

关于湖南信诺技术股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复

主办券商



二〇二六年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司于 2026 年 1 月 6 日下发的《关于湖南信诺技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮问询函”）的要求，财信证券股份有限公司（以下简称“财信证券”或“主办券商”）已按要求组织湖南信诺技术股份有限公司（以下简称“公司”或“信诺技术”）、湖南启元律师事务所（以下简称“律师”）和天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对本审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行书面回复，涉及需要中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构出具了核查意见。请予以审核。

如无特殊说明，本审核问询函回复中的简称或名词释义与《公开转让说明书》中的简称或名词释具有相同含义。如有涉及《公开转让说明书》等申报文件补充披露或修改的内容，已在《公开转让说明书》等申报文件中以楷体加粗方式列示。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

本审核问询函所列问题	黑体
对本审核问询函所列问题的回复	宋体
对《公开转让说明书》等申报文件的修改、补充	楷体（加粗）

本回复中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

目 录

问题 1：关于销售与客户.....	4
问题 2：关于股权代持	43
问题 3：关于其他财务事项.....	48

问题 1：关于销售与客户

根据公开申请文件及前次问询回复，（1）报告期各期，公司对贸易商客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 51.11%、47.99%和 45.15%。（2）前两大客户永盛东新材料、金能新材料分别系公司股东黄永坚、王勇控制的企业。黄永坚、王勇分别于 2010 年、2009 年设立永盛东贸易、金能新材料，并向公司采购相关产品；2014 年 8 月，公司股东一致认为黄永坚、王勇业务能力和业务资源有利于拓展产品市场，故通过股权转让形式邀请黄永坚、王勇入股，价格为每份出资额 2.5 元；2023 年，黄永坚通过其妹黄利平、配偶唐双设立永盛东新材料并向公司采购产品。（3）2024 年度，公司搪瓷釉料收入同比增长 45.74%，主要系下游国内日用厨卫生产商客户需求增加；公司搪瓷日用品收入同比增长 25.74%，主要系销售结构优化，公司推出的高附加值产品受到欢迎。公司 2024 年收入增长幅度明显高于可比公司道氏技术、硅普搪瓷和开尔新材，主要系下游市场和产品应用场景存在差异所致。（4）公司其他业务收入主要包括材料销售收入、房屋租金收入等。其中，报告期各期，公司材料销售收入分别为 1,098.28 万元、1,250.97 万元和 263.11 万元。

请公司：（1）按照前十大境内外贸易商客户的口径，重新回复第一轮审核问询函中问题“4. 关于销售与客户”之“（2）（3）”。（2）①列示黄永坚、王勇入股公司及后续历次股权变动的背景、过程、入股价格等具体情况，并详细论证历次入股价格的定价依据及公允性；②报告期内永盛东贸易是否与公司存在交易，如存在，列示报告期各期公司与永盛东贸易的交易内容、交易金额及占比、毛利率等情况；说明 2023 年黄永坚通过其妹黄利平、配偶唐双设立永盛东新材料的背景，黄永坚从报告期前通过永盛东贸易转变为报告期内通过永盛东新材料向公司采购的原因；对比公司向永盛东贸易和永盛东新材料销售的同类产品价格、毛利率情况，是否存在明显差异及合理性；③列示永盛东贸易、金能新材料与公司的历史合作情况及交易金额；分别说明永盛东贸易、金能新材料 2014 年前后的业绩情况及主要客户，2014 年之前永盛东贸易、金能新材料是否具备公司所需的终端客户资源，其销售渠道的稀缺性如何体现，结合上述情况进一步说明公司股东邀请黄永坚、王勇入股的必要性、合理性；④说明永盛东新材料、金能新材料

报告期内的经营规模、盈利情况、分红情况（如有）、主要客户及来源等，永盛东新材料、金能新材料是否主要为公司提供服务，是否对公司存在重大依赖，并详细说明报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料交易的必要性、商业合理性；⑤比较公司向非关联贸易商客户销售同类产品的交易价格、毛利率，并分析报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料关联交易价格的公允性。（3）说明公司2024年搪瓷釉料收入增长来源、对应主要客户情况，公司收入增长与下游国内日用厨卫生产商客户业绩表现是否匹配；结合公司2024年搪瓷日用品销售结构的具体变化情况，说明搪瓷日用品收入增长的合理性；详细比较公司产品应用场景、下游应用领域等与可比公司的差异，进一步说明公司收入增长趋势与可比公司存在差异的原因及合理性。（4）说明公司报告期内材料销售收入按照总额法还是净额法确认收入，收入确认是否具有准确性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对公司及其实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，以及对资金流水重大异常的判断标准；并结合上述情况对公司与关联方客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来发表明确意见。

一、按照前十大境内外贸易商客户的口径，重新回复第一轮审核问询函中问题“4.关于销售与客户”之“(2)”，列示公司主要境内外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，是否与公司存在潜在关联关系或异常资金往来情况

【公司回复】

（一）列示公司主要境内外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，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

报告期各期，公司前十大境内外贸易商客户的具体情况如下表所示：

名称	成立时间	主要业务	主要经营区域	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	社保 参保人数	官方网址	主要股东	实际控 制人	经营规模及匹配性	起始 合作 时间
永盛东新材料	2023年3月6日	搪瓷釉料、搪瓷颜料及其他化工原料的销售	浙江省、江苏省、山东省、河北省	50.00	50.00	12人	-	黄利平持股90.00%，唐双持股10.00%	黄永坚	年 收 入 约 3,000-4,500 万元，向公司采购占比约 40%-50%，不存在超出经营需求向公司采购的情形，经营规模与采购规模具有匹配性	2010年
CP Squared Inc.	2012年	搪瓷日用品销售	美国 60%，其他国家或地区 40%	-	-	-	https://crowcanyonhome.com	Cara Barde, Chris Barde	Cara Barde	年收入约 600-800 万美元，向公司采购占比约 70%，不存在超出经营需求向公司采购的情形，经营规模与采购规模具有匹配性	2012年
金能新材料	2009年11月9日	搪瓷釉料、搪瓷颜料及其他化工原料的销售	广东省、湖北省、山东省、浙江省、江苏省	100.00	100.00	7人	-	王勇持股 60.00%，谭绘宏持股 40.00%	王勇	年 收 入 约 2,000-3,000 万元，向公司采购占比约 70%，不存在超出经营需求向公司采购的情形，经营规模与	2009年

											采购规模具有匹配性	
Nimbus Products (Sheffield) Ltd.	1971年	搪瓷日用品销售	英国	-	-	-	http://nimbusproducts.co.uk	Tinila Holdings Limited	Timothy Owrid		年收入约 240 万英镑, 向公司采购占比为 100%, 不存在超出经营需求向公司采购的情形, 经营规模与采购规模具有匹配性	1993年
湖南飞创釉彩科技有限公司	2015年4月29日	搪瓷釉料、搪瓷颜料及其他化工原料的销售	河北省	300.00	300.00	0人	-	田云持股 66.67%, 彭明军持股 33.33%	田云		年收入约 1,000 万元, 向公司采购占比约 50%, 不存在超出经营需求向公司采购的情形, 经营规模与采购规模具有匹配性	2019年
Dilka (Nederland) B.V.	1992年	各类厨房用具的销售	荷兰、比利时、德国、法国等欧洲国家	-	-	-	https://www.dille-kamille.com	-	-	-	-	2012年
佛山市南海启特化工有限公司	2010年8月24日	化工原料、化工产品的销售	广东省	30.00	30.00	6人	http://www.fsqite.com/	冯勇持股 50%、庞春军持股 50%	冯勇、庞春军		年收入 1,500-1,800 万元左右, 其中向公司采购占同类型产品比约 30%-40%左右, 不存在超出经营	2010年

										需求向公司采购的情形, 经营规模与采购规模具有匹配性	
湘潭奥如德化工有限公司	2016年5月17日	化工原料的销售	国内	100.00	100.00	2人	-	汪如持股100.00%	汪如	年收入500-600万元左右, 向公司采购占比50%-60%, 不存在超出经营需求向公司采购的情形, 经营规模与采购规模具有匹配性	2020年
FM Housewares HK Limited	2014年10月27日	家居用品和生活必需品	大洋洲	100 美元	100 美元	6-10人	https://sourcing.hktdc.com/z/h-Hant/Supplier-Store-Directory/FM-Housewares-HK-Limited/1S000FVEZ	AF ASIA-PACIFIC HOLDING LTD 持股100.00%	-	-	2014年
Armstrong Imports	2005年6月15日	搪瓷日用品销售	澳大利亚	-	-	-	https://www.armstrongimports.com.au	THE TRUSTEE FOR G & S ARMSTRONG FAMILY TRUST 持股100.00%	-	-	2005年

湖南诺立新材料有限公司	2015年12月8日	搪瓷釉料、无机颜料的销售	国内、国外	1,000.00	140.00	13人	www.nolifrit.cn	彭剑持股70.00%，张格持股30.00%	彭剑	年收入3,000万元左右，向公司采购占同类产品采购比例约10%，不存在超出经营需求向公司采购的情形，经营规模与采购规模具有匹配性	2020年
湖南锐博化工有限公司	2021年8月25日	化工产品零售及批发	安徽省	200.00	145.51	3人	-	夏英妮持股99.00%、龚智卫持股1%	夏英妮	年收入约200-300万元左右，向公司采购占同类产品采购比例约80%，不存在超出经营需求向公司采购的情形，经营规模与采购规模具有匹配性	2023年

注1：永盛东新材料、永盛东贸易系同一实际控制人控制的企业，上表中永盛东新材料社保参保人数、经营规模信息系将上述两家主体合并披露，与公司起始合作时间等信息按孰早披露。

注2：CP Squared Inc.和 Nimbus Products (Sheffield) Ltd.两家境外客户分别为注册于美国、英国的私人企业，未公开披露其注册资本、实缴资本或参保人数等信息，据了解，前述两家公司职工人数分别为14人、4人。

经查询 Companies House（英国官方公司注册处）网站结果显示，Tinila Holdings Limited 系 Nimbus Products (Sheffield) Ltd.控股股东，Timothy Owrid 系 Tinila Holdings Limited 第一大股东并担任 Nimbus Products (Sheffield) Ltd.董事，因此认定 Timothy Owrid 为 Nimbus Products (Sheffield) Ltd.的实际控制人；根据 CP Squared Inc.官网信息，Cara Barde 与 Chris Barde 为 CP Squared Inc.股东，另经查询 California Secretary of State（美国加州州务卿处）网站显

示, Cara Barde 担任 CP Squared Inc. 首席执行官、首席财务官, 因此认定 Cara Barde 为 CP Squared Inc. 实际控制人, 该公司在访谈记录中确认 Cara Barde 系其所有者。

注 3: Dilka (Nederland) B.V.、FM Housewares HK Limited、Armstrong Imports 三家贸易商系立基搪瓷境外客户, 未同意通过访谈、说明等形式向中介机构提供所需信息, 上表中相关信息系通过其官方网站、香港贸易发展局、香港特别行政区政府公司注册处、Australian Securities and Investment Commission (澳大利亚证券和投资委员会) 等渠道查询所得。报告期各期, 公司向上述三家境外贸易商客户销售收入合计占各期贸易商总收入比例分别为 9.54%、8.18%、10.08%, 各期占比较低。

注 4: 公司与 CP Squared Inc.、FM Housewares HK Limited、Armstrong Imports 三家境外贸易商客户起始合作时间为其对应成立当年, 主要原因系相关品牌或股东过往通过其他法人主体与公司进行交易, 并在成立上述主体后继续与公司合作所致。

注 5: 湖南飞创釉彩科技有限公司社保参保人数为 0 人, 经中介机构实地走访并访谈该公司人员, 未发现存在其实际经营与采购规模不符或其他经营异常的情形。

报告期内各期，公司境内外前十大贸易商客户共计 12 家，公司主要贸易商结构保持稳定，不存在主要贸易商客户频繁变动的情形。报告期各期，公司与上述 12 家主要贸易商客户均产生持续交易往来，各期销售收入分别为 6,544.60 万元、8,181.01 万元、2,195.65 万元，占对应期间全部贸易商销售收入比例分别为 92.27%、90.54%、90.97%。因此，公司与主要贸易商客户合作期限较长，交易具有持续性。

（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

公司主要贸易商中，永盛东新材料系 2023 年成立的公司，该公司成立前，其实际控制人黄永坚通过其控制的永盛东贸易向公司采购产品，永盛东贸易成立于 2010 年 6 月 18 日，不属于成立时间较短的情形。公司其他主要贸易商客户不存在成立时间较短的情形。

公司主要贸易商中存在实缴资本、参保人数或员工人数较少的情形，主要与贸易商的经营模式相关，由于贸易商主要是利用自身在当地的渠道优势和客户资源赚取合理差价，不承担生产职能，无需购置长期资产，且贸易交易周转较快，所以其注册资本、实缴资本与业务规模无直接对应关系，部分贸易商实收资本较少具有商业合理性。另外，在人员配置方面，贸易商只需配置销售人员及少量后勤保障人员，考虑到员工意愿及其内部管理等因素，贸易商员工人数及参保人数较少具有商业合理性。贸易商客户一般采用轻资产运营方式，业务开拓大部分依赖于渠道及客户资源，不需要投入大量固定资产，也不涉及大量人力投入，因此部分贸易商客户实缴资本、参保人数或员工人数较少具有合理性。主要贸易商中，关联贸易商永盛东新材料、金能新材料实缴资本分别为 50 万元、100 万元，社保参保人数分别为 12 人、7 人，与其他非关联贸易商不存在重大差异。

（三）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，是否与公司存在潜在关联关系或异常资金往来情况

报告期各期公司主要贸易商中，不存在前员工设立的公司。公司各主要境内

外贸易商经营规模、采购占比等信息见本题“一”之“(一)”之回复内容，各主要贸易商向公司购买产品占其采购比例较高，属于主要向公司购买产品或服务的客户，主要原因为：①公司与各主要贸易商客户合作年限较长、合作基础较好，多年来形成了稳定的业务合作模式；②公司主要产品的质量、价格以及供应能力在行业中具有较强的竞争力；③主要客户通过集中向公司采购产品以提升其议价能力，在产品价格、信用额度、付款账期等方面获得一定优惠。

报告期内，主要贸易商向公司采购金额与其业务规模匹配，其经营规模及匹配性分析见本题“一”之“(一)”之回复内容，公司与主要贸易商不存在未披露的潜在关联关系。报告期内公司存在通过关联贸易商永盛东贸易转贷的情形，具体情况已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十二、财务合法合规性”处披露，除该转贷事项外，主要贸易商与公司间资金流水与购销实质相匹配，不存在其他异常资金往来。

二、按照前十大境内外贸易商客户的口径，重新回复第一轮审核问询函中问题“4.关于销售与客户”之“(3)”，说明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；结合对主要贸易商客户尤其是关联贸易商的进销存情况、终端销售情况等，说明是否存在贸易商客户囤货压货情形，公司是否通过贸易商销售提前确认收入

【公司回复】

(一) 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

报告期内，公司贸易商客户共计 29 家，各期前十大贸易商销售收入占对应期间贸易商收入总额的比例分别为 89.31%、87.30%、89.98%，公司贸易商客户集中度相对较高。报告期各期前十大贸易商客户中，除 Dilka (Nederland) B.V.、FM Housewares HK Limited、Armstrong Imports 三家境外公司，以及湖南诺立新材料有限公司、湖南锐博化工有限公司两家境内公司外，其他均通过访谈或说明的形式向公司及中介机构提供了下游主要客户清单，经与公司客户清单进行对比存在重合情形：贸易商佛山市南海启特化工有限公司（以下简称“启特化工”）终端客户中，鹤山市极品五金电器有限公司（以下简称“极品五金”）报告期内同时为公司直接客户，公司各期向极品五金直接销售金额分别为 6.73 万元、8.41

万元、0万元，销售内容为静电粉产品。贸易商终端客户直接向公司采购原因主要系：针对公司近年开发、推广的静电粉产品，启特化工对产品相关性能、配料不熟悉，未曾向公司采购过该类产品，而其终端客户极品五金基于自身需要存在少量静电粉采购需求，由公司直接向极品五金销售了小批量静电粉产品。除上述静电粉销售外，公司与极品五金无其他交易，公司向极品五金直接销售产品与公司向相关贸易商销售产品不存在重合情形。因此，贸易商终端客户与公司直销客户重合具有合理性。

综上，报告期各期公司前十大贸易商客户的主要终端客户与公司直销客户存在重合情形，具有合理性。

（二）结合对主要贸易商客户尤其是关联贸易商的进销存情况、终端销售情况等，说明是否存在贸易商客户囤货压货情形，公司是否通过贸易商销售提前确认收入

公司对贸易商客户的销售模式为直接销售，与贸易商签订买断式销售合同。公司未对贸易商客户的采购、销售、库存、定价等方面进行管理与控制，因此公司无法对贸易商客户的货物进销存或终端销售情况进行管理。

关联贸易商客户永盛东新材料、金能新材料提供的报告期内主要产品进销存数据具体情况如下：

单位：吨

项目		永盛东新材料	金能新材料
2025年1-4月	期初库存	63.34	94.42
	当期入库	586.16	365.70
	当期出库	535.36	400.39
	期末库存	114.14	59.73
2024年	期初库存	53.34	81.21
	当期入库	1,540.95	1,282.95
	当期出库	1,530.95	1,269.74
	期末库存	63.34	94.42
2023年	期初库存	106.80	62.65
	当期入库	1,202.24	1,072.94
	当期出库	1,255.70	1,054.38
	期末库存	53.34	81.21

注：永盛东新材料所提供进销存数据均为采购自公司的产品；金能新材料提供的进销存

数据包括采购自公司和其他供应商数据，对不同供应商产品的出库、结存情况未进行区分，上表数据中，金能新材料各期采购自公司以外供应商的产品入库数量分别为 145.56 吨、198.20 吨、121.23 吨。

公司各期前十大贸易商客户中，非关联贸易商客户出于商业机密的考虑未提供相关进销存记录等材料。公司对前十大贸易商客户欠款、回款情况，及贸易商客户终端销售情况如下表所示：

名称	2025年4月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		主要终端客户及业务匹配性	终端销售情况
	期末应收余额 (万元)	期后回款比例	期末应收余额 (万元)	期后回款比例	期末应收余额 (万元)	期后回款比例		
永盛东新材料	75.84	100.00%	167.08	100.00%	94.92	100.00%	主要终端客户以厨房家电、搪瓷日用品生产厂商为主，其业务具有匹配性，主要终端客户包括：浙江安德电器有限公司、浙江辰友厨具有限公司、宁波吉盛电器有限公司、武义威特厨房用具股份有限公司、菏泽春然搪瓷有限公司	截至2025年7月3日，2025年4月30日相关存货已销售比例约为95%，不存在囤货压货情形
CP Squared Inc.	555.72	100.00%	512.23	100.00%	289.06	100.00%	主要终端客户以厨房用品零售及批发商为主，其业务具有匹配性，主要终端客户包括：Scope Seoul、Moutain Moose Group LLC、Webstaurant Store、Sunglass Palace PVT. Ltd.、Anthropologie	终端销售平均周期约3个月，不存在囤货压货情形
金能新材料	312.86	100.00%	520.79	100.00%	497.84	100.00%	主要终端客户以厨房家电生产商、搪瓷制品生产加工厂厂商为主，其业务具有匹配性，主要终端客户包括：武汉安在厨具有限公司、青岛兴邦烤箱有限公司、青岛裕晋精搪涂层有限公司、中山市乐邦生活电器有限公司、佛山市南海盛通五金实业有限公司、安徽赢耐博得电器有限公司	截至2025年12月31日，2025年4月30日相关存货已销售比例约为90.11%，不存在囤货压货情形

Nimbus Products (Sheffield) Ltd.	142.71	100.00%	302.31	100.00%	69.83	100.00%	主要终端客户以厨房用品零售及批发商、大型商超为主，其业务具有匹配性，主要终端客户包括：Falcon Enamelware Ltd.、J Sainsbury Plc、Nevilles Ltd.、Homecook online Ltd.、Lakeland Ltd.	终端销售平均周期约 3 个月，不存在囤货压货情形
湖南飞创釉彩科技有限公司	45.96	100.00%	26.84	100.00%	62.06	100.00%	主要终端客户以厨房炊具、搪瓷日用品生产厂商为主，其业务具有匹配性，主要终端客户包括：河北立德尔炊具股份有限公司、河北顺康金属制品有限公司、内丘县昌实炊具有限公司、河北琨玉搪瓷制品有限公司、柏乡县腾扬搪瓷厂（个人独资）	截至 2025 年 7 月 3 日，2025 年 4 月 30 日相关存货已销售比例约为 100%，不存在囤货压货情形
Dilka (Nederland) B.V.	0.00	-	0.00	-	0.00	-	未回复提供	未回复提供
佛山市南海启特化工有限公司	118.00	100.00%	103.40	100.00%	31.06	100.00%	重要终端客户以厨卫家电生产厂商为主，其业务具有匹配性，主要终端客户包括：广东万和新电气股份有限公司、鹤山市极品五金电器有限公司、中山市骏伟电器有限公司	截至 2025 年 6 月 25 日，2025 年 4 月 30 日相关存货已销售比例约为 100%，不存在囤货压货情形
湘潭奥如德化工有限公司	0.00	-	0.00	-	0.00	-	主要终端客户以厨房炊具、搪瓷日用品生产厂商为主，其业务具有匹配性，部分主要终端客户包括：柏乡县远方搪瓷炊具有限公司、河北益康炊具铸造有限公司	截至 2026 年 1 月 9 日，2025 年 4 月 30 日相关存货已销售比例约为 100%，不存在囤货压货情形
FM	0.00	-	0.00	-	0.00	-	未回复提供	未回复提供

Housewares HK Limited								
Armstrong Imports	43.50	100.00%	76.01	100.00%	39.73	100.00%	未回复提供	未回复提供
湖南诺立新材料有限公司	10.39	100.00%	9.04	100.00%	0.33	100.00%	出于商业秘密考虑，无法提供终端客户信息。	截至 2026 年 1 月 9 日，2025 年 4 月 30 日相关存货已销售比例约为 100%，不存在囤货压货情形
湖南锐博化工有限公司	0.00	-	0.00	-	0.00	-	出于商业秘密考虑，无法提供终端客户信息。	截至 2026 年 1 月 9 日，2025 年 4 月 30 日相关存货已销售比例约为 100%，不存在囤货压货情形

注 1：上表应收账款期后回款统计口径为先进先出法，回款数据统计截至 2025 年 12 月 31 日。

注 2：Dilka (Nederland) B.V.、FM Housewares HK Limited、Armstrong Imports 三家境外公司未提供终端销售信息，根据其回款情况判断其终端销售情况不存在异常。

综上所述，关联贸易商各期进销存数据不存在异常情形，公司各主要贸易商客户报告期内及期后终端销售情况正常，不存在贸易商客户囤货压货情形，公司不存在通过贸易商销售提前确认收入的情形。

三、（一）列示黄永坚、王勇入股公司及后续历次股权变动的背景、过程、入股价格等具体情况，并详细论证历次入股价格的定价依据及公允性；（二）报告期内永盛东贸易是否与公司存在交易，如存在，列示报告期各期公司与永盛东贸易的交易内容、交易金额及占比、毛利率等情况；说明 2023 年黄永坚通过其妹黄利平、配偶唐双设立永盛东新材料的背景，黄永坚从报告期前通过永盛东贸易转变为报告期内通过永盛东新材料向公司采购的原因；对比公司向永盛东贸易和永盛东新材料销售的同类产品价格、毛利率情况，是否存在明显差异及合理性；（三）列示永盛东贸易、金能新材料与公司的历史合作情况及交易金额；分别说明永盛东贸易、金能新材料 2014 年前后的业绩情况及主要客户，2014 年之前永盛东贸易、金能新材料是否具备公司所需的终端客户资源，其销售渠道的稀缺性如何体现，结合上述情况进一步说明公司股东邀请黄永坚、王勇入股的必要性、合理性；（四）说明永盛东新材料、金能新材料报告期内的经营规模、盈利情况、分红情况（如有）、主要客户及来源等，永盛东新材料、金能新材料是否主要为公司提供服务，是否对公司存在重大依赖，并详细说明报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料交易的必要性、商业合理性；（五）比较公司向非关联贸易商客户销售同类产品的交易价格、毛利率，并分析报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料关联交易价格的公允性

【公司回复】

（一）列示黄永坚、王勇入股公司及后续历次股权变动的背景、过程、入股价格等具体情况，并详细论证历次入股价格的定价依据及公允性

黄永坚、王勇入股公司及后续历次股权变动的背景、过程、入股价格等具体情况如下：

序号	时间	背景	过程	入股价格
1	2014 年 8 月	黄永坚、王勇在搪瓷材料领域有丰富的销售经验，在	2014 年 8 月 23 日，汤上、李正香、方金泉、严小亚、关以超、张惠琼、刘新强、成巧云等时任实际股东召开股东会	每份出资额 2.5 元

		入股公司前，黄永坚所控制的永盛东贸易、王勇所控制的金能新材料已与公司建立合作关系，引入黄永坚、王勇作为公司股东有利于稳固两者与公司的合作关系，提升公司的市场开拓能力，更好地发挥协同效益	议一致同意黄永坚和王勇出资 500 万元入股，持有信诺有限 10.00%股权；2014 年 8 月 28 日，黄永坚、王勇与信诺有限签署《投资入股协议书》，约定黄永坚出资 300 万元入股，持有信诺有限 6%的股权，王勇出资 200 万元入股，持有信诺有限 4%的股权；其后，汤上将其所持信诺有限 6.00%股权转让给黄永坚，李正香、方金泉、严小亚、关以超、张惠琼、刘新强、成巧云分别将各自所持信诺有限 1.20%、0.95%、0.40%、0.40%、0.40%、0.55%、0.10%股权转让给王勇；2014 年 8 月-11 月，黄永坚、王勇分别完成 300 万元、200 万元的股权受让款支付	
2	2016 年 11 月	黄永坚看好公司未来发展，想增持公司股权，同时关以超、张惠琼有资金需求而出售股权	2016 年 11 月 19 日，黄永坚与关以超、张惠琼分别签署《股权转让合同》，约定关以超将其所持信诺有限全部股权即 3.60%股权（对应出资额 72.00 万元）作价 228.00 万元转让给黄永坚，张惠琼将其所持信诺有限全部股权即 3.60%股权（对应出资额 72.00 万元）作价 228.00 万元转让给黄永坚；2016 年 11 月-2017 年 1 月，黄永坚完成上述股权受让款支付；2017 年 11 月 18 日，汤上、汤蔚蔚、李正香、方金泉、严小亚、刘新强、成巧云、黄永坚、王勇等时任实际股东召开股东会议一致同意补充确认上述股权转让事项	每份出资额 3.1667 元
3	2017 年 8 月	增加注册资本，有利于公司业务开展	2017 年 7 月 1 日，信诺有限召开董事会同意注册资本由 2,000.00 万元增加至 5,000.00 万元，新增注册资本由全体股东以资本公积、盈余公积、未分配利润按持股比例同比例增资；2017 年 8 月 7 日，湘潭市工商行政管理局向信诺有限核发新的《营业执照》	不涉及入股价格

2014 年 8 月黄永坚、王勇入股公司时，每份出资额的转让价格为 2.5 元，其定价依据系考虑当时公司经营情况及 2013 年末公司净资产等，黄永坚、王勇与时任实际股东协商确定的公司整体股权估值为 5,074 万元，当时公司的注册资本为 2,000 万元，折算后每份出资额的价格约为 2.5 元。根据公司未经审计的单体

报表，截至 2013 年末，公司的净资产为 2,983.84 万元，每股净资产为 1.49 元。黄永坚、王勇与时任实际股东考虑当时公司经营情况及 2013 年末公司净资产等协商确定公司每份出资额的转让价格为 2.5 元，因此，黄永坚、王勇本次入股价格具有公允性。

2016 年 11 月黄永坚增持公司股份时，每份出资额的转让价格为 3.1667 元，其定价依据系考虑前次入股价格、当时公司经营情况及 2015 年末公司净资产等，黄永坚与关以超、张惠琼协商确定。根据公司未经审计的单体报表，截至 2015 年末，公司的净资产为 4,274.07 万元，每股净资产为 2.14 元，相比 2013 年末每股净资产增加 0.65 元。黄永坚与关以超、张惠琼考虑当时公司经营情况及 2015 年末公司净资产等协商确定公司每份出资额的转让价格为 3.1667 元，该价格相比黄永坚的前次入股价格增加 0.6667 元每份出资额，因此，黄永坚本次入股价格具有公允性。

综上，黄永坚、王勇历次入股背景及定价依据合理，且入股价格具有公允性。

(二) 报告期内永盛东贸易是否与公司存在交易，如存在，列示报告期各期公司与永盛东贸易的交易内容、交易金额及占比、毛利率等情况；说明 2023 年黄永坚通过其妹黄利平、配偶唐双设立永盛东新材料的背景，黄永坚从报告期前通过永盛东贸易转变为报告期内通过永盛东新材料向公司采购的原因；对比公司向永盛东贸易和永盛东新材料销售的同类产品价格、毛利率情况，是否存在明显差异及合理性

1、报告期内永盛东贸易是否与公司存在交易，如存在，列示报告期各期公司与永盛东贸易的交易内容、交易金额及占比、毛利率等情况

报告期内，永盛东贸易在 2023 年度与公司存在交易，交易情况如下：

单位：万元

交易内容	销售金额	占公司 2023 年度营业收入的比例	毛利率
搪瓷釉料	167.81	1.21%	13.84%
搪瓷颜料	39.38	0.28%	29.78%
材料销售	5.02	0.04%	16.05%
合计	212.21	1.53%	16.85%

2、说明 2023 年黄永坚通过其妹黄利平、配偶唐双设立永盛东新材料的背景，黄永坚从报告期前通过永盛东贸易转变为报告期内通过永盛东新材料向公司采购的原因

2023 年，黄永坚设立永盛东新材料，主要系考虑到贸易类公司在业务拓展方面存在一定的局限性，成立永盛东新材料意在打造科技型企业的公司形象，更利于获取下游客户的信任与合作。因此，黄永坚从设立永盛东新材料后，将主要业务从永盛东贸易转移至永盛东新材料。而其妹黄利平、配偶唐双的直接持股永盛东新材料股份，系基于其家庭内部利益安排的考虑。

3、对比公司向永盛东贸易和永盛东新材料销售的同类产品价格、毛利率情况，是否存在明显差异及合理性

2023 年度，公司向永盛东贸易和永盛东新材料销售的主要同类产品的平均售价和毛利率列示如下：

产品分类	存货编码	永盛东贸易		永盛东新材料	
		平均售价(万元/吨)	毛利率	平均售价(万元/吨)	毛利率
搪瓷釉料	81020016	0.73	7.62%	0.72	13.53%
	81040008	2.00	38.19%	1.79	32.61%
搪瓷颜料	82010036	4.87	29.68%	4.85	26.22%
	82010027	3.19	22.06%	3.19	26.52%

如上表所示，产品价格方面，公司对永盛东新材料的平均售价较对永盛东贸易的平均售价存在小幅下降，但不存在明显差异，主要系公司与永盛东新材料的销售合同中增加关于现金折扣的合同条款，约定永盛东新材料如在规定的回款周期内结清货款则可享受 1% 的现金折扣；存货编码 82010027 的产品对两家公司的售价较为稳定，主要系产品的正常价格调整抵消了合同条款中现金折扣的影响。

毛利率方面，存货编码为 81020016 产品向永盛东贸易销售的毛利率比向永盛东新材料销售的毛利率低，主要系公司对永盛东贸易交付该产品的时间为 2023 年一季度，对应产品的生产时间在 2022 年度，2022 年度该产品的材料成本价格相对较高，从而拉低了该产品对永盛东贸易的销售毛利率；其他产品对该两家公司销售的毛利率波动较为稳定，不存在显著差异。

综上，公司向永盛东贸易和永盛东新材料销售的同类产品在价格方面不存在明显差异，而在毛利率方面部分主要产品存在一定差异，但均具有合理性。

(三) 列示永盛东贸易、金能新材料与公司的历史合作情况及交易金额；分别说明永盛东贸易、金能新材料 2014 年前后的业绩情况及主要客户，2014 年之前永盛东贸易、金能新材料是否具备公司所需的终端客户资源，其销售渠道的稀缺性如何体现，结合上述情况进一步说明公司股东邀请黄永坚、王勇入股的必要性、合理性

1、列示永盛东贸易、金能新材料与公司的历史合作情况及交易金额

(1) 永盛东贸易

永盛东贸易与公司历年交易的具体情况如下：

年度	公司销售给永盛东贸易		公司向永盛东贸易采购	
	交易内容	交易金额（万元）	交易内容	交易金额（万元）
2023 年度	搪瓷釉料、搪瓷 颜料等	212.21	-	-
2022 年度		977.83	搪瓷釉料	0.37
2021 年度		889.29	氧化锑等	81.38
2020 年度		271.25	-	-
2019 年度		531.88	-	-
2018 年度		786.73	-	-
2017 年度		835.63	-	-
2016 年度		390.73	-	-
2015 年度		444.77	-	-
2014 年度		134.65	-	-
2013 年度		172.40	-	-
2012 年度		240.26	-	-
2011 年度		199.88	-	-
2010 年度		45.19	-	-

注：2010 年度至 2022 年度数据未经申报会计师审计。2023 年永盛东新材料成立并开始与公司交易，公司后续未再与永盛东贸易交易。

如上表所示，永盛东贸易从 2010 年起开始与公司进行合作，永盛东贸易向公司采购搪瓷釉料、搪瓷颜料等产品用于对其终端客户的销售，公司基于业务需

要对永盛东贸易存在少量材料采购。双方均根据采购数量进行结算。

(2) 金能新材料

金能新材料与公司历年交易的具体情况如下：

年度	公司销售给金能新材料		公司向金能新材料采购	
	交易内容	交易金额（万元）	交易内容	交易金额（万元）
2025年1-4月	搪瓷釉料、搪瓷颜料等	373.30	-	-
2024年度		1,599.50	-	-
2023年度		1,350.85	-	-
2022年度		1,511.53	-	-
2021年度		951.25	氧化钴	179.81
2020年度		643.71	-	-
2019年度		532.75	-	-
2018年度		580.44	-	-
2017年度		470.45	-	-
2016年度		269.86	-	-
2015年度		322.98	-	-
2014年度		446.88	-	-
2013年度		382.86	-	-
2012年度		296.32	-	-
2011年度		287.47	氧化铈等	36.67
2010年度		56.99	-	-
2009年度		-	氧化铜	8.52

注：2009年度至2022年度数据未经申报会计师审计

如上表所示，金能新材料从2009年起开始与公司进行合作，金能新材料向公司采购搪瓷釉料、搪瓷颜料等产品用于对其终端客户的销售，公司基于业务需要对金能新材料存在少量材料采购。双方均根据采购数量进行结算。

2、分别说明永盛东贸易、金能新材料2014年前后的业绩情况及主要客户，2014年之前永盛东贸易、金能新材料是否具备公司所需的终端客户资源，其销售渠道的稀缺性如何体现

(1) 分别说明永盛东贸易、金能新材料2014年前后的业绩情况及主要客户

①永盛东贸易

根据永盛东贸易提供的经营数据，永盛东贸易 2014 年前后的业绩情况列示如下：

单位：万元

年度	营业收入	净利润
2013 年	888.15	-17.66
2014 年	920.64	5.06
2015 年	1,425.84	3.65

2014 年前后（2013 年度至 2015 年度），永盛东贸易的主要客户有浙江浪达厨具有限公司、杭州余杭博陆搪瓷厂等为代表的厨具用品、小型家电及日用搪瓷制品生产企业。

②金能新材料

根据金能新材料提供的经营数据，金能新材料 2014 年前后的业绩情况列示如下：

单位：万元

年度	营业收入	净利润
2013 年	876.24	-2.96
2014 年	901.62	-22.15
2015 年	856.07	-3.29

2014 年前后（2013 年度至 2015 年度），金能新材料的主要客户有广东康宝电器股份有限公司、佛山市钜牛金属制品有限公司、中山市信辉搪瓷五金制品有限公司等为代表的厨具用品及小型家电加工生产企业。

（2）2014 年之前永盛东贸易、金能新材料是否具备公司所需的终端客户资源，其销售渠道的稀缺性如何体现

基于过往在化工行业的工作经历和积累的客户资源，黄永坚、王勇分别于 2010 年、2009 年设立了永盛东贸易、金能新材料，从事包括搪瓷釉料、搪瓷颜料、有色金属及金属氧化物等材料的贸易业务。截至 2014 年 8 月入股公司前，永盛东贸易、金能新材料已形成了一定经营规模，积累了一批稳定客户，形成了相对成熟的销售服务团队。

关联贸易商中，永盛东贸易将经营重心聚焦在浙江、江苏及周边地区的厨房

家电部件、搪瓷日用品生产厂商；金能新材料主要聚焦广东、山东等地区厨电部件厂商（特别是烤箱、烤炉等部件生产厂商）。永盛东贸易、金能新材料在上述经营区域或经营领域方面聚焦性较强，其销售人员具备为客户提供原料供应选样、配比的专业能力，通过为相关区域或领域内客户提供较好的配套服务和及时、稳定的原材料供应，其各自主要客户均有较强粘性，能够持续、稳定地贡献经营业绩，关联贸易商销售渠道具有稀缺性。通过与永盛东贸易、金能新材料开展合作，公司可快速实现在相关区域或应用领域的销售拓展，同时也使得公司可将更多精力投入到技术研发、生产工艺改进、产品创新等领域，进一步提高公司的核心竞争力。

因此，2014 年之前永盛东贸易、金能新材料已具备公司所需的终端客户资源，其销售渠道具有稀缺性。

3、结合上述情况进一步说明公司股东邀请黄永坚、王勇入股的必要性、合理性

黄永坚、王勇分别通过成立永盛东贸易（永盛东新材料）、金能新材料在各自所专注的区域或应用领域深耕市场开拓，在 2014 年 8 月入股公司前已形成了一定经营规模并积累了一批稳定客户资源。基于公司与上述贸易商过往合作情况，2014 年 8 月公司股东一致认为黄永坚、王勇业务能力和业务资源有利于拓展产品市场、提升公司盈利能力，有利于公司长期稳健发展，故与黄永坚、王勇协商，通过股权转让形式邀请二人入股，以发挥各方业务协同性，深化公司业务在全国各地区的发展。2014 年黄永坚、王勇入股至今，永盛东贸易（永盛东新材料）、金能新材料经营规模总体呈现上升，对公司经营业绩持续形成正向作用，间接使得公司在全国各地特别是江浙地区、广东地区的业务规模持续增长，为公司产品在厨房小家电领域的应用拓宽了市场渠道。

综上所述，公司股东邀请黄永坚、王勇入股具有必要性、合理性。

（四）说明永盛东新材料、金能新材料报告期内的经营规模、盈利情况、分红情况（如有）、主要客户及来源等，永盛东新材料、金能新材料是否主要为公司提供服务，是否对公司存在重大依赖，并详细说明报告期内公司与永盛东

新材料、金能新材料交易的必要性、商业合理性

1、说明永盛东新材料、金能新材料报告期内的经营规模、盈利情况、分红情况（如有）、主要客户及来源等

（1）永盛东新材料（及永盛东贸易）

报告期内，永盛东新材料（及永盛东贸易）的经营规模、盈利情况列示如下：

单位：万元

期间	营业收入	净利润	分红情况
2025年1-4月	1,350.42	67.26	无
2024年	4,446.78	66.75	无
2023年	3,217.05	33.93	无

报告期内，永盛东新材料（及永盛东贸易）的主要客户列示如下：

客户名称	业务领域
浙江安德电器有限公司	小型家电及厨房用具生产
浙江辰友厨具有限公司	厨房用具生产
宁波吉盛电器有限公司	厨房用具生产
武义威特厨房用具股份有限公司	厨房用具生产
菏泽春然搪瓷有限公司	日用搪瓷制品生产

如上表所示，永盛东新材料（及永盛东贸易）在报告期内经营情况较好，其客户主要系位于华东等区域的厨房用具、小型家电及日用搪瓷制品的生产企业。主要客户来源为永盛东新材料（及永盛东贸易）多年的经营过程中的行业积累。

（2）金能新材料

报告期内，金能新材料的经营规模、盈利情况列示如下：

单位：万元

期间	营业收入	净利润	分红情况
2025年1-4月	908.25	31.87	无
2024年	2,776.88	110.87	无
2023年	2,299.03	83.77	无

报告期内，金能新材料的主要客户列示如下：

客户名称	业务领域
武汉安在厨具有限公司	厨房用具及配件加工

客户名称	业务领域
青岛兴邦烤箱有限公司	厨房用具生产
青岛裕晋精搪涂层有限公司	厨房用具加工
中山市乐邦生活电器有限公司	小型家电和厨卫用具生产
佛山市南海盛通五金实业有限公司	日用搪瓷制品生产
安徽赢耐博得电器有限公司	小型家电和厨房用具生产

如上表所示，金能新材料的客户主要系厨房用具、小型家电及日用搪瓷制品的生产企业。主要客户来源为金能新材料多年的经营过程中的行业积累。

2、永盛东新材料、金能新材料是否主要为公司提供服务，是否对公司存在重大依赖

报告期内，永盛东新材料（永盛东贸易）向公司的采购金额占其采购总额的比例为 40%至 50%左右，金能新材料向公司的采购金额占其采购总额的比例约为 70%。永盛东新材料（永盛东贸易）、金能新材料对公司的采购占比较大主要系公司产品供应稳定，质量优良，且在采购量较大的情况下采购价格具有一定的竞争力。永盛东新材料（永盛东贸易）、金能新材料采购公司产品不是出于主要为公司提供服务的目的，而是契合自身资源优势和业务发展需要的选择，其主要向公司采购产品系追求自身利益的多年合作的结果。永盛东新材料（永盛东贸易）、金能新材料均拥有自己的经营管理团队，独立进行经营决策，并自担经营风险，未对公司存在重大依赖。

3、详细说明报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料交易的必要性、商业合理性

永盛东新材料（永盛东贸易）、金能新材料主要业务包括：搪瓷釉料、搪瓷颜料、有色金属及金属氧化物等材料的贸易等，上述贸易商拥有其独立的销售渠道和客户资源，但由于其报告期内并未自行开展相关产品的生产、加工，故需要通过采购公司生产的搪瓷釉料、搪瓷颜料等相关产品，并独立管理其库存及采购、销售计划，以实现其作为贸易商的合理经营利润。永盛东新材料（永盛东贸易）、金能新材料主要终端客户通常与其有多年合作历史，且由于搪瓷釉料、搪瓷颜料行业产品型号、规格多样，终端客户出于经营管理需要，存在向单个供应商采购多种不同型号、规格、性能搪瓷釉料、搪瓷颜料及其他化工产品的需求，因此选

择向永盛东新材料（永盛东贸易）、金能新材料等化工产品贸易商进行采购。报告期内，永盛东新材料（永盛东贸易）、金能新材料除向公司采购产品外，还拥有其他产品供应商渠道以满足终端客户多样化需求。因此，报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料交易具有必要性、商业合理性。

（五）比较公司向非关联贸易商客户销售同类产品的交易价格、毛利率，并分析报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料关联交易价格的公允性

1、向非关联贸易商客户销售同类产品的交易价格

报告期内各期，公司向非关联贸易商销售的搪瓷釉料、搪瓷颜料产品型号繁多，以下从报告期内公司向非关联贸易商及向永盛东新材料或金能新材料同时存在销售的产品中选取主要产品型号的交易价格进行比较如下：

（1）永盛东新材料

①选取存货编码为 81020005 的搪瓷釉料产品进行分析

名称	项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
永盛东新材料	金额（万元）	22.09	35.42	47.67
	数量（吨）	26.80	43.30	57.00
	单价（万元/吨）	0.82	0.82	0.84
金能新材料	金额（万元）	-	44.46	29.35
	数量（吨）	-	51.00	33.80
	单价（万元/吨）	-	0.87	0.87
非关联贸易商	金额（万元）	8.88	11.81	8.93
	数量（吨）	10.03	13.35	9.73
	单价（万元/吨）	0.88	0.88	0.92
	非关联贸易商数量（家）	1	1	2

报告期各期，公司向非关联贸易商销售该型号产品平均价格较永盛东新材料差异率分别为 9.52%、7.32%、7.32%；2023 年度及 2024 年度，公司向非关联贸易商销售该型号产品平均价格较金能新材料差异率分别为 5.75%、1.15%，该产品的非关联贸易商销售价格与金能新材料的销售价格不存在重大差异。除永盛东新材料、金能新材料外，该类型产品非关联贸易商采购量较小，公司向永盛东新材料销售价格相对较低，一方面主要系永盛东新材料作为主要客户，通常单批次采购量、年总采购量均较大，公司在同类型产品上给予其适当优惠；另一方面，

永盛东新材料回款速度较快，对于当月货款在次月 15 日前付清且系通过银行转账支付的交易，永盛东新材料享受货款价格 1%的适当现金折扣。金能新材料相较永盛东新材料采购价格整体偏高，主要系其付款账期相对较长且多使用票据结算，公司在销售定价阶段予以综合考虑所致。

②选取存货编码为 82010036 的搪瓷颜料产品进行分析

名称	项目	2025年1-4	2024年度	2023年度
永盛东新材料	金额（万元）	-	90.88	100.41
	数量（吨）	-	18.78	20.70
	单价（万元/吨）	-	4.84	4.85
金能新材料	金额（万元）	3.90	28.01	18.08
	数量（吨）	0.70	5.21	3.52
	单价（万元/吨）	5.57	5.38	5.13
非关联贸易商	金额（万元）	29.39	96.93	74.99
	数量（吨）	5.50	18.53	14.29
	单价（万元/吨）	5.34	5.23	5.25
	非关联贸易商客户数量（家）	4	4	4

2023年、2024年，公司向非关联贸易商销售该产品单价较永盛东新材料的差异率为 8.25%、8.06%，报告期各期，公司向非关联贸易商销售该型号产品价格较金能新材料的差异率分别为 2.34%、-2.79%、-4.13%，该产品的非关联贸易商销售价格与金能新材料的销售价格不存在重大差异。公司各期间向永盛东新材料销售与向非关联贸易商、金能新材料销售价格差异原因同本小题“（五）”之“1”之“（1）”之“①”回复内容，销售价格不存在重大差异。

（2）金能新材料

①选取存货编码为 81040031 的搪瓷釉料产品进行分析

名称	项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
永盛东新材料	金额（万元）	-	0.18	34.44
	数量（吨）	-	0.15	26.50
	单价（万元/吨）	-	1.20	1.30
金能新材料	金额（万元）	16.85	191.91	246.62
	数量（吨）	14.00	154.26	187.38
	单价（万元/吨）	1.20	1.24	1.32
非关联贸易商	金额（万元）	-	162.48	177.53
	数量（吨）	-	132.00	134.00

名称	项目	2025年1-4月	2024年度	2023年度
	单价（万元/吨）	-	1.23	1.32
	非关联贸易商客户数量（家）	-	1	1

2023、2024 年度，公司向非关联贸易商销售该产品单价分别较金能新材料的差异率为 0.00%、-0.81%，向非关联贸易商客户销售单价较永盛东新材料的差异率为 1.54%、2.50%，均不存在重大差异。公司各期间向永盛东新材料销售与向金能新材料销售价格差异原因同本小题“（五）”之“1”之“（1）”之“①”回复内容，各期销售价格不存在重大差异。公司该类型产品向金能新材料、非关联贸易商销售规模接近，销售价格差异较小，关联交易定价具有公允性。

②选取存货编码为 82010027 的搪瓷颜料产品进行分析

名称	项目	2025年1-4	2024年度	2023年度
永盛东新材料	金额（万元）	32.38	47.54	12.30
	数量（吨）	10.15	15.10	3.80
	单价（万元/吨）	3.19	3.15	3.24
金能新材料	金额（万元）	21.53	53.76	6.56
	数量（吨）	6.70	16.20	1.95
	单价（万元/吨）	3.21	3.32	3.36
非关联贸易商	金额（万元）	-	-	9.01
	数量（吨）	-	-	2.80
	单价（万元/吨）	-	-	3.22
	非关联贸易商客户数量（家）	-	-	2

2023 年度，公司向非关联贸易商销售该产品单价较金能新材料的差异率为 4.17%，向非关联贸易商客户销售单价较永盛东新材料的差异率为-0.62%。公司各期间向永盛东新材料销售与向金能新材料销售价格差异原因同本小题“（五）”之“1”之“（1）”之“①”回复内容，各期销售价格不存在重大差异。公司向金能新材料、永盛东新材料销售价格与非关联贸易商客户不存在重大差异。

综上所述，公司向永盛东新材料、金能新材料与非关联贸易商客户销售同类产品定价不存在重大差异，关联交易定价具有公允性。

2、毛利率

报告期各期，公司向非关联贸易商销售搪瓷釉料、搪瓷颜料毛利率情况及与永盛东新材料、金能新材料的对比如下：

单位：%

项目	2025年1-4月			2024年度			2023年度		
	永盛东新材料	金能新材料	非关联贸易商	永盛东新材料	金能新材料	非关联贸易商	永盛东新材料	金能新材料	非关联贸易商
搪瓷釉料	24.41	31.22	15.53	20.86	26.40	14.02	19.93	29.69	20.11
搪瓷颜料	38.69	35.77	35.28	25.07	31.54	33.67	29.89	38.37	37.34

搪瓷釉料方面，公司各期向金能新材料销售毛利率水平较高，主要原因是：金能新材料下游客户集中度较高，且主要为烤炉、烤箱等生产厂商，故金能新材料向公司采购的产品以各型号耐酸釉为主，该类型产品单价及毛利率水平较高，该类型产品各期毛利率分别为 37.49%、35.72%、41.20%，拉高了公司各期向金能新材料销售的整体毛利率水平。公司向非关联贸易商客户销售搪瓷釉料毛利率水平总体低于永盛东新材料，主要系永盛东新材料采购的产品种类较多，其中包含毛利高的产品，而非关联贸易商采购产品以毛利偏低的普通釉料为主，对耐酸釉等高毛利产品采购较少，因此公司各期向非关联贸易商销售搪瓷釉料的毛利率 20.11%、14.02%、15.53%亦低于对应期间的搪瓷釉料综合毛利率 27.11%、22.39%、23.30%。

搪瓷颜料方面，非关联贸易商客户各期销售毛利率与永盛东新材料销售毛利率差异分别为 7.45%、8.60%、-3.41%，非关联贸易商客户各期与金能新材料销售毛利率差异分别为-1.03%、2.13%、-0.49%。公司向非关联贸易商销售搪瓷颜料毛利率与向金能新材料销售搪瓷颜料毛利率差异较小。2023年、2024年公司向永盛东新材料销售搪瓷颜料毛利率较低，主要系由于当期永盛东新材料向公司采购的主要搪瓷颜料产品为毛利率水平较低的铜铬黑、搪瓷黑色素所致。当期公司向永盛东新材料销售的主要搪瓷颜料产品毛利率情况如下表所示：

存货编码	产品名称	永盛东新材料搪瓷颜料收入占比		向永盛东新材料销售毛利率		向非关联贸易商销售毛利率	
		2024年度	2023年度	2024年度	2023年度	2024年度	2023年度
82010036	铜铬黑	44.03%	50.22%	21.59%	27.07%	26.63%	32.21%
82010027	搪瓷黑	23.03%	16.20%	21.45%	25.93%	-	26.10%
合计		67.06%	66.42%	-	-	-	-

2023年、2024年度，公司向永盛东新材料销售上述主要搪瓷颜料产品毛利

率与非关联贸易商相比，不存在重大差异。

综上所述，公司向关联贸易商客户销售相同产品的交易价格与非关联贸易商的交易价格相比不存在重大差异；公司向关联贸易商客户销售的毛利率与非关联贸易商销售的毛利率相比存在一定的差异，主要系不同规格的具体产品的毛利率差异所致，具有合理性。报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料关联交易的价格具有公允性。

四、说明公司 2024 年搪瓷釉料收入增长来源、对应主要客户情况，公司收入增长与下游国内日用厨卫生产商客户业绩表现是否匹配；结合公司 2024 年搪瓷日用品销售结构的具体变化情况，说明搪瓷日用品收入增长的合理性；详细比较公司产品应用场景、下游应用领域等与可比公司的差异，进一步说明公司收入增长趋势与可比公司存在差异的原因及合理性

【公司回复】

(一) 说明公司 2024 年搪瓷釉料收入增长来源、对应主要客户情况，公司收入增长与下游国内日用厨卫生产商客户业绩表现是否匹配

2023 年度、2024 年度公司搪瓷釉料收入对应的应用分类如下：

单位：万元

应用分类	2024 年度				2023 年度	
	营业收入金额	占比(%)	增长额	增长率(%)	营业收入金额	占比(%)
日用厨卫	9,915.13	84.14	2,669.57	36.84	7,245.56	89.62
环保装备	1,738.83	14.76	929.66	114.89	809.17	10.01
建筑装饰	118.06	1.00	90.58	329.62	27.48	0.34
其他	11.24	0.10	8.48	307.25	2.76	0.03
总计	11,783.26	100.00	3,698.29	45.74	8,084.97	100.00

2024 年度，公司搪瓷釉料收入对应主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	占当期搪瓷釉料收入比重	应用分类
永盛东新材料	1,451.21	12.32%	日用厨卫
金能新材料	1,393.01	11.82%	日用厨卫
广州祈信金属制品有限公司	1,390.71	11.80%	日用厨卫

客户名称	收入金额	占当期搪瓷釉料收入比重	应用分类
河北三厦科技股份有限公司	748.16	6.35%	日用厨卫
上海庞威机电科技有限公司	672.36	5.71%	环保设备
合计	5,655.45	48.00%	

如上表所示，2024 年公司搪瓷釉料的收入增长主要来源于日用厨卫领域，公司的日用厨卫领域的客户无公开市场数据，参考厨房用具与小家电领域的上市公司业绩如下：

单位名称	收入分类	2024 年收入增长率
苏泊尔（002032.SZ）	炊具	12.88%
爱仕达（002403.SZ）	炊具	20.62%
美的集团（000333.SZ）	智能家居业务	9.41%
建霖家居（603408.SH）	厨卫产品	11.40%

根据上表所示，2024 年度厨房用具与小家电领域的上市公司收入均存在增长。公司搪瓷釉的增长主要得益于下游厨卫用品生产商的需求增长，但公司搪瓷釉的增长大于下游行业收入增长，主要系公司静电粉等产品的研发和应用提高了公司的品牌影响力，市场份额有所提升。此外，公司 2024 年度环保装备领域的收入增长较多，主要系静电粉产品在该领域的市场拓展。

据中国搪瓷工业协会统计，2024 年行业出现复苏，规模以上企业销售量约 12 万吨，全行业销售量约 13.5 万吨，同比增长约 32%，与公司搪瓷釉的增长率相匹配。

综上，公司搪瓷釉料收入增长来源主要系日用厨卫领域，公司收入增长主要来源于市场需求和市场拓展成果的综合影响，与下游国内日用厨卫生产商客户业绩表现基本匹配。

（二）结合公司 2024 年搪瓷日用品销售结构的具体变化情况，说明搪瓷日用品收入增长的合理性

2024 年度，公司搪瓷日用品销售结构的具体变化情况如下：

产品分类	2024 年度				2023 年度			
	销量 (吨)	单价(万 元/吨)	营业收入 (万元)	占比 (%)	销量 (吨)	单价(万 元/吨)	营业收入 (万元)	占比 (%)
单一花色	414.07	4.61	1,907.39	46.56	475.09	3.25	1,544.12	47.40

普通花色	96.89	7.70	746.47	18.22	91.26	7.35	670.39	20.58
复杂花色	155.69	9.26	1,442.36	35.21	123.75	8.43	1,043.16	32.02
合计	666.64	6.14	4,096.22	100.00	690.11	4.72	3,257.68	100.00

注：产品分类按照产品的颜色丰富度进行区分，其中普通花色为黑白点或云花图案，复杂花色为多种颜色和图案组合产品

由上表所示，2024 年度搪瓷日用品的收入增长主要系平均单价升高，单价增长一方面系公司 2024 年度对外销售的搪瓷日用品中，复杂花色的产品占比为 35.21%，较上年增长了 3.19 个百分点，主要系有丰富花色的产品逐渐受到消费者欢迎，该产品定价相对较高；另一方面，各类花色产品的平均单价均存在不同程度的上升，拉高搪瓷日用品平均单价水平，主要系 2024 年度公司推出更多新颜色和新款式的产品，定价较老产品高。

综上，搪瓷日用品的收入增长得益于各类产品销售结构变化及高附加值产品的推出而导致的产品均价上升，具有合理性。

（三）详细比较公司产品应用场景、下游应用领域等与可比公司的差异，进一步说明公司收入增长趋势与可比公司存在差异的原因及合理性

公司产品应用场景、下游应用领域等与可比公司对比如下：

公司简称	主要应用领域	具体应用场景	2024 年度收入增长率	收入变动原因
道氏技术 (300409.SZ)	建筑领域	陶瓷材料产品主要为陶瓷墨水和陶瓷釉料，下游为建筑陶瓷行业。其中陶瓷墨水用于陶瓷喷墨打印工艺中，陶瓷釉料经过加工精制后可施在坯体表面而形成光面或者哑光釉面或未完全玻化而起遮盖或装饰作用的物料	-27.45% (陶瓷材料)	我国宏观经济在复杂多变的国际政治经济环境中，面临挑战，陶瓷行业产能利用率下滑，市场需求减缓，尤其是房地产市场的持续低迷，加速淘汰落后产能，产业链正经历市场增速放缓、新旧产能转换、低端产能持续出清的新常态
开尔新材 (300234.SZ)		主要产品有内立面装饰搪瓷材料、工业保护搪瓷材料及珐琅板绿色建筑幕墙材料，产品主要应用于地铁或隧道等城市地下空间装饰、	-42.63% (内立面装饰搪瓷材料和工	公司下游客户包括大型公共基础设施建设项目业主单位或建设总承包单位，燃煤发电厂、锅炉厂、钢铁厂以及高端物业楼宇

公司简称	主要应用领域	具体应用场景	2024年度收入增长率	收入变动原因
		火电与非电行业节能环保设施建设以及高端物业楼宇绿色建筑幕墙装饰等	业保护搪瓷材料)	业主或建设承包单位,下游客户采购需求受到宏观经济形势、政策导向、产品性能以及需求偏好等因素的影响而波动
硅普搪瓷 (871274.NQ)	化工设备领域	产品有搪瓷内胆承压水箱、搪玻璃釉、热水器釉、搪玻璃管道及配件,应用于化工设备、热水器设备领域	0.93% (搪瓷釉)	收入较为稳定,与上年基本持平
国瓷材料 (300285.SZ)	通讯通信、新能源领域等	陶瓷球产品主要应用于为新能源汽车、风力发电等机电腐蚀问题提供解决方案等;陶瓷套筒、陶瓷插芯等结构件应用于光通信光传输中的活动连接和制造各种精密仪器设备;陶瓷基板及金属化应用于LED、IGBT、半导体制冷、激光器、激光雷达等领域;陶瓷管壳应用于射频微系统封装、微波通信等领域	41.68% (精密陶瓷板块)	陶瓷球新产能逐步爬坡,市场开拓有积极进展;国瓷赛创基于新材料平台新产品开发提速,部分产品已进入批量阶段
公司	日用厨卫领域等	主要产品为搪瓷釉料、搪瓷颜料和搪瓷日用品,其中搪瓷釉料应用于家电(如电饭煲、烤箱、热水器、烧烤炉)、厨具、卫浴洁具等领域;搪瓷颜料主要用于搪瓷制品表面的色彩装饰;搪瓷日用品主要用于终端客户的家庭消费	35.67%	搪瓷釉料受下游日用厨卫行业需求稳定增长和公司业务拓展的影响而增长;搪瓷日用品的收入增长受益于公司产品结构变动和高附加值产品推出而导致的单价增长

注:可比公司的应用场景、收入变动情况等信息摘录自其披露的定期报告等公开文件

如上表所述,公司收入增长与可比公司存在差异主要系下游市场和产品应用场景存在差异所致,具有合理性。

五、说明公司报告期内材料销售收入按照总额法还是净额法确认收入,收入确认是否具有准确性,是否符合《企业会计准则》相关规定

【公司回复】

公司报告期内材料销售收入按照总额法确认，对照企业会计准则的规定，综合考虑合同的法律形式和其他相关事实和情况，公司材料销售收入以总额法确认收入的依据如下：

判断依据	具体事实和情况
合同的法律形式	公司与客户、供应商分别独立签订销售、采购合同，上述合同不存在三方协议等特殊安排，不存在代理、代销的条款。
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司负有产品质量及帮助客户退换货的责任。产品出现问题时，客户直接联系公司处理；客户在公司出具的发货单上签字确认，检验合格后与公司到账结算。
企业在转让商品之前承担了该商品的存货风险	公司自供应商取得商品并验收入库后，再销售给客户；公司向客户承担转让商品的主要责任，公司承担了销售商品的存货风险，包括产品交付前的损毁、灭失风险以及合同执行过程中存货的价格波动风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司有权根据成本确定利润加成幅度，和客户自主、独立地协商价格，不会受到供应价格的影响。

综上，公司在向客户转让产品前，能够拥有对产品的控制权，在材料销售业务中属于主要责任人，按照已收或应收对价总额即总额法确认收入，收入确认具有准确性，符合企业会计准则相关规定。

六、核查上述事项并发表明确意见

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师实施了以下核查程序：

1、结合实地访谈、视频访谈及获取说明等方式，向报告期各期境内外前十大贸易商客户了解其基本信息、报告期内交易情况、是否存在关联关系、是否与公司存在除购销之外的业务或资金往来等情况。其中，中介机构执行实地访谈或视频访谈的贸易商客户收入占贸易商模式营业收入的比例分别为 81.23%、81.59%、82.23%；

2、向报告期各期境内外前十大贸易商客户了解其主要终端客户名单及收入占比，并将上述名单与公司客户清单进行比对，核查是否存在重合的情形；通过

企查查、官方网站或社交媒体等公开渠道了解终端客户主营业务或主要产品信息；了解主要贸易商客户采购自公司产品终端销售情况，其中境内贸易商提供了报告期末采购自公司的产品截至访谈日或说明出具日已销售比例，主要境外贸易商提供了采购自公司的产品平均销售周期数据；

3、向公司了解境内外主要贸易商客户报告期后应收账款回款情况，检查期后回款对应的记账凭证、银行回单或承兑汇票复印件等；

4、获取关联贸易商永盛东新材料、金能新材料报告期内购买公司产品的进销存数据，其中永盛东新材料提供了各期采购自公司的主要产品名称、型号、数量，金能新材料提供了各期采购自公司及其他供应商的主要产品名称、数量、金额；

5、实地穿透走访关联贸易商的主要终端客户，查看其生产经营场所，并对其相关负责人进行访谈，了解终端客户与关联贸易商的合作情况。报告期各期，对永盛东新材料已实施穿透走访的终端客户占永盛东新材料各期收入比例分别为 23.57%、29.52%、33.87%；对金能新材料已实施穿透走访的终端客户收入占比分别为 36.52%、23.94%、19.62%；

6、对报告期内各期关联贸易商与其主要终端客户交易相关的支持性文件进行抽查，包括销售合同或订单、记账凭证、送货单、签收记录、银行回单或银行承兑汇票等；

7、访谈汤上、李正香、方金泉、严小亚、关以超、张惠琼、刘新强、成巧云、黄永坚、王勇等人，了解黄永坚、王勇历次入股的背景及定价依据；

8、查阅公司 2013 年、2015 年未经审计的财务报表，了解公司当时的净资产及经营情况；

9、查阅 2014 年 8 月黄永坚、王勇入股公司时，时任实际股东关于股权转让的股东会议决议以及相关入股协议、股权转让款支付凭证，并访谈汤上、黄永坚、王勇等人，了解当时黄永坚、王勇入股过程、入股价格及定价依据等，并结合公司当时的净资产及经营情况，分析该次入股价格的公允性；

10、查阅 2016 年 11 月黄永坚增持公司股份时，黄永坚与关以超、张惠琼签署的《股权转让合同》及相关股权转让款支付凭证、实际股东关于补充确认上述股权转让事项的股东会决议，了解当时黄永坚、王勇入股过程、入股价格及定价依据等，并结合公司当时的净资产及经营情况，分析该次股权转让价格的公允性；

11、获取报告期内公司与永盛东贸易的交易明细，了解公司与永盛东贸易的交易情况；

12、获取黄永坚及其控制的永盛东贸易、永盛东新材料出具的说明，了解黄永坚通过其妹黄利平、配偶唐双设立永盛东新材料的背景，及黄永坚从报告期前通过永盛东贸易转变为报告期内通过永盛东新材料向公司采购的原因；

13、对比公司向永盛东贸易和永盛东新材料销售的同类产品价格、毛利率情况，分析是否存在明显差异及其合理性；

14、获取公司与永盛东贸易、金能新材料历年交易明细，了解永盛东贸易、金能新材料与公司的历史合作情况及交易金额；

15、获取黄永坚、王勇出具的相关说明，了解永盛东贸易、金能新材料 2014 年前后的业绩情况及主要客户情况；分析 2014 年之前永盛东贸易、金能新材料终端客户资源是否与公司业务匹配及其销售渠道的稀缺性；

16、访谈公司管理层及股东，了解公司股东邀请黄永坚、王勇入股的必要性、合理性；

17、通过获取黄永坚、王勇出具的相关说明，及查阅永盛东新材料、金能新材料的经营数据资料，了解永盛东新材料、金能新材料报告期内的经营规模、盈利情况、分红情况、主要客户及来源，分析永盛东新材料、金能新材料是否主要为公司提供服务，是否对公司存在重大依赖；分析报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料交易的必要性、商业合理性；

18、获取公司的销售明细，比较公司向非关联贸易商客户销售同类产品的交易价格、毛利率，并分析报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料关联交易价

格的公允性；

19、获取公司报告期各期搪瓷釉料销售明细，根据报告期内搪瓷釉料的应用场景分布情况和主要客户情况，分析公司 2024 年搪瓷釉料收入增长来源；根据中国搪瓷市场的公开资料以及同行业上市公司的年度报告等，了解日用厨卫生生产企业的业绩情况和变动原因，分析公司收入增长与下游国内日用厨卫生生产商客户业绩表现是否匹配；

20、获取公司报告期各期搪瓷日用品的销售明细，结合公司 2024 年搪瓷日用品销售结构的具体变化情况，分析搪瓷日用品收入增长的合理性；

21、比较公司产品应用场景、下游应用领域等与可比公司的差异，分析公司收入增长趋势与可比公司存在差异的原因及合理性；

22、结合公司材料销售的业务模式、合同条款、商品风险或控制权转移时点等，判断材料的销售应当按照总额法还是净额法确认收入，收入确认是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司与主要贸易商客户合作年限较长，合作具有稳定性、交易具有持续性；主要贸易商经营规模和其与公司交易金额具有匹配性；主要贸易商不存在成立时间较短的情形，存在实缴资本较少、参保人数或员工人数较少的情形，主要与其经营模式有关，具有合理性；主要贸易商不存在系前员工设立的公司，主要贸易商系主要向公司购买产品或服务的客户，主要系基于长期合作基础、公司产品竞争力、集中采购以提升议价能力等方面考虑，具有合理性；主要贸易商与公司不存在未披露的潜在关联关系或异常资金往来情况；

2、报告期内，前十大贸易商终端客户与公司直销客户存在重合情形，具有合理性；公司各主要贸易商客户报告期内及期后终端销售情况正常，不存在为公司囤货压货的情形，公司不存在通过贸易商提前确认收入的情形；

3、黄永坚、王勇历次入股背景及定价依据合理，且入股价格具有公允性；

4、黄永坚通过其妹黄利平、配偶唐双设立永盛东新材料,黄永坚从报告期前通过永盛东贸易转变为报告期内通过永盛东新材料向公司采购的原因系基于其业务发展和家庭财产分配需要;

5、公司向永盛东贸易和永盛东新材料销售的同类产品在价格方面不存在明显差异,而在毛利率方面部分主要产品存在一定差异,但均具有合理性;

6、2014年之前永盛东贸易、金能新材料,具备公司所需的终端客户资源,公司股东邀请黄永坚、王勇入股具有必要性、合理性;

7、永盛东新材料、金能新材料不是主要为公司提供服务,对公司不存在重大依赖;报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料交易具有必要性和商业合理性;

8、公司向关联贸易商客户销售相同产品的交易价格与非关联贸易商的交易价格相比不存在重大差异;公司向关联贸易商客户销售的毛利率与非关联贸易商销售的毛利率相比存在一定的差异,主要系不同规格的具体产品的毛利率差异所致,具有合理性;报告期内公司与永盛东新材料、金能新材料关联交易价格具有公允性;

9、2024年搪瓷釉料收入增长来源于日用厨卫等领域需求增长和公司产品应用拓展,公司收入增长与下游国内日用厨卫生产商客户业绩表现基本匹配;

10、搪瓷日用品收入增长主要系销售结构的变动及高附加值产品的推出,具有合理性;

11、公司收入增长与可比公司存在差异主要系下游市场和产品应用场景存在差异所致,具有合理性;

12、公司材料销售业务按照总额法确认收入,收入确认准确,符合企业会计准则相关规定。

七、说明对公司及其实际控制人等关键主体的资金流水核查情况,以及对资金流水重大异常的判断标准;并结合上述情况对公司与关联方客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来发表明确意见。

【主办券商及会计师回复】

（一）公司资金流水核查程序

对于公司资金流水，主办券商及会计师执行了以下程序：

1、获取公司、台山高华《已开立银行账户清单》，获取立基搪瓷关于已开立银行结算账户的情况说明，将前述清单或说明所载银行账户信息与公司财务系统中银行账户信息进行双向核对，核查银行账户信息是否一致，核实账户完整性；

2、获取并检查公司银行对账单和银行明细账，对公司大额银行流水进行了双向核对，核查银行流水入账的完整性；综合考虑公司经营规模、业务性质及资金流水情况，确定公司及其子公司核查金额标准为：选取主要交易账户单笔金额大于等于 50 万人民币或等值外币的流水记录；

3、检查公司银行对账单、明细账中与贸易商客户的往来明细，核查公司是否与贸易商客户（特别是关联贸易商）存在大额异常资金往来或非经营性资金往来；

4、对公司各期末银行资金余额进行了函证。

（二）实际控制人等关键主体资金流水核查程序

对于公司实际控制人等关键主体的资金流水，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

结合云闪付 APP 对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、销售、采购、出纳等重要岗位人员共计 13 人报告期内个人银行账户流水进行核查，期间覆盖 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 4 月 30 日，核查重点包括：

- 1、核查单笔收支金额大于等于 5 万元的交易明细；
- 2、核查单日存取现金累计超过 1 万元的记录；
- 3、核查是否存在与客户或供应商的往来；
- 4、核查工资、奖金、报销等收入是否与公司账面记录一致。

核查人员列表如下：

序号	人员分类	姓名	职务	核查范围
1	董监高	汤上	董事长、总经理	10 张借记卡
2		汤蔚蔚	董事、总经理助理	8 张借记卡
3		方金泉	董事	12 张借记卡
4		李正香	董事	3 张借记卡
5		成巧云	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监	5 张借记卡
6		严小亚	监事会主席	6 张借记卡
7		李金铭	监事	9 张借记卡
8		周创	职工监事	7 张借记卡
9		殷乐	副总经理	4 张借记卡
10		罗志文	副总经理	12 张借记卡
11	其他关键岗位人员	邱力	采购负责人	8 张借记卡
12		黄容	采购专员	7 张借记卡
13		曹灿	出纳	9 张借记卡

（三）资金流水重大异常判断标准

主办券商、会计师识别重大异常资金流水的标准及依据如下：

- 1、公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；
- 2、是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；
- 3、公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；
- 4、公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；
- 5、公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；
- 6、公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；
- 7、公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

10、是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（四）核查结论

经核查公司资金流水，主办券商、会计师认为：报告期内，公司 2023 年存在通过关联方客户永盛东贸易转贷 214.93 万元的情形，除此之外，公司与关联方的资金往来均为正常经营性往来，不存在大额异常资金往来及非经营性资金往来。

经核查上述人员的相关流水，主办券商、会计师认为：报告期内，公司与实际控制人、董监高存在资金拆借往来，除此之外公司与上述个人不存在其他大额异常资金往来，上述个人不存在与客户、供应商的大额异常资金往来。

综上所述，经核查，公司与关联方客户不存在大额异常资金往来或非经营性资金往来。

问题 2：关于股权代持

根据公开申请文件及前次问询回复，公司 2017 年股权转让前，代持人与被代持人之间没有明确的对应代持金额与代持比例，通过相关股权转让，公司实际股东按照实际持股比例通过金诺颜料、金丽国际两个代持股东间接持有公司股权，2022 年公司所有代持行为均解除。

请公司：说明代持人与被代持人在未约定代持金额或比例的情况下公司如何确认代持情况，公司代持还原措施是否有效，代持事项是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未披露的代持事项。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

一、说明代持人与被代持人在未约定代持金额或比例的情况下公司如何确

认代持情况，公司代持还原措施是否有效，代持事项是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未披露的代持事项

【公司回复】

(一) 说明代持人与被代持人在未约定代持金额或比例的情况下公司如何确认代持情况

代持人与被代持人在未约定代持金额或比例的情况下公司确认代持情况的主要依据如下：1、股权代持期间公司股权全部由代持人持有，公司以签发《股权证明书》的形式确认各时任实际股东的持股金额及比例，无需代持人与被代持人约定代持金额或比例即可确认代持情况；2、股权代持期间，实际股东召开的多次股东会的会议纪要记录了各时任实际股东的持股金额及比例，各实际股东均予以签字确认；3、在股权代持解除过程中，2017年11月-12月代持股东金诺颜料、金丽国际分别调整了各自的股权结构，通过该股权结构调整，信诺有限实际股东按照实际持股比例通过金诺颜料、金丽国际两个代持股东间接持有信诺有限股权，2022年10月代持股东金诺颜料和金丽国际将全部股权按实际股东持股金额及比例转让给实际股东或其赠与对象；4、历史代持股东越南西贡将其持有的信诺有限股权转让给金丽国际，历史代持股东华英生物将其持有的信诺有限股权转让给金诺颜料，历史代持股东金丽国际、金诺颜料调整自身股权结构，将各自持有的信诺有限股权转让给实际股东或其赠与对象，均未有股权转让款的收支；5、公司历史沿革中的历次实际股东的股权转让，各转让股权的时任实际股东收取了股权转让协议约定的股权转让款，并按税法规定补缴了个人所得税、印花税；6、为解决公司历史沿革中的出资瑕疵，2024年7-8月公司现有股东按各自持股比例合计向公司补充现金出资730.8万元；7、公司历史沿革中的各实际股东均在访谈记录中对各自持有的信诺有限股权初始金额及变动情况（包括背景、变动金额、资金来源、定价依据及款项支付情况等）进行了确认。

公司在代持人与被代持人未约定明确代持金额或比例的情况下，通过多维度、相互印证的证据链确认并还原了历史上的股权代持情况，具体如下：

1、历史文件的交叉验证

公司内部留存了记录各实际股东持股金额及比例的“股权证明书”，该文件虽非法定工商登记材料，但作为历史原始凭证，与实际股东的股东会议记录、股权转让协议及支付凭证、股东访谈、补充出资银行流水、补缴个人所得税凭证等相互印证，构成了确认股权代持关系的证据链。

2、股东访谈与确认

对包括汤上、方金泉、严小亚、李正香、成巧云、刘新强等在内的历史实际股东进行了逐一访谈。访谈内容涵盖了各实际股东出资背景、资金来源、代持形成原因、历次股权变动的背景、定价公允性及款项支付情况等。所有被访谈股东均确认了其被代持股权的初始金额及历次变动情况，且确认代持已于 2022 年 10 月解除。

3、资金流水追溯分析

针对前述股东补充现金出资 730.8 万元的事项，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员，持股 5%以上的自然人股东等主体提供了出资前后 3 个月的银行流水。该银行流水证明上述主体用于出资的资金来源为自有、自筹或父母赠与，其进一步印证了公司历史上的股权代持均已解除，目前股权不存在纠纷或潜在纠纷。

4、税费缴纳情况核查

经查阅历史实际股东针对股权转让补缴的个人所得税、印花税相关凭证，税费承担主体均为股权转让相关的实际股东，其从侧面佐证了公司股权的真实归属关系。

综上，虽代持人与被代持人未约定代持金额或比例，但结合前述证据与分析，可确认公司历史上的股权代持情况。

(二) 公司代持还原措施是否有效，代持事项是否存在纠纷或潜在纠纷

公司的代持还原措施有效，且代持事项不存在任何纠纷或潜在纠纷，分析如下：

1、还原过程合法合规

公司历史上股权代持的解除主要通过 2017 年 10 月至 12 月及 2022 年 10 月的系列股权转让完成。2017 年的股权转让，使实际股东通过持股金诺颜料、金丽国际而与其在公司（信诺有限）的权益比例精确对应，实现了“穿透确权”。2022 年 10 月，金诺颜料、金丽国际将其所持公司股权全部转让给对应的实际股东或其赠与对象（如方佳颖、刘聿卓），并在工商登记机关完成了变更备案，自此公司股权结构在形式与实质上均归于清晰、一致。

2、还原结果无争议

公司历史上所有涉及代持还原的股权转让，均已履行内部决策程序，签署相关法律文件，且转让价款（如需支付）均已结清，相关税费均已依法缴纳。截至本回复出具日，全部现有股东均出具声明及调查表，确认其当前所持股权权属清晰，不存在股权代持、信托持股等情形，股权不存在质押、冻结等权利限制，亦不存在任何股权纠纷或潜在争议。

3、其他证据支持

根据湘潭市市监局等主管部门出具的合规证明，公司未因股权纠纷受到过行政处罚或涉及相关诉讼。《关于湖南信诺技术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》中已详细说明公司股权代持形成原因（便于股权管理、响应地方政府招商政策）及演变、解除过程，亦表明该代持不涉及规避法律法规关于持股限制的情形，相关当事人具备合法的股东资格，其进一步降低了纠纷可能性。

（三）公司是否存在未披露的代持事项

如《关于湖南信诺技术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》及本回复所述，公司历史上所有通过华英生物、越南西贡、金诺颜料、金丽国际形成的股权代持关系，均已通过股权转让的方式完全解除，目前公司股权已全部登记于实际股东或其赠与对象名下。

公司现有股东均已出具书面声明及调查表，确认其目前持有的公司股权均为真实持有，不存在任何形式的代持、信托持股或其他利益安排。结合股东背景、入股资金来源、补充出资流水、税费缴纳及股东访谈情况等资料，表明公司不存

在未披露的代持事项。

综上，截至本回复出具日，公司历史上的股权代持均已解除，不存在未披露的股权代持事项。

二、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商及律师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师实施了以下核查程序：

1、查阅公司主要股东的访谈记录，了解公司设立时即由华英生物、越南西贡代持的原因及背景；

2、查阅公司的工商档案、主要股东的访谈记录、越南西贡与金丽国际签署的《股权转让协议》、华英生物工商资料及其将代持的公司股权转让给金诺颜料的资料、金诺颜料和金丽国际的股东变动资料及其将股权转让给实际股东的资料，了解历史代持股东华英生物、越南西贡、金诺颜料、金丽国际退出的情况，公司股权代持还原的过程，并结合湘潭市市监局等主管部门出具的合规证明，判断公司代持还原措施是否有效，代持事项是否存在纠纷或潜在纠纷；

3、查阅公司的工商档案、内部股权证明书、历史沿革中实际股东的访谈记录、现有股东补充出资的银行流水、实际股东的股东会议纪要、股权转让协议、股权转让款支付凭证及补缴股权转让相关的个人所得税和印花税凭证等，识别公司的历史实际股东，了解公司实际股权的变化情况、股权代持及解除情况，并结合股东出具的关于不存在股权代持、纠纷的声明和调查表，判断公司是否存在未披露的代持事项，现有股东是否存在股权纠纷的情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及律师认为：

1、确认公司股权代持事项的依据充分，可以在代持人与被代持人未约定代持金额或比例的情况下确认公司股权代持的情况；

- 2、公司股权代持还原措施有效，代持事项不存在纠纷或潜在纠纷；
- 3、公司目前不存在未披露的代持事项。

问题 3：关于其他财务事项

根据公开申请文件及前次问询回复，（1）2024 年，公司向关联方保昌公司采购其一批搪瓷色素。公司已向国内非关联第三方销售该批次搪瓷色素 17.2 吨，占此次采购搪瓷色素总量的 71.04%，剩余部分计划用于公司日常生产经营活动。

（2）报告期内，公司存在通过个人卡进行银行理财申购及赎回事项。

请公司：（1）说明公司向保昌公司采购搪瓷色素的原因、商业合理性和必要性，期后实际用途，采购原因与实际用途是否一致及合理性，保昌公司申请注销的背景、原因；公司向第三方销售该批次搪瓷色素采用总额法还是净额法确认收入，收入确认是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定；对比公司与非关联第三方交易搪瓷色素的情况，并进一步分析公司向关联方保昌公司采购搪瓷色素价格是否公允，是否存在关联方利益输送或其它特殊利益安排。（2）重新回复第一轮审核问询函中问题“7. 关于其他事项”之“（4）关于财务规范性”之“①③”，详细说明公司通过个人卡进行银行理财申购及赎回的具体背景、原因及合理性、规范情况等，是否存在异常资金往来、体外资金循环或其它特殊利益安排。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

一、说明公司向保昌公司采购搪瓷色素的原因、商业合理性和必要性，期后实际用途，采购原因与实际用途是否一致及合理性，保昌公司申请注销的背景、原因；公司向第三方销售该批次搪瓷色素采用总额法还是净额法确认收入，收入确认是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定；对比公司与非关联第三方交易搪瓷色素的情况，并进一步分析公司向关联方保昌公司采购搪瓷色素价格是否公允，是否存在关联方利益输送或其它特殊利益安排

【公司回复】

（一）说明公司向保昌公司采购搪瓷色素的原因、商业合理性和必要性

信诺技术在 2024 年度向保昌公司采购 24.23 吨色素，一方面系由于公司生

产搪瓷瓷釉和搪瓷日用品需要多种类型的色素，而公司主要生产黑色、蓝色、紫色、绿色等颜色的色素，因此存在外购其他类型的色素需求。该批次搪瓷色素主要来自英国 WG Ball 和 Rockwood、德国 BASF、美国 Ferro 等大型国际厂商，这些厂商生产的搪瓷色素采用高纯度金属氧化物作为原料，产品纯度较高，并且由于相关厂商的特有工艺，相关搪瓷色素产品的颗粒度均匀，化学稳定性也较高，具备更好的耐候性和耐腐蚀性，能够更好地满足公司客户的定制化需求。另一方面，公司有一定行业知名度和稳定的客户，能较快将该批搪瓷色素实现销售以获利。

基于此，公司向保昌公司采购了搪瓷色素，相关交易是基于公司实际的经营需求开展，具有商业合理性与必要性。

（二）期后实际用途，采购原因与实际用途是否一致及合理性

截至 2025 年 12 月末，公司已向国内非关联第三方销售该批次搪瓷色素 17.2 吨，占此次采购搪瓷色素总量的 71.04%。剩余部分中，基于客户定制化需求，公司将其投入瓷釉及搪瓷日用品生产环节，截至 2025 年 12 月末已累计耗用约 179.20 公斤。公司采购该批次搪瓷色素，既用于常规销售，也用于满足客户定制化生产需求，该采购的原因与色素的实际用途一致，具有合理性。

（三）保昌公司申请注销的背景、原因

保昌公司是为了开展贸易业务而成立的公司，成立至今，除进行零星的贸易业务外，无其他实际业务。为了尽量避免后续与公司产生关联交易，保昌公司已于 2025 年 11 月 10 日向香港的公司注册处提交注销申请，并于 2025 年 11 月 14 日获受理。目前该注销申请正处于公告期（大约 5 个月），若公告期内无人提出反对意见，后续将继续推进注销流程，预计 2026 年上半年注销完成。保昌公司目前已停止实际经营，未来不会与公司持续产生交易。

（四）公司向第三方销售该批次搪瓷色素采用总额法还是净额法确认收入，收入确认是否准确，是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司向第三方销售该批次搪瓷色素按照总额法确认，对照企业会计准则的规定，综合考虑合同的法律形式及其他相关事实和情况，公司向第三方

销售该批次搪瓷色素销售收入以总额法确认收入的依据如下：

判断依据	具体事实和情况
合同的法律形式	公司与客户、供应商分别独立签订销售、采购合同，上述合同不存在三方协议等特殊安排，不存在代理、代销的条款。
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司负有产品质量及帮助客户退换货的责任。产品出现问题时，客户直接联系公司处理；客户在公司出具的发货单上签字确认，检验合格后与公司到账结算。
企业在转让商品之前承担了该商品的存货风险	公司自供应商取得商品并验收入库后，再销售给客户；公司向客户承担转让商品的主要责任，公司承担了销售商品的存货风险，包括产品交付前的损毁、灭失风险以及合同执行过程中存货的价格波动风险。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司有权根据成本确定利润加成幅度，和客户自主、独立地协商价格，不会受到供应价格的影响。

综上，公司在向客户转让产品前，能够拥有对产品的控制权，在销售业务中属于主要责任人，按照已收或应收对价总额即总额法确认收入，收入确认准确，符合企业会计准则相关规定。

（五）对比公司与非关联第三方交易搪瓷色素的情况，并进一步分析公司向关联方保昌公司采购搪瓷色素价格是否公允，是否存在关联方利益输送或其它特殊利益安排

将公司向保昌公司采购的搪瓷色素与公司非关联第三方采购的相同颜色搪瓷色素的采购价格对比如下：

色素产品颜色	保昌公司采购单价 (元/千克)	非关联第三方采购单 价(元/千克)	保昌公司采购价格与第三 方采购价格差异率
桃红	130.57	106.19	22.96%
红色素	139.85	112.79	23.99%
黄色素	102.16	143.14	-28.63%
橙色素	75.70	82.00	-7.68%

上表产品系采购保昌公司色素产品中公司留存用于生产的主要色素产品。公司依据客户个性化需求，外购部分搪瓷色素用于生产搪瓷釉料及搪瓷制品。由于不同需求对搪瓷色素的着色力和稳定性要求存在差异，这使得色素的采购单价也有所不同。由上表可知，报告期内，公司向保昌公司采购的色素产品与第三方采购价格存在一定差异，主要因不同产品需求对色素着色力和稳定性要求不同，且

不同厂家和品牌的色素本身价格就不完全相同，因此采购的单价存在一定差异，具有合理性。

此外，公司对保昌采购其他的颜色色素产品的生产需求较少，因此对外销售。截至 2025 年 4 月末，公司已将采购自保昌公司的 17.2 吨搪瓷色素销售给国内非关联第三方，占此次采购搪瓷色素总量的 71.04%，且通过这笔销售实现了 51.58 万元的毛利。此次交易的价格主要基于市场价格并由双方协商议价后制定，相关交易价格公允，公司从本次交易中获益，相关交易不存在关联方利益输送或其他特殊利益安排。

综上，本次采购保昌公司的搪瓷色素主要是基于公司实际的经营需求开展，采购价格公允，不存在关联方利益输送或其它特殊利益安排。

二、重新回复第一轮审核问询函中问题“7.关于其他事项”之“(4)关于财务规范性”之“①③”，详细说明公司通过个人卡进行银行理财申购及赎回的具体背景、原因及合理性、规范情况等，是否存在异常资金往来、体外资金循环或其它特殊利益安排

【公司回复】

(一) 说明公司通过个人卡进行银行理财申购及赎回的具体背景、原因及合理性，是否存在其他交易或异常资金往来

报告期内，公司使用个人卡事项涉及台山高华 2 名员工，共 1 张个人卡、2 个个人微信账户。相关账户信息如下：

序号	账户名称	账户持有人	于台山高华担任职务	报告期内使用期间
1	农业银行尾号 4370	汤蔚蔚	董事、总经理	2023 年 1 月-2023 年 4 月
2	微信账户-汤蔚蔚	汤蔚蔚	董事、总经理	2023 年 1 月-2023 年 4 月
3	微信账户-李婉嫦	李婉嫦	会计	2023 年 4 月-2025 年 1 月

上述个人账户中，银行理财申购及赎回为汤蔚蔚名下所开立的农业银行尾号 4370 账户所进行的交易，相关理财产品申赎的背景及原因为：报告期初台山高华尚处于逐步规范阶段，其过往出于结算便利考虑，将汤蔚蔚个人农业银行尾号 4370 卡用于收取废品回收款、员工食堂购餐款及支付零星报销等用途，相关款

项收支形成的闲置资金通常用于购买银行理财产品，以实现合理资金收益。2023年台山高华存在通过个人银行卡账户申赎“农银理财农银匠心·天天利”理财产品的情形：报告期初，个人卡账户持有前述银行理财产品 146.78 万元，为持续获取合理资金收益，台山高华于 2023 年 1-3 月进行了对应理财产品申购、赎回操作，并于 2023 年 3 月 24 日赎回全部理财产品余额 150.66 万元，后续未再进行其他理财产品投资，该理财产品相关申赎款项收支具体如下：

单位：万元

日期	收入	支出	理财产品余额	备注
2023/1/1	-	-	146.78	期初余额
2023/1/4	-	5.00	151.78	理财购买
2023/1/18	5.00	-	146.78	理财赎回
2023/1/31	146.11	-	0.66	理财赎回
2023/2/3	-	150.00	150.66	理财购买
2023/3/24	150.66	-	-	理财赎回

除该理财产品外，报告期内个人卡不存在申赎其他理财产品的情形，台山高华个人卡余额购买理财产品主要系通过闲置资金理财以获取收益，且相关理财投资的本金和利息均已全部由台山高华收回入账，相关投资理财真实，具备合理性。

除银行理财申赎外，公司个人卡其他收款主要系个人银行卡用于代收补贴及代垫员工款项收回、代收废品回收款等，个人微信账户用于食堂员工用餐收款；其他付款主要系个人银行卡支付少量职工生活补贴、零星费用报销等。上述交易系出于结算便利考虑而进行，交易金额较小，不存在与供应商、客户或关联方的异常资金往来；相关款项收支已完整纳入财务报表核算，不存在体外资金循环；个人银行卡及个人微信账户的使用不存在其它特殊利益安排

综上所述，公司通过个人卡进行银行理财申购及赎回具有合理性，个人卡不存在异常资金往来、体外资金循环或其它特殊利益安排。

（二）公司对上述财务不规范行为的规范措施及有效性，个人卡是否已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求进行规范；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

针对个人卡收付款等财务不规范事项，公司已经进行了整改，具体情况如下：

1、个人银行账户所持有理财产品本金及收益已全部赎回，个人卡全部余额已转回台山高华账户，个人银行卡于 2023 年 4 月已经销户；2025 年 1 月，个人微信账户已经停止用于员工食堂购餐款收取或其他账外收支，自此公司已全面停止个人卡账外收支；

2、个人卡相关账务款项收支已完整纳入财务报表核算，涉及的相关税金已全部向税务机关完成申报和缴纳；

3、公司完善了相关财务管理制度，并加强对公司财务人员的培训，明确要求不得使用个人银行账户收付款，并加强了对费用报销的管理要求，以杜绝上述不规范情形再次发生；

4、汤蔚蔚、李婉嫦已分别出具承诺，自前述其个人银行卡账户及（或）微信账户停止使用起，其个人银行账户及（或）微信账户等各类型交易结算账户仅用于个人业务，不再出借给公司使用，若违反承诺由此造成的一切损失由其个人承担。

综上所述，公司个人卡已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求进行规范。报告期后，公司不存在新增上述财务不规范行为，上述财务不规范行为已整改完毕，其不会影响公司内部控制的有效性。公司不存在其他未披露的财务规范性问题，亦不存在体外资金循环、账外成本费用等情形，经过前述整改和规范，公司已建立了规范的会计核算制度和有效的内部控制制度，财务内控建立健全并得到有效执行。

三、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师实施了以下核查程序：

1、查阅保昌公司合同及执行证据，访谈公司管理层了解相关采购背景、保昌公司注销的原因等，确认交易的商业合理性和必要性；

2、查阅相关资料了解该批次搪瓷色素流向，确认期后实际用途与采购原因

是否一致；

3、查阅相关产品的销售合同订单，检查相关交易条款，了解相关产品的销售收入核算方式是否符合企业会计准则规定；

4、对比第三方采购价格，确认交易的公允性，确认是否存在其他利益输送情形；

5、获取公司个人银行卡对账单、个人微信交易明细，对个人账户的资金流水性质进行判断核查，关注是否存在异常资金往来或体外资金循环；

6、了解报告期内个人卡收支的整体情况，了解台山高华通过个人卡账户进行理财产品申赎的背景、理财产品资金来源及合理性，通过公开资料查询相关理财产品特征，分析理财收支的合理性；

7、取得个人银行卡销户记录；取得个人微信账户期后流水，核查交易记录和款项性质；

8、取得汤蔚蔚、李婉嫦出具的关于停止使用个人卡的承诺；

9、获取公司银行流水，获取公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的个人银行流水，核查是否存在关联方资金占用；核查相关人员是否存在与客户或供应商的往来，核查工资、奖金、报销等收入是否与公司账面记录一致，相关人员是否存在为公司垫付资金或体外资金循环情况；

10、获取公司内部控制制度，了解公司各项内控制度的建设情况及期后执行情况；向公司访谈了解个人卡收付款、资金占用等财务不规范事项及整改情况，了解是否存在其他财务规范性问题，以及是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形，了解公司财务内控是否建立健全并得到有效执行。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司向保昌公司采购搪瓷色素具有商业合理性和必要性；

2、公司向保昌公司采购该批次色素主要用于对外销售及日常生产，采购原因与实际用途一致，具有合理性；

3、公司向第三方销售该批次搪瓷色素采用总额法确认收入，收入确认准确，符合《企业会计准则》相关规定；

4、公司向保昌公司采购搪瓷色素的交易价格公允，不存在关联方利益输送或其他特殊利益安排；

5、报告期内，公司通过个人卡进行银行理财申赎的背景及原因系台山高华为获取合理资金收益，将过往个人卡用于收取废品款、员工食堂购餐款及支付零星报销等用途所形成的账户余额用于理财产品投资，具有合理性；

6、公司个人卡不存在其他未披露交易或异常资金往来，不存在体外资金循环或其他特殊利益安排，个人卡相关账务款项收支已完整纳入财务报表核算，涉及的相关税金已全部向税务机关完成申报和缴纳；相关个人银行卡已注销，个人微信账户已停止用于公司收支；

7、公司不存在其他未披露的财务规范性问题；报告期后公司未新增个人卡、资金占用或其他财务不规范事项，相关整改规范措施有效，不影响公司内部控制有效性；上述财务不规范行为已整改完毕，不影响公司内部控制的有效性，公司内部控制制度健全、有效。

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

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《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》《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》等规定进行核查，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。

公司财务报告审计截止日为 2025 年 4 月 30 日，距离公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的经营状况及主要财务数据，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本回复出具日，公司尚未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求出具专项核查报告的情形。

（以下无正文）

(本页无正文，为湖南信诺技术股份有限公司《关于湖南信诺技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人（签字）：_____



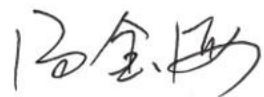
汤 上



2026 年 1 月 19 日

(本页无正文,为财信证券股份有限公司《关于湖南信诺技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字):

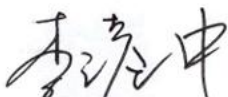


汤金海

项目小组成员(签字):



文尚德



李港中



黄昊



卢佳明

