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二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕15-22 号

深圳证券交易所：

我们已对《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二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010967 号，以下简称审核问询函）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，并出具了《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二轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕15-36 号）。因匠心独具公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于中美贸易摩擦。审核问询回复显示，发行人陆续与主要客户达成关税分摊协议，FOB 模式下，由客户负责缴纳关税并清关，公司通过产品降价承担关税成本；FOB CDP 模式、上门提货模式和境外送货上门模式下，由匠心美国缴纳关税并清关，发行人通过产品提价向客户转移由客户分担的关税成本。公司与客户约定的关税分摊政策并未约定具体期限，因贸易方式、关税税率调整等因素出现重新谈判需求时，双方可再次协商并按照新的约定执行。

请发行人：

（1）结合关税分摊协议，补充说明报告期内公司主要产品不同出口模式下销售价格之间的差异，发行人销售定价是否合理；

（2）对与客户约定的关税分摊政策作敏感性分析，并补充说明若与客户约

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

定的关税分摊政策发生改变是否会对发行人业绩产生重大不利影响。

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 7）

（一）结合关税分摊协议，补充说明报告期内公司主要产品不同出口模式下销售价格之间的差异，发行人销售定价是否合理

1. 前十大客户的关税分摊约定如下

公司与前十大客户的关税分摊约定已申请豁免披露。

2. 报告期内公司主要产品不同出口模式下销售价格之间的差异

(1) 不同出口模式下销售价格的基本分析

2018 年中美贸易战以来，为分摊关税成本，公司在 FOB 模式下降价销售（对方缴纳关税），在 FOB CDP、境外送货上门、境外上门提货等模式下提价销售（公司缴纳关税）。2019 年四季度越南工厂大批量出货后，公司优先将己方关税负担较重的客户转移至越南发货，FOB 模式售价逐步恢复。

报告期内公司外销以 FOB 模式为主，FOB CDP、送货上门、上门提货等模式为辅。

(2) 智能电动沙发分析

出口模式	外销单价（美元）		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
FOB	233.63	240.46	247.16
FOB CDP	242.65	253.44	247.78
送货上门	346.45	345.74	330.00

FOB 模式和 FOB CDP 模式下智能电动沙发销售单价相差较小。

2018 年-2019 年，受贸易战影响，公司 FOB 模式下单价下行；2020 年，虽然多数 FOB 模式销售的智能电动沙发转由匠心越南生产销售而无需降价承担关税成本，但由于当年公司承接的部分 Ashley Furniture 的 OEM 组合沙发单价较低，拉低了 FOB 模式下智能电动沙发的总体单价。

2019 年，FOB CDP 模式下智能电动沙发主要客户的关税由发行人承担，因此 FOB CDP 模式下智能电动沙发提价不明显。2020 年，部分 FOB CDP 模式销售的智能电动沙发转由匠心越南生产销售，客户无需提价以承担关税，从而单价有所回落。

报告期内，送货上门模式下智能电动沙发单价较高且呈现上升趋势。该模式

下，公司须承担海运及境外国家本土陆运费用，因此单价整体较高。此外，该模式的第一大客户 Mor Furniture 定位相对高端，主要向公司采购带头靠腰托机构、带 APP 控制的高单价产品；报告期内，Mor Furniture 占公司智能电动沙发送货上门模式收入占比逐年提升，拉高该模式下销售平均单价。

项　目	占公司智能电动沙发送货上门模式收入比重		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Mor Furniture 智能电动沙发	36.34%	30.12%	27.45%

(3) 智能电动床分析

出口模式	外销单价（美元）		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
FOB	240.81	208.44	240.36
FOB CDP	244.65	242.51	244.02
送货上门	326.89	334.98	330.02

2018-2019 年，FOB 模式下产品结构发生变化，单价较低的超薄床、快运床收入占比显著提升，拉低平均单价。2018 年-2019 年，FOB 模式下以降价方式分摊关税，进一步推动单价降低；2020 年，FOB 模式销售的智能电动床多由匠心越南生产销售，无需分摊关税成本，价格同比回升。

床　型	FOB 模式下智能电动床销量（万张）		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
传统床	0.04	0.03	3.99
快运床	2.57	3.10	0.98
超薄床	7.01	6.93	3.66
合　计	9.62	10.07	8.64

FOB CDP 模式的主要销售期间为 2019 年-2020 年（2018 年仅少量销售），产品结构及销售单价相对稳定。FOB CDP 模式下智能电动床主要客户的关税由发行人承担，因此 2019 年 FOB CDP 模式下智能电动沙发不具有显著的提价效应，2020 年大部分由匠心越南生产销售亦不存在明显的降价效应。

报告期内，送货上门模式下智能电动床单价较高。该模式下，公司须承担海运及境外国家本土陆运费用，因此单价整体较高。2019 年，公司通过提高单价与

客户部分关税成本，从而单价有所提高。2020 年，部分送货上门模式销售的智能电动沙发转由匠心越南生产销售，客户无需提价以承担关税，从而单价有所回落。

(4) 智能家具配件分析

出口模式	外销单价（美元）		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
FOB	4.93	4.26	3.89
送货上门	3.93	1.58	1.83
上门提货	13.43	7.87	7.17

公司配件产品数量众多、种类繁杂、规格各异，其平均单价和销量数据的参考意义相对较低。

报告期内，公司销售的智能家具配件以金属机构件为主。其中，上门提货模式下，金属机构件销售品类中抬升椅椅架占比较高。抬升椅椅架平均单价在 40 美元以上，拉高了上门提货配件的整体单价。

3. 公司销售定价合理性

根据上述单价分析，公司主要产品不同出口模式下销售价格之间的差异具有合理性，公司整体销售定价具有合理性。

（二）对与客户约定的关税分摊政策作敏感性分析，并补充说明若与客户约定的关税分摊政策发生改变是否会对发行人业绩产生重大不利影响

根据公司与客户的约定，公司须承担关税税率在 0-25%之间。在美国加征 25%关税阶段（2019 年 5 月以后），公司在中国出口产品中承担 15%关税是一种较为典型的安排。

若公司承担的关税税率分别提高 1%、5%，则其对利润总额的敏感性分析如下：

单位：人民币万元

项　目	2020 年度	2019 年度
外销收入（不含越南出货）	67,770.16	101,388.89
剔除股份支付的利润总额	23,117.88	20,043.56
公司分摊关税税率整体提升 1%对毛利的影响	-677.70	-1,013.89
上述影响占利润总额（剔除股份支付）的比例	-2.93%	-5.06%
公司分摊关税税率整体提升 5%对毛利的影响	-3,388.51	-5,069.44

上述影响占利润总额（剔除股份支付）的比例	-14.66%	-25.29%

注：美国自 2018 年 9 月起加征关税，因此仅对 2019 年度、2020 年进行测算

根据测算，2019 年、2020 年，公司实际承担关税税率每提升 1%，对利润总额的影响分别为-5.06%、-2.93%；公司实际承担关税税率每提升 5%，对利润总额的影响分别为-25.29%、-14.66%。随着越南工厂出货量的提升，关税分摊政策对公司业绩的影响已有所降低。

若公司与客户约定的关税分摊政策发生改变，公司业绩将受到一定影响。

公司在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）国际贸易摩擦尤其是中美贸易摩擦的风险”中补充提示风险如下：

“若发行人与客户约定的关税分摊政策发生重大不利变化，可能导致公司承担关税成本进一步增加，将对公司业务及盈利能力产生不利影响。”

（三）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）查阅美国对华贸易政策及其变迁情况及公司与主要客户约定关税分摊安排的记录，对主要客户进行访谈，确认双方关税分摊实际执行情况；

（2）对公司不同产品、不同出口模式下的销售数据进行分析，包括具体客户情况、具体产品品类情况等；

（3）根据公司外销收入、利润总额等数据，对关税分摊的敏感性进行测算分析。

2. 核查意见

经核查，我们认为，（1）公司主要产品不同出口模式下销售价格之间的差异具有合理性，公司整体销售定价具有合理性；（2）若公司与客户约定的关税分摊政策发生改变，公司业绩将受到一定影响。公司已进行补充风险提示。

二、关于全球新冠肺炎疫情对发行人营业收入的影响。根据审核问询回复，发行人主要客户为美国家具企业，受到新冠疫情影响，发行人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。

公司 2020 年上半年实现营业收入 45,776.84 万元，净利润 8,781.88 万元。新冠疫情对公司国内生产及美国销售造成了一定负面影响，进而影响了公司上半年的营业收入水平；但得益于人民币汇率维持的有利水平，公司有效的成本费用管控，以及越南工厂投运对关税负担的缓解作用，公司 2020 年上半年净利润水平保持良好态势。

请发行人：

（1）补充披露主要客户订单量是否大幅下滑，订单产品是否为定制化产品，取消订单是否导致产品无法再次销售的风险；

（2）补充披露 2020 年上半年主要客户取消订单金额及延迟发货金额，取消订单恢复金额及新增订单金额，美国新冠疫情持续发展是否进一步影响发行人出口订单及出口销售收入；

（3）补充披露主要客户的销售回款情况，是否与延迟付款政策一致；主要客户的对外销售情况，是否因发行人放宽信用政策而出现集中采购情形；

（4）量化分析并补充披露 2020 年上半年成本费用管控的具体方式，各项成本费用减少是否合理，发行人 2020 年上半年成本费用是否完整；

（5）结合目前在手订单情况及收入结转周期，补充披露发行人 2020 年销售收入是否会出现下滑。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明全球新冠肺炎疫情下 2020 年上半年对境外销售收入所履行的核查程序、核查范围、核查过程，是否已取得对收入真实性发表明确意见的支撑性证据。（审核问询函问题 8）

（一）补充披露主要客户订单量是否大幅下滑，订单产品是否为定制化产品，取消订单是否导致产品无法再次销售的风险

公司在招股说明书“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”处补充披露。

1. 主要客户订单情况

受新冠疫情影响，2020 年 3 月以后，主要客户不同程度取消订单、减少订单量或要求推迟发货。2020 年 4、5 月份以来，随着全球防疫常态化，主要客户陆

续恢复订单、逐步恢复正常订货。2019 年末以来，公司主要客户订单量情况如下表所示：

主要客户	在手订单（万元）			
	截至 2020 年 12 月 31 日	截至 2020 年 6 月 30 日	截至 2020 年 3 月 31 日	截至 2019 年 12 月 31 日
Ashley Furniture	17,832.66	8,927.61	669.51	1,010.46
Pride Mobility	9,196.75	2,423.21	4,104.00	3,725.11
HomeStretch	4,335.93	3,601.43	1,105.99	1,478.39
Jackson Furniture	266.39	202.30	832.84	178.88
Bob's Discount	2,038.13	2,802.73	1,248.18	2,215.03
Flexsteel	4,298.82	2,096.35	1,325.41	946.39
R. C. Willey	264.18	298.86	211.20	142.15
Hooker Furniture	362.55	321.63	394.57	309.92
Mor Furniture	756.58	631.65	390.13	538.05
Raymours	3,069.97	655.05	310.97	310.01
Factory Direct	461.92	471.25	226.95	
American Signature	1,311.76	1,756.72	387.42	683.94
Badcock	1,859.78	1,046.34	71.91	618.40
Palliser Furniture	633.01			
合　计	46,688.43	25,235.13	10,702.95	12,156.73

根据上表，2020 年以来公司主要客户订单已逐步恢复并显著增长，未出现大幅下滑。

2. 订单产品是否为定制化产品，取消订单是否导致产品无法再次销售的风险

公司的 ODM、OEM 产品主要为定制化产品，自主品牌业务产品主要为非定制化产品（部分 ODM 产品虽为定制化产品，但经过改造后亦可能可以向其他客户重新销售）。2020 年，ODM、OEM 等定制化产品占主营业务收入 60%以上。

尽管公司订单产品以定制产品为主，但由于订单取消后客户后续陆续恢复订单，或通过下达新订单覆盖未恢复订单的相关产品，因此不存在取消订单导致已采购的物料、已投产的产品无法再次销售的情形。

（二） 补充披露 2020 年上半年主要客户取消订单金额及延迟发货金额，取消订单恢复金额及新增订单金额，美国新冠疫情持续发展是否进一步影响发行人出口订单及出口销售收入

公司在招股说明书“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”补充披露。

1. 补充披露 2020 年上半年主要客户取消订单金额及延迟发货金额，取消订单恢复金额及新增订单金额

2020 年上半年，公司主要客户取消订单金额、延迟发货金额，取消订单恢复金额，及新增订单金额具体情况如下：

单位：人民币万元

主要客户	取消订单金额	延迟发货金额	取消订单恢复金额	取消订单或延迟发货情形消除后，截至 2020 年 6 月末的新增订单金额
Ashley Furniture	1,092.86	57.19	1,092.86	9,517.18
Pride Mobility	49.39	14.91	49.39	1,254.86
HomeStretch		988.73		3,630.39
Jackson Furniture		350.19		245.93
Bob's Discount	713.99	671.52	713.99	3,208.33
Flexsteel		789.71		2,096.35
R. C. Willey	64.95	211.03	64.95	332.56
Hooker Furniture	166.07		166.07	69.73
Mor Furniture				714.81
Raymours	310.73		310.73	169.95
Factory Direct		226.77		471.25
American Signature	253.64	386.35	253.64	959.92
Badcock	71.86		71.86	1,046.34

注 1：取消订单恢复方式包括：(1) 客户直接恢复所取消的订单；(2) 客户重新下单，覆盖所取消订单的产品

注 2：新增订单金额指取消订单或延迟发货情形消除后，截至 2020 年 6 月末的新增订单金额

2. 美国新冠疫情持续发展是否进一步影响公司出口订单及出口销售收入

美国疫情防控常态化以来，公司主营业务收入呈恢复增长态势，此前被取消的订单已通过直接恢复订单或重新下单得以恢复，客户订单逐步恢复正常。

美国新冠疫情持续发展未对公司出口订单及出口销售收入造成进一步不利影响。

（三）补充披露主要客户的销售回款情况，是否与延迟付款政策一致；主要客户的对外销售情况，是否因发行人放宽信用政策而出现集中采购情形

公司在招股说明书“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”处补充披露。

1. 主要客户的销售回款情况，是否与延迟付款政策一致

受新冠疫情影响，2020 年 3 月起，公司部分客户存在阶段性延迟付款情形。随着防疫工作常态化，主要客户陆续恢复付款、回归正常信用期，公司销售回款良好，与阶段性延迟付款政策基本一致。

公司主要客户延迟付款情况，以及截至 2020 年 6 月末应收账款回款情况如下：

单位：人民币万元

主要客户	截至 2020 年 6 月 30 日应收账款余额	截至 2020 年 11 月 30 日回款金额	2020 年延迟付款情况
Ashley Furniture	3,250.47	3,250.47	2020 年 3 月 24 日起账期延期 10 天，2020 年 7 月 2 日恢复正常
Pride Mobility	1,975.01	1,975.01	无
HomeStretch	1,349.70	1,349.70	无
Jackson Furniture	913.85	913.85	2020 年 7 月 14 日起账期从收货日 7 天变更为收货日 30 天
Bob's Discount	1,351.07	1,351.07	2020 年 3 月末开始延期付款，5 月初恢复付款
Flexsteel			3 月 1 日及以后订单账期延长 15 天
R. C. Willey			无
Hooker Furniture	124.92	124.92	无
Mor Furniture	670.17	670.17	2020 年 3 月下旬暂停付款，2020 年 5 月中旬恢复付款

Raymours			2020 年 5 月下旬账期延长 30 天，有效期至 2020 年 8 月上旬
Factory Direct	231.36	231.36	2020 年 3 月下旬账期延长 30 天，2020 年 8 月中旬恢复原账期
American Signature	22.59	22.59	2020 年 3 月中旬暂停付款，2020 年 5 月上旬恢复付款
Badcock	35.93	35.93	无
Palliser Furniture	32.67	32.67	3 月 24 日起账期延期 10 天，7 月 2 日期恢复正常

2. 主要客户的对外销售情况，是否因公司放宽信用政策而出现集中采购情形

公司主要客户中除 Flexsteel 外均为非上市公司，未披露自身对外销售收入相关信息。根据 Flexsteel 披露的定期报告，其 2020 年一季度收入 9,882.10 万美元，二季度收入 6,480.80 万美元，同比分别下降 11.40%和 35.33%（由于自身经营因素，自 2018 年二季度以来，该公司营业收入连续同比下滑）。

公司信用政策阶段性调整期主要集中在 2020 年二季度，系疫情期间产业链共克时艰的特殊安排，该等安排与客户取消订单、推迟发货等诉求具有较强的同步性。受疫情冲击，公司 2020 年二季度主营业务收入 17,074.90 万元，相比上年同期下滑 24.57%。公司主要客户不存在因信用政策放宽而集中采购的情形。

（四） 量化分析并补充披露 2020 年上半年成本费用管控的具体方式，各项成本费用减少是否合理，发行人 2020 年上半年成本费用是否完整

公司在招股说明书“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”处补充披露。

1. 2020 年上半年成本费用管控的具体方式

(1) 管控原材料采购成本

公司通过研判原材料市场价格波动趋势、优化采购品种、加强与供应商价格谈判等方式，严格控制原材料采购成本。根据测算，2020 年 1-6 月，公司主要原材料的采购成本节约 213.34 万元（相比 2019 年度采购相同数量的原材料）。

(2) 积极落实社保减免政策

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，节约相关成本费用约539万元。

(3) 压缩部分费用开支

公司结合疫情期间保障员工健康的需要，进一步强化降本增效、厉行节约的意识，严格控制差旅、公务外出、业务招待等非生产必须费用。2020年1-6月，公司差旅费、汽车使用费、业务招待费等，较上年同期下降了114.05万元。

(4) 其他成本控制措施

公司通过优化生产流程，减少材料浪费，提高材料利用率等措施对生产成本进行有效控制。

2. 各项成本费用减少是否合理，公司2020年上半年成本费用是否完整

公司2020年上半年及2019年度各项成本费用情况如下：

项　目	2020年1-6月			2019年度	
	金额(万元)	占营业收入比重(%)	占营业收入比重变动(%)	金额(万元)	占营业收入比重(%)
营业成本	30,760.51	67.20	-0.34	79,338.33	67.54
税金及附加	356.16	0.78	-0.19	1,133.01	0.96
销售费用	3,429.95	7.49	-0.03	8,834.74	7.52
管理费用	1,568.95	3.43	-4.84	9,710.40	8.27
研发费用	2,317.97	5.06	-0.61	6,666.69	5.68
财务费用	-1,666.12	-3.64	-1.60	-2,391.36	-2.04

(1) 营业成本分析

2020年1-6月，公司营业成本占收入比重整体稳定、略有降低。毛利率小幅波动，系汇率波动、匠心越南出货量增加、主要原材料市场价格波动、客户及产品结构变化、生产管理及工艺提升、疫情影响开工率等多重因素综合影响的结果。

(2) 税金及附加分析

2020年1-6月，税金及附加占营业收入的比重略有下降，主要原因系：1)匠心越南无需缴纳上述税金及附加；2) 公司自2019年4月1日起发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用16%税率的，税率调整为13%，基于增值税

计算的税金及附加相应下降。

(3) 销售费用分析

2020 年 1-6 月与 2019 年度相比，公司销售费用占营业收入比重基本持平。

(4) 管理费用分析

2020年1-6月公司管理费用占营业收入的比重下降幅度较大，主要由于2019年公司实施股权激励而产生的股份支付费用 6,022.50 万元计入当期管理费用，该项费用占 2019 年度营业收入比重为 5.13%。

(5) 研发费用分析

2020 年 1-6 月公司研发费用占收入比重有所降低，主要原因为：受疫情影响，研发项目进度放缓。

综上，公司 2020 年上半年各项成本费用减少合理，公司 2020 年上半年成本费用完整。

(五) 结合目前在手订单情况及收入结转周期，补充披露发行人 2020 年销售收入是否会出现下滑

公司在招股说明书“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“2、结合 2020 年半年度主要财务数据分析新冠疫情对公司经营业绩的影响，根据目前在手订单情况预测 2020 年经营业绩是否会大幅下滑、是否存在流动性问题”处补充披露。

1. 2020 年经营业绩

2019 年 12 月末，2020 年 6 月末、9 月末及 11 月末，公司在手订单情况如下：

单位：人民币万元

项　目	2020 年 11 月末	2020 年 9 月末	2020 年 6 月末	2019 年 12 月末
在手订单金额	52,217.72	37,052.98	28,225.88	15,089.97

根据历史经验和正常的经营周期，公司在手订单多数可在 3 个月内实现销售，公司 9 月末在手订单多数可在当年实现销售。2020 年 6 月末、9 月末，公司在手订单合计约 6.5 亿元。

2020 年 1-6 月，公司实现主营业务收入 45,546.53 万元。

结合 2020 年半年度财务数据及截至 2020 年 6 月末、9 月末在手订单情况，

公司预计2020年度营业收入将保持相对稳定，经营业绩大幅下滑的风险较低。

（六）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）获取疫情期间客户取消订单的邮件等相关沟通记录；访谈销售及技术部门，了解其定制化情况；访谈采购和生产部门，了解相关存货后续消耗情况；

（2）检查客户恢复订单、重新下单相关记录，确认其覆盖受疫情影响而取消的订单；

（3）检查疫情期间延迟发货的邮件等相关沟通记录及涉及的相关订单；检查疫情期间主要客户延迟付款、恢复付款或信用期的邮件等相关记录；

（4）核查2020年6月末应收账款回款情况，访谈财务部门，了解客户回款是否与变更的信用政策、付款约定相一致；

（5）访谈公司财务负责人、采购部门负责人以及相关部门的负责人，了解并测试采购活动、成本费用支出、应付款项管理等相关内控关键控制点，核查有关制度执行有效性；

（6）对报告期内成本费用的构成项目变化情况进行比对分析，并对毛利率和期间费用率与同行业可比公司比对分析；

（7）实施成本费用截止性测试程序，检查成本费用确认是否存在跨期，入账是否完整。

2. 核查意见

经核查，我们认为，（1）疫情期间，主要客户订单量短期内出现下滑，订单产品部分为定制化产品，主要客户已通过恢复订单或重新下单覆盖已取消订单，因此取消订单未导致产品无法再次销售；（2）美国新冠疫情持续发展未对公司出口订单及出口销售收入造成进一步影响；（3）主要客户的销售回款与延迟付款政策一致；主要客户不存在因公司放宽信用政策而集中采购的情形；（4）公司2020年上半年各项成本费用减少合理，公司2020年上半年成本费用完整；（5）公司2020年销售收入预计不会出现大幅下滑。

（七）全球新冠肺炎疫情下2020年上半年对境外销售收入所履行的核查程序、核查范围、核查过程，是否已取得对收入真实性发表明确意见的支撑性证据

2020年，我们对境外销售收入履行的核查程序、核查范围、核查过程如下：

1. 通过视频或现场接待境外客户进行访谈

2019 年末，我们赴美对公司主要境外客户总部及其仓库或门店进行现场走访。2020 年、2021 年，公司主要客户中无新增客户，我们通过远程视频询问、境内现场接待来访等方式对部分主要客户进行了访谈。具体情况如下：

序号	客户名称	2020 年、2021 年走访情况	2019 年走访情况			
			走访总部	走访门店/展厅	走访仓库	走访海外（美国以外）基地
1	Ashley Furniture		√	√		√
2	Pride Mobility		√	√	√	
3	HomeStretch		√		√	
4	Jackson Furniture		√			
5	Bob's Discount		√	√		
6	Flexsteel	√（境内接待客户来访并现场访谈）	√	√		
7	R. C. Willey		√	√		
8	Hooker Furniture		√	√		
9	Mor Furniture		√	√		
10	Raymours		√	√		
11	Factory Direct		√	√		
12	American Signature		√	√		
13	Aaron's		√			
14	Big Sandy			√		
15	Badcock	√视频远程询问		√		
16	Rooms to go			√		
17	Palliser Furniture	√视频远程访谈				

2019 年走访客户占 2020 年营业收入比例如下：

项　目	2020 年度
占当期境外客户数量比例	20.25%
上述客户销售金额（万元）	108,510.94
占当期营业收入比例	82.32%

2020 年、2021 年补充访谈客户数量及占 2020 年营业收入比例如下：

项　目	2020 年度
占当期境外客户数量比例	4.05%
上述客户销售金额（万元）	12,879.01
占当期营业收入比例	9.77%

2. 函证

我们对 2020 年 1-12 月境外销售收入情况实施了函证程序，具体如下：

项　目	截至 2020 年 12 月 31 日应收账款	2020 年度销售收入
应收账款余额/主营业务收入金额（万元）	18,203.12	131,103.32
发函金额（万元）	15,919.59	112,056.56
其中：未回函金额（万元）	820.13	5,869.78
发函金额占比	87.46%	85.47%
回函金额（万元）	13,232.33	104,854.79
回函差异（万元）	1,867.13	1,331.99

注 1：回函差异=发函金额-未回函金额-回函金额

注 2：发函与回函差异原因主要为：(1) 时间性差异，双方记录不一致；(2) 单据传递问题形成的入账金额差异

对未回函客户，我们实施了替代程序，对应收账款、销售收入执行存在性、准确性测试，包括并不限于：(1) 查阅销售合同、订单、发票、出库单、报关单、提单、清关单、客户签收单、对账单等销售流程重要控制点单据，确认销售收入真实性、准确性；(2) 查阅未回函客户 2020 年度及期后回款单据，确认销售收入回款正常，验证应收账款金额准确性。

对于回函有差异的客户，我们实施了进一步核查程序，包括：(1) 编制应收账款、销售收入询证函差异调节表，分析差异的具体原因，包括查阅销售合同、订单、发票、出库单、报关单、提单、清关单、客户签收单、对账单、客户扣款

通知单、各期及期后回款凭证等；(2) 就部分事项采取与被询证单位书面沟通的方式确认差异原因；(3) 进行必要调整，主要包括由于部分单据传递不及时造成的入账差异以及对账的尾差调整等。

3. 核查销售数量和出库单匹配情况

我们对出库单、存货收发存统计数据进行了核查比对。2020 年，公司主要产品出库与销售数量核查情况如下：

项　目		数量（张）
智能电动沙发	确认收入数量	472,988
	出库数量	490,516
	差异数量	-17,528
智能电动床	确认收入数量	153,560
	出库数量	150,522
	差异数量	3,038

经核查比对，2020 年，公司确认收入数量与出库数量整体差异较小，差异原因主要为出库与确认收入之间的时间性差异。

4. 核查销售数量和物流运输单据匹配情况

(1) 海运

我们核查了公司 2020 年的货运提单、FCR（货运代理人收讫货物证明）等物流运输凭证，并查询了“擎天关票通云平台系统”、越南海关“进出口海关申报报告”等相关数据。

2020 年，公司外销收入与物流凭证（海运）对应金额对比情况如下：

项　目	金　额
外销收入（万美元）	25,094.04
物流凭证对应金额（万美元）	25,434.20
差异（万美元）	-340.16
差异率	-1.36%

注 1：差异率=差异/物流凭证金额

注 2：上表涉及金额为公司、携手家居、常州美闻、匠心越南单体数据之和

2020 年，货运提单等物流凭证金额与公司及其子公司境外销售收入差异率较小，差异主要包括：1) 外销收入确认时点与货运提单日期的时间性差异；2)

货运单统计数据包含进口物料退回，该部分不计入外销收入；3）外销收入金额中包含少量非货物收入。

（2）陆运

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

项　目	核查单据	金　额
抽查收入金额（万美元）	运费结算书	1,445.41
国内外销收入（万美元）		13,582.32
核查收入占比		10.64%
核查差异		

注：国内外销收入金额为公司、携手家居、常州美闻单体数据之和，含合并范围内关联方交易

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

项　目	核查单据	金　额
抽查收入金额（万美元）	集装箱设备交接单	1,723.72
匠心越南外销收入（万美元）		11,511.73
核查收入占比		14.97%
核查差异		

注：匠心越南外销收入金额为单体数据，含关联方交易

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

项　目	核查单据	金　额
抽查收入金额（万美元）	运输交货证明	265.77
送货上门收入（万美元）		2,625.74
核查收入占比		10.12%
核查差异		

经抽样核查，2020 年抽取的公司外销收入与物流运输单据所载信息相匹配。

5. 核查外销收入和出口单据及海关数据的匹配情况

我们取得了 2020 年中国、越南海关的出口金额查询数据，并与公司外销收入数据进行了比对分析。2020 年，公司各单体的实际外销收入与海关查询数据对比如下：

单位：万美元

项　目	匠心家居	携手家居	常州美闻	匠心越南
外销收入				11,511.73
海关出口金额				11,946.73
差异				-435.01

注：海关出口金额来源于江苏海关、越南海关，江苏海关 2020 年统计出口数据未对外开放，暂无法获取

上述差异汇总如下：

项　目	金　额
外销收入（万美元）	11,511.73
海关统计出口金额（万美元）	11,946.73
差异（万美元）	-435.01
差异率	-3.64%

注 1：差异率=差异/海关统计出口金额

注 2：上表涉及金额为境内及越南主体加总金额，包含境内外主体之间的关联交易

注 3：江苏海关 2020 年海关统计出口数据未对外开放，暂无法获取

2020 年，海关出口查询统计数据与公司及子公司境外销售收入差异较小。差异主要包括：(1) 公司以提单日、境外海关清关日或客户签收日确认收入，与海关出口结关的日期存在差异；(2) 通过保税区出口的外销收入金额不包含在海关统计数据之中，两者之间存在差异；(3) 外销收入金额中包含少量非货物收入。

6. 核查外销收入与资金划款凭证核对

我们核查了公司 2020 年银行流水，并对收款情况与外销收入情况进行了比对分析如下：

期　间	外销收入（万美元）	实际收款（万美元）	实际收款占外销收入比
2020 年度	18,899.77	18,687.57	98.88%

注：上表外销收入与实际收款均为合并口径金额，不含关联方销售和回款

2020 年，实际收款占外销收入比为 98.88%，资金收款情况良好，外销收入和实际收款基本匹配。

7. 核查外销收入和中国出口信用保险公司数据匹配情况

我们核查了公司 2020 年在中国出口信用保险公司投保的相关统计及发票单据，并对投保数据与外销收入数据进行了对比分析如下：

外销收入（万美元）	中信保统计金额（万美元）	差异（万美元）	差异率
18,899.77	18,697.95	201.82	1.07%

注 1：本表外销收入及投保金额为合并口径，不含关联方交易

注 2：差异率=差异/外销收入

2020 年，公司外销收入账面金额与中信保投保统计金额差异较小。差异的具体原因主要包括：

(1) 预售款销售业务、售后服务收款等业务不在投保范围之内。

(2) 中信保保险业务申报出口业务收入的时点是其责任生效日，责任生效日与上门提货、FOB CDP 及送货上门等贸易模式下的收入确认时点不一致，存在时间性差异。

除上述情况外，公司的外销销售收入数据与中信保统计的出口销售数据不存在重大差异。

8. 核查外销收入和出口退税金额匹配情况

我们取得了 2020 年公司生产型企业增值税免抵退税申报表、外贸企业出口退税汇总申报表、越南子公司增值税出口退税申报表等文件，并对其中出口退税申报数据、实际退税收款数据、外销收入进行了对比分析。

2020 年，公司增值税出口退税申报的出口金额与外销收入整体对比情况如下：

单位：万美元

项　目	匠心家居	携手家居	常州美闻	匠心越南
外销收入	7,518.02	3,623.92	2,440.38	11,511.73

出口退税申报的出口金额	7,411.91	3,651.08	2,789.92	12,173.28
差异	106.11	-27.16	-349.54	-661.55

注：上述增值税出口退税申报的出口金额，包括生产型企业增值税免抵退税申报表中“全部退（免）税出口货物劳务销售额”、外贸企业出口退税汇总申报表中“出口额”以及匠心越南增值税出口退税申报表中的出口销售收入

上述差异汇总如下：

单位：万美元

项　目	金　额
外销收入	25,094.04
出口退税申报的出口金额	26,026.18
差异	-932.14
加：匠心越南于 2020 年度申报 2019 年出口退税出口金额形成的差异	1,975.57
减：匠心越南 2020 年 12 月尚未申报出口退税外销收入形成的差异	1,721.04
调节后差异	-677.61
调节后差异率	-2.60%

注 1：差异率=差异/出口退税申报的出口金额

注 2：上表涉及金额为境内及越南主体加总金额，包含境内外主体之间的关联交易

2020 年，出口退税申报数据与公司及其子公司境外销售收入的差异主要为外销收入确认时点与出口退税申报时点之间的时间性差异。其中，匠心越南 2020 年申报了 2019 年四季度及 2020 年 1-11 月的出口退税，形成了较大的时间性差异。

剔除越南时间性差异后，公司增值税出口退税申报的出口金额与公司及其子公司销售额差异较小。

综上，我们对公司 2020 年收入真实性已取得充分、适当的核查证据。

三、关于营业收入。根据审核问询回复，2020 年 1-6 月，发行人主营业务收入为 45,546.53 万元，同比下降 11.09%。2020 年发行人越南工厂出货量提升后，美国关税影响有所缓解，发行人各类产品美元单价进一步提升。

请发行人：

（1）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，量化分析并补充披露 2020 年上半年发行人净利率较高的原因及合理性；

（2）在招股说明书“业务和技术”章节补充披露智能电动沙发、智能电动床各类产品的相关介绍，并说明抬升椅和智能电动躺椅的主要区别，“带头靠腰托款式产品等单价较高的抬升椅产品占比不断提升”而“单价较高的带头靠腰托款式电动躺椅销售占比显著下降”的原因及合理性；

（3）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，发行人生产经营策略是否发生转变；

（4）补充披露报告期内智能电动沙发、智能电动床同类产品国内销售毛利率和越南子公司销售毛利率之间的差异、差异原因及合理性；

（5）补充披露报告期内匠心美国经营活动产生的现金流量净额波动的具体原因；

（6）补充披露报告期内发行人产品退换货政策、退换货金额，是否存在大额异常退换货情形。

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 9）

（一） 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，量化分析并补充披露 2020 年上半年发行人净利率较高的原因及合理性

1. 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

公司在招股说明书“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”处补充披露。

公司 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：

项　目	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%

智能家具配件	321.69	-46.92%	9,788.65	-36.54%

受疫情影响，2020 年 1-6 月公司智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件的销量均出现不同程度下滑。

其中，智能家具配件下滑更为显著，主要原因包括：(1) 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；(2) 公司对配件主要客户 Jackson Furniture 销售逐年下降。

2. 2020 年上半年公司净利率较高的原因及合理性

公司在招股说明书“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。

(1) 2020 年上半年净利润率情况：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度
营业收入	45,776.84	117,469.88
净利润	8,781.88	11,293.89
净利润率	19.18%	9.61%

2020 年上半年，公司净利润率 19.18%，相比 2019 年提高了 9.57 个百分点。

(2) 2020 年上半年公司净利率较高的原因及合理性

2019 年及 2020 年上半年公司利润表主要科目占营业收入的比例情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	差异（正数表示对净利率正面影响）
毛利率	32.80%	32.46%	0.34%
税金及附加占收入比重	0.78%	0.96%	0.19%
销售费用率	7.49%	7.52%	0.03%
管理费用率	3.43%	8.27%	4.84%
研发费用率	5.06%	5.68%	0.61%
财务费用率	-3.64%	-2.04%	1.60%
所得税费用占营业收入比例	2.18%	2.32%	0.14%
信用减值损失、资产减值损失及资产处置收益（损失以-号表示）占营业收入比例	0.54%	-0.48%	1.02%
其他收益、营业外收支（损失以-号表示）占营业收入比例	1.14%	0.34%	0.79%

合　计			9.57%

2020 年上半年，公司净利润率上升的主要因素包括：

1） 管理费用率由 2019 年的 8.27%下降为 3.43%。2019 年管理费用率较高，主要由于员工股权激励产生股份支付费用 6,022.50 万元。若剔除股份支付费用，2019 年管理费用率约为 3.14%，与 2020 年 1-6 月相当。

2）财务费用率由 2019 年的-2.04%下降为-3.64%，主要由于人民币兑美元汇率进一步贬值，2020 年上半年形成 1,045.25 万元汇兑收益。

3）信用减值损失、资产减值损失及资产处置收益占营业收入比例由 2019 年的-0.48%提高为 0.54%，主要由于 2020 年 6 月末应收账款相比 2019 年末明显降低，按照预期信用损失计提坏账时形成 342.45 万元的信用减值损失（正数为收益）。

综上，公司 2020 年上半年净利润率较高具有合理性。

（二）在招股说明书“业务和技术”章节补充披露智能电动沙发、智能电动床各类产品的相关介绍，并说明抬升椅和智能电动躺椅的主要区别，“带头靠腰托款式产品等单价较高的抬升椅产品占比不断提升”而“单价较高的带头靠腰托款式电动躺椅销售占比显著下降”的原因及合理性

1. 补充披露智能电动沙发、智能电动床各类产品的相关介绍，并说明抬升椅和智能电动躺椅的主要区别

公司在招股说明书“第六节　业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（一）主营业务、主要产品基本情况及主营业务收入构成”之“2、公司主要产品”处补充披露。

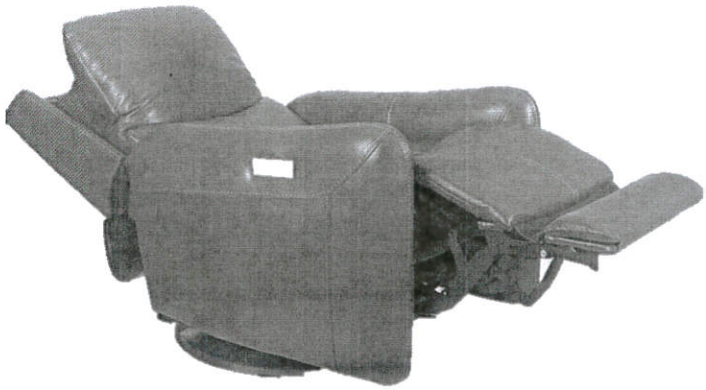
(1) 智能电动沙发

公司智能电动沙发主要包括智能电动躺椅、抬升椅和组合沙发，具体介绍如下：

1）智能电动躺椅

智能电动躺椅的英文名称为 Recliner 或 Power Recliner，是一种靠背可以躺平、搁腿架可以提升的单人位沙发。

智能电动躺椅以金属机构件为骨架，以木架、填充材料、面料等形成躯体，由电机和电控装置控制和驱动，并可附加按摩加热、可调节头靠腰托、转动、摇摆等辅助功能。



2）抬升椅（以及抬升椅与智能电动躺椅的区别）

抬升椅的英文名称为 Lift Chair，其除了能够实现智能电动躺椅的基本功能外，还具有助力抬升的功能，能够帮助使用者从坐姿改为站姿。抬升椅兼具了舒适性和助力功能，尤其适用于中老年及行动不便者。

从产品技术特征看，抬升椅的基本内部结构与智能电动躺椅具有相似性，但两者使用的金属机构件具有较大区别。抬升椅椅架经特别设计，能同时实现抬升和躺平功能。此外，相比智能电动躺椅，抬升椅可能会使用更多的主电机（例如双电机），以实现抬升、靠背、搁腿架等部位的独立运动。

从产品终端客户群体看，智能电动躺椅主要定位为日常家具，而抬升椅则具有适老性特征。因此，两者在外观、功能的设计理念上亦存在一定的差异。例如，智能电动躺椅在面料、美观、智能化方面更为重视；抬升椅较为关注中老年人的使用便利性，一般不采用遥控器、蓝牙 APP 控制等功能。



3）组合沙发

组合沙发是由若干个电动单椅和非电动功能位组成的沙发组合。

(2) 智能电动床

公司智能电动床主要包括传统床型、快运床和超薄床，具体介绍如下：

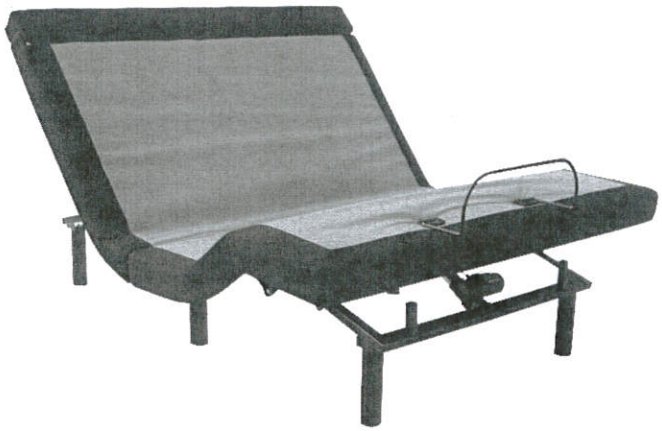
1) 传统床型

传统床型是一系列较早设计床型的统称，具体包括基本款、倾斜床、零靠墙床等。其用料厚实，质量可靠，但相对而言较为笨重，运输成本和收纳成本较高。



2) 快运床

快运床是公司 2018 年针对快递运输需求推出的新品，具有轻量化特征，可满足快递运输的尺寸、重量等要求，可节省搬运、储存成本。



3) 超薄床

超薄床是公司 2018 年继快运床推出的又一新品。超薄床在适当减轻床体重量的基础上，在头部、颈部、脚部等位置组合搭配电机装置，实现了比快运床更加丰富的功能体验，满足不同人群的需求。



2. “带头靠腰托款式产品等单价较高的抬升椅产品占比不断提升”而“单价较高的带头靠腰托款式电动躺椅销售占比显著下降”的原因及合理性

头靠腰托款式是指头部和腰部可以调整姿态的沙发，该类款式可进一步提高沙发使用者的舒适感。头靠和腰托一般需要各配置一套专用金属机构件和一台小型电机，产品的生产成本和最终售价显著提高。

抬升椅的主要用户群体为中老年人或行动不便者，该类用户每日沙发使用时间较长，对于身体各部位的姿态调整和电动助力需要较高，更加欢迎头靠腰托设计。此外，上述群体中符合条件的用户，其购买抬升椅可获得美国商业保险计划的补贴，其价格敏感性相对较低。

智能电动躺椅主要定位为日常家具，其主要用户对头靠腰托的需求相对较低；与此同时，美国日常家具消费者均为自费购买，价格敏感性相对较高。因此，近年来头靠腰托款式电动躺椅的畅销程度有所降低。近年来，公司推出和推广单头靠（不含腰托）、带 APP 控制功能等款式的电动躺椅，以更好地满足一般消费者的日常家用需求。

综上，“带头靠腰托款式产品等单价较高的抬升椅产品占比不断提升”而“单价较高的带头靠腰托款式电动躺椅销售占比显著下降”系产品设计与市场需求磨合过程中的正常变迁，具有合理性。

（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，发行人生产经营策略是否发生转变

公司在招股说明书“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”处补充披露。

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 年度		2019 年度		2018 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
自主品牌	智能电动沙发	7,485.06	5.71%	6,806.88	5.82%	3,932.50	3.62%
	智能电动床	5,725.38	4.37%	9,095.98	7.78%	13,040.07	11.99%
	智能家具配件	24,427.08	18.63%	31,711.29	27.13%	36,263.03	33.35%
	小　计	37,637.53	28.71%	47,614.14	40.74%	53,235.60	48.96%

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，具体情况如下：

智能电动床销售额（万元）	2020 年度	2019 年度	2018 年度
American Signature：			
自主品牌			988.89
Factory Direct			
自主品牌		785.90	1,360.61
ODM	1,779.43	1,842.72	
R. C. Willey：			
自主品牌	793.62	994.91	3,031.04
ODM	296.67		
Mor Furniture：			
OBM	302.83	802.41	1,086.84
Big Sandy：			
OBM		633.06	818.72

其中：

American Signature 根据自身供应商选择偏好及商业考量，逐步减少向公司采购智能电动床，但该客户同期加大了向公司采购沙发的力度。

Factory Direct 自 2019 年起要求更多使用其自身品牌，因此业务模式重新

划分为ODM。

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。公司美国子公司目前正进一步制定相关销售策略，以期未来更好地满足不同客户的个性化需求。

Mor Furniture于2020年被中国床垫及电动床制造企业梦百合家居科技股份有限公司（603313）收购后，减少了向发行人等其他国内供应商采购电动床产品的金额。

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。

（四）补充披露报告期内智能电动沙发、智能电动床同类产品国内销售毛利率和越南子公司销售毛利率之间的差异、差异原因及合理性

公司在招股说明书“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”处补充披露。

1. 报告期内智能电动沙发、智能电动床同类产品国内销售毛利率和越南子公司销售毛利率情况

产 品	出货地	2020年度	2019年度	2018年度
智能电动沙发	国内出货	40.66%	35.34%	30.29%
	越南出货	33.94%	36.50%	
智能电动床	国内出货	25.24%	32.39%	33.00%
	越南出货	34.81%	31.18%	

注：上述毛利率已抵消内部关联毛利

2. 国内与越南销售毛利率差异原因及合理性

公司越南子公司2018年无销售，2019年四季度开始正式出货，2020年产能规模逐步释放。2019年及2020年毛利率差异原因分析如下：

(1) 2019 年度，国内出货和越南出货的销售毛利率相近

尽管越南出货产品能够节省部分关税，但越南子公司毛利率未体现显著优势，主要原因包括：1) 越南工厂投运初期运营管理成本整体较高；2) 越南当地供应链体系尚不完善，部分原材料、半成品由国内采购的运输成本较高；3) 当地劳动力素质及熟练程度与国内存在差距。

(2) 2020 年度，国内出货的智能电动沙发毛利率高于越南

1) 出于关税负担筹划考虑，公司优先将己方关税负担较重的客户订单（例如 Ashley Furniture 等)转移至越南出货，关税负担较轻的客户订单(例如 Pride Mobility 等）保留在国内出货。2020 年，公司已完成 Ashley Furniture 出货地的全面转移、Bob's Discount 出货地的大部分转移。

由于公司对不同客户的议价能力差异以及客户自身的利润空间差异，公司己方关税负担与毛利率具有一定负相关性，留在国内出货的 Pride Mobility 等客户业务的毛利率高于转至越南出货的 Ashley Furniture 等客户，导致国内出货智能电动沙发毛利率相对较高。

客户名称	出货地	2020 年度沙发销售额（万元）	2019 年度沙发销售额（万元）	2020 年度沙发毛利率
Ashley Furniture	中国	7.86	14,112.26	
	越南	28,723.29	6,685.75	相对较低
Pride Mobility	中国	18,823.68	10,706.57	相对较高

注：Ashley Furniture 中国出货仅为零星出货，毛利率无参考意义；Bob's Discount、Flexsteel 转移至越南出货的产品，由于降低了关税成本，毛利率高于其国内出货的产品

2) 2020 年，匠心越南承接了 Ashley Furniture 部分组合沙发 OEM 订单，该等订单当年销售金额占越南出货的智能电动沙发比重 32.07%，且该等 OEM 订单毛利率较低，拉低越南沙发业务的毛利率。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。

(3) 2020 年，国内出货的智能电动床毛利率低于越南

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

程度的条件；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年智能电动床多由越南出货。2019年及2020年，公司智能电动床国内、越南销售金额占比情况如下：

产　品	出货地	2020年度	2019年度
智能电动床	国内	16.67%	86.80%
	越南	83.33%	13.20%

受以上情形影响，2020年公司国内工厂智能电动床产线阶段性开工不足，单位成本明显升高，导致毛利率有所下降。

综上，公司智能电动沙发、智能电动床同类产品国内销售毛利率和越南子公司销售毛利率之间存在差异，主要由于客户结构、特定业务战略考虑、疫情期间阶段性开工率扰动等因素，具有合理性。

（五）补充披露报告期内匠心美国经营活动产生的现金流量净额波动的具体原因

公司在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十八、匠心美国及匠心越南基本财务状况及内部交易情况”之“（一）报告期内美国子公司及越南子公司资产负债表、利润表、现金流量表的主要财务数据；美国子公司、越南子公司营业收入、净利润变动的具体原因”之“1、报告期内美国子公司及越南子公司资产负债表、利润表、现金流量表的主要财务数据”处补充披露。

1. 报告期内匠心美国经营活动产生的现金流量净额波动情况

项　目	2020年度	2019年度	2018年度
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-14.56	-543.98	4,909.05

2. 报告期内，匠心美国经营性现金流量净额构成具体情况

单位：人民币万元

项　目	2020年度	2019年度	2018年度
经营活动现金流入：			
销售商品、提供劳务收到的现金	27,211.94	30,758.92	21,282.27
收到其他与经营活动有关的现金	220.02	221.95	52.45
经营活动现金流出：			
购买商品、接受劳务支付的现金	25,195.45	28,026.88	13,358.14
支付给职工以及为职工支付的现金	948.97	1,416.92	1,308.02

支付的各项税费	365.03	46.53	197.23
支付其他与经营活动有关的现金	937.06	2,034.51	1,562.28

3. 匠心美国经营活动产生的现金流量净额波动的主要原因

(1) 各期销售商品、提供劳务收到的现金与购买商品、接受劳务支付的现金之间差额的波动。匠心美国作为主要的境外销售平台，其向公司在中国和越南的生产型主体采购产品后向境外客户销售。报告期内，匠心美国客户回款良好，销售收现比稳定在 100%上下；匠心美国向合并范围内关联公司采购商品付款存在波动，但不影响合并报表整体的现金流量状况。

(2) 支付其他与经营活动有关现金的金额波动。支付其他与经营活动有关现金的金额主要包括支付的经营相关保证金、直接付现费用、支付的押金等。其中，2018、2019 年由于美国加征关税影响，匠心美国支付了较大金额的进口信用保证金等。

(六) 补充披露报告期内发行人产品退换货政策、退换货金额，是否存在大额异常退换货情形

公司在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、行业基本情况及公司竞争状况”之“（十）公司质量管理情况”处补充披露。

根据公司内部退换货管理规定及公司与部分客户签署的协议，当公司产品在设计、制造、运输、安装等方面存在质量缺陷，且确为公司责任的，由公司负责退换。在实际业务中，一般由客户向公司销售及客服团队提出相关申请，公司通过口头或书面沟通、实地察看、产品检测等方式明确问题性质、原因及责任方，经与客户达成一致并经内部审批后，实施退换货方案。

报告期内，公司退换货情况如下：

项　目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额（万元）	56.49	90.36	54.39
退换货金额占营业收入比	0.04%	0.08%	0.05%

报告期内，退换货金额占收入比重极低，不存在大额异常退换货情形。

(七) 核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 对公司 2020 年度销售台账、财务报表客户进行了计算分析；

(2) 在对销售业务数据及生产数据进行计算分析的基础上，就不同规格、不同业务模式、不同出产地的产品的实际行销情况对公司销售负责人进行访谈；

(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) 查阅公司与部分主要客户的邮件沟通记录，了解部分产品或客户销售额变动的原因；

(5) 检查匠心美国报告期现金流量表编制的工作底稿，对经营性现金流量净额的波动情况进行分析；

(6) 查阅公司退换货的相关内部控制制度，并对销售部门、财务部门相关人员进行访谈，检查报告期内相关内控制度的执行情况；

(7) 检查报告期内退换货事项的会计处理是否符合会计准则的规定，相应的原始凭证是否准确、齐全。

2. 核查意见

经核查，我们认为，(1) 公司 2020 年上半年净利润率较高具有合理性；(2)“带头靠腰托款式产品等单价较高的抬升椅产品占比不断提升”而“单价较高的带头靠腰托款式电动躺椅销售占比显著下降”系产品设计与市场需求磨合过程中的正常变迁，具有合理性；(3) 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，公司坚持发展自主品牌业务的生产经营策略未发生转变；(4) 公司智能电动沙发、智能电动床同类产品国内销售毛利率和越南子公司销售毛利率之间存在差异，主要由于客户结构、特定业务战略考虑、疫情期间阶段性开工率扰动等因素，具有合理性；(5) 报告期内匠心美国经营活动产生的现金流量净额波动具有合理性；(6) 报告期内，退换货金额占收入比重极低，不存在大额异常退换货情形。

四、关于智能家具配件生产和销售。申报材料显示，发行人智能电动沙发、智能电动床配件种类和数量繁多，主要包括各类机构件、电机、电控装置和其他配件。根据审核问询回复，智能家具配件产品的生产需要广泛采购各类金属加工件、电子器件、钢材、电机金属零件及各类辅材。配件生产完成后，一方面是公司成品生产过程中的半成品，另一方面亦有部分配件可直接对外销售。因此，除少量公司尚无法自产或有特殊要求的配件产品外，公司不存在采购智能家具配

件并直接对外销售的情形。

请发行人补充披露：

（1）各类智能家具配件的生产流程及所需原材料，生产领用配件与对外销售配件是否存在差异；

（2）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；

（3）报告期内各类智能家具配件的生产成本、销售毛利率，生产领用配件和销售领用配件是否能独立区分，具体的会计处理方式；智能家具配件销售的定价方式，主要客户采购智能家具配件的用途。

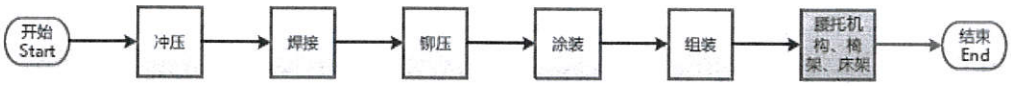
请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 10）

（一）各类智能家具配件的生产流程及所需原材料，生产领用配件与对外销售配件是否存在差异

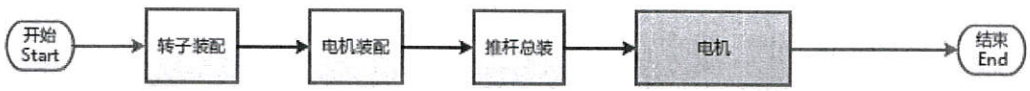
公司在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）主要产品的工艺流程图”处补充披露。

1. 智能家具配件生产流程

(1) 金属机构件



(2) 电机



(3) 电控装置



2. 各类智能家具配件所需原材料

配件种类	所需主要原材料种类	具体代表材料
金属机构件	钢材	-

	金属加工件	弹簧支架等
电机	电机金属零件	丝杆等
电控装置	电子器件	电源等

注：各大类原材料中，具体材料种类繁多，具体代表材料仅做举例示意

3. 生产领用配件与对外销售配件差异

公司生产的智能家具配件，其最终用途均为智能电动沙发、智能电动床等智能家具的生产制造。

在下述情况下，生产领用的配件和对外销售的配件可能存在一定差异：

(1) 部分客户对采购的配件存在差异化需求，公司根据相关需求对特定配件的外观或非核心结构进行小幅定制化改造；

(2) 对于部分客户采购的特定配件，公司现阶段的成品生产中无须使用到相关配件，使得该类配件在一定时期内仅用于对外销售。

除上述情形外，总体而言，生产领用的配件和对外销售的配件产品不存在实质性差异。

(二) 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

公司在招股说明书“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、主营业务成本构成分析”处补充披露。

公司智能电动沙发、智能电动床产品所需主要原材料如下表所示（由于各大类原材料中具体的材料种类繁多，为便于计算单位耗用，每一类各取一种代表材料进行计算分析）：

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	2018年-2020年实际单位耗用量（原材料领用数量/产品产量）
智能电动沙发	钢材	-	千克	12-35	24.96
	金属加工件	弹簧支架	件	0-1	0.78
	电子器件	电源	件	1	1.04
	电机金属零件	丝杆	件	1-4	4.00
	木制品	木板(杨木)	张	0.5-1.55	0.89

	面料	普通面料	米	2.3-9.7	5.33
	填充材料	海绵	立方米	0.04-0.21	0.13
智能电动床	钢材	-	千克	16.4-48.9	26.04
	电子器件	电源	件	1	1.05
	电机金属零件	丝杆	件	1-5	1.98
	木制品	木板(桦木+松木)	张	0.85-2	1.58

报告期内，公司智能电动沙发、智能电动床产品各类主要原材料实际单位领用数量处于理论耗用量区间内，原材料领用数量与产品产量具有匹配关系。

（三）报告期内各类智能家具配件的生产成本、销售毛利率，生产领用配件和销售领用配件是否能独立区分，具体的会计处理方式；智能家具配件销售的定价方式，主要客户采购智能家具配件的用途

公司在招股说明书“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“ 3、主营业务毛利率变动分析”之“（3）产品定价和生产成本的影响”处补充披露。

1. 报告期内各类智能家具配件的生产成本、销售毛利率

(1) 报告期内各类智能家具配件的平均单位生产成本如下：

单位：人民币元

配件类别	2020 年	2019 年度	2018 年度
金属机构件	24.72	20.52	18.52
电机	70.10	69.47	69.73
电控装置	26.92	21.21	21.39

(2) 报告期内各类智能家具配件的平均毛利率如下：

配件类别	2020 年	2019 年度	2018 年度
金属机构件	29.01%	22.91%	19.44%
电机	37.32%	36.82%	34.17%
电控装置	40.22%	37.79%	32.89%

2. 生产领用配件和销售领用配件是否能独立区分

公司配件产品主要由子公司携手家居（金属机构件）、美能特机电（电机、电控装置）、匠心越南生产。生产完成后，由前述子公司直接对外销售或对合并范围内其他公司销售。母公司采购配件后，用于对外销售或生产成品；匠心越南

采购配件后，主要用于生产成品；匠心美国采购配件后，主要用于对外销售。

对于母公司而言，其采购的配件可能存在生产领用和销售领用两种情形（2019年以来，公司优化业务流程，配件改由子公司直接对外销售为主，母公司采购配件转售情况已较少）。母公司在仓储管理、订单管理等方面，能够对生产领用配件和销售领用配件进行独立区分。

3. 具体的会计处理方式

(1) 对于生产配件的子公司

配件生产入库时，借记“库存商品/自制半成品”，贷记“生产成本”。

配件销售领用时，借记“营业成本”，贷记“库存商品/自制半成品”。（为简化描述，不考虑发出商品环节）

(2) 对于采购配件的合并范围内其他公司

采购配件时，借记“库存商品/原材料”，贷记“应付账款”。

配件生产领用时，借记“生产成本”，贷记“原材料”。

配件对外销售时，借记“营业成本”，贷记“库存商品”。（为简化描述，不考虑发出商品环节）。

售后领用配件时，借记“销售费用”，贷记“库存商品”。

4. 智能家具配件销售的定价方式

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。

具体定价由公司与客户通过商业谈判的方式确定。

5. 主要客户采购智能家具配件的用途

向公司采购智能家具配件的客户主要为境外家具制造商，其采购相关配件用于自行制造沙发、电动床等家具产品。

(四) 核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 查阅了配件产品相关资料，并前往产品实验室、生产车间、仓库等处实地查看不同配件产品的形态、用途、主要构造和生产工艺；

(2) 对各类原材料和产成品的收发存信息、采购信息进行了计算分析，并查阅了公司BOM系统中的标准耗用数据；

(3) 对公司仓储、客服、生产管理等部门人员进行了访谈。

2. 核查意见

经核查，我们认为，(1) 除特定情形外，总体而言生产领用的配件和对外销售的配件产品不存在实质性差异；(2) 报告期内，公司智能电动沙发、智能电动床产品各类主要原材料实际单位领用数量处于理论耗用量区间内，原材料领用数量与产品产量具有匹配关系；(3) 公司母公司在仓储管理、订单管理等方面，能够对生产领用配件和销售领用配件进行独立区分。

五、申报材料显示，发行人的能源消耗主要是电力、燃气、自来水。请发行人补充披露报告期内自来水消耗量波动的主要原因及合理性，2020 年上半年各类能源消耗量与产品产量变化是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）补充披露报告期内自来水消耗量波动的主要原因及合理性

公司在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要能源消耗情况”处补充披露。

报告期内，公司自来水具体消耗情况如下：

项　目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）	数量	金额（万元）
自来水(万吨)	10.44	41.67	7.62	31.05	6.15	25.58

报告期内，公司自来水消耗量和消耗金额整体较低，主要为生活用水，与产品产量无直接线性关系。2019 年以后，公司自来水消耗量显著提升。

报告期内，公司耗水量地区分布情况如下：

单位：吨

地　区	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国内	67,804	62,974	61,456
越南	36,566	13,189	
合　计	104,370	76,163	61,456

根据上表，报告期内公司境内自来水耗用量相对平稳。越南工厂开始建设、生产后，形成新的生产基地，增加了自来水耗用；同时，越南地处热带，天气较

为炎热，整体耗水量相对较高。

综上，报告期内自来水消耗量波动主要由于越南工厂开工建设并投运后，具有合理性。

（二）2020 年上半年各类能源消耗量与产品产量变化是否一致

公司在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司采购情况和主要供应商”之“（二）主要能源消耗情况”处补充披露。

2020 年上半年，公司主要能源消耗量与产品产量变化情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	同比变动
电（万千瓦时）	279.06	-12.08%
燃气（万立方米）	9.94	-9.84%
自来水（万吨）	4.12	52.66%
智能电动沙发产量（万张）	11.80	-10.91%
智能电动床产量（万张）	5.59	-9.28%

根据上表，公司 2020 年上半年电、燃气消耗量与主要产品产量同比变动情况一致。

2020 年上半年，公司自来水耗用量同比大幅提升，与产品产量变动情况不一致，主要由于越南工厂自 2019 年下半年起建设并投运，且自来水作为生活用水与产品产量无线性关系，具体分析详见本财务事项说明五(一)之所述。

综上，公司 2020 年上半年各类能源消耗量变动具有合理性。

（三）核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 对公司财务及采购部门相关人员进行访谈；

(2) 查阅了主要能源的缴费凭证、账单等原始凭证，并与财务记录核对；

(3) 分析报告期内各期主要能源消耗量的地区分布，比较分析报告期各期主要能源消耗量与主要产品产量的变动趋势。

2. 核查结论

经核查，我们认为，(1) 报告期内自来水消耗量波动主要由于越南工厂开工建设并投运后，具有合理性；(2) 公司 2020 年度各类能源消耗量变动具有合理性。

六、关于主要客户。根据审核问询回复，报告期内发行人主要客户的主营业务为家具零售、家具制造、家具批发等。

请发行人补充披露：

（1）报告期内 ODM、OEM 及自主品牌销售前五大客户；

（2）报告期内各类产品客户为家具零售商的销售金额及占比、家具制造商的销售金额及占比；与家具制造商的合作方式；与家具零售商的结算方式，是否存在客户滞销产品退货情形；

（3）报告期内新增客户数量及销售金额、减少客户数量及销售金额，报告期内是否存在主要客户流失情形，具体原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 12）

（一）报告期内 ODM、OEM 及自主品牌销售前五大客户

公司在招股说明书“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”处补充披露。

1. 报告期内 ODM 前五大客户

单位：人民币万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Ashley Furniture	30,697.04	32,049.26	29,599.26
Pride Mobility	12,992.89	7,378.69	5,394.68
Bob's Discount	9,982.12	6,425.14	5,661.08
Flexsteel	7,390.85	4,992.28	4,001.72
Badcock	3,049.22	1,542.99	
Hooker Furniture	1,321.08	2,953.91	2,206.57
合　计	65,433.21	55,342.27	46,863.31

2. 报告期内 OEM 前五大客户

单位：人民币万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Ashley Furniture	9,210.36		
Pride Mobility	5,823.53	3,327.88	3,664.07
YS Design	170.33	100.92	76.37
Hooker Furniture	9.37	102.86	517.78

合　计	15,213.59	3,531.66	4,258.22

3. 报告期内自主品牌前五大客户

单位：人民币万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
HomeStretch	9,353.46	11,720.33	10,756.30
Mor Furniture	2,781.97	2,703.37	1,968.79
Jackson Furniture	2,422.97	4,929.30	10,264.11
Palliser Furniture	1,768.13	1,599.09	1,013.11
Pride Mobility	1,679.68	1,774.39	2,244.01
R. C. Willey	1,020.64	1,382.83	3,424.70
Ashley Furniture	642.98	3,083.59	1,925.79
合　计	19,669.83	27,192.90	31,596.81

（二）报告期内各类产品客户为家具零售商的销售金额及占比、家具制造商的销售金额及占比；与家具制造商的合作方式；与家具零售商的结算方式，是否存在客户滞销产品退货情形

公司在招股说明书“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”处补充披露。

1. 报告期内各类产品客户为家具零售商的销售金额及占比、家具制造商的销售金额及占比

产品类别	客户性质	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额（万元）	占该类产品主营业务收入比重	金额（万元）	占该类产品主营业务收入比重	金额（万元）	占该类产品主营业务收入比重
智能电动沙发	零售商	22,283.56	28.85%	18,279.89	33.31%	11,817.59	25.91%
	制造商兼零售商	36,127.11	46.77%	25,876.47	47.15%	24,732.96	54.22%
	制造商	18,823.68	24.37%	10,709.49	19.52%	9,058.75	19.86%
	其他	17.74	0.02%	11.71	0.02%	4.91	0.01%
	合　计	77,252.09	100.00%	54,877.55	100.00%	45,614.21	100.00%
	零售商	15,791.26	58.56%	17,058.95	60.14%	16,687.84	64.58%

智能电动床	制造商兼零售商	11,176.25	41.44%	11,288.23	39.80%	9,148.46	35.40%
	制造商			17.97	0.06%	3.69	0.01%
	合　计	26,967.51	100.00%	28,365.15	100.00%	25,839.99	100.00%
智能家具配件	零售商	110.90	0.45%	222.93	0.70%	321.49	0.89%
	制造商兼零售商	4,086.26	16.73%	5,841.10	18.42%	4,512.74	12.44%
	制造商	20,177.82	82.60%	25,646.99	80.88%	31,428.80	86.67%
	其他	52.09	0.21%	0.27	0.00%		
	合　计	24,427.08	100.00%	31,711.29	100.00%	36,263.03	100.00%

2. 与家具制造商的合作方式；与家具零售商的结算方式，是否存在客户滞销产品退货情形

公司向家具制造商销售的智能电动沙发、智能电动床以ODM为主，OEM为辅，销售的智能家具配件均为自主品牌。

公司与家具零售商的结算方式主要为电汇、支票。

公司对客户销售产品时即完成风险报酬转移，不存在滞销退货相关的权利与义务。报告期内，公司不存在客户滞销产品退货的情形。

（三）报告期内新增客户数量及销售金额、减少客户数量及销售金额，报告期内是否存在主要客户流失情形，具体原因及合理性

公司在招股说明书“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”处补充披露。

报告期内新增客户数量及销售金额、减少客户数量及销售金额如下：

项　目	2020年度	2019年度	2018年度
新增客户家数	11	18	21
新增客户当年销售金额（万元）	1,066.20	2,371.38	1,961.79
减少客户家数	21	24	27
减少客户上年销售金额（万元）	245.28	741.74	2,191.13

2018年度，公司减少客户上年销售金额较高，主要由于Main Street Casual Living于2018年停止合作。公司2017年向该客户销售智能家具配件1,571.39万元。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。

报告期内，公司各期前十大客户不存在流失的情形。

（四）核查程序及意见

1. 核查程序

（1）对公司报告期内的销售台账及客户明细数据进行计算分析；

（2）访谈公司销售部门，了解公司与家具制造商的合作方式、与家具零售商的结算方式、客户滞销产品处理方式，抽查公司结算单据、客户退换货记录；

（3）查阅公司与主要客户签订的销售合同或订单；

（4）查阅公司销售记录，了解公司报告期内新增客户、减少客户的数量及销售金额等相关情况，就客户新增和流失情况访谈公司销售部门。

2. 核查意见

经核查，我们认为，（1）报告期内，公司不存在客户滞销产品退货的情形；（2）报告期内，公司各期前十大客户不存在流失的情形。

七.关于销售费用。审核问询回复显示：

（1）FOB、FOB CDP 模式下由客户承担海运费用，发行人承担境内或越南陆运费用；境外送货上门、上门提货模式下主要由发行人承担海运费用和陆运费用。

（2）报告期内，销售费用-售后服务费主要包括：①匠心美国聘请的第三方维修公司服务费，及用于售后维修更换的配件成本；②公司与 Jackson Furniture 商定的按照销售净额 1%比例应付的售后服务费；③因产品瑕疵、运输损伤等产生的质量损失费用。

请发行人补充披露：

（1）报告期内境内陆运、越南陆运、境外陆运费用，各陆运费用的增长与营业收入变动是否匹配；报告期内主要物流提供商的基本情况、发行人付款金额及占比；

（2）第三方维修公司的基本情况，报告期内第三方维修公司服务费金额；报告期内维修配件领用量、领用金额；维修配件的存放地点及管理方式、领用方式；

（3）与主要客户关于产品质量的相关约定，质量损失费用的确认方式、支付方式及具体会计处理。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明对发行人陆运运费的核查情况及结论。（审核问询函问题 13）

（一）报告期内境内陆运、越南陆运、境外陆运费用，各陆运费用的增长与营业收入变动是否匹配；报告期内主要物流提供商的基本情况、发行人付款金额及占比

公司在招股说明书“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）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）销售费用构成分析”之“①运输及出口费用”处补充披露。

1. 报告期内境内陆运、越南陆运、境外陆运费用，各陆运费用的增长与营业收入变动是否匹配

报告期内各陆运费用与对应外销收入的变动分析情况如下：

类 别	项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内陆运	境内陆运费用（万元）	852.85	1,189.58	995.61
	国内外销收入（万美元）	13,507.02	16,300.00	15,464.91
	每万美元外销收入陆运费用（万元）	0.06	0.07	0.06
越南陆运	越南陆运费用（万元）	502.40	62.63	
	越南外销收入（万美元）	11,511.73	1,733.08	
	每万美元外销收入陆运费用（万元）	0.04	0.04	
境外陆运费用	境外运费（万元）	2,668.24	1,957.72	1,922.74
	送货上门外销收入（万美元）	2,625.74	2,869.45	3,119.15
	每万美元送货上门外销收入境外运费（万元）	1.02	0.68	0.62

注 1：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

注 2：匠心越南外销收入金额为单体数据，含关联方交易

注 3：因公司与绝大部分送货上门外销业务的物流提供商签订销售方港口至客户指定送达地打包合同，陆运费与海运费无法拆分，故上表中境外运费系海运费、境外陆运费用之和

报告期内，境内及越南陆运费用的增长与营业收入变动匹配；2020 年度受全

球海运形势影响，海运费上涨，每万美元送货上门外销收入境外运费较往年大幅上涨。

2. 报告期内主要物流提供商的基本情况、公司付款金额及占比

（1）报告期内主要物流提供商的基本情况

公司名称	成立日期	住　所	法定代表人	注册资本	股权结构	经营范围
上海利舸储运有限公司	2001年3月6日	上海市宝山区共祥路168号328-A	梁峰	200万元人民币	杨阳持股50%，梁峰持股50%	普通货运；货物专用运输（集装箱A）；仓储、装箱拆箱服务；汽车配件销售
上海翎钧物流有限公司	2016年5月23日	浦东新区南汇新城镇芦潮港路1969号113室	郝瑞	1,000万元人民币	郝明秀持股30%，李明持股25%，查桂梅持股15%，廖娜持股15%，郝瑞持股10%，谈才友持股5%	道路货物运输（凭许可证经营），从事国际陆路、海上、航空货物运输代理业务，仓储（除危险化学品），装卸服务
上海旭奔物流有限公司	2019年4月25日	上海市金山区张堰镇松金公路2758号15幢B1267室	于俊	300万元人民币	于俊持股100%	道路货物运输（除危险化学品），国内货物运输代理，仓储服务（除危险化学品），装卸服务，商务信息咨询，建筑材料，装饰材料，金属材料，机电设备，服装服饰，鞋帽，汽摩配件，五金交电，日用百货销售
上海洪洪物流有限公司	2008年1月29日	上海市崇明区庙镇窑桥村社南780号1幢106室（上海庙镇经济开发区）	何永彬	30万元人民币	何永彬持股50%，顾赛琴持股50%	普通货运；货物专用运输（集装箱）
上海春茂物流有限公司	2012年11月26日	上海市崇明县竖新镇前卫村807号1幢113室（上海竖新经济开发区）	倪红芳	30万元人民币	倪红芳持股100%	普通货运，货物运输代理，装卸服务
上海海秋国际物流有限公司	2019年11月21日	上海市崇明区长兴镇江南大道1333弄11号楼2656室（临港长兴科技园）	余大海	500万元人民币	余大海持股50%，田立秋持股50%	国际货物运输代理，货物运输代理，搬运装卸服务，仓储服务（除危险化学品），商务信息咨询，汽车租赁，自有设备租赁，五金交电、建筑材料、装饰材料、汽车配件、日用百货的销售，道路货物运输（除危险化学品）
利丰供应链管理（中国）有限公司	2008年10月8日	上海市闵行区宜山路2000号20幢802室	张中志	5,000万人民币	利丰物流（香港）有限公司持股100%	普通货物的仓储和仓储配套服务，承办海运、陆运、空运进出口货物、国际展品、私人物品及过境货物的国际运输代理业务，包括：揽货、托运、订舱、仓储、中转、集装箱拼装拆箱、结算运杂费、报关、报验、保险、相关的短途运输服务及运输咨询业务；道路

						普通货运；无船承运业务；道路危险货物运输；汽车租赁；服装、玩具、日用产品、电子产品、家用纺织品、化妆品、护理用品、鞋帽、箱包、体育用品的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及相关配套服务
嘉瑾国际货运代理(上海)有限公司	2017 年 12 月 8 日	上海市黄浦区延安东路 175 号 1201 室	黄汉林	900 万元人民币	ZENITH SHANGHAI CO.,LIMITED 持股 100%	承办海运、陆运进出口货物、国际展品、私人物品及过境货物的国际运输代理业务，包括：托运、订舱、仓储、包装、中转、监装、监卸、集装箱拼装拆箱、缮制有关单证、交付运费、结算及交付杂费、报验、报检、相关的短途运输服务及运输咨询业务；无船承运业务
均辉国际货运代理(上海)有限公司	2005 年 1 月 13 日	上海市虹口区四平路 710 号 807－E 室	李嘉露	1,250 万人民币	均辉有限公司持股 100%	承办海运、陆运、空运进出口货物、国际展品、私人物品及过境货物国际运输代理业务，包括：揽货、托运、订舱、仓储、中转、集装箱拼装拆箱、结算运杂费、报关、报验、相关短途运输服务及运输咨询业务；无船承运业务；道路货物运输（普通货运）；仓储服务（危险品、食品除外）、货物装卸搬运；国内货运代理业务及相关咨询服务
金利明运输有限公司	2004 年 3 月 6 日	越南胡志明市第九郡福平坊大路二 81 号	崔洲庆	90 亿越南盾	崔洲庆持股 70%，BUI THI NGUYET 持股 30%	集装箱货运
印由陈交接与运输有限责任公司	2007 年 11 月 3 日	越南胡志明市新平郡第二坊长山 52-54-56 号	陈俊英	60 亿越南盾	阮氏如梅持股 36%，陈俊英持股 62%，郑氏梅针持股 2%	与运输有关的其他支持服务
F.D.I 货运代理贸易与服务有限公司	2003 年 4 月 16 日	越南胡志明市新平郡第 4 坊长山 9 楼 39B 号	陈有义	200 亿越南盾	KERRY FREIGHT SERVICES (SOUTH ASIA)PTE.LTD 持股 49%，黄子淑持股 21%，陈有义持股 20%，陈氏凤莲持股 10%	与运输有关的其他支持服务
越南海克尼运输有限责任公司胡志明分公司	2009 年 5 月 20 日	越南胡志明市第三郡第九坊旗铜路 13-13bis	冯超群	96 亿越盾	海克尼运输有限责任公司持股 51%，红星国际有限责任公司持股 49%	与运输有关的其他支持服务

(2) 报告期内主要物流提供商的公司付款金额及占比

1) 国内主要陆运物流提供商付款情况

单位：人民币万元

物流提供商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海海秋国际物流有限公司	251.59		
上海旭奔物流有限公司	191.19	8.93	
上海利舸储运有限公司	134.66	259.39	294.43
上海洪洪物流有限公司	120.07	368.46	
上海翎钧物流有限公司	116.85	249.93	285.73
上海春茂物流有限公司		286.65	395.89
国内主要陆运物流提供商付款金额	814.36	1,173.36	976.05
国内全部陆运物流提供商付款金额	852.85	1,189.58	995.61
国内主要陆运物流提供商付款占比	95.49%	98.64%	98.04%

2) 越南主要陆运物流提供商付款情况

单位：人民币万元

物流提供商名称	2020 年度	2019 年度
金利明运输有限公司	117.52	62.63
印由陈交接与运输有限责任公司	296.12	
越南主要陆运物流提供商付款金额	413.64	62.63
越南全部陆运物流提供商付款金额	502.40	62.63
越南主要陆运物流提供商付款占比	82.33%	100.00%

3) 送货上门境外主要陆运物流提供商付款情况

单位：人民币万元

物流提供商名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
利丰供应链管理(中国)有限公司	1,018.70	1,240.81	1,621.23
F.D.I 货运代理贸易与服务有限公司	1,019.67	14.96	
越南海克尼运输有限责任公司胡志明分公司	424.26		
嘉瑾国际货运代理（上海）有限公司	97.37	432.75	138.66
均辉国际货运代理（上海）有限公司	1.74	162.07	94.22
境外主要陆运物流提供商付款金额	2,561.75	1,850.59	1,854.11

境外全部陆运物流提供商付款金额	2,668.24	1,957.72	1,922.74
境外主要陆运物流提供商付款占比	96.01%	94.53%	96.43%

（二）第三方维修公司的基本情况，报告期内第三方维修公司服务费金额；报告期内维修配件领用量、领用金额；维修配件的存放地点及管理方式、领用方式

公司在招股说明书“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）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）销售费用构成分析”之“③售后服务费”处补充披露。

1. 第三方维修公司的基本情况

第三方维修公司数量众多，报告期内各期服务费前五名第三方维修公司基本情况如下：

主要第三方维修公司	注册地址/联系地址	成立日期
Furniture Solutions Network, LLC.	3411 Silverside Road Tatnall Building Ste 104, Wilmington, DE 19810	2015/10/1
Fast Furniture Repair, LLC.	1202 Gary Ave #5 Ellenton, FL 34222	1995/04/28
ServeCo North America, LLC.	19 Smiley Ingram Road SE, Cartersville, GA, 30121, USA	2017/1/10
U.S. Quality Furniture	8920 Winkler Drive, Houston, TX 77017	
All Furniture Service, LLC.	Mikayel Aslanyan 144 Simonson Ave Staten Island, New York, 10303	2007/2/28
Bed Tech, Inc.	4508 A-Atlantic Ave, Long Beach, CA 90807	2015/10/30
Colton Garrison	445 North 570 West, American Fork, UT 84003	
Valspar	PO BOX 749796, Los Angeles, CA 90074	
Furniture Services Of America, Inc.	2314 E Admiral Blvd Tulsa OK 74110	2004/08/24

2. 报告期内第三方维修公司服务费金额

单位：人民币万元

主要第三方维修公司	2020年度	2019年度	2018年度
Furniture Solutions Network, LLC.	26.80	85.08	28.03
Fast Furniture Repair, LLC.	7.53	32.36	51.52
ServeCo North America, LLC.	67.80	53.39	0.17

U.S. Quality Furniture	0.69	3.50	14.61
All Furniture Service,LLC.	0.03	6.19	6.87
Bed Tech,Inc.	0.17	1.21	6.14
Colton Garrison	0.95	3.25	4.30
Valspar			2.64
Furniture Services Of America,Inc.	0.21	2.04	4.14
预提服务费[注]	135.32		
主要第三方维修公司服务费合计	239.51	187.04	118.42
第三方维修公司服务费合计	244.93	259.64	205.25
占　比	97.79%	72.04%	57.70%

[注] 2020 年度，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，公司预提了第三方维修服务费 135.32 万元

3. 报告期内维修配件领用量、领用金额

项　目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	领用量（件）	领用金额（万元）	领用量（件）	领用金额（万元）	领用量（件）	领用金额（万元）
电控装置	10,884	56.57	16,541	113.53	16,379	158.00
机构件	3,419	29.66	8,553	55.23	13,532	66.87
电机	2,298	25.31	2,543	35.86	2,269	39.64
其他配件	7,954	26.19	10,124	22.91	3,799	6.19
合　计	24,555	137.74	37,761	227.53	35,979	270.70

4. 维修配件的存放地点及管理方式、领用方式

公司维修配件主要存放于匠心美国位于美国密西西比州的仓库。公司安排专人负责收发维修配件工作，并及时登记收发存明细台账。匠心美国的客服人员根据客户的维修需求（电话或邮件），提交配件需求申请，经主管批准后交给维修配件管理员，通过快递等方式寄送给客户或交由第三方维修服务机构帮助客户维修。期末，维修配件仓库管理员对仓库进行全面盘点，并将经批准的盘盈盘亏情况交财务部门及时进行账务处理。

（三）与主要客户关于产品质量的相关约定，质量损失费用的确认方式、支

付方式及具体会计处理

公司在招股说明书“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）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（2）销售费用构成分析”之“③售后服务费”处补充披露。

1. 与主要客户关于产品质量的相关约定

报告期内公司与主要客户关于产品质量的相关约定已申请豁免披露。

2. 质量损失费用的确认方式、支付方式及具体会计处理

质量问题或潜在质量问题发生时，一般由客户向公司销售及客服团队提出相关申请，公司通过口头或书面沟通、实地察看、产品检测等方式明确问题性质、原因及责任方。确为公司责任且在质保期内的，公司与客户沟通解决方案；若无需公司退换货或提供维修及配件的，则公司支付客户一定金额的维修补偿金，并确认质量损失费用。

对于 Jackson Furniture 等个别客户，公司根据相关约定直接按照固定比例计提售后服务费或质量损失费。

一般情况下，给予客户的质量损失费用将在本次或下次客户回款的金额中予以扣除。

质量损失费用具体会计处理为：借记“销售费用—售后服务费”，贷记“应收账款”。

（四）核查程序及意见

1. 核查程序

(1) 查阅公司与主要物流公司、货代公司签订的运输协议；

(2) 查阅与主要客户的销售合同或订单中关于销售模式、运输费用、产品质量相关的约定；

(3) 核查公司与质量损失相关的内控制度，访谈公司销售、财务部门的相关人员，了解物流维修、质量损失的业务处理流程，核查相关会计处理的准确性；

(4) 查阅主要物流提供商、第三方维修商的工商资料或网络公示信息；

(5) 通过计算分析，复核物流运费与收入的匹配性。

2. 核查意见

经核查，我们认为，报告期内陆运费用的增长与营业收入变动相匹配。

八、关于应收账款。根据审核问询回复，2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，部分客户信用期有所放宽，截至招股说明书签署日已基本恢复原信用期。请发行人补充披露截至目前上述客户的回款情况，是否存在应收账款无法收回风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 14）

（一）补充披露截至目前上述客户的回款情况，是否存在应收账款无法收回风险

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及其变化分析”之“4、应收账款分析”处补充披露。

2020 年上半年，受新冠疫情影响，公司阶段性放宽信用期客户的应收账款期后回款情况如下：

主要客户	延迟付款情况	截至 2020 年 6 月 30 日应收账款余额（万元）	截至 2020 年 11 月 30 日已回款金额（万元）	是否已结清
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	3,250.47	3,250.47	是
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	913.85	913.85	是
Bob's Discount	2020 年 3 月末开始延期付款，5 月初恢复付款	1,351.07	1,351.07	是
Flexsteel	3 月 1 日及以后订单账期延长 15 天			是
Mor Furniture	2020 年 3 月下旬暂停付款，2020 年 5 月中旬恢复付款	670.17	670.17	是
Raymours	2020 年 5 月下旬账期延长 30 天，有效期至 2020 年 8 月上旬			是
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	231.36	231.36	是
American Signature	2020 年 3 月中旬暂停付款，2020 年 5 月上旬恢复付款	22.59	22.59	是

上述客户 2020 年 6 月末的应收账款合计 6,439.51 万元，截至 2020 年 11 月 30 日已回款金额为 6,439.51 万元，回款比例 100.00%。因此，公司不存在上述

应收账款无法收回风险。

（二）核查程序及意见

1. 核查程序

查阅公司的银行流水及应收账款相关会计记录，并比对了两者的匹配性。

2. 核查意见

经核查，我们认为，截至2020年11月末，公司主要客户于2020年6月末的应收账款均已收回，不存在因阶段性放宽信用期而导致应收账款无法收回的风险。

九、关于存货。请发行人补充披露存货管理的相关内控制度及执行有效性，包括存货收发存系统的设计和运行、存货盘点制度等。

请保荐人、申报会计师说明报告期各期末对智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件存货实施的监盘方法、监盘结果。（审核问询函问题15）

（一）存货管理的相关内控制度及执行有效性，包括存货收发存系统的设计和运行、存货盘点制度等

公司在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及其变化分析”之“7、存货分析”处补充披露。

1. 公司存货收发存系统的设计和运行

报告期内，公司制定了《存货管理制度》，规范存货的取得、验收、保管、发出等行为，对于存货的收、发、搬运、储存和交付行为以及单据的流转实施控制。生产服务中心（仓储部）职责为负责严格按收、发存货程序进行操作，按先进先出的原则管理、收发存货及系统录入和表格制作，保证仓储部账物相符；负责完善仓储部运作流程和岗位职责，工作策划与控制，持续不断改进；负责规范仓储区域，合理摆放存货，做好标识管理及现场管理；负责定期检查存货区域的环境要求，如温度、湿度控制，并做好防水、防火、防盗等安全防范工作，加强存货出门管制。生产制造中心职责为负责生产使用物料的申请领用工作；负责在产品存货的管理工作；负责产成品的入库工作。生产服务中心（计划采购部）职责为负责下达通知日常的送货计划，办理入库手续；负责按计划采购存货及供应

商来料异常的处理；负责部分物料安全库存值的制定。生产技术质量中心（质量管理部）职责为负责对外协件、原材料、半成品、成品的检验；负责对公司来料进行进仓品质检验；负责来料检验不合格品的标识、隔离、监督及异常反馈，通知各相关部门做好不合格品的管理工作。行政服务中心（人力资源部）职责为负责人力资源的配备及必要的培训。财务管理中心(财务部)职责为负责账务指导、监督存货盘点和数据监督审核。生产技术质量中心（产品开发工程部）职责为负责及时开具 Infor 系统研发领料单据，做好领料工作。营销客服中心的客户服务部负责提供并下发销售发货单及发货明细；物流部负责发出商品的运输和运输发票的开具、核对，提供并下发重箱进港信息单。

报告期内，公司采用 Infor 系统进行各类存货的收发存核算。

上述内控制度实际执行情况良好，ERP 系统均正常运行。

2. 存货盘点制度

报告期内，公司制定了《资产盘点管理制度》，对各类存货的盘点细则以及流程，对各个部门在存货盘点中的管理职责进行了明确的规定。

公司采取定期盘点与不定期盘点相结合的方式，对存货进行盘点，以 Infor 系统中的账面结存数作为盘点的依据。季度盘点、年度盘点、不定期盘点均由财务部组织发起和协调，设置盘点基准日、召开盘点动员大会、拟定《盘点计划表》，并根据实际盘点情况提出管理建议和意见。由财务部对各资产管理部门发出盘点通知，在季度盘点、年度盘点时采用静态方式进行全面盘点。由财务部负责召集各资产管理部门人员和协调盘点部门人员召开盘点工作协调会，并按拟定的《盘点计划表》组织实施。各部门接到《盘点计划表》后组织召开部门内部盘点会议，做好各项盘点前准备工作，包括清理整顿，分类、分区域按规定堆放，并张贴“物料标识卡”。各部门所有账目处理应在盘点日前一天全部完成。财务部导出盘点基准日的账面库存清单下发于各相关部门，各相关部门制作成《盘点报告》。盘点需由盘点人、监盘人共同进行，对于盘点差异需进行二次复盘，盘点结束确认无误后共同在《盘点报告》上签字确认。各盘点部门根据《盘点报告》出现的盘点差异，出具《差异对策报告》提报财务，由财务审批给出差异处理意见并执行差异调整。年度盘点由公司聘用的外部审计机构共同参与和监督盘点过程。

上述内控制度实际执行情况良好。

综上，公司建立了《存货管理制度》《资产盘点管理制度》等相关管理制度，存货各项管理制度规范、健全。报告期内，公司存货管理相关内控制度有效执行，存货管控良好。

（二）报告期各期末对智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件存货实施的监盘方法、监盘结果

1. 监盘方法

（1）我们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有效的监盘，具体情况如下：

主　体	主要存货类别	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
匠心母公司	智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件	现场监盘	现场监盘	现场监盘
携手家居	智能家具配件	现场监盘	现场监盘	现场监盘
美能特机电	智能家具配件	现场监盘	现场监盘	现场监盘
常州美闻	智能家具配件、其他	现场监盘	现场监盘	现场监盘
匠心美国	智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件	远程视频监盘	现场监盘	实施替代程序[注 1]
匠心越南	智能电动沙发、智能电动床、智能家具配件	远程视频监盘	远程视频监盘[注 2]	不适用

[注 1]2018 年 12 月 31 日，我们未进行美国子公司的现场存货监盘工作，实施了以下的替代程序：(1) 了解美国子公司与存货盘点相关的内部控制程序，以及 2018 年 12 月 31 日的存货盘点情况，获取美国子公司上述时间点的存货盘点报告；(2) 对上述两个时点的存货余额进行分析性复核，了解其变动情况，分析余额构成的合理性；(3) 根据 2019 年 12 月 31 日现场审计监盘的结果，结合 ERP 系统中的记录，检查审计监盘日（2019 年 12 月 31 日）至 2018 年 12 月 31 存货的收发情况，抽样检查存货收发的原始凭证单据；(4) 执行上述两个时点的存货收发截止性测试

[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 12 月 31 日和 2020 年 12 月 31 日的存货监盘程序；同时聘请第三方机构协助现场监盘

(2) 我们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发出商品实施了有效的替代程序，具体情况如下：

公司的发出商品为已经从仓库发出，但是尚未获取提单、尚未清关完毕，或尚未取得客户签收凭证，处于运输途中的商品，基本上处于运动的状态，因此无法实施有效的现场监盘程序。我们采取了替代测试的方式，确认报告期各期末发出商品的真实性、金额准确性，包括但不限于：检查销售合同或订单、发票、出库单、货运凭证、报关单、提单、清关单、客户签收单，及期后回款凭证等，确认其截至期末的销售状态及计量金额、期后实现收入的真实性。

2. 监盘结果

经核查，我们认为，报告期各期末，公司智能电动沙发、智能电动床及智能家具配件存货盘点均账实相符。

十、关于资金流水核查。请保荐人、申报会计师依照《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，请详述具体的核查范围、异常的标准及确定的依据，核查的程序、核查证据，并说明发行人是否存在体外资金循环情形，是否存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形，并发表明确意见。（审核问询函问题 16）

(一) 核查范围

1. 纳入核查主体

根据中国证监会《首发业务若干问题解答》相关指引，结合公司的组织架构、股权结构和业务实际情况，我们对公司资金流水的核查主体包括：

(1) 公司合并范围内所有主体银行账户；

(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。

2. 银行账户完备性

为保证取得银行账户的完备性，我们通过如下方式确定各主体银行账户核查范围：

(1) 对于境内法人或合伙企业，取得该类主体银行账户开立清单，并结合银行流水日记账，形成银行账户清单；

(2) 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，形成银行账户清单；

(3) 对于境外企业主体，取得其签署的关于全面提供银行流水的承诺函，并结合银行流水日记账或其他内部记录，形成银行账户清单；

(4) 全面核查上述银行账户之间发生的交易线索，通过查漏补缺，确认不存在前述银行账户清单以外的遗漏账户。

3. 取得资金流水期间

我们取得了上述银行账户 2018 年初至 2020 年末的银行账单。

(二) 资金流水核查标准

在对银行账单进行全面浏览核查的基础上，结合公司收入规模和各类银行账户实际交易金额的情况，确定了大额资金流水详细核查标准如下：

1. 对公司合并范围内所有主体，详细核查单笔金额超过人民币 100 万元或等值外币的交易。(不含母子公司内部交易、结汇、定期存款、纳税)

对公司合并范围内所有主体大额资金流水的核查金额情况如下：

项　目	资金收入	资金支出
报告期（2018-2020）合计详查笔数	1,107	569
报告期（2018-2020）合计详查金额（万元）	289,978.48	108,711.52
详查金额占报告期（2018-2020）合计营业收入的比重	85.10%	
详查金额占报告期（2018-2020）合计原材料采购总额的比重		80.58%

注：资金流入和流出并不一定全部对应为销售回款或采购付款

2. 对实际控制人及其配偶，详细核查单笔金额超过人民币 5 万元/5 万美元的大额交易。

3. 对实际控制人控制的关联方，详细核查单笔金额超过人民币 5 万元/5 万美元的大额交易。

4. 对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，逐笔排查是否存在与公司、客户、供应商、关联方的异常资金交易(正常的薪酬发放、报销、股权激励借款缴款等除外）。

（三）核查程序及核查证据

1. 公司合并范围内所有主体

(1) 核对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；

(2) 大额资金流水中账款性质涉及客户、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；

(3) 大额资金流水中账款性质涉及个人的（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；

(4) 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；

(5) 了解并测试资金相关内部控制；

(6) 对银行账户实施函证程序。

2. 实际控制人及其配偶，实际控制人控制的关联方

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。

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

逐笔排查是否存在与公司、客户、供应商、关联方的异常资金交易，如存在异常交易则进行摘录，并要求相关人员提供解释说明及支撑性证据。

（四）核查意见

公司合并范围内所有主体的银行交易记录不存在重大异常，与客户、供应商等相关主体的资金往来均具有真实的交易背景，不存在第三方回款的情形，不存在通过个人账户支付相关费用的情形，不存在重大关联方资金占用情形。

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。

实际控制人控制的关联方银行交易记录中，包含员工持股平台股权激励相关缴款，公司股东支付公司股权转让款、取得公司分红，关联方与实际控制人或第三方借还款，关联公司日常开支等。

其他董监高银行交易记录不存在与公司、客户、供应商、关联方相关异常交易。（正常的薪酬发放、报销、股权激励借款缴款等除外）

综上，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。

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：

二〇二一年五月二十六日