关于常州匠心独具智能家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕15-2号

深圳证券交易所：

由中信建投证券股份有限公司转来的《关于常州匠心独具智能家居股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010114号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的常州匠心独具智能家居股份有限公司（以下简称匠心独具公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

（本说明中部分合计数与各单项数据之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入原因所致）

一、关于收入确认政策。审核问询回复显示，发行人销售模式分为FOB、FOB CDP、送货上门及上门提货。报告期内，上门提货模式下的销售收入逐年递减，主要系该模式下的主要客户Jackson Furniture销售收入逐年减少所致。

请发行人：

（1）补充披露报告期内各销售模式主要客户的销售金额及占比，上述客户销售金额变动的原因及合理性；各销售模式下客户结算金额的构成情况；

（2）补充披露各销售模式的内部控制流程及各控制节点取得的相关单据，发行人内部控制制度是否健全、有效；

（3）补充披露客户上门提货的频率及报告期内发行人美国仓库的库龄情况；报告期内与Jackson Furniture销售收入逐年减少的原因，该客户上门提

地址：杭州市江干区钱江路1366号华润大厦B座
Add: Block B, China Resources Building, 1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

货的原因及合理性；

（4）结合与主要客户的合同条款说明在取得提单或海关清关单据时是否已经将与商品所有权相关的风险及报酬转移给购买方，是否符合会计准则中收入确认的条件；

（5）结合销售合同中关于质量保证、检验检测要求、其他退货相关的条款，说明发行人已确认销售收入的产品是否存在被退货的风险 ，风险报酬是否转移，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 2）

（一）补充披露报告期内各销售模式主要客户的销售金额及占比，上述客户销售金额变动的原因及合理性；各销售模式下客户结算金额的构成情况

公司已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（四）公司主要客户销售情况”之“17、各销售模式主要客户的销售金额及占比，上述客户销售金额变动的原因及合理性”及“18、各销售模式下客户结算金额的构成情况”中补充披露。

1. 报告期内各销售模式主要客户的销售金额及占比，上述客户销售金额变动的原因及合理性

（1）FOB 模式分析

FOB 模式下，报告期内各期前五大客户的销售金额及占当期 FOB 销售收入比重如下：

客　户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
Ashley Furniture	11,374.79	37.45%	35,120.25	45.91%	31,517.67	43.65%	21,234.91	41.49%
Pride Mobility	8,117.19	26.73%	11,694.83	15.29%	9,597.93	13.29%	6,016.36	11.76%
HomeStretch	3,618.53	11.91%	11,157.61	14.59%	10,558.34	14.62%	6,693.77	13.08%
Flexsteel	2,519.48	8.30%	5,331.92	6.97%	4,082.56	5.65%	3,518.99	6.88%
Hooker Furniture	534.13	1.76%	1,889.65	2.47%	2,750.01	3.81%	3,452.25	6.75%
Bob's Discount	98.72	0.33%	524.95	0.69%	5,321.93	7.37%	5,598.59	10.94%
合　计	26,262.84	86.47%	65,719.21	85.92%	63,828.44	88.40%	46,514.87	90.88%

1）FOB 销售模式下，Hooker Furniture 销售金额及占比下降的原因及合理性

报告期内，FOB 销售模式下，Hooker Furniture 销售金额下降的主要原因系 2019 年与其交易的部分订单转为 FOB CDP 模式；2019 年，Hooker Furniture 总体销售量同比实现增长；2020 年受新冠疫情影响，对其销售量有所下滑。具体情况如下：

单位：人民币万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
FOB	534.13	1,889.65	2,750.01	3,452.25
FOB CDP		1,202.66		
内销	0.10			
合　计	534.23	3,092.31	2,750.01	3,452.25

2）FOB 销售模式下，Bob's Discount 销售金额及占比下降的原因及合理性

报告期内，FOB 销售模式下，Bob's Discount 销售金额下滑主要系部分销售转为 FOB CDP 模式。报告期内，Bob's Discount 总体销售量呈增长趋势。具体情况如下：

单位：人民币万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
FOB	98.72	524.95	5,321.93	5,598.59
FOB CDP	3,398.30	5,871.72	309.44	
合　计	3,497.02	6,396.67	5,631.38	5,598.59

（2）FOB CDP 模式分析

2018 年 9 月起，美国对约 2,000 亿美元中国出口产品加征 10%关税，公司主要产品在相关商品清单中。部分客户经与公司友好协商，将原贸易模式 FOB 调整为 FOB CDP 模式，由公司负责清关。

FOB CDP 模式下，报告期内各期前五大客户的销售金额及占当期 FOB CDP 销售收入比重如下：

客　户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
Bob's Discount	3,398.30	74.44%	5,871.72	54.35%	309.44	100.00%

Badcock	920.69	20.17%	835.14	7.73%		
Steinhafels Furniture	143.60	3.15%	128.34	1.19%		
American Signature	102.44	2.24%	2,766.03	25.60%		
Hooker Furniture			1,202.66	11.13%		
合 计	4,565.04	100.00%	10,803.88	100.00%	309.44	100.00%

1）FOB CDP 模式下，American Signature 销售金额及占比下降的原因及合理性

2020 年 1-6 月，FOB CDP 模式下，American Signature 销售金额及占比下降主要系：① 当期部分产品由匠心越南生产并以 FOB 模式销售；② 受疫情影响，2020 年 3-5 月，American Signature 订单暂停发货，2020 年 6 月起恢复发货，因此当期销售收入减少。

2）FOB CDP 模式下，Hooker Furniture 销售金额及占比下降的原因及合理性

2020 年，Hooker Furniture 订单转由匠心越南生产，由于越南出口销售无需加征美国关税，因此当期销售转为 FOB 模式进行。

(3) 送货上门模式分析

送货上门模式下，报告期内各期前五大客户的销售金额及占当期送货上门销售收入比重如下：

客 户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
Mor Furniture	1,254.77	14.25%	2,748.34	11.73%	1,985.59	7.93%	823.96	4.00%
R. C. Willey	785.47	8.92%	1,487.64	6.35%	3,471.97	13.86%	1,767.96	8.58%
Factory Direct	683.92	7.77%	2,633.39	11.24%	1,326.34	5.30%	1,906.27	9.26%
NOA	590.98	6.71%	650.49	2.78%	863.96	3.45%	845.50	4.11%
Kane's Furniture	574.10	6.52%	1,033.63	4.41%	524.99	2.10%	348.23	1.69%
Furniture Mart USA	566.67	6.44%	1,225.05	5.23%	1,259.33	5.03%	1,099.03	5.34%
Pride Mobility	524.18	5.95%	936.77	4.00%	1,706.97	6.82%	513.99	2.50%

高峰创建家私（深圳）有限公司	319.16	3.63%	1,751.51	7.48%	1,380.17	5.51%	1,017.38	4.94%
Aaron’s	255.40	2.90%	934.66	3.99%	1,165.57	4.65%	1,043.43	5.07%
Big Sandy	184.50	2.10%	1,270.88	5.42%	1,061.02	4.24%	736.14	3.57%
American Signature					1,285.51	5.13%	1,778.59	8.64%
合 计	5,739.15	65.19%	14,672.36	62.62%	16,031.42	64.01%	11,880.48	57.68%

送货上门模式下，对客户销售金额整体较低，客户相对分散；公司对不同客户销售金额有所波动但总体平稳。

1） 送货上门模式下，2019 年、2020 年 1-6 月，R. C. Willey 销售金额及占比较 2018 年下降的原因及合理性

R. C. Willey 作为中高端零售商，对供应商全方位的下沉式、驻店式服务要求较高（包括前期培训、过程跟踪、售后服务等）。公司在综合考虑服务成本、在美人员数量等因素的情况下，未能充分满足相关需求，因此销售总体有所下降。

2） 送货上门模式下，2019 年、2020 年 1-6 月，American Signature 无销售的原因及合理性

送货上门模式下，American Signature 主要向公司采购智能电动床。2019 年、2020 年 1-6 月，American Signature 根据自身供应商选择偏好及商业考量，不再向公司采购智能电动床。

(4) 上门提货模式分析

上门提货模式下，报告期内各期前五大客户的销售金额及占当期上门提货销售收入比重如下：

客 户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
Jackson Furniture	1,166.35	64.59%	4,846.70	78.77%	10,317.41	92.39%	13,980.34	81.24%
La-Z-Boy Inc.	307.79	17.04%	403.68	6.56%				
Southern Motion	300.85	16.66%	840.73	13.66%	691.36	6.19%	729.48	4.24%
ITT	27.44	1.52%	57.33	0.93%	44.58	0.40%	44.99	0.26%
Franklin Corporation	3.32	0.18%	4.27	0.07%	2.53	0.02%	4.26	0.02%
Main Street Casual							1,561.60	9.07%

Living								
合　计	1,805.75	100.00%	6,152.71	100.00%	11,055.88	99.98%	16,320.67	96.80%

1）上门提货模式下，Jackson Furniture 销售金额及占比下降的原因及合理性

Jackson Furniture 主要向公司采购智能家具配件。

近年来，公司以成品为业务重心，配件业务优先保障成品生产的需求；配件业务向具有自主知识产权、高附加值的产品转变，公司配件业务的收入整体占比有所下降。在合作过程中，公司与 Jackson Furniture 的理念出现一些差异，合作的规模因此缩小。

2019 年以来，公司向 Jackson Furniture 销售的主要产品机构件中，具有自主知识产权、毛利较高的抬升椅椅架、头靠腰托机构占比显著提升。报告期内，公司对 Jackson Furniture 销售机构件的收入具体构成情况如下：

产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
机构散件	26.54%	49.12%	66.01%	71.44%
抬升椅椅架	68.44%	49.01%	23.01%	16.83%
头靠腰托机构	5.02%	1.86%	10.99%	11.72%

综上，Jackson Furniture 销售金额及占比下降具备合理性。

2）上门提货模式下，Main Street Casual Living 销售金额及占比下降的原因及合理性

该客户曾经为 Pride Mobility 加工抬升椅，被指定采购公司配件；此后其逐步停止相关加工业务，因此停止购买公司配件产品，具有合理性。

2. 各销售模式下客户结算金额的构成情况

报告期内，各销售模式下客户结算金额的构成情况如下：

结算内容	FOB	FOB CDP	送货上门		上门提货	
			境内	境外	境内	境外
产品价值	√	√	√	√	√	√
生产地陆运费	√	√	√	√		√
报关费	√	√		√		√
货代费	√	√		√		√

海运费				√		√
清关费		√		√		√
客户所在地陆运费			√	√		√[注]

[注]境外上门提货客户所在地陆运费指港口至匠心美国仓库的运费

（二） 补充披露各销售模式的内部控制流程及各控制节点取得的相关单据，发行人内部控制制度是否健全、有效

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、重要会计政策及会计估计”之“（九）收入”之“7、各销售模式的内部控制流程及各控制节点取得的相关单据，发行人内部控制制度的健全性、有效性”补充披露。

各销售模式的内部控制流程及各控制节点取得的相关单据如下：

内部控制流程		各控制点取得的相关单据	FOB	FOB CDP	送货上门		上门提货	
					境内	境外	境内	境外
流程	责任部门							
接收订单	客户服务部	订单	√	√	√	√	√	√
产品出库	仓储部	出库单	√	√	√	√	√	√
产品运输至海关	物流部	海关二放记录	√	√		√		
海关报关	物流部	报关单	√	√		√		
获取货代公司提单	物流部	提单	√	√		√		
客户所在国清关	物流部	清关单		√		√		
客户所在国陆运	物流部	运输单				√		
客户签收	物流部	客户签收单			√	√	√	√
开具发票	财务部	发票	√	√	√	√	√	√
收款	财务部	收款单	√	√	√	√	√	√
对账	财务部	对账单			√			
收入记账[注]	财务部	记账凭证	√	√	√	√	√	√

[注]公司根据各销售模式在相应的收入确认时点确认收入

公司销售内部控制流程根据各销售模式的特点，全面覆盖其关键控制点，由客户服务部、物流部、仓储部等责任部门分别跟踪确认，关键环节单据作为下一环节操作的前置条件，达到有效制衡作用，销售内部控制制度设计合理。公司严

格按照既定的销售内部控制流程及具体规则办理业务，并保留相关单据。综上，公司销售内部控制制度健全、有效。

（三） 补充披露客户上门提货的频率及报告期内发行人美国仓库的库龄情况；报告期内与 Jackson Furniture 销售收入逐年减少的原因，该客户上门提货的原因及合理性

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、重要会计政策及会计估计”之“（九）收入”之“7、客户上门提货的频率及报告期内发行人美国仓库的库龄情况；报告期内与 Jackson Furniture 销售收入逐年减少的原因，该客户上门提货的原因及合理性”补充披露。

1. 客户上门提货的频率及报告期内公司美国仓库的库龄情况

(1) 客户上门提货的频率

报告期内，客户上门主要客户的提货频率如下：

单位：次

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
Jackson Furniture	20	73	142	244
La-Z-Boy Inc.	19	18		
Franklin Corporation	3	7	6	9
ITT	11	23	26	29
Main Street Casual Living				79
Southern Motion	20	47	44	45

注：Jackson Furniture 上门提货包含境内工厂提货和境外仓库提货

(2) 报告期内公司美国仓库的库龄情况

美国仓库主要库存为智能家具配件，主要满足售后维修配件及部分客户灵活采购的需要。报告期各期末，公司美国仓库存货的库龄均在 1 年以内，不存在长期呆滞的存货。

2. 报告期内与 Jackson Furniture 销售收入逐年减少的原因，该客户上门提货的原因及合理性

(1) 报告期内与 Jackson Furniture 销售收入逐年减少的原因

报告期内与 Jackson Furniture 销售收入逐年减少，主要与公司业务重心转

变及双方合作理念有关，具体详见本说明一(一)1(4)之所述。

(2) Jackson Furniture 上门提货的原因及合理性

2014 年以前，公司于临近 Jackson Furniture 的美国田纳西州设有仓库，双方约定上门提货的贸易方式。2014 年 11 月起，为节约仓储成本、简化交易环节，双方约定由 Jackson Furniture 直接从公司工厂提货，延续上门提货贸易方式。

综上，Jackson Furniture 上门提货具备合理性。

(四) 结合与主要客户的合同条款说明在取得提单或海关清关单据时是否已经将与商品所有权相关的风险及报酬转移给购买方，是否符合会计准则中收入确认的条件

FOB 和 FOB CDP 贸易方式下，客户与公司约定的销售条款及公司执行的收入确认时点如下：

贸易方式	合同条款			收入确认时点
	原文	译文	合同条款含义	
FOB	FOB	离岸价	FOB为国际通行的贸易条款，FOB模式下，商品越过船舷即标志卖方完成商品交付，商品相关的风险报酬即转移至买方	提单日
FOB CDP	FOB CDP	离岸价基础上卖方支付美国海关关税	在FOB条款的基础上，增加卖方承担美国海关关税的义务	清关后

FOB 模式下，客户委托的物流公司出具提单，代表其收讫商品并装船，客户可通过物流公司实际控制商品，并承担商品的风险和报酬。因此，公司于提单日确认收入符合会计准则中收入确认的条件。

FOB CDP 模式下，公司在 FOB 条款基础上额外承担美国海关清关义务。公司将商品交付客户委托的物流公司，并由公司完成进口国海关清关手续后，客户即可至清关地点提货并控制商品，商品所有权相关的风险和报酬即转移至客户。因此，公司于清关后确认收入符合会计准则中收入确认的条件。

(五) 结合销售合同中关于质量保证、检验检测要求、其他退货相关的条款，说明发行人已确认销售收入的产品是否存在被退货的风险，风险报酬是否转移，是否符合《企业会计准则》的规定

以公司与客户签署的典型《供应商协议》中关于质量保证、检验检测要求及

其他退货相关的条款为例：

“客户应在收到货物后立即检验货物，可以根据该检验的结果或者之后任何时间的货物分析或使用的结果，将货物作为缺陷货物、过量货物或不合格货物拒收。拒收的材料可以退还给供应商以全额退还客户发生的产品成本和运输费用，或者向客户提供公允的约定偿付，以便处置或清算产品。如果可以维修，供应商将向客户偿付与货物维修有关的所有费用、成本和支出，包括但不限于客户发生的劳动力和材料、装运和运输费用。”

根据上述条款，当公司因产品被认定存在设计、质量等问题时，客户有权要求退换。根据公司历史经验，公司产品交付客户后，因产品设计、质量等问题而退换货的金额较小，具体如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退换货金额（万元）	21.28	90.36	54.39	37.07
退换货金额占营业收入比例	0.05%	0.08%	0.05%	0.04%

因此，公司已确认收入的产品存在退换货的可能性较小，公司将产品交付客户时已实质转移产品所有权相关的风险与报酬，公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

（六）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）访谈公司销售部门负责人，了解各销售模式主要客户销售金额变动的原因及合理性、各销售模式下客户结算金额的构成；

（2）访谈公司销售部门、仓储部门、物流部门、财务部门负责人，了解并测试公司销售流程及其重要内部控制节点，验证销售相关内部控制执行有效性；

（3）对美国仓库实施监盘或替代程序，检查库龄情况，与财务数据进行比对验证；

（4）查阅公司与主要客户签订的销售合同和订单，访谈公司销售部门负责人，了解公司与客户关于产品交付、质量保证、检验检测要求、其他退货相关的条款及实际执行情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司销售内部控制制度健全、有效；

（2）FOB、FOB CDP模式下，公司分别在取得提单、海关清关单据时已经将与商品所有权相关的风险及报酬转移给客户，公司在提单日或海关清关后确认收入符合会计准则中收入确认的条件；

（3）公司已确认收入的产品存在退换货的风险较低，公司将产品交付客户时已实质转移产品所有权相关的风险与报酬，公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

二、关于主营业务收入。审核问询回复显示；

（1）报告期内发行人智能家具配件销售金额分别为31,606.08万元、36,263.03万元、31,711.29和9,788.65万元，销售单价分别3.98美元、3.53美元、3.80美元和4.06美元。

（2）报告期内，公司业务以ODM模式及自主品牌模式为主，兼有少量OEM模式。公司自主品牌业务收入占比下降主要由于部分具体经营原因，其中配件收入占比下降与公司近年来成品优先的经营策略吻合。

请发行人：

（1）补充披露2019年、2020年上半年智能家具配件销售收入及占比下降以及平均售价增长的原因、合理性；量化分析并补充披露配件销售收入下降与其他产品销售收入增长之间的关系；发行人智能家具配件收入是否会持续降低，是否存在影响收入增长的不利因素；

（2）补充披露自主品牌产品与客户的合作方式、销售方式及结算方式，与ODM、OEM模式之间的差异；自主品牌收入是否会持续降低，是否存在影响收入增长的不利因素；

（3）补充说明报告期海关报关重量与公司陆运快递重量的对比情况，说明差异的原因及合理性；

（4）补充披露2019年匠心越南外销收入与出口退税申报的出口金额之间的差异原因及合理性，匠心越南的收入确认时点是否谨慎、客观；

（5）补充披露2020年1-6月智能电动沙发、智能电动床出库数量小于收入确认数量的原因及合理性，智能电动沙发、智能电动床销量与销售额同比变动

不一致的原因及合理性。

请保荐人核查报告期内发行人海外销售的相关情况：（1）主要海外客户的经营情况；（2）主要海外客户以发行人智能家具配件生产产品的销售情况；（3）发行人产品在主要海外客户的库存情况。

请保荐人、申报会计师、律师补充说明境外客户的走访情况，包括但不限于走访人员、走访时间、访谈地点、访谈对象身份、走访主要关注事项及对方回复情况、走访中是否存在异常情形等。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 3）

（一） 补充披露 2019 年、2020 年上半年智能家具配件销售收入及占比下降以及平均售价增长的原因、合理性；量化分析并补充披露配件销售收入下降与其他产品销售收入增长之间的关系；发行人智能家具配件收入是否会持续降低，是否存在影响收入增长的不利因素

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”补充披露。

1. 2019 年、2020 年上半年智能家具配件销售收入及占比下降以及平均售价增长的原因、合理性

（1）以成品业务为核心的发展战略，导致智能家具配件收入及占比下降

报告期内，公司以智能电动沙发、智能电动床成品为业务重心。2019 年，公司成品销售实现较大幅度增长，智能家具配件产能优先保障成品生产的需求，因此对外销售有所减少。2020 年 1-6 月，部分智能家具配件客户因生产受到新冠疫情影响，一度要求暂停发货、取消在手订单，导致当期智能家具配件销售有所下滑。

（2）以高技术含量配件产品为转型方向，导致智能家具配件单价增长

公司致力于提供高技术含量的产品，2019 年以来，抬升椅成套椅架、头靠腰托机构等高单价、高附加值产品的占比不断提升，占机构件销售额比例超过 50%，电机、电控装置等产品不断迭代和升级，推动智能家具配件产品单价提升。

综上，2019 年、2020 年上半年智能家具配件销售收入及占比下降以及平均售价增长具备合理性。

2. 量化分析并补充披露配件销售收入下降与其他产品销售收入增长之间的关系

报告期内，配件销售收入下降与其他产品销售收入增长之间的关系如下：

单位：人民币万元

主要产品	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售收入	同比变动	销售收入	同比变动	销售收入	同比变动	销售收入
智能电动沙发	23,313.97	-1.02%	54,877.55	20.31%	45,614.21	48.42%	30,733.49
智能电动床	11,762.56	4.81%	28,365.15	9.77%	25,839.99	3.70%	24,917.36
成品合计	35,076.53	0.86%	83,242.70	16.50%	71,454.20	28.40%	55,650.85
智能家具配件	9,788.65	-36.54%	31,711.29	-12.55%	36,263.03	14.73%	31,606.08

注：2020 年 1-6 月销售收入同比变动系以 2019 年 1-6 月为基数测算，2019 年 1-6 月数据未经审计

由上表可知，报告期内，智能家具配件销售收入增幅小于成品，或跌幅大于成品，主要原因系：

(1) 2018 年、2019 年，由于公司智能家具配件产能相对有限，且优先满足成品生产需求，因此成品销售订单增加时，对外销售的配件产品相对减少或销售增长幅度较小；

(2) 2020 年 1-6 月，成品销售收入整体同比持平的情况下，智能家具配件销售收入下滑，主要原因系：2020 年 3、4 月份，受新冠疫情影响，公司配件订单一度减少，2020 年 4、5 月份以来，随着全球防疫常态化，客户订单增长速度较快，公司产能利用率和开工率较高，智能家具配件产品优先满足成品订单需求，直接销售相对较少。

3. 公司智能家具配件收入是否会持续降低，是否存在影响收入增长的不利因素

公司具备从配件到成品的垂直一体化产品研发体系，积累了较为深厚的配件研发基础。近年来，公司致力于提高产品技术含量及经济附加值，不断加强头靠腰托机构、抬升椅椅架等拥有自主知识产权的高附加值产品销售。

公司智能家具配件产品销售不存在不利的市场因素。公司将在满足成品需求的前提下，提高高技术含量和高附加值配件产品对外销售，预计未来智能家具配件收入不会持续大幅下降。

（二） 补充披露自主品牌产品与客户的合作方式、销售方式及结算方式，与 ODM、OEM 模式之间的差异；自主品牌收入是否会持续降低，是否存在影响收入增长的不利因素

公司已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（四）公司主要客户销售情况”之“19、自主品牌产品与客户的合作方式、销售方式及结算方式，与 ODM、OEM 模式之间的差异”及“20、自主品牌收入是否会持续降低，是否存在影响收入增长的不利因素”中补充披露。

1. 自主品牌产品与客户的合作方式、销售方式及结算方式，与 ODM、OEM 模式之间的差异

自主品牌产品与客户的合作方式、销售方式及结算方式，与 ODM、OEM 模式之间的差异如下：

项　目		自主品牌	ODM	OEM
合作方式	客户性质	零售商为主	制造商为主	制造商为主
	产品研发生产模式	公司自主研发设计和生产	公司自主研发设计和生产	公司根据客户的研发设计进行生产
	使用品牌	公司品牌	客户品牌	客户品牌
销售方式		直销		
结算方式		支票、电汇		

2. 自主品牌收入是否会持续降低，是否存在影响收入增长的不利因素

报告期内，公司自主品牌业务的产品收入构成情况如下：

项　目		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额（万元）	占主营业务收入比重	金额（万元）	占主营业务收入比重	金额（万元）	占主营业务收入比重	金额（万元）	占主营业务收入比重
自主品牌	智能电动沙发	2,899.15	6.37%	6,806.88	5.82%	3,932.50	3.62%	1,824.32	2.05%
	智能电动床	3,303.07	7.25%	9,095.98	7.78%	13,040.07	11.99%	12,961.47	14.57%
	智能家具配件	9,788.65	21.49%	31,711.29	27.13%	36,263.03	33.35%	31,606.08	35.52%
	小　计	15,990.86	35.11%	47,614.14	40.74%	53,235.60	48.96%	46,391.87	52.13%

报告期内，公司自主品牌收入的整体占比呈下降趋势。其中：

(1) 智能电动沙发收入占比稳步提升。

(2) 智能电动床收入占比下降，与部分主要客户有关。报告期内，公司智能电动床自主品牌业务重要客户中，American Signature、Factory Direct、R. C.

Willey等三家客户销售额下滑较为明显。具体详见第二轮审核问询弟9题之“三、补充披露报告期内自主品牌收入占比逐年下降的原因及合理性，公司生产经营策略是否发生转变”相关回复。

(3) 智能家具配件产品均为自主品牌。近年来，公司以成品为业务重心，配件业务优先保障成品生产的需求，配件直接对外销售占比有所下降。

综上，公司自主品牌业务收入占比下降主要由于部分具体经营原因，其中配件收入占比下降与公司近年来成品优先的经营策略吻合。公司将继续大力发展自主品牌业务，未来国内市场开拓后将拉动自主品牌业务不断提升；公司坚持发展自主品牌业务的生产经营策略未发生转变。

目前公司及其经营环境不存在影响自主品牌收入增长的重大不利因素，预计自主品牌收入不会持续大幅下降。

（三）补充说明报告期海关报关重量与公司陆运快递重量的对比情况，说明差异的原因及合理性

报告期内，公司陆运结算主要依据集装箱柜数、运输距离，公司及陆运物流公司均未统计陆运重量，该等情况符合行业惯例。

为进一步核查物流运输单与收入的匹配性，我们分别对境内公司外销、越南子公司外销和美国子公司送货上门等业务的卡车陆运单据进行了核查。考虑到卡车陆运单据的繁杂性和零散性，我们采用了抽样的方式，对抽查收入对应的陆运单据进行了匹配核查。

1. 境内公司外销收入与陆地物流运输单据（工厂—港口）核查情况

单位：万美元

项目	核查单据	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
抽查收入金额	运费结算书	383.02	1,388.20	1,352.44	993.56
国内外销收入		4,620.00	16,300.00	15,464.91	12,303.74
核查收入占比		8.29%	8.52%	8.75%	8.08%
核查差异					

注：国内外销收入金额为匠心家居母公司、携手家居、常州美闻单体数据之和，含关联方交易

2. 匠心越南外销收入与陆地物流运输单据（工厂—港口）核查情况

单位：万美元

项目	核查单据	2020年1-6月	2019年度

抽查收入金额	集装箱设备交接单	375.48	264.98
匠心越南外销收入		2,814.86	1,733.08
核查收入占比		13.34%	15.29%
核查差异			

注 1：匠心越南外销收入金额为单体数据，含关联方交易

注 2：匠心越南 2019 年成立

3. 匠心美国送货上门收入与陆地物流运输单据（货物所在地—客户）核查情况

单位：万美元

项目	核查单据	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
抽查收入金额	运输交货证明	130.12	265.59	344.89	303.07
送货上门收入		1,179.42	2,869.45	3,119.15	2,581.98
核查收入占比		11.03%	9.26%	11.06%	11.74%
核查差异					

经抽样核查，报告期内抽取的公司外销收入与物流运输单据所载信息相匹配。

（四） 补充披露 2019 年匠心越南外销收入与出口退税申报的出口金额之间的差异原因及合理性，匠心越南的收入确认时点是否谨慎、客观

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“5、境外销售真实性和最终销售实现情况分析”处补充披露。

2019 年，匠心越南出口退税申报的出口金额与外销收入对比情况如下：

期 间	项 目		金额（万美元）
2019 年度	外销收入		1,733.08
	出口退税申报的出口金额		
	差异	2019 年出口销售于 2020 年 1-6 月申报退税	1,975.57
		会计确认收入与海关报关登记收入之间的时间差	-242.49
		差异合计	1,733.08

2019 年，匠心越南外销收入与出口退税申报的出口金额存在差异，主要由于匠心越南 2019 年出口退税于次年进行申报，2020 年上半年出口退税申报的出口金额则大幅高于当期外销收入。

公司收入确认时点与出口退税申报时点无关，与海关申报时点较为接近。2019 年度，匠心越南外销收入与海关统计的出口金额（海关申报口径）差异较小，且均为越南海关出口申报日与提单日间的时间性差异：

年　份	项　目	金额（万美元）
2019 年度	外销收入	1,733.08
	海关出口金额	1,975.57
	差异	-242.49

综上，2019 年，匠心越南外销收入与出口退税申报的出口金额存在差异具备合理性，匠心越南严格遵守《企业会计准则》及公司收入确认具体政策，其收入确认时点谨慎、客观。

（五） 补充披露 2020 年 1-6 月智能电动沙发、智能电动床出库数量小于收入确认数量的原因及合理性，智能电动沙发、智能电动床销量与销售额同比变动不一致的原因及合理性

1. 2020 年 1-6 月智能电动沙发、智能电动床出库数量小于收入确认数量的原因及合理性

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、产销量等业务数据与财务确认数据的一致性”处补充披露。

2019 年、2020 年 1-6 月，公司主要产品出库与销售数量核查情况如下：

单位：张

项　目		2020 年 1-6 月	2019 年度
智能电动沙发	确认收入数量	127,434	317,983
	出库数量	118,732	328,019
	差异数量	8,702	-10,036
智能电动床	确认收入数量	65,034	168,432
	出库数量	59,801	173,897
	差异数量	5,233	-5,465

公司销售模式包括 FOB、FOB CDP、送货上门和上门提货，其中，前三者为主要销售模式，该等模式下，公司确认收入时点分别为提单日、清关日、客户签收日，距离产品出库存在一定的时间差。

2019 年末，公司业务量较大，部分智能电动沙发、智能电动床已出库但未达到收入确认条件，于 2020 年 1-6 月确认收入。2020 年 6 月末，公司已出库未确认收入的产品较少。

综上，2020 年 1-6 月智能电动沙发、智能电动床出库数量小于收入确认数量，具备合理性。

2. 2020 年 1-6 月智能电动沙发、智能电动床销量与销售额同比变动不一致的原因及合理性

公司已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）主要产品产能、产量、销量情况”之“2、2020 年上半年智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件销量同比变动情况”处补充披露。

2020 年上半年智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件销量同比变动情况如下：

产品类别	2020 年 1-6 月销量（万件）	同比增幅	2020 年 1-6 月销售额（万元）	同比增幅
智能电动沙发	12.74	-5.43%	23,313.97	-1.02%
智能电动床	6.50	-0.89%	11,762.56	4.81%

注：2019 年 1-6 月数据未经审计

2020 年 1-6 月智能电动沙发、智能电动床销量增幅低于销售额增幅，主要由于产品平均单价提升，其主要原因包括：

（1）2019 年四季度以来，匠心越南投产销售并实现大规模出货，业务模式以 FOB 为主。由于越南出货无需承担美国加征关税，因此 FOB 模式下销售单价显著回升；

（2）2020 年 1-6 月，人民币同比贬值，产品人民币单价有所提高。

综上，2020 年 1-6 月智能电动沙发、智能电动床销量与销售额同比变动不一致具备合理性。

（六）请保荐人、申报会计师、律师补充说明境外客户的走访情况，包括但不限于走访人员、走访时间、访谈地点、访谈对象身份、走访主要关注事项及对方回复情况、走访中是否存在异常情形等

我们走访了报告期内主要客户，基本情况如下：

客户名称	走访人员	走访时间	访谈地点	访谈对象身份
ASHLEY FURNITURE	郭胜男、盛小川	2019 年 11 月、12 月	常州、越南	越南运营总监；中国开发总监
PRIDE MOBILITY	龚贤陶	2019 年 12 月	美国宾夕法尼亚	订单与材料管理总监
HOMESTRETCH	冯洁	2019 年 12 月	美国密西西比	运营总监
JACKSON FURNITURE	冯洁	2019 年 12 月	美国田纳西	质控总监
BOB'S DISCOUNT	龚贤陶	2019 年 12 月	美国罗彻斯特	经理
FLEXSTEEL	郭胜男	2019 年 12 月、2020 年 6 月	常州、越南	董事总经理兼越南首席代表、全球采购副总裁
R. C. WILLEY	冯洁	2019 年 12 月	美国犹他	财务总监
HOOKER FURNITURE	龚贤陶	2019 年 12 月	美国高点	亚洲运营副总裁
MOR FURNITURE	冯洁	2019 年 12 月	美国圣地亚哥	财务总监
RAYMOURS	郭胜男	2019 年 12 月	越南	执行副总裁
FACTORY DIRECT	冯洁	2019 年 12 月	美国俄克拉荷马	库存经理
AMERICAN SIGNATURE	郭胜男	2019 年 12 月	越南	副总裁
AARON'S	龚贤陶	2019 年 12 月	美国佐治亚	软体家具事业部总经理

走访主要关注事项及对方回复情况如下：

走访主要关注事项	对方回复情况
客户基本情况、受访者身份	如实回复
与公司是否存在关联关系	不存在
交易真实性	真实
主要交易条款	根据具体情况回复
报告期内交易金额	根据具体情况回复
产品质量、退换货政策及情况	根据具体情况回复
未来继续合作意愿	愿意继续合作
中美关税分摊约定	根据具体情况回复
是否存在商业贿赂、三方回款、体外循环、诉讼或纠纷	不存在

走访过程中，受访客户配合度较高，不存在异常情况。

（七）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）访谈公司管理层，了解自主品牌模式、配件产品的未来战略定位和预计收入变动趋势；

（2）对报告期各期末销售收入进行截止测试，了解各期末产品已出库但未形成收入的情况；

（3）实地走访主要客户及其门店或仓库；

（4）核查匠心越南出口退税申报记录、出口退税相关政策；

（5）核查报告期内销售订单主要条款，确认订单转由匠心越南生产后，客户销售模式和产品销售价格变动情况；

（6）查阅 Furniture Today 杂志、主要客户披露的年度报告，了解其生产经营情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）公司智能家具配件产品销售不存在重大的不利市场因素，预计未来智能家具配件收入不会持续大幅下降；

（2）公司不存在重大的影响自主品牌销售的不利因素，预计自主品牌收入不会持续大幅下降；

（3）匠心越南的收入确认时点谨慎、客观，符合《企业会计准则》规定；

（4）走访主要客户过程中不存在异常情形。

三、关于主营业务成本

审核问询回复显示，报告期内，公司主营业务成本分别为 57,878.00 万元、77,578.85 万元、79,216.76 万元和 30,733.40 万元。2018 年，由于加征关税和人民币升值对收入的负面影响，以及钢材、面料、海绵等主要原材料价格的上涨，发行人营业收入增幅 22.18%，显著低于成本增幅 34.04%。2019 年，发行人营业收入增长 7.50%，营业成本增长 2.11%，营业收入增幅高于营业成本增幅。

请发行人补充披露：

（1）报告期内公司各类产品营业成本与营业收入变动的原因及合理性；

（2）智能电动沙发、智能电动床产品主要原材料理论单位耗用量的依据，采用理论单位耗用量的原因；报告期内发行人原材料采购金额、领用金额与生产成本变动是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）报告期内公司各类产品营业成本与营业收入变动的原因及合理性

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本分析”补充披露。

报告期内，公司主要产品的收入成本变动情况如下：

产品类别	项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额（万元）	金额（万元）	同比变动（%）	金额（万元）	同比变动（%）	金额（万元）
智能电动沙发	主营业务收入	23,313.97	54,877.55	20.31	45,614.21	48.42	30,733.49
	主营业务成本	15,099.45	35,404.73	11.34	31,798.34	63.47	19,452.33
智能电动床	主营业务收入	11,762.56	28,365.15	9.77	25,839.99	3.70	24,917.36
	主营业务成本	8,353.08	19,223.26	11.04	17,312.10	21.46	14,253.67
智能家具配件	主营业务收入	9,788.65	31,711.29	-12.55	36,263.03	14.73	31,606.08
	主营业务成本	7,085.91	23,288.72	-16.30	27,825.31	22.43	22,727.32

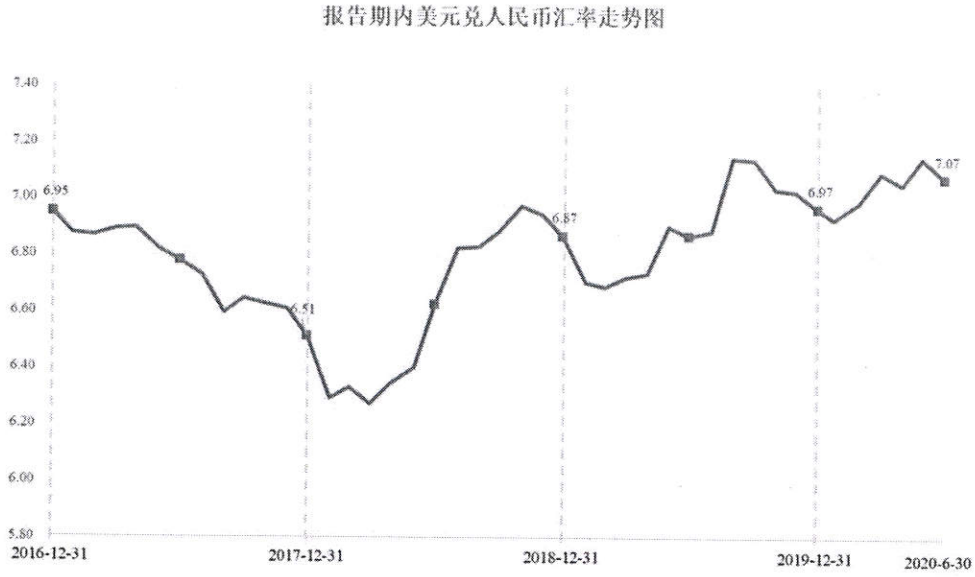
报告期内，公司主要产品的营业成本与营业收入总体变动趋势一致。

1. 智能电动沙发

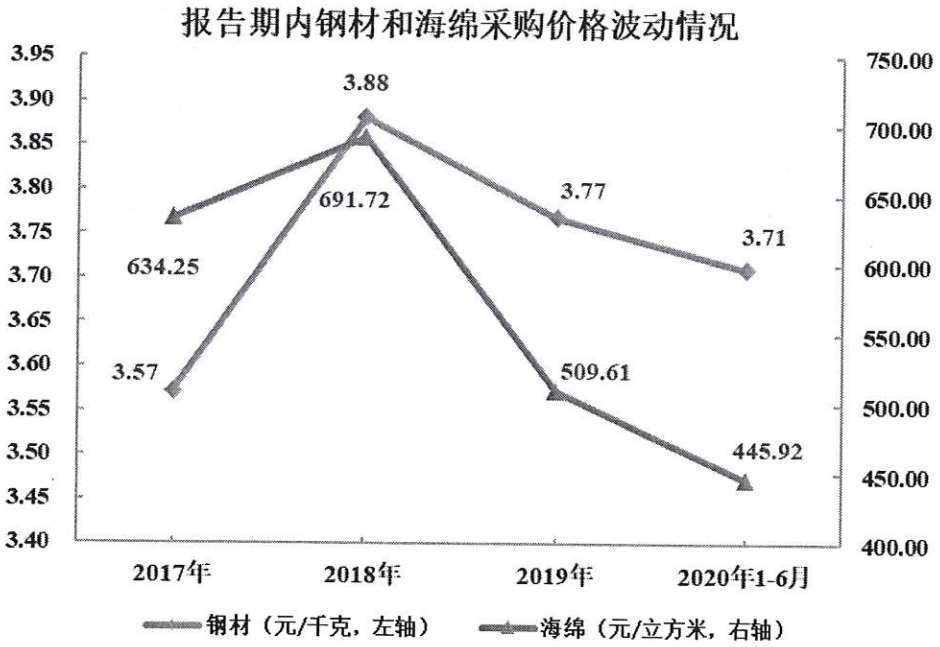
报告期内，随着公司业务不断发展，公司智能电动沙发收入稳步增长，成本亦保持增长趋势。

2018 年成本增幅略高于收入增幅，主要由于加征关税和人民币升值对收入带来负面影响，而钢材、面料、海绵等主要原材料价格的上涨则对成本有提升作用。

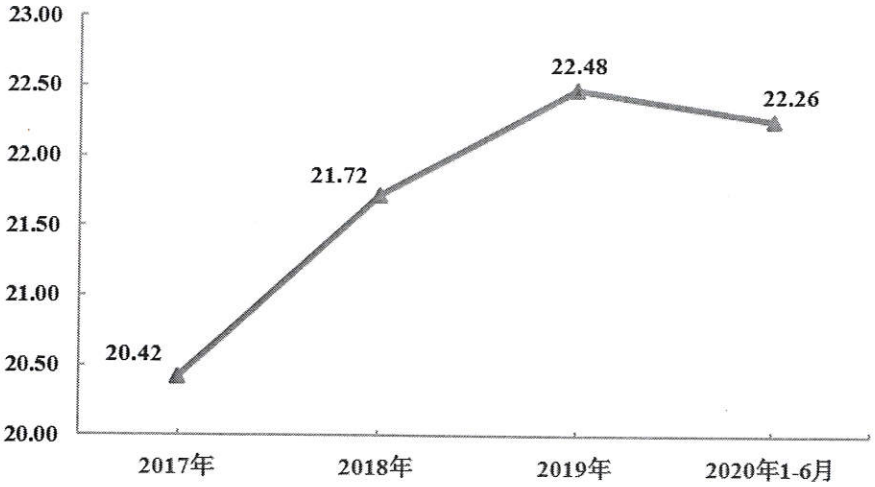
2019 年成本增幅略低于收入增幅，主要由于人民币贬值促进收入增长，同时钢材、海绵等主要原材料价格下降和电路板、木架等产品的自制率提升均对成本有降低作用。


报告期内美元兑人民币汇率走势图
7.40
7.20
7.00
6.80
6.60
6.40
6.20
6.00
5.80
6.95
6.51
6.87
6.97
7.07
2016-12-31
2017-12-31
2018-12-31
2019-12-31
2020-6-30

数据来源：wind


报告期内钢材和海绵采购价格波动情况
3.95
3.90
3.85
3.80
3.75
3.70
3.65
3.60
3.55
3.50
3.45
3.40
750.00
700.00
650.00
600.00
550.00
500.00
450.00
400.00
3.88
3.77
3.71
634.25
691.72
3.57
509.61
445.92
2017年
2018年
2019年
2020年1-6月
钢材（元/千克，左轴）
海绵（元/立方米，右轴）

报告期内纺织面料价格波动情况



2. 智能电动床

报告期内，随着公司业务不断发展，公司智能电动床收入稳步增长，成本亦保持增长趋势。

2018 年成本增幅高于收入增幅，主要由于加征关税和人民币升值对收入带来负面影响，而钢材等主要原材料价格的上涨则对成本有提升作用；与此同时，由于智能电动床产品的轻量化改型，其单价有所下滑，亦拉低了收入增幅。

2019 年，智能电动床成本增幅与收入增幅相近。虽然人民币贬值促进收入增长，钢材等原材料价格下降对成本有降低作用，但轻量化改型带来的单价进一步下滑拉低了收入增幅，因此收入增幅并未能像智能电动沙发一样显著高于成本增幅。

报告期内，公司智能电动床产品单价情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单价（元/张）	1,808.68	1,684.07	1,826.17	2,102.55

报告期内，公司智能电动床各床型销量及其占比情况如下：

床　型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销量（万张）	销量占比（%）	销量（万张）	销量占比（%）	销量（万张）	销量占比（%）	销量（万张）	销量占比（%）
传统床型	0.32	4.85	2.57	15.23	8.19	57.89	11.85	100.00
快运床	1.05	16.18	3.10	18.42	0.98	6.95		
超薄床	5.14	78.98	11.17	66.35	4.98	35.16		

合　计	6.50	100.00	16.84	100.00	14.15	100.00	11.85	100.00

3. 智能家具配件

2017-2019 年智能家具配件收入金额先升后降，其占主营业务收入的比重则逐年下降，主要由于近年来公司以智能电动沙发、智能电动床成品为业务重心，配件业务优先保障成品生产的需求。

2018 年成本增幅高于收入增幅，2019 年成本增幅低于收入增幅，其原因与智能电动沙发相似。

综上，报告期内公司各类产品营业成本与营业收入变动具有合理性。

（二） 智能电动沙发、智能电动床产品主要原材料理论单位耗用量的依据，采用理论单位耗用量的原因；报告期内发行人原材料采购金额、领用金额与生产成本变动是否一致

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本分析”补充披露。

1. 智能电动沙发、智能电动床产品主要原材料理论单位耗用量的依据，采用理论单位耗用量的原因

(1) 智能电动沙发、智能电动床产品主要原材料理论单位耗用量的依据

公司基于智能电动沙发、智能电动床产品的设计开发资料，结合产品打样的实际耗用情况，形成产品生产的 BOM 表（即物料清单）；公司根据大规模生产过程中的实际耗用差异情况，对 BOM 表进行进一步完善和调整。公司在 BOM 表基础上，使用标准成本法进行财务核算。

公司智能电动沙发、智能电动床产品主要原材料理论单位耗用量的主要依据即上述 BOM 表的材料耗用数据。

同行业公司披露的单位耗用数据（产品、材料、单位可比的前提下）与公司理论耗用量对比情况如下：

产品种类	所需主要原材料种类	具体代表材料	单位	理论单位耗用量	恒林股份（沙发）单位耗用量	麒盛科技（电动床）单位耗用量
智能电动沙发	钢材	-	千克	12-35		
	金属加工件	弹簧支架	件	0-1		
	电子器件	电源	件	1		

	电机金属零件	丝杆	件	1-4		
	木制品	木板（杨木）	张	0.5-1.55		
	面料	普通面料	米	2.3-9.7		
	填充材料	海绵	立方米	0.04-0.21	0.05	
智能电动床	钢材	-	千克	16.4-48.9		40.87
	电子器件	电源	件	1		1.00
	电机金属零件	丝杆	件	1-5		1.97
	木制品	木板（桦木+松木）	张	0.85-2		

注 1：恒林股份数据为 2017 年 1-6 月（招股书披露的最新一期）沙发（包含非智能沙发）数据，单位耗用量系根据总耗用量和产量计算所得

注 2：麒盛科技数据为 2019 年 1-3 月（招股书披露的最新一期）电动床数据，其中电机金属零件—丝杆行填列数据为电机耗用数，电机与丝杆存在一一对应关系

根据同行业公司披露数据，公司单位产品理论耗用量具有合理性。

(2) 采用理论单位耗用量的原因

在第一轮审核问询函中，审核部门要求分智能电动沙发、智能电动床，对报告期内上述产品采购主要原材料金额与领用量、产品的产量、销售收入配比情况进行分析。公司分产品、分材料、分年度披露和分析了主要材料的单位产品耗用量。

在第二轮问询中，审核部门要求披露和分析智能电动沙发、智能电动床各类产品所需的单位原材料种类、原材料数量，报告期内原材料领用数量与产品产量是否匹配。在第一轮问询回复已经披露信息的基础上，公司进一步将报告期内主要材料单位产品实际耗用量与理论耗用量进行对比，以进一步论证报告期内原材料领用数量与产品产量是否匹配。

综合以上原因，公司在第二轮问询回复中采用了理论单位耗用量这一指标。

2. 报告期内公司原材料采购金额、领用金额与生产成本变动是否一致

报告期内公司原材料采购金额、领用金额与主营业务成本变动情况如下：

单位：人民币万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

原材料采购金额	18,760.47	69,352.44	64,530.83	50,476.14
原材料领用金额	20,023.72	65,871.04	63,612.83	50,947.01
主营业务成本	30,733.40	79,216.76	77,578.85	57,878.00

报告期内，公司原材料采购金额、领用金额相近，两者变动趋势与主营业务成本变动趋势一致。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）对公司各类产品的收入、成本进行分析，了解和分析汇率、原材料价格、产品结构等影响因素的变动情况；

（2）就公司 BOM 表编制情况和标准成本法运行情况对财务、信息技术相关负责人进行访谈；

（3）对公司原材料采购金额、领用金额与生产成本、主营业务成本变动情况进行比较分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）报告期内公司各类产品营业成本与营业收入变动具有合理性；

（2）报告期内，公司原材料采购金额、领用金额相近，两者变动趋势与主营业务成本变动趋势一致。

四、关于毛利率

申报材料显示，报告期内，尽管公司主要产品受到中美贸易摩擦的不利影响，但公司销售收入逐年增长，毛利总额也呈增长趋势。公司主营业务毛利主要来源于智能电动沙发、智能电动床和配件产品，与公司主营业务收入构成情况相匹配。

请发行人补充披露：

（1）报告期内智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件毛利率波动的原因及合理性；

（2）报告期内主要客户的毛利率变动情况，变动的原因及合理性；相同产品不同客户毛利率的差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一） 报告期内智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件毛利率波动的原因及合理性

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利构成分析”披露。

1. 智能电动沙发分析

智能电动沙发可进一步分为抬升椅、电动躺椅、组合沙发等类别。报告期内，智能电动沙发分类别的销售金额和毛利率情况如下：

产品类型	项 目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
抬升椅	销售金额（万元）	15,669.77	35,706.28	30,690.96	22,179.27
	毛利率	38.37%	37.88%	32.16%	38.90%
电动躺椅	销售金额（万元）	5,583.03	14,865.16	14,920.61	8,554.23
	毛利率	31.93%	31.92%	26.44%	31.02%
组合沙发	销售金额（万元）	2,061.18	4,306.12	2.65	
	毛利率	20.37%	27.89%		
合 计	销售金额（万元）	23,313.97	54,877.55	45,614.21	30,733.49
	毛利率	35.23%	35.48%	30.29%	36.71%

其中，抬升椅、电动躺椅是智能电动沙发产品中的主要品类。两者因产品特点、客户结构不同，毛利率有一定差异；但两者毛利率变动趋势和幅度一致，均体现出2018年下降、2019年上升、2020年1-6月平稳的态势。2018年毛利率下降，主要由于关税、汇率、原材料价格波动等因素的叠加；各因素对公司2018-2019年主营业务毛利率的影响测算如下（详细分析及测算过程参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“3、主营业务毛利率变动分析”及第一轮问询回复第20题第1问之所述）：

项 目	2019年度	2018年度
关税影响	-5.40%	-1.55%
汇率影响	3.76%	-1.82%
产品结构变化	0.52%	-0.02%

原材料价格影响	2.09%	-2.03%
自制率提升	1.27%	0.30%
测算毛利率影响合计	2.23%	-5.12%

组合沙发产品于2019年正式量产，目前销售占比仍相对较小。2020年组合沙发毛利率有所下滑，主要由于公司承接了Ashley Furniture部分组合沙发OEM订单，该部分订单毛利率较低；此类OEM订单有助于公司与Ashley Furniture建立更紧密的合作关系，同时提升公司组合沙发领域的研发、生产和管理经验，具有显著的战略意义。

2. 智能电动床分析

智能电动床可进一步分为传统床型、快运床、超薄床等类别。报告期内，智能电动床分类别销售金额和毛利率情况如下：

产品类型	项　目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
传统床型	销售金额（万元）	643.04	4,897.13	16,089.99	24,917.36
	毛利率	22.30%	28.86%	33.76%	42.80%
快运床	销售金额（万元）	1,444.55	3,786.19	1,267.17	
	毛利率	18.00%	21.34%	21.23%	
超薄床	销售金额（万元）	9,674.97	19,681.83	8,482.83	
	毛利率	31.07%	35.16%	33.33%	
合　计	销售金额（万元）	11,762.56	28,365.15	25,839.99	24,917.36
	毛利率	28.99%	32.23%	33.00%	42.80%

传统床型床体敦厚，做工结实，具有良好的可靠性和功能性。近年来，由于市场需求变迁，传统床型销售金额逐年下降；随着产品生命周期走向衰退期，其毛利率也呈现整体下降趋势。

快运床、超薄床系公司2018年以来开发的新床型，其具有轻量化、便于运输、高性价比等特征，受到市场欢迎。报告期内，公司快运床、超薄床销量保持良好增长。

智能电动床制造工艺相比沙发较为简单，更为适合越南现阶段的劳动力熟练条件；出于减少关税负担、保障中国疫情期间供货稳定等因素考虑，公司2020年1-6月智能电动床多由越南出货。越南工厂出货虽可减轻关税负担，但考虑到

中越之间的原材料和半成品运输成本、越南当地生产经营效率，以及疫情期间产能利用率的实际情况，越南工厂的出货尚未能实质性提高毛利率水平；与此同时，在上述特定背景下，国内工厂智能电动床产线阶段性开工不足，单位成本有所升高。因此，2020 年 1-6 月智能电动床毛利率有所下降。

3. 智能家具配件分析

智能家具配件主要包括机构件、电机、电控等类别。报告期内，智能家具配件分类别毛利率情况如下：

产品类型	项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
机构件	销售金额（万元）	6,746.88	23,363.48	26,117.80	20,523.91
	毛利率	23.91%	22.91%	19.44%	25.74%
电机	销售金额（万元）	1,129.71	3,634.01	5,111.49	6,515.36
	毛利率	36.41%	36.82%	34.17%	35.16%
电控装置	销售金额（万元）	1,518.25	4,306.96	4,270.83	2,950.58
	毛利率	37.73%	37.79%	32.89%	32.71%
其他配件	销售金额（万元）	393.81	406.84	762.90	1,616.23
	毛利率	26.82%	25.54%	27.39%	21.05%
合　计	销售金额（万元）	9,788.65	31,711.29	36,263.03	31,606.08
	毛利率	27.61%	26.56%	23.27%	28.09%

2015 年以来，公司业务重心逐渐由配件转变为成品。2017 年-2019 年及 2020 年 1-6 月，公司配件收入占比分别为 35.52%、33.35%、27.13%和 21.49%，逐年下降。随着公司战略转型，配件业务的定位亦随之调整：配件生产须优先保障成品生产的需要，其后才考虑对外销售的需求。因此，公司根据成品生产需求、配件产能状况、配件利润空间、客户合作关系等多种因素，综合确定、灵活调整配件产品的销售和定价策略。

与此同时，智能家具配件品种繁杂、数量众多，各年度间具体产品明细有所不同，因而其毛利率体现出一定的波动性。

具体而言：

(1) 机构件

报告期内，机构件毛利率呈现先降后升趋势。

机构件主要包括头靠腰托机构、头靠机构、抬升椅椅架、机构散件等众多具体产品。

其中，机构散件技术含量较低，面临日趋激烈的市场竞争，毛利率持续下降；加之 2018 年关税增加、钢材价格上升等因素，2018 年毛利率下降明显。2019 年以来，公司头靠腰托机构等高毛利产品占比显著提升，加之钢材价格有所回落，拉动机构件毛利率整体回升。

(2) 电机

公司电机产品主要包括各类直线推杆电机等具体产品。

报告期内，公司电机产品的毛利率整体较为稳定。

(3) 电控装置分析

公司电控装置包括手柄、电源盒、开关等各类具体产品。

报告期内，电控装置毛利率稳中有升，主要得益于公司 2018 年以来逐步实现电路板自制，导致手柄等主要产品的制造成本有所降低。

4. 公司主要产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况

(1) 智能电动沙发业务

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
敏华控股（沙发业务）	36.10%	38.70%	37.20%	40.10%
中源家居（功能沙发业务）	34.95%	30.80%	28.30%	28.91%
顾家家居（沙发业务）	33.62%	32.43%	34.87%	36.46%
恒林股份（沙发业务）	27.16%	25.17%	19.37%	26.37%
平均值	32.96%	31.78%	29.94%	32.96%
公司	35.23%	35.48%	30.29%	36.71%

注：敏华控股 2019 年度数据为 2020 财年（2019 年 4 月-2020 年 3 月）数据，以此类推

数据来源：Wind 资讯

报告期内，公司智能电动沙发毛利率变动趋势与同行业可比上市公司相近；毛利率绝对值略高于同行业可比上市公司，主要由于敏华控股、中源家居沙发业务中包含部分手动功能沙发，顾家家居、恒林股份沙发业务中包含手动功能沙发、固定沙发等，而公司所销售的沙发均为智能电动沙发，产品附加值较高。

(2) 智能电动床业务

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
麒盛科技		40.19%	35.14%	36.75%
公司	28.99%	32.23%	33.00%	42.80%

数据来源：Wind 资讯

注：麒盛科技未披露其 2020 年 1-6 月智能电动床产品毛利率或相关参数

报告期内，公司智能电动床毛利率变化趋势有别于麒盛科技，主要原因系双方产品结构、销售渠道存在较大差异。2018 年以来，公司产品迭代，快运床、超薄床等新床型占比不断提升，产品毛利率整体下降。

公司同行业可比公司中无可比相关配件业务。

综上，报告期内公司智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件毛利率波动具有合理性。

(二) 报告期内主要客户的毛利率变动情况，变动的原因及合理性；相同产品不同客户毛利率的差异原因及合理性

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(四) 毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利构成分析”披露。(拟申请豁免披露)

1. 智能电动沙发前五大客户分析

报告期内，智能电动沙发前五大客户销售金额、销售占比情况如下：

客 户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入（万元）	占沙发收入比重	销售收入（万元）	占沙发收入比重	销售收入（万元）	占沙发收入比重	销售收入（万元）	占沙发收入比重
Pride Mobility	7,637.47	32.76%	10,706.57	19.51%	9,058.75	19.86%	5,736.28	18.66%
Ashley Furniture	6,547.35	28.08%	20,798.01	37.90%	20,450.80	44.83%	12,920.38	42.04%
Flexsteel	2,361.51	10.13%	4,992.28	9.10%	4,001.72	8.77%	3,491.26	11.36%
Bob's Discount	1,284.33	5.51%	2,008.75	3.66%	2,125.31	4.66%	1,867.14	6.08%
Mor Furniture	1,005.73	4.31%	1,900.94	3.46%	889.71	1.95%	373.53	1.22%
American Signature	620.98	2.66%	2,424.64	4.42%	1.00	0.00%		
Hooker Furniture	535.56	2.30%	3,056.76	5.57%	2,724.35	5.97%	3,433.82	11.17%

2. 智能电动床前五大客户分析

报告期内，智能电动床前五大客户销售金额、销售占比情况如下：

客　户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入（万元）	占床收入比重	销售收入（万元）	占床收入比重	销售收入（万元）	占床收入比重	销售收入（万元）	占床收入比重
Ashley Furniture	4,520.57	38.43%	11,288.23	39.80%	9,148.46	35.40%	8,185.53	32.85%
Bob’s Discount	2,218.63	18.86%	4,416.38	15.57%	3,535.77	13.68%	3,712.57	14.90%
Factory Direct	683.81	5.81%	2,628.62	9.27%	1,360.61	5.27%	1,893.85	7.60%
American Signature					988.89	3.83%	1,778.56	7.14%
R. C. Willey	608.67	5.17%	994.91	3.51%	3,031.04	11.73%	1,553.26	6.23%
Furniture Mart	472.76	4.02%	977.47	3.45%	1,123.85	4.35%	1,077.03	4.32%
Badcock	956.24	8.13%	1,542.99	5.44%				

3. 智能家具配件前五大客户分析

报告期内，智能家具配件前五大客户销售金额、销售占比、毛利及毛利率情况如下：

客　户	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入（万元）	占配件收入比重	销售收入（万元）	占配件收入比重	销售收入（万元）	占配件收入比重	销售收入（万元）	占配件收入比重
Jackson Furniture	1,166.35	11.92%	4,929.30	15.54%	10,264.11	28.30%	14,026.58	44.38%
HomeStretch	3,636.81	37.15%	11,720.33	36.96%	10,756.30	29.66%	6,715.97	21.25%
Main Street Casual Living							1,571.39	4.97%
Aaron’s	203.82	2.08%	781.28	2.46%	1,155.02	3.19%	1,041.18	3.29%
高峰创建家私（深圳）有限公司	319.16	3.26%	1,751.51	5.52%	1,379.73	3.80%	1,017.38	3.22%
Pride Mobility	912.69	9.32%	1,774.39	5.60%	2,244.01	6.19%	794.07	2.51%
Natuzzi	505.04	5.16%	943.57	2.98%	778.02	2.15%	303.40	0.96%
Ashley Furniture	306.87	3.13%	3,046.61	9.61%	1,925.78	5.31%	129.00	0.41%
Pacific Furniture	374.09	3.82%	764.86	2.41%	1,419.33	3.91%		

4. 相同产品不同客户毛利率的差异原因及合理性

(1) 客户议价能力存在差异。公司目前主要业务为 toB 业务（即面向企业客户的业务），不存在统一、透明的“明码标价”式定价，对不同客户有不同的定价策略。总体而言，自身规模越大、向公司采购金额越高的客户，其议价能力越强。例如 Ashley Furniture（公司第一大客户和美国最大的家具企业之一）、

Bob’s Discount（公司主要客户和美国最大的家具零售商之一）在定价、关税分摊方面的议价能力均较强，公司对其销售的毛利率相对偏低。

(2) 客户价格敏感性存在差异。若客户自身利润空间较大，其对公司压价的动力就相对较小，转而追求更优先的产能安排和更优质的服务。

(3) 产品结构存在差异。同一大类产品的不同具体类别毛利率有所不同。例如 Jackson Furniture 2018-2019 年配件毛利率较低，主要由于毛利率较低的机构件业务占比较高，而毛利率相对较高的电机产品占比较低。

(4) 业务模式存在差异。例如，2020 年 1-6 月，公司承接了 Ashley Furniture 部分组合沙发 OEM 业务，该部分业务具有一定战略意义，但不涉及设计开发，附加值较低，毛利率相对较低。

综上，相同大类产品不同客户的毛利率存在一定差异，具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 对公司报告期内销售台账、财务报表进行了分析；针对不同产品、不同客户的销售额、毛利率变动情况进行了量化分析；

(2) 访谈公司管理层，了解报告期内智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件各类产品毛利率变动具体原因；各类产品前五大客户毛利率变动的主要原因；

(3) 实地查看和使用公司不同型号的具体产品，了解其功能和结构情况；

(4) 对公司主要客户进行了实地走访、访谈；

(5) 查阅同行业上市公司财务数据，比较公司毛利率与同行业可比公司的差异情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件毛利率波动具有合理性；

(2) 报告期内主要客户的毛利率变动具有合理性，相同大类产品不同客户的毛利率存在一定差异，具有合理性。

五、关于主要供应商

申报材料显示，报告期内，发行人向前五大供应商的采购总额占当期原材料采购总额比例分别为 26.47%、23.30%、16.79%和 17.82%。

请发行人补充披露：

（1）报告期内主要原材料向不同供应商进行采购的价格差异；

（2）报告期内向前五名原材料供应商采购金额占比较低的原因及合理性，是否符合行业惯例；发行人原材料采购价格是否公允、采购成本是否真实、准确、完整。

请保荐人、申报会计师说明：（1）对发行人供应商的核查方式、核查比例及核查结论；（2）对发行人相关主体与供应商资金流水往来的核查范围、核查比例及核查结论。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 6）

（一）报告期内主要原材料向不同供应商进行采购的价格差异

公司已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”之“3、主要原材料价格变动情况”披露。

公司主要原材料中，金属加工件、电子器件、电机金属零件等种类和数量繁多，计算其平均单价参考意义较低。其他主要材料报告期内不同主要供应商的采购价格差异情况如下：

1. 钢材采购单价

序号	供应商名称	采购具体内容	单价单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	江苏法斯特钢管销售有限公司	钢管	元/KG	4.18	4.26	4.39	3.95
2	江苏亚商钢材贸易有限公司	钢板	元/KG	3.44	3.50	3.71	3.46
3	上海星车国际商贸有限公司	钢板	元/KG	3.47	3.50	3.70	3.31
4	常州市韵成钢管有限公司	钢管	元/KG	4.12	4.23	4.32	3.87
5	常州九鼎钢材贸易有限公司	钢板	元/KG	3.38	3.48	3.69	3.50
6	常州张创金属材料有限公司	钢板	元/KG		3.35	3.79	

7	常州市明光金属材料有限公司	钢板	元/KG				3.27

由于制造工艺和生产成本差异，钢管价格整体高于钢板。

报告期内同一具体类别下，公司向不同供应商采购单价相近。

2. 面料采购单价

序号	供应商名称	采购具体内容	单价单位	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
1	海宁吉申纺织有限公司	普通面料	元/米	21.93	22.04		20.94
2	海宁华讯纺织股份有限公司	普通面料	元/米	21.20	21.67	21.83	22.06
3	浙江精准纺织贸易有限公司	普通面料	元/米	23.77	26.32	25.84	25.40
4	江苏艺迪超纤革业有限公司	普通面料	元/米	25.88	26.67	28.10	29.08
5	浙江通天星集团股份有限公司	皮料	元/平方英尺	10.86	11.12	11.18	11.28
6	ConceriaCristinaSPA	皮料	元/平方英尺	10.60	14.32		
7	苏州兰诚丝纺织有限公司	普通面料	元/米	13.21	12.74	11.57	11.22
8	淄博宝恩家私有限公司	皮料	元/平方英尺		13.50	14.09	
9	吴江市俊强纺织有限公司	普通面料	元/米				11.64
10	海宁诺诚纺织有限公司	普通面料	元/米		24.79	23.35	18.13
11	桐乡市龙翔纺织有限责任公司	普通面料	元/米	19.99	19.32	18.24	16.59

注：淄博宝恩家私有限公司2017年有采购业务，但当年计量单位不可比皮料与普通面料计量单位不同，单价亦不相同。

公司向苏州兰诚丝纺织有限公司采购的面料为低成本的单色麂皮绒，该类面料单价较低。公司2017年向海宁诺诚纺织有限公司采购面料中，智能电动床所用的低工艺要求面料占比较高，导致平均单价相对较低。

除此以外，报告期内同一具体类别下，公司向不同供应商采购单价相近。

3. 木制品采购单价

序号	供应商名称	采购具体内容	单价单位	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
1	泗阳县嘉苑木制品厂	杨木板	元/张	77.38	76.33	52.24	
2	临沂统一木业有限公司	松木板	元/张	70.86	73.41	76.25	85.63

3	宿迁市创元装饰材料有限公司	杨木板	元/张	70.72			
4	南京琪森木业有限公司	纤维板	元/张	14.07	14.07		
5	宁波永旭纸业有限公司	弹力板	元/张	4.08	4.13	4.29	
6	常州天彩包装材料有限公司	木架	元/件	13.25	15.10	14.38	16.52
7	南京大喜木业有限公司	纤维板	元/张		14.28	13.91	12.88
8	International Plywood (Importers) Ltd	桦木板	元/张			121.66	111.24
9	宿州市中东木业有限公司	杨木板	元/张		67.11	75.79	78.23
10	常州格准贸易有限公司	木架	元/件			14.79	16.22
11	邳州市亚森木业有限公司	杨木板	元/张			83.20	74.91
12	江阴市海通器械有限公司	木架	元/件			14.27	15.74

桦木板价格最高，杨木板、松木板单价明显高于纤维板、弹力板等，木架计量单位及单价与木板类不同。

2018 年泗阳县嘉苑木制品厂、宿州市中东木业有限公司杨木板单价相对较低，主要由于当年向该等供应商采购的 5mm、7mm 的薄板占比较高，拉低了平均单价。

除此以外，报告期内同一具体类别下，公司向不同供应商采购单价相近。

4. 填充材料采购单价

序号	供应商名称	采购具体内容	单价单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	沃德丰汽车用品(南通)有限公司	海绵	元/立方米	459.26	475.17		
2	浙江王家风范海绵制品股份有限公司	海绵	元/立方米	436.50	527.68	690.79	632.75
3	上海聚嘉纤贸易有限公司	PP 棉	元/KG	9.19	9.66	10.14	9.39
4	瑞富责任有限公司（越南）	硬质棉	元/米	5.89			
5	鑫辉责任有限公司（越南）	海绵	元/立方米	394.01			
6	嘉善宏泰非织造布有限公司	硬质棉	元/米	12.42	12.57		
7	上海硕特无纺布有限公司	无胶棉	元/米	4.11	4.32	4.32	4.30
8	常州市恒康家用纺织品有限公司	硬质棉	元/米	13.03	13.12	13.13	13.87
9	江苏德赛化纤有限公司	PP 棉	元/KG				8.36

注：嘉善宏泰非织造布有限公司 2017-2018 年有采购业务，但当年计量单位不可比

海绵、硬质棉、PP 棉、无胶棉计量单位及单价各不相同。

2020 年上半年，公司向鑫辉责任有限公司（越南）采购海绵单价较低，由于采购品种主要为 16D、22D、30D 等中低硬度品种；公司向瑞富责任有限公司（越南）采购硬质棉单价较低，主要由于所采购的材料为未加工的卷料，需要公司进一步裁剪成片方能达到可使用状态。

除此以外，报告期内同一具体类别下，公司向不同供应商采购单价相近。

（二） 报告期内向前五名原材料供应商采购金额占比较低的原因及合理性，是否符合行业惯例；发行人原材料采购价格是否公允、采购成本是否真实、准确、完整

1. 报告期内向前五名原材料供应商采购金额占比较低的原因及合理性，是否符合行业惯例

公司已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要供应商情况”之“5、报告期内向前五名原材料供应商采购金额占比较低的原因及合理性，是否符合行业惯例”披露。

公司采购原材料种类较多，包括钢材、金属加工件、木制品、填充材料、电子器件、面料等，各种类之间差异较大，需要不同类型的供应商分别提供。同时，公司建立了较为完善的合格供应商管理体系和采购比价制度，原则上单一品种的原材料存在多家供应商，以分散供货风险、提升供货质量、降低采购价格。

报告期内，公司及同行业可比公司前五名供应商采购集中度（前五名供应商采购额占采购总额比重）如下：

公　司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
麒盛科技		42.23%	48.43%	49.27%
顾家家居		14.08%	17.58%	17.63%
中源家居		18.26%	17.52%	22.62%
恒林股份		13.60%	10.17%	9.35%
可比公司平均		22.04%	23.43%	24.72%
公司	17.82%	16.79%	23.30%	26.47%

注：主要可比公司半年度报告未披露供应商集中度信息

公司前五名供应商采购集中度与同行业相近。

综上，公司报告期内向前五名原材料供应商采购金额占比较低具有合理性，符合行业惯例。

2. 公司原材料采购价格是否公允、采购成本是否真实、准确、完整

公司已在招股说明书“第六节　业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”之“3、主要原材料价格变动情况”披露。

公司主要原材料中，金属加工件、电子器件、电机金属零件等种类和数量繁多，其计算平均单价参考意义较低。其他主要材料采购价格与可比价格比较情况如下：

类　别	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	可比价格	可比价格期间	可比价格来源
钢材（元/千克）	3.71	3.77	3.88	3.57	3.59	2017 年上半年	恒林股份招股说明书采购单价
纺织面料-普通面料（元/米）	22.26	22.48	21.72	20.42	19.73	2019年度	众望布艺招股说明书平板面料销售单价
木制品-板材（元/张）	75.61	74.31	86.58	86.10	86.34	2016 年上半年	顾家家居招股说明书采购单价
填充材料-海绵（元/立方米）	445.92	509.61	691.72	634.25	657.56	2017年8月-2018 年 7 月	宜华生活 2018 年年度报告的事后审核问询函的回复公告

注 1：顾家家居木制品价格原始单位为元/立方米，根据公司板材典型尺寸2440×1220×15mm 换算为元/张

注 2：宜华生活海绵价格原始单位为元/立方英尺，换算为元/立方米

公司主要原材料采购价格与同行业可比价格相近，原材料采购价格公允，采购成本真实、准确、完整。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）计算和分析了公司向不同供应商采购同类产品的单位价格情况；

（2）了解和分析了公司采购模式、采购材料的种类、供应商分布等情况，并将公司前五名供应商采购集中度情况与同行业可比公司进行对比分析；

(3) 计算和分析了公司各类原材料中代表材料的采购单价，并搜集了同行业公司公开披露的采购或销售单价情况，将两者进行对比分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内向前五名原材料供应商采购金额占比较低具有合理性，符合行业惯例；

(2) 公司主要原材料采购价格与同行业可比价格相近，原材料采购价格公允，采购成本真实、准确、完整。

(四) 请保荐人、申报会计师说明：(1)对发行人供应商的核查方式、核查比例及核查结论；(2)对发行人相关主体与供应商资金流水往来的核查范围、核查比例及核查结论

1. 对公司供应商的核查方式、核查比例及核查结论

(1) 核查方式

我们对公司主要供应商采用了如下核查方式：

1) 对主要供应商进行走访和访谈，验证双方合作关系和业务内容的真实性；

2) 对主要供应商进行函证，验证公司与供应商采购金额及往来款余额的真实性；

3) 对公司及相关主体的资金流水进行核查，验证采购业务付款的真实性；

4) 通过供应商访谈、工商资料查询、获取关键人员调查表等方式，验证主要供应商与公司之间的关联关系情况。

(2) 核查比例

针对访谈、函证两种主要核查手段，我们对主要供应商的核查比例情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
函证家数	69	114	105	92
函证确认金额（万元）	14,784.20	57,071.79	49,855.24	29,891.66
占采购总额比重	78.81%	82.29%	77.26%	59.22%
访谈家数	55	56	54	52
访谈覆盖金额（万元）	12,214.98	47,838.57	46,515.14	30,512.18
占采购总额比重	65.11%	68.98%	72.08%	60.45%

注 1：函证家数及确认金额指发函且回函确认的家数和金额

注 2：访谈时间为 2020 年上半年，受疫情影响，部分供应商采用视频访谈形式

(3) 核查结论

经核查，我们认为，报告期内，公司原材料采购业务及其数据真实、准确、完整。

2. 对公司相关主体与供应商资金流水往来的核查范围、核查比例及核查结论

(1) 核查范围

我们对公司相关主体资金流水核查范围包括：

1) 公司及其子公司银行账户；

2) 实际控制人李小勤及其配偶徐梅钧银行账户；

3) 除实际控制人及其配偶以外的其他董事（不含独立董事）、监事、高管银行账户；

4) 实际控制人控制的关联方银行账户。

详见本说明九之所述。

(2) 核查比例

我们对公司相关主体资金流水进行了较高覆盖比例的核查，详见本说明九之所述。

(3) 核查结论

经核查，我们认为，公司不存在体外资金循环情形，不存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形。

六、关于销售费用。审核问询回复显示，报告期内发行人与主要客户关于产品质量的相关约定包括三年质量保证、提供产品数量 2%的免费售后配件等。

请发行人补充披露上述产品质量约定的具体会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的相关规定，发行人销售费用是否真实、准确、完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 7）

（一）补充披露上述产品质量约定的具体会计处理方式，是否符合《企业会

计准则》的相关规定，发行人销售费用是否真实、准确、完整

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”处补充披露。

报告期内，公司依据《企业会计准则》的要求，对与客户之间的质量约定进行了合理的会计处理，具体如下：

质量约定	售后服务费用承担方式	会计处理
三年质量保证	客户退货，直接从公司应收账款中扣除相应的销售货款	借记“主营业务收入”，贷记“应收账款”
	公司聘请第三方维修机构上门维修，并承担第三方维修公司服务费及更换的配件成本	借记“销售费用”，贷记“应付账款—第三方维修机构服务费”、“库存商品”
	若无需公司退换货或提供维修及配件的，直接从公司应收账款中扣除相应的质量损失费用作为维修补偿金	借记“销售费用”，贷记“应收账款”
提供产品数量 2%的免费售后配件	公司承担免费提供的售后配件成本	借记“销售费用”，贷记“库存商品”
按货款 1%确定售后服务费/质量损失费	客户直接从公司应收账款中扣除相应的质量损失费用	借记“销售费用”，贷记“应收账款”

客户退货的会计处理，符合《企业会计准则第 14 号——收入》以及《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》的相关规定。

《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定：“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用”，包括商品维修费、预计产品质量保证损失等。

报告期内，公司产品质量优良，因产品质量等原因而发生退换货或形成售后服务费的金额较小，具体如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退换货金额（万元）	21.28	90.36	54.39	37.07
退换货金额占营业收入比例	0.05%	0.08%	0.05%	0.04%
销售费用—售后服务费金额（万元）	286.19	756.37	869.55	528.75
售后服务费占营业收入比例	0.63%	0.64%	0.79%	0.59%

除退换货情形冲减收入外，公司提供质量保证措施产生的相关费用均已完整计入销售费用，其中 2020 年 1-6 月，鉴于新冠疫情影响下，客户售后服务需求很可能滞后，基于审慎原则，公司预提了售后服务相关销售费用合计 120.21 万元。

综上，公司严格按照《企业会计准则》及自身业务实际确认产品质量约定相关的销售费用，公司销售费用真实、准确、完整。

（二）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）查阅客户与公司关于质量约定的合同条款；

（2）对销售费用-售后服务费科目进行细节测试，确认其会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（3）对约定“提供产品数量2%的免费售后配件”“按货款1%确定售后服务费/质量损失费”的客户全样本统计其售后配件成本、售后服务费/质量损失费，确认其入账金额准确性、完整性。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司关于产品质量约定的具体会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，公司销售费用真实、准确、完整。

七. 关于管理费用。审核问询回复显示，报告期内，发行人管理费用-职工薪酬分别为2,364.50万元、2,081.78万元、1,935.59万元和792.73万元。2018年和2019年职工薪酬总额下降主要是公司通过优化内部管理，适当精简管理部门人员所致。报告期内，发行人行政及管理人员人均薪酬分别为10.35万元/年、9.62万元/年、9.99万元/年和7.48万元/年。

请发行人补充披露报告期内行政及管理人员人均薪酬降低的原因及合理性，发行人管理费用是否真实、准确、完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题8）

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”处补充披露。

（一）补充披露报告期内行政及管理人员人均薪酬降低的原因及合理性

报告期内，公司行政及管理人员人均薪酬分别为10.35万元/年、9.62万元/年、9.99万元/年和7.48万元/年，其中2020年上半年数据系半年度人均薪酬乘以2。

2017-2019年，公司行政及管理人员人均薪酬略有波动但相对稳定；2020年

上半年人均薪酬有所下滑；波动具体原因如下：

1. 2017 年，Stephen Allen Barr 担任公司董事、总经理，其个人薪酬较高；2018 年年初，Stephen Allen Barr 病逝，当年度行政及管理人员人均薪酬略有下降；

2. 匠心越南自 2019 年四季度投产，2020 年上半年人员及生产规模进一步扩大。越南当地行政及管理人员薪酬相比中国较低，一定程度上拉低了 2020 年上半年整体平均薪酬；

3. 根据《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（人社部发〔2020〕11 号）、《省人力资源社会保障厅 省财政厅 国家税务总局江苏省税务局关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（苏人社发〔2020〕7 号）等国家和省市文件精神，公司积极申请并落实了相关减免政策，对员工社会保险单位缴纳部分进行了减免缴纳，行政及管理人员薪酬支出相应下降。

4. 2020 年上半年公司营业收入下滑 11.09%，受此影响，行政及管理人员绩效薪资有所减少，导致当期其总体薪酬水平有所下降。

综上，报告期内，公司行政及管理人员人均薪酬变动具备合理性。

（二）发行人管理费用是否真实、准确、完整

报告期内，公司严格按照《企业会计准则》规定和公司业务实际，将归属于行政管理性质的各项费用支出计入管理费用，公司管理费用真实、准确、完整。

（三）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）获取报告期内公司员工名册及薪酬信息，访谈公司管理层，分析管理人员薪酬变动原因；

（2）对报告期内管理费用进行细节测试，验证公司管理费用入账真实性、准确性和完整性。

2. 核查结论

经核查，我们认为，报告期内，公司行政及管理人员人均薪酬变动具备合理性，公司管理费用真实、准确、完整。

八、关于存货。审核问询回复显示，发行人保荐人、会计师对公司报告期各

期末智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件存货实施了监盘。

请保荐人、申报会计师补充说明存货监盘的具体情况，包括但不限于盘点人员、盘点时间、盘点地点、盘点比例及相关替代测试的比例、核查结论，盘点中是否存在异常情形等。（审核问询函问题 9）

（一）匠心家居存货监盘具体情况

项　目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
主要存货类别	智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件	智能电动沙发、智能电动床、	智能电动沙发、智能电动床、	智能电动沙发、智能电动床、
监盘方式	现场监盘	现场监盘	现场监盘	现场监盘
监盘人员	盛小川、胡月、郭胜男、郭雅薇	盛小川、胡月、郭胜男、郭雅薇、阳金云、耿博、陈志腾、殷永生	盛小川、郭胜男、陶凯翔、胡月、薛莹婷、吴怡、黄晶、施洁	盛小川、郭胜男、陶凯翔、胡月、程梦雪、黄晶、施洁
盘点时间	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2018 年 6 月 30 日
监盘比例	100%	100%	100%	100%
抽盘比例	31.05%	31.29%	51.33%	28.96%
盘点地点	中国常州	中国常州	中国常州	中国常州
盘点中是否存在异常的情形	否	否	否	否

注：中介机构进场初期，以 2018 年 6 月 30 日监盘和抽盘结果，倒推至 2017 年 12 月 31 日

（二）携手家居存货监盘具体情况

项　目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
主要存货类别	智能家具配件	智能家具配件	智能家具配件	智能家具配件
监盘方式	现场监盘	现场监盘	现场监盘	现场监盘
监盘人员	张磊、随婕、胡敏	徐健、曹丞、第五鼎志	王婧、俞竣翔、徐埠菁、张天钰、李园园	王婧、俞竣翔、陈欣然、杨敏、薛莹婷、汤亚。
盘点时间	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2018 年 6 月 29 日
监盘比例	100%	100%	100%	100%
抽盘比例	20.75%	41.55%	34.40%	84.00%
盘点地点	中国常州	中国常州	中国常州	中国常州
盘点中是否存在异常的情形	否	否	否	否

注：中介机构进场初期，以 2018 年 6 月 29 日监盘和抽盘结果，倒推至 2017 年 12 月 31 日

（三）美能特机电存货监盘具体情况

项　目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
主要存货类别	智能家具配件	智能家具配件	智能家具配件	智能家具配件
监盘方式	现场监盘	现场监盘	现场监盘	现场监盘
监盘人员	龚贤陶、陈祉源	冯洁、马莹珠	沈雯、邹舞桐、程梦雪、郭雅薇	苏丹丹、干雅茹、朱学慧、陆琦
盘点时间	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2018 年 7 月 1 日
监盘比例	100%	100%	100%	100%
抽盘比例	31.52%	29.73%	51.91%	49.15%
盘点地点	中国常州	中国常州	中国常州	中国常州
盘点中是否存在异常的情形	否	否	否	否

注：中介机构进场初期，以 2018 年 7 月 1 日监盘和抽盘结果，倒推至 2017 年 12 月 31 日

（四）常州美闻存货监盘具体情况

项　目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
主要存货类别	智能家具配件、其他	智能家具配件、其他	智能家具配件、其他	智能家具配件、其他
监盘方式	现场监盘	现场监盘	现场监盘	现场监盘
监盘人员	陈志腾	陈志腾	胡月	盛小川
盘点时间	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2018 年 6 月 30 日
监盘比例	100%	100%		100%
抽盘比例	61.71%	43.86%		100%
盘点地点	中国常州	中国常州	中国常州	中国常州
盘点中是否存在异常的情形	否	否	否	否

注 1：中介机构进场初期，以 2018 年 6 月 30 日监盘和抽盘结果，倒推至 2017 年 12 月 31 日

注 2：2018 年 12 月 31 日，常州美闻存货余额为零

（五）匠心美国存货监盘具体情况

项　目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日

主要存货类别	智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件	智能电动沙发、智能电动床、	智能电动沙发、智能电动床、	智能电动沙发、智能电动床、
监盘方式	远程视频监盘	现场监盘	实施替代程序	实施替代程序
监盘人员	龚贤陶、陈祉源	田业阳、龚贤陶、冯洁		
盘点时间	2020年6月30日	2019年12月12日-2019年12月13日		
监盘比例	100%	100%		
抽盘比例	43.09%	73.06%		
盘点地点	中国常州	美国密西西比州		
盘点中是否存在异常的情形	否	否		

注1：2017年12月31日、2018年12月31日，中介机构未对匠心美国存货进行现场监盘，但实施了以下替代程序：1. 了解匠心美国与存货盘点相关的内部控制程序，以及匠心美国对其2017年12月31日和2018年12月31日存货自盘情况，获取匠心美国存货自盘报告；2. 对2017年12月31日和2018年12月31日的存货余额进行实质性分析，了解其变动情况，分析余额构成的合理性；3. 根据2019年12月中介机构现场监盘、抽盘的结果，结合ERP系统中的记录，检查2017年1月1日至2019年12月11日的收发情况，抽样检查存货收发的原始凭证单据；4. 执行2017年12月31日和2018年12月31日的存货收发截止性测试

注2：2020年6月30日，受限于海外新冠疫情，中介机构通过视频远程监盘

（六）匠心越南存货监盘具体情况

项　目	2020年6月30日	2019年12月31日
主要存货类别	智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件	智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件
监盘方式	远程视频监盘	远程视频监盘、同时聘请独立第三方进行抽盘
监盘人员	徐健、曹丞	徐健、曹丞
盘点时间	2020年6月30日	2020年4月18日
监盘比例	100%	100%
抽盘比例	47.42%	44.73%
盘点地点	中国常州	中国常州

盘点中是否存在异常的情形	否	否

注 1：受限于海外新冠疫情，我们通过视频远程监盘的方式实施匠心越南截至 2020 年 6 月末的存货监盘程序

注 2：受限于海外新冠疫情，我们通过视频远程监盘的方式实施匠心越南截至 2019 年末的存货监盘程序；同时，聘请第三方机构协助现场监盘

综上，我们认为存货监盘程序充分、适当，存货监盘中不存在异常情形。

九、关于资金流水核查。审核问询回复显示，保荐人、申报会计师未说明对发行人及相关方账户的核查范围、核查数量及核查比例。

请保荐人、申报会计师严格按照《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求对相关主体的资金流水进行核查，并说明具体的核查过程及核查结论。（审核问询函问题 10）

（一） 核查范围、核查数量及核查比例

1. 资金流水核查范围的考虑

根据《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求，结合公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，我们对资金流水核查范围进行了慎重考量，具体如下：

(1) 公司备用金、对外付款等资金管理不存在重大不规范情形；

(2) 公司毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期虽有所波动，但不存在重大异常变化，与同行业公司亦不存在重大不一致情形；

(3) 公司不存在经销模式；

(4) 公司委外加工的金额及占比很低，不存在委托加工费用大幅变动、单位成本、毛利率大幅异于同行业等情形；

(5) 公司销售总额中出口占比较高，但对应的销售单价、境外客户资质不存在重大异常；

(6) 公司重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面不存在疑问；

(7) 董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平未发生重大异常变化；

(8) 公司不存在其他异常情况。

2. 资金流水核查的具体范围

基于上述考量，我们确定资金流水核查范围如下：

序号	与公司关系	核查主体	核查账户数量	所获取资料
1	公司及其子公司	匠心家居、携手家居、美能特机电、常州美闻、上海锐新（已注销）、匠心美国、匠心越南	84	报告期内银行流水、银行账户开立清单（境内）、企业信用报告（境内）、银行账户声明
2	实际控制人及其配偶	李小勤、徐梅钧	10	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函
3	实际控制人控制的关联方	宁波明明白白、常州清庙之器、宁波随遇心蕊、FBS Holding Limited、IAM Investment Limited、HIH Investment Limited、Fortune Venture Investment、HHC HK、FBS Holding Limited、IAM Investment Limited	13	报告期内银行流水、银行账户开立清单（境内）
4	董事、监事、高管及关键人员	董事：张聪颖、Liu Chih-Hsiung、郭慧怡、许红梅 监事：丁立、王雪荣、陈娟 非董事高管：王俊宝 证券事务代表：王丽 财务出纳：蒋茂芳、张磊	56	报告期内银行流水、关于银行账户完整的承诺函
合　计			163	

3. 资金流水的取得方法及其完整性

对于公司及其子公司，我们实地前往公司各开户银行打印所有已开立账户报告期内的银行账户交易流水；对于疫情期间无法实地前往境外子公司开户银行的情形，由相关开户银行通过官方邮箱直接向我们发送电子版银行流水。

对于实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键人员、关联方等银行账户的资金流水，由各方直接向我们提供报告期内所有账户银行盖章版资金流水。

对于法人或合伙企业，我们取得该类主体银行账户开立清单、企业信用报告、银行账户声明等文件；对于自然人，取得其签署的关于全面提供银行流水的承诺函等文件；我们还通过全面核查上述银行账户之间发生的交易线索，进一步确认账户提供的完整性。

4. 资金流水核查标准、数量、比例

(1) 公司资金流水

2018 年以来，公司年营业收入超过 10 亿元，按照 10 亿元的 0.1%确定大额交易核查标准为单笔 100 万元或等值外币。

项目	资金收入	资金支出
纳入详查的大额交易标准	100.00 万元	
报告期（2017-2020.6）详查笔数	994	530
报告期（2017-2020.6）详查金额（万元）	221,533.13	145,031.81
详查金额占报告期营业收入的比重	61.11%	
详查金额占报告期原材料采购总额的比重		71.40%

(2) 实际控制人及其配偶、实际控制人控制的关联方、董监高及关键人员资金流水

序号	类别	核查标准	核查笔数
1	实际控制人及其配偶	5 万元/5 万美元	428
2	实际控制人控制的关联方	5 万元/5 万美元	187
3	董监高及关键人员（除实际控制人及其配偶、独立董事）	与公司、客户、供应商、关联方的异常资金交易	逐笔排查

（二）核查过程

1. 核查公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

我们查阅了公司《货币资金管理制度》《银行资金及账户管理规定》《现金管理规定》《票据管理规定》等内部控制制度；访谈了公司财务人员，了解公司货币资金的支付、审批、保管、日常清查等情况；了解并测试货币资金相关的内部控制。

经核查，公司资金管理相关内部控制制度不存在重大缺陷。

2. 核查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

我们获取了公司及境内外子公司报告期内在用或曾经存在的 84 个银行账户的资金流水，并通过已开立银行账户清单、企业信用报告、银行账户声明等支持性文件及账户间交易线索追踪等方式验证账户的完整性。账户具体分布情况如下：

主　体	开户行	账户数
匠心家居	江南农商行、江苏银行、交通银行、上海银行、兴业银行、招商银行、工商银行、建设银行、中国银行、中信银行等	28

携手家居	江南农商行、上海银行、兴业银行、工商银行、建设银行、中信银行等	14
美能特机电	江南农商行、交通银行、兴业银行、工商银行、建设银行、中信银行等	9
常州美闻	江南农商行、兴业银行、工商银行、建设银行、中信银行等	13
上海锐新（已注销）	浦发银行、浙商银行等	4
匠心美国	Cathay Bank、CTBC Bank 等	9
匠心越南	CTBC Bank、Vietcom Bank、Viet Nam Bank for Agriculture and Rural Development 等	7
合　计		84

我们核对了银行对账单的借贷方累计发生额是否与公司日记账相符，核对大额银行收支是否与公司日记账一致，核查相应的银行收支是否均已入账；向公司资金管理相关人员了解银行账户的管控情况、具体功能，并通过查阅交易记录进行验证。

经核查，公司不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，不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3. 核查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

我们实施了如下核查程序：

(1) 大额资金流水中款项性质涉及客户、供应商的，核查相关记账凭证、银行回单、付款审批单等，并与公司日记账、相关台账进行核对，核查资金交易是否真实并及时入账；

(2) 大额资金流水中涉及承兑汇票相关的银行保证金业务的，取得银行系统导出的承兑汇票详细清单，核查收票方是否为供应商及其采购业务的真实性，核查保证金业务资金支出与承兑汇票清单金额的一致性；

(3) 银行贷款、购买理财产品等其他大额交易，根据交易对方、交易摘要、贷款合同等验证交易背景。

经核查，公司大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等活动相匹配。

4. 核查公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

我们对于大额资金流水中款项性质涉及个人的(如有),取得相关记账凭证、银行回单等,通过访谈、调取花名册等方式核查该个人是否为公司员工或关联方,以及相关交易的背景及业务实质。

经核查,公司不存在对个人(包括实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员)的异常大额资金往来。

5. 核查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

我们对公司单笔金额在 100 万元及以上的大额银行流水对应的记账凭证及原始单据等资料进行复核;获取了公司的现金日记账并与银行流水进行比对;对公司报告期内每年现金交易金额及占比情况进行了统计分析。

经核查,公司不存在大额或频繁取现的情形;公司同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出情形。

6. 核查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

我们核查了公司银行流水中的大额交易,同时取得了公司无形资产清单以及相关费用科目明细。报告期内,公司存在向境外合作研发机构 A 公司支付技术服务费的情形,具体金额如下:

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
A 公司技术服务费(万元)	221.35	506.85	502.66	402.27

A 公司系公司的境外合作研发机构,为公司提供设计和产品开发服务。我们核查了双方签订的协议、合作研发成果(专利)相关资料、费用对账及支付凭证等。

公司已在招股说明书中披露 A 公司的基本情况、合作背景、合作的具体方式、合同协议的主要内容、合同金额、付款方式、付款进度、合作形成的主要成果、主要成果的归属权、预计未来合作情况,A 公司是否与公司及实际控制人存在关联关系,支付的价格是否公允等情况。

经核查,上述交易具有商业合理性。

7. 核查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

我们取得了公司实际控制人李小勤及其配偶徐梅钧报告期内全部的银行账户信息及银行流水，及其关于银行账户的承诺文件。针对大额交易，逐笔了解交易性质、交易对方背景，并摘录形成记录；必要时取得相关资产购置、借还款凭证、访谈记录、书面确认函、法律文书等证据。

实际控制人及其配偶银行交易记录不存在与客户、供应商的交易，与公司的交易主要包括工资奖金、报销、已披露的关联交易等，与员工的交易主要包括股权激励、个人购房等性质借款，其他大额交易主要包括个人及家庭开支、购房、收取房租、人寿保险、银行理财、借还款等。

经核查，公司实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现的情形。

8. 核查控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、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

我们对公司、实际控制人（控股股东）、董事、监事、高管、关键岗位人员的大额资金流水进行了核查，同时对公司分红决议、股权转让相关历史沿革、工资薪金表等资料进行了核查比对；对相关分红款的流向进行了询问和追踪核查。

报告期内，上述个人从公司处获得大额资金主要系实际控制人李小勤及其控制的公司获得公司现金分红，具体情况如下：

(1) 2017 年 12 月 22 日，常州锐新董事会决议向全体股东分红 6,300.00 万元，全体股东按照出资比例进行分配（李小勤个人分配 65%）。本次股利于 2018 年 12 月发放完毕。李小勤取得上述分红后，主要用于购买银行理财产品。

(2) 2018 年 10 月 8 日，常州锐新股东会决议向股东宁波随遇心蕊（李小勤控制的公司）定向分红 14,000.00 万元，其他股东不参与本次分红。本次股利于 2019 年 8 月发放完毕。宁波随遇心蕊取得上述分红后，主要用于支付 Motto Motion 公司关于公司的股权转让款项。

经核查，实际控制人李小勤及其控制的公司获得公司现金分红后，主要资金流向或用途不存在重大异常。

9. 核查控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、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

我们对公司实际控制人（控股股东）、董事、监事、高管、关键岗位人员的大额资金流水进行了核查，并取得了公司全部客户、供应商清单，重点关注和比对资金流水交易对手中是否存在关联方、客户、供应商等情形。主要情况如下：

（1）2019 年 12 月，李小勤向张聪颖等若干名核心员工出借资金，用于参与员工股权激励；

（2）2019 年，李小勤与其个人控制的公司股东宁波随遇心蕊陆续发生多笔资金拆借，主要系李小勤帮助宁波随遇心蕊垫付 Motto Motion 公司关于公司的股权转让款，宁波随遇心蕊取得公司分红款后陆续归还；

（3）2017 年，李小勤取得江南农商行个人贷款 400 万元，通过徐梅钧控制的关联方常州大正转贷。

经核查，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10. 核查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

我们取得了主要关联方的资金流水，针对单笔超过 5 万元/5 万美元的大额交易，逐笔了解交易性质、交易对方背景，并摘录形成记录。必要时取得相关资产购置、借还款凭证、访谈记录、书面确认函、法律文书等证据。

经核查，公司不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。

（三）核查结论

经核查，我们认为，公司资金管理相关内部控制健全有效，不存在体外资金循环情形，不存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形。

十、关于审计截止日的经营状况及全年业绩情况。2017 至 2019 年，公司实现营业收入分别为 80,884.31 万元、94,874.18 万元和 101,906.51 万元。2020 年上半年，公司营业收入为 44,798.17 万元。

请发行人：

（1）补充披露 2020 年上半年主要财务数据的同比变化情况，是否存在较大差异；新冠肺炎疫情对公司的具体影响，及目前生产经营情况；

（2）补充披露审计截止日后的主要经营状况，业绩是否下滑，请在风险因

素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

（3）补充披露 2020 年全年业绩情况，主要会计科目的变化情况；结合目前在手订单情况，说明公司未来业绩是否发生重大变化。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一） 补充披露 2020 年上半年主要财务数据的同比变化情况，是否存在较大差异；新冠肺炎疫情对公司的具体影响，及目前生产经营情况

1. 2020 年上半年主要财务数据的同比变化情况，是否存在较大差异

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“ （一）报告期内的经营成果概述”之“ 1、报告期内经营情况概览”处补充披露。

2020 年上半年主要财务数据同比变化情况如下：

项 目	2020 年 6 月 30 日/ 2020 年 1-6 月	同比变动
资产总额（万元）	107,632.36	15.55%
归属于母公司所有者权益（万元）	74,332.36	48.99%
营业收入（万元）	45,776.84	-11.09%
净利润（万元）	8,781.88	33.50%
归属于母公司所有者的净利润（万元）	8,781.88	33.50%

注：2019 年 1-6 月数据未经审计

2020 年上半年，公司总资产、净资产均有明显增长，主要由于 2019 年下半年和 2020 年上半年的盈利累积，以及 2019 年下半年员工持股平台增资 4,800 万元。

受新冠疫情影响，2020 年 1-6 月公司营业收入同比下滑 11.09%，净利润则同比增长 33.50%。净利润率增长主要原因包括人民币贬值导致的汇兑收益增加、越南子公司两免四减半企业所得税优惠、越南出货带来的关税负担缓解、政府补助增加、费用管控等（详细分析参见第一轮问询回复第 15 题第 3 问、第二轮问询回复第 9 题第 1 问之所述）。

2. 新冠肺炎疫情对公司的具体影响

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“ 十五、

偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（六）新冠疫情影响分析”之“ 1、新冠肺炎疫情对公司供应商、客户的影响，对公司原材料采购、生产及产能、销量产生的具体影响，发行人的具体应对措施”处披露。

（1）新冠疫情对供应商、公司材料供应的影响

公司共有江苏省和越南两大生产基地。越南当地供应链配套尚未成熟，其生产所需原材料、半成品主要通过国内采购和加工。

2020 年初，我国发生新冠疫情，为应对疫情，各地政府采取了封城、相关人员隔离、推迟复工日期等举措，国内供应链体系于 2020 年一季度受到较为严重的影响。2020 年二季度以来，随着国内疫情逐步得到控制，各地管制措施相应降级，国内供应链厂商逐步恢复正常运营，公司国内生产基地原材料的采购加工基本恢复正常。

匠心越南 2019 年末备料较多，因此其 2020 年一季度生产用料相对充足，未受到重大不利影响。2020 年二季度以来，随着国内供应链体系逐步恢复，匠心越南原材料供应保持稳定。

（2）新冠疫情对公司生产的影响

2020 年春节后，公司积极响应政府号召，通过推迟境内生产基地复工复产等方式防控疫情；2 月底以后，公司境内生产基地逐步恢复正常运转。

2020 年以来，越南当地受疫情影响较为有限，同时公司于 2019 年底进行了充分备货，因此越南生产基地开工条件良好，产能稳定，一定程度上弥补了国内生产基地一季度的产能缺失。

总体而言，公司一季度生产受到一定影响，二季度以来生产基本恢复正常。

（3）新冠疫情对公司客户、销售的影响

2020 年 3 月以来，新冠疫情在欧洲、美国等地蔓延，对当地经济、社会造成广泛影响。公司主要客户为美国家具企业，受到新冠疫情影响，公司部分客户申请不同程度的延期发货、延迟付款。随着美国防疫进入常态化，美国客户的生产经营逐步重启，公司客户的发货、付款陆续恢复正常。

主要客户的发货、付款受新冠疫情影响情况具体如下：

主要客户	延迟付款情况	延迟发货/取消订单情况

Ashley Furniture	2020 年 3 月 24 日起账期延期 10 天，2020 年 7 月 2 日恢复正常	2020 年 3 月下旬陆续暂停发货、取消在手订单，2020 年 4 月下旬恢复下单和正常发货
Pride Mobility	无	2020 年 4-5 月少量订单取消或延期发货
HomeStretch	无	2020 年 3 月 30 日起暂停发货，2020 年 4 月 30 日开始恢复发货
Jackson Furniture	2020 年 7 月 14 日起账期从收货日 7 天变更为收货日 30 天	2020 年 3 月 19 日起暂停发货，2020 年 3 月 30 日起陆续恢复发货
Bob's Discount	2020 年 3 月末开始延期付款，5 月初恢复付款	2020 年 3 月下旬起陆续取消订单或暂停发货，5 月初开始恢复下单、发货
Flexsteel	3 月 1 日及以后订单账期延长 15 天	2020 年 4 月 10 日起延期发货，截至 2020 年 6 月 30 日已恢复正常发货
R. C. Willey	无	2020 年 3 月末、4 月初取消订单，6 月初恢复下单
Hooker Furniture	无	2020 年 7 月中旬取消部分订单， 2020 年 8 月中旬陆续恢复发货
Mor Furniture	2020 年 3 月下旬暂停付款，2020 年 5 月中旬恢复付款	2020 年 4 月上旬暂停发货，2020 年 5 月中旬恢复发货
Raymours	2020 年 5 月下旬账期延长 30 天，有效期至 2020 年 8 月上旬	2020 年 3 月中旬取消部分订单，2020 年 6 月中旬恢复下单
Factory Direct	2020 年 3 月下旬账期延长 30 天，2020 年 8 月中旬恢复原账期	2020 年 3 月下旬延期发货，2020 年 5 月恢复发货和下单
American Signature	2020 年 3 月中旬暂停付款，2020 年 5 月上旬恢复付款	2020 年 3 月上旬暂停发货，2020 年 6 月上旬恢复发货
Badcock	无	2020 年 4 月上旬取消订单，2020 年 5 月下旬恢复下单

3. 目前生产经营情况

随着中国以及全球疫情防控的常态化，公司目前生产经营情况良好，采购、生产、销售均全面恢复正常。

（二）补充披露审计截止日后的主要经营状况，业绩是否下滑，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“ 八、资产负债表日后事项”之“ （一）审计截止日后的主要经营状况”处补充披露。

1. 审计截止日后的主要经营状况，业绩是否下滑

(1) 期后在手订单情况

2 截至 2020 年 12 月末，公司在手订单保持高位，公司未来业绩不会发生重大不利变化，详见本说明十(三)2 之所述。

(2) 业绩情况

2020 年全年预计营业收入 13.2 亿元，净利润 2.2 亿元，相比 2019 年度均实现同比增长，详见本说明十(三)1 之所述。（以上数据未经审计，亦不构成盈利预测）

(3) 其他经营情况

随着中国以及全球疫情防控的常态化，公司目前生产经营情况良好，采购、生产、销售均全面恢复正常。

审计截止日后，公司经营模式、经营环境均未发生重大不利变化。

2. 在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

公司已在招股说明书“ 第四节　风险因素”及“重大事项提示”处补充披露。

(1) 国际贸易摩擦尤其是中美贸易摩擦影响的变动情况

自 2019 年 5 月公司主要产品被美国加征 25%关税以来，中美贸易摩擦暂未发生对公司经营构成重大不利影响的进一步进展。2021 年 1 月，美国完成总统换届，新一届政府对中美贸易的政策立场及其影响尚不明确，中美贸易摩擦的未来走向及其对公司业绩的影响仍存在不确定性。

2020 年 12 月 21 日，加拿大边境服务署发布公告称，对原产于或进口自中国和越南的软垫式座椅发起反倾销和反补贴立案调查。报告期内，公司出口加拿大产品销售收入占主营业务收入比重分别为 0.85%、1.62%、2.10%和 1.47%，虽然占比较低，但本次反倾销和反补贴调查对公司未来业绩及在加拿大市场的持续开拓仍有一定潜在影响。

随着国际贸易保护主义的抬头，国际贸易摩擦和争端可能长期存在并持续影响国际贸易的发展，并对公司持续经营能力产生不利影响。

(2) 新冠疫情影响

根据美国约翰霍普金斯大学统计数据，截至 2021 年 1 月 11 日，全球新冠病

毒累计确诊人数超过 9,000 万例；此外，部分国家和地区出现病毒变异，疫情仍在全球范围内发展和蔓延。

尽管包括中国、美国在内的全球众多国家疫情防控已进入常态化阶段，各项经济活动逐步恢复正常，但若疫情进一步发展或病毒大规模变异，可能导致各国重新采取更为严格的疫情控制措施，从而对公司的生产、销售产生重大不利影响；相关影响可能随着疫情持续存在并影响公司持续经营能力。

(3) 汇率波动影响

2020 年下半年，人民币汇率持续升值。根据 Wind 数据，美元兑人民币汇率从 2020 年 6 月末的 1：7.08 升至 2020 年 12 月末的 1:6.52，累计升幅超过 8%。若人民币进一步持续升值，将对公司以人民币计价的收入产生负面影响（假设美元定价不变），同时将导致公司形成汇兑损失，进而影响公司的经营业绩和持续经营能力。

(三) 补充披露 2020 年全年业绩情况，主要会计科目的变化情况；结合目前在手订单情况，说明公司未来业绩是否发生重大变化

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“ 八、资产负债表日后事项”之“ （一）审计截止日后的主要经营状况”处补充披露。

1. 2020 年全年业绩情况，主要会计科目的变化情况

项 目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度（未经审计）	同比变动
资产总额	约 13.5 亿元	约 28%
归属于母公司所有者权益	约 8.7 亿元	约 33%
营业收入	约 13.2 亿元	约 12%
净利润	约 2.2 亿元	约 98%
归属于母公司所有者的净利润	约 2.2 亿元	约 98%

注：2020 年度数据未经审计，亦未经审阅，且不构成盈利预测

2. 结合目前在手订单情况，说明公司未来业绩是否发生重大变化

2019 年末、2020 年 6 月末、9 月末及 12 月末，公司在手订单情况如下：

项 目	截至 2020 年 12 月末（万元）	截至 2020 年 6 月末（万元）	截至 2019 年 12 月末（万元）
在手订单	57,008.29	28,225.88	15,089.97

截至 2020 年 12 月末，公司在手订单保持高位，公司未来业绩不会发生重大

不利变化。

（四）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）查阅了公司 2020 年度未经审计的财务报表；

（2）通过实地察看、询问等方式了解公司疫情期间及审计截止日后的日常生产经营状况；并通过行业新闻、同行业公司披露信息了解同行业相关情况；

（3）分析比较了公司目前及过去时点在手订单情况；

（4）实时关注国际贸易摩擦、全球新冠疫情、人民币汇率波动的最新动态，并评估相关动态对公司业绩和持续经营能力的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）随着中国以及全球疫情防控的常态化，公司目前生产经营情况良好，采购、生产、销售均全面恢复正常；

（2）公司审计截止日后业绩未发生下滑，公司已就可能导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况做重大事项提示；

（3）截至 2020 年 12 月末，公司在手订单保持高位，公司未来业绩不会发生重大不利变化。

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：

二〇二一年一月二十七日