

湖南海思特材料科技股份有限公司

长沙市望城经济技术开发区马桥河二段 308 号联东金煜产业中心 B25#-B26#栋



关于湖南海思特材料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

方正承销保荐

地址：北京市丰台区金丽南路 3 号院 2 号楼 1 至 16 层 01 内六层 1-203 室

2025 年 11 月

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 10 月 13 日下发的《关于湖南海思特材料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，方正证券承销保荐有限责任公司（以下简称“方正承销保荐”或“主办券商”）作为推荐湖南海思特材料科技股份有限公司（以下简称“海思特”或“公司”）在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，组织公司及其他中介机构对问询函进行了认真讨论与核查，对问询函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，律师的回复详见其出具的《国浩律师（长沙）事务所关于湖南海思特材料科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》，会计师的回复详见其出具的《中审华会计师事务所（特殊普通合伙）关于对湖南海思特材料科技股份有限公司挂牌申请文件第一次反馈意见的回复》，涉及公开转让说明书及其他相关文件需要改动的部分，已按照问询函的要求进行修改。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。
本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

目录

问题 1：关于经营业绩	4
问题 2：关于销售模式	25
问题 3：关于交易性金融资产	46
问题 4：关于历史沿革	75
问题 5：其他事项	96
(1) 关于主要供应商与存货	96
(2) 关于固定资产	118
(3) 关于应收款项	127
(4) 关于期间费用	137
(5) 关于子公司	155
(6) 关于实际控制人控制或任职的企业	158
(7) 关于公司招投标	167
(8) 关于公司治理	172
(9) 关于其他事项	176
其他说明	182

问题 1：关于经营业绩

根据申报文件，报告期各期，（1）公司的营业收入分别为 6,591.86 万元、6,934.56 万元和 1,538.37 万元，收入主要来源于复合耐磨块、铸造件的销售。

（2）公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用、运保费构成；其中，直接材料成本占营业成本的比例分别为 54.99%、53.29%和 51.12%，制造费用成本占营业成本的比例分别为 27.74%、28.88%和 31.90%。（3）公司综合毛利率分别为 53.56%、55.36%和 59.59%，明显高于同行业可比公司。

请公司：（1）关于收入。①结合产品下游行业需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，按细分产品类型，定量分析报告期各期公司复合耐磨块、铸造件收入波动的原因及合理性。②结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性；将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性。（2）关于成本与毛利率。①说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递。②列示说明制造费用的具体构成、占比及分摊方式，制造费用中折旧费用与生产设备规模的匹配关系。③结合销量、单价、原材料价格等因素，定量分析公司复合耐磨块毛利率波动的原因；结合技术水平、产品竞争力、经营策略、市场定位、下游客户等差异、成本差异情况，说明公司复合耐磨块的毛利率明显高于同行业可比公司的原因及合理性；结合技术来源及演进情况、现有专利技术与主营业务相关性、公司核心竞争力及产品附加值体现、生产工序、研发进展情况等，说明公司复合耐磨块毛利率较高的真实性、合理性、可持续性。④说明境内境外、直销和贸易商销售四种模式下的毛利率情况，毛利率存在差异的原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于收入

（一）结合产品下游行业需求特点、产品销量及单价变动情况、原材料价格变动、价格传导机制等因素，按细分产品类型，定量分析报告期各期公司复合耐磨块、铸造件收入波动的原因及合理性

1、下游行业需求特点

公司产品广泛应用于采矿、选矿、制糖、发电、冶炼、航道疏浚等行业，涉及物料研磨、输送及装备防护等关键环节。这些下游行业普遍面临强冲击与强磨损并存的恶劣工况，而传统耐磨材料因韧性不足易发生碎裂失效，难以满足持续生产要求。同时，相关客户对设备停机成本高度敏感，其核心诉求已从单纯追求低价采购，转向通过延长部件使用寿命以降低综合运营成本。此外，由于不同设备与工位的磨损机制存在差异，往往需要针对性的解决方案而非标准化产品。因此，下游市场对兼具高硬度与高韧性、能够适应复杂工况并支持定制化设计的双金属复合耐磨材料，存在迫切需求。

2、产品销量及单价变动情况

公司的产品都是定制化的，报告期复合耐磨块产品有 1000 多种，铸造件产品有 100 多种，并且销售额都比较分散，不能进一步划分细分产品，故根据复合耐磨块、铸造件整体销售量、平均单价变化对其收入的波动原因进行分析。

报告期，复合耐磨块、铸造件的收入情况如下表：

产品类别	项目	2025 年 1-3 月	2024 年度		2023 年度
		数值	数值	变动比例	数值
复合耐磨块	销量（吨）	403.77	1,854.70	6.84%	1,735.98
	单价（万元/吨）	3.45	3.52	-0.28%	3.53
	收入（万元）	1,391.96	6,537.36	6.81%	6,120.52
铸造件	销量（吨）	61.94	136.56	-26.12%	184.85
	单价（万元/吨）	2.34	2.64	17.86%	2.24
	收入（万元）	145.02	360.48	-12.92%	413.98

复合耐磨块 2023 年、2024 年收入分别为 6,120.52 万元，6,537.36 万元，收入增长了 6.81%，销售单价从 2023 年的 3.53 万元/吨，下降到 2024 年的 3.52 元

/吨，变化不大，销售额变动主要系销售量从 2023 年的 1,735.98 吨，上升到 2024 年的 1,854.70 吨，增长了 6.84%。销售量增加的主要原因是矿山资源开采等活动对复合耐磨块的需求不断增加，部分客户增加了对复合耐磨块的采购，比如 ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD 和 KUPFER HERMANOS S.A。

铸造件 2023 年、2024 年收入分别为 413.98 万元，360.48 万元，收入下降了 12.92%，虽然销售单价从 2023 年 2.24 万元/吨，上升到 2024 年的 2.64 元/吨，单价上升了 17.86%，但是销售量从 2023 年的 184.85 吨，下降到 2024 年的 136.56 吨，下降了 26.12%，拉低了铸造件的销售收入。主要原因是铸造件是公司生产复合耐磨块的半成品，大部分系当客户采购复合耐磨块产品时，附带提供的产品，主要为满足客户个性化的需求，实现同一客户的多重销售，获取订单具有一定的偶发性，各期销售的重量、产品品种差异也较大，导致销量和单价有一定的波动，但处于合理区间内。

3、原材料价格变动、价格传导机制等因素

报告期内，主要原材料采购价格的变化情况如下：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
钢板（万元/吨）	0.34	-8.11%	0.37	-7.50%	0.40
废钢（万元/吨）	0.26	-10.34%	0.29	-6.45%	0.31
高碳铬铁（万元/吨）	0.71	-16.47%	0.85	-5.56%	0.90
钼铁（万元/吨）	19.06	-5.13%	20.09	-2.57%	20.62

如上表所述，公司四种主要原材料采购价格报告期内均呈逐期下降的趋势，公司直接材料成本占营业成本的比重在 50%以上，原材料的价格下降对公司的生产成本有较大的影响。

公司主要产品均需针对客户使用场景和个性化需求进行定制化的设计和开发，在确定产品价格时，综合考虑产品成本、采购数量、产品加工的难易程度，对质量的要求程度、付款条件，客户影响力等多方面因素。原材料采购价格是构成公司产品成本的重要因素，其价格变动一定程度上能够通过与客户的价格谈判传导至产品销售价格，但是由于公司产品毛利率较高，公司产品价格对于

材料成本的变动并不敏感。报告期内，公司主要原材料价格整体可控，未发生大幅下降或上升的情形，因此，原材料价格波动对产品定价的影响程度较弱，进而对复合耐磨块、铸造件的收入的影响程度有限。

综上，复合耐磨块 2024 年收入相对 2023 年增长主要系公司针对下游市场对双金属复合耐磨材料的需求特点，研发和提供相关产品，满足其对复合耐磨块的迫切需求，从而扩大销售量，增加收入。铸造件 2024 年收入相对 2023 年下降主要系铸造件属于客户采购复合耐磨块产品时附带提供的产品，获取订单具有偶发性，收入波动比较正常。复合耐磨块、铸造件收入波动原因符合实际情况，具有合理性。

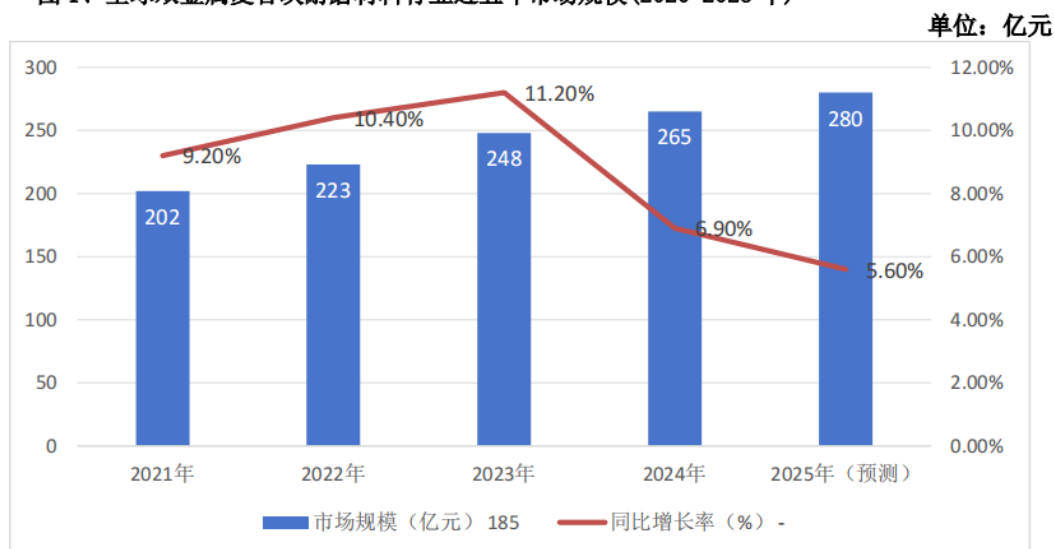
（二）结合所处行业发展情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性；将期后业绩与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性

1、所处行业发展情况

据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“金属制品业（C33）”中的“其他未列明金属制品制造（C3393）”，公司主要产品为双金属复合块耐磨材料。

据统计，全球双金属复合块耐磨材料行业在 2020-2025 年期间呈现稳健增长态势，市场规模从 2020 年的 185 亿元增长至 2024 年的 265 亿元，2025 年市场规模预测达到 280 亿元，复合年增长率（CAGR）达 8.80%。这一增长主要受益于全球工业化进程加速、矿山机械智能化改造以及新能源领域对高端耐磨材料的需求释放。2024 年以来，全球双金属复合块耐磨材料行业市场规模增速有所下降，主要源于短期宏观经济波动导致全球矿业及重型机械投资阶段性放缓，同时行业前期产能集中释放造成短期供需失衡。但随着新能源、基础设施等领域对高性能耐磨材料的刚性需求持续增长，以及技术升级带来的新应用场景拓展，预计此调整周期较短，行业增速将于后续年份迅速回升至稳健区间。

图 1、全球双金属复合块耐磨材料行业近五年市场规模 (2020-2025 年)



数据来源：中道泰和数据库、中国复合材料工业协会以及公开资料

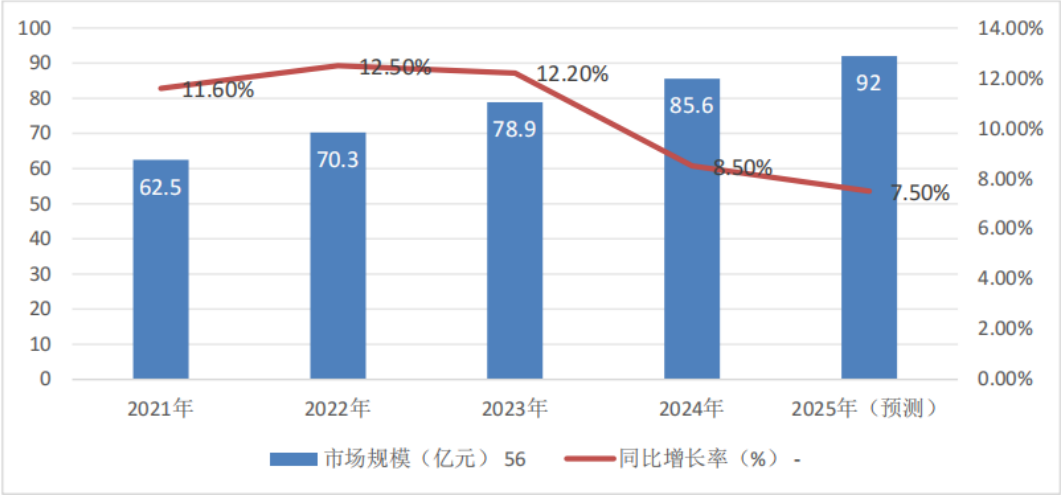
国内经济的持续增长为双金属复合块耐磨材料行业带来了广阔的发展空间。在工业化进程不断推进的背景下，矿山、冶金、水泥、电力等行业作为双金属复合块耐磨材料的主要下游应用领域，发展态势良好，对耐磨材料的需求持续攀升。以矿山行业为例，随着我国对各类矿产资源需求的增长，矿山开采规模不断扩大。大型露天矿和深部矿井的开采需要大量高效、耐用的设备，这使得双金属复合块耐磨材料在破碎机、矿用输送设备等部件上的应用需求大幅增加。据相关数据统计，在过去五年中，矿山行业固定资产投资保持了一定的增长率，部分年份增长率超过 10%，这直接带动了对双金属复合块耐磨材料的采购需求，使其在矿山行业的市场规模逐年扩大。在冶金行业，随着钢铁产能的稳定增长以及冶炼技术的升级，对耐高温、耐磨的双金属复合块耐磨材料需求也日益凸显。例如，在高炉炼铁过程中，炉衬、溜槽等部位面临高温铁水和炉渣的侵蚀与冲刷，双金属复合块耐磨材料凭借其优异的性能，能够有效延长设备使用寿命，降低维修成本，从而受到冶金企业的青睐。近年来，冶金行业对双金属复合块耐磨材料的采购量以每年约 8% 的速度增长。

经对行业权威数据及市场调研信息的综合分析，过去五年间，中国双金属复合块耐磨材料行业市场规模展现出稳健增长的态势。从 2020 年到 2024 年，市场规模从 56 亿元增长至 85.6 亿元，2025 年市场规模预计将达到 92 亿元，年复合增长率达到 10.20%。这一增长主要得益于国内工业的持续扩张以及各行业

对设备耐磨性能要求的不断提高。具体数据如下表所示：

表 2、中国双金属复合块耐磨材料行业近五年市场规模 (2020-2025 年)

单位：亿元



数据来源：中道泰和数据库、中国复合材料工业协会以及公开资料

随着社会工业化和城市化进程的加速，基础设施建设、资源开采等活动对各类工业设备的需求不断增加，同时对设备的性能和可靠性提出了更高要求。双金属复合块耐磨材料作为提升设备耐磨性能、延长设备使用寿命的关键材料，其社会需求呈现持续增长态势。因此，公司所处的行业具有较大的发展空间，公司未来面临着更好的发展机遇。

2、同行业可比公司经营情况

同行业可比经营情况如下表所示：

公司	项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
耐磨科技	营业收入（元）	未披露	118,337,297.40	141,156,923.50
	营 业 收 入 较 上 年（期）增长率	未披露	-16.17%	-22.84%
	归属于挂牌公司股东的净利润（元）	未披露	5,906,070.88	6,075,854.29
	归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	未披露	5,208,819.71	4,661,027.34
凤形股份	营业收入（元）	152,604,275.66	588,079,315.23	690,801,274.95
	营 业 收 入 较 上 年（期）增长率	8.74%	-14.87%	-15.36%

	归属于上市公司股东的净利润（元）	3,047,352.84	-60,829,451.09	-59,635,948.08
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	1,447,849.28	-71,109,716.22	-83,712,304.02
华民股份	营业收入（元）	240,382,379.95	1,032,210,993.26	1,175,237,321.33
	营业收入较上年（期）增长率	4.09%	-12.17%	367.71%
	归属于上市公司股东的净利润（元）	-33,058,911.55	-297,590,739.31	-198,203,209.52
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-38,088,018.21	-303,921,053.37	-200,258,274.00

注：耐磨科技为新三板挂牌企业，未披露一季度数据。

根据各公司公开信息披露，同行业可比公司近年营业收入普遍呈下滑趋势，具体分析如下：

耐磨科技：主要是受市场影响，耐磨科技的下游客户都通过招标选择供应商，导致市场竞争激烈，销售单价下降，市场占有率下降。2023 年度、2024 年度营业收入的变动幅度分别为-22.84%、-16.17%。

凤形股份：面对激烈的市场竞争，利润空间遭受挤压，给公司经营带来了压力和挑战，其中 2023 年度、2024 年度凤形股份与公司的可比产品高铬耐磨产品的营业收入各年度变动率分别为-2.45%、-15.30%。

华民股份：所处的光伏行业面临着竞争加剧与全球化壁垒高筑的双重挑战，产业链各环节产品价格持续走低，光伏行业企业亏损严重。其中华民股份 2023 年度、2024 年度与公司的可比业务耐磨产品的营业收入各年度变动率分别为-29.83%、-6.31%。

整体来看，公司所处行业竞争持续加剧，导致多数同行业企业业绩下滑。相较而言，由于公司与可比公司的客户结构存在差异，且公司境外销售收入占比较高，因此在相同期间内所受冲击相对较小。2024 年度，公司营业收入增长 342.70 万元，增幅为 5.20%。

3、公司期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入、毛利率、净

利润、现金流等）与报告期同期业绩情况对比分析，如存在较大波动，分析波动的原因及合理性

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 381.02 万元（含税）、371.46 万元（含税）、426.16 万元（含税），由于公司供货效率较快，因此各期末在手订单金额较小。24 年末在手订单金额小幅下降，主要系该年度境内客户收入占比增加，由于临近春节，境内客户减少了采购订单所致。

报告期后，2025 年 4 月初至 2025 年 9 月末，公司新增订单金额为 4,317.50 万元（含税），公司订单较为充足、稳定。

报告期后，公司经营业绩情况如下：

项目	2025 年 1 月-9 月（未审计）	2024 年 1 月-9 月（未审计）	变动率
营业收入（万元）	4,943.39	5,879.85	-15.93%
毛利率	57.01%	54.52%	提高 2.49 个百分点
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	1,860.22	2,188.81	-15.01%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	1,698.42	1,901.91	-10.70%

根据公司 2025 年 1-9 月未审财务报表，2025 年 1-9 月，公司营业收入为 4,943.39 万元（其中：2025 年 4 月至 9 月为 3,405.02 万元），较上年同期减少 15.93%；归属于申请挂牌公司股东的净利润为 1,860.22 万元（其中：2025 年 4 月至 9 月为 1,332.61 万元），较上年同期减少 15.01%；销售毛利率为 57.01%，较上年同期提高 2.49%；经营活动产生的现金流量净额为 1,698.42 万元（其中：2025 年 4 月至 9 月为 1,070.21 万元），较上年同期减少 10.70%。

由于公司总体收入规模较小，收入较为集中，不同月份的营业收入受主要客户订单需求增减变动影响较大，2025 年 1-9 月期间，公司对中冶南方工程技术有限公司、TECKNO-ALLOYS, LLC 等主要客户同期销售订单减少，导致公司的营业收入、归属于申请挂牌公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额较上年同期均有所下降。公司业绩自 8 月开始已呈现回升状态，2025 年 10 月 1 日至 10 月 15 日，公司新获订单金额达 335.86 万元。基于当前经营情况，

预计全年营业收入将不低于 7,000 万元，与去年同期相比保持稳定。

2025 年 1-9 月公司毛利率 57.01%较 2024 年 1-9 月的 54.52%小幅上升，主要系公司尺寸规格相对较大的产品销售占比提升，单位价格上升。

综上，公司所处行业的景气度较高，但面临的市场竞争压力加大，公司与可比公司的客户结构存在显著差异，特别是公司境外销售收入占比较高，有效分散了单一市场风险，增强了经营的稳定性；公司期末在手订单、期后新签订单较为充足、期后经营业绩受部分客户订单减少的影响，较上年同期有所下降，公司四季度业绩已呈现回升状态，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性。

二、关于成本与毛利率

（一）说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递。

1、说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

报告期内，同行业可比公司耐磨科技未披露 2025 年第一季度报告，凤形股份和华民股份 2025 年第一季报未披露营业成本构成，故 2025 年 1-3 月份营业成本构成无法比较。公司与同业可比公司 2023 和 2024 年的营业成本构成如下：

公司	2024 年营业成本构成		
	直接材料占比	直接人工占比	制造费用及其他占比
耐磨科技	未披露	未披露	未披露
凤形股份	74.72%	4.29%	20.99%
华民股份	57.62%	11.46%	30.92%
可比公司平均	66.17%	7.88%	25.96%
海思特	53.29%	12.76%	33.95%

公司	2023 年营业成本构成
----	--------------

	直接材料占比	直接人工占比	制造费用及其他占比
耐磨科技	未披露	未披露	未披露
凤形股份	74.49%	3.45%	22.06%
华民股份	55.20%	9.70%	35.10%
可比公司平均	64.85%	6.58%	28.58%
海思特	54.99%	13.15%	31.86%

注：耐磨科技公开信息未披露营业成本的构成；凤形股份和华民股份的营业成本构成系金属耐磨行业的营业成本构成数据。

如上表所示，公司主营业务成本构成中直接材料占比低于同行业可比公司平均值，直接人工、制造费用及其他占比高于同行业可比公司平均值，主要系公司产品特征与可比公司存在一定差异所致，具体原因如下：

公司的产品双金属复合块耐磨材料，是定制化的，产品外形有巧克力、纽扣等，形状各异，订单具有“小批量、多品种”的特点，前期需要参与耐磨方案的设计，生产工序需要经过铸造、基板生产和真空焊接三个环节，工艺比较复杂，故营业成本中人力成本和制造费用占比稍高。

可比公司生产的为单金属耐磨材料，基本都是标准化产品，产品外形主要为球形，客户一次采购量大，产量也大，生产工艺只有铸造一个环节，相对较简单，适合大规模生产，故营业成本中人力成本和制造费用所占比例较小。

综上所述，公司报告期内营业成本结构与可比公司存在一定差异，主要与公司产品特征、生产工艺等因素有关，成本结构符合公司产品特点，具备合理性。

2、报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递

（1）报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况

报告期内公司主要原材料包括废钢、高碳铬铁、钼铁和钢板，各期采购金额、价格变动情况及变动趋势如下：

原材料	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	采购金额 (万元)	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	采购数量 (吨)
废钢	52.63	199.19	246.30	848.48	217.06	702.46
高碳铬铁	50.28	71.00	323.07	378.24	306.29	340.29
钼铁	114.34	6.00	353.63	17.60	247.43	12.00
钢板	70.01	205.87	301.34	825.51	308.86	764.79

(续)

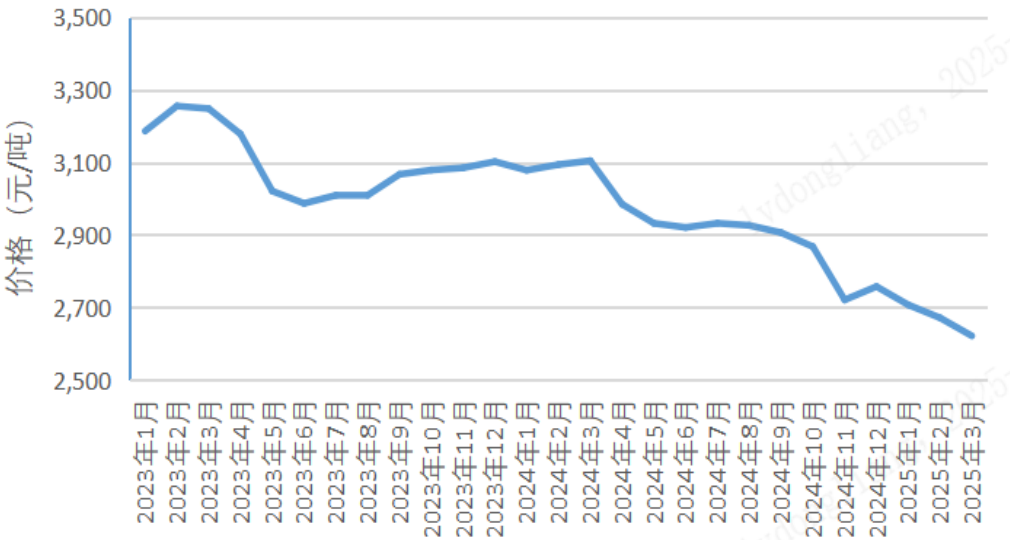
项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
废钢 (万元/吨)	0.26	-10.34%	0.29	-6.45%	0.31
高碳铬铁 (万元/吨)	0.71	-16.47%	0.85	-5.56%	0.90
钼铁 (万元/吨)	19.06	-5.13%	20.09	-2.57%	20.62
钢板 (万元/吨)	0.34	-8.11%	0.37	-7.50%	0.40

如上表所述，公司主要原材料报告期内均呈逐期下降的趋势。

(2) 主要原材料采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势对比分析

①主要原材料废钢

报告期内公司废钢采购价格变动趋势如下图：



报告期内废钢公开市场价格变动趋势如下图：

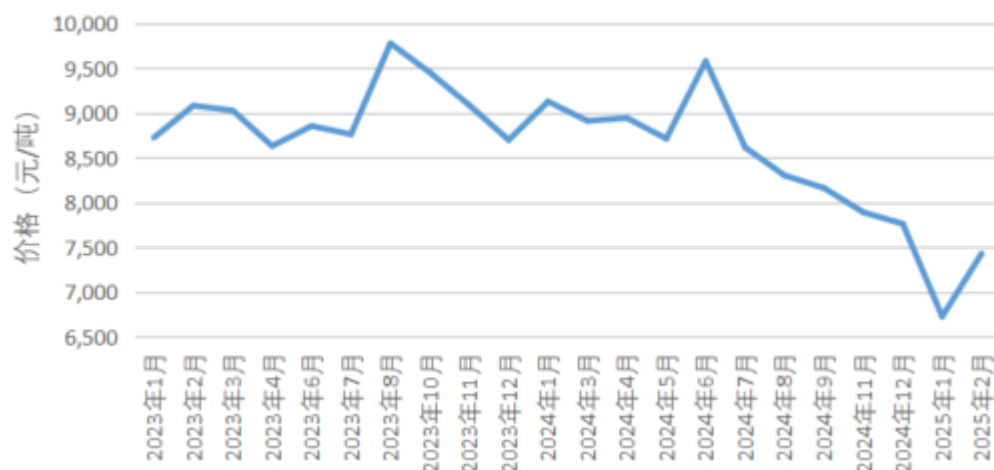


数据来源：Wind

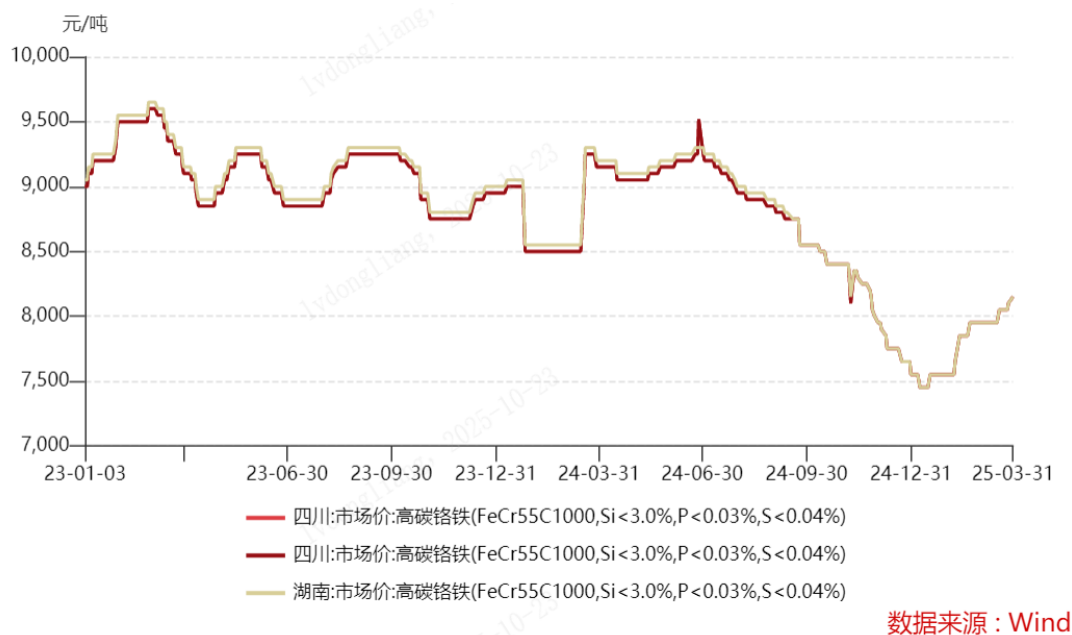
经对比分析，报告期内公司废钢采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势一致，但由于公司对废钢品质要求高，且由供应商承担运费，因此整体上公司废钢采购价格高于市场一般废钢价格。

②主要原材料高碳铬铁：

报告期内公司高碳铬铁采购价格变动趋势如下图：



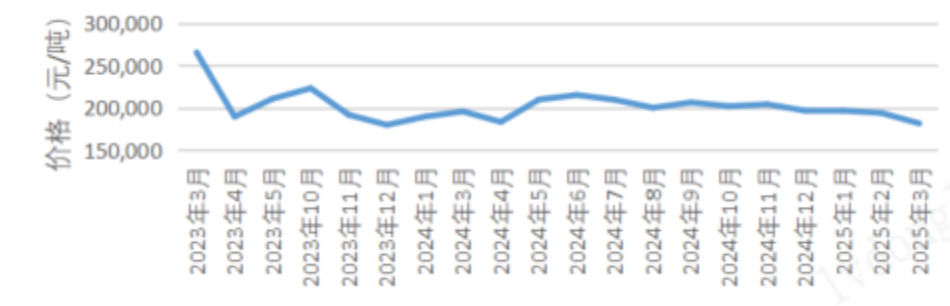
报告期内高碳铬铁公开市场价格变动趋势如下图：



经对比分析，报告期内公司高碳铬铁采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势一致。

③主要原材料钼铁

报告期内公司钼铁采购价格变动趋势如下图：



注：公司钼铁月度用量 1-2 吨，报告期内公司在钼铁价格低位时会增加采购量，因此出现部分月份无钼铁采购记录。

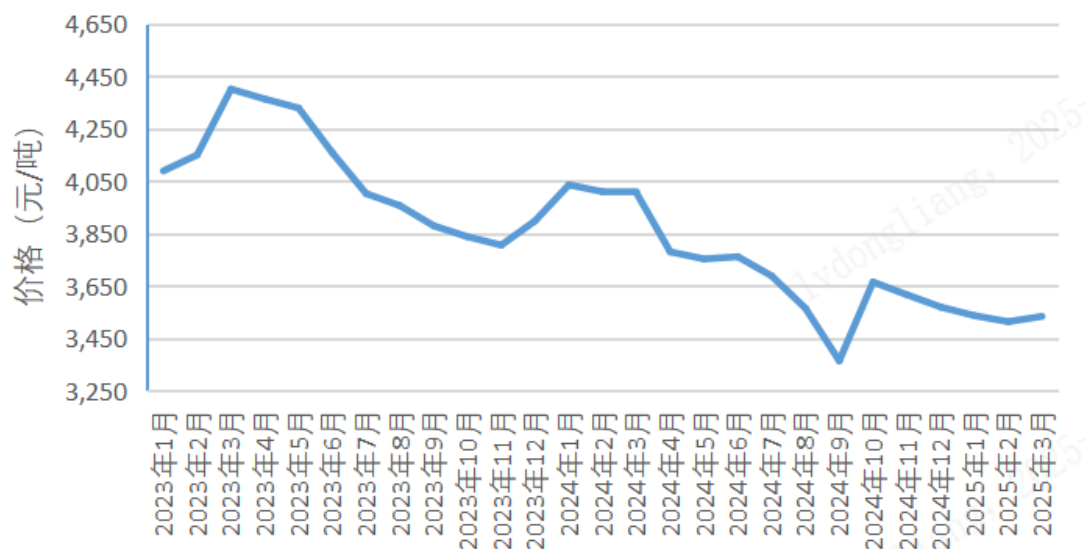
报告期内钼铁公开市场价格变动趋势如下图：



经对比分析，报告期内公司钼铁采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势一致。

④主要原材料钢板

报告期内公司钢板采购价格变动趋势如下图：



报告期内钢板公开市场价格变动趋势如下图：



数据来源：Wind

经对比分析，报告期内公司钢板采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势一致。

综上，报告期内公司主要原材料采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势一致。

（3）公司直接材料成本与原材料价格变动相匹配

报告期内公司直接材料吨单位成本分别为 0.88 万元、0.83 万元和 0.68 万元，其中 2024 年、2025 年 1-3 月分别较上期下降 5.68%、18.07%，公司直接材料成本与原材料价格变动相匹配。

（4）公司原材料价格波动是否能有效向下游传递

报告期内公司主要原材料采购价格均呈逐期下降的趋势，公司直接材料成本占营业成本的比重在 50%以上，原材料的价格下降对公司的生产成本有较大的影响。

公司主要产品均需针对客户使用场景和个性化需求进行定制化的设计和开发，在确定产品价格时，综合考虑产品成本、采购数量、产品加工的难易程度，对质量的要求程度、付款条件，客户影响力等多方面因素。原材料采购价格是构成公司产品成本的重要因素，其价格变动一定程度上能够通过与客户的价格谈判传导至产品销售价格，但是由于公司产品毛利率较高，公司对于材料成本

的变动并不敏感。报告期内，公司主要原材料价格整体可控，未发生大幅下降或上升的情形，因此，原材料价格波动对产品定价的影响程度较弱，不能有效的向下游进行传递。

（二）列示说明制造费用的具体构成、占比及分摊方式，制造费用中折旧费用与生产设备规模的匹配关系。

1、列示说明制造费用的具体构成、占比

报告期内，制造费用的具体构成、占比如下：

单位：万元

项 目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
能源消耗	76.57	34.12%	320.61	33.17%	296.27	34.14%
低值易耗品	31.07	13.84%	141.88	14.68%	136.73	15.75%
职工薪酬	16.74	7.46%	62.18	6.43%	52.46	6.04%
折旧	57.80	25.76%	231.68	23.97%	230.72	26.58%
安全生产费	36.85	16.42%	149.58	15.48%	109.56	12.62%
其他制造费用	5.39	2.40%	60.55	6.26%	42.20	4.86%
合计	224.42	100.00%	966.48	100.00%	867.94	100.00%

注：上述制造费用为结转进入生产成本科目数据。

如上表所示，报告期内，公司生产成本-制造费用构成主要是能源消耗、折旧安全生产费和低值易耗品、报告期各期制造费用的构成和占比稳定。

2、制造费用的分摊方式

公司按生产步骤设置了铸造件生产车间、基板生产车间和复合耐磨块生产车间三个成本核算中心。月末，公司根据实际发生的制造费用，属于单个成本核算中心发生的制造费用直接归集，属于多个成本核算中心发生的制造费用，根据完工产品重量分配计入对应的成本核算中心，确保成本分配的合理性和准确性；在各个成本中心内部，根据完工产品的重量在各产品中分配制造费用。

3、制造费用中折旧费用与生产设备规模的匹配关系

名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2024 年相对 2023 年变动 情况
----	-----------------	---------	---------	----------------------------

制造费用-折旧	57.80	231.68	230.72	0.42%
期末固定资产-生产设备原值	942.20	964.60	926.08	4.16%
期末固定资产-生产设备累计折旧	468.67	457.94	334.15	37.05%
当期新增累计折旧-生产设备	31.53	128.60	129.19	-0.46%

报告期，公司制造费用中折旧费用与生产设备规模匹配的情况如下：

如上表所示，公司 2024 年度生产设备原值增长 4.16%，但当期新增累计折旧比 2023 年减少 0.46%，当期制造费用-折旧较 2023 年度也只增加 0.42%，产生该差异的主要原因包括：

（1）2024 年生产设备原值有所增长，但是制造费用-折旧增长比例较少。主要系部分设备已达到折旧年限，但因公司对设备进行不定期维护，设备保养较好，许多设备虽已达到折旧年限但仍正常使用。

（2）制造费用中的折旧费用不仅包含生产设备折旧，还涵盖房屋及建筑物折旧。

综上所述，制造费用中折旧费用与生产设备规模具有合理的匹配关系。

（三）结合销量、单价、原材料价格等因素，定量分析公司复合耐磨块毛利率波动的原因；结合技术水平、产品竞争力、经营策略、市场定位、下游客户等差异、成本差异情况，说明公司复合耐磨块的毛利率明显高于同行业可比公司的原因及合理性；结合技术来源及演进情况、现有专利技术与主营业务相关性、公司核心竞争力及产品附加值体现、生产工序、研发进展情况等，说明公司复合耐磨块毛利率较高的真实性、合理性、可持续性。

1、结合销量、单价、原材料价格等因素，定量分析公司复合耐磨块毛利率波动的原因。

报告期，复合耐磨块毛利率的毛利率如下表：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
复合耐磨块毛利率	61.80%	56.57%	54.58%

报告期内，公司复合耐磨块的毛利率分别为 54.58%、56.57%和 61.80%，报告期各期毛利率呈上升趋势。结合销量、单价、原材料价格、汇率等因素

分析如下：

(1) 复合耐磨块的销量、单价

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
销售量（吨）	403.77	1,854.70	1,735.98
单价（万元/吨）	3.45	3.52	3.53
销售额（万元）	1,391.96	6,537.36	6,120.52

如上表所述，报告期内，复合耐磨块销售量分别为 1,735.98 吨、1,854.70 吨和 403.77 吨，2024 年销售量比 2023 年只增长了 6.84%，增长速度不快，规模效应不明显。

报告期内，复合耐磨块平均销售单价分别为 3.53 万元/吨、3.52 万元/吨和 3.45 万元/吨，报告期各期呈现下降的趋势，公司没有对产品销售价格进行重大调整，产品平均销售单价的变动主要和复合耐磨块的品种构成相关。

(2) 主要原材料采购价格的变化情况

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
钢板（万元/吨）	0.34	-8.11%	0.37	-7.50%	0.40
废钢（万元/吨）	0.26	-10.34%	0.29	-6.45%	0.31
高碳铬铁（万元/吨）	0.71	-16.47%	0.85	-5.56%	0.90
钼铁（万元/吨）	19.06	-5.13%	20.09	-2.57%	20.62

如上表所述，公司四种主要原材料报告期内均呈逐期下降的趋势，公司直接材料成本占营业成本的比重在 50%以上，原材料的价格下降会直接降低成本，提高公司毛利率。

(3) 美元兑人民币的平均汇率

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
美元兑人民币平均汇率	7.1759	7.1217	7.0467

公司外销收入占营业收入的比例各期均在 50%以上，公司外销业务主要以美元结算，客户下订单到公司报关出口确认收入的这一段时间，美元兑人民币升值将增加公司以美元结算的营业收入，提高毛利率。

综上，公司报告期内毛利率上升主要系主要原材料采购价格下降、美元汇率呈现上升趋势所致。

2、结合技术水平、产品竞争力、经营策略、市场定位、下游客户等差异、成本差异情况，说明公司复合耐磨块的毛利率明显高于同行业可比公司的原因及合理性

公司复合耐磨块的毛利率明显高于同行业可比公司，以下就公司与同行业可比公司产品的技术水平、产品竞争力、经营策略、市场定位、下游客户等差异情况、成本差异情况进行具体分析：

在技术水平上，公司掌握铸造白口铸铁与低碳钢复合、双金属真空钎焊等冶金复合等技术，实现了材料结构上的创新。相比之下，可比公司多采用传统的单一材料铸造或锻压技术，技术门槛和复杂程度较低。

在产品竞争力上，公司双金属复合块耐磨材料兼具高硬度与高韧性的特点，能承受强冲击与强磨损的复合工况，使用寿命长于传统均质产品。可比公司的标准球段类产品在同等恶劣工况下易碎裂、磨损快，功能差异显著。

在经营策略上，公司建立了以客户需求为核心的产品开发体系，能够针对客户设备的特定运行环境与具体磨损部位，提供定制化的产品设计与生产服务。公司可根据不同工况条件和部件功能要求，调整产品材料配比、结构设计 with 热处理工艺，实现耐磨部件性能与客户设备需求的精准匹配。可比公司则更侧重于标准化产品的规模化生产与销售。

在市场定位上，公司专注于高冲击、强磨损这一细分市场，为客户提供关键设备的核心耐磨部件。可比公司主要服务于中低冲击、均匀研磨的标准化市场，竞争更为激烈。

在下游客户上，公司的客户主要分布在采矿、选矿、制糖、发电、冶炼、航道疏浚等行业，这些客户对设备停机成本高度敏感，公司产品能直接为客户降低综合运营成本。可比公司的客户主要分布在冶金矿山、水泥建材、火电等行业，这些客户更关注单位耗材的采购成本，价格敏感度更高。

在成本差异上，公司使用的主要原材料是钼铁、高碳铬铁、钢板和废钢，单价较高，产品生产需要经过铸造、基板生产和真空焊接，工序较复杂，单位产品的平均成本在 1.2 万元/吨至 1.6 万元/吨。可比公司使用的原材料是废钢、

高碳铬铁和生铁，单价较低，产品生产只需要经过铸造加工，单位产品成本较低，平均成本为 0.6 万/吨至 0.9 万/吨。

综上所述，公司依托材料复合技术，使产品在抗冲击和耐磨性能上表现突出。通过聚焦高磨损工况这一细分市场，并采取定制化服务策略，有效满足了客户对降低综合运营成本的核心需求。同时，其客户群体对产品价格的敏感度相对较低。这些差异化特点共同支撑了公司毛利率显著高于行业平均水平。

3、结合技术来源及演进情况、现有专利技术与主营业务相关性、公司核心竞争力及产品附加值体现、生产工序、研发进展情况等，说明公司复合耐磨块毛利率较高的真实性、合理性、可持续性

从技术来源及演进情况来看，公司复合耐磨块所依托的金属冶炼、热处理及界面复合等核心技术，均来源于公司长期的自主研发与技术积累，构成了最初的技术基石。在持续演进过程中，公司通过精准的成分设计与熔炼控制，不断优化原材料的成本与性能配比；对核心的界面冶金复合技术进行迭代升级，显著提升了产品良率与可靠性，从而增强了定价能力；并针对专用的热处理工艺进行深入改良，进一步改善了产品的综合性能，延长了使用寿命。对现有技术的持续优化与深度打磨，是该产品实现高毛利率的重要原因。

在专利技术与主营业务相关性方面，公司所拥有的发明专利与实用新型专利均直接覆盖复合工艺、产品结构及生产方法等核心环节。这种紧密关联性使专利体系能够有效保护主营业务的技术基础，限制同类产品的直接模仿。从毛利率角度看，专利保护降低了市场竞争强度，为公司创造了相对稳定的定价空间；同时，专利对应的工艺方法提升了生产效率和产品一致性，对成本控制产生积极作用。这种技术保护机制与经营效益之间的良性互动，为维持较高毛利率提供了制度保障。

公司的核心竞争力在于将特殊工艺、材料配方与定制化设计相结合，为客户提供适用于极端工况的高性能复合耐磨产品。这一能力对维持较高毛利率产生了直接影响：特殊工艺与专用材料配方有助于优化生产成本并提升产品一致性，定制化设计则使产品更贴合客户设备的实际运行需求，从而通过延长更换周期、减少停机时间为客户创造额外价值。在此基础之上，公司得以凭借产品

的综合效益确立价格优势，为毛利率水平提供稳定支撑。

从产品附加值上来说，公司双金属复合块耐磨材料兼具高硬度与高韧性的特点，能承受强冲击与强磨损的复合工况，寿命长于传统均质产品。公司产品的高附加值体现在为客户创造的综合经济效益上，即通过延长设备更换周期、大幅减少设备停机时间，帮助客户实现总运营成本的优化。

在生产工序方面，公司采用了“铸造+基板生产+真空焊接”的复合生产工艺路线，相较于可比公司单一的铸造工序，该体系更为复杂精密。其中，铸造环节实现了合金成分的精准控制；基板生产保障了基体材料的韧性；核心的真空焊接工序则确保了双金属界面的冶金结合强度。这一系列工序不仅直接提升了产品的耐磨性与抗冲击性，延长了使用寿命，更通过良品率和生产效率的提升优化了成本结构，从生产和成本两端构筑了竞争优势，是高毛利率的重要基础。

在研发进展方面，公司根据市场反馈与行业趋势持续投入研发，不断改进现有生产工艺，并开发适用于新应用场景的产品，推动技术能力持续迭代。这种持续的技术进步对维持较高毛利率起到了关键作用：工艺改进有助于提升生产效率和原料利用率，直接降低单位生产成本；新产品开发则拓展了高附加值产品的应用范围，增强了公司在细分市场的定价能力。通过技术迭代与成本优化的良性循环，公司为产品毛利率的稳定提供了持续支撑。

综上所述，公司核心技术源于长期自主攻关并持续迭代，专利体系与主营业务高度相关，形成了有效的技术壁垒。产品凭借独特的复合工艺，在极端工况下性能显著优于传统产品，通过为客户大幅降低综合运营成本创造了高附加值。持续的研发投入确保了公司能不断响应市场需求，巩固其在高耐磨细分领域的竞争优势。因此，公司双金属复合块耐磨材料的毛利率较高具备真实、合理且可持续的基础。

（四）说明境内境外、直销和贸易商销售四种模式下的毛利率情况，毛利率存在差异的原因及合理性

1、四种模式下的毛利率情况

公司	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
境内毛利率	59.11%	53.49%	50.09%
境内毛利率-直销	60.23%	55.68%	55.74%
境内毛利率-贸易商	57.59%	50.36%	44.31%
境外毛利率	59.91%	56.79%	55.99%
境外毛利率-直销	55.14%	53.67%	52.88%
境外毛利率-贸易商	65.10%	62.05%	60.53%
综合毛利率	59.59%	55.36%	53.56%

2、毛利率存在差异的原因及合理性

销售毛利率主要取决于产品成本和销售价格，四种模式下销售的产品成本，除因销售的产品明细不同导致成本略有差异，不存在其他差异，影响毛利率的主要因素是销售价格。

境外销售的毛利率高于国内，主要系境外客户对价格的承受能力较高，用美元定价换算成人民币的价格要比国内稍高一些，故境外毛利率高于境内。

境内直销毛利率要高于贸易商，主要系境内的直销主要客户鞍钢集团矿业有限公司和本溪钢铁（集团）机械制造有限责任公司为央企，酒泉钢铁（集团）有限责任公司为省属国企，该类客户前期技术交流，现场测绘和制定耐磨解决方案的时间较长，人力成本和差旅费成本投入较多，另外付款周期长，故销售价格较高。境内贸易商因大部分可以提供产品图纸，不需要公司参与设计，所以销售价格略低。

境外贸易商毛利率要高于直销，主要系境外的直销客户大部分都是行业内知名大型矿产设备维护商，采购量较大，销售价格较低故毛利率较低；境外贸易商因为客户数量多，单个客户采购量较少，故销售定价较高，另外境外第一大贸易商客户荷兰 WEGUSTA HOLLAND B.V 因采购的复合耐磨块产品最终用于疏浚，对产品品质要求最高，付款周期长，销售单价高，在报告各期平均毛利率均高于 60%，也拉高了境外贸易商销售的毛利率。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

一、主办券商关于收入事项的核查情况

（一）核查程序

1、查询公开信息，分析行业发展状况，了解产品下游行业需求特点；取得并查阅报告期内公司销售明细，分析公司产品销售金额、销售数量、销售单价、客户结构等情况；取得并查阅报告期内公司采购明细，分析公司原材料采购金额、采购数量、采购单价情况；访谈公司销售总监，了解公司主要产品的定价机制以及调价情况，确认上游采购价格变化与产品售价变化之间的传导机制；查询报告期内人民币兑换美元的汇率变动情况，分析对收入的影响；

2、查阅行业研究报告、行业协会网站、相关政策等资料，了解双金属复合块耐磨材料行业发展情况；获取同行业可比公司定期报告，分析同行业可比公司经营业绩变动原因，查看公司期后业绩变动情况，了解公司在手订单及期后业绩变动情况，分析公司未来盈利能力及经营是否稳定可持续。

（二）核查结论

1、复合耐磨块 2024 年收入相对 2023 年增长主要系矿山资源开采等活动对复合耐磨块的需求不断增加，公司销售量扩大所致；铸造件 2024 年收入相对 2023 年下降，主要系铸造件属于客户采购复合耐磨块时附带的产品，获取订单具有偶发性，收入波动比较正常；复合耐磨块、铸造件的收入波动原因符合实际情况，具有合理性；

2、公司所处行业的景气度较高，但面临的市场竞争压力加大，公司期末在手订单、期后新签订单较为充足、期后经营业绩受部分客户订单减少的影响，较上年同期有所下降，下半年业绩已呈现回升状态，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性。

二、主办券商关于成本与毛利率的核查情况

（一）核查程序

1、获取公司营业成本构成明细，查询同行业可比公司定期报告，分析公司营业成本构成和同行业可比公司是否存在差异及合理性；

2、 查阅主要原材料公开市场价格变动情况，分析公司主要原材料采购价

格变动趋势是否与公开市场价格变动趋势相符；

3、获取公司的制造费用明细表，固定资产和折旧明细表，了解制造费用的分摊方式，了解制造费用的明细和占比，分析制造费用折旧和生产设备规模的匹配关系；

4、访谈公司研发和销售相关负责人，了解公司所处行业经营模式的特点，结合公司关键技术及核心竞争力等情况，分析公司毛利率较高的原因及是否具备真实性、合理性、可持续性的基础；

5、获取公司销售收入和成本明细表，获取公司主要原材料采购明细表，查询人民币兑换美元的汇率情况，访谈公司销售总监，了解公司主要产品的定价机制以及调价情况，分析公司复合块耐磨块毛利率波动的原因，分析境内境外、直销和贸易商销售四种模式下毛利率差异的原因。

（二）核查结论

1、公司报告期内营业成本结构与可比公司存在一定差异，主要与公司产品特征、生产工艺等因素有关，成本结构符合公司产品特点，具备合理性；

2、报告期内公司主要原材料采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动相匹配，原材料价格波动对产品定价影响程度较弱，未有效向下游进行传递；

3、报告期各期制造费用的构成和占比稳定，制造费用的分摊方式符合公司生产经营特点和《企业会计准则》的相关要求，制造费用中折旧费用与生产设备规模具有合理的匹配关系；

4、报告期内复合耐磨块毛利率上升的主要原因是主要原材料采购价格下降、另外人民币兑换美元的汇率呈现上升趋势；

5、公司核心技术源于长期自主攻关并持续迭代，专利体系与主营业务高度相关，形成了有效的技术壁垒；公司聚焦高磨损工况这一细分市场，并采取定制化服务策略，有效满足了客户对降低综合运营成本的核心需求，这些差异化特点是公司毛利率显著高于行业平均水平的重要原因；因此，公司双金属复合

块耐磨材料的毛利率较高具备真实、合理且可持续的基础；

6、境外毛利率高于境内，主要原因是境外销售用美元定价换算成人民币的价格要稍高一些；境内、境外销售区域下直销和贸易商毛利率差异的原因主要系客户采购量的大小，对产品质量的要求，付款周期、前期投入的人力与差旅费成本等因素不一样所致，具有合理性。

问题 2：关于销售模式

根据申报文件，（1）报告期内，公司境外销售收入分别为 3,874.68 万元、3,938.48 万元和 929.44 万元，占比分别为 58.78%、56.79%和 60.42%。（2）公司存在直销和贸易商销售模式，各期向贸易商客户销售收入占比分别为 44.25%、38.97%和 45.76%。

请公司：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露。（2）说明报告期各期主要境外客户的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、客户类型、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、市场地位及业务规模、合作年限等。（3）说明报告期各期境内直销、境内贸易商、境外直销、境外贸易商的具体销售金额及占比；公司不同类型客户的划分标准，是否符合行业惯例；公司在贸易产品销售过程中所承担的角色和发挥的作用，公司是否直接发货给终端客户，下游终端用户未直接向供应商采购的原因，是否符合行业惯例。（4）列示公司主要贸易商客户的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、经营规模等，说明公司与主要贸易商的合作稳定性，包括合作年限、交易持续性等；说明主要贸易商是否存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等异常情况，是否存在前员工设立、主要向公司购买产品或服务的客户，经营规模和其与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或异常资金往来情况；贸易商对应的终端客户与公司直销客户是否存在重合情况及合理性；结合主要贸易商客户进销存情况、终端销售情况等，说明是否存在贸易商囤货压货情形，公司是否通过贸易商销售提前确认收入。

请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求补充核查并

发表明确意见；（3）说明针对贸易商终端销售采取的具体核查程序、金额、比例、结论；（4）说明对公司营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于收入的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求补充核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求进行补充披露

公司已经参照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》逐项核对，并在公转书“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”补充披露，具体如下：

①境外销售基本情况

报告期内，公司境外销售的产品主要为复合耐磨块，主要出口澳大利亚、巴西、智利、荷兰等国家，境外销售收入分别为 3,874.68 万元、3,938.48 万元和 929.44 万元，境外业务规模整体稳定，略有增长。

报告期各期，公司境外销售前五大客户情况具体如下：

单位：万元			
期间	客户名称	金额	占境外销售收入的比例（%）
2025 年 1-3 月	ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD	195.99	21.09
	WEGUSTA HOLLAND B.V.	164.06	17.65
	WEIR BRASIL COMERCIO LTDA	65.07	7.00
	KUPFER HERMANOS S.A.	52.01	5.60
	INGENIERIA, SERVICIOS PROFESIONALES Y COMERCIALIZACION MININGMAX LIMITADA	51.91	5.59
	合计	529.05	56.92
2024 年度	ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD	864.45	21.95
	KUPFER HERMANOS S.A.	671.96	17.06

	WEGUSTA HOLLAND B.V.	612.18	15.54
	TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.	343.01	8.71
	TOTAL ENGINEERING(THAILAND) CO., LTD.	137.64	3.49
	合计	2,629.23	66.76
2023 年 度	TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.	809.26	20.89
	WEGUSTA HOLLAND B.V.	738.74	19.07
	ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD	589.40	15.21
	KUPFER HERMANOS S.A.	380.48	9.82
	NURDOX WEAR SOLUTIONS,LTD.	156.35	4.04
	合计	2,674.22	69.02

②主要境外客户基本情况

报告期内，公司主要境外客户基本情况、与公司签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等情况，具体如下：

序号	客户名称	国家/地区	成立日期	实际控制人/控股股东	注册资本	开始合作日期	合同签订情况
1	ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD	澳大利亚	2000 年	KG AUS TOP CO PTY LTD	39.1312 万澳元	2018 年	根据订单采购
2	WEGUSTA HOLLAND B.V.	荷兰	1968 年	JETRA HOLDING B.V.	3.4033 万欧元	2013 年	根据订单采购
3	KUPFER HERMANOS S.A.	智利	1940 年	INVERSIONE S LIBERTAD S.A.	1,061.27 78 万智利比索	2017 年	根据订单采购
4	TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.	巴西	2020 年	MAURICIO CAMPELO DO MONTE	150 万巴西雷亚尔	2021 年	根据订单采购
5	WEIR BRASIL COMERCIO LTDA	巴西	2019 年	SOLDERING COMERCIO E INDUSTRIA LTDA	6,665.12 80 万巴西雷亚尔	2019 年	根据订单采购
6	INGENIERIA, SERVICIOS PROFESIONALES Y COMERCIALIZACION MININGMAX LIMITADA	智利	2010 年	Sergio Bernardo De la Fuente Fernández	3,600 万智利比索	2015 年	根据订单采购
7	TOTAL ENGINEERIN	泰国	2013 年	Thanakrit Nonchana	100 万泰铢	2015 年	根据订单采购

	G(THAILAND) CO., LTD.						
8	NURDOX WEAR SOLUTIONS,LTD.	哈萨克斯 坦	2010 年	Karimova, Pervin	10 万哈 萨克斯 坦坚戈	2018 年	根据订 单采购

(续)

序号	客户名称	合同 主要 条款	销售模 式	订单 获取 方式	定价 原则	结算方 式	信用政 策
1	ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD	采购 内容、 交付 时间、 付款 方式	直销模 式	合作 期 内， 客 户 根 据 需 要 下 单	结合 生 产 成 本 及 预 期 利 润 与 客 户 协 商 确 定	电汇	发货后 电汇
2	WEGUSTA HOLLAND B.V.		贸易商 模式				发货后 电汇
3	KUPFER HERMANOS S.A.		直销模 式				发货后 电汇
4	TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.		直销模 式				发货后 电汇
5	WEIR BRASIL COMERCIO LTDA		直销模 式				发货前 电汇
6	INGENIERIA, SERVICIOS PROFESIONALES Y COMERCIALIZACION MININGMAX LIMITADA		直销模 式				发货后 电汇
7	TOTAL ENGINEERING(THAILAND) CO., LTD.		贸易商 模式				发货前 电汇
8	NURDOX WEAR SOLUTIONS,LTD.		贸易商 模式				发货前 电汇

注：2022 年 1 月公司与 TECKNO-ALLOYS, LLC 签订年度销售协议，协议约定双方职责、违约责任、适用法律等一般性条款，协议有效期为三年，TECKNO-ALLOYS, LLC 与 TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP. 为关联方。除此之外，报告期内不存在其他销售框架协议。

③境外销售产品类别及境外销售毛利率与内销毛利率的差异情况

报告期内，主营业务收入境内、境外销售毛利率情况如下：

项目	主营业务收入销售毛利率		
	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
境内	59.11%	53.49%	50.09%

境外	59.91%	56.79%	55.99%
差异	0.80%	3.30%	5.90%

报告期内，公司境内、境外销售毛利率差异分别为 5.90%、3.30%和 0.80%，境外销售毛利率要稍高于国内，主要系境外收入主要以美元结算，美元定价换算成人民币的价格要比国内稍高一些，故境外毛利率高于境内。总体而言，两者差异不大，并逐期接近。

④汇率波动对公司业绩的影响

公司外销产品多以美元定价，汇率波动对公司业绩的影响主要体现为：获取境外销售订单至确认收入期间，美元兑人民币汇率波动会影响以人民币折算的产品单价，进而对公司主营业务毛利率产生影响；确认销售收入形成应收账款至收回外汇期间，汇率变动对美元应收账款的计量、实际结汇损益也产生较大影响，造成汇兑损益变化。报告期内，公司因汇率波动产生的汇兑损益对公司影响如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
财务费用-汇兑损益	-9.83	-34.84	-44.94
净利润	527.61	2,345.50	1,944.66
汇兑损益占净利润的比例	-1.86%	-1.49%	-2.31%

报告期内，公司各期因汇率变动产生的财务费用-汇兑损益金额分别为-44.94 万元、-34.84 万元和-9.83 万元，占当期净利润的比例分别为-2.31%、-1.49%和-1.86%，汇率波动对公司业绩的影响较小。

⑤出口退税等税收优惠的具体情况，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

根据《财政部、国家税务总局关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税〔2012〕39 号）等文件的规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策。报告期内，公司出口货物增值税适用出口退税政策，出口退税率为 13%。报告期各期，公司出口退税金额分别为 128.68 万元、185.81 万元和 59.29 万元，占利润总额的比例分别为 5.78%、6.92%和 9.71%。

报告期内，公司产品主要出口至澳大利亚、南美、欧洲等国家和地区。公司与主要境外客户建立了长期稳定的合作关系，报告期内外销收入占比基本稳定并持续增长。基于以下原因，相关政策及国际经贸关系变化不会对公司持续经营能力产生重大不利影响：一方面，公司出口业务所涉国家及地区与我国的经贸政策环境总体保持稳定，现有贸易框架下未出现对公司业务直接限制的措施。公司通过市场多元化布局、与核心客户构建长期协作机制，能够有效应对潜在的政策波动风险。因此，即使未来出现局部政策调整或经贸关系变化，公司亦具备一定的风险抵御能力，预计不会对持续经营构成重大不利影响。

⑥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除正常购销业务外的资金往来。

二、说明报告期各期主要境外客户的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、客户类型、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、市场地位及业务规模、合作年限等

报告期各期主要境外客户具体情况如下：

序号	客户名称	成立时间	客户类型	国家/地区	主要经营区域
1	ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD	2000 年	直接客户	澳大利亚	澳大利亚
2	WEGUSTA HOLLAND B.V.	1968 年	贸易商客户	荷兰	欧洲
3	KUPFER HERMANOS S.A.	1940 年	直接客户	智利	智利
4	TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.	2020 年	直接客户	巴西	巴西
5	WEIR BRASIL COMERCIO LTDA	2019 年	直接客户	巴西	巴西
6	INGENIERIA, SERVICIOS PROFESIONALES Y COMERCIALIZACION MININGMAX LIMITADA	2010 年	直接客户	智利	智利
7	TOTAL ENGINEERING(THAILAND) CO., LTD.	2013 年	贸易商客户	泰国	东南亚
8	NURDOX WEAR SOLUTIONS,LTD.	2010 年	贸易商客户	哈萨克斯坦	哈萨克斯坦

(续)

序	客户名称	注册资本/实缴	主要股东/实际	市场地位及业务	开始
---	------	---------	---------	---------	----

号		资本	控制人	规模	合作日期
1	ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD	注册资本及实缴资本 39.1312 万澳元	KG AUS TOP CO PTY LTD	澳大利亚知名的磨损产品制造商，年营业收入约 7,300 万澳元	2018 年
2	WEGUSTA HOLLAND B.V.	注册资本及实缴资本 3.4033 万欧元	JETRA HOLDING B.V.	荷兰市场重要的双金属耐磨材料供应商之一，提供各类耐磨材料的贸易和方案设计，年营业规模 1,200 万欧元	2013 年
3	KUPFER HERMANOS S.A.	注册资本及实缴资本 1061.2778 万智利比索	INVERSIONES LIBERTAD S.A.	公司历史悠久，是智利先进的钢铁服务中心，在工业部门的产品、服务和解决方案营销方面处于市场领先地位，为智利中大型规模企业	2017 年
4	TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.	注册资本 150 万巴西雷亚尔，实缴资本不详	MAURICIO CAMPELO DO MONTE	巴西重要的耐磨材料供应商，为巴西中型规模企业	2021 年
5	WEIR BRASIL COMERCIO LTDA	注册资本 6665.1280 万巴西雷亚尔，实缴资本不详	SOLDERING COMERCIO E INDUSTRIA LTDA	WEIR BRASIL 所在集团公司是一家全球性的采矿技术公司，集团年度营业额 250,000 万英镑	2019 年
6	INGENIERIA, SERVICIOS PROFESIONALES Y COMERCIALIZACION MININGMAX LIMITADA	注册资本 3600 万智利比索，实缴资本不详	Sergio Bernardo De la Fuente Fernández	智利中型规模企业，具有较强的竞争力，年营业额约 400,000 万智利比索	2015 年
7	TOTAL ENGINEERING (THAILAND) CO.LTD.	100 万泰铢	Thanakrit Nonchana	泰国一家经营采矿设备的贸易商，年营业额约 2,200 万泰铢	2015 年
8	NURDOX WEAR SOLUTIONS ,LTD.	注册资本 10 万哈萨克斯坦坚戈，实缴资本不详	Karimova, Pervin	哈萨克斯坦一家为采矿和建筑机械生产零配件和设备的制造商。该公司是本国生产设施维修(包括更换组件和磨损部件)的最大企业之一，2024 年缴税 46,320.18 万哈萨克斯坦坚戈	2018 年

三、说明报告期各期境内直销、境内贸易商、境外直销、境外贸易商的具体销售金额及占比；公司不同类型客户的划分标准，是否符合行业惯例；公司在贸易产品销售过程中所承担的角色和发挥的作用，公司是否直接发货给终端客户，下游终端用户未直接向供应商采购的原因，是否符合行业惯例

（一）说明报告期各期境内直销、境内贸易商、境外直销、境外贸易商的具体销售金额及占比

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
直接销售	350.36	484.03	1,761.41	2,470.78	1,374.22	2,300.83
贸易商销售	258.57	445.40	1,234.67	1,467.70	1,342.95	1,573.86
小计	608.93	929.44	2,996.08	3,938.48	2,717.18	3,874.68

占营业收入比重如下：

项目	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
直接销售	57.54%	52.08%	58.79%	62.73%	50.58%	59.38%
贸易商销售	42.46%	47.92%	41.21%	37.27%	49.42%	40.62%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

（二）公司不同类型客户的划分标准，是否符合行业惯例

公司根据客户购买产品后自用或贸易将客户划分为直销客户和贸易商客户。直销客户向公司购买产品后，用作自身物料研磨、输送及装备防护环节，该类用户主要属于采矿、选矿等行业；贸易商客户向公司购买产品后，再将其销售给其他方，该类客户主要为贸易商。

公司不同客户的划分标准符合行业惯例，分析如下：

1、贸易商模式存在的必要性

在耐磨材料行业，贸易商存在具有合理性和必要性，理由如下：

公司存在贸易商客户是由产业链特征决定的，公司主要产品广泛应用于采矿、选矿、制糖、发电、冶炼、航道疏浚等行业，下游客户数量众多，集中度低，且地域分散，公司销售人员有限，无法直接覆盖所有的下游直接客户，贸易商依靠其区域化优势，可以覆盖部分公司难以覆盖的直接客户，增加公司的产品涵盖区域，贸易商客户是对公司直接客户群体的一种有效补充。

同时，公司部分贸易商提供各类耐磨材料的贸易和方案设计，其通过向不同的厂商采购各种类型耐磨材料销售给下游客户，从而满足下游客户对耐磨性的多样要求。相对于向不同的厂商采购各种类型的耐磨材料，下游客户直接向贸易商统一采购其需要的多种耐磨产品更加便捷。

公司贸易商销售模式与直销模式在定价、结算、退换货政策、风险转移、权利义务的承担上均无区别，公司的贸易商销售模式不同于经销商模式，公司将产品销售给贸易商，系买断式销售，公司不参与贸易商客户的营销以及库存管理，产品的继续销售情况与公司无关。

因此，公司采用直接销售和贸易商销售两种模式具有合理性和必要性，且两种销售模式并无区别，区别仅在于客户购买产品后是自用还是贸易。公司采用贸易商销售模式可以有效地拓展公司业务，提高市场占有率以及提升公司经营效率。

2、同行业可比公司关于销售模式及客户情况如下：

公司	销售模式	客户情况
耐磨科技	采取以偏重技术服务的“功能承包”营销模式为主，以直接销售模式为辅	经查询该公司公告，其 2025 半年度报告、2024 年度报告和 2023 年度报告未披露以自用或贸易划分客户类型信息，其 2024 年前五名客户中包括沧源山海进出口有限公司，经查询企查查信息，该公司所属行业为金属及金属矿批发，经营范围为：一般项目：金属矿石销售；矿山机械销售；建筑材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；货物进出口；技术进出口；工程管理服务；运输设备租赁服务；机械设备租赁；建筑工程机械与设备租赁。（除依法须经批准的项目外的

		项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)
凤形股份	产品的销售模式均为直销方式	经查询该公司公告，其 2025 半年度报告、2024 年度报告和 2023 年度报告未披露以自用或贸易划分客户类型信息，根据其公告，公司耐磨材料业务由子公司安徽省凤形新材料科技有限公司进行，该公司企查查信息显示客户包括北京兴源诚经贸发展有限公司、海南百慧通供应链科技有限公司等公司。北京兴源诚经贸发展有限公司企查查信息显示公司所属行业为其他未列明批发业，营业范围包括众多产品的批发销售及货物进出口；海南百慧通供应链科技有限公司企查查信息显示公司所属行业为其他互联网平台，营业范围包括增值电信业务、众多产品的批发销售及货物进出口。
华民股份	产品的销售模式均为直销方式	经查询该公司公告，其 2025 半年度报告、2024 年度报告和 2023 年度报告未披露以自用或贸易划分客户类型信息。其 2012 年度报告披露前五名客户中包括湖南创易达贸易有限公司，该公司于 2018 年 11 月注销

同行业可比公司与公司销售模式存在一定差异，原因如下：

（1）可比公司主要产品为单金属耐磨材料，且以耐磨球段为主，多属于标准化产品，而公司主要产品为双金属复合块，属于定制化产品，对于销售的专业度要求更高，当前公司主要的境外贸易商除了提供产品贸易外，更多的是耐磨方案设计，可以通过向不同的厂商采购各种类型的耐磨材料销售给下游客户，满足其对耐磨性多样化的需求；

（2）可比公司中凤形股份为深交所主板公司、华民股份为深交所创业板公司，而公司当前营收规模和销售人数数量较小，通过贸易商可以有效补充及提升公司产品市场覆盖面。

综上，同行业可比公司未披露以自用或贸易划分客户类型信息，但存在贸易商客户，与公司客户构成一致，由行业特征决定，因此，公司不同类型客户的划分标准，符合行业惯例。

（三）公司在贸易产品销售过程中所承担的角色和发挥的作用，公司是否

直接发货给终端客户，下游终端用户未直接向供应商采购的原因，是否符合行业惯例

公司在贸易产品销售过程中所承担的角色与直销模式下完全一致，均为公司负责产品的研发、生产及售后。

公司在贸易产品销售过程中的作用与直销模式下完全一致，均为在产品销售过程中根据客户需求，通过规模化生产或灵活排产满足客户订单需求，同时承担商品交付前的质量、交付风险和售后质量保证。

公司对贸易商销售，产品一般发往贸易商指定港口或仓库，较少直接发货给终端客户，直接发货的贸易商销售额占公司当期对全部贸易商销售额的比例分别为 0、0 和 5.72%。

下游终端用户未直接向供应商采购的原因：公司部分贸易商提供各类耐磨材料的贸易和方案设计，其通过向不同的厂商采购各种类型耐磨材料销售给下游客户，从而满足下游客户对耐磨性的多样要求。相对于向不同的厂商采购各种类型的耐磨材料，下游客户直接向贸易商统一采购其需要的多种耐磨产品更加便捷。同行业可比公司客户中亦包括贸易商客户，因此下游终端用户未直接向供应商采购符合行业惯例。

四、列示公司主要贸易商客户的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、经营规模等，说明公司与主要贸易商的合作稳定性，包括合作年限、交易持续性等；说明主要贸易商是否存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等异常情况，是否存在前员工设立、主要向公司购买产品或服务的客户，经营规模和其与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或异常资金往来情况；贸易商对应的终端客户与公司直销客户是否存在重合情况及合理性；结合主要贸易商客户进销存情况、终端销售情况等，说明是否存在贸易商囤货压货情形，公司是否通过贸易商销售提前确认收入。

（一）列示公司主要贸易商客户的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、主要经营区域、注册资本及实缴情况、主要股东及实际控制人、经营规模

等，说明公司与主要贸易商的合作稳定性，包括合作年限、交易持续性等

1、报告期内公司贸易商客户家数、销售收入分层如下：

单位：万元

贸易商收入分层	2025 年 1-3 月				2024 年度				2023 年度			
	家数	金额	平均销售金额	客户数占比	家数	金额	平均销售金额	客户数占比	家数	金额	平均销售金额	客户数占比
500 万以上					1	603.58	603.58	1.14%				
200 万到 500 万					2	522.36	261.18	2.27%	4	1,302.04	325.51	4.82%
100 万到 200 万	1	164.06	164.06	2.04%	3	379.43	126.48	3.41%	2	282.44	141.22	2.41%
50 万到 100 万	1	96.53	96.53	2.04%	4	279.57	69.89	4.55%	8	509.89	63.74	9.64%
5 万到 50 万	21	382.59	18.22	42.86%	48	850.99	17.73	54.55%	40	767.42	19.19	48.19%
1 万到 5 万	20	57.64	2.88	40.82%	24	63.21	2.63	27.27%	20	51.61	2.58	24.10%
1 万以下	6	3.14	0.52	12.24%	6	3.23	0.54	6.82%	9	3.40	0.38	10.84%
小计	49	703.97	14.37	100.00%	88	2,702.37	30.71	100.00%	83	2,916.81	35.14	100.00%

报告期内公司贸易商客户数量分别为 83 家、88 家和 49 家，平均销售规模分别为 35.14 万元、30.71 万元和 14.37 万元，从销售分层来看年度销售金额在 50 万元以下的贸易商客户家数分别占总贸易商客户家数的比例为 83.13%、88.64%和 95.92%，公司贸易商客户分散度较高，公司主要贸易商客户为 WEGUSTA HOLLAND B.V.、苏州顺嘉进出口有限公司、宁波大洲进出口有限公司、宁波凯邦外贸服务有限公司和宁波世贸通国际贸易有限公司，合计收入占贸易商模式收入比重分别为 52.84%、46.58%和 42.29%。

2、主要贸易商具体情况如下：

序号	客户名称	成立时间	主要经营区域	注册资本/实缴资本	主要股东及实际控制人	员工数量/参保人数（注1）	经营规模（注1）	开始合作日期	交易持续性（报告期各期销售金额情况）
1	WEGUSTA HOLLAND B.V.	1968 年	欧洲	注册资本及实缴资本 3.4033 万欧元	JETRA HOLDING B.V.	员工数量 10 人	年度营业额约 1,200 万欧元	2013 年	2023 年 738.74 万元， 2024 年 612.18 万元， 2025 年 1-3 月 164.06 万元
2	苏州顺嘉进出口有限公司	2010 年	非洲	注册资本 100 万元，实缴资本 80 万元	范金山 60.00%， 周永清 40.00%， 实际控制人范金山	参保人数 5 人 （2024 年工商登记）	中等规模	2022 年	2023 年 50.19 万元， 2024 年 118.39 万元， 2025 年 1-3 月 96.53 万元
3	宁波大洲进出口有限公司	2004 年	全球	注册资本 1000 万元，实缴资本 1000 万元	宁波世贸通网络科技股份有限公司 99.10%，无实际控制人	参保人数 25 人（2024 年工商登记）	年营业收入约 5 亿元	2019 年	2023 年 94.26 万元， 2024 年 286.16 万元， 2025 年 1-3 月 26.84 万元
4	宁波凯邦外贸服务有限公司	2010 年	涵盖 150 多个国家	注册资本 608 万元，实缴资本 150 万元	中习集团有限公司 51%，柯玉群 49%，实际控制人陈春明	参保人数 23 人（2024 年工商登记）	年服务金额约 2 亿美金	2016 年	2023 年 227.38 万元， 2024 年 236.20 万元， 2025 年 1-3 月 0 万元
5	宁波世贸通国际贸易有限公司	2011 年	全球	注册资本 1000 万元，实缴资本 1000 万元	宁波世贸通网络科技股份有限公司 80.00%，宁波海田控股集团有限公司 20.00%，无实际控制人	参保人数 116 人（2024 年工商登记）	年营业收入约 80 亿元左右	2019 年	2023 年 392.17 万元， 2024 年 12.08 万元， 2025 年 1-3 月 9.59 万元

注 1：相关信息主要通过公开信息查询及访谈等方式获取；

3、公司与主要贸易商的合作稳定性，包括合作年限、交易持续性等

公司与主要贸易商合作均在三年以上，其中与荷兰贸易商 Wegusta Holland B.V. 自 2013 年即开展合作。

报告期内与主要贸易商交易持续，销售金额合计分别为 1,502.74 万元、1,265.01 万元和 297.02 万元，占贸易商模式销售收入比重分别为 51.52%、46.81%和 42.19%，其中荷兰贸易商 Wegusta Holland B.V. 各期销售金额分别为 738.74 万元、612.18 万元和 164.06 万元，占贸易商模式销售收入比重为 25.33%、22.65%和 23.31%，部分主要贸易商销售金额波动较大，如宁波世贸通国际贸易有限公司销售金额分别为 392.17 万元、12.08 万元和 9.59 万元，收入下降明显，主要原因为该公司为出口平台型公司，其交易规模主要取决于其下游客户与其合作粘性，收入易受多方面因素影响，偶发性较强。

综上，报告期内公司与主要贸易商合作年限较长、交易持续，随着公司贸易商客户家数的增长，主要贸易商集中度下降，报告期内公司主要贸易商销售收入占比出现波动，但整体上公司与主要贸易商合作稳定。

（二）说明主要贸易商是否存在成立时间短、实缴资本及参保人数较少等异常情况，是否存在前员工设立、主要向公司购买产品或服务的客户，经营规模和其与公司交易金额是否匹配，是否与公司存在关联关系或异常资金往来情况

公司主要贸易商中不存在成立时间较短，但存在实缴资本规模及参保人数较少情况，其中实缴资本小于 500 万元或参保人数少于 20 人的主要贸易商包括荷兰贸易商 Wegusta Holland B.V.、苏州顺嘉进出口有限公司和宁波凯邦外贸服务有限公司。公司在选择贸易商客户时主要考量贸易商采购规模、结算条件、信用政策等核心因素，通过对这些核心因素的把控能够有效降低回款风险，考虑到贸易商公司设立门槛不高，不涉及生产加工环节，不需要较大前期投资，因此普遍存在员工人数不多，实缴资本不大情形，因此公司对于贸易商成立时间、实缴资本及参保人数无特别要求。主要贸易商中不存在前员工设立以及主要向公司购买产品或服务的客户，经营规模和其与公司交易金额相匹配，与公司不存在关联关系或异常资金往来情况。

（三）贸易商对应的终端客户与公司直销客户是否存在重合情况及合理性

公司产品下游应用领域广泛、客户群体众多，贸易商客户分散，平均单个贸易商的采购金额较低，公司与贸易商未签署有约束力的经销协议，未就销售区域与贸易商进行划分，贸易商的客户也可以选择向公司采购产品，公司与贸易商客户之间存在一定程度的竞争关系，故贸易商下游客户信息为贸易商的核心商业机密，贸易商基本拒绝向公司透露，除公司通过提单、终端客户考察等方式获悉极少数贸易商的终端客户与公司直销客户不存在重合情况外，公司无法获知其他贸易商终端客户是否与公司直销客户存在重合情况。

（四）结合主要贸易商客户进销存情况、终端销售情况等，说明是否存在贸易商囤货压货情形，公司是否通过贸易商销售提前确认收入

报告期内，公司主要贸易商客户期末无库存，相关库存商品全部实现终端销售，贸易商不存在囤货压货情形，且贸易商客户的回款情况良好，贸易商收入确认符合《企业会计准则》规定，具体情况如下：

主要贸易商客户名称	2025 年 1-3 月				2024 年度				2023 年度			
	营业收入	占贸易商比重 (%)	回款金额	回款比例 (%)	营业收入	占贸易商比重 (%)	回款金额	回款比例 (%)	营业收入	占贸易商比重 (%)	回款金额	回款比例 (%)
Wegusta Holland B.V.	164.06	23.31	164.06	100.00	612.18	22.65	612.18	100.00	738.74	25.33	738.74	100.00
苏州顺嘉进出口有限公司	96.53	13.71	109.08	100.00	118.39	4.38	133.78	100.00	50.19	1.72	56.71	100.00
宁波大洲进出口有限公司	26.84	3.81	30.33	100.00	286.16	10.59	323.36	100.00	94.26	3.23	106.51	100.00
宁波凯邦外贸服务有限公司					236.20	8.74	266.91	100.00	227.38	7.80	256.94	100.00
宁波世贸通国际贸易有限公司	9.59	1.36	10.84	100.00	12.08	0.45	13.65	100.00	392.17	13.45	443.15	100.00
小计	297.03	42.19	314.30	100.00	1,265.01	46.81	1,349.88	100.00	1,502.74	51.52	1,602.06	100.00

(续)

主要贸易商客户名称	2025 年 1-3 月				2024 年度				2023 年度			
	期末库存情况	本期从海思特购进产品截至本期末对外实现终端销售比例	是否存在囤货、压货情形	是否存在提前确认收入情形	期末库存情况	本期从海思特购进产品截至本期末对外实现终端销售比例	是否存在囤货、压货情形	是否存在提前确认收入情形	期末库存情况	本期从海思特购进产品截至本期末对外实现终端销售比例	是否存在囤货、压货情形	是否存在提前确认收入情形
Wegusta Holland B.V.	无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否
苏州顺嘉进出口有限公司	无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否
宁波大洲进出口有限公司	无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否
宁波凯邦外贸服					无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否

务有限公司												
宁波世贸通国际 贸易有限公司	无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否	无库存	100%	否	否

注 1：回款金额为报告期收入对应的应收款项截至 2025 年 9 月 30 日销售回款；

注 2：公司主要贸易商期末库存、终端销售、是否存在囤货、压货等具体情况依据为贸易商出具的关于实现终端销售情况的说明函。

如上表所示，报告期内，公司主要贸易商客户期末无库存，各期末均对外实现终端销售，且回款情况较好，不存在囤货及压货情形，公司不存在通过向贸易商销售提前确认收入的情形。

【中介机构回复】

一、对上述问题进行核查并发表明确意见

（一）关于境外销售

1、核查程序

（1）访谈公司管理层，了解报告期内公司销售模式、客户类型划分、境外销售业务开展情况、定价原则、信用政策、订单获取方式以及主要贸易商客户基本情况等情况；

（2）查阅公司销售收入成本明细表、物流单据，核查报告期各期境内直销、境内贸易商、境外直销、境外贸易商的具体销售金额，核查主要境外客户的区域分布等情况、境外销售主要产品情况、收入、成本及毛利情况等；分析境内外毛利率差异原因及合理性；

（3）查阅公司主要资金流水、主要境外客户销售回款；

（4）查询近期国际关税政策动向、货币政策等，分析判断对公司境外销售业务的影响；

（5）获取主要境外客户中信保报告、查询主要境外客户官网信息；

（6）查询同行业可比公司公开披露信息，分析判断公司不同类型客户划分标准是否符合行业惯例；

（7）访谈主要境外客户。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）报告期内，公司境外销售的产品主要为复合耐磨块，主要出口澳大利亚、巴西、智利、荷兰等国家，境外业务规模整体稳定，略有增长；

(2) 报告期内，公司境内、境外销售毛利率差异分别为 5.90%、3.30%和 0.80%，境外销售毛利率要稍高于国内，主要系境外收入主要以美元结算，美元定价换算成人民币的价格要比国内稍高一些，故境外毛利率高于境内。总体而言，两者差异不大，并逐期接近；

(3) 虽然公司报告期内汇兑损益占净利润比重较小，但是公司外销收入占比较高，主要以美元结算，在获取境外销售订单至确认收入期间，相关汇率的波动还会直接影响公司外销业务的收入和毛利率，故汇率波动对公司业绩有一定的影响；

(4) 报告期内，公司产品主要出口至澳大利亚、南美、欧洲等国家和地区。公司与主要境外客户建立了长期稳定的合作关系，报告期内外销收入占比基本稳定并持续增长；公司出口业务所涉国家及地区与我国的经贸政策环境总体保持稳定且公司通过市场多元化布局与核心客户构建长期协作关系。报告期内，不存在因相关政策或国际经贸关系变化而导致公司持续经营能力受到重大不利影响的情形；未来，若前述情况变化，公司亦可通过多元化布局来避免对于持续经营造成的重大不利影响；

(5) 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除正常购销业务外的资金往来；

(6) 同行业可比公司未披露以自用或贸易划分客户类型信息，但存在贸易商客户，与公司客户构成一致，公司不同类型客户的划分标准，符合行业惯例；

(7) 公司在贸易产品销售过程中所承担的角色与直销模式下完全一致，均为公司负责产品的研发、生产及售后。

公司在贸易产品销售过程中的作用与直销模式下完全一致，均为在产品销售过程中根据客户需求，通过规模化生产或灵活排产满足客户订单需求，同时承担商品交付前的质量、交付风险和售后质量保证。

公司在对贸易商的销售中，产品一般发往贸易商指定港口或仓库，较少直接发货给终端客户，直接发货的贸易商销售额占公司当期对全部贸易商销售额的比例分别为 0、0 和 5.72%。

下游终端用户未直接向供应商采购的原因：公司部分贸易商提供各类耐磨材料的贸易和方案设计，其通过向不同的厂商采购各种类型耐磨材料销售给下游客户，从而满足下游客户对耐磨性的多样要求。相对于向不同的厂商采购各种类型的耐磨材料，下游客户直接向贸易商统一采购其需要的多种耐磨产品更加便捷。同行业可比公司客户中亦包括贸易商客户，因此下游终端用户未直接向供应商采购符合行业惯例。

（二）关于贸易商销售

1、核查程序

（1）访谈公司管理层，了解报告期内公司销售模式、客户类型划分、贸易商客户家数变动、主要贸易商客户情况等；

（2）查阅公司贸易商销售收入成本明细表，按照收入分层分析贸易商销售收入情况；

（3）查阅公司主要贸易商销售合同，了解收入确认方式和时点，确认收入确认合理性；

（4）对部分主要贸易商执行销售收入穿行测试；

（5）对报告期主要客户基本情况进行核查，重点关注是否存在失信被执行、负面舆情等异常情形；

（6）执行销售收入细节测试，对主要贸易商客户抽查销售合同、报关单、提单等，确认收入确认的准确性、合理性；

（7）执行销售收入截止性测试，核查主要贸易商报告期资产负债表日前后重大交易是否存在跨期收入；

（8）对主要贸易商进行访谈，对客户与公司的合作历史、合作原因、交易金额、结算方式、是否存在关联关系等方面进行确认；

（9）对主要贸易商执行函证程序；

（10）获取报告期主要贸易商关于终端销售情况的说明函。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）报告期内公司与主要贸易商合作年限较长、交易持续，交易金额尽管存在一定波动，但整体上主要贸易商交易金额占比稳定，公司与主要贸易商合作稳定；

（2）公司主要贸易中不存在成立时间较短，但存在实缴资本规模及参保人数较少情况，其中实缴资本小于 500 万元或参保人数少于 20 人的主要贸易商包括荷兰贸易商 Wegusta Holland B.V、苏州顺嘉进出口有限公司和宁波凯邦外贸服务有限公司。公司在选择贸易商客户时主要考量贸易商采购规模、结算条件、信用政策等核心因素，对于贸易商成立时间、实缴资本及参保人数无特别要求，主要贸易中不存在前员工设立以及主要向公司购买产品或服务的客户，经营规模和其与公司交易金额相匹配，与公司不存在关联关系或异常资金往来情况；

（3）公司产品下游应用领域广泛、客户群体众多，贸易商客户分散，平均单个贸易商的采购金额较低，公司与贸易商未签署有约束力的经销协议，未就销售区域与贸易商进行划分，贸易商的客户也可以选择向公司采购产品，公司与贸易商客户之间存在一定程度的竞争关系，故贸易商下游客户信息为贸易商的核心商业机密，贸易商基本拒绝向公司透露，除公司通过提单、终端客户考察等方式获悉极少数贸易商的终端客户与公司直销客户不存在重合情况外，公司无法获知其他贸易商终端客户是否与公司直销客户存在重合情况；

（4）报告期内主要贸易商不存在囤货、压货情形，公司不存在通过贸易商销售提前确认收入情况。

二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求补充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”的相关规定，分为法律和财务两个方面的核查，依次回复如下：

（一）法律核查部分：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、核查程序

（1）访谈公司总经理，确认公司境外销售已经依法取得从事相关业务所必需的资质、许可；

（2）访谈公司财务负责人，确认公司开展境外销售业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇情况；

（3）视频访谈公司主要境外客户，获取并查阅重大业务合同，确认公司境外销售的具体情况，核查报告期内销售台账；

（4）登录中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统、相关税务机关等网站；

（5）获取并查阅公司的《对外贸易经营者备案登记表》《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》，并登录中国海关企业进出口信用信息公示平台查询公司备案信息、海关资质信息及行政处罚信息；

（6）查阅公司及子公司的信用报告，取得并查阅报告期内公司及其子公司《无违法违规证明公共信用信息报告》、报告期内公司营业外支出明细；询问公司董事长、总经理、海外业务负责人，了解其是否知晓、收到或被告知任何来自境外司法辖区监管机构的正式立案；确认公司及其子公司合法合规经营情况以及是否存在外汇、海关及税务等方面的行政处罚。

2、核查结论

（1）公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可

经查阅主要境外客户的基本信息、核查报告期内销售台账，公司境外销售集中于金属耐磨材料领域，该行业在境外无强制性业务资质要求，且公司主要客户分布于澳大利亚、南美、欧洲等地，亦无须申请特定的当地资质或许可。

报告期内，公司通过产品出口的方式从事境外销售，在此过程中，公司已办理中国的出口报关等手续，无需办理出口所涉国家或地区的进口清关或其他行政手续。根据《中华人民共和国海关法》第十一条第一款的规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。根据公司提供的资料，并经查询中国海关企业进出口信息公示平台，截至本回复出具日，公司从事境外销售业务已进行进出口货物收发货人备案和对外贸易经营者备案，具备开展进出口贸易的资格，具体如下：

资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
海关进出口货物收发货人备案	4301963566	海斯特有限	中华人民共和国星沙海关	2013年12月27日	长期
对外贸易经营者备案	04749217	海斯特有限	长沙市望城区对外贸易经营者备案登记处	2019年10月22日	长期

(2) 报告期内，公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

通过查阅公司及子公司的信用报告、《审计报告》、营业外支出明细及凭证以及公司的说明等，公司及子公司在报告期内不存在被境外销售国家和地区行政处罚的情况，也不存在被境外销售国家和地区立案调查的情况。

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

根据公司提供的重大业务合同，并访谈公司总经理、财务负责人，报告期内，公司产品在境外市场的销售方式均为买断式直销，主要以银行转账进行结算，跨境资金流动为正常的经营往来，结换汇主要系因货款结算等原因发生，均在具有经营外汇资质的银行所依法开立的银行账户进行。

根据公司的说明和提供的材料，公司依法办理了贸易外汇收支企业名录登记，可依法在相关金融机构办理外汇收支业务。公司开展境外销售业务的过程

中，已在具有经营外汇资质的银行开立相应的外币账户，并结合生产经营需求、资金安排计划等依法办理相关的收付汇、结换汇等跨境资金流动相关事项。

根据公司的说明以及报告期内的营业外支出明细、相关主体的信用报告，并查询中华人民共和国海关总署网站、中国海关企业进出口信用信息公示平台、中国裁判文书网、相关税务机关、相关市场监督管理机关、相关外汇主管机关、信用中国等网站，报告期内，公司不存在因境外销售事项受到税务、外汇管理处罚的情况。

综上，公司及其子公司已依法取得从事境外销售业务所必需的资质、许可，报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形，相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合中国境内外汇及税务等法律法规的规定。

（二）财务核查部分：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、针对境外收入的核查程序

（1）获取公司关于销售相关内部控制制度，并对境外业务进行抽样测试，获取销售订单、记账凭证、报关单、银行回单等凭证，销售和收款制度设计有效，销售和收款的相关制度得到有效执行；

（2）查阅公司境外销售收入成本明细表，核查主要境外客户的区域分布等情况、境外销售主要产品情况、收入、成本及毛利情况等；分析境内外毛利率差异原因及合理性；

（3）获取报告期内公司与主要境外客户签订的销售订单等相关协议，了解双方合作的主要约定条款等内容，判断公司的收入确认时点是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定；

(4) 获取了海关数据、出口退税和运保费数据，分析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；

①报告期内，公司外销收入与海关数据的差异

单位：元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
海关电子口岸数据①	8,244,043.51	40,778,020.51	39,558,913.89
加：上期报电子口岸本期确认收入②	1,459,705.26	0.00	0.00
减：本期报电子口岸下期确认收入③	363,216.92	1,459,705.26	0.00
海关电子口岸调整后金额④=①-②+③	9,340,531.85	39,318,315.25	39,558,913.89
出口境外销售收入（净额法）⑤	9,294,367.55	39,384,791.90	38,746,805.91
堆焊板调增收入（净额法调为总额法）⑥	19,587.88	294,093.48	804,008.83
出口境外销售收入（总额法）⑦=⑤+⑥	9,313,955.43	39,678,885.38	39,550,814.74
差异金额⑧=⑦-④	-26,576.42	360,570.13	-8,099.15
差异率⑨=⑧/⑤	-0.29%	0.92%	-0.02%

注：外销收入与海关数据差异的主要原因有：1、海关电子口岸数据以申报出口日期作为出口日期，而财务以实际报关出口的时间确认出口日期，财务确认相对海关电子口岸数据时间滞后；2、堆焊板出口报关数据系根据总额法，财务按照净额法核算。调节后海关电子口岸数据与境外销售收入数据差异较小，主要系汇率折算的原因。

②公司外销收入与出口退税的匹配性

单位：元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
出口退税销售收入①	7,011,474.78	46,466,446.03	35,519,185.19
加：上期申请出口退税本期确认收入②	3,293,548.09	1,037,408.59	8,290,494.01
减：本期申请出口退税下期确认收入③	1,037,408.59	8,290,494.01	4,304,713.28
出口退税调整后金额④=①-②+③	9,267,614.28	39,213,360.61	39,504,965.92
出口境外销售收入（净额法）⑤	9,294,367.55	39,384,791.90	38,746,805.91
堆焊板调增收入（净额法调整为总额法）⑥	19,587.88	294,093.48	804,008.83
出口境外销售收入（总额法）⑦=⑤+⑥	9,313,955.43	39,678,885.38	39,550,814.74
减：不适用免抵退税办法的运保费收入⑧	39,011.60	190,147.00	63,733.60
调整后的出口境外申报销售收入⑨	9,274,943.83	39,488,738.38	39,487,081.14

差异金额⑩=⑨-④	7,329.55	275,377.77	-17,884.78
差异率⑪=⑩/⑨	0.08%	0.70%	-0.05%

注：外销收入与申报出口退税销售收入差异的主要原因有：1、收入确认与申请办理免抵退税的时间差异；2、不适用免抵退税办法的运保费收入；3、堆焊板申报出口退税根据总额法，财务按照净额法核算。调节后境外销售收入和申报出口退税销售收入差异较小，主要系汇率折算的原因。

③C&F、CIF 模式下的运保费与各期境外销售收入的匹配性

单位：美元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年度
外销运保费合计	10,731.66	61,404.57	14,745.55
C&F、CIF 模式外销收入	599,925.23	2,671,141.26	1,359,162.32
外销运保费占 C&F、CIF 模式外销收入比	1.79%	2.30%	1.08%

报告期，外销运保费占 C&F、CIF 模式外销收入比例分别为 1.08%，2.30% 和 1.79%，2024 年比例较高主要原因是受红海危机、欧美国家航运需求增加等因素影响，国际海运费单价上升。

综上，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、运费及保险费匹配。

（5）访谈公司销售负责人，了解公司境外销售业务开展情况和发展趋势，最新的关税政策及贸易摩擦对公司未来生产经营的影响；查询国际经贸关系的公开资料、最新的汇率和关税信息，分析判断对公司境外销售业务的影响。

（6）对主要境外客户实施函证程序和走访程序，具体情况如下：

①境外主营业务收入函证整体情况

项目	2025 年度 1-3 月	2024 年度	2023 年度
报表境外主营业务收入金额（万元）	929.44	3,938.48	3,874.68
境外发函金额（万元）	662.85	3,283.21	3,126.55
函证金额占境外主营业务收入的比例	71.32%	83.36%	80.69%
直接回函相符金额（万元）	662.85	3,283.21	3,126.55
回函相符金额占主营业务收入的比例	71.32%	83.36%	80.69%

②境外应收账款函证情况

项目	2025年3月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
境外应收账款余额（万元）	176.84	261.82	395.08
境外应收账款余额发函金额（万元）	165.11	244.61	343.91
发函金额占境外应收账款余额的比例	93.37%	93.43%	87.05%
直接回函相符金额（万元）	165.11	244.61	343.91
回函相符金额占应收账款余额的比例	93.37%	93.43%	87.05%

③境外主要客户视频访谈情况

项目	2025年度1-3月	2024年度	2023年度
视频访谈境外客户数量	3家	3家	3家
视频访谈境外客户销售金额（万元）	217.01	1,627.14	1,928.48
境外主营业务收入（万元）	929.44	3,938.48	3,874.68
走访比例	23.35%	41.31%	49.77%

（7）针对境外收入进行细节测试，检查样本的销售合同/订单、出库单、出口报关单等单据，对外销收入执行细节测试覆盖金额及比例情况如下：

项目	2025年度1-3月	2024年度	2023年度
境外收入细节测试金额（万元）	319.40	1,326.20	1,644.34
境外主营业务收入（万元）	929.44	3,938.48	3,874.68
细节测试比例	34.36%	33.67%	42.44%

（8）对境外应收账款期后回款情况进行核查，核查收入的真实性，截至2025年3月31日境外应收账款余额176.84万元，截至2025年9月30日，前述应收账款余额已收回176.68万元，占2025年3月31日应收账款余额的99.91%。

2、核查结论

报告期内，公司境外收入真实、准确、完整，收入确认符合《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存在少量差异，与出口退税、运费及保险费匹配，差异原因真实、合理；境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

三、说明针对贸易商终端销售采取的具体核查程序、金额、比例、结论

（一）核查程序：

1、访谈贸易商终端客户并获取贸易商关于实现终端销售情况的说明函，具体如下：

公司产品下游应用领域广泛、客户群体众多，贸易商客户高度分散，平均单个贸易商的采购金额较低，公司与贸易商未签署有约束力的经销协议，未就销售区域与贸易商进行划分，贸易商的客户也可以选择向公司采购产品，公司与贸易商客户之间存在一定程度的竞争关系，故贸易商下游客户信息为贸易商的核心商业机密，贸易商客户基本拒绝公司访谈其终端客户，只有广西南宁耀友贸易有限公司同意公司访谈其终端客户，广西南宁耀友贸易有限公司销售额占报告期内贸易商销售额比例分别为 0.41%、2.66%和 3.09%，终端客户访谈比例较小，对于贸易商的终端客户直接进行核查的手段有限，故公司采取获取主要贸易商关于实现终端销售情况的说明函方式对贸易商对外实现终端销售情况进行核查，说明函内容包含各报告期间贸易商进销存记录、各期末结存情况、各期末以及截至 2025 年 9 月底对外销售实现情况。

2、获取并核查直接发货给终端客户的提单；

3、对贸易商是否对外实现终端销售执行如下替代核查程序：

（1）对公司实际控制人、生产及销售相关人员进行访谈和沟通，了解公司销售与收款等相关内部控制制度，并进行销售与收款等循环穿行测试，核查内控是否得到有效执行；

（2）通过函证、访谈公司主要客户，查阅分析各项收入记录资料，包括销售明细表、价格及销量变动资料、物流单据、海关数据、期后回款，并对收入执行细节测试、截止性测试，查阅物流单据中的外贸提单，关注收货人信息；

（3）核查贸易商客户与公司之间的资金往来；

（4）查看报告期内公司的贸易商销售清单、会计记录、ERP 订单记录，抽查贸易商的销售合同，核实贸易商各分层的平均销售规模、销售单价、结算政

策、信用期限以及报告期内贸易商的变化情况。

(二) 核查金额、比例及结论

结合上述核查程序及核查范围，核查金额、比例及结论列示如下：

1、报告期内，销售收入分别占贸易商销售额的 68.82%、76.33%和 72.55% 的贸易商回函确认对外实现终端销售

经核查贸易商关于实现终端销售情况的说明函，确认已回函贸易商各期末无库存且各期末对外实现终端销售比例均为 100%，出具说明函的贸易商销售额、各期末库存及占比如下：

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
贸易商销售额（万元）	703.97	2,702.37	2,916.81
出具说明函的贸易商销售金额（万元）	510.76	2,062.81	2,007.26
出具说明函的贸易商销售金额占贸易商模式销售额比例	72.55%	76.33%	68.82%
贸易商本期从公司采购的产品期末库存数量（Kg）	0	0	0
贸易商本期从公司采购的产品对外实现终端销售的比例	100%	100%	100%

已回函贸易商包括同意公司访谈其终端客户的广西南宁耀友贸易有限公司。

2、报告期内，公司存在直接发货给贸易商终端客户情况

经核查提单，报告期内公司存在直接发货给贸易商终端客户的情况，贸易商从公司采购后全部由公司直接发货给终端客户，直接发货的贸易商销售额分别为 0，0 和 40.27 万元，占公司当期对全部贸易商销售额的比例分别为 0、0 和 5.72%。

3、针对贸易商终端销售情况替代核查程序的结论如下：

(1) 报告期内，公司收入舞弊风险较小

公司产品从投料、生产、入库到出库过程中重量损耗小，报告期内公司产

销量匹配，有关的销售内部控制制度设计有效并得到了有效执行。经过核查，公司收入真实准确完整，舞弊风险较小；

（2）报告期内，贸易商客户分散程度很高

经分析贸易商的平均销售规模，报告期内贸易商平均销售规模分别为 35.14 万元、30.71 万元和 14.37 万元，从销售分层来看年度销售金额在 50 万元以下的贸易商客户家数分别占总贸易商客户家数的比例为 83.13%、88.64%和 95.92%，公司贸易商客户分散度较高；

（3）报告期内，贸易商客户备货周转快

经查看主要贸易商订单情况，贸易商单笔订单金额较小，订单频次较高，采购呈现“小批量、多频次”的特点，贸易商订单在全年较为分散，总体上贸易商备货采购周期较短、库存备货金额较小；

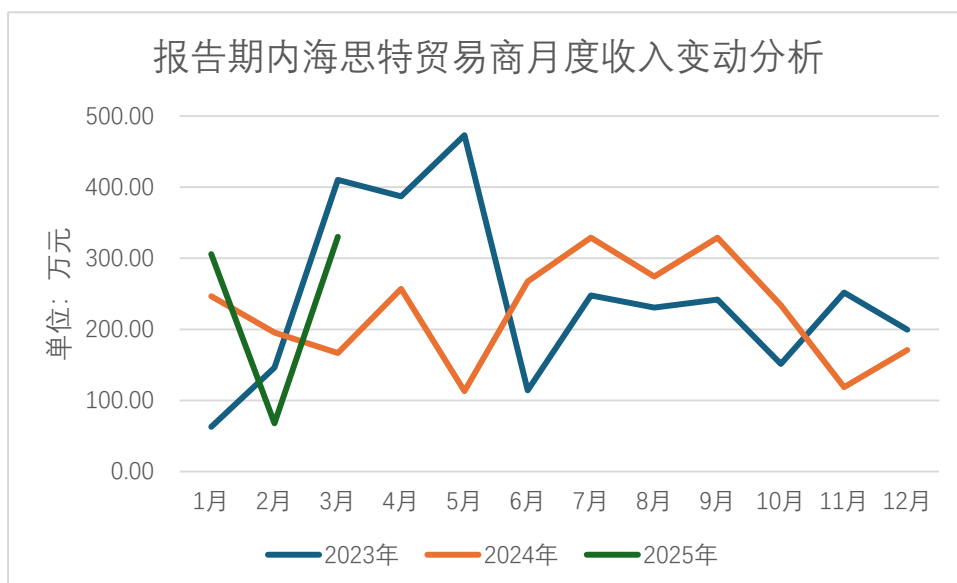
（4）报告期内贸易商销售额期后均已回款

经核查报告期内公司主要资金流水以及应收账款（应收贸易商）期后收款情况，截至 2025 年 9 月末，报告期内公司对贸易商的销售收入均已实现回款，除正常购销业务对应的资金往来以外，公司与贸易商之间不存在异常资金往来；

（5）报告期内，贸易商客户无年底突击采购

经查看贸易商季度及月度销售金额情况，受贸易商偶发性订单影响，贸易商销售额季度之间存在一定程度的波动性；2024 年、2023 年公司对贸易商最后一个月销售额占当期贸易商销售额比例分别为 6.28%、6.97%，占比较低，因此，贸易商采购系根据其需求在全年分散采购，不存在年底突击采购囤货的情形；

下图为月度波动分析：



(6) 报告期内，贸易商客户无特殊信用政策

经比对主要贸易商与直接客户的结算政策和信用期、报告期新增贸易商与原有贸易商的结算政策和信用期，主要贸易商与直接客户之间以及报告期新增贸易商与原有贸易商在结算政策和信用期方面均不存在实质性差异，公司没有通过放宽贸易商信用期以刺激销售；

(7) 报告期内，贸易商客户变动无异常

经查看贸易商客户变化情况，报告期内客户家数分别为 83、88 和 49，2024 年较 2023 年增加 5 家，增幅 6.02%，客户家数稳中有升，无新增异常客户；

(8) 报告期内，公司贸易商收入无提前确认情形

经执行报告期收入的截止性测试，公司收入确认恰当，不存在贸易商收入提前确认情形。

综上，经核查主要贸易商出具的关于实现终端销售情况的说明函及直接发货贸易商终端客户的提单，对外实现终端销售比例 100% 的贸易商销售额占当期贸易商销售额的比例分别为 68.82%、76.33% 和 78.27%，报告期内公司贸易商客户实现了较高的终端销售，同时经过执行替代性测试程序核查，公司贸易商客户高度分散、备货周转快、无年度突击囤货，公司对贸易商客户无刺激销售政策，且贸易商客户期后均已回款，无大额异常退货记录，截止性测试核查表明公司针对贸易商的收入无提前确认情形，因此，公司贸易商不存在囤货压货

情形，公司不存在通过贸易商销售提前确认收入情形。

四、说明对公司营业收入的核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于收入的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）对公司营业收入的核查方式、核查过程

1、函证情况

项目组按照收入金额从大到小覆盖报告期各期收入金额 70%以上及余额较大的应收账款确定函证样本，独立发函。主营业务收入和应收账款的函证情况如下：

（1）主营业务收入函证情况

项目	2025 年度 1-3 月	2024 年度	2023 年度
报表主营业务收入金额（万元）	1,538.37	6,934.56	6,591.86
发函金额（万元）	1,187.96	5,699.16	5,234.60
发函金额占主营业务收入的比例	77.22%	82.18%	79.41%
直接回函相符金额	1,041.63	5,686.27	5,234.60
直接回函相符金额占发函比例	87.68%	99.77%	100.00%
调节相符金额	146.33	12.89	0.00
调节相符金额占发函比例	12.32%	0.23%	0.00%
回函相符（含调节相符）金额（万元）	1,187.96	5,699.16	5,234.60
回函相符金额占主营业务收入的比例	77.22%	82.18%	79.41%

（2）应收账款函证情况

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额（万元）	907.41	833.63	1,154.68
应收账款余额发函金额（万元）	846.00	774.20	1,068.65
发函金额占应收账款余额的比例	93.23%	92.87%	92.55%
直接回函相符金额	680.65	759.63	1068.65
直接回函相符金额占发函比例	80.45%	98.12%	100.00%
调节相符金额	165.36	14.57	0.00

调节相符金额占发函比例	19.55%	1.88%	0.00%
回函相符金额（含调节相符）（万元）	846.00	774.20	1,068.65
回函相符金额占应收账款余额的比例	93.23%	92.87%	92.55%

2、主要客户走访情况

项目组根据交易规模，选取报告期各期主营业务收入排名前五大客户作为走访样本，开展现场和视频访谈。具体情况如下：

项目	2025 年度 1-3 月	2024 年度	2023 年度
走访客户数量	6 家	6 家	6 家
走访客户销售金额（万元）	413.63	2129.02	2776.94
主营业务收入（万元）	1,538.37	6,934.56	6,591.86
走访比例	26.89%	30.70%	42.13%

注：对境内 3 家客户采取实地走访的方式，对境外 3 家客户采取视频访谈的方式。

3、其他核查程序

①分析性复核程序，取得收入分产品、分区域和销售模式的销售明细表，查阅公司主要产品报告期内销售单价及销量变动的资料，分析收入增减变化情况及原因，对比变动趋势与市场上相同或相近产品的走势是否存在显著异常；

②获取企业销售与收款的管理制度，对销售和收款流程关键控制节点进行抽查测试；

③针对收入的细节测试核查程序

选择方法	执行方法	覆盖范围
覆盖前五大客户和大额应收，其余随机抽取	核查明细账、发货单、签收单、报关单及回款情况	2023 年、2024 年度和 2025 年 1-3 月主营业务收入覆盖比例分别为：47.90%、43.31%和 48.97%。

④查阅公司财务报表，并访谈和询问公司会计人员，了解公司的收入确认政策、各项业务及产品采用的收入确认具体方法，进行合理性分析；了解公司经营模式及其对公司收入确认、成本核算的影响；

⑤执行截止性测试程序，抽查 2022 年末、2023 年末、2024 年末、2025 年 3 月末前后收入确认凭证，确认是否存在跨期确认收入的情况；

⑥通过国家企业信用信息公示系统查询主要客户工商登记信息，了解客户的成立时间、注册地址、注册资本、股东情况及经营范围等；

⑦实地走访银行柜台现场，查询其银行开立账户的情况，并获取银行对账单。选取公司银行账户发生额大于 50 万元金额的流水进行双向核查，取得公司银行日记账，从中筛选出各期大额的资金流入及流出，核对至纸质版银行对账单；再从纸质版银行对账单中查看是否存在未入账的大额资金流入及流出。对银行流水的核查可以验证收入和成本的真实性和准确性，核查覆盖比例如下：

年度	账套借方发生额覆盖比例	账套贷方发生额覆盖比例
2025 年 1-3 月	80.68%	82.11%
2024 年度	88.02%	94.63%
2023 年度	80.61%	76.71%

注：分母为银行存款会计记录的借方或贷方合计发生额。

⑧对公司应收账款期后回款情况进行核查，核查收入的真实性，截至 2025 年 3 月 31 日公司应收账款余额 907.41 万元，截至 2025 年 9 月 30 日，前述应收账款余额已收回 686.91 万元，占 2025 年 3 月 31 日应收账款余额的 75.70%。

（二）核查结论

报告期内，公司收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定。

问题 3：关于交易性金融资产

根据申报文件，报告期各期末，公司交易性金融资产分别为 1,400.97 万元、2,746.90 万元和 4,058.77 万元。

请公司：（1）说明公司交易性金融资产增长较快且规模较大的原因；补充披露公司交易性金融资产的具体内容，区分低风险与中高风险等级，列示公司报告期内交易性金融资产的金额及收益情况、基础资产具体情况、当前的持有情况及后续安排，预计对公司未来业绩的影响；相关会计处理及列报是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定。（2）公司交易性金融资产相关投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用或其他异常资金往来。（3）公司

购买上述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项，并对上述事项和公司交易性金融资产的真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司交易性金融资产增长较快且规模较大的原因；补充披露公司交易性金融资产的具体内容，区分低风险与中高风险等级，列示公司报告期内交易性金融资产的金额及收益情况、基础资产具体情况、当前的持有情况及后续安排，预计对公司未来业绩的影响；相关会计处理及列报是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）说明公司交易性金融资产增长较快且规模较大的原因

报告期各期末，公司交易性金融资产余额分别为 1,400.97 万元、2,746.90 万元、4,058.77 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月末	2024 年末	2023 年末
交易性金融资产	4,058.77	2,746.90	1,400.97
货币资金	303.55	960.69	233.55
营业收入	1,538.37	6,934.56	6,591.86
经营活动产生的现金流量净额	628.21	2,374.14	2,046.70
投资活动产生的现金流量净额	-1,295.52	-1,427.07	-1,105.92

报告期内，公司主营业务突出，经营状况良好，最近两年一期，公司营业收入保持稳定，经营活动产生的现金流量净额分别为 2,046.70 万元、2,374.14 万元、628.21 万元，随着公司盈利能力的增强和货币资金的积累，在不影响公司日常生产经营的前提下，为提高资金使用效率，公司使用闲置资金购买结构性存款、银行理财产品、资产管理计划等交易性金融资产，报告期内公司投资活动产生的现金流量净额持续为负，流出规模与交易性金融资产的增长规模相

匹配。

（二）补充披露公司交易性金融资产的具体内容，区分低风险与中高风险等级，列示公司报告期内交易性金融资产的金额及收益情况、基础资产具体情况、当前的持有情况及后续安排，预计对公司未来业绩的影响

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“2、交易性金融资产”部分补充披露，具体如下：

“（1）报告期内交易性金融资产的情况

报告期内，公司购买的交易性金融资产的具体内容如下：

年度	购买机构	产品名称	购买日期	购买金额（万元）	赎回日期	投资收益（万元）	基础资产构成	风险评级
2023年度	长沙银行股份有限公司	长旺现金理财	2022/10/8	200.00	2023/10/9	4.17	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2022/11/29	100.00	2023/10/9	1.79	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/4/17	300.00	2023/10/8	2.94	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/5/11	200.00	2023/10/8	1.68	货币市场工具	R1 低风险
		长盈 7 天周期滚动式净值型理财产品	2023/6/8	200.00	2023/7/5	0.22	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/7/7	200.00	2023/10/8	0.99	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/7/18	200.00	2023/10/8	0.91	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/7/25	200.00	2023/8/1	0.23	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/9/26	200.00	2023/10/8	0.14	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/10/16	1,000.00	2023/12/27	4.02	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/10/19	200.00	2024/1/15	0.97	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/10/19	300.00	2024/4/10	2.99	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/11/10	50.00	2023/12/20	0.10	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/11/10	150.00	2023/12/27	0.37	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2023/11/23	100.00	2023/12/19	0.14	货币市场工具	R1 低风险
	方正证券股份有限公司	国债逆回购	2023/12/27	880.00	2024/1/3	0.71	国债	R1 低风险

	有限公司	国债逆回购	2023/12/27	19.00	2024/1/2	0.01	国债	R1 低风险
	合计		-	4,499.00	-	22.38	-	-
2024年度	长沙银行股份有限公司	长旺现金理财	2024/2/23	400.00	2024/4/10	1.07	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2024/2/29	400.00	2024/4/10	0.89	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2024/3/5	150.00	2024/4/10	0.30	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2024/3/7	235.00	2024/4/10	0.44	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2024/3/8	55.00	2024/4/10	0.10	货币市场工具	R1 低风险
		结构性存款	2024/4/12	850.00	2024/7/11	7.59	欧元兑美元即期汇率	R1 低风险
		结构性存款	2024/4/12	950.00	2024/7/11	3.61	欧元兑美元即期汇率	R1 低风险
		长旺现金理财	2024/9/2	80.00	2024/9/13	0.05	货币市场工具	R1 低风险
		结构性存款	2024/10/21	850.00	2025/1/20	3.26	欧元兑美元即期汇率	R1 低风险
		结构性存款	2024/10/21	950.00	2025/1/20	8.12	欧元兑美元即期汇率	R1 低风险
	方正证券股份有限公司	世纪前沿量化优选 12 号三期私募证券投资基金	2024/1/2	101.00	2025/3/20	29.02	私募证券投资基金+货币市场工具	R5 高风险
		国债逆回购	2024/1/3	880.00	2024/1/4	0.06	国债	R1 低风险
		国债逆回购	2024/1/4	880.00	2024/1/7	0.18	国债	R1 低风险
		国债逆回购	2024/1/9	900.00	2024/1/10	0.06	国债	R1 低风险
		国债逆回购	2024/1/10	188.10	2024/1/15	0.04	国债	R1 低风险
		国债逆回购	2024/1/16	700.00	2024/1/23	0.34	国债	R1 低风险
		国债逆回购	2024/1/25	700.40	2024/2/1	0.37	国债	R1 低风险
		国债逆回购	2024/2/1	700.00	2024/2/18	0.80	国债	R1 低风险
		国债逆回购	2024/9/25	150.00	2024/10/8	0.11	国债	R1 低风险
		方正证券鑫盛方华 2 号集合资产管理计划	2024/10/18	100.00	2025/1/21	1.91	固定收益证券(含可转债/可交债)	R3 中等风险
		方正证券港股通红利优选 1 号集合资产管理计划	2024/10/25	121.20	在持	-	混合型投资组合(固收、权益、衍生品)	R4 中高风险
		元葵天时成长	2024/10/2	101.00	在持	-	货币市场	R4 中

		11 号一期私募证券投资基金	8				工具	高风险
		江西铜业	2024/10/30	4.40	在持		股票	R5 高风险
		江西铜业	2024/11/19	2.17	在持		股票	R5 高风险
		方正证券福溪 2 号集合资产管理计划	2024/12/3	100.00	在持	-	利率债	R2 中低风险
		茂源量化中证红利指数增强 2 号 1 期证券私募投资基金	2024/12/30	202.00	在持	-	权益类资产 + 货币市场工具	R5 高风险
		民生银行	2024/10/30	11.52	2024/11/18	0.81	股票	R5 高风险
		民生银行	2024/11/4	2.07	2024/11/18	0.19	股票	R5 高风险
		民生银行	2024/11/4	9.24	在持		股票	R5 高风险
		民生银行	2024/11/12	4.30	在持		股票	R5 高风险
		民生银行	2024/11/20	13.32	在持		股票	R5 高风险
	交通银行股份有限公司	交银理财稳享灵动慧利日开 4 号 (30 天持有期) 安鑫版理财产品	2024/11/27	350.00	在持		混合型投资组合(固收、权益、衍生品)	R2 中低风险
	招商银行股份有限公司	招商银行公司理财聚益生金 98045 号理财计划	2024/11/5	500.00	2024/12/20	1.63	货币市场工具	R1 低风险
	浙商银行股份有限公司	升鑫赢 C-2 号人民币理财产品	2024/9/30	200.00	2024/11/5	0.36	货币市场工具	R1 低风险
		升鑫赢 C-2 号人民币理财产品	2024/10/8	300.00	2024/11/5	0.39	货币市场工具	R1 低风险
	中国银行股份有限公司	中银理财-乐享天天增益版	2024/6/17	220.00	2024/12/30	1.62	货币市场工具	R1 低风险
		中银理财-乐享天天增益版	2024/7/3	150.00	2024/10/23	1.11	货币市场工具	R1 低风险
		中银理财-乐享天天卓越版 E	2024/8/13	200.00	2024/9/27	0.34	货币市场工具	R1 低风险
		中银理财-乐享天天卓越版 E	2024/8/26	190.00	2024/9/27	0.34	货币市场工具	R1 低风险
	合计		-	12,900.72	-	65.11	-	-
2025 年 1-3 月	长沙银行股份有限公司	长旺现金理财	2025/1/6	100.00	2025/2/7	0.15	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2025/1/6	115.71	2025/2/17	0.21	货币市场工具	R1 低风险
		长旺现金理财	2025/1/6	84.29	在持		货币市场工具	R1 低风险
		结构性存款	2025/1/24	800.00	在持		欧元兑美元即期汇率	R1 低风险

方正证券股份有限公司	东吴科技创新混合 A	2025/1/15	50.00	2025/2/5	2.75	利率债	R4 中高风险
	方正证券港股通红利优选 2 号集合资产管理计划	2025/1/22	101.00	在持	-	混合型投资组合(固收、权益、衍生品)	R4 中高风险
	国债逆回购	2025/1/23	1,000.00	2025/2/5	0.95	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/1/24	300.00	2025/2/7	0.37	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/2/5	1,000.00	2025/2/7	0.22	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/2/7	1,300.00	2025/2/10	0.06	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/2/10	1,300.00	2025/2/11	0.06	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/2/12	306.00	2025/2/13	0.01	国债	R1 低风险
	科创 200ETF 指数	2025/2/12	50.00	2025/3/6	2.50	股票指数	R5 高风险
	金添利 FD25009	2025/2/13	1,000.00	在持		商品(黄金)	R1 低风险
	国债逆回购	2025/2/14	306.00	2025/2/17	0.02	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/2/19	306.00	2025/3/7	0.25	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/2/28	100.00	2025/3/3	0.01	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/2/28	100.00	2025/3/3	0.01	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/3/6	558.80	2025/3/7	0.06	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/3/14	300.00	2025/3/21	0.11	国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/3/14	200.00	在持		国债	R1 低风险
	国债逆回购	2025/3/17	200.00	2025/3/31	0.16	国债	R1 低风险
	龙旗巨星九号私募证券投资基金	2025/3/19	101.00	在持		混合型投资组合(权益、固收、衍生品)	R5 高风险
	国债逆回购	2025/3/21	457.00	2025/3/24	0.02	国债	R1 低风险
	世纪前沿中证 A500 指数增强 9 号私募证券投资基金	2025/3/24	101.00	在持		股票指数	R5 高风险
	国债逆回购	2025/3/25	200.00	在持		国债	R1 低风险
	蒙玺万得全 A 等权指数量化 2 号 2 期	2025/3/27	101.00	在持		权益类资产+货币市场工具	R5 高风险
	国债逆回购	2025/3/31	546.00	在持		国债	R1 低风险

	合计	-	11,083.80	-	7.92	-	-
--	----	---	-----------	---	------	---	---

注 1：产品风险等级、基础资产情况取自发行机构出具的产品说明书；

注 2：产品购买金额为报告期内历次认购交易性金融资产的本金，投资收益为报告期实现的收益（含报告期前购买产品，在报告期内赎回实现的投资收益）。

（2）交易性金融资产的当前持有情况及后续安排

截至本公开转让说明书出具日，公司持有交易性金融资产 4,548.11 万元，所购买的产品明细具体如下：

序号	购买机构	风险等级	产品名称	持有金额 (万元)	持有/赎回/到期 情况
1	交通银行股份有限公司	R2 中低风险	交银理财稳享灵动慧利日开 4 号 (30 天持有期) 安鑫版理财产品	350.00	在持
2		R2 中低风险	交银理财稳享灵动慧利日开 4 号 (30 天持有期) 安鑫版理财产品	150.00	在持
3		R2 中低风险	交银理财稳享鑫荣日开 1 号 (30 天持有期) 理财产品	438.58	在持
4		R2 中低风险	交银理财稳享鑫荣日开 1 号 (30 天持有期) 理财产品	60.00	在持
5	中国银行股份有限公司	R1 低风险	中银理财-天天乐享 3 号	90.00	在持
6	方正证券股份有限公司	R1 低风险	金添利 FD25092 号	2,000.00	在持
7		R4 中高风险	元葵天时成长 11 号一期私募证券投资基金	101.00	在持
8		R4 中高风险	方正证券港股通红利优选 1 号集合资产管理计划	121.20	在持
9		R4 中高风险	方正证券港股通红利优选 2 号集合资产管理计划	101.00	在持
10		R4 中高风险	方正证券港股通红利优选 2 号集合资产管理计划	50.00	在持
11		R5 高风险	世纪前沿中证 A500 指数增强 9 号私募证券投资基金	101.00	在持
12		R5 高风险	千衍六贞 33 号 A 期私募证券投资基金	100.00	在持
13		R5 高风险	明沅股票精选方享 7 号私募证券投资基金私募基金合同	101.00	在持
14		R2 中低风险	方正证券稳盛双周享集合资产管理计划	100.00	在持
15		R5 高风险	毕盛狮远 5 号私募证券投资基金私募基金合同	101.00	在持

16		R4 中高风险	东方红中证港股通高股息投资指数 A	100.00	在持
17		R4 中高风险	方正中期金启航安享 FOF1 号集合资产管理计划	100.00	在持
18		R4 中高风险	方正证券量化鑫利 12 号集合资产管理计划	100.00	在持
19		R5 高风险	世纪前沿量化优选 12 号 3 期私募证券投资基金私募基金合同	101.00	在持
20		R5 高风险	民生银行股票	7.98	在持
21		R5 高风险	江西铜业股票	2.05	在持
22		R5 高风险	广发证券股票	2.26	在持
23		R5 高风险	北大荒股票	5.78	在持
24		R5 高风险	格力电器股票	7.95	在持
25		R5 高风险	厦门钨业股票	0.36	在持
26		R5 高风险	华电国际股票	2.16	在持
27		R5 高风险	高争民爆股票	3.79	在持
28		R4 中高风险	港股科技 ETF 基金	100.00	在持
29		R4 中高风险	化工 ETF 基金	50.00	在持
合计				4,548.11	-

报告期内，公司持有部分私募基金、股票等风险评级为 R4、R5 的中高风险产品，针对该情况，公司已召开股东大会、董事会，对相关行为进行限制，根据公司 2024 年度股东大会决议及 2025 年第一届董事会第五次会议决议的要求，公司及全资子公司可使用不超过人民币 7,000.00 万元（含本数）的闲置资金购买金融资产，资金可以滚动投资，但不累计计算，即指在投资期限内任一时点持有未到期投资产品总额不超过人民币 7,000.00 万元。公司拟投资品种原则上为中低风险、安全性较高的理财产品、定期存款、通知存款、协定存款或结构性存款、国债、国债逆回购、企业债券等产品，且公司投资的二级市场股票投资、证券投资基金等中高风险投资不得超过上述总金额的 20%，即 1,400 万元。截至本公开转让说明书签署之日，公司持有上述风险评级为 R4、R5 的中高风险交易性金融资产总金额合计 1,359.53 万元，符合决议要求。

（3）预计购买交易性金融资产对公司未来业绩的影响

截至本公开转让说明书签署之日，公司所持有的交易性金融资产金额为 4,548.11 万元，由于公司购买的主要为无固定期限浮动收益理财产品以及股票、基金等，无法直接计算产品收益。参考公司过往年份投资收益率，对交易性金融资产收益进行大致测算，交易性金融资产收益对公司未来业绩的预计影响情

况如下：

投资年份	金额
2023 年度交易性金融资产加权平均年化收益率	2.09%
2024 年度交易性金融资产加权平均年化收益率	4.14%
2025 年 1-3 月交易性金融资产加权平均年化收益率	6.00%
当前持有的交易性金融资产金额（万元）	4,548.11
预计年度收益率	2.09%-6.00%
预计年度收益	95.06-272.89

经测算，公司继续持有上述交易性金融资产预计对公司各年度利润总额影响为 95.06-272.89 万元，影响金额相对较小。”

针对投资交易性金融资产可能发生的风险，公司已在公开转让说明书“重大事项提示”补充披露，具体如下：

“交易性金融资产投资风险

报告期各期末，公司持有的交易性金融资产分别为 1,400.97 万元、2,746.90 万元和 4,058.77 万元。报告期内交易性金融资产形成的公允价值变动损益分别为 0.84 万元、45.44 万元和 24.52 万元，投资收益分别为 17.72 万元、32.09 万元和 2.93 万元。公司大部分交易性金融资产为中低风险、安全性较高的理财产品，但也持有部分私募基金、股票等风险评级为 R4、R5 的中高风险投资，如果所投资的金融资产持续亏损或到期无法收回本金等不利情况，将对公司当年净利润造成不利影响。”

（三）相关会计处理及列报是否准确，是否符合《企业会计准则》的规定

在判断一项资产是属于流动资产还是非流动资产时，应当根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》第十七、十八条的规定进行判断。

“第十七条 资产满足下列条件之一的，应当归类为流动资产：

- 1、预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用。
- 2、主要为交易目的而持有。
- 3、预计在资产负债表日起一年内变现。

4、自资产负债表日起一年内，交换其他资产或清偿负债的能力不受限制的现金或现金等价物。

正常营业周期，是指企业从购买用于加工的资产起至实现现金或现金等价物的期间。正常营业周期通常短于一年。因生产周期较长等导致正常营业周期长于一年的，尽管相关资产往往超过一年才变现、出售或耗用，仍应当划分为流动资产。正常营业周期不能确定的，应当以一年（12 个月）作为正常营业周期。

第十八条 流动资产以外的资产应当归类为非流动资产，并应按其性质分类列示。被划分为持有待售的非流动资产应当归类为流动资产。”

报告期内，公司持有的金融资产能够以公允价值计量，业务模式主要系短期（一年以内）持有并交易以获取收益，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年）》，公司将该类交易性金融资产分类为“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”，符合《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》第十七条对流动资产的定义。

考虑到报告期公司购买的国债逆回购产品和二级市场的股票公司分别直接持有国债和股票的底层资产，可以明确区分债务工具投资和权益工具投资，因此为了更准确的反映相关交易性金融资产的风险和收益特征，将原来在“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产--其他”披露的国债逆回购和二级市场的股票投资分别调整到“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产--债务工具投资”和“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产——权益工具投资”。

公司在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“2、交易性金融资产”之“（1）分类中”更正披露如下：

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
分类以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	4,058.77	2,746.90	1,400.97
其中：债务工具投资	946.00		899.00

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
权益工具投资	33.59	34.44	
衍生金融资产			
其他	3,079.18	2,712.46	501.97
指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产			
其中：债务工具投资			
权益工具投资			
其他			
合 计	4,058.77	2,746.90	1,400.97

综上，公司对交易性金融资产的会计处理及列报准确，符合《企业会计准则》规定。

二、公司交易性金融资产相关投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用或其他异常资金往来

报告期内，公司的交易性金融资产主要系银行、证券公司在市场公开发售的结构性存款、银行理财产品、资产管理计划等，从底层资产投向来看，上述交易性资产均投向于标准化金融市场领域，具体包括但不限于货币市场工具（如同业存单、短期融资券）、固定收益类资产（如国债）、标准化权益类资产（如公开募集基金所持有的上市公司股票、股票指数）及符合监管要求的其他金融资产，底层资产均为市场化配置的金融产品，与公司的客户、供应商无直接关联，不存在定向投向客户或供应商及其关联方的情况。

三、公司购买上述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

公司购买所有产品前，均按照公司章程、《对外投资管理制度》等有关规定，履行了相应内部审批程序。

《对外投资管理制度》主要规定如下：（1）对外投资涉及的资产总额或成交金额占公司最近一个会计年度经审计总资产的 50%以上，交易涉及的资产净额或成交金额占公司最近一个会计年度经审计净资产绝对值的 50%以上，且超过 1500 万的，由股东大会审议决定；未达到前项标准的，但公司在一年内购买、

出售重大资产超过公司资产总额百分之三十，或者公司营业用主要资产的抵押、质押、出售或者报废一次超过该资产的百分之三十的，由董事会审议决定；在董事会权限范围内，董事会可授权公司董事长直接决定有关对外投资事项；（2）投资项目的具体组织实施，由项目负责部门根据项目实施方案执行，由财务部门会同审计部门监督，并定期向总经理反馈投资项目或工程实施进度及收益状况，以有利于及时对投资方案作出修改和对投资效果进行检查、分析。

公司购买交易性金融资产时，在已获股东大会审议批准的总额度内，由董事长指定的项目负责人员筛选产品并拟定购买方案，随后经财务部与出纳审核会签，最终报请董事长审批。方案批准后，由项目负责人员根据投资方案具体实施，财务部负责账务处理；财务部定期向总经理报告投资进展与收益情况，以实现对投资效果的检查、分析与监督。

根据公司股东大会决议，公司及全资子公司可使用不超过人民币 7,000.00 万元（含本数）的闲置资金购买交易性金融资产，资金可累积但不滚动计算，原则上该资金用于投资中低风险、安全性较高的金融产品，公司参与二级市场股票、证券投资基金等中高风险投资不超过上述金额的 20%。报告期内，公司持有股票、私募基金等中高风险产品，截至本回复出具之日，公司所购买的中高风险产品金额合计 1,359.53 万元金额，符合决议要求。

综上所述，公司对于前述金融资产制定了相应的内控制度，由于公司尚未建立专门的内审部门，目前主要依靠管理层的不定期检查和外部审计监督，计划后续将逐步建立专门内部审计部门和内部审计岗位，除该情况外，公司已完全履行了必要的内部审批程序。报告期内，公司所购买的交易性金融资产均符合关于投资规模、收益预期与风险控制的管理要求，相关内部控制措施得到有效执行。在金融资产投资方面，公司始终坚持审慎原则，以资金安全与流动性管理为核心，相关风控机制与公司治理要求和主营业务发展需要相匹配，在保障主业资金需求的基础上，对金融资产的规模、期限及风险等级实施严格管控，实现了“可控、可测、可承受”的风险管理目标，有助于提升资金使用效率，完善公司治理结构，且不会对主营业务产生不利影响。

【中介机构回复】

一、主办券商及会计师核查上述事项，并对上述事项和公司交易性金融资产的真实性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，主办券商核查方式、范围如下：

1、获取公司理财产品明细台账、产品说明书等相关资料，了解交易性金融资产增长较快的原因，查阅大额资金流水，并对购买理财产品的真实性进行核查；

2、对报告期末公司持有的银行理财产品、证券公司理财产品进行函证；查阅公司股东大会决议、董事会决议内容；

3、查阅《企业会计准则》关于金融资产分类的相关规定，根据公司持有的理财产品合同现金流特征，检查公司购买金融产品确认为交易性金融资产--以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的依据是否充分，核实相关列报及具体调整是否符合《企业会计准则》的相关规定；

4、获取公司对外投资的相关制度文件，查阅公司章程、公司购买交易性金融资产的审批文件、理财产品说明书等。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司盈利能力良好，经营性现金流充裕。在此前提下，为审慎提升资金使用效率及资产回报，公司在保障日常营运资金需求后，将部分闲置资金用于理财投资，具有商业合理性，故报告期内交易性金融资产增长较快、余额较大；

2、公司已补充披露交易性金融资产的金额及收益情况，产品风险等级，基础资产具体情况，预计对公司未来业绩的影响等；交易性金融资产的相关会计处理及列报准确，符合《企业会计准则》的相关规定；

3、公司的交易性资产均系银行、证券公司市场公开发售的结构性存款、银行理财产品、上市公司股票、资产管理计划等，相关交易性金融资产真实，相关投资资金的流向不涉及关联方资金占用或其他异常资金往来；

4、公司购买上述金融资产已履行了内部审批流程，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等建立了完善的内控措施并有效实施。

问题 4：关于历史沿革

根据申报文件，（1）公司历史上存在王丽琼、杨秀英替吴志勇代持，吴志勇替陈生兵、李茂道代持股份的情形。（2）2019 年 3 月，吴志勇向亲属无偿赠与股份；2019 年 7 月，吴志勇为激励员工，以 1.73 元/出资份额向陈生兵转让股份；2020 年 10 月，吴志勇按照 3.8 元/出资份额向李茂道转让股份；2019 年 3 月，其他股东对外转让出资额的价格为 6 元。（3）陈生兵报告期内曾任公司董事、副总经理，曾持有公司 4%的股份；2024 年 12 月辞任公司副总经理，2025 年 1 月将股份全部转让给吴志勇，该次转让确认股份支付 77.44 万元；2025 年 3 月辞任公司董事。

请公司：（1）结合公司设立时代持具体情况，王丽琼、杨秀英、陈生兵、李茂道基本情况及简历，说明公司设立背景、原因，王丽琼、杨秀英替吴志勇代持，吴志勇替陈生兵、李茂道代持的具体原因及合理性，代持解除情况，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，是否存在其他利益安排；说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷，公司是否存在其他影响股权明晰的问题，股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。（2）结合上述股权转让及赠予的具体情况，以列表形式说明公司历次增资、股权转让及赠予的原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，说明历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，赠予及低价转让股份的行为是否构成股份支付。（3）结合陈生兵曾持股及任职情况，说明陈生兵退出公司的背景、原因及合理性，退出价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排，说明计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性，相关会计处理是否准确，

股份支付计入相关费用的依据及准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性。

请主办券商及律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。请主办券商及会计师核查股份支付相关事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司设立时代持具体情况，王丽琼、杨秀英、陈生兵、李茂道基本情况及简历，说明公司设立背景、原因，王丽琼、杨秀英替吴志勇代持，吴志勇替陈生兵、李茂道代持的具体原因及合理性，代持解除情况，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，是否存在其他利益安排；说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷，公司是否存在其他影响股权明晰的问题，股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

（一）结合公司设立时代持具体情况，王丽琼、杨秀英、陈生兵、李茂道基本情况及简历，说明公司设立背景、原因，王丽琼、杨秀英替吴志勇代持，吴志勇替陈生兵、李茂道代持的具体原因及合理性，代持解除情况，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，是否存在其他利益安排

1、公司设立时代持具体情况

2013 年 10 月，吴志勇与王剑东、胡许先、李荣辉共同投资设立海斯特（海思特前身）。吴志勇认缴出资额为 136 万元（实缴 68 万元），其中委托王丽琼代为持有 70 万元（实缴出资 35 万元）出资、委托杨秀英代为持有 66 万元（实缴 33 万元）出资。上述出资实际由吴志勇支付，基于良好信任关系，双方未签署相关协议。

2、王丽琼、杨秀英、陈生兵、李茂道基本情况及简历

王丽琼，女，1980 年 4 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。王丽琼，初中学历。1988 年 5 月至 2012 年 4 月，在家务农。2012 年 5 月至 2019 年 8 月，就职于湖南佳兆食品有限公司，任销售员；2019 年 9 月至今，就职于湖南海思特机械制造有限公司，任后勤岗位。2013 年 10 月至 2019 年 3 月，王丽琼代吴志勇持有海斯特有限股权并担任公司执行董事兼总经理，但其未实际参与公司经营。

杨秀英，女 1950 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。杨秀英，小学学历，一直在家务农。2013 年 10 月至 2019 年 3 月，杨秀英代吴志勇持有海斯特有限股权，但其未实际参与公司经营。

陈生兵，男，1975 年 4 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。陈生兵，本科学历，1998 年 7 月至 2019 年 6 月，就职于长虹华意压缩机股份有限公司，担任销售经理；2019 年 7 月至 2023 年 11 月，就职于有限公司，担任销售经理；2023 年 12 月至 2024 年 12 月，就职于股份公司，担任董事、副总经理；2025 年 1 月至 2025 年 3 月，就职于股份公司董事；2025 年 4 月至今，就职于海南思诺材料科技有限公司，担任执行董事、总经理。

李茂道，男，1976 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。李茂道，专科学历，1998 年 7 月至 2020 年 8 月，就职于长虹华意压缩机股份有限公司，担任销售经理；2020 年 9 月至 2023 年 11 月，就职于有限公司，担任研发经理；2023 年 12 月至今就职于股份公司，担任研发经理。

综上，结合上述四人的简历，王丽琼、杨秀英因是吴志勇亲属，关系密切且背景简单，代其持股便于公司设立。陈生兵、李茂道作为公司核心人才，其入股

后由吴志勇代持是基于双方信任关系且为了简化手续，未办理工商登记。因此，以上代持安排具有合理性。

3、说明公司设立背景、原因，王丽琼、杨秀英替吴志勇代持，吴志勇替陈生兵、李茂道代持的具体原因及合理性，代持解除情况

2013 年 10 月，吴志勇等四位创始人看好金属耐磨材料行业的发展。基于此背景，吴志勇等四位创始人共同投资设立海斯特。

公司历次股权代持具体情况、合理性及股权代持原因如下：

序号	股权代持的具体情况	股权代持原因及合理性	股权代持解除情况
1	2013 年 10 月，公司设立，杨秀英、王丽琼代吴志勇持有股权	公司设立时，实际控制人基于信任关系、个人投资便利及家庭安排等原因发生了股权代持，股权代持发生具备合理性	2019 年 3 月，王丽琼及杨秀英通过将其代持的股权转让给吴志勇解除股权代持
2	2019 年 7 月，陈生兵看好公司发展进入公司，公司为了吸引及激励人才，由吴志勇转让部分股权给陈生兵，双方未及时办理工商变更登记，吴志勇代陈生兵持有股权	基于简化手续、个人投资便利等原因发生了股权代持，且未办理工商变更登记，股权代持的发生具备合理性	2023 年 10 月，有限公司第二次增资时各方解除股权代持
3	2020 年 10 月，李茂道看好公司发展进入公司后，公司为了吸引及激励人才，由吴志勇、陈生兵转让部分股权给李茂道，各方未及时办理工商变更登记，吴志勇代李茂道持有股份	基于简化手续、个人投资便利等原因发生了股权代持，且未办理工商变更登记，股权代持的发生具备合理性	

综上，公司历次股权代持情形的产生，主要系因公司初创及发展期间部分早期投资者或核心员工基于简化工商办理、个人投资便利及家庭安排等合理原因，委托他人代为持有股权。该等安排系相关各方真实意愿的体现，均已通过还原或转让等方式予以规范，并完整披露。

4、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，是否存在其他利益安排

如前文所述，公司被代持股东进入公司均因其看好公司及其所处行业的发展，基于其自身投资需要产生，相关股东不存在异常入股事项，不存在其他利益安排；吴志勇等股东历史上存在的股权代持情形，系基于其简化工商办理、便利个人投资等原因产生，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

综上所述，相关股东不存在异常入股情况，不存在规避持股限制的情形，不存在其他利益安排。

（二）说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

1、吴志勇与王丽琼、杨秀英之间代持解除情况

2019年3月，王丽琼将所持海斯特70万元认缴出资额（实缴出资35万元）转让给吴志勇，杨秀英将其持有的64万元出资（实缴32万元）转让给吴志勇，受让人吴志勇未支付对价，股权代持还原。

本次股权代持还原后，王丽琼、杨秀英不再代吴志勇持有海思特的任何股权。吴志勇、王丽琼、杨秀英均出具确认函，上述股权转让和股权代持还原系各方真实的意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，还原后，各方均不存在委托持股、受托持股等情形。

2、吴志勇与陈生兵、李茂道之间代持解除情况

2023年10月，海思特注册资本由1,000万元增加至1,600万元。为确保增资后的股权结构真实，解除前述股东之间的代持情形，被代持人陈生兵、李茂道除按照实际持股比例缴纳新增注册资本外，还额外缴纳了其被代持股权增资前对应的注册资本金额。本次增资时，陈生兵实际持有公司出资额为40万元，其实际应增加的出资24万元，对应增资款为120万元，缴纳其被代持股权增资前对应的注册资本金额40万元，对应增资款200万元（实际由吴志勇支付）；李茂道实际持有公司出资额为15万元，其实际应增加的出资为9万元，对应增资款为45万元，缴纳其被代持股权增资前15万元，对应增资款75万元（实际由吴志勇支付）。陈生兵、李茂道本次缴纳被代持股权增资前对应的注册资本

金额的 200 万元、75 万元的增资款实际由吴志勇支付，双方完成代持还原。具体如下：

单位：万元

姓名	公司登记的出资额		实际持有的出资额	
	增资前	本次增加	增资前	本次增加
吴志勇	670.00	314.00	615.00	369.00
陈生兵	0.00	64.00	40.00	24.00
李茂道	0.00	24.00	15.00	9.00

本次股权代持还原后，吴志勇不再代陈生兵、李茂道持有海思特的任何股权。吴志勇、陈生兵、李茂道均出具确认函，上述股权转让和股权代持还原系各方真实的意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，还原后，各方均不存在委托持股、受托持股等情形。

综上所述，公司股权代持行为都已经在申报前解除还原，代持还原情况已取得全部代持人与被代持人的确认。

（三）列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷，公司是否存在其他影响股权明晰的问题，股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

1、列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认

公司股权各被代持人入股的时间、原因、价格等情况如下：

被代持人	入股时间、原因、价格	是否存在关联关系	是否签订代持协议	代持还原的时间	代持还原确认依据	是否经代持人与被代持人确认
吴志勇	2013 年 10 月，公司设立时，	实际控	否	2019 年	工商变更	是

	吴志勇看好金属耐磨材料行业发展，以 1 元/注册资本实缴出资 68 万元	制人、董事长		3 月	登记；股东访谈记录；代持各方确认函	
陈生兵	2019 年 7 月，陈生兵看好公司发展进入公司，公司为了吸引及激励人才，由吴志勇转让部分股权给陈生兵；股权转让价格为 1.73 元/注册资本	否	否	2023 年 10 月	工商变更登记；股东访谈记录；代持各方确认函	是
李茂道	2020 年 10 月，李茂道看好公司发展进入公司后，公司为了吸引及激励人才，由吴志勇、陈生兵转让部分股权给李茂道；股权转让价格为 3.8 元/注册资本	否	否	2023 年 10 月	工商变更登记；股东访谈记录；代持各方确认函	是

2、是否存在争议或潜在纠纷，公司是否存在其他影响股权明晰的问题

根据公司的工商登记档案、增资协议、股权转让协议、验资报告、股东出资凭证、自然人股东出资前后的银行流水等资料，以及对股东的访谈、代持各方股权代持确认函；截至本回复出具之日，公司股东持有的公司股份不存在委托持股或信托持股的情形，不存在质押、查封、冻结或其他权利限制，亦不存在争议或潜在纠纷，公司不存在影响股权明晰的问题。

3、股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

截至本回复出具日，公司共有 9 名股东，公司经穿透后股东人数情况具体如下：

序号	股东姓名	股东性质	是否穿透计算	穿透后持有人情况	最终股东计算人数
1	吴志勇	自然人	否	--	1
2	王剑东	自然人	否	--	1
3	肖满清	自然人	否	--	1
4	温佳丽	自然人	否	--	1
5	郑霞琼	自然人	否	--	1
6	李茂道	自然人	否	--	1
7	邓湘燕	自然人	否	--	1
8	吴志军	自然人	否	--	1

		因		付情况 及出资 来源	合理性	在委托 持股、 利益输 送或其 他利益 安排	份的行为 是否构成 股份支付	
王丽琼	吴志勇	代持还原 ^{注1}	0元/注册资本；股份代持还原，定价依据合理；	股权代持还原，未支付转让款	本次股权转让估值差异主要原因系：吴志勇受让的股权为代持还原，吴志军、吴志军的股权来自于吴志勇的赠予，以上股权为0元/注册资本转让。而其他受让方的股权转让定价由各方协商，根据公司综合情况进行定价。因此，本次股权转让估值差异存在合理性。	不存在	不适用	
杨秀英				近亲属赠予			0元/注册资本，系吴志勇赠予，定价依据公允	赠予，未支付转让款
	吴志军	吴志坚	不存在			不构成 ^{注2}		
王丽琼	肖满清			看好公司发展，增持；			6元/注册资本，定价综合考虑各方对公司业务、行业发展等因素协商一致确定，定价公允合理。	转让价款已支付；出资来源为自有资金，出资合法合规
	王剑东	不存在	不适用					
李荣辉	温佳丽	李荣辉退出公司，温佳丽、郑霞琼、邓湘燕看好公司发展，购买其股权		转让价款已支付；出资来源为自有资金或借款，出资合法合规		不存在	不适用	
	郑霞琼						不存在	不适用
	邓湘燕						不存在	不适用

注 1：2019 年 3 月，王丽琼转让给吴志勇的 70 万元出资及杨秀英转让给吴志勇的 64 万元出资未支付对价，股权代持还原。本次股权代持还原后，王丽琼、杨秀英不再代吴志勇持有海思特的任何股权。吴志勇、王丽琼、杨秀英均出具确认函，上述股权转让和股权代持还原系各方真实的意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，还原后，各方均不存在委托持股、受托持股等情形。

注 2：2019 年 3 月，吴志勇向其弟弟吴志军、吴志坚以 0 元/注册资本转让股份。此次转让系吴志勇向其弟弟无偿赠予股份。吴志军、吴志坚均为公司实际控制人近亲属，均不在公司经营决策中发挥重要作用。前述二人获赠股权系由于实际控制人吴志勇为感谢其兄弟在其个人求学阶段的帮助，属于家族内部财产赠与等非交易行为导致股权变动，并非以职工身份或者因向公司提供服务而获得相关股权。因此，公司本次股份转让未确认股份支付。

3、2019年3月，有限公司第一次增资

2019年3月4日，海斯特科技召开股东会会议。同意公司注册资本由200万元增至1,000万元，其中吴志勇增资536万元，王剑东增资120万元，肖满清增资72万元，温佳丽增资24万元，郑霞琼增资24万元，邓湘燕增资8万元，吴志军增资8万元，吴志坚增资8万元。同日，各股东共同签署新的《公司章程》。

2019年3月11日，海斯特有限完成增资事宜的工商变更登记。

本次股权增资完成后，海斯特有限股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴志勇	670.00	67.00	67.00
2	王剑东	150.00	15.00	15.00
3	肖满清	90.00	9.00	9.00
4	温佳丽	30.00	3.00	3.00
5	郑霞琼	30.00	3.00	3.00
6	邓湘燕	10.00	1.00	1.00
7	吴志军	10.00	1.00	1.00
8	吴志坚	10.00	1.00	1.00
合计		1,000.00	100.00	100.00

公司本次增资原因主要是为了增强公司信用与提升品牌形象；本次新增注册资本未实缴，增资款未实际支付；各股东按1元/注册资本同比例认购新增注册资本，不存在异常入股情形；本次新增注册资本为原股东同比例增资未考虑估值因素；本次新增注册资本不存在委托持股、利益输送或其他利益安排的情况；本次新增注册资本为原股东同比例增资，不涉及股份支付的情形。

4、2019年7月，有限公司第三次股权转让

转让方	受让方	股权转让的原因	定价依据及公允性	转让价款的支付情况及出资来源	增资/股权转让估值差异的原因及合理性	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	赠予及低价转让股份的行为是否构成股份支付
-----	-----	---------	----------	----------------	--------------------	----------------------	----------------------

吴志勇	陈生兵	2019年7月，陈生兵看好公司发展进入公司，公司为了吸引及激励人才，由吴志勇转让部分股权给陈生兵	定价为1.73元/注册资本，定价综合考虑各方对公司业务、行业发展等因素协商一致确定，定价合理公允	转让价款已支付；出资来源为自有资金，出资合法合规	本次股权转让价格与2019年3月转让价格差异较大，主要原因系公司新增注册资本（未实缴）导致每注册资本净资产下降。本次股权转让估值差异具备合理性。	吴志勇代陈生兵持有股权 ^注	不适用
-----	-----	--	--	--------------------------	--	--------------------------	-----

注：2019年7月，经公司全体股东一致同意，吴志勇将其持有的公司45万元出资转让给陈生兵，陈生兵成为公司新股东。基于良好信用关系，两人未签署相关协议，也未及时办理工商变更登记手续。公司当时工商登记上的股东，均出具确认函，对上述股权转让事项无异议，陈生兵亦在股权代持还原的确认函中对上述股权转让事项无异议。

5、2020年10月，有限公司第四次股权转让

转让方	受让方	股权转让的原因	定价依据及公允性	转让价款的支付情况及出资来源	股权转让估值差异的原因及合理性	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	赠予及低价转让股份的行为是否构成股份支付
吴志勇 陈生兵	李茂道	2020年10月，李茂道看好公司发展进入公司后，公司为了吸引及激励人才，由吴志勇、陈生兵转让部分股权给李茂道	定价为3.8元/注册资本，定价综合考虑各方对公司业务、行业发展等因素协商一致确定，定价合理公允	转让价款已支付；出资来源为自有资金，出资合法合规	本次股权转让价格与2019年7月转让价格具有差异，主要原因系公司发展势头较好，公司净资产增长较快。公司未来发展前景更加清晰，因此本次股权转让价格较上次高。本次股权转让估值差异具备合理性	吴志勇代陈生兵、李茂道持有股权 ^注	不适用

注1：2020年10月，经公司全体股东一致同意，吴志勇将其持有的公司10万元出资转让给李茂道，陈生兵将其持有的5万元出资（委托吴志勇代持）转让给李茂道，李茂道成为公司新股东。基于良好信用关系，各方未签署相关协议，未及时办理工商变更登记手续。公司当时工商登记上的股东，均出具确认函，对上述股权转让事项无异议，陈生兵、李茂道亦在股权代持还原的确认函中对上述股权转让事项无异议。

6、2023年2月，公司股东完成注册资本实缴

根据公司提供的股东出资凭证，2023 年 2 月，吴志勇向海斯特有限实缴出资 603 万元（含吴志勇代陈生兵实缴出资 36 万元，代李茂道实缴出资 13.5 万元），王剑东向海斯特有限实缴出资 135 万元，肖满清向海斯特有限实缴出资 81 万元，温佳丽向海斯特有限实缴出资 27 万元，郑霞琼向海斯特有限实缴出资 27 万元，邓湘燕向海斯特有限实缴出资 9 万元，吴志军向海斯特有限实缴出资 9 万元，吴志坚向海斯特有限实缴出资 9 万元。

本次股东实缴出资完成后，海斯特有限的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴志勇 ^注	670.00	670.00	67.00
2	王剑东	150.00	150.00	15.00
3	肖满清	90.00	90.00	9.00
4	温佳丽	30.00	30.00	3.00
5	郑霞琼	30.00	30.00	3.00
6	邓湘燕	10.00	10.00	1.00
7	吴志军	10.00	10.00	1.00
8	吴志坚	10.00	10.00	1.00
合计		1,000.00	1,000.00	100.00

注：吴志勇持有的 670 万元出资额中，其中代陈生兵持有 40 万元出资额、代李茂道持有 15 万元出资额。

公司为了增强合作伙伴信任，提升投标竞争力并提高真实运营资本，公司完成注册资本实缴。公司实际股东根据其实际持有的股权按照 1 元/注册资本同比例实缴出资，定价合理公允。增资款均已支付，公司股东资金主要来源为自有资金，资金来源合法。本次增资为实际股东缴足注册资本，公司定价未考虑公司估值因素。本次实缴注册资本不存在估值差异。

7、2023 年 10 月，报告期内有限公司第一次增资（含股权代持还原）

本次增资完成后，海斯特有限股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴志勇	984.00	984.00	61.50
2	王剑东	240.00	240.00	15.00

3	肖满清	144.00	144.00	9.00
4	温佳丽	48.00	48.00	3.00
5	郑霞琼	48.00	48.00	3.00
6	邓湘燕	16.00	16.00	1.00
7	吴志军	16.00	16.00	1.00
8	吴志坚	16.00	16.00	1.00
9	陈生兵	64.00	64.00	4.00
10	李茂道	24.00	24.00	1.50
合计		1,600.00	1,600.00	100.00

本次增资主要为解决公司股权代持问题及公司发展中的资金需求，公司注册资本由 1,000 万元增加至 1,600 万元。公司本次增资价格为 5 元/注册资本，为实际股东同比例增资（为了实现股权代持还原，形式上工商登记股东不是同比例增资），未考虑公司估值因素，定价合理。公司股东增资款均已支付，资金来源为自有资金及借款，资金来源合法合规。本次增资为实际股东同比例增资，增资价格不存在估值的差异性。本次增资完成后，公司不存在委托持股、利益输送或其他利益安排。本次增资亦不涉及赠予及低价转让股份的行为，因此不构成股份支付。

7、2025 年 1 月，股份公司第一次股份转让

转让方	受让方	股权转让的原因	定价依据及公允性	转让价款的支付情况及出资来源	增资/股权转让估值差异的原因及合理性	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	赠予及低价转让股份的行为是否构成股份支付
陈生兵	吴志勇	陈生兵退出公司，吴志勇受让其股权	本次定价参照公司实际净资产情况，并结合陈生兵紧急转让的现定，定价 4.39 元/股（略低于每股净资产）是双方协商一致确认的结果，定价合理	转让价款已支付；出资来源为自有资金，出资来源合法合规	本次股权转让估值差异主要系陈生兵离开公司后有紧急资金需要，因此转让价格略低于每股净资产，该差异具有合理性	不适用	构成

本次转让的背景是陈生兵因个人规划拟退出公司且家庭有紧急资金需求，故与吴志勇协商一致，将其持有的股份转让给吴志勇。本次定价参照公司实际净资产情况，并结合陈生兵紧急转让的现实，定价 4.39 元/股（略低于每股净资产）是双方协商一致确认的结果，定价合理，吴志勇已支付全部转让款。

综上，公司历次增资、股权转让及赠予均具有现实的背景及合理的原因；定价均综合考虑各方对公司业务、行业发展等因素协商一致确定，整体定价合理、公允；增资、股权转让款项均已实际支付（除股份代持还原及近亲属之间赠与股份未支付对价）；增资、股权转让出资来源主要为自有资金及借款，资金来源合法合规；根据公司股东出资时点（含股权转让）出资流水情况、代持股东及被代持股东各方确认函、现有股东及历史股东的访谈记录、公司全套工商内档及出资银行凭证、公司历次股权变更的会议文件，公司股东不存在异常入股事项；截至本回复出具之日，公司存在的股权代持在申报前已经全部解除，不存在委托持股的情形，不存在不正当利益输送问题。2019 年吴志勇股权赠予其兄弟主要系家族内部财产赠予所致，其兄弟并非以职工身份或者因向公司提供服务而获得相关股权，本次股份转让公司未确认股份支付。2025 年陈生兵以略低于净资产的价格转让股份给吴志勇构成了股份支付，公司已经按照会计准则计提了相关费用，公司本次股份转让已确认相关股份支付费用。除上述情形，公司不存在其他赠予及低价转让股份的行为。

三、结合陈生兵曾持股及任职情况，说明陈生兵退出公司的背景、原因及合理性，退出价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排，说明计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性，相关会计处理是否准确，股份支付计入相关费用的依据及准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性。

（一）结合陈生兵曾持股及任职情况，说明陈生兵退出公司的背景、原因及合理性，退出价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排

股份公司成立后，陈生兵持有公司 64 万股股份（持股比例为 4%）并担任公司董事、副总经理。2024 年年底，陈生兵拟自主创业，提出辞去公司职务，退出公司持股。陈生兵辞任后，即受让海南思诺材料科技有限公司 60% 的股权，

并担任该公司执行董事、总经理。因此，陈生兵退出公司具有合理性。陈生兵退出公司时，对资金有较为急迫的需求，希望尽快完成股份转让，故与吴志勇协商一致，由吴志勇以净资产为基准并给予一定折价回购其股份。

2025 年 1 月 6 日，陈生兵与吴志勇协商一致，将其持有公司的 64 万股按 3.5 元/股价格转让给吴志勇，并约定由吴志勇承担个人所得税。考虑税务成本后，吴志勇实际支付 280.98 万元，折合每股价格 4.39 元，2024 年底合并报表每股净资产 5.60 元，每股对价与每股净资产的差额乘以转让股份数量确认股份支付金额 77.44 万元。

本次转让的背景是陈生兵因个人规划拟退出公司且个人有紧急资金需求，故与吴志勇协商一致，将其持有的股份转让给吴志勇。本次定价参照公司实际每股净资产情况，并结合陈生兵紧急转让的现实，定价 4.39 元/股（略低于每股净资产）是双方协商一致确认的结果，本次定价合理。

公司提供了股权转让时双方签订的股份转让协议、银行转账记录、主办券商已对相关股东进行了访谈、查阅了公司本次股权变更的会议文件。本次股份转让，不存在委托持股或其他利益安排。

综上，陈生兵退出公司背景与原因是基于自身创业的需求，具有合理性；结合其紧急资金需求，该次转让定价依据充分，价格合理；本次股权转让不存在股权代持或特殊利益输送。

（二）说明计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性，相关会计处理是否准确，股份支付计入相关费用的依据及准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性。

1、说明计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 5-1 增资或转让股份形成的股份支付的规定，在确定股份支付公允价值时，应综合考虑如下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转

让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。

公司采取按照净资产作为股份支付费用时公允价值确定依据如下：

（1）目前尚未发现生产双金属复合块为核心产品可比上市或挂牌公司，没有可以参考的同行业上市公司市盈率水平；

（2）公司 2022 年至 2024 年的营业收入分别为 7,160.99 万元（未经审计）、6,591.86 万元和 6,934.56 万元，净利润分别为 1,340.19 万元（未经审计）、1,944.66 万元和 2,345.50 万元，最近三年净利润均保持增长，最近两年的收入相对第一年下降，公司营业收入和净利润要达到北交所的上市条件还需要较长的时间；

（3）报告期内没有外部投资者加入，缺乏按公平原则自愿交易的外部投资者的入股价格或股权转让价格；

（4）2023 年 12 月 29 日，中兴华咨（北京）房地产评估工程咨询有限公司出具“中兴华咨评报字[2023]第 0115 号”《湖南海思特材料科技股份有限公司拟改制设立股份有限公司涉及的湖南海斯特材料科技有限公司净资产价值项目资产评估报告》，截至评估基准日 2023 年 10 月 31 日，海斯特有限净资产 6,212.79 万元，按照资产基础法评估值为 7,257.25 元，评增值 1,044.46 万元，评估增值率 16.81%。考虑到公司对子公司海斯特机械长期股权投资按照初始投资成本法核算，股改评估报告对长期股权投资科目参考子公司净资产作为评估值导致母公司长期股权投资溢价了 301.17 万元，剔除该项影响，股改评估报告对母公司净资产评估增值 743.29 万元，评估增值率只有 10.24%；

综上所述，公司缺乏细分市场的可比公司的市盈率和外部投资者增资入股价作为公允价值，并且最近一次评估报告的评估增值率不大。基于谨慎性原则，以净资产作为公允价值的确认依据，将本次股份转让款和按照每股净资产计算的股权价值的差异确认股份支付是合理的。

2、相关会计处理是否准确

公司 2025 年股份支付会计处理如下：

借：管理费用-股份支付 77.44 万元

贷：资本公积-其他资本公积 77.44 万元

《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定如下：“第五条 授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。授予日，是指股份支付协议获得批准的日期。”

本次吴志勇受让的股份属于授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，故应该计入相关成本或费用，相应增加资本公积，会计处理符合会计准则相关规定。

3、股份支付计入相关费用的依据及准确性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

依据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的相关规定，股份支付费用应计入相关成本或费用。公司根据激励对象所属部门、任职岗位及工作内容，对股份支付金额进行分类核算。其中，从事管理工作的激励对象对应的股份支付费用计入管理费用。

公司激励对象吴志勇为公司董事长，主要从事行政管理工作，故将股份支付金额计入管理费用符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南的相关规定，计入相关费用的金额准确。

4、对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性

根据《监管规则适用指引—发行类第 5 号》，“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。”

本次吴志勇受让的股份属于股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用一次性计入管理费用，作为偶发事项计入 2025

年的非经常性损益。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

（一）核查程序

- 1、核查公司的全套工商登记档案；
- 2、核查公司历次股东（大）会、董事会、监事会会议决议；
- 3、核查股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷；
- 4、查阅公司制定的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《信息披露管理制度》等内部管理制度；
- 5、查询裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等官方网站；
- 6、就公司历次增资、股权转让、股权代持等事项访谈公司的现有股东、历史股东、代持股东及被代持股东；
- 7、取得代持各方关于股权代持和解除相关情况的确认函；
- 8、查阅股权转让协议、支付凭证、完税凭证以及股东出资前后 6 个月的银行流水；
- 9、取得公司、股东的书面确认；
- 10、公司股改的评估报告，查询可比上市或挂牌公司情况，检查是否存在股份转让前后外部股东的入股情况，复核公司计算股份支付费用时公允价值的确定依据，分析合理性；
- 11、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等相关规定，复核公司股份支付的会计处理，检查股份支付计入管理费用的依据及准确性，分析股份支付计入非经常性损益的合理性。

（二）核查结论

1、公司股东不存在异常入股情况，不存在规避持股限制的情形，不存在其他利益安排；

2、公司股权代持行为已经在申报前解除还原，代持还原情况已取得全部代持人与被代持人的确认；

3、截至本回复出具之日，公司股东持有的公司股份不存在委托持股或信托持股的情形，不存在质押、查封、冻结或其他权利限制，亦不存在争议或潜在纠纷，公司不存在影响股权明晰的问题；

4、公司现有股东穿透后未超过 200 人，符合《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》的相关规定；

5、公司历次增资、股权转让及赠予均具有现实的背景及合理的原因；定价均综合考虑各方对公司业务、行业发展等因素协商一致确定，定价合理、公允；增资、股权转让款项均已实际支付（除股份代持还原及近亲属之间赠与股份未支付对价）；增资、股权转让出资来源主要为自有资金及借款，资金来源合法合规；吴志勇赠予吴志坚、吴志军股权行为属于家族内部财产赠与等非交易行为导致股权变动，公司本次股份转让未确认股份支付。陈生兵低价转让股份给吴志勇的行为构成股份支付，因此确认了股份支付费用；

6、陈生兵退出公司是基于自身创业的需求，具有合理性；结合其紧急资金需求，该次转让定价依据充分，价格合理；本次股权转让不存在股权代持或特殊利益输送；公司以每股净资产作为计算股份支付费用时的公允价值是合理的，相关会计处理正确，股份支付计入管理费用的依据合理，金额准确，符合《企业会计准则》的相关规定，报告期股份支付费用在非经常性损益列示是合理的。

二、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题

公司历次股权转让价格具有公允性，不存在明显异常，入股背景合理，入股资金来源合法，股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当

利益输送问题。具体详见本问询函回复“问题 4”之“一、结合公司设立时代持具体情况，王丽琼、杨秀英、陈生兵、李茂道基本情况及简历，说明公司设立背景、原因……”、之“二、结合上述股权转让及赠予的具体情况，以列表形式说明公司历次增资、股权转让及赠予的原因……”相关说明。

三、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

公司股东出资前后 6 个月的资金流水核查情况如下：

序号	姓名	职位	是否取得 出资银行 流水	核查结果
1	吴志勇	实际控制人、董事长	是	出资来源为自有资金
2	王剑东	员工	是	出资来源为自有资金
3	肖满清	董事、副总经理	是	出资来源为自有资金
4	温佳丽	监事	是	出资来源为自筹资金或自有资金
5	郑霞琼	副总经理	是	出资来源为自筹资金或自有资金
6	李茂道	研发经理	是	出资来源为自筹资金或自有资金
7	邓湘燕	监事	是	出资来源为自筹资金或自有资金
8	吴志军	员工	是	出资来源为自有资金
9	吴志坚	员工	是	出资来源为自筹资金或自有资金

根据公司历次增资协议、股权转让协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等，除已披露的股权代持及还原情形外，公司股东用于出资的资金均为自有或自筹资金，股权代持核查程序充分有效。公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，股权代持解除彻底有效，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

四、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。具体详见本问询函回复“问题 4”之“一、结合

公司设立时代持具体情况，王丽琼、杨秀英、陈生兵、李茂道基本情况及简历，说明公司设立背景、原因……”、之“二、结合上述股权转让及赠予的具体情况，以列表形式说明公司历次增资、股权转让及赠予的原因……”、之“四、结合入股协议、决议文件、支付凭证……”相关说明。

五、请主办券商及会计师核查股份支付相关事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对股份支付相关事项，主办券商实施了以下核查程序：

1、访谈实际控制人，查阅公司历次增资、股权转让协议，查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等相关规定，分析公司历次增资、转让价格的公允性，判断是否存在应确认未确认的股份支付；

2、检查 2025 年 1 月陈生兵股份转让前后外部股东的入股情况，查阅公司股改的评估报告，查询可比上市或挂牌公司情况，复核公司计算股份支付费用时公允价值的确定依据，分析合理性；

3、复核公司股份支付的会计处理，检查股份支付计入管理费用的依据及准确性，分析股份支付计入非经常性损益的合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司历史上存在两次涉及赠予及低价转让股份的行为，分别如下：

（1）2019 年吴志勇将股权赠予其兄弟主要系家族内部财产赠予所致，其兄弟并非以职工身份或者因向公司提供服务而获得相关股权，故根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等相关规定未确认为股份支付；

（2）2025 年陈生兵以略低于净资产的价格转让股份给吴志勇构成了股份支付。

2、2025 年陈生兵将股份全部转让给吴志勇，该次转让确认股份支付 77.44

万元。公司在 2025 年一次性确认股份支付费用 77.44 万元，计入管理费用，相应增加资本公积，相关会计处理正确；公司以每股净资产作为计算股份支付费用时的公允价值是合理的；将股份支付费用在非经常性损益列示，具有合理性；股份支付的处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等相关规定。

问题 5：其他事项

（1）关于主要供应商与存货

根据申报文件及公开信息查询，①公司部分主要供应商存在注册资本较少或未缴足、参保人数较少或报告期内存在行政处罚的情况。公司存在贸易类供应商。②报告期各期末，公司存货账面价值分别为 878.99 万元、1,155.56 万元和 1,260.21 万元，包括原材料、库存商品、半成品和发出商品等。

请公司：①列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来；公司向贸易商供应商采购的商业合理性，交易是否公允。②结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在明显差异。③说明各类存货库龄分布及期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性。④说明报告期各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商及会计师：①核查上述问题并发表明确意见；②说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；③说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查

比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

【公司回复】

一、列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来；公司向贸易商供应商采购的商业合理性，交易是否公允。

（一）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等

报告期内公司主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本及实缴资本	主要股东及实际控制人	员工数量及参保人数（注1）	经营资质	经营规模（注1）	合作起始
1	葫芦岛毅鑫铝业 有限公司	2024 年	注册资本 300 万元，实缴资 本 0 万元	丰联鸿金属科技 （天津）有限公司 持股 99.00%，实际 控制人周腾生	50 人，参保人数 0（2024 年工商 登记）	具备经营资质，具备质量管 理体系认证、环境管理体系 认证和职业健康安全管理体系 认证	年营业收入 约 13000 万 元	2024 年
2	湖南隆如再生物 资有限公司	2017 年	注册资本 200 万元，实缴资 本 200 万元	余军华 60.00%，郑 艳军 40.00%，实际 控制人余军华	18 人，参保人数 0（2024 年工商 登记）	具备排污登记凭证、再生资 源回收经营备案证明	年营业收入 约 8000 万元	2018 年
3	长沙市富飞钢铁 贸易有限公司	2009 年	注册资本 50 万 元，实缴资本 50 万元	黄本富 60.00%，彭 遥飞 40.00%，实际 控制人黄本富	5 人，参保人数 0（2024 年工商 登记）	营业执照	年营业收入 约 1000 万元	2017 年
4	株洲三联富润机 械有限公司	2019 年	注册资本 1200 万元，实缴资 本 1200 万元	毛中云 42.525%， 曾祥松 26.325%， 李兴旺 21.150%， 刘爱荣 10.00%，实 际控制人毛中云	70 人，参保人数 47（2024 年工商 登记）	具备质量管理体系认证及排 污许可证	年营业收入 约 3000-4000 万元	2020 年
5	四川省峨边运兴 电冶有限责任公 司	2004 年	注册资本 2164 万元，实缴资 本 2164 万元	葛君礼 70%，葛君 红 30%，实际控制 人葛君礼	130 人，参保人 数 99（2024 年 工商登记）	具备质量管理体系认证及排 污许可证	年营业收入 约 32000 万 元	2021 年
6	锦州万合金属有 限公司	2019 年	注册资本 100 万元，实缴资 本 0 万元	孙媛媛 95.00%，宋 暖 5.00%，实际控 制人孙媛媛	12 人，参保人数 3（2024 年工商 登记）	营业执照	年营业收入 约 2000 万元	2020 年
7	萍乡市鸣晟贸易 有限公司	2015 年	注册资本 100 万元，实缴资 本 85 万元	周觉鸣 100.00%， 实际控制人周觉鸣	5 人，参保人数 0（2024 年工商 登记）	营业执照	年营业收入 约 1000 万元	2020 年

8	国网汇通金财（北京）信息科技有限公司	2008 年	注册资 本 50000 万元， 实 缴 资 本 50000 万元	国网雄安金融科技集团有限公司 100%，实际控制人国务院国有资产监督管理委员会	参保人数 86 人 （2024 年工商登记）	具备质量管理体系认证、信息安全管理体系认证、信息技术服务管理体系认证、能源管理体系认证等	年营业收入在 15000 万元以上	2021 年
---	--------------------	--------	---	---	---------------------------	--	-------------------	--------

注 1：相关信息主要通过公开信息查询及访谈等方式获取。

（二）如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

1、公司主要供应商中存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形

公司主要供应商中实缴资本规模小于 500 万元的包括钼铁企业葫芦岛毅鑫钼业有限公司（以下简称“毅鑫钼业”）和锦州万合金属有限公司（以下简称“锦州万合”）、再生资源企业湖南隆如再生物资有限公司（以下简称“隆如再生”）、钢材贸易商长沙市富飞钢铁贸易有限公司（以下简称“富飞钢铁”）、高碳铬铁贸易商萍乡市鸣晟贸易有限公司（以下简称“萍乡鸣晟”），主要供应商中成立时间在五年以下的为毅鑫钼业。

（1）葫芦岛毅鑫钼业有限公司

毅鑫钼业成立于 2024 年 4 月，注册资本 300 万元，注册地址位于我国主要钼铁产区，从 2024 年 9 月开始向公司供应钼铁。

公司钼铁月度消耗量 1-2 吨，用量小，因此公司在选择钼铁供应商时主要考量供应商货源稳定性、交货周期和价格等核心因素，对于钼铁供应商成立时间、实缴资本等无特别要求，毅鑫钼业成立时间较短且实缴资本规模小，但其综合竞争优势更强，因此公司向其采购具有商业合理性。

报告期内，公司向毅鑫钼业采购钼铁的金额分别为 0 万元、141.42 万元和 114.34 万元，毅鑫钼业年营业收入约为 1.3 亿元，其经营规模与公司采购金额具有匹配性。

（2）锦州万合金属有限公司

锦州万合成立于 2019 年 6 月，注册资本 100 万元，注册地址位于我国主要钼铁产区，从 2020 年 2 月开始向公司供应钼铁。由于公司钼铁月度消耗量小，在选择钼铁供应商时主要考量货源稳定性、交货周期和价格等核心因素，对于钼铁供应商成立时间、实缴资本等无特别要求，因此公司向其采购具有商业合

理性。

报告期内，公司向锦州万合采购钼铁的金额分别为 247.43 万元、116.37 万元和 0 万元，锦州万合年营业收入约为 2000 万元，其经营规模与公司采购金额具有匹配性。

（3）湖南隆如再生物资有限公司

隆如再生成立于 2017 年 12 月，注册资本 200 万元，一直专注于再生资源回收利用，2024 年被评为国家税务总局湖南省税务局纳税信用等级 A 级。公司自 2018 年以来已形成稳定的供应关系。

报告期内，公司向隆如再生采购废钢的金额分别为 243.20 万元、255.80 万元和 56.93 万元，隆如再生年营业收入约为 8000 万元，其经营规模与公司采购金额具有匹配性。

（4）长沙市富飞钢铁贸易有限公司

富飞钢铁成立于 2009 年 7 月，属于长沙地区的钢材供应商，供货及时，能满足公司的小批量、灵活用钢需求，公司在储备钢材不能满足生产需求时，向其采购钢材。公司自 2017 年以来已形成稳定的供应关系。

富飞钢铁系贸易供应商，其核心能力在于掌握上游稳定的供货渠道，可以满足公司在产品规格、交货周期等方面要求，并具备一定的价格竞争力。

公司选择钢材供应商时主要考量供应商货源的稳定性、交货周期、价格等对于公司生产交付、产品质量及成本等核心因素的影响。故公司对于钢材供应商本身的实缴资本等无特别要求，公司与钢材贸易商合作具有商业合理性。

报告期内，公司向富飞钢铁采购钢材的金额分别为 204.75 万元、182.38 万元和 35.10 万元，富飞钢铁年营业收入约为 1000 万元，其经营规模与公司采购金额具有匹配性。

（5）萍乡市鸣晟贸易有限公司

萍乡鸣晟成立于 2015 年 10 月，注册资本 100 万元，作为贸易商供应商，其核心能力在于掌握上游稳定的供货渠道，可以满足公司在高碳铬铁产品规格、

交货周期等方面要求，并具备一定的价格竞争力，故公司对于其本身的实缴资本等无特别要求，公司与萍乡鸣晟合作具有商业合理性。

报告期内，公司向萍乡鸣晟采购高碳铬铁的金额分别为 184.99 万元、204.77 万元和 0 万元，萍乡鸣晟年营业收入约为 1000 万元，其经营规模与公司采购金额具有匹配性。

综上，报告期内公司主要供应商存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，但各主要供应商经营规模与公司交易规模相匹配，公司在选择供应商时主要从货源稳定性、交货周期、价格等核心因素角度考虑，对其实缴资本、成立时间、参保人数等无特别要求，且公司通过签订月度采购合同，而非年度采购合同形式，有效地控制风险，因此，相关合作具有商业合理性，且不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

2、报告期内公司主要供应商不存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商。公司与主要供应商之间不存在关联关系或其他异常资金往来。

（三）公司向贸易商供应商采购的商业合理性，交易是否公允

报告期内，公司向贸易商供应商采购的主要原材料为钢板、高碳铬铁，其中钢板全部自贸易商供应商采购，涉及的贸易商供应商主要为富飞钢铁；高碳铬铁部分向贸易商供应商采购，报告期内向贸易商供应商采购高碳铬铁占全部高碳铬铁采购额比例分别为 60.40%，63.38%和 0，涉及的贸易商供应商主要为萍乡鸣晟。

1、向贸易商供应商采购钢板商业合理性及交易公允性

从钢材贸易商处购买钢材具有以下好处：

（1）价格优势，钢厂通常与代理商签订长期协议，代理商承诺固定采购量以换取更优惠的出厂价，而公司无法承诺固定采购量，其直接采购价格，加上运输费用，反而比代理商价格更高；

（2）采购灵活性，公司月度用钢材通常仅有几十吨，涉及多种规格，且需按生产进度分批采购，钢厂无法为小批量订单灵活配货，而贸易商持有现货库存，可随时满足多品种、小批量的需求，不会形成堆积，有利于库存管理；

基于以上特点，因此公司向贸易商供应商采购钢板具有商业合理性。

报告期内公司钢板采购价格与公开市场价格变动趋势一致，对比分析详见本回复“问题 1：关于经营业绩”之“公司回复”之“二、关于成本与毛利率”之“（一）说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递”之“2、报告期内主要原材料采购金额、价格变动情况及变动趋势，是否与公开市场价格变动趋势一致，直接材料成本与原材料价格变动是否匹配，公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递”之“（2）主要原材料采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势对比分析”。

因此，公司向贸易商供应商采购钢板具备商业合理性，交易公允。

2、向贸易商供应商采购高碳铬铁商业合理性及交易公允性

报告期内公司高碳铬铁的供应商包括峨边运兴、萍乡鸣晟，其中萍乡鸣晟为贸易商，其核心能力在于掌握上游稳定的供货渠道，可以满足公司在高碳铬铁产品规格、交货周期等方面要求，并具备一定的价格竞争力，因此公司与其合作具备商业合理性。

报告期内公司分别从萍乡鸣晟、峨边运兴采购高碳铬铁情况如下：

供应商	2024 年度			2023 年度		
	数量(Kg)	单价 (元 /Kg)	金额(元)	数量(Kg)	单价 (元 /Kg)	金额(元)
萍乡市鸣晟贸易有限公司	238,236.00	8.60	2,047,709.34	201,288.00	9.19	1,849,892.57
四川省峨边运兴电冶有限责任公司	140,000.00	8.45	1,182,991.21	139,000.00	8.73	1,212,973.00

上表显示，两家供应商的高碳铬铁单价不存在显著差异。因此，公司向贸易商供应商采购高碳铬铁具备商业合理性，交易公允。

综上，公司向贸易商供应商采购具有商业合理性，交易公允。

二、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在明显差异。

（一）合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期

公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期情况如下：

业务环节	核算环节	周期
合同签订周期	开始商务谈判到正式签署协议	常规产品：1 个月内 需要试制的产品：2 个月内
备货周期	原材料采购入库	根据原材料的种类不同，从下订单到入库周期约为 3-7 天。钢板，废钢一般 3 天可以到货；钼铁、高碳熔铁 7 天以内到货。
生产周期	原材料领用、自制半成品入库、自制半成品领用、产成品入库	复合耐磨块 常规产品：10-15 天 开模具产品：15-20 天
发货周期	销售出库到客户签收或者报关出口	境内销售：从出库到客户确认一般需要 3-5 天左右； 境外销售：主要采用 FOB 和 CIF 贸易模式，从出库到办妥报关手续和获得提单一般需要 15 天左右。
验收周期	客户对产品签收到验收的时间	签收周期为 0 天，签收时客户已实际取得商品控制权，验收仅为形式性程序，且退换货风险极低。
订单完成周期	客户下达订单到客户签收或者报关出口	境内销售：20 天-40 天 境外销售：30 天-50 天

（二）存货余额是否与公司业务规模相匹配

报告期内，公司存货余额与公司业务规模的匹配情况如下：

公司名称	2025 年 1-3 月 /2025 年 3 月末	2024 年度/2024 年末		2023 年度/2023 年末
	金额（万元）	金额（万元）	变动比例	金额（万元）
存货	1,260.21	1,155.56	31.47%	878.99
营业收入	1,538.37	6,934.56	5.20%	6,591.86
存货账面余额/营业收入	81.92%	16.66%		13.33%
存货周转率	0.51	3.04		3.63

从上表可以看出，2023 年末和 2024 年末公司存货余额占同期营业收入比例分别为 13.33%、16.66%，存货余额占营业收入比例较低。主要原因系公司的毛利率高，另外公司的生产周期和发货周期较短，存货周转率较高。

2024 年末存货余额与 2024 年业务规模均出现一定增长，存货的变动比例要大于收入的变动比例，导致存货余额占同期营业收入比例增加。主要系公司采用订单式生产，2024 年底，公司基于对未来销售的预期，增加了对于通用产品的储备库存。

综上所述，公司期末存货余额和业务规模匹配，符合公司实际情况。

（三）与同行业可比公司相比是否存在明显差异

报告期内，公司与同行业可比公司存货余额对比情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2025 年 1-3 月 /25 年 3 月末	2024 年度 /2024 年末	2023 年度 /2023 年末
耐磨科技	存货账面价值		4,121.32	4,169.51
	营业收入		11,833.73	14,115.69
	存货账面价值/营业收入		34.83%	29.54%
凤形股份	存货账面价值	13,520.27	15,696.31	15,266.50
	营业收入	15,260.43	58,807.93	69,080.13
	存货账面价值/营业收入	88.60%	26.69%	22.10%
华民股份	存货账面价值	17,695.16	15,821.53	17,007.95
	营业收入	24,038.24	103,221.10	117,523.73
	存货账面价值/营业收入	73.61%	15.33%	14.47%
可比公司存货账面价值/营业收入的平均值		81.10%	25.62%	22.04%
海思特	存货账面价值	1,260.21	1,155.56	878.99
	营业收入	1,538.37	6,934.56	6,591.86
	存货账面价值/营业收入	81.92%	16.66%	13.33%

注：耐磨科技为新三板创新层公司，未披露 2025 年第一季度报告，故无 2025 年 1-3 月毛利率数据；

报告期各期末，可比公司存货账面价值占营业收入的比例的平均值分别为 22.04%，25.62%和 81.10%，公司账面价值占营业收入的比例分别为 13.33%、16.66%和 81.92%，2025 年 1-3 月公司和可比公司存货账面价值占营业收入的比例比较接近，2023 年末和 2024 年末存货账面价值占营业收入的比例要低于可比公司平均值，主要原因系：1、公司与可比公司的金属耐磨产品相关业务收入占其总收入的比例存在显著差异，公司与可比公司所属的金属耐磨产品细分行业也不一样；2、公司的毛利率要远高于同行业可比公司，导致存货账面价值占营业收入的比例较低。

三、说明各类存货库龄分布及期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品，存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异及合理性。

（一）说明各类存货库龄分布及期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品

1、报告期各期末存货库龄分析情况

2025 年 3 月末存货库龄表如下：

单位：万元

存货项目	账面价值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	181.87	149.14	26.33	6.40	
库存商品	660.33	634.07	26.15	0.12	
低值易耗品	49.14	32.89	8.44	7.81	
半成品	194.48	178.25	16.22		
发出商品	164.28	164.28			
在产品	10.12	10.12			
合 计	1,260.21	1,168.75	77.13	14.33	
库龄占比	100.00%	92.74%	6.12%	1.14%	

2024 年末存货库龄表如下：

单位：万元

存货项目	账面价值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	169.90	136.43	33.47		
库存商品	590.84	564.65	26.19	-	-
低值易耗品	49.09	35.88	13.21	-	-
半成品	184.31	172.84	11.47	-	-
发出商品	150.64	150.64			
在产品	10.78	10.78			
合 计	1,155.56	1,071.21	84.34		
库龄占比	100.00%	92.70%	7.30%		

2023 年末存货库龄表如下：

单位：万元

存货项目	账面价值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	191.83	173.66	18.17		
库存商品	442.69	423.35	19.35		
低值易耗品	35.21	28.86	6.35		
半成品	128.92	121.14	7.78		
发出商品	69.26	69.26			
在产品	11.07	11.07			
合 计	878.99	827.34	51.65		
库龄占比	100.00%	94.12%	5.88%		

报告期各期末，公司存货库龄 92% 以上都在 1 年以内，存在少量 1 年以上的库存，如原材料、半成品、低值易耗品和库存商品。

金属耐磨材料主要采取订单生产的方式，同时公司会结合生产能力和市场需求预期，适量安排储备生产，从而合理利用产能，由于这种生产模式需要考虑到多种因素的动态变化，在某些情况下，可能会导致部分存货的库龄超过 1 年。公司存货库龄情况与业务实际情况具有匹配性。

2、报告期各期末存货结转情况，是否存在长期未结转的发出商品

公司 2025 年 3 月末存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

存货项目	2025 年 3 月末账面价值	2025 年 4-9 月结转金额	结转比例
原材料	181.87	140.86	77.45%
库存商品	660.33	417.53	63.23%
低值易耗品	49.14	22.13	45.03%
半成品	194.48	121.25	62.35%
发出商品	164.28	164.28	100.00%
在产品	10.12	10.12	100.00%
合 计	1,260.21	876.17	69.53%

公司 2024 年末存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

存货项目	2024 年末账面价值	2025 年 1-9 月结转金额	结转比例
原材料	169.90	133.31	78.46%
库存商品	590.84	501.93	84.95%
低值易耗品	49.09	24.82	50.56%
半成品	184.31	144.02	78.14%
发出商品	150.64	150.64	100.00%
在产品	10.78	10.78	100.00%
合 计	1,155.56	965.50	83.55%

公司 2023 年末存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

存货项目	2023 年末账面价值	2024 年 1 月-2025 年 9 月结转金额	结转比例
原材料	191.83	172.06	89.69%
库存商品	442.69	421.94	95.31%
低值易耗品	35.21	24.84	70.55%
半成品	128.92	119.94	93.03%
发出商品	69.26	69.26	100.00%
在产品	11.07	11.07	100.00%
合 计	878.99	819.11	93.19%

截至 2025 年 9 月 30 日，报告期各期末存货期后结转比例分别为 93.19%、83.55%、69.53%，2023 年末存货期后结转比例较高，结转情况良好；2024 年末和 2025 年 3 月末的期后结转比例相对较低，体现在存货明细中的库存商品、半成品和原材料结转比例较低，主要原因是公司根据生产能力和市场需求预期，安排储备生产，增加了储备库存所致。

报告期各期末发出商品的期后结转均为 100%，不存在长期未结转的发出商品。

（二）存货可变现净值的确定依据

公司存货不同明细类别可变现净值的确认依据如下：

存货类别	可变现净值具体计算方法及依据
原材料/低值易耗品	用于生产而持有的材料，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定，另根据实际盘点情况判定无使用价值或者因毁损需要报废的材料，其可变现净值按零计算。
在产品/自制半成品（其他）	在产品及自制半成品（继续加工），其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去自本生产环节至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。
库存商品/发出商品/自制半成品（直接出售的铸造件）	完工的产成品，其可变现净值按该等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。对有订单支持的存货，其估计售价以具体的订单销售价格为基础计算；对备库部分的产成品，其估计售价以具体产品的近期销售价格为基础计算。

注 1：上表中的自制半成品（直接出售的铸造件）因为可以直接出售，故和库存商品、发出商品计算可变现净值具体计算方法一致；自制半成品（其他）指需要进一步加工的铸造件、基板，仍需继续加工，不能直接出售，故和库存商品、发出商品计算可变现净值具体计算方法一致；

注 2：上表中销售费用以当期销售费用率为基准进行估计，销售费用率为当期销售费用发生额占当期营业收入的比例；上表中相关税费以当期税金及附加发生额占当期营业收入的比例为基准进行估计。

（三）存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性

1、存货跌价准备计提方法

公司于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在

日常活动中，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。

直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、跌价准备计提充分性

报告期各期末，对各存货类别减值测试的过程和结果如下：

（1）对库存商品、发出商品和自制半成品（直接出售的铸造件）进行减值测试，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；对自制半成品（其他）进行减值测试，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；报告期各期末，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值以该产品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。

由于公司产品整体毛利率较高，2023年、2024年和2025年1-3月整体毛利率分别为53.56%、55.36%和59.59%，库存商品、发出商品和自制半成品的可变现净值远高于账面价值，不需要计提存货跌价准备。

(2) 原材料、低值易耗品、在产品和自制半成品（其他），都是为生产而持有，因为用其生产的产成品的可变现净值预计高于成本，故这些材料和产品仍然应当按照成本计量，不需要计提存货跌价准备。

综上，各项存货类别按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，各类存货均不存在减值，故企业不计提存货跌价准备的理由充分。

(四) 与可比公司是否存在明显差异及合理性

公司名称	存货跌价准备计提方法
耐磨科技	<p>可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p> <p>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常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；对在同一地区生产和销售的产品系列相关具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
凤形股份	<p>资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。</p> <p>①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。</p> <p>②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。</p> <p>③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。</p> <p>④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>
华民股份	<p>可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。</p> <p>在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。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。</p> <p>计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>

海思特	公司于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，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。
	直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
	计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

如上表所示，同行业可比上市公司的存货跌价准备计提方法与公司基本一致，不存在重大差异情况，公司的存货跌价准备计提方法是合理的。

四、说明报告期各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

报告期各期末对厂区存货和发出商品盘点的具体实施情况如下：

（一）厂区产品的盘点情况

单位：万元

项目	2025 年 3 月末盘点	2024 年末盘点	2023 年末盘点
盘点时间	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 30 日	2024 年 12 月 29 日
盘点地点	母公司：长沙市望城经济技术开发区马桥河二段 308 号联东金煜产业中心 B25#-B26#栋 子公司：湖南省岳阳市湘阴县金龙镇卓达金谷创业园二期 7 栋 101、201		
盘点范围	存放在公司的原材料、在产品、低值易耗品、自制半成品和库存商品		
盘点部门	生产车间、仓库、财务部		
盘点人员	车间人员、仓库人员、财务人员		
盘点程序	1、公司制定详细的盘点计划，对盘点人员、分组及注意事项等做出安排；2、确认所有的出入库均已录入系统中；3、仓库管理员于盘点日前将存货整理整齐，保证存货卡片标识清楚，盘点期间存货暂时停止出入库；4、各盘点小组盘点结束后对存在差异的存货进行复盘，复盘无误后，盘点人员签字确认；5、盘点结束后将所有的盘点表收回汇总送至财务部，形成盘点小结；6、财务部根据盘点差异表形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。		
盘点/监盘方法	从账到实物、实物到账两种方式		
监盘人员	会计师、券商		
盘点金额	1,095.93	1,004.92	809.72

账面余额	1,095.93	1,004.92	809.72
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
券商抽盘金额	838.54	-	-
券商抽盘比例	76.51%	-	-
账实差异情况	无重大差异	无重大差异	无重大差异
监盘/盘点结果处理情况	盘亏 38.19 元，财务未做账务处理，会计师未做审计调整。	盘亏 20.50 元，差异较小，财务未做账务处理，会计师未做审计调整。	盘亏 1.64 万元，财务已做盘亏账务处理。
账实相符情况	相符	相符	经过盘亏账务处理后，相符

（二）发出商品的盘点

报告期各期末，公司发出商品主要包括已发出但未签收的商品，金额较少，公司未对发出商品进行实地盘点，主要配合会计师和券商实施函证程序对发出商品进行确认，主要情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	函证确认金额	确认比例
2025 年 3 月 31 日	164.28	109.87	66.88%
2024 年 12 月 31 日	150.64	136.93	90.90%
2022 年 12 月 31 日	69.26	58.96	85.13%

报告期各期末，公司发出商品的通过函证确认的比例较高，发出商品账实相符。

【中介机构回复】

一、核查上述问题并发表明确意见；

（一）核查程序

- 1、访谈公司管理层，了解报告期内公司采购情况、主要供应商情况等；
- 2、查阅公司采购明细表；
- 3、查阅公司主要供应商采购合同，了解采购内容、采购价格、结算方式等；
- 4、对部分主要供应商执行采购与付款穿行测试；

5、对报告期主要供应商基本情况进行核查，重点关注是否存在失信被执行、负面舆情等异常情形；

6、查阅公司主要资金流水、主要供应商付款记录；

7、对主要供应商进行走访，对供应商与公司的合作历史、合作原因、交易金额、结算方式、是否存在关联关系等方面进行确认；

8、查询公司主要原材料公开市场价格情况；

9、了解公司的合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期，分析存货余额是否与业务规模相匹配，对比分析同行业可比公司存货占营业收入比例与公司是否存在差异；

10、获取公司存货收发存明细账，检查各类存货期后结转情况；获取公司存货库龄结构表，了解长库龄存货原因；

11、复核公司存货可变现净值确定依据、存货跌价准备计提方法，对各存货类别减值测试的过程；查阅同行业可比公司存货跌价政策、可变现净值确定依据和存货跌价计提比例，对比分析公司与同行业可比公司是否存在差异及合理性；

12、获取并查阅公司盘点计划、盘点表等资料，检查是否按照存货盘点相关内部控制要求执行盘点程序；复核企业盘点结果，确认是否账实相符。

（二）核查结论

1、报告期内公司主要供应商中存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，公司与其合作具有商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，其经营规模与公司交易规模相匹配；

2、报告期内公司主要供应商不存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商。公司与主要供应商之间不存在关联关系或其他异常资金往来；

3、报告期内公司向贸易商供应商采购具有商业合理性，交易公允；

4、公司所披露的合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期与实际情况相符，存货与业务规模相匹配；与同行业可比公司存在差异，主要系金属耐磨产品相关业务收入的占比不一样，金属耐磨产品细分行业也不一样，另外毛利率也不一样，差异具有合理性。

5、公司 2023 年末各类存货的期后结转情况整体良好，2024 年和 2025 年 3 月末结转比例相对较低，主要原因是公司增加了储备库存，整体而言，存货正常流转，不存在大规模积压或其他异常情形；公司存货库龄 1 年以内的存货比例较高，库龄超过 1 年的存货具有合理性；公司已经按照《企业会计准则》的相关规定结合公司实际经营情况制定存货跌价准备计提政策，存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法谨慎、合理，公司不计提存货跌价准备的理由充分，与可比公司不存在明显差异。

6、报告期各期末，公司对存货进行了全盘，盘点盈亏金额较小，盘点差异率较低。其中：2024 年末和 2025 年 3 月末盘点差异较小，财务未做账务处理，会计师未做审计调整；2023 年末，存货盘亏 1.64 万元，公司已按照《企业会计准则》的相关规定进行了恰当的会计处理，经相关会计处理后，公司存货账实相符，不存在重大异常。

二、说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见

（一）核查程序

（1）对公司采购经理进行访谈，了解采购业务流程、采购政策、主要材料采购价格的波动情况及具体原因；

（2）了解公司采购相关的内部控制制度，并进行采购与付款循环抽查测试，核查内控是否得到有效执行；

（3）通过国家企业信用信息公示系统查询主要供应商工商登记信息，了解供应商的成立时间、注册地址、注册资本、股东情况及经营范围等；检查公司与主要供应商的交易内容是否与其主营业务相匹配，核查公司主要供应商是否与公司及其关联方存在关联关系；

(4) 检查主要供应商的采购业务相关资料，抽查大额应付账款及其对应的合同、进项发票、入库单、银行回单等支持性文件，核查大额应付账款形成依据的充分性与账务处理的正确性；

(5) 了解公司成本核算流程和成本计算方法，抽查公司成本计算表，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配是否正确，复核生产成本的计算和结转的准确性和合理性。

(6) 主办券商选取了主要的供应商函证了交易额和往来款项余额，均取得了回函，具体情况如下：

①采购金额函证情况

项目	2025 年度 1-3 月	2024 年度	2023 年度
采购总额（万元）	531.61	2,390.01	2,382.09
发函金额（万元）	466.58	1,837.01	1,451.93
发函金额占采购总额的比例	87.77%	76.86%	60.95%
直接回函相符金额	444.36	1,814.30	1,435.06
直接回函相符金额占发函比例	95.24%	98.76%	98.84%
调节相符金额	22.22	22.71	16.87
调节相符金额占发函比例	4.76%	1.24%	1.16%
回函相符（含调节相符）金额（万元）	466.58	1,837.01	1,451.93
回函相符金额占采购总额的比例	87.77%	76.86%	60.95%

②应付账款函证情况

项目	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付账款余额（万元）	67.77	77.93	195.20
应付账款余额发函金额（万元）	38.37	54.48	117.73
发函金额占应付账款余额的比例	56.62%	69.91%	60.31%
直接回函相符金额	15.36	54.48	117.73
直接回函相符金额占发函比例	40.03%	100.00%	100.00%
调节相符金额	23.01	0.00	0.00
调节相符金额占发函比例	59.97%	0.00%	0.00%
回函相符金额（含调节相符）（万元）	38.37	54.48	117.73
回函相符金额占应付账款余额的比例	56.62%	69.91%	60.31%

(7) 主办券商对公司主要供应商进行了走访，访谈对象系相关供应商与公司业务的对接人或其负责人，获取相关供应商的工商资料，了解其实际控制人和经营情况、与公司及其控股股东、实际控制人和董监高是否存在关联关系、与公司的业务合作历史、销售模式、定价方式等，具体走访情况如下表所示：

项目	2025 年度 1-3 月	2024 年度	2023 年度
走访供应商数量	8 家	8 家	8 家
走访供应商采购金额（万元）	312.65	1308.63	1,264.46
采购总额（万元）	531.61	2,390.01	2,382.09
走访比例	58.81%	54.75%	53.08%

（二）核查结论

公司采购均根据实际业务需求发生，公司与主要供应商合作稳定，与主要供应商不存在关联或潜在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；公司采购真实、成本核算准确。

三、说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见

（一）核查程序

1、存货监盘情况及函证情况

项目组于 2025 年 3 月 31 日对企业存货实施了监盘程序。对于母、子公司厂区内的存货，进行现场监盘；对于发出商品执行函证程序。

存货监盘结果汇总表如下：

单位：万元

项目	账面金额	抽盘/（函证）确认金额	确认比例	差异
1、厂区存货金额	1,095.93	838.54	76.51%	0.00
2、发出商品金额	164.28	109.87	66.88%	0.00
合计	1,260.21	948.41	75.26%	0.00

存货监盘结果显示存货数量真实完整，存货状态完好，盘点结果无重大差

异。

2、对报告期存货执行计价测试，检查存货的计价方法是否正确，报告期内是否一致，存货及营业成本结转是否准确；

3、获取公司存货跌价准备计提明细表，了解存货跌价准备计提政策，复核存货跌价测试结果，分析存货跌价计提的准确性、充分性；

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：存货监盘结果未见重大差异，公司存货管理情况较好，存货账实相符；公司存货具有真实性、计价准确；存货跌价准备的计提充分。

（2）关于固定资产

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 3,620.01 万元、3,353.19 万元和 3,355.27 万元。请公司：①结合固定资产用途，说明固定资产规模尤其是机器设备规模与公司生产模式、经营规模的匹配性。②按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。③说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。④说明公司固定资产的盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；结合对固定资产的监盘情况，说明公司固定资产的真实性。

【公司回复】

一、结合固定资产用途，说明固定资产规模尤其是机器设备规模与公司生产模式、经营规模的匹配性

报告期内各期，公司固定资产类别及用途情况如下：

单位：万元

期末固定资产账面原值分类统计表					
项目	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	办公设备	合计
2025 年 3 月末	3,319.91	1,057.22	104.84	92.24	4,574.22
2024 年末	3,319.91	1,079.62	70.95	89.22	4,559.70
2023 年末	3,319.91	1,038.86	61.94	84.35	4,505.06

由上表可见，报告期各期末，公司固定资产账面原值分别为 4,505.06 万元、4,559.70 万元、4,574.22 万元，固定资产规模增加。

公司产品生产流程的核心环节主要使用的固定资产及其具体用途如下：

产品	核心工序	主要机器设备	具体用途
双金属复合块耐磨材料	高温熔炼	中频感应炉	熔化各种铁合金
	复合浇铸	浇铸机、复合铸造设备	钎焊（将白口铁与碳钢复合）
	热处理	热处理炉	淬火，回火
	抛丸	抛丸机	将热处理产生的氧化皮打掉
	切割	激光切割机，火焰切割机，锯床等	将产品切割成客户要求的尺寸和形状
	焊接	焊机	修复产品缺陷或将小块产品焊接成更大部件
	精加工	磨床，铣床，车床，钻床等	达到图纸要求的最终尺寸、形位公差和表面光洁度

报告期内，公司固定资产及机器设备规模与公司收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月/2025 年 3 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日
营业收入①	1,538.37	6,934.56	6,591.86
固定资产原值②	4,574.22	4,559.70	4,505.06
单位固定资产产值①/②	1.35	1.52	1.46
机器设备原值③	1,057.22	1,079.62	1,038.86
单位机器设备产值	5.82	6.42	6.35

①/③			
-----	--	--	--

注：2025 年 1-3 月份的单位固定资产产值、单位机器设备产值已年化处理。

公司产品的生产过程涵盖高温熔炼、复合浇铸、热处理、抛丸、切割、焊接以及精加工等一系列工艺，仅少量钢基板的切割工序委托外协厂商处理，其余均由公司独立完成。因此，随着公司业务规模扩大，公司为扩大产能和提高生产效率，不断淘汰部分老旧设备并添置新设备，单位固定资产产值以及单位机器设备产值较为平稳。

报告期内，公司固定资产规模特别是机器设备规模与公司生产模式、业务规模相匹配，符合公司实际情况。

二、按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等

（一）按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

公司各类固定资产的使用寿命、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
房屋及建筑物	年限平均法	20	0.00%	3.17%
机器设备	年限平均法	5-10	0.00%	10.00%-20.00%
运输工具	年限平均法	4-5	0.00%	2.00%-25.00%
办公设备	年限平均法	3-5	0.00%	20.00%-33.33%

与可比公司对比情况如下表所示：

可比公司	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
耐磨科技	房屋建筑物	年限平均法	5-29	5%	3.28%-9.50%
	机器设备	年限平均法	3-20	5%	1.13%-19.00%
	运输设备	年限平均法	15	5%	6.33%
	其他	年限平均法	5-17	5%	3.96%-12.67%
凤形股份	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	3%-5%	4.75%-9.70%
	机器设备	年限平均法	5-10	3%-5%	9.50%-19.40%
	运输设备	年限平均法	5-10	3%-5%	9.50%-19.40%

	其他设备	年限平均法	3-5	3%-5%	19.00%-32.33%
华民股份	房屋及建筑物	年限平均法	30-50	3%	1.94%-3.23%
	机器设备	年限平均法	10	3%	9.70%
	运输工具	年限平均法	4	3%	24.25%
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	3%	19.40%-32.33%

与可比公司相比，公司主要类别固定资产年折旧计提率与可比公司不存在重大差异，公司固定资产残值率低于可比公司，主要系综合考虑了公司固定资产使用环境、使用强度、保养程度等因素，具有合理性。

（二）公司相关会计核算是否合规

公司结合《企业会计准则第 4 号—固定资产》的有关规定，纳入固定资产核算需同时满足该固定资产有关的经济利益很可能流入企业和该固定资产的成本能够可靠地计量；公司根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值、合理选择固定资产折旧方法并一经确定不再随意变更；公司固定资产按月计提折旧，并根据用途计入相关资产的成本或者当期损益；公司固定资产预期通过使用或处置不能产生经济利益或企业出售、转让、报废固定资产或发生固定资产毁损时，对固定资产和相关折旧之间的差额计入当期损益，公司相关会计核算合规，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）公司相关折旧计提是否充分

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第十五条、第十七条的规定：“企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值。固定资产的使用寿命、预计净残值一经确定，不得随意变更。”、“企业应当根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，合理选择固定资产折旧方法。”公司根据各类固定资产的性质和使用情况，合理确定了其使用寿命、预计净残值和折旧方法，据此计提折旧，符合上述规定，与可比公司相比不存在重大差异。

综上，公司固定资产预计使用寿命、折旧方法和预计净残值率合理，相关折旧计提充分。

三、说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、

报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

(一) 说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法

公司在每期末判断固定资产是否发生可能存在减值的迹象。

固定资产存在减值的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间做相应的调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值(扣除预计净残值)。

固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

报告期内各资产负债表日，公司对固定资产进行了减值迹象判断，具体情况如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司的固定资产均处于正常使用状态，且公司在购置新固定资产比价的过程中，并未发现原有各固定资产当期市价出现大幅度下降的情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处行业市场仍处于需求增长趋势，所处的经济、技术或者法律等环境在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否

4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司均会对固定资产进行盘点，历次固定资产盘点过程中均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司销售规模不断扩大，未影响资产的使用	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司产品的获利能力良好，资产获利能力及预计未来现金流情况良好，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司无其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

报告期各期末，公司固定资产均处于使用状态并运行良好，公司按照公司固定资产折旧政策对固定资产计提了累计折旧，相关固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，相关会计处理具有谨慎性、合理性。

（二）公司是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》和公司会计政策的有关规定，公司于报告期各期末结合固定资产盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断，固定资产是否存在减值迹象的判断过程参见本题回复之“（一）说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法”。公司在生产过程中持续关注固定资产的使用情况，并根据固定资产使用情况定期对固定资产进行维修、维护和更新等，保证固定资产性能处于良好状态，现有的主要设备能适应生产的需求，固定资产整体运行状况较为良好。

报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生重大不利变化，对公司未产生不利影响；资产均正常使用，不存在证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况；不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情况；不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。除正常处置或报废的少量固定资产外，公司在报告期内其他固定资产不存在闲置、损毁或产能下降等减值迹象，无需计提固定资产减值准备，符合企

业会计准则的相关规定。

公司因产品线更新对不再适用的个别设备进行了处置，同时存在少量因达到预计使用年限、功能老化无法满足生产需求的正常报废情况，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月—3 月	2024 年度	2023 年度
固定资产处置收益	-	-	-0.78
固定资产报废	1.60	0.85	0.00

综上，公司固定资产运行情况良好，固定资产不存在明显减值迹象，公司未计提固定资产减值准备，符合企业会计准则的相关规定。

四、说明公司固定资产的盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

（一）公司固定资产盘点情况

报告期各期末，根据公司固定资产盘点的相关制度，公司对固定资产进行盘点。

报告期各期末，公司固定资产盘点情况如下：

盘点时间	2025 年 3 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点地点	海思特及其子公司经营场所	海思特及其子公司经营场所	海思特及其子公司经营场所
盘点人员	财务人员、资产保管人员和相关部门人员	财务人员、资产保管人员和相关部门人员	财务人员、资产保管人员和相关部门人员
盘点范围	主要房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公设备等固定资产	主要房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公设备等固定资产	主要房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公设备等固定资产
盘点方法	全面盘点	全面盘点	全面盘点
期末固定资产盘点比例	100%	100%	100%
本期新增固定资产金额（万元）	23.46	60.93	88.20
本期新增固定	100%	100%	100%

资产盘点比例			
盘点结果	账实相符，不存在差异	账实相符，不存在差异	账实相符，不存在差异

（二）公司的固定资产盘点方法及程序

公司固定资产盘点采用实地盘点法，具体盘点程序如下：

1、制定盘点计划。盘点前由财务部及相关部门联合制定盘点计划，制作盘点表，确定盘点的范围、时间、地点、人员、方法；

2、实地盘点。按照盘点计划，组织盘点人员对固定资产进行实地盘点，如实记录盘点情况，包括资产的存在、数量和状态（如正常、毁损、闲置、待报废等情况）；

3、记录盘点差异及异常情况。如果发现盘点差异及异常情况（如毁损、闲置、待报废等情况），由相应复盘人员复盘后，如实记录；

4、确定盘点结果。盘点完成后，参与盘点的人员在固定资产盘点表上签字确认，确保盘点的准确性和可靠性；

5、分析处理。盘点完成后，由财务部及相关部门汇总盘点结果，确定盘点差异及异常情况的处理方案，经批准后由财务部进行相应账务处理。

（三）公司是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

经盘点，报告期各期末，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现丢失、毁损或闲置等异常情况，盘点情况总体良好，不存在盘点差异。

【中介机构回复】

一、主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取报告期各期末公司固定资产卡片明细表，实地走访公司主要生产环节，了解公司主要产品主要的生产工艺流程，以及相关的设施设备配备及运行、保管情况；

2、查阅公司的固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司相关

政策进行比较分析；

3、了解公司固定资产折旧的会计核算情况，分析公司固定资产折旧的会计核算是否合规，核查折旧计提的充分性；了解报告期各期末公司对固定资产执行减值测试的过程，复核公司有关固定资产减值测试方法的合理性；

4、实地查看主要生产设备、房屋建筑物使用情况，与固定资产的财务数据进行核对，检查固定资产是否存在毁损、盘亏、长期闲置的情形，获取公司固定资产盘点资料，对 2023 年末及 2024 年末固定资产盘点资料进行复核,对 2025 年 3 月末固定资产执行固定资产监盘程序。

（二）核查结论

- 1、公司固定资产尤其是机器设备规模与公司生产模式、经营规模相匹配；
- 2、公司的各类别固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等要素与可比公司不存在重大差异，具备合理性，相关会计核算合规、折旧计提充分；
- 3、报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法合理，不存在闲置资产，每年报废的固定资产金额较小，固定资产减值准备计提充分；
- 4、公司固定资产盘点制度得到有效执行，报告期各期末固定资产盘点、报告期期末固定资产监盘结果与账面记录相符，公司固定资产状态良好，真实存在。

二、结合对固定资产的监盘情况，说明公司固定资产的真实性

（一）核查程序

中介机构执行了以下核查程序：

报告期末，中介机构对公司对 2023 年末及 2024 年末固定资产盘点资料进行复核，对 2025 年 3 月末的固定资产进行了监盘。对固定资产监盘的具体情况如下所示：

盘点日	2023 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2025 年 3 月 31 日
盘点地点	海思特及其子公司经营场所	海思特及其子公司经营场所	海思特及其子公司经营场所

参与人员	资产管理人员、财务人员	资产管理人员、财务人员	资产管理人员、财务人员、中介机构
盘点范围	公司房屋建筑物、机器设备、办公设备等		
盘点方法及程序	1、制定盘点计划。盘点前由财务部及相关部门联合制定盘点计划，制作盘点表，确定盘点的范围、时间、地点、人员、方法； 2、实地盘点。按照盘点计划，组织盘点人员对固定资产进行实地盘点，如实记录盘点情况，包括资产的存在、数量和状态（如正常、毁损、闲置、待报废等情况）； 3、记录盘点差异及异常情况。如果发现盘点差异及异常情况（如毁损、闲置、待报废等情况），由相应复盘人员复盘后，如实记录； 4、确定盘点结果。盘点完成后，参与盘点的人员在固定资产盘点表上签字确认，确保盘点的准确性和可靠性； 5、分析处理。盘点完成后，由财务部及相关部门汇总盘点结果，确定盘点差异及异常情况的处理方案，经批准后由财务部进行相应账务处理。		
固定资产盘点/监盘比例	100.00%	100.00%	100.00%
本期新增固定资产盘点/监盘金额（万元）	23.46	60.93	88.20
新增固定资产盘点/监盘比例	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	无差异	无差异	无差异

注：新增固定资产为当期购置的固定资产的金额。

经监盘，报告期末公司固定资产账实相符，无闲置固定资产。

（二）核查结论

报告期末，公司固定资产真实存在、记录完整准确，固定资产都处于正常使用过程中，不存在闲置、废弃、毁损情况，不存在减值的情况。

（3）关于应收款项

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 1,154.68 万元、833.63 万元和 907.41 万元。

请公司：①结合所处行业特征、信用期、客户回款特点等，说明公司应收账款规模与公司销售收入的匹配性。②说明公司与同行业可比公司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是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。③结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要

欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性。④说明公司应收账款的逾期情况，信用期内应收账款和逾期款项的期后回款情况。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序。

【公司回复】

一、结合所处行业特征、信用期、客户回款特点等，说明公司应收账款规模与公司销售收入的匹配性

报告期内，公司主要从事金属耐磨材料的研发、生产和销售。公司产品广泛应用于采矿、选矿、制糖、发电、冶炼、航道疏浚等行业的物料研磨、输送及装备防护环节，产品销往国内及澳大利亚、南美、欧洲等国家和地区，公司与酒泉钢铁、鞍钢矿业、奇拉河糖业、澳沃克斯重工等国内外企业建立了良好的合作关系，主要客户群体集中于矿山开采、制糖等行业。公司主要客户具有经营规模较大、资金实力较强、资信情况较好等特点。

公司结合客户的信用水平、合作历史等情况，与客户协商确定的具体信用条款，如信用期、结算方式等，并在合同中予以明确。报告期内，公司应收账款前五大客户的信用政策、经营及信用情况具体如下：

单位：万元

客户名称	成立时间及所属国家或地区	主要股东	主要采购产品及应用领域、市场区域	信用期	信用期是否发生变化	经营及信用情况
中冶南方工程技术有限公司	2004-03-12 中国湖北	中国冶金科工股份有限公司	双金属耐磨块，主要用于其总承包的甘肃酒钢集团“本部炼铁工艺装备三化升级改造高炉”及“榆钢炼铁工艺装备优化改造”等项目，最终用户市	项目竣工验收合格后1个月内付款90%，余款质保期满后1个月内付清	否	经营正常、信用良好

			场区域为甘肃省。			
甘肃酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司	1999-04-21 中国甘肃	酒泉钢铁（集团）有限责任公司	双金属耐磨块，主要应用于矿山开采、选矿等，用于国内自有矿山开采	开票后 4 个月内付清	否	经营正常、信用良好
本溪钢铁（集团）机械制造有限责任公司	1998-12-25 中国辽宁	本溪钢铁（集团）有限责任公司	双金属耐磨块，主要应用于矿山开采、选矿等，用于国内自有矿山开采	开票后 3 个月内付款	否	经营正常、信用良好
ALLOY STEEL AUSTRALIA (INT) PTY LTD	2000-09-08 澳大利亚	KG AUSTOP CO PTY LTD	双金属耐磨块，主要应用于矿山开采、选矿，以澳大利亚市场为主	发货后 30 天内付清	否	经营正常、信用良好
鞍钢集团矿业有限公司	1984-05-29 中国辽宁	鞍山钢铁集团有限公司	双金属耐磨块，主要应用于矿山开采、选矿，用于国内自有矿山开采	开票 4 个月内付清	否	经营正常、信用良好
KUPFER HERMANOS S.A.	1940-01-18 智利	INVERSIONES LIBERTAD S.A.	双金属耐磨块，主要应用于矿山开采，以智利市场为主	装船日期后 90 天付清	否	经营正常、信用良好
甘肃酒钢集团西部重工股份有限公司	2008-11-28 中国甘肃	酒泉钢铁（集团）有限责任公司	双金属耐磨块，主要应用于矿山开采、选矿等，用于国内自有矿山开采	开票后 4 个月内付款 90%，余款质保期满后付清	否	经营正常、信用良好
TECKNO-ALLOYS,LLC	2015-01-01 美国	TECKNO-ALLOYS CANADA LTD	双金属耐磨块，主要应用于矿山开采，以巴西、美国、加拿大市场为主	装船日后 90 天内付清	否	经营正常、信用良好

报告期内，公司主要客户信用期分布在 1-4 个月，客户信用期整体较为稳定，主要客户的经营及信用情况良好，未出现被列为失信被执行人等异常情况。

客户回款结算方式主要包括银行转账和承兑汇票，报告期内主要客户的结算方式未发生重大变化。从回款特点来看，公司主要客户多为资信良好的大型

工业企业，其内部付款审批流程规范，周期相对固定，因此回款周期与合同约定的信用期基本吻合，逾期情况较少。报告期内，公司应收账款整体回款情况良好，未发生重大坏账损失。

报告期内，公司应收账款余额占当期营业收入比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月末/2025 年 1-3 月	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
应收账款余额	907.41	833.63	1,154.68
营业收入	1,538.37	6,934.56	6,591.86
应收账款余额/当期营业收入	14.75%	12.02%	17.52%

注：2025 年 1-3 月份的应收账款余额/当期营业收入已年化处理，下同。

报告各期，公司应收账款余额占当年营业收入的比例基本稳定，2024 年末公司应收账款余额占当期营业收入比重同比有所下降，主要原因是 2024 年末应收账款余额比 2023 年末减少 321.05 万元，系客户甘肃酒钢集团西部重工股份有限公司，甘肃酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司和 TECKNO-ALLOYS,LLC，在 2023 年下半年发货较多，上述三家客户的信用期在 3-4 月，导致 2023 年期末余额较大，而 2024 年不存在上述情况，导致 2024 年应收账款余额分别减少了 126.41 万元、95.85 万元和 85.02 万元，与 2024 年末应收账款余额基本匹配。

综上，公司不同客户的信用政策系根据市场化原则协商确定，报告期内公司应收账款前五大的主要客户的信用政策保持稳定，应收账款余额占当期营业收入占比处于较低水平，应收账款总体回款周期较短。

二、说明公司与同行业可比公司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是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

（一）说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 3 月末/2025 年 1-3 月	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
------	--------------------------	-----------------	-----------------

耐磨科技	未披露	3.77%	3.06%
凤形股份	未披露	28.56%	25.15%
华民股份	未披露	17.60%	12.80%
平均值	-	16.64%	13.67%
海思特	14.75%	12.02%	17.52%

注：同行业可比公司未披露 2025 年 3 月末的应收账款账面余额。

从应收账款占营业收入的比重来看，公司报告期各期末应收账款余额占销售收入的比例与同行业可比公司相比处于中间水平，较为匹配。在变动趋势上，面对市场环境变化导致的同业应收账款占比普遍上升，公司通过严格执行信用政策与强化催收管理，实现了该比例的逆势下降，体现出公司在应收账款管理策略方面的有效性。

（二）公司与同行业可比公司应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄分布情况如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
耐磨科技	91.38%	0.00%	0.00%	8.62%		
凤形股份	67.72%	15.53%	10.14%	4.38%	0.15%	2.08%
华民股份	75.53%	20.37%	1.42%	0.17%	0.26%	2.25%
海思特	96.29%	3.71%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
公司名称	2023 年 12 月 31 日					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
耐磨科技	90.53%	0.00%	0.00%	9.47%		
凤形股份	65.94%	18.88%	12.83%	0.32%	0.36%	1.67%
华民股份	84.50%	9.43%	2.26%	0.64%	0.05%	3.13%
海思特	99.24%	0.76%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄集中于 1 年以内，该结构优于同行业平

均水平。此差异主要源于公司执行的信用政策较为严格、回款管理更为主动，同时其下游客户具备良好的偿付能力与信用水平。

报告期内，公司与同行业可比公司的应收账款周转率情况列示如下：

单位：次/年

项目	2025 年 1 月-3 月	2024 年	2023 年
耐磨科技	未披露	7.44	7.75
凤形股份	1.06	4.00	4.19
华民股份	1.61	7.14	12.05
平均值	1.34	6.19	8.00
海思特	1.77	6.98	5.89

报告期内，公司应收账款周转率分别为 5.89 次/年、6.98 次/年、1.77 次/年，与同行业可比公司对比处于中间水平，具备合理性。其中，2023 年略低于行业均值，主要受部分大客户订单于下半年集中交付、期末应收账款余额较高影响；2024 年公司通过加强信用政策管理和催收力度，推动周转率提升并反超行业平均水平。在可比公司整体周转水平呈下行趋势的背景下，公司实现逆势增长，体现出公司在应收账款管理策略方面的有效性。

综上，与同行业可比公司相比，公司应收账款账龄结构优于行业平均水平，应收账款占营业收入比重及周转率处于行业中游。尽管上述两项指标的变动趋势与同业出现分化，但该差异具备合理性与积极意义，反映了公司在行业共性背景下，通过有效的信用政策与主动的催收管理，实现了营运质量的相对提升。因此，公司应收账款整体表现总体符合行业特征。

三、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性

报告期内，公司销售信用政策、主要欠款方经营及信用情况详见本问询回复之“问题 5 其他事项”之“（3）关于应收款项”之“一、结合所处行业特征、信用期、客户回款特点等，说明公司应收账款规模与公司销售收入的匹配性”；公司应收账款账龄情况详见本问询回复之“问题 5 其他事项”之“（3）关于应

收款项”之“二、说明公司与同行业可比公司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是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征”。

报告期内，公司应收账款回款状况良好，未发生应收账款核销。

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款账龄组合的坏账计提比例对比如下：

账龄	耐磨科技	凤形股份	华民股份	海思特
1 年以内	10.69%	5.00%	1-6 个月 0.5% 7-12 个月 1%	5.00%
1-2 年	29.63%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	79.61%	30.00%	20.00%	20.00%
3-4 年	82.90%	50.00%	30.00%	50.00%
4-5 年	90.13%	80.00%	50.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司的账龄组合坏账准备计提比例取自 2024 年年度报告，其中耐磨科技为实际计提比例。

如上表所示，报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司相比无显著差别。

综上所述，公司主要客户信用政策未发生重大变化，应收账款账龄结构较好，主要客户经营及信用情况良好。报告期内，公司应收账款集中在 1 年以内，未发生应收账款核销，公司坏账准备计提政策谨慎合理，实际计提金额已充分覆盖信用风险敞口，坏账准备计提充分、合理。

四、说明公司应收账款的逾期情况，信用期内应收账款和逾期款项的期后回款情况

截至 2025 年 9 月 30 日，公司各报告期末应收账款逾期情况及期后回款情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 3 月末			2024 年末			2023 年末		
	应收账款余额	期后回款	期后回款率	应收账款余额	期后回款	期后回款率	应收账款余额	期后回款	期后回款率
信用期内	610.40	595.01	97.48%	628.16	508.31	80.92%	1,154.68	1,152.17	99.78%

逾期	297.01	91.90	30.94%	205.47	113.19	55.09%	0.00	0.00	0.00%
合计	907.41	686.91	75.70%	833.63	621.50	74.55%	1,154.68	1,152.17	99.78%

注：公司将各报告期末已满足合同约定付款条件但客户未按时履行付款义务的应收账款认定为逾期应收账款。

报告期各期末，应收账款逾期金额分别为 0.00 万元、205.47 万元、297.01 万元，截至 2025 年 9 月 30 日，逾期应收账款期后回款金额占逾期余额的比例分别为 0.00%、55.09%、30.94%，应收账款期后回款金额占应收账款余额的比例分别为 99.78%、74.55%、75.70%。形成上述应收账款逾期的原因主要如下：

单位：万元

客户	应收账款逾期金额			截至 2025 年 9 月回款金额 ¹
	2025 年 3 月末	2024 年 12 月末	2023 年 12 月末	
中冶南方工程技术有限公司	174.81	152.84	-	91.90
本溪钢铁（集团）机械制造有限责任公司	119.85	-	-	-
甘肃酒钢集团西部重工股份有限公司	-	45.00	-	45.00
合计	294.66	197.84	-	136.90

注 1：为 2025 年 3 月末的应收账款余额在截至 2025 年 9 月末之前的回款金额。

客户中冶南方工程技术有限公司因其下游客户回款不畅导致自身资金周转困难，故逾期账款尚未支付，公司已对该客户加大催收力度；本溪钢铁（集团）机械制造有限责任公司已全额回款在建信融信平台，但根据《关于严格执行企业会计准则 切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）文件的规定：企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，仍应当在“应收账款”项目中列示，因此仍在应收账款挂账；甘肃酒钢集团西部重工股份有限公司因资金短期周转困难，逾期款项已在报告期后全额收回，公司应收账款通常不存在应收账款难以回收的情形，应收账款的回收风险可控。

【中介机构回复】

一、主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性

（一）核查程序

1、对照公司销售与收款循环内控管理制度，评价公司与信用风险及款项回收相关的内部控制的有效性；获取报告期内公司与主要客户之间签订的销售合同，审阅合同中约定的信用政策条款，分析是否存在信用政策调整的情况；通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站、中国信保资信有限公司出具的报告查询主要客户情况的工商信息；

2、查阅同行业可比公司披露的定期报告等公开信息披露文件，了解可比公司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，对比公司对对应情况是否存在较大差异；

3、了解公司销售信用政策，取得并复核公司应收账款账龄分析表，分析公司与可比公司应收账款坏账准备计提政策是否存在显著差异；了解公司历史上坏账准备实际发生情况，分析公司坏账准备计提的充分性

4、检查应收账款期后回款，结合信用期核实主要客户应收账款逾期情况和期后回款情况；

5、获取报告期公司的收入明细和应收账款明细，选取重要客户对营业收入和往来余额进行函证，函证的内容包括公司与被函证客户各期的销售金额以及各期末应收账款的余额；

6、函证金额比例及回函情况

报告期各期末，公司应收款项函证情况如下：

项目	2025年3月 31日	2024年12月31 日	2023年12月31 日
应收账款期末余额（万元）	907.41	833.63	1,154.68
发函金额（万元）	846.00	774.20	1,068.65
发函金额占应收账款余额的比例	93.23%	92.87%	92.55%
直接回函相符金额（万元）	680.64	759.63	1,068.65
直接回函相符金额占发函比例	80.45%	98.12%	100.00%
调节相符金额（万元）	165.36	14.57	0.00
调节相符金额占发函比例	19.55%	1.88%	0.00%
回函相符金额（含调节相符）（万元）	846.00	774.20	1,068.65

回函相符金额占应收账款余额的比例	93.23%	92.87%	92.55%
------------------	--------	--------	--------

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司各期末应收账款余额真实、列报准确。应收账款余额占营业收入的比例保持相对稳定且处于合理水平，其变动与公司销售规模、信用政策及结算周期相匹配，应收账款规模与公司销售收入具有匹配性；

2、与同行业可比公司相比，公司应收账款账龄结构优于行业平均水平，应收账款占营业收入比重及周转率处于行业中游。尽管上述两项指标的变动趋势与同业出现分化，但该差异具备合理性与积极意义，反映了公司在行业共性背景下，通过有效的信用政策与主动的催收管理，实现了营运质量的相对提升。因此，公司应收账款整体表现总体符合行业特征；

3、报告期内公司信用政策稳定，应收账款账龄基本分布在1年以内，报告期各期末公司主要欠款方经营状况和信用状况良好；报告期内公司应收账款未发生核销，公司应收账款坏账准备计提政策和同行业可比公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

二、说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序

1、向公司销售负责人了解公司销售信用政策、应收账款逾期出现的原因和变动情况；

2、取得并复核公司应收账款账龄分析表，分析应收账款账龄情况。检查期后回款，结合信用期核实主要客户应收账款逾期情况和期后回款情况；

3、通过公开信息查询公司逾期应收账款主要客户的基本情况，包括但不限于营业范围、注册资本、实缴资本、股东情况和信用状况等；

4、复核公司应收账款账龄分析表，向公司财务负责人了解不存在单项计提坏账准备原因。

经核查，主办券商认为：

公司应收账款通常不存在应收账款难以回收的情形，应收账款的回收风险

可控。

(4) 关于期间费用

根据申报文件，报告期各期，公司期间费用分别为 1,272.55 万元、1,241.01 万元和 316.69 万元，占比分别为 19.30%、17.90%和 20.59%。公司通过鞍山鸿运液压设备经营有限公司等销售服务商开发客户。

请公司：①分别说明公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性。②说明公司与销售服务商具体合作模式，是否符合行业惯例；说明报告期内公司主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，与公司业绩的匹配性；销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系或其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商。③结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。④说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定。⑤说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

【公司回复】

一、分别说明公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业可比公司对比情况，是否存在显著差异及合理性

报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司

对比情况如下：

（一）销售费用率

可比公司	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
耐磨科技	-	2.70%	3.30%
凤形股份	5.89%	5.74%	5.76%
华民股份	0.75%	0.98%	0.87%
平均值	3.32%	3.14%	3.31%
海思特	5.27%	4.61%	3.98%

注：耐磨科技为新三板创新层公司，未披露 2025 年第一季度报告，下同。

报告期各期，公司销售费用率与同行业可比公司平均值不存在显著差异。其中凤形股份销售费用率较高，而华民股份销售费用率持续偏低，源于各公司业务结构、市场渠道、市场拓展等方面存在差异。公司销售费用率与同行业可比公司相比处于中间水平，销售费用率略高于可比公司平均值。一方面，公司营业规模较小、营业收入较低，销售端固定成本，如团队薪酬等分摊到营收中占比更高，规模效应弱于可比公司；另一方面，公司在拓展境内业务过程中，部分收入通过销售服务商渠道获取，并据此支付相应佣金，而可比公司多依托自有销售团队，佣金类支出较少。

上述因素均符合中小规模企业的经营特点，与业务模式及规模现状匹配，因此销售费用率略高具备合理性。

（二）管理费用率

可比公司	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
耐磨科技	-	4.09%	3.17%
凤形股份	10.13%	9.90%	8.92%
华民股份	8.42%	7.97%	7.29%
平均值	9.28%	7.32%	6.46%
海思特	10.57%	7.53%	7.97%

报告期各期，公司管理费用率与同行业可比公司平均值不存在显著差异。公司管理费用率略高于可比公司平均值，由于公司营业规模较小、营业收入较低，管理费用中的固定成本，如管理费用中的职工薪酬、折旧、基础办公费等分摊到营收中占比更高，规模效应弱于可比公司。此外，报告期内公司管理费用率介于 7.53%至 10.57%之间，主要落在凤形股份（8.92%-10.13%）的区间内，

并与华民股份（7.29%-8.42%）的区间存在交叉，属于合理的行业波动。公司管理费用率显著高于耐磨股份，由于公司与耐磨科技管理人员规模较为接近，公司与耐磨科技的管理人员（包括行政人员及财务人员）数量分别为 14 人、12 人，管理费用金额差异较小，但耐磨科技在营业收入方面显著高于公司，因此其管理费用占营业收入的比例显著低于公司。

（三）研发费用率

可比公司	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
耐磨科技	-	6.40%	7.44%
凤形股份	3.77%	4.25%	4.77%
华民股份	4.99%	4.19%	4.52%
平均值	4.38%	4.95%	5.58%
海思特	5.36%	6.19%	6.58%

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司平均值不存在显著差异。公司研发费用率略高于同行业可比公司平均水平，该差异主要系公司与可比公司在业务结构、研发战略及产品技术路线上的侧重不同所致。公司作为以技术创新为核心驱动力的金属耐磨材料企业，持续投入研发以提升产品性能及拓展应用领域，且公司营业收入规模相对有限，导致研发费用率维持在较高水平。该情况符合公司的业务特点与发展阶段，具备商业合理性。

二、说明公司与销售服务商具体合作模式，是否符合行业惯例；说明报告期内公司主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，与公司业绩的匹配性；销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系或其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商

（一）公司与销售服务商具体合作模式，是否符合行业惯例

报告期内，公司部分订单由销售服务商介绍推荐，在此过程中，销售服务商主要承担特定销售区域及客户的销售推广、目标客户现场调研、制订新客户开发计划、商务洽谈等职责，同时向公司提供客户、市场或行业方面的反馈意

见，不断提高产品竞争力。

报告期内，公司与服务商签订合同的主要内容及执行情况如下：

销售服务商	主要合同内容	执行情况
鞍山鸿运液压设备经营有限公司	负责公司产品在东北市场及鞍钢集团的销售推广、目标客户现场调研、制订新客户开发计划、商务洽谈、定期走访客户及相关售后工作等相关事宜，以回款金额计算销售服务费。	销售服务商协助市场推广与客户开发，协助进行客户定期走访及信息收集，协助公司制作标书、合同签订以及货款催收；核心技术方案设计、产品基础定价等工作则由公司完成。

同行业可比公司耐磨科技 2022 年度、2023 年度销售服务费分别为 1,518,576.72 元、225,000.00 元，同行业可比公司也存在聘请销售服务商的情况，公司通过销售服务商获取新客户符合行业惯例。综上，公司聘请销售服务商具备合理性。

（二）说明报告期内公司主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况，公司销售服务费的具体计算方法、定价依据及合理性，与公司业绩的匹配性

报告期内，公司主要销售服务商的名称、销售产品、销售收入及占比情况如下：

单位：万元

时间	服务商公司	主要销售产品	订单收入	佣金支出	营业收入	订单收入占比
2025 年 1-3 月	鞍山鸿运液压设备经营有限公司	复合耐磨块、铸件	123.95	27.62	1,538.37	8.06%
2024 年度	鞍山鸿运液压设备经营有限公司	复合耐磨块	463.03	81.53	6,934.56	6.68%
2023 年度	鞍山鸿运液压设备经营有限公司	复合耐磨块	252.66	37.22	6,591.86	3.83%

公司与销售服务商关于销售佣金的计算以及结算方式具体如下：

时间	销售服务费计算方式
2023 年度、2024 年度	根据合同约定： 1、对鞍钢集团矿业有限公司等 4 家指定客户，按 6,000 元/吨（含税）计提销售佣金； 2、其他客户以 36,000 元/吨为基准价格，销售超出部分计提销售佣金； 3、以回款金额计算销售服务费，一个季度提取一次。

2025 年 1-3 月	1、根据合同约定，以 34,000 元/吨为基准价格，销售超出部分计提销售佣金； 2、以回款金额计算销售服务费，一个季度提取一次。
--------------	--

销售服务商的佣金标准系双方基于平等协商制订，佣金金额与服务商实际完成的推广订单金额直接挂钩，服务内容与报酬支付一一对应，定价合理。

对于销售服务费的会计处理，公司依据销售服务协议约定的规则计算相应销售服务费，在确认营业收入并收回相应款项的同时，按照合同约定计提销售服务费，同时，按照收入计提金额与按照回款计提金额的差额确认为预计销售服务费。

报告期各期，公司销售服务费与公司业绩的匹配情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1—3 月	2024 年度	2023 年度
销售服务费①	27.62	81.53	37.22
销售服务商对应客户收入②	123.95	463.03	252.66
营业收入③	1,538.37	6,934.56	6,591.86
销售服务费/销售服务商对应客户收入（①/②）	22.28%	17.61%	14.73%
销售服务费/营业收入（①/③）	1.80%	1.18%	0.56%

报告期各期，公司销售服务费与业绩的匹配性的具体分析如下：

从销售服务费与销售服务商对应客户收入的配比来看，2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-3 月分别为 14.73%、17.61%、22.28%，呈现逐步上升趋势。主要原因系：2023 年为合作初期，仅通过服务商获取鞍钢集团矿业有限公司等 4 家客户，按固定单价 6,000 元 / 吨计提服务费，费率相对稳定；2024 年新增鞍钢股份有限公司等 4 家客户，该类新增客户采用 “基准价以上部分作为佣金” 的计提方式，受产品实际售价波动影响，费率较初始客户有所上升；2025 年 1-3 月统一按 “34,000 元/吨基准价以上部分计提”，结合当期产品售价情况，费率进一步变动，整体与新增客户的合作模式及定价机制匹配。

从销售服务费与营业收入的配比来看，各期分别为 0.56%、1.18%、1.80%，呈逐步提高趋势，主要系通过销售服务商获取的客户及收入规模持续扩大。销售服务费增长与对应收入的扩张趋势一致，反映出销售服务费的变动与公司通

过销售服务商拓展业务的业绩增长节奏相匹配。

综上，两项比率的变动均源于客户结构拓展、合作模式调整及对应收入规模的增长，与公司业务发展实际一致，具备合理性。

（三）销售服务商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系或其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商

将销售服务商及主要人员信息与公司关联方清单、员工花名册进行比对，销售服务商与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在关联关系。结合公司的资金流水核查以及对销售服务商的访谈，公司与销售服务商不存在异常资金往来，销售服务商不存在为公司代垫成本费用的情形。

报告期内，公司通过销售服务商协助开拓业务属于正常的商业行为。公司与销售服务商均签订了相关合同，约定了服务内容，公司根据服务项目具体情况向销售服务商支付费用。通过网络检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，销售服务商不存在涉及商业贿赂、利益输送的违法违规情形。

销售服务商鞍山鸿运液压设备经营有限公司成立于 2020 年 9 月 21 日，经营情况正常，具备持续提供销售服务的能力，并非专门为公司提供服务。

综上，报告期内，公司仅有一家销售服务商，即鞍山鸿运液压设备经营有限公司，该服务商与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在关联关系、不存在除合同约定的销售服务费之外的其他资金往来，不存在为公司代垫成本、涉及商业贿赂和利益输送等情形。该服务商不存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形。

三、结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

（一）结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理

人员及研发人员职工薪酬的合理性

1、销售人员职工薪酬的合理性

报告期内，公司销售人员职工薪酬情况如下：

项目	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
销售人员职工薪酬（万元）	39.3	163.02	165.76
销售人员平均数量（人）	5	5	5
销售人员平均薪酬（万元）	31.44	32.60	33.15

注 1：销售人员平均人数=（上期末销售人员人数+本期末销售人员人数）/2；

注 2：2025 年 1-3 月销售人员平均薪酬已年化。

报告期各期末，公司销售人员数量及职级分布情况如下：

级别	2025 年 3 月末		2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高层	1	20.00%	1	20.00%	1	20.00%
中层	2	40.00%	2	40.00%	2	40.00%
基层	2	40.00%	2	40.00%	2	40.00%
合计	5	100.00%	5	100.00%	5	100.00%

报告期各期末，公司销售人员数量及职级分布保持稳定。报告期内，公司销售人员职工薪酬小幅减少，系 2024 年度公司结合销售业务发展导向，优化销售绩效考核机制，适当降低了部分非核心销售指标的绩效权重，非核心指标对绩效的贡献变少，最终导致绩效分成降低，绩效薪酬较上年略有减少。销售人员平均薪酬小幅减少具有合理性。

2、管理人员职工薪酬的合理性

报告期内，公司管理人员职工薪酬情况如下：

项目	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
管理人员职工薪酬（万元）	51.64	309.99	245.75
管理人员平均数量（人）	14	14	14
管理人员平均薪酬（万元）	14.75	22.14	17.55

注 1：管理人员平均人数=（上期末管理人员人数+本期末管理人员人数）/2；

注 2：2025 年 1-3 月管理人员平均薪酬已年化。

报告期各期末， 公司管理人员数量及职级分布情况如下：

级别	2025 年 3 月末		2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高层	4	28.57%	4	28.57%	4	28.57%
中层	3	21.43%	3	21.43%	4	28.57%
基层	7	50.00%	7	50.00%	6	42.86%
合计	14	100.00%	14	100.00%	14	100.00%

报告期各期末，公司管理人员数量及职级分布总体保持稳定。2024 年公司管理人员平均薪酬相比于 2023 年有所增长，主要系公司根据市场环境及业务发展需求，对董事长薪酬进行市场化调整，由 2023 年度的 1 万元/月调整为 5 万元/月，并优化管理团队薪酬结构所致。2025 年 1-3 月管理人员薪酬不含年终奖，故年化后的平均薪酬远低于 2024 年度。

3、研发人员职工薪酬的合理性

报告期内，公司研发人员职工薪酬情况如下：

项目	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
研发人员职工薪酬（万元）	27.35	196.59	164.59
研发人员平均数量（人）	8	6.5	5
研发人员平均薪酬（万元）	13.68	30.24	32.92

注 1：研发人员平均人数=（上期末研发人员人数+本期末研发人员人数）/2；

注 2：2025 年 1-3 月研发人员平均薪酬已年化。

报告期各期末， 公司研发人员数量及职级分布情况如下：

级别	2025 年 3 月末		2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高层	1	12.50%	2	25.00%	2	40.00%
中层	4	50.00%	3	37.50%	3	60.00%
基层	3	37.50%	3	37.50%	0	0.00%

合计	8	100.00%	8	100.00%	5	100.00%
----	---	---------	---	---------	---	---------

报告期各期末，公司研发人员数量呈上升趋势，增加了专职从事研发的基层人员、中层人员，减少了高层管理人员。2024 年公司研发人员平均薪酬较 2023 年有所下降，主要系 2024 年基层研发人员数量较 2023 年有所增加，公司研发人员职工薪酬具有合理性。

（二）人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

根据公开披露数据，可比同行业公司平均职工薪酬具体情况如下：

单位：万元

可比公司	2024 年平均职工薪酬	2023 年平均职工薪酬
耐磨科技	34.00	37.75
凤形股份	13.61	12.21
华民股份	13.87	13.39
平均数	20.49	21.12
海思特	18.37	16.20
长沙市城镇非私营单位在岗职工平均工资	12.52	12.52
湖南省制造业城镇私营单位就业人员平均工资	6.40	6.59

注 1：平均薪酬=当期应付职工薪酬增加金额/当期平均员工人数；

注 2：当地人均薪酬数据来源于长沙市统计局，湖南省统计局。

由上表可知，公司平均职工薪酬低于同行业可比公司平均水平，核心原因系行业平均被耐磨科技显著拉高：一方面，耐磨科技为行业内发展较为成熟的企业，其业务规模较大、产品线覆盖较广，从事高端管理、研发及技术服务岗位人员较多，对应薪酬标准显著高于行业中上游水平；另一方面，公司目前处于业务拓展期，人才梯队建设以适配核心业务需求为主，岗位配置侧重实操型、业务型人才，薪酬结构与自身发展阶段及业务规模相匹配，整体差异具备合理性。

具体来看，公司 2023 年、2024 年平均职工薪酬均高于凤形股份及华民股

份，主要系三者业务定位与薪酬策略存在差异：一是业务聚焦方向不同，公司核心业务聚焦于耐磨产品，对员工的专业技能、行业经验要求更高，而凤形股份、华民股份在金属耐磨产品相关业务收入占其总收入的比例要显著低于公司；二是薪酬策略不同，公司为吸引并留存当地优质人才，薪酬定位更贴近区域制造业中上游水平，而华民股份、凤形股份的薪酬策略更侧重成本控制，与自身业务盈利模式相匹配，该差异具备合理性。

报告期内，公司平均薪酬均高于长沙市城镇非私营单位在岗职工平均工资水平、湖南省私营单位就业人员平均工资水平，主要系公司提供具有竞争力的薪酬，以吸引当地人才，具有合理性。

四、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定

（一）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异，是否存在研发费用与生产成本混同的情形

1、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等

公司研发费用的开支范围主要包括材料费、职工薪酬、折旧摊销、电费和其他费用。公司研发费用的归集方法、标准及审批程序如下：

开支范围	核算内容	研发费用归集方法和标准	审批程序
材料费	研发活动直接消耗的材料	根据研发领料单，按研发项目直接归集	研发人员需根据项目进展需求填写研发领料单，领料单须注明对应的研发项目、物料编码及数量，经项目负责人审核后传递至仓库，仓库管理员审核后由研发人员到仓库领料，财务人员每月根据领料项目将研发领料归集到各研发项目。
职工薪酬	研发人员的工资、奖金、员工福利、社保和住房公积金等薪酬费用	单个项目的专职研发人员薪酬直接归集；各研发项目的职工薪酬按照研发人员各研发项目的研发工时占比情况进行分配；兼职参与研发项目的按实际参与各个研发项目工时的比例将其薪酬分摊计入研发项目	总经办根据考勤记录按月统计员工总工时，研发人员根据各自参与的研发项目分别填报工时，经总经办及研发部负责人审核后，将考勤表提交至财务部，财务人员根据考勤表将参与研发人员的研发人工成本分摊至相应研发项目。

折旧摊销	用于研发活动的设备等折旧	用于单个研发项目的设备折旧费用直接归集，各研发项目共用设备的折旧及摊销费用按照各研发项目的研发工时占比情况进行分配	每月末财务部门根据固定资产模块中记录的研发设备使用情况和折旧政策，计算当月应计的折旧费用并计入相应的研发费用。公司房屋及建筑物，按照研发部面积占比进行分摊并计入研发费用。由财务负责人复核后记账。
电费	用于研发活动的电费消耗	用于单个研发项目的电费直接归集，各研发项目共用电费按照各研发项目的研发工时占比情况进行分配	每月末财务部门根据设备管理部门提供研发区域独立计量表读数，记录研发电费使用量。月末财务部根据研发工时填写研发项目电费分摊明细表并计入研发费用。由财务负责人复核后记账。
其他费用	其他与研发活动相关的费用	可直接归集到各研发项目的直接归集；不能直接归集按研发工时占比分配至各研发项目	与研发活动相关的其他费用主要包括差旅费，一般由研发人员提出申请，由研发部门负责人和总经理审核后，交财务部门复核后发放。

2、研发费用归集方法与同行业公司是否存在重大差异

公司名称	研发费用归集方法
耐磨科技	未披露具体归集方法，财务报告附注-研发费用列示的明细项目包括科研材料费、职工薪酬、折旧及摊销、协力服务费、公用设施费、专业服务费；
凤形股份	未披露具体归集方法，财务报告附注-研发费用列示的明细项目包括科研材料费、职工薪酬、电费、折旧费、协力服务费、其他费用；
华民股份	未披露具体归集方法，财务报告附注-研发费用列示的明细项目包括科研直接材料、人工成本、折旧费、折旧摊销、其他；

注：同行业可比公司信息来源于定期报告等公开信息。

如上表所示，公司与同行业可比公司的研发费用主要归集内容基本一致，均为材料费、职工薪酬、折旧摊销等。公司研发费用归集方法符合《企业会计准则》规定，与同行业公司不存在重大差异。

3、是否存在研发费用与生产成本混同的情形

公司制定了《研发管理制度》，对研发项目过程管理中的立项、实施等审批程序及研发费用核算管理进行了规定，明确区分了研发活动与生产活动。

(1) 研发活动的成果以新技术、新产品、新工艺达到要求为目标，生产活动的成果为按照生产计划或销售订单中列明的具体产品安排生产，最终完成生产销售。

(2) 研发活动和生产活动由公司不同部门负责组织，研发活动由研发部管理，生产活动由生产部组织实施，研发人员和研发活动与生产人员和生产活动均可明确区分并识别。

(3) 公司的研发活动均进行了项目立项，经总经理办公室审批通过后开展研发活动，按照研发项目记录研发活动，归集研发费用。而生产活动按照销售订单和生产工单记录生产活动，归集核算生产成本。

- (4) 按照研发费用的开支范围，研发费用与生产成本具体区分如下：
- ①材料费：研发部门根据研发项目需求领用研发材料，生产部门根据生产工单领用生产所需原材料。在领取原材料环节，领料单会注明领料部门和领料用途，根据领料单上的单别单号和领用人员所属部门可以明确区分研发活动和生产活动。
 - ②职工薪酬：工资薪酬按照研发部门人员实际发生的考勤工时、工资标准进行统计确认和分配，兼职参与研发项目的按实际参与各个研发项目工时的比例将其薪酬分摊计入研发项目；
 - ③折旧摊销：研发的设备相关房屋建筑物在固定资产管理模块能单独标识，折旧费能和生产活动明确区分；
 - ④电费：在研发区域独立计量表读数，记录研发电费使用量；
 - ⑤其他：其他费用系研发部人员从事研发活动产生的差旅等费用。
- 综上，公司不存在研发费用与生产成本混同的情形。

(二) 公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定

1、研发人员的认定

公司关于研发人员的认定与《监管规则适用指引发行类第 9 号：研发人员及研发投入》对照情况具体如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》关于研发人员认定	公司研发人员的认定情况	是否符合
1	研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。公司应准确、合理认定研发人员，不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服	公司设有研发部，为研发职能部门，研发人员均为专职或主要从事研发活动的研发人员，研发部门的辅助人员实际未直接从事研发活动，因此未划分为研发人员。公司不存在将与研发活动无直接关系的人员认定为研发人	是

	务的文秘、前台、餐饮、安保等人员，认定为研发人员。	员的情形。	
2	关于非全时研发人员：对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性。	报告期内，公司不存在将研发工时占比低于 50%的非全时人员认定为研发人员的情形。	是
3	从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务（以下简称受托研发）的人员：公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，除有充分证据表明履约过程中形成公司能够控制的并预期能给公司带来收益的研发成果外，原则上单纯从事受托研发的人员不能认定为研发人员。	公司将从事定制化产品研发生产的人员认定为生产人员；公司不存在受托研发业务，因此无提供受托研发服务的人员，也不存在将单纯从事受托研发的人员认定为研发人员的情况。	是
4	关于研发人员聘用形式：研发人员原则上应为与发行人签订劳动合同的人员。劳务派遣人员原则上不能认定为研发人员。发行人将签订其他形式合同的人员认定为研发人员的，应当结合相关人员的专业背景、工作内容、未签订劳动合同的原因等，审慎论证认定的合理性。研发人员聘用形式的计算口径，应与按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》第四十二条披露的员工人数口径一致。	公司与研发人员均签署劳动合同，不存在将劳务派遣人员认定为研发人员的情形。	是

根据上表对比，公司研发人员的认定符合《监管规则适用指引发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

2、研发投入的认定

公司关于研发投入的认定与《监管规则适用指引发行类第 9 号：研发人员及研发投入》对照情况具体如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》关于研发投入认定	公司研发投入的认定情况	是否符合
1	研发投入为企业研发活动直接相关的支出，通常包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。公司应按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出。	公司研发投入为与研发活动直接相关的支出，主要包括材料费、职工薪酬、折旧摊销、电费和其他费用，相关支付均费用化；公司已按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出。	是
2	研发投入的归集和计算应当以相关资源实际投入研发活动为前提。本期研发投入的计算口径原则上为本期费用化的研发费用与本期资本化的开发支出之和。	公司研发投入的归集和计算均以相关资源实际投入研发活动为前提；公司不存在资本化的开发支出。	是
3	研发人员职工薪酬：公司存在非全时研发	公司的研发人员包含全时	是

	人员的，应能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况，按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。公司将股份支付费用计入研发支出的，应具有明确合理的依据，不存在利用股份支付调节研发投入指标的情形。	和非全时研发人员，公司能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况，按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出；报告期内，公司不存在应进行分摊的股份支付费用。	
4	共用资源费用：公司研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地等资源的，应当准确记录相关资源使用情况，并将实际发生的相关费用按照工时占比、面积占比等标准进行合理分配，无法合理分配或未分配的不得计入研发支出。	报告期内，公司研发活动的设备、产线、场地等资源，绝大部分为研发专用，个别设备存在与其他生产经营活动共用的情况，公司已经准确记录相关资源使用情况，并将实际发生的相关费用按照工时进行合理分配。公司不存在无法合理分配或未分配的费用计入研发支出的情形。	是
5	承担由国家或指定方拨付款项的研发项目（以下简称国拨研发项目）支出：公司承担国拨研发项目的，公司应结合项目目的和科研成果所有权归属等，判断从政府取得经济资源适用的具体会计准则，准确核算发行人的研发支出金额。发行人从政府取得的经济资源适用《企业会计准则第14号——收入》的，相关支出原则上不得计入研发支出。发行人从政府取得的经济资源适用《企业会计准则第16号——政府补助》的，如发行人采用净额法核算政府补助，在计算研发投入指标时，可以按照总额法做相应调整。	报告期内，公司不存在由国家或指定方拨付款项的研发项目。	是
6	受托研发支出：发行人与客户签订合同，为客户提供受托研发，对于合同履行过程中发生的支出，若发行人无法控制相关研发成果，发行人应按照《企业会计准则第14号——收入》中合同履约成本的规定进行会计处理，最终计入营业成本，相关支出原则上不得计入研发支出。若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，发行人有充分证据表明能够控制相关研发成果，该成果预期能够给发行人带来经济利益，且发行人会计基础和内部控制能够确保准确归集核算该成果相关支出的，可以将相关支出计入研发支出；不能准确归集核算的，相关支出应计入合同履约成本，不得计入研发支出。	报告期内，公司不存在受托研发支出。	是
7	委外研发：发行人存在委外研发的，应签	报告期内，公司不存在委	是

	订委外研发合同，相关研发项目应与发行人的研发项目或经营活动直接相关，委外研发具有必要性、合理性和公允性，研发成果归属于发行人，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形。	外研发的情形。	
8	研发过程中产出的产品：发行人在研发过程中产出的产品或副产品，符合《企业会计准则第1号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。发行人应准确归集核算有关产品或副产品的成本，并在对外销售时，按照《企业会计准则第14号——收入》《企业会计准则第1号——存货》《企业会计准则解释第15号》等规定，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理。原则上研发过程中产出的产品或副产品，其成本不得计入研发投入。	报告期内，公司不存在将研发过程中产出的产品或副产品成本计入研发投入的情况。	是

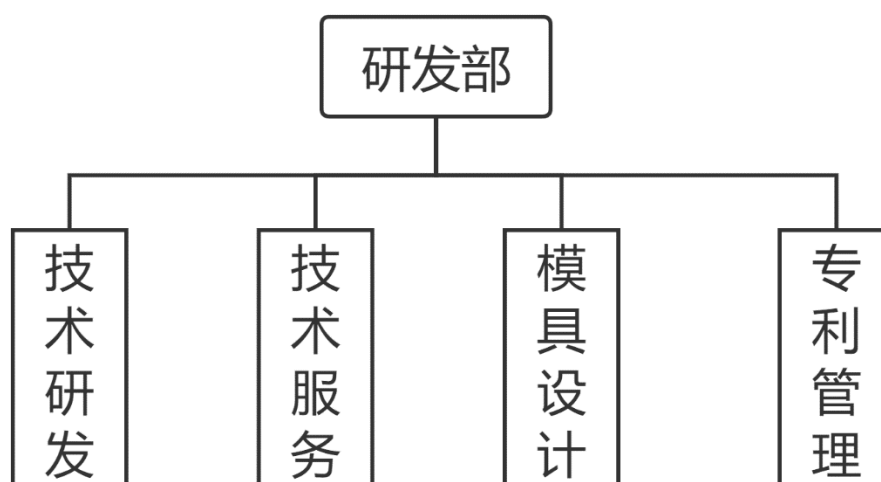
根据上表对比，公司研发投入的认定符合《监管规则适用指引发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定。

五、说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性；公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性。

（一）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发能力与研发项目的匹配性

公司划分研发人员的认定标准是：研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。具体包括在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员、具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员、参与研发活动的技工等。

截至报告期末，公司拥有研发人员8名，占员工总数比例为11.43%。公司下设研发部，负责公司产品的研发工作、新产品的研究、技术管理以及公司的技术发展的总体把握。研发部设立四个小组，其中技术研发小组3人，技术服务2人，模具设计2人，专利管理1人。研发部的组织架构情况如下：



公司深耕行业多年，以市场需求为导向，依托自身在金属耐磨材料领域的技术储备，强化核心技术研发，开发满足市场需求的新产品。报告期内，公司的主要研发方向为：致力于提升金属耐磨材料的耐磨性、耐冲击性及耐腐蚀性，以满足高磨损、强冲击等极端工况需求，并通过工艺与产品创新增强产品性能与使用寿命。公司研发项目均为项目制，根据研发内容选任具有相应能力和经验的项目负责人及研发成员。公司目前已形成了一支具备丰富研发和实操经验的专业研发团队，主要研发人员从业年限较长，工作经验丰富，具有较强的将理论与实践相结合的开发能力，关键研发人员稳定性好，与公司的研发项目的匹配性高。

综上，公司关键研发人员稳定性好，专业能力与公司在金属耐磨材料及相关工艺方面的研发项目高度契合，研发能力与研发项目匹配性高。

（二）公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

1、公司是否存在混岗的研发项目，参与人员及分配情况

公司研发人员均为全职从事研发活动的员工。报告期内，研发人员专职从事研发活动，不存在兼职其他生产、管理、销售活动的情况。公司将专职参与研发项目的研发人员的薪酬计入研发费用，人员薪酬根据研发人员工时及研发项目排班计划分配到具体研发项目。

报告期内，公司存在非研发人员吴志勇一人兼职参与研发项目的情形。详细见下一问题的回复。

2、公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况及合理性

报告期内，公司董事长吴志勇因在双金属复合耐磨行业深耕十余年，在完成日常管理工作外，兼职参与研发项目统筹工作，对公司的研发工作进行方向指导和总体把控。公司已建立完善的研发工时统计制度，严格按照吴志勇实际参与研发工作的时间比例将其相应薪酬计入研发费用。根据《企业会计准则》及研发费用归集相关规定，报告期内吴志勇计入研发费用的薪酬金额分别为：16.88万元、26.64万元和3.34万元。

除吴志勇外，公司不存在主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情形。

【中介机构回复】

一、主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性

（一）核查程序

1、查阅报告期内同行业可比公司公开披露信息，获取同行业可比公司销售费用率、管理费用率和研发费用率情况，计算公司报告期内销售费用率、管理费用率、研发费用率并与同行业可比公司进行对比分析；

2、获取报告期内公司销售服务费的明细，并查阅相应的销售服务费的合同、发票和支付单据，了解销售服务费的具体内容；查阅同行业可比公司是否存在销售服务商，获取公司通过销售服务商实现销售的客户名称、销售产品、销售收入及占比等信息，分析该类销售模式的合理性，销售服务费与公司业绩的匹配性；

3、通过公开渠道查询销售服务商的工商信息；将销售服务商及主要人员信息与公司关联方清单、员工花名册进行比对，核查是否存在关联关系或在公司任职情况；核查公司大额银行流水，并对销售服务商进行访谈，核查公司与销售服务商是否存在异常资金往来；

4、获取公司员工花名册及工资表，了解公司员工数量、专业类别、职级分布，分析公司销售人员、管理人员及研发人员薪酬情况。查询同行业可比公司

定期报告并计算同行业可比公司人均薪酬，查询湖南省统计局、长沙市统计局公开发布数据，获取当地的平均工资水平，并结合公司相关人员的职级分布进行比较分析；了解公司研发人员认定标准，获取研发人员花名册、学历背景及岗位结构，分析研发人员认定的规范性；

5、对财务总监进行访谈，查阅公司研发台账，了解各研发项目的开支范围及归集方法、标准、审批程序等；查阅同行业可比公司公开信息，比较分析公司研发费用的归集方法与同行业可比公司是否存在显著差异，核查是否存在研发费用和生产成本混同的情况；了解公司研发人员、研发投入的认定标准，并与《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定进行对比分析；

6、对研发经理进行访谈，查阅公司研发台账，了解研发项目混岗情况、参与人员及核算方法，混岗参与的必要性和混岗研发人员在研发活动中发挥的具体作用；了解公司主要管理人员、董事、监事的工作内容，并对其薪酬计入研发费用的合理性进行分析。

（二）核查意见

1、报告期内公司销售费用率、管理费用率和研发费用率较同行业可比公司不存在明显差异；

2、报告期内，公司通过销售服务商合作模式拓展特定市场。该模式下，公司主要利用服务商进行前端渠道拓展与售后服务，但核心业务环节，包括技术方案、产品基础定价等方面，主要由公司负责，该合作模式符合行业惯例。销售服务费计算方法、定价依据合理，与公司销售收入相匹配。销售服务商与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在关联关系或其他利益安排，不存在代垫成本、商业贿赂、利益输送等情况，相关内部控制制度健全并得到有效执行，不存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的销售服务商；

3、报告期内，公司平均职工薪酬低于同行业可比公司平均水平，由于公司

与各个可比公司所处发展阶段、业务定位以及薪酬策略不同，相关差异具有合理性。公司平均职工薪酬高于长沙市城镇非私营单位在岗职工平均工资及湖南省制造业城镇私营单位就业人员平均工资，主要系公司提供具有竞争力的薪酬，以吸引当地人才，具有合理性；

4、公司严格按照研发项目据实列支并归集各项研发费用，研发费用开支范围、归集方法、标准及审批程序等符合相关制度规定，研发费用归集方法与同行业可比公司不存在重大差异；报告期内不存在研发费用与生产成本混同的情形；公司研发人员认定及研发投入归集符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定；

5、报告期内，公司研发人员结构稳定，研发能力与研发项目相匹配；公司存在非研发人员吴志勇一人兼职参与研发项目的情形，除此之外，公司不存在研发人员与其他岗位人员混岗的情况；因董事长吴志勇在双金属复合耐磨行业从业经验丰富，兼职参与研发项目统筹工作，公司按照其实际参与研发工作的时间比例将其相应薪酬计入研发费用，具有合理性；除吴志勇外，公司不存在其他主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的情况。

（5）关于子公司

根据申报文件，报告期内湖南海思特机械制造有限公司为重要子公司；辽宁海思特于 2023 年 11 月 20 日完成工商注销。

请公司：①对业务收入占申请挂牌公司 10%以上的下属子公司，按照《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》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等。②说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款

能否保证公司未来具备现金分红能力。③辽宁海思特注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见。

【公司回复】

一、对业务收入占申请挂牌公司 10%以上的下属子公司，按照《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第二章第二节的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等

1、重要子公司认定

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》，“重要控股子公司”是指纳入申请挂牌公司合并报表范围内，且最近一个会计年度营业收入或净利润占合并财务报表 10%以上的各级子公司。根据《审计报告》、公司各子公司的财务报表，2024 年度，公司合并报表范围内的子公司营业收入及净利润占比如下：

公司名称	营业收入 (万元)	净利润(万 元)	占公司营业收入 的比例(%)	占公司净利润 的比例(%)	是否为重要 控股子公司
海思特机械	2,918.53	197.78	42.08	8.43	是

因此，海思特机械为公司重要子公司。

2、海思特机械的业务情况，业务资质是否合法合规

根据海思特机械的工商登记资料，海思特机械设立于 2021 年 10 月，其经营范围为“金属结构制造；金属耐磨材料、耐磨抗冲击材料的制造；金属表面处理及热处理加工；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外；黑色金属铸造；新型耐磨及防腐工程材料的销售、研发；焊接技术应用（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）”，海思特机械作为公司主营业务的组成部分，主要负责金属耐磨材料的研发、生产和销售。

海思特机械已取得的业务资质文件如下：

序号	公司名称	证书名称	证书编号	颁发单位	有效期至
1	海思特机械	排污许可证	91430624MA7C9 PRL1H001W	岳阳市生态环境局	2028/7/31

海思特机械从事金属耐磨材料的研发、生产和销售业务，无需取得其他业务资质，其上述业务资质合法合规。

3、海思特机械历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等

公司已在公开转让说明书“第一节基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”处补充披露如下：

海思特机械历史沿革、公司治理、重大资产重组、财务简表等列示如下：

（1）历史沿革

根据海思特机械的工商登记资料，海思特机械历史沿革如下：

2021年10月20日，海斯特有限做出股东决定，决定成立海思特机械，注册资本2,000万元，并签署了公司章程。

2021年10月21日，海斯特机械取得湘阴县市场监督管理局颁发的《营业执照》，注册成立。

海思特机械设立后，未发生其他变更事宜。

（2）公司治理

根据海思特机械的公司章程，海思特为海思特机械唯一股东，海思特机械不设董事会，设执行董事一名，并担任法定代表人，由股东任命，任期为三年。海思特机械不设监事会，设监事一名，任期三年。海思特机械设经理一名，由执行董事聘任或解聘。

公司依据相关法律法规及公司内部的各项治理制度，对子公司实行统一管理，确保子公司规范、高效、有序运作。公司通过委派或提名子公司董事、监事实施对子公司的管理与监督。另外，公司通过向子公司委派财务人员的方式进一步加强对子公司的管理，建立了有效的控制机制。子公司在公司的总体方

针和战略规划下，独立经营、独立核算、公司治理体系权责清晰，运行情况良好。

(3) 重大资产重组

海思特机械自设立以来，未发生股东、股权结构变更，未实施重大资产重组事宜。

(4) 财务简表

海思特机械报告期内的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025/3/31	2024/12/31	2023/12/31
总资产	2,973.49	2,888.32	4,148.58
净资产	2,800.12	2,670.71	2,441.20
项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
营业收入	692.88	2,918.53	2,917.60
净利润	120.99	197.78	271.84

二、说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；说明报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力。

（一）说明公司与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务

海思特机械一直为公司全资子公司，与母公司海思特进行业务分工，业务合作主要体现在配合、执行母公司制定的生产经营计划。在业务分工上，母公司负责战略规划、技术研发、市场开拓及部分生产，海思特机械则主要落实母公司制定的生产经营计划，专注于产品制造环节。具体合作模式体现为：母公司依托自身研发体系完成产品开发与工艺设计后，由海思特机械实施规模化生产。这一协同机制既确保了生产基地的专业化运作，又通过母公司的统筹管理

实现了研发、生产与销售环节的有效衔接，形成了完整的业务体系。海思特机械未来仍将作为公司主要生产主体，其生产的产品自行销售或者通过海思特销售至客户，公司具备完善的采购、销售、研发体系，不存在主要依靠海思特机械进行拓展业务的情形。

（二）结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

报告期内，海思特机械始终为公司全资子公司，公司对海思特机械及其资产、人员、业务、收益具有控制权，可以实现对其的有效控制。

在股权方面，海思特机械为公司全资子公司，公司对其拥有绝对控制地位，能够决定海思特机械的重大经营决策、业务发展方向和重要人事任命。

在决策机制方面，海思特机械的公司治理、决策文件主要依据为其公司章程。根据海思特机械的公司章程，公司作为唯一股东，对子公司的经营方针和投资计划、人事任免、经营决策、利润分配等重大事项具有决定权。

在公司制度方面，公司通过建立统一的财务管理制度、内部控制体系与业务运营规范，对海思特机械实施全面管理。子公司遵循公司制定的预算管理、资金审批、采购销售等核心流程，其资产使用和业务运营均纳入公司统一管控体系。

在利润分配方式方面，根据海思特机械的公司章程，公司作为其唯一股东，依法享有资产收益、作出重大决策和选择管理者等权利。

报告期内，海思特机械持续稳定的利润贡献直接增强了公司整体盈利能力。其生产基地规模化效应带来的成本优势，提升了公司主营业务毛利率水平，为后续研发投入和市场拓展提供稳定的内部资金支持。

海思特机械持有的土地厂房、生产设备等实体资产构成公司制造能力的重要基础。其设备先进性保障了产品工艺水平和质量稳定性，增强了公司资产结构的稳健性。

海思特机械作为公司全资生产基地，其产成品及半成品均直接销售予母公

司。在收入贡献方面，海思特机械作为公司内部供应链的核心环节，其销售收入通过合并报表抵消前营业收入规模体现，其稳定的产出为公司市场供应提供了坚实基础。

综上，公司能够实现对子公司海思特机械及其资产、人员、业务、收益的有效控制，海思特机械利润、资产、收入等对公司均有贡献，对公司持续经营能力具有积极影响。

（三）报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

报告期内，公司子公司均未进行分红。子公司未独立设置财务管理制度，子公司分红情况均适用公司《利润分配管理制度》的相关规定。子公司《公司章程》第十二条规定：“股东行使下列职权、职责……(四)审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损的方案……”。

结合公司《利润分配管理制度》、子公司《公司章程》关于利润分配条款的规定及相关法律法规，公司全资控股子公司，能够全权决定各子公司的利润分配方案，并通过委任执行董事对各子公司利润分配方案的制定及执行进行有效控制，能够保证公司在未来具备现金分红能力。

三、辽宁海思特注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况

根据辽宁海思特注销的工商登记材料，访谈公司总经理并经主办券商核查中国裁判文书网、中国执行信息公示网等网站，辽宁海思特注销前不存在违法违规行为，自辽宁海思特 2023 年 11 月 20 日注销至本回复出具之日，辽宁海思特不存在未清偿债务等纠纷争议。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商实施了以下核查程序：

1、取得了《审计报告》以及公司子公司的财务报表；

2、取得了海思特机械的工商登记资料、财务报表、《无违法违规证明公共信用信息报告》，对其历史沿革、财务基本信息以及生产经营的合法合规性进行核查；

3、取得了公司及子公司的《营业执照》，海思特机械的公司章程，并对公司管理层进行访谈，核查公司与子公司的业务分工、合作模式及未来规划，分析海思特机械对公司的业务作用以及公司对海思特机械的控制情况；

4、取得了海思特机械的公司章程及其财务管理制度，核查其分红条款；

5、取得了辽宁海思特的工商登记资料，对公司管理层进行访谈，核查辽宁海思特注销程序和注销前的合法合规情况；

6、查询中国裁判文书网、中国执行信息公示网等网站，核查辽宁海思特未清偿债务等纠纷争议情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、海思特机械作为公司的重要子公司，业务资质合法合规。

2、海思特机械与母公司海思特进行业务分工，母公司负责战略规划、技术研发、市场开拓及部分生产，海思特机械则主要落实母公司制定的生产经营计划，专注于产品制造环节。海思特不存在主要依靠海思特机械拓展业务的情形。

3、公司能够实现对子公司海思特机械及其资产、人员、业务、收益的有效控制，海思特机械利润、资产、收入等对公司均有贡献，对公司持续经营能力具有积极影响。

4、公司作为海思特机械的唯一股东，能够决定海思特机械的利润分配方案，海思特机械的财务管理制度、分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力。

5、辽宁海思特注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

二、主办券商核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见

（一）核查程序

针对报告期内子公司辽宁海思特和海思特机械的财务规范性，主办券商实施了以下核查程序：

1、对子公司的部门设置和各部门的职权范围进行了解；了解采购与付款、生产与仓储、销售与收款等相关的关键内部控制，评价内控制度是否健全，并对相关内部控制的关键控制节点进行抽查测试；

2、查阅公司及子公司财务报表，核查子公司所执行的会计政策、会计估计等是否与母公司保持一致且符合《企业会计准则》的规定；

3、独立获取子公司银行流水，对主要银行账户流水与序时账进行双向核对，核实账面记录的完整性和准确性，获取企业征信报告，对所有银行账户进行函证，核实银行存款余额准确性以及货币资金受限情况；

4、检查子公司与实控人、董监高及其他非合并关联方之间是否存在交易或资金往来，判断其交易的真实性和合理性，是否存在资金拆借等情况，交易价格的公允性以及审批流程等；

5、获取报告期内子公司的销售明细表、采购明细表，检查子公司的会计凭证及其原始凭证（如销售及采购合同、验收单、入库单、银行对账单等），复核子公司日常账务处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

6、对存货及固定资产进行监盘，观察公司盘点人员对资产的熟悉程度和盘点工作的态度，并通过抽盘核实资产数量的准确性。

7、对主要客户和供应商发生额及余额进行函证，对主要客户和供应商进行实地或视频访谈，核实销售和采购业务真实性；

8、对主要会计科目的变动情况执行了分析性复核程序，包括采购单价变动的合理性分析、毛利率分析、产销量分析、期间费用波动分析等分析程序。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：报告期内，子公司执行的会计政策、会计估计等

符合《企业会计准则》的相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，财务核算规范。

（6）关于实际控制人控制或任职的企业

根据申报文件，吴志勇在长沙市高端金属材料有限公司和长沙市华材金属材料有限公司分别持股 60%和 19%并担任监事；海帕尔公司为吴志勇所创立，公司董事、副总经理肖满清和监事温佳丽均曾在该公司任职，于 2023 年 1 月 11 日注销。

请公司：①结合实际控制人亲属持股或任职的公司情况、上述公司的实际控制人、经营范围、实际经营情况、与公司业务及资金往来情况，说明长沙市华材金属材料有限公司是否实际为吴志勇控制的企业，相关公司与公司是否经营相同或相似业务，是否存在同业竞争或业务协同，与公司是否相互独立，是否存在挂牌后新增同业竞争的风险。②结合海帕尔公司设立背景、原因、合理性及股权变更情况，与公司业务的差异，说明公开转让说明书中关于海帕尔股东情况是否披露错误，是否与公司存在同业竞争，其注销后相关业务、资产、人员的处置情况。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合实际控制人亲属持股或任职的公司情况、上述公司的实际控制人、经营范围、实际经营情况、与公司业务及资金往来情况，说明长沙市华材金属材料有限公司是否实际为吴志勇控制的企业，相关公司与公司是否经营相同或相似业务，是否存在同业竞争或业务协同，与公司是否相互独立，是否存在挂牌后新增同业竞争的风险

（一）实际控制人亲属的持股或任职的公司情况

截至本回复出具日，吴志勇亲属的持股或任职的公司情况如下：

姓名	与实际控制人关系	持股公司情况	任职公司情况
吴立群	父亲	/	/
杨秀英	母亲	/	/

吴紫茵	女儿	/	任海思特董事、总经理、董事会秘书
吴志军	弟弟	持有海思特1%股权；持有长沙海帕尔耐磨材料有限公司100%股权	任海思特普通职员
王丽琼	吴志军的配偶	/	任海思特普通职员
吴志坚	弟弟	持有海思特1%股权；长沙市望城区清泉包装经营部（个体工商户）的经营者	任海思特普通职员
吴蝶	吴志坚的配偶	/	任海思特普通职员

（二）上述公司的实际控制人、经营范围、实际经营情况、与公司业务及资金往来情况

根据长沙市高端金属材料有限公司（以下简称“高端金属”）和长沙市华材金属材料有限公司（以下简称“华材金属”）的工商登记信息，其实际控制人、经营范围、实际经营情况、与公司业务及资金往来情况如下：

类别	高端金属	华材金属
实际控制人	吴志勇	刘威
经营范围	金属材料销售；矿产品、建材及化工产品批发；自营和代理各类商品及技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）	金属材料产品研发、生产、销售及技术服务。（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）
实际经营情况	正常经营	正常经营
与公司业务及资金往来情况	无	无

（三）说明长沙市华材金属材料有限公司是否实际为吴志勇控制的企业，相关公司与公司是否经营相同或相似业务，是否存在同业竞争或业务协同，与公司是否相互独立，是否存在挂牌后新增同业竞争的风险

根据华材金属工商登记信息，刘威持有华材金属31%股权，为第一大股东，且担任华材金属的执行董事、总经理，为华材金属的实际控制人，吴志勇持有华材金属19%股权，担任监事，对华材金属股东会、董事会、经营管理者均无法实施重大影响，因此，华材金属不是实际为吴志勇控制的企业。

公司主要从事金属耐磨材料的研发、生产和销售，高端金属和华材金属均主要从事电池连接器销售，高端金属和华材金属不存在与公司经营相同或相似

业务的情形，亦不存在同业竞争或业务协同，与公司相互独立，不存在挂牌后新增同业竞争的情形。

二、结合海帕尔公司设立背景、原因、合理性及股权变更情况，与公司业务的差异，说明公开转让说明书中关于海帕尔股东情况是否披露错误，是否与公司存在同业竞争，其注销后相关业务、资产、人员的处置情况

长沙海帕尔耐磨材料有限公司（以下简称“海帕尔”）成立于2011年12月21日，系公司实际控制人吴志勇出于准备从事耐磨材料、金属等产品贸易而设立，设立海帕尔是实际控制人吴志勇基于当时的商业判断和业务规划所做出的独立决策，符合商业逻辑，具有商业合理性。

海帕尔设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例
1	吴志勇	26.00	52.00%
2	胡许先	24.00	48.00%
合计		50.00	100.00%

经核查海帕尔的工商登记资料，海帕尔设立后的股权变更情况如下：2016年12月28日，海帕尔的原股东吴志勇、胡许先将其持有的海帕尔的全部股权转让给吴志军，吴志军成为海帕尔唯一股东且担任该公司执行董事、总经理。基于谨慎性原则，该公司认定为吴志勇控制的公司。长沙海帕尔耐磨材料有限公司报告期内未实际开展业务，公司于2023年1月11日办理了简易注销。

除上述股权转让外，海帕尔在存续期间未发生其他股权变化，公开转让说明书中关于海帕尔股东情况不存在披露错误的情形。

海帕尔在设立之初主要从事耐磨材料、金属制品等产品的贸易，并不具备生产金属耐磨材料的厂房、技术和人员配置。自海思特成立之后，海帕尔未实际开展业务。因此，报告期内海帕尔与海思特不存在同业竞争关系。

海帕尔已于2023年1月11日办理了简易注销。2013年以前，海帕尔主要从事贸易业务未持有相关资产。2013年以后，海帕尔未实际经营，未单独聘任员工亦无开展相关业务。在停止经营过程中，海帕尔已对其期末存货、应收账款等

贸易相关资产进行清理，对剩余贸易业务涉及的债权债务关系进行了妥善处理，不存在未结清的重大债权债务。因此，海帕尔注销时无相关业务、资产、人员处置情形。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商实施了以下核查程序：

- 1、取得了公司实际控制人的股东调查表、董监高调查表，核查其亲属对外投资及任职情况；
- 2、取得了高端金属的全套工商登记文件及主要客户和供应商名单，对高端金属经营情况进行核查；
- 3、检索国家企业信用信息公示系统等公开网站，核查高端金属、华材金属工商登记信息；
- 4、对公司实际控制人就高端金属、华材金属投资情况及上述公司业务情况进行访谈并获取书面说明；
- 5、取得了海帕尔工商登记资料，核查海帕尔设立、股权变更及注销情况；
- 6、对公司管理层进行访谈，核查海帕尔公司设立背景、原因及合理性，核查海帕尔注销程序及注销后相关业务、资产、人员处置情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

- 1、高端金属和华材金属均主要从事电池连接器销售，不存在与公司经营相同或相似业务的情形，亦不存在同业竞争或业务协同，与公司相互独立，不存在挂牌后新增同业竞争的情形；
- 2、海帕尔设立具有合理性，公开转让说明书中关于海帕尔股东情况不存在披露错误的情形；

3、报告期内海帕尔与海思特不存在同业竞争关系，海帕尔注销后无相关业务、资产、人员需要处置。

(7) 关于公司招投标

根据申报文件，公司通过招投标的方式获取酒钢集团及鞍钢集团等客户的订单，报告期内以招投标方式获取的收入占全部营业收入的比重均超 15%。

请公司：①说明招投标获取订单比例，招投标参与方式及相应决策程序。
②说明报告期内通过招投标获得主要合同的具体情况，包括但不限于合同名称、客户名称、关联关系、合同金额、签署时间、履行情况、验收情况（如有）。
③说明报告期内订单获取方式是否符合招投标等相关法律法规规定，是否存在不满足竞标资质获取项目的情形，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，如存在，请说明订单的有效性、合规性，是否存在被处罚的风险，对公司经营影响；是否存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形。

请主办券商及律师核查上述事项，并就公司销售合同签订合法合规性、公允性及是否对持续经营存在不利影响发表意见。

【公司回复】

一、说明招投标获取订单比例，招投标参与方式及相应决策程序

(一) 说明招投标获取订单比例

报告期内，公司通过招投标获取的订单对应各期的收入情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	收入金额 (万元)	占比	收入金额 (万元)	占比	收入金额 (万元)	占比
招投标方式	244.48	15.89%	1,131.74	16.32%	990.29	15.02%
商务谈判等非招投标方式	1,293.89	84.11%	5,802.82	83.68%	5,601.57	84.98%
合计	1,538.37	100.00%	6,934.56	100.00%	6,591.86	100.00%

(二) 招投标参与方式及相应决策程序

公司主要通过积极跟踪互联网招投标平台、下游客户网站等渠道发布的招标公告，广泛收集与自身业务相关的项目信息。同时，公司凭借二十余年积累，

在业内树立了良好的品牌声誉，部分招标单位会主动邀请公司参与投标。针对有意承接的项目，公司组织相关人员综合考虑客户资信、项目经济价值等因素，开展立项、筛选与评审等内部流程，并由销售部将项目情况上报至总经理，以完成最终决策。

如决定参与投标，公司将根据招投标要求撰写投标文件并参与项目投标，并持续跟踪投标结果，在获得项目中标通知后，公司与客户就合同条款等事项履行商务谈判程序，双方达成一致后签订合同，此后公司将按照合同约定的内容进行供货及售后服务。

二、说明报告期内通过招投标获得主要合同的具体情况，包括但不限于合同名称、客户名称、关联关系、合同金额、签署时间、履行情况、验收情况（如有）

报告期内，公司通过招投标获得且合同金额为100万元以上的主要合同的具体情况如下：

序号	合同名称	客户名称	关联关系	合同金额 (万元)	签署时间	履行情况	验收情况
1	买卖合同	甘肃酒钢集团西部重工股份有限公司	无关联关系	154.95	2023/8/30	已履行	已验收
2	买卖合同	甘肃酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司	无关联关系	172.49	2023/5/15	已履行	已验收
3	买卖合同	甘肃酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司	无关联关系	101.44	2023/9/28	已履行	已验收
4	购销合同	本溪钢铁（集团）机械制造有限责任公司	无关联关系	119.85	2024/9/26	已履行	已验收
5	矿石称量斗合金衬板供货合同	中冶南方工程技术有限公司	无关联关系	228.22	2023/11/15	已履行	已验收
6	耐磨合金衬板设备供货合同	中冶南方工程技术有限公司	无关联关系	208.80	2024/1/21	已履行	已验收

三、说明报告期内订单获取方式是否符合招投标等相关法律法规规定，是否存在不满足竞标资质获取项目的情形，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，如存在，请说明订单的有效性、合规性，是否存在被处罚的风险，对公司

经营影响：是否存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形

（一）说明报告期内订单获取方式是否符合招投标等相关法律法规规定，是否存在不满足竞标资质获取项目的情形，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形

与招投标相关的主要法律法规包括：

法规名称	具体规定
《中华人民共和国招标投标法》	第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列建设工程项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制定，报国务院批准。法律或者国务院必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。”
《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第三条规定：“依法必须进行招标的工程建设项目的具体范围和规模标准，由国务院发展改革部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准后公布施行。”第八条规定：“国有资金占控股或者主导地位的依法必须进行招标的项目，应当公开招标；但有下列情形之一的，可以邀请招标：（一）技术复杂、有特殊要求或者受自然环境限制，只有少量潜在投标人可供选择；（二）采用公开招标方式的费用占项目合同金额的比例过大。有前款第二项所列情形，属于本条例第七条规定的项目，由项目审批、核准部门在审批、核准项目时作出认定；其他项目由招标人申请有关行政监督部门作出认定。”
《工程建设项目招标范围和规模标准规定》	七条规定：“本规定第二条至第六条规定范围内的各类工程建设项目，包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，达到下列标准之一的，必须进行招标：（一）施工单位合同估算价的200万元人民币以上的；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在100万元人民币以上的；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在50万元人民币以上的；（四）单项合同估算价低于第（一）、（二）、（三）项规定的标准，但项目总投资额在3,000万元人民币以上的。”
《必须招标的工程建设项目规定》	第二条规定：“全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括（一）使用预算资金200万元人民币以上，并且该资金占投资额10%以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。”第五条规定：“本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在400万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在200万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在100万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。”
《中华人民共和国政府采购法》	第二条、第二十六条、第二十七条的规定，政府采购是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。除依法可以

法规名称	具体规定
	采取其他采购方式外，公开招标应作为政府采购的主要采购方式。采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。
《中华人民共和国政府采购法实施条例》	第七条的规定，政府采购工程以及与工程建设有关的货物、服务，采用招标方式采购的，适用《招标投标法》及其实施条例；采用其他方式采购的，适用政府采购法及政府采购法实施条例。

公司主要从事金属耐磨材料的研发、生产和销售，不属于《招标投标法》中规定的与工程建设项目相关的勘察、设计、施工、监理过程，也不涉及与工程建设相关的设备、材料的采购过程，无需强制履行招投标程序。报告期内，公司不存在直接与政府机构签订业务合同、违反《中华人民共和国政府采购法》关于政府采购方式规定的情形。报告期内，公司订单获取方式符合招投标等相关法律规定，公司符合报告期内参与的所有招投标项目对投标人的资质要求，不存在不满足竞标资质获取项目的情形。

公司作为供货方参与投标，按客户招标要求参与投标，对招投标程序无决策权限，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

（二）是否存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形

报告期内，公司严格按照招标文件及相关法律法规的要求参与项目投标，公司制定了《反商业贿赂管理制度》，主要销售人员签署了《反商业贿赂声明及承诺》，并要求全体员工严格遵守廉洁纪律，不得存在利益输送等违法违纪行为。公司员工已深入学习并严格遵循公司涉及防范商业贿赂的内部制度，并严格遵守国家有关法律法规的相关规定。

经查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等公开网站，公司报告期内不存在因商业贿赂或变相商业贿赂等情形而受到处罚的情况。

公司已取得湖南省发展和改革委员会出具的《湖南省公共信用合法合规证明报告（上市专版）》，公司报告期内不存在因商业贿赂或变相商业贿赂等情形而受到相关主管部门处罚的情况。

公司董事、监事、高级管理人员均已取得无犯罪记录证明，相关人员均无犯罪记录。

综上，报告期内，公司不存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项，并就公司销售合同签订合法合规性、公允性及是否对持续经营存在不利影响发表意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商实施了以下核查程序：

1、取得了涉及招投标程序的招标文件、投标文件、中标通知书等文件，核查公司通过招投标获取业务的主要情况；

2、取得了公司主要销售合同，核查合同履行的具体情况，分析不同类型业务毛利率，确认公司签订的销售合同是否公允；

3、查阅了《中华人民共和国招标投标法》等法律法规，了解公司在招投标方面应该遵守的规定；

4、获取并审阅了公司反商业贿赂相关内控制度，对公司管理层及销售负责人进行访谈，确认相关人员不存在因商业贿赂、不正当竞争行为被提起诉讼、追究民事责任或刑事责任的情形；

5、取得了《审计报告》以及公司各子公司的财务报表，查验了销售费用中的业务招待费、佣金等明细科目及凭证；

6、取得了公司主要销售人员的承诺函，并对公司管理层进行访谈；

7、取得了湖南省发展和改革委员会出具的《湖南省公共信用合法合规证明报告（上市专版）》，核查公司及子公司在招投标、商业贿赂方面是否存在违法违规记录。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

(1) 公司订单获取方式符合招投标等相关法律法规规定，公司符合报告期内参与的所有招投标项目对投标人的资质要求，不存在不满足竞标资质获取项目的情形，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；

(2) 报告期内，公司不存在商业贿赂或变相商业贿赂的情形；

(3) 报告期内公司签订的销售合同符合法律法规或客户采购要求，公司通过招投标方式取得的订单，经过公平审查程序，满足客户预算要求，具备公允性，且对公司的持续经营不存在不利影响。

(8) 关于公司治理

请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展。②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件。③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

公司已在公开转让说明书第三节“公司治理”之“一、公司股东会、董事

会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，具体如下：

“公司设监事会作为内部监督机构，依法行使《公司法》规定的监事会的职权。公司监事会由 3 名监事组成，包括股东代表和公司职工代表，其中职工监事 1 名。职工代表监事人数比例不低于监事会人数的三分之一，由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生，股东代表监事由股东会选举产生。

监事会按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使职权，具体如下：（一）检查公司财务；（二）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、本章程或者股东会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；（三）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；（四）提议召开临时股东会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东会职责时召集和主持股东会；（五）向股东会提出提案；（六）依照《公司法》的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（七）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担；（八）公司章程规定的其他职权。

根据《关于新〈公司法〉配套全国股转系统业务规则实施相关过渡安排的通知》（股转办发〔2024〕104 号）第一条第一款规定：‘自 2026 年 1 月 1 日起，申请挂牌公司应当按照《公司法》的规定，选择设置监事会，或选择在董事会中设置审计委员会，行使《公司法》规定的监事会的职权，不设监事会或者监事；申请挂牌公司内部监督机构的设置不符合相关规定的，应当制定调整计划并确保于挂牌前完成调整。’公司未设置审计委员会，不存在监事会与审计委员会并存的情形。

自股份公司设立以来，历次监事会在召集、召开、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律法规和《公司章程》《监事会议事规则》的规定，决议内容合法有效。

公司内部监督机构的设置符合《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》

《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等有关规定。”

综上所述，公司已在公开转让说明书补充披露了公司内部监督机构的设置情况；公司不存在监事会与审计委员会并存的情况，相关设置符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，无需制定调整计划。

二、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件

公司已制定符合《公司法》等法律法规规定的公司章程及《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等内部管理制度。为贯彻落实《中华人民共和国公司法》（2023 年修订）关于将股东大会调整为股东会等相关的规定，且为本次挂牌之目的，公司董事会依照《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，制定了本次挂牌后适用的《公司章程（草案）》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《信息披露事务管理制度》等内部制度，该等《公司章程（草案）》及内部制度已经公司第一届董事会第六次会议、2025 年第二次临时股东会审议通过，并将于公司股票在新三板挂牌之日起生效并实施。

因此，公司现行《公司章程》及相关内部制度合法合规；公司本次挂牌后适用的《公司章程（草案）》及内部制度已按照《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定完成制定，不需要按规定进行修订，该等制度的制定程序、制度内容合法合规。

三、说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需

更新，请在问询回复时上传更新后的文件

公司申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”及“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

【中介机构回复】

一、主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商实施了以下核查程序：

（1）查阅《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》等法律法规及业务规则；

（2）查阅公司现行有效的《公司章程》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》等管理制度及本次挂牌后适用的《公司章程（草案）》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》《信息披露事务管理制度》等一系列公司治理规章制度；

（3）查阅公司报告期内历次股东（大）会、董事会、监事会会议文件。

（二）核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）公司已在公开转让说明书补充披露了公司内部监督机构的设置情况；公司不存在监事会与审计委员会并存的情况，相关设置符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定，无需制定调整计划；

（2）公司现行《公司章程》及相关内部制度合法合规；公司本次挂牌后适用的《公司章程（草案）》及内部制度已按照《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定完成制定，不需要按规定进行修订，该等制度的制定程序、制度内容合法合规；

（3）公司申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”及“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号—申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

（9）关于其他事项

①关于财务规范性。报告期内，公司存在资金占用和第三方回款情况。请公司说明第三方回款情况涉及的客户名称、回款金额、商业合理性，回款对象与公司是否存在关联关系，是否有委托付款协议；是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实；公司对资金占用、第三方回款的规范措施及有效性；报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的财务规范性问题，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。②请公司说明报告期内现金分红的原因、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环。③请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并就公司财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

【公司回复】

一、关于财务规范性

（一）说明第三方回款情况涉及的客户名称、回款金额、商业合理性，回款对象与公司是否存在关联关系，是否有委托付款协议；是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实

报告期内，公司存在第三方回款情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度 1-3 月	2024 年度	2023 年度
----	---------------	---------	---------

境外客户委托关联方代付	-	218.99	267.50
占营业收入的比例	-	3.16%	4.06%

注：境外第三方回款单位为美元，已经按照年度平均汇率折算成人民币，下同。

该第三方回款主要系境外客户系因外汇管制、或为了增加客户结算便利性而导致，该销售单位与回款单位具体如下：

时间	销售单位名称	回款单位名称	回款金额（万元）	是否签署委托付款协议
2024年度	TECKNO-ALLOYS, LLC	TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.	218.99	是
2023年度	TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.	TECKNO-ALLOYS, LLC	267.50	是

报告期内，公司与 TECKNO-ALLOYS, LLC 及 TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.的销售情况具体如下：

客户	2024年度			2023年度		
	销售产品类型	销售数量 (kg)	销售金额 (万元)	销售产品类型	销售数量 (kg)	销售金额 (万元)
TECKNO-ALLOYS, LLC	复合块	93,064.30	343.01	复合块	51,892.00	188.92
TECKNO-ALLOYS BRASIL, COM., IMP. E EXP.	-	-	-	复合块	186,827.80	620.34
合计	-	93,064.30	343.01	-	238,719.80	809.26

综上，报告期内，公司涉及的第三方回款主要系境外客户因外汇管制、或为了增加客户结算便利性，委托其关联方回款，具有真实的业务背景和商业合理性。销售单位与回款单位与公司不存在关联关系，双方已签署委托付款协议，不存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售真实，不存在虚构交易情形。

（二）公司对资金占用、第三方回款的规范措施及有效性；报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性；是否存在其他未披露的财务规范性问题，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

1、公司对资金占用、第三方回款的规范措施及有效性

（1）公司对资金占用的规范措施

①为防止控股股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源，公司制定并通过《公司章程》、“三会”议事规则、《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防止关联方占用资金管理制度》等内部管理制度，从制度层面构建防护机制；

②组织董事、监事、高级管理人员及相关人员参加资金占用、公司治理和信息披露专项培训，推动控股股东、实际控制人及核心管理人员深化对相关制度的理解与执行；

③控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员已出具《减少或规范关联交易的承诺》《解决资金占用问题的承诺》，以书面形式明确合规义务；

④加强财务人员专业能力建设，不定期开展财务会计制度及内控制度培训，严格执行不相容职务分离原则，搭建完善的财务会计管理体系。

（2）公司对第三方回款的规范措施

公司严格执行销售收款全流程管理，销售人员与客户建立合作后，同步建立客户档案并录入财务系统，定期跟踪回款情况：

①客户付款前需与销售人员确认付款时间、付款人、关联关系及付款金额等信息，由销售人员登记月度资金回笼台账；

②财务部每月将收款情况同步至销售部，与业务员、销售内勤逐笔核对，重点确认第三方回款支付方身份，核对无误后完成账务处理。

（3）规范措施的实施有效性

①资金占用规范有效性：报告期内，陈生兵因个人资金周转需求向公司借款，公司参考中国人民银行公布的一年贷款基准利率 3.65%收取利息，借款本金已于 2023 年 10 月收回，后续未再发生类似情况。公司后续已严格执行上述管理制度及培训要求，相关承诺均得到切实履行，财务内控体系整体运行良好。经核查公司资金流水、财务凭证及关联交易记录，除该笔借款外，未发生控股股东、实际控制人、董监高及其关联方占用公司资金、资产或其他资源的情形，

内控制度有效防范了资金占用风险；

②第三方回款规范有效性：通过“事前沟通确认、事后逐笔核对”的全流程管控，报告期内公司第三方回款均基于真实经营活动产生，回款与对应销售业务直接匹配，无货款归属纠纷。公司及关联方与第三方回款支付方无关联关系或其他利益安排，规范措施有效保障了回款业务的合规性与真实性，符合行业经营特点及商业合理性。

2、报告期后是否新增上述财务不规范行为，是否影响公司内部控制的有效性

报告期后，公司未发生资金占用、第三方回款的财务不规范行为。公司针对财务内控不规范情形的整改措施有效，不影响公司内部控制的有效性。

3、是否存在其他未披露的财务规范性问题，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

报告期内，公司存在第三方回款以及向关联方拆出资金的不规范情形，除已披露的第三方回款及资金占用情况外，公司不存在其他未披露的财务规范性问题，不存在体外资金循环、账外成本费用等情形。

公司对报告期内发生的财务不规范事项进行了规范整改，通过进一步完善公司财务核算的相关内控制度、加强对相关人员的内控制度培训、提高公司员工对内控制度重要性的认识等措施，不断提升财务内控制度的执行有效性。截至本回复出具日，公司财务内控制度建立健全并得到有效执行。

二、请公司说明报告期内现金分红的原因、分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环。

（一）报告期内现金分红的原因

报告期，公司现金分红的原因如下：

（1）报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 2,046.70 万元、2,374.14 万元和 628.21 万元，流动资金充裕。但是营业收入增长速度缓慢，公司的产能利用率不到 80%，不需要更多资金用于扩大再生产和补充流动资金，

随着时间的推移，公司积累了大额的资金。因此，在优先满足生产经营所需的前提下，具备以分红回报股东的能力；

（2）大部分股东都在公司关键岗位任职，在符合利润分配原则和保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司选择将利润回馈给股东，而不是投入低效项目，可以绑定和激励核心团队。

（3）2023 年初，公司的注册资本只有 1000 万元，实缴注册资本只有 100 万元，注册资本较低，并且未足额缴纳，公司资产负债率高。公司通过向股东分红的方式，可以为股东出资提供资金来源，增加实缴资本，充实资本金。

（二）分红款流向及支出使用情况，是否流向客户与供应商，是否涉及体外资金循环

报告期内，股东对大额分红资金的用途如下：

年份	姓名	税后分红金额 (万元)	资金用途
2023 年	吴志勇	799.50	553.50 万元用于海斯特的出资； 246 万元个人消费及理财投资
	王剑东	195.00	135 万元用于海斯特的出资； 20 万元个人消费及 40 万元偿还房贷
	肖满清	117.00	81 万元用于海斯特的出资； 36 万元用于个人消费与理财投资
	其他股东	188.50	130.50 万元用于海斯特的出资； 58 万元个人消费及理财投资
	合计	1,300.00	
2024 年	吴志勇	123.00	个人消费及理财投资
	王剑东	30.00	10 万元个人消费及 20 万元偿还房贷
	肖满清	18.00	个人消费及理财投资
	其他股东	29.00	个人消费及理财投资
	合计	200.00	

如上表所示，大额分红资金主要用于对海斯特的出资、个人消费及理财和偿还房贷，不存在流向供应商及客户的情况，不涉及体外资金循环。

三、请公司于“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值。

公司已在公开转让说明书中之“第四节公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“财务报表层面的重要性水平具体如下：

项目	2025 年 1 月—3 月	2024 年度	2023 年度
基准—利润总额（万元）	610.90	2,683.74	2,226.49
百分比	5.00%	5.00%	5.00%
重要性（万元）	30.55	134.19	111.32
财务报表层面的重要性水平(取整，万元)	31.00	134.00	111.00

综合以上计算，财务报表层次重要性水平 2023 年金额为 111.00 万元、2024 年金额为 134.00 万元，2025 年 1-3 月为 31.00 万元。”

【中介机构回复】

一、主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，并就公司财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见

（一）核查程序

1、了解公司销售与收款相关内部控制制度，获取销售收入确认政策、应收账款确认与计量及应收账款回款管理等具体执行情况，获取公司报告期各期应收账款明细账，结合网银流水，对应收账款回款进行检查，关注付款方与实际合同客户是否一致，如若不一致则执行第三方回款核查程序；

2、获取两家客户的销售明细账及银行收款流水，通过与账面客户回款情况进行匹配，统计报告期各期第三方回款客户的代付方、回款金额及占当期收入的比例；

3、访谈公司财务人员、销售人员，了解第三方回款产生的具体原因，并获取代付协议，核查第三方回款的合理性及必要性；

4、取得了公司《公司章程》、“三会”议事规则、《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《防止关联方占用资金管理制度》等内控制度，了解执行情况，结合公司现金收付明细、现金日记账、银行流水，核查了解期后是否新增财务不规范行为，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情况；

5、对财务总监进行访谈，了解报告期内现金分红的原因；对股东进行访谈，了解分红款的实际用途和流向，确认是否存在异常情况，获取了股东关于分红

资金用途的情况说明；取得了公司分红的银行回单和股东向公司缴足出资的银行回单；

6、复核公司财务报表层面的重要性水平的计算过程，根据公司的行业特征、发展阶段和规模等情况分析公司选择的财务报表层面重要性水平的合理性。

（二）核查结论

1、公司第三方回款均基于真实、合法的销售业务产生，具有合理的商业背景和必要性，销售单位与回款单位与公司不存在关联关系，双方已签署委托付款协议，不存在同一付款对象为不同客户付款的情况；

2、报告期后，公司未新增上述财务不规范行为，公司财务规范、内部控制健全，能够有效执行；公司已在《公开转让说明书》中及时披露第三方回款相关事项，除第三方回款外，报告期内，公司不存在其他未披露的财务规范性问题，不存在体外资金循环、账外成本费用等情形，财务内控已建立健全并得到有效执行；

3、报告期内现金分红的原因合理，分红款主要用于对海斯特的出资、个人消费及理财和偿还房贷，不存在流向供应商及客户的情况，不涉及体外资金循环；

4、财务报表层面重要性水平的确定具有合理性。

其他说明

一、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，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告

回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行了审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件中财务报告截止日为 2025 年 3 月 31 日，至公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已按要求补充披露、核查相关事项。具体披露情况如下：

1、审计截止日期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息

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》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月的，应补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为 2025 年 3 月 31 日，截止日后 6 个月，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，主要销售及采购情况以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。具体情况如下列示（特别说明，以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

（1）订单获取情况

2025 年 1-9 月，公司获取的订单金额合计为 6,582.13 万元，其中 2025 年 4-9 月获取的订单金额合计为 4,317.50 万元。目前经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

（2）主要原材料（或服务）的采购规模

2025 年 1-9 月，公司原材料采购金额为 1,410.05 万元，其中 2025 年 4-9 月

原材料采购金额为 957.71 万元。公司主要供应商相对稳定，公司原材料采购具有持续性、稳定性。

(3) 主要产品（或服务）的销售规模

2025 年 1-9 月，公司实现的营业收入为 4,943.39 万元，其中，复合耐磨块销售金额为 4,487.66 万元，铸造件销售金额为 395.40 万元。其中 2025 年 4-9 月公司实现的营业收入为 3,405.02 万元，其中，复合耐磨块销售金额为 3,095.70 万元，铸造件销售金额为 250.38 万元。

(4) 关联交易情况

报告期后 6 个月内，公司与关联方发生了采购和销售商品的业务，交易情况如下：

① 采购商品

关联方名称	2025 年 4-9 月采购金额（万元）
长沙市望城区清泉包装经营部	33.39

② 销售商品

关联方名称	2025 年 4-9 月销售金额（万元）
海南思诺材料科技有限公司	0.15

(5) 重要研发项目进展

报告期后 6 个月内，公司围绕工艺技术改造及新产品开展研发，相关研发项目按计划正常推进中。

(6) 重要资产及董监高变动情况

报告期后 6 个月内，公司重要资产及董监高未发生变动；

(7) 对外担保

报告期后 6 个月内，公司无新增对外担保情况。

(8) 债权融资及对外投资情况

报告期后 6 个月内，公司无新增债权融资。

报告期后 6 个月内，公司对外投资主要系购买交易性金融资产，情况如下：

单位：万元

投资项目	2025 年 9 月 30 日
交易性金融资产	5,272.62

(9) 主要财务信息

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	增减变动比例
营业收入	4,943.39	5,879.85	-15.93%
净利润	1,860.22	2,188.81	-15.01%
扣除非经常性损益后的净利润	1,728.63	2,117.05	-18.35%
研发投入	282.11	292.31	-3.49%
所有者权益	10,853.91	8,901.26	21.94%
经营活动现金流量净额	1,698.42	1,901.91	-10.70%

纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	63.93	57.45
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	177.19	28.52
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-7.96	-1.57
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-77.44	
非经常性损益小计	155.72	84.40
减：所得税影响数	24.13	12.64
非经常性损益净额	131.59	71.76

除上述事项外，截至本公开转让说明书出具日，公司无其他资产负债表日后事项。

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业

务、行业市场环境、采购及销售规模未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。

公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。

上述情况公司已分别补充披露在公开转让说明书“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”和推荐报告“九、全国股转公司要求的其他内容”之“（二）审计截止日后经营状况”。

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传

回复：

截至本回复出具之日，公司未申请北交所辅导备案，不存在北交所辅导备案进展情况及相关辅导备案文件。

（本页无正文，为湖南海思特材料科技股份有限公司《关于湖南海思特材料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》之签字盖章页）



湖南海思特材料科技股份有限公司

法定代表人： 吴紫茵
吴紫茵

2015 年 11 月 14 日

(本页无正文，为方正证券承销保荐有限责任公司《关于湖南海思特材料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》之签字盖章页)

项目组成员：(签字)

袁 坚

袁 坚

吕东亮

吕东亮

欧阳旻

欧阳旻

杨棕越

杨棕越

黄 松

黄 松

项目负责人：(签字)

黄 松

黄 松



方正证券承销保荐有限责任公司

2025 年 八 月 14 日