

关于浙江荣鹏气动工具股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函

浙江荣鹏气动工具股份有限公司并国泰海通证券股份有限公司：

现对由国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的浙江荣鹏气动工具股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

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

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目录

问题 1. 业绩增长可持续性.....	3
问题 2. 多种模式下收入真实性及核查充分性.....	5
问题 3. 与主要客户及供应商合作真实性.....	9
问题 4. 收入确认准确性.....	12
问题 5. 其他问题.....	13

问题1.业绩增长可持续性

根据申请文件及问询回复：（1）发行人系气动工具生产商、制造商，且主要采取以 ODM 和外销为主的经营模式，下游客户主要为国内外品牌商、贸易商等渠道性质为主的企业，直接面向终端客户销售相对较少。2024 年，发行人营业收入为 51,254.22 万元，同比增长 19.62%；扣非归母净利润为 5,337.05 万元，同比增长 38.81%。（2）首轮回复披露，2021 年，由于海外供应链波动，发行人下游渠道商客户主动超额补库存，造成一定程度的库存积压，随后长期处于去库存阶段，采购需求于 2024 年左右逐渐恢复至常规水平，但仅提供少数下游客户的库存信息进行佐证。（3）2022 年，发行人基于原材料价格上涨、美元贬值等情况进行提价，发行人当年综合毛利率上升 9.85%，与下游需求处于去库存阶段的变动趋势不一致；原材料价格于 2022 年下半年后回落平稳，铝材、钢材平均采购单价分别同比下降 6.26%、18.81%，而发行人各类气动工具产品单价基本保持稳定，未见价格明显调降。（4）发行人客户较为分散，报告期内客户数量 1,300 家左右，主要客户的下单频次不定，基本在一个月以内，金额普遍较小，呈现出“小批量多单次”的特点，且持续呈现出金额逐年变小、频率逐年增加的趋势；发行人仅与 Techtronic Trading Ltd 和上海司顺电子商务有限公司等少数主要客户签订了长期合作协议。（5）2021-2024 年，发行人各期末在手订单金额分别为 21,816.90 万元、10,706.54 万元、10,822.16 万元和 12,703.65 万元。

请发行人：（1）结合行业市场空间、气动工具类产品出口额变化、海外供应链波动、终端客户需求变动、同行业公司主要经营行为及业绩波动情况等，说明 2021-2024 年下游渠道商客户需求变化是否与其库存情况、业绩波动情况相匹配；结合下游主要渠道商的库存情况及终端销售情况，说明截至报告期末下游渠道商客户去库存的进度，采购需求是否已恢复至常规水平。（2）说明在下游渠道商客户持续去库存、减少采购需求的背景下，发行人于 2022 年对主要产品进行提价的商业合理性，是否为发行人自主发起，具体的谈判过程及客户议价情况，同行业公司同类产品是否存在类似提价行为，发行人提价比例与同行业公司提价比例是否存在明显差异；量化说明 2022 年毛利率大幅上涨是否主要来自于提价行为，结合客户数量、销售金额变动情况等说明该次调价行为对与客户合作稳定性是否产生不利影响。（3）按照各期调价幅度列示主要客户、终端客户（如有）、调价次数、收入金额、毛利率等，说明对不同客户调价次数和幅度是否存在显著差异及原因，是否与市场价格、客户向其他供应商采购价格存在显著差异，是否存在相近时间内同类型产品售价存在较大差异的情形。结合原材料价格传导机制、时滞长度、客户价格敏感度等，说明原材料价格回落的情况下仍能维持较高定价的商业合理性，期后与客户最新议价情况，是否存在价格下降压力，毛利率是否存在下滑风险。（4）说明报告期内发行人前五大客户的下单规律呈现金额逐年变小、频率逐年增加的原因，其余客户是否也存在类似情形；说明

主要客户对其他供应商的下单方式及下单习惯是否与对发行人下单存在较大差异，其下单习惯是否也呈现金额逐年变小、频率逐年增加的趋势。结合报告期各期新老客户数量及收入贡献占比、公司的竞争优势、仅与 **Techtronic Trading Ltd** 等较少主要客户签订长期协议及相关协议的权利义务约定、主要供应商管理体系的基本情况（包括不限于选取标准、资质要求、调整周期等）等，说明在客户集中度较低的情况下，发行人能够保持与客户稳定合作的原因，公司的核心竞争力以及客户粘性的来源，是否存在客户流失风险。（5）说明报告期各期末在手订单的统计标准，是否包含框架协议，并按订单可执行程度及客户结构进行分类列示；结合目前在手订单的具体情况，包括不限于客户名称、签订时间、执行进度、订单内容、金额、预计实现收入时间等，说明期后业绩情况，业绩增长是否具有可持续性，是否存在大幅波动或业绩下滑风险。（6）请发行人结合实际情况充分揭示风险并作重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明在客户集中度低、定价及调价机制较为原则的情况下对销售价格公允性的具体核查过程及其有效性。

问题2.多种模式下收入真实性及核查充分性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，发行人营业收入分别为 48,681.51 万元、42,848.68 万元和 51,254.22 万元；发行人存在多种销售模式，包括 ODM 模式和自有品牌，

线上和线下，直销、经销和贸易商等。（2）发行人产品主要应用于汽车后市场、建筑装饰、家具制造及托盘等领域，下游客户主要为国内外品牌商、商超、贸易商等渠道商及少量终端客户，首轮回复仅说明直销、经销和贸易商客户收入构成，未明确直销中品牌商、商超、电商等各类客户的收入构成情况。（3）报告期内，发行人个别主要订单完成度明显低于其他订单，例如 2023 年第一大订单完成度为 67.37%、第九大订单完成度为 65.22%。（4）报告期内，发行人境外第三方回款金额分别为 3,323.60 万元、2,105.94 万元和 2,583.82 万元，占营业收入比例分别为 6.83%、4.91%、5.04%，相关客户主要集中于澳大利亚、土耳其、阿根廷、俄罗斯、德国等国家和地区，首轮回复未说明主要第三方回款客户的代付方及交易金额与第三方回款金额不一致的原因。（5）报告期内，发行人存在部分前员工设立的经销商以及非法人经销商，部分经销商存在使用发行人商标用于宣传等情形，但首轮回复未具体说明上述经销商的销售情况。

请发行人：（1）以境内和境外、线上和线下、直销（品牌商、贸易商和终端客户）和经销等不同销售模式拆分报告期内销售收入，说明各期不同销售模式下的金额、占比、毛利率及主要客户的名称、合作情况等；说明同时采用 ODM、经销、贸易模式的必要性及合理性，贸易商与经销商终端客户是否与发行人品牌商客户重合，列示并分析合理性。（2）按销售金额对发行人客户进行分层，区分境内和境外，完整列示发行人不同层级下向不同类型客户（如品牌商、商超、

电商、经销商、贸易商等)销售的产品类型、各期客户数量、实现的销售收入、占比、毛利率、库存获取比例等;说明针对同类产品不同类型客户毛利率是否存在差异,如是,请说明差异原因及合理性;结合上述不同类型客户的库存情况,说明是否存在客户囤货配合确认收入的情形。(3)说明前二十大客户中,发行人向其销售金额占其采购总额的比例,是否存在主要向发行人采购的客户,相关购销交易的毛利率是否存在异常情形。(4)列示发行人 2023 年第一大订单、第九大订单的具体情况(包括但不限于签订时间、获取方式、对应客户名称、是否具有关联关系、订单具体产品型号、主要条款、订单金额等),说明上述订单完成度较低的原因、截至目前的完成进度;说明订单对应客户 **TD Forsage Instrument Bel** 以及 **ELETTRA SRL** 的基本情况、发行人与其合作背景及合作历史,发行人其余订单中是否存在类似完成度较低的情形,前述相关客户期后合作是否稳定、回款情况及坏账准备计提是否充分。(5)补充说明报告期各期各类型第三方回款金额主要客户的相关情况,说明各期各主要客户的代付方、代付方与客户的关系以及采用第三方回款的原因及商业合理性;说明同一客户回款主体是否一致,不同客户是否存在同一付款主体,交易金额与第三方回款金额不一致以及存在部分第三方回款金额大于交易金额的原因及合理性。(6)说明报告期内发行人与前员工设立经销商以及非法人经销商的合作背景、销售金额、占比及毛利率,说明是否与发行人向其他经销商销售毛利率存在较大不一致情形。(7)

说明经销商使用发行人商标是否合法合规，是否存在商号、商标混用情形或相关纠纷。

请保荐机构核查上述事项、申报会计师核查事项（1）-（6）、发行人律师核查事项（7）并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

请保荐机构、申报会计师：（1）说明对发行人客户销售金额进行分层的标准及确定依据，区分内外销，完整列示对不同层级下不同类型客户（品牌商、商超、电商、经销商、贸易商等）收入真实性的核查方式、核查过程、核查证据、核查比例、核查结论，各类核查方式的抽样方法及抽样过程，以及不同核查手段去重后的整体核查比例；真实性核查中涉及函证、走访以及细节测试程序的，详细说明函证、走访、细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、典型特征、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点，回函不符的金额、比例、原因、调节情况，不接受走访对应的客户及收入金额、占比，对不接受走访或未回函客户执行的替代程序及其充分性。（2）说明部分客户因“内部管理原因”而不接受走访的具体情况，2022 年品牌商、2023 年经销商客户发函率与回函率差异较大的原因，各期回函不符中“其他差异”的具体情况。（3）说明报告期各期向第三方回款客户出具确认函的发函及回函比例，未回函客户执行的替代程序，是否存在异常情形及处理方式。（4）说明境外客户函证中部分客户函证地址位于国内的原因及合理性，该类函证的金额及占比，未向境外总

部发函的原因，是否存在其他补充核查措施。（5）分别说明客户走访中实地走访、视频走访的比例，境外客户中未实地走访境外总部的各类具体情形、对应客户数量、金额及占比，说明未实地走访境外总部的原因，是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-13 境外销售中关于境外主要客户走访的相关要求。针对此类未实地走访境外总部的情形，是否存在其他补充核查措施。（6）说明仅通过贸易商确认函获取进销存情况的可靠性，经销商进销存核查的充分性，补充列示对进销存情况以及对贸易商、经销商不同穿透核查方式下的具体核查方法、核查过程、核查比例。（7）结合前述问题，说明针对收入真实性、完整性的核查情况能否有效支持核查结论，并发表明确意见。

问题3.与主要客户及供应商合作真实性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，苏州拓拓分别为发行人 2022 年、2023 年第二大客户以及 2024 年第一大客户，发行人对其销售金额分别为 2,555.55 万元、2,816.63 万元和 3,195.93 万元，占比分别为 5.25%、6.57%和 6.24%。报告期内，发行人存在部分专供苏州拓拓的产品，并存在向苏州拓拓延长信用期的情形。（2）报告期内，上海司顺电子商务有限公司系发行人 2024 年新增前五大客户，2024 年发行人对其销售金额为 2,101.95 万元，占比为 4.10%；该客户类型为品牌商，主营业务为互联网销售，而首轮回复中发行人披露公司线上销售均为自主品牌，且直接面向终端销售，不

存在中间环节分享利润。(3) 发行人前五大供应商中，台州市安丰实业有限公司、台州市路桥精迪五金配件厂、台州市路桥永法气动加工厂均为主要向发行人供货的供应商；台州市全通物资有限公司、台州市方成不锈钢有限公司为发行人非终端供应商。(4) 报告期内，发行人向部分客户销售的毛利率偏低。(5) 发行人与部分客户如 MDD ENTERPRISE LTD 的合作开始时间早于客户成立时间，首轮回复未说明原因。

请发行人：(1) 说明发行人与苏州拓拓的合作背景，说明发行人进入苏州拓拓供应商体系的过程，合作的主要权利与义务的内容、期限；说明发行人与苏州拓拓未签署长期合作协议的情形下仍能保持稳定合作关系的原因，后续的合作计划及合作安排。列表说明发行人专供苏州拓拓的产品类型、金额及占比，说明是否签署排他性条款。说明报告期内发行人与苏州拓拓信用期约定的具体情况，包括确定依据、调整情况（如调整内容、调整原因、是否符合内控制度要求等），结合报告期内对其他客户的信用期调整情况，说明与其他客户是否存在明显差异。(2) 结合发行人与上海司顺电子商务有限公司的合作背景、合作历史及原因、具体合作情况等，说明发行人线上销售业务开展是否与上海司顺电子商务有限公司有关，销售产品的品牌是否为发行人自有品牌，首轮回复中相关信息披露是否准确；说明发行人与上海司顺电子商务有限公司签订长期合作协议的具体内容、权利义务约定等，是否符合发行人选取战略性客户的标准，发行人客户管理体系相关内控制度是否在报告期内一贯执行。(3) 说明台

州市安丰实业有限公司等主要向发行人供货的供应商及其相关主体是否与发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键管理人员、销售人员等关键岗位人员存在潜在关联关系或其他利益往来；结合上述供应商对发行人售价与对其他客户售价的对比情况，说明上述供应商销售价格是否公允，是否存在为发行人代垫成本费用情形；说明台州市全通物资有限公司、台州市方成不锈钢有限公司终端供应商的具体情况。（4）进一步说明发行人向部分客户销售毛利率偏低或为负的商业合理性，该类客户是否存在其他毛利率偏低且持续合作的供应商，相关定价是否公允，是否实现终端销售，上述客户及其关联方是否与发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董监高、关键管理人员、销售人员等关键岗位人员存在关联关系、异常资金往来及其他利益往来情形。（5）说明发行人与 MDD ENTERPRISE LTD 等客户开始合作的时间早于客户成立时间的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）结合采购定制化、供应商规模小且分散、部分供应商主要为发行人服务等情况，说明对不同采购规模供应商采购真实性、公允性核查的抽样方法、核查方式及核查充分性。（3）说明 2022 年供应商函证发函及回函比例明显低于 2023、2024 年的原因，是否执行了替代性程序及有效性。（4）说明针对发行人及董监高等主体的资金流水核查情况，包括但不限于采取的

核查方法、核查程序、核查范围及核查结论，说明发行人及其关联方与客户、供应商是否存在异常资金往来及判断标准，并补充完善资金流水专项核查报告；说明台州市安丰实业有限公司等与发行人及其关联方是否存在异常资金往来，发行人及其关联方与前员工设立的经销商、非法人经销商、使用发行人商号进行宣传的经销商及其相关方是否存在异常资金往来。

问题4.收入确认准确性

根据申请文件及问询回复：（1）发行人部分订单签订时间相近，收入确认时间存在明显差异，首轮回复称“极个别订单因临近期末需要一定生产周期或客户给予了较为宽松的要货时间而存在跨期情形”。如 2021 年 5 月与浙江鸿友压缩机制造有限公司签订的订单收入确认于 2021 年，同月与 Werku Tools SA、MDD ENTERPRISE LTD 签订的订单部分收入确认于 2022 年；2022 年 10 月与临海市正望休闲用品有限公司签订订单收入确认于 2022 年、2023 年，同月与 BETA UTENSILI SPA 签订订单收入确认于 2024 年。（2）发行人对 BLOOMING FOREST(HK) LIMITED 信用政策为发货后 180 天，显著长于其他客户，该客户 2023 年与发行人合作，2024 年成为第四大境外客户；上海司顺电子商务有限公司自 2022 年与发行人合作，2024 年成为发行人第四大客户，2024 年末应收账款余额位于欠款方第一名。（3）发行人通过亚马逊平台进行线上销售，并在取得亚马逊结算单时确认收入，亚马逊平台每隔 14 天向公司结算一次。

请发行人：（1）结合境内外各期主要合同的执行情况，包括但不限于对应客户、合同金额、收入金额、合同签订日期、生产日期、发货日期、提单及报关日期、签收日期、收入确认时点等，说明相近时间签订合同的订单收入确认时间存在较大差异的原因，客户下单、公司生产至确认收入的周期是否存在异常，是否存在收入跨期情形，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形。（2）说明亚马逊平台线上销售采用的收入确认方式是否存在收入跨期风险，该种收入确认方式是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

问题5.其他问题

（1）关于流动性风险。根据申请文件及问询回复：①报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 5,672.30 万元、7,796.22 万元和 9,511.48 万元，占各期末流动资产的比例分别为 29.82%、39.80%和 40.97%，应收账款金额较大且占比持续增加。②报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 6,928.42 万元、4,836.72 万元和 3,778.24 万元，呈现逐年减少趋势。2024 年经营活动产生的现金流量净额低于净利润 1,625.02 万元，主要系购买原材料支付较多货款所致。请发行人：结合目前应收账款回款情况、信用期内外应收账款的金额及占比、经营现金流变动情况、原材料价格变动情况、发行人长短期借款及授信使用情况、流动资金需求等，说明发行人主要客户是否存在回款速度变慢、欠款余额持续增长

的情形，相关客户坏账准备计提是否充分。说明是否存在资金链断裂风险，发行人改善现金流的措施及具体效果。

(2) 采购价格公允性。根据申请文件及问询回复，发行人对采购价格与相关材料上游大宗价格变动趋势进行比较，但未说明选取的原材料及具体型号，且部分原材料价格变动幅度与上游大宗价格变动趋势存在一定差异，首轮回复称系受重量、形状、加工工艺等影响，或经与无关联第三方报价进行比较后认为采购价格公允。请发行人：补充说明与大宗商品比价的原材料及具体型号，其采购价格与无关联第三方报价的比较情况；说明重量、形状、加工工艺等对原材料与大宗商品价格变动趋势存在较大差异的原材料的具体影响。

(3) 募投项目的合理性。根据申请文件及问询回复，发行人本次拟募集资金 20,153.67 万元，拟将 7,132.78 万元用于“年产 6 万台智能喷涂机项目”，其中设备购置及安装费占比 62.91%；拟将 7,382.16 万元用于“气动工具数字化智能工厂升级改造项目”，其中设备购置及安装费占比 94.34%。请发行人进一步说明两个项目的异同，拟采购设备是否基本相同或实际可以混用，两个募投项目落地前后发行人产能变化情况，是否存在产能闲置风险。

(4) 关于信息披露质量。根据申请文件及问询回复，发行人与 Harbor Freight Tools (HFT)、TTI (创科实业)、Stanley Black&Decker (史丹利·百得)、Einhell (安海) 等国际知名工具企业建立了长期、良好的合作关系，为其提供 ODM 气动工具产品。发行人报告期内前十大客户中未见 Stanley

Black&Decker（史丹利·百得）、**Einhell**（安海）。请发行人：结合发行人与 **Stanley Black&Decker**（史丹利·百得）、**Einhell**（安海）销售情况，包括不限于销售金额、客户排名、合作历史及合作方式等，说明招股说明书中信息披露内容是否准确，是否具有充分依据，是否可能对投资者产生误导，根据前述情况调整完善招股说明书相关内容。

(5) 信息披露的准确性及风险揭示充分性。请发行人：

①按照招股说明书准则的相关要求，逐项梳理风险事项的揭示是否充分、准确，删除其中包含的风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述，针对部分需投资者特别关注的风险因素，请在“重大事项提示”中披露。②明确所选上市标准是“最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%”，还是“最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%”，并相应修改招股说明书等申请文件相关内容。

请保荐机构核查上述事项、申报会计师核查事项(1)(2)(5)、发行人律师核查事项(5)并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——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申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求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。