11日	注销前未实际经营，不存在资产及业务，不涉及人员处置安置事宜。	
5	マクロ通販株式会社	2022年12月8日	注销前未实际经营，不存在资产及业务，不涉及人员处置安置事宜。	经查阅该公司注册资料、注销证明等资料，并经公司确认，该公司不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

综上所述，公司于报告期内注销的子公司不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

（三）报告期内退出 2 家参股公司的原因及合理性、是否存在纠纷争议情形

报告期内，公司退出持股的参股公司为安徽昆禾智能科技有限公司（以下简称“昆禾智能”）及东莞市华睿科技发展有限公司（以下简称“东莞华睿”），具体情况如下：

1、昆禾智能

2023年5月11日，昆禾智能召开股东会并作出决议，同意公司与安徽方得始终智能科技合伙企业（有限合伙）的股权转让事项。

2023年7月10日，公司与安徽方得始终智能科技合伙企业（有限合伙）签署《股权转让协议》，约定公司将其持有的昆禾智能30.00%股权全部转让给安徽

方得始终智能科技合伙企业（有限合伙），转让价格为100.00万元，主要原因为：该公司持续亏损，经营不及预期。

2023年12月14日，昆禾智能就上述股权转让事项办理了工商变更登记手续。本次股权转让完成后，公司不再持有昆禾智能股权，本次退出不存在纠纷争议。

2、东莞华睿

2021年1月1日，睿景城与周苑媚签署《股权转让合同》，约定公司将其持有的东莞华睿40.00%股权全部转让给周苑媚，转让价格为0元，主要原因为：睿景城未对该公司实缴出资，且该公司经营不及预期。同日，东莞华睿召开股东会并作出决议，同意前述股权转让事项。

2022年12月2日，东莞华睿就上述股权转让事项办理了工商变更登记手续。本次股权转让完成后，公司不再持有东莞华睿股权，本次退出不存在纠纷争议。

综上所述，公司于报告期内退出2家参股公司主要因为经营不达预期，不存在纠纷争议情形。

三、说明睿景城、尚景城、深圳讴法其他股东情况、与公司及其股东和董监高之间的关联关系，公司投资入股背景、价格、定价依据及合理性，对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

（一）睿景城及尚景城

1、睿景城、尚景城其他股东情况、与公司及其股东和董监高之间的关联关系

尚景城为睿景城的全资子公司，因此无其他股东。

睿景城为公司控股子公司，注册资本为1,000.00万元，其中尚睿科技持有51.00%的股权，东莞市兆科实业投资有限公司持有49.00%的股权。

东莞市兆科实业投资有限公司经穿透后的股东以及与公司及其股东和董监高之间的关联关系情况如下：

公司名称	一级股东及持股比例	二级股东及持股比例	与公司及其股东和董监高之间的关联关系
东莞市兆科实业投资有限公司	东莞市万木森实业投资有限公司持股 55%	王秋云持股 95%	1、王秋云与公司董事王保安系夫妻关系，两人通过公司股东东莞尚悦和东莞云之睿合计持有公司 7.33%的股权，通过东莞尚悦和东莞云之睿合计控制公司 20.70%的表决权，其中，王保安通过东莞尚悦和东莞云之睿分别间接持有公司 0.19%、1.56%的股权，合计持有公司 1.75%的股权；王秋云通过东莞尚悦和东莞云之睿分别间接持有公司 4.65%、0.94%的股权，合计持有公司 5.58%的股权； 2、王韶雯为王秋云及王保安的女儿； 3、马锋直接持有公司 0.19%的股权，并通过东莞班夫、东莞尚悦和东莞尚世分别间接持有公司 0.96%、1.09%、0.06%的股权，合计持有公司 2.30%的股权，同时担任公司总经理。
		王韶雯持股 5%	
	马锋持股 35%	-	
	王秋云持股 10%	-	

2、公司投资入股背景、价格、定价依据及合理性

2015年10月，东莞跨境贸易电子商务中心园区正式揭牌，为充分应用园区为跨境电商提供的各项便利，以及随着公司业务规模不断扩大需要相匹配的办公场地，公司拟新设主体租用该园区内的房产，并为园区提供物业运营管理服务。公司于2017年1月与具备物业运营管理经验的东莞市兆科实业投资有限公司共同出资设立睿景城，用于后续东莞睿景城园区的运营管理，后于2018年7月通过睿景城设立全资子公司尚景城，拟用于为东莞睿景城园区提供物业管理服务。

尚睿科技与东莞市兆科实业投资有限公司共同出资成立睿景城及其全资子公司尚景城是基于自身发展规划及业务需要进行的布局，各股东按照持股比例出资，具有合理性。

3、对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

当时有效的《公司法（2013年修订）》第十六条规定：“公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东大会决议；公司章程对投资或者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。· · ·”。

尚睿有限当时有效的《公司章程》并未明确规定股东会审批对外投资事项的金额标准，尚睿有限当时已召开临时董事会审议同意设立睿景城和尚景城事宜。截至本审核问询函回复出具日，公司不存在股东因上述投资事项的审议程序违反《公司法》《公司章程》的规定而要求撤销的情形，公司履行的审议程序符合彼时有效的《公司法》《公司章程》规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

（二）深圳讴法

1、深圳讴法其他股东情况、与公司及其股东和董监高之间的关联关系

深圳讴法为公司参股公司，注册资本为800.00万，其中尚睿科技持有5.00%股权，自然人李文成持有95.00%股权。

李文成与公司及其股东和董监高之间不存在关联关系情况。

2、公司投资入股背景、价格、定价依据及合理性

截至本审核问询函回复出具日，深圳讴法作为公司的供应商，主要为公司提供空气净化器、臭氧机等产品，公司报告期各期向深圳讴法采购金额分别为555.97万元、609.02万元和246.61万元，占公司采购总额比例分别为1.13%、0.94%和0.94%，占比较低。根据公开查询的资料，深圳讴法为深圳市高新技术企业、深圳市科技型中小企业和深圳市创新型中小企业，截至本审核问询函回复出具日，深圳讴法共有专利20余项，主要为空气净化器相关专利，研发能力较强。

公司与深圳讴法于2018年就空气净化器产品进行合作，因看好深圳讴法空气净化器相关产品及其研发能力，公司结合深圳讴法的经营业绩、发展前景等综合因素，经与深圳讴法的实际控制人李文成协商一致，公司购买李文成持有的深圳讴法5%股权，转让价格为25万元，前述交易价格具有合理性。

3、对外投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形

当时有效的《公司法（2018年修订）》第十六条规定：“公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东

大会决议：公司章程对投资或者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。· · ·”

公司当时有效的《公司章程》并未明确规定股东会审批对外投资事项的金额标准，公司当时已召开临时董事会审议同意投资入股深圳讴法事宜。截至本审核问询函回复出具日，公司不存在股东因上述投资事项的审议程序违反《公司法》《公司章程》的规定而要求撤销的情形，公司履行的审议程序符合彼时有效的《公司法》《公司章程》规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

综上所述，公司与相关主体共同出资设立睿景城及其全资子公司尚景城以及入股深圳讴法履行了必要的审议程序，符合《公司法》及《公司章程》的规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

四、说明收购香港尚睿、东莞尚爵等子公司股权的背景、原因及合理性，交易对手情况、收购价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，相应审议程序履行情况及合法合规性。

截至本审核问询函回复出具日，公司所有子公司中共有5家子公司系通过股权收购方式纳入公司合并范围内，公司收购该等子公司股权的背景、原因及合理性、交易对手情况、收购价格、定价依据及公允性、评估或审计程序、内部审议程序履行情况及其合法合规性情况如下：

序号	子公司名称	收购情况	背景、原因及合理性	交易对手情况	收购价格、定价依据及公允性	评估或审计程序	内部审议程序	合法合规性
1	美国尚睿	<p>(1) 2015年8月, 公司当时的子公司尚睿投资有限公司(已注销)收购程天乐、徐进、辛永宏、黎爱玲、周思杰、李智华、杨思琳所持有的美国尚睿所有股权, 本次收购完成后, 美国尚睿纳入公司合并范围;</p> <p>(2) 2018年1月, 尚睿投资有限公司(已注销)将其持有的美国尚睿100%股权转让给香港尚睿。</p>	2015年8月, 美国尚睿的股权结构与公司的股权结构相同, 为保证公司业务、资产的完整性, 公司通过尚睿投资有限公司(已注销)收购前述股东所持有的美国尚睿所有股权, 具有合理性。	程天乐、徐进、辛永宏、黎爱玲、周思杰、李智华、杨思琳	本次收购系为了保证公司业务、资产的完整性, 因此前述股东同意无偿转让所持有的美国尚睿股权, 具有合理性。	否	美国尚睿当时股东作出了《关于无需召开会议即可采取行动的书面同意》, 无须为本次收购的生效履行专门的内部审议程序, 本次收购不存在损害公司及其股东合法利益的情形, 无任何纠纷、争议。	根据境外律师Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》, 美国尚睿前述股权转让符合美国的相关法律规定。
2	香港尚睿	<p>(1) 2014年8月, 美国尚睿出资设立香港尚睿, 美国尚睿当时并非是公司子公司, 因此香港尚睿亦不是公司子公司;</p> <p>(2) 2017年8月, 美国尚睿将香港尚睿100%的股权转让给尚睿投资有限公司(已注销), 本次股权转让完成前, 由于美国尚睿于2015年8月被尚睿投资有限公司(已注销)收购, 香港尚睿作为美国尚睿当时的子公司, 同步被其收购;</p> <p>(3) 2020年5月, 尚睿投资有限公司(已注销)将香港尚睿100%的股权转让给公司。</p>	2015年8月, 由于尚睿投资有限公司(已注销)收购美国尚睿, 香港尚睿当时系美国尚睿的子公司, 因此香港尚睿同步被尚睿投资有限公司(已注销)收购, 具有合理性。	-	香港尚睿作为美国尚睿当时的子公司, 尚睿投资有限公司(已注销)收购美国尚睿时一并收购, 未支付股权转让价款, 具有合理性。	否	香港尚睿作为美国尚睿当时的子公司, 尚睿投资有限公司(已注销)收购美国尚睿时, 香港尚睿同步被收购, 因此不需要履行内部审议程序。	根据香港律师萧一峰律师行出具的《法律意见书》, 香港尚睿历次股权转让的转让方和受让方双方均已按香港法律的要求签订转让文书并于税务局加盖及缴付印花税, 亦已获当时董事会通过。
3	东莞尚爵	(1) 2022年1月, 公司收购席旭辉持有的东莞尚爵5%股权, 本次股权转让完成后, 公司	①席旭辉因个人资金需要, 拟退出投资东莞尚爵, 因此公司收购其所	①席旭辉; ②睿景城、深圳市天爵投资	①东莞尚爵设立之初, 睿景城、深圳市天爵投资控股有限公司、王锐生、席旭辉按	否	①东莞尚爵履行的内部审议程序: A. 东莞尚爵股东会已于2021年10月31日审	东莞尚爵已于2022年1月14日、2023年11月6日分别办理完成两次股权收

		<p>及其子公司睿景城合计持有东莞尚爵51%的股权；</p> <p>(2) 2023年11月，公司分别收购睿景城、深圳市天爵投资控股有限公司、王锐生持有的东莞尚爵46%、40%和9%股权，本次股权转让完成后，公司直接持有东莞尚爵100%股权。</p>	<p>持有的东莞尚爵5%股权，具有合理性；</p> <p>②因东莞尚爵经营业绩未达预期，深圳市天爵投资控股有限公司、王锐生拟退出东莞尚爵，同时公司进行股权结构调整，将睿景城持有东莞尚爵股权调整至公司，因此公司收购前述主体所持有的东莞尚爵股权，具有合理性。</p>	<p>控股有限公司、王锐生</p>	<p>照46%、40%、9%、5%的持股比例共计投入300万元；后续席旭辉拟退出东莞尚爵，公司结合东莞尚爵的经营业绩、发展前景等综合因素，按照其出资金额平价收购席旭辉持有的东莞尚爵5%的股权，支付股权转让价款为15.00万元，具有公允性；</p> <p>②因东莞尚爵经营业绩未达预期，深圳市天爵投资控股有限公司、王锐生拟退出东莞尚爵，同时尚睿科技进行股权结构调整，将睿景城持有东莞尚爵股权调整至尚睿科技，因此公司收购前述主体所持有的东莞尚爵股权，支付给睿景城、深圳市天爵投资控股有限公司、王锐生的股权转让价款分别为73.60万元、64.00万元和14.40万元，具有公允性。</p>		<p>议通过本次公司收购席旭辉股权事项；</p> <p>B.东莞尚爵股东会已于2023年9月20日审议通过本次公司收购睿景城、深圳市天爵投资控股有限公司、王锐生股权事项。</p> <p>②由于公司收购前述股东所持东莞尚爵股权的金额未达到当时《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《对外投资管理制度》规定的董事会、股东会审议标准，因此公司无需履行内部审议程序。</p>	<p>购的工商变更登记，上述收购合法合规。</p>
--	--	---	---	-------------------	---	--	---	---------------------------

4	东莞栩晖	2023年4月，公司分别收购齐小军、梁栩禧持有的东莞栩晖30%、10%股权。本次股权转让完成后，公司直接持有东莞栩晖100%股权。	齐小军、梁栩禧系公司前员工，公司与上述两人共同设立东莞栩晖，后因齐小军、梁栩禧离职，因此公司收购上述二人所持有的东莞栩晖股权，具有合理性。	齐小军、梁栩禧	公司结合东莞栩晖的经营业绩、发展前景等因素，按照678万元的整体估值收购齐小军、梁栩禧持有的东莞栩晖30%、10%股权，支付股权转让价款分别为203.40万元、67.80万元，上述交易价格具有公允性。	否	①东莞栩晖股东会已于2023年3月2日审议通过本次收购事项； ②由于公司收购前述股东所持东莞栩晖股权的金额未达到当时《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《对外投资管理制度》规定的董事会、股东会审议标准，因此公司无需履行内部审议程序；	东莞栩晖已于2023年4月11日办理完成本次股权收购的工商变更登记手续，上述收购合法合规。
5	尚景城	2021年10月，睿景城分别收购东莞启鑫实业投资有限公司、彭青玲持有的尚景城40%、30%股权。本次股权转让完成后，公司直接持有尚景城100%股权。	因尚景城设立后未开展业务，东莞启鑫实业投资有限公司、彭青玲拟退出尚景城，故将其持有的尚景城股权转让给睿景城，具有合理性。	东莞启鑫实业投资有限公司、彭青玲	尚景城设立后未开展业务，且尚景城股东均未实缴出资，因此睿景城以0元收购东莞启鑫实业投资有限公司、彭青玲持有的尚景城股权，具有合理性。	否	①尚景城股东会已于2021年8月15日审议通过本次收购事项； ②由于公司收购前述股东所持尚景城股权的金额未达到当时《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《对外投资管理制度》规定的董事会、股东会审议标准，因此公司无需履行内部审议程序；	尚景城已于2021年10月29日办理完成本次股权收购的工商变更登记手续，上述收购合法合规。

综上所述，公司收购香港尚睿、东莞尚爵等5家子公司的股权主要基于业务需要，已履行相应的内部审议程序，收购过程合法合规。

五、①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

（一）说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

公司进行境外投资的原因及必要性以及公司境外子公司业务与公司业务的协同关系情况请参见本题之“一、说明公司与子公司的业务分工、合作模式及未来规划；结合子公司业务实际经营情况、人员配备、公司主要业务区域等，···”之“（二）结合子公司业务实际经营情况、人员配备、公司主要业务区域等，···”的相关内容。

因此，公司境外投资设立香港、美国及德国子公司具备商业合理性及必要性，该等境外子公司的主营业务与公司主营业务具有协同关系。

2、投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应

截至本审核问询函回复出具日，公司各境外子公司的注册资本和实缴资本情况如下：

序号	境外子公司名称	注册资本	实缴资本
1	香港尚睿	20.00万元港币	20.00万元港币
2	美国尚睿	1.00万美元	-

3	Langis	1.00万美元	-
4	Vastmind	1.00万美元	-
5	Sain3	1.00万美元	-
6	Macrowealth	1.00万美元	-
7	Esupreme	1.00万美元	-
8	Razorri	0.10万美元	-
9	Feinrich	2.50万欧元	-
10	Wise	1.00万元港币	-
11	Sequoia	20.00万元港币	-
12	Katmai	10.00万元港币	-
13	LTC	10.00万元港币	-
14	Rainier	10.00万元港币	-
15	Sino-America	1.00万元港币	-
16	Diamond	1.00万元港币	-
17	Nonshan	1.00万元港币	-
18	DTC Holdings	1.00万美元	-
19	West Ryder	1.00万美元	-

公司对上述境外子公司的投资规模与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力的适应情况具体如下：

（1）生产经营规模

公司是一家主要从事消费类自主品牌产品研发、设计和销售的跨境电商企业，不涉及生产环节。公司境外销售区域主要集中于北美和欧洲地区，其中美国为公司产品出口的主要目的国，公司报告期内来源于美国的销售收入占当期营业收入比例均不低于80%，公司在主要境外销售区域设立了9家美国子公司及1家德国子公司。此外，公司设立了9家香港子公司相应作为境外投资平台及/或店铺的开办主体，与美国、德国的子公司共同进行境外销售，该等境外子公司围绕公司主营业务并结合各地实际情况开展业务。

因此，公司在中国香港、美国、德国等地区的投资与其在当地的经营规模相适应。

（2）财务状况

报告期内，公司的资产总额、营业收入、营业利润、净利润、境外子公司实缴注册资本总额情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月 /2024年6月30日	2023年度 /2023年12月31日	2022年度 /2022年12月31日
资产总额	81,134.06	88,986.24	69,821.33
净资产	49,643.69	47,720.15	39,305.71
营业收入	52,663.43	141,564.37	119,961.38
净利润	3,647.05	10,114.18	7,769.51
境外子公司实缴注册资本总额	20万元港币	20万元港币	20万元港币

如上表所示，公司报告期各期境外子公司实缴注册资本总额均低于当期公司资产总额、净资产、营业收入及净利润。公司境外子公司主要用于线上销售、物流仓储及存货管理、持有部分商标及专利等知识产权等用途，对资金投入的需求较低，因此境外投资金额相对公司生产经营规模而言较低。

因此，公司具备充足的资金实力投资经营境外子公司，公司境外投资规模与公司财务状况相适应。

（3）技术水平

根据公司聘请的香港律师萧一峰律师行出具的《法律意见书》以及美国和德国律师Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，公司境外子公司的经营范围及主要业务符合住所地的相关法律规定，不存在超越经营范围的情形。公司境外子公司仅用于开设店铺、进出口贸易及境外物流仓储等不涉及技术研发及生产的活动。

公司的主要核心技术情况请参见“8.关于其他事项”之“（1）关于知识产权。”之“三、盛戈歆等核心技术人员、胡萌等董监高与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况去···”之“（二）结合公司现有核心技术的来

源，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷”之“1、公司现有核心技术的来源”的相关内容。

因此，公司主要核心技术均来源于境内主体自主研发，为境外子公司的销售及长期发展提供了技术保障，境外投资金额与公司技术水平相适应。

（4）管理能力

根据公司聘请的香港律师萧一峰律师行出具的《法律意见书》以及美国和德国律师Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，公司向境外子公司派驻了一支由具备深厚行业背景和丰富管理经验的董事、经理等专业人才构成的管理团队，能够对境外子公司实行有效管理。

因此，公司对境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。

3、境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

（1）境内法律法规的规定

国家外汇管理局于2009年7月13日发布的《关于发布境内机构境外直接投资外汇管理规定的通知》（汇发〔2009〕30号）第十七条的规定：“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”

国家外汇管理局于2015年2月13日发布的《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13号）之《附件1：直接投资外汇业务操作指引》第2.13部分“境外直接投资企业利润汇回”的规定：境内投资主体办理境外直接投资企业利润汇回业务的审核材料为业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料，银行在办理境外投资企业利润汇回时，主要审核境外直接投资存量权益登记情况。根据上述规定，公司向银行提交业务登记凭证及获得境外子公司利润真实性的相关材料后，

可办理境外直接投资利润入账、结汇的汇回手续，公司境外子公司向公司分红在境内不存在外汇管理领域法律法规规定的障碍。

（2）境外律师出具的法律意见

根据香港律师萧一峰律师行针对香港子公司出具的《法律意见书》，其认为：“根据香港法律，香港公司可以在香港把利润分红给中国境内及境外股东。根据香港《税务条例》第26（a）条，香港公司在香港向上述股东分配花红不产生股息税，分配花红不涉及备案、批准、外籍股东及外汇限制。”

根据Reed Smith LLP针对美国及德国子公司出具的《法律尽职调查报告》，其认为：“在保障境外子公司经营所需的前提下，根据德国法律及美国子公司所在的美国特拉华州、堪萨斯州的相关法律规定，公司德国及美国子公司可依法将税后利润分配给股东，合法的税后利润分配无外汇管理或政策监管的限制。”

因此，公司在香港、美国及德国的子公司向公司分红不存在政策或外汇管理方面的障碍。

综上所述，公司境外投资设立香港、美国及德国子公司具备商业合理性及必要性，该等境外子公司的主营业务与公司主营业务具有协同关系；公司子公司向公司分红不存在政策或外汇管理方面的障碍。

（二）结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

1、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

与公司投资设立及增资境外企业相关的境外投资法律法规主要如下：

涉及部门及领域	具体规定/依据
---------	---------

商务部门	<p>《境外投资管理办法（2014）》第八条规定：“…商务部和省级商务主管部门通过‘境外投资管理系统’（以下简称‘管理系统’）对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》（以下简称《证书》）。《证书》由商务部和省级商务主管部门分别印制并盖章，实行统一编码管理。《证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。”</p> <p>第二十五条规定：“企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。涉及中央企业的，中央企业通过‘管理系统’填报相关信息，打印《境外中资企业再投资报告表》（以下简称《再投资报告表》，样式见附件4）并加盖公章后报商务部；涉及地方企业的，地方企业通过‘管理系统’填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖公章后报省级商务主管部门。”</p>
发改部门	<p>《企业境外投资管理办法》第四条规定：“投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称‘项目’）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。”</p> <p>第十四条规定：“实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中…投资主体是地方企业，且中方投资额3亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。”</p> <p>《境外投资核准备案常见问题解答》（2021年7月）第7问：“投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，而是通过其控制的境外企业开展境外投资，是否需要向发展改革部门申请境外投资项目核准、备案？”</p> <p>答：投资主体通过其控制的境外企业开展敏感类境外投资项目，需要向国家发展改革委申请项目核准。</p> <p>投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目，投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，中方投资额3亿美元以上的项目，投资主体需要向国家发展改革委提交大额非敏感类项目情况报告表，无需申请项目核准或备案，中方投资额3亿美元以下的项目无需办理有关手续。”</p>
外汇管理部门	<p>《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》规定：“一、取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项。</p> <p>改由银行按照本通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），国家外汇管理局及其分支机构（以下简称外汇局）通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。</p> <p>…二、简化部分直接投资外汇业务办理手续</p> <p>…（二）取消境外再投资外汇备案。境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。”</p>

公司投资设立及增资境外子公司所应履行的发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构的相应审批、备案程序情况如下：

序号	境外子公司名称	发改部门	商务部门	外汇管理部门	境外主管机构
1	香港尚睿	《境外投资项目备案通知书》 (粤发改外资函[2018]6673号)	《企业境外投资证书》(境外投资证第N4400201800571号)	《业务登记凭证》(业务编号: 35441900202009112372)	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，香港尚睿是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，并已根据中国香港法律，将香港尚睿股份变动情况记载于周年申报表。
2	美国尚睿	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，美国尚睿经特拉华州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，历次股权变动符合美国相关法律规定，美国尚睿无须为历次股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。
3	Langis	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，Langis经特拉华州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，历次股权变动符合美国相关法律规定，Langis无须为历次股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。
4	Vastmind	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，Vastmind经特拉华州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，历次股权变动符合美国相关法律规定，Vastmind无须为历次股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。
5	Sain3	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，Sain3经特拉华州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，历次股权变动符合美国相关法律规定，Sain3无须为历次股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。

6	Macrowealth	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，Macrowealth经特拉华州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，历次股权变动符合美国相关法律规定，Macrowealth无须为历次股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。
7	Esupreme	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，Esupreme经堪萨斯州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，设立以来股权未发生变化。
8	Razorri	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，Razorri经堪萨斯州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，历次股权变动符合美国相关法律规定，Razorri无须为历次股权转让的生效向堪萨斯州政府申请批准或者办理备案手续。
9	Feinrich	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，Feinrich在德国汉堡市依法设立，设立以来股权未发生变化。
10	Wise	①《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函[2022]564号） ②《境外中资企业再投资报告表》	①《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202100686号） ②2024年9月14日，东莞市商务局出具《企业境外投资/机构证书注销确认单》，注销①所述《企业境外投资证书》	未办理外汇账户且无资金出境，暂无需办理	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，Wise是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，并已根据中国香港法律，将Wise股份变动情况记载于周年申报表。
11	Sequoia	《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函[2022]88号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202100084号）	未办理外汇账户且无资金出境，暂无需办理	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，Sequoia是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，并已根据中国香港法律，将Sequoia股份变动情况记载于周年申报表。

12	Katmai	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，Katmai是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，并已根据中国香港法律，将Katmai股份变动情况记载于周年申报表。
13	LTC	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，香港尚睿是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，并已根据中国香港法律，将香港尚睿股份变动情况记载于周年申报表。
14	Rainier	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，Rainier是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，并已根据中国香港法律，将Rainier股份变动情况记载于周年申报表。
15	Sino-America	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，Sino-America是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，并已根据中国香港法律，将Sino-America股份变动情况记载于周年申报表。
16	Diamond	《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函[2024]874号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202400261号）	《业务登记凭证》（业务编号：35441900202406261025）	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，Diamond是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，成立以来股权未发生变化
17	Nonshan	《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函[2024]817号）	《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202400196号）	《业务登记凭证》（业务编号：35441900202407032283）	根据萧一峰律师行出具的《法律意见书》，Nonshan是根据中国香港《公司条例》合法成立并有效存续的有限公司，成立以来股权未发生变化。
18	DTC Holdings	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，DTC经特拉华州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，设立以来股权未发生变化。

19	West Ryder	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》	无需办理	根据Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，West Ryder经特拉华州政府批准而依法设立，处于良好存续状态，设立以来股权未发生变化。
----	------------	------	----------------	------	--

注：Wise的股东东莞市海尚初品信息技术有限公司拟注销，因此于2024年3月10日将其股东变更为尚睿科技。

由上表可知，公司投资设立及增资境外子公司均已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批程序

2、是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

就公司投资设立及增资境外企业是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（以下简称“《指导意见》”）分析如下：

项目	《指导意见》具体规定	公司实际情况
限制开展的境外投资	第四条第（一）项：赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资	公司境外投资的目的地为我国香港地区、美国和德国，均不属于敏感国家和地区。
	第四条第（二）项：房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资	公司境外子公司主要用于线上销售及运营、物流仓储及存货管理、持有部分商标及专利等知识产权等用途，不存在公司向境外房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等受限制行业进行投资的情形。
	第四条第（三）项：在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台	公司境外子公司主要用于线上销售及运营、物流仓储及存货管理、持有部分商标及专利等知识产权等用途，不属于境外设立的无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。
	第四条第（四）项：使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资	根据公司境外子公司取得的《企业境外投资证书》及公司实缴境外子公司香港尚睿注册资本的付款凭证，公司对香港尚睿的投资方式为货币，暂未实缴其他境外子公司注册资本，不存在使用不符合投资目的国/地区技术标准要求的落后生产设备开展境外投资的情形。
	第四条第（五）项：不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资	根据美国、德国律师Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，公司美国、德国子公司主营业务符合美国/德国的相关法律法规，在美国/德国未因违反环境保护、产品质量技术的法律规定而受到过行政处罚。 根据香港律师萧一峰律师行出具的《法律意见书》，公司香港子公司在报告期内不存在因环保、质量等问题被牵涉香港各级法院及仲裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
禁止开展的境外投资	第五条第（一）项：涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资	公司及境外子公司销售的主要产品类型涵盖功能性服饰、家居生活、数码科技和创客硬件，不涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出。
	第五条第（二）项：运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资	公司及境外子公司不存在运用《中华人民共和国出口管制法》《中国禁止出口限制出口技术目录》《禁止出口货物目录》等法律法规规定的我国禁止出口的技术、工艺、产品的情形。

	第五条第（三）项：赌博业、色情业等境外投资	公司境外子公司主要用于线上销售及运营、物流仓储及存货管理、持有部分商标及专利等知识产权等用途，不涉及赌博业、色情业。
	第五条第（四）项：我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资	如前文所述，公司已就投资设立及增资境外子公司履行了相应发改部门、商务部门、外汇管理部门及境外主管部门的审批/备案程序，不属于我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。
	第五条第（五）项：其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资	公司投资设立境外子公司不存在危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资的情形。

由上表可知，公司投资设立及增资境外企业符合《指导意见》的规定，不存在《指导意见》第四条“限制开展的境外投资”及第五条“禁止开展的境外投资”规定的情形。

综上所述，公司投资设立及增资境外子公司均已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批程序；公司投资设立及增资境外企业符合《指导意见》的规定，不存在《指导意见》第四条“限制开展的境外投资”及第五条“禁止开展的境外投资”规定的情形。

（三）说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

根据公司聘请的香港律师萧一峰律师行针对香港子公司出具的《法律意见书》以及美国、德国律师Reed Smith LLP针对美国、德国子公司出具的《法律尽职调查报告》，公司境外子公司在设立、股权变动、业务合规性方面的具体情况如下：

序号	境外子公司名称	境外律师名称	设立合规性	股权变动合规性	业务合规性
1	香港尚睿	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港《公司条例》于2014年8月13日合法成立并有效存续的有限公司。	该公司历史上股份转让的转让方和受让方双方均已按香港法律的要求签订转让文书并于税务局加盖及缴付印花税，亦已获当时董事会通过。 根据香港法律，公司无须在股份转让时通知公司注册处，但需在紧接转让后所提交的周年申报表中作出申报，该公司历史上的股份转让已载于相关周年申报表。	该公司的商业登记证号码为63701239-000-08-24-9，届满日期为2025年8月12日。现时该公司除需持有商业登记证外，无需持有其他经营许可。 该公司报告期内在中国香港不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他投诉的备案或报告，报告期内未存在因运营、雇佣、海关、环保、税务、有关业务之交易（包括质量）等问题被牵涉香港各级法院及审裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
2	美国尚睿	Reed Smith LLP	该公司于2010年5月14日在特拉华州经州政府批准而依法设立。	该公司历史上的股权转让符合美国的相关法律规定。 根据相关法律，公司无须为股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。	该公司已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合美国相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。
3	Langis	Reed Smith LLP	该公司于2013年8月7日在特拉华州经州政府批准而依法设立。	该公司历史上的股权转让符合美国的相关法律规定。 根据相关法律，公司无须为股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。	该公司已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合美国相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。
4	Vastmind	Reed Smith LLP	该公司于2015年2月18日在特拉华州经州政府批准而依法设立。	该公司历史上的股权转让符合美国的相关法律规定。 根据相关法律，公司无须为股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。	该公司已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合美国相关法律规定，未超越经营范围。

					该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。
5	Sain3	Reed Smith LLP	该公司于2012年10月23日在特拉华州经州政府批准而依法设立	该公司历史上的股权转让符合美国的相关法律规定。 根据相关法律，公司无须为股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。	该公司已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合美国相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。
6	Macrowealth	Reed Smith LLP	该公司于2016年6月23日在特拉华州经州政府批准而依法设立。	该公司历史上的股权转让符合美国的相关法律规定。 根据相关法律，公司无须为股权转让的生效向特拉华州政府申请批准或者办理备案手续。	该公司已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合美国相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。
7	Esupreme	Reed Smith LLP	该公司于2017年2月3日在堪萨斯州经州政府批准而依法设立。	该公司成立以来股权未发生变化。	该公司已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合美国相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。
8	Razorri	Reed Smith LLP	该公司于2017年7月6日在堪萨斯州经州政府批准而依法设立。	该公司历史上的股权转让符合美国的相关法律规定。 根据相关法律，公司无须为股权转让的生效向堪萨斯州政府申请批准或者办理备案手续。	该公司已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合美国相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。

9	Feinrich	Reed Smith LLP	该公司于2015年11月23日在德国汉堡市依法设立。	该公司成立以来股权未发生变化。	该公司已取得主要产品在所销往国家所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合德国相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在德国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过德国政府机构的调查或行政处罚。
10	Wise	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港《公司条例》于2015年10月5日合法成立并有效存续的有限公司。	该公司历史上股份转让的转让方和受让方双方均已按香港法的要求签订转让文书并于税务局加盖及缴付印花税，亦已获当时董事会通过。根据香港法律，公司无须在股份转让时通知公司注册处，但需在紧接转让后所提交的周年申报表中作出申报，该公司历史上的股份转让已载于相关周年申报表。	该公司的商业登记证号码为65313741-000-10-24-0，届满日期为2025年10月4日。现时该公司经营业务只需持有商业登记证即可。 该公司自成立至今在香港没有经营任何实质业务，因此自该公司成立其在香港并不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，也没有因运营、雇佣、海关、环保、税务等问题被牵涉香港各级法院及审裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
11	Sequoia	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港《公司条例》于2016年1月27日合法成立并有效存续的有限公司。	该公司历史上股份转让的转让方和受让方双方均已按香港法的要求签订转让文书并于税务局加盖及缴付印花税，亦已获当时董事会通过。根据香港法律，公司无须在股份转让时通知公司注册处，但需在紧接转让后所提交的周年申报表中作出申报，该公司历史上的股份转让已载于相关周年申报表。	该公司的商业登记证号码为65744443-000-01-24-A，届满日期为2025年1月26日，现时该公司经营业务只需持有商业登记证即可。 该公司报告期内在中国香港并不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，也没有因运营、雇佣、海关、环保、税务等问题被牵涉香港各级法院及审裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚
12	Katmai	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港《公司条例》于2016年3月8日合法成立并有效存续的有限公司。	该公司历史上股份转让的转让方和受让方双方均已按香港法的要求签订转让文书并于税务局加盖及缴付印花税，亦已获当时董事会通过。根据香港法律，公司无须在股份转让时通知公司注册处，但需在紧接转让后所提交的周年申报表中作出	该公司的商业登记证号码为65855761-000-03-24-5，届满日期为2025年3月7日。现时该公司经营业务只需持有商业登记证即可。 该公司报告期内在香港不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，也没有因运营、雇佣、海关、环保、税务

				申报，该公司历史上的股份转让已载于相关周年申报表。	等问题被牵涉香港各级法院及审裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
13	LTC	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港《公司条例》于2016年3月24日合法成立并有效存续的有限公司	该公司历史上股份转让的转让方和受让方双方均已按香港法的要求签订转让文书并于税务局加盖及缴付印花税，亦已获当时董事会通过。根据香港法律，公司无须在股份转让时通知公司注册处，但需在紧接转让后所提交的周年申报表中作出申报，该公司历史上的股份转让已载于相关周年申报表。	该公司的商业登记证号码为65919228-000-03-24-0，届满日期为2025年3月23日。现时该公司经营业务只需持有商业登记证即可。该公司报告期内在中国香港并不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，也没有因运营、雇佣、海关、环保、税务等问题被牵涉香港各级法院及审裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
14	Rainier	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港《公司条例》于2016年1月12日合法成立并有效存续的有限公司。	该公司历史上股份转让的转让方和受让方双方均已按香港法的要求签订转让文书并于税务局加盖及缴付印花税，亦已获当时董事会通过。根据香港法律，公司无须在股份转让时通知公司注册处，但需在紧接转让后所提交的周年申报表中作出申报，该公司历史上的股份转让已载于相关周年申报表。	该公司的商业登记证号码为65687085-000-01-24-6，届满日期为2025年1月11日。现时该公司经营业务只需持有商业登记证即可。该公司报告期内在香港并不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，也没有因运营、雇佣、海关、环保、税务等问题被牵涉香港各级法院及审裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
15	Sino-America	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港当时之《公司条例》于2012年10月30日合法成立并有效存续的有限公司。	该公司历史上股份转让的转让方和受让方双方均已按香港法的要求签订转让文书并于税务局加盖及缴付印花税，亦已获当时董事会通过。根据香港法律，公司无须在股份转让时通知公司注册处，但需在紧接转让后所提交的周年申报表中作出申报，该公司历史上的股份转让已载于相关周年申报表。	该公司的商业登记证号码为60542874-000-10-24-4，届满日期为2025年10月29日。现时该公司经营业务只需持有商业登记证即可。该公司报告期内在香港并不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，也没有因运营、雇佣、海关、环保、税务等问题被牵涉香港各级法院及审裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
16	Diamond	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港《公司条例》	该公司成立以来股权未发生变化。	该公司的商业登记证号码为76297479-000-03-24-4，届满日期为2025年3月10日。现时该公司只需持有商业登记证即可。

			于2024年3月11日合法成立并有效存续的有限公司。		该公司报告期内在中国香港并不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，也没有因运营、雇佣、海关、环保、税务等问题被牵涉香港各级法院及仲裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
17	Nonshan	萧一峰律师行	根据该公司的《公司注册证明书》，该公司是根据香港《公司条例》于2024年1月22日合法成立并有效存续的有限公司。	该公司成立以来股权未发生变化。	该公司的商业登记证号码为76146206-000-01-24-3，届满日期为2025年1月21日。现时该公司只需持有商业登记证即可。 该公司报告期内在香港并不存在任何有关不正当竞争，垄断，不正当价格或其他相关投诉的备案或报告，也没有因运营、雇佣、海关、环保、税务等问题被牵涉香港各级法院及仲裁处的民事及刑事诉讼、法律程序或行政处罚。
18	DTC Holdings	Reed Smith LLP	该公司于2019年8月15日在特拉华州经州政府批准而依法设立	该公司成立以来股权未发生变化。	该公司已取得主要产品在美国销售所必需的合法且有效的审批、许可、资质、认证，未发现不能续期的风险，公司主营业务符合美国相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。
19	West Ryder	Reed Smith LLP	该公司于2017年9月1日在特拉华州经州政府批准而依法设立。	该公司成立以来股权未发生变化。	该公司从事其主要业务无需取得特别的审批、许可、资质或认证，未违反美国联邦或特拉华州相关法律规定，未超越经营范围。 该公司目前在美国不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁、索赔及行政处罚案件，报告期内未受到过美国政府主管机构的调查或行政处罚。

如上表所示，公司已取得香港律师萧一峰律师行、美国及德国律师Reed Smith LLP关于境外子公司设立、股权变动、业务合规性方面合法合规的明确意见。因适用法律的不同，境外律师未专门针对境外子公司的关联交易、同业竞争事项发表意见，但鉴于公司上述境外子公司均系公司全资子公司且为公司境外销售平台及/或店铺的开立主体，公司境外子公司报告期内不存在同业竞争情形，与公司关联方不存在关联交易情况。

六、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、（1）获取并查阅公司及子公司的工商资料/注册资料、员工名册、审计报告、内控制度等资料，并访谈公司董事会秘书，了解公司境内外子公司的业务分工、合作模式、业务区域、实际经营情况及人员配备情况，以及采用多家子公司同时从事线上销售业务的原因、必要性及商业合理性；（2）查阅同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、公开转让说明书、重大资产购买报告书及历轮审核问询回复，对比分析公司采用多家子公司同时从事线上销售业务是否符合行业惯例；

2、（1）获取并查阅睿景城、深圳讴法等参控股公司的工商资料，访谈公司董事会秘书，了解公司入股背景、价格、定价依据及合理性，以及睿景城、深圳讴法的其他股东情况及与公司的关联关系情况；（2）查阅当时有效的《公司章程》关于股东会或执行董事审批对外投资限额的规定，了解公司投资入股所应履行的决策程序，核查是否符合《公司法》《公司章程》规定，是否存在利益输送或损害公司利益情形；

3、（1）访谈公司财务负责人及董事会秘书，了解注销子公司的市场定位、经营范围、业务开展情况及注销原因，分析其合理性；（2）获取注销子公司的工商资料、清税证明、注销证明及财务报表，了解子公司在注销时其主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；（3）查询中国裁判文书网、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国

市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网等网站，核查注销子公司是否存在债务纠纷或重大违法违规情形；

4、获取并查阅东莞尚爵、东莞栩晖、尚景城的工商资料以及境外律师针对美国尚睿、香港尚睿出具的法律意见书或法律尽职调查报告，并访谈公司董事会秘书，了解公司收购香港尚睿、东莞尚爵等子公司股权的背景及原因、收购价格及定价依据等，核查公司收购该等子公司是否履行相应审议程序，收购过程是否合法合规；

5、（1）访谈公司财务部门负责人及董事会秘书，了解公司投资设立多家境外子公司开展业务的原因及合理性，并据此分析该等境外子公司的投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应；（2）查阅境内外汇管理领域法律法规政策，并获取境外律师出具的法律意见书或法律尽职调查报告，分析公司境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；（3）获取并查阅公司投资设立及增资境外子公司所取得的发改部门、商务部门、外汇管理部门审批文件，并结合境外投资相关法律法规分析公司境外投资行为是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定等；（4）获取并查阅境外律师针对公司境外子公司出具的法律意见书或法律尽职调查报告，核查公司境外子公司在设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等方面是否合法合规。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司保留多家未开展实际经营业务的子公司、设置多家子公司同时从事线上销售业务主要系为满足公司业务需要，具有必要性及商业合理性，与公司的实际业务开展匹配，符合行业惯例；公司通过股权、决策机制、公司制度及利润分配等方式实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制；

2、公司于报告期内同时成立和注销子公司主要由于业务调整导致，具有合理性；公司于报告期内注销的子公司均不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；公司报告期内退出2家参股公司主要因为经营不达预期，不存在纠纷争议情形；

3、公司与相关主体共同出资设立睿景城及其全资子公司尚景城以及入股深圳讴法履行了必要的审议程序，符合《公司法》及《公司章程》的规定，不存在利益输送或损害公司利益情形。

4、公司收购香港尚睿、东莞尚爵等5家子公司的股权主要基于业务需要，已履行相应的内部审议程序，收购过程合法合规；

5、公司境外投资设立香港、美国、德国子公司具备商业合理性及必要性，该等境外子公司主营业务与公司主营业务具有协同关系；公司对境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应；公司境外子公司向公司分红不存在政策或外汇管理方面的障碍；公司投资设立及增资境外子公司均已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批程序；公司投资设立及增资境外企业符合《指导意见》的规定，不存在《指导意见》第四条“限制开展的境外投资”及第五条“禁止开展的境外投资”规定的情形；公司已取得香港律师萧一峰律师行、美国及德国律师Reed Smith LLP关于境外子公司设立、股权变动、业务合规性方面合法合规的明确意见，公司境外子公司报告期内不存在同业竞争情形，与公司关联方不存在关联交易情况。

6. 关于公司股东及历史沿革。

根据申报文件，（1）东莞班夫系公司控股股东，除投资公司外未从事其他业务；程天乐、宁波尚翼、东莞樱草山分别持有东莞班夫49.52%、15.29%、12.01%的股权。（2）公司及控股股东东莞班夫层面曾存在股权代持。（3）王保安与王秋云夫妇通过东莞云之睿和东莞尚悦合计控制公司20.70%的表决权，公司与王秋云控制的东莞启鑫实业投资有限公司存在关联租赁，王保安系公司董事，有较多在外兼职和持股情形。（4）2019年10月，东莞云之睿以其对公司的债权1,118.00万元认缴新增注册资本52.63万元，溢价部分1,065.37万元计入资本公积。（5）2023年7月18日，辛永宏将其持有的尚睿科技2.25%和1.75%股权无偿转让给辛诚、谭洪艳，辛永宏于2022年上半年从多家其担任总

经理或负责人的企业离职。（6）2021年3月至2024年6月，公司通过员工持股平台东莞尚世对员工实施了四次股权激励。

请公司：（1）将宁波尚翼、东莞樱草山穿透披露至自然人，按照《非上市公众公司监管指引第4号》规定穿透计算东莞班夫等公司股东人数，并结合代持还原情况说明公司是否存在或曾经存在股东人数超过200人的情形。（2）说明历次股权代持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议，涉及股权转让款的支付情况及其合理性；公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。（3）说明东莞云之睿和东莞尚悦入股背景、原因、合理性，价格、定价依据及公允性；公司与东莞启鑫实业投资有限公司之间关联租赁的必要性及公允性；王保安是否涉及在其他公司领薪的情况，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，是否符合《公司法》关于竞业禁止的相关规定。（4）东莞云之睿对公司债转股的具体情况及其公允性，相关债权债务产生的原因、真实性及合理性，形成债权及转股是否履行了相关程序，是否存在出资不实情形。（5）说明辛永宏与辛诚、谭洪艳之间无偿转让股权的原因及合理性，是否涉及代持还原，是否存在股权纠纷，相关股权归属是否明晰；结合辛永宏任职经历说明其持有公司股份、在公司担任董事是否符合相关规定；辛永宏于2022年从相关企业离职的原因、合理性、真实性，是否存在规避董事任职资格等监管要求情形。（6）补充披露历次股权激励行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制；激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、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；（3）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；（4）说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

【公司回复】：

一、将宁波尚翼、东莞樱草山穿透披露至自然人，按照《非上市公司监管指引第 4 号》规定穿透计算东莞班夫等公司股东人数，并结合代持还原情况说明公司是否存在或曾经存在股东人数超过 200 人的情形

（一）将宁波尚翼、东莞樱草山穿透披露至自然人

宁波尚翼、东莞樱草山穿透后的自然人股东情况如下：

公司名称	合伙人名称	持股比例	在公司任职情况
宁波尚翼	王文辉	24.32%	董事、财务总监、董事会秘书
	HU MENG（胡萌）	48.42%	董事、副总经理
	陈健扬	10.00%	原 IT 技术总监，已于 2024 年 1 月离职
	程天乐	4.16%	董事长、总经理
	马锋	13.11%	总经办副经理
	合计	100.00%	-
东莞樱草山	程天乐	46.41%	董事长、总经理
	HU MENG（胡萌）	26.79%	董事、副总经理
	王文辉	16.08%	董事、财务总监、董事会秘书
	马锋	10.72%	总经办副经理
	合计	100.00%	-

如上表所示，宁波尚翼、东莞樱草山穿透后的自然人股东均为公司员工（含离职员工）。

（二）按照《非上市公司监管指引第 4 号》规定穿透计算东莞班夫等公司股东人数，并结合代持还原情况说明公司是否存在或曾经存在股东人数超

过 200 人的情形

公司本次穿透计算股东人数的总体原则及相关依据如下：

1、依据《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》，原则上穿透至自然人、上市公司、国有控股或管理主体等最终持有人；

2、依据《证券期货适用意见第17号》，依法实施员工持股计划的员工持股平台按1名股东计算；

3、依据《非上市公众公司监管指引第4号—股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》，按照《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金登记备案办法》等规定办理了私募投资基金备案的私募投资基金穿透计算股东人数时按1名股东计算；

4、已备案私募基金以外的非自然人股东，若专门为投资发行人而设立的则穿透计算，若非专门为投资发行人而设立的可不进行穿透计算。

5、剔除上述股东穿透后重复计算的股东。

截至本审核问询函回复出具日，公司根据上述原则穿透计算的股东人数情况如下：

序号	直接股东姓名	股东类型	穿透并去除重复股东后股东人数	是否需要穿透
1	东莞班夫	合伙企业	4	是
2	程天乐	自然人股东	1	-
3	东莞尚悦	合伙企业	9	是
4	辛永宏	自然人股东	1	-
5	李智华	自然人股东	1	-
6	杨思琳	自然人股东	1	-
7	东莞云之睿	合伙企业	4	是
8	苏州远海	合伙企业	1	备案私募基金，无需穿透
9	李玮	自然人股东	1	-
10	东莞尚世	合伙企业	1	员工持股平台，合伙人均为员工，无需穿透

11	王文辉	自然人股东	1	-
12	马锋	自然人股东	1	-
13	袁陈杰	自然人股东	1	-
14	辛诚	自然人股东	1	-
15	谭洪艳	自然人股东	1	-
合计			29	

如上表所示，公司穿透计算的股东人数合计为29人，未超过200人。此外，虽然公司历史上部分自然人股东曾存在股权代持情形，但代持关系均为一对一的代持，不存在因为一对多代持而导致公司穿透计算后的股东人数超过200人的情况。

综上所述，公司当前及曾经均不存在股东人数超过200人的情形。

二、说明历次股权代持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议，涉及股权转让款的支付情况及其合理性；公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

（一）说明历次股权代持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议，涉及股权转让款的支付情况及其合理性

1、东莞班夫层面存在的股权代持情况

公司控股股东东莞班夫历史沿革中存在的历次股权代持发生、演变及解除情况如下：

项目	时间	具体事项	代持状态	代持方	被代持方	代持出资额 (万元)	是否签署相关股权代持协议	股权转让款的支付情况及其合理性
辛永宏的代持情况	2016年2月	辛永宏将其持有的东莞班夫88.54万元出资额转让予刘贵忠。	代持形成	刘贵忠	辛永宏	88.54	否	本次股权转让系辛永宏委托其姐夫刘贵忠代持东莞班夫出资额，刘贵忠未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2016年7月	刘贵忠将其代为持有的东莞班夫27.08万元、13.04万元和0.50万元出资额分别转让给东莞悠仙、王文辉、齐小军。	代持演变	刘贵忠	辛永宏	47.93	否	本次股权转让系在辛永宏的授意下进行，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2018年10月	刘贵忠将其代为持有的东莞班夫47.928万元出资额转让给辛永宏。	代持解除	-	-	-	-	本次股权转让系股权代持还原，辛永宏未实际支付股权转让价款，具有合理性。
杨思琳的代持情况	2017年1月	杨思琳将其持有的东莞班夫28.76万元出资额转让给傅洪浪。	代持形成	傅洪浪	杨思琳	28.76	否	本次股权转让系杨思琳委托傅洪浪代持东莞班夫出资额，傅洪浪未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2020年9月	傅洪浪将其代为持有的东莞班夫28.76万元出资额转让给日照浪华网络科技企业（有限合伙）。	代持演变	日照浪华网络科技企业（有限合伙）	杨思琳	28.76	否	日照浪华网络科技企业（有限合伙）系傅洪浪与李智华共同设立的持股平台，本次股权转让系杨思琳和李智华调整东莞班夫的持股方式，日照浪华网络科技企业（有限合伙）未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2020年12月	日照浪华网络科技企业（有限合伙）将其持有的39.29万元（含代杨思琳持有的28.76万元）出资额转让给东莞樱草山。	代持解除	-	-	-	-	本次股权转让系杨思琳和李智华拟退出投资东莞班夫，因此通过日照浪华网络科技企业（有限合伙）将其持有的28.76万元出资额转让给东莞樱草山，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。

黎爱玲的代持情况	2016年2月	黎爱玲将其持有东莞班夫53.13万元出资额转让给徐进。	代持形成	徐进	黎爱玲	53.13	否	本次股权转让系黎爱玲和徐进拟退出投资东莞班夫，为便于办理后续股权退出事宜，黎爱玲委托徐进代为持有东莞班夫53.13万元出资额，徐进未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2016年7月	徐进将其持有东莞班夫的114.44万（含代黎爱玲持有的53.13万元）元出资额分别转让给东莞悠仙、程天乐、陈健扬、齐小军、李启荣。	代持解除	-	-	-	-	本次股权转让完成后，徐进、黎爱玲不再持有东莞班夫的出资额，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。
HU MENG（胡萌）的代持情况	2017年3月	王文辉将其持有的东莞班夫20.00万元出资额转让给刘丽明。	代持形成	刘丽明	HU MENG（胡萌）	20.00	否	由于HU MENG（胡萌）长期在美国工作，为便于办理工商登记事宜，HU MENG（胡萌）委托其母亲刘丽明代为持有东莞班夫20.00万元出资额，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2020年6月	刘丽明将其代为持有的东莞班夫20.00万元出资额转让给宁波尚翼。	代持演变	刘丽明	HU MENG（胡萌）	80.00（宁波尚翼）	否	刘丽明、陈健扬、王文辉、齐小军、李启荣、王文帆调整持股方式，由直接持有东莞班夫股权调整为通过宁波尚翼间接持有东莞班夫股权。本次股权转让完成后，刘丽明代HU MENG（胡萌）持有宁波尚翼80.00万元出资额，宁波尚翼持有东莞班夫50.00万元出资额，宁波尚翼未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2020年7月	李启荣、陈健扬分别将其持有的宁波尚翼12.00万元、4.84万元出资额转让给刘丽明。	代持演变	刘丽明	HU MENG（胡萌）	96.84（宁波尚翼）	否	李启荣、陈健扬分别将其持有的宁波尚翼12.00万元、4.84万元出资额转让给刘丽明。本次股权转让完成后，刘丽明代HU MENG

								(胡萌)持有宁波尚翼96.84万元出资额,宁波尚翼持有东莞班夫50.00万元出资额,转让价格系各方协商确定,并已实际支付股权转让价款,具有合理性。
2023年12月	刘丽明将其代为持有的宁波尚翼96.84万元出资额转让给HU MENG(胡萌)。	代持解除	-	-	-	-	-	本次股权转让系股权代持还原, HU MENG(胡萌)未实际支付股权转让价款,具有合理性。
2020年10月	HU MENG(胡萌)委托刘丽明代为持有东莞樱草山281.33万元出资额。	代持形成	刘丽明	HU MENG(胡萌)	281.33万元(东莞樱草山)	否	程天乐、HU MENG(胡萌)、王文辉、马锋共同设立东莞樱草山,其中HU MENG(胡萌)委托其母亲刘丽明代为持有东莞樱草山281.33万元出资额,本次东莞樱草山设立过程不涉及股权转让。	
2020年12月	日照浪华网络科技合伙企业(有限合伙)将其持有的东莞班夫39.29万元出资额转让给东莞樱草山。	代持演变	刘丽明	HU MENG(胡萌)	281.33万元(东莞樱草山)	否	本次股权转让完成后,东莞樱草山持有东莞班夫39.29万元出资额,其中HU MENG(胡萌)委托其母亲刘丽明代为持有东莞樱草山281.33万元出资额,转让价格系各方协商确定,并已实际支付股权转让价款,具有合理性。	
2024年4月	刘丽明将其代为持有的东莞樱草山281.33万元出资额转让给HU MENG(胡萌)。	代持解除	-	-	-	-	-	本次股权转让系股权代持还原, HU MENG(胡萌)未实际支付股权转让价款,具有合理性。
2021年3月	HU MENG(胡萌)委托其刘丽明代为持有东莞尚世15.00万元出资额。	代持形成	刘丽明	HU MENG(胡萌)	15.00(东莞尚世)	否	公司通过东莞尚世实施股权激励,其中HU MENG(胡萌)委托其母亲刘丽明代为持有东莞尚世15.00万元出资额,本次东莞尚世实施股权激励不涉及股权转让。	

	2024年5月	刘丽明将其代为持有东莞尚世15.00万元出资额转让给HU MENG（胡萌）。	代持解除	-	-	-	-	本次股权转让系股权代持还原，HU MENG（胡萌）未实际支付股权转让价款，具有合理性。
--	---------	--	------	---	---	---	---	---

如上表所示，公司控股股东东莞班夫层面存在的股权代持行为均已全部解除，不存在纠纷或潜在纠纷情况，不涉及不当利益输送事项。

2、公司层面存在的股权代持情况

公司历史沿革中存在的历次股权代持发生、演变及解除情况如下：

项目	时间	具体事项	代持状态	代持方	被代持方	代持出资额/股份（万元/万股）	是否签署相关股权代持协议	股权转让款的支付情况及其合理性
程天乐的代持情况	2011年1月	尚睿有限设立时，徐进、辛永宏、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰委托程天乐合计代持尚睿有限9.60万元出资额。	代持形成	程天乐	徐进、辛永宏、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰	9.60	否	尚睿有限设立过程不涉及股权转让。
	2012年7月	尚睿有限的注册资本由50.00万元增加至500.00万元。在本次增资中，程天乐接受被代持方委托按照各自实际持股比例认购了本次新增的注册资本450.00万元。	代持演变	程天乐	徐进、辛永宏、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰	96.05	否	尚睿有限本次增资不涉及股权转让。
	2013年5月	程天乐将其代徐进、辛永宏、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰持有的尚睿有限96.05万元出资额进行还原。	代持解除	-	-	-	-	本次股权转让系股权代持还原，徐进、辛永宏、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰未实际支付股权转让价款，具有合理性。
辛永宏的代持情况	2011年1月	尚睿有限设立时，辛永宏委托刘贵忠代为持有尚睿有限10.83万元出资额；	代持形成	刘贵忠	辛永宏	10.83	否	尚睿有限设立过程不涉及股权转让。
		尚睿有限设立时，辛永宏委托程天乐代为持有尚睿有限0.57万元出资额。		程天乐		0.57		

	2012年7月	尚睿有限的注册资本由50.00万元增加至500.00万元，刘贵忠接受辛永宏委托认购了本次新增的注册资本97.47万元；	代持演变	刘贵忠	辛永宏	108.30	否	尚睿有限本次增资不涉及股权转让。
		在本次增资中，程天乐接受辛永宏委托认购了本次新增的注册资本5.13万元。		程天乐		5.70		
	2013年5月	刘贵忠、程天乐将其代为持有的尚睿有限108.30万元、5.70万元出资额转让给辛永宏。	代持解除	-	-	-	-	本次股权转让系股权代持还原，辛永宏未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2016年2月	辛永宏再次委托其姐夫刘贵忠代为持有尚睿有限117.16万元出资额。	代持形成	刘贵忠	辛永宏	117.16	否	本次股权转让系辛永宏委托其姐夫刘贵忠代持尚睿有限出资额，刘贵忠未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2019年10月	刘贵忠按照辛永宏的指示，将其代为持有的尚睿有限117.16万元出资额转让给其配偶辛雅范。	代持演变	辛雅范	辛永宏	117.16	否	本次股权转让系辛永宏调整代持方，由委托其姐夫刘贵忠代持调整为其姐姐辛雅范代为持有尚睿有限出资额，辛雅范未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2019年11月	辛雅范将其代为持有的尚睿有限117.16万元出资额转让给辛永宏。	代持解除	-	-	-	-	本次股权转让系股权代持还原，辛永宏未实际支付股权转让价款，具有合理性。
杨思琳的代持情况	2017年1月	杨思琳将其持有的尚睿有限70.31万元出资额转让给傅洪浪。	代持形成	傅洪浪	杨思琳	70.31	是	本次股权转让系杨思琳委托傅洪浪代持尚睿有限出资额，傅洪浪未实际支付股权转让价款，具有合理性。

	2020年11月	傅洪浪按照杨思琳的指示，将其代为持有的尚睿有限2.82万元出资额转让给程天乐。	代持演变	傅洪浪	杨思琳	67.49	否	本次股权转让系在杨思琳的授意下进行，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2021年3月	傅洪浪按照杨思琳的指示，将其代为持有的尚睿有限2.11万元、2.11万元和1.05万元出资额分别转让给王文辉、马锋和袁陈杰。	代持演变	傅洪浪	杨思琳	62.22	否	本次股权转让系在杨思琳的授意下进行，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2021年7月	公司整体变更设立为股份公司，傅洪浪代杨思琳持有的尚睿有限62.22万元出资额按照截至2021年3月31日经审计的账面净资产折合股本293.01万股。	代持演变	傅洪浪	杨思琳	293.01	否	公司整体变更设立为股份公司，不涉及股权转让。
	2022年7月	傅洪浪将其代为持有的尚睿科技293.01万股股份转让给杨思琳。	代持解除	-	-	-	是	本次股权转让系股权代持还原，杨思琳未实际支付股权转让价款，具有合理性。
黎爱玲的代持情况	2016年2月	黎爱玲将其持有的尚睿有限70.31万元出资额转让给徐进。	代持形成	徐进	黎爱玲	70.31	否	本次股权转让系黎爱玲和徐进拟退出投资尚睿有限，为便于办理后续股权退出事宜，黎爱玲委托徐进代为持有尚睿有限70.31万元出资额，徐进未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2016年6月	徐进、程天乐分别将其持有的尚睿有限151.43万元（含代黎爱玲持有的70.31万元）、28.57万元出资额转让给松湖投资（徐进持股99.99%的合伙企业）。本次股权转让完成后，松湖投资持有尚睿有限	代持演变	松湖投资	黎爱玲	70.31	否	徐进调整持股方式，由直接持有尚睿有限出资额调整为通过松湖投资间接持有尚睿有限出资额；本次股权转让完成后，松湖投资代黎爱玲持有尚睿有限

		180.00万元（含代黎爱玲持有的70.31万元）出资额。						70.31万元出资额，松湖投资未实际支付股权转让价款，具有合理性。
	2016年8月	松湖投资将其持有的尚睿有限180.00万元（含代黎爱玲持有的70.31万元）出资额转让给宁波悠仙。	代持解除	-	-	-	-	本次股权转让完成后，徐进、黎爱玲不再持有尚睿有限的股权，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。

如上表所示，公司层面存在的股权代持情形均已全部解除，不存在纠纷或潜在纠纷情况，不涉及不当利益输送事项。

综上所述，公司历次股权代持发生、还原或解除时虽未签订相关股权代持协议，与股权代持相关的股权转让款亦未实际支付，但主办券商及律师已通过访谈确认、分红资金去向核查等方式对公司历次股权代持行为进行了核实，具体核查情况请参见本题之“七、请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据···”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，···”的相关内容。

（二）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

截至公司本次推荐挂牌申请材料申报前，公司历史上存在的股权代持行为均已解除还原。除历史股东黎爱玲、周思杰因个人原因拒绝接受访谈外，其他代持人与被代持人均已对上述股权代持情况进行确认。黎爱玲、周思杰分别于2016年8月、2016年2月退出投资，距离目前时间较为久远，且已不属于公司现有股东，主办券商及律师已对公司历史沿革中涉及黎爱玲、周思杰相关代持情形的对手方进行访谈，相关对手方均确认与黎爱玲、周思杰不存在纠纷或潜在纠纷情况。

截至本审核问询函回复出具日，公司股份均为现有股东真实持有，不存在委托持股、信托持股或类似安排，不存在影响股权明晰的问题，公司现有相关股东不存在异常入股的情形，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

三、说明东莞云之睿和东莞尚悦入股背景、原因、合理性，价格、定价依据及公允性；公司与东莞启鑫实业投资有限公司之间关联租赁的必要性及公允性；王保安是否涉及在其他公司领薪的情况，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，是否符合《公司法》关于竞业禁止的相关规定

（一）说明东莞云之睿和东莞尚悦入股背景、原因、合理性，价格、定价依据及公允性

1、东莞云之睿入股背景、原因、合理性，价格、定价依据及公允性

受业务季节性因素的影响，公司资金通常在下半年较为紧张。基于公司经营性资金需求，东莞云之睿于2018年9月与公司及当时的全体股东签订了《借款暨债转股协议》，该协议约定：东莞云之睿向尚睿有限出借1,500.00万元，借款期限为1年。借款期限到期后，东莞云之睿有权选择由尚睿有限偿还借款本金或将借款本金转换为对尚睿有限的股权投资。

上述协议签署后，公司分别于2018年9月12日、2018年9月26日和2019年8月28日收到东莞云之睿提供的借款500.00万元、500.00万元和118.00万元，合计1,118.00万元。

2019年8月28日，公司召开股东会并作出决议，同意东莞云之睿以其对尚睿有限的债权1,118.00万元认缴新增注册资本52.63万元，溢价部分1,065.37万元计入资本公积。

2019年8月31日，东莞云之睿与公司及当时的全体股东签订了《债转股暨增资协议》。

根据东莞尚之睿与公司及当时的全体股东于2018年9月签署的《借款暨债转股协议》和2019年8月签署的《债转股暨增资协议》，公司投后估值为2.236亿元，定价依据系按照公司实际净利润的10倍市盈率确定，具有公允性。

综上所述，东莞云之睿债转股的定价依据系按照公司实际净利润的10倍市盈率确定，具有公允性。

2、东莞尚悦入股背景、原因、合理性，价格、定价依据及公允性

2016年7月，因看好公司未来发展前景，东莞尚悦与公司及当时的全体股东签署《股权转让协议》及《股东协议》，约定东莞尚悦按照投后估值1.20亿的价格受让宁波悠仙持有的公司股权，该估值系双方结合公司的盈利情况、未来发展前景以及特殊权利安排等因素按照市场化原则谈判确定。

东莞尚悦的入股价格较同期其他股东的入股价格（同期其他股东入股的整体估值为0.80亿）溢价50%，主要原因为：东莞尚悦入股时与公司及相关股东签订了含有董事委派权、一票否决权、优先认购权、股份转让限制、优先购买权等特殊权利条款的《股东协议》，因此按照市场惯例需要在东莞尚悦的入股价格中体现该部分溢价，具有合理性。

综上所述，东莞尚悦入股公司的价格系双方结合公司的盈利情况、未来发展前景以及特殊权利安排等因素按照市场化原则谈判确定，具有公允性。

（二）公司与东莞启鑫实业投资有限公司之间关联租赁的必要性及公允性

报告期内，公司与东莞启鑫实业投资有限公司（以下简称“东莞启鑫”）之间发生的关联租赁情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2024年1-6月	2023年度	2022年度
一、公司作为出租方				
东莞启鑫实业投资有限公司	租出房屋及建筑物	2.64	5.52	5.84
合计	-	2.64	5.52	5.84
二、公司作为承租方				
东莞启鑫实业投资有限公司	租入房屋及建筑物	11.86	25.63	15.76
	租入设备	34.80	72.75	59.34
合计	-	46.66	98.39	75.10

1、公司与东莞启鑫之间关联交易产生的背景及必要性

公司控股子公司睿景城于2018年9月承租了位于东城街道同沙科技工业园东科路1号的物业，睿景城于2018年11月与东莞启鑫签订了《投资建设-经营-租赁合同书》，约定由东莞启鑫对睿景城承租物业所需的智慧高效相变蓄冷空调项目进行投资建设，并由东莞启鑫在租赁期内进行经营、租赁和维护，东莞启鑫有获取空调项目租赁款的权利。

为对冲前述投资项目租赁收益的不确定性及其他风险，睿景城与东莞启鑫约定，由睿景城将其前述承租物业的2至5号楼的顶层天面出租给东莞启鑫（合计3,602平方米），并同意东莞启鑫在顶层天面自行投资加建一层办公区域自用或对外出租。

2021年，因日常经营需要，公司向东莞启鑫租入了其在顶层天面加建的部分办公区域（648.83平方米）。

因此，公司报告期内向东莞启鑫租入办公室及空调系统系为满足公司日常经营需要，具有必要性。

2、关联租赁的定价公允性

尚睿科技向东莞启鑫租入办公室及空调系统的价格与无关联第三方对比情况如下：

出租方	承租方	具体合同条款	是否与无关联第三方存在重大差异
东莞启鑫	尚睿科技	<p>3.1 租金 3.1.1 从 2021 年 12 月 01 日至 2024 年 11 月 30 日的租金为 32 元/m²/月（包含免租期），上述租金每隔 3 年递增 10%，即从第 4 年起开始递增；</p> <p>3.3 管理费 管理费按物业租赁面积*3 元/M² 计算，每月管理费缴纳给甲方指定物业管理公司，物业管理公司开具相应金额的发票给乙方；</p> <p>3.4 中央空调费 3.4.2 乙方承租的物业的中央空调费按 648.83 平方米计算，空调系统使用时间为 08:00-20:00，每月每平方米含税为人民币 6 元；</p>	-
东莞启鑫	东莞市勇拓慧机电有限公司	<p>3.1 租金 3.1.1 从 2020 年 10 月 01 日至 2023 年 09 月 30 日的租金为 32 元/m²/月（包含免租期），上述租金每隔 3 年递增 10%，即从第 4 年起开始递增；</p> <p>3.3 管理费 管理费按物业租赁面积*3 元/M² 计算，每月管理费缴纳给甲方指定物业管理公司，物业管理公司开具相应金额的发票给乙方；</p> <p>3.4 中央空调费 3.4.2 乙方承租的物业的中央空调费按 642.65 平方米计算，空调系统使用时间为 08:00-20:00，每月每平方米含税为人民币 6 元；</p>	不存在重大差异
睿景城	东莞市海猫信息科技有限公司	<p>3.1 租金 3.1.1 从 2020 年 5 月 10 日至 2023 年 5 月 9 日的租金为 32 元/m²/月（包含免租期），上述租金每隔 3 年递增 10%，即从第 4 年起开始递增；</p> <p>3.3 管理费 3.3.2 乙方承租的物业的管理费按物业建筑面积计算，每月每平方米含税为人民币 3 元（大写人民币叁元每平方米每月），含税合计 1,946 元/月</p> <p>3.4 中央空调费 3.4.2 乙方承租的物业的中央空调费按物业建筑面积计算，每月每平方米含税为人民币 6 元；</p>	不存在重大差异

如上表所示，东莞启鑫向公司和无关联第三方租出办公室及空调系统的价格基本保持一致。

因此，公司报告期内向东莞启鑫租入办公室及空调系统的定价方式均为市场定价，定价公允，不存在利用关联交易损害股东利益的情形。

综上所述，公司报告期内向东莞启鑫租入办公室及空调系统系为满足公司日常经营需要，具有必要性；公司报告期内向东莞启鑫租入办公室及空调系统的定价方式均为市场定价，定价公允，不存在利用关联交易损害股东利益的情形。

（三）王保安是否涉及在其他公司领薪的情况，是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，是否符合《公司法》关于竞业禁止的相关规定

1、王保安是否涉及在其他公司领薪的情况

截至本审核问询函回复出具日，除公司外，王保安在其他企业任职及领薪情况如下：

序号	兼职公司名称	兼任职务情况	是否领薪	是否与公司存在利益冲突
1	东莞云之睿	执行事务合伙人	否	否
2	东莞市源川资产管理有限公司	副董事长、经理	否	否
3	东莞新能源研究院	副院长	是	否
4	国源生技新能源（广东）有限公司	董事长、经理	否	否
5	国源新能源科技（广东）有限公司	董事、经理	否	否
6	广东省君屹智能自动化装备有限公司	执行董事、经理	否	否
7	上海君屹工业自动化股份有限公司广东分公司	负责人	否	否
8	上海中车瑞伯德智能系统股份有限公司	董事	否	否
9	广东宏屹达投资有限公司	监事	否	否
10	广东宏达建设实业发展有限公司	监事	否	否
11	广东宏达工贸集团有限公司	副总经理	是	否

如上表所示，王保安涉及在广东宏达工贸集团有限公司及东莞新能源研究院领薪，但该等企业未与公司经营相同或相似业务，与公司不存在利益冲突情形。

2、是否能够勤勉尽责，是否存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，是否符合《公司法》关于竞业禁止的相关规定

王保安系公司为优化治理结构，提升决策效率和治理水平，受股东委派而引入的外部董事。王保安自担任公司董事以来，能够按照《公司法》《公司章程》等相关制度的要求出席或列席股东会、董事会，并对公司的重大事项进行审议与决策，勤勉尽责的履行了对公司负有的忠实义务。

《公司法》第一百八十四条规定：“董事、监事、高级管理人员未向董事会或者股东会报告，并按照公司章程的规定经董事会或者股东会决议通过，不得自营或者为他人经营与其任职公司同类的业务。”王保安上述任职的其他公司均未经经营与公司相同或相似的业务，也未与公司发生过业务往来，因此王保安不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，符合《公司法》关于竞业禁止的相关规定。

综上所述，王保安涉及在广东宏达工贸集团有限公司及东莞新能源研究院领薪，但该等企业未与公司经营相同或相似业务，与公司不存在利益冲突情形；王保安作为公司董事，能够勤勉尽责的履行对公司负有的忠实义务，未自营或者为他人经营与其任职公司同类的业务，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，符合《公司法》关于竞业禁止的相关规定。

四、东莞云之睿对公司债转股的具体情况及其公允性，相关债权债务产生的原因、真实性及合理性，形成债权及转股是否履行了相关程序，是否存在出资不实情形

（一）东莞云之睿对公司债转股的具体情况及其公允性，相关债权债务产生的原因、真实性及合理性

东莞云之睿对公司债转股的具体情况及其公允性，相关债权债务产生的原因、真实性及合理性情况请参见本题之“三、说明东莞云之睿和东莞尚悦入股背景、

原因、合理性，价格、定价依据及公允性；· · ·”之“1、东莞云之睿入股背景、原因、合理性，价格、定价依据及公允性”的相关内容。

综上所述，东莞云之睿用于出资的债权形成过程清晰，相关债权债务真实、合理，债转股的定价依据系根据公司实际净利润的10倍市盈率确定，具有公允性。

（二）形成债权及转股是否履行了相关程序，是否存在出资不实情形

2018年9月6日，东莞云之睿与公司及当时的全体股东签订了《借款暨债转股协议》，该协议约定：“东莞云之睿向尚睿有限出借1,500.00万元，借款期限为1年。借款期限到期后，东莞云之睿有权选择由尚睿有限偿还借款本金或将借款本金转换为对尚睿有限的股权投资。”截至2019年8月28日，东莞云之睿合计向尚睿有限提供借款1,118万元。

2019年8月28日，尚睿有限召开股东会并作出决议，同意东莞云之睿以其对尚睿有限的债权1,118.00万元认缴新增注册资本52.63万元，溢价部分1,065.37万元计入资本公积。

2019年8月31日，东莞云之睿与公司及当时的全体股东签订了《债转股暨增资协议》。

2019年10月8日，东莞市工商局核准了本次变更事项。

2020年7月22日，东莞市华联资产评估房地产土地评估事务所（普通合伙）出具《资产评估报告书》（华联资评字[2020]0132号），截至2019年8月31日，东莞云之睿对尚睿有限的债权资产之账面价值为1,118.00万元。

2020年7月23日，东莞市方圆会计师事务所有限公司出具《验资报告》（方圆验字（2020）第6632号），经审验，截至2019年8月31日止，尚睿有限已收到东莞云之睿以持有的对尚睿有限的债权认缴的新增注册资本52.6316万元，计入资本公积1,065.3684万元。

综上所述，东莞云之睿形成债权及转股均已按照《公司法》《公司章程》的相关规定履行了必要的审议程序和资产评估程序，不存在出资不实、虚假出资等情形。

五、说明辛永宏与辛诚、谭洪艳之间无偿转让股权的原因及合理性，是否涉及代持还原，是否存在股权纠纷，相关股权归属是否明晰；结合辛永宏任职经历说明其持有公司股份、在公司担任董事是否符合相关规定；辛永宏于 2022 年从相关企业离职的原因、合理性、真实性，是否存在规避董事任职资格等监管要求情形

（一）说明辛永宏与辛诚、谭洪艳之间无偿转让股权的原因及合理性，是否涉及代持还原，是否存在股权纠纷，相关股权归属是否明晰

2023年7月18日，辛永宏分别与谭洪艳、辛诚签署了《关于尚睿科技股份有限公司之股份转让协议》，约定辛永宏将其所持公司2.25%、1.75%的股权分别无偿转让给辛诚和谭洪艳，其中：辛永宏与辛诚为父子关系，辛永宏与谭洪艳曾为夫妻关系。

因此，上述股权转让属于辛永宏家庭内部财产分配，不涉及代持还原，不存在股权纠纷，相关股权归属明确清晰。

（二）结合辛永宏任职经历说明其持有公司股份、在公司担任董事是否符合相关规定

1、辛永宏的任职经历

辛永宏的任职经历：1988年7月至1990年11月任吉林省邮电局机务员；1990年12月至1998年10月任东莞市邮电局科员；1998年11月至2004年5月任东莞市邮政局城区分局、速递分局局长；2004年6月至2009年9月任东莞市邮政局副局长；2009年10月至2014年5月任广东省邮政速递物流有限公司东莞市分公司总经理；2014年6月至2016年6月任广东省邮政速递物流有限公司运营监控部经理；2016年7月至2017年8月任中国邮政速递物流股份有限公司广东省分公司运营监控部经理；2017年9月至2019年9月自由职业；2019年9月至2022年1月任广西南大门跨境电商运营有限责任公司总经理；2020年4月至2021年6月任尚睿有限董事；2021年6月至今任尚睿科技董事。

2、辛永宏持有公司股份、在公司担任董事是否符合相关规定

（1）辛永宏持有公司股份情况

《国有企业管理人员处分条例》第二条规定：“本条例所称国有企业管理人员，是指国家出资企业中的下列公职人员：（一）在国有独资、全资公司、企业中履行组织、领导、管理、监督等职责的人员；（二）经党组织或者国家机关，国有独资、全资公司、企业，事业单位提名、推荐、任命、批准等，在国有控股、参股公司及其分支机构中履行组织、领导、管理、监督等职责的人员；（三）经国家出资企业中负有管理、监督国有资产职责的组织批准或者研究决定，代表其在国有控股、参股公司及其分支机构中从事组织、领导、管理、监督等工作的人员。国有企业管理人员任免机关、单位（以下简称“任免机关、单位”）对违法的国有企业管理人员给予处分，适用公职人员政务处分法第二章、第三章和本条例的规定。”

《中国共产党纪律处分条例》第九十四条规定：“违反有关规定从事营利活动，有下列行为之一，情节较轻的，给予警告或者严重警告处分；情节较重的，给予撤销党内职务或者留党察看处分；情节严重的，给予开除党籍处分：（一）经商办企业的；（二）拥有非上市公司（企业）的股份或者证券的”。

根据上述规定并结合公司设立时间，辛永宏于2011年1月至2017年8月担任国有企业管理人员期间直接或委托刘贵忠代为持有公司股权违反了国有企业管理人员从事营利活动的规定。2017年8月，中共广东省直属机关纪律检查工作委员会针对辛永宏上述持股行为给予党内严重警告处分。2017年9月，辛永宏自中国邮政速递物流股份有限公司广东省分公司离职。

鉴于辛永宏上述行为已经中共广东省直属机关纪律检查工作委员会给予党内严重警告处分（依据《中国共产党纪律处分条例》相关规定该处分结果属于情节较轻情形），且辛永宏已于2017年9月自中国邮政速递物流股份有限公司广东省分公司离职，未再担任国有企业管理人员职务，因此辛永宏当前持有公司股份未违反相关法律法规的规定。

（2）辛永宏担任公司董事情况

根据《公司法》第一百七十八条规定：“有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩

序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。”

经主办券商及律师核查，截至本审核问询函回复出具日，辛永宏不存在上述影响其董事任职资格的情形，因此其担任公司董事符合相关法律法规的规定。

综上所述，辛永宏持有公司股份、在公司担任董事符合相关规定。

（三）辛永宏于 2022 年从相关企业离职的原因、合理性、真实性，是否存在规避董事任职资格等监管要求情形

2022年，辛永宏从相关企业离职情况及其原因如下：

序号	公司名称	法律状态	任职情况	离职时间	离职原因
1	宁夏银大门外贸综合服务有限公司	存续	总经理	2022年3月	辛永宏于2019年9月入职中大门国际物流服务有限公司，并接受该单位委派至前述企业担任相关职务；2021年12月，辛永宏因个人原因自中大门国际物流服务有限公司离职，因而相应解除其在相关单位的职务。
2	宁夏中大门国际物流卡车运输有限公司	存续	总经理	2022年1月	
3	塔城市中大门国际物流卡车运输有限公司	存续	总经理	2022年1月	
4	乌鲁木齐丝路西大门贸易有限公司	存续	总经理	2022年4月	
5	内蒙古北大门跨境电商运营有限公司	存续	总经理	2022年3月	
6	乌鲁木齐跨境电子商务公共服务有限公司	清算	总经理	2022年3月	
7	中大门国际物流服务有限公司乌鲁木齐分公司	存续	负责人	2022年1月	
8	中大门国际物流服务有限公司深圳分公司	注销	负责人	2022年1月	
9	广西南大门跨境电商运营有限责任公司	存续	总经理	2022年1月	

由上表可知，辛永宏2022年从上述企业离职具有合理性和真实性，不存在规避董事任职资格等监管要求的情形。

六、补充披露历次股权激励行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制；激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排；公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”部分补充披露如下：

“ . . .

2、股权激励对象的选定标准和履行的程序

（1）股权激励对象的选定标准

根据《广东尚睿网络技术有限公司2021年股权激励计划》，公司对激励对象的选定标准如下：

项目	具体内容
激励对象的确定范围	本次股权激励计划的对象应符合下列标准之一： （一）公司的董事、监事、高级管理人员； （二）公司的核心员工、关键岗位员工以及作出重大贡献的员工、在任职龄较长，价值观和忠诚度较强的员工。
激励对象需满足的条件	（一）股权激励对象应确保在股权激励期间内同时满足如下条件： 1、具有完全民事行为能力，具备相关法律、法规及规范性法律文件对持有公司股权或在未来持有合伙企业财产份额的相关要求； 2、与公司或其分公司、控股子公司保持有效的劳动合同关系或劳务合同关系； 3、不存在激励对象违反与公司签署的劳动合同、劳务合同、竞业禁止协议、保密协议、股权激励协议等法律文件约定的情形；但董事会认可的情形除外。 （二）公司股权激励对象不得存在如下任一情形： 1、因违反法律、法规承担刑事责任； 2、非法将公司及其下属子公司、合伙企业的财物占为己有； 3、利用职务之便，收受他人回扣或接受其他形式的贿赂； 4、泄露公司及其下属子公司、合伙企业的机密或商业秘密； 5、因严重失职、滥用职权或营私舞弊等行为损害公司及其下属子公司、合伙企业的利益或者声誉； 6、因严重违反公司及其下属子公司、合伙企业的规章制度，造成损失或受到降职等严重处分的； 7、严重违反公司及其下属子公司的劳动纪律和规章制度； 8、未经公司同意同时与其他用人单位建立劳动关系或虽未建立劳动关系但提供指导帮助等实质性劳务活动，自营或者为他人从事经营商业活动，但董事会认可的情形除外； 9、利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司及其下属子公司、合伙企业的商业机会，但公司股东会认可的情形除外。

公司股权激励对象均为符合上述条件的公司员工，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	公司任职情况	是否签署劳动合同	资金来源	是否存在代持或其他利益安排
1	王文辉	普通合伙人	董事、财务总监、董事会秘书	是	自有资金	否
2	周淑贞	有限合伙人	品牌运营中心负责人	是	自有资金	否
3	杜娟	有限合伙人	供应链中心负责人	是	自有资金	否
4	温东华	有限合伙人	产品开发中心产品组合及项目管理办公室负责人	是	自有资金	否
5	江虎	有限合伙人	供应链中心仓储物流部负责人	是	自有资金	否
6	黄丽萍	有限合伙人	ORORO 品牌中心销售业务总监	是	自有资金	否
7	Shu Luo (罗姝)	有限合伙人	海外事业中心研发经理	是	自有资金	否
8	廖华	有限合伙人	产品开发中心产品开发总监	是	自有资金	否
9	邓琳	有限合伙人	商业技术中心 Shopify 部负责人	是	自有资金	否
10	黄晓琳	有限合伙人	企业管理中心负责人	是	自有资金	否
11	盛戈歆	有限合伙人	商业技术中心 IT 部负责人	是	自有资金	否
12	钟晓韵	有限合伙人	总经办战略发展高级经理	是	自有资金	否
13	李玮	有限合伙人	财务人事中心人力资源部负责人	是	自有资金	否
14	马锋	有限合伙人	总经办副经理	是	自有资金	否
15	吴佳玲	有限合伙人	供应链中心计划部负责人	是	自有资金	否
16	李锐芳	有限合伙人	品牌运营中心销售业务部高级经理	是	自有资金	否
17	曹振华	有限合伙人	新业务孵化中心 RNR 销售业务部负责人	是	自有资金	否
18	周彬	有限合伙人	产品研发负责人	是	自有资金	否
19	姜帆	有限合伙人	总经办证券事务代表	是	自有资金	否
20	冯川松	有限合伙人	产品开发中心产品开发经理	是	自有资金	否
21	谭娴	有限合伙人	财务人事中心财务部经理	是	自有资金	否
22	陈霏	有限合伙人	财务人事中心财务部税务经理	是	自有资金	否
23	陈雁红	有限合伙人	ORORO 品牌中心销售业务经理	是	自有资金	否
24	刘佩琪	有限合伙人	品牌运营中心销售业务经理	是	自有资金	否
25	Meng Hu (胡萌)	有限合伙人	董事、副总经理	是	自有资金	否
26	董献民	有限合伙人	产品开发中心质检部负责人	是	自有资金	否
27	罗伟成	有限合伙人	品牌运营中心设计部负责人	是	自有资金	否
28	郑德智	有限合伙人	产品开发中心产品组合及项目管理办公室初级经理	是	自有资金	否
29	邝淑婷	有限合伙人	品牌运营中心销售业务经理	是	自有资金	否
30	黄季发	有限合伙人	产品开发中心产品开发经理	是	自有资金	否
31	陈伟东	有限合伙人	财务人事中心人力资源部初级经理	是	自有资金	否

32	林瀚仁	有限合伙人	产品开发中心产品开发经理	是	自有资金	否
33	黄淑莉	有限合伙人	品牌运营中心资深品牌运营专员	是	自有资金	否
34	饶凯太	有限合伙人	供应链中心仓储物流部主管	是	自有资金	否
35	杨倩怡	有限合伙人	财务人事中心人力资源部培训经理	是	自有资金	否
36	叶碧怡	有限合伙人	商业技术中心高级客户经理	是	自有资金	否
37	陈轩	有限合伙人	海外事业中心美国仓库主管	是	自有资金	否
38	林若南	有限合伙人	商业技术中心 IT 部研发经理	是	自有资金	否
39	景冠男	有限合伙人	品牌运营中心客服部主管	是	自有资金	否
40	卢美燕	有限合伙人	财务人事中心高级项目申报工程师	是	自有资金	否
41	卢丽芳	有限合伙人	ORORO 品牌中心品牌运营初级专家	是	自有资金	否
42	刘芷君	有限合伙人	品牌运营中心客服部客服主管	是	自有资金	否
43	黄婉仪	有限合伙人	供应链中心仓储物流部物流专家	是	自有资金	否
44	黄晓君	有限合伙人	ORORO 品牌中心销售业务主管	是	自有资金	否
45	郭伟	有限合伙人	新业务孵化中心 Sainsibility 销售业务部初级经理	是	-	-
46	李玲子	有限合伙人	品牌运营中心 CElectus 事业部初级经理	是	-	-
47	邓映笑	有限合伙人	商业技术中心 Shopify 部前端开发主管	是	-	-
48	黄筱琦	有限合伙人	品牌运营中心设计部主管	是	-	-
49	齐小军	有限合伙人	原新业务孵化中心 RNR 销售业务部新品牌发展资深顾问, 已离职	是	自有资金	否
50	陈健扬	有限合伙人	原商业技术中心 IT 部技术总监, 已离职	是	自有资金	否
51	张莹	有限合伙人	原新业务孵化中心 RNR 销售业务部销售主管, 已离职	是	自有资金	否
52	黄晓玲	有限合伙人	原品牌运营中心销售业务经理, 已离职	是	自有资金	否

注1: 除黄晓玲外, 齐小军、陈健扬、张莹在离职后已按规定将其持有的东莞尚世的出资份额转让给公司其他激励对象;

注2: 截至本公开转让说明书签署日, 黄晓玲与激励对象郭伟、李玲子、邓映笑及黄筱琦之间尚未办理股权转让手续, 郭伟、李玲子、邓映笑及黄筱琦尚未完成出资。

(2) 股权激励对象选定履行的程序

2021年3月1日, 尚睿有限召开股东会, 审议通过《关于广东尚睿网络技术有限公司2021年股权激励计划的议案》, 作出如下决议: ①设立有限合伙企业作为员工股权激励持股平台; ②授权董事会分期实施股权激励, 具体包括股权激励对象及授予份额的确定、股权激励计划的执行、解释和适当修订等。

基于公司股东会的授权, 公司董事会先后于2021年6月、2021年9月、2023年12月、2024年6月和2025年2月共实施5次股权激励, 具体情况如下:

①2021年6月, 公司第一次股权激励实施情况

员工持股平台东莞尚世成立后，通过增资的方式成为尚睿有限股东，并持有尚睿有限 25.88 万元注册资本，其中：A.王文辉、马锋为第一次股权激励对象，前述激励对象通过认缴东莞尚世出资份额的方式间接获得尚睿有限 1.98 万元注册资本（对应东莞尚世 7.64%的出资份额），授予价格为每股 27.82 元；B.东莞尚世剩余持有的尚睿有限 23.90 万元注册资本（对应东莞尚世 92.36%的出资份额）预留在其执行事务合伙人王文辉名下。

2021 年 3 月 22 日，王文辉与周淑贞等其他 41 名第一次股权激励对象签署合伙企业财产份额转让协议，间接授予尚睿有限 21.57 万元注册资本（对应东莞尚世 83.33%的出资份额），授予价格为每股 27.82 元。

2021 年 6 月 5 日，公司召开董事会，审议通过《关于股权激励份额授予事项的议案》，同意对上述王文辉、马锋、周淑贞等 43 名员工实施股权激励。

本次股权激励实施完毕后，东莞尚世剩余持有的尚睿有限 2.34 万元注册资本（对应东莞尚世 9.03%的出资份额）预留在其执行事务合伙人王文辉名下。

②2021 年 9 月，公司第二次股权激励实施情况

2021 年 9 月 30 日，尚睿有限召开董事会，审议通过《关于股权激励份额授予事项的议案》，同意对周彬、姜帆、盛戈歆实施股权激励，将原预留在东莞尚世执行事务合伙人王文辉名下的尚睿科技股权以合伙企业财产份额转让的形式向前述激励对象间接授予尚睿有限 2.34 万股股份（对应东莞尚世 9.03%的出资份额），授予价格为每股 27.82 元。

本次股权激励实施完毕后，预留在东莞尚世执行事务合伙人王文辉名下的股权已分配完毕。

③2023 年 12 月，公司第三次股权激励实施情况

由于激励对象齐小军因个人原因离职，尚睿科技于 2023 年 12 月 10 日召开第一届董事会第十次会议，审议通过《关于股权激励份额授予事项的议案》，同意齐小军将其通过东莞尚世间接持有公司的 5.92 万股股份（对应东莞尚世 4.86%的出资份额）转让给江虎等 12 名激励对象。同时，根据《广东尚睿网络技术有限公司 2021 年股权激励计划》：“激励对象由于个人原因主动辞职的，其已获授并出资认缴的财产份额，执行事务合伙人有权自行或指定第三方按照授予价格及年化 2%利率（单利）计算回购价格的方式对其获授份额予以回购，激励对象应承担授予时及收回时所涉及的个人所得税”，齐小军此次转让东莞尚世出资份额的价格为 1.04 元/财产份额。

④2024 年 6 月，公司第四次股权激励实施情况

由于激励对象陈健扬、张莹因个人原因分别于 2024 年 1 月、2024 年 5 月离职，尚睿科

技于 2024 年 5 月 20 日召开 2024 年第一次临时董事会，审议通过以下事项：**A.** 同意对王文辉、陈霏实施股权激励，转让价格为 1 元/财产份额；**B.** 同意陈健扬将其通过东莞尚世间接持有公司的 1.69 万股股份（对应东莞尚世 1.39% 的出资份额）转让给王文辉；**C.** 同意张莹将其通过东莞尚世间接持有公司的 0.85 万股股份（对应东莞尚世 0.69% 的出资份额）转让给陈霏。

⑤2025 年 2 月，公司第五次股权激励实施情况

由于激励对象黄晓玲因个人原因于 2025 年 2 月离职，尚睿科技于 2025 年 2 月 6 日召开第二届董事会第五次会议，审议通过以下事项：**A.** 同意对郭伟、李玲子、邓映笑、黄筱琦实施股权激励，转让价格为 1.05 元/财产份额；**B.** 同意黄晓玲将其通过东莞尚世间接持有公司的 0.85 万股股份（对应东莞尚世 0.69% 的出资份额）转让给郭伟、李玲子、邓映笑、黄筱琦。

截至本公开转让说明书签署日，黄晓玲与上述激励对象之间尚未办理股权转让手续。

3、股权激励的锁定期安排

根据公司与激励对象签订的《激励股权授予协议》，除非出现激励计划规定的情形或经员工持股平台执行事务合伙人同意外，激励对象自取得激励股权起至公司首次公开发行股票并上市（IPO）日（该期间简称“锁定期”）期间内，被授予人不得处置其持有的员工持股平台份额，亦不通过员工持股平台处置其间接持有的公司激励股权，包括但不限于进行转让、质押、担保等设立权利负担，或就处置激励股权订立任何口头或书面协议，或申请退伙及通过减资方式减少所持激励份额。

公司上市后员工持股平台持有激励股权的锁定期根据届时法律、法规的规定以及中国证监会及证券交易所等主管部门的锁定期和限售要求进行。

4、股权激励行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制

根据《广东尚睿网络技术有限公司 2021 年股权激励计划》，公司股权激励行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制情况如下：

项目	具体内容
激励股权的授予条件	<p>同时满足下列授予条件时，公司向激励对象授予激励股权，若下列任一授予条件未达成的，则不能向激励对象授予：</p> <p>1、公司未发生以下任一情形：</p> <p>（1）最近一个会计年度财务会计报告为否定意见或无法表示意见的审计报告；</p> <p>（2）最近一年内因重大违法违规行为被行政处罚；</p> <p>2、激励对象未发生如下任一情形：</p> <p>（1）存在在试用期间被证明不符合录用条件的情形；</p>

	<p>(2) 存在严重违反用人单位规章制度、严重失职，营私舞弊，给用人单位造成重大损害的情形；</p> <p>(3) 存在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。或者经公司提出，拒不改正的情形；</p> <p>(4) 存在被依法追究刑事责任的情形；</p> <p>(5) 法律法规规定的不得参与公司股权激励的其他情形。</p> <p>激励对象承诺：如在本次股权激励实施过程中，激励对象出现以上规定不能成为激励对象的，其将放弃参加本计划的权利，并不获得任何补偿。</p>
内部股权转让约定	<p>(一) 对于参与本计划的员工，在锁定期满后且在满足中国证监会及证券交易所等主管部门要求的情况下，每位员工通过持股平台所持有的公司股权可通过以下方式进行解锁：</p> <p>1、持股平台之间的转让（内部转让）</p> <p>公司上市后，且持股平台持有的公司激励股解除限售前，激励对象可向执行事务合伙人指定的其他符合授予资格条件的第三方转让其持有的已解除锁定的激励份额。拟转让激励份额的激励对象须向执行事务合伙人提交书面转让材料，执行事务合伙人在取得相关资料后10个工作日内审批是否同意有关申请，并在每年的6月30日或12月31日为其办理持股平台的工商变更登记。</p> <p>2、激励对象减持其在持股平台的份额（二级市场减持）</p> <p>(1) 公司上市且持股平台所持股票满足限售条件后，激励对象可减持已解除锁定的激励份额。拟减持激励份额的激励对象须向执行事务合伙人发出减持份额的通知，如执行事务合伙人同意激励对象减持申请的，执行事务合伙人应当代表持股平台通过二级市场减持变现 该部分减持激励份额所对应的激励股权。激励对象最终取得的减持激励份额的变现收益为，持股平台在二级市场减持公司股票所得并扣除相关法律法规要求缴纳的税费(包括员工个人的个人所得税)后的净收益。</p> <p>(2) 减持激励份额的激励对象须向执行事务合伙人书面提交办理减少对持股平台出资或退伙的工商登记所需的材料，执行事务合伙人在取得相关资料后 10 个工作日内确认减持申请，并在每年的6月30日或12月31日为该减持的合伙人办理持股平台的工商变更登记手续。</p> <p>(二) 上市后且限售条件解除前的退出处理：</p> <p>公司上市后，且持股平台持有的公司激励股解除限售前，激励对象可向执行事务合伙人指定的其他符合授予资格条件的第三方转让其持有的已解除锁定的激励份额。拟转让激励份额的激励对象须向执行事务合伙人提交书面转让材料，执行事务合伙人在取得相关资料后10个工作日内审批是否同意有关申请，并在每年的6月30日或12月31日为其办理持股平台的工商变更登记。</p>
离职或退休后股权处理的相关约定	<p>(一) 锁定期内过错事项的处理：</p> <p>激励对象若发生如下过错事项所列的任一情形的：</p> <p>(1) 员工违法被追究刑事责任或被限制自由；</p> <p>(2) 员工严重失职、重大失误、渎职造成公司重大损失；</p> <p>(3) 员工利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会或自营或者为他人经营与公司同类的业务；</p> <p>(4) 员工由于索贿、受贿、收受回扣、泄露公司商业秘密、损害公司声誉等行为给公司造成损失的；</p> <p>(5) 员工因存在违反公司规章或劳动合同情况，被公司解除劳动合同或主动离职的。</p> <p>激励对象个人情况发生上述变化的，其已获授并出资认缴的财产份额，激励对象均要求其按照以授予价格出售至执行事务合伙人或其指定第三方，激励对象应承担授予时及收回时所涉及的个人所得税，且对公司造成损害的，依法追究法律责任，对公司造成的损失部分予以赔偿。</p> <p>(二) 锁定期内一般事项的处理：</p> <p>激励对象由于个人原因主动辞职的、劳动合同到期后不再续签造成双方劳动关系不再存续的，其已获授并出资认缴的财产份额，执行事务合伙人有权自行或指定第三方按照授予价格及年化2%利率（单利）计算回购价格的方式对其获授份额予以回购。</p> <p>(三) 锁定期内非过错事项的处理：</p> <p>1、激励对象因达到退休年龄或者提前退休的、公司因经营状况变化而进行裁员的，其已获授且出资认缴的财产份额，执行事务合伙人有权自行或指定第三方按照授予价格及年化3%利率（单利）计算回购价格对其获授份额予以回购；</p> <p>2、激励对象因执行职务丧失劳动能力或身故的，其已获授且出资认缴的财产份额按原有程序继续持有或由财产继承人或法定继承人继续持有；非因执行职务丧失劳动能力或身故的，执行事务合伙人有权自行或指定第三方按照授予价格及年化4%利率（单利）计算回购价格对其获授份额予以回购；</p>

	3、若激励对象在持有激励股权期间因离婚发生财产分割涉及其持有激励股权处置，由执行事务合伙人有权自行或指定第三方按照授予价格对激励对象配偶按照离婚法律文件应得的激励股权予以回购。
股权激励机制	<p>(一) 公司上市后，且持股平台持有的激励股权解除限售前，激励对象可向执行事务合伙人提出在持股平台内部转让激励股权。</p> <p>(二) 公司上市后，且持股平台持有的激励股权解除限售后，激励对象可向执行事务合伙人提交申请，请求减持其在持股平台的份额。</p> <p>(三) 执行事务合伙人在收到上述申请以后，在当月完成对该月内公司员工要求转让或减持的激励股权的总数量的汇总核算，在满足本激励计划规定下完成对该激励股权的解锁。</p>

5、公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

截至本公开转让说明书签署日，公司股权激励实施过程中不存在纠纷，本次股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其他授予计划。

6、股权激励对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

。。。。”

综上所述，公司的股权激励对象均系依据《广东尚睿网络技术有限公司2021年股权激励计划》的选定标准确定，并履行了股东（大）会或董事会审议程序；公司的股权激励对象均为符合条件的公司员工，激励对象的出资来源于自有资金，其所持份额不存在代持或其他利益安排；截至本审核问询函回复出具日，公司股权激励实施过程中不存在纠纷，本次股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其他授予计划。

【中介机构回复】：

七、请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、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；（3）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；（4）说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

（1）按照《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》《非上市公众公司监管指引第 4 号》的规定对公司股东执行穿透核查程序，并取得公司直接及间接自然人股东填写的股东调查问卷，通过核实该等自然人股东的身份及工作经历，核查公司当前是否存在不适格股东情况，以及当前或曾经是否存在股东人数超过 200 人的情形；

（2）①获取并查阅公司自设立以来的工商资料、历次增资、股权变动的相关文件（包括三会文件、股权转让协议、投资协议及补充协议、资金流水凭证、验资报告、资产评估报告等），核查公司历次增资、股权转让的真实性及合规性；②对公司直接股东（包括历史股东）及间接股东执行访谈确权程序，了解公司历次增资、股权转让的原因、资金来源及定价依据，并确认是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排以及是否存在任何现时纠纷或潜在纠纷，并取得相关股东出具的确认函；③对公司历史上存在股权代持的相关方（不含黎爱玲和周思杰）执行访谈确权程序，了解相关股权代持行为发生的背景及原因，核查相关股权代持行为是否真实、有效以及是否存在现时纠纷或潜在纠纷情况；④获取公司设立以来历次现金分红明细，将公司设立以来历次分红资金的去向与公司历史上经穿透后（代持还原后）的最终自然人股东持股情况进行交叉比对，验证相关股权代持行为的真实性；⑤获取公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人、持股 5%以上的自然人股东出资前后 3 个月的资金流水，核查相关股东的出资来源以及是否存在股权代持情况；⑥查询全国企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、人民法院诉讼资产网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询、12309 中国检察网、中国执行信息公开网等网站，核查公司股权是否涉及诉讼、仲裁或任何争议、纠纷情形。

（3）①获取并查阅东莞云之睿和东莞尚悦入股时的相关文件（包括三会文件、股权转让协议、投资协议及补充协议、资金流水凭证、验资报告、资产评估等），并访谈公司董事会秘书，了解东莞云之睿和东莞尚悦入股公司的背景

及原因、入股价格及定价依据，核查公司是否履行债权转股权的相关程序，是否存在出资不实等情形；②获取公司报告期内与东莞启鑫签署的租赁协议，以公司及东莞启鑫与无关联第三方公司签署的租赁协议，并进行比价分析，核查公司与东莞启鑫之间关联租赁是否公允；③获取并查阅王保安出具的董监高调查表，了解其全部对外投资及兼职情况，以及是否在其他企业进行领薪的情况，并对王保安对外投资及兼职的企业进行网络查询，核查该企业是否与公司存在经营相同或相似业务情况，是否存在利益冲突情形；

(4) ①获取《广东尚睿网络技术有限公司 2021 年股权激励计划》，了解公司股权激励的行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制、激励对象的选定标准等内容；②获取并查阅公司关于历次股权激励授予的三会文件，核查公司历次股权激励的实施是否履行相关审议程序；③获取并查阅股权激励对象授予协议、激励对象的身份证扫描件、劳动合同及股东调查问卷，核查公司的激励对象是否均为公司员工；④对全体激励对象执行访谈确权程序，了解激励对象的出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排，股权激励过程是否存在纠纷或潜在纠纷情形等；⑤获取激励对象出资前后三个月的资金流水，核查相关激励对象的出资来源以及是否存在股权代持等异常情形。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

(1) 宁波尚翼、东莞樱草穿透后的自然人股东均为公司员工（含离职员工）；公司当前及曾经均不存在股东人数超过 200 人的情形；

(2) 公司历次股权代持发生、还原或解除时虽未签订相关股权代持协议，与股权代持相关的股权转让款亦未实际支付，但已通过访谈确认、分红资金去向核查等方式对历史上存在的股权代持行为进行了核实；截至公司本次推荐挂牌申请材料申报前，公司历史上存在的股权代持行为均已解除还原；除历史股东黎爱玲、周思杰因个人原因拒绝接受访谈外，其他代持人与被代持人均已对上述股权代持情况进行确认；截至本审核问询函回复出具日，公司股份均为现有股东真实持有，不存在信托、委托持股或类似安排，不存在影响股权明晰的

情形，公司现有相关股东不存在异常入股的情形，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

(3) 东莞云之睿债权转股权的定价依据系按照公司实际净利润的 10 倍市盈率确定的，具有公允性；东莞尚悦入股公司的价格系双方结合公司的盈利情况、未来发展前景以及特殊权利安排等因素按照市场化原则谈判确定，具有公允性；公司向东莞启鑫租入办公室及空调系统系为满足公司日常经营需要，具有必要性；公司报告期内向东莞启鑫租入办公室及空调系统的定价方式均为市场定价，定价公允，不存在利用关联交易损害股东利益的情形；王保安涉及在广东宏达工贸集团有限公司及东莞新能源研究院领薪，但该等企业未与公司经营相同或相似业务，与公司不存在利益冲突情形；王保安作为公司董事，能够勤勉尽责的履行对公司负有的忠实义务，未自营或者为他人经营与其任职公司同类的业务，不存在为自己或他人谋取属于公司的商业机会或经营同类业务的情况，符合《公司法》关于竞业禁止的相关规定；

(4) 东莞云之睿用于出资的债权形成过程清晰，相关债权债务真实合理，债转股的定价依据系根据公司实际净利润的 10 倍市盈率确定，具有公允性；东莞云之睿形成债权及转股均已按照《公司法》《公司章程》的相关规定履行了必要的审议程序和资产评估程序，不存在出资不实、虚假出资等情形；

(5) 辛永宏与辛诚、谭洪艳之间无偿转让股权属于辛永宏家庭内部财产分配，不涉及代持还原，不存在股权纠纷，相关股权归属明确清晰；辛永宏持有公司股份、在公司担任董事符合相关规定；辛永宏于 2022 年从相关企业离职原因合理、真实，不存在规避董事任职资格等监管要求情形；

(6) 公司的股权激励对象均系依据《广东尚睿网络技术有限公司 2021 年股权激励计划》的选定标准确定，并履行了股东（大）会或董事会审议程序；公司的股权激励对象均为符合条件的公司员工，激励对象的出资来源于自有资金，其所持份额不存在代持或其他利益安排；截至本审核问询函回复出具日，公司股权激励实施过程中不存在纠纷，本次股权激励计划已实施完毕，不存在预留份额及其他授予计划。

(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

1、核查程序

(1) 获取并查阅公司自设立以来的工商资料、历次增资、股权变动的相关文件（包括三会文件、股权转让协议、投资协议及补充协议、资金流水凭证、验资报告等），核查公司历次增资、股权转让的真实性及合规性；

(2) 对公司直接股东（包括历史股东）及间接股东执行访谈确权程序，了解公司历次增资、股权转让的原因、资金来源及定价依据，并确认是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排以及是否存在任何现时纠纷或潜在纠纷，并取得相关股东出具的确认函；

(3) 对公司历史上存在股权代持的相关方（不含黎爱玲和周思杰）执行访谈确权程序，了解相关股权代持行为发生的背景及原因，核查相关股权代持行为是否真实、有效以及是否存在现时纠纷或潜在纠纷情况；

(4) 获取公司设立以来历次现金分红明细，将公司设立以来历次分红资金的去向与公司历史上经穿透后（代持还原后）的最终自然人股东持股情况进行交叉比对，验证相关股权代持行为的真实性；

(5) 获取公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人、持股5%以上的自然人股东出资前后3个月的资金流水，核查相关股东的出资来源以及是否存在股权代持情况；

(6) 查询全国企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、人民法院诉讼资产网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询、12309中国检察网、中国执行信息公开网等网站，核查公司股权是否涉及诉讼、仲裁或任何争议、纠纷情形。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

(1) 公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人、持股 5% 以上的自然人股东出资前后 3 个月的水流不存在异常情况；

(2) 除公司已披露的股权代持情形外，公司不存在其他未披露的股权代持情形，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

公司历次股本演变的背景原因、入股价格及资金来源等情况如下：

序号	时间	具体事项	出资方/转让方/增资方	受让方	转让价格/增资价格(元/注册资本、元/股)	背景原因	作价依据	资金来源
1	2011年1月, 公司设立	程天乐、刘贵忠、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰共同设立尚睿有限, 注册资本为50.00万元。	程天乐、刘贵忠、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰	-	1.00	各股东看好跨境电商行业发展前景, 共同投资设立尚睿有限。	-	自有资金
2	2012年7月, 尚睿有限第一次增资	尚睿有限注册资本由50.00万元增加至500.00万元, 新增注册资本由全体股东按各自出资比例认缴。	程天乐、刘贵忠、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰	-	1.00	公司经营发展需要。	-	自有资金
3	2013年5月, 尚睿有限第一次股权转让	(1) 程天乐将其持有的尚睿有限78.95万元、5.70万元、3.42万元、3.42万元、3.13万元出资额分别转让给徐进、辛永宏、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰; (2) 刘贵忠将其持有的尚睿有限108.30万元出资额转让给辛永宏。	程天乐	徐进、辛永宏、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰	按实缴出资额转让	股权代持还原。	-	未实际支付价款
			刘贵忠	辛永宏	按实缴出资额转让	股权代持还原。	-	未实际支付价款
4	2014年11月, 尚睿有限第二次增资	尚睿有限注册资本由500.00万元增加至1,000.00万元, 新增注册资本由全体股东按各自出资比例认缴。	程天乐、辛永宏、徐进、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰	-	1.00	公司经营发展需要。	-	自有资金
5	2015年9月, 尚睿有限第二次股权转让	(1) 辛永宏、徐进、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰将其持有的尚睿有限22.30万元、15.47万元、13.40万元、13.40万元、12.28万元、5.58万元出资额转让给程天乐, 转让价款分别为74.82万元、51.92万元、44.97万元、44.97万元、41.26万元和18.75万元; (2) 辛永宏、徐进、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰将其持有尚睿有限88.54万元、61.31万元、53.13万元、53.13万元、	辛永宏、徐进、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰	程天乐	3.36	为加强程天乐对公司的控制权, 经全体股东协商一致转让股权。	各方协商定价。	自有资金
			辛永宏、徐进、黎爱玲、杨思琳、李智华、周思杰	东莞班夫	1.00	股权架构调整, 前述股东将所持的尚睿有限部分股权由直接持股调整为间接持股。	-	未实际支付价款

		48.72万元和22.16万元平价转让给东莞班夫。						
6	2016年2月，尚睿有限第三次股权转让	(1) 辛永宏将其持有的尚睿有限117.16万元出资额平价转让给刘贵忠； (2) 黎爱玲将其持有的尚睿有限70.31万元出资额平价转让给徐进； (3) 周思杰将其持有的尚睿有限29.32万元出资额平价转让给李玮。	辛永宏	刘贵忠	1.00	股权代持。	-	未实际支付价款
			黎爱玲	徐进			-	未实际支付价款
			周思杰	李玮	1.00	周思杰拟退出尚睿有限	各方协商定价。	未实际支付价款
7	2016年6月，尚睿有限第四次股权转让	徐进和程天乐分别将其各自持有的尚睿有限151.43万元、28.57万元出资额平价转让给松湖投资。	徐进、程天乐	松湖投资	1.00	徐进拟退出尚睿有限，并拟通过松湖投资一次性转让其所持有的尚睿有限全部股权，因此徐进将其在公司控股股东东莞班夫层面持有的68.37万元出资额与程天乐持有的尚睿有限28.57万元出资额进行等价置换。	-	未实际支付价款
8	2016年8月，尚睿有限第五次股权转让	松湖投资将其持有的尚睿有限180.00万元出资额转让给宁波悠仙，转让价款为1,440.00万元。	松湖投资	宁波悠仙	8.00	黎爱玲、徐进通过松湖投资共同退出尚睿有限。	双方协商定价，按投后估值0.80亿进行定价。	自有资金
9	2016年9月，尚睿有限第六次股权转让	宁波悠仙将其持有的尚睿有限180.00万元出资额转让给东莞尚悦，转让价款为2,160.00万元。	宁波悠仙	东莞尚悦	12.00	外部投资人看好跨境电商行业发展前景，因此投资入股。	双方协商定价，按投后估值1.20亿进行定价。	自有资金
10	2017年1月，尚睿有限第七次股权转让	杨思琳将其持有的尚睿有限70.31万元出资额平价转让给傅洪浪。	杨思琳	傅洪浪	1.00	股权代持。	-	未实际支付价款
11	2019年10月，尚睿有限第三次增资和第八次股权转让	(1) 注册资本由1,000万元增加至1,052.63万元，新增注册资本由东莞云之睿认缴，东莞云之睿以其对尚睿有限的债权1,118.00	东莞云之睿	-	21.24	外部投资人看好跨境电商行业发展前景，因此决定将债权转换为股权	双方协商定价，按投后估值2.24亿进行定价。	自有资金

		万元认缴新增注册资本52.63万元，溢价部分1,065.37万元计入资本公积； (2) 刘贵忠将其持有的尚睿有限117.16万元出资额平价转让给辛雅范。	刘贵忠	辛雅范	1.00	本次股权转让系辛永宏调整代持方，由委托其姐夫刘贵忠代持调整为委托其姐姐辛雅范代为持有尚睿有限股权。	-	未实际支付价款
12	2019年11月，尚睿有限第九次股权转让	辛雅范将其持有的尚睿有限117.16万元出资额平价转让给辛永宏。	辛雅范	辛永宏	1.00	股权代持还原。	-	未实际支付价款
13	2020年11月，尚睿有限第十次股权转让	傅洪浪将其持有的尚睿有限2.82万元出资额转让给程天乐，转让价款为74.95万元。	傅洪浪	程天乐	26.60	杨思琳拟减持部分尚睿有限的股权，并授意傅洪浪代为转让。	双方协商定价，按投后估值2.80亿进行定价。	自有资金
14	2021年3月，尚睿有限第十一次股权转让	傅洪浪将其持有的尚睿有限2.11万元、2.11万元和1.05万元出资额分别转让给王文辉、马锋和袁陈杰，转让价款分别为56.00万元、56.00万元和28.00万元。	傅洪浪	王文辉、马锋、袁陈杰	26.60	杨思琳拟减持部分尚睿有限的股权，并授意傅洪浪代为转让。	双方协商定价，按投后估值2.80亿进行定价。	自有资金
15	2021年3月，尚睿有限第四次增资	尚睿有限注册资本由1,052.63万元增加至1,078.52万元，新增注册资本由东莞尚世认缴。东莞尚世以货币形式出资720.00万元认缴新增的注册资本25.88万元，溢价部分694.12万元计入资本公积。	东莞尚世	-	27.82	公司实施员工股权激励。	双方协商定价，按投后估值3.00亿进行定价。	自有资金
16	2021年7月，公司整体变更为股份有限公司	尚睿有限以截至2021年3月31日的账面净资产8,210.13万元折股，其中5,078.52万元折为5,078.52万股，每股面值1元，净资产超过股本部分的3,131.61万元计入资本公积。	东莞班夫、程天乐、东莞尚悦、辛永宏、李智华、傅洪浪、东莞云之睿、李玮、东莞尚世、马锋、王文辉、袁陈杰	-	-	公司整体变更为股份有限公司	-	资本公积
17	2022年1月，尚睿科技第一次增资	尚睿科技注册资本由5,078.52万元增加至5,290.12万元，新增注册资本由苏州远海认缴。苏州远海以货币形式出资5,000.00万元	苏州远海	-	23.63	外部投资人看好跨境电商行业发展前景，因此投资入股。	双方协商定价，按投后	自有资金

		认缴新增的注册资本211.60万元，溢价部分4,788.40万元计入资本公积。					估值12.50亿进行定价。	
18	2022年7月，尚睿科技第一次股权转让	傅洪浪将其持有的尚睿科技5.54%股权以1元转让给杨思琳。	傅洪浪	杨思琳	名义价格1元	股权代持还原。	-	未实际支付价款
19	2023年7月，尚睿科技第二次股权转让	辛永宏将其持有的尚睿科技2.25%和1.75%股权无偿转让给辛诚、谭洪艳。	辛永宏	辛诚	无偿	家庭财产内部分配。	-	不涉及支付价款
				谭洪艳	无偿		-	不涉及支付价款

如上表所示，公司历史沿革中存在的股权代持行为及还原情况请参见本题之“二、说明历次股权代持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议，涉及股权转让款的支付情况及其合理性；···”之“（一）说明历次股权代持发生、还原或解除时是否均签订相关股权代持协议，涉及股权转让款的支付情况及其合理性”的相关内容。

主办券商及律师针对公司股权代持事项的核查情况请参见本题之“七、请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；···”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···”的相关内容。

经核查，主办券商和律师认为，公司历史沿革中存在的股权代持行为均已还原，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送问题。

（四）说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

主办券商及律师针对公司股权代持及股权明晰事项的核查情况请参见本题之“七、请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；···”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···”的相关内容。

经核查，主办券商及律师认为，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

7. 关于特殊投资条款。

根据申报文件，苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿与公司及其他股东签订的特殊投资条款中，除新回购权条款可触发生效以外，其他特殊权利条款在申请挂牌以及挂牌期间均不可恢复效力。

请公司：（1）以列表形式分类梳理现行有效的、未来可能生效或恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、权利主体、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）说明若回购条款生效，回购方所承担的具体义务，结合回购条款触发风险、回购金额、回购方各类资产情况等，说明触发回购条款时回购方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，回购条款触发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。（3）说明相关主体签订的有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议是否真实有效；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、未来可能生效或恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、权利主体、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、未来可能生效或恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、权利主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容

1、现行有效的特殊投资条款

公司及其实际控制人程天乐、彼时公司全体股东与苏州远海于2021年12月9日签署的《尚睿科技股份有限公司之股东协议》以及后续签署的补充协议（以下合称“《股东协议》”）中约定了苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿（以下合称“投资人”）享有特殊投资条款，包括公司治理约定（包含苏州远海的董事委派权、苏州远海、东莞尚悦的股东一票否决权等）、优先认购权、股份转让限制、优先购买权、共售权、领售权、回购权、反稀释权、优先清算权、信息权和检查权以及苏州远海享有最优惠权（以下合称“特殊股东权利”），其中回购权的回购主体为公司以及公司实际控制人程天乐、董事王文辉。

2024年12月6日，投资人与公司及公司其他股东签署《尚睿科技股份有限公司之股东协议的补充协议二》（以下简称“《补充协议（二）》”），约定《股东协议》以及补充协议中约定的公司治理、优先认购权、股份转让限制、优先购买权、共同出售权、领售权、回购权、反稀释权、优先清算权、信息权和检查权及最优惠权等一切投资人享有的特殊股东权利之相关约定均解除并终止执行，对协议各方均不再具有法律约束力，该等特殊股东权利及特殊投资条款视为自始不存在。

因此，《补充协议（二）》签署后，投资人与公司及其股东之间已不存在现行有效的特殊投资条款。

2、未来可能生效或恢复效力的特殊投资条款，包括但不限于签署主体、权利主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容

截至本审核问询函回复出具日，投资人与公司及公司其他股东签署的《补充协议（二）》中存在未来可能生效或恢复效力的特殊投资条款，具体情况如下：

权利	签署主体	权利主体	义务主体	主要内容	触发条件	是否触发
公司治理条款之董事委派权		苏州远海	公司	苏州远海有权向公司委派1名董事。		否
公司治理条款之一票否决权	公司、程天乐、王文辉、马锋、辛永宏、李智华、杨思琳、李玮、袁陈杰、辛诚、谭洪艳、东莞班夫、东莞尚悦、东莞云之睿、东莞尚世、苏州远海	苏州远海、东莞尚悦	公司	<p>公司实现合格上市之前，未经苏州远海及东莞尚悦的同意，不得实施以下的重大事项：</p> <p>(1) 终止或改变公司及其子公司（以下合称“集团公司”）所从事的主要业务；</p> <p>(2) 进行集团公司合并、分立、重组、解散、清算、控制权变更等交易；</p> <p>(3) 将集团公司全部或大部分业务、商誉、知识产权或资产出售，对外授权/许可或进行其他处理；</p> <p>(4) 增加注册资本，或增加、发行、分派或授予任何股份、发行任何可转换证券或任何股份认购权证、期权等可能导致将来造成本轮投资人在集团公司的持股比例被稀释的行为；减少注册资本，或减少、取消、购买或赎回集团公司已授权或已发行的股份；</p> <p>(5) 修改公司章程；调整已发行股权的类别或权利，或更改或调整苏州远海的各项权利；</p> <p>(6) 审议批准集团公司的利润分配方案和弥补亏损方案；以任何形式进行的分红；</p> <p>(7) 改变董事会席位，或对董事长、首席执行官、总裁、首席财务官进行任命或更换；</p> <p>(8) 修改之前采用的会计准则及会计政策或改变财务年度，但该等修改是因为集团公司所适用的由财政部颁布的会计准则及会计政策发生变化导致的除外；</p> <p>(9) 关联交易，包括但不限于直接或间接为集团公司的任何董事或股东债务提供任何担保、补偿或保证；</p> <p>(10) 集团公司从银行或其他金融机构取得贸易贷款、进行任何借贷或取得任何金融贷款工具用于正常业务经营以外的用途；</p>	<p>公司治理条款、优先认购权、股份转让限制、优先购买权、共同出售权、领售权、反稀释权、优先清算权、信息权和检查权及最优惠权将在以下任一情形发生时自动恢复完整效力，投资人重新享有上述特殊权利即如同未曾被终止过：</p> <p>(1) 公司于《补充协议（二）》签署日后4个月内未向全国股转公司提交本次挂牌申请或放弃本次挂牌；</p> <p>(2) 公司本次挂牌相关申报材料被审核机构不予受理、终止审核、不予通过或公司主动撤回挂牌申请时；</p> <p>(3) 公司股票终止在全国股转系统挂牌时；</p> <p>(4) 主办券商撤回对公司的挂牌推荐；</p> <p>(5) 发生其他导致公司股票最终未能在全国股转系统挂牌的情形。</p>	否

				<p>(11) 进行任何单笔或累计超过目标公司最近一期经审计的净资产10%及以上的对外股权投资、集团公司正常业务经营外的交易或支出；</p> <p>(12) 转让、出售或以其他方式获得或处置任何单笔或累计超过公司最近一期经审计的净资产10%及以上的资产；</p> <p>(13) 直接或间接放弃或稀释集团公司在其任何下属机构中的利益；</p> <p>(14) 批准任何下属机构的股权（份）转让。</p>	
优先认购权		苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	公司	<p>公司实现合格上市前，投资人有权（但无义务）以同等条件按其届时在目标公司的持股比例优先于其他股东认购公司新发行的股份或其他证券（不包括公司依法实施股权激励计划而增发的股份）。</p> <p>如果任一投资人放弃行使优先认购权，则其他行使了优先认购权的投资人有权以同等条件按其在投资人之间的相对持股比例认购被放弃认购的全部或部分新发行股份。</p>	否
股份转让限制		苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	程天乐、王文辉、东莞尚世、胡萌、马锋（以下合称“受限方”）、公司	<p>在公司实现合格上市前，未经投资人事先书面同意，受限方不得实施以下任何行为：</p> <p>(1) 直接或者间接转让、出售、赠与、质押或以其他方式处置其直接或间接持有或控制的公司股份，或在其上设置任何权利负担；</p> <p>(2) 签署转移受限人直接或者间接持有或控制的公司全部或部分经济利益和风险的任何股份安排协议或类似协议；</p> <p>或(3) 公布进行或实施上述第(1)或第(2)项所述的任何该等交易的任何意向。</p> <p>受限方违反前述约定而转让公司股份的行为无效，公司同意不会为受限方违反约定而进行的股份转让办理任何程序或登记，亦不会将该等转让中的受让方视为股东。</p>	否

优先购买权	苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	除投资人外的公司其他股东（以下合称“非投资人股东”）	<p>投资人有权以同等条件以其届时在全体投资人中的相对持股比例优先于非投资人股东及预期买方购买非投资人股东拟出售的公司股份。</p> <p>如果任一投资人没有完全行使优先购买权，则其他行使了优先购买权的投资人有权以同等条件按其在全体投资人中的相对持股比例购买未被投资人行使优先购买权的转让股份。</p>	否
共同出售权	苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	非投资人股东	<p>如投资人未行使优先购买权，则任一投资人有权（但没有义务）在优先购买权行权期限届满后的20个工作日内选择按照同样的价格和条件与非投资人股东共同出售公司股份。</p> <p>如买方拒绝购买全部或部分投资人共售的股份，则非投资人股东不得将其股份转让给买方，除非投资人股东按照同样的价格和条件购买投资人拟共售的公司股份。</p>	否
领售权	苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	公司、除苏州远海外的其他股东	<p>公司实现合格上市前，如果第三方希望按不低于人民币40亿元收购的整体估值收购全部或大部分公司资产、业务和/或股份或进行控制权变更交易（以下合称“整体出售”），且苏州远海同意整体出售，则苏州远海有权要求公司及其他股东同意并配合完成前述整体出售。若届时该等整体出售为股权出售且第三方仅购买公司的部分股份，苏州远海及东莞尚悦有权优先于公司其他股东转让其所持公司股份。</p> <p>如果任何股东不同意进行整体出售，导致投资人未能实现退出，则该等股东应按照与第三方收购相同的条款和条件收购投资人拟转让的全部股份。</p>	否
反稀释权	苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	公司、程天乐、王文辉	<p>投资人投资公司交割日后公司进行增资扩股的价格不得低于各投资人的增资价格，否则，各投资人有权要求对投资价格进行调整，重新计算该投资人应获得的公司的股份数，并有权要求公司以零对价或法律允许的最低价格向该投资人发行新股、或要求程天乐、王文辉以零对价或法律允许的最低价格向投资人转让一</p>	否

				定数量的股份，以使投资人就其所持公司股份的成本价不高于新股发行价格。	
优先清算权		苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	公司、程天乐、王文辉	<p>公司清算、解散、破产、终止或被吊销营业执照，或发生（1）合并、分立或股份出售导致公司控制权变更；或（2）公司的全部或绝大部分资产出售，或对外授权公司全部或实质上全部的知识产权；（3）公司或程天乐、王文辉未能履行或完全履行回购义务等视同清算事件时，公司依法支付相关费用后，应按照以下方案和顺序进行分配：</p> <p>（1）苏州远海有权优先其他股东取得分配额：苏州远海届时持有的公司股份对应的投资款及按照年化10%单例计算的利息，以及已确定分配但尚未实施的分红及其利息（如有）。</p> <p>（2）在苏州远海及东莞尚悦的清算优先额分配完毕后，剩余清算所得将按股权比例在所有股东之间进行分配。</p> <p>程天乐、王文辉应采取一切合法措施，确保苏州远海根据上述约定获得相应的清算财产。若届时各方未能按照上述约定分配公司可分配清算财产，则获得超过上述约定应分配金额的程天乐、王文辉应在收到法定清算金额后将清算所得赠予投资人的方式进行再次分配，确保苏州远海分得的金额与按照上述约定进行分配的结果一致。</p>	否
信息权和检查权		苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	公司、程天乐、王文辉	<p>只要投资人在公司仍持有股份，公司、程天乐、王文辉应向投资人履行以下信息披露义务：</p> <p>（1）在每个会计年度结束后的90个自然日内，向投资人提交集团公司年度合并审计报告和财务报表。</p> <p>（2）在每个会计月度结束后的30个自然日内，向投资人提交集团公司月度管理报表、业务数据、经营分析等相关数据及每一亚马逊自营店铺的经营状况表。</p>	否

				<p>(3) 在每个会计年度结束前的30个自然日之前, 提交经公司股东大会审议通过的下一年度的集团公司年度合并预算。</p> <p>(4) 及时向投资人通知可能对集团公司造成重大义务或产生重大不利影响的事项。</p> <p>投资人有权在不影响集团公司正常运营的情况下, 询问公司的运营情况, 检查集团公司的报表、账簿、场地和设施。</p>		
最优惠权		苏州远海	公司、程天乐、王文辉	如果公司或者程天乐、王文辉在给予第三方比苏州远海更优惠的投资条件, 苏州远海将自动无条件的获得该等更优惠的条件。	否	
回购权		苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿	程天乐	投资人有权在任一回购事项发生之日起2年内要求程天乐回购其所持公司股份, 如任一回购事项发生时, 本回购条款尚未生效导致投资人无法行使回购权的, 则投资人有权在本回购条款生效之日起2年内要求程天乐回购其所持公司股份。	<p>(1) 回购条款生效要件:</p> <p>①公司于2024年12月6日后4个月届满时仍未向全国股转公司提交本次挂牌申请;</p> <p>②公司本次挂牌申报材料未被受理、终止审核、不予通过或公司主动撤回挂牌申请时;</p> <p>③公司股票终止在全国股转系统挂牌时;</p> <p>④主办券商撤回对公司的挂牌推荐;</p> <p>⑤发生其他导致公司股票未在全国股转挂牌的情形;</p> <p>⑥目标公司于全国股转系统挂牌后12个月届满时仍未提交境内首次公开发行股票并上市(下称“IPO”)申请或IPO申请未被受理的;</p> <p>⑦该等IPO申请被撤回、终止审查或否决的;</p> <p>⑧上市保荐人撤回对公司IPO的保荐;</p> <p>⑨公司股票未成功在境内证券交易所上市交易;</p> <p>⑩公司未能实现合格IPO的其他情形, 则下述新回购条款自动生效。</p>	否

					<p>(2) 回购条款触发条件： 如发生下列情形之一的，任一投资人有权要求程天乐回购其所持全部或部分公司股份：</p> <p>①公司未能于2025年12月31日之前实现合格上市或公司已满足发行上市条件但其他股东不赞成公司IPO；</p> <p>②公司实际控制人变更；</p> <p>③公司主营业务发生重大变化；</p> <p>④发生公司前一年度销售金额排名前十的自营店铺中的两个店铺在电商自营平台上因为违反平台规则被关店、封店或采取其他同等措施时间超过三个月及以上、相关业务资质被取消等业务风险；</p> <p>⑤公司和/或创始股东严重违反交易文件的规定；</p> <p>⑥公司其他股东要求行使回购权。</p>	
--	--	--	--	--	---	--

如上表所示，《补充协议（二）》签署后，除了公司作为回购主体的回购权外，投资人拥有的其他特殊投资条款在特定情形下可以自动恢复完整效力。

综上所述，《补充协议（二）》签署后，投资人与公司及其股东之间已不存在现行有效的特殊投资条款，除了公司作为回购主体的回购权外，投资人拥有的其他特殊投资条款在特定情形下可以自动恢复完整效力。

（二）是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定及是否应当予以清理

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”的相关要求：“投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（四）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；（五）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；（六）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；（七）触发条件与公司市值挂钩；（八）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。”

截至本审核问询函回复出具日，投资人与公司及其股东约定的特殊股东权利均已解除并终止执行，公司未作为特殊投资条款的义务或责任主体，亦不存在限制公司融资、权益分派、直接派驻董事及一票否决权等情况，未损害公司及其他股东合法权益，未违反《公司章程》相关规定及《公司法》《证券法》等法律法规规定，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，无需予以清理。

二、说明若回购条款生效，回购方所承担的具体义务，结合回购条款触发风险、回购金额、回购方各类资产情况等，说明触发回购条款时回购方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，回购条款触发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

（一）说明若回购条款生效，回购方所承担的具体义务

若《补充协议（二）》中约定的回购条款生效且被触发，公司实际控制人程天乐需根据回购权利人苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿的要求，回购上述投资人所持公司全部或部分的股份。

(二) 结合回购条款触发风险、回购金额、回购方各类资产情况等，说明触发回购条款时回购方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，回购条款触发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

1、结合回购条款触发风险、回购金额、回购方各类资产情况等，说明触发回购条款时回购方是否具备充分履约能力

(1) 回购条款触发风险

根据《补充协议（二）》的约定，回购条款触发的具体条件及风险情况如下：

项目	回购条款	触发风险
回购条款生效要件	①公司于2024年12月6日后4个月届满时仍未向全国股转公司提交本次挂牌申请；	公司已向全国股份转让系统提交挂牌申请，并于2024年12月30日获得受理，目前公司处于审核问询函回复阶段，截至本审核问询函回复出具日，回购条款关于全国股转系统挂牌阶段及IPO阶段的生效要件均暂未触发。
	②公司本次挂牌申报材料未被受理、终止审核、不予通过或公司主动撤回挂牌申请时；	
	③公司股票终止在全国股转系统挂牌时；	
	④主办券商撤回对公司的挂牌推荐；	
	⑤发生其他导致公司股票未在全国股转挂牌的情形；	
	⑥目标公司于全国股转系统挂牌后12个月届满时仍未提交境内首次公开发行股票并上市申请或IPO申请未被受理的；	
	⑦该等IPO申请被撤回、终止审查或否决的；	
	⑧上市保荐人撤回对公司IPO的保荐；	
	⑨公司股票未成功在境内证券交易所上市交易；	
	⑩公司未能实现合格IPO的其他情形，则下述新回购条款自动生效。	
回购条款触发条件	①公司未能在2025年12月31日之前实现合格上市或公司已满足发行上市条件但其他股东不赞成公司IPO；	截至本审核问询函回复出具日，公司实际控制人未发生变更，公司主营业务未发生重大变化，公司主要自营店铺未违反平台规则被关店、封店或采取其他同等措施时间超过三个月及以上、相关业务资质被取消等，公司和/或创始股东未严重违反交易文件的规定，公司其他股东未要求行使回购权，因
	②公司实际控制人变更；	
	③公司主营业务发生重大变化；	
	④发生公司前一年度销售金额排名前十的自营店铺中的两个店铺在电商自营平台上因为违反平台规则被关店、封店或采取其他同等措施时间超过三个月及以上、相关业务资质被取消等业务风险；	
	⑤公司和/或创始股东严重违反交易文件的规定；	

	⑥公司其他股东要求行使回购权。	此回购条款约定的触发条件均未触发。
--	-----------------	-------------------

如上表所示，截至本审核问询函回复出具日，《补充协议（二）》约定的回购条款均暂未触发。

（2）回购金额

投资人与公司实际控制人程天乐之间约定的回购权触发条件请参见本题之“（一）以列表形式分类梳理现行有效的、未来可能生效或恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、权利主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容”的相关内容。

根据《补充协议（二）》的约定，投资人有权在任一回购事项发生之日起2年内要求程天乐回购其所持公司股份，如任一回购事项发生时，本回购条款尚未生效导致投资人无法行使回购权的，则投资人有权在本回购条款生效之日起2年内要求程天乐回购其所持公司股份，回购价格包含：①投资人为获得要求回购的股份而支付的相应投资款金额及按照年化利率10%单利计算的利息（东莞尚悦的回购价格为投资款金额及年化利率12%复利计算的利息），计息日期自投资人实际支付相应投资款之日起算，至该投资人收到全部回购价款之日止；②投资人为获得要求回购的股份届时已宣布但尚未分配的股息和红利。程天乐应于投资人提出书面回购要求后30个工作日内履行回购义务并向投资人支付全部回购价款。

假设公司未能在2025年12月31日之前实现合格上市或公司已满足发行上市条件但其他股东不赞成公司IPO，在上述回购事项触发后投资人能够行使回购权的最长期限2年内的最后一日（即2027年12月31日，以下简称“回购付款日”）要求回购义务人程天乐履行全部回购义务，程天乐于当日支付全部回购价款，则程天乐可能承担的回购金额具体如下：

单位：万元、日

股东名称	支付投资款时间	支付投资款	间隔天数	所需支付利息	本息合计
东莞尚悦	2016.10.10	1,480.00	4,099	3,906.79	5,386.79
	2016.11.04	680.00	4,074	1,775.30	2,455.30

东莞云之睿	2019.08.31	1,118.00	3,044	932.38	2,050.38
苏州远海	2021.12.15	5,000.00	2,207	3,023.29	8,023.29
合计		8,278.00	-	9,637.76	17,915.76

如上表所示，《补充协议（二）》中约定的回购条款触发后，程天乐可能承担的最高回购金额为17,915.76万元。

（3）回购方的各类资产情况

截至本审核问询函回复出具日，回购方程天乐的各类资产情况如下：

序号	资产类型	资产情况
1	股权资产价值情况	公司最近一次资产评估价值（2024年11月）为125,744.09万元。截至本审核问询函回复出具日，程天乐直接、间接持有公司35.32%的股份，如按照公司最近一次资产评估价值计算，程天乐所持公司股份的对应估值约为44,416.01万元，按前述估值计算，程天乐转让14.25%的股份，即可完全覆盖回购金额，同时回购导致程天乐增加的持股比例为24.70%，回购完成后，程天乐仍直接、间接持有公司45.77%股权。
2	工资薪金收入	程天乐多年来一直专注于公司的发展，具有稳定的工资及奖金收入来源，个人财务状况良好。
3	公司分红收入	公司报告期内共进行3次现金分红，合计分红5,000万元（含税），程天乐共取得分红款1,766.12万元。
4	房产	根据安居客（ dg.anjoke.com ）、房天下（ dg.esf.fang.com ）公布的最新在售房源均价，程天乐所持房产市场价值约为816.09万元。

由上表可知，程天乐拥有的各类资产价值足以支付回购投资人苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿所持公司全部股份所对应的价款。

此外，根据程天乐的个人征信报告，并通过查询中国裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网等网站，截至本审核问询函回复出具日，程天乐的资信状况良好，不存在逾期未偿还的大额负债情况。

（4）说明触发回购条款时回购方是否具备充分履约能力

结合前文对回购条款触发风险、回购金额、回购方各类资产情况的分析，若回购条款触发，程天乐具备较为充分履约能力，公司已在公开转让说明书中对实际控制人面临的回购风险作出重大风险提示。

2、回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购条款触发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

投资人所涉及的回购义务主体为程天乐，不存在其他主体，因此不存在回购方内部就回购金额承担作出约定的情形。

截至本审核问询函回复出具日，程天乐直接及间接持有公司35.32%的股份，鉴于程天乐具备相应的履约能力，若回购条款触发，程天乐将按照约定价格回购投资人持有的公司股份。程天乐可以通过股权转让、股权融资、利润分配、房产变现等方式筹集资金，假设2027年12月31日触发回购条款，程天乐全部以转让公司股权的方式筹集资金，按照公司最近一次资产评估价值（2024年11月）125,744.09万元为依据，所需转让的股权比例为14.25%，回购增加的持股比例为24.70%。回购完成后，程天乐仍直接及间接持有公司45.77%股权，不会对公司控制权的稳定性、程天乐的任职资格构成重大不利影响。

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，不会对公司治理及持续经营构成重大不利影响。

综上所述，截至本审核问询函回复出具日，《补充协议（二）》约定的回购条款暂未触发；若回购条款触发，公司实际控制人程天乐具备较为充分的履约能力，不会对公司控制权的稳定性、程天乐的任职资格、公司治理及持续经营产生重大不利影响。

三、说明相关主体签订的有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议是否真实有效；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

（一）说明相关主体签订的有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议是否真实有效

投资人与公司及公司其他股东签署的《补充协议（二）》涉及终止《股东协议》约定的特殊投资条款。根据《补充协议（二）》的约定，为进一步保证

公司股权及经营的稳定性、公司股权结构的清晰性，协议各方在平等互利、协商一致的基础上，根据公平、公正、合理的原则，就终止《股东协议》及其补充协议中相关特殊投资条款事宜达成《补充协议（二）》。《补充协议（二）》经各方签字盖章之日起生效，作为《股东协议》及其补充协议不可分割的组成部分，与《股东协议》及其补充协议具有同等法律效力，对于《补充协议（二）》未予终止或调整的相关事宜，仍按《股东协议》及其补充协议的约定执行，对于《股东协议》及其补充协议不一致之处，以《补充协议（二）》的约定为准。

综上所述，《补充协议（二）》已于2024年12月6日经协议各方签字盖章而正式发生法律效力，系协议各方的真实意思表示，未违反法律的强制性规定，真实有效。

（二）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

已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况请参见本题之“一、以列表形式分类梳理现行有效的、未来可能生效或恢复效力的全部特殊投资条款，···”之“（一）以列表形式分类梳理现行有效的、未来可能生效或恢复效力的全部特殊投资条款，···”的相关内容。

投资人持股期间未实际行使过《股东协议》及其补充协议中约定的特殊权利条款，投资人及公司、回购义务人程天乐、曾经的回购义务人王文辉在有关特殊投资条款的相关协议履行及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，未对公司经营产生不利影响。

综上所述，公司及其全体股东不存在已履行完毕的特殊投资条款，已终止的特殊投资条款在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，不会对公司经营产生不利影响。

【中介机构回复】：

四、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

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、（1）获取并查阅公司自设立以来的工商资料、历次增资、股权变动的相关文件（包括三会文件、股权转让协议、投资协议及补充协议、资金流水凭证、验资报告等），核查公司历次增资、股权转让签署的协议中是否涉及对赌等特殊投资条款；（2）获取并查阅苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿与公司及其他股东签署的《补充协议（二）》，核查公司历史上存在的特殊股东权利是否均已终止，是否还存在现行有效的或未来可能生效或恢复效力的特殊投资条款，并据此判断是否满足《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定；

2、（1）根据《补充协议（二）》的约定，极限测算如果回购方触发回购条款可能需要承担的回购金额情况，并据此分析判断回购条款触发是否会影响公司控制权的稳定性，是否会对相关义务主体的任职资格以及其他公司治理、经营事项产生负面影响；（2）获取并查阅公司实际控制人程天乐的个人征信报告、名下房产权属证书、报告期内的个人银行流水等资料，并查询中国裁判文书网、信用中国、中国执行信息公开网等网站，了解公司实际控制人程天乐的资信状况，核查是否存在逾期未偿还的大额负债，是否具备回购履约能力；

3、查询全国企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、人民法院诉讼资产网、人民法院公告网、全国法院被执行人信息查询、12309中国检察网、中国执行信息公开网等网站，核查公司及其他股东是否存在因特殊投资条款的履行或解除而与苏州远海、东莞尚悦、东莞云之睿发生诉讼、仲裁或任何争议、纠纷的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、《补充协议（二）》签署后，投资人与公司及其股东之间已不存在现行有效的特殊投资条款，除了公司作为回购主体的回购权外，投资人拥有的其他特殊投资条款在特定情形下可以自动恢复完整效力；截至本审核问询函回复出

具日，投资人与公司及其股东约定的特殊股东权利均已解除并终止执行，公司未作为特殊投资条款的义务或责任主体，亦不存在限制公司融资、权益分派、直接派驻董事及一票否决权等情况，未损害公司及其他股东合法权益，未违反《公司章程》相关规定及《公司法》《证券法》等法律法规规定，符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定，无需予以清理；

2、截至本审核问询函回复出具日，《补充协议（二）》约定的回购条款暂未触发；若回购条款触发，公司实际控制人程天乐具备较为充分的履约能力，不会对公司控制权的稳定性、程天乐的任职资格、公司治理及持续经营产生重大不利影响；

3、《补充协议（二）》已于2024年12月6日经协议各方签字盖章而正式发生法律效力，系协议各方的真实意思表示，未违反法律的强制性规定，真实有效；公司及其全体股东不存在已履行完毕的特殊投资条款，已终止的特殊投资条款在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，不会对公司经营产生不利影响。

8. 关于其他事项。

（1）关于知识产权。根据申报文件，美国纳斯达克上市公司 CRICUT 于 2024 年 10 月对公司提起专利诉讼，同时请求美国国际贸易委员会针对公司涉诉产品发起 337 专利侵权调查并颁发有限排除令及禁售令；公司及子公司与昆山瑞昱川机电有限公司、马庆坚等主体之间存在共有专利。请公司说明：①相关专利诉讼的背景原因、进展等具体情况，量化分析诉讼所涉专利在业务中的应用情况，所涉专利对公司收入及利润的贡献度；公司产品是否存在侵犯他人专利的风险，诉讼结果是否影响公司专利的权属，是否存在被要求停止使用的风险，是否影响公司与主要客户或供应商合作，是否会对公司生产经营产生重大不利影响，公司的整改措施及有效性。②公司及子公司与昆山瑞昱川机电有限公司、马庆坚等主体之间共有专利的形成背景，共有方之间关于相关专利所有及使用的具体约定，是否存在纠纷或潜在争议。③盛戈歆等核心技术人员、胡萌等董监高与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司

现有核心技术的来源，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】：

一、相关专利诉讼的背景原因、进展等具体情况，量化分析诉讼所涉专利在业务中的应用情况，所涉专利对公司收入及利润的贡献度；公司产品是否存在侵犯他人专利的风险，诉讼结果是否影响公司专利的权属，是否存在被要求停止使用的风险，是否影响公司与主要客户或供应商合作，是否会对公司生产经营产生重大不利影响，公司的整改措施及有效性

（一）相关专利诉讼的背景原因、进展等具体情况
相关专利诉讼的背景原因、进展等具体情况，量化分析诉讼所涉专利在业务中的应用情况，所涉专利对公司收入及利润的贡献度

1、专利诉讼及337调查的背景原因、进展等具体情况

（1）专利诉讼及337调查的背景原因

2024年10月4日，美国纳斯达克上市公司CRICUT在美国犹他州地区法院对公司提起专利侵权诉讼，指控公司“OFFNOVA”品牌项下的三款产品OffNova Impression Heat Press、OffNova Impression 2 Smart Heat Press和OffNova Impression comma Mini Heat Press（以下简称“涉诉产品”）涉嫌侵犯其专利权（专利号分别为11,208,758号、11,905,646号、D893,563号、D910,724号、D926,237号），要求公司停止销售涉诉产品并支付所谓侵权行为对其造成的损失及律师费。

CRICUT在对公司提起专利诉讼的同时，亦请求美国国际贸易委员会（即U.S. International Trade Commission，以下简称“ITC”）启动对公司、湖南肆玖科技股份有限公司、广东戎图科技有限公司等共计8家公司涉嫌侵犯其专利权的调查，ITC于2024年12月6日正式立案启动调查，案号为“337-TA-1426”。

（2）目前进展情况

①337调查

ITC已于2025年1月31日签发《同意令》及《关于委员会决定不复审初步裁定并终止调查的通知》，终止对公司的337调查。

②专利诉讼

根据公司出具的说明以及公司聘请的境外律师Leydig律师出具的说明，截至本审核问询函回复出具日，CRICUT主张的侵权损失及律师费在起诉阶段待定，需要在诉讼过程中根据证据由专家证人定损，同时由于犹他州地区法院的诉状尚未完成送达，因此公司目前尚无应诉的义务。公司目前正在与CRICUT进行和解谈判，CRICUT向公司提出的和解金额为7.50万美元，根据Leydig律师以往经验，对于消费电子类产品纠纷，合理的和解金额一般为涉诉产品销售额的5%-10%，Leydig律师认为公司与CRICUT最终会以不超过7.50万美元的金额达成和解并终止该案件，大概率不会产生对公司不利的最终判决。

截至本审核问询函回复出具日，除对公司及Shanghai Sishun Co., Ltd.的337调查已终止外，其余6家被诉公司的调查程序尚未终止。根据Leydig律师的反馈，公司可以以CRICUT发起的337调查尚未全部结案为理由向管辖法院申请暂停诉讼审理。公司已向犹他州地区法院申请暂停对专利诉讼的审理，犹他州地区法院已于2024年12月30日批准公司关于暂停审理专利诉讼的申请。

2、量化分析诉讼所涉专利在业务中的应用情况，所涉专利对公司收入及利润的贡献度

公司上述专利诉讼仅涉及公司“OFFNOVA”品牌项下的三款热烫机产品OffNova Impression Heat Press、OffNova Impression 2 Smart Heat Press和OffNova Impression comma Mini Heat Press，公司目前已停止销售涉诉产品，同时涉诉产品并非公司主营产品，因此停售行为并未对公司造成重大不利影响。

报告期内，前述涉诉产品产生的销售收入及其占公司营业收入、利润总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
----	-----------	--------	--------

涉诉产品销售收入①	131.14	471.62	334.59
营业收入②	52,663.43	141,564.37	119,961.38
利润总额③	4,557.90	12,114.38	9,479.13
占营业收入比例④=①/②	0.25%	0.33%	0.28%
占利润总额比例⑤=①/③	2.88%	3.89%	3.53%

由上表可知，公司涉诉产品产生的销售收入占公司报告期各期营业收入、利润总额比例均较低，对公司经营业绩的贡献度较低。

综上所述，ITC已于2025年1月31日终止对公司的337调查，犹他州地区法院已于2024年12月30日批准公司关于暂停审理专利诉讼的申请；公司涉诉产品产生的销售收入占公司报告期各期营业收入、利润总额比例均较低，对公司经营业绩的贡献度较低。

（二）公司产品是否存在侵犯他人专利的风险，诉讼结果是否影响公司专利的权属，是否存在被要求停止使用的风险，是否影响公司与主要客户或供应商合作，是否会对公司生产经营产生重大不利影响，公司的整改措施及有效性

1、公司产品是否存在侵犯他人专利的风险，诉讼结果是否影响公司专利的权属，是否存在被要求停止使用的风险，是否影响公司与主要客户或供应商合作，是否会对公司生产经营产生重大不利影响

截至本审核问询函回复出具日，公司仅存在一宗因涉嫌产品侵权引起的专利诉讼，具体情况请参见本题之“（一）相关专利诉讼的背景原因、进展等具体情况相关专利诉讼的背景原因、进展等具体情况，···”的相关内容。由于本案件仅涉及CRICUT的专利权，不涉及公司的专利，因此本案件不会影响公司专利的权属，公司目前已主动停止销售相关涉讼产品，由于涉诉产品的销售收入及占比较低，不会影响公司与主要客户或供应商合作，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

除涉诉产品外，公司不存在其他产品涉嫌侵犯他人专利的情况。

2、公司的整改措施及有效性

公司一直重视自有知识产权保护，并尊重他方的知识产权。为应对未来公司生产经营过程中可能发生的知识产权纠纷风险，公司采取了积极的防控措施，具体如下：

（1）公司已制定《知识产权管理制度》等内部管控制度，规定了知识产权风险预警、检索分析、注册申请、知识产权维权、被诉侵权管理等事项的内部审批流程、注意事项，对可能发生的知识产权争议纠纷风险进行内部预防；

（2）在产品研发前，关注相关技术领域的技术更新动态，不定期对公司产品进行全盘或重点跟踪检索，及时排除知识产权侵权风险；

（3）在起草、签署业务合同时，重点关注知识产权、技术成果归属、权利义务分配等条款；

（4）聘请了第三方专利、商标代理机构协助公司进行专利、商标合规申请；

（5）聘请外部律师团队协助公司日常合规运营，并在知识产权诉讼案件中最大限度的保护公司权益；

（6）公司将进一步加强人员管理和培训，强化各部门负责人的风险防范意识，避免公司因知识产权侵权造成损失。

截至本审核问询函回复出具日，公司上述相关规范整改措施有效执行，未再发生其他产品侵权事项。

综上所述，除涉诉产品外，公司不存在其他产品涉嫌侵犯他人专利的情况，诉讼结果不会影响公司专利的权属，公司目前已主动停止销售涉诉产品，由于涉诉产品的销售收入及占比较低，不会影响公司与主要客户或供应商合作，不会对公司生产经营产生重大不利影响；公司关于知识产权保护的规范整改措施有效执行，未再发生其他产品侵权事项。

二、公司及子公司与昆山瑞昱川机电有限公司、马庆坚等主体之间共有专利的形成背景，共有方之间关于相关专利所有及使用的具体约定，是否存在纠纷或潜在争议

截至本审核问询函回复出具日，公司及其子公司与昆山瑞昱川机电有限公司（以下简称“瑞昱川机电”）、马庆坚、东莞市信嘉激光科技有限公司（以下简称“信嘉激光”）存在11项共有专利的情形，具体情况如下：

序号	专利权人	专利名称	专利类别	专利号	申请日	授权公告日	取得方式
1	尚睿科技、瑞昱川机电	模块化雕刻机	实用新型	ZL202222629262.7	2022.10.08	2023.03.24	继受取得
2	尚睿科技、瑞昱川机电	一种桌面型雕刻机用旋转模组	实用新型	ZL202320639808.9	2023.03.28	2023.10.17	继受取得
3	尚睿科技、瑞昱川机电	雕刻机（模组化）	外观设计	ZL202230483765.0	2022.07.27	2022.11.15	原始取得
4	尚睿科技、瑞昱川机电	扩展轴（桌面雕刻机）	外观设计	ZL202330079939.1	2023.02.28	2023.06.13	原始取得
5	尚睿科技、瑞昱川机电	桌面雕刻机（3030）	外观设计	ZL202330314189.1	2023.05.25	2023.10.31	原始取得
6	尚睿科技、瑞昱川机电	桌面雕刻机（3020）	外观设计	ZL202330314231.X	2023.05.25	2023.10.31	原始取得
7	尚睿科技、信嘉激光	一种高精度桌面微型雕刻机	实用新型	ZL202122778172.X	2021.11.12	2022.04.12	原始取得
8	尚睿科技、信嘉激光	桌面雕刻机（微型JL6）	外观设计	ZL202130742876.4	2021.11.12	2022.05.17	原始取得
9	东莞踏燕、马庆坚	一种真空腌制装置	实用新型	ZL202122203600.6	2021.09.10	2022.03.29	原始取得
10	东莞踏燕、马庆坚	一种真空腌制罐	实用新型	ZL202122203681.X	2021.09.10	2022.04.01	原始取得
11	东莞踏燕、马庆坚	一种底座	实用新型	ZL202122203683.9	2021.09.10	2022.04.01	原始取得

1、公司与瑞昱川机电之间的共有专利情况

报告期内，瑞昱川机电系公司的外协厂商，公司主要向其采购创客硬件类产品。根据公司与瑞昱川机电签订的《4040-PRO模块化木工雕刻机合作协议》《产品开发合作协议》，公司与瑞昱川机电合作研发4040-PRO、3020MAX、3030PROVER、4040lite等雕刻机产品及其他配件产品，合作模式为公司提供产品设计图稿或3D文件，瑞昱川机电负责设计、生产及售后技术支持，双方约定共同持有产品中国境内专利，公司在瑞昱川机电的协助下亦可单独申请上述雕刻机产品的境内外专利，对于前述协议签订前瑞昱川机电已经提交注册的该等雕刻机产品相关的中国境内专利，瑞昱川机电需协助公司办理转变为双方共同持有专利权的相关手续。2024年2月，瑞昱川机电与公司签订《专利权转让合同》，约定双方共有上述列表列明的专利权。

根据《中华人民共和国专利法》第十四条规定：“专利申请权或者专利权的共有人对权利的行使有约定的，从其约定。没有约定的，共有人可以单独实施或者以普通许可方式许可他人实施该专利；许可他人实施该专利的，收取的使用费应当在共有人之间分配。”

公司与瑞昱川机电签订的上述协议中虽未对双方共有专利的使用权作出明确约定，但双方均对共有专利享有所有权并承担了维护责任，依据《中华人民共和国专利法》第十四条的规定，公司与瑞昱川机电均可单独实施、使用双方共有专利。

经主办券商及律师获取瑞昱川机电出具的确认函以及查询国家知识产权局官网，公司与瑞昱川机电共同拥有并正常使用上述共有专利。截至本审核问询函回复出具日，公司与瑞昱川机电不存在关联关系，双方对共有专利事项不存在纠纷或潜在争议。

2、公司与信嘉激光之间的共有专利情况

报告期内，信嘉激光系公司的外协厂商，公司主要向其采购创客硬件类产品。公司已与信嘉激光签订《权利转移协议书》《特殊订单合作协议》，约定双方共有上述列表列明的专利权申请权、专利所有权及使用权。

经主办券商及律师获取信嘉激光出具的确认函以及查询国家知识产权局官网，公司与信嘉激光共同拥有并正常使用上述共有专利。截至本审核问询函回复出具日，公司与信嘉激光不存在关联关系，双方对共有专利事项不存在纠纷或潜在争议。

3、东莞踏燕与马庆坚之间的共有专利

根据公司出具的说明，公司多年来不断丰富产品类型以满足不同消费群体的消费需求以及消费习惯。马庆坚提出了真空腌制装置、真空腌制罐及其底座配件的设计方案，公司子公司东莞踏燕原本拟采用马庆坚的设计方案并销售相关真空腌制装置产品，因此与马庆坚共同注册并持有上述列表列明的专利权，但双方并未达成书面合作协议。相关专利权注册完成后，公司并未根据马庆坚的设计方案生产并销售相关真空研制装置产品。

经主办券商及律师查询国家知识产权局官网，公司与马庆坚共同拥有上述专利权的所有权。截至本审核问询函回复出具日，公司与马庆坚不存在关联关系，双方对共有专利事项不存在纠纷或潜在争议。

综上所述，公司及其子公司与瑞昱川机电、马庆坚、信嘉激光之间关于共有专利事项不存在纠纷或潜在争议。

三、盛戈歆等核心技术人员、胡萌等董监高与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

（一）盛戈歆等核心技术人员、胡萌等董监高与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况

根据公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的书面确认，其与原任职单位未签署有关保密、竞业限制的合同、协议、承诺，并在原任职单位履职过程中已经履行了一般保密义务。

公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员入职公司均已超过2年，且其均未收到原任职单位支付的竞业限制补偿金，根据《中华人民共和国劳动合同法》的规定，上述人员对其原任职单位不负有竞业限制义务。

综上所述，盛戈歆等核心技术人员、胡萌等董监高不存在违反原任职单位关于保密、竞业限制约定的情形。

（二）结合公司现有核心技术的来源，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

1、公司现有核心技术的来源

报告期内，公司持续跟进各细分领域技术的最新发展及应用情况，以市场需求为导向，及时掌握并实现相关产品的更新迭代。截至本审核问询函回复出具日，公司已在核心产品研发和信息系统建设方面积累了多项核心技术，能够有效地满足全球范围内的消费者需求，具体情况如下：

序号	技术名称	技术特色	技术来源	是否实现规模化生产
1	加热模组、供电系统和服装织物的系统整合技术	公司在功能性服装领域长期耕耘，通过多年的反复实验和技术积累，掌握了供电系统与衣物缝合的工艺技术。该技术可以依据衣物的不同使用场景，及其材料、结构特点，选用相应的加热模组、模组布局方式，实现最佳的升温和保温效率，优化衣物穿着的舒适感。	自主研发	是
2	加热、保暖方案效果的量化测定技术	公司通过长期技术经验积累，形成了成熟的环境实验室内多点测温方案。该技术实现在不同场景、复杂环境下的保暖效果可量化、可观测、可追踪的问题。为加热组件、保暖材料的选择、评估和改进提供有力的依据。优化加热模组的布局，实现加热保暖效果的同时，减少加热模组，减少耗电。	自主研发	是
3	加热系统的供电方案技术	该技术可以结合多点测温数据和温度变化数据，控制不同位置加热模组加热功率，从而实现衣物整体，多个不同位置，保持持续均衡的加热效果，让穿着者获得更舒适的穿着体验，并通过有效的功率控制达到更长的电池续航。	自主研发	是
4	个人数控机床（CNC）的结构拼装设计技术	公司通过长期技术经验积累，掌握了根据机床的机体框架、使用场景不同完成导轨、滚轮等传动部件的设计工艺。该技术可以提供稳定、精确的刀路移动轨迹控制，以实现更加精细的雕刻效果，同时可以实现数控机床简便地拆卸、组装，便于个人用户的使用以及优化运输。	自主研发	是
5	基于云构架服务的跨境电商卖家全流程管理系统	作为公司内部自研ERP系统，该系统包括多平台订单备货计划、采购、物流、仓储等管理模块，通过对电子商务多项数据接口的技术研发，克服了跨境贸易中多平台、多网店、多品牌数据复杂分散的难点，实现了全流程中各环节集成整合管理，有效提升了全链条数据可视化，并改进了公司的采购及仓储物流管理效率。	自主研发	是
6	跨境库存数据分析系统	该系统采用新的ETL（Extract-Transform-Load）技术，可以采集企业整个跨境贸易过程中的采购、库存、销售、配送过程中关键数据，并进行智能分析。该系统通过分模块、分品牌等多维度的展示采购、库存及转移、销售、售后的数据报表，有效地帮助公司发现仓储物流中出现的问题，为公司经营提供辅助决策信息。	自主研发	是
7	智能配送系统	该系统可以根据销售订单和相关的库存、物流、仓库流量等相关数据，采用不同的智能算法，获得最优配送仓库和方式，并发送至相关业务管理系统。整个过程无需人工干预	自主研发	是

		，避免了人工可能的错误选择，降本增效。该系统具有很好的可扩展性，能够较好的支持未来的新产品、新仓库等。		
8	客户服务管理系统	该系统包括客户分级管理、客户服务回复、客户信息查询、产品评价分析管理等模块。该系统可以对多销售平台站内客户消息进行获取、回复、管理、分析，对客户订单进行操作，显著提高了公司的客户管理效率，进而提升客户满意度和忠诚度。	自主研发	是

2、公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司经营活动中所使用的核心技术来源于自主研发，核心技术、知识产权不存在纠纷或潜在纠纷。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在违反原任职单位保密义务或侵犯原任职单位或其他第三方知识产权或技术秘密的情形，亦不涉及任何原任职单位的职务成果。

根据公司出具的说明并经主办券商及律师查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网等网站，公司及上述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

综上所述，公司现有核心技术均来源自主研发，公司及董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

【中介机构回复】：

四、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、（1）获取美国国际贸易委员会出具的《启动调查通知》《同意令》《关于委员会决定不复审初步裁定并终止调查的通知》、中国国际贸易促进委员会商事法律服务中心出具的《特定刻字机及组件涉美337调查案情况梳理》以及公司聘请的境外知识产权诉讼律师Leydig出具的书面说明，并登录ITC官网（ids.usitc.gov）进行查询，了解专利诉讼及337调查的背景及进展情况；（2）量

化分析涉诉产品产生的销售收入对公司经营业绩的具体影响；（3）获取并查阅公司《知识产权管理制度》等内部管控制度，并访谈公司法律专员，了解公司关于知识产权保护的整改措施及执行情况；

2、（1）获取并查阅公司与共有专利权主体签署的相关协议，了解相关协议的关于相关专利所有及使用的具体约定，并获取瑞昱川机电、信嘉聚光出具的确认函，确认相关共有专利权情况以及是否存在任何现实纠纷或潜在争议；（2）获取共有专利年费缴纳凭证，并登录国家知识产权局官网查询该等专利权的最新法律状态以及共有专利权人情况；

3、获取公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具的关于保密、竞业限制的书面确认，并查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网等网站，核查公司及其上述人员是否存在因涉嫌侵犯他人知识产权、商业秘密而发生诉讼、仲裁或任何争议、纠纷的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、ITC已于2025年1月31日终止对公司的337调查，犹他州地区法院已于2024年12月30日批准公司关于暂停审理专利诉讼的申请；公司涉诉产品产生的销售收入占公司报告期各期营业收入、利润总额比例均较低，对公司经营业绩的贡献度较低；除涉诉产品外，公司不存在其他产品涉嫌侵犯他人专利的情况，诉讼结果不会影响公司专利的权属，公司目前已主动停止销售涉诉产品，由于涉诉产品的销售收入及占比较低，不会影响公司与主要客户或供应商合作，不会对公司生产经营产生重大不利影响；公司关于知识产权保护的规范整改措施有效执行，未再发生其他产品侵权事项；

2、公司及其子公司与瑞昱川机电、马庆坚、信嘉激光之间关于共有专利事项不存在纠纷或潜在争议；

3、盛戈歆等核心技术人员、胡萌等董监高不存在违反原任职单位关于保密、竞业限制约定的情形；公司现有核心技术均来源自主研发，公司及董事、监

事、高级管理人员、核心技术人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

(2) 关于土地房产。根据申报文件，公司承租的部分房产存在多次转租情形，原出租人系东莞市东城街道石井小组股份经济合作社，公司存在较多境外租赁情形。请公司：①补充披露公司房屋建筑物情况；②说明公司使用的土地是否涉及集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田，租赁是否需要并履行集体组织内部审议程序，当前出租方是否为有权出租主体，公司租赁的有效性，是否存在被处罚或搬迁的风险，并结合租赁面积及具体用途说明如需搬迁对公司经营的影响；③说明境外租赁与公司境外业务及人员分布是否匹配，是否履行相关手续，是否符合当地法律法规要求；④说明公司是否存在应办理消防安全检查、消防验收或备案而未办理的情形，相关房产是否纳入消防监管，公司采取的消防安全措施及有效性。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】：

一、补充披露公司房屋建筑物情况

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（五）主要固定资产”之“3、房屋建筑物情况”部分补充披露如下：“

序号	产权编号	地理位置	建筑面积 (平方米)	产权证取得日期	用途
1	粤(2025)东莞不动产权第0019392号	东莞市虎门镇赤岗新村路21号广东尚睿智能产品研发中心项目(一期)厂房	30,236.00	2025年2月8日	工业
2	粤(2024)东莞不动产权第0258025号	东莞市虎门镇赤岗新村路23号广东尚睿智能产品研发中心项目(二期)厂房	16,618.56	2024年11月29日	工业

”

二、说明公司使用的土地是否涉及集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田，租赁是否需要并履行集体组织内部审议程序，当前出租方是否为有

权出租主体，公司租赁的有效性，是否存在被处罚或搬迁的风险，并结合租赁面积及具体用途说明如需搬迁对公司经营的影响

（一）说明公司使用的土地是否涉及集体建设用地、划拨地、农用地、耕地、基本农田

截至本审核问询函回复出具日，公司承租的两处物业涉及使用集体建设用地情形，具体情况如下：

承租方	出租方	地理位置	建筑面积 (平方米)	租赁期限	租赁用途
睿景城	东莞市润灏跨境电子商务有限公司	东莞市东城街道同沙科技工业园东科路1号18、19、20、21、22、23栋	16,458.00	2018.08.01-2035.11.30	办公
尚睿科技	东莞启鑫实业投资有限公司	东莞市东城区同沙科技工业园东科路1号尚景城国际品牌孵化园E栋6层	648.83	2021.12.01-2035.11.30	办公

（二）租赁是否需要并履行集体组织内部审议程序，当前出租方是否为有权出租主体，公司租赁的有效性

1、睿景城向东莞市润灏跨境电子商务有限公司承租的物业

睿景城向东莞市润灏跨境电子商务有限公司承租的物业系东莞市东诚跨境电子商务服务有限公司向东莞市东城街道石井小组股份经济合作社承租后转租予东莞市润灏跨境电子商务有限公司，然后再出租给睿景城。

上述物业位于东莞市东城街道同沙科技工业园东科路1号，其所有权人为东莞市东城区石井小组股份经济合作社。根据东莞市东城区石井小组股份经济合作社出具的说明以及其他书面文件，其向东莞市东诚跨境电子商务服务有限公司出租上述房屋已履行内部审议程序，且东莞市东诚跨境电子商务服务有限公司有权对该物业进行改造、分租/转租统筹。

根据东莞市东诚跨境电子商务有限公司、东莞市祥川跨境电子商务有限公司（东莞市润灏跨境电子商务有限公司的曾用名）签署的《物业租赁合同》及其成交确认书，东莞市润灏跨境电子商务有限公司于2024年6月7日通过东莞市

集体资产网上交易平台取得东莞跨境电商中心园区（即上述租赁物业所在园区）的承租权，租期至2039年7月31日。

因此，东莞市润灏跨境电子商务有限公司有权向公司出租上述物业，上述物业租赁行为合法、有效。

2、公司向东莞启鑫实业投资有限公司承租的物业

公司向东莞启鑫实业投资有限公司承租的物业系东莞市东诚跨境电子商务服务有限公司向东莞市东城街道石井小组股份经济合作社承租后转租予东莞市润灏跨境电子商务有限公司，睿景城向东莞市润灏跨境电子商务有限公司承租后再将部分物业出租给东莞启鑫实业投资有限公司，东莞启鑫实业投资有限公司装修后出租给尚睿科技，具体情况请参见“6.关于公司股东及历史沿革。”之“三、说明东莞云之睿和东莞尚悦入股背景、原因、合理性，价格、定价依据及公允性；公司与东莞启鑫实业投资有限公司之间关联租赁的必要性及公允性；···”之“（二）公司与东莞启鑫实业投资有限公司之间关联租赁的必要性及公允性”的相关内容。

公司向东莞启鑫实业投资有限公司承租的物业同样位于东莞市东城街道同沙科技工业园东科路1号，相关转租行为在东莞市润灏跨境电子商务有限公司对上述租赁物业的管理范围内。根据东莞市润灏跨境电子商务有限公司出具的说明，其知悉并同意东莞启鑫实业投资有限公司向公司出租上述物业。

因此，东莞启鑫实业投资有限公司有权向公司出租上述物业，上述物业租赁行为合法、有效。

（三）是否存在被处罚或搬迁的风险，并结合租赁面积及具体用途说明如需搬迁对公司经营的影响

截至本审核问询函回复出具日，上述位于东莞市东城街道同沙科技工业园东科路1号的两处物业的出租人均未向公司或子公司提供产权证明文件，存在产权瑕疵且被相关主管部门强制拆除的风险，可能影响公司或其子公司继续承租该等房屋。

上述两处未取得产权证明文件的租赁场所主要用于公司办公、仓储管理，面积合计为17,106.83平方米，占公司境内自建或租赁的房产面积比例为26.41%，占比较低。由于上述租赁场所的用途较为简单，周边符合公司标准的可替代房产较多，后续如需搬迁，公司可在短时间内找到可替代房产，搬迁难度较低，搬迁行为对公司经营业绩影响较小。

针对公司存在的搬迁风险，相关主体出具了以下声明及承诺：

1、出租方出具的相关说明

根据东莞市东城街道办事处、东莞市东城跨境电子商务服务有限公司以及东莞市祥川跨境电子商务有限公司（东莞市润灏跨境电子商务有限公司的曾用名）出具的《说明函》：

“上述租赁资产位于东莞市东城街道同沙科技工业园东科路1号所涉房产系东莞市东城区石井股份经济联合社所有，尚未取得房屋产权证书，并由东莞市东城跨境电子商务有限公司向东莞市东城街道石井小组股份经济合作社承租后转租予东莞市祥川跨境电子商务有限公司。东莞市东城跨境电子商务有限公司已就该部分房屋的转租取得东莞市东城街道石井小组股份经济合作社的同意，有权将上述房屋出租给东莞市祥川跨境电子商务有限公司。东莞市祥川跨境电子商务有限公司已与东莞市东城跨境电子商务有限公司签署《物业租赁合同》，有权向东莞市睿景城科技发展有限公司出租前述房屋。

上述房产不属于违规建筑，最近十年均不存在拆除计划，未办理产权证书不影响睿景城及尚之睿在租赁期间的正常使用。”

2、控股股东、实际控制人出具承诺

公司控股股东东莞班夫、实际控制人程天乐出具承诺：“若公司所租赁的房产根据相关主管部门的要求被拆除或拆迁，或租赁合同被认定无效或者出现任何纠纷，给公司造成经济损失（包括但不限于：拆除、搬迁的成本与费用等直接损失，拆除、搬迁期间因此造成的经营损失，被有权部门罚款或者被有关当事人追索而支付的赔偿等），实际控制人及控股股东承诺将在毋需公司支付任何对价的情况下承担上述损失，对公司及其子公司因此产生的经济损失或支

出的费用予以全额补偿并对此承担连带责任，以保证公司及其子公司免于遭受损失。”

3、公司出具的说明

根据公司出具的说明，若公司目前租赁的办公经营场所在租赁合同期内被要求拆迁，公司将根据实际情况寻找适应公司发展需求的办公经营场所，并组织实施拆迁工作。上述存在不能续租风险的办公经营场所及宿舍的整体搬迁，对公司的持续经营及业绩不构成重大影响。

综上所述，公司租赁的位于东莞市东城街道同沙科技工业园东科路1号的两处物业涉及使用集体建设用地情形；公司相关租赁行为已履行集体组织内部审议程序，当前出租方为有权出租主体，公司的租赁行为合法、有效；公司租赁的前述两处物业存在搬迁风险，但该两处物业主要用于办公和仓储用途，用途较为简单，且占公司境内自建或租赁物业的比例较低，后续如需搬迁，公司可在短时间内找到可替代房产，搬迁难度较低，搬迁行为对公司经营业绩影响较小。

三、说明境外租赁与公司境外业务及人员分布是否匹配，是否履行相关手续，是否符合当地法律法规要求

（一）境外租赁与公司境外业务及人员分布是否匹配

截至2024年6月30日，公司境外子公司的主要业务及其租赁、人员情况如下：

序号	境外子公司名称	注册地	主营业务情况	租赁场所	员工人数	租赁地址	租赁面积 (平方英尺)
1	美国尚睿	美国	主要从事线上销售及运营并承担部分物流仓储、存货管理职能	3处	30名	6945 Speedway Boulevard, Suite H 102, Las Vegas, Nevada 89115	34,999.00
						3808 Cook Boulevard, Units 1-6, Chesapeake, Virginia 233233	25,350.00
						9335 McKay Center Drive, Houston, Texas 77338	65,685.00
						小计	126,034.00
2	Langis	美国	主要从事线上销售及运营并承担部分物流仓储、存货管理职能	1处	3名	6963 Speedway Boulevard Suite 103, Las Vegas Nevada 89115	5,663.00
3	Vastmind	美国	主要从事线上销售及运营	1处	1名	2330 Paseo Del Prado in the city of Las Vegas, Nevada 89102	1,199.00

由上表可知，美国尚睿和Langis需要承担物流仓储、存货管理职能，因此其根据自身业务需要在美国Chesapeake、Houston、Las Vegas租赁了4处仓库，并招聘相关员工进行存货的日常管理；而Vastmind因日常运营需要，因此租赁了1处办公场所并招聘相关员工。

除美国尚睿、Langis和Vastmind外，公司其他境外子公司并未租赁场所和招聘员工，主要原因为：公司主要从事自有品牌消费类产品的跨境电商业务，店铺的日常运营管理主要由母公司尚睿科技负责，公司无需在当地招聘员工即可完成销售活动，基于成本效益原则，因此并未在当地租赁场所和招聘员工。

综上所述，公司境外子公司根据自身业务需要进行场所租赁和人员招聘，境外租赁与其业务定位、人员分布具有匹配性。

（二）境外租赁是否履行相关手续，是否符合当地法律法规要求

根据公司聘请的美国律师Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，美国尚睿、Langis和Vastmind的租赁合同无须备案至当地相关主管部门以生效，相关租约当前均合法有效，不违反美国的强制性法律规定。

综上所述，公司境外租赁无须履行备案手续，符合当地法律法规要求。

四、说明公司是否存在应办理消防安全检查、消防验收或备案而未办理的情形，相关房产是否纳入消防监管，公司采取的消防安全措施及有效性

（一）说明公司是否存在应办理消防安全检查、消防验收或备案而未办理的情形，相关房产是否纳入消防监管

1、公司无需办理消防安全检查

根据《中华人民共和国消防法》第十五条规定：“公众聚集场所投入使用、营业前消防安全检查实行告知承诺管理。公众聚集场所在投入使用、营业前，建设单位或者使用单位应当向场所所在地的县级以上地方人民政府消防救援机构申请消防安全检查，作出场所符合消防技术标准和管理规定的承诺，提交规定的材料，并对其承诺和材料的真实性负责。 . . . 公众聚集场所未经消防救

援机构许可的，不得投入使用、营业。消防安全检查的具体办法，由国务院应急管理部门制定。”

第七十三条规定：“本法下列用语的含义：···（三）公众聚集场所，是指宾馆、饭店、商场、集贸市场、客运车站候车室、客运码头候船厅、民用机场航站楼、体育场馆、会堂以及公共娱乐场所等。”

根据上述规定，公司拥有或租赁的房产不属于公众聚集场所，因此无需办理消防安全检查。

2、公司办理消防验收或备案并纳入消防监管情况

（1）公司境内主要经营场所办理消防验收或备案情况

截至本审核问询函回复出具日，公司境内主要经营场所办理消防验收或备案情况如下：

使用主体	取得方式	用途	地理位置	建筑面积 (平方米)	消防验收/备案情况
尚睿科技	自建	办公	东莞市虎门镇赤岗社区	30,236.00	备案号：3202407150002
尚睿科技	自建	办公	东莞市虎门镇赤岗社区	16,618.56	备案号：302407150003
睿景城	租赁	办公	东莞市东城街道同沙科技工业园东科路1号18、19、20、21、22、23栋	16,458.00	无
尚睿科技	租赁	办公	东莞市东城区同沙科技工业园东科路1号尚景城国际品牌孵化园E栋6层	648.83	无
尚睿科技	租赁	办公	广东省东莞市松山湖园区科技四路16号2栋908、909室	623.85	消防验收意见书号：东公消验字[2018]第0474号
尚睿科技	租赁	办公	东莞市松山湖高新技术产业开发区科技四路16号2栋911室	107.49	消防验收意见书号：东公消验字[2018]第0474号
尚睿科技	租赁	办公	珠城路158号1703室（解放大厦3座电梯楼层2003室）	85.13	消防验收意见书号：沪公消验[2012]第0359号

由上表可知，公司存在部分境内租赁物业未办理消防验收或备案的情形，存在消防合规性的瑕疵。

《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定：“···公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。···有以下情形之一且主办券商、律师出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法：违法行为显著

轻微、罚款数额较小；相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重；有权机关证明该行为不属于重大违法。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的，不适用上述情形。”

根据东莞市消防救援支队东城大队出具的无违规证明的函的回复意见：“经查验，尚睿科技及其子公司睿景城、尚之睿、东莞栩晖自2022年1月1日至今均无行政处罚记录。”

此外，公司控股股东东莞班夫、实际控制人程天乐已出具承诺：“如公司及其子公司因消防事项而受到处罚或遭受损失，本企业/本人愿意承担公司及其子公司因此所遭受的经济损失，如因消防事项被主管部门要求搬迁，搬迁期间所遭受的经济损失由本企业/本人承担。”

截至本审核问询函回复出具日，公司境内存在消防合规性瑕疵的房产未被主管部门责令停止使用或受到行政处罚，公司控股股东、实际控制人已出具相关兜底承诺，上述情形不会对公司生产经营产生重大不利影响，因此不会对公司本次挂牌构成实质性障碍。

（2）公司境外主要经营场所办理消防验收或备案情况

根据公司聘请的美国律师Reed Smith LLP出具的《法律尽职调查报告》，Langis、美国尚睿、Vastmind自2022年1月1日至本报告签发之日（2024年12月12日）均未收因违反消防安全方面的法律法规而受到美国政府主管机关的调查、行政处罚情形。

综上所述，公司拥有或租赁的房产不属于公众聚集场所，因此无需办理消防安全检查；公司存在部分境内租赁物业未办理消防验收或备案的情形，存在消防合规性的瑕疵，截至本审核问询函回复出具日，公司境内存在消防合规性瑕疵的房产未被主管部门责令停止使用或受到行政处罚，公司控股股东、实际控制人已出具相关兜底承诺，上述情形不会对公司生产经营产生重大不利影响，因此不会对公司本次挂牌构成实质性障碍。

（二）公司采取的消防安全措施及有效性

为防范火灾事故的发生，保障公司的正常作业和生命、财产的安全，公司采取的消防安全措施如下：

1、在规章制度层面，公司制定了《消防安全管理规定》和《消防安全管理标准》等消防安全制度，围绕消防安全教育培训、消防安全责任、灭火和应急预案演练、防火安全检查、消防设施、器材维护管理、用火用电安全管理等方面，形成了一套完善的消防安全管理制度；

2、在消防硬件设施维护层面，公司在日常经营场所配置了灭火器、消防栓、消防供水系统等消防设施和器材，定期对公司日常经营场所开展日常内部消防监督检查；

3、在员工消防安全教育方面，公司定期组织全体员工开展消防安全教育学习、普及消防知识、消防演练。

报告期内，公司不存在因未办理消防验收或备案、发生消防安全事故而被处以重大行政处罚的情况，公司执行的消防安全措施切实有效。

【中介机构回复】：

五、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司相关房屋建筑的不动产权证书；

2、（1）获取该两处物业的《物业租赁合同》以及东莞市东城街道办事处、东莞市东城跨境电子商务服务有限公司以及东莞市祥川跨境电子商务有限公司出具的《说明函》等资料，并获取东莞市东城区石井小组股份经济合作社出具的确认函，核查公司相关租赁行为是否已履行集体组织内部审议程序，当前出租方是否为有权出租主体，是否存在被处罚或搬迁的风险；（2）获取公司控股股东、实际控制人出具的关于租赁瑕疵的承诺；

3、（1）获取并查阅境外子公司的员工名册、审计报告等资料，并访谈公司董事会秘书，了解公司境外子公司的业务分工、实际经营情况、境外租赁及

人员配备情况；（2）获取并查阅美国律师出具的法律尽职调查报告，核查公司境外租赁是否履行相关手续，是否符合当地法律法规要求；

4、（1）获取公司境内主要经营场所的消防验收或备案文件，核查公司境内租赁物业是否均按规定办理了消防验收或备案；（2）获取东莞市消防救援支队东城大队出具的无违规证明的函以及美国律师出具的法律尽职调查报告，核查公司报告期内是否违反消防安全方面的法律法规而受到主管机关调查、行政处罚的情形；（3）获取公司控股股东、实际控制人出具的关于消防事项的承诺；（4）获取公司消防安全制度，并访谈公司董事会秘书，了解公司采取的消防安全措施及其执行情况，是否存在因未办理消防验收或备案、发生消防安全事故而被处以行政处罚的情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司租赁的位于东莞市东城街道同沙科技工业园东科路1号的两处物业涉及使用集体建设用地情形；公司相关租赁行为已履行集体组织内部审议程序，当前出租方为有权出租主体，公司的租赁行为合法、有效；公司租赁的前述两处物业存在搬迁风险，但上述租赁物业主要用于办公和仓储用途，用途较为简单，且占公司境内自建或租赁物业的比例较低，后续如需搬迁，公司可在短时间内找到可替代房产，搬迁难度较低，搬迁行为对公司经营业绩影响较小；

2、公司境外子公司根据自身业务需要进行场所租赁和人员招聘，境外租赁与其业务定位、人员分布具有匹配性；公司境外租赁无须履行备案手续，符合当地法律法规要求；

3、公司拥有或租赁的房产不属于公众聚集场所，因此无需办理消防安全检查；公司存在部分境内租赁物业未办理消防验收或备案的情形，存在消防合规性的瑕疵，截至本审核问询函回复出具日，公司境内存在消防合规性瑕疵的房产未被主管部门责令停止使用或受到行政处罚，公司控股股东、实际控制人已出具相关兜底承诺，上述情形不会对公司生产经营产生重大不利影响，因此不会对公司本次挂牌构成实质性障碍；公司报告期内不存在因未办理消防验收或

备案、发生消防安全事故而被处以重大行政处罚的情况，公司执行的消防安全措施切实有效。

(3) 关于股利分配。根据申报文件，报告期公司多次分配股利。请公司说明：①分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环；②公司分配股利的原因、必要性、商业合理性，对公司财务状况、生产经营产生的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响，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、会计师、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】：

一、分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

报告期内，公司共进行 3 次现金分红，具体情况如下：

序号	所属期间	股东大会决议时间	发放时间	现金分红金额 (万元, 含税)
1	2021年度	2022年5月14日	2022年5月23日	1,000.00
2	2022年度	2023年2月25日	2023年3月7日	2,000.00
3	2023年度	2024年6月15日	2024年6月28日	2,000.00

主办券商、会计师、律师依据中国证监会发布的《监管规则适用指引—发行类第 5 号》“5-15 资金流水核查”之“(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常”的相关要求对公司控股股东、实际控制人、非独立董事（不含外部董事）、监事、高管及关键岗位人员报告期内取得分红资金的用途及具体流向进行了核查，具体情况如下：

类型	公司名称/姓名	与公司关联关系	持有公司股权情况	取得分红时间	分红资金流向情况
----	---------	---------	----------	--------	----------

公司控股股东及实际控制人	东莞班夫	控股股东	持有公司 29.11%的股权	2022 年度	用于向合伙人分红	
				2023 年度	用于向合伙人分红	
	程天乐	实际控制人、董事长、总经理	直接持有公司 19.10%的股权，通过东莞班夫间接控制公司 29.11%的表决权，合计控制公司 48.21%的表决权	2022 年度	用于归还借款、购买理财、亲属间转账及日常消费等	
				2023 年度	用于归还借款、购买理财、亲属间转账、偿还房贷及日常消费等	
公司董事、监事及高级管理人员	王文辉	董事、财务总监、董事会秘书	直接持有公司 0.19%的股权，并通过东莞班夫和东莞尚世分别间接持有公司 1.64%、0.14%的股权，合计持有公司 1.98%的股权。	2022 年度	用于信用卡还款、日常消费	
				2023 年度	用于偿还房贷、日常消费	
	HU MENG (胡萌)	董事、副总经理	通过东莞班夫和东莞尚世分别间接持有公司 3.09%、0.05%的股权，合计持有公司 3.14%的股权。	2022 年度	用于归还借款、日常消费	
				2023 年度	用于归还借款、日常消费	
	黄晓琳	监事会主席	通过东莞尚世间接持有公司 0.08%的股权。	2022 年度	用于日常消费	
				2023 年度	用于日常消费	
	吴佳玲	监事	通过东莞尚世间接持有公司 0.06%的股权。	2022 年度	用于日常消费	
				2023 年度	用于日常消费	
	杨倩怡	职工代表监事	通过东莞尚世间接持有公司 0.02%的股权。	2022 年度	用于日常消费	
				2023 年度	用于日常消费	
	齐小军	报告期内离任监事	曾通过东莞尚世间接持有公司 0.11%的股权，已于 2023 年 12 月退出投资	2022 年度	用于日常消费	
				2023 年度	用于日常消费	
	公司关键岗位人员	谭娴	财务人事中心财务部经理	通过东莞尚世间接持有公司 0.05%的股权。	2022 年度	用于日常消费
					2023 年度	用于日常消费
邓琳		商业技术中心 Shopify 部门负责人	通过东莞尚世间接持有公司 0.08%的股权。	2022 年度	用于日常消费	
				2023 年度	用于日常消费	
杜娟		供应链中心负责人	通过东莞尚世间接持有公司 0.10%的股权。	2022 年度	用于日常消费	
				2023 年度	用于日常消费	
黄季发		监事会主席黄晓琳配偶	通过东莞尚世间接持有公司 0.03%的股权。	2022 年度	用于日常消费	
				2023 年度	用于日常消费	

	黄丽萍	ORORO 品牌中心销售业务总监	通过东莞尚世间接持有公司 0.08%的股权。	2022 年度	用于日常消费
				2023 年度	用于日常消费
	盛戈歆	商业技术中心 IT 部负责人	通过东莞尚世间接持有公司 0.08%的股权。	2022 年度	用于日常消费
				2023 年度	用于日常消费
	温东华	原采购经理	通过东莞尚世间接持有公司 0.08%的股权。	2022 年度	用于日常消费
				2023 年度	用于日常消费
	东莞尚世	员工持股平台	持有公司 2.30%的股权	2022 年度	用于向合伙人分红
				2023 年度	用于向合伙人分红

注：公司于 2024 年 6 月 28 日发放 2023 年度的现金股利，截至 2024 年 6 月 30 日上述人员并未使用本次发放的现金股利，故未列示 2024 年 6 月发放的现金股利用途。

经核查，公司控股股东、实际控制人、非独立董事（不含外部董事）、监事、高管及关键岗位人员自公司取得现金分红后主要用于偿还借款或房贷、购买理财产品及日常消费等，不存在流向客户、供应商的情况，不存在资金体外循环的情况。

二、公司分配股利的原因、必要性、商业合理性，对公司财务状况、生产经营产生的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响，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

（一）公司分配股利的原因、必要性、商业合理性，对公司财务状况、生产经营产生的影响，是否对新老股东的利益产生重大影响

公司一直以来在谋求业务发展的同时重视对投资者的回报，力求实现公司和股东的同步发展。历经多年的发展与积累，公司已建立持续、稳定的股东分红回报机制。

报告期内，公司整体财务状况及盈利能力良好，具备分红的能力和条件，为回报股东支持、与全体股东共享公司的经营成果，公司在不影响正常生产经营的前提下，综合考虑财务状况、利润累积情况以及未来业务发展所需资金等因素，按照《公司法》《公司章程》所规定的股利分配政策，累计向全体股东现金分红 5,000 万元（含税）。

公司在实施上述股利分配期间的经营情况如下：

项目	2024年1-6月 /2024年6月30日	2023年度/2023 年12月31日	2022年度/2022 年12月31日
资产负债率	37.16%	44.82%	41.04%
流动比率（倍）	3.02	2.29	2.50
速动比率（倍）	1.38	1.37	1.60
营业收入（万元）	52,663.43	141,564.37	119,961.38
净利润（万元）	3,647.05	10,114.18	7,769.51
归属于母公司股东的净利润（万元）	3,638.14	9,875.90	7,703.62
经营活动现金流量净额（万元）	-3,634.06	5,863.72	15,815.15
货币资金（万元）	12,201.27	25,875.59	22,791.34
未分配利润（万元）	26,408.84	24,770.70	17,667.28

如上表所示，公司在实施现金分红后仍持有充裕的货币资金可用于开展生产经营，主要经营指标正常，未对公司生产经营、财务状况及新老股东利益产生重大不利影响。

综上所述，公司股利分配是在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，兼顾了股东的整体利益及公司的长远发展，保障了股东的分红权利，具有必要性和商业合理性。

（二）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

根据当时有效的《公司法》和《公司章程》，股东大会有权审议批准公司的股利分配方案。公司分别于2022年5月14日、2023年2月25日及2024年6月15日召开股东大会审议通过了相关股利分配议案，因此公司报告期内的利润分配方案已经股东大会审议通过，履行了必要的内部决策程序，程序合法合规。

综上所述，公司报告期内实施的股利分配已履行必要的内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定。

（三）所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

报告期内，公司实施股利分配涉及的个人所得税缴纳情况如下：

序号	股东名称/姓名	股东类型	税款缴纳情况
1	程天乐	自然人股东	根据《中华人民共和国个人所得税法》第九条：“个人所得税以所得人为纳税人，以支付所得的单位或者个人为扣缴义务人。”之规定，公司已履行代扣代缴义务。
2	辛永宏		
3	李智华		
4	杨思琳		
5	李玮		
6	辛诚		
7	谭洪艳		
8	王文辉		
9	马锋		
10	袁陈杰		
11	东莞班夫	合伙企业，公司控股股东	根据《财政部、国家税务总局关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税[2008]159号文）的相关规定，合伙企业股东取得分红，合伙企业以每一个合伙人为纳税义务人，公司无代扣代缴义务。
12	东莞尚世	合伙企业，公司员工持股平台	
13	东莞尚悦	合伙企业，外部投资机构	
14	东莞云之睿		
15	苏州远海		

综上所述，公司已根据相关法律法规为报告期内取得现金分红的自然人股东代扣代缴了个人所得税，公司纳税情况合法合规。

【中介机构回复】：

三、请主办券商、会计师、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师及会计师主要执行了以下核查程序：

1、独立调取公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员报告期内的资金流水，核查前述主体报告期内取得的分红资金的用途及具体流

向，以及前述主体是否与公司客户、供应商存在异常大额资金往来情形，是否存在体外资金循环或代公司承担成本费用等异常情形；

2、（1）访谈公司财务负责人，了解公司报告期内历次股利分配的背景、原因、必要性及商业合理性；（2）获取并查阅公司当时有效的《公司章程》及与利润分配相关的董事会及股东大会会议资料，核查公司报告期内实施的股利分配是否已履行必要的内部决策程序；（3）获取并查阅公司报告期内历次股利分配明细以及公司代扣代缴自然人股东个人所得税的银行电子缴税付款凭证，并分析公司报告期内实施的股利分配对公司生产经营、财务状况及新老股东利益的影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

1、公司控股股东、实际控制人、非独立董事（不含外部董事）、监事、高管及关键岗位人员自公司取得现金分红后主要用于偿还借款或房贷、购买理财产品及日常消费等，不存在流向客户、供应商的情况，不存在资金体外循环的情况；

2、公司股利分配是在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，兼顾了股东的整体利益及公司的长远发展，保障了股东的分红权利，具有必要性和商业合理性；公司报告期内实施的股利分配未对公司生产经营、财务状况及新老股东利益产生重大不利影响；公司报告期内实施的股利分配已履行必要的内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定；公司已根据相关法律法规为报告期内取得现金分红的自然人股东代扣代缴了个人所得税，公司纳税情况合法合规。

（4）关于外协生产。根据申报文件，公司经营资源主要集中于研发设计端及运营销售端，生产制造环节则全部委托给外协厂商进行。请公司：①结合公司外协采购的具体情况，说明公司采购的具体内容，采购的功能性服饰类产品、创客硬件类产品、家居类生活类产品、数码科技类产品的比例、具体内容、

定价依据及差异情况、对应公司产品情况、采销价差及合理性。②说明外协厂商的数量和名称，外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质；外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况，是否专门或主要为公司提供服务；外协与公司业务的协同关系，外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作；公司是否对外协供应商存在依赖，是否具备独立开展业务的能力。③说明外协是否涉及公司核心业务或关键技术，公司与相关外协商关于知识产权及商业秘密的保护措施及执行情况；外协产品的质量控制措施及有效性、执行情况。④说明外协交易规模与经营规模是否匹配、是否符合行业惯例；是否存在报告期内注销或刚成立即开展合作等异常情况；与外协厂商的定价机制及其公允性，外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况；结合合同条款等补充说明外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策，是否符合收入和成本匹配原则，是否符合企业会计准则的规定。

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

【公司回复】：

一、结合公司外协采购的具体情况，说明公司采购的具体内容，采购的功能性服饰类产品、创客硬件类产品、家居类生活类产品、数码科技类产品的比例、具体内容、定价依据及差异情况、对应公司产品情况、采销价差及合理性

（一）说明公司采购的具体内容，采购的功能性服饰类产品、创客硬件类产品、家居类生活类产品、数码科技类产品的比例

报告期内，公司外协采购产品主要为公司销售的各品类成品，具体情况如下：

单位：万元

产品类型	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
功能性服饰	1,045.93	8.32%	22,140.54	49.71%	16,933.91	50.62%

家居生活	5,851.04	46.55%	14,337.51	32.19%	9,293.76	27.78%
数码科技	4,057.17	32.28%	5,752.87	12.92%	4,727.26	14.13%
创客硬件	1,614.91	12.85%	2,306.60	5.18%	2,498.49	7.47%
合计	12,569.04	100.00%	44,537.52	100.00%	33,453.42	100.00%

如上表所示，公司外协采购产品类别以功能性服饰和家居生活类产品为主，前述两类产品的外协采购金额占采购总额比例分别为78.40%、81.90%和54.87%，其中公司2024年1-6月采购功能性服饰类产品的金额及占比均较上年末出现较大幅度下降，主要受产品属性的影响，具体原因为：公司功能性服饰类产品的核心功能是御寒，通常在冬季较为畅销，因此在上半年没有较强的备货需要，导致功能性服饰类产品的外协采购规模在上半年出现大幅下降。

综上所述，公司外协采购产品主要为公司销售的各品类成品，且以功能性服饰和家居生活类产品为主。

（二）公司采购的功能性服饰类产品、创客硬件类产品、家居类生活类产品、数码科技类产品的具体内容

报告期内，公司采购的功能性服饰类产品、创客硬件类产品、家居类生活类产品、数码科技类产品的具体内容情况如下：

单位：万元

产品类别	产品小类	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
功能性服饰	马甲	440.38	42.10%	9,468.28	42.76%	6,892.83	40.70%
	充电器及电源配件	363.95	34.80%	5,569.81	25.16%	4,832.65	28.54%
	夹克	154.01	14.72%	5,552.78	25.08%	4,076.54	24.07%
	手套	54.34	5.20%	632.15	2.86%	318.88	1.88%
	卫衣	19.87	1.90%	419.76	1.90%	530.48	3.13%
	围巾	2.14	0.20%	145.44	0.66%	70.31	0.42%
	袜子	-	0.00%	100.45	0.45%	45.16	0.27%
	其他	11.23	1.07%	251.88	1.14%	167.06	0.99%
	合计	1,045.93	100.00%	22,140.54	100.00%	16,933.91	100.00%

家居生活	电器产品	3,184.03	54.42%	6,733.07	46.96%	4,782.37	51.46%
	体育娱乐	1,329.90	22.73%	3,786.03	26.41%	2,327.07	25.04%
	手工艺产品	471.78	8.06%	1,769.30	12.34%	646.85	6.96%
	宠物用品	252.75	4.32%	1,301.96	9.08%	745.65	8.02%
	家居产品	612.59	10.47%	747.16	5.21%	791.82	8.52%
	合计	5,851.04	100.00%	14,337.51	100.00%	9,293.76	100.00%
数码科技	电子通讯	1,403.63	86.92%	2,095.18	90.83%	1,992.28	79.74%
	电竞外设	133.67	8.28%	177.21	7.68%	391.20	15.66%
	其他	77.61	4.81%	34.21	1.48%	115.01	4.60%
	合计	1,614.91	100.00%	2,306.60	100.00%	2,498.49	100.00%
创客硬件	雕刻机	3,616.96	89.15%	5,060.28	87.96%	3,985.63	84.31%
	测量仪器和工具	242.42	5.98%	312.60	5.43%	345.93	7.32%
	3D 打印机	127.20	3.14%	249.08	4.33%	355.49	7.52%
	其他	70.59	1.74%	130.90	2.28%	40.21	0.85%
	合计	4,057.17	100.00%	5,752.87	100.00%	4,727.26	100.00%

如上表所示，公司外协采购的产品品类与公司销售的产品品类相匹配，其中：功能性服饰类产品主要包括马甲、夹克和充电器及电源配件等；家居生活类产品主要包括电器产品、体育娱乐等；数码科技类产品主要包括电子通讯和电竞外设等；创客硬件主要包括雕刻机、3D 打印机和测量仪器和工具等。

（三）公司外协采购的定价依据及差异情况、对应公司产品情况、采销价差及合理性

1、公司外协采购的定价依据及差异情况

报告期内，公司外协采购定价模式主要分为两种情况：

（1）针对新引入供应商，公司产品设计开发部（PDD）通常会根据产品设计情况，核定采购价格；

（2）对于已稳定合作的供应商，针对部分主要品类，公司会通过 BOM 表评估产品成本，并基于利润加成的方式与供应商谈判价格，其余品类的采购价

格主要基于市场上同品类产品价格进行确定并进行动态调整。

基于上述外协采购定价原则，公司部分主要型号产品的外协采购价格对比情况如下：

单位：元/件

产品大类	主要小类	产品名称	供应商名称	平均采购单价		
				2024年1-6月	2023年度	2022年度
功能性服饰	马甲	男装经典加热马甲四片式	厦门瀚泓达贸易有限责任公司	-	291.14	315.92
			格佳科技（汕头）有限公司	-	296.33	-
	夹克	女装加热经典夹克三片式	贵州凯瑞服饰有限公司	243.36	247.11	251.44
			厦门瀚泓达贸易有限责任公司	-	-	252.24
	夹克	男装加热经典夹克三片式	贵州凯瑞服饰有限公司	262.83	265.93	271.15
			厦门瀚泓达贸易有限责任公司	-	-	272.63
	电池	ORORO 7.4V 4800毫安时	广东博力威科技股份有限公司	76.11	87.39	96.35
			深圳市力莱电源科技有限公司	-	83.61	83.01
			东莞市创智美科技有限公司	80.18	80.53	84.07
	充电器	ORORO 5V3A 锂电池充电器	东莞市金盈电子有限公司	16.07	20.54	22.30
			深圳市新赛科技有限公司	13.98	14.72	-
	电池	ORORO 7.2V 5200毫安时	广东博力威科技股份有限公司	-	82.84	81.77
深圳市力莱电源科技有限公司			-	81.81	81.74	
家居生活	手工艺产品	OFFNOVA MP12梳式装订机	惠州市鑫泰机械设备有限公司	109.31	110.62	110.62
			东莞融典机电科技有限公司	-	-	114.59
	手工艺产品	OFFNOVA L4060S热敏标签纸	广东双马科技有限公司顺德分公司	21.24	21.34	22.12
			广州市方泰电子有限公司	-	-	21.24
	宠物用品	iPettie 一代宠物风筒梳	东莞市合力天启工业设计有限公司	50.00	50.75	52.21
			江西省合力天启新能源有限公司	-	-	52.21
	宠物用品	iPettie 二代宠物风筒梳	东莞市合力天启工业设计有限公司	57.52	61.22	64.60
			江西省合力天启新能源有限公司	-	-	64.60
	宠物用品	iPettie 稀疏版宠物风筒梳	东莞市合力天启工业设计有限公司	50.00	50.52	52.21
			江西省合力天启新能源有限公司	-	-	52.21

数码科技	电子通讯	Raddy SW3 应急太阳能收音机	珠海市巴拉科技有限公司	-	125.30	125.30
			珠海市魅鼎智造科技有限公司	-	-	120.89

如上表所示，公司同一产品型号从不同供应商处采购价格基本保持一致，其中公司 2022-2023 年度向广东博力威科技股份有限公司（以下简称“博力威”）采购 ORORO 7.4V 4800 毫安时电池的单价略高于其他供应商，主要原因为：在 ORORO 品牌产品推广前期，公司为确保产品质量稳定，因此选择科创板上市公司博力威作为主力电池供应商，由于博力威生产的电池产品质量可靠，性能稳定，因此在采购价格方面会略高于其他供应商，随着 ORORO 品牌产品销售规模的逐渐加大，公司已尝试通过引进新供应商或分散采购方式来降低电池的采购成本。

同理，公司采购的 ORORO 5V3A 锂电池充电器的价格差异也是源于上述原因。

2、对应公司产品情况、采销价差及合理性

报告期内，公司向外协供应商采购相关成品后，再通过 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网渠道将产品销售给北美、欧洲等主要国家或地区的终端消费者，主要通过产品购销差价获取利润，因此公司的采销价差即为公司销售相应成品的毛利，根据主办券商及会计师对公司主要产品类别的毛利率分析，具体情况请参见“2.关于经营业绩”之“二、按照产品类别结合单价、平均成本、数量补充披露报告期各期公司产品毛利率变动原因及合理性；···”的相关内容，公司主要类别产品报告期内的毛利率变动原因合理，且处于行业内合理水平，与同行业可比公司不存在显著差异，因此公司的采销价差具有合理性。

综上所述，公司外协采购的定价依据合理、公允，采销价差具有合理性。

二、说明外协厂商的数量和名称，外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质；外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况，是否专门或主要为公司提供服务；外协与公司业务的协同关系，外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作；公

司是否对外协供应商存在依赖，是否具备独立开展业务的能力

(一) 说明外协厂商的数量和名称，外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质

报告期内，公司合作的外协厂商的数量分别为 196 家、212 家和 176 家，其中公司主要合作外协厂商（报告期各期采购金额占外协采购总额比例分别为 63.21%、59.14%和 39.25%）情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
1	东莞市奔踏尚品服饰有限公司	功能性服饰类产品	289.22	2.29%	7,090.34	15.89%	5,454.96	16.28%
2	贵州凯瑞服饰有限公司	功能性服饰类产品	295.97	2.35%	5,634.14	12.62%	4,891.85	14.60%
3	广东博力威科技股份有限公司	功能性服饰类产品	219.53	1.74%	2,506.95	5.62%	2,752.28	8.21%
4	厦门瀚泓达贸易有限责任公司	功能性服饰类产品	-	-	2,069.37	4.64%	1,194.43	3.56%
5	昆山瑞昱川机电有限公司	创客硬件类产品	1,466.77	11.64%	1,820.30	4.08%	1,256.48	3.75%
6	佛山市南海区普睿特科技有限公司	创客硬件类产品	927.32	7.36%	1,750.38	3.92%	1,065.02	3.18%
7	Jiahui Sports Goods Co., Limited	家居生活类产品	348.66	2.77%	1,268.91	2.84%	393.73	1.18%
8	珠海宏马电器有限公司	家居生活类产品	426.63	3.39%	1,247.50	2.80%	942.63	2.81%
9	TCL 德龙家用电器（中山）有限公司	家居生活类产品	834.89	6.62%	1,221.65	2.74%	1,062.91	3.17%
10	深圳市力莱电源科技有限公司	功能性服饰类产品	-	-	1,084.99	2.43%	1,010.59	3.02%
11	中山市商贤电器科技有限公司	家居生活类产品	137.55	1.09%	699.37	1.57%	1,153.30	3.44%
合计		-	4,946.53	39.25%	26,393.90	59.14%	21,178.18	63.21%

注 1：贵州凯瑞服饰有限公司包括其同一控制下的随州市亿盛服装有限公司；

注 2：东莞市奔踏尚品服饰有限公司包括其同一控制下的东莞市奔踏服饰有限公司和 HongKong Ruiyin International Trade Co., LTD；

注 3：广东博力威科技股份有限公司包括其子公司 Greenway Power Limited；

注 4：TCL 德龙家用电器（中山）有限公司包括与其同一控制下的 TCL Home Appliances (HK) Co., Limited；

注 5：中山市商贤电器科技有限公司包含与其同一控制下的中山市合汉贸易有限公司；

注 6：上述外协供应商的重要性标准为报告期任一期采购金额超过 1,000 万元。

报告期内，公司向外协厂商主要采购的产品类型为功能性服饰类、家居生

活类以及创客硬件类产品，均属于普通消费品，除了外协厂商生产的产品需要满足基本的产品质量要求以及取得主要出口目的国要求的资质认证（如 FCC 认证、UL 认证等）外，相关法律法规对外协厂商无特殊业务资质要求。

（二）外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况，是否专门或主要为公司提供服务

报告期内，公司合作的主要外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系情况，具体情况请参见本题之“关于供应商。”之“一、梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明是否存在刚成立即开展大额合作……”之“（一）主要供应商基本情况”的相关内容。

报告期内，公司存在部分外协供应商主要为公司提供服务，具体情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	公司采购金额占供应商销售收入比例		
			2024年1-6月	2023年度	2022年度
1	昆山瑞昱川机电有限公司	创客硬件类产品	85%	92.5%	93%
2	贵州凯瑞服饰有限公司	功能性服饰类产品	65%	65%	73.80%

注：上述占比为供应商提供或根据访谈获取。

如上表所示，公司存在部分功能性服饰类产品及创客硬件类产品的外协供应商主要为公司提供产品，具体情况如下：

1、昆山瑞昱川机电有限公司

昆山瑞昱川机电有限公司主要为公司提供 Genmitsu 品牌雕刻机类产品，公司自 2016 年即与其开展合作，合作情况较为稳定，考虑到该供应商提供产品质量较好且价格较为稳定，该类产品在长三角地区具有一定的供应链优势，因此公司持续从该公司采购。

受限于雕刻机类产品的定制化属性较高，且该供应商产能有限，因此公司逐渐成为其主要客户，该供应商的其他客户较为分散。

2、贵州凯瑞服饰有限公司

贵州凯瑞服饰有限公司主要为公司提供 ORORO 品牌功能性服饰类产品，

公司自 2019 年即与其开展合作，合作情况较为稳定，公司持续从该公司采购，采购占比较高。除本公司外，贵州凯瑞服饰有限公司亦存在特步、骆驼等知名品牌客户。

综上所述，公司报告期内合作的外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系情况；昆山瑞昱川机电有限公司和贵州凯瑞服饰有限公司均与公司合作较早，合作关系较为稳定，公司向上述两家供应商采购金额占其销售收入比例较高主要系根据合作时间推移而逐渐发展的结果，公司对上述两家供应商不存在重大依赖情况。

（三）外协与公司业务的协同关系，外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作

外协生产在公司业务流程中占据关键位置，无论是自主研发还是合作研发的产品，公司最终都依赖外协供应商进行规模化生产，是实现产品从设计到市场供应的关键纽带，尤其是在产品生产环节，外协生产承担了将研发成果转化为实际商品的重任，其生产能力、产品质量将直接影响公司产品的市场供应和品牌形象。

公司在业务中自行完成的环节和工作主要如下：

1、研发环节：公司在产品研发中扮演重要角色，通过“自主研发”主导产品研发全流程，涵盖数据分析、产品规划、设计、评审、试产、试销以及数据反馈与量产等环节；在“合作研发”中，公司负责外观设计方案规划与流程管理，把控产品的整体方向和最终质量审查。

2、销售环节：公司负责产品的销售与市场推广，制定销售策略，开拓销售渠道，建立品牌形象，直接对接市场与客户，实现产品的商业价值转化。

3、整体把控：公司对整个业务流程进行统筹管理，协调各环节之间的工作，确保研发、生产、销售等环节高效协同运作，保障公司业务的顺利开展。

（四）公司是否对外协供应商存在依赖，是否具备独立开展业务的能力

报告期内，公司对部分外协供应商的采购金额占同类产品的采购比例较高（超过 30%），但不存在对外协供应商重大依赖的情况，具体情况如下：

单位：万元

期间	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例	占同类产品采购总额比例
2024年1-6月	昆山瑞昱川机电有限公司	创客硬件类产品	1,466.77	5.62%	30.00%
2023年度	东莞市奔踏尚品服饰有限公司	功能性服饰产品	7,090.34	10.89%	47.40%
2022年度	东莞市奔踏尚品服饰有限公司	功能性服饰产品	5,454.96	11.07%	32.21%

1、昆山瑞昱川机电有限公司

2024年上半年，公司从昆山瑞昱川机电有限公司采购的创客硬件类产品占比较高，该公司主要为公司生产 Genmitsu 品牌雕刻机，公司自 2016 年起即与昆山瑞昱川机电有限公司开展合作，合作情况较为稳定，因此公司持续从该公司采购雕刻机类产品。

报告期内，公司 Genmitsu 品牌雕刻机的供应商共有 17 家，因此公司对昆山瑞昱川机电有限公司不存在重大依赖。

2、东莞市奔踏尚品服饰有限公司

2022-2023 年度，公司从东莞市奔踏尚品服饰有限公司采购功能性服饰类产品占比较高，该公司主要提供 ORORO 品牌功能性服饰，公司自 2018 年起即与东莞市奔踏尚品服饰有限公司开展合作，合作情况较为稳定。

报告期内，公司 ORORO 品牌功能性服饰类产品的供应商共 19 家，因此公司对东莞市奔踏尚品服饰有限公司不存在重大依赖。

公司向上述两家供应商采购的功能性服饰类产品及创客硬件类产品均为普通消费品，受益于我国在服饰、创客硬件等产业拥有完善的产业链及配套体系，以及优质、成熟的产业集群，公司已储备丰富的供应链资源，即便现有主要供应商发生变动，公司也能快速找到替代供应商，确保公司运营不受影响。

综上所述，公司对外协供应商不存在重大依赖情况，公司具备独立开展业务的能力。

三、说明外协是否涉及公司核心业务或关键技术，公司与相关外协商关于知识产权及商业秘密的保护措施及执行情况；外协产品的质量控制措施及有效

性、执行情况

（一）说明外协是否涉及公司核心业务或关键技术，公司与相关外协商关于知识产权及商业秘密的保护措施及执行情况

报告期内，公司主要采用“自主品牌为主，制造商品牌为辅”的品牌发展战略。

对于自主品牌产品，公司将经营资源集中于高附加值的研发设计端及运营销售端，强化“微笑曲线”上游的研发迭代和设计创新，以及下游的品牌运营和销售渠道，重点布局产品的研发设计、运营销售等高附加值业务环节，生产制造环节则全部委托给外协厂商进行。

对于制造商品牌产品，公司与制造商通过买断式交易方式直接采购品牌方的产品，不涉及产品研发设计、生产制造环节。

在上述研发设计模式下，公司外协生产涉及的公司核心业务或关键技术，以及公司与相关外协厂商关于知识产权及商业秘密的保护措施及执行情况如下：

业务类型	是否外协生产	研发模式	外协商参与环节	外协是否涉及公司核心业务或关键技术	知识产权及商业秘密保护措施
自主品牌	是	自主研发	成品生产	否。自主研发模式下，产品研发设计环节均由公司自主完成，产品相关核心技术均由公司掌握及控制， 外协供应商仅根据公司产品方案完成成品生产工序 ，不涉及核心业务或关键技术。	公司与外协供应商签署的《采购框架合同》中明确约定知识产权及商业秘密相关条款： （1）品牌、商标及知识产权： 公司将自主品牌商标授权许可给供应商生产采购订单对应的产品，供应商不得超越许可的商品范围使用公司的注册商标；公司有权监督供应商的使用情况，品牌授权及一切解释权归公司所有； （2）保密条款： 任何一方不得擅自使用或向任何第三方披露、获许可任何第三方使用对方的保密信息。

	合作研发	产品研发、成品生产	否。具体包括与高校开展的产学研合作及与供应商合作研发： (1) 产学研合作 ：公司与东莞理工学院开展合作，由东莞理工学院协助公司开展雕刻机产品配套软件 APP 的开发设计，硬件产品开发由公司自主完成； (2) 供应商合作研发 ：公司负责产品设计的方案规划，并基于合作方的技术条件及技术基础，对产品设计中的外观、关键内部功能和结构进行优化及改良，产品设计方案定稿后，公司委托外协供应商进行模具开模并生产。	公司在与研发设计合作单位签署的合同中明确约定相关权利义务： (1) 产学研合作 ：① 知识产权 ：因履行本项目研究开发成果及其相关知识产权，由公司享有完整知识产权，有且仅能以公司相关账户名义用于应用程序上架应用商店；② 保密条款 ：双方对履约协议而取得的对方任何商业信息、资料及文件内容具有保密责任。 (2) 供应商合作研发 ：① 知识产权 ：外观设计专利一般归属于公司，实用新型专利、发明专利等根据合作研发过程贡献的实际情况共同申请，未经公司允许，合作供应商不得将产生的知识产权自主使用或提供第三方使用；② 保密条款 ：任何一方对合作过程中所获知的对方的技术情报和商业秘密均负有保密责任。
	选品模式		否。选品模式下，公司将产品需求反馈给外协供应商，由其进行产品开发和生产制造，并将自主品牌商标授权许可给其生产采购订单对应的产品。	在《采购框架合同》中明确约定知识产权及商业秘密相关条款，同上。
制造商品牌	公司向制造商直接买断式采购品牌方产品，并进行终端销售，不涉及产品研发设计、生产制造环节			

如上表所示，公司掌握的核心关键技术主要应用于功能性服装、创客硬件等自主研发的自主品牌产品。自主研发模式下，外协供应商仅根据公司的产品方案完成成品的生产制造，公司产品研发过程中形成的产品相关核心技术均由公司掌握及控制。合作研发模式和选品模式下涉及的产品主要为数码科技类和家居生活类产品，涉及的关键技术较少。

公司与外协供应商签署的合同中，对知识产权和保密条款进行明确约定，并由项目人员负责关注研发项目关键技术的知识产权跟踪检索工作，及时对研发过程中已形成的技术方案及研发成果进行评估，明确保护方式和权益归属，及时申请专利保护。

综上所述，公司外协生产不涉及公司核心业务或关键技术，公司与相关外协厂商关于知识产权及商业秘密的保护措施执行情况良好。

(二) 外协产品的质量控制措施及有效性、执行情况

报告期内，公司在供应商管理、产品质量管理等方面建立了有效的质量控

制体系，具体情况如下：

供应商管理方面，公司在供应商准入阶段对供应商进行严格把控，在对其生产工厂、生产流程、生产管理、质量管控等方面进行实地考察，在经历试样打样确认及综合评估后，符合公司标准的供应商才能开展合作，并通过日常管理及时淘汰考核评价不佳的供应商，以确保产品生产质量的稳定性和可靠性；

在产品质量管理方面，公司设置品质部行使品质管控职能，建立了适合公司业务特点的全过程质量控制体系，包括产品抽检、产品质量统计分析、产品质量改进，保证产品在生产及流转的过程中能严格符合公司质量标准和销售目的地的法律法规，从而有效降低因产品质量引发的风险。

综上所述，公司对外协产品的质量控制措施执行有效，不存在因产品质量问题而与外协供应商发生争议、纠纷的情况。

四、说明外协交易规模与经营规模是否匹配、是否符合行业惯例；是否存在报告期内注销或刚成立即开展合作等异常情况；与外协厂商的定价机制及其公允性，外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况；结合合同条款等补充说明外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策，是否符合收入和成本匹配原则，是否符合企业会计准则的规定

(一) 说明外协交易规模与经营规模是否匹配、是否符合行业惯例

1、说明外协交易规模与经营规模是否匹配

报告期内，公司外协交易规模与公司采购总额及销售规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
外协采购金额①	12,603.58	-	44,628.54	33.20%	33,504.86
采购总额②	26,099.20	-	65,102.35	32.16%	49,259.79
营业收入③	52,663.43	-	141,564.37	18.01%	119,961.38
外协采购金额占采购总额比例④=①/②	48.29%	下降 20.26 个百分点	68.55%	上升 0.53 个百分点	68.02%

外协采购金额占营业收入比例⑤=①/③	23.93%	下降 7.60 个百分点	31.53%	上升 3.60 个百分点	27.93%
--------------------	--------	--------------	--------	--------------	--------

如上表所示，公司外协采购金额的变动情况与公司采购总额及销售规模的变动情况基本保持一致。公司外协采购金额占采购总额及营业收入比例在 2022-2023 年度基本保持稳定，但在 2024 年 1-6 月出现大幅降低，主要受公司备货策略的影响，具体原因为：公司收入存在明显季节性特征，上半年通常为公司的销售淡季，因此公司在上半年的外协采购规模相应减少，具有合理性。

2、是否符合行业惯例

国内主要跨境电商企业采取的生产、采购模式情况如下：

序号	公司名称	生产、采购模式
1	安克创新 (300866.SZ)	公司采用“自主研发设计+外协生产”的产品供应模式。公司全部产品的生产制造由合作的外协厂商完成。
2	华凯易佰 (300592.SZ)	在产品采购方面，易佰网络通过易佰云采购管理系统整合国内供应链资源，与众多供应商建立合作关系，对商品采购各个环节进行数字化处理，打造了少量多批、快速响应的采购模式。
3	赛维时代 (301381.SZ)	公司销售产品主要由外部供应商完成生产。针对服装品类，公司主要采用“成品采购”“委托加工”和“自主生产”相结合的模式。针对非服装品类，公司主要采用“成品采购”模式。
4	三态股份 (301558.SZ)	在商品采购方面，公司与众多供应商建立合作关系，建立可靠的供应商管理体系，对商品采购各个环节进行数字化处理，打造了少量多批、快速响应的采购模式。
5	致欧科技 (301376.SZ)	公司采用“自主研发设计+外协生产”的产品供应模式。
6	绿联科技 (301606.SZ)	公司产品生产以外协生产为主，自主生产为辅，生产子公司主要负责原材料采购及少量非关键工序的委外加工采购。
7	千岸科技 (874600.NQ)	公司在生产制造环节则通过整合优质供应链资源，以向供应商进行成品采购的方式进行。
8	傲基科技 (2519.HK)	公司在持续提升研发能力、充分利用国内供应链产能的基础上，采用“自主研发设计+外协生产”的生产采购模式，生产制造由合作的外协厂商完成。

注：上述信息来源于同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或定期报告。

如上表所示，公司采取外协生产模式开展业务与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例。

综上所述，公司外协交易规模与经营规模相匹配，公司采取外协生产模式开展业务与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例。

(二) 是否存在报告期内注销或刚成立即开展合作等异常情况

公司主要外协厂商的成立时间以及与公司开始合作的时间情况如下：

序号	供应商名称	产品类型	成立时间	开始合作时间
1	东莞市奔踏尚品服饰有限公司	功能性服饰类产品	2008年10月22日	2018年1月
2	贵州凯瑞服饰有限公司	功能性服饰类产品	2019年1月14日	2019年6月
3	随州市亿盛服装有限公司	功能性服饰类产品	2014年10月21日	2019年6月
3	广东博力威科技股份有限公司	功能性服饰类产品	2010年4月8日	2018年8月
4	厦门瀚泓达贸易有限责任公司	功能性服饰类产品	2012年2月8日	2022年6月
5	昆山瑞昱川机电有限公司	创客硬件类产品	2016年6月13日	2016年
6	佛山市南海区普睿特科技有限公司	创客硬件类产品	2012年6月25日	2020年3月
7	Jiahui Sports Goods Co.,Limited	家居生活类产品	2017年3月21日	2017年
8	珠海宏马电器有限公司	家居生活类产品	1999年7月29日	2018年4月
9	TCL 德龙家用电器(中山)有限公司	家居生活类产品	2005年7月14日	2021年2月
10	深圳市力莱电源科技有限公司	功能性服饰类产品	2008年10月29日	2018年3月
11	中山市商贤电器科技有限公司	家居生活类产品	2011年11月21日	2018年8月

注：公司主要外协供应商的重要性标准为公司报告期任一期向其采购金额超过 1,000 万元。

如上表所示，公司主要外协厂商的成立时间以及与公司开始合作的时间较为接近的为 3 家供应商，具体情况如下：

1、贵州凯瑞服饰有限公司

贵州凯瑞服饰有限公司的成立时间以及与公司开始合作时间均为 2019 年，由于贵州凯瑞服饰有限公司与随州市亿盛服装有限公司属于同一控制下的关联公司，随州市亿盛服装有限公司成立于 2014 年，因此该供应商刚成立即与公司开展合作具有合理性。

2、昆山瑞昱川机电有限公司

昆山瑞昱川机电有限公司成立时间以及与公司开始合作时间均为 2016 年，

但公司在 2012 年度即从该供应商控制的淘宝店铺下单。2016 年，该供应商注册成立昆山瑞昱川机电有限公司，双方延续之前的合作关系，因此该供应商刚成立即与公司开展合作具有合理性。

3、Jiahui Sports Goods Co.,Limited

Jiahui Sports Goods Co.,Limited 成立时间以及与公司开始合作时间均为 2017 年，但公司在 2016 年即与其控制的惠州市佳联运动用品有限公司开展合作，因此该供应商刚成立即与公司开展合作具有合理性。

综上所述，虽然部分主要外协供应商成立当年即与公司开展合作，但主要为供应商因自身业务调整等原因切换与公司合作的主体导致，公司延续与该等供应商之前的合作关系，具有合理性。

（三）与外协厂商的定价机制及其公允性，外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况

1、与外协厂商的定价机制及其公允性

公司与外协厂商的定价机制及公允性请参见本题之“一、结合公司外协采购的具体情况，说明公司采购的具体内容，···”之“（三）公司外协采购的定价依据及差异情况、对应公司产品情况、采销价差及合理性”的相关内容。

因此，公司与外协厂商的定价机制具有公允性。

2、外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况

报告期内，公司外协产品的收入及成本占主营业务收入及成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
外协产品收入①	32,041.23	100,639.90	87,432.45
外协产品成本②	16,627.45	56,759.50	51,233.72
外协产品毛利③	15,413.79	43,880.40	36,198.73
主营业务收入④	52,404.37	141,066.76	119,547.08
主营业务成本⑤	29,037.98	82,093.66	71,943.23

主营业务毛利⑥	23,366.39	58,973.10	47,603.85
外协产品收入占比⑦=①/④	61.14%	71.34%	73.14%
外协产品成本占比⑧=②/⑤	57.26%	69.14%	71.21%
外协产品毛利占比⑨=③/⑥	65.97%	74.41%	76.04%

如上表所示，公司外协产品的收入、成本及毛利占比在 2022-2023 年度均保持相对稳定，但在 2024 年 1-6 月出现下降的情况，主要原因为：上半年通常为公司主要产品功能性服饰类产品的销售淡季，公司在上半年对功能服饰类产品的外协采购规模相应减少，进而导致公司外协产品的收入、成本及毛利占比在上半年均出现下降情况。

综上所述，公司与外协厂商的定价机制具有公允性，外协产品对公司收入和毛利的贡献比例较大。

（四）结合合同条款等补充说明外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策，是否符合收入和成本匹配原则，是否符合企业会计准则的规定

根据公司与外协供应商签署的采购合同，公司的外协业务均系向外协供应商进行功能性服饰、家居生活、数码科技和创客硬件等品类产品的成品采购，不涉及委托加工业务。

在上述业务模式下，在公司与外协供应商签订业务合同后，对于部分外协供应商需要预付货款的，公司在预付款项中进行核算；外协供应商生产完工后，公司对外协供应商交付的产品进行验收，验收合格后，支付剩余款项。公司将验收入库的存货作为库存商品核算，按照到货清单和发票载明的金额、数量进行会计核算，确认采购成本。对于外协供应商未及时开具发票的情形，公司按照实际发生成本进行暂估，计入库存商品。在满足收入确认条件时，公司账面在确认收入的同时将库存商品的账面成本结转至主营业务成本，外协采购成本与相关收入结转能够匹配，符合企业会计准则的规定。

综上所述，公司外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策符合收入成本匹配原则，符合企业会计准则的规定。

【中介机构回复】：

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

（一）请主办券商及律师核查上述事项①至③并发表明确意见**1、核查程序**

针对上述事项①至③，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

（1）获取公司的外协采购明细表，了解公司外协采购的具体内容，并分析外协产品收入、成本的占比情况以及对公司收入和毛利的贡献情况等；

（2）访谈公司采购部门负责人，了解公司外协采购的定价依据及差异情况，外协与公司业务的协同关系，以及部分供应商刚成立即与公司开展合作或主要为公司提供服务的背景及原因等，并据此分析公司是否对外协供应商存在依赖，是否具备独立开展业务的能力；

（3）对公司主要外协供应商执行实地走访程序，实地查看供应商的办公场所和仓库，了解经营规模、经营模式、与公司的合作历史、交易内容、交易金额、合同执行情况等内容，并询问是否与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方存在关联关系或其他利益关系等；同时在访谈过程中获取主要供应商的营业执照、公司章程、与公司交易的合同、发票和银行回单等资料，以及外协供应商出具的《访谈地址与注册地址不一致的说明（含授权说明）》（如适用）和《关于关联关系声明函》，对公司与外协供应商之间交易真实性和关联关系情况进行核实；

（4）获取并查阅公司与主要外协供应商签署的采购合同，了解公司与主要外协供应商合作的主要条款，包括签约主体、权利义务关系、协议期限、签约周期及频率、纠纷责任认定、知识产权及商业秘密的保护等内容，分析主要条款是否合理，权利与义务是否存在异常情况；

（5）执行关联关系核查程序：①获取公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及核心员工出具的关联关系调查问卷，对公司关联方情况进行全面梳理，并通过查询国家企业信用信息公示系统、企

查查等网站复核确认公司关联方清单的完整性；②通过投行系统关联人关系核查工具将公司关联方清单、员工（含离职员工）花名册与公司外协供应商的股东、董事、监事及高级管理人员信息进行核查比对，核查公司及其主要关联方是否与外协供应商存在关联关系，是否存在公司员工或前员工在外协供应商处任职的情形；③对公司主要外协供应商进行实地走访，访谈了解该等供应商的现有及历史股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否曾经在公司任职，是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益关系；④结合对公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员资金流水的核查情况，核查公司是否存在其他隐匿的关联方情况；

（6）访谈公司产品开发中心负责人和采购负责人，了解公司外协生产是否涉及公司核心业务或关键技术，核查公司与相关外协厂商关于知识产权及商业秘密保护措施的执行情况，以及外协产品的质量控制措施及执行情况等。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司外协采购产品主要为公司销售的各品类成品，且以功能性服饰和家居生活类产品为主；公司外协采购的定价依据合理、公允，采销价差具有合理性；

（2）公司报告期内向外协厂商主要采购的产品类型为功能性服饰类、家居生活类以及创客硬件类产品，均属于普通消费品类别，除了外协厂商生产的产品需要满足基本的产品质量要求以及取得主要出口目的国要求的资质认证（如FCC认证、UL认证等）外，相关法律法规对外协厂商无特殊业务资质要求；公司报告期内合作的主要外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系情况；昆山瑞昱川机电有限公司和贵州凯瑞服饰有限公司均与公司合作较早，合作关系较为稳定，公司向上述两家供应商采购金额占其销售收入比例较高主要系根据合作时间推移而逐渐发展的结果，公司对上述两家供应商不存在重大依赖情况；外协生产在公司业务流程中至关重要，承担产品规模化生产与成果转化重任，其能力与质量影响市场供应和品牌形象，公司则自

行负责研发、销售环节，并对业务流程整体把控，保障各环节协同；公司对外协供应商不存在重大依赖情况，公司具备独立开展业务的能力；

(3) 公司外协生产不涉及公司核心业务或关键技术，公司与相关外协厂商关于知识产权及商业秘密的保护措施执行情况良好；公司对外协产品的质量控制措施执行有效，不存在因产品质量问题而与外协供应商发生争议、纠纷的情况。

(二) 请主办券商及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，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 获取公司的外协采购明细表，了解公司外协采购的具体内容，分析外协产品的收入、成本占比情况以及对公司收入和毛利的贡献情况等；

(2) 访谈公司采购部门负责人，了解公司外协采购的定价依据及差异情况，外协与公司业务的协同关系，以及部分供应商刚成立即与公司开展合作或主要为公司提供服务的背景及原因等，并据此分析公司是否对外协供应商存在依赖，是否具备独立开展业务的能力；

(3) 对公司主要外协供应商执行实地走访程序，实地查看外协供应商的办公场所和仓库，了解经营规模、经营模式、与公司的合作历史、交易内容、交易金额、合同执行情况等内容，并询问是否与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方存在关联关系或其他利益关系等；同时在访谈过程中获取主要供应商的营业执照、公司章程、与公司交易的合同、发票和银行回单等资料，以及外协供应商出具的《访谈地址与注册地址不一致的说明（含授权说明）》（如适用）和《关于关联关系声明函》，对公司与外协供应商之间交易真实性和关联关系情况进行核实；

(4) 执行细节性测试程序：①获取并查阅公司与主要外协供应商签署的采购合同，了解公司与主要外协供应商合作的主要条款，包括签约主体、权利义务关系、协议期限、签约周期及频率、纠纷责任认定、知识产权及商业秘密的保护等内容，分析主要条款是否合理，权利与义务是否存在异常情况；②抽取

公司与主要外协供应商交易相关的原始凭证，包括采购合同、采购订单、入库单、发票、付款审批等资料，核查公司与外协供应商相关内控制度的合理性和执行有效性、交易的真实性以及是否存在异常无商业实质的交易。

(5) 执行关联关系核查程序：①获取公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及核心员工出具的关联关系调查问卷，对公司关联方情况进行全面梳理，并通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站复核确认公司关联方清单的完整性；②通过投行系统关联人关系核查工具将公司关联方清单、员工（含离职员工）花名册与公司外协供应商的股东、董事、监事及高级管理人员信息进行核查比对，核查公司及其主要关联方是否与外协供应商存在关联关系，是否存在公司员工或前员工在外协供应商处任职的情形；③对公司主要外协供应商进行实地走访，访谈了解该等供应商的现有及历史股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否曾经在公司任职，是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益关系；④结合对公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员资金流水的核查情况，核查公司是否存在其他隐匿的关联方情况；

(6) 访谈公司产品开发中心负责人和采购负责人，了解公司外协生产是否涉及公司核心业务或关键技术，核查公司与相关外协厂商关于知识产权及商业秘密保护措施的执行情况，以及外协产品的质量控制措施及执行情况等；

(7) 查阅公司与主要外协供应商签署的采购合同，并访谈公司财务负责人，了解公司外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策等，并据此判断公司关于外协业务的会计处理是否符合收入和成本匹配原则，是否符合企业会计准则的规定。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司外协采购产品主要为公司销售的各品类成品，且以功能性服饰和家居生活类产品为主；公司外协采购的定价依据合理、公允，采销价差具有合理性；公司报告期内向外协厂商主要采购的产品类型为功能性服饰类、家居生

活类以及创客硬件类产品，均属于普通消费品类别，除了外协厂商生产的产品需要满足基本的产品质量要求以及取得主要出口目的国要求的资质认证（如FCC认证、UL认证等）外，相关法律法规对外协厂商无特殊业务资质要求；公司报告期内合作的主要外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系情况；昆山瑞昱川机电有限公司和贵州凯瑞服饰有限公司均与公司合作较早，合作关系较为稳定，公司向上述两家供应商采购金额占其销售收入比例较高主要系根据合作时间推移而逐渐发展的结果，公司对上述两家供应商不存在重大依赖情况；外协生产在公司业务流程中至关重要，承担产品规模化生产与成果转化重任，其能力与质量影响市场供应和品牌形象，公司则自行负责研发、销售环节，并对业务流程整体把控，保障各环节协同；公司对外协供应商不存在重大依赖情况，公司具备独立开展业务的能力；

（3）公司外协生产不涉及公司核心业务或关键技术，公司与相关外协厂商关于知识产权及商业秘密的保护措施执行情况良好；公司对外协产品的质量控制措施执行有效，不存在因产品质量问题而与外协供应商发生争议、纠纷的情况；

（4）公司外协交易规模与经营规模相匹配，公司采取外协生产模式开展业务与同行业可比公司基本一致，符合行业惯例；虽然部分主要外协供应商成立当年即与公司开展合作，但主要为供应商因自身业务调整等原因切换与公司合作的主体导致，公司延续与该等供应商之前的合作关系，具有合理性；公司与外协厂商的定价机制具有公允性，外协产品对公司的收入和毛利的贡献比例较大；公司外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策符合收入成本匹配原则，符合企业会计准则的规定。

（5）关于供应商。根据申报文件及公开信息，东莞市奔踏尚品服饰有限公司实缴资本为0，贵州凯瑞服饰有限公司参保人数为0，东莞市丰润计算机有限公司实缴资本为0等。请公司：①梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，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的情况，与公司的合作背景、合作时长，经营规模与其与公司交易金额是否匹配。②结合主要供应商变动、供应商经营状

况、业务发展规划、采购品牌和产品需求变化、合作的历史基础、是否签署长期协议等因素分析说明与主要供应商合作的持续性、稳定性及可替代性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】：

一、梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，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的情况，与公司的合作背景、合作时长，经营规模与其与公司交易金额是否匹配

（一）主要供应商基本情况

公司报告期各期前五大供应商（报告期各期采购金额占采购总额比例分别为40.25%、39.81%和48.28%）的基本情况（包括成立时间、实缴资本、参保人数、与公司的合作背景、合作时长，经营规模与其与公司交易金额是否匹配等）如下：

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	合作时长	注册资本 (注 4)	实缴资本 (注 4)	参保人数	与公司合作背景	股东构成	经营规模	采购额是否与其经营规模相匹配
1	贵州凯瑞服饰有限公司	2019年1月14日	2019年6月	5年	500万元	235万元	-	业界资源引荐,经公司考察后进入公司供应商清单	蔡达煌持股 70%; 庄春燕持股 30%	约 8,000 万元	是
2	东莞市丰润计算机有限公司	2008年5月22日	2017年7月	7年	300万元	150万元	-	供应商主动联系公司寻求合作	陆航、谭毅分别持股 49%; 陆海天持股 1%	约 6 亿元	是
3	东莞市奔踏尚品服饰有限公司	2008年10月22日	2018年1月	6年	500万元	500万元	42	公司寻求功能性服饰类产品供应商,经考察后进入公司供应商清单	罗敬春持股 80%; 罗莉萍持股 20%	约 1 亿元	是
4	Hong Kong Gree Electric Appliances Sales Limited	2005年6月21日	2018年	6年	-	-	-	其他合作伙伴推荐,经双方洽谈后开展合作	格力集团 100% 持股	约 1900 亿元 (格力集团)	是
5	香港鼎北贸易有限公司	2017年8月16日	2018年	6年	10,000 港元	10,000 港元	-	业界资源引荐,开始合作模式为代运营模式,后续调整为成品购销模式	深圳市北鼎科技有限公司 100% 持股	约 9,000 万元	是
6	广东博力威科技股份有限公司	2010年4月8日	2018年8月	6年	10,000 万元	10,000 万元	-	供应商主动联系公司寻求合作	科创板上市公司	约 23 亿元	是
7	京恒腾伟(惠州)电子科技有限公司	2019年7月22日	2019年7月	5年	1,000 万元	-	105	公司寻求数码科技类产品供应商,经考察后进入公司供应商清单	李叔帛、张进分别持股 40%; 李季楹持股 20%	约 1.9 亿元	是
8	福建宝锋电子有限公司	2001年7月9日	2011年9月	13年	1,000 万元	1,000 万元	299	其他合作伙伴推荐,经双方洽谈后开展合作	王少峰 100% 持股	约 2.7 亿元	是
9	昆山瑞昱川机电有限公司	2016年6月13日	2016年	8年	50 万元	50 万元	21	公司寻求创客硬件类产品供应商,经考察后进入公司供应商清单	赵勇持股 90%; 刘文平持股 10%	约 1,600 万元	是

注 1: 与上述供应商的合作时长统计至 2024 年 12 月;

注 2: 部分供应商出于信息保密原因而未配合提供其公司的参保人数,其中 Hong Kong Gree Electric Appliances Sales Limited、香港鼎北贸易有限公司和广东博力威科技股份有限公司系上市公司或上市公司的子公司;

注 3: 上述供应商的经营规模为访谈时该供应商提供的上一年度的经营规模;

注 4: 上述供应商的注册资本及实缴资本数据均来自于公开渠道查询结果。

如上表所示，公司主要供应商与公司的合作时长均超过5年，其经营规模与其与公司交易金额相匹配。

（二）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的情况

1、说明是否存在刚成立即开展大额合作的情况

报告期内，公司主要供应商成立当年即与公司开展合作的公司包括贵州凯瑞服饰有限公司、京恒腾伟（惠州）电子科技有限公司和昆山瑞昱川机电有限公司，其中公司与贵州凯瑞服饰有限公司及昆山瑞昱川机电有限公司合作的情况请参见本题之“（4）关于外协生产。”之“四、说明外协交易规模与经营规模是否匹配、是否符合行业惯例；···”之“（二）是否存在报告期内注销或刚成立即开展合作等异常情况”的相关内容。

京恒腾伟（惠州）电子科技有限公司的成立及与公司开始合作的时间均为2019年，但公司自2017年即与该供应商的关联公司京恒腾伟（东莞）电子科技有限公司开始合作，因此该供应商刚成立即与公司开展合作具有合理性。

综上所述，虽然部分主要供应商成立当年即与公司开展合作，但主要为供应商因自身业务调整等原因切换与公司合作的主体导致，公司延续与该等供应商之前的合作关系。

2、说明是否存在主要为公司服务的情况

报告期内，公司存在部分主要供应商主要为公司提供服务，具体情况请参见本题之“（4）关于外协生产。”之“二、说明外协厂商的数量和名称，外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质···”之“（二）外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况，是否专门或主要为公司提供服务”的相关内容。

综上所述，昆山瑞昱川机电有限公司和贵州凯瑞服饰有限公司均与公司合作较早，合作关系较为稳定，公司向上述两家供应商采购金额占其销售收入比例较高主要系根据合作时间推移而逐渐发展的结果，公司对上述两家供应商不存在重大依赖情况。

3、说明是否存在注销、前员工或现员工及其近亲属设立或控制的情况

公司主要供应商均正常存续，不存在注销的情况，亦不存在被公司前员工或现员工及其近亲属设立或控制的情况。

二、结合主要供应商变动、供应商经营状况、业务发展规划、采购品牌和产品需求变化、合作的历史基础、是否签署长期协议等因素分析说明与主要供应商合作的持续性、稳定性及可替代性

(一) 主要供应商变动、供应商经营状况、业务发展规划、采购品牌和产品需求变化、合作的历史基础、是否签署长期协议

公司主要供应商与公司的合作时长均超过5年，经营情况良好，具体情况请参见本题之“一、梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明是否存在刚成立即开展大额合作···”的相关内容。

报告期内，公司主要供应商的增减变动及其原因情况如下：

2024年1-6月相比2023年度		
变动情况	客户名称	变动原因
进入前五的供应商	京恒腾伟（惠州）电子科技有限公司	京恒腾伟自2019年即与公司开始合作，主要为公司提供Royal Kludge品牌电竞外设产品，报告期内采购金额持续提升，于2022年度成为公司的第七大供应商，2023年度成为公司的第六大供应商，2024年1-6月，由于该供应商提供的产品受季节性影响较小，公司持续从该供应商处采购，并进入公司的前五大供应商。
	福建宝锋电子有限公司	福建宝锋自2011年与公司开始合作，合作历史悠久，该供应商主要为公司提供Baofeng品牌对讲机类产品，该供应商2022年为公司的前十大供应商，2024年1-6月，由于对讲机类产品受季节性影响较小，公司持续从该供应商处采购，并进入公司的前五大供应商。
	昆山瑞昱川机电有限公司	昆山瑞昱自2016年与公司开始合作，是公司Genmitsu品牌雕刻机产品的主要供应商，该供应商2022年开始即成为公司的前十大供应商，2024年1-6月，进入公司的前五大供应商。
退出前五的供应商	东莞市奔踏尚品服饰有限公司	奔踏尚品自2018年与公司开始合作，主要为公司提供ORORO品牌功能性服饰类产品，2022及2023年度，均位于公司的前五大供应商。2024年1-6月，由于功能性服饰类产品受季节性影响较为明显，上半年通常为该类产品的销售淡季，因此退出公司的前五大供应商之列。
	贵州凯瑞服饰有限公司	贵州凯瑞自2019年与公司开始合作，主要为公司提供ORORO品牌功能性服饰类产品，2022及2023年度，均位于公司的前五大供应商。2024年1-6月，由于功能性服饰类产

		品受季节性影响较为明显，上半年通常为该类产品的销售淡季，因此退出公司的前五大供应商之列。
	香港鼎北贸易有限公司	香港鼎北自2017年即与公司开始合作，由于经营策略调整，该供应商于2023年度进入公司的前五大。2024年上半年，公司结合销量数据主动管控该品牌产品库存，采购额有所降低，但依然为公司的前十大供应之一。
2023年度相比2022年度		
变动情况	客户名称	变动原因
进入前五的供应商	香港鼎北贸易有限公司	香港鼎北自2017年即与公司开始合作，授权公司在北美等地区销售BUYDEEM品牌家电产品。2022年，公司与香港鼎北的合作模式主要为代运营模式，自2022年11月开始公司与鼎北的模式转为自营模式，进而带动采购金额增加，并于2023年度进入公司的前五大供应商。
退出前五的供应商	广东博力威科技股份有限公司	广东博力威自2010年即与公司开始合作，其主要为公司供应加热衣电池模组类产品；2023年，公司向其采购金额有小幅下降，主要系公司为管控电池模组采购价格，新引进并从其他供应商处采购额有所加大，使得其退出公司的前五大供应商，但其依然为公司第七大供应商。

如上表所示，公司前五大供应商在2023年度的新增和退出主要由于业务模式调整等原因导致，具有商业合理性。

（二）与主要供应商合作的持续性、稳定性及可替代性

报告期内，公司主要供应商稳定，经营状况良好，产品交付及时、质量稳定，为公司高效运营提供了有力保障。公司未来的战略仍将围绕功能性服饰、家居生活、数码科技、创客硬件四大品类及其主要品牌展开，为实现该业务目标，公司将进一步深化与主要供应商的合作，通过共同优化产品研发、生产流程以及产品交付等环节，以进一步增强公司供应链的稳定性，进一步提升公司的品牌影响力和市场竞争力。

此外，公司主营的产品均为普通消费品，受益于我国在服饰、家居生活、数码科技、创客硬件等产业拥有完善的产业链及配套体系，以及优质、成熟的产业集群，公司已储备丰富的供应链资源，即便现有主要供应商发生变动，公司也能快速找到替代供应商，确保公司运营不受影响。

综上所述，公司与主要供应商的合作具有持续性、稳定性及可替代性。

【中介机构回复】：

三、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司采购部门负责人，了解公司主要供应商的基本情况、公司与供应商的合作历史、报告期内主要供应商的变动原因，以及部分供应商刚成立即与公司开展合作或主要为公司提供服务的背景及原因等；

（2）对公司主要供应商执行实地走访程序，实地查看供应商的办公场所和仓库，了解经营规模、经营模式、与公司的合作历史、交易内容、交易金额、合同执行情况等内容，并询问是否与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方存在关联关系或其他利益关系等；同时在访谈过程中获取主要供应商的营业执照、公司章程、与公司交易的合同、发票和银行回单等资料，以及供应商出具的《访谈地址与注册地址不一致的说明（含授权说明）》（如适用）和《关于关联关系声明函》，对公司与供应商之间交易真实性和关联关系情况进行核实；

（3）执行细节性测试程序：①获取并查阅公司与主要供应商签署的采购合同，了解公司与主要供应商合作的主要条款，包括签约主体、权利义务关系、协议期限、签约周期及频率、纠纷责任认定、知识产权及商业秘密的保护等内容，分析主要条款是否合理，权利与义务是否存在异常情况；②抽取公司与主要供应商交易相关的原始凭证，包括采购合同、采购订单、入库单、发票、付款审批等资料，核查公司与供应商相关内控制度的合理性和执行有效性、交易的真实性以及是否存在异常无商业实质的交易。

（4）执行关联关系核查程序：①获取公司控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及核心员工出具的关联关系调查问卷，对公司关联方情况进行全面梳理，并通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站复核确认公司关联方清单的完整性；②通过投行系统关联人关系核查工具将公司关联方清单、员工（含离职员工）花名册与公司外协供应商的股东、董事、监事及高级管理人员信息进行核查比对，核查公司及其主要关联方是否与供应商存在关联关系，是否存在公司员工或前员工在供应商处任职的情

形；③对公司主要供应商进行实地走访，访谈了解该等供应商的现有及历史股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否曾经在公司任职，是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益关系；④结合对公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员资金流水的核查情况，核查公司是否存在其他隐匿的关联方情况；

（5）访谈公司采购负责人，并结合公司主要供应商变动、供应商经营状况及合作的历史基础等因素，分析公司与主要供应商合作的持续性、稳定性及可替代性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司主要供应商与公司的合作时长均超过5年，其经营规模与其与公司交易金额相匹配；虽然部分主要供应商成立当年即与公司开展合作，但主要为供应商因自身业务调整等原因切换与公司合作的主体导致，公司延续与该等供应商之前的合作关系，具有合理性；昆山瑞昱川机电有限公司和贵州凯瑞服饰有限公司均与公司合作较早，合作关系较为稳定，公司向上述两家供应商采购金额占其销售收入比例较高主要系根据合作时间推移而逐渐发展的结果，公司对上述两家供应商不存在重大依赖情况；公司主要供应商均正常存续，不存在注销的情况，亦不存在被公司前员工或现员工及其近亲属设立或控制的情况；

2、公司与主要供应商的合作具有持续性、稳定性及可替代性。

（6）关于货币资金和交易性金融资产。根据申报文件，各期末货币资金余额为 22,791.34 万元、25,875.59 万元和 12,201.27 万元，同时存在交易性金融资产。请公司说明：①在货币资金余额较高和投资交易性金融资产的情况下，开展借款的原因；②货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况；是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况；③交易性金融资产的核算内容及会计处理准确性，是否涉及高风险资产及未来对公司业绩的影响，前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；④经营活动现

现金流量净额与净利润的差异情况及原因。请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】：

一、在货币资金余额较高和投资交易性金融资产的情况下，开展借款的原因

报告期各期末，公司货币资金、交易性金融资产及银行借款情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
货币资金：	12,201.27	25,875.59	22,791.34
其中：银行存款	10,762.38	23,557.41	21,269.27
其他货币资金	1,433.26	2,316.59	1,515.96
库存现金	5.63	1.59	6.11
交易性金融资产：	4,420.68	2,000.83	2,570.48
小计	16,621.95	27,876.42	25,361.82
银行借款：	8,367.40	12,368.78	4,011.89
其中：短期借款	3,792.62	8,156.81	3,880.81
长期借款	4,485.86	4,130.87	-
一年内到期的长期借款	88.92	81.10	131.08

报告期各期末，公司在货币资金及交易性金融资产余额较大的情况下，仍开展借款的原因如下：

1、公司于 2022 年开始筹划新建虎门一期、二期研发中心项目，拟投资 12,963.18 万元，为满足该项目建设的资金需求，公司在 2023 年向银行借入长期借款，专用于虎门一期、二期研发中心项目的建设。

2、报告期内，随着公司销售规模的扩大，公司在存货备货、人员薪酬及相关支出等方面的营运资金需求也同步上升。2022-2023 年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为 74,994.55 万元和 96,883.87 万元，支付给职工以及为职工支付的现金分别为 6,735.74 万元和 7,987.78 万元，为保障日常经营周转及

资本支出的资金需求，公司在综合考虑自身经营需求、供应商付款安排、产品价格波动、汇率变动趋势、库存规模、资金成本等因素后，合理安排营运资金，在充分利用日常经营所产生的资金的基础上向银行借入短期借款，以满足公司日常经营所需。

3、公司作为一家非上市公司，融资渠道较为单一，银行借款是公司重要的融资渠道，向银行借款有利于维持公司与银行之间的友好关系，以及公司在银行的信用等级及授信额度，以备公司未来经营周转资金需求。

综上所述，为保障日常生产经营周转及资本支出的资金需求，公司在货币资金及交易性金融资产余额较大的情况下仍开展借款融资，符合公司业务特点和实际需要。

二、货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况；是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况

(一) 货币资金变动与营业收入增长和应收款项变动等项目之间的匹配情况

报告期内，公司货币资金变动与营业收入增长和应收账款变动等项目的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月/2024年6月30日		2023年度/2023年12月31日		2022年度/2022年12月31日
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
货币资金	12,201.27	-	25,875.59	13.53%	22,791.34
营业收入	52,663.43	-	141,564.37	18.01%	119,961.38
应收账款账面余额	1,536.42	-	2,981.88	8.82%	2,740.13
销售商品、提供劳务收到的现金	53,889.94	-	143,659.35	18.15%	121,594.66
应收账款账面余额占营业收入比例	2.92%	上升 0.81 个百分点	2.11%	下降 0.17 个百分点	2.28%
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例	102.33%	上升 0.85 个百分点	101.48%	上涨 0.12 个百分点	101.36%

如上表所示，2022-2023 年度，公司货币资金的变动情况与营业收入、应收款项及销售商品、提供劳务收到现金的变动情况基本保持一致。

此外，公司报告期各期末应收账款账面余额占营业收入比例以及销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例亦基本保持稳定。

综上所述，公司货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动及销售商品、提供劳务收到现金之间具有匹配性。

（二）是否存在大额异常资金转账、受限资金的情况

1、是否存在大额异常资金转账

主办券商及会计师依据中国证监会发布的《监管规则适用指引—发行类第 5 号》“5-15 资金流水核查”的相关要求对公司报告期内开立、存续或注销的合计 140 个银行账户的单笔或连续多笔交易金额为人民币 10 万元及以上或等值外币的资金流水开展了核查工作，执行了包括银行函证、大额流水账实双向比对、大额及异常银行流水抽凭以及银行流水核查系统核查（将公司所有银行账户的电子银行流水与公司员工（含离职员工）、关联方、客户及供应商的清单提交至银行流水核查系统进行交叉比对）等核查程序，经核查，公司报告期内不存在大额异常资金转账的情形。

2、是否存在受限资金的情况

报告期各期末，公司货币资金中受限资金情况如下：

单位：万元

2024 年 6 月 30 日		
项目	金额	受限原因
定期存款	4,276.08	定期存款不能随时提取
保证金	5.11	担保、理财保证金，不能随意提取
预留资金	0.45	第三方支付平台预留资金，不能随时提取
合计	4,281.64	-
2023 年 12 月 31 日		
项目	金额	受限原因
定期存款	10,269.92	定期存款不能随时提取

预留资金	34.49	第三方支付平台预留资金，不能随时提取
保证金	5.15	担保、理财保证金，不能随意提取
货物外贸暂存账户	0.01	外汇管理部门管理核查外汇收入账户
合计	10,309.56	-
2022年12月31日		
项目	金额	受限原因
定期存款	3,484.71	定期存款不能随时提取
保证金	113.22	担保、理财保证金，不能随意提取
预留资金	1.21	第三方支付平台预留资金，不能随时提取
货物外贸暂存账户	0.01	外汇管理部门管理核查外汇收入账户
合计	3,599.15	-

如上表所示，公司货币资金中存在的受限资金主要为公司为平衡资产组合风险和收益所购买的定期存款，占报告期各期末受限资金总额比例分别为96.82%、99.62%和99.87%。

综上所述，公司报告期内不存在大额异常资金转账的情形，公司货币资金中存在的受限资金均系公司正常经营过程中产生，该部分资金虽无法随时支取，但可用于偿还对应的债务，未对公司的日常经营产生重大不利影响。

三、交易性金融资产的核算内容及会计处理准确性，是否涉及高风险资产及未来对公司业绩的影响，前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用

（一）交易性金融资产的核算内容及会计处理准确性

1、交易性金融资产的核算内容

报告期各期末，公司交易性金融资产的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产：	4,420.68	2,000.83	2,570.48
其中：理财产品	-	-	500.06
结构性存款	4,420.68	2,000.83	2,002.59

衍生金融资产	-	-	67.83
合计	4,420.68	2,000.83	2,570.48

如上表所示，公司报告期各期末交易性金融资产核算内容主要为结构性存款。

2、交易性金融资产会计处理准确性

根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》的相关规定，企业持有的金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，且企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标的，企业应当将该金融资产分类为以摊余成本计量的金融资产；如果企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，企业应当将该金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。除上述情形之外的金融资产，企业应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

公司将报告期各期末的结构性存款、理财产品及衍生金融资产判断为交易性金融资产的依据如下：

(1) 公司购买的银行结构性存款属于商业银行吸收的符合《中国银保监会办公厅关于进一步规范商业银行结构性存款业务的通知》定义的结构存款，即嵌入金融衍生产品的存款，通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩，使存款人在承担一定风险的基础上获得相应的收益，应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，记入“交易性金融资产”科目，并在资产负债表“交易性金融资产”项目列示。

(2) 公司购买的理财产品是“莞利宝现金1号”，该理财产品为净值型理财产品，没有预期收益率，其业绩表现将随市场波动，具有不确定性，不满足“仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付”的现金流量特征，不能通过现金流量测试，应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，记入“交易性金融资产”科目，并在资产负债表“交易性金融资产”项目列示。

(3) 公司2022年末的衍生金融资产和公司与银行之间签订的远期结售汇合同相关。根据《企业会计准则》的相关规定，在资产负债表日，公司将未到期交割的远期外汇合约按照资产负债表日的远期外汇汇率与签订的远期外汇协议中约定的外汇合约汇率的变动，计入公允价值变动损益和交易性金融资产或交易性金融负债。

综上所述，公司报告期各期末交易性金融资产核算内容主要为结构性存款，公司将报告期各期末的结构性存款、理财产品及衍生金融资产核算为交易性金融资产，符合《企业会计准则》的规定，会计处理准确。

(二) 是否涉及高风险资产及未来对公司业绩的影响

1、是否涉及高风险资产

报告期内，公司本着安全性、流动性和收益性的原则，对于暂时闲置的流动资金主要通过购买理财产品、结构性存款等方式提高资金使用效率，其中：

(1) 公司购买的结构性存款主要为流动性高、风险较低的结构性存款产品；(2) 公司购买的银行理财产品风险评级为R1，即属于低风险产品；(3) 公司购买的衍生金融资产系公司与银行之间签订的远期结售汇合约，是为了应对公司的部分结汇敞口进行的远期锁定以减少外汇波动对利润预期的影响，即为了降低汇兑风险而做的风险对冲行为。

因此，公司报告期内购买的结构性存款、理财产品及衍生金融资产不涉及高风险资产。

2、未来对公司业绩的影响

公司购买交易性金融资产未来对公司业绩的影响情况如下：

(1) 资金流动性方面：公司交易性金融资产的购买一般是在回款旺季，且做了有效的资金预算，在充分利用自有闲置资金的前提下进行投资，可以确保在不影响公司日常经营的同时获得更多收益；

(2) 风险方面：公司所购买的理财产品和结构性存款均来自正规金融机构，公司在购买前会对产品条款及风险进行充分评估，确保被投资产品均系低风险产品；

(3) 投资回报方面：公司报告期内购买结构性存款和理财产品产生的投资收益对公司业绩影响情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
投资收益①	49.61	33.96	121.73
净利润②	3,647.05	10,114.18	7,769.51
占比③=①/②	1.36%	0.34%	1.57%

如上表所示，公司报告期内购买结构性存款和理财产品产生的投资收益对公司业绩影响极小；

(4) 截至2024年12月31日，公司报告期内购买结构性存款和理财产品均已赎回，不会对公司未来业绩有影响。

综上所述，公司报告期内购买的结构性存款和理财产品2024年末均已赎回，对公司未来业绩不会产生重大影响，公司未来将在保证自身营运资金充足的情况下谨慎购买低风险产品，购买交易性金融资产产生的投资收益预计对公司业绩影响较小。

(三) 前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用

1、2024年1-6月

2024年1-6月，公司购买理财产品和结构性存款具体情况如下：

序号	产品名称	产品发行方	产品性质	投资标的	是否间接流向实际控制人及其关联方
1	挂钩型结构性存款	中国银行股份有限公司	保本保最低收益型	澳元兑美元即期汇率	否
2	结构性存款	兴业银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“SHGFGOAMINDEX”/“SHGFGOPM INDEX”	否
3	利多多公司稳利24JG5599期（三层看涨）	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否

4	东莞银行单位人民币结构性存款（二层蛋糕区间累计）	东莞银行股份有限公司	保本浮动收益型	期彭博“BFIX”页面公布的欧元/美元即期汇率	否
5	挂钩型结构性存款	中国银行股份有限公司	保本保最低收益型	欧元兑美元即期汇率	否
6	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款01420期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	澳元兑美元即期汇率	否
7	点金系列看跌两层区间33天结构性存款	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	黄金价格	否
8	企业金融人民币结构性存款产品	兴业银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“SHGFGOAMINDEX”/“SHGFGOPM INDEX”	否
9	利多多公司稳利24JG3026期（1个月早鸟款）人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否
10	东莞银行单位人民币结构性存款（二层蛋糕区间累计）20240509	东莞银行股份有限公司	保本浮动收益型	期彭博“BFIX”页面公布的欧元兑美元即期汇率	否
11	利多多公司稳利24JG3090期（1个月早鸟款）人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否
12	利多多公司稳利24JG3164期（1个月看涨网点专属）人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否
13	点金系列看跌两层区间21天结构性存款	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	黄金价格	否
14	企业金融人民币结构性存款产品	兴业银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“SHGFGOAMINDEX”/“SHGFGOPM INDEX”	否
15	点金系列看跌两层区间61天结构性存款	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	黄金价格	否
16	利多多公司稳利24JG3177期（春季特供1个月）人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否
17	招商银行结构性存款（NDG01560）	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	黄金价格	否
18	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款02659期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元即期汇率	否
19	挂钩型结构性存款	中国银行股份有限公司	保本保最低收益型	彭博“BFIX EURUSD”版面公布的欧元兑美元即期汇率中间价	否

2、2023年度

2023年度，公司购买理财产品和结构性存款具体情况如下：

序号	产品名称	产品发行方	产品性质	投资标的	是否间接流向实际控制人及其关联方
1	挂钩型结构性存款	中国银行股份有限公司	保本保最低收益型	包括但不限于利率指标、汇率指标、商品价格指数、股票价格指数、指数指标和基金净值指标	否
2	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款36370期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	国家开发银行2022年第一期“债券通”绿色金融债券估价净价	否
3	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款00131期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑日元即期汇率价格	否
4	智盈系列进取型每日看涨92天结构性存款	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	中证500指数	否
5	对公封闭式新型结构性存款	兴业银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“SHGFGOAMINDEX”/“SHGFGOPM INDEX”	否
6	单位结构性存款（三层看涨）20230660	东莞银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博“BFIX”页面公布的欧元兑美元即期汇率	否
7	东莞银行单位结构性存款（三层看跌）20230661	东莞银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博“BFIX”页面公布的欧元兑美元即期汇率	否
8	利多多公司稳利23JG3339期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否
9	利多多公司稳利23JG3266期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否
10	利多多公司稳利23JG3197期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否
11	利多多公司稳展23JG3615期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率，彭博“BFIX”页面“EURUSD”的定盘价	否

2、2022年度

2022年度，公司购买理财产品和结构性存款具体情况如下：

序号	产品名称	产品发行方	产品性质	投资标的	是否间接流向实际控制人及其关联方
1	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款12897期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	美元兑加拿大元即期汇率	否
2	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款12287期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元即期汇率	否
3	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款11075期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	美元兑加拿大元即期汇率	否
4	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款10477期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑英镑即期汇率	否
5	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款09979期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	美元兑日元即期汇率	否

6	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款09312期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	澳元兑新西兰元即期汇率	否
7	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款08898期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑英镑即期汇率	否
8	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款08377期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	澳元兑新西兰元即期汇率	否
9	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款07776期	中信银行股份有限公司	保本浮动收益型	英镑兑美元即期汇率	否
10	安盈象固收稳健七天持有期2号C	中信银行股份有限公司	固定收益类	主要投向债权类资产	否
11	挂钩型结构性存款	中国银行股份有限公司	保本保最低收益型	为彭博“BFIX EURUSD”版面公布的欧元兑美元即期汇率中间价	否
12	利多多公司稳利22JG3865期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博“EUR CURRENCY QR”页面中欧元兑美元的实时价格	否
13	利多多公司稳利22JG3617期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博“EUR CURRENCY QR”页面中欧元兑美元的实时价格	否
14	利多多公司稳利22JG3551期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“EUR CURRENCY BFIX”公布的欧元兑美元即期价格	否
15	利多多公司稳利22JG3205期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“EUR CURRENCY BFIX”公布的欧元兑美元即期价格	否
16	利多多公司稳利22JG5003期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“EUR CURRENCY BFIX”公布的欧元兑美元即期价格	否
17	利多多公司稳利22JG3045期人民币对公结构性存款	上海浦东发展银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“EUR CURRENCY BFIX”公布的欧元兑美元即期价格	否
18	单位人民币结构性存款20220321	东莞银行股份有限公司	保本浮动收益型	彭博页面“EUR CURRENCY BFIX”公布的欧元兑美元即期价格	否
19	玉兰理财“莞利宝现金1号”GXJ001	东莞银行股份有限公司	非保本浮动收益型	本理财产品投资于固定收益类资产比例不低于80%，投资于其他符合监管要求的资产比例不超过20%	否

如上表所示，公司报告期内购买的交易性金融资产均为大型国有商业银行和股份制商业银行公开发售并管理的理财产品及结构性存款，公司无法决定最终投向，不存在通过理财产品将资金流向关联方的情况，不涉及关联方资金占用情况。

四、经营活动现金流量净额与净利润的差异情况及原因

报告期内，公司将净利润调节为经营活动产生的现金流量净额的具体过程如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
净利润①	3,647.05	10,114.18	7,769.51
加：资产减值准备	1,583.25	2,080.68	2,403.44
信用减值准备	-107.32	11.87	16.76
固定资产折旧、使用权资产折旧	564.36	817.60	760.57
无形资产摊销	2.27	5.12	15.72
长期待摊费用摊销	163.61	344.55	324.30
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 （收益以“-”号填列）		-2.02	
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）		10.25	0.02
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-68.91	24.64	-169.83
财务费用（收益以“-”号填列）	-331.16	245.04	-703.12
投资损失（收益以“-”号填列）	40.53	742.94	815.29
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	456.13	-82.66	-603.96
存货的减少（增加以“-”号填列）	-6,337.01	-7,841.97	810.52
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	1,950.81	-1,006.83	1,097.13
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-5,384.86	46.18	2,873.73
其他	187.19	354.14	405.07
经营活动产生的现金流量净额②	-3,634.06	5,863.72	15,815.15
差异情况③=②-①	-7,281.11	-4,250.46	8,045.64

如上表所示，公司报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润差异主要系存货、经营性应收应付以及资产减值准备等项目变动所致，具体情况如下：

1、公司2022年度经营活动产生的现金流量净额高于当期净利润，主要受经营性应付项目增加、经营性应收项目减少以及资产减值准备的影响，具体原因如下：（1）公司经营性应付项目同比增加2,873.73万元，一方面由于公司2022年销售规模扩大导致期末应交境外间接税增加，同时受国际海运成本下降以及汇率波动上升的影响，公司2022年整体利润水平提升导致期末应交企业所得税增加；另一方面随着公司2022年销售规模扩大以及整体退货率的提升，相应计提的预计退货款增加；（2）公司经营性应收项目同比减少1,097.13万元，主要

由于2022年出口退税审核进度加快，使得公司2022年末尚未完成审核退税所形成的应收出口退税余额出现大幅减少；（3）公司资产减值准备影响金额为2,403.44万元，主要因为公司主要产品在境外仓库备货不足，为减少对销售的影响，公司利用航空运输方式进行紧急备货，导致期末主要产品的单位成本出现大幅提升，计提的减值准备因此有所增加。

2、公司2023年度经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要受存货增加以及经营性应收项目增加的影响，具体原因如下：（1）公司存货同比增加7,841.97万元，主要因为随着国际海运秩序回归常态，平台仓出入库恢复正常，且随着公司2023年销售规模的增长，公司根据业务开展情况和外部环境变化加大了备货力度，因此导致公司2023年末存货余额较上年末出现大幅增加；（2）公司经营性应收项目同比增加1,006.83万元，主要由于公司2023年销售规模扩大导致期末应收客户销售款以及平台已结算但尚未划转至公司银行账户的应收平台暂存款余额增加所致。

3、公司2024年1-6月经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要受存货增加以及经营性应付项目减少的影响，具体原因如下：（1）公司存货同比增加6,337.01万元，主要受在途商品大幅增加的影响，公司产品需要通过海运方式从境内运送至海外仓，海运周期通常在30-60天，为备战亚马逊下半年开始的“Prime Day”“秋季大促”“黑色星期五”等大型促销活动，公司进行了提前备货，因此导致公司2024年6月末在途商品出现大幅增加；（2）公司经营性应付项目同比减少5,384.86万元，主要因为上半年为公司销售淡季，公司计提的预计退货款以及根据上半年经营业绩计提的员工奖金和应交税费均出现大幅下降。

综上所述，公司报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要受存货、经营性应收应付以及资产减值准备等项目变动的的影响，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

【中介机构回复】：

五、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司财务负责人，了解公司在货币资金余额较高及投资交易性金融资产的情况下，仍开展借款融资的原因及合理性；

2、（1）获取公司销售收入明细表、应收账款明细表以及合并现金流量表，结合相关事项在报告期内的变动情况，分析货币资金与营业收入增长、应收款项变动及销售商品、提供劳务收到现金之间的匹配关系；（2）独立获取公司报告期内开立、存续或注销的所有银行账户的资金流水，并执行包括银行函证、大额流水账实双向比对、大额及异常银行流水抽凭以及银行流水核查系统校验（将公司所有银行账户的电子银行流水与公司员工（含离职员工）、关联方、客户及供应商的清单提交至银行流水核查系统进行交叉比对）等核查程序，以核查公司是否存在大额异常资金转账的情形，是否存在体外资金循环等异常情形；（3）访谈公司财务负责人，了解公司货币资金中受限资金产生的原因及合理性；

3、（1）获取报告期内公司交易性金融资产明细表，核查相关银行理财产品的类型，并结合《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》（2017）分析公司相关会计处理的恰当性；（2）获取有关交易账户流水单及交易记录，对照检查账面记录是否完整以及购入的交易性金融资产是否由公司拥有；（3）获取报告期内公司购买的理财产品及结构性存款相关协议，了解投资产品的资金去向，判断是否存在关联方资金占用情形；

4、（1）获取公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异调节过程表，并向公司财务负责人了解差异产生原因；（2）获取公司报告期内的现金流量表及编制过程，复核现金流量表编制的准确性，分析各细分项目变动原因以及公司净利润与经营活动现金流量净额存在差异的具体原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、为保障日常生产经营周转及资本支出的资金需求，公司在货币资金及交易性金融资产余额较大的情况下仍开展借款融资，符合公司业务特点和实际需要；

2、公司货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动及销售商品、提供劳务收到现金之间具有匹配性；公司报告期内不存在大额异常资金转账的情形，公司货币资金中存在的受限资金均系公司正常经营过程中产生，该部分资金虽无法随时支取，但可用于偿还对应的债务，未对公司的日常经营产生重大不利影响；公司报告期内购买的结构性存款、理财产品及衍生金融资产不涉及高风险资产，公司未来将在保证自身营运资金充足的情况下谨慎购买低风险产品，公司购买交易性金融资产产生的投资收益预计对公司业绩影响较小；公司报告期内购买的交易性金融资产均为大型国有商业银行和股份制商业银行公开发售并管理的理财产品及结构性存款，公司无法决定最终投向，不存在通过理财产品将资金流向关联方的情况，不涉及关联方资金占用情况；

3、公司报告期各期末交易性金融资产核算内容主要为结构性存款，公司将报告期各期末的结构性存款、理财产品及衍生金融资产核算为交易性金融资产，符合《企业会计准则》的规定，会计处理准确；

4、公司报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要受存货、经营性应收应付以及资产减值准备等项目变动的的影响，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

(7) 关于销售费用。根据申报文件，报告期内公司销售费用率为 29.85%、31.48%和 33.41%。请公司说明：①销售费用率较高的原因，与同行业公司是否存在显著差异及合理性；②市场推广费和平台费用的主要性质和构成情况，推广服务商是否存在关联关系；仓储物流费对应的环节，相关会计处理准确性；③第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式，报告期内各平台交易费与对应收入规模是否匹配；对比同行业可比公司，说明平台佣金及广告推广费规模的合理性，是否存在显著差异，2023 年大幅上涨原因；结

合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、广告推广费等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形。请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】：

一、销售费用率较高的原因，与同行业公司是否存在显著差异及合理性

（一）销售费用率较高的原因

报告期各期，公司销售费用占营业收入比例情况如下：

单元：万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
市场推广费	4,604.23	8.74%	12,374.32	8.74%	9,708.77	8.09%
平台费用	5,369.69	10.20%	15,578.41	11.00%	12,609.37	10.51%
仓储物流费	1,375.11	2.61%	2,990.11	2.11%	2,822.24	2.35%
职工薪酬	1,421.84	2.70%	3,027.20	2.14%	2,596.78	2.16%
折旧与摊销费	366.72	0.70%	455.17	0.32%	402.16	0.34%
股份支付	64.23	0.12%	101.30	0.07%	153.59	0.13%
办公及差旅费	97.98	0.19%	254.15	0.18%	210.21	0.18%
租赁及物业费	79.73	0.15%	52.04	0.04%	40.37	0.03%
其他	308.09	0.59%	380.61	0.27%	295.74	0.25%
合计	13,687.61	25.99%	35,213.30	24.87%	28,839.24	24.04%
销售费用率（剔除股份支付费用）		25.87%		24.80%		23.91%

注：销售费用率=销售费用（剔除股份支付费用）/营业收入。

如上表所示，公司销售费用主要由市场推广费和平台费用构成，该两项费用报告期各期合计金额占营业收入比例分别为18.60%、19.75%和18.94%，因此公司销售费用率较高主要由于市场推广费率和平台费率较高导致，具体原因如下：

1、在当前平台流量竞争日趋激烈的背景下，市场推广是跨境电商企业用于店铺引流以及提高品牌曝光度的有效手段，因此公司需要保持一定的市场推广

费用投入来维持店铺流量和收入的稳定增长，公司报告期各期的市场推广费率分别为8.09%、8.74%和8.74%，与赛维时代、千岸科技等同行可比公司不存在显著差异。

2、公司平台费用主要为第三方电商平台对于每笔订单根据产品类型、订单金额等按一定比例向公司收取的销售佣金，且主要产生于亚马逊平台，亚马逊平台对各品类商品收取的销售佣金费率主要分布在8%-20%的区间，导致公司的平台费率较高。

综上所述，公司销售费用率较高主要由于市场推广费率和平台费率较高所致，符合跨境电商企业的一般特点，与公司的业务模式及市场推广策略一致。

（二）与同行业公司是否存在显著差异及合理性

报告期内，公司销售费用率（剔除股份支付费用）与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
赛维时代（301381.SZ）	36.52%	35.67%	35.32%
三态股份（301558.SZ）	19.90%	18.17%	19.60%
千岸科技（874600.NQ）	未披露	26.32%	27.79%
华凯易佰（300592.SZ）	23.69%	23.43%	24.64%
平均值	26.70%	25.90%	26.84%
尚睿科技	25.87%	24.80%	23.91%

注1：销售费用率=销售费用（剔除股份支付费用）/营业收入；

注2：上述数据来源于同行业上市公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或定期报告。

如上表所示，三态股份报告期内的销售费用率要低于同行业可比公司，主要原因为：三态股份的收入构成包含部分跨境电商物流业务，该部分业务所需的推广投入相对较少，且三态股份采用泛品类经营策略，非品牌运营，因此其进行市场推广的必要性不强，导致在市场推广方面的投入不大，具体情况请参见本题之“三、第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅···”之“（二）对比同行业可比公司，说明平台佣金及广告推广费

规模的合理性，是否存在显著差异，2023年大幅上涨原因”之“2、公司广告推广费规模的合理性，与同行业可比公司对比情况”的相关内容。

此外，赛维时代报告期内的销售费用率要高于同行业可比公司，主要由于其平台费率和市场推广费率均高于同行业可比公司导致，具体情况请参见本题之“三、第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅···”之“（二）对比同行业可比公司，说明平台佣金及广告推广费规模的合理性，是否存在显著差异，2023年大幅上涨原因”的相关内容。

综上所述，公司报告期内的销售费用率（剔除股份支付费用）处于行业合理水平内，与同行业可比公司千岸科技、华凯易佰基本保持一致，不存在显著差异。

二、市场推广费和平台费用的主要性质和构成情况，推广服务商是否存在关联关系；仓储物流费对应的环节，相关会计处理准确性

（一）市场推广费和平台费用的主要性质和构成情况，推广服务商是否存在关联关系

1、市场推广费的主要性质和构成情况，推广服务商是否存在关联关系

报告期内，公司的市场推广方式包括线上推广及线下推广，其中线上推广又进一步划分为站内推广和站外推广，具体情况如下：

渠道	类型	主要方式
线上推广	站内推广	公司主要在Amazon等第三方电商平台进行站内广告投放。以Amazon为例，公司主要通过商品推广（Sponsored Products）、品牌推广（Sponsored Brands）、展示型推广（Sponsored Display）等方式进行广告投放。
	站外推广	公司品牌官网主要通过 Google、Facebook（已更名为“Meta”）、Instagram 等搜索引擎和社交媒体平台进行线上广告投放引流。同时，通过品牌媒体账号、意见领袖（KOL）的宣传，拓宽了与消费者互动的渠道，强化了公司的品牌形象。
线下推广		公司根据各品牌的生命周期发展阶段，参与各类体育赛事赞助、电视广告投放、展会等方式进行品牌宣传，提升品牌知名度。

报告期内，公司市场推广费用的具体构成情况如下：

单元：万元

类型	2024年1-6月	2023年度	2022年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
线上推广：	4,372.19	94.96%	11,727.67	94.77%	8,889.14	91.56%
其中：站内推广	3,277.70	71.19%	7,548.96	61.01%	5,685.63	58.56%
站外推广	1,094.49	23.77%	4,178.71	33.77%	3,203.51	33.00%
线下推广：	232.03	5.04%	646.66	5.23%	819.63	8.44%
合计	4,604.23	100.00%	12,374.32	100.00%	9,708.77	100.00%

如上表所示，公司的市场推广费用主要由线上站内推广费用构成，且主要产生于亚马逊平台。

公司报告期各期前五大市场推广服务商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	推广类型	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	Amazon	线上站内推广	3,223.69	70.02%	7,402.87	59.82%	5,617.46	57.86%
2	Google	线上站外推广	535.03	11.62%	2,156.66	17.43%	1,688.26	17.39%
3	Sparkx Marketing Co.,Limited (注1)	线上站外推广	172.34	3.74%	694.14	5.61%	711.14	7.32%
4	Facebook	线上站外推广	168.44	3.66%	679.08	5.49%	554.84	5.71%
5	Kansas City Chiefs Football Club (注2)	线下推广	95.08	2.07%	260.75	2.11%	260.79	2.69%
合计			4,194.58	91.11%	11,193.50	90.46%	8,832.49	90.97%

注1：Sparkx Marketing Co.,Limited，中文名为邑炎科技，简称SparkX，为亚马逊DSP广告代理商，为公司在亚马逊平台提供DSP广告服务。亚马逊DSP广告为公司主动通过亚马逊平台对自身品牌商品进行展示型推广而支付的广告费用。亚马逊展示型推广的主要目标群体为曾经在亚马逊上查看过公司产品详情页或者类似商品页面但还没有购买的消费者，通过亚马逊平台外其他网站（如谷歌、脸书等）的广告展示吸引他们并将他们带回的公司产品商品详情页；

注2：Kansas City Chiefs Football Club为公司的线下推广供应商，公司通过赞助堪萨斯城酋长足球俱乐部的橄榄球比赛获得ORORO品牌在球赛中的展示推广。

由上表可知，公司报告期内合作的主要市场推广服务商为Amazon、Google、Sparkx Marketing Co.,Limited和Facebook（已更名为“Meta”），该等市场推广服务的基本情况如下：

序号	供应商名称	主营业务	成立时间	注册资本（注）	合作历史	是否存在关联关系
1	Amazon	全球最大的在线零售商之一，提供从书籍、电子产品、家居用品到服装、食品等各类商品的销售服务。	1994年7月5日	1,051,501.10万股	自公司在Amazon开展B2C业务时即开始合作	否

2	Google	全球科技行业龙头企业，旗下 Google AdWords 允许企业在 Google 的搜索结果页面及其他相关网站上投放广告，按点击付费。	1998年9月4日	1,224,100.00 万股	自公司开展 B2C 业务时即开始合作	否
3	Sparkx Marketing Co., Limited	中文名称为 邑炎科技，简称 SparkX，为亚马逊 DSP 广告代理商，为公司在亚马逊平台提供 DSP 广告服务。亚马逊 DSP 广告为通过亚马逊平台外其他网站（如谷歌、脸书等）将广告精准触达目标消费者并将他们带回的公司产品商品详情页的推广方式。	2018年10月8日	-	2020年8月开始合作	否
4	Facebook（已更名为“Meta”）	一个社交网络服务网站，用户可以在平台上分享信息、照片、视频等，与朋友、家人和同事交流互动；还为企业提供广告投放服务，页面是企业分享信息和与客户交流的渠道，企业可通过付费广告推广品牌和产品等。	2004年2月4日	252,448.85 万股	自公司开展 B2C 业务时即开始合作	否

注：Amazon、Google 和 Facebook 均为美股上市公司。

上述市场推广服务商均为跨境电商企业进行线上站内及站外推广的主要合作方，推广费用和结算方式依据平台约定的通用费率执行，与公司不存在关联关系。

2、平台费用的主要性质和构成情况

报告期内，公司平台费用的具体构成情况如下：

单元：万元

费用类型（注）	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售佣金	5,219.30	97.20%	15,277.36	98.07%	12,438.41	98.64%
优惠券兑换手续费	66.93	1.25%	161.03	1.03%	80.19	0.64%
订阅费	43.45	0.81%	84.11	0.54%	68.76	0.55%
其他	40.01	0.75%	55.91	0.36%	22.01	0.17%
合计	5,369.69	100.00%	15,578.41	100.00%	12,609.37	100.00%

注 1：优惠券兑换手续费均为亚马逊平台产生，为亚马逊卖家为促进销售而提供的各种优惠券，亚马逊根据终端消费者每笔成功兑换的优惠券收取的手续费，每笔兑换收取约 0.60 美元；

注 2：订阅费为亚马逊、Shopify、eBay 等平台通过向卖家提供一系列工具或服务而收取的费用，如亚马逊平台向卖家提供批量发布商品、亚马逊商城网络服务（亚马逊 MWS）、自动定价、高级业务报告等服务，并向卖家按月收取订阅费。

注 3：为除了主要的平台费用之外的一些杂项费用，主要为亚马逊平台的重售评级费（Grade and Resell Charge）、退货管理费（Shipping Services）等。

如上表所示，公司平台费用主要由销售佣金构成，主要产生于销售平台对于公司每笔订单根据产品类型、订单金额等按一定比例向公司收取的佣金，因此公司的平台费用与公司在各销售平台的销售金额直接相关。

综上所述，公司的市场推广费用主要由线上站内推广费用构成，且主要产生于亚马逊平台；推广服务商与公司不存在关联关系情况；公司平台费用主要由销售佣金构成。

（二）仓储物流费对应的环节，相关会计处理准确性

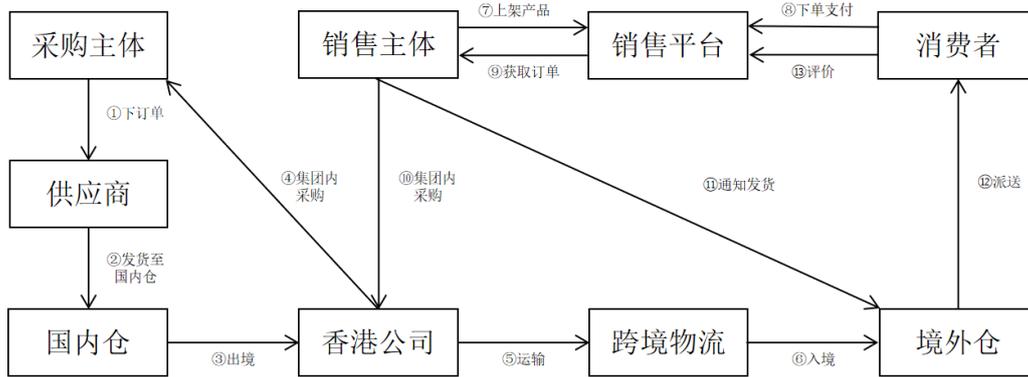
报告期内，公司采取将产品全部委托给外协厂商生产的产品供应模式，通过“国内外自营仓+平台仓+第三方仓”的跨境仓储物流体系，依托Amazon等海外第三方电商平台和品牌官网渠道进行终端销售，销售范围覆盖北美、欧洲等主要国家或地区。

公司在收到终端消费者的订单时，公司通常采用海外仓模式完成商品的终端配送。在该模式下，公司通过境内主体（尚睿科技/尚之睿/东莞踏燕）或境外主体（香港尚睿）向供应商完成商品采购，并通过一般贸易方式将货物出口至海外仓，商品送达海外仓后，香港尚睿上架相关商品，终端消费者下单后，公司境外销售主体（美国尚睿等）向香港尚睿采购相关产品并通知海外仓进行发货、配送，最终将商品交予消费者。

公司上述两种采购模式的具体情况如下：

1、境内主体（尚睿科技/尚之睿/东莞踏燕）采购

在境内主体采购模式下，供应商将境内采购主体采购的商品运往公司的国内仓，并在公司国内仓进行存储。公司结合各地区的销售情况以及海外仓库存情况，以国内仓作为备货起点，通过境外子公司香港尚睿向境内采购主体采购的方式将商品调拨至对应的海外仓，具体业务流程如下：



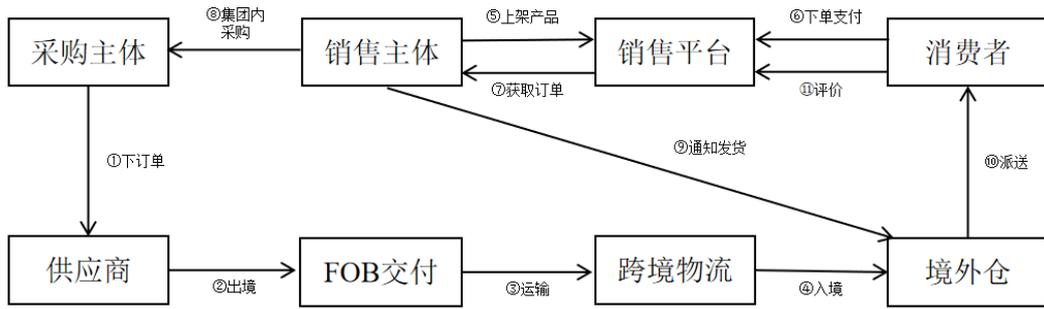
该模式下，公司仓储物流费对应的环节及相关会计处理情况如下：

所处环节	具体描述	境内采购主体	香港尚睿	境外销售主体	合并报表层面
境内仓储	供应商将商品运输至公司国内仓，在向海外仓调拨备货前，商品在国内仓存储（注）	借：销售费用-操作费 贷：应付账款-供应商	-	-	借：库存商品 贷：应付账款-供应商
头程物流	商品由国内仓调拨至海外仓	借：主营业务成本 贷：应付账款-供应商	借：库存商品 贷：应付账款-境内主体	-	借：库存商品 贷：应付账款-供应商
境外仓储	商品入库海外仓后，在完成终端销售前于海外自营仓、第三方仓和平台仓存储	-	借：销售费用-仓储费 贷：应付账款-供应商	-	借：销售费用-仓储费 贷：应付账款-供应商
尾程物流	商品由海外仓发货，向终端消费者配送	-	-	借：主营业务成本 贷：应付账款-供应商	借：主营业务成本 贷：应付账款-供应商

注：公司位于中国东莞的自营仓库聘请专业第三方仓储服务商东莞佰睿供应链管理有限公司进行管理，仓储服务商根据出入库货物数量收取操作费，由于中国东莞仓为公司的采购入库及备货起点，其仓储的货物需调拨至海外仓，在海外仓完成终端发货及配送，因此该部分操作费在合并报表层面同头程物流费一样进行资本化，并于库存商品中核算。

2、境外主体（香港尚睿）采购

在境外主体采购模式下，供应商通常采用FOB模式进行交付，由供应商负责将商品运送至国内港口，境外主体（香港尚睿）在国内港口取得商品后委托第三方物流公司运送至海外仓，具体业务流程如下：



该模式下，公司仓储物流费对应的环节及相关会计处理情况如下：

所处环节	具体描述	境内采购主体	香港尚睿	境外销售主体	合并报表层面
头程物流	供应商通过FOB模式将商品直接运往国内港口，在港口将货权交予公司境外主体，由公司境外主体委托第三方物流公司将商品运送至海外仓	-	借：库存商品 贷：应付账款-供应商	-	借：库存商品 贷：应付账款-供应商
境外仓储	产品入库海外仓后，在完成终端销售前于海外自营仓、第三方仓和平台仓库存储	-	借：销售费用-仓储费 贷：应付账款-供应商	-	借：销售费用-仓储费 贷：应付账款-供应商
尾程物流	产品由海外仓发货，向终端消费者配送	-	-	借：主营业务成本 贷：应付账款-供应商	借：主营业务成本 贷：应付账款-供应商

如上表所示，无论是境内主体采购或境外主体采购，公司境内仓储环节产生的仓储费、头程物流费均于合并报表层面进行资本化处理，于库存商品中核算；公司境外仓储环节产生的仓储费已确认为当期损益，于销售费用中核算；尾程物流费于主营业务成本中核算。

《企业会计准则第1号—存货》第六条规定：“存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。”第八条规定：“存货的其他成本，是指除采购成本、加工成本以外的，使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出。”以及第九条规定：“下列费用应当在发生时确认为当期损益，不计入存货成本：•••（二）仓储费用（不包括在生产过程中为达到下一个生产阶段所必需的费用）•••”

根据《企业会计准则第14号—收入》及其应用指南的相关规定，通常情况下，企业商品或服务的控制权转移给客户之前，为了履行客户合同而发生的运输活动不构成单项履约义务。相关运输成本应当作为合同履约成本，采用与商品或服务收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

因此，公司境内仓储费用、头程物流费用均为存货达到目前场所和状态所发生的其他支出，该等费用于库存商品中核算，公司境外仓储费用于销售费用中核算，符合《企业会计准则第1号—存货》相关规定；公司尾程物流费用为商品控制权转移给客户之前发生的费用，作为合同履约成本结转计入主营业务成本，符合《企业会计准则第14号—收入》及其应用指南的相关规定。

综上所述，公司关于各环节仓储物流费的相关会计处理准确。

三、第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式，报告期内各平台交易费与对应收入规模是否匹配；对比同行业可比公司，说明平台佣金及广告推广费规模的合理性，是否存在显著差异，2023年大幅上涨原因；结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、广告推广费等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形。

（一）第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式，报告期内各平台交易费与对应收入规模是否匹配

1、第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式

公司合作的各电商平台向公司收取平台费用的具体内容、收费标准及结算模式的具体情况如下：

序号	费用类型	具体内容	收费标准	结算方式
1	销售佣金	各第三方电商平台或品牌官网（Shopify）按销售总价对每一单商品计算并扣除一定的交易费用	根据产品所属类别、销售地区、站点不同，收取不同的销售佣金	（1）第三方电商平台：通常于平台与公司结算货款时

2	优惠券兑换手续费	均为亚马逊平台产生，为亚马逊卖家为促进销售而提供的各种优惠券，亚马逊根据终端消费者每笔成功兑换的优惠券收取的手续费	每笔兑换收取约0.60美元	直接进行扣减，并向公司提供对应的平台费用明细账单，亚马逊通常为14天/次。
3	订阅费	为各平台通过向卖家提供一系列工具或服务而收取的订阅费，主要为亚马逊和品牌官网（Shopify）： （1） 亚马逊 ：亚马逊平台向卖家提供批量发布商品、亚马逊商城网络服务（亚马逊MWS）、自动定价、高级业务报告等服务而收取的费用； （2） 品牌官网（Shopify） ：用户为使用Shopify平台提供的服务而支付的定期费用。	（1） 亚马逊 ：根据销售地区、站点不同收取的订阅费，北美站点为39.99美元/月，按月收取； （2） 品牌官网（Shopify） ：根据订阅的套餐收取不同的费用。Basic套餐为年付29美元/月；Shopify套餐为年付79美元/月；Advanced套餐为年付299美元/月。	（2） 品牌官网（Shopify） ：每月结算，Shopify于公司绑定的信用卡自动扣款。
4	其他	为除了主要的平台费用之外的一些杂项费用，主要为亚马逊平台的重售评级费（Grade and Resell Charge）、退货管理费（Shipping Services）等。	（1） 重售评级费 ：标准尺寸0.3美元/unit，超大尺寸1.3美元/unit。每件产品收取一次 （2） 退货管理费 ：通常为销售佣金的20%，并以单件商品5美元为上限。	

如上表所示，公司合作的各电商平台向公司收取的平台费用包括销售佣金、优惠券兑换手续费及订阅费等。

2、报告期内各平台交易费与对应收入规模是否匹配

报告期各期，公司向第三方电商平台支付的平台费用与对应销售收入匹配情况如下：

单位：万元

平台名称	平台费用			B2C模式销售收入			平台费率（注1）		
	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2024年1-6月	2023年度	2022年度
亚马逊	5,227.55	15,134.47	12,158.19	39,279.23	103,874.48	83,653.84	13.31%	14.57%	14.53%
品牌官网（注2）	84.28	161.32	140.50	10,392.96	29,436.80	24,902.73	0.81%	0.55%	0.56%
其他平台	57.86	282.62	310.68	597.29	3,150.20	3,611.29	9.69%	8.97%	8.60%
合计	5,369.69	15,578.41	12,609.37	50,269.49	136,461.47	112,167.86	10.68%	11.42%	11.24%

注1：平台费率=平台费用/销售收入；

注2：Shopify公司为在美国上市的电子商务软件开发商，是全球领先的SaaS在线电商建站平台，公司品牌官网基于Shopify搭建，公司完成建站后需向Shopify购买店铺月租套餐方可运营店铺，Shopify会根据卖家购买的店铺月租套餐不同向卖家收取不同费率的交易佣金。

如上表所示，公司的平台费用主要产生于亚马逊平台，各第三方电商平台报告期内产生的平台费用占对应销售收入比例总体保持稳定，且符合各第三方电商平台的收费政策，具体情况如下：

（1）亚马逊平台

亚马逊平台对各品类商品收取的销售佣金费率主要分布在8%-20%的区间，并设有最低销售佣金，以亚马逊美国站为例，亚马逊官网公布的费用价目表如下：①服装及服饰产品收取17%的销售佣金；②基础设备电动工具收取12%的销售佣金；③电子产品配件总销售价格不超过100美元的部分收取15%的佣金，超过100美元的部分收取8%的佣金；④消费类电子产品收取8%的销售佣金；⑤家具类产品总销售价格不超过200美元的部分收取15%的佣金，超过200美元的部分收取10%的佣金。

报告期内，公司在亚马逊平台的平台费率分别为14.53%、14.57%和13.31%，其中2024年上半年平台费率有所降低，主要系公司平台费率较高的品类功能性服饰（费率为17%）上半年为销售淡季，收入占比有所下降所致。公司报告期各期亚马逊平台费率与亚马逊平台规定的各主要品类商品的交易费率区间相匹配，具有合理性。

（2）品牌官网（Shopify）

品牌官网（Shopify）根据卖家购买的店铺套餐不同设置不同的交易佣金比例，具体如下：①月租299美元的店铺套餐按0.5%收取交易佣金；②月租79美元的店铺套餐按1%收取交易佣金；③月租29美元的店铺套餐按2%收取交易佣金。

报告期内，公司在品牌官网（Shopify）的主要店铺均购买月租299美元店铺套餐，报告期各期平台费率分别为0.56%、0.55%和0.81%，与品牌官网（Shopify）规定的各主要品类商品的交易费率区间相匹配，具有合理性。

综上所述，公司合作的各电商平台向公司收取的平台费用包括销售佣金、优惠券兑换手续费及订阅费等；各第三方电商平台产生的平台费用与对应销售收入规模相匹配，且符合各第三方电商平台的收费标准。

（二）对比同行业可比公司，说明平台佣金及广告推广费规模的合理性，

是否存在显著差异，2023 年大幅上涨原因

1、公司平台费用规模的合理性，与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司平台费用与B2C模式销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	
平台费用	5,369.69	-	15,578.41	23.55%	12,609.37
B2C模式销售收入	50,269.49	-	136,461.47	21.66%	112,167.86
平台费率（注）	10.68%	下降 0.74 个百分点	11.42%	上升 0.18 个百分点	11.24%

注：平台费率=平台费用/B2C模式销售收入；

如上表所示，公司平台费用的变动情况与B2C模式销售收入的变动情况基本保持一致。公司在2022-2023年度的平台费率基本保持稳定，但在2024年1-6月出现下降，主要原因为：上半年通常为公司平台费率较高的功能性服饰类产品（平台费率为17%）的销售淡季，功能性服饰类产品在上半年收入占比的下降直接导致公司上半年的平台费率有所下降，具有合理性。

报告期内，公司平台费率（平台费用/B2C模式销售收入）与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
赛维时代（301381.SZ）	15.24%	17.70%	17.86%
三态股份（301558.SZ）	14.59%	14.54%	13.86%
千岸科技（874600.NQ）	未披露	14.27%	14.31%
华凯易佰（300592.SZ）	18.39%	15.60%	15.66%
平均值	16.07%	15.53%	15.42%
尚睿科技	10.68%	11.42%	11.24%
其中：剔除品牌官网渠道的平台交易费率	13.25%	14.41%	14.29%

注1：上述同行业可比公司平台费率=平台费用/B2C模式销售收入；

注2：数据来源于同行业可比公司公开披露的2023年年度报告；其中三态股份及华凯易佰未按照B2C和B2B口径划分收入，三态股份以其披露的“跨境电商零售”收入计算；华凯易佰以其披露的“跨境出口电商”收入计算；

注3：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书、定期报告或历轮审核问询回复。

如上表所示，赛维时代的平台费率要高于同行业可比公司，主要原因为：一方面赛维时代主营的服装服饰类产品在各电商平台的平台费率较高；另一方面除各电商平台收取的销售佣金外，赛维时代还将Amazon平台统一收取的FBA仓储费在“销售费用-平台费”中核算。

报告期内，公司平台费率较其他同行业可比公司低，主要原因为：公司品牌官网（Shopify）的收入占比较高，与亚马逊等第三方电商平台相比，品牌官网（Shopify）系根据店铺月租套餐不同收取0.5%-2%的销售佣金，平台费率较低，因此在一定程度拉低了公司的整体平台费率。

公司B2C模式下销售平台分布情况与同行业可比公司对比情况如下：

2024年1-6月					
业务类型	尚睿科技	赛维时代	三态股份	千岸科技	华凯易佰
品牌官网（Shopify）	20.67%	3.62%	-	未披露	-
其他第三方电商平台	79.33%	96.38%	100.00%		100.00%
2023年度					
业务类型	尚睿科技	赛维时代	三态股份	千岸科技	华凯易佰
品牌官网（Shopify）	21.57%	2.86%	-	2.31%	-
其他第三方电商平台	78.43%	97.14%	100.00%	97.69%	100.00%
2022年度					
业务类型	尚睿科技	赛维时代	三态股份	千岸科技	华凯易佰
品牌官网（Shopify）	22.20%	3.11%	-	1.13%	-
其他第三方电商平台	77.80%	96.89%	100.00%	98.87%	100.00%

注1：根据三态股份：投资者关系活动记录表（2023年10月31日），三态股份暂无独立站业务规划；

注2：根据华凯易佰：投资者关系活动记录表（2023年2月21日），华凯易佰暂无独立站业务规划；

注3：上述数据系根据同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或定期报告的数据计算而得。

由上表可知，公司品牌官网（Shopify）的收入占比远高于同行业可比公司，在剔除品牌官网（Shopify）的平台费用后，公司平台费率分别为14.29%、14.41%和13.25%，与同行业可比公司不存在显著差异。

综上所述，公司平台费率相比同行业可比公司存在的差异主要受品牌官网（Shopify）的收入占比存在较大差异的影响。

2、公司广告推广费规模的合理性，与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司市场推广费与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	
市场推广费	4,604.23	-	12,374.32	27.47%	9,708.77
营业收入	52,663.43	-	141,564.37	18.01%	119,961.38
市场推广费率（注）	8.74%	持平	8.74%	上升 0.65 个百分点	8.09%

注：市场推广费率=市场推广费/营业收入；

如上表所示，公司市场推广费用的变动情况与营业收入变动情况基本保持一致。公司2023年度的市场推广费率较2022年度有所上升，主要原因为：受平台流量竞争日趋激烈以及公司品牌建设及多渠道推广策略的影响，公司在2023年加大了在市场推广方面的投入，因此导致市场推广费率有所上升，与同行业可比公司的变动趋势保持一致。

报告期内，公司市场推广费率（市场推广费/营业收入）与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
赛维时代（301381.SZ）	14.18%	10.54%	8.61%
三态股份（301558.SZ）	0.50%	0.42%	0.65%
千岸科技（874600.NQ）	未披露	7.29%	8.25%
华凯易佰（300592.SZ）	5.85%	5.21%	5.40%
平均值	9.44%	7.05%	6.41%
平均值（剔除三态股份）	10.37%	7.83%	7.25%
尚睿科技	8.74%	8.74%	8.09%
其中：线上	8.30%	8.28%	7.41%
线下	0.44%	0.46%	0.68%

注1：市场推广费率=市场推广费/营业收入

注2：赛维时代市场推广费数据为其招股说明书及年报披露的“销售费用-业务推广费”；三态股份市场推广费数据为其招股说明书及年报披露的“销售费用-广告费”；

注3：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书或定期报告。

由上表可知，同行业可比公司中，三态股份报告期内的市场推广费率较低，主要原因为：三态股份收入构成包含部分跨境电商物流业务，该部分业务所需的推广投入相对较少，且三态股份采用泛品类经营策略，非品牌运营，因此其进行市场推广的必要性不强，导致在市场推广方面的投入不大。

此外，赛维时代2024年上半年的市场推广费率为14.18%，较以前年度有较大提升，主要因为其在2024年上半年为提升品牌市场占有率和头部品牌影响力而加大了在营销推广方面的投入。

报告期各期，公司市场推广费率分别为8.09%、8.74%和8.74%，公司在2022年-2023年度的市场推广费率整体略高于同行业可比公司，主要原因为：同行业可比公司主要采用线上推广的营销模式，而公司为提高主要品牌在海外的知名度，除进行线上推广外，还通过赞助体育赛事等方式进行线下推广，公司报告期内发生的线下市场推广费分别为819.63万元、646.66万元和232.03万元，占当期营业收入比例分别为0.68%、0.46%和0.44%。在剔除线下市场推广费后，公司报告期内线上市场推广费率分别为7.41%、8.28%和8.30%，与同行业可比公司不存在显著差异。

综上所述，公司报告期内的市场推广费率处于行业合理水平，与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、广告推广费等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形

1、结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、广告推广费等分析各渠道获客成本差异及原因

通过对公司Amazon平台、品牌官网等线上销售（B2C）平台的主要店铺的市场推广投入、交易金额、新客户数量等进行统计分析，公司报告期内不同线上销售平台的获客成本差异情况如下：

单位：美元、人

Amazon平台						
期间	市场推广费投入金额①	新客户数②	新客户交易金额	老客户数	老客户交易金额	获客成本③=①/②
2023年度	10,874,119.88	1,861,077	148,267,955.03	103,041	11,497,299.22	5.84
2024年1-6月	4,320,661.37	723,783	52,431,172.77	70,984	6,483,357.63	5.97
其他平台						
期间	市场推广费投入金额①	新客户数②	新客户交易金额	老客户数	老客户交易金额	获客成本③=①/②
2023年度	2,767,665.10	162,389	32,659,599.48	20,033	4,891,636.31	17.04
2024年1-6月	519,471.73	46,259	9,169,292.91	10,818	2,221,887.15	11.23

注1：上述数据取自天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《尚睿科技股份有限公司与在线销售（B2C）收入相关信息系统审计报告》，纳入统计的主要店铺的收入占公司报告期各期收入比例分别为92.92%、91.96%和87.10%；

注2：由于公司投入的市场推广费主要系为获取新客户并引导其在各平台下单购买公司产品，因此采用市场推广费投入金额/新客户数量作为评价各平台获客成本的指标；

注3：由于报告期内含有买家邮箱订单的最早为2022年1月，因此以此为新老客户统计的时间起点，即2022年1月至2022年12月发生过购买行为的买家在以后年份皆属于老客户，其他年份依此类推，故无法区分2022年度的消费者中新老客户的数量情况，因此上表仅列示2023年度、2024年1-6月的获客成本情况；

注4：上述交易金额为销售出库金额，与确认收入金额存在差异，主要系由于确认收入时点与商品出库时点差异所致。

如上表所示，2023-2024年1-6月，公司在Amazon平台的获客成本分别为5.84美元/人、5.97美元/人，在其他平台的获客成本分别为17.04美元/人、11.23美元/人，上述两类平台的获客成本存在较大差异的主要原因如下：

（1）公司Amazon平台获客成本较其他平台低，主要原因为：①Amazon作为全球最大的电商平台之一，本身拥有庞大的用户基础和流量，为公司业务开展提供了广阔空间；②Amazon平台上的用户网购经验丰富，购物习惯成熟，对于各类商品有明确需求，购买意愿强烈，使得公司产品更容易被关注和购买；③Amazon平台为公司提供了多样化的推广途径，可以帮助公司有效触达潜在用户；④依托成熟的数据体系，Amazon平台深入分析用户行为与偏好，可以让公司的站内推广精准定位到潜在消费者，从而降低公司的获客成本。

(2) 公司其他平台主要为品牌官网渠道，获客成本较高的主要原因为：公司品牌官网主要依赖Google、Facebook等线上站外渠道进行市场推广与引流，由于该等站外用户的分布极为分散，需求难以精准界定，使得用户购买意愿偏低，加之从用户被引流至品牌官网到完成下单的整个购买场景可能存在环节衔接不顺畅等问题，多种不利因素相互叠加，最终导致实现下单的消费者数量较少，进而使得获客成本较高。

因此，公司在Amazon平台的获客成本相比其他平台（主要为品牌官网）低，主要由于获客渠道及方式存在差异导致，具有合理性。

2、说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形

通过对公司Amazon平台、品牌官网等线上销售（B2C）平台的主要店铺的数据进行统计分析，公司报告期内在该等主要店铺投入的市场推广费与销售数据、客户数据的匹配情况如下：

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
市场推广费（万美元）①	484.01		1,364.18	25.79%	1,084.47
买家数量（万人次）②（注）	85.18	-	214.65	26.47%	169.73
B2C模式渠道销售出库数据（万美元）③	7,030.57	-	19,731.65	15.61%	17,068.04
人均投入市场推广费金额（美元）④=①/②	5.68	-10.59%	6.36	-0.53%	6.39
人均消费金额（美元）⑤=③/②	82.54	-10.21%	91.92	-8.59%	100.56

注 1：上述数据取自天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《尚睿科技股份有限公司与在线销售（B2C）收入相关信息系统审计报告》；

注 2：上述买家数量为新客户及老客户的总和；

如上表所示，公司报告期各期人均市场推广费投入金额分别为6.39美元、6.36美元和5.68美元，人均消费金额分别为100.56美元、91.92美元和82.54美元，公司的市场推广效果较为稳定。此外，公司报告期内在Amazon、品牌官网等主要线上销售（B2C）平台投入的市场推广费变动情况与销售数据及客户数据的变动情况保持一致，不存在异常情况。

综上所述，公司在Amazon平台的获客成本相比其他平台（主要为品牌官网）低，主要由于获客渠道及方式存在差异导致，具有合理性；公司报告期内的

市场推广效果较为稳定，市场推广费变动情况与销售数据及客户数据的变动情况保持一致，不存在异常情况。

【中介机构回复】：

四、请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取并查阅公司的销售费用明细表，了解公司销售费用的具体构成及变动情况，并将公司报告期内的销售费用率水平与同行业可比公司进行对比，分析存在差异的具体原因及合理性，并据此判断公司销售费用率是否存在重大异常情况；

2、（1）获取并查阅Amazon、Google、Facebook（已更名为“Meta”）等线上市场推广渠道的平台协议/广告协议，了解各平台/渠道的市场推广费用政策、费用计算依据和结算方法等，并通过对该等费用进行抽样测试的方式、查看各平台导出的结算报告、市场推广费用明细（如Amazon结算报告、月度账单和Amazon Display等市场推广费用报告），核查公司线上市场推广费用核算的准确性及完整性；（2）获取并查阅公司与主要线下推广服务供应商签订的合同，查看合作内容/广告形式、结算条款及合作期限等与费用核算情况的一致性，核查公司线下推广费用核算的准确性及完整性；（3）访谈公司品牌运营中心负责人及财务部门负责人，了解报告期内公司平台费用、市场推广费波动的原因及合理性，并分析与销售收入的匹配情况；（4）获取并查阅公司与仓储、物流供应商签署的服务协议，了解公司商品在不同发货模式下实物流转过程，以及仓储物流费用在不同流转环节的会计处理方式等，核查公司关于各环节仓储物流费的会计处理是否准确；

3、（1）获取并查阅 Amazon 等海外第三方电商平台及品牌官网（Shopify）的服务协议，了解各平台的主要收费内容及收费政策，分析测算各平台针对公司各类商品收取的平台费率是否与其收费标准相符，平台费用的整体变动是否与公司业务规模相匹配；（2）将公司报告期各期的平台费率、市场推广费率与

同行业可比公司进行对比，分析存在差异的具体原因及合理性，并据此判断公司的平台费率、市场推广费率是否存在重大异常情况；（3）对公司线上销售（B2C）业务执行 IT 审计程序，对公司主要线上销售平台的市场推广投入、交易金额、新客户数量、获客成本等维度数据进行统计分析，核查是否存在异常情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司销售费用率较高主要由于市场推广费率和平台费率较高所致，符合跨境电商企业的一般特点，与公司的业务模式及市场推广策略一致；公司报告期内的销售费用率（剔除股份支付费用）处于行业合理水平内，与同行业可比公司千岸科技、华凯易佰基本保持一致，不存在显著差异；

2、公司的市场推广费用主要由线上站内推广费用构成，且主要产生于亚马逊平台；推广服务商与公司不存在关联关系情况；公司平台费用主要由销售佣金构成；公司关于各环节仓储物流费的相关会计处理准确；

3、公司合作的各电商平台向公司收取的平台费用包括销售佣金、优惠券兑换手续费及订阅费等；各第三方电商平台产生的平台费用与对应销售收入规模相匹配，且符合各第三方电商平台的收费标准；公司平台费率相比同行业可比公司存在的差异主要受品牌官网（Shopify）的收入占比存在较大差异的影响；公司报告期内的市场推广费率处于行业合理水平，与同行业可比公司不存在显著差异；公司在Amazon平台的获客成本相比其他平台（主要为品牌官网）低，主要由于获客渠道及方式存在差异导致，具有合理性；公司报告期内的市场推广效果较为稳定，市场推广费变动情况与销售数据及客户数据的变动情况保持一致，不存在异常情况。

（8）关于长期股权投资和其他权益工具投资。根据申报文件，公司对外投资了昆禾智能、东莞尚爵、深圳讴法公司等。请公司：①说明参股公司主营业务的具体情况，成立以来财务状况和经营成果，投资上述企业的背景和原因；

②按照参股公司依次说明历次投资、处置（如有）情况及会计核算方法，参股公司是否持续亏损，计提减值的依据及合理性，是否存在调节计提减值期间的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定。请主办券商和会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】：

一、说明参股公司主营业务的具体情况，成立以来财务状况和经营成果，投资上述企业的背景和原因

（一）说明参股公司主营业务的具体情况

报告期各期末，公司参股公司主营业务具体情况如下：

序号	参股公司名称	公司持股比例	公司出资金额（万元）	公司入股时间	主要业务	与公司主要业务关系	公司退股时间
1	昆禾智能	30.00%	300.00	2021年3月9日	从事个人护理类、健康清洁类家用智能小家电产品的研发、生产及销售	与公司主营业务相关	2023年12月14日
2	东莞尚爵	100.00%	300.00	2018年2月12日	未实际经营业务	-	-
3	深圳讴法	5.00%	40.00	2018年12月27日	主要从事空气净化器、加湿器、除湿机等产品的研发、生产和销售	与公司主营业务相关	-
4	东莞华睿	40.00%	未出资	2017年9月30日	未实际经营业务	-	2022年12月2日

注：东莞尚爵于2023年11月成为尚睿科技的全资子公司。

如上表所示，除东莞尚爵、东莞华睿目前未实际经营外，公司参股的昆禾智能和深圳讴法从事的主营业务均与公司主营业务相关。

（二）成立以来财务状况和经营成果，投资上述企业的背景和原因

1、安徽昆禾智能科技有限公司

公司计划加大对小家电品类商品的投入，因此于2021年3月9日与有制造业相关背景的股东共同出资成立安徽昆禾智能科技有限公司，其中公司出资90万元持有安徽昆禾智能科技有限公司30%股权，后因合作不及预期而终止合作，公司因此于2023年12月14日退出持股。

根据昆禾智能提供的财务报表，其成立以来的财务状况和经营成果情况如下：

单位：万元

会计期间	营业收入	净利润	净资产	资产总额
2021年度/2021年12月31日	3,187.97	-278.14	721.86	1,309.43
2022年度/2022年12月31日	5,048.82	-142.92	578.94	2,364.13

注 1：上述数据取自安徽立泰会计师事务所（普通合伙）出具《审计报告》（皖立审字[2023]第 54 号）；

注 2：公司于 2023 年 12 月退股后已无权查阅昆禾智能 2023 年度财务报表。

2、东莞尚爵

公司计划加大对玩具品类商品的投入，因此通过睿景城于 2018 年 2 月 12 日与具有玩具行业背景的股东共同出资成立东莞尚爵，其中睿景城出资 46 万元持有东莞尚爵 46% 股权。2021 年 10 月至 2023 年 9 月期间，东莞尚爵其他股东因自身原因陆续选择退出，而公司考虑到对玩具品类的持续经营，因此主动承接了退出股东对外转让的股权，东莞尚爵因此于 2023 年 11 月成为尚睿科技的全资子公司。

根据东莞尚爵提供的财务报表，其成立以来的财务状况和经营成果如下：

单位：万元

期间	营业收入	净利润	净资产	资产总额
2019年度/2019年12月31日	0.60	-4.78	102.32	107.37
2020年度/2020年12月31日	9.97	-56.91	105.09	122.25
2021年度/2021年12月31日	481.80	-46.29	98.15	221.13
2022年度/2022年12月31日	31.56	-12.22	177.92	282.51
2023年度/2023年12月31日	-	-14.79	173.14	274.58
2024年1-6月/2024年6月30日	-	-5.18	167.96	269.14

注 1：2018-2019 年东莞尚爵未实际经营。

注 2：2019-2021 年度的财务数据未经审计，2022-2024 年 6 月的数据经天健会计师事务所审计。

3、深圳讴法

公司与深圳讴法于 2018 年就空气净化器产品开展合作，因看好深圳讴法的空气净化器相关产品及其研发能力，因此于 2018 年 12 月 27 日投资入股深圳讴法。

根据深圳讴法提供的财务报表，其成立以来的财务状况和经营成果如下：

单位：万元

会计期间	营业收入	净利润	净资产	资产总额
2017年度/2017年12月31日	466.74	-0.47	499.53	626.25
2018年度/2018年12月31日	1,165.49	0.79	500.32	970.58
2019年度/2019年12月31日	5,139.69	9.26	809.58	2,464.84
2020年度/2020年12月31日	5,514.76	6.63	816.21	2,359.29
2021年度/2021年12月31日	3,834.90	49.82	866.02	1,775.43
2022年度/2022年12月31日	1,769.59	-	878.66	1,930.26
2023年度/2023年12月31日	384.15	2.63	881.29	1,514.35
2024年1-6月/2024年6月30日	127.93	-58.33	809.57	1,576.16

注：上述财务数据未经审计。

4、东莞华睿

公司计划加大对服饰类商品的投入，因此通过睿景城于 2017 年 9 月 30 日与具有服饰行业背景的股东共同出资成立东莞华睿，其中睿景城认缴出资 40 万元持有东莞华睿 40% 股权，后因合作不及预期而终止合作，公司因此于 2022 年 12 月 2 日退出持股。

根据东莞华睿提供的财务报表或审计报告，其成立至公司退股前一年度的财务状况和经营成果如下：

单位：万元

会计期间	营业收入	净利润	净资产	资产总额
2017年度/2017年12月31日	-	-	-	-
2018年度/2018年12月31日	-	-1.80	-1.80	1.35
2019年度/2019年12月31日	0.60	-4.14	-5.94	9.31
2020年度/2020年12月31日	2.56	-9.10	-15.04	8.71

2021年度/2021年12月31日	2.89	-7.78	-22.82	8.75
--------------------	------	-------	--------	------

注 1：上述财务数据未经审计

注 2：公司 2022 年 12 月退股后已无权查阅东莞华睿 2022 年度财务报表

综上所述，公司投资昆禾智能、东莞尚爵、深圳讴法及东莞华睿主要用于服务公司的主营业务发展或业务需要，具有合理性。

二、按照参股公司依次说明历次投资、处置（如有）情况及会计核算方法，参股公司是否持续亏损，计提减值的依据及合理性，是否存在调节计提减值期间的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定

（一）昆禾智能

1、投资初始确认环节

2021 年 3 月 8 日，尚睿科技与北京零立科技有限公司（以下简称“北京零立”）、安徽方得始终智能科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“方得始终”）共同出资设立昆禾智能，其中：尚睿科技出资 300 万元，持股 42.86%；北京零立出资 300 万元，持股 42.86%；方得始终出资 100 万元，持股 14.28%。

因尚睿科技持有昆禾智能 42.86% 股权，能够对昆禾智能施加重大影响，按照《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》相关规定，对联营企业采用权益法核算，并按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，并调整长期股权投资，具体会计核算方法为：

借：长期股权投资-投资成本

贷：银行存款

2、后续计量环节

初始投资时，公司根据实际出资额确认长期股权投资-投资成本 300.00 万元，2022-2023 年度公司分别确认投资收益-42.88 万元、-36.56 万元，具体会计核算方法为：

借：长期股权投资-损益调整

贷：投资收益

3、股权处置环节

2023年5月11日，昆禾智能召开股东会并作出决议，同意尚睿科技将其持有昆禾智能30%股权以100万元的价格转让给方得始终，本次股权转让完成后，尚睿科技不再持有昆禾智能的股权。2023年7月10日，尚睿科技与方得始终签订《股权转让协议》，约定尚睿科技将其持有的昆禾智能30%股权以100万元转让给方得始终。

根据《企业会计准则第2号-长期股权投资》相关规定，处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益。采用权益法核算的长期股权投资，在处置该项投资时，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础，按相应比例对原计入其他综合收益的部分（若有）进行会计处理，具体会计核算方法为：

借：银行存款

贷：长期股权投资

投资收益（差额）

虽然昆禾智能处于持续亏损状态，但公司在2022年末已按照应分担的被投资单位实现的净损益确认投资收益及长期股权投资-损益调整，同时由于昆禾智能在2022年度实现的营业收入较2021年度增长超过50%，发展势头良好，因此无减值风险。公司在2023年末已处置昆禾智能的全部股权，故不存在调节计提减值期间的情形。

综上所述，公司关于投资昆禾智能的相关会计处理符合《企业会计准则》有关规定，不存在调节计提减值期间的情形。

（二）东莞尚爵

1、投资初始确认环节

2018年2月12日，睿景城与深圳市天爵投资控股有限公司（以下简称“天爵投资”）、席旭辉共同出资设立东莞尚爵，其中：睿景城出资46万元，持股46%；天爵投资出资49万元，持股49%；席旭辉出资5万元，持股比5%。因公司持有东莞尚爵46%股权，能够对东莞尚爵能够施加重大影响，按照《企业会计准则第2号—长期股权投资》相关规定，对联营企业采用权益法核算，并按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，并调整长期股权投资，具体会计核算方法为：

借：长期股权投资

贷：银行存款

2、追加投资环节

2021年10月31日，东莞尚爵召开股东会并作出决议，同意股东席旭辉将其持有的东莞尚爵5%股权以5万元的价格转让给尚睿科技；同意天爵投资将其持有的东莞尚爵9%股权以9万元的价格转让给王锐生。本次股权转让完成后，公司可实际控制东莞尚爵51.00%股权，因此东莞尚爵于2022年2月起纳入合并范围，具体会计核算方法为：

借：长期股权投资

贷：银行存款

3、后续计量环节

2022年度，公司持有东莞尚爵的长期股权投资在权益法下确认的投资收益金额为24.84万元，具体会计核算方法为：

借：长期股权投资-损益调整

贷：投资收益

4、追加投资环节

2023年9月20日，东莞尚爵召开股东会并作出决议，同意天爵投资将其持有的东莞尚爵40%股权以64万元的价格转让给尚睿科技；同意睿景城将其持有的东莞尚爵46%股权以73.6万元的价格转让给尚睿科技；同意王锐生将其持有的东莞尚爵9%股权以14.93万元的价格转让给尚睿科技。本次股权转让完成后，尚睿科技持有东莞尚爵100%股权，具体会计核算方法为：

借：长期股权投资

贷：银行存款

东莞尚爵在2022年末已纳入公司合并范围，并于当期期末对非同一控制下合并形成的商誉全额计提了减值准备，东莞尚爵虽然处于持续亏损状态，但相应财务数据影响已合并计入公司当期损益，因非同控合并形成的商誉已在当期全额计提减值准备，不存在调节计提减值期间的情形。

综上所述，公司关于投资东莞尚爵的相关会计处理符合《企业会计准则》有关规定，不存在调节计提减值期间的情形。

（三）深圳讴法

2018年12月27日，深圳讴法召开股东会并作出决议，同意股东李文成将其持有的深圳讴法5%股权以1元价格转让给尚睿科技。本次股权转让完成后，尚睿科技持有深圳讴法5%股权。2019年12月18日，深圳讴法召开股东会并作出决议，同意将深圳讴法的注册资本由500万元增加至800万元，新增加的注册资本由李文成认缴285万元，尚睿科技认缴15万元。本次增资完成后，李文成持有深圳讴法95%股权，尚睿科技持有深圳讴法5%股权。

因公司持有深圳讴法5%股权未对深圳讴法形成实际控制、重大影响，同时公司亦不以交易为目的，故根据金融工具准则将公司持有深圳讴法5%股权的投资确认为“以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具”，列入其他权益工具投资科目核算，具体会计核算方法为：

借：其他权益工具投资

贷：银行存款

此外，因该项投资缺乏公开市场报价，也缺乏同类市场交易价格，公司按照投资成本作为期末公允价值计量基础。报告期各期末，公司持有深圳讴法 5% 股权的账面价值均为 40 万元、累计计入其他综合收益的公允价值变动金额为 0.00 万元。

深圳讴法仅在 2024 年 1-6 月存在亏损情况，深圳讴法截至 2024 年 6 月末的净资产为 809.57 万元，公司按持股比例享有的深圳讴法的净资产为 40.4785 万元，高于公司截至 2024 年 6 月末对深圳讴法的投资余额 40.00 万元，故公司对深圳讴法的投资不存在减值风险，亦不存在调节计提减值期间的情形。

（四）东莞华睿

2017 年 9 月 30 日，公司子公司睿景城与周苑媚共同出资设立东莞华睿，其中：睿景城认缴出资 40 万元，持股 40%；周苑媚认缴出资 60 万元，持股 60%。

2021 年 1 月 1 日，东莞华睿召开股东会并作出决议，同意睿景城将其持有的 40% 股权以 0 元的价格转让给周苑媚。本次股权转让完成后，睿景城不再持有东莞华睿的股权。2022 年 12 月 2 日，东莞华睿办理完成本次股权转让的工商变更登记。

公司自入股至退股东莞华睿期间，未实际出资，账面未确认初始投资成本，同时根据《东莞市华睿科技发展有限公司章程》相关规定：“股东按照实缴出资比例分取红利”，公司在参股期间不具有获取分红的权利，因此参股期间不涉及后续计量；最后，公司以零对价退股，股权处置环节亦无需进行相关会计处理。

因此，公司关于投资东莞华睿的相关会计处理符合《企业会计准则》有关规定，不存在调节计提减值期间的情形。

综上所述，公司参股的东莞尚爵处于持续亏损状态，公司关于投资昆禾智能、东莞尚爵和深圳讴法的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定，不存在调节计提减值期间的情形。

【中介机构回复】：

三、请主办券商和会计师核查上述事项并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、了解公司与投资相关的内控制度，并评价相关内控是否得到有效执行；
- 2、访谈公司财务负责人及董事会秘书，了解公司投资各参股公司的背景和原因，以及各参股公司目前的主营业务发展情况等；
- 3、获取并查阅各参股公司的工商资料（包括三会文件、股权转让协议、投资协议、资金流水凭证、验资报告等）以及设立以来的财务报表，了解参股企业的财务状况和经营成果，判断公司对其是否存在重大影响，并检查公司关于历次投资、处置参股公司的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

- 1、除东莞尚爵、东莞华睿目前未实际经营外，公司参股的昆禾智能和深圳讴法从事的主营业务均与公司主营业务相关；公司投资昆禾智能、东莞尚爵深圳讴法及东莞华睿主要用于服务公司的主营业务发展或业务需要，具有合理性；
- 2、公司参股的东莞尚爵目前处于持续亏损状态，公司关于投资昆禾智能、东莞尚爵和深圳讴法的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定，不存在调节计提减值期间的情形。

(9) 关于其他事项。请公司说明：①报告期各期末及期后应收账款回款情况；部分货款无法收回的原因，坏账计提充分性；应收暂付款和应收平台暂存款的形成原因及可回收性，Amazon.com, Inc. 的部分应收平台暂存款无法收回的原因；②各期预付账款采购内容，采用预付方式采购的商业合理性，是否符合行业惯例；最近一期预付款项大幅增长的原因及合理性，报告期预付款项期后结算或结转情况；③报告期后是否新增个人卡收付款事项，规范措施有效性，相关内部控制健全性和有效性；④股份支付费用的确认情况，计算股份支

付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定；⑤报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形；⑥委托第三方机构代缴部分员工的社会保险和住房公积金的合法合规性。

请主办券商及会计师核查上述事项①至④并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项⑤至⑥并发表明确意见。

【公司回复】：

一、报告期各期末及期后应收账款回款情况；部分货款无法收回的原因，坏账计提充分性；应收暂付款和应收平台暂存款的形成原因及可回收性，Amazon.com,Inc.的部分应收平台暂存款无法收回的原因

（一）报告期各期末及期后应收账款回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	截至2023年12月31日回款情况		截至2024年12月31日回款情况	
		回款金额	回款比例	回款金额	回款比例
2024年6月30日	1,536.42	-	-	1,510.44	98.31%
2023年12月31日	2,981.88	-	-	2,972.25	99.68%
2022年12月31日	2,740.13	2,733.39	99.75%	2,733.39	99.75%

如上表所示，截至2024年12月31日，公司报告期各期末的应收账款期后回款比例均超过98%，公司应收账款期后回款情况良好。

（二）部分货款无法收回的原因，坏账计提充分性

1、部分货款无法收回的原因

报告期内，公司无法收回货款的具体情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	核销时间	核销金额	无法收回原因
1	Touch of Modern	货款	2022年12月31日	18.90	对方被重组收购，索赔失败
2	G6 Hospitality LLC	货款	2023年12月31日	5.27	无法联系
3	中国铁塔股份有限公司东莞市分公司	租金	2022年12月31日	1.64	多次催款后仍拒绝还款
4	Stack Commerce	货款	2023年12月31日	0.15	无法联系
5	Nocnoc	货款	2023年12月25日	1.26	无法联系
6	Wesco	货款	2023年12月31日	0.43	无法联系
合计		-	-	27.65	-

如上表所示，公司报告期内部分货款无法收回主要由于客户被收购导致索赔失败、客户无法联系或者经多次催收客户仍拒绝还款等原因导致，涉及金额较小，公司已作核销处理。

2、坏账计提充分性

公司严格按照《企业会计准则》的规定对应收账款计提坏账准备，坏账准备计提方法符合公司的实际情况。公司的应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	应收账款坏账计提比例/预期信用损失率					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
赛维时代 (301381.SZ)	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%		
三态股份 (301558.SZ)	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
华凯易佰 (300592.SZ)	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
千岸科技 (874600.NQ)	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
尚睿科技	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%		

注：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书或公开转让说明书。

如上表所示，公司应收账款坏账准备计提政策与同业可比公司不存在重大差异。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2024年6月末	2023年末	2022年末
赛维时代（301381.SZ）	4.27%	5.94%	5.33%
三态股份（301558.SZ）	21.70%	22.82%	17.47%
千岸科技（874600.NQ）	-	5.66%	5.15%
华凯易佰（300592.SZ）（注2）	5.00%	5.00%	5.00%
平均值	10.32%	9.86%	8.24%
平均值（剔除三态股份）	4.64%	5.53%	5.16%
尚睿科技	6.60%	5.00%	6.28%

注1：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书或公开转让说明书；

注2：上表中华凯易佰的应收账款坏账准备计提比例仅指其跨境电商业务的应收账款坏账准备计提情况。

如上表所示，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司赛维时代、千岸科技及华凯易佰不存在重大差异，三态股份的应收账款坏账准备计提比例要远高于同行业可比公司，主要原因为：三态股份存在大额店铺资金被冻结而无法收回情况，报告期各期涉及金额分别为823.53万元、1,024.82万元和845.66万元，三态股份针对该部分被冻结资金全额计提坏账准备，因此导致应收账款坏账准备计提比例较高。在剔除该部分坏账准备及对应的应收账款后，三态股份报告期各期的应收账款坏账准备计提比例分别为5.05%、5.02%和5.03%，与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提政策及应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，公司坏账准备计提充分。

（三）应收暂付款和应收平台暂存款的形成原因及可回收性， Amazon.com, Inc.的部分应收平台暂存款无法收回的原因

1、应收暂付款和应收平台暂存款的形成原因及可回收性

报告期各期末，公司应收平台暂存款和应收暂付款的具体情况如下：

单位：万元

2024年6月30日

序号	客户名称	款项性质	金额	账龄
1	Amazon.com, Inc.	应收平台暂存款	88.59	1年以内
2		应收暂付款	484.05	1年以内
3	其他	应收暂付款	197.37	1年以内
合计			770.01	-
2023年12月31日				
序号	客户名称	款项内容	金额	账龄
1	Amazon.com, Inc.	应收平台暂存款	1,558.55	1年以内
2		应收暂付款	1,073.26	1年以内
3	其他	应收暂付款	497.07	1年以内
合计			3,128.88	-
2022年12月31日				
序号	客户名称	款项内容	金额	账龄
1	Amazon.com, Inc.	应收平台暂存款	1,078.20	1年以内
2		应收暂付款	899.49	1年以内
3	其他	应收暂付款	348.99	1年以内
合计			2,326.68	-

公司应收平台暂存款、应收暂付款的形成原因及可回收性的具体情况如下：

类型	客户名称	形成原因	可回收性
应收平台暂存款		Amazon平台收到终端消费者支付款项并在完成内部销售款与平台相关费用的结算后，将销售款划转至公司在Amazon平台绑定的银行账户或第三方收款工具，因公司在资产负债表日尚未收到相关款项，因此核算为其他应收款-应收平台暂存款。	该部分款项是Amazon平台已付款但尚未到达公司银行账户的资金，一般在期后一周内到账，可回收性高。
应收暂付款	Amazon.com, Inc.	正常情况下Amazon平台会将结算周期内所有订单的货款扣除相关费用后全额结算给公司，但在特殊情况下，若结算周期内订单异常增加，销售额波动较大时，Amazon平台基于保障客户退款、索赔等需求，在扣除相关费用的基础上会额外扣留一定比例的资金，公司将该部分资金在其他应收款-应收暂付款核算。	(1) 如果卖家保持良好的交易记录，没有过多的退货、退款或投诉，预留资金会在一定周期后自动释放回卖家账户，具体时间取决于产品的类别和销售情况，通常为30天至90天不等；如果卖家账户出现问题（如频繁退货、客户投诉增多等），预留资金的释放周期可能会被延长甚至增加。

		报告期内公司应收暂付款中归属于Amazon平台部分占应收暂付款总额的比例约为70%。	(2) 报告期内公司归属于Amazon平台的应收暂付款的账龄均在一年以内，可回收性较好。
	其他客户	非Amazon平台部分的应收暂付款主要是公司在电商代运营业务中替代运营客户垫付的费用，如发货垫付的物流费、运营客户账号垫付的广告费等；由于该部分费用系由客户承担，因此公司将此部分应收代垫费用放在其他应收款-应收暂付款核算。	(1) 该部分款项中一部分由公司代收客户货款时直接从收到的货款中扣除，另外一部分则由客户根据对账单的金额结算时一并支付给公司。 (2) 该部分款项报告期内除了2022年因东莞市红宇塑胶有限公司取消合作无法收回外，其他客户均已收回。

因此，公司应收平台暂存款、应收暂付款的形成主要由于Amazon平台的结算政策导致，可回收性较高。

2、Amazon.com, Inc.的部分应收平台暂存款无法收回的原因

报告期内，公司无法收回的归属于Amazon.com, Inc.的应收平台暂存款情况如下：

期间	归属于亚马逊店铺名称	核销金额（万元）
2023年度	AMZ-DE (Hygge & Lykke)	6.73
2023年度	AMZ-FR (Hygge & Lykke)	1.18
合计		7.91

如上表所示，公司无法收回的归属于Amazon.com, Inc.的应收平台暂存款主要由亚马逊“Hygge& Lykke”店铺产生，由于该店铺停售时间太久，公司一直未能成功沟通亚马逊客服将该店铺剩余的暂存款项转给公司，考虑到该笔款项的账龄较长且该店铺需要注销，公司基于谨慎原则将该笔应收平台暂存款作核销处理。

综上所述，公司应收平台暂存款、应收暂付款的形成主要由于Amazon平台的结算政策导致，可回收性较高；Amazon.com, Inc.的部分应收平台暂存款无法收回主要由于相关店铺停售时间太久导致，具有合理性。

二、各期预付账款采购内容，采用预付方式采购的商业合理性，是否符合行业惯例；最近一期预付款项大幅增长的原因及合理性，报告期预付款项期后结算或结转情况

（一）各期预付账款采购内容

报告期各期末，公司预付账款的具体构成情况如下：

单位：万元

款项性质	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成品采购款	3,327.01	97.30%	1,589.51	95.55%	1,677.40	95.14%
物流服务款	55.35	1.62%	63.00	3.79%	32.43	1.84%
预付费用品	36.83	1.08%	11.01	0.66%	53.22	3.02%
合计	3,419.19	100.00%	1,663.53	100.00%	1,763.05	100.00%

如上表所示，公司报告期各期末的预付账款主要由预付成品采购款构成。

（二）采用预付方式采购的商业合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司与部分供应商之间的合作受到市场供应情况、行情波动情况、行业地位等因素的影响，该部分供应商为保证交易的安全性，通常会要求公司在预付部分或全部款项后才会启动生产或者安排发货，公司因此与该部分供应商采用预付账款形式进行结算。

经查询同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书或公开转让说明书，同行业可比公司赛维时代、三态股份及千岸科技在报告期各期末均存在大额预付货款情况，因此公司以预付款方式进行采购符合行业惯例。

综上所述，公司报告期各期末的预付账款主要由预付成品采购款构成，公司采用预付方式采购具有商业合理性，符合行业惯例。

（三）最近一期预付款项大幅增长的原因及合理性，报告期预付款项期后结算或结转情况

1、最近一期预付款项大幅增长的原因及合理性

公司2024年6月末预付账款余额较上年末增长105.54%，主要原因为：公司2024年上半年的销售规模继续保持增长态势，同时也为备战亚马逊下半年开始的“Prime Day”“秋季大促”“黑色星期五”等大型促销活动，公司进行了提前备货，导致2024年6月末存货余额出现较大幅增加，公司向供应商预付成

品采购款因此相应大幅增加。

综上所述，公司最近一期预付款项大幅增长主要由于公司提前备货导致，具有合理性。

2、报告期预付款项期后结算或结转情况

报告期各期末，公司预付款项期后结算或结转情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
预付款项金额	3,419.19	1,663.53	1,763.05
期后一年内结算或结转金额	3,414.62	1,658.96	1,758.95
结算或结转比例	99.87%	99.73%	99.77%

注：2024年6月末预付款项的期后一年内结算或结转金额统计至2024年12月31日。

如上表所示，公司报告期各期末预付款项期后基本完成结算或结转，极少部分未结转的预付款项主要为预付物流费用充值款。

综上所述，公司最近一期预付款项大幅增长主要由于公司提前备货导致，具有合理性，公司报告期各期末预付款项期后基本完成结算或结转。

三、报告期后是否新增个人卡收付款事项，规范措施有效性，相关内部控制健全性和有效性

经主办券商及会计师核查，公司报告期后不存在新增个人卡收付款情形。针对报告期内发生的个人卡收付款情况，公司主要采取了以下整改措施：

1、公司已于2022年12月起停止使用并注销了所有个人卡，并对相关人员进行培训，自2023年以来未再发生使用个人卡收付款的情形；

2、进一步完善公司相关内控制度，不断加强内控制度教育，进一步提高全体员工对内部控制重要性的认识；

3、公司管理人员充分发挥其监督职能，定期或不定期对公司各项内部控制制度执行情况进行跟踪检查，督促公司内部控制制度有效运转。

经过上述整改和规范，公司报告期后不存在新增个人卡收付款的情形，相

关规范措施得到有效执行，公司相关内部控制已建立健全并得到有效执行。

四、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

(一) 股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

1、股份支付费用的确认情况

报告期各期，公司确认的股份支付费用情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
股份支付费用分摊	224.61	416.38	437.34
离职冲回	-22.43	-31.25	
合计	202.18	385.13	437.34

2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

公司历次股权激励相关权益工具公允价值的确定依据情况如下：

授予日	授予股数 (万股)	授予价格 (元/股)	计提股份支付费用的 公允价值(元/股)	对应前一年市 盈率(倍)	公允价值确定依据
2021年7月	102.42	5.91	23.63	12.67	参考2022年1月外部投资机构增资入股的估值12.50亿元
2021年12月	11.00	5.91	23.63	12.67	
2023年12月	5.92	6.14	23.77	14.38	根据资产评估机构的追溯评估结果作为参考依据(按照整体估值12.57亿元计提股份支付费用)
2024年6月	2.54	5.91	23.77	12.43	

由上表可知，公司历次股权激励计提股份支付费用时的公允价值系参考股权激励授予日最近一次外部投资者的入股价格或资产评估机构的追溯评估结果确定，公司计提股份支付费用时公允价值的确定依据具有合理性。

(二) 结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合

会计准则等相关规定

1、是否确认股份支付

根据《企业会计准则第11号——股份支付》的规定：“股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的，在授予日按照公允价值计入当期损益，相应增加资本公积；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

根据上述规定，公司报告期内实施的股权激励属于以权益结算的股份支付。

2、股权激励等待期的确定

公司股权激励计划中关于锁定期及解锁安排的相关约定如下：“除非出现本激励计划规定的情形或经持股平台执行事务合伙人同意外，激励对象自取得激励股权起至公司首次公开发行股票并上市日（该期间简称“锁定期”）期间内不得处置其持有的持股平台份额，亦不能通过持股平台处置其间接持有的公司激励股权，包括但不限于进行转让、质押、担保等设立权利负担，或就处置激励股权订立任何口头或书面协议，或申请退伙及通过减资方式减少所持激励份额。对于参与本计划的员工，在锁定期满后且在满足中国证监会及证券交易所等主管部门要求的情况下，每位员工通过持股平台所持有的公司股权可通过以下方式进行解锁：1、持股平台之间的转让（内部转让）；2、激励对象减持其在持股平台的份额（二级市场减持）。”

根据《企业会计准则第11号—股份支付》的规定：“等待期，是指可行权条件得到满足的期间。等待期内每个资产负债表日，企业应当根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息作出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。根据上述权益工具的公允价值和预计可行权的权益工具数量，计算截至当期累计应确认的成本费用金额，再减去前期累计已确认金额，作为当期应确认的成本费用金额。”

根据上述规定，公司结合股权激励计划对锁定期的约定，确定本次股份支付的等待期为授予日至公司预计实现首发上市（预计为2026年6月）的锁定期届满时止，公司将股权激励以及后续员工持股平台内部的份额转让确认的股份支付费用在等待期限内分摊确认。

综上所述，结合公司股权激励计划及合伙协议关于锁定期的相关安排及等待期的预测，公司关于股份支付的会计处理符合企业会计准则等相关规定。

（三）股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

报告期内，公司根据员工持股平台中激励对象的职务性质及岗位职责将对股份支付费用计入管理费用或销售费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
销售费用	64.23	101.30	153.59
管理费用	137.95	283.83	283.75
合计	202.18	385.13	437.34

综上所述，公司根据激励对象的职务性质、岗位职责及任职部门将股份支付费用计入管理费用和销售费用，依据充分、准确，符合《企业会计准则第11号—股份支付》关于费用归集的相关规定。

（四）对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

根据中国证监会发布的《监管规则适用指引—发行类第5号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”之“三、确定等待期应考虑因素”的相关要求：

“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

根据上述要求，公司报告期内确认的股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
股份支付费用：	202.18	385.13	437.34
其中：经常性损益	202.18	385.13	437.34
非经常性损益	-	-	-

综上所述，公司实施的股权激励属于设定等待期的股份支付，相关股份支付费用已在等待期内进行合理分摊，并计入经常性损益，符合相关规定。

五、报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

（一）报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况

报告期内，公司销售模式具体包括 B2C 模式、B2B 模式以及电商代运营模式等，公司在不同销售模式下获取订单的方式如下：

1、在 B2C 模式下，公司主要通过通过 Amazon、Google、Facebook（已更名为“Meta”）等平台使用推广工具或投放广告等方式来吸引全球消费者浏览公司在 Amazon 等海外第三方电商平台和品牌官网开设的店铺并下单；

2、在 B2B 模式及电商代运营模式下，公司主要通过商务谈判的方式从各电商平台、零售商以及品牌方处获取订单。

报告期内，公司通过线上营销、商务谈判方式获取收入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	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
线上营销	50,269.49	95.93%	136,461.47	96.74%	112,167.86	93.83%
商务谈判	2,134.88	4.07%	4,605.29	3.26%	7,379.23	6.17%
合计	52,404.37	100.00%	141,066.76	100.00%	119,547.08	100.00%

如上表所示，公司报告期内主要通过线上营销方式获取终端消费者订单，与公司主要销售模式相符。

（二）公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

报告期内，公司通过线上营销和商务谈判方式获取订单，公司订单获取方式和途径合法合规。根据信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》以及境外律师针对公司境外子公司出具的法律意见书或法律尽职调查报告，公司报告期内不存在因商业贿赂或不正当竞争而受到行政处罚的记录，亦不存在因涉嫌行贿或不正当竞争而被有权机关立案调查或采取行政监管措施等情形。此外，根据公司及董监高出具的说明，并经主办券商及律师核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在因商业贿赂和不正当竞争行为受到任何投诉、举报、行政处罚、立案侦查、仲裁、诉讼或产生任何争议及纠纷等情形。

综上所述，公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

六、委托第三方机构代缴部分员工的社会保险和住房公积金的合法合规性

（一）公司委托第三方机构代缴部分员工社会保险和住房公积金的具体情况

报告期内，公司委托第三方机构代缴部分境内员工的社会保险和住房公积金的具体情况如下：

单位：人

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
境内员工人数	337	322	286
其中：委托第三方机构代缴	7	5	5
委托第三方机构代缴比例	2.08%	1.55%	1.75%

报告期内，公司存在委托第三方机构空间无限人力资源管理顾问有限公司为部分深圳员工代缴社会保险和住房公积金的情形，主要原因为：该等员

工因工作需要当地常驻，但公司未在当地设立分支机构，无法在当地为员工缴纳社会保险和住房公积金，因此公司根据该等员工的个人意愿，委托第三方机构按照所在地区主管部门的规定代为缴纳社会保险和住房公积金。

（二）公司委托第三方机构代缴社会保险和住房公积金的合法合规性

公司委托第三方机构为上述员工代缴社会保险和住房公积金的行为不符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定，存在被相关主管部门要求整改及处罚的风险，但不会被认定为重大违法违规行为，具体理由如下：

1、公司委托第三方机构代为缴纳员工社会保险和住房公积金未损害员工的利益，未因代缴事宜与员工发生过纠纷

报告期内，公司通过委托第三方机构为部分员工代缴社会保险和住房公积金的方式实质上已履行了为员工缴纳社会保险和住房公积金的法定义务，符合《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》关于保护员工合法权益之目的，因此公司不存在通过委托第三方机构代为缴纳行为损害员工合法权益的情形，亦不存在故意逃避承担为员工缴纳社会保险和住房公积金义务的情形。同时，相关员工已出具《确认函》，确认公司通过第三方机构代缴社会保险和住房公积金属于员工本人自愿行为，未产生纠纷和争议。

2、公司未因委托代缴员工社会保险和住房公积金行为受到行政处罚

根据信用中国（广东）平台出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，公司及其境内子公司报告期内不存在人力资源社会保障领域、社保缴纳领域、住房公积金领域因违反相关法律法规而受到行政处罚的记录。

3、公司已制定整改措施，若主管部门要求整改的，公司将积极配合，避免构成重大违法违规

根据社会保险、住房公积金领域相关的法律规定，公司存在相关违规行为的，主管部门的整改及处罚措施为首先要求公司限期改正，逾期未改正的给予公司及相关责任主体罚款处罚。根据公司出具的说明，如存在代缴员工

社会保险和住房公积金的区域的主管部门要求公司整改的，公司将积极配合整改，避免受到重大行政处罚。

4、公司控股股东及实际控制人已出具承诺降低公司可能受到的损失

为降低公司可能受到的损失，公司控股股东东莞班夫及实际控制人程天乐已就公司社会保险和住房公积金缴纳事项出具承诺：“···2、若公司因任何社会保障相关法律法规执行情况受到追溯，包括但不限于经有关主管部门认定需为员工补缴社会保险金或住房公积金，受到主管部门处罚，或任何利益相关方以任何方式提出权利要求且该等要求获主管部门支持，本人/本企业将无条件全额承担相关补缴、处罚的款项、利益相关方的赔偿或补偿款项，以及公司因此所支付的相关费用，以保证公司不会因此遭受任何损失。3、本人/本企业将敦促公司遵守相关法律法规的规定，依法为员工缴纳社会保险（包括养老保险、医疗保险、失业保险、生育保险和工伤保险）及住房公积金。···”。

综上所述，公司报告期内委托第三方机构为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的行为不属于重大违法违规行为，不会对公司本次挂牌构成实质性障碍。

【中介机构回复】：

七、请主办券商及会计师核查上述事项①至④并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项⑤至⑥并发表明确意见。

（一）请主办券商及会计师核查上述事项①至④并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项①至④，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

（1）①获取公司应收账款期后回款明细表，对公司报告期各期的应收账款期后回款情况进行统计分析，核查公司是否存在大额应收账款逾期或无法收回情况；②访谈公司财务部门负责人，了解公司存在的部分货款无法收回的原因及合理性，以及应收暂付款和应收平台暂存款的形成原因及可回收性；③获取

公司的应收账款坏账准备计提方法和计算依据，并与同行业可比公司的应收账款坏账计提政策以及实际坏账计提比例进行对比，据此分析公司的应收账款坏账准备计提方法是否合理，坏账准备计提是否充分；

(2) ①获取公司报告期各期预付账款明细表、合同台账及相关合同，核查公司预付账款发生额和期末余额的真实性、准确性；②访谈公司财务负责人，了解公司采购货款的支付结算方式、各期预付账款形成原因等，了解主要预付款项的采购内容、金额、支付条款、合同实际执行情况、期后结算或结转情况；③查阅同行业可比公司报告期各期末的预付账款数据，并与公司进行对比，分析公司采用预付方式进行采购是否符合行业惯例；

(3) 独立调取公司及其主要关联法人、公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事（不含外部董事）、监事、高级管理人员以及关键岗位人员报告期内的资金流水，核查公司2023年以来是否仍存在使用个人卡收付款的情形；

(4) ①获取并查阅公司的股权激励方案、股权激励对象授予协议、激励对象的身份证扫描件、劳动合同及股东调查问卷，核查激励对象是否均为公司员工，以及公司实施的股权激励是否设定服务期及其他限制性条件等；②获取并查阅公司与股份支付相关的资产评估报告，复核公司确认股份支付费用的权益工具的公允价值的确定依据和计算过程；③复核公司计提股份支付费用的计算过程以及公司关于股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 截至2024年12月31日，公司报告期各期末的应收账款期后回款比例均超过98%，公司应收账款期后回款情况良好；公司报告期内部分货款无法收回主要由于客户被收购导致索赔失败、客户无法联系或者经多次催收客户仍拒绝还款等原因导致，涉及金额较小，公司已作核销处理；公司应收账款坏账准备计提政策及应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，公司坏账准备计提充分；公司应收平台暂存款、应收暂付款的形成主要由于

Amazon平台的结算政策导致，可回收性较高，Amazon.com, Inc.的部分应收平台暂存款无法收回主要由于相关店铺停售时间太久导致，具有合理性；

(2) 公司报告期各期末的预付账款主要由预付成品采购款构成，公司采用预付方式采购具有商业合理性，符合行业惯例；公司最近一期预付款项大幅增长主要由于公司提前备货导致，具有合理性，公司报告期各期末预付款项期后基本完成结算或结转；

(3) 公司报告期后不存在新增个人卡收付款的情形，相关规范措施得到有效执行，公司相关内部控制已建立健全并得到有效执行；

(4) 公司历次股权激励计提股份支付费用时的公允价值系参考股权激励授予日最近一次外部投资者的入股价格或资产评估机构的追溯评估结果确定，公司计提股份支付费用时公允价值的确定依据具有合理性；结合公司股权激励计划及合伙协议关于锁定期的相关安排及等待期的预测，公司关于股份支付的会计处理符合企业会计准则等相关规定；公司根据激励对象的职务性质、岗位职责及任职部门将股份支付费用计入管理费用和销售费用，依据充分、准确，符合《企业会计准则第11号—股份支付》关于费用归集的相关规定；公司报告期内实施的股权激励属于设定等待期的股份支付，相关股份支付费用已在等待期内进行合理分摊，并计入经常性损益，符合相关规定。

(二) 请主办券商及律师核查上述事项⑤至⑥并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项⑤至⑥，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司品牌运营中心负责人及财务负责人，了解公司在不同销售模式下获取订单的方式和途径；

(2) 获取并查阅信用中国（广东）出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》以及境外律师针对公司境外子公司出具的法律意见书或法律尽职调查报告，核查公司及境内外子公司是否存在因商业贿赂或不正当竞争情形而受到主

管部门行政处罚的记录，以及是否在劳动用工方面因违反相关法律法规而受到主管部门行政处罚的记录；

(3) 获取并查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员户籍所在地派出所出具的无犯罪记录证明，并查询中国裁判文书网、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网等网站，核查公司及境内子公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员是否存在商业贿赂或不正当竞争相关的违法犯罪记录或行政处罚记录；

(4) ①获取公司员工花名册以及社会保险和住房公积金缴纳凭证及证明，核查公司员工社会保险和住房公积金缴纳形式情况；②访谈公司人力资源部门负责人，了解公司委托第三方机构代缴部分员工的社保及公积金的原因及合理性，以及是否在劳动用工方面因存在不规范情形而受到行政处罚、仲裁、诉讼或产生任何争议及纠纷等情形；③获取公司关于规范代缴事项的说明、代缴员工出具的确认函以及公司控股股东、实际控制人出具的承诺。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

(1) 公司报告期内主要通过线上营销方式获取终端消费者订单，与公司主要销售模式相符；公司订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形；

(2) 公司报告期内委托第三方机构为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形不属于重大违法违规行为，不会对公司本次挂牌构成实质性障碍。

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

以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】：

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

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为2024年6月30日，至本次公开转让说明书签署日已超过7个月，主办券商、律师、会计师已按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

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

【回复】：

经核查，公司已于2024年2月21日在广东证监局完成辅导备案登记，辅导备案信息中公司拟申报板块为深交所创业板，暂不涉及在北交所辅导备案的情况，故公司不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》相关要求。

请你们在20个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延

期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过6个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过3个月。

【回复】：

经核查，公司已在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，申请延期时限未超过3个月。

(本页无正文，为《关于尚睿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)

法定代表人 (签字) :

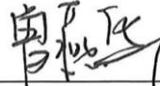


程天乐



(本页无正文，为《关于尚睿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》签章页)

项目负责人(签字):



曾燕华

项目小组成员(签字):



林建霖



刘天宇



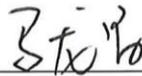
陈健忠



王珏



薛文钧



马龙昌



广发证券股份有限公司

2025年2月14日