关于浙江宏昌电器科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1754号

深圳证券交易所：

由国信证券股份有限公司转来的《关于浙江宏昌电器科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010828 号，以下简称意见落实函）奉悉。我们已对意见落实函所提及的浙江宏昌电器科技股份有限公司（以下简称公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、问题 1. 关于财务内控

2017 年，发行人存在向实际控制人陆宝宏、周慧明控制的企业兰溪中元拆出大额资金的情形。2017 年和 2018 年，发行人在取得银行借款时，存在为满足银行对贷款资金用途的监管要求，将取得的银行贷款支付给关联方兰溪中元的情形。

请发行人补充披露：

（1）报告期内兰溪中元的经营规模，上述资金拆出的原因、资金用途和流向、资金拆出和归还路径；上述资金拆出是否构成实际控制人非经营性资金占用，对发行人经营成果和财务独立性的影响，是否合法合规，招股说明书披露的相关内容是否真实、准确，是否存在损害发行人利益或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形；报告期内是否存在其他关联方无偿占用或变相占有发行人资金的情形；发行人在关于防止关联方资金占用相关内控方面的整改

措施、执行的有效性；

（2）前述银行转贷行为是否取得金融监管部门出具的证明文件，是否构成重大违法违规行为，是否存在被行政处罚的风险。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见。

（一）报告期内兰溪中元的经营规模，上述资金拆出的原因、资金用途和流向、资金拆出和归还路径；上述资金拆出是否构成实际控制人非经营性资金占用，对发行人经营成果和财务独立性的影响，是否合法合规，招股说明书披露的相关内容是否真实、准确，是否存在损害发行人利益或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形；报告期内是否存在其他关联方无偿占用或变相占有发行人资金的情形；发行人在关于防止关联方资金占用相关内控方面的整改措施、执行的有效性

1. 报告期内，兰溪中元的经营规模如下：

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
资产总额(万元)	4,091.47	5,163.57	5,776.26	5,334.17
净资产(万元)	3,561.63	3,545.75	5,482.73	4,854.91
营业收入(万元)[注]	1,787.89	1,468.31	1,558.44	1,531.33
净利润(万元)	15.88	63.02	627.82	488.84

[注]兰溪中元2017年和2018年营业收入主要为流体电磁阀的注塑及加工业务收入，2019年和2020年1-6月营业收入主要为棉、亚麻等纺织品的贸易收入

2. 公司与兰溪中元资金拆借的原因及资金流向

2017年度，公司向兰溪中元拆出、向实际控制人周慧明拆入资金情况如下：

交易对方	期初数(万元)	借出(万元)	收回(万元)	期末数(万元)
兰溪中元(拆出)	3,619.53	4,600.00	8,219.53	
交易对方	期初数(万元)	借入(万元)	归还(万元)	期末数(万元)
周慧明(拆入)	6,568.00	1,503.00	6,871.00	1,200.00
交易对方	期初数(万元)	——	——	期末数(万元)
净值(拆入)	2,948.47	——	——	1,200.00

从上表数据可以看出，报告期初，公司一方面从实际控制人周慧明拆入资金，另一方面向周慧明控制的兰溪中元拆出资金。上述资金拆借形成的原因、用途、

资金流向的具体情况为：

随着经营规模日益扩大，公司位于金华市宾虹路二段 161 号的老厂区已难以满足生产经营需求，2013 年 5 月公司与实际控制人共同投资设立了浙江弘驰。2014 年、2015 年浙江弘驰分别取得金华市秋滨街道新宏路 788 号和金华市双林南街 258 号两块相近的地块。2015-2016 年间，浙江弘驰因厂房建设需求，需要大额资金投入。公司实际控制人周慧明为支持浙江弘驰的厂房建设，将自有资金以及向其控制的兰溪中元借入的资金一起拆借给浙江弘驰。兰溪中元在其有资金需求时向公司拆入资金。因此，公司与兰溪中元的资金往来的起源为兰溪中元将资金拆借给周慧明，然后由周慧明拆借给浙江弘驰用于厂房建设。

在资金拆借及归还流向上，当浙江弘驰建设厂房过程中有资金使用需求时向周慧明借款，周慧明有资金需求时向兰溪中元借款，兰溪中元有资金需求时向公司借款。因此，在资金拆借上体现为：周慧明拆出给浙江弘驰、兰溪中元拆出给周慧明、公司拆出给兰溪中元。截至 2017 年初，周慧明拆出给浙江弘驰的借款余额为 6,568.00 万元，兰溪中元拆出给周慧明的借款余额为 6,419.53 万元，公司拆出给兰溪中元的借款余额为 3,619.53 万元。因此，从资金拆借的净额上看，2017 年初，公司及浙江弘驰从周慧明及其控制的兰溪中元净拆入资金 2,948.47 万元。

在 2017 年浙江弘驰完成厂房建设后，公司陆续从老厂区搬迁至该厂区。浙江弘驰以该厂房抵押办理借款及向公司借款取得资金后，陆续归还周慧明款项，周慧明归还兰溪中元，兰溪中元归还公司。公司向兰溪中元拆出的资金已于 2017 年全部收回结清。

公司向兰溪中元拆出的资金已按实际借用金额、时间和同期银行贷款利率计息计算和收取利息，确认 2017 年利息收入 88.91 万元。公司向周慧明拆入的资金亦已按实际借用金额、时间和同期银行贷款利率计算和支付利息计息，确认 2017 年和 2018 年利息费用分别为 121.32 万元和 46.71 万元。

综上所述，报告期内，公司曾存在与关联方兰溪中元、周慧明资金拆借的情形，但从资金拆借净额上看，是公司向周慧明及其控制的兰溪中元拆入资金，用于支持新厂房建设，不构成实际控制人非经营性资金占用；公司与关联方的资金拆借款均已结清，且已按照实际借用金额、时间和同期银行贷款利率计息；公司已采取了相应整改规范措施，2018 年至今未再发生新的资金拆出情形，2017 年

资金拆出情形对公司经营成果及独立性影响较小，2018 年后对公司经营成果和独立性无影响；报告期内公司与兰溪中元资金拆出合法，招股说明书披露的相关内容真实、准确，不存在损害公司利益或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形，报告期内不存在其他关联方无偿占用或变相占有公司资金的情形。

3. 关于防止关联方资金占用相关内控方面的整改措施及执行的有效性

(1) 公司第一届董事会第六次会议及 2019 年年度股东大会审议通过了《防范控股股东及实际控制人占用公司资金管理制度》，规定了严格控制大股东及关联方占用公司资金相关事宜，主要内容如下：

“第四条 公司应防止控股股东及实际控制人通过各种方式直接或间接占用公司的资金和资源，公司不得以垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，预付投资款等方式将资金、资产和资源直接或间接地提供给控股股东及实际控制人使用，也不得承担成本和其他支出。

第五条 除本章第四条规定外，公司还不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东及实际控制人使用：

（一）有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东及实际控制人使用；

（二）通过银行或非银行金融机构向控股股东及实际控制人提供委托贷款；

（三）委托控股股东及实际控制人进行投资活动；

（四）为控股股东及实际控制人开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；

（五）代控股股东及实际控制人偿还债务；

（六）在没有商品和劳务对价情况下以其他方式向控股股东及实际控制人提供资金；

（七）相关监管部门认定的其他方式。

第六条 公司与控股股东及实际控制人发生的关联交易必须严格按照公司关联交易管理制度进行决策、实施和披露。

第七条 公司严格防止控股股东及实际控制人的非经营性资金占用的行为，并持续建立防止控股股东及实际控制人非经营性资金占用的长效机制。公司董事会审计委员会及公司审计部、财务部应定期检查公司本部及下属各子公司与控股股东及实际控制人非经营性资金往来情况，杜绝控股股东及实际控制人的非经营性资金占用情况的发生。”

(2) 公司已根据有关法律法规在《公司章程》、《关联交易管理制度》、《独立

董事工作细则》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等制度中对关联交易作出了严格规定，包括关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序等内容，以确保包括资金拆借在内的关联交易的公允、合理。

(3) 为避免占用公司资金，公司实际控制人已出具如下承诺："1、本人及本人控制的其他企业今后不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用宏昌科技及其子公司的资金，且将严格遵守《公司法》、《公司章程》、《关联交易管理制度》等相关法律及制度的规定，避免与公司及其子公司发生除正常业务外的一切资金往来；2、本人将严格履行上述承诺事项，如今后本人及本人控制的其他企业违反本承诺给公司及其子公司造成损失的，由本人赔偿一切损失。"上述承诺出具至今，公司未再发生过与实际控制人及其关联方之间的资金拆借行为，上述承诺得到了有效执行。

公司已经建立了完善的关联交易和资金管理等相关制度且有效运行，同时公司实际控制人已承诺未来不会以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用公司及其子公司资金。公司向兰溪中元拆出的资金已于 2017 年全部收回，2018 年至今，未再发生新的资金拆出情形，公司与关联方资金占用相关的内部控制制度已得到有效执行。

（二）前述银行转贷行为是否取得金融监管部门出具的证明文件，是否构成重大违法违规行为，是否存在被行政处罚的风险

2017 年和 2018 年，公司及浙江弘驰在取得银行借款时，存在为满足银行对贷款资金用途的监管要求，将取得的银行贷款支付给关联方兰溪中元的情形，具体情况如下：

关联方名称	借款人	借款银行	金额(万元)	银行支付代收方时间	代收方转回时间
兰溪中元	公司	中国农业银行金华经济开发区支行	1,000.00	2017 年 6 月 15 日	2017 年 6 月 16 日
兰溪中元	公司		1,600.00	2017 年 7 月 3 日	2017 年 7 月 5 日
兰溪中元	公司		1,400.00	2018 年 2 月 1 日	2018 年 2 月 2 日 2018 年 2 月 5 日
兰溪中元	公司	中国工商银行金华经济开发区支行	1,900.00	2018 年 10 月 31 日 2018 年 11 月 1 日	2018 年 10 月 31 日 2018 年 11 月 1 日 2018 年 11 月 2 日 2018 年 11 月 5 日
兰溪中元	浙江弘驰	中国农业银行金华经济开发区支行	2,000.00	2017 年 3 月 8 日	2017 年 3 月 9 日

兰溪中元	浙江弘驰	浙商银行金华经济开发区支行	850.00	2017 年 12 月 29 日	2017 年 12 月 29 日
兰溪中元	浙江弘驰	中国农业银行金华经济开发区支行	1,500.00	2018 年 2 月 6 日	2018 年 2 月 6 日 2018 年 2 月 7 日

报告期内，公司通过转贷取得的资金用于日常经营，未用于法律法规禁止的领域和用途，不属于以非法占有为目的的骗贷行为。2017 年、2018 年上述转贷业务涉及的相关银行借款均已按期还款付息，未给贷款银行造成资金损失。2019 年至今公司未再发生转贷行为。

针对公司 2017 年、2018 年的转贷行为，中国农业银行金华经济开发区支行、中国工商银行金华经济开发区支行已分别出具《确认函》，确认公司和浙江弘驰涉及转贷的借款均已到期还本付息，上述转贷行为对贷款行未造成资金损失，贷款行不会因转贷行为而对公司追究违约责任；浙商银行金华经济开发区支行出具《资信证明书》，确认报告期内浙江弘驰在浙商银行办理的各项授信业务无逾期(垫款)和欠息记录，资金结算方面无不良记录，执行结算纪录良好。

根据《刑法》第一百七十五条之规定，骗取贷款罪是指以欺骗手段取得银行或其他金融机构贷款，给银行或者其他金融机构造成重大损失或者有其他严重情节的行为。公司转贷行为对应的借款均已正常如期支付本息、相关借款已全额归还，不属于给银行造成重大损失或者有其他严重情节的行为，不属于骗取贷款罪所规定的情形。

根据《贷款通则》七十一条规定：“借款人有下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：一、不按借款合同规定用途使用贷款的。……”转贷行为涉及的银行贷款已经全部偿还完毕，故不存在因违反《贷款通则》之规定而被提前收回，或承担赔偿责任的情形。

2020 年 11 月 30 日，中国人民银行金华市中心支行出具《中国人民银行金华中心支行政府信息公开告知书》（金银公字〔2020〕第 7 号），确认 2017 年 1 月 1 日起至 2020 年 11 月 26 日，公司及子公司浙江弘驰“无违反相关法律法规信息及行政处罚记录”。

综上所述，报告期内，公司通过转贷取得的资金用于日常经营，未用于法律法规禁止的领域和用途，不属于以非法占有为目的的骗贷行为，未给贷款银行造

成资金损失，不构成重大违法违规，公司未因此受到相关监管机构的处罚，亦不存在因违反《刑法》、《贷款通则》等规定而受到处罚的风险；公司及浙江弘驰报告期内的转贷行为，已取得金融监管部门出具的说明文件，不构成重大违法违规行为，不存在被行政处罚的风险。

同时，公司采取有效整改措施，完善健全了筹资业务管理制度和资金管理内部控制。2019 年至今，公司不存在通过关联方或者其他供应商转贷的情况。

（三）核查程序及结论

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 查阅公司、兰溪中元等关联方的工商登记资料；

2. 获取并核查报告期内公司、兰溪中元的已开立结算账户清单，取得公司、兰溪中元报告期内的银行流水进行核对；

3. 获取实际控制人、董监高银行账户报告期内的资金流水进行检查核对；

4. 检查报告期内公司与关联方资金兰溪中元拆借的网银流水，检查拆借款的银行回单和收付款凭证；

5. 获取并检查报告期内公司与关联方签订的借款合同，并重新计算关联方借款利息；

6. 查阅兰溪中元报告期内的重大采购合同、采购发票、付款凭证、销售合同、销售发票及付款凭证等，了解兰溪中元的经营情况；

7. 获取并核查报告期内公司的企业信用报告，与账面银行借款进行核对，检查收到银行借款的记账凭证和银行单据，对转贷银行借款追查至代收方收到借款、代收方转回公司借款的记账凭证、银行进账单、银行对账单；

8. 检查银行转贷行为的相关银行借款归还的银行单据，取得相关银行的确认函或资信证明书，核实是否存在逾期还款付息的情形；

9. 查阅中国人民银行金华市中心支行出具的说明文件，确认双方不存在争议或纠纷，未受到主管部门的处罚；

10. 核查公司防止关联方资金占用、防止转贷的相关内控方面整改措施及执行的有效性。

经核查，我们认为，报告期内公司与兰溪中元资金拆出不构成实际控制人非经营性资金占用，对相关资金拆借已计提利息，2017 年资金拆出情形对公司经营成果及独立性影响较小，2018 年至今未再发生新的资金拆出情形，2018 年后

对公司经营成果和独立性无影响；报告期内，公司资金拆出事项合法，招股说明书披露的相关内容真实、准确，不存在损害公司利益或涉及体外循环、代垫费用或其他利益输送的情形；报告期内不存在其他关联方无偿占用或变相占有公司资金的情形；公司已采取整改措施防止关联方资金占用，相关的内部控制制度已得到有效执行；公司及浙江弘驰报告期内的转贷行为，已取得金融监管部门出具的说明文件，不构成重大违法违规行为，不存在被行政处罚的风险。

二、问题 2.关于收购实际控制人控制的兰溪中元经营性资产

招股说明书披露：

（1）2018 年 12 月 14 日，发行人及子公司兰溪协成与兰溪中元签署《资产购买协议》，兰溪协成以 626.68 万元购买兰溪中元房屋建筑物及设备等固定资产，交易价格以评估价格为基础协商确定；

（2）2017 年度和 2018 年度，因兰溪中元具备注塑生产能力，为提高公司的产能，发行人向兰溪中元采购注塑件等流体电磁阀零部件，采购价格以市场价格为基础双方协商最终定价，2017 年和 2018 年上述采购金额分别为 317.76 万元、462.92 万元。

请发行人补充披露：

（1）向兰溪中元采购房屋建筑物及设备等固定资产的评估范围及评估价值，相关固定资产与兰溪中元产能、产量、生产经营规模的匹配关系，相关设备的用途，设备原值、折旧金额和计提标准、折旧年限和使用年限，采购时成新率情况，对比市场上相关设备的价格，分析采购价格是否公允，采购前后设备的产能利用率是否存在差异，是否存在无偿从兰溪中元取得其他资产的情形，是否存在利益输送或其他安排；

（2）结合同行业可比公司及第三方市场定价，进一步分析发行人向兰溪中元采购注塑件等流体电磁阀零部件的定价公允性；

（3）兰溪中元经营性资产被采购前是否存在为发行人分担成本费用的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）向兰溪中元采购房屋建筑物及设备等固定资产的评估范围及评估价值，相关固定资产与兰溪中元产能、产量、生产经营规模的匹配关系，相关设备的用途，设备原值、折旧金额和计提标准、折旧年限和使用年限，采购时成

新率情况，对比市场上相关设备的价格，分析采购价格是否公允，采购前后设备的产能利用率是否存在差异，是否存在无偿从兰溪中元取得其他资产的情形，是否存在利益输送或其他安排

为避免同业竞争和减少关联交易，公司委托中铭国际资产评估（北京）有限责任公司进行了评估，评估范围为拟收购的全部兰溪中元购房屋建筑物及设备等固定资产。根据其出具的《资产评估报告》(中铭评报字[2018]第 2050 号)，固定资产评估值为 626.68 万元。2018 年 12 月 14 日，公司及子公司兰溪协成与兰溪中元签署《资产购买协议》，兰溪协成以 626.68 万元购买兰溪中元房屋建筑物及设备等固定资产。上述固定资产的评估价值如下：

资产内容	2018 年 11 月 30 日账面价值		评估价值	
	原值(万元)	净值(万元)	原值(万元)	净值(万元)
固定资产-房屋建筑物	477.20	286.48	752.11	552.64
固定资产-构筑物	17.09	9.47	73.12	37.79
房屋建筑物类小计	494.29	295.95	825.23	590.43
固定资产-机器设备	86.29	35.53	76.40	28.43
固定资产-运输设备	19.35	0.97	15.22	5.78
固定资产-通用设备	8.97	0.42	7.11	2.04
设备类小计	114.62	36.92	98.73	36.25
合　计	608.91	332.87	923.96	626.68

上述固定资产中各类设备的用途，设备原值、折旧金额和计提标准、折旧年限和使用年限，采购时成新率情况如下：

1. 机器设备

设备名称	设备原值(万元)	累计折旧金额(万元)	残值率	折旧年限(年)	已使用年限(年)	采购时成新率	评估时市场价格(万元)
注塑机（2 台）	22.50	12.64	5%	10	8	36%	20.77
注塑机（2 台）	18.68	10.50	5%	10	9.34	26%	17.25
注塑机	3.96	3.76	5%	10	14.01	15%	3.08
空压机	0.74	0.74	0%	5	9.25	15%	0.67
混色机	0.40	0.40	0%	5	9.25	15%	0.29
粉碎机	0.62	0.62	0%	5	9.25	15%	0.52

单梁起重机	4.62	3.43	5%	10	7.92	43%	3.61
粉碎机	0.72	0.50	5%	10	7.34	15%	0.52
储气罐	0.18	0.17	5%	3	5.59	35%	0.16
气动储能点焊机	0.77	0.73	5%	3	5.59	26%	0.71
气动储能点焊机	0.77	0.73	5%	3	5.42	28%	0.71
气动储能点焊机	0.77	0.73	5%	3	5.33	28%	0.71
电脑切管机	0.37	0.35	5%	3	5.25	36%	0.35
压轴机	0.21	0.10	5%	10	5.08	50%	0.19
搬运车	0.11	0.11	0%	4	4.83	17%	0.10
破碎机(群达)400PC	0.56	0.18	0%	10	3.25	61%	0.52
烘干机(震飞)50KG	0.16	0.05	0%	10	3.25	61%	0.15
空压机	1.58	0.46	0%	10	3	75%	1.60
捆扎机	0.19	0.05	0%	10	2.75	52%	0.17
电梯	9.40	5.88	5%	10	6.67	57%	7.96
变压器	18.98	8.62	0%	20	9.28	43%	16.36
合　计	86.29	50.76	——	——	——	——	76.40

2. 运输设备

设备名称	设备原值(万元)	累计折旧金额(万元)	残值率	折旧年限(年)	已使用年限(年)	采购时成新率	评估时市场价格(万元)
小型轿车	19.35	18.38	5%	4	6.49	38%	15.22
合　计	19.35	18.38	——	——	——	——	15.22

3. 通用设备

设备名称	设备原值(万元)	累计折旧金额(万元)	残值率	折旧年限(年)	已使用年限(年)	采购时成新率	评估时市场价格(万元)
标签打印机	0.56	0.53	5%	5	7.34	15.00	0.50
条码打印机	0.75	0.71	5%	3	5.75	15.00	0.74
电脑（2 台）	0.49	0.47	5%	3	5	17.00	0.30
复印机	0.50	0.47	5%	3	6	15.00	0.41
星星冷柜	0.18	0.18	0%	3	4.75	39.00	0.13
海尔立式空调	0.37	0.37	0%	3	8.34	15.00	0.31
格力空调	0.71	0.71	0%	3	4.75	39.00	0.62
空调（3 台）	0.71	0.71	0%	3	4.75	17.00	0.63

格力空调（7 台）	2.03	2.03	0%	3	4.5	31.00	1.55
电脑	0.26	0.25	5%	3	6.5	16.00	0.13
仓库电脑（2 台）	0.53	0.50	5%	3	6.83	15.00	0.26
电脑	0.22	0.21	5%	3	5.59	15.00	0.13
财务电脑	0.27	0.24	0%	3	2.75	42.00	0.22
财务电脑	0.38	0.17	0%	3	1.42	74.00	0.36
电脑	0.29	0.28	5%	3	6.5	16.00	0.13
盐雾试验箱	0.72	0.72	0%	3	4.83	51.00	0.69
合　计	8.97	8.55	——	——	——	——	7.11

上述公司采购兰溪中元的设备中注塑机与生产注塑件相关，其他机器设备主要为辅助生产用，通用设备和运输设备主要为经营管理用设备。采购前，即 2018 年 1-11 月兰溪中元注塑件的产量占使用注塑机的产能的比例为 98.14%。采购后，公司全资子公司兰溪协成为公司加工注塑件，2019 年兰溪协成注塑件的产量占使用注塑机的产能的比例为 94.74%，采购前后设备的产能利用率不存在明显差异。

公司子公司兰溪协成收购兰溪中元的固定资产，有利于减少关联交易，避免同业竞争，交易具有合理性，且交易价格以评估价格为基础协商确定，价格公允。

（二）结合同行业可比公司及第三方市场定价，进一步分析发行人向兰溪中元采购注塑件等流体电磁阀零部件的定价公允性

公司向兰溪中元采购注塑件主要为传感器及电磁阀用注塑件，该些注塑件均是满足公司不同型号产品要求，兰溪中元按照公司产品特性定制生产，公司未向第三方采购同类型的注塑件，故无可比第三方的价格。公司向兰溪中元采购注塑件按照成本加成的方式定价，加成比例在 20%左右，除大宗材料外，公司向铁板、插片及橡胶件等配件供应商采购大多采用成本加成的方式议价，加成比例在 14%-20%，与之相比，公司没有压低向关联方的采购成本，定价合理。

（三）兰溪中元经营性资产被采购前是否存在为发行人分担成本费用的情形

兰溪中元经营性资产被公司采购前，双方均独立核算，相互采购和销售的定价较为合理。2017 年和 2018 年兰溪中元净利润（剔除资产转让及资金拆借利息）分别为 305.98 万元和 311.14 万元，兰溪中元经营业绩稳定，不存在为公司分担成本费用的情形。

（四）核查程序及结论

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1. 查阅兰溪中元固定资产清单、复核验算生产设备产能及产能与产量的配比情况；

2. 查阅资产重组相关的协议、评估报告、款项支付凭证；

3. 查阅公司、兰溪中元的会计报表、财务账及会计凭证、银行流水、资产交割清单及产权过户情况；

4. 取得并查阅了兰溪中元与公司的购销合同及产品定价情况；

5. 查阅浙江弘驰、兰溪中元报告期内的资产处置收益、营业外支出明细，检查其资产处置报废情况；

6. 对公司收购兰溪中元的经营性资产的合理性进行分析；

7. 查阅兰溪中元的成本费用明细并进行分析。

经核查，我们认为，公司向兰溪中元采购房屋建筑物及设备采购价格按照评估价定价，定价公允；采购前后设备的产能利用率不存在明显差异，不存在无偿从兰溪中元取得其他资产的情形，不存在利益输送或其他安排；公司向兰溪中元采购注塑件按照成本加成的方式定价，加成比例在 20%左右，不存在压低向关联方采购价格的情况，定价合理；兰溪中元经营性资产被采购前不存在为公司分担成本费用的情形。

三、问题 3. 关于客户

招股说明书和审核问询回复显示：

（1）发行人与主要客户通过年度招投标或者协商议价等方式确定销售定价。发行人主要客户中，采用招投标模式采购的主要为海尔集团，其他客户主要采用议价方式进行采购。

（2）发行人在海尔集团的主要竞争对手为杭州神林电子有限公司；在美的集团的主要竞争对手为青岛毕勤机电有限公司，与发行人在市场份额方面的竞争更为激烈，对发行人形成的竞争压力相对更大。

请发行人：

（1）补充披露发行人对海尔集团与其他客户获取订单方式存在差异的原因，其他客户是否存在招投标模式采购的情形，报告期内发行人对其他客户投标和

中标情况，结合发行人在产业链中的地位、议价能力、竞争优劣势等情况，分析发行人未通过招投标方式获取其他客户订单是否具有合理的商业逻辑；

（2）结合发行人主要客户招投标或者协商议价情况、发行人与竞争对手优劣势对比情况、发行人客户集中的原因及其与行业经营特点是否一致等，进一步分析并披露发行人是否存在主要客户流失、业绩大幅下滑等方面的风险，并就发行人与客户合作的业务稳定性及可持续性进行重大风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）补充披露发行人对海尔集团与其他客户获取订单方式存在差异的原因，其他客户是否存在招投标模式采购的情形，报告期内发行人对其他客户投标和中标情况，结合发行人在产业链中的地位、议价能力、竞争优劣势等情况，分析发行人未通过招投标方式获取其他客户订单是否具有合理的商业逻辑；

1. 公司对海尔集团与其他客户获取订单方式存在差异的原因

公司对海尔集团与其他主要客户获取订单方式存在差异的原因系主要客户的采购模式不同。

海尔集团洗衣机业务主要向下属子公司海达瑞、海达源采购主要原材料，如电机、流体电磁阀等家电专用原材料；部分大宗原材料等通过海尔智家统一采购平台采购，如塑料、五金、热镀锌卷板等，其中海达瑞、海达源要求采用公开招投标等方式进行市场化采购。海尔集团向公司采购流体电磁阀、模块化组件等洗衣机配件主要是通过海达瑞、海达源采购平台，因此采用招标方式符合海尔集团采购制度。

对于可选择竞标或议价方式的其他主要客户，与合格供应商议价采购的方式能够更有效率地促成双方达成订单。以美的集团为例，美的集团每年 6 月、9 月对成熟产品在美的全球供应商云平台实施招标，并要求报价达到 5%左右的降价幅度。为保持合理利润空间，公司基本以现行交易价格进行投标，不满足美的集团的降价要求，而符合报价要求的供应商一般难以满足美的集团的产量需求，因此招标项目一般作为流标处理。为确保产品质量稳定和供应量充足，流标后，美的集团与公司及其他供应商进行议价，经过相互磋商后最终确定产品执行价格和供应商配额。因此，公司在获取美的集团订单时虽然履行了招标程序，但事实上是通过议价方式获取最终订单。

报告期内，海信集团曾于 2018 年 5 月实施流体电磁阀招投标，公司在招投

标中获得 30%的配额，但由于获得较高配额的供应商无法满足海信集团供货需求，公司与海信集团通过议价方式确认对投标标的中 80%以上的型号实现 100%供货。2019 年 3 月，公司系通过议价方式获得下一年度海信集团订单。综上，报告期内，公司主要通过议价和招投标模式获取海信集团订单。

其他客户中，南京创维家用电器有限公司和长虹美菱股份有限公司采用招投标模式，报告期内合计销售额为 342.28 万元、154.16 万元、194.90 万元和 73.35 万元，占营业收入比例为 1.08%、0.4%、0.39%和 0.36%，占比较小。

2. 结合公司在产业链中的地位、议价能力、竞争优劣势等情况，分析公司未通过招投标方式获取其他客户订单是否具有合理的商业逻辑

公司主要从事流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售，不属于《中华人民共和国招标投标法》规定必须招标投标的“工程建设项目”；公司主要客户均非政府机构、事业单位及团体组织，不属于《中华人民共和国政府采购法》规定需按照政府采购相关法律法规履行招投标程序的组织。公司根据客户的要求，通过招投标或议价模式获取订单。

公司凭借产能规模、订单及时交付能力及开发周期方面的竞争优势，与海尔集团、美的集团等主要客户在流体电磁阀的生产与开发上基本形成互为依托、互惠互利、共同发展、紧密相连的合作关系，在主要客户中具备一定的议价能力。公司下游客户多为大型家电制造企业，设有严格的供应商准入机制，在长期合作过程中双方对产品技术指标、质量要求等方面已形成有效沟通机制，公司产品质量和开发能力得到客户信赖，因此对于成熟产品的订单谈判过程中双方主要关注价格磋商，直接通过议价模式更能够提高双方合作效率。

招投标和议价模式均为家电企业进行采购的主要模式。已上市洗衣机专用配件生产企业中，聚隆科技对美的集团、海尔集团、惠而浦等主要客户的销售模式包括竞标和议价两种方式，奇精机械向惠而浦、三星、海信、创维、TCL、松下、日立、东菱威力等国内外知名的洗衣机生产企业销售洗衣机离合器主要采用议价模式，除洗衣机离合器外的家电零部件、电动工具零部件的销售主要采用竞标模式，汉宇科技未披露具体订单获取方式。由此可见公司对海尔集团主要通过招投标获取订单，对其他客户主要通过议价获取订单方式的销售模式符合行业惯例。

综上所述，公司未通过招投标而是通过议价获取其他客户订单系客户综合考虑其自身业务模式和商业谈判效率的结果并且符合行业惯例，具有合理的商业逻

辑。

（二）结合发行人主要客户招投标或者协商议价情况、发行人与竞争对手优劣势对比情况、发行人客户集中的原因及其与行业经营特点是否一致等，进一步分析并披露发行人是否存在主要客户流失、业绩大幅下滑等方面的风险，并就发行人与客户合作的业务稳定性及可持续性进行重大风险提示

报告期内，与公司共同参与海尔集团流体电磁阀、模块化组件招投标的供应商主要为神林电子，参与美的集团议价的竞争对手主要为青岛毕勤，上述竞争对手在多控阀流体电磁阀、自动投放模块等高端化产品方面具一定竞争优势。近年来，公司凭借自身技术实力的提升，以及产品性价比、弹性需求量响应速度、销售服务方面的优势，逐步进入以往由外资企业占据优势的高端化产品领域。报告期内，公司获得主要客户较高配额比例的产品型号数量逐年增长，在基础产品和高端化产品领域的占有比例均呈上升趋势，与主要客户基本形成互惠互利、共同发展的密切合作关系。

公司客户集中度较高系受下游洗衣机等家电行业分布集中影响，符合行业特性。公司为防范主要客户流失以及因此引起的业绩大幅下滑等方面的风险，采取了以质量稳定、供货及时、研发高效等为基础增强与主要客户的粘性，积极拓展国内外洗衣机领域的其他客户和洗衣机市场以外的新产品线、新客户等风险防范措施。但仍不能完全排除因技术、质量、交付和成本等因素，公司获取客户订单时未能中标、中标比例较低或无法与客户达成目标议价结果从而影响公司业务稳定性和可持续性的风险存在。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”及“第四节风险因素”之“三、经营风险”中提示：“公司凭借优质的产品开发能力、稳定的产品质量和及时的响应服务与下游家电行业知名企业建立了长期稳定的合作关系。受下游行业市场集中影响，公司客户集中度较高，若公司因技术、质量、交付和成本等因素无法达到客户要求，在招投标或议价程序中未能中标、中标比例较低或无法与客户达成目标议价结果，公司将面临主要客户流失和业绩大幅下滑的风险，从而影响公司业务的稳定性和可持续性。”

（三）核查程序及结论

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1. 查阅主要客户公开文件中对其采购模式的披露情况、合同中关于价格协

商的条款，对主要客户和公司销售部门相关人员进行访谈，核查了公司获取客户订单模式的模式；

2. 查看美的全球供应商云平台、公司与客户往来邮件等相关记录，核查了报告期内公司参与其他客户的投标、中标情况；

3. 获取并检索同行业可比公司公开披露的相关信息，了解可比公司获取客户订单的模式，与公司的订单获取方式进行对比。

经核查，我们认为，公司对海尔集团以外的主要客户未通过招投标获取订单具有合理的商业逻辑；公司已在招股说明书中就与主要客户合作的业务稳定性及可持续性风险进行了重大风险提示。

四、问题 4.关于收入

招股说明书和审核问询回复显示：

（1）下游行业品牌家电为提高装配效率，以模块化组件的形式代替原有的单一配件进行采购，模块化产品销售数量逐年上升；发行人 2020 年起实现适配高端机型的自动投放模块规模化供货，进一步提升模块化组件产品的销售单价。发行人洗衣机部件产品结构的变化与洗衣机产品向高端化和智能化方向发展等行业发展趋势保持一致。

（2）公司以洗衣机领域的竞争优势为基础，积极拓展新的产品线、开发新客户。报告期内，公司积极拓展智能坐便器流体电磁阀等其他领域产品市场。

（3）报告期内，公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件占海尔集团的同类采购比例约为 54.99%、61.02%、76.79%、82.86%,流体电磁阀占美的集团的同类采购比例约为 47.34%、50.47%、62.98%、65.17%。

请发行人：

（1）补充披露下游行业的模块化组件产品采购是否可能代替对流体电磁阀的采购，发行人开拓其他模块化组件客户的进展；

（2）披露 2020 年起实现适配高端机型的自动投放模块的收入及其占比、对应具体机型；

（3）结合下游市场的竞争格局，发行人主要客户所属的行业地位和市场份额，披露拓展中的新客户距离正式供货尚需履行的程序和预计周期，目前上述客户向其他供应商的采购情况，发行人与上述供应商的竞争优劣势对比情况；

（4）结合发行人主要客户市场占有率和发行人占主要客户的采购份额均接近饱和的情况，分析发行人所处细分市场的发展前景，是否存在市场空间受限及市场需求下滑等情形，相关风险揭示是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）补充披露下游行业的模块化组件产品采购是否可能代替对流体电磁阀的采购，发行人开拓其他模块化组件客户的进展

1. 下游行业的模块化组件产品采购对流体电磁阀的采购的替代情况

公司的模块化组件产品主要应用于多功能的洗衣机产品，该类产品采用模块化组件供货的主要原因为：带多种洗衣模式、洗烘一体等多功能洗衣机产品，为实现在洗衣过程中不同时点、不同位置的进水需求，在进水控制端需要通过由贮水槽、分配器、软管等多个部件组成的水路组件实现上述功能，所需的零部件较多，组装工序耗费的人工及管理成本相对较高。下游客户在产品生产达到一定规模后，为实现自动化生产、提高生产效率、降低管理成本等，将上述零部件的组装工序交由供应商完成，向供应商采购模块化组件产品。

对于功能简单的洗衣机产品，例如普通的波轮洗衣机，进水端只负责控制洗衣用水的通断，由单个流体电磁阀连接进水管即可，因而无需通过模块化组件生产，因而下游客户始终存在对流体电磁阀的采购需求。此外，对于生产规模相对较小的客户，由于不具备自动化生产条件，该类客户一般采购主要零部件后自行组装。

此外，部分客户的模块化组件产品是通过其周边具备注塑能力的外协厂家组装或自行组装，外协厂家不具备流体电磁阀的生产能力，客户指定其向公司等流体电磁阀合格供应商采购或自行采购。

因此，对于海尔集团和美的集团等洗衣机产量规模较大、具备自动化生产条件的客户而言，在多功能洗衣机产品的零部件采购上，模块化组件产品采购是其未来采购的发展趋势；对于生产简单功能洗衣机产品和生产规模较小、不具备自动化生产条件的客户而言，未来仍将继续采购流体电磁阀；对于由具备注塑能力的外协厂家组装或客户自行组装的模块化组件产品所使用的流体电磁阀，未来仍将继续向公司等流体电磁阀合格供应商采购。

2. 公司模块化组件新客户的开发情况

目前，公司已与海尔集团就模块化组件采购进项大规模合作，正在开发的模

块化组件产品新客户主要为美的集团和松下集团。

报告期内，美的集团模块化组件的采购模式主要为：先自主采购流体电磁阀等关键部件，然后在周边寻找具备注塑功能的外协厂家，将流体电磁阀等关键部件发往外协厂家，由外协厂家将流体电磁阀等关键部件与其注塑的塑料件进行整体组装；此外，美的集团少部分带自动投放功能的模块化组件由具备相应生产能力的供应商生产，美的集团指定该供应商向公司采购流体电磁阀。公司作为美的集团供应链体系中的注塑件合格供应商，持续保持对美的集团模块化组件产品的市场开拓准备工作，为美的集团的模块化组件新产品提供开发和报价方案。2020 年上半年，公司自主研发了自动投放模块化组件产品，具备自动投放模块化组件产品的生产能力。2020 年 10 月上旬，美的集团邀请公司参与其“7DC9 喷投体组件”产品的生产方案设计和报价，并且公司最终获得了该产品的订单。该型号模块化产品目前已完成小批量供货，预计 2020 年 12 月开始量产。公司在“7DC9 喷投体组件”产品上展现了良好的模块化组件产品开发生产能力以及较好的产品性价比，2020 年 11 月进一步取得了美的集团“东芝 T06 喷投体组件”、“MAI80-502DIX01F-JP 泵组件”两款模块化组件产品的订单。该两款产品预计 2021 年上半年实现量产。

截至本说明出具日，公司已经完成松下集团的“P2 自动投放洗衣机”产品的进水功能模块的模具开发、产品报价、首次检验产品交付等前期工作。目前正处于松下集团实验认证阶段，预计 2020 年底完成该产品的实验认证环节，2021 年上半年实现该模块化组件产品的量产。

（二）披露 2020 年起实现适配高端机型的自动投放模块的收入及其占比、对应具体机型

2020 年 1-6 月，公司自动投放模块化组件产品的销售收入为 159.87 万元，占模块化组件产品销售收入的比例为 2.12%，主要应用于海尔集团“蓝钻系列”洗衣机。

（三）结合下游市场的竞争格局，发行人主要客户所属的行业地位和市场份额，披露拓展中的新客户距离正式供货尚需履行的程序和预计周期，目前上述客户向其他供应商的采购情况，发行人与上述供应商的竞争优劣势对比情况

1. 洗衣机市场

根据中怡康统计数据，2020 年前 23 周，国内市场份额前五的洗衣机品牌分

别为：第一名为海尔集团（占比 40.6%）、第二名是小天鹅（美的集团子公司，占比 17.3%）、第三名是西门子（占比 9.5%）、第四名是松下集团（占比 8.1%）、第五名是美的集团（不含小天鹅，占比 8.1%）。国内市场份额前五的洗衣机品牌中，除西门子外，其他均为公司的主要客户。

西门子是公司目前正在开发中的新客户，公司对西门子业务开拓履行的程序情况如下：

在 2018 年之前，由于公司老厂区的生产环境、自动化水平等条件无法满足西门子德国总部的要求，因此公司无法开拓西门子在国内的销售业务。2018 年下半年，公司将老厂区的生产线技改、搬迁至新厂区后，生产环境得到明显改善，自动化水平得以提升，公司开始开拓西门子的销售业务。2019 年上半年，公司邀请了博西华电器（江苏）有限公司和西门子德国总部的采购、品质、技术等相关人员到公司实地参观与了解，并完成了西门子德国总部的供应商体系认证；2019 年 9 月，公司前往西门子德国总部进行项目可行性论证与产品方案展示；2019 年 10 月至 2020 年 3 月，公司与西门子进行技术沟通，西门子对公司的技术水平进行了测试评估；2020 年 1 月至 5 月，公司与博西华电器（江苏）有限公司分批签订了模具合同，公司根据西门子的要求开制模具，西门子支付相关模具的费用；2020 年 8 月至今，公司将生产的产品样品分别送至博西华电器（江苏）有限公司和西门子德国总部进行样品测试，样品测试预计在 2020 年底左右完成。样品测试完成后，公司将进行小批量供货、中批量供货，中批量供货符合西门子要求后，公司对西门子的产品销售将进入量产阶段，公司预计 2021 年 3 月份左右将实现量产。

西门子目前的流体电磁阀主要供应商为青岛毕勤。青岛毕勤的意大利母公司是西门子在欧洲市场的主要供应商之一，双方具有合作基础。同时，青岛毕勤在自动化生产水平、自动投放模块等高端化产品生产技术等方面具有一定优势。与青岛毕勤相比，公司在产品性价比方面较青岛毕勤有一定的竞争优势，同时，在响应客户弹性需求量、质量问题处理及时性等方面能提供良好的服务，此外，随着公司生产技术水平的积累和生产设备的购置，公司与青岛毕勤在技术水平和自动化生产水平方面的差距逐渐缩小。

2. 智能坐便器市场

我国智能坐便器行业发展时间相对较短，行业内智能坐便器生产企业数量众

多，行业市场集中度较低。公司目前与国内智能坐便器生产规模相对较大的企业建立了业务合作关系，例如科牧、箭牌、松下等品牌的厂家均为公司智能坐便器的主要客户。

公司凭借在流体电磁阀行业多年积累的行业知名度和与智能坐便器行业头部品牌合作的示范效应，不断挖掘智能坐便器市场的新客户，积极开拓浙江怡和卫浴有限公司（麦格米特（002851.SZ）的控股子公司）、瑞尔特（002790.SZ）、恒洁卫浴集团有限公司等智能坐便器行业具有市场影响力的客户销售。其中，浙江怡和卫浴有限公司目前部分产品已经进入量产阶段，瑞尔特、恒洁卫浴集团有限公司目前处于产品开发与送样阶段。

由于国内智能坐便器行业发展时间相对较短，智能坐便器产品尚未形成统一的行业技术标准，下游不同智能坐便器厂家对流体电磁阀的技术要求存在差异，不同客户的智能坐便器流体电磁阀通用性较低。与国内智能坐便器流体电磁阀生产厂家相比，公司在产品种类丰富度、新产品开发能力和速度等方面具有一定竞争优势，报告期内，公司智能坐便器流体电磁阀的销售收入分别为 921.25 万元、2,126.66 万元、2,318.06 万元、1,332.64 万元，呈现逐年增长的趋势。2020 年 1-9 月，公司对箭牌、科牧的销售金额分别为 775.27 万元、680.81 万元，成为公司第四大客户和第五大客户。

（四）结合发行人主要客户市场占有率和发行人占主要客户的采购份额均接近饱和的情况，分析发行人所处细分市场的发展前景，是否存在市场空间受限及市场需求下滑等情形，相关风险揭示是否充分

1. 洗衣机细分市场发展前景及对公司产品需求的影响

在洗衣机细分市场，公司主要客户海尔集团和美的集团合计占洗衣机市场份额在 60%左右，公司产品占海尔集团洗衣机产品的份额在 80%左右，占美的集团洗衣机产品的份额在 65%左右，主要客户的市场占有率和公司占主要客户的份额较高。公司在洗衣机细分市场的未来增长动力主要来源于：

(1) 国内洗衣机市场在整体产量趋于稳定的情况下，产品向高端化智能化方向发展，提高公司产品的附加值

经过二十多年的发展，我国洗衣机行业已经从快速发展期过渡到成熟期，2016 年以来，国内洗衣机年产量的增速放缓，国内洗衣机市场年产量趋于稳定。但与此同时，随着居民收入水平和生活质量的不断提高，居民服装逐步高端化和

品质化，消费者对洗衣机的功能要求不再局限于洁净能力，“洗护一体”、“洗烘一体”、“自动投放”、“高温灭菌”等高端化、智能化洗衣机产品不断普及。受消费升级和疫情因素影响，2020 年上半年洗衣机市场消费品质化、健康高端化的特征更为突出，注重杀菌、除螨、祛味、自清洁等精细化功能的健康洗护产品成为刚性需求。全自动洗衣机已从单一的清洗功能，逐步向“洗烘一体”、“自动投放”、“高温灭菌”等高端化、智能化方向发展。例如，2016 年-2019 年，带有“洗烘一体”功能的洗衣机线下量渗透率自 14.3%增长至 40.0%，线上量渗透率自 12.1%增长至 31.5%。相应的，洗衣机迭代升级对洗衣机阀的功能多样性提出了更高要求，洗衣机阀从仅控制主洗进水通断的单控阀产品向兼备控制给水喷淋、给水冲洗涤剂的双控阀、三控及以上阀产品发展。

公司的多控阀产品销量伴随着下游多功能洗衣机的销售增长而不断增长，由于多控阀产品的售价和产品附加值相对较高，因此，在国内洗衣机年产量增长趋缓的背景下，公司的销售规模和经营业绩随着洗衣机产品的高端化智能化而不断提升。

(2) 随着公司生产技术的积累与突破，公司进入以往由外资企业占据优势的高端配件领域

杭州神林、青岛毕勤等外资企业在海尔集团、美的集团等客户中的份额占比低于公司的份额，但其仍然具有较大的销售收入规模，主要原因为杭州神林、青岛毕勤销售的产品主要为自动投放模块等高端化产品，单个产品的销售价格较高。随着公司生产技术的积累，公司自主研发生产了自动投放模块等产品，2020 年起实现自动投放模块产品规模化供货，进入以往由外资企业占据优势的高端配件领域。高端产品的技术门槛较高，产品盈利性强，随着该类产品研发和生产范围的扩大，公司的盈利能力将进一步增强。

(3) 积极拓展国际知名家电生产企业等新客户业务机会，拓展公司产品的市场需求空间

随着公司生产技术能力的积累和自动化水平的提升，公司满足国际知名家电生产企业的供应商资质要求，逐步开拓西门子等在国内市场具备一定市场份额且具有国际业务合作机会的客户。公司目前对西门子的业务开拓已经进入样品测试环节，并且由于公司的认证程序在西门子德国总部进行，公司对西门子实现量产后，将同时新增对西门子在国内和欧洲市场的产品销售。同时，公司将以与西门

子的业务合作为基础，进一步拓展惠而浦、三星等国际知名家电客户的业务合作机会。此外，海尔集团、美的集团等主要客户在日本、俄罗斯等国外地区筹建生产基地，拓展海外市场，公司作为海尔集团、美的集团的流体电磁阀主要供应商，随着客户的海外市场开拓而增加海外市场业务量。

2. 智能坐便器细分行业发展前景及对公司产品需求影响

在智能坐便器细分行业，由于我国厨卫行业起步较晚，目前我国智能坐便器等厨卫市场仍处于导入期，我国智能坐便器普及率在 1%左右，而日本温水洗净坐便器的家庭普及率已达到 80.20%。

近年来，随着我国人民生活水平的不断提升，智能坐便器等厨卫产品的普及度有所提升，国内上述厨卫产业已开始起步发展，我国智能坐便器盖板零售规模从 2014 年的 1.94 亿美元，至 2019 年已增长到 10.79 亿美元，年复合增长率达 35.47%。

报告期内，公司加大了上述家电产品电磁阀的研发投入，布局智能坐便器等厨卫产品用电磁阀市场，与国内智能坐便器生产规模相对较大的企业建立了业务合作关系，例如科牧、箭牌、松下等品牌的厂家均为公司智能坐便器的主要客户。报告期内，公司智能坐便器流体电磁阀的销售收入分别为 921.25 万元、2,126.66 万元、2,318.06 万元、1,332.64 万元，呈现逐年增长的趋势。2020 年 1-9 月，公司对箭牌、科牧的销售金额分别为 775.27 万元、680.81 万元，成为公司第四大客户和第五大客户。未来，随着国民对智能坐便器认知度的提升，国内智能坐便器具有良好的市场发展前景，为公司智能坐便器流体电磁阀的销售提供良好的市场空间，是公司未来业绩增长的重要支撑。

综上所述，在洗衣机细分市场，随着洗衣机产品向高端化智能化方向发展、公司生产技术的积累与突破和对高端产品的市场开拓、公司对海外市场业务的积极拓展，公司产品具有良好的市场需求；在智能坐便器细分市场，随着国民对智能坐便器认知度的提升，国内智能坐便器具有良好的市场发展前景，为公司智能坐便器流体电磁阀的销售提供良好的市场空间。

3. 相关风险披露

对于市场需求波动风险对公司经营业绩可能带来的风险，公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“（三）经营风险”中提示：“流体电磁阀、模块化组件、水位传感器等家电专用配件市场需求与下游家电行业紧密相关。近年来，我

国居民可支配收入稳步增长、消费水平逐渐提高，带动家电产品新增和更新换代需求，进而拉动家电专用配件产品市场需求增长。目前，我国家电行业已进入成熟发展阶段，公司主要客户海尔集团和美的集团合计占洗衣机市场份额在 60%左右，公司产品占海尔集团洗衣机产品的份额在 80%左右，占美的集团洗衣机产品的份额在 65%左右，主要客户的市场占有率和公司占主要客户的份额较高。若未来家电需求增长持续放缓，或者下游行业产品向高端化智能化的升级不及预期，或者公司不能及时开拓新客户市场或者开发新产品，则公司将面临市场空间受限及市场需求下滑的风险，从而对本公司生产经营产生一定不利影响。”

（五）核查程序及结论

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1. 访谈公司总经理、销售部门负责人，了解公司模块化组件产品的销售背景、客户对模块化组件产品的具体需求、模块化组件产品主要适用的产品范围等；

2. 获取公司模块化组件产品的客户清单，访谈公司总经理、销售部门负责人，了解模块化组件产品的新客户开发进展情况；

3. 获取公司自动投放模块的收入清单，访谈公司总经理、销售部门负责人，了解对应自动投放模块具体机型；

4. 访谈公司总经理、销售部门负责人，了解公司正在开发的新客户清单和开发进展、距离正式供货尚需履行的程序和预计周期、目前上述客户向其他供应商的采购情况、公司与上述供应商的竞争优劣势对比等情况，获取开发新客户过程中形成的相关合同等资料文件；

5. 收集分析公司所处细分市场的行业资料，分析公司所处细分市场的发展前景；访谈公司总经理、销售部门负责人，了解公司未来发展规范，分析公司未来产品需求情况。

经核查，我们认为，对于海尔集团和美的集团等洗衣机产量规模较大、具备自动化生产条件的客户而言，在多功能洗衣机产品的零部件采购上，模块化组件产品采购是其未来采购的发展趋势；对于简单功能洗衣机产品和生产规模较小、不具备自动化生产条件的客户而言，未来仍将继续采购流体电磁阀；对于由具备注塑能力的外协厂家组装或客户自行组装的模块化组件产品所使用的流体电磁阀，未来仍将继续向公司等流体电磁阀合格供应商采购；在洗衣机细分市场，随着洗衣机产品向高端化智能化方向发展、公司生产技术的积累与突破和对高端产

品的市场开拓、公司对海外市场业务的积极拓展，公司产品具有良好的市场需求；在智能坐便器细分市场，随着国民对智能坐便器认知度的提升，国内智能坐便器具有良好的市场发展前景，为公司智能坐便器流体电磁阀的销售提供良好的市场空间。

五、问题 5. 关于应收票据

发行人将承兑人为财务公司的应收票据分类为银行承兑汇票，并将已贴现或已背书（有追索权）未到期财务公司承兑应收票据终止确认。

请发行人结合财政部、中国证监会相关规则、案例等，具体分析并披露将已贴现或已背书（有追索权）未到期的财务公司承兑应收票据终止确认的依据是否充分，是否符合相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）请发行人结合财政部、中国证监会相关规则、案例等，具体分析并披露将已贴现或已背书（有追索权）未到期的财务公司承兑应收票据终止确认的依据是否充分，是否符合相关规定

1. 各报告期末，公司已背书或已贴现（有追索权）未到期的财务公司承兑应收票据情况如下：

单位：万元

承兑人	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
海尔集团财务有限责任公司	5,095.03	3,727.75	3,273.25	1,860.28
美的集团财务有限公司	1,438.48	2,464.16	2,513.70	436.73
创维集团财务有限公司		24.48	135.85	
海信集团财务有限公司			128.08	
小　计	6,533.51	6,216.39	6,050.88	2,297.01

公司收到的承兑人为财务公司票据主要系海尔集团财务有限责任公司、美的集团财务有限公司、创维集团财务有限公司、海信集团财务有限公司承兑的电子商业汇票。公司将承兑人为财务公司的应收票据分类为银行承兑汇票的主要原因为：(1) 该些电子汇票上明确记载了“电子银行承兑汇票”字样。中国人民银行《电子商业汇票业务管理办法》第二条规定：“电子商业汇票是指出票人依托电

子商业汇票系统，以数据电文形式制作的，委托付款人在指定日期无条件支付确定金额给收款人或者持票人的票据。电子商业汇票分为电子银行承兑汇票和电子商业承兑汇票。电子银行承兑汇票由银行业金融机构、财务公司（以下统称金融机构）承兑；电子商业承兑汇票由金融机构以外的法人或其他组织承兑。电子商业汇票的付款人为承兑人。”根据该规定，财务公司承兑的电子汇票为电子银行承兑汇票。(2) 该些财务公司均取得中国银行保险监督管理委员会（以下简称银保监会）颁发的《金融许可证》，属于银保监会监管的、经批准经营金融业务的金融机构，受严格监管，信用等级一般高于普通企业，公司报告期内未发生过该些财务公司承兑的票据无法承兑向公司追索的情形。同行业可比公司中，三花智控和奇精机械将承兑人为财务公司的应收票据分类为银行承兑汇票。因此，公司将承兑人为财务公司的应收票据分类为银行承兑汇票符合相关法律法规及《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第五条和第七条之规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产。根据中国证监会《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》，“如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级较高的银行承兑，随着票据的贴现，信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已经转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移给银行，可以终止确认；如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级不高的银行承兑，贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，不应终止确认。”

报告期内各期期末，公司已背书或已贴现(有追索权)未到期的财务公司承兑的银行承兑汇票的承兑人情况如下：

承兑人	承兑人基本情况	注册资本	评级公司评级	税务信用等级[注 1]	财务公司行业协会分类[注 2]	是否发生过到期未承兑
海尔集团财务有限责任公司	海尔集团公司控制的企业	700,000 万元	AAA	A	A 类	否
美的集团财务有限公司	美的集团(000333.SZ)子公司	350,000 万元	未获取	A	A 类	否
创维集团财务有限公司	创维集团(00075.HK)子公司	122,345 万元	未获取	A	A 类	否

海信集团财务有限公司	海信集团有限公司控制的企业	130,000 万元	未获取	A	A 类	否

[注 1] 税务信用等级由国家税务总局评定，按照等级从高到低分为 A、B、M、C、D 五级

[注 2] 财务公司行业协会分类是指中国财务公司协会按照《企业集团财务公司行业评级办法(试行)》将国内财务公司划分为 A 类、B 类、C 类

报告期各期期末，公司已背书或贴现的银行承兑汇票中，作为承兑人的财务公司均为大型上市公司之子公司和国有企业控制的公司，税务信用等级均为最高等级，均属于财务公司行业协会划分的 A 类公司，设立至今均未发生过到期未承兑的情形，其中海尔集团财务有限责任公司的评级公司主体评级为 AAA 级。截至本说明出具日，报告期各期期末公司已背书或已贴现（有追索权）未到期的应收票据均已到期承兑，未发生被背书人或贴现银行因票据未能到期承兑向公司追索的情形。因此，已贴现或已背书（有追索权）未到期的财务公司承兑银行承兑汇票的承兑人的信用等级较高，经上述承兑人承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时，票据所有权上的主要风险和报酬已转移，可以终止确认。

公司同行业可比公司中，三花智控和奇精机械将承兑人为财务公司的应收票据分类为银行承兑汇票。报告期各期期末，三花智控、奇精机械已背书或已贴现但未到期的银行承兑汇票均予以终止确认。因此，公司将已背书或已贴现(有追索权)未到期的财务公司承兑应收票据终止确认的会计处理方式与三花智控和奇精机械保持一致。

综上所述，公司报告期内将已背书或已贴现(有追索权)未到期的财务公司承兑应收票据终止确认的依据充分，符合《企业会计准则》、《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》的相关规定。

（二）核查程序及结论

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 查阅《企业会计准则》、《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》等相关规定对已背书或已贴现但尚未到期的应收票据予以终止的条件；

2. 获取海尔集团财务有限责任公司的评级报告，获取海尔集团财务有限责任公司、美的集团财务有限公司、创维集团财务有限公司、海信集团财务有限公司的工商基本信息、税务信用等级，获取财务公司行业协会对财务公司的分类情

况，查阅上述财务公司是否存在应收票据到期未承兑的情形，了解和分析上述财务公司的信用等级情况；

3. 查阅同行业上市公司的年度报告，对比分析同行业可比公司对对已背书或已贴现但尚未到期的应收票据会计处理情况；

4. 询问公司相关人员，检查公司与主要供应商（被背书人）的采购台账、财务明细账及资金单据，结合主要供应商（被背书人）的函证回函，确认公司报告期内不存在被背书人或银行因票据无法承兑向公司追索的情形；

5. 检查报告期各期末已背书或贴现尚未到期承兑的票据期后承兑情况，确认不存在已到期未能承兑而追索的情况；

6. 复核报告期应收票据除背书、贴现及到期兑付外终止确认的情形，核查是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情况；

7. 检查各报告期末应收票据的坏账准备计提是否充分。

经核查，我们认为，公司报告期内将已贴现或已背书（有追索权）未到期的财务公司承兑应收票据终止确认的依据充分，符合《企业会计准则》、《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》的相关规定。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二〇年十一月三十日