

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于浙江信胜科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

信会师函字[2025]第 ZF499 号

北京证券交易所：

由国信证券股份有限公司转来贵所《关于浙江信胜科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）收悉。立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“我们”）对此作了认真研究，并根据问询函的要求，对浙江信胜科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“信胜科技”）补充实施了若干检查程序，并对相关事项说明如下：

问题 2. 关于 LIBERTY 等客户销售增长合理性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期各期发行人向 LIBERTY 销售金额分别为 8,840.47 万元、11,655.87 万元、19,242.21 万元和 12,147.45 万元，LIBERTY 自身销售规模约为 1,500–3,500 万美元/年；向 M. RAMZAN 销售金额分别为 8,970.68 万元、5,090.86 万元、16,096.51 万元和 8,556.97 万元。（2）结合海关总署统计数据、公司销售数据测算，LIBERTY 在印度市场占有率分别约为 7%、9%和 9%，M. RAMZAN 及其关联方在巴基斯坦市场占有率分别约为 25%、27%和 20%。（3）报告期内发行人第三方回款中包含终端客户付款、具有跨境外汇支付能力的第三方付款等情况。（4）保荐机构对主要代理商、品牌商的终端客户执行实地走访等核查程序。

请发行人：（1）结合与 LIBERTY、M. RAMZAN 等境外主要客户合作历史、客户自身历史沿革、品牌知名度、销售能力等，进一步说明报告期内发行人对相关客户销售增长的合理性；除发行人产品外，LIBERTY 是否还存在其他同类产品

供应商，是否主要销售发行人产品，是否为专门服务发行人设立。（2）说明相关客户市场占有率的来源依据或测算过程，相关客户市场占有率的信息披露是否准确。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合与 LIBERTY、M.RAMZAN 等境外主要客户合作历史、客户自身历史沿革、品牌知名度、销售能力等，进一步说明报告期内发行人对相关客户销售增长的合理性；除发行人产品外，LIBERTY 是否还存在其他同类产品供应商，是否主要销售发行人产品，是否为专门服务发行人设立

（一）结合与 LIBERTY、M.RAMZAN 等境外主要客户合作历史、客户自身历史沿革、品牌知名度、销售能力等，进一步说明报告期内发行人对相关客户销售增长的合理性

1、公司与 LIBERTY、M.RAMZAN 等境外主要客户合作历史、客户自身历史沿革、品牌知名度、销售能力情况

（1）LIBERTY

①公司与客户合作历史

公司自 2005 年开始与 LIBERTY 实际控制人合作，合作初期其实际控制人经营服装面料加工厂，系公司产品的使用厂商，因认可公司产品品质、看好公司业务发展，实际控制人于 2008 年设立 LIBERTY，并选择成为公司的品牌商。

②客户自身历史沿革

LIBERTY 于 2008 年在印度注册设立，设立时股份数量 1 万股，股权结构如下：

股东名称[注]	持股数量（股）	持股比例
Madhuriben Dilipbhai Lathiya	3,900	39.00%
Pareshbhai Jadavbhai Lathiya	3,800	38.00%
Hasmukhbhai Valjibhai Lathiya	100	1.00%
Mahendra Valjibhai Lathiya	100	1.00%

股东名称[注]	持股数量（股）	持股比例
Laxmiben Valjibhai Lathiya	100	1.00%
Valjibhai Kalyanbhai Lathiya	100	1.00%
其他 19 名自然人股东	1,900	19.00%
合计	10,000	100.00%

注：LIBERTY 所有股东与公司均不存在关联关系，自设立以来其他 19 名自然人股东未发生变化。

2010 年，LIBERTY 股份数量增加至 10 万股，股份数增加后其股权结构如下：

股东名称	持股数量（股）	持股比例
Madhuriben Dilipbhai Lathiya	7,500	7.50%
Pareshbhai Jadavbhai Lathiya	7,400	7.40%
Hasmukhbhai Valjibhai Lathiya	3,700	3.70%
Mahendra Valjibhai Lathiya	3,700	3.70%
Laxmiben Valjibhai Lathiya	3,700	3.70%
Valjibhai Kalyanbhai Lathiya	3,700	3.70%
其他 19 名自然人股东	70,300	70.30%
合计	100,000	100.00%

2019 年，LIBERTY 股东 Laxmiben Valjibhai Lathiya、Valjibhai Kalyanbhai Lathiya 所持股份转让，本次转让后其股权结构如下：

股东名称	持股数量（股）	持股比例
Madhuriben Dilipbhai Lathiya	7,500	7.50%
Pareshbhai Jadavbhai Lathiya	7,400	7.40%
Hasmukhbhai Valjibhai Lathiya	7,400	7.40%
Mahendra Valjibhai Lathiya	7,400	7.40%
其他 19 名自然人股东	70,300	70.30%
合计	100,000	100.00%

③客户品牌知名度

报告期内，LIBERTY 均以 ODM 模式与公司进行合作，其自主经营“LIBERTY”品牌，在印度市场具有较高的品牌知名度。根据特易资讯、环球慧思统计数据，2022-2024 年，LIBERTY 分别系印度的第四大、第二大、第一大电脑刺绣机采购

商，结合海关总署统计数据、公司销售数据测算，LIBERTY 在印度市场占有率分别约为 7%、9%和 9%。

④客户销售能力

LIBERTY 主要经营电脑刺绣机及其配件销售业务，截至目前拥有员工 72 人，具备成熟的销售、售后服务团队。报告期内，其销售规模约为 1,500-3,500 万美元/年，系印度苏拉特及周边市场主要的电脑刺绣机销售厂商，具备丰富的客户资源，销售能力处在该市场的领先水平。

(2) M.RAMZAN 及其关联方

①公司与客户合作历史

公司自 2011 年开始与其合作，此前 M.RAMZAN 及其关联方长期与其他品牌电脑刺绣机合作，同时经营缝纫机及缝制机械配件等其他业务，双方通过行业展会接洽后，因认可公司产品品质，其选择成为公司的品牌商。

②客户自身历史沿革

M.RAMZAN SEWING MACHINE&SILKYARN 系于 1992 年在巴基斯坦注册设立的个人独资企业，自设立以来其股权结构未发生变化，具体如下：

股东名称	持股比例
Mr. Muhammad Ramzan	100.00%
合计	100.00%

M.RAMZAN MACHINERY CO.系于 2018 年在巴基斯坦注册设立的合伙企业，自设立以来其股权结构未发生变化，具体如下：

股东名称	持股比例
Mr. Muhammad Ramzan	33.34%
Mr. Fida Hussian	33.33%
Mr. Muzamil Shahzad	33.33%
合计	100.00%

上述股东与公司均不存在关联关系。

③客户品牌知名度

报告期内，M.RAMZAN 及其关联方均以 ODM 模式与公司进行合作，其自主经营“GREAT”品牌，在巴基斯坦市场具有较高的品牌知名度。根据特易资讯、环球慧思统计数据，2022-2024 年，M.RAMZAN 及其关联方分别系巴基斯坦的第一大、第一大、第二大电脑刺绣机采购商，结合海关总署统计数据、公司销售数据测算，M.RAMZAN 及其关联方在巴基斯坦市场占有率分别约为 25%、27% 和 20%。

④客户销售能力

M.RAMZAN 及其关联方在经营电脑刺绣机及其配件销售业务的同时，亦主要经营缝纫机及缝制机械配件销售业务，截至目前拥有员工 50 人，具备成熟的销售、售后服务团队。报告期内，其销售规模约为 5,000-7,500 万美元/年，系巴基斯坦主要的缝制机械销售厂商，具备丰富的客户资源，其电脑刺绣机销售能力处在该市场的领先水平。

2、报告期内发行人对相关客户销售增长的合理性

报告期内，公司对上述客户的销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
LIBERTY	12,147.45	19,242.21	11,655.87	8,840.47
M.RAMZAN 及其关联方	8,556.97	16,096.51	5,090.86	8,970.68

报告期内，公司对上述客户销售收入增长的合理性如下：

(1) 印度国民经济增速较快，服装数量需求、刺绣工艺需求提升

近年来印度国民经济发展较快，GDP 由 2020 年的 2.67 万亿美元增长至 2024 年的 3.91 万亿美元，人均消费支出由 2020 年的 1,183.92 美元增长至 2023 年的 1,504.41 美元；印度国民经济发展带动服装需求量持续增长，根据 India Brand Equity Foundation 和 Claight Corporation 统计数据，2022-2024 年印度服装市场规模由 2022 年的 1,028 亿美元增长至 2024 年的 1,118 亿美元，并预计于 2034 年增长至 1,704 亿美元。印度传统服饰广泛应用各类刺绣工艺，公司印度终端客户的下游订单主要面向其本国市场，随着印度国民经济快速增长，印度人民对单价较高、刺绣工艺相对复杂的传统服饰购买力持续提升；同时印度人民对于刺绣工艺

的需求愈发多样化，公司不断提升电脑刺绣机配置，主要为采用双四件套机头结构提高转速，采用珠子绣附加装置实现特殊刺绣工艺等，带动公司向 LIBERTY 销售量价齐升。

根据中国缝制机械协会统计数据，2022-2024 年中国出口印度电脑刺绣机金额分别为 1.78 亿美元、1.95 亿美元和 2.98 亿美元。报告期内，公司向 LIBERTY 销售收入逐年增长，主要原因系印度国民经济增速较快，服装需求数量、刺绣工艺需求提升，带动电脑刺绣机销售量价齐升，且 LIBERTY 长期从事电脑刺绣机销售业务，在印度市场的品牌知名度、销售能力处在行业领先水平；公司向 LIBERTY 销售收入增长趋势与中国出口印度电脑刺绣机规模变化趋势一致，报告期内发行人对其销售增长具有合理性。

（2）巴基斯坦外汇储备紧缺问题有效缓解，电脑刺绣机采购需求逐步释放

自 2022 年三季度至 2023 年二季度，巴基斯坦外汇储备紧缺问题较为严重，因缺少美元支付进口订单，导致电脑刺绣机采购规模显著下滑；自 2023 年下半年起，外汇储备紧缺问题有效缓解，巴基斯坦的电脑刺绣机市场业务逐步恢复，并于 2024 年度进入需求旺季。巴基斯坦传统服饰亦广泛应用各类刺绣工艺，公司巴基斯坦终端客户的下游订单主要面向其本国市场，刺绣产能需求庞大，随着前述问题有效缓解，电脑刺绣机采购需求逐步释放，公司向 M.RAMZAN 及其关联方销售收入实现增长。

根据中国缝制机械协会统计数据，2022-2024 年中国出口巴基斯坦电脑刺绣机金额分别为 0.54 亿美元、0.27 亿美元和 1.12 亿美元。报告期内，公司向 M.RAMZAN 及其关联方销售收入呈现先降后升的变化趋势，主要原因系巴基斯坦刺绣产能需求庞大，外汇储备的变化影响支付进口订单的能力，随着外汇储备紧缺问题有效缓解，M.RAMZAN 及其关联方充分发挥在品牌知名度、销售能力等方面的优势，销售收入相应增长；公司向 M.RAMZAN 及其关联方销售收入变化趋势与中国出口巴基斯坦电脑刺绣机规模变化趋势一致，报告期内发行人对其销售增长具有合理性。

（二）除发行人产品外，LIBERTY 是否还存在其他同类产品供应商，是否主要销售发行人产品，是否为专门服务发行人设立

报告期内，LIBERTY 主要经营电脑刺绣机及其配件业务，除公司外不存在其他电脑刺绣机供应商，仅销售公司产品。

LIBERTY 实际控制人设立该公司前，经营服装面料加工厂，系电脑刺绣机的使用厂商，因看好电脑刺绣机行业发展，其于 2008 年设立 LIBERTY 开始从事电脑刺绣机销售业务。LIBERTY 设立初期，公司尚处于市场资源开拓、产品技术积累阶段，尚未具备目前的市场地位和品牌影响力，市场上有较多电脑刺绣机品牌可供选择，LIBERTY 综合考虑产品品质、售后服务、合作历史等因素选择与企业合作。随着双方业务逐步发展，为加强深度合作与规范管理，公司与 LIBERTY 签订年度合作协议，约定 LIBERTY 的电脑刺绣机业务仅与企业合作，LIBERTY 不是为专门服务发行人设立。

二、说明相关客户市场占有率的来源依据或测算过程，相关客户市场占有率的信息披露是否准确

LIBERTY、M.RAMZAN 及其关联方的市场占有率测算过程如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公司向 LIBERTY 销售金额（万元）①	19,242.21	11,655.87	8,840.47
公司向 M.RAMZAN 及其关联方销售金额（万元）②	16,096.51	5,090.86	8,970.68
中国向印度出口电脑刺绣机金额（亿美元）③[注]	2.98	1.95	1.78
中国向巴基斯坦出口电脑刺绣机金额（亿美元）④[注]	1.12	0.27	0.54
美元年度平均汇率⑤	7.1217	7.0467	6.7261
LIBERTY 市场占有率⑥=①/（③×⑤）	9%	9%	7%
M.RAMZAN 市场占有率⑦=②/（④×⑤）	20%	27%	25%

注：数据来源系海关总署。

根据《北京大豪科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票招股说明书》，我国电脑刺绣机产量占全球电脑刺绣机总产量的 80% 以上；根据《2022-2023 中国缝制机械行业发展报告》《2023-2024 中国缝制机械行业发展报告》《2024-2025 中国缝制机械行业发展报告》，日本田岛、日本百灵达等国际品牌近年来规模未显著扩张，且其主要面向欧美等高端市场，由此可知国产电脑刺绣机已占据印度、巴基斯坦主要市场份额，故公司根据向客户销售金额、中国向印度或巴基斯坦出

口电脑刺绣机金额测算主要客户的市场占有率，相关客户市场占有率信息披露准确。

三、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、关于境外主要客户

（1）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

①访谈了发行人销售部门负责人，了解发行人与境外主要客户的合作历史，了解报告期内发行人对境外主要客户销售增长的原因；

②获取了境外主要客户的工商资料、中信保报告，了解其注册设立时间及地点、股东及股本变化情况，核查其是否与发行人存在关联关系；

③访谈了境外主要客户，了解其主营业务、员工人数、销售规模、销售能力，了解其与发行人的合作历史，了解报告期内发行人对境外主要客户销售增长的原因；

④查阅了印度 GDP、人均消费支出、服装市场规模等数据，了解印度国民经济、服装市场发展情况，查阅了巴基斯坦外汇储备数据，分析巴基斯坦外汇储备对进口订单的影响；

⑤查阅了特易资讯、环球慧思、海关总署、中国缝制机械协会等统计数据，查阅了发行人报告期内的收入成本明细表，了解境外主要客户的市场地位，测算境外主要客户的市场占有率。

（2）核查结论

经核查，申报会计师认为：

①LIBERTY、M.RAMZAN 及其关联方等境外主要客户与发行人长期合作，设立至今与发行人不存在关联关系，具有较高的品牌知名度、较强的销售能力；

②报告期内发行人对 LIBERTY、M.RAMZAN 及其关联方销售增长具有合

理性；

③LIBERTY 除发行人外不存在其他电脑刺绣机供应商，仅销售公司产品，综合考虑产品品质、售后服务、合作历史等因素选择与发行人合作，不是为专门服务发行人设立。

2、关于相关客户市场占有率

（1）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

①查阅了发行人报告期内的收入成本明细表、海关总署统计数据，测算境外主要客户的市场占有率；

②查阅了《北京大豪科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票招股说明书》、中国缝制机械协会出具的行业发展报告，访谈了境外主要客户，了解中国生产的电脑刺绣机占印度、巴基斯坦市场份额的情况。

（2）核查结论

经核查，申报会计师认为：

LIBERTY、M.RAMZAN 及其关联方的市场占有率根据发行人向其销售金额、海关总署统计的中国向印度和巴基斯坦出口电脑刺绣机金额测算，相关客户的市场占有率信息披露准确。

问题 4. 其他问题

（1）关于售后服务。根据申报及回复文件，报告期各期发行人售后服务费分别为 724.79 万元、1,021.19 万元、1,178.90 万元、714.64 万元，各期初预计负债余额分别为 282.97 万元、359.61 万元、535.46 万元、664.47 万元。请发行人：①说明售后服务费、预计负债具体的会计核算、计提方式，结合售后服务历史发生情况，说明预计负债的计提是否充分，依据是否客观，回复中售后服务费与售后服务费实际发生额存在差异的原因。②说明由发行人负责维修

的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给经销商保修服务费的合理性，售后服务过程中的物料耗用情况，与销售产品所在地、发生的维修问题等是否匹配；说明是否存在同时以两种售后方式销售的代理商客户，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，发行人及代理商提供售后服务是否存在混同，是否存在互相代垫成本费用情形。

(2) 关于应收账款减值计提。根据申报及回复文件，发行人部分客户资金困难，相关应收账款已全额计提坏账，发行人未对相关客户应收账款进行单项计提。请发行人：结合相关客户经营情况、资信状况等，说明发行人未对相关客户应收账款单项计提减值的合理性，其他客户是否还存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回等情况，并结合相关情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(3) 关于资金流水核查。请发行人说明实控人及信胜控股对外借款、投资等资金的后续流向，是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并就(3)提供资金流水专项核查说明。

【公司回复】

一、关于售后服务。根据申报及回复文件，报告期各期发行人售后服务费分别为724.79万元、1,021.19万元、1,178.90万元、714.64万元，各期初预计负债余额分别为282.97万元、359.61万元、535.46万元、664.47万元。请发行人：①说明售后服务费、预计负债具体的会计核算、计提方式，结合售后服务历史发生情况，说明预计负债的计提是否充分，依据是否客观，回复中售后服务费与售后服务费实际发生额存在差异的原因。②说明由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给经销商保修服务费的合理性，售后服务过程中的物料耗用情况，与销售产品所在地、发生的维修问题等是否匹配；说明是否存在同时以两种售后方式销售的代理商客户，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，发行人及代理商提供售后服务是否存在混同，是否存在互相代垫成本费用情形

（一）说明售后服务费、预计负债具体的会计核算、计提方式，结合售后服务历史发生情况，说明预计负债的计提是否充分，依据是否客观，回复中售后服务费与售后服务费实际发生额存在差异的原因

售后服务费核算公司在售后服务活动中所产生的人工支出、材料费用等，报告期内，公司按历史实际发生的售后服务费占收入比重作为经验值，对截至各期末仍在保修期内的订单计提相应的售后服务费，即确保在各期末保有足够的“预计负债-售后服务费”余额。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定：“第二条 或有事项，是指过去的交易或者事项形成的，其结果须由某些未来事项的发生或不发生才能决定的不确定事项。……第四条 与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。……第五条 预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。”根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》应用指南规定：“常见的或有事项主要包括：未决诉讼或仲裁、债务担保、产品质量保证（含产品安全保证）、承诺、亏损合同、重组义务、环境污染整治等”。综上所述，公司根据截至期末仍在保修期内的订单的收入乘以历史售后服务费比例计提预计负债-售后服务费，会计处理方式符合《企业会计准则》的相关规定，计提依据客观。

报告期各期，公司上期末根据保修期内订单的收入计提的预计负债-售后服务费与相应订单本期售后服务费实际发生额比对情况如下：

单位：万元

时间	上期末根据保修期内订单的收入计提的预计负债-售后服务费[注]	上期末保修期内订单在本期售后服务费实际发生额	差异
2022 年度	282.97	295.33	-12.36
2023 年度	359.61	330.68	28.93
2024 年度	535.46	467.80	67.66
2025 年 1-6 月	664.47	357.05	307.42

注：预计负债-售后服务费=公司负责售后服务的收入*（剩余保修月份/总保修月份）*计提比例。

2022 年度公司上期末保修期内订单计提的预计负债-售后服务费较相应订单

在本期售后服务费实际发生额少 12.36 万元，差异较小，2023 年度、2024 年度、2025 年 1-6 月公司各期的上期末保修期内订单计提的预计负债-售后服务费均能覆盖相应订单在各期售后服务费实际发生额，预计负债-售后服务费计提充分。

第一轮问询的回复中，售后服务费与售后服务费实际发生额比对情况如下：

单位：万元

项目[注]	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
售后服务费	714.64	1,178.90	1,021.19	724.79
售后服务费实际发生额	357.05	467.80	330.68	295.33

注：售后服务费指公司针对所有订单在售后服务活动中所产生的支出，第一轮问询的回复中此处售后服务费实际发生额指针对上期末保修期内订单在本期的售后服务费实际发生额。

售后服务费包括保修期内的所有订单（上期末保修期内订单及本期新增订单）在本期的售后服务费实际发生额、本期末保修期内订单售后服务费计提金额、上期末保修期内订单售后服务费计提金额（冲减），此处的售后服务费实际发生额指上期末保修期内订单在本期的售后服务费实际发生额，两者统计口径不同，因此存在差异。

（二）说明由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给经销商保修服务费的合理性，售后服务过程中的物料耗用情况，与销售产品所在地、发生的维修问题等是否匹配；说明是否存在同时以两种售后方式销售的代理商客户，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，发行人及代理商提供售后服务是否存在混同，是否存在互相代垫成本费用情形

1、说明由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给经销商保修服务费的合理性

报告期内，售后服务费占公司提供售后相关收入的比例分别为 7.20%、6.88%、6.84%和 6.17%，保修服务费占代理商负责保修相关收入的比例分别为 3.02%、2.92%、2.84%和 2.56%，公司负责维修的售后服务费发生费率高于代理商保修服务费率，主要原因系公司为提升市场竞争力，建立了完善的售后服务网络，公司售后服务人员除向公司负责售后的设备提供售后服务外，还向代理商、品牌商提

供技术支持，故公司售后服务人员数量较多，导致人工支出及差旅费较高，公司负责维修的售后服务费发生费率高于代理商保修服务费率具有合理性。

2、售后服务过程中的物料耗用情况，与销售产品所在地、发生的维修问题等是否匹配

报告期内，公司售后服务材料耗用金额分别为 105.25 万元、128.38 万元、177.15 万元和 84.48 万元，售后服务材料主要发往地为广东省、浙江省等，与销售产品所在地匹配，售后服务材料主要为装置零件、连杆小部件、驱动器小部件等，与发生的维修问题相匹配。

3、说明是否存在同时以两种售后方式销售的代理商客户，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，发行人及代理商提供售后服务是否存在混同，是否存在互相代垫成本费用情形

公司存在部分代理商同时涉及“公司提供售后服务”与“代理商提供售后服务”两种售后方式，但每个订单仅有一种售后方式，报告期内，存在同时以两种售后方式销售的代理商具体情况如下：

单位：万元

代理商[注]	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		说明
	公司售后	代理商售后	公司售后	代理商售后	公司售后	代理商售后	公司售后	代理商售后	
怡之沐机械及其关联方	-	672.40	112.51	2,769.59	154.87	1,984.61	272.57	2,887.28	代理商从事保修业务，因新机型/新结构/客户指定厂商保修等原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
海宁市海昌联投缝纫设备商行	-	35.54	76.11	345.17	-	85.97	-	7.96	代理商从事保修业务，因客户指定厂商保修原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
绍兴市柯桥区阿峰绣花机维修服务部	177.88	1,461.60	-	1,830.35	128.76	404.90	297.35	745.84	代理商从事保修业务，因新机型/新结构/客户指定厂商保修等原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
潍坊信昌缝制设备有限公司	12.83	284.80	-	329.97	-	213.76	-	81.59	代理商从事保修业务，因客户指定厂商保修原因放弃部分订单保修业务交由公

单位：万元

代理商[注]	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度		说明
									司负责售后
杭州陈建豪缝制设备有限公司	3,330.29	-	4,040.27	-	3,247.61	-	885.40	1,192.83	2022 年早期从事保修业务，其后放弃保修业务统一由公司负责售后
诸暨市枫桥阿宝绣花机维修服务部	-	1,419.95	-	2,418.52	74.34	1,511.85	649.47	888.21	代理商从事保修业务，因新机型/新结构等原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
诸暨市枫桥郭洪勇绣花机维修服务部	327.26	3,358.01	99.30	2,925.57	325.46	2,149.05	362.14	1,586.54	代理商从事保修业务，因地方偏远/客户指定厂商保修原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后
诸暨市建永绣花机维修服务部	674.37	-	757.74	41.33	1,842.10	-	3.12	59.29	2022 年早期从事保修业务，其后放弃保修业务统一由公司负责售后。2024 年因某订单境内客户将其设备转移至境外工厂，公司无法提供售后服务转而要求代理商提供保修服务
诸暨市萧绍绣花机经营部	-	-	-	-	129.20	-	120.44	84.96	2022 年早期从事保修业务，其后放弃保修业务统一由公司负责售后

注：收入口径为代理商介绍订单形成的收入，包括代理直销和代理经销。

综上，公司存在同时以两种售后方式销售的代理商主要原因为：（1）代理商从事保修业务，因新机型/新结构/地方偏远/客户指定厂商保修等原因放弃部分订单保修业务交由公司负责售后；（2）2022 年早期代理商从事保修业务，其后放弃保修业务统一由公司负责售后。公司与代理商提供售后服务的对象均为终端客户，售后服务内容包括安装、调试、定期保养及日常维修等。每年公司与代理商签订合作协议，约定代理商是否承担保修义务及费用结算方式，同时以业务确认书的形式最终确定每笔订单是否含保修服务费及相应金额，同一笔订单不存在公司和代理商同时提供售后服务的情形，公司和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排相匹配，公司和代理商提供售后服务权责利划分清晰，不存在混同，不存在互相代垫成本费用情形。

二、关于应收账款减值计提。根据申报及回复文件，发行人部分客户资金

困难，相关应收账款已全额计提坏账，发行人未对相关客户应收账款进行单项计提。请发行人：结合相关客户经营情况、资信状况等，说明发行人未对相关客户应收账款单项计提减值的合理性，其他客户是否还存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回等情况，并结合相关情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）结合相关客户经营情况、资信状况等，说明发行人未对相关客户应收账款单项计提减值的合理性

1、相关客户经营情况、资信状况

报告期末，公司主要客户中，存在资金困难等情况的列示如下：

单位：万元

客户名称	应收账款账面余额	坏账准备	说明
TECHNICS ENGINEERING CO.	76.17	76.17	客户资金困难，公司正持续催收货款，已全额计提坏账
王国朋	44.13	44.13	客户资金困难，公司正持续催收货款，已全额计提坏账
廖少琼	27.00	27.00	客户资金困难，公司正持续催收货款，已全额计提坏账
合计	147.30	147.30	

TECHNICS ENGINEERING CO.位于韩国，主要从事缝制设备的生产、销售，2020 年度公司向其销售了一批产品，相关应收账款账龄已超过 3 年，公司已全额计提坏账准备。目前 TECHNICS ENGINEERING CO.资金较为困难，但仍处于经营状态，公司与其保持沟通，正持续催收货款。

王国朋为境内自然人，2017 年度公司向其销售了一批产品，金额共计 306.80 万元。2019 年，公司向诸暨市人民法院提起诉讼，法院判决王国朋及其前妻孙智丽支付公司剩余货款 208.13 万元。2017 年至今，王国朋、孙智丽已陆续支付大部分货款，截至报告期末尚余 44.13 万元未支付，公司正持续催收剩余货款，由于相关应收账款账龄已超过 3 年，公司已全额计提坏账准备。

廖少琼为境内自然人，2019 年度公司向其销售了一批产品，金额共计 187.00 万元。目前，廖少琼与其丈夫李志明正经营广州多龙绣品有限公司，经营情况正常。2019 年至今，廖少琼陆续向公司支付了 60.00 万元货款，连同发货前预付的

100.00 万元，累计已向公司支付 160.00 万元，截至报告期末尚余 27.00 万元未支付，公司与其保持沟通，正持续催收剩余货款，由于相关应收账款账龄已超过 3 年，公司已全额计提坏账准备。

综上所述，报告期末，公司对 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼等客户的应收账款账龄均为 3 年以上，且均已全额计提坏账，前述客户存在资金困难等情况，公司正持续催收货款。

2、未对相关客户应收账款单项计提减值的合理性

公司未对 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼等客户的应收账款单项计提坏账准备，主要系：

1、报告期末，TECHNICS ENGINEERING CO.仍处于经营状态，王国朋、廖少琼为自然人，廖少琼与其丈夫李志明经营的广州多龙绣品有限公司经营情况正常，前述客户虽存在资金困难等情况，但依然具有一定的偿债能力，公司认为虽然短期内较难全额收回相关款项，但长期仍存在收回部分款项的可能性；

2、报告期末，在账龄组合下，公司已对前述客户应收账款全额计提坏账准备，不存在未充分计提坏账准备的情况，如将相关应收账款分类至单项计提坏账准备的应收账款，以预期信用损失为基础计提坏账准备，则可能出现调减部分已计提坏账准备的可能性，出于谨慎性考虑，公司未将相关应收账款单项计提坏账准备。

综上所述，公司虽未对 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼等客户的应收账款单项计提坏账准备，但已在账龄组合下对前述客户应收账款全额计提坏账准备，不存在未充分计提坏账准备的情况，具有合理性。

（二）其他客户是否还存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回等情况

报告期末，公司主要应收账款逾期客户情况如下：

单位：万元

客户名称	逾期金额	占比	期后回款
杭州康彩花边有限公司	468.74	50.69%	468.74
TECHNICS ENGINEERING CO.	76.17	8.24%	-

单位：万元

客户名称	逾期金额	占比	期后回款
浙江国绣纺织有限公司	63.02	6.81%	63.02
杭州恒飞绣品有限公司	47.04	5.09%	-
王国朋	44.13	4.77%	-
合计	699.10	75.60%	531.76
报告期末逾期应收账款金额	924.73		659.77

注：期后回款统计截至 2025 年 10 月末，下同。

报告期末，公司逾期应收账款金额合计 924.73 万元，截至 2025 年 10 月末，已收回 659.77 万元，剩余 264.96 万元尚未收回。

杭州康彩花边有限公司、浙江国绣纺织有限公司逾期应收账款金额分别为 468.74 万元、63.02 万元，期后均已全额收回；杭州恒飞绣品有限公司经营情况正常，2025 年 1-6 月向公司付款 50.90 万元，剩余 47.04 万元公司正在积极催收，公司管理层认为 2026 年度收回的可能性较高；TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼欠款合计 147.30 万元，具体情况详见上文。前述逾期应收账款期后尚未回款金额合计为 194.34 万元，占期后尚未回款的逾期应收账款总额（264.96 万元）比例为 73.35%。

综上所述，报告期末，公司主要客户中，除 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼存在资金困难等情况外，其他主要客户不存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回的情况。

总体而言，公司应收账款可回收性较高，报告期末不存在金额重大的预计无法收回款项，主要系：1、公司高度重视应收账款催收，针对已逾期且账龄为 1 年以上的应收账款，公司严格执行应收账款催收管理制度，增加与客户的沟通和对账频率，提醒客户及时回款，确保应收账款催收的及时性；2、公司主要客户均具备较好的信誉和资金实力，经营状况良好，不存在重大回款风险；3、公司主要产品为电脑刺绣机，报告期内通常在出厂前对电控系统设置锁机程序，如客户未按期支付款项，公司可通过远程锁机的方式，限制客户对设备的使用，进一步降低了公司的回款风险。

（三）结合相关情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分，相关会计

处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、结合相关情况，说明发行人应收账款减值计提是否充分

报告期末，公司逾期应收账款金额合计 924.73 万元，截至 2025 年 10 月末已收回 659.77 万元，收回比例 71.35%，剩余 264.96 万元尚未收回。公司逾期应收账款总体回款比例较高，主要系公司主要客户经营情况良好，公司可通过积极催收收回相关款项。

报告期末，公司主要逾期应收账款中，截至 2025 年 10 月末尚未收回部分的坏账准备计提情况如下：

单位：万元

客户名称	尚未收回的 应收账款	对应坏账准 备	坏账准备计 提比例	账面价值
TECHNICS ENGINEERING CO.	76.17	76.17	100.00%	-
杭州恒飞绣品有限公司	47.04	9.41	20.00%	37.63
王国朋	44.13	44.13	100.00%	-
廖少琼	27.00	27.00	100.00%	-
合计	194.34	156.70	80.64%	37.63
截至 2025 年 10 月末尚未 收回的逾期应收账款总额	264.96	179.64	67.80%	85.31

由上表可知，报告期末，公司逾期应收账款中，截至 2025 年 10 月末尚未收回金额合计 264.96 万元，对应坏账准备已计提 179.64 万元，账面价值 85.31 万元，坏账准备计提比例 67.80%，计提比例相对较高，坏账准备计提充分。

综上所述，报告期末，公司逾期应收账款金额合计 924.73 万元，期后已回款 659.77 万元；未回款部分已计提 179.64 万元坏账准备，坏账准备计提比例 67.80%，计提比例相对较高，坏账准备计提充分。总体而言，公司坏账准备计提政策谨慎、合理，坏账准备计提充分。

(2) 与同行业可比上市公司比较情况

①按账龄分析法计提坏账准备的比例情况

公司按账龄分析法计提坏账准备的比例与同行业可比上市公司对比如下：

账龄	杰克科技	上工申贝	中捷资源	信胜科技
180 天以内	5.00%	0.50%	5.00%	5.00%
180-360 天	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
2-3 年	50.00%	50.00%	45.00%	50.00%
3-4 年	100.00%	100.00%	55.00%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：上述数据均引自同行业可比上市公司定期报告，下同；

注 2：标准股份按照国内持续合作客户组合、国内终止客户组合、国外持续合作客户组合和国外终止合作客户组合分账龄计提坏账准备，计提方法与发行人及其他可比上市公司存在差异，故上表中未予列示。

由上表可知，报告期内，公司按账龄分析法计提坏账准备的比例与杰克科技一致；180 天以内应收账款坏账准备计提比例高于上工申贝，2-3 年、3-4 年应收账款坏账准备计提比例高于中捷资源，其余与上工申贝、中捷资源一致。

综上所述，报告期内，公司坏账准备计提政策谨慎、合理，按账龄分析法计提坏账准备的比例不低于同行业可比上市公司。

②坏账准备实际计提比例情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备实际计提比例与同行业可比上市公司比较情况如下：

项目	2025.06.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
杰克科技	7.53%	8.08%	8.21%	7.47%
上工申贝	12.08%	13.46%	13.98%	13.76%
标准股份	48.86%	47.90%	42.12%	33.23%
中捷资源	22.67%	22.13%	28.12%	26.89%
信胜科技	6.43%	7.06%	6.51%	7.56%

报告期内，标准股份应收账款坏账准备实际计提比例较高，主要系其对已破产/注销的缝制机械客户应收账款、供应链逾期款项单项计提坏账准备，相关款项坏账准备计提金额较大，2024 年度金额为 1.84 亿元，进而导致其坏账准备实际计提比例高于公司。

报告期内，中捷资源应收账款坏账准备实际计提比例较高，主要系因客户无

力回款而全额计提坏账准备的应收账款金额较大，2024 年度金额为 5,209.11 万元，进而导致其坏账准备实际计提比例高于公司。

报告期内，公司应收账款坏账准备实际计提比例低于杰克科技、上工申贝，主要系：

A、公司高度重视应收账款回款风险，不断加强对客户信用的评估，通过对客户的筛选甄别，采用差异化的发货政策和付款条件，预防和把控应收账款回款风险；

B、公司部分终端客户通过台新融资等融资租赁公司，以融资租赁结算模式结算，有效降低了公司的回款风险，导致公司应收账款质量较高，坏账准备实际计提比例相对较低；

C、公司单台设备金额较大，通常要求客户在下单时支付一定比例的定金，发货前支付一定比例的货款，对于合作历史较短、规模较小的客户，公司可能会提高定金比例及发货前付款比例，或要求客户在发货前支付全部货款，降低了公司的回款风险；

D、公司主要产品为电脑刺绣机，通常在出厂前对电控系统设置了锁机程序，如客户未按期支付款项，公司可通过远程锁机的方式，限制客户对设备的使用，进一步降低了公司的回款风险，导致公司坏账准备实际计提比例相对较低。

综上所述，公司根据自身经营状况、所处行业特点，制定了谨慎、合理的坏账准备计提政策，公司应收账款坏账准备实际计提比例总体低于同行业可比上市公司，主要系公司应收账款质量较高、回款风险较低所致，坏账准备计提充分。

2、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》，“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：（一）按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产...”

报告期各期末，公司以预期信用损失为基础，基于谨慎性原则计提应收账款坏账准备，并将预期信用损失的变动金额计入信用减值损失科目核算，相关会计

处理符合《企业会计准则》的规定。

三、关于资金流水核查。请发行人说明实控人及信胜控股对外借款、投资等资金的后续流向，是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形

申报会计师已对发行人实际控制人及信胜控股对外借款、投资等资金的后续流向进行了核查，具体详见《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江信胜科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市之资金流水专项核查报告》。

四、请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并就（3）提供资金流水专项核查说明

（一）关于售后服务

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）了解发行人售后服务费核算内容及方式，获取发行人与代理商相关协议（包括代理商合作协议、销售合同、业务确认书等），核查发行人预计负债-售后服务费计提表，获取实际发生的售后服务费明细表，对售后服务费进行凭证核查等真实性查验，分析预计负债-售后服务费计提充分性；

（2）访谈发行人销售部门负责人，了解售后服务部门人员配置及工作职责，获取售后服务材料耗用明细表，分析发行人售后服务费发生费率高于支付给代理商保修服务费比例的原因；

（3）获取发行人售后服务材料耗用明细表、售后物料快递发运明细表、售后服务人员派工单、售后物料对应维修问题，分析匹配性；

（4）获取发行人售后服务费以及保修服务费计提明细表、业务确认书，分析匹配性，访谈发行人销售部门负责人，了解存在同时以两种售后方式销售的代理商的原因；

（5）获取发行人与代理商相关协议（包括代理商合作协议、销售合同、业务确认书等），查阅发行人销售合同审批系统流程，获取售后服务材料耗用明细

表，核查发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排是否匹配，售后服务是否存在混同，是否互相代垫成本费用。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人已对售后服务费、预计负债具体的会计核算、计提方式进行了说明，各期的上期末保修期内订单计提的预计负债-售后服务费基本能覆盖相应订单各期售后服务费实际发生额，预计负债计算依据客观，计提充分，第一轮问询的回复中售后服务费与售后服务费实际发生额存在差异的原因为统计口径不同；

（2）由发行人负责维修的销售模式下，售后服务费发生费率高于支付给代理商保修服务费的比例具有合理性，售后服务中物料耗用与产品所在地、维修问题相匹配，发行人存在以两种售后方式销售的代理商，发行人和代理商提供的售后服务对象、内容与相关合同安排相匹配，发行人和代理商提供售后服务不存在混同，不存在互相代垫成本费用的情形。

（二）关于应收账款减值计提

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈了发行人总经理，了解了 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼的经营情况、资信情况，以及相关应收款项的坏账准备计提情况，了解了发行人未对相关客户应收账款单项计提减值的原因；

（2）了解并获取了发行人与销售收款有关的内部控制制度，并执行穿行测试，测试相关内控制度的有效性；访谈了发行人总经理、销售部门负责人、财务总监，了解了发行人的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查了发行人主要客户销售合同的合同条款及执行情况；

（3）获取了发行人主要客户清单、应收账款明细表、应收账款账龄统计表及逾期情况明细表，以及逾期应收账款的期后回款情况，对于逾期款项，向发行

人核实原因，查询公开信息了解相关客户是否存在经营异常的情况；

（4）访谈了发行人销售部门负责人，了解了发行人主要应收账款逾期客户的经营情况、资信情况，以及期后回款情况；

（5）获取了发行人应收账款坏账准备计提政策、应收账款坏账准备实际计提过程及相关会计处理，确认是否符合《企业会计准则》规定；

（6）获取并查阅了同行业可比上市公司定期报告，并就坏账计提政策、坏账实际计提比例与发行人进行了对比分析，检查是否存在少提坏账准备的情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人虽未对 TECHNICS ENGINEERING CO.、王国朋、廖少琼等客户的应收账款单项计提坏账准备，但已在账龄组合下对前述客户应收账款全额计提坏账准备，不存在未充分计提坏账准备的情况，具有合理性；其他主要客户不存在经营困难、应收账款逾期预计无法收回等情况；发行人应收账款坏账准备计提充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）关于资金流水

具体详见《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江信胜科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市之资金流水专项核查报告》。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，对涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项进行了梳理，不存在需要补充说明的其他重要事项。

（以下无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于浙江信胜科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）



中国注册会计师： 蔡畅



中国注册会计师： 何新娣



中国注册会计师： 叶鑫



中国·上海

二〇二五年十二月二十三日