

关于广东炬森精密科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

JUSEN 炬森

主办券商

深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦



国投证券股份有限公司
SDIC SECURITIES CO., LTD.

深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦

二〇二五年三月

目 录

问题 1 关于经营业绩.....	3
问题 2 关于应收账款.....	68
问题 3 关于存货.....	81
问题 4 关于固定资产和在建工程.....	98
问题 5 关于特殊投资条款.....	113
问题 6 关于业务模式及合规性.....	121
问题 7 关于其他事项.....	139
其他补充说明.....	193

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2025 年 1 月 15 日下发的《关于广东炬森精密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》（以下简称“问询函”）的要求，国投证券股份有限公司（以下简称“国投证券”或“主办券商”）作为广东炬森精密科技股份有限公司（以下简称“炬森精密”、“拟挂牌公司”或“公司”）股票公开转让并在全中国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股转系统”）挂牌的主办券商，已会同拟挂牌公司及其他中介机构对问询函提出的问题进行了认真核查和落实，现将问询函的落实情况逐条报告如下：

说明：

1、如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

2、本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回复	宋体（不加粗）
公开转让说明书补充披露	楷体（加粗）

3、本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。

问题 1 关于经营业绩

根据申报文件，（1）2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月公司营业收入分别 79,346.52 万元、80,472.20 万元和 36,852.94 万元，净利润分别为 3,590.62 万元、4,187.26 万元和 2,641.88 万元，毛利率分别为 18.86%、22.95%和 25.86%，逐期上升；（2）报告期内，非自有品牌收入占营业收入比例分别为 77.03%、74.51%和 79.74%；（3）报告期内，公司外销销售收入占比分别为 34.97%、30.31%和 41.15%，同时存在直销、经销和贸易商模式销售。

请公司：（1）说明 2024 年 1-6 月收入 and 净利润较同期变动的比例和原因，报告期各季度和 12 月收入 and 净利润情况，业绩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、数量等补充披露报告期各期公司产品毛利率变动原因及合理性，综合毛利率逐期增长真实性；补充披露可比公司证券代码，说明报告期内公司非自有品牌销售和自有品牌销售模式及毛利率差异情况，最近一期毛利率变动与可比公司不一致的原因；（3）说明不同销售模式下主要客户的基本情况、合作模式、是否为贴牌模式、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；说明 OEM 成品采购后直接对外销售采用总额法或净额法收入确认的准确性；（4）补充披露报告期内贸易商销售模式金额及占比、毛利率，以及与直接销售、经销毛利率差异情况及原因；说明经销商和贸易商模式下终端销售情况及销售周期，是否实现终端销售，是否存在通过经销商或贸易商提前确认收入情形，相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定；公司贸易商和经销商数量及变动情况，主要贸易商和经销商基本情况、合作历史，是否为公司关联方或潜在关联方，除经营公司产品外，是否还销售其它产品；涉及补贴或返利情况，相关会计处理的恰当性；报告期内产品回购金额及占比，发生的原因，是否存在收入调节情形；（5）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售事项，说明主要境外客户基本情况。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）说明收入

确认时点核查依据以及收入核查程序、核查过程、核查比例（包括但不限于走访、发函、回函、细节测试以及通过尽调累计确认的核查比例）、核查结论；

（3）单独说明经销商和贸易商核查比例和终端销售核查情况；（4）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行核查并发表明确意见；说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，以及境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、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。

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》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明 2024 年 1-6 月收入 and 净利润较同期变动的比例和原因，报告期各季度和 12 月收入 and 净利润情况，业绩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）说明 2024 年 1-6 月收入 and 净利润较同期变动的比例和原因，报告期各季度和 12 月收入 and 净利润情况，业绩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、2024 年 1-6 月公司收入和净利润较同期变动比例和原因

2024 年 1-6 月公司经营情况与 2023 年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动金额	变动率
营业收入	36,852.94	34,661.10	2,191.84	6.32%
营业成本	27,322.93	26,279.17	1,043.76	3.97%
毛利润	9,530.01	8,381.93	1,148.08	13.70%
期间费用合计	5,790.27	6,930.24	-1,139.97	-16.45%
利润总额	3,028.36	1,181.52	1,846.84	156.31%
净利润	2,641.88	1,186.05	1,455.83	122.75%

注：2023 年 1-6 月财务数据为未经审计数据

公司 2024 年 1-6 月营业收入较 2023 年 1-6 月增长 6.32%，主要系 2024 年公司持续发掘市场潜力，发挥境外市场产品影响力，外销收入增加所致。2024 年 1-6 月，公司净利润较上年同期增长 122.75%，主要原因系：①高毛利的境外销售收入占比上升带动公司整体毛利率上升；②公司通过优化生产工艺、整合工业工程资源配置等方式降本增效，主要产品的单位成本有所下降；③公司加强内控管理，2024 年 1-6 月期间费用较同期降低 16.45%所致。综上所述，公司 2024 年 1-6 月营业收入与净利润较上年同期上升合理，符合公司的实际经营情况。

2、收入季节性特点及与可比公司对比情况

报告期各季度和 12 月收入 and 净利润情况如下：

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
第一季度	16,330.64	44.31%	14,300.39	17.77%	18,206.96	22.95%
第二季度	20,522.30	55.69%	20,358.73	25.30%	25,914.78	32.66%
第三季度	/	/	23,151.86	28.77%	18,984.84	23.93%
第四季度	/	/	22,661.23	28.16%	16,239.95	20.47%
其中：12 月	/	/	6,931.28	8.61%	5,790.81	7.30%
营业总收入	36,852.94	100.00%	80,472.20	100.00%	79,346.52	100.00%

公司所在的家居五金行业的客户类型较为广泛，主要包括家居生产企业、五金品牌商、房地产开发及配套工程企业、经销商和贸易商等。一般大型客户有年度采购计划或采用招标方式进行采购，在实际销售过程中，公司的产品交付时间受客户采购计划、工程项目实施进度、春节假期等多种因素的影响，收入存在一定的季节性特征。一般而言，受春节假期、下游客户放假停工的影响，每年一季度收入占比较低，为公司的销售淡季。

报告期内，公司各季度营业收入占比与可比公司的对比情况如下：

2024 年 1-6 月

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
悍高集团	41.70%	58.30%	/	/
图特股份	未披露	未披露	/	/

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
星徽股份	45.72%	54.28%	/	/
海达尔	49.13%	50.87%	/	/
算术平均值	45.52%	54.48%	/	/
公司	44.31%	55.69%	/	/

2023 年度

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
悍高集团	15.73%	25.01%	27.52%	31.73%
图特股份	15.01%	27.43%	27.98%	29.58%
星徽股份	28.71%	23.52%	24.67%	23.11%
海达尔	14.98%	20.62%	29.29%	35.11%
算术平均值	18.61%	24.15%	27.37%	29.88%
公司	17.77%	25.30%	28.77%	28.16%

2022 年度

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
悍高集团	19.66%	24.54%	26.07%	29.73%
图特股份	18.89%	25.60%	27.33%	28.18%
星徽股份	25.03%	28.38%	24.69%	21.90%
海达尔	26.81%	24.27%	26.30%	22.62%
算术平均值	22.60%	25.70%	26.10%	25.61%
公司	22.95%	32.66%	23.93%	20.47%

注：根据悍高集团和图特股份招股说明书披露情况，上表列示为其主营业务按季度划分情况；星徽股份和海达尔数据来源于各公司定期报告公开披露的营业收入情况。

由上表可知，同行业可比公司平均的营业收入季节性分布与公司的营业收入季节性总体分布情况较为接近，不存在重大差异。2022 年受公共卫生事件影响，船运物流效率减慢使境外客户收货时间延长，部分销往欧美的境外客户为保障货物周转，提前下单增加了其安全库存数量，使公司 2022 年第二季度销售占比高于其他季度，第三、四季度销售有所减缓。同行业可比公司中海达尔和星徽股份 2022 年各季度销售规模均有不同程度的波动，与公司情况相似；悍高集团 2022 年度外销收入占主营业务收入的比例为 19.04%，其中出口经销占比 8.54%，出口直销和贸易占比 10.50%，其各季度销售情况受外销影响较小；图特股份 2022 年度外销收入占主营业务收入的比例为 54.21%，其中 61.21%为销

往亚洲，受航运效率影响较小，各季度销售规模呈上升趋势。

（二）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

公司主要从事精密五金产品的设计、研发、生产和销售，产品主要应用于家居领域，主营业务符合国家产业政策的相关要求。近年来，国家有关行业主管部门针对家居制造相关行业颁布了一系列支持性政策。《关于促进家居消费若干措施的通知》明确要释放家居消费潜力，巩固消费恢复发展势头，增强消费对经济发展的基础性作用；《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》提出推动家装消费品换新，通过政府支持、企业让利等多种方式，支持居民开展旧房装修、厨卫等局部改造，持续推进居家适老化改造，积极培育智能家居等新型消费；此外，《关于打造消费新场景培育消费新增长点的措施》明确指出鼓励家装样板间进商场、进社区、进平台，支持居民开展旧房装修、局部改造和居家适老化改造。

综上，公司从事精密五金产品的设计、研发、生产和销售，产品主要应用于家居领域，属于国家产业政策支持的行业，外部产业政策为公司主营业务营造了良好的外部环境，行业政策对公司的业绩稳定性不存在不利影响。

2、上下游行业相关产品价格波动风险

公司主要产品为精密五金产品，公司的上游行业主要为钢材（如冷轧钢、镀锌钢、不锈钢）、锌合金及五金配件。报告期内，公司原材料成本合计占主营业务成本的比例分别为47.66%、45.80%和49.86%。直接材料的采购价格对公司产品成本的影响较大，钢材、锌合金等大宗商品价格波动影响采购价格，五金配件价格也受其金属原材料市场价格波动影响。受大宗材料市场价格整体下降影响，公司的主要原材料铁类、不锈钢类等卷材报告期内平均采购价格呈下降趋势，导致主营业务成本中的直接材料成本下降。公司密切关注主要原材料的价格波动，对于标准化通用物料，公司综合考虑原材料价格波动、销售预测及库存余量等进行安全储备，同时根据原材料价格波动适时调整产品销售报价。

公司可以通过前述措施降低下游产品波动风险。

公司从事精密五金产品的设计、研发、生产和销售，产品主要应用于家居领域，服务的主要客户包括家居生产企业、五金品牌商、房地产开发及配套工程企业、经销商和贸易商等。公司与主要客户合作稳定，且公司的整体定价策略主要采用成本加成定价法，并结合产品配置、产品定位、销售目标、竞品的市场价格等方面因素综合考虑确定最终价格水平，针对下游客户的销售报价充分考虑了原材料采购的价格波动及合理利润，因此公司向下游客户销售产品所受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

公司通过展会、网络、媒体广告来收集客户信息并拓展市场，同时由业务人员直接拓展当地的客户。公司的销售按区域不同可分为境内销售和境外销售。公司的境内销售可分为直销、经销两种销售模式，其中境内直销包括线下直销及线上直销；公司的境外销售为直销模式。公司与主要客户合作稳定，通常签署框架协议，客户对具体产品的需求一般会以销售订单的形式向公司下达。

公司重视对国内外市场的深入开拓。国内市场方面，在巩固已有市场竞争地位的同时，积极布局国内经销商网络以及加强对贸易商客户资源的开发，持续提升公司精密五金产品的市场占有率。国外市场方面，通过积极参与展会、老客户介绍及国际商务平台的客户信息挖掘，寻求新的海外市场机会，拓展国际业务，增加产品出口量和国际影响力。

4、公司核心竞争力

（1）产品创新及技术优势

作为国家高新技术企业以及广东省智能家居功能性五金工程技术研究中心，公司拥有较完善的研发体系和研发团队。公司自成立以来便十分注重产品研发和创新。2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，公司研发投入分别为 2,782.29 万元、2,945.02 万元、1,452.10 万元，占当期营业收入比例分别为 3.51%、

3.66%、3.94%。公司凭借强大的研发实力，自主研发出 OT 自动开门器、智能升降机、电动推拉器等家居五金创新产品，并不断对产品质量、产品使用体验、产品外观等方面进行改进、优化、创新。

(2) 产品质量优势

公司非常重视产品的质量，自成立以来就致力于质量保证体系的建设与完善。公司目前已经通过 ISO9001、ISO14001、ISO45001 等质量、环境、安全管理等多项认证，多款产品获得 SGS 产品认证，并参与了《家具五金杯状暗铰链》、《家居用缓冲型暗铰链》、《全装修及类似用途家具五金暗铰链》、《全装修及类似用途家具五金抽屉导轨》等多项行业标准的制订。

公司根据质量管理体系认证要求不断完善品质管控流程，并建立了行业内较早获得 CNAS 实验室国家认可证书的检测中心，从来料-首件-制程-成品四大环节对产品进行全流程质量管控，保障产品质量的稳定性。品质稳定的大规模生产能力使得公司得以持续获得下游客户的认可。

此外，公司对“高品质、高标准”的产品加工所需模具采用慢走丝工艺进行打磨，使得公司的家居五金产品表面更加精致、光滑、孔位更精准，有助于提升产品竞争力。

(3) 品牌和销售渠道优势

公司经过多年发展，凭借优秀的产品创新能力和质量控制能力，赢得了国内外知名五金品牌商和家居厂商客户的信任。公司与海福乐（Hafele）、瑞驰律五金（Richelieu Hardware）、翡致伟（FGV）、海威五金（Hardware Resources）、欧派家居、顾家家居、九牧卫浴、索菲亚家居、好莱客家居等知名厂商建立了稳定的长期合作关系，并多次获得上述知名客户的“优秀供应商”、“战略合作伙伴”、“杰出供应商”等称号。同时，为拓展销售渠道，增加市场上公司产品的覆盖率，公司也与国内外贸易商建立良好的合作关系，并大力建设经销渠道，随着经销收入规模不断扩大，品牌影响力日渐提升。稳定优质的客户不仅能帮助公司树立优质的品牌形象，还能提高公司经营稳定性。

(4) 自动化生产优势

公司在注重产品的研发与创新的同时，也始终致力于提升工艺水平、提高

产品性能，不断向智能制造、高效管理的方向发展。公司全面推行产品自动化生产，自主研发设计了自动化产品装配设备、自动化产品检测设备，并引进多台连续冲压机床、辊压机、自动包装机等先进设备，在产品制造核心工序全面推行自动化生产，并采用 ERP 信息化管理系统、MES 生产信息化管理系统、WMS 仓储管理系统，打造国内家居五金行业领先的智能制造工厂，自动化水平的提升有助于带动生产效率、良品率的提升。

（5）产品智能化优势

公司在家居五金领域中的智能五金产品方面有一定前瞻性和先发优势，截至本回复出具日，包括智能升降机、电动推拉器等智能五金产品已应用于整体橱柜、整体阳台柜、整体浴室柜等传统家居产品并对外销售。公司拟进一步整合智能五金产品与传统家居产品，通过物联网实现智能互联，全面提升用户各类场景的居住体验，从而进一步提高公司在行业内的核心竞争力。

5、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）

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 6,625.81 万元、12,258.43 万元和 9,841.86 万元，公司各期末在手订单情况良好。2024 年 7-12 月，公司新签订单金额为 40,649.80 万元，公司期后新签订单较为充足。

2024 年 7-12 月，公司实现营业收入 40,863.00 万元，较 2023 年同期有所下降，具体业绩情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 7-12 月	2023 年 7-12 月	同比变动
营业收入	40,863.00	45,811.10	-10.80%
毛利率	26.51%	22.01%	上升 4.50 个百分点
利润总额	4,407.63	3,722.56	18.40%
净利润	3,899.05	3,001.21	29.92%
经营活动产生的现金流量净额	7,396.92	9,708.99	-23.81%

注：2024 年 7-12 月数据未经审计

2024 年 7-12 月，公司营业收入较 2023 年同期有所下降主要系境内直销收入下降所致。受宏观经济环境变化影响，国内家居行业终端消费者对价格的敏感性有所增加，公司主要上市公司客户欧派家居（603833）、索菲亚

(002572)、好莱客(603898)等披露的2024年度业绩预告,其2024年的收入规模同比均有所下降,公司境内直销客户需求的降低导致公司2024年7-12月营业收入同比下降。从长期看,政策利好有利于家居行业需求修复。2024年9月26日政治局会议进一步提出,对商品房建设要控增量、优化存量、提高质量,加大“白名单”项目贷款投放力度,支持盘活存量闲置土地。要回应群众关切,调整住房限购政策,降低存量房贷利率,抓紧完善土地、财税、金融等政策,推动构建房地产发展新模式。根据住建部相关数据,2024年10月份全国新建商品房网签成交量同比增长0.9%,自去年6月份以来连续下降后首次实现增长。家居板块市场情况与地产销售强相关,如果未来地产销售好转趋势确立,家居行业的需求有望修复。此外,境内经销方面,公司2024年7-12月境内经销收入较上年同期基本持平;境外直销方面,随着公司境外产业布局的推进及海外市场的开拓,公司境外直销收入2024年7-12月较上年同期有所上升。

2024年7-12月,公司综合毛利率为26.51%,同比上升4.50个百分点,主要原因为:一方面,公司持续通过优化生产工艺、整合工业工程资源配置等方式使主要产品的单位成本下降,综合毛利率上升;另一方面高毛利的境外销售收入占比上升带动公司整体毛利率上升。

2024年7-12月公司净利润较上年同期提高29.92%,主要系公司毛利率上升所致。

2023年7-12月和2024年7-12月,公司经营活动产生的现金流量净额分别为9,708.99万元和7,396.92万元,经营活动产生的现金流量净额产生差异的主要因素包括公司经营性应收项目、经营性应付项目及存货的增减变动、财务费用等的影响。

综上所述,公司所处行业的相关政策对公司的经营发展具有促进作用,公司具备行业内的技术创新、产品质量、品牌渠道建设、自动化生产以及产品智能化等核心竞争力和灵活的营销策略,且在手订单及新签订单充裕,期后经营业绩情况良好,公司经营业绩具有稳定性和持续性。

二、按照产品类别结合单价、平均成本、数量等补充披露报告期各期公司产品毛利率变动原因及合理性,综合毛利率逐期增长的真实性的真实性;补充披露可比

公司证券代码，说明报告期内公司非自有品牌销售和自有品牌销售模式及毛利率差异情况，最近一期毛利率变动与可比公司不一致的原因

（一）按照产品类别结合单价、平均成本、数量等补充披露报告期各期公司产品毛利率变动原因及合理性，综合毛利率逐期增长真实性

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”中对毛利率变动原因及合理性补充披露如下：

“

2024年1月—6月			
项目	收入	成本	毛利率
基础五金	339,493,616.24	247,253,298.85	27.17%
其中：铰链	309,844,932.29	219,778,833.64	29.07%
滑轨	29,648,683.95	27,474,465.21	7.33%
功能五金	8,666,348.09	6,629,321.50	23.51%
智能五金	1,553,497.77	994,678.78	35.97%
其他	1,915,995.31	1,580,544.89	17.51%
主营业务合计	351,629,457.41	256,457,844.02	27.07%
其他业务合计	16,899,928.13	16,771,451.24	0.76%
合计	368,529,385.54	273,229,295.26	25.86%

2024年1-6月，公司综合毛利率为25.86%，较2023年度上升2.91%，主要系毛利贡献占比最大的铰链产品的毛利率水平提升较高导致，主要原因包括：1）高毛利的境外销售收入占比上升带动公司整体毛利率上升；2）公司通过优化生产工艺、整合工业工程资源配置等方式实现降本增效所致。报告期各期，公司铰链产品的销售单价、单位成本、销售数量及毛利率变动情况如下：

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	数额	对毛利率的影响	数额	对毛利率的影响	数额
销售数量（万只）	16,726.96		34,987.04		34,025.05
其中：成品（万只）	11,172.83		23,514.24		22,300.62
配件（万只）	5,554.13		11,472.79		11,724.44
销售单价（元/只）	1.85	-1.14%	1.87	-2.74%	1.94

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	数额	对毛利率的影响	数额	对毛利率的影响	数额
其中：成品（元/只）	2.64	-0.64%	2.66	-4.14%	2.80
配件（元/只）	0.27	0.23%	0.26	-15.45%	0.30
单位成本（元/只）	1.31	5.29%	1.41	11.02%	1.61
其中：成品（元/只）	1.87	5.10%	2.00	12.10%	2.32
配件（元/只）	0.20	-2.27%	0.20	29.55%	0.27
毛利率	29.07%		24.92%		16.64%
其中：成品	29.34%		24.88%		16.92%
配件	23.66%		25.70%		11.60%

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

2024 年 1-6 月，铰链产品的平均销售单价和单位成本较 2023 年度分别下降 1.07%和 7.09%，对毛利率变动的影响分别为-1.14%和 5.29%，毛利率水平由 24.92%上升至 29.07%。一方面，公司推行降本增效策略，通过优化生产工艺、实行一人多机等方式，降低了公司铰链产品的单位直接人工，并持续加强对自动化设备的投入和升级改造、提升生产效率，降低了铰链产品的单位产品制造费用；另一方面，受市场供求关系、竞争状况等因素影响，铰链产品销售单价略有下降，铰链产品销售单价下降的幅度小于平均成本下降的幅度，有效带动了公司毛利率水平的提升。

滑轨产品 2024 年 1-6 月毛利率为 7.33%，较 2023 年度下降 2.32%。报告期各期，公司滑轨产品的销售单价、单位成本、销售数量及毛利率变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	数额	对毛利率的影响	数额	对毛利率的影响	数额
销售数量（万只）	227.46		538.39		322.24
销售单价（元/只）	13.03	2.78%	12.63	0.29%	12.60
单位成本（元/只）	12.08	-5.10%	11.41	2.13%	11.68
毛利率	7.33%		9.65%		7.23%

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

2024 年 1-6 月，滑轨产品的平均销售单价和单位成本较 2023 年度分别上升 3.17%和 5.87%，对毛利率变动的的影响分别为 2.78%和-5.10%，毛利率水平由 9.65%下降至 7.33%。公司为提高市场综合竞争力，丰富和更新换代滑轨产品系列，新产品生产初期尚未形成规模效应，使滑轨产品毛利率下降。

功能五金产品 2024 年 1-6 月毛利率为 23.51%，较 2023 年度下降 16.36%。报告期各期，公司功能五金产品的销售单价、单位成本、销售数量及毛利率变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	数额	对毛利率的影响	数额	对毛利率的影响	数额
销售数量（万只）	34.66		121.79		171.62
销售单价（元/只）	25.00	-3.07%	26.28	-10.09%	33.78
单位成本（元/只）	19.12	-13.29%	15.80	-14.62%	11.96
毛利率	23.51%		39.87%		64.58%

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

2024 年 1-6 月，功能五金产品的平均销售单价和单位成本较 2023 年度分别下降 4.87%和上升 21.01%，对毛利率变动的的影响分别为-3.07%和-13.29%，毛利率水平由 39.87%下降至 23.51%。功能五金中开门器和水槽、拉篮对毛利贡献占比最大，2023 年和 2024 年 1-6 月，开门器毛利占功能五金毛利的比例分别为 79.11%和 42.31%；水槽、拉篮毛利占功能五金毛利的比例分别为 18.55%和 52.89%。一方面，公司于 2024 年 6 月对开门器中 OT mini 产品进行的回购措施导致公司 2024 年 1-6 月功能五金毛利率下降；另一方面，受市场因素及产品结构变化的影响，水槽、拉篮五金销售单价 2024 年 1-6 月较 2023 年下降 6.71%导致总体毛利率有所下降。

智能五金产品 2024 年 1-6 月毛利率为 35.97%，较 2023 年度略有下降。报告期各期，公司智能五金产品的销售单价、单位成本、销售数量及毛利率变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	数额	对毛利率的影响	数额	对毛利率的影响	数额
销售数量（万只）	0.15		0.51		0.02
销售单价（元/只）	1,024.06	-3.87%	1,090.71	0.35%	1,086.20
单位成本（元/只）	655.69	-0.73%	648.21	23.70%	906.76
毛利率	35.97%		40.57%		16.52%

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

2024 年 1-6 月，智能五金产品的平均销售单价和单位成本较 2023 年度分别下降 6.11%和上升 1.15%，对毛利率变动的影响分别为-3.87%和 0.73%，毛利率水平由 40.57%下降至 35.97%。智能五金尚在市场探索阶段，产品销售单价、平均成本及毛利率存在一定波动性。

报告期各期，各产品毛利占比、综合毛利率情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
基础五金	96.92%	27.17%	91.89%	23.48%	75.03%	16.09%
其中：铰链	94.64%	29.07%	88.34%	24.92%	73.08%	16.64%
其中：成品	90.95%	29.34%	84.15%	24.88%	70.34%	16.92%
配件	3.69%	23.66%	4.19%	25.70%	2.74%	11.60%
滑轨	2.28%	7.33%	3.55%	9.65%	1.96%	7.23%
功能五金	2.14%	23.51%	6.90%	39.87%	24.95%	64.58%
智能五金	0.59%	35.97%	1.21%	40.57%	0.02%	16.52%
其他	0.35%	17.51%	0.00%	/	0.00%	/
总计	100.00%	27.07%	100.00%	24.30%	100.00%	19.80%

由上表所示，报告期内，基础五金毛利占主营业务毛利的比例分别为 75.03%、91.89%和 96.92%，基础五金毛利率分别为 16.09%、23.48%、27.17%。基础五金中铰链产品毛利率的提升带动了公司综合毛利率的提升；功能五金产品因开门器新品未在市场上形成稳定占有率，毛利占比及毛利率逐年下降；智能五金及其他产品占比较小，对报告期整体毛利率变动影响较小。报告期各期公司产品毛利率变动具有合理性，综合毛利率逐期增长具备真实性。

2023 年度

项目	收入	成本	毛利率
基础五金	723,881,858.64	553,895,931.44	23.48%
其中：铰链	655,862,978.33	492,442,221.94	24.92%
滑轨	68,018,880.31	61,453,709.50	9.65%
功能五金	32,005,280.89	19,244,387.80	39.87%
智能五金	5,529,909.12	3,286,441.42	40.57%
其他	-	-	0.00%
主营业务合计	761,417,048.65	576,426,760.66	24.30%
其他业务合计	43,304,947.13	43,647,915.94	-0.79%
合计	804,721,995.78	620,074,676.60	22.95%

2023 年度公司综合毛利率为 22.95%。2023 年度公司综合毛利率较 2022 年上升 4.08%，主要系毛利贡献占比最大的铰链产品的毛利率水平提升较高导致。

2022 年和 2023 年，公司铰链产品的销售单价、单位成本、销售数量及毛利率变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	数额	对毛利率的影响	数额
销售数量（万只）	34,987.04		34,025.05
销售单价（元/只）	1.87	-2.74%	1.94
单位成本（元/只）	1.41	11.02%	1.61
毛利率	24.92%		16.64%

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

公司铰链产品的毛利率由 2022 年度的 16.64%上升到 2023 年度的 24.92%，主要系平均单位成本下降幅度高于平均单位售价幅度导致，具体分析如下：

（1）售价方面

2023 年公司铰链的平均销售单价较 2022 年下降 3.61%，对毛利率变动的影响为-2.74%。

境内销售：2023 年内销铰链平均销售单价较 2022 年下降 6.77%，受原材料价格的波动、市场供求关系、市场竞争状况等因素影响，2023 年境内销售产品

售价较 2022 年呈下降趋势。

境外销售：2023 年外销铰链平均销售单价较 2022 年上升 4.98%，由于 2023 年美元兑人民币汇率持续走高，境外客户采用美元作为结算货币，使 2023 年度公司境外销售单价高于 2022 年度。

(2) 成本方面

①受大宗原材料市场价格影响，主要原材料铁类、不锈钢类、合金类等卷材 2023 年平均采购价格较 2022 年有所降低。2023 年公司铰链直接材料平均单位成本较 2022 年下降 18.92%。②公司通过优化生产工艺、减少制程异常、实行一人多机等方式，提升了自动化生产水平并减少了生产用工人数量，导致直接人工平均单位成本 2023 年同比下降 17.27%。③2023 年公司持续加强对自动化安包装设备的投入和升级改造，提升了生产效率，降低了单位产品的制造费用。

综合以上因素，公司 2023 年主要产品铰链的单位成本较 2022 年下降 12.42%，对毛利率变动的影响为 11.02%，较大提升了铰链产品的毛利率。

公司滑轨产品毛利率 2023 年较 2022 年上升 2.42%，2022 年和 2023 年，公司滑轨产品的销售单价、单位成本、销售数量及毛利率变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	数额	对毛利率的影响	数额
销售数量（万只）	538.39		322.24
销售单价（元/只）	12.63	0.29%	12.60
单位成本（元/只）	11.41	2.13%	11.68
毛利率	9.65%		7.23%

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

同样受原材料市场价格影响，单位材料成本的降低使滑轨产品毛利率有所上升。滑轨产品毛利率 2023 年的同比增长幅度小于公司综合毛利率，主要系公司为丰富滑轨产品线、提高市场综合竞争力，于 2023 年扩展了隐藏滑轨的产品系列，新产品生产初期尚未形成规模效应，使滑轨产品毛利率的增幅低于公司其他自主生产的产品。

公司功能五金产品毛利率 2023 年较 2022 年下降 24.71%，2022 年和 2023

年，公司功能五金产品的销售单价、单位成本、销售数量及毛利率变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	数额	对毛利率的影响	数额
销售数量（万只）	121.79		171.62
销售单价（元/只）	26.28	-10.09%	33.78
单位成本（元/只）	15.80	-14.62%	11.96
毛利率	39.87%		64.58%

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

功能五金毛利率 2023 年度同比下降主要系：一方面，公司根据市场销售情况及市场同类产品定价情况对开门器中的 OT mini 产品做了价格下调并对经销商进行了价格补贴导致功能五金 2023 年度销售单价下降；另一方面，功能五金中高成本、低毛利的水槽、拉篮等产品销售占比升高，产品结构变化使功能五金综合单位成本升高，拉低了功能五金的整体毛利率。

公司智能五金产品毛利率 2023 年较 2022 年上升 24.05%，2022 年和 2023 年，公司智能五金产品的销售单价、单位成本、销售数量及毛利率变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	数额	对毛利率的影响	数额
销售数量（万只）	0.51		0.02
销售单价（元/只）	1,090.71	0.35%	1,086.20
单位成本（元/只）	648.21	23.70%	906.76
毛利率	40.57%		16.52%

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

公司智能五金自 2022 年 11 月面向市场，2023 年收入规模得到稳定增长，市场接受度提高，并配合智能控制系统，销售单价提高使产品毛利率提高；另一方面，公司 2023 年公司推出电动推拉器新产品单位成本较低，降低了智能五金综合单位成本。

”

（二）补充披露可比公司证券代码，说明报告期内公司非自有品牌销售和自有品牌销售模式及毛利率差异情况，最近一期毛利率变动与可比公司不一致的原因

1、补充披露可比公司证券代码

公司已在公开转让说明书的释义中补充披露同行业可比公司及证券代码，同行业可比公司证券代码如下：

可比公司	挂牌/上市板块	证券代码
星徽股份	深交所 创业板	300464.SZ
海达尔	北交所	836699.BJ

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“八、所处（细分）行业基本情况及公司竞争状况”之“（一）公司所处（细分）行业的基本情况”之“5、（细分）行业竞争格局”中对可比公司证券代码补充披露如下：

“

（2）行业内的主要企业情况

行业内较为知名或与本公司存在竞争关系的企业情况介绍如下：

企业名称	企业简介
百隆	百隆于 1952 年在奥地利成立，2002 年进入中国，主要产品为铰链、导轨和上翻门系列，其客户主要是大中型橱柜、家具生产商和小规模手工作坊，销售区域覆盖全球。
海蒂诗	海蒂诗于 1888 年在德国成立，主要产品包括铰链、滑轨、移门和折叠门配件、办公家具五金等，销售网络遍布全球。海蒂诗于 1999 年进入中国市场，深耕厨房、住宅、办公家具领域。
海福乐	海福乐于 1923 年在德国成立，自 1996 年进入中国，海福乐为中国市场带来功能化和创新性的五金产品。主要服务于地产开发商、家具行业、建筑师、橱柜制造商及经销商等，产品覆盖家具五金、建筑五金和电子门禁系统。
东泰五金	东泰五金成立于 2004 年，主要经营铰链、喷粉滑轨、走珠滑轨、隐藏式滑轨、豪华抽屉、上翻支撑件、趟门系统等产品。
星徽股份（300464. SZ）	星徽股份成立于 1994 年，于 2015 年 6 月在创业板上市，采取“精密五金+跨境电商”“双轮驱动的模式进行生产经营，其中精密五金业务，主要向客户提供各种多功能、高精密的滑轨、铰链等金属连接件产品。
悍高集团	悍高集团成立于 2004 年，产品类别主要包括收纳五金（拉篮、衣柜收纳）、基础五金（铰链、滑轨）、厨卫五金（水槽）、

企业名称	企业简介
	户外家具四大系列。
图特股份	图特股份成立于 2009 年，产品包括铰链、滑轨、趟门系统、衣柜收纳和橱柜拉篮。
泰明金属	泰明金属成立于 1990 年，产品包括滑轨、骑马抽、拉篮等。
海达尔（836699.BJ）	海达尔成立于 2012 年，于 2023 年 5 月在北交所上市，主要产品为精密滑轨，产品广泛应用于家电和服务器等领域。

在上述行业内的主要企业中，公司选取其中的境内上市公司星徽股份（300464.SZ）、海达尔（836699.BJ）和深交所主板在审企业悍高集团、新三板在审企业图特股份作为同行业可比公司。

”

2、说明报告期内公司非自有品牌销售和自有品牌销售模式及毛利率差异情况

公司非自有品牌产品的销售模式主要是通过境内外直销的方式进行销售，主要客户为境内外五金品牌商、家居生产企业、房地产开发及配套工程企业和贸易商；公司自有品牌产品的销售模式主要是通过境内经销的方式进行销售，主要客户为境内经销商。随着消费者品牌意识的不断增长，家居五金逐步转向以定制化、产品创意和工艺质量为核心的品牌化竞争，建立自有品牌形象有助于公司长远发展。自 2021 年以来公司逐步开拓自有品牌市场，不断建设和完善经销渠道，已覆盖国内东北、华北、华南、西南等主要市场区域。

报告期内，公司的主营业务收入主要来源于非自有品牌销售收入，非自有品牌销售收入和自有品牌销售收入金额及占主营业务收入的比重情况如下：

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
非自有品牌	29,386.87	83.57%	59,962.22	78.75%	61,117.53	80.65%
自有品牌	5,776.08	16.43%	16,179.48	21.25%	14,664.36	19.35%
总计	35,162.95	100.00%	76,141.70	100.00%	75,781.89	100.00%

报告期各期，公司非自有品牌收入分别为 61,117.53 万元、59,962.22 万元、29,386.87 万元，占主营业务收入的比重分别为 80.65%、78.75%、83.57%；自有品牌销售收入分别为 14,664.36 万元、16,179.48 万元、5,776.08 万元，占主营业

务收入比例分别为 19.35%、21.25%、16.43%。报告期内，公司的主营业务收入主要来源于非自有品牌销售收入，自有品牌销售收入占比较小。

报告期内，公司非自有品牌产品和自有品牌产品的毛利率差异对比如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
非自有品牌	29.36%	25.82%	18.13%
自有品牌	15.40%	18.65%	26.76%

如上表所示，2022 年公司自有品牌毛利率高于非自有品牌，2023 年和 2024 年 1-6 月，公司自有品牌毛利率低于非自有品牌。一方面，公司品牌建立初期，为打开自有品牌市场，推出基础五金经销系列产品并利用价格优势吸引市场、培育经销商，报告期内公司基础五金自有品牌的毛利率较非自有品牌的毛利率低；另一方面，公司功能五金产品主要为自有品牌，报告期内功能五金产品毛利率分别为 64.58%、39.87%和 23.51%，2022 年功能五金产品毛利率较高拉动了自有品牌整体毛利率，使 2022 年公司自有品牌毛利率高于非自有品牌。2023 年和 2024 年 1-6 月受功能五金产品毛利率持续下降的影响，自有品牌毛利率下降，使其低于非自有品牌毛利率。

综上，公司非自有品牌产品和自有品牌产品的毛利率差异具备合理性。

3、最近一期毛利率变动与可比公司不一致的原因

最近一期公司与可比公司毛利率变动情况列示如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	毛利率变动
悍高集团	34.74%	34.43%	0.31%
图特股份	29.86%	30.21%	-0.35%
星徽股份	23.43%	26.27%	-2.84%
海达尔	26.59%	23.41%	3.18%
同行业可比公司平均	28.65%	28.58%	0.07%
炬森精密	25.86%	22.95%	2.91%

由上表可知，2024 年 1-6 月，公司综合毛利率为 25.86%，较 2023 年度上升 2.91%；同行业可比公司平均综合毛利率为 28.65%，较 2023 年度上升 0.07%。公司最近一期毛利率变动与可比公司不一致，主要是由于公司与同行业可比公司在产品结构、销售区域等方面存在一定差异以及公司降本增效所致。

产品结构的影响：①悍高集团除基础五金外，收纳五金、厨卫五金收入占比较大。2024年1-6月，公司功能五金收入占比仅为2.35%，悍高集团收纳五金收入占比31.59%、厨房五金占比12.64%，其中，收纳五金2024年1-6月毛利率较上年毛利率下降1.94%，对悍高集团2024年1-6月综合毛利率变动影响较大。②最近一期，公司与图特股份主要产品的毛利率变动趋势均为：铰链呈上升趋势，滑轨呈下降趋势。2024年1-6月，公司铰链收入占比84.08%，滑轨收入占比8.05%，图特股份铰链收入占比53.43%，滑轨收入占比26.25%，由于产品结构的影响，公司最近一期毛利率的变动情况与图特股份存在差异。③公司与星徽股份最近一期毛利率变动趋势相反，主要系由于星徽股份2024年1-6月高毛利的跨境电商业务销售占比、销售毛利率下降所致。④海达尔最近一期毛利率变动情况与公司相近。

销售区域影响：2023年和2024年1-6月公司与可比公司境外销售占主营业务收入的情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年	变动情况
悍高集团	13.70%	12.35%	1.35%
图特股份	55.63%	50.98%	4.65%
星徽股份	未披露	75.46%	/
海达尔	20.47%	23.61%	-3.14%
同行业可比公司平均	29.93%	40.60%	-10.67%
炬森精密	43.13%	32.03%	11.10%

2024年1-6月，公司境外收入占比为43.13%，较2023年度上升11.10%，公司高毛利的境外销售收入占比上升带动整体毛利率上升。

此外，公司通过优化生产工艺、整合工业工程资源配置等方式实现降本增效亦带动整体毛利率上升。

三、说明不同销售模式下主要客户的基本情况、合作模式、是否为贴牌模式、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；说明 OEM 成品采购后直接对外销售采用总额法或净额法收入确认的准确性

（一）说明不同销售模式下主要客户的基本情况、合作模式、是否为贴牌模式、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

1、报告期内，公司对不同销售模式下主要客户的销售收入统计

境内直销模式下主要客户的销售情况列示如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	欧派集团	1,465.61	9.96%
2	广州中轻进出口有限公司	1,281.25	8.71%
3	九牧集团	1,067.04	7.25%
4	海福乐集团	1,032.48	7.02%
5	索菲亚集团	1,018.67	6.92%
合计		5,865.04	39.87%
2023 年度			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	欧派集团	4,788.26	13.02%
2	海福乐集团	3,119.96	8.48%
3	索菲亚集团	2,859.07	7.77%
4	广州中轻进出口有限公司	2,681.26	7.29%
5	九牧集团	2,406.98	6.54%
合计		15,855.54	43.11%
2022 年度			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	欧派集团	3,607.19	10.34%
2	海福乐集团	3,170.40	9.09%
3	悍高集团股份有限公司	3,079.86	8.83%
4	索菲亚集团	2,517.57	7.22%
5	广州中轻进出口有限公司	2,260.53	6.48%
合计		14,635.54	41.96%

注：境内直销模式下的主要客户中，各集团公司中与公司进行交易的主体如下：

（1）境内直销模式下，欧派集团下与公司进行交易的主体包括欧派家居集团股份有限公司

司、天津欧派集成家居有限公司、江苏无锡欧派集成家居有限公司、清远欧派集成家居有限公司、武汉欧派智能家居有限公司、广州欧派集成家居有限公司、成都欧派智能家居有限公司；

（2）境内直销模式下，海福乐集团下与公司进行交易的主体包括海福乐五金（中国）有限公司、海福乐（深圳）贸易有限公司。其中，海福乐（深圳）贸易有限公司为 HAFELE ENGINEERING ASIA LTD.的子公司；

（3）境内直销模式下，索菲亚集团下与公司进行交易的主体包括索菲亚家居股份有限公司、广州索菲亚供应链有限公司、河南索菲亚家居有限责任公司；

（4）境内直销模式下，九牧集团下与公司进行交易的主体包括九牧厨卫股份有限公司、九牧智能厨卫成都有限公司、福建九牧厨柜有限公司。

境内经销模式下主要客户的销售情况列示如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	东莞市炬森五金制品有限公司	419.76	7.94%
2	河北柏兰卡智能科技有限公司	142.45	2.69%
3	佛山市顿维五金有限公司	139.29	2.63%
4	济南正兮妍商贸有限公司	127.09	2.40%
5	广州佳尔纳贸易有限公司	121.39	2.30%
合计		949.97	17.97%
2023 年度			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	东莞市炬森五金制品有限公司	1,270.88	8.49%
2	珠海华航五金制品有限公司	529.30	3.54%
3	沈阳市浚博建筑装饰材料销售有限公司	437.46	2.92%
4	佛山市顿维五金有限公司	430.91	2.88%
5	南昌辰来科技有限公司	391.67	2.62%
合计		3,060.22	20.44%
2022 年度			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	东莞市炬森五金制品有限公司	566.51	4.31%
2	南昌辰来科技有限公司	488.88	3.72%
3	佛山市顿维五金有限公司	402.61	3.06%
4	珠海华航五金制品有限公司	358.18	2.72%
5	成都锐顾嘉建材有限公司	357.41	2.72%
合计		2,173.58	16.52%

境外直销模式下主要客户的销售情况列示如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	海福乐集团	6,603.02	43.54%
2	Masterbrand Cabinets LLC	831.19	5.48%
3	SAMSUNG PRECISION IND CO.,LTD	685.34	4.52%
4	Hardware Resources,Inc.	665.85	4.39%
5	瑞驰律集团	566.64	3.74%
合计		9,352.04	61.67%
2023 年度			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	海福乐集团	10,306.01	42.26%
2	瑞驰律集团	2,609.40	10.70%
3	SAMSUNG PRECISION IND CO.,LTD	1,596.75	6.55%
4	翡致伟集团	843.53	3.46%
5	AMERICAN WOODMARK CORPORATION	728.41	2.99%
合计		16,084.09	65.95%
2022 年度			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	海福乐集团	9,416.87	33.93%
2	瑞驰律集团	3,576.82	12.89%
3	Hardware Resources, Inc.	3,418.79	12.32%
4	LLC"Delai Mebel"	1,373.08	4.95%
5	翡致伟集团	1,202.33	4.33%
合计		18,987.89	68.43%

注：境外直销模式下的主要客户中，各集团公司中与公司进行交易的主体如下：

（1）境外直销模式下，海福乐集团下与公司进行交易的主体包括 HAFELE ENGINEERING ASIA LTD.；

（2）境外直销模式下，瑞驰律集团下与公司进行交易的主体包括 RICHELIEU HARDWARE LTD、RICHELIEU AMERICA LTD.；

（3）境外直销模式下，翡致伟集团下与公司进行交易的主体包括 FORMENTI GIOVENZANA SPA、FGV ASIA LIMITED。

（4）报告期内公司主要客户新增及变动分析：境内直销主要客户中，除了悍高集团股份有限公司因 2023 年逐渐实现铰链自产，与公司逐渐减少合作之外，其他客户均为长期合作；境内经销主要客户中，由于公司 2021 年开始建设经销渠道，不断完善经销商准入和淘汰制

度，除东莞市炬森五金制品有限公司与公司合作时间较久之外，其他客户均为 2021 年之后开始跟公司合作；境外直销主要客户中，除了 AMERICAN WOODMARK CORPORATION 系 2022 年与公司开始合作、Masterbrand Cabinets LLC 系 2023 年与公司开始合作之外，其他客户均为长期合作。

2、不同销售模式下的前述主要客户的基本情况、合作模式、是否为贴牌模式、历史合作情况、公司获取销售订单方式是否签署框架协议的统计情况

序号	集团名称	公司名称	成立时间及注册资本	合作模式	是否为贴牌模式	历史合作情况	是否签署框架协议
1	欧派集团	欧派家居集团股份有限公司	成立于 1994 年，注册资本 6.09 亿元	直销模式	是	2020 年开始合作	是
		天津欧派集成家居有限公司	成立于 2010 年，注册资本 10,000 万元				
		江苏无锡欧派集成家居有限公司	成立于 2014 年，注册资本 5,000 万元				
		清远欧派集成家居有限公司	成立于 2014 年，注册资本 25,000 万元				
		武汉欧派智能家居有限公司	成立于 2021 年，注册资本 50,000 万元				
		广州欧派集成家居有限公司	成立于 2007 年，注册资本 10,000 万元				
		成都欧派智能家居有限公司	成立于 2016 年，注册资本 10,000 万元				
2	海福乐集团	HAFELE ENGINEERING ASIA LTD.	成立于 2009 年，注册资本 10,000 港元	直销模式	是	2014 年开始合作	是
		海福乐（深圳）贸易有限公司	成立于 2010 年，注册资本 30 万欧元				
		海福乐五金（中国）有限公司	成立于 2002 年，注册资本 547 万欧元				

序号	集团名称	公司名称	成立时间及注册资本	合作模式	是否为贴牌模式	历史合作情况	是否签署框架协议
3	悍高集团股份有限公司		成立于 2004 年，注册资本为 3.6 亿元	直销模式	是	2013 年开始合作	是
4	索菲亚集团	索菲亚家居股份有限公司	成立于 2003 年，注册资本为 9.64 亿元	直销模式	是	2014 年开始合作	是
		广州索菲亚供应链有限公司	成立于 2020 年，注册资本为 10,000 万元				
		河南索菲亚家居有限责任公司	成立于 2017 年，注册资本为 40,000 万元				
5	广州中轻进出口有限公司		成立于 1993 年，注册资本为 1,000 万元	直销模式	是	2010 年开始合作	是
6	九牧集团	九牧厨卫股份有限公司	成立于 2010 年，注册资本为 30,000 万元	直销模式	是	2016 年开始合作	是
		九牧智能厨卫成都有限公司	成立于 2015 年，注册资本为 13,500 万元				
		福建九牧橱柜有限公司	成立于 2016 年，注册资本为 5,000 万元				
7	东莞市炬森五金制品有限公司		成立于 2015 年，注册资本为 80 万元	买断式经销模式	否	2014 年开始合作	是
8	南昌辰来科技有限公司		成立于 2016 年，注册资本为 100 万元	买断式经销模式	否	2021 年开始合作	是
9	佛山市顿维五金有限公司		成立于 2018 年，注册资本为 50 万元	买断式经销模式	否	2021 年开始合作	是
10	珠海华航五金制品有限公司		成立于 2022 年，注册资本为 200 万元	买断式经销模式	否	2022 年开始合作	是

序号	集团名称	公司名称	成立时间及注册资本	合作模式	是否为贴牌模式	历史合作情况	是否签署框架协议
11	成都锐顾嘉建材有限公司		成立于 2021 年, 注册资本 100 万元	买断式经销模式	否	2021 年开始合作	是
12	沈阳市浚博建筑装饰材料销售有限公司		成立于 2022 年, 注册资本 10 万元	买断式经销模式	否	2023 年开始合作	是
13	河北柏兰卡智能科技有限公司		成立于 2021 年, 注册资本 300 万元	买断式经销模式	否	2022 年开始合作	是
14	济南正兮妍商贸有限公司		成立于 2019 年, 注册资本 50 万元	买断式经销模式	否	2022 年开始合作	是
15	广州佳尔纳贸易有限公司		成立于 2017 年, 注册资本 100 万元	买断式经销模式	否	2022 年开始合作	是
16	瑞驰律集团	Richelieu Hardware Ltd	成立于 1968 年, 注册资本未知	直销模式	是	2011 年开始合作	否, 订单式合作
		Richelieu America Ltd.	成立于 1998 年, 注册资本未知				
17	Hardware Resources, Inc.		成立于 1990 年, 注册资本和年销售规模均未知	直销模式	是	2012 年开始合作	否, 订单式合作
18	LLC"Delai Mebel"		成立于 2015 年, 注册资本 10 万俄罗斯卢布, 年销售规模未知	直销模式	是	2018 年开始合作	否, 订单式合作
19	翡致伟集团	Formenti Giovenzana SPA	成立于 1947 年, 注册资本未知	直销模式	是	2013 年开始合作	否, 订单式合作
		FGV ASIA LIMITED	成立于 1999 年, 注册资本 10,000 港元				
20	SAMSUNG PRECISION IND CO., LTD		成立于 1979 年, 注册资本 49 亿韩元	直销模式	是	2014 年开始合作	否, 订单式合作

序号	集团名称	公司名称	成立时间及注册资本	合作模式	是否为贴牌模式	历史合作情况	是否签署框架协议
21		AMERICAN WOODMARK CORPORATION	成立于 1980 年，注册资本未知	直销模式	是	2022 年开始合作	否，订单式合作
22		Masterbrand Cabinets LLC	成立于 1998 年，注册资本未知	直销模式	是	2023 年开始合作	否，订单式合作

3、公司客户复购率

报告期内，公司的复购率按客户销售收入情况统计如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
存量客户主营业务收入	34,361.49	69,606.78	67,810.82
新增客户主营业务收入	801.46	6,534.93	7,971.08
主营业务收入合计	35,162.95	76,141.70	75,781.89
按客户销售额计算的复购率	97.72%	91.42%	89.48%

注：按客户销售额计算的复购率=存量客户主营业务收入/主营业务收入

报告期内，公司的客户复购率分别为 89.48%、91.42%、97.72%，呈现逐年上升趋势，主要原因系公司自 2022 年开始致力于建设经销渠道，2022 年新增客户较多，且所开发的增量客户具有较强的黏性，不断转化为以后年度的存量客户，因此客户复购率逐渐上升。此外，公司与主要客户建立了长期的稳定合作关系，所以公司的客户复购率在报告期内均维持在较高水平。

（二）说明 OEM 成品采购后直接对外销售采用总额法或净额法收入确认的准确性

公司基于对产品策略规划、生产经济效益的考虑，存在将部分外购产品直接对外销售的情形，主要涉及产品包括水槽、拉篮、衣柜收纳五金、反弹器等。

报告期各期，OEM 成品销售金额、销售成本及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度
OEM 成品销售收入	1,089.42	1,362.96	294.61
OEM 成品销售成本	897.40	1,046.83	234.90
占营业收入比例	2.96%	1.69%	0.37%
占营业成本比例	3.28%	1.69%	0.36%

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品或提供服务前是否拥有对该商品或服务的控制权，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或提供服务前能够控制该商品或服务的，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。”

公司在 OEM 产品对外销售前拥有对产品的控制权，其符合企业会计准则中的主要责任人条件，采取总额法确认收入。具体判断如下：

1、公司承担向客户转让商品的主要责任

（1）公司签订的采购、销售合同均独立履行，不存在任何形式的关联，公司与供应商、客户三方之间的责任义务能够有效区分；（2）公司根据自身产品的需求，自主决定货物的供应商，供应商需按公司的产品参数清单、产品质量标准生产公司授权的产品；（3）销售过程中相关的风险和报酬均由公司承担和享有，包括向客户提供相关质保及售后、承担应收款项回收的信用风险等，公司承担向客户转让商品的主要责任。

2、公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险

公司采购 OEM 产品后，由供应商发货至公司仓库并由公司进行保管和安排，公司自产品接收后就承担了货物保管、毁损灭失以及货物价值下跌等风险。在销售 OEM 产品前，公司承担了交易过程中的存货风险，即存货所有权上的主要风险和报酬。

3、公司有权自主决定所交易商品的价格

公司能够独立于上游供应商，通过客户商务谈判等方式，根据市场情况或自身意愿，确定与客户之间的交易价格，公司有权自主决定所交易商品的价格。

综上所述，公司系从供应商处取得商品控制权后，再转让给客户，公司负有向客户交付商品的首要责任，同时在转让商品之前承担了该商品的存货风险，在销售商品时与客户签署合同时有自主定价权，相关商品销售前已取得该商品的控制权。根据收入准则的相关判断原则：对于采购后直接对外销售的 OEM 产品，公司的身份是主要责任人，按照总额法确认收入符合企业会计准则的规定，具有准确性。

四、补充披露报告期内贸易商销售模式金额及占比、毛利率，以及与直接销售、经销毛利率差异情况及原因；说明经销商和贸易商模式下终端销售情况

及销售周期，是否实现终端销售，是否存在通过经销商或贸易商提前确认收入情形，相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定；公司贸易商和经销商数量及变动情况，主要贸易商和经销商基本情况、合作历史，是否为公司关联方或潜在关联方，除经营公司产品外，是否还销售其它产品；涉及补贴或返利情况，相关会计处理的恰当性；报告期内产品回购金额及占比，发生的原因，是否存在收入调节情形

（一）补充披露报告期内贸易商销售模式金额及占比、毛利率，以及与直接销售、经销毛利率差异情况及原因

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”之“（4）按销售方式分类”中对贸易商销售金额及占比补充披露如下：

“

公司主要销售方式为直销。报告期内，直销收入占营业收入比例分别为78.93%、76.01%和 81.07%，呈先下降后上升趋势。境内直销占营业收入比例分别为 43.95%、45.71%和 39.92%，其中，境内贸易商销售金额分别为 8,004.90 万元、9,525.43 万元及 4,164.20 万元，占当期营业收入的比例分别为 10.09%、11.84%和 11.30%；境外直销占营业收入比例分别为 34.97%、30.31%和 41.15%，其中，境外贸易商销售金额分别为 4,128.57 万元、2,901.90 万元及 1,749.50 万元，占当期营业收入的比例分别为 5.20%、3.61%和 4.75%。

.....

”

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“3. 其他分类”中对贸易商的毛利率情况补充披露如下：

“

其他分类方式	客户类型		
2024 年 1-6 月			
项目	收入	成本	毛利率

境内直销客户	147,105,442.94	112,234,283.44	23.70%
其中：贸易商客户	41,642,043.32	30,098,753.95	27.72%
其他境内直销客户	105,463,399.62	82,135,529.49	22.12%
境内经销商客户	52,878,803.74	46,105,488.30	12.81%
境外直销客户	151,645,210.73	98,118,072.28	35.30%
其中：贸易商客户	17,495,032.42	10,632,638.50	39.22%
其他境外直销客户	134,150,178.31	87,485,433.78	34.79%
主营业务合计	351,629,457.41	256,457,844.02	27.07%
其他业务	16,899,928.13	16,771,451.24	0.76%
合计	368,529,385.54	273,229,295.26	25.86%
原因分析	—		
2023 年度			
项目	收入	成本	毛利率
境内直销客户	367,825,710.99	290,379,423.13	21.06%
其中：贸易商客户	95,254,270.94	73,271,321.11	23.08%
其他境内直销客户	272,571,440.05	217,108,102.02	20.35%
境内经销商客户	149,718,737.40	124,046,779.77	17.15%
境外直销客户	243,872,600.26	162,000,557.76	33.57%
其中：贸易商客户	29,018,960.98	17,419,554.66	39.97%
其他境外直销客户	214,853,639.28	144,581,003.10	32.71%
主营业务合计	761,417,048.65	576,426,760.66	24.30%
其他业务	43,304,947.13	43,647,915.94	−0.79%
合计	804,721,995.78	620,074,676.60	22.95%
原因分析	—		
2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
境内直销客户	348,763,811.95	304,882,531.11	12.58%
其中：贸易商客户	80,049,050.92	67,865,060.41	15.22%
其他境内直销客户	268,714,761.03	237,017,470.70	11.80%
境内经销商客户	131,557,044.90	96,977,029.25	26.29%
境外直销客户	277,498,052.23	205,897,529.23	25.80%

其中：贸易商客户	41,285,661.10	29,312,614.25	29.00%
其他境外直销客户	236,212,391.13	176,584,914.98	25.24%
主营业务合计	757,818,909.08	607,757,089.59	19.80%
其他业务	35,646,308.78	36,052,048.58	-1.14%
合计	793,465,217.86	643,809,138.17	18.86%
原因分析	报告期内，公司贸易商客户销售毛利率水平高于其他直销客户，其中，境内贸易商销售毛利率高于境内直销的综合毛利率，主要系公司境内贸易商客户多从事国际贸易业务，其产品最终销往至境外，产品定价及结构的差异使境内贸易商销售毛利率较高；境外贸易商销售毛利率高于境外直销的综合毛利率，主要系境外贸易商客户与家居生产企业、五金品牌商等直销客户相比订单规模较小、议价能力弱于其他类型的直销客户，使公司境外直销中贸易销售毛利率高于境外直销综合毛利率。 2022 年公司境内贸易客户销售毛利率水平低于境内经销客户，主要系公司自有品牌功能五金新品优先在经销市场推广，其毛利率高于传统铰链，使 2022 年公司境内经销毛利率较高。2023 年和 2024 年 1-6 月，公司境内贸易客户销售毛利率水平高于境内经销客户，主要系 2023 年以来公司根据市场销售情况及市场同类产品定价情况对功能五金进行了价格调整，使其毛利率呈下降趋势；而功能五金主要销售至经销渠道，使经销商客户销售毛利率降低。		

（二）说明经销商和贸易商模式下终端销售情况及销售周期，是否实现终端销售，是否存在通过经销商或贸易商提前确认收入情形，相关收入确认是否符合《企业会计准则》规定

1、经销商模式下终端销售情况及销售周期

报告期内，公司与经销商的交易模式均为买断式销售，公司不承担经销商库存管理的相关权利或义务，经销商依据实际经营情况自行决定向公司的订货周期、订货数量、订货品种等；公司销售人员会定期对经销商进行拜访及追踪销售情况，了解经销商库存的大致情况并提供销售服务，并于每年末就经销商终端销售情况向主要经销商发送最终销售调查记录表，了解经销商存货的进销存情况，推算其销售周期及终端销售情况。结合公司了解的主要经销商的终端销售情况及主办券商、会计师发函获取到的主要经销商最终销售调查记录表中的存货进销存数据，相关经销商终端销售实现具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月/末	2023 年/末	2022 年/末
主要经销商期末库存数量（万个）①	140.56	247.20	135.40

当期主要经销商采购数量（万个）②	1,098.62	3,098.88	1,285.97
期末库存数量占经销商采购数量比例③ =①/②	12.79%	7.98%	10.53%
终端销售比例④=1-③	87.21%	92.02%	89.47%

注：上表为已获取最终销售调查记录的经销商进销存情况。报告期各期，已获取最终销售调查记录经销商的销售收入占经销商总收入的比分别为 47.79%、62.32%和 59.05%。

根据获取的经销商进销存数据进行测算，报告期内，公司主要经销商终端销售比例分别为 89.47%、92.02%和 87.21%，主要经销商除保有约 1 个月左右的销售备货量作为安全库存外，其余采购公司产品实现对外销售，终端销售情况良好。

报告期内，公司主要经销商客户销售周期情况如下：

项目	2024 年 1-6 月/末	2023 年/末	2022 年/末
主要经销商期初库存数量（万个）①	228.45	135.18	64.31
主要经销商采购数量（万个）②	1,098.62	3,098.88	1,285.97
主要经销商对外销售数量（万个）③	1,186.51	2,986.86	1,214.88
主要经销商期末库存数量（万个）④=①+②-③	140.56	247.20	135.40
当期销售月份数（月）⑤	6.00	12.00	12.00
主要经销商销售周转率⑥= ((③/⑤) *12) / ((①+④) /2)	12.86	15.62	12.17
主要经销商销售周期（天）⑦ =365/⑥	28.38	23.36	30.00

根据获取的主要经销商存货的进销存数据进行测算，报告期内，主要经销商销售周期分别为 30 天、23.36 天和 28.38 天，销售周期与客户安全库存备货周期较为匹配，销售周期较短且基本保持稳定。

2、贸易商模式下终端销售情况及销售周期

报告期内，公司与贸易商的交易模式均为买断式销售，贸易商客户一般在获取了下游订单，明确终端客户需求后才会向公司采购产品，大多为零库存管理。货物物流方面，公司的贸易商客户大多面向境外终端市场，其中，境内贸易商客户向公司采购的大部分产品由其从码头订柜至公司，直接装柜封条发往港口或因货物不满柜等原因发往客户指定地点装柜，由贸易商客户自行出口报

关；境外贸易商客户则由公司进行报关出口。公司销售人员每年末就贸易商终端销售情况向主要贸易商发送最终销售调查记录表，了解贸易商存货的进销存情况，推算其销售周期及终端销售情况。结合公司了解的主要贸易商的终端销售情况及主办券商、会计师发函获取到的主要贸易商最终销售调查记录表中的存货进销存数据，相关贸易商终端销售实现具体情况如下：

项目	2024 年 1-6 月/末	2023 年/末	2022 年/末
主要贸易商期末库存数量（万个）①	-	1.68	1.58
当期主要贸易商采购数量（万个）②	1,654.82	4,168.19	3,663.68
期末库存数量占贸易商采购数量比例③ =①/②	0.00%	0.04%	0.04%
终端销售比例④=1-③	100.00%	99.96%	99.96%

注：上表为已获取最终销售调查记录的贸易商进销存情况。报告期各期，已获取最终销售调查记录贸易商的销售收入占贸易商总收入的比分别为 60.52%、70.62%和 54.00%。

根据获取的主要贸易商进销存数据进行测算，报告期内，公司主要贸易商终端销售比例分别为 99.96%、99.96%和 100.00%，公司贸易商主要从事出口贸易，绝大多数为零库存管理，采购公司产品基本实现对外销售，终端销售情况良好。

报告期内，公司主要贸易商客户销售周期情况如下：

项目	2024 年 1-6 月/末	2023 年/末	2022 年/末
主要贸易商期初库存数量（万个）①	-	1.58	2.66
主要贸易商采购数量（万个）②	1,654.82	4,168.19	3,663.68
主要贸易商对外销售数量（万个）③	1,654.82	4,168.09	3,664.76
主要贸易商期末库存数量（万个）④=①+②-③	-	1.68	1.58
当期销售月份数（月）⑤	6.00	12.00	12.00
主要贸易商销售周转率⑥= ((③/⑤) *12) / ((①+④) /2)	-	2,557.11	1,728.66
主要贸易商销售周期（天）⑦ =365/⑥	0.00	0.14	0.21

根据获取的主要贸易商存货的进销存数据进行测算，报告期内，主要贸易商销售周期分别为 0.21 天、0.14 天和 0.00 天，销售周期较短。

公司对境外贸易商客户的销售中，公司按购货要求将产品办妥出口报关手

续，在商品完成海关报关程序，取得经海关审验的产品出口报关单后，以报关单上的出口日期确认收入；公司对境内经销商、贸易商客户的销售中，在公司将产品运送至合同或订单约定的交货地点并在客户签收后，客户已取得相关产品的控制权，公司在已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。公司对经销商、贸易商客户及直销客户的收入确认政策一致，不存在利用经销商、贸易商提前确认收入的情况，符合《企业会计准则》相关规定。

（三）公司贸易商和经销商数量及变动情况，主要贸易商和经销商基本情况、合作历史，是否为公司关联方或潜在关联方，除经营公司产品外，是否还销售其它产品

1、报告期内，公司贸易商和经销商数量变动情况

报告期内，公司规模以上的贸易商数量变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
规模以上贸易商数量	34	55	69
规模以上贸易商收入（万元）	5,508.67	11,808.61	11,098.88
规模以上贸易商收入占当期贸易商收入的比重	92.06%	94.46%	91.40%
新增规模以上贸易商数量	2	6	16
新增规模以上贸易商收入（万元）	398.30	237.26	997.36
新增规模以上贸易商收入占当期贸易商收入的比重	6.66%	1.90%	8.21%
减少规模以上贸易商数量	5	14	16
减少规模以上贸易商上期收入（万元）	281.78	740.07	1,364.14
减少规模以上贸易商上期收入占当期贸易商上期收入的比重	2.25%	6.09%	7.62%

注：1、“规模以上贸易商”的统计口径为当年度销售金额在 20 万元以上的贸易商；2、当年“新增规模以上贸易商”统计口径为上年度无交易，本年度有交易且本年度销售金额 20 万元以上的贸易商；3、当年“减少规模以上贸易商”统计口径为上年度有交易，本年度无交易且上年度销售金额 20 万元以上贸易商。

贸易商一般无自有品牌，搜集整理客户需求或由客户委托贸易商进行指定产品的采购，贸易商自行管理存货及产品定价、销售区域等，不受公司经销管

理约束。报告期内公司规模以上的贸易商数量变动为正常现象。

报告期内，公司经销商的数量变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
期初经销商数量	198	175	129
新增经销商数量	19	78	76
减少经销商数量	67	55	30
期末经销商数量	150	198	175

报告期内经销商的数量变动原因为：公司自 2021 年开始建设经销渠道，渠道建设初期经销商数量增长较快。随着公司经销渠道不断发展及完善，公司对经销商的考核和淘汰标准更加严格，因此 2023 年度、2024 年 1-6 月经销商的减少数量有所增加。2024 年上半年，公司的经销商管理制度趋于稳定，对经销商准入考核逐渐成熟和严格，所以新增经销商有所下降。

2、报告期内，公司主要贸易商和主要经销商的销售收入统计

报告期内主要贸易商的销售情况列示如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月			
序号	客户名称	金额	占对应贸易商收入比例
1	广州中轻进出口有限公司	1,281.25	21.41%
2	凡态智能家居（浙江）有限公司	570.17	9.53%
3	广州市商启贸易有限公司	406.72	6.80%
4	佛山市米安家居用品有限公司	337.36	5.64%
5	Adeo Service	335.19	5.60%
合计		2,930.69	48.98%
2023 年度			
序号	客户名称	金额	占对应贸易商收入比例
1	广州中轻进出口有限公司	2,681.26	21.45%
2	广州市商启贸易有限公司	2,046.18	16.37%
3	佛山市米安家居用品有限公司	523.81	4.19%
4	EMCORP PVT.LIMITED	512.79	4.10%
5	珠海市明昭贸易有限公司	491.13	3.93%
合计		6,255.17	50.04%
2022 年度			

序号	客户名称	金额	占对应贸易商收入比例
1	广州中轻进出口有限公司	2,260.53	18.62%
2	DZR LIMITED	971.01	8.00%
	FETON LIMITED		
	PLUS LIMITED		
3	温州昊逸科技有限公司	719.01	5.92%
4	EUREKA TRADING (HONGKONG) LIMITED	607.81	5.01%
5	侑之五金（上海）有限公司	446.95	3.68%
	上海望泰五金有限公司		
合计		5,005.30	41.22%

注：DZR LIMITED、FETON LIMITED、PLUS LIMITED 受同一控制；侑之五金（上海）有限公司、上海望泰五金有限公司受同一控制。

报告期内主要经销商的销售情况参见“问题 1、关于经营业绩”之“三、（一）1、报告期内，公司对不同销售模式下主要客户的销售收入统计”之“境内经销模式下主要客户的销售情况”。

3、主要贸易商、经销商基本情况、合作历史，是否为公司关联方或潜在关联方，除经营公司产品外，是否还销售其它产品等情况

报告期内主要贸易商的相关情况如下：

序号	客户名称	基本情况	合作历史	是否为公司关联方或潜在关联方	除经营公司产品外，是否还销售其它产品
1	广州中轻进出口有限公司	成立于 1993 年，注册资本为 1,000 万元，年销售额未透露	2010 年开始合作	否	是
2	DZR LIMITED&FETON LIMITED&PLUS LIMITED	DZR 成立于 2010 年，注册资本为 10,000 港币；Plus 成立于 1985 年，注册资本为 10,000 港币；Feton 成立于 2016 年，注册资本为新台币 20,000 万元。年销售规模未透露。前述三家公司为同一控制	2009 年开始合作	否	是
3	温州昊逸科技有限公司	成立于 2017 年，注册资本为 100 万元，年销售额未透露	2021 年开始合作	否	是
4	EUREKA TRADING (HONGKONG) LIMITED	成立于 2000 年，注册资本为 1 万港币，年销售额约 300 万美金	2010 年开始合作	否	是
5	侑之五金（上海）有限公司&上海望泰五金有限公司	侑之五金(上海)有限公司成立于 2014 年，注册资本为 1,000 万元；上海望泰五金有限公司成立于 2009 年，注册资本为 500 万元。年销售规模未透露。前述两家公司为同一控制	2019 年开始合作	否	是

序号	客户名称	基本情况	合作历史	是否为公司关联方或潜在关联方	除经营公司产品外，是否还销售其它产品
6	广州市商启贸易有限公司	成立于 2009 年，注册资本为 100 万元，年销售额约 1,000 万元	2009 年开始合作	否	是
7	佛山市米安家居用品有限公司	成立于 2022 年，注册资本为 200 万元，年销售额约 2,000 万元	2022 年开始合作	否	是
8	EMCORP PVT.LIMITED	成立于 2011 年，注册资本为 50 万港币，年销售额未知	2021 年以前就开始合作	否	是
9	珠海市明昭贸易有限公司	成立于 2013 年，注册资本为 500 万元，年销售额约 5,000 万美元	2010 年开始合作	否	是
10	凡态智能家居（浙江）有限公司	凡态智能家居（浙江）有限公司：成立于 2023 年，注册资本为 4,300 万美元，年销售规模未知	2024 年开始合作	否	是
11	Adeo Service	成立于 1998 年，注册资本为 3 亿欧元，年销售额未知	2024 年开始合作	否	是

注：凡态智能家居（浙江）有限公司与温州钒钛五金有限公司（2009 年成立）（以下简称“温州钒钛”）、佛山市凡顺科技有限公司（2018 年成立）（以下简称“佛山凡顺”）、杭州凡态跨境电子商务有限公司（2020 年）（以下简称“杭州凡态”）共同受自然人叶昌仕控制，2022 年、2023 年叶昌仕通过温州钒钛、佛山凡顺、杭州凡态等主体与公司交易。叶昌仕及其名下公司与公司之间的业务往来自 2019 年开始。

报告期内主要经销商的基本情况、合作历史参见“问题 1、关于经营业绩”之“三、（一）2、不同销售模式下的前述主要客户的基本情况、合作模式、是否为贴牌模式、历史合作情况”之“境内经销模式下主要客户的基本情况、合作历史”。

报告期内主要经销商均不是公司关联方或潜在关联方；除销售公司产品以外，均有销售其他产品。

（四）涉及补贴或返利情况，相关会计处理的恰当性

1、涉及返利的情况及相关会计处理的恰当性

（1）涉及返利的情况

《监管规则适用指引——会计类第 2 号》对销售返利的会计处理指引意见如下：企业应当基于返利的形式和合同条款的约定，考虑相关条款安排是否会导致企业未来需要向客户提供可明确区分的商品或服务，在此基础上判断相关返利属于可变对价还是提供给客户的重大权利。一般而言，对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理；对基于客户

一定采购数量的实物返利或仅适用于未来采购的价格折扣，企业应当按照附有额外购买选择权的销售进行会计处理，评估该返利是否构成一项重大权利，以确定是否将其作为单项履约义务并分摊交易对价。

报告期内，公司存在属于可变对价和属于提供给客户的重大权利两种不同形式的返利，分别对应公司的年度返利和月度返利。

报告期各期，公司计提的属于可变对价和属于提供给客户的重大权利两种不同形式的返利金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
属于可变对价的返利	11.62	70.44	273.15
属于提供给客户的重大权利的返利	26.83	-	-
合计	38.45	70.44	273.15

（2）相关会计处理的恰当性

1) 属于可变对价的返利

《企业会计准则第 14 号——收入》第十六条规定，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。

公司年度返利在次年以抵扣货款的形式给予返利，属于可变对价，公司按客户当期销售情况与返利计算标准预估返利金额，按所属期间冲减当期营业收入，后续结算时抵减应收账款，具体会计处理如下：

A.公司按客户当期销售情况与返利计算标准预估返利金额

借：主营业务收入

贷：其他应付款—预提销售返利

B.次年结算时按实际返利金额抵减应收账款

借：其他应付款—预提销售返利

贷：应收账款

2) 属于提供给客户的重大权利的返利

《企业会计准则第 14 号——收入》第三十五条规定，对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利，企业提供重大权利的，应当作为单项履约义务，按照本准则第二十条至第二十四条规定将交易价格分摊至该履约义务，在客户未来行使购买选择权取得相关商品控制权时，或者该选择权失效时，确认相应的收入，客户额外购买选择权的单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑客户行使和不行使该选择权所能获得的折扣的差异、客户行使该选择权的可能性等全部相关信息后，予以合理估计。

公司根据国内市场发展战略，进一步加大炬森品牌基础五金的市场竞争力，于 2024 年 6 月开始对境内经销客户实行黑鲸系列产品的月度返利政策，各月返利金额于次月通过黑鲸系列产品返货方式进行返利。根据公司实际结算返利的情况，所有涉及返利的客户均在达到返利政策所约定标准后才取得额外购买权，且在实际返利额度内，客户行使该额外购买权兑换产品时，无需支付额外的价款，出于谨慎考虑，公司认为该选择权向客户提供了一项重大权利，针对该项重大权利，公司作为单项履约义务，按照交易价格分摊的相关原则，将交易价格分摊至该履约义务。报告期内，对于销售返利在资产负债表日，按照分摊的交易对价冲减当期收入，在该销售返利实际结算时，按照分摊的交易对价冲抵应收账款，具体会计处理如下：

A. 公司按当月客户销售情况、回款情况及返利政策计算标准预估返利金额

借：主营业务收入

贷：合同负债

B. 次月客户行使该额外购买权兑换产品时，按照分摊的交易对价冲抵应收账款

借：合同负债

贷：应收账款

综上，公司根据销售合同以及返利政策的相关约定，按客户销售情况、返利计算标准计提返利金额，并按返利所属期间冲减当期营业收入，后续结算时抵减应收账款，返利相关会计处理方式恰当，符合《企业会计准则》相关规定。

2、涉及补贴的情况及相关会计处理的恰当性

（1）涉及补贴的情况

公司 2022 年推出的开门器新品 OT mini，市场接受情况良好，客户需求较大，2022 年度公司该类产品实现销售收入 3,035.55 万元。2023 年以来，随着销售过程中市场上竞品的逐步推出，竞争日趋激烈，该类产品的占有率存在一定程度的缩紧。2023 年 9 月公司根据市场销售情况及市场同类产品定价情况对 OT mini 产品做了价格调整，由原有的 28 元/件调减至 16 元/件。由于 OT mini 产品价格的调整，经销商前期已采购的 OT mini 库存难以按原市场指导价格对终端客户销售。为了更好的促进 OT mini 产品的市场推广、提高经销商销售的积极性及维护公司的品牌形象，公司出具 OT mini 补贴方案，对于公司本次调价对经销商产生的销售冲击给予经销商价格补贴。价格补贴的原则为：经双方盘点确认的经销商的实际库存数量*（原进货单价-调整后的单价）。

本次补贴共涉及 69 家客户，主要为销售公司自有品牌的经销商客户，补贴金额合计 875.00 万元，占 2023 年公司营业收入的 1.09%，占比较低，对公司营业收入的影响较小。

（2）相关会计处理的恰当性

由于公司与经销商销售合同中无折扣、折让等金额可变条款且根据以往的销售情况，公司不会提供价格折让等可能导致产品销售金额可变的安排，本次 OT mini 价格补贴是基于公司的营销策略对经销商提供的补贴，并不构成公司的一项义务，属于合同的变更，公司将双方确认的价格补贴确认在 2023 年当期，符合会计准则规定，相关会计处理恰当。

（五）报告期内产品回购金额及占比，发生的原因，是否存在收入调节情形

2024 年 6 月，公司鉴于品牌战略管理及产品结构优化升级的需求，决定对

市场上尚在流通的 OT mini 产品以 16 元/件的价格进行回购。公司对回购产品进行研究，对产品结构进行进一步的优化改良，改良后的产品会逐步推往市场销售。

本次回购共涉及 46 家客户，主要为销售公司自有品牌的经销商客户，回购金额合计 564.85 万元，占 2024 年 1-6 月公司营业收入的 1.53%，占比较低，对公司营业收入的影响较小。

OT mini 回购是由于公司品牌战略管理及产品结构优化升级的需求引发，这种变化是公司在合同开始日根据其所获得的相关信息及经营管理需求无法合理预期的，且公司与经销商销售合同中除质量标准相关条款外无附带明确的销售退回条款，因此本次回购，属于合同的变更，公司将双方确认的回购金额一次性确认在本期 2024 年度，符合会计准则规定，不存在收入调节情形。

五、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售事项，说明主要境外客户基本情况

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”之“(2)按地区分类”披露境外销售事项核查，具体如下：

“①境外销售业务开展情况

A 主要出口国家及地区情况

报告期内，公司主要出口的国家及地区如下：

单位：万元

国家/地区名称	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中国香港	7,481.45	49.34%	12,462.67	51.10%	12,259.89	44.18%
美国	2,287.66	15.09%	2,747.62	11.27%	5,612.91	20.23%
俄罗斯	821.69	5.42%	451.24	1.85%	1,578.12	5.69%
韩国	685.34	4.52%	1,599.51	6.56%	607.48	2.19%
越南	606.96	4.00%	894.67	3.67%	609.87	2.20%
意大利	588.27	3.88%	871.10	3.57%	1,242.08	4.48%
加拿大	551.70	3.64%	1,860.88	7.63%	2,191.95	7.90%

捷克	429.79	2.83%	591.71	2.43%	665.82	2.40%
西班牙	346.26	2.28%	538.78	2.21%	497.99	1.79%
中国台湾	310.29	2.05%	399.01	1.64%	1,189.07	4.28%
印度	252.06	1.66%	509.31	2.09%	156.26	0.56%
其他	803.05	5.30%	1,460.75	5.99%	1,138.37	4.10%
合计	15,164.52	100.00%	24,387.26	100.00%	27,749.81	100.00%

报告期内，公司主要出口国家及地区为中国香港、美国、俄罗斯、韩国、越南、意大利、加拿大、捷克、西班牙、中国台湾、印度等，公司在上述主要出口国家及地区的销售金额为 26,611.44 万元、22,926.51 万元、14,361.47 万元，占境外收入比重分别为 95.90%、94.01%、94.70%。

B 境外主要客户相关情况

a 报告期内，公司对境外销售主要客户的销售收入统计

境外销售主要客户的销售情况列示如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	海福乐集团	6,603.02	43.54%
2	Masterbrand Cabinets LLC	831.19	5.48%
3	SAMSUNG PRECISION IND CO., LTD	685.34	4.52%
4	Hardware Resources, Inc.	665.85	4.39%
5	瑞驰律集团	566.64	3.74%
合计		9,352.04	61.67%
2023 年度			
序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	海福乐集团	10,306.01	42.26%
2	瑞驰律集团	2,609.40	10.70%
3	SAMSUNG PRECISION IND CO., LTD	1,596.75	6.55%
4	翡致伟集团	843.53	3.46%
5	AMERICAN WOODMARK CORPORATION	728.41	2.99%
合计		16,084.09	65.95%
2022 年度			

序号	客户/集团名称	金额	占对应销售类型收入比例
1	海福乐集团	9,416.87	33.93%
2	瑞驰律集团	3,576.82	12.89%
3	Hardware Resources, Inc.	3,418.79	12.32%
4	LLC"Delai Mebel"	1,373.08	4.95%
5	翡致伟集团	1,202.33	4.33%
合计		18,987.89	68.43%

注：境外销售的主要客户中，各集团公司中与公司进行交易的主体如下：

(1) 境外销售中，海福乐集团下与公司进行交易的主体包括 HAFELE ENGINEERING ASIA LTD.；

(2) 境外销售中，瑞驰律集团下与公司进行交易的主体包括 RICHELIEU HARDWARE LTD、RICHELIEU AMERICA LTD.；

(3) 境外销售中，翡致伟集团下与公司进行交易的主体包括 FORMENTI GIOVENZANA SPA、FGV ASIA LIMITED。

b 境外主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内

容

序号	集团名称	公司名称	成立时间及注册资本	合作模式	是否为贴牌模式	历史合作情况	是否签署框架协议
1	海福乐集团	HAFELE ENGINEERING ASIA LTD.	成立于 2009 年，注册资本 10,000 港元	直销模式	是	2014 年开始合作	是
2	瑞驰律集团	Richelieu Hardware Ltd	成立于 1968 年，注册资本未知	直销模式	是	2011 年开始合作	否，订单式合作
		Richelieu America Ltd.	成立于 1998 年，注册资本未知				
3	Hardware Resources, Inc.		成立于 1990 年，注册资本和年销售规模均未知	直销模式	是	2012 年开始合作	否，订单式合作
4	LLC"Delai Mebel"		成立于 2015 年，注册资本 10 万俄罗斯卢布，年销售规模未知	直销模式	是	2018 年开始合作	否，订单式合作
5	翡致伟集团	Formenti Giovenzana SPA	成立于 1947 年，注册资本未知	直销模式	是	2013 年开始合作	否，订单式合作
		FGV ASIA LIMITED	成立于 1999 年，注册资本 10,000 港元				
6	SAMSUNG PRECISION IND CO., LTD		成立于 1979 年，注册资本 49 亿韩元	直销模式	是	2014 年开始合作	否，订单式合作
7	AMERICAN WOODMARK CORPORATION		成立于 1980 年，注册资本未知	直销模式	是	2022 年开始合作	否，订单式合作
8	Masterbrand Cabinets LLC		成立于 1998 年，注册资本未知	直销模式	是	2023 年开始合作	否，订单式合作

其中，境外主要客户中仅 HAFELE ENGINEERING ASIA LTD. 与公司签订了框架协议，其他境外主要客户与公司均为订单式合作。

HAFELE ENGINEERING ASIA LTD. 与公司签订的框架协议主要条款内容如下：

序号	项目	框架协议主要条款内容
1	订单及接受	购买方可通过向供应方提交订单而购买产品。每一订单应提及本协议。每一订单必须及时交付。
2	交付及所有权转移	当购买方在订单中规定的交付地点收到产品时，产品的所有权、遗失或损毁风险应根据交付条款转移至购买方。
3	验收和质保	一旦收到产品，购买方应在其日常业务经营过程中(但不得无故延迟)就货物性质、数量及外观执行合理的进货检验，并向供应方报告任何明显的偏差或缺陷。在上述进货检验时不能立即确认的偏差或缺陷，一经确认购买方应立即通知供应方，不得无故延迟。购买方在收到货后 1 年内应当向本公司提出质量异议否则视为合格。
4	货款支付	开船后 45 天结算 (TT 45 days after shipment)
5	产品质量	供应方保证交付给购买方的一切产品不存在材质和工艺上的缺陷、符合规格(如有)且不存在设计缺陷并适合所特定的用途。

c 境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，境外销售模式为直销模式。

订单获取方式：报告期内，通过展会接触、业务员拜访、老客户介绍、客户主动联系等方式获取订单。

定价原则：公司的整体定价策略主要采用成本加成定价法，并结合产品配置、产品定位、销售目标、竞品的市场价格等方面因素综合考虑确定最终价格水平。

结算方式：报告期内公司与境外客户主要通过银行转账结算。

信用政策：公司按合同或订单约定进行结算，对于个别客户综合考虑客户合作历史、资信情况等因素，给予一定的信用期；对于一般客户则为客户收到货运提单后支付全款或下订单后支付一定比例的预付货款，直至客户收到货运提单后支付剩余货款。

C 境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境内外毛利率差异对比如下：

销售区域	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境内销售毛利率	20.82%	19.92%	16.34%
境外销售毛利率	35.30%	33.57%	33.57%
主营业务综合毛利率	27.07%	24.30%	24.30%

公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率主要系产品销售单价高于境内客户所致。

D 汇率波动对公司业绩的影响

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
汇兑损益	-253.97	-149.80	-319.46
利润总额	3,028.36	4,904.08	4,043.72
汇兑损益/利润总额比例	-8.39%	-3.05%	-7.90%

报告期内，汇兑损益占利润总额的比例分别为-7.90%、-3.05%、-8.39%，占比较低，汇率波动对公司业绩影响较小。

②出口退税等税收优惠

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为 3,790.88 万元、2,824.86 万元、1,864.80 万元，占当期营业收入比例分别为 4.78%、3.51%、5.06%。

报告期内，公司出口退税额占当期营业收入比例较低，营业收入对出口退税不存在重大依赖，出口退税对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

③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，公司在境外销售的主要客户集中于中国香港、美国、俄罗斯、韩国、越南、意大利等，该等国家及地区未对公司销售产品设置限制政策，报告期内公司未明显受到相关贸易政策的影响，不会对公司持续经营产生重大不利影响。报告期后，美国于 2025 年 3 月 4 日修订第 14195 号行政令，将原针对中国输美商品的 10%关税提高至 20%，覆盖全品类（除部分豁免商品），公司所销售的铰链、滑轨等产品不在豁免商品范围内，公司销往美国的产品价格将被迫提高，这可能导致部分对价格敏感的客户转向其他供应商，影响公司在美

国市场的份额与销售额。

报告期内，公司对美国客户的销售收入占主营业务收入的比例分别为6.51%、3.61%、7.41%，占比较小。报告期后，如因美国加征关税使公司对美国客户销售收入下降，因公司对美国客户的销售收入占公司主营业务收入比例有限，预计不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

④主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及正常业务以外的其他资金往来。”

【主办券商及会计师回复】

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）说明收入确认时点核查依据以及收入核查程序、核查过程、核查比例（包括但不限于走访、发函、回函、细节测试以及通过尽调累计确认的核查比例）、核查结论；

（3）单独说明经销商和贸易商核查比例和终端销售核查情况；（4）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售事项进行核查并发表明确意见；说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，以及境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、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

（一）核查程序

1、查阅行业研究报告及所处行业的相关政策文件、同行业可比公司招股说明书、公开转让说明书、定期报告等公开披露文件，了解公司所处行业的行业发展趋势、行业周期特征、行业政策等，对比分析公司业绩与行业趋势是否一致，分析可比公司收入、利润是否存在季节性特点、与公司是否存在显著差异；

2、复核公司期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等），分析与报告期同期业绩对比情况；统计分析在手订单和新签订单金额；

3、获取并查阅公司收入成本明细表、审计报告，执行分析性程序，包括业绩变动的情况、报告期各季度和 12 月收入确认情况；公司各类产品的销售单价、平均成本、销售数量等基本情况；复核分析不同产品类别、不同销售模式、不同客户类型下毛利率差异的原因及合理性；

4、访谈公司管理层，了解公司业绩变动情况、收入季节性特点、收入变动因素、成本管控政策等；了解公司上下游行业相关产品价格波动风险；了解公司营销策略、产品定价政策、产品核心竞争力；了解公司与主要客户的基本情况、合作模式、是否为贴牌模式、历史合作情况；了解公司非自有品牌和自有品牌毛利率水平差异情况、形成原因，贸易商与其他直销客户、经销客户毛利率水平差异的原因；

5、对主要客户进行访谈，查阅了主要客户的访谈提纲，进一步确认客户的基本情况，了解公司与客户的合作背景、合作时间等历史合作情况、公司获取销售订单方式、交易内容、对应品牌等；分析报告期内公司主要客户新增及变动、复购率等情况；获取并查阅公司与客户签署的框架协议；

6、查阅主要 OEM 成品采购合同、销售合同，分析协议中主要权利义务条款，结合《企业会计准则 14 号—收入》及公司的业务实质，分析公司在 OEM 成品采购后直接对外销售所涉业务中的身份是主要责任人还是代理人，向客户转让商品前是否拥有对该产品的控制权以及按总额法确认收入的准确性；

7、取得主要贸易商客户和经销商客户的关于产品终端销售的最终销售调查记录，了解客户销售周期及终端销售情况，结合实地走访对主要贸易商客户、经销商客户及其终端客户访谈、获取终端销售相关单据、实地查看客户仓库等综合判断是否存在通过经销商或贸易商提前确认收入情形，具体核查情况请参见本题之“【主办券商及会计师回复】”之“三、单独说明经销商和贸易商核查比例和终端销售核查情况；”

8、查阅公司报告期内的销售明细账，统计规模以上贸易商数量、经销商数量及增减变动情况；访谈管理层，以及对主要贸易商和主要经销商进行实地走访和视频访谈，了解主要贸易商和主要经销商的经营规模、与公司的合作模式、历史合作情况、是否为公司关联方或潜在关联方、是否销售除了公司产品

之外的其他产品等。

9、查阅公司与主要经销商、贸易商签订的协议，分析协议中的主要权利和义务条款，确定是否存在补贴或返利；

10、关于 OT mini 补贴及回购：①已获取并检查《渠道关于 OT mini 补贴的申请方案》的审批单；②检查公司实地前往经销商仓库盘点的 OT mini 盘点表、现场盘点照片、公司与客户签署的补贴确认单等文件，并核对账面确认的补贴金额；③查阅主要客户回购申请单、客户出库单、物流单，炬森精密入库单、签收单、付款申请单、银行回单、发票等单据，并对回购产品进行实地盘点；④对 OT mini 补贴、回购的主要客户进行函证并对享受 OT mini 补贴的主要客户走访，核查 OT mini 补贴、回购事项真实性、合理性及交易金额。

11、访谈公司管理层，了解公司销售的主要国家和地区情况、主要境外客户基本情况及合作历史；查阅公司境外销售收入明细表，了解公司境外销售收入规模、毛利率、主要境外客户的区域分布等情况，分析境外销售收入对公司经营是否存在重大影响，计算境内、外销售产品毛利率，并分析差异原因。通过访谈公司管理层，了解报告期内公司境外销售业务开展情况、境外销售业务模式、客户拓展方式、定价原则、结算方法等情况；了解公司出口退税优惠政策，外汇政策国际经济形势对公司境外销售持续性的影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、（1）2024 年 1-6 月，公司的收入和净利润较同期变动具有合理性。报告期内，公司各季度收入、净利润具有一定的季节性特征，与同行业可比公司相比不存在重大差异。（2）公司所处行业的相关政策对公司的经营发展具有促进作用，公司具备行业内的技术创新、产品质量、品牌渠道建设、自动化生产以及产品智能化等核心竞争力和灵活的营销策略，且在手订单及新签订单充裕，期后经营业绩情况良好，公司经营业绩具有稳定性和持续性。

2、（1）报告期各期公司产品毛利率变动、综合毛利率逐期增长具有合理性、真实性。（2）公司销售以非自有品牌产品销售为主，非自有品牌产品和自有品牌产品的毛利率差异具备合理性；最近一期毛利率变动与可比公司不一致

主要原因系由于公司与同行业可比公司在产品结构、销售区域等方面存在一定差异以及公司降本增效所致。

3、（1）①境内直销模式下的主要客户与公司合作稳定，未发生重大变动，主要为贴牌模式合作，均签署了框架协议；②境内经销模式下的主要客户与公司的合作随着经销渠道的发展而逐渐稳定，均为自主品牌销售，均签署了框架协议；③境外直销模式下的主要客户与公司合作稳定，未发生重大变动，主要为贴牌模式合作，除了海福乐签订框架协议之外均为订单式合作。公司的客户复购率在报告期内均维持在较高水平。（2）对于 OEM 成品采购后直接对外销售的业务，公司的身份是主要责任人，按照总额法确认收入符合企业会计准则的规定，具有准确性。

4、（1）公司存在贸易商收入，与直接销售和经销毛利率的差异具有合理原因。（2）经销商和贸易商模式下终端销售情况良好，不存在通过经销商或贸易商提前确认收入情形，相关收入确认符合《企业会计准则》规定。（3）贸易商不受公司经销管理约束，报告期内公司规模以上的贸易商数量变动为正常现象；经销商的数量变动受经销渠道建设程度以及公司对经销商的考核和淘汰标准的变化等影响；公司主要贸易商和主要经销商均不是公司关联方或潜在关联方，除经营公司产品外，还会销售其他产品。（4）报告期内，公司涉及补贴及返利情况，相关会计处理恰当。（5）报告期内，产品回购金额合计 564.85 万元，占 2024 年 1-6 月公司营业收入的 1.53%，OT mini 回购是由于公司品牌战略管理及产品结构优化升级的需求引发，属于合同的变更，不存在收入调整情形。

二、说明收入确认时点核查依据以及收入核查程序、核查过程、核查比例（包括但不限于走访、发函、回函、细节测试以及通过尽调累计确认的核查比例）、核查结论

（一）收入确认时点的核查依据

报告期内，公司主营业务收入包含境内直销、境内经销、境外直销、线上直销，公司收入确认时点及依据列示如下：

收入类型		收入确认时点	收入确认依据
境内直销	上门自提模式	公司在仓库交付之后，由客户委托的承运人签收，作为收入确认时点	销售发货签收单
	非自提模式	公司按合同或订单要求，将产品交付给客户并经客户签收确认或将产品运送至客户指定物流公司的交货地点后确认销售收入	销售发货签收单或物流单
	VMI 模式	公司根据合同约定，以客户实际领用并经双方对账确认为依据确认	对账单
境内经销	上门自提模式	公司在仓库交付之后，由客户委托的承运人签收，作为收入确认时点	销售发货签收单
	非自提模式	公司按合同或订单要求，将产品交付给客户并经客户签收确认或将产品运送至客户指定物流公司的交货地点后确认销售收入	销售发货签收单或物流单
境外直销		公司按购货要求将产品办妥出口报关手续，在商品完成海关报关程序，取得经海关审验的产品出口报关单后，以报关单上的出口日期确认收入	出口报关单
线上直销		公司主要通过第三方 B2C 平台开设直销店铺，直接面向终端消费者进行销售，消费者收货后在电商平台确认收货或电商平台自动确认收货后公司确认收入	电商系统后台导出的收货确认记录

（二）收入核查程序、核查过程

针对销售收入的真实性、完整性、准确性核查，主办券商及会计师执行了走访程序、函证程序、细节测试程序等核查，具体情况如下：

（1）销售内部控制核查程序

访谈财务部门，了解公司销售收款循环相关流程审批制度、企业财务系统及销售收款循环相关会计处理；访谈公司管理层，了解公司销售模式及销售订单、发货等的一系列销售流程、了解重要客户的合同条款、信用政策；执行销售业务控制测试和穿行测试，核查销售业务流程关键控制点的设计和运行的有效性。

（2）收入确认政策核查程序

检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；查阅可比公司的招股说明书、公开转让说明书、年度报告等公开资料，了解公司收入确认政策是否符合行业惯例，是否与同行业可比公司保持一致。

（3）走访程序

对报告期内主要境内直销客户、主要境内经销商及其终端客户实施现场走访程序，对报告期内境外直销主要客户实施现场走访或视频走访核查程序，了解主要客户与公司的业务模式、结算依据等合同条款及其合同履行情况，了解客户与公司及其关联方等是否存在关联关系或其他经济往来的情形，核实相关交易背景，以评估收入的确认的真实性和完整性。

（4）函证程序

结合对营业收入及应收账款的审计，选取主要客户实施函证程序，包括询证报告期销售金额、报告期各期末余额等信息，以此判断收入确认的真实性及准确性。针对回函不符情况，核查其不符原因及核实实际金额；针对未回函客户，执行替代测试程序。

（5）收入细节测试程序

选取样本，检查销售收入的真实性、完整性，包括检查与收入确认相关的支持性文件，如销售明细表、销售合同、销售出库单、物流单、签收单、报关单等；对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止测试，评价销售收入是否在恰当的期间确认；获取公司海关报关数据、出口退税数据等资料，将上述资料与公司外销收入的匹配性执行分析性复核。

（6）客户工商信息查询检查、资信报告比对程序

通过天眼查等公开渠道对报告期主要客户进行背景调查，了解客户成立时间、注册地、主要股东、经营范围等情况，核查其经营状况、公司是否与主要客户存在关联关系，确认公司与其销售产品的合理性；通过“中国出口信用保险公司”查询并研读主要境外客户的海外资信报告，了解客户注册地址、注册资本、经营范围、财务状况、股东结构等信息，核查其经营状况、公司是否与主要客户存在关联关系，确认公司与其销售产品的合理性。

（7）流水核查程序

执行银行流水核查程序，亲往银行获取开户清单、银行流水，对公司流水进行检查，将公司流水交易对手方与公司及其关联方的实际控制人等主要人员进行比对，核查是否存在异常资金流转、异常交易等。对于支付宝、微信、京东、拼多多等第三方平台的资金情况，现场导出第三方资金平台流水记录进行

检查，确认是否存在异常交易。

（三）收入核查比例

主办券商及会计师执行的走访、函证、细节测试等程序的核查金额以及通过尽调累计确认的核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	36,852.94	80,472.20	79,346.52
走访核查程序确认金额	29,491.51	66,442.82	61,856.27
其中：现场走访确认金额	25,366.19	60,129.27	50,464.76
视频走访确认金额	4,125.32	6,313.55	11,391.51
走访核查程序确认比例	80.02%	82.57%	77.96%
其中：现场走访确认比例	68.83%	74.72%	63.60%
视频走访确认比例	11.19%	7.85%	14.36%
发函金额	31,530.49	69,849.79	66,463.57
发函比例	85.56%	86.80%	83.76%
回函相符确认金额	25,294.57	55,210.80	49,520.60
回函不符但经调节后确认金额	3,077.69	9,898.56	12,264.21
未回函采取替代测试确认金额	3,158.23	4,740.43	4,678.76
回函和替代测试确认金额	31,530.49	69,849.79	66,463.57
回函及替代测试确认比例	85.56%	86.80%	83.76%
细节测试程序确认金额	13,407.75	13,823.43	22,760.32
细节测试程序确认比例	36.38%	17.18%	28.68%
累计核查金额	33,374.24	71,973.01	68,501.62
累计核查比例	90.56%	89.44%	86.33%

注：累计核查金额已剔除各个核查程序确认金额相互重叠的部分。

综上，报告期各期，主办券商及会计师通过走访、函证、细节测试等程序累计确认的核查比例分别为 86.33%、89.44%、90.56%。

（四）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内公司收入确认时点准确、收入确认依据完整，营业收入具有真实性、完整性、准确性。

三、单独说明经销商和贸易商核查比例和终端销售核查情况

(一) 经销商核查比例如下

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
经销商收入	5,287.88	14,971.87	13,155.70
走访核查程序确认金额	3,769.73	10,419.61	7,452.81
走访核查程序确认比例	71.29%	69.59%	56.65%
发函金额	3,234.77	10,567.64	8,383.20
发函比例	61.17%	70.58%	63.72%
回函相符确认金额	3,106.27	9,498.26	7,008.16
回函不符但经调节后确认金额	-	-	159.98
未回函采取替代测试确认金额	128.50	1,069.38	1,215.06
回函和替代测试确认金额	3,234.77	10,567.64	8,383.20
回函及替代测试确认比例	61.17%	70.58%	63.72%
细节测试程序确认金额	1,287.88	1,173.42	1,536.91
细节测试程序确认比例	24.36%	7.84%	11.68%
累计核查金额	4,140.93	11,517.78	8,982.81
累计核查比例	78.31%	76.93%	68.28%

注：累计核查金额已剔除各个核查程序确认金额相互重叠的部分。

由上表可知，报告期各期，主办券商及会计师通过走访、函证、细节测试等程序累计确认的经销商销售核查比例分别为：68.28%、76.93%、78.31%。

(二) 贸易商核查比例如下

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
贸易商收入	5,913.71	12,427.32	12,133.47
走访核查程序确认金额	3,600.89	9,154.96	7,254.72
走访核查程序确认比例	60.89%	73.67%	59.79%
发函金额	5,061.65	10,245.05	8,623.42
发函比例	85.59%	82.44%	71.07%
回函相符确认金额	4,549.51	8,512.28	5,510.56
回函不符但经调节后确认金额	-	936.26	2,868.33
未回函采取替代测试确认金额	512.14	796.51	244.53
回函和替代测试确认金额	5,061.65	10,245.05	8,623.42
回函及替代测试确认比例	85.59%	82.44%	71.07%
细节测试程序确认金额	1,732.04	2,319.53	4,254.04

项目	2024年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
细节测试程序确认比例	29.29%	18.66%	35.06%
累计核查金额	5,307.14	10,488.12	9,427.82
累计核查比例	89.74%	84.40%	77.70%

注：累计核查金额已剔除各个核查程序确认金额相互重叠的部分。

由上表可知，报告期各期，主办券商及会计师通过走访、函证、细节测试等程序累计确认的贸易商销售核查比例分别为：77.70%、84.40%、89.74%。

（三）终端销售核查情况如下

1、核查程序

主办券商、会计师针对经销商、贸易商的终端销售执行了以下核查程序：

（1）对主要经销商、贸易商进行走访，了解公司产品的主要去向及其主要终端客户情况，获取部分下游销货单、终端客户签收单等；现场查看客户进销存数据，核实客户进销存情况，核实是否存在囤积公司产品的情况；

（2）对部分经销商的终端客户进行实地走访，现场查看公司产品的仓库、展厅等场所，了解终端客户销售公司产品情况，了解终端客户与经销商之间的交易方式，退换货约定，结合上述核查程序与访谈核实产品的实际销售情况，确认是否存在产品积压、滞销等情形；

（3）对主要经销商、贸易商进行函证，确认进销存情况，核查对终端的销售数据。

2、核查比例

关于经销商的终端销售核查比例

单位：万元

项目	2024年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
经销商收入	5,287.88	14,971.87	13,155.70
终端走访核查确认金额	3,457.10	8,369.01	4,755.29
终端走访核查确认比例	65.38%	55.90%	36.15%
进销存发函金额	3,220.26	10,399.24	7,881.25
进销存发函比例	60.90%	69.46%	59.91%
进销存回函确认金额	3,122.51	9,329.86	6,286.76

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
进销存回函确认比例	59.05%	62.32%	47.79%
累计核查金额	3,925.06	10,241.01	6,782.77
累计核查比例	74.23%	68.40%	51.56%

注 1：终端走访核查确认金额为执行了终端走访核查程序的经销商对应的收入。

注 2：累计核查金额已剔除各个核查程序确认金额相互重叠的部分。

关于贸易商的终端销售核查比例

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
贸易商收入	5,913.71	12,427.32	12,133.47
进销存发函金额	3,822.59	9,981.66	8,390.87
进销存发函比例	64.64%	80.32%	69.15%
进销存回函确认金额	3,193.62	8,775.90	7,342.73
进销存回函确认比例	54.00%	70.62%	60.52%

如上表所示，报告期各期，主办券商及会计师通过走访、函证等程序对经销商的终端销售核查比例为 51.56%、68.40%、74.23%；对贸易商的终端销售核查比例为 60.52%、70.62%、54.00%。

3、核查结论

经核查，结合走访情况、终端走访情况及进销存函证情况，经销商的终端销售情况基本与公司销售金额一致，销售实现率较高，报告期内不存在囤积公司产品的情况，结合走访情况及进销存函证情况，贸易商当期采购金额与其对外销售金额基本匹配。

主办券商、会计师认为，报告期内发行人对经销商、贸易商的销售收入真实、准确、完整。

四、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行核查并发表明确意见；说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，以及境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、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）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行核查并发表明确意见

按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-18 境外销售”的核查要求：主办券商及申报会计师应当重点关注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；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；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。

1、公司境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定。

（1）针对销售收入的真实性、准确性、完整性核查程序，见本回复之“问题 1 关于经营业绩”之“【主办券商及会计师回复】”之“四、（一）、4、核查程序及核查意见”。

（2）公司与同行业可比公司的境外收入确认原则对比如下：

公司名称	境外收入确认时点
悍高集团	公司在商品完成海关报关程序，取得经海关审验的产品出口报关单后，以报关单上的出口日期确认收入。
图特股份	公司按订单约定报关及装船后取得提单、商品控制权转移给客户后，公司确认境外销售收入。
星徽股份	公司境外销售的，公司产品在境内港口装船后，已将商品控制权转移给购货方。因此，实际操作中，公司以报关装船（即提单上记载的装船日期）作为确认出口收入的时点。
海达尔	EXW 贸易方式：根据与客户签订的合同,在本公司所在地将货物交给客户或承运人后确认收入； 其他不需要公司运至指定地点的模式：出口产品于完成报关手续并取得提单时确认收入。
炬森精密	公司按购货要求将产品办妥出口报关手续，在商品完成海关报关程序，取得经海关审验的产品出口报关单后，以报关单上的出口日期确认收入。

如上图所示，公司与同行业可比公司的境外收入确认原则不存在较大差异。

公司境外销售业务中，结算方式主要为 FOB，公司按规定办理完出口报关手续，取得报关单后，公司以报关单上的出口日期作为收入确认的日期。

根据《中华人民共和国海关进出口货物报关单填制规范》之“五、进出口

日期：出口日期指运载出口货物的运输工具办结出境手续的日期”，公司在完成报关出口后，已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，相关的经济利益很可能流入企业，公司以报关单出口日期确认境外销售的收入符合《企业会计准则》规定。

2、公司报告期内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、运费整体匹配，与保险费不具有匹配关系。

（1）境外销售收入与海关出口报关数据匹配勾稽

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	15,164.52	24,387.26	27,749.81
加：销售返利		0.23	238.88
调整后境外销售收入	15,164.52	24,387.49	27,988.69
海关出口报关数据（美元）	2,005.17	3,262.26	3,973.95
海关出口报关数据（人民币）	1,061.40	1,035.62	2,084.40
海关出口报关数据按照月度平均汇率折算合计人民币金额	15,308.96	24,142.30	28,592.62
加：本期实际返利金额影响的报关金额		232.93	107.53
调整后海关出口报关数据	15,308.96	24,375.23	28,700.15
差异额	-144.44	12.26	-711.46
偏差率	-0.95%	0.05%	-2.56%

注：海关出口报关数据源自中国电子口岸出口退税联网稽查系统

经核查，报告期内公司境外销售收入确认金额与中国电子口岸出口退税联网稽查系统查询信息存在少量差异，主要系汇率折算差异所致，公司境外收入与海关出口报关数据具有匹配性。

（2）境外销售收入与出口退税数据匹配勾稽

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	15,164.52	24,387.26	27,749.81
加：本期计提的销售返利	-	0.23	238.88
调整后境外销售收入金额	15,164.52	24,387.49	27,988.69
免抵退税申报销售额	14,344.58	21,729.70	29,160.64

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
减：本期申报上期出口退税销售额	6,437.96	3,990.60	4,754.46
加：下期申报本期出口退税销售额	7,344.70	6,437.96	3,990.60
加：本期报关扣减上期返利本期实返金额	-	232.93	107.53
调整后免抵退税申报销售金额	15,251.32	24,409.99	28,504.31
差异金额	-86.80	-22.50	-515.62
差异占比	-0.57%	-0.09%	-1.86%

注：公司境外销售收入包含计提当期销售返利金额，免抵退税申报销售额包含本期申报上期出口退税销售额、下期申报本期出口退税销售额的情况以及本期报关扣减上期返利本期实返金额。

报告期内各期，境外销售收入与出口退税申报数据存在一定的差异，主要受账面境外销售收入与出口退税申报表数据时间差异以及销售返利影响，剔除后的差异占比分别为：-1.86%、-0.09%、-0.57%，主要系汇率折算差异影响所致。整体上，公司各期境外销售收入与出口退税数据无重大差异，出口退税情况与境外销售规模相匹配，具有合理性。

（3）境外销售收入与境外销售运费整体匹配，与保险费不具有配比关系

报告期内，公司境外销售收入与运费的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	15,164.52	24,387.26	27,749.81
境外销售运费	215.03	313.66	367.49
境外销售运费占境外销售收入比例	1.42%	1.29%	1.32%

报告期内，境外销售运费占境外销售收入比例分别为 1.32%、1.29%、1.42%，占比相对稳定，不存在较大波动，与收入具有匹配性。

公司境外销售主要采用 FOB 模式，即由公司负责运输产品至国内相关港口，并承担相应境内运输费用，无需承担运保费，运保费金额与境外销售业务收入不具有匹配关系。

综上，报告期内，公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；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、运费整体匹配，与保险费不具有匹配关系。

3、境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响

报告期内，公司境外收入金额分别为 27,749.81 万元、24,387.26 万元、15,164.52 万元，占营业收入比例分别为 34.97%、30.31%、41.15%，收入占比呈波动上升趋势，高毛利的境外销售收入占比上升带动公司整体盈利能力提升。

公司境外销售客户主要为德国海福乐（Hafele）、北美瑞驰律五金（Richelieu Hardware）、意大利翡致伟（FGV）等知名五金品牌商，以及美国海威五金（Hardware Resources）、北美 Masterbrand Cabinets LLC 等知名家居企业。报告期内，公司与境外销售主要客户保持稳定良好的合作，客户稳定性较高。

公司境外销售业务发展趋势总体向好，境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

4、核查程序及核查意见

针对境外销售事项，主办券商及申报会计师核查程序如下：

（1）检查境外主要客户的订单合同，了解主要合同条款或条件，评价公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；查阅可比公司的招股说明书、公开转让说明书、年度报告等公开资料，了解公司收入确认政策是否符合行业惯例，是否与同行业可比公司保持一致；

（2）访谈公司管理层，了解报告期内公司境外销售业务模式、结算方法、结算情况，以及境外销售业务发展趋势；

（3）对报告期内境外主要客户实施现场走访或视频走访核查程序，了解境外销售主要客户与公司的业务模式、结算依据等合同条款及其合同履行情况，了解客户与公司及其关联方是否存在关联关系或其他经济往来的情形，核实相关交易背景，以评估收入确认的真实性和完整性；

（4）对公司主要客户执行函证程序，核实境外销售的真实性；

（5）获取公司海关报关数据、出口退税数据等资料，将上述资料与公司外销收入的匹配性执行分析性复核；

（6）对公司境外销售收入执行细节测试，检查与收入确认相关的支持性文

件，包括销售订单、销售出库单、报关单等；对资产负债表日前后确认的销售收入实施截止测试，评价销售收入是否在恰当的期间确认；

（7）通过“中国出口信用保险公司”查询并研读主要境外客户的海外资信报告，了解客户注册地址、注册资本、经营范围、财务状况、股东结构等信息，核查其经营状况、公司是否与主要客户存在关联关系，确认公司与其销售产品的合理性。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的核查规定，主办券商及申报会计师核查意见为：

（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）报告期内，公司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、运费相匹配，与保险费不具有匹配关系；

（3）境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（二）说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况，以及境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、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。

1、说明对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告和第三方商业资信的核查情况

报告期内，获取的中国出口信用保险公司报告的境外客户核查比例占公司报告期各期间外销收入的比例如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外收入（万元）	15,164.52	24,387.26	27,749.81
境外客户中信保核查家数	28 家	30 家	26 家
境外客户中信保核查销售收入金额（万元）	13,694.35	22,000.68	25,330.18
境外客户中信保核查占比	90.31%	90.21%	91.28%

经核查，报告期各期对境外客户的中国出口信用保险公司资信报告的核查

占比分别为 91.28%、90.21%、90.31%。主办券商及会计师认为公司主要境外客户信用良好、具备一定的规模和实力，公司境外销售真实且与境外客户所从事业务具有相关性，不存在异常情形。

2、境外销售相关尽调及审计程序，包括走访情况、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

（1）对报告期内境外主要客户实施现场走访或视频走访核查程序，了解境外销售主要客户与公司的业务模式、结算依据等合同条款及其合同履行情况，了解客户与公司及其关联方等是否存在关联关系或其他经济往来的情形，核实相关交易背景，以评估收入的确认的真实性和完整性。

报告期内境外销售走访核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外收入	15,164.52	24,387.26	27,749.81
走访境外收入	12,595.81	20,318.40	23,781.47
其中：现场走访	8,470.49	14,004.85	12,389.96
视频走访	4,125.32	6,313.55	11,391.51
走访占比	83.06%	83.32%	85.70%

（2）对公司境外销售收入执行函证程序、未回函替代测试程序，核实境外销售的真实性。

报告期内境外直销函证程序核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外收入	15,164.52	24,387.26	27,749.81
发函金额	14,192.04	22,694.52	26,420.41
发函比例	93.59%	93.06%	95.21%
回函相符确认金额	12,689.62	20,167.64	22,433.13
回函不符但经调节后确认金额	222.95	786.24	2,282.16
未回函采取替代测试确认金额	1,279.47	1,740.64	1,705.12
回函和替代测试确认金额	14,192.04	22,694.52	26,420.41
回函及替代测试确认比例	93.59%	93.06%	95.21%

(3) 对公司境外销售收入执行细节测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售出库单、报关单等。

报告期内境外主要客户细节测试核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外收入	15,164.52	24,387.26	27,749.81
细节测试程序确认金额	5,541.83	3,788.03	9,079.56
细节测试程序确认比例	36.54%	15.53%	32.72%

综上，报告期各期，通过走访、函证、未发函和未回函部分履行的替代性核查程序，剔除重复后累计确认的境外销售收入后核查比例分别为 96.75%、93.85%和 95.39%。

【主办券商及律师回复】

请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-18 境外销售”之“二、境外销售事项的核查”相关规定，“主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括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；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。”

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

截至本回复出具日，公司已依法办理了海关进出口货物收发货人备案，具备开展境外销售业务所需的资质。

报告期内公司的主营业务为精密五金产品的设计、研发、生产和销售。报告期内，公司境外销售主要销售国家和地区包括中国香港、美国、加拿大、俄罗斯、欧洲、印度、东南亚、韩国等。经访谈公司海外营销负责人、财务负责人、法务负责人并经公司确认，其产品在境外相关国家和地区销售无需取得前置许可资质；报告期内，公司不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立

案调查的情形。

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

公司与主要外销客户采取银行转账方式进行结算，报告期内公司跨境资金流入主要为出口产品销售货款，公司通过具备经营外汇业务资格的金融机构进行外币结换汇，符合中国境内外汇管理、税务等相关法律、法规的规定。

截至查询日，公司不存在因境外销售事项受到税务、外汇管理局处罚的情况。

综上，报告期内，公司境外销售的结算方式、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。

一、核查程序

主办券商、律师履行了以下核查程序：

1、取得中华人民共和国佛山海关出具的《报关单位备案证明》等境外销售所涉及的境内资质、许可。

2、取得并查阅公司报告期内出口货物报关单明细并抽查报告期内部分出口货物报关单。

3、查询企业公示系统、信用中国、信用中国（广东）、信用中国（广东佛山）、信用中国（广东湛江）、中国市场监管行政处罚文书网、广东省市场监督管理局、佛山市市场监督管理局（知识产权局）、佛山市顺德区市场监督管理局、湛江市市场监督管理局（知识产权局）、廉江市市场监督管理局、中国海关企业进出口信用信息公示平台、中华人民共和国海关总署、中华人民共和国广州海关、国家外汇管理局、国家外汇管理局广东省分局、国家税务总局、国家税务总局广东省税务局等主管部门网站有关公示信息。

4、取得并查阅公司报告期内外销数据、相关产品测试报告。

5、查阅公司报告期内营业外支出。

6、取得并查阅国家税务总局佛山市顺德区税务局勒流税务分局、国家税务总局佛山市顺德区税务局、国家税务总局廉江市税务局石城税务分局、国家税

务总局廉江市税务局、中华人民共和国广州海关、佛山市顺德区勒流街道综合行政执法队等有关政府部门出具的证明文件，信用中国（广东）平台下载的《无违法违规证明公共信用信息报告》。

7、抽查公司报告期内主要外销客户货款支付凭证、外汇手续资料。

8、访谈公司海外营销负责人、财务负责人、法务负责人。

9、取得公司关于相关事项的书面说明。

二、核查意见

主办券商、律师认为：

1、截至本回复出具日，公司已依法办理了海关进出口货物收发货人备案，具备开展境外销售业务所需的资质。公司已确认报告期内其产品在境外相关国家和地区销售无需取得前置许可资质，不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2、报告期内，公司境外销售的结算方式、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。

问题 2. 关于应收账款

根据申报文件，各期末公司应收账款账面价值分别为 11,102.80 万元、12,084.89 万元和 10,133.52 万元。

请公司说明：（1）公司与同行业可比公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；（2）结合计提方法及依据、各期末应收账款的期后回款情况等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎；公司以 1 年以内账龄为主，坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，并测算对于经营业绩的影响；部分款项无法收回的原因，与已核销应收账款所涉客户是否仍有合作，公司如何保障自身权益不受损害；（3）主要客户信用政策，是否存在放宽信用政策的情况；应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策的恰当性及计提金额的充分性，相关会计处理准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、公司与同行业可比公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

（一）公司与同行业可比公司应收账款规模、占营业收入比重情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款规模、占营业收入比重对比情况如下：

2024 年 1-6 月

单位：万元

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
应收账款余额	13,217.22	9,243.75	37,840.69	15,948.46	19,062.53	10,427.74
营业收入	118,480.17	40,151.21	80,136.87	18,385.20	64,288.36	36,852.94
应收账款规模占营业收入比重	5.58%	11.51%	23.61%	43.37%	21.02%	14.15%

2023 年度

单位：万元

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
应收账款余额	11,222.59	9,338.95	33,934.73	16,654.17	17,787.61	12,469.83
营业收入	222,191.10	82,568.59	162,569.81	28,943.18	124,068.17	80,472.20
应收账款规模占营业收入比重	5.05%	11.31%	20.87%	57.54%	23.69%	15.50%

2022 年度

单位：万元

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
应收账款余额	11,965.59	7,317.72	36,431.83	9,587.86	16,325.75	11,436.61
营业收入	162,028.69	69,473.49	235,081.60	26,373.49	123,239.32	79,346.52
应收账款规模占营业收入比重	7.38%	10.53%	15.50%	36.35%	17.44%	14.41%

注：2024 年 1-6 月应收账款规模占营业收入的比例已年化处理。

报告期各期，公司期末应收账款余额占营业收入的比例分别为 14.41%、15.50%和 14.15%，较为平稳，处于同行业中等水平，符合行业特征。

（二）公司与同行业可比公司应收账款账龄情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司与同行业可比公司应收账款余额的账龄分布情况如下：

账龄结构	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
1 年以内	95.12%	99.83%	82.72%	99.67%	94.34%	99.26%
1-2 年	0.94%	0.07%	4.95%	0.01%	1.49%	0.74%
2-3 年	1.59%	0.00%	4.92%	0.00%	1.63%	0.00%
3 年以上	2.36%	0.10%	7.41%	0.32%	2.55%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

截至 2023 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司应收账款余额的账龄分布情况如下：

账龄结构	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
1 年以内	94.72%	99.67%	72.91%	99.60%	91.73%	97.34%
1-2 年	2.04%	0.23%	6.90%	0.09%	2.32%	2.66%
2-3 年	1.22%	0.00%	10.66%	0.00%	2.97%	0.00%
3 年以上	2.02%	0.10%	9.53%	0.31%	2.99%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

截至 2022 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司应收账款余额的账龄分布情况如下：

账龄结构	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
1 年以内	96.48%	99.67%	76.14%	99.28%	92.89%	99.56%
1-2 年	1.53%	0.19%	14.27%	0.18%	4.04%	0.09%
2-3 年	1.14%	0.13%	2.04%	0.00%	0.83%	0.35%
3 年以上	0.84%	0.01%	7.55%	0.53%	2.23%	0.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，报告期各期，公司的应收账款账龄结构优于同行业可比公司平均值，与图特股份、海达尔较为接近，可见公司客户信誉较高，应收账款账

龄结构较好。

（三）公司与同行业可比公司应收账款周转率情况

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
2024 年 1-6 月	19.39	8.64	4.47	2.26	8.69	6.44
2023 年度	19.16	9.91	4.62	2.21	8.98	6.73
2022 年度	14.18	9.87	5.65	2.71	8.10	6.22

注：2024 年 1-6 月应收账款周转率已年化处理。

公司会给予经营规模大、信用情况较好、与公司的合作年限较长的客户一定的信用额度或信用期：境内直销大客户一般给予不超过 3 个月信用期；境内经销客户主要以现款现结为主，对于合作期限较长、交易规模较大的经销商一般给予 15-60 天月结信用期；境外直销的主要客户一般给予 15-90 天月结信用期。

根据同行业可比公司公开转让说明书、招股说明书、年度报告等，同行业可比公司信用政策情况如下：

悍高集团给予线下直销和境外直销客户 180 天以内的信用期；线下经销一般采用“先款后货”的交易方式，对少数合作年限较长、销售业绩和资信较好的客户，公司会给予一定的授信额度，信用期在 180 天以内；线上直销和云商模式下主要由客户先下达采购订单并付款，公司再安排发货，基本未产生应收账款，特殊授信申请需由公司单独审批；线上经销按照月结 30 天方式结算。悍高集团主要销售模式为经销、电商和云商模式，2022 年至 2024 年 6 月，悍高集团的经销、电商和云商收入合计占比均在 75%以上，整体回款较快，应收账款周转较好。

图特股份外销直销客户一般客户在下达订单后支付 20%-50%货款，发货前或客户在收到货运提单后支付剩余货款，个别客户综合考虑客户合作历史、资信情况等给予一定的信用期；内销直销客户采用先款后货、给予客户一定信用期或者采用月结的结算方式，信用期一般为 30-60 天左右；内销经销客户主要实行“先款后货”的结算方式，个别经销商综合考虑客户合作历史、资信情况等给予一定的信用期。公司与图特股份周转率差异受信用政策差异影响。

星徽股份未披露其近两年的客户具体信用政策，星徽股份家居五金业务产品广泛应用于定制家居、家具、家用电器、工具柜、卫浴柜、汽车等领域，部分客户账期较长，回款相对较慢，已逾期预计无法收回的款项金额较大，应收账款周转率较低。

海达尔给予主要客户 60-165 天信用期，海达尔 2022 年年度报告、2023 年年度报告及 2024 年半年度报告显示应收前五占应收账款期末合计数比例分别达 64.38%、70.66%、53.70%，主要客户应收款余额较大导致应收账款规模占营业收入比重偏高，应收账款周转率较低。

公司应收账款周转率与同行业可比公司的差异，主要系公司与同行业可比公司在销售模式、客户信用政策等方面存在一定差异所致，具备合理性。

综上，与同行业可比公司相比：公司应收账款规模、占营业收入比重处于同行业中等水平，应收账款账龄结构优于同行业可比公司平均值，应收账款周转率与同行业可比公司的差异主要系公司与同行业可比公司在销售模式、客户信用政策等方面存在一定差异所致，具备合理性。公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率符合行业特征。

二、结合计提方法及依据、各期末应收账款的期后回款情况等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎；公司以 1 年以内账龄为主，坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，并测算对于经营业绩的影响；部分款项无法收回的原因，与已核销应收账款所涉客户是否仍有合作，公司如何保障自身权益不受损害

（一）结合计提方法及依据、各期末应收账款的期后回款情况等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎；公司以 1 年以内账龄为主，坏账准备计提比例低于可比公司的合理性，并测算对于经营业绩的影响

1、计提方法及依据

财政部于 2017 年 3 月 31 日分别发布了《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》（财会[2017]7 号）、《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》（财会[2017]8 号）、《企业会计准则第 24 号—套期会计》（财会[2017]9 号），于 2017 年 5 月 2 日发布了《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》（财会[2017]14 号）（上

述准则统称“新金融工具准则”)。自 2019 年 1 月 1 日起,公司执行上述新金融工具准则,对应收款项按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。根据历史经验判断,账龄是应收账款组合的重要信用风险特征,公司使用账龄构造信用风险矩阵,相同账龄的客户具有类似预期损失率。

2、各期末应收账款的期后回款情况

报告期各期末,应收账款的期后回款情况如下:

单位:万元

项目	2024.6.30	2023.12.31	2022.12.31
应收账款余额	10,427.74	12,469.83	11,436.61
截至 2024 年 12 月 31 日回款金额	10,202.76	12,345.02	11,352.07
截至 2024 年 12 月 31 日回款比例	97.84%	99.00%	99.26%

报告期各期末,应收账款坏账准备计提比例分别为 2.92%、3.09%、2.82%,截至 2024 年 12 月 31 日应收账款期后回款比例分别为 99.26%、99.00%、97.84%,期后回款情况较好,应收账款期后回款情况与各期末应收账款计提比例较匹配,应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

3、公司以 1 年以内账龄为主,坏账准备计提比例低于可比公司的合理性

(1) 公司应收账款以 1 年以内账龄为主,与可比公司比较情况

公司应收账款以 1 年以内账龄为主,公司的应收账款账龄结构优于同行业可比公司平均值。公司与同行业可比公司应收账款余额的账龄分布情况见本回复“关于应收账款”之“一、(二)公司与同行业可比公司应收账款账龄情况是否存在较大差异及合理性,是否符合行业特征”,公司的应收账款账龄结构优于同行业可比公司平均值。

(2) 报告期各期,应收账款核销金额与可比公司比较情况

单位:万元

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
2024 年 1-6 月	-	63.53	1,080.93	-	286.11	-
2023 年度	12.80	0.59	115.22	-	32.15	8.56

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
2022 年度	46.32	13.77	1,907.12	-	491.80	-

如上表所示，报告期各期，公司应收账款核销金额较低，公司历史信用损失的应收账款金额低于可比公司平均水平。

（3）报告期内，公司按组合计提应收账款坏账准备政策与可比公司比较情况

2024 年 1-6 月，公司与同行业可比公司应收账款坏账计提比例如下：

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
1 年以内	5.00%	5.15%	2.29%	5.00%	4.36%	2.72%
1-2 年	20.00%	41.85%	18.44%	10.00%	22.57%	16.58%
2-3 年	50.00%	-	36.13%	20.00%	35.38%	56.00%
3-4 年	100.00%	100.00%	55.94%	30.00%	71.49%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%	87.50%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2023 年，公司与同行业可比公司应收账款坏账计提比例如下：

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
1 年以内	5.00%	5.20%	2.19%	5.00%	4.35%	2.72%
1-2 年	20.00%	41.86%	17.17%	10.00%	22.26%	16.58%
2-3 年	50.00%	-	35.51%	20.00%	35.17%	56.00%
3-4 年	100.00%	100.00%	55.53%	30.00%	71.38%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%	87.50%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2022 年，公司与同行业可比公司应收账款坏账计提比例如下：

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
1 年以内	5.00%	4.76%	1.69%	5.00%	4.11%	2.72%
1-2 年	20.00%	41.27%	14.39%	10.00%	21.42%	16.58%
2-3 年	50.00%	90.90%	39.17%	20.00%	50.02%	56.00%
3-4 年	100.00%	100.00%	72.29%	30.00%	75.57%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%	50.00%	87.50%	100.00%

项目	悍高集团	图特股份	星徽股份	海达尔	同行业可比公司平均	炬森精密
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，公司一年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司平均值、处于同行业可比公司区间内，一年以内应收账款计提比例高于星徽股份、低于其他同行业可比公司。公司一年以内应收账款计提比例较低主要系由于：（1）报告期内，公司无法收回的应收款金额低于可比公司平均值，公司应收账款客户整体信誉情况较好，历史回款记录较好，应收账款历史信用损失较低；（2）报告期各期末，应收账款账龄主要集中于一年以内，一年以内应收账款余额占比分别为 99.56%、97.34%、99.26%，高于同行业可比公司平均值，公司应收账款账龄结构较好；（3）报告期内，公司执行新金融工具准则，参考历史信用损失经验，结合应收账款账龄结构以及对未来经济状况的预测计算各期预期信用损失，如前述，公司应收账款历史信用损失较低、账龄结构较好，故一年以内应收账款计提比例较低具有合理性；（4）报告期各期末，应收账款坏账准备计提比例分别为 2.92%、3.09%、2.82%，截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款各期期后回款比例均超过 97%，公司应收账款计提比例与公司期后回款情况较匹配，符合公司生产经营实际情况。

综上，公司应收账款坏账计提比例总体处于合理范围，符合公司生产经营实际情况，与同行业可比公司的差异具有合理性。

4、测算对于经营业绩的影响

采用同行业可比公司坏账平均计提比例进行模拟测算，对公司报告期各期净利润的影响金额如下：

单位：万元

计提坏账比例	2024.6.30	2023.12.31	2022.12.31
按同行业可比公司坏账平均计提比例测算影响净利润金额	36.06	-51.32	62.75
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,699.67	4,261.23	3,221.01
占比	1.34%	-1.20%	1.95%

如上表所示，采用公司同行业可比公司坏账平均计提比例进行模拟测算，对公司 2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月净利润影响金额分别为 62.75 万元、-

51.32 万元和 36.06 万元，占当期扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的比例分别为 1.95%、-1.20%和 1.34%，对扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润影响较小。

（二）部分款项无法收回的原因，与已核销应收账款所涉客户是否仍有合作，公司如何保障自身权益不受损害

报告期内，仅 2023 年度公司存在应收账款核销情况，具体核销情况及后续与已核销应收账款所涉客户合作情况如下：

单位：万元

客户名称	金额	无法收回原因	核销期间	后续合作情况	是否为关联方
WINNEC INC.	7.61	存在质量争议，已终止合作，预计无法收回	2023 年度	终止合作	否
成都明驿美家居有限责任公司	0.63	涉诉企业，已终止合作，零星尾款预计无法收回	2023 年度	终止合作	否
湖北特铭家居有限公司	0.18		2023 年度	终止合作	否
上海特铭家具有限公司	0.14		2023 年度	终止合作	否
合计	8.56				

公司根据《企业会计准则》的相关规定，结合自身实际情况，制定了《关于应收账款管理的规定》，涵盖客户信用政策制定和管理、应收账款管理、坏账管理等事项，并明确规定了各部门对应收账款的管理职责，如：财务部门对应收账款的核算和监控，包括核对客户账款、编制并发布应收报表，监控、协调和支持催收工作，定期分析应收账款客户授信、回款账期等情况；销售部门核定客户等级，制定客户信用政策，负责应收账款对账、催收工作。对逾期未付款、未按期对账并回传对账单的客户，严加管控其销售出货；对于存有问题的应收账款，销售部门及时反馈到财务管理部、总经办，总经办对接公司常年法律顾问确认后，由公司委托律所出具催收函，销售部门负责问题账款诉讼资料的收集与对接等。另外，公司建立了绩效考核机制，对逾期催收情况，财务管理部将依据提成制度进行考核。以上措施确保了公司权益，规范了公司应收账款后期催收管理管理工作，减少坏账损失，提高企业资金的使用效率。

三、主要客户信用政策，是否存在放宽信用政策的情况；应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任。

(一) 主要客户信用政策，是否存在放宽信用政策的情况

报告期各期，公司前十大客户信用政策情况如下：

合并客户名称	交易主体	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	是否放宽信用政策
HAFELE SE &Co KG	HAFELE ENGINEERING ASIA LTD.	TT 45 days after shipment			否
	海福乐（深圳）贸易有限公司	TT 45 days after shipment			否
	海福乐五金（中国）有限公司	票到 45 天			否
欧派家居集团股份有限公司	成都欧派智能家居有限公司	月结 30 天			否
	欧派家居集团股份有限公司	月结 30 天			否
	清远欧派集成家居有限公司	月结 30 天			否
	广州欧派集成家居有限公司	月结 30 天			否
	天津欧派集成家居有限公司	月结 30 天			否
	江苏无锡欧派集成家居有限公司	月结 30 天			否
	武汉欧派智能家居有限公司	月结 30 天		无交易	否
广州中轻进出口有限公司		月结 45 天			否
九牧厨卫股份有限公司	九牧厨卫股份有限公司	月结 55 天		月结 120 天	否
	九牧智能厨卫成都有限公司	月结 55 天		月结 120 天	否
	福建九牧厨柜有限公司	月结 120 天			否
索菲亚家居股份有限公司	索菲亚家居股份有限公司	无交易		月结 30 天	否
	广州索菲亚供应链有限公司	月结 30 天			否
	河南索菲亚家居有限责任公司	无交易	月结 30 天		否
广州优耐特商贸有限公司		月结 45 天			否
Masterbrand Cabinets LLC		NET 90 DAYS		无交易	否
SAMSUNG PRECISION IND CO., LTD		TT 45 DAYS	TT 30 DAYS		是
Hardware Resources, Inc.		TT 30 DAYS			否
广州好莱客创意家居股份有限公司	广州好莱客创意家居股份有限公司	无交易	月结 30 天		否
	惠州好莱客集成家居有限公司	月结 30 天			否
	湖北好莱客创意家居有限公司	月结 30 天			否

合并客户名称	交易主体	2024年1-6月	2023年度	2022年度	是否放宽信用政策
	广州从化好莱客家居有限公司	月结 30 天			否
RICHELIEU HARDWARE LTD	RICHELIEU HARDWARE LTD	100% AGAINST B/L COPY			否
	RICHELIEU AMERICA LTD	100% AGAINST B/L COPY			否
LLC"Delai Mebel"		100% within 20 days after shipment.			否
广州市商启贸易有限公司		月结 45 天			否
悍高集团股份有限公司		无交易	月结 60 天		否

注：自 2023 年 4 月起，九牧厨卫股份有限公司、九牧智能厨卫成都有限公司信用政策由月结 120 天改为月结 55 天；自 2024 年 6 月起，SAMSUNG PRECISION IND CO., LTD 信用政策由 TT 30 DAYS 改为 TT 45 DAYS。

报告期各期，公司给予主要客户的信用期一般不超过 3 个月，公司主要客户在报告期内的信用政策基本保持一致。SAMSUNG PRECISION IND CO., LTD 在报告期内信用政策变化的主要原因为：随着交易规模的增长，出于长期合作考虑，公司将其信用期延长 15 天，处于公司对大多数境外销售客户的信用期限内。除此之外，报告期内公司不存在对主要客户放宽信用政策的情况。

（二）应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额①	10,427.74	12,469.83	11,436.61
应收账款期末逾期金额②	1,782.94	2,690.45	3,826.93
应收账款期末逾期比例③=②/①	17.10%	21.58%	33.46%
应收账款期后回款金额④	10,202.76	12,345.02	11,352.07
应收账款期后回款比例⑤=④/①	97.84%	99.00%	99.26%
逾期应收账款期后回款金额⑥	1,623.66	2,565.65	3,742.39
逾期应收账款期后回款比例⑦=⑥/②	91.07%	95.36%	97.79%

注：期后回款统计日期截止至 2024 年 12 月 31 日。

由上表可见，报告期各期末，公司应收账款期末逾期比例分别为 33.46%、21.58%、17.10%，应收账款逾期主要系受客户自身资金安排、付款流程审核等影响，同时公司开具发票时间与客户接收发票时间、跨境支付到账的时间存在

时间差，导致付款周期延长，存在部分逾期。

截至 2024 年 12 月 31 日，报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为 99.26%、99.00%、97.84%，逾期应收账款期后回款比例分别为 97.79%、95.36%、91.07%，应收账款期后回款情况较好，不存在回款障碍。

（三）对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任。

关于对于逾期应收账款的后续管理措施，公司制定了《关于应收账款管理的规定》具体见本回复“关于应收账款”之“二、（二）部分款项无法收回的原因，与已核销应收账款所涉客户是否仍有合作，公司如何保障自身权益不受损害”。

公司与客户签订的销售合同中通常约定了付款时限，部分约定了客户延期付款的违约责任。在实际经营过程中，公司主要客户与公司保持了长期的良好合作关系，经营状况良好，信誉较高，回款速度较快，公司主要通过加强与客户的沟通，以友好协商的方式进行催收，针对个别恶意拖欠款项的客户，公司通过司法途径等合法手段进行追偿，保护公司自身合法权益。

【主办券商及会计师回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师实施了如下核查程序：

1、通过公开途径查阅同行业可比公司公开转让说明书、招股说明书、定期报告，对比分析公司与同行业可比公司的应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况；

2、访谈公司财务负责人，了解公司按预期信用损失特征计提坏账准备比例的具体测算方法及过程，判断是否符合《企业会计准则》的规定，分析各期按组合计提坏账准备的应收账款的账龄结构、计算历史损失率的过程及坏账准备计提明细，检查应收账款期后回款情况，分析坏账准备计提是否充分、谨慎；

3、通过天眼查等公开网站和中国出口信用保险公司资信报告查询公司报告期各期末应收账款主要客户以及主要逾期客户的经营情况、资信情况、涉诉情

况等；对报告期内主要客户实施走访核查程序，了解主要客户与公司的业务模式、结算依据等合同条款及其合同履行情况，查看客户的经营情况；

4、通过公开途径查询同行业可比公司应收账款的账龄结构情况、坏账准备计提政策以及报告期各期应收账款核销情况，分析公司坏账准备计提比例低于可比公司的合理性；

5、按照同行业可比公司应收账款坏账平均计提比例模拟测算分析对公司净利润的影响情况；

6、获取报告期内核销的应收账款清单，了解无法收回原因及已核销应收账款所涉及客户的合作情况；

7、获取公司与应收账款相关的内部控制管理制度，并访谈公司财务负责人，了解公司应收账款管理情况；获取主要客户销售合同/销售订单，核查主要客户的信用政策及变化情况，分析是否存在放宽信用政策的情况；

8、获取应收账款逾期明细表及应收账款回款台账，了解报告期内逾期款项的形成原因、期后回款情况及公司对于逾期应收账款的后续管理措施。

二、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、与同行业可比公司相比：公司应收账款规模、占营业收入比重处于同行业中等水平，应收账款账龄结构优于同行业可比公司平均值，应收账款周转率与同行业可比公司的差异主要系公司与同行业可比公司在销售模式、客户信用政策等方面存在一定差异所致，具备合理性。公司应收账款规模、占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率符合行业特征。

2、公司按“新金融工具准则”相关规定计提坏账准备，各期末应收账款的期后回款情况较好，应收账款期后回款情况与各期末应收账款计提比例较匹配，符合公司生产经营实际情况，应收账款坏账准备计提充分、谨慎，一年以内坏账准备计提比例低于可比公司具有合理性；采用同行业可比公司坏账平均计提比例进行模拟测算，对扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润影响较小；报告期内，公司已核销应收账款所涉客户均已终止合作，公司已制

定《关于应收账款管理的规定》保障自身权益不受损害。

3、报告期内公司主要客户信用政策相对稳定，主要客户除 SAMSUNG PRECISION IND CO., LTD 因公司出于长期合作考虑将信用期延长 15 天外，公司不存在放宽信用政策的情况；报告期各期末逾期的应收账款期后回款情况较好，相关应收账款无法收回的风险较小，不存在回款障碍；公司与客户签订的销售合同中通常约定了付款时限，部分约定了客户延期付款的违约责任，公司制定了《关于应收账款管理的规定》，加强对逾期应收账款催收的后续管理。

4、报告期内，公司应收账款金额真实、列报准确，坏账计提政策恰当，且坏账计提金额具有充分性，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 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 11,510.71 万元、13,406.00 万元和 12,164.90 万元，主要为库存商品和半成品。

请公司说明：（1）存货余额、构成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；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；（2）结合存货跌价计提方法、库龄、主要存货保质期、可比公司计提比例等说明跌价计提的充分性；（3）公司发出商品核算的具体内容，从发出商品到确认收入的平均周期及各类存货的期后结转情况；（4）委托加工物资核算的具体内容及会计处理恰当性。

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，是否存在账实不符的情形。

【公司回复】

一、存货余额、构成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；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）存货余额、构成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

1、存货余额及构成情况

报告期各期末，公司存货账面余额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	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	5,930.27	45.36%	5,436.92	39.18%	4,179.46	35.24%
半成品	4,609.70	35.26%	5,457.08	39.33%	5,157.07	43.49%
原材料	1,358.52	10.39%	1,486.28	10.71%	1,452.47	12.25%
发出商品	835.05	6.39%	933.61	6.73%	666.61	5.62%
委托加工物资	314.60	2.41%	552.70	3.98%	391.39	3.30%
低值易耗品	26.43	0.20%	9.58	0.07%	11.85	0.10%
合计	13,074.57	100.00%	13,876.17	100.00%	11,858.85	100.00%

报告期各期末，公司存货结构表现出如下特点：

库存商品、半成品余额占比较大，主要是为满足在手订单产品的按时交付以及应对可能到来的市场需求增长情况而进行的提前备货。报告期各期末，公司库存商品余额分别为 4,179.46 万元、5,436.92 万元和 5,930.27 万元，报告期各期平均月主营业务成本分别为 5,064.64 万元、4,803.56 万元和 4,274.30 万元，公司保持约一个月销售量的库存商品属合理范围内。加工环节中的半成品一般维持与库存商品接近的状态滚动运行，报告期各期末，公司半成品余额分别为 5,157.07 万元、5,457.08 万元和 4,609.70 万元，与安全库存相匹配。

原材料占比相对较低，公司采购模式为按需采购，并建立适当的安全库存，通常不会进行大量备货。其中，铁类、不锈钢类、合金类等大宗商品原材料通常会由采购部门依据市场行情变动同时结合未来一段时间内生产订单的需求安排相应采购，其他原材料公司主要根据销售部门制定的销售预测单安排相应采购。

报告期各期末，公司存货账面余额存在一定波动，具有合理性。公司存货结构较为稳定，不存在异常变动情况。

2、存货余额与公司订单的匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
期末在手订单金额①	9,841.86	12,258.43	6,625.81
当期主营业务毛利率②	27.07%	24.30%	19.80%
期末在手订单对应的成本 ③=①×(100%-②)	7,177.67	9,279.63	5,313.90
存货账面余额④	13,074.57	13,876.17	11,858.85
期末在手订单存货支持率 ⑤=③/④	54.90%	66.87%	44.81%
库存商品、发出商品账面 余额合计⑥	6,765.32	6,370.53	4,846.07
期末在手订单库存商品、 发出商品支持率⑦=③/⑥	106.10%	145.66%	109.65%

注：由于发出商品的形成和规模的大小，主要受到执行销售订单中关于产品交付、验收等条款规定以及货物运输等影响，故将库存商品及发出商品结合计算在手订单支持率。

报告期各期末，公司存货的在手订单支持率分别为 44.81%、66.87%和 54.90%，库存商品及发出商品在手订单支持率分别为 109.65%、145.66%和 106.10%，在手订单可以完全覆盖库存商品及发出商品余额，但不能完全覆盖全部存货余额，公司存货在手订单支持率 2023 年末明显增长，2024 年 6 月末有所下降。具体原因如下：

（1）公司采用订单式生产和备货式生产相结合的生产模式。在接到客户订单后，公司根据客户的订单需求和交货期限组织生产；在备货方面，公司基于客户需求，对历史订单数据、下游市场情况等信息进行销售预测并确定存货的安全库存量。综上，公司根据在手订单情况、市场销售预测及库存情况等制定相应的原材料采购及生产计划。公司合理控制安全库存，一般参考上年同期和前三个月的销售情况进行滚动预测，动态维持备货库存规模，备货生产库存保持约一个月的销售量。

（2）公司存货在手订单支持率 2023 年末明显增长主要受境外直销客户订单需求变化影响，2023 年 11、12 月份在手订单金额增长，存货余额相应增长，因订单交付周期相对较长，在手订单增加额超过存货增加额，导致 2023 年末在手订单支持率增长。

综上，报告期各期末，公司存货余额与在手订单匹配良好，在手订单覆盖率符合公司实际生产经营情况。

3、结合合同签订、产品生产周期说明存货余额变动的原因

报告期内，主要客户与公司签订框架协议，并在框架合同期限内根据实际需求向公司下达具体订单。未签订框架协议的其他客户则根据自身实际情况向公司下达订单需求。公司接到客户订单后，根据具体订单约定的数量、规格、型号等组织材料采购并安排生产任务、制定发货计划。同时，为满足客户交期、平衡各车间产能，公司结合历史订单数据、市场销售预测等情况综合制定安全库存，进行有计划、有组织地提前备货生产，备货生产库存保持约一个月的销售量。

报告期内，公司产品生产周期如下：

产品类别	主要产品	产品生产周期
基础五金	铰链	10-15 天
	滑轨	7-10 天
功能五金	开门器	10-15 天
	水槽	OEM
	拉篮	10-15 天
	衣柜收纳五金	OEM
智能五金	智能升降机	10-15 天
	电动推拉器	OEM
其他	柜类照明	OEM

注：产品生产周期为备料充足的前提下自原材料投入至产成品入库的周期。

销售部门根据客户订单及未来需求预测制定销售计划，由生产部门负责协调生产。报告期内产品生产周期基本稳定，存货余额变动主要系为满足下游客户订单需求，公司调整生产计划所致。

报告期各期末，公司存货余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
库存商品	5,930.27	9.07%	5,436.92	30.09%	4,179.46
半成品	4,609.70	-15.53%	5,457.08	5.82%	5,157.07
原材料	1,358.52	-8.60%	1,486.28	2.33%	1,452.47
发出商品	835.05	-10.56%	933.61	40.05%	666.61

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
委托加工物资	314.60	-43.08%	552.70	41.21%	391.39
低值易耗品	26.43	175.72%	9.58	-19.12%	11.85
合计	13,074.57	-5.78%	13,876.17	17.01%	11,858.85

（1）库存商品

报告期各期末，公司库存商品余额分别为 4,179.46 万元、5,436.92 万元和 5,930.27 万元。2023 年末库存增加主要系期末在手订单增加，为满足客户订单需求而生产形成的产品余额增加所致。2024 年 6 月末库存商品余额较大主要受客户订单安排和公司生产进度影响所致。

（2）半成品

报告期各期末，公司半成品余额分别为 5,157.07 万元、5,457.08 万元和 4,609.70 万元。半成品的库存波动主要与生产订单所处工序相关，2024 年 6 月末半成品余额减少主要受客户订单安排和公司生产进度影响所致。

（3）原材料

报告期各期末，公司原材料余额分别为 1,452.47 万元、1,486.28 万元和 1,358.52 万元。原材料的库存波动主要受业务规模和材料采购价格变化的影响。公司采购模式为按需采购，公司根据 MRP 系统（物料需求计划系统）分析销售订单明细，计算所需物料的种类和数量，制定物料需求计划，及时进行物料采购。受大宗原材料市场价格影响，报告期内，公司主要原材料铁类、不锈钢类、合金类等卷材平均采购价格呈波动式下降趋势，2024 年 6 月末库存减少主要系期末在手订单下降、铁类卷材采购价格下降所致。

（4）发出商品

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 666.61 万元、933.61 万元和 835.05 万元，发出商品余额变动主要受物流发货安排及海关报关情况的影响。

（5）委托加工物资

报告期各期末，公司委托加工物资余额分别为 391.39 万元、552.70 万元和 314.60 万元。委托加工物资的具体核算内容为公司电镀、热处理、喷涂等表面

处理及冲压、压铸、成品组装等工序委外加工发出的材料及加工费，委托加工物资的库存波动主要受报告期各期在手订单金额影响，报告期各期末在手订单金额与委托加工物资余额变动趋势一致。

综上，报告期各期末，公司存货账面余额的变动主要受报告期各期末在手订单和原材料采购价格变动的影响，报告期各期存货余额变动情况具有合理性。

（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

1、公司存货规模与同行业可比公司比较

单位：万元

项目	公司	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
存货账面价值	悍高集团	17,013.44	17,305.62	15,021.12
	图特股份	12,053.47	9,851.29	10,242.92
	星徽股份	21,122.13	26,064.98	35,181.94
	海达尔	4,846.84	4,486.66	4,504.14
	平均值	13,758.97	14,427.14	16,237.53
	炬森精密	12,164.90	13,406.00	11,510.71
流动资产	悍高集团	112,688.31	103,072.46	62,282.65
	图特股份	29,270.48	29,831.72	23,718.34
	星徽股份	87,027.82	96,200.06	115,006.63
	海达尔	39,600.93	37,444.47	19,477.47
	平均值	67,146.89	66,637.18	55,121.27
	炬森精密	29,708.40	31,470.25	28,956.00
存货规模 （存货账面价值占流动资产比例）	悍高集团	15.10%	16.79%	24.12%
	图特股份	41.18%	33.02%	43.19%
	星徽股份	24.27%	27.09%	30.59%
	海达尔	12.24%	11.98%	23.12%
	平均值	23.20%	22.22%	30.26%
	炬森精密	40.95%	42.60%	39.75%

报告期内，公司存货规模保持基本稳定，公司存货占流动资产比例跟图特股份接近，高于同行业可比公司平均水平。悍高集团存货占流动资产比例较低，主要是其期末货币资金规模较大，占比约为 70%；星徽股份存货占流动资

产比例下降主要是其存货规模随业务规模的缩减而下降；海达尔 2023 年成功登陆北交所，新股募集资金总额 1.13 亿元，期末货币资金占比较高；公司融资渠道单一，流动资产规模相对较低，因此公司存货占流动资产的比例相对更高。

2、公司存货周转率与同行业可比公司比较

公司	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
悍高集团	8.71	8.71	7.04
图特股份	4.94	5.57	4.51
星徽股份	4.89	3.22	2.64
海达尔	5.32	4.63	4.11
平均值	5.97	5.53	4.58
炬森精密	4.06	4.82	4.18

注：半年度周转率已年化处理。

报告期内，公司存货周转率保持基本稳定，与图特股份和海达尔的存货周转率水平相当，处于同行业可比公司中间水平。悍高集团存货周转率较高主要受生产模式的影响，其 OEM 代工采购比例较高，无需承担相应原材料及半成品的库存，同时悍高集团销售以经销和电商、云商为主，销售周期较短，加快了存货的周转。星徽股份存货周转率较低主要受业务模式的影响，其跨境电商出口规模较大，销售周期较长，存货周转率较低。

综上所述，公司存货规模、存货周转率与同行业可比公司的差异具有商业合理性。

二、结合存货跌价计提方法、库龄、主要存货保质期、可比公司计提比例等说明跌价计提的充分性

（一）公司存货跌价计提方法

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

公司存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备，其中：

①库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

对于库存商品的估计售价，公司选取报表基准日前一个月平均销售单价进行测试，若报表基准日前一个月未销售，则按照报表基准日最近 3 个月的平均销售单价测试，若距报表基准日最近 3 个月内均未销售，则按照报表基准日最近 6 个月的平均销售单价测试，若距报表基准日最近 6 个月内均未销售，则以当年平均销售单价进行测试；对于最近 1 年未对外销售但已有订单的产品，按订单单价进行测试。

对于发出商品的估计售价，公司选取该笔业务订单对应的销售单价进行测试。

②对于最近 1 年未对外销售且无在手订单的存货，公司基于库龄确认存货可变现净值，可变现净值的计算方法和确定依据如下：

库龄	原材料、半成品可变现净值计算方法	库存商品可变现净值计算方法
6 个月内	账面余额的 100%	结合库龄及存货估计售价综合分析确定
7-12 个月	账面余额的 80%	结合库龄及存货估计售价综合分析确定
1-2 年	账面余额的 60%	账面余额的 50%
2 年以上	账面余额的 30%	账面余额的 20%

（二）公司主要存货保质期

公司存货明细种类较多，主要存货物理性质较为稳定，通常数年内不会发生变质或其他影响生产销售的情形，保质期相对较长，保存条件除常温、避光、干燥等常规要求外，通常无其他特定要求。根据过往经验判断，公司原材料、半成品的产品功能受到库龄影响较小，部分原材料如超过一定期间不使用，其各项性能指标可能会下降，导致其不满足公司产品的生产工艺要求，出于谨慎性考虑，公司对原材料、半成品按照库龄法计算可变现净值；公司库存商品的产品功能基本不受库龄影响，不同产品的生命周期主要受客户需求的影响，公司对最近 1 年内对外销售的库存商品按估计售价计算可变现净值，对最

近 1 年未对外销售且无在手订单的库存商品按照库龄法计算可变现净值。

（三）结合库龄说明跌价计提的充分性

报告期各期末，公司存货库龄分布情况如下：

单位：万元

存货库龄	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	存货余额	存货占比	存货余额	存货占比	存货余额	存货占比
0-6 个月	11,174.02	85.46%	12,330.12	88.86%	10,005.93	84.38%
7-12 个月	851.39	6.51%	768.54	5.54%	1,241.30	10.47%
1-2 年	695.84	5.32%	575.58	4.15%	555.77	4.69%
2 年以上	353.32	2.70%	201.93	1.46%	55.85	0.47%
合计	13,074.57	100.00%	13,876.17	100.00%	11,858.85	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄主要分布在 1 年以内，占比分别为 94.85%、94.40%和 91.98%，整体库龄较短，公司已严格按照存货跌价准备计提政策对其充分计提存货跌价准备。

不同类别存货的库龄分布及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

2024 年 6 月 30 日

存货类别	账面余额	库龄分布				存货跌价准备	账面净额	计提比例
		0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2 年以上			
原材料	1,358.52	800.53	278.07	218.57	61.36	205.97	1,152.55	15.16%
库存商品	5,930.27	5,251.02	290.67	255.74	132.84	440.06	5,490.21	7.42%
发出商品	835.05	834.49	0.56	-	-	6.19	828.86	0.74%
半成品	4,609.70	3,953.71	277.07	221.53	157.40	255.23	4,354.47	5.54%
委托加工物资	314.60	307.85	5.02	0.00	1.73	2.21	312.39	0.70%
低值易耗品	26.43	26.43	-	-	-	-	26.43	0.00%
合计	13,074.57	11,174.02	851.39	695.84	353.32	909.67	12,164.90	6.96%

2023 年 12 月 31 日

存货类别	账面余额	库龄分布				存货跌价准备	账面净额	计提比例
		0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2 年以上			
原材料	1,486.28	1,115.46	236.22	109.61	24.99	108.58	1,377.70	7.31%
库存商品	5,436.92	4,822.53	302.50	251.66	60.22	133.82	5,303.10	2.46%

存货类别	账面余额	库龄分布				存货跌价准备	账面净额	计提比例
		0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2 年以上			
发出商品	933.61	933.61	-	-	-	14.39	919.22	1.54%
半成品	5,457.08	4,896.24	229.82	214.30	116.72	213.39	5,243.70	3.91%
委托加工物资	552.70	552.70	-	-	-	-	552.70	0.00%
低值易耗品	9.58	9.58	-	-	-	-	9.58	0.00%
合计	13,876.17	12,330.12	768.54	575.58	201.93	470.18	13,406.00	3.39%

2022 年 12 月 31 日

存货类别	账面余额	库龄分布				存货跌价准备	账面净额	计提比例
		0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2 年以上			
原材料	1,452.47	1,111.45	249.67	84.91	6.44	88.41	1,364.06	6.09%
库存商品	4,179.46	3,261.56	587.02	319.21	11.66	86.64	4,092.82	2.07%
发出商品	666.61	666.61	-	-	-	5.10	661.52	0.76%
半成品	5,157.07	4,563.07	404.60	151.64	37.75	168.00	4,989.06	3.26%
委托加工物资	391.39	391.39	-	-	-	-	391.39	0.00%
低值易耗品	11.85	11.85	-	-	-	-	11.85	0.00%
合计	11,858.85	10,005.93	1,241.30	555.77	55.85	348.15	11,510.71	2.94%

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 348.15 万元、470.18 万元和 909.67 万元，计提比例分别为 2.94%、3.39%和 6.96%，其中 2024 年 6 月末的跌价计提比例较 2023 年末有所提升，主要系 2024 年 6 月公司对 OT mini 产品进行了回购，回购后公司基于对 OT mini 未来市场的谨慎预估，对于 2024 年度预计能够实现销售的 OT mini 按预计售价作为可变现净值依据，测算存货跌价，其余 OT mini 相关产品存货均按照废品预计销售价格作为可变现净值计提存货跌价准备。截至 2024 年 6 月 30 日，公司对 OT mini 相关产品存货计提减值准备 295.56 万元。

报告期各期末，公司存货库龄 1 年以内占比分别为 94.85%、94.40%和 91.98%，占比较高且稳定，公司主要存货库龄较短，不存在大额长期呆滞的存货。公司采用订单式生产和备货式生产相结合的生产模式，库龄超过 1 年的存货主要系为供应客户订单多生产的安全备货或用于后续调换的零配件，公司存货物理性质较为稳定，通常数年内不会发生变质或其他影响生产销售的情形，仍然具有后续投入生产或实现销售的价值，出于谨慎性考虑，公司已按照成本

与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。

（四）结合可比公司计提比例说明跌价计提的充分性

报告期各期末，公司与可比公司的存货跌价准备计提比例对比情况如下：

公司	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
悍高集团	3.49%	3.28%	3.49%
图特股份	4.03%	3.91%	1.96%
星徽股份	4.79%	7.01%	24.30%
海达尔	9.00%	5.41%	4.92%
平均值	5.33%	4.90%	8.67%
炬森精密	6.96%	3.39%	2.94%

由上表可见，公司存货跌价准备计提比例处于同行业中间水平，与可比公司悍高集团、图特股份差异较小。星徽股份 2022 年末存货跌价计提比例较高，主要系其跨境电商业务受亚马逊店铺封号的影响，对被封店铺无法出售的库存、待清库库存和不良品跌价计提比例较高所致；海达尔 2024 年 6 月末存货跌价计提比例较高，主要系其受客户产品更新换代的影响，对下线产品相关的半成品和产成品跌价计提比例较高所致。

三、公司发出商品核算的具体内容，从发出商品到确认收入的平均周期及各类存货的期后结转情况

（一）公司发出商品核算的具体内容

公司在货物已发出，但该货物尚在运输途中或客户尚未签收确认前，将其作为发出商品核算，包括外销已发货未报关出口商品、内销已发货未签收商品、VMI 模式下存放于 VMI 仓的产品。

报告期内，公司发出商品核算的具体内容为：

1、外销已发货未报关出口商品：公司按购货要求将产品办妥出口报关手续，在商品完成海关报关程序，取得经海关审验的产品出口报关单后，以报关单上的出口日期确认收入，该模式下公司依据订单及客户的要求已发货但尚未取得经海关审验的出口报关单、未完成出口报关的货物，作为发出商品核算。

2、内销已发货未签收商品：公司按合同或订单要求，将产品交付给客户并

经客户签收确认或将产品运送至客户指定物流公司的交货地点后确认销售收入，该模式下公司将已发货，但货物尚未到达客户指定交货地点或客户尚未签收确认的货物，作为发出商品核算。

3、VMI 模式下存放于 VMI 仓的产品：公司以客户实际领用并经双方对账确认为依据确认收入，该模式下公司已发出至客户仓库，但未经双方对账确认已领用消耗的货物，作为发出商品核算。

（二）从发出商品到确认收入的平均周期

报告期内，公司从发出商品到确认收入的平均周期如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业成本（万元）	27,322.93	62,007.47	64,380.91
发出商品平均余额（万元）	884.33	800.11	884.39
发出商品周转天数（天）	5.83	4.65	4.95

注 1：发出商品周转天数=360 天/（营业成本/发出商品的平均余额）

注 2：2024 年 1-6 月发出商品周转天数已年化处理

报告期各期，公司发出商品周转天数分别为：4.95 天、4.65 天、5.83 天，从发出商品到确认收入的平均周期较为稳定。

（三）各类存货的期后结转情况

1、2024 年 6 月 30 日各类存货期后结转情况

单位：万元

项目	存货余额	期后三个月结转情况		期后六个月结转情况	
		结转金额	结转比例	结转金额	结转比例
原材料	1,358.52	920.79	67.78%	1,030.05	75.82%
库存商品	5,930.27	3,867.45	65.22%	4,812.03	81.14%
发出商品	835.05	814.82	97.58%	835.05	100.00%
半成品	4,609.70	4,081.78	88.55%	4,324.45	93.81%
委托加工物资	314.60	312.10	99.21%	314.60	100.00%
低值易耗品	26.43	26.43	100.00%	26.43	100.00%
合计	13,074.57	10,023.36	76.66%	11,342.61	86.75%

2、2023 年 12 月 31 日各类存货期后结转情况

单位：万元

项目	存货余额	期后三个月结转情况		期后六个月结转情况	
		结转金额	结转比例	结转金额	结转比例
原材料	1,486.28	927.81	62.42%	928.28	62.46%
库存商品	5,436.92	3,662.79	67.37%	4,757.67	87.51%
发出商品	933.61	896.76	96.05%	933.05	99.94%
半成品	5,457.08	4,700.73	86.14%	4,801.08	87.98%
委托加工物资	552.70	547.87	99.13%	545.95	98.78%
低值易耗品	9.58	9.58	100.00%	9.58	100.00%
合计	13,876.17	10,745.55	77.44%	11,975.61	86.30%

3、2022 年 12 月 31 日各类存货期后结转情况

单位：万元

项目	存货余额	期后三个月结转情况		期后六个月结转情况	
		结转金额	结转比例	结转金额	结转比例
原材料	1,452.47	847.62	58.36%	1,109.83	76.41%
库存商品	4,179.46	2,743.80	65.65%	3,326.42	79.59%
发出商品	666.61	645.55	96.84%	666.61	100.00%
半成品	5,157.07	4,292.44	83.23%	4,646.39	90.10%
委托加工物资	391.39	383.55	98.00%	384.92	98.35%
低值易耗品	11.85	11.85	100.00%	11.85	100.00%
合计	11,858.85	8,924.80	75.26%	10,146.01	85.56%

如上表所示，报告期各期末，期后三个月存货期后结转占存货期末余额的比例分别为：75.26%、77.44%、76.66%；期后六个月存货期后结转占存货期末余额的比例分别为：85.56%、86.30%、86.75%。公司存货结转比例较高，库存管理良好。

四、委托加工物资核算的具体内容及会计处理恰当性

（一）委托加工物资核算的具体内容

公司产品的主要生产工艺流程包括冲压/压铸、表面处理（热处理、电镀、喷涂等）、配件组装、成品组装、成品包装等。其中：电镀、热处理、压铸因工艺的专业性及环保要求，公司委托具备相应资质且满足公司质量要求的供应商进行外协加工；基于生产场地、产能限制、产能补充及成本等因素的考虑，公司的部分冲压工序及成品组装工序由外协厂商完成。

委托加工物资的具体核算内容为公司电镀、热处理、喷涂等表面处理及冲压、压铸、成品组装等工序委外加工发出的材料及加工费。

报告期各期末，公司委托加工物资余额分别为 391.39 万元、552.70 万元及 314.60 万元，占存货余额比例分别为 3.30%、3.98%及 2.41%，期末余额为公司委托外单位加工但尚未加工完成的物资的实际成本。

（二）会计处理的恰当性

报告期内，公司与外协供应商签订委托加工协议，由公司向外协供应商提供原材料，外协供应商对货物进行加工并收取加工费。公司通过设立委外仓库，并按委外厂商下设货位，用以区分日常购销业务及委托加工物资，单独核算委托加工物资。对于期末尚未收回委外物料，公司列示于“委托加工物资”项目。

综上，公司委托加工物资的会计处理符合公司委托加工的业务模式，会计处理恰当。

【主办券商及会计师回复】

一、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，主办券商及会计师实施的核查程序包括但不限于：

1、了解公司存货生产周期、在手订单情况、订单覆盖率等，分析公司存货规模与公司的订单是否匹配，分析存货余额变化的原因；

2、查阅同行业可比公司年报、招股说明书或公开转让说明书披露数据，将公司报告期各期末存货规模及存货周转率与同行业可比公司进行比较，对比分析是否存在差异及存在差异的原因。

3、了解公司存货跌价准备计提方法，获取公司报告期各期存货收发存明细表、存货跌价准备计提测算表，检查期末存货余额构成情况，复核存货跌价准备计提是否准确；

4、获取公司报告期各期末存货库龄明细表，复核公司库龄划分是否准确，分析库龄分布情况；

5、查阅同行业可比公司年报、招股说明书或公开转让说明书披露数据，将公司报告期各期末存货跌价准备计提比例与同行业可比公司进行比较，对比分析是否存在差异及存在差异的原因；

6、报告期各期末，对存货进行实地监盘，在监盘过程中充分关注存货的状况，尤其是存货是否存在毁损、陈旧、过时及残次等情况；

7、获取公司海关报关数据，检查境外销售出口报关情况；获取公司销售签收单据，检查境内销售客户签收情况；获取 VMI 仓消耗物料明细对账单，检查 VMI 仓库结存情况；

8、结合对营业收入及应收账款、采购及应付账款的审计程序，选取主要客户、供应商执行函证程序，确认公司发出商品、委托加工物资核算的真实性、准确性；

9、获取公司报告期各期进销存、报告期各期及期后销售明细，检查报告期各期末存货的期后结转情况，分析是否存在大额存货长期未结转的情形；

10、获取并检查委托加工合同，结合公司外协业务、会计准则复核委外加工会计处理的合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期各期末，公司存货账面余额的变动主要受报告期各期末在手订单和原材料采购价格变动的影响，与生产周期、在手订单相匹配；

2、报告期各期末，公司存货规模保持基本稳定，高于同行业可比公司平均水平，存货规模与同行业可比公司差异原因具有合理性；

3、报告期各期末，公司存货周转率保持基本稳定，处于同行业可比公司中间水平，与同行业可比公司差异原因具有合理性；

4、公司存货跌价计提方法符合企业会计准则要求与公司实际情况，各期末存货跌价准备计提充分、合理；

5、公司发出商品组成包括外销已发货未报关出口商品、内销已发货未签收商品、VMI 模式存放于 VMI 仓的产品，报告期各期，从发出商品到确认收入的

平均周期较为稳定；

6、报告期各期末，公司各类存货期后结转情况良好；

7、公司委托加工物资的具体核算内容为公司电镀、热处理、喷涂等表面处理及冲压、压铸、成品组装等工序委外加工发出的材料及加工费，会计处理恰当。

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，是否存在账实不符的情形

报告期内，主办券商及会计师执行的监盘及其他核查程序如下：

1、了解公司的存货管理制度，询问公司生产和财务部相关人员，了解公司的存货内容、性质、各存货项目的重要程度、存放场所及日常存货盘点的具体安排和实际执行情况；

2、公司财务部确定盘点日期、编制盘点计划，经财务负责人审批后，组建盘点小组，确定盘点地点和人员，监盘人员采用抽查盘点的方法进行实地监盘；

3、监盘时，采用从盘点表中选取存货明细追查至实物及从存货实物中选取存货追查至盘点表的方法，分别用于核查存货的真实性和完整性；同时在监盘过程中充分关注存货的状况，尤其是存货是否存在毁损、陈旧、过时及残次等情况；

4、监盘结束离场前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点；

5、监盘后，取得并复核盘点结果汇总记录表，盘点人员、监盘人员对盘点结果进行签字确认；

6、报告期各期末监盘相关情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
期末存货金额	13,074.57	13,876.17	11,858.85
监盘金额	9,539.42	10,687.36	8,136.40

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
其中：原材料	968.87	1,192.57	936.16
库存商品	5,164.23	5,592.89	4,153.10
半成品	3,393.41	3,901.89	3,035.30
低值易耗品	12.90	-	11.85
监盘比例	72.96%	77.02%	68.61%

7、对异地存货（发出商品）执行的核查程序

发出商品的组成包括外销已发货未报关出口商品、内销已发货未签收商品、VMI模式存放于VMI仓的产品。

主办券商及会计师对报告期发出商品核查程序如下：

（1）对外销已发货未报关出口商品，通过期后登录报关系统，导出并检查海关系统报关数据，从出口日期确认是否报关出口，核实未报关出口的产品是否已计入发出商品核算，并按核实后的报告期各期交易额、余额向客户函证确认；

（2）对内销已发货未签收商品，通过检查签收单的签收日期，并按核实后的报告期各期交易额、余额向客户函证确认；

（3）对存放于VMI仓的产品余额，通过函证交易额、余额、期末库存明细的方式进行确认。

报告期各期末，VMI仓发出商品函证情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
VMI仓发出商品期末余额	219.83	266.73	182.89
发函金额	219.83	266.73	182.89
发函金额占比	100.00%	100.00%	100.00%
函证确认金额	151.42	266.73	182.89
通过函证确认比例	68.88%	100.00%	100.00%

8、对异地存货（委托加工物资）执行的核查程序

委托加工物资的具体核算内容为公司电镀、热处理、喷涂等表面处理及冲压、压铸、成品组装等工序委外加工发出的材料及加工费。

主办券商及会计师已对报告期各期末主要的委外供应商执行函证程序，经统计，委托加工物资通过函证核查金额分别为 274.25 万元、386.10 万元和 264.26 万元，分别占委托加工物资余额 70.07%、69.86%和 84.00%。

通过对报告期各期末存货实施监盘及函证等核查程序，公司存货账实相符。

问题 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 22,002.29 万元、24,902.19 万元和 25,182.29 万元，且存在在建工程转入固定资产的情况。

请公司说明：（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）新增固定资产情况及用途，报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配比；（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末对固定资产计提减值准备的原因及合理性；（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对应业务等；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或工程服务的情况、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；在建工程报废损失的产生原因，相关内控措施及有效性；（5）在建工程转为固定资产的情况，转固时点是否符合《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，测算在建工程转固后对公司经营业绩的影响。

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比较情况

报告期内，公司固定资产使用寿命与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他
悍高集团	3-20 年	3-10 年	5 年	3-10 年
图特股份	20-35 年	5-10 年	5 年	3 年
星徽股份	20 年	10 年	3-5 年	3-5 年
海达尔	——	10 年	4 年	5 年
炬森精密	10-20 年	3-10 年	3-10 年	3-5 年

注：上述表格中同行业固定资产分类有所调整，按照公司的口径，将电子及办公设备分类为电子设备及其他。

如上表所示，报告期内，公司固定资产折旧年限处于同行业可比公司合理范围内，不存在显著差异，折旧年限设置合理。

（二）公司固定资产残值率、折旧方法与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司固定资产残值率、折旧方法与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	折旧方法	残值率			
		房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他
悍高集团	年限平均法	0-5%	0-5%	5%	5%
图特股份	直线法	5%	0%/5%	5%	0%/5%
星徽股份	年限平均法	4%	4%	4%-10%	4%-10%
海达尔	年限平均法	——	5%	5%	5%
炬森精密	年限平均法	5%	5%	5%	5%

如上表所示，报告期内，公司固定资产折旧方法与同行业可比公司折旧方法一致；固定资产残值率处于同行业可比公司合理范围内，不存在显著差异，残值率设置合理。

二、新增固定资产情况及用途，报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配比

（一）新增固定资产情况及用途

报告期各期，公司新增固定资产的类型、金额情况如下：

单位:万元

固定资产类别	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
--------	----------------------------------	------------------------------	------------------------------

	原值	当期新增	原值	当期新增	原值	当期新增
房屋及建筑物	12,311.89	662.53	11,649.36	1,187.79	10,461.56	10,461.56
机器设备	19,522.80	1,204.50	18,805.57	4,010.92	15,116.72	2,868.64
运输设备	758.27	6.44	759.02	50.64	708.38	169.42
电子设备及其他	1,118.32	88.92	1,048.83	467.52	598.15	163.65
合计	33,711.28	1,962.39	32,262.78	5,716.88	26,884.80	13,663.27

上述固定资产中，2022 年房屋及建筑物较 2021 年增加较多，主要受公司新建厂房及综合楼于 2022 年底达到预定可使用状态转为固定资产影响；2023 年机器设备较 2022 年增加较多，主要受公司新采购生产设备及自制自动化生产设备转固影响。

（二）报告期内固定资产与公司的产能、生产经营情况是否配比

公司固定资产中，机器设备在公司主要服务于生产。报告期各期机器设备主要产品产能、产量的匹配情况如下：

单位：万元、万只

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/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
机器设备	19,522.80	3.81%	18,805.57	24.40%	15,116.72
其中：生产类机器设备	16,704.03	6.63%	15,664.85	20.68%	12,980.60
主要产品产能	29,160.14	12.43%	25,935.26	11.72%	23,215.44
主要产品产量	23,072.94	-7.14%	24,848.28	15.66%	21,484.80

注 1：2024 年 1-6 月产能、产量数据为年化数据，年化产能、产量按 1-6 月月均值乘以 12 月计算。

注 2：生产类机器设备包括产品组装设备、配件组装设备、冲床、检测及测试设备、包装机、走丝切割机床、压力机、空压机、攻牙机、磨床、送料及、加工中心等，不包括应用于整个厂区的电梯、空调等。

报告期内公司主要产品产能保持每年约 10%的增长幅度。2023 年末，公司生产类机器设备原值较 2022 年末增加 20.68%，高于主要产品产能增长幅度，主要原因系公司为减少产能瓶颈购入新的冲床以及为开发新产品以及更新优化旧设备购入、自制新的产品组装设备、配件组装设备，其中购入、自制新的产品组装设备、配件组装设备主要是为了提高自动化生产水平从而提高生产效率、降低生产成本，不会对产能产生直接影响。2024 年 6 月末公司生产类机器设备原值较 2023 年末增加了 6.63%，而 2024 年 1-6 月年化产能相较 2023 年度增加

了 12.43%，主要原因系新设备的应用以及工艺的优化使得人均生产效率提高，从而使得产能获得比生产类生产机器设备原值增加幅度更高的增长。

公司以订单式生产及备货式生产相结合的方式安排生产，受春节假期、下游客户放假停工的影响，每年一季度收入占比较低，为公司的销售淡季。2024 年 1-6 月包含了销售淡季，使得对应年化产量有所降低。2023 年相比 2022 年，公司的生产类机器设备原值、主要产品产量为同向变动，主要原因系公司订单增加使得公司有增加生产类机器设备提高产能，进而使得产量提高以应对订单需求。

综上，公司报告期内机器设备原值、产能及产量不存在异常变动，报告期内固定资产变化情况与公司的产能变化情况、生产经营情况相互匹配。

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末对固定资产计提减值准备的原因及合理性

报告期内，公司结合《企业会计准则第 8 号——资产减值》关于减值迹象的规定，对固定资产进行减值测试的具体方法及结果如下：

序号	企业会计准则的规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	报告期内，公司固定资产均处于正常使用状态，市场价格较为稳定，不存在市价大幅度下跌的情况	否
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	报告期内，公司经营主业未发生变化，所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化，不存在对企业产生不利影响的情况	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
4	是否存在固定资产已经或者将被闲置、废弃、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主要固定资产正常使用不存在闲置情况。	否
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	报告期内，公司主要固定资产使用及维护状况较好，公司通过盘点确认报告期末不存在已经陈	否

序号	企业会计准则的规定	具体分析	是否存在减值迹象
		旧过时或者其实体已经损坏的情况	
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等情况	报告期内，公司产品的获利能力良好，资产获利能力及预计未来现金流情况良好，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，报告期内，公司固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值迹象，公司未对固定资产计提减值准备具有合理性。

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对应业务等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方向间接采购设备或工程服务的情况、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；在建工程报废损失的产生原因，相关内控措施及有效性；

（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对应业务等

报告期各期末，公司在建工程的具体情况如下所示：

单位：万元

时点	项目	预算金额	资金来源	期初余额	本期增加	转固金额	其他减少	期末余额
2024年6月30日	智能工厂装饰工程	1,450.00	自有资金	365.92	192.88	558.79	-	-
	自动化设备	1,240.00	自有资金	342.77	708.38	379.05	27.07	645.02
	合计	2,690.00	/	708.68	901.26	937.84	27.07	645.02
2023年度	智能工厂装饰工程	1,450.00	自有资金	-	1,054.88	688.96	-	365.92
	自动化设备	2,790.00	自有资金	1,144.79	1,081.83	1,790.57	93.28	342.77
	合计	4,240.00	/	1,144.79	2,136.71	2,479.53	93.28	708.68
2022年度	智能工厂项目-	12,600.00	银行借款	3,427.65	7,033.92	10,461.56	-	-

	车间、综合楼							
	自动化设备	2,975.00	自有资金	1,034.65	1,707.36	1,583.78	13.45	1,144.79
	合计	15,575.00	/	4,462.30	8,741.28	12,045.34	13.45	1,144.79

公司的智能工厂项目-车间、综合楼于 2020 年开始建设，2022 年全部完工并投入使用；智能工厂装饰工程项目于 2023 年开始建设，至 2024 年 6 月 30 日已全部完成。公司通过建设自有产权总部办公场所来加强资源整合与协同效应，并将滑轨及智能五金类产品的生产布局于自有产权生产基地减少对外租赁成本。

报告期内，公司的自动化设备项目主要是对产品组装设备、配件组装设备以及检测及调试设备的技术性升级，不直接对生产产能产生影响，有助于提升自动化生产水平从而提高生产效率、降低生产成本。

（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或工程服务的情况、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；在建工程报废损失的产生原因，相关内控措施及有效性

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或工程服务的情况、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）报告期各期，公司对主要设备供应商的采购情况如下：

2024 年 1-6 月前五大设备供应商的采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	是否关联方	主要采购内容	采购方式	定价依据	采购金额
东莞市旺通机械设备有限公司	否	冲床	直接采购	市场价格	146.85
广东骏晟达智能装备有限公司	否	HG 款厚门铰链全自动组装线	直接采购	市场价格	106.19
佛山市峻宏科技实业有限公司	否	自动组装机	直接采购	市场价格	100.71
深圳市园辉机械设备有限公司	否	冲床	直接采购	市场价格	73.67

供应商名称	是否关联方	主要采购内容	采购方式	定价依据	采购金额
江门市光速自动化技术有限公司	否	全自动线	直接采购	市场价格	63.89
合计					491.32
占当期机器设备采购金额的比例					59.53%

2023 年前十大设备供应商的采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	是否关联方	主要采购内容	采购方式	定价依据	采购金额
东莞市旺通机械设备有限公司	否	冲床	直接采购	市场价格	587.48
揭阳市炬之密科技有限公司	否	自动组装机	直接采购	市场价格	394.77
佛山市峻宏科技实业有限公司	否	自动组装机	直接采购	市场价格	246.41
菱王电梯有限公司	否	电梯	直接采购	市场价格	149.28
理工亘舒（广东）科技有限公司	否	装兜自动机	直接采购	市场价格	113.35
合计					1,491.29
占当期机器设备采购金额的比例					67.01%

2022 年前十大设备供应商的采购情况明细如下：

单位：万元

供应商名称	是否关联方	主要采购内容	采购方式	定价依据	采购金额
长沙楚和机械科技有限公司	否	给袋式包装机	直接采购	市场价格	226.11
东莞市旺通机械设备有限公司	否	冲床	直接采购	市场价格	184.38
广东易捷智能装备有限公司	否	液压铰链全自动智能生产线	直接采购	市场价格	163.43
佛山市联友邦精密机械有限公司	否	成型机	直接采购	市场价格	111.97
佛山市峻宏科技实业有限公司	否	自动组装机	直接采购	市场价格	73.36
合计					759.25
占当期机器设备采购金额的比例					59.09%

(2) 主要设备供应商基本工商情况如下表所示：

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	股东信息	关键人员信息
广东易捷智能装备有限公司	2014-8-20	500 万元	一般项目：机械设备研发；机械设备销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用设备修理；智能机器人的研发；模具制造；模具销售；通用加料、分配装置制造；通用加料、分配装置销售；包装专用设备制造；包装专用设备销售；工业机器人制造；工业机器人销售；工业机器人安装、维修；物料搬运装备制造；物料搬运装备销售；机械零件、零部件销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品批发；五金产品零售；气压动力机械及元件销售；机械电气设备销售；密封件销售；工业设计服务；货物进出口；技术进出口。	易礼玉40%、李伟30%、皮伟30%	执行董事：易礼玉；监事：李伟；经理兼财务负责人：皮伟
长沙楚和机械科技有限公司	2016-1-8	700 万元	机械技术推广服务；电气设备服务；机电设备的维修及保养服务；制药专用设备、包装专用设备、食品、酒、饮料及茶生产专用设备、模具的制造；专用设备、模具、机械配件的销售。	余旭林49%、余祥虎18%、吴家海13%、谢文杰10%、邓玲华10%	经理兼执行公司事务的董事：余祥虎；监事：吴家海
揭阳市炬之密科技有限公司	2021-3-25	200 万元	一般项目：机械设备研发；机械设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；专用设备修理；通用设备制造（不含特种设备制造）；通用设备修理；电子、机械设备维护（不含特种设备）；机械零件、零部件加工；金属制品研发；金属制品销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品批发；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；租赁服务（不含许可类租赁服务）；工业设计服务；专业设计服务；标准化服务；智能基础制造装备制造；智能基础制造装备销售；智能输配电及控制设备销售；智能控制系统集成；信息系统集成服务；货物进出口；技术进出口。	刘桂璇100%	执行公司事务的董事：刘桂璇；财务负责人：吴顺芳
东莞市旺通机械设备有限公司	2020-8-19	800 万元	销售：通用机械设备、机械设备及配件、五金模具、五金模具配件；批发：机械设备及配件；加工：机械零部件、机械设备及配件、五金模具、五金模具配件；机械设备维修服务；通用机械设备维修服务；维修：五金模具、五金模具配件；机械设备租赁；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。	黄舜光30%、廖文斌30%、梁辉10%、何杰10%	经理：何杰；执行董事：黄舜光；监事：廖文斌；财务负责人：梁辉

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	股东信息	关键人员信息
广东骏晟达智能装备有限公司	2016-7-5	500 万元	一般项目：通用设备制造（不含特种设备制造）；机械电气设备制造；机械设 备销售；电子、机械设 备维护（不含特种设备）；机械零件、零 部件销售；非居住房地产租赁；包装专 用设备制造；包装专用设备销售；电子 测量仪器制造；电子测量仪器销售；专 用仪器制造；电子元器件与机电组件设 备制造；电子元器件与机电组件设备销 售；智能控制系统集成；智能机器人的研 发；机械设 备研发。	罗 爱 闯 60%、吴 建华40%	执行董事兼 经理、财务 负责人：罗 爱闯；监 事：谢玥琳
佛山市崧宏科技实业有限公司	2018-2-28	50万元	研发、设计与装配非标自动化设备；设 计与制作模具；机械加工与维修；产 销：五金塑料件；承接水电管道安装工 程。	李 贵 强 100%	执行董事兼 经理：李贵 强；监事： 朱红
佛山市联友邦精密机械有限公司	2015-10-23	200 万元	加工、制造：滚压成形机及配件，机械 设备，五金制品，塑料制品；技术进出 口。	潘 尚 姣 53%、熊 宏 清 23.5%、 潘 尚 笑 23.5%	执行董事兼 经理、财务 负责人：潘 尚姣；监 事：潘尚笑
菱王电梯有限公司	2002-2-8	20200 万元	许可项目：特种设备安装改造修理；特 种设备检验检测；特种设备设计；特种 设备制造；电气安装服务。（依法须经 批准的项目，经相关部门批准后方可开 展经营活动，具体经营项目以相关部门 批准文件或许可证件为准）一般项目： 特种设备销售；五金产品制造；五金产 品批发；五金产品研发；五金产品零 售；机械设 备销售；机械设 备租赁；机 械设备研发；普 通机械设 备安装服 务；电子、机 械设备维 护（不含特 种设备）；货 物进出口；技 术进出口；制 冷、空调设 备销售；制 冷、空调设 备制造；通 用设备修 理；建筑用 金属配件 制造；金属 结构制造； 金属结构 销售。	海南美的 楼宇科技 有限公司 70%、广 东标的投 资有限公 司20%、 佛山郎越 投资有限 公司10%	董事长：管 金伟；董 事：叶剑； 董事：许珊 珊；董事兼 经理：李 凯；董事： 梁永标；监 事：韩征； 财务负责 人：孙伟杰
深圳市园辉机械设备有限公司	2016-11-4	100 万元	一般经营项目是：机械及设备的零售并 提供相关产品的售后维修服务；机械设 备安装工程；机械设 备租赁；国内 贸易。（法律、 行政法规、国 务院决定规 定在登记前 须经批准的 项目除外）； 电子专用设 备销售。（除 依法须经批 准的项目外， 凭营业执照 依法自主开 展经营活 动），许可 经营项目是： 技术进出 口；货物进 出口。	王 园 郎 60%、梁 辉琴40%	执行董事兼 总经理：王 园郎；监 事：梁辉琴
江门市光速自动化	2020-11-19	100 万元	工业自动化系统集成；智能制造系统集 成；生产、销售：工控产品及自动化设	黄 绍 伟 100%	执行董事兼 财务负责

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	股东信息	关键人员信息
技术有限公司			备、流水线设备、机器人及数控产品、自动化仪器仪表；节能技术服务；技术转让及科技成果转化推广、技术信息咨询服务；会议及展览服务；在职人员培训（不含需经相关部门审批的项目）；国内贸易代理；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；五金产品制造；机械零件、零部件加工。		人：黄绍伟；监事：王宏瑛
理工亘舒（广东）科技有限公司	2020-6-1	37380万元	一般项目：制冷、空调设备制造；第一类医疗器械生产；制冷、空调设备销售；第一类医疗器械销售；软件开发；物联网应用服务；互联网数据服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备租赁；低温仓储（不含危险化学品等需许可审批的项目）；货物进出口；技术进出口；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电子元器件制造；电子元器件与机电组件设备销售；集成电路芯片及产品制造；集成电路设计；集成电路芯片及产品销售；机械电气设备销售；物联网设备制造；物联网设备销售；物联网技术研发；物联网技术服务；3D打印服务；第一类医疗器械租赁；第二类医疗器械销售；第二类医疗器械租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：第二类医疗器械生产；道路货物运输（不含危险货物）；检验检测服务；第三类医疗器械生产；第三类医疗器械经营；第三类医疗器械租赁。	广东南海产业集团有限公司50%、北京理工亘舒科技有限公司50%	董事兼经理：王琳；董事长兼董事：吴玉贤；董事：邓玉林；董事：汤敏仪；董事：张晋；监事：邝慕贞；财务负责人：王华勇

综上，报告期内，公司机器设备的主要供应商均为存续的公司，经营状况正常且具备相关的业务能力，可以为公司提供生产所需的机器设备，公司设备采购严格按照采购制度进行，不存在通过第三方间接采购设备的情况；公司主要通过询价比价方式确定采购价格，在采购设备时以市场价格为主要依据，结合设备市场供给情况、设备交付及时性、设备售后服务及时性及服务质量、历史合作等因素综合评估，确定符合标准的供应商与公允的采购价格，设备采购价格定价公允；公司及其实际控制人与主要设备供应商不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。

2、在建工程报废损失的产生原因，相关内控措施及有效性

报告期内，公司在建工程报废损失的产生原因主要包括公司部分产品设计变更、公司规划方案变更、公司产品订单需求变化及设备开发失败，导致原先生产的设备不适用或无法使用。

公司结合自身实际情况，制定了《自制自动化设备管理规范》，对自动化设备的申请、开发、检验、试产、验收、移交、报废及后续使用管理、维护保养一系列流程做了规范管理。对正常磨损而办理报废的自动化设备，使用单位应填写《资产报废申请单》，经单位负责人及中心最高领导人签核，交由自动化科负责人确认审批后，再将该设备移交自动化科，办理报废手续及做好记录；对于在制工单交付使用单位超过 8 个月而未能验收或者超过 8 个月未能交付使用单位的设备，自动化科需要判定设备报废与否，对于判定需要报废的设备，自动化科需要提交报废申请，经由相关部门负责人审批后进行报废处理。

报告期内，在建工程报废流程严格按照内控执行，公司制定了在建工程报废相关内控措施并且得到有效实行。

五、在建工程转为固定资产的情况，转固时点是否符合《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，测算在建工程转固后对公司经营业绩的影响

（一）在建工程转为固定资产的情况，转固时点是否符合《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

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：

转固范围	房屋及建筑物	机器设备
转固时点	达到预定可使用状态	达到预定可使用状态
依据	竣工申报确认表	验收移交报告
成本计量确认	实际发生的成本，包括建筑工程款、配套设施工程款、装修工程款、材料费等	实际发生的成本，包括人工、材料费等
开始计提折旧时间	转固后次月开始计提折旧	转固后次月开始计提折旧

根据《企业会计准则》的规定，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。购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：（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；（2）所购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；（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。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。

公司房屋及建筑物竣工达到预定可使用状态后，以竣工申报确认表作为转固的具体依据。自动化设备在完工后，经过调试，以试生产的产品达到基本技术要求视为调试结束、达到预定可使用状态，并出具验收移交报告，以验收移交报告作为转固的具体依据。

综上，公司在建工程转固时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或延迟转固的情形。

（二）测算在建工程转固后对公司经营业绩的影响

报告期内，在建工程转固后对公司经营业绩的影响情况如下表：

单位：万元

年份	资产类别	当期转固资产金额	报告期转固资产金额	当期折旧金额
2024年1-6月	房屋及建筑物	662.53	12,311.89	304.88
	机器设备	379.05	3,748.43	193.84
	电子设备	-	4.97	0.47
	合计	1,041.58	16,065.29	499.19
2023年	房屋及建筑物	1,187.79	11,649.36	546.92
	机器设备	1,785.61	3,369.38	285.41
	电子设备	4.97	4.97	0.47
	合计	2,978.37	15,023.71	832.80
2022年	房屋及建筑物	10,461.56	10,461.56	-
	机器设备	1,583.78	1,583.78	53.04
	合计	12,045.34	12,045.34	53.04

报告期内，公司在建工程转固后各期固定资产折旧金额分别为 53.04 万元、

832.80 万元和 499.19 万元，占公司当期营业收入比例分别为 0.07%、1.03%和 1.35%，可见，公司在建工程转固后新增折旧占销售收入的比例较低。

随着公司厂房、机器设备的逐步转固，公司产能逐步扩大、厂房租赁费用减少、自动化生产水平提高，提升了公司整体经营效益，因此，在建工程转固后预计对公司经营业绩存在积极影响。

综上所述，在建工程转固的时点合理，不存在提前或延迟转固的情形，在建工程转固后预计对公司经营业绩存在积极影响。

【主办券商及会计师回复】

一、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，主办券商及会计师实施了如下核查程序：

1、查阅同行业可比公司的招股说明书、公开转让说明书、年度报告等公开资料及公司固定资产明细表，了解公司及同行业可比公司固定资产相关的会计政策和会计估计，核查公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司是否存在显著差异；

2、获得公司报告期内固定资产明细表、在建工程明细表，并与总账金额核对是否相符；访谈公司管理层，了解公司生产流程中的核心环节机器设备的使用情况及具体用途、主要生产线主要设备的变动情况，并与报告期内公司生产经营、产能变动情况进行匹配分析；

3、了解公司生产情况，获取公司管理层在资产负债表日对固定资产进行减值测试的说明，结合在建工程和固定资产监盘程序检查公司固定资产是否发生减值；

4、访谈公司实际控制人、采购负责人，获取主要设备供应商确认函、比价单，核查报告期内大额公司资金流水及大额实控人资金流水，获取实际控制人的相关声明，并通过天眼查等公开信息查询报告期内主要设备供应商设立时间、注册资本、经营范围、主要股东等情况，了解主要设备采购价格的公允性，核实公司及实际控制人与主要设备供应商是否存在关联关系，是否存在异

常资金往来或其他利益安排及是否存在通过第三方间接采购设备的情况；

5、对报告期各期末存在大额预付设备款的设备供应商执行函证程序；

6、查阅在建工程内部管理制度，访谈公司管理层，了解在建工程报废相关情况，并检查在建工程报废申请单审批流程，了解在建工程报废相关内控制度的执行情况；

7、检查在建工程转固定资产相关依据，了解在建工程转固时点的准确性；

8、测算在建工程转固后对公司报告期各期经营业绩的影响情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、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、公司报告期内固定资产变化情况与公司的产能变化情况、生产经营情况相互匹配；

3、公司报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值迹象，公司未对固定资产计提减值准备具有合理性；

4、公司在建工程符合公司生产经营需求，具备必要性；

5、报告期内公司不存在通过第三方间接采购设备的情况，公司主要通过询价比价方式确定采购价格，设备采购定价公允，公司及其实际控制人与主要设备供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

6、公司制定了在建工程报废相关内控措施并且得到有效实行；

7、公司在建工程转固时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或延迟转固的情形，在建工程转固后预计对公司经营业绩存在积极影响。

二、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

1、各期末在建工程、固定资产监盘情况

主办券商和会计师对报告期各期末公司的固定资产和在建工程进行监盘，

实地查看固定资产使用情况、在建工程的进度情况，关注否存在设备闲置、废弃、损毁等情况。

报告期各期末固定资产、在建工程监盘情况、比例如下：

单位：万元

资产负债表日	2024年6月末	2023年末	2022年末
盘点人员	财务部人员、各资产使用部门管理人		
监盘人员	主办券商、会计师人员		
固定资产账面余额	33,711.28	32,262.78	26,884.80
固定资产监盘金额	26,954.15	21,882.88	17,635.81
固定资产监盘比例	79.96%	67.83%	65.60%
在建工程账面余额	793.50	734.59	1,157.38
在建工程监盘金额	371.17	308.57	625.23
在建工程监盘比例	46.78%	42.01%	54.02%
监盘结论	实物与账面不存在重大差异，期末固定资产与在建工程余额真实准确。		

2、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）核查程序

- 1）了解、评价公司与固定资产循环相关的关键内部控制的设计，并测试关键控制措施运行的有效性；
- 2）获取公司报告期内在建工程、固定资产明细表，了解公司在建工程项目内容与固定资产构成情况；
- 3）查阅主要设备供应商采购合同及在建工程的合同、银行回单、发票、验收单据，核实资产购置交易的真实性；
- 4）获取主要设备供应商确认函、比价单，了解主要设备采购价格的公允性；
- 5）对报告期各期末存在大额预付设备款的设备供应商执行函证程序。

（2）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

报告期内，公司在建工程、固定资产购置交易真实，定价公允。

问题 5 关于特殊投资条款

根据申报文件，报告期内，公司实际控制人戚志及其一致行动人戚婵妹与股东普伟集团、陈培作、郑双喜、科创璞实、科创智谷曾签署对赌协议，部分条款已解除，部分条款附条件恢复效力。

请公司说明：（1）已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响；公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复效力的特殊投资条款；（2）公司现存有效及挂牌期间附条件恢复效力的特殊投资条款内容，是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形；IPO 申报是否包含在北京证券交易所发行上市的情形；（3）股权回购条款是否存在触发并实际履行的情形，如触发，请说明是否可能导致审核期间及挂牌前的股权变动，是否存在争议或潜在纠纷；结合股份回购条款触发条件、触发条件变更条款的效力及未来触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响。

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、已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响；公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复效力的特殊投资条款；

根据外部投资者科创璞实、科创智谷、普伟集团、陈培作、郑双喜以及回购义务方戚志、戚婵妹出具的《确认函》，前述特殊投资条款均已终止，自始无效，对各方均不再具有法律效力，《确认函》主要内容如下：

出具方	《确认函》主要内容
科创璞实、 科创智谷	1. 截至本确认函出具日，本单位不存在违反增资协议及其补充协议（本确认函中“增资协议及其补充协议”包括：《广东炬森五金精密制造有限公司增资协议》（以下简称“《增资协议》”）、《广东炬森五金精密制造有限公司增资协议之补充协议》（以下简称“《补充协议之一》”）、《广东炬森精密科技股份有限公司增资协议之补充协议之二》（以下简称“《补充协议之

	二》”)约定的情形,增资协议及其补充协议的履行、解除(如涉及)不存在历史曾发生、现时或潜在的争议或纠纷。 2. 本单位确认并同意,自《补充协议之二》签署之日起,《补充协议之一》全部条款均已终止,自始无效,对协议方均不具有法律效力。 3. 截至本确认函出具日,《补充协议之一》全部条款处于终止、自始无效状态,《补充协议之二》“4.各方一致同意,若广东炬森精密科技股份有限公司未能在2025年12月31日前(含)完成IPO申报(IPO申报指:首次向中国证券监督管理委员会或中国境内证券交易所提交IPO申报材料),或IPO申报后因任何原因撤回或IPO申请被否决,终止审核的,应分别自2026年1月1日、撤回、被否决、被终止审核之日起,《补充协议之一》第一条【股权回购条款】恢复效力,投资方有权要求丙方履行前款约定的回购义务。”不存在触发并实际履行情形。 4. 本单位确认并同意,增资协议及其补充协议中有关“IPO申报”等相关用语均包含广东炬森精密科技股份有限公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市、北京证券交易所发行上市或“北交所IPO”。
普伟集团	1. 截至本确认函出具日,本单位/本人不存在违反股权转让合同及其补充协议(本确认函中“股权转让合同及其补充协议”包括:《广东炬森五金精密制造有限公司股权转让合同》(以下简称“《股权转让合同》”)、《广东炬森五金精密制造有限公司股权转让合同之补充协议》(以下简称“《补充协议之一》”)、《广东炬森精密科技股份有限公司股权转让合同之补充协议之二》(以下简称“《补充协议之二》”)约定的情形,股权转让合同及其补充协议的履行、解除(如涉及)不存在历史曾发生、现时或潜在的争议或纠纷。 2. 本单位/本人确认并同意,自《补充协议之二》签署之日起,《补充协议之一》全部条款均已终止,自始无效,对协议方均不具有法律效力。 3. 截至本确认函出具日,《补充协议之一》全部条款处于终止、自始无效状态,《补充协议之二》“4.各方一致同意,若广东炬森精密科技股份有限公司未能在2025年12月31日前(含)完成IPO申报(IPO申报指:首次向中国证监会或中国境内交易所提交IPO申报材料),则《补充协议之一》‘一、股权回购条款’恢复法律效力,乙方在此条款恢复后有权要求甲方继续履行该‘股权回购条款’约定的回购义务。”不存在触发并实际履行情形。 4. 本单位/本人确认并同意,股权转让合同及其补充协议中有关“IPO申报”等相关用语均包含广东炬森精密科技股份有限公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市、北京证券交易所发行上市或“北交所IPO”。
陈培作	
郑双喜	
戚志	1. 截至本确认函出具日,本人不存在违反增资协议、股权转让合同及其补充协议(本确认函中“增资协议及其补充协议”包括:本人、公司、广东顺德科创璞实股权投资合伙企业(有限合伙)、广东顺德科创智谷进取股权投资合伙企业(有限合伙)签署之《广东炬森五金精密制造有限公司增资协议》(以下简称“《增资协议》”)、《广东炬森五金精密制造有限公司增资协议之补充协议》(以下简称“《增资协议补充协议之一》”)、《广东炬森精密科技股份有限公司增资协议之补充协议之二》(以下简称“《增资协议补充协议之二》”);本确认函中“股权转让合同及其补充协议”包括:本人、戚婵妹、广东普伟集团有限公司、陈培作、郑双喜分别签署之《广东炬森五金精密制造有限公司股权转让合同》(以下简称“《股权转让合同》”)、《广东炬森五金精密制造有限公司股权转让合同之补充协议》(以下简称“《股权转让合同补充协议之一》”)、《广东炬森精密科技股份有限公司股权转让合同之补充协议之二》(以下简称“《股权转让合同补充协议之二》”,

	“增资协议及其补充协议”及“股权转让合同及其补充协议”合称“增资协议、股权转让合同及其补充协议”)约定的情形,增资协议、股权转让合同及其补充协议的履行、解除(如涉及)不存在历史曾发生、现时或潜在的争议或纠纷。 2. 本人确认并同意,自《增资协议补充协议之二》签署之日起,《增资协议补充协议之一》全部条款均已终止,自始无效,对协议方均不具有法律效力;自《股权转让合同补充协议之二》签署之日起,《股权转让合同补充协议之一》全部条款均已终止,自始无效,对协议方均不具有法律效力。 3. 截至本确认函出具日,《增资协议补充协议之一》全部条款处于终止、自始无效状态,《增资协议补充协议之二》“4.”不存在触发并实际履行情形;《股权转让合同补充协议之一》全部条款处于终止、自始无效状态,《股权转让合同补充协议之二》“4.”不存在触发并实际履行情形。 4. 本人确认并同意,增资协议、股权转让合同及其补充协议中有关“IPO申报”等相关用语均包含广东炬森精密科技股份有限公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市、北京证券交易所发行上市或“北交所IPO”。
戚婵妹	1. 截至本确认函出具日,本人不存在违反股权转让合同及其补充协议(本确认函中“股权转让合同及其补充协议”包括:本人、戚志、广东普伟集团有限公司、陈培作、郑双喜分别签署之《广东炬森五金精密制造有限公司股权转让合同》(以下简称“《股权转让合同》”)、《广东炬森五金精密制造有限公司股权转让合同之补充协议》(以下简称“《补充协议之一》”)、《广东炬森精密科技股份有限公司股权转让合同之补充协议之二》(以下简称“《补充协议之二》”)约定的情形,股权转让合同及其补充协议的履行、解除(如涉及)不存在历史曾发生、现时或潜在的争议或纠纷。 2. 本人确认并同意,自《补充协议之二》签署之日起,《补充协议之一》全部条款均已终止,自始无效,对协议方均不具有法律效力。 3. 截至本确认函出具日,《补充协议之一》全部条款处于终止、自始无效状态,《补充协议之二》“4.”不存在触发并实际履行情形。 4. 本人确认并同意,股权转让合同及其补充协议中有关“IPO申报”等相关用语均包含广东炬森精密科技股份有限公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市、北京证券交易所发行上市或“北交所IPO”

公司上述特殊投资条款在解除过程中不存在争议或潜在纠纷,不存在损害公司及其他股东利益的情形,不会对公司生产经营产生重大不利影响。

除上述条款外,公司不存在其他未披露、未解除或附条件恢复效力的特殊投资条款。

二、公司现存有效及挂牌期间附条件恢复效力的特殊投资条款内容,是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的需要清理的情形;IPO申报是否包含在北京证券交易所发行上市的情形;

根据《适用指引第1号》“1-8对赌等特殊投资条款”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:

①公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；

②限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；

③强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；

④公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；

⑤相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；

⑥不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；

⑦触发条件与公司市值挂钩；

⑧其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、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。

截至本回复出具日，公司不存在现存有效的特殊投资条款。

根据《适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”相关问题的解释说明并对照下表所列“其他安排”，公司的特殊投资条款内容不属于《适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”要求的应当予以清理的情形，具体情况如下：

签署主体	特殊投资条款的解除情况				“其他安排”是否属于《适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”要求的应当予以清理的情形
	特殊投资条款	解除时间	现状	其他安排	
公司 威志 科创璞 实 科创智 谷	股权回购条款	2023.12.20	终止	根据《增资协议之补充协议之二》约定，若公司未能在 2025 年 12 月 31 日前（含）完成 IPO 申报（IPO 申报指：首次向中国证监会或中国境内证券交易所提交 IPO 申报材料），或 IPO 申报后因任何原因撤回或 IPO 申请被否决，终止审核的，应分别自 2026 年 1 月 1 日、撤回、被否决、被终止审核之日起，《科创璞实、科创智谷补充协议之一》第一条“股权回购条款”恢复效力，科创璞实、科创智谷有权要求威志履行回购义务。	否

	反稀释条款			--	--
	股权转让限制及共同出售权			--	--
	知情权及监督权			--	--
戚志 戚婵妹 普伟集团	股权回购条款	2023.07.31	终止	根据《股权转让合同之补充协议之二》，若公司未能在 2025 年 12 月 31 日前（含）完成 IPO 申报的（IPO 申报指：首次向中国证监会或中国境内交易所提交 IPO 申报材料），则《普伟集团补充协议之一》“一、股权回购条款”恢复法律效力，普伟集团有权要求戚婵妹继续履行该“股权回购条款”约定的回购义务。	否
	反稀释条款			--	--
戚志 戚婵妹 陈培作	股权回购条款	2023.07.31	终止	根据《股权转让合同之补充协议之二》，若公司未能在 2025 年 12 月 31 日前（含）完成 IPO 申报的（IPO 申报指：首次向中国证监会或中国境内交易所提交 IPO 申报材料），则《陈培作补充协议之一》“一、股权回购条款”恢复法律效力，陈培作有权要求戚婵妹继续履行该“股权回购条款”约定的回购义务。	否
	反稀释条款			--	--
戚志 戚婵妹 郑双喜	股权回购条款	2023.07.31	终止	根据《股权转让合同之补充协议之二》，若公司未能在 2025 年 12 月 31 日前（含）完成 IPO 申报的（IPO 申报指：首次向中国证监会或中国境内交易所提交 IPO 申报材料），则《郑双喜补充协议之一》“一、股权回购条款”恢复法律效力，郑双喜有权要求戚婵妹继续履行该“股权回购条款”约定的回购义务。	否
	反稀释条款			--	--

外部投资者科创璞实、科创智谷、普伟集团、陈培作、郑双喜以及回购义务方戚志、戚婵妹已出具《确认函》，确认《增资协议》《增资协议之补充协议

之一》《增资协议之补充协议之二》《股权转让合同》《股权转让合同之补充协议之一》《股权转让合同之补充协议之二》项下有关“IPO 申报”等相关用语均包含广东炬森精密科技股份有限公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市、北京证券交易所发行上市或“北交所 IPO”的情形。

综上所述，公司不存在现存有效的特殊投资条款，附条件恢复效力的特殊投资条款内容不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形；IPO 申报已包含在北京证券交易所发行上市的情形。

三、股权回购条款是否存在触发并实际履行的情形，如触发，请说明是否可能导致审核期间及挂牌前的股权变动，是否存在争议或潜在纠纷；结合股份回购条款触发条件、触发条件变更条款的效力及未来触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响。

（一）股权回购条款是否存在触发并实际履行的情形，如触发，请说明是否可能导致审核期间及挂牌前的股权变动，是否存在争议或潜在纠纷

根据外部投资者科创璞实、科创智谷、普伟集团、陈培作、郑双喜以及回购义务方戚志、戚婵妹出具的《确认函》，截至本回复出具日，公司的股权回购条款不存在触发并实际履行的情形，不存在可能导致审核期间及挂牌前的股权变动，相关方之间不存在争议或潜在纠纷。

（二）结合股份回购条款触发条件、触发条件变更条款的效力及未来触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响。

股份回购条款触发条件、触发条件变更的具体情况详见“问题 5 关于特殊投资条款”之“公司回复”之“二”所述，如公司未能在约定时间完成 IPO 的申报，则触发条件成就，该等条款将对协议方产生法律效力，则具有触发回购的可能性。

以公司未能在 2025 年 12 月 31 日前（含）完成 IPO 申报测算，涉及的回购金额约 9,763.61 万元，具体情况如下：

股东名称/姓名	实际投资款项 (万元)	投资款项 实际到位日期	年化利率	回购金额 (万元)	备注
科创璞实	3,000.00	2022.02.11	8%	3,933.04	威志合计拟回购 金额5,244.05万元
科创智谷	1,000.00	2022.02.11	8%	1,311.01	
普伟集团	1,000.00	2022.07.05	8%	1,279.45	威婵妹合计拟回 购金额4,519.56万 元
陈培作	1,000.00	2023.04.01	8%	1,220.27	
郑双喜	1,660.00	2023.04.17	8%	2,019.83	

注 1：上述测算“回购金额”为公司以截至 2025 年 12 月 31 日初步测算，最终回购金额以协议方依据资金到位时间、回购发起时间等综合因素协商确定。

注 2：如分笔支付投资款，上述“投资款项实际到位日期”为全部投资款项凭证到账日期。

如上述股东依据协议要求回购义务人威志或威婵妹回购其所持公司股份的，威志或威婵妹将以其自有银行存款、变现不动产、取得公司分红等方式筹集回购资金，具体情况如下：

（1）威志以及威婵妹家庭名下拥有多处不动产市场价值合计约为 1,700.00 万元；

（2）海传贸易（威志及威婵妹之子罗嘉惠合计持股 100%公司）拥有不动产市场价值约为 8,200.00 万元；

（3）威志直接持有公司 55.77%的股权，威婵妹直接持有公司 14.28%的股权，根据公司截至 2024 年 12 月 31 日累计未分配利润 10,897.27 万元（未审数据，下同），计算可得威志、威婵妹分别享有的公司未分配利润 6,027.21 万元和 1,543.28 万元。公司目前经营发展态势良好，预计威志、威婵妹后续可以通过公司分红取得一定资金收入。

（4）威志以及威婵妹具有稳定的工资及奖金收入来源，个人财务状况良好，不存在大额债务逾期或失信情形，具备向银行融资的能力，以补充其自有资金不足时的差额。

综上，回购义务人威志、威婵妹资信情况良好，即使未来触发回购义务，亦具备履约能力，不会对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

【主办券商及律师回复】

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

主办券商及律师履行的核查程序如下：

- 1、取得并查阅公司提供的增资协议、转让协议及相关补充协议。
- 2、取得并查阅公司股东签署确认的股东情况调查表/关联方核查表、公司股东戚志、科创璞实、科创智谷、戚婵妹、普伟集团、陈培作、郑双喜就相关事项签署的《确认函》。
- 3、访谈公司控股股东、实际控制人、相关股东/股东代表、法务负责人。
- 4、查询企业公示系统、信用中国、12309 中国检察网、中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、广东法院网、佛山法院网等网站公示信息。
- 5、取得公司关于相关事项的书面说明。
- 6、查阅回购义务方个人征信报告、有关资产证明文件。

二、核查意见

主办券商及律师认为：

- 1、公司已解除特殊投资条款自始无效，公司实际控制人戚志及其一致行动人戚婵妹与公司股东普伟集团、陈培作、郑双喜、科创璞实、科创智谷在特殊投资条款的解除过程不存在争议或纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司的生产经营产生重大不利影响；公司不存在未披露、未解除的特殊投资条款，除“问题 5 关于特殊投资条款”之“公司回复”之“二”中所列条款外，公司不存在其他附条件恢复效力的特殊投资条款。
- 2、公司不存在现存有效的特殊投资条款，附条件恢复效力的特殊投资条款内容不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形；IPO 申报包含在北京证券交易所发行上市的情形。
- 3、截至本回复出具日，“问题 5 关于特殊投资条款”之“公司回复”之“二”中所列条款不存在触发并实际履行的情形，不存在可能导致审核期间及挂牌前的股权变动，相关方之间不存在争议或潜在纠纷；回购义务人戚志、戚婵妹资信情况良好，即使未来触发回购义务，亦具备履约能力，不会对公司股

权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

问题 6 关于业务模式及合规性

根据申报文件，（1）公司通过外协生产、从生产等方式完成生产；（2）报告期内，公司存在少量境内线上销售；（3）公司租赁瑕疵房产面积共计 39,716.2 平方米，占公司目前自有房产及租赁房产面积的比例约 32.36%；（4）公司获取境外专利授权使用权，部分授权期限已届满；（5）公司员工人数较多，报告期内存在若干起工伤事故。

请公司：（1）说明 OEM、外协加工服务的具体内容，所涉金额、定价依据及公允性；公司是否依赖于 OEM、外协加工等生产模式，对 OEM 厂商、外协加工商的管理及质量控制措施是否有效；公司、控股股东、实际控制人及核心人员是否与相关厂商存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；（2）说明线上销售涉所涉渠道、累计销售金额及占比；公司营销推广的相关信息或广告是否存在虚假宣传或发布违法违规信息等情形；公司针对刷单情形采取的规范措施及有效性，是否存在虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律规定；（3）结合瑕疵房产的面积与具体用途，使用上述房产产生的收入、毛利、利润情况，说明其对于公司的重要性，若拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响，公司拟采取的应对措施；（4）说明境外专利授权使用权期限届满对公司生产经营的影响，是否涉及核心技术或主要产品，公司是否依赖于专利授权，是否具备独立研发能力；（5）结合劳动用工合同的签署情况、员工社保公积金的缴纳情况，说明公司劳动用工的合法合规性；工伤事故的具体情况，是否存在人员伤亡，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司采取的整改规范措施及执行情况。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请会计师核查第（1）（2）事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明 OEM、外协加工服务的具体内容，所涉金额、定价依据及公允性；公司是否依赖于 OEM、外协加工等生产模式，对 OEM 厂商、外协加工商

的管理及质量控制措施是否有效；公司、控股股东、实际控制人及核心人员是否与相关厂商存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

（一）说明 OEM、外协加工服务的具体内容，所涉金额、定价依据及公允性

1、OEM 采购的具体内容、所涉金额

出于对产品战略布局、生产经济性以及弥补产能不足等因素的考虑，公司存在以 OEM 方式对外采购成品的情形。为保证产品质量，公司会充分了解代工厂商的资质和市场评价并严格筛选，委托优质的代工厂商按照约定的产品种类、规格型号、材质等进行代工生产。公司直接向 OEM 供应商下达具体采购需求，OEM 供应商根据公司订单需求自行组织采购、排产，并向公司交付成品。

公司 OEM 采购主要为拉篮、水槽、反弹器、衣柜收纳五金、柜类照明等，上述代工生产产品所处行业的市场竞争较为充分、代工企业的可替代性较强。

报告期内，公司 OEM 采购情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
OEM 采购金额	995.51	1,307.22	335.92
主营业务成本	25,645.78	57,642.68	60,775.71
占比	3.88%	2.27%	0.55%

2、外协加工服务的具体内容、所涉金额

公司产品的主要生产工艺流程包括冲压/压铸、表面处理（热处理、电镀、喷涂等）、配件组装、成品组装、成品包装等。其中表面处理、压铸因工艺的专业性或环保要求全部委外完成；基于生产场地、产能限制、产能补充及成本等因素的考虑，公司的部分冲压工序及成品组装工序由外协厂商完成。外协加工厂商加工完成后交付给公司，公司对其结算加工费用，并在对外协收回的半成品进一步加工处理后对外销售。

公司外协加工主要涉及电镀、热处理、喷涂等表面处理工序及成品组装、压铸、冲压等工序，上述工序属于整体生产流程中的非核心生产环节，通过适当的专业化分工可以提高生产效率。

报告期内，公司外协加工采购情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
外协加工采购金额	3,581.96	9,026.63	7,889.66
主营业务成本	25,645.78	57,642.68	60,775.71
占比	13.97%	15.66%	12.98%

3、定价依据及公允性

OEM 定价依据和公允性分析：

因同一功能的产品不同款式的加工方式或用料有所不同，OEM 厂商会根据产品性质针对性地对相关工艺及用料进行报价。公司会对不同 OEM 厂商提出的报价进行比较。经过比价环节后，筛选出价格较为合适的二至三个报价。随着进一步的深入沟通，可将更详细的采购要求传达给 OEM 厂商，同时进一步议价。经过报价、比价、议价等环节后，买卖双方均可接受的价格便作为后续公司正式采购的价格。将最终确认合作的 OEM 厂商的报价单整理后依据公司流程分别交由采购部、财务部等进行审批，并交给财务备案，财务部确认备案后将锁定报价，公司可对其进行下单。公司对 OEM 厂商均经过严格的筛选和定价过程，采购价格较为公允，符合行业惯例。

外协加工定价依据和公允性分析：

公司根据市场订单需求量，通过同行业渠道匹配，综合考虑供货距离、供货时效、对方生产能力服务价格等因素选择合格外协加工厂商。通过对工厂进行实地考察，了解其经营资质、设备匹配、产能规划、质量管控流程等各方面后，综合评估是否有能力承接公司的订单需求。若符合要求，公司将详细的采购要求传达给符合要求的外协加工厂商，再由厂商提出报价。对于电镀、热处理、喷涂等表面处理工序的外协加工，公司根据工序复杂程度、辅助材料耗用及加工量等因素，综合考虑周边同类工序的市场价格，通过严格的比价、议价后，与外协加工厂商确定最终采购价格；对于成品组装、压铸、冲压等工序的外协加工，由公司生产车间、品管科、精益运营科共同确认工艺流程，根据产品工序测算内部对应成本单价，通过严格的比价、议价后，结合自行加工成本，与外协加工厂商确定最终采购价格。公司对外协加工厂商均经过严格的筛

选和定价过程，采购价格较为公允，定价方式符合行业惯例。

（二）公司是否依赖于 OEM、外协加工等生产模式，对 OEM 厂商、外协加工商的管理及质量控制措施是否有效

1、公司是否依赖于 OEM、外协加工等生产模式

公司采用 OEM 生产模式主要系出于对产品策略规划、生产经济效益的考虑。公司会充分了解代工厂商的资质和市场评价，并进行严格筛选，确保所委托的代工厂商均来自合格供应商系统。对于 OEM 代工生产的产品，公司将对原材料、产品质量、生产工艺和交货时间进行严格掌控。产品完成生产后，需经公司品质人员检验，方可入库，以确保产品质量和交期满足公司统一要求。公司合格供应商系统中储备有较多 OEM 供应商，可根据公司实际生产销售情况，选定 OEM 供应商并签订供销协议，公司对 OEM 不存在依赖情形。

公司外协加工涉及的主要环节均为非核心环节，其中表面处理、压铸因工艺的专业性或环保要求全部委外完成；基于生产场地、产能限制、产能补充及成本等因素的考虑，公司的部分冲压工序及成品组装工序由外协厂商完成。公司合格供应商系统中储备有较多外协加工商，可根据公司实际生产销售情况，选定外协加工商并签订供销协议，公司对外协加工商不存在依赖情形。

2、对 OEM 厂商、外协加工商的管理及质量控制措施是否有效

公司选择 OEM 厂商、外协加工商时，以品质、服务及价格优势为主要选取标准。公司制定了《供应商管理程序》、《外协/外购异常物料处理管理规范》、《OEM/ODM 新产品导入管理规范》等内部管理制度，对 OEM 采购流程、外协加工流程、OEM 厂商及外协加工商选择和管理、外协加工实施等进行严格质量管控。

报告期内，公司严格执行对 OEM 厂商、外协加工商的质量管理和控制措施，对 OEM 厂商、外协加工商的质量管理和控制有效。

（三）公司、控股股东、实际控制人及核心人员是否与相关厂商存在关联关系或潜在关联关系，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

公司、控股股东、实际控制人及核心人员与相关厂商不存在关联关系或潜

在关联关系，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

二、说明线上销售涉所涉渠道、累计销售金额及占比；公司营销推广的相关信息或广告是否存在虚假宣传或发布违法违规信息等情形；公司针对刷单情形采取的规范措施及有效性，是否存在虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律法规规定；

（一）说明线上销售所涉渠道、累计销售金额及占比

报告期各期，公司线上直销所涉及的渠道及销售金额如下：

单位：万元

电商平台	2024 年度 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
天猫	58.19	71.00%	78.56	90.65%	18.03	100.00%
京东	19.38	23.64%	5.60	6.46%	-	-
其他	4.39	5.35%	2.50	2.89%	-	-
线上直销收入	81.96	100.00%	86.66	100.00%	18.03	100.00%

注：其他包含企业微信小店、1688、拼多多、抖音、微信视频号小店。

公司通过在天猫、阿里巴巴、京东等电商平台自主设立线上店铺向终端消费者销售产品。报告期内，公司加大对线上销售的销售宣传和投入、拓展线上销售渠道，线上直销销售金额稳步增长。

（二）公司营销推广的相关信息或广告是否存在虚假宣传或发布违法违规信息等情形；

报告期内，公司营销推广的相关信息或广告被发布媒体认定存在虚假宣传的情形具体如下：

序号	发布媒体名称	违规内容	时间	媒体处罚方式
1	抖音：JUSEN 炬森五金	组件违规-违反国家法律法规-虚假宣传，商家经营过程中上传的组件素材内容涉及虚假宣传、效果保证、虚假承诺、不当对比等情形	2024.01.07	强制教育学习
2	抖音旗舰店：广东炬森精密科技股份有限公司 288 专卖店	价格宣传虚假（主图宣传价格与实际不一致_商品下架）	2024.02.24	商品下架

上表第 1 项系因公司“抖音”视频生成组件误操作发生的组件违规，相关

组件内容系邀请浏览用户填写购买意向问卷，不涉及具体产品的相关信息；上表第 2 项系因公司工作人员失误，店铺相关货物展示图片中的宣传价格尚未进行修改即向公众发布，导致宣传价格高于产品的实际销售价格。经查验，针对上述两项违规的情形，有关媒体已对公司作出了相应的处理措施，公司没有因该两宗事件受到相关主管部门的行政处罚，该两宗事件不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

截至本回复出具日，公司在报告期内不存在因营销推广的相关信息或广告存在虚假宣传或发布违法违规信息导致被主管部门处罚的情形。

（三）公司针对刷单情形采取的规范措施及有效性，是否存在虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律规定；

1、公司针对刷单情形采取的规范措施及有效性

公司已制定《品牌管理规范》，明确“不得开展刷单、刷评等虚假或者误导消费者的行为，不得以虚构交易、编造用户评论等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传”；根据公司与电子商务代运营商签署的《电子商务代运营服务合作协议》，明确约定“代运营商保证每一笔交易的真实性、合法性，不得以任何形式进行虚假交易，包括但不限于刷单、虚假发货、实际发货内容与电商平台成交内容不符等情况，如因代运营商虚假交易造成公司损失，代运营商负全部责任并赔偿公司损失”。

公司实际控制人已出具《关于禁止刷单的声明和承诺函》，承诺“不会以任何方式协助公司及子公司在任何电商平台刷单、刷好评或通过任何不正当方式提高商品销量和信用，亦不会以任何方式为前述事项支付资金。如公司因报告期内的刷单行为而被主管部门处罚或受到其他损失的，本人将自愿承担公司及子公司由此受到的损失，且不会因此向公司及子公司主张任何权利。”公司市场部业务负责人、相关员工均签署了《关于禁止刷单的声明和承诺函》，承诺“不会以任何方式协助公司及子公司在任何电商平台刷单、刷好评或通过任何不正当方式提高商品销量和信用，亦不会以任何方式为前述事项支付资金”。

前述刷单所对应业务的收入未计入公司营业收入。截至报告期末，公司已不存在刷单行为。公司报告期内不存在因违反有关市场监管方面法律、法规而

受到处罚的情形。

2、是否存在虚构评价等违规行为，是否符合《反不正当竞争法》等相关法律规定

报告期内，公司不存在虚构评价等违规行为。报告期内，除曾存在部分刷单行为之外，公司不存在违反《反不正当竞争法》等相关法律法规规定的情形。

三、结合瑕疵房产的面积与具体用途，使用上述房产产生的收入、毛利、利润情况，说明其对于公司的重要性，若拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响，公司拟采取的应对措施

（一）结合瑕疵房产的面积与具体用途，使用上述房产产生的收入、毛利、利润情况，说明其对于公司的重要性

截至报告期末，公司全部的瑕疵房产均位于海传贸易的厂房（以下简称“海传贸易厂区”）和佛山市顺德区创承五金有限公司的厂房（以下简称“创承五金厂区”），此两处租赁厂房均主要用于铰链产品的生产及仓储；此外，公司位于廉江的生产基地（以下简称“廉江万嘉福厂区”）主要从事铰链组装、包装业务。创承五金厂区的瑕疵厂房主要为临时搭建的门卫室及主要用于仓储、通道、遮雨棚、休息场所等用途的钢结构厂棚，仅作为辅助性场所，不直接产生收益，计算瑕疵厂房对公司收入和毛利的贡献时剔除计算。截至报告期末，公司涉及铰链生产环节的厂房如下：

租赁场所	合规面积（平方米）	瑕疵房产面积（平方米）	总面积（平方米）	瑕疵房产面积占比	用途
海传贸易厂区	13,737.79	37,616.20	51,353.99	73.25%	铰链生产、仓储
创承五金厂区	16,157.74	-	16,157.74	0.00%	铰链生产、仓储
廉江万嘉福厂区	13,386.75	-	13,386.75	0.00%	铰链生产
合计	43,282.28	37,616.20	80,898.48	46.50%	

注：2024 年上半年公司战略调整，优化生产布局，廉江炬森的生产业务逐步转移回佛山，4 月份公司新租创承五金厂区承接廉江炬森的生产业务，公司逐步退租廉江万嘉福厂区，至 2024 年 12 月 31 日仅保留一间办公室。

如上表所示，截至报告期末，公司铰链生产环节瑕疵房产面积占比为 46.50%，以此比例进行测算，报告期末，瑕疵房产产生的收入、毛利情况如

下:

公司 2024 年 1-6 月铰链收入（万元）①	30,984.49	公司 2024 年 1-6 月铰链毛利（万元）①	9,006.61
瑕疵厂房占比②	46.50%	瑕疵厂房占比②	46.50%
瑕疵厂房产生收入（万元）③=①*②	14,407.18	瑕疵厂房产生的毛利（万元）③=①*②	4,187.90
2024 年 1-6 月营业收入（万元）④	36,852.94	2024 年 1-6 月毛利（万元）④	9,530.01
收入占比⑤=③/④	39.09%	毛利占比⑤=③/④	43.94%

如上表所示，租赁使用瑕疵房产从事铰链生产业务所对应的产品收入、毛利占比较高，对公司的生产经营具有一定的重要性。

（二）若拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响，公司拟采取的应对措施

1、拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响

①海传贸易厂区搬迁

若海传贸易厂区需要搬迁，产生的费用如下所示：

序号	项目	费用金额（万元）	测算依据
1	新租厂房装修费用	102.71	车间水、电、气重新布局，按 20 元/平方计算，面积按海传贸易厂房面积来计算
2	机器设备拆迁、运输、安装调试费	65.71	每台/套设备拆卸、运输、安装调试费约 3000 元，主要设备:冲床 162 台，安装、包装生产线 55 套及周边辅助设备
3	办公设备搬迁费用及其他	0.30	6 名工人 1 天搬运完成
4	停产损失	120.00	按冲压-安装-包装工序分批搬迁设备，每工序段设备安装调试约 3 天，按照 80 万只/天的铰链生产量，加工费 0.5 元/只计算
5	其他（柴油费/吊车费/运输费）	2.17	每台/套设备按照 100 元分摊
合计		290.89	

因此，公司搬迁造成的一次性损失将达到约 290.89 万元。此外，基于谨慎性的原则，考虑新租厂房租金上调 10%左右，假如租赁同样面积场地，每年预计还将新增租金费用约 80 万元。

②创承五金厂区搬迁

创承五金厂区的不合规厂棚包括临时搭建的门卫室以及钢结构厂棚，厂棚

主要用来装卸货、临时仓储，以及作为员工的临时休息场所。公司与出租方签订的《租赁合同》只载明合规的建筑面积，该部分场所及其余空地作为厂区的附属建筑物，未额外计算租金。

创承五金厂区的不合规厂棚如若需要搬迁，不存在装修费、设备运输费、停产损失等，但可能出现因租赁其他场地导致租金可能上涨的情形。假如公司租赁同样面积的合规混凝土厂房，预计每月不含税租金为 13.5 元/平方米，每年需要额外增加租赁费用约 34 万元。

2、公司拟采取的应对措施

公司拟通过租赁满足条件的其他厂房、另购土地自建厂房等措施逐渐降低铰链生产线瑕疵房产租赁占比；前述情形不会对公司生产经营造成重大不利影响，不会构成本次挂牌的实质性障碍，具体理由如下：

（1）如前所述，若拆除或搬迁预计可能产生的费用约为 400 万元左右，占公司 2023 年度净利润额的 9.6%，占比不高，搬迁成本相对可控。

（2）前述用于生产车间的瑕疵房产主要作铰链冲压、安装车间使用，主要使用冲床、折弯机、切割机、铰链自动包装线、铰链装配机等机器设备，该等机器设备的放置及运行对厂房无特殊要求，若因合同无效或责令拆除之情形需搬迁的，其搬迁、调试等所需花费的时间及成本可控，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。公司位于佛山市顺德区勒流街道，周边工业厂区较多，可供租赁使用的同类物业资源较为丰富，若前述风险出现，公司亦可在较短时间内选择其他适合使用的物业。

（3）报告期内，公司及其子公司金百龙未因上述租赁瑕疵问题受到过相关政府部门的处罚，且截至本回复出具日，亦未出现因租赁物业产权瑕疵问题而影响公司继续租赁使用的情况。

（4）针对上述租赁瑕疵问题，公司控股股东、实际控制人已出具《关于房产瑕疵事项的承诺》，承诺：“若炬森精密及其附属子公司因租赁房产瑕疵或租赁手续不完备等问题产生任何争议、风险，或受到主管部门的行政处罚，或因此不能正常生产经营而导致炬森精密或其附属子公司遭受实际损失，本人将在炬森精密依据法定程序确定该等事项造成的实际损失后，向炬森精密进行等

额补偿”。

四、说明境外专利授权使用期限届满对公司生产经营的影响，是否涉及核心技术或主要产品，公司是否依赖于专利授权，是否具备独立研发能力

（一）说明境外专利授权使用期限届满对公司生产经营的影响，是否涉及核心技术或主要产品

报告期内，2024 年 1 月 19 日以前，公司享有 5 项正在履行中的境外专利授权使用权，该等境外授权专利的具体情况如下：

序号	权利人	国家	专利名称	专利号	申请日期
1	林明正	美国	HINGEDEVICE	US-7096535-B2	2004.01.16
2	林明正	加拿大	HINGEDEVICE	2455313	2004.01.19
3	林明正	欧洲专利局	HINGEDEVICE	1555372	2004.01.16
4	林明正	西班牙	DISPOSITIVODEBISAGRA	2289441	2004.01.16
5	林明正	德国	SCHARNIERVORRICHTUNG	602004007870	2004.01.16

根据《授权合约书》，公司与龙徽股份有限公司签署上述 5 项专利授权使用协议，该等《授权合约书》签署已取得权利人林明正《授权同意书》予以确认。根据前述《授权合约书》，上述 5 项专利使用权授权范围为“非专属之专利实施权，以供其制造、受托开发油压铰链、使用、销售及供应任何及全部于本专利权利范围内之产品；于本授权合约书有效期内本专利授权均有效且无地域限制；被授权人不得将专利权再授权于第三人。”

前述协议有效期至 2024 年 1 月 19 日，协议到期后公司不再续期，上述专利于 2024 年 1 月之后已到期失效。因此，公司在前述境外专利授权使用期限届满后在境外销售相关授权境外专利涉及的产品不会涉及侵权事宜，不会对公司生产经营造成不利影响。

授权使用期限届满的境外专利与液压铰链相关，申请日期系 2004 年，已是比较早期的专利技术。公司在长期的研发和生产实践中，不断积累精密五金相关核心技术，创新产品应用和优化生产工艺，已获取多项关于液压铰链的核心技术并申请获取如“2012105875000 可调式液压缓冲铰链”、“202220930325X 一种重载双臂液压缓冲铰链”、“2021200738425 一种打开角度可调式液压缓冲铰链”等多项液压铰链的相关专利，均应用于公司主要产品液压铰链。综上，境

外授权专利不属于公司的核心技术，境外专利授权使用期限届满不会对公司生产经营造成重大不利影响。

（二）公司是否依赖于专利授权，是否具备独立研发能力

报告期内，公司除了获取龙徽股份有限公司的上述境外专利授权以外，还获取了 HETTICH ONI GMBH & CO KG 对公司使用其 6 项专利的授权许可，前述 6 项专利均为 2008 年申请，属于比较早期的专利技术。公司报告期内获取相关境外专利的授权主要原因系尊重并遵守境外销售时境外地区对于专利技术的保护规定，不存在对被授权使用的专利的技术依赖。

公司自成立以来便十分注重产品研发和创新。2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，公司研发投入分别为 2,782.29 万元、2,945.02 万元、1,452.10 万元，占当期营业收入比例分别为 3.51%、3.66%、3.94%。公司凭借强大的研发实力，自主研发出 OT 自动开门器、智能升降机、电动推拉器等家居五金创新产品，并不断对产品质量、产品使用体验、产品外观等方面进行改进、优化、创新。截至 2024 年 6 月 30 日，公司拥有境内专利 201 项，其中发明专利 26 项；拥有境外专利 6 项。且有多项发明专利在申请中。因此，公司具备独立研发能力。

综上，公司不依赖于专利授权，具备独立研发能力。

五、结合劳动用工合同的签署情况、员工社保公积金的缴纳情况，说明公司劳动用工的合法合规性；工伤事故的具体情况，是否存在人员伤亡，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司采取的整改规范措施及执行情况

（一）结合劳动用工合同的签署情况、员工社保公积金的缴纳情况，说明公司劳动用工的合法合规性

截至本回复出具日，公司已按照《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》等有关法律、法规、规范性文件，与员工签订劳动合同、退休返聘合同。

报告期各期末，公司员工社会保险和住房公积金的缴纳情况如下：

项目	2022年12月31日	2023年12月31日	2024年6月30日
员工总人数	1,854	1,971	1,679
社会保险已缴纳	1,613	1,909	1,599

人数			
社会保险未缴纳人数	241	62	80
社会保险未缴纳情况及原因	当月新入职13人；退休返聘29人；其他原因（自愿放弃、离职等）199人	当月新入职13人；退休返聘40人；其他原因（自愿放弃、离职等）9人	当月新入职40人；退休返聘40人
住房公积金已缴纳人数	771	1,476	1,353
住房公积金未缴纳人数	1,083	495	326
住房公积金未缴纳情况及原因	当月新入职13人；退休返聘28人；其他原因（自愿放弃、离职等）1,042人	当月新入职10人；退休返聘40人；其他原因（自愿放弃、离职等）445人	当月新入职20人；退休返聘42人；其他原因（自愿放弃、离职等）264人

根据信用中国（广东）平台下载的《无违法违规证明公共信用信息报告》，报告期内，公司及其控股子公司不存在人力资源社会保障、住房公积金、医疗保障领域行政处罚记录，无欠缴社保缴纳记录，未发现有税务（含社保缴纳）领域的税收违法违章行为记录。

因此，报告期内，公司及其子公司不存在因违反社会保险及住房公积金管理的相关法律、法规而受到行政处罚的情形。公司控股股东、实际控制人戚志已出具《承诺函》：“如有关部门要求炬森精密或其附属公司为员工补缴报告期内应缴未缴的社会保险金或住房公积金，或因报告期内未足额缴纳社会保险金或住房公积金而受到有关部门的行政处罚，本人将无条件及时足额补偿炬森精密及其附属子公司因报告期内补缴相关员工社会保险金或住房公积金，或公司因报告期内未足额缴纳社会保险金或住房公积金受到行政处罚而造成的任何经济损失，确保炬森精密及其附属子公司不因报告期内社会保险金或住房公积金缴纳问题遭受任何经济损失。”

（二）工伤事故的具体情况，是否存在人员伤亡，是否受到行政处罚或存在被处罚的风险，公司采取的整改规范措施及执行情况

报告期内，公司及其子公司每年发生的工伤人次及工伤鉴定等级如下：

单位：人

工伤等级	2024年1-6月	2023年	2022年
死亡	-	1	-

9 级	-	-	1
10 级	3	7	6
未鉴定/工伤未达级	1	6	6
合计	4	14	13

注：根据《工伤保险条例（2010 修订）》第二十二条，劳动能力鉴定是指劳动功能障碍程度和生活自理障碍程度的等级鉴定。劳动功能障碍分为十个伤残等级，最重的为一级，最轻的为十级。

报告期内，公司共发生 31 起工伤事故。2023 年，公司存在 1 起因员工下班途中交通事故死亡的工伤事故。公司其他工伤事故主要系生产线上冲压、切割作业等作业工序导致的手部受伤，或搬运物料过程中不慎跌伤、被重物压伤等。截至本回复出具日，公司上述员工受伤事故均已妥善处理完结，不存在纠纷情况。

根据公司及其子公司取得的《无违法违规证明公共信用信息报告》，报告期内，公司及其子公司不存在安全生产违法、违规事项，相关主管部门未发现公司在安全生产领域因违反安全生产管理相关法律法规而受到行政处罚的记录。

针对上述安全生产方面的伤害事故，公司采取了如下整改措施：

（1）公司已制定《安全生产管理规范》《劳保用品管理规范》《职业健康安全运行管理程序》《安全隐患危害辨识管理规范》等安全生产管理制度、建立工伤档案，强化公司安全生产管理体系建设，在生产经营过程中严格按照前述制度的要求规范各项生产经营活动；

（2）组织开展员工安全生产培训，提高员工工作期间的安全意识；

（3）公司已为员工缴纳工伤保险、购买商业保险（雇主责任保险、安全生产责任保险），为车间员工提供安全防护措施，强化管理层责任，要求各车间、各环节落实安全生产制度，减少并预防工伤事故情况发生。

综上所述，报告期内，公司存在 1 起因员工下班途中交通事故死亡的工伤事故，公司不存在因工伤事故受到行政处罚及受到行政处罚的风险；公司已针对前述工伤事故采取了相应的整改措施，并制订了与安全生产相关的内控制度，该等制度可以得到有效执行。

【主办券商及律师回复】

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

1、取得并查阅公司《审计报告》、公司报告期内 OEM 成品采购和外协加工明细等财务数据；

2、对报告期内主要外协供应商进行了实地走访并取得其签署的访谈记录；

3、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等查询公司主要外协供应商的基本信息；

4、取得并查阅报告期内公司与主要 OEM 代工厂商、外协加工厂商的业务合同、访谈公司采购负责人、财务负责人，了解公司外协采购的主要内容、外协供应商的选择依据，了解公司 OEM 和外协加工的合作模式、定价原则、公司与主要外协供应商采购定价的公允性；

5、取得并查阅报告期内公司主要 OEM 代工厂商、外协加工厂商的报价单、询价单、查阅公司相关 OA 流程，检查报价是否经过采购部、财务部审批，检查委托加工合同的采购价格是否与备案的报价一致。

6、取得公司及其控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、采购负责人填写的核查表及其出具的承诺函；取得公司报告期各期前五名 OEM 代工厂商、外协加工厂商出具的确认函。

7、查阅公司员工花名册。

8、抽查公司员工劳动合同。

9、取得并查阅公司报告期各期末社会保险及住房公积金缴纳明细、缴费凭证。

10、访谈公司人力资源部门负责人、法务负责人。

11、取得并查阅信用中国（广东）平台下载的公司《无违法违规证明公共信用信息报告》。

12、查询企业公示系统、信用中国、中华人民共和国人力资源和社会保障

部、广东省人力资源和社会保障厅、佛山市人力资源和社会保障局、佛山市顺德区民政和人力资源社会保障局、湛江市人力资源和社会保障局、廉江市人力资源和社会保障局、佛山市住房公积金管理中心以及湛江市住房公积金管理中心等主管部门网站有关公司的公示信息。

13、取得并查阅控股股东、实际控制人出具《关于公司员工社会保险、住房公积金的承诺》。

14、获取公司报告期内的工伤明细记录表。

15、取得并查阅公司报告期内工伤事故明细档案及相关工伤认定、赔付资料，以及公司报告期内工伤保险、相关商业保险的投保资料，核查工伤的真实性。

16、取得并查阅公司报告期内员工安全生产培训资料，取得并查阅公司《安全生产管理规范》《劳保用品管理规范》《职业健康安全运行管理程序》《安全隐患危害辨识管理规范》等安全生产管理制度文本，核实公司的整改措施已落实到位。

17、获取海传贸易厂区、创承五金厂区、廉江万嘉福厂区的租赁合同以及相关产权证明、宗地图等。

18、实地走访海传贸易厂区、创承五金厂区、廉江万嘉福厂区。

19、获取公司关于海传贸易瑕疵租赁搬迁成本测算说明。

20、获取控股股东、实际控制人出具的《控股股东、实际控制人关于房产瑕疵事项的承诺》。

21、查阅公司提供的线上销售数据。

22、访谈公司财务总监、市场部业务负责人（电商运营主管）、实施刷单的公司员工。

23、查阅公司《审计报告》、相关内控规范制度、《电子商务代运营服务合作协议》。

24、取得并查阅公司实际控制人、公司市场部业务负责人、相关员工出具的《关于禁止刷单的声明和承诺函》。

25、取得并查阅国家税务总局佛山市顺德区税务局勒流税务分局、国家税务总局佛山市顺德区税务局、国家税务总局廉江市税务局、国家税务总局廉江市税务局石城税务分局等有关政府部门出具的证明文件，信用中国（广东）平台下载的《无违法违规证明公共信用信息报告》。

26、查询企业公示系统、信用中国、信用中国（广东）、信用中国（广东佛山）、信用中国（广东湛江）、中国市场监管行政处罚文书网、广东省市场监督管理局、佛山市市场监督管理局（知识产权局）、佛山市顺德区市场监督管理局、湛江市市场监督管理局（知识产权局）、廉江市市场监督管理局等有关主管部门网站相关公示信息。

27、取得公司关于虚假宣传及刷单事项出具的书面说明。

28、访谈研发负责人，查看境外专利使用权授权相关协议，在相关专利查询网站查询相关授权专利的法律状态，了解与境外专利使用权授权方的合作背景、以及相关授权专利是否涉及公司主要产品的核心工艺。

二、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、报告期内，公司 OEM、外协加工服务定价公允；公司不存在依赖 OEM、外协加工等生产模式，对 OEM 厂商、外协加工商的管理及质量控制措施有效；公司、控股股东、实际控制人及核心人员与相关厂商不存在关联关系或潜在关联关系，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

2、公司、控股股东、实际控制人及核心人员与相关厂商不存在关联关系或潜在关联关系，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

3、报告期内，公司营销推广的相关信息或广告存在被发布媒体认定存在虚假宣传的情形，相关事项不会对公司生产经营产生重大不利影响；公司在报告期内不存在因营销推广的相关信息或广告存在虚假宣传或发布违法违规信息导致被主管部门处罚的情形；除曾存在部分刷单情形外，公司不存在违反《反不正当竞争法》等相关法律法规规定的情形，截至报告期末，公司已不存在刷单行为，公司针对刷单情形采取的规范措施已得到有效执行，公司不存在虚构评价等违规行为。

4、瑕疵租赁房产主要用于生产、仓储、办公、宿舍等，使用上述房产产生的收入、毛利占比较高，对公司的生产经营具有一定的重要性；若拆除或搬迁更换该等租赁房屋，不会对公司未来的生产经营活动产生重大不利影响。

5、境外授权专利不属于公司的核心技术，境外专利授权使用期限届满不会对公司生产经营产生重大不利影响；公司不依赖于专利授权，具备独立研发能力。

6、公司已按照《中华人民共和国劳动法》《中华人民共和国劳动合同法》等有关法律、法规、规范性文件与员工签订劳动合同、退休返聘合同；报告期内，公司存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形，但公司不存在因违反社会保险及住房公积金管理的相关法律、法规而受到行政处罚的情形；报告期内的工伤事故存在人员伤亡，但均已得到妥善处理，报告期内公司不曾因工伤事故受到行政处罚，也不存在被处罚的风险，公司已就工伤事故采取必要的整改措施。

【主办券商及会计师回复】

请会计师核查第（1）（2）事项并发表明确意见。

一、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师实施了如下核查程序：

1、取得公司报告期内的 OEM 成品采购和外协加工明细，了解 OEM、外协加工的具体采购情况；

2、对主要外协供应商进行了实地走访并取得其签署的访谈记录；

3、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等查询公司主要外协供应商的基本信息；

4、获取公司与主要 OEM 代工厂商、外协加工厂商的业务合同、访谈采购人员、财务负责人，了解公司外协采购的主要内容、外协供应商的选择依据，了解公司 OEM 和外协加工的合作模式、定价原则、公司与主要外协供应商采购定价的公允性；

5、获取主要 OEM 代工厂商、外协加工厂商的报价单、询价单、查阅公司

相关 OA 流程，检查报价是否经过采购部、财务部审批，获取公司外协加工工序对应的内部成本测算单，检查采购价格的比价情况。

6、取得公司及其控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员填写的核查表及其出具的承诺函；获取 OEM 代工厂商、外协加工厂商的确认函，了解公司与对应供应商的历史合作情况、采购内容、是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在利益输送或其他特殊利益安排。

7、查阅公司提供的线上销售数据；访谈公司财务总监、市场部业务负责人（电商运营主管）、实施刷单的公司员工；查阅公司《审计报告》、相关内控规范制度、《电子商务代运营服务合作协议》；取得并查阅公司实际控制人、公司市场部业务负责人、相关员工出具的《关于禁止刷单的声明和承诺函》；取得并查阅国家税务总局佛山市顺德区税务局勒流税务分局、国家税务总局佛山市顺德区税务局、国家税务总局廉江市税务局、国家税务总局廉江市税务局石城税务分局等有关政府部门出具的证明文件，信用中国（广东）平台下载的《无违法违规证明公共信用信息报告》；查询企业公示系统、信用中国、信用中国（广东）、信用中国（广东佛山）、信用中国（广东湛江）、中国市场监管行政处罚文书网、广东省市场监督管理局、佛山市市场监督管理局（知识产权局）、佛山市顺德区市场监督管理局、湛江市市场监督管理局（知识产权局）、廉江市市场监督管理局等有关主管部门网站相关公示信息；取得公司关于虚假宣传及刷单事项出具的书面说明。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司 OEM 代工厂商、外协加工厂商的选择依据合理，与公司合作正常，定价公允、合理。

2、公司对 OEM、外协加工等生产模式不存在依赖情形，对 OEM 厂商、外协加工商的管理及质量控制措施有效。

3、公司、公司控股股东、实际控制人及公司董事、监事、高级管理人员、核心人员、采购负责人与相关厂商不存在关联关系或潜在关联关系，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

4、报告期内，公司营销推广的相关信息或广告存在被发布媒体认定存在虚假宣传的情形，但该等信息或广告不属于《中华人民共和国反不正当竞争法（2019 修正）》《中华人民共和国广告法（2021 修正）》等法律法规规定的虚假宣传的情形；公司营销推广的相关信息或广告不存在发布违法违规信息等情形；

5、公司针对刷单情形已制定《品牌管理规范》，并出具《关于禁止刷单的声明和承诺函》，截至报告期末，公司已不存在刷单行为，公司针对刷单情形采取的规范措施已得到有效执行，公司不存在虚构评价等违规行为，除曾存在部分刷单情形外，公司不存在违反《反不正当竞争法》等相关法律法规规定的情形。

问题 7 关于其他事项

（1）关于历史沿革。根据申报文件，①2023 年 4 月，戚志、戚婵妹、戚荣、欧国良、炬琨合伙、炬茂合伙签订《一致行动协议》，戚婵妹、戚荣、欧国良、炬琨合伙、炬茂合伙承诺保证其在公司的股东大会投票表决时与戚志保持一致；②2023 年 2 月，戚婵妹将其持有的公司以低于公允价格的价格转让给黎善雄、吴鹏；吴鹏离职后将所持股份转让给炬琨合伙；③公司设立员工持股平台炬琨合伙、炬茂合伙实施激励。

请公司说明：①一致行动协议的可执行性，是否存在争议或潜在纠纷；②黎善雄、吴鹏的任职情况，是否涉及股份支付及会计处理的恰当性；吴鹏股份转让行为是否需要并符合《公司法》相关规定；③公司设立至今是否存在股权代持行为，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；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；公司股东人数是否存在穿透计算超过 200 人的情形；④股权激励是否实施完毕，是否存在预留份额、股权代持或其他特殊利益安排。

请主办券商及律师：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、分红款流向等客观证据，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及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资

金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；③结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、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。

（2）关于境外子公司。根据申报文件，公司设立境外子公司炬森控股。请公司：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；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；②说明公司是否需要并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。

请主办券商和律师核查上述事项，并发表明确意见。

（3）关于采购与付款。根据公开信息查询，公司主要供应商广东一进钢材科技实业有限公司实缴资本为 50 万元，佛山市熠秋贸易有限公司实缴资本为 0，佛山市鸿天明贸易有限公司实缴资本为 0、参保人数为 2 人，佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司实缴资本为 30 万元等。请公司：①梳理供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，与交易方的合作背景，经营规模与其与公司交易金额是否匹配、是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商；②结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况。

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。

（4）关于偿债能力。根据申报文件，各报告期末公司资产负债率分别为 61.57%、56.77%和 51.41%，流动比率分别为 1.14、1.25 和 1.36，速动比率分别为 0.68、0.72 和 0.80，最近一期末存在大额长短期借款。请公司：①结合经营实际情况、同行业可比公司情况说明公司偿债能力情况，说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况，并说明截止目前公

公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况；②结合对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等因素，说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险。

请主办券商、会计师核查上述情况，对公司是否具备偿债能力，是否存在营运资金不足的流动性风险，公司是否存在短期或长期偿债风险，发表明确意见。

（5）其他事项。请公司说明：①报告期期后是否新增现金坐支事项，相关内部控制健全性和有效性，对应整改措施及有效性；②销售费用中咨询费具体内容和用途，最近一期股份支付费用为负数的原因；③大额分配股利的商业合理性，分红的资金流向，对公司生产经营的影响；④原财务负责人及董秘离职原因及合理性、离职去向，是否对任职期间公司的财务规范性、真实性等存在异议；⑤结合非关联方销售价格、第三方市场价格或毛利率等说明经常性关联销售和关联租赁交易定价公允性；⑥废料产生情况，与生产销售数量的匹配性，废料率与可比公司是否存在明显差异。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、关于历史沿革

【公司回复】

（一）一致行动协议的可执行性，是否存在争议或潜在纠纷；

公司控股股东、实际控制人戚志及其一致行动人戚荣、戚婵妹、欧国良、炬琨合伙及炬茂合伙已共同签署《一致行动协议》。根据《一致行动协议》，协议各方应在会议召集、提案、表决前通过友好协商、讨论等方式就有关事宜达成一致表决意见。如经协商仍未能达成一致意见的，戚荣、戚婵妹、欧国良、炬琨合伙及炬茂合伙应依据戚志的意见进行召集、提案及予以表决，确保一致行动。

股份公司设立以来，截至本回复出具日，公司已召开 7 次股东大会，控股股东、实际控制人戚志及其一致行动人戚荣、戚婵妹、欧国良、炬琨合伙及炬茂合伙均经充分协商后保持一致意见，不存在因意见分歧无法达成一致的情况。戚志及其一致行动人亦不存在因《一致行动协议》履行存在争议或潜在纠

纷情形。

（二）黎善雄、吴鹏的任职情况，是否涉及股份支付及会计处理的恰当性；吴鹏股份转让行为是否需要并符合《公司法》相关规定

1、黎善雄、吴鹏的任职情况

黎善雄于 2006 年加入公司，先后担任技术员、技术部经理、设计总工程师等职务。股份公司设立以来，截至本回复出具日，黎善雄一直担任公司董事、核心技术人员、设计总工程师，工作职责包括组织开展公司所有新产品开发和技术难题攻关，负责新技术、新工艺、新材料及先进技术成果的专利申请与推广

吴鹏于 2022 年 12 月加入公司，担任证券投资部负责人。股份公司设立后，吴鹏先后担任公司副总经理、董事会秘书、董事，主要负责公司资本运作及公司上市相关事务。2024 年 6 月，吴鹏因个人工作规划原因离职，不再在公司担任任何职务。

2023 年 2 月 21 日，炬森有限召开股东会，同意股东戚婵妹将其持有的公司 1%的股权、共 33.3515 万元注册资本以 191.0241 万元转让予董事、核心技术人员设计总工程师黎善雄；同意股东戚婵妹将其持有的公司 1%的股权、共 33.3515 万元注册资本以 191.0241 万元转让予董事会秘书吴鹏。黎善雄、吴鹏入股系公司对核心员工的股权激励，入股价格比照公司员工持股平台炬琨合伙、炬茂合伙入股价格，按 5.73 元/注册资本定价，公司外部投资者科创璞实、科创智谷、普伟集团、陈培作、郑双喜入股价格按 24.89 元/注册资本定价，员工入股价格低于外部投资者入股价格，故涉及股份支付。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定：完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，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。

公司按照所授予股权于授予日的公允价值与取得成本之间的差额，乘以授予股权数量计算得出股份支付费用并在服务期内进行分摊，按激励对象的职能

部门进行费用类型划分，计入相关费用和资本公积。

股权激励费用的计算过程如下：

① 公允价格确定的方法

黎善雄、吴鹏入股前后公司无关联第三方受让公司股份情况如下：

2022 年 7 月 1 日，炬森有限召开股东会，同意股东戚婵妹将其持有的公司 1.2048%股权、共 40.1819 万元注册资本以 1,000 万元的价格转让予普伟集团。普伟集团本次受让公司股权价格为 24.89 元/注册资本，其入股价格为市场公允价格，故黎善雄、吴鹏入股时，授予日的公允价格亦为 24.89 元/注册资本。

② 股份支付费用分摊方法

根据股权激励相关协议约定条款可知，黎善雄、吴鹏所持有股份自公司上市之日起一年后一次性解锁。

公司结合授予日、授予价格、授予日公允价格、可行权日以及协议约定的解锁期限及解锁比例进行股份支付测算，按月确认股份支付金额，并按股份激励员工所在部门归属股份支付费用。

③ 报告期各期，黎善雄、吴鹏确认股份支付金额如下：

单位：万元

激励对象	报表项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
黎善雄	研发费用	83.35	138.92	-
吴鹏	管理费用	83.35	138.92	-
合计		166.70	277.84	-

综上所述，公司股份支付会计处理恰当，符合《企业会计准则》相关规定。

2、吴鹏股份转让行为是否需要并符合《公司法》相关规定

2024 年 6 月，吴鹏与炬琨合伙、戚婵妹签署《附期限生效的股权受让协议》，《附期限生效的股权受让协议》相关内容符合当时有效《公司法（2018 修正）》相关规定。

根据《中华人民共和国民法典》第一百六十条，“民事法律行为可以附期限，但是根据其性质不得附期限的除外。附生效期限的民事法律行为，自期限

届至时生效。……”根据《附期限生效的股权转让协议》约定，“《附期限生效的股权转让协议》自签署之日起成立，并自吴鹏离职报告送达公司之日（2024年6月17日）起半年后生效（即2024年12月18日生效），股权转让款应于2024年12月18日起5日内由炬琨合伙一次性支付，炬琨合伙向吴鹏支付全部标的股权转让款后，上述拟转让的标的股权即告转移（股权交割时点以吴鹏取得全部股权转让款日期为准）”。根据《中华人民共和国民法典》规定及《附期限生效的股权转让协议》约定，该协议为附生效期限的股权转让协议，自约定的期限（2024年12月18日）届至时生效。截至本回复出具日，该协议约定的生效期限已届满，该协议已于2024年12月18日起生效。

根据《立法法》第一百零四条，“法律、行政法规、地方性法规、自治条例和单行条例、规章不溯及既往，但为了更好地保护公民、法人和其他组织的权利和利益而作的特别规定除外。”《公司法（2023修订）》仅第二百六十六条针对公司法施行前已登记设立公司出资期限超过《公司法（2023修订）》规定出资期限以及出资期限、出资额明显异常公司作出特别规定。根据《立法法》《公司法（2023修订）》《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉时间效力的若干规定》（以下称“《若干规定》”）、“最高人民法院民二庭负责人就公司法时间效力的规定答记者问”（以下称“《答记者问》”），《公司法（2023修订）》《若干规定》未对本次股权转让相关事项作出溯及既往适用《公司法（2023修订）》的进行特别规定，本次股权转让不属于法定需溯及既往适用《公司法（2023修订）》的情形。

2024年12月18日，炬琨合伙已依约向吴鹏支付全部标的股权转让款，该次股权转让已完成。截至本回复出具日，吴鹏与炬琨合伙、戚婵妹之间不存在针对本次股权转让协议相关履行、适用法律等争议纠纷或潜在争议纠纷。

因此，吴鹏股份转让行为符合《公司法》等相关规定。

（三）公司设立至今是否存在股权代持行为，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；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；公司股东人数是否存在穿透计算超过200人的情形；

1、公司设立至今是否存在股权代持行为，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

公司设立至今不存在股权代持行为，不涉及申报前解除还原以及代持人与被代持人确认事项。

2、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

截至本回复出具日，公司不存在影响股权明晰的问题。相关股东入股公司具有商业合理性，不存在异常入股事项；公司的法人股东、合伙企业股东均依法有效存续，公司的自然人股东均具有完全民事行为能力，具有相关法律、法规规定的股东资格，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

3、公司股东人数是否存在穿透计算超过 200 人的情形

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百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（2023）》的规定，“以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。”炬琨合伙、炬茂合伙均为符合法律规定的员工持股平台，计算股东人数时无需进行穿透计算；科创璞实、科创智谷为已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金，计算股东人数时亦无需进行穿透计算。

截至本回复出具日，公司股东人数穿透计算后为 15 人，不存在股东人数超 200 人的情形，具体穿透计算情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	穿透后股东人数
1	戚 志	自然人	1
2	戚婵妹	自然人	1
3	戚 荣	自然人	1
4	欧国良	自然人	1
5	科创璞实	已经接受证券监督管理机构监管并备案的私募股权基金	1
6	炬琨合伙	员工持股平台	1
7	炬茂合伙	员工持股平台	1
8	郑双喜	自然人	1

9	科创智谷	已经接受证券监督管理机构监管并备案的私募股权基金	1
10	普伟集团	--	4
10-1	佛山市大成商道投资发展有限公司	--	
10-1-1	黄国辉	自然人	
10-1-2	陈昭伟	自然人	
10-2	广州市普伟网络科技有限公司	--	
10-2-1	冯帼英	自然人	
10-2-2	罗赟	自然人	
11	陈培作	自然人	1
12	黎善雄	自然人	1
合计		--	15

综上，截至回复出具日，公司股东人数穿透计算后为 15 人，不存在股东人数超 200 人的情形。

（四）股权激励是否已实施完毕，是否存在预留份额、股权代持或其他特殊利益安排

炬焜合伙系公司员工持股平台，根据戚志所出具的《关于受让吴鹏股权的承诺函》，戚志承诺炬焜合伙所受让吴鹏持有的 1%股权对应合伙份额将作为预留份额，于 2025 年 6 月 30 日之前再次授予新的激励对象。新的激励对象预计通过入伙炬焜合伙方式间接持有公司股权。除此之外，公司不存在其他尚未实施完毕的股权激励计划，不存在股权代持或其他特殊利益安排。

【主办券商及律师回复】

请主办券商及律师：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、分红款流向等客观证据，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及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点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，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；③结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、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。

（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、律师履行了以下的核查程序：

- （1）查阅公司控股股东、实际控制人戚志及其一致行动人戚荣、戚婵妹、欧国良、炬琨合伙及炬茂合伙共同签署的《一致行动协议》。
- （2）查阅公司企业登记资料。
- （3）查阅公司“三会”会议文件。
- （4）查询 12309 中国检察网、中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网、全国企业破产重整案件信息网、企业公示系统、企查查网站等网站有关公开信息。
- （5）访谈实际控制人及其一致行动人、公司董事会秘书、法务负责人。
- （6）取得公司出具相关事项的书面说明。
- （7）查阅吴鹏、黎善雄的履历及吴鹏的《辞职报告》。
- （8）查阅吴鹏、黎善雄、普伟集团与戚婵妹分别签署的《股权转让协议》。
- （9）取得并查阅吴鹏、黎善雄股权转让款支付凭证。
- （10）查阅《企业会计准则第 11 号—股份支付》等相关规定，分析公司股份支付的相关会计处理合理性，及其对公司当期和未来业绩的影响。
- （11）获取股份支付费用测算表，结合股权激励对象所在部门和职务，复核股份支付费用在不同成本费用科目分摊的合理性。
- （12）查阅吴鹏与炬琨合伙、戚婵妹签订《广东炬森精密科技股份有限公司附期限生效的股权转让协议》。
- （13）取得并查阅炬琨合伙股权转让款支付凭证。
- （14）查阅《中华人民共和国立法法（2023 修正）》（以下称“《立法

法》”）、《中华人民共和国公司法（2018 修正）》（以下称“《公司法（2018 修正）》”，于 2018 年 10 月 26 日至 2024 年 6 月 30 日期间实施，现已失效）、《中华人民共和国公司法（2023 修订）》（以下称“《公司法（2023 修订）》”，于 2024 年 7 月 1 日起实施）、《最高人民法院关于适用<中华人民共和国公司法>时间效力的若干规定》（以下称“《若干规定》”）、“最高人民法院民二庭负责人就公司法时间效力的规定答记者问”（以下称“《答记者问》”）等股权转让相关法律法规、规范性文件、官方解读文件。

（15）访谈吴鹏、黎善雄、炬琨合伙的执行事务合伙人戚志、戚婵妹。

（16）查阅《证券法》《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百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（2023）》等相关规定。

（17）登录“中国证券投资基金业协会”网站查阅科创璞实、科创智谷的登记备案信息。

（18）取得普伟集团《股东情况调查表》，确认其最终持有人。

（19）取得戚志所出具的《关于受让吴鹏股权的承诺函》。

2、核查意见

（1）截至本回复出具日，公司控股股东、实际控制人戚志及其一致行动人戚荣、戚婵妹、欧国良、炬琨合伙及炬茂合伙共同签署《一致行动协议》具备可执行性，不存在争议或潜在纠纷。

（2）黎善雄、吴鹏入股时涉及股份支付，公司股份支付会计处理恰当，符合《企业会计准则》相关规定，吴鹏股份转让行为符合《公司法》等相关规定。

（3）公司设立至今不存在股权代持行为，不涉及申报前解除还原以及代持人与被代持人确认事项核查；截至本回复出具日，公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东入股公司具有商业合理性，相关股东不存在异常入股事项；截至本回复出具日，公司的法人股东、合伙企业股东均依法有效存续，公司的自然人股东均具有完全民事行为能力，具有相关法律、法规规定的股东资格，不

涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；截至本回复出具日，公司股东人数未超过 200 人。

（4）截至本回复出具日，除炬琨合伙所持公司 1%股权对应合伙份额作为预留份额外，公司不存在其他尚未实施完毕的股权激励计划，不存在股权代持或其他特殊利益安排。

（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、分红款流向等客观证据，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及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点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，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，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及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点前后的资金流水核查情况

(1) 对公司控股股东、实际控制人及其一致行动人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员及持股 5%以上的自然人股东的核查情况

序号	被核查主体	身份	持股比例	取得时间	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	流水核查情况	分红款流向核查情况	其他核查手段	是否存在股权代持情况
1	戚志	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	55.77%	2006 年 3 月	公司设立，以自筹资金出资 40.00 万元	已取得支付凭证、验资报告，不涉及个人所得税缴纳	已核查出资银行卡前后 6 个月流水	已核查取得历次分红款银行卡前后 6 个月流水	1、访谈戚志并取得其签署的访谈纪要、承诺函； 2、访谈资金出借方，确认相关借款事项（已还款）及是否存在代持情形	不存在
				2013 年 3 月	公司增资，以自有资金 200.00 万元及自筹资金 590.00 万元，合计出资 790.00 万元	已取得股东会决议、支付凭证、验资报告，不涉及个人所得税缴纳	已核查出资银行卡前后 6 个月流水		1、访谈戚志并取得其签署的访谈纪要、承诺函； 2、自筹资金由其配偶欧富丽向公司借款取得（已还款），经核查欧富丽转账前后 6 个月的流水、还款流水，并对欧富丽进行访谈，确认上述资金来源情况	不存在

序号	被核查主体	身份	持股比例	取得时间	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	流水核查情况	分红款流向核查情况	其他核查手段	是否存在股权代持情况
				2018年4月	公司增资，以自有资金 1,400 万元及自筹资金 200 万元，合计出资 1,600.00 万元	已取得股东会决议、支付凭证、验资报告，不涉及个人所得税缴纳	已核查出资银行卡前后 6 个月流水		1、访谈戚志并取得其签署的访谈纪要、承诺函； 2、访谈资金出借方，确认相关借款事项（已还款）及是否存在代持情形	不存在
2	戚婵妹	实际控制人之一致行动人、持股 5% 以上股东	14.28%	2019 年 12 月	戚婵妹以 1.00 元价格受让文秀娟 300.00 万元出资额，以 1.00 元受让戚志 390.00 万元出资额，未实际支付	已取得股权转让合同、股东会决议，不涉及个人所得税缴纳	未实际支付股权转让款，不涉及流水核查	已核查取得历次分红款银行卡前后 6 个月流水	访谈戚婵妹并取得其签署的访谈纪要、承诺函	不存在
3	戚荣	实际控制人之一致行动人、持股 5% 以上股东	9.00%	2019 年 12 月	戚荣以 1.00 元价格受让文秀娟 300.00 万元出资额，未实际支付	已取得股权转让合同、股东会决议，不涉及个人所得税缴纳	未实际支付股权转让款，不涉及流水核查	已核查取得历次分红款银行卡前后 6 个月流水	访谈戚荣并取得其签署的访谈纪要、承诺函	不存在
4	欧国良	实际控制人之一致行动人	4.50%	2021 年 11 月	欧国良以自有资金 80 万元及自筹资金 70 万元，共 150.00 万元受让欧富丽持有的 150.00 万元出资额	已取得股权转让合同、股东会决议、支付凭证，不涉及个人所得税缴纳	已核查出资银行卡前后 6 个月流水	不涉及	1、访谈欧国良并取得其签署的访谈纪要、承诺函； 2、获取欧国良还款流水，访谈资金出借方，确认	不存在

序号	被核查主体	身份	持股比例	取得时间	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	流水核查情况	分红款流向核查情况	其他核查手段	是否存在股权代持情况
									相关借款事项（已还款）及是否存在代持情形。	
6	黎善雄	董事	1.00%	2023 年 2 月	黎善雄以自有资金 191.02 万元受让戚婵妹持有的 33.35 万元出资额	已取得股权转让合同、股东会决议、支付凭证、完税凭证	已核查出资银行卡前后 6 个月流水	不涉及	访谈黎善雄并取得其签署的访谈纪要、承诺函	不存在
7	炬琨合伙	实际控制人之一致行动人	4.14%	2021 年 12 月	公司增资，炬琨合伙以自有资金出资 599.40 万元	已取得股东会决议、支付凭证、不涉及个人所得税缴纳	1、资金来源为员工投资款，已核查员工出资卡前后 6 个月的银行流水并对员工合伙人进行访谈，具体核查情况详见本小节之“（3）对员工持股平台合伙人的核查情况” 2、炬琨合伙、炬茂合伙作为股东，曾获得一次分红，该分红款未向合伙人进行分配，仅留作平台经营管理之用，详见本节之“五、其他事项”之“（三）大额分配股利的商业合理性，分红的资金流向，对公司生产经营的影响”			
8	炬茂合伙	实际控制人之一致行动人	2.09%	2021 年 12 月	公司增资，炬茂合伙以自有资金出资 399.60 万元	已取得股东会决议、支付凭证、不涉及个人所得税缴纳				

（2）对公司历史股东的核查情况

公司的历史股东包括戚志的母亲文秀娟、戚志的配偶欧富丽及公司前董事会秘书吴鹏，对公司历史股东的流水核查情况如下：

序号	被核查主体	身份	取得时间	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	资金流水及相关情况	分红款流向核查情况	其他核查手段	是否存在股权代持情况	退股时间
1	文秀娟	实际控制人戚志的母亲	2006年3月	公司设立，以自筹资金出资40.00万元	已取得支付凭证、验资报告，不涉及个人所得税缴纳	已核查出资银行卡前后6个月流水	报告期外曾以现金形式领取过分红款20万元，已访谈确认去向为个人消费支出	1、访谈文秀娟并取得其签署的访谈纪要、承诺函； 2、部分自筹资金由家庭成员欧富丽向公司借款取得（已还款），已核查欧富丽转账前后6个月的流水、还款流水，并对欧富丽进行访谈，确认上述资金来源情况； 3、部分自筹资金由家庭成员向外部人员筹款后转账至文秀娟账户，再由文秀娟完成出资，已取得相关家庭成员转账银行卡前后6个月流水； 4、访谈资金出借方，确认相关借款事项（已还款）及是否存在代持情形	不存在	2019年12月，文秀娟将其所持全部股份分别转让予戚荣、戚婵妹
			2013年3月	公司增资，以自筹资金出资160.00万元	已取得股东会决议、支付凭证、验资报告，不涉及个人所得税缴纳	已核查出资银行卡前后6个月流水			不存在	
			2018年4月	公司增资，以自筹资金出资200.00万元	已取得股东会决议、支付凭证、验资报告，不涉及个人所得税缴纳	已核查出资银行卡前后6个月流水			不存在	

序号	被核查主体	身份	取得时间	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	资金流水及相关情况	分红款流向核查情况	其他核查手段	是否存在股权代持情况	退股时间
2	欧富丽	实际控制人戚志的配偶	2021 年 10 月	以自有资金受让戚志所处有的 150.00 万元出资额	已取得股权转让合同、股东会决议、支付凭证，不涉及个人所得税缴纳	已核查出资银行卡前后 6 个月流水	不涉及	访谈欧富丽并取得其签署的访谈纪要、承诺函	不存在	2021 年 11 月，欧富丽将其所持股份全部转让予欧国良
3	吴鹏	前董事、副总经理、董事会秘书	2023 年 2 月	以自有资金受让戚婵妹所持 33.15 万元出资额	已取得股权转让合同、股东会决议、支付凭证、完税凭证	已核查出资银行卡前后 6 个月流水	不涉及	访谈吴鹏并取得其签署的访谈纪要、承诺函	不存在	2024 年 12 月，吴鹏将其所持股份全部转让予炬琨合伙

注：吴鹏已缴纳公司股改个税，股权转让的个税缴纳正在办理中。

(3) 对员工持股平台合伙人的核查情况

对于员工持股平台合伙人的出资情况，主办券商、律师已核查员工持股平台合伙人出资银行卡前后六个月的资金流水，并对合伙人进行访谈，具体情况如下：

①炬琨合伙

序号	姓名	出资金额（万元）	出资比例	出资资金来源
1	戚志	274.93	34.78%	自有资金
2	黎善雄	133.20	16.85%	自有及自筹资金
3	武敏	111.00	14.04%	自有及自筹资金
4	潘宏伟	66.60	8.43%	自有资金
5	邹谷洋	55.50	7.02%	自有及自筹资金
6	冯博	55.50	7.02%	自有及自筹资金
7	李晓峰	55.50	7.02%	自有及自筹资金
8	韦月春	38.20	4.83%	自有及自筹资金
合计		790.43	100.00%	

对于炬琨合伙历史合伙人郭海雄、陈跃文、文礼军，中介机构已通过获取出资凭证/股权转让凭证、访谈、取得书面承诺方式确认入股炬琨合伙资金来源于其自有或自筹资金，不存在股权代持情况。

②炬茂合伙

序号	姓名	出资金额（万元）	出资比例	出资资金来源
1	戚志	177.60	44.44%	自有资金
2	舒选玲	55.50	13.89%	自有资金
3	周丰镇	55.50	13.89%	自有及自筹资金
4	付更生	33.30	8.33%	自有资金
5	曹司濛	33.30	8.33%	自有资金
6	许天赋	22.20	5.56%	自有及自筹资金
7	杨佳兴	22.20	5.56%	自有及自筹资金
合计		399.60	100.00%	

对于炬茂合伙历史合伙人谢伟平、许江昆、梁柱强，中介机构已通过获取出资凭证/股权转让凭证、访谈、取得书面承诺方式确认入股炬茂合伙资金来源于其自有或自筹资金，不存在股权代持情况。

2、股权代持核查程序是否充分有效，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

就股权代持事项，主办券商及律师履行以下核查程序：

（1）取得并查阅公司的企业登记资料。

（2）取得并查阅公司设立、历次增资/转让相关支付凭证、完税凭证、验资文件及相关增资协议、股权转让协议、补充协议等资料。

（3）取得并查阅公司股东签署的股东情况调查表/关联方核查表、公司股东（含历史股东）出具的承诺函。

（4）访谈公司股东（含历史股东）、员工持股平台合伙人（含员工持股平台离职合伙人）。

（5）取得并查阅公司直接自然人股东、员工持股平台合伙人出资时点前后6个月的银行流水；员工持股平台报告期内银行流水；公司直接非自然人股东（员工持股平台除外）科创璞实、科创智谷、普伟集团报告期内财务资料、入股决策文件。

（6）取得并查阅公司相关直接股东有关分红款流向凭证、完税凭证及分红款流向说明。

（7）根据上述第（5）项至第（6）项主体资金流水及分红款流向情况，通过访谈相关人员或签署书面声明方式进行核查，确认相关资金往来是否涉及股权代持或其他特殊利益安排。

经核查，主办券商及律师认为，截至本回复出具之日，股权代持核查程序充分有效，公司不存在未披露、未解除的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议的情形，公司股权明晰，符合《业务规则》第2.1条第（四）项及《挂牌规则》第十条第（一）项、第十二条、第十三条规定的挂牌条件。

（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、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；

公司股东的入股价格、入股背景资金来源及定价依据等具体情况如下：

序号	事项	股权变动时间	变更后公司 注册资本 (万元)	转让方	受让方/增资方/ 出资方	增 资/转 让 价格	原因及背景	资金来源	入股价格是否存在明显异常
1	设立	2006 年 3 月	50.00	-	戚志、文秀娟	1 元/注册 资本	公司设立	自筹资金	不存在
2	第一次增 资	2013 年 3 月	1,000.00	-	戚志、文秀娟	1 元/注册 资本	增加注册资本，扩大 公司规模	自有及自 筹资金	不存在
3	第二次增 资	2018 年 4 月	3,000.00	-	戚志、文秀娟	1 元/注册 资本	增加注册资本，扩大 公司规模	自有及自 筹资金	不存在
4	第一次股 权转让	2019 年 12 月	3,000.00	文秀娟	戚荣、戚婵妹	1 元	基于实际控制人家族 内部财产分配、股权 架构调整	近 亲 属 之 间 转 让 ， 未 实 际 支 付	不存在
				戚志	戚婵妹	1 元			
5	第二次股 权转让	2021 年 10 月	3,000.00	戚志	欧富丽	1 元/注册 资本	基于实际控制人家族 内部财产分配、股权 架构调整及节约税负 成本的需要，戚志将 5%股权转让予配偶欧 富丽，欧富丽随后将 该部分股权转让予其 父欧国良	自有资金	不存在
6	第三次股 权转让	2021 年 11 月	3,000.00	欧富丽	欧国良	1 元/注册 资本		自有及自 筹资金	
7	第三次增 资	2021 年 12 月	3,174.42	-	炬琨合伙、炬 茂合伙	5.73 元/注 册资本	扩大公司规模、员工 股权激励	自有资金	以公司 2021 年末每股净 资产 5.47 元/注册资本为 参考，协商确定，不存在 明显异常
8	第四次增 资	2022 年 3 月	3,335.15	-	科创璞实、科 创智谷	24.89 元/注 册资本	扩大公司规模、投资 人看好公司发展前景	自有资金	按照投后估值 8.3 亿元定 价，不存在明显异常

序号	事项	股权变动时间	变更后公司 注册 资 本 (万元)	转让方	受让方/增资方/ 出资方	增 资/转 让 价格	原因及背景	资金来源	入股价格是否存在明显异常
9	第四次股权转让	2022 年 7 月	3,335.15	戚婵妹	普伟集团	24.89 元/注册资本	投资人看好公司发展前景	自有资金	参照第四次增资入股价格，协商确定，不存在明显异常
10	第五次股权转让	2023 年 2 月	3,335.15	戚婵妹	陈培作、郑双喜	24.89 元/注册资本	投资人看好公司发展前景	自有资金	参照前次股权激励价格，不存在明显异常
11	第六次股权转让	2023 年 3 月	3,335.15	戚婵妹	吴鹏、黎善雄	5.73 元/注册资本	员工股权激励	自有资金	参照第四次增资入股价格协商确定，不存在明显异常
12	第七次股权转让	2024 年 12 月	4,000.00【注 1】	吴鹏	炬琨合伙	5.5 元/注册资本【注 2】	原董事、副总经理、董事会秘书吴鹏因个人工作规划原因离职	自有资金	吴鹏入股价格加 8%的年利率及其他费用，不存在明显异常

注 1：公司于 2023 年 4 月完成股份制改革，资本公积转增股本，注册资本由 3,335.15 万元增加至 4,000.00 万元。

注 2：由于资本公积转增股本，吴鹏所占注册资本也随之增加，吴鹏股权转让价格计算如下：

吴鹏入股总价款（元）	1,910,240.51
入股时所占注册资本	1%，333,514.87 元注册资本
单价（元）	5.73
吴鹏退股总价款（元）	2,199,030.83
退股时所占注册资本	1%，400,000.00 元注册资本
单价（元）	5.50

综上，公司历史沿革过程中历次股东入股价格不存在明显异常情况，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（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。

根据公司工商档案及历次股权转让协议、决议文件、支付凭证以及公司股东的确认，并经检索中国证监会、证券期货市场失信记录查询平台、全国股转系统、中国裁判文书网等公开渠道查询，截至本回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议。

二、关于境外子公司

【公司回复】

（一）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

截至本回复出具日，公司在中国大陆以外投资设有 3 家存续中的子公司，公司已就投资前述主体履行以下境内审批、备案程序：

境外子公司基本情况			发改部门 审批/备案程序	商务部门 审批/备案程序	外汇管理部门审批/备案程 序	境外主管机构审 批/备案程序
公司名称	注册日期	注册地	企业境外投资 证项目备案通 知书文号	企业境外投资证书 核准或备案文号	业务登记凭证编号	公司注册证书号 码/编号
炬森控 股有限 公司	2024.11.08	中国香 港	粤发改开放函 [2024]1683 号	粤境外投资 [2024]N00981 号	35440600202501273357	77300106
Jusen (US A) Co.,Ltd	2025.01.06	美国	粤发改开放函 [2024]1930 号	粤境外投资 [2024]N01000 号	35440600202501273357	805845486
Jusen (Th ailand) Co .,Ltd	2025.01.28	泰国	粤发改开放函 [2025]158 号 粤发改开放函 [2025]389 号	粤境外投资 [2024]N00999 号	35440600202501273357、 35440600202503068773	0205568007142

如上所述，公司设立上述境外子公司已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构涉及的备案、审批等监管程序。

2、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

炬森控股有限公司（以下称“炬森控股”）的主营业务为精密五金制品类贸易、投资控股、企业管理咨询、技术开发；Jusen (USA) Co.,Ltd（以下称“美国炬森”）的主营业务为精密五金制品类贸易；Jusen (Thailand) Co.,Ltd（以下称“泰国炬森”）的主营业务为精密五金制品类生产制造、研发、贸易。

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》“四、限制开展的境外投资”“五、禁止开展的境外投资”相关规定，公司境外子公司主营业务不属于该等限制开展或禁止开展的境外投资情形，具体如下：

相关条款	公司境外子公司 主营业务是否属 于该等情形
四、限制开展的境外投资 限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括： （一）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。 （二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。 （三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。 （四）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。 （五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。 其中，前三类须经境外投资主管部门核准。	否
五、禁止开展的境外投资 禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括： （一）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。 （二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。 （三）赌博业、色情业等境外投资。 （四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。 （五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。	否

因此，炬森控股、美国炬森、泰国炬森不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》“四、限制开展的境外投资”“五、禁止开展的境外投资”规定的限制开展或禁止开展的境外投资，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。

（二）说明公司是否需要并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

根据李绪峰律师行出具的《法律意见书》（以下称“《炬森控股法律意见书》”），炬森控股已于 2024 年 11 月 8 日在中国香港依据中国香港《公司条例》注册成为有限公司，公司持有炬森控股 100%股权，炬森控股的设立为有效及符合中国香港法律；截至《炬森控股法律意见书》出具日，炬森控股没有股本变更、股份转让及股东变更情况，尚未实际开展经营业务。

根据 YUAN LAW GROUP P.C.出具的《法律尽职调查报告》，美国炬森已于 2025 年 1 月 6 日在美国注册设立，炬森控股持有美国炬森 100%股权，公司的成立符合适用法律法规；截至《法律尽职调查报告》出具日，美国炬森股本及股东均无变更、公司的成立、股权结构和运营均未违反任何适用法律法规。

根据 Panu & Partners Limited 出具的《关于 JUSEN (THAILAND) CO., LTD. 的法律意见》，泰国炬森已于 2025 年 1 月 28 日根据泰国《民商法》注册成立，合法成立并有效存续；泰国炬森成立至今，存在一次股权变动，截至《关于 JUSEN (THAILAND) CO., LTD.的法律意见》出具日，公司和炬森控股合计持有泰国炬森 100%股权；泰国炬森成立至今，实际尚未在泰国开展任何业务活动。

如上所述，境外子公司已取得香港律师、美国律师、泰国律师关于公司设立、股权变动、业务合规性方面的相关意见；该等境外法律意见书/尽职调查报告均未对境外子公司的关联交易、同业竞争发表意见。

【主办券商及律师回复】

请主办券商和律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商及律师就上述事项履行了以下核查程序：

1、取得并查阅公司提供的公司注册证明书、公司章程、企业境外投资证书、境外投资项目备案通知书、外汇主管部门备案、审批文件。

2、取得并查阅境外子公司的公司注册证明书、商业登记证、合伙企业登记证书、股东名册、公司章程等有关资料，了解该等境外子公司的设立及业务情况。

3、查阅公司总经理办公会议文件，核查公司境外子公司的设立背景及主营

业务情况。

4、取得并查阅境外子公司所在地境外律师事务所分别出具的境外法律意见书/尽职调查报告，核查该等境外子公司有关公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等事项是否合法合规。

5、查阅《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法（2014）》、“汇发[2015]13号”《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》及其《附件1：直接投资外汇业务操作指引》（《附件1：直接投资外汇业务操作指引》第1.5、1.6、1.10、1.11、1.12、1.13、1.14、1.16、1.17、1.18、1.19，已被《国家外汇管理局关于废止和失效5件外汇管理规范性文件及7件外汇管理规范性文件条款的通知》废止）、《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》等境外投资和外汇管理相关的法律法规、政策文件。

（二）核查意见

综上所述，主办券商及律师认为：

1、公司设立境外子公司已履行发改部门、商务部门、外汇主管部门、境外主管机构涉及的备案、审批等监管程序。

2、境外子公司已取得香港律师、美国律师、泰国律师关于公司设立、股权变动、业务合规性方面的相关意见；该等境外法律意见书/尽职调查报告均未对境外子公司的关联交易、同业竞争发表意见。

三、关于采购与付款

【公司回复】

（一）梳理供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，与交易方的合作背景，经营规模与其与公司交易金额是否匹配、是否存在主要为公司提供产品或服务的供应商

报告期内，公司主要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	实缴资本	参保人数	合作背景	类型	经营规模	公司采购额占供应商收入比重	是否主要为公司提供产品或服务
1	广东一进钢材科技实业有限公司	2003 年	1,000 万元	50 万元	27	自 2006 年开始合作	生产商	年销售约 10-12 亿元	约 10%	否
2	佛山市鸿天明贸易有限公司	2017 年	100 万元	0	3	自 2013 年开始合作	贸易商	年销售约 3 亿元	约 10%	否
3	中山市精图美金属表面处理有限公司	2016 年	300 万元	300 万元	74	自 2016 年开始合作	生产商	年销售约 1.3 亿元	约 28%	否
4	佛山市诚达丰不锈钢有限公司	2016 年	100 万元	0	6	自 2016 年开始合作	贸易商	年销售约 6,000 万元	10%~20%	否
5	佛山市熠秋贸易有限公司	2017 年	200 万元	0	8	自 2018 年开始合作	贸易商	年销售约 3 亿元	低于 10%	否
6	佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司	2012 年	30 万元	30 万元	50	自 2012 年开始合作	生产商	年销售约 1.3 亿元	低于 10%	否
7	肇庆市高要区华龙金属制品有限公司	2003 年	150 万元	150 万元	82	自 2012 年开始合作	生产商	年销售约 8000 万元	约 17%	否

注：供应商经营规模及公司采购额占供应商收入比重系供应商访谈及供应商确认函的相关数据。

经相关供应商确认，存在异常的供应商情况如下：

1、广东一进钢材科技实业有限公司实缴资本为 50 万元，实缴资本较低的原因是仅作为销售主体，不直接从事生产活动，因此资本投入需求相对较低。

2、佛山市熠秋贸易有限公司实缴资本为 0，实缴资本为 0 的原因是之前无实缴的硬性要求，股东以借款和自筹资金等方式投入公司满足运营需求。参保人数为 8 人，参保人数较低的原因是存在用工需求时可通过外包人力资源服务公司进行生产人力招聘，通过人力资源服务公司进行参保，因此参保人员不多。

3、佛山市鸿天明贸易有限公司实缴资本为 0，实缴资本为 0 的原因是：

（1）作为贸易型公司，不直接从事产品的生产加工活动，不需要场地、设备等大规模投入，属于轻资产运营；（2）仅为销售主体，不直接从事生产活动，因此资本投入需求相对较低。参保人数为 2 人，参保人数较低的原因是：（1）属于轻资产运营，且存在成本控制、员工流动性较大、员工社保缴纳意愿相对较低等因素的影响；（2）作为贸易型公司，仅需维持对外店面的运营，所需人员不多。

4、佛山市顺德区晟鸿金属制品有限公司实缴资本为 30 万元，实缴资本较低的原因是股东以自筹资金和借款投入公司运营使用，且相关法规对小五金生产机销售型企业的注册资本和实缴资本无硬性要求。

5、佛山市诚达丰不锈钢有限公司实缴资本为 0，实缴资本为 0 的原因是之前无实缴的硬性要求，股东以借款和自筹资金等方式投入公司满足运营需求。参保人数为 6 人，参保人数较低的原因是：（1）作为贸易型公司，仅需维持对外店面的运营，所需人员不多；（2）存在用工需求时可通过外包人力资源服务公司进行生产人力招聘，通过人力资源服务公司进行参保，因此参保人员不多。

（二）结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况

1、直接材料成本的构成明细及占比情况

报告期内，公司直接材料成本的金额分别为 28,963.87 万元、26,399.51 万元和 12,787.02 万元，占主营业务成本的比重分别为 47.66%、45.80%和 49.86%，直接材料成本占比较大，直接材料价格的波动将对公司经营业绩产生一定影响。

直接材料成本的构成明细及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
卷材	7,272.54	56.87%	15,575.25	59.00%	16,954.55	58.54%
五金件	2,498.17	19.54%	5,391.45	20.42%	6,956.52	24.02%
塑胶件	1,382.77	10.81%	2,682.07	10.16%	2,787.50	9.62%
OEM 成品	897.40	7.02%	1,046.83	3.97%	234.90	0.81%
包装耗材	581.09	4.54%	1,286.96	4.87%	1,535.63	5.30%
其他类	155.06	1.21%	416.94	1.58%	494.77	1.71%
合计	12,787.02	100.00%	26,399.51	100.00%	28,963.87	100.00%

报告期内，公司主营业务成本中直接材料的主要内容包括卷材、五金件、塑胶件、OEM 成品、包装耗材和其他类。报告期内，公司主要使用卷材、五金件和塑胶件进行生产，合计占直接材料金额的比例分别为 92.18%、89.58%和 87.22%，呈下降趋势，主要系由于报告期各期 OEM 成品占比逐年上升所致，剔除各期 OEM 成品影响，卷材、五金件和塑胶合计占直接材料金额的比例较为稳定；公司直接材料中的 OEM 外购成本主要包括拉篮、水槽和衣柜五金，占直接材料金额的比例分别为 0.81%、3.97%和 7.02%，呈上升趋势，其变动趋势与拉篮、水槽、衣柜五金的收入变动趋势一致；公司直接材料中包装耗材和其他类占比相对稳定，包装耗材主要包括纸箱、胶袋、标签等包装材料，其他类主要包括硅油、防锈油、润滑脂等消耗类材料。

公司主要生产材料的卷材包括铁类、不锈钢类和合金类材料，五金件主要包括铰杯、鼓筒、鼓针、螺丝、铆钉、底座、弹簧等各类产品组装零件，塑胶件主要包括缓冲器主件、反弹器主件、胶粒、外壳、滑块、塑料油管等产品材料。因不同规格、型号的产品耗用的原材料有所差异，且各年度销售的产品型号占比变动，原材料的耗用有所波动，总体而言，报告期内公司生产用的主要材料卷材、五金件和塑胶件的结构占比相对稳定。

2、主要产品的原材料耗用配比情况

公司主要产品包括：①基础五金：铰链和滑轨；②功能五金：开门器、拉篮、水槽和衣柜收纳五金；③智能五金：智能升降机和电动推拉器。公司自主生产的产品主要包括铰链、滑轨和开门器，生产用原材料主要包括卷材、五金件和塑胶件，对上述产品及对应原材料的耗用配比情况进行分析如下：

（1）报告期各期，公司主要产品铰链的主要原材料耗用配比情况

项目	2024年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
卷材耗用量（吨）	12,751.72	31,561.15	24,490.30
五金件耗用量（吨）	2,371.06	6,789.88	6,275.15
塑胶件耗用量（吨）	152.70	316.92	178.90
成品产量（万支）	11,217.07	24,285.59	21,161.22
卷材耗用量/成品产量（吨/万支）	1.14	1.30	1.16
五金件耗用量/成品产量（吨/万支）	0.21	0.28	0.30
塑胶件耗用量/成品产量（吨/万支）	0.01	0.01	0.01

报告期内，公司主要产品铰链的原材料单位产品耗用量存在一定波动，整体呈现下降趋势，其中卷材的单位产品耗用量 2023 年度有所增加，主要系：①报告期内，公司通过优化生产工艺、整合工业工程资源配置等方式实现降本增效；②公司铰链产品类型主要包括二力普通铰链、一段力液压铰链、1.5 段力液压铰链、二段力液压铰链和美式液压铰链，因开合力度、结构、承重能力、缓冲效果的不同，卷材耗用量差异较大，上述产品类型的卷材耗用量从低到高排序，公司 2023 年度 1.5 段力液压铰链、二段力液压铰链和美式液压铰链的产量均有提升，导致卷材单位产品耗用量增加。

（2）报告期各期，公司主要产品滑轨的主要原材料耗用配比情况

项目	2024年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
卷材耗用量（吨）	2,672.73	6,252.42	3,619.38
五金件耗用量（吨）	61.15	160.74	90.02
塑胶件耗用量（吨）	128.27	324.50	166.17
成品产量（万套）	223.17	557.85	319.84
卷材耗用量/成品产量（吨/万套）	11.98	11.21	11.32
五金件耗用量/成品产量（吨/万套）	0.27	0.29	0.28

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
塑胶件耗用量/成品产量（吨/万套）	0.57	0.58	0.52

报告期内，公司主要产品滑轨的原材料单位产品耗用量存在小幅波动，主要系滑轨产品的种类繁多，不同规格和型号的产品所用的原材料种类及耗用数量存在一定差异。

（3）报告期各期，公司主要产品开门器的主要原材料耗用配比情况

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
卷材耗用量（吨）	23.03	89.59	374.13
五金件耗用量（吨）	5.13	21.62	52.90
塑胶件耗用量（吨）	12.51	50.74	153.59
成品产量（万个）	10.87	59.03	204.12
卷材耗用量/成品产量（吨/万个）	2.12	1.52	1.83
五金件耗用量/成品产量（吨/万个）	0.47	0.37	0.26
塑胶件耗用量/成品产量（吨/万个）	1.15	0.86	0.75

报告期内，公司主要产品开门器的原材料单位产品耗用量存在一定波动，整体呈现上升趋势，其中卷材单位产品耗用量 2023 年下降，主要系：①2022 年度公司主要生产 OT mini 系列开门器，与其他 OT 款产品相比，其材料耗用量相对较低，2023 年和 2024 年 1-6 月 OT mini 系列开门器产量下降，产品结构变化导致开门器的五金件和塑胶件的单位产品耗用量整体呈现上升趋势；②报告期各期末，开门器半成品余额分别为 158.18 万元、133.42 万元和 137.38 万元，其中 2023 年度单位产品耗用卷材期初半成品数量较多，导致 2023 年卷材单位产品耗用量下降。

综上，公司生产过程中主要产品的主要原材料耗用量与其产量具有一定的匹配关系。

3、主要原材料价格在报告期内的波动情况

公司生产耗用的主要原材料包括卷材、五金件和塑胶件，报告期各期，上述主要材料在主营业务成本中占直接材料金额的合计比例分别为 92.18%、89.58%和 87.22%。

报告期内，公司主要原材料卷材的平均采购单价分别为 5.61 元/kg、4.99 元

/kg 和 4.83 元/kg，呈下降趋势，主要受大宗材料市场价格变动的影响。五金件主要包括铰杯、鼓筒、鼓针、螺丝、铆钉、底座、弹簧等各类产品组装零件，塑胶件主要包括缓冲器主件、反弹器主件、胶粒、外壳、滑块、塑料油管等产品材料，五金件和塑胶件所包含的物料种类、型号繁多，各物料采购价格差异较大，无法与公开市场价格进行比较。公司卷材类原材料主要包括铁类、不锈钢类、合金类，报告期内，公司各类卷材各季度采购价格变动情况如下：

单位：元/kg

原材料类别	年度	一季度	二季度	三季度	四季度	平均价格	变动率
铁类	2022 年	5.18	5.15	4.24	4.16	4.69	/
	2023 年	4.43	4.31	4.31	4.40	4.35	-7.28%
	2024 年 1-6 月	4.37	4.13	/	/	4.23	-2.76%
不锈钢类	2022 年	17.19	18.03	15.59	16.19	16.94	/
	2023 年	16.03	14.39	14.18	13.43	14.36	-15.23%
	2024 年 1-6 月	12.96	12.89	/	/	12.93	-9.94%
合金类	2022 年	22.83	24.15	21.78	22.19	22.75	/
	2023 年	20.94	18.99	19.02	19.23	19.41	-14.70%
	2024 年 1-6 月	19.22	20.90	/	/	20.09	3.53%

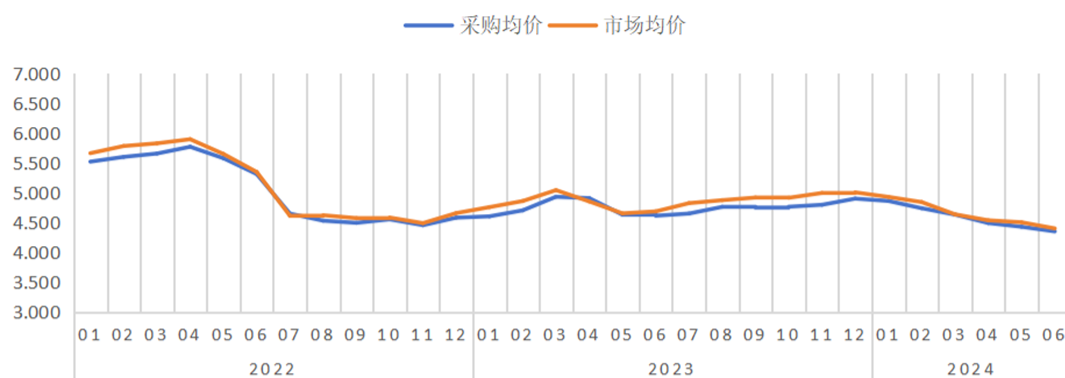
注：上述采购均价为不含税价

报告期内，公司卷材中铁类、不锈钢类的平均采购单价均呈下降趋势，合金类材料 2024 年 1-6 月略有上升，上述原材料采购价格变动主要受大宗材料市场价格影响。

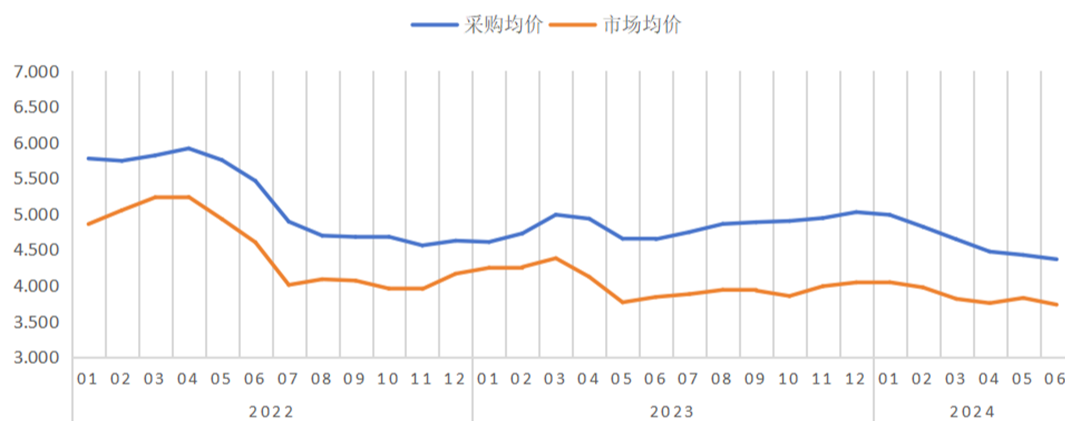
报告期内，公司各类卷材的合同采购价格与市场价格变动趋势如下：

（1）铁类主要材料的合同采购价格与市场价格变动

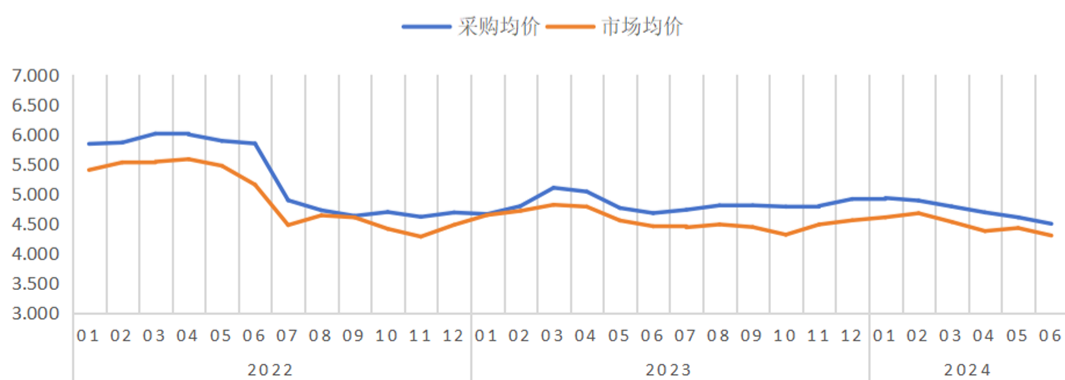
DC01市场均价与采购均价比较



Q195市场均价与采购均价比较



Q235B市场均价与采购均价比较

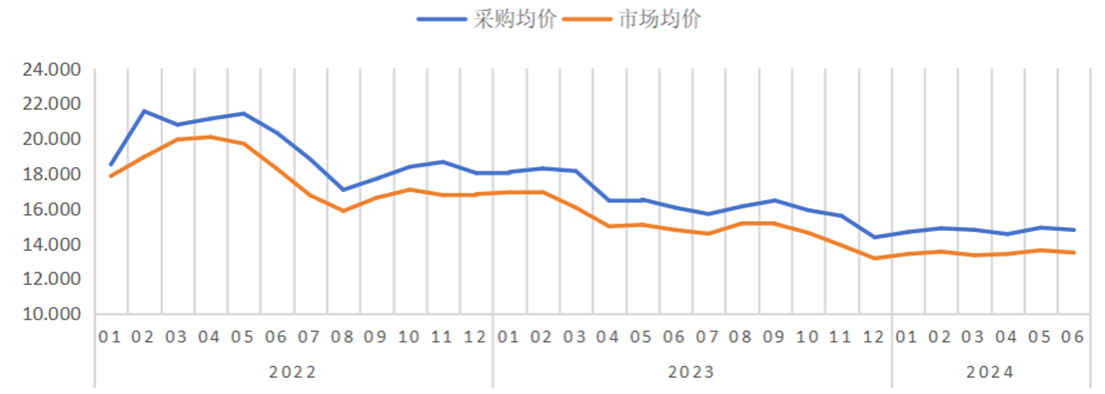


注：上述采购均价为含税价，市场均价数据来源于 Choice 终端。公司铁类材料采购量较大的包括冷轧钢 DC01 和碳素结构钢 Q195、Q235B，因此选取对应市场价指标进行比较。

由上图可知，报告期内，公司铁类卷材采购单价与市场价格波动趋势一致，不存在显著差异。

(2) 不锈钢类主要材料的合同采购价格与市场价格变动

不锈钢304市场均价与采购均价比较

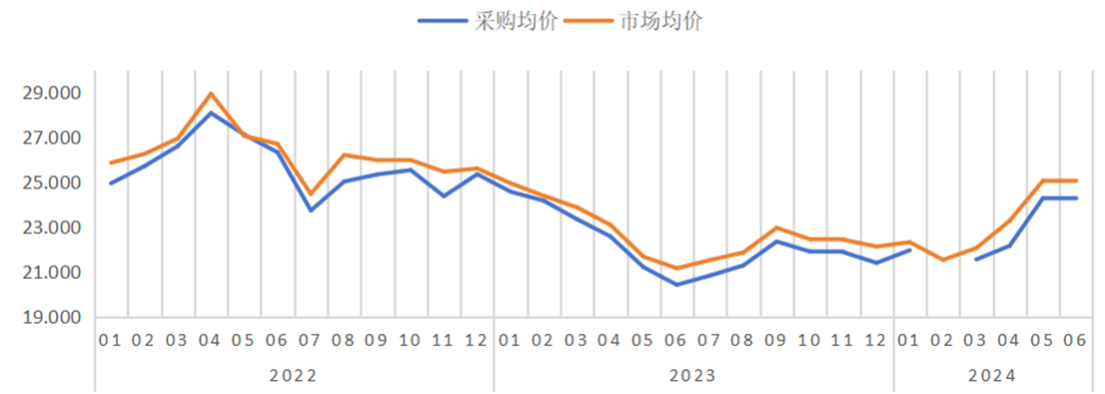


注：上述采购均价为含税价，市场均价数据来源于 Choice 终端。公司不锈钢类材料采购量较大的是 304 不锈钢，因此选取对应市场价指标进行比较。

由上图可知，报告期内，公司不锈钢类卷材采购单价与市场价格波动趋势一致，不存在显著差异。

(3) 合金类物料锌合金的合同采购价格与市场价格变动

锌合金市场均价与采购均价比较



注：上述采购均价为含税价，市场均价数据来源于 Choice 终端。公司采购的合金类材料系锌合金，因此选取对应市场价指标进行比较。

由上图可知，报告期内，公司锌合金类卷材采购单价与市场价格波动趋势一致，不存在显著差异。

综上，报告期内，公司用量较大的原材料卷材采购单价与市场价格变动趋势不存在显著差异，部分材料采购单价略高于市场均价，主要系所查询的原材料市场均价为大宗商品市场毛坯价格，公司采购的金属卷材需供应商根据公司需求再加工，导致整体采购价格略高于市场均价。

4、原材料价格变动对公司生产经营的影响情况

报告期各期，直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 47.66%、45.80% 和 49.86%，原材料的耗用量较大且较为稳定，原料价格的波动将直接影响到公司的生产经营。

报告期各期，公司营业收入、营业成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	36,852.94	80,472.20	79,346.52
营业成本	27,322.93	62,007.47	64,380.91
其中：直接材料成本	12,787.02	26,399.51	28,963.87
毛利率	25.86%	22.95%	18.86%

假设除原材料价格变动外，产品销售价格、材料投入占比等其他因素均保持不变，原材料价格上涨或下降 5%、10%，对报告期各期营业成本和毛利率的敏感性分析如下：

单位：万元

直接材料价格变动幅度	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
10%	营业成本变动	1,278.70	2,639.95	2,896.39
	毛利率变动	-3.47%	-3.28%	-3.65%
5%	营业成本变动	639.35	1,319.98	1,448.19
	毛利率变动	-1.73%	-1.64%	-1.83%
-5%	营业成本变动	-639.35	-1,319.98	-1,448.19
	毛利率变动	1.73%	1.64%	1.83%
-10%	营业成本变动	-1,278.70	-2,639.95	-2,896.39
	毛利率变动	3.47%	3.28%	3.65%

注：营业成本变动为模拟营业成本减去实际营业成本的差额，毛利率变动为模拟毛利率减去实际毛利率的差额。

由上表可知，假设其他条件不发生变化，直接材料价格变动对公司生产经营产生一定程度的影响。自签订采购合同至公司完成材料采购期间，如果原材料价格发生大幅上涨，但公司未能采取有效措施将原材料价格上涨压力向上游企业或下游企业转移，公司将面临营业成本上涨和经营业绩下滑的风险。公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露了“原材料价格波动风险”。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师实施了如下核查程序：

1、获取供应商确认函，了解供应商成立时间、实缴资本、参保人数等公司基本情况及双方合作背景；了解供应商报告期内经营规模，核查与公司交易金额匹配情况；了解主要供应商是否存在主要为公司提供产品或服务的情况；查询国家信用信息公示系统，核查主要供应商的实缴资本、参保人数披露情况；

2、获取公司原材料采购明细表，查阅主要原材料市场价格，分析主要原材料采购价格变动趋势是否与市场价格变动趋势一致；

3、访谈管理层，了解公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，并结合历史经营状况分析公司是否面临较大的材料价格波动风险；

4、了解公司采购与付款循环相关的内部控制制度，评价其设计有效性，并测试相关内部控制运行的有效性；

5、取得公司成本构成明细表、采购入库明细表、领退料明细表、成品产量明细汇总表，了解公司直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司已梳理并说明主要供应商的合作背景、实缴资本、参保人数的异常原因；公司主要供应商存在实缴资本为 0 或较低、参保人数较少的情况，主要受各供应商经营决策、销售模式等因素影响，具备合理性，公司与其交易具有真实性。报告期内公司主要供应商经营规模与公司交易金额相匹配，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商。

2、公司直接材料主要包括卷材、五金件和塑胶件，报告期内主要产品的原材料耗用量与其产量具有一定的匹配关系，主要原材料卷材的采购价格在报告期内呈现下降趋势，未对公司生产经营产生重大不利影响，公司营业成本中材

料成本占比较高，原材料价格下降使得公司利润总额有所上升。

四、关于偿债能力

【公司回复】

（一）结合经营实际情况、同行业可比公司情况说明公司偿债能力情况，说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况，并说明截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况

1、结合经营实际情况、同行业可比公司情况说明公司偿债能力情况

报告期内，公司与同行业可比公司偿债能力指标对比如下：

财务指标	公司	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
资产负债率	悍高集团	33.29%	38.45%	37.03%
	图特股份	41.67%	43.35%	31.17%
	星徽股份	65.05%	70.52%	92.52%
	海达尔	43.07%	40.48%	58.40%
	平均值	45.77%	48.20%	54.78%
	炬森精密	51.41%	56.77%	61.57%
流动比率 (倍)	悍高集团	1.79	1.51	1.42
	图特股份	1.83	1.85	2.03
	星徽股份	0.87	0.81	0.61
	海达尔	2.06	2.21	1.37
	平均值	1.64	1.60	1.36
	炬森精密	1.36	1.25	1.14
速动比率 (倍)	悍高集团	1.52	1.26	1.08
	图特股份	1.08	1.24	1.15
	星徽股份	0.66	0.59	0.43
	海达尔	1.81	1.95	1.05
	平均值	1.27	1.26	0.93
	炬森精密	0.80	0.72	0.68

注：计算公式

- 1、资产负债率按照“期末负债总额/期末资产总额”计算；
- 2、流动比率按照“期末流动资产/期末流动负债”计算；
- 3、速动比率按照“(期末流动资产-期末存货)/期末流动负债”计算。

报告期内，公司的偿债能力指标高于星徽股份，低于悍高集团、图特股份和海达尔。总体上看，公司资产负债率高于可比公司平均值，流动比率和速动比率低于可比公司平均值，具体分析如下：

（1）资产负债率

报告期各期末，公司资产负债率分别为 61.57%、56.77%和 51.41%，呈现下降趋势，高于可比公司平均值。与可比上市公司相比，公司融资渠道较为单一，以银行借款为主要融资手段。此外，报告期内，公司新厂房建设及配套设施的投入资金较大，为满足材料、加工费的支付，公司通过长短期借款解决建设和材料、加工费的资金需求，银行借款余额较高，导致资产负债率水平较高。随着银行借款余额的减少，报告期内公司资产负债率呈现下降趋势。

（2）流动比率和速动比率

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.14、1.25 和 1.36，速动比率分别为 0.68、0.72 和 0.80，呈现上升趋势，低于可比公司平均值。主要系由于①公司生产以自主生产为主，订单式生产和备货式生产相结合，期末存货余额相对较高，故速动比率偏低；②为了维护公司的正常生产经营，保持流动性，以满足材料、加工费的支付，公司通过短期借款增加营运资金，报告期各期末，公司短期借款和应付账款余额较高，占流动负债的比率分别为 74.27%、71.31%和 68.83%；③公司一年内到期的非流动负债余额相对较高，公司 2021 年开始新厂房建设，为新建厂房形成的长期借款余额较大，同时为满足生产需求，公司存在较大规模的厂房租赁，一年内到期的长期借款和一年内到期的租赁负债金额较高。

综上，公司资产负债率水平、流动比率和速动比率与经营实际情况相匹配，报告期内，公司短期偿债能力逐步提升，经营更加稳健，销售回款良好。报告期各期，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 86,663.74 万元、84,088.59 万元和 40,667.08 万元，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 13,280.92 万元、11,117.97 万元和 4,664.96 万元，较强的经营活动现金获取能力为负债的偿还提供了充分的保障，公司不存在较大的偿债风险。

2、说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情

况

截至报告期末，报告期内公司银行借款资金用途、负债的偿债安排、还款的资金来源及到期偿还情况如下：

单位：万元

贷款银行	借款本金	借款用途	借款日	还款日/到期日	截至 2024 年 6 月 30 日余额	到期偿还情况	还款资金安排
工商银行	1,000.00	补充流动资金	2021-09-02	2022-08-17	-	已偿还	自有资金
工商银行	1,000.00	补充流动资金	2021-09-16	2022-09-13	-	已偿还	自有资金
工商银行	1,000.00	补充流动资金	2022-10-08	2023-08-03	-	已偿还	自有资金
工商银行	800.00	补充流动资金	2023-08-03	2024-06-28	-	已偿还	自有资金
工商银行	1,000.00	补充流动资金	2023-08-11	2024-06-28	-	已偿还	自有资金
广发银行	1,000.00	经营周转	2021-12-27	2022-11-09	-	已偿还	自有资金
广发银行	1,000.00	经营周转	2022-12-20	2023-03-19	-	已偿还	自有资金
广州农商银行	500.00	补充流动资金	2021-05-24	2022-03-24	-	已偿还	自有资金
农业银行	50.00	采购材料	2022-06-20	2023-03-09	-	已偿还	自有资金
农业银行	960.00	采购材料	2022-09-01	2023-08-24	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2021-06-30	2022-03-01	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	700.00	补充流动资金	2021-07-14	2022-04-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	400.00	补充流动资金	2021-07-26	2022-04-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	960.00	补充流动资金	2021-08-16	2022-04-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	840.00	补充流动资金	2021-08-25	2022-05-26	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2021-09-14	2022-06-02	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	900.00	补充流动资金	2021-09-28	2022-06-24	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	800.00	补充流动资金	2021-10-14	2022-08-17	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	700.00	补充流动资金	2021-10-26	2022-08-03	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	800.00	补充流动资金	2021-10-29	2022-07-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	600.00	补充流动资金	2021-11-15	2022-06-08	-	已偿还	自有资金

贷款银行	借款本金	借款用途	借款日	还款日/到期日	截至 2024 年 6 月 30 日余额	到期偿还情况	还款资金安排
顺德农商银行	400.00	补充流动资金	2021-11-26	2022-06-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2021-11-30	2022-06-29	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	500.00	补充流动资金	2022-04-18	2022-07-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2022-04-28	2022-07-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2022-05-13	2022-07-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	800.00	补充流动资金	2022-05-27	2022-08-29	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2022-06-10	2022-09-06	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	900.00	补充流动资金	2022-06-24	2022-12-13	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2022-06-30	2023-06-08	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,500.00	补充流动资金	2022-07-15	2023-03-10 2023-07-06	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	700.00	补充流动资金	2022-08-04	2023-07-06	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	800.00	补充流动资金	2022-08-30	2022-12-14	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2022-09-15	2023-07-06	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	500.00	补充流动资金	2022-09-21	2023-08-09	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	500.00	补充流动资金	2022-09-29	2023-08-25	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	900.00	补充流动资金	2022-10-27	2023-08-03	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	400.00	补充流动资金	2023-05-19	2023-11-15	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,500.00	补充流动资金	2023-06-16	2023-10-30 2023-11-15	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	500.00	补充流动资金	2023-06-28	2023-11-15	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	600.00	补充流动资金	2023-07-20	2023-11-15	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2023-07-07	2023-12-11	-	已偿还	自有资金

贷款银行	借款本金	借款用途	借款日	还款日/到期日	截至 2024 年 6 月 30 日余额	到期偿还情况	还款资金安排
顺德农商银行	500.00	补充流动资金	2023-08-17	2023-12-11	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	700.00	补充流动资金	2023-08-24	2023-12-11	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2023-08-04	2023-12-27	-	已偿还	自有资金
顺德农商银行	1,200.00	补充流动资金	2023-11-15	2024-08-13	1,200.00	尚未到期	自有资金
顺德农商银行	800.00	补充流动资金	2023-11-24	2024-08-13	800.00	尚未到期	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2023-12-14	2024-08-13 2024-10-11	1,000.00	尚未到期	自有资金
顺德农商银行	1,000.00	补充流动资金	2024-05-29	2024-12-03	1,000.00	尚未到期	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2021-04-16	2022-02-23	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2021-09-07	2022-04-28 2022-06-02	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2021-10-29	2022-07-25	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2021-12-17	2022-08-17	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2022-03-21	2022-04-06	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2022-04-19	2022-11-28	-	已偿还	自有资金
中国银行	700.00	支付货款	2022-06-02	2022-10-14	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2022-07-25	2022-12-06	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2022-11-28	2023-03-01	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2022-12-08	2023-12-08	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2023-01-06	2024-01-08	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2023-04-18	2023-11-06	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2023-05-19	2024-04-24	-	已偿还	自有资金
中国银行	500.00	支付货款	2023-06-20	2024-04-24	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2024-01-03	2024-04-24	-	已偿还	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2024-01-09	2024-11-21	1,000.00	尚未到期	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2024-01-29	2024-11-21	1,000.00	尚未到期	自有资金
中国银行	1,000.00	支付货款	2024-05-22	2025-05-22	1,000.00	尚未到期	自有资金
中国银行	1,200.00	工厂建设	2021-11-16	2029-11-16	1,140.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金

贷款银行	借款本金	借款用途	借款日	还款日/到期日	截至 2024 年 6 月 30 日余额	到期偿还情况	还款资金安排
中国银行	1,100.00	工厂建设	2021-12-16	2029-11-16	1,045.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
中国银行	890.00	工厂建设	2021-12-07	2029-11-16	845.50	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
中国银行	500.00	工厂建设	2021-12-16	2029-11-16	475.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
中国银行	2,200.00	工厂建设	2022-01-17	2029-11-16	2,090.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
中国银行	1,000.00	工厂建设	2022-03-25	2029-11-16	950.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
中国银行	1,300.00	工厂建设	2022-04-27	2029-11-16	1,235.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
中国银行	300.00	工厂建设	2022-05-23	2029-11-16	285.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
中国银行	300.00	工厂建设	2022-06-06	2029-11-16	285.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
中国银行	600.00	工厂建设	2022-08-02	2029-11-16	570.00	到期部分已偿还，剩余部分尚未到期	自有资金
合计	67,300.00				15,920.50		

截至报告期末，公司短期借款和长期借款主要用于支付货款、加工费，补充流动资金和工厂建设。公司根据现有资金水平和未来的资金使用计划，通过自有资金偿还到期借款和利息，未出现逾期情况。

3、说明截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况

截至 2024 年 12 月 31 日，公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度
经营活动现金流量净额（万元）	12,061.88
资产负债率	42.83%
流动比率	1.37
速动比率	0.80

注：2024 年 12 月 31 日/2024 年度数据未经审计。

2024 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 12,061.88 万元。截至 2024 年 12 月 31 日，公司资产负债率为 42.83%，流动比率为 1.37 倍，速动比率为 0.80 倍。2024 年 12 月 31 日，公司流动比率和速动比率与报告期末持平，流动性较为稳定，资产负债率低于期末，公司偿债能力总体好转。

（二）结合对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等因素，说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险

1、对外借款情况

报告期各期末，公司借款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
短期借款	7,000.00	7,300.00	11,110.00
长期借款	8,920.50	9,390.00	9,390.00
合计	15,920.50	16,690.00	20,500.00

注：短期借款余额不包含在合同约定付息日前计提的尚未到期支付的利息，长期借款余额包含一年内到期的长期借款，不包含在合同约定付息日前计提的尚未到期支付的利息。

截至报告期末，公司长短期借款余额合计为 15,920.50 万元，主要系工厂建设的长期借款和支付供应商货款、加工费的短期借款。截至报告期末，新工厂建设后续已无大额工程款支付需求，根据借款合同约定，上述长期借款的还款周期持续到 2029 年 11 月，还款周期较长，公司短期偿债压力较小。

截至本次本回复出具之日，报告期期后到期的借款还款情况如下：

单位：万元

项目	贷款银行	借款到期日	截至 2024 年 6 月 30 日 余额	期后还款 金额	还款时间	尚未偿还 金额
短期借款	顺德农商银行	2024-11-14	1,200.00	1,200.00	2024-08-13	-
短期借款	顺德农商银行	2024-11-23	800.00	800.00	2024-08-13	-
短期借款	顺德农商银行	2024-12-13	1,000.00	1,000.00	2024-08-13 2024-10-11	-
短期借款	顺德农商银行	2025-05-28	1,000.00	1,000.00	2024-12-03	-
短期借款	中国银行	2025-01-09	1,000.00	1,000.00	2024-11-21	-
短期借款	中国银行	2025-01-29	1,000.00	1,000.00	2024-11-21	-
短期借款	中国银行	2025-05-22	1,000.00	-		1,000.00
长期借款	中国银行	2029-11-16	1,140.00	1,140.00	2024-10-11	-
长期借款	中国银行	2029-11-16	845.50	845.50	2024-10-11	-
长期借款	中国银行	2029-11-16	2,090.00	2,090.00	2024-11-18 2024-12-27	-
长期借款	中国银行	2029-11-16	1,045.00	55.00	2024-11-18	990.00
长期借款	中国银行	2029-11-16	475.00	25.00	2024-11-18	450.00
长期借款	中国银行	2029-11-16	950.00	50.00	2024-11-18	900.00
长期借款	中国银行	2029-11-16	1,235.00	65.00	2024-11-18	1,170.00
长期借款	中国银行	2029-11-16	285.00	15.00	2024-11-18	270.00
长期借款	中国银行	2029-11-16	285.00	15.00	2024-11-18	270.00
长期借款	中国银行	2029-11-16	570.00	30.00	2024-11-18	540.00
合计			15,920.50	10,330.50		5,590.00

截至本次本回复出具之日，公司期后到期的长短期借款均正常还款，不存在到期无法偿还的情况。

2、货币资金余额和现金活动情况

报告期各期，公司货币资金余额和现金活动如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日 /2024 年 1-6 月	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
经营活动现金流入小计	41,012.92	85,333.95	89,409.68
其中：销售商品、提供 劳务收到的现金	40,667.08	84,088.59	86,663.74

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
经营活动现金流出小计	36,347.96	74,215.98	76,128.77
经营活动产生的现金流量净额	4,664.96	11,117.97	13,280.92
投资活动现金流入小计	12,445.53	29,582.72	39,047.23
投资活动现金流出小计	14,811.36	35,203.48	48,787.06
投资活动产生的现金流量净额	-2,365.83	-5,620.76	-9,739.83
筹资活动现金流入小计	5,000.00	14,500.00	30,510.00
筹资活动现金流出小计	6,666.85	21,179.90	32,693.37
筹资活动产生的现金流量净额	-1,666.85	-6,679.90	-2,183.37
现金及现金等价物净增加额	875.31	-1,034.61	1,408.73
货币资金余额	4,767.13	3,891.82	4,926.23

公司经营活动现金流入主要系销售商品、提供劳务收到的现金，公司经营性现金回流良好。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为13,280.92万元、11,117.97万元和4,664.96万元，公司净利润和经营现金流情况总体较好，偿债风险较低。

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-9,739.83万元、-5,620.76万元和-2,365.83万元。投资活动产生的现金流入主要系公司赎回理财产品收到的现金，投资活动产生的现金流出主要系公司购买大额理财产品和支付厂房工程款、固定资产购置款。

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-2,183.37万元、-6,679.90万元和-1,666.85万元。筹资活动产生的现金流入主要系公司取得银行借款收到的现金，筹资活动产生的现金流出主要系公司偿还银行借款、发放股利、支付厂房租赁款及对应的利息支出。

报告期内，公司现金及现金等价物净增加额分别为1,408.73万元、-1,034.61万元和875.31万元，报告期各期末货币资金余额相对稳定且处于健康水平，能够保证公司日常生产经营。

整体上看，公司经营活动回款情况良好，投资活动和筹资活动的现金收支与公司的经营规模相匹配，偿债能力较好。

3、购销结算模式

报告期内，公司销售政策、采购政策和信用政策未发生重大变化。

在销售方面，公司对于交易量小、合作频率低或新合作的客户，采取现结的结算方式；对于长期合作、业务规模相对较大、具备良好商业信誉及偿付能力的客户，公司通常给予一定信用期，客户按结算周期回款。报告期各期末，公司应收账款中，账龄在1年以内的占比分别为99.56%、97.34%和99.26%，公司主要客户均为国内外知名企业（如海福乐、欧派家居、九牧厨卫、索菲亚、好莱客、瑞驰律五金、翡致伟、海威五金等），客户资信良好，回款及时。

在采购方面，公司采购主要为原材料采购、外协加工服务采购和设备采购，对于原材料采购、外协加工服务采购，公司与主要供应商形成了良好的合作关系，供应商为公司提供了一定的信用期，除特殊卷料存在少部分预付外，公司按信用期约定到期付款；对于设备采购，一般存在预付款，根据安装周期、验收情况，公司按合同约定的付款进度到期付款。报告期各期末，公司应付账款中，账龄在1年以内的占比分别为99.90%、99.20%和98.68%，公司采购结算情况良好，与供应商保持了良好的合作关系，不存在较大偿债风险。

综上，公司长短期借款对外偿债风险较小，货币资金余额、经营活动产生的现金流量净额能够有效支撑公司的短期及长期偿债能力，与客户及供应商的购销结算模式稳定，不存在较大的短期或长期偿债风险。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师实施了如下核查程序：

1、查阅可比公司的招股说明书、公开转让说明书、年度报告等公开资料，分析与可比公司偿债指标相比，公司资产负债率较高，流动比率、速动比率较低的原因及合理性；

2、查阅公司的借款合同，了解公司借款的用途；取得公司的信用报告、会计账簿和银行回单，核实公司向金融机构的借款及偿还情况；

3、取得公司的财务报表，结合报告期内公司经营和现金流情况，详细分析

公司的偿债能力，并了解公司期后的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况；

4、访谈公司财务负责人，了解公司长短期借款余额、货币资金余额、现金活动和购销结算模式、期后现金流等，分析公司是否存在较大的短期或长期偿债风险。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司借款资金主要用途为支付供应商材料款及加工费和新厂房及配套设备的建设，公司利用自有资金按照借款合同约定还款时间进行偿债安排，不存在逾期未偿还的借款；公司经营状况良好，现金流稳定，结合期后的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率论证，公司具有较强的偿债能力；

2、公司经营成熟、稳定，信用水平良好，能够合理使用财务杠杆，及时偿还到期的短期借款、按还款计划偿还长期借款，应付账款偿付情况良好，公司不存在营运资金不足的流动性风险，不存在较大的短期或长期偿债风险。

五、其他事项

【公司回复】

（一）报告期期后是否新增现金坐支事项，相关内部控制健全性和有效性，对应整改措施及有效性；

报告期期后，公司不存在现金坐支的情形。公司已建立健全资金使用等方面的内部控制制度，对费用报销、审批和款项收支进一步规范，杜绝现金坐支的情况出现。

（二）销售费用中咨询费具体内容和用途，最近一期股份支付费用为负数的原因

1、销售费用中咨询费具体内容和用途

公司销售费用中咨询费主要系公司为了优化销售团队进行的营销关系咨询辅导等产生的费用。

报告期内，公司销售费用中的咨询费金额分别为 111.65 万元、86.90 万元和 33.06 万元，主要构成如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月

序号	供应商	内容	用途	成果	金额	占比
1	杭州青禾谷仓科技有限公司	谷仓新国货加速营培训	产品创新、品牌营销指导培训	新产品立项报告书	22.13	66.94%
2	上海乔诺企业管理咨询有限公司	大客户圆桌会培训费	客户管理培训	加强销售人员对客户管理制度的理解和落实	1.09	3.29%
合计					23.22	70.22%

2023 年度

序号	供应商	内容	用途	成果	金额	占比
1	佛山市略胜企业管理有限公司	教练式营销落地咨询项目	为公司国内渠道部员工提供经销相关的市场调研、战略规划、团队打造、管理体系及实操等方面的培训	渠道部组织搭建、业绩提升、经营业绩提升等运行方案	52.25	60.12%
2	佛山慧度企业管理咨询有限公司	超级赋能训练营培训	为经销商提供的超级赋能训练营培训活动	公司与经销商共同参与，提高团队意识、增加客户粘性	15.94	18.34%
3	黄山德鸿网络科技有限公司	电商平台维权管控	电商平台维权管控	删除违规链接并追查货源	5.45	6.27%
合计					73.64	84.74%

2022 年度

序号	供应商	内容	用途	成果	金额	占比
1	广州博泓管理咨询有限公司	营销管理咨询辅导规划项目	为国内大客户部提供大客户分析模式、管理战略、增量管理、合作模式建立等培训	大客户中心组织架构梳理、大客户档案分析、竞争对手信息采集、关键战役作战记录等	64.15	57.46%
2	佛山市略胜企业管理有限公司	教练式营销落地咨询项目	为公司国内渠道部员工提供经销相关的市场调研、战略规划、团队打造、管理体系及实操等方面的培训	渠道部组织搭建、业绩提升、经营业绩提升等运行方案	25.00	22.39%

序号	供应商	内容	用途	成果	金额	占比
3	佛山市禅城区漫步游咨询策划服务部	签证咨询服务	海外营销出差国外办理签证费用	印尼、越南、马来西亚、新加坡、泰国、美国和加拿大签证	5.72	5.12%
合计					94.87	84.97%

2、最近一期股份支付费用为负数的原因

报告期内，公司销售费用中股份支付的金额分别为 127.99 万元、135.65 万元和-33.90 万元，其中 2024 年 1-6 月销售费用中股份支付费用为负数，主要系由于销售部两名被激励员工于 2024 年 1 月离职，公司将该离职员工以前年度已确认的股份支付费用在 2024 年 1-6 月进行冲回，导致 2024 年 1-6 月销售费用中股份支付费用为负数。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》应用指南规定：“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。”

公司被激励员工离职，属于未满足提前设定服务期的可行权条件，因此离职员工的预计可行权的权益工具数量为 0，应在员工离职当期将前期累计已确认的股份支付费用冲回，公司离职人员股份处理方式及会计核算符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）大额分配股利的商业合理性，分红的资金流向，对公司生产经营的影响；

根据《公司章程》第一百六十六条，公司的利润分配政策为：根据公司当年的实际经营情况由股东大会决定是否进行利润分配，可采取现金或者股票方式分配股利。公司重视对投资者的合理投资回报，根据自身的财务结构、盈利能力和未来的投资、融资发展规划实施积极的利润分配办法，保持利润分配政策的持续性和稳定性并制定长期回报规划。

2022 年 5 月 20 日，公司召开股东会，根据广东司农会计师事务所出具 2021 年度审计报告司农审字【2022】22004840010 号，截止到 2021 年 12 月 31 日公

司未分配利润为 120,359,507.13 元，股东会经讨论后决定把未分配利润 30,000,000.00 元对现有股东进行分红，剩余 90,359,507.13 元仍留存在公司未分配利润科目中。本次分红明细如下：

股东名称	与公司关系	分红金额（不含税，元）	主要去向
威志	控股股东、实际控制人	13,384,704.00	①转账给威婵妹之子罗嘉惠归还其外部借款 ②转账给罗嘉惠，向廉江致尚房地产开发有限公司提供借款 ③支付持股平台离职员工股权转让款 ④支付 2023 年股改个税费用
威婵妹	实际控制人之一致行动人	4,965,288.00	①转账给罗嘉惠归还外部借款 ②转账给罗嘉惠，向廉江致尚房地产开发有限公司提供借款 ③支付 2023 年股改个税费用
威荣	控股股东、实际控制人	2,158,824.00	①转账给罗嘉惠归还外部借款 ②转账给罗嘉惠，向廉江致尚房地产开发有限公司提供借款 ③支付 2023 年股改个税费用
欧国良	实际控制人之一致行动人	1,079,424.00	①归还其兄弟的借款 ②购买银行存单 ③支付 2023 年股改个税费用
科创璞实	外部私募股权基金	1,084,350.00	用于日常经营管理之用
炬琨合伙	持股平台，实际控制人之一致行动人	941,340.00	用于日常经营管理之用
科创智谷	外部私募股权基金	361,440.00	用于日常经营管理之用
炬茂合伙	持股平台，实际控制人之一致行动人	627,570.00	用于日常经营管理之用

如上表所述，公司股东在取得分红款后的资金流向主要是转账给罗嘉惠归还其外部借款、转账给罗嘉惠向其控制的房地产公司提供借款、用于日常经营管理之用等，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形，未损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

（四）原财务负责人及董秘离职原因及合理性、离职去向，是否对任职期间公司的财务规范性、真实性等存在异议；

郭海雄于 2018 年 9 月至 2023 年 9 月在公司担任财务总监一职，吴鹏于 2022 年 12 月至 2024 年 6 月历任公司副总经理、董事会秘书、董事，两人皆出于个人对职业发展规划的原因离职，不存在其他特殊的利益安排。

截至本回复出具日，吴鹏离职后，一直处于待业状态。郭海雄离职后，入

职佛山市宜奥科技实业有限公司（以下称“宜奥实业”）。宜奥实业基本信息如下：

公司名称	佛山市宜奥科技实业有限公司
成立日期	2006-05-25
注册资本	11,543.2685 万元
法定代表人	区志超
股权结构	佛山市宜骏资本投资服务有限公司持股 74.22%，区艳姬持股 25.78%
经营范围	生产销售家具、家具材料及其配件，床垫、床网及床上用品，眼镜及其配件，海绵、无纺布及其对产品研究开发。产品内外销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

经公开渠道查询宜奥实业的相关信息，及查阅公司客户、供应商名单，确认宜奥科技与公司不存在关联关系，与公司不存在商业往来。

吴鹏、郭海雄对任职期间公司的财务规范性、真实性等不存在异议。

（五）结合非关联方销售价格、第三方市场价格或毛利率等说明经常性关联销售和关联租赁交易定价公允性；

1、关联销售价格分析

报告期内，公司的经常性关联销售为向佛山市顺德区皇乐家百货商行收取电费的情形，主要系厂区电表开设在公司名下，公司统一向广东电网有限责任公司佛山供电局支付厂区电费。佛山市顺德区皇乐家百货商行（以下称“皇乐家”）按实际耗用量以及当地市场公允价计算电费并由公司代收代付。公司每月会进行抄表，计算皇乐家当月实际用电量；电量单价则是根据广东电网有限责任公司佛山供电局当月向公司开具的发票单价确定。

2、关联租赁价格分析

（1）租赁海传贸易厂房价格分析

公司向海传贸易租赁的混凝土建筑含税价格约为 13.7 元/月/平方米，厂棚面积约为 6.8 元/月/平方米。通过在 58 同城等网站上进行对比，周边混凝土厂房租赁单价为 0.4 元-0.6 元/天/平方米，折合月租金为 12 元-18 元/月/平方米，各厂房价格因为其地理位置、交通条件、新旧程度而不同。2023 年 7 月，公司租赁位于顺德区勒流街道众涌村委会众裕北路 3 号 7 栋及 5 栋 3-4 层的仓库，含税租赁

单价为 12 元/平方米/月；2024 年 4 月，公司租赁位于佛山市顺德区勒流众涌港口路以西工业区众健路 5 号的厂房，含税租赁单价约为 15.72 元/平方米/月。公司向海传贸易的厂房租赁价格与周边同类厂房租赁价格及与公司向无关联第三方租赁价格无明显差异，公司与海传贸易之间的关联租赁价格公允。

(2) 向皇乐家出租场地的价格分析

公司向皇乐家出租场地用于经营小卖部，含税租赁单价为 25 元/月/平方米，通过在 58 同城等网站上进行对比，周边商铺的租赁价格为 20 元-30 元/月/平方米。公司与皇乐家之间的关联租赁价格公允。

(六) 废料产生情况，与生产销售数量的匹配性，废料率与可比公司是否存在明显差异

1、废料产生情况

公司废料主要于生产工艺流程中的冲压环节产生，包括废铁、废不锈钢和废合金等。冲压为将原材料卷材冲压成具体形状并打孔、折压成型的过程，卷材为形状规则的扁条状铁、不锈钢和金属合金等。公司主营产品铰链、滑轨等所用到的主要部件如铰杯、盖类、底座、臂类、针类、四孔、三角等为不规则立体物件，经由冲压环节生产。

公司主要原材料卷材（包括铁类卷材、不锈钢卷材、合金卷材）废料产生量与公司产品生产卷材领用情况对比如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
卷材领料（吨）①	15,457.35	37,854.01	28,015.20
卷材废料产生量（吨）②	6,235.65	15,111.73	11,595.87
废料产生率③=②/①	40.34%	39.92%	41.39%

报告期各期，产生卷材废料重量占卷材领用重量比例分别为 41.39%、39.92%和 40.34%，公司卷材废料的产生量与主要原材料卷材的领用变动一致，废料的产生量与产品生产领料情况相匹配。

2、废料与生产销售数量的匹配性

报告期各期，公司废料产量与废料销售数量对比情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
卷材废料产生量（吨）	6,235.65	15,111.73	11,595.87
卷材废料销售数量（吨）	6,193.39	15,198.11	11,556.66

报告期各期，公司废料产生量与产品的生产销售数量的对比情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
卷材废料产生量（吨）	6,235.65	15,111.73	11,595.87
产量（万个/套/支）	16,747.28	37,833.95	34,750.62
销量（万个/套/支）	17,010.11	35,647.72	34,518.94
卷材废料产生量占产量比例	37.23%	39.94%	33.37%
卷材废料产生量占销量比例	36.66%	42.39%	33.59%

2023 年卷材废料产生量较 2022 年增加 3,515.87 吨，增加比例为 30.32%，系由于公司废料主要在卷材冲压过程产生，截至 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日，公司半成品余额分别为 8,860.24 万元、5,157.07 万元，2022 年末半成品期末余额较 2021 年末余额减少 3,703.18 万元，即 2022 年废料产生量较低主要系由于公司在 2022 年消耗 2021 年形成的半成品所致。由于上述原因，公司 2022 年卷材废料产生量较低，卷材废料产生量占当期产品的产量、销量的比例较低。

截至 2022 年 12 月 31 日和 2023 年 12 月 31 日，公司库存商品及发出商品合计余额分别为 4,846.07 万元、6,370.53 万元，2023 年末公司库存商品及发出商品合计余额较 2022 年末增加 1,524.46 万元，增加比例为 31.46%，公司 2023 年当期生产形成的部分产品未对外实现销售，导致卷材废料产生量占当期产品销量的比例较高。

报告期各期，公司废料的销售数量与产生数量较为接近，主要系考虑到场地堆放限制等存货管理的需要以及废料变现的及时性，废料入库后，每月会及时进行销售处理。公司废料对外进行销售，一般销售给废金属收购加工企业，双方会根据当期市场行情确定销售价格，并开具相应的销售发票、确认销售收入。

综上所述，卷材废料产量与卷材生产领用量、废料销售量、产品的生产销售数量相匹配。

3、废料率与可比公司是否存在明显差异

经公开数据查询，同行业可比公司中星徽股份和海达尔未披露废料相关数据，悍高集团招股说明书、图特股份公开转让说明书均披露“其他业务收入主要为边带料、边角料及其他废料处置的收入”，其中悍高集团未明确披露废料率。公司通过对比悍高集团、图特股份其他业务收入占营业收入比例，分析废料率与可比公司的差异情况。

报告期各期，公司其他业务收入占营业收入比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

期间	项目	悍高集团	图特股份	炬森精密
2024年 1月—6月	其他业务收入	2,497.12	1,481.30	1,689.99
	营业收入	118,480.16	40,151.21	36,852.94
	占比	2.11%	3.69%	4.59%
	废料率	未披露	30.63%	41.39%
2023年度	其他业务收入	3,600.50	2,988.04	4,330.49
	营业收入	222,191.10	82,568.59	80,472.20
	占比	1.62%	3.62%	5.38%
	废料率	未披露	30.19%	39.92%
2022年度	其他业务收入	2,204.17	2,296.43	3,564.63
	营业收入	162,028.69	69,473.49	79,346.52
	占比	1.36%	3.31%	4.49%
	废料率	未披露	29.04%	40.34%

公司其他业务收入占营业收入比例高于同行业可比公司，主要系由于（1）悍高集团 OEM 代工采购比例较高，受生产模式的影响，其他业务收入占营业收入比例较低；（2）公司与图特股份的差异主要系由于产品结构的差异导致的，公司产品以铰链为主，铰链在冲压环节异形件较多，产生的废料率亦高于其他产品，故公司的废料率高于图特股份。

报告期各期，公司与图特股份的主要产品收入结构对比如下：

单位：万元

项目		2024年 1-6 月	2023 年	2022 年
图特股份	铰链	21,452.85	45,115.15	38,363.15

项目		2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
	滑轨	10,537.73	21,078.70	16,405.98
	营业收入	40,151.21	82,568.59	69,473.49
	铰链占比	53.43%	54.64%	55.22%
	滑轨占比	26.25%	25.53%	23.61%
炬森精密	铰链	30,984.49	65,586.30	65,906.92
	滑轨	2,964.87	6,801.89	4,058.62
	营业收入	36,852.94	80,472.20	79,346.52
	铰链占比	84.08%	81.50%	83.06%
	滑轨占比	8.05%	8.45%	5.12%

报告期各期，公司主要产品铰链、滑轨的废料率对比如下：

项目	2024 年 1-6 月废料率	2023 年废料率	2022 年废料率
铰链	46.90%	45.61%	46.07%
滑轨	9.43%	11.77%	13.31%

由上表可见，报告期各期，公司产品结构中铰链收入占比分别为 83.06%、81.50%、84.08%，公司铰链收入占比远高于图特股份铰链占比；且报告期各期，铰链的废料率远高于滑轨废料率，故公司的废料率高于图特股份主要系由于产品结构差异导致。

综上，废料率与可比公司存在差异，主要系由于公司与可比公司生产模式、产品结构的差异导致，废料率差异具有合理性。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项一，主办券商及会计师履行以下核查程序：

查阅公司报告期期后现金日记账，大额现金收付相关原始凭证，了解现金收付背景，核实现金收付的真实性，核查是否存在现金坐支情况。

针对上述事项二，主办券商及会计师履行以下核查程序：

1、获取报告期销售费用中咨询费明细，查阅大额咨询费相关合同，了解相关业务性质及是否具有真实的交易背景；

2、查阅涉及股份支付的相关合伙协议、离职人员的股权转让协议，查阅

《企业会计准则第 11 号—股份支付》等相关规定，获取并复核了公司股份支付费用的计算表，复核公司股份支付的相关会计处理和股份支付费用的计算过程，检查离职人员股份支付金额的调整是否符合相关规定。

针对上述事项三，主办券商及会计师履行以下核查程序：

- 1、获取报告期内公司现金分红的股东会决议、分红明细表，确认分红的真实性；获取分红资金的银行打款凭证；
- 2、访谈自然人股东，获取关于分红款的说明，获取自然人股东的资金流水，获取实际控制人家族成员对外转账的银行凭证；
- 3、分红款涉及还款的，对实际控制人家族成员及外部借款人进行访谈；
- 4、获取炬琨合伙、炬茂合伙《执行事务合伙人决定》，查阅其会计报表；
- 5、获取科创璞实、科创智谷所出具的分红说明。

针对上述事项四，主办券商及会计师履行以下核查程序：

- 1、对吴鹏、郭海雄进行访谈；
- 2、查阅吴鹏、郭海雄的《辞职报告》及其出具的《承诺函》；
- 3、登录“国家企业信用信息公示系统”网站查阅佛山市宜奥科技实业有限公司的工商信息。

针对上述事项五，主办券商及会计师履行以下核查程序：

- 1、取得公司与海传贸易、皇乐家的关联交易合同，查看租赁价格和具体租赁条款、电费结算条款；
- 2、通过网络查询等方式，获得周边厂房、商铺的平均租金情况，了解关联交易价格的公允性。

针对上述事项六，主办券商及会计师履行以下核查程序：

- 1、访谈公司生产及财务相关人员，了解生产过程中的废料产生情况，了解生产过程中形成的废料的管理制度、实际管理情况以及相关会计处理；
- 2、获取报告期各期卷料生产领料明细表、废料进销存明细、销售收入明细表、收发存明细表，了解各期卷材领料重量、废料出入库数量、产品生产完工

入库数量及销售出库数量，分析报告期各期产生的废料与生产销售的匹配性；

3、查阅同行业可比公司的废料率情况，分析废料率与可比公司是否存在明显差异。

（二）核查意见

针对上述事项一，主办券商及会计师认为：报告期期后，公司不存在现金坐支情形。

针对上述事项二，主办券商及会计师认为：公司销售费用中咨询费主要系公司为了优化销售团队进行的营销关系咨询辅导等产生的费用；最近一期股份支付费用为负数，主要系由于销售部两名被激励员工于 2024 年 1 月离职，公司将该离职员工以前年度已确认的股份支付费用在 2024 年 1-6 月进行冲回，导致 2024 年 1-6 月销售费用中股份支付费用为负数，公司离职人员股份处理方式及会计核算符合《企业会计准则》的相关规定。

针对上述事项三，主办券商及会计师认为：报告期内公司现金分红具有商业合理性，分红款流向正常，不存在损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响的情形。

针对上述事项四，主办券商及会计师认为：原财务负责人、董秘离职具备合理性，对任职期间公司的财务规范性、真实性等不存在异议。

针对上述事项五：主办券商及会计师认为：公司关联租赁和关联销售交易价格与周边市场价格相比不存在显著差异，定价公允。

针对上述事项六，主办券商及会计师认为：公司废料产生情况，与生产销售数量匹配；废料率与可比公司存在差异主要系由于公司与可比公司生产模式、产品结构的差异导致，废料率差异具有合理性。

其他补充说明

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

条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司及中介机构回复】

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，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露、定向发行要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，至公开转让说明书签署日已超过 7 个月。公司及主办券商已经在公开转让说明书中“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露了审计报告截止日后的主要经营情况和财务状况，并更新了推荐报告。

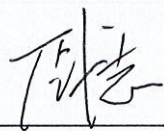
为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【主办券商回复】

截至本审核问询函回复出具日，主办券商尚未向广东证监局报送公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的辅导备案申请，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

(本页无正文，为广东炬森精密科技股份有限公司《关于广东炬森精密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》之签署页)

法定代表人(签字):



戚志

广东炬森精密科技股份有限公司(盖章)



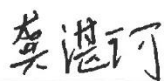
2025 年 3 月 11 日

（本页无正文，为国投证券股份有限公司《关于广东炬森精密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》之签署页）

项目组成员：



林杉

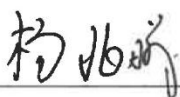


龚湛珂



陈炯旭

项目负责人：



杨兆曦

