



龙行天下集团
VICTORY GROUP

关于

广东龙行天下科技股份有限公司

公开转让并挂牌申请文件的

第二轮审核问询函的回复

主办券商

CMS  **招商证券**

（深圳市福田区福田街道福华一路 111 号）

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 9 月 4 日出具的《关于广东龙行天下科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。广东龙行天下科技股份有限公司（以下简称“龙行天下”、“公司”或“挂牌公司”）、招商证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“招商证券”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）就贵公司问询函中提出的问题进行了认真讨论与核查，逐项落实并进行书面说明。

涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《广东龙行天下科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）及其他申请文件进行修改或补充披露的部分，已按照问询函要求对相关文件进行了必要的修改、补充说明或解释。

如无特别说明，本问询函回复中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。涉及公开转让说明书补充披露或修改的内容已在公开转让说明书中以楷体加粗方式列示。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（中文）、Times New Roman（西文）
对公开转让说明书等申请文件的引用	楷体
涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容	楷体（加粗）

特别说明：在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	2
1.关于收入确认	3
2.其他补充说明	37

1. 关于收入确认

根据申报文件及前次问询回复，(1) 公司前七大品牌客户主营业务收入以总额法核算为主，报告期内，公司总额法核算的主营业务收入占比分别为 90.79% 和 93.24%；(2) 公司采购原材料及加工服务厂商主要由品牌方指定，采购定价亦主要由客户与供应商谈定，报告期内，客户指定原材料采购金额占总采购额的比例分别为 86.70% 和 86.81%，占比较高。

请公司：结合公司与主要客户的合同条款约定、主要生产加工业务模式、公司在生产加工中的作用、客户指定供应商及指定价格情况、对原材料的控制权及售后责任、同行业及公开市场同类业务模式可比案例等，说明公司相关收入确认方法（总额法、净额法）是否符合《企业会计准则》规定。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、公司说明及补充披露

（一）行业及公司主要业务模式

1、运动鞋履行业主要经营模式

随着国际贸易和国际产业链分工的发展，运动鞋履行业逐渐形成了两种经营模式：

（1）运动品牌运营与制造分离模式

在运动品牌运营与制造分离模式下，品牌将主要的经营重心放在品牌价值塑造、产品设计与营销，以提高消费者的消费体验和品牌忠诚度，对于运动鞋履制造，则委托给运动鞋履专业制造厂商负责；运动鞋履专业制造厂商专注于成品鞋的开发设计和制造。

全球运动鞋前十大品牌厂商中，Nike、adidas、Skechers、New Balance、Puma、VF、李宁集团等七家品牌厂商主要采用运动品牌运营与制造分离模式，七家品牌全球市场占有率合计为 54.3%。在产业链专业化分工的大趋势中，运动品牌运营与制造分离模式成为行业主流经营模式。

公司属于该行业模式下的运动鞋履专业代工厂商，与同行业可比上市公司裕元集团（0551.HK）、丰泰企业（9910.TW）、钰齐国际（9802.TW）、华利

集团（300979.SZ）业务模式一致。

（2）品牌运营与制造一体模式

品牌运营与制造一体模式是指公司从事鞋履品牌运营的同时，鞋履的产品设计和开发制造主要由公司负责。目前采用这种模式的企业包括安踏体育（2020.HK）、特步（1368.HK）、万里马（300591.SZ）等。

上述两种模式也并非绝对，安踏体育（2020.HK）、特步（1368.HK）、万里马（300591.SZ）等也存在部分鞋履外包生产的情况，安踏也是公司的主要客户之一。

2、公司主要业务模式

公司主要业务实质为贴牌生产（OEM），运动品牌厂商利用自己掌握的品牌优势、核心技术和销售渠道，将产品委托给具备生产能力的专业运动鞋履代工厂商生产后，向市场销售。另外，新型运动鞋的上市需要运动品牌厂商与代工厂商共同设计研发。因此，公司业务可以分为两个阶段：

（1）研发阶段

在运动鞋开发设计初期，品牌厂商仅提供一张设计师 2D 图纸草稿，公司需要与运动品牌开展反复地论证工作，将 2D 图纸逐渐转换成 3D 图纸，再通过至少三轮样品制作、测试、调整，才能敲定最终产品。具体研发流程如下：

①运动品牌厂商专业研究时尚潮流，向公司提供运动鞋设计 2D 图稿，此阶段品牌厂商对产品材料的配色、材质有初步意向，公司需要与客户讨论产品的开发可行性及具体方案。

②公司结合行业经验与客户多轮次讨论后确定初步方案，初步拟定运动鞋的各项原材料的具体供应商、颜色、型号、单价，随后打版、制作样品，对样品开展质量验证、颜色验证、物性验证。公司根据测试结果可以向客户建议调整主要原材料的供应商、颜色、型号，客户可以选择听从建议或不接纳建议。

客户在收到样品后会进行试穿和性能测试，根据产品舒适度、外观设计、成本控制等方面的方案考虑，会向公司提出调整主要原材料的供应商、颜色、型号的要求。

③一般来说，产品会经过至少三轮样品确认，才能最终定型，在反复确认样品阶段，均可能会对主要原材料的供应商、颜色、型号进行调整。

④从客户下达研发需求到新产品定型的周期为 6-12 个月，一般产品开发为 2 次（春夏季、秋冬季），新型运动鞋的研发周期相对较长。

⑤产品最终定型后，公司需要完成量产技术转换，先将最终定型的图纸扩展到各类鞋码，再制作各尺码鞋底、鞋配件的模具，同时研发部和生产部需要配合解决批量生产可能影响品质稳定性的制程风险点，通过生产流程工艺标准化及改进提升产品良率，最终完成新产品研发阶段。

（2）量产供货阶段

在量产供货阶段，品牌客户通过其供应商管理系统下单，订单包括产品型号、数量、交期、目的地等。由于研发阶段产品已定型，量产产品所需要的主要原材料由运动品牌厂商指定，其采购定价主要由客户与供应商谈定。

公司实行“以销定产”的生产组织模式，结合客户订单对交付时间、质量的要求，结合各生产基地产能情况自主安排生产月计划、周计划、日计划，工厂生控部门依业务订单配套原材料采买、生产计划和派工作业。采购部根据 ERP 工单并结合原材料库存情况向材料供应商下达采购订单。在量产供货阶段，公司无需听从品牌厂商的指令，能够自主组织日常生产经营活动。

综上，在 OEM 模式下公司的技术能力体现在产品开发设计过程中需要利用材料科学、生产工艺、成本控制等方面专业知识深度参与运动鞋新型产品定型，是产品实现过程中积极的、不可或缺的技术贡献者和方案提供者；在量产供货阶段，产品原材料的供应商、型号、规格均已确定，公司需要有条不紊地组织几千种原材料开展生产活动，将原材料整合，通过生产转化为功能性不同，附加值更高的成品鞋，并交付给客户。此复杂生产过程中，生产工艺、良率、质量控制等所有风险均由公司承担，公司向运动品牌厂商转移商品前，控制该商品。

（二）公司生产加工业务采用总额法确认收入符合企业会计准则的规定

1、公司在向客户转让商品对商品具备控制权

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条相关规定，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人……企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。”判断公司在生产加工业务中是否拥有商品的控制权，是判断公司采用“总额法”确认收入的主要核心，需要结合企业向客户转让商品前能够控制该商品的三种情形分析如下：

（1）公司生产加工业务满足情形一“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”

运动鞋 OEM 行业较为成熟，公司与运动品牌客户签订的是产成品销售合同，公司身份为产品制造商，业务实质为购销业务，区别于代理业务和简单受托加工业务。公司采取“以产定购”的采购模式，根据客户下达的生产订单编制生产计划并结合原材料库存情况向原材料供应商下达采购订单，原材料供应商将原材料发送至公司的仓库，存货流转无需通过品牌厂商、无需遵循品牌厂商的指令，无论是在法律实质、业务实质还是在会计实质上，公司均是原材料的购买方和所有者。在公司取得原材料后，品牌厂商不会干预公司对存货的自由调配，不会干预公司自主地将原材料用于自身经营生产活动。公司完成生产加工后将商品转让给客户，在转让给客户前公司取得了商品的控制权，并能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。因此，公司主要生产加工业务满足企业向客户转让商品前能够控制该商品，满足情形“（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。”。

根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》，在企业自第三方取得原材料时，应该根据多个迹象，综合判断是否取得原材料的控制权，公司生产加工业务与法规法条对比情况如下：

核心标准或迹象	对比情况
根据《监管规则适用指引——会计类第1号》判断公司是否取得了原材料的控制权（占有、使用、收益、处分），是否承担关键风险与报酬	（1）鞋履制造中使用的EVA、橡胶、皮革、网布、织布等材料具有较强的行业通用性，不同运动品牌厂商（如李宁、安踏）可能会指定相同的原材料供应商；公司可以将多个品牌的采购订单集中整合后，向原材料供应商下达具备规模化的采购订单，规模化订单可以获得一定的供应商折扣，并最终形成公司利润，这侧面印证了虽然运动品牌厂商指定了原材料供应商，但是原材料并非由客户控制。 （2）即使部分原材料的供应商由品牌方指定，但公司需要与原材料供应商签订合同，无论是在法律实质、业务实质还是会计实质上，取得生产所需原材料的所有权。原材料直接从供应商运送至公司的仓库，存货流转无需通过品牌厂商、无需遵循运动品牌厂商的指令。在后续的生产和供货周期中，公司承担了其在转让商品前的全部存货风险（保管、损耗、毁损、积压和减值风险等风险）。因此，公司对原材料具有实际控制权，并承担相关风险。
	（1）公司购入原材料后，能够自主决定原材料的使用方式，并按照生产计划进行库存管理、领用、发出等操作，这代表公司对原材料具有主导使用权；对于库存原材料和生产过程中产生的余料，公司拥有所有权和处置权。 （2）公司根据订单对交付时间、质量的要求，结合产能情况自主安排生产计划，无需听从品牌厂商的指令组织日常经营活动，公司对于组织生产的自主权体现了对原材料的控制能力。
	公司单独与客户、供应商签订购销合同，销售与采购货款分别结算；品牌厂商不参与存货的日常管理；原材料入库时所有权转移至公司，公司承担了原材料保管的全部风险（包含保管不善，以及损耗、毁损、积压和减值等风险）。
	虽然公司主要按品牌厂商与供应商谈定的价格采购原材料，但如果出现原材料价格上涨、汇率和国际贸易形势剧烈变化的情况，因采购原材料占用公司运营资金，公司承担存货风险，发生极端情况下公司会与品牌方重新谈价，公司一定程度上仍承担了价格变动的风险。例如：当石油价格上涨导致EVA成本增加时，供应商购买原材料时需使用更多的运营资金，财务资金成本增加，产成品跌价风险增加，但是EVA价格变动尚没有达到重新谈价的标准，在此情况下，公司作为原材料采购订单的执行方，价格上涨带来的成本增加不能完全转移给品牌厂商，在此情况下公司承担了一定的价格变动风险。
	（1）公司向客户指定的供应商采购原材料后，通过较为复杂的开发设计、生产工艺，将基础原材料转化为具备全新功能性、附加值更高的成品鞋；相关材料从外形、尺寸、组织性能、功能等方面均发生了较大的改变，制造过程中节约形成的利润归公司所有。公司作为主要责任人通过销售产成品获取差价利润，同时盈利能力受运费、材料采购成本、产品工艺难度、制造成本、良率控制等综合影响。 （2）公司作为主要责任人享有与原材料所有权相关的剩余经济利益，如：①公

		司可通过集中采购获取部分供应商折扣。公司通过将多个运动品牌厂商的采购需求集中后，下达具备规模化效应的采购订单，可以获得一定的采购折扣，并最终形成公司利润；②公司可以通过提高生产效率、工艺改进等方式降低材料损耗获得额外收益。 综上，公司能够获得上述相关经济利益，侧面证明公司能够获得原材料所有权的有关报酬。
--	--	--

根据比对《监管规则适用指引——会计类第 1 号》，公司自第三方取得原材料时实际取得原材料的控制权，原材料不应判定为属于品牌厂商的存货。据此，印证了《企业会计准则第 14 号——收入》企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形“（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。”。

（2）公司生产加工业务不适用情形二“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”

公司与运动品牌客户签订的是产成品销售合同，公司身份为产品制造商，业务实质为购销业务。在销售运动鞋时，不涉及到委托第三方（例如分包商、其他服务提供商等）代表公司向客户提供服务。因此，公司主要生产加工业务不适用情形二“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”

（3）公司生产加工业务满足情形三“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”

公司与运动品牌客户签订的是产成品销售合同，公司身份为产品制造商，业务实质为购销业务，区别于代理业务和简单受托加工业务。在运动鞋 OEM 模式下，公司需要提供重大服务，包括但不限于参与运动鞋新型产品开发设计、制鞋模具（含 3D 打印金属模具）开发制造、运动鞋底开发及制造、成品鞋生产制造、质量全流程管控、成本控制等复杂生产经济活动，最终才能将上千种原材料转化成为全新的、附加值更高的成品鞋，并对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权。公司的业务实质与附加值较低的简单组装、简单加工存在较大区别，专业代工厂商是商品的“创造者”，而非仅仅提供“受托加工服务”或提供一项“采购代理服务”。

因此，公司主要生产加工业务满足企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形“（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商

品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”。

综上所述，通过比对《企业会计准则第 14 号——收入》企业向客户转让商品前能够控制该商品的三种情形，并且结合《监管规则适用指引——会计类第 1 号》深入分析情形一，综合判断公司的生产加工业务，在向客户转让商品前具备控制权，符合《企业会计准则第 14 号——收入》对于“主要责任人”的定义。

2、公司生产加工业务满足向客户转让商品前拥有商品控制权的“三个迹象”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条相关规定，“在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。”判断公司在生产加工业务中是否拥有商品的控制权，可以结合“三个迹象”，具体分析情况如下：

（1）控制权三迹象之一——公司承担向客户转让商品的主要责任

①指定供应商及价格没有削弱公司承担向客户转让商品的主要责任

I、情况说明

运动鞋 OEM 行业较为成熟，运动品牌厂商指定供应商和价格，是一种供应链协同和成本控制的策略，目的是确保全球销售的产品质量保持一致性，并利用品牌的议价能力降低成本。运动品牌厂商下达量产订单后只关注成品鞋的交期、质量，不会过度地介入到专业代工厂的日常经营活动中。无论是在法律实质、业务实质还是会计实质上，公司均是材料的购买方和所有者，并将其用于自身经营生产活动，是交易的主要责任人。该特征与简单的“代理”（即代理商不拥有商品所有权，仅为促成交易而收取佣金/固定的服务费）以及“受托加工”（即受托加工方需要按照客户的意愿使用或者处置原材料，原材料所有权实际由客户持有），存在本质区别。

公司与运动品牌客户签订的是产成品销售合同，身份为产品制造商，业务实质为购销业务，区分于代理业务和简单受托加工业务，制造商的法律义务和履约义务是向品牌客户交付符合合同质量要求的成品鞋，而非仅仅代理采购原

材料或代采购原材料后开展简单的、附加值低的经营活 动。为履行购销合同义务，公司必须采购并控制生产所需的所有原材料（无论供应商是否被客户指定），并负责整个生产过程，公司是购销合同履约义务下的主要责任人。因此，客户指定供应商及价格并没有削弱公司承担向客户转让商品的主要责任。

II、相关协议、订单等条款等

公司与七大品牌客户均签署了框架协议，框架协议约定了双方的基本权利和义务，相关条款实质为销售合同而非加工定制合同，框架协议约定公司从品牌方推荐或批准的第三方供应商处采购组件或原料，公司对其与该等第三方供应商的关系负有完全责任。

公司与客户指定供应商独立签署采购框架合同，框架协议约定了双方的基本权利和义务，实际业务开展以具体订单为准，销售订单列明成品鞋型号、数量、订单日期、交货期限、交货地点等。公司采购订单中明确了采购物料名称、数量、交期、交货地点等内容。供应商不是将原材料直接发到客户处，公司通常结合订单和库存检查情况，计算生产物料用量，再下达供应商采购订单；采购数量由公司自主决定。销售订单与采购订单有所关联，但不属于一一对应的关系。

②公司需要深度参与运动鞋开发设计阶段，这增加公司在交易中的主要责任

I、公司深度参与产品开发设计，这并不是简单代工或受托加工，是产品实现过程中积极的、不可或缺的技术贡献者和方案提供者

如前所述，在运动鞋开发设计初期，品牌厂商仅提供一张设计师 2D 图纸草稿，此阶段品牌厂商对产品材料的配色、材质有初步意向，公司需要与运动品牌开展反复地论证工作，将 2D 图纸逐渐转换成 3D 图纸，再通过至少三轮样品制作、测试、调整，才能敲定最终产品。后续还需要完成量产转换，确定产品量产的工艺流程和质量标准。

在专业分工背景下，公司需要充分发挥专业优势深度参与运动鞋的开发与设计，“客户指定主要原材料的供应商及价格”适用于产品量产阶段，在产品开发阶段公司并不是被动的接受者，需要在产品价值创造上作出贡献，是产品

实现过程中积极的、不可或缺的技术贡献者和方案提供者，产品的制造会涉及鞋底与新材料科学创新、制鞋模具研发制造、运动鞋开发设计、生产工艺优化、制鞋自动化设备开发改造等，这从侧面体现了公司在交易中属于“主要责任人”，通过举例说明：

i、材料科学对行业的贡献

2013 年 adidas 与巴斯夫化学公司合作研发出 TPU 材料，并采用超临界发泡技术中的珠粒发泡工艺，将 TPU 拆分成若干的微型“胶囊”，再将其体积膨胀到原来的 10 倍，以提高材料缓震性和回弹性，以此生产出了爆款运动鞋“Boost 系列”。2013 年 adidas 推出 Boost 系列后，营收以每年超过 10% 的速度快速提升；直至 2019 年，Nike 推出与之对抗的 Zoom X，这一局面才被改变。随后 2019 年李宁率先在国内推出新一代超临界发泡中底技术“轻弹科技”，2021 年安踏也推出了超临界发泡鞋底“氮科技”。由此可见，运动鞋的重大创新与新材料的创新活动密切相关。

公司目前已充分掌握了超临界物理发泡技术，运用产品包括 adidas 品牌的 Running 系列跑鞋，李宁品牌的䨻、赤兔、超轻、韦德篮球鞋等系列。通过多年研发积累，公司研发出 GCR、GCU 新型运动鞋底材料，相较于传统橡胶鞋底，新型材料更加轻量化、具备更好的耐磨性，同时更加环保。上述技术在运动鞋开发设计过程中，可以为品牌厂商提供更多样的运动鞋设计可选方案，同时响应国家节能减排的政策，生产出的运动用品更加环保。目前，公司尚有多项鞋底新材料处于研发中。

ii、生产工艺与成本节约对行业的贡献

如鞋底设备开发方面，公司开发的混色射出设备，单射出枪口能够同时射出多个颜色材料，减少生产工序，创造出独特的颜色混合效果，如大理石纹、渐变色、漩涡状纹理等，可以使产品具有更高的美观度和艺术感，满足消费者对个性化、时尚化产品的需求，降低生产成本的同时为品牌厂商提供更美观的运动鞋设计可选方案。

如公司通过引进 3D 金属模具打印技术，可以较好地解决异形复杂结构产品，如中空、镂空、倒叉和超临界发泡制鞋模具的设计与制造难题，提高制鞋模具

生产效率、降低生产成本，缩短运动鞋开发及生产周期。

II、公司深度参与产品开发设计，需要对生产要素保持较强的控制力

i、情况说明

运动鞋履生产工艺复杂，每个知名运动品牌的每种鞋型所使用的原材料（包括皮料、网布、橡胶）存在区别，公司根据鞋履的功能、参数、颜色需要购买不同规格原材料，公司面对的供应商数量较多，采购的物料型号也非常多。在产品开发设计初期，品牌厂商仅提供一张设计师 2D 图纸草稿，此阶段品牌厂商对产品材料的配色、材质有初步意向，这要求公司对各类主要原材料的物性十分了解，需要公司与原材料供应商保持深入密切的合作关系，不能仅简单依附于品牌厂商与原材料供应商的合作关系。

尽管关键原材料主要由品牌方指定供应商并谈判定价，但鞋履代工厂在交易中需要整合和管理 BOM 清单背后几千种物料的供应链，并对这些物料在生产过程中的使用、损耗和转移承担直接责任，需要对生产要素保持较强的控制力。上述情况与“简单代工”业务、“受托加工”业务存在明显差异，侧面印证了公司是从事交易的“主要责任人”。

ii、相关协议、订单等条款等

公司与客户签署的框架合同中明确约定公司有义务协助品牌方实施成本降低与质量改进计划。公司应主动寻求并向品牌方建议成本优化与质量提升方案，包括但不限于设计协调、材料选择、周期缩短、首检合格率提升、工艺优化、根本原因分析、数据化问题解决、标准化、包装运输改进及整体浪费减少。

III、公司深度参与产品开发设计，需要承担更复杂的综合风险

i、技术责任与风险

在研发阶段，公司与运动品牌厂商合作开展产品开发设计工作，方案需要既能满足运动品牌厂商的设计理念和成本目标，又能在量产阶段实现生产成本控制和产品质量稳定性目标。一方面，公司在产品开发设计阶段如果无法满足客户需求，或同行业率先提供客户更加环保、经济的工艺和技术，可能导致公司失去量产订单；另一方面，产品定型后，如果公司在大规模量产技术转换过

程中不能满足良率经济性要求，生产工艺技术储备及迭代不能紧跟国内外先进技术水平，可能导致订单减少，降低公司市场竞争力。

ii、供应链整合风险

如前所述，公司面对的供应商数量较多，原材料品类较为复杂，需要与数量繁多的供应商建立长期稳定的合作关系。公司需要根据技术研发和产能情况，对供应链进行有效整合，确保供应商能够配合公司生产效率。公司面临的供应链整合风险相较于“简单代工”业务、“受托加工”业务存在明显差异。

iii、质量责任风险

由于深度参与了产品的开发设计过程，公司对最终产品的质量承担着更深层次的责任，不仅仅局限于生产环节的订单执行责任，也包括在研发环节的技术质量责任。

综上，公司承担更复杂的综合风险，这也侧面印证了公司是从事交易的“主要责任人”。

（2）控制权三迹象之二——公司在转让商品之前或之后均承担商品的存货风险

运动品牌厂商指定供应商和价格，并不会削弱公司在履约义务中需要承担的存货风险。具体风险包括：

①存货风险

I、情况说明

即使部分原材料由品牌厂商指定，公司需要与原材料供应商签订合同，在法律上采购了原材料，取得了生产所需原材料的法定所有权。原材料直接从供应商运送至公司的仓库，存货流转无需通过品牌厂商、无需遵循运动品牌厂商的指令。公司根据订单对交付时间、质量的要求，结合产能情况自主安排生产计划，无需听从品牌厂商的指令组织日常经营活动，品牌厂商在公司日常经营活动中并不参与存货的管理。在向客户转让商品前，公司需要承担生产过程中全部的存货风险（保管、损耗、毁损、积压和减值风险等风险），需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋。公司需要承担履约义务下的全部存

货风险，对存货拥有控制权，这也侧面反应了公司是交易的“主要责任人”。

对于库存原材料和生产过程中产生的余料，公司拥有所有权和处置权。对于生产过程中的产生的余料，公司有权自主处置；当品牌厂商基于经营情况及外部市场变化等原因取消运动鞋订单时，公司无权向供应商退回购买的原材料，但可将该批订单对应购买的原材料，已投入生产过程中耗费的材料、人工及制造费用向品牌方申请补偿，同时对于尚未使用的通用原材料公司可供其他订单继续使用，也可将其对外处置。上述情况表明公司保留取消订单后原材料的实际控制权。

在专业化全球化分工的背景下，运动鞋 OEM 行业较为成熟，运动品牌厂商指定供应商和价格，是一种供应链协同和成本控制的策略，目的是确保在全球销售的产品质量保持一致，并利用品牌较强的议价能力，压低产品成本。运动品牌厂商需要将精力投入到品牌价值塑造、产品设计与营销，向公司下达订单后只关注成品鞋的交期和质量，品牌厂商向公司购买的产品是“成品鞋”，不会将资源和精力投入到商品交付前的复杂生产组织过程，虽然品牌厂商取得了商品的少部分控制权（“原材料定价权”与“原材料供应商选择权”），但不会追求在运动鞋量产供货阶段获得商品的其他控制权，获取更多商品控制权伴随着更多的存货风险，这将增加品牌厂商在量产供货阶段的运营成本，不符合运动鞋 OEM 行业运动品牌运营与制造分离模式的初衷。

II、相关协议、订单等条款等

根据公司与供应商签署的框架合同，公司采购的货物在运输至公司或公司指定的收货单位且签收前由供应商负责货物的安全，相关的包装、运输费用、保险、保管、货物灭失及损毁风险亦由供应商承担；公司签收后货物所有权转移至公司，存货的保管、损耗、毁损积压和减值等风险由公司独立承担。

根据公司与品牌方签署的框架合同，品牌客户有权根据经营情况及市场变化提前书面通知公司变更或取消全部或部分订单，由品牌方承担该部分材料等成本费用。

②深度参与产品开发设计，需要承担更复杂的综合风险

由于产品开发设计阶段公司需要深度参与，因此带来更深层次的风险，这

与“简单加工”业务、“受托加工”业务还是存在较大区别。

相关论述请参看“控制权三迹象之一——公司承担向客户转让商品的主要责任”中“②公司需要深度参与运动鞋开发设计阶段，这增加公司在交易中的主要责任”之“III、公司深度参与产品开发设计，需要承担更复杂的综合风险”。

③承担生产与售后质量风险

I、情况说明

公司需要有条不紊地组织几千种原材料开展生产活动，将原材料整合，通过生产转化为功能性不同，附加值更高的成品鞋，并交付给客户。此复杂生产活动过程中，生产工艺、良率、质量控制等所有风险均由公司承担。

如果产品发生售后质量问题，运动品牌厂商会向公司追责，公司是产品的第一责任人。在查明产品不良原因后，如果涉及原材料质量问题，公司将向材料供应商追责，但运动品牌厂商不会参与后续公司向原材料供应商追责的相关经济活动。这也侧面印证了，生产原材料并不是由品牌厂商所控制，公司承担了存货生产与质量风险。

II、相关协议、订单等条款等

根据公司与客户、公司与供应商签署的框架协议，分别约定了产品的售后质保义务，由于公司的业务是独立购销业务而非定制加工或代理业务，公司与客户的框架合同中明确约定由公司独立参与产品的最终验收，对相关产品的质量最终负责并向客户提供售后服务。

公司与供应商之间签订的协议明确约定，货物存在质量问题，但因供应商提供的货物与其他物品结合使用，无法拆分、退货或者退货将给公司造成重大损失的，公司可不退货，但有权要求供应商承担合同总价款 5%的违约金。

④信用风险

I、情况说明

公司向运动品牌厂商销售产品为直销模式，在信用期结束后运动品牌厂商支付货款，因此公司承担应收账款的信用风险。公司与供应商签订采购合同，

在原材料签收后，按照约定信用期向供应商支付货款。销售货款结算与采购货款结算相互独立。

II、相关协议、订单等条款等

根据公司与客户签署的框架合同，自完工产品从公司全部入买方仓库或买方指定的交付地点后，相关产品的所有权及风险转移至客户，客户开始履行付款义务，公司根据客户的要求开具发票，信用期遵从销售订单约定。

根据公司与供应商签署的框架合同，供应商按订单要求并经公司验收合格后，供应商开具相应增值税专用发票，公司收到增值税专用发票后向供应商支付货款，具体付款时间以订单要求为准。

公司与供应商的结算和付款完全独立于公司与客户的结算和收款，不属于“背靠背”结算模式。

(3) 控制权三迹象之三——公司拥有产品的定价权

①公司能够对行业附加值享有定价权

I、情况说明

行业附加值是指在产品生产或服务提供过程中，除了原材料成本以外，通过研发、设计、生产、售后、质保等手段增加的价值。从理论上分析，任何品牌的任何鞋型均可将报价简要拆分为“原材料+加工费”的报价模式。鉴于原材料价格主要由客户与供应商谈定，“原材料+加工费”报价模式下的“原材料”部分公司基本不享有定价权，但如果出现原材料价格上涨、汇率和国际贸易形势剧烈变化的情况，因采购原材料占用公司运营资金，公司承担存货风险，发生极端情况下公司也会与品牌方重新谈价，因此公司不享有“原材料”部分定价权的情况并非绝对；但是对于“加工费”报价部分，公司会根据产品复杂程度、工艺难度、生产时长、生产地点初步确定报价，并且结合国际贸易形势与行业竞争情况与运动品牌厂商进行合理议价。因此，公司对产品销售价格拥有自由议价空间，不是被动的接受市场价格。

从实务上分析，公司与运动品牌客户签订的是产成品销售合同，并不是简单的受托加工合同。公司履约义务是通过复杂的开发设计、生产制造，将基础

原材料转化为一个全新的、附加值更高的产成品，产品开发设计阶段公司需要深度参与，复杂产品最高多达 300 多道工序，与简单的组装、加工业务存在区别。“原材料+加工费”报价模式存在于理论层面，成品鞋生产完成后，实务层面上将成品鞋区分“原材料+加工费”已非常困难，与简单的受托加工业务存在区别。虽然客户指定原材料供应商及价格，削弱了公司在成品鞋总体报价中的部分定价权，但是并没有导致公司失去对成品鞋的全部定价权，公司能够获得加工费利润。削弱定价权没有减轻公司在向客户转让商品前需要承担的存货风险，公司仍然需要向原材料供应商下达采购订单，并将原材料整合生产后转化成附加值更高的成品鞋，需要控制向客户转让前的存货。

II、相关协议、订单等条款等

公司与客户签署的框架协议中明确约定定价核算方法，在产品开发和成本核算阶段，公司应提供与原材料成本、产量、图案、模制部件成本、模具成本、人工、间接费用和利润相关的所有信息，以帮助准确开发和核算产品成本。在原材料价格或汇率剧烈波动、已销售运动鞋数量达到模具摊销次数或各属地工厂所在的当地政府公共政策指引发生变化、劳动用工成本大幅上涨，公司有权与品牌方协商对产品周期内的成本估算进行调整，更新产品报价。

对于任何产品，公司与客户须通过书面形式或电子方式共同商定最终销售价格。

②公司可以通过集中采购获取部分供应商折扣

I、情况说明

i.集中采购获取供应商折扣

运动品牌行业集中度较高，少数知名运动品牌占据了大部分的市场份额，知名运动品牌为保证行业竞争力，需要建立专业供应链体系，也导致上游行业存在一定的集中度。根据行业惯例下游品牌客户为保证产品品质等通常会指定产品所需主要原材料的供应商，提供合格的供应商清单，不同的运动品牌厂商（如李宁、安踏）可能会指定相同的原材料供应商，公司在合格供应商清单中的供应商具有自主选择权；公司可以将多个品牌的采购订单集中整合后，下达具备规模化效应的采购订单，能够有利于原材料供应商降低生产成本，从而增

强公司对原材料供应商的议价能力，获得一定的供应商折扣并最终形成公司利润。上述情况与“简单代工”业务、“受托加工”业务存在明显差异，公司需要与供应商保持长期深入的良好合作关系，不仅仅是依附于运动品牌厂商与原材料供应商的合作关系，需要对生产要素保持较强掌控力，属于交易中的“主要责任人”。

ii.对集中采购原材料拥有生产自主权、处置权

对于不同品牌通用的原材料，公司集中采购后根据产能布局和品牌订单情况，将原材料运送至不同工厂，并自主决定投入不同品牌的产品生产；同时公司对于集中采购生产后，可自主决定剩余原材料用于后续生产或对外处置，因此公司对集中采购原材料拥有生产自主权、处置权。

II、相关协议、订单等条款等

以供应商高士线业（深圳）有限公司为例，公司下游品牌客户李宁、Under Armour、adidas、Decathlon、安踏、New Balance 均指定公司向其采购缝纫线及热熔胶等产品，公司可集中上述品牌的订单需求向其下达具备规模效应的采购订单以获取一定的价格优惠。

③公司能否自主决定所交易商品的价格仅为支持对控制权的评估，不能取代控制权的评估

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南和财政部国务院国资委金融监管总局中国证监会《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2023 年年报工作的通知》（财会〔2023〕29 号）相关规定：为便于准则实施，企业在判断时通常也可以参考如下三个迹象：企业承担向客户转让商品的主要责任；企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；企业有权自主决定所交易商品的价格。需要强调的是，企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当以该企业在特定商品转移给客户之前是否能够控制该商品为原则，上述三个迹象仅为支持对控制权的评估，不能取代控制权的评估，也不能凌驾于控制权评估之上，更不是单独或额外的评估，定价权只是控制权三迹象其中一个辅助判断指标，应予以综合考虑。

综合控制权三迹象分析，公司与运动品牌客户签订的是产成品销售合同，

公司身份为产品制造商，业务实质为购销业务。虽然公司存在部分主要原材料由客户指定供应商情形，但是购买和销售业务独立，公司无论在法律实质、业务实质还是在会计实质上，均是原材料的购买方和所有者，需要承担存货的全部风险（保管、损耗、毁损、积压和减值风险等风险）。公司需要深度参与产品开发设计阶段，产品开发设计阶段会对产品量产供货阶段产生影响，也扩充了公司向客户转让商品之前需要承担的责任内涵及边界。公司对部分主要原材料指定了供应商和采购价格，对公司产品定价的自主权有一定影响，但是公司对加工费部分享有定价权，不完全是被动的价格接受者，综合控制权三迹象分析，《企业会计准则第 14 号——收入》中关于“主要责任人”和“代理人”定义两者相权取其轻，“主要责任人”更贴近公司主要生产加工业务实质，因此公司的生产加工业务更适合“总额法”核算。

（三）公司适用“净额法”核算的业务背景与会计核算

1、业务背景

公司于 2021 年 7 月与 HOKA 合作，当时公司的产能受到全球公共卫生事件影响较为严重，因此决定放慢扩张速度，采用合作模式承接该客户订单。公司通过同业介绍认识 SUNSHINE SPORTS LIMITED 实际控制人，其管理团队具有多年的运动鞋履生产制造经验，具备较强的生产实力和质量控制水平，双方达成合作，约定 HOKA 订单由挂牌公司开发和接单，外发给 SUNSHINE SPORTS LIMITED，由其越南工厂完成生产和交付。公司在收到 HOKA 订单的货款后，扣除货款 7%和模具费，余下部分支付给 SUNSHINE SPORTS LIMITED。

2、公司对 HOKA 的收入采用“净额法”符合企业会计准则的规定

（1）公司对 HOKA 销售业务不满足企业在向客户转让商品前能够控制该商品的情形

根据《企业会计准则》《监管适用指引——会计类第 1 号》，结合主要合同条款约定、主要生产加工业务模式、原材料控制权等，公司通过背靠背模式未承担向客户转让商品的主要责任，且公司实质上不承担转让商品的存货风险，对 HOKA 相关销售业务不具有控制权，因此公司对从事上述交易时的身份为代理人。具体判断如下：

①公司对 HOKA 的销售业务不满足情形一“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”

公司在接到 HOKA 销售订单后，向 SUNSHINE SPORTS LIMITED 下达订单，商品的销售和采购存在对应关系，生产完成后，商品由 SUNSHINE SPORTS LIMITED 直接发往客户指定码头，实际上由 SUNSHINE SPORTS LIMITED 承担了向客户转让商品的主要责任，因此不属于“企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”的情形。

②公司对 HOKA 的销售业务不适用情形二“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”

公司与运动品牌客户签订的是产成品销售合同，业务实质为购销业务。公司向 SUNSHINE SPORTS LIMITED 下达采购订单，销售和采购合同涉及的产品规格型号、数量均保持一致。公司未委托 SUNSHINE SPORTS LIMITED 代其向 HOKA 提供服务，不适用“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”的情形。

③公司对 HOKA 的销售业务不满足情形三“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”

公司向 SUNSHINE SPORTS LIMITED 下达的采购订单为成品鞋，由供应商直接发往客户指定地点，公司不会对商品提供加工整合，因此不属于“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”。

综上所述，通过比对《企业会计准则第 14 号——收入》中判断公司向客户转让商品前能够控制该商品三种情形，公司在向 HOKA 转让商品前不能够控制该商品，因此公司为“代理人”，对于 HOKA 的销售业务应采用“净额法”确认收入。

(2) 公司对 HOKA 的销售业务不满足向客户转让商品前拥有该商品控制权的“三个迹象”

①控制权三迹象之一——公司不承担向客户转让商品的主要责任

从 HOKA 的角度来说，尽管公司在销售合同中承担退换货和赔偿的主要责任，但是货物主要是由供应商 SUNSHINE SPORTS LIMITED 直接交付给客户，实际上由供应商承担了向客户转让商品的主要责任。

如果产品发生质量问题，产品由客户退至 SUNSHINE SPORTS LIMITED 实际控制人控制的湛江工厂、福建工厂开展评估和质量追溯，公司可以根据对应的采购合同将退换货和赔偿的责任转嫁给供应商 SUNSHINE SPORTS LIMITED。

②控制权三迹象之二——公司在转让商品之前或之后均不承担商品的存货风险

公司在接到 HOKA 销售订单后，向 SUNSHINE SPORTS LIMITED 下达订单，商品的销售和采购存在对应关系，公司不存在与客户下达订单之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品的情况，不存在主动囤货的行为，SUNSHINE SPORTS LIMITED 直接将商品发货到品牌方 HOKA 指定码头，而非交付给公司，公司没有保留任何产成品的进销存记录，公司未承担在向客户转让商品之前所面临的滞销、积压、减值等存货风险。

③控制权三迹象之三——公司不拥有产品的定价权

对于公司与 SUNSHINE SPORTS LIMITED 之间交易，公司采用“背靠背”结算方式，在收到 HOKA 货款后扣除 7% 和模具费，公司向 SUNSHINE SPORTS LIMITED 支付剩余货款。公司只在 HOKA 销售业务下基于商品总价收取固定比例的费用。

综上所述，结合《企业会计准则第 14 号——收入》《监管适用指引——会计类第 1 号》控制权三迹象分析，由于货物主要是由供应商 SUNSHINE SPORTS LIMITED 直接交付给客户，公司不承担向客户转让商品的主要责任。由于 SUNSHINE SPORTS LIMITED 交付存货时不会经由公司流转，因此公司不承担滞销、积压、减值等存货风险。最后，公司在 HOKA 销售业务中，仅获取固定利润，不拥有产品的定价权。

据此，结合控制权三迹象分析判断 HOKA 销售业务，公司在向客户转让商品前并不拥有对该商品的控制权时，因此是交易的“代理人”，更适合“净额法”核算。

（四）同行业及公开市场同类业务模式可比案例分析

1、同行业可比公司——华利集团（300979.SZ）

（1）华利集团基本情况介绍

华利集团从事运动鞋履的开发设计、生产与销售，与公司主营业务相同。华利集团 2020 年 7 月 6 日向深交所创业板提交 IPO 申请材料，于 2020 年 11 月 4 日通过上市委会议，于 2021 年 3 月 8 日注册生效，于 2021 年 4 月 26 日上市。公司与华利集团对比情况如下：

公司	成立时间	收入规模	主要客户	产能分布
华利集团（300979.SZ）	2004年（1995年与converse合作）	2023年：201.14亿元 2024年：240.07亿元	Nike、adidas、Converse、Vans、UGG、HOKA、On、New Balance、Puma、Asics、Under Armour、Reebok、Lululemon等	越南：100%
龙行天下	2015年	2023年：42.11亿元 2024年：55.88亿元	李宁、Under Armour、adidas、Decathlon、New Balance、HOKA、安踏、La Sportiva等	中国：64.07% 越南：35.93%

由上表可知，华利集团成立时间较早、经营规模较大、产能主要布局在越南，其客户为全球知名运动品牌厂商，包括 Nike、adidas、Converse、Vans 等，部分客户如 adidas、New Balance、HOKA 与公司存在重叠。

（2）华利集团对业务模式披露情况

公司主要原材料包括纺织布料、皮料、橡胶、化工原料等，由公司向供应商直接购买，公司原材料主要来自中国境内。

根据华利集团《招股说明书（注册稿）》206 页，“公司所需的主要原材料由客户指定供应商，其采购定价主要由客户与供应商谈定，部分橡胶原材料等由公司根据客户指定的质量标准进行自主采购，采购的价格则根据市场价格由公司与供应商谈定。”

根据华利集团（300979.SZ）《招股说明书（注册稿）》227 页披露：

“①原材料采购价格定价依据

公司客户主要为国际知名运动品牌企业，该等客户为了保证产品品质，通

常会指定产品所需主要原材料的供应商，采购定价亦主要由客户与供应商谈定，同时，对于橡胶等部分原材料由公司根据客户指定的质量标准自主采购，采购的价格则根据市场价格由公司 与供应商谈定。

公司主要客户及对应主要原材料供应商是否指定情况如下：

客户	皮料	纺织布料	包装材料	发泡类鞋材	橡胶	橡胶类鞋材	活动鞋垫	胶水	鞋底添加剂
Nike	是	是	是	是	是	是	是	是	是
VF	是	是	是	是	否	是	是	是	是
Deckers	是	是	是	是	否	是	是	是	是
Puma	是	是	是	是	否	是	是	是	是
Columbia	是	是	是	是	不涉及	是	是	是	是
Under Armour	是	是	是	是	不涉及	是	是	是	是

注：Columbia、Under Armour 的橡胶类鞋底均为公司直接采购，公司不涉及采购橡胶后自制橡胶鞋底。客户 Puma 的少部分产品的原材料不指定具体的供应商，由公司根据客户的质量标准选择供应商。

②客户指定供应商的原因

知名品牌运营商基于对产品品质、环保、可持续发展、社会责任等多方面的要求，对原材料供应商实行认证管理，特别是运动鞋履，注重功能，强调缓冲、减震、防滑、高弹、力量推动等，这些功能的实现与产品设计、生产工艺、原材料都具有紧密联系，原材料不同将导致性能、外型、价格存在差异，每一款鞋型在开发阶段就需确定主要原材料，并经过公司与品牌运营商共同确认，量产鞋履的款型、原材料需要与开发设计时确认的鞋型保持一致。

为了评估和追溯产品所使用的原材料质量，以及保证同款鞋型产品色调、质量以及性能的一致性，一般情况下，客户对同款鞋型所使用的每一种具体物料各指定一家供应商（如指定供应商出现不能及时供货情形的，客户会从供应商库选取其他备选供应商提供给公司）。”

通过比对以上披露内容可知，公司与华利集团（300979.SZ）的采购模式基本一致。

（3）华利集团收入核算方式披露

华利集团于 2021 年 3 月 30 日披露《兴业证券股份有限公司关于公司首次

公开发行股票并在创业板上市之保荐工作报告》，原文内容如下：

“发行人客户主要为全球知名运动品牌运营商。发行人存在部分主要原材料由客户指定供应商情形，发行人购买和销售业务独立，原材料采购时，发行人与供应商约定所有权转移条款，发行人对存货进行后续管理和核算，客户没有保留原材料的继续管理权，发行人承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险。故发行人的客户指定供应商的情形为独立购销业务，以全额法确认加工后成品的销售收入。”

通过公开披露内容可知，华利集团在保荐工作报告中披露采用“总额法”确认收入。

同行业其他公司裕元集团（00551.HK）、丰泰企业（9910.TW）和钰齐国际（9802.TW）均未直接披露其采用“总额法”确认收入，其产品毛利率在 20% 左右，与华利集团“总额法”核算产品毛利率相接近，同时其存货、应收账款金额较高，因此可以合理推定收入总额法核算是行业惯例。

综上所述，公司与同行业可比上市公司的收入确认均采用“总额法”，核算方式不存在差异。

（4）公司毛利率与同行业对比合理性分析

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率对比如下：

公司	2024 年度	2023 年度
裕元集团（00551.HK）	24.35%	24.40%
丰泰企业（9910.TW）	22.65%	20.73%
钰齐国际（9802.TW）	19.08%	18.91%
华利集团（300979.SZ）	26.80%	25.59%
可比公司平均	23.22%	22.40%
申请挂牌公司（总额法）	17.56%	19.18%
申请挂牌公司（净额法模拟测算）	29.78%	32.72%

报告期内，公司同行业可比公司毛利率平均值分别为 22.40%、23.22%，
“总额法”核算下挂牌公司毛利率分别为 19.18%、17.56%。华利集团（300979.SZ）、裕元集团（00551.HK）、丰泰企业（9910.TW）和钰齐国际（9802.TW）均为中国台湾背景的运动鞋专业制造厂商，产能主要分布在越南、

印尼、印度、柬埔寨等东南亚、南亚地区和国家，上述国家或地区人工成本较低；而龙行天下产能主要分布在中国，少部分产能分布在越南。公司整体平均人工成本高于同行业可比上市公司，因此毛利率低于同行业可比公司具有合理性。

公司采用“净额法”模拟测算毛利率，报告期内公司毛利率分别为 32.72%、29.78%，高于同行业可比公司平均值，不符合行业竞争情况和业务实质。

2、消费电子 OEM/ODM 行业案例分析

(1) 行业特点

消费电子行业是指面向个人和家庭用户，用于娱乐、通信、办公及智能生活等领域的电子设备产业，产品以智能手机、平板电脑、笔记本电脑为代表。其中 OEM/ODM 模式是消费电子行业最常见的业务模式，电子代工厂商根据品牌方的需求和规格，负责消费电子产品的生产、组装乃至部分设计任务。

消费电子行业内知名 OEM/ODM 厂商如下：

公司名称	上市时间	客户	主要代工模块/角色	业务模式	收入确认方法
华勤技术 (603296.SH)	2023 年	三星、OPPO、小米、vivo、联想、华为等	智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴等整机设计组装	消费电子 OEM/ODM 厂商，其业务模式分为自采模式、“Buy&Sell”和客供料模式。其中核心原材料（如处理器、摄像头模组等）均由品牌客户指定供应商及价格，非核心材料如线路板由电子代工厂商自行采购，客户指定的原材料占总采购金额比例约为 90%。	根据华勤技术《8-1 发行人及保荐机构关于申请文件的第二轮审核问询函的回复（豁免版）》65 页，公司采取“总额法”确认收入
闻泰科技 (600745.SH)	1996 年	三星、小米、华为、联想、华为等	智能手机、笔记本电脑整机设计组装		根据华勤技术《8-1 发行人及保荐机构关于申请文件的第二轮审核问询函的回复（豁免版）》65 页，公司采取“总额法”确认收入
工业富联 (601138.SH)	2018 年	苹果	智能手机整机组装、精密结构件制造		根据华勤技术《8-1 发行人及保荐机构关于申请文件的第二轮审核问询函的回复（豁免版）》65 页，公司采取“总额法”确认收入
立讯精密 (002475.SZ)	2010 年	苹果	智能手机整机组装、精密结构件制造		根据龙旗科技《8-1 发行人及保荐机构回复意见》504 页，公司采用“总额法”确认收入
龙旗科技 (603341.SH)	2024 年	小米、三星、荣耀、OPPO、vivo 等	智能手机整机设计组装		根据龙旗科技《8-1 发行人及保荐机构回复意见》504 页，公司采用“总额法”确认收入

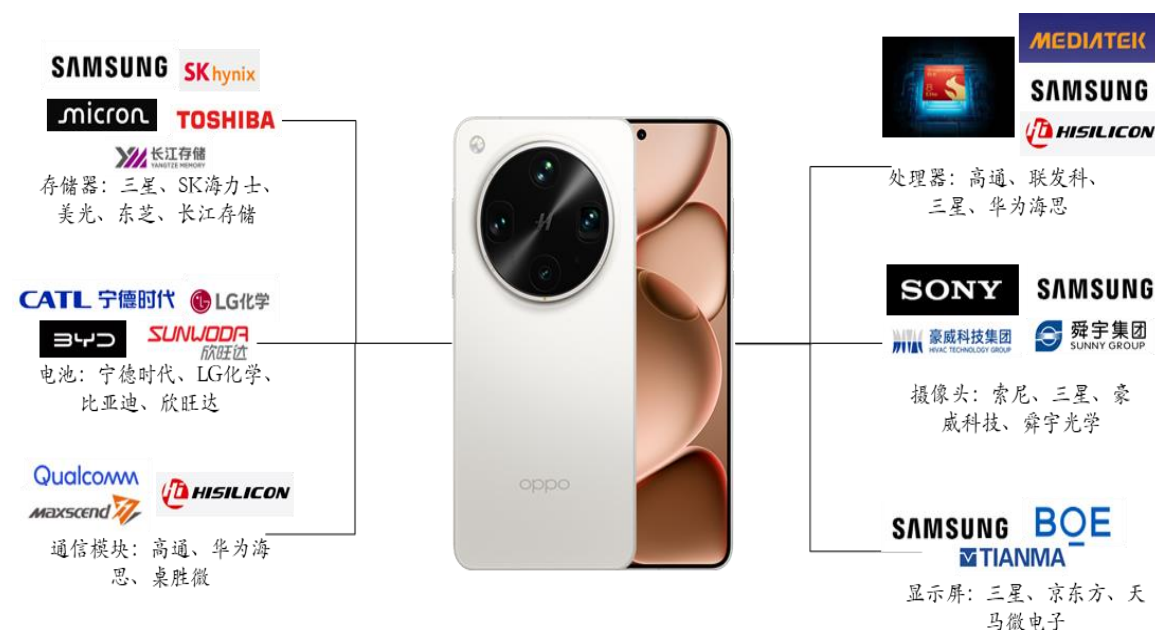
公司名称	上市时间	客户	主要代工模块/角色	业务模式	收入确认方法
蓝思科技 (300433.SZ)	2015 年	苹果、三星、华为等	玻璃盖板、触控模组、整机组装		根据华勤技术《8-1 发行人及保荐机构关于申请文件的第二轮审核问询函的回复（豁免版）》65 页，公司采取“总额法”确认收入

注：闻泰科技、工业富联、立讯精密、蓝思科技上市时间较早，其公开披露文件中未明确披露收入确认方法；华勤技术披露的《8-1 发行人及保荐机构关于申请文件的第二轮审核问询函的回复（豁免版）》65 页中明确披露闻泰科技、工业富联、蓝思科技“Buy&Sell”模式收入采用总额法确认；龙旗科技披露的《8-1 发行人及保荐机构回复意见》504 页明确披露立讯精密“Buy&Sell”模式收入采用总额法确认。

(2) 业务模式

智能手机制造过程中，为确保核心零部件符合既定规格与质量标准，品牌方在智能终端设计之初会确定核心零部件的厂家及具体型号，包括处理器、手机摄像头传感器、显示屏模组等主要零部件，其均有公开的市场报价。

如下图展示的 OPPO Find X8 Ultra 产品，该产品采用高通骁龙 8 至尊版处理器、索尼 5,000 万像素多摄摄像头模组、宁德时代电池、京东方显示屏模组等。电子代工厂商必须遵循产品 BOM 及客户指定价格。



消费电子 OEM/ODM 厂商的主要业务模式分为以下两类：

①自采模式

下游客户主要为大型消费电子品牌拥有者，出于客户质量管控和成本管控

的考虑，对原材料的供应商普遍采用合格供应商资格认证的方式进行管理和确认，核心零部件（包括处理器、摄像头、显示屏、存储器、电池等）必须由品牌拥有方指定，核心零部件均有公开的市场价格。

非核心材料（如线路板、螺丝、电容）则可以由电子代工厂商综合厂商口碑、价格及历史合作情况自主选择。

在自采模式下，客户指定供应商采购额占公司原材料采购总额的比例约为90%。

②Buy&Sell 模式、客供料模式

Buy&Sell 模式在消费电子领域较为常见，部分品牌厂商基于其产品所用原材料的保密性、专用性和供应及时性等因素考虑，与电子代工厂商采用Buy&Sell 模式实施部分关键原材料的交易。在该模式下，该部分品牌方先行向原材料供应商采购后转售给电子代工厂商，电子代工厂商自行购买其他原材料等并组织生产加工，生产完毕后再将产成品销售给客户。在此模式下，品牌厂商可以通过规模优势获得供应商价格折扣优势，同时能够直接控制原物料的价格。

Buy&Sell 模式也会衍生出客供料模式，品牌厂商向原材料供应商采购后，免费提供给电子代工厂商，由电子代工厂商生产制造成整机后再销售给客户，产品销售价格不包含客户提供的原材料价格。

（3）收入核算方式披露

根据华勤技术《8-1-2 发行人及保荐机构关于申请文件的第二轮审核问询函的回复》、龙旗科技《8-1 发行人及保荐机构回复意见》，无论是采用自采模式、Buy&Sell 模式还是客供料模式，消费电子行业 OEM/ODM 厂商均采用“总额法”确认代工产品销售收入，具体披露如下：

“公司 Buy&Sell 模式下原材料的性质绝大多数并非为客户的产品所特有；公司有权按照自身意愿使用或处置相应原材料；公司承担的风险包含但不限于因保管不善所造成的原材料毁与损灭；公司承担该原材料价格变动的风险、能够取得与指定采购原材料所有权有关的报酬、具备对最终产品完整的销售定价权。因此，公司将 Buy&Sell 业务确认为购销业务，按总额法确认收入具有充分、

合理性。”

自采模式、客供料模式与“Buy&Sell”模式分析类似，公司在向客户转让商品前能够控制该商品，是从事交易的主要责任人，对客户承担主要责任，承担存货风险且具备对最终产品完整的销售定价权，因此采用“总额法”核算收入。

综上，消费电子 OEM/ODM 同样属于成熟的代工行业，其中电子代工厂商的收入确认主要采用“总额法”确认，公司与其核算方式不存在差异。

3、涉及“总额法”调整为“净额法”的案例

自 2020 年起，陆续有上市公司或在审企业经谨慎评估自身业务，将类似贸易、代理、定制采购并销售相关业务由“总额法”调整为“净额法”，相关案例具体如下：

序号	公司名称	主营业务	净额法情况	与龙行天下业务对比情况
1	厦门恒坤新材料科技股份有限公司 (科创板IPO在审)	主要从事集成电路光刻材料和前驱体材料的研发、生产和销售。	恒坤新材于 2024 年 12 月 26 日申报科创板 IPO，2025 年 8 月 29 日通过上交所上市委审核会议，2021 年开始公司将引进业务收入确认方式从“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： (1) 公司引进业务均采用“以销定采”的方式，即公司基于客户的订单需求向供应商下单采购，对相关商品的采购和销售存在对应关系，且相关商品由供应商直接发往客户指定地点，公司不能自主决定相关商品的用途，无法从相关商品的使用或处置中获得几乎全部的经济利益，未承担在向客户转让商品之前所面临的滞销、积压、减值等存货风险； (2) 公司向供应商采购的光刻材料、前驱体材料及电子特气等商品均为产成品，均由供应商直接发往客户指定地点，客户可直接用于生产，公司无需提供重大服务将该商品与其他商品进行整合； (3) 公司引进业务相关商品系由供应商直接发往客户指定地址，由客户对相关产品进行验收，公司不参与相关产品的验收。客户在产品使用过程中，如出现质量问题，由公司联系供应商免费补货，公司不承担退货责任； (4) 公司引进业务所交易商品的销售价格系在不高于拟替代同类竞品价格的范围内，基于供应商给予的采购价格，加上公司需承担的运输费和合理毛利进行确定，公司向客户销售的价格很大程度上取决于供应商给予的采购价格。	(1) 公司采购和销售业务独立，无论在法律实质、业务实质还是在会计实质上，公司均是原材料的购买方和所有者，需要承担存货的全部风险（保管、损耗、毁损、积压和减值风险等风险），更符合“总额法”； (2) 公司采购时为原材料的收货人，公司拥有对原材料的控制权；在向客户转让商品前，公司需要通过复杂的开发设计、生产工艺，而非简单的组装、加工，将基础原材料转化为一个全新的、高价值的成品，并对该成品的最终交付和质量承担全部责任，更符合“总额法”； (3) 如果产品发生售后质量问题，运动品牌厂商会向公司追责，公司是产品的第一责任人。在查明产品不良原因后，如果涉及原材料质量问题，公司将向材料供应商追责，但运动品牌厂商不会参与后续公司向原材料供应商追责的相关经济活动。这也侧面印证了，生产原材料并不是由品牌厂商所控制，公司承担了存货生产与质量风险，更符合“总额法”； (4) 品牌对部分主要原材料指定了价格，对公司产品定价的自主权有一定影响，但是公司对原材料部分享有部分定价权、对加工费部分享有定价权，不是被动的价格接受者，更符合“总额法”。
2	铜陵洁雅生物科技股份有限公司 (301108.SZ)	专注于湿巾类产品研发、生产与销售的专业制造商	洁雅生物于 2020 年 7 月 9 日申报创业板 IPO，2021 年 6 月 29 日通过深交所上市委审议会议，2021 年 10 月 26 日注册生效；公司于 2021 年 4 月 13 日在第三轮审核问询函回复中将公司将与金佰利集团指定供应商的业务做出会计差错更正，由“总额法”更正为“净额法”核算。具体原因如下： (1) 公司与金佰利集团共同管理存货，每月向金佰利集团汇报其产品相关无纺布、在产品 and 产成品的库存情况。金佰利集团深度参与对存货的盘点及继续管理； (2) 公司与金佰利集团合同约定“最优惠价格”条款，销售价格及采购价	(1) 客户不参与公司存货管理，公司拥有对存货的控制权，更符合“总额法”； (2) 公司与客户签订的框架合同中，不存在“最优惠价格”条款，更符合“总额法”。

			格不完全公允，未完全承担价格波动风险。	
3	上海新相微电子股份有限公司 (688593.SH)	新型显示 IC 产品及系统的解决方案	新相微于 2022 年 6 月申报科创板 IPO，2022 年 11 月 22 日通过上交所上市委审核会议，2023 年 4 月 4 日注册生效；公司于 2022 年 11 月 10 日在第二轮审核问询函回复中定制化采购显示屏电源管理芯片成品并销售的业务由“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： (1) 供应商定制开发，新相微提供产品导入以及售前售后相关技术服务； (2) 公司委托供应商交付至客户指定物流公司； (3) 公司享有的所转让产品的控制权更接近于在转让给客户时才享有，此外公司实质承担基于合同约定所承担的价格风险、质量风险、存货风险的可能较小。	(1) 供应商提供通用物料，公司通过复杂的开发设计、生产工艺形成产品出售给品牌客户，更符合“总额法”； (2) 采购时公司为原材料收货人，公司拥有对原材料的控制权，更符合“总额法”； (3) 在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。
4	湖北戈碧迦光电科技股份有限公司 (835438.BJ)	光学玻璃和高端水晶工艺玻璃的研发、生产与销售	戈碧迦于 2022 年 10 月 31 日申报北交所 IPO，2024 年 1 月 18 日通过北交所上市委审核会议，2024 年 2 月 1 日注册生效；2024 年开始公司将光学玻璃型件贸易业务由“总额法”调整为“净额法”，并对 2021 年至 2023 年的收入进行前期会计差错更正。具体原因如下： (1) 获取下游光学玻璃型件采购订单后，根据实际生产情况向供应商采购部分光学玻璃型件； (2) 有权自主决定交易商品的价格； (3) 外购的光学玻璃型件均为定制化产品，有对应的销售订单，公司不可自主决定销售给哪个客户； (4) 公司未承担与该存货相关的公允价值变动、实物毁损灭失、滞销积压、品质瑕疵等风险和收益；公司收到商品后，对存货有了控制权，但随后对应将其发往客户，控制权具有过渡性及瞬时性。	(1) 公司根据销售订单结合 BOM 推算材料需求总量，并结合已有库存向供应商采购，销售与采购关联性强，但并非一一对应关系，更符合“总额法”； (2) 品牌对部分主要原材料指定了价格，对公司产品定价的自主权有一定影响，但是公司对原材料部分享有部分定价权、对加工费部分享有定价权，不是被动的价格接受者，更符合“总额法”； (3) 公司采购和销售业务独立，无论在法律实质、业务实质还是在会计实质上，公司均是原材料的购买方和所有者，需要承担存货的全部风险（保管、损耗、毁损、积压和减值风险等风险），更符合“总额法”； (4) 在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。
5	江苏辉丰生物农业股份有限公司	集研发、生产、国内国际贸易于一体的全国知	辉丰生物于 2010 年上市，2024 年 4 月公告差错更正，将部分贸易业务由“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： (1) 辉丰石化公司部分贸易业务虽然在采购、销售等环节根据市场情况自主确定，销售价格并非是在采购价格的基础上收取固定金额或比例的差	(1) 品牌对部分主要原材料指定了价格，对公司产品定价的自主权有一定影响，但是公司对原材料部分享有部分定价权、对加工费部分享有定价权，不是被动的价格接受者，更符合“总额法”；

	(002496.SZ)	名农药企业。	价； (2) 获得商品所有权存在瞬时性。	(2) 在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。
6	欣龙控股(集团)股份有限公司 (000955.SZ)	非织造新材料业务、医药健康及消费品业务、投资与贸易业务	欣龙控股于 1999 年上市，2024 年 4 月公告差错更正，将柴油贸易业务由“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： (1) 由于柴油属于高危物品，油品的存储和运输要求较高，因此大连欣龙与上游供应商在油库交易确认货权后，再与下游客户以货权转移单据方式将货权交割给客户，在货权转移环节存在瞬时交易的特征，实质上未完全承担对应商品的存货风险； (2) 业务采购、销售等行为均由大连欣龙根据市场情况、商务谈判情况、采购策略等因素自主决定，但采购、销售合同之间存在对应关系。	(1) 在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”； (2) 公司采购和销售业务独立，无论在法律实质、业务实质还是在会计实质上，公司均是原材料的购买方和所有者，需要承担存货的全部风险（保管、损耗、毁损、积压和减值风险等风险），更符合“总额法”。
7	河南黄河旋风股份有限公司 (600172.SH)	国内规模领先、品种最齐全的超硬材料供应商	黄河旋风于 1998 年上市，2024 年 4 月公告差错更正，将部分贸易业务由“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： (1) 部分贸易业务虽然在采购、销售等环节是根据市场情况自主确定交易价格，在销售环节的交易价格是参考交易时点的期货交易价格，并非是在采购价格基础上收取固定金额或比例的差价； (2) 交易获得的商品所有权存在瞬时性。	(1) 品牌对部分主要原材料指定了价格，对公司产品定价的自主权有一定影响，但是公司对原材料部分享有部分定价权、对加工费部分享有定价权，不是被动的价格接受者，更符合“总额法”； (2) 在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。
8	江西星星科技股份有限公司 (300256.SZ)	专注于智能硬件产品研发、生产及销售	星星科技于 2011 年上市，2024 年 4 月公告差错更正，将立马贸易的贸易业务由“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： 立马贸易在交易中获得商品法定所有权，鉴于获得的商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征，立马贸易更倾向于代理人角色。	在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。
9	永泰运化工物流股份有限公司 (001228.SZ)	公司是一家主营跨境化工物流供应链服务的现代服务企业	永泰运于 2022 年上市，2024 年 4 月公告差错更正，将橡胶产品贸易业务由“总额法”调整为“净额法”，并相应追溯调整 2023 年第一季度报告、2023 年半年报、2023 年第三季度报告中营业收入、营业成本数据。具体原因如下： (1) 该业务采购、销售等行为均由昊泰化工根据市场情况、商务谈判情	(1) 品牌对部分主要原材料指定了价格，对公司产品定价的自主权有一定影响，但是公司对原材料部分享有部分定价权、对加工费部分享有定价权，不是被动的价格接受者，更符合“总额法”； (2) 在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合

	SZ)		况、采销策略等因素自主决定，销售价格并非在采购的基础上收取固定金额或比例的价差； (2) 昊泰化工以仓库货转模式开展的橡胶等贸易业务在货转环节存在瞬时交易的特征，且采购、销售订单之间存在一定对应关系，昊泰化工实质上未完全承担对应商品的存货风险。	后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。
10	广东聚石化学股份有限公司 (688669.SH)	化工原料和化工新材料的研发、生产和销售	聚石化学于 2020 年 5 月 8 日申报科创板 IPO，2020 年 9 月 15 日通过上交所上市委审核会议，2020 年 12 月 23 日注册生效；2022 年将贸易收入由“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： (1) 约定原材料由供应商直接送往客户处，同时公司开立给供应商的送货委托书上注明了“客户收货即为公司收货”； (2) 同一型号产品销售合同、采购合同签订时间接近，货物入库签收单，销售签收单签收时间接近。	(1) 公司采购和销售业务独立，采购的原材料均送往公司，公司拥有对存货的控制权，更符合“总额法”； (2) 在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。
11	杭州晶华微电子股份有限公司 (688130.SH)	高性能、高品质混合信号集成电路的研发与设计	晶华微于 2021 年 10 月 25 日申报科创板 IPO，2022 年 3 月 9 日通过上交所上市委审核会议，2022 年 6 月 28 日注册生效；2022 年将对外采购光耦产品并直接销售业务由“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： (1) 产品定价主要根据供应商价格体系商定； (2) 且货物直接由供应商发往客户指定地点，公司收到客户回款后支付给供应商。	(1) 品牌对部分主要原材料指定了价格，对公司产品定价的自主权有一定影响，但是公司对原材料部分享有部分定价权、对加工费部分享有定价权，不是被动的价格接受者，更符合“总额法”； (2) 在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。
12	希荻微电子集团股份有限公司 (688173.SH)	国内领先的电源管理及信号链芯片供应商	希荻微于 2021 年 5 月 24 日申报科创板 IPO，2021 年 10 月 20 日通过上交所上市委审核会议，2021 年 12 月 14 日注册生效；2023 年将产品线音圈马达驱动芯片业务由“总额法”调整为“净额法”。具体原因如下： 尽管公司拥有音圈马达驱动芯片相关专利技术在大中华区的独占使用权，并负有向客户提供产品和技术支持的首要责任，是销售合同的主要履约人，但考虑到在产品流转过程中，系由供应商直接将产品运输至客户指定的交货地点，公司未能在物理方面实质性控制相关产品。	在向客户转让商品前，公司需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权，更符合“总额法”。

4、“净额法核算”其他案例比较分析

通过检索成功上市项目，搜索指定供应商等关键词，在客户指定供应商情形下“总额法”核算收入的案例较多，“净额法”核算收入的案例较少，龙行天下对“净额法”核算案例比对情况如下：

序号	公司名称	案例介绍	业务分析	龙行天下比对情况
1	兴福电子 (688545.SH)	兴福电子主营蚀刻液、清洗剂、显影液、剥膜液、再生剂等功能湿电子化学品	(1) 委托方监督材料和配方的使用，定期审计；	不适用，运动品牌厂商不会过多投入资源到复杂生产组织过程，这不符合运动品牌运营与制造相互分离的初衷
			(2) 公司不能主导客供材料的使用，产品所有权属于委托方，按委托方需求采购的专用原材料若在合同终止后未使用完毕部分由委托方回购；	公司能够主导原材料使用，对剩余原材料拥有所有权和处置权；
			(3) 发行人在收到委托方购买成品的全部货款后，向委托方支付原材料采购货款，采用“背靠背”交易模式。	公司与原材料供应商的结算和付款完全独立于公司与客户的结算和收款，公司承担了与产品销售有关的信用风险；
			(4) 公司按对方公司配方生产产品，不对完工产品由于配方原因导致的风险承担责任；	公司对商品的交付承担全部责任，并且是质量第一责任人。
			(5) 从合同条款的实质来看，公司的产品定价为材料及加工成本、合理利润双方协商确定，由于采材料价格公开，因此公司仅能获得加工费利润。	相同，但定价权只是“控制权三迹象”之一，考虑交易实质，公司业务符合“主要责任人”的定义。
2	航宇科技 (688239.SH)	航宇科技主要产品为国内航空发动机环形锻件，系军工行业	(1) 委托方监督材料和配方的使用，管控严格；	不适用，运动品牌厂商不会过多投入资源到复杂生产组织过程；
			(2) 公司加工结束后除去自然损耗部分的余料其余全部返还给客户，公司对剩余原材料没有处置权；	公司能够主导原材料使用，对剩余原材料拥有所有权和处置权；
			(3) 公司与客户双方以净额结算，公司未完全承担最终产品销售对应账款的信用风险；	公司承担了与产品销售有关的信用风险；
			(4) 公司不承担原材料价格波动风险，公司仅对加工费具有销售定价权，公司不具备对最终产品的完整销售定价权。	“原材料+加工费”报价模式下，公司对“加工费”拥有一定的议价空间，公司不是被动的接受价格。
3	星环科技 (688031.SH)	星环科技主营大数据和人工智能基础软件产品	(1) 部分客户委托公司代为采购部分软硬件产品或服务，货物流转通常由指定供应商直接向客户发货，星环科技仓库“零库存”；	公司业务中“指定采购”不等于“代理采购”；
			(2) 资金流转采用“背靠背”付款，通常是客户付款给公司后公司再行付款给供应商。	公司承担了与产品销售有关的信用风险。
4	山大地纬	山大地纬主营	(1) 客户指定供应商采购硬件设	公司需要提供重大服务（包含不限于

(688579.SH)	AI+ 区块链产品	备，公司仅提供集成与安装服务；	运动鞋产品开发设计、制鞋模具开发、成品鞋生产制造、质量全流程管控、成本控制、售后服务等复杂经济活动）才能取得商品控制权，业务实质与附加值较低的简单组装、加工存在较大区别，是商品的“创造者”，而非仅仅提供“委托加工服务”或提供一项“采购代理服务”；
		(2) 山大地纬与指定供应商价格、付款节点基本与客户合同背靠背通常仅保留集成服务费（合同总价的6%—10%）；	公司承担了与产品销售有关的信用风险；
		(3) 硬件质量、保修由原厂直接兜底，山大地纬不承担硬件质量责任。	如果产品发生质量问题，运动品牌厂商会向公司追责，公司为质量第一责任人。在查明产品不良的原因后，如果涉及原材料质量问题，公司将向材料供应商追责，但运动品牌厂商不会参与后续公司向原材料供应商追责的相关经济活动。

二、中介机构核查及意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司的业务负责人，了解客户指定供应商的业务模式、业务流程以及公司在业务流程中的角色及定位；

2、获取并核查了报告期内公司主要七大品牌客户的销售框架合同；抽查公司与主要七大品牌客户签订的销售订单，以及其指定的主要供应商的采购合同、采购订单，了解主要条款内容、结算方式、信用政策，判断合同履约义务方式，识别与商品控制权或所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

3、获取并查阅公司的销售收入成本明细表，抽查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同与订单、采购合同与订单、报关单、货运单、签收单、销售发票以及收款流水等；

4、获取并检查了与产品售后质保相关的支撑性文件（如有），包括售后退换货明细、售后退换货沟通记录、退换货审批及补发货记录等；

5、获取并检查了集中采购获取供应商价格优惠的支撑性文件，包括报价单、

价格调整沟通记录等；

6、通过公开网站查询可比上市公司或拟上市公司的年度报告、招股说明书及历次问询回复等资料，了解可比公司的业务性质及具体模式、会计处理方式等，并进行对比分析；

7、查阅会计准则，访谈公司财务负责人，了解具体业务的收入确认方式，分析公司会计处理的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、对于公司主要生产加工业务，公司与运动品牌客户签订的是产成品销售合同，公司身份为产品制造商，业务实质为购销业务，区别于代理业务和简单受托加工业务。公司向运动品牌厂商转移的是“成品鞋”的控制权，而非“加工服务”的控制权。公司不仅需要负责产品生产，还需深度参与产品初期的开发设计，所承担的风险和责任远超“代理”或“受托加工”。公司通过复杂的开发设计、生产制造工艺，而非简单的组装、加工，将基础原材料转化为一个全新的、高价值的成品，并对该成品的最终交付和质量承担全部责任，在向客户转让商品前具备控制权。客户指定供应商，不会削弱公司在履约义务中需要承担的存货风险，需要负责将原材料整合后转化成附加值更高的成品鞋，需要承担生产过程中全部的存货风险（保管、损耗、毁损、积压和减值风险等风险）。客户指定价格，会对公司产品的定价权造成一定影响，但是定价权只是控制权三迹象其中一个辅助判断指标，综合控制权三迹象、《企业会计准则第14号——收入》中关于“主要责任人”和“代理人”定义，公司主要生产加工业务实质属于“主要责任人”；公司生产加工业务采用“总额法”核算，符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第1号》等相关法规的规定，相关会计处理与同行业可比上市公司核算不存在差异，符合行业惯例。

2、对于 HOKA 的销售业务，公司在接到 HOKA 销售订单后，向 SUNSHINE SPORTS LIMITED 下达订单，商品的销售和采购存在对应关系，生产完成后，商品由 SUNSHINE SPORTS LIMITED 直接发往客户指定码头，实际上由 SUNSHINE SPORTS LIMITED 承担了向客户转让商品的主要责任，并且公

司只基于商品总价收取固定比例的费用，并采用“背靠背”方式结算货款。根据《企业会计准则第 14 号——收入》中判断公司向客户转让商品前能够控制该商品三种情形以及结合控制权三迹象分析，“代理人”定义更贴近公司对 HOKA 的销售业务实质，采用“净额法”核算，符合《企业会计准则》及相关监管指引的规定。

2. 其他补充说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

公司、主办券商、律师、会计师已根据《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》等相关规定，对公司本次挂牌的实质条件进行逐项核查，认为公司符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》所规定的在全国中小企业股份转让系统基础层挂牌并公开转让的条件。

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》等规定确认，公司不存在公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告，公司已在公开转让说明书之“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”补充披露相关内容，具体请参看 2025 年 8 月 18 日公开披露的《广东龙行天下科技股份有限公司审核问询回复》。

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。

截至本问询函回复出具之日，公司未向当地证监局申请北京证券交易所辅导备案，故不存在需要按照《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》的相关要求出具专项核查报告的情形。

（以下无正文）

（此页无正文，为《关于广东龙行天下科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定负责人（签字）： 龙树初
龙树初



广东龙行天下科技股份有限公司

2025年9月15日

（此页无正文，为《关于广东龙行天下科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）： 关建华
关建华

项目组成员（签字）：

<u>陈桂华</u> 陈桂华	<u>王汇迪</u> 王汇迪	<u>王菁</u> 王菁
<u>张新乐</u> 张新乐	<u>经枫</u> 经枫	<u>梁健</u> 梁健
<u>罗媛</u> 罗媛	<u>王刚</u> 王刚	<u>何尉山</u> 何尉山
<u>林炜锋</u> 林炜锋		



招商证券股份有限公司

2025年9月15日