本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

南京腾亚精工科技股份有限公司

Nanjing Toua Hardware&Tools Co.,Ltd.

（南京市江宁区东山街道临麒路 129 号）

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

本公司的发行申请尚需经深圳证券交易所和中国证监会履行相应程序。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为投资决定的依据。

保荐机构（主承销商）

东吴证券股份有限公司

SOOCHOW SECURITIES CO.,LTD

地址：苏州工业园区星阳街 5 号

发行人声明

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行股数	本次公开发行股份数量不超过 1,810.00 万股，且占发行后总股本的比例不低于 25%。本次发行均为新股，不涉及股东公开发售股份。
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	【 】元/股
预计发行日期	【 】年【 】月【 】日
发行后总股本	不超过 7,240.00 万股
拟上市的证券交易所和板块	深圳证券交易所创业板
保荐人（主承销商）	东吴证券股份有限公司
签署日期	【 】年【 】月【 】日

重大事项提示

公司特别提醒投资者认真阅读招股说明书正文，并注意以下重大事项提示内容。

一、本次发行上市相关承诺

公司提示投资者认真阅读本公司、实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺以及未能履行承诺的约束措施，具体承诺事项请参见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、重要承诺事项”。

二、本次发行前滚存利润的分配安排

经公司 2020 年第三次临时股东大会审议通过，截至本次 A 股发行前公司滚存未分配利润将由发行后的新老股东按持股比例共享。

三、特别风险提示

公司特别提醒投资者注意，在作出投资决策前，务必仔细阅读本招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容。

（一）创新风险

公司主营业务产品为射钉紧固器材和建筑五金制品。射钉紧固器材行业属于技术密集型行业，对于产品创新研发能力要求较高。公司以科技创新作为业务发展主要驱动力，通过自主研发推广燃气射钉枪系列产品成长为细分行业内领先企业。

目前，射钉紧固器材行业正面临新的技术发展方向，国际领先企业均将其作为未来竞争重点。如果公司未来不能继续保持科技创新，顺应行业发展趋势及时快速更新自身技术和产品，将会对公司持续发展产生不利影响。

（二）核心技术人员流失和核心技术泄密风险

公司在长期研发、生产和运营实践中，培养了一批行业经验丰富的高水平研发人员，形成了较强的技术研发能力。截至 **2021 年 6 月末**，公司拥有研发人员

110 名，掌握燃气射钉枪、燃气射钉枪用气罐、高强度射钉、锂电射钉枪、模具设计开发、强耐腐蚀表面处理等核心技术。研发团队的持续创新能力和领先的技术储备是公司重要的竞争优势。

随着企业间人才竞争的日趋激烈，如果未来出现核心技术人员流失或主要技术泄密的情形，将会对公司的生产经营产生不利影响。

（三）新产品、新技术开发风险

针对行业发展技术趋势和下游市场需求，公司不断扩充产品线和技术储备，在研项目包括新型燃气射钉枪、锂电射钉枪、气动射钉枪等多种射钉紧固器材。公司的新产品、新技术研发对于保障技术升级迭代、开拓业务增长点具有重要的作用。

新产品、新技术研发需要经历长期的过程，结果存在着不确定性。如果公司因研发技术路线出现偏差、研发投入成本过高、研发进程缓慢而导致研发失败，或者研发成果未能顺利实现产业化，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

（四）市场竞争风险

报告期内，公司射钉紧固器材业务中的主要产品燃气射钉枪以内销为主，在国内市场占据领先地位。全球射钉紧固器材行业的领先企业为 ITW、HILTI 等品牌供应商和 BASSO 等专业 ODM 供应商，上述竞争对手在国外发达国家市场占据重要份额。

未来随着公司射钉紧固器材业务持续发展，公司的燃气射钉枪、锂电射钉枪等高附加值产品将越来越多地参与欧美发达国家市场的国际竞争；同时，国内新进入竞争对手正试图通过价格竞争争夺国内市场份额。如果公司不能及时提高生产效率，并推出更先进、更具竞争力的技术和产品，公司将可能在市场竞争中处于劣势，对经营业绩产生不利影响。

此外，报告期内，公司建筑五金制品业务主要销往日本，竞争对手主要为日本建筑五金供应商。公司依托品类丰富的中高端建筑五金集成供应平台，在细分产品市场占据重要份额，并从原有的建材商超市场向大型建筑公司市场拓展。

随着日本建筑五金市场行业整合不断深化，大量小型日本建筑五金制造商退

出，部分日本建筑五金制造商逐渐演变为整合海外工厂和 ODM/OEM 供应商的生产资源的集成供应商。如果公司不能进一步升级柔性化生产制造体系，扩大生产规模和集成供应能力，将无法获取退出企业的市场份额，对经营业绩产生不利影响。

公司燃气射钉枪主要销售国内市场，射钉、瓦斯气罐主要销售欧洲市场，建筑五金制品主要销售日本市场，主营业务收入区域分布较为分散，不同产品对应不同销售区域，各主营业务产品依赖特定市场，不利于公司产品市场开拓，且如果不同销售区域法律、贸易环境发生不利变化，将对公司对应主营业务产品产生较大冲击，从而对经营业绩产生不利影响。

（五）税收优惠风险

2018 年，公司为高新技术企业，享受 15%的企业所得税优惠政策，2019 年，公司未通过高新技术企业认证，企业所得税税率调整为 25%。2020 年 12 月 2 日，公司取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局核发的 GR202032001106 号《高新技术企业证书》，有效期三年。公司自 2020 年起三年内减按 15%税率缴纳企业所得税。未来，如果公司不能持续获得高新技术企业认证，或者上述税收优惠政策发生变更，而公司无法享受到新的优惠政策，将会对公司的经营业绩产生一定影响。

（六）国际贸易环境变化风险

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司主营业务收入境外销售收入分别为 19,417.71 万元、20,052.71 万元、22,449.25 万元、**13,478.23 万元**，占比分别为 70.77%、63.64%、61.90%、**60.01%**，占比较高。

近年来，全球经济环境复杂多变，贸易保护主义兴起。公司产品主要出口至日本、欧洲地区，且募集资金投资项目新增产能也部分通过国外市场消化，如果公司主要出口地区的贸易政策、关税水平发生重大不利变化，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

（七）知识产权保护风险

2018 年、2019 年、2020 年**、2021 年 1-6 月**，发行人向 Airco 公司的销售总额分别为 121.91 万元、93.49 万元、126.18 万元**、120.36 万元**，占当期营业收

入的比重分别为 0.44%、0.29%、0.34%、**0.53%**；其中，罐内计量瓦斯气罐销售额分别为 37.02 万元、30.80 万元、48.99 万元、**37.55 万元**，占当期营业收入的比重分别为 0.13%、0.10%、0.13%、**0.17%**。

2020 年 9 月 3 日，ITW 公司以 Airco 公司在澳大利亚销售的、发行人所生产的罐内计量瓦斯气罐侵犯其在澳大利亚注册专利（对应专利号为 AU2005232970 号、AU2007269876 号）为由向澳大利亚联邦法院提起诉讼，法院受理了 ITW 委托的律师事务所 DCC 所提交的诉讼材料并予以立案（案件编号：VID593/2020），截至本招股说明书签署日，该诉讼处于庭前审理阶段，尚未正式开庭。根据公司向 Airco 公司出具的承诺保函：若因公司销售的罐内计量瓦斯气罐发生专利纠纷，且 Airco 被列为被告起诉时，将由公司代为支付律师代理诉讼费及后续可能发生的侵权赔偿。因此，公司存在因该诉讼承担费用或者在澳大利亚销售受影响的风险。

此外，2021 年 7 月 13 日，发行人收到国家知识产权局寄发的《无效宣告请求受理通知书》，国家知识产权局已受理无效宣告请求人苏州宝途精工科技有限公司对发行人名下的专利号为 ZL201010513175.4、名称为“燃烧动力紧固件驱动工具空气过滤装置”的发明专利重新提出的无效宣告请求。截至本招股说明书签署日，国家知识产权局尚未就前述专利权的无效宣告请求作出任何决定。

公司主要产品的核心技术来源于自主研发。长期以来，公司主要通过申请境内外专利方式对自主知识产权进行保护。由于公司业务规模发展迅速，面临的市场竞争日趋激烈。公司现有的专利保护体系无法完全排除关键技术被竞争对手通过模仿或窃取等方式侵犯的风险或者竞争对手采取恶意诉讼的策略，阻碍公司正常业务发展的风险。

目 录

发行人声明 1

本次发行概况 2

重大事项提示 3

一、本次发行上市相关承诺 3

二、本次发行前滚存利润的分配安排 3

三、特别风险提示 3

目 录 7

第一节 释 义 12

第二节 概 览 16

一、发行人及中介机构基本情况 16

二、本次发行概况 16

三、发行人主要财务数据 17

四、发行人主营业务经营情况 18

五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况 19

六、发行人选择的具体上市标准 22

七、公司治理的特殊安排 22

八、募集资金主要用途 22

第三节 本次发行概况 24

一、本次发行基本情况 24

二、本次发行的有关各方 24

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系 26

四、本次发行的重要日期 27

第四节 风险因素 28

一、创新风险 28

二、技术风险 28

三、经营风险 29
四、内控风险 31
五、财务风险 31
六、知识产权保护风险 32
七、募集资金投资项目风险 33
八、发行失败风险 34
九、新冠肺炎对公司经营业绩不利影响的风险 34
第五节 发行人基本情况 36
一、发行人基本情况 36
二、发行人设立情况 36
三、发行人报告期内股本变化和重大资产重组情况 39
四、发行人股权结构 55
五、发行人控股子公司、参股公司、分公司基本情况 55
六、发行人实际控制人及主要股东的基本情况 59
七、发行人有关股本情况 90
八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况 110
九、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议，以及有关协议的履行情况 117
十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在报告期内变动情况、原因以及对公司的影响 117
十一、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其业务相关的对外投资情况 118
十二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其配偶、父母、配偶的父母、子女、子女的配偶持股情况 118
十三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况 120
十四、发行人本次公开发行前已实施完成的员工持股计划 121
十五、发行人的员工及社会保障情况 149
第六节 业务与技术 154
一、发行人主营业务和主要产品情况 154
二、发行人所处行业基本情况 169

三、发行人行业竞争情况及市场地位 195
四、发行人销售情况和主要客户 211
五、发行人采购情况和主要供应商 299
六、发行人主要资产情况 349
七、发行人核心技术与研发情况 357
八、发行人业务资质 365
九、发行人境外经营情况 369
第七节 公司治理与独立性 370
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全、运行以及人员履行职责的情况 370
二、发行人管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见以及注册会计师对公司内部控制的鉴证意见 372
三、报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况 373
四、报告期内财务内控不规范和对外担保的情况 373
五、面向市场独立持续经营能力 373
六、同业竞争情况 385
七、关联方和关联关系 389
八、报告期内关联交易情况 393
第八节 财务会计信息与管理层分析 406
一、经审计的财务报表 406
二、审计意见及重要性水平 411
三、合并财务报表的编制基础、合并范围及其变化情况 413
四、重要会计政策和会计估计 414
五、非经常性损益情况 450
六、主要税收政策、缴纳的主要税种、执行的税率及税收优惠情况 456
七、主要财务指标 458
八、经营成果分析 460
九、资产状况分析 582
十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析 621
十一、报告期内重要事项 644

十二、其他重大事项 645
十三、盈利预测报告 645
十四、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况 645
十五、新冠疫情对公司 2020 年生产经营及财务状况的具体影响 646
十六、公司所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化 647
十七、新冠疫情未对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响 648
第九节 募集资金运用与未来发展规划 649
一、本次募集资金运用概况 649
二、募集资金投资项目具体情况 650
三、未来发展规划 662
第十节 投资者保护 665
一、投资者关系的主要安排 665
二、发行上市后股利分配政策和决策程序 667
三、本次发行前后股利分配政策的差异情况 670
四、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序 672
五、股东投票机制 672
六、重要承诺事项 674
第十一节 其他重要事项 692
一、重要合同 692
二、对外担保有关情况 696
三、诉讼及仲裁事项 696
第十二节 声明 701
发行人全体董事、监事、高级管理人员声明 701
发行人控股股东声明 702
实际控制人声明 703
发行人保荐机构（主承销商）声明 704
保荐机构董事长、总经理声明 705
发行人律师声明 706

发行人审计机构声明 707
发行人验资机构声明 708
发行人验资复核机构声明 709
发行人评估机构声明 710
第十三节 附件 712
一、备查文件 712
二、查阅地点及时间 712

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文意另有所指，下列简称具有如下特定含义：

普通术语		
发行人、本公司、公司、股份公司、腾亚精工	指	南京腾亚精工科技股份有限公司
有限公司、腾亚有限	指	南京腾亚精工科技有限公司
金天翔	指	南京金天翔工贸有限公司，于 2002 年 11 月 22 日更名为“南京腾亚天翔家居用品有限公司”、于 2011 年 6 月 13 日更名为“南京腾亚精工科技有限公司”
至道机械	指	南京至道机械制造有限公司
腾亚机器人	指	南京腾亚机器人科技有限公司
安徽腾亚	指	安徽腾亚科技有限公司
倚峰投资	指	南京倚峰投资发展有限公司
腾亚实业	指	南京腾亚实业集团有限公司，原名“南京倚峰投资发展有限公司”、“南京腾亚实业发展有限公司”
南京倚峰	指	南京倚峰企业管理有限公司
南京运航	指	南京运航投资管理企业（有限合伙）
南京运冀	指	南京运冀投资管理企业（有限合伙）
嘉兴真灼	指	嘉兴真灼新赢股权投资合伙企业（有限合伙）
建邺巨石	指	南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）
紫金巨石	指	南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）
苏州合韬	指	苏州合韬创业投资合伙企业（有限合伙）
南京翱翰	指	南京翱翰睿见股权投资合伙企业（有限合伙）
腾亚环境	指	南京腾亚环境科技有限公司
南京创琦	指	南京创琦汽车零部件有限公司
天翔电镀	指	南京天翔电镀有限公司
腾亚生物	指	南京腾亚生物科技有限公司
好致机电	指	南京好致机电工程有限公司
茵蓝环境	指	茵蓝（南京）环境科技有限公司
长兴腾冠	指	长兴腾冠投资管理合伙企业(有限合伙)
江苏腾冠	指	江苏腾冠投资有限公司
腾亚奥克	指	南京腾亚奥克体育设施工程有限公司

倚天金属	指	倚天（南京）金属制品有限公司
海蓝自动化	指	南京海蓝自动化有限公司
天一日用品	指	南京天一日用制品有限公司
腾亚智能	指	南京腾亚智能科技有限公司
南京斯凯	指	南京斯凯汽车设备制造有限责任公司
港南商事	指	株式会社コーナン，东京证券交易所上市公司，股票代码 7516
高须产业	指	高須産業株式会社
未来工业	指	未来工業株式会社，东京证券交易所上市公司，股票代码 7931
家迎知	指	株式会社カインズ
HIKOKI（挪威）	指	HIKOKI POWER TOOLS NORWAY AS，工机控股株式会社全资子公司
HIKOKI	指	工机控股株式会社旗下工具品牌“HIKOKI”，原日立工机株式会社旗下工具品牌“HITACHI”
TIMCO	指	T.I. MIDWOOD & CO. LIMITED
Rawlplug	指	RAWLPLUG S.A
GNGroup	指	GNGroup LTD
Komeri	指	コメリ株式会社，东京证券交易所上市公司，股票代码 8218
VIVA HOME	指	株式会社ビバホーム，曾用名株式会社 LIXIL ビバ，东京证券交易所上市公司，股票代码 3564
MAREL	指	MAREL INTERNATIONAL LTD
东建	指	東建コーポレーション株式会社,东京证券交易所上市公司,股票代码 1766
长谷工	指	株式会社 長谷工コーポレーション，东京证券交易所上市公司，股票代码 1808
松下建筑	指	パナソニック ホームズ株式会社
松下生态系统	指	パナソニック エコシステムズ ベンテック株式会社
ITW	指	Illinois Tool Works Inc，纽约证券交易所上市公司
HILTI	指	Hilti Group
DEWALT	指	Stanley Black & Decker, Inc.旗下工具品牌
Airco	指	Airco Fasteners Pty Ltd
DCC	指	Davies Collison Cave
BASSO	指	钻全实业股份有限公司，台湾证券交易所上市公司
南山公司	指	四川南山射钉紧固器材有限公司
大同亨特	指	株式会社ダイドーハント

宇佐美工业	指	宇佐美工業株式会社
纳咖工业	指	ナカ工業株式会社
Orbis Rearch	指	美国专业市场调研机构，覆盖化学品和材料、医药和保健、汽车、制造和建筑、食品和饮料、国防和安全、电子、科技、能源等行业
巨星科技	指	杭州巨星科技股份有限公司
锐奇股份	指	锐奇控股股份有限公司
康平科技	指	康平科技（苏州）股份有限公司
坚朗五金	指	广东坚朗五金制品股份有限公司
保荐机构（主承销商）、东吴证券、保荐人	指	东吴证券股份有限公司
发行人律师、国浩律所	指	国浩律师（上海）事务所
申报会计师、会计师	指	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
评估机构	指	北京华亚正信资产评估有限公司
A 股	指	人民币普通股
元、万元	指	人民币元、人民币万元
最近三年、报告期	指	2018 年、2019 年、2020 年和 **2021 年 1-6 月**
本次发行	指	本次发行人首次公开发行不超过 1,810.00 万股 A 股股票的行为
本招股说明书	指	《南京腾亚精工科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》
公司章程或章程	指	《南京腾亚精工科技股份有限公司章程》
股东大会	指	南京腾亚精工科技股份有限公司股东大会
董事会	指	南京腾亚精工科技股份有限公司董事会
监事会	指	南京腾亚精工科技股份有限公司监事会
深交所	指	深圳证券交易所
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
专业术语		
盘元	指	钢胚加热轧延制成。以小钢胚为原料，经轧延后制成盘元，再加工后可生产螺丝、螺帽、钢线、射钉等下游产品。
排钉	指	把有规则排列的钉子单体进行有效的整合，通过特殊的粘性胶进行整合，形成一整块排列固定规整的排钉，使用时将其放入射钉枪中。
钢排钉	指	一种排钉，因其强度高、硬度大，主要用于混凝土等比较坚硬的材料的射钉紧固作业

纸排钉	指	一种排钉，主要用于木板、塑料等材料的射钉紧固作业，对强度、硬度的要求低于钢排钉
MES	指	一套面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统。
ERP	指	建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业员工及决策层提供决策手段的管理平台。
CRM	指	利用软件、硬件和网络技术，为企业建立一个客户信息收集、管理、分析和利用的信息系统。
ODM	指	由采购方委托制造方提供从研发、设计到生产、后期维护的全部服务，而由采购方负责销售的生产方式。
冲压	指	冲压是靠压力机和模具对板材、带材、管材和型材等施加外力，使之产生塑性变形或分离，从而获得所需形状和尺寸的工件（冲压件）的成形加工方法。
压铸	指	压铸是一种金属铸造工艺，其特点是利用模具内腔对融化的金属施加高压。
注塑	指	注塑是一种工业产品生产造型的方法，产品通常使用橡胶注塑和塑料注塑。
拉丝	指	是材料的一种加工工艺，指的是为了达到一定的形状和一定的力学性能，而在材料处于常温的条件下进行拉拔。
退火	指	退火是一种金属热处理工艺，指的是将金属缓慢加热到一定温度，保持足够时间，然后以适宜速度冷却。目的是降低硬度，改善切削加工性；降低残余应力，稳定尺寸，减少变形与裂纹倾向；细化晶粒，调整组织，消除组织缺陷。
抛光	指	抛光是指利用机械、化学或电化学的作用，使工件表面粗糙度降低，以获得光亮、平整表面的加工方法。
攻丝	指	攻丝，指的是用一定的扭矩将丝锥旋入要钻的底孔中加工出内螺纹。
搓丝	指	两搓板作相对运动时，使其间的坯料轧成螺旋状的沟槽的加工方法
电泳	指	一种表面处理工艺，涂装金属工件常用的方法之一，采用通电的方式使涂料粒子在电场力作用下在工件表面沉积成膜，形成均匀的涂层

注：本《招股说明书》除特别说明外，所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及中介机构基本情况

（一）发行人基本情况

发行人名称	南京腾亚精工科技股份有限公司	成立日期	2019 年 8 月 13 日（股份公司）；2000 年 8 月 15 日（有限公司）
注册资本	5,430.00 万元	法定代表人	马姝芳
注册地址	南京市江宁区东山街道临麒路 129 号	主要生产经营地址	南京市江宁区东山街道临麒路 129 号
控股股东	南京腾亚实业集团有限公司	实际控制人	乐清勇
行业分类	C34 通用设备制造业	在其他交易场所（申请挂牌或上市的情况）	无

（二）本次发行的有关中介机构

保荐人	东吴证券股份有限公司	主承销商	东吴证券股份有限公司
发行人律师	国浩律师（上海）事务所	其他承销机构	-
审计机构	天健会计师事务所（特殊普通合伙）	评估机构	北京华亚正信资产评估有限公司

二、本次发行概况

（一）本次发行的基本情况			
股票种类	人民币普通股股票（A 股）		
每股面值	人民币 1.00 元		
发行股数	不超过 1,810.00 万股	占发行后总股本的比例	不低于 25.00%
其中：发行新股数量	不超过 1,810.00 万股	占发行后总股本的比例	不低于 25.00%
股东公开发售股份数量	-	占发行后总股本的比例	-
发行后总股本	不超过 7,240.00 万股		
每股发行价格	【】元		
发行市盈率	【】倍（发行价格除以每股收益，每股收益按照【】年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）		

发行前每股净资产	【】元（截至【】年【】月【】日经审计的净资产除以发行前的总股本）	发行前每股收益	【】元
发行后每股净资产	【】元（截至【】年【】月【】日经审计的净资产与预计的募集资金净额之和除以发行后的总股本）	发行后每股收益	【】元
发行市净率	【】倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）		
发行方式	采用网下向投资者询价配售与网上按市值申购定价发行相结合的方式或中国证监会认可的其他方式		
发行对象	符合资格的询价对象和符合创业板投资者适格性条件的投资者，或中国证监会或深圳证券交易所另有规定的其他对象		
承销方式	主承销商余额包销		
拟公开发售股份股东名称	-		
发行费用的分摊原则	-		
募集资金总额	【】元		
募集资金净额	【】元		
募集资金投资项目（万元）	气动工具厂区建设项目		8,000.00
	高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目		24,027.15
	研发中心及信息化建设项目		5,497.82
	合计		37,524.97
发行费用概算	保荐及承销费	【】	
	审计验资费	【】	
	律师费	【】	
	发行手续费及其他	【】	
（二）本次发行上市的重要日期			
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日		
开始询价推介日期	【】年【】月【】日		
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日		
申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日		
股票上市日期	【】年【】月【】日		

三、发行人主要财务数据

项目	2021-6-30/2021年1-6月	2020-12-31/2020年	2019-12-31/2019年	2018-12-31/2018年
资产总额（万元）	**40,084.39**	34,324.12	25,412.15	20,770.25

项目	2021-6-30/2021年1-6月	2020-12-31/2020年	2019-12-31/2019年	2018-12-31/2018年
归属于母公司所有者权益（万元）	**28,379.70**	25,685.30	12,959.30	11,046.35
资产负债率（%、母公司）	**30.35**	24.65	48.76	46.82
营业收入（万元）	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
净利润（万元）	**2,600.93**	5,513.13	4,941.94	4,220.28
归属于母公司所有者的净利润（万元）	**2,600.93**	5,513.13	4,941.94	4,220.28
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	**2,786.22**	5,376.45	4,804.42	3,953.55
基本每股收益（元）	**0.48**	1.08	1.04	0.89
稀释每股收益（元）	**0.48**	1.08	1.04	0.89
加权平均净资产收益率(归属于母公司所有者的净利润）（%）	**9.62**	28.53	46.50	41.86
加权平均净资产收益率(扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润）（%）	**10.31**	27.83	45.21	39.22
经营活动产生的现金流量净额（万元）	**1,245.53**	6,122.19	8,188.07	4,172.10
现金分红（万元）	**-**	1,400.00	3,300.00	2,500.00
研发投入占营业收入的比例(%)	**4.94**	5.05	4.96	4.09

四、发行人主营业务经营情况

公司主营业务为射钉紧固器材和建筑五金制品的研发、生产与销售，其中射钉紧固器材主要产品为燃气射钉枪及其配套的射钉、瓦斯气罐等；建筑五金制品主要产品包括通风口、检查口、地板支撑等中高端建筑五金制品。

公司具备较强的射钉紧固器材研发、生产能力，在国内率先掌握了燃气射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术壁垒。公司以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。

公司生产的燃气射钉枪是传统火药射钉枪的替代产品，目前主要以自有品牌内销，占据国内市场主要份额，配套的射钉、瓦斯气罐主要以 ODM 形式销往欧洲市场，客户包括欧洲知名五金品牌 TIMCO、Rawlplug 、HIKOKI（挪威）等。除燃气射钉枪产品外，公司持续进行技术创新，已掌握新一代电动射钉枪的核心技术，推出以压缩空气为储能方式的锂电射钉枪；同时，基于现有的技术积累、品牌优势和营销网络，公司积极横向拓展产品线，陆续推出气动射钉枪、电动胶枪、

电锤、电钻等多种专业级动力工具，持续丰富动力工具产品类型。

公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要为根据日本房屋特点和当地居民家装需求开发的专用五金结构件，以 ODM 形式出口日本。经过多年深耕，公司积累的产品储备多达 5,500 多种，可为建材商超客户提供一站式集采服务，已与港南商事、Komeri、VIVA HOME 等日本前十大连锁建材超市建立了长期稳定的合作关系。借助公司在建材商超市场良好的口碑，公司现已进入日本大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑的供应链体系，市场空间得到进一步拓展。

五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

（一）发行人属于成长型创新创业企业

公司拥有先进的射钉紧固器材研发能力，在国内率先掌握了燃气射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术壁垒。报告期内，公司燃气射钉枪业务销售收入从 2018 年的 5,764.76 万元增加至 2020 年的 10,693.07 万元，已成为公司主要利润来源。除燃气射钉枪外，公司自主研发了锂电射钉枪核心技术，在新一代射钉紧固器材领域已达到国际先进水平，为公司未来开辟海外市场、实现长远发展提供了技术保障。

公司具备较强的建筑五金定制开发能力，掌握了模具设计开发、机械手自动冲压技术、自动化铝型材装配铆接技术、金属制品强耐腐蚀表面处理技术等建筑五金生产核心技术，涵盖压铸、冲压、注塑等多种工艺类型，可满足各类专用五金结构件的开发需求。公司的定制开发能力确保公司能够根据客户需求迅速推出新产品，为构建业内领先的建筑五金集成供应平台提供了充足的产品储备。

公司是高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，被江苏省工信厅认定为省级企业技术中心“南京腾亚精工科技股份有限公司技术中心”，被江苏省科技厅认定为省级工程技术研究中心“江苏省燃料动力驱动技术工程技术研究中心”。公司以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被

科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。截至本招股说明书签署日，公司拥有发明专利 23 项，实用新型专利 39 项。

（二）发行人与新技术进行了深度融合

自设立以来，公司高度重视创新工作，针对射钉紧固器材行业的技术发展趋势，不断推动技术创新，现已成为国内射钉紧固器材技术领先企业。公司的技术创新具体如下：

1、燃气射钉枪技术创新

射钉紧固器材包括气动射钉枪、火药射钉枪、燃气射钉枪、电动射钉枪。其中燃气射钉枪、电动射钉枪诞生时间较晚，技术含量较高，是射钉紧固工具的新兴产品。公司通过自主创新研发掌握了燃气射钉枪设计制造技术、锂电射钉枪设计制造技术、基于贝氏体淬火工艺的高强度射钉制造技术、高效燃气射钉枪用气罐设计制造技术等关键技术，并且在国内率先推出燃气射钉枪产品。

公司研发的燃气射钉枪，使用成本低、安全性高，在诸多应用场景有效替代了传统火药射钉枪和打孔预埋、点焊、浇筑等其他传统间接紧固方式。相较于国外竞争对手同类产品，公司在研发过程中，针对国内混凝土建筑较多，应用场景主要为混凝土、钢结构等紧固连接，工作环境粉尘较多的特点，进行了创新性设计，显著提高了燃气射钉枪在国内紧固作业环境中的可靠性和稳定性，大大提高了使用寿命。

公司以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目，是国内燃气射钉枪技术领先企业。

2、电动射钉枪技术创新

针对欧美发达国家市场射钉紧固器材技术发展趋势，公司基于燃气射钉枪领域形成的技术积累，通过持续创新研发掌握了新一代电动射钉枪核心技术。

目前，新一代电动射钉枪产品仍处于导入期，国际上仅 HILTI、DEWALT、HIKOKI 等少数行业领先企业掌握了相关技术并量产，主流技术发展方向包括压缩空气储能、飞轮储能、弹簧储能。公司研发的锂电射钉枪，以锂电池为动力源，

以压缩空气为储能方式，动能与燃气射钉枪相当。相较于燃气射钉枪和火药射钉枪，锂电射钉枪既无需使用火药弹也无需使用瓦斯燃气，安全性更高、使用成本更低，同时具有相当的便携性，具有广阔的发展前景。

公司自主研发了锂电射钉枪核心技术，在新一代射钉紧固器材领域已达到国际先进水平，为公司未来开辟海外市场、实现长远发展提供了技术保障。

（三）发行人与新模式进行了深度融合

建筑五金行业发展至今，生产工艺较为成熟，但产品种类极其细小繁多，下游核心客户为降低采购成本倾向于集中采购。公司应下游核心客户一站式采购需求，构建了品类丰富的中高端建筑五金集成供应平台，涵盖 5,500 多种产品规格。相比传统中小型建筑五金制造企业，公司构建的集成供应平台不仅满足了客户集中采购需求，同时提供了产品结构设计、包装设计、专业制造、第三方委托质检、多品种配货方案、出口通关等全流程服务。创新的业务模式有效解决了核心客户分散采购的痛点，增强了客户黏性。

（四）发行人实现了信息技术与制造技术的融合发展

报告期内，公司加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展。针对生产过程中存在的产品种类繁多、定制化占比高、生产工艺差异大的痛点，公司以信息化系统为基石，结合丰富的定制开发及生产经验，建立起了快速反应的柔性化生产管理体系，为公司维护和扩大建筑五金集成供应平台提供了有力支撑，同时也为公司拓展射钉紧固器材产品线及向其他动力工具领域延伸提供了坚实基础。

公司将现有 5,500 多种产品的研发资料、制造工艺、设备配置、人工工时、设备工时、物料消耗、能源消耗、产品及物料质量检测标准等依据前期积累的经验全部分别予以标准化、数据化，形成完善的生产管理数据库，并根据后续新产品开发生产进展持续更新维护。基于该数据库，公司减少了产品定制开发过程中的重复劳动，大幅缩短研发周期；结合各类产品的具体需求，通过订单集合及生产流程整合优化，快速实现产能在不同型号类别产品间的转换，提高了生产效率和柔性化生产能力；同时对生产过程中消耗的各类资源进行精确把控，有效控制成本。

在生产管理数据库基础上，公司通过 ERP、CRM、PLM、OA 等信息化软件，整

合了研发设计、供应链管理、客户关系、计划及生产制造、成本及财务管理等多个管理平台，进一步强化了对各类信息、资源的整合管理，实现了全方位流程管控。凭借信息化优势，公司保证了多订单数、高定制化、品类多元的情况下的产品及时调配、快速交付的高效服务力。

公司募集资金投资项目拟进一步部署各类自动化生产线、MES 传感器、工位机等智能制造设备以及相关信息化管理系统，实现制造体系智能化、信息化升级，促进新旧产业融合发展。

综上，公司主要依靠创新、创造、创意开展生产经营，实现了与新技术、新模式的深度融合。

六、发行人选择的具体上市标准

2019 年、2020 年，公司归属于母公司所有者的净利润分别为 4,941.94 万元、5,513.13 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 4,804.42 万元、5,376.45 万元，均为正数；最近两年累计归属于母公司所有者的净利润为 10,455.07 万元，累计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 10,180.87 万元，不低于 5,000 万元。

公司选择适用《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第 2.1.2 条第（一）款所规定的上市标准，即“（一）最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5000 万元”，作为其首次公开发行并在创业板上市的具体上市标准。

七、公司治理的特殊安排

截至本招股说明书签署日，公司不涉及公司治理的特殊安排。

八、募集资金主要用途

本次募集资金运用围绕公司主营业务进行。2020 年 9 月 23 日，经公司 2020 年第三次临时股东大会审议通过，公司拟向社会公开发行人民币普通股不超过 1,810.00 万股，占发行后公司总股本的比例不低于 25%。本次发行新股募集资金扣除发行费用后投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金	项目建设期（年）	实施主体
1	气动工具厂区建设项目	8,000.00	8,000.00	2	至道机械
2	高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目	24,027.15	24,027.15	2	安徽腾亚
3	研发中心及信息化建设项目	5,497.82	5,497.82	2	腾亚精工
合计		**37,524.97**	**37,524.97**	-	-

公司本次公开发行股票募集资金到位后将根据项目的轻重缓急按以上排列顺序进行投资。募集资金到位前，公司将根据上述项目的实际付款进度，以自筹资金先行投入；募集资金到位后，将用部分募集资金置换前期投入的自筹资金。若本次发行的实际募集资金量少于项目的资金需求量，公司将通过自有资金或其他融资途径自行解决资金缺口，从而保证项目的顺利实施。如募集资金有剩余，将用于补充公司与主营业务相关的营运资金。

有关本次发行募集资金投资项目的详细情况请参见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

股票种类	人民币普通股股票（A 股）		
每股面值	人民币 1.00 元		
发行股数	不超过 1,810.00 万股	占发行后总股本的比例	不低于 25.00%
其中：发行新股数量	不超过 1,810.00 万股	占发行后总股本的比例	不低于 25.00%
股东公开发售股份数量	-	占发行后总股本的比例	-
发行后总股本	不超过 7,240.00 万股		
每股发行价格	【】元		
发行人高管、员工拟参与战略配售情况	无		
保荐人相关子公司拟参与战略配售情况	公司本次发行若符合保荐机构跟投要求的，保荐机构将安排依法设立的另类投资子公司或实际控制保荐机构的证券公司依法设立的另类投资子公司参与本次发行战略配售，具体参照深圳证券交易所相关规定执行。		
发行市盈率	【】倍（发行价格除以每股收益，每股收益按照【】年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）		
发行前每股净资产	【】元（截至【】年【】月【】日经审计的净资产除以发行前的总股本）	发行前每股收益	【】元
发行后每股净资产	【】元（截至【】年【】月【】日经审计的净资产与预计的募集资金净额之和除以发行后的总股本）	发行后每股收益	【】元
发行市净率	【】倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）		
发行方式	采用网下向投资者询价配售与网上按市值申购定价发行相结合的方式或中国证监会认可的其他方式		
发行对象	符合资格的询价对象和符合创业板投资者适格性条件的投资者，或中国证监会或深圳证券交易所另有规定的其他对象		
承销方式	主承销商余额包销		
发行费用概算	保荐及承销费	【】	
	审计验资费	【】	
	律师费	【】	
	发行手续费及其他	【】	

二、本次发行的有关各方

（一）发行人

名称	南京腾亚精工科技股份有限公司

法定代表人	马姝芳
住所	南京市江宁区东山街道临麒路 129 号
电话	025-52283866
联系人	高隘

（二）保荐机构（主承销商）

保荐人（主承销商）	东吴证券股份有限公司
法定代表人	范力
住所	苏州工业园区星阳街 5 号
电话	0512-62938523
传真	0512-62938500
保荐代表人	狄正林、李生毅
项目协办人	张熙
项目组成员	卞睿、高志豪、田野

（三）发行人律师

名称	国浩律师（上海）事务所
负责人	李强
住所	上海市北京西路 968 号嘉地中心 23-25 层
电话	021-52341668
传真	021-52341670
经办律师	陈一宏、叶嘉雯

（四）申报会计师/验资复核机构

名称	天健会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	王越豪
住所	浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼
电话	0571-88216888
传真	0571-88216999
经办会计师	沈培强、吴慧

（五）资产评估机构

名称	北京华亚正信资产评估有限公司
负责人	姜波
住所	北京市朝阳区八里庄西里 100 号住邦 2000-1 号楼 B 座 20 层东区 2005 室
电话	010-85867570
传真	010-85867570
经办评估师	郭欢欢、陶志军

（六）股票登记机构

名称	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住所	广东省深圳市福田区深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 22-28 楼
电话	0755-21899999
传真	0755-21899000

（七）保荐人（主承销商）收款银行

户名	东吴证券股份有限公司
开户银行	江苏银行苏州分行
住所	江苏省苏州工业园区星阳街 5 号东吴证券大厦
账号	32201988236052500135

（八）申请上市证券交易所

名称	深圳证券交易所
住所	深圳市福田区深南大道 2012 号
电话	0755-88668888
传真	0755-82083164

三、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

公司与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行的重要日期

1、刊登发行公告日期：【 】年【 】月【 】日

2、询价推介日期：【 】年【 】月【 】日

3、定价公告刊登日期：【 】年【 】月【 】日

4、申购日和缴款日：【 】年【 】月【 】日

5、股票上市日期：【 】年【 】月【 】日

第四节 风险因素

投资者在评价本公司本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述各项风险主要根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。本公司的主要风险因素如下：

一、创新风险

公司主营业务产品为射钉紧固器材和建筑五金制品。射钉紧固器材行业属于技术密集型行业，对于产品创新研发能力要求较高。公司以科技创新作为业务发展主要驱动力，通过自主研发推广燃气射钉枪系列产品成长为细分行业内领先企业。

目前，射钉紧固器材行业正面临新的技术发展方向，国际领先企业均将其作为未来竞争重点。如果公司未来不能继续保持科技创新，顺应行业发展趋势及时快速更新自身技术和产品，将会对公司持续发展产生不利影响。

二、技术风险

（一）核心技术人员流失和核心技术泄密风险

公司在长期研发、生产和运营实践中，培养了一批行业经验丰富的高水平研发人员，形成了较强的技术研发能力。截至 2021 年 6 月末，公司拥有研发人员 110 名，掌握燃气射钉枪、燃气射钉枪用气罐、高强度射钉、锂电射钉枪、模具设计开发、强耐腐蚀表面处理等核心技术。研发团队的持续创新能力和领先的技术储备是公司重要的竞争优势。

随着企业间人才竞争的日趋激烈，如果未来出现核心技术人员流失或主要技术泄密的情形，将会对公司的生产经营产生不利影响。

（二）新产品、新技术开发风险

针对行业发展技术趋势和下游市场需求，公司不断扩充产品线和技术储备，在研项目包括新型燃气射钉枪、锂电射钉枪、气动射钉枪等多种射钉紧固器材。

公司的新产品、新技术研发对于保障技术升级迭代、开拓业务增长点具有重要的作用。

新产品、新技术研发需要经历长期的过程，结果存在着不确定性。如果公司因研发技术路线出现偏差、研发投入成本过高、研发进程缓慢而导致研发失败，或者研发成果未能顺利实现产业化，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

三、经营风险

（一）市场竞争风险

报告期内，公司射钉紧固器材业务中的主要产品燃气射钉枪以内销为主，在国内市场占据领先地位。全球射钉紧固器材行业的领先企业为 ITW、HILTI 等品牌供应商和 BASSO 等专业 ODM 供应商，上述竞争对手在国外发达国家市场占据重要份额。

未来随着公司射钉紧固器材业务持续发展，公司的燃气射钉枪、锂电射钉枪等高附加值产品将越来越多的参与欧美发达国家市场的国际竞争；同时，国内新进入竞争对手正试图通过价格竞争争夺国内市场份额。如果公司不能及时提高生产效率，并推出更先进、更具竞争力或替代性的技术和产品，公司将可能在市场竞争中处于劣势，对经营业绩产生不利影响。

此外，报告期内，公司建筑五金制品业务主要销往日本，竞争对手主要为日本建筑五金供应商。公司依托品类丰富的中高端建筑五金集成供应平台，在细分产品市场占据重要份额，并从原有的建材商超市场向大型建筑公司市场拓展。

随着日本建筑五金市场行业整合不断深化，大量小型日本建筑五金制造商退出，部分日本建筑五金制造商逐渐演变为整合海外工厂和 ODM/OEM 供应商的生产资源的集成供应商。如果公司不能进一步升级柔性化生产制造体系，扩大生产规模和集成供应能力，将无法获取退出企业市场份额，对经营业绩产生不利影响。

公司燃气射钉枪主要销售国内市场，射钉、瓦斯气罐主要销售欧洲市场，建筑五金制品主要销售日本市场，主营业务收入区域分布较为分散，不同产品对应不同销售区域，各主营业务产品依赖特定市场，不利于公司产品市场开拓，且如果不同销售区域法律、贸易环境发生不利变化，将对公司对应主营业务产

品产生较大冲击，从而对经营业绩产生不利影响。

（二）国际贸易环境变化风险

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司主营业务收入境外销售收入分别为 19,417.71 万元、20,052.71 万元、22,449.25 万元、**13,478.23 万元**，占比分别为 70.77%、63.64%、61.90%、**60.01%**，占比较高。

近年来，全球经济环境复杂多变，贸易保护主义兴起。公司产品主要出口至日本、欧洲地区，如果公司主要出口地区的贸易政策、关税水平发生重大不利变化，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

（三）原材料价格波动风险

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司直接材料占主营业务成本的比例分别为 79.09%、79.13%、75.62%、**78.56%**，占比较高，原材料价格波动对公司主营业务成本的影响较大。

公司产品生产所需原材料主要为盘元、电池、电机、不锈钢板材等，采购价格受市场供需情况、上游大宗商品价格等影响。公司虽与主要客户、供应商建立了长期稳定的合作关系和合理的成本转移机制，但无法完全消除原材料价格波动带来的风险。如果未来原材料价格出现持续大幅度上涨，且公司未能及时采取有效措施转移原材料上涨的压力，将带来毛利率下滑的风险，对公司的经营业绩产生不利影响。

假设其他影响因素不变，公司原材料采购价格变动 1%对毛利率变动的敏感性分析如下：

项　目	**2021年1-6月**	2020年	2019年	2018年
主营业务毛利率（%）	**28.90**	33.29	36.03	32.13
直接材料占主营业务成本的比重（%）	**78.56**	74.35	79.13	79.09
原材料采购价格波动1%时毛利变动金额（万元）	**125.45**	179.87	159.52	147.28
原材料采购价格波动1%对毛利率影响（%绝对额）	**0.56**	0.50	0.51	0.54

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，假设公司主要产品原材料采购

价格均上涨 1%，将分别使毛利率下降 0.54%、0.51%、0.50%、**0.56%**，下降幅度分别为 1.67%、1.41%、1.52%、**1.93%**。

四、内控风险

（一）实际控制人不当控制风险

本次发行前，公司实际控制人乐清勇合计控制公司 67.77%的股份。本次发行后，乐清勇仍将控制公司 50.83%的股份。如果实际控制人利用其控股地位，对公司发展战略、生产经营决策、利润分配、人事安排等重大事项的决策实施不当影响，将可能损害公司及公司其他股东利益。

（二）规模扩张导致的管理风险

随着公司业务发展和本次发行后募集资金投资项目的实施，未来公司资产规模和生产销售规模将进一步扩大，并存在多个生产基地。届时，公司生产、管理人员将相应增加，组织结构和管理体系亦日趋复杂。如果公司不能够及时调整和优化管理体系、补充高素质的管理人员并提高管理能力，以适应公司成长的需要，将会对公司的持续发展产生不利影响。

五、财务风险

（一）存货发生跌价损失的风险

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司存货账面价值分别为 5,917.23 万元、6,117.27 万元、7,607.15 万元、**8,867.68 万元**，占流动资产的比例分别为 45.70%、63.95%、47.52%、**51.06%**，存货余额较大且占流动资产的比例较高。如果下游市场需求发生重大不利变化导致产品滞销、售价大幅下降，将会造成存货发生跌价损失，对公司经营业绩产生不利影响。

（二）汇率波动风险

报告期内，公司以外币结算的销售收入占主营业务收入比例超过50%，占比较高。公司出口产品主要采用美元结算，外币结算金额及人民币汇率波动将影响公司的汇兑损益。2018年、2019年、2020年、**2021年1-6月**，公司汇兑损失分别为-77.12万元、-100.03万元、243.30万元、**36.42万元**。

随着汇率改革的深入，人民币汇率日益市场化，变动方向变得更加复杂，波动程度相对剧烈，公司存在汇率变动导致的不确定性风险。

（三）税收优惠风险

2018 年，公司为高新技术企业，享受 15%的企业所得税优惠政策，2019 年，公司未通过高新技术企业认证，企业所得税税率调整为 25%。2020 年 12 月 2 日，公司取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局核发的 GR202032001106 号《高新技术企业证书》，有效期三年。公司自 2020 年起三年内减按 15%税率缴纳企业所得税。未来，如果公司不能持续获得高新技术企业认证，或者上述税收优惠政策发生变更，而公司无法享受到新的优惠政策，将会对公司的经营业绩产生一定影响。

六、知识产权保护风险

2018 年、2019 年、2020 年**及 2021 年 1-6 月**，发行人向 Airco 公司的销售总额分别为 121.91 万元、93.49 万元、126.18 万元**、120.36 万元**，占当期营业收入的比重分别为 0.44%、0.29%、0.34%**、0.53%**；其中，罐内计量瓦斯气罐销售额分别为 37.02 万元、30.80 万元、48.99 万元**、37.55 万元**，占当期营业收入的比重分别为 0.13%、0.10%、0.13%**、0.17%**。

2020 年 9 月 3 日，ITW 公司以 Airco 公司在澳大利亚销售的、发行人所生产的罐内计量瓦斯气罐侵犯其在澳大利亚注册专利（对应专利号为 AU2005232970 号、AU2007269876 号）为由向澳大利亚联邦法院提起诉讼，法院受理了 ITW 委托的律师事务所 DCC 所提交的诉讼材料并予以立案（案件编号：VID593/2020），截至本招股说明书签署日，该诉讼处于庭前审理阶段，尚未正式开庭。根据公司向 Airco 公司出具的承诺保函：若因公司销售的罐内计量瓦斯气罐发生专利纠纷，且 Airco 被列为被告起诉时，将由公司代为支付律师代理诉讼费及后续可能发生的侵权赔偿。因此，公司存在因该诉讼承担费用或者在澳大利亚销售受影响的风险。

此外，2021 年 7 月 13 日，发行人收到国家知识产权局寄发的《无效宣告请求受理通知书》，国家知识产权局已受理无效宣告请求人苏州宝途精工科技有

限公司对发行人名下的专利号为 ZL201010513175.4、名称为“燃烧动力紧固件驱动工具空气过滤装置”的发明专利重新提出的无效宣告请求。截至本招股说明书签署日，国家知识产权局尚未就前述专利权的无效宣告请求作出任何决定。

公司主要产品的核心技术来源于自主研发。长期以来，公司主要通过申请境内外专利方式对自主知识产权进行保护。由于公司业务规模发展迅速，面临的市场竞争日趋激烈。公司现有的专利保护体系无法完全排除关键技术被竞争对手通过模仿或窃取等方式侵犯的风险或者竞争对手采取恶意诉讼的策略，阻碍公司正常业务发展的风险。

七、募集资金投资项目风险

（一）募集资金投资项目实施的风险

公司本次募集资金投资项目为“气动工具厂区建设项目”、“高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目”及“研发中心及信息化建设项目”，募集资金投资项目与公司主营业务及长期发展战略相匹配，并已经过充分论证，符合国家产业政策。

本次募集资金投资项目的顺利实施，将扩大公司生产规模，增强公司研发能力，提高公司市场竞争力和盈利能力。但在实施过程中，项目的建设速度、建造成本、产品市场价格等可能与预测数据发生差异，公司本次募集资金投资项目客观上存在项目不能如期完成或不能实现预期收益的风险。

（二）新增产能消化的风险

公司募集资金投资项目达产之后，主要产品射钉紧固工具产能将增加 15 万只/年，通风口产能增加 180 万只/年，检查口产能增加 50 万只/年，地板支撑产能增加 156 万只/年。同时，募集资金投资项目实施后，新增固定资产折旧等固定成本也将随之增加，根据公司的折旧政策，项目达产后每年新增折旧费用 2,029.47 万元。

公司需及时扩大销售规模，保持较高的产能利用率水平，方能覆盖新增的各项运营成本，实现经济效益的提升。其中“气动工具厂区建设项目”需至少消化 42.41%的新增射钉紧固工具产能以实现盈亏平衡 ，“高品质五金件、气动工具

耗材及配件制造基地项目”需至少消化 50.78%的新增建筑五金及工具耗材配件产能以实现盈亏平衡。

如果公司所处行业产业政策、市场环境、公司与下游客户的合作关系等发生重大不利变化，公司将面临新增产能不能消化而导致的盈利能力下降的风险。

（三）摊薄即期回报的风险

本次公开发行股票募集资金到位后，公司的总股本和净资产将大幅增加，但募集资金投资项目存在一定的建设期，短期内难以产生经济效益，因此，本次募集资金到位后，公司净利润增长幅度可能会低于净资产和总股本的增长幅度，每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降，公司股东存在即期回报被摊薄的风险。

八、发行失败风险

公司本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，发行结果将受到公开发行时国内外宏观经济环境、证券市场整体情况、投资者对公司股票发行价格的认可程度及股价未来趋势判断等多种内、外部因素的影响，可能存在因认购不足而导致发行失败的风险。

九、新冠肺炎对公司经营业绩不利影响的风险

受国内新型冠状病毒感染肺炎疫情和新型冠状病毒肺炎疫情全球性大流行影响，发行人及其主要客户一季度复工略有延迟。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司主营业务收入中国外销售收入分别为 19,417.71 万元、20,052.71 万元、22,449.25 万元、**13,478.23 万元**，占比分别为 70.77%、63.64%、61.90%、**60.01%**，占比较高。疫情在全球的持续蔓延短期内会影响国际经贸、人员往来。且因隔离措施等防疫管控措施的影响，发行人的采购、生产和销售等环节在短期内会受到一定程度的影响。若疫情持续蔓延且得不到有效控制，可能对公司经营业绩造成不利影响。

截至本招股说明书签署日，我国新冠肺炎疫情已得到有效控制，公司及下游国内客户均已实现全面复工复产。尽管国外疫情依然持续蔓延，但公司主要境外

客户也已恢复生产，新冠肺炎疫情对发行人持续经营能力、全年经营业绩不会产生重大不利影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称：南京腾亚精工科技股份有限公司

英文名称：Nanjing Toua Hardware&Tools Co.,Ltd.

注册资本：5,430.00万元

法定代表人：马姝芳

有限公司成立时间：2000年8月15日

股份公司成立日期：2019年8月13日

住所：南京市江宁区东山街道临麒路129号

邮政编码：210000

联系电话：025-52283866

互联网网址：www.tengyanjjg.com

信息披露和投资者关系负责部门：证券部

信息披露和投资者关系负责人：高隘

信息披露和投资者关系负责部门联系电话：025-52283866

信息披露和投资者关系负责部门电子邮箱：gaoai@tengya.com

二、发行人设立情况

（一）有限公司设立情况

1、有限公司设立基本情况

2000 年 7 月 15 日，崔世平、乐清勇、黄荣庆签署发起人协议，合资设立南京金天翔工贸有限公司，公司注册资本为 50.00 万元，其中崔世平以货币 20.00 万出资、乐清勇以货币 15.00 万出资、黄荣庆以货币 15.00 万出资。

2000 年 8 月 1 日，江苏天业会计师事务所有限公司出具“苏天业新验[2000]036 号”《验资报告》，确认截至 2000 年 8 月 1 日，金天翔本次设立注册资本已实缴完毕。

2000 年 8 月 15 日，金天翔取得南京市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》（注册号：3201032000575）。

金天翔成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
崔世平	20.00	40.00
乐清勇	15.00	30.00
黄荣庆	15.00	30.00
合计	**50.00**	**100.00**

金天翔设立时的注册资本 50 万元均由南京天一日用品汇入，系南京天一日用品代崔世平、乐清勇、黄荣庆出资。2000 年 8 月 1 日，南京天一日用品出具《证明》（作为设立时工商登记资料及验资报告的一部分），“我公司汇往金天翔 50.00 万款项系崔世平、乐清勇、黄荣庆个人所有，其中崔世平 20.00 万元，乐清勇、黄荣庆各 15.00 万元，由我公司代汇往金天翔”。南京天一日用制品有限公司代为出资的款项已经结清，南京天一日用制品有限公司亦已注销。

乐清勇、崔世平、黄荣庆三人系同学关系，三人计划共同设立金天翔进行创业，其中崔世平、黄荣庆首次出资款项均为向乐清勇的借款并通过南京天一日用制品有限公司进行支付，并计划后续进行偿还，上述三人系公司创立时股东，本次出资取得全部股东同意，不存在潜在利益安排。后因公司实际经营不及预期，崔世平和黄荣庆于 2011 年 8 月将所持股权全部转让给乐清勇，乐清勇亦未支付股权转让款。

2、天一日用品代为出资原因、合理性及其资金来源

天一日用品成立之初，乐清勇为董事长，实际负责天一日用品的经营管理，与天一日用品之间存在资金往来的情形，天一日用品代为出资的资金来源为天一日用品的日常运营资金，代为出资的款项系乐清勇向天一日用品的拆借资金，符合当时的实际情况。

依据工商年检资料中天一日用品经审计的 2000 年度（苏信会审宁（2001）第 025 号）《审计报告》，截至 2000 年 12 月 31 日，天一日用品对乐清勇的其他应付款余额为 22.29 万元，天一日用品尚存在对乐清勇欠款，表明乐清勇已经归还当初天一日用品代为出资的资金。

2019 年 8 月，天一日用品注销，依据清算报告显示，相关债权债务关系已全部处理完毕。综上，金天翔设立时由天一日用品代为出资具有合理性，出资合法合规，不存在潜在利益安排。

（二）股份公司设立情况

截至 2019 年 2 月 28 日，腾亚有限经审计的账面净资产 8,072.11 万元，扣除专项储备金 194.04 万元后，账面净资产 7,878.06 万元。

2019 年 5 月 25 日，北京华亚正信资产评估有限公司出具“华亚正信评报字【2019】A15-0017 号”《资产评估报告》，截至 2019 年 2 月 28 日，腾亚有限净资产评估价值为 12,680.67 万元。

2019 年 6 月 28 日，腾亚有限召开股东会，审议并同意腾亚有限以截至 2019 年 2 月 28 日经审计扣除专项储备金后的账面净资产值 7,878.06 万元为基数，折为股份公司的股本总额 4,750 万股，每股面值 1 元，净资产超过股本部分 3,128.06 万元计入资本公积，整体变更为股份有限公司。

截至 2019 年 7 月 28 日，腾亚有限经验资确认，本次整体变更的注册资本已经实缴完毕。

2020 年 10 月 30 日，天健会计师出具“天健验【2020】530 号” 《关于南京腾亚精工科技股份有限公司设立时实收资本到位情况的复核报告》：因调整递延所得税资产等因素影响，南京腾亚精工科技有限公司截至 2019 年 2 月 28 日的扣除专项储备金后的账面净资产调整为 8,123.92 万元，由此计入资本公积（股本溢价）的金额最终调整为 3,373.92 万元。以上事项经公司第一届董事会第七次会议、2020 年第三次临时股东大会审议通过。

2019 年 8 月 13 日，腾亚精工取得了南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的《企业法人营业执照》(注册号：91320115724558026B)。

股份公司设立时，股东及股本情况如下：

股东名称	所持股份（万元）	持股比例（%）
南京腾亚实业发展有限公司	1,500.00	31.58
乐清勇	995.00	20.95
南京运航投资管理企业（有限合伙）	700.00	14.74
马姝芳	500.00	10.53
南京倚峰企业管理有限公司	485.00	10.21
嘉兴真灼新赢股权投资合伙企业（有限合伙）	260.00	5.47
徐家林	100.00	2.11
南京运冀投资管理企业（有限合伙）	100.00	2.11
邹同光	65.00	1.37
乐清红	45.00	0.95
合计	**4,750.00**	**100.00**

注：2019 年 9 月，“南京腾亚实业发展有限公司”更名为“南京腾亚实业集团有限公司”。

三、发行人报告期内股本变化和重大资产重组情况

（一）报告期内股本和股东变化情况

1、报告期期初，公司股本及股东情况

2018 年 1 月 1 日，腾亚有限股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京倚峰投资发展有限公司	1,500.00	31.58
乐清勇	1,255.00	26.42
南京运航投资管理企业（有限合伙）	700.00	14.74
马姝芳	500.00	10.53
南京倚峰企业管理有限公司	485.00	10.21
徐家林	100.00	2.11
南京运冀投资管理企业（有限合伙）	100.00	2.11
邹同光	65.00	1.37
丁荣珍	45.00	0.95
合计	**4,750.00**	**100.00**

2、2018 年 7 月，报告期内第一次股权转让

2018 年 6 月 19 日，腾亚有限召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：丁荣珍将其所持有的腾亚有限 45.00 万元出资额转让给乐清红，转让价格为 1.46 元/出资份额。同日，丁荣珍与乐清红签署了《股权转让协议》。

2018 年 7 月 6 日，腾亚有限取得了南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的《企业法人营业执照》（注册号：91320115724558026B）。

本次股权转让完成后，腾亚有限股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京倚峰投资发展有限公司	1,500.00	31.58
乐清勇	1,255.00	26.42
南京运航投资管理企业（有限合伙）	700.00	14.74
马姝芳	500.00	10.53
南京倚峰企业管理有限公司	485.00	10.21
徐家林	100.00	2.11
南京运冀投资管理企业（有限合伙）	100.00	2.11
邹同光	65.00	1.37
乐清红	45.00	0.95
合计	**4,750.00**	**100.00**

注：2019 年 1 月，“南京倚峰投资发展有限公司”更名为“南京腾亚实业发展有限公司”。

3、2019 年 6 月，报告期内第二次股权转让

2019 年 6 月 12 日，腾亚有限召开股东会：审议并通过以下股权转让事项：乐清勇将其所持有的腾亚有限 260.00 万元出资额转让给嘉兴真灼，转让价格为 8.38 元/出资额。同日，乐清勇与嘉兴真灼签署了《股权转让协议》。

2019 年 6 月 17 日，腾亚有限取得了南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的《企业法人营业执照》（注册号：91320115724558026B）。

本次股权转让完成后，腾亚有限股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京腾亚实业发展有限公司	1,500.00	31.58
乐清勇	995.00	20.95

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京运航投资管理企业（有限合伙）	700.00	14.74
马姝芳	500.00	10.53
南京倚峰企业管理有限公司	485.00	10.21
嘉兴真灼新赢股权投资合伙企业（有限合伙）	260.00	5.47
徐家林	100.00	2.11
南京运冀投资管理企业（有限合伙）	100.00	2.11
邹同光	65.00	1.37
乐清红	45.00	0.95
合计	**4,750.00**	**100.00**

4、2019 年 8 月，整体变更为股份公司

发行人于 2019 年 8 月 13 日整体变更为股份公司，参见本节“二、发行人设立情况”之“（二）股份公司设立情况”。

5、2020 年 6 月，股份公司第一次增资

2020 年 6 月 14 日，公司召开股东大会，审议并通过：公司股本由 4,750.00 万元增加至 5,430.00 万元，新增股本 680.00 万元。其中，建邺巨石认购 240.00 万股、紫金巨石认购 160.00 万股、苏州合韬认购 160.00 万股、南京翱翰认购 120.00 万股，认购价格均为 12.50 元/股。

2020 年 6 月 22 日，公司就本次变更取得了南京市江宁区市场监督管理局核发的《企业法人营业执照》(注册号：91320115724558026B)。

本次增资完成后，公司股东及股本情况如下：

股东名称	所持股份（万股）	持股比例（%）
南京腾亚实业集团有限公司	1,500.00	27.62
乐清勇	995.00	18.32
南京运航投资管理企业（有限合伙）	700.00	12.89
马姝芳	500.00	9.21
南京倚峰企业管理有限公司	485.00	8.93
嘉兴真灼新赢股权投资合伙企业（有限合伙）	260.00	4.79
南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）	240.00	4.42

股东名称	所持股份（万股）	持股比例（%）
南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）	160.00	2.95
苏州合韬创业投资合伙企业（有限合伙）	160.00	2.95
南京翱翰睿见股权投资合伙企业（有限合伙）	120.00	2.21
徐家林	100.00	1.84
南京运冀投资管理企业（有限合伙）	100.00	1.84
邹同光	65.00	1.20
乐清红	45.00	0.83
合计	**5,430.00**	**100.00**

除以上外，截至本招股说明书签署日，腾亚精工的股权结构未发生变化。

（二）报告期内重大资产重组情况

1、交易基本情况

报告期内，公司于 2019 年 11 月收购至道机械 100%股权。本次交易中，交易双方最终协商确定交易作价为8,060.00万元。至道机械于2019年5月新设立，本次交易前除持有土地房产外，无实际生产经营，依据发行人经审计的 2018 年财务数据（交易前最近一个会计年度）及本次交易作价情况，相关财务比例计算如下：

单位：万元、%

指标	至道机械（2019-6-30）	腾亚精工（2018 年/2018-12-31）	交易作价	占比
资产总额	7,322.91	20,770.25	8,060.00	38.81
归属于母公司所有者权益	7,322.91	11,046.35	8,060.00	72.97
营业收入	-	27,758.59	-	-

本次重大资产重组具体情况如下：

2019 年 5 月 31 日，至道机械设立。设立时注册资本 50.00 万元，由南京斯凯全资设立，以货币形式出资。2019 年 8 月 16 日，至道机械注册资本从 50.00 万元增加至 7,322.91 万元。增加的注册资本由南京斯凯以厂房和土地使用权进行出资。至道机械设立时，无土地房产，先以货币资金设立，并取得一般纳税人资格，后南京斯凯以厂房和土地使用权增资时，南京斯凯可向至道机械开具用于抵扣的一般纳税人增值税发票。

2019 年 10 月 28 日，南京斯凯与腾亚精工签署《股权转让协议》，南京斯凯将持有的至道机械 100%股权以 8,060.00 万元的价格转让于腾亚精工。

发行人收购至道机械时，南京斯凯用于增资的厂房和土地使用权解除抵押后将所有权人变更至至道机械名下，不存在权属瑕疵，具体情况如下：

序号	产权证号	坐落位置	建筑面积（平方米）	用途	取得方式	他项权利	所有权人
1	苏 2019 宁江不动产权第 0080076 号	江宁区至道路 6 号	12,888.29	办公、生产	外购	抵押[注]	至道机械
2	苏 2019 宁江不动产权第 0080076 号	江宁区至道路 6 号	25,753.60	工业	出让	抵押[注]	至道机械

注：发行人收购至道机械后，将至道机械的厂房土地抵押用于银行贷款，截至本招股说明书签署日，涉及的贷款金额为 1,700 万元。

公司于 2019 年末开始准备前期搬迁事项，主要事项包括：提前预备 1 个月左右产能，以保证搬迁过程中订单的正常履行；至道机械厂区的修整以做好接手准备；零星物资的提前搬迁。后由于疫情影响，正式搬迁时间延期至 2020 年 3 月中上旬，开始正式搬迁时，采取分步搬迁的方式，将容易安装和生产前道的设备先行搬迁，后续再将其余配套的设备搬迁。先行搬迁过去的相应工段即时展开生产，并未全面停产，对于整体钉类产品的生产无重大影响。整体搬迁费用包括叉车费用 0.71 万元、运输费用 5.09 万元，合计约 5.80 万元。公司燃气射钉枪配套的射钉原在发行人临麒路 109 号厂房生产、建筑五金制品中各类型号的钉子原在发行人临麒路 129 号厂房生产，搬迁前相关土地房产已经满负荷，搬迁后，原来的土地房产继续用于其他产品的生产。本次收购涉及的土地房产的固定资产折旧和无形资产摊销按照公司整体会计政策执行，固定资产折旧采用年限平均法计提，无形资产摊销采用直线法计提。2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，至道机械涉及房产计提的折旧金额分别为 78.55 万元、237.90 万元、**108.95 万元**，涉及的土地计提的摊销金额分别为 55.37 万元、132.90 万元、**66.45 万元**。

本次交易发生时，至道机械无实际生产经营，发行人收购至道机械主要目的系取得至道机械的房产和土地使用权，为进一步扩大生产经营做储备（截至本招股说明书签署日，公司已将燃气射钉枪配套的射钉及建筑五金制品中各类型号的钉子搬迁至至道机械生产，且计划作为募投项目之一“气动工具厂区建设项目”

的用地），不涉及盈利预测、业绩对赌及人员整合事项的约定。交易完成后，至道机械成为发行人全资子公司，发行人主营业务、管理层及实际控制人未发生变化，经营业绩未因本次交易受到不利影响。

本次交易不涉及业务重组，不适用《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》和《证券期货法律适用意见第 3 号》中关于重组运行期等相关规定。

2、交易定价公允性情况

2019 年 8 月 16 日，至道机械注册资本从 50.00 万元增加至 7,322.91 万元。增加的注册资本由南京斯凯以厂房和土地使用权等进行出资。本次出资的厂房和土地使用权的价值采用收益法进行评估确定。

2019 年 10 月 28 日，南京斯凯与腾亚精工签署《股权转让协议》，南京斯凯将持有的至道机械 100%股权以 8,060.00 万元的价格转让给腾亚精工。本次股权转让价格由双方参照至道机械增资时厂房和土地使用权评估价格的基础上协商确定。

（1）增资时的评估方法、评估项目增值情况及合理性

2019 年 8 月 16 日，至道机械增资时，用于增资的土地使用权、房屋建筑物及其辅助配套设施等评估价值为 7,272.91 万元，截至评估基准日 2019 年 6 月 30 日，具体评估增值项目及金额如下：

类型	评估项目	账面净值（万元）	评估净值（万元）	增值率（%）
土地使用权	宁江国用（2013）第 21638 号工业用地	402.85	5,174.65	1,184.50
房屋建筑物	宁房权证江变字第 JN00309192 号厂房	523.17	1,241.72	137.35
	宁房权证江变字第 JN00309194 号设计楼	185.91	408.89	119.94
	宁房权证江变字第 JN00309198 号生活楼	107.75	271.65	152.11
辅助配套设施	车间办公室、仓库、配电房、油漆房及辅助房等构筑物	99.21	167.73	69.07
生物资产	玉兰、香樟树等厂区内植物	-	8.27	-
合计		**1,318.89**	**7,272.91**	**451.44**

依据“华亚正信评报字【2019】B15-0008 号”评估报告，本次评估采用房

租收益法确定评估价值，即通过标的实现对外租赁所形成的预期收益并折算成现值来确定本次交易标的评估价值。

本次评估中，假设将取得的土地厂房进行翻新修建后对外出租（0.75 元/平米/天），扣除前期的翻新修建成本、每年的运营费用后得到预计的每年净收益，并以剩余的土地使用权年限（自 2020 年开始，终止日期为 2056 年 9 月 12 日）作为收益年限，将每年净收益进行折现后的折现值作为土地厂房的模拟评估价值，具体计算过程如下：

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	……	2056 年 9 月
租赁价格（元/平米/天）	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	……	0.80
租赁面积（平米）	13,000.00	13,000.00	51,507.00	51,507.00	51,507.00	……	51,507.00
空置率	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	……	10.00%
运营收入（万元）	315.90	315.90	1,251.62	1,251.62	1,251.62	……	1,328.23
建筑工程成本（万元）	4,000.00	4,000.00	-	-	-	……	-
运营费税（万元）	57.11	57.11	226.29	226.29	226.29	……	240.14
净收益（万元）	-3,741.21	-3,741.21	1,025.33	1,025.33	1,025.33	……	1,088.09
折现率	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	……	6.00%
折现现值（万元）	-3,633.79	-3,428.10	886.34	836.17	788.84	……	134.53
模拟评估值（万元）							**7,055.66**

注：租赁合同假设 5 年续签一次，每次续签租金涨幅为 2%。

①租赁面积测算

评估时，至道机械可以用于直接对外出租的厂房面积为13,000平方米，评估假设用两年的时间对至道机械的厂房进行新建，建设完成后对外出租的面积将增加，以至道机械不动产权证记载宗地面积25,753.6平方米，按照容积率为2进行厂房新建，最终形成51,507平方米建筑面积（即假设租赁面积），综上，租赁面积的参数测算具有合理性。

②建筑工程成本

1）预计建筑工程成本

2020年和2021年建筑工程成本为8,000万元系对至道机械厂房进行新建并投入实际生产所需要的成本，具体构成如下：

序号	项目	金额（万元）
1	建设投资	6,708.89
	其中：建筑工程费	4,450.75
	设备购置费	1,795.28
	安装工程费	58.30
	工程建设其他费用	305.41
	预备费	99.15
2	铺底流动资金	1,291.11
合计		8,000.00

2）工程投入实际情况及在建工程余额

截至2021年6月30日，至道机械工程实际投入明细具体如下：

投入项目	金额（万元）
基配费	397.37
外围搭建	178.90
人防易地建设费	47.87
建设项目环评费用	36.71

用电工程	**23.01**
地下车库设计费	**21.89**
勘探费	**14.41**
建设项目水土保持方案技术服务	**3.58**
施工审图费用	**3.22**
水土保持补偿费	**3.09**
地下室基坑支护设计费	**2.97**
测绘服务费	**0.73**
其他	**4.76**
总计	**738.51**

以上投入均计入在建工程科目，与至道机械在建工程余额相匹配。

③租金情况

评估中重要的假设之一租金起始收入为 0.75 元/平米/天，对比周边相邻（南京江宁区秣陵街道辖区内）工业房产的租赁价格情况如下：

可比对象	租赁区位	租赁面积（平米）	租赁价格（元/平/天）	检索租赁平台
南京市江宁区秣陵街道独院无尘车间厂房	江宁区秣陵街道云台山河路与爱陵路交叉口	5,900.00	0.92	头等仓
南京市江宁区秣陵街道厂房	江宁区秣陵街道云台爱陵路与白沟路交叉口	2,200.00	0.83	头等仓
南京市江宁区秣陵街道厂房	江宁区秣陵街道旺太路与 123 省道交叉口	1,900.00	0.80	头等仓
南京市江宁区秣陵街道厂房	江宁区望远路 1 号	7,000.00	1.00	58 同城
南京市江宁区秣陵街道厂房	江宁区秣陵街道苏源大道	500.00	0.77	58 同城
南京市江宁区秣陵街道厂房	江宁区秣陵派出所（泽丰路）	10,000.00	0.77	58 同城

本次交易标的评估时所采用的假设租赁价格数据与周边相邻工业厂房租赁价格不存在显著差异，因而，基于此所模拟测算出的评估值公允，相关评估项目的增值具有合理性。

（2）本次交易收购定价的公允性

经交易双方协商，以标的所实缴的注册资本 7,322.91 万元为基础（设立时 50.00 万货币资金投入、增资时投入的评估价值为 7,272.91 万元的相关土地、厂房等资产），并结合实际市场情况，最终确定本次交易价格为 8,060.00 万元，交易溢价率为 10.07%，处于合理水平。

3、交易对价支付情况

公司与南京斯凯接洽购买相关房产土地时，拟购买的房产土地处于抵押状态，需要先解除抵押才能交易，出于资金安全考虑，公司先向南京斯凯股东出借部分款项，用于其解除拟转让房产土地的质押手续，具体程序如下：

2019 年 6 月 5 日，腾亚有限召开股东会并通过决议，同意公司向南京斯凯股东谢云龙提供借款，并由南京斯凯及南京斯凯其他股东提供担保。

2019 年 6 月 6 日，发行人与南京斯凯、南京斯凯股东谢云龙、南京斯凯其他股东签署借款协议，协议约定：由腾亚精工向南京斯凯股东谢云龙提供借款 3,000.00 万元（后签署补充协议，借款金额增至 4,000.00 万元），专用于解除后续收购至道机械股权交易中所涉及不动产上存在的抵押以及解决南京斯凯前期员工遣散补偿、场地搬迁以及相关诉讼债务事宜。同时，协议中约定，南京斯凯及其他股东作为该笔借款的担保方。若后续发行人合法取得至道机械股权及相应的注入不动产（对应产权证证号为宁江 201321638、江变字第 JN00309193、江变字第 JN00309194、江变字第 JN00309198，后续变更对应不动产权证号苏 2019 宁江不动产权第 0080076 号），则该笔借款视为本次交易股权转让款的组成部分。

2019 年 10 月 28 日，南京斯凯与腾亚精工签署《股权转让协议》，约定：鉴于发行人与南京斯凯及相关方所签署的借款协议，相关借款均视为本次至道机械股权转让交易中的部分股权转让款。

截至本招股说明书签署日，发行人与南京斯凯不存在关联关系或其他利益安排，除上述借款之外，南京斯凯及股东与发行人的客户、供应商、发行人实际控制人控制的其他关联方不存在业务或资金往来、不存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

（三）发行人历次股本变化情况

1、发行人历次股本变化背景、定价、款项支付等基本情况

时间	股权变动形式	转让方	受让方/增资方	股权变动数量（万出资额/万股）	原因、背景及合理性	价格（元/出资额、元/股）	定价依据及公允性	款项支付情况	资金来源	股份支付情况
2000年8月	设立	-	崔世平	20.00	三人合资共同创业	1.00	设立出资	实缴出资	金天翔设立时的注册资本50万元均由南京天一日用品汇入，系南京天一日用品代崔世平、乐清勇、黄荣庆出资。2000年8月1日，南京天一日用品出具《证明》（作为设立时工商登记资料及验资报告的一部分），“我公司汇往金天翔 50.00万款项系崔世平、乐清勇、黄荣庆个人所有，其中崔世平20.00万元，乐清勇、黄荣庆各 15.00万元，由我公司代汇往金天翔”	-
			乐清勇	15.00						
			黄荣庆	15.00						
2011年8月	股权转让	崔世平	乐清勇	20.00	经营不及预期，经协商一致后退出	1.00	经营不及预期，按1元/注册资本转让	无需支付对价	-	-
		黄荣庆		15.00						
2011年8月	增资	-	乐清勇	500.00	唯一股东增资，计划扩大经营规模	1.00	按1元/注册资本增资	实缴出资	合法自有资金	-
2011年9月	增资	-	乐清勇	250.00	引进新股东，扩大	1.00	按1元/注册资	实缴出资	合法自有资金	-

			李明忠	200.00	经营规模		本增资			
2013 年 2 月	股权转让	李明忠	邹同光	200.00	经营不及预期，李明忠退出公司，同时引入新股东	1.00	规模较小，盈利能力不强，原价转让	支付对价	合法自有资金	-
2015 年 4 月	增资	-	乐清勇	500.00	引入新股东，拟扩大经营规模	1.00	规模较小，盈利能力不强，按 1 元/注册资本增资	实缴出资	合法自有资金	-
			马姝芳	500.00						
2015 年 12 月	股权转让	乐清勇	陈宇红	640.00	夫妻间转让，家庭内部财产安排	1.00	家庭内部财产安排，依原价转让	未支付对价	-	-
	增资	-	倚峰投资（控股股东前身）	1,500.00	实际控制人控制的主体增资		规模较小，盈利能力不强，按 1 元/注册资本增资	实缴出资	合法自有资金	-
			南京运航	1,250.00						
2017 年 6 月	股权转让	陈宇红	乐清勇	595.00	夫妻间转让，家庭内部财产安排	1.00	家庭内部财产安排，依原价转让	支付对价	合法自有资金	夫妻间转让，不涉及股份支付
			丁荣珍	45.00	实际控制人亲属有投资意愿，溢价转让少量股权	1.46	参照 2016 年 12 月 31 日公司每股净资产 1.12 元协商定价			丁荣珍未在公司任职，不涉及股份支付
		邹同光	徐家林	100.00	邹同光因个人资金周转需求转让部分股权，徐家林看好公司发展前景，愿意承接部分股份					计提股份支付费用
			南京创琦	35.00	邹同光因个人资金周转需求转让部分股权，南京创琦为实际控制人控制主体，愿意承接部分					实际控制人控制的主体承接部分股权，不涉及股份支付

					股份					
		南京运航	南京运冀	100.00	拟进行员工股权激励					计提股份支付费用
			南京创琦	450.00	实际控制人控制主体间转让，股权架构调整					实际控制人控制主体间转让，不涉及股份支付
2017 年 12 月	股权转让	南京创琦	南京倚峰	485.00	实际控制人控制主体间转让，股权架构调整	1.46	实际控制人控制主体间转让，原价转让	支付对价	合法自有资金	实际控制人控制主体间转让，不涉及股份支付
2018 年 7 月	股权转让	丁荣珍	乐清红	45.00	母女间转让，家庭内部财产安排	1.46	家庭内部财产安排，依原价转让	支付对价	合法自有资金	母女间转让，不涉及股份支付
2019 年 6 月	股权转让	乐清勇	嘉兴真灼	260.00	外部 PE 看好公司发展前景，引入外部 PE	8.38	2018 年、2019 年公司每股收益分别为 0.89 元/股、1.04 元/股，本次转让对应的市盈率分别为 9.42 倍、8.06 倍，具有合理性	支付对价	合法自有资金	定价公允，不涉及股份支付
2020 年 6 月	增资	-	建邺巨石	240.00	外部 PE 看好公司发展前景，引入外部 PE	12.50	2019 年、2020 年公司每股收益分别为 1.04 元/股、1.08 元/股，本次增资对应的市盈率分别为 12.02 倍、11.57 倍，具有合理性	实缴出资	合法自有资金	定价公允，不涉及股份支付
			紫金巨石	160.00						
			苏州合韬	160.00						
			南京翱翰	120.00						

发行人历次增资及股权转让均出于双方真实意思表示，且交易背景具有合理性，不存在违法违规行为，不存在股份代持、委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。报告期内，发行人相关股权变动涉及股份支付的情况已经根据《企业会计准则》的相关要求计提股份支付费用，符合《企业会计准则》的规定。

2、历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况

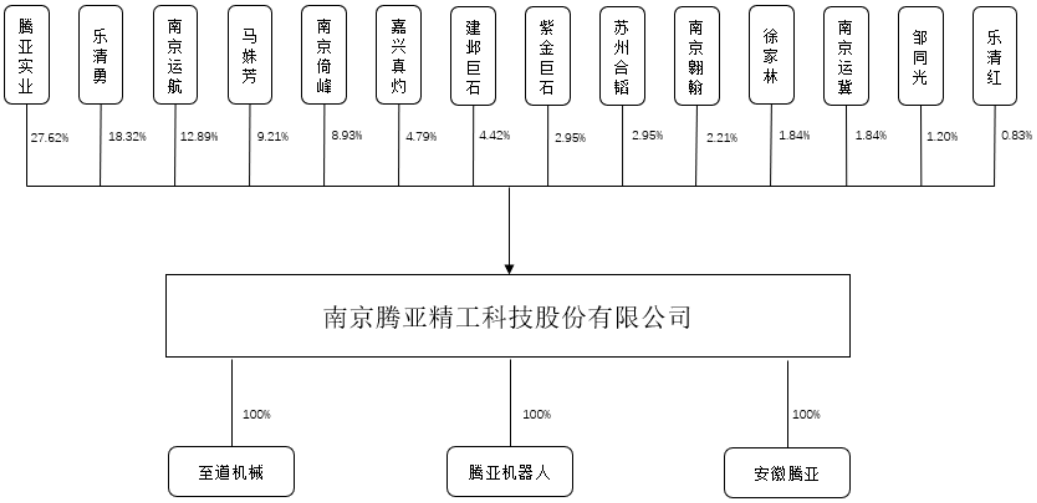
时间	事项	转让方	受让方/增资方/分红对象/整体变更相关股东	纳税情况
2011 年 8 月	增资	-	乐清勇	货币资金增资，不涉及所得税缴纳
2011 年 9 月	增资	-	乐清勇	货币资金增资，不涉及所得税缴纳
2015 年 4 月	增资	-	乐清勇	货币资金增资，不涉及所得税缴纳
2015 年 12 月	股权转让	乐清勇	陈宇红	家庭财产安排，平价转让，不涉及所得税缴纳
	增资	-	倚峰投资（控股股东前身）	货币资金增资，不涉及所得税缴纳
		-	南京运航	
2017 年 5 月	分红	-	涉及控股股东、实际控制人相关股东：乐清勇、倚峰投资、南京运航	1、自然人股东乐清勇分红通过发行人代扣代缴，已缴纳； 2、法人股东倚峰投资分红已纳入企业所得税汇算清缴； 3、合伙企业股东南京运航适用“先分后税”原则，向合伙人分配所得时，乐清勇已缴纳个人所得税
2017 年 6 月	股权转让	南京运航	南京运冀	有限合伙企业适用“先分后税”原则，向合伙人分配所得时，乐清勇已缴纳个人所得税
			南京创琦	
2017 年 12 月	股权转让	南京创琦	南京倚峰	境内居民企业之间转让，已纳入企业所得税汇算清缴

2018 年 6 月	分红	-	涉及控股股东、实际控制人相关股东：乐清勇、倚峰投资、南京运航、南京倚峰	1、自然人股东乐清勇分红通过发行人代扣代缴，已缴纳； 2、法人股东倚峰投资、南京倚峰分红已纳入企业所得税汇算清缴； 3、合伙企业股东南京运航适用“先分后税”原则，向合伙人分配所得时，乐清勇已缴纳个人所得税
2019 年 1 月	分红	-	涉及控股股东、实际控制人相关股东：乐清勇、腾亚实业、南京运航、南京倚峰	1、自然人股东乐清勇分红通过发行人代扣代缴，已缴纳； 2、法人股东腾亚实业、南京倚峰分红已纳入企业所得税汇算清缴； 3、合伙企业股东南京运航适用“先分后税”原则，向合伙人分配所得时，乐清勇已缴纳个人所得税
2019 年 6 月	股权转让	乐清勇	嘉兴真灼	已缴纳
2019 年 8 月	整体变更	-	涉及控股股东、实际控制人相关股东：乐清勇、腾亚实业、南京运航、南京倚峰	1、本次公司整体变更，资本公积转增股本部分，相关主体无需缴纳个人所得税； 2、本次公司整体变更，存在盈余公积、未分配利润转增资本公积情形，其中法人股东无需缴纳所得税，个人股东及合伙企业股东已于南京市江宁区税务办理个人所得税分期缴纳备案（截止日为 2023.12.31）
2020 年 6 月	分红	-	涉及控股股东、实际控制人相关股东：乐清勇、腾亚实业、南京运航、南京倚峰	1、自然人股东乐清勇分红通过发行人代扣代缴，已缴纳； 2、法人股东腾亚实业、南京倚峰分红已纳入企业所得税汇算清缴； 3、合伙企业股东南京运航适用“先分后税”原则，向合伙人分配所得时，乐清勇已缴纳个人所得税

综上所述，发行人历次股权转让、增资、分红、整体变更等过程中，公司控股股东、实际控制人均依法缴纳相关所得税费用，发行人亦按照有关法律法规履行代扣代缴义务，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情形，不构成重大违法行为。

四、发行人股权结构

截至本招股说明书签署日，发行人股权结构情况如下：



五、发行人控股子公司、参股公司、分公司基本情况

截至本招股说明书签署日，发行人拥有 3 家全资子公司，此外发行人不存在分公司以及重要的参股公司，各子公司之间不涉及转移定价情形，3 家全资子公司具体情况如下：

（一）南京至道机械制造有限公司

名称	南京至道机械制造有限公司
成立日期	2019 年 5 月 31 日
注册资本	7,322.91 万元
实收资本	7,322.91 万元
法定代表人	李梦
住所、主要生产经营地	南京市江宁区秣陵街道至道路 6 号 01 幢（江宁高新园）
经营范围	许可项目：货物进出口；技术进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：风动和电动工具制造；风动和电动工具销售；金属工具制造；金属工具销售；金属制品研发；金属制品销售；金属制日用品制造；紧固件制造；紧固件销售；塑料制品制造；塑料制品销售；五金产品研发；五金产品制造；日用品销售；建筑用金属配件制造；建筑用金属配件销售；智能机器人的研发；智能机器人销售；智能家庭消费设备制造；智能家庭消费设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；非居住房地产租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动。
主营业务开展情况及与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，主营业务为生产燃气动力射钉枪配套的射钉以及建筑五金制品中各类型号钉子，是发行人主营业务的重要组成部分。

业务定位、后续业务规划	拟为发行人募集资金投资项目之一“气动工具厂区建设项目”的主要实施主体			
股权结构	**序号**	**股东**	**认缴出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	腾亚精工	7,322.91	100.00
	合计		7,322.91	100.00
经天健会计师审计的最近一年**一期**的财务数据（万元）	**项目**		**2021.6.30/2021 年 1-6 月**	**2020.12.31/2020 年度**
	总资产		**9,008.93**	7,742.37
	净资产		**6,653.27**	6,836.28
	净利润[注]		**-183.01**	-317.13

注：至道机械亏损的主要原因为：现有厂房土地尚未充分利用，折旧摊销较多；部分土地处于募投项目的前期建设期，存在费用支出。

（二）南京腾亚机器人科技有限公司

名称	南京腾亚机器人科技有限公司			
成立日期	2020 年 3 月 24 日			
注册资本	500.00 万元			
实收资本	150.00 万元			
法定代表人	李梦			
住所、主要生产经营地	南京市江宁区淳化街道至道路 6 号			
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能家庭消费设备制造；智能机器人销售；智能农机装备销售；智能家庭消费设备销售；人工智能基础软件开发；智能机器人的研发；智能控制系统集成；农业机械制造；农林牧副渔业专业机械的制造；机械电气设备制造；电气机械设备销售；农业机械销售；农、林、牧、副、渔业专业机械的销售；家用电器制造；家用电器销售；日用家电零售；日用电器修理；计算机系统服务；软件销售；信息技术咨询服务；人工智能应用软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。			
主营业务开展情况及与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，尚处于研发阶段，未开始生产经营。			
业务定位、后续业务规划	作为智能工具产品的研发、生产主体。			
股权结构	**序号**	**股东**	**认缴出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	腾亚精工	500.00	100.00
	合计		**500.00**	**100.00**
经天健会计师审计的最近一年**一期**的财务数据（万元）	**项目**		**2021.6.30/2021 年 1-6 月**	**2020.12.31/2020 年度**
	总资产		**18.66**	84.12
	净资产		**5.14**	65.25
	净利润[注]		**-60.11**	-84.75

注：腾亚机器人亏损的主要原因为：目前处于项目研发阶段，尚未实现规模化生产销售。

（三）安徽腾亚科技有限公司

名称	安徽腾亚科技有限公司			
成立日期	2020 年 4 月 1 日			
注册资本	20,000.00 万元			
实收资本	1,600.00 万元			
法定代表人	徐家林			
住所、主要生产经营地	马鞍山市博望区丹阳工业园工业路西侧			
经营范围	智能割草机，精密工具，电、气动工具及配件，塑料制品，五金制品的研发、生产、销售；自营和代理各类货物或技术进出口业务。			
主营业务开展情况及与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，尚未开展实际经营，处于募投建设期。			
业务定位、后续业务规划	拟为发行人募集资金投资项目之一“高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目”的主要实施主体			
股权结构	**序号**	**股东**	**认缴出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	腾亚精工	20,000.00	100.00
	合计		**20,000.00**	**100.00**
经天健会计师审计的最近一年**一期**的财务数据（万元）	**项目**		**2021.6.30/2021 年 1-6 月**	**2020.12.31/2020 年度**
	总资产		**4,668.47**	1,597.32
	净资产		**1,559.51**	1,584.80
	净利润[注]		**-25.29**	-15.20

注：安徽腾亚亏损的主要原因为：前期建设费用支出，未实现生产销售。

（四）原子公司对外转让情况

2020 年 10 月，公司将原子公司腾亚智能转让给腾亚实业。具体情况如下：

1、腾亚智能基本情况

截至本招股说明书签署日，腾亚智能基本情况如下：

名称	南京腾亚智能科技有限公司
成立日期	2019 年 5 月 27 日
注册资本	10,000.00 万元
实收资本	0.00 万元
法定代表人	邹同光
住所、主要生产经营地	南京市江宁区东山街道临麒路 58 号 3 号楼 1017 室

经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用设备销售；家用电器研发；家用电器制造；家用电器销售；机械电气设备制造；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；铁路机车车辆配件制造；铁路机车车辆配件销售；风机、风扇制造；风机、风扇销售；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；电子专用设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。			
转让前主营业务及与发行人主营业务的关系、目前生产经营情况	转让前以及截至本招股说明书签署日，尚未开展实际经营，与发行人不存在同业竞争风险。			
股权结构	**序号**	**股东**	**认缴出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	腾亚实业	10,000.00	100.00
	合计		**10,000.00**	**100.00**
最近一年**一期**财务数据（万元 未经审计）	**项目**		**2021.6.30/2021 年 1-6 月**	**2020.12.31/2020 年**
	总资产		**2.23**	0.87
	净资产		**-8.74**	-8.63
	净利润		**-0.11**	-8.63

2、转让原因及资产、人员、债务处置情况

2019 年 5 月，腾亚智能设立，原计划作为募集资金投资项目的实施主体，后因未取得土地，一直未开展实际经营活动。

2020 年 10 月，公司决定将腾亚智能 100%股权转让给腾亚实业。截至 2020 年 9 月 30 日，腾亚智能累计亏损 0.31 万元，主要系公司开办过程的杂费支出。2020 年 10 月 21 日，北京华亚正信资产评估有限公司出具“【2020】第 C15-0008 号”《资产评估报告》，截至 2020 年 9 月 30 日，腾亚智能净资产评估值为-0.31 万元。经双方协商，本次股权转让价格为 0 元。

截至股权转让之日，腾亚智能未实际缴纳注册资本，无重大债务情况，本次转让不涉及重要资产、人员、债务的处理情况。

3、合规经营情况

腾亚智能所属辖区市场监督、税务等行政主管部门均出具合规证明，认为：报告期内，腾亚智能不存在重大违法违规情形。报告期初至转让前，腾亚智能不存在破产清算、吊销营业执照的情形。

4、与发行人在业务、资产、技术、营销网络等方面的关系

转让前，腾亚智能尚未开展实际经营，转让后至本招股说明书签署日，腾亚智能亦未开展实际经营，与发行人在业务、资产、技术、营销网络等方面不存在关系。

5、转让后管理人员和生产人员的工作去向

转让前，腾亚智能尚未展开实际生产经营，无日常管理人员及生产人员，不涉及转让后管理人员和生产人员的去向情形。

六、发行人实际控制人及主要股东的基本情况

（一）发行人控股股东及实际控制人

1、控股股东

（1）基本情况

本次发行前，腾亚实业直接持有公司 27.62%的股份，通过全资子公司南京倚峰持有公司 8.93%的股份，合计持有公司 36.55%的股份，为公司控股股东。不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所规定的私募投资基金，不需要履行备案程序。

截至本招股说明书签署日，腾亚实业基本情况如下：

公司全称	南京腾亚实业集团有限公司
成立日期	2015 年 12 月 9 日
注册资本	10,000 万元
实收资本	5,460 万元
注册地、主要生产经营地	南京市江宁区东山街道东麒路 33 号
法定代表人	乐清勇
实际控制人	乐清勇
公司类型	有限责任公司（自然人控股）
经营范围	企业管理咨询；市政工程配套服务；物业管理；机电设备安装；室内装潢工程施工；环保能源技术咨询与服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务、主要产品、目前经营情况及其与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，腾亚实业主要作为参控股主体存在，无实际生产经营，与发行人主营业务之间不构成上下游或竞争关系。

截至本招股说明书签署日，腾亚实业股东及出资情况如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	乐清勇	6,500.00	65.00
2	马姝芳	2,500.00	25.00
3	邹同光	500.00	5.00
4	徐家林	500.00	5.00
合计		**10,000.00**	**100.00**

最近一年**一期**，腾亚实业总资产、净资产及净利润数据如下：

单位：万元

项目	**2021.6.30/2021 年 1-6 月**	2020.12.31/2020 年
总资产	**28,084.92**	28,798.25
净资产	**7,653.17**	7,759.65
净利润	**-106.48**	102.82

注：母公司数据，腾亚实业近一年**一期**财务数据未经审计。

（2）历史沿革

① 2015 年 12 月，公司设立

2015 年 12 月，乐清勇、陈宇红、马姝芳、邹同光拟合资设立倚峰投资，注册资本 3,000.00 万元，均以货币形式出资，其中：乐清勇认缴 990.00 万元、陈宇红认缴 960.00 万元、马姝芳认缴 750.00 万元、邹同光认缴 300.00 万元。

2015 年 12 月 9 日，倚峰投资取得南京市江宁区市场监督管理局核发的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA1MCK2YXN）。

倚峰投资成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	认缴金额（万元）	认缴比例（%）	实缴金额（万元）
乐清勇	990.00	33.00	0.00
陈宇红	960.00	32.00	0.00
马姝芳	750.00	25.00	0.00
邹同光	300.00	10.00	0.00
合计	**3,000.00**	**100.00**	**0.00**

② 2017 年 8 月，第一次股权转让及增资

2017 年 6 月 30 日，倚峰投资召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：陈宇红将其持有的倚峰投资 960.00 万元出资额无偿转让给乐清勇（两人系夫妻关系）。

2017 年 7 月 10 日，倚峰投资召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司注册资本由 3,000.00 万元增至 6,000.00 万元，均以货币形式出资，其中：原股东乐清勇认缴新增注册资本 1,950.00 万元、原股东马姝芳认缴新增注册资本 750.00 万元、新股东徐家林认缴新增注册资本 300.00 万元。

2017 年 8 月 22 日，倚峰投资取得南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA1MCK2YXN）。

上述股权转让及增资完成后，倚峰投资股东及出资情况如下：

股东名称	认缴金额（万元）	认缴比例（%）	实缴金额（万元）
乐清勇	3,900.00	65.00	1,379.21
马姝芳	1,500.00	25.00	476.05
邹同光	300.00	5.00	296.00
徐家林	300.00	5.00	0.00
合计	**6,000.00**	**100.00**	**2,151.26**

③ 2019 年 1 月，第二次增资

2019 年 1 月 9 日，倚峰投资召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司注册资本由 6,000.00 万元增至 10,000.00 万元，新增注册资本由原股东同比例认缴，且均以货币形式出资。

2019 年 1 月 11 日，倚峰投资取得南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA1MCK2YXN）。

上述增资完成后，倚峰投资股东及出资情况如下：

股东名称	认缴金额（万元）	认缴比例（%）	实缴金额（万元）
乐清勇	6,500.00	65.00	2,420.87

马姝芳	2,500.00	25.00	758.13
邹同光	500.00	5.00	296.00
徐家林	500.00	5.00	34.05
合计	**10,000.00**	**100.00**	**3,509.05**

注：2019 年 1 月，倚峰投资更名为“南京腾亚实业发展有限公司”；2019 年 9 月，“南京腾亚实业发展有限公司”更名为“南京腾亚实业集团有限公司”。

上述股权及注册资本变更完成后，腾亚实业又进行了几次注册资本缴纳，截至本招股说明书签署日，腾亚实业注册资本实缴情况具体如下：

股东名称	认缴金额（万元）	认缴比例（%）	实缴金额（万元）
乐清勇	6,500.00	65.00	4,000.00
马姝芳	2,500.00	25.00	1,100.00
邹同光	500.00	5.00	296.00
徐家林	500.00	5.00	64.00
合计	**10,000.00**	**100.00**	**5,460.00**

除以上外，腾亚实业的股权结构未发生变化。

2、实际控制人

本次发行前，乐清勇直接持有公司 18.32%的股份，并通过腾亚实业及南京倚峰间接控制公司 36.55%的股份、通过南京运航间接控制公司 12.89%的股份，合计控制公司 67.77%的股份。同时，乐清勇担任公司董事长，因此，乐清勇为公司实际控制人。

乐清勇，男，中国国籍，无永久境外居留权，1971 年 1 月出生，身份证号码 320106197101******。

（二）其他持股 5%以上的股东情况

1、南京运航投资管理企业（有限合伙）

本次发行前，南京运航持有公司 700.00 万股，持股比例为 12.89%，南京运航基本情况如下：

合伙企业全称	南京运航投资管理企业（有限合伙）
成立日期	2015 年 12 月 11 日
公司住所	南京市江宁区东山街道东麒路 33 号
执行事务合伙人	乐清勇
公司类型	有限合伙企业
经营范围	投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务、主要产品、目前经营情况及其与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，南京运航系发行人员工持股平台，与发行人主营业务之间不构成上下游或竞争关系。

截至本招股说明书签署日，南京运航出资结构如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	乐清勇	**141.50**	**20.21**	普通合伙人
2	马姝芳	140.00	20.00	有限合伙人
3	朱清华	55.00	7.86	有限合伙人
4	吴俊	45.00	6.43	有限合伙人
5	孙德斌	45.00	6.43	有限合伙人
6	陈秋颖	37.00	5.29	有限合伙人
7	张惠强	30.00	4.29	有限合伙人
8	高隘	30.00	4.29	有限合伙人
9	李梦	30.00	4.29	有限合伙人
10	李明	28.00	4.00	有限合伙人
11	柯成名	24.00	3.43	有限合伙人
12	陈前豹	13.00	1.86	有限合伙人
13	乐清伟	10.00	1.43	有限合伙人
14	胥昭玮	10.00	1.43	有限合伙人
15	郑玉	10.00	1.43	有限合伙人
16	丁慧敏	8.00	1.14	有限合伙人
17	李小冬	7.50	1.07	有限合伙人
18	易新煜	5.00	0.71	有限合伙人
19	王爱国	5.00	0.71	有限合伙人
20	徐竹军	5.00	0.71	有限合伙人

21	刘一文	5.00	0.71	有限合伙人
22	曾涛	4.00	0.57	有限合伙人
23	孔德国	4.00	0.57	有限合伙人
24	张皓中	3.00	0.43	有限合伙人
25	张红霞	3.00	0.43	有限合伙人
26	庞丽娟	2.00	0.29	有限合伙人
合计		**700.00**	**100.00**	

2、马姝芳

本次发行前，马姝芳直接持有公司 500.00 万股，持股比例为 9.21%；通过腾亚实业间接持有公司 6.91%的股份；通过南京倚峰间接持有公司 2.23%的股份；通过南京运航间接持有公司 2.58%的股份，合计持有公司 20.93%的股份。

马姝芳，女，中国国籍，无永久境外居留权，1969 年 1 月出生，身份证号码 522101196901******。

3、南京倚峰企业管理有限公司

（1）基本情况

本次发行前，南京倚峰持有公司 485.00 万股，持股比例为 8.93%，不属于《中华人民共和国证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所规定的私募投资基金，不需要履行备案程序。

截至本招股说明书签署日，南京倚峰基本情况如下：

公司全称	南京倚峰企业管理有限公司
成立日期	2017 年 12 月 15 日
注册资本	1,000 万元
实收资本	710 万元
注册地、主要生产经营地	南京市江宁区东山街道东麒路 33 号
法定代表人	邹同光
实际控制人	乐清勇
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）

经营范围	企业管理咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务、主要产品、目前经营情况及其与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，南京倚峰仅持有公司股份，无其他生产经营活动，与发行人主营业务之间不构成上下游或竞争关系。

截至本招股说明书签署日，南京倚峰为腾亚实业全资子公司。

（2）历史沿革

2017 年 12 月，倚峰投资拟全资设立南京倚峰，注册资本 1,000.00 万元，以货币形式出资。

2017 年 12 月 15 日，南京倚峰取得南京市江宁区市场监督管理局核发的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA1UQDG80N）。

南京倚峰成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京倚峰投资发展有限公司	1,000.00	100.00
合计	**1,000.00**	**100.00**

注：2019 年 1 月，“南京倚峰投资发展有限公司”更名为“南京腾亚实业发展有限公司”；2019 年 9 月，“南京腾亚实业发展有限公司”更名为“南京腾亚实业集团有限公司”。

除以上外，截至本招股说明书签署日，南京倚峰的股权结构未发生变化。

4、南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）、南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）

本次发行前，建邺巨石持有公司 240.00 万股，持股比例为 4.42%；紫金巨石持有公司 160.00 万股，持股比例为 2.95%；建邺巨石、紫金巨石的基金管理人均为南京巨石创业投资有限公司，建邺巨石与紫金巨石合计持有公司 400.00 万股，持股比例合计为 7.37%。

（1）南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）

建邺巨石基本情况如下：

合伙企业全称	南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）
成立日期	2020 年 3 月 27 日

出资额	50,000 万元
注册地、主要生产经营地	南京市建邺区白龙江东街 9 号科技创新综合体 B2 幢北楼 17 层
基金管理人	南京巨石创业投资有限公司
执行事务合伙人	南京巨石创业投资有限公司、南京建邺高投资本管理有限公司
公司类型	有限合伙企业
经营范围	一般项目：以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）；私募基金管理服务（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）；以自有资金从事投资活动（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，建邺巨石主营业务为股权投资，与发行人主营业务间并不构成上下游或竞争关系。

建邺巨石及基金管理人南京巨石创业投资有限公司已经分别办理了证券公司私募投资基金备案（基金编号：SJY639）及证券公司私募基金子公司管理人登记（登记编号：GC2600011645）手续。

截至本招股说明书签署日，建邺巨石的出资结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型
1	南京巨石创业投资有限公司（GP）	10,000.00	20.00	普通合伙人
2	南京建邺高投资本管理有限公司（GP）	100.00	0.20	普通合伙人
3	南京市建邺区高新科技投资集团有限公司	39,900.00	79.80	有限合伙人
合计		**50,000.00**	**100.00**	

（2）南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）

紫金巨石基本情况如下：

合伙企业全称	南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）
成立日期	2019 年 3 月 19 日
出资额	100,000 万元
注册地、主要生产经营地	南京市江北新区滨江大道 396 号
基金管理人	南京巨石创业投资有限公司
执行事务合伙人	南京巨石创业投资有限公司
公司类型	有限合伙企业
经营范围	股权投资、项目投资、投资管理、资产管理、项目管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，紫金巨石主营业务为股权投资，与发行人主营业务间并不构成上下游或竞争关系。

紫金巨石及基金管理人南京巨石创业投资有限公司已经分别办理了证券公司私募投资基金备案（基金编号：SGH018）及证券公司私募基金子公司管理人登记（登记编号：GC2600011645）手续。

截至本招股说明书签署日，紫金巨石的出资结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型
1	南京巨石创业投资有限公司（GP）	20,000.00	20.00	普通合伙人
2	南京扬子国资投资集团有限责任公司	40,000.00	40.00	有限合伙人
3	南京国资混改基金有限公司	20,000.00	20.00	有限合伙人
4	南京南钢钢铁联合有限公司	20,000.00	20.00	有限合伙人
合计		100,000.00	100.00	

（三）控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业情况

截至本招股说明书签署日，除腾亚实业、南京倚峰、南京运航外，控股股东腾亚实业、实际控制人乐清勇及其近亲属控制的其他企业情况如下：

1、控股股东控制的其他企业

序号	公司名称	成立时间	注册地址	注册资本（万元）	经营范围	主营业务、主要产品及目前经营情况
1	南京创琦汽车零部件有限公司	2003 年 5 月 27 日	南京市江宁区湖熟工业集中区瑞泰路	2,000.00	汽车零部件、通用机械产品、电子、电器产品、装饰材料制造、加工、销售；塑料制品销售。非居住房地产租赁	无生产，厂房出租
2	南京天翔电镀有限公司	2011 年 8 月 9 日	南京化学工业园新材料产业园双巷路 118-76 号	300.00	金属表面处理；自有房屋租赁	无生产，厂房出租
3	南京腾亚生物科技有限公司	2012 年 11 月 2 日	南京市江宁区东山科技创新园润发路 5 号	6,448.55	医疗器械的研发；房屋租赁	无实际生产经营
4	南京腾亚环境科技有限公司	2013 年 7 月 24 日	南京市江宁区湖熟街道瑞泰路 8 号	5,000.00	环境净化设备、环保设备、暖通设备、机电设备的研发、生产和销售；暖通工程、景观工程、灯光工程、园林绿化工程、机电安装工程的设计、施工；自营和代理各类商品的技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）	生产、销售新风空气净化系统及设备
5	南京腾亚智能科技有限公司	2019 年 5 月 27 日	南京市江宁区东山街道临麒路 58 号 3 号楼 1017 室	10,000.00	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用设备销售；家用电器研发；家用电器制造；家用电器销售；机械电气设备制造；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；铁路机车车辆配件制造；铁路机车车辆配件销售；风机、风扇制造；风机、风扇销售；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销	无实际生产经营

					售；电子专用设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
6	南京好致机电工程有限公司（已转让）	2019 年 11 月 8 日	南京市江宁区湖熟镇工业集中区 2 幢	500.00	机电设备安装工程、房屋建筑工程、市政工程、园林工程、亮化工程、建筑智能化工程、消防工程、暖通工程、给排水工程、防水保温工程、综合布线工程的设计、施工、技术咨询；金属门窗安装；房屋修缮；建筑保温工程施工；水电安装；建筑材料、装饰材料、消防器材销售；消防技术咨询；空调销售、维修；消防工程、建筑装饰工程、环保工程、城市及道路照明工程设计、施工；机电设备安装、调试、维修；消防设施检测；消防安全评估；提供建筑劳务服务（劳务派遣除外）	无实际生产经营
7	茵蓝（南京）环境科技有限公司	2020 年 9 月 25 日	南京市江宁区湖熟街道瑞泰路 8 号	3,000.00	许可项目：货物进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；除尘技术装备制造；太阳能热利用产品销售；园林绿化工程施工；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	生产、销售新风空气净化系统及设备

上述控股股东控制的其他企业历史沿革及股权结构情况如下：

（1）南京创琦

① 2003 年 5 月，南京创琦设立

2003 年 5 月，南京创琦高新技术实业有限公司、南京创盛机械制造厂拟合资设立南京创琦，注册资本 50.00 万元，均以货币形式出资，其中：南京创琦高新技术实业有限公司出资 45.00 万元、南京创盛机械制造厂出资 5.00 万元。

2003 年 5 月 27 日，南京创琦取得南京市工商行政管理局核发的营业执照（注册号：3201042300470）

南京创琦成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京创琦高新技术实业有限公司	45.00	90.00
南京创盛机械制造厂	5.00	10.00
合计	**50.00**	**100.00**

② 2003 年 7 月，第一次股权转让

2003 年 7 月 10 日，南京创琦召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：南京创盛机械制造厂将其持有的南京创琦 5.00 万元出资额以 5.00 万元对价转让给朱红珍。

2003 年 7 月 17 日，南京创琦取得南京市工商行政管理局核发的变更后的营业执照（注册号：3201042300470）。

上述股权转让完成后，南京创琦股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京创琦高新技术实业有限公司	45.00	90.00
朱红珍	5.00	10.00
合计	**50.00**	**100.00**

③ 2005 年 9 月，第二次股权转让

2005 年 8 月 23 日，南京创琦召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：南京创琦高新技术实业有限公司将其持有的南京创琦 45.00 万元出资额分别以 25.00 万元对价转让给朱永建 25.00 万元出资额、20.00 万元对价转让给程琦 20.00 万元出资额。

2005 年 9 月 9 日，南京创琦取得南京市工商行政管理局核发的变更后的营业执照（注册号：3201042300470）。

上述股权转让完成后，南京创琦股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
朱永建	25.00	50.00
程琦	20.00	40.00
朱红珍	5.00	10.00
合计	**50.00**	**100.00**

④ 2010 年 8 月，第三次股权转让及第一次增资

2010 年 7 月 28 日，南京创琦召开股东会，审议并通过以下事项：朱永建将其持有的南京创琦 25.00 万元出资额以 25.00 万元对价转让给马姝芳；程琦、朱红珍将其所持有的南京创琦 20.00 万元出资额、5.00 万元出资额分别以 20.00 万元、5.00 万元对价转让给陈宇红；公司注册资本由 50.00 万元增至 2,000.00 万元，均以货币形式出资，新增注册资本由陈宇红、马姝芳同比例认缴。

2010 年 8 月 4 日，南京创琦取得南京市工商行政管理局核发的变更后的营业执照（注册号：320104000012299）。

上述股权转让完成后，南京创琦股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
陈宇红	1,000.00	50.00
马姝芳	1,000.00	50.00
合计	**2,000.00**	**100.00**

⑤ 2017 年 2 月，第四次股权转让

2016 年 11 月 16 日，南京创琦召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：马姝芳、陈宇红分别将其持有的南京创琦 1,000.00 万元出资额以 1,000.00 万元对价转让给倚峰投资。

2017 年 2 月 4 日，南京创琦取得南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：913201157482310600）。

上述股权转让完成后，南京创琦股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京倚峰投资发展有限公司	2,000.00	100.00
合计	**2,000.00**	**100.00**

注：2019 年 1 月，“南京倚峰投资发展有限公司”更名为“南京腾亚实业发展有限公司”；2019 年 9 月，“南京腾亚实业发展有限公司”更名为“南京腾亚实业集团有限公司”。

除以上外，截至本招股说明书签署之日，南京创琦的股权结构未发生变化。

（2）天翔电镀

① 2011 年 8 月，天翔电镀设立

2011 年 7 月，陈前豹、李明忠拟合资设立天翔电镀，注册资本 10.00 万元，均以货币形式出资，其中：陈前豹出资 6.00 万元、李明忠出资 4.00 万元。

2011 年 8 月 9 日，天翔电镀取得南京市六合区工商行政管理局核发的营业执照（注册号：320123000225300）。

天翔电镀成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
陈前豹	6.00	60.00
李明忠	4.00	40.00
合计	**10.00**	**100.00**

② 2013 年 8 月，第一次增资

2013 年 7 月 23 日，天翔电镀召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司注册资本由 10.00 万元增至 300.00 万元，且以货币形式出资，新增注册资本由

新股东马姝芳全额认缴。

2013 年 8 月 1 日，天翔电镀取得南京市六合区工商行政管理局核发的变更后的营业执照（注册号：320123000225300）。

上述增资完成后，天翔电镀股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
马姝芳	290.00	96.67
陈前豹	6.00	2.00
李明忠	4.00	1.33
合计	**300.00**	**100.00**

③ 2015 年 1 月，第一次股权转让

2015 年 1 月 6 日，天翔电镀召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：李明忠将其持有的天翔电镀 4.00 万元出资额以 4.00 万元对价转让给马姝芳。

2015 年 1 月 14 日，天翔电镀取得南京市六合区工商行政管理局核发的变更后的营业执照（注册号：320123000225300）。

上述股权转让完成后，天翔电镀股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
马姝芳	294.00	98.00
陈前豹	6.00	2.00
合计	**300.00**	**100.00**

④ 2016 年 11 月，第二次股权转让

2016 年 11 月 20 日，天翔电镀召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：马姝芳、陈前豹分别将其持有的天翔电镀 294.00 万元出资额、6.00 万元出资额以 294.00 万元对价、6.00 万元对价转让给南京倚峰投资发展有限公司。

2016 年 11 月 24 日，天翔电镀取得南京市六合区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320116580453961P）。

上述股权转让完成后，天翔电镀股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京倚峰投资发展有限公司	300.00	100.00
合计	**300.00**	**100.00**

注：2019 年 1 月，“南京倚峰投资发展有限公司”更名为“南京腾亚实业发展有限公司”；2019 年 9 月，“南京腾亚实业发展有限公司”更名为“南京腾亚实业集团有限公司”。

除以上外，截至本招股说明书签署日，天翔电镀的股权结构未发生变化。

（3）腾亚生物

① 2012 年 11 月，腾亚生物设立

2012 年 8 月，倚天企业（国际）有限公司拟全资设立腾亚生物，注册资本为 2,500.00 万美元，约定以美元现汇认缴出资，公司类型为台港澳法人独资有限责任公司。

2012 年 9 月 27 日，腾亚生物取得南京市人民政府核发的台港澳侨投资企业批准证书（批准号：商外资宁府外资字[2012]5964 号）。

2012 年 11 月 2 日，腾亚生物取得南京市江宁区工商行政管理局核发的营业执照（注册号：320121400001142）。

腾亚生物成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万美元）	认缴出资比例（%）
倚天企业（国际）有限公司	2,500.00	100.00
合计	**2,500.00**	**100.00**

② 2013 年 3 月，第一次减少注册资本

2013 年 1 月 16 日，腾亚生物召开股东会，审议并通过以下减资事项：公司注册资本由 2,500.00 万美元减少至 500.00 万美元。

2013 年 3 月 14 日，腾亚生物取得南京市人民政府核发的变更后的台港澳侨投资企业批准证书（批准号：商外资宁府外资字[2012]5964 号）。

2013 年 3 月 21 日，腾亚生物取得南京市江宁区工商行政管理局核发的营业执照（注册号：320121400001142）。

上述减资完成后，腾亚生物股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万美元）	认缴出资比例（%）
倚天企业（国际）有限公司	500.00	100.00
合计	**500.00**	**100.00**

③ 2014 年 12 月，第一次增资

2014 年 3 月 25 日，腾亚生物召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司注册资本由 500.00 万美元增至 1,500.00 万美元，以美元现汇认缴出资，新增注册资本由股东倚天企业（国际）有限公司全额认缴。

2014 年 4 月 2 日，腾亚生物取得南京市人民政府核发的变更后的台港澳侨投资企业批准证书（批准号：商外资宁府外资字[2012]5964 号）。

2014 年 12 月 24 日，腾亚生物取得南京市江宁区工商行政管理局核发的营业执照（注册号：320121400001142）。

上述增资完成后，腾亚生物股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万美元）	认缴出资比例（%）
倚天企业（国际）有限公司	1,500.00	100.00
合计	**1,500.00**	**100.00**

④ 2017 年 1 月，第二次减少注册资本

2016 年 11 月 1 日，腾亚生物召开股东会，审议并通过以下减资事项：公司注册资本由 1,500.00 万美元减少至 1,050.00 万美元。

2017 年 1 月 6 日，腾亚生物取得南京市江宁区市场监督管理局核发的营业执照（统一社会信用代码：913201150532695990）。

上述减资完成后，腾亚生物股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万美元）	出资比例（%）

倚天企业（国际）有限公司	1,050.00	100.00
合计	**1,050.00**	**100.00**

⑤ 2017 年 8 月，第一次股权转让暨公司类型变更

2017 年 8 月 1 日，腾亚生物召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：倚天企业（国际）有限公司将其所持有的腾亚生物 997.50 万美元出资额以 6,126.12 万人民币的对价转让给乐清勇、52.50 万美元出资额以 322.43 万人民币的对价转让给邹同光；同时，公司注册资本由 1,050.00 万美元变更为 6,448.548 万元人民币，公司类型由台港澳法人独资有限责任公司变更为内资有限责任公司。

2017 年 8 月 16 日，腾亚生物取得南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：913201150532695990）。

上述股权转让完成后，腾亚生物股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
乐清勇	6,126.1206	95.00
邹同光	322.4274	5.00
合计	**6,448.548**	**100.00**

⑥ 2019 年 7 月，第二次股权转让

2019 年 1 月 10 日，腾亚生物召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：乐清勇、邹同光分别将其所持有的 6,126.12 万元出资额、322.43 万元出资额以 6,126.12 万元、322.43 万元转让给南京腾亚实业发展有限公司。

2019 年 7 月 19 日，腾亚生物取得南京市江宁区行政审批局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：913201150532695990）。

上述股权转让完成后，腾亚生物股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京腾亚实业发展有限公司	6,448.548	100.00
合计	**6,448.548**	**100.00**

注： 2019 年 9 月，“南京腾亚实业发展有限公司”更名为“南京腾亚实业集团有限公司”。

除以上外，截至本招股说明书签署日，腾亚生物的股权结构未发生变化。

（4）腾亚环境

① 2013 年 7 月，腾亚环境设立

2013 年 7 月，马姝芳、徐家林拟合资设立腾亚环境，注册资本 100.00 万元，均以货币形式出资，其中：马姝芳出资 90.00 万元、徐家林出资 10.00 万元。

2013 年 7 月 24 日，腾亚环境取得南京市江宁区工商行政管理局核发的营业执照（注册号：320121000264205）。

腾亚环境成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
马姝芳	90.00	90.00
徐家林	10.00	10.00
合计	**100.00**	**100.00**

② 2013 年 10 月，第一次增资

2013 年 10 月 23 日，腾亚环境召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司注册资本由 100.00 万元增至 500.00 万元，均以货币形式出资，新增注册资本由股东马姝芳全额认缴。

2013 年 10 月 30 日，腾亚环境取得南京市江宁区工商行政管理局核发的营业执照（注册号：320121000264205）。

上述增资完成后，腾亚环境股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
马姝芳	490.00	98.00
徐家林	10.00	2.00
合计	**500.00**	**100.00**

③ 2016 年 1 月，第一次股权转让

2015 年 12 月 1 日，腾亚环境召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：马姝芳将其持有的腾亚环境350.00万元出资额以350.00万元的对价转让给腾亚有限、140.00 万元出资额以 140.00 万元的对价转让给南京运冀；徐家林将其持有的腾亚环境 10.00 万元出资额以 10.00 万元的对价转让给南京运冀。

2016 年 1 月 6 日，腾亚环境取得南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115070748719T）。

上述股权转让完成后，腾亚环境股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京腾亚精工科技有限公司	350.00	70.00
南京运冀投资管理企业（有限合伙）	150.00	30.00
合计	**500.00**	**100.00**

④ 2016 年 12 月，第二次股权转让

2016 年 12 月 5 日，腾亚环境召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：腾亚有限将其持有的腾亚环境350.00万元出资额以350.00万元的对价转让给倚峰投资。

2016 年 12 月 15 日，腾亚环境取得南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115070748719T）。

上述股权转让完成后，腾亚环境股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京倚峰投资发展有限公司	350.00	70.00
南京运冀投资管理企业（有限合伙）	150.00	30.00
合计	**500.00**	**100.00**

⑤ 2017 年 5 月，第三次股权转让

2017 年 5 月 20 日，腾亚环境召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：南京运冀将其持有的腾亚环境150.00万元出资额以150.00万元的对价转让给倚峰投资。

2017 年 5 月 31 日，腾亚环境取得南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115070748719T）。

上述股权转让完成后，腾亚环境股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
南京倚峰投资发展有限公司	500.00	100.00
合计	**500.00**	**100.00**

⑥ 2017 年 7 月，第二次增资

2017 年 6 月 26 日，腾亚环境召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司注册资本由 500.00 万元增至 5,000.00 万元，均以货币形式出资，新增注册资本由股东倚峰投资全额认缴。

2017 年 7 月 6 日，腾亚环境取得南京市江宁区市场监督管理局核发的营业执照（统一社会信用代码：91320115070748719T）。

上述增资完成后，腾亚环境股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京倚峰投资发展有限公司	5,000.00	100.00
合计	**5,000.00**	**100.00**

注：2019 年 1 月，“南京倚峰投资发展有限公司”更名为“南京腾亚实业发展有限公司”；2019 年 9 月，“南京腾亚实业发展有限公司”更名为“南京腾亚实业集团有限公司”。

除以上外，截至本招股说明书签署日，腾亚环境的股权结构未发生变化。

（5）腾亚智能

① 2019 年 5 月，腾亚智能设立

2019 年 5 月，腾亚精工拟全资设立腾亚智能，注册资本 10,000.00 万元，以货币形式出资。

2019 年 5 月 27 日，腾亚智能取得南京市江宁区行政审批局核发的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA1YFCAF0N）。

腾亚智能成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京腾亚精工科技有限公司	10,000.00	100.00
合计	**10,000.00**	**100.00**

② 2020 年 10 月，第一次股权转让

2020 年 10 月 21 日，腾亚智能唯一股东腾亚精工作出股东决定，同意将持有的腾亚智能 10,000 万元认缴出资额(尚未实缴)以 0 元对价转让给腾亚实业。

2020 年 10 月 21 日，腾亚精工召开第一届董事会第八次会议，审议通过上述股权转让事项，关联董事回避表决，发行人独立董事对关联交易事项发表了独立意见。

2020 年 10 月 27 日，腾亚智能取得南京市江宁区行政审批局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA1YFCAF0N）。

上述股权转让完成后，腾亚智能股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京腾亚实业集团有限公司	10,000.00	100.00
合计	**10,000.00**	**100.00**

除以上外，截至本招股说明书签署日，腾亚智能的股权结构未发生变化。

（6）好致机电

① 2019 年 11 月，好致机电设立

2019 年 11 月，南京建宇建设工程有限公司拟全资设立好致机电，注册资本 500.00 万元，以货币形式出资。

2019 年 11 月 8 日，好致机电取得南京市江宁区市场监督管理局核发的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA20CUJD5F）。

好致机电成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京建宇建设工程有限公司	500.00	100.00
合计	**500.00**	**100.00**

② 2019 年 12 月，第一次股权转让

2019 年 12 月 20 日，好致机电召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：南京建宇建设工程有限公司将其持有的好致机电 500.00 万元认缴出资额（尚未实缴）以 0 万元对价转让给腾亚环境。

2019 年 12 月 20 日，好致机电取得南京市江宁区行政审批局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA20CUJD5F）。

上述股权转让完成后，好致机电股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京腾亚环境科技有限公司	500.00	100.00
合计	**500.00**	**100.00**

③ 2021 年 3 月，第二次股权转让

2021 年 3 月 24 日，好致机电召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：腾亚环境将其持有的好致机电 500.00 万元认缴出资额（尚未实缴）以 8.00 万元对价转让给南京仁泰建筑工程有限公司。

2021 年 3 月 24 日，好致机电取得南京市江宁区行政审批局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA20CUJD5F）。

上述股权转让完成后，好致机电股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京仁泰建筑工程有限公司	500.00	100.00
合计	**500.00**	**100.00**

④ 2021 年 3 月，第三次股权转让

2021 年 3 月，好致机电股东南京仁泰建筑工程有限公司将其持有的好致机

电 500 万元出资转让给南京嘉诚建筑安装有限公司，并于 2021 年 3 月 31 日完成工商变更登记。

上述股权转让完成后，好致机电股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京嘉诚建筑安装有限公司	500.00	100.00
合计	**500.00**	**100.00**

⑤ 2021 年 6 月，第四次股权转让

2021 年 6 月，好致机电股东南京嘉诚建筑安装有限公司将其持有的好致机电 500 万元出资转让给南京深集道喜市政建设工程有限公司，并于 2021 年 6 月 3 日完成工商变更登记。

上述股权转让完成后，好致机电股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京深集道喜市政建设工程有限公司	500.00	100.00
合计	**500.00**	**100.00**

⑥ 2021 年 7 月，第五次股权转让

2021 年 7 月，好致机电股东南京深集道喜市政建设工程有限公司将其持有的好致机电 500 万元出资转让给南京天阔建筑工程有限公司，并于 2021 年 7 月 2 日完成工商变更登记。

上述股权转让完成后，好致机电股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京天阔建筑工程有限公司	500.00	100.00
合计	**500.00**	**100.00**

除以上外，截至本招股说明书签署日，好致机电的股权结构未发生变化。

（7）茵蓝环境

① 2020 年 9 月，茵蓝环境设立

2020 年 9 月，腾亚环境、Zhang Lerong、歌蓝铂顿（上海）净化科技有限公司拟合资设立茵蓝环境，注册资本 3,000.00 万元，均以货币形式出资，其中：腾亚环境认缴 1,800.00 万元、Zhang Lerong 认缴 600.00 万元、歌蓝铂顿（上海）净化科技有限公司认缴 600.00 万元。

2020 年 9 月 25 日，茵蓝环境取得南京市江宁区市场监督管理局核发的营业执照（统一社会信用代码：91320115MA22JPYD7G）。

茵蓝环境成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
南京腾亚环境科技有限公司	1,800.00	60.00
Zhang Lerong	600.00	20.00
歌蓝铂顿（上海）净化科技有限公司	600.00	20.00
合计	**3,000.00**	**100.00**

除以上外，截至本招股说明书签署日，茵蓝环境的股权结构未发生变化。

2、实际控制人直接控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，实际控制人直接控制的其他企业如下：

序号	公司名称	成立时间	注册地址	注册资本（万元）	经营范围	主营业务、主要产品及目前经营情况
1	江苏腾冠投资有限公司	2014 年 9 月 23 日	南京市鼓楼区中央路 19 号 2206 室	1,000.00	项目投资；投资管理。	对外投资，截至本招股说明书签署日，无对外参控股企业
2	长兴腾冠投资管理合伙企业（有限合伙）	2017 年 7 月 26 日	浙江省湖州市长兴县经济开发区明珠路 1278 号长兴世贸大厦 A 楼 11 层 1107-8 室	1,000.00	投资管理。（除金融、证券、期货、保险等前置许可项目，未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）	对外投资，截至本招股说明书签署日，对外参股南京积生活电子商务有限公司

（1）江苏腾冠

① 2014 年 9 月，江苏腾冠设立

2014 年 9 月，乐清勇、陈宇红拟合资设立江苏腾冠，注册资本 1,000.00 万元，均以货币形式出资，其中：乐清勇认缴 510.00 万元、陈宇红认缴 490.00 万元。

2014 年 9 月 23 日，江苏腾冠取得南京市工商行政管理局鼓楼分局核发的营业执照（注册号：320106000262876）。

江苏腾冠成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
乐清勇	510.00	51.00
陈宇红	490.00	49.00
合计	**1,000.00**	**100.00**

② 2017 年 3 月，第一次股权转让

2017 年 3 月 20 日，江苏腾冠召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：陈宇红将其持有的江苏腾冠 490.00 万元认缴出资额转让给乐清勇。

2017 年 3 月 24 日，江苏腾冠取得南京市鼓楼区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320106302456046D）。

上述股权转让完成后，江苏腾冠股东及出资情况如下：

股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
乐清勇	1,000.00	100.00
合计	**1,000.00**	**100.00**

除以上外，截至本招股说明书签署日，江苏腾冠的股权结构未发生变化。

（2）长兴腾冠

2017 年 7 月，乐清勇、乐清伟拟合资设立长兴腾冠，合伙人共认缴出资 1,000.00 万元，其中:乐清勇认缴 990.00 万元、乐清伟认缴 10.00 万元。

2017 年 7 月 26 日,长兴腾冠取得长兴县工商行政管理局核发的营业执照(统一社会信用代码：91330522MA29KCNG8G）。

长兴腾冠成立时，合伙人及出资情况如下：

合伙人名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例（%）
乐清伟（GP）	10.00	1.00

乐清勇	990.00	99.00
合计	**1,000.00**	**100.00**

除以上外，截至本招股说明书签署日，长兴腾冠的出资结构未发生变化。

3、实际控制人近亲属控制的企业

截至本招股说书签署日，公司实际控制人近亲属中仅弟弟乐清伟拥有控制的企业，具体情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册地址	注册资本（万元）	经营范围	主营业务、主要产品及目前经营情况
1	南京腾亚奥克体育设施工程有限公司	1993 年 6 月 7 日	南京市江宁区上坊镇泥塘工业园	244.80	运动场地设施工程专业承包（二级）及相关咨询；聚氨酯保温施工；塑胶场地生产（分支机构用）、施工、销售。	无实际生产经营

腾亚奥克历史沿革及股权结构情况如下：

（1）1993 年 6 月，南京奥克塑胶工程有限公司设立

1993 年 6 月，许远新、许朝阳、纪海洋拟合资设立南京奥克塑胶工程有限公司，注册资本 50.00 万元，均以货币形式出资，其中：许远新出资 20.00 万元、许朝阳出资 20.00 万元、纪海洋出资 10.00 万元。

1993 年 6 月 7 日，南京奥克塑胶工程有限公司取得南京市工商行政管理局核发的营业执照（注册号：P25000578-7）

腾亚奥克成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
许远新	20.00	40.00
许朝阳	20.00	40.00
纪海洋	10.00	20.00
合计	**50.00**	**100.00**

注：“南京奥克塑胶工程有限公司 ”于 2002 年 7 月更名为“南京腾亚奥克体育设施工程有限公司”。

（2）2003 年 2 月，第一次增资

2003 年 1 月 18 日，腾亚奥克召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司

注册资本由 50.00 万元增至 300.00 万元，均以货币形式出资，由新股东乐清勇全额认缴。

2003 年 2 月 28 日,腾亚奥克取得南京市工商行政管理局核发的营业执照(注册号：3201212001969）。

上述增资完成后，腾亚奥克股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
乐清勇	250.00	83.33
许远新	20.00	6.67
许朝阳	20.00	6.67
纪海洋	10.00	3.33
合计	**300.00**	**100.00**

（3）2003 年 4 月，第一次股权转让

2003 年 3 月 28 日，腾亚奥克召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：许远新将其持有的腾亚奥克20.00万元出资额以20.00万元的对价转让给黄荣庆、纪海洋将其持有的腾亚奥克10.00万元出资额以10.00万元的对价转让给乐清伟。

2003 年 4 月 23 日，腾亚奥克取得南京市工商行政管理局核发的变更后的营业执照（注册号：3201212001969）。

上述股权转让完成后，腾亚奥克股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
乐清勇	250.00	83.33
黄荣庆	20.00	6.67
许朝阳	20.00	6.67
乐清伟	10.00	3.33
合计	**300.00**	**100.00**

（4）2003 年 9 月，第二次增资

2003 年 8 月 2 日，腾亚奥克召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司

注册资本由300.00万元增至400.00万元，均以货币形式出资，由股东乐清勇全额认缴。

2003年9月25日，腾亚奥克取得南京市工商行政管理局核发的营业执照（注册号：3201212001969）。

上述增资完成后，腾亚奥克股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
乐清勇	350.00	87.50
黄荣庆	20.00	5.00
许朝阳	20.00	5.00
乐清伟	10.00	2.50
合计	**400.00**	**100.00**

（5）2004年3月，第三次增资

2004年1月8日，腾亚奥克召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司注册资本由400.00万元增至600.00万元，均以货币形式出资，由股东乐清勇全额认缴。

2004年3月3日，腾亚奥克取得南京市工商行政管理局核发的营业执照（注册号：3201212001969）。

上述增资完成后，腾亚奥克股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
乐清勇	550.00	91.67
黄荣庆	20.00	3.33
许朝阳	20.00	3.33
乐清伟	10.00	1.67
合计	**600.00**	**100.00**

（6）2008年1月，第四次增资

2007年11月3日，腾亚奥克召开股东会，审议并通过以下增资事项：公司

注册资本由 600.00 万元增至 1,020.00 万元，均以货币形式出资，由新股东郭芝彬认缴 220.00 万元、原股东乐清伟认缴 200.00 万元。

2008 年 1 月 7 日，腾亚奥克取得南京市江宁区工商行政管理局核发的营业执照（注册号：320121000015298）。

上述增资完成后，腾亚奥克股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
乐清勇	550.00	53.92
郭芝彬	220.00	21.57
乐清伟	210.00	20.59
黄荣庆	20.00	1.96
许朝阳	20.00	1.96
合计	**1,020.00**	**100.00**

（7）2011 年 9 月，第二次股权转让

2011 年 6 月 22 日，腾亚奥克召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：黄荣庆、许朝阳分别将其持有的腾亚奥克 20.00 万元出资额以 19.99 万元的对价转让给郭芝彬、乐清勇将其持有的腾亚奥克 34.80 万元出资额以 34.78 万元的对价转让给乐清伟、乐清勇将其持有的腾亚奥克 168.40 万元出资额以 168.40 万元的对价转让给郭芝彬。

2011 年 9 月 9 日，腾亚奥克取得南京市江宁区工商行政管理局核发的变更后的营业执照（注册号：320121000015298）。

上述股权转让完成后，腾亚奥克股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
郭芝彬	428.40	42.00
乐清勇	346.80	34.00
乐清伟	244.80	24.00
合计	**1,020.00**	**100.00**

（8）2013 年 5 月，第三次股权转让

2013 年 1 月 21 日，腾亚奥克召开股东会，审议并通过以下股权转让事项：郭芝彬将其持有的腾亚奥克 35.70 万元出资额以 35.70 万元的对价转让给乐清勇。

2013 年 5 月 10 日，腾亚奥克取得南京市江宁区工商行政管理局核发的变更后的营业执照（注册号：320121000015298）。

上述股权转让完成后，腾亚奥克股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
郭芝彬	392.70	38.50
乐清勇	382.50	37.50
乐清伟	244.80	24.00
合计	**1,020.00**	**100.00**

（9）2017 年 11 月，部分股东减资

2017 年 5 月 26 日，腾亚奥克召开股东会，审议并通过以下事项：公司注册资本由 1,020.00 万元减少至 244.80 万元。乐清勇按原出资金额退出其股权共计 382.50 万元、股东郭芝彬按原出资金额退出其股权共计 392.70 万元。

2017 年 11 月 3 日，腾亚奥克取得南京市江宁区市场监督管理局核发的变更后的营业执照（统一社会信用代码：91320115250005787P）。

上述股权转让完成后，腾亚奥克股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
乐清伟	244.80	100.00
合计	**244.80**	**100.00**

除以上外，截至本招股说明书签署日，腾亚奥克的股权结构未发生变化。

（四）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人直接或间接持有公司

的股份不存在质押或其他权利争议的情形。

七、发行人有关股本情况

（一）本次发行前后股本变化情况

本次发行前，公司总股本为 5,430.00 万股。本次拟公开发行新股不超过 1,810.00 万股，公司股东不公开发售股份，公开发行的股份占发行后公司总股本的比例不低于 25%。

若本次公开发行新股 1,810.00 万股，发行后股本总额 7,240.00 万股，则发行前后股本变化情况如下：

股东名称	发行前		发行后	
	所持股份（万股）	持股比例（%）	所持股份（万股）	持股比例（%）
南京腾亚实业集团有限公司	1,500.00	27.62	1,500.00	20.72
乐清勇	995.00	18.32	995.00	13.74
南京运航投资管理企业（有限合伙）	700.00	12.89	700.00	9.67
马姝芳	500.00	9.21	500.00	6.91
南京倚峰企业管理有限公司	485.00	8.93	485.00	6.70
嘉兴真灼新赢股权投资合伙企业（有限合伙）	260.00	4.79	260.00	3.59
南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）	240.00	4.42	240.00	3.31
南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）	160.00	2.95	160.00	2.21
苏州合韬创业投资合伙企业（有限合伙）	160.00	2.95	160.00	2.21
南京翱翰睿见股权投资合伙企业（有限合伙）	120.00	2.21	120.00	1.66
徐家林	100.00	1.84	100.00	1.38
南京运冀投资管理企业（有限合伙）	100.00	1.84	100.00	1.38
邹同光	65.00	1.20	65.00	0.90
乐清红	45.00	0.83	45.00	0.62
社会公众股	-	-	1,810.00	25.00
合计	**5,430.00**	**100.00**	**7,240.00**	**100.00**

（二）本次发行前的前十名股东持股情况

本次发行前，发行人前十名股东及持股情况如下：

股东名称	所持股份（万股）	持股比例（%）
南京腾亚实业集团有限公司	1,500.00	27.62
乐清勇	995.00	18.32
南京运航投资管理企业（有限合伙）	700.00	12.89
马姝芳	500.00	9.21
南京倚峰企业管理有限公司	485.00	8.93
嘉兴真灼新赢股权投资合伙企业（有限合伙）	260.00	4.79
南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）	240.00	4.42
南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）	160.00	2.95
苏州合韬创业投资合伙企业（有限合伙）	160.00	2.95
南京翱翰睿见股权投资合伙企业（有限合伙）	120.00	2.21
合计	**5,120.00**	**94.29**

（三）本次发行前的前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

截至本招股说明书签署日，发行人共有 5 名自然人股东，该等自然人股东持股数量及其在发行人处担任的职务如下：

股东名称	所持股份（万股）	持股比例（%）	公司任职
乐清勇	995.00	18.32	董事长
马姝芳	500.00	9.21	董事、总经理
徐家林	100.00	1.84	董事、副总经理
邹同光	65.00	1.20	监事会主席
乐清红	45.00	0.83	-
合计	**1,705.00**	**31.40**	**-**

（四）发行人股本中国有股份及外资股份情况

2018 年 5 月 16 日国资委、财政部、证监会联合发布的《上市公司国有股权监督管理办法》（36 号令）第 78 条规定：国有出资的有限合伙企业不作国有股东认定。因此，建邺巨石、紫金巨石持有的公司股权不作国有股东认定。截至本招股说明书签署日，发行人不存在国有股份情况。

截至本招股说明书签署日，发行人不存在外资持股情况。

（五）发行人首次申报时最近一年新增股东情况

1、最近一年发行人新增股东持股及定价情况

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例（%）	取得股份时间	取得价格（元/股）	定价依据
1	南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）	240.00	4.42	2020 年 6 月 22 日	12.50	综合考虑公司所处行业以及公司成长性等因素，与投资者协商确定。
2	南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）	160.00	2.95	2020 年 6 月 22 日	12.50	
3	苏州合韬创业投资合伙企业（有限合伙）	160.00	2.95	2020 年 6 月 22 日	12.50	
4	南京翱翰睿见股权投资合伙企业（有限合伙）	120.00	2.21	2020 年 6 月 22 日	12.50	

2019 年、2020 年，发行人每股收益分别为 1.04 元/股、1.08 元/股，本次增资价格 12.50 元/股，对应市盈率分别为 12.02 倍、11.57 倍，具有合理性。

2、最近一年发行人新增股东基本情况

（1）南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）、南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）

本次发行前，建邺巨石持有公司 240.00 万股，持股比例为 4.42%；紫金巨石持有公司 160.00 万股，持股比例为 2.95%；建邺巨石、紫金巨石的基金管理人均为南京巨石创业投资有限公司，建邺巨石与紫金巨石合计持有公司 400.00 万股，持股比例合计为 7.37%。

① 南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）

建邺巨石基本情况如下：

合伙企业全称	南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）
成立日期	2020 年 3 月 27 日
出资额	50,000 万元
注册地、主要生产经营地	南京市建邺区白龙江东街 9 号科技创新综合体 B2 幢北楼 17 层
基金管理人	南京巨石创业投资有限公司
执行事务合伙人	南京巨石创业投资有限公司、南京建邺高投资本管理有限公司

公司类型	有限合伙企业
经营范围	一般项目：以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）；私募基金管理服务（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）；以自有资金从事投资活动（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，建邺巨石主营业务为股权投资，与发行人主营业务间并不构成上下游或竞争关系。

建邺巨石及基金管理人南京巨石创业投资有限公司已经分别办理了证券公司私募投资基金备案（基金编号：SJY639）及证券公司私募基金子公司管理人登记（登记编号：GC2600011645）手续。

截至本招股说明书签署日，建邺巨石的出资结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型
1	南京巨石创业投资有限公司（GP）	10,000.00	20.00	普通合伙人
2	南京建邺高投资本管理有限公司（GP）	100.00	0.20	普通合伙人
3	南京市建邺区高新科技投资集团有限公司	39,900.00	79.80	有限合伙人
合计		**50,000.00**	**100.00**	

② 南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）

紫金巨石基本情况如下：

合伙企业全称	南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）
成立日期	2019 年 3 月 19 日
出资额	100,000 万元
注册地、主要生产经营地	南京市江北新区滨江大道 396 号
基金管理人	南京巨石创业投资有限公司
执行事务合伙人	南京巨石创业投资有限公司
公司类型	有限合伙企业
经营范围	股权投资、项目投资、投资管理、资产管理、项目管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，紫金巨石主营业务为股权投资，与发行人主营业务间并不构成上下游或竞争关系。

紫金巨石及基金管理人南京巨石创业投资有限公司已经分别办理了证券公司私募投资基金备案（基金编号：SGH018）及证券公司私募基金子公司管理人登记（登记编号：GC2600011645）手续。

截至本招股说明书签署日，紫金巨石的出资结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型
1	南京巨石创业投资有限公司（GP）	20,000.00	20.00	普通合伙人
2	南京扬子国资投资集团有限责任公司	40,000.00	40.00	有限合伙人
3	南京国资混改基金有限公司	20,000.00	20.00	有限合伙人
4	南京南钢钢铁联合有限公司	20,000.00	20.00	有限合伙人
合计		100,000.00	100.00	

（2）苏州合韬创业投资合伙企业（有限合伙）

本次发行前，苏州合韬持有公司 160.00 万股，持股比例为 2.95%，该合伙企业基本情况如下：

合伙企业全称	苏州合韬创业投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2019 年 4 月 10 日
出资额	6,000 万元
注册地、主要生产经营地	苏州市相城区高铁新城青龙港路 66 号领寓商务广场 1 幢 18 层 1803 室-A025 工位
执行事务合伙人	苏州君尚投资管理有限公司
公司类型	有限合伙企业
经营范围	创业投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

苏州合韬及基金管理人苏州君尚投资管理有限公司已经分别办理了私募投资基金备案（基金编号：SGN208）及私募基金管理人登记（登记编号：P1069299）手续。

截至本招股说明书签署日，苏州合韬的出资结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型
1	苏州君尚投资管理有限公司（普通合伙人）	100.00	1.67	普通合伙人
2	卢生江	1,800.00	30.00	有限合伙人
3	常熟市千斤顶厂	1,500.00	25.00	有限合伙人
4	南通惠蒲酒店投资有限公司	1,000.00	16.67	有限合伙人
5	胡晓明	500.00	8.33	有限合伙人
6	丝汇服饰（苏州）有限公司	500.00	8.33	有限合伙人
7	刘辉	400.00	6.67	有限合伙人

8	王晓君	200.00	3.33	有限合伙人
合计		**6,000.00**	**100.00**	

（3）南京翱翰睿见股权投资合伙企业（有限合伙）

本次发行前，南京翱翰持有公司 120.00 万股，持股比例为 2.21%，该合伙企业基本情况如下：

合伙企业全称	南京翱翰睿见股权投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2020 年 5 月 28 日
出资额	1,531 万元
注册地、主要生产经营地	中国（江苏）自由贸易试验区南京片区万寿路 15 号 D4 栋 B-041
执行事务合伙人	上海翱翰投资管理有限公司
公司类型	有限合伙企业
经营范围	一般项目：股权投资；创业投资（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

南京翱翰及管理人上海翱翰投资管理有限公司已经分别办理了私募投资基金备案（基金编号：SLE719）及私募基金管理人登记（登记编号：P1069308）手续。

截至本招股说明书签署日，南京翱翰出资结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型
1	上海翱翰投资管理有限公司（普通合伙人）	1.07	0.07	普通合伙人
2	谢朝明	1,224.03	79.95	有限合伙人
3	戴煜桐	203.93	13.32	有限合伙人
4	肖晨	101.96	6.66	有限合伙人
合计		**1,531.00**	**100.00**	

截至本招股说明书签署日，发行人最近一年新增股东所涉及有关股权变动均出于双方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷。

新增股东中，建邺巨石与紫金巨石的基金管理人均为南京巨石创业投资有限公司，除此以外，新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

发行人最近一年新增股东均为私募基金股东，新增股东均已按照《私募基金暂行办法》、《私募基金登记备案办法》等相关规定办理了备案手续，其基金管理人亦已完成私募投资基金管理人登记，新增股东具备法律、法规规定的股东资格。

（六）发行人与股东之间的对赌协议安排及解除情况

1、对赌协议主要内容

2020 年 6 月，公司引入新股东建邺巨石、紫金巨石、苏州合韬及南京翱翰时，建邺巨石、紫金巨石、苏州合韬与实际控制人乐清勇、控股股东腾亚实业、腾亚实业子公司南京倚峰、乐清勇控制的南京运航、总经理马姝芳签署了股东协议，南京翱翰与实际控制人乐清勇、控股股东腾亚实业签署了股东协议，涉及到的主要对赌条款如下：

新增股东	协议对方（乙方）	特别约定事项	主要内容
建邺巨石、紫金巨石、苏州合韬	腾亚实业、南京倚峰、南京运航、乐清勇、马姝芳	业绩承诺及补偿	2.10 条约定，乙方承诺公司 2020 年净利润不低于 6,000 万，2021 年度净利润不低于 7,200 万（扣非归母口径 剔除股份支付影响），若未能完成业绩目标，甲方有权要求乙方进行现金补偿。补偿金额=（1-当年实现净利润/当年承诺净利润）*投资方本次交易投资总额*1.10（投资方实际投资天数/365）-投资方已取得的业绩补偿款项，且应补偿金额累积不超过甲方本次交易投资总额的 40%。
		优先认购权	3.1 条约定，若公司后续进行增资、可转债等任何形式的股权融资（合格 IPO 及对公司员工实施股权激励除外），在同等条件下，甲方有权按出资比例享有优先认购权。
		反稀释权	3.2 条约定，在公司实现合格 IPO 前，公司不得以优于甲方已接受的条款增加注册资本或进行其他方式的股权融资（不包括实施员工股权激励）。
		股份转让限制	3.3 条约定，未经甲方同意，乙方分别直接或间接转让的股份数不得超过其所持公司股份的 5%。
		跟售权	3.4 条约定，如乙方拟直接或间接出售公司股份导致公司实际控制人发生变更，须与甲方沟通并取得甲方同意，同时甲方有权优先将其持有的全部或部分股份转让于潜在收购方。
		股份回购	3.5 条主要约定了如下事项： 1、股权赎回触发条件：本次投资完成后，发生相关情况之一时，甲方有权要求乙方购买其全部或部分股份，具体包括（1）公司 2020 年经审计净利润低于 6，000 万或 2021 年经审计净利润低于 7，200 万，且乙方按本协议计算的业绩补偿金额超过甲方本次交易投资总额的 40%；（2）公司直至 2021 年 6 月 30 日未能正式提交 IPO 申请文件且获得受理；（3）公司直至 2022 年 12 月 31 日未能实现 IPO 或被第三方并购；（4）乙方违反其陈述保证事项（限于对甲方本次投资造成实质性影响）或针对甲方出现欺诈问题；（5）公司出现

新增股东	协议对方（乙方）	特别约定事项	主要内容
			连续三个季度亏损；（6）公司核心人员乐清勇、马姝芳遭到刑事立案侦查；（7）公司核心人员乐清勇、马姝芳离职；（8）公司 2020 年高新技术企业认定申报办理未能成功。 2、赎回价格：按甲方投资款项加上按每年 10%（单利）所计的利息之和确认。 3、支付方式：乙方自收到甲方赎回要求通知后，应在 90 日内以现金方式支付全部股份回购款，公司实际控制人对此承担连带责任。 4、协助转让：若触发赎回条件且乙方未能履行回购义务时，甲方有权将其股份转让给其他任何有购买意向的第三方。若在公司估值不低于 20 亿的情形下，甲方出售持有的公司股份时，收购方要求收购的股份多于甲方所持有的股份，则应甲方要求，乙方应按照相同条件出售其直接或间接持有的公司股份以满足收购方的要求，促使甲方的股份转让顺利完成。
		优先清算权	3.6 条约定，若公司进入清算程序，公司所有股东按各自持股比例参与分配。若甲方分配份额低于按照股份赎回条款中约定计算所得的股份回购价格，则乙方应向甲方支付差额，公司实际控制人对此承担连带责任。
南京翱翰	腾亚实业、乐清勇	股份回购	1、股份赎回触发条件：当公司出现下列情形之一，甲方有权要求乐清勇或乐清勇指定第三方回购乙方所持全部或部分公司股份，主要包括情形：（1）公司未能于 2024 年 6 月 30 日前实现首次公开发行并上市或公司首次公开发行并上市存在或出现重大障碍无法消除；（2）于 2024 年 6 月 30 日前，乐清勇或腾亚实业明示放弃上市安排或工作。 2、赎回价格：乙方实际投资额加上以实际投资额为基数按 10%/年（单利）计算的收益（股份回购对价扣除甲方持有公司股份期间所得分红款）

注：上述对赌协议中的部分条款以公司 2020 年、2021 年净利润为标准，即公司净利润未达标时将触发相关股东的股份回购义务，但由于上述对赌协议均于 2020 年 11 月无条件解除，因此，公司不涉及对赌条件未实现而触发股份回购义务的情形，对公司股权结构稳定性不存在不利影响。

2、对赌协议解除情况

2020 年 11 月 3 日，南京翱翰与乐清勇、腾亚实业签署了关于上述对赌协议的解除协议，约定：原对赌协议全部条款于本对赌解除协议签署日之日起终止。

2020 年 11 月 4 日，苏州合韬与腾亚实业、南京运航、南京倚峰、乐清勇、马姝芳签署了关于上述对赌协议的解除协议，约定：原对赌协议全部条款于本对赌解除协议签署日之日起终止。

2020 年 11 月 17 日，建邺巨石、紫金巨石分别与腾亚实业、南京运航、南京倚峰、乐清勇、马姝芳签署了关于上述对赌协议的解除协议，约定：自协议签署日起，终止原股东协议中第 2.2 条对原股东及创始人股份质押权利进行限制的约定、终止第 2.10 条估值调整承诺、终止第 3 条投资方权利项下的所有条款以

及第 7.5 条的约定，并承诺不会另行设置任何对赌安排或违背同股同权原则的股东特殊权利安排，同时将第 7.3 条修改为“若本协议与《公司法》、公司章程产生冲突，则以《公司法》、公司章程约定为准”。通过以上约定将原协议中涉及到的对赌条款全部解除。

综上，发行人与外部股东之间的对赌条款、股权回购等特殊权利条款已合法、有效地解除，上述对赌协议解除均为无条件解除，对赌协议的解除不存在潜在纠纷，不影响发行人股权结构稳定性。

除上述对赌协议外，发行人及其控股股东、实际控制人与发行人其他股东之间不存在对赌协议或特殊协议或安排。

3、对赌协议不涉及公司会计处理情况

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》及其应用指南：金融负债，是指企业符合下列条件之一的负债：（1）向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务；（2）在潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；（3）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具；（4）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具合同，但以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产的衍生工具合同除外。权益工具，是指能证明拥有某个企业在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。企业发行的金融工具同时满足下列条件的，符合权益工具的定义，应当将该金融工具分类为权益工具：（1）该金融工具应当不包括交付现金或其他金融资产给其他方，或在潜在不利条件下与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；（2）将来须用或可用企业自身权益工具结算该金融工具。如为非衍生工具，该金融工具应当不包括交付可变数量的自身权益工具进行结算的合同义务；如为衍生工具，企业只能通过以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产结算该金融工具。

根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》：对于附回售条款的股权投资，投资方除拥有与普通股股东一致的投票权及分红权等权利之外，还拥有一项回售权，例如投资方与被投资方约定，若被投资方未能满足特定目标，投资方有权要求按投资成本加年化 10%收益（假设代表被投资方在市场上的借款利率水平）的

对价将该股权回售给被投资方。从被投资方角度，该回售条款导致被投资方存在无法避免向投资方交付现金的合同义务，应分类为金融负债进行会计处理。

2020 年 6 月，发行人引进新股东建邺巨石、紫金巨石、苏州合韬、南京翱翰时，建邺巨石、紫金巨石、苏州合韬与实际控制人乐清勇、控股股东腾亚实业、腾亚实业子公司南京倚峰、乐清勇担任普通合伙人的南京运航、总经理马姝芳签署了对赌协议，南京翱翰与实际控制人乐清勇、控股股东腾亚实业签署了对赌协议，对赌协议中约定的对赌方均不包括发行人，均未约定由发行人对投资方承担相应对赌义务，发行人对回售条款不存在向投资方交付现金的合同义务，不满足金融负债的确认条件，因此，发行人将新股东该次股权投资分类为权益工具处理，相应确认股本及资本公积(股本溢价)，符合《企业会计准则第 37 号——金融工具列报应用指南》和中国证监会《监管规则适用指引——会计类 1 号》的规定，无需进行会计差错更正。

发行人对赌解除协议中不存在“自始无效”条款，对赌协议在其触发回购义务的条款生效之前均已有效解除，不会形成追溯对赌方履行回购义务的情形，不会影响发行人股权结构的稳定性。

（七）本次发行前股东间的关联关系及各自持股比例

本次发行前，各股东间的关联关系及关联股东的持股情况如下：

序号	股东名称	直接持股数量(万股)	直接持股比例（%）	股东之间关联关系
1	腾亚实业	1,500.00	27.62	乐清勇、马姝芳、邹同光、徐家林分别持有腾亚实业 65.00%、25.00%、5.00%、5.00%的股份
2	乐清勇	995.00	18.32	腾亚实业控股股东、南京运航执行事务合伙人、乐清红堂兄
3	南京运航	700.00	12.89	乐清勇、马姝芳分别持有南京运航 16.64%、20.00%的出资份额
4	马姝芳	500.00	9.21	持有腾亚实业 25.00%的股权、持有南京运航 20.00%的出资份额
5	南京倚峰	485.00	8.93	腾亚实业持有南京倚峰 100.00%的股份
6	建邺巨石	240.00	4.42	基金管理人均为南京巨石创业投资有限公司
7	紫金巨石	160.00	2.95	
8	徐家林	100.00	1.84	持有腾亚实业 5.00%的股份，持有南京运冀 11.50%的出资份额
9	南京运冀	100.00	1.84	徐家林持有南京运冀 11.50%的出资份额

序号	股东名称	直接持股数量（万股）	直接持股比例（%）	股东之间关联关系
10	邹同光	65.00	1.20	持有腾亚实业 5.00%的股份，担任腾亚实业监事、南京倚峰执行董事、总经理
11	乐清红	45.00	0.83	乐清勇堂妹

除上述关系外，本次发行前各股东之间不存在其他关联关系。

（八）发行人穿透计算股东人数情况

截至本招股说明书签署日，经穿透计算，发行人股东人数未超过 200 人。

（九）私募基金股东情况

1、私募基金股东基本情况

截至本招股说明书签署日，发行人共有 5 名私募基金股东，相关私募基金股东及其管理人均已根据《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关规定完成了私募投资基金备案以及私募投资基金管理人的登记手续。相关股东依法设立并有效存续，均已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人均已依法注册登记，符合法律法规的规定。

其中，建邺巨石、紫金巨石、苏州合韬、南京翱翰的基本情况参见本节“七、发行人有关股本情况”之“（五）发行人最近一年新增股东情况”之“2、最近一年发行人新增股东基本情况”。

本次发行前，嘉兴真灼持有公司 260.00 万股，持股比例为 4.79%，该合伙企业基本情况如下：

合伙企业全称	嘉兴真灼新赢股权投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2019 年 5 月 30 日
出资额	2,351 万元
注册地、主要生产经营地	浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 1 号楼 145 室-43
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区真灼投资管理有限公司
公司类型	有限合伙企业
经营范围	股权投资、实业投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本招股说明书签署日，嘉兴真灼及管理人宁波梅山保税港区真灼投资管

理有限公司已经分别办理了私募投资基金备案（基金编号：SGS839）及私募基金管理人登记（登记编号：P1062199）手续。

截至本招股说明书签署日，嘉兴真灼的出资结构如下：

序号	合伙人	出资份额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型
1	宁波梅山保税港区真灼投资管理有限公司	1.00	0.04	普通合伙人
2	皮珊	400.00	17.01	有限合伙人
3	朱兵	400.00	17.01	有限合伙人
4	王涛	300.00	12.76	有限合伙人
5	高云	300.00	12.76	有限合伙人
6	姚琰	200.00	8.51	有限合伙人
7	王莉	200.00	8.51	有限合伙人
8	孔祥国	200.00	8.51	有限合伙人
9	俞丽萍	150.00	6.38	有限合伙人
10	陈桂香	100.00	4.25	有限合伙人
11	庄卫	100.00	4.25	有限合伙人
合计		2,351.00	100.00	

2、私募基金股东穿透情况

截至本招股说明书签署日，公司私募基金股东的普通合伙人及其实际控制人情况具体如下：

合伙人股东名称	合伙人股东之普通合伙人	普通合伙人的实际控制人
建邺巨石	南京巨石创业投资有限公司	南京市国有资产投资管理控股（集团）有限责任公司
	南京建邺高投资本管理有限公司	南京建邺国有资产经营集团有限公司
紫金巨石	南京巨石创业投资有限公司	南京市国有资产投资管理控股（集团）有限责任公司
苏州合韬	苏州君尚投资管理有限公司	田晓利
南京翱翰	上海翱翰投资管理有限公司	夏新波
嘉兴真灼	宁波梅山保税港区真灼投资管理有限公司	任咏华

注：建邺巨石存在 2 个普通合伙人的原因为建邺巨石成立的目的是为支持南京市建邺区优质民营企业纾困与发展的同时获取投资收益。南京巨石创业投资有限公司拥有专业投资能力，南京建邺高投资本管理

有限公司有项目渠道资源，建邺巨石希望充分利用两者的优势资源，提升基金效益，因此出于基金管理、运行以及出资情况的考虑，建邺巨石于成立时即设立两位普通合伙人。

（1）建邺巨石

① 建邺巨石普通合伙人及其实际控制人基本信息

1）南京巨石创业投资有限公司

截至本招股说明书签署日，南京巨石创业投资有限公司基本信息具体如下：

企业名称	南京巨石创业投资有限公司
成立日期	2012 年 5 月 25 日
注册资本	50,000.00 万元
公司住所	南京市玄武区大钟亭 8 号
法定代表人	祝和国
实际控制人	南京市国有资产投资管理控股（集团）有限责任公司
公司类型	有限责任公司
经营范围	投资管理；项目投资；投资咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本招股说明书签署日，南京巨石创业投资有限公司为南京证券股份有限公司（601990.SH）全资子公司，依据上市公司公告披露信息，南京巨石创业投资有限公司实际控制人系南京市国有资产投资管理控股（集团）有限责任公司。

2）南京建邺高投资本管理有限公司

截至本招股说明书签署日，南京建邺高投资本管理有限公司基本信息具体如下：

企业名称	南京建邺高投资本管理有限公司
成立日期	2019 年 5 月 29 日
注册资本	1,000.00 万元
公司住所	南京市建邺区白龙江东街 9 号 B2 幢北楼 4 层
法定代表人	孔德钱
实际控制人	南京建邺国有资产经营集团有限公司
公司类型	有限责任公司
经营范围	资本管理；受托管理私募股权投资基金，从事股权投资管理及相关服务；股权投资；创业投资；投资管理；投资咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	南京市建邺区高新科技投资集团有限公司	900.00	90.00
	2	南京东南投资基金管理有限公司	100.00	10.00
	合计		**1,000.00**	**100.00**

截至本招股说明书签署日，依据私募基金管理人公示信息，南京建邺国有资产经营集团有限公司为南京建邺高投资本管理有限公司实际控制人。

② 建邺巨石有限合伙人基本信息

截至本招股说明书签署日，建邺巨石有限合伙人为南京市建邺区高新科技投资集团有限公司，其基本信息具体如下：

企业名称	南京市建邺区高新科技投资集团有限公司			
成立日期	2003 年 9 月 11 日			
注册资本	200,000.00 万元			
公司住所	南京市建邺区奥体大街 68 号 01 幢			
法定代表人	秦念奇			
公司类型	有限责任公司			
经营范围	授权范围内的国有资产投资、经营、管理；社会服务配套设施项目的投资、建设、经营、管理；商品房代理销售；建筑材料销售；房地产经纪；房屋出租；工业项目开发、土地开发利用、道路基础工程施工、管道安装、室内外装潢、物业管理、商业网点开发（涉及许可证的凭证经营）；股权投资；受托管理投资基金；受托资产管理、投资管理、投资咨询（不含证券、期货）；企业管理咨询，商务信息咨询；展览展示服务；会务服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	南京建邺国有资产经营集团有限公司	200,000.00	100.00
	合计		**200,000.00**	**100.00**

（2）紫金巨石

① 紫金巨石普通合伙人及其实际控制人基本信息

紫金巨石的普通合伙人南京巨石创业投资有限公司，其实际控制人为南京市国有资产投资管理控股(集团)有限责任公司，与上述建邺巨石普通合伙人一致。

② 紫金巨石有限合伙人基本信息

截至本招股说明书签署日，紫金巨石有限合伙人包括南京扬子国资投资集团有限责任公司、南京国资混改基金有限公司、南京南钢钢铁联合有限公司，其基

本信息具体如下：

1）南京扬子国资投资集团有限责任公司

企业名称	南京扬子国资投资集团有限责任公司			
成立日期	2014 年 4 月 10 日			
注册资本	1,300,000.00 万元			
公司住所	南京市江北新区天浦路 6 号			
法定代表人	范慧娟			
公司类型	有限责任公司			
经营范围	城市功能项目和产业转型升级载体（含持有型物业）投资、资产运营和管理；资产经营；股权管理；基金管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	南京市江北新区管理委员会	1,300,000.00	100.00
	合计		**1,300,000.00**	**100.00**

2）南京国资混改基金有限公司

企业名称	南京国资混改基金有限公司			
成立日期	2016 年 4 月 13 日			
注册资本	300,000.00 万元			
公司住所	**南京市建邺区汉中门大街 151 号 527 室（自编房号 5118-1）**			
法定代表人	李方毅			
公司类型	有限责任公司			
经营范围	投资及项目管理；与上述经营项目相关的投资咨询、技术咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	南京紫金投资集团有限责任公司	112,500.00	37.50
	2	南京市城市建设投资控股（集团）有限责任公司	67,500.00	22.50
	3	南京市交通建设投资控股（集团）有限责任公司	30,000.00	10.00
	4	南京安居建设集团有限责任公司	30,000.00	10.00
	5	南京东南国资投资集团有限责任公司	30,000.00	10.00
	6	南京旅游集团有限责任公司	30,000.00	10.00
	合计		**300,000.00**	**100.00**

3）南京南钢钢铁联合有限公司

企业名称	南京南钢钢铁联合有限公司			
成立日期	2009 年 5 月 20 日			
注册资本	300,000.00 万元			
公司住所	南京市六合区大厂卸甲甸			
法定代表人	黄一新			
公司类型	有限责任公司			
经营范围	钢材销售；实业投资；提供劳务服务；自营和代理各类商品和技术的进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	南京钢铁集团有限公司	120,000.00	40.00
	2	上海复星高科技（集团）有限公司	90,000.00	30.00
	3	上海复星产业投资有限公司	60,000.00	20.00
	4	上海复星工业技术发展有限公司	30,000.00	10.00
	合计		**300,000.00**	**100.00**

（3）苏州合韬

① 苏州合韬普通合伙人及其实际控制人基本信息

截至本招股说明书签署日，苏州合韬普通合伙人为苏州君尚投资管理有限公司，其基本信息具体如下：

企业名称	苏州君尚投资管理有限公司			
成立日期	2018 年 4 月 8 日			
注册资本	1,000.00 万元			
公司住所	苏州市相城区高铁新城青龙港路 66 号领寓商务广场 1 幢 18 层 1804 室-004 工位			
法定代表人	田晓利			
实际控制人	田晓利			
公司类型	有限责任公司			
经营范围	投资管理、受托管理私募股权投资基金、股权投资、创业投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	田晓利	990.00	99.00
	2	黄溪红	10.00	1.00
	合计		**1,000.00**	**100.00**

田晓利（女，中国国籍，无永久境外居留权，1976 年 1 月出生，身份证号

码 410482197601******）持有苏州君尚投资管理有限公司 99.00%的出资比例，为苏州君尚投资管理有限公司实际控制人。

② 苏州合韬有限合伙人基本信息

截至本招股说明书签署日，苏州合韬有限合伙人包括卢生江、胡晓明、刘辉、王晓君、常熟市千斤顶厂、南通惠蒲酒店投资有限公司、丝汇服饰（苏州）有限公司，其基本信息具体如下：

1）自然人有限合伙人

序号	有限合伙人姓名	基本信息
1	卢生江	男，中国国籍，无永久境外居留权，1972 年 10 月出生，身份证号码 622701197210******
2	胡晓明	男，中国国籍，无永久境外居留权，1979 年 11 月出生，身份证号码 330722197911******
3	刘辉	男，中国国籍，无永久境外居留权，1973 年 10 月出生，身份证号码 510102197310******
4	王晓君	女，中国国籍，无永久境外居留权，1978 年 11 月出生，身份证号码 320211197811******

2）常熟市千斤顶厂

企业名称	常熟市千斤顶厂			
成立日期	1980 年 2 月 5 日			
注册资本	5,800.00 万元			
公司住所	江苏省常熟市联丰路 58 号 9 楼			
法定代表人	顾雄斌			
公司类型	股份合作制			
经营范围	千斤顶、通用机械产品制造；对外投资及投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	顾雄斌等 1259 名职工持股	5,800.00	100.00
	合计		**5,800.00**	**100.00**

3）南通惠蒲酒店投资有限公司

企业名称	南通惠蒲酒店投资有限公司
成立日期	2010 年 4 月 21 日
注册资本	5,000.00 万元
公司住所	如皋市白蒲镇青蒲路 99 号

法定代表人	姜玲林			
公司类型	有限责任制公司			
经营范围	酒店项目投资、管理；餐饮服务（中餐、西餐制售，含凉菜）；住宿服务；洗浴服务；娱乐服务（KTV）；预包装食品兼散装食品批发与零售；会务服务；一般按摩服务；日用百货、服装销售；自有房屋出租服务；卷烟零售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	姜建明	4,900.00	98.00
	2	徐建国	100.00	2.00
	合计		**5,000.00**	**100.00**

4）丝汇服饰（苏州）有限公司

企业名称	丝汇服饰（苏州）有限公司			
成立日期	2003 年 5 月 21 日			
注册资本	250.00 万美元			
公司住所	苏州工业园区泾茂路 289 号			
法定代表人	夏方			
公司类型	有限责任制公司			
经营范围	生产服装及其附件、刺绣工艺品，销售本公司所生产的产品；自有多余厂房出租，物业管理，停车场管理，合同能源管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万美元）**	**出资比例（%）**
	1	后庆贸易株式会社	250.00	100.00
	合计		**250.00**	**100.00**

（4）南京翱翰

① 南京翱翰普通合伙人及其实际控制人基本信息

截至本招股说明书签署日，南京翱翰普通合伙人为上海翱翰投资管理有限公司，其基本信息具体如下：

企业名称	上海翱翰投资管理有限公司
成立日期	2017 年 8 月 28 日
注册资本	1,000.00 万元
公司住所	上海市黄浦区北京东路 666 号 H 区（东座）6 楼 H654 室
法定代表人	夏新波
实际控制人	夏新波

公司类型	有限责任公司			
经营范围	资产管理，投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	夏新波	510.00	51.00
	2	兴银投资有限公司	200.00	20.00
	3	**王寅**	200.00	20.00
	4	张海勇	90.00	9.00
	合计		**1,000.00**	**100.00**

夏新波（男，中国国籍，无永久境外居留权，1969 年 6 月出生，身份证号码 320102196906******）持有上海翱翰投资管理有限公司 51.00%的出资比例，为上海翱翰投资管理有限公司实际控制人。

② 南京翱翰有限合伙人基本信息

截至本招股说明书签署日，南京翱翰有限合伙人包括谢朝明、戴煜桐、肖晨，其基本信息具体如下：

序号	有限合伙人姓名	基本信息
1	谢朝明	男，中国国籍，无永久境外居留权，1963 年 9 月，身份证号码 320105196309******
2	戴煜桐	女，中国国籍，无永久境外居留权，1982 年 10 月，身份证号码 320102198210******
3	肖晨	女，中国国籍，无永久境外居留权，1980 年 12 月，身份证号码 410102198012******

（5）嘉兴真灼

① 嘉兴真灼普通合伙人和实际控制人基本信息

截至本招股说明书签署日，嘉兴真灼普通合伙人为宁波梅山保税港区真灼投资管理有限公司，其基本信息具体如下：

企业名称	宁波梅山保税港区真灼投资管理有限公司
成立日期	2016 年 11 月 28 日
注册资本（万元）	1,000.00 万元
公司住所	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 C 区 H0085
法定代表人	任咏华
实际控制人	任咏华

公司类型	有限责任公司			
经营范围	投资管理、资产管理。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）			
出资结构	**序号**	**股东**	**出资额（万元）**	**出资比例（%）**
	1	苏州真灼投资合伙企业（有限合伙）	990.00	99.00
	2	任咏华	10.00	1.00
	合计		**1,000.00**	**100.00**

苏州真灼投资合伙企业（有限合伙）持有宁波梅山保税港区真灼投资管理有限公司 99.00%出资额，为其控股股东。而任咏华担任苏州真灼投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人且持有其 50.00%出资份额，因此任咏华（男，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年 8 月出生，身份证号码 320103197008******）为宁波梅山保税港区真灼投资管理有限公司的实际控制人。

（2）嘉兴真灼有限合伙人基本信息

截至本招股说明书签署日，嘉兴真灼有限合伙人包括皮珊、朱兵、王涛、高云、姚琰、王莉、孔祥国、俞丽萍、陈桂香、庄卫，其基本信息具体如下：

序号	有限合伙人姓名	基本信息
1	皮珊	女，中国国籍，无永久境外居留权，1977 年 12 月出生，身份证号码 520114197712******
2	朱兵	女，中国国籍，无永久境外居留权，1950 年 12 月出生，身份证号码 320106195012******
3	王涛	男，中国国籍，无永久境外居留权，1980 年 11 月出生，身份证号码 320114198011******
4	高云	女，中国国籍，无永久境外居留权，1971 年 10 月出生，身份证号码 320104197110******
5	姚琰	男，中国国籍，无永久境外居留权，1975 年 3 月出生，身份证号码 522428197503******
6	王莉	女，中国国籍，无永久境外居留权，1971 年 12 月出生，身份证号码 320103197112******
7	孔祥国	男，中国国籍，无永久境外居留权，1957 年 12 月出生，身份证号码 320121195712******
8	俞丽萍	女，中国国籍，无永久境外居留权，1976 年 11 月出生，身份证号码 320111197611******
9	陈桂香	女，中国国籍，无永久境外居留权，1955 年 2 月出生，身份证号码 320121195502******
10	庄卫	女，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年 6 月出生，身份证号码 320106197006******

（十）发行人股东与相关方之间关系情况

截至本招股说明书签署日，发行人股东与发行人实际控制人、董监高之间的关联关系及其他利益关系具体如下：

股东名称	关联关系及其他利益关系
腾亚实业	1、发行人实际控制人、董事长乐清勇持有腾亚实业 65.00%股权；发行人董事、总经理马姝芳持有腾亚实业 25.00%股权；发行人董事、副总经理徐家林以及监事会主席邹同光分别持有腾亚实业 5.00%股权； 2、发行人董事长、实际控制人乐清勇担任腾亚实业执行董事兼总经理； 3、发行人监事会主席邹同光担任腾亚实业监事
乐清勇	发行人实际控制人、担任发行人董事长
南京运航	1、发行人实际控制人、董事长乐清勇持有南京运航 **20.21%**的出资份额并担任执行事务合伙人； 2、发行人董事、总经理马姝芳持有南京运航 20.00%的出资份额； 3、发行人董事、副总经理、财务总监、董事会秘书高隘持有南京运航 4.29%的出资份额； 4、发行人监事李明持有南京运航 4.00%的出资份额； 5、发行人监事孔德国持有南京运航 0.57%的出资份额。 6、发行人副总经理朱清华持有南京运航 7.86%的出资份额； 7、发行人副总经理李梦持有南京运航 4.29%的出资份额； 8、发行人副总经理吴俊持有南京运航 6.43%的出资份额； 9、发行人副总经理孙德斌持有南京运航 6.43%的出资份额
马姝芳	担任发行人董事、总经理
南京倚峰	1、发行人实际控制人、控股股东所控制的企业（腾亚实业全资子公司）； 2、发行人监事会主席邹同光担任南京倚峰执行董事兼总经理
徐家林	担任发行人董事、副总经理
南京运冀	发行人董事、副总经理徐家林持有南京运冀 11.50%的出资份额
邹同光	担任发行人监事会主席
乐清红	发行人董事长乐清勇的堂妹

除以上关联关系及其他利益关系外，截至本招股说明书签署日，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况

（一）董事会成员

截至本招股说明书签署日，本公司董事会由 7 名董事组成，包括 3 名独立董事，董事会成员具体情况如下：

序号	姓名	在本公司任职	提名人	任职期间
1	乐清勇	董事长	腾亚实业	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
2	马姝芳	董事、总经理	腾亚实业	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
3	徐家林	董事、副总经理	腾亚实业	董事任职期间：2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日 副总经理任职期间：2020 年 5 月 29 日至 2022 年 7 月 27 日

4	高隘	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	腾亚实业	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
5	安礼伟	独立董事	腾亚有限董事会	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
6	丁锋	独立董事	腾亚有限董事会	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
7	戚海平	独立董事	腾亚有限董事会	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日

1、乐清勇先生：1971 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。1991 年 7 月至 1993 年 6 月，任南京大学地理系教师；1993 年 6 月至 1994 年 7 月，任广西南宁银建期货经纪有限公司执行总经理；1994 年 8 月至 1995 年 12 月，任职于中国农村发展信托投资公司江苏代表处；1997 年 1 月至 1998 年 5 月，任职于君安证券南京太平南路营业部；1998 年 5 月至 2000 年 7 月，任南京天一日用制品有限公司董事长；2000 年 8 月起在公司工作，现任公司董事长，其他任职情况参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

2、马姝芳女士：1969 年 1 月出生，中国国籍，无境外居留权，硕士学历。1991 年 7 月至 2002 年 10 月，任职于国营长新机械厂；2002 年 11 月起在公司工作，现任公司董事、总经理。

3、徐家林先生：1975 年 6 月出生，中国国籍，无境外居留权，大专学历。1996 年 7 月至 1998 年 4 月，任职于南京利民机械厂；2000 年 8 月起在公司工作，现任公司董事、副总经理，其他任职情况参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

4、高隘先生：1978 年 11 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。2000 年 6 月至 2003 年 3 月，任江阴国际大酒店有限公司审计员；2003 年 4 月至 2005 年 1 月，任江苏双良空调设备股份有限公司销售分公司会计；2005 年 2 月至 2010 年 11 月，任江苏恒创包装材料有限公司主办会计；2011 年 12 月至 2017 年 11 月，任江阴润玛电子材料股份有限公司董事、财务总监；2017 年 12 月起在公司工作，现任公司董事、副总经理、财务总监、董事会秘书。

5、安礼伟先生：1977 年 9 月出生，中国国籍，无境外居留权，博士学历。2005 年至今，任南京大学商学院副教授；2019 年 7 月至今，任公司独立董事。

6、丁锋先生：1980 年 10 月出生，中国国籍，无境外居留权，硕士学历。2001 年 8 月至 2012 年 9 月，任职于金宇轮胎集团有限公司；2012 年 12 月至 2018 年 4 月，历任赛轮集团股份有限公司公司战略中心副总经理、人力资源与行政中心总经理、副总裁；2018 年 7 月至今，任青岛安特君合信息科技有限公司董事长、总经理；2019 年 7 月至今，任公司独立董事，其他任职情况参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

7、戚海平先生：男，1965 年 12 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。曾任中石油南京京晖电子有限公司财务部长、总会计师、财务总监，江苏鲁宁电子集团有限公司总会计师、财务总监；2008 年 10 月至 2020 年 7 月，历任南京音飞储存设备（集团）股份有限公司董事、财务总监、董事会秘书；2020 年 8 月至今，任南京音飞储存设备（集团）股份有限公司投资总监；2019 年 7 月至今，任公司独立董事，其他任职情况参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

（二）监事会成员

截至本招股说明书签署日，本公司监事会由 3 名监事组成，其中包括一名职工代表监事，监事会成员具体情况如下：

序号	姓名	在本公司任职	提名人	任职期间
1	邹同光	监事会主席	腾亚实业	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
2	李明	监事	腾亚实业	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
3	孔德国	职工监事	职工代表大会选举	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日

1、邹同光先生：1970 年 8 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。1991 年 7 月至 2004 年 6 月，任职于中国石化集团第二建设有限公司；2004 年 7 月至 2017 年 5 月，任腾亚有限财务负责人；2017 年 6 月至今，历任腾亚实业副总经理、监事；2019 年 7 月至今，任公司监事会主席，其他任职情况参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

2、李明先生：1981 年 12 月出生，中国国籍，无境外居留权，专科学历。2003 年 8 月起在公司工作，现任公司制造四部经理、监事。

3、孔德国先生：1969 年 4 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。1993 年 7 月至 1997 年 4 月，任职于南京锅炉总厂；1997 年 5 月至 1999 年 12 月，任职于艾欧史密斯（中国）热水器有限公司；2000 年 1 月至 2005 年 3 月，任职于江苏博西家用电器销售有限公司；2005 年 4 月至 2012 年 7 月，任职于泉峰（中国）工具销售有限公司；2012 年 8 月至 2014 年 10 月，任职于江苏苏美达五金工具有限公司；2014 年 11 月起在公司工作，现任公司销售经理、职工监事。

（三）高级管理人员

本公司的高级管理人员包括总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书，具体情况如下：

序号	姓名	在本公司任职	任职期间
1	马姝芳	董事、总经理	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
2	朱清华	副总经理	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
3	李梦	副总经理	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
4	吴俊	副总经理	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
5	徐家林	董事、副总经理	董事任职期间：2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日 副总经理任职期间：2020 年 5 月 29 日至 2022 年 7 月 27 日
6	高隘	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日
7	孙德斌	副总经理	2019 年 7 月 28 日至 2022 年 7 月 27 日

1、马姝芳女士：简历请参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

2、朱清华先生：1964 年 6 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。1984 年 7 月至 1993 年 2 月，任职于湖南株洲汽车齿轮厂；1993 年 3 月至 2002 年 10 月，任职于创科实业有限公司；2003 年 2 月至 2006 年 6 月，任职于旺城国际控股集团有限公司；2006 年 7 月至 2007 年 3 月，任浙江精深实业有限公司经理；2007 年 5 月至 2008 年 5 月，任职于江苏金鼎电动工具集团有限公司；2008

年 6 月至 2009 年 3 月，任浙江东立工具有限公司经理；2009 年 9 月起在公司工作，现任公司副总经理。

3、李梦先生：1976 年 2 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。1999 年 6 月至 2001 年 3 月，任职于东莞泰联光学有限公司；2001 年 4 月至 2003 年 4 月，任南京贝达玻璃纤维制品有限公司经理；2003 年 6 月至 2017 年 4 月，任南京龙灵机械贸易有限公司经理；2018 年 4 月起在公司工作，现任公司副总经理，其他任职情况参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

4、吴俊先生：1972 年 9 月出生，中国国籍，无境外居留权，中专学历。1992 年 9 月至 1994 年 9 月，任职于南京第一机床厂；1995 年 5 月至 1999 年 12 月，任南京达联五金有限公司经理；2000 年 1 月至 2006 年 7 月，任南京力业五金有限责任公司经理；2006 年 8 月至 2009 年 7 月，任南京悦昌五金制品有限公司经理；2010 年 2 月起在公司工作，现任公司副总经理。

5、高隘先生：简历请参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

6、徐家林先生：简历请参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”。

7、孙德斌先生：1973 年 12 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。1992 年 12 月至 1993 年 9 月，任职于上海吴淞 37971 部队；1993 年 9 月至 1996 年 12 月，任职于宁波镇海 37704 部队；1997 年 1 月至 1997 年 4 月，任职于派殷国际有限公司；1997 年 5 月至 2005 年 7 月，任职于南京旺旺食品有限公司；2005 年 8 月起在公司工作，现任公司副总经理，其他任职情况参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

（四）其他核心人员

本公司的其他核心人员主要为核心技术人员，具体情况如下：

1、朱清华先生：简历请参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他

核心人员的简要情况”之“（三）高级管理人员”。

2、李明先生：简历请参见本节“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（二）监事会成员”。

3、王爱国先生：1967 年 12 月出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。1989 年 9 月至 1995 年 5 月，任职于武汉柴油机厂；1995 年 9 月至 2003 年 3 月，任广东省东莞市创科实业有限公司高级工程师；2003 年 3 月至 2005 年 11 月，任江苏鑫港企业有限公司高级工程师；2005 年 11 月至 2006 年 11 月，任浙江皇冠电动工具制造有限公司高级工程师；2006 年 12 月至 2011 年 9 月，任江苏鑫港企业有限公司高级工程师；2011 年 9 月至 2014 年 4 月，任腾亚有限项目工程师；2014 年 4 月至 2019 年 3 月，任苏州好易固机电工具有限公司研发总工程师；2019 年 3 月起在公司工作，现任公司技术（二）中心副经理。

（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在发行人以外的任职情况如下：

姓名	本公司任职	任职单位	职务	与本公司关联关系
乐清勇	董事长	南京腾亚实业集团有限公司	执行董事、总经理	控股股东
		南京运航投资管理企业（有限合伙）	执行事务合伙人	公司持股 5%以上股东
		江苏腾冠投资有限公司	执行董事	实际控制人控制、任董事的其他企业
		南京腾森分析仪器有限公司	董事	实际控制人任董事的其他企业、实际控制人能够施加重大影响的企业
		南京腾亚奥克体育设施工程有限公司	监事	实际控制人近亲属控制、任董事的其他企业
徐家林	董事、副总经理	安徽腾亚科技有限公司	执行董事、总经理	公司全资子公司
安礼伟	独立董事	南京大学商学院	副教授	无关联关系
丁锋	独立董事	深圳安特君洪企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	独立董事控制的企业
		上海纳零企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	独立董事控制的企业
		青岛安特君恒企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	独立董事控制的企业
		青岛安特君越企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	独立董事控制的企业
		青岛安特君成企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	独立董事控制的企业

姓名	本公司任职	任职单位	职务	与本公司关联关系
		青岛安特君合信息科技有限公司	董事长、总经理	独立董事控制、任董事、高管的其他企业
		山东安特君合人力资源服务有限公司	执行董事、总经理	独立董事控制、任董事、高管的其他企业
		深圳安特君合信息科技有限公司	执行董事、总经理	独立董事控制、任董事、高管的其他企业
		山东安特君合软件科技有限公司	执行董事、总经理	独立董事控制、任董事、高管的其他企业
		上海六色彩虹信息科技有限公司	执行董事	独立董事控制、任董事、高管的其他企业
		青岛安特君合企业管理咨询有限公司	执行董事	独立董事控制、任董事的其他企业
		安特星程（山东）电子商务有限公司	监事	独立董事控制的企业
		世纪开元智印互联科技集团股份有限公司	独立董事	无关联关系
戚海平	独立董事	南京音飞储存设备（集团）股份有限公司	投资总监	独立董事近 12 个月内曾任董事、高级管理人员的企业
		宁波梅山保税港区物华慧跃投资管理有限公司	监事	无关联关系
邹同光	监事会主席	南京至道机械制造有限公司	监事	公司全资子公司
		南京腾亚机器人科技有限公司	监事	公司全资子公司
		南京腾亚实业集团有限公司	监事	控股股东
		南京倚峰企业管理有限公司	执行董事、总经理	控股股东控制的其他企业、公司 5%以上股东、监事任董事、高管的其他企业
		南京腾亚环境科技有限公司	执行董事、总经理	控股股东控制的其他企业、监事任董事、高管的其他企业
		南京创琦汽车零部件有限公司	执行董事	控股股东控制的其他企业、监事任董事的其他企业
		南京腾亚智能科技有限公司	执行董事	控股股东控制的其他企业、监事任董事的其他企业
		南京宁义信企业管理合伙企业（有限合伙）	执行事务合伙人	监事任执行事务合伙人、控制的企业
		茵蓝（南京）环境科技有限公司	董事长	控股股东控制的其他企业、监事任董事的其他企业
		南京宇洁环境系统技术有限公司	董事	监事任董事的其他企业
李梦	副总经理	南京腾亚机器人科技有限公司	执行董事、总经理	公司全资子公司
		南京至道机械制造有限公司	执行董事	公司全资子公司
孙德斌	副总经理	南京宇洁环境系统技术有限公司	董事	高管任董事的其他企业
		安徽腾亚科技有限公司	监事	公司全资子公司

（六）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间无亲属关系。

九、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的协议，以及有关协议的履行情况

在公司任职的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签署了劳动合同、保密及竞业协议。截至本招股说明书签署日，上述协议均正常履行。

十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在报告期内变动情况、原因以及对公司的影响

（一）董事变动情况

报告期内，在公司整体变更设立股份公司之前，腾亚有限未设立董事会，由马姝芳担任执行董事。

2019 年 7 月 28 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会，选举乐清勇、马姝芳、徐家林、高隘、安礼伟、丁锋、戚海平为公司第一届董事会成员，其中，安礼伟、丁锋、戚海平为独立董事。

（二）监事变动情况

报告期内，在公司整体变更设立股份公司之前，腾亚有限未设立监事会，由徐家林担任监事。

2019 年 7 月 28 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会，选举邹同光、李明任监事，同日，公司职工代表大会选举孔德国为职工代表监事、第一届监事会第一次会议选举邹同光为监事会主席。

（三）高级管理人员变动情况

报告期内，在公司整体变更设立股份公司之前，腾亚有限由马姝芳担任总经理、朱清华担任副总经理，未任命财务负责人。

2019 年 7 月 28 日，公司董事会召开第一届董事会第一次会议，聘任马姝芳为总经理、聘任朱清华、李梦、吴俊、孙德斌为副总经理、聘任高隘为副总经理、财务总监兼董事会秘书。2020 年 5 月 29 日，公司董事会召开第一届董事会第六次会议，聘任徐家林为副总经理。

（四）其他核心人员变动情况

最近两年内，公司其他核心人员新增王爱国，系公司于 2019 年度新引入外部人才，目前主要负责公司新产品电动射钉紧固工具的研发。

（五）变动原因及对公司的影响

2019 年 8 月股份公司设立，根据《公司法》、《公司章程》的规定，基于公司发展和优化公司治理的需要，公司对董事、监事、高级管理人员作出了上述变动。变动后新增的上述人员来自原股东委派以及公司内部培养产生，且上述变动通过了公司董事会、监事会、股东大会的审议，未对公司经营战略、经营模式和管理模式产生重大不利影响。

由于公司基于自身业务未来发展规划，引入外部专业人才，进行产品的研发创新活动，故近两年内公司其他核心人员存在新增变动。

综上，最近两年公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未发生重大不利变化。

十一、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与发行人及其业务相关的对外投资情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在与发行人及其业务相关的对外投资。

十二、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其配偶、父母、配偶的父母、子女、子女的配偶持股情况

截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其配偶、父母、配偶的父母、子女、子女的配偶直接和间接持有发行人股份情况如下：

姓名	人员性质	持股形式	持股数量（股）	是否存在质押或冻结
乐清勇	董事长	直接持股	9,950,000	否
		通过腾亚实业间接持股	9,750,000	否
		通过南京倚峰间接持股	3,152,500	否
		通过南京运航间接持股	1,165,000	否
马姝芳	董事、总经理	直接持股	5,000,000	否
		通过腾亚实业间接持股	3,750,000	否
		通过南京倚峰间接持股	1,212,500	否
		通过南京运航间接持股	1,400,000	否
徐家林	董事、副总经理	直接持股	1,000,000	否
		通过腾亚实业间接持股	750,000	否
		通过南京倚峰间接持股	242,500	否
		通过南京运冀间接持股	115,000	否
高隘	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	通过南京运航间接持股	300,000	否
邹同光	监事会主席	直接持股	650,000	否
		通过腾亚实业间接持股	750,000	否
		通过南京倚峰间接持股	242,500	否
李明	监事	通过南京运航间接持股	280,000	否
孔德国	职工监事	通过南京运航间接持股	40,000	否
朱清华	副总经理	通过南京运航间接持股	550,000	否
李梦	副总经理	通过南京运航间接持股	300,000	否
吴俊	副总经理	通过南京运航间接持股	450,000	否
孙德斌	副总经理	通过南京运航间接持股	450,000	否
王爱国	其他核心人员	通过南京运航间接持股	50,000	否

注：间接持股比例根据各自然人持有公司股东的出资比例与公司股东持有公司的股份总额相乘得出。

除上述情形外，发行人不存在其他董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其配偶、父母、配偶的父母、子女、子女的配偶持有发行人股份的情况。

十三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬组成、确定依据及程序

在公司担任日常管理职务的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬由基本工资、奖金和津贴组成，独立董事领取独立董事津贴。

公司高级管理人员（含兼任高级管理人员的董事）的薪酬主要根据其所处岗位的职责、重要性、贡献度等因素由公司薪酬与考核委员会决定并经董事会审议；公司独立董事津贴由股东大会审议决定；公司职工监事、其他核心人员的薪酬主要结合其担任的行政职务、考核情况等因素根据公司薪酬管理制度确定。

（二）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员报告期内薪酬总额及其占发行人各期利润总额的比重

2018 年、2019 年、2020 年**、2021 年 1-6 月**，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员从公司领取的薪酬总额分别为 132.37 万元、323.66 万元、345.17 万元**、172.01 万元**，占同期利润总额的比例分别为 2.88%、5.04%、5.22%**、5.86%**。

（三）最近一年从发行人及其关联企业领取收入的情况以及所享受的其他待遇和退休金计划

2020年度，公司现任董事、监事、高级管理人员及其他核心人员从公司及关联企业领取收入的情况如下：

姓名	人员性质	是否在关联企业领薪	关联企业与公司的关系	在公司领取的税前薪酬总额（万元）
乐清勇	董事长	是	发行人控股股东	-
马姝芳	董事、总经理	否	-	42.00
徐家林	董事、副总经理	否	-	29.34
高隘	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	否	-	40.11
安礼伟	独立董事	否	-	5.00
丁锋	独立董事	是	发行人独立董事控制、担任高管的企业	5.00
戚海平	独立董事	是	发行人独立董事近 12 个月内曾担任董事、高管的企业	5.00

邹同光	监事会主席	是	发行人控股股东	-
李明	监事	否	-	26.83
孔德国	职工监事	否	-	21.06
朱清华	副总经理	否	-	41.19
李梦	副总经理	否	-	38.31
吴俊	副总经理	否	-	33.86
孙德斌	副总经理	否	-	29.47
王爱国	其他核心人员	否	-	28.00

注：以上收入包括工资、奖金、公司承担的社会保险费和住房公积金等。

除上述收入外，公司现任董事、监事、高级管理人员、其他核心人员未享受其他待遇和退休金计划。

十四、发行人本次公开发行前已实施完成的员工持股计划

报告期内，公司通过南京运航、南京运冀实施员工持股计划。

（一）员工持股计划的设立情况、人员构成及确定标准

南京运航、南京运冀系于 2015 年 12 月成立的有限合伙企业，两者目前均作为公司员工持股平台依法运营。

1、基本情况及人员构成

（1）南京运航

截至本招股说明书签署日，南京运航持有公司 700.00 万股，持股比例为 12.89%，南京运航基本情况如下：

合伙企业全称	南京运航投资管理企业（有限合伙）
成立日期	2015 年 12 月 11 日
公司住所	南京市江宁区东山街道东麒路 33 号
执行事务合伙人/普通合伙人	乐清勇
公司类型	有限合伙企业
经营范围	投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务及其与发行人主营业务的关系	截至本招股说明书签署日，南京运航系发行人员工持股平台，与发行人主营业务之间不构成上下游或竞争关系。

截至本招股说明书签署日，南京运航出资结构及人员构成情况如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别	公司任职
1	乐清勇	**141.50**	**20.21**	普通合伙人	董事长
2	马姝芳	140.00	20.00	有限合伙人	董事、总经理
3	朱清华	55.00	7.86	有限合伙人	副总经理
4	吴俊	45.00	6.43	有限合伙人	副总经理
5	孙德斌	45.00	6.43	有限合伙人	副总经理
6	陈秋颖	37.00	5.29	有限合伙人	外销二部经理
7	张惠强	30.00	4.29	有限合伙人	制造五部经理
8	高隘	30.00	4.29	有限合伙人	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书
9	李梦	30.00	4.29	有限合伙人	副总经理
10	李明	28.00	4.00	有限合伙人	制造四部经理、监事
11	柯成名	24.00	3.43	有限合伙人	销售服务部经理
12	陈前豹	13.00	1.86	有限合伙人	技术（一）中心工程师
13	乐清伟	10.00	1.43	有限合伙人	-
14	胥昭玮	10.00	1.43	有限合伙人	外销二部区域经理
15	郑玉	10.00	1.43	有限合伙人	外销一部经理
16	丁慧敏	8.00	1.14	有限合伙人	外销一部渠道经理
17	李小冬	7.50	1.07	有限合伙人	制造一部经理
18	易新煜	5.00	0.71	有限合伙人	管理部主管
19	王爱国	5.00	0.71	有限合伙人	技术（二）中心副经理
20	徐竹军	5.00	0.71	有限合伙人	制造七部经理、制造六部经理、计划物流部经理
21	刘一文	5.00	0.71	有限合伙人	制造八部经理
22	曾涛	4.00	0.57	有限合伙人	信息部经理
23	孔德国	4.00	0.57	有限合伙人	内销一部经理、监事
24	张皓中	3.00	0.43	有限合伙人	采购一部经理
25	张红霞	3.00	0.43	有限合伙人	财务部经理助理
26	庞丽娟	2.00	0.29	有限合伙人	管理部主管

合计	**700.00**	**100.00**		

注：乐清伟系发行人实际控制人乐清勇弟弟，2017 年 7 月，发行人通过南京运航对外授予员工激励份额时，乐清伟对公司产生投资意愿，经双方协商，乐清伟以同样价格（1.70 元/份额）取得南京运航份额 10.00 万元，具有合理交易背景。由于乐清伟未在公司任职，本次股权转让未作股份支付处理。该笔转让不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷，不存在规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求，不构成本次发行上市的法律障碍。

截至本招股说明书签署日，南京运航合伙人基本信息情况如下：

序号	合伙人姓名	基本信息
1	乐清勇	男，中国国籍，无永久境外居留权，1971 年 1 月出生，身份证号码 320106197101******
2	马姝芳	女，中国国籍，无永久境外居留权，1969 年 1 月出生，身份证号码 522101196901******
3	朱清华	男，中国国籍，无永久境外居留权，1964 年 6 月出生，身份证号码 430202196406******
4	吴俊	男，中国国籍，无永久境外居留权，1972 年 9 月出生，身份证号码 320102197209******
5	孙德斌	男，中国国籍，无永久境外居留权，1973 年 12 月出生，身份证号码 320123197312******
6	陈秋颖	女，中国国籍，无永久境外居留权，1984 年 6 月出生，身份证号码 320821198406******
7	张惠强	男，中国国籍，无永久境外居留权，1966 年 1 月出生，身份证号码 320102196601******
8	高隘	男，中国国籍，无永久境外居留权，1978 年 11 月出生，身份证号码 321102197811******
9	李梦	男，中国国籍，无永久境外居留权，1976 年 2 月出生，身份证号码 420111197602******
10	李明	男，中国国籍，无永久境外居留权，1981 年 12 月出生，身份证号码 320121198112******
11	柯成名	男，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年 11 月出生，身份证号码 340827197011******
12	陈前豹	男，中国国籍，无永久境外居留权，1979 年 6 月出生，身份证号码 320825197906******
13	乐清伟	男，中国国籍，无永久境外居留权，1973 年 9 月出生，身份证号码 522524197309******
14	胥昭玮	女，中国国籍，无永久境外居留权，1993 年 6 月出生，身份证号码 320103199306******
15	郑玉	女，中国国籍，无永久境外居留权，1979 年 2 月出生，身份证号码 320103197902******
16	丁慧敏	女，中国国籍，无永久境外居留权，1980 年 12 月出生，身份证号码 320125198012******
17	李小冬	男，中国国籍，无永久境外居留权，1979 年 12 月出生，身份证号码 320981197912******
18	易新煜	男，中国国籍，无永久境外居留权，1969 年 6 月出生，身份证号码 522524196906******
19	王爱国	男，中国国籍，无永久境外居留权，1967 年 12 月出生，身份证号码 420106196712******
20	徐竹军	男，中国国籍，无永久境外居留权，1982 年 9 月出生，身份证号码 320682198209******
21	刘一文	男，中国国籍，无永久境外居留权，1976 年 2 月出生，身份证号码 420111197602******

22	曾涛	男，中国国籍，无永久境外居留权，1985 年 2 月出生，身份证号码 320106198502******
23	孔德国	男，中国国籍，无永久境外居留权，1969 年 4 月出生，身份证号码 320125196904******
24	张皓中	男，中国国籍，无永久境外居留权，1982 年 5 月出生，身份证号码 320124198205******
25	张红霞	女，中国国籍，无永久境外居留权，1982 年 1 月出生，身份证号码 320402198201******
26	庞丽娟	女，中国国籍，无永久境外居留权，1981 年 1 月出生，身份证号码 320121198101******

（2）南京运冀

本次发行前，南京运冀持有公司 100.00 万股，持股比例为 1.84%，南京运冀基本情况如下：

合伙企业全称	南京运冀投资管理企业（有限合伙）
成立日期	2015 年 12 月 11 日
公司住所	南京市江宁区东山街道东麒路 33 号
执行事务合伙人/普通合伙人	张晓建
公司类型	有限合伙企业
经营范围	投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本招股说明书签署日，南京运冀出资结构及人员构成情况如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别	公司任职
1	张晓建	2.00	2.00	普通合伙人	于发行人处无任职，腾亚实业项目发展部项目经理
2	周润亚	27.50	27.50	有限合伙人	技术（一）中心顾问
3	杨凌源	15.00	15.00	有限合伙人	技术（一）中心顾问
4	周军	14.00	14.00	有限合伙人	技术（一）中心工程师
5	徐家林	11.50	11.50	有限合伙人	董事、副总经理
6	刘翠香	6.00	6.00	有限合伙人	管理部职员
7	徐天宇	2.00	2.00	有限合伙人	技术（一）中心工程师
8	王学军	2.00	2.00	有限合伙人	制造一部工段长
9	张远福	2.00	2.00	有限合伙人	制造一部工段长
10	张凤杰	2.00	2.00	有限合伙人	制造二部工段长
11	李峰	2.00	2.00	有限合伙人	制造八部工段长
12	吴桂玲	2.00	2.00	有限合伙人	制造三部仓库主管

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别	公司任职
13	邹有祥	2.00	2.00	有限合伙人	制造一部工段长
14	倪道华	2.00	2.00	有限合伙人	制造四部工段长
15	陈海	2.00	2.00	有限合伙人	技术（二）中心工程师
16	杨道民	2.00	2.00	有限合伙人	制造四部工段长
17	陶帮鸿	2.00	2.00	有限合伙人	工程部工程师
18	张红霞	2.00	2.00	有限合伙人	财务部经理助理
合计		100.00	100.00		

注：张晓建系腾亚实业项目发展部经理。南京运冀由徐家林和张惠强于 2015 年 12 月设立，为两人设立的投资平台，设立之后未实际运行；2017 年年中，发行人计划对部分工龄较长的员工实施员工持股计划，徐家林亦为拟激励对象，因此，计划使用徐家林已经设立的南京运冀作为持股平台；由于包括徐家林在内的拟激励对象均在公司任职且工龄较长，因此，协商张惠强从持股平台中退出，同时授予张晓建少量份额并成为执行事务合伙人，负责南京运冀的日常事务工作。依据南京运冀的合伙协议中相关规定，南京运冀的重大事项决策采用集体决议形式，需取得全体合伙人一致同意方可实施，张晓建仅作为办理合伙企业日常事务工作以及按照合伙企业决议代表南京运冀对外活动的人员，不具有对南京运冀的控制权，其作为外部人员参与南京运冀并担任执行事务合伙人具有合理背景；由于张晓建未在公司任职，本次股权转让未作股份支付处理；平台设立之后即独立运作，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷,不存在规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求，不构成本次发行上市的法律障碍。

截至本招股说明书签署日，南京运冀合伙人基本信息情况如下：

序号	合伙人姓名	基本信息
1	张晓建	男，中国国籍，无永久境外居留权，1975 年 11 月出生，身份证号码 320121197511******
2	周润亚	男，中国国籍，无永久境外居留权，1955 年 4 月出生，身份证号码 320106195504******
3	杨凌源	男，中国国籍，无永久境外居留权，1954 年 9 月出生，身份证号码 320102195409******
4	周军	男，中国国籍，无永久境外居留权，1954 年 10 月出生，身份证号码 320106195410******
5	徐家林	男，中国国籍，无永久境外居留权，1975 年 6 月出生，身份证号码 320121197506******
6	刘翠香	女，中国国籍，无永久境外居留权，1965 年 1 月出生，身份证号码 320121196501******
7	徐天宇	男，中国国籍，无永久境外居留权，1966 年 1 月出生，身份证号码 320106196601******
8	王学军	男，中国国籍，无永久境外居留权，1979 年 5 月出生，身份证号码 320825197905******
9	张远福	男，中国国籍，无永久境外居留权，1966 年 1 月出生，身份证号码 320121196601******
10	张凤杰	男，中国国籍，无永久境外居留权，1961 年 1 月出生，身份证号码 342423196101******
11	李峰	男，中国国籍，无永久境外居留权，1976 年 1 月出生，身份证号码 320121197601******

12	吴桂玲	女，中国国籍，无永久境外居留权，1973 年 10 月出生，身份证号码 320121197310******
13	邹有祥	男，中国国籍，无永久境外居留权，1977 年 3 月出生，身份证号码 320121197703******
14	倪道华	男，中国国籍，无永久境外居留权，1982 年 10 月出生，身份证号码 321084198210******
15	陈海	男，中国国籍，无永久境外居留权，1964 年 4 月出生，身份证号码 320105196404******
16	杨道民	男，中国国籍，无永久境外居留权，1966 年 1 月出生，身份证号码 320121196601******
17	陶帮鸿	男，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年 11 月出生，身份证号码 340521197011******
18	张红霞	女，中国国籍，无永久境外居留权，1982 年 1 月出生，身份证号码 320402198201******

2、员工持股计划人员确定标准

公司主要以员工职级、工作岗位及内容、服务年限、业绩贡献等因素为标准综合考量确定激励对象范围，并结合符合激励条件对象的自主认购意愿，确定最终的激励对象。南京运航合伙人主要为公司的高管或各部门骨干员工，南京运冀合伙人主要为公司其他工龄较长员工。

公司员工持股计划遵循“自主决定、员工自愿参加”的原则设立，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形。

（二）员工持股计划人员变动情况及定价公允性

1、南京运航

（1）2015 年 12 月，平台设立

2015 年 12 月 11 日，南京运航由乐清勇、马姝芳出资设立。设立时，南京运航出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	乐清勇	1,000.00	80.00	普通合伙人
2	马姝芳	250.00	20.00	有限合伙人
合计		**1,250.00**	**100.00**	

注：2015 年 12 月 29 日，南京运航对腾亚有限增资 1,250.00 万元。

（2）2017 年 6 月，份额转让

2017 年 6 月 9 日，南京运航全体合伙人审议通过：乐清勇将其所持有的南京运航 987.50 万元出资额转让给配偶陈宇红。

本次转让完成后，南京运航出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	乐清勇	12.50	1.00	普通合伙人
2	陈宇红	987.50	79.00	有限合伙人
3	马姝芳	250.00	20.00	有限合伙人
合计		1,250.00	100.00	

注：2017 年 6 月 23 日，南京运航分别向南京运冀、南京创琦转让其所持有的腾亚有限 100.00 万元、450.00 万元的出资额，转让完成后，南京运航继续持有腾亚有限 700.00 万元出资额。

（3）2017 年 6 月，同比例减资及份额转让

2017 年 6 月 28 日，南京运航全体合伙人审议通过：南京运航各合伙人同比例减资至 700.00 万元；减资后完成后，陈宇红将其所持有的南京运航 553.00 万元出资额转让给马姝芳，转让价格为 1.70 元/出资份额。本次转让的原因是：在公司股权激励方案确定之后，由马姝芳代表乐清勇向激励对象授予与回购份额。

本次转让完成后，合伙企业出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	乐清勇	7.00	1.00	普通合伙人
2	马姝芳	693.00	99.00	有限合伙人
合计		700.00	100.00	

（4）2017 年 7 月至 2019 年 4 月期间，激励份额的授予与回购

2017 年 7 月至 2019 年 4 月期间，依据公司制定的股权激励实施方案、南京运航合伙协议、转让双方签署的份额转让协议以及相应合伙企业决议等，由马姝芳对外授予与回购份额，授予与回购情况具体如下：

决议时间	转让方	受让方	转让份额（万元）	定价（元/份额）	交易背景及定价依据
2017年7月4日	马姝芳	朱清华	55.00	1.70	员工股权激励，协商定价
		吴俊	45.00		
		孙德斌	45.00		

决议时间	转让方	受让方	转让份额（万元）	定价（元/份额）	交易背景及定价依据
		张惠强	45.00		
		陈秋颖	37.00		
		陈小亚	35.00		
		李明	28.00		
		柯成名	24.00		
		刘杰	22.00		
		高冬生	20.00		
		盛斌	17.50		
		陈前豹	13.00		
		黄强	12.00		
		王忠	12.00		
		宋德俊	10.00		
		杨玲玲	10.00		
		丁慧敏	8.00		
		戴解民	8.00		
		刘燎原	7.20		
		王欢	6.00		
		易新煜	5.00		
		胥昭玮	2.00		
		庞丽娟	2.00		
		仲崇飞	2.00		
		乐清伟	10.00	1.70	非公司员工，为乐清勇弟弟，协商定价
2017年9月5日	陈小亚	马姝芳	35.00	1.72	员工离职，按约回购
2018年3月14日	王忠	马姝芳	12.00	1.81	员工离职，按约回购
2018年7月26日	杨玲玲	马姝芳	10.00	1.87	员工离职，按约回购
	王欢		6.00	1.89	
	马姝芳	高隘	30.00	1.92	新增激励员工，协商定价
2018 年 12 月 26 日	马姝芳	张小雪	12.00	2.33	新增激励员工，协商定价
		李显达	12.00		
		李梦	10.00		
		李小冬	7.50		
		曾涛	4.00		

决议时间	转让方	受让方	转让份额（万元）	定价（元/份额）	交易背景及定价依据
	马姝芳	胥昭玮	8.00	2.33	增加激励份额，协商定价
	黄强	马姝芳	12.00	1.68	员工离职，按约回购
2019年3月29日	刘燎原	马姝芳	7.20	1.72	员工离职，按约回购
	张惠强		15.00	1.70	职级调整，按约退回部分激励份额

注：依据公司实施的股权激励方案以及参与持股计划的员工所签署的授予协议，激励对象于所持激励份额锁定期届满之前离职，则激励对象需将其所持份额转让于其所在的持股平台普通合伙人或公司执行董事（公司尚未股改时）或上述人员指定的其他第三人。转让对价=激励份额取得对价×（1+10%×取得天数/365），同时激励对象于持有激励份额期间获得全部分红将退还于其所在的持股平台普通合伙人或公司执行董事（公司尚未股改时）或其指定的其他第三人，故员工离职回购价格系按照上述约定计算的实际支付总额/回购份额（以下相同）。

以上份额授予与回购完成后，南京运航出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	乐清勇	7.00	1.00	普通合伙人
2	马姝芳	226.00	32.29	有限合伙人
3	朱清华	55.00	7.86	有限合伙人
4	吴俊	45.00	6.43	有限合伙人
5	孙德斌	45.00	6.43	有限合伙人
6	陈秋颖	37.00	5.29	有限合伙人
7	张惠强	30.00	4.29	有限合伙人
8	高隘	30.00	4.29	有限合伙人
9	李明	28.00	4.00	有限合伙人
10	柯成名	24.00	3.43	有限合伙人
11	刘杰	22.00	3.14	有限合伙人
12	高冬生	20.00	2.86	有限合伙人
13	盛斌	17.50	2.50	有限合伙人
14	陈前豹	13.00	1.86	有限合伙人
15	张小雪	12.00	1.71	有限合伙人
16	李显达	12.00	1.71	有限合伙人
17	宋德俊	10.00	1.43	有限合伙人
18	乐清伟	10.00	1.43	有限合伙人
19	胥昭玮	10.00	1.43	有限合伙人
20	李梦	10.00	1.43	有限合伙人

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
21	丁慧敏	8.00	1.14	有限合伙人
22	戴解民	8.00	1.14	有限合伙人
23	李小冬	7.50	1.07	有限合伙人
24	易新煜	5.00	0.71	有限合伙人
25	曾涛	4.00	0.57	有限合伙人
26	庞丽娟	2.00	0.29	有限合伙人
27	仲崇飞	2.00	0.29	有限合伙人
合计		700.00	100.00	

（5）2019 年 6 月，份额转让

2019 年 6 月 12 日，南京运航全体合伙人审议通过：马姝芳将其所持有的南京运航 86.00 万元出资额转让给乐清勇，转让价格为 1.70 元/出资份额。本次转让的原因是：在公司股权激励方案实施完毕之后且公司拟 IPO，马姝芳将之前从乐清勇配偶陈宇红处受让的尚未授予出去的份额按照原有受让价格转回给乐清勇。

本次转让完成后，马姝芳在南京运航中所持的份额减至 140.00 万，占南京运航总出资份额的 20.00%，（与合伙企业设立时，马姝芳在南京运航中所持份额比例一致），南京运航出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	乐清勇	93.00	13.29	普通合伙人
2	马姝芳	140.00	20.00	有限合伙人
3	朱清华	55.00	7.86	有限合伙人
4	吴俊	45.00	6.43	有限合伙人
5	孙德斌	45.00	6.43	有限合伙人
6	陈秋颖	37.00	5.29	有限合伙人
7	张惠强	30.00	4.29	有限合伙人
8	高隘	30.00	4.29	有限合伙人
9	李明	28.00	4.00	有限合伙人
10	柯成名	24.00	3.43	有限合伙人
11	刘杰	22.00	3.14	有限合伙人

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
12	高冬生	20.00	2.86	有限合伙人
13	盛斌	17.50	2.50	有限合伙人
14	陈前豹	13.00	1.86	有限合伙人
15	张小雪	12.00	1.71	有限合伙人
16	李显达	12.00	1.71	有限合伙人
17	宋德俊	10.00	1.43	有限合伙人
18	乐清伟	10.00	1.43	有限合伙人
19	胥昭玮	10.00	1.43	有限合伙人
20	李梦	10.00	1.43	有限合伙人
21	丁慧敏	8.00	1.14	有限合伙人
22	戴解民	8.00	1.14	有限合伙人
23	李小冬	7.50	1.07	有限合伙人
24	易新煜	5.00	0.71	有限合伙人
25	曾涛	4.00	0.57	有限合伙人
26	庞丽娟	2.00	0.29	有限合伙人
27	仲崇飞	2.00	0.29	有限合伙人
合计		**700.00**	**100.00**	

（6）2019 年 9 月至今，激励份额的授予与回购

2019 年 9 月至今，依据公司制定的股权激励实施方案、南京运航合伙协议、转让双方签署的份额转让协议以及相应合伙企业决议等，乐清勇对外授予与回购份额情况具体如下：

决议时间	转让方	受让方	转让份额（万元）	定价（元/份额）	交易背景及定价依据
2019 年 9 月 2 日	李显达	乐清勇	12.00	2.21	员工离职，按约回购
2019 年 12 月 20 日	乐清勇	李梦	20.00	3.20	员工股权激励，协商定价
		郑玉	10.00		
		徐竹军	5.00		
		王爱国	5.00		
		孔德国	4.00		
		张皓中	3.00		
		常凤智	3.00		

决议时间	转让方	受让方	转让份额（万元）	定价（元/份额）	交易背景及定价依据
		张红霞	3.00		
		徐庆松	3.00		
2020 年 4 月 3 日	徐庆松	乐清勇	3.00	3.20	员工离职（原激励对象认购时尚未实际付款，离职后亦未收取相应转让对价）
2020 年 6 月 29 日	高冬生	乐清勇	20.00	1.44	员工离职/主动放弃份额，按约回购
	盛斌		17.50	1.44	
	戴解民		8.00	1.21	
	刘杰		12.00	1.44	职级调整，按约退回部分激励份额
2020 年 8 月 14 日	乐清勇	刘一文	5.00	3.55	员工股权激励，协商定价
2020 年 9 月 9 日	仲崇飞	乐清勇	2.00	1.24	员工离职，按约回购
2020 年 11 月 30 日	刘杰	乐清勇	10.00	1.27	员工离职，按约回购
2021 年 1 月 19 日	常凤智	乐清勇	3.00	3.52	员工离职，按约回购
2021 年 4 月 8 日	宋德俊	乐清勇	10.00	1.33	员工离职，按约回购
2021 年 9 月 9 日	**张小雪**	**乐清勇**	**12.00**	**2.44**	**员工离职，按约回购**

除以上外，截至本招股说明书签署日，南京运航出资结构未发生其他变动。

2、南京运冀

（1）2015 年 12 月，平台设立

2015 年 12 月 11 日，南京运冀由徐家林、张惠强出资设立。设立时，南京运冀出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	徐家林	110.00	73.33	普通合伙人
2	张惠强	40.00	26.67	有限合伙人
合计		**150.00**	**100.00**	

（2）2017 年 6 月，份额转让

2017 年 6 月 9 日，南京运冀全体合伙人审议通过：张惠强将其持有的南京运冀的 38.00 万出资份额、2.00 万元出资份额分别转让给徐家林、张晓建；转让价格为 1.00 元/出资份额；普通合伙人由徐家林变更为张晓建。

本次转让完成后，南京运冀出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	张晓建	2.00	1.33	普通合伙人
2	徐家林	148.00	98.67	有限合伙人
合计		150.00	100.00	

注：2017 年 6 月 23 日，南京运冀从南京运航处受让 100.00 万元腾亚有限出资额。

（3）2017 年 6 月，合伙企业减资

2017 年 6 月 28 日，南京运冀全体合伙人审议通过：南京运冀减资至 100.00 万元，全部由徐家林减少出资份额，徐家林出资份额由 148 万元至 98.00 万元

本次减资后，南京运冀出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	张晓建	2.00	2.00	普通合伙人
2	徐家林	98.00	98.00	有限合伙人
合计		100.00	100.00	

（4）2017 年 8 月，份额转让

2017 年 6 月 9 日，南京运冀全体合伙人审议通过：徐家林以 1.70 元/出资份额价格分别向周润亚、杨凌源、周军等 16 人转让其所持的南京运冀合计 86.50 万出资份额。本次份额转让系实现公司的股权激励安排，转让价格协商确定。

本次转让完成后，南京运冀出资结构具体如下：

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
1	张晓建	2.00	2.00	普通合伙人
2	周润亚	27.50	27.50	有限合伙人
3	杨凌源	15.00	15.00	有限合伙人
4	周军	14.00	14.00	有限合伙人
5	徐家林	11.50	11.50	有限合伙人
6	刘翠香	6.00	6.00	有限合伙人
7	徐天宇	2.00	2.00	有限合伙人
8	王学军	2.00	2.00	有限合伙人

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
9	张远福	2.00	2.00	有限合伙人
10	张凤杰	2.00	2.00	有限合伙人
11	李峰	2.00	2.00	有限合伙人
12	吴桂玲	2.00	2.00	有限合伙人
13	邹有祥	2.00	2.00	有限合伙人
14	倪道华	2.00	2.00	有限合伙人
15	陈海	2.00	2.00	有限合伙人
16	杨道民	2.00	2.00	有限合伙人
17	陶帮鸿	2.00	2.00	有限合伙人
18	张红霞	2.00	2.00	有限合伙人
合计		100.00	100.00	

至此，截至本招股说明书签署日，南京运冀合伙人及持有份额未发生变化。

（三）员工持股计划的运行及相关安排

1、管理模式、决策程序

南京运航、南京运冀按照合伙人协议的约定进行管理，规范运行。决策程序具体如下：

主体	事项内容	决策程序
南京运航	1）对外开展业务、订立合同；2）决定合伙企业的投资事宜，决定行使合伙企业作为股东在所投资企业中的各项决策权力（包括但不限于投票表决权）；3）负责合伙企业的日常管理工作；4）决定合伙企业的利润分配或亏损分担方案并予以执行；5）聘任合伙企业的经营管理人员；6）每年向其他合伙人报告合伙企业事务执行情况、经营情况及财务情况；7）视合伙企业经营需要变更合伙企业名称、经营场所、经营范围（但需书面通知其他合伙人）	执行事务合伙人拥有完全权限，无需取得其他合伙人同意
	1）修改或补充合伙协议；2）选任执行事务合伙人；3）合伙企业增资或减资（因入伙、退伙所发生的增资或减资除外）；4）合伙企业提前解散或期满后继续经营	全体合伙人过半数同意且普通合伙人同意
	1）合伙人除名；2）除当然退伙情形外，有限合伙人退伙	执行事务合伙人同意或其他合伙人一致同意
	1）普通合伙人因法律原因退伙，选举新普通合伙人；2）合伙企业解散时，选任/指定清算人人选	合伙人过半数同意
南京运冀	1）代表合伙企业对外开展业务、订立合同；2）合伙企业的日常事务工作；3）合伙企业的利润分配或亏损分担方案的具体执行；4）每年向其他合伙人报告合伙企业事务执行情况、经营情况及财务情况	普通合伙人依据合伙企业决议执行
	1）决定合伙企业的投资事宜，决定行使合伙企业作为股东在所投资企业中的各项决策权力（包括但不限于投票表决权）； 2）决定合伙企业的利润分配或亏损分担方案；3）聘任合伙企业的经营管理人员； 4）视合伙企业经营需要变更合伙企业名称、经营场所、经营范围；5）修	全体合伙人一致同意

	改或补充合伙协议；6）选任执行事务合伙人；7）企业增资或减资（因入伙、退伙所发生的增资或减资除外）；8）合伙企业提前解散或期满后继续经营；9）合伙人除名；10）除当然退伙情形外，有限合伙人退伙；11）普通合伙人因法律原因退伙，选举新普通合伙人；12）合伙企业解散时，选任/指定清算人人选	

2、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配方法

南京运航、南京运冀的存续期限为长期，在存续期内，南京运航、南京运冀所持公司股份，在符合所出具的股份锁定及减持承诺以及其他法律法规规定的前提下，可由执行事务合伙人按照合伙人协议的约定进行处置和分配。

3、锁定安排

（1）员工持股平台所持公司股份锁定安排

南京运航承诺，自公司股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

南京运冀承诺，自公司股票在证券交易所上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

（2）员工持股平台激励对象所持激励份额锁定安排

激励对象在员工持股平台中取得的激励份额锁定期为取得之日起至对应的持股平台所持公司股权的限售期期满之日止。激励份额锁定期内，除员工离职/降职/解除职务/离婚分割等份额转让协议约定的原因外，若要转让、赠与、设定质押或以任何其他方式处分激励份额，南京运航中激励对象需取得其所在的持股平台普通合伙人同意或其他合伙人一致同意，南京运冀中激励对象需取得其所在的持股平台全体合伙人一致同意。

4、变更和终止的情形

（1）变更事项

依据南京运航、南京运冀合伙协议，合伙企业变更事项主要包括经营事项变更、人员变更。

① 南京运航

南京运航在经营事项变更情形中：若涉及合伙企业变更企业名称、经营场所、经营范围以及聘选经营管理人员、合伙企业的对外投资事宜及业务的经营事项变更，由执行事务合伙人决定，无需取得其他合伙人同意；若涉及合伙企业增资或减资（因入伙、退伙所发生的增资或减资除外）、修改或补充合伙协议的经营事项变更全体合伙人过半数同意且普通合伙人同意。

南京运航在人员变更情形中：新增合伙人需经全体合伙人一致同意；普通合伙人自合伙企业成立后不得退伙，若因法律原因普通合伙人退伙后，新普通合伙人需经全体合伙人过半数通过方可当选；合伙人除名以及除法律法规规定的当然退伙情形外有限合伙人退伙，需要执行事务合伙人同意或其他合伙人一致同意。

② 南京运冀

南京运冀在上述的经营、人员变更事项中，均需取得全体合伙人的一致同意方可实施。

（2）终止事项

依据南京运航、南京运冀合伙协议，合伙企业终止情形主要包括：合伙期限届满，全体合伙人决定不再继续经营；全体合伙人决定解散；合伙人人数不满法定人数达 30 天；合伙协议约定的合伙目的已经实现或无法实现；依法被吊销营业执照、责令关闭或者被撤销。

5、备案登记情况

南京运航及南京运冀为员工持股平台，除直接持有公司股份外，未经营其他业务；南京运航、南京运冀自设立至今，不存在以非公开方式向合格投资者募集资金的情形，未委托基金管理人管理其资产，亦未参与募集设立或管理私募投资基金。因此，南京运航及南京运冀不属于《中华人民共和国证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金或基金管理人，不需要办理私募投资基金备案或基金管理人登记。

6、资金来源及特殊安排情况

南京运航、南京运冀合伙人的资金来源均为自有或自筹资金，不存在公司或第三方为员工参加员工持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。截至本招股说明书签署日，南京运航、南京运冀合伙人所持份额不存在权益代持的特殊安排的情形。

7、服务期安排及人员离职后股份处理

（1）服务期安排

激励对象均与公司签署了《持股人员服务期协议》，协议中对参与南京运航、南京运冀的股权激励对象设定了不同的服务期限安排。

公司与参与南京运航的激励对象约定的服务期限为连续于公司服务 156 个月，其中 2014 年 1 月 1 日前入职员工，服务期起算点为 2014 年 1 月 1 日，2014 年 1 月 1 日之后入职员工，服务期起算点为入职日。

公司与参与南京运冀的激励对象约定的服务期为需至公司于 A 股上市之后且南京运冀所持公司股票锁定期届满之日。

（2）人员离职后股份处理

依据《股权激励方案》及相关协议，激励人员离职后份额处理如下：

①若以上激励对象于所持激励份额锁定期届满之前离职，则激励对象需将其所持份额转让于其所在的持股平台普通合伙人或上述人员指定的其他第三人。转让对价=激励份额取得对价×（1+10%×取得天数/365），同时激励对象于持有激励份额期间获得全部分红将退还于其所在的持股平台普通合伙人或其指定的其他第三人。

②若以上激励对象于所持激励份额锁定期届满后，但在其签署的《持股人员服务期限协议》约定的服务期限届满前离职，将依据其剩余服务期情况转让部分其所持激励份额（以下简称“应回售激励份额”）/退还部分持有激励份额期间所获分红（以下简称“应退还分红”）于其所在的持股平台普通合伙人或上述人员指定的其他第三人。具体计算方法如下：

应回售激励份额=激励对象最初取得的激励份额×剩余服务期限月数（剩余

服务期限月数超过 36 个月的按 36 个月计算）/36

应回售激励份额的转让对价=激励份额取得对价×（1+10%×取得天数/365）

应退还分红=激励对象于持有激励份额期间获得的全部公司分红×剩余服务期限月数（剩余服务期限月数超过 36 个月的按 36 个月计算）/36

8、员工持股计划对公司经营状况、财务状况及控制权等方面的影响

公司的员工持股计划有利于员工分享公司成长带来的收益，促进公司的长期稳定的良性发展，对公司的经营存在较为积极的影响。

公司根据《企业会计准则》的要求，将实施员工持股计划产生的权益结算计入公司股份支付费用。2018 年、2019 年、2020 年**、2021 年 1-6 月**，公司计入管理费用中股权激励费用分别为 143.23 万元、217.98 万元、158.80 万元**、71.37 万元**。

截至本招股说明书签署日，公司员工持股计划已基本实施完毕，不会对公司控制权产生影响。

9、股份支付确认情况

（1）股份支付具体确认方法

根据《企业会计准则》以及发行人股权激励实施方案等相关规定内容，南京运冀、南京运航中相关激励对象的受让激励份额、退出等所涉及的股份支付确认情况具体如下：

所处平台	对象性质	对象行为	股份支付确认情况	计入经常性损益/非经常性损益
南京运冀	全部激励员工	受让激励份额	不约定明确服务期限制，授予价格与当期公允价值之间差额，做股份支付确认，一次性计入当期管理费用	非经常性损益
南京运航	激励员工，且授予激励份额时入职已满 14 年	受让激励份额	不受服务期限制，授予价格与当期公允价值之间差额，做股份支付确认，一次性计入当期管理费用	非经常性损益
	激励员工，且授予激励份额时入职未满 14 年	受让激励份额	**明确约定服务期限制，授予价格与当期公允价值之间差额，做股份支付确认，在股份支付授予日起至服务期到期日止的剩余服务期限内平均摊销于各期，计入管理费用，并在等待期内的每个资产负债表日，根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息，对可行权权益工具的数量作出最**	经常性损益
	激励员工，且授予激励份额时入职未满 14 年	服务期未满前离职退伙		
	激励员工，且授予激励份额时	因职级调整退回部分份额		

	入职未满 14 年		**佳估计，将截至当期累计应确认的股份支付费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股份支付费用**	

截至本招股说明书签署日，发行人不存在应确认股份支付而未确认情形，不存在纠纷或潜在纠纷情形。

① 南京运航服务期约定的相关内容

《持股人员服务期协议》约定：获得南京运航份额的激励对象在腾亚精工的服务期为连续 156 个月。其中，服务期起算日：a、对于 2014 年 1 月 1 日前入职的激励对象，该等激励对象的服务期限的起算日均为 2014 年 1 月 1 日；b、对于 2014 年 1 月 1 日之后入职的激励对象，服务期限的起算日为该等激励对象的正式入职日。

《南京腾亚精工科技有限公司股权激励方案》约定：截至本方案发布之日（2017 年 6 月 15 日），在公司连续工作已满 14 年的员工，不受服务期限的限制。

② 南京运航激励对象服务期、激励份额及股份支付情况

1）授予后激励份额未发生变化

授予后，激励对象持有激励份额未发生变化的员工姓名、服务期、股权激励费用等情况如下：

姓名	授予激励份额（万出资额）	授予份额时间	授予时入职年限	授予时剩余服务期（月）	授予价格（元/出资额）	公允价格（元/出资额）	股权激励费用（万元）			
							2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月
朱清华	55.00	2017.7	小于 14 年	114	1.70	5.68	23.04	23.04	23.04	**11.52**
吴俊	45.00		小于 14 年	114			18.85	18.85	18.85	**9.43**
孙德斌	45.00		小于 14 年	114			18.85	18.85	18.85	**9.43**
陈秋颖	37.00		小于 14 年	114			15.50	15.50	15.50	**7.75**
李明	28.00		小于 14 年	114			11.73	11.73	11.73	**5.87**
柯成名	24.00		大于 14 年	无服务期限制			-	-	-	**-**
陈前豹	13.00		大于 14 年	无服务期限制			-	-	-	**-**
丁慧敏	8.00		大于 14 年	无服务期限制			-	-	-	**-**
易新煜	5.00		小于 14 年	149			1.60	1.60	1.60	**0.80**
庞丽娟	2.00		小于 14 年	114			0.84	0.84	0.84	**0.42**
胥昭玮	2.00		小于 14 年	133			0.72	0.72	0.72	**0.36**

高隘	30.00	2018.7	小于 14 年	149	1.92		7.80	15.61	15.61	**7.80**
李梦	10.00		小于 14 年	148			0.41	4.91	4.91	**2.45**
胥昭玮	8.00	2018.12	小于 14 年	115	2.33		0.42	5.05	5.05	**2.53**
李小冬	7.50		小于 14 年	139			0.33	3.92	3.92	**1.96**
曾涛	4.00		小于 14 年	143			0.17	2.03	2.03	**1.02**
李梦	20.00		小于 14 年	136			-	0.76	9.14	**4.57**
王爱国	5.00		小于 14 年	147			-	0.18	2.11	**1.06**
郑玉	10.00		小于 14 年	137			-	0.38	4.54	**2.27**
徐竹军	5.00	2019.12	小于 14 年	138	3.20	8.38	-	0.18	2.25	**1.13**
张皓中	3.00		小于 14 年	136			-	0.11	1.37	**0.69**
张红霞	3.00		小于 14 年	85			-	0.18	2.19	**1.10**
孔德国	4.00		小于 14 年	96			-	0.22	2.59	**1.30**
刘一文	5.00	2020.8	小于 14 年	141	3.55	12.50	-	-	1.59	**1.90**

2）授予后服务期未满前离职

《南京腾亚精工科技有限公司股权激励方案》约定：服务期未满前离职的，激励对象需将其所持份额转让于其所在的持股平台普通合伙人或其指定的其他第三人，具体情况如下：

姓名	授予激励份额（万出资额）	授予份额时间	授予时入职年限	授予时剩余服务期（月）	授予价格（元/出资额）	公允价格（元/出资额）	退伙时间	股权激励费用（万元）			
								2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月
高冬生	20.00	2017.7	小于 14 年	122	1.70	5.68	2020.6	7.83	7.83	-19.57	-
盛斌	17.50			149			2020.6	5.61	5.61	-14.02	-
宋德俊	10.00			139			2021.4	3.44	3.44	3.44	**-12.03**
戴解民	8.00			153			2020.6	2.50	2.50	-6.24	-
仲崇飞	2.00			146			2020.8	0.65	0.65	-1.64	-
刘燎原	7.20			153			2019.3	2.25	-3.37	-	-
黄强	12.00			137			2018.12	-2.09	-	-	-
杨玲玲	10.00			143			2018.7	-1.67	-	-	-
王欢	6.00			114			2018.7	-1.26	-	-	-
王忠	12.00			143			2018.3	-2.00	-	-	-
刘杰	22.00			135			2020.11	3.54	3.54	-8.84	-
李显达	12.00	2018.12		134	2.33	8.38	2019.9	0.54	-0.54	-	-
张小雪	**12.00**	**2018.12**		**137**	**2.33**		**2021.9**	**0.53**	**6.36**	**6.36**	**3.18**
常凤智	3.00	2019.12		145	3.20		2021.1	-	0.11	1.29	**-1.39**
徐庆松	3.00			143			2020.4	-	0.11	-0.11	-

注： 2020 年 6 月，刘杰因降职退回 12.00 万元出资额，同年 12 月，因未满服务期前离职退伙，退回剩余 10.00 万元出资额，此处对应股权激励费用为其因离职退回的 10.00 万元出资额所对应的股权激励费用。

3）授予后因职级调整退回激励份额

《南京腾亚精工科技有限公司关于确定股权激励的实施细则》约定，不同职级对应不同激励份额，若存在降职情形，则进行相应激励份额调整退回，具体标准为：1）总经理、副总经理、各事业部总经理、副总经理、公司总经理助理、事业部总经理助理授予 35 万股-45 万股；2）部门经理正职、主持部门工作的副经理、部门副经理授予 8-20 万股；具体授予股数结合服务年限、业绩贡献以及个人认购意愿等因素确定。

授予激励份额后，激励对象因降职而退回部分激励份额的具体情况如下：

姓名	授予激励份额（万出资额）	授予份额时间	授予时入职年限	服务期起始日期	授予时剩余服务期（月）	授予价格（元/出资额）	公允价格（元/出资额）	回购份额（万出资额）	降职回购份额时间	股权激励费用（万元）						
										2018 年	2019 年		2020 年		2021 年 1-6 月	
											因退回份额当期加速确认	剩余份额当期摊销	因退回份额当期加速确认	剩余份额当期摊销	因退回份额当期加速确认	剩余份额当期摊销
张惠强	45.00	2017.7	小于 14 年	2014.1	114	1.70	5.68	15.00	2019.3	18.85	50.27	12.57	-	12.57	-	6.28
刘杰[注]	22.00			2015.9	135			12.00	2020.6	4.24	-	4.24	37.15	-	-	-

注： 2020 年 6 月，刘杰因降职退回 12.00 万元出资额，此处对应股权激励费用为其因降职退回的 12.00 万元出资额所对应的股权激励费用。

② 持股平台服务期约定差异的原因以及不同激励政策对应的员工在级别和岗位上的差异和合理性

南京运冀激励对象未约定明确服务期的主要原因为：激励对象为公司工龄较长且目前退居二线或处于辅助部门人员，在过往的工作中，已经为公司做出过相应的贡献；南京运航激励对象约定明确服务期的主要原因为：激励对象为公司各部门的骨干人员，公司给予相应的激励，并希望在将来一定时间内持续为公司提供服务。

公司综合考虑员工职级、工作岗位及内容、服务年限、业绩贡献等因素激励对象范围，并结合激励对象自主认购意愿，确定最终的激励对象和激励份额。

南京运航授予激励对象、份额及依据如下：

激励对象	授予年度	激励份额（万元）	公司任职	授予份额依据
朱清华	2017 年	55.00	副总经理	高管、公司技术负责人，对公司瓦斯枪的研发及量产做出突出贡献。
吴俊	2017 年	45.00	副总经理	高管、公司销售负责人，对公司的内销业务做出突出贡献，根据销售业绩。
孙德斌	2017 年	45.00	副总经理	资深高管、服务满 10 年。
陈秋颖	2017 年	37.00	外销二部经理	部门经理、公司欧美销售业务负责人，根据销售业绩。
张惠强	2017 年	30.00	制造五部经理	生产部门经理，服务满 10 年。
高隘	2018 年	30.00	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	高管
李梦	2018 年	30.00	副总经理	高管
李明	2017 年	28.00	制造四部经理、监事	生产部门经理、服务满 10 年。
柯成名	2017 年	24.00	销售服务部经理	职能部门经理、服务满 10 年。
陈前豹	2017 年	13.00	技术（一）中心工程师	表面处理业务项目经理，服务满 10 年。
胥昭玮	2018 年	10.00	外销二部区域经理	销售区域经理，根据销售业绩

郑玉	2019 年	10.00	外销一部经理	销售部门经理，结合销售业绩
丁慧敏	2017 年	8.00	外销一部渠道经理	销售区域经理，根据销售业绩
李小冬	2018 年	7.50	制造一部经理	生产部门经理，按部门经理标准和服务年限折算。
易新煜	2017 年	5.00	管理部主管	工作表现出色的主管
王爱国	2019 年	5.00	技术（二）中心副经理	主要负责无绳电动射钉枪研发小组，按部门经理标准和服务年限折算。
徐竹军	2019 年	5.00	制造七部经理、制造六部经理、计划物流部经理	生产部门经理，按部门经理标准和服务年限折算。
刘一文	2020 年	5.00	制造八部经理	生产部门经理，按部门经理标准和服务年限折算。
曾涛	2018 年	4.00	信息部经理	职能部门经理，按部门经理标准和服务年限折算。
孔德国	2019 年	4.00	内销一部经理、监事	销售部门经理，按部门经理标准和服务年限折算。
张皓中	2019 年	3.00	采购一部经理	职能部门经理，按部门经理标准和服务年限折算。
张红霞	2019 年	3.00	财务部经理助理	工作表现出色的主管。
庞丽娟	2017 年	2.00	管理部主管	工作表现出色的主管

南京运冀授予激励对象、份额及依据如下：

激励对象	授予年度	激励份额（万元）	公司任职	授予份额依据
周润亚	2017 年	27.50	技术（一）中心顾问	公司做出突出贡献的技术顾问（已退休）
杨凌源	2017 年	15.00	技术（一）中心顾问	公司做出突出贡献的部门经理（已退休）
周军	2017 年	14.00	技术（一）中心工程师	公司做出突出贡献的部门经理（已退休）
徐家林	2017 年	11.50	董事、副总经理	高管
刘翠香	2017 年	6.00	管理部职员	公司做出突出贡献的退休部门经理
徐天宇	2017 年	2.00	技术（一）中心工程师	服务满 10 年的老员工
王学军	2017 年	2.00	制造一部工段长	服务满 10 年的老员工
张远福	2017 年	2.00	制造一部工段长	服务满 10 年的老员工

激励对象	授予年度	激励份额（万元）	公司任职	授予份额依据
张凤杰	2017 年	2.00	制造二部工段长	服务满 10 年的老员工
李峰	2017 年	2.00	制造八部工段长	服务满 10 年的老员工
吴桂玲	2017 年	2.00	制造三部仓库主管	服务满 10 年的老员工
邹有祥	2017 年	2.00	制造一部工段长	服务满 10 年的老员工
倪道华	2017 年	2.00	制造四部工段长	服务满 10 年的老员工
陈海	2017 年	2.00	技术（二）中心工程师	服务满 10 年的老员工
杨道民	2017 年	2.00	制造四部工段长	服务满 10 年的老员工
陶帮鸿	2017 年	2.00	工程部工程师	服务满 10 年的老员工
张红霞	2017 年	2.00	财务部经理助理	工作表现出色的主管。

（2）股份支付相关权益工具公允价值的合理性

① 股份支付总体情况

报告期内，公司股份支付总体情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
公司本期授予的各项权益工具总额	-	50,000 股	560,000 股	835,000 股
公司本期行权的各项权益工具总额	-	-	-	-
公司本期失效的各项权益工具总额	130,000 股	725,000 股	342,000 股	400,000 股
合同约定的剩余服务期限	0-130 个月	0-136 个月	0-146 个月	0-147 个月

注：“本期失效的权益工具”指：因激励对象服务期未满离职、职级调整所回购的激励份额。

② 未约定服务期限或未约定明确服务期限的股份支付

报告期内，公司不存在于授予日一次性确认股份支付费用的情况。

③ 约定明确服务期限的股份支付

报告期内，南京运航的新增股权激励均有服务期约定，明细情况如下：

授予期间	激励对象	约定的服务期限（月）	授予股数（万股）	授予价格(元/股)	公允价格（元/股）	股份支付总费用（万元）
2018 年	高隘	156 个月	30.00	1.92	8.38	193.80
	张小雪等 6 人		53.50	2.33	8.38	323.68

2019 年	李梦等 9 人		56.00	3.20	8.38	290.08
2020 年	刘一文		5.00	3.55	12.50	44.75
合 计			**144.50**			**852.31**

报告期内，公司股份支付费用确认情况如下：

单位：万元

授予主体	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月
报告期外授予激励对象	133.03	178.42	93.97	**39.83**
2018 年授予激励对象	10.20	37.33	37.87	**18.94**
2019 年授予激励对象	-	2.23	25.38	**10.71**
2020 年授予激励对象	-	-	1.59	**1.90**
合计	**143.23**	**217.98**	**158.81**	**71.38**

注：上述各期确认金额已涵盖因离职、降职等原因回购股份所确认的股份支付费用影响。

④ 授予日权益工具公允价值的确定方法

2018 年、2019 年，公司股份支付的公允价值确定依据为：2019 年 6 月外部投资者嘉兴真灼的股权受让价格 8.38 元/股。

2020 年，公司股份支付的公允价值确定依据为：2020 年 6 月外部投资者建邺巨石、紫金巨石、苏州合韬、南京翱翰的增资价格 12.50 元/股。

公司在计提股份支付时，根据最近时点外部专业投资者取得公司股份或者入股公司的价格为公允价格，具有合理性。

⑤ 同期可比公司估值比较情况

2018 年-2020 年，公司可比公司各期市盈率情况如下：

单位：倍

证券代码	证券简称	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
002444	巨星科技	24.52	12.78	13.86
300126	锐奇股份	202.69	201.62	-
300907	康平科技	58.75	-	-

002791	坚朗五金	53.28	22.31	18.74
公司		**11.57**	**8.06**	**9.42**

注：可比公司市盈率采用各期末静态市盈率口径；公司 2018 年市盈率=8.38/2018 年每股收益；2019 年市盈率=8.38/2019 年每股收益；2020 年市盈率= 12.50/2020 年每股收益。

公司确定股份支付费用使用的公允价值对应的市盈率低于可比公司，其中：锐奇股份 2018 年出现经营亏损，无法选取市盈率指标，2019 年、2020 年净利润规模较低，市盈率显著高于一般制造业企业水平；康平科技于 2020 年 11 月上市，无法获取以前年度市盈率；公司市盈率低于巨星科技和坚朗五金，主要原因为：主营业务差异以及非上市公司与上市公司股权之间的流动性差异。

报告期内，公司股权激励公允价值均参考距当次股权激励日期最近的第三方投资者的股权转让价格或增资价格来确定，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果合理，虽与同期可比公司估值存在差异，但具有合理性。

⑥ 股份支付会计处理

报告期内，公司按年度分期确认股份支付费用，相应会计处理为：借记“管理费用”，贷记“资本公积-其他资本公积”。

（3）股份支付会计处理的合规性

《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期”。

《首发业务若干问题解答》规定：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益……对设定服务期的股份支

付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益”。

依据《南京腾亚精工科技有限公司股权激励方案》、《南京腾亚精工科技有限公司关于确定股权激励的实施细则》以及《持股人员服务期限协议》，报告期内的授予对象设定了明确的服务期限，公司对上述员工的股份支付在股权激励授予日至服务期限到期日的剩余服务期限内进行分期摊销确认股权激励费用，并计入经常性损益；对于未设定明确服务期限的激励对象，公司对相关员工的股份支付在授予当期一次性计提股权激励费用并计入非经常性损益。

综上，公司股份支付的会计处理准确，符合会计准则相关规定。

十五、发行人的员工及社会保障情况

（一）员工结构

报告期各期末，公司员工总数分别为 567 人、635 人、701 人、**767 人**，员工总数逐年增长，与公司生产规模扩大相一致。

截至 **2021 年 6 月 30 日**，公司员工分布情况如下：

1、员工专业结构

类别	人数（人）	占比（%）
生产人员	539	70.27
研发人员	110	14.34
管理人员	82	10.69
销售人员	36	4.69
合计	767	100.00

2、员工受教育程度

类别	人数（人）	占比（%）
大学本科及以上	67	8.74
专科	260	33.90
专科以下	440	57.37

合计	**767**	**100.00**

3、员工年龄结构

类别	人数（人）	占比（%）
30 周岁及以下	**88**	**11.47**
31～40 周岁	**251**	**32.72**
41～50 周岁	**272**	**35.46**
51 周岁及以上	**156**	**20.34**
合计	**767**	**100.00**

（二）员工社会保障情况

1、社会保险及住房公积金缴纳情况

报告期各期末，发行人及子公司正式员工中社会保险、住房公积金缴纳人数如下：

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
员工总人数（人）	**767**	701	635	567
社会保险缴纳人数（人）	**654**	603	542	475
社会保险未缴人数（人）	**113**	98	93	92
住房公积金缴纳人数（人）	**644**	603	542	476
住房公积金未缴人数（人）	**123**	98	93	91
社会保险缴纳人数占员工人数比例（%）	**85.27**	86.02	85.35	83.77
住房公积金缴纳人数占员工人数的比例（%）	**83.96**	86.02	85.35	83.95

2、部分员工未缴社会保险及住房公积金的原因

报告期各期末，发行人未缴纳社保、公积金员工情况具体如下：

（1）部分员工未缴纳社会保险的原因

单位：人

未缴纳原因	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
退休返聘	**87**	73	67	53
未及时缴纳	**4**	1	1	9

未缴纳原因	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
新入职	**15**	17	21	26
外单位缴纳[注]	**7**	7	4	4
合计	**113**	98	93	92

注：外单位缴纳的原因为：因下岗或内退，劳务关系仍挂靠原单位，社保公积金由原单位缴纳，下同。

（2）部分员工未缴纳住房公积金的原因

单位：人

未缴纳原因	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
退休返聘	**87**	73	67	53
未及时缴纳	**4**	1	1	9
新入职	**15**	17	21	25
外单位缴纳	**7**	7	2	3
当月公积金账户尚未转入	**10**	-	2	1
合计	**123**	98	93	91

注： 2018 年末，因新入职原因未缴纳社保的员工人数较未缴纳住房公积金的员工人数少一人，原因为：其中一位新入职员工存在公积金房贷，要求公积金持续缴纳，向公司特别申请入职当月提前为其缴纳。

（3）部分员工未及时缴纳社会保险及住房公积金对发行人持续经营的影响

报告期内，发行人未为员工及时缴纳社会保险及住房公积金的人数较少，发行人未因此受到相关主管部门的处罚，若补缴涉及的金额较低，且实际控制人已经出相关补缴承诺，对发行人持续经营不会产生重大不利影响。

3、实际控制人关于社会保险及住房公积金缴纳的承诺

公司实际控制人乐清勇、控股股东腾亚实业就社会保险、住房公积金缴纳事宜出具承诺：“若腾亚精工及其子公司因首次公开发行并在创业板上市之前所缴纳的各项社会保险及住房公积金不符合规定而承担任何罚款或损失，承诺人将承担相应责任，为腾亚精工及其子公司补缴各项社会保险及住房公积金，并承担罚款等一切可能给腾亚精工造成的损失。”

4、社会保险和住房公积金相关主管部门出具的证明

2021 年 8 月 17 日、2021 年 8 月 19 日，南京市江宁区人力资源和社会保障

局及南京市社会保险管理中心出具分别《证明》、《江苏省南京市用人单位社会保险参保缴费证明》，腾亚精工及其子公司至道机械、腾亚机器人已按照国家及地方政府的有关规定，为其职工办理了相应的企业基本养老保险、失业保险、工伤保险、医疗保险、生育保险参保缴费手续，截止报告期末，未发现欠缴情形，报告期内未因违反劳动保障法律法规受到行政处罚。

截至本招股说明书签署日，安徽腾亚无在职员工，尚未开始用工，根据马鞍山市博望区劳动保障监察大队出具的《证明》，报告期内，安徽腾亚不存在违反国家劳动保障相关法律法规而受到行政处罚的情形。

（三）发行人劳务派遣情况

1、劳务派遣基本情况

报告期内，为了有效保障公司生产经营和用工需求，提高管理与生产效率，公司对非核心生产岗位采用劳务派遣的用工方式作为公司招募人员的补充手段。报告期各期末，公司劳务派遣人员情况如下：

项 目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
劳务派遣员工人数（人）	**34**	51	34	19
劳务派遣人数占总用工总量的比例	**4.24%**	6.78%	5.08%	3.24%

报告期内，公司合作的劳务派遣单位拥有劳务派遣经营许可证，公司劳务派遣人员数量占用工总量的比例低于 10%，符合《劳务派遣暂行规定》第四条“关于劳务派遣用工比例不得超过用工总量 10%”的规定。

2、劳务派遣人员岗位分布及薪酬水平情况

报告期内，公司劳务派遣人员岗位分布及薪酬水平如下：

项 目	2021-6-30/2021 年 1-6 月	2020-12-31/2020 年	2019-12-31/2019 年	2018-12-31/2018 年
劳务派遣员工人数（人）	**34**	51	34	19
劳务派遣人均薪酬（元/工时）	**26.00**	26.00	26.00	26.00
公司一线生产人员人均薪酬（元/月）	**5,669.06**	4,687.83	4,331.93	3,904.91
公司一线生产人员标准化时薪（元/小时）	**32.21**	26.64	24.61	22.19

劳务派遣人员岗位分布	建筑五金制品及射钉的包装、外观检测

注：公司一线生产人员标准化时薪=公司一线生产人员人均月薪/每月法定工作时间。

报告期内，发行人员工薪酬与劳务派遣用工成本之间不存在显著差异。

3、劳务派遣单位情况

报告期内，公司仅与一家劳务派遣单位合作，劳务派遣单位基本情况如下：

公司全称	南京紫亨人力资源有限公司
成立日期	2017 年 9 月 27 日
注册资本	200.00 万元
住所	南京市江宁区东山街道金箔路 1039 号黄金海岸广场第二街区 319 号
法定代表人	朱世蓉
实际控制人	朱世蓉
公司类型	有限责任公司（法人独资）
劳务派遣经营许可证有效期	截至 2023 年 12 月 6 日
劳务派遣经营许可证编号	320115201711150036
股权结构情况	朱世蓉 100%持股
董监高情况	朱世蓉（执行董事）；陈燕（监事）

报告期内，发行人合作的劳务派遣单位与发行人的控股股东、实际控制人不存在关联关系。

第六节 业务与技术

一、发行人主营业务和主要产品情况

（一）主营业务

公司主营业务为射钉紧固器材和建筑五金制品的研发、生产与销售，其中射钉紧固器材主要产品为燃气射钉枪及其配套的射钉、瓦斯气罐等；建筑五金制品主要产品包括通风口、检查口、地板支撑等中高端建筑五金制品。

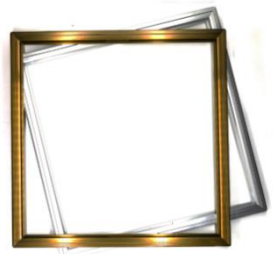
公司具备较强的射钉紧固器材研发、生产能力，在国内率先掌握了燃气射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术壁垒。公司以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。

公司生产的燃气射钉枪是传统火药射钉枪的替代产品，目前主要以自有品牌内销，占据国内市场主要份额，配套的射钉、瓦斯气罐主要以 ODM 形式销往欧洲市场，客户包括欧洲知名五金品牌 TIMCO、Rawlplug 、HIKOKI（挪威）等。除燃气射钉枪产品外，公司持续进行技术创新，已掌握新一代电动射钉枪的核心技术，推出以压缩空气为储能方式的锂电射钉枪；同时，基于现有的技术积累、品牌优势和营销网络，公司积极横向拓展产品线，陆续推出气动射钉枪、电动胶枪、电锤、电钻等多种专业级动力工具，持续丰富动力工具产品类型。

公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要为根据日本房屋特点和当地居民家装需求开发的专用五金结构件，以 ODM 形式出口日本。经过多年深耕，公司积累的产品储备多达 5,500 多种，可为建材商超客户提供一站式集采服务，已与港南商事、Komeri、VIVA HOME 等日本前十大连锁建材超市建立了长期稳定的合作关系。借助公司在建材商超市场良好的口碑，公司现已进入日本大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑的供应链体系，市场空间得到进一步拓展。

（二）主要产品

报告期内，公司主要产品特点及用途如下：

产品系列	主要产品	示意图	产品用途及特点
射钉紧固器材	燃气射钉枪		以瓦斯燃气作为动力源，将射钉打入建筑体的紧固工具，属于一种新型射钉紧固工具，可在多种应用领域有效替代传统火药射钉枪和其他传统间接紧固方式。公司产品包括各类钢钉枪、木钉抢。
	射钉		射钉枪配套使用的紧固件。公司产品包括各类钢排钉、纸排钉、卷钉。
	瓦斯气罐		燃气射钉枪配套使用的燃气储罐。
建筑五金制品	通风口		日本建筑法强制建筑物安装的24小时通风系统中的通风换气口，可将室外的新鲜空气导入室内，并将室内的污浊空气排出。
	检查口		安装在天花板、墙面和地面上的方形铝框，方便人或者手通过，用于对室内之外的空间进行检修或者再利用。

产品系列	主要产品	示意图	产品用途及特点
	地板支撑		用于支撑在日本木质的房屋下面，隔离房屋与地面，起到隔离潮湿，防止虫害，减少地震伤害的作用。
	其他		主要为针对日本房屋特点和当地居民家装需求所开发的，起防震、防灾、防火、防盗、绿色节能等功能的各类专用五金结构件，包括100多大类，5,500多种产品规格。

报告期内，公司燃气射钉枪产品主要以“腾亚”品牌内销，瓦斯气罐、射钉等配套耗材以及建筑五金制品主要以ODM形式外销，产品主要客户及使用的品牌情况如下：

产品系列	客户类型	产品或客户品牌	客户基本情况
燃气射钉枪	国内经销商	腾亚	覆盖近400家经销商，客户较为分散，普遍规模较小。
射钉、瓦斯气罐	欧洲知名五金品牌	TIMCO	TIMCO，英国著名的螺丝、紧固件、射钉紧固器材、动力工具和手工具配件的批发商，成立时间近50年。
		HiKOKI	HIKOKI（挪威），挪威领先的动力工具、手工具和紧固件的批发商，工机控股株式会社全资子公司。
		RAWLPLUG	Rawlplug，全球知名紧固件、动力工具设计、研发、生产及服务提供商，成立时间超过100年。
建筑五金制品	日本大型连锁建材超市	コーナン	港南商事，东京证券交易所上市公司，股票代码7516，在日本拥有约450家店铺，主要销售DIY资材、建筑资材、专业五金工具等，2018年销售额行业排名第4。
		KOMERI	Komeri，东京证券交易所上市公司，股票代码8218，在日本拥有约1,200多家店铺，主要销售五金、工具、园艺、植物和农业材料等，2018年销售额行业排名第3。
		ビバホーム VIVAHOME	VIVA HOME，曾用品牌名Lixil Viva，东京证券交易所上市公司，股票代码3564，在日本拥有约100多家店铺，主要销售DIY产品、家居装饰产品、日常用品，2018年销售规模行业排名第6。

产品系列	客户类型	产品或客户品牌	客户基本情况
		CAINZ	家迎知，在日本拥有约200多家店铺，主要销售各类家居产品，2018年销售规模行业排名第2。
	日本建筑五金品牌供应商	MIRAI	未来工业，东京证券交易所上市公司，股票代码7931，主要从事电气安装材料、管道设备的制造与销售。
		Panasonic	松下生态系统，日本大型建筑公司松下建筑下属通风和空调设备部件供应商

（三）主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务收入按照产品分类如下：

单位：万元、%

项　目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
射钉紧固器材	**14,225.81**	**63.34**	20,066.72	55.33	17,766.59	56.38	15,900.59	57.95
建筑五金制品	**7,311.49**	**32.55**	15,072.62	41.56	13,041.64	41.39	11,198.20	40.81
其他	**922.95**	**4.11**	1,125.89	3.10	702.66	2.23	340.89	1.24
合　计	**22,460.26**	**100.00**	36,265.23	100.00	31,510.88	100.00	27,439.69	100.00

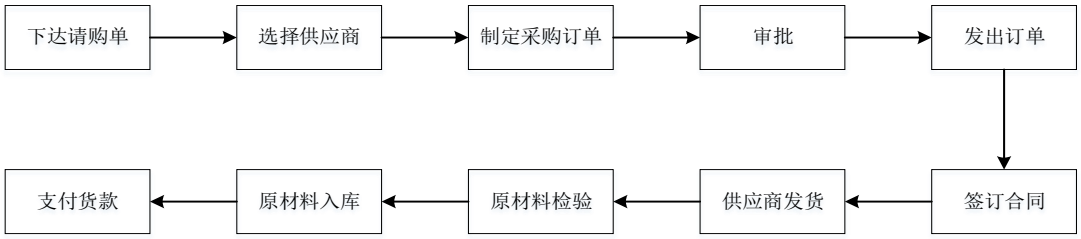
注：其他主要指公司研发并小批量销售的电动工具。

（四）主要经营模式

1、采购模式

公司采用“以产定购”的采购模式，并设有专门的采购部门负责物资的采购。公司生产所需的主要原材料包括金属原材料、外购件等，金属原材料主要包括盘元、不锈钢板、不锈钢线材、铝锭等，外购件主要包括电机、电池包、气缸、气雾罐、囊袋、定量阀、小五金零件、配件等。依据重要性不同，公司将采购的物资分为三类：“A”类为对产品质量控制有关键作用的物料，“B”类为对产品质量控制有重要作用的物料，“C”类为生产辅料及一般物料。公司对 A 类和 B 类物资采购实行严格的合格供应商审核制度，对于该类物资公司优先从《合格供应商名录》中选择合适的供应商，对于需要从潜在或新供应商采购的，潜在或新供应商应先经过公司审核，经小批验证合格后应逐步加入《合格供应商名录》。公司对 C 类物资一般根据生产计划需要进行适时询价采购。

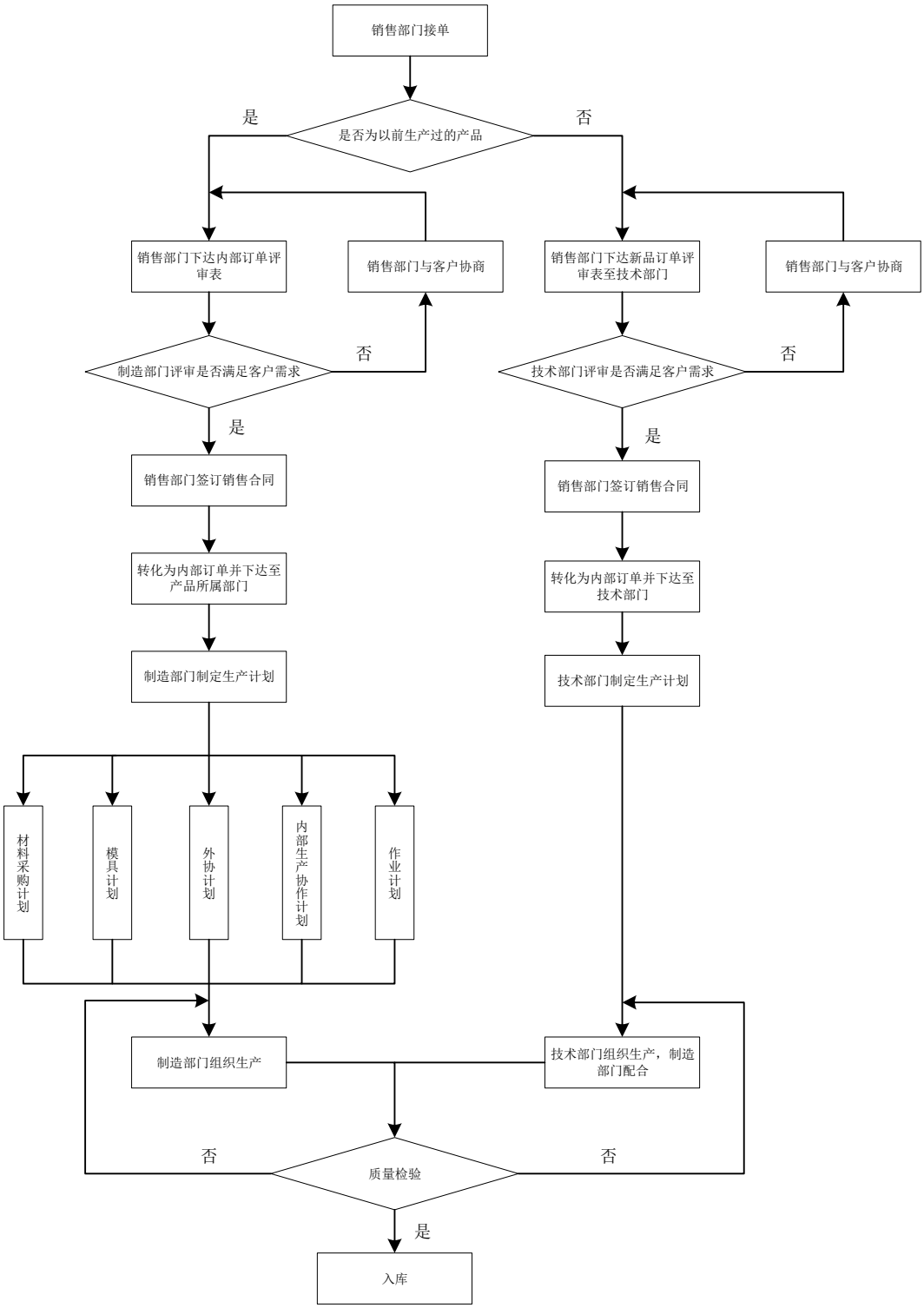
公司主要采购流程如下：



2、生产模式

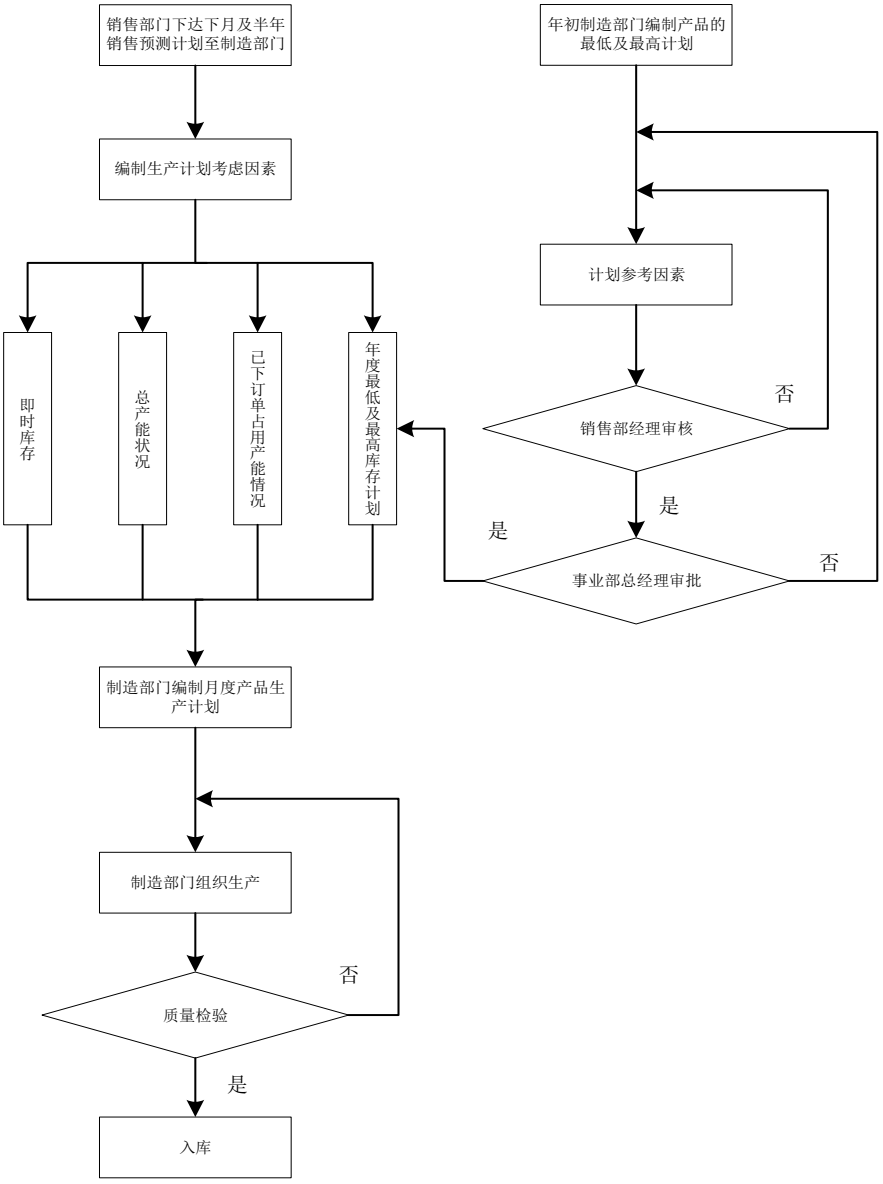
公司生产模式主要分为“订单导向模式”和“销售预测模式”两种。订单导向模式是指按照客户的订购需求来组织生产的模式，此模式主要针对品种繁多、定制件占比较高的建筑五金制品和射钉、瓦斯气罐等。销售预测模式是指根据销售规划、市场预测分析提前备货生产的模式，此模式主要针对需求量稳定且可预测、产品通用性较强的燃气射钉枪等。

订单导向模式生产流程为：销售部门接到客户意向订单，区别生产过的产品和未生产过的产品安排生产。若为以前生产过的产品，则将具体产品内容、数量、交货期等需求转化为公司内部订单，交产品所属制造部门评审交期，销售部门根据交期与客户协商一致签订合同后，正式向产品所属制造部门下达内部订单，制造部门按订单要求排定生产作业计划、物料准备计划、生产技术准备计划，下达物料采购计划、模具采购或制造计划、外协计划、内部生产协作计划等给相关部门，并组织实施生产，产品经质检合格后入库；若为以前未生产过的产品，销售部门下达新品订单到技术部门，由技术部门制定生产计划、物料计划等生产准备工作并组织生产，生产部门配合完成生产。



销售预测模式生产流程为：销售部门根据销售规划、市场预测分析，每月末下达下月及之后滚动半年的各产品种类销售预测计划至制造部门；制造部门根据销售预测计划，结合即时库存情况、年度最低及最高库存计划（每年初由制造部

门编制）、总产能状况、已下订单占用产能情况等因素，编制月度产品生产计划，并制定材料采购计划、模具采购或生产计划、生产工艺准备计划、生产作业计划、外协计划等下达至相关部门，由制造部门组织生产，产品经质检合格后入库。



3、销售模式

根据不同的产品分类，公司分别采用买断式经销模式和直销模式。公司设有销售部门，专门负责公司产品销售与市场推广。

（1）买断式经销模式

① 基本情况

公司射钉紧固器材中的燃气射钉枪主要使用自有品牌“腾亚”销售，公司授权符合条件的经销商，在特定区域内为公司品牌产品提供批发、零售和售后服务。公司制定《经销商管理文件》，销售部严格按照规定开发经销商，与符合条件的经销商签订“年度经销合同”。公司按照合同约定直接与经销客户进行结算。公司根据约定对经销商销售进行市场管理，并定期组织经销商培训。

公司对主要内销产品燃气射钉枪采取经销模式具有客观必要性。工具类产品为终端消费产品，终端客户主要为个人消费者或小型施工队，较为分散，采取直销模式销售成本及售后服务成本较高，不利于产品市场推广。采取经销模式，可以充分利用经销商本地化、专业化、靠近终端消费者的渠道优势，迅速打开产品市场，提高市场覆盖率；同时，在公司的技术支持下，通过经销商提供产品售后服务，有利于提升公司售后服务能力，降低产品销售成本。

② 界定为买断式经销商的合理性

公司与经销商签署的《年度经销合同》约定：货物运输采用物流方式，货运费、在途风险由发行人承担；经销商收到货物后，应仔细核对货物种类、规格、数量并在物流公司的送货单上签名确认；经销商收货三日内，将质量验收结果以书面形式通知发行人，否则视为无异议。因此，在经销商验收后，产品的主要风险与报酬已转移给经销商，并已取得收款权利，公司不再对已交付的产品实施有效控制，界定为买断式经销具有合理性。

③ 直销和经销收入确认符合《企业会计准则》的要求

报告期内，公司直销和经销的收入确认均符合《企业会计准则》的要求，公司直接销售包括内销和外销，直接销售的内销部分与内销产品收入确认方法相同，直接销售的外销部分与外销产品收入确认方法相同；公司的经销收入全部来自于内销，收入确认的具体方法与内销产品收入确认方法相同。具体如下：

自 2020 年 1 月 1 日开始适用

2020 年 1 月 1 日至今，公司销售的射钉紧固器材、建筑五金制品等产品，属于在某一时点履行履约义务。

公司外销、内销收入确认的具体方法、时点、依据如下：

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。外销产品收入确认的时点为商品报关并装船，主要依据为报关单、提单。

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。内销产品收入确认的时点为商品签收，主要依据为客户签收单或对账记录。

2020 年 1 月 1 日之前适用

公司外销、内销收入确认的具体方法、时点、依据如下：

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品收入确认的时点为商品报关并装船，主要依据为报关单、提单。

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。内销产品收入确认的时点为商品签收，主要依据为客户签收单或对账记录。

（2）直销模式

公司射钉紧固器材中的瓦斯气罐、射钉以及建筑五金制品通过直销模式进行销售。

公司射钉、瓦斯气罐主要通过 ODM 形式销往欧洲市场，客户主要为欧洲知名五金品牌 TIMCO、Rawlplug 、Hikoki（挪威）等。

公司建筑五金制品主要通过 ODM 形式销往日本市场，客户主要为日本建材商超和各类建筑五金品牌供应商。公司下游客户一般会对新供应商进行合格供应商认证，通过合格供应商认证后双方建立起长期稳定的业务联系，通过订单采购，在综合考虑原材料价格、产品重量、加工复杂程度、市场竞争状况等之

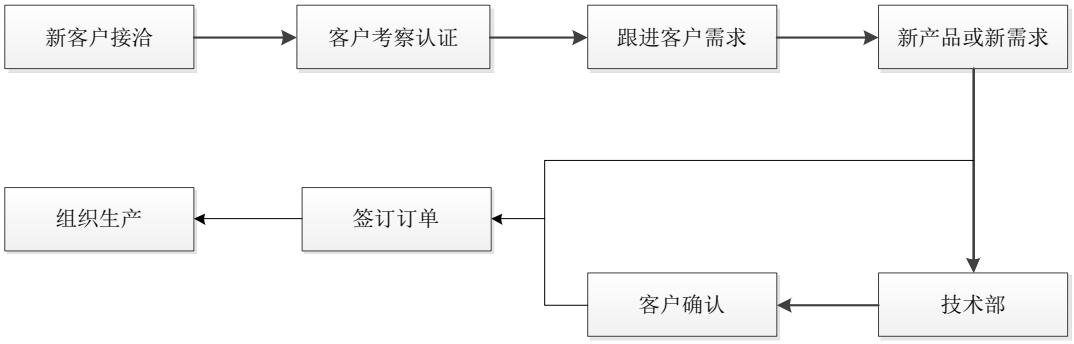
后确定产品价格。公司建筑五金制品下游客户一经与公司确立业务关系就不会轻易变更。

公司对主要外销产品射钉、瓦斯气罐及建筑五金制品采取直销模式具有客观必要性。公司上述产品主要通过 ODM 形式生产，采取直销模式可以更好的响应客户需求，进行定制化开发；同时，公司的海外客户在当地市场拥有良好的品牌形象和丰富的渠道资源，是当地市场的主要需求来源，进入其供应链体系并建立直接合作关系是国内企业扩大海外市场空间的必然选择。

综上所述，公司不同产品采用不同销售模式的原因合理，符合行业惯例。

公司现有业务稳定，并积极开拓新的市场，公司获取订单的方式主要有：①承接常年稳定的客户订单；②主动联系目标客户进行产品推广；③依托欧洲、日本现有市场影响力开拓新客户；④通过展会获取新客户。

公司的主要销售流程如下：



（五）设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况

公司业务发展历程具体如下：

1、公司设立之初主要从事对日本的五金制品贸易。随着对建筑五金制品行业了解的加深，公司开始自主研发、生产建筑五金制品，初期主要通过当地建筑五金品牌供应商间接销售给日本小型建材商超。经过多年深耕，公司逐步开发积累了 5,500 多种产品规格，并建立起快速反应的柔性制造体系，能够满足日本大型连锁建材超市对中高端建筑五金制品的一站式采购需求，与港南商事、Komeri、VIVA HOME 等排名日本前十的大型连锁建材超市建立了长期稳定的合作关系。

2、凭借在建筑五金制品领域逐步积累形成的定制开发和柔性生产能力，公

司抓住欧洲五金品牌供应商全球化采购射钉紧固器材的历史性机遇，与欧洲知名五金品牌 TIMCO、Rawlplug 、Hikoki（挪威）等建立了合作关系，以 ODM 形式出口射钉、瓦斯气罐，成功开拓欧洲市场，并积累了丰富的射钉紧固器材领域研发、生产经验。

3、在与欧洲知名五金品牌合作过程中，公司了解到新兴的燃气射钉枪在欧洲市场占据重要份额。针对国内市场在相关领域的潜在机遇，公司通过自主研发掌握了适合中国用户需求特点的燃气射钉枪核心技术，并积极推广应用燃气射钉枪，在全国各地发展了近 400 家经销商，形成具有较高覆盖率的高效分销网络。目前，公司已占据了燃气射钉枪国内市场主要份额，树立起在国内射钉紧固器材领域良好的品牌形象。

4、未来，公司将通过持续的产品创新和销售渠道拓展，进一步扩大射钉紧固器材和建筑五金制品销售规模，实现各项业务共同发展，并重点提高技术含量较高的工具类业务的权重。具体如下：

（1）针对电动射钉枪广阔的发展前景以及电动射钉枪向新一代高动能产品升级换代的发展趋势，研发出以压缩空气为储能方式，动能大于 100J 的锂电射钉枪，追赶上国际最新技术发展潮流。目前，相关产品已成功对外发布，计划通过募集资金投资项目形成锂电射钉枪产能 5 万把，开辟新的业务增长点；

（2）针对欧洲市场终端用户使用习惯，进一步对现有燃气射钉枪产品升级换代，打造符合欧美市场木质结构紧固连接需求的新型燃气射钉枪产品，计划通过募集资金投资项目新增燃气射钉枪产能 10 万把，除现有国内市场外，重点开拓高附加值的海外射钉紧固工具市场，实现在国内外市场的均衡发展；

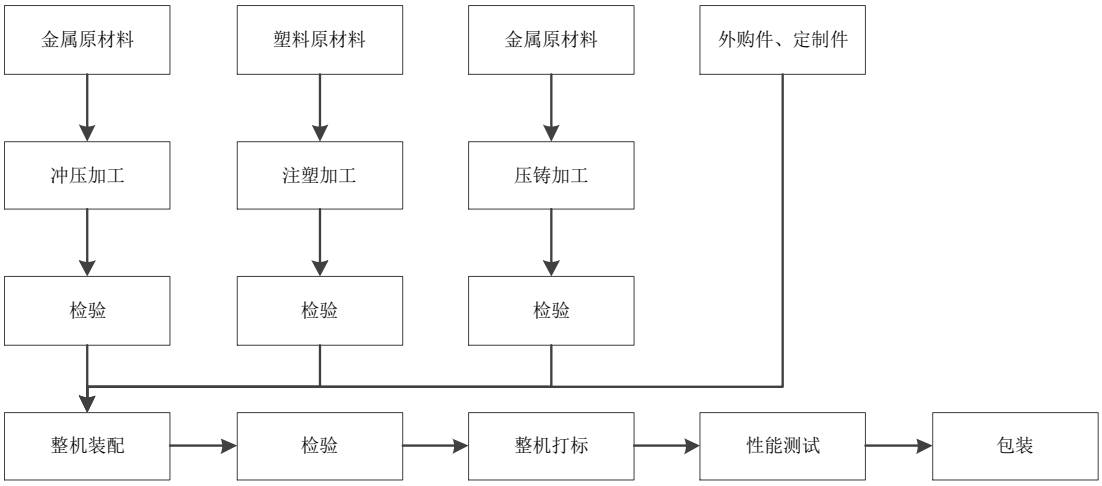
（3）基于在射钉紧固器材领域已形成的技术积累、品牌优势和营销网络，把握各类动力工具细分市场发展机遇，结合智能、电子信息等先进技术，创新性开发高端工具类产品。目前开发出的电锤、电钻等电动工具产品已初步实现小批量销售，未来将根据下游市场反响，适时扩大产销规模和产品类型，最终成为国际新兴的全品类动力工具制造商；

（4）借助公司通风口、检查口产品进入大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑的供应链体系的契机，增强对日本建筑公司市场的渠道拓展，计划通过募集

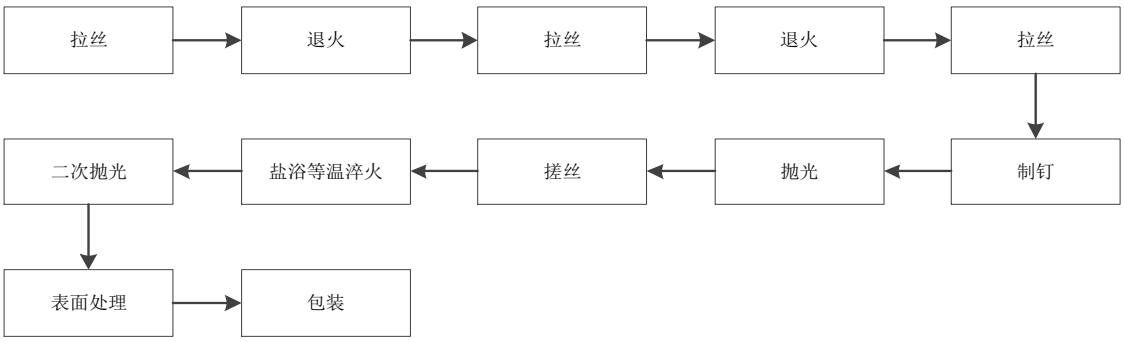
资金投资项目新增产能通风口 180 万只、检查口 50 万只、地板支撑 156 万只、其他高端五金件 8,500 万只，新增产能通过建材商超渠道和建筑公司渠道共同消化，从而进一步巩固和提升建筑五金制品在日本市场的竞争地位。”

（六）主要产品的工艺流程图

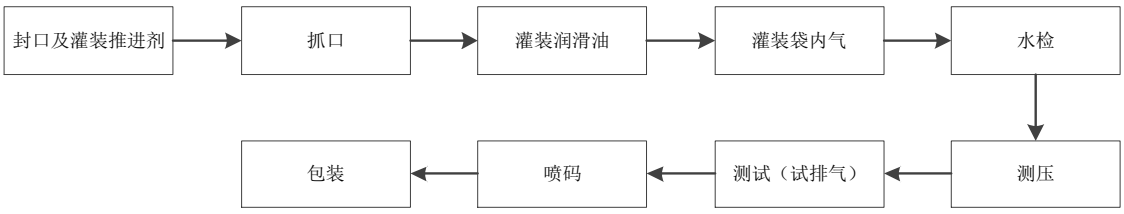
1、燃气射钉枪工艺流程图



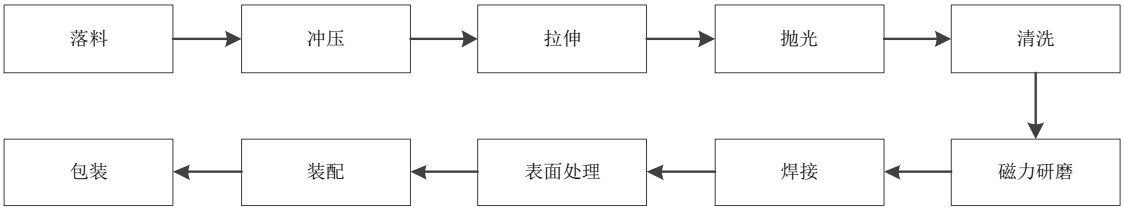
2、射钉工艺流程图



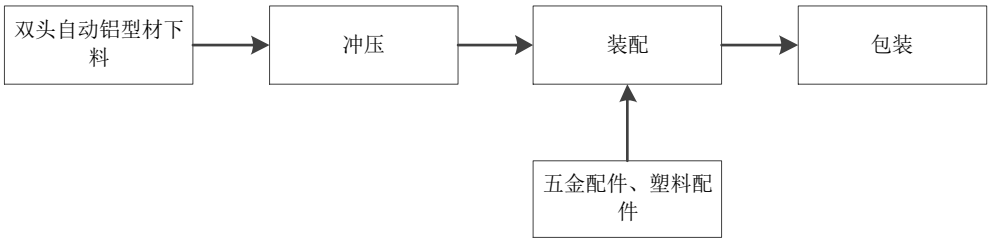
3、瓦斯气罐工艺流程图



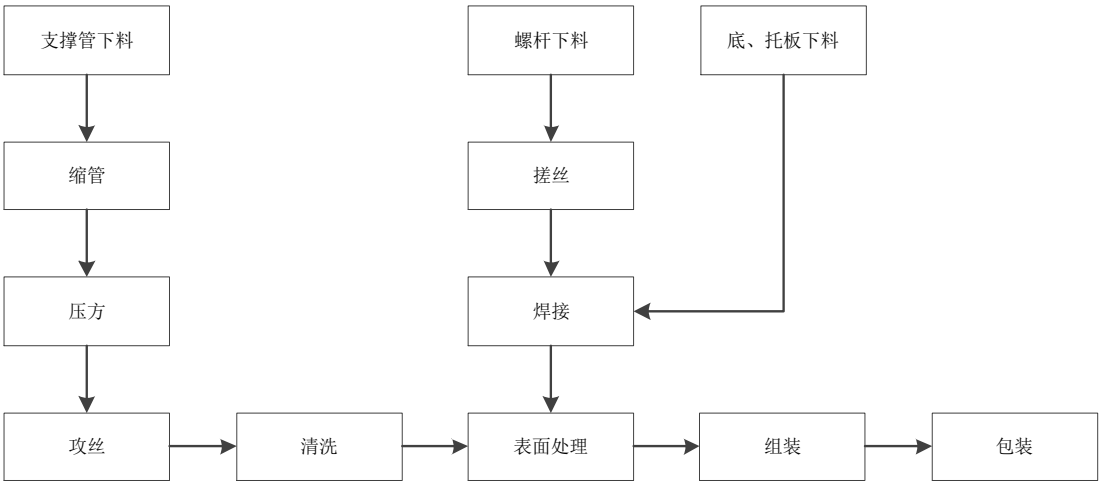
4、通风口工艺流程图



5、检查口工艺流程图



6、地板支撑工艺流程图



（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力

公司主要从事射钉紧固器材和建筑五金制品的研发、生产与销售，生产过程中会产生废水、废气、固体废物、噪声等环境污染物。

1、主要污染物及排放情况

报告期内，公司及其子公司生产经营中排放的主要污染物、排放量及处理能力情况具体如下：

类别	主要污染物	报告期内年均排放量 t/a							排放限值 t/a			处理能力
		2018 年		2019 年		2020 年						
废水	工业废水	109 号厂区	129 号厂区	109 号厂区	129 号厂区	109 号厂区	129 号厂区	至道机械	109 号厂区	129 号厂区	至道机械	120 吨/天、处理能力 100%
		-	18,300	-	17,207	-	20,548	-	9,052.7	46,053.5	4,098	
	生活污水	9,052.7	13,200	7,690	9,716	1,180.14	11,602	3,483				
废气	VOCs	0.110	0.203	0.0896	0.207	-	-	-	0.110	0.407	-	处理能力 100%
	颗粒物	-	0.18	-	0.217	-	0.0772	0.132	-	0.2812	0.137	处理能力 100%
	氮氧化物	-	-	-	0.039	-	0.126	-	-	0.372	-	处理能力 100%
	二氧化硫	-	-	-	0.004	-	0.02	-	-	0.205	-	处理能力 100%
	非甲烷总烃	-	-	-	0.317	0.00624	1.1488	0.221	0.0072	1.3758	0.243	处理能力 100%
固体废物	危险固体废物	-		-		-			-			委托有资质的单位处理，处理能力 100%
	一般固体废物	-		-		-			-			分类回收后外销协作单位处理，处理能力 100%
	生活垃圾	-		-		-			-			由环卫部门清运或专业单位回收，处理能力 100%
噪声	生产经营环节噪声	-							-			-

注：2020 年，109 号厂区 VOCs 排放限值已经取消，**主要污染物年均排放量根据环境检测报告统计，2021 年环境检测报告尚未完成。**

报告期内，公司生产经营中的主要污染物排放符合国家或地方环保要求。

2、主要污染处理措施

废水处理方面，工业废水由公司污水处理站预处理，后经污水管道接入污水处理厂处理；生活污水由公司化粪池、隔油池预处理，后经污水管道接入污水处理厂处理。

废气处理方面，公司生产经营过程中产生的废气主要为喷漆、浸漆、喷塑、焊接等废气。喷漆、浸漆废气由公司水帘柜除漆雾、高效除雾器和 UV 净化处理后，活性炭处理后无组织排放；喷塑废气由公司布袋除尘器和 UV 净化处理后无组织排放；焊接废气由公司移动式焊烟净化装置处理后无组织排放。

固体废物处理方面，公司生产经营过程中产生的固体废物主要为危险固体废物、一般固体废物、生活垃圾。危险固体废物主要为机加工皂化液、废润滑油、漆渣等，公司委托有资质的单位处理；一般固体废物主要为金属边角料、废模具、布袋除尘器清灰灰渣等，公司分类回收后外销协作单位处理；生活垃圾主要为职工生活垃圾、化粪池污泥、隔油池沉淀等，由环卫部门清运，隔油池油污由专业单位回收。

噪声处理方面，公司一般选用低噪声设备，机房、泵房采取吸声措施并设隔声门窗，空压机、风机设隔声罩，空调送风系统风机盘管采取安装消声器等，同时公司重视车间之间以及厂区周边的绿化，以减小噪声影响。

3、环保设施实际运行情况

报告期内，公司环保设施与生产经营活动及污染物排放同步运行，环保设施运行情况良好，能够处理生产经营相关环节所排放的污染物。

4、环保投入和相关费用支出情况

报告期内，公司环保设备投入和环保费用支出情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
环保设备投入	**119.60**	110.07	54.29	39.44
环保费用支出	**25.24**	126.84	48.78	15.96
合　计	**144.84**	**236.91**	**103.07**	**55.40**

公司环保设备投入主要为废水、废气处理设备购买及环保设施维修改造投入。2018 年，公司购入废气处理设施、排烟装置等设备；2019 年，公司购入淬火炉废气处理设备、实施排污分流维修改造；2020 年，公司加大环保设备投入，购入喷漆线废气处理设施、焊接废气处理设备、金属清洗处理装置，新建危废库废气处理工程，注塑车间粉碎房安装排风系统等；**2021 年上半年，公司购入抛光废气处理装置、电泳线废气处理装置、有机废气污染治理设备等。**

公司环保费用支出主要为固体废物清理费、垃圾处理费等相关费用。公司根据实际生产排放情况及环保主管部门相关管理要求对生产过程中产生的废水、废

气、固体废物等主要污染物进行处理，达标后排放或转交专业单位处理。**2019 年、2020 年，**公司环保费用支出持续增加，主要系公司根据环保部门要求，集中处理前期贮存的固体废物。

5、环保合规情况

2020 年 9 月 8 日，南京市江宁生态环境局出具《关于<给予南京腾亚精工科技股份有限公司及其子公司开具合规证明的函>》的回复意见：“腾亚精工及至道机械自 2017 年 1 月 1 日至今未因违法环保法律法规收到我局行政处罚”。

2021 年 3 月 9 日，南京市江宁生态环境局出具《关于<给予南京腾亚精工科技股份有限公司及其相关公司开具无（重大）违法违规证明的联系函>的回复意见》，证明：腾亚精工及至道机械自 2020 年 9 月 8 日至今未因违**反**环保法律法规受到我局行政处罚。

2021 年 8 月 2 日，南京市江宁生态环境局出具《关于<给予南京腾亚精工科技股份有限公司及其子公司开具无违法违规证明的函》，证明：腾亚精工及至道机械自 2021 年 1 月 1 日至今未因违反环保法律法规受到我局行政处罚。

报告期内，公司不存在受到环境保护行政部门的调查、处罚的情形。

二、发行人所处行业基本情况

（一）发行人所处行业分类

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（2017 年修订），公司射钉紧固器材产品属于通用设备制造业（C34）下属的风动和电动工具制造（C3465），建筑五金产品属于金属制品业（C33）下属的建筑、家具用金属配件制造（C3351）；根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司射钉紧固器材产品属于通用设备制造业（C34），建筑五金产品属于金属制品业（C33）。

报告期内，公司射钉紧固器材产品收入占主营业务收入比例大于 50%，因此，根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 修订），公司所属行业为通用设备制造业（C34）。

（二）行业主管部门、监管体制和产业政策

1、行业主管部门及监管体制

公司所属行业的宏观管理部门为国家发展和改革委员会及工业和信息化部。国家发展和改革委员会主要负责制定行业政策及发展规划，指导行业体制改革、结构调整及技术改造，审批和管理大型投资项目等；工业和信息化部负责拟订并组织实施工业行业规划、产业政策和标准，监测工业行业日常运行，推动重大技术装备发展和自主创新。

公司所属行业的自律组织主要为中国工程机械工业协会下设的凿岩机械气动工具分会、中国五金制品协会。中国工程机械工业协会凿岩机械气动工具分会主要工作是协调企业内部关系，贯彻执行国家法律、法规和政策，制定行规、行约，提出有关促进行业发展的政策性建议，协助政府进行行业宏观管理，进行行业发展规划的前期工作等。中国五金制品业协会主要工作是立足于行业发展，积极落实国家产业政策，积极推动行业创新、技术进步、产业升级和产品升级，与有关部门配合，对本行业的产品质量进行调查，开展名牌评审和品牌推进工作，倡导行业健康的竞争环境，推动行业健康、持续、快速的发展，同时承担全国五金制品行业标准化工作职能。

2、产业政策

政策文件	发布单位	发布时间	主要内容
《关于进一步促进服务型制造发展的指导意见》	工业和信息化部等十五部门联合印发	2020 年 6 月	以供给侧结构性改革为主线，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，更好发挥政府作用，强化制造业企业主体地位，完善政策和营商环境，加强示范引领，健全服务型制造发展生态，积极利用工业互联网等新一代信息技术赋能新制造、催生新服务，加快培育发展服务型制造新业态新模式，促进制造业提质增效和转型升级，为制造强国建设提供有力支撑。
《工业和信息化部办公厅关于推动工业互联网加快发展的通知》	工业和信息化部	2020 年 3 月	深化工业互联网行业应用。鼓励各地结合优势产业，加强工业互联网在装备、机械、汽车、能源、电子、冶金、石化、矿业等国民经济重点行业的融合创新，突出差异化发展，形成各有侧重、各具特色的发展模式。引导各地总结实践经验，制定垂直细分领域的行业应用指南。
《产业结构调整指导目录(2019)》	发展和改革委员会	2019 年 10 月	将功能型装饰装修材料及制品纳入鼓励范围
《升级和创新消费品指南（轻工第五批）》	中国轻工业联合会	2018 年 12 月	工具五金、建筑五金、日用五金、卫浴、燃气用具等多项五金产品入围，要求入选指南的各生产企业进一步加强科技创新，生产出更多更好的升级和创新产品，满足人们日益增长的美好生活需要。

政策文件	发布单位	发布时间	主要内容
《国务院办公厅关于大力发展装配式建筑的指导意见》	国务院办公厅	2016年9月	引导建筑行业部品部件生产企业合理布局，提高产业聚集度，培育一批技术先进、专业配套、管理规范的骨干企业和生产基地。支持部品部件生产企业完善产品品种和规格，促进专业化、标准化、规模化、信息化生产，优化物流管理，合理组织配送。积极引导设备制造企业研发部品部件生产装备机具，提高自动化和柔性加工技术水平。建立部品部件质量验收机制，确保产品质量。 引导企业研发应用与装配式施工相适应的技术、设备和机具，提高部品部件的装配施工连接质量和建筑安全性能。
《轻工业发展规划（2016-2020）》	工业和信息化部	2016年8月	推动五金制品工业向机械化、自动化和智能化方向发展。
《国务院关于促进加工贸易创新发展的若干意见》	国务院	2016年1月	增强企业创新能力。推动加工贸易企业由单纯的贴牌生产（OEM）向委托设计（ODM）、自有品牌（OBM）方式发展。鼓励加大研发投入和技术改造力度，加强与高等院校、科研机构协同创新，提高生产自动化、智能化水平。
《中国制造2025》	国务院	2015年5月	加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向；着力发展智能装备和智能产品，推进生产过程智能化，培育新型生产方式，全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平。
《轻工业调整和振兴规划》	国务院办公厅	2009年5月	加快皮革、家具、五金、家电、塑料、文体用品、缝制机械、制糖等行业重点专业市场建设，进一步发挥专业流通市场的作用；支持五金行业传统加工工艺及设备升级，提高制造水平。

3、对发行人经营发展的影响

公司长期从事射钉紧固器材和建筑五金制品的研发、生产与销售，生产的射钉紧固器材和建筑五金制品主要应用于建筑等行业。近年来，我国支持装配式建筑的相关政策密集出台，有利于拉动下游建筑行业对公司产品的需求，促进公司业务发展。

此外，公司生产过程涉及机械化、自动化和智能化。我国鼓励智能制造、企业创新的相关产业政策，有利于公司技术进步和制造能力升级，提高公司市场竞争力。

整体看来，公司所属行业已经形成相对稳定的行业体系，相关法律、法规、行业政策的出台有利于促进行业的稳定发展，对公司经营资质、准入门槛、运营模式、行业竞争格局等不存在重大不利影响。

（三）射钉紧固器材行业发展状况

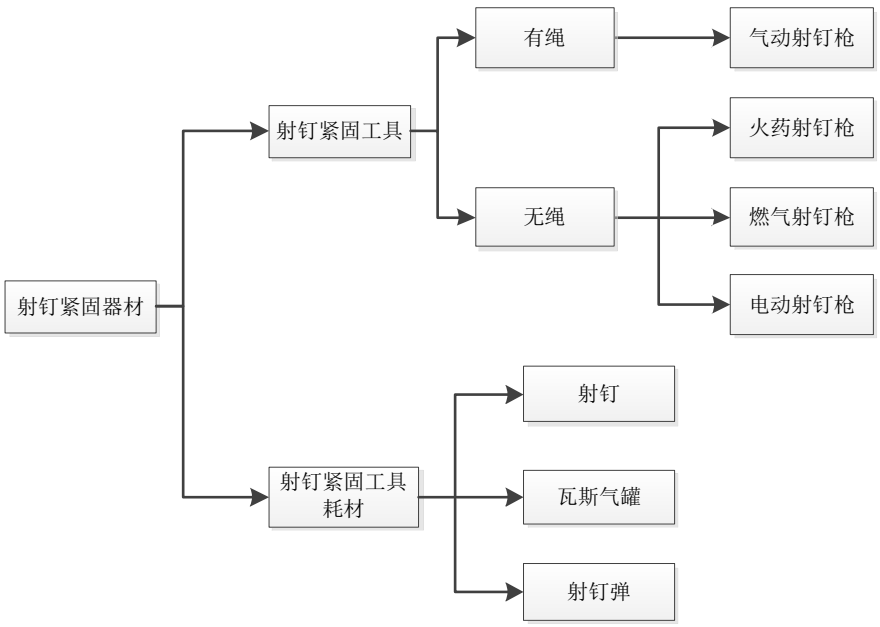
1、射钉紧固器材简介

（1）射钉紧固器材的基本概念

射钉紧固器材是射钉紧固工具及其耗材的总称。其中射钉紧固工具是一种利用火药、燃气、电力或压缩空气等作为动力，把射钉打入钢铁、混凝土、砖砌体、岩石、木材等基体中，将需要固定的构件，如管道、钢铁构件、木制品、门窗、保温板、隔音层、吊环、装饰物等永久或临时固定上去的紧固工具；射钉紧固工具耗材是射钉紧固工具使用过程中消耗的耗材类产品，如射钉、火药弹、瓦斯气罐等。

射钉紧固技术属于先进的直接紧固技术，相较于预埋连接、钻孔浇注连接，螺栓连接或铆接等传统紧固技术，具有操作快速、工期短、效率高、减轻工人劳动强度、安全可靠、施工成本低等优点，广泛应用于建筑、冶金、安装、矿山、造船、通讯、交通、水下作业等行业。随着特殊用途射钉的日益丰富，射钉紧固技术的应用场合仍在不断增加。

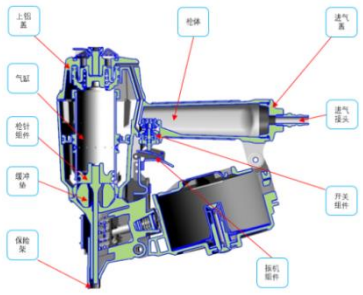
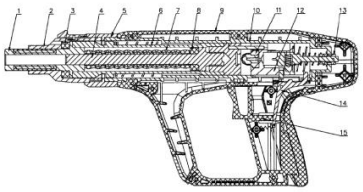
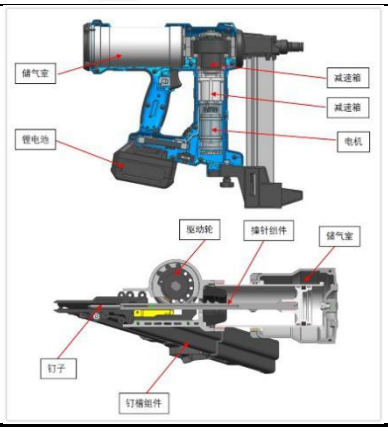
（2）射钉紧固器材的具体分类



按照是否自带动力源，射钉紧固工具可分为有绳射钉枪和无绳射钉枪两类：有绳射钉枪本身不具有动力源，需通过风管连接空气压缩机，以空气压缩机压缩空气提供动力，主要为气动射钉枪；无绳射钉枪自带能源，又称便携式射钉枪。

按照工作原理不同，射钉紧固工具可分为气动射钉枪、火药射钉枪、燃气射

钉枪、电动射钉枪。各类射钉紧固工具工作原理具体如下：

类别	示意图	工作原理
气动射钉枪		气动钉枪以压缩空气为动力（需要通过风管外接空气压缩机），依靠不同的气道间气体压力差，冲击撞针组件，从而实现将射钉打入基体中。
火药射钉枪		火药射钉枪以火药射钉弹作为动力，激发射钉弹爆炸形成锤击力推动活塞杆迅速前移，从而实现将射钉打入基体中。
燃气射钉枪		燃气射钉枪以瓦斯燃气作为动力，点火引燃瓦斯气体爆炸形成锤击力推动撞针组件迅速前移，从而实现将射钉打入基体中。
电动射钉枪		分为压缩空气储能、飞轮储能、弹簧储能等不同技术路线。以锂电射钉枪为例，锂电射钉枪以锂电池作为动力源，提供电能驱动电机转动，从而带动撞针组件压缩空气提供动能，推动撞针组件高速运动，从而实现将射钉打入基体中。

如上表所示，目前电动射钉枪可分为压缩空气储能、飞轮储能、弹簧储能等不同技术路线，气动射钉枪、火药射钉枪、燃气射钉枪均只有一种主流技术路线。

（3）射钉紧固器材行业发展历史

上世纪初，针对工业界提出的“提供一种轻便快捷、可以在水中使用、能够连接钢板的紧固工具”的需求，英国几家军工厂开始试验将手枪改制为能够将射钉推入基体材料中的射钉工具，由于未能有效解决安全性和可靠性的问题，产品未能推广开来，但从这一努力出发引申出了利用火药驱动原理，推动射钉实现直

接紧固安装的途径。

上世纪五十年代，欧洲 HILTI 公司在技术上取得巨大突破，通过模仿手枪原理，利用火药作为动力源，研发出了世界首款火药射钉枪，推向市场后取得了巨大成功，火药射钉枪开始在国际上得到广泛应用。我国于上世纪七十年代开始引入火药射钉枪，随着产品不断成熟，火药射钉枪在国内逐步实现大规模应用。

同时期，随着空气压缩机技术的不断发展和成熟，日本美克司公司发明了世界第一台气动射钉枪。气动射钉枪通过风管连接空气压缩机，以空气压缩机压缩空气提供动力实现射钉，极大提高了射钉速度，降低了使用成本。气动射钉枪本身不具有动力源，需外接空气压缩机，受限于电线和风管，一般在固定工位使用，主要用于木托盘、垫仓板、木制包装箱、木质建筑等木结构基材的紧固连接。

1995 年，美国 ITW 公司率先推出燃气射钉枪。燃气射钉枪以瓦斯燃气作为动力源，动能较高，适用于木结构、钢板、混凝土等多种基材的紧固连接。相较于火药射钉枪，燃气射钉枪在满足射钉紧固要求的同时，大大提高了工具的安全性和可靠性，且使用成本较低，效率更高，受到世界上很多国家的欢迎，上市后迅速得到推广，在诸多应用领域逐步替代了火药射钉枪。公司作为我国燃气射钉枪市场的开拓者，2009 年，在国内率先实现自主品牌燃气射钉枪量产，并开始向国内市场推广。

上世纪 90 年代末，随着电池技术突飞猛进，欧美紧固工具企业陆续推出以电池为动力源的电动射钉枪。电动射钉枪相较于燃气射钉枪和火药射钉枪，既无需使用火药弹也无需使用瓦斯燃气，安全性更高、使用成本更低；同时相较于气动射钉枪无需外接空气压缩机，便携性更好，因此一经推出后市场规模迅速扩大。

由于电池技术限制和机械结构设计问题，市场以小型电动射钉枪为主，射钉动能较小，仅适用于简单木结构紧固连接，无法应用于大型木结构、钢结构、混凝土等基材的紧固连接。近年来，国际领先企业 HILTI、DEWALT、HIKOKI 等已开始着手研制具有较高动能、应用范围更广的新一代电动射钉枪。目前，该类产品在市场上已开始批量供货，市场处于引入期。

2、射钉紧固器材行业概况

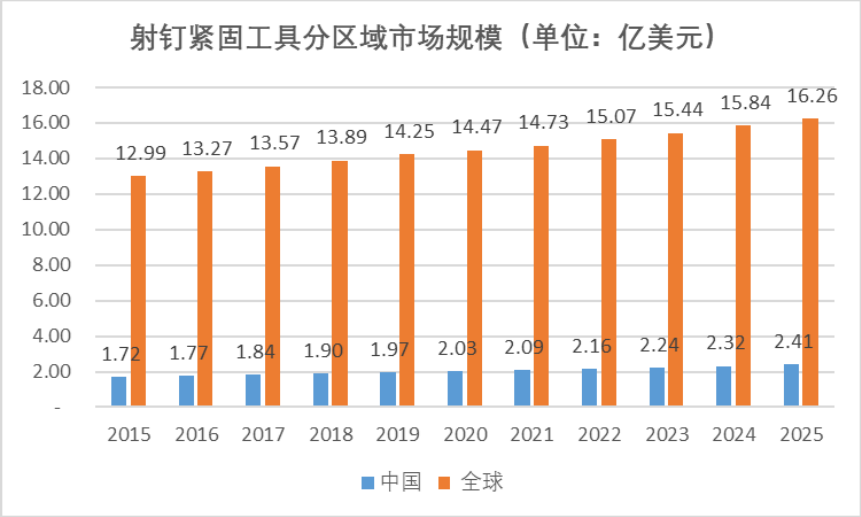
报告期内，公司射钉紧固器材产品以燃气射钉枪及其配套的射钉、瓦斯气罐为主。此外，公司已进一步推出了可作用于钢结构、混凝土等基材的新型大功率电动射钉枪，并初步具备量产能力。因此，本招股说明书主要以燃气射钉枪产品为切入点分析射钉紧固器材行业基本情况。

（1）射钉紧固工具整体市场规模稳步增长

射钉紧固工具应用领域包括建筑、冶金、安装、矿山、造船、通讯、交通、水下作业等行业，其中建筑行业因规模最大，是射钉紧固工具的主要下游市场。射钉紧固工具的市场规模取决于下游建筑业规模以及射钉紧固技术在建筑紧固作业中的市场渗透率。

近年来，随着全球建筑市场规模不断扩大以及射钉紧固技术逐步替代传统紧固工艺，全球射钉紧固工具整体市场规模稳步增长。根据 Orbis Research 统计，2015 年至 2019 年，全球射钉紧固工具市场（不含火药射钉枪）从 12.99 亿美元增长至 14.25 亿美元，年均复合增长率达 2.32%。其中，中国市场受益于下游建筑业蓬勃发展，增长速度高于全球增速，2015 年至 2019 年，中国射钉紧固工具市场从 1.72 亿美元增长至 1.97 亿美元，年均复合增长率达 3.54%。

未来，中国、印度等发展中国家市场建筑业继续保持快速增长态势，同时欧美发达国家劳动力成本上升、用工短缺将进一步刺激建筑业高效紧固工具需求增加，上述因素共同推动全球射钉紧固工具市场进一步增长。根据 Orbis Research 统计，预计 2020 年至 2025 年，全球射钉紧固工具市场（不含火药射钉枪）将从 14.47 亿美元增长至 16.26 亿美元，年均复合增长率达 2.37%。其中，中国射钉紧固工具市场将从 2.03 亿美元增长至 2.41 亿美元，年均复合增长率达 3.50%，仍高于全球增速。



数据来源：Orbis Research

（2）新兴的燃气射钉枪和电动射钉枪已成长为主要的射钉紧固工具

射钉紧固工具市场可细分为火药射钉枪、气动射钉枪、燃气射钉枪、电动射钉枪市场。由于不同产品在动能、安全性、工作效率、使用成本等方面各有优劣势，因此各类射钉紧固工具在建筑射钉紧固作业中适合的应用场景存在差异。

各类型射钉枪特点对比如下：

项目	气动射钉枪	火药射钉枪	燃气射钉枪	电动射钉枪
购买成本	成本最低（需配备空气压缩机）	价格便宜，只需100-300元	价格在1,000元左右	成本最高，预计为燃气射钉枪2-3倍
使用成本	使用交流电，成本较低	使用火药弹，成本最高	使用成本约为火药射钉枪的1/5	只需充电，成本较低
安全性	安全性较高	使用火药，安全性差	安全性较高	安全性较高
操作便捷性	可连续工作，但需外接空气压缩机，操作便捷性较差	工作1次需重新装射钉和射钉弹，操作便捷性差	可连续工作，操作便捷	可连续工作，操作便捷
动能	30-200J	100-500J	30-150J	目前市场以小型电动射钉枪为主，动能30-50J； 新一代电动射钉枪可达到30-150J
工作效率	效率最高，6-7次/秒	每次都要装射钉和弹药，效率最低	一般射钉速度1-3次/秒，使用效率是火药射钉枪的3倍左右	与燃气射钉枪相当
打钉数量	插电，不受限制	一颗射钉弹打一颗射钉	一个瓦斯气罐可以打1,200射钉	一个电池包可以打700-800射钉
便携性	差，有空气压缩机和风管	较高，重量较轻，一般在2-5kg	较高，重量在4kg左右	较高，重量在4.5kg左右
环保	无污染	火药燃烧产生废气，污染较大	瓦斯燃烧产生废气，较为环保	无污染
噪音	噪音较大	噪音大	噪音较大	噪音较小

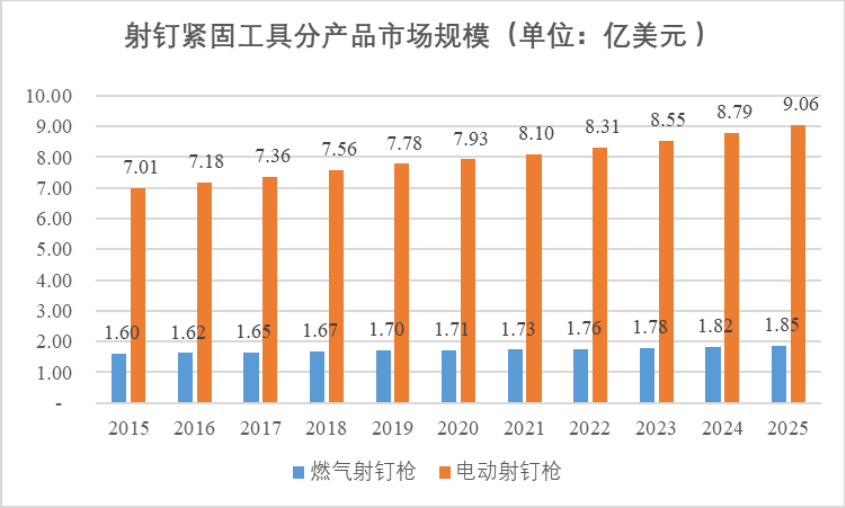
项目	气动射钉枪	火药射钉枪	燃气射钉枪	电动射钉枪
应用场景	主要用于固定工位的紧固作业场景，例如室内木结构装修、工厂内木托盘、垫仓板、木制包装箱的生产	主要用于需要较大动能的钢板、混凝土紧固连接	使用范围较广，可适用于各种工作场合，尤其适用暂未通电场合、户外及高空作业，可适用于各种基材，如木结构、钢结构、混凝土等	目前市场以小型电动射钉枪为主，主要适用于简单木结构紧固连接； 新一代高动能电动射钉枪使用范围较广，与燃气射钉枪相当
主要企业	国内：浙江东亚工具有限公司、广东美特机械有限公司、浙江荣鹏气动工具有限公司 国外：BASSO	国内：南山公司 国外：HILTI	国内：公司、南山公司 国外：ITW	国外：HILTI、DEWALT、TTI、HIKOKI

气动射钉枪和火药射钉枪诞生时间较早，市场规模庞大。其中，气动射钉作为有绳射钉枪，需要通过风管外接空气压缩机，便携性相对较差，一般仅适用于固定工位使用，无法满足暂未通电的工地、室外及高空等作业场合；火药射钉枪作为无绳射钉枪，以火药作为动力源，具有一定的危险性，对使用者操作技能要求较高，使用会受到某些国家的安全规范限制，例如在日本就对火药射钉枪有着极为严苛的使用限制，同时，火药射钉枪以火药弹为主要耗材，使用效率低且成本相对较高。因此，随着下游市场对于射钉紧固工具安全性、便携性要求的不断提高，新兴的燃气射钉枪、电动射钉枪产品市场规模迅速扩大，已逐渐渗透到气动射钉枪和火药射钉枪的部分传统应用场景中。

目前，燃气射钉枪和电动射钉枪未列入我国工业产品生产许可证管理目录和强制性产品认证的产品目录中，公司具备相关生产经营资质，产品符合国内市场销售条件，在国内市场不存在受到安全规范限制的情形。

燃气射钉枪销往欧盟市场需要符合“手持式非电动工具-紧固件驱动工具-安全要求”EN ISO 11148-13:2018 指令，公司已经依据该项指令取得了欧盟 CE 认证，产品符合欧盟市场销售条件，除欧盟市场外，在其他在售国家和地区不存在受到安全规范限制的情形。公司电动射钉枪处于研发阶段，不存在外销的情况。

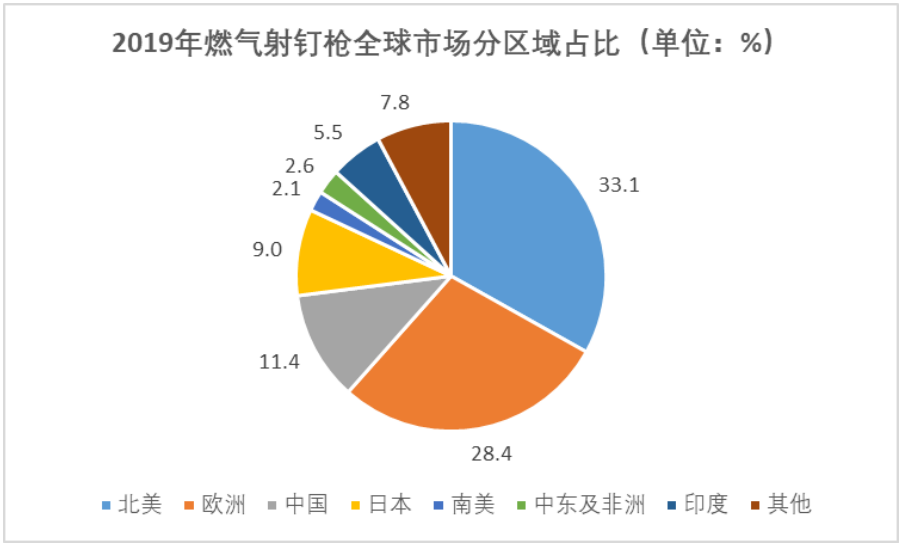
根据 Orbis Research 统计，2019 年全球燃气射钉枪市场规模为 1.70 亿美元，电动射钉枪市场规模为 7.78 亿美元。预计 2020 年至 2025 年，全球燃气射钉枪市场将从 1.71 亿美元增长至 1.85 亿美元，年均复合增长率达 1.59%；电动射钉枪市场将从 7.93 亿美元增长至 9.06 亿美元，年均复合增长率达 2.70%。



数据来源：Orbis Research

（3）燃气射钉枪在欧美发达国家市场发展较为成熟，国内市场仍有较大成长空间

燃气射钉枪 1995 年起源于美国，随后进入欧洲市场，在欧美地区起步较早，产品已经过市场长期检验，取得了消费者广泛认可。目前，欧美发达国家燃气射钉枪已达到较高的普及率，市场规模较大且需求稳定，品牌主要以 ITW 等国外大型跨国公司为主。根据 Orbis Research 统计，2019 年北美和欧洲燃气射钉枪市场规模达 5,632 万美元和 4,825 万美元，占全球燃气射钉枪市场份额分别为 33.12%和 28.38%。



数据来源：Orbis Research

相较于欧美发达国家，国内市场引入燃气射钉枪时间较晚。公司作为国内燃气射钉枪市场的开拓者，于 2007 年开始自主研发燃气射钉枪，依靠自主科研攻关，公司成功打破国外技术壁垒，在国内率先实现自主品牌燃气射钉枪量产，并于 2009 年开始向国内市场推广。经过近十年的发展，燃气射钉枪以其特有的优势和广泛的用途，逐渐得到国内市场的认可，市场规模迅速扩大。但是，由于火药射钉枪等传统紧固工具在国内应用已有数十年的历史，技术成熟，产品认可度高，消费者群体基础好，而燃气射钉枪发展时间较短，因此，我国燃气射钉枪市场规模相较于国外市场规模仍然偏小。随着下游国内建筑业市场规模持续增长以及燃气射钉枪在国内射钉紧固市场认可度提高，未来我国燃气射钉枪市场仍有较大成长空间。根据 Orbis Research 统计，2019 年中国燃气射钉枪市场规模为 1,943 万美元，占全球市场份额的 11.43%，预计 2020 年至 2025 年，中国燃气射钉枪市场规模将从 1,983 万美元增长至 2,274 万美元，年均复合增长率达 2.78%，高于全球 1.54%的平均增速。

（4）射钉紧固工具耗材市场发展与射钉紧固工具高度相关

射钉紧固工具耗材主要包括射钉、瓦斯气罐、火药弹等，市场发展与射钉紧固工具高度相关。其中射钉作为各类型射钉枪通用的耗材，需求十分广泛，市场规模较大；火药弹作为火药射钉枪的专用耗材，近年来受燃气射钉枪替代影响，增长潜力受限；瓦斯气罐作为燃气射钉枪的专用耗材，需求主要集中在美国和欧洲市场，同时近年来在国内市场增速较快。根据美国市场调研机构 360 Research Reports 公布的研究报告，2020 年，全球瓦斯气罐市场规模约为 1.832 亿美元 ，预计到 2026 年将达到 2.212 亿美元，年均复合增长率 3.19%。

相较于技术含量较高的射钉紧固工具，射钉紧固工具耗材附加值相对较低。近年来，欧洲发达国家五金供应商为降低生产成本，将耗材生产逐步向成本较低的新兴市场转移。中国受益于良好的工业基础、生产成本优势和相对较高的生产技术，承接了射钉紧固工具耗材的主要产能，是射钉紧固工具耗材的主要出口国。其中瓦斯气罐由于对燃气射钉枪的安全性、打钉数量具有较大影响，国外客户对瓦斯气罐的泄露标准、产品品质等都有较高要求，因此对供应商生产技术要求也相对较高。目前国内仅有少量领先企业能够进入欧洲市场，赚取较高利润。

瓦斯气罐的泄露标准是衡量产品品质的重要标准之一，对产品的保质期及射击数量具有重要影响。目前，瓦斯气罐泄露尚未形成国际、国家标准，公司以第一单位参与起草的“燃气动力射钉枪用气罐”行业标准于 2020 年 8 月获得工业与信息化部批准，并于 2021 年 4 月 1 日起实施，该标准中技术要求燃气动力射钉枪用气罐的有效期为 16 个月。公司产品通过常温下泄露测试，产品有效期可达 24 个月以上，根据 ITW 公开资料，其产品有效期为 27 个月，国内同类产品通常为 16 个月。公司产品超过国内同类产品及行业标准要求，与国际领先企业产品相当。

公司瓦斯气罐产品与同行业竞争对手的对比情况如下：

项目	技术水平	泄露标准（有效期）	工艺	良品率
公司	国内领先	24 个月以上	盖下灌装	98%以上
国内竞争对手	-	16 个月	强灌、盖下灌装	无公开数据
ITW 公司	国际领先	27 个月	盖下灌装	无公开数据

注：数据来源于公开信息检索。

公司瓦斯气罐产品坚持以技术和质量为竞争核心，通过持续研发投入保持技术领先，不断加强质量管理保证产品质量，依靠技术和质量获得市场认可，不断提高品牌影响力，从而保持产品领先的竞争优势。

3、射钉紧固器材行业特点

（1）终端用户品牌忠诚度较高

射钉紧固器材属于专业级动力工具及耗材，终端用户主要为从事建筑、制造、维修等专业生产服务的工人或施工队，其对工具的质量、稳定性、功率、持续长时间重复作业能力、精度、寿命、售后服务等有较高的要求，因此对所选工具品牌的忠诚度较高。老客户出于对产品质量可靠性和服务稳定性的考虑，倾向于选择长期使用、产品质量稳定、售后服务及时的品牌；新客户在不了解产品质量的条件下会将产品的市场口碑和品牌作为选择的重要参考因素之一。拥有良好品牌形象的行业内企业不仅能够赢得新老客户的信任，获得大量、持续、稳定的订单，而且在推出新产品时更容易争取到终端用户的青睐。树立行业口碑、培育终端用户对自有品牌的认可需要持续、大量的投入，新进入企业在短期内将难以实现。

（2）国内市场以经销模式为主

目前，国内射钉紧固器材企业主要通过经销商建立营销渠道。射钉紧固器材终端用户主要为分散的专业用户，对快速便捷的专业化服务要求较高，采用经销商模式可以充分利用经销商本地化、专业化、靠近终端消费者的优势，提升企业售前售后服务能力。此外，由于中国的地区、城乡发展极不平衡，相比发达国家，中国的市场细分层次更多，而在这些细分层次中，经销商则拥有深度的网络优势、低廉的成本结构、灵活的经营方式、简洁专注的业务运作模式，采用经销商模式可以显著降低企业的销售成本，提高产品市场覆盖率。建立完善的经销商网络需要持续不断的推广投入、行之有效的管理体系和长期的时间积累，这对行业新进入者构成一定的壁垒。

（3）国内外市场产品需求存在差异

射钉紧固工具主要应用于建筑安装，除需要较强的性能和品质外，还需要满足不同市场的特殊需求。以燃气射钉枪为例，国外如欧洲、日本地区，木结构住宅较多，应用场景主要为木质结构紧固连接，市场需求以木钉枪为主；国内混凝土建筑较多，应用场景主要为混凝土、钢结构等坚硬基材的紧固连接，市场需求以钢钉枪为主，且由于作业环境粉尘更多，使用环境更加严酷，以及工人使用习惯等因素，对产品可靠性要求相对国外市场更高。

国内外市场产品需求的差异导致国内外厂商的生产研发各有侧重。国外厂商生产研发侧重于木钉枪，国内厂商生产研发侧重于钢钉枪。由于产品和应用场景具有不同的特性，目前国内外企业尚未大规模的相互向对方市场渗透。

4、射钉紧固器材行业发展趋势

（1）欧洲客户 ODM 需求推动射钉紧固器材出口升级

欧洲发达国家是全球中高端射钉紧固器材重要的市场，也是国内工具耗材的主要出口地区。欧洲市场行业内企业主要为 ITW、HILTI 等国际知名射钉紧固工具厂商、专业动力工具生产商以及五金品牌供应商。其中 ITW、HILTI 等厂商是全球射钉紧固工具领先企业，拥有包括燃气射钉枪在内的全品类射钉紧固工具研发、生产能力；专业动力工具生产商主要从事部分动力工具类型的研发、生产、销售，在当地拥有良好的品牌形象和销售渠道，但因研发和生产能力所限，未涉

及射钉紧固工具类型；五金品牌供应商本身基本不从事生产，主要凭借品牌和渠道优势，整合各种资源，为下游客户提供包含工具和耗材在内的多样化五金产品。

为满足终端用户多样化的产品需求，欧洲动力工具生产商以及五金品牌供应商采取 ODM 模式全球采购射钉紧固工具。ODM 模式要求生产企业能够针对当地终端用户需求特性，为客户提供其不具备的设计开发及生产服务。由于射钉紧固工具属于专业级动力工具，技术含量高，使用寿命长，生产所需的零配件繁多，欧洲客户对于 ODM 供应商的选择较为慎重，国内企业限于进入燃气射钉枪市场时间较晚，技术储备不足且市场口碑尚未树立，前期主要出口技术成熟的火药射钉枪以及各类工具耗材。经过近十年的培育，部分国内企业技术日趋成熟。未来，欧洲客户持续的 ODM 需求将促使国内射钉紧固器材行业向燃气射钉枪等高附加值产品出口升级，国内领先企业如能针对海外市场产品需求特性进一步改良，则可开辟新的市场空间。

（2）燃气射钉枪通过技术升级进一步扩大应用范围

燃气射钉枪自诞生以来，因其安全性高、使用成本低、效率高的优势，在部分应用场景中有效替代了火药射钉枪。随着燃气射钉枪技术进步和配套的特殊用途射钉种类的日益丰富，燃气射钉枪应用领域已从单一的门窗安装扩展到外墙保温层、吊顶龙骨、水电线槽、家电、地下室立柱护角、广告牌等各种安装工作，不仅能够对火药射钉枪等直接紧固工具形成有效替代，同时也能够对打孔预埋、点焊、浇筑等间接紧固工具和方式形成有效替代。同时，燃气射钉枪依靠出色的便携性，将在工作量较小或者较为零散的射钉紧固场景部分替代气动射钉枪。

（3）新一代电动射钉枪将成为未来市场重要增长点

电动射钉枪自 90 年代发展至今，市场规模已超越气动射钉枪，成为最主要的射钉紧固工具。然而，电动射钉枪长期受限于电池技术和结构设计问题，动能无法实现突破，一般不超过 50J，市场以小型电动射钉枪为主，仅适用于轻量工作，应用范围受限。近年来，国际领先企业已开始着手研制新一代具有较高动能的电动射钉枪。由于高动能电动射钉枪技术含量较高，国际上仅 HILTI、DEWALT、HIKOKI 等少数行业领先企业掌握了相关技术并量产。高动能电动射钉枪主要技术路线包括弹簧储能、飞轮储能和压缩空气储能等。未来，新一代高动能电动射

钉枪将凭借先天的性能优势，成为市场重要增长点。

电动射钉枪不同技术路线对比如下：

技术路线	弹簧储能	飞轮储能	压缩空气储能
原理介绍	电机和丝杆共同作用，压缩弹簧蓄能，然后扣动扳机释放撞针组件，将射钉打入基体。	电机带动飞轮转动，然后通过电磁铁将撞针与高速飞轮接触并射出，将射钉打入基体。	电机通过减速箱带动撞针组件压缩空气并自动释放，将射钉打入基体。
代表厂商/品牌	HILTI	DEWALT	TTI、HIKOKI、腾亚

5、行业报告来源及报告机构的权威性

公司在本招股说明书中引用的部分数据来源于 Orbis Research 定期发布的市场研究报告《Nail Gun Market 2019 Industry Trends and Forecast, 2015 - 2025》及《Gas Nail Gun Market 2019 Industry Trends and Forecast, 2015 - 2025》，该报告属于付费报告但非定制报告，报告部分数据由 Orbis Research 以摘要形式在其官方网站公开发布，并公开完整报告购买价格。该报告系公司在 Orbis Research 官方网站购买，付费 4,950 美元，购买报告的费用属于 Orbis Research 提供报告的正常收费。该报告中相关数据由 Orbis Research 根据其内部数据库、公开信息检索、相关出版物以及内部市场调研整理取得。除引用来源于 Orbis Research 的付费报告数据之外，公司引用的其他第三方数据均为公开数据，未支付费用，并已注明数据来源。

Orbis Research（www.orbisresearch.com）是一家专业从事产业研究和市场调研的咨询机构，在不同行业领域提供市场分析、市场预测、竞争策略等方面的商业信息，客户包括多家世界知名企业，作为独立的行业研究机构，其报告中的数据及预测分析具有权威性、客观性、独立性。

（四）建筑五金制品行业发展状况

1、建筑五金制品简介

建筑五金是建筑物或构筑物中装用的金属和非金属制品、配件的总称。作为现代建筑的关键部件，建筑五金发展至今市场容量巨大，衍生出的产品种类极其细小繁多，具有应用面广、功能和结构复杂多变、单品价值较低等特点。

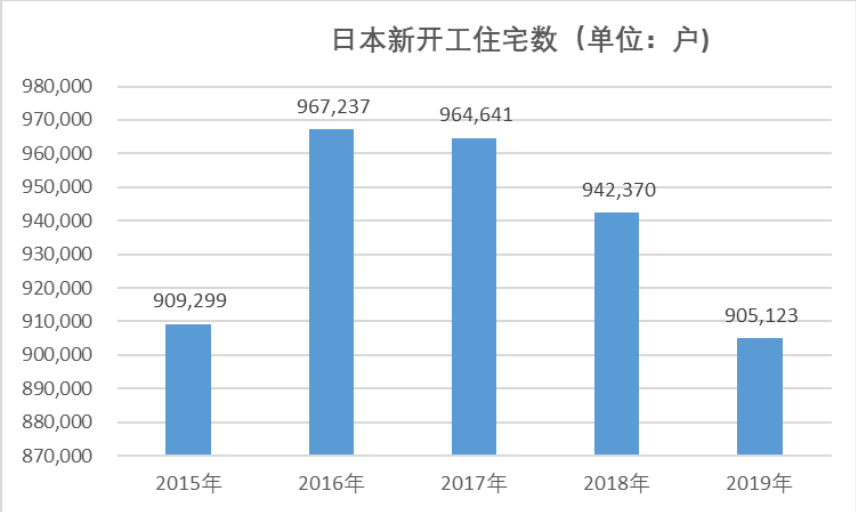
公司生产的建筑五金产品合计 100 多个大类 5,500 多种产品规格，主要为日本房屋建设、装潢时所使用的中高端建筑五金制品，具体包括通风口、检查口、地板支撑以及金折、支架等各类专用五金结构件。其中通风口是日本建筑基准法强制所有建筑物安装的 24 小时通风系统中的通风换气口，可将室外的新鲜空气导入室内，并将室内的污浊空气排出；检查口是安装在天花板、墙面和地面上的方形铝框，方便人或者手通过，用于对室内之外的空间进行点检或者再利用；地板支撑用于支撑在日本木质的房屋下面，隔离房屋与地面，起到隔离潮湿，防止虫害，减少地震伤害的作用；金折、支架等是针对日本房屋特点所定制开发的，起防震、防灾、防火、防盗、绿色节能等不同功能的专用五金结构件。

2、建筑五金制品行业概况

由于公司主要建筑五金产品系根据日本房屋特点和当地居民家装需求定制开发的专用五金结构件，销售收入也主要来源于日本，因此，本招股说明书主要针对日本市场分析建筑五金行业基本情况。

（1）新房装修和旧房改造共同推动日本建筑五金市场发展

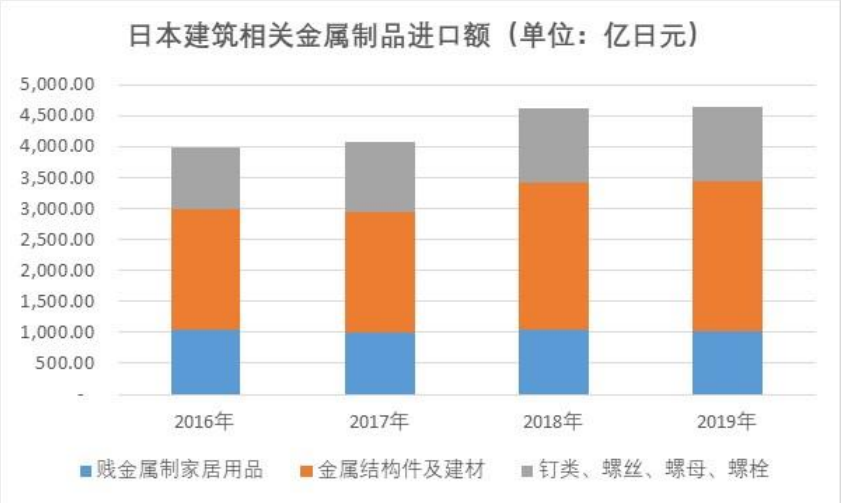
作为重要的家装建材，建筑五金产品的市场规模取决于用户入住房屋前的新房家装需求以及用户入住房屋后的后续装修需求。其中，用户入住房屋前的新房家装需求受每年新增住房数量影响。由于日本城镇化率和老龄化程度都已经达到较高水平，近年来日本新增住房数量有所下滑，但仍保有较大的规模。根据日本国土交通省 2020 年发布的《建筑开工统计调查报告》，2015 年至 2019 年，日本新开工住宅数量从 90.93 万户减少至 90.51 万户，年均复合增长率-0.12%。



相较于新房装修，日本建筑五金市场主要增长来源于用户入住房屋后的后续装修，包括旧房维修、翻新改造、局部装修等。根据高盛 2016 年发布的研究报告统计，日本住宅翻新改造装修支出已占家装市场的 67%。存量房屋后续装修需求更具有持续性，且随着居民生活品质的提高以及绿色建筑、智能建筑的流行，存量房屋后续装修需求有望进一步扩大，保证了上游建筑五金市场的持续增长。

（2）全球化采购为国内建筑五金产业提供了发展机遇

近年来，面对劳动力成本昂贵和生产技术的进步，日本建筑五金客户为降低采购成本，逐步改变供应商体系，减少本土采购的比例，扩大对发展中国家合格供应商的采购规模。根据日本财务省统计，2016 年至 2019 年，日本建筑相关金属制品（包括金属结构件及建材、钉类、螺丝、螺母、螺栓、贱金属制家居用品）进口额从 3,982.34 亿日元增加至 4,644.79 亿日元，年均复合增长率 5.26%，高于日本建筑市场整体增速。



在建筑五金制造业全球分工转移过程中，中国建筑五金制品产业获得巨大发展，已成为世界最重要的建筑五金制品生产国和出口国。根据中国五金制品协会统计，2016 年至 2019 年，我国建筑五金出口总额从 268.82 亿美元增加至 356.13 亿美元，年均复合增长率 9.83%，其中，2019 年对日本出口额达 18.68 亿美元，规模仅次于对美出口。我国对日本建筑五金出口中，主要为阀门、钉类、门窗五金配件等大批量、低附加值的通用五金件。随着行业内领先企业技术进步，适应日本市场特殊需求的小批量、高附加值的定制五金件份额逐渐提高。

3、建筑五金制品行业特点

（1）定制开发的中高端产品在日本建筑五金市场拥有重要市场份额

整体而言，建筑五金是由大量细小单品组成的复杂多变的市场。相较于国内市场，日本市场对于建筑五金产品需求具有以下特性：（1）住宅建筑物多为木制结构，防火性能差，且本土多地震、台风，因此，对于建筑五金产品更为注重防震、防风、防雨、防火、防盗、隔音等结构和功能设计；（2）国民收入水平整体较高，对于品质要求严苛，具体体现在产品的表面处理、尺寸精度、力学性能、外形审美、使用寿命、安全性、耐腐蚀性、质量稳定性等方面；（3）受居民消费观念以及绿色建筑、智能建筑流行的影响，在功能结构和外观设计等方面有很多个性化要求，产品迭代速度快。

综上，日本市场对于建筑五金产品的特殊需求决定了定制开发的中高端产品拥有重要的市场份额。行业内企业从事相关业务不仅需要具备较强的定制开发和生产制造能力，还需要全面深入理解日本市场特性以及国民特质，真正把握当地

用户需求。

（2）市场主要需求来源于大型连锁建材超市和大型建筑公司

日本建筑五金市场下游客户为各类建材商超和建筑公司。建材商超和建筑公司采购的建筑五金产品类型存在部分重叠，但各有侧重。建筑公司采购的建筑五金产品主要应用于用户入住房屋前的新房家装，对于日本建筑法规定的建筑标配件通风口、检查口需求量较大。建材商超采购的建筑五金产品主要应用于用户入住房屋后的后续装修，除通风口、检查口外，对于日本家装 DIY 客户维修、翻新改造、局部装修房屋时所常用的各种专用五金结构件存在广泛需求。

根据日本 DIY 协会统计，2019 年，日本建材商超销售总额达 39,890 亿日元，其中前十大连锁建材超市销售额占行业总额的 53.80%，处于垄断地位；根据广发证券研究报告统计，2016 年，日本前四大建筑公司销售收入占建筑业总产值的 22.7%，同样占据主要份额。因此，大型连锁建材超市和大型建筑公司是日本建筑五金市场主要需求来源。进入大型连锁建材超市和大型建筑公司的供应链体系是行业内领先企业扩大市场空间的必然选择。

（3）大型连锁建材超市和大型建筑公司与建筑五金供应商合作关系稳定

作为行业下游核心客户，大型连锁建材超市和大型建筑公司是推动日本建筑五金产品全球化采购的主力。随着专业化分工程度的不断加深，大型连锁建材超市和大型建筑公司与建筑五金供应商之间逐渐形成稳定的供应链合作关系。主要体现在以下方面：

① 大型连锁建材超市和大型建筑公司在挑选建筑五金供应商时遵循严格的合格供应商考核程序，考核范围包括质量管理、交付及时性、产能、技术、环保等方面，通过考核后才能成为合格供应商。对于已进入合格供应商名录的企业，客户定期对其供应商的产品质量、价格、交付及时性、服务等进行综合考核，对供应商的整体能力进行评比，以调整其合格供应商名录。由于大型连锁建材超市和大型建筑公司确定合格供应商的程序较为严格，因此，供应商确定之后，即形成长期稳定的合作关系；

② 大型连锁建材超市和大型建筑公司向建筑五金供应商采购的建筑五金产

品品类繁多、采购批量小、质量要求高、交付期短，客户向不同供应商分散采购不仅流程繁琐、物流成本高，而且产品质量、交付及时性不能得到保证。因此，大型连锁建材超市和大型建筑公司越来越倾向于向长期合作的供应商一站式采购多种类型的建筑五金制品。一站式采购模式对供应商产品品类、服务、保供能力均提出了更高的要求，层层筛选后的少部分具备相应能力的大型建筑五金集成供应商与客户结成更加紧密的合作关系，占据所供产品类型主要市场份额，对新进入企业构成壁垒。

③ 大型建筑公司采取“零库存”管理模式，一般要求供应商在当地自建仓库，按照施工节点及时供货。因此，大型建筑公司主要向长期合作的日本建筑五金集成供应商采购各类建筑五金产品。作为日本建筑法所强制规定的建筑物标配设施的关键五金配件，通风口、检查口每年需求量稳定，且质量、结构、功能相较于建材商超产品要求更为严格。为保证关键配件进货渠道的稳定性和可靠性，日本建筑五金集成供应商同样按照下游大型建筑公司的供应商审核标准对上游建筑五金制造商进行严格的合格供应商管理。此外，随着日本建筑五金集成供应商逐步剥离生产业务，对于上游建筑五金制造商一站式采购需求相应增加，促使供应链合作关系更加稳定。

4、建筑五金制品行业发展趋势

（1）市场集中度将提高，行业整合成必然趋势

日本建筑五金市场演变至今，存在着大量专注于单一五金制品类型的生产型中小企业。随着行业内核心客户一站式采购模式的推广，具备集成供应能力的大型企业逐渐扩大市场份额，较小的生产型企业则面临淘汰的风险，市场集中度将进一步提高。在此背景下，越来越多的日本建筑五金集成供应商放弃本土生产，保留产品设计、品牌塑造和渠道维护，通过对海外工厂和 ODM/OEM 供应商的生产资源整合，满足客户一站式采购需求；海外生产型集成供应商则通过内延发展和兼并重组等方式，进一步扩大生产规模，抢占市场份额。

（2）生产制造向智能化、信息化升级

目前，建筑五金制品行业生产工艺已较为成熟，行业竞争重点在于能否构建品类丰富、质优价中的中高端建筑五金集成供应平台，从而满足下游核心客户的

一站式采购需求。针对一站式采购模式下客户多品种、小批量、高要求、短交期的订单特点，保留生产业务的供应商需要对生产制造系统进行进一步升级。其中，加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展，推进生产过程智能化，全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平已成为行业内企业生产制造系统升级的必然方向。具体包括：①建立与信息化相结合的柔性生产系统，实现不同规格产品的快速生产，并保证产品质量和成本的可控；②以信息化系统为基石，打造贴近客户的直销团队，实现产品及时调配、快速交付的高效服务力。

（五）发行人符合创业板定位的情况

1、发行人技术优势、产品创新情况、市场空间、市场容量、客户拓展能力、成长性、与同行业可比公司优劣势对比等情况

（1）技术优势

公司拥有先进的射钉紧固器材研发能力，在国内率先掌握了燃气射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术壁垒。报告期内，公司燃气射钉枪业务销售收入从2018 年的 5,764.76 万元增加至 2020 年的 10,693.07 万元，已成为公司主要利润来源。除燃气射钉枪外，公司自主研发了锂电射钉枪核心技术，在新一代射钉紧固器材领域已达到国际先进水平，为公司未来开辟海外市场、实现长远发展提供了技术保障。

公司具备较强的建筑五金定制开发能力，掌握了模具设计开发、机械手自动冲压技术、自动化铝型材装配铆接技术、金属制品强耐腐蚀表面处理技术等建筑五金生产核心技术，涵盖压铸、冲压、注塑等多种工艺类型，可满足各类专用五金结构件的开发需求。公司的定制开发能力确保公司能够根据客户需求迅速推出新产品，为构建业内领先的建筑五金集成供应平台提供了充足的产品储备。

公司是高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，被江苏省工信厅认定为省级企业技术中心“南京腾亚精工科技股份有限公司技术中心”，被江苏省科技厅认定为省级工程技术研究中心“江苏省燃料动力驱动技术工程技术研究中心”。公司以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。截至本招股说明书签署日，公司拥有

发明专利 23 项，实用新型专利 **39** 项。

公司拥有的“一种多功能喷雾阀”、“一种定量喷雾阀”等 19 项发明专利为主营产品射钉紧固器材相关专利，“一种室内晾衣架”、“一种制造通风口的快速成型撕压爪模及撕压爪通风口主体”、“一种制造三角扒钉的连续成型模具及连续成型三角扒钉”、“一种快装金具”4 项发明专利为主营产品建筑五金制品相关专利。其中,公司核心技术及对应专利在具体产品中的应用情况参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术与研发情况”之“（一）核心技术及其先进性情况”之“2、核心技术及对应专利在具体产品中的应用”。

（2）产品创新

射钉紧固器材包括火药射钉枪、气动射钉枪、燃气射钉枪、电动射钉枪等，其中新兴的燃气射钉枪、电动射钉枪技术含量较高，市场潜力较大，是公司产品创新的重点目标。

公司于 2007 年开始自主研发燃气射钉枪，依靠自主科研攻关，在国内率先实现自主品牌燃气射钉枪量产，并于 2009 年开始向国内市场推广。目前，公司已研发出燃气钢钉枪、燃气木钉枪、燃气蚊钉枪、燃气保温枪等不同系列的燃气射钉枪产品。凭借燃气射钉枪产品创新，公司取得了国内市场先发优势，占据国内市场主要份额。公司在燃气射钉枪产品的创新能力也获得了行业主管部门的认可，以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。

报告期内，公司在对燃气射钉枪产品不断技术迭代的同时，重点研发新一代高动能电动射钉枪，目前已初步具备量产能力。此外，公司还针对其他细分市场潜在机遇，研发气动射钉枪、电动胶枪、电锤、电钻等多种专业级动力工具。公司的产品创新为企业发展提供了重要驱动力。

（3）市场空间、市场容量

射钉紧固器材作为一种先进的直接紧固工具，具有操作快速、工期短、效率高、减轻工人劳动强度、安全可靠、施工成本低等优点，可广泛应用于建筑、冶

金、安装、矿山、造船、通讯、交通、水下作业等行业，市场空间广阔。根据Orbis Research统计，2020年全球燃气射钉枪市场规模为1.71亿美元，电动射钉枪市场规模为7.93亿美元，根据360 Research Reports统计，2020年，全球瓦斯气罐市场规模约为1.832亿美元。公司燃气射钉枪产品占全球市场份额的9.57%，瓦斯气罐产品占全球市场份额的 2.33%，电动射钉枪产品尚未正式量产销售，占全球市场份额微乎其微。未来，受劳动力成本上升和发展中国家建筑业快速发展影响，全球射钉紧固器材市场仍将保持稳定增长态势，因此，公司射钉紧固器材产品的发展潜力巨大。

（4）客户拓展能力

在射钉紧固器材市场，公司经过10年积累，已在国内发展到近400家经销商，遍布全国各地级市以及经济发达的县市，形成具有较高覆盖率的高效分销网络。稳定发达的经销商网络有利于公司向终端用户推广应用新产品，快速响应用户服务需求，提高产品市场覆盖率。此外，公司在海外市场与欧洲知名五金品牌TIMCO、Rawlplug 、HIKOKI（挪威）达成长期合作关系，借助直接客户的品牌和渠道资源打入欧洲中高端市场。

在建筑五金市场，公司先后进入港南商事、Komeri、VIVA HOME等排名前十的日本大型连锁建材超市和东建、长谷工、松下建筑等日本大型建筑公司的供应商链体系，是少数能够直接向大型连锁建材超市供货，满足其一站式采购需求的海外集成供应商。

（5）成长性

报告期内，公司营业收入年均复合增长率达 **17.75%**，具备较高的成长性，公司的主要财务数据情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
营业收入	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
净利润	**2,600.93**	5,513.13	4,941.94	4,220.28
归属于母公司所有者的净利润	**2,600.93**	5,513.13	4,941.94	4,220.28
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	**2,786.22**	5,376.45	4,804.42	3,953.55

本次发行后，公司产能瓶颈问题将得以缓解，在行业中的优势地位将得到稳固，市场占有率进一步提升，为公司未来成长提供较好的基础。

（6）与同行业可比公司优劣对比

在射钉紧固器材市场，公司与国内同行业可比公司相比较，具有技术创新能力强、营销网络发达的相对优势，占据燃气射钉枪国内市场主要份额。但与 ITW 等国际领先企业相比较，公司因规模偏小，在全球市场占有率、品牌影响力等方面仍有一定差距。

在建筑五金市场，公司凭借品类丰富的建筑五金集成供应平台，成为国内少数能够向日本大型连锁建材超市直接供货的建筑五金集成供应商。与日本本土竞争对手大同亨特、宇佐美工业、纳咖工业等相比较，公司具备成本优势和柔性化生产能力。

2、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

（1）发行人与新技术进行了深度融合

自设立以来，公司高度重视创新工作，针对射钉紧固器材行业的技术发展趋势，不断推动技术创新，现已成为国内射钉紧固器材技术领先企业。公司的技术创新具体如下：

① 燃气射钉枪创新

公司通过自主创新研发掌握了燃气射钉枪设计制造技术、锂电射钉枪设计制造技术、基于贝氏体淬火工艺的高强度射钉制造技术、高效燃气射钉枪用气罐设计制造技术等关键技术，成功突破国外技术壁垒，在国内率先推出燃气射钉枪产品。

公司研发的燃气射钉枪，使用成本低、安全性高，在诸多应用场景有效替代了传统火药射钉枪和打孔预埋、点焊、浇筑等其他传统间接紧固方式。相较于国外竞争对手同类产品，公司在研发过程中，针对国内混凝土建筑较多，应用场景主要为混凝土、钢结构等紧固连接，工作环境粉尘较多的特点，进行了创新性设计，显著提高了燃气射钉枪在国内紧固作业环境中的可靠性和稳定性，大大提高

了使用寿命。

② 电动射钉枪创新

针对欧美发达国家市场射钉紧固器材技术发展趋势，公司基于燃气射钉枪领域形成的技术积累，通过持续创新研发掌握了新一代电动射钉枪核心技术。

目前，新一代电动射钉枪产品仍处于导入期，国际上仅 HILTI、DEWALT、HIKOKI 等少数行业领先企业掌握了相关技术并量产，主流技术发展方向包括压缩空气储能、飞轮储能、弹簧储能。公司研发的锂电射钉枪，以锂电池为动力源，以压缩空气为储能方式，动能与燃气射钉枪相当。相较于燃气射钉枪和火药射钉枪，锂电射钉枪既无需使用火药弹也无需使用瓦斯燃气，安全性更高、使用成本更低，同时具有相当的便携性，具有广阔的发展前景。

公司自主研发了锂电射钉枪核心技术，在新一代射钉紧固器材领域已达到国际先进水平，为公司未来开辟海外市场、实现长远发展提供了技术保障。

（2）发行人与新模式进行了深度融合

建筑五金行业发展至今，生产工艺较为成熟，但产品种类极其细小繁多，下游核心客户为降低采购成本倾向于集中采购。公司应下游核心客户一站式采购需求，构建了品类丰富的中高端建筑五金集成供应平台，涵盖 5,500 多种产品规格。相比传统中小型建筑五金制造企业，公司构建的集成供应平台不仅满足了客户集中采购需求，同时提供了产品结构设计、包装设计、专业制造、第三方委托质检、多品种配货方案、出口通关等全流程服务。创新的业务模式有效解决了核心客户分散采购的痛点，增强了客户黏性。

（3）发行人实现了信息技术与制造技术的融合发展

报告期内，公司加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展。针对生产过程中存在的产品种类繁多、定制化占比高、生产工艺差异大的痛点，公司以信息化系统为基石，结合丰富的定制开发及生产经验，建立起了快速反应的柔性化生产管理体系，为公司维护和扩大建筑五金集成供应平台提供了有力支撑，同时也为公司拓展射钉紧固器材产品线及向其他动力工具领域延伸提供了坚实基础。

公司将现有 5,500 多种产品的研发资料、制造工艺、设备配置、人工工时、

设备工时、物料消耗、能源消耗、产品及物料质量检测标准等依据前期积累的经验全部分别予以标准化、数据化，形成完善的生产管理数据库，并根据后续新产品开发生产进展持续更新维护。基于该数据库，公司减少了产品定制开发过程中的重复劳动，大幅缩短研发周期；结合各类产品的具体需求，通过订单集合及生产流程整合优化，快速实现产能在不同型号类别产品间的转换，提高了生产效率和柔性化生产能力；同时对生产过程中消耗的各类资源进行精确把控，有效控制成本。

在生产管理数据库基础上，公司通过 ERP、CRM、PLM、OA 等信息化软件，整合了研发设计、供应链管理、客户关系、计划及生产制造、成本及财务管理等多个管理平台，进一步强化了对各类信息、资源的整合管理，实现了全方位流程管控。凭借信息化优势，公司保证了多订单数、高定制化、品类多元的情况下的产品及时调配、快速交付的高效服务力。

公司募集资金投资项目拟进一步部署各类自动化生产线、MES 传感器、工位机等智能制造设备以及相关信息化管理系统，实现制造体系智能化、信息化升级，促进新旧产业融合发展。

3、发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板的定位

（1）公司不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中规定的原则上不支持申报的行业

《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定，属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。

公司主营业务为射钉紧固器材和建筑五金制品的研发、生产与销售。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（2017 年修订），公司射钉紧固器材产品属于通用设备制造业（C34）下属的风动和电动工具制造（C3465），建筑五金产品属于金属制品业（C33）下属的建筑、家具用金属配件制造（C3351）；根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司射钉紧固器材产品属于通用设备制造业（C34），建筑五金产品属于金属制品业（C33）。

报告期内，公司射钉紧固器材产品收入占主营业务收入比例大于 50%，因此，根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 修订），公司所属行业为通用设备制造业（C34），不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的原则上不支持申报的行业。

（2）公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的规定

《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定：创业板深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。

公司自设立以来，依靠创新、创造、创意开展生产经营，与新技术、新模式、新产业深度融合，报告期内经营业绩持续增长，属于成长型创新创业企业。公司的“三创四新”情况详见本节“（五）发行人符合创业板定位的情况”之“2、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”。

综上，公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》关于创业板定位的规定。

三、发行人行业竞争情况及市场地位

（一）行业竞争格局

1、射钉紧固器材行业竞争格局

射钉紧固器材主要包括射钉紧固工具和工具耗材，由于技术水平、产品附加值不同，因此射钉紧固工具与工具耗材也呈现出不同的市场竞争格局。

从整体上看，射钉紧固工具市场气动射钉枪、火药射钉枪、燃气射钉枪、电动射钉枪产品同时参与市场竞争，不同的产品由于应用领域、发展历史、技术水平、客户认知程度、产品性能等不同，市场呈现出不同的竞争状况。

有绳射钉枪领域，气动射钉枪由于自身特点和应用场景差异，相较于无绳射钉枪，发展相对独立。近年来，随着无绳射钉枪技术进步，气动射钉枪的部分市场份额逐步被无绳射钉枪取代，竞争有所加剧。

无绳射钉枪领域，火药射钉枪是无绳射钉紧固工具的第一代产品，发展时间最长，市场成熟，技术门槛相对较低，生产经营较为分散，国内外市场呈现充分竞争的格局，成本优势是影响市场竞争的主要因素，在全球制造分工转移的过程中，具有成本优势的新兴国家逐渐成为市场的主要生产供应地区。燃气射钉枪相较于火药射钉枪，起步较晚，技术含量更高，技术水平和成本优势是影响市场竞争的主要因素，国外市场以ITW、HILTI等自主生产的大型跨国工具厂商为主，同时各地区专业动力工具厂商和五金集成供应商也开始借助在当地建立的品牌和渠道优势全球化采购，贴牌参与市场竞争，竞争相对集中。高动能电动射钉枪为射钉紧固工具的最新一代产品，技术先进性直接决定市场竞争格局，目前仅有HILTI、DEWALT等少量领先工具厂商掌握了相关技术并量产，市场集中度相对较高。

工具耗材技术含量和附加值相对较低，除ITW、DEWALT等在射钉紧固器材行业提供全品类产品之外，工具耗材生产主要集中在以中国为首的成本更有优势的新兴国家。

2、建筑五金制品行业竞争格局

日本建筑五金市场下游客户主要为各类建材商超和建筑公司。建材商超和建筑公司采购的产品种类繁多，任何一家供应商都无法覆盖全部产品，是典型的“蚂蚁市场”。随着产业分工逐步成熟，行业内企业分化为建筑五金集成供应商和专业化小型配套企业，本土品牌和海外OEM/ODM企业并存的竞争格局。

受国民消费习惯及历史原因影响，日本市场中高端建筑五金的消费者对于本土品牌有较高的认可度。目前，能够直接以自有品牌进入建材商超和建筑公司供应链体系的建筑五金供应商主要为经营多年的日本本土企业。其中：少数规模较大的日本建筑五金集成供应商凭借品牌和渠道优势，整合各种资源，直接为终端用户提供多样化产品；日本专业化的小型配套企业主要生产技术成熟的五金部件，为建筑五金集成供应商提供配件支持。

近年来，国内建筑五金制造商承接产业转移红利，在日本建筑五金市场的份额逐渐扩大。大部分企业限于技术水平、产品品类和销售渠道的不足，仅能提供如阀门、钉类等单一产品，无法直接与建材商超和建筑公司展开合作，主要以OEM/ODM形式为日本建筑五金供应商提供配件支持，间接销售给下游小型建材商超和建筑公司。少量新兴建筑五金集成供应商则依靠质量、价格、集成供应能力优势以及在日本市场多年耕耘积累下的销售渠道，以ODM形式直接为大型连锁建材商超研发、生产多样化产品，与日本建筑五金供应商直接展开竞争，同时也为拥有特定渠道优势的日本建筑五金供应商提供配件支持。

（二）发行人市场地位

1、射钉紧固器材市场地位

公司属于射钉紧固器材行业领先企业，在国内燃气射钉枪及配套耗材细分市场占主导地位。公司作为国内燃气射钉枪市场的开拓者，国内起步较早，具有先发优势；公司通过自主研发，掌握了燃气射钉枪及瓦斯气罐的核心技术，打破了国外同类产品的技术壁垒，技术处于国内领先地位并达到国际水平；公司在国内率先建立了燃气射钉枪产品高端自有品牌，树立了良好的品牌形象，占据了国内市场主要份额；公司依靠产品技术、品质及成本优势，已具备海外市场竞争的实力，其中燃气射钉枪耗材主要销往欧洲。因此，公司在燃气射钉枪细分产品领域为国内龙头企业，并且为国际主要生产制造商之一。

公司主要射钉紧固器材产品市场占有率如下：

产品名称	2020年全球市场容量（万美元）	2020年公司销售收入（万元）	2020年公司销售收入（万美元）	所占全球市场份额（%）
燃气射钉枪	17,131.00	10,693.07	1,638.81	9.57

瓦斯气罐	18,320.00	2,789.55	427.52	2.33

注：（1）燃气射钉枪数据来源于 Orbis Research 定期发布的市场研究报告《Nail Gun Market 2019 Industry Trends and Forecast, 2015 - 2025》及《Gas Nail Gun Market 2019 Industry Trends and Forecast, 2015 - 2025》；瓦斯气罐数据来源于 360 Research Reports 免费公布的市场研究报告《Gas Canisters for Nail Gun Market by Types （165mm, 148/155mm, 78mm）, Applications（Concrete, Steel, Wood, Others) and Region - Global Forecast to 2026》摘要；

（2）2020 年公司销售收入按照 2020 年 12 月 31 日美元兑人民币汇率中间价 6.5249 元折算为美元。

2、建筑五金制品市场地位

公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要以 ODM 形式出口至日本。作为海外供应商，公司是少数能够提供品类丰富的中高端建筑五金制品，满足建材商超客户一站式采购需求的建筑五金集成供应商。公司已与日本前十大连锁建材超市中的七家进行直接或间接合作，通风口、检查口等主要产品类型占据日本居民住宅新房装修市场超过 20%的份额。借助在建材商超市场的良好口碑，公司通风口、检查口产品已打入大型建筑公司供应链体系，为进一步开拓建筑公司市场奠定了良好的基础。

公司通风口、检查口、地板支撑产品市场占有率如下：

产品名称	2019 年日本居民住宅新房装修市场容量（万件）	2019 年公司销量（万件）	所占日本居民住宅新房装修市场份额（%）
通风口	633.57	151.15	23.86
检查口	181.02	37.46	20.69
地板支撑	2,616.5	108.87	4.16

注：（1）通风口、检查口是日本建筑法强制所有新开工住宅都需要配置的设施的五金配件；地板支撑是日本木结构房屋建设时必须安装的五金配件。根据日本国土交通省 2020 年发布的《建筑开工统计调查报告》，日本 2019 年新建住房 90.51 万户，其中木结构住房 52.33 万户。基于公司对一般日本住宅配置情况的了解，假设每套住房配置 7 套通风口，2 套检查口；每套木结构住房配置 50 套地板支撑，则可推算 2019 年日本居民住宅新房装修市场对于通风口、检查口、地板支撑的需求量分别为 633.57 万件、181.02 万件、2,616.5 万件；

（2）除日本居民住宅新房装修市场外，通风口、检查口、地板支撑还可应用于非居住用建筑物新房装修。根据《建筑开工统计调查报告》，2019 年日本新开工非居住用建筑物建筑面积占全部新开工建筑物建筑面积的 38.17%.由于公司产品主要通过建材商超渠道应用于居民住宅，且非居住用建筑物每户面积结构差异较大，无法合理推算配置率水平。因此，本招股说明书以住宅新房装修市场为依据，计算并分析公司产品市场占有率。

（三）发行人技术水平及特点

公司具有先进的射钉紧固器材研发能力，掌握燃气射钉枪、锂电射钉枪设计制造核心技术；公司还拥有较强的建筑五金制品定制开发能力，掌握了模具设计开发、机械手自动冲压技术、自动化铝型材装配铆接技术、通风口强耐腐蚀表面处理技术等建筑五金生产核心技术，涵盖压铸、冲压、注塑等多种工艺类型。

公司技术水平及特点具体参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术与研发情况”之“（一）核心技术及其先进性情况”。

（四）行业内主要企业

1、射钉紧固器材行业主要企业

（1）ITW

成立于 1912 年，美国纽约证券交易所上市公司，总部位于美国伊利诺伊州格兰维尤，业务涵盖建筑，机械，化工，食品，石油等行业，世界燃气射钉枪行业的龙头企业，燃气射钉枪主要销往北美、欧洲、中东、非洲、亚太等地区。

（2）BASSO

成立于 1983 年，台湾证券交易所上市公司，位于台湾省台中市，主要生产各类气动紧固工具，包括气动射钉枪、燃气射钉枪、气动扳手、气锯、气锤等，是台湾最大的气动工具生产商，全球著名的气动工具 ODM/OEM 生产商，产品主要销往美国、欧洲、台湾、日本等地区。

（3）南山公司

成立于 1995 年，前身为国营南山机器厂，位于四川省宜宾市，主要生产各类射钉紧固器材，包括火药射钉枪、燃气射钉枪、气动射钉枪以及配套的射钉弹、射钉，以火药射钉枪及其配套耗材为主，是我国最早从事射钉紧固器材研发、生产与销售的企业之一，产品远销美国、欧盟在内的 30 多个国家和地区。

2、建筑五金制品行业主要企业

目前，公司在日本建筑五金市场的竞争对手主要为日本本土建筑五金品牌供应商，具体如下；

（1）大同亨特

成立于 1939 年，总部位于日本大阪，主要从事以连接件（钉子、螺钉等）和连接五金配件为主的住宅资材产品的设计、开发及销售，产品主要以自有品牌“DH”销往日本建材超市。自 1977 年起，大同亨特陆续关闭工厂，成为一家无生产线的设计公司，目前产品主要通过海外合作工厂生产。

（2）宇佐美工业

成立于 1956 年，总部位于日本新泻，主要从事通风口和家具五金配件的设计、生产及销售。

（3）纳咖工业

成立于 1959 年，总部位于日本东京，主要从事建材产品的制造、销售、施工，产品包括检查口、扶手、楼梯防滑条等，年销售额达 206 亿日元。

（五）发行人竞争优势与劣势

1、发行人竞争优势

（1）先进的技术研发能力

公司拥有先进的射钉紧固器材研发能力，在国内率先掌握了燃气射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术壁垒。报告期内，公司燃气射钉枪业务销售收入从 2018 年的 5,764.76 万元增加至 2020 年的 10,693.07 万元，已成为公司主要利润来源。除燃气射钉枪外，公司自主研发了锂电射钉枪核心技术，在新一代射钉紧固器材领域已达到国际先进水平，为公司未来开辟海外市场、实现长远发展提供了技术保障。

公司具备较强的建筑五金定制开发能力，掌握了模具设计开发、机械手自动冲压技术、自动化铝型材装配铆接技术、金属制品强耐腐蚀表面处理技术等建筑五金生产核心技术，涵盖压铸、冲压、注塑等多种工艺类型，可满足各类专用五金结构件的开发需求。公司的定制开发能力确保公司能够根据客户需求迅速推出新产品，为构建业内领先的建筑五金集成供应平台提供了充足的产品储备。

公司是高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业，被江苏省工信厅认

定为省级企业技术中心“南京腾亚精工科技股份有限公司技术中心”，被江苏省科技厅认定为省级工程技术研究中心“江苏省燃料动力驱动技术工程技术研究中心”。公司以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。截至本招股说明书签署日，公司拥有发明专利 23 项，实用新型专利 39 项，在申请发明专利 10 项。

（2）多品种建筑五金集成供应能力

多年来，公司依托强大的定制开发能力和快速响应的生产管理水平，应客户需求持续不断的扩充中高端建筑五金制品产品池，目前已拥有 5,500 多种类别的产品储备，基本涵盖日本房屋建设、装潢时所使用的各类专用五金结构件。公司构建的建筑五金制品集成供应平台，品种齐全、质量优良、交付及时，满足了日本大型连锁建材超市客户一站式采购需求，有助于解决客户零散采购低效的痛点，提高了客户黏性。

（3）快速反应的柔性化生产管理体系

针对产品种类繁多、定制化占比高、生产工艺差异大的特点，公司以信息化系统为基石，结合丰富的定制开发及生产经验，建立起了快速反应的柔性化生产管理体系，为公司构建品类丰富的中高端建筑五金产品集成供应平台提供了有力支撑，同时也为公司向射钉紧固器材及其他动力工具领域延伸提供了坚实基础。

公司将现有 5,500 多种产品的研发资料、制造工艺、设备配置、人工工时、设备工时、物料消耗、能源消耗、产品及物料质量检测标准等依据前期积累的经验全部分别予以标准化、数据化，形成完善的生产管理数据库，并根据后续新产品开发生产进展持续更新维护。基于该数据库，公司减少了产品定制开发过程中的重复劳动，大幅缩短研发周期；结合各类产品的具体需求，通过订单集合及生产流程整合优化，快速实现产能在不同型号类别产品间的转换，提高了生产效率和柔性化生产能力；同时对生产过程中消耗的各类资源进行精确把控，有效控制成本。

在生产管理数据库基础上，公司通过 ERP、CRM、PLM、OA 等信息化软件，整合了研发设计、供应链管理、客户关系、计划及生产制造、成本及财务管理等多

个管理平台，进一步强化了对各类信息、资源的整合管理，实现了全方位流程管控。凭借信息化优势，公司保证了多订单数、高定制化、品类多元的情况下的产品及时调配、快速交付的高效服务力。

（4）成熟有效的营销网络

公司根据射钉紧固器材和建筑五金制品国内外市场不同的特点，采取直销和经销相结合的方式，建立健全了成熟有效的营销网络。

在国内射钉紧固器材市场，公司经过十年积累，已发展到近 400 家经销商，遍布全国各地级市以及经济发达的县市，形成具有较高覆盖率的高效分销网络。稳定发达的经销商网络有利于公司向终端用户推广应用新产品，快速响应用户服务需求，提高产品市场覆盖率。

在海外射钉紧固器材市场，公司与欧洲知名五金品牌 TIMCO、Rawlplug 、HIKOKI（挪威）进行合作，以 ODM 形式出口射钉、瓦斯气罐等射钉紧固工具耗材。通过与海外品牌供应商合作，公司充分利用了其在当地的品牌和渠道优势，打入欧洲中高端市场。由于部分海外五金品牌商同样存在射钉紧固工具 ODM 采购需求，公司现有海外客户资源也为未来向出口射钉紧固工具升级提供了重要销售渠道。

在建筑五金市场，公司一方面直接与大型连锁建材超市建立了长期合作关系，以 ODM 形式出口产品，另一方面与日本建筑五金品牌供应商合作，借助其品牌、渠道间接向小型建材商超销售产品；公司在日本市场深耕多年，是少数能够直接向大型连锁建材超市供货，满足其一站式采购需求的海外集成供应商。公司的建材商超客户包括港南商事、Komeri、VIVA HOME 等排名前十的日本大型连锁建材超市。依托公司在建材商超市场良好的口碑，公司现已进入日本大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑的供应商链体系，市场空间得到进一步拓展。

公司营销网络中的优质客户如下：

产品系列	客户类型	客户品牌	客户基本情况
瓦斯气罐、射钉	欧洲知名五金品牌	TIMCO	TIMCO，英国著名的螺丝、、紧固件、射钉紧固器材、动力工具和手工具配件的批发商，成立时间近50年。
		HIKOKI	HIKOKI（挪威），挪威领先的动力工具、手工具和紧固件的批发商，工机控股株式会社全资子公司。

产品系列	客户类型	客户品牌	客户基本情况
		RAWLPLUG	Rawlplug，全球知名紧固件、动力工具设计、研发、生产及服务提供商，成立时间超过100年。
建筑五金制品	日本大型连锁建材超市	コーナン	港南商事，东京证券交易所上市公司，股票代码7516，在日本拥有453家店铺，主要销售DIY资材、建筑资材、专业五金工具等，2018年销售额行业排名第4。
		KOMERI	Komeri，东京证券交易所上市公司，股票代码8218，在日本拥有约1,200多家店铺，主要销售五金、工具、园艺、植物和农业材料等，2018年销售额行业排名第3。
		ビバホーム VIVAHOME	VIVA HOME ，曾用品牌名Lixil Viva，东京证券交易所上市公司，股票代码3564，在日本拥有约100多家店铺，主要销售DIY产品、家居装饰产品、日常用品，2018年销售规模行业排名第6。
		CAINZ	家迎知，在日本拥有约200多家店铺，主要销售各类家居产品，2018年销售规模行业排名第2。
	日本建筑五金品牌供应商	MIRAI	未来工业，东京证券交易所上市公司，股票代码7931，主要从事电气安装材料、管道设备的制造与销售。
		Panasonic	松下生态系统，日本大型建筑公司松下建筑下属通风和空调设备部件供应商

（5）良好的品牌形象

公司在经营过程中，高度重视品牌形象的建设。在国内市场，公司作为行业先行者，十年来坚持不懈的推广应用燃气射钉枪，自建的“腾亚”品牌已赢得广大终端用户的高度认可，占据国内市场主要份额。在国外市场，公司以 ODM 形式与当地品牌商合作，依托先进的设计开发能力、优良的品质、专业化的服务，公司已在海外客户中树立起良好的口碑，主要客户合作年限超过 10 年，合作关系稳固。

公司的射钉紧固器材产品属于专业级动力工具及耗材，终端用户品牌忠诚度高，良好的品牌形象既有助于公司巩固现有产品市场地位，又为公司新产品推广创造了有利条件。此外，公司在日本建筑五金市场树立的品牌形象，为公司进入大型连锁建材超市和大型建筑公司供应链体系，进一步扩大市场份额，提供了信誉保证。

2、发行人竞争劣势

（1）产能规模有限

报告期内，公司燃气射钉枪产能利用率分别为 77.06%、101.00%、123.02%、**105.62%**，射钉产能利用率分别为 86.90%、88.29%、99.53%、**102.87%**，瓦斯气罐产能利用率分别为 91.14%、100.65%、104.41%、**116.50%**，建筑五金制品产能利用率分别为 125.00%、115.76%、99.57%、**99.14%**，公司采取了适当加班等措施来满足客户订单需求，产能瓶颈已经成为制约公司进一步发展的重要障碍。

（2）融资渠道单一

公司融资渠道单一，缺乏进一步扩大生产规模和提高技术研发水平所需的资金支持。随着公司业务快速发展，产品种类日益丰富，现有厂区规划制约着公司生产效率的提升；同时公司产品的市场前景广阔，需要不断加大对生产和检测设备的投资及新产品的研发力度，这些均需要大量的资金支持。

（3）海外市场空间有待一步拓展

报告期内，公司燃气射钉枪产品主要以自有品牌内销，占据国内市场主要份额，但在海外市场则占比很小。根据 Orbis Research 统计，2019 年北美、欧洲和中国燃气射钉枪市场规模分别为 5,632 万美元、4,825 万美元、1,943 万美元，占全球燃气射钉枪市场份额分别为 33.12%、 28.38%、11.43%，欧美发达国家市场空间高于国内市场。拓展海外市场是公司实现燃气射钉枪业务进一步增长的重要前提。

（4）行业地位较国际领先企业仍有差距

经过多年发展，公司的资产规模和盈利能力虽已大幅增长，但相较于 ITW、HILTI 等国际射钉紧固器材领先企业，公司规模偏小，在全球市场占有率、品牌影响力等方面仍有一定差距。公司需通过增强资本实力、扩大产销规模、做好人才储备等多种途径进一步提高行业地位。

（六）行业发展态势及发行人面临的机遇与挑战

1、发行人面临的机遇

（1）国家产业政策大力支持

近年来，国务院、发展和改革委员会、工业和信息化部等部委提出的多项产业政策引导射钉紧固器材行业和建筑五金行业发展，对提升本行业市场竞争力，推动对外经济技术合作，扩大市场开发力度，推动产业结构优化升级起到了重要作用。国家产业政策详细内容参见本节“二、发行人所处行业基本情况”之“（二）行业主管部门、监管体制和产业政策”。

（2）射钉紧固器材下游市场整体需求持续增长

射钉紧固工具应用领域包括建筑、冶金、安装、矿山、造船、通讯、交通、水下作业等行业，其中建筑行业因规模最大，是射钉紧固工具的主要下游市场。射钉紧固工具的市场规模取决于下游建筑业规模以及射钉紧固技术在建筑紧固作业中的市场渗透率。

未来，中国、印度等发展中国家市场建筑业继续保持快速增长态势，同时欧美发达国家劳动力成本上升、熟练工人短缺导致建筑业对可减轻劳动强度的高效紧固工具需求增加。上述因素共同推动全球射钉紧固工具市场进一步增长，并进而带动相关工具耗材市场增长。根据 Orbis Research 统计，预计 2020 年至 2025 年，全球射钉紧固工具市场（不含火药射钉枪）将从 14.47 亿美元增长至 16.26 亿美元，年均复合增长率达 2.37%。其中，中国射钉紧固工具市场将从 2.03 亿美元增长至 2.41 亿美元，年均复合增长率达 3.50%，高于全球增速。此外，根据美国市场调研机构 360 Research Reports 公布的研究报告，预计 2020 年至 2026 年，全球瓦斯气罐市场规模将从 1.832 亿美元增长至 2.212 亿美元，年均复合增长率 3.19%。射钉紧固器材下游市场整体需求持续增长为公司业务发展提供了广阔的空间。

（3）技术发展带来射钉紧固器材业务新增长点

欧洲发达国家是全球中高端射钉紧固器材重要的市场，也是目前国内射钉紧固工具和工具耗材的主要出口地区。根据 Orbis Research 统计，2019 年欧洲射钉紧固工具市场规模达 3.52 亿美元，占全球市场的 1/4。随着欧洲本土企业竞争日趋激烈，当地五金品牌供应商和动力工具生产企业为降低生产和研发成本、丰富产品种类，越来越趋向以 ODM 形式全球化采购特定射钉紧固器材。

由于国内企业进入燃气射钉枪市场较晚，前期研发的产品偏重于国内市场混

凝土、钢结构等紧固连接需求，未能进入附加值更高的欧洲燃气射钉枪市场。随着行业技术的不断发展，公司等国内领先企业不仅在燃气射钉枪领域技术日趋成熟，能够打造符合欧洲市场木质结构紧固连接需求的新型燃气射钉枪产品，而且通过技术创新，掌握了锂电射钉枪核心技术，追赶上欧洲市场最新技术潮流。公司的技术创新成果为抓住欧洲市场全球化采购的历史性机遇，开辟新的业务增长点创造了有利条件。

（4）全球化采购推动建筑五金业务进一步增长

日本是公司现在和未来最主要的建筑五金市场。在劳动力成本昂贵和生产工艺日趋成熟的背景下，日本建筑五金客户对进口建筑五金产品的接受度逐渐提高，同时当地建筑五金品牌供应商也迫于成本压力逐步剥离本土生产，转而以OEM/ODM 形式全球化采购。

公司抓住了日本建筑五金客户全球化采购的机遇，打入建材商超市场并占据重要市场份额，但对于大型建筑公司市场较少涉足。随着公司通风口、检查口产品进入大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑的供应链体系，公司未来将更多的参与日本大型建筑公司供应链的全球化采购，推动建筑五金业务进一步增长 。

2、发行人面临的挑战

（1）国际贸易环境存在短期恶化风险

近年来，受中美贸易摩擦、新冠病毒疫情大流行影响，国际贸易环境短期内不断恶化。报告期内，公司外销比例超过 60%，且募集资金投资项目新增产能也部分通过国外市场消化，公司经营受出口国贸易环境变动影响较大。目前，公司主要出口市场日本和欧洲与中国贸易关系相对比较稳定。如果未来日本、欧洲市场出现进口关税提高或其他非关税贸易壁垒，将对公司业务增长构成挑战。

（2）国外市场自建品牌尚需较长时间

射钉紧固器材属于专业级动力工具，其市场终端用户有着较高的品牌忠诚度。目前，欧洲市场射钉紧固工具品牌供应商主要为 ITW、HILTI 等专业射钉紧固工具生产商以及其他知名动力工具厂商、五金供应商。上述品牌供应商历史悠久，产品经受了市场的长期检验。公司在技术上追赶国际领先企业的同时，仍需经历

漫长的过程和持之以恒的努力才能在当地终端用户中树立自有品牌。

日本建筑五金市场终端用户同样存在着对本土品牌的高度认可，国内建筑五金供应商主要依托建材商超品牌和本土建筑五金供应商品牌进入日本中高端市场，不能享受本土品牌供应商所赚取的高额品牌溢价。公司经过多年深耕，已在建材商超和本土建筑五金品牌供应商中积累了良好的口碑，但距离在终端市场自建品牌，仍有较长的过程。

（七）发行人行业竞争情况及市场地位在报告期内的变化及未来可预计的变化趋势

报告期内，公司行业竞争格局、市场地位、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战未发生重大变化，预计未来一段时间将保持稳定。

（八）同行业可比公司基本情况

1、同行业可比公司的选取标准

公司在进行财务状况、经营成果分析时，选取同行业可比公司，考虑的选择标准主要为上市公司所属行业、主要经营业务与发行人相似或相近程度。

（1）行业标准

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司射钉紧固器材产品属于通用设备制造业（C34），建筑五金制品属于金属制品业（C33）。公司以通用设备制造业和金属制品业作为同行业可比公司选择标准。

（2）选取完整性

根据中国证监会 2021 年 7 月 19 日公布的《2021 年 2 季度上市公司行业分类结果》，通用设备制造业 A 股上市公司共计 153 家，金属制品业 A 股上市公司共计 81 家，发行人同行业可比上市公司从 234 家相关行业 A 股上市公司中比较选出。

（3）公司可比性

通过查询上市公司主营业务和主要产品名称，坚朗五金（002791.SZ）包含

建筑五金产品，与公司主营业务产品建筑五金制品相近，巨星科技（002444.SZ）包含锂电工具、锐奇股份（300126.SZ）包含锂电电钻、康平科技（002444.SZ）包含电动工具，与公司主营业务产品燃气射钉枪相近。

因此，公司射钉紧固器材业务所属工具行业上市公司为巨星科技、锐奇股份、康平科技；建筑五金业务所属行业上市公司为坚朗五金，具体如下：

企业名称	主营业务	相关产品
巨星科技	手工具、激光测量仪器、工业存储等工具五金产品的研发、生产和销售	手工具包括螺丝批、手工锯等
锐奇股份	电动工具的研发、生产和销售	电动工具包括角磨机、石材切割机、钢材机、电钻、电园锯等
康平科技	电动工具用电机、电动工具整机及相关零配件的研发、设计、生产和销售	电动工具整机包括手枪钻、角磨、台锯、吹吸机等
坚朗五金	中高端建筑五金系统及建筑构配件等相关产品的研发、生产和销售	建筑五金包括门窗幕墙五金、门控五金、不锈钢护栏构配件等，全部销往国内

注：数据来源于上市公司年报及招股说明书。

综上，巨星科技、锐奇股份、康平科技的工具产品主要为电动工具和手工具，与公司生产的射钉紧固工具完全不同；坚朗五金的建筑五金产品主要为门窗幕墙五金等，且仅销往国内，与公司根据日本房屋特点和当地居民家装需求定制开发的专用五金结构件差异较大；此外，上述企业仅从事工具和建筑五金中的一种业务，公司同时从事射钉紧固器材和建筑五金两种业务，上述企业与公司的可比性较弱。

在筛选同行业可比上市公司中，考虑了A股沪深两市超过四千家上市公司，在其中根据公司行业大类，选取234家行业大类全部上市公司，根据wind中导出的主要产品类型和主要产品名称，筛选关键字如“五金”、“工具”、“紧固”等关键字，逐一比较后选出。

在筛选同行业可比上市公司中，公司通过wind数据库导出了美股和港股近1万家上市公司，筛选其所属行业明细和经营范围。除美国上市公司 Illinois Tool Works（代码：ITW.N）外未发现适合对比的同行业可比公司。ITW 为美国五百强企业，2021年排名240名，年度年营业收入为125.74亿美元，业务众多，与公司相同的燃气射钉枪业务占 ITW 营业收入比例较小，披露信息少，难以比较。

2、毛利率比较情况

公司建筑五金制品和射钉紧固工具耗材的竞争对手主要为境外企业，其关键业务数据、指标不对外披露或因适用的会计准则不同不具有可比性，境内上市公司亦不存在主要销售燃气射钉枪的企业。

报告期内，公司主营业务毛利率与境内同行业上市公司比较情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
巨星科技	**29.23%**	30.53%	32.59%	29.44%
锐奇股份	**18.25%**	19.00%	21.12%	11.03%
康平科技	**10.35%**	21.07%	22.42%	23.94%
坚朗五金	**37.32%**	39.48%	39.82%	38.01%
同行业上市公司均值	**23.79%**	27.52%	28.99%	25.61%
本公司	**28.90%**	33.29%	36.03%	32.13%
其中：射钉紧固器材	**29.45%**	31.21%	33.68%	29.59%
建筑五金制品	**29.66%**	36.99%	39.98%	35.99%

注：同行业上市公司数据来源于其公开披露的数据或根据公开披露的数据计算得出。

虽然巨星科技、锐奇股份、康平科技、坚朗五金与公司属于同行业，但具体产品、销售区域等与公司完全不同，因此，公司毛利率与同行业上市公司不具有可比性。

（九）行业定位相关表述的客观依据及行业标准制定情况

1、行业定位相关表述的客观依据

公司在招股说明书中关于“行业领先企业”、“占据国内市场主要份额”及类似表述的客观依据如下：

序号	表述	招股说明书披露内容	相关表述的客观依据
1	“行业领先企业”	公司属于射钉紧固器材行业领先企业	（1）根据Orbis Research统计的市场容量数据，公司2019年燃气射钉枪销售收入占国内燃气射钉枪市场的份额为61.99%，证明公司生产的燃气射钉枪已占据国内市场主要份额，处于领先地位。（2）2020年9月，工业和信息化部发布2020年第37号文，批准并公布了公司作为第一起草单位牵头起草的“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准。根据相关审批文件，公司牵头起草的行业标准系目前国内燃气射钉枪

			产品唯一的行业标准，参与起草的单位中行业内企业仅公司一家，标准起草后由中国机械工业联合会提出，工业和信息化部审批。上述事项表明公司在燃气射钉枪领域的技术优势已获得行业协会、工业和信息化部的充分认可。 （3）2013年9月，科学技术部向公司颁发《国家火炬计划产业化示范项目证书》，公司承担的“新型燃气动力紧固技术研发及产业化”项目被列为国家火炬计划产业化示范项目。根据《国家级火炬计划项目管理办法》，凡申报国家级火炬计划的项目应具备先进而且成熟的技术，承担单位要有较高的管理水平和技术能力。经查阅公开网站，2013年9月至今，无类似项目申请成为国内火炬计划产业示范项目，因此，公司承担的项目系目前国内燃气射钉枪产品唯一的火炬计划验收合格项目，证明公司在燃气射钉枪领域的科技创新能力已获得科学技术部的充分肯定。 （4）除燃气射钉枪外，公司已掌握新一代电动射钉枪的核心技术，推出了以压缩空气为储能方式的动能大于100J的锂电射钉枪，经网络查询，目前国际仅HILTI、DEWALT、TTI、HIKOKI等少数企业推出类似产品。 综上，燃气射钉枪和电动射钉枪均为射钉紧固器材行业的重要细分市场，公司在燃气射钉枪领域拥有国内领先的技术优势和较高的国内市场份额，在新一代电动射钉枪领域拥有一定的先发优势。因此，公司属于射钉紧固器材行业领先企业。
2	“占据国内市场主要份额”	公司生产的燃气射钉枪是传统火药射钉枪的替代产品，目前以自有品牌进行国内销售，占据国内市场主要份额	根据Orbis Research统计，2019年中国燃气射钉枪市场规模为1,943万美元。公司2019年燃气射钉枪销售收入为8,402.15万元，按照2019年12月31日美元兑人民币汇率中间价6.9762元折算为1,204.40万美元，占国内燃气射钉枪市场的份额为61.99%。因此，公司生产的燃气射钉枪占据国内市场主要份额。

2、行业标准制定情况

公司起草的“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准制定情况如下：

序号	标准编号	标准名称	标准内容	发布单位	提出单位	技术委员会或技术归口单位	主要起草单位
1	JB/T13955-2020	燃气动力射钉枪	本标准规定了燃气动力射钉枪的术语和定义、产品分类、基本参数、型号编制、技术要求、检验方法、检验规则和标志、包装、运输与贮存；本标准适用于燃气动力射钉枪	工业和信息化部	中国机械工业联合会	全国凿岩机械与气动工具标准化技术委员会	公司、天水凿岩机械气动工具研究所
2	JB/T13956-2020	燃气动力射钉枪用气罐	本标准规定了燃气动力射钉枪用气罐的术语和定义、产品分类、基本参数、型号编制、技术要求、检验方法、检验规则和标志、包装、运输与贮存； 本标准适用于燃气动力射钉枪用气罐	工业和信息化部	中国机械工业联合会	全国凿岩机械与气动工具标准化技术委员会	公司、天水凿岩机械气动工具研究所

公司作为第一起草单位牵头起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，该项标准系根据工业和信息化部《公开征集对<裸眼 3D 显示用柱镜光栅膜>等 1084 项行业标准和 23 项国家标准计划项目的意见》进行制定，由中国机械工业联合会提出，并由中国机械工业联合会下属的全国凿岩机械与气动工具标准化技术委员会归口。

公司全程参与标准的起草阶段、征求意见阶段、审查阶段以及报批阶段的工作，主要职责如下：

1、牵头成立标准制定工作小组，统筹标准制定各参与机构人员的工作安排；

2、根据国际标准和公司现有产品标准内容，收集相关数据资料，撰写该行业标准初稿；

3、利用公司技术优势，提供主要技术参数的测试数据，并通过实验验证；

4、召集并参与该标准制定工作小组会议，对标准初稿进行了研讨和修改。

除公司外，参与起草上述标准的其他单位为天水凿岩机械气动工具研究所。天水凿岩机械气动工具研究所属于全民所有制企业，是全国凿岩机械气动工具行业技术归口研究所，也是全国凿岩机械气动工具行业技术开发中心和科研测试基地，国际标准化组织（ISO）TC118、TC82、TC29 等技术委员会的国内归口或参加单位。天水凿岩机械气动工具研究所不从事射钉紧固器材产品的生产和销售，与公司不存在相同或相似业务。

四、发行人销售情况和主要客户

（一）主要产品产能、产量、销量

1、主要产品的产能、产量、销量及产能利用率、产销率情况

报告期内，公司主要产品的产能、产量、销量及产能利用率、产销率情况如下：

产品类别		项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
射钉紧固	燃气射	产能（只）	**77,220.00**	84,240.00	84,240.00	84,240.00

产品类别		项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
器材	钉枪	产量（只）	**81,561.00**	103,631.00	85,082.00	64,918.00
		销量（只）	**75,137.00**	108,226.00	85,385.00	59,085.00
		产能利用率(%)	**105.62**	123.02	101.00	77.06
		产销率（%）	**92.12**	104.43	100.36	91.01
	射钉	产能（万只）	**111,384.00**	175,593.60	175,593.60	207,370.80
		产量（万只）	**114,580.95**	174,770.07	155,033.09	180,207.44
		销量（万只）	**108,130.53**	174,650.27	165,598.24	175,238.42
		产能利用率(%)	**102.87**	99.53	88.29	86.90
		产销率（%）	**94.37**	99.93	106.81	97.24
	瓦斯气罐	产能（万只）	**149.76**	224.64	224.64	224.64
		产量（万只）	**174.47**	234.56	226.10	204.74
		销量（万只）	**167.41**	226.55	227.36	208.33
		产能利用率(%)	**116.50**	104.41	100.65	91.14
		产销率（%）	**95.96**	96.59	100.56	101.75
建筑五金制品	-	产能（小时）	**154,336.00**	245,609.00	181,636.00	144,508.00
	-	产量（小时）	**153,003.35**	244,561.28	210,255.41	180,632.13
	-	产能利用率(%)	**99.14**	99.57	115.76	125.00
	通风口	产量（万只））	**77.11**	185.35	159.19	128.70
		销量（万只）	**80.99**	180.47	151.15	131.96
		产销率（%）	**105.03**	97.37	94.95	102.53
	检查口	产量（万只）	**19.91**	41.20	36.89	39.15
		销量（万只）	**21.14**	41.59	37.46	36.96
		产销率（%）	**106.17**	100.95	101.54	94.41
	地板支撑	产量（万只）	**73.14**	99.73	112.83	36.92
		销量（万只）	**74.68**	106.56	108.87	34.09
		产销率（%）	**102.10**	106.85	96.49	92.33

2、产能计算方法

（1）燃气射钉枪生产过程中的瓶颈工序为整机组装，组装线（由人员组成的组装流水线）的最大产量可视为燃气射钉枪的产能。

（2）射钉生产过程中的瓶颈工序为制钉机，制钉机的理论最大产量可视为射钉的产能。

（3）瓦斯气罐生产过程中的瓶颈设备为灌装设备，灌装设备的理论最大产量可视为瓦斯气罐的产能。

（4）建筑五金制品种类繁多，生产过程涉及冲床、焊接、拉伸、抛光、压铸、注塑等多种工序，不同产品需要不同工序组合，难以直接测算产能，由于不同工序对应不同的设备，因此可将所有设备的理论工时之和视为建筑五金制品的产能，生产建筑五金制品实际耗用设备工时作为产量，实际耗用设备工时为不同种类产品实际产量与生产该种类单件产品所需标准设备工时的乘积之和，建筑五金制品产能、产量计算方法如下：

① 产能=$\sum_{i=1}^{n}$设备i*每天开机时间*每月开机天数*12

② 产量=$\sum_{j=1}^{m}$产品j实际产量*产品j标准设备工时

3、报告期各期产能利用率变动情况

2018 年、2019 年、2020 年，公司燃气射钉枪产能利用率逐年提高，主要原因为：燃气射钉枪市场需求持续增加，产量相应提高；**2021 年 1-6 月，公司燃气射钉枪产能大幅提高，产能利用率有所下降，主要原因为：为提高产能，公司新增一条燃气射钉枪精益生产线。**

2019 年，公司射钉的产能和产量均有所下降，主要原因为：2019 年，公司集中报废了部分老旧的制钉机；2020 年，公司射钉产能利用率有所提高，主要原因为：公司为满足下游客户订单，提高了产量；**2021 年 1-6 月，射钉产能、产量均大幅提高，主要原因为：2020 年末购入高速射钉机产能释放及 2021 年 1-6 月购入高速射钉机产能新增。**

2018 年、2019 年、2020 年，公司瓦斯气罐产品产能、产量及产能利用率相对稳定；**2021 年 1-6 月，公司瓦斯气罐产能、产量及产能利用率均大幅提高，主要原因为：为提高产能，公司部分灌装设备施行双班制，产能相应提高，产量增加更快。**

报告期内，公司建筑五金制品的产能和产量均逐年增长，产能利用率有所下降，主要原因为：为满足建筑五金制品下游客户订单，公司逐步购进了部分建筑五金制品相关生产设备，提高了产能，并相应提高了产量，其中产能增长较快。

4、生产人员变动与产能、产量匹配情况

（1）燃气射钉枪

报告期内，公司燃气射钉枪生产人员变动与产能、产量的匹配情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
生产人员平均人数（人）	**54**	47	44	40
产能（只）	**77,220.00**	84,240.00	84,240.00	84,240.00
产量（只）	**81,561.00**	103,631.00	85,082.00	64,918.00
人均产量（只/人）	**1,510.39**	2,204.91	1,933.68	1,622.95
人均产值（万元/人）	**138.05**	243.11	202.93	152.83

注：（1）生产人员平均数量为每月该产品生产人员的加权平均数（下同）；

（2）人均产量=该产品当期产量/生产人员平均人数（下同）；

（3）人均产值=该产品当期销售收入/生产人员平均人数（下同）。

燃气射钉枪生产过程中的瓶颈工序为整机组装，组装线（由人员组成的组装流水线）的最大产量可视为燃气射钉枪的产能，**2018 年、2019 年、2020 年**，公司整机组装线未发生变动，产能保持不变；**2021 年 1-6 月，公司新增一条精益生产线，产能、产量均大幅提高。**

2018 年、2019 年、2020 年，公司整机组装线未发生变动，生产人员需求相对稳定，随着市场需求的快速增长，公司燃气射钉枪产量大幅增加，年均复合增长率达 26.35%，生产人员增长幅度较小，年均复合增长率为 8.40%，主要原因为：2018 年，公司燃气射钉枪产品产能利用率未完全释放，人均产量偏低，2019 年，公司产能利用率大幅提高，人均产量达到正常水平，2020 年，公司为提高产量，采取了适当加班，因此产量增长幅度高于生产人员增幅，人均产量相应较高；**2021 年 1-6 月，公司燃气射钉枪生产人员数量有所增加，人均产量、人均产值有所提高，主要原因为：2021 年 1-6 月，公司新增一条精益生产线，新增生产线生产效率大幅提高，因此人均产量、人均产值有所提高。**

公司产品为燃气射钉枪，同行业公司巨星科技主要产品为手工具、锐奇股份

主要产品为电动工具、康平科技主要产品为电动工具用电机、电动工具整机，与公司燃气射钉枪产品差异较大，人均产量与人均产值不具可比性。

（2）射钉

报告期内，公司射钉生产人员变动与产能、产量的匹配情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
生产人员平均人数（人）	**72**	60	60	73
产能（万只）	**111,384.00**	175,593.60	175,593.60	207,370.80
产量（万只）	**114,580.95**	174,770.07	155,033.09	180,207.44
人均产量（万只/人）	**1,591.40**	2,912.83	2,583.88	2,468.60
人均产值（万元/人）	**59.39**	97.52	99.30	97.89
制钉机设备原值（万元）	**292.76**	254.13	239.89	310.10

射钉生产过程中的瓶颈工序为制钉机，制钉机的理论最大产量可视为射钉的产能，报告期内，公司射钉产能随着制钉机数量变动而变动。2019 年，公司制钉机设备原值和产能均有所下降，主要原因为：2019 年，公司集中报废一批老旧制钉机。2020 年，公司制钉机设备原值增长而产能不变，主要原因为：2020 年末，公司新购入部分高速制钉机，当年产能未体现；**2021 年 1-6 月，射钉产能大幅提高，主要原因为：2020 年末购入高速射钉机产能释放及 2021 年 1-6 月购入高速射钉机产能新增。**

2019 年，公司射钉生产人员有所下降，主要原因是：公司 2018 年末报废了部分老旧制定机，报废设备的同时相应调整了部分生产人员；2019 年、2020 年，公司射钉人均产量持续上升，主要原因是：公司为满足下游客户订单，提高了产量。

目前，国内不存在生产射钉产品的上市企业，人均产量、人均产值无法与同行业上市公司进行比较。

（3）瓦斯气罐

报告期内，公司瓦斯气罐生产人员变动与产能、产量的匹配情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
生产人员平均人数（人）	**45**	35	27	25
产能（万只）	**149.76**	224.64	224.64	224.64
产量（万只）	**174.47**	234.56	226.10	204.74
人均产量（万只/人）	**3.88**	6.70	8.37	8.19
人均产值（万元/人）	**44.57**	79.70	106.66	105.66
灌装设备原值（万元）	**34.13**	34.13	27.11	27.11

瓦斯气罐生产过程中的瓶颈设备为灌装设备，灌装设备的理论最大产量可视为瓦斯气罐的产能。2020 年，公司灌装设备原值增加，而产能未变，主要原因为：2020 年公司新购入部分灌装设备，用以替换老旧灌装设备，新购入部分灌装设备原值较高； **2021 年 1-6 月，公司瓦斯气罐产能大幅提高，主要原因为：为提高产能，公司部分灌装设备施行双班制，相关罐装设备每天理论运转时间翻倍，产能相应提高。**

报告期内，公司瓦斯气罐生产人员逐年增加。2020 年，公司瓦斯气罐人均产量有所下降，主要原因为：2019 年，瓦斯气罐和射钉在同一个部门进行包装，射钉生产搬迁至至道机械工厂之后，瓦斯气罐聘请了独立的包装人员，人数有所增加。

目前，国内不存在生产瓦斯气罐产品的上市企业，人均产量、人均产值无法与同行业上市公司进行比较。

（4）建筑五金制品

报告期内，公司建筑五金制品生产人员变动与产能、产量的匹配情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
生产人员平均人数（人）	**271**	260	246	222
产能（小时）	**154,336.00**	245,609.00	181,636.00	144,508.00
产量（小时）	**153,003.35**	244,561.28	210,255.41	180,632.13
人均产量（小时/人）	**564.59**	940.62	854.70	813.66
人均产值（万元/人）	**26.98**	57.97	53.01	50.44

建筑五金制品设备原值（万元）	**1,263.02**	1,111.19	1,013.72	791.36

公司建筑五金制品种类繁多，可将所有相关生产设备理论工时之和视为建筑五金制品产能，报告期内，公司产能增长较快，主要原因为：公司通过购置相关生产设备提高产能，以满足下游市场需求；建筑五金制品产能随着生产设备的数量增加而增加，生产设备原值与产能具有匹配性。

报告期各期，新增建筑五金制品设备对应折旧情况如下：

单位：万元

项目名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
新增设备原值	**154.38**	65.07	268.26	-
新增设备当年折旧	**2.28**	8.79	10.88	-

报告期内，公司建筑五金制品生产人员稳定增长。2020 年，公司建筑五金制品人均产量较高，主要原因为：为满足下游客户订单增长需要，提高了产量。

公司建筑五金制品种类繁多，且主要销往日本市场，人均产量、人均产值与国内同行业上市公司产品不具有可比性。

5、产能及产量的变化与固定资产匹配情况

报告期内，公司燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐、建筑五金制品产能、产量与其相应生产设备原值变动相匹配，与公司固定资产规模不具备直接的匹配性，主要原因为：固定资产中包括房屋建筑物等。报告期内，公司生产设备投入产出比（主营业务收入/生产设备原值）分别为 9.74、9.32、8.41、**8.18（年化）**，同行业上市公司与公司产品差异较大，固定资产投入产出不具有可比性。

6、不同产品的产销量不具有匹配关系

报告期内，公司生产的燃气射钉枪主要面向国内市场销售，射钉和瓦斯气罐主要面向欧洲等海外市场出口销售。上述产品中，射钉作为各类型射钉枪通用的耗材，根据规格型号不同，可用于燃气射钉枪、火药射钉枪、气动射钉枪和电动射钉枪，与公司生产的燃气射钉枪不强制配套使用；瓦斯气罐作为燃气射钉枪专用耗材，根据规格型号不同，可与不同厂商的燃气射钉枪配套使用，与公司生产

的燃气射钉枪不强制配套使用。

综上，公司不同产品的主要销售渠道相互独立，且不强制配套使用，不同产品的产销量不具有匹配关系。

（二）主要产品销售收入

报告期内，公司主营业务收入按照产品分类如下：

单位：万元、%

项　目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
射钉紧固器材	14,225.81	63.34	20,066.72	55.33	17,766.59	56.38	15,900.59	57.95
建筑五金制品	7,311.49	32.55	15,072.62	41.56	13,041.64	41.39	11,198.20	40.81
其他	922.95	4.11	1,125.89	3.10	702.66	2.23	340.89	1.24
合　计	22,460.26	100.00	36,265.23	100.00	31,510.88	100.00	27,439.69	100.00

注：其他主要指公司研发并小批量销售的电动工具。

报告期内，公司主营业收入逐年增长，主要原因是：（1）公司具备较强的射钉紧固器材研发、生产能力，在国内率先掌握了燃气动力射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术壁垒。公司以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。公司生产的燃气动力射钉枪是传统火药射钉枪的替代产品，产品质量较高，市场认可度提高，公司燃气动力射钉枪的销售收入增长较快；（2）公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要为根据日本房屋特点和当地居民家装需求定制开发的专用五金结构件，以 ODM 形式出口日本。经过多年深耕，公司积累的产品储备多达 5,500 多种，可为建材商超客户提供一站式集采服务，已与港南商事、Komeri、VIVA HOME 等日本前十大连锁建材超市建立了长期稳定的合作关系。借助公司在建材商超市场良好的口碑，公司现已进入日本大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑的供应商链体系，市场空间得到进一步拓展。报告期内，公司建筑五金的销售收入稳定增长。

2018 年，公司主营业务收入同比增加 2,989.77 万元，增长 12.23%，其中：射钉紧固器材同比增加 2,652.16 万元，增长 20.02%；建筑五金制品同比增加

242.78 万元，增长 2.22%。

2019 年，公司主营业务收入同比增加 4,071.20 万元，增长 14.84%，其中：射钉紧固器材同比增加 1,865.99 万元，增长 11.74%；建筑五金制品同比增加 1,843.44 万元，增长 16.46%。

2020 年，公司主营业务收入同比增加 4,754.35 万元，增长 15.09%，其中：射钉紧固器材同比增加 2,300.13 万元，增长 12.95%；建筑五金制品同比增加 2,030.98 万元，增长 15.57%。

（三）主要产品销售价格情况

报告期内，公司主要产品的销售价格如下：

产品名称		**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
射钉紧固器材	燃气射钉枪（元/只）	**992.17**	988.03	984.03	975.67
	射钉（元/万只）	**344.26**	335.02	359.78	407.78
	瓦斯气罐（元/只）	**11.98**	12.31	12.67	12.68
建筑五金制品	通风口（元/只）	**24.08**	24.59	26.10	22.68
	检查口（元/只）	**32.14**	34.25	34.42	32.29
	地板支撑（元/只）	**9.79**	10.25	10.53	11.01

报告期内，公司按照直销、经销方式的不同对定价模式进行划分，直销的定价模式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定；经销的定价模式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格直接定价。

报告期内，公司燃气射钉枪质量良好、经销商相对稳定，产品销售价格波动不大。

报告期内，公司射钉定价采用“成本加成”方式，在主要原材料盘元价格波动较大时，会参照原材料含税价格的变化调整相应的产品报价，但销售价格波动相对于盘元价格波动具有一定的滞后性。具体价格波动原因参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”。

报告期内，公司瓦斯气罐销售价格相对稳定。

报告期内，公司通风口销售价格有所波动。2019 年，公司通风口销售单价同比上升 3.42 元/只，增长 15.08%，主要原因是：当期通风口销售中单价较低的塑料空调通风口销售数量减少所致。

报告期内，公司检查口和地板支撑的销售价格相对稳定。

（四）主要客户销售情况

1、报告期内前五大客户销售情况

报告期内，公司向前五大客户的销售情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	销售客户名称	主要内容	金额	占营业收入比例
2021 年 1-6 月	1	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	1,535.67	6.78
	2	GNGroup	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	1,131.98	5.00
	3	港南商事	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,088.06	4.80
	4	Komeri	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	965.78	4.26
	5	VIVA HOME	检查口、通风口及其他建筑五金制品	819.43	3.62
	前 5 名客户合计			5,540.93	24.45
2020 年	1	港南商事	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	3,395.21	9.25
	2	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	1,967.22	5.36
	3	Komeri	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,883.34	5.13
	4	VIVA HOME	检查口、通风口及其他建筑五金制品	1,081.61	2.95
	5	GNGroup	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	1,045.00	2.85
	前 5 名客户合计			9,372.38	25.52
2019 年	1	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	2,204.56	6.91
	2	Komeri	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,614.40	5.06
	3	港南商事	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,418.12	4.45
	5	VIVA HOME	检查口、通风口及其他建筑五金制品	981.14	3.08
	4	GNGroup	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	935.03	2.93
	前 5 名客户合计			7,153.25	22.43
2018 年	1	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	2,786.27	10.04

年度	排名	销售客户名称	主要内容	金额	占营业收入比例
	2	港南商事	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,748.86	6.30
	3	Komeri	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,376.27	4.96
	4	Rawlplug	射钉、瓦斯气罐	968.73	3.49
	5	VIVA HOME	检查口、通风口及其他建筑五金制品	859.33	3.10
	前 5 名客户合计			**7,739.46**	**27.89**

2019 年，公司前五大客户中新增客户为 GNGroup。GNGroup 成立于 2010 年，是公司通过境外展会方式于 2019 年新开发的客户，主要向公司采购射钉紧固器材并销往俄罗斯市场，由于俄罗斯市场对射钉紧固器材需求较大，且 GNGroup 为公司在俄罗斯市场开发的第一家客户，合作当年即进入公司前五大客户，2020 年系公司第五大客户，目前与公司合作稳定。**2020 年、2021 年 1-6 月，公司前五大客户未发生变化。**

报告期内，公司不存在向单个客户销售比例超过营业收入 50%或严重依赖少数客户的情况；公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五名客户不存在关联关系，不存在前五名客户及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

2、外销前五大客户销售情况

报告期内，公司外销前五大客户的销售情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	销售客户名称	所属国家	客户类型	主要产品类别	金额	占营业收入比例
2021 年 1-6 月	**1**	**TIMCO**	**英国**	**紧固件和紧固工具品牌商**	**射钉、瓦斯气罐**	**1,535.67**	**6.78**
	2	**GNGroup**	**俄罗斯**	**贸易商**	**燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐**	**1,131.98**	**5.00**
	3	**港南商事**	**日本**	**建材商超**	**通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品**	**1,088.06**	**4.80**
	4	**Komeri**	**日本**	**建材商超**	**通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品**	**965.78**	**4.26**
	5	**VIVA HOME**	**日本**	**建材商超**	**检查口、通风口及其他建筑五金制品**	**819.43**	**3.62**

年度	排名	销售客户名称	所属国家	客户类型	主要产品类别	金额	占营业收入比例
	前 5 名客户合计					**5,540.93**	**24.45**
2020 年	1	港南商事	日本	建材商超	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	3,395.21	9.25
	2	TIMCO	英国	紧固件和紧固工具品牌商	射钉、瓦斯气罐	1,967.22	5.36
	3	Komeri	日本	建材商超	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,883.34	5.13
	4	VIVA HOME	日本	建材商超	检查口、通风口及其他建筑五金制品	1,081.61	2.95
	5	GNGroup	俄罗斯	贸易商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	1,045.00	2.85
	前 5 名客户合计					9,372.38	25.52
2019 年	1	TIMCO	英国	紧固件和紧固工具品牌商	射钉、瓦斯气罐	2,204.56	6.91
	2	Komeri	日本	建材商超	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,614.40	5.06
	3	港南商事	日本	建材商超	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,418.12	4.45
	4	VIVA HOME	日本	建材商超	检查口、通风口及其他建筑五金制品	981.14	3.08
	5	GNGroup	俄罗斯	贸易商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	935.03	2.93
	前 5 名客户合计					7,153.25	22.43
2018 年	1	TIMCO	英国	紧固件和紧固工具品牌商	射钉、瓦斯气罐	2,786.27	10.04
	2	港南商事	日本	建材商超	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,748.86	6.30
	3	Komeri	日本	建材商超	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,376.27	4.96
	4	Rawlplug	波兰、英国、爱尔兰	紧固件和紧固工具品牌商	射钉、瓦斯气罐	968.73	3.49
	5	VIVA HOME	日本	建材商超	检查口、通风口及其他建筑五金制品	859.33	3.10
	前 5 名客户合计					7,739.46	27.89

报告期内，公司外销前五大客户中，除了 GNGroup 为贸易商外，其他客户均为 ODM 模式下的品牌商。

2019 年，公司**外销**前五大外销客户中新增客户为 GNGroup。GNGroup 成立于 2010 年，是公司通过境外展会和主动拜访方式于 2019 年新开发的客户，主要向

公司采购射钉紧固器材并销往俄罗斯市场，由于俄罗斯市场对射钉紧固器材需求较大，且 GNGroup 为公司在俄罗斯市场开发的第一家客户，合作当年即进入公司前五大客户，2020 年亦为公司外销第五大客户，目前与公司合作稳定。

2020 年，公司**外销**前五大客户未发生变化，其中港南商事的销售收入增长较快，主要原因为：港南商事为日本大型建材商超，在西日本地区拥有四百多家零售商超，公司作为全门类五金制品供应商，多品种供应能力在新冠疫情影响下优势凸显，港南商事对公司的采购品种和采购金额相应增加。

2021 年 1-6 月，公司外销前五大客户未发生变化。

3、内销前五大客户销售情况

报告期内，公司内销前五大客户的销售情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	销售客户名称	客户类型	主要产品类别	金额	占营业收入比例
2021 年 1-6 月	**1**	**上海上轻国际贸易有限公司**	**建材商超国内指定机构**	**通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品**	**469.50**	**2.07**
	2	**合肥建昌五金有限公司**	**经销商**	**燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐**	**377.07**	**1.66**
	3	**苏州德赛机电设备有限公司**	**经销商**	**燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐**	**363.96**	**1.61**
	4	**永康市金仕堡工具有限公司**	**经销商**	**燃气射钉枪、气罐**	**306.80**	**1.35**
	5	**深圳市百佳图建材有限公司**	**经销商**	**燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐**	**297.07**	**1.31**
	前 5 名客户合计				**1,814.39**	**8.01**
2020 年	1	上海上轻国际贸易有限公司	建材商超国内指定机构	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	949.14	2.58
	2	深圳市百佳图建材有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	729.80	1.99
	3	上海恒矜达五金建材有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	675.07	1.84
	4	苏州德赛机电设备有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	610.03	1.66
	5	合肥建昌五金有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	447.78	1.22
	前 5 名客户合计				3,411.82	9.29
2019 年	1	上海上轻国际贸易有限公司	建材商超国内指定机构	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	715.18	2.24
	2	上海恒矜达五金建材有	经销商	燃气射钉枪、射钉、	588.89	1.85

年度	排名	销售客户名称	客户类型	主要产品类别	金额	占营业收入比例
		限公司		瓦斯气罐		
	3	富京井科技有限公司	五金品牌供应商国内指定机构	其他建筑五金制品	457.59	1.43
	4	苏州德赛机电设备有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	423.67	1.33
	5	合肥建昌五金有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	315.87	0.99
	前 5 名客户合计				2,501.19	7.84
2018 年	1	上海上轻国际贸易有限公司	建材商超国内指定机构	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	686.40	2.47
	2	富京井科技有限公司	五金品牌供应商国内指定机构	其他建筑五金制品	618.84	2.23
	3	宁波享益机电工具有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	344.59	1.24
	4	上海恒矜达五金建材有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	297.70	1.07
	5	靖江市三星装饰材料有限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	240.49	0.87
	前 5 名客户合计				2,188.02	7.88

报告期内，公司内销前五大客户为 ODM 模式下国外品牌商在国内的指定机构以及射钉紧固器材经销商。上海上轻国际贸易有限公司是日本株式会社家迎知在国内的指定机构，日本企业株式会社家迎知是日本知名家居购物中心，拥有两百多家门店，年销售额 4,410 亿日元；富京井科技有限公司是日本金井株式会社在国内的指定机构，2019 年以来，富京井科技有限公司逐渐停止营业，公司转为直接向日本金井株式会社销售。

2019 年，公司内销前五大客户中新增客户为苏州德赛机电设备有限公司和合肥建昌五金有限公司。苏州德赛机电设备有限公司成立于 2008 年，于 2018 年与公司开始合作；合肥建昌五金有限公司成立于 2016 年，于 2017 年与公司开始合作。

2020 年，公司内销前五大客户中新增客户为深圳市百佳图建材有限公司。深圳市百佳图建材有限公司成立于 2012 年，于 2015 年与公司开始合作。

2021 年 1-6 月，公司内销前五大客户中新增客户为永康市金仕堡工具有限

公司。永康市金仕堡工具有限公司成立于 2013 年，于 2019 年与公司开始合作。

4、前五大内外销客户与公司合作基本情况

报告期内，公司内外销前五大客户与公司合作的基本情况如下：

序号	公司名称	设立日期	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	信用政策	控股股东及实际控制人	报告期退换货	公司对其销售收入（万元）		期末应收账款（万元）		截至2021年8月31日剩余未回款额	公司销售占其同类采购的比例	客户销售规模（万元）	公司销售占其规模的比例
1	港南商事	1978年	连锁建材超市，主要销售DIY资材、建筑资材、专业五金工具等	展会和主动拜访	2006年	无	持续交易	FOB，1个月即期信用证	东京证券交易所上市公司，代码TYO:7516	无	**2021年1-6月**	**1,088.06**	**2021年6月末**	**101.99**	-	约30%	2,795,031.20	0.12%
											2020年	3,395.21	2020年末	180.52				
											2019年	1,418.12	2019年末	1.15				
											2018年	1,748.86	2018年末	473.79				
2	TIMCO	1997年	螺丝、紧固件、射钉紧固器材、动力工具和手工具配件的批发等	展会和主动拜访	2007年	无	持续交易	FOB，2020年6月前提单出具后60天付款，2020年6月起提单出具后90天付款	英国公民Simon Midwood	无	**2021年1-6月**	**1,535.67**	**2021年6月末**	**481.25**	-	100%	47,763.01	4.12%
											2020年	1,967.22	2020年末	659.75				
											2019年	2,204.56	2019年末	494.30				
											2018年	2,786.27	2018年末	661.93				
3	Komeri	1952年	连锁建材超市，主要销售五金、工具、园艺、植物和农业材料等	展会和主动拜访	2000年	无	持续交易	FOB，提单出具后30天付款	东京证券交易所上市公司，代码TYO:8218 Komeri Co.	无	**2021年1-6月**	**965.78**	**2021年6月末**	**7.76**	-	10-15%	2,439,012.52	0.08%
											2020年	1,883.34	2020年末	23.36				
											2019年	1,614.40	2019年末	29.29				
											2018年	1,376.27	2018年末	32.57				
4	VIVA HOME	1977年	连锁建材超市，销售DIY产品、家居装饰产品、日常用品等	展会和主动拜访	2000年	无	持续交易	FOB，款到放单	东京证券交易所上市公司，代码TYO:5938 骊住集团株	无	**2021年1-6月**	**819.43**	**2021年6月末**	**-**	-	-	1,245,116.84	0.09%
											2020年	1,081.61	2020年末	-				
											2019年	981.14	2019年末	-				

序号	公司名称	设立日期	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	信用政策	控股股东及实际控制人	报告期退换货	公司对其销售收入（万元）		期末应收账款（万元）		截至2021年8月31日剩余未回款额	公司销售占其同类采购的比例	客户销售规模（万元）	公司销售占其规模的比例
									式会社		2018年	859.33	2018年末	-				
5	GNGroup	2010年	工业电气设备、机械、设施和材料的批发贸易	展会和主动拜访	2019年	无	持续交易	提单出具后60天付款	俄罗斯公民Gabchenko, Ivan Valerevich	无	**2021年1-6月**	**1,131.98**	**2021年6月末**	**348.73**	-	-	1,435.48	72.80%
											2020年	1,045.00	2020年末	369.06				
											2019年	935.03	2019年末	336.19				
											2018年	-	2018年末	-				
6	Rawlplug	1999年	紧固件、动力工具设计、研发、生产及服务	展会和主动拜访	2006年	无	持续交易	FOB，提单出具后60天付款	华沙证券交易所上市公司，代码WSE:RWL 控股股东Amicus Sp. z o.o.	无	**2021年1-6月**	**794.17**	**2021年6月末**	**437.09**	**35.16**	-	146,844.31	0.53%
											2020年	777.19	2020年末	143.50				
											2019年	745.66	2019年末	153.54				
											2018年	968.73	2018年末	94.97				
7	上海上轻国际贸易有限公司	2008年	货物及技术的进出口	展会和主动拜访	2010年	无	持续交易	发货开票后60天付款	控股股东:上海兰生轻工业品进出口有限公司 实际控制人：上海市国资委	无	**2021年1-6月**	**469.50**	**2021年6月末**	**157.23**	-	100%	266,320.00	0.36%
											2020年	949.14	2020年末	132.11				
											2019年	715.18	2019年末	81.72				
											2018年	686.40	2018年末	199.94				
8	上海恒矜达五金建材有限公司	2017年	建筑材料、金属材料及制品、电动工具等	主动拜访	2017年	无	持续交易	发货后30天付款	潘立军	**少量换货**	**2021年1-6月**	**295.03**	**2021年6月末**	**63.80**	-	100%	1,020	66.17%
											2020年	674.89	2020年末	-				

序号	公司名称	设立日期	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	信用政策	控股股东及实际控制人	报告期退换货	公司对其销售收入（万元）		期末应收账款（万元）		截至2021年8月31日剩余未回款额	公司销售占其同类采购的比例	客户销售规模（万元）	公司销售占其规模的比例
											2019年	588.89	2019年末	-				
											2018年	297.70	2018年末	-				
9	苏州德赛机电设备有限公司	2008年	机电设备、五金机电、金属制品、建材等	主动拜访	2018年	无	持续交易	发货后30天付款	陆雪萍	**少量换货**	**2021年1-6月**	**363.96**	**2021年6月末**	**48.58**	-	10%	1,250	48.79%
											2020年	609.86	2020年末	-				
											2019年	423.67	2019年末	-				
											2018年	220.31	2018年末	-				
10	富京井科技有限公司	2011年	生产销售建筑五金件、精密五金件、从事各类商品及技术的进出口业务	主动拜访	2016年	无	**已停止合作**	款到发货	金京实业股份有限公司控股47.23%实际控制人：吴锭桦	无	**2021年1-6月**	**-**	**2021年6月末**	**-**	-	-	803.10	3.79%
											2020年	30.40	2020年末	-				
											2019年	457.59	2019年末	-				
											2018年	618.84	2018年末	-				
11	合肥建昌五金有限公司	2016年	五金交电、紧固器材（瓦斯枪、瓦斯钉、射钉枪、射钉弹、射钉）气动工具、电动工具等	主动拜访	2017年	无	持续交易	发货后30天付款	段连习	**少量换货**	**2021年1-6月**	**377.07**	**2021年6月末**	**35.85**	-	60-70%	1,388.3	32.35%
											2020年	447.67	2020年末	-				
											2019年	315.87	2019年末	-				
											2018年	174.33	2018年末	10.06				
12	深圳市百佳图建材有限	2012年	五金建材、机电设等	主动拜访	2015年	无	持续交易	发货后30天付款	黄莉萍	**少量换货**	**2021年1-6月**	**297.07**	**2021年6月末**	**26.41**	-	70-80%	1,042.30	70.00%

序号	公司名称	设立日期	主营业务	订单获取途径	开始合作时间	长期合作协议	各期交易持续性	信用政策	控股股东及实际控制人	报告期退换货	公司对其销售收入（万元）		期末应收账款（万元）		截至2021年8月31日剩余未回款额	公司销售占其同类采购的比例	客户销售规模（万元）	公司销售占其规模的比例
	公司										2020年	729.64	2020年末	-				
											2019年	296.12	2019年末	-				
											2018年	147.20	2018年末	-				
13	宁波享益机电工具有限公司	2008年	机电设备、五金交电、金属材料、建材等	主动拜访	2017年	无	持续交易	发货后30天付款	胡和平	少量换货	**2021年1-6月**	**73.94**	**2021年6月末**	**13.56**	-	约80%	700	22.89%
											2020年	160.20	2020年末	-				
											2019年	169.12	2019年末	-				
											2018年	344.59	2018年末	-				
14	靖江市三星装饰材料有限公司	2011年	装饰材料、机械设备、五金产品、电子产品、金属材料、紧固件等	主动拜访	2012年	无	持续交易	发货后30天付款	邵恒星	少量换货	**2021年1-6月**	**150.70**	**2021年6月末**	**-**	-	约90%	475	53.18%
											2020年	252.62	2020年末	-				
											2019年	235.52	2019年末	-				
											2018年	240.49	2018年末	-				
15	**永康市金仕堡工具有限公司**	**2013年**	**电动工具、日用五金制品、气动工具、手动工具、园林工具、家用电器、清洁器具销售**	**主动拜访**	**2019年**	**无**	**持续交易**	**发货后30天付款**	**方琳军**	**少量换货**	**2021年1-6月**	**306.80**	**2021年6月末**	**42.30**	**-**	**100%**	**5,000**	**8.00%**
											2020年	**242.44**	**2020年末**	**-**				
											2019年	**158.58**	**2019年末**	**-**				
											2018年	**-**	**2018年末**	**-**				

注：（1）客户销售规模为客户最近一年销售收入，其中以外币计价的金额按照 2020 年 12 月 31 日外汇汇率中间价折算为人民币，资料来源于客户官方网站、上市公司年度报告、中国出口信用保险公司资信报告、访谈记录；公司销售占客户同类采购的比例数据来源于访谈记录；部分客户未提供销售规模或同类产品采购规模相关信息；

（2）公司产品基本定价原则根据直销和经销方式进行划分，直销的定价原则为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定；经销的定价原则为：成本加成，同时参考市场同类产品价格直接定价。报告期内，公司燃气射钉枪销售价格基本稳定，其他产品的销售价格略有波动，公司产品销售价格及变动参见**本节之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要产品销售价格情况”；**

（3）应收账款期末余额按照合并口径披露；

（4）上海上轻国际贸易有限公司为公司直销客户，系日本前十大建材商超家迎知国内指定机构；

（5）上海恒矜达五金建材有限公司实际控制人为潘立军，前期主要经营五金门店，后为扩大经营规模设立上海恒矜达五金建材有限公司，考虑到公司燃气射钉枪产品已取得一定知名度，潘立军主动拜访公司协商开展经销合作，因此，成立次年即与公司合作。2020 年，上海恒矜达销售收入 1,020 万元，公司对其销售金额占其规模的 66.17%；中介机构对其进行了实地走访，但客户拒绝提供纳税申报表；

（6）合肥建昌五金有限公司实际控制人为段连习，在设立公司之前，已从事燃气射钉枪相关的批发零售， 2016 年，段连习设立合肥建昌后，即成为公司经销商；2020 年，合肥建昌销售收入 1,388.3 万元，公司对其销售金额占其规模的 32.35%；中介机构对其进行了实地走访，但客户拒绝提供纳税申报表；

（7）靖江市三星装饰材料有限公司实际控制人为邵恒星，在设立公司之前，已从事燃气射钉枪相关的批发零售，靖江三星前已在火药射钉枪批发零售市场拥有一定知名度，成立次年的 2012 年为成为公司经销商；2020 年销售收入 475 万元，公司对其销售金额占其规模的 53.18%；中介机构对其进行了实地走访，但客户拒绝提供纳税申报表。

报告期内，公司向前五大客户销售数量与客户规模相匹配。

5、客户关联关系情况

报告期内，发行人除与关联方客户腾亚环境、茵蓝环境存在少量的关联交易外，发行人其他客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人及关联方、核心员工不存在关联关系。

6、个人和个体工商户交易情况

报告期内，公司向个人和个体工商户的销售情况如下：

单位：万元、%

地区	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
个人	-	-	-	-	524.35	1.64	888.73	3.20
个体工商户	96.67	0.43	161.71	0.44	77.45	0.25	106.34	0.38
合计	96.67	0.43	161.71	0.44	601.80	1.89	995.07	3.58

报告期内，公司向个人和个体工商户的销售主要是来源于向个人或个体工商户的经销商的销售，占营业收入的比例较低。2019 年以来，公司为规范经销商管理，优化经销商结构，主动淘汰了全部个人经销商。

7、欧洲市场前五大客户销售情况

报告期内，公司欧洲市场前五大客户销售情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	客户	金额	占欧洲及其他海外市场收入比例
2021 年 1-6 月	1	TIMCO	1,535.67	22.79
	2	GNGroup	1,131.98	16.80
	3	Rawplug	794.17	11.79

年度	排名	客户	金额	占欧洲及其他海外市场收入比例
	4	Stanley Black & Decker, Inc	726.27	10.78
	5	Joh. Friedrich Behrens Aktiengesellschaft	315.97	4.69
	合计		4,504.06	66.84
2020 年	1	TIMCO	1,967.22	23.22
	2	GNGroup	1,045.00	12.33
	3	HIKOKI（挪威）	1,012.06	11.94
	4	Rawplug	777.19	9.17
	5	SAMAC FIXINGS LTD	373.53	4.41
	合计		5,175.00	61.08
2019 年	1	TIMCO	2,204.56	25.69
	2	GNGroup	935.03	10.89
	3	Rawplug	745.66	8.69
	4	HIKOKI（挪威）	698.43	8.14
	5	NAILCO LIMITED	421.27	4.91
	合计		5,004.95	58.32
2018 年	1	TIMCO	2,786.27	28.93
	2	Rawlplug	968.73	10.06
	3	Fischer	748.59	7.77

年度	排名	客户	金额	占欧洲及其他海外市场收入比例
	4	MAREL	708.81	7.36
	5	HIKOKI（挪威）	676.34	7.02
	合计		5,888.74	61.14

报告期内，公司欧洲市场前五大客户基本情况如下：

序号	客户	客户背景	成立时间	合作开始年份	主要产品类型	订单获取方式	信用政策
1	TIMCO	英国紧固件和紧固工具品牌商	品牌创立于50年前，公司直接合作的主体成立于1997年	2007年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，2020年6月前提单出具后60天付款，2020年6月起提单出具后90天付款
2	GNGroup	俄罗斯贸易商	2010年	2019年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	展会和主动拜访	FOB,提单出具后60天付款
3	HIKOKI（挪威）	日本工具品牌商HIKOKI挪威子公司	2004年	2006年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB,提单出具后60天付款
4	Rawlplug	波兰、英国、爱尔兰紧固件和紧固工具品牌商	品牌创立于1919年，公司直接合作的主体成立于1999年	2006年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，提单出具后60天付款
5	SAMAC FIXINGS LTD	英国紧固件和紧固工具品牌商	2004年	2019年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，提单出具后30天付款
6	NAILCO LIMITED	英国紧固件和紧固工具品牌商	1992年	2007年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，提单出具后付款
7	Fischer	德国紧固件和紧固工具品牌商	1948年	2016年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，提单出具后60天付款
8	MAREL	英国紧固件和紧固工具品牌商	1999年	2007年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，提单出具后90天付款
9	Stanley Black & Decker, Inc	全球知名的工具品牌商	1843年	2019年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB,提单出具后120天付款
10	Joh. Friedrich Behrens	德国紧固件和紧固	1910年	2016年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜	FOB，提单出具后60天付款

序号	客户	客户背景	成立时间	合作开始年份	主要产品类型	订单获取方式	信用政策
	Aktiengesellschaft	工具品牌商				访	

报告期内，公司欧洲市场客户主要向公司采购射钉、气罐。公司与欧洲市场的主要客户未签署框架协议。客户需要购买新产品时，事先通过邮件形式与公司协商确定所需产品的具体内容，双方达成一致后以订单形式明确产品型号、销售数量、销售价格、品牌名称、货物交付日期、结算方式、争议解决方式等。

公司向欧洲市场的客户销售均为直接销售，定价原则为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定。

8、部分建筑五金制品客户销售情况

（1）港南商事销售金额大幅上升的原因和合理性

港南商事成立于 1978 年，截止 2021 年 2 月底，注册资本金 176 亿 58 百万日元，在以西日本地区为中心的整个日本地区拥有以建筑为主的大型综合仓储式零售超市（10,000 平方米以上）481 家。

报告期内，公司对港南商事销售收入分别为 1,748.86 万元、1,418.12 万元、3,395.21 万元、1,088.06 万元，对港南商事销售的产品主要为通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品。

2020 年，公司对港南商事销售金额大幅上升，主要原因为：港南商事为大型连锁建材超市，2020 年新冠疫情期间，日本居民口罩佩戴率较高，相对欧美地区管控较好，日本采用控制海外人员入境方式，国内并未全面停产停工，日本居家 DIY 需求增加，五金制品需求保持稳定增长；同时疫情期间，除中国地区规模较大的工厂外，其他地区供应商受疫情影响五金产品供应能力较差，使得疫情

期间港南商事对公司建筑五金制品订单需求增长较快。

港南商事为东京交易所上市公司，股票代码 7516，财务报告日为 2 月底。根据公开信息披露，港南商事近三个财务年度，收入金额分别为 3,335 亿日元、3,746 亿日元、4,421 亿日元，销售收入持续增长。根据公开披露的《コーナン商事株式会社(7516)令和３年２月期決算短信》显示，2020 年ホームインプルーブメント（为 Home improvement 的日语表示，主要为建筑材料、工具、五金、油漆、园艺用品、住宅改造材料等）（ＤＩＹ用品）2019 年销售金额为 1,604 亿日元、2020 年销售金额为 1,926 亿日元，较 2019 年增长 20%,港南商事自身的建筑五金制品采购需求持续扩大。2019 年、2020 年,公司对港南商事的销售收入占港南商事 Home improvement 板块收入占比为 0.14%、0.08%。

（2）对未来工业株式会社、株式会社タナカ、酒井兴业株式会社、上海上轻国际贸易有限公司相关销售情况

1）报告期内，公司对未来工业株式会社、株式会社タナカ、酒井兴业株式会社、上海上轻国际贸易有限公司销售情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	客户	金额	占建筑五金制品收入比例
2021 年 1-6 月	1	株式会社タナカ	599.03	8.19
	2	上海上轻国际贸易有限公司	469.50	6.42
	3	未来工业株式会社	385.48	5.27
	4	酒井兴业株式会社	301.50	4.12
	合计		1,755.50	24.01
2020 年	1	上海上轻国际贸易有限公司	949.14	6.30

年度	序号	客户	金额	占建筑五金制品收入比例
	2	株式会社タナカ	878.23	5.83
	3	未来工业株式会社	775.46	5.14
	4	酒井兴业株式会社	441.50	2.93
	合计		3,044.33	20.20
2019 年	1	未来工业株式会社	883.64	6.78
	2	株式会社タナカ	838.41	6.43
	3	上海上轻国际贸易有限公司	715.18	5.48
	4	酒井兴业株式会社	561.12	4.30
	合计		2,998.34	22.99
2018 年	1	酒井兴业株式会社	706.50	6.31
	2	未来工业株式会社	700.43	6.25
	3	上海上轻国际贸易有限公司	686.40	6.13
	4	株式会社タナカ	374.76	3.35
	合计		2,468.08	22.04

注：Fischer、MAREL 为欧美客户，主要向公司采购射钉紧固器材相关产品，已在本节之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（四）主要客户销售情况”中说明相关情况。

2）报告期内，公司与未来工业株式会社、株式会社タナカ、酒井兴业株式会社、上海上轻国际贸易有限公司交易基本情况如下：

序号	客户	客户背景	成立时间	合作开始年份	主要产品类型	订单获取方式	信用政策
1	未来工业株式会社	东京交易所上市公司 日本建筑五金制品品牌供应商	1965 年	2010 年	通风口	展会和主动拜访	预付 50%，FOB,提单出具后 60 天付尾款 50%
2	株式会社夕ナカ	日本建筑五金制品品牌供应商	1961 年	2016 年	地板支撑、其他五金制品	展会和主动拜访	预付 50%，FOB,提单出具后 15 天付尾款 50%
3	酒井兴业株式会社	日本建筑五金制品品牌供应商	1914 年	2010 年	其他五金制品	展会和主动拜访	FOB，款到放单
4	上海上轻国际贸易有限公司	日本前十大建材商超家迎知国内指定机构 实际控制人：东浩兰生（集团）有限公司	2008 年	2010 年	通风口、检查口、地板支撑、其他五金制品	展会和主动拜访	发货开票后 60 天付款

报告期内，公司日本市场客户主要向公司采购建筑五金制品。公司与日本市场的主要客户未签署框架协议，采用订单方式进行销售。

（五）直销和经销模式销售收入

报告期内，公司主营业务收入按照销售模式不同分类如下：

单位：万元、%

项　目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直接销售	14,091.62	62.74	23,700.91	65.35	21,524.06	68.31	20,823.72	75.89
经销商销售	8,368.64	37.26	12,564.33	34.65	9,986.82	31.69	6,615.97	24.11
合　计	22,460.26	100.00	36,265.23	100.00	31,510.88	100.00	27,439.69	100.00

报告期内，公司经销商的主要销售内容为燃气射钉枪，销售收入占主营业务收入的比例逐年上升，主要原因为：报告期内，公司生产的燃气射钉枪是射钉紧固工具的新兴产品，在国内市场处于成长期阶段，且公司产品质量较高，市场认可程度逐步提高，因此公司燃气射钉枪的销售收入增长较快。

1、主要经销商销售情况

报告期内，公司向前五大经销商的销售情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	经销商名称	主要内容	金额	占营业收入比例
2021 年 1-6 月	**1**	**合肥建昌五金有限公司**	**燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉**	**377.07**	**1.66**
	2	**苏州德赛机电设备有限公司**	**燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉**	**363.96**	**1.61**
	3	**永康市金仕堡工具有限公司**	**燃气射钉枪、瓦斯气罐**	**306.80**	**1.35**
	4	**深圳市百佳图建材有限公司**	**燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉**	**297.07**	**1.31**
	5	**上海恒矜达五金建材有限公司**	**燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉**	**295.03**	**1.30**
	前 5 名经销商合计			**1,639.93**	**7.24**
2020 年	1	深圳市百佳图建材有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	729.80	1.99
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	675.07	1.84
	3	苏州德赛机电设备有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	610.03	1.66
	4	合肥建昌五金有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	447.78	1.22
	5	泉州统益五金有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	305.88	0.83

年度	排名	经销商名称	主要内容	金额	占营业收入比例
	前 5 名经销商合计			2,768.56	7.54
2019 年	1	上海恒矜达五金建材有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	588.89	1.85
	2	苏州德赛机电设备有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	423.67	1.33
	3	合肥建昌五金有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	315.87	0.99
	4	深圳市百佳图建材有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	296.12	0.93
	5	深圳市恒马设备技术开发有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	243.19	0.76
	前 5 名经销商合计			1,867.73	5.86
2018 年	1	宁波享益机电工具有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	344.59	1.24
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	297.70	1.07
	3	靖江市三星装饰材料有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	240.49	0.87
	4	苏州德赛机电设备有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	220.31	0.79
	5	深圳盛固特五金制品有限公司	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	191.50	0.69
	前 5 名经销商合计			1,294.58	4.66

报告期内，公司经销商均为买断式销售。公司经销商一般为综合销售工具类产品、五金类产品的销售门店，除销售公司产品外，还销售其他类的产品。公司无法获悉经销商自身年度营业收入的具体数据。

报告期内，公司、公司控股股东、实际控制人、及前述关联方与前五名经销商不存在大额资金往来，不存在经销商最终销售客户为公司关联方的情形，公司经销商销售真实、准确。

2、经销商变动情况

报告期内，公司经销商均为一级经销商，直接向公司采购，不存在二级经销商的情况，年度变化情况如下：

项　目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期初经销商数量（家）		**388**	602	507	448
本期新增	数量（家）	**85**	80	276	202
	占期初数量的比例（%）	**21.91**	13.29	54.44	45.09
	销售金额（万元）	**1,255.71**	1,244.69	2,323.68	1,897.52
	销售金额占当期经销商销售金额的比例（%）	**15.00**	9.91	23.27	28.68
本期减少	数量（家）	**68**	294	181	143
	占期初数量的比例（%）	**17.53**	48.84	35.70	31.92
	上期销售金额（万元）	**283.22**	1,056.43	552.75	264.16
	上期销售金额占当期经销商销售金额的比例（%）	**3.38**	8.41	5.54	3.99
期末经销商数量（家）		**405**	388	602	507

2020 年，公司经销客户数量同比减少 214 家，主要原因为：公司为规范经销商管理，优化经销商结构，主动淘汰了全部个人经销商，共计 211 家，平均销售额 2.49 万元，销售额较低，虽然公司经销商数量有所下降，但由于主要经销商的销售金额上升，经销商销售总额仍同比增加 2,577.50 万元。公司经销商客户数量大幅下滑的原因合理。

3、经销商选取标准、日常管理、销售存货系统、定价政策、物流方式、退换货机制、信用政策、返利政策

① 选取标准

公司选取经销商需具备以下条件：1）从事相关业务的具有独立法人资格的实体公司或个体工商户；2）在当地有一定数量的客户并有良好的商业合作关系；3）对当地市场有较强的销售和控制能力；4）有较强的资金实力和良好的商业信誉；5）自有销售团队和售后服务的固定人员不低于 3 人；6）有一定面积的办公室、仓库和售后服务维修间。

② 日常管理

公司与经销商签署《年度经销合同》约定：经销商负责所经销区域的销售和维修保养服务工作，产品零售价格和批发价格均不得低于出厂价，并严禁在所经销地区外销售公司产品；公司为经销商提供业务培训和销售所必需的营销、服务或技术上的指导，并定期或不定期对经销商的销售活动进行检查；双方必须于每季度开始前 10 天内将上季度往来以书面形式对账。

公司每年与经销商重新签署《年度经销合同》，对违反经销合同约定、未完成销售及回款任务的经销商予以终止合作关系。

③ 销售存货系统

公司在日常经营管理过程中，采用 ERP 系统辅助进行存货管理，公司与销售业务和存货管理相关的内部控制运行有效。

公司与经销商之间为买断式销售，因此未专门针对经销渠道建立销售存货系统，但公司会通过电话、邮件、微信以及现场走访等形式了解经销商的对外销售情况。

④ 定价政策

公司统一制定产品销售价格清单，对所有经销商统一报价，不同经销商之间不存在重大差异。

⑤ 物流方式

公司与经销商签署的《年度经销合同》约定：货物运输采用物流方式，货运费、在途风险由发行人承担；经销商收到货物后，应仔细核对货物种类、规格、数量并在物流公司的送货单上签名确认。经销商收货三日内，将质量验收结果以书面形式通知发行人，否则视为无异议。

⑥ 退换货机制

公司与经销商签署《三包协议》约定：燃气射钉枪三包期限为 3-5 个月，三包期限内，经公司质量检验部门检验，三包产品或配件由于非人为原因造成损坏，给予免费更换。

⑦ 信用政策

公司与经销商签署的《年度经销合同》和公司内部制度《内销产品价格及账款管理制度》，对发行人与经销商之间的信用政策进行了约定：经销商新客户实行款到发货原则，连续考察三个月后，可按老客户对待，信用期为发货后 30 天，货款支付方式为电汇。不同经销商之间的信用政策不存在重大差异。

⑧ 返利政策

公司与经销商签署的《年度经销合同》约定，经销商完成年度销售任务，在年底按发行人要求完成货款支付及对账工作，且经销期内无窜货等违规投诉。经申请后，公司可给予返利，返利计算原则为每支燃气射钉枪奖励 100 元，返利款项用于次年抵消采购同类

产品货款。

综上，公司的经销商内控制度健全并得到有效执行，对经销商的信用政策合理。

4、内销、外销下的直销和经销收入金额、占比及变动情况

报告期内，公司内销、外销下的直销和经销收入的金额、占比及变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年	
	金额	占比	同比变动	金额	占比	同比变动	金额	占比	同比变动	金额	占比
外销收入	**13,478.23**	**60.01**	**20.08**	22,449.25	61.90	11.95	20,052.71	63.64	3.27	19,417.71	70.77
其中：直销	**13,478.23**	**60.01**	**20.08**	22,449.25	61.90	11.95	20,052.71	63.64	3.27	19,417.71	70.77
内销收入	**8,982.03**	**39.99**	**30.02**	13,815.98	38.10	20.58	11,458.18	36.36	42.83	8,021.98	29.23
其中：直销	**613.38**	**2.73**	**-1.99**	1,251.65	3.45	-14.93	1,471.35	4.67	4.65	1,406.01	5.12
经销	**8,368.64**	**37.26**	**33.21**	12,564.33	34.65	25.81	9,986.82	31.69	50.95	6,615.97	24.11
合计	**22,460.26**	**100.00**	**23.87**	**36,265.23**	**100.00**	**15.09**	**31,510.88**	**100.00**	**14.84**	**27,439.69**	**100.00**

注：2021 年 1-6 月，同比变化以对比 2020 年全年数据的半数计算所得。

报告期内，公司外销收入主要来源于以 ODM 形式销往欧洲市场的射钉、瓦斯气罐等射钉紧固器材以及销往日本市场的建筑五金制品，不存在经销商销售的情况；公司内销收入分为直接销售和经销商销售，直接销售收入主要来源于销售给国外品牌商在国内的指定机构的情况，经销商销售收入主要来源于燃气射钉枪的销售。

报告期内，公司外销收入稳步增长，内销收入中经销商销售收入金额及占比增长较快，主要原因为：公司经销商销售收入主要来源于燃气射钉枪的销售，燃气射钉枪具有安全、便携、使用成本低、工作效率高等特点，能够有效替代部分传统射钉枪产品，且燃气射钉枪产品下游应用场景不断扩大，因此，公司燃气射钉枪的销售收入增长较快，增速高于其他市场的其他产品。

5、直销和经销模式的收入、销量、单价、毛利率的差异及其合理性

报告期内，公司主要产品的直销和经销收入金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	直销	经销	直销	经销	直销	经销	直销	经销
射钉紧固器材	**6,631.45**	**7,594.36**	8,383.36	11,683.36	8,363.99	9,402.59	9,532.96	6,367.64
其中：燃气射钉枪	**837.13**	**6,617.71**	811.00	9,882.07	666.41	7,735.75	694.97	5,069.79
射钉	**3,952.01**	**323.79**	5,159.03	692.12	5,190.69	767.24	6,443.89	701.90
瓦斯气罐	**1,752.10**	**253.48**	2,321.10	468.45	2,443.31	436.40	2,323.83	317.67
配件	**90.21**	**399.38**	92.23	640.72	63.59	463.20	70.26	278.28
建筑五金制品	**7,295.04**	**16.46**	15,048.60	24.02	12,985.11	56.53	11,191.58	6.62
其他	**165.13**	**757.83**	268.95	856.95	174.95	527.71	99.17	241.72
合计	**14,091.62**	**8,368.64**	**23,700.91**	**12,564.33**	**21,524.06**	**9,986.82**	**20,823.72**	**6,615.97**

报告期内，公司燃气射钉枪主要采用经销商销售，燃气射钉枪的终端客户主要为个人消费者或小型施工队，公司经销商主要为面对小型施工队和个人消费者的五金门店，在主要经销公司燃气射钉枪的同时，亦会采购部分配套的射钉、瓦斯气罐用于销售，同时也

会根据自身需求采购少量的建筑五金制品。

报告期内，公司建筑五金制品基本通过直销方式销售，经销金额极低。（1）燃气射钉枪不同销售模式下收入、销量、单价、毛利率的差异情况

报告期内，公司燃气射钉枪不同销售模式下收入、销量、单价、毛利率的差异情况如下：

项目	2021 年 1-6 月				2020 年				2019 年				2018 年			
	金额（万元）	数量（只）	单价(元/只)	毛利率(%)	金额（万元）	数量（只）	单价(元/只)	毛利率（%）	金额（万元）	数量（只）	单价(元/只)	毛利率（%）	金额（万元）	数量（只）	单价(元/只)	毛利率（%）
直销	**837.13**	**7,900**	**1,059.66**	**31.66**	811.00	6,979	1,162.06	38.39	666.41	5,651	1,179.27	41.51	694.97	5,611	1,238.59	45.58
经销	**6,617.71**	**67,237**	**984.24**	**37.17**	9,882.07	101,247	976.04	37.58	7,735.75	79,734	970.19	38.53	5,069.79	53,474	948.08	36.86
合计	**7,454.84**	**75,137**	**992.17**	**36.55**	**10,693.07**	**108,226**	**988.03**	**37.64**	**8,402.15**	**85,385**	**984.03**	**38.76**	**5,764.76**	**59,085**	**975.67**	**37.91**

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司燃气射钉枪经销模式下的毛利率分别为 36.86%、38.53%、37.58%、**37.17%**，整体波动不大。

公司燃气射钉枪直销模式下的毛利率分别为 45.58%、41.51%、38.39%、**31.66%**，下滑明显，主要原因是：2018 年，公司直接销售客户主要为 Three Dolphins，销售收入为 355.81 万元，占当期燃气射钉枪直销收入的比例为 51.20%；2019 年、2020 年，公司直接销售客户主要为 GNGroup，销售收入分别为 389.32 万元、458.19 万元，占当期燃气射钉枪直销收入的比例分别为 58.42%、56.50%。Three Dolphins 原先采购公司产品后销售给 GNGroup，2019 年公司与 GNGroup 建立直接的销售关系，产品均在俄罗斯市场销售，公司产品新进入俄罗斯市场，由于信息不对称，产品获得较高售价，后来，客户知悉公司国内销售价格较低，与公司协商降价，在毛利率相对较

高的情况下，公司做出了部分让步。**2021 年 1-6 月，公司燃气射钉枪直销毛利率下降较多，主要原因为：2020 年、2021 年 1-6 月，人民币平均汇率分别为 1 美元兑 6.8974 元人民币、1 美元兑 6.4718 元人民币，美元兑人民币平均汇率下降 6.17%，公司燃气射钉枪直销以出口为主，受美元平均汇率下降影响，售价有所下降。**

2018 年至 2020 年，公司燃气射钉枪直销模式下毛利率高于经销模式的主要原因为：① 直接销售不存在销售返利的情况，剔除销售返利后，2018 年、2019 年、2020 年，公司燃气射钉枪经销毛利率分别为 42.73%、43.57%、42.20%，直销与经销毛利率差异较小；② 俄罗斯市场为公司通过展会方式新开拓的市场，产品市场竞争较弱，公司产品可以获得较高的定价。

（2）射钉不同销售模式下收入、销量、单价、毛利率的差异情况

报告期内，公司射钉不同销售模式下收入、销量、单价、毛利率的差异情况如下：

项目	2021 年 1-6 月				2020 年				2019 年				2018 年			
	金额（万元）	数量（万只）	单价（元/万只）	毛利率(%)	金额(万元)	数量（万只）	单价（元/万只）	毛利率(%)	金额(万元)	数量（万只）	单价（元/万只）	毛利率(%)	金额(万元)	数量（万只）	单价（元/万只）	毛利率(%)
直销	**3,952.01**	**107,446**	**367.81**	**10.25**	5,159.03	138,702	371.95	12.95	5,190.69	127,007	408.69	20.70	6,443.89	141,321	455.98	18.50
其中：钢排钉	**1,130.13**	**28,375**	**398.29**	**26.01**	1,007.21	24,556	410.17	31.52	840.16	18,104	464.07	43.16	716.32	14,733	486.20	41.15
纸排钉	**2,489.93**	**71,714**	**347.20**	**1.30**	3,522.49	97,238	362.26	5.75	3,766.81	95,114	396.03	14.11	5,153.63	112,887	456.53	14.37
经销	**323.79**	**16,758**	**193.22**	**13.05**	692.12	35,948	192.53	12.04	767.24	38,591	198.81	17.27	701.90	33,917	206.95	18.59
其中：钢排钉	**323.79**	**16,758**	**193.22**	**13.05**	692.12	35,948	192.53	12.04	765.57	38,565	198.51	17.35	690.32	33,859	203.88	18.57
纸排钉	**-**	**-**	**-**	**-**	-	-	-	-	0.50	15	346.76	22.07	-	-	-	-

合计	4,275.80	124,204	344.26	10.46	5,851.14	174,650	335.02	12.84	5,957.93	165,598	359.78	20.26	7,145.80	175,238	407.78	18.51

报告期内，公司射钉主要在国外直销，且直销价格明显高于经销价格，主要原因是：用于外销的射钉生产成本相对较高，因此定价较高。用于国外直销的射钉生产成本较高的原因是：A、国外建筑以木结构居多，直销射钉中以用于木结构建筑的纸排钉为主，国内建筑多为钢结构混凝土建筑，经销射钉主要为用于钢结构的钢排钉，纸排钉相对于钢排钉强度小和硬度小，为有效紧固，纸排钉相比钢排钉尺寸更长，单位成本更高；B、直销钢排钉较多采用缩杆工艺，相对经销钢排钉耗用材料多，工艺成本更高；C、直销射钉的表面处理工序较多；D、直销射钉主要采用海运方式运输，且需根据外销客户定制化包装，包装成本较高。

报告期内，公司纸排钉主要采用 Q195 盘元和 Q235 盘元制成，钢排钉主要采用 65Mn 盘元和 60#盘元制成，纸排钉相比钢排钉尺寸更长，单位耗用钢材更高，具体材料耗用和单位成本情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	单位成本（元/万只）	折算盘元重量（kg/万只）	单位成本（元/万只）	折算盘元重量（kg/万只）	单位成本（元/万只）	折算盘元重量（kg/万只）	单位成本（元/万只）	折算盘元重量（kg/万只）
直销	330.10	32.05	323.77	36.45	324.10	38.52	371.62	40.28
其中：钢排钉	294.70	14.23	280.87	14.54	263.78	14.71	286.14	13.92
纸排钉	342.70	42.12	341.42	44.32	340.14	45.22	390.91	45.76
经销	168.00	7.61	169.36	8.42	164.49	10.20	168.47	13.01
其中：钢排钉	168.00	7.61	169.36	8.42	164.08	10.18	166.02	12.94
纸排钉	-	-	-	-	270.22	43.64	-	-
合计	308.23	28.75	291.99	30.68	286.90	31.92	332.30	35.00

报告期内，综合不同市场定价和产品结构差异，公司直销经销射钉毛利率不存在明显差异。

2019 年，公司直销射钉销售金额下降，但毛利率整体有所上升，主要原因为：公司减少了毛利率较低的纸排钉射钉销售，2018 年、2019 年，直销纸排钉销售毛利率分别为 14.37%、14.11%，2019 年销售金额较 2018 年的 5,153.63 万元下降 1,386.82 万元。

2020 年，公司射钉销售毛利率下降明显，主要原因是：① 受疫情影响，公司停工停产约一个月，停工期间发生的厂房设备折旧、土地摊销及生产管理人员工资等计入制造费用；② 公司 2020 年将射钉生产搬迁至道路工厂，由于至道路工厂为公司 2019 年取得的，成本较老厂房高，因此相应的厂房折旧、土地摊销费用增加； ③ 公司射钉主要销往欧洲市场，根据新收入准则，公司销售射钉相关的运输费计入主营业务成本；④ 2020 年全年钢材价格先抑后扬，而价格调整相对滞后。

2021 年 1-6 月，公司射钉销售毛利率有所下降，主要原因是：① 2020 年、2021 年 1-6 月，人民币平均汇率为 1 美元兑 6.8974 元人民币、1 美元兑 6.4718 元人民币，美元兑人民币平均汇率下降 6.17%；公司 ODM 业务以出口为主，受美元平均汇率下降影响，售价有所下降；② 射钉受钢材价格上升影响，成本有所上升。

（3）瓦斯气罐不同销售模式下收入、销量、单价、毛利率的差异情况

报告期内，公司瓦斯气罐不同销售模式下收入、销量、单价、毛利率的差异情况如下：

项目	2021 年 1-6 月				2020 年				2019 年				2018 年			
	金额（万元）	数量（万只）	单价（元/只）	毛利率(%)	金额（万元）	数量（万只）	单价（元/只）	毛利率(%)	金额（万元）	数量（万只）	单价（元/只）	毛利率(%)	金额（万元）	数量（万只）	单价（元/只）	毛利率(%)
直销	**1,752.10**	**130.24**	**13.45**	**46.02**	2,321.10	160.85	14.43	48.98	2,443.31	169.83	14.39	50.45	2,323.83	170.00	13.67	43.83

经销	**253.48**	**37.17**	**6.82**	**10.99**	468.45	65.69	7.13	15.30	436.40	57.53	7.59	17.60	317.67	38.34	8.29	13.70
合计	**2,005.58**	**167.41**	**11.98**	**41.59**	**2,789.55**	**226.55**	**12.31**	**43.32**	**2,879.71**	**227.36**	**12.67**	**45.47**	**2,641.50**	**208.33**	**12.68**	**40.20**

报告期内，公司直销、经销瓦斯气罐按规格分类情况如下：

单位：万元、元/只、%

项目	规格	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年			
		收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率
直销	165mm	**1,412.32**	**13.64**	**7.47**	**45.24**	1,696.38	14.59	7.60	47.93	1,920.44	14.60	7.25	50.32	1,738.63	13.87	7.80	43.74
	80mm	**172.41**	**11.99**	**6.14**	**48.81**	252.00	12.67	6.30	50.23	-	-	-	-	-	-	-	-
	152mm	**51.04**	**13.63**	**7.16**	**47.51**	184.72	14.70	7.17	51.26	-	-	-	-	-	-	-	-
	142mm	**71.69**	**13.97**	**6.72**	**51.91**	111.66	16.26	7.04	56.72	8.16	25.50	7.08	72.24	2.04	48.51	13.18	72.84
	78mm	**36.11**	**12.89**	**6.52**	**49.38**	45.70	14.22	7.31	48.59	272.00	12.78	6.42	49.75	292.83	12.33	7.15	41.96
	154mm	**8.14**	**13.11**	**7.00**	**46.56**	21.54	14.41	7.19	50.09	233.07	14.36	7.06	50.84	279.31	13.72	7.54	45.03
	其他	**0.39**	**12.99**	**5.25**	**59.54**	9.10	16.16	5.17	68.02	9.63	21.63	6.98	67.75	11.03	21.83	6.34	70.97
直销合计		**1,752.10**	**13.45**	**7.26**	**46.02**	2,321.10	14.43	7.36	48.98	2,443.31	14.39	7.13	50.45	2,323.83	13.67	7.68	43.83
经销	165mm	**253.48**	**6.82**	**6.07**	**10.99**	468.41	7.13	6.04	15.30	436.35	7.58	6.25	17.60	317.21	8.28	7.15	13.70
	其他	**-**	**-**	**-**	**-**	0.04	8.85	7.02	20.67	0.05	9.88	5.62	43.17	0.46	11.57	9.44	18.40
经销合计		**253.48**	**6.82**	**6.07**	**10.99**	468.45	7.13	6.04	15.30	436.40	7.59	6.25	17.60	317.67	8.29	7.15	13.70
合计		**2,005.58**	**11.98**	**7.00**	**41.59**	**2,789.55**	**12.31**	**6.98**	**43.32**	**2,879.71**	**12.67**	**6.91**	**45.47**	**2,641.50**	**12.68**	**7.58**	**40.20**

注：其他主要为销量较小的其他规格气罐和气罐配件等。

报告期内，公司直销经销瓦斯气罐的主要规格均为“165㎜”的瓦斯气罐，2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司直销规格为“165㎜”的瓦斯气罐销售收入占同期瓦斯气罐直销收入的比例分别为 74.82%、78.60%、73.09%、**80.61%**，公司经销规格为“165㎜”的瓦斯气罐销售收入占同期瓦斯气罐经销收入的比例分别为 99.85%、99.99%、99.99%、**100.00%**，因此，公司瓦斯气罐直销经销毛利率的差异主要是由于同一规格产品定价成本的不同；其次是由于部分规格产品只用于直销，获得较高的毛利率。

报告期内，公司规格为“165㎜”的瓦斯气罐直销经销定价、成本、毛利率情况如下：

单位：元/只、%

项目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
直销	**13.64**	**7.47**	**45.24**	14.59	7.60	47.93	14.60	7.25	50.32	13.87	7.80	43.74
经销	**6.82**	**6.07**	**10.99**	7.13	6.04	15.30	7.58	6.25	17.60	8.28	7.15	13.70

报告期内，公司规格为“165㎜”的瓦斯气罐直销单位成本略高于经销单位成本，主要原因为：公司直销的瓦斯气罐主要用于外销，外销产品包装要求较高，包装成本高于用于内销的经销，且 2020 年开始，运输费用计入产品成本，外销运输费高于内销运输费；直销售价较高的主要原因为：欧洲市场对瓦斯气罐产品安全性要求较高，公司生产的瓦斯气罐已通过欧盟 CE 认证，符合欧洲市场需求，可以在欧洲市场获得较高的定价和毛利率。

2019 年，公司瓦斯气罐毛利率有所上升，外销毛利率由 2018 年的 43.83%上升至 50.45%，主要原因为：①外销瓦斯气罐以美元计价，由于美元兑换人民币价格持续上升，瓦斯气罐销售价格由 2018 年的 13.67 元/只上升至 14.39 元/只；②瓦斯气罐的主要原材料囊袋由外购逐渐转为自产，产品成本下降，2018 年、2019 年，公司外购囊袋的金额分别为 412.26 万元、64.76 万元，单位成本均为 2.44

元/只，而 2019 年公司囊袋基本为自产，自产成本为 1.94 元/只，成本下降明显，使得外销瓦斯气罐生产成本由 2018 年的 7.68 元/只下降至 7.13 元/只；内销毛利率由 2018 年的 13.70%上升至 17.60%，主要原因为：单位成本下降幅度超过了单位售价的下降幅度，2019 年，公司推出“倚峰”品牌瓦斯气罐，与“腾亚”品牌气罐相比，囊袋材质有所差异，罐装气体配比不同，成本和售价较“腾亚”品牌气罐相对较低。

2021 年 1-6 月，公司瓦斯气罐毛利率均有所下降，外销毛利率由 2020 年的 47.93%下降至 45.24%，主要原因为：由于美元兑人民币价格持续下跌，瓦斯气罐外销销售价格由 2020 年的 14.59 元/只下降至 13.64 元/只，且下降幅度超过了单位成本的下降幅度。内销毛利率由 15.30%下降至 10.99%，主要原因为：“倚峰”品牌瓦斯气罐销售占比有所上升，且“倚峰”品牌瓦斯气罐售价、成本、毛利率均低于“腾亚”品牌气罐。

6、直销和经销模式定价模式差异

公司产品直销的定价模式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定；公司产品经销的定价模式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格直接定价。

7、直销、经销模式下收入和毛利率变化的合理性

参照本节“四、发行人销售情况和主要客户”之“（五）直销和经销模式销售收入”之“5、直销和经销模式的收入、销量、单价、毛利率的差异及其合理性”的内容。

8、直销客户和经销客户的数量及分布情况、变动情况

报告期内，公司直销客户和经销客户的数量分布情况如下：

单位：家

销售模式	区域	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
直销模式	日本	**38**	**35.85%**	42	32.81%	42	37.50%	36	34.95%
	欧洲及其他海外市场	**57**	**53.77%**	72	56.25%	59	52.68%	55	53.40%
	中国	**11**	**10.38%**	14	10.94%	11	9.82%	12	11.65%
	合计	**106**	**100.00%**	128	100.00%	112	100.00%	103	100.00%
经销模式	华东	**206**	**50.86%**	214	55.15%	308	51.16%	254	50.10%
	华南	**44**	**10.86%**	37	9.54%	54	8.97%	60	11.83%
	西南	**34**	**8.40%**	33	8.51%	45	7.48%	43	8.48%
	华中	**35**	**8.64%**	32	8.25%	88	14.62%	55	10.85%
	华北	**42**	**10.37%**	32	8.25%	49	8.14%	35	6.90%
	东北	**23**	**5.68%**	23	5.93%	34	5.65%	31	6.11%
	西北	**21**	**5.19%**	17	4.38%	24	3.99%	29	5.72%
	合计	**405**	**100.00%**	388	100.00%	602	100.00%	507	100.00%

报告期内，公司直销客户主要来自于欧洲、日本和国内，经销客户全部来自于国内，基本覆盖全国主要省份经济发达的地级市。欧洲客户主要为采购瓦斯气罐、射钉的欧洲知名五金品牌供应商，日本客户主要为采购建筑五金制品的日本

建材商超和建筑五金品牌供应商，国内经销客户主要为采购燃气射钉枪等各类射钉紧固器材的综合门店。

报告期内，公司直销客户变动情况如下：

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期初直销客户数量（家）		**128**	112	103	99
本期新增	数量（家）	**16**	32	24	21
	占期初数量的比例（%）	**12.50**	28.57	23.30	21.21
	销售金额（万元）	**102.84**	504.17	2,618.14	224.21
	销售金额占当期直销客户销售金额的比例（%）	**0.73**	2.13	12.16	1.08
本期减少	数量（家）	**38**	16	15	17
	占期初数量的比例（%）	**29.69**	14.29	14.56	17.17
	上期销售金额（万元）	**491.08**	708.24	121.81	315.14
	上期销售金额占当期直销客户销售金额的比例（%）	**3.48**	2.99	0.56	1.51
期末直销客户数量（家）		**106**	128	112	103

2018 年、2019 年、2020 年，公司直销客户数量逐年增加，主要原因为：公司依托先进的设计开发能力、优良的品质、专业化的服务，与主要海外品牌商客户建立了长期稳定的合作关系，客户流失率较低；同时，公司在充分挖掘现有客户需求的基础上，利用已有的市场口碑，持续拓展海外新客户。**2021 年 1-6 月，公司直销客户数量有所减少，主要原因为：部分客户采购周期较长，上半年暂未采购，少量客户暂停合作。**

报告期内，公司经销客户变动情况如下：

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期初经销商数量（家）		**388**	602	507	448
本期新增	数量（家）	**85**	80	276	202
	占期初数量的比例（%）	**21.91**	13.29	54.44	45.09
	销售金额（万元）	**1,255.71**	1,244.69	2,323.68	1,897.52
	销售金额占当期经销商销售金额的比例（%）	**15.00**	9.91	23.27	28.68
本期减少	数量（家）	**68**	294	181	143
	占期初数量的比例（%）	**17.53**	48.84	35.70	31.92

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	上期销售金额（万元）	**283.22**	1,056.43	552.75	264.16
	上期销售金额占当期经销商销售金额的比例（%）	**3.38**	8.41	5.54	3.99
期末经销商数量（家）		**405**	388	602	507

2020 年，公司经销客户数量同比减少 214 家，主要原因为：公司为规范经销商管理，优化经销商结构，主动淘汰了全部个人经销商，共计 211 家，平均销售额 2.49 万元，销售额较低，虽然公司经销商数量有所下降，但由于主要经销商的销售金额上升，经销商销售总额仍同比增加 2,577.50 万元。公司经销商客户数量大幅下滑的原因合理。

9、主要经销商情况

（1）公司前五大经销商基本情况

① 合肥建昌五金有限公司

成立日期	2016 年 4 月 15 日
法定代表人	段连习
注册资本	500 万元
统一社会信用代码	91340100MA2MUJL0XH
住所	合肥市包河区淝河镇老管塘社区五金机电商贸城一期 B 区 6 幢 131
股东构成	段连习持股 90%，樊玉玉持股 10%
实际控制人	段连习
经营范围	五金交电、紧固器材（瓦斯枪、瓦斯钉、射钉枪、射钉弹、射钉）气动工具、电动工具、机械配件、索具、劳保用品、焊接设备、手工工具、焊接耗材、仪器仪表、橡胶制品、电线电缆、防水材料、保温材料、环保器材、空压机、压缩机、建材、装饰装潢材料的批发与零售；设备维修服务、设备租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	销售紧固器材

② 苏州德赛机电设备有限公司

成立日期	2008 年 12 月 9 日
法定代表人	陆雪萍
注册资本	100 万元
统一社会信用代码	9132050868351080XG
住所	苏州市吴中区木渎镇长江路 98 号 55 幢 5510 号

股东构成	陆雪萍持股 100%
实际控制人	陆雪萍
经营范围	批发零售：机电设备、五金机电、工量刃具、气动液压元件、电子产品、电器配件、电线电缆、橡塑制品、金属制品、劳保用品、水暖器材、建材、装饰材料、非危险化工原料及产品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	线上销售机电设备、五金工具，平台包括天猫、淘宝、京东

③ 永康市金仕堡工具有限公司

成立日期	**2013 年 11 月 6 日**
法定代表人	**方琳军**
注册资本	**50 万元**
统一社会信用代码	**91330784081694875T**
住所	**浙江省金华市永康市经济开发区九龙村西朱自然村九龙北路 348 号 2 楼东侧（自主申报）**
股东构成	**方琳军持股 50%，吕儿姿持股 50%**
实际控制人	**方琳军**
经营范围	**电动工具、日用五金制品、气动工具、手动工具、园林工具、家用电器、清洁器具销售**
主营业务	**销售各类工具**

④ 深圳市百佳图建材有限公司

成立日期	2012 年 11 月 2 日
法定代表人	夏瑞峰
注册资本	50 万元
统一社会信用代码	91440300056195791E
住所	深圳市龙岗区宝龙街道中骏四季阳光 153 号商铺
股东构成	黄莉萍持股 90%，夏瑞峰持股 10%
实际控制人	黄莉萍
经营范围	一般经营项目是：五金建材、机电设备、塑胶制品、汽车零配件、摩托车零配件的购销（不含再生资源回收经营）；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）。
主营业务	销售紧固器材

⑤ 上海恒矜达五金建材有限公司

成立日期	2017 年 1 月 10 日
法定代表人	潘立军
注册资本	100 万元

统一社会信用代码	91310116MA1J94QD8O
住所	上海市金山区漕泾镇亭卫公路 3688 号 5 幢 2119 室
股东构成	潘立军持股 100%
实际控制人	潘立军
经营范围	五金交电，建筑装潢材料，建筑材料，金属材料及制品，不锈钢制品，保温材料，玻璃制品，石材，管道配件，木制品，机械设备及配件，电线电缆，日用百货，卫生洁具，制冷设备，机电设备，电子元器件，通信设备及相关产品，消防器材，暖通设备，通风设备，电子设备，照明器材，电动工具，泵，水管阀门，电器成套设备，陶瓷制品销售，建筑装饰装修建设工程设计施工一体化，室内外装潢设计，从事建筑科技专业领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务	销售五金工具

⑥ 泉州统益五金有限公司

成立日期	2001 年 3 月 14 日
法定代表人	傅晓芬
注册资本	50 万元
统一社会信用代码	91350582726479305R
住所	福建省泉州市晋江市磁灶镇陶东路海峡国际五金机电城 39 幢
股东构成	付珊珊持股 80%，傅冰冰持股 20%
实际控制人	付珊珊
经营范围	销售：五金产品、机械设备、建材（不含危险化学品）、矿产品（国家专控除外）；制造：五金产品（不含电镀）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	销售五金机电

⑦ 深圳市恒马设备技术开发有限公司

成立日期	2018 年 12 月 29 日
法定代表人	汪祥
注册资本	3,600 万元
统一社会信用代码	91440300MA5FF4GD0G
住所	深圳市龙岗区园山街道西坑社区宝桐北路 67 号 A311
股东构成	汪祥持股 55%，梅传志持股 45%
实际控制人	汪祥
经营范围	一般经营项目是：矿山工程工具、盾构刀具、盾构刀具的安装和工程机械配件的技术开发、技术维护、技术咨询与销售；油钻采设备及配件销售。兴办实业，国内贸易，经营进出口业务。许可经营项目是：矿山工程工具、盾构刀具、盾构刀具的安装和工程机械配件的生产。
主营业务	矿山工程工具、盾构刀具等安装，紧固器材销售

⑧ 宁波享益机电工具有限公司

成立日期	2008 年 1 月 16 日
法定代表人	胡和平
注册资本	100 万元
统一社会信用代码	913302126712044854
住所	宁波市鄞州区宁穿路 535 号宁穿路 5 号桥华东物资城南区 H16-17
股东构成	胡和平持股 50%，胡红芳持股 50%
实际控制人	胡和平、胡红芳
经营范围	机电设备（除汽车）、五金交电、金属材料、磨具磨料（除危险化学品）、电器配件、建材、化工产品（除危险化学品）、塑料制品、橡胶制品、一般劳保用品的批发、零售。
主营业务	销售五金工具

⑨ 靖江市三星装饰材料有限公司

成立日期	2001 年 9 月 25 日
法定代表人	邵恒星
注册资本	52 万元
统一社会信用代码	91321282731767547L
住所	靖江市南环路 72-2 号
股东构成	邵恒星持股 61.54%，施惠芳持股 38.46%
实际控制人	邵恒星
经营范围	装饰材料、机械设备、五金产品、电子产品、金属材料、紧固件、化工产品（危险化学品除外）、机械零部件销售；普通货物道路运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	销售紧固件、五金工具

⑩ 深圳盛固特五金制品有限公司

成立日期	2009 年 4 月 13 日
法定代表人	翁继武
注册资本	100 万元
统一社会信用代码	91440300687582499K
住所	深圳市龙岗区平湖街道华南大道一号华南国际五金化工塑料原辅料物流区(一期)M05 栋 107 号(办公住所)
股东构成	翁继武持股 100%
实际控制人	翁继武
经营范围	一般经营项目是：五金制品、化工产品（不含易燃、易爆、危险化学品）、塑胶制品、电子产品的购销（不含再生资源的购销、储存及分拣整理；不含专营、专控、专卖商品）；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须

	经批准的项目除外）；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）。
主营业务	销售紧固器材

（2）最终销售情况

①经销商库存情况核查

报告期内，公司对经销商实行扁平式管理，且均为买断式销售，一般为综合销售工具类产品、五金类产品的销售门店，除销售公司产品外，还销售其他类的产品；经销商的终端客户主要为经销区域内的个人消费者或小型施工队。

对公司报告期内每年度金额排名前 30 的经销商最终销售情况进行调查，获取**访谈问卷**，对应的销售收入占当期经销商销售收入的比例如下：

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
核查经销商收入覆盖比例（%）	**59.92**	63.66	62.59	61.03

收回**访谈问卷**的经销商期末燃气射钉枪库存占当期向调查经销商销售数量的比例如下：

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
期末库存燃气射钉枪数量占公司当期向其销售的比例（%）	**3.16**	1.22	1.56	2.04

其中，公司报告期内前五大经销商燃气射钉枪的期末库存情况如下：

单位：只、%

年度	排名	经销商名称	当期销售数量	期末库存数量	期末库存占比
2021 年 1-6 月	**1**	**合肥建昌五金有限公司**	**3,332**	**156**	**4.68**
	2	**苏州德赛机电设备有限公司**	**2,944**	**24**	**0.82**
	3	**永康市金仕堡工具有限公司**	**3,071**	**4**	**0.13**
	4	**上海恒矜达五金建材有限公司**	**2,672**	**17**	**0.64**
	5	**深圳市百佳图建材有限公司**	**2,670**	**34**	**1.27**
	前 5 名经销商合计		**14,689**	**235**	**1.60**
2020 年	1	深圳市百佳图建材有限公司	6,704	9	0.13
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	6,211	10	0.16
	3	苏州德赛机电设备有限公司	4,640	42	0.91
	4	合肥建昌五金有限公司	3,543	44	1.24

年度	排名	经销商名称	当期销售数量	期末库存数量	期末库存占比
	5	泉州统益五金有限公司	3,066	11	0.36
	前 5 名经销商合计		24,164	116	0.48
2019 年	1	上海恒矜达五金建材有限公司	5,318	9	0.17
	2	苏州德赛机电设备有限公司	3,360	51	1.52
	3	合肥建昌五金有限公司	2,707	1	0.04
	4	深圳市百佳图建材有限公司	2,694	60	2.23
	5	深圳市恒马设备技术开发有限公司	2,353	13	0.55
	前 5 名经销商合计		16,432	134	0.82
2018 年	1	宁波享益机电工具有限公司	3,101	30	0.97
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	2,791	11	0.39
	3	靖江市三星装饰材料有限公司	1,712	54	3.15
	4	苏州德赛机电设备有限公司	2,049	47	2.29
	5	深圳盛固特五金制品有限公司	1,958	3	0.15
	前 5 名经销商合计		11,611	145	1.25

注：合肥建昌五金有限公司采取线下、线上同时销售，2021 年 1-6 月，因线上销售形势较好，合肥建昌五金有限公司增加了备货，因此期末库存相对较高，期末库存符合实际销售情况，具有合理性。

综上，公司经销商最终销售情况良好，期末仅保留少量备货，不存在产品积压情况。

除了发出**访谈问卷**外，中介机构对发行人报告期内的 40 家经销商进行了实地走访，取得经销商签署的访谈记录、关联关系声明等文件，实地走访的同时查看了部分经销商库存情况，并拍照取证。

②最终客户核查

针对发行人主要经销商的最终销售情况，中介机构抽取经销商的下游客户进行访谈核查，相关的核查访谈情况如下：

时间	走访形式	走访安排	访谈对象
2021 年 6 月 15 日-2021 年 6 月 30 日	电话访谈	进行电话访谈确认经销商主要客户购买腾亚产品情况	电话访谈 51 家经销商的主要客户，拨打电话 162 家
2021 年 8 月 24 日-	实地走访	进行实地走访确认经销商主要客	实地访谈经销商主要客

2021 年 9 月 27 日		**户购买腾亚产品情况**	**户 20 家**
2021 年 9 月 26 日-2021 年 9 月 27 日	**电话访谈**	**进行电话访谈确认经销商主要客户购买腾亚产品情况**	**电话访谈 47 家经销商的主要客户，拨打电话 127 家**

取得的经销商发出**访谈问卷**中，经销商列示了其报告期内主要最终客户的名单、销售数量、联系方式；随机最终客户进行电话访谈并录音留档，被电话访谈的最终客户销售情况与经销商提供的信息一致，经销商最终销售情况真实、准确。

经核查，公司主要经销商燃气射钉枪存货情况如下：

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
主要经销商库存数量（只）	**1,355**	825	822	711
主要经销商销售数量（只）	**42,838**	67,605	52,415	34,220
主要经销商存货周转天数（天）**（年化）**	**5.69**	4.39	5.90	7.48

注:主要经销商存货周转天数=360/（主要经销商销售数量/主要经销商库存数量）。

报告期内，公司主要经销商燃气射钉枪存货周转天数分别为 7.48 天、5.90 天、4.39 天、**5.69 天**，发行人主要经销商燃气射钉枪库存数量少，存货周转天数短且逐年下降，主要原因为：A、内销运费主要由发行人承担，且内销主要采用快递和物流方式，到货时间较短，经销商为减少库存存放压力和资金占用成本，采购周期较短；B、对主要经销商多采用小批量、多频次、广覆盖方式向经销商发货；经统计，报告期内，公司向主要经销商的年度发货频次分别为 7.77 天/次、6.84 天/次、7.12 天/次、**7.41 天/次**，与主要经销商存货周转基本一致。

经核查，发行人主要经销商客户报告期内存货状况及后续销售情况良好，期末仅保留少量备货，不存在产品积压情况”

（3）关联关系和业务往来情况

报告期内，公司主要经销商与公司及控股股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系和业务往来。

10、经销商刚成立不久和发行人产生交易的金额和占比，对应的经销商数量

报告期内，公司与刚成立不到一年的经销商的交易情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
成立一年以内的经销商数量（家）	35	26	54	35
销售金额（万元）	528.74	372.55	792.54	423.62
占经销收入比例（%）	6.32	2.97	7.94	6.40
占营业收入比例（%）	2.33	1.01	2.49	1.53

注：成立一年以内的经销商数量统计口径为：当年或上年成立的经销商，与公司合作开始时点算起，经销商成立时间不足一年。

报告期内，公司向刚成立不到一年的经销商的销售金额为 423.62 万元、792.54 万元、372.55 万元、528.74 万元，占当年经销收入的比例分别为 6.40%、7.94%、2.97%、6.32%，成立不到一年的经销商收入占比较低，报告期经销收入来源于老客户比例分别为 93.60%、92.06%、97.03%、93.68%，占比较高。

11、发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况

公司产品的竞争对手主要为境外企业，不存在境内上市公司。公司的射钉紧固器材业务所属工具行业上市公司为巨星科技、锐奇股份、康平科技；建筑五金业务所属行业上市公司为坚朗五金，上述企业由于主营业务、下游市场与公司差异较大，其销售模式、经销收入比例和毛利率与公司可比性较弱。具体参见本节“三、发行人行业竞争情况及市场地位”之“（八）同行业可比公司基本情况”。

12、个人等非法人实体经销商情况

报告期内，公司经销收入中来自个人等非法人实体的情况如下：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	客户数量	销售金额	客户数量	销售金额	客户数量	销售金额	客户数量	销售金额
个人	-	-	-	-	211	524.35	243	888.73
个体工商户	32	96.67	32	161.71	33	77.45	26	106.34
合计	32	96.67	32	161.71	244	601.80	269	995.07
占营业收入比例	-	0.43%	-	0.44%	-	1.89%	-	3.58%

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司来自个人及个体工商户的

经销收入分别为995.07万元、601.80万元、161.71万元、**96.67万元**，金额较小且逐年下降，主要原因为：报告期内，公司对国内经销商体系进行了规范整理，根据公司《经销商管理文件》逐步淘汰一批营销能力弱、业务往来较小的个人经营者。

13、经销商回款涉及的现金和第三方回款情况

报告期内，公司通过银行账户收取经销商货款，不涉及现金交易。

报告期内，公司经销商回款中涉及的第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
客户实际控制人及其亲属等自然人付款	-	-	-	4.99
其中：个人经销商	-	-	-	3.04
委托代付	-	-	4.45	3.44
其中：个人经销商	-	-	4.45	0.66
客户的下游客户代付	-	-	-	0.09
其中：个人经销商	-	-	-	0.09
合计	-	-	4.45	8.52
其中：个人经销商	-	-	4.45	3.79

2018年、2019年，公司经销客户中存在少量第三方回款情形，主要为部分个体工商户由实际控制人或其亲属等个人支付货款或签署委托付款协议委托他人付款。经规范整理，2020年**起**公司不存在经销商第三方回款的情形。

14、公司经销商收入的区间分布情况

报告期内，公司经销商收入的区间分布情况如下：

单位：万元、%

区间	2021年1-6月			2020年			2019年			2018年		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
200万元至1,000万元	5	1,639.93	19.60	13	4,701.02	37.42	7	2,319.09	23.22	4	1,103.08	16.67
50万至200万	35	3,347.12	40.00	46	4,479.99	35.66	42	4,341.59	43.47	22	2,447.82	37.00
10万至50万	113	2,541.20	30.37	114	2,494.89	19.86	100	2,258.25	22.61	95	2,137.62	32.31

10 万以下	252	840.40	10.04	215	888.43	7.07	453	1,067.90	10.69	386	927.46	14.02
合计	405	8,368.64	100.00	388	12,564.33	100.00	602	9,986.82	100.00	507	6,615.97	100.00

报告期内，公司经销收入主要来源于销售规模 50 万元以上的经销客户，占比分别为 53.67%、66.69%、73.07%、59.59%（半年度），逐年提高。

15、国内经销商平均销售收入及变动情况

报告期内，公司国内经销商平均销售收入分别为 13.05 万元/家、16.59 万元/家、32.38 万元/家、20.66 万元/家（半年度），收入逐年增加。

报告期内，当年开始合作的经销商客户当期新增收入分别为 1,715.41 万元、2,183.73 万元、1,238.29 万元、1,255.71 万元，占当期经销商收入的比例分别为 25.93%、21.87%、9.86%、15.00%。公司经销商收入主要来源于合作稳定的老客户。

16、公司经销商主要为面对小型施工队和个人消费者的五金门店，除经销发行人产品外，亦会销售其他施工用五金制品和工具耗材，2019 年，公司出资 2.6 万元与深圳市百佳图建材有限公司合作装修展示门店，除此之外，经销商均独自承担相关市场开拓费用。

17、公司分地区经销商队伍平均持续合作时间

报告期内，公司分地区经销商队伍平均持续合作时间如下：

单位：家、年

区域	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	数量	平均合作年限	数量	平均合作年限	数量	平均合作年限	数量	平均合作年限
华东	206	2.82	214	2.93	308	2.91	254	3.94
华南	44	1.99	37	2.56	54	2.64	60	3.51
西南	34	2.63	33	2.86	45	3.06	43	4.03
华中	35	2.05	32	2.61	88	2.00	55	3.86
华北	42	1.56	32	2.26	49	2.54	35	3.59
东北	23	2.70	23	3.03	34	3.59	31	4.51
西北	21	1.77	17	2.29	24	3.66	29	4.13
合计	405	2.45	388	2.78	602	2.80	507	3.91

注：统计合作年限期末日期按 2021 年 8 月计算。

报告期内，公司与经销商平均合作年限分别为 3.91 年、2.80 年、2.78 年、2.45 年，合作年限受当年新增经销商数量较多的影响，并没有逐年变长。公司前三十大经销商占公司当期经销收入的比例超过 50%，报告期公司前三十大经销商与公司平均合作年限分别为 5.07 年、4.22 年、4.33 年、3.62 年，公司核心经销商队伍较为稳定。

18、报告期对收入增幅影响比例较大的主要经销商情况

（1）报告期内，公司向前三十大经销商的销售占比和收入增幅情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
2021 年 1-6 月	1	合肥建昌五金有限公司	377.07	4.51	153.18	7.34
	2	苏州德赛机电设备有限公司	363.96	4.35	58.94	2.82
	3	永康市金仕堡工具有限公司	306.80	3.67	195.63	9.38
	4	深圳市百佳图建材有限公司	297.07	3.55	-67.84	-3.25
	5	上海恒矜达五金建材有限公司	295.03	3.53	-42.50	-2.04
	6	合肥贯通商贸有限公司	160.08	1.91	38.02	1.82
	7	上海枫竹机电科技有限公司	158.97	1.90	63.25	3.03
	8	泉州统益五金有限公司	152.58	1.82	-0.36	-0.02
	9	靖江市三星装饰材料有限公司	150.70	1.80	24.35	1.17
	10	上海精辰实业有限公司	147.32	1.76	21.06	1.01
	11	南通豪诺五金工具有限公司	143.78	1.72	25.05	1.20
	12	佛山市南海区锤力五金工具店	138.68	1.66	97.97	4.70
	13	佛山市高炎贸易有限公司	137.43	1.64	137.43	6.59
	14	祯诚紧固器材(上海)有限公司	121.93	1.46	26.33	1.26
	15	合肥共融五金工具有限公司	120.93	1.45	120.93	5.80

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	16	广州林强五金有限公司	120.63	1.44	6.08	0.29
	17	合肥诺强机电有限公司	112.78	1.35	-34.09	-1.63
	18	南京日隆五金机电有限公司	109.73	1.31	47.50	2.28
	19	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	105.65	1.26	8.68	0.42
	20	重庆立渝辐界商贸有限公司	103.48	1.24	35.60	1.71
	21	成都君达远弘商贸有限公司	98.37	1.18	-0.08	-0.00
	22	临朐县通达建材经营部	96.28	1.15	12.74	0.61
	23	上海阔风五金紧固件有限公司	86.33	1.03	86.33	4.14
	24	龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司	81.46	0.97	18.44	0.88
	25	宁波享益机电工具有限公司	73.94	0.88	-6.20	-0.30
	26	徐州畅策物资贸易有限公司	71.53	0.85	41.56	1.99
	27	杭州皓轩机电有限公司	69.77	0.83	69.77	3.34
	28	河南川渝紧固器材有限公司	68.08	0.81	41.40	1.98
	29	苏州晟涵机电有限公司	67.04	0.80	-6.03	-0.29
	30	上海赣翔工贸有限公司	64.70	0.77	15.17	0.73
	前30名经销商合计		4,402.07	52.60	1,188.28	56.95
2020年	1	深圳市百佳图建材有限公司	729.80	5.81	433.69	16.83
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	675.07	5.37	86.18	3.34
	3	苏州德赛机电设备有限公司	610.03	4.86	186.36	7.23
	4	合肥建昌五金有限公司	447.78	3.56	131.91	5.12
	5	泉州统益五金有限公司	305.88	2.43	116.75	4.53
	6	合肥诺强机电有限公司	293.76	2.34	177.44	6.88
	7	靖江市三星装饰材料有限公司	252.71	2.01	17.18	0.67
	8	上海精辰实业有限公司	252.53	2.01	134.50	5.22
	9	合肥贯通商贸有限公司	244.11	1.94	63.06	2.45

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	10	南通豪诺五金工具有限公司	237.46	1.89	106.80	4.14
	11	广州林强五金有限公司	229.09	1.82	126.33	4.90
	12	永康市金仕堡工具有限公司	222.35	1.77	76.85	2.98
	13	深圳盛固特五金制品有限公司	200.47	1.60	-15.37	-0.60
	14	成都君达远弘商贸有限公司	196.90	1.57	27.98	1.09
	15	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	193.94	1.54	108.56	4.21
	16	上海枫竹机电科技有限公司	191.45	1.52	67.26	2.61
	17	祯诚紧固器材(上海)有限公司	191.19	1.52	78.18	3.03
	18	德鲁克贸易河北有限公司	168.42	1.34	6.65	0.26
	19	临朐县通达建材经营部	167.08	1.33	15.64	0.61
	20	宁波享益机电工具有限公司	160.29	1.28	-8.84	-0.34
	21	苏州晟涵机电有限公司	146.13	1.16	36.35	1.41
	22	重庆立渝辐界商贸有限公司	135.74	1.08	15.76	0.61
	23	龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司	126.04	1.00	126.04	4.89
	24	南京日隆五金机电有限公司	124.46	0.99	52.09	2.02
	25	嘉兴赣佳建材有限公司	115.96	0.92	83.65	3.25
	26	陕西腾宇建材有限公司	108.98	0.87	32.23	1.25
	27	淮北市华启商贸有限责任公司	100.26	0.80	2.29	0.09
	28	苏州百士通机电有限公司	100.16	0.80	-54.27	-2.11
	29	淮安市豪力五金商贸有限公司	99.96	0.80	24.41	0.95
	30	上海赣翔工贸有限公司	99.06	0.79	-11.03	-0.43
	前30名经销商合计		7,127.06	56.72	2,244.61	87.08
2019年	1	上海恒矜达五金建材有限公司	588.89	5.90	291.19	8.64
	2	苏州德赛机电设备有限公	423.67	4.24	203.36	6.03

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
		司				
	3	合肥建昌五金有限公司	315.87	3.16	141.54	4.20
	4	深圳市百佳图建材有限公司	296.12	2.97	148.92	4.42
	5	深圳市恒马设备技术开发有限公司	243.19	2.44	243.19	7.21
	6	靖江市三星装饰材料有限公司	235.52	2.36	-4.96	-0.15
	7	深圳盛固特五金制品有限公司	215.83	2.16	24.33	0.72
	8	泉州统益五金有限公司	189.14	1.89	127.00	3.77
	9	合肥贯通商贸有限公司	181.05	1.81	41.67	1.24
	10	宁波享益机电工具有限公司	169.12	1.69	-175.46	-5.21
	11	成都君达远弘商贸有限公司	168.93	1.69	132.65	3.94
	12	德鲁克贸易河北有限公司	161.78	1.62	83.84	2.49
	13	深圳市恒马实业有限公司	154.82	1.55	42.30	1.25
	14	苏州百士通机电有限公司	154.43	1.55	0.17	0.01
	15	临朐县通达建材经营部	151.44	1.52	47.75	1.42
	16	永康市金仕堡工具有限公司	145.50	1.46	145.50	4.32
	17	四川旌阳基础工程有限责任公司	142.91	1.43	142.91	4.24
	18	南通豪诺五金工具有限公司	130.66	1.31	83.52	2.48
	19	上海枫竹机电科技有限公司	124.18	1.24	124.18	3.68
	20	重庆立渝辐界商贸有限公司	119.98	1.20	26.23	0.78
	21	苏州市享普睿电子商务有限公司	118.87	1.19	118.87	3.53
	22	上海精辰实业有限公司	118.03	1.18	-66.04	-1.96
	23	合肥诺强机电有限公司	116.32	1.16	67.98	2.02
	24	祯诚紧固器材(上海)有限公司	113.01	1.13	-3.51	-0.10
	25	上海赣翔工贸有限公司	110.09	1.10	-42.17	-1.25
	26	苏州晟涵机电有限公司	109.79	1.10	62.28	1.85

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	27	广州林强五金有限公司	102.76	1.03	54.98	1.63
	28	淮北市华启商贸有限责任公司	97.97	0.98	-19.18	-0.57
	29	杭州力协贸易有限公司	90.39	0.91	-9.64	-0.29
	30	新疆茂诚泽瑞商贸有限公司	87.73	0.88	58.49	1.74
	前30名经销商合计		5,377.98	53.85	2,091.88	62.06
2018年	1	宁波享益机电工具有限公司	344.59	5.21	185.40	9.69
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	297.70	4.50	175.23	9.16
	3	靖江市三星装饰材料有限公司	240.49	3.63	-8.61	-0.45
	4	苏州德赛机电设备有限公司	220.31	3.33	220.31	11.52
	5	深圳盛固特五金制品有限公司	191.50	2.89	191.50	10.01
	6	上海精辰实业有限公司	184.07	2.78	76.72	4.01
	7	合肥建昌五金有限公司	174.33	2.63	59.84	3.13
	8	苏州百士通机电有限公司	154.26	2.33	18.12	0.95
	9	上海赣翔工贸有限公司	152.26	2.30	-70.41	-3.68
	10	深圳市百佳图建材有限公司	147.20	2.22	-39.33	-2.06
	11	合肥贯通商贸有限公司	139.37	2.11	12.64	0.66
	12	淮北市华启商贸有限责任公司	117.15	1.77	32.80	1.71
	13	祯诚紧固器材(上海)有限公司	116.51	1.76	85.63	4.48
	14	深圳市恒马实业有限公司	112.52	1.70	112.52	5.88
	15	临沂煌钢商贸有限公司	107.98	1.63	-9.85	-0.51
	16	临朐县通达建材经营部	103.68	1.57	-66.79	-3.49
	17	杭州市力协贸易有限公司	100.02	1.51	16.93	0.89
	18	重庆立渝辐界商贸有限公司	93.75	1.42	22.72	1.19
	19	常熟市晟洋机电贸易有限公司	78.56	1.19	21.19	1.11
	20	镇江亿庆机电设备有限公司	78.40	1.18	25.56	1.34

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	21	德鲁克贸易河北有限公司	77.94	1.18	77.94	4.07
	22	瑞安贾晓波	66.68	1.01	7.58	0.40
	23	武汉市东西湖顺通龙装饰材料经营部	65.27	0.99	-11.25	-0.59
	24	淮安市豪力五金商贸有限公司	62.69	0.95	-8.84	-0.46
	25	泉州统益五金有限公司	62.13	0.94	62.13	3.25
	26	陕西腾宇建材有限公司	60.00	0.91	-22.47	-1.17
	27	温州市德强门窗配件有限公司	48.43	0.73	22.83	1.19
	28	合肥诺强机电有限公司	48.35	0.73	48.35	2.53
	29	广州林强五金有限公司	47.78	0.72	47.78	2.50
	30	佛山市创晟机电有限公司	47.61	0.72	47.61	2.49
	前30名经销商合计		3,741.54	56.55	1,333.80	69.72

注：2021年1-6月同比变化为对比2020年数据半数对比计算。

报告期内，公司前30名经销商收入合计金额为3,741.54万元、5,377.98万元、7,127.06万元、4,402.07万元，占当期经销商收入比例分别为56.55%、53.85%、56.72%、52.60%，前30名经销商收入占比超过经销收入的50%；前30名经销商收入较上年新增金额分别为1,333.80万元、2,091.88万元、2,244.61万元、1,188.28万元，占当年新增经销商收入的比例分别为69.72%、62.06%、87.08%、56.95%，报告期内，公司新增经销商收入主要来源于前30名经销商。

报告期前30名经销商中收入快速增长的经销商情况如下（增幅超过50%、新增金额超过100万元）：

单位：万元、%

年度	经销商名称	成立时间	开始合作时间	销售金额	同比新增金额（年化）	同比增速（年化）	采购占同类产品的比例	合作背景和报告期收入快速增长的原因
2021年1-6月	合肥建昌五金有限公司	2016年4月	2017年1月	377.07	153.18	68.42	60%-70%	原火药射钉枪和紧固件经销商，了解新品后与腾亚进行合作，报告期下游客户需求增加，采购上升
	永康市金仕堡工具有限公司	2018年9月	2019年1月	306.80	195.63	175.97	100%	多年五金电动工具经销商，了解客户需求后与腾亚进行合作，需求量逐年扩大
	佛山市高炎贸易有限公司	2017年4月	2021年2月	137.43	137.43	当年新增	40%-50%	传统射钉枪经销商，燃气射钉枪建筑工地市场反应好，需求量逐年增加
	合肥共融五金工具有限公司	2021年1月	2021年2月	120.93	120.93	当年新增	50%	合肥建昌五金关联方，与腾亚合作多年，需求量增加
2020年	深圳市百佳图建材有限公司	2012年11月	2015年5月	729.80	433.69	146.46	70%-80%	燃气射钉枪对传统钉枪替代明显，下游客户需求扩大
	泉州统益五金有限公司	2001年3月	2018年1月	305.88	116.75	61.73	100%	五金工具当地主流经销商，覆盖福建所有县市，腾亚燃气射钉枪推出后反响好，建筑施工需求增加
	合肥诺强机电有限公司	2013年1月	2018年4月	293.76	177.44	152.54	80%	腾亚射钉枪品质认可提供，下游客户需求从铝合金门窗安装扩展到装修行业，需求量上升
	上海精辰实业有限公司	2012年5月	2016年1月	252.53	134.50	113.95	80%	市场需求扩大，原有火药射钉枪客户逐步购买燃气射钉枪，全面替代

年度	经销商名称	成立时间	开始合作时间	销售金额	同比新增金额（年化）	同比增速（年化）	采购占同类产品的比例	合作背景和报告期收入快速增长的原因
	南通豪诺五金工具有限公司	2017 年 12 月	2017 年 12 月	237.46	106.80	81.74	100%	公司扩大了经销领域，腾亚燃气射钉枪回购较多，建筑工地口碑相传，需求量增加
	广州林强五金有限公司	2010 年 6 月	2018 年 1 月	229.09	126.33	122.94	70%	腾亚瓦斯钉枪实用性高，下游需求增加
	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	2019 年 4 月	2019 年 7 月	193.94	108.56	127.14	60%	传统射钉枪经销商，燃气射钉枪建筑工地市场反应好，需求量增加
	龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司	2010 年 11 月	2020 年 1 月	126.04	126.04	当年新增	100%	五金工具经销商，了解新品瓦斯钉枪后，与腾亚进行合作
2019 年	上海恒矜达五金建材有限公司	2017 年 1 月	2017 年 6 月	588.89	291.19	97.82	100%	原为气动钉枪和紧固件经销商，了解新品瓦斯钉枪后，与腾亚进行合作，需求扩大
	苏州德赛机电设备有限公司	2008 年 12 月	2018 年 3 月	423.67	203.36	92.31	100%	受同行销售腾亚射钉枪影响，调查客户需求后与腾亚合作，需求扩大
	合肥建昌五金有限公司	2016 年 4 月	2017 年 1 月	315.87	141.54	81.19	60%-70%	原火药射钉枪和紧固件经销商，了解新品后与腾亚进行合作，报告期下游客户需求增加，采购上升
	深圳市百佳图建材有限公司	2012 年 11 月	2015 年 5 月	296.12	148.92	101.17	70%-80%	燃气射钉枪对传统钉枪替代明显，下游客户需求扩大
	深圳市恒马设备技术开发有限公司	2018 年 12 月	2019 年 1 月	243.19	243.19	当年新增	60%	原恒马实业部分员工成立新销售射钉枪公司，2019 年 5 月期承接了恒马实业业务
	泉州统益五金有限公司	2001 年 3 月	2018 年 1 月	189.14	127.00	204.40	100%	五金工具当地主流经销商，覆盖福建所有县市，腾亚燃气射钉枪推出后反响好，建筑施工需求增加

年度	经销商名称	成立时间	开始合作时间	销售金额	同比新增金额（年化）	同比增速（年化）	采购占同类产品的比例	合作背景和报告期收入快速增长的原因
	成都君达远弘商贸有限公司	2017 年 12 月	2018 年 10 月	168.93	132.65	365.61	60%	紧固器材经销商，经营多年，腾亚燃气射钉枪产品认可度上升，需求增加
	永康市金仕堡工具有限公司	2018 年 9 月	2019 年 1 月	145.50	145.50	当年新增	100%	多年五金电动工具经销商，了解客户需求后与腾亚进行合作
	四川涟阳基础工程有限责任公司	2000 年 3 月	2019 年 2 月	142.91	142.91	当年新增	100%	五金工具、建筑五金、建筑材料经销商，了解新品瓦斯钉枪后，向腾亚进行采购
	上海枫竹机电科技有限公司	2018 年 10 月	2019 年 2 月	124.18	124.18	当年新增	90%	了解客户需求后，向腾亚采购燃气射钉枪，开始合作
	苏州市享普睿电子商务有限公司	2014 年 5 月	2019 年 1 月	118.87	118.87	当年新增	100%	下游客户需求增加，采购上升
2018 年	宁波享益机电工具有限公司	2008 年 1 月	2012 年 3 月	344.59	185.40	116.46	80%	五金工具经销商，了解新品瓦斯钉枪后，与腾亚进行合作
	上海恒矜达五金建材有限公司	2017 年 1 月	2017 年 6 月	297.70	175.23	143.09	100%	原为气动钉枪和紧固件经销商，了解新品瓦斯钉枪后，与腾亚进行合作
	苏州德赛机电设备有限公司	2008 年 12 月	2018 年 3 月	220.31	220.31	当年新增	100%	受同行销售腾亚射钉枪影响，调查客户需求后与腾亚合作
	深圳盛固特五金制品有限公司	2009 年 4 月	2018 年 3 月	191.50	191.50	当年新增	50%-60%	受同行销售腾亚射钉枪影响，与腾亚开始合作
	深圳市恒马实业有限公司	1995 年 11 月	2018 年 10 月	112.52	112.52	当年新增	100%	各类紧固器材经销商，2018 年开始与公司合作销售燃气射钉枪

报告期内，公司经销收入持续增长的原因主要为燃气射钉枪下游市场的需求持续增加，燃气射钉枪产品下游市场需求增长的原因如下：

1、对传统火药射钉枪的替代效应

公司燃气射钉枪产品可在多种应用领域有效替代传统火药射钉枪。燃气射钉枪与火药射钉枪优劣势比较情况如下：

项目	燃气射钉枪	火药射钉枪
使用成本	0.045 元/次，燃气射钉枪平均售价 1150-1250 元/只，瓦斯气罐 10 元/只，射钉 23 元/万只，燃气射钉枪平均使用寿命 100,000 次，瓦斯气罐单只使用 1,000 次，燃气射钉枪单次使用成本=1200/100000+10/1000+23/10000=0.045 元/次	0.15 元/次，火药枪平均售价 200 元/支，火药弹 0.1 元/颗，射钉 30 元/万只，火药射钉枪平均使用寿命 10,000 次，火药射钉枪单次使用成本=200/10000+0.1+30/10000=0.15 元/次
效率	连续发射，钉速度 1-3 次/秒，使用效率是火药射钉枪的 3 倍左右	每次都要装射钉和弹药，单次发射
噪音	瓦斯气体内部的燃烧室内点燃，噪音较小	弹药爆炸产生的噪音较大，连续产生噪音
动力	30-150J	100-500J

燃气射钉枪单次使用成本远低于火药射钉枪，效率能达到火药射钉枪的 3 倍，且噪音更小，在 200J 以下的主要使用场景中，燃气射钉枪能够对火药射钉枪形成持续替代，因此燃气射钉枪的市场需求增长较快。

2、应用场景持续增加

燃气射钉枪应用场景持续增加，已从单一的门窗安装逐步扩展到外墙保温层、吊顶龙骨、水电线槽、家电、地下室立柱护角、广告牌等各种安装工作，应用场景的增加促进了燃气射钉枪下游市场需求的增长。公司燃气射钉枪通过持续改进，已能够满足家庭装修行业的需求，因此燃气射钉枪在家庭装修行业的需求持续增长。

综上所述，燃气射钉枪的使用优势逐步被市场认知、认可，同时公司通过对燃气射钉枪的细节更新，使得燃气射钉枪的使用场景不断增加，因此市场的需求逐步扩大，产品销量逐年增长。

（2）主要经销商成立时间、起始合作时间

报告期内，公司前 30 大经销商成立时间、起始合作时间情况如下：

序号	经销商名称	成立日期	开始合作时间
1	上海恒矜达五金建材有限公司	2007 年 1 月	2017 年 6 月
2	苏州德赛机电设备有限公司	2008 年 12 月	2018 年 3 月
3	深圳市百佳图建材有限公司	2012 年 11 月	2015 年 5 月
4	合肥建昌五金有限公司	2016 年 4 月	2017 年 1 月
5	靖江市三星装饰材料有限公司	2001 年 9 月	2012 年 10 月
6	宁波享益机电工具有限公司	2008 年 1 月	2012 年 3 月
7	深圳盛固特五金制品有限公司	2009 年 4 月	2018 年 3 月
8	合肥贯通商贸有限公司	2010 年 6 月	2016 年 1 月
9	泉州统益五金有限公司	2001 年 3 月	2018 年 1 月
10	上海精辰实业有限公司	2012 年 5 月	2016 年 1 月
11	合肥诺强机电有限公司	2013 年 1 月	2018 年 4 月
12	临朐县通达建材经营部	2004 年 3 月	2016 年 1 月
13	祯诚紧固器材(上海)有限公司	2015 年 3 月	2017 年 7 月
14	苏州百士通机电有限公司	2013 年 4 月	2017 年 1 月
15	德鲁克贸易河北有限公司	2017 年 11 月	2018 年 2 月
16	广州林强五金有限公司	2010 年 6 月	2018 年 1 月
17	南通豪诺五金工具有限公司	2017 年 12 月	2017 年 12 月
18	永康市金仕堡工具有限公司	2013 年 11 月	2019 年 1 月
19	成都君达远弘商贸有限公司	2017 年 12 月	2018 年 10 月
20	上海赣翔工贸有限公司	2004 年 1 月	2015 年 1 月
21	重庆立渝辐界商贸有限公司	2013 年 12 月	2016 年 1 月
22	上海枫竹机电科技有限公司	2018 年 10 月	2019 年 2 月
23	淮北市华启商贸有限责任公司	2016 年 3 月	2017 年 1 月
24	深圳市恒马实业有限公司	1995 年 11 月	2018 年 10 月
25	苏州晟涵机电有限公司	2018 年 5 月	2018 年 6 月
26	深圳市恒马设备技术开发有限公司	2018 年 12 月	2019 年 1 月
27	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	2019 年 4 月	2019 年 7 月
28	陕西腾宇建材有限公司	2017 年 3 月	2017 年 4 月
29	淮安市豪力五金商贸有限公司	2015 年 1 月	2016 年 1 月
30	四川涟阳基础工程有限责任公司	2000 年 3 月	2019 年 2 月
31	龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司	2010 年 11 月	2020 年 1 月
32	南京日隆五金机电有限公司	2007 年 5 月	2018 年 1 月

序号	经销商名称	成立日期	开始合作时间
33	苏州市享普睿电子商务有限公司	2014 年 5 月	2019 年 1 月
34	嘉兴赣佳建材有限公司	2016 年 8 月	2019 年 11 月
35	临沂煌钢商贸有限公司	2011 年 9 月	2017 年 1 月
36	杭州力协贸易有限公司	2000 年 4 月	2017 年 2 月
37	新疆茂诚泽瑞商贸有限公司	2017 年 1 月	2018 年 3 月
38	常熟市晟洋机电贸易有限公司	2010 年 5 月	2014 年 3 月
39	镇江亿庆机电设备有限公司	2010 年 5 月	2012 年 10 月
40	瑞安贾晓波	-	2016 年 6 月
41	武汉市东西湖顺通龙装饰材料经营部	2009 年 11 月	2017 年 1 月
42	温州市德强门窗配件有限公司	2009 年 10 月	2011 年 6 月
43	佛山市创晟机电有限公司	2014 年 3 月	2017 年 1 月
44	佛山市高炎贸易有限公司	2017 年 4 月	2021 年 2 月
45	佛山市南海区锤力五金工具店	2019 年 2 月	2020 年 8 月
46	杭州皓轩机电有限公司	2009 年 10 月	2021 年 2 月
47	合肥共融五金工具有限公司	2021 年 1 月	2021 年 2 月
48	河南川渝紧固器材有限公司	2020 年 6 月	2020 年 6 月
49	上海阔风五金紧固件有限公司	2011 年 7 月	2021 年 4 月
50	徐州畅策物资贸易有限公司	2014 年 3 月	2019 年 4 月

经销商成立时间较短即与发行人合作的主要原因为：经销商原先主要以个人名义销售气动射钉枪和其他五金工具，公司在国内最先推出瓦斯燃气射钉枪产品，上述经销商为成为经销商销售公司产品，需满足公司经销商管理要求，因此成立公司形式与公司合作，故公司成立时间较短。

（3）主要经销商当期采购金额、采购产品、当期销售金额、当期库存占采购的比例、库存的平均库龄及主要库存产品

报告期内，公司主要经销商当期采购金额、采购产品、当期销售金额、当期库存占采购的比例、库存的平均库龄及主要库存产品如下：

单位：万元、%

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
2021年1-6月	1	合肥建昌五金有限公司	燃气射钉枪及电动工具	377.07	365.19	16.67	0.04	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	2	苏州德赛机电设备有限公司	燃气射钉枪及电动工具	363.96	366.83	3.49	0.01	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	3	永康市金仕堡工具有限公司	燃气射钉枪	306.80	306.6	1.19	0.00	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	4	深圳市百佳图建材有限公司	燃气射钉枪及电动工具	297.07	294.71	4.81	0.02	燃气射钉枪及配件	1个月内
	5	上海恒矜达五金建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	295.03	293.89	2.53	0.01	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	6	合肥贯通商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	160.08	159.09	4.34	0.03	燃气射钉枪、射钉、气罐	1个月内
	7	上海枫竹机电科技有限公司	燃气射钉枪	158.97	155.68	3.86	0.02	燃气射钉枪及配件	1个月内
	8	泉州统益五金有限公司	燃气射钉枪	152.58	149.68	4.05	0.03	燃气射钉枪及配件	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
	9	靖江市三星装饰材料有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	150.70	148.74	7.98	0.05	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	10	上海精辰实业有限公司	燃气射钉枪及电动工具	147.32	138.61	9.1	0.06	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	11	南通豪诺五金工具有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	143.78	145	3.45	0.02	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	12	佛山市南海区锤力五金工具店	燃气射钉枪、气罐	138.68	136.8	1.88	0.01	燃气射钉枪及配件、气罐	1个月内
	13	佛山市高炎贸易有限公司	燃气射钉枪及电动工具	137.43	134.16	3.27	0.02	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	14	祯诚紧固器材(上海)有限公司	燃气射钉枪	121.93	122.81	2.01	0.02	燃气射钉枪及配件	1个月内
	15	合肥共融五金工具有限公司	燃气射钉枪及电动工具	120.93	119.13	1.8	0.01	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	16	广州林强五金有限公司	燃气射钉枪、气罐	120.63	111.75	11.53	0.10	燃气射钉枪、气罐	1个月内
	17	合肥诺强机电有限公司	燃气射钉枪及电动工具	112.78	112.89	5.97	0.05	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	18	南京日隆五金机电有限公司	燃气射钉枪	109.73	109.89	1.35	0.01	燃气射钉枪及配件	1个月内
	19	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	燃气射钉枪	105.65	104.37	2.54	0.02	燃气射钉枪	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
	20	重庆立渝辐界商贸有限公司	燃气射钉枪、气罐	103.48	102.43	4.02	0.04	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	21	成都君达远弘商贸有限公司	燃气射钉枪	98.37	96.26	2.11	0.02	燃气射钉枪	1个月内
	22	临朐县通达建材经营部	燃气射钉枪、射钉、气罐	96.28	92.98	11.49	0.12	燃气射钉枪及配件	1个月内
	23	上海阔风五金紧固件有限公司	燃气射钉枪	86.33	83.83	2.5	0.03	燃气射钉枪	1个月内
	24	龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司	燃气射钉枪	81.46	80.56	2.32	0.03	燃气射钉枪	1个月内
	25	宁波享益机电工具有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	73.94	72.52	3.94	0.05	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	26	徐州畅策物资贸易有限公司	燃气射钉枪及电动工具	71.53	68.9	2.63	0.04	燃气射钉枪及配件	1个月内
	27	杭州皓轩机电有限公司	燃气射钉枪及电动工具	69.77	79.36	3.64	0.05	燃气射钉枪	1个月内
	28	河南川渝紧固器材有限公司	燃气射钉枪、电动工具	68.08	67.35	0.73	0.01	电动工具	1个月内
	29	苏州晟涵机电有限公司	燃气射钉枪、电动工具	67.04	66.99	1.65	0.02	燃气射钉枪及电动工具	1个月内
	30	上海赣翔工贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	64.70	65.86	6.76	0.10	燃气射钉枪	1个月内
	前30名经销商合计			4,402.07	4,352.86	133.61	0.03		

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
2020 年	1	深圳市百佳图建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	729.80	756.44	2.45	0.34	燃气射钉枪及配件	1 个月内
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	675.07	730.93	1.39	0.21	燃气射钉枪	1 个月内
	3	苏州德赛机电设备有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	610.03	640.18	6.36	1.04	燃气射钉枪	1 个月内
	4	合肥建昌五金有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	447.78	477.73	4.85	1.08	燃气射钉枪	1 个月内
	5	泉州统益五金有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	305.88	313.87	1.15	0.38	燃气射钉枪	1 个月内
	6	合肥诺强机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	293.76	316.38	6.08	2.07	燃气射钉枪	1 个月内
	7	靖江市三星装饰材料有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	252.71	269.94	6.02	2.38	燃气射钉枪	1 个月内
	8	上海精辰实业有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	252.53	265.16	0.39	0.15	燃气射钉枪	1 个月内
	9	合肥贯通商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	244.11	259.98	3.35	1.37	燃气射钉枪	1 个月内
	10	南通豪诺五金工具有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	237.46	242.10	4.67	1.97	燃气射钉枪	1 个月内
	11	广州林强五金有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	229.09	240.03	2.65	1.16	燃气射钉枪及其他配件	1 个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
	12	永康市金仕堡工具有限公司	燃气射钉枪、气罐	222.35	242.41	0.99	0.45	其他配件	1个月内
	13	深圳盛固特五金制品有限公司	燃气射钉枪	200.47	209.20	0.90	0.45	燃气射钉枪	1个月内
	14	成都君达远弘商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	196.90	213.08	-	-	燃气射钉枪	-
	15	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	193.94	207.54	1.26	0.65	燃气射钉枪	1个月内
	16	上海枫竹机电科技有限公司	燃气射钉枪	191.45	210.51	0.57	0.30	燃气射钉枪	1个月内
	17	祯诚紧固器材(上海)有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	191.19	207.18	2.89	1.51	燃气射钉枪	1个月内
	18	德鲁克贸易河北有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	168.42	180.19	-	-	燃气射钉枪	-
	19	临朐县通达建材经营部	燃气射钉枪、射钉、气罐	167.08	173.99	8.19	4.90	燃气射钉枪	1个月内
	20	宁波享益机电工具有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	160.29	172.84	2.52	1.57	燃气射钉枪	1个月内
	21	苏州晟涵机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	146.13	150.31	1.60	1.09	燃气射钉枪	1个月内
	22	重庆立渝辐界商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	135.74	140.74	2.97	2.19	燃气射钉枪、射钉	1个月内
	23	龙岩市新罗区万丰华商贸有	燃气射钉枪、	126.04	129.60	1.42	1.13	燃气射钉枪	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
		限公司	射钉、气罐						
	24	南京日隆五金机电有限公司	燃气射钉枪	124.46	127.87	1.51	1.21	燃气射钉枪	1个月内
	25	嘉兴赣佳建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	115.96	124.79	1.12	0.97	燃气射钉枪	1个月内
	26	陕西腾宇建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	108.98	115.28	1.78	1.63	燃气射钉枪	1个月内
	27	淮北市华启商贸有限责任公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	100.26	108.61	1.40	1.40	燃气射钉枪	1个月内
	28	苏州百士通机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	100.16	96.91	12.92	12.90	射钉、气罐	1个月内
	29	淮安市豪力五金商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	99.96	102.43	3.33	3.33	燃气射钉枪	1个月内
	30	上海赣翔工贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	99.06	101.88	7.92	8.00	燃气射钉枪	1个月内
	前30名经销商合计			7,127.06	7,528.10	92.63	1.30		
2019年	1	上海恒矜达五金建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	588.89	634.56	2.18	0.37	燃气射钉枪	1个月内
	2	苏州德赛机电设备有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	423.67	440.84	7.78	1.84	燃气射钉枪	1个月内
	3	合肥建昌五金有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	315.87	331.34	0.30	0.09	燃气射钉枪	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
	4	深圳市百佳图建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	296.12	301.31	6.40	2.16	燃气射钉枪	1个月内
	5	深圳市恒马设备技术开发有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	243.19	253.54	1.72	0.71	燃气射钉枪	1个月内
	6	靖江市三星装饰材料有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	235.52	248.02	8.27	3.51	燃气射钉枪、射钉、气罐	1个月内
	7	深圳盛固特五金制品有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	215.83	225.21	1.34	0.62	燃气射钉枪	1个月内
	8	泉州统益五金有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	189.14	197.12	1.41	0.75	燃气射钉枪	1个月内
	9	合肥贯通商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	181.05	191.69	3.48	1.92	燃气射钉枪、射钉	1个月内
	10	宁波享益机电工具有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	169.12	180.85	3.28	1.94	燃气射钉枪	1个月内
	11	成都君达远弘商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	168.93	182.22	0.59	0.35	燃气射钉枪	1个月内
	12	德鲁克贸易河北有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	161.78	173.25	10.14	6.27	燃气射钉枪	1个月内
	13	深圳市恒马实业有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	154.82	159.65	-	-	燃气射钉枪	-
	14	苏州百士通机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	154.43	157.50	7.93	5.14	燃气射钉枪、气罐	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
	15	临朐县通达建材经营部	燃气射钉枪、射钉、气罐	151.44	156.78	5.36	3.54	燃气射钉枪	1个月内
	16	永康市金仕堡工具有限公司	燃气射钉枪	145.50	157.94	0.64	0.44	其他	1个月内
	17	四川旌阳基础工程有限责任公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	142.91	153.10	1.61	1.13	燃气射钉枪	1个月内
	18	南通豪诺五金工具有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	130.66	134.00	1.81	1.39	燃气射钉枪	1个月内
	19	上海枫竹机电科技有限公司	燃气射钉枪	124.18	134.00	1.60	1.29	燃气射钉枪	1个月内
	20	重庆立渝辐界商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	119.98	125.05	3.11	2.59	燃气射钉枪	1个月内
	21	苏州市享普睿电子商务有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	118.87	123.04	2.79	2.35	燃气射钉枪	1个月内
	22	上海精辰实业有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	118.03	128.06	1.32	1.12	燃气射钉枪	1个月内
	23	合肥诺强机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	116.32	126.56	2.46	2.11	燃气射钉枪	1个月内
	24	祯诚紧固器材(上海)有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	113.01	122.36	2.69	2.38	燃气射钉枪	1个月内
	25	上海赣翔工贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	110.09	119.35	3.53	3.21	燃气射钉枪	1个月内
	26	苏州晟涵机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	109.79	112.19	2.94	2.68	燃气射钉枪	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
	27	广州林强五金有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	102.76	106.12	1.68	1.63	燃气射钉枪	1个月内
	28	淮北市华启商贸有限责任公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	97.97	105.70	2.26	2.31	燃气射钉枪	1个月内
	29	杭州力协贸易有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	90.39	95.98	1.07	1.18	燃气射钉枪	1个月内
	30	新疆茂诚泽瑞商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	87.73	93.62	-	-		-
	前30名经销商合计			5,377.98	5,670.95	89.68	1.67	燃气射钉枪	
2018年	1	宁波享益机电工具有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	344.59	368.12	3.15	0.91	燃气射钉枪	1个月内
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	297.70	321.03	1.21	0.41	燃气射钉枪	1个月内
	3	靖江市三星装饰材料有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	240.49	246.58	8.49	3.53	燃气射钉枪	1个月内
	4	苏州德赛机电设备有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	220.31	228.16	7.08	3.21	燃气射钉枪	1个月内
	5	深圳盛固特五金制品有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	191.50	202.46	0.48	0.25	燃气射钉枪	1个月内
	6	上海精辰实业有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	184.07	200.63	0.82	0.45	燃气射钉枪	1个月内
	7	合肥建昌五金有限公司	燃气射钉枪、	174.33	191.37	1.45	0.83	燃气射钉枪	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
			射钉、气罐						
	8	苏州百士通机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	154.26	159.48	3.31	2.15	燃气射钉枪	1个月内
	9	上海赣翔工贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	152.26	160.41	4.28	2.81	燃气射钉枪	1个月内
	10	深圳市百佳图建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	147.20	145.84	6.97	4.74	燃气射钉枪	1个月内
	11	合肥贯通商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	139.37	150.10	2.01	1.44	燃气射钉枪、射钉、气罐	1个月内
	12	淮北市华启商贸有限责任公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	117.15	125.06	2.43	2.07	燃气射钉枪	1个月内
	13	祯诚紧固器材(上海)有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	116.51	120.97	5.68	4.88	燃气射钉枪	1个月内
	14	深圳市恒马实业有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	112.52	117.63	-	-	燃气射钉枪	-
	15	临沂煌钢商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	107.98	117.96	-	-	燃气射钉枪	-
	16	临朐县通达建材经营部	燃气射钉枪、射钉、气罐	103.68	108.85	2.36	2.28	燃气射钉枪	1个月内
	17	杭州力协贸易有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	100.02	111.03	0.48	0.48	燃气射钉枪	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
	18	重庆立渝辐界商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	93.75	96.86	3.23	3.45	燃气射钉枪	1个月内
	19	常熟市晟洋机电贸易有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	78.56	84.06	-	-	燃气射钉枪	-
	20	镇江亿庆机电设备有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	78.40	81.27	2.63	3.35	燃气射钉枪	1个月内
	21	德鲁克贸易河北有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	77.94	80.24	9.87	12.66	燃气射钉枪	1个月内
	22	瑞安贾晓波	燃气射钉枪、射钉、气罐	66.68	71.52	1.12	1.68	燃气射钉枪	1个月内
	23	武汉市东西湖顺通龙装饰材料经营部	燃气射钉枪、射钉、气罐	65.27	71.01	1.25	1.92	燃气射钉枪、射钉、气罐	1个月内
	24	淮安市豪力五金商贸有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	62.69	65.42	2.12	3.38	燃气射钉枪	1个月内
	25	泉州统益五金有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	62.13	64.30	0.31	0.50	燃气射钉枪	1个月内
	26	陕西腾宇建材有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	60.00	63.72	1.57	2.62	燃气射钉枪	1个月内
	27	温州市德强门窗配件有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	48.43	53.51	1.06	2.19	燃气射钉枪	1个月内
	28	合肥诺强机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	48.35	52.70	0.33	0.68	燃气射钉枪	1个月内

年度	序号	经销商名称	向公司采购主要产品	向公司采购金额	对外销售公司产品销售金额	公司产品库存金额	期末库存占采购的比例	主要库存产品	公司库存产品库龄
	29	广州林强五金有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	47.78	49.93	0.67	1.40	燃气射钉枪	1个月内
	30	佛山市创晟机电有限公司	燃气射钉枪、射钉、气罐	47.61	51.96	-	-	燃气射钉枪	-
	前30名经销商合计			3,741.54	3,962.18	74.37	1.99		

（六）ODM 和 OBM 模式销售收入

1、ODM、OBM、OEM、其他模式的划分标准及依据

销售模式	划分标准	依据
ODM	产品的结构、外观、配置、材质等均由公司根据客户的需求进行开发和设计，公司根据客户的订单要求组织生产，产品生产完成后贴客户的品牌出售	公司为客户提供产品配置表、产品设计图纸并经客户确认，以及客户授权的品牌
OEM	产品的结构、外观、配置、材质等均要求全部由客户提供，公司只需按照客户的图纸生产即可，产品贴客户的品牌出售	客户提供给公司的产品图纸，及客户授权的品牌
OBM	产品的结构、外观、配置、材质等均为公司根据市场需求进行开发和设计，公司根据客户的订单情况组织生产，产品生产完成后以自有品牌的方式销售	产品为自有品牌
其他模式	无	无

2、公司与 ODM 厂商关于设计、生产、销售的具体约定

报告期内，公司以 ODM 模式生产、销售的产品主要为各类建筑五金制品和射钉、瓦斯气罐。公司与主要 ODM 厂商通过邮件和订单对产品的设计、生产、销售进行沟通和约定，具体如下：

（1）设计

ODM 模式下的客户需要向公司购买新产品时，客户首先通过邮件向公司提出新产品的具体要求，包括规格型号、外形尺寸、品牌设计等。公司如已自行开发过相关产品，则在已有的产品类型基础上仅针对客户品牌进行包装设计；如未开发过相关产品，则在已有的产品类型基础上根据客户的实际需求进行定制开发。公司完成产品设计后形成设计图纸和质量标准，将其发送给客户确认。双方经讨论、修改后最终确定具体产品的设计方案和质量要求。

（2）生产

公司根据经客户邮件确认的产品设计图纸、质量标准以及订单明确的生产数量、交付日期来组织、安排生产，量产前客户需要打样的，由公司先进行产品打样，经客户确认后开始批量生产。

（3）销售

公司与客户通过邮件沟通达成一致后，以订单形式明确本次交易的产品型号、销售数量、销售价格、产品包装应贴的品牌名称、货物交付日期、结算方式、争

议解决方式等，其中产品包装所贴品牌均为客户品牌，采用双方经邮件沟通确认的设计方案。后续客户对已开发的老产品进行新一轮采购时，直接按需向公司发出订单购买。

公司与客户签订的订单及实际执行中均未约定排他性销售、独家销售等内容，不是客户的独家 ODM 厂商。

报告期内，公司客户群体较为分散、稳定，对 ODM 客户不存在单一重大依赖。

3、ODM 模式下公司与客户的共同研发或受托研发情况

ODM 模式下，客户向公司购买的贴牌产品包括公司自行开发的产品以及客户委托公司开发的产品，不存在共同研发的情况，因此，公司在 ODM 生产中存在接受客户委托设计产品、开发模具及生产产品的情况。报告期内，除与广东松下环境系统有限公司合作开发新型通风口，单独收取模具费 58.15 万元外，公司模具费不要求单独收取。

公司与相关客户未通过协议约定 ODM 合作模式下形成的专利和非专利技术的归属，但根据相关法规，不存在潜在争议。具体如下：

（1）相关客户直接购买公司自行研发生产的产品进行贴牌销售，该等情形下，根据《中华人民共和国专利法》，公司独立自主研发形成的专利和非专利技术归属于公司；

（2）相关客户委托公司设计产品、开发模具及生产产品，协议未约定的情形下，根据《中华人民共和国专利法》第八条，公司接受客户委托完成的发明创造，申请专利的权利属于公司。

报告期内，公司不存在研发技术或权利归属问题产生的纠纷争议。

4、ODM 和 OBM 模式的主营业务收入及其变动情况

报告期内，公司不同模式下的主营业务收入金额及占比情况如下：

单位：万元、%

模式	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
ODM	**12,959.64**	**57.70**	22,655.90	62.47	20,489.91	65.02	20,168.00	73.50
OBM	**9,500.62**	**42.30**	13,609.33	37.53	11,020.97	34.98	7,271.68	26.50
合计	**22,460.26**	**100.00**	36,265.23	100.00	31,510.88	100.00	27,439.69	100.00

公司 ODM 模式下的收入主要来源于销往欧洲市场的射钉、瓦斯气罐以及销往日本市场建筑五金制品。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司 ODM 模式下的主营业务收入分别为 20,168.00 万元、20,489.91 万元、22,655.90 万元、**12,959.64 万元**，金额稳定增长，具体收入变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	同比变化	金额	同比变化	金额	同比变化	金额
建筑五金制品	**7,295.04**	**-3.05**	15,048.60	15.89	12,985.11	16.03	11,191.58
射钉紧固器材	**5,576.55**	**49.66**	7,452.08	0.50	7,415.10	-16.67	8,898.09
其中：射钉	**3,652.45**	**51.15**	4,832.93	-0.02	4,833.92	-22.38	6,227.54
瓦斯气罐	**1,672.62**	**52.81**	2,189.14	-3.87	2,277.34	0.01	2,277.02
其他	**88.05**	**13.45**	155.22	73.03	89.70	14.51	78.33
ODM 合计	**12,959.64**	**14.40**	**22,655.90**	**10.57**	**20,489.91**	**1.60**	**20,168.00**

注：2021 年 1-6 月，同比变化以对比 2020 年全年数据的半数计算所得。

报告期内，公司 ODM 模式下的建筑五金制品销售收入持续增加，受射钉销售收入的影响，射钉紧固器材的销售收入有所波动。

报告期内，公司无 OEM 模式下的收入。

公司 OBM 模式下的收入主要来源于以自有品牌内销的燃气射钉枪。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司 OBM 模式下的主营业务收入分别为 7,271.68 万元、11,020.97 万元、13,609.33 万元、**9,500.62 万元**，金额增长较快，主要原因为：公司主要合作的经销商采购数量的增加，2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司燃气射钉枪的销售数量分别为 5.63 万只、8.14 万只、10.53 万只、**7.35 万只**。

5、ODM 和 OBM 模式的毛利、毛利率及其变动情况

报告期内，公司不同模式下的主营业务毛利及其占比、毛利率情况如下：

单位：万元、%

模式	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率
ODM	3,447.39	53.11	26.60	7,485.41	62.01	33.04	7,446.58	65.60	36.34	6,345.75	71.97	31.46
OBM	3,044.16	46.89	32.04	4,586.02	37.99	33.70	3,905.24	34.40	35.43	2,471.78	28.03	33.99
合计	6,491.55	100.00	28.90	12,071.43	100.00	33.29	11,351.82	100.00	36.03	8,817.53	100.00	32.13

报告期内，公司 ODM 模式下的毛利占比有所下降，主要原因是：OBM 模式下的燃气射钉枪的销售收入增长较快，相应带来毛利增长较快。

2020 年，公司 ODM、OBM 模式下的毛利率均有所下降，主要原因为：① 受疫情影响，停工停产约一个月，停工期间发生的厂房设备折旧、土地摊销及生产管理人员工资等计入制造费用；② 根据新收入准则规定，合同约定的需由公司承担的运输费作为合同履约成本由销售费用调整计入营业成本中。

2021 年 1-6 月，公司 ODM 模式毛利率有所下降，主要原因为：① 2020 年、2021 年 1-6 月，人民币平均汇率平均为 1 美元兑 6.8974 元人民币、1 美元兑 6.4718 元人民币，美元兑人民币平均汇率下降 6.17%；公司 ODM 业务以出口为主，受美元平均汇率下降影响，售价有所下降；② 射钉、通风口和地板支撑受钢材价格上升影响，成本有所上升。

报告期内，公司 ODM 模式下的收入主要来源于销往欧洲市场的射钉、瓦斯气罐以及销往日本市场建筑五金制品，定价方式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定；OBM 模式下的收入主要来源于以自有品牌内销的燃气射钉枪，定价方式为：成本加成，同时参考市场同类产品的价格直接定价，由于不同销售模式下的产品差别较大，毛利率不具有可比性。

6、ODM 模式下前十大客户的情况

报告期内，公司 ODM 模式下前十大客户销售情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	客户	金额	占 ODM 收入比例
2021 年 1-6 月	1	TIMCO	1,535.67	11.85
	2	港南商事	1,088.06	8.40
	3	Komeri	965.78	7.45

年度	排名	客户	金额	占 ODM 收入比例
	4	**VIVA HOME**	**819.43**	**6.32**
	5	**Rawplug**	**794.17**	**6.13**
	6	**BLACK & DECKER LIMITED BVBA**	**637.03**	**4.92**
	7	**株式会社タナカ**	**599.03**	**4.62**
	8	**高须产业**	**478.42**	**3.69**
	9	**上海上轻国际贸易有限公司**	**469.50**	**3.62**
	10	**未来工业**	**385.48**	**2.97**
	合计		**7,772.58**	**59.98**
2020 年	1	港南商事	3,395.21	14.99
	2	TIMCO	1,967.22	8.68
	3	Komeri	1,883.34	8.31
	4	VIVA HOME	1,081.61	4.77
	5	HIKOKI（挪威）	1,012.06	4.47
	6	高须产业	992.21	4.38
	7	上海上轻国际贸易有限公司	949.14	4.19
	8	株式会社タナカ	878.23	3.88
	9	Rawplug	777.19	3.43
	10	未来工业	775.46	3.42
	合计		13,711.67	60.52
2019 年	1	TIMCO	2,204.56	10.76
	2	Komeri	1,614.40	7.88
	3	港南商事	1,418.12	6.92
	4	VIVA HOME	981.14	4.79
	5	高须产业	922.69	4.50
	6	未来工业	883.64	4.31
	7	株式会社タナカ	838.41	4.09
	8	Rawplug	745.66	3.64
	9	上海上轻国际贸易有限公司	715.18	3.49
	10	HIKOKI（挪威）	698.43	3.41
	合计		11,022.23	53.79
2018 年	1	TIMCO	2,786.27	13.82
	2	港南商事	1,748.86	8.67

年度	排名	客户	金额	占 ODM 收入比例
	3	Komeri	1,376.27	6.82
	4	Rawlplug	968.73	4.80
	5	VIVA HOME	859.33	4.26
	6	Fischer	748.59	3.71
	7	MAREL	708.81	3.51
	8	酒井興業株式会社	706.50	3.50
	9	未来工业	700.43	3.47
	10	上海上轻国际贸易有限公司	686.40	3.40
	合计		11,290.17	55.98

报告期内，公司 ODM 模式下前五大客户基本情况如下：

序号	客户	客户背景	成立时间	合作开始年份	产品类型	订单获取方式	信用政策	客户规模（万元）	公司供货占其规模的比例（%）
1	港南商事	日本建材商超	1978 年	2006 年	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	展会和主动拜访	FOB，1 个月即期信用证	2,795,031.20	0.12
2	TIMCO	英国紧固件和紧固工具品牌商	品牌创立于 50 年前，公司直接合作的主体成立于 1997 年	2007 年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，2020 年 6 月前提单出具后 60 天付款，2020 年 6 月起提单出具后 90 天付款	47,763.01	4.12
3	Komeri	日本建材商超	1952 年	2006 年	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	展会和主动拜访	FOB，提单出具后 30 天付款	2,439,012.52	0.08
4	VIVA HOME	日本建材商超	1977 年	2000 年	检查口、通风口及其他建筑五金制品	展会和主动拜访	FOB，款到放单	1,245,116.84	0.09
5	HIKOKI（挪威）	日本工具品牌商 HIKOKI 挪威子公司	2004 年	2006 年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，提单出具后 60 天付款	37,757.91	2.68
6	高须产业	日本通风系统品牌商	1984 年	2009 年	通风口及其他建筑五金制品	展会和主动拜访	FOB，款到放单	23,397.32	4.24
7	Rawlplug	波兰、英国、爱尔兰紧固件和紧固工具品牌商	品牌创立于 1919 年，公司直接合作的主体成立于 1999 年	2006 年	射钉、瓦斯气罐	展会和主动拜访	FOB，提单出具后 60 天付款	146,844.31	0.53

注：（1）客户规模为客户最近一财年销售收入，按照 2020 年 12 月 31 日外汇汇率中间价折算为人民

币，资料来源于客户官方网站、上市公司年度报告、中国出口信用保险公司资信报告、访谈记录；

（2）公司供货占其规模的比例为公司 2020 年对该类客户的销售收入占客户规模的比例。

报告期内，公司 ODM 模式下的直接客户均为品牌商，其中：建筑五金制品客户主要为拥有自有品牌的日本大型建材商超、日本建筑五金品牌供应商等，射钉紧固器材客户主要为欧洲紧固件和紧固工具品牌供应商。公司的品牌商客户均非经销商，该类企业一般历史悠久，从事过部分五金类产品的生产、销售，在当地拥有良好的品牌和渠道资源。随着劳动力成本上升和市场竞争加剧，日本和欧洲等发达国家地区的部分品牌商已逐渐放弃部分产品的生产，转而以 ODM 形式向公司等专业制造企业全球化采购。由于客户最新的业务架构信息不公开，公司无法获知各品牌商客户是否还保留生产制造业务以及品牌商客户的贸易类收入占其营业收入的比例，因此，公司无法将全部品牌商客户精确划分为贸易类企业和生产类企业。

公司向各品牌商销售的具体产品，主要是公司基于已开发的相关产品类型，根据品牌商在规格型号、外形尺寸、品牌包装等方面的个性化需求，进行定制开发而来。因此，公司对于不同品牌商销售的产品大类相同，但具体型号存在差异。

公司与 ODM 模式下的主要客户未签署框架协议。客户需要购买新产品时，事先通过邮件形式与公司协商确定产品设计、生产、销售的具体内容，双方达成一致后以订单形式明确产品型号、销售数量、销售价格、品牌名称、货物交付日期、结算方式、争议解决方式等。ODM 模式下的客户购买的公司产品均贴客户指定品牌。

公司向 ODM 模式下的客户销售均为直接销售，定价原则为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定。

7、OBM 模式下前五大客户的情况

报告期内，公司 OBM 模式下前五大客户销售情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	销售客户名称	销售金额	占 OBM 收入比例
2021 年 1-6 月	1	GNGroup	1,131.98	11.91
	2	合肥建昌五金有限公司	377.07	3.97

年度	排名	销售客户名称	销售金额	占 OBM 收入比例
	3	**苏州德赛机电设备有限公司**	**363.96**	**3.83**
	4	**永康市金仕堡工具有限公司**	**306.80**	**3.23**
	5	**深圳市百佳图建材有限公司**	**297.07**	**3.13**
	合计		**2,476.88**	**26.07**
2020 年	1	GNGroup	1,045.00	7.68
	2	深圳市百佳图建材有限公司	729.80	5.36
	3	上海恒矜达五金建材有限公司	675.07	4.96
	4	苏州德赛机电设备有限公司	610.03	4.48
	5	合肥建昌五金有限公司	447.78	3.29
	合计		3,507.68	25.77
2019 年	1	GNGroup	935.03	8.48
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	588.89	5.34
	3	苏州德赛机电设备有限公司	423.67	3.84
	4	合肥建昌五金有限公司	315.87	2.87
	5	深圳市百佳图建材有限公司	296.12	2.69
	合计		2,559.58	23.22
2018 年	1	Three Dolphins Co., Limited	653.30	8.98
	2	宁波享益机电工具有限公司	344.59	4.74
	3	上海恒矜达五金建材有限公司	297.70	4.09
	4	靖江市三星装饰材料有限公司	240.49	3.31
	5	苏州德赛机电设备有限公司	220.31	3.03
	合计		1,756.38	24.15

报告期内，公司 OBM 模式下前五大客户基本情况如下：

序号	销售客户名称	客户背景	成立时间	合作开始年份	产品类型	订单获取方式	信用政策	客户规模（万元）	公司供货占其规模的比例
1	GNGroup	俄罗斯贸易商	2010 年	2019 年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	展会和主动拜访	FOB，提单出具后 60 天付款	1,435.48	72.80
2	深圳市百佳图建材有限公司	经销商	2012 年	2015 年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	主动拜访	发货后 30 天付款	1,042.30	70.00
3	上海恒矜达五金建材有限公司	经销商	2017 年	2016 年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	主动拜访	发货后 30 天付款	1,020	66.17
4	苏州德赛机电设备有限公司	经销商	2008 年	2018 年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	主动拜访	发货后 30 天付款	1,250	48.79

序号	销售客户名称	客户背景	成立时间	合作开始年份	产品类型	订单获取方式	信用政策	客户规模（万元）	公司供货占其规模的比例
5	合肥建昌五金有限公司	经销商	2016年	2017年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	主动拜访	发货后30天付款	1,388.3	32.35
6	Three Dolphins Co., Limited	东欧贸易商	2013年	2014年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	展会和主动拜访	FOB，提单出具后60天付款	163.12	2.86
7	宁波享益机电工具有限公司	经销商	2008年	2012年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	主动拜访	发货后30天付款	700	22.89
8	靖江市三星装饰材料有限公司	经销商	2011年	2012年	燃气射钉枪、瓦斯气罐、射钉	主动拜访	发货后30天付款	475	53.18
9	**永康市金仕堡工具有限公司**	**经销商**	**2013年**	**2019年**	**燃气射钉枪、瓦斯气罐**	**主动拜访**	**发货后30天付款**	**5,000**	**8.00**

注：（1）客户规模为客户最近一年销售收入，资料来源于客户访谈；

（2）公司供货占其规模的比例为公司2020年对该类客户的销售收入占客户规模的比例。

报告期内，公司 OBM 模式下的客户主要为国内射钉紧固器材经销商和GNGroup、Three Dolphins两家欧洲射钉紧固器材贸易商。

公司与GNGroup、Three Dolphins未签订框架协议，GNGroup、Three Dolphins需要订货时与公司签订销售合同，约定产品型号、品牌名称、销售数量、销售价格、结算方式、交付日期、质量保障措施等。GNGroup、Three Dolphins贸易商购买的公司产品均使用公司自有“腾亚”品牌对外销售。

公司与经销商签订《年度经销合同》，约定经销地点和产品类型、定价依据、经销期限、购货方式、信用政策、结算方式、货物交付方式、货物验收、奖励政策、培训及售后服务等条款。在经销期限内，经销商按需向公司发出书面订单购买产品。经销合同的主要条款如下：

（1）经销地点和产品类型

经销商在特定行政区内销售公司所属“腾亚”品牌工具及耗材产品，具体产品名称、数量、规格均以每次订单约定为准。

（2）定价依据

产品价格以公司的定价附件为准。公司可以根据市场情况进行调整，调整时以书面通知为准。

（3）经销期限

自公司开始发货给经销商之日起至年末。

（4）购货方式

双方约定经销商年最低购货额。经销商需要订货时，应向公司发出书面订单。

（5）信用政策、结算方式

经销商新客户实行款到发货原则，连续考察三个月后，可按老客户对待，信用期为发货后 30 天，货款支付方式为电汇。

（6）货物交付方式

公司将货物发送到经销商指定地点，经经销商确认签收后完成交付。

（7）货物验收

经销商在收到货物后 3 日内依据公司产品质量标准验收，并将质量验收结果以书面形式通知公司，否则视为无异议。

（8）奖励政策

如经销商完成合同约定的年度销售任务，在年底按公司要求完成货款支付及对账工作，且经销期内无窜货等违规投诉，公司给予经销商每支燃气射钉枪 100 元的销售返利，返利金额用于抵扣经销商下一年度的采购款项。报告期内，公司返利政策未发生变化。公司在销售收入确认时，预提相应的返利，符合权责发生制原则。

（9）培训及售后服务

经销商负责所经销区域内的销售和维修保养服务工作，公司向其提供开展销售所必需的营销、服务或技术上的指导以及必要的协助。

公司向 OBM 模式下的客户销售，除向 GNGroup、Three Dolphins 的销售为直接销售，其余均为经销商销售。直销的定价原则为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定；经销的定价原则为：成本加成，同时参考市场同类产品价格直接定价。

（七）公司产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷

公司高度重视产品质量，内部建立了完善的质量控制体系，并已通过 SGS United Kingdom Ltd ISO9001:2015 质量管理体系认证及方圆标志认证集团有限公司 GB/T19001-2016/ISO9001:2015 质量管理体系认证。在生产经营过程中，公司设立了质量部，制定了《质量管理制度》、《质量问题处理制度》、《产品的监视和测量控制程序》等完善的质量管理制度，对公司产品开发、原材料采购、生产及销售实行全流程质量管理，能够确保产品质量符合国家及行业标准，满足客户要求。报告期内，公司产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷，未对发行人生产经营产生影响。

（八）换货、退货、召回、索赔、质保情况和订单取消、延期或变更情况

1、换货、退货、召回、索赔情况

报告期内，公司换货、退货、召回、索赔的具体情况如下：

单位：万元、%

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
退货	**0.21**	13.72	13.26	6.35
其中：经销商退货	**0.21**	13.72	7.50	6.35
换货	**14.96**	32.99	28.40	17.24
其中：经销商换货	**14.96**	32.99	28.40	17.24
召回	**-**	-	-	-
索赔	**-**	-	-	-
合计	**15.16**	46.71	41.66	23.59
营业收入	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
占比	**0.07**	0.13	0.13	0.08

报告期内，公司不存在产品召回和客户索赔情况；公司销售退货和换货合计金额分别为 23.59 万元、41.66 万元、46.71 万元、**15.16 万元**，占同期营业收入比例分别为 0.08%、0.13%、0.13%、**0.07%**，占比极小，原因均为：产品质量瑕疵。根据公司与客户约定，除产品不符合质量标准外，客户无其他退货、换货权利。

公司在发生退货时，冲减相应的营业收入和营业成本，减少应收账款和应交税费，增加存货余额；发生换货时，对换货商品做 ERP 出入库，不进行会计处理。公司的相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

2、质保金相关规定

公司产品交付以客户收到货物或货物报关装船为主，产品无需安装、调试或试运行，销售订单中不存在质保金相关规定，报告期内无与质保金相关的会计处理。

3、订单取消、延期、变更情况

报告期内，公司仅在 2019 年发生日本客户株式会社 NOGUCHI INDUSTRY 取消订单的情况，不存在其他下游客户订单取消、延期或变更的情形。

2019 年 12 月，株式会社 NOGUCHI INDUSTRY 因母公司业务调整，停止经营并取消剩余订单。截至 2019 年末，公司与 NOGUCHI INDUSTRY 已签订尚未交付的订单金额为 12.83 万美元，公司已预收 50%货款 6.41 万美元，预收货款根据客户约定无需退还，转入 2019 年营业外收入；已按照相关订单进行生产的存货，公司通过重新包装后销售给其他客户回收款项 3.80 万美元，尚余 2.62 万美元货款由 NOGUCHI INDUSTRY 于 2020 年 2 月对公司进行赔付，相关款项计入 2020 年营业外收入。

五、发行人采购情况和主要供应商

（一）主要原材料和能源采购情况

1、主要原材料及采购情况

报告期内，公司对外采购主要原材料分为金属原材料、外购件及定制品。金属原材料主要包括钢材、铝材等；外购件主要包括锂电池、电机、定量阀、囊袋等；定制品主要包括气缸、气雾罐、撞针、打钉座等。

报告期内，公司主要原材料采购金额及占当期采购总额的比例如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

	金额	占原材料采购总额的比例	金额	占原材料采购总额的比例	金额	占原材料采购总额的比例	金额	占原材料采购总额的比例
金属原材料	**2,426.20**	**18.64**	**4,059.39**	**21.86**	**3,552.35**	**23.69**	**3,622.22**	**28.10**
盘元	**1,711.72**	**13.15**	2,462.28	13.26	1,905.24	12.71	2,133.50	16.55
不锈钢板	**291.05**	**2.24**	867.24	4.67	890.95	5.94	606.66	4.71
不锈钢线材	**210.39**	**1.62**	258.97	1.39	333.85	2.23	508.30	3.94
铝材	**213.03**	**1.64**	470.90	2.54	422.31	2.82	373.76	2.90
外购件	**1,578.17**	**12.12**	**2,182.77**	**11.76**	**1,569.74**	**10.47**	**1,864.03**	**14.46**
电池	**486.95**	**3.74**	744.31	4.01	497.56	3.32	400.38	3.11
电机	**899.65**	**6.91**	1,187.72	6.40	774.97	5.17	827.66	6.42
定量阀	**191.57**	**1.47**	250.74	1.35	232.45	1.55	223.53	1.73
囊袋	**-**	**-**	-	-	64.76	0.43	412.46	3.20
定制品	**1,150.64**	**8.84**	**1,563.96**	**8.42**	**1,297.92**	**8.66**	**1,063.07**	**8.25**
气缸	**297.37**	**2.28**	455.10	2.45	397.74	2.65	331.45	2.57
气雾罐	**252.59**	**1.94**	376.49	2.03	340.69	2.27	296.8	2.30
撞针	**382.95**	**2.94**	397.75	2.14	333.94	2.23	206.86	1.60
打钉座	**217.73**	**1.67**	334.62	1.80	225.55	1.50	227.96	1.77
合计	**5,155.02**	**39.60**	**7,806.12**	**42.04**	**6,420.01**	**42.82**	**6,549.32**	**50.81**

报告期内，公司瓦斯气罐的主要原材料囊袋由外购逐渐转为自行生产，对外采购金额逐年下降为零。

报告期内，公司原材料基本来源于外购，只有囊袋和燃烧室盖（燃气射钉枪的内部组件）同时存在外购和自产的情况，具体如下：

单位：万元、万只、元/只

项目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	金额	**数量**	**单价**	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
囊袋	**327.61**	**180.51**	**1.81**	438.92	242.12	1.81	441.78	221.1	2.00	525.67	213.28	2.46
其中：外购	**-**	**-**	**-**	-	-	-	64.76	26.50	2.44	412.46	169.30	2.44

自产	**327.61**	**180.51**	**1.81**	438.92	242.12	1.81	377.02	194.60	1.94	113.21	43.98	2.57
燃烧室盖	**63.20**	**10.46**	**6.04**	73.36	11.53	6.36	52.27	7.50	6.97	56.54	8.26	6.84
其中：外购	**-**	**-**	**-**	-	-	-	1.33	0.10	-	-	-	-
自产	**63.20**	**10.46**	**6.04**	73.36	11.53	6.36	50.94	7.40	6.89	56.54	8.26	6.84

注：自产指当期生产完毕转入半成品的囊袋和燃烧室盖。

报告期内，公司囊袋的自产单价小于外购单价，有利于降低生产成本。

2、主要原材料采购价格、采购数量变动

报告期内，公司主要原材料采购价格、采购数量变动情况如下：

项目	单位	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		数量	采购单价	数量	采购单价	数量	采购单价	数量	采购单价
金属原材料									
盘元	吨、元/千克	**3,527.55**	**4.85**	6,878.28	3.58	5,260.76	3.62	5,644.41	3.78
不锈钢板	吨、元/千克	**184.83**	**15.75**	637.79	13.6	650.51	13.70	447.16	13.57
不锈钢线材	吨、元/千克	**121.15**	**17.37**	154.291	16.78	199.00	16.78	283.84	17.91
铝材	吨、元/千克	**104.21**	**20.44**	260.27	18.09	232.69	18.15	211.31	17.69
外购件									
电池	万只、元/只	**17.76**	**27.42**	26.69	27.89	17.91	27.78	14.57	27.49
电机	万只、元/只	**9.29**	**96.87**	11.65	101.94	7.26	106.76	7.86	105.28
定量阀	万只、元/只	**188.24**	**1.02**	246.37	1.02	223.31	1.04	213.11	1.05
囊袋	万只、元/只	**-**	**-**	-	-	26.50	2.44	169.30	2.44
定制品									
气缸	万只、元/只	**7.12**	**41.77**	10.97	41.49	8.95	44.45	7.37	44.99
气雾罐	万只、元/只	**169.72**	**1.49**	257.30	1.46	230.50	1.48	205.01	1.45
撞针	万只、元/只	**12.22**	**31.33**	13.45	29.57	10.77	31.00	6.71	30.83
打钉座	万只、元/只	**7.64**	**28.50**	12.09	27.68	8.23	27.42	8.41	27.10

报告期内，公司主要原材料采购价格稳定，无重大变动。

（1）公司采购的大宗商品价格的加工费的确定标准和依据

公司采购的盘元、不锈钢板、不锈钢线材、铝材等金属原材料，属于大宗商品，市场价格公开，其中盘元、不锈钢板、不锈钢线材供应商参照市场价格

直接定价，铝材公司与供应商通过参照相关大宗商品现货交易价格加上一定的加工费确定采购价格。

报告期内，公司向前五大铝材供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（吨）	采购单价（元/千克）	金额（万元）	占当期铝材采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	1	江苏宏基铝业科技股份有限公司	64.55	20.25	130.73	61.37
	2	安徽华兴铝业有限公司	31.10	19.68	61.20	28.73
	3	张家港市美之杰铝业有限公司	7.80	20.74	16.19	7.60
	4	无锡诚仁德不锈钢有限公司	0.76	64.60	4.91	2.30
	合 计		104.21	20.44	213.03	100.00
2020 年	1	江苏宏基铝业科技股份有限公司	203.45	18.03	366.80	77.89
	2	张家港市美之杰铝业有限公司	30.93	17.42	53.89	11.44
	3	安徽华兴铝业有限公司	23.53	18.55	43.65	9.27
	4	无锡诚仁德不锈钢有限公司	0.57	61.95	3.53	0.75
	5	临沂市腾信铝业有限公司	1.78	16.99	3.03	0.64
	合 计		260.27	18.09	470.90	100.00
2019 年	1	江苏宏基铝业科技股份有限公司	213.51	18.04	385.22	91.22
	2	江阴鑫裕装潢材料有限公司	15.00	17.51	26.25	6.22
	3	江阴市百顺金属制品有限公司	3.32	19.93	6.61	1.56
	4	江苏力昌金属制品有限公司	0.78	52.21	4.07	0.96
	5	南京三迈实业有限公司	0.10	15.77	0.15	0.04
	合 计		232.69	18.15	422.31	100.00
2018 年	1	江苏宏基铝业科技股份有限公司	92.22	17.85	164.61	44.04
	2	张家港保税区蓝宇国际贸易有限公司	89.33	17.53	156.57	41.89
	3	江阴鑫裕装潢材料有限公司	29.18	17.26	50.37	13.48
	4	江苏力昌金属制品有限公司	0.39	50.86	1.98	0.53
	5	张家港保税区同来金属制品贸易有限公司	0.19	12.26	0.23	0.06
	合 计		211.31	17.69	373.76	100.00

报告期内，公司铝材主要供应商为江苏宏基铝业科技股份有限公司、张家

港市美之杰铝业有限公司、安徽华兴铝业有限公司、江阴鑫裕装潢材料有限公司，采购价格在主要供应商之间不存在显著差异。公司向无锡诚仁德不锈钢有限公司采购的铝材为航空铝，价格较高，用于射钉枪扇叶生产（其他铝材主要用于检查口生产），需求和采购量较小，占比非常低，不属于铝材主要供应商。

报告期内，公司与不同供应商签订铝材《采购合同》作为框架协议，在框架协议下按订单采购，协议约定加工费如下：

单位：元/吨

供应商	合同签订时间	氧化类加工费	不需要氧化类加工费	喷塑加工费	电泳加工费
江苏宏基铝业科技股份有限公司	2017 年 1 月	6,000.00	4,100.00	9,400.00	9,400.00
江阴鑫裕装潢材料有限公司	2017 年 10 月	6,000.00	4,100.00	7,500.00	9,500.00
张家港美之杰铝业有限公司	2020 年 9 月	5,800.00	-	7,300.00	8,300.00
安徽华兴铝业有限公司	2020 年 9 月	5,800.00	-	6,800.00	8,000.00

公司铝材采购价格按照长江有色金属网或上海有色金属网 A00 铝锭现货价格加上一定的加工费确定，公司铝材主要用于生产检查口，加工费的确定标准和依据主要根据铝材尺寸规格、数量及所需表面处理工艺，由公司与供应商协商确定。

报告期内，公司向主要供应商采购不同类型铝材情况如下：

年度	供应商	氧化类铝材		不需要氧化类铝材		喷塑类铝材		电泳类铝材	
		数量(吨)	金额（万元）	数量(吨)	金额（万元）	数量(吨)	金额（万元）	数量(吨)	金额（万元）
2021 年 1-6 月	江苏宏基铝业科技股份有限公司	4.53	8.23	-	-	8.04	19.19	51.99	103.32
	安徽华兴铝业有限公司	-	-	0.31	0.81	5.49	11.34	25.29	49.04
	张家港市美之杰铝业有限公司	-	-	-	-	-	-	7.80	16.19
2020 年	江苏宏基铝业科技股份有限公司	147.45	258.98	18.02	27.99	36.79	77.84	3.05	6.00
	张家港美之杰铝业有限公司	30.93	53.89	-	-	-	-	-	-
	安徽华兴铝业有限公司	14.95	27.04	0.00	0.00	2.77	5.30	5.81	11.31
2019 年	江苏宏基铝业科技股份有限公司	150.06	263.44	17.17	27.16	41.98	85.84	4.30	8.79
	江阴鑫裕装潢材料有限公司	15.00	26.25	-	-	-	-	-	-

2018年	江苏宏基铝业科技股份有限公司	66.95	117.86	9.33	14.65	15.22	30.78	0.72	1.51
	张家港保税区蓝宇国际贸易有限公司	62.44	107.97	13.14	20.80	11.39	23.03	2.36	4.76
	江阴鑫裕装潢材料有限公司	29.14	50.29	-	-	0.04	0.08	-	-

注：张家港美之杰铝业有限公司、安徽华兴铝业有限公司为公司 2020 年下半年新开发的供应商，喷塑、电泳类铝材加工难度较大，当年处于试样阶段，采购数量较低。

报告期内，公司所需铝材市场供应充足，可选供应商较多，随着公司采购数量增加，议价能力增强，部分类型铝材加工费有所下降。

（2）不同供应商铝材加工费定价公允性

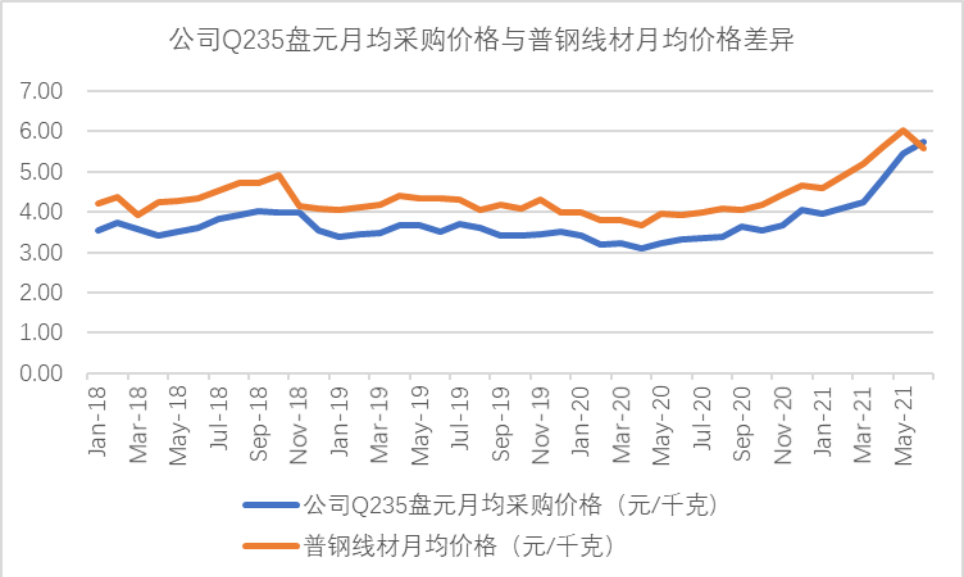
公司经过多方询价后，根据铝材尺寸规格、数量及所需表面处理工艺与不同供应商协商确定铝材加工费，并签署框架协议，公司综合考虑价格、产品质量及交货期等，在框架协议下选择供应商下单采购，铝材采购价格具有公允性。

（3）各类大宗商品原材料采购价格与公开价格的差异

报告期内，公司采购的大宗商品原材料主要包括盘元、不锈钢板、不锈钢线材，由供应商参照市场价格直接定价。

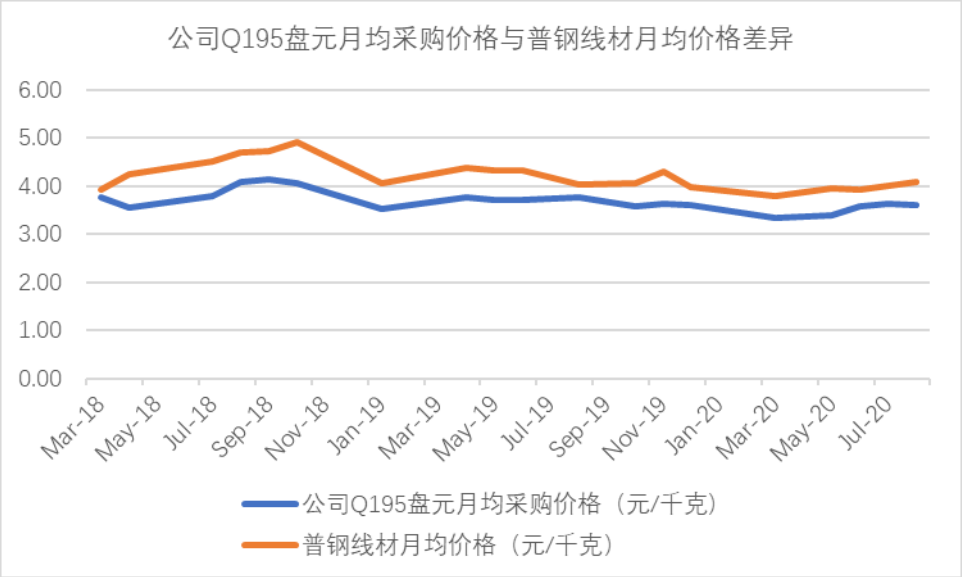
①盘元采购价格与公开价格差异

报告期内，公司采购盘元主要包括 Q235 盘元、65Mn 盘元、Q195 盘元，月均采购价格与市场公开价格普钢线材月均价格差异如下：

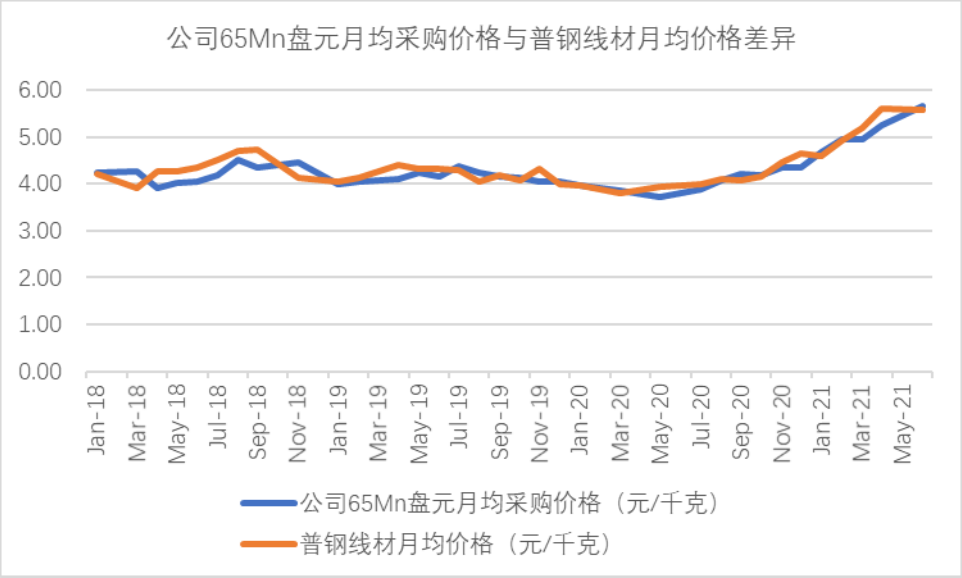


数据来源：Mysteel.com、公司 Q235 盘元采购月均价格

注：市场公开价格参考 Mysteel 根据主要钢铁市场参与者提交的交易数据计算的综合加权平均价格，下同。



数据来源：Mysteel.com、公司 Q195 盘元采购月均价格

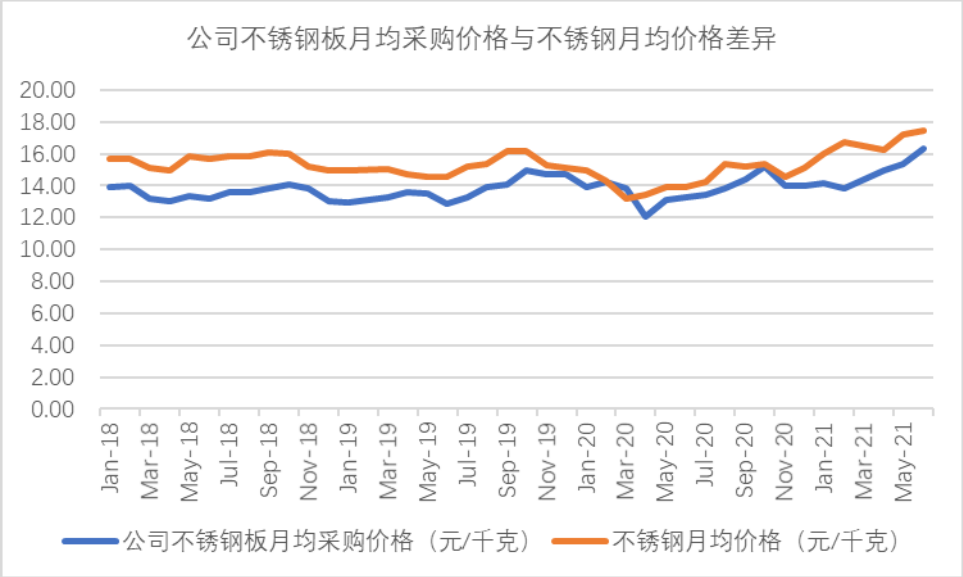


数据来源：Mysteel.com、公司 65Mn 盘元采购月均价格

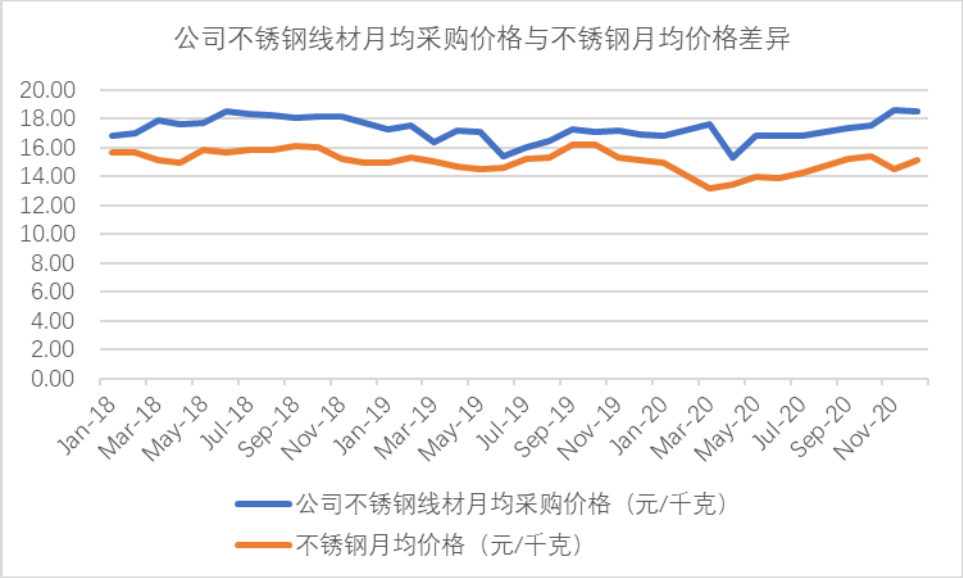
报告期内，公司 Q235 盘元、Q195 盘元、65Mn 采购月均价格与普钢线材市场公开价格波动趋势一致。

②不锈钢板、不锈钢线材采购价格与公开价格差异

报告期内，公司不锈钢板、不锈钢线材月均采购价格与市场公开价格不锈钢月均价格差异如下：



数据来源：Mysteel.com、公司不锈钢板采购月均价格



数据来源：Mysteel.com、公司不锈钢线材采购月均价格

报告期内，公司不锈钢板、不锈钢线材月均采购价格与不锈钢月均价格波动趋势一致。

（4）不同供应商电机采购价格差异的原因

公司采购的电机主要用于燃气射钉枪的生产，2018 年、2019 年、2020 年、

2021 年 1-6 月，公司电机采购价格分别为 105.28 元/只、106.76 元/只、101.94 元/只、**96.87 元/只**。报告期内，公司电机主要向两家供应商进行采购，具体采购价格、采购数量、采购金额情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期电机采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	**1**	**上海希爱化成电子有限公司**	**5.13**	**119.47**	**613.15**	**68.15**
	2	**东莞市邮轮码头电子商务有限公司**	**4.13**	**68.93**	**284.88**	**31.67**
	3	**深圳市昊升微电机有限公司**	**0.02**	**72.57**	**1.62**	**0.18**
	合 计		**9.29**	**96.87**	**899.65**	**100.00**
2020 年	1	上海希爱化成电子有限公司	6.41	126.21	807.60	68.00
	2	东莞市邮轮码头电子商务有限公司	5.25	72.38	380.12	32.00
	合 计		**11.65**	**101.94**	**1,187.72**	**100.00**
2019 年	1	上海希爱化成电子有限公司	3.86	133.75	516.31	66.62
	2	东莞市邮轮码头电子商务有限公司	3.18	72.06	229.41	29.60
	3	福尔哈贝传动技术（太仓）有限公司	0.20	142.24	27.79	3.59
	4	深圳市昊升微电机有限公司	0.02	72.57	1.45	0.19
	合 计		**7.26**	**106.76**	**774.97**	**100.00**
2018 年	1	上海希爱化成电子有限公司	3.46	136.38	471.47	56.96
	2	东莞市邮轮码头电子商务有限公司	4.01	77.17	309.16	37.35
	3	Dr.Fritz Faulhaber GmbH&Co KG	0.40	118.11	47.03	5.68
	合 计		**7.86**	**105.28**	**827.66**	**100.00**

公司向上海希爱化成电子有限公司、东莞市邮轮码头电子商务有限公司采购电机的价格差异较大，主要原因为：电机型号不同，公司向上海希爱化成电子有限公司采购的电机杂音较少，且震动小、抗震更好，适用于大动能燃气射钉枪。随着公司向上海希爱化成电子有限公司采购数量的增加，公司议价能力加强，采购价格有所下降。公司向上海希爱化成电子有限公司、东莞市邮轮码头电子商务有限公司**采购金额**占其同类产品销售的比例大概为 10%、50%。

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司金属原材料采购金额占原材料采购总额的比例分别为 28.10%、23.69%、21.86%、**18.64%**，占比有所下降，主要原因是：用于生产燃气射钉枪的电池、电机等外购件的采购金额和占比**有所上升**，2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司燃气射钉枪的销售收入占主营业务收入的比例分别为 21.01%、26.66%、29.49%、**33.19%**，外购件采购金额及占比的上升与产品结构变化相匹配。

3、主要原材料领用数量和产量匹配情况

报告期内，公司建筑五金制品的种类多达 5,500 多种，产品型号众多，使得原材料的耗用较为分散，公司选**取** 2020 年年度采购金额 500 万元以上的原材料来分析原材料领用数量与产量的匹配关系，具体如下：

主要原材料	对应产品	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
		领用量	成品产量（万只）	单位领用量（kg/万只、kg/只）	领用量	成品产量（万只）	单位领用量（kg/万只、kg/只）	领用量	成品产量（万只）	单位领用量(kg/万只、kg/只）	领用量	成品产量（万只）	单位领用量(kg/万只、kg/只）
盘元（吨）	射钉	3，659.17	114,580.95	31.93	5,722.98	174,770.07	32.75	5,124.12	155,033.09	33.05	6,456.06	180,207.44	35.83
	地板支撑	113.46	73.14	0.16	182.33	99.73	0.18	202.07	112.83	0.18	59.01	36.92	0.16
不锈钢板（吨）	通风口	296.19	57.92	0.51	721.04	150.33	0.48	666.05	131.02	0.51	463.56	106.53	0.44
电池（万只）	燃气射钉枪、电动工具	20.02	11.10	1.80	23.01	12.12	1.90	18.03	9.54	1.89	12.90	7.24	1.78
电机（万只）	燃气射钉枪	8.49	8.16	1.04	10.38	10.36	1.00	8.8	8.51	1.03	6.46	6.49	1.00

注：（1）公司盘元主要用来生产各种型号的射钉和地板支撑，但主要用来生产射钉，上表匹配关系为生产射钉领用的盘元与射钉成品之间的匹配关系，生产地板支撑的盘元领用量包含少量外购其他原材料外协加工之后的盘元；

（2）公司不锈钢板主要用来生产通风口，上表匹配关系为生产通风口领用的盘元与通风口成品之间的匹配关系，不含塑料类通风口，领用不锈钢板包含少量外购不锈钢卷外协加工之后的不锈钢板。

（3）公司电池用来生产燃气射钉枪和电动工具，一般销售时每只燃气射钉枪或电动工具随附一只电池。

整体看来，公司主要原材料领用数量与产量具有匹配性。

4、原材料价格传导机制

报告期内，公司按照**直销**和经销方式的不同对产品定价模式进行划分，直销的定价模式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定；经销的定价模式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格直接定价。虽然采用成本加成，但产品价格调整一般具有滞后性，且由于市场竞争、客户沟通等因素，产品价格调整与原材料价格波动不具有严格的匹配性。

5、主要能源采购及价格变动情况

报告期内，公司使用的主要能源为电力和水，耗用及采购价格情况如下：

项　目		**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
用电情况	电费（万元）	**340.89**	570.07	441.04	425.62
	用电量（万度）	**442.43**	722.70	586.12	565.42
	电费单价（元/度）	**0.77**	0.79	0.75	0.75
用水情况	水费（万元）	**12.69**	24.46	18.52	15.79
	用水量（万吨）	**3.38**	6.55	4.91	4.19
	水费单价（元/吨）	**3.76**	3.73	3.77	3.77
水电费合计（万元）		**353.59**	594.53	459.56	441.41
主营业务成本（万元）		**15,968.71**	24,193.80	20,159.06	18,622.16
水电费占主营业务成本比例（%）		**2.21**	2.46	2.28	2.37

公司主要产品包括燃气射钉枪及其配套的射钉、瓦斯气罐以及建筑五金制品，其中建筑五金制品的种类多达 5,500 多种，产品型号众多，各产品的产量与水电费的整体耗用不具有严格的匹配性。

报告期内，公司水电费合计占主营业务成本的比例分别为 2.37%、2.28%、2.46%、**2.21%**，占比基本保持稳定，公司水电费耗用合理。

（二）主要供应商采购情况

1、前五大供应商采购情况

报告期内，公司向前五名供应商采购情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	供应商名称	主要内容	金额	占当期原材料采购总额比例
2021 年 1-6 月	**1**	**杭州北融贸易有限公司**	**盘元**	**1,058.66**	**8.13**
	2	**上海希爱化成电子有限公司**	**电机**	**613.35**	**4.71**
	3	**启东本原能源科技有限公司**	**电池包组件**	**494.52**	**3.80**
	4	**无锡市德昶精密铸造有限公司**	**打钉座**	**366.78**	**2.82**
	5	**江苏汉秉电气有限公司**	**电路控制组件**	**360.07**	**2.77**
	前 5 名供应商合计			**2,893.38**	**22.23**
2020 年	1	上海立朝实业有限公司	盘元	1,895.86	10.21
	2	上海希爱化成电子有限公司	电机	808.71	4.35
	3	启东本原能源科技有限公司	电池包组件	803.94	4.33
	4	嘉兴澳星金属制品有限公司	不锈钢板	607.37	3.27
	5	无锡市德昶精密铸造有限公司	打钉座	504.48	2.72
	前 5 名供应商合计			**4620.36**	**24.88**
2019 年	1	上海绩钢实业有限公司	盘元	698.74	4.66
	2	嘉兴澳星金属制品有限公司	不锈钢板	606.63	4.05
	3	启东本原能源科技有限公司	电池包组件	560.64	3.74
	4	上海立朝实业有限公司	盘元	546.46	3.64
	5	上海希爱化成电子有限公司	电机	516.12	3.44
	前 5 名供应商合计			**2,928.59**	**19.53**
2018 年	1	上海绩钢实业有限公司	盘元	961.86	7.46
	2	上海健深实业有限公司	盘元	639.50	4.96
	3	上海希爱化成电子有限公司	电机	471.48	3.66
	4	启东本原能源科技有限公司	电池包组件	465.84	3.61
	5	常州市佳才医用制品有限公司	囊袋	412.46	3.20
	前 5 名供应商合计			**2,951.15**	**22.89**

2019 年，公司前五大供应商中新增供应商为嘉兴澳星金属制品有限公司、上海立朝实业有限公司。嘉兴澳星金属制品有限公司成立于 2017 年，于 2018 年与公司建立合作关系；上海立朝实业有限公司成立于 2017 年，于 2019 年与公司建立合作关系。公司通过正常商业渠道获取上述供应商信息，通过主动接洽的方式与上述供应商建立合作关系，目前合作具有稳定性。

2020 年，公司前五大供应商中新增供应商为无锡市德昶精密铸造有限公司。

无锡市德昶精密铸造有限公司成立于 2005 年，于 2014 年与公司建立合作关系。公司通过正常商业渠道获取上述供应商信息，通过主动接洽的方式与上述供应商建立合作关系，目前合作具有稳定性。

2021 年 1-6 月，公司前五大供应商中新增供应商为杭州北融贸易有限公司和江苏汉秉电气有限公司。杭州北融贸易有限公司成立于 2009 年，于 2021 年与公司建立合作关系，公司主要向其采购盘元，公司基于成本原因，在保证盘元终端供应商稳定的前提下，选择向价格更具优势的供应商采购；江苏汉秉电气有限公司成立于 2018 年，其同一控制下企业南京睿灵思电气科技有限公司于 2017 年开始与公司建立合作关系。公司通过正常商业渠道获取上述供应商信息，通过主动接洽的方式与上述供应商建立合作关系，目前合作具有稳定性。

2、公司前五大供应商采购金额、次序变动情况及变动原因及合理性

报告期内，公司前五大供应商采购金额、次序变动情况及变动原因及合理性如下：

序号	供应商名称	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年		变动原因
		金额（万元）	排名	金额（万元）	排名	金额（万元）	排名	金额（万元）	排名	
1	**杭州北融贸易有限公司**	**1,058.66**	**1**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**公司根据价格主动调整采购**
2	上海希爱化成电子有限公司	**613.35**	**2**	808.71	2	516.12	5	471.48	3	报告期内合作稳定，未发生重大变化
3	启东本原能源科技有限公司	**494.52**	**3**	803.94	3	560.64	3	465.84	4	报告期内合作稳定，未发生重大变化
4	无锡市德昶精密铸造有限公司	**366.78**	**4**	504.48	5	389.72	7	337.02	8	报告期内合作稳定，未发生重大变化
5	**江苏汉秉电气有限公司**	**360.07**	**5**	**432.35**	**8**	**309.90**	**14**	**174.49**	**21**	**报告期内合作稳定，未发生重大变化**
6	上海立朝实业有限公司	**333.05**	**6**	1,895.86	1	546.46	4	-	-	公司根据价格主动调整采购
7	嘉兴澳星金属制品有限公司	**268.94**	**9**	607.37	4	606.63	2	374.89	7	报告期内合作稳定，未发生重大变化

8	上海绩钢实业有限公司	-	-	-	-	698.74	1	961.86	1	公司根据价格主动调整采购
9	上海健深实业有限公司	-	-	-	-	77.41	41	639.50	2	公司根据价格主动调整采购
10	常州市佳才医用制品有限公司	-	-	-	-	64.76	46	412.46	5	原为囊袋采购，公司2019年起开始自行生产

报告期内，公司前五大供应商**杭州北融贸易有限公司**、上海立朝实业有限公司、上海绩钢实业有限公司、上海健深实业有限公司采购金额、排名次序变动较大，主要原因为：公司主要向**杭州北融贸易有限公司**、上海立朝实业有限公司、上海绩钢实业有限公司、上海健深实业有限公司采购盘元，终端供应商均为迁安市九江线材有限责任公司（主要向采购量较大的客户进行销售，公司由于采购金额有限，未能与其建立直接的采购关系），公司基于成本原因，在保证盘元终端供应商稳定的前提下，选择向价格更具优势的供应商采购，报告期内，盘元供应商有所波动系公司根据价格主动调整采购所致，具有合理性。

报告期内，公司就Q235盘元分别向上述供应商询价情况举例如下：

供应商名称	2018年10月9日	2019年7月10日	2020年1月9日	2021年1月15日
上海绩钢实业有限公司	4,640元/吨	4,200元/吨	-	-
上海立朝实业有限公司	-	4,180元/吨	3,880元/吨	**4,400元/吨**
上海健深实业有限公司	4,670元/吨	-	3,900元/吨	-
杭州北融贸易有限公司	-	-	-	**4,385元/吨**

公司根据供应商报价，选择向报价更低的供应商采购，不同供应商之间的结算、付款政策不存在差异。

2018年、2019年、2020年、**2021年1-6月**，公司向上海健深实业有限公司采购盘元的金额分别为639.50万元、77.41万元、0万元、**0万元**，采购金额大幅下滑的主要原因为：公司盘元采购在保证终端供应商稳定的前提下，基于成本因素选择供应商，上海健深实业有限公司由于其自身价格策略原因，产品价格高于市场同类产品供应商，公司逐渐选择其他价格更具优势的供应商。

3、主要供应商基本情况

报告期内，公司各期前五大供应商基本情况如下：

（1）杭州北融贸易有限公司

名称	**杭州北融贸易有限公司**
成立日期	**2009 年 4 月 28 日**
注册资本	**200 万元**
法定代表人	**高翔**
企业类型	**有限责任公司（自然人投资或控股）**
股权结构	**高翔持股 90.00%，朱秀文持股 10.00%**
企业地址	**浙江省杭州市拱墅区清河闸弄 35 号(叶青苑 38 幢 1 单元 101 室)**
经营范围	**金属材料、建筑材料的销售；其它无需报经审批的一切合法项目。**
合作起始时间	**2021 年 1 月**
公司采购占其销售同类产品的比例	**约 1%**

（2）上海希爱化成电子有限公司

名称	上海希爱化成电子有限公司
成立日期	1995 年 12 月 4 日
注册资本	55,000 万日元
法定代表人	山崎 孝(YAMASAKI TAKASHI)
企业类型	有限责任公司(中外合资)
股权结构	他喜龙希爱株式会社持股 98.23%，上海古松经济联合总公司持股 1.77%
企业地址	上海市松江区闵塔路 1438 号
经营范围	生产精密马达及零部件、电子元器件、LED 照明器件及零部件、热交换器件、铁粉混合物（包括金属粉末、金属氧化物以及钨、钼、钽等有色金属）型材加工，销售公司自产产品，以及从事上述产品及其同类商品（特定商品除外）的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外）及其他相关配套业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
合作起始时间	2011 年 9 月
公司采购占其销售同类产品的比例	约 10%

（3）启东本原能源科技有限公司

名称	启东本原能源科技有限公司
成立日期	2015 年 1 月 14 日
注册资本	800 万元
法定代表人	王卫东
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
股权结构	项克明持股 62.50%，崔培源持股 37.50%
企业地址	启东市海洪工业园区
经营范围	新能源领域内的技术研发、技术咨询、技术转让服务，镍氢电池、锂离子电池、充电器加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
合作起始时间	2013 年 10 月 ，开始合作主体为其前身启东本原电池有限公司
公司采购占其销售同类产品的比例	约 7%

（4）无锡市德昶精密铸造有限公司

名称	无锡市德昶精密铸造有限公司
成立日期	2005 年 11 月 14 日
注册资本	500 万元
法定代表人	冯志伟
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
股权结构	冯志伟持股 90.20%，冯炳伟持股 9.80%
企业地址	无锡市钱桥镇锡陆路 105 号
经营范围	金属模具的铸造、加工；普通机械零配件的加工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。
合作起始时间	2014 年 4 月
公司采购占其销售同类产品的比例	约 9%

（5）江苏汉秉电气有限公司

名称	**江苏汉秉电气有限公司**
成立日期	**2018 年 5 月 24 日**
注册资本	**1,000 万元**

法定代表人	**徐宏祥**
企业类型	**有限责任公司（自然人独资）**
股权结构	**徐宏祥持股 100%**
企业地址	**南京市江宁区通联路 7 号联东 U 谷江宁高新国际企业港三期 1 号楼 502 室**
经营范围	**电气设备、电子元器件、电子智能控制器、电源产品技术研发、销售、技术咨询及技术服务；软件技术研发、技术服务、技术转让；工业自动控制系统集成；电线电缆、仪器设备研发、销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止的进出口商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）**
合作起始时间	**2017 年，起始合作为其同一控制下企业南京睿灵思电气科技有限公司**
公司采购占其销售同类产品的比例	**约 30%**

（6）上海立朝实业有限公司

名称	上海立朝实业有限公司
成立日期	2017 年 4 月 7 日
注册资本	100 万元
法定代表人	朱阿英
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
股权结构	朱阿英持股 100%
企业地址	上海市宝山区新二路 999 弄 148 号 1386 室
经营范围	金属材料、钢材、建筑装潢材料、五金交电、机电设备、办公用品、橡塑制品、石材、电线电缆、日用百货、劳防用品、办公设备及用品、家具、木材、厨房用品销售；商务信息咨询；园林绿化工程；货运代理；企业管理咨询。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
合作起始时间	2019 年 5 月
公司采购占其销售同类产品的比例	约 5%

（7）嘉兴澳星金属制品有限公司

名称	嘉兴澳星金属制品有限公司
成立日期	2017 年 8 月 24 日
注册资本	30 万元
法定代表人	孙俞奇
企业类型	有限责任公司(自然人独资)

股权结构	孙俞奇持股 100%
企业地址	浙江省嘉兴市秀洲区王店镇丰乐路 188 号
经营范围	金属材料及制品、五金产品的销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
合作起始时间	2010 年 9 月，起始合作为其同一控制下企业无锡市浦新不锈钢有限公司
公司采购占其销售同类产品的比例	约 20%

（8）上海绩钢实业有限公司

名称	上海绩钢实业有限公司
成立日期	2016 年 6 月 17 日
注册资本	500 万元
法定代表人	李向雨
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
股权结构	李向雨持股 100%
企业地址	上海市金山区金山卫镇学府路 589 号 4 幢 043 室
经营范围	商务咨询（除经纪），会务服务，会展服务，仓储服务（除危险化学品），计算机、软件及辅助设备，通讯器材，消防器材，电子产品，汽摩配件，橡塑制品，金属材料，五金交电，不锈钢制品，钢材，建材，木材，机械设备，家用电器，办公文化用品，化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）销售，园林绿化工程，建筑装饰工程，机械设备设计（除特种设备）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
合作起始时间	2017 年 9 月
公司采购占其销售同类产品的比例	约 5%

（9）上海健深实业有限公司

名称	上海健深实业有限公司
成立日期	2013 年 7 月 15 日
注册资本	500 万元
法定代表人	陈萍
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
股权结构	陈萍持股 100%

企业地址	上海市宝山区真陈路 1000 号 6 楼 B 座 1128 室
经营范围	五金交电、机电设备、建筑装潢材料、金属材料、办公用品、橡塑制品、日用百货、电线电缆、家具产品、珠宝饰品的批兼零；商务信息咨询；园林绿化工程；货运代理；从事货物及技术的进出口业务；餐饮管理（不得从事食品生产经营）；保洁服务；家政服务（不得从事职业中介、医疗、餐饮、住宿等前置性行政许可事项）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
合作起始时间	2017 年 2 月
公司采购占其销售同类产品的比例	约 5%

（10）常州市佳才医用制品有限公司

名称	常州市佳才医用制品有限公司
成立日期	2003 年 5 月 9 日
注册资本	50 万元
法定代表人	李奉祖
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
股权结构	李奉祖持股 60%，李东炜持股 40%
企业地址	常州市天宁区郑陆镇牟家村
经营范围	塑料包装袋、纸箱、纸制品、塑料制品（除医用塑料制品）、干燥机械、铝制品、法兰、阀门、机械零部件制造、加工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：日用口罩（非医用）生产；日用口罩（非医用）销售；劳动保护用品生产；劳动保护用品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
合作起始时间	2006 年
公司采购占其销售同类产品的比例	约 50%

4、主要供应商与发行人关联关系

报告期内，公司不存在向单一供应商采购比例超过总额 50%或严重依赖少数供应商的情况；公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五名供应商及其关联方不存在关联关系、同业竞争关系及其他利益安排，不存在前五名供应商及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

5、主要原材料供应商采购情况

（1）盘元采购情况

报告期内，公司向前五大盘元供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（吨）	采购单价（元/千克）	金额（万元）	占当期盘元采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	**1**	**杭州北融贸易有限公司**	**2,098.52**	**5.04**	**1,058.66**	**61.85**
	2	**上海立朝实业有限公司**	**803.13**	**4.15**	**333.05**	**19.46**
	3	**江苏顺意达供应链管理有限公司**	**489.97**	**5.13**	**251.36**	**14.68**
	4	**常州中卓钢铁有限公司**	**102.56**	**5.22**	**53.50**	**3.13**
	5	**南京万玺科技有限公司**	**33.37**	**4.54**	**15.15**	**0.88**
	合 计		**3,527.55**	**4.85**	**1,711.72**	**100.00**
2020 年	1	上海立朝实业有限公司	5,435.27	3.49	1,895.86	77.00
	2	常州中卓钢铁有限公司	822.43	3.81	312.98	12.71
	3	江苏顺意达供应链管理有限公司	620.58	4.08	253.43	10.29
	合 计		**6,878.28**	**3.58**	**2,462.28**	**100.00**
2019 年	1	上海绩钢实业有限公司	1,960.95	3.56	698.74	36.67
	2	上海立朝实业有限公司	1,560.28	3.50	546.46	28.68
	3	江苏顺意达供应链管理有限公司	579.89	4.11	238.45	12.52
	4	常州中卓钢铁有限公司	534.43	3.74	199.97	10.50
	5	上海今宁国际贸易有限公司	281.42	3.55	99.83	5.24
	合 计		**4,916.96**	**3.63**	**1,783.44**	**93.61**
2018 年	1	上海绩钢实业有限公司	2,567.85	3.75	961.86	45.08
	2	上海健深实业有限公司	1,774.52	3.60	639.50	29.97
	3	常州中卓钢铁有限公司	530.81	3.99	211.60	9.92
	4	江苏顺意达供应链管理有限公司	378.96	4.19	158.78	7.44
	5	张家港途盛贸易有限公司	385.32	4.12	158.73	7.44
	合 计		**5637.46**	**3.78**	**2130.47**	**99.86**

注：同一实际控制下企业合并统计，下同。

报告期内，公司盘元主要供应商为**杭州北融贸易有限公司**、常州中卓钢铁有限公司、江苏顺意达供应链管理有限公司、上海绩钢实业有限公司、上海立朝实业有限公司、上海今宁国际贸易有限公司、上海健深实业有限公司、张家港途盛贸易有限公司，采购价格在主要供应商之间有所差异，主要原因为：盘元型号众多，不同型号盘元添加金属元素不同，因此价格有所差异；同型号盘元采购价格在不同供应商之间不存在显著差异，如：2020 年公司同时向常州中卓钢铁有限公司、江苏顺意达供应链管理有限公司采购 65Mn 盘元（含锰），采购单价分别为 4.19 元/千克、4.09 元/千克；2019 年公司同时向上海绩钢实业有限公司、上海立朝实业有限公司、上海今宁国际贸易有限公司采购 Q235 盘元，采购单价分别为 3.56 元/千克、3.50 元/千克、3.55 元/千克；2018 年公司同时向江苏顺意达供应链管理有限公司、张家港途盛贸易有限公司采购 65Mn 盘元，采购单价分别为 4.19 元/千克、4.12 元/千克。

报告期内，公司向上海立朝实业有限公司采购的盘元为 Q235 盘元，属于普通盘元，相较于其他型号盘元价格较低。

（2）不锈钢板采购情况

报告期内，公司向前五大不锈钢板供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（吨）	采购单价（元/千克）	金额（万元）	占当期不锈钢板采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	**1**	**嘉兴澳星金属制品有限公司**	**123.93**	**15.80**	**195.80**	**67.27**
	2	**江苏大明金属制品有限公司**	**60.83**	**15.61**	**94.93**	**32.62**
	3	**佛山市盟岚金属有限公司**	**0.06**	**50.28**	**0.32**	**0.11**
	合 计		**184.83**	**15.75**	**291.05**	**100.00**
2020 年	1	嘉兴澳星金属制品有限公司	397.15	13.71	544.34	62.77
	2	江苏大明金属制品有限公司	240.58	13.41	322.60	37.20
	3	佛山市盟岚金属有限公司	0.06	47.68	0.31	0.04
	合 计		**637.79**	**13.60**	**867.24**	**100.00**
2019 年	1	嘉兴澳星金属制品有限公司	443.07	13.69	606.63	68.09
	2	江苏大明金属制品有限公司	206.89	13.72	283.78	31.85

年度	排名	供应商名称	数量（吨）	采购单价（元/千克）	金额（万元）	占当期不锈钢板采购总额比例（%）
	3	无锡诚仁德不锈钢有限公司	0.56	9.48	0.53	0.06
	合 计		650.51	13.70	890.95	100.00
2018年	1	嘉兴澳星金属制品有限公司	275.23	13.62	374.89	61.80
	2	江苏大明金属制品有限公司	170.81	13.51	230.71	38.03
	3	无锡诚仁德不锈钢有限公司	1.12	9.48	1.06	0.17
	合 计		**447.16**	**13.57**	**606.66**	**100.00**

报告期内，公司不锈钢板主要供应商为嘉兴澳星金属制品有限公司、江苏大明金属制品有限公司，采购价格在主要供应商之间不存在显著差异。

公司向无锡诚仁德不锈钢有限公司、佛山市盟岚金属有限公司采购少量特殊型号的钢材，采购金额低，采购价格差别较大具有合理性。

（3）不锈钢线材采购情况

报告期内，公司向前五大不锈钢线材供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（吨）	采购单价（元/千克）	金额（万元）	占当期不锈钢线材采购总额比例（%）
2021年1-6月	**1**	**江阴斯强精工技术有限公司**	**76.38**	**17.38**	**132.78**	**63.11**
	2	**江阴市春瑞金属制品有限公司**	**44.77**	**17.34**	**77.62**	**36.89**
	合 计		**121.15**	**17.37**	**210.39**	**100.00**
2020年	1	江阴斯强精工技术有限公司	102.08	16.70	170.51	65.84
	2	江阴市春瑞金属制品有限公司	52.21	16.94	88.46	34.16
	合 计		**154.29**	**16.78**	**258.97**	**100.00**
2019年	1	江阴斯强精工技术有限公司	109.89	16.86	185.23	55.48
	2	江阴市春瑞金属制品有限公司	84.05	16.72	140.56	42.10
	3	江阴祥瑞不锈钢精线有限公司	5.06	15.93	8.06	2.42
	合 计		**199.00**	**16.78**	**333.85**	**100.00**
2018年	1	江阴斯强精工技术有限公司	194.57	17.90	348.34	68.53
	2	江阴市春瑞金属制品有限公司	79.08	17.95	141.94	27.92

年度	排名	供应商名称	数量（吨）	采购单价（元/千克）	金额（万元）	占当期不锈钢线材采购总额比例（%）
	3	江阴祥瑞不锈钢精线有限公司	10.20	17.67	18.01	3.54
	合 计		283.84	17.91	508.30	100.00

报告期内，公司不锈钢线材主要供应商为江阴斯强精工技术有限公司、江阴市春瑞金属制品有限公司，采购价格在主要供应商之间不存在显著差异。

（4）铝材采购情况

报告期内，公司向前五大铝材供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（吨）	采购单价（元/千克）	金额（万元）	占当期铝材采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	1	江苏宏基铝业科技股份有限公司	64.55	20.25	130.73	61.37
	2	安徽华兴铝业有限公司	31.10	19.68	61.20	28.73
	3	张家港市美之杰铝业有限公司	7.80	20.74	16.19	7.60
	4	无锡诚仁德不锈钢有限公司	0.76	64.60	4.91	2.30
	合 计		104.21	20.44	213.03	100.00
2020 年	1	江苏宏基铝业科技股份有限公司	203.45	18.03	366.80	77.89
	2	张家港市美之杰铝业有限公司	30.93	17.42	53.89	11.44
	3	安徽华兴铝业有限公司	23.53	18.55	43.65	9.27
	4	无锡诚仁德不锈钢有限公司	0.57	61.95	3.53	0.75
	5	临沂市腾信铝业有限公司	1.78	16.99	3.03	0.64
	合 计		260.27	18.09	470.90	100.00
2019 年	1	江苏宏基铝业科技股份有限公司	213.51	18.04	385.22	91.22
	2	江阴鑫裕装潢材料有限公司	15.00	17.51	26.25	6.22
	3	江阴市百顺金属制品有限公司	3.32	19.93	6.61	1.56
	4	江苏力昌金属制品有限公司	0.78	52.21	4.07	0.96
	5	南京三迈实业有限公司	0.10	15.77	0.15	0.04
	合 计		232.69	18.15	422.31	100.00
2018 年	1	江苏宏基铝业科技股份有限公司	92.22	17.85	164.61	44.04
	2	张家港保税区蓝宇国际贸易有限公司	89.33	17.53	156.57	41.89

年度	排名	供应商名称	数量（吨）	采购单价（元/千克）	金额（万元）	占当期铝材采购总额比例（%）
	3	江阴鑫裕装潢材料有限公司	29.18	17.26	50.37	13.48
	4	江苏力昌金属制品有限公司	0.39	50.86	1.98	0.53
	5	张家港保税区同来金属制品贸易有限公司	0.19	12.26	0.23	0.06
	合 计		211.31	17.69	373.76	100.00

报告期内，公司铝材主要供应商为江苏宏基铝业科技股份有限公司、张家港市美之杰铝业有限公司、安徽华兴铝业有限公司、江阴鑫裕装潢材料有限公司，采购价格在主要供应商之间不存在显著差异。**公司向无锡诚仁德不锈钢有限公司采购的铝材为航空铝，价格较高，用于射钉枪扇叶生产（其他铝材主要用于检查口生产），需求和采购量较小，占比非常低，不属于铝材主要供应商。**

（5）电池采购情况

报告期内，公司向前五大电池供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期电池采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	1	启东本原能源科技有限公司	17.37	475.42	27.37	97.63
	2	湖南超泉实业有限公司	0.39	11.54	29.50	2.37
	合 计		17.76	486.95	27.42	100.00
2020 年	1	启东本原能源科技有限公司	26.68	27.89	744.02	99.96
	2	苏州安富新材料技术有限公司	0.01	26.55	0.29	0.04
	合 计		26.69	27.89	744.31	100.00
2019 年	1	启东本原能源科技有限公司	17.87	27.77	496.47	99.78
	2	江苏上德电子科技有限公司	0.04	28.32	1.08	0.22
	合 计		17.91	27.78	497.56	99.98
2018 年	1	启东本原能源科技有限公司	14.55	27.48	399.72	99.84
	2	苏州金派科新能源科技有限公司	0.02	29.31	0.54	0.13
	3	苏州市金利国机电贸易有限公司	0.00	103.45	0.12	0.03
	合 计		14.57	27.48	400.38	100.00

报告期内，公司电池主要供应商为启东本原能源科技有限公司，采购价格在主要供应商之间不存在显著差异。

（6）电机采购情况

报告期内，公司向前五大电机供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期电机采购总额比例（%）
2021年1-6月	**1**	**上海希爱化成电子有限公司**	**5.13**	**119.47**	**613.15**	**68.15**
	2	**东莞市邮轮码头电子商务有限公司**	**4.13**	**68.93**	**284.88**	**31.67**
	3	**深圳市昊升微电机有限公司**	**0.02**	**72.57**	**1.62**	**0.18**
	合　计		**9.29**	**96.87**	**899.65**	**100.00**
2020年	1	上海希爱化成电子有限公司	6.41	126.21	807.60	68.00
	2	东莞市邮轮码头电子商务有限公司	5.25	72.38	380.12	32.00
	合　计		**11.65**	**101.94**	**1,187.72**	**100.00**
2019年	1	上海希爱化成电子有限公司	3.86	133.75	516.31	66.62
	2	东莞市邮轮码头电子商务有限公司	3.18	72.06	229.41	29.60
	3	福尔哈贝传动技术（太仓）有限公司	0.20	142.24	27.79	3.59
	4	深圳市昊升微电机有限公司	0.02	72.57	1.45	0.19
	合　计		**7.26**	**106.76**	**774.97**	**100.00**
2018年	1	上海希爱化成电子有限公司	3.46	136.38	471.47	56.96
	2	东莞市邮轮码头电子商务有限公司	4.01	77.17	309.16	37.35
	3	Dr.Fritz Faulhaber GmbH&Co KG	0.40	118.11	47.03	5.68
	合　计		**7.86**	**105.28**	**827.66**	**100.00**

注：2012 年 3 月，公司开始与东莞市鸿箭实业有限公司合作，向其采购电机，并于 2016 年 1 月转换为东莞市邮轮码头电子商务有限公司，东莞市邮轮码头电子商务有限公司与东莞市鸿箭实业有限公司为同一控制下企业，东莞市邮轮码头电子商务有限公司为东莞市鸿箭实业有限公司的销售公司，最终供应商为其关联方东莞市鸿箭实业有限公司。

报告期内，公司电机主要供应商为上海希爱化成电子有限公司、东莞市邮轮

码头电子商务有限公司，公司向上海希爱化成电子有限公司、东莞市邮轮码头电子商务有限公司采购价格差异较大，主要原因为：电机型号不同，公司向上海希爱化成电子有限公司采购的电机杂音较少，且震动小、抗震更好，适用于大动能燃气射钉枪。随着公司向上海希爱化成电子有限公司采购数量的增加，公司议价能力加强，采购价格有所下降。

（7）定量阀采购情况

报告期内，公司向前五大定量阀供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期定量阀采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	**1**	**乐清市腾茂电子科技有限公司**	**188.24**	**1.02**	**191.57**	**100.00**
	合 计		**188.24**	**1.02**	**191.57**	**100.00**
2020 年	1	乐清市腾茂电子科技有限公司	246.37	1.02	250.74	100.00
	合 计		**246.37**	**1.02**	**250.74**	**100.00**
2019 年	1	乐清市腾茂电子科技有限公司	223.31	1.04	232.45	100.00
	合 计		**223.31**	**1.04**	**232.45**	**100.00**
2018 年	1	乐清市腾茂电子科技有限公司	213.11	1.05	223.53	100.00
	合 计		**213.11**	**1.05**	**223.53**	**100.00**

报告期内，公司定量阀供应商为乐清市腾茂电子科技有限公司，采购价格稳定。

（8）气缸采购情况

报告期内，公司向前五大气缸供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期气缸采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	**1**	**临沂市九盛动力机械有限公司**	**5.68**	**41.88**	**237.97**	**80.03**
	2	**永康市超劲汽缸制造厂**	**1.44**	**41.31**	**59.40**	**19.97**
	合 计		**7.12**	**41.77**	**297.37**	**100.00**
2020 年	1	临沂市九盛动力机械有限公司	8.13	41.75	339.35	74.57
	2	永康市超劲汽缸制造厂	2.84	40.73	115.75	25.43
	合 计		**10.97**	**41.49**	**455.10**	**100.00**

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期气缸采购总额比例（%）
2019 年	1	临沂市九盛动力机械有限公司	8.25	44.68	368.64	92.69
	2	永康市超劲汽缸制造厂	0.70	41.68	29.09	7.31
	合 计		**8.95**	**44.45**	**397.74**	**100.00**
2018 年	1	临沂市九盛动力机械有限公司	4.69	44.37	207.93	62.73
	2	永康市超劲汽缸制造厂	2.66	46.24	123.04	37.12
	3	苏州金品金属制品有限公司	0.02	24.01	0.48	0.14
	合 计		**7.37**	**44.99**	**331.45**	**100.00**

报告期内，公司气缸主要供应商为临沂市九盛动力机械有限公司、永康市超劲汽缸制造厂，采购价格在主要供应商之间不存在显著差异。

（9）气雾罐采购情况

报告期内，公司向前五大气雾罐供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期气雾罐采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	**1**	**上海黑豹气雾罐有限公司**	**169.72**	**1.49**	**252.59**	**100.00**
	合 计		**169.72**	**1.49**	**252.59**	**100.00**
2020 年	1	上海黑豹气雾罐有限公司	257.30	1.46	376.49	100.00
	合 计		**257.30**	**1.46**	**376.49**	**100.00**
2019 年	1	上海黑豹气雾罐有限公司	230.50	1.48	340.69	100.00
	合 计		**230.50**	**1.48**	**340.69**	**100.00**
2018 年	1	上海黑豹气雾罐有限公司	205.01	1.45	296.80	100.00
	合 计		**205.01**	**1.45**	**296.80**	**100.00**

报告期内，公司气雾罐主要供应商为上海黑豹气雾罐有限公司，采购价格稳定。

（10）撞针采购情况

报告期内，公司向前五大撞针供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期撞针采购总额比例（%）

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期撞针采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	1	中山固耐得液压制品有限公司	8.38	30.59	256.20	66.90
	2	乐清市神箭工具有限公司	3.85	32.95	126.76	33.10
	合 计		12.22	31.33	382.95	100.00
2020 年	1	乐清市神箭工具有限公司	9.76	30.37	296.27	74.49
	2	中山固耐得液压制品有限公司	3.69	27.47	101.48	25.51
	合 计		13.45	29.57	397.75	100.00
2019 年	1	乐清市神箭工具有限公司	10.77	30.96	333.35	99.82
	2	台湾金和利股份有限公司	0.01	118.00	0.59	0.18
	合 计		10.77	31.00	333.94	100.00
2018 年	1	乐清市神箭工具有限公司	6.71	30.76	206.27	99.71
	2	无锡祈安盛机械制造有限公司	0.00	164.48	0.59	0.29
	合 计		6.71	30.83	206.86	100.00

报告期内，公司撞针主要供应商为乐清市神箭工具有限公司、中山固耐得液压制品有限公司，采购价格在主要供应商之间不存在显著差异。

2018 年、2019 年，公司存在向无锡祈安盛机械制造有限公司、台湾金和利股份有限公司少量采购的情况，且采购单价较高，主要原因为：公司向无锡祈安盛机械制造有限公司采购的撞针为公司新研发项目的定制小批量样品，采购单价较高；公司向台湾金和利股份有限公司采购的撞针为公司进口试销的气动保温枪的消耗配件，规格与燃气射钉枪撞针不同，采购单价较高。

（11）打钉座采购情况

报告期内，公司向前五大打钉座供应商采购情况如下：

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期打钉座采购总额比例（%）
2021 年 1-6 月	1	无锡市德昶精密铸造有限公司	7.44	28.29	210.54	96.70
	2	江苏毅贝尔汽车配件有限公司	0.15	34.16	5.28	2.43
	3	江苏富瑞机械有限公司	0.04	45.37	1.91	0.88
	合 计		7.64	28.50	217.73	100.00

年度	排名	供应商名称	数量（万只）	采购单价（元/只）	金额（万元）	占当期打钉座采购总额比例（%）
2020 年	1	无锡市德昶精密铸造有限公司	12.00	27.57	330.87	98.88
	2	江苏富瑞机械有限公司	0.07	45.95	3.21	0.96
	3	江苏毅贝尔汽车配件有限公司	0.01	36.91	0.55	0.16
	合 计		**12.09**	**27.68**	**334.62**	**100.00**
2019 年	1	无锡市德昶精密铸造有限公司	8.21	27.38	224.67	99.63
	2	江苏富瑞机械有限公司	0.02	45.37	0.84	0.37
	合 计		**8.23**	**27.42**	**225.56**	**100.00**
2018 年	1	无锡市德昶精密铸造有限公司	7.75	27.03	209.55	91.92
	2	苏州昶智精密机械有限公司	0.66	28.00	18.41	8.08
	合 计		**8.41**	**27.10**	**227.96**	**100.00**

报告期内，公司打钉座主要供应商为无锡市德昶精密铸造有限公司、苏州昶智精密机械有限公司，采购价格在主要供应商之间不存在显著差异。

6、主要原材料主要供应商的基本情况及合作情况

报告期内，公司主要原材料供应商的基本情况及与公司的合作情况如下：

采购内容	主要供应商	基本情况	合作起始时间	定价方式
盘元	**杭州北融贸易有限公司**	**成立于 2009 年 4 月 28 日，注册资本 200 万元，法定代表人高翔，高翔持股 90%，朱秀文持股 10%**	**2021 年 1 月**	具有大宗商品属性，供应商参照市场价格波动，直接定价
	上海立朝实业有限公司	成立于 2017 年 4 月 7 日，注册资本 100 万元，法定代表人朱阿英，朱阿英个人独资企业	2019 年 5 月	
	常州中卓钢铁有限公司	成立于 2017 年 5 月，注册资本 300 万元，法定代表人瞿小芳，瞿小芳个人独资	2018 年 11 月	
	江苏顺意达供应链管理有限公司	成立于 2019 年 12 月 30 日，注册资本 1,000 万元，法定代表人朱亚彬，张家港保税区羊羽贸易有限公司持股 90%，申明翔持股 9%，朱亚彬持股 1%	2011 年 4 月，起始合作为其同一实际控下企业江苏顺意达钢铁贸易有限公司	
	上海绩钢实业有限公司	成立于 2016 年 6 月 17 日，注册资本 500 万元，法定代表人李向雨，李向雨独资企业	2017 年 9 月	
	上海今宁国际贸易有限公司	成立于 2016 年 7 月 27 日，注册资本 1,800 万元，法定代表人李惠斌，李惠斌独资企业	2019 年 8 月	
	上海健深实业有限公司	成立于 2013 年 7 月 15 日，注册资本 500 万元，法定代表人陈萍，陈萍独资企业	2017 年 2 月	

	张家港途盛贸易有限公司	成立于 2012 年 2 月 6 日，注册资本 500 万元，法定代表人袁丽华，袁丽华持股 80%，陈彩琴持股 20%	2016 年 11 月	
不锈钢板	江苏大明金属制品有限公司	成立于 2002 年 6 月，注册资本 13,325 万美元，法定代表人周克明，香港通顺实业有限公司持股 100%（台港澳法人独资）	2005 年 1 月	具有大宗商品属性，供应商参照市场价格波动，直接定价
	嘉兴澳星金属制品有限公司	成立于 2017 年 8 月，注册资本 30 万元，法定代表人孙俞奇，孙俞奇个人独资	2010 年 9 月，起始合作为其同一控制下企业无锡市浦新不锈钢有限公司	
不锈钢线材	江阴斯强精工技术有限公司	成立于 2007 年 10 月,注册资本 800 万元，法定代表人陶琦，陶琦持股 85%，金亚评持股 15%	2011 年 12 月	具有大宗商品属性，供应商参照市场价格波动，直接定价
	江阴市春瑞金属制品有限公司	成立于 2013 年 10 月,注册资本 500 万元，法定代表人徐祥林，朱巧华、杜荣贵、徐祥林、翁加宝、薛亚萍各持股 20%	2017 年 8 月	
铝材	江苏宏基铝业科技股份有限公司	成立于 1999 年 12 月，注册资本 2,580 万元，法定代表人徐建明，新三板挂牌企业，股票代码：872588	2005 年 7 月	协商定价
	张家港市美之杰铝业有限公司	成立于 2015 年 1 月，注册资本 800 万元，法定代表人厉祥美，厉祥美持股 60%，鲍满生持股 40%	2020 年 4 月	
	安徽华兴铝业有限公司	成立于 2018 年 5 月，注册资本 2,475 万元，法定代表人李利华，林云标持股 55%，李利华持股 45%	2020 年 5 月	
	江阴鑫裕装潢材料有限公司	成立于 2000 年 7 月 13 日,注册资本 3,000 万元，法定代表人王永芳，江阴市鑫裕投资有限公司持股 80%，王永芳持股 20%	2006 年 10 月	
电池	启东本原能源科技有限公司	成立于 2015 年 1 月，注册资本 800 万元，法定代表人王卫东，项克明持股 62.50%，崔培源持股 37.50%	2013 年 10 月，起始合作主体为其前身启东本原电池有限公司	协商定价
电机	上海希爱化成电子有限公司	成立于 1995 年 12 月，注册资本 55,000 万日元，法定代表人 山崎 孝(YAMASAKI TAKASHI)，中外合资企业，他喜龙希爱株式会社持股 98.23%，上海古松经济联合总公司持股 1.77%	2011 年 9 月	协商定价
	东莞市邮轮码头电子商务有限公司	成立于 2015 年 12 月，注册资本 50 万元，法定代表人郑永强，郑永强个人独资	2012 年 3 月，起始合作为其同一控制下企业东莞市鸿箭实业有限公司	
定量阀	乐清市腾茂电子科技有限公司	成立于 2013 年 5 月，注册资本 10 万元，法定代表人吴燕芹，吴燕芹持股 80%，徐敏持股 20%	2015 年 12 月	协商定价
气缸	临沂市九盛动力机械有限公司	成立于 2014 年 1 月，注册资本 100 万元，法定代表人张教红，张教红个人独资	2014 年 3 月	协商定价
	永康市超劲汽缸制造厂	成立于 2005 年 12 月，投资人吕培建，个人独资企业	2015 年 10 月	
气雾罐	上海黑豹气雾罐有限公司	成立于 2002 年 9 月，注册资本 150 万元，法定代表人蒋平，蒋平持股 50%，莫连兴持股 50%	2015 年 12 月	协商定价
撞针	乐清市神箭工具有限公司	成立于 2006 年 8 月，注册资本 300 万元，法定代表人蔡祥幸，蔡祥幸持股 70%，陈阿红持股 30%	2011 年 7 月	协商定价
	中山固耐得液压制品有限公司	成立于 2019 年 3 月，注册资本 100 万元，法定代表人曹建林，曹建林个人独资	2020 年 4 月	

打钉座	无锡市德昶精密铸造有限公司	成立于 2005 年 11 月，注册资本 500 万元，法定代表人冯志伟，冯志伟持股 90.20%，冯炳伟持股 9.80%	2014 年 4 月	协商定价
	苏州昶智精密机械有限公司	成立于 2009 年 9 月 3 日，注册资本 2,000 万元，法定代表人浦裕樑，浦裕樑持股 77.20%，刘洪超持股 20.80%，任家利持股 2%	2014 年 12 月	

报告期内，公司主要材料采购均为非招标方式采购，均通过银行转账方式进行结算。

报告期内，公司主要原材料供应商类别、生产规模与公司采购额的匹配性、贸易类供应商的终端供应商、采购价格与终端供应商差异、通过贸易商采购的原因及合理性如下：

采购内容	主要供应商	供应商类别	生产商			贸易商		
			生产规模	公司采购额占比	生产规模和公司的采购额是否匹配	终端供应商	采购价格与终端供应商差异	通过贸易商采购的原因
盘元	**杭州北融贸易有限公司**	贸易商	-	-	-	**迁安市九江线材有限责任公司**	公司向贸易商采购盘元价格为终端供应商价格加上合理利润，公司由于采购规模较小，无法取得终端供应商具体价格	大宗商品，公司采购额较小，无法与终端供应商建立直接的采购关系，符合行业惯例
	上海立朝实业有限公司					迁安市九江线材有限责任公司		
	常州中卓钢铁有限公司					马鞍山钢铁股份有限公司、济源钢铁集团		
	江苏顺意达供应链管理有限公司					江苏沙钢集团		
	上海绩钢实业有限公司					迁安市九江线材有限责任公司		
	上海今宁国际贸易有限公司					迁安市九江线材有限责任公司		
	上海健深实业有限公司					迁安市九江线材有限责任公司		
	张家港途盛贸易有限公司					马鞍山钢铁股份有限公司		
不锈钢板	江苏大明金属制品有限公司	生产商	350 亿元	0.01%	是	-	-	-
	嘉兴澳星金属制品有限公司	生产商	2 亿元	2.50%	是			
不锈钢线材	江阴斯强精工技术有限公司	生产商	1.15 亿元	1.50%	是			
	江阴市春瑞金属制品有限公司	生产商	1.5 亿元	0.60%	是			
铝材	江苏宏基铝业科技股份有限公司	生产商	4.2 亿元	0.80%	是			
	张家港市美之杰铝业有限公司	生产商	1.6 亿	0.35%	是			
	安徽华兴铝业有限公司	生产商	1.6 亿	0.28%	是			
	江阴鑫裕装潢材料有限公司	生产商	50 亿	0.01%	是			

电池	启东本原能源科技有限公司	生产商	6,000 万元	12%	是			
电机	上海希爱化成电子有限公司	生产商	7,000 万元	10%	是			
	东莞市邮轮码头电子商务有限公司	生产商	800 万元	47%	是			
定量阀	乐清市腾茂电子科技有限公司	生产商	600 万元	40%	是			
气缸	临沂市九盛动力机械有限公司	生产商	900 万元	35%	是			
	永康市超劲汽缸制造厂	生产商	1,200 万元	8%	是			
气雾罐	上海黑豹气雾罐有限公司	生产商	2,000 万元	18%	是			
撞针	乐清市神箭工具有限公司	生产商	4,000 万元	7%	是			
	中山固耐得液压制品有限公司	生产商	3,500 万元	28%	是			
打钉座	无锡市德昶精密铸造有限公司	生产商	6,000 万元	3%	是			

主要原材料供应商部分为个人独资企业，与公司及其关联方不存在关联关系，符合行业特征。

7、供应商采购金额分层情况

报告期内，公司供应商数量及按照采购金额分层情况如下：

年度	供应商采购分层	供应商数量（家）	采购金额（万元）	占比（%）
2021 年 1-6 月	**250 万元以上**	**12**	**4,838.87**	**41.11**
	150-250 万元（不含 250 万元）	**8**	**1,651.12**	**14.03**
	50-150 万元（不含 150 万元）	**37**	**3,471.73**	**29.49**
	50 万元以下（不含 50 万元）	**245**	**1,810.13**	**15.38**
	合计	**302**	**11,771.85**	**100.00**
2020 年	500 万元以上	5	4,560.45	27.57
	300-500 万元（不含 500 万元）	10	4,017.41	24.28
	100-300 万元（不含 300 万元）	24	4,188.09	25.31
	100 万元以下（不含 100 万元）	268	3,777.99	22.84
	合计	307	16,543.94	100.00
2019 年	500 万元以上	4	2,367.95	17.84
	300-500 万元（不含 500 万元）	9	3,521.76	26.53
	100-300 万元（不含 300 万元）	22	3,815.00	28.74
	100 万元以下（不含 100 万元）	280	3,570.07	26.89

	合计	315	13,274.78	100.00
2018 年	500 万元以上	2	1,601.36	12.96
	300-500 万元（不含 500 万元）	6	2,321.43	18.79
	100-300 万元（不含 300 万元）	28	5,029.10	40.70
	100 万元以下（不含 100 万元）	280	3,405.34	27.56
	合计	316	12,357.23	100.00

2018 年至 2020 年，随着业务规模不断增长，公司采购金额 300 万元以上供应商由 8 家增长至 15 家，采购金额占比由 31.75%增长至 51.85%，公司规模性采购逐步扩大。

8、新增供应商情况

报告期内，公司新增供应商数量情况如下：

年度	新增供应商数量（家）	新增供应商采购金额（万元）	占当期采购总额的比例（%）
2021 年 1-6 月	**49**	**1,263.38**	**10.73**
2020 年	57	906.54	5.48
2019 年	75	1,091.08	8.22
2018 年	88	968.74	7.84

注：不含外协加工厂商。

公司根据生产需求、原材料采购需求、现有供应情况、成本策略等综合选择供应商。存在新增供应商需求时，公司首先做供应市场竞争分析，寻找合格供应商，接着对潜在供应商进行评估、询价和报价、小批量采购试用、测试验证，并与经小批验证合格的供应商合同条款谈判，最后逐步加入《合格供应商名录》，批量采购。

9、贸易类供应商采购情况

① 贸易商类供应商数量、采购金额、采购占比及变动情况

报告期内，公司贸易类供应商的数量、采购金额、采购占比及变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
贸易类供应商数量（家）	**17**	15	14	16
贸易类供应商数量占比	**5.63**	4.89	4.44	5.06

（%）				
贸易类供应商采购金额（万元）	**1,667.37**	2,726.33	2,430.78	3,000.02
贸易类供应商采购金额占比（%）	**14.16**	16.48	18.31	24.28

报告期内，公司贸易类供应商数量及采购金额整体占比较小，公司贸易类供应商数量及向贸易类供应商采购金额具有稳定性。

② 同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

报告期内，同一类产品同时向贸易类供应商和终端供应商采购的情况如下：

年度	采购内容	名称	供应商类别	金额（万元）	贸易商采购价格	价格差异的合理性
2021年1-6月	**塑粉**	**南京华厦工贸有限公司**	**贸易商**	**20.58**	**20.65元/公斤**	**黄山华佳表面科技股份有限公司采购塑粉为特殊成分和颜色塑粉，价格较高**
		浙江捷宇新材料科技股份有限公司	**生产商**	**2.55**	**19.87元/公斤**	
		黄山华佳表面科技股份有限公司	**生产商**	**0.45**	**28.32元/公斤**	
2020年	焊锡	扬州安安电子产品贸易有限公司	贸易商	10.94	3,648.00 元/公斤	焊锡熔点不同，价格差异较大，与市场价格相符
		杭州友邦焊锡材料有限公司	生产商	10.62	1,327.43 元/公斤	
	塑粉	南京华厦工贸有限公司	贸易商	72.42	20.83元/公斤	价格无重大差异
		浙江捷宇新材料科技股份有限公司	生产商	14.18	19.98元/公斤	
2019年	塑粉	南京华厦工贸有限公司	贸易商	20.81	21.08元/公斤	价格无重大差异
		浙江捷宇新材料科技股份有限公司	生产商	11.81	19.98元/公斤	
2018年	焊锡	铟锡泰贸易（苏州）有限公司	贸易商	4.00	3,648.00 元/公斤	价格无差异
		苏州钡润斯电子科技有限公司	生产商	1.82	3,648.00 元/公斤	

注：扬州安安电子产品贸易有限公司经营范围为：电子产品、电子元器件、集成电器、电子材料、电子辅助材料、五金交电、气动元件、标准件、机电设备及配件、金属材料、建筑材料、橡塑制品、洗涤用品、磨料磨具、劳保用品、日用百货销售，自营和代理各类商品及技术的进出口业务，计算机信息技术研发、软件开发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动），公司并不是通过网络途径向其采购。

报告期内，公司不存在利用商贸公司高额采购体外进行资金循环的情形。

10、成立一年以内即与发行人开始合作的供应商情况

报告期内，成立一年以内即与发行人开始合作的供应商且当期采购金额超过1万元的情况如下：

年度	供应商	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额的比例（%）	合作的原因、背景
2021年1-6月	**德瑞西科技（镇江）有限公司**	**无刷电机组件**	**32.39**	**0.28**	**原厂商搬迁变更新厂商**
	台州千川科技有限公司	**小气缸活塞、销子**	**2.85**	**0.02**	**新开发供应商，产品符合公司新品要求**
2019年	浙江顶嘉贸易有限公司	白油	1.25	0.01	技术选型，该种油品符合工艺要求
2018年	无锡诚仁德不锈钢有限公司	钢板、钢带	28.04	0.23	普通钢材代理商，具有价格优势
	佛山市天地一管科技有限公司	不锈钢镜面抛光管	8.97	0.07	产品符合公司要求
	南通宏伟箱包有限公司	背带、尼龙帆布包	8.45	0.07	根据需求选择

（三）外协加工情况

1、外协加工内容

公司外协加工主要涉及金属件的表面处理、组装、金加工、拉丝、包装等，相关工序不属于公司产品制造的核心工艺。

报告期内，公司将相关物资提供给外协加工厂商，对物资的发出不做销售处理，对物资的收回亦不做采购处理，公司根据加工内容与外协厂商结算加工服务费用。

（1）外协加工的内容、数量、金额及占营业成本的比例

报告期内，公司外协加工的内容、数量、金额及占营业成本的比例情况如下：

外协加工内容		2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	数量单位	数量	金额（万元）	占营业成本的比例（%）	数量	金额（万元）	占营业成本的比例（%）	数量	金额（万元）	占营业成本的比例（%）	数量	金额（万元）	占营业成本的比例（%）
表面处理	吨	2,989.23	417.49	2.61	4,997.98	821.26	3.39	4,582.38	705.72	3.50	6,092.93	985.17	5.29
	万只	2,739.28	278.15	1.74	5,617.94	480.92	1.98	5,500.07	409.81	2.03	3,553.97	211.43	1.13
	万套	0.36	0.33	0.00	0.44	0.34	0.00	0.05	0.02	0.00	-	-	-
	小计	-	695.97	4.36	-	1,302.51	5.38	-	1,115.56	5.53	-	1,196.60	6.42
组装	万只	12.68	273.09	1.71	23.42	323.85	1.34	15.63	297.03	1.47	507.59	346.10	1.86
	吨	86.18	40.05	0.25	146.52	64.85	0.27	174.39	68.28	0.34	-	-	-
	万套	-	-	-	0.23	5.18	0.02	0.15	5.59	0.03	-	-	-
	万卷	0.13	0.05	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	-	313.19	1.96	-	393.88	1.63	-	370.90	1.84	-	346.10	1.86
金加工	万只	206.86	145.24	0.91	295.80	160.11	0.66	112.89	115.55	0.57	76.05	109.16	0.59
	万套	-	-	-	1.93	35.04	0.14	1.30	19.72	0.10	0.01	0.48	0.00
	吨	416.78	7.27	0.05	914.09	17.49	0.07	829.85	17.79	0.09	463.74	9.42	0.05
	小计	-	152.51	0.95	-	212.65	0.88	-	153.06	0.76	-	119.06	0.64
拉丝	吨	3,078.25	82.89	0.52	4,392.38	118.54	0.49	3,112.56	80.11	0.40	3,558.08	95.70	0.51
包装	万只	-	-	-	-	-	-	0.60	0.10	0.00	1.14	0.17	0.00
造粒	吨	5.00	1.19	0.01	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计		-	1,245.76	7.80	-	2,027.58	8.37	-	1,719.73	8.52	-	1,757.63	9.43

注:公司外协加工涉及产品品种和内容较多，外协加工的计价单位根据具体品种和内容有所不同，其中射钉、建筑五金制品使用的大宗原材料如盘元、不锈钢板等，主要以重量为计价单位；建筑五金制品中的半成品、燃气射钉枪及电动工具产品中的各种单独配件，主要以只为计价单位；燃气射钉枪及电动工具产品中的成套配件，主要以套为计量单位。

报告期内，公司金属表面处理外协加工金额较大，主要原因为：金属表面处理涉及电镀、热镀、达克罗、机械镀、电泳等环节，相关生产需要办理环评手续、取得专业资质许可，且金属表面处理不属公司产品的核心技术，出于提高生产效率、降低生产成本，因此将表面处理环节委托外协加工。

（2）外协加工的具体内容、应用产品、自产情况、原因及必要性

报告期内，公司外协加工的主要工艺、涉及产品及环节、自产情况、原因及必要性、是否符合行业惯例情况如下：

项目	具体工艺/内容	涉及产品	是否具有自产能力	自产情况	外协加工的原因及必要性	是否符合行业惯例
表面处理	电镀	射钉、五金件	否	全部外协加工	未办理专业资质许可	是
	热镀	射钉、五金件	否	全部外协加工	未办理专业资质许可	是
	达克罗	地板支撑	否	全部外协加工	未办理专业资质许可	是
	喷塑	金折	是	主要外协加工	外协符合成本效益原则	是
	机械镀	射钉	否	全部外协加工	未办理专业资质许可	是
	电泳	通风口	否	全部外协加工	未办理专业资质许可	是
组装	电路控制组件组装	燃气射钉枪	否	全部外协加工	专业领域，为降低生产成本，外购零部件外协组装	是
	电池包组件组装	燃气射钉枪	否	全部外协加工	专业领域，为降低生产成本，外购零部件外协组装	是
	充电器组件组装	电动工具	否	全部外协加工	专业领域，为降低生产成本，外购零部件外协组装	是
	穿钉	伞钉	是	全部外协加工	简单工序，附加值较低，外协符合成本效益原则	是
	焊接	金折	是	主要自产	辅助工序，为满足下游客户订单临时波动外协加工	是
金加工	无缝钢管加工成枪嘴	燃气射钉枪	否	全部外协加工	辅助工序，加工设备成本较高，后续逐渐转为外购成品	是
	盘元加工成螺杆	地板支撑	否	全部外协加工	辅助工序，加工设备成本较高	是
	燃烧室组件机加工	燃气射钉枪	是	主要自产	自有产能不足，少量外协加工	是
	冷板落料成型	金折	是	主要自产	辅助工序，为满足下游客户订单临时波动外协加工	是
	不锈钢卷裁剪成板	通风口	否	全部外协加工	专业领域，为降低生产成本，预购不锈钢卷，后外协加工	是

拉丝	拉丝	纸排钉	是	部分外协加工	简单工序，附加值较低，外协符合成本效益原则	是
包装	滴胶铭牌	燃气射钉枪	是	少量外协加工	简单工序，附加值较低	是

注：表面处理、组装及金加工部分工艺等外协加工环节为专业领域，公司无自产能力，采取全部外协加工；组装及金加工部分工艺、拉丝等少量外协加工环节为简单工序，仅涉及少数品类产品，外协加工符合成本效益原则，采取全部外协加工或部分外协加工；部分外协加工工序为多品类产品共用的辅助工序，难以统计自有产能。

公司主营业务为射钉紧固器材和建筑五金制品的研发、生产与销售，产品种类繁多，核心生产环节包括冲压、注塑、压铸、灌装、拉伸、抛光、焊接、装配等，不同产品对应不同工序组合。公司外协加工工序中，除电泳外，均不属于核心生产环节，报告期内，公司电泳外协加工金额分别为 15.39 万元、18.65 万元、22.39 万元、**13.59 万元**，金额较低。

电泳（一种表面处理工艺，涂装金属工件常用的方法之一，采用通电的方式使涂料粒子在电场力作用下在工件表面沉积成膜，形成均匀的涂层）是生产通风口产品的环节之一，有助于增强通风口产品的耐腐蚀性，以前年度，公司需要电泳环节的通风口产品产量有限，电泳环节外协加工符合成本收益原则，近年来，随着客户对通风口产品耐腐蚀性要求的提高，需要增加电泳环节的通风口产品产量逐年增加，因此，公司计划自建电泳线，目前，项目已进入试生产阶段。除此之外，公司不存在其他将外协环节纳入自产的计划。

（3）公司不存在对外协加工厂商依赖的情况

公司具备产品设计和生产的核心技术，由于公司产品种类繁多，各类产品所需加工工序较多，为将更多的资源投入到产品设计、核心部件加工等关键环节，公司采取自行生产和委托外协加工相结合的方式，将部分附加值相对较低的辅助工序委托外协加工，对于部分专业领域的生产工序，如表面处理、部分组装及金加工工序，公司获取专业资质许可、购置设备、培训员工并组织生产并不符合成本效益原则，此类加工环节也委托外协加工，公司委托外协加工符合行业惯例。

公司委托外协加工环节均为产品生产的辅助工序，不属于核心生产环节，且市场供应充足，可选外协加工厂商较多，不存在对外协加工厂商依赖的情况，对公司的独立性和业务完整性不构成影响。

（4）外协加工业务的质量控制措施

对于外协加工业务，公司采取了如下质量控制措施：

① 外协加工厂商的审核

公司对外协加工厂商进行严格审核，根据外协加工内容，综合考虑外协加工厂商专业资质、技术能力、产能及加工成本等因素，在经过评估、小批量生产试用、测试验证后，逐步建立长期合作关系。

② 生产过程中的质量控制

公司注重外协加工过程中的质量控制，不定期委派质量工程师对外协加工厂商生产过程、产品质量进行监督和现场指导，发现问题则要求外协加工厂商立即进行整改。

③ 产品验收环节的质量控制

公司与外协加工厂商签署《质量协议》作为合同附件，从质量管理体系及产品认证、质量管理、质量评价、技术服务、质量担保和质保期、质量责任等方面，对外协加工质量进行全面约定，并对外协加工产品进行抽检验收，保证外协加工业务质量。

（5）外协加工费用定价依据、交易价格

① 外协加工费用定价依据

公司与外协加工厂商之间的定价方式为：根据市场定价原则，结合外协加工内容的特点，协商定价。公司与外协加工厂商之间的定价依据具体情况如下：

项目	具体工艺/内容	定价依据
表面处理	电镀、热镀、达克罗、喷塑、机械镀、电泳、氧化、热处理等	根据具体工艺及产品特点，参考产品重量或按套、只，协商定价
组装	电路控制组件组装、电池包组件组装、充电器组件组装、穿钉、焊接等	根据具体内容，参考产品重量或按套、只，协商定价
金加工	无缝钢管加工成枪嘴、盘元加工成螺杆、燃烧室组件机加工、冷板落料成型、不锈钢卷裁剪成板等	根据具体内容，参考产品重量或按套、只，协商定价
拉丝	拉丝	根据拉丝规格，参考产品重量，协商定价
包装	滴胶铭牌	按只协商定价

② 外协加工的交易价格

报告期内，公司外协加工不同工艺的交易价格如下：

外协加工内容	单位	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
表面处理	元/千克	**1.40**	1.64	1.54	1.62
	元/只	**0.10**	0.09	0.07	0.06
	元/套	**0.90**	0.78	0.44	-
组装	元/只	**21.54**	**13.83**	19.00	0.68
	元/千克	**4.65**	4.43	3.92	-
	元/套	**-**	22.12	37.98	-
金加工	元/只	**0.70**	0.54	1.02	1.44
	元/套	**-**	18.19	15.20	48.97
	元/千克	**0.17**	0.19	0.21	0.20
	元/卷	**0.35**	**-**	**-**	**-**
拉丝	元/千克	**0.27**	0.27	0.26	0.27
包装	元/只	**-**	-	0.17	0.15
造粒	**元/千克**	**2.39**	**-**	**-**	**-**

报告期内，公司与外协加工厂商之间的定价方式为：根据市场定价原则，结合外协加工内容的特点，协商定价，公司外协加工主要工艺的交易价格基本保持稳定，同类型工艺交易价格由于应用的产品以及具体工艺不同有所波动，不同外协加工厂商同种产品同类工序单位价格不存在显著差异。

报告期内，公司同种产品同类工序外协加工单位价格对比如下：

外协加工内容	具体工艺	产品	单位	外协厂商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
表面处理	电镀	纸排钉、钢排钉	元/千克	南京宝迪机电科技有限公司	-	1.15	1.16	1.23
				南京遥远金属表面处理有限公司	-	1.15	1.15	1.21
	热镀	纸排钉、油毡钉、卷钉、塑卷钉、塑排钉	元/千克	郎溪县国华金属表面处理厂	3.28	3.19	3.40	3.56
				无锡市中新镀锌有限公司	-	3.17	3.56	-
		地板支撑	元/只	常州市勤益热浸锌有限公司	-	0.65	0.77	-
				江苏永昊高强度螺栓有限公司	-	0.70	0.68	-
				丹阳市晨丰热浸锌有限公司	-	0.60	0.77	-
拉丝	拉丝	纸排钉	元/千克	南京永茂达金属制品厂	0.27	0.27	0.26	0.27

				马鞍山市昊海金属制品加工有限公司	**0.27**	**0.26**	-	-

③ 组装外协加工价格波动较大的原因

报告期内，公司组装外协按只计量的价格波动具体情况如下：

单位：万只、万元、元/只

组装外协按只计量涉及产品	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	数量	金额	价格	数量	金额	价格	数量	金额	价格	数量	金额	价格
燃气射钉枪配件	**7.90**	**182.41**	**23.10**	15.91	305.19	19.19	9.36	218.59	23.35	11.78	280.37	23.80
电动工具配件	**4.68**	**89.77**	**19.20**	-	-	-	4.16	75.50	18.16	1.66	47.39	28.57
建筑五金制品配件	**0.11**	**0.91**	**8.65**	**7.51**	18.65	**2.44**	2.12	2.95	1.39	494.15	18.34	0.04
合计	**12.68**	**273.09**	**21.54**	**23.42**	323.85	**13.83**	15.63	297.03	19.00	507.59	346.10	0.68

报告期内，公司燃气射钉枪配件和电动工具配件的外协加工单价较高，主要原因为：电动工具配件、燃气射钉枪配件的组装涉及电路控制组件组装、电池包组件组装、充电器组件组装等具体工艺，而建筑五金制品组装主要涉及焊接、穿钉，由于电动工具配件、燃气射钉枪配件的组装工序较多，因此加工价格高于建筑五金制品配件。

2019 年，组装按只计量的单价较高，主要原因为：当年组装产品中加工成本较高的电动工具、燃气射钉枪配件的加工数量占比达 86.47%，较 2018 年 2.65%的占比大幅提高，导致平均价格显著上升。

2020 年，组装外协按只计量的单价降低，主要原因为：当年加工价格较高的电动工具配件、燃气射钉枪配件加工数量占比下降至 17.40%，而加工价格较低的建筑五金制品加工数量占比上升至 82.60%。

2021 年 1-6 月，组装外协按只计量的单价较高，主要原因为：当年组装产品中加工成本较高的电动工具、燃气射钉枪配件的加工数量占比达 99.17%，因此平均价格较高。

报告期内，公司组装外协按套计量的价格波动具体情况如下：

单位：万套、万元、元/套

组装外协按套	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

计量涉及产品	数量	金额	价格	数量	金额	价格	数量	金额	价格	数量	金额	价格
燃气射钉枪成套配件	-	-	-	0.23	5.18	22.12	-	-	-	-	-	-
电动工具成套配件	-	-	-	-	-	-	0.15	5.59	37.98	-	-	-
合计	-	-	-	**0.23**	**5.18**	**22.12**	**0.15**	**5.59**	**37.98**	-	-	-

2020 年，组装外协按套计量的价格下降的主要原因为：当年组装产品为燃气射钉枪成套配件，具体加工工艺为焊接，上一年度组装产品为电动工具成套配件，具体加工工艺为电路控制组件组装,燃气射钉枪成套配件组装工序相对简单，交易价格低于电动工具成套配件。

④ 金加工外协加工价格波动较大的原因

报告期内，公司金加工外协按套计量的价格波动具体情况如下：

单位：万套、万元、元/套

金加工外协按套计量涉及产品	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	数量	金额	价格	数量	金额	价格	数量	金额	价格	数量	金额	价格
燃气射钉枪成套配件	-	-	-	1.93	35.04	18.19	1.30	19.72	15.20	-	-	-
电动工具成套配件	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.01	0.48	48.97
合计	-	-	-	**1.93**	**35.04**	**18.19**	**1.30**	**19.72**	**15.20**	**0.01**	**0.48**	**48.97**

2018 年，金加工按套计量的单价较高的原因为：当年金加工产品为电动工具无尘钻孔机转子，加工工序较多，价格较高，而 2019 年和 2020 年金加工产品为燃气射钉枪的燃烧室组件，加工价格相对较低。

⑤ 外协加工交易价格的公允性

报告期内，公司外协加工主要工艺的交易价格与第三方交易价格的对比情况如下：

单位：元/千克

外协加工内容	具体工艺/内容	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2020 年公司主要外协加工厂商提供给第三方客户的同类工艺外协加工价格
表面处理	电镀	**1.18**	1.18	1.15	1.19	0.75-1.77
	热镀	**3.29**	3.18	3.49	3.63	2.92-3.98
	机械镀	**1.86**	2.28	2.45	2.45	2.12

	达克罗	**2.63**	2.61	2.47	1.59	2.65-3.27
拉丝	拉丝	**0.27**	0.27	0.26	0.27	0.21-0.31

注：（1）公司外协加工中的组装和金加工的交易金额较小，且涉及的产品种类繁多，具体工艺大多为针对公司产品的特点定制开发，交易价格与第三方交易价格可比性较弱。表面处理、拉丝的合计交易金额较大，且工艺较为通用，交易价格与第三方交易价格有一定的可比性；

（2）公司取得了表面处理和拉丝外协加工厂商提供的其与第三方客户的 2020 年外协加工交易发票，每家 2 份以上，并与公司同类工艺外协加工价格进行对比分析。公司选取的上述外协厂商均为公司对应的具体工艺的主要外协加工厂商，报告期内交易金额占公司对应的具体工艺加工费用总额的比例超过 60%，具有代表性。限于外协加工厂商配合度原因，公司未能取得 2018 年、2019 年交易发票，考虑到公司报告期内表面处理和拉丝外协加工交易价格基本保持稳定，因此公司取得的 2020 年第三方交易价格与公司报告期内的外协加工交易价格具有可比性。

报告期内，公司表面处理和拉丝的具体工艺交易价格与 2020 年公司主要外协加工厂商提供给第三方客户的同类工艺外协加工价格相近。公司所需外协加工市场供应充足，可选外协加工厂商较多，外协加工交易价格通过多方询价后，根据市场定价原则进行协商定价。

综上，报告期内，公司外协加工的交易价格合理公允，不存在利益输送情形。

2、外协加工主要厂商

（1）主要外协加工厂商采购情况

报告期内，公司向前五名外协加工厂商采购情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	外协厂商名称	外协加工内容	金额	占外协加工的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**佛山市顺德区猛力电子有限公司**	**组装**	**163.59**	**13.13**
	2	**南京遥远金属表面处理有限公司**	**表面处理**	**138.38**	**11.11**
	3	**常州市金坛宏达电镀有限公司**	**表面处理**	**91.89**	**7.38**
	4	**无锡溪龙重防腐涂覆有限公司**	**表面处理**	**80.73**	**6.48**
	5	**南京永茂达金属制品厂**	**拉丝**	**68.83**	**5.52**
	合计			**543.42**	**43.62**
2020 年	1	郎溪县国华金属表面处理厂	表面处理	237.16	11.70
	2	南京宝迪机电科技有限公司	表面处理	201.56	9.94
	3	佛山市顺德区猛力电子有限公司	组装	164.00	8.09

年度	序号	外协厂商名称	外协加工内容	金额	占外协加工的比例
	4	南京遥远金属表面处理有限公司	表面处理	160.17	7.90
	5	无锡溪龙重防腐涂覆有限公司	表面处理	122.64	6.05
	合计			**885.53**	**43.67**
2019 年	1	南京宝迪机电科技有限公司	表面处理	194.71	11.32
	2	南京遥远金属表面处理有限公司	表面处理	175.81	10.22
	3	无锡溪龙重防腐涂覆有限公司	表面处理	154.78	9.00
	4	佛山市顺德区猛力电子有限公司	组装	145.92	8.48
	5	无锡市中新镀锌有限公司	表面处理	135.89	7.90
	合计			**807.11**	**46.93**
2018 年	1	南京遥远金属表面处理有限公司	表面处理	199.73	11.36
	2	南京宝迪机电科技有限公司	表面处理	171.50	9.76
	3	佛山市顺德区猛力电子有限公司	组装	148.48	8.45
	4	马鞍山市东宁金属材料表面处理厂	表面处理	125.20	7.12
	5	常州市金坛宏达电镀有限公司	表面处理	101.50	5.77
	合计			**746.40**	**42.46**

（2）公司主要外协加工厂商基本情况

① 佛山市顺德区猛力电子有限公司

名称	佛山市顺德区猛力电子有限公司
成立时间	2015 年 1 月 7 日
注册资本	10 万元
法定代表人	叶建忠
股权结构	温长华持股 50%，叶建忠持股 50%
经营范围	制造：电子产品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
开始合作时间	2012 年 1 月（初期与同一实际控制人控制的佛山市顺德区乐晋电子有限公司合作，后转换为佛山市顺德区猛力电子有限公司）
公司采购占其提供同类产品或服务的比例	约 15%

② 南京遥远金属表面处理有限公司

名称	南京遥远金属表面处理有限公司

成立时间	2014 年 11 月 18 日
注册资本	300 万元
法定代表人	姚远
股权结构	姚远持股 80%，姚莹莹持股 20%
经营范围	金属表面处理；道路货物运输（须取得许可或批准后方可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
开始合作时间	2014 年 12 月
公司采购占其提供同类产品或服务的比例	约 60%

南京遥远金属表面处理有限公司实际控制人为公司外协加工厂商常州市金坛宏达电镀有限公司的前员工，当时负责常州市金坛宏达电镀有限公司与公司的外协加工业务，常州市金坛宏达电镀有限公司主要为公司提供建筑五金制品电镀外协加工业务，后来其从常州市金坛宏达电镀有限公司离职，设立南京遥远金属表面处理有限公司，开始与公司合作，主要为公司提供射钉电镀外协加工服务。

报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与南京遥远金属表面处理有限公司、常州市金坛宏达电镀有限公司之间不存在关联关系、委托持股或其他利益输送的情形。

③ 常州市金坛宏达电镀有限公司

名称	常州市金坛宏达电镀有限公司
成立时间	2005 年 3 月 10 日
注册资本	500 万元
法定代表人	蒋志刚
股权结构	蒋志刚持股 60%，张云霞持股 40%
经营范围	电镀加工；五金机械制造；普通货运。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
开始合作时间	2014 年 11 月
公司采购占其提供同类产品或服	-

务的比例	

④ 无锡溪龙重防腐涂覆有限公司

名称	无锡溪龙重防腐涂覆有限公司
成立时间	2002 年 8 月 19 日
注册资本	825 万元
法定代表人	朱根林
股权结构	龚路承持股 30.30%，龚明达持股 27.27%，沈洪持股 24.24%，吴庆一持股 8.48%，李伟鸿持股 4.85%，朱根林持股 2.42%，冯伟民持股 1.21%，龚军持股 1.21%
经营范围	达克罗涂覆加工；达克罗设备及达克罗涂料的销售；五金零部件的制造、加工；道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
开始合作时间	2017 年 9 月
公司采购占其提供同类产品或服务的比例	约 10%

⑤ 南京永茂达金属制品厂

名称	**南京永茂达金属制品厂**
成立时间	**2005 年 4 月 21 日**
注册资本	**40 万元**
投资人	**潘金玉**
股权结构	**潘金玉个人独资**
经营范围	**冷拔丝、铁丝、工艺丝、线材、元钉制造、来料加工；五金建材、机械配件、电器销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）**
开始合作时间	**2006 年**
公司采购占其提供同类产品或服务的比例	**约 30%**

⑥ 郎溪县国华金属表面处理厂

名称	郎溪县国华金属表面处理厂
成立时间	2008 年 10 月 15 日
注册资本	500 万元

投资人	李丹
股权结构	李丹个人独资
经营范围	金属表面处理及热镀锌。
开始合作时间	2019 年 5 月
公司采购占其提供同类产品或服务的比例	约 4%

⑦ 南京宝迪机电科技有限公司

名称	南京宝迪机电科技有限公司
成立时间	2011 年 6 月 27 日
注册资本	50 万元
法定代表人	朱玉国
股权结构	朱玉国持股 90%，翟勇勤持股 10%
经营范围	机械设备、电器设备、数控车床及配件、五金、汽车零配件、不锈钢非标件、电动工具、钢材、金属材料研发、销售；通信器材、钣金成套设备销售；道路货物运输（须取得许可或批准后方可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
开始合作时间	2018 年 5 月
公司采购占其提供同类产品或服务的比例	约 30%

⑧ 无锡市中新镀锌有限公司

名称	无锡市中新镀锌有限公司
成立时间	2003 年 5 月 14 日
注册资本	300 万元
法定代表人	刘金元
股权结构	刘金元持股 50%，陆国芳持股 50%
经营范围	金属制品的热镀锌加工；道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
开始合作时间	2020 年 3 月
公司采购占其提供同类产品或服务的比例	约 10%

⑨ 马鞍山市东宁金属材料表面处理厂

名称	马鞍山市东宁金属材料表面处理厂
成立时间	2007 年 6 月 21 日
注册资本	50 万元
法定代表人	龚明
股权结构	龚明个人独资企业
经营范围	金属材料表面处理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
开始合作时间	2018 年 2 月
公司采购占其提供同类产品或服务的比例	-

报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与外协加工厂商之间不存在关联关系、委托持股或其他利益输送的情形，不存在员工或前员工设立的外协厂商的情形。

3、外协加工模式下委托加工物资的管理

公司委托加工物资包括金属件表面处理、组装、金加工、拉丝。公司发出委托加工物资时，计划员开具“委托加工物资出库单”，公司主要通过送货上门或者快递等方式将委托加工物资发送至外协厂商处，外协厂商清点无异议后进行确认。

公司委托加工物资发送给外协厂商之后，外协厂商根据公司要求进行外协加工，并自行管理。

报告期内，公司委托加工物资发出时间较短，除少量机加工件外，通常为 5-10 天，流转较快，发行人及时跟踪出入库情况，采用发货清点、收货清点、验收入库的方式并通过金蝶 K3.wise 系统对委托加工物资进行管理，不存在定期盘点的情况，报告期内未出现人工管理差错。

报告期内，公司不存在由于外协厂商保管不当或者其他原因造成委托加工物资毁损、灭失、并对发行人带来损失情况。

六、发行人主要资产情况

（一）固定资产

2021 年 6 月 30 日，公司固定资产构成情况如下：

单位：万元、%

项 目	账面原值	累计折旧	账面价值	成新率
房屋及建筑物	7,217.13	2,091.46	5,125.67	71.02
通用设备	480.36	200.23	280.13	58.32
专用设备	5,497.60	1,342.95	4,154.65	75.57
运输设备	277.15	117.42	159.73	57.63
合 计	13,472.23	3,752.05	9,720.18	72.15%

1、房屋建筑物

（1）自有房产

截至本招股说明书签署日，公司拥有房产情况如下：

序号	产权证号	坐落位置	建筑面积（平方米）	用途	取得方式	他项权利	所有权人
1	苏 2020 宁江不动产第 0031247 号	江宁区东山街道临麒路 109 号	11,779.45	办公、生产	自建	抵押	腾亚精工
2	苏 2020 宁江不动产第 0027403 号	江宁区东山街道临麒路 129 号	33,831.24	办公、生产	自建	抵押	腾亚精工
3	苏 2019 宁江不动产权第 0080076 号	江宁区至道路 6 号	12,888.29	办公、生产	外购	抵押	至道机械

（2）租赁房产

截至本招股说明书签署日，公司租赁房产情况如下：

序号	坐落位置	出租人	承租人	面积（平方米）	年租金（万元）	租赁期限	用途
1	大里怡景园 24 幢 1106 室	丁春红	发行人	66	2.46	2021/5/15-2022/5/14	员工宿舍
2	大里怡景园 7 幢 308 室	骆玉珍	发行人	90	2.85	2021/4/25-2022/4/24	员工宿舍
3	大里怡景园 17 幢 1406 室	陈家祥	发行人	66	2.56	2021/4/1-2022/3/31	员工宿舍
4	大里怡景园 24 幢 1114 室	骆玉珍	发行人	70	2.46	2021/3/3-2022/3/2	员工宿舍
5	大里怡景园 25 幢 2110 室	王青松	发行人	70	2.33	2021/4/12-2022/4/11	员工宿舍

6	大里怡景园 17 幢 1906 室	韩庆东	发行人	70	2.79	2021/3/20-2022/3/19	员工宿舍
7	大里怡景园 20 幢 802 室	丁春红	发行人	90	2.97	2021/5/20-2022/5/20	员工宿舍
8	大里怡景园 23 幢 1601 室	戴月霞、王孝荣	发行人	70	2.60	2021/4/11-2022/4/10	员工宿舍
9	大里怡景园 21 幢 1904 室	刘玉茹、陈超	发行人	70	2.57	2021/2/5-2022/2/4	员工宿舍
10	大里觅秀东园 11 幢 1608 室	陈素琴	发行人	70	2.55	2020/11/10-2021/11/9	员工宿舍
11	大里华庭北园 4 幢 1 单元 603 室	倪立成	发行人	90	2.97	2021/3/10-2022/3/9	员工宿舍
12	大里怡景园 4 幢 1810 室	冯小荣、朱梦蝶	发行人	66	2.61	2021/1/3-2022/1/2	员工宿舍
13	大里觅秀东园 3 幢 1905 室	陈泽明	发行人	60	2.49	2021/7/11-2022/7/10	员工宿舍
14	大里华庭北园 13 栋 1207 室	郑勇敢、刘家云	发行人	122	2.13	2021/4/12-2022/4/11	员工宿舍
15	大里怡景园 24 幢 1508 室	刘玉茹	发行人	66.07	2.82	2021/5/13-2022/5/12	员工宿舍
16	大里怡景园 24 幢 1102 室	杨克荣、葛春香、李倩茹	发行人	66.07	2.56	2021/4/23-2022/4/23	员工宿舍
17	大里怡景园 20 幢 803 室	丁春红	发行人	90.60	3.09	2021/5/19-2022/5/19	员工宿舍
18	大里华庭南园 1 幢 608 室	姜葛艺文	发行人	95	3.71	2021/6/28-2022/6/27	员工宿舍
19	江宁区东山街道市井路 9 号 2 幢（9 号厂房）	江苏宏源电气有限责任公司	发行人	5,559	1 元/平方米/天	2021/5/10-2025/5/9	生产厂房
20	**大里华庭南园 6 幢 1003 室**	**马春芝**	**发行人**	**95.39**	**3.83**	**2021/7/30-2022/7/29**	**员工宿舍**
21	**大里华庭南园 1 幢 508 室**	**姜叶亮**	**发行人**	**95**	**3.69**	**2021/8/4-2022/8/3**	**员工宿舍**
22	**大里华庭南园 1 幢 1702 室**	**臧宁娟、谢九珍**	**发行人**	**90**	**3.23**	**2021/7/12-2022/7/11**	**员工宿舍**

（3）无产权证房产情况

公司无产权证房产共计 5 处，合计建筑面积为 1,213.16 平方米，占公司自有房产面积比例为 2.07%。其中 1 处位于江宁区东山街道临麒路 129 号厂区内，面积约为 1,103.96 平方米，作为仓库储存杂物使用；3 处位于江宁区东山街道临麒路 129 号厂区内，1 处位于江宁区至道路 6 号厂区内，均为门卫室，合计建筑面积 109.20 平方米。相关无产权证房产并非公司生产厂房，仅作为仓库或门卫室使用，且面积占比较小，对公司生产经营活动无重大不利影响。

公司实际控制人乐清勇承诺：（1）若上述未取得权属证书的建筑物存在任何纠纷，而使公司或者第三方相关权益遭受损失的，本人愿意以自有财产为公司承担相关责任以及可能发生的一切费用，以避免影响公司及公司投资者的相关权

益；（2）如因上述未取得权属证书的建筑物的房产而受到罚款、被要求拆除而使公司或者第三方相关权益遭受损失的，本人愿意以自身财产为公司承担相关责任以及可能发生的一切费用，以避免影响公司及公司投资者的相关权益；（3）本人承诺未取得权属证书的建筑物部分或全部被强制拆除时，愿意为公司提供替代的用房安排。

2、主要生产设备

截至 2021 年 6 月 30 日，公司单台原值超过 15 万元的生产设备如下：

单位：万元、%

序号	设备名称	数量（台）	取得方式	原值	净值	成新率	所有权人
1	电泳线	1	购买	281.77	277.31	98.42	腾亚精工
2	盐浴炉	1	购买	101.77	100.16	98.42	腾亚精工
3	喷塑流水线	1	购买	68.62	64.82	94.46	腾亚精工
4	定制注塑机	1	购买	48.86	48.09	98.42	腾亚精工
5	钉枪精益生产线	1	购买	47.79	47.79	100.00	腾亚精工
6	退火炉	1	购买	47.54	46.79	98.42	腾亚精工
7	立式加工中心	1	购买	42.04	39.37	93.66	腾亚精工
8	预抽真空罩井式球化退火炉	1	购买	41.06	37.16	90.50	腾亚精工
9	注塑机	1	购买	35.47	18.62	52.51	腾亚精工
10	立式加工中心	1	购买	34.96	32.74	93.66	腾亚精工
11	硅烷清洗线	1	购买	33.76	19.59	58.02	腾亚精工
12	定制注塑机	1	购买	31.60	31.10	98.42	腾亚精工
13	定制注塑机	1	购买	31.60	31.10	98.42	腾亚精工
14	定制注塑机	1	购买	31.60	31.10	98.42	腾亚精工
15	悬挂步进式抛丸清理机	1	购买	31.53	30.53	96.83	腾亚精工
16	冷室压铸机	1	购买	29.31	22.11	75.45	腾亚精工
17	注塑机	1	购买	24.22	5.47	22.59	腾亚精工
18	平面磨床	1	购买	23.89	23.89	100.00	腾亚精工
19	锂电池老化测试台	1	购买	22.41	17.80	79.41	腾亚精工
20	镀层测厚仪	1	购买	21.79	14.20	65.15	腾亚精工
21	伺服注塑机	1	购买	18.51	6.30	34.02	腾亚精工
22	数控车床	1	购买	18.23	18.23	100.00	腾亚精工

序号	设备名称	数量（台）	取得方式	原值	净值	成新率	所有权人
23	**数控车床**	**1**	**购买**	**18.23**	**18.23**	**100.00**	**腾亚精工**
24	注塑机	1	购买	17.24	12.60	**73.07**	腾亚精工
25	注塑机	1	购买	15.81	8.30	**52.51**	腾亚精工
26	注塑机	1	购买	15.52	11.71	**75.45**	腾亚精工
27	注塑机	1	购买	15.52	11.34	**73.07**	腾亚精工
28	注塑机	1	购买	15.52	11.71	**75.45**	腾亚精工
29	机器人焊接设备	1	购买	15.09	11.50	**76.24**	腾亚精工
30	气动冲床	1	购买	15.04	13.50	**89.70**	腾亚精工
31	**数控车床**	**1**	**购买**	**15.04**	**15.04**	**100.00**	**腾亚精工**

（二）无形资产

截至 2021 年 6 月 30 日，公司无形资产构成情况如下：

单位：万元

项 目	原值	累计摊销	净值
土地使用权	7,881.90	**462.88**	**7,419.02**
软件使用权	**489.25**	**282.22**	**207.03**
合 计	**8,371.15**	**745.10**	**7,626.06**

1、土地使用权

截至本招股说明书签署日，公司已取得土地使用权证书 4 本，具体情况如下：

序号	产权证号	地址	面积（平方米）	终止日期	用途	取得方式	他项权利	所有权人
1	苏 2020 宁江不动产第 0031247 号	江宁区东山街道临麒路 109 号	13,657.11	2057 年 5 月 30 日	工业	出让	**抵押**	腾亚精工
2	苏 2020 宁江不动产第 0027403 号	江宁区东山街道临麒路 129 号	30,563.60	2063 年 6 月 29 日	工业	出让	抵押	腾亚精工
3	苏 2019 宁江不动产权第 0080076 号	江宁区至道路 6 号	25,753.60	2056 年 9 月 12 日	工业	出让	抵押	至道机械
4	皖（2020）马鞍山市不动产权第 0061456 号	博望区丹阳镇工业路西侧	66,219.29	2070 年 10 月 17 日	工业	出让	无	安徽腾亚

2、专利

截至本招股说明书签署日，公司及其子公司合计拥有专利 **72** 项，具体情况

如下：

序号	专利名称	专利类型	专利号	专利权期限	他项权利	专利权人
1	钉枪气雾罐及其灌装方法	发明专利	ZL200780101788.3	2007.12.18-2027.12.17	无	腾亚精工
2	燃气动力射钉枪	发明专利	ZL200810155944.0	2008.10.13-2028.10.12	无	腾亚精工
3	一种燃气动力射钉枪	发明专利	ZL201010513172.0	2010.10.20-2030.10.19	无	腾亚精工
4	燃气动力射钉枪	发明专利	ZL201010513182.4	2010.10.20-2030.10.19	无	腾亚精工
5	燃烧动力紧固件驱动工具空气过滤装置	发明专利	ZL201010513175.4	2010.10.20-2030.10.19	无	腾亚精工
6	An aerosol container of the nail gun and the filling method therefore	发明专利	AU2007362967（澳大利亚）	2007.12.18-2027.12.17	无	腾亚精工
7	一种气雾罐充气工装	发明专利	ZL201110432939.1	2011.12.03-2031.12.02	无	腾亚精工
8	一种射钉枪电机悬挂密封装置	发明专利	ZL201210598550.9	2012.12.29-2032.12.28	无	腾亚精工
9	一种多功能喷雾阀	发明专利	ZL201310429603.9	2013.09.10-2033.09.09	无	腾亚精工
10	一种射钉枪打钉深度调控装置	发明专利	ZL201310681883.2	2013.12.13-2033.12.12	无	腾亚精工
11	一种燃料输入致动装置及具有该装置的燃气动力工具	发明专利	ZL201410045944.0	2014.02.10-2034.02.09	无	腾亚精工
12	一种快卸钉槽射钉枪	发明专利	ZL201410387844.6	2014.08.07-2034.08.06	无	腾亚精工
13	一种定量喷雾阀	发明专利	ZL201580002158.5	2015.03.27-2035.03.26	无	腾亚精工
14	一种燃气动力工具高压发生电路	发明专利	ZL201610228845.5	2016.04.13-2036.04.12	无	腾亚精工
15	一种射钉枪风扇电机安装结构	发明专利	ZL201610706253.X	2016.08.23-2036.08.22	无	腾亚精工
16	一种卷钉枪	发明专利	ZL201610706594.7	2016.08.23-2036.08.22	无	腾亚精工
17	一种快装金具	发明专利	ZL201710566230.8	2017.07.12-2037.07.11	无	腾亚精工
18	一种室内晾衣架	发明专利	ZL201710567329.X	2017.07.12-2037.07.11	无	腾亚精工
19	Quantitative spray valve	发明专利	2015388868（澳大利亚）	2015.03.27-2035.03.26	无	腾亚精工
20	Quantitative spray valve	发明专利	736604（新西兰）	2015.03.27-2035.03.26	无	腾亚精工
21	一种打钉力可调的蚊钉枪	发明专利	ZL201810197044.6	2018.03.10-2038.03.09	无	腾亚精工
22	一种制造三角扒钉的连续成型模具及连续成型三角扒钉	发明专利	ZL201911364048.X	2019.12.26-2039.12.25	无	腾亚精工
23	一种制造通风口的快速成型撕压爪模及撕压爪通风口主	发明专利	ZL201911362670.7	2019.12.26-2039.12.25	无	腾亚精工

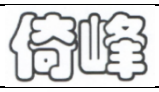
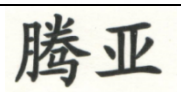
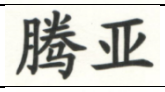
序号	专利名称	专利类型	专利号	专利权期限	他项权利	专利权人
	体					
24	一种压铸铝合金晾衣架	实用新型	ZL201120514344.6	2011.12.12-2021.12.11	无	腾亚精工
25	一种强纹钉	实用新型	ZL201120514335.7	2011.12.12-2021.12.11	无	腾亚精工
26	一种防火通风口	实用新型	ZL201120514342.7	2011.12.12-2021.12.11	无	腾亚精工
27	一种防虫通风口	实用新型	ZL201120514333.8	2011.12.12-2021.12.11	无	腾亚精工
28	一种半自动折弯机	实用新型	ZL201120514343.1	2011.12.12-2021.12.11	无	腾亚精工
29	一种具有减音垫片的晾衣架	实用新型	ZL201120514332.3	2011.12.12-2021.12.11	无	腾亚精工
30	一种安全窗锁	实用新型	ZL201120514934.9	2011.12.12-2021.12.11	无	腾亚精工
31	一种圆周自动焊接机	实用新型	ZL201120512821.5	2011.12.12-2021.12.11	无	腾亚精工
32	金属丝焊接连续射钉	实用新型	ZL201220429293.1	2012.08.20-2022.08.19	无	腾亚精工
33	一种纸塑带连接连续射钉	实用新型	ZL201220429295.0	2012.08.20-2022.08.19	无	腾亚精工
34	保温钉套	实用新型	ZL201320113005.6	2013.03.01-2023.02.28	无	腾亚精工
35	一种排钉	实用新型	ZL201320821742.1	2013.12.13-2023.12.12	无	腾亚精工
36	一种天井口检查窗体的安装装置	实用新型	ZL201320821693.1	2013.12.13-2023.12.12	无	腾亚精工
37	一种射钉吊顶生根装置	实用新型	ZL201420445087.9	2014.08.07-2024.08.06	无	腾亚精工
38	一种无钉自锁射钉枪	实用新型	ZL201420445759.6	2014.08.07-2024.08.06	无	腾亚精工
39	一种打钉深度浮动调节装置	实用新型	ZL201420445524.7	2014.08.07-2024.08.06	无	腾亚精工
40	一种防尘射钉枪	实用新型	ZL201420445454.5	2014.08.07-2024.08.06	无	腾亚精工
41	一种燃烧动力工具的接气装置	实用新型	ZL201520166848.1	2015.03.24-2025.03.23	无	腾亚精工
42	一种床下点检口	实用新型	ZL201620410030.4	2016.05.09-2026.05.08	无	腾亚精工
43	一种可开启点检口	实用新型	ZL201620410034.2	2016.05.09-2026.05.08	无	腾亚精工
44	一种固定安装装置及采用该固定安装装置的气密点检口	实用新型	ZL201620579263.7	2016.06.15-2026.06.14	无	腾亚精工
45	一种气动紧固件驱动器	实用新型	ZL201620549416.3	2016.06.08-2026.06.07	无	腾亚精工
46	一种射钉枪头	实用新型	ZL201620796841.2	2016.07.27-2026.07.26	无	腾亚精工
47	一种射钉枪燃烧室总成	实用新型	ZL201620796558.X	2016.07.27-2026.07.26	无	腾亚精工
48	一种射钉枪本体顶盖	实用新型	ZL201620796556.0	2016.07.27-2026.07.26	无	腾亚精工
49	一种蚊钉枪	实用新型	ZL201620922256.2	2016.08.23-2026.08.22	无	腾亚精工

序号	专利名称	专利类型	专利号	专利权期限	他项权利	专利权人
50	一种扭力输出系统快速释放机构	实用新型	ZL201620922272.1	2016.08.23-2026.08.22	无	腾亚精工
51	一种启闭方便的点检口	实用新型	ZL201720891931.4	2017.07.21-2027.07.20	无	腾亚精工
52	一种射钉枪打钉深度调节机构	实用新型	ZL201820036937.8	2018.01.10-2028.01.09	无	腾亚精工
53	一种射钉枪钉槽推钉锁定装置	实用新型	ZL201820036942.9	2018.01.10-2028.01.09	无	腾亚精工
54	一种具有冲击功能的无尘干钻	实用新型	ZL201820241211.8	2018.02.11-2028.02.10	无	腾亚精工
55	一种无尘干钻	实用新型	ZL201820241289.X	2018.02.11-2028.02.10	无	腾亚精工
56	一种快速消卡蚊钉枪	实用新型	ZL201820313807.4	2018.03.07-2028.03.06	无	腾亚精工
57	一种燃料灌充囊袋及燃料储罐	实用新型	ZL201920199756.1	2019.02.15-2029.02.14	无	腾亚精工
58	一种卡钉快拆蚊钉枪	实用新型	ZL201920339975.5	2019.03.18-2029.03.17	无	腾亚精工
59	一种多功能气嘴及便捷充气射钉枪	实用新型	ZL201920866981.6	2019.06.11-2029.06.10	无	腾亚精工
60	一种紧固件弹力驱动工具	实用新型	ZL201921776421.8	2019.10.22-2029.10.21	无	腾亚精工
61	一种钉枪打钉深度调节机构	实用新型	ZL202021790614.1	2020.08.25-2030.08.24	无	腾亚精工
62	**一种射钉器消音器**	**实用新型**	**ZL202022184110.1**	**2020.09.29-2030.09.28**	**无**	**腾亚精工**
63	紧固件连接带	外观设计	ZL201330625252.X	2013.12.13-2023.12.12	无	腾亚精工
64	燃气工具用燃料储罐	外观设计	ZL201430384468.6	2014.10.11-2024.10.10	无	腾亚精工
65	紧固件连接带	外观设计	ZL201430384467.1	2014.10.11-2024.10.10	无	腾亚精工
66	吊顶生根射钉	外观设计	ZL201430284709.X	2014.08.13-2024.08.12	无	腾亚精工
67	射钉枪（GBN1850）	外观设计	ZL201530401913.X	2015.10.13-2025.10.12	无	腾亚精工
68	射钉枪（GSN65D）	外观设计	ZL201530402024.5	2015.10.13-2025.10.12	无	腾亚精工
69	射钉枪（GSN65）	外观设计	ZL201530401962.3	2015.10.13-2025.10.12	无	腾亚精工
70	射钉枪（GSN50D）	外观设计	ZL201530402045.7	2015.10.13-2025.10.12	无	腾亚精工
71	射钉枪（GSN40A）	外观设计	ZL201530401961.9	2015.10.13-2025.10.12	无	腾亚精工
72	射钉枪（GFN1665）	外观设计	ZL201530402030.0	2015.10.13-2025.10.12	无	腾亚精工

3、商标

截至本招股说明书签署日，公司拥有的商标如下：

序号	商标样式	注册证号	分类号	有效期限截止日	权利人	他项权利

序号	商标样式	注册证号	分类号	有效期限截止日	权利人	他项权利
1		8529465	6	2031 年 8 月 6 日	腾亚精工	无
2		8529520	4	2031 年 8 月 6 日	腾亚精工	无
3		8529530	7	2031 年 8 月 6 日	腾亚精工	无
4		11419900	6	2024 年 1 月 27 日	腾亚精工	无
5		11419935	7	2024 年 1 月 27 日	腾亚精工	无
6		11419997	4	2024 年 1 月 27 日	腾亚精工	无
7		13662666	4	2025 年 2 月 6 日	腾亚精工	无
8		13662676	6	2025 年 8 月 13 日	腾亚精工	无
9		13662695	7	2025 年 2 月 13 日	腾亚精工	无
10		32746096	11	2029 年 6 月 20 日	腾亚精工	无
11		32741203	6	2029 年 6 月 20 日	腾亚精工	无
12	YEEFERM	41940172	7	2030 年 7 月 20 日	腾亚精工	无

4、域名

截至本招股说明书签署日，公司拥有已授权的域名情况如下：

序号	域名	权利人	到期时间	网站备案/许可证号
1	tengyatech.com	腾亚精工	2023.08.14	苏 ICP 备 15042352 号-1
2	njtykj.cn	腾亚精工	2026.09.02	苏 ICP 备 15042352 号-2
3	njtywj.cn	腾亚精工	2026.06.27	苏 ICP 备 15042352 号-3
4	tengyanjjg.com	腾亚精工	2024.03.22	苏 ICP 备 15042352 号-4
5	njtoua.com	腾亚精工	2024.10.11	苏 ICP 备 15042352 号-5
6	touatools.com	腾亚精工	2026.08.25	-
7	touachina.com	腾亚精工	2024.06.18	-

（三）特许经营权情况

截至本招股说明书签署日，公司未拥有特许经营权。

七、发行人核心技术与研发情况

（一）核心技术及其先进性情况

1、核心技术情况

自成立以来，公司始终注重自主创新，不断提高技术研发能力。公司拥有成熟的研发团队和较强的研发能力，通过多年的行业实践与持续研发，逐步掌握了产品设计、模具开发、生产制造、质量管控等各个生产环节的核心技术。

（1）燃气射钉枪设计制造技术

燃气射钉枪结构设计直接决定燃气射钉枪的功率、射钉速度、重量、安全性、稳定性、噪音、易维护性等，为燃气射钉枪生产制造的核心技术，整机结构涉及燃料供给系统、电池供电系统、电路控制系统、电机减震悬挂系统、进钉系统、动力输出系统等多个子系统，公司经过多年研发积累和生产实践，掌握了成熟的燃气射钉枪整机结构及各子系统的设计和生产工艺控制技术，核心技术包括：①电机控制系统设计，通过特殊结构电路设计，能够有效减小电路控制系统体积，通过 8 伏直流电源能够实现 2 万伏高压点火；②电机减震悬挂系统设计，通过特殊电机悬挂设计，能够有效降低振动对电机的影响，提高电机使用寿命和工作稳定性；③动力输出系统设计，通过气罐和内燃机一体式结构设计，形成整体工作单元，简化了结构，能够有效降低能量损耗，使得能量转化率大幅提升至 10%。

（2）锂电射钉枪设计制造技术

该技术主要由凸轮和滚针联合驱动技术、滚轮齿条驱动技术、渐开线双凸轮驱动技术、滚轮滑块双驱动技术、自动离合滚轮驱动技术、防误射击打技术等多种技术组成，通过结构设计，实现了锂电射钉枪生产制造的核心技术。

（3）基于贝氏体淬火工艺的高强度射钉制造技术

该技术主要包括承载条结构设计和生产工艺控制，通过对射钉承载条结构及材质的设计，能够有效提升承载条排出速度，满足快速射钉紧固需求，通过凹、凸结构设计能够有效减少射钉断裂情况，增加紧固力度；同时，公司生产的射钉基于贝氏体淬火工艺，能够同时提高射钉的刚性和韧性。

（4）高效燃气射钉枪用气罐设计制造技术

该技术通过对瓦斯气罐的特殊结构设计，以及二元封装及定量输出技术，有效提升了瓦斯气罐的高压密封性和定量输出的准确性，使得公司生产的瓦斯气罐的密封时间由普通瓦斯气罐的 1 年左右提高至 2 年，燃料输出控制在 22-26mg/次，稳定定量输出次数提高至 1,000 次以上。

（5）模具设计开发技术

通过 PROE、UG、CAE 等 CAD/CAE 软件对零件生产过程进行仿真模拟，通过模拟预知可能存在的工艺缺陷和质量风险，并对其进行预先设计优化，从而得出符合批量生产要求最合理的模具结构，确保模具一次开发成功，缩短模具开发周期，减少模具开发成本。

（6）强耐腐蚀表面处理技术

采用透明阳极电泳设备对产品清洗、电泳处理后再进行表面静电吸附喷漆，整个过程依靠设备自动化操作完成，对产品生产过程有效控制；满足了客户的多样性要求，保证产品质量，提高产品的性能。

（7）机械手自动冲压技术

借助冲压机械手将产品放入模具型腔，与冲床连动，进而进行冲压的工艺，适用于所有冲压类产品生产；通过机械手的引进、模具的改造，大幅提升生产效率，保证了产品的一致性。

（8）自动化铝型材装配铆接技术

通过自主设计使用液压工作站及增压气缸等工艺装备，达到铝型材的自动装配铆接，提升产品的质量，提高生产的效率。

（9）地板支撑的自动装配技术

通过自主设计开发，使用驱动电机，直线导轨等工艺装备，借助产品本身的左右旋螺杆的螺纹惯性，达到产品的自动装配技术 ，提升产品的效率，保证产品的一致性。

2、核心技术及对应专利在具体产品中的应用

截至本招股说明书签署日，公司拥有的核心技术及对应专利在具体产品中的应用情况如下：

序号	技术名称	技术来源	先进性	涉及专利	应用产品	具体应用	产业化阶段
1	燃气射钉枪设计制造技术	自主研发	行业领先	ZL201010513182.4；ZL201010513175.4；ZL201210598550.9；ZL201010513172.0；ZL201410387844.6；ZL201410045944.0；ZL201310681883.2；ZL201610228845.5；ZL201810197044.6。	燃气射钉枪	燃气射钉枪燃料供给系统、电池供电系统、电路控制系统、电机减震悬挂系统、进钉系统、动力输出系统等结构设计及整机制造	量产阶段
2	锂电射钉枪设计制造技术	自主研发	行业领先	专利申请阶段	锂电射钉枪	锂电射钉枪整体结构设计及制造	**试产测试阶段**
3	基于贝氏体淬火工艺的高强度射钉制造技术	自主研发	行业领先	-	射钉	高强度射钉生产工艺	量产阶段
4	高效燃气射钉枪用气罐设计制造技术	自主研发	行业领先	ZL201110432939.1；ZL200780101788.3。	瓦斯气罐	瓦斯气罐结构设计及制造	量产阶段
5	模具设计开发技术	引进消化吸收再创新	-	-	通风口等产品	通风口等产品模具设计开发	量产阶段
6	强耐腐蚀表面处理技术	引进消化吸收再创新	行业领先	-	通风口类产品	通风口表面处理	试生产阶段
7	机械手自动冲压技术	引进消化吸收再创新	-	ZL201911362670.7	冲压金折、通风口类产品	建筑五金制品冲压	量产阶段
8	自动化铝型材装配铆接技术	自主研发创新	-	-	检查口类产品	检查口类产品装配	量产阶段
9	地板支撑的自动装配技术	自主研发创新	行业领先	-	地板支撑类产品	地板支撑类产品装配	量产阶段

公司的核心技术除体现在专利技术之外，还体现在技术方案、工程设计、制造方法、工艺流程、技术指标、数据库等非专利技术。

3、核心技术在主营业务中的应用比例

报告期内，公司核心技术产品收入占营业收入的比例情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
核心技术产品收入	**21,261.38**	35,137.95	30,676.24	26,668.53
营业收入	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
核心技术产品收入占营业收入比例	**93.83**	95.68	96.19	96.07

4、核心技术科研实力及成果

公司专注于射钉紧固器材、建筑五金制品的技术以及加工制造工艺的优化和创新，具有较高的科技创新能力与研发实力，多次获得了政府各部门的资质认证和荣誉奖项，具体情况如下表所示：

序号	证书或奖项名称	获奖时间	授予单位
1	江苏省省级企业技术中心	2020 年	江苏省工信厅
2	专精特新“小巨人”企业	2020 年	工信部
3	江苏省燃料动力驱动技术工程技术研究中心	2019 年	江苏省科技厅
4	江宁区制造业单项冠军企业	2018 年	江宁区经信局
5	南京市优秀民营企业	2018 年	南京市委
6	江苏省 2017 年度科技企业上市培育计划	2017 年	江苏省科技厅
7	2017 年南京市优秀专利奖	2017 年	南京市科委
8	南京市燃料系统动力驱动装置工程技术研究中心	2017 年	南京市科委
9	南京市企业技术中心	2017 年	南京市经信委
10	南京市工业设计中心	2017 年	南京市经信委
11	南京市百优民营企业	2017 年	南京市经信委
12	南京市新兴产业重点推广应用的新产品	2017 年	南京市经信委
13	南京市“专精特新”中小企业	2016 年	南京市经信委
14	“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目——被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目（项目编号 2013GH040585）	2013 年	科技部火炬高技术产业研发中心
15	南京市江宁区科学技术进步奖（三等）	2013 年	江宁区人民政府

5、公司 2019 年未通过高新技术企业认证的原因

（1）公司满足高新技术企业认定条件

《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）第十一条规定了认定为高新技术企业须同时满足的条件，高新技术企业认定条件及 2019 年申报高新技术企业认定时公司情况如下：

高新技术企业认定条件	公司情况	是否满足
（一）企业申请认定时须注册成立一年以上	成立日期2000年8月15日	是
（二）企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	核心技术自主研发，拥有主要产品在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	是
（三）对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	符合《国家重点支持的高新技术领域》之“八、先进制造与自动化”之“（五）新型机械”之“1. 机械基础件及制造技术”	是
（四）企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%	2018年公司研发人员占比为12.74%	是
（五）企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1. 最近一年销售收入小于5,000万元（含）的企业，比例不低于5%； 2. 最近一年销售收入在5,000万元至2亿元（含）的企业，比例不低于4%； 3. 最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%	公司近三个会计年度研究开发费用总额为2,532.05万元，近三个会计年度销售收入总额为73,193.72万元，近三个会计年度研究开发费用总额占近三个会计年度销售收入总额的比例为3.46%，公司在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为100%	是
（六）近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%	公司高新技术产品包括燃气射钉枪及射钉、通风口等，2018年高新技术产品收入占企业同期总收入的比例为81.63%	是
（七）企业创新能力评价应达到相应要求	公司具有较强的创新能力	是
（八）企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	是

综上，公司 2019 年符合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）第十一条规定的认定条件。

（2）高新技术企业认定相关部门不对认定未通过原因进行公示或内部通知

经对江苏省科技厅、江苏省财政厅、江苏省税务局、科学技术部火炬高技术产业开发中心、高新技术企业认定管理工作网等相关部门网站公开检索，不存在相关部门对江苏省 2019 年高新技术企业认定未通过原因进行公示的情形，公司亦未收到相关部门内部通知。

经查阅公司 2019 年、2020 年高新技术企业认定申请材料，并咨询江苏省科技厅高新技术企业评审专家库专家，公司 2019 年提交的高新技术企业认定申请

材料中，“中翰南京税审字【2019】422 号”《鉴证报告》正文部分仅表述了对“2018 年度的研究开发费用结构明细表及有关编制说明进行鉴证”，未表述对后附的“2017 年度的研究开发费用结构明细表”、“2016 年度的研究开发费用结构明细表”进行鉴证，此外，“博文专审字【2019】第 A-012”、“博文专审字【2019】第 A-011 号”《审计报告》中 2016 年、2017 年利润表研发费用列示为 0（注：研发费用在管理费用中合并列示），但在附注中又分别将研发费用列示为 7,539,947.30 元、10,098,402.24 元，报告内容前后不一致。专家认为，上述报告不符合相关要求，可能为导致其未通过 2019 年高新技术企业认定的主要原因，并建议公司在后续申请材料中予以更正。公司已在 2020 年高新技术企业认定申请材料中对上述问题进行了更正，并通过了 2020 年高新技术企业认定。

（二）研发情况

1、研发机构设置

公司技术总监下设项目组、样机制作组合检测中心。项目组根据新产品开发项目需求，组织公司相关人员成立项目小组，进行新项目的研发设计工作；样机制作组根据项目组的需要，按项目组的设计要求制作功能手板；检测中心根据产品的设计要求和安规要求，对产品的零部件和整机进行检验测试，并对检测中出现的问题跟踪验证。公司被江苏省工信厅认定为省级企业技术中心“南京腾亚精工科技股份有限公司技术中心”，被江苏省科技厅认定为省级工程技术研究中心“江苏省燃料动力驱动技术工程技术研究中心”。

2、正在从事的研发项目

截至本招股说明书签署日，公司正在从事的研发项目的情况主要如下：

序号	项目名称	研发内容	主要研发人员	所处阶段及进展情况	拟达到的目标
1	电动蚊钉枪的设计研发	研发可用于固定直钉的直流电动工具。	常风智，倪进龙	方案设计阶段	开发出新型电动蚊钉枪，可打 16Ga/18Ga 射钉，用于板材的固定。
2	吊顶枪的设计研发	研发使用火药射钉的射钉枪。	徐鹏、王爱国	试产阶段	开发出新型吊顶枪，可用于固定 22-47mm 长的吊顶射钉。
3	无刷电动钢钉枪的设计研发	研发可用于固定塑排钢钉的直流电动工具。	周其孝，常风智	一代已小批量生产，升级款在手板测试阶段	开发出新型电动钢钉枪，可打 15-40mm 长的塑排钢钉。

序号	项目名称	研发内容	主要研发人员	所处阶段及进展情况	拟达到的目标
4	无刷电动木钉枪的设计研发	研发可用于固定纸排木钉的直流电动工具。	常风智，倪进龙	手板测试阶段	开发出新型电动木钉枪，可打 50-90mm 长的纸排木钉。
5	轻型 40 燃气钢钉枪	（1）提升现有燃气射钉枪的连续打枪速度 （2）改进射钉安全击发结构，以便工具适用于在狭窄空间工作	徐鹏、王爱国	开模阶段	改进现有 40 燃气射钉枪的局限性，提升公司燃气射钉枪的市场竞争力。
6	**轻型燃气保温射钉枪**	**减轻重量，增加深度调节**	**陈东、王爱国**	**手板测试阶段**	**改进现有燃气保温射钉枪，提升公司保温射钉枪的市场竞争力。**
7	**ODM 燃气射钉枪**	**根据美国客户及其市场要求定向开发**	**陈武、王爱国**	**设计阶段**	**根据客户要求开发美国市场燃气射钉枪。**
8	气动卷钉枪系列的设计研发	研发使用 15 度平焊卷钉的气动系列工具	郑士先、王军	（1）2 个型号批量生产 （2）2 个型号小批量生产阶段 （3）2 个型号开模阶段	用于集装箱托盘、大型木制包装箱制造栅栏、房屋的木结构连接、木制家具和其他木制结构的连接，可打多种直径的卷钉。
9	气动保温枪系列的设计研发	研发使用保温钉的气动工具	郑士先、王军	2 个型号小批量生产阶段	开发出新型的气动保温枪，可打 30-120/30-160 的长度的保温钉，用于建筑内外墙保温层的固定安装。
10	**气动码钉枪的设计研发**	**研发使用U型钉的气动工具**	**郑士先、王军**	**开模阶段**	**用于集装箱托盘、大型木制包装箱制造栅栏、房屋的木结构连接、木制家具和其他木制结构的连接，可打 16GA 的 U 型钉。**
11	气动退钉枪的设计研发	研发可用于把木板的钉子退出的气动退钉枪	郑士先、王军	小批量生产	开发出新型气动退钉枪，可退出 25-57 长底的钉子。
12	无刷电钻冲击钻的开发	研发可用于钻孔及螺丝松紧的手持锂电电动工具	李孝忠	已批量生产	开发出新型电钻，可钻金属、木头、砖头等各种建筑装潢材料及松紧螺丝。
13	无刷电圆锯的开发	研发可用于直锯的手持锂电电动工具	陈锋，章劲松	已批量生产	开发出新型的锂电圆锯，直锯锯木及塑料和瓷砖。
14	18V 单管胶枪	研发可用于挤压各种密封胶的手持锂电电动工具	陈武，杨益用	（1）阶段：产品设计阶段 （2）进度：打样和手板准备制作阶段	开发出新型的胶枪，替代手动胶枪挤出各种规格的单管密封胶、密封各种建筑及装潢材料。
15	**18V5 合一砂光机**	**研发抛光打磨的多功能手持锂电电动工具**	**黄云**	**小批量生产阶段**	**开发出新型的装修用多功能砂光机，用于对木板和金属表面以及墙表面，大理石抛光打磨。**
16	**18V800N 大扭力扳手**	**研发用于螺栓坚固拆卸的大扭力扳手**	**李孝忠**	**已批量生产**	**桥梁钢结构的紧固和汽车轮胎拆卸，钢结构厂房紧固**
17	智能割草机	割草机充电桩、割草机主机、电源适配器、电池包	李光祥、李加涛、谢小明、崔建国、刘庆国	开模阶段	开发出自动割草、自动充电的智能割草机，用于草坪的自动割草。

3、研发投入情况

报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
研发费用	**1,118.92**	1,854.96	1,582.21	1,135.13
营业收入	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
研发费用占营业收入比例	**4.94**	5.05	4.96	4.09

4、研发人员情况

截至 **2021 年 6 月 30 日**，公司核心技术人员 3 名，详细情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（四）其他核心人员”。

截至 **2021 年 6 月 30 日**，公司研发人员 **110** 名，占员工总数的比例 **14.34%**。

（三）保持技术不断创新的机制、技术储备及技术创新的安排

1、提升创新环境的具体安排

公司将在已有的研发基础上，不断加大对技术和新产品研发的资源投入，提升公司研发方面的软、硬件设施，不断提升公司的创新环境。

（1）公司拟投资 5,497.82 万元进行研发中心及信息化建设。通过对现有厂房进行适应性改造装修，购置研发设备、监测设备、试制设备，新增绘图软件、割草机器人效率评估软件等研发用软件，新增相应研发人员数量，以改善研发用软、硬件条件及人员配置，提升公司创新环境。

（2）通过信息化建设，拟对公司现有不同厂家的 CRM、PLM、OA 等软件进行系统性的整理和模块对接，并更新 ERP 系统，启动生产管理模块，同时购置 MES 系统，以便更好的完善 ERP 系统，达到全面提高公司生产管理运营水平，提升管理效率的目的，同时能够通过业务流程数据共享提高研发效率。

2、提升研发团队创新能力的安排

公司非常注重研发团队建设，在长期发展中形成了完善的技术人才引进、管理和培养制度。公司持续引进富有经验的技术人员，增强公司技术人员的储备，保持研发团队的活力。公司积极开展研发人员培训，包括内部培训和聘请行业专家进行外部培训，以提升研发人员技术水平、开拓设计思路。公司通过鼓励技术

人员积极参与国内外展会、行业协会研讨会，和同行业企业技术交流等，以保持技术人员能够把握行业的技术前沿。

3、提升研发团队创新积极性的安排

公司非常注重创新机制建设，不断完善创新激励制度。公司制定《知识产权管理制度》、《奖惩管理制度》、《研发部考核方案》等一系列制度，通过对职务发明、工艺流程改进、技术革新等创新事项进行奖励，鼓励员工充分发挥创新意识，积极进行发明创造。

4、保持研发方向紧跟技术前沿

公司技术研发以市场需求为导向，紧跟行业技术发展趋势。公司通过市场部密切跟踪市场需求及客户反馈，根据市场反馈提出产品开发建议，同时，技术部持续关注行业技术发展动向，公司综合考虑市场需求、行业技术发展制定三年滚动开发计划，根据三年开发计划有针对性提前进行技术研发储备，不断保持技术更新，以满足公司产品开发规划和市场需求。

八、发行人业务资质

公司及其合并范围内的各级子公司已取得从事生产经营活动所必需的全部行政许可、备案、注册或者认证，具体情况如下：

1、经营资质情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的经营资质情况如下：

序号	名称	持有人	编号	发证机关	有效期/登记日期
1	海关进出口货物收发货人备案	发行人	海关编码：3201967522 检验检疫备案号：3201606137	中华人民共和国金陵海关	长期
2	对外贸易经营者备案登记	发行人	03367970	对外贸易经营者备案登记（南京江宁）	2019 年 8 月 19 日
3	固定污染源排污登记	发行人	91320115724558026B001Y	-	2020 年 4 月 3 日至 2025 年 4 月 2 日
4	城镇污水排入排水管网许可证	发行人	江宁排水字第 320115-17-0105 号	南京市江宁区水务局	2019 年 8 月 12 日至 2024 年 8 月 12 日
5	城镇污水排入排水管网许可证	发行人	江宁排水字第 320115-17-0031 号	南京市江宁区水务局	2018 年 6 月 28 日至 2023 年 6 月 28 日
6	固定污染源排污登记	至道机械	91320115MA1YGDP6060 01W	-	2021 年 01 月 05 日至 2026 年 01 月 04

					日
7	城镇污水排入排水管网许可证	至道机械	苏江宁排水字第320115-12-0178	南京市江宁区水务局	2020年12月3日至2025年12月3日
8	危险化学品经营许可证	发行人	苏（宁）危化经字（江）00253	南京市江宁区应急管理局	2020年9月23日至2023年9月22日
9	出口危险货物包装容器生产企业代码	发行人	C230103	金陵海关驻江宁办事处	2019年9月10日
10	道路运输经营许可证	发行人	苏交运管许可宁字320115338247号	南京市江宁区运输管理所	2021年5月25日至2025年5月24日

2、管理体系认证情况

截至本招股说明书签署日，公司管理体系认证情况如下：

序号	名称	持有人	编号	发证机关	有效期/登记日期
1	GB/T19001-2016/ISO9001:2015	发行人	00220Q20551R1S	方圆标志认证集团有限公司	2020年1月21日至2023年2月12日
2	ISO9001:2015认证证书	发行人	CN12/20968.00	SGS United Kingdom Ltd	**2021年8月30日至2024年8月29日**
3	ISO9001:2015认证证书	发行人	CN12/20968.01	SGS United Kingdom Ltd	**2021年8月30日至2024年8月29日**
4	ISO9001:2015认证证书	发行人	CN12/20968.02	SGS United Kingdom Ltd	**2021年8月30日至2024年8月29日**
5	ISO9001:2015认证证书	至道机械	CN12/20968.03	SGS United Kingdom Ltd	**2021年8月30日至2024年8月29日**
6	**ISO9001:2015认证证书**	**发行人**	**CN12/20968.04**	**SGS United Kingdom Ltd**	**2021年8月30日至2024年8月29日**
7	安全生产标准化二级企业（化工）	发行人	苏AQBHGII201936035	江苏省安全生产协会	2019年4月29日至2022年4月
8	安全生产标准化三级企业（机械）	发行人	苏AQB32115JXIII201900001	江宁区安全生产监督管理局	2019年1月4日至2022年1月

3、产品认证情况

根据《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录加强事中事后监管的决定》（国发〔2019〕19 号），目前继续实施工业产品生产许可证管理的产品目录共计10类，具体包括：建筑用钢筋、水泥、广播电视传输设备、人民币鉴别仪、预应力混凝土铁路桥简支梁、电线电缆、危险化学品、危险化学品包装物及容器、化肥、直接接触食品的材料等相关产品。公司产品不属于上述10类产品，无须办理工业品生产许可证。

根据《强制性产品认证管理规定》，列入强制性产品认证目录中的产品，必须经国家指定的认证机构认证合格后方可销售。公司产品未列入强制性产品认证的产品目录，无须进行强制认证。

为满足部分出口国家或地区要求，公司相关产品通过了欧盟CE认证、REACH

注册等多项国际市场进口认证，持续符合产品出口所需的认证要求。报告期内，公司不存在认证被吊销、撤销、注销、撤回的情形。

公司主要产品取得认证的情况如下：

认证	性质	产品	发证机关	证书编号	签发日期	失效日期
CE	强制认证	燃气射钉枪	Safenet Certification Services Ltd.	1336090320	2020/03/16	无
		燃气射钉枪	Safenet Certification Services Ltd.	1335090320	2020/03/16	无
		射钉	SZUTEST	E-30-20299-15	2015/05/29	无
		射钉	SZUTEST	E-30-20300-15	2015/05/29	无
		射钉	SZUTEST	E-30-20301-15	2015/05/29	无
		射钉	SZUTEST	E-30-20302-15	2015/05/29	无
		射钉	SZUTEST	E-30-20303-15	2015/05/29	无
		射钉	SZUTEST	E-30-20304-15	2015/05/29	无
		射钉	SZUTEST	E-30-20305-15	2015/05/29	无
		瓦斯气罐	TECHNICKA INSPEKCIA,A.S.	177/5/2019	2019/04/04	2029/04/03
REACH	强制注册	丙烷	Chemical Inspection & Regulation Service Limited(OR)	CIRS-REG-CN-180526-EL67	2018/05/30	无
REACH	强制注册	异丁烷	Chemical Inspection & Regulation Service Limited(OR)	CIRS-REG-CN-180526-EL67	2018/05/30	无
REACH	强制注册	正丁烷	Chemical Inspection & Regulation Service Limited(OR)	CIRS-REG-CN-180614-EL67	2018/06/19	无

注：丙烷、异丁烷、正丁烷为瓦斯气罐填充燃料，为满足欧盟化学品监管体系要求，公司进行了 REACH 注册，公司瓦斯气罐产品按照注册许可的相关化学品数量范围进行销售。

4、境外销售符合当地法律法规规定和政策要求

截至本招股说明书签署日，公司除开展正常出口业务外，不存在通过设立境外子公司、境外分支机构或办事机构等经营机构开展境外生产经营的情形。

对于出口业务，公司已取得《海关进出口货物收发货人备案》、《对外贸易经营者备案登记》、《出口危险货物包装容器生产企业代码》等向境外出口相关产品的必要资质。

公司境外销售主要区域为欧洲、日本，销售模式主要采用 ODM 模式，通过查阅主要境外客户所在国家或地区的相关法律法规，结合对发行人主要境外客户访谈，报告期内，公司境外销售符合当地法律法规规定和政策要求。

综上所述，公司已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，公司各产品已取得了全部必需的批文或注册，满足所必需的国家、行业及地方标准规范。

5、商业贿赂情况

（1）公司防止商业贿赂发生采取的措施

① 建立健全内部控制制度

报告期内，公司制定并有效执行了《财务核算制度》、《采购业务及费用报销管理制度》、《差旅费报销制度》、《反舞弊政策管理制度》等一系列内部控制管理制度，对发行人财务及业务行为进行规范，从销售、收款、资金审批、费用报销等方面采取措施，有效防范商业贿赂行为的出现。

② 积极开展廉洁教育

报告期内，公司不定期对管理人员、采购人员、销售人员等开展廉洁教育，向员工普及商业贿赂形式及相关法律法规。

③ 与主要供应商签订《采购廉洁协议》

公司与主要供应商签订《采购廉洁协议》，作为采购合同附件。协议约定公司业务经办人员不得向对方及其工作人员索要和收受回扣，不得接受对方及其工作人员以任何名义赠送的红包、礼品、有价证券等，不得在对方报销任何应由个人支付的费用等事项；同时约定对方及其工作人员不得以任何借口向公司业务经办人员赠送红包、礼品、礼金等，不得为公司业务经办人员报销和支付需由个人支付的任何费用，不得邀请公司业务经办人员参加由己方支付的宴请、娱乐等一切活动等事项。双方通过协议方式，有效防范了业务合作过程中商业贿赂行为的

出现。

④ 公司及其实际控制人、董事、高级管理人员出具《反商业贿赂声明》

公司及其实际控制人、董事、高级管理人员出具《反商业贿赂声明》：本公司/本人遵守法律法规及公司的各项规章制度，在对外经济活动中，不向对方或对方人员或其他相关人员索要、收受、提供、给予合同约定外的任何利益，不存在商业贿赂或者运用不正当手段进行竞争的情形。

（2）不存在商业贿赂等违法违规行为

报告期内，公司不存在商业贿赂等违法违规行为，公司股东、董事、高级管理人员、员工等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

九、发行人境外经营情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在境外进行生产经营的情况。

第七节 公司治理与独立性

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全、运行以及人员履行职责的情况

（一）报告期内发行人公司治理存在的缺陷及改进情况

公司自整体变更为股份公司以来，根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件和中国证监会的相关要求，建立健全了由股东大会、董事会、监事会和管理层组成的公司治理结构，并设置了独立董事、董事会秘书和董事会专门委员会等人员和机构，制定和完善了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作规则》、各专门委员会工作细则等治理文件以及对外投资、对外担保、关联交易、资金管理等方面的内控制度。

公司严格按照各项规章制度规范运行，相关机构和人员均履行相应职责，通过上述组织机构的建立和相关制度的实施，公司已经逐步建立健全了符合上市要求的公司治理结构。报告期内，公司历次股东大会、董事会、监事会的召开及决议内容合法有效，不存在董事会或高级管理人员违反《公司法》及其他规定行使职权的情形。

（二）股东大会制度的建立及运行情况

公司股东大会依法履行了《公司法》、《公司章程》所赋予的权利和义务，制定了《股东大会议事规则》，对股东大会的相关事项进行了详细的规定。公司股东大会严格按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的规定行使权利。

自股份公司成立以来，公司先后召开了9次股东大会。上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律、法规和《公司章程》、《股东大会议事规则》的规定。

（三）董事会制度的建立及运行情况

根据《公司法》和《公司章程》的要求，公司设立了董事会，制订了《董事会议事规则》，公司董事会严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定

行使权利。

公司董事会由股东大会选举产生，对股东大会负责。董事会由7名董事组成，其中董事长1人，独立董事3人。董事由股东大会选举或更换，任期3年，任期届满，连选可以连任，但独立董事连任时间不得超过6年。

股份公司成立以来，先后召开了**14**次董事会，上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律、法规和《公司章程》、《董事会议事规则》的规定。

（四）监事会制度的建立及运行情况

根据《公司法》和《公司章程》的要求，公司设立了监事会，制订了《监事会议事规则》，公司监事会严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使权利。

公司监事会由3名监事组成，监事会设主席1人。监事会主席由全体监事过半数选举产生。监事由股东代表和职工代表担任。职工监事由职工代表大会选举产生；非职工监事由股东大会选举产生。监事任期3年，可连选连任。

股份公司成立以来，先后召开了**7**次监事会，上述会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律、法规和《公司章程》、《监事会议事规则》的规定。

（五）独立董事制度的建立及运行情况

公司按照《公司法》《证券法》《中国证监会关于在上市公司设立独立董事指导意见》等规定，设置了独立董事，并制定了《独立董事工作制度》。

本公司聘任独立董事3名，其中1名为会计专业人士，独立董事人数达到公司董事会总人数的三分之一。

公司独立董事自任职以来，依据《公司章程》、《独立董事工作制度》等要求积极参与公司决策，充分发挥在财务、行业、管理等方面的特长，就公司规范运作和有关经营工作提出意见，就报告期内的关联交易发表独立意见，维护了全体股东的利益，完善了公司治理结构，强化了对非独立董事及经理层的约束和监

督，促进了公司规范运作。独立董事亦参与董事会下设的薪酬与考核委员会、提名委员会、审计委员会的工作。

（六）董事会秘书制度的建立及运行情况

根据《公司法》和《公司章程》的要求，公司制定了《董事会秘书工作规则》。公司设董事会秘书1名，由董事会聘任。

公司董事会秘书依法筹备了历次董事会会议及股东大会会议，确保了公司董事会和股东大会的依法召开、依法行使职权，在信息披露、公司治理、投资者关系管理等方面发挥了重要作用，促进了公司的规范运作。

（七）董事会专门委员会的设置情况

为进一步规范并提升公司治理水平，公司设立了审计委员会、战略与发展委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会。审计委员会的委员为戚海平、丁锋、高隘，其中戚海平为召集人；战略与发展委员会委员为乐清勇、安礼伟、马姝芳，其中乐清勇为召集人；薪酬与考核委员会委员为丁锋、马姝芳、戚海平，其中丁锋为召集人；提名委员会委员为安礼伟、徐家林、丁锋，其中安礼伟为召集人。

各董事会专门委员会自成立以来，按照法律法规、《公司章程》、《董事会审计委员会工作制度》、《董事会战略与发展委员会工作制度》、《董事会薪酬与考核委员会工作制度》、《董事会提名委员会工作制度》等相关内容规定履行相关职责。各专门委员会会议在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律、法规和《公司章程》等的规定。

二、发行人管理层对内部控制完整性、合理性及有效性的自我评估意见以及注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

（一）管理层的内部控制自我评价意见

公司管理层认为：公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制制度进行了审核，并出具了**天健审〔2021〕10169 号**《内部控制鉴证报告》认为：公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 **2021 年 6 月 30 日**在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

三、报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况

报告期内，本公司严格按照法律法规的规定开展经营活动，不存在重大违法违规行为以及受到主管部门行政处罚且情节严重的情况，不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或其他严重损害投资者合法权益和社会公共利益的情况。

四、报告期内财务内控不规范和对外担保的情况

报告期内，公司不存在财务内控不规范和对外担保的情况。

五、面向市场独立持续经营能力

公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求，建立并规范了法人治理结构，建立健全了各项内控管理制度，在资产、人员、财务、机构和业务等方面独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，具有独立、完整的资产和业务体系，具备面向市场独立经营的能力：

（一）发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业与发行人在资产、人员、业务和技术等方面的关系

序号	企业名称	与发行人之间关系			
		资产	人员	业务	技术
1	腾亚实业	1、持股型企业，无实际生产业务，无生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权； 2、2018 年，发行人向腾亚实业转让闲置汽车 106.28 万元；2020 年，发行人将原子公司腾亚	1、发行人实际控制人、董事长乐清勇兼任腾亚实业执行董事、总经理，发行人监事会主席邹同光兼任腾亚实业监事； 2、腾亚实业于 2015 年成立后，原腾亚有限 2 名员工从公司离职后去腾亚实业任职，报告	持股型企业，无实际生产业务；与发行人不构成同业竞争；除报告期外的资金拆借外，与发行人不存在业务往来	持股型企业，未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形

		智能 100%股权转让给腾亚实业； 3、报告期外，腾亚实业与发行人存在资金拆借的情形； 4、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形 ，除腾亚智能转让外，截至本招股书签署日，发行人、腾亚实业的资产不存在来源于对方的情况	期内，不存在发行人员工离职去腾亚实业任职的情况； 3、2020 年，腾亚实业 1 名员工离职后入职腾亚精工； 4、上述离职、聘用均及时办理劳动关系调转手续，相应用工成本均由实际用工主体承担； 5、截至本招股书签署日，发行人在册员工中 1 人来源于腾亚实业离职人员； 6、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况		
2	南京运航	1、员工持股平台，无实际生产业务，无生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本招股书签署日，发行人、南京运航的资产均不存在来源于对方的情况	1、发行人实际控制人、董事长乐清勇兼任执行事务合伙人； 2、除乐清伟外，平台其他合伙人均为公司员工； 3、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况	无实际生产业务；与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
3	南京倚峰	1、持股型企业，无实际生产业务，无生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本招股书签署日，发行人、南京倚峰的资产不存在来源于对方的情况	1、发行人监事会主席邹同光兼任南京倚峰执行董事、总经理； 2、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况	持股型企业，无实际生产业务；与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
4	南京创琦	1、原从事汽车转向管柱业务，主要资产包括土地厂房及机器设备，2016 年停产，相关机器设备已处置完毕； 2、相关土地厂房权属清晰，停产后用于对外出租（发行人外第三方）； 3、2020 年，发行人向南京创琦购买闲置汽车 13.72 万元； 4、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本招股书签署日，除上述情	1、发行人监事会主席邹同光兼任南京创琦执行董事； 2、2016 停产后，南京创琦约 7 名人员入职腾亚有限； 3、上述离职、聘用均及时办理劳动关系调转手续，相应用工成本均由实际用工主体承担； 4、截至本招股书签署日，发行人在册员工中 4 人来源于南京创琦离职人员；	原从事汽车转向管柱业务，属于汽车制造行业，与发行人业务存在显著差异； 与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形

		况外，发行人、南京创琦的资产不存在其他来源于对方的情况	5、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况		
5	天翔电镀	1、主要资产为土地厂房；相关土地厂房权属清晰，购买后用于对外出租（发行人外第三方）； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形，截至本招股书签署日，发行人、天翔电镀的资产不存在来源于对方的情况	不存在人员相互任职兼职、离职任职的情况	业务为土地厂房租赁，与发行人业务存在显著差异； 与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
6	腾亚生物	1、目前尚处于工程建设阶段，主要资产为在建工程； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形，截至本招股书签署日，发行人、腾亚生物的资产不存在来源于对方的情况	不存在人员相互任职兼职、离职任职的情况	目前尚处于工程建设阶段，未来拟从事医疗器械的生产、研发业务，与发行人业务存在显著差异； 与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
7	腾亚智能	1、目前尚未开展实际生产经营业务； 2、报告期内，除因转让所形成的 5.00 万元资金拆借外，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形； 3、截至本招股书签署日，发行人、腾亚智能的资产不存在来源于对方的情况	1、发行人监事会主席邹同光兼任腾亚智能执行董事； 2、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况	无实际生产业务，与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
8	江苏腾冠	1、持股型企业，无实际生产业务，无生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形，截至本招股书签署日，发行人、江苏腾冠的资产不存在来源于对方的情况	1、发行人实际控制人、董事长乐清勇兼任执行董事；其配偶陈宇红任监事； 2、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况	无实际生产业务，与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
9	长兴腾冠	1、持股型企业，无实际生产业务，无生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形，截至本招股书签署日，发行人、长兴腾冠的资产不存在	不存在人员相互任职兼职、离职任职的情况	无实际生产业务，与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形

		来源于对方的情况			
10	腾亚环境	1、主要资产包括激光切割机、数控弯折机等生产设备以及焓差实验设备、消音设备等产品实验设备； 2、2017 年至 2020 年 8 月期间，腾亚环境租赁公司厂房及办公场所用于生产经营； 3、报告期外，与发行人之间存在资金拆借以及发行人为其员工代付薪酬的情形； 4、2018 年，发行人向腾亚环境转让闲置汽车 5.13 万元； 5、除此之外，报告期内，与发行人之间不存在其他资产租赁、占用等情形 ，截至本招股书签署日，发行人、腾亚环境的资产不存在来源于对方的情况	1、发行人监事会主席邹同光兼任执行董事、总经理； 2、2016 年腾亚环境开始生产后，发行人约 27 人离职去腾亚环境任职；随着腾亚环境经营不及预期，减产直至停产期间，约 21 人从腾亚环境离职后入职发行人； 3、上述离职、聘用均及时办理劳动关系调转手续，相应用工成本均由实际用工主体承担； 4、截至本招股书签署日，发行人在册员工中 12 人来源于腾亚环境离职人员； 5、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职，离职任职的情况	新风空气净化系统及设备的生产、销售业务，目前已经停产，与发行人业务存在显著差异；与发行人不构成同业竞争；报告期内，公司存在向腾亚环境销售少量五金件以及五金件代工的情况，2018 年、2019 年、2020 年**及 2021 年 1-6 月**，销售金额分别为 8.18 万元、3.76 万元、3.22 万元**及 0 万元**，占同期营业收入占比分别为 0.03%、0.01%、0.01%**及 0%**，占比较小。2020 年，公司向腾亚环境子公司茵蓝环境提供少量五金件代工，金额为 0.76 万元，金额极小。同时，公司亦存在向腾亚环境采购少量车载净化器的情况，2018 年、2019 年、2020 年**及 2021 年 1-6 月**，采购金额分别为 0.79 万元、0.97 万元、0 万元**及 0 万元**。 公司与腾亚环境、茵蓝环境之间的采购和销售均按照市场价格定价，与同类产品的第三方销售价格和采购价格相比不存在明显差异，不存在显失公允情形	名下所属专利均应用于生产制造新风空气净化系统及设备，主要通过对外购电机、交换芯体、外部箱体等零部件进行组装形成新风机产品，并针对不同应用场景进行结构设计、版面设计，建设、安装新风空气净化系统，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
11	茵蓝环境	1、2020 年 9 月底成立，成立后向第三方租赁厂房，主要用母公司腾亚环境的资产进行生产，2020 年底停产，无主要资产； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本招股书签署日，发行人、茵蓝环境的资产不存在来源于对方的情况	1、发行人监事会主席邹同光兼任茵蓝环境董事长；发行人销售服务部经理柯成名兼任茵蓝环境董事； 2、2020 年茵蓝环境停产后，约 6 人从茵蓝环境离职后入职发行人； 3、截至本招股书签署日，发行人在册员工中 5 人来源于茵蓝环境离职人员； 4、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况		
12	好致机电（已转让）	1、无实际生产业务，无生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本招股书签署日，发行人、好致机电的资产不存在来源于对方的情况	不存在人员相互任职兼职、离职任职的情况	无实际生产业务，与发行人不构成同业竞争；与发行人不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
13	腾亚奥克	1、原从事塑胶场地的施工建设业务，主要资产为施工设备，2015 年停产，相关资产已处置完	1、发行人实际控制人、董事长乐清勇兼任腾亚奥克监事； 2、停产时，员工全部	原从事塑胶场地施工建设业务，与发行人业务存在显著差异；	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，

		毕； 2、报告期内，与发行人之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本招股书签署日，发行人、腾亚奥克的资产不存在来源于对方的情况	遣散，1 名退休人员于 2020 年返聘至发行人处任职； 3、截至本招股书签署日，发行人在册员工中 1 人来源于腾亚奥克退休人员； 4、除上述情况外，截至本招股书签署日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况	与发行人不构成同业竞争;与发行人不存在业务往来	与发行人之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形

综上，截至本招股说明书签署日，在资产、人员、业务和技术等方面，发行人均独立于控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业。

（二）资产完整情况

公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助系统和配套设施，合法取得与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权，具备独立的原料采购和产品销售系统。截至本招股说明书签署日，公司拥有自身独立完整的经营资产，产权明确，不存在对控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业的依赖情况，不存在资金或其他资产被控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业占用而损害发行人利益的情况。发行人的资产与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业资产相互独立。

（三）人员独立情况

截至本招股说明书签署日，发行人总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业中兼职。截至本招股说明书签署日，发行人建立了独立的人事档案、人事聘用和任免制度以及考核奖惩制度，并建立了独立的工资管理、员工福利与社会保障体系，发行人的人员与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业人员相互独立。

（四）财务独立情况

发行人已建立独立的财务核算体系，设置了独立的财务部门，并按照业务要

求配备了独立的财务人员，能够独立作出财务决策，建立了规范的财务会计制度；发行人拥有独立的银行账号并独立纳税，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形。

截至本招股说明书签署日，发行人、控股股东及控股股东控制的相关关联方财务部门工作人员互相独立，不存在兼职情况；各主体之间各自依据内部财务会计制度进行独立财务核算，发行人和控股股东及关联方的财务核算和人员管控独立。

（五）机构独立情况

发行人已建立健全内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

（六）业务独立情况

报告期内，发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业中，腾亚实业、南京倚峰、南京运航、南京创琦、天翔电镀、腾亚生物、腾亚智能、江苏腾冠、长兴腾冠、腾亚奥克无实际生产经营，不存在影响发行人业务独立性的情形。此外，腾亚环境、茵蓝环境的主营业务为生产、销售新风空气净化系统及设备，公司与其之间存在少量销售、采购的情况，具体参见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、报告期内关联交易情况”之“（一）经常性关联交易”之“2、与腾亚环境、茵蓝环境之间的关联销售、关联采购”。

整体上看，公司与腾亚环境、茵蓝环境之间经营业务存在显著差异，双方之间关联销售、采购金额极小，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易等影响发行人业务独立性的情形。

综上所述，发行人的业务独立于控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

（七）技术独立情况

截至本招股说明书签署日，发行人拥有独立自主的专利及非专利技术，发行人与其控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业的在业务、产品等方面

均存在较大差异，不属于同行业企业，在所采用的生产设备、工艺流程、技术研发方向、技术应用领域等方面亦存在显著差异，发行人的技术与其控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业相互独立。

（八）其他对持续经营有重大影响的事项

公司不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

报告期内，控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业中，公司与腾亚环境、茵蓝环境之间存在少量客户、供应商重叠，具体情况如下：

1、客户重叠情况

（1）与腾亚环境的客户重叠情况

报告期内，除均与关联方茵蓝环境之间存在销售外，公司与腾亚环境的客户重叠情况如下：

单位：万元

客户	腾亚精工销售情况						腾亚环境销售情况					
	主要销售产品	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月	小计	主要销售产品	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月	小计
河南天海置业有限公司/河南伟业博郡置业有限公司	通风口	-	53.69	10.40	**8.74**	**72.83**	新风系统	2.47	9.17	-	**-**	11.64
沧州新风商贸有限责任公司	通风口	-	0.28	0.26	**-**	0.54	新风系统	0.44	-	-	**-**	0.44
宁阳县聚诚家电经营部	电动工具	0.38	-	-	**-**	0.38	新风系统	2.76	-	-	**-**	2.76
龙口嘉泰建筑工程有限公司	通风口	-	0.28	-	**-**	0.28	新风系统	3.55	3.33	-	**-**	6.88
江苏佳热福能源科技有限公司	通风口	-	-	0.04	**-**	0.04	新风系统	-	-	5.52	**-**	5.52
合计		**0.38**	**54.25**	**10.70**	**8.74**	**74.07**	**合计**	**9.22**	**12.50**	**5.52**	**-**	**27.24**

注：河南天海置业有限公司、河南伟业博郡置业有限公司系同一控制下公司。

报告期内，公司与腾亚环境拥有各自的销售渠道，销售人员独立，各自依据市场信息进行客户拓展。报告期内，腾亚精工、腾亚环境向重叠客户的销售金额合计分别为 **74.07** 万元、27.24 万元，金额较小，少量客户重叠系客户存在实际的采购需求，不形成共用

销售渠道的情形。

（2）与茵蓝环境的客户重叠情况

2020 年 9 月，腾亚环境设立子公司茵蓝环境，报告期内，茵蓝环境与腾亚环境之间存在业务往来。除此之外，报告期内，公司与茵蓝环境唯一重叠的客户为江苏佳热福能源科技有限公司，2020 年，公司向其销售 0.04 万元通风口产品，茵蓝环境向其销售 1.19 万元新风系统产品，销售金额极小。

报告期内，公司与茵蓝环境拥有各自的销售渠道，销售人员独立，各自依据市场信息进行客户拓展，少量客户重叠系客户存在实际的采购需求，不形成共用销售渠道的情形。

2、供应商重叠情况

（1）与腾亚环境的供应商重叠情况

报告期内，公司与腾亚环境的供应商重叠情况如下：

单位：万元

供应商	腾亚精工采购情况						腾亚环境采购情况					
	主要采购物料	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月	小计	主要采购物料	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年 1-6 月	小计
江苏宏基铝业科技股份有限公司	铝管材、铝圆材、铝排材、铝内外框	164.98	385.81	371.76	131.43	1,053.98	铝型材	-	-	1.70	-	1.70

南京春祥纸箱包装有限公司	包装纸箱	263.67	280.67	335.05	**197.73**	**1,077.12**	包装纸箱	5.44	5.02	5.84	**0.08**	**16.38**
南京民利金属材料有限公司	冷板、酸洗板、镀锌板	149.55	249.02	387.28	**167.32**	**953.17**	冷板	5.54	-	-	**-**	5.54
南京志丰橡塑有限公司	缓冲块、密封圈等塑料制品	159.68	211.44	266.39	**228.11**	**865.62**	减震垫	0.13	0.13	0.15	**-**	0.40
南京宝迪机电科技有限公司	表面处理委外加工	171.50	194.71	201.56	**65.65**	**633.42**	表面处理委外加工	-	-	4.22	**-**	4.22
南京宁聚材料科技有限公司	尼龙、色粉	96.22	149.33	163.84	**124.27**	**533.66**	玻纤、色粉	1.99	0.71	0.04	**-**	2.74
南京诚铂金属实业有限公司	镀锌板	-	-	22.11	**55.04**	**77.15**	冷板、酸洗板、镀锌板	-	-	3.66	**-**	3.66
南京明璇橡塑机械厂	硅橡胶垫圈	3.79	8.94	9.38	**3.79**	**25.90**	硅胶垫	0.01	-	-	**-**	0.01
南京润松包装材料有限公司	操作手册指南	3.22	8.22	10.79	**11.09**	**33.32**	产品说明书	-	-	0.12	**-**	0.12
南京君傲数码科技有限公司	标贴、铭牌	4.44	3.80	9.32	**10.60**	**28.16**	标贴	5.04	3.55	1.55	**-**	10.14
南京丹骐五金机电有限公司	铁皮困扎钢带、PP收缩膜等	2.84	4.49	4.89	**2.43**	**14.64**	螺钉、接线排等	-	4.41	3.65	**1.02**	**9.08**
南京贝竹标准件有限公司	螺钉、铆钉等五金件	1.12	0.64	2.22	**0.10**	**4.09**	螺钉、铆钉等五金件	4.43	2.96	-	**-**	7.38
南京众信办公用品有限责任公司	擦机布	0.21	-	-	**-**	0.21	自封袋	-	0.02	-	**-**	0.02
常州优腾塑胶制品有限公司	泡棉圈	-	-	0.08	**0.21**	**0.29**	密封棉、保温棉等	1.37	10.53	7.20	**-**	19.11
合计		**1,021.22**	**1,497.07**	**1,784.65**	**997.80**	**5,300.73**	**合计**	**23.95**	**27.34**	**28.13**	**1.10**	**80.50**

报告期内，公司与腾亚环境存在供应商重叠情况，双方向同一供应商采购的内容主要为包装物、通用原材料以及少量表面处理的

外协加工服务等，供应商重叠具有客观合理性，报告期内，公司向重叠供应商的采购金额合计为**5,300.73**万元，占原材料采购合计金额的比例为**8.73%**，腾亚环境向重叠供应商的采购金额合计为**80.50**万元，金额及占比较小，不形成共用采购渠道的情形。

（2）与茵蓝环境的供应商重叠情况

报告期内，茵蓝环境与腾亚环境之间存在业务往来，除此以外，公司与茵蓝环境的供应商重叠情况如下：

单位：万元

供货单位	腾亚精工采购情况						茵蓝环境采购情况					
	主要采购物料	2018年	2019年	2020年	2021年1-6月	小计	主要采购物料	2018年	2019年	2020年	2021年1-6月	小计
南京春祥纸箱包装有限公司	包装纸箱	263.67	280.67	335.05	**197.73**	**1,077.12**	包装纸箱	-	-	0.86	-	0.86
南京丹骐五金机电有限公司	铁皮困扎钢带、PP收缩膜等	2.84	4.49	4.89	**2.43**	**14.64**	螺钉、缠绕膜等	-	-	0.37	-	0.37
南京诚铂金属实业有限公司	冷板、酸洗板、镀锌板	-	-	22.11	**55.04**	**77.15**	镀锌板	-	-	2.94	-	2.94
常州优腾塑胶制品有限公司	泡棉圈	-	-	0.08	**0.21**	**0.29**	密封棉、保温棉等	-	-	2.62	-	2.62
南京哲脉环保科技有限公司	表面处理委外加工	-	-	4.71	**-**	4.71	表面处理委外加工	-	-	1.24	-	1.24
合计		**266.51**	**285.16**	**366.83**	**255.41**	**1,173.91**	**合计**	**-**	**-**	**8.03**	**-**	**8.03**

报告期内，公司与茵蓝环境存在供应商重叠情况，双方向同一供应商采购的内容主要为包装物、通用原材料以及少量表面处理的外协加工服务等，供应商重叠具有客观合理性，报告期内，公司向重叠供应商的采购金额合计为**1,173.91**万元，占原材料采购合计金

额的比例为**1.93%**，茵蓝环境向重叠供应商的采购金额合计为8.03万元，金额及占比较小，不形成共用采购渠道的情形。

截至本招股说明书签署日，发行人具有独立稳定的生产场所、独立健全的供应商审核体系、成熟规范的销售管理网络，生产管理、采购议价、销售定价均依据公司建立的内控制度履行相关程序。发行人与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业之间不存在共同生产、共用采购、销售渠道、共用通用原材料或为发行人提供外协加工服务的情形。上述主体在采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响发行人独立性的情形，不存在可以较容易转换至农机或其零部件的生产，不存在互相承担成本费用等利益安排。

综上所述，公司在资产、业务、人员、机构和财务方面与公司股东及其他关联方均完全独立，具有独立完整的业务体系和面向市场、自主经营的能力。

六、同业竞争情况

（一）发行人控股股东、实际控制人与发行人不存在同业竞争

截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业的基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人实际控制人及主要股东的基本情况”之“（三）控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业情况”。

上述企业的经营范围以及实际经营情况如下：

序号	企业名称	性质	经营范围	实际经营
1	腾亚实业	控股股东	企业管理咨询；市政工程配套服务；物业管理；机电设备安装；室内装潢工程施工；环保能源技术咨询与服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	持股型企业，无生产业务
2	南京运航	同一控制下企业	投资管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	员工持股平台，无生产业务
3	南京倚峰	同一控制下企业	企业管理咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	持股型企业，目前仅持有发行人股份，无生产业务
4	南京创琦	同一控制下企业	汽车零部件、通用机械产品、电子、电器产品、装饰材料制造、加工、销售；塑料制品销售。非居住房地产租赁	原从事汽车转向管柱业务，报告期内已无实际生产，厂房用于出租
5	天翔电镀	同一控制下企业	金属表面处理；自有房屋租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	成立后未实际生产，厂房用于出租
6	腾亚生物	同一控制下企业	医疗器械的研发；房屋租赁	目前处于工程建设阶段，未来拟从事医疗器械的研发、生产
7	腾亚智能	同一控制下企业	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子专用设备销售；家用电器研发；家用电器制造；家用电器销售；机械电气设备制造；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；铁路机车车辆配件制造；铁路机车车辆配件销售；风机、风扇制造；风机、风扇销售；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；电子专用设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	无生产业务
8	江苏腾冠	同一控制下企业	项目投资；投资管理	持股型企业，无生产业务
9	长兴腾冠	同一控制下企业	投资管理。（除金融、证券、期货、保险等前置许可项目，未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）	持股型企业，无生产业务
10	腾亚环境	同一控制下企业	环境净化设备、环保设备、暖通设备、机电设备的研发、生产和销售；暖通工程、	从事新风空气净化系统及设备的生产、销

			景观工程、灯光工程、园林绿化工程、机电安装工程的设计、施工；自营和代理各类商品的技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）	售，已停产
11	茵蓝环境	同一控制下企业	许可项目：货物进出口；进出口代理（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；除尘技术装备制造；太阳能热利用产品销售；园林绿化工程施工；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	从事新风空气净化系统及设备的生产、销售，已停产
12	好致机电	原同一控制下企业（已转让）	机电设备安装工程、房屋建筑工程、市政工程、园林工程、亮化工程、建筑智能化工程、消防工程、暖通工程、给排水工程、防水保温工程、综合布线工程的设计、施工、技术咨询；金属门窗安装；房屋修缮；建筑保温工程施工；水电安装；建筑材料、装饰材料、消防器材销售；消防技术咨询；空调销售、维修；消防工程、建筑装饰工程、环保工程、城市及道路照明工程设计、施工；机电设备安装、调试、维修；消防设施检测；消防安全评估；提供建筑劳务服务（劳务派遣除外）	无生产业务
13	腾亚奥克	实际控制人近亲属控制的企业	运动场地设施工程专业承包（二级）及相关咨询；聚氨酯保温施工；塑胶场地生产（分支机构用）、施工、销售	原从事塑胶场地的施工建设业务，报告期内已无生产业务

公司经营范围为：电、气动工具及配件、塑料五金制品、日用品的研发、生产、销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）；道路货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。公司经营范围与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业不存在重叠的情形。

报告期内，公司主营业务为射钉紧固器材和建筑五金制品的研发、生产与销售，其中射钉紧固器材主要产品为燃气射钉枪及其配套的射钉、瓦斯气罐等；建筑五金制品主要产品包括通风口、检查口、地板支撑等中高端建筑五金制品。公司控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业中仅有腾亚环境、茵蓝环境从事实际生产业务，但与公司主营业务之间存在显著差异，具体如下：

项目	发行人	腾亚环境、茵蓝环境
主要产品	燃气射钉枪及配套的射钉紧固器材、建筑五金制品	新风空气净化系统及设备，包括挂壁式新风机、吊顶式新风机等
客户群体	大型建材商超、射钉紧固器材经销商、射钉紧固器材品牌商	从事新风空气净化系统销售、安装的机电公司或负责新风空气净化系统业务的房地产工程分包商

采购内容	主要原材料分为金属原材料、外购件及定制品。金属原材料主要包括钢材、铝材等；外购件主要包括锂电池、电机、定量阀、囊袋等；定制品主要包括气缸、气雾罐、撞针、打钉座等	新风空气净化系统配套零部件，包括交换芯体、交流电机、外部箱体等
销售渠道	建筑五金制品主要直接销往日本市场、射钉和瓦斯气罐主要直接销往欧洲市场 、燃气射钉枪主要通过经销商在境内销售	采用直销、经销相结合模式
商标及字号	外销主要为贴牌销售，内销主要使用“腾亚”、“toua”品牌	“好致”、“HURGR 好致”、“睿尼”、“REINIGEN 睿尼”
技术要点	核心技术主要以优化射钉紧固器材以及建筑五金制品的性能、质量为目的，围绕产品设计、模具开发、生产制造、质量管控等生产环节展开，主要包括燃气射钉枪设计制造技术、锂电射钉枪设计制造技术、基于贝氏体淬火工艺的高强度射钉制造技术、高效燃气射钉枪用气罐设计制造技术、模具设计开发技术、强耐腐蚀表面处理技术、机械手自动冲压技术、自动化铝型材装配铆接技术以及地板支撑的自动装配技术	主要通过对外购电机、交换芯体、外部箱体等零部件进行组装形成新风机产品，并针对不同应用场景进行结构设计、版面设计，建设、安装新风空气净化系统

综上，公司主营业务与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业存在显著差异，不存在从事相同或相似主营业务的情形。

截至本招股说明书签署日，公司拥有发明专利 23 项，发明专利均用于生产公司产品，与公司产品对照情况如下：

序号	专利名称	对应公司产品
1	钉枪气雾罐及其灌装方法	射钉紧固器材-瓦斯气罐
2	燃气动力射钉枪	射钉紧固器材-燃气射钉枪
3	一种燃气动力射钉枪	射钉紧固器材-燃气射钉枪
4	燃气动力射钉枪	射钉紧固器材-燃气射钉枪
5	燃烧动力紧固件驱动工具空气过滤装置	射钉紧固器材-燃气射钉枪
6	An aerosol container of the nail gun and the filling method therefore	射钉紧固器材-瓦斯气罐
7	一种气雾罐充气工装	射钉紧固器材-瓦斯气罐
8	一种射钉枪电机悬挂密封装置	射钉紧固器材-燃气射钉枪
9	一种多功能喷雾阀	射钉紧固器材-瓦斯气罐
10	一种射钉枪打钉深度调控装置	射钉紧固器材-燃气射钉枪
11	一种燃料输入致动装置及具有该装置的燃气动力工具	射钉紧固器材-燃气射钉枪
12	一种快卸钉槽射钉枪	射钉紧固器材-燃气射钉枪
13	一种定量喷雾阀	射钉紧固器材-瓦斯气罐
14	一种燃气动力工具高压发生电路	射钉紧固器材-燃气射钉枪
15	一种射钉枪风扇电机安装结构	射钉紧固器材-燃气射钉枪

序号	专利名称	对应公司产品
16	一种卷钉枪	射钉紧固器材-卷钉枪
17	一种快装金具	建筑五金制品-晾衣架
18	一种室内晾衣架	建筑五金制品-晾衣架
19	Quantitative spray valve	射钉紧固器材-瓦斯气罐
20	Quantitative spray valve	射钉紧固器材-瓦斯气罐
21	一种打钉力可调的蚊钉枪	射钉紧固器材-蚊钉枪
22	一种制造三角扒钉的连续成型模具及连续成型三角扒钉	建筑五金制品-三角扒钉
23	一种制造通风口的快速成型撕压爪模及撕压爪通风口主体	建筑五金制品-通风口

综合考虑发行人控股股东、实际控制人及其近亲属直接或间接控制的全部企业的主营业务、主要产品及目前的实际经营情况，并未仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定同业竞争，截至本招股说明书签署日，本公司控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业均不存在与公司相同或相似业务的情形，且均未以任何其他形式直接或间接从事与公司相同或相似业务。

（二）发行人控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺函

发行人控股股东、实际控制人，现就避免与发行人及其控股子公司的主营业务构成同业竞争郑重承诺如下：

1、本企业/本人不会利用对发行人的控股关系/控制关系损害公司及其他股东（特别是中小股东）的合法权益，并将充分尊重和保证公司的独立经营和自主决策。

2、本企业及本企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人外的其他企业目前没有、将来也不直接或间接以任何形式（包括但不限于在中国境内或境外自行或与他人合资、合作、联营、投资、兼并、受托经营等方式）从事与发行人现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。

3、对于本企业及企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人外的其他企业，本企业、本人

及本人关系密切的家庭成员将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理等）以及在该等企业中的控制地位，保证该等企业履行本承诺函中与本企业、本人及本人关系密切的家庭成员相同的义务，保证该等企业不与发行人进行同业竞争，本企业/本人愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担全部赔偿责任。

4、本企业及本企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人及本人关系密切的家庭成员、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人外的其他企业未来不会向与发行人相同、类似或在任何方面构成竞争的公司、企业或其他机构、组织或个人提供营销渠道、客户信息等商业机密。

5、本企业及本企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人以外的其他企业若将来直接或间接从事的业务与发行人构成竞争或可能构成竞争，本企业/本人承诺将在公司提出异议后促使该等企业及时向独立第三方转让或终止前述业务，或向独立第三方出让本企业/本人及本人关系密切的家庭成员在该等企业中的全部出资，并承诺给予发行人在同等条件下的优先购买权，以确保其公允性、合理性，维护发行人及发行人其他股东的利益。

如果本企业及本企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人、本人关系密切的家庭成员、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人外的其他企业违反本承诺给发行人造成损失的，本企业/本人将及时向发行人足额赔偿相应损失。

七、关联方和关联关系

根据《公司法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《企业会计准则》、中国证监会等有关规定，公司的关联方及关联关系情况如下：

（一）关联自然人

1、直接或间接控制公司 5%以上股份的自然人

序号	关联方名称	对应关联关系

1	乐清勇	公司实际控制人、董事长
2	马姝芳	持有公司 5%以上股份的自然人、董事、总经理

2、公司董事、监事及高级管理人员

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事及高级管理人员的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”。

3、直接或间接控制公司的法人或其他组织的董事、监事及高级管理人员

序号	关联方名称	对应关联关系
1	乐清勇	公司控股股东腾亚实业执行董事、总经理
2	邹同光	公司控股股东腾亚实业监事

4、其他关联自然人

截至本招股说明书签署日，公司其他关联自然人主要包括以上关联自然人关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。

（二）关联法人

1、直接或间接控制公司的法人或其他组织

截至本招股说明书签署日，直接或间接控制公司的法人或其他组织为腾亚实业，具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人实际控制人及主要股东的基本情况”之“（一）发行人控股股东及实际控制人”。

2、控股子公司

序号	关联方名称	与本公司的关系
1	南京至道机械制造有限公司	公司全资子公司
2	南京腾亚机器人科技有限公司	公司全资子公司
3	安徽腾亚科技有限公司	公司全资子公司

3、控股股东及实际控制人直接或间接控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人直接或间接控制的其

他企业的基本情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人实际控制人及主要股东的基本情况”之“（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业情况”。

4、其他持有公司5%以上股份的企业及其一致行动人

序号	关联方名称	直接持股比例（%）	合计持股比例（%）	备注
1	南京运航投资管理企业（有限合伙）	12.89	12.89	
2	南京倚峰企业管理有限公司	8.93	8.93	
3	南京建邺巨石科创成长基金（有限合伙）	4.42	7.37	基金管理人均为南京巨石创业投资有限公司
	南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）	2.95		

5、其他关联法人

截至本招股说明书签署日，公司其他关联法人主要包括直接/间接持有公司5%以上股份的自然人（除实际控制人外）、公司董事、监事及高级管理人员、公司控股股东的董事、监事及高级管理人员以及以上人员的关系密切的家庭成员所直接或间接控制/任职董事（除独立董事）、高级管理人员的其他企业。

公司董事、监事、高级管理人员任职董事（除独立董事）、高级管理人员的其他企业参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

除以上情况外，公司其他关联法人具体情况如下：

序号	关联方名称	对应关联关系
1	南京腾森分析仪器有限公司	实质重于形式判断，实际控制人能够施加重大影响的企业
2	南京海蓝自动化有限公司	实质重于形式判断，实际控制人能够施加重大影响的企业
3	南京兆月企业管理合伙企业（有限合伙）	实质重于形式判断，实际控制人能够施加重大影响的企业
4	南京啟翔投资管理企业（有限合伙）	实质重于形式判断，实际控制人能够施加重大影响的企业
5	南京腾亚奥克体育设施工程有限公司	实际控制人关系密切的家庭成员控制的企业
6	江苏华东地质调查集团有限公司	董事、总经理马姝芳近亲属担任董事、高级管理人员的企业

7	江苏省华东南工地质技术研究有限公司	董事、总经理马姝芳近亲属担任董事的企业
8	中色丝路资源科技（北京）有限公司	
9	贵阳高新泰丰航空航天科技有限公司	董事、总经理马姝芳近亲属担任高级管理人员的企业
10	安道麦股份有限公司	独立董事安礼伟近亲属担任董事的企业
11	安道麦（北京）农业技术有限公司	
12	安麦道农药（江苏）有限公司	
13	安道麦农业解决方案有限公司	独立董事安礼伟近亲属担任董事、高级管理人员的企业
14	安道麦（中国）投资有限公司	
15	上海毓同工艺品设计有限公司	监事会主席邹同光近亲属控制、担任董事的企业
16	上海毓同贸易有限公司	
17	浙江乐居实业有限公司	副总经理朱清华近亲属控制、担任董事、高级管理人员的企业
18	杭州坦恩商业发展有限公司	
19	杭州承恩商业发展有限公司	
20	杭州承恩旅游文化有限公司	
21	**杭州坦恩体育文化发展有限公司**	
22	浙江锦绣钱塘房地产开发有限公司	副总经理朱清华近亲属担任董事、高级管理人员的企业
23	浙江临安锦绣钱塘房地产开发有限公司	
24	深圳聚超互联信息科技有限公司	副总经理李梦近亲属控制、担任董事、高级管理人员的企业
25	南京小苏州食品有限公司	副总经理吴俊近亲属担任高级管理人员的企业
26	上海群燃企业管理服务中心（有限合伙）	副总经理孙德斌近亲属控制的企业
27	上海鼎衡航运科技有限公司	副总经理孙德斌近亲属担任董事、高级管理人员的企业
28	安徽品冠空气技术有限公司	实质重于形式判断，实际控制人能够施加影响的企业
29	上海万江汽车零部件有限公司	董事、总经理马姝芳近亲属担任董事、高级管理人员的企业

（三）视同关联方主体

截至本招股说明书签署日，在过去十二个月内曾具有上述情形的法人、其他组织或自然人，视同为公司关联方，具体情况如下：

序号	主体名称	与本公司的关系
1	南京好致机电工程有限公司	控股股东腾亚实业最近 12 个月内曾控制的企业

注：2021 年 3 月，腾亚环境将所持好致机电的全部股权对外转让，转让前，好致机电无实际生产经营活动，转让前最近一期主要财务数据为：总资产 0.10 万元、净资产-0.63 万元、营业收入 0 万元、净利润-0.63 万元。截至对外转让前，好致机电不涉及违法违规行为，不存在破产清算、吊销营业执照的情形。

八、报告期内关联交易情况

（一）经常性关联交易

报告期内，公司发生的经常性关联交易主要如下：

1、董事、监事及高级管理人员薪酬

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司董事、监事及高级管理人员从公司领取的薪酬总额分别为 110.76 万元、300.55 万元、317.17 万元、**158.01 万元**，占同期利润总额的比例分别为 2.41%、4.68%、4.80%、**5.38%**。

2、与腾亚环境、茵蓝环境之间的关联销售、关联采购

报告期内，公司与腾亚环境存在少量关联销售和关联采购，除此之外，公司没有其他经常性关联交易。

腾亚环境为控股股东腾亚实业的全资子公司，主要业务为新风空气净化系统及设备的生产与销售，规模较小。报告期内，公司存在向腾亚环境销售少量五金件以及五金件代工的情况，2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，销售金额分别为 8.18 万元、3.76 万元、3.22 万元、**0 万元**，占同期营业收入占比分别为 0.03%、0.01%、0.01%、**0%**，占比较小。

2020 年，公司向腾亚环境子公司茵蓝环境提供少量五金件代工，金额为 0.76 万元，金额极小。

同时，公司亦存在向腾亚环境采购少量车载净化器的情况，2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，采购金额分别为 0.79 万元、0.97 万元、0 万元、**0 万元**。

公司与腾亚环境、茵蓝环境之间的采购和销售均按照市场价格定价，与同类产品的第三方销售价格和采购价格相比不存在明显差异，不存在显失公允情形。且销售和采购金额较低，不存在通过关联交易调节发行人收入利润或成本费用以及利益输送的情形。上述与腾亚环境之间的关联交易不影响发行人的经营独立性，亦不构成对控股股东或实际控制人的依赖，对发行人财务指标、经营业绩和生产经营等均无重大影响。

（二）偶发性关联交易

1、与关联方之间资金往来

2020 年 10 月 27 日，发行人将子公司腾亚智能转让给腾亚实业，转让时，腾亚智能欠发行人款项 5.00 万元，转让之后形成关联方资金拆借， 2020 年 11 月 12 日，腾亚智能归还上述款项，本次拆借由于时间较短，未计利息，具有合理性。

2、关联担保

报告期内，发行人存在由公司实际控制人及其配偶、公司高级管理人员为其提供的关联担保，具体如下：

单位：万元

主债权人	担保金额	主债权确认期间	担保合同编号	担保人	被担保人	担保性质
中国农业银行股份有限公司南京模范路科技支行	2,700.00	2016.12.23-2019.12.23	32100520160005099	乐清勇、陈宇红、马姝芳	腾亚精工	保证担保
北京银行股份有限公司南京分行	1,000.00	2017.4.17-2018.4.16	0405772-002	乐清勇	腾亚精工	保证担保
			0405772-003	陈宇红	腾亚精工	保证担保
中国工商银行股份有限公司南京江宁支行	1,500.00	2018.8.1-2020.6.12	2018 年江宁（保）字 00276 号	乐清勇、陈宇红	腾亚精工	保证担保
中国工商银行股份有限公司南京江宁支行	500.00	2018.8.10-2019.8.9	2018 年江宁（保）字 00277 号	乐清勇、陈宇红	腾亚精工	保证担保
中国农业银行股份有限公司南京模范路科技支行	4,050.00	2019.8.29-2020.8.28	32100520190013070	乐清勇、陈宇红、马姝芳	腾亚精工	保证担保
北京银行股份有限公司南京分行	100.00	2018.9.4-2019.9.3	0504320-001	乐清勇	腾亚精工	抵押担保（个人房产）
			0504320-002	乐清勇	腾亚精工	保证担保
			0504320-003	陈宇红	腾亚精工	保证担保
江苏紫金农村商业银行股份有限公司江宁开发区支行	2,600.00	2019.12.20-2021.12.19	紫银（横溪）高保字[2019]第 55 号	乐清勇、陈宇红	腾亚精工	保证担保
南京银行股份有限公司紫金支行	500.00	2020.5.8-2021.5.8	Ea172132005080070	乐清勇	腾亚精工	保证担保
招商银行股份有限公司南京分行	4,000.00	2020.12.25-2022.12.24	2020 年保字第 211202519 号	腾亚实业	腾亚精工	保证担保

截至本招股说明书签署日，发行人以上被担保债务均按约履行偿付义务，不存在逾期或其他违约情形。

3、关联租赁

报告期内，发行人存在向关联方腾亚环境出租房屋并收取租金的情形，具体如下：

租赁资产所在地	合同期间	租赁面积(平方米)	租赁单价（元/平/月）
南京市江宁区东山街道临麒路 129 号	2017.1.1-2018.5.31	3,520.00	15.00
	2018.6.1-2020.6.30	900.00	15.00
	2020.7.1-2020.8.31	900.00	15.00

注：原租赁合同签署期限为 2017.1.1 至 2019.12.31，后腾亚环境计划搬迁，**双方**于 2018.6.1 签署补充协议，调整租赁面积，由于搬迁时间未及预期，到期后续租两个月；**2020 年 9 月后，腾亚环境未向发行人租赁房屋。**

2018 年、2019 年、2020 年，公司向腾亚环境收取的租金总额分别为 35.85 万元、16.20 万元、10.80 万元。

腾亚环境租赁厂房主要为框架结构，位于南京市江宁区，依据在相关网络租赁平台中检索相近区位、相同类型的租赁标的，对比情况具体如下：

可比对象	租赁区位	建筑面积（平米）	租赁价格（元/平/月）	检索租赁平台
江宁区厂房（框架结构）	南京市江宁区东山街道 G104 国道与淳徐路交叉口	900.00	15.90	58 同城
江宁区厂房（框架结构）	南京市江宁区东山街道附件祥宇大厦	1,200.00	24.30	58 同城
江宁区厂房（砖混结构）	南京市江宁东山街道江宁滨江开发区	5,000.00	18.60	58 同城
东山街道厂房（框架结构）	南京市江宁区东山街道	1,700.00	17.00	库房无忧
东山街道厂房（框架结构）	南京市江宁区上坊镇	800.00	12.00	库房无忧
东山街道厂房（框架结构）	南京市江宁区东山街道	650.00	18.00	库房无忧

发行人向腾亚环境租赁房产定价系双方基于周边同类型房屋租金价格协商确定，符合当地实际情况。租赁价格综合考虑区位、面积、房屋结构及配套设施等相关因素确定，相较于相近区位、相同类型的租赁标的不存在显著差异，关联租赁价格具有公允性，不存在显失公平、调节发行人收入、利润或成本费用以及

利益输送的情形。

4、向关联方销售和购买汽车

报告期内，公司其他偶发性关联交易的具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
南京创琦	购买汽车	-	13.72	-	-
腾亚环境	出售汽车	-	-	-	5.13
腾亚实业	出售汽车	-	-	-	106.28

报告期内，公司与关联方之间购销汽车价格系在参照具有执业资质的二手车鉴定评估公司所评估价值或参考第三方二手车网站的同类型车辆的评估价格基础上，双方协商定价，交易价格公允，不存在显失公平、调节发行人收入、利润或成本费用以及利益输送的情形。

5、转让腾亚智能股权

2020 年 10 月，公司将原子公司腾亚智能全部股权转让给控股股东腾亚实业，具体情况参见本招股说明书 “第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司、分公司基本情况”之“（四）原子公司对外转让情况”。

（三）报告期内关联交易简要汇总表

报告期内，发行人关联交易汇总情况如下：

关联方名称	交易内容
公司董事、监事及高级管理人员	支付薪酬
腾亚环境	销售商品、提供劳务；采购商品；出售固定资产（汽车）；租赁房屋
茵蓝环境	提供代工服务
腾亚智能	资金拆借
腾亚实业	出售固定资产(汽车)、股权转让
公司实际控制人、董事长乐清勇及其配偶陈宇红；公司董事、总经理马姝芳	为公司授信及借款提供担保
南京创琦	购买固定资产（汽车）

（四）关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

发行人具有独立的供应、生产和销售系统，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，公司关联交易事项均按照有关协议或约定进行，按照市场原则定价，价格公允，不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况，不会对公司财务状况及经营成果造成重大影响。

（五）关联交易履行的程序

股份公司设立后，公司针对关联交易事项履行如下程序：

1、第一届董事会第五次会议、2019 年年度股东大会均审议并通过了《关于 2020 年度日常性关联交易预计的议案》；

2、第一届董事会第七次会议、2020 年第三次临时股东大会均审议并通过了《关于确认公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月关联交易的议案》；

3、第一届董事会第八次会议审议并通过了《关于公司转让南京腾亚智能科技有限公司股权的议案》；

4、独立董事均对以上事项发表了独立董事意见并表示同意。

（六）报告期初至今关联方主要变化情况

1、关联方新增情况

报告期初至本招股说明书签署日，发行人新增的关联方及原因如下：

序号	主体	现关联关系	变化原因
1	南京腾亚机器人科技有限公司	公司全资子公司	新设立
2	安徽腾亚科技有限公司	公司全资子公司	
3	南京腾亚智能科技有限公司	控股股东控制的企业（原为发行人子公司，后转让于控股股东）	
4	茵蓝（南京）环境科技有限公司	控股股东控制的企业	
5	南京兆月企业管理合伙企业（有限合伙）	实质重于形式判断，实际控制人施加重大影响的企业	
6	南京腾亚建设发展有限公司	控股股东最近 12 个月内曾控制的企业	
7	南京宁义信企业管理合伙企业（有限合伙）	监事邹同光任执行事务合伙人、控制的企业	

序号	主体	现关联关系	变化原因
8	徐家林、高隘、安礼伟、丁锋、戚海平、李明、孔德国、李梦、吴俊、孙德斌	发行人董事/监事/高级管理人员	股份公司设立后，由股东大会选举/职工大会选举/董事会聘任
9	安道麦股份有限公司	独立董事安礼伟近亲属担任董事的企业	安礼伟受聘担任独立董事
10	安道麦（北京）农业技术有限公司		
11	安麦道农药（江苏）有限公司		
12	安道麦（中国）投资有限公司	独立董事安礼伟近亲属担任董事、高管的企业	
13	安道麦农业解决方案有限公司		
14	荆州鸿翔化工有限公司	独立董事安礼伟近亲属近 12 个月内曾担任董事、高级管理人员的企业	
15	深圳安特君洪企业管理合伙企业（有限合伙）	独立董事丁锋控制的企业	丁锋受聘担任独立董事
16	上海纳零企业管理合伙企业(有限合伙）		
17	青岛安特君恒企业管理合伙企业（有限合伙）		
18	青岛安特君越企业管理合伙企业（有限合伙）		
19	青岛安特君成企业管理合伙企业（有限合伙）		
20	山东安特君合人力资源服务有限公司		
21	安特星程（山东）电子商务有限公司		
22	青岛安特君合企业管理咨询有限公司		
23	青岛安特君合信息科技有限公司		
24	深圳安特君合信息科技有限公司		
25	山东安特君合软件科技有限公司		
26	上海六色彩虹信息科技有限公司		
27	南京音飞储存设备(集团)股份有限公司	独立董事戚海平近 12 个月内曾任董事、高级管理人员的企业	戚海平受聘担任独立董事
28	长春音飞四环自动化仓储设备有限公司	现无关联关系(原为戚海平任职独立董事前 12 个月内曾担任董事的企业，至今卸任已超 12 个月）	
29	杭州坦恩商业发展有限公司	副总经理朱清华近亲属控制、任董事、高级管理人员的企业	新设立
30	杭州承恩商业发展有限公司		
31	杭州承恩旅游文化有限公司		
32	深圳聚超互联信息科技有限公司	副总经理李梦近亲属控制、担任董事、高级管理人员的企业	李梦受聘担任副总经理
33	南京小苏州食品有限公司	副总经理吴俊近亲属担任高级管理人员的企业	吴俊受聘担任副总经理
34	上海群燃企业管理服务中心(有限合伙）	副总经理孙德斌近亲属控制的企业	孙德斌受聘担任副总经理
35	上海鼎衡航运科技有限公司	副总经理孙德斌近亲属担任董事、高级管理人员的企业	

序号	主体	现关联关系	变化原因
36	至道机械	发行人全资子公司	2019 年 11 月，腾亚精工受让其 100%股权，至道机械成为发行人全资子公司
37	建邺巨石、紫金巨石	发行人合计持股 5%以上股东	2020 年 6 月，增资入股
38	嘉兴真灼	发行人持股 5%以上股东（增资时）	2019 年 6 月，受让股份
39	南京海蓝自动化有限公司	控股股东控制的其他企业	2018 年 7 月，控股股东通过其子公司腾亚环境受让南京海蓝自动化有限公司 50.00%股权
40	南京好致机电工程有限公司	控股股东最近 12 个月内曾控制的企业	2019 年 12 月，控股股东受让南京好致机电工程有限公司 100.00%股权
41	华东有色地质矿产勘查开发院	总经理马姝芳近亲属最近 12 个月曾任法定代表人的社会组织	马姝芳近亲属于报告期内曾任法定代表人
42	南京宇洁环境系统技术有限公司	董监高任职董事的其他企业	监事会主席邹同光、副总经理孙德斌新任董事
43	上海万江汽车零部件有限公司	董事、总经理马姝芳近亲属任职董事、高级管理人员的企业	马姝芳近亲属新任董事、高级管理人员
44	安徽品冠空气技术有限公司	实质重于形式判断，实际控制人能够施加影响的企业	新设立
45	**杭州坦恩体育文化发展有限公司**	**副总经理朱清华近亲属控制、担任董事、高级管理人员的企业**	**新设立**

2、关联方减少情况

报告期初至本招股说明书签署日，发行人减少的关联方及原因如下：

序号	主体	原关联关系	变化原因
1	南京天二咨询服务有限公司	实际控制人曾控制的其他企业	注销
2	宝联国际（香港）有限公司		
3	倚天企业（国际）有限公司		
4	南京睿尼环境科技有限公司		
5	南京好致环境科技有限公司		
6	倚天（南京）金属制品有限公司		
7	YITIAN ENTERPRISES LIMITED(BVI)		
8	YITAIN DEVELOPMENT LIMITED(BVI)		
9	GOOD TEAM ENTERPRISES LIMITED(BVI)		
10	南京宏钜鞋业有限公司	实际控制人曾任职董事的企业	
11	南京天一日用制品有限公司		
12	南京新黔商餐饮管理有限公司	实质重于形式判断，实际控制人曾能施加影响的企业	
13	江苏华鑫矿业有限责任公司	公司董事、总经理马姝芳近亲属曾任职董事、高级管理人员	

		的企业	
14	荆州鸿翔化工有限公司	公司独立董事安礼伟曾任董事、高级管理人员的企业	
15	长春音飞四环自动化仓储设备有限公司	公司独立董事戚海平任职独立董事前 12 个月内曾担任董事的企业（视同关联方）	2019 年 1 月，戚海平卸任，至今已超过 12 个月
16	**杭州临安香榭酒店管理有限公司**	**公司副总经理朱清华近亲属曾任董事的企业**	**注销**
17	**南京腾亚建设发展有限公司[注]**	**控股股东腾亚实业曾控制的企业**	**转让时间距本招股说明书签署日已超过 12 个月**
18	**嘉兴真灼**	**曾持有发行人 5%以上股份的企业（后被稀释）**	**被稀释至 5%以下股权时间距本招股说明书签署日已超过 12 个月**
19	**南京音飞储存设备(集团)股份有限公司**	**公司独立董事戚海平曾任董事、高级管理人员的企业**	**卸任时间距本招股说明书签署日已超过 12 个月**
20	**华东有色地质矿产勘查开发院**	**公司董事、总经理马姝芳近亲属曾任法定代表人的社会组织**	**卸任时间距本招股说明书签署日已超过 12 个月**

注：2020 年 7 月，公司控股股东腾亚实业与外部合作方拟合作设立南京腾亚建设发展有限公司，并计划从事园区工程项目等业务；2020 年 8 月，因投资规划和发展方向出现分歧，腾亚实业将所持股权全部转让给外部合作方。截至对外转让前，南京腾亚建设发展有限公司尚未开展实际生产经营活动，由于设立时间短，未编制财务报表，不涉及违法违规行为、不存在破产清算、吊销营业执照的情形。

（1）相关注销主体相关信息

相关注销主体在注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据、注销的原因及注销后资产、业务、人员的去向如下：

公司名称	注销时间	报告期初至转让/注销前经营状况	注销原因	注销后资产、人员及业务去向	注销前最近一期财务数据（万元）			
					总资产	净资产	营业收入	净利润
南京睿尼环境科技有限公司	2019.2.19	生产、销售新风空气净化系统及设备	由其母公司腾亚环境整体吸收合并	全部资产、业务、人员及债务由腾亚环境承接	4.11	-292.54	49.58	-119.90
南京好致环境科技有限公司	2019.2.19				14.51	-353.56	34.98	-141.55
倚天（南京）金属制品有限公司	2019.1.10	无实际生产经营	因无实际生产经营注销	注销前无实际生产经营，不涉及业务、人员的安置问题；剩余资产主要系其他应收款，由股东按投资比例享有	15,281.74	15,281.74	0.00	-67.89
南京天二咨询服务有限公司	2019.8.23	无实际生产经营	因无实际生产经营注销	注销前无实际生产经营，不涉及业务、人员的安置问题；依据清算报告，清算后公司无债权债务，剩余净资产为0万元	设立后，未办理税务登记，未开展实际经营业务，未编制财务报表			
南京宏钜鞋业有限公司	2019.9.4				设立后，未开展实际经营业务，未编制财务报表			
南京天一日用制品有限公司	2019.8.23				2005 年 9 月完成注销税务登记，工商注销前最近一期未编制财务报表			
南京新黔商餐饮管理有限公司	2018.1.17				2017 年 10 月完成注销税务登记，工商注销前最近一期未编制财务报表			
宝联国际（香港）有限公司	2019.6.6	无实际生产经营	因无实际生产经营注销	注销前无实际生产经营，不涉及业务、人员的安置问题；剩余资产由股东按投资比例享有	未编制注销前一期财务报表			
倚天企业（国际）有限公司	2019.3.1							
YITIAN ENTERPRISES LIMITED(BVI)	2018.5.1	无实际生产经营	因无实际生产经营注销					
GOOD TEAM ENTERPRISES LIMITED(BVI)	2018.5.1	无实际生产经营	因无实际生产经营注销					
YITAIN DEVELOPMENT LIMITED(BVI)	2018.5.1	无实际生产经营	因无实际生产经营注销					
江苏华鑫矿业有限责任公司	2019.8.28	发行人总经理马姝芳哥哥曾任该公司董事、高级管理人员，	因直属单位内部业务整合及管理要求而注销	股东江苏华东地质调查集团有限公司新成立子公司承接全部业	属于国有单位保密信息，无法对外披露			

		系江苏省有色金属华东地质勘查局下属全资公司，注销前从事矿产勘查业务。		务、人员及资产				
荆州鸿翔化工有限公司	2020.11.25	发行人独立董事安礼伟哥哥任该公司董事、高级管理人员，公司系A股上市公司安道麦股份有限公司全资子公司，注销前从事化工产品生产、销售业务	因上市公司管理架构调整而被整体吸收合并	全部资产、业务、人员及债务由母公司承接	上市公司未披露相关数据			
杭州临安香榭酒店管理有限公司	**2021.6.22**	**发行人副总经理朱清华关系密切的家庭成员曾任该公司董事，原从事餐饮、酒店管理服务等业务。**	**因商业规划等因素注销**	**人员、业务及资产由其股东承接**	**39.09**	**39.09**	**0.18**	**-16.63**

注：报告期内，倚天金属无实际生产经营，不存在实际业务，与发行人之间不存在业务或资金往来，不存在为发行人承担成本或费用的情形。

（2）注销主体合规情况

上述注销主体中，南京宏钜鞋业有限公司、南京天一日用制品有限公司、南京天二咨询服务有限公司存在因报告期外未办理年检手续而被吊销营业执照的情形，除此以外，上述其他关联方在注销前不涉及因违法违规行为而受到行政处罚的情形，不存在破产清算、吊销营业执照的情形。上述主体均依据有关法律法规办理注销手续，注销程序及债务处置合规。

（3）相关注销及转让关联方行为不存在关联交易非关联化情形或其他利益安排

报告期内，发行人相关注销关联方与发行人之间均不存在业务及资金往来。发行人相关转让关联方中，除因转让子公司腾亚智能

形成 5.00 万元的资金拆借外，与发行人之间均不存在业务及资金往来。

报告期内，发行人相关注销或转让关联方中，江苏华鑫矿业有限责任公司、荆州鸿翔化工有限公司及其实际控制人与发行人关联方、主要客户、供应商不存在资金、业务往来；除此之外，其他注销或转让关联方均为发行人实际控制人曾经控制、参股或曾经担任董事、高级管理人员的企业，与发行人实际控制人以及其控制的相关主体（不包括上市主体）之间存在资金或业务往来，但与发行人主要客户、供应商不存在资金、业务往来。

报告期内，发行人相关关联方的注销或转让均具有合理背景，不存在关联交易非关联化或其他利益安排。

（3）南京天一日用制品有限公司

① 历史沿革及股权结构

1998 年 5 月，水江雅美拟全资设立天一日用品，注册资本 10.00 万美元，以美元现汇认缴出资，公司类型为外商独资企业。

1998 年 5 月 12 日，天一日用品取得南京市人民政府核发的外商投资企业批准证书（批准号：外经贸宁府外资字[1998]1053 号）。

1998 年 5 月 20 日，天一日用品取得中华人民共和国国家工商行政管理局核发的营业执照（注册号：企独苏宁总字第 004537 号）。

天一日用品成立时，股东及出资情况如下：

股东名称	出资额（万美元）	出资比例（%）
水江雅美	10.00	100.00
合计	**10.00**	**100.00**

2005 年 9 月，天一日用品取得编号为“宁地税白字（2005）第 00886 号”注销税务登记通知书，完成税务注销登记。

2008 年 1 月，由于 2005 年完成税务注销登记后当年未按期年检，天一日用品被吊销营业执照。

2019 年 8 月，天一日用品取得南京市市场监督管理局核发的“（01000559）外商投资公司注销登记[2019]第 08230001 号”外商投资企业准予注销登记通知书，完成注销登记。

② 主营业务及经营状况

天一日用品原主要从事塑料制品、五金制品的贸易，于 2005 年完成税务注销登记后无实际生产经营活动。

③ 关联关系、业务或资金往来

天一日用品设立至注销前，发行人董事长乐清勇任天一日用品董事长、乐清勇弟弟乐清伟任天一日用品副董事长、总经理，除以上任职外，发行人及其控股

股东、实际控制人、董事、监事、高管、主要客户、供应商与天一日用品之间不存在关联关系。

天一日用品于 2005 年完成税务注销登记后无实际生产经营活动，报告期内，与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、主要客户、供应商之间不存在业务或资金往来。

第八节 财务会计信息与管理层分析

本节披露或引用的财务会计信息，非经特别说明，均引自天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的编号为**天健审〔2021〕10168 号**的标准无保留意见的《审计报告》。投资者欲对公司的财务状况、经营成果、现金流量和会计政策进行更详细的了解，应认真阅读本公司的财务报告及审计报告全文。

一、经审计的财务报表

（一）合并资产负债表

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
流动资产：				
货币资金	**3,116.00**	5,167.56	1,112.02	3,881.17
应收账款	**3,772.86**	2,226.35	1,642.39	2,095.50
预付款项	**406.67**	295.98	227.32	238.10
其他应收款	**677.59**	376.51	119.65	816.56
存货	**8,867.68**	7,607.15	6,117.27	5,917.23
其他流动资产	**525.71**	334.37	346.81	-
流动资产合计	**17,366.51**	**16,007.92**	**9,565.47**	**12,948.56**
非流动资产：				
固定资产	**9,734.02**	9,089.28	8,285.07	5,896.40
在建工程	**4,187.00**	720.36	-	-
使用权资产	**668.80**	-	-	-
无形资产	**7,626.06**	7,751.91	6,834.85	1,300.19
长期待摊费用	**-**	-	-	-
递延所得税资产	**389.36**	404.32	592.15	556.89
其他非流动资产	**112.65**	350.32	134.62	68.20
非流动资产合计	**22,717.88**	**18,316.19**	**15,846.68**	**7,821.69**
资产总计	**40,084.39**	**34,324.12**	**25,412.15**	**20,770.25**
流动负债：				
短期借款	**4,004.93**	1,702.13	5,007.75	5,080.00
应付账款	**4,423.33**	3,732.81	3,101.81	2,278.76
预收款项	**-**	-	413.45	511.91

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
合同负债	**926.44**	1,195.14	-	-
应付职工薪酬	**746.97**	895.53	741.52	623.68
应交税费	**387.15**	561.63	1,058.80	533.66
其他应付款	**25.15**	17.86	1,094.83	43.52
一年内到期的非流动负债	**167.30**	-	-	-
其他流动负债	**9.78**	1.18	690.88	469.36
流动负债合计	**10,691.06**	**8,106.29**	**12,109.05**	**9,540.89**
非流动负债：				
租赁负债	**420.94**			
递延收益	**370.75**	279.14	158.03	180.60
递延所得税负债	**221.94**	253.39	185.76	2.41
非流动负债合计	**1,013.63**	**532.53**	**343.79**	**183.01**
负债合计	**11,704.70**	**8,638.82**	**12,452.85**	**9,723.90**
股东权益:				
股本	**5,430.00**	5,430.00	4,750.00	4,750.00
资本公积	**11,611.74**	11,540.37	3,561.16	1,214.17
专项储备	**201.30**	179.20	225.55	172.52
盈余公积	**1,049.36**	1,049.36	451.75	980.97
未分配利润	**10,087.30**	7,486.37	3,970.85	3,928.69
归属于母公司股东权益合计	**28,379.70**	**25,685.30**	**12,959.30**	**11,046.35**
少数股东权益	**-**	-	**-**	**-**
股东权益合计	**28,379.70**	**25,685.30**	**12,959.30**	**11,046.35**
负债和股东权益总计	**40,084.39**	**34,324.12**	**25,412.15**	**20,770.25**

（二）合并利润表

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
一、营业收入	**22,659.89**	**36,722.72**	**31,890.38**	**27,758.59**
减：营业成本	**15,978.76**	24,230.68	20,182.07	18,639.18
税金及附加	**192.67**	403.92	348.38	329.06
销售费用	**473.47**	755.23	1,449.66	1,270.01
管理费用	**1,390.86**	2,610.21	1,994.53	1,651.64

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
研发费用	**1,118.92**	1,854.96	1,582.21	1,135.13
财务费用	**95.61**	524.53	133.67	111.49
其中：利息费用	**54.85**	275.48	227.72	182.46
利息收入	**4.12**	11.98	6.70	3.21
加：其他收益	**62.71**	464.54	133.81	98.76
投资收益（损失以“-”号填列）	**-**	0.50	-0.44	-16.59
信用减值损失(损失以“－”号填列)	**-141.30**	-44.44	59.69	-
资产减值损失（损失以“-”号填列）	**-83.96**	-34.98	-20.26	-71.10
资产处置收益（损失以“－”号填列）	**-36.85**	-43.74	-55.90	7.82
二、营业利润（亏损以“－”号填列）	**3,210.20**	**6,685.06**	**6,316.76**	**4,640.97**
加：营业外收入	**7.68**	49.33	115.51	25.68
减：营业外支出	**215.54**	120.16	9.62	62.79
三、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**3,002.34**	**6,614.23**	**6,422.66**	**4,603.86**
减：所得税费用	**401.41**	1,101.09	1,480.71	383.58
四、净利润（净亏损以“－”号填列）	**2,600.93**	**5,513.13**	**4,941.94**	**4,220.28**
（一）按经营持续性分类				
1、持续经营净利润（净损失以“-”号填列）	**2,600.93**	5,513.13	4,941.94	4,220.28
2、终止经营净利润（净损失以“-”号填列）				
（二）按所有权归属分类				
1、归属于母公司股东的净利润（净亏损以“－”号填列）	**2,600.93**	5,513.13	4,941.94	4,220.28
2、少数股东损益（净亏损以“－”号填列）				
五、其他综合收益的税后净额				
归属于母公司股东的其他综合收益的税后净额				
（一）不能重分类进损益的其他综合收益				
1、重新计量设定受益计划变动额				
2、权益法下不能转损益的其他综合收益				
3、其他权益工具投资公允价值变动				
4、企业自身信用风险公允价值变动				
（二）将重分类进损益的				

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
其他综合收益				
1、权益法可转损益的其他综合收益				
2、其他债权投资公允价值变动				
3、可供出售金融资产公允价值变动损益				
4、金融资产重分类计入其他综合收益的金额				
5、持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益				
6、其他债权投资信用减值准备				
7、现金流量套期储备（**现金流量套期损益的有效部分**）				
8、外币财务报表折算差额				
9、其他				
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额				
六、综合收益总额	**2,600.93**	**5,513.13**	**4,941.94**	**4,220.28**
归属于母公司股东的综合收益总额	**2,600.93**	5,513.13	4,941.94	4,220.28
归属于少数股东的综合收益总额		-	-	-
七、每股收益：				
（一）基本每股收益（元/股）	**0.48**	1.08	1.04	0.89
（二）稀释每股收益（元/股）	**0.48**	1.08	1.04	0.89

（三）合并现金流量表

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	**21,934.02**	37,964.93	34,055.92	28,959.23
收到的税费返还	**980.26**	897.81	494.92	134.08
收到其他与经营活动有关的现金	**169.65**	688.54	286.11	235.96
经营活动现金流入小计	**23,083.94**	**39,551.27**	**34,836.95**	**29,329.27**
购买商品、接受劳务支付的现金	**15,787.95**	23,262.03	17,749.33	17,705.70
支付给职工以及为职工支付的现金	**4,074.82**	6,256.50	5,336.96	4,322.64
支付的各项税费	**795.94**	1,748.35	1,285.46	1,116.56

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
支付其他与经营活动有关的现金	**1,179.69**	2,162.19	2,277.12	2,012.27
经营活动现金流出小计	**21,838.41**	**33,429.08**	**26,648.87**	**25,157.18**
经营活动产生的现金流量净额	**1,245.53**	**6,122.19**	**8,188.07**	**4,172.10**
二、投资活动产生的现金流量：				
取得投资收益收到的现金	**-**	0.50	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	**63.26**	42.73	48.80	190.37
收到其他与投资活动有关的现金	**-**	42.84	167.93	120.71
投资活动现金流入小计	**63.26**	**86.07**	**216.73**	**311.08**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	**5,222.99**	4,291.99	1,296.71	1,157.03
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	**-**	1,060.00	6,953.81	-
支付其他与投资活动有关的现金	**-**	37.83	168.37	837.31
投资活动现金流出小计	**5,222.99**	**5,389.82**	**8,418.89**	**1,994.34**
投资活动产生的现金流量净额	**-5,159.73**	**-5,303.75**	**-8,202.16**	**-1,683.26**
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资所收到的现金	**-**	8,500.00	-	-
取得借款收到的现金	**2,300.00**	4,800.00	6,500.00	9,070.00
筹资活动现金流入小计	**2,300.00**	**13,300.00**	**6,500.00**	**9,070.00**
偿还债务支付的现金	**-**	8,100.00	6,580.00	6,460.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	**49.72**	1,681.11	2,825.96	2,679.75
支付其他与筹资活动有关的现金	**372.29**	134.59	-	-
筹资活动现金流出小计	**422.01**	**9,915.70**	**9,405.96**	**9,139.75**
筹资活动产生的现金流量净额	**1,877.99**	**3,384.30**	**-2,905.96**	**-69.75**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	**-15.36**	**-117.76**	**121.47**	**1.64**
五、现金及现金等价物净增加额	**-2,051.57**	**4,084.99**	**-2,798.58**	**2,420.72**
加：期初现金及现金等价物余额	**5,167.56**	1,082.58	3,881.16	1,460.44
六、期末现金及现金等价物余额	**3,116.00**	**5,167.56**	**1,082.58**	**3,881.16**

二、审计意见及重要性水平

（一）注册会计师审计意见

公司已委托天健会计师对本公司 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、**2021 年 6 月 30 日**的资产负债表、合并资产负债表，2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**的利润表、合并利润表、现金流量表、合并现金流量表、股东权益变动表、合并股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计。天健会计师出具了编号为**天健审〔2021〕10168 号**的标准无保留意见《审计报告》。

（二）关键审计事项

关键审计事项是申报会计师根据职业判断，认为对报告期财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，申报会计师不对这些事项单独发表意见。申报会计师确定下列事项是需要在审计报告中沟通的关键审计事项。

1、收入确认

（1）事项描述

公司收入确认会计政策参见本节“四、重要会计政策和会计估计”之“（二十二）收入”，营业收入分析参见本节“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”。

公司主营业务为射钉紧固器材和建筑五金制品的研发、生产与销售。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司营业收入分别为 27,758.59 万元、31,890.38 万元、36,722.72 万元、**22,659.89 万元**。由于营业收入是公司的关键业绩指标之一，申报会计师将收入确认识别为关键审计事项。

（2）审计应对

①了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

③对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

④对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、出库单、客户签收单或对账记录等；对于出口收入，获取电子口岸信息、海关数据并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

⑤结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证销售额；

⑥对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

⑦检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

2、存货的存在及计价和分摊

（1）事项描述

公司存货确认政策参见本节“四、重要会计政策和会计估计”之“（十一）存货”。

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司存货账面价值分别为 5,917.23 万元、6,117.27 万元、7,607.15 万元、**8,867.68 万元**，占资产总额的比例分别为 28.49%、24.07%、22.16%、**22.12%**。由于存货对公司资产具有重要性且对财务报表影响较大，申报会计师将存货的存在及计价和分摊识别为关键审计事项。

（2）审计应对

①了解与存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②了解和评价存货盘点制度，并获取期末存货盘点计划和盘点记录，了解期末存货分布情况及状态，抽取期末主要存货实施监盘程序，检查期末存货的数量及状况，并与账面记录核对；

③检查主要原材料的采购价格、数量及其变动趋势，与主要原材料市场价格

进行比较；

④对期末存货执行分析程序，通过了解其波动情况及原因、测算存货周转情况、与当期销售收入匹配情况等程序判断期末存货的合理性；

⑤实施存货计价测试，以确定存货发出计价的准确性；

⑥了解产品的生产工艺流程和成本核算方法，检查成本核算方法与生产工艺流程是否匹配，评价相关的会计核算是否正确并且一贯的运用，并抽查成本计算表，检查直接材料、直接人工及制造费用等的计算和分配是否正确；

⑦对生产成本执行分析程序，检查各月及前后期主要产品的单位成本是否存在异常波动，比较报告期内公司产品料、工、费占比波动情况，并分析其波动的合理性；

⑧获取存货跌价准备计算表，对公司存货跌价准备计提进行复核，评价管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，尤其是预计售价、进一步生产的成本、销售费用和相关税费等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算，检查以前年度计提的存货跌价准备变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分；

⑨检查与存货相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

（三）与财务信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准

公司与财务会计信息相关重大事项或重要性水平的判断标准为当年度利润总额的 5%，或金额虽未达到当年度利润总额的 5%但公司认为较为重要的事项。

三、合并财务报表的编制基础、合并范围及其变化情况

（一）合并财务报表编制基础

1、编制基础

本公司财务报表以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则——基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号

——财务报告的一般规定》的披露规定编制财务报表。

2、持续经营

公司自本报告期末至少 12 个月内具备持续经营能力，无影响持续经营能力的重大事项。因此本财务报表在持续经营假设的基础上编制。

（二）合并报表范围及其变化情况

1、纳入合并财务报表范围的子公司

报告期内，公司纳入合并财务报表范围的子公司情况如下：

子公司名称	是否纳入合并范围			
	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
南京腾亚智能科技有限公司	/	是	是	/
南京至道机械制造有限公司	是	是	是	/
南京腾亚机器人科技有限公司	是	是	/	/
安徽腾亚科技有限公司	是	是	/	/

2、合并财务报表范围变化情况

报告期内，公司合并报表范围增减变动情况如下：

公司名称	变动原因	变动时点	持股比例
南京腾亚智能科技有限公司	设立	2019-5-27	100%
南京腾亚智能科技有限公司	转让	2020-10-27	-
南京至道机械制造有限公司	收购	2019-11-7	100%
南京腾亚机器人科技有限公司	设立	2020-3-24	100%
安徽腾亚科技有限公司	设立	2020-4-1	100%

注：2020 年 10 月，公司将子公司腾亚智能转让给腾亚实业，具体情况参见本招股说明书“第五节发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司、分公司基本情况”之“（四）子公司对外转让情况”，腾亚智能 2020 年纳入合并范围为 2020 年期初至变动日利润表金额。

四、重要会计政策和会计估计

（一）遵循企业会计准则的声明

本公司编制的财务报表符合《企业会计准则》的要求，真实、完整地反映了

本公司 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、**2021 年 6 月 30 日**的财务状况以及 2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**的经营成果和现金流量等相关信息。

（二）会计期间

本公司会计年度为公历年度，即每年 1 月 1 日起至 12 月 31 日止。

（三）营业周期

本公司以 12 个月作为正常营业周期，并以营业周期作为资产和负债的流动性划分标准。

（四）记账本位币

本公司以人民币为记账本位币。

（五）企业合并

1、同一控制下的企业合并

公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日被合并方在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。公司按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值份额与支付的合并对价账面价值或发行股份面值总额的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

2、非同一控制下的企业合并

公司在购买日对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；如果合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额，首先对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益。

（六）合并财务报表的编制方法

母公司将其控制的所有子公司纳入合并财务报表的合并范围。合并财务报表以母公司及其子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，由母公司按照《企

业会计准则第 33 号——合并财务报表》编制。

（七）现金及现金等价物的确定标准

列示于现金流量表中的现金是指库存现金以及可以随时用于支付的存款。现金等价物是指企业持有的期限短、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

（八）外币业务折算

外币交易在初始确认时，采用交易发生日即期汇率的近似汇率折算为人民币金额。资产负债表日，外币货币性项目采用资产负债表日即期汇率折算，因汇率不同而产生的汇兑差额，除与购建符合资本化条件资产有关的外币专门借款本金及利息的汇兑差额外，计入当期损益；以历史成本计量的外币非货币性项目仍采用交易发生日即期汇率的近似汇率折算，不改变其人民币金额；以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，差额计入当期损益或其他综合收益。

（九）金融工具

1、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月

（1）金融资产和金融负债的分类

金融资产在初始确认时划分为以下三类：1）以摊余成本计量的金融资产；2）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；3）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

金融负债在初始确认时划分为以下四类：1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债；2）金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债；3）不属于上述 1)或 2)的财务担保合同，以及不属于上述 1)并以低于市场利率贷款的贷款承诺；4）以摊余成本计量的金融负债。

（2）金融资产和金融负债的确认依据、计量方法和终止确认条件

1）金融资产和金融负债的确认依据和初始计量方法

公司成为金融工具合同的一方时，确认一项金融资产或金融负债。初始确认金融资产或金融负债时，按照公允价值计量；对于以公允价值计量且其变动计入

当期损益的金融资产和金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。但是，公司初始确认的应收账款未包含重大融资成分或公司不考虑未超过一年的合同中的融资成分的，按照《企业会计准则第 14 号——收入》所定义的交易价格进行初始计量。

2）金融资产的后续计量方法

① 以摊余成本计量的金融资产

采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融资产所产生的利得或损失，在终止确认、重分类、按照实际利率法摊销或确认减值时，计入当期损益。

② 以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资

采用公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

③ 以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资

采用公允价值进行后续计量。获得的股利（属于投资成本收回部分的除外）计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

④ 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

采用公允价值进行后续计量，产生的利得或损失（包括利息和股利收入）计入当期损益，除非该金融资产属于套期关系的一部分。

3）金融负债的后续计量方法

① 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

此类金融负债包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。对于此类金融负债以公允价值进行后续计量。因公司自身信用风险变动引起的指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的公允价值变动金额计入其他综合收益，除非该处理会造成或扩大损益中的会计错配。此类金融负债产生的其他利得或损失（包括利息费用、除因公司自身信用风险变动引起的公允价值变动）计入当期损益，除非

该金融负债属于套期关系的一部分。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

② 金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债

按照《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定进行计量。

③ 不属于上述①或②的财务担保合同，以及不属于上述①并以低于市场利率贷款的贷款承诺

在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：A. 按照金融工具的减值规定确定的损失准备金额；B. 初始确认金额扣除按照《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定所确定的累计摊销额后的余额。

④ 以摊余成本计量的金融负债

采用实际利率法以摊余成本计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的一部分的金融负债所产生的利得或损失，在终止确认、按照实际利率法摊销时计入当期损益。

4）金融资产和金融负债的终止确认

① 当满足下列条件之一时，终止确认金融资产：

A. 收取金融资产现金流量的合同权利已终止；

B. 金融资产已转移，且该转移满足《企业会计准则第23号——金融资产转移》关于金融资产终止确认的规定。

② 当金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除时，相应终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。

（3）金融资产转移的确认依据和计量方法

公司转移了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，继续确认所转移的金融资产。公司既没有

转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：1）未保留对该金融资产控制的，终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；2）保留了对该金融资产控制的，按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：1）所转移金融资产在终止确认日的账面价值；2）因转移金融资产而收到的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资）之和。转移了金融资产的一部分，且该被转移部分整体满足终止确认条件的，将转移前金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和继续确认部分之间，按照转移日各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：1）终止确认部分的账面价值；2）终止确认部分的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资）之和。

（4）金融资产和金融负债的公允价值确定方法

公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术确定相关金融资产和金融负债的公允价值。公司将估值技术使用的输入值分以下层级，并依次使用：

1）第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；

2）第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值，包括：活跃市场中类似资产或负债的报价；非活跃市场中相同或类似资产或负债的报价；除报价以外的其他可观察输入值，如在正常报价间隔期间可观察的利率和收益率曲线等；市场验证的输入值等；

3）第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值，包括不能直接观察或无法由可观察市场数据验证的利率、股票波动率、企业合并中承担的弃置义务的未来现金流量、使用自身数据作出的财务预测等。

（5）金融工具减值

1）金融工具减值计量和会计处理

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、合同资产、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。

对于由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成，且不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于租赁应收款、由《企业会计准则第14号——收入》规范的交易形成且包含重大融资成分的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述计量方法以外的金融资产，公司在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来12个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工

具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

2）按组合评估预期信用风险和计量预期信用损失的金融工具

项　目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
其他应收款——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款——合并范围内关联方组合	债务人类型	

3）按组合计量预期信用损失的应收款项及合同资产

① 具体组合及计量预期信用损失的方法

项　目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收银行承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收商业承兑汇票		
应收账款——账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
应收账款——合并范围内关联方组合	债务人类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

② 应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账　龄	应收账款 预期信用损失率(%)
1 年以内（含，下同）	5
1-2 年	10
2-3 年	50
3 年以上	100

（6）金融资产和金融负债的抵销

金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不相互抵销。但同时满足下列条件的，公司以相互抵销后的净额在资产负债表内列示：1）公司具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的；2）公司计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债。

不满足终止确认条件的金融资产转移，公司不对已转移的金融资产和相关负债进行抵销。

2、2018 年

（1）金融资产和金融负债的分类

金融资产在初始确认时划分为以下四类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（包括交易性金融资产和在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产）、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产。

金融负债在初始确认时划分为以下两类：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债（包括交易性金融负债和在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债）、其他金融负债。

（2）金融资产和金融负债的确认依据、计量方法和终止确认条件

公司成为金融工具合同的一方时，确认一项金融资产或金融负债。初始确认金融资产或金融负债时，按照公允价值计量；对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类

别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

公司按照公允价值对金融资产进行后续计量，且不扣除将来处置该金融资产时可能发生的交易费用，但下列情况除外：1）持有至到期投资以及贷款和应收款项采用实际利率法，按摊余成本计量；2）在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

公司采用实际利率法，按摊余成本对金融负债进行后续计量，但下列情况除外：1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，按照公允价值计量，且不扣除将来结清金融负债时可能发生的交易费用；2）与在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本计量；3）不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，或没有指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益并将以低于市场利率贷款的贷款承诺，在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：① 按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》确定的金额；② 初始确认金额扣除按照《企业会计准则第 14 号——收入》的原则确定的累积摊销额后的余额。

金融资产或金融负债公允价值变动形成的利得或损失，除与套期保值有关外，按照如下方法处理：1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债公允价值变动形成的利得或损失，计入公允价值变动收益；在资产持有期间所取得的利息或现金股利，确认为投资收益；处置时，将实际收到的金额与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动收益。2）可供出售金融资产的公允价值变动计入其他综合收益；持有期间按实际利率法计算的利息，计入投资收益；可供出售权益工具投资的现金股利，于被投资单位宣告发放股利时计入投资收益；处置时，将实际收到的金额与账面价值扣除原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额之后的差额确认为投资收益。

当收取某项金融资产现金流量的合同权利已终止或该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬已转移时，终止确认该金融资产；当金融负债的现时义务全部或部分解除时，相应终止确认该金融负债或其一部分。

（3）金融资产转移的确认依据和计量方法

公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，继续确认所转移的金融资产，并将收到的对价确认为一项金融负债。公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：1）放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产；2）未放弃对该金融资产控制的，按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：1）所转移金融资产的账面价值；2）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额之和。金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：1）终止确认部分的账面价值；2）终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额之和。

（4）金融资产和金融负债的公允价值确定方法

公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术确定相关金融资产和金融负债的公允价值。公司将估值技术使用的输入值分以下层级，并依次使用：

1）第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；

2）第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值，包括：活跃市场中类似资产或负债的报价；非活跃市场中相同或类似资产或负债的报价；除报价以外的其他可观察输入值，如在正常报价间隔期间可观察的利率和收益率曲线等；市场验证的输入值等；

3）第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值，包括不能直接观察或无法由可观察市场数据验证的利率、股票波动率、企业合并中承担的弃置义

务的未来现金流量、使用自身数据作出的财务预测等。

（5）金融资产的减值测试和减值准备计提方法

1）资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，如有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。

2）对于持有至到期投资、贷款和应收款，先将单项金额重大的金融资产区分开来，单独进行减值测试；对单项金额不重大的金融资产，可以单独进行减值测试，或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试；单独测试未发生减值的金融资产（包括单项金额重大和不重大的金融资产），包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。测试结果表明其发生了减值的，根据其账面价值高于预计未来现金流量现值的差额确认减值损失。

3）可供出售金融资产

① 表明可供出售债务工具投资发生减值的客观证据包括：

A. 债务人发生严重财务困难；

B. 债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期；

C. 公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；

D. 债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；

E. 因债务人发生重大财务困难，该债务工具无法在活跃市场继续交易；

F. 其他表明可供出售债务工具已经发生减值的情况。

② 表明可供出售权益工具投资发生减值的客观证据包括权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌，以及被投资单位经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化使公司可能无法收回投资成本。

本公司于资产负债表日对各项可供出售权益工具投资单独进行检查。对于以公允价值计量的权益工具投资，若其于资产负债表日的公允价值低于其成本超过

50%（含 50%）或低于其成本持续时间超过 12 个月（含 12 个月）的，则表明其发生减值；若其于资产负债表日的公允价值低于其成本超过 20%（含 20%）但尚未达到 50%的，或低于其成本持续时间超过 6 个月（含 6 个月）但未超过 12 个月的，本公司会综合考虑其他相关因素，诸如价格波动率等，判断该权益工具投资是否发生减值。对于以成本计量的权益工具投资，公司综合考虑被投资单位经营所处的技术、市场、经济或法律环境等是否发生重大不利变化，判断该权益工具是否发生减值。

以公允价值计量的可供出售金融资产发生减值时，原直接计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失予以转出并计入减值损失。对已确认减值损失的可供出售债务工具投资，在期后公允价值回升且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回并计入当期损益。对已确认减值损失的可供出售权益工具投资，期后公允价值回升直接计入其他综合收益。

以成本计量的可供出售权益工具发生减值时，将该权益工具投资的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认为减值损失，计入当期损益，发生的减值损失一经确认，不予转回。

（十）应收款项

1、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月

参见本节之“四、重要会计政策和会计估计”之“（九）金融工具”。

2、2018 年

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	金额 500 万元以上（含）且占应收款项账面余额 10%以上的款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

（2）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项

1）具体组合及坏账准备的计提方法

按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法

账龄组合	账龄分析法

2）账龄分析法

账　龄	应收商业承兑汇票计提比例(%)	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内（含，下同）	5	5	5
1-2 年	10	10	10
2-3 年	50	50	50
3 年以上	100	100	100

（3）单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	单项金额不重大但风险较大的应收款项
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；经单独测试未发生减值的，以账龄为信用风险特征根据账龄分析法计提坏账准备

对应收银行承兑汇票、应收利息、长期应收款等其他应收款项，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

（十一）存货

1、存货的分类

存货包括在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。

2、发出存货的计价方法

存货发出时，采取月末一次加权平均法确定其发出的实际成本。

3、存货可变现净值的确定依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额

确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

4、存货的盘存制度

本公司的存货盘存制度为永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品和包装物采用一次转销法摊销。

（十二）合同成本

与合同成本有关的资产包括合同取得成本和合同履约成本。

公司为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，作为合同取得成本确认为一项资产。如果合同取得成本的摊销期限不超过一年，在发生时直接计入当期损益。

公司为履行合同发生的成本，不适用存货、固定资产或无形资产等相关准则的规范范围且同时满足下列条件的，作为合同履约成本确认为一项资产：

1、该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；

2、该成本增加了公司未来用于履行履约义务的资源；

3、该成本预期能够收回。

公司对于与合同成本有关的资产采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

如果与合同成本有关的资产的账面价值高于因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本，公司对超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失。以前期间减值的因素之后发生变化，使得转让该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本高

于该资产账面价值的，转回原已计提的资产减值准备，并计入当期损益，但转回后的资产账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。

（十三）长期股权投资

1、共同控制、重大影响的判断

按照相关约定对某项安排存在共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策，认定为共同控制。对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，认定为重大影响。

2、投资成本的确定

（1）同一控制下的企业合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的合并对价的账面价值或发行股份的面值总额之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

公司通过多次交易分步实现同一控制下企业合并形成的长期股权投资，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并日，根据合并后应享有被合并方净资产在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额确定初始投资成本。合并日长期股权投资的初始投资成本，与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

（2）非同一控制下的企业合并形成的，在购买日按照支付的合并对价的公允价值作为其初始投资成本。

公司通过多次交易分步实现非同一控制下企业合并形成的长期股权投资，区分个别财务报表和合并财务报表进行相关会计处理：

① 在个别财务报表中，按照原持有的股权投资的账面价值加上新增投资成

本之和，作为改按成本法核算的初始投资成本。

② 在合并财务报表中，判断是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，把各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前持有的被购买方的股权涉及权益法核算下的其他综合收益等的，与其相关的其他综合收益等转为购买日所属当期收益。但由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

③ 除企业合并形成以外的：以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为其初始投资成本；以发行权益性证券取得的，按照发行权益性证券的公允价值作为其初始投资成本；以债务重组方式取得的，按《企业会计准则第 12 号——债务重组》确定其初始投资成本；以非货币性资产交换取得的，按《企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换》确定其初始投资成本。

3、后续计量及损益确认方法

对被投资单位实施控制的长期股权投资采用成本法核算；对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。

4、通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权的处理方法

（1）个别财务报表

对处置的股权，其账面价值与实际取得价款之间的差额，计入当期损益。对于剩余股权，对被投资单位仍具有重大影响或者与其他方一起实施共同控制的，转为权益法核算；不能再对被投资单位实施控制、共同控制或重大影响的，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定进行核算。

（2）合并财务报表

① 通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且不属于“一揽子交易”的

在丧失控制权之前，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买

日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积（资本溢价），资本溢价不足冲减的，冲减留存收益。

丧失对原子公司控制权时，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，应当在丧失控制权时转为当期投资收益。

② 通过多次交易分步处置对子公司投资至丧失控制权，且属于“一揽子交易”的

将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理。但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

（十四）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。同时满足以下条件时予以确认：与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、固定资产分类和折旧方法

本公司固定资产主要分为：房屋及建筑物、通用设备、专用设备、运输工具等；折旧方法采用年限平均法。根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

固定资产类别	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	10～20	5	4.75-9.50
通用设备	3	5	31.67
专用设备	5-10	5	9.50-19.00

运输工具	5	5	19.00

3、固定资产折旧与同行业公司比较情况

报告期内，公司固定资产折旧政策与同行业上市公司比较情况如下：

固定资产类别	政策	本公司	巨星科技	锐奇股份	康平科技	坚朗五金
房屋及建筑物	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	10-20 年	20-25 年	20 年	20、25 年	10-40 年
	残值率	5%	0%、5%	5%	0%、10%	0%-5%
	年折旧率	4.75%-9.50%	3.80%-5.00%	4.75%	4%、4.5%	2.38%-10.00%
通用设备/办公设备及其他设备	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	3 年	3-10 年	5 年	5 年	3-10 年
	残值率	5%	0%、10%	5%	5%	0%-5%
	年折旧率	31.67%	9.00%-33.33%	19.00%	19.00%	9.50%-33.33%
专用设备/机器设备	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	5-10 年	5-15 年	5-10 年	5-10 年	3-10 年
	残值率	5%	0%、10%	5%	5%	0%-5%
	年折旧率	9.50%-19.00%	6.00%-20.00%	9.50%-19.00%	11.88%	9.50%-33.33%
运输工具/运输设备	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
	折旧年限	5 年	4-10 年	8 年	5、6 年	3-10 年
	残值率	5%	5%、10%	5%	10%	0%-5%
	年折旧率	19.00%	9.00%-23.75%	11.88%	15%、18%	9.50%-33.33%

报告期内，公司固定资产折旧年限合理，与同行业上市公司不存在重大差异。

4、固定资产折旧计提充分，不存在应计提减值准备未计提的情况

报告期内，公司固定资产折旧计提情况如下：

单位：万元

固定资产类别	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
房屋及建筑物	**302.88**	601.83	382.78	291.63
通用设备	**56.81**	70.93	35.87	24.30
专用设备	**226.51**	368.22	293.30	242.23
运输工具	**20.97**	33.41	30.01	35.77

合　计	607.17	1,074.38	741.96	593.93

报告期内，公司固定资产折旧计提金额与固定资产规模以及折旧政策相匹配，固定资产折旧计提充分。

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定，公司固定资产不存在下列减值迹象，不存在应计提减值准备未计提的情况，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司资产市价报告期内无大幅下跌情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化并产生不利影响
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内国家基本利率保持稳定，贷款市场报价利率(LPR)稳中有降
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司资产运行良好，主要设备持续维护更新，无证据表明资产已经陈旧过时或损坏
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	除少量待处理计入固定资产清理科目固定资产外，公司期末固定资产无闲置、终止使用或计划提前处置情况
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司经营良好，收入和净利润逐年增长，资产经济绩效满足预期
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他表明资产已经发生减值的迹象

（十五）在建工程

1、在建工程同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量则予以确认。在建工程按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的实际成本计量。

2、在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先按估计价值转入固定资产，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

（十六）借款费用

1、借款费用资本化的确认原则

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时确认为费用，计入当期损益。

2、借款费用资本化期间

（1）当借款费用同时满足下列条件时，开始资本化：1）资产支出已经发生；2）借款费用已经发生；3）为使资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

（2）若符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断，并且中断时间连续超过 3 个月，暂停借款费用的资本化；中断期间发生的借款费用确认为当期费用，直至资产的购建或者生产活动重新开始。

（3）当所购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或可销售状态时，借款费用停止资本化。

3、借款费用资本化率以及资本化金额

为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，以专门借款当期实际发生的利息费用（包括按照实际利率法确定的折价或溢价的摊销），减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额，确定应予资本化的利息金额；为购建或者生产符合资本化条件的资产占用了一般借款的，根据累计资产支出超过专门借款的资产支出加权平均数乘以占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。

（十七）无形资产

1、无形资产包括土地使用权、专利权及非专利技术等，按成本进行初始计量。

2、 使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。具体年限如下：

项　目	摊销年限(年)
土地使用权	50
软件使用权	2-10

3、 内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究

开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

4、无形资产摊销与同行业公司比较情况

报告期内，公司无形资产摊销与同行业上市公司比较情况如下：

无形资产类别	政策	本公司	巨星科技	锐奇股份	康平科技	坚朗五金
土地使用权	摊销方法	直线法	直线法	直线法	直线法	直线法
	摊销年限	50 年	50 年	50 年	未披露年限	取得时的剩余使用年限/永久使用权
软件使用权	摊销方法	直线法	直线法	直线法	直线法	直线法
	摊销年限	2-10 年	3-10 年	未披露年限	未披露年限	3-10 年

报告期内，公司无形资产摊销年限合理，与同行业上市公司不存在重大差异。

（十八）部分长期资产减值

对长期股权投资、固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。对因企业合并所形成的商誉和使用寿命不确定的无形资产，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。商誉结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。

若上述长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

（十九）长期待摊费用

长期待摊费用核算已经支出，摊销期限在 1 年以上（不含 1 年）的各项费用。长期待摊费用按实际发生额入账，在受益期或规定的期限内分期平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。

（二十）职工薪酬

1、职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。

2、短期薪酬的会计处理方法

在职工为公司提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

3、离职后福利的会计处理方法

离职后福利分为设定提存计划和设定受益计划。

（1）在职工为公司提供服务的会计期间，根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

（2）对设定受益计划的会计处理通常包括下列步骤：

1）根据预期累计福利单位法，采用无偏且相互一致的精算假设对有关人口统计变量和财务变量等作出估计，计量设定受益计划所产生的义务，并确定相关义务的所属期间。同时，对设定受益计划所产生的义务予以折现，以确定设定受益计划义务的现值和当期服务成本；

2）设定受益计划存在资产的，将设定受益计划义务现值减去设定受益计划资产公允价值所形成的赤字或盈余确认为一项设定受益计划净负债或净资产。设定受益计划存在盈余的，以设定受益计划的盈余和资产上限两项的孰低者计量设定受益计划净资产；

3）期末，将设定受益计划产生的职工薪酬成本确认为服务成本、设定受益计划净负债或净资产的利息净额以及重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动等三部分，其中服务成本和设定受益计划净负债或净资产的利息净额计入当期损益或相关资产成本，重新计量设定受益计划净负债或净资产所产生的变动计入其他综合收益，并且在后续会计期间不允许转回至损益，但可以在权益范围内转移这些在其他综合收益确认的金额。

4、辞退福利的会计处理方法

向职工提供的辞退福利，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负

债，并计入当期损益：（1）公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；（2）公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

5、其他长期职工福利的会计处理方法

向职工提供的其他长期福利，符合设定提存计划条件的，按照设定提存计划的有关规定进行会计处理；除此之外的其他长期福利，按照设定受益计划的有关规定进行会计处理，为简化相关会计处理，将其产生的职工薪酬成本确认为服务成本、其他长期职工福利净负债或净资产的利息净额以及重新计量其他长期职工福利净负债或净资产所产生的变动等组成项目的总净额计入当期损益或相关资产成本。

（二十一）股份支付

1、股份支付的种类

包括以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

2、实施、修改、终止股份支付计划的相关会计处理

（1）以权益结算的股份支付

授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应调整资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应调整资本公积。

换取其他方服务的权益结算的股份支付，如果其他方服务的公允价值能够可靠计量的，按照其他方服务在取得日的公允价值计量；如果其他方服务的公允价值不能可靠计量，但权益工具的公允价值能够可靠计量的，按照权益工具在服务取得日的公允价值计量，计入相关成本或费用，相应增加所有者权益。

（2）以现金结算的股份支付

授予后立即可行权的换取职工服务的以现金结算的股份支付，在授予日按公司承担负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按公司承担负债的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和相应的负债。

（3）修改、终止股份支付计划

如果修改增加了所授予的权益工具的公允价值，公司按照权益工具公允价值的增加相应地确认取得服务的增加；如果修改增加了所授予的权益工具的数量，公司将增加的权益工具的公允价值相应地确认为取得服务的增加；如果公司按照有利于职工的方式修改可行权条件，公司在处理可行权条件时，考虑修改后的可行权条件。

如果修改减少了授予的权益工具的公允价值，公司继续以权益工具在授予日的公允价值为基础，确认取得服务的金额，而不考虑权益工具公允价值的减少；如果修改减少了授予的权益工具的数量，公司将减少部分作为已授予的权益工具的取消来进行处理；如果以不利于职工的方式修改了可行权条件，在处理可行权条件时，不考虑修改后的可行权条件。

如果公司在等待期内取消了所授予的权益工具或结算了所授予的权益工具（因未满足可行权条件而被取消的除外），则将取消或结算作为加速可行权处理，立即确认原本在剩余等待期内确认的金额。

（二十二）收入

自 2020 年 1 月 1 日开始适用

1、收入确认原则

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。

满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

（1）客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；

（2）客户能够控制公司履约过程中在建商品或服务；

（3）公司履约过程中所产出的商品或服务具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：

（1）公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；

（2）公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；

（3）公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；

（4）公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；

（5）客户已接受该商品；

（6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、收入计量原则

（1）公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格是公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。

（2）合同中存在可变对价的，公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。

（3）合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品或服务控

制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

（4）合同中包含两项或多项履约义务的，公司于合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

3、收入确认的具体方法

公司销售模式分为 ODM、OBM，ODM 包括直接外销和销售给国外品牌商在国内指定机构的情况，OBM 包括销售给俄罗斯客户的外销和国内销售，公司 ODM、OBM 销售模式下的收入确认是根据外销、内销的不同来进行收入确认。

公司外销方式主要为 FOB（装运港船上交货），少量包括 CFR（装运港船上交货包含运费）、CIF（装运港船上交货包含保险费运费）、EXW（卖方工厂交货）等。不同外销方式的收入确认方法相同。

2020 年 1 月 1 日至今，公司销售的射钉紧固器材、建筑五金制品等产品，属于在某一时点履行履约义务。

公司外销、内销收入确认的具体方法、时点、依据如下：

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。外销产品收入确认的时点为商品报关并装船，主要依据为报关单、提单。

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。内销产品收入确认的时点为商品签收，主要依据为客户签收单或对账记录。

公司内销主要以快递和物流方式发货，客户签收，对于未及时取得签收单的客户，公司**下季度初**与客户进行对账，报告期内，公司**内销**以对账方式确认的收入**金额为 6,615.97 万元、9,986.82 万元、12,564.33 万元、8,368.64 万元，**占

内销收入的比例分别为 82.47%、**87.16%、90.94%、93.17%，以签收单确认的收入金额分别为 1,406.01 万元、1,471.36 万元和 1,251.65 万元、613.39 万元，占内销收入的比例分别为 17.53%、12.84%、9.06%、6.83%，**不存在跨期的情况。

公司内销未及时取得签收的原因为：经销客户为减少库存存放压力和资金占用成本，采购周期较短，公司对经销客户采用小批量、多频次、广覆盖的方式发货，由于发货频次多，获取每次发货的签收单管理成本较大且可操作性不强。对于未及时取得签收单的客户，公司采取季度对账方式与客户进行确认，具体程序为：公司每季度初将上一季度的销售发货情况与客户进行对账确认；由销售业务员先通过电话、微信等方式与客户进行沟通确认，核对客户收货签收情况，并形成季度对账记录；于每季度初将上一季度的销售发货情况由客户进行书面确认。由于上述形成的季度对账记录已由销售业务员与客户事先沟通确认，因此实际书面确认时不存在对账差异。此外，公司在月末对客户的工作以收回应收账款为主，安排发货相对较少，而在半年度末以及年末最后 2-3 天（根据具体客户发货运输在途时间）公司为了方便库存盘点，控制发出商品库存，一般不再安排内销客户的发货，因此，半年度及年度间不存在内销销售跨期的情况。

报告期内，公司内销收入分别以客户签收单和对账记录确认收入的金额和比例情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
签收单确认的收入金额	613.39	6.83	1,251.65	9.06	1,471.36	12.84	1,406.01	17.53
对账记录确认的收入金额	8,368.64	93.17	12,564.33	90.94	9,986.82	87.16	6,615.97	82.47
合 计	8,982.03	100.00	13,815.98	100.00	11,458.18	100.00	8,021.98	100.00

报告期内，由于经销商销售主要以对账记录方式确认收入，随着以经销销售为主的燃气射钉枪销售收入和占比的增加，公司内销收入中对账记录确认的收入金额和占比增加。

公司不同渠道收入确认与物流相关信息如下：

客户类型	物流方式	收入确认时点	第三方证据	是否存在验收	经确认发货单或签收单传回方式
经销	快递	取得签收单时点或对账记录确认时点	签收单、客户确认的对账记录	对外包装和数量进行确认	对账记录由客户快递寄回公司；签收单由物流公司转送至公司
	物流公司				
直销（境内）	物流公司				
直销（境外）	海运（存在零星空运）	报关出口日期与提单日期孰晚	出口报关单及货运提单	否	-

公司内销以对账记录确认收入为主，主要包括经销客户和部分直销客户，公司每季度末或下季度初与客户进行对账，对账记录由客户进行书面确认，对账周期为 3 个月/次，对账频次为每年 4 次，不存在跨期确认收入的情况。

2020 年 1 月 1 日之前适用

1、收入确认原则

（1）销售商品

销售商品收入在同时满足下列条件时予以确认：①将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②公司不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

（2）提供劳务

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

（3）让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入按有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

2、收入确认的具体方法

公司销售模式分为ODM、OBM，ODM包括直接外销和销售给国外品牌商在国内指定机构的情况，OBM包括销售给俄罗斯客户的外销和国内销售，公司ODM、OBM销售模式下的收入确认是根据外销、内销的不同来进行收入确认。

公司外销方式主要为FOB（装运港船上交货），少量包括CFR（装运港船上交货包含运费）、CIF（装运港船上交货包含保险费运费）、EXW（卖方工厂交货）等。不同外销方式的收入确认方法相同。

公司外销、内销收入确认的具体方法、时点、依据如下：

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。外销产品收入确认的时点为商品报关并装船，主要依据为报关单、提单。

内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。内销产品收入确认的时点为商品签收，主要依据为客户签收单或对账记录。

（二十三）政府补助

1、政府补助在同时满足下列条件时予以确认：(1) 公司能够满足政府补助所附的条件；(2) 公司能够收到政府补助。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。

2、与资产相关的政府补助判断依据及会计处理方法

政府文件规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助划分为与资产相关的政府补助。政府文件不明确的，以取得该补助必须具备的基本条件为基础进行判断，以购建或其他方式形成长期资产为基本条件的作为与资产相关的政府补助。与资产相关的政府补助，冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

3、与收益相关的政府补助判断依据及会计处理方法

除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相关的政府补助。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，难以区分与资产相关或与收益相关的，整体归类为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。

4、与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

5、政策性优惠贷款贴息的会计处理方法

（1）财政将贴息资金拨付给贷款银行，由贷款银行以政策性优惠利率向公司提供贷款的，以实际收到的借款金额作为借款的入账价值，按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用。

（2)财政将贴息资金直接拨付给公司的，将对应的贴息冲减相关借款费用。

（二十四）递延所得税资产和递延所得税负债

1、根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，该计税基础与其账面数之间的差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

对于可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产，以未来期间很可能取得的用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

对于应纳税暂时性差异，除特殊情况外，确认递延所得税负债。

不确认递延所得税资产或递延所得税负债的特殊情况包括：商誉的初始确认；除企业合并以外的发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）的其他交易或事项。

2、确认递延所得税资产以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。

3、资产负债表日，对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，转回减记的金额。

4、公司当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：（1）企业合并；（2）直接在所有者权益中确认的交易或者事项。

（二十五）经营租赁

公司为承租人时，在租赁期内各个期间按照直线法将租金计入相关资产成本或确认为当期损益，发生的初始直接费用，直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

公司为出租人时，在租赁期内各个期间按照直线法将租金确认为当期损益，发生的初始直接费用，除金额较大的予以资本化并分期计入损益外，均直接计入当期损益。或有租金在实际发生时计入当期损益。

（二十六）安全生产费

公司按照财政部、国家安全生产监督管理总局联合发布的《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企【2012】16 号）的规定提取的安全生产费，计入相关产品的成本或当期损益，同时记入“专项储备”科目。使用提取的安全生产费时，属于费用性支出的，直接冲减专项储备。形成固定资产的，通过“在建工程”科目归集所发生的支出，待安全项目完工达到预定可使用状态时确认为固定资产；同时，按照形成固定资产的成本冲减专项储备，并确认相同金额的累计折旧，该固定资产在以后期间不再计提折旧。

（二十七）分部报告

公司以内部组织结构、管理要求、内部报告制度等为依据确定经营分部。公司的经营分部是指同时满足下列条件的组成部分：

1、该组成部分能够在日常活动中产生收入、发生费用；

2、管理层能够定期评价该组成部分的经营成果，以决定向其配置资源、评价其业绩；

3、能够通过分析取得该组成部分的财务状况、经营成果和现金流量等有关会计信息。

（二十八）主要会计政策变更、会计估计变更的说明

1、会计政策变更及依据

（1）本公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》《企业会计准则第 24 号——套期保值》以及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（以下简称新金融工具准则）。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则与原准则的差异追溯调整 2019 年 1 月 1 日的留存收益或其他综合收益。

新金融工具准则改变了金融资产的分类和计量方式，确定了三个计量类别：摊余成本；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益；以公允价值计量且其变

动计入当期损益。公司考虑自身业务模式，以及金融资产的合同现金流特征进行上述分类。权益类投资需按公允价值计量且其变动计入当期损益，但非交易性权益类投资在初始确认时可选择按公允价值计量且其变动计入其他综合收益(处置时的利得或损失不能回转到损益，但股利收入计入当期损益)，且该选择不可撤销。

新金融工具准则要求金融资产减值计量由“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”，适用于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、租赁应收款。

（2）财政部于 2019 年 7 月发布了《企业会计准则第 14 号-收入》（以下简称“新收入准则”），要求境内上市企业自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。在新收入准则下，本公司具体会计政策参见本节“四、重要会计政策和会计估计”之“（二十二）收入”。本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，对会计政策相关内容进行调整。

（3）财政部于 2019 年 4 月发布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会【2019】6 号）、于 2019 年发布了《关于修订印发合并财务报表格式（2019 版）的通知》（财会【2019】16 号）（以下简称“财务报表格式”），执行企业会计准则的企业应按照企业会计准则和该通知的要求编制 2019 年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表。

2、会计政策变更的影响

（1）执行新金融工具准则对公司的影响

单位：万元

项　目	资产负债表		
	2018 年 12 月 31 日	新金融工具准则调整影响	2019 年 1 月 1 日
短期借款	5,080.00	5.99	5,085.99
其他应付款	43.52	-5.99	37.52

2019 年 1 月 1 日，公司金融资产和金融负债按照新金融工具准则和按原金融工具准则的规定进行分类和计量结果对比如下表：

单位：万元

项　目	原金融工具准则		新金融工具准则	
	计量类别	账面价值	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本（贷款和应收款项）	3,881.17	摊余成本	3,881.17
应收账款	摊余成本（贷款和应收款项）	2,095.50	摊余成本	2,095.50
其他应收款	摊余成本（贷款和应收款项）	816.56	摊余成本	816.56
短期借款	摊余成本（其他金融负债）	5,080.00	摊余成本	5,085.99
应付账款	摊余成本（其他金融负债）	2,278.76	摊余成本	2,278.76
其他应付款	摊余成本（其他金融负债）	43.52	摊余成本	37.52

2019 年 1 月 1 日，公司原金融资产和金融负债账面价值调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新金融资产和金融负债账面价值的调节表如下：

单位：万元

项　目	按原金融工具准则列示的账面价值（2018 年 12 月 31 日）	重分类	重新计量	按新金融工具准则列示的账面价值（2019 年 1 月 1 日）
金融资产				
摊余成本				
货币资金	3,881.17			3,881.17
应收账款	2,095.50			2,095.50
其他应收款	816.56			816.56
以摊余成本计量的总金融资产	6,793.23			6,793.23
金融负债				
摊余成本				
短期借款				
按原金融工具准则列式的余额	5,080.00			
加：自其他应付款（应付利息）转入		5.99		
按新金融工具准则列式的余额				5,085.99
应付账款	2,278.76			2,278.76
其他应付款	-			
按原金融工具准则列式的余额	43.52			
减：转入短期借款（应		-5.99		

项　目	按原金融工具准则列示的账面价值（2018年12月31日）	重分类	重新计量	按新金融工具准则列示的账面价值（2019年1月1日）
付利息）				
按新金融工具准则列式的余额				37.52
以摊余成本计量的总金融负债	7,402.28			7,402.28

2019年1月1日，公司原金融资产减值准备期末金额调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新损失准备的调节表如下：

单位：万元

项　目	按原金融工具准则计提损失准备（2018年12月31日）	重分类	重新计量	按新金融工具准则计提损失准备（2019年1月1日）
应收账款	110.29			110.29
其他应收款	43.91			43.91

（2）执行新收入准则的影响

本公司自2020年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第14号——收入》（以下简称新收入准则）。根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，首次执行日执行新准则的累积影响数追溯调整2020年1月1日的留存收益及财务报表其他相关项目金额。

① 资产负债表影响

执行新收入准则对公司2020年1月1日**资产负债表**的主要影响如下：

单位：万元

项　目	资产负债表		
	2019年12月31日	新收入准则调整影响	2020年1月1日
预收款项	413.45	-413.45	-
合同负债	-	1,101.39	1,101.39
其他流动负债	690.88	-687.94	2.94

对2020年1月1日之前发生的合同变更，公司采用简化处理方法，对所有合同根据合同变更的最终安排，识别已履行的和尚未履行的履约义务、确定交易价格以及在已履行的和尚未履行的履约义务之间分摊交易价格。采用该简化方法

对公司财务报表无重大影响。

② 利润表影响

根据新收入准则，企业在所销售商品控制权转移之前发生的运输活动通常不构成单项履约义务，属于企业为了履行合同而从事的必要活动，相关成本应当作为合同履约成本，摊销时计入主营业务成本或其他业务成本科目，在营业成本项目列报。

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将运输费用在营业成本列报，2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司共发生运输费 709.60 万元、**449.79 万元**，新收入准则前后运输费调整对利润表数据的影响如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月			2020 年		
	新收入准则下金额	原收入准则下金额	影响金额	新收入准则下金额	原收入准则下金额	影响金额
营业成本	**15,978.76**	**15,528.97**	**449.79**	24,230.68	23,521.08	709.60
销售费用	**473.47**	**923.26**	**-449.79**	755.23	1,464.83	-709.60
毛利率	**29.48**	**31.47**	**-1.99**	34.02	35.95	-1.93

根据新收入准则的规定，通过调整 2020 年的运费，使得公司 2020 年的营业成本增加 709.60 万元、销售费用下降 709.60 万元、毛利率下降 1.93%；**通过调整 2021 年 1-6 月的运费，使得公司 2021 年 1-6 月的营业成本增加 449.79 万元、销售费用下降 449.79 万元、毛利率下降 1.99%。**

五、非经常性损益情况

根据中国证券监督管理委员会公告【2008】43 号《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益【2008】》的规定以及申报会计师出具的**天健审〔2021〕10171 号**《最近三年及一期非经常性损益的鉴证报告》，本公司报告期非经常性损益情况如下：

单位：万元

项目	金额（非经常性收益+/非经常性损失-）			
	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
非流动资产处置损益	**-250.35**	-57.82	-60.20	-2.18
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	**0.52**	0.98	-	-

项目	金额（非经常性收益+/非经常性损失-）			
	2021 年 1-6 月	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	**60.60**	459.08	133.81	90.32
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债产生的公允价值变动收益，以及处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	**-**	0.50	-0.44	-16.59
除上述各项之外的其他营业外收支净额	**5.65**	-56.75	110.19	-27.12
其他符合非经常性损益定义的损益项目	**2.11**	5.47	-	8.44
非经营性损益对利润总额的影响的合计	**-181.48**	**351.45**	**183.36**	**52.87**
减：所得税的影响数	**3.81**	214.77	45.84	-213.85
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	**-185.29**	**136.68**	**137.52**	**266.72**
归属于母公司所有者的净利润	**2,600.93**	**5,513.13**	**4,941.94**	**4,220.28**
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	**2,786.22**	**5,376.45**	**4,804.42**	**3,953.55**
非经常性损益占归属于母公司股东净利润的比例	**-7.12%**	**2.48**	**2.78**	**6.32**

报告期内，公司非经常损益金额主要受计入当期损益的政府补助和一次性确认的股权激励费用的影响。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，归属于母公司所有者的非经常性损益净额分别为 266.72 万元、137.52 万元、136.68 万元、**-185.29 万元**，占同期归属于母公司所有者净利润的比例分别为 6.32%、2.78%、2.48%、**-7.12%**。

报告期内，公司计入非经常损益的政府补助如下：

年度	项目	金额（万元）	发文机关	依据文件	与资产/收益相关
2021 年 1-6 月	2021 年江宁区工业和信息化转型升级专项资金补助	20.00	南京市江宁区工业和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于 2021 年江宁区工业和信息化产业转型升级专项资金（第一批）项目申报的通知》（江宁工信〔2021〕15 号）	与收益相关
	以工代训培训补贴	9.90	南京市人力资源和社会保障局、南京市财政局	《关于贯彻落实苏人社发〔2020〕69 号和苏人社发〔2020〕87 号文件的补充通知》（宁人社函〔2020〕96 号）	与收益相关
	基于燃料动力驱动技术	9.20	南京市财政局、南京市工业和信息	《关于下达 2020 年度第二批省级工业和信息产业转型升级专	与资产相关

年度	项目	金额（万元）	发文机关	依据文件	与资产/收益相关
	的应用与推广项目补助		化局	项资金指标的通知》（宁财企〔2020〕356号）	
	五金冲压生产线智能化改造项目补助	6.96	南京市工业和信息化局、南京市财政局	《市工信局 市财政局关于下达2020年南京市落实促进中小微企业稳定发展措施专项资金项目及资金计划（第三批）的通知》（宁工信综投〔2020〕97号）/南京市工业和信息化局、南京市财政局《关于下达2020年南京市工业企业技术装备投入普惠性奖补项目及资金计划（第二批）的通知》（宁工信综投〔2020〕183号）/江宁区工业和信息化局《关于2021年江宁区工业和信息化产业转型升级专项资金（第一批）项目申报的通知》（江宁工信〔2021〕4号）	与资产相关
	2018年江宁区高新产业专项资金补助	5.88	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报2018年度江宁区新兴产业资金项目的通知》（江宁经信〔2018〕25号）	与资产相关
	2017年江宁区高新产业专项资金补助	5.41	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报2017年度江宁区新兴产业资金项目的通知》（江宁经信〔2017〕23号）	与资产相关
	燃气动力紧固驱动装置生产线设备更新补助	2.95	南京市工业和信息化局	《关于组织申报2019年南京市工业企业技术装备投入普惠性奖补（第三批）项目的通知》（宁工信综投〔2019〕275号）	与资产相关
	双重预防机制建设工作奖补	0.31	南京市江宁区应急管理局	《关于开展双重预防机制建设工作奖补的通知》	与收益相关
	合计	60.60			
2020年	基于燃料动力驱动技术的应用与推广项目补助	94.83	南京市财政局、南京市工业和信息化局	《关于下达2020年度第二批省级工业和信息产业转型升级专项资金指标的通知》（宁财企〔2020〕356号）	与收益相关
	资本市场融资奖励	60.00	南京市江宁区地方金融监督管理局 南京市江宁区财政局	《关于拨付2019年度企业利用资本市场融资奖励资金的通知》（江宁金监发〔2020〕29号）	与收益相关
	2020年江宁区工业和信息化产业转型升级专项资金	40.00	南京市江宁区工业和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于2020年江宁区工业和信息化产业转型升级专项资金项目申报的通知》（江宁工信〔2020〕82号）	与收益相关
	2019年度江宁区工业投资及重点项目扶持资金	36.00	南京市江宁区工业和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于做好2019年度江宁区工业投资及重点项目扶持资金申报工作的通知》	与收益相关
	江宁区支持制造业企业	30.00	南京市江宁区新型冠状病毒感染	《江宁区支持制造业企业复工八条措施》（江宁冠防指〔2020〕	与收益相关

年度	项目	金额（万元）	发文机关	依据文件	与资产/收益相关
	复工专项资金		的肺炎防控工作指挥部	71 号）	
	以工代训培训补贴	29.79	南京市人力资源和社会保障局、南京市财政局	《关于新冠肺炎疫情防控期间支持企业开展以工代训的通知》（宁人社函〔2020〕10 号）《关于贯彻落实苏人社发〔2020〕69 号和苏人社发〔2020〕87 号文件的补充通知》（宁人社函〔2020〕96 号）	与收益相关
	南京市江宁区疫情防控物资保供重点企业（第二批）补贴	20.00	中共南京市江宁区委员会、南京市江宁区人民政府	《关于印发<江宁区关于促进中小微企业稳定健康发展的若干政策措施>的通知》（江宁委发〔2020〕3 号）	与收益相关
	江宁区支持制造业企业复工八条措施给予增长奖励项目专项资金	20.00	南京市江宁区工业和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于下达<江宁区支持制造业企业复工八条措施>给予增长奖励项目专项资金的通知》（江宁工信〔2020〕63 号）	与收益相关
	稳岗奖励	13.00	南京市江宁区新型冠状病毒感染的肺炎防控工作指挥部	《江宁区支持制造业企业复工八条措施》（江宁冠防指〔2020〕71 号）	与收益相关
	稳岗补贴	10.49	江苏省人力资源社会保障厅、江苏省财政厅、江苏省发展和改革委员会、江苏省工业和信息化厅、国家税务总局江苏省税务局、江苏省总工会	《关于失业保险支持企业稳定就业岗位有关问题的通知》（苏人社发〔2019〕132 号）	与收益相关
	稳岗补贴	10.49	南京市人力资源和社会保障局、南京市财政局	《关于加大力度落实中小微企业稳岗返还政策的通知》（宁人社〔2020〕121 号）	与收益相关
	2019 年南京市和谐劳动关系示范企业创建奖励	10.00	南京市协调劳动关系三方委员会	《关于评定 2019 年南京市和谐劳动关系示范企业的通知》（宁协劳〔2019〕2 号）	与收益相关
	省级研发中心建设补助	10.00	南京市江宁区人民政府东山街道办事处	《关于印发<东山街道产业发展专项资金管理暂行办法>的通知》（宁东办发〔2019〕144 号）	与收益相关
	2019 年东山街道产业发展专项资金	9.80	南京市江宁区人民政府东山街道办事处	《关于印发<东山街道产业发展专项资金管理暂行办法>的通知》（宁东办发〔2019〕144 号）	与收益相关
	2020 年省级第三批、第五批商务发展（外贸稳中提质）、市级开放型经济发展	6.00	南京市商务局、南京市财政局	《关于下达 2020 年省级第三批、第五批商务发展（外贸稳中提质）、市级开放型经济发展（外贸）专项资金的通知》（宁商外贸〔2020〕580 号）	与收益相关

年度	项目	金额（万元）	发文机关	依据文件	与资产/收益相关
	（外贸）专项资金				
	江宁区2020年度第二批知识产权示范企业项目奖励资金	5.00	南京市江宁区市场监督管理局、南京市江宁区财政局	《关于下达2020年度国家知识产权运营服务体系建设资金（第五批）、市知识产权战略专项资金（第三批）和2019年度南京市商标品牌战略奖励资金（第一批）的通知》（江宁市监〔2020〕63号）	与收益相关
	2019年省级第二批商务发展专项资金	4.73	南京市商务局、南京市财政局	《关于下达2019年省级第二批商务发展（外贸稳中提质）专项资金的通知》（宁商外贸〔2019〕556号）	与收益相关
	2020年开放型经济发展专项资金	4.07	南京市商务局、南京市财政局	《关于下达2020年开放型经济发展专项资金（信保资金）的通知》（宁商外贸〔2020〕101号）	与收益相关
	其他	11.12	-	-	与收益相关
	2017年江宁区新兴产业专项资金补助	10.81	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报2017年度江宁区新兴产业资金项目的通知》(江宁经信〔2017〕23号)	与资产相关
	2018年江宁区新兴产业专项资金补助	11.76	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报2018年度江宁区新兴产业资金项目的通知》(江宁经信〔2018〕25号)	与资产相关
	燃气动力紧固驱动装置生产线设备更新补助	5.89	南京市工业和信息化局	《关于组织申报2019年南京市工业企业技术装备投入普惠性奖补（第三批）项目的通知》（宁工信综投〔2019〕275号）	与资产相关
	五金冲压生产线智能化改造项目补助	2.22	中共南京市委、南京市人民政府	《印发<关于促进中小微企业稳定发展的若干措施>的通知》（宁委发〔2020〕4号）	与资产相关
	基于燃料动力驱动技术的应用与推广项目补助	3.07	南京市财政局、南京市工业和信息化局	《关于下达2020年度第二批省级工业和信息产业转型升级专项资金指标的通知》（宁财企〔2020〕356号）	与资产相关
	合计	**459.08**			
2019年	2018年度江宁区工业投资及重点项目扶持资金	49.00	南京市江宁区经信局、南京市江宁区财政局	《关于做好2018年度江宁区工业投资及重点项目扶持资金申报工作的通知》	与收益相关
	2019年度江宁区新兴产业专项资金补助	35.00	南京市江宁区工业和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报2019年度江宁区新兴产业资金项目的通知》	与收益相关
	2019年开放型经济发展专项资金	12.03	南京市商务局、南京市财政局	《关于下达2019年开放型经济发展专项资金（信保资金）的通知》(宁商财〔2019〕294号)、《关于拨付2019年开放型经济发展专项资金（第一批）的通知》(江宁商字〔2019〕117号)	与收益相关

年度	项目	金额（万元）	发文机关	依据文件	与资产/收益相关
	稳岗补贴	8.64	南京市人力资源和社会保障局、南京市财政局	《关于进一步做好失业保险支持企业稳定岗位工作的通知》（宁人社〔2015〕132 号）	与收益相关
	2019 年商务发展专项资金	6.06	南京市商务局、南京市财政局	《关于下达 2019 年商务发展专项资金（第一批）预算指标的通知》（宁商财〔2019〕388 号）、《关于下达 2019 年商务发展专项资金（第四批）预算指标的通知》（宁商财〔2019〕507 号）	与收益相关
	其他	0.50	-	-	与收益相关
	2017 年江宁区新兴产业专项资金补助	10.81	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报 2017 年度江宁区新兴产业资金项目的通知》（江宁经信〔2017〕23 号）	与资产相关
	2018 年江宁区新兴产业专项资金补助	11.76	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报 2018 年度江宁区新兴产业资金项目的通知》（江宁经信〔2018〕25 号）	与资产相关
	合计	**133.81**			
2018 年	2018 年南京市新兴产业引导专项资金	30.00	南京市经济和信息化委员会、南京市财政局	《关于组织申报 2018 年南京市新兴产业引导专项资金项目的通知》（宁经信投资〔2017〕476 号、宁财企〔2017〕750 号）	与收益相关
	2017 年度江宁区工业投资及重点项目扶持资金	18.00	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于做好 2017 年度江宁区工业投资及重点项目扶持资金申报工作的通知》	与收益相关
	2018 年商务发展专项资金	16.54	南京市财政局、南京市商务局	《关于拨付 2018 年商务发展专项资金（第一批项目）的通知》（宁商财〔2018〕229 号）、《关于下达 2018 年商务发展专项资金（第四批）预算指标的通知》（宁商财〔2018〕595 号）、《关于下达 2018 年商务发展专项资金（第五批）预算指标的通知》（宁商财〔2018〕696 号）	与收益相关
	2017 年度江宁区扶持工业企业发展资金	5.00	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报 2017 年度江宁区扶持工业企业发展资金项目的通知》（江宁经信〔2018〕8 号）	与收益相关
	其他	4.08	-	-	与收益相关
	2017 年江宁区新兴产业专项资金补助	10.81	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报 2017 年度江宁区新兴产业资金项目的通知》（江宁经信〔2017〕23 号）	与资产相关
	2018 年江宁区新兴产业专项资金补助	5.88	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报 2018 年度江宁区新兴产业资金项目的通知》（江宁经信〔2018〕25 号）	与资产相关
	合计	**90.32**			

六、主要税收政策、缴纳的主要税种、执行的税率及税收优惠情况

（一）公司缴纳的主要税种及税率

报告期内，公司的主要税种和税率如下：

税种	计税依据	税率/征收率
增值税	以按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	17%、16%、13%
企业所得税	应纳税所得额	15%、25%

报告期内，公司各纳税主体适用的企业所得税税率如下：

纳税主体	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
腾亚精工	**15%**	15%	25%	15%
腾亚智能	**-**	25%	25%	-
至道机械	**25%**	25%	25%	-
腾亚机器人	**25%**	25%	-	-
安徽腾亚	**25%**	25%	-	-

注：2020 年 10 月，公司将持有的腾亚智能 100%股权转让给腾亚实业，自 2020 年 11 月起不再将腾亚智能纳入合并财务报表范围，下同。

报告期内，公司各纳税主体适用的增值税税率如下：

纳税主体	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
腾亚精工	**13%**	13%	16%、13%	17%、16%
腾亚智能	**-**	13%	13%	-
至道机械	**13%**	13%	13%	-
腾亚机器人	**13%**	13%	-	-
安徽腾亚	**13%**	13%	-	-

注：根据财政部、国家税务总局《关于调整增值税税率的通知》（财税〔2018〕32 号），自 2018 年 5 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为，原适用 17%税率的，税率调整为 16%；根据财政部税务总局海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务局海关总署公告 2019 年第 39 号），自 2019 年 4 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为，原适用 16%税率的，税率调整为 13%。

（二）目前主要的税收优惠政策情况

1、企业所得税

2016 年 10 月 20 日，腾亚精工取得了由江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江苏省国家税务局、江苏省地方税务局核发的 GR201632000023 号的《高新技术企业证书》，有效期三年。公司从 2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日减按 15%税率缴纳企业所得税。

2020 年 12 月 2 日，腾亚精工取得江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局核发的 GR202032001106 号《高新技术企业证书》，有效期三年。公司自 2020 年起三年内减按 15%税率缴纳企业所得税。

2、增值税

根据财政部、国家税务总局《关于进一步推进出口货物实行免抵退办法的通知》(财税〔2002〕7 号)和国家税务总局《关于印发<生产企业出口货物免抵退税管理操作规范>(试行)的通知》(国税发〔2002〕11 号)等文件，公司出口货物增值税享受“免、抵、退”税政策，2018 年 1 月至 2018 年 7 月退税率为 5%、9%、13%、15%、17%，2018 年 8 月至 2018 年 10 月退税率为 5%、9%、13%、15%、16%，2018 年 11 月至 2019 年 3 月退税率为 10%、13%、16%，2019 年 4 月至 2020 年 3 月退税率为 10%、13%，2020 年 4 月至 **2021 年 6 月**退税率为 13%。

（三）税收政策变化对经营成果的影响

2018 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司享受 15%的企业所得税优惠政策，2019 年公司适用 25%的企业所得税税率。报告期内，公司享受的税收优惠占利润总额的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
高新技术企业税收优惠	**278.61**	550.13	-	403.58
利润总额	**3,002.34**	6,614.23	6,422.66	4,603.86
税收优惠占利润总额的比例	**9.28%**	8.32%	-	8.77%

报告期内，公司盈利能力持续增强，2018 年、2020 年公司高新技术企业所得税优惠金额占利润总额的比例分别为 8.77%、8.32%、**9.28%**，占比不高，公司经营业绩不存在严重依赖税收优惠的情况。

七、主要财务指标

（一）主要财务指标

财务指标	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
流动比率（倍）	**1.62**	1.97	0.79	1.36
速动比率（倍）	**0.71**	0.96	0.24	0.71
资产负债率（合并）（%）	**29.20**	25.17	49.00	46.82
资产负债率（母公司）（%）	**30.35**	24.65	48.76	46.82
归属于母公司所有者的每股净资产（元/股）	**5.23**	4.73	2.73	2.33
财务指标	**2021 年 1-6 月**	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
应收账款周转率（次/年）**（年化）**	**14.35**	18.04	16.21	14.23
存货周转率（次/年）**（年化）**	**3.84**	3.51	3.35	3.45
息税折旧摊销前利润（万元）	**3,868.21**	8,274.42	7,446.88	5,431.80
归属于母公司所有者的净利润（万元）	**2,600.93**	5,513.13	4,941.94	4,220.28
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	**2,786.22**	5,376.45	4,804.42	3,953.55
研发投入占营业收入的比例（%）	**4.94**	5.05	4.96	4.09
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	**0.23**	1.13	1.72	0.88
每股净现金流量（元/股）	**-0.38**	0.75	-0.59	0.51

注：上述财务指标的计算方法及说明：

（1）流动比率＝流动资产÷流动负债

（2）速动比率＝（流动资产-预付款项-存货-其他流动资产）÷流动负债

（3）资产负债率＝（负债总额÷资产总额）×100%

（4）归属于母公司所有者的每股净资产＝归属于母公司所有者权益总额÷期末普通股股份总数

（5）应收账款周转率＝营业收入÷平均应收账款账面余额

（6）存货周转率＝营业成本÷平均存货账面余额

（7）息税折旧摊销前利润＝利润总额＋利息费用＋折旧费用＋摊销费用

（8）研发投入占营业收入的比例＝研发费用/营业收入

（9）每股经营活动产生的现金流量＝经营活动产生现金流量净额÷期末普通股股份总数

（10）每股净现金流量＝现金及现金等价物净增加额÷期末普通股股份总数

（11）归属于母公司所有者的净利润＝净利润－少数股东损益

（12）归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润＝净利润－少数股东损益－税后归属于母公司所有者的非经常性损益

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）的规定，本公司加权平均净资产收益率及基本每股收益和稀释每股收益如下：

项目	报告期	加权平均净资产收益率（%）	每股收益（元/每股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
归属于母公司所有者的净利润	**2021 年 1-6 月**	**9.62**	**0.48**	**0.48**
	2020 年	28.53	1.08	1.08
	2019 年	46.50	1.04	1.04
	2018 年	41.86	0.89	0.89
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	**2021 年 1-6 月**	**10.31**	**0.51**	**0.51**
	2020 年	27.83	1.06	1.06
	2019 年	45.21	1.01	1.01
	2018 年	39.22	0.83	0.83

上述财务指标的计算方法及说如下

1、加权平均净资产收益率可参照如下公式计算：

加权平均净资产收益率=P0/(E0＋NP÷2＋Ei×Mi÷M0－Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0)

其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

2、基本每股收益可参照如下公式计算：

基本每股收益=P0÷S

S=S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0-Sk

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

3、稀释每股收益可参照如下公式计算：

稀释每股收益=P1/(S0＋S1＋Si×Mi÷M0－Sj×Mj÷M0－Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对 P1 和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

本公司无稀释性潜在普通股。

八、经营成果分析

（一）经营成果总体分析

报告期内，公司主要经营成果指标如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	**22,659.89**	**43.17**	36,722.72	15.15	31,890.38	14.88	27,758.59
营业利润	**3,210.20**	**9.92**	6,685.06	5.83	6,316.76	36.11	4,640.97

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
利润总额	**3,002.34**	**5.69**	6,614.23	2.98	6,422.66	39.51	4,603.86
净利润	**2,600.93**	**27.94**	5,513.13	11.56	4,941.94	17.10	4,220.28
归属于母公司所有者的净利润	**2,600.93**	**27.94**	5,513.13	11.56	4,941.94	17.10	4,220.28
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	**2,786.22**	**38.99**	5,376.45	11.91	4,804.42	21.52	3,953.55

报告期内，公司主要产品为射钉紧固器材和建筑五金制品，射钉紧固器材包括燃气射钉枪和射钉、瓦斯气罐等；建筑五金制品主要产品包括通风口、检查口、地板支撑等。公司燃气射钉枪主要以自有品牌通过经销商的方式在国内销售，射钉、瓦斯气罐主要通过直接销售方式在欧洲市场销售，因此，公司销售的燃气射钉枪和射钉、瓦斯气罐等并不强制配套使用；公司建筑五金制品主要通过直销方式销往日本市场。

报告期内，公司营业收入逐年增长，主要原因是：（1）公司具备较强的射钉紧固器材研发、生产能力，在国内率先掌握了燃气射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术垄断和技术壁垒。公司参与起草了“燃气射钉枪”及“燃气射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。公司生产的燃气射钉枪是传统火药射钉枪的替代产品，目前以自有品牌内销，合作稳定的经销商采购数量的增长，公司燃气射钉枪的销售收入增长较快；（2）公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要为根据日本房屋特点和当地居民家装需求定制开发的专用五金结构件，以 ODM 形式出口日本。经过多年深耕，公司积累的产品储备多达 5,500 多种，可为建材商超客户提供一站式集采服务，具备每批次同时供应几百种建筑五金制品的能力，已与港南商事、Komeri、VIVA HOME 等日本前十大连锁建材超市建立了长期稳定的合作关系。借助公司在建材商超市场良好的口碑，公司现已进入日本大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑的供应商链体系，市场空间得到进一步拓展。报告期内，公司建筑五金的销售收入稳定增长。

未来，公司将继续发挥各项优势，不断丰富产品类型，以进一步扩大生产销售规模，提升盈利能力。

（二）营业收入分析

1、营业收入总体分析

报告期内，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务收入	**22,460.26**	**99.12**	36,265.23	98.75	31,510.88	98.81	27,439.69	98.85
其他业务收入	**199.63**	**0.88**	457.49	1.25	379.49	1.19	318.90	1.15
合计	**22,659.89**	**100.00**	36,722.72	100.00	31,890.38	100.00	27,758.59	100.00

注：其他业务收入主要指生产过程的残次材料销售收入。

报告期内，公司主营业务收入突出，主营业务收入占营业收入的比例保持在98%以上。

（1）收入增长与签署订单匹配

报告期内，公司主营业务收入按照销售模式不同分类如下：

单位：万元、%

项　目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直接销售	**14,091.62**	**62.74**	23,700.91	65.35	21,524.06	68.31	20,823.72	75.89
经销商销售	**8,368.64**	**37.26**	12,564.33	34.65	9,986.82	31.69	6,615.97	24.11
合　计	**22,460.26**	**100.00**	36,265.23	100.00	31,510.88	100.00	27,439.69	100.00

报告期内，公司与经销商签署《年度经销合同》，未约定具体经销金额，经销商根据实际销售情况向公司采购，经销商销售收入增长主要来源于合作稳定的经销商采购数量的增加，与订单不具有匹配性。

报告期内，公司直接销售均有订单支撑，2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司当年新签署的订单金额分别为 21,441.94 万元、21,034.31 万元、26,549.65 万元、**15,818.43 万元**（公司订单以人民币或外币计价，外币计价订单的人民币金额根据订单上的外币金额按期初期末美元平均汇率折算成人民币），与当期直接销售收入 20,823.72 万元、21,524.06 万元、23,700.91 万元、

14,091.62 万元相互匹配。

（2）收入增长与下游需求匹配

2019 年，公司主营业务收入同比增长 14.84%，2020 年，公司主营业务收入同比增长 15.09%。

同行业上市公司坚朗五金、巨星科技、锐奇股份、康平科技，2019 年收入平均增速 7.54%，2020 年收入平均增速 22.07%，其中锐奇股份 2019 年收入增速-21.28%，剔除锐奇股份影响，2019 年同行业上市公司收入平均增速为 17.15%，发行人与同行业上市公司收入增速基本相当，不存在收入增速高于同行业上市公司的情况。

根据 Orbis Research 统计，预计 2020 年至 2025 年，全球射钉紧固工具市场（不含火药射钉枪）将从 14.47 亿美元增长至 16.26 亿美元，年均复合增长率达 2.37%。其中，中国射钉紧固工具市场将从 2.03 亿美元增长至 2.41 亿美元，年均复合增长率达 3.50%，高于全球增速。此外，根据美国市场调研机构 360 Research Reports 公布的研究报告，预计 2020 年至 2026 年，全球瓦斯气罐市场规模将从 1.832 亿美元增长至 2.212 亿美元，年均复合增长率 3.19%。射钉紧固器材下游市场整体需求持续增长为公司业务发展提供了广阔的空间。报告期内，公司射钉紧固器材增长速度高于行业增长速度，主要原因为：一是，燃气射钉枪具有安全、便携、使用成本低、效率高等特点，对火药射钉枪等传统射钉枪具有替代作用，且应用场景逐渐扩大至管道类紧固用途，因此，燃气射钉枪的实际增长速度超过行业平均；二是，公司合作稳定的经销商下游销售良好，采购数量有所增加。

公司燃气射钉枪主要通过经销商对外销售，报告期内，公司燃气射钉枪收入分别为 5,764.76 万元、8,402.15 万元、10,693.07 万元、7,454.84 万元，其中，经销商销售占比分别为 87.94%、92.07%、92.42%、88.77%。报告期内，公司经销商销售收入分别为 6,615.97 万元、9,986.82 万元、12,564.33 万元、8,368.64 万元,其中,燃气射钉枪销售收入占比分别为 76.63%、77.46%、78.65%、79.08%，由上可见，公司燃气射钉枪销售收入与经销商销售收入均呈现增长的趋势。

报告期内，公司向前三十大经销商的销售占比和收入增幅情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
2021年1-6月	1	合肥建昌五金有限公司	377.07	4.51	153.18	7.34
	2	苏州德赛机电设备有限公司	363.96	4.35	58.94	2.82
	3	永康市金仕堡工具有限公司	306.80	3.67	195.63	9.38
	4	深圳市百佳图建材有限公司	297.07	3.55	-67.84	-3.25
	5	上海恒矜达五金建材有限公司	295.03	3.53	-42.50	-2.04
	6	合肥贯通商贸有限公司	160.08	1.91	38.02	1.82
	7	上海枫竹机电科技有限公司	158.97	1.90	63.25	3.03
	8	泉州统益五金有限公司	152.58	1.82	-0.36	-0.02
	9	靖江市三星装饰材料有限公司	150.70	1.80	24.35	1.17
	10	上海精辰实业有限公司	147.32	1.76	21.06	1.01
	11	南通豪诺五金工具有限公司	143.78	1.72	25.05	1.20
	12	佛山市南海区锤力五金工具店	138.68	1.66	97.97	4.70
	13	佛山市高炎贸易有限公司	137.43	1.64	137.43	6.59
	14	祯诚紧固器材(上海)有限公司	121.93	1.46	26.33	1.26
	15	合肥共融五金工具有限公司	120.93	1.45	120.93	5.80
	16	广州林强五金有限公司	120.63	1.44	6.08	0.29
	17	合肥诺强机电有限公司	112.78	1.35	-34.09	-1.63
	18	南京日隆五金机电有限公司	109.73	1.31	47.50	2.28
	19	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	105.65	1.26	8.68	0.42
	20	重庆立渝辐界商贸有限公司	103.48	1.24	35.60	1.71
	21	成都君达远弘商贸有限公司	98.37	1.18	-0.08	-0.00
	22	临朐县通达建材经营部	96.28	1.15	12.74	0.61

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	23	上海阔风五金紧固件有限公司	86.33	1.03	86.33	4.14
	24	龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司	81.46	0.97	18.44	0.88
	25	宁波享益机电工具有限公司	73.94	0.88	-6.20	-0.30
	26	徐州畅策物资贸易有限公司	71.53	0.85	41.56	1.99
	27	杭州皓轩机电有限公司	69.77	0.83	69.77	3.34
	28	河南川渝紧固器材有限公司	68.08	0.81	41.40	1.98
	29	苏州晟涵机电有限公司	67.04	0.80	-6.03	-0.29
	30	上海赣翔工贸有限公司	64.70	0.77	15.17	0.73
	前30名经销商合计		4,402.07	52.60	1,188.28	56.95
2020年	1	深圳市百佳图建材有限公司	729.80	5.81	433.69	16.83
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	675.07	5.37	86.18	3.34
	3	苏州德赛机电设备有限公司	610.03	4.86	186.36	7.23
	4	合肥建昌五金有限公司	447.78	3.56	131.91	5.12
	5	泉州统益五金有限公司	305.88	2.43	116.75	4.53
	6	合肥诺强机电有限公司	293.76	2.34	177.44	6.88
	7	靖江市三星装饰材料有限公司	252.71	2.01	17.18	0.67
	8	上海精辰实业有限公司	252.53	2.01	134.50	5.22
	9	合肥贯通商贸有限公司	244.11	1.94	63.06	2.45
	10	南通豪诺五金工具有限公司	237.46	1.89	106.80	4.14
	11	广州林强五金有限公司	229.09	1.82	126.33	4.90
	12	永康市金仕堡工具有限公司	222.35	1.77	76.85	2.98
	13	深圳盛固特五金制品有限公司	200.47	1.60	-15.37	-0.60
	14	成都君达远弘商贸有限公司	196.90	1.57	27.98	1.09
	15	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	193.94	1.54	108.56	4.21

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	16	上海枫竹机电科技有限公司	191.45	1.52	67.26	2.61
	17	祯诚紧固器材(上海)有限公司	191.19	1.52	78.18	3.03
	18	德鲁克贸易河北有限公司	168.42	1.34	6.65	0.26
	19	临朐县通达建材经营部	167.08	1.33	15.64	0.61
	20	宁波享益机电工具有限公司	160.29	1.28	-8.84	-0.34
	21	苏州晟涵机电有限公司	146.13	1.16	36.35	1.41
	22	重庆立渝辐界商贸有限公司	135.74	1.08	15.76	0.61
	23	龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司	126.04	1.00	126.04	4.89
	24	南京日隆五金机电有限公司	124.46	0.99	52.09	2.02
	25	嘉兴赣佳建材有限公司	115.96	0.92	83.65	3.25
	26	陕西腾宇建材有限公司	108.98	0.87	32.23	1.25
	27	淮北市华启商贸有限责任公司	100.26	0.80	2.29	0.09
	28	苏州百士通机电有限公司	100.16	0.80	-54.27	-2.11
	29	淮安市豪力五金商贸有限公司	99.96	0.80	24.41	0.95
	30	上海赣翔工贸有限公司	99.06	0.79	-11.03	-0.43
	前30名经销商合计		7,127.06	56.72	2,244.61	87.08
2019年	1	上海恒矜达五金建材有限公司	588.89	5.90	291.19	8.64
	2	苏州德赛机电设备有限公司	423.67	4.24	203.36	6.03
	3	合肥建昌五金有限公司	315.87	3.16	141.54	4.20
	4	深圳市百佳图建材有限公司	296.12	2.97	148.92	4.42
	5	深圳市恒马设备技术开发有限公司	243.19	2.44	243.19	7.21
	6	靖江市三星装饰材料有限公司	235.52	2.36	-4.96	-0.15
	7	深圳盛固特五金制品有限公司	215.83	2.16	24.33	0.72
	8	泉州统益五金有限公司	189.14	1.89	127.00	3.77

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	9	合肥贯通商贸有限公司	181.05	1.81	41.67	1.24
	10	宁波享益机电工具有限公司	169.12	1.69	-175.46	-5.21
	11	成都君达远弘商贸有限公司	168.93	1.69	132.65	3.94
	12	德鲁克贸易河北有限公司	161.78	1.62	83.84	2.49
	13	深圳市恒马实业有限公司	154.82	1.55	42.30	1.25
	14	苏州百士通机电有限公司	154.43	1.55	0.17	0.01
	15	临朐县通达建材经营部	151.44	1.52	47.75	1.42
	16	永康市金仕堡工具有限公司	145.50	1.46	145.50	4.32
	17	四川旌阳基础工程有限责任公司	142.91	1.43	142.91	4.24
	18	南通豪诺五金工具有限公司	130.66	1.31	83.52	2.48
	19	上海枫竹机电科技有限公司	124.18	1.24	124.18	3.68
	20	重庆立渝辐界商贸有限公司	119.98	1.20	26.23	0.78
	21	苏州市享普睿电子商务有限公司	118.87	1.19	118.87	3.53
	22	上海精辰实业有限公司	118.03	1.18	-66.04	-1.96
	23	合肥诺强机电有限公司	116.32	1.16	67.98	2.02
	24	祯诚紧固器材(上海)有限公司	113.01	1.13	-3.51	-0.10
	25	上海赣翔工贸有限公司	110.09	1.10	-42.17	-1.25
	26	苏州晟涵机电有限公司	109.79	1.10	62.28	1.85
	27	广州林强五金有限公司	102.76	1.03	54.98	1.63
	28	淮北市华启商贸有限责任公司	97.97	0.98	-19.18	-0.57
	29	杭州力协贸易有限公司	90.39	0.98	-19.18	-0.57
	30	新疆茂诚泽瑞商贸有限公司	87.73	0.88	58.49	1.74
	前30名经销商合计		5,377.98	53.85	2,091.88	62.06
2018年	1	宁波享益机电工具有限公司	344.59	5.21	185.40	9.69
	2	上海恒矜达五金建材有限公司	297.70	4.50	175.23	9.16

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	3	靖江市三星装饰材料有限公司	240.49	3.63	-8.61	-0.45
	4	苏州德赛机电设备有限公司	220.31	3.33	220.31	11.52
	5	深圳盛固特五金制品有限公司	191.50	2.89	191.50	10.01
	6	上海精辰实业有限公司	184.07	2.78	76.72	4.01
	7	合肥建昌五金有限公司	174.33	2.63	59.84	3.13
	8	苏州百士通机电有限公司	154.26	2.33	18.12	0.95
	9	上海赣翔工贸有限公司	152.26	2.30	-70.41	-3.68
	10	深圳市百佳图建材有限公司	147.20	2.22	-39.33	-2.06
	11	合肥贯通商贸有限公司	139.37	2.11	12.64	0.66
	12	淮北市华启商贸有限责任公司	117.15	1.77	32.80	1.71
	13	祯诚紧固器材(上海)有限公司	116.51	1.76	85.63	4.48
	14	深圳市恒马实业有限公司	112.52	1.70	112.52	5.88
	15	临沂煌钢商贸有限公司	107.98	1.63	-9.85	-0.51
	16	临朐县通达建材经营部	103.68	1.57	-66.79	-3.49
	17	杭州力协贸易有限公司	100.02	1.51	16.93	0.89
	18	重庆立渝辐界商贸有限公司	93.75	1.42	22.72	1.19
	19	常熟市晟洋机电贸易有限公司	78.56	1.19	21.19	1.11
	20	镇江亿庆机电设备有限公司	78.40	1.18	25.56	1.34
	21	德鲁克贸易河北有限公司	77.94	1.18	77.94	4.07
	22	瑞安贾晓波	66.68	1.01	7.58	0.40
	23	武汉市东西湖顺通龙装饰材料经营部	65.27	0.99	-11.25	-0.59
	24	淮安市豪力五金商贸有限公司	62.69	0.95	-8.84	-0.46
	25	泉州统益五金有限公司	62.13	0.94	62.13	3.25
	26	陕西腾宇建材有限公司	60.00	0.91	-22.47	-1.17
	27	温州市德强门窗配件有限公司	48.43	0.73	22.83	1.19

年度	序号	经销商名称	金额	占经销收入比例	较上年收入新增金额	占经销新增收入比例
	28	合肥诺强机电有限公司	48.35	0.73	48.35	2.53
	29	广州林强五金有限公司	47.78	0.72	47.78	2.50
	30	佛山市创晟机电有限公司	47.61	0.72	47.61	2.49
	前30名经销商合计		3,741.54	56.55	1,333.80	69.72

注：2021年1-6月同比变化为对比2020年数据半数对比计算。

报告期内，公司前30名经销商收入合计金额为3,741.54万元、5,377.98万元、7,127.06万元、4,402.07万元，占当期经销商收入比例分别为56.55%、53.85%、56.72%、52.60%，前30名经销商收入占比超过经销收入的50%；前30名经销商收入较上年新增金额分别为1,333.80万元、2,091.88万元、2,244.61万元、1,188.28万元，占当年新增经销商收入的比例分别为69.72%、62.06%、87.08%、56.95%，报告期内，公司新增经销商收入主要来源于前30名经销商。

报告期前30名经销商中收入快速增长的经销商情况如下（增幅超过50%、新增金额超过100万元）：

单位：万元、%

年度	经销商名称	成立时间	开始合作时间	销售金额	同比新增金额（年化）	同比增速（年化）	采购占同类产品的比例	合作背景和报告期收入快速增长的原因
2021年1-6月	合肥建昌五金有限公司	2016年4月	2017年1月	377.07	153.18	68.42	60%-70%	原火药射钉枪和紧固件经销商，了解新品后与腾亚进行合作，报告期下游客户需求增加，采购上升
	永康市金仕堡工具有限公司	2018年9月	2019年1月	306.80	195.63	175.97	100%	多年五金电动工具经销商，了解客户需求后与腾亚进行合作，需求量逐年扩大
	佛山市高炎贸易有限公司	2017年4月	2021年2月	137.43	137.43	当年新增	40%-50%	传统射钉枪经销商，燃气射钉枪建筑工地市场反应好，需求量逐年增加
	合肥共融五金工具有限公司	2021年1月	2021年2月	120.93	120.93	当年新增	50%	合肥建昌五金关联方，与腾亚合作多年，需求量增加
2020年	深圳市百佳图建材有限公司	2012年11月	2015年5月	729.80	433.69	146.46	70%-80%	燃气射钉枪对传统钉枪替代明显，下游客户需求扩大
	泉州统益五金有限公司	2001年3月	2018年1月	305.88	116.75	61.73	100%	五金工具当地主流经销商，覆盖福建所有县市，腾亚燃气射钉枪推出后反响好，建筑施工需求增加
	合肥诺强机电有限公司	2013年1月	2018年4月	293.76	177.44	152.54	80%	腾亚射钉枪品质认可提供，下游客户需求从铝合金门窗安装扩展到装修行业，需求量上升
	上海精辰实业有限公司	2012年5月	2016年1月	252.53	134.50	113.95	80%	市场需求扩大，原有火药射钉枪客户逐步购买燃气射钉枪，全面替代

年度	经销商名称	成立时间	开始合作时间	销售金额	同比新增金额（年化）	同比增速（年化）	采购占同类产品的比例	合作背景和报告期收入快速增长的原因
	南通豪诺五金工具有限公司	2017 年 12 月	2017 年 12 月	237.46	106.80	81.74	100%	公司扩大了经销领域，腾亚燃气射钉枪回购较多，建筑工地口碑相传，需求量增加
	广州林强五金有限公司	2010 年 6 月	2018 年 1 月	229.09	126.33	122.94	70%	腾亚瓦斯钉枪实用性高，下游需求增加
	佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司	2019 年 4 月	2019 年 7 月	193.94	108.56	127.14	60%	传统射钉枪经销商，燃气射钉枪建筑工地市场反应好，需求量增加
	龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司	2010 年 11 月	2020 年 1 月	126.04	126.04	当年新增	100%	五金工具经销商，了解新品瓦斯钉枪后，与腾亚进行合作
2019 年	上海恒矜达五金建材有限公司	2017 年 1 月	2017 年 6 月	588.89	291.19	97.82	100%	原为气动钉枪和紧固件经销商，了解新品瓦斯钉枪后，与腾亚进行合作，需求扩大
	苏州德赛机电设备有限公司	2008 年 12 月	2018 年 3 月	423.67	203.36	92.31	100%	受同行销售腾亚射钉枪影响，调查客户需求后与腾亚合作，需求扩大
	合肥建昌五金有限公司	2016 年 4 月	2017 年 1 月	315.87	141.54	81.19	60%-70%	原火药射钉枪和紧固件经销商，了解新品后与腾亚进行合作，报告期下游客户需求增加，采购上升
	深圳市百佳图建材有限公司	2012 年 11 月	2015 年 5 月	296.12	148.92	101.17	70%-80%	燃气射钉枪对传统钉枪替代明显，下游客户需求扩大
	深圳市恒马设备技术开发有限公司	2018 年 12 月	2019 年 1 月	243.19	243.19	当年新增	60%	原恒马实业部分员工成立新销售射钉枪公司，2019 年 5 月期承接了恒马实业业务
	泉州统益五金有限公司	2001 年 3 月	2018 年 1 月	189.14	127.00	204.40	100%	五金工具当地主流经销商，覆盖福建所有县市，腾亚燃气射钉枪推出后反响好，建筑施工需求增加

年度	经销商名称	成立时间	开始合作时间	销售金额	同比新增金额（年化）	同比增速（年化）	采购占同类产品的比例	合作背景和报告期收入快速增长的原因
	成都君达远弘商贸有限公司	2017 年 12 月	2018 年 10 月	168.93	132.65	365.61	60%	紧固器材经销商，经营多年，腾亚燃气射钉枪产品认可度上升，需求增加
	永康市金仕堡工具有限公司	2018 年 9 月	2019 年 1 月	145.50	145.50	当年新增	100%	多年五金电动工具经销商，了解客户需求后与腾亚进行合作
	四川涟阳基础工程有限责任公司	2000 年 3 月	2019 年 2 月	142.91	142.91	当年新增	100%	五金工具、建筑五金、建筑材料经销商，了解新品瓦斯钉枪后，向腾亚进行采购
	上海枫竹机电科技有限公司	2018 年 10 月	2019 年 2 月	124.18	124.18	当年新增	90%	了解客户需求后，向腾亚采购燃气射钉枪，开始合作
	苏州市享普睿电子商务有限公司	2014 年 5 月	2019 年 1 月	118.87	118.87	当年新增	100%	下游客户需求增加，采购上升
2018 年	宁波享益机电工具有限公司	2008 年 1 月	2012 年 3 月	344.59	185.40	116.46	80%	五金工具经销商，了解新品瓦斯钉枪后，与腾亚进行合作
	上海恒矜达五金建材有限公司	2017 年 1 月	2017 年 6 月	297.70	175.23	143.09	100%	原为气动钉枪和紧固件经销商，了解新品瓦斯钉枪后，与腾亚进行合作
	苏州德赛机电设备有限公司	2008 年 12 月	2018 年 3 月	220.31	220.31	当年新增	100%	受同行销售腾亚射钉枪影响，调查客户需求后与腾亚合作
	深圳盛固特五金制品有限公司	2009 年 4 月	2018 年 3 月	191.50	191.50	当年新增	50%-60%	受同行销售腾亚射钉枪影响，与腾亚开始合作
	深圳市恒马实业有限公司	1995 年 11 月	2018 年 10 月	112.52	112.52	当年新增	100%	各类紧固器材经销商，2018 年开始与公司合作销售燃气射钉枪

报告期内，公司经销收入持续增长的原因主要为燃气射钉枪下游市场的需求持续增加，燃气射钉枪产品下游市场需求增长的原因如下：

1、对传统火药射钉枪的替代效应

公司燃气射钉枪产品可在多种应用领域有效替代传统火药射钉枪。燃气射钉枪与火药射钉枪优劣势比较情况如下：

项目	燃气射钉枪	火药射钉枪
使用成本	0.045 元/次，燃气射钉枪平均售价 1150-1250 元/只，瓦斯气罐 10 元/只，射钉 23 元/万只，燃气射钉枪平均使用寿命 100,000 次，瓦斯气罐单只使用 1,000 次，燃气射钉枪单次使用成本=1200/100000+10/1000+23/10000=0.045 元/次	0.15 元/次，火药枪平均售价 200 元/支，火药弹 0.1 元/颗，射钉 30 元/万只，火药射钉枪平均使用寿命 10,000 次，火药射钉枪单次使用成本=200/10000+0.1+30/10000=0.15 元/次
效率	连续发射，钉速度 1-3 次/秒，使用效率是火药射钉枪的 3 倍左右	每次都要装射钉和弹药，单次发射
噪音	瓦斯气体内部的燃烧室内点燃，噪音较小	弹药爆炸产生的噪音较大，连续产生噪音
动力	30-150J	100-500J

燃气射钉枪单次使用成本远低于火药射钉枪，效率能达到火药射钉枪的 3 倍，且噪音更小，在 200J 以下的主要使用场景中，燃气射钉枪能够对火药射钉枪形成持续替代，因此燃气射钉枪的市场需求增长较快。

2、应用场景持续增加

燃气射钉枪应用场景持续增加，已从单一的门窗安装逐步扩展到外墙保温层、吊顶龙骨、水电线槽、家电、地下室立柱护角、广告牌等各种安装工作，应用场景的增加促进了燃气射钉枪下游市场需求的增长。公司燃气射钉枪通过持续改进，已能够满足家庭装修行业的需求，因此燃气射钉枪在家庭装修行业的需求持续增长。

综上所述，燃气射钉枪的使用优势逐步被市场认知、认可，同时公司通过对燃气射钉枪的细节更新，使得燃气射钉枪的使用场景不断增加，因此市场的需求逐步扩大，产品销量逐年增长。

日本建筑五金制品进口需求旺盛，近年来，面对逐渐提高的劳动力成本和新兴国家生产技术的进步，日本建筑五金客户为降低采购成本，逐步改变供应商体系，减少本土采购的比例，扩大对发展中国家合格供应商的采购规模。根据日本

财务省统计，2016 年至 2019 年，日本建筑相关金属制品（包括金属结构件及建材、钉类、螺丝、螺母、螺栓、贱金属制家居用品）进口额从 3,982.34 亿日元增加至 4,644.79 亿日元，年均复合增长率 5.26%，高于日本建筑市场整体增速。公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要以 ODM 形式出口至日本。作为海外供应商，公司是少数能够提供品类丰富的中高端建筑五金制品，满足建材商超客户一站式采购需求的建筑五金集成供应商。日本建筑五金制品市场进口需求持续增加，给建筑五金制品的销售提供了重要保障。

报告期内，公司日本市场销售收入上升，主要是来源于合作稳定的客户的采购的增加，具体构成如下：

单位：万元、%

客户	日本前十大连锁建材超市	开始合作年限	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
港南商事	港南商事	2006 年	1,088.06	3,395.21	1,418.12	1,748.86
Komeri	Komeri	2000 年	965.78	1,883.34	1,614.40	1,376.27
VIVA HOME	VIVA HOME	2000 年	819.43	1,081.61	981.14	859.33
上海上轻国际贸易有限公司	家迎知	2008 年	469.50	949.14	715.18	686.40
家迎知			-	-	0.21	3.16
江苏舜天汉唐贸易有限公司	DCM Holdings	2018 年	88.47	166.85	258.36	7.19
筑波国際交易有限会社	JOYFUL HONDA	2008 年	60.10	117.05	97.06	152.92
合计			3,491.34	7,593.21	5,084.46	4,834.12

注：（1）日本前十大连锁建材超市名单来源于 Diamond Retail Media 出版的『ダイヤモンド・ホームセンター』2019 年 8 月 15 日号杂志，按日本当地销售收入排名统计得出；Diamond Retail Media 是一家成立于 1970 年 4 月，主要制作出版关于日本连锁店、建材超市和药店等相关信息的专业媒体；

(2)日本前十大连锁建材超市中港南商事、Komeri 和 VIVA HOME 为公司直接销售，家迎知、JOYFUL HONDA、DCM Holdings 为公司主要通过五金供应商向其销售。

（3）收入增长与客户数量和收入贡献匹配

报告期内，公司直销客户和经销客户的数量分布情况如下：

单位：家、万元、%

销售模式	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

销售模式		2021 年 1-6 月	2020 年		2019 年		2018 年
		数量/金额	数量/金额	同比变化	数量/金额	同比变化	数量/金额
直销	客户数量	106	128	14.29	112	8.74	103
	销售收入	14,091.62	23,700.91	10.11	21,524.06	3.36	20,823.72
经销	客户数量	405	388	-35.55	602	18.74	507
	销售收入	8,368.64	12,564.33	25.81	9,986.82	50.95	6,615.97

报告期内，公司直销客户数量整体增加，与直销收入增长相一致。

2020 年，公司经销客户数量同比减少 214 家，主要原因为：公司为规范经销商管理，优化经销商结构，主动淘汰了全部个人经销商，虽然公司经销商数量有所下降，但由于主要经销商的销售金额上升，经销商销售总额仍同比增加 2,577.50 万元。公司经销商客户数量大幅下滑的原因合理。

（4）收入增长主要来自于老客户

报告期内，公司直销客户主要来自于欧洲、日本和国内，经销客户全部来自于国内，基本覆盖全国主要省份经济发达的地级市。欧洲客户主要为采购瓦斯气罐、射钉的欧洲知名五金品牌供应商，日本客户主要为采购建筑五金制品的日本建材商超和建筑五金品牌供应商，国内经销客户主要为采购燃气射钉枪等各类射钉紧固器材的综合门店。

报告期内，公司直销客户变动情况如下：

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期初直销客户数量（家）		128	112	103	99
本期新增	数量（家）	16	32	24	21
	占期初数量的比例（%）	12.50	28.57	23.30	21.21
	销售金额（万元）	102.84	504.17	2,618.14	224.21
	销售金额占当期直销客户销售金额的比例（%）	0.73	2.13	12.16	1.08
本期减少	数量（家）	38	16	15	17
	占期初数量的比例（%）	29.69	14.29	14.56	17.17
	上期销售金额（万元）	491.08	708.24	121.81	315.14
	上期销售金额占当期直销客户销售金额的比例（%）	3.48	2.99	0.56	1.51

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期末直销客户数量（家）	**106**	128	112	103

报告期内，公司经销客户变动情况如下：

项　目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期初经销商数量（家）		**388**	602	507	448
本期新增	数量（家）	**85**	80	276	202
	占期初数量的比例（%）	**21.91**	13.29	54.44	45.09
	销售金额（万元）	**1,255.71**	1,244.69	2,323.68	1,897.52
	销售金额占当期经销商销售金额的比例（%）	**15.00**	9.91	23.27	28.68
本期减少	数量（家）	**68**	294	181	143
	占期初数量的比例（%）	**17.53**	48.84	35.70	31.92
	上期销售金额（万元）	**283.22**	1,056.43	552.75	264.16
	上期销售金额占当期经销商销售金额的比例（%）	**3.38**	8.41	5.54	3.99
期末经销商数量（家）		**405**	388	602	507

报告期内，公司直销、经销当期新增或减少客户对应的收入影响较低，公司收入及收入增长主要来源于老客户。

（5）主要客户合作具有稳定性，收入来源稳定

报告期内，公司与客户的合作年限及对应的收入情况如下：

①直销客户

报告期内，公司建筑五金制品和射钉、瓦斯气罐等主要通过直接销售的方式销往日本市场和欧洲市场，公司与直销客户的合作年限及对应的收入情况如下：

单位：家、万元

项　目	2021 年 1-6 月		
	客户数量	收入	收入占比
1 年以内	10	80.51	0.57%
1 年至 3 年（含）	15	3,119.65	22.14%
3 年至 5 年（含）	12	708.19	5.03%
5 年以上	69	10,183.27	72.26%
合　计	106	14,091.62	100.00%

单位：家、万元

项　目	2020 年			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动
1 年以内	21	468.23	1.98%	-50.65%
1 年至 3 年（含）	22	3,573.20	15.08%	120.29%
3 年至 5 年（含）	12	699.97	2.95%	-62.27%
5 年以上	73	18,959.50	79.99%	10.89%
合　计	**128**	**23,700.91**	**100.00%**	**10.11%**

单位：家、万元

项　目	2019 年			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动
1 年以内	15	948.83	4.41%	1,084.60%
1 年至 3 年（含）	13	1,622.02	7.54%	-27.57%
3 年至 5 年（含）	14	1,855.06	8.62%	2.19%
5 年以上	70	17,098.14	79.44%	2.45%
合　计	**112**	**21,524.06**	**100.00%**	**3.36%**

单位：家、万元

项　目	2018 年		
	客户数量	收入	收入占比
1 年以内	11	80.10	0.38%
1 年至 3 年（含）	18	2,239.52	10.75%
3 年至 5 年（含）	14	1,815.29	8.72%
5 年以上	60	16,688.81	80.14%
合　计	**103**	**20,823.72**	**100.00%**

注：各期合作年限按开始合作年份与报告期当期年份进行比较统计得出。

报告期内，公司合作 3 年以上的直销客户收入占比分别 88.86%、88.06%、82.95%、**77.29%**，占比较高，公司直销收入客户较为稳定。

②经销客户

报告期内，公司燃气射钉枪主要通过经销商的方式在国内销售，公司与经销客户的合作年限及对应的收入情况如下：

单位：家、万元

项　目	2021 年 1-6 月		
	客户数量	收入	收入占比
1 年以内	94	1,430.09	17.09%
1 年至 3 年（含）	168	2,586.53	30.91%
3 年至 5 年（含）	121	3,061.68	36.59%
5 年以上	22	1,290.34	15.42%
合　计	405	8,368.64	100.00%

单位：家、万元

项　目	2020 年			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动
1 年以内	80	1,244.69	9.91%	-42.98%
1 年至 3 年（含）	213	5,897.34	46.94%	-1.43%
3 年至 5 年（含）	80	4,205.44	33.47%	211.19%
5 年以上	15	1,216.86	9.69%	159.11%
合　计	388	12,564.33	100.00%	25.81%

单位：家、万元

项　目	2019 年			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动
1 年以内	242	2,182.72	21.86%	35.79%
1 年至 3 年（含）	254	5,983.09	59.91%	53.01%
3 年至 5 年（含）	65	1,351.39	13.53%	55.69%
5 年以上	41	469.63	4.70%	103.88%
合　计	602	9,986.82	100.00%	50.95%

单位：家、万元

项　目	2018 年		
	客户数量	收入	收入占比
1 年以内	155	1,607.44	24.30%
1 年至 3 年（含）	229	3,910.16	59.10%
3 年至 5 年（含）	81	868.02	13.12%
5 年以上	42	230.35	3.48%
合　计	507	6,615.97	100.00%

注：各期合作年限按开始合作年份与报告期当期年份进行比较统计得出。

报告期内，公司合作 3 年以上的经销客户收入占比分别 16.60%、18.23%、43.16%、**52.00%**，持续增长，主要原因为：报告期内，公司经销收入增长较快，与公司合作年限较长的经销商收入占比持续提高，公司经销客户的稳定性增强。

2、主营业务收入按产品分析

报告期内，公司主营业务收入产品构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	**占比**	收入	占比	收入	占比	收入	占比
射钉紧固器材	**14,225.81**	**63.34**	20,066.72	55.33	17,766.59	56.38	15,900.59	57.95
建筑五金制品	**7,311.49**	**32.55**	15,072.62	41.56	13,041.64	41.39	11,198.20	40.81
其他	**922.95**	**4.11**	1,125.89	3.10	702.66	2.23	340.89	1.24
合　计	**22,460.26**	**100.00**	36,265.23	100.00	31,510.88	100.00	27,439.69	100.00

注：其他主要指公司销售的电动工具。

2019 年，公司主营业务收入同比增加 4,071.20 万元，增长 14.84%，其中：射钉紧固器材同比增加 1,865.99 万元，增长 11.74%；建筑五金制品同比增加 1,843.44 万元，增长 16.46%。

2020 年，公司主营业务收入同比增加 4,754.35 万元，增长 15.09%，其中：射钉紧固器材同比增加 2,300.13 万元，增长 12.95%；建筑五金制品同比增加 2,030.98 万元，增长 15.57%。

（1）射钉紧固器材收入分析

报告期内，公司产品射钉紧固器材可进一步分类如下：

单位：万元、%

项　目		**2021 年 1-6 月**		**2020 年**		**2019 年**		**2018 年**	
		收入	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**
工具	燃气射钉枪	**7,454.84**	**52.40**	10,693.07	53.29	8,402.15	47.29	5,764.76	36.26
	配件	**489.59**	**3.44**	732.95	3.65	526.79	2.97	348.54	2.19
耗材	射钉	**4,275.80**	**30.06**	5,851.14	29.16	5,957.93	33.53	7,145.80	44.94
	瓦斯气罐	**2,005.58**	**14.10**	2,789.55	13.90	2,879.71	16.21	2,641.50	16.61
合　计		**14,225.81**	**100.00**	**20,066.72**	**100.00**	**17,766.59**	**100.00**	**15,900.59**	**100.00**

报告期内，公司射钉紧固器材主要产品为燃气射钉枪及其配套的瓦斯气罐、射钉等。

① 燃气射钉枪收入分析

报告期内，公司燃气射钉枪销售数量、单价及收入变化情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
销量（只）	**75,137**	108,226	85,385	59,085
销量对营业收入的影响	**54.80%**	26.75%	44.51%	/
单价（元/只）	**992.17**	988.03	984.03	975.67
单价对营业收入的影响	**0.78%**	0.52%	1.24%	/
主营业务收入（万元）	**7,454.84**	10,693.07	8,402.15	5,764.76
主营业务收入变动率	**55.58%**	27.27%	45.75%	/

注：销量对营业收入的影响=（当期实际销量*基期销售单价-基期实际销量*基期销售单价）/（基期实际销量*基期销售单价）；单价对营业收入的影响=（当期实际销量*当期销售单价-当期实际销量*基期销售单价）/（基期实际销量*基期销售单价），下同。

报告期内，公司燃气射钉枪产品销售价格逐年小幅增加，主要原因为：公司燃气射钉枪以含税价格报价，报告期内报价未调整，但由于增值税税率由 17%调整至 16%、后又调整至 13%，不含税的销售价格有所上升。

2019 年，公司燃气射钉枪销售数量较 2018 年增加 26,300 只，主要构成如下：上海恒矜达五金建材有限公司同比增加采购 2,527 只，深圳市恒马设备技术开发有限公司同比增加采购 2,353 只，永康市金仕堡工具有限公司同比增加采购 1,478 只，四川旌阳基础工程有限责任公司同比增加采购 1,356 只，深圳市百佳图建材有限公司同比增加采购 1,326 只，上海枫竹机电科技有限公司同比增加采购 1,315 只，苏州德赛机电设备有限公司同比增加采购 1,311 只，泉州统益五金有限公司同比增加采购 1,262 只，苏州市享普睿电子商务有限公司同比增加采购 1,063 只，成都君达远弘商贸有限公司同比增加采购 1,166 只，合肥建昌五金有限公司同比增加采购 1,036 只。

2020 年，公司燃气射钉枪销售数量较 2019 年增加 22,841 只，主要构成如下：深圳市百佳图建材有限公司同比增加采购 4,010 只，合肥诺强机电有限公司

同比增加采购 1,749 只，苏州德赛机电设备有限公司同比增加采购 1,280 只，龙岩市新罗区万丰华商贸有限公司同比增加采购 1,280 只，上海精辰实业有限公司同比增加采购 1,144 只，泉州统益五金有限公司同比增加采购 1,142 只，佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司同比增加采购 1,070 只，上海恒矜达五金建材有限公司同比增加采购 893 只，广州林强五金有限公司同比增加采购 864 只，合肥建昌五金有限公司同比增加采购 836 只，嘉兴赣佳建材有限公司同比增加采购 820 只。

2021 年 1-6 月，公司燃气射钉枪销售情况良好，主要构成如下：GNGroup 采购 6,288 只，合肥建昌五金有限公司采购 3,332 只，永康市金仕堡工具有限公司采购 3,071 只，苏州德赛机电设备有限公司采购 2,944 只，上海恒矜达五金建材有限公司采购 2,672 只，深圳市百佳图建材有限公司采购 2,670 只，上海枫竹机电科技有限公司采购 1,630 只，泉州统益五金有限公司采购 1,540 只，佛山市高炎贸易有限公司采购 1,251 只，合肥贯通商贸有限公司采购 1,242 只，祯诚紧固器材(上海)有限公司采购 1,179 只，上海精辰实业有限公司采购 1,140 只，合肥共融五金工具有限公司采购 1,103 只，南京日隆五金机电有限公司采购 1,091 只，南通豪诺五金工具有限公司采购 1,079 只，靖江市三星装饰材料有限公司采购 1,066 只，合肥诺强机电有限公司采购 1,050 只，佛山市嘉煜丰五金贸易有限公司采购 1,035 只。

报告期内，公司燃气射钉枪销量快速增加，主要原因为：

①公司燃气射钉枪对火药射钉枪、气动射钉枪有很好的产品优势，传统经销商了解市场情况和需求后，对公司燃气射钉枪开始合作，新增经销商采购，增加了销量；

②经过客户使用和推荐，公司燃气射钉枪应用场景增加，从单一的门窗安装逐步扩展到外墙保温层、吊顶龙骨、水电线槽、家电、地下室立柱护角、广告牌等各种安装工作，下游市场空间扩大；

③公司作为国内燃气射钉枪市场的开拓者，国内起步较早，具有先发优势，同时公司参与起草制定了燃气射钉枪和瓦斯气罐两项国家行业标准，技术达到国内领先水平，随着客户使用口碑相传，需求量增大。

② 射钉和瓦斯气罐收入分析

报告期内，公司生产射钉和瓦斯气罐主要以 ODM 形式销往德国、英国、挪威等欧洲市场，客户包括欧洲知名五金品牌 TIMCO、Hikoki 等。燃气动力射钉枪作为紧固动力工具，在欧洲国家是比较成熟的产品，广泛应用于建筑、冶金、安装、矿山、造船、通讯、交通、水下作业等行业。

报告期内，公司射钉销售数量、单价及收入变化情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
销量（万只）	**124,204.11**	174,650.27	165,598.24	175,238.42
销量对营业收入的影响	**90.78%**	5.47%	-5.50%	/
单价（元/万只）	**344.26**	335.02	359.78	407.78
单价对营业收入的影响	**-0.33%**	-7.26%	-11.12%	/
主营业务收入（万元）	**4,275.80**	5,851.14	5,957.93	7,145.80
主营业务收入变动率	**90.44%**	-1.79%	-16.62%	/

报告期内，公司射钉定价采用“成本加成”方式，在主要原材料盘元价格波动较大时，会参照原材料含税价格的变化调整相应的产品报价，但销售价格波动相对于盘元价格波动具有一定的滞后性。

公司射钉“成本加成”定价的具体方法为：按每箱产品的射钉重量和原材料预计采购含税价计算主要材料成本，考虑辅料、加工费、表面处理费、设备折旧、包装物、人员工资、电费等计算射钉产品的预计生产成本，在此基础上考虑运费、报关费等，并将成本加上合理的利润后按照月初美元汇率进行美元报价。报价一般每月调整一次，实际销售价格在报价基础上与客户协商确定。

2019 年，公司射钉销售收入同比减少 1,187.86 万元，下降 16.62%，其中：销售数量同比减少 9,640.18 万只，下降 5.50%；销售单价同比减少 47.99 元/万只，下降 11.77%。射钉销售数量下降的主要原因为：公司减少了部分毛利率较低的型号射钉销售。射钉销售价格下降的主要原因为：① 2018 年下半年，公司增值税税率由 17%调整为 16%，2019 年 4 月开始，公司增值税税率由 16%调整为 13%，受增值税税率调整影响，2019 年公司盘元采购含税价为 4.12 元/kg，较 2018 年采购含税价 4.41 元/kg，下降 6.54%；② 2018 年底盘元价格快速回落，公司调整射钉报价，2019 年的射钉销售价格整体下降。

2021 年 1-6 月，公司射钉销售数量增加较多，主要原因为：① 公司对主要客户 TIMCO 射钉销售数量增加较快，TIMCO 位于英国，由于新冠疫情有所缓解，需求量扩大，2021 年上半年较上年同期新增射钉采购 22,630.08 万只；② 公司客户 Stanley Black & Decker，Inc 为全球最大的工具和五金公司，公司于 2019 年开始合作，在合作中，公司不断改进射钉生产工艺，满足了 Stanley Black & Decker，Inc 的质量要求，订单快速增加，2021 年上半年较上年同期新增射钉采购 14,259.49 万只。

报告期内，公司瓦斯气罐销售收入相对稳定，销售数量、单价及收入变化情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
销量（万只）	**167.41**	226.55	227.36	208.33
销量对营业收入的影响	**88.08%**	-0.36%	9.13%	/
单价（元/只）	**11.98**	12.31	12.67	12.68
单价对营业收入的影响	**-7.04%**	-2.78%	-0.11%	/
主营业务收入（万元）	**2,005.58**	2,789.55	2,879.71	2,641.50
主营业务收入变动率	**81.04%**	-3.13%	9.02%	/

报告期内，公司瓦斯气罐销售价格相对稳定，销售收入波动主要由于销售数量的波动。

2019 年，公司瓦斯气罐销售数量较 2018 年增加 19.03 万只，主要构成如下：德国客户 JOH.FRIEDRICH BEHRENS AG 同比增加采购 20.22 万只。

2021 年 1-6 月，公司瓦斯气罐销售数量增加较多，随着欧洲疫情的缓解，欧洲经济呈现稳定复苏迹象，需求量增加，主要构成为：① 德国客户 JOH.FRIEDRICH BEHRENS AG 采购同比增加 16.32 万只；② 英国客户 TIMCO 采购同比增加 23.61 万只。

（2）建筑五金制品收入分析

报告期内，公司产品建筑五金制品可进一步分类如下：

单位：万元、%

项 目	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	**占比**	收入	占比	收入	占比	收入	占比
通风口	**1,950.30**	**26.67**	4,438.46	29.45	3,945.39	30.25	2,993.06	26.73
检查口	**679.36**	**9.29**	1,424.82	9.45	1,289.36	9.89	1,193.27	10.66
地板支撑	**730.71**	**9.99**	1,092.36	7.25	1,145.86	8.79	375.20	3.35
其他五金件	**3,951.13**	**54.04**	8,116.99	53.85	6,661.03	51.08	6,636.67	59.27
合 计	**7,311.49**	**100.00**	15,072.62	100.00	13,041.64	100.00	11,198.20	100.00

注：报告期内，公司生产的建筑五金产品合计 100 多个大类 5,500 多种产品规格，收入金额较高的大类包括通风口、检查口、地板支撑，其他类别建筑五金产品单个大类的销售金额较低。

公司建筑五金制品主要为根据日本房屋特点和当地居民家装需求开发的专用五金结构件，因质量稳定、品种齐全，主要出口日本商超及建筑商，报告期内销售收入稳定增长。

① 通风口收入分析

报告期内，公司通风口销售数量、单价及收入变化情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
销量（万只）	**80.99**	180.47	151.15	131.96
销量对营业收入的影响	**-6.36%**	19.39%	14.54%	/
单价（元/只）	**24.08**	24.59	26.10	22.68
单价对营业收入的影响	**-6.69%**	-6.89%	17.27%	/
主营业务收入（万元）	**1,950.30**	4,438.46	3,945.39	2,993.06
主营业务收入变动率	**-13.05%**	12.50%	31.82%	/

2018 年至 2020 年，公司通风口销售数量持续增长，销售收入波动主要由于销售单价的波动。**2021 年 1-6 月，公司通风口销售数量略有下降，同时受到汇率的影响，售价亦下降，销售收入同比下滑 13.05%。**

通风口是日本建筑基准法强制所有建筑物安装的 24 小时通风系统中的通风换气口，可将室外的新鲜空气导入室内，并将室内的污浊空气排出。

2019 年，公司通风口销售收入较 2018 年增长 31.82%，主要受 2019 年通风口销售价格和销量数量同时增加影响。

2019 年，公司通风口销售单价同比上升 3.42 元/只，增长 15.08%，主要原因是：当期通风口销售中单价较低的通风口销售数量占比减少，2018 年，公司销售单价低于 10 元/只的通风口数量为 44.33 万只，占当期销售通风口数量的比例为 33.59%，2019 年，公司销售单价低于 10 元/只的通风口数量为 40.73 万只，较 2018 年减少 3.60 万只，占当期销售通风口数量的比例为 26.95%，低价通风口以塑料通风口为主。

2019 年公司通风口销售数量较 2018 年增长 19.19 万只，主要构成为：金井株式会社同比增加采购 5.72 万只，河南天海置业有限公司同比增加采购 3.49 万只，未来工业株式会社同比增加采购 3.24 万只，杉田 ACE 株式会社同比增加采购 3.23 万只。

2020 年，公司通风口销售收入较 2019 年增长 12.50%，主要受销售数量增加的影响。

2020 年，公司通风口销售单价同比下降 1.51 元/只，减少 5.77%，主要原因是：当期通风口销售中单价较低的通风口销售数量占比增加，2020 年，公司销售单价低于 10 元/只的通风口数量为 56.12 万只，较 2019 年增加 15.39 万只，占当期销售通风口数量的比例为 31.10%。

2020 年公司通风口销售数量较 2019 年增长 29.31 万只，主要原因为：港南商事同比新增采购 18.57 万只，松下生态新风系统株式会社（Panasonic Ecology Systems Ventec co.,Ltd.）同比新增采购 6.38 万只，东南兴业株式会社同比新增采购 5.11 万只。

② 检查口收入分析

报告期内，公司检查口销售数量、单价及收入变化情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
销量（万只）	**21.14**	41.59	37.46	36.96
销量对营业收入的影响	**4.13%**	11.04%	1.36%	/
单价（元/只）	**32.14**	34.25	34.42	32.29
单价对营业收入的影响	**-7.94%**	-0.54%	6.69%	/

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入（万元）	**679.36**	1,424.82	1,289.36	1,193.27
主营业务收入变动率	**-3.81%**	10.51%	8.05%	/

检查口是安装在天花板、墙面和地面上的方形铝框，方便人或者手通过，用于对室内之外的空间进行点检或者再利用。报告期内，公司检查口销售收入较为稳定。

③ 地板支撑收入分析

报告期内，公司地板支撑销售数量、单价及收入变化情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
销量（万只）	**74.68**	106.56	108.87	34.09
销量对营业收入的影响	**34.78%**	-2.12%	219.35%	/
单价（元/只）	**9.79**	10.25	10.53	11.01
单价对营业收入的影响	**-8.85%**	-2.55%	-13.95%	/
主营业务收入（万元）	**730.71**	1,092.36	1,145.86	375.20
主营业务收入变动率	**25.94%**	-4.67%	205.40%	/

公司销往日本的地板支撑用于支撑在日本木质的房屋下面，隔离房屋与地面，起到隔离潮湿，防止虫害，减少地震伤害的作用。

2019 年，公司地板支撑销量较 2018 年增长 219.35%，主要系 2019 年新增日本客户 Pla Matels 采购地板支撑数量增加所致。2019 年公司对日本客户 Pla Matels 销售地板支撑 58.20 万只，销售收入 601.20 万元，占 2019 年地板支撑收入的 52.46%。日本客户 Pla Matels 日文名称为プラマテルズ株式会社，是东京证券交易所上市公司（TSE:2714），主要经营各种树脂制品和建筑材料。

2021 年 1-6 月，公司地板支撑销售良好，主要原因为：日本客户株式会社タナカ采购同比增加 11.05 万只所致。

④ 其他五金件

报告期内，公司其他五金件包括金折、支架、羊眼钉、伞钉、不锈钢管等产品，规格型号较多，单个型号的产品销售数量和销售收入较低。2018 年、2019

年、2020 年，公司其他五金件销售收入分别为 6,636.67 万元、6,661.03 万元、8,116.99 万元，逐年增长。

报告期内，公司其他五金件按 2020 年收入排名前 20 名分拆收入构成情况如下：

单位：万元、%

序号	项目	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	**占当期其他五金件收入比例**	金额	占当期其他五金件收入比例	金额	占当期其他五金件收入比例	金额	占当期其他五金件收入比例
01	伞钉	**408.17**	**10.33**	796.47	9.81	889.59	13.36	1,034.57	15.59
02	不锈钢管	**290.51**	**7.35**	764.84	9.42	565.58	8.49	520.20	7.84
03	金折	**320.42**	**8.11**	758.94	9.35	472.48	7.09	500.55	7.54
04	扒钉	**367.50**	**9.30**	644.46	7.94	617.24	9.27	289.28	4.36
05	三角支架	**292.09**	**7.39**	690.79	8.51	396.08	5.95	358.73	5.41
06	晾衣架	**241.29**	**6.11**	445.54	5.49	537.67	8.07	293.11	4.42
07	瓦楞钉	**119.86**	**3.03**	287.88	3.55	299.39	4.49	640.33	9.65
08	大帽钉	**162.43**	**4.11**	284.54	3.51	391.51	5.88	450.32	6.79
09	羊眼钉	**204.59**	**5.18**	349.73	4.31	359.23	5.39	319.36	4.81
10	支架	**316.53**	**8.01**	525.62	6.48	195.06	2.93	263.45	3.97
11	螺纹强纹钉	**100.96**	**2.56**	170.22	2.10	216.84	3.26	254.24	3.83
12	帐篷钉	**91.86**	**2.32**	183.83	2.26	172.52	2.59	164.12	2.47
13	长条柱	**93.93**	**2.38**	258.83	3.19	113.20	1.70	118.35	1.78
14	金具	**126.57**	**3.20**	263.03	3.24	113.09	1.70	112.10	1.69
15	铰链	**81.20**	**2.06**	191.97	2.37	109.69	1.65	102.26	1.54
16	窗锁	**68.96**	**1.75**	176.99	2.18	127.72	1.92	98.02	1.48
17	扶手件	**80.92**	**2.05**	123.89	1.53	139.33	2.09	134.24	2.02
18	门闩	**28.58**	**0.72**	99.24	1.22	96.00	1.44	73.22	1.10
19	木头支架	**47.22**	**1.20**	98.02	1.21	79.65	1.20	84.67	1.28
20	隅金	**36.43**	**0.92**	106.24	1.31	56.55	0.85	46.90	0.71
合计		**3,480.01**	**88.08**	7,221.07	88.96	5,948.44	89.30	5,858.03	88.27

2020 年，其他五金制品收入较 2019 年增加 1,455.96 万元，主要构成为：港南商事同比增加其他五金件采购 1,386.00 万元，其中：金折采购同比增加 213.33 万元，三角支架采购同比增加 170.23 万元，不锈钢管采购同比增加 161.54

万元，支架采购同比增加 151.90 万元，长条柱采购同比增加 136.99 万元。

（3）产品销售价格同行业比较情况

经查阅公开资料，公司建筑五金制品和射钉紧固器材中的耗材主要销往海外市场，同行业公司未披露相似产品的销售价格；公司射钉紧固器材中的燃气射钉枪主要在国内销售，同行业上市公司中未披露相似产品的销售价格；通过京东商城等销售平台搜索，国内燃气射钉枪的零售价格区间在 1,000-1,500 元/只，报告期内公司给经销商的出厂价格约 1,000 元/只，零售价格略高于公司的出厂价格，具有合理性。

（4）收入增幅同行业比较情况

报告期内，公司与同行业上市公司收入增幅比较情况如下：

单位：%

公司名称	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年
巨星科技	**16.44**	28.96	11.64
锐奇股份	**65.75**	-6.52	-21.28
康平科技	**95.00**	37.63	3.42
坚朗五金	**34.25**	28.20	36.37
腾亚精工	**43.17**	15.09	14.84

同行业上市公司中，受美国加征关税影响，锐奇股份收入同比下降，除锐奇股份外，同行业上市公司近两年销售收入均呈现上涨趋势，与公司变动趋势一致。

3、主营业务收入按销售区域分类

（1）基本情况

报告期内，公司主营业务收入按销售区域及主要国家划分如下：

单位：万元、%

地区	**2021 年 1-6 月**		**2020 年**		**2019 年**		**2018 年**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**	**金额**	**比例**	**金额**	**比例**
国内市场	**8,982.03**	**39.99**	13,815.98	38.10	11,458.18	36.36	8,021.98	29.23
日本市场	**6,739.60**	**30.01**	13,976.28	38.54	11,470.10	36.40	9,786.78	35.67
欧洲及其他海外市场	**6,738.63**	**30.00**	8,472.97	23.36	8,582.61	27.24	9,630.92	35.10

地区	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其中：英国	**2,446.73**	**10.89**	2,999.13	8.27	3,309.15	10.50	4,216.19	15.37
东欧地区	**1,150.33**	**5.12**	1,061.87	2.93	1,043.13	3.31	653.62	2.38
挪威	**174.72**	**0.78**	1,012.06	2.79	698.43	2.22	676.34	2.46
爱尔兰	**269.69**	**1.20**	554.41	1.53	852.00	2.70	767.09	2.80
德国	**296.19**	**1.32**	165.55	0.46	422.16	1.34	748.59	2.73
合计	**22,460.26**	**100.00**	**36,265.23**	**100.00**	**31,510.88**	**100.00**	**27,439.69**	**100.00**

注：欧洲及其他海外市场选取报告期内累计销售收入排名前五的区域和国家进行披露。

报告期内，公司主营业务收入区域结构有所变化，主要表现为：2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，国内市场销售收入占比分别为 29.23%、36.36%、38.10%、**39.99%**，日本市场的销售收入占比分别为 35.67%、36.40%、38.54%、**30.01%**，逐年上升。

报告期内，公司国内市场销售收入占比逐年上升，主要原因为：公司生产的燃气射钉枪是传统火药射钉枪的替代产品，产品质量较高，市场认可程度提高，公司主要用于国内销售的燃气射钉枪的销售收入增长速度相对于其他市场其他产品的销售收入增长较快。

报告期内，公司日本市场销售收入占比逐年上升，主要原因为：公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要为根据日本房屋特点和当地居民家装需求定制开发的专用五金结构件，以 ODM 形式出口日本。经过多年深耕，公司积累的产品储备多达 5,500 多种，可为建材商超客户提供一站式集采服务，已与港南商事、Komeri、VIVA HOME 等日本前十大连锁建材超市建立了长期稳定的合作关系。借助公司在建材商超市场良好的口碑，公司现已进入日本大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑的供应商链体系，市场空间得到进一步拓展。

单位：万元

客户	日本前十大连锁建材超市	开始合作年限	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
港南商事	港南商事	2006 年	**1,088.06**	3,395.21	1,418.12	1,748.86
Komeri	Komeri	2000 年	**965.78**	1,883.34	1,614.40	1,376.27

客户	日本前十大连锁建材超市	开始合作年限	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
VIVA HOME	VIVA HOME	2000 年	**819.43**	1,081.61	981.14	859.33
上海上轻国际贸易有限公司	家迎知	2008 年	**469.50**	949.14	715.18	686.40
家迎知			**-**	-	0.21	3.16
江苏舜天汉唐贸易有限公司	DCM Holdings	2018 年	**88.47**	166.85	258.36	7.19
筑波国際交易有限会社	JOYFUL HONDA	2008 年	**60.10**	117.05	97.06	152.92
合计			**3,491.34**	**7,593.21**	**5,084.46**	**4,834.12**

注：（1）日本前十大连锁建材超市名单来源于 Diamond Retail Media 出版的『ダイヤモンド・ホームセンター』2019 年 8 月 15 日号杂志，按日本当地销售收入排名统计得出；Diamond Retail Media 是一家成立于 1970 年 4 月，主要制作出版关于日本连锁店、建材超市和药店等相关信息的专业媒体；

（2）日本前十大连锁建材超市中港南商事、Komeri 和 VIVA HOME 为公司直接销售，家迎知、JOYFUL HONDA、DCM Holdings 为公司主要通过五金供应商向其销售。

2018 年至 2020 年，公司欧洲及其他海外市场销售收入及占比均有所下降，主要是公司销往欧洲市场射钉金额逐年下降，射钉销售金额逐年下降的主要原因为：公司减少了部分毛利率较低的型号射钉销售。

（2）内外销毛利率差异

报告期内，公司内外销收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元、%

模式	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
外销	**13,478.23**	**60.01**	**26.08**	22,449.25	61.90	32.65	20,052.71	63.64	36.71	19,417.71	70.77	31.93
其中：射钉紧固器材	**6,625.32**	**29.50**	**22.76**	8,318.02	22.94	25.65	8,353.03	26.51	31.30	9,520.55	34.70	26.78
建筑五金制品	**6,687.79**	**29.78**	**29.41**	13,880.21	38.27	36.97	11,535.11	36.61	40.76	9,801.90	35.72	36.89
内销	**8,982.03**	**39.99**	**33.14**	13,815.98	38.10	34.33	11,458.18	36.36	34.82	8,021.98	29.23	32.62
其中：射钉紧固器材	**7,600.49**	**33.84**	**35.27**	11,748.70	32.40	35.16	9,413.55	29.87	35.79	6,380.05	23.25	33.78
建筑五金制品	**623.71**	**2.78**	**32.33**	1,192.41	3.29	37.29	1,506.53	4.78	33.99	1,396.30	5.09	29.71
合计	**22,460.26**	**100.00**	**28.90**	**36,265.23**	**100.00**	**33.29**	**31,510.88**	**100.00**	**36.03**	**27,439.69**	**100.00**	**32.13**

报告期内，公司建筑五金制品基本用于外销，射钉紧固器材中燃气射钉枪主要以自有品牌内销，少量外销，射钉及瓦斯气罐主要外销。

报告期内，公司产品定价模式并非根据内销外销来划分，而是根据直销和经销方式来划分，直销的定价模式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定；经销的定价模式为：成本加成，同时参考市场同类产品价格直接定价。

公司同类产品内外销价格差异主要原因是：销售产品的具体型号存在差异，以及不同销售市场的同类产品议价环境存在差异。

报告期内，公司内外销收款均良好，公司同类产品内外销毛利率的差异，主要是由于销售环境差异导致定价议价空间不同，受信用政策、结算方式等影响较小。

报告期内，公司射钉紧固器材内外销售、毛利率按产品分类情况如下：

单位：万元、%

模式	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
外销	6,625.32	46.57	22.76	8,318.02	41.45	25.65	8,353.03	47.02	31.30	9,520.55	59.88	26.78
其中：燃气射钉枪	833.68	5.86	31.64	797.81	3.98	38.43	665.30	3.74	41.52	689.92	4.34	45.60
射钉	3,949.32	27.76	10.22	5,129.48	25.56	12.90	5,183.26	29.17	20.71	6,437.93	40.49	18.48
瓦斯气罐	1,752.10	12.32	46.02	2,299.31	11.46	48.89	2,441.31	13.74	50.45	2,322.45	14.61	43.83
内销	7,600.49	53.43	35.27	11,748.70	58.55	35.16	9,413.55	52.98	35.79	6,380.05	40.12	33.78
其中：燃气射钉枪	6,621.16	46.54	37.17	9,895.26	49.31	37.57	7,736.86	43.55	38.53	5,074.83	31.92	36.86
射钉	326.48	2.29	13.36	721.67	3.60	12.43	774.68	4.36	17.23	707.87	4.45	18.79
瓦斯气罐	253.48	1.78	37.16	490.24	2.44	17.23	438.40	2.47	17.76	319.06	2.01	13.83
合计	14,225.81	100.00	29.45	20,066.72	100.00	31.21	17,766.59	100.00	33.68	15,900.59	100.00	29.59

报告期内，公司燃气射钉枪内外销毛利率情况如下：

单位：万元、只、元/只、%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率
外销	**833.68**	**7,869**	**1,059.45**	**31.64**	797.81	6,855	1,163.84	38.43	665.30	5,641	1,179.40	41.52	689.92	5,566	1,239.53	45.60
内销	**6,621.16**	**67,268**	**984.30**	**37.17**	9,895.26	101,371	976.14	37.57	7,736.86	79,744	970.21	38.53	5,074.83	53,519	948.23	36.86
合计	**7,454.84**	**75,137**	**992.17**	**36.55**	**10,693.07**	**108,226**	**988.03**	**37.64**	**8,402.15**	**85,385**	**984.03**	**38.76**	**5,764.76**	**59,085**	**975.67**	**37.91**

2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月，公司燃气射钉枪内销毛利率分别为 36.86%、38.53%、37.57%、**37.17%**，整体波动不大。

公司燃气射钉枪外销毛利率分别为 45.60%、41.52%、38.43%、**31.64%**，下滑明显，主要原因是：2018 年，公司外销销售客户主要为 Three Dolphins，销售收入为 355.81 万元，占当期燃气射钉枪外销收入的比例为 51.20%；2019 年、2020 年，公司外销客户主要为 GNGroup，销售收入分别为 389.32 万元、458.19 万元，占当期燃气射钉枪外销收入的比例分别为 58.42%、56.50%。Three Dolphins 原先采购公司产品后销售给 GNGroup，2019 年公司与 GNGroup 建立直接的销售关系，产品均在俄罗斯市场销售，公司产品新进入俄罗斯市场，由于信息不对称，产品获得较高售价，后来，客户知悉公司国内销售价格较低，与公司协商降价，在毛利率相对较高的情况下，公司做出了部分让步。**2021 年 1-6 月，公司燃气射钉枪外销毛利率下降较多，主要原因为：2020 年、2021 年 1-6 月，人民币平均汇率分别为 1 美元兑 6.8974 元人民币、1 美元兑 6.4718 元人民币，美元兑人民币平均汇率下降 6.17%，受美元平均汇率下降影响，售价有所下降。**

公司燃气射钉枪外销销售价格高于内销的销售价格，使得外销的毛利率高于内销的毛利率，主要原因为：①外销不存在销售返利的情况；②燃气射钉枪外销市场主要是俄罗斯，为公司通过展会方式新开拓的市场，产品市场竞争较弱，公司产品可以获得较高的定价。

报告期内，公司射钉内外销毛利率情况如下：

单位：万元、万只、元/万只、%

项目	2021 年 1-6 月				2020 年				2019 年				2018 年			
	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率
外销	**3,949.32**	**107,379**	**367.79**	**10.22**	5,129.48	137,614	372.74	12.90	5,183.26	126,801	408.77	20.71	6,437.93	141,196	455.96	18.48
其中：钢排钉	**1,129.97**	**28,372**	**398.27**	**26.01**	1,003.48	24,454	410.36	31.49	840.16	18,104	464.07	43.16	713.39	14,668	486.36	41.13
纸排钉	**2,489.93**	**71,714**	**347.20**	**1.30**	3,496.66	96,251	363.28	5.65	3,759.37	94,908	396.11	14.11	5,153.34	112,879	456.54	14.37
内销	**326.48**	**16,825**	**194.04**	**13.36**	721.67	37,036	194.85	12.43	774.68	38,797	199.67	17.23	707.87	34,043	207.94	18.79
其中：钢排钉	**323.96**	**16,761**	**193.28**	**13.07**	695.85	36,050	193.02	12.18	765.57	38,565	198.51	17.35	693.24	33,924	204.35	18.68
纸排钉	-	-	-	-	25.82	986	261.77	19.19	7.94	221	360.05	13.96	0.29	8	348.61	32.78
合计	**4,275.80**	**124,204**	**344.26**	**10.46**	**5,851.14**	**174,650**	**335.02**	**12.84**	**5,957.93**	**165,598**	**359.78**	**20.26**	**7,145.80**	**175,238**	**407.78**	**18.51**

报告期内，公司射钉定价采用“成本加成”方式，在主要原材料盘元价格波动较大时，会参照原材料含税价格的变化调整相应的产品报价，但销售价格波动相对于盘元价格波动具有一定的滞后性。

公司射钉“成本加成”定价的具体方法为：按每箱产品的射钉重量和原材料预计采购含税价计算主要材料成本，考虑辅料、加工费、表面处理费、设备折旧、包装物、人员工资、电费等计算射钉产品的预计生产成本，在此基础上考虑运费、报关费等，并将成本加上合理的利润后按照月初美元汇率进行美元报价。报价一般每月调整一次，实际销售价格在报价基础上与客户协商确定。

2019 年，公司外销射钉单价下降的主要原因为：① 2018 年下半年，公司增值税税率由 17%调整为 16%，2019 年 4 月开始，公司增值税税率由 16%调整为 13%，受增值税税率调整影响，2019 年公司盘元采购含税价为 4.12 元/kg，较 2018 年采购含税价 4.41 元/kg

下降 6.54%，公司参考盘元含税价格对外报价，报价下降；② 2018 年底盘元价格快速回落，公司调整射钉报价，2019 年的射钉销售价格整体下降。

2020 年，公司外销射钉单价下降的主要原因为：射钉外销市场竞争激烈，公司向下调价增加竞争力，当期的毛利率亦下降。

2021 年 1-6 月，公司外销射钉单价下降，主要原因为：受美元汇率波动影响，射钉销售兑换人民币价格下降所致。

报告期内，公司内销钢排钉价格有所降低，主要原因为：为满足国内市场需要，公司逐步增加增加 60#盘元材料的钢排钉销售，60#盘元材料的钢排钉价格较 65Mn 盘元的售价和成本有所降低。

2020 年，公司内销纸排钉价格较低，主要原因为：当期内销纸排钉以不采用热镀锌和环纹工艺的纸排钉为主，单价和成本较低。

报告期内，公司射钉主要在国外直销，且直销价格明显高于经销价格，主要原因是：用于外销的射钉生产成本相对较高，因此定价较高。用于国外直销的射钉生产成本较高的原因是：A、国外建筑以木结构居多，直销射钉中以用于木结构建筑的纸排钉为主，国内建筑多为钢结构混凝土建筑，经销射钉主要为用于钢结构的钢排钉，纸排钉相对于钢排钉强度小和硬度小，为有效紧固，纸排钉相比钢排钉尺寸更长，单位成本更高；B、直销钢排钉较多采用缩杆工艺，相对经销钢排钉耗用材料多，工艺成本更高；C、直销射钉的表面处理工序较多；D、直销射钉主要采用海运方式运输，且需根据外销客户定制化包装，包装成本较高。

报告期内，综合不同市场定价和产品结构差异，公司内销外销射钉毛利率不存在明显差异。

2019 年，公司外销射钉销售金额下降，但毛利率整体有所上升，主要原因为：公司减少了毛利率较低的纸排钉射钉销售，2018 年、2019 年，外销纸排钉销售毛利率分别为 14.37%、14.11%，2019 年外销金额较 2018 年的 5,153.34 万元下降 1,393.97 万元。

2020 年，公司射钉销售毛利率下降明显，主要原因为：单位成本的上升幅度超过了单位售价的上升幅度。当期射钉单位成本上升的主要原因为：① 受疫情影响，公司停工停产约一个月，停工期间发生的厂房设备折旧、土地摊销及生产管理人员工资等计入制造费用；② 公司 2020 年将射钉生产搬迁至道路工厂，相应的厂房折旧、土地摊销费用增加 ；③ 公司射钉主要销往欧洲市场，根据新收入准则，公司销售射钉相关的运输费计入主营业务成本。当期射钉销售价格下降的主要原因为：主要产品纸排钉市场竞争加剧，价格下调。

2021 年 1-6 月，公司射钉毛利率较 2020 年减少 2.38%，主要原因为：单位成本的上升超过了单位售价的上升。当期射钉单位成本上升的主要原因为：主要原材料盘元的采购价格上升。

报告期内，公司瓦斯气罐内外销毛利率情况如下：

单位：万元、只、元/只、%

项目	2021 年 1-6 月				2020 年				2019 年				2018 年			
	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率
外销	1,752.10	1,302,406	13.45	46.02	2,299.31	1,593,955	14.43	48.89	2,441.31	1,696,914	14.39	50.45	2,322.45	1,698,968	13.67	43.83
内销	253.48	371,740	6.82	10.99	490.24	671,514	7.30	17.23	438.40	576,700	7.60	17.76	319.06	384,370	8.30	13.83
合计	2,005.58	1,674,146	11.98	41.59	2,789.55	2,265,469	12.31	43.32	2,879.71	2,273,614	12.67	45.47	2,641.50	2,083,338	12.68	40.20

报告期内，公司外销、内销瓦斯气罐按规格分类情况如下：

单位：万元、元/只、%

项	规格	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

目		收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率
外销	165mm	**1,412.32**	**13.64**	**7.47**	**45.24**	1,675.09	14.59	7.62	47.79	1,918.85	14.60	7.25	50.32	1,737.24	13.87	7.80	43.74
	80mm	**172.41**	**11.99**	**6.14**	**48.81**	251.76	12.67	6.30	50.23	-	-	-	-	-	-	-	-
	152mm	**51.04**	**13.63**	**7.16**	**47.51**	184.72	14.70	7.17	51.26	-	-	-	-	-	-	-	-
	142mm	**71.69**	**13.97**	**6.72**	**51.91**	111.66	16.26	7.04	56.72	8.16	25.50	7.08	72.24	2.04	48.51	13.18	72.84
	78mm	**36.11**	**12.89**	**6.52**	**49.38**	45.70	14.22	7.31	48.59	271.97	12.78	6.42	49.75	292.83	12.33	7.15	41.96
	154mm	**8.14**	**13.11**	**7.00**	**46.56**	21.54	14.41	7.19	50.09	232.82	14.36	7.06	50.84	279.31	13.72	7.54	45.03
	其他	**0.39**	**12.99**	**5.25**	**59.54**	8.86	16.30	5.18	68.21	9.51	21.85	7.03	67.82	11.03	21.83	6.34	70.97
外销合计		**1,752.10**	**13.45**	**7.26**	**46.02**	2,299.31	14.43	7.37	48.89	2,441.31	14.39	7.13	50.45	2,322.45	13.67	7.68	43.83
内销	165 mm	**253.48**	**6.82**	**6.07**	**10.99**	489.70	7.30	6.04	17.19	437.94	7.60	6.25	17.72	318.59	8.30	7.15	13.82
	80 mm	**-**	**-**	**-**	**-**	0.25	12.39	5.89	52.43	-	-	-	-	-	-	-	-
	78 mm	**-**	**-**	**-**	**-**	-	-	-	-	0.04	12.39	7.14	42.33	-	-	-	-
	154mm	**-**	**-**	**-**	**-**	-	-	-	-	0.25	12.39	5.90	52.34	-	-	-	-
	其他	**-**	**-**	**-**	**-**	0.29	11.68	5.27	54.93	0.17	11.55	5.02	56.57	0.46	11.57	9.44	18.40
内销合计		**253.48**	**6.82**	**6.07**	**10.99**	490.24	7.30	6.04	17.23	438.40	7.60	6.25	17.76	319.06	8.30	7.15	13.83
合计		**2,005.58**	**11.98**	**7.00**	**41.59**	**2,789.55**	**12.31**	**6.98**	**43.32**	**2,879.71**	**12.67**	**6.91**	**45.47**	**2,641.50**	**12.68**	**7.58**	**40.20**

注：其他主要为销量较小的其他规格气罐和气罐配件等。

报告期内，公司内销外销瓦斯气罐的主要规格均为“165mm”的瓦斯气罐，2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司外销规格为“165mm”的瓦斯气罐销售收入占同期瓦斯气罐外销收入的比例分别为 74.80%、78.60%、72.85%、**80.61%**，公司内销规格为“165mm”

的瓦斯气罐销售收入占同期瓦斯气罐内销收入的比例分别为 99.85%、99.90%、99.89%、**100.00%**，因此，公司瓦斯气罐内外销毛利率的差异主要是由于同一规格产品内外销定价成本的不同；其次是由于部分规格产品只用于外销，获得较高的毛利率。

报告期内，公司规格为“165mm”的瓦斯气罐内外销定价、成本、毛利率情况如下：

单位：元/只、%

项目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
外销	**13.64**	**7.47**	**45.24**	14.59	7.62	47.79	14.60	7.25	50.32	13.87	7.80	43.74
内销	**6.82**	**6.07**	**10.99**	7.30	6.04	17.19	7.60	6.25	17.72	8.30	7.15	13.82

报告期内，公司规格为“165mm”的瓦斯气罐外销单位成本略高于内销单位成本，主要原因为：外销产品包装要求较高，包装成本高于内销，且 2020 年开始，运输费用计入产品成本，外销运输费高于内销运输费；外销售价较高的主要原因为：欧洲市场对瓦斯气罐产品安全性要求较高，公司生产的瓦斯气罐已通过欧盟 CE 认证，符合欧洲市场需求，可以在欧洲市场获得较高的定价和毛利率。

（3）外销收入中 FOB、CIF 等结算模式的销售收入和占比

报告期内，公司外销收入中 FOB、CIF 等结算模式的销售收入和占比情况如下：

单位：万元、%

地区	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
FOB	12,974.73	96.26	21,363.39	95.16	18,733.17	93.42	18,436.46	94.95
CIF	243.64	1.81	572.11	2.55	858.60	4.28	406.12	2.09
CFR	135.24	1.00	321.39	1.43	320.91	1.60	574.27	2.96
EXW	124.62	0.92	192.37	0.86	140.02	0.70	0.85	0.00
合计	13,478.23	100.00	22,449.25	100.00	20,052.71	100.00	19,417.71	100.00

注：根据《2020 国际贸易术语解释通则》：FOB 指卖方以在指定装运港将货物装上买方指定的船舶或通过取得已交付至船上货物的方式交货；CIF 指在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货，CIF 价=FOB 价+保险费+运费，俗称“到岸价”；CFR 指在装运港当货物越过船舷时卖方即完成交货，CIF 价=FOB 价+运费，与 CIF 的区别是卖方不承担海运保险费；EXW 指在卖方工厂交货。

报告期内，公司外销收入以 FOB 模式结算为主，符合行业惯例。

报告期内，公司外销模式下的收入确认具体方法相同。

4、境外销售收入情况

（1）外销收入前五大客户情况

报告期内，公司向境外前五大客户销售情况如下：

单位：万元、%

年度	排名	销售客户名称	主要内容	金额	占境外主营营业收入比例	占营业收入比例
2021 年 1-6 月	1	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	1,535.67	11.39	6.78
	2	GNGroup	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	1,131.98	8.40	5.00
	3	港南商事	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,088.06	8.07	4.80
	4	Komeri	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	965.78	7.17	4.26
	5	VIVA HOME	检查口、通风口及其他建筑五金制品	819.43	6.08	3.62

年度	排名	销售客户名称	主要内容	金额	占境外主营营业收入比例	占营业收入比例
	前 5 名客户合计			**5,540.93**	**41.11**	**24.45**
2020 年	1	港南商事	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	3,395.21	15.12	9.25
	2	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	1,967.22	8.76	5.36
	3	Komeri	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,883.34	8.39	5.13
	4	VIVA HOME	检查口、通风口及其他建筑五金制品	1,081.61	4.82	2.95
	5	GNGroup	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	1,045.00	4.65	2.85
	前 5 名客户合计			**9,372.38**	**41.75**	**25.52**
2019 年	1	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	2,204.56	10.99	6.91
	2	Komeri	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,614.40	8.05	5.06
	3	港南商事	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,418.12	7.07	4.45
	4	VIVA HOME	检查口、通风口及其他建筑五金制品	981.14	4.89	3.08
	5	GNGroup	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	935.03	4.66	2.93
	前 5 名客户合计			**7,153.25**	**35.67**	**22.43**
2018 年	1	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	2,786.27	14.35	10.04
	2	港南商事	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,748.86	9.01	6.30
	3	Komeri	通风口、检查口、地板支撑及其他建筑五金制品	1,376.27	7.09	4.96
	4	Rawlplug	射钉、瓦斯气罐	968.73	4.99	3.49
	5	VIVA HOME	检查口、通风口及其他建筑五金制品	859.33	4.43	3.10
	前 5 名客户合计			**7,739.46**	**39.86**	**27.89**

报告期内，公司境外前五大销售客户与公司前五大销售客户一致。

（2）外销收入建筑五金供应商、品牌商情况

报告期内，公司射钉紧固器材外销客户包括拥有品牌的品牌商和用公司品牌销售的 2 家贸易商；公司建筑五金制品外销客户包括建材商超和五金供应商，均拥有自己的品牌，具体情况如下：

单位：家、万元

客户类型	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	数量	**销售金额**	数量	销售金额	数量	销售金额	数量	销售金额
射钉紧固器材	**57**	**6,738.63**	63	8,472.97	55	8,582.61	52	9,630.92
其中：品牌商	**55**	**5,588.30**	61	7,414.94	53	7,539.47	51	8,977.63
贸易商	**2**	**1,150.33**	2	1,058.03	2	1,043.13	1	653.30
建筑五金制品（全部为品牌商）	**38**	**6,739.60**	42	13,976.28	42	11,470.10	36	9,786.78
其中：五金供应商	**33**	**3,763.29**	37	7,453.08	37	7,359.87	32	5,726.75
建材商超	**5**	**2,976.32**	5	6,523.20	5	4,110.23	4	4,060.04

（3）外销客户拓展方式

报告期内，公司主要通过参加展会、主动拜访、电子邮件推广等方式开拓外销客户。

报告期内，公司新增外销客户数量、收入及占比情况如下：

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
当期新增外销客户数量（家）	**10**	16	14	15
其中：射钉紧固器材品牌商（家）	**9**	13	8	12
射钉紧固器材贸易商（家）	**0**	0	1	0
五金供应商（家）	**1**	3	4	3
建材商超（家）	**0**	0	1	0
当期新增外销客户产生的销售收入（万元）	**72.85**	212.09	2,212.60	182.94
当期新增外销客户产生的销售收入占当期外销收入的比例（%）	**0.54**	0.94	11.03	0.94

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司当年新增海外客户产生的销售收入金额分别为 182.94 万元、2,212.60 万元、212.09 万元、**72.85 万元**，占当期外销收入的比例分别为 0.94%、11.03%、0.94%、**0.54%**。2019 年，新增海外客户产生的销售收入占当期外销收入的比例较高，主要原因为：①新增俄罗斯客户 GNGroup 产生销售收入 953.03 万元，GNGroup 成立于 2010 年，主营业务为工业电气设备、机械、设施和材料的批发贸易，公司通过展会方式和主动拜访与其建立合作关系，通过访谈，未取得公司产品占其规模的比例；② 新增日本客户 Pla Matels 产生销售收入 601.20 万元，Pla Matels 成立于 1952 年，是东京证券交易所上市公司（TSE:2714），主要经营各种树脂制品和建筑材料，通过访

谈，公司销售占其同类产品规模的比例约 10%。

5、营业收入按季度分析

报告期内，公司营业收入季度分布情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	10,454.79	46.14	5,973.29	16.27	6,168.86	19.34	5,736.26	20.66
第二季度	12,205.09	53.86	9,859.71	26.85	8,474.86	26.57	7,344.28	26.46
第三季度	-	-	10,533.82	28.68	9,149.87	28.69	7,175.24	25.85
第四季度	-	-	10,355.90	28.20	8,096.78	25.40	7,502.81	27.03
合计	22,659.89	100.00	36,722.72	100.00	31,890.38	100.00	27,758.59	100.00

报告期内，公司第一季度受春节假期停产影响，收入占比相对较低，其他各季度收入分布较为均衡，不存在明显的季节性特征。

2020 年，公司第一季度收入占比低于其他年度，主要原因为：受新冠疫情影响，2020 年 2 月公司停工。

6、其他业务收入

报告期内，公司其他业务收入主要指生产过程的残次材料销售收入。

（1）废料的销售内容和金额

报告期内，公司废料主要为生产建筑五金制品及工具耗材射钉过程中的下脚料、拉丝等生产工序产生的边角料，主要包括不锈钢类废料、废钉类废料、废铝类废料等。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司废料销售收入分别为 267.62 万元、347.06 万元、369.17 万元、**189.10 万元**，占当期营业收入比例分别为 0.96%、1.09%、1.01%、**0.83%**，金额和占比较低。

（2）废料已纳入会计核算，成本核算、结转和销售的会计处理符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 1 号——存货》规定，在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。

《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2006〕3 号）规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：①企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。同时，根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。

公司制定《废品管理制度》，对废料的归集和处理进行明确规定。公司生产部门至少每周一次将生产过程产生废料及时归集，送至仓库；仓管员按标识核对类别及规格，登记废料台账；仓库根据废料存放数量每月向财务部申请废料处理；废料至少每月销售一次。公司在销售时确认废料销售价格和销售数量，并据此确认销售收入，通过“其他业务收入”科目进行核算；由于废料是公司生产过程的合理损耗，是产品成本的组成部分，因此公司在成本核算时将废料成本作为合理损耗分摊至产品成本中，未单独核算废料成本。

综上，公司已将废料纳入会计核算，成本核算、结转和销售的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（3）废料率、废料数量、金额以及废料回收利用或对外销售对发行人收入、成本的影响

报告期内，公司产生的废料均对外销售，不存在回收利用的情况。

报告期内，公司主要废料数量、废料率及金额情况如下：

项目	具体类型	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
主要废料数量（公斤）	不锈钢类废料	**58,854.47**	184,987.00	180,125.00	148,318.10
	废钉类废料	**230,838.00**	455,629.00	440,651.50	618,274.00
	废铝类废料	**7,557.50**	24,376.22	24,378.90	18,989.00
主要废料销售金额（万元）	不锈钢类废料	**54.64**	159.48	164.20	121.06
	废钉类废料	**61.42**	91.98	82.11	86.40
	废铝类废料	**8.31**	18.70	19.72	15.06
原材料废料率	不锈钢类原材料	**19.24%**	19.17%	19.44%	17.82%

	拉丝盘元类原材料	**6.14%**	6.30%	6.31%	6.60%
	铝类原材料	**3.81%**	7.10%	8.13%	5.81%

注：废料率=当期销售的废料数量/当期领用的相应原材料数量。

公司不锈钢类原材料主要用于生产通风口产品，生产工序较长，不锈钢类废料率接近 20%，符合生产经营的实际情况。

公司废钉类废料主要产生于生产钉类产品的拉丝盘元类原材料，废料率接近 7%，符合生产经营的实际情况。

公司废铝类废料产生于用来生产检查口的铝材以及用于生产燃气射钉枪的活塞及燃烧室气盖等部件的铝锭，不同产品的废料率不同，但均形成废铝类废料。因此，报告期内，随着当期生产的检查口和燃气射钉枪数量的波动，铝类原材料的废料率有所波动，符合生产经营的实际情况。

（4）废料销售客户情况

报告期内，公司废料销售的前五大客户情况如下：

单位：万元、%

年份	序号	客户名称	金额	占比	经营范围	公司对其销售占其采购比例
2021 年 1-6 月	**1**	**南京涵洪物资有限公司**	**78.16**	**41.33**	**机械制造、加工；钢材销售、铸造、锻造；废旧金属回收、加工、销售；废旧机电回收、销售；道路货物运输**	**约 1%**
	2	**兴化市徐帆金属材料贸易有限公司**	**54.59**	**28.87**	**金属材料、金属制品销售，不锈钢材料和不锈钢制品销售，废旧金属收购、销售**	**约 5%**
	3	**南京蔡四再生资源有限公司**	**20.70**	**10.95**	**再生资源回收、销售；金属材料、钢材、建筑材料销售；房屋拆除工程施工**	**约 7%**
	4	**句容市银泰金属设备制造有限公司**	**19.89**	**10.52**	**金属环保设备设计、制造、销售、安装；钢材销售**	**约 9%**
	5	**商贤青**	**8.31**	**4.40**	**从事废品贸易**	**约 10%**
	合计		**181.65**	**96.06**		
2020 年	1	南京涵洪物资有限公司	165.68	44.88	机械制造、加工；钢材销售、铸造、锻造；废旧金属回收、加工、销售；废旧机电回收、	小于 1%

					销售；道路货物运输	
	2	兴化市徐帆金属材料贸易限公司	130.39	35.32	金属材料、金属制品销售，不锈钢材料和不锈钢制品销售，废旧金属收购、销售	约 10%
	3	商贤青	20.54	5.56	从事废品贸易	约 10%
	4	兴化市华都不锈钢有限公司	18.96	5.14	不锈钢制品及其他金属制品、金属材料销售	约 5%
	5	南京蔡四再生资源有限公司	13.47	3.65	再生资源回收、销售；金属材料、钢材、建筑材料销售；房屋拆除工程施工	约 1%
	合 计		**349.04**	**94.55**		
2019 年	1	兴化市徐帆金属材料贸易有限公司	155.97	44.94	金属材料、金属制品销售，不锈钢材料和不锈钢制品销售，废旧金属收购、销售	约 10%
	2	句容市银泰金属设备制造有限公司	62.95	18.14	金属环保设备设计、制造、销售、安装；钢材销售	约 10%
	3	南京涵洪物资有限公司	60.32	17.38	机械制造、加工；钢材销售、铸造、锻造；废旧金属回收、加工、销售；废旧机电回收、销售；道路货物运输	小于 1%
	4	商贤青	29.05	8.37	从事废品贸易	约 20%
	5	李申友	14.51	4.18	从事废品贸易	约 5%
	合 计		**322.80**	**93.01**		
2018 年	1	兴化市徐帆金属材料贸易有限公司	55.38	20.69	金属材料、金属制品销售，不锈钢材料和不锈钢制品销售，废旧金属收购、销售	约 5%
	2	商贤青	43.22	16.15	从事废品贸易	约 10%
	3	黄登友	35.28	13.18	从事废品贸易	约 3%
	4	句容市银泰金属设备制造有限公司	27.95	10.44	金属环保设备设计、制造、销售、安装；钢材销售	约 3%
	5	兴化市申力金属制品厂	20.45	7.64	不锈钢制品加工、销售	约 5%
	合 计		**182.28**	**68.11**		

报告期内，公司废料销售下游客户主要为专门从事废品回收的公司及个人，发行人所销售的废钢、废铝等废料为常见的通用废旧物资，相关回收主体无需特定的处置资质要求，不存在处置能力限制。

（5）废料销售定价情况

报告期内，公司废料主要为不锈钢、铝等材料制品，具有大宗商品属性，公司通过询价、协商定价、参照相应大宗商品市场价格折价定价等方式确定销售价格。例如：2019 年 8 月 5 日，公司就废钉类废料分别向南京涵洪物资有限公司、朱成喜、李申友进行询价，上述三家废料收购商分别报价 2,260 元/吨、2,246 元/吨、2,190 元/吨，公司最终选择向南京涵洪物资有限公司销售废钉类废料，交易价格公允，不存在特殊利益安排。

（三）营业成本分析

报告期内，公司营业成本构成情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	15,968.71	99.94	24,193.80	99.85	20,159.06	99.89	18,622.16	99.91
其他业务成本	10.05	0.06	36.88	0.15	23.01	0.11	17.02	0.09
合 计	15,978.76	100.00	24,230.68	100.00	20,182.07	100.00	18,639.18	100.00

报告期内，公司主营业务成本占营业成本的比例在 99%以上，营业成本构成与营业收入构成基本一致。

1、主营业务成本性质构成分析

报告期内，公司主营业务成本按性质分类构成情况如下：

单位：万元、%

主营业务成本	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	12,545.14	78.56	17,987.24	74.35	15,952.11	79.13	14,727.90	79.09
人工成本	1,544.25	9.67	2,620.87	10.83	2,104.52	10.44	1,896.79	10.19
制造费用及其他	1,429.53	8.95	2,876.09	11.89	2,102.44	10.43	1,997.47	10.73
运输费	449.79	2.82	709.60	2.93	-	-	-	-
合 计	15,968.71	100.00	24,193.80	100.00	20,159.06	100.00	18,622.16	100.00

注：2020 年**开始**，根据新收入准则规定，合同约定的需由公司承担的运输费由原来的销售费用调整计入营业成本。

2020 年，公司主营业务成本中制造费用及其他占比有所提高，主要原因为：受疫情影响，公司停工时间较长，停工期间发生的厂房设备折旧、土地摊销及生产管理人员工资等计入制造费用；2019 年 11 月，公司收购至道机械，新增土地房产，相应的折旧摊销增加。

2021 年 1-6 月，公司主营业务成本中直接材料占比有所提高，主要原因为：当期金属原材料采购价格上升，同时产能利用率增加，生产规模效应体现，制造费用及其他的占比有所下降。

（1）直接材料明细分析

报告期内，公司主营业务成本中直接材料的明细情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
盘元	1,669.48	13.31	2,088.61	11.61	1,944.37	12.19	2,463.09	16.72
不锈钢板	459.25	3.66	1,075.23	5.98	926.04	5.81	669.67	4.55
不锈钢线材	206.70	1.65	244.98	1.36	341.29	2.14	526.93	3.58
铝材	228.25	1.82	440.39	2.45	396.25	2.48	433.81	2.95
电池	549.44	4.38	669.87	3.72	523.83	3.28	373.60	2.54
电机	846.37	6.75	1,133.46	6.30	980.53	6.15	773.53	5.25
定量阀	190.30	1.52	253.56	1.41	237.35	1.49	223.53	1.52
囊袋	327.61	2.61	440.47	2.45	460.30	2.89	536.22	3.64
气缸	348.09	2.77	450.59	2.51	402.11	2.52	303.91	2.06
气雾罐	267.27	2.13	354.99	1.97	339.54	2.13	314.94	2.14
撞针	314.05	2.50	397.50	2.21	330.88	2.07	218.87	1.49
打钉座	242.71	1.93	314.28	1.75	250.19	1.57	187.08	1.27
其他	6,895.61	54.97	10,123.32	56.28	8,819.43	55.29	7,702.72	52.30
合计	12,545.14	100.00	17,987.24	100.00	15,952.11	100.00	14,727.90	100.00

注：公司原材料品种较多，选取对产品性能有关键影响且金额较高的原材料进行列举。

2019 年以来，公司主营业务成本的直接材料中盘元的占比有所下降，主要原因为：公司盘元主要用来生产射钉，2019 年以来，公司减少部分毛利率较低的射钉的销售，射钉销售收入由 2018 年的 7,145.80 万元下降至 2019 年的 5,975.93 万元和 2020 年的 5,851.14 万元，射钉销售收入的下降使得耗用的盘元占比下降。

报告期内，公司主营业务成本中电池和电机的金额和占比逐年上升，主要原因为：用电池、电机来生产的燃气射钉枪的销售数量增长较快。

（2）制造费用明细分析

报告期内，公司主营业务成本中制造费用的明细情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机物料	373.30	26.11	957.29	33.28	586.80	27.91	528.86	26.48
辅助人工	354.51	24.80	678.75	23.60	603.54	28.71	546.62	27.37
折旧与摊销	371.11	25.96	623.31	21.67	428.87	20.40	430.30	21.54
水电费	239.90	16.78	427.77	14.87	339.21	16.13	364.40	18.24
低值易耗品	17.23	1.21	68.78	2.39	21.82	1.04	7.44	0.37
安全生产费	28.54	2.00	60.32	2.10	67.00	3.19	69.35	3.47
办公费	17.95	1.26	33.43	1.16	35.75	1.70	34.73	1.74
其他	26.99	1.89	26.43	0.92	19.43	0.92	15.75	0.79
合计	1,429.53	100.00	2,876.09	100.00	2,102.44	100.00	1,997.47	100.00

2018 年至 2020 年，公司主营业务成本的制造费用中机物料的金额和占比增加，主要原因为：建筑五金制品的销售收入增加使得耗用的模具费用增加。

2021 年 1-6 月，公司主营业务成本的制造费用中机物料占比有所下降，主要原因为：建筑五金制品的销售收入占比从 2020 年的 41.56%下降至 32.55%。

① 公司生产模具来源情况

截至 2021 年 6 月末，公司生产模具来源情况如下：

单位：副

项目	工具类产品模具	五金类产品模具	合计
自产	488	2,652	3,140
外购	514	883	1,397
其中：报告期内外购	396	244	640
合计	1,002	3,535	4,537

公司生产模具主要来源于自产。公司具备生产模具自产能力，除因新品开发、订单需求等因素导致公司模具产能不足而选择外购之外，公司生产模具均由公司自产。报告期内，公司工具类产品模具外购比例相对较高，主要原因为：报告期内，公司工具类产品新品开发较多，产量增长较大，从而导致短时间内模具产能不足。

② 公司生产性模具的数量与产品种类的对应关系

公司一副模具对应一种产品的一种零部件的一道工序，除少量模具可部分工序共用外，公司生产性模具大多具有专用性，即一副生产性模具对应一种零部件的一道生产工序，通常情况下，公司一种产品的一种零部件需要不同模具对应的不同工序共同生产完成，因此，报告期内，公司产品规格较多，对应的模具数量和种类亦较多。

③ 各期生产性模具的增减变动情况及期初期末数量、金额

报告期各期，公司生产性模具的增减变动情况及期初期末数量、金额如下：

单位：副、万元

年度	分类	模具类别	期初数量	期初金额	当年增加数量	当年增加金额	当年减少数量	当年减少金额	期末数量	期末金额
2021年1-6月	工具类产品模具	胶枪	80	99.56	1	4.25			81	103.81
		燃气射钉枪	540	588.27	14	49.42			554	637.69
		瓦斯卷钉枪	9	1.69	87	36.46			96	38.15
		电动射钉枪	99	147.11	11	6.27			110	153.39
		电动工具	109	253.72	33	57.51			142	311.23
		无尘钻孔机	19	26.11					19	26.11
		合计	856	1,116.46	146	153.92			1,002	1,270.37
	五金类产品模具	保温钉	9	49.00					9	49.00
		地板支撑	63	49.93	1.00	0.58			64	50.51
		钢排钉	35	158.90					35	158.90
		金折等冲压件	1,141	358.24	37	14.86			1,178	373.10

		铝产品	62	16.79					62	16.79
		检查口	280	131.58					280	131.58
		三角扒钉	7	5.60					7	5.60
		通风口	1,697	578.30	20	11.88			1,717	590.18
		压铸件	92	94.64	2	0.96			94	95.60
		注塑件	81	109.45	8	24.78			89	134.23
		合计	3,467	1,552.43	68	53.05			3,535	1,605.48
	合计		4,323	2,668.89	214	206.97			4,537	2,875.85
2020年	工具类产品模具	胶枪	56	69.48	24	30.08			80	99.56
		燃气射钉枪	229	235.48	311	352.79			540	588.27
		瓦斯卷钉枪	9	1.69		0.00			9	1.69
		电动射钉枪	56	73.42	43	73.69			99	147.11
		电动工具	81	195.43	28	58.29			109	253.72
		无尘钻孔机	17	19.11	2	7.00			19	26.11
		合计	448	594.61	408	521.85			856	1,116.46
	五金类产品模具	保温钉	9	49.00		0.00			9	49.00
		地板支撑	63	49.93		0.00			63	49.93
		钢排钉	27	112.90	8	46.00			35	158.90
		金折等冲压件	1,071	328.63	71	29.86	1	0.25	1,141	358.24
		铝产品	58	13.54	4	3.25			62	16.79
		检查口	274	126.41	6	5.17			280	131.58
		三角扒钉	7	5.60		0.00			7	5.60
		通风口	1,630	530.20	92	56.96	25	8.86	1,697	578.30
		压铸件	88	87.43	4	7.21			92	94.64
		注塑件	81	109.45		0.00			81	109.45
		合计	3,308	1,413.09	185	148.45	26	9.11	3,467	1,552.43
	合计		3,756	2,007.70	593	670.30	26	9.11	4,323	2,668.89
2019年	工具类产品模具	胶枪	54	68.10	2	1.38			56	69.48
		燃气射钉枪	137	137.72	92	97.76			229	235.48
		瓦斯卷钉枪	9	1.69		0.00			9	1.69
		电动射钉枪	8	23.95	48	49.47			56	73.42
		电动工具	27	56.41	54	139.02			81	195.43
		无尘钻孔机	14	16.30	3	2.81			17	19.11
		合计	249	304.17	199	290.44			448	594.61
	五金类产品模具	保温钉	9	49.00		0.00			9	49.00
		地板支撑	54	39.73	9	10.20			63	49.93
		钢排钉	17	55.50	10	57.40			27	112.90
		金折等冲压件	1,047	316.05	24	12.58			1071	328.63
		铝产品	58	13.54		0.00			58	13.54
		检查口	274	126.41		0.00			274	126.41
		三角扒钉	4	3.20	3	2.40			7	5.60

		通风口	1,602	517.78	28	12.42			1,630	530.20
		压铸件	88	87.43		0.00			88	87.43
		注塑件	81	109.45		0.00			81	109.45
		合计	3,234	1,318.09	74	95.00			3,308	1,413.09
	合计		3,483	1,622.26	273	385.44			3,756	2,007.70
2018年	工具类产品模具	胶枪	53	66.81	1	1.29			54	68.10
		燃气射钉枪	107	114.78	33	31.68	3	8.75	137	137.72
		瓦斯卷钉枪	9	1.69		0.00			9	1.69
		电动射钉枪		0.00	8	23.95			8	23.95
		电动工具		0.00	27	56.41			27	56.41
		无尘钻孔机		0.00	14	16.30			14	16.30
		合计	169	183.28	83	129.63	3	8.75	249	304.17
	五金类产品模具	保温钉	9	49.00		0.00			9	49.00
		地板支撑	41	26.48	13	13.25			54	39.73
		钢排钉	16	50.40	1	5.10			17	55.50
		金折等冲压件	913	274.02	138	46.93	4	4.90	1,047	316.05
		铝产品	57	13.44	1	0.10			58	13.54
		检查口	209	103.27	65	23.14			274	126.41
		三角扒钉	4	3.20		0.00			4	3.20
		通风口	1,446	462.89	156	54.89			1,602	517.78
		压铸件	90	90.03	1	0.25	3	2.85	88	87.43
		注塑件	64	96.70	17	12.75			81	109.45
		合计	2,849	1,169.43	392	156.41	7	7.75	3,234	1,318.09
	合计		3,018	1,352.71	475	286.04	10	16.50	3,483	1,622.26

报告期各期，公司工具类产品模具新增数量逐渐增多，主要原因为：公司燃气射钉枪产品生产销售数量增加较快，同时公司增加电动射钉枪及其他电动工具等工具类产品新品开发，因此所需模具逐渐增加。公司五金类产品模具新增数量逐渐减少，主要原因为：公司积累的大量五金类产品模具能够满足客户需求，模具新增速度下降。

报告期内，公司模具增减变动情况与公司的业务发展相匹配。

④ 生产模具和产品产量的匹配关系

报告期内，公司生产模具和产品产量的匹配情况如下：

分类	模具类别	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		模具数量（副）	产量（只）	模具数量（副）	产量（只）	模具数量（副）	产量（只）	模具数量（副）	产量（只）

工具类产品模具	胶枪	81	14,274	80	18,288	56	10,381	54	7,517
	燃气射钉枪	554	81,561	540	103,631	229	85,082	137	64,918
	瓦斯卷钉枪	96	407	9		9		9	
	电动射钉枪	110	10	99	30	56		8	
	电动工具	142	18,553	109	12,172	81	11,928	27	4,464
	无尘钻孔机	19		19		17	30	14	1
	合计	1,002	114,805	856	134,121	448	107,421	249	76,900
五金类产品模具	保温钉	9		9		9		9	
	地板支撑	64	731,425	63	997,300	63	1,128,325	54	369,200
	钢排钉	35	406,272,390	35	519,023,570	27	476,764,425	17	532,002,390
	金折等冲压件	1,178	5,772,955	1,141	13,138,751	1,071	8,930,746	1,047	8,903,984
	铝产品	62	4,918	62	8,748	58	8,306	58	317,308
	检查口	280	199,110	280	412,013	274	368,900	274	391,456
	三角扒钉	7	8,314,200	7	13,008,000	7	17,504,400	4	6,825,600
	通风口	1,717	771,140	1,697	1,853,488	1,630	1,591,894	1,602	1,287,009
	压铸件	94	241,248	92	482,020	88	382,204	88	381,036
	注塑件	89	11,521,565	81	19,055,656	81	19,301,338	81	36,301,890
	合计	3,535	433,828,951	3,467	567,979,546	3,308	525,980,538	3,234	586,779,873

工具类产品生产工艺主要包括冲压、注塑、压铸、整机装配等，模具主要应用于工具类产品的零部件生产，模具数量主要受产量及新品开发因素的影响，报告期内，燃气射钉枪为公司工具类产品的主要产品，公司持续开发新型号燃气射钉枪，产品型号不断增加，因此模具数量增速高于产量增速；电动工具为公司新拓展业务，模具数量和产量均稳定增长；胶枪为公司的稳定产品，模具数量与产量较为稳定，具有匹配性；瓦斯卷钉枪、电动射钉枪、无尘钻孔机为公司新开发产品，尚未正式量产，模具主要为量产所作的储备。

五金类产品生产工艺主要包括冲床、焊接、拉伸、抛光、压铸、注塑、拉丝等，模具主要应用于五金类产品的生产，报告期内，公司五金类产品较为成熟，品类相对稳定，模具数量与产量较为稳定，具有匹配性。

⑤ 外协加工生产模具由公司提供

公司外协加工生产模具均由公司提供，截至 2021 年 6 月末，公司提供的外

协加工生产模具 400 副。

报告期内，公司模具数量较多，单个模具金额较低，平均使用寿命约 20-30 万次，公司模具均于领用时一次性计入制造费用，不存在计入存货的情况，不存在将生产模具混同至存货的情形。

（3）人工成本分析

① 人工波动具有合理性

报告期内，公司平均工人人数、人均工资、制造工时、直接人工及其占主营业务成本的比例如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
平均工人人数（人）	**454**	410	377	359
工人人均工资（元/月）	**5,669.06**	4,687.83	4,331.93	3,904.91
制造工时（小时）	**677,509**	1,162,542	1,084,176	1,038,499
直接人工（万元）	**1,544.25**	2,620.87	2,104.52	1,896.79
直接人工占主营业务成本比例	**9.67%**	10.83%	10.44%	10.19%

注：（1）平均工人人数根据全年各月末在册一线生产人员人数统计；

（2）制造工时为全部直接人工的工时。

报告期内，公司工人人数逐年上升，与公司生产规模逐年扩大相匹配。

报告期内，公司直接人工的工资政策未发生变化，但会根据生产设备更新等原因等调整计件工资的标准，使得整体人均薪酬的波动与市场薪酬水平的波动一致。

经查阅公开资料，同行业上市公司中仅康平科技披露了 2018 年、2019 年的生产人员薪酬分别为 7.59 万元/年、7.18 万元/年，高于公司人均工资 5.20 万元/年、5.63 万元/年，可能原因为：康平科技的员工分布在江苏、深圳、韩国等地，区域与公司存在差异。

公司为生产制造型企业，实行八小时工作制，生产员工实行单双休制度，即生产员工每间隔一周单休，周末加班一天。八小时工作制之外延长工作时间

（公司通过考勤系统记录员工加班情况，下班之后工作时间按照加班计算）及法定节假日工作时间按照加班计算，支付生产员工加班报酬，工作日加班支付150%的工资报酬,周末加班支付200%的工资报酬,法定节假日当日加班支付300%的工资报酬。公司通常在盘点、春节期间及其他法定节假日当天停产，周末视公司生产计划选择是否停产。

报告期内，公司加班制造工时情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
平均工人人数（人）	454	410	377	359
制造工时（小时）	677,509	1,162,542	1,084,176	1,038,499
其中：加班制造工时（小时）	155,187	259,230	236,883	205,087

注：（1）平均工人人数根据全年各月末在册一线生产人员人数统计；

（2）制造工时为全部直接人工的工时。

报告期各期，按照工人每天八小时制造工时计算，工人每年平均工作天数分别为362天、359天、354天和187天，其中工人每年平均加班天数分别为71天、79天、79天、43天，平均正常工作天数分别为291天、280天、275天、144天，符合公司生产制度的安排，具有合理性。

② 人工成本占比与同行业公司不存在重大差异

报告期内，公司人工成本占主营业务成本的比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
巨星科技	-	-	-	-
锐奇股份	-	-	-	-
康平科技	-	-	9.90%	11.03%
坚朗五金	-	-	-	-
腾亚精工	9.67%	10.83%	10.44%	10.19%

注：巨星科技、锐奇股份、坚朗五金未披露相关数据；康平科技未披露2020年的相关数据。

报告期内，同行业上市公司中，仅康平科技披露了2018年、2019年人工成本占主营业务成本的比例，与公司较为接近。

2、主营业务成本产品构成分析

报告期内，公司主营业务成本按产品分类如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比
射钉紧固器材	**10,036.85**	**62.85**	13,803.00	57.05	11,783.68	58.45	11,195.44	60.12
建筑五金制品	**5,142.87**	**32.21**	9,496.91	39.25	7,827.89	38.83	7,167.80	38.49
其他	**788.99**	**4.94**	893.88	3.69	547.50	2.72	258.93	1.39
合计	**15,968.71**	**100.00**	**24,193.80**	**100.00**	**20,159.06**	**100.00**	**18,622.16**	**100.00**

报告期内，公司主营业务成本产品构成与主营业务收入产品构成基本一致。

（1）射钉紧固器材成本构成分析

报告期内，公司射钉紧固器材成本构成情况如下：

单位：万元、%

主营业务成本	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**8,615.56**	**85.84**	11,744.80	85.09	10,323.32	87.61	9,583.69	85.60
人工成本	**540.39**	**5.38**	707.40	5.12	668.53	5.67	743.47	6.64
制造费用	**617.24**	**6.15**	988.86	7.16	791.84	6.72	868.27	7.76
运费	**263.65**	**2.63**	361.94	2.62	-	-	-	-
合　计	**10,036.85**	**100.00**	**13,803.00**	**100.00**	**11,783.68**	**100.00**	**11,195.44**	**100.00**

报告期内，公司射钉紧固器材成本构成中直接材料的占比较高，主要原因为：公司射钉紧固器材研发设计能力主要体现在结构设计上，公司射钉紧固器材的电机、电池包等主要原材料均为外购。

2019 年公司射钉紧固器材的产能利用率提高，制造费用构成的比例有所下降。

2020 年，公司射钉紧固器材成本构成中制造费用有所提高，主要原因为：受疫情影响，公司停工时间较长，停工期间发生的厂房设备折旧、土地摊销及生产管理人员工资等计入制造费用；同时，根据新收入准则规定，合同约定的需由公司承担的运输费由原来的销售费用调整计入制造费用及其他。

（2）建筑五金制品成本构成分析

报告期内，公司建筑五金制品成本构成情况如下：

单位：万元、%

主营业务成本	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	金额	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**3,201.29**	**62.25**	5,421.50	57.09	5,118.72	65.39	4,904.61	68.43
人工成本	**974.77**	**18.95**	1,882.24	19.82	1,414.88	18.07	1,143.01	15.95
制造费用	**794.19**	**15.44**	1,863.56	19.62	1,294.28	16.53	1,120.17	15.63
运费	**172.61**	**3.36**	329.61	3.47	-	-	-	-
合 计	**5,142.87**	**100.00**	**9,496.91**	**100.00**	**7,827.89**	**100.00**	**7,167.80**	**100.00**

2019 年、2020 年，公司建筑五金制品成本构成中人工成本和制造费用及其他的占比较高，主要原因为：公司建筑五金制品产能利用率较 2018 年有所下降。

3、产品成本核算

（1）产品成本的核算流程和方法

公司生产模式分为“订单导向模式”和“销售预测模式”两种。公司以 ODM 形式外销的建筑五金制品和射钉紧固耗材射钉、瓦斯气罐均是按照订单进行生产和销售；而国内主要通过经销商进行销售的燃气射钉枪则是根据前三个月销售额和增长速度做出市场预期安排进行生产和销售，在这两种模式下的公司产品成本的核算流程与方法一致，具体情况如下：公司以各生产任务单下的明细产品，作为成本核算对象，按照产品大类将产品归集到所属的生产部门，按照生产部门统一核算。产品生产成本要素包括直接材料成本、直接人工和制造费用。公司建立健全了与生产相关的内部控制，财务部门设置专门成本核算岗位，有效保证产品生产成本核算的准确性。

有关产品生产成本的归集、分配及结转的具体核算流程如下：公司根据客户订单和市场预测制定生产计划；采购部门根据生产计划向供应商下达采购订单；仓储部门根据实际情况入库并制作入库单；生产部门根据物料清单(BOM)和生产任务单生成领料单，经审批后进行生产领料；公司以各明细产品作为成本核算对象，根据 ERP 供应链模块的生产领料单归集各产品的直接材料；根据车间统计员按工序统计并经财务审核后的计件工资，作为归集各产品人工成本的依据；按车

间归集日常发生的制造费用，以产品产量工价分配至各产品，包括在产品和产成品；生产部门办理生产完工入库后，根据成本计算单计算成本单价并结转完工入库单价；仓储部门在接到发货通知后，安排发货并系统出库；出库成本按月末一次加权平均单价计算。

（2）直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法

报告期内，公司产品成本中直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法如下：

项目	成本归集	成本分配
直接材料	对于主要材料按照实际领用情况直接归集至各个成本核算对象的材料成本；其他机物料按车间归集，然后根据产品产量工价分摊至各成本核算对象	车间根据 BOM 清单和生产任务单数量领料，直接材料发出采用月末一次加权平均法计价。对于主要材料按照实际领用情况直接归集至各个成本核算对象的材料成本；其他辅助材料的材料成本，根据产品产量工价(产品产量工价＝产品产量×定额工价)计算分配比例，各产品本期分配的辅助材料成本金额=车间辅助材料成本总额×(产品产量工价/当月车间总产量工价)
直接人工	核算归集生产人员的工资薪酬。车间统计员每月根据生产工人的月计件工资计算生产部门的直接人工成本，财务部门据此按月在“生产成本-直接人工”进行归集	公司根据产品产量工价(产品产量工价＝产品产量×定额工价)对直接人工进行分配。各产品本期分配的人工成本金额=车间人工成本总额×(产品产量工价/当月车间总产量工价)
制造费用	公司设置职工薪酬、折旧费、机物料消耗、模具费、水电费等二级明细科目，分车间归集上述成本	公司根据产品产量对制造费用进行分配。各产品本期分配的制造费用金额=车间制造费用总额×(产品产量工价/当月车间总产量工价)
加工费	主要为外协加工费用，由供应商按照公司要求加工后计入在产品，公司向供应商支付的加工费直接计入相关在产品成本中	

（3）产品成本结转方法

公司准确归集与生产产品相关的直接材料成本，辅助材料、直接人工、制造费用以各产品产量工价为基础准确分摊至各产品。产成品的出库采用月末一次加权平均法计价，销售出库的产成品成本结转计入主营业务成本。

报告期内，公司产品成本的核算流程和方法与业务流程匹配；直接材料、直接人工、制造费用、加工费归集和分配方式，符合《企业会计准则》的规定。

（4）营业成本的核算及结转方法

公司存货发出时，采取月末一次加权平均法确定其发出的实际成本。

公司成本核算方法与同行业上市公司对比情况如下：

公司名称	行业类型	产品类型	成本核算方法
巨星科技	工具五金行业	手工具、激光测量仪器、工业存储等工具五金产品的研发、生产和销售	存货按照成本进行初始计量；发出存货采用月末一次加权平均法；包装物、低值易耗品、其他周转材料采用一次转销法进行摊销
锐奇股份	工具五金行业	电动工具的研发、生产和销售	存货发出时的成本按加权平均法核算，产成品和在产品成本包括原材料、直接人工以及在正常生产能力下按照一定方法分配的制造费用。周转材料包括低值易耗品和包装物等
康平科技	工具五金行业	电动工具用电机、电动工具整机及相关零配件的研发、设计、生产和销售	存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。存货发出时按加权平均法计价
坚朗五金	建筑五金行业	中高端建筑五金系统及建筑构配件等相关产品的研发、生产和销售	存货发出按加权平均法计价

注：同行业上市公司成本核算方法来自其公开披露的招股说明书。

公司发出存货的成本计量采用月末一次加权平均法，成本核算方法符合企业生产流程特点，符合《企业会计准则》的相关要求，与同行业上市公司不存在重大差异。

（5）成本核算过程和控制的关键环节

公司产品成本主要为直接材料、直接人工及制造费用，其中：直接材料核算过程中关键控制点主要体现在原材料入库及生产领用出库，直接人工和制造费用核算关键控制点主要体现在费用的归集与分配。

材料采购由生产部门根据订单情况、生产计划及物料库存情况，提出采购申请，经审批后由采购部按流程进行采购；到货后由采购部办理入库通知；公司仓管员根据入库通知和经质量部检验合格后的实际入库情况，生成入库单；采购部将采购合同、发票等相关单据进行核对并提交财务部；财务部将入库单、合同、发票和采购计划等进行勾稽审核。生产领用时按照经批准的生产领料单进行领料并在系统记录，月末 ERP 系统根据记录出库数量和月末一次加权平均法计算的加权平均单价结转生产领料等各项出库成本。财务部根据 ERP 系统的各产品物料代码领料明细，汇总出每个产品物料代码的材料投入成本，经财务会计复核后将各个产品物料代码的材料领用成本入账。公司成本核算及结转均需经过相关人员审批，职责不相容，岗位相分离。

人工费用主要为生产工人的工资，按照各产品生产的具体产量工价进行分配。计件工资由各车间统计员根据生产工人每天的生产情况进行填写汇总，并由车间

经理、财务成本会计和分管副总经理审核，从而保证各产品计件工资与实际相一致。

制造费用主要为车间管理人员工资、折旧、水电费、机物料消耗以及模具费等。公司按车间进行归集和分配，根据当期实际发生进行汇总记账，期末将该部分耗用在产品和产成品之间进行分摊，且按照各产品耗用的产量工价进行分摊。

以 2020 年 5 月发生的 14.37.29.012.5331 产品(T 型地板支撑)成本核算为例，说明成本核算过程如下：

① 直接材料费

5 月末，财务人员根据 ERP 系统各材料的月末一次加权平均价格，对所有领料记录进行归集，其中领料用途为“14.37.29.012.5331”的所有记录即为该产品的当月材料支出总额,共计 215,857.33 元(包括辅料、成本调整和消耗分摊)，列入该产品的“直接材料费”项目。

② 直接人工与制造费用的归集与分摊

根据产品 14.37.29.012.5331 当月产出的计件工资金额占当月所有产品计件工资的比重，归集、分配 14.37.29.012.5331 当月应分摊的直接人工和制造费用，如下表所示：

项 目	金额(元)
月初直接人工余额 A(包括计件工资和非计件工资)	271,660.92
本期计提直接人工总额 B(包括计件工资和非计件工资)	364,450.59
本期产出直接人工总额 C(包括计件工资和非计件工资)	387,640.08
月初制造费用总额 D	271,143.86
本期计提制造费用总额 E	330,661.95
14.37.29.012.5331 当月产量 F	1,260.00
14.37.29.012.5331 当月工价 G	8.6175
14.37.29.012.5331 当月产出直接人工 H(计件工资)=F*G	10,858.05
14.37.29.012.5331 当月产出直接人工 I(非计件工资)	7,613.24
当月产出直接人工总额 J(计件)	227,867.98
14.37.29.012.5331 分摊制造费用 K=(D+E)*C/(A+B)*H/J	17,475.13

注：计件工资为车间工人按件计算的工资；非计件工资为车间工人的社保费和住房公积金等。

综上，5 月产品 14.37.29.012.5331 共发生支出 251,803.75 元，其中直接材料 215,857.33 元，直接人工 18,471.29 元(计件工资 H+非计件工资 I)，制造费用 17,475.13 元，与实际账务处理情况一致。

（四）毛利和毛利率分析

1、主营业务毛利构成分析

报告期内，公司主营业务毛利构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
射钉紧固器材	**4,188.96**	**124.49**	6,263.71	4.69	5,982.91	27.16	4,705.16
建筑五金制品	**2,168.63**	**17.64**	5,575.71	6.94	5,213.75	29.36	4,030.40
其他	**133.97**	**-62.97**	232.01	49.53	155.16	89.30	81.96
合　计	**6,491.55**	**59.45**	**12,071.43**	**6.34**	**11,351.82**	**28.74**	**8,817.53**

报告期内，公司主营业务毛利主要来源于射钉紧固器材和建筑五金制品。

2019 年，公司主营业务毛利同比增加 2,534.29 万元，增长 28.74%，主要产品射钉紧固器材和建筑五金制品的毛利均出现增长。

2021 年 1-6 月，公司主营业务毛利率同比增加 2,420.36 万元，增长 59.45%，主要为射钉紧固器材毛利增长。

2、毛利率分析

报告期内，公司主要产品毛利率情况如下：

单位：%

财务指标	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
射钉紧固器材	**29.45**	31.21	33.68	29.59
其中：燃气射钉枪	**36.55**	37.64	38.76	37.91
射钉	**10.46**	12.84	20.26	18.51
瓦斯气罐	**41.59**	43.32	45.47	40.20
建筑五金制品	**29.66**	36.99	39.98	35.99
其中：通风口	**37.08**	43.30	47.00	44.70

财务指标	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
检查口	**19.81**	23.62	32.99	26.90
地板支撑	**5.17**	19.86	21.46	14.66
其他五金件	**32.22**	38.20	40.35	34.90
主营业务毛利率	**28.90**	33.29	36.03	32.13

2019 年，公司主营业务毛利率整体上升 3.89%，主要原因为：①2018 年、2019 年，人民币平均汇率分别为 1 美元兑 6.6174 元人民币、1 美元兑 6.8985 元人民币，美元兑人民币平均汇率上升 4.25%；2019 年公司业务出口金额为 20,052.71 万元，占主营业务收入的 63.64%,主要以美元计价，受美元平均汇率上升影响，对主营业务收入影响占比约为 2.70%，对毛利率影响约为 1.64%；②射钉紧固器材中，毛利率较高的燃气射钉枪销售占比有所增加，毛利相对较低的射钉销售占比有所减少，对毛利率影响为 1.26%；③2019 年瓦斯气罐的主要原材料囊袋由外购逐渐转为自产，成本下降明显，对毛利率整体影响为 0.39%。

2020 年，公司主营业务毛利率整体下降 **2.74%**，主要原因为：① 受疫情影响，停工停产约一个月，停工期间发生的厂房设备折旧、土地摊销及生产管理人员工资等计入制造费用，**2020 年 2 月公司制造费用发生额 120.39 万元，占主营业务成本比例为 0.50%，对毛利率影响为-0.33%；**② 根据新收入准则规定，合同约定的需由公司承担的运输费作为合同履约成本由销售费用调整计入营业成本中，**2020 年，公司运费 709.60 万元，占主营业务成本比例为 2.93%，对毛利率影响为-1.96%**。

2021 年 1-6 月，公司主营业务毛利率整体下降 4.38%，主要原因为：① 2020 年、2021 年 1-6 月，人民币平均汇率分别为 1 美元兑 6.8974 元人民币、1 美元兑 6.4718 元人民币，美元兑人民币平均汇率下降 6.17%；2021 年 1-6 月公司业务出口金额为 13,478.23 万元，占主营业务收入的 60.01%,主要以美元计价，受美元平均汇率下降影响，对主营业务收入影响占比约为-3.70%，对毛利率影响约为-4.14%；② 射钉、通风口和地板支撑受钢材价格上升影响，直接材料成本有所上升，对毛利率影响-0.75%。

（对毛利率影响计算方式如下：收入变动对毛利率影响=（当期收入-上期成本）/当期收入-（上期收入-上期成本）/上期收入；成本变动对毛利率影响=（当期收入-当期成本）/当期收入-（当期收入-上期成本）/当期收入；收入成本金额变动对毛利率影响参照上述公式计算。）

（1）燃气射钉枪毛利率分析

报告期内，公司燃气射钉枪毛利率及变动情况如下：

项 目		金额	变动额	增幅（%）	对毛利率的影响（%）	毛利率增加（%，差值）
2021 年 1-6 月	**单位售价（元/只）**	**992.17**	**4.13**	**0.42**	**0.26**	**-1.09**
	单位成本（元/只）	**629.55**	**13.40**	**2.18**	**-1.35**	
2020 年	单位售价（元/只）	988.03	4.00	0.41	**0.25**	-1.13
	单位成本（元/只）	616.15	13.57	2.25	**-1.37**	
2019 年	单位售价（元/只）	984.03	8.36	0.86	**0.53**	0.85
	单位成本（元/只）	602.58	-3.22	-0.53	**0.33**	
2018 年	单位售价（元/只）	975.67	-	-		-
	单位成本（元/只）	605.80	-	-		

报告期内，公司燃气射钉枪单位售价和单位成本整体波动不大，毛利率相对稳定。

报告期内，公司燃气射钉枪外销内销毛利率有所差异，比较情况如下：

项目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
外销	1,059.45	724.22	31.64	1,163.84	716.54	38.43	1,179.40	689.66	41.52	1,239.53	674.25	45.60
内销	984.30	618.47	37.17	976.14	609.36	37.57	970.21	596.42	38.53	948.23	598.68	36.86
合计	992.17	629.55	36.55	988.03	616.15	37.64	984.03	602.58	38.76	975.67	605.80	37.91

报告期内，公司内销燃气射钉枪毛利率较为稳定，外销燃气射钉枪毛利率持续下降，外销燃气射钉枪毛利率持续下降主要受外销燃气射钉枪单位售价下降和单位成本上升影响。

A、单位售价波动分析

报告期内，公司燃气射钉枪内外销模式下销售单价情况如下：

单位：万元、只、元/只

项目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	收入金额	数量	单价	收入金额	数量	单价	收入金额	数量	单价	收入金额	数量	单价

外销	833.68	7,869	1,059.45	797.81	6,855	1,163.84	665.30	5,641	1,179.40	689.92	5,566	1,239.53
内销	6,621.16	67,268	984.30	9,895.26	101,371	976.14	7,736.86	79,744	970.21	5,074.83	53,519	948.23
合计	7,454.84	75,137	992.17	10,693.07	108,226	988.03	8,402.15	85,385	984.03	5,764.76	59,085	975.67

报告期内，公司燃气射钉枪外销价格持续下降。

2019 年，公司外销燃气射钉枪售价相比上年从 1,239.53 元/只降价至 1,179.40 元/只，降幅 4.85%，对外销燃气射钉枪毛利率影响-2.77%，主要原因为：①公司外销燃气射钉枪客户主要为 Three Dolphins，销售收入为 355.81 万元，占当期燃气射钉枪外销收入的比例为 51.20%；2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月,公司直接销售客户主要为 GNGroup,销售收入分别为 389.32 万元、458.19 万元、639.74 万元，占当期燃气射钉枪直销收入的比例分别为 58.42%、56.50%、76.74%。Three Dolphins 原先采购公司产品后销售给 GNGroup，2019 年公司与 GNGroup 建立直接的销售关系，产品均在俄罗斯市场销售，公司产品新进入俄罗斯市场，由于信息不对称，产品获得较高售价，后来，客户知悉公司国内销售价格较低，与公司协商降价，在毛利率相对较高的情况下，公司做出了部分让步。2018 年、2019 年,公司外销以美元结算的燃气射钉枪平均销售单价为 190.48 美元/只、169.22 美元/只,降幅 11.16%；②2018 年、2019 年，公司外销以美元结算的燃气射钉枪收入分别为 490.16 万元、505.68 万元，占外销燃气射钉枪收入的比例为 71.05%、80.89%，2018 年、2019 年，人民币平均汇率分别为 1 美元兑 6.6174 元人民币、1 美元兑 6.8985 元人民币，美元兑人民币平均汇率增长 4.25%。

2019 年，公司内销燃气射钉枪从 948.23 元/只增加至 970.21 元/只，增幅 2.32%，公司燃气射钉枪内销价格有所上升，对内销燃气射钉枪毛利率影响为 1.61%，主要原因为：公司内销燃气射钉枪以含税价格报价，报告期内报价未调整，但由于增值税税率根据国家规定 2019 年 4 月起由 16%调整至 13%，不含税的销售价格有所上升。

2020 年，公司外销燃气射钉枪售价同比从 1,179.40 元/只降价至 1,163.84 元/只，降幅 1.32%，对外销燃气射钉枪毛利率影响-0.78%，变化影响较小。

2020 年，公司内销燃气射钉枪售价相比上年从 970.21 元/只增加至 976.14

元/只，增幅 0.61%，对内销燃气射钉枪毛利率影响 0.37%，变化影响较小。

2021 年 1-6 月，公司外销燃气射钉枪售价从 2020 年的 1,163.84 元/只降价至 1,059.45 元/只，降幅 8.97%，对外销燃气射钉枪毛利率影响-6.07%，主要原因为：①2020 年、2021 年 1-6 月，人民币平均汇率分别为 1 美元兑 6.8974 元人民币、1 美元兑 6.4718 元人民币，美元兑人民币平均汇率下降 6.17%，公司燃气射钉枪外销受美元平均汇率下降影响，售价有所下降；②2021 年 1-6 月，GNGroup 需求量有所增加，外销收入占比从 2020 年的 56.50%提升至 76.74%，GNGroup 收入占比提高，使得以美元计价的外销燃气射钉枪价格有所下降，从 167.73 美元/只降低至 162.13 美元/只。

2021 年 1-6 月，公司内销燃气射钉枪售价从 2020 年的 976.14 元/只增加至 984.30 元/只，增幅 0.84%，对内销燃气射钉枪毛利率影响 0.52%，变化影响较小。

B、单位成本波动分析

报告期内，公司燃气射钉枪内外销模式下单位成本情况如下：

单位：万元、只、元/只

项目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	成本金额	数量	单位成本	成本金额	数量	单位成本	成本金额	数量	单位成本	成本金额	数量	单位成本
外销	569.89	7,869	724.22	491.18	6,855	716.54	389.04	5,641	689.66	375.29	5,566	674.25
内销	4,160.35	67,268	618.47	6,177.17	101,371	609.36	4,756.07	79,744	596.42	3,204.08	53,519	598.68
合计	4,730.24	75,137	629.55	6,668.36	108,226	616.15	5,145.11	85,385	602.58	3,579.37	59,085	605.80

2019 年，公司燃气射钉枪外销单位成本同比从 674.25 元/只增长至 689.66 元/只，增幅 2.29%，对外销燃气射钉枪毛利率影响-1.31%，主要原因为：外销中成本较高的动能 100J 系列燃气射钉枪销售占比由 2018 年的 66.92%上升为 2019 年的 72.64%，同时 100J 系列中 GSN50 型号射钉枪销量提高，较 GSNF1 型号射钉枪增加了卡枪嘴配件，成本有所增加。

2019 年，公司燃气射钉枪内销单位成本同比从 598.68 元/只减少至 596.42 元/只，降幅 0.38%，对内销燃气射钉枪毛利率影响 0.23%，变化影响较小。

2020 年，公司燃气射钉枪外销单位成本同比从 689.66 元/只增长至 716.54 元/只，增幅 3.90%，对外销燃气射钉枪毛利率影响-2.31%，主要原因为：2020 年，外销燃气射钉枪运费根据新收入准则规定计入主营业务成本。

2020 年，公司燃气射钉枪内销单位成本同比从 596.42 元/只增加至 609.36 元/只，增幅 2.17%，对内销燃气射钉枪毛利率影响-1.33%，主要原因为：2020 年，内销燃气射钉枪运费根据新收入准则规定计入主营业务成本，占比 2.24%。

2021 年 1-6 月，公司燃气射钉枪外销单位成本从 2020 年的 716.54 元/只增长至 724.22 元/只，增幅 1.07%，对外销燃气射钉枪毛利率影响-0.72%，变化影响较小。

2021 年 1-6 月，公司燃气射钉枪内销单位成本从 2020 年的 609.36 元/只增加至 618.47 元/只，增幅 1.50%，对内销燃气射钉枪毛利率影响-0.93%，变化影响较小。

（2）射钉毛利率分析

报告期内，公司射钉毛利率及变动情况如下：

项 目		金额	变动额	增幅（%）	对毛利率的影响（%）	毛利率增加(%，差值)
2021 年 1-6 月	**单位售价（元/万只）**	**344.26**	**9.24**	**2.76**	**2.34**	**-2.38**
	单位成本（元/万只）	**308.23**	**16.25**	**5.56**	**-4.72**	
2020 年	单位售价（元/万只）	335.02	-24.76	-6.88	**-5.89**	-7.41
	单位成本（元/万只）	291.99	5.09	1.77	**-1.52**	
2019 年	单位售价（元/万只）	359.78	-47.99	-11.77	**-10.87**	1.75
	单位成本（元/万只）	286.90	-45.40	-13.66	**12.62**	
2018 年	单位售价（元/万只）	407.78	-	-		-
	单位成本（元/万只）	332.30	-	-		

报告期内，公司射钉毛利率变动受射钉类型、内外销区域和收入结构影响较大。

报告期内，公司射钉收入分类比较情况如下：

单位：万元、万只、元/万只

项目	2021年1-6月			2020年			2019年			2018年		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
钢排钉	1,453.93	45,132.60	322.15	1,699.33	60,503.82	280.86	1,605.72	56,669.27	283.35	1,406.64	48,592.33	289.48
其中：外销	1,129.97	28,371.58	398.27	1,003.48	24,453.82	410.36	840.16	18,104.27	464.07	713.39	14,668.03	486.36
内销	323.96	16,761.02	193.28	695.85	36,050.00	193.02	765.57	38,565.00	198.51	693.24	33,924.30	204.35
纸排钉	2,489.93	71,713.95	347.20	3,522.49	97,237.73	362.26	3,767.31	95,128.54	396.02	5,153.63	112,886.89	456.53
其中：外销	2,489.93	71,713.95	347.20	3,496.66	96,251.33	363.28	3,759.37	94,908.01	396.11	5,153.34	112,878.60	456.54
内销	-	-		25.82	986.40	261.77	7.94	220.53	360.05	0.29	8.29	348.61
其他射钉	331.94	7,357.57	451.16	629.33	16,908.72	372.19	584.90	13,800.43	423.82	585.53	13,759.20	425.55
其中：外销	329.43	7,293.67	451.66	629.33	16,908.72	372.19	583.73	13,789.05	423.33	571.19	13,649.14	418.48
内销	2.52	63.90	393.81	-	-	-	1.17	11.38	1,028.11	14.34	110.06	1,302.53
合计	4,275.80	124,204.11	344.26	5,851.14	174,650.27	335.02	5,957.93	165,598.24	359.78	7,145.80	175,238.42	407.78

报告期内，公司射钉以外销为主，射钉外销收入占比分别为90.09%、87.00%、87.67%、92.36%，纸排钉销售收入占射钉销售收入的比例分别为72.12%、63.23%、60.20%、58.23%，占比逐年下降，公司钢排钉销售收入占比持续上升。

报告期内，公司射钉毛利率分类比较情况如下：

单位：元/万只、%

项目	2021年1-6月			2020年			2019年			2018年		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
钢排钉	322.15	247.65	23.12	280.86	214.62	23.59	283.35	195.93	30.85	289.48	202.44	30.07
其中：外销	398.27	294.69	26.01	410.36	281.12	31.49	464.07	263.78	43.16	486.36	286.30	41.13
内销	193.28	168.03	13.07	193.02	169.51	12.18	198.51	164.08	17.35	204.35	166.18	18.68
纸排钉	347.20	342.70	1.30	362.26	341.42	5.75	396.02	340.13	14.11	456.53	390.91	14.37
其中：外销	347.20	342.70	1.30	363.28	342.75	5.65	396.11	340.20	14.11	456.54	390.92	14.37
内销	-	-	-	261.77	211.53	19.19	360.05	309.79	13.96	348.61	234.35	32.78
其他射钉	451.16	343.88	23.78	372.19	284.55	23.55	423.82	293.57	30.73	425.55	310.06	27.14
其中：外销	451.66	345.22	23.57	372.19	284.55	23.55	423.33	292.63	30.87	418.48	304.59	27.21
内销	393.81	191.28	51.43	-	-	-	1,028.11	1,427.12	-38.81	1,302.53	988.50	24.11
合计	344.26	308.23	10.46	335.02	291.99	12.84	359.78	286.90	20.26	407.78	332.30	18.51

报告期内，公司射钉以钢排钉和纸排钉为主，合计占射钉收入比例分别为91.81%、90.18%、89.24%、92.24%，钢排钉和纸排钉在材料、工艺、形状、应用有明显差异，毛利率差别较大。纸排钉主要用于木结构建筑，主要面向国外销售，国外建筑相对国内木结构较多，纸排钉相对于钢排钉强度小和硬度小，为有效紧固，纸排钉相比钢排钉尺寸更长，所需材料更多，单位成本和售价更高，但工艺较为简单，毛利率相对较低。钢排钉主要用于钢结构混凝土建筑，钢排钉相对纸排钉材料不同，表面处理工序多，部分钢排钉采用缩杆工艺，工艺较高，钢排钉制作相比纸排钉有更高的门槛，通常毛利率较高。

2018年、2019年其他射钉单价成本较高主要原因为销售少量保温钉，由射钉、膨胀管和固定原片组成，售价成本较高所致。

报告期内，公司纸排钉主要采用Q195盘元和Q235盘元制成，钢排钉主要采用65Mn盘元和60#盘元制成，纸排钉相比钢排钉尺

寸更长，单位耗用钢材更高，具体材料耗用和单位成本情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	单位成本（元/万只）	折算盘元重量（kg/万只）	单位成本（元/万只）	折算盘元重量（kg/万只）	单位成本（元/万只）	折算盘元重量（kg/万只）	单位成本（元/万只）	折算盘元重量（kg/万只）
钢排钉	247.65	11.77	214.62	10.90	195.93	11.63	202.44	13.24
其中：外销	294.69	14.23	281.12	14.54	263.78	14.71	286.30	13.93
内销	168.03	7.61	169.51	8.43	164.08	10.18	166.18	12.94
纸排钉	342.70	42.12	341.42	44.32	340.13	45.22	390.91	45.76
其中：外销	342.70	42.12	342.75	44.32	340.20	45.24	390.92	45.76
内销			211.53	44.33	309.79	34.90	234.35	34.46
射钉合计	308.23	28.75	291.99	30.68	286.90	31.92	332.30	35.00

2019 年，公司射钉毛利率整体有所上升，**增加 1.75%，公司射钉主要产品钢排钉和纸排钉毛利率相对稳定，其中钢排钉毛利率由 30.07%增加至 30.85%，纸排钉毛利率由 14.37%降低至 14.11%，变化较小。射钉毛利率变化**主要原因是：公司减少了部分毛利率较低的纸排钉型号射钉销售，**毛利率较低的纸排钉销售占比由 72.12%减少至 63.23%，对毛利率影响为 1.65%。**

2020 年，公司射钉毛利率较 2019 年减少 7.41%，主要原因为：**射钉外销市场竞争激烈，公司向下调价增加竞争力，射钉单位售价下降 6.88%，对射钉整体毛利率影响-5.89%；同时受疫情和工厂搬迁影响，公司折旧摊销及人员成本有所增加，对毛利率影响-0.33%；根据新收入准则，自 2020 年公司销售射钉相关的运输费计入主营业务成本，使得射钉单位成本有所增加，对毛利率影响为-1.81%**。

2021 年 1-6 月，公司射钉毛利率较 2020 年减少 2.38%，主要原因为：受钢材价格快速上升、美元兑换人民币价格下降和毛利率较高的外销钢排钉销售占比由上年的 17.15%上升至 26.43%的综合影响，射钉整体销售单价上升 2.76%，对毛利率波动影响 2.34%；受钢材价格上升影响和钢排钉销售占比提升带来的平均单位重量射钉钢材耗用重量减少影响，射钉整体单位成本上升 5.56%，对毛利率影响-4.72%。

（3）瓦斯气罐毛利率分析

报告期内，公司瓦斯气罐毛利率及变动情况如下：

项　目		金额	变动额	增幅（%）	**对毛利率的影响（%）**	毛利率增加(%，差值)
2021 年 1-6 月	**单位售价（元/只）**	**11.98**	**-0.33**	**-2.71**	**-1.58**	**-1.73**
	单位成本（元/只）	**7.00**	**0.02**	**0.26**	**-0.15**	
2020 年	单位售价（元/只）	12.31	-0.35	-2.78	**-1.56**	-2.15
	单位成本（元/只）	6.98	0.07	1.05	**-0.59**	
2019 年	单位售价（元/只）	12.67	-0.01	-0.11	**-0.06**	5.27
	单位成本（元/只）	6.91	-0.68	-8.91	**5.33**	
2018 年	单位售价（元/只）	12.68	-	-		-
	单位成本（元/只）	7.58	-	-		

报告期内，公司瓦斯气罐内外销下收入、销量、单价、毛利率的差异情况如下：

项目	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年			
	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率	金额	数量	单价	毛利率
外销	1,752.10	1,302,406	13.45	46.02	2,299.31	1,593,955	14.43	48.89	2,441.31	1,696,914	14.39	50.45	2,322.45	1,698,968	13.67	43.83
内销	253.48	371,740	6.82	10.99	490.24	671,514	7.30	17.23	438.40	576,700	7.60	17.76	319.06	384,370	8.30	13.83
合计	2,005.58	1,674,146	11.98	41.59	2,789.55	2,265,469	12.31	43.32	2,879.71	2,273,614	12.67	45.47	2,641.50	2,083,338	12.68	40.20

报告期内，公司瓦斯气罐内外销按规格分类情况如下：

单位：万元、元/只、%

项目	规格	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年			
		收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率
外销	165mm	1,412.32	13.64	7.47	45.24	1,675.09	14.59	7.62	47.79	1,918.85	14.60	7.25	50.32	1,737.24	13.87	7.80	43.74
	80mm	172.41	11.99	6.14	48.81	251.76	12.67	6.30	50.23	-	-	-	-	-	-	-	-
	152mm	51.04	13.63	7.16	47.51	184.72	14.70	7.17	51.26	-	-	-	-	-	-	-	-
	142mm	71.69	13.97	6.72	51.91	111.66	16.26	7.04	56.72	8.16	25.50	7.08	72.24	2.04	48.51	13.18	72.84
	78mm	36.11	12.89	6.52	49.38	45.70	14.22	7.31	48.59	271.97	12.78	6.42	49.75	292.83	12.33	7.15	41.96
	154mm	8.14	13.11	7.00	46.56	21.54	14.41	7.19	50.09	232.82	14.36	7.06	50.84	279.31	13.72	7.54	45.03
	其他	0.39	12.99	5.25	59.54	8.86	16.30	5.18	68.21	9.51	21.85	7.03	67.82	11.03	21.83	6.34	70.97
外销合计		1,752.10	13.45	7.26	46.02	2,299.31	14.43	7.37	48.89	2,441.31	14.39	7.13	50.45	2,322.45	13.67	7.68	43.83

项目	规格	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年			
		收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率	收入	单价	单位成本	毛利率
内销	165mm	253.48	6.82	6.07	10.99	489.70	7.30	6.04	17.19	437.94	7.60	6.25	17.72	318.59	8.30	7.15	13.82
	80 mm	-	-	-	-	0.25	12.39	5.89	52.43	-	-	-	-	-	-	-	-
	78 mm	-	-	-	-	-	-	-	-	0.04	12.39	7.14	42.33	-	-	-	-
	154mm	-	-	-	-	-	-	-	-	0.25	12.39	5.90	52.34	-	-	-	-
	其他	-	-	-	-	0.29	11.68	5.27	54.93	0.17	11.55	5.02	56.57	0.46	11.57	9.44	18.40
内销合计		253.48	6.82	6.07	10.99	490.24	7.30	6.04	17.23	438.40	7.60	6.25	17.76	319.06	8.30	7.15	13.83
合计		2,005.58	11.98	7.00	41.59	2,789.55	12.31	6.98	43.32	2,879.71	12.67	6.91	45.47	2,641.50	12.68	7.58	40.20

注：其他主要为销量较小的其他规格气罐和气罐配件等。

报告期内，公司内销外销瓦斯气罐的主要规格均为“165mm”的瓦斯气罐，2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月，公司外销规格为“165mm”的瓦斯气罐销售收入占同期瓦斯气罐外销收入的比例分别为 74.80%、78.60%、72.85%、80.61%，公司内销规格为“165mm”的瓦斯气罐销售收入占同期瓦斯气罐内销收入的比例分别为 99.85%、99.90%、99.89%、100.00%，因此，公司瓦斯气罐内外销毛利率的差异主要是由于同一规格产品内外销定价成本的不同；其次是由于部分规格产品只用于外销，获得较高的毛利率。

报告期内，公司规格为“165mm”的瓦斯气罐内外销定价、成本、毛利率情况如下：

单位：元/只、%

项目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
外销	13.64	7.47	45.24	14.59	7.62	47.79	14.60	7.25	50.32	13.87	7.80	43.74
内销	6.82	6.07	10.99	7.30	6.04	17.19	7.60	6.25	17.72	8.30	7.15	13.82

报告期内，公司规格为“165mm”的瓦斯气罐外销单位成本略高于内销单位成本，主要原因为：外销产品包装要求较高，包装成本高于内销，且 2020 年开始，运输费用计入产品成本，外销运输费高于内销运输费；外销售价较高的主要原因为：欧洲市场对瓦斯气罐产品安全性要求较高，公司生产的瓦斯气罐已通过欧盟 CE 认证，符合欧洲市场需求，可以在欧洲市场获得较高的定价和毛利率。

2019 年，公司瓦斯气罐毛利率从上年的 40.20%上升至 45.47%，其中外销毛利率由 2018 年的 43.83%上升至 50.45%，主要原因为：①外销瓦斯气罐以美元计价，由于美元兑换人民币价格持续上升，瓦斯气罐销售价格由 2018 年的 13.67 元/只上升至 14.39 元/只，销售单价上升使得外销毛利率增加 2.81%；②瓦斯气罐的主要原材料囊袋由外购逐渐转为自产，产品成本下降，2018 年、2019 年，公司外购囊袋的金额分别为 412.26 万元、64.76 万元，单位成本均为 2.44 元/只，而 2019 年公司囊袋基本为自产，自产成本为 1.94 元/只，成本下降明显，使得外销瓦斯气罐生产成本由 2018 年的 7.68 元/只下降至 7.13 元/只，外销单

位成本下降使得外销毛利率增加 3.77%。

2019 年，公司瓦斯内销毛利率由 2018 年的 13.70%上升至 17.60%，主要原因为：① 2019 年，公司推出“倚峰”品牌瓦斯气罐，与“腾亚”品牌气罐相比，囊袋材质有所差异，罐装气体配比不同，售价较“腾亚”品牌气罐相对较低，内销单位售价降低使得内销毛利率降低 7.92%;②2019 年公司囊袋基本为自产，成本下降明显，囊袋自制和低成本的“倚峰”品牌瓦斯气罐推出，使得内销瓦斯气罐单位成本由 2018 年的 7.15 元/只下降至 6.25 元/只，内销单位成本下降使得毛利率上升 5.79%。

2020 年，公司瓦斯气罐毛利率从上年的 45.47%下降至 43.32%，其中外销毛利率由 2018 年的 50.45%下降至 48.89%，主要原因系受新收入准则影响，当期运费计入主营业务成本，外销单位成本上升使得毛利率下降 1.70%。2020 年内销毛利率由 17.76%下降至 17.23%，变动较小，主要原因为：受当期“倚峰”品牌瓦斯气罐销售占比持续上升影响，内销瓦斯气罐单位售价有所下降，影响内销毛利率-3.39%；受“倚峰”品牌瓦斯气罐成本相对较低和运费计入营业成本综合影响，内销瓦斯气罐单位成本有所下降，影响内销毛利率 2.87%。

2021 年 1-6 月，公司瓦斯气罐毛利率有所下降，外销毛利率由 2020 年的 47.93%下降至 45.24%，主要原因为：由于美元兑人民币价格持续下跌，瓦斯气罐外销销售价格由 2020 年的 14.59 元/只下降至 13.64 元/只，且下降幅度超过了单位成本的下降幅度，外销销售单价下降使得毛利率减少 3.64%。内销毛利率由 15.30%下降至 10.99%，主要原因为：“倚峰”品牌瓦斯气罐销售占比由 2020 年的 46.28%上升至 59.40%，使得单位售价有所下降，影响毛利率-5.85%，同时，受材料成本上涨影响，综合内销单位成本有所上升，影响毛利率-0.39%。

（4）通风口毛利率分析

报告期内，公司通风口毛利率及变动情况如下：

项 目		金额	变动额	增幅（%）	对毛利率的影响（%）	毛利率增加（%，差值）
2021 年 1-6 月	单位售价（元/只）	24.08	-0.51	-2.09	-1.21	-6.23
	单位成本（元/只）	15.15	1.21	8.66	-5.01	
2020 年	单位售价（元/只）	24.59	-1.51	-5.77	-3.25	-3.70

	单位成本（元/只）	13.94	0.11	0.81	**-0.45**	
2019 年	单位售价（元/只）	26.10	3.42	15.08	**7.25**	2.30
	单位成本（元/只）	13.83	1.29	10.29	**-4.94**	
2018 年	单位售价（元/只）	22.68	-	-		-
	单位成本（元/只）	12.54	-	-		

报告期内，公司通风口毛利率相对稳定。

公司通风口以日本市场为主，毛利率主要受单位售价波动和单位成本波动影响，公司通风口售价相对稳定，主要受美元汇率波动和产品结构影响，通风口主要以不锈钢板加工制成，单位成本受材料价格波动和人工制费波动影响。

A、单位售价波动分析

2019 年，公司通风口销售单价同比上升 3.42 元/只，增长 15.08%，主要原因是：当期通风口销售中单价较低的通风口销售数量占比减少，2018 年，公司销售单价低于 10 元/只的通风口数量为 44.33 万只，占当期销售通风口数量的比例为 33.59%，2019 年，公司销售单价低于 10 元/只的通风口数量为 40.73 万只，较 2018 年减少 3.60 万只，占当期销售通风口数量的比例为 26.95%，低价通风口以塑料通风口为主。

公司通风口售价参照主要原材料不锈钢板采购价格和汇率确定。2019 年，当期不锈钢板的采购价格较 2018 年有所上涨，使得通风口单位售价有所上升，**2019 年公司不锈钢板采购价格为 13.70 元/kg，较 2018 年采购价格增加 0.96%**；通风口以外销为主，主要以美元计价，2019 年人民币兑美元平均汇率较 2018 年有所增加，使得通风口以人民币计算售价有所增加。**2019 年，公司通风口售价上升使得毛利率增加 7.25%。**

2020 年，公司通风口销售单价同比减少 1.51 元/只，降低 5.77%，主要原因是：当期通风口销售中单价较低的通风口销售数量占比增加，2020 年，公司销售单价低于 10 元/只的通风口数量为 56.12 万只，较 2019 年增加 15.39 万只，占当期销售通风口数量的比例为 31.10%，低价通风口以塑料通风口为主。通风口销售单价下降使得毛利率减少 3.25%。

2021 年 1-6 月，公司通风口销售单价同比减少-0.51 元/只，降低-2.09%，

主要原因是：当期通风口销售中单价较低的通风口销售数量占比减少，2021 年 1-6 月，公司销售单价低于 10 元/只的通风口数量为 22.32 万只，占当期销售通风口数量的比例为 27.56%，较 2020 年有所降低，当期美元兑人民币汇率较上年下降 6.44%。通风口销售单价下降使得毛利率减少 1.21%。

B、单位成本波动分析

2019 年，公司通风口销售成本同比上升 1.29 元/只，增长 10.29%，主要原因是：单价超过 10 元/只的通风口销售数量占比由 2018 年的 66.41%上升至 73.05%，对应的单位成本为 17.75 元/只，拉高了平均单位成本。通风口单位成本增加使得毛利率减少 4.94%。

2020 年，公司通风口销售成本同比上升 0.11 元/只，增长 0.81%，对毛利率影响-0.45%，变化影响较小。

2021 年 1-6 月，公司通风口单位成本较 2020 年上升 1.12 元/只，增长 8.66%，主要原因为：公司通风口主要采用不锈钢板制成，受不锈钢价格上涨影响，成本有所增加，2021 年 1-6 月，公司通风口单位材料成本较 2020 年增加 0.73 元/只，使得毛利率减少 3.03%，同时受单位人工和制造费用上升，使得毛利率减少 1.92%。

（5）检查口毛利率分析

报告期内，公司检查口毛利率及变动情况如下：

项 目		金额	变动额	增幅（%）	**对毛利率的影响（%）**	毛利率增加（%，差值）
2021 年 1-6 月	**单位售价（元/只）**	**32.14**	**-2.12**	**-6.18**	**-5.03**	**-3.81**
	单位成本（元/只）	**25.77**	**-0.39**	**-1.50**	**1.22**	
2020 年	单位售价（元/只）	34.25	-0.17	-0.48	**-0.33**	-9.37
	单位成本（元/只）	26.16	3.10	13.44	**-9.05**	
2019 年	单位售价（元/只）	34.42	2.13	6.60	**4.53**	6.09
	单位成本（元/只）	23.06	-0.54	-2.28	**1.56**	
2018 年	单位售价（元/只）	32.29	-	-		-
	单位成本（元/只）	23.60	-	-		

公司检查口生产工艺相对简单，主要材料为外购定制铝合金框架，装配包装

后交货。公司的检查口售价和成本与铝材的价格波动关联较大。

2019 年，公司检查口毛利率较 2018 年上升 6.09%，主要受检查口销售价格增加影响。**2019 年,检查口销售单价较 2018 年增加了 2.13 元/只，增幅 6.60%,对毛利率影响 4.53%，**主要原因为：当年美元兑换人民币汇率较高，以外币确定的销售价格转换成人民币较高，**2019 年受美元汇率波动影响销售单价 4.25%。**

2020 年，公司检查口毛利率较 2019 年下降 9.37%，**主要受 2020 年检查口单位成本增加所致。2020 年，检查口单位成本较 2019 年增加了 3.10 元/只，增幅 13.44%，对毛利率影响 9.05%。**检查口单位成本上升较快的主要原因为：**2020 年检查口销售数量 20.3 万只，2019 年检查口销售数量 37.46 万只，销售数量减少了 17.16 万只，减少了 34.12%,**2020 年受疫情影响，公司停工停产约一个月，停工期间发生的厂房设备折旧、土地摊销及生产管理人员工资等计入制造费用以及运输费记入成本，导致单位成本人工和费用分摊增加，**其中单位人工从 2019 年 2.44 元/只上升至 2020 年 3.17 元/只,上升了 0.73 元/只,对毛利率影响 1.97%;单位制造费用从 2019 年的 2.76 元/只上升至 2020 年 5.55 元/只，上升了 2.79 元/只，对毛利率影响 7.10%。**

2021 年 1-6 月，公司检查口毛利率较 2020 年下降 3.81%，主要原因为：当期销售价格下降幅度超过了销售成本下降的幅度。检查口销售价格下降较快的主要原因为：检查口以日本市场为主，主要以美元定价，受美元平均汇率下降影响，平均售价有所下降，使得毛利率减少 5.03%。

（6）地板支撑毛利率分析

报告期内，公司地板支撑毛利率及变动情况如下：

项　目		金额	变动额	增幅（%）	对毛利率的影响（%）	毛利率增加(%,差值)
2021 年 1-6 月	**单位售价（元/只）**	**9.79**	**-0.47**	**-4.55**	**-3.82**	**-14.65**
	单位成本（元/只）	**9.28**	**1.06**	**12.89**	**-10.83**	
2020 年	单位售价（元/只）	10.25	-0.27	-2.60	**-2.10**	-1.64
	单位成本（元/只）	8.22	-0.05	-0.56	**0.45**	
2019 年	单位售价（元/只）	10.53	-0.48	-4.37	**-3.90**	6.80
	单位成本（元/只）	8.27	-1.13	-11.99	**10.70**	

项 目		金额	变动额	增幅（%）	**对毛利率的影响（%）**	毛利率增加（%，差值）
2018 年	单位售价（元/只）	11.01	-	-		-
	单位成本（元/只）	9.39	-	-		

报告期内，公司地板支撑的毛利率分别为 14.66%、21.46%、19.86%、**5.17%**。

2018 年，公司地板支撑毛利率较低，主要原因为：地板支撑所用主要原材料电焊管受钢材价格波动影响，2018 年钢材价格总体处于相对高位，材料成本较高使得地板支撑的单位成本较高。

2019 年，公司地板支撑毛利率增加 6.80%，主要原因为：2019 年，地板支撑所用主要原材料电焊管受钢材价格下降影响，使得地板支撑单位成本较上年年减少 11.99%，其中单位材料成本较上年减少 1.55 元/只，单位成本减少使得毛利率增加 10.70%；同时 2019 年公司新增日本客户 Pla Matels，销售地板支撑 58.20 万只，销售收入 601.20 万元，占 2019 年地板支撑收入的 52.46%，销售均价为 10.33 元/只，单位售价较上年有所下降，使得毛利率下降 3.90%。

2020 年，公司地板支撑毛利率减少 1.64%，变动相对较小，主要受销售价格波动影响，主要原因为：规格尺寸相对较小的 180mm 地板支撑销售占比有所增加，从 2019 年的 5.51%增加到 14.12%，使得当年单位售价减少 2.6%，毛利率有所降低。

2021 年 1-6 月，公司地板支撑毛利率较 2020 年下降 14.65%，主要原因为：2021 年上半年，地板支撑所用主要原材料电焊管受钢材价格上涨影响，亦上涨较多，使得地板支撑单位成本较 2020 年增加 12.89%，其中单位材料成本较上年增加 1.72 元/只，单位成本增加使得毛利率下降 10.83%；同时，受美元汇率影响，单位销售价格有所下降，单位售价下降使得毛利率下降 3.82%。

3、主营业务毛利率与同行业上市公司比较

参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人行业竞争情况及市场地位”之“（八）同行业可比公司基本情况”之“2、毛利率比较情况”。

4、原材料波动对毛利率的影响分析

报告期内，公司主要原材料为金属原材料、外购件和定制品，其中外购件和

定制品在报告期内价格变动相对较小，金属原材料由大宗商品加工制成，价格波动具有大宗商品波动的特点。

假设其他影响因素不变，公司主要原材料采购价格变动 1%对毛利率变动的敏感性分析如下：

项　目	**2021年1-6月**	2020年	2019年	2018年
主营业务毛利率（%）	**28.90**	33.29	36.03	32.13
直接材料占主营业务成本的比重（%）	**78.56**	74.35	79.13	79.09
原材料采购价格波动1%时毛利变动金额（万元）	**125.45**	179.87	159.52	147.28
原材料采购价格波动1%对毛利率影响（%绝对额）	**0.56**	0.50	0.51	0.54

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，假设公司主要产品原材料采购价格均上涨 1%，将分别使毛利率下降 0.54%、0.51%、0.50%、**0.56%**，下降幅度分别为 1.67%、1.41%、1.52%、**1.93%**。

报告期内，公司主要原材料占主营业务成本的比重较高，在其他因素不变的情况下，主要材料采购价格上升将使得公司综合毛利下降，对公司经营业绩造成不利影响。但公司产品整体定价原则为“成本加成”，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定或直接定价，因此，在原材料采购价格普遍上涨时，公司可以通过调整销售价格的方式降低原材料价格上涨对经营业绩造成的不利影响。

5、不同产品毛利率差别较大的原因

报告期内，公司主要产品毛利率情况如下：

单位：%

财务指标	**2021 年 1-6 月**	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
射钉紧固器材	**29.45**	31.21	33.68	29.59
其中：燃气射钉枪	**36.55**	37.64	38.76	37.91
射钉	**10.46**	12.84	20.26	18.51
瓦斯气罐	**41.59**	43.32	45.47	40.20
建筑五金制品	**29.66**	36.99	39.98	35.99
其中：通风口	**37.08**	43.30	47.00	44.70

财务指标	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
检查口	**19.81**	23.62	32.99	26.90
地板支撑	**5.17**	19.86	21.46	14.66
其他五金件	**32.22**	38.20	40.35	34.90
主营业务毛利率	**28.90**	33.29	36.03	32.13

报告期内，公司燃气射钉枪、瓦斯气罐、通风口的毛利率高于公司主营业务毛利率，射钉、检查口、地板支撑的毛利率低于公司综合毛利率。

公司射钉毛利率较低的主要原因为：射钉生产工艺相对简单，产品附加值不高，毛利率较低。

综上，公司不同产品毛利率差异符合公司生产经营的实际情况，由于同行业公司与公司产品有较大差异，公司不同产品毛利率差异与同行业公司不具有可比性。

（五）期间费用分析

报告期内，公司期间费用构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	**473.47**	**2.09**	755.23	2.06	1,449.66	4.55	1,270.01	4.58
管理费用	**1,390.86**	**6.14**	2,610.21	7.11	1,994.53	6.25	1,651.64	5.95
研发费用	**1,118.92**	**4.94**	1,854.96	5.05	1,582.21	4.96	1,135.13	4.09
财务费用	**95.61**	**0.42**	524.53	1.43	133.67	0.42	111.49	0.40
合计	**3,078.86**	**13.59**	5,744.93	15.64	5,160.07	16.18	4,168.26	15.02

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司期间费用占营业收入的比例分别为 15.02%、16.18%、15.64%、**13.59%**，波动不大。

报告期内，公司不存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，不存在商业贿赂的情况。

1、销售费用分析

（1）销售费用整体分析

报告期内，公司销售费用构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输费	-	-	-	-	653.79	45.10	613.53	48.31
职工薪酬	304.09	64.23	503.44	66.66	480.90	33.17	416.72	32.81
业务宣传费	71.27	15.05	115.26	15.26	87.28	6.02	61.32	4.83
会议展览费	22.16	4.68	31.58	4.18	75.98	5.24	39.07	3.08
差旅费	19.18	4.05	29.11	3.85	61.81	4.26	67.40	5.31
办公费	15.29	3.23	28.13	3.72	49.43	3.41	31.83	2.51
保险费	39.44	8.33	45.27	5.99	39.38	2.72	37.10	2.92
其他	2.05	0.43	2.44	0.32	1.10	0.08	3.05	0.24
合计	473.47	100.00	755.23	100.00	1,449.66	100.00	1,270.01	100.00

公司销售费用主要包括运输费、职工薪酬、业务宣传费、会议展览费等。

2018 年、2019 年，公司销售费用分别为 1,270.01 万元、1,449.66 万元，占营业收入比例分别为 4.58%、4.55%，占比较低且基本保持稳定。

2020 年，公司销售费用为 755.23 万元，占营业收入比例 2.06%，占比较以前年度下降，主要原因为：根据新收入准则规定，合同约定的需由公司承担的运输费作为合同履约成本由销售费用调整计入营业成本中。

（2）运输费用波动合理性分析

报告期内，公司运输费包括：外销中的港杂费、货运代理费以及报关费等；内销中的快递费和汽运物流费用等。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司运输费用分别为 613.53 万元、653.79 万元、709.60 万元、**449.79 万元**，内外销具体构成情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
外销运输费	347.47	534.17	494.96	484.89
内销运输费	102.32	175.43	158.83	128.64

合 计	**449.79**	709.60	653.79	613.53

注：2020 年**开始**，根据新收入准则规定，合同约定的需由公司承担的运输费由原来的销售费用调整计入存货成本。

报告期内，前五大物流公司运费金额情况如下：

单位：万元、%

年度	序号	物流公司	金额	占比
2021 年 1-6 月	**1**	**上海定达国际物流有限公司**	**210.92**	**46.89**
	2	**南京速派斯物流有限公司**	**49.81**	**11.07**
	3	**句容胜宇物流有限公司**	**47.16**	**10.48**
	4	**中国外运长江有限公司南京分公司**	**24.03**	**5.34**
	5	**江苏顺丰速运有限公司**	**20.59**	**4.58**
	合 计		**352.51**	**78.37**
2020 年	1	上海定达国际物流有限公司	197.43	27.78
	2	句容胜宇物流有限公司	83.28	11.72
	3	南京速派斯物流有限公司	74.67	10.51
	4	上海运顺国际物流有限公司	64.39	9.06
	5	江苏顺丰速运有限公司	36.86	5.19
	合 计		456.64	64.26
2019 年	1	上海定达国际物流有限公司	195.65	29.82
	2	句容胜宇物流有限公司	86.62	13.20
	3	上海运顺国际物流有限公司	75.67	11.53
	4	南京速派斯物流有限公司	71.57	10.91
	5	江苏顺丰速运有限公司	34.30	5.23
	合 计		463.82	70.69
2018 年	1	上海定达国际物流有限公司	220.23	35.74
	2	句容胜宇物流有限公司	78.39	12.72
	3	南京速派斯物流有限公司	54.18	8.79
	4	上海运顺国际物流有限公司	51.79	8.41
	5	江苏顺丰速运有限公司	22.97	3.73

	合 计	427.57	69.39

① 外销运输费合理性分析

公司外销以 FOB 模式为主，少数为 CIF、C&F 和 EXW 模式，相关贸易条款以及产品的运输和运费承担方式如下：

出口贸易条款	产品运输和运费承担方式
FOB	公司将产品运输至客户指定的启运港，公司承担相关港杂费、货运代理费以及报关费等，海运费由客户承担
CIF、C&F	公司将产品运输至客户指定的目的港，公司承担相关港杂费、货运代理费及报关费等和海运费，海运费包括到客户指定港口的海运费
EXW	工厂交货，公司不承担货物出关及运输责任，客户承担自公司交付后至最终目的地的一切费用

报告期内，公司外销中主要物流公司的收费标准如下：

费用项目	具体收费标准(每柜)	收费标准影响因素
提箱、落箱及进港费	1,300 元	受港口、集装箱堆场及节假日等因素影响
拖车费	2,600 元-5,600 元	受港口、运输距离、燃油价格、人力价格及节假日等因素影响
危险品监装及申报费	300 元	受港口、产品危险等级影响
EDI 费	100-200 元	受港口等因素影响，基本固定
码头排计划费	150 元	受港口等因素影响，基本固定
操作费	100 元-300 元	受港口等因素影响，基本固定
报关费	100 元	受港口等因素影响，基本固定
THC 费	825 元-925 元	受港口等因素影响，基本固定
文件费	450 元-500 元	受港口等因素影响，基本固定
订舱费	250 元-470 元	受港口等因素影响，基本固定
封志费	60 元	受港口等因素影响，基本固定
舱单费	100 元	受港口等因素影响，基本固定
查验服务费等	400 元	受港口等因素影响，基本固定
其他费用		根据具体情况收取

报告期内，公司外销中主要物流公司的收费标准如下：

A、上海定达国际物流有限公司

单位：元

费用项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年具体收	2019 年具体收	2018 年具体收	收费标准影响

	具体收费标准（每柜）	费标准(每柜)	费标准(每柜)	费标准(每柜)	因素
提箱、落箱及进港费	**300/700/1,000**	200/400/700	200/400/700	200/400/700	受港口、集装箱堆场及节假日等因素影响
拖车费	**4,600**	4,300	4,300	4,500	受港口、运输距离、燃油价格、人力价格及节假日等因素影响
危险品监装及申报费	**300**	200	200	200	受港口、产品危险等级影响
EDI 费	**200**	100	100	100	受港口等因素影响，基本固定
码头排计划费	**150**	150	150	150	受港口等因素影响，基本固定
操作费	**300**	100	100	100	受港口等因素影响，基本固定
报关费	**100**	100	100	100	受港口等因素影响，基本固定
THC 费	**925**	925	925	925	受港口等因素影响，基本固定
文件费	**500**	500	500	500	受港口等因素影响，基本固定
订舱费	**470**	470	470	470	受港口等因素影响，基本固定
封志费	**60**	50	50	50	受港口等因素影响，基本固定
舱单费	**100**	100	100	-	受港口等因素影响，基本固定
查验服务费等	**400**	400	400	400	受港口等因素影响，基本固定
其他费用					根据具体情况收取

B、上海运顺国际物流有限公司

单位：元

费用项目	**2021 年 1-6 月具体收费标准（每柜）**	2020 年具体收费标准(每柜)	2019 年具体收费标准(每柜)	2018 年具体收费标准(每柜)	收费标准影响因素
提箱、落箱及进港费	**200/400**	200/400	200/400	200/400	受港口、集装箱堆场及节假日等因素影响

拖车费	**2,300/3,400**	2,300/3,400	2,300/3,400	2,200/3,300	受港口、运输距离、燃油价格、人力价格及节假日等因素影响
报关费	**100**	100	100	100	受港口等因素影响，基本固定
THC 费	**825/1,250**	825/1,250	825/1,250	825/1,250	受港口等因素影响，基本固定
文件费	**450**	450	450	450	受港口等因素影响，基本固定
订舱费	**250/330**	250/330	250/330	250/330	受港口等因素影响，基本固定
舱单费	**100**	100			受港口等因素影响，基本固定
查验服务费等	**100**	100	100	100	受港口等因素影响，基本固定
其他费用					根据具体情况收取

公司外销产品品种较多，不同品种产品的数量单位不同，因此外销运输费难以与产品的发货数量进行匹配。公司外销产品均在公司进行集装箱装箱，结合物流公司的收费标准，公司外销运输费与装柜数量有较强的相关性。

报告期内，公司外销运输费与集装箱装柜数量的匹配性如下：

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
外销运输费(万元)	**347.47**	534.17	7.92%	494.96	2.08%	484.89
外销装柜数量(柜)	**600**	992	15.35%	860	8.18%	795
外销运输费/外销装柜数量(元/柜)	**5,791.17**	5,384.78	-6.44%	5,755.35	-5.64%	6,099.25

报告期内，公司外销运输费与外销装柜数量呈现正相关，但单位装柜对应的运输费用**有所波动**。

2018 年至 2020 年，公司单位装柜对应的运输费用下降，主要原因为：销往日本市场的产品单位运输费用较销往欧洲及其他海外市场的单位运输费用低，随着外销中日本市场销售占比的提高，公司外销单位装柜对应的运输费用下降明显。**2021 年 1-6 月，公司单位装柜对应的运输费上升，主要原因为：外销中日本市场销售占比有所下降。**具体情况如下：

区域	项目	2021年1-6月	2020年		2019年		2018年
		金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
日本市场	主营业务收入(万元)	6,739.60	13,976.28	21.85%	11,470.10	17.20%	9,786.78
	运输费(万元)	103.44	255.11	18.23%	215.78	19.86%	180.03
	装柜数量(柜)	336	677	17.94%	574	19.83%	479
	运输费/装柜数量(元/柜)	3,078.57	3,768.24	0.24%	3,759.23	0.02%	3,758.46
欧洲及其他海外市场	主营业务收入(万元)	6,738.63	8,472.97	-1.28%	8,582.61	-10.88%	9,630.92
	运输费(万元)	244.03	279.06	-0.04%	279.18	-8.42%	304.86
	装柜数量(柜)	264	315	10.14%	286	-9.49%	316
	运输费/装柜数量(元/柜)	9,243.56	8,859.05	-9.25%	9,761.54	1.18%	9,647.47

报告期内，公司销往欧洲市场及其他海外市场的单位装柜对应的运输费明显高于日本市场，主要原因为：公司销往欧洲及其他海外市场的产品包括瓦斯气罐，瓦斯气罐属于危险品，对运输有更高的要求，相应的运输费更高。

报告期内，公司销往日本市场的产品为建筑五金制品，**2018年至2020年，**单位装柜对应的运输费用变化不大，**2021年1-6月，运输费用下降明显，主要原因为：当期销往日本市场的产品主要运至南京港，而之前主要运至上海港，运输距离变短，费用有所降低。**2020年，公司销往欧洲及其他海外市场的单位装柜对应的运输费明显下降，主要原因为：2020年，欧洲受疫情影响，交通运输部等部门阶段性免征和降低进出口货物的港口建设费、货物港务费、港口设施保安费等；**2021年1-6月，公司销往欧洲及其他海外市场的单位装柜对应的运输费上升，主要原因为：国际运力日益紧张，公司所承担的相关港杂费、货运代理费等有所上涨。**

② 内销运输费合理性分析

公司内销主要为燃气射钉枪的销售，通过汽运和快递等方式进行发货。

1）物流公司阶梯报价情况

报告期内，公司内销合作的前三大物流公司为句容胜宇物流有限公司、南

京速派斯物流有限公司和安能聚创物流（上海）有限公司，三大物流公司均采用阶梯报价，阶梯报价情况如下：

A、句容胜宇物流有限公司的具体收费标准如下：

a、2021 年 1-6 月

单位：元/件

运输区域	运输标准		
	25 件以下	25-100 件	100 件以上
华东地区	7.00-13.70	6.20-12.00	5.40-11.10
华北地区	12.00-15.30	10.40-13.70	9.50-12.80
华南地区	14.50-17.00	12.80-15.30	12.00-14.50
华中地区	10.40-12.80	8.70-11.10	7.80-10.40
东北地区	15.30-18.70	13.70-17.00	12.80-16.20
西北地区	13.70-22.00	12.00-20.30	11.10-19.50
西南地区	15.30-22.00	13.70-20.30	12.80-19.50

b、2020 年

单位：元/件

运输区域	运输标准		
	25 件以下	25-100 件	100 件以上
华东地区	7.00-13.70	6.20-12.00	5.40-11.10
华北地区	12.00-15.30	10.40-13.70	9.50-12.80
华南地区	14.50-17.00	12.80-15.30	12.00-14.50
华中地区	10.40-12.80	8.70-11.10	7.80-10.40
东北地区	15.30-18.70	13.70-17.00	12.80-16.20
西北地区	13.70-22.00	12.00-20.30	11.10-19.50
西南地区	15.30-22.00	13.70-20.30	12.80-19.50

c、2019 年

单位：元/件

运输区域	运输标准		
	25 件以下	25-100 件	100 件以上
华东地区	7.10-13.90	6.30-12.20	5.40-11.40
华北地区	12.20-15.60	10.50-13.90	9.70-13.10

华南地区	14.80-17.30	13.10-15.60	12.20-14.80
华中地区	10.50-13.10	8.80-11.40	8.00-10.50
东北地区	16.50-19.00	13.90-17.30	13.10-16.50
西北地区	13.90-22.40	12.20-20.70	11.40-19.90
西南地区	15.60-22.40	13.90-20.70	13.10-19.90

d、2018 年

单位：元/件

运输区域	运输标准		
	25 件以下	25-100 件	100 件以上
华东地区	8.40-16.40	7.40-14.40	6.40-13.40
华北地区	14.40-18.40	12.40-16.40	11.40-15.40
华南地区	17.40-20.40	15.40-18.40	14.40-17.40
华中地区	12.40-15.40	10.40-13.40	9.40-12.40
东北地区	18.40-22.40	16.40-20.40	15.40-19.40
西北地区	16.40-26.40	14.40-24.40	13.40-23.40
西南地区	18.40-26.40	16.40-24.40	15.40-23.40

B、南京速派斯物流有限公司

a、2021 年 1-6 月

单位：元/公斤

运输区域	**运输标准**	
	70 公斤以下	**70 公斤以上**
华东地区	**0.90-2.35**	**0.65-1.40**
华北地区	**2.25-3.60**	**1.40-1.95**
华南地区	**2.00-4.10**	**1.35-2.50**
华中地区	**2.00-2.85**	**1.40-1.50**
东北地区	**3.10-3.30**	**1.75-2.45**
西北地区	**2.75-5.00**	**1.60-2.85**
西南地区	**3.20-4.00**	**1.80-2.25**

b、2020 年

单位：元/公斤

运输区域	运输标准	
	70 公斤以下	70 公斤以上

华东地区	1.10-2.35	0.65-1.40
华北地区	2.25-3.60	1.40-1.95
华南地区	2.20-3.80	1.40-2.50
华中地区	2.00-2.85	1.40-1.45
东北地区	3.10-3.30	1.75-2.45
西北地区	2.75-4.75	1.60-2.85
西南地区	3.00-4.55	1.80-3.55

c、2019 年

单位：元/公斤

运输区域	运输标准	
	70 公斤以下	70 公斤以上
华东地区	1.20-2.50	0.65-1.40
华北地区	2.40-3.80	1.40-1.90
华南地区	2.10-3.00	1.40-1.45
华中地区	2.00-2.85	1.40-1.45
东北地区	3.30-3.50	1.75-2.45
西北地区	2.90-5.00	1.60-2.80
西南地区	3.20-4.80	1.75-2.55

d、2018 年

单位：元/公斤

运输区域	运输标准	
	70 公斤以下	70 公斤以上
华东地区	1.20-2.50	0.70-1.50
华北地区	2.40-3.80	1.50-2.10
华南地区	2.30-4.10	1.50-2.70
华中地区	2.10-3.00	1.50-1.55
东北地区	3.30-3.50	1.85-2.60
西北地区	2.90-5.00	1.70-3.00
西南地区	3.20-4.80	1.90-3.80

C、安能聚创物流（上海）有限公司

a、2021 年 1-6 月

单位：元/公斤

运输区域	运输标准	
	70 公斤以下	70 公斤以上
华东地区	0.69-1.40	0.63-1.30
华北地区	1.40-2.40	1.30-1.95
华南地区	1.30-3.40	1.20-3.00
华中地区	1.30-1.40	1.20-1.30
东北地区	2.30-2.40	1.70-2.30
西北地区	2.00-3.80	1.55-2.85
西南地区	2.30-2.80	1.75-2.25
西南地区（西藏）	4.50-10.00	4.20-9.50

b、2020 年

单位：元/公斤

运输区域	运输标准	
	70 公斤以下	70 公斤以上
华东地区	0.69-1.40	0.63-1.30
华北地区	1.40-2.40	1.30-1.95
华南地区	1.30-2.80	1.20-2.50
华中地区	1.30-1.40	1.20-1.30
东北地区	2.30-2.40	1.70-2.30
西北地区	2.00-3.80	1.55-2.85
西南地区	2.30-2.80	1.75-2.25

c、2019 年

单位：元/公斤

运输区域	运输标准	
	70 公斤以下	70 公斤以上
华东地区	0.70-1.50	0.65-1.30
华北地区	1.36-2.40	1.30-2.20
华南地区	1.40-2.60	1.30-2.30
华中地区	1.30-1.50	1.10-1.30
东北地区	2.40-2.50	2.00-2.40
西北地区	2.10-3.80	1.90-3.50

西南地区	2.30-2.67	2.00-2.50

d、2018 年

单位：元/公斤

运输区域	运输标准	
	70 公斤以下	70 公斤以上
华东地区	1.30-2.43	0.68-1.56
华北地区	2.30-3.62	1.60-2.10
华南地区	2.27-4.30	1.60-2.80
华中地区	2.05-3.20	1.50-1.60
东北地区	3.49-3.59	2.00-3.00
西北地区	2.83-5.00	1.80-3.00
西南地区	3.16-3.88	2.00-2.40

由此可见，报告期内公司内销合作的前三大物流公司的阶梯报价均呈逐年下降趋势。

2）发行人运输量、运输重量和单位运费变动情况

A、句容胜宇物流有限公司

报告期内，句容胜宇物流有限公司各运输标准下的运输量、运输费用、单位运费情况如下：

运输标准	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年		
	销售数量（只）	运费金额（元）	单位运费（元/只）	变动幅度（%）	销售数量（只）	运费金额（元）	单位运费（元/只）	变动幅度（%）	销售数量（只）	运费金额（元）	单位运费（元/只）	变动幅度（%）	销售数量（只）	运费金额（元）	单位运费（元/只）
25件以下	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-	-	431.00	5,511.18	12.79
25-100件	2,295.00	21,369.49	9.31	-0.09	4,323.00	40,289.77	9.32	-9.02	7,723.00	79,111.97	10.24	-1.74	6,708.00	69,931.72	10.43
100件以上	1,340.00	8,519.39	6.36	-28.95	2,085.00	18,658.01	8.95	-2.26	2,894.00	26,495.05	9.16	-2.91	1,607.00	15,154.08	9.43
合计	3,635.00	29,888.88	8.22	-10.62	6,408.00	58,947.78	9.20	-7.52	10,617.00	105,607.02	9.95	-3.97	8,746.00	90,596.98	10.36

报告期内，句容胜宇物流有限公司各运输标准的运输数量和运输费用占比情况如下：

运输标准	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)
25件以下	-	-	-	-		-	4.93	6.08
25-100件	63.14	71.50	67.46	68.35	72.74	74.91	76.70	77.19

100 件以上	36.86	28.50	32.54	31.65	27.26	25.09	18.37	16.73
合 计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

B、南京速派斯物流有限公司

报告期内，南京速派斯物流有限公司各运输标准下的运输量、运输费用、单位运费情况如下：

运输标准	2021 年 1-6 月				2020 年				2019 年				2018 年		
	销售数量(只)	运费金额(元)	单位运费(元/只)	变动幅度(%)	销售数量(只)	运费金额(元)	单位运费(元/只)	变动幅度(%)	销售数量(只)	运费金额(元)	单位运费(元/只)	变动幅度(%)	销售数量(只)	运费金额(元)	单位运费(元/只)
70 公斤以下	1,500.00	21,455.46	14.30	-0.10	669.00	9,578.55	14.32	-2.50	3,023.00	44,391.57	14.68	-0.90	3,228.00	47,828.68	14.82
70 公斤以上	37,187.00	335,928.45	9.03	0.17	66,817.00	602,583.70	9.02	-5.59	40,632.00	388,115.14	9.55	-0.14	32,124.00	307,273.58	9.57
合计	38,687.00	357,383.92	9.24	1.85	67,486.00	612,162.25	9.07	-8.44	43,655.00	432,506.71	9.91	-1.37	35,352.00	355,102.26	10.04

报告期内，南京速派斯物流有限公司各运输标准的运输数量和运输费用占比情况如下：

运输标准	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)

70 公斤以下	3.88	6.00	0.99	1.56	6.92	10.26	9.13	13.47
70 公斤以上	96.12	94.00	99.01	98.44	93.08	89.74	90.87	86.53
合 计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

C、安能聚创物流（上海）有限公司

报告期内，安能聚创物流（上海）有限公司各运输标准下的运输量、运输费用、单位运费情况如下：

运输标准	2021 年 1-6 月				2020 年				2019 年				2018 年		
	销售数量（只）	运费金额（元）	单位运费（元/只）	变动幅度(%)	销售数量（只）	运费金额（元）	单位运费（元/只）	变动幅度(%)	销售数量（只）	运费金额（元）	单位运费（元/只）	变动幅度(%)	销售数量（只）	运费金额（元）	单位运费（元/只）
70 公斤以下	940.00	11,752.21	12.50	0.04	714.00	8,923.00	12.50	-1.71	2,353.00	29,917.76	12.71	-0.03	556.00	7,071.70	12.72
70 公斤以上	17,242.00	153,644.26	8.91	0.07	26,763.00	238,329.94	8.91	-2.37	22,637.00	206,476.56	9.12	-2.50	5,260.00	49,179.27	9.35
合 计	18,182.00	165,396.47	9.10	1.07	27,477.00	247,252.94	9.00	-4.87	24,990.00	236,394.32	9.46	-2.24	5,816.00	56,250.97	9.67

报告期内，安能聚创物流（上海）有限公司各运输标准的运输数量和运输费用占比如下：

运输标准	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)	数量占比(%)	费用占比(%)
70 公斤以下	5.17	7.11	2.60	3.61	9.42	12.66	9.56	12.57

70 公斤以上	94.83	92.89	97.40	96.39	90.58	87.34	90.44	87.43
合 计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

由上表可见，报告期内，公司单位燃气射钉枪的内销运输费逐年下降，主要原因为：A、公司合作的主要物流公司基本采用阶梯报价，其阶梯报价均呈逐年下降趋势;B、2019年、2020年,公司燃气射钉枪内销收入分别同比上涨53.19%、28.49%，随着销售量的增加，公司选择运输标准高、单位运输费用低的阶梯报价比例也随之增加。

因此，由于主要物流公司阶梯报价逐年下降以及运输数量或重量在阶梯价格较低范围的占比逐年增加，报告期内燃气射钉枪单位内销运输费用下滑具有合理性。

报告期内，公司单位批次内销运输费用变化情况如下：

项 目	2021年1-6月	2020年		2019年		2018年
	金额	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
内销运输费(万元)	102.32	175.43	10.45%	158.83	23.47%	128.64
运输批次(次)	2,302	4,286	-12.83%	4,917	35.45%	3,630
内销运输费/运输批次(元/次)	444.48	409.31	26.71%	323.02	-8.85%	354.38

报告期内，公司内销运输费与燃气射钉枪内销运输批次并未呈现相关性，在物流公司采用阶梯报价的方式下，受每批次发货数量、发货重量等因素影响，单位批次运输费用存在波动性。

（3）职工薪酬与销售人员数量、业务规模的整体匹配性

报告期内，公司销售费用中职工薪酬与销售人员数量、业务规模的整体匹配性如下：

单位：万元、元/人、%

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
职工薪酬	304.09	20.80	503.44	4.69	480.90	15.40	416.72
销售人员期末人数	36	9.09	33	13.79	29	-6.45	31
月平均薪酬	14,078.29	10.74	12,713.13	-8.00	13,818.85	23.36	11,202.28
主营业务	22,460.26	43.22	36,265.23	15.09	31,510.88	14.84	27,439.69

收入							

报告期内，公司职工薪酬与主营业务收入均呈现上涨趋势，具有匹配性，但期末销售人员数量、月平均薪酬具有一定的波动。

（4）职工薪酬变动的原因

2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月，公司销售费用中职工月平均薪酬分别为 11,202.28 元、13,818.85 元、12,713.13 元、14,078.29 元。2019 年，公司销售人员月平均薪酬同比上涨，与公司主营业务收入上涨趋势及行业平均公司上涨趋势相一致；2020 年，公司销售人员的月平均工资略有下滑，主要原因是：根据党中央、国务院决策部署，人力资源社会保障部、财政部、税务总局印发《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（人社部发〔2020〕11 号）和《关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》（人社部发〔2020〕49 号），2020 年 2 月起阶段性减免企业基本养老保险、失业保险、工伤保险单位缴费部分。

（5）销售人员职责划分、数量变动及与业务的匹配性

报告期各期末，公司销售人员数量分别为 31 人、29 人、33 人、36 人，具体业务划分和客户维护情况如下：

部门	负责客户范围	职位	人数				对应客户数量				主要职责
			2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末	
销售服务部	国内经销客户	副总经理	1	1	1	1					负责公司全面销售工作
		市场销售服务部经理	1								负责市场开发、售后服务部门工作
		内勤主管	1	1	1	1					负责订单处理、销售出库
		售后服务	1	1	1	1					负责产品售后服务工作和产品物流运输
		销售文员	2	1	1	1					负责与客户对账、制作开票申请单等辅助工作
内销部	国内经销	销售经理	3	3	1	3	39	26	21	50	负责部门管理、主要客户沟通维护、需求沟通、客户回款等工作

	客户	销售业务员	9	6	6	8	366	362	581	457	负责市场开拓、客户沟通维护、需求沟通、客户回款等工作
外销部	日本市场客户为主	销售经理	1	2	2	2	30	31	30	27	负责部门管理、主要客户沟通维护、订单沟通、客户回款、销售核价等工作
		销售顾问	1	1	1	1					负责主要客户沟通维护，市场指导工作
		区域经理	1	1	1	1	20	21	22	20	负责客户沟通维护、订单沟通、客户回款等工作
		销售业务员	2	3	3	1					负责市场开拓、客户沟通维护、客户回款
		跟单员	3	3	3	3					以客户订单为中心，负责产品生产、装运、保险、报关等环节跟踪
	欧美市场客户为主	销售经理	1	2	2	2	37	43	40	32	负责部门管理、主要客户沟通维护、订单沟通、客户回款等工作
		区域经理	2	1	1	1	19	33	20	24	负责客户沟通维护、订单沟通、客户回款等工作
		销售业务员	2	2	1	1					负责市场开拓、客户沟通维护、客户回款
		跟单员	2	2	3	3					以客户订单为中心，负责产品生产、装运、保险、报关等环节跟踪
		销售内勤	1	1	1	1					负责销售统计工作
		销售助理	2	2	0	0					协助销售经理进行相关工作开展
合计			36	33	29	31	511	516	714	610	

（6）客户集中度

报告期内，公司直销客户和经销客户的数量分布情况如下：

单位：家

销售模式	区域	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
直销模式	日本	38	35.85%	42	32.81%	42	37.50%	36	34.95%
	欧洲及其他海外市场	57	53.77%	72	56.25%	59	52.68%	55	53.40%
	中国	11	10.38%	14	10.94%	11	9.82%	12	11.65%
	合计	106	100.00%	128	100.00%	112	100.00%	103	100.00%
经销模式	华东	206	50.86%	214	55.15%	308	51.16%	254	50.10%
	华南	44	10.86%	37	9.54%	54	8.97%	60	11.83%

销售模式	区域	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	西南	34	8.40%	33	8.51%	45	7.48%	43	8.48%
	华中	35	8.64%	32	8.25%	88	14.62%	55	10.85%
	华北	42	10.37%	32	8.25%	49	8.14%	35	6.90%
	东北	23	5.68%	23	5.93%	34	5.65%	31	6.11%
	西北	21	5.19%	17	4.38%	24	3.99%	29	5.72%
	合计	405	100.00%	388	100.00%	602	100.00%	507	100.00%

报告期内，公司直销客户主要来自于欧洲、日本和国内，经销客户全部来自于国内，基本覆盖全国主要省份经济发达的地级市。欧洲客户主要为采购瓦斯气罐、射钉的欧洲知名五金品牌供应商，日本客户主要为采购建筑五金制品的日本建材商超和建筑五金品牌供应商，国内经销客户主要为采购燃气射钉枪等各类射钉紧固器材的综合门店。

报告期各期末，公司销售人员分别为31人、29人、33人、36人，变化较小，公司销售人员与公司的业务开拓相匹配，主要原因为：

1）公司直销客户集中度相对较高、销售主要来源于存量客户

报告期内，公司直销客户分层情况如下：

单位：万元

当期销售收入	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
1,000万元以上	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
200万元至1,000万元	6,977.30	8,461.54	12,731.52	11,304.94
200万元以下	3,358.60	4,854.93	3,555.46	3,607.38
合计	14,091.62	23,700.91	21,524.06	20,823.72

报告期内，公司直销客户销售规模在200万元以上的客户收入占当期直销收入比例为82.68%、83.48%、79.52%、76.17%，占比较高。

报告期内，公司直销客户变动情况如下：

项目		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
期初直销客户数量（家）		128	112	103	99
本期新增	数量（家）	16	32	24	21
	占期初数量的比例（%）	12.50	28.57	23.30	21.21

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	销售金额（万元）	102.84	504.17	2,618.14	224.21
	销售金额占当期直销客户销售金额的比例（%）	0.73	2.13	12.16	1.08
本期减少	数量（家）	38	16	15	17
	占期初数量的比例（%）	29.69	14.29	14.56	17.17
	上期销售金额（万元）	491.08	708.24	121.81	315.14
	上期销售金额占当期直销客户销售金额的比例（%）	3.48	2.99	0.56	1.51
期末直销客户数量（家）		106	128	112	103

报告期内，公司直销收入来源于上期存量客户的比例分别为 98.92%、87.84%、97.87%、99.27%，公司直销收入主要来源于存量客户。

公司直销客户集中度相对较高，需维护的主要客户数量相对较少，公司与主要直销客户开展业务合作时间较早，保持着长期良好的合作关系，客户较为稳定。销售收入主要来源于存量客户，开拓新客户主要为规模较小的客户，直销客户主要通过订单方式向公司进行采购，销售方式直接，所需直销销售人员规模比较稳定，与公司的业务相匹配。

2）公司经销客户地域集中度相对较高、报告期内经销商经过整理规范、维护相对简单

报告期内，公司华东地区经销商数量分别为 254 家、308 家、214 家、206 家，占当期经销商数量的比例分别为 50.10%、51.16%、55.15%、50.86%，公司位于南京市，为华东区域中心城市，华东地区经销商数量占比较高利于公司向经销商发货和维护。

报告期内，公司经销客户变动情况如下：

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期初经销商数量（家）		388	602	507	448
本期新增	数量（家）	85	80	276	202
	占期初数量的比例（%）	21.91	13.29	54.44	45.09
	销售金额（万元）	1,255.71	1,244.69	2,323.68	1,897.52
	销售金额占当期经销商销售金额的比例（%）	15.00	9.91	23.27	28.68
本期减少	数量（家）	68	294	181	143

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
	占期初数量的比例（%）	17.53	48.84	35.70	31.92
	上期销售金额（万元）	283.22	1,056.43	552.75	264.16
	上期销售金额占当期经销商销售金额的比例（%）	3.38	8.41	5.54	3.99
期末经销商数量（家）		405	388	602	507

报告期内，公司经销客户数量分别为 507 家、602 家、388 家、405 家，经销客户数量变动较大，主要原因为：2018 年和 2019 年公司个人经销商数量为 243 家和 211 家，公司对国内经销商体系进行了规范整理，根据公司《经销商管理文件》逐步淘汰一批营销能力弱、业务往来较小的个人经营者。2018 年、2019 年淘汰的个人经销商平均销售收入分别为 1.86 万元、2.49 万元。

报告期内，公司经销销售收入来源于当年新增客户的占比分别为 28.68%、23.27%、9.91%、15.00%，新增客户收入占比逐年降低，随着公司国内经销商规范和销售规模的扩大，报告期经销收入来源于上期存量客户的比例分别 71.32%、76.73%、90.09%、85.00%，经销商存量客户稳定。销售部主要根据客户需求向客户进行发货，销售人员规模较为稳定，与公司的业务相匹配。

（7）对比量化分析发行人销售费用低于同行业可比公司的原因及合理性

公司与同行业上市公司销售费用主要项目对比情况如下：

单位：万元、%

项目		巨星科技	锐奇股份	康平科技	坚朗五金	平均值	公司	比例差异
2021 年 1-6 月								
营业收入		444,985.36	34,013.55	63,427.66	348,740.98	222,791.89	22,659.89	
销售费用	金额	26,932.62	1,783.45	573.81	47,122.48	76,412.36	473.47	
	占营业收入比例	6.05	5.24	0.90	13.51	6.43	2.09	4.34
职工薪酬	金额	15,576.87	980.56	337.17	32,638.68	49,533.28	304.09	
	占营业收入比例	3.50	2.88	0.53	9.36	4.07	1.34	2.73
运输费	金额		364.55	65.46	-	430.01		
	占营业收入比例		1.07	0.10	-	0.29		0.29
差旅费	金额	254.78	93.36	13.90	3,917.10	4,279.14	19.18	
	占营业收入比例	0.06	0.27	0.02	1.12	0.37	0.08	0.29

项目		巨星科技	锐奇股份	康平科技	坚朗五金	平均值	公司	比例差异
会议展览费	金额				980.38	980.38	22.16	
	占营业收入比例				0.28	0.07	0.10	-0.03
业务宣传费	金额	8,589.75	136.78	42.41	489.98	9,258.92	71.27	
	占营业收入比例	1.93	0.40	0.07	0.14	0.64	0.31	0.33
办公费	金额	394.25		10.68	794.38	1,199.31	15.29	
	占营业收入比例	0.09		0.02	0.23	0.09	0.07	0.02
业务招待费	金额			53.05	3,128.82	3,181.87		
	占营业收入比例			0.08	0.90	0.25		0.25
2020 年								
营业收入		854,444.02	42,918.61	83,461.69	673,703.05	413,631.84	36,722.72	
销售费用	金额	45,827.44	3,476.63	2,049.27	93,024.03	144,377.37	755.23	
	占营业收入比例	5.36	8.10	2.46	13.81	7.43	2.06	5.37
职工薪酬	金额	23,128.56	1,837.69	563.45	67,394.34	92,924.04	503.44	
	占营业收入比例	2.71	4.28	0.68	10.00	4.42	1.37	3.05
运输费	金额	-	575.43	1,188.75	-	1,764.18		
	占营业收入比例	-	1.34	1.42	-	0.69		0.69
差旅费	金额	576.56	251.12	15.24	8,204.21	9,047.13	29.11	
	占营业收入比例	0.07	0.59	0.02	1.22	0.48	0.08	0.40
会议展览费	金额	-	5.00	-	1,927.53	1,932.53	31.58	
	占营业收入比例	-	0.01	-	0.29	0.08	0.09	-0.02
业务宣传费	金额	15,806.13	331.74	60.64	822.61	17,021.12	115.26	
	占营业收入比例	1.85	0.77	0.07	0.12	0.70	0.31	0.39
办公费	金额	1,502.74	-	40.25	2,092.83	3,635.82	28.13	
	占营业收入比例	0.18	-	0.05	0.31	0.14	0.08	0.06
业务招待费	金额	-	-	89.14	5,126.41	5,215.55	-	
	占营业收入比例	-	-	0.11	0.76	0.22	-	0.22
2019 年								
营业收入		662,546.41	45,911.74	60,640.27	525,513.14	323,652.89	31,890.38	
销售费用	金额	58,696.81	4,137.88	1,457.27	98,478.66	162,770.62	1,449.66	
	占营业收入比例	8.86	9.01	2.40	18.74	9.75	4.55	5.20
职工薪酬	金额	18,095.80	2,160.43	566.73	63,674.99	84,497.95	480.90	
	占营业收入比例	2.73	4.71	0.93	12.12	5.12	1.51	3.61

项目		巨星科技	锐奇股份	康平科技	坚朗五金	平均值	公司	比例差异
运输费	金额	19,623.15	710.59	636.68	12,506.35	33,476.77	653.79	
	占营业收入比例	2.96	1.55	1.05	2.38	1.99	2.05	-0.06
差旅费	金额	1,113.22	403.71	22.64	8,278.91	9,818.48	61.81	
	占营业收入比例	0.17	0.88	0.04	1.58	0.67	0.19	0.48
会议展览费	金额	-	59.65	-	3,016.55	3,076.20	75.98	
	占营业收入比例	-	0.13	-	0.57	0.18	0.24	-0.07
业务宣传费	金额	14,552.52	401.84	27.45	681.08	15,662.89	87.28	
	占营业收入比例	2.20	0.88	0.05	0.13	0.82	0.27	0.55
办公费	金额	1,141.34	-	44.87	1,825.95	3,012.16	49.43	
	占营业收入比例	0.17	-	0.07	0.35	0.15	0.15	-0.00
业务招待费	金额	-	-	87.49	4,284.92	4,372.41	-	
	占营业收入比例	-	-	0.14	0.82	0.24	-	0.24
2018 年								
营业收入		593,467.37	58,319.66	58,632.97	385,348.02	273,942.01	27,758.59	
销售费用	金额	42,052.15	5,701.26	1,326.96	80,964.80	130,045.17	1,270.01	
	占营业收入比例	7.09	9.78	2.26	21.01	10.04	4.58	5.46
职工薪酬	金额	13,152.44	2,421.42	533.44	48,574.57	64,681.87	416.72	
	占营业收入比例	2.22	4.15	0.91	12.61	4.97	1.50	3.47
运输费	金额	15,360.81	1,049.96	516.42	10,472.59	27,399.78	613.53	
	占营业收入比例	2.59	1.80	0.88	2.72	2.00	2.21	-0.21
差旅费	金额	869.00	559.09	22.60	8,236.22	9,686.91	67.40	
	占营业收入比例	0.15	0.96	0.04	2.14	0.82	0.24	0.58
会议展览费	金额	-	195.08	-	2,936.00	3,131.08	39.07	
	占营业收入比例	-	0.33	-	0.76	0.27	0.14	0.13
业务宣传费	金额	8,662.56	995.18	30.66	780.03	10,468.43	61.32	
	占营业收入比例	1.46	1.71	0.05	0.20	0.86	0.22	0.64
办公费	金额	912.73	-	35.10	2,594.62	3,542.45	31.83	
	占营业收入比例	0.15	-	0.06	0.67	0.22	0.11	0.11
业务招待费	金额	-	-	98.34	3,391.72	3,490.06	-	
	占营业收入比例	-	-	0.17	0.88	0.26	-	0.26

报告期内，同行业上市公司销售费用占营业收入比例平均值分别为 10.04%、

9.75%、7.43%、6.43%，公司销售费用占营业收入比例分别为 4.58%、4.55%、2.06%、2.09%。2019 年、2020 年，公司及同行业上市公司销售费用占比均有所下降，主要原因为：受新收入准则影响，运输费计入主营业务成本，减少了销售费用。

报告期内，公司销售费用占比对比同行业上市公司平均值分别低 5.46%、5.20%、5.37%、4.34%，主要差异如下：

①报告期内，公司销售费用中职工薪酬对比同行业上市公司平均值分别低 3.47%、3.61%、3.05%、2.73%，其中坚朗五金、巨星科技、锐奇股份职工薪酬占比较高，主要原因为：

a、公司销售模式和销售规模下，所需销售人员集中度较高，经分析公司客户集中度情况显示：公司直销客户集中度相对较高、销售主要来源于存量客户且电子邮件沟通为主，效率较高；公司经销客户地域集中度相对较高，报告期内经销商经过整理规范、维护相对简单；2020 年末，公司销售人员为 33 人，人均创造销售收入 1,112.81 万元，远高于同行业上市公司平均数 255.76 万元。

b、公司销售人员工资水平按年度计算 2020 年平均工资为 12,713.06 元/月，高于 2020 年南京市城镇非私营单位就业人员平均工资，公司为私营单位，销售人员平均工资远高于 2020 年南京市城镇私营单位就业人员平均工资，与同行业上市公司 2020 年销售人员平均工资 13,452.37 元/月相当。

因此，公司销售费用中职工薪酬占比较低符合公司实际情况，具有合理性。

②报告期内，公司销售费用中业务宣传费占比对比同行业上市公司平均值分别低 0.64%、0.55%、0.39%、0.33%，主要原因为：发行人直销客户主要为存量客户，发行人获取新客户以展会为主，费用相对较少；发行人经销客户以销售燃气射钉枪为主，销售主要通过口碑相传、发展经销商的方式销售产品，新品发布通过向经销商介绍推广和展会方式推广，业务宣传费较少。

③报告期内，公司差旅费占比对比同行业上市公司平均值分别低 0.58%、0.48%、0.40%、0.29%，主要原因为：发行人直销客户主要为存量客户，通过电子邮件沟通为主，经销客户地域集中度较高，差旅费发生相对较少。

主要项目对比显示，公司销售费用率低于同行业上市公司具有合理性。

2、管理费用分析

报告期内，公司管理费用构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	**420.66**	**30.24**	745.85	28.57	620.74	31.12	481.86	29.18
股权激励费用	**71.37**	**5.13**	158.80	6.08	217.98	10.93	143.23	8.67
资产修理费	**117.22**	**8.43**	326.02	12.49	147.79	7.41	380.89	23.06
办公费	**151.01**	**10.86**	302.84	11.60	209.43	10.50	212.68	12.88
折旧及摊销	**243.45**	**17.50**	487.18	18.66	262.23	13.15	164.27	9.95
中介机构费	**230.22**	**16.55**	351.47	13.47	296.32	14.86	107.50	6.51
租赁费	**72.66**	**5.22**	97.72	3.74	103.63	5.20	82.98	5.02
业务招待费及差旅费	**36.00**	**2.59**	64.44	2.47	53.59	2.69	14.46	0.88
汽车使用费	**36.12**	**2.60**	58.52	2.24	56.68	2.84	59.11	3.58
其他	**12.14**	**0.87**	17.37	0.67	26.14	1.31	4.65	0.28
合　计	**1,390.86**	**100.00**	**2,610.21**	**100.00**	**1,994.53**	**100.00**	**1,651.64**	**100.00**

公司管理费用主要包括职工薪酬、股权激励费用、资产修理费、办公费、折旧和摊销等。

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司的管理费用分别为 1,651.64 万元、1,994.53 万元、2,610.21 万元、**1,390.86 万元**，占营业收入比例分别为 5.95%、6.25%、7.11%、**6.14%**。

报告期内，公司通过南京运航、南京运冀实施员工持股计划，激励对象、激励份额情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、发行人本次公开发行前已实施完成的员工持股计划”。报告期内，公司股权激励费用计提具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
计入管理费用中的股权激励费用	**71.37**	158.80	217.98	143.23
其中：计入经常性损益的金额	**71.37**	158.80	217.98	143.23
计入非经常性损益的金额	**0**	0	0	0

注：激励对象约定明确服务期时，股权激励费用按照服务期进行分摊，并计入经常损益金额；激励对象未约定明确服务期时，股权激励费用一次性计入非经常性损益金额。

2018 年、2019 年，公司股份支付的公允价值确定依据为：2019 年 6 月外部投资者嘉兴真灼的股权受让价格 8.38 元/股。

2020 年，公司股份支付的公允价值确定依据为：2020 年 6 月外部投资者增资价格 12.50 元/股。

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司管理费用中资产修理费分别为 380.89 万元、147.79 万元、326.02 万元、**117.22 万元**，有所波动。报告期内，公司资产修理费用支出明细情况如下：

单位：万元

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
厂区维修维护工程	**81.43**	227.29	39.02	243.81
机器设备维护保养	**22.39**	52.72	85.36	96.13
车间与公共设施维护	**13.39**	46.02	23.41	40.95
合 计	**117.22**	326.02	147.79	380.89

2018 年，公司资产修理费较高，主要原因为：公司对厂区防水工程、地面地坪工程进行维护所致；2020 年，公司资产修理费较高，主要原因为：公司对厂区进行安全工程维护、至道机械厂区改造、地面地坪工程进行维护所致。

3、研发费用分析

报告期内，公司研发费用按照费用类别构成情况如下：

单位：万元、%

项 目	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人员工资	**771.07**	**68.91**	1,343.83	72.44	1,098.91	69.45	896.39	78.97
材料投入	**253.97**	**22.70**	353.83	19.07	430.58	27.21	198.15	17.46
折旧与摊销	**47.65**	**4.26**	76.46	4.12	7.55	0.48	8.22	0.72
其他	**46.22**	**4.13**	80.85	4.36	45.17	2.85	32.37	2.85
合 计	**1,118.92**	**100.00**	1,854.96	100.00	1,582.21	100.00	1,135.13	100.00

2018年、2019年、2020年、**2021年1-6月**，公司研发费用金额分别为1,135.13万元、1,582.21万元、1,854.96万元、**1,118.92万元**，占营业收入比例分别为

4.09%、4.96%、5.05%、**4.94%**。为保持核心竞争力、不断丰富产品类型，公司持续加大研发投入，报告期内研发支出逐年增长。

报告期内，公司材料投入金额分别为 198.15 万元、430.58 万元、353.83 万元、**253.97 万元**，具体构成如下：

单位：万元

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
模具	**157.98**	199.54	284.47	138.81
金属类零配件	**28.78**	33.80	40.88	21.81
塑料制品	**8.37**	22.81	25.35	9.72
产成品	**10.37**	13.90	16.93	6.91
五金工具	**7.63**	14.11	6.79	1.80
电力电气配件	**5.34**	13.02	20.29	0.24
电子类元器件	**5.06**	17.15	8.13	5.05
板材	**2.03**	3.84	3.67	1.14
其他材料	**28.41**	35.67	24.06	12.67
合 计	**253.97**	353.83	430.58	198.15

报告期内，公司主要研发项目的金额、周期、进展情况如下：

序号	项目	研发费用（万元）	研发时间	研发周期	进展情况
1	18V 直流工具充放电平台	342.79	2018.3-2019.2	12 月	研发完成
2	电动双筒胶枪的设计研发	174.29	2018.5-2019.5	13 月	研发完成
3	电动蚊钉枪系列的设计研发	**489.88**	2020.1-2022.12	36 月	研发中
4	多功能高压气工具的设计与研发	87.87	2020.1-2020.12	12 月	研发完成
5	多功能压剪钳的设计研发	**692.21**	2020.1-2021.5	17 月	**研发完成**
6	高强度地板支承装置设计与研发	142.78	2020.01-2020.12	12 月	研发完成
7	高效节能通风口换风装置设计与研发	296.54	2020.01-2020.12	12 月	研发完成
8	高效快捷（便于启闭）的点检口装置的设计与研发	109.83	2020.01-2020.12	12 月	研发完成
9	可调气动枪的设计与研发	611.56	2017.7-2019.12	30 月	研发完成
10	轻型 40 燃气射钉枪	142.79	2020.1-2020.12	12 月	研发完成
11	轻型电锤的设计研发	195.54	2017.3-2018.12	22 月	研发完成
12	燃气轻型木钉枪的设计研发	173.75	2017.6-2018.12	19 月	研发完成
13	室内换气通风口的设计与研发（拟）	231.04	2017.6-2019.6	25 月	研发完成

14	无刷电动钢钉枪的设计研发	364.09	2019.6-2020.12	19 月	研发完成
15	无刷电动木钉枪的设计研发	**583.86**	2019.1-2021.8	32 月	研发中
16	无刷电动蚊钉枪的设计研发	133.28	2018.4-2019.2	11 月	研发完成
17	无刷电机电动扳手的设计研发	219.31	2017.3-2018.12	22 月	研发完成
18	新型防脱落石膏板顶的设计与研发	18.19	2018.12-2019.6	7 月	研发完成
19	新型结构塑料自然换气口	209.36	2019.5-2020.12	20 月	研发完成
20	新型晾衣架的设计与研发	104.57	2017.6-2018.12	19 月	研发完成
21	新型室内换气百叶口的设计与研发	110.08	2018.12-2019.8	9 月	研发完成
22	智能割草机	**143.95**	2020.5-2021.9	17 月	研发中
23	**高等级气动卷钉枪系列**	**470.89**	**2020.6-2021.10**	**17 月**	**研发中**
24	**高效快速金折模具技术的设计与研发**	**48.57**	**2021.1-2021.12**	**12 月**	**研发中**
25	**通风口换气装置表面防腐处理技术的设计与研发**	**181.30**	**2021.1-2021.12**	**12 月**	**研发中**
平均研发周期				**17 月**	

报告期内，公司主要研发项目的金额和进展合理，研发支出全部费用化，不存在研发费用资本化的情况。

4、财务费用分析

（1）财务费用整体分析

报告期内，公司财务费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
利息支出	**54.85**	275.48	227.72	182.46
利息收入	**-4.12**	-11.98	-6.70	-3.21
汇兑损益	**36.42**	243.30	-100.03	-77.12
其他	**8.45**	17.73	12.68	9.35
合计	**95.61**	**524.53**	**133.67**	**111.49**

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司财务费用金额分别为 111.49 万元、133.67 万元、524.53 万元、**95.61 万元**，财务费用占营业收入比例分别为 0.40%、0.42%、1.43%、**0.42%**，占比较小。

报告期内，公司财务费用主要是利息支出，公司利息支出规模与利率水平及

银行借款规模相匹配。

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司汇兑损益分别为-77.12 万元、-100.03 万元、243.30 万元、**36.42 万元**，公司汇兑损益变化主要受外币结算金额及人民币汇率影响。

（2）汇兑损益分析

① 外币项目的具体情况

报告期各期末，公司外币项目的具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	币种	**2021-6-30**		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31
		期末余额	**变动金额**	期末余额	变动金额	期末余额	变动金额	期末余额
货币资金	美元	**21.44**	**21.36**	0.08	-14.11	14.19	-27.85	42.04
	澳元	**0.11**	**-**	0.11	-	0.11	-	0.11
	巴西雷亚尔	**0.03**	**-**	0.03	-	0.03	-	0.03
	新西兰元	**0.03**	**-**	0.03	-	0.03	-	0.03
应收账款	美元	**380.06**	**60.17**	319.88	91.47	228.41	-50.33	278.74
应付账款	美元	**-**	**-0.42**	0.42	-0.05	0.47	0.14	0.33

报告期内，公司外币项目主要是美元结算的应收账款。

② 汇兑损益变化与汇率变化具有合理性

报告期内，公司主要结算外币为美元，美元兑人民币汇率存在一定波动，具体情况如下：



数据来源：WIND 资讯

2018 年，公司形成汇兑收益 77.12 万元，主要原因是：当年美元对人民币汇率上涨，年末较年初上涨 5.04%；2019 年，公司形成汇兑收益 100.03 万元，主要原因是：当年美元对人民币汇率继续上涨，年末较年初上涨 1.65%；2020 年，公司形成汇兑损失 243.30 万元，主要原因是：当年美元对人民币汇率下跌，年末较年初下降 6.27%；**2021 年 1-6 月，公司形成汇兑损失 36.42 万元，主要原因为：2021 年 1-6 月美元兑人民币汇率整体呈下跌趋势。**

③ 应对汇率波动风险的措施

公司制定外汇结汇管理制度，在满足经营发展的情况下，将积极采取以下措施应对汇率波动风险：A、针对外销形成的应收款项，及时催促客户按期支付，减少期末外汇应收款项的余额，并根据资金需求情况以及对外汇汇率走势的预判，及时办理结汇；B、未来必要时，利用银行金融工具，开展外汇资金交易业务，利用合约锁定结汇汇率，对外币销售进行成本锁定，防范市场风险，实现外汇资产的保值增值等。

报告期内，为应对汇率波动的影响，公司与中国工商银行股份有限公司南京江宁支行开展了远期结售汇业务，加强了在业务执行中对人民币汇率的动态监控，有效降低公司在经营中的外汇风险。

5、期间费用率与同行业公司比较分析

报告期内，公司期间费用率与同行业上市公司比较情况如下：

单位：%

项目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期间费用率	巨星科技	16.26	15.43	18.56	13.40
	锐奇股份	13.44	22.58	23.00	17.56
	康平科技	7.26	12.36	12.34	10.37
	坚朗五金	22.05	22.38	28.65	31.63
	平均	14.75	18.19	20.64	18.24
	公司	13.59	15.64	16.18	15.02
销售费用率	巨星科技	6.05	5.36	8.86	7.09
	锐奇股份	5.24	8.10	9.01	9.78
	康平科技	0.90	2.46	2.40	2.26
	坚朗五金	13.51	13.81	18.74	21.01
	平均	6.43	7.43	9.75	10.03
	公司	2.09	2.06	4.55	4.58
管理费用率	巨星科技	6.56	5.86	7.21	5.25
	锐奇股份	3.76	7.23	6.69	4.87
	康平科技	2.78	3.89	5.04	4.99
	坚朗五金	4.51	4.45	5.08	5.81
	平均	4.40	5.36	6.01	5.23
	公司	6.14	7.11	6.25	5.95
研发费用率	巨星科技	2.82	2.87	3.08	3.49
	锐奇股份	3.76	5.09	6.78	5.49
	康平科技	2.97	3.68	4.51	4.24
	坚朗五金	4.08	3.97	4.82	4.77
	平均	3.41	3.90	4.80	4.50
	公司	4.94	5.05	4.96	4.09
财务费用率	巨星科技	0.83	1.33	-0.59	-2.42
	锐奇股份	0.68	2.17	0.51	-2.57
	康平科技	0.61	2.34	0.39	-1.12
	坚朗五金	-0.06	0.15	-0.00	0.04

项目	公司名称	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
	平均	**0.51**	1.50	0.08	-1.52
	公司	**0.42**	1.43	0.42	0.40

注：同行业上市公司数据来源于其公开披露的数据或者根据其公开披露的数据计算所得。

报告期内，公司期间费用率低于行业平均数，主要原因是：公司销售费用率低于行业平均数。公司销售费用率较低的主要原因有：公司外销收入占比超过60%，且基本通过展会、邮件、电话沟通等方式获取和维护外销客户，成本较低；公司内销以经销商销售为主，销售费用较低。

同行业上市公司，均采用直销和经销相结合的模式，但只有康平科技披露了2018 年、2019 年的经销商销售收入占比分别为 9.09%、7.87%；同行业内上市公司未披露客户数量、销售部门分工；同行业上市公司中内外销售收入占比如下：

单位：%

公司名称	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	内销	**外销**	内销	外销	内销	外销	内销	外销
巨星科技	**3.99**	**96.01**	5.58	94.42	6.21	93.79	4.46	95.54
锐奇股份	**37.47**	**62.53**	41.95	58.05	45.46	54.54	31.35	68.65
康平科技	**8.93**	**91.07**	12.45	87.55	14.60	85.40	12.03	87.97
坚朗五金	**91.89**	**8.11**	89.44	10.56	90.66	9.34	89.59	10.41
平均	**35.57**	**64.43**	37.36	62.65	39.23	60.77	34.36	65.64
公司	**39.99**	**60.01**	38.10	61.90	36.36	63.64	29.23	70.77

由上表可见，公司与同行业上市公司内外销占比差异较大。

2021 年 6 月末，公司销售人员 **36** 人，其中：销售服务部 **5** 人，外销部 **19** 人，内销部 **12** 人，公司销售人员、销售费用与公司实际销售情况相匹配，与同行业不具有可比性。

6、期间费用中人数及工资情况分析

（1）期间费用的人数情况

报告期内，公司列入销售费用、管理费用、研发费用的人数如下：

单位：人

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
销售人员	36	33	29	31
管理人员	82	76	63	51
研发人员	110	108	95	78

注：员工人数按照其期末人数计算。

报告期内，公司列入销售费用的人数变动整体较为平稳；列入管理费用和研发费用的人数逐年上升，主要原因为：公司新设子公司 2 家，同时为提升核心竞争力，增加了研发投入。

（2）期间费用中列入人员工资情况

① 期间费用中列入人员的工资情况

告期内，公司期间费用中列入人员的月平均工资如下：

单位：元/月

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
销售人员	14,078.29	12,713.13	13,818.85	11,202.28
管理人员	8,550.01	8,178.18	8,210.85	7,873.61
研发人员	11,682.94	10,369.06	9,639.56	9,576.81

2020 年，公司销售人员和管理人员的平均工资略有下滑，主要原因是：根据党中央、国务院决策部署，人力资源社会保障部、财政部、税务总局印发《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》（人社部发〔2020〕11 号）和《关于延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限等问题的通知》（人社部发〔2020〕49 号），2020 年 2 月起阶段性减免企业基本养老保险、失业保险、工伤保险单位缴费部分。

② 期间费用中列入人员工资同地区比较情况

公司地处江苏省南京市，江苏省及南京市 2018 至 2020 年当地月平均工资情况如下：

单位：元/月

项 目	2020 年	2019 年	2018 年
江苏省城镇非私营单位就业人员平均工资	8,836.17	8,043.92	7,057.33

江苏省城镇非私营单位就业人员平均工资-制造业	7,670.75	7,197.17	6,585.17
南京市城镇非私营单位就业人员平均工资	10,846.25	9,908.83	8,841.67
南京市城镇非私营单位就业人员平均工资-制造业	-	8,517.25	7,914.92

数据来源：江苏统计局、南京市统计局；南京统计局 2020 年数据制造业工资未公布。

报告期内，公司期间费用中列示人员的工资高于同地区平均工资，具有合理性。

③ 期间费用中列入人员工资同行业比较情况

报告期内，公司同行业可比公司的销售、管理和研发人员的人均薪酬水平如下：

单位：万元、元/月

项目			2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
巨星科技	销售	工资支出	**15,576.87**	23,128.56	18,095.80	13,152.44
		人数	-	934	930	906
		平均工资	-	20,635.76	16,214.87	12,097.54
	管理	工资支出	**16,549.34**	31,798.54	29,620.76	19,772.08
		人数	-	1,157	1,518	1,233
		平均工资	-	22,903.01	16,260.85	13,363.13
	研发	工资支出	**7,297.74**	12,921.86	11,081.98	11,465.76
		人数	-	701	662	687
		平均工资	-	15,361.22	13,950.13	13,908.01
锐奇股份	销售	工资支出	**980.56**	1,837.69	2,160.43	2,421.42
		人数	-	130	138	169
		平均工资	-	11,780.06	13,046.10	11,939.97
	管理	工资支出	**667.05**	1,771.84	1,852.25	1,365.30
		人数	-	99	110	102
		平均工资	-	14,914.48	14,032.20	11,154.44
	研发	工资支出	**941.69**	1,469.42	2,215.70	2,299.89
		人数	-	191	209	333
		平均工资	-	6,411.08	8,834.53	5,755.48
康平科技	销售	工资支出	**337.17**	563.45	566.73	533.44
		人数	-	43	32	32

项目			2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
		平均工资	-	10,919.57	14,758.71	13,891.55
	管理	工资支出	**983.55**	1,780.58	1,816.88	1,702.18
		人数	-	112	95	113
		平均工资	-	13,248.36	15,937.58	12,552.97
	研发	工资支出	**1,221.16**	1,692.79	1,631.45	1,188.41
		人数	-	142	132	94
		平均工资	-	9,934.21	10,299.53	10,535.57
坚朗五金	销售	工资支出	**32,638.68**	67,394.34	63,674.99	48,574.57
		人数	-	5,362	4,639	4,180
		平均工资	-	10,474.07	11,438.35	9,683.93
	管理	工资支出	**8,185.25**	15,413.28	15,511.21	12,635.73
		人数	-	1,320	1,169	1,063
		平均工资	-	9,730.61	11,057.32	9,905.72
	研发	工资支出	**8,012.37**	15,925.42	16,395.56	11,901.82
		人数	-	1,481	1,249	1,160
		平均工资	-	8,960.96	10,939.13	8,550.16
腾亚精工	销售	工资支出	**304.09**	503.44	480.90	416.72
		人数	**36**	33	29	31
		平均工资	**14,078.29**	12,713.06	13,818.85	11,202.28
	管理	工资支出	**420.66**	745.85	620.74	481.86
		人数	**82**	76	63	51
		平均工资	**8,550.01**	8,178.14	8,210.85	7,873.61
	研发	工资支出	**771.07**	1,343.83	1,098.91	896.39
		人数	**110**	108	95	78
		平均工资	**11,682.94**	10,369.06	9,639.56	9,576.81

注：数据来源于公开披露的数据或根据公开披露的数据计算所得，**同行业上市公司半年报未披露人员数量相关信息。**

报告期内，公司期间费用中销售人员和研发人员平均工资与同行业上市公司相当，管理人员平均工资低于同行业上市公司，主要原因为公司管理人员名单中包括驾驶员、保洁员、门卫、宿舍管理员等人员，超过 20 人，占公司管理人员的四分之一以上，上述人员工资较低所致。

（六）利润表其他项目分析

1、资产减值损失及信用减值损失

报告期内，公司资产减值损失及信用减值损失构成情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
计入信用减值损失的坏账损失	**-141.30**	-44.44	59.69	-
计入资产减值损失的坏账损失		-	-	-65.15
计入资产减值损失的存货跌价损失	**-83.96**	-34.98	-20.26	-5.95
合　计	**-225.26**	**-79.43**	**39.43**	**-71.10**

2019 年 1 月 1 日起，公司执行新金融工具准则，应收款项坏账损失由资产减值损失科目转至信用减值损失科目列示。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司应收款项坏账损失分别为-65.15 万元、59.69 万元、-44.44 万元、**-141.30 万元**，金额较低。

报告期内，公司信用减值损失和资产减值损失为计提的坏账准备和存货跌价损失，具体参见本节“九、资产状况分析”之“（三）资产减值准备分析”。

2、其他收益

报告期内，公司其他收益构成情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
与资产相关的政府补助	**30.39**	33.76	22.58	16.69
与收益相关的政府补助	**30.21**	425.32	111.23	73.62
代扣个人所得税手续费返还	**2.11**	5.47	-	8.44
合　计	**62.71**	**464.54**	**133.81**	**98.76**

报告期内，公司其他收益主要是计入当期损益的政府补助，政府补助明细参见本节“五、非经常性损益情况”。

3、营业外收支

（1）营业外收入

报告期内，公司营业外收入构成情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
赔偿收入	-	18.53	111.03	-
无需支付的款项	2.30	23.18	-	22.66
其他	5.38	7.62	4.48	3.02
合 计	7.68	49.33	115.51	25.68

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司营业外收入分别为 25.68 万元、115.51 万元、49.33 万元、**7.68 万元**，占同期利润总额比例分别为 0.56%、1.80%、0.75%、**0.26%**，占比较小。

（2）营业外支出

报告期内，公司营业外支出构成情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
对外捐赠	2.00	-	3.30	-
非流动资产毁损报废损失	213.50	14.08	4.30	10.00
赔偿支出	-	-	-	50.27
其他	0.04	0.58	2.03	2.53
合 计	215.54	120.16	9.62	62.79

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司营业外支出分别为 62.79 万元、9.62 万元、120.16 万元、**215.54 万元**，占同期利润总额比例分别为 1.36%、0.15%、1.82%、**7.18%**，占比较小。

4、所得税费用分析

报告期内，公司所得税费用构成情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
当期所得税费用	417.91	845.64	1,332.61	627.19
递延所得税费用	-16.50	255.46	148.10	-243.61
所得税费用合计	401.41	1,101.09	1,480.71	383.58
利润总额	3,002.34	6,614.23	6,422.66	4,603.86
所得税费用占利润总额的比例(%)	13.37	16.65	23.05	8.33

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司所得税费用分别为 383.58 万元、1,480.71 万元、1,101.09 万元、**401.41 万元**，占同期利润总额比例分别为 8.33%、23.05%、16.65%、**13.37%**。

2018 年，公司所得税费用占利润总额的比例较低，主要原因为：公司 2019 年未通过高新技术重新认定，以 25%的所得税率调整计算 2018 年末递延所得税资产形成的递延所得税费用，相应递延所得税费用减少所致。

2020 年，公司所得税费用占利润总额的比例较高，主要原因为：2019 年公司收购至道机械 100%的股权，形成递延所得税资产可抵扣暂时性差异。

5、利润总额与应纳税所得额差异内容

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司利润总额分别为 4,603.86 万元、6,422.66 万元、6,614.23 万元、**3,002.34 万元**，合并抵消前的利润总额分别为 4,603.86 万元、6,430.25 万元、6,659.80 万元、**3,025.12 万元**。

2018 年，公司利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容以及当期所得税费用的计算过程如下：

单位：万元

项　目	腾亚精工
1. 利润总额	4,603.86
2. 纳税调增项目合计：	390.10
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	153.22
预提销售返利期末减去期初	87.10
资产减值损失	68.48
政府补助纳税调整	83.31
固定资产加速折旧税会差异	-2.01
3. 纳税调减项目合计：	812.67
研发费用加计扣除	760.93
其他	51.74
4. 应纳税所得额(4=1+2-3)	4,181.28
5. 适用税率	15%
6. 应纳所得税额(6=4*5)	627.19

7. 本期调整上期所得税费用	
8. 当期所得税费用(8=6+7)	627.19
9. 报表当期所得税费用	627.19

注：不可抵扣的成本、费用和损失的影响主要包括股权激励费用、计提未使用的安全生产费、超过税法规定扣除标准的业务招待费等，下同。

2019 年，公司利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容以及当期所得税费用的计算过程如下：

单位：万元

项 目	腾亚精工	至道机械
1. 利润总额	6,517.52	-87.26
2. 纳税调增项目合计：	-91.78	
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	486.48	
预提销售返利期末减去期初	221.52	
资产减值损失	-43.78	
政府补助纳税调整	-22.58	
固定资产加速折旧税会差异	-733.43	
3. 纳税调减项目合计：	1,185.59	
研发费用加计扣除	1,133.85	
其他	51.74	
4. 应纳税所得额(4=1+2-3)	5,240.15	-87.26
5. 适用税率	25%	25%
6. 应纳所得税额(6=4*5)	1,310.04	
7. 本期调整上期所得税费用	22.58	
8. 当期所得税费用(8=6+7)	1,332.61	
9. 合并报表当期所得税费用	1,332.61	

2020 年，公司利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容以及当期所得税费用的计算过程如下：

单位：万元

项 目	腾亚精工	至道机械	腾亚智能	腾亚机器人	安徽腾亚
1. 利润总额	7,077.28	-317.13	-0.41	-84.75	-15.20
2. 纳税调增项目合计：	-371.54	0.53		0.03	

不可抵扣的成本、费用和损失的影响	188.75	0.45			
预提销售返利期末减去期初	201.36				
资产减值损失	69.75	0.08		0.03	
政府补助纳税调整	121.11				
固定资产加速折旧税会差异	-952.51				
3. 纳税调减项目合计：	1,204.49			63.35	
研发费用加计扣除	1,152.75			63.35	
其他	51.74				
4. 应纳税所得额(4=1+2-3)	5,501.25	-316.59	-0.41	-148.08	-15.20
5. 适用税率	15%	25%	25%	25%	25%
6. 应纳所得税额(6=4*5)	825.19				
7. 本期调整上期所得税费用	20.45				
8. 当期所得税费用(8=6+7)	845.64				
9. 合并报表当期所得税费用	845.64				

2021 年 1-6 月，公司利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容以及当期所得税费用的计算过程如下：

单位：万元

项 目	腾亚精工	至道机械	腾亚机器人	安徽腾亚
1. 利润总额	3,293.53	-183.01	-60.11	-25.29
2. 纳税调增项目合计：	312.96	0.07	-0.03	0.43
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	117.51	0.15		0.43
预提销售返利期末减去期初	-297.13			
资产减值损失	191.25	-0.08	-0.03	
政府补助纳税调整	91.61			
固定资产加速折旧税会差异	209.72			
3. 纳税调减项目合计：	820.45			
研发费用加计扣除	794.58			
其他	25.87			
4. 应纳税所得额(4=1+2-3)	2,786.05	-182.95	-60.13	-24.86
5. 适用税率	15%	25%	25%	25%

6. 应纳所得税额(6=4*5)	**417.91**			
7. 本期调整上期所得税费用				
8. 当期所得税费用(8=6+7)	**417.91**			
9. 合并报表当期所得税费用	**417.91**			

（七）主要税种缴纳情况分析

1、增值税、营业税的应税范围

报告期内，公司不适用营业税；公司增值税的应税范围为销售货物。

2、增值税期初额、当期发生额、期末额

报告期内，公司增值税期初额、当期发生额、期末额情况如下：

单位：万元

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
期初未交数	**-314.55**	-338.77	21.77	-1.39
本期应交数	**-180.99**	31.30	-224.52	282.57
本期已交数		7.09	136.01	259.42
期末未交数	**-495.54**	-314.55	-338.77	21.77

2019 年，公司应交增值税为-224.52 万元，主要原因为：2019 年 11 月，公司以 8,060 万元收购至道机械 100%股权，取得的厂房、土地使用权产生的进项税额较多。

2021 年 1-6 月，公司应交增值税为-180.99 万元，主要原因为：安徽腾亚工程建设投入产生的进项税额较多。

报告期各期末,公司增值税未交数与财务报表的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	**2021-6-30**	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
其他流动资产	**525.71**	334.37	346.81	-
应交税费	**9.57**	-	8.05	21.77
期末未交数	**-495.54**	-314.55	-338.77	21.77

注：根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》，公司将期末待抵扣的增值税进项税额在“其他流动资产”项目列示，其中：2020 年末，公司增值税未交数与财务报表项目勾稽存在差异 19.82 万元，

系因公司合并范围内关联方购销暂估引起的增值税差异在合并抵消时作为“其他流动资产”反映所致。

3. 增值税与收入的匹配关系

报告期内，公司增值税纳税申报表列示的应税销售额及税费增减变动情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
1.应税货物销售额	**10,081.79**	15,712.48	12,028.58	8,672.13
2.应税劳务销售额	**-**	-	-	-
3.其他	**21.92**	13.32	21.02	43.40
小 计	**10,103.71**	15,725.81	12,049.60	8,715.53
4.减：当期期末预提销售返利冲减当期收入	**595.12**	892.25	690.88	469.36
5.加：上期期末预提销售返利在当期确认收入	**888.57**	687.64	467.80	382.26
6.加：本期确认出口收入	**13,478.23**	22,449.25	20,052.71	19,417.71
7.加：前期已暂估申报纳税，当期确认收入	**4.03**	11.65	99.02	-
8.减：当期暂估申报纳税，当期未确认收入	**-**	4.03	11.65	99.02
9.减：当期申报固定资产清理收入	**55.99**	35.63	45.26	163.80
10.减：当期申报视同销售收入	**-**	6.00	3.20	9.02
11.减：出口收入中征税收入	**178.71**	132.16	27.75	15.71
12.减：合并抵消	**960.47**	1,079.64	-	-
13.减：其他	**24.38**	1.92	-	-
合计（1+2+3-4+5+6+7-8-9-10-11-12-13）	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
营业收入	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
差异	**-**	-	-	-
14.销项税额	**1,311.95**	2,043.82	1,615.17	1,413.31
15.销项税额/应收货物、劳务销售额(15=14/(1+2+3))	**12.98%**	13.00%	13.40%	16.22%

注：公司各期末预提销售返利冲减的收入在预提销售返利的当期进行增值税纳税申报。

报告期内，公司销项税额与应收货物销售额呈比例关系，销项税额占应税货物、劳务销售额比例逐年下降，主要原因为：增值税税率调整以及征税项目影响，比例相应浮动。

九、资产状况分析

报告期各期末，公司资产构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	**17,366.51**	**43.32**	16,007.92	46.64	9,565.47	37.64	12,948.56	62.34
非流动资产	**22,717.88**	**56.68**	18,316.19	53.36	15,846.68	62.36	7,821.69	37.66
合计	**40,084.39**	**100.00**	**34,324.12**	**100.00**	**25,412.15**	**100.00**	**20,770.25**	**100.00**

报告期各期末，公司总资产规模逐年增加，2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**分别比上年同期增长 22.35%、35.07%、**16.78%**。

2019 年末，公司总资产同比增加 4,641.90 万元，主要原因为：当年实现净利润 4,941.94 万元，分配股利 3,300.00 万元；当年收购至道机械全部股权，期末其他应付款增加 1,060.00 万元。

2020 年末，公司总资产同比增加 8,911.97 万元，主要原因为：当期实现净利润 5,513.13 万元，分配股利 1,400.00 万元，减少短期借款本金 3,100.00 万元；2020 年 6 月，公司增加注册资本 680.00 万元，融资 8,500.00 万元。

2021 年 6 月末，公司总资产同比增加 5,760.28 万元，主要原因为：当期实现净利润 2,600.93 万元，短期借款增加 2,302.80 万元。

（一）流动资产分析

报告期各期末，公司流动资产构成如下：

单位：万元、%

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	**3,116.00**	**17.94**	5,167.56	32.28	1,112.02	11.63	3,881.17	29.97
应收账款	**3,772.86**	**21.72**	2,226.35	13.91	1,642.39	17.17	2,095.50	16.18
预付款项	**406.67**	**2.34**	295.98	1.85	227.32	2.38	238.10	1.84
其他应收款	**677.59**	**3.90**	376.51	2.35	119.65	1.25	816.56	6.31
存货	**8,867.68**	**51.06**	7,607.15	47.52	6,117.27	63.95	5,917.23	45.70

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他流动资产	**525.71**	**3.03**	334.37	2.09	346.81	3.63	-	-
合计	**17,366.51**	**100.00**	**16,007.92**	**100.00**	**9,565.47**	**100.00**	**12,948.56**	**100.00**

报告期内，公司流动资产主要由货币资金、应收账款、存货构成。2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司货币资金、应收账款、存货合计占流动资产的比例分别为 91.85%、92.75%、93.71%、**90.73%**。

报告期内，公司流动资产期末余额有所波动。

2019 年末，公司流动资产同比减少 3,383.09 万元，主要内容为：货币资金同比减少 2,769.15 万元。

2020 年末，公司流动资产较 2019 年末增加 6,442.45 万元，主要内容为：货币资金较2019年末增加4,055.54万元，存货较2019年末增加1,489.88万元。

1、货币资金

报告期各期末，公司货币资金明细情况如下：

单位：万元

项　目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
库存现金	**1.20**	1.23	1.27	1.69
银行存款	**3,107.32**	5,160.91	1,075.39	3,875.81
其他货币资金	**7.48**	5.43	35.37	3.67
合　计	**3,116.00**	**5,167.56**	**1,112.02**	**3,881.17**

报告期内，公司货币资金主要是银行存款，其他货币资金主要为使用受限的保函保证金。公司库存现金和银行存款变动与当年现金及现金等价物净增加额相关。

2019 年末，公司货币资金同比减少 2,769.15 万元，主要内容为：①经营活动产生的现金流量净额为 8,188.07 万元；②投资活动产生的现金流量净额为-8,202.16 万元；③筹资活动产生的现金流量净额为-2,905.96 万元；④汇率变动对现金及现金等价物增加额的影响为 121.47 万元。

2020 年末，公司货币资金同比增加 4,055.54 万元，主要内容为：①经营活

动产生的现金流量净额为 6,122.19 万元；②投资活动产生的现金流量净额为-5,303.75 万元；③筹资活动产生的现金流量净额为 3,384.30 万元；④汇率变动对现金及现金等价物增加额的影响为-117.76 万元。

2021 年 6 月末，公司货币资金同比减少 2,051.57 万元，主要内容为：①经营活动产生的现金流量净额为 1,245.53 万元；②投资活动产生的现金流量净额为-5,159.73 万元；③筹资活动产生的现金流量净额为 1,877.99 万元；④汇率变动对现金及现金等价物增加额的影响为-15.36 万元。

2、应收账款

报告期各期末，公司应收账款主要指标如下：

单位：万元、%

项　目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款账面余额	**3,971.84**	2,343.53	1,728.83	2,205.79
坏账准备	**198.98**	117.18	86.44	110.29
应收账款账面价值	**3,772.86**	2,226.35	1,642.39	2,095.50
营业收入	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
应收账款账面余额占营业收入的比例**（年化）**	**8.76**	6.38	5.42	7.95

（1）信用政策

公司制定内外销相关收款管理制度，根据客户规模、历史合作情况等判断客户商业信用给予相应的信用政策，对于新客户，公司通常采用预收货款的方式结算，对于有合作基础并信用优良的客户，会给予客户 1-3 个月的付款周期。

报告期内，公司销售模式包括经销模式和直销模式。不同销售模式下的主要产品、主要客户、信用政策具体如下：

销售模式	主要产品	主要客户	结算付款方式及信用政策
经销	燃气射钉枪	国内经销商，一般为综合销售工具类产品、五金类产品的销售门店	经销商新客户实行款到发货原则；连续考察三个月后，可按老客户对待，信用期为发货后 30 天，货款支付方式为电汇
直销	瓦斯气罐、射钉以及建筑五金制品	瓦斯气罐、射钉客户主要为欧洲知名品牌商 TIMCO、Rawlplug 、Hikoki（挪威）等； 建筑五金制品客户主要为日本建材商超港南商事、Komeri、VIVA HOME 等和各类建筑五金品牌供应	公司与每个客户分别约定结算方式及信用期，结算方式主要电汇,个别客户采用信用证付款；信用期可分为款到发货/放单、30 天、60 天及 90 天。给予信用账期的客户，公司均在中国出口信用保险公司进行投保，在出口信用保险范围内给予客户信用额度和信用期

		商	

（2）应收账款变动分析

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司应收账款期末余额分别为 2,205.79 万元、1,728.83 万元、2,343.53 万元、**3,971.84 万元**，占同期营业收入的比例（年化）分别为 7.95%、5.42%、6.38%、**8.76%**。报告期内，公司应收账款期末余额较低，占营业收入比例较低，公司营业收入整体收款情况良好。**2021 年 6 月末公司应收经销商货款余额较高，主要原因为：公司对经销商应收货款主要在年末进行清收，故 2021 年 6 月末公司应收货款余额较高。**

（3）应收账款账龄分析

报告期各期末，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元、%

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	**3,964.06**	**99.80**	2,343.53	100.00	1,728.83	100.00	2,205.79	100.00
1-2 年	**7.78**	**0.20**	-	-	-	-	-	-
2-3 年	**-**	**-**	-	-	-	-	-	-
3 年以上	**-**	**-**	-	-	-	-	-	-
合计	**3,971.84**	**100.00**	**2,343.53**	**100.00**	**1,728.83**	**100.00**	**2,205.79**	**100.00**

报告期内，公司应收账款期末原值账龄在一年以内**占比在 99%以上**，公司应收账款质量较高。

（4）不同销售模式下应收账款余额、账龄及坏账计提情况

报告期各期末，公司不同销售模式下的客户应收账款具体情况如下：

单位：万元、%

销售模式	账龄	2021-6-30			2020-12-31			2019-12-31			2018-12-31		
		余额	余额占比	坏账准备	余额	余额占比	坏账准备	余额	余额占比	坏账准备	余额	余额占比	坏账准备
经销	1 年以内	**1,316.48**	**33.15**	**65.82**	58.09	2.48	2.90	51.50	2.98	2.57	90.88	4.12	4.54
	1-2 年	**7.30**	**0.18**	**0.73**									

	小计	**1,323.77**	**33.33**	**66.55**	58.09	2.48	2.90	51.50	2.98	2.57	90.88	4.12	4.54
直销	1年以内	**2,647.58**	**66.66**	**132.38**	2,285.44	97.52	114.27	1,677.34	97.02	83.87	2,114.91	95.88	105.75
	1-2年	**0.48**	**0.01**	**0.05**									
	小计	**2,648.07**	**66.67**	**132.43**	2,285.44	97.52	114.27	1,677.34	97.02	83.87	2,114.91	95.88	105.75
合计		**3,971.84**	**100.00**	**198.98**	2,343.53	100.00	117.18	1,728.83	100.00	86.44	2,205.79	100.00	110.29

（5）应收账款余额与信用政策相匹配

报告期内，公司应收账款期末余额账龄**基本**在一年以内，与客户信用期在一年以内的信用政策相匹配。

（6）不存在通过放松信用政策刺激销售的情形

报告期内，公司与前五大主要客户的销售结算模式及信用政策具体如下：

年度	序号	客户名称	主要结算方式及信用政策
2021年1-6月	**1**	**TIMCO**	**FOB，2020年6月前提单出具后60天付款，2020年6月起提单出具后90天付款**
	2	**GNGroup**	**FOB，提单出具后60天付款**
	3	**港南商事**	**FOB，1个月即期信用证**
	4	**Komeri**	**FOB，提单出具后30天付款**
	5	**VIVA HOME**	**FOB，款到放单**
2020年	1	港南商事	FOB，1个月即期信用证
	2	TIMCO	FOB，2020年6月前提单出具后60天付款，2020年6月起提单出具后90天付款
	3	Komeri	FOB，提单出具后30天付款
	4	VIVA HOME	FOB，款到放单
	5	GNGROUP	FOB，提单出具后60天付款
2019年	1	TIMCO	FOB，提单出具后60天付款
	2	Komeri	FOB，提单出具后30天付款
	3	港南商事	FOB，1个月即期信用证
	4	VIVA HOME	FOB，款到放单
	5	GNGROUP	FOB，提单出具后60天付款
2018年	1	TIMCO	FOB，提单出具后60天付款
	2	港南商事	FOB，1个月即期信用证

	3	Komeri	FOB，提单出具后 30 天付款
	4	RAWLPLUG	FOB，提单出具后 60 天付款
	5	VIVA HOME	FOB，款到放单

报告期内，公司主要客户群体稳定，除 TIMCO 外，其他主要客户信用政策未发生重大变化。

2020 年 6 月起，公司对 TIMCO 的信用期由 60 天延长至 90 天，主要原因为：客户经营受新冠肺炎疫情影响，请求将信用期延长，公司通过审查出口信用保险，确认给予该客户 90 天的信用期仍在信保范围内，因此同意延长信用期。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司对 TIMCO 销售收入分别为 2,786.27 万元、2,204.56 万元、1,967.22 万元、**1,535.67 万元**，各期末产生的应收账款余额分别为 661.93 万元、494.30 万元、659.75 万元、**481.25 万元**。

综上，报告期内公司主要客户群体稳定，信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

（7）应收账款坏账准备计提政策

① 执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法

2019 年 1 月 1 日起，公司根据《企业会计准则 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。

新金融工具准则规定:“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对纳入减值范围的金融工具进行减值会计处理并确认损失准备”。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款，公司对其单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收账款，公司依据信用风险特征将其划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

根据公司历史经验，同一组合客户群体发生损失的情况没有显著差异，相同账龄的客户具有类似预期损失率，因此，公司以账龄为依据划分应收账款组合。

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过账龄迁徙率计算预期信用损失率。

对于按照组合基础计算逾期信用损失的具体计算过程如下：

A、计算平均迁徙率

报告期各期末，公司的应收账款账龄分布如下：

单位：万元

账龄	2018-12-31	2019-12-31	2020-12-31	**2021-6-30**
1 年以内	2,205.79	1,728.83	2,343.53	**3,964.06**
1-2 年	-	-	-	**7.78**
2-3 年	-	-	-	
3 年以上	-	-	-	

B、根据上表的数据计算迁徙率如下：

账龄	2018-2019	2019-2020	**2020-2021.6**	历史 平均数	备注
1 年以内	0.00%	0.00%	**0.37%**	**0.12%**	A
1-2 年	0.00%	0.00%	**0.00%**	**0.00%**	B
2-3 年	0.00%	0.00%	**0.00%**	**0.00%**	C
3 年以上	100.00%	100.00%	**100.00%**	**100.00%**	D

C、结合公司的账龄划分计算迁徙率，确定违约损失率

账龄	计算公式	历史平均损失率
1 年以内	A*B*C*D	0.00%
1-2 年	B*C*D	0.00%
2-3 年	C*D	0.00%
3 年以上	D	100.00%

D、前瞻性调整

账龄	经验值	测算预期信用损失率	实际执行预期信用损失
1 年以内	15%	0.00%	5.00%
1-2 年	15%	0.00%	10.00%
2-3 年	15%	0.00%	50.00%

3 年以上	15%	100.00%	100.00%

E、根据历史信用损失经验计算的预期坏账损失与公司目前使用的预期损失率计算 **2021 年 6 月 30 日**预期坏账损失对比

单位：万元

账龄	**2021 年 6 月 30 日**应收账款余额	历史信用损失经验测算的预期坏账损失		公司目前执行的预期损失率计算的预期坏账损失	
		预期损失率	预期坏账损失	预期损失率	预期坏账损失
1 年以内	**3,964.06**	0.00%	-	5.00%	**198.20**
1-2 年	**7.78**	0.00%	-	10.00%	**0.78**
2-3 年	**-**	0.00%	-	50.00%	**-**
3 年以上	**-**	100.00%	-	100.00%	**-**
合 计	**3,971.84**	-	-	-	**198.98**

从上表可知，根据公司目前实际执行的预期损失率计算得到的信用损失准备金额大于根据历史信用损失经验测算的预期损失率计算得到的信用损失准备金额，公司采用了实际执行的预期损失率计算应收账款损失准备金额。

② 应收账款坏账准备计提比例与原准则下的计提比例比较

报告期内，公司在新金融工具准则下实际执行的预期信用损失率，与原金融工具准则下应收账款坏账准备计提比例一致。

公司按照原金融工具准则下应收账款计提比例计算得到的信用损失准备金额大于根据历史信用损失经验测算的预期损失率计算得到的信用损失准备金额。考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司按照原金融工具准则下应收账款计提比例估计新金融工具准则下的预期信用损失率，计算应收账款损失准备金额。

③ 应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司计提比例比较

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司比较如下：

单位：%

公司名称	账 龄					
	1 年以内	1～2 年	2～3 年	3～4 年	4～5 年	5 年以上
巨星科技	5	10	20	30	50	100

锐奇股份	1	5	20	50	80	100
康平科技	5	20	50	100	100	100
坚朗五金	5	10	20	50	50	50
腾亚精工	5	10	50	100	100	100

公司坏账准备计提比例与同行业公司不存在明显差异。公司应收账款坏账准备计提充分。

（8）应收账款主要客户情况

截至 **2021 年 6 月末**，公司应收账款余额前 5 名客户情况如下：

单位：万元

排名	客户名称	与本公司关系	金额	账龄	占应收账款余额比例（%）
1	T.I MIDWOOD & CO LIMITED	无关联关系	481.25	1 年以内	12.12
2	BLACK & DECKER LIMITED BVBA	无关联关系	402.05	1 年以内	10.12
3	GNGROUP CO.,LTD	无关联关系	348.73	1 年以内	8.78
4	RAWLPLUG S.A	无关联关系	312.09	1 年以内	7.86
5	上海上轻国际贸易有限公司	无关联关系	157.23	1 年以内	3.96
合 计			1,701.35		42.84

注：应收账款余额前 5 名披露口径为客户单个主体。

（9）应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项 目	2021-6-30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	**3,971.84**	2,343.53	1,728.83	2,205.79
未逾期余额	**3,940.83**	2,255.33	1,452.40	1,748.84
逾期余额	**31.01**	88.20	276.43	456.95
其中：逾期 1 个月以内余额	**30.59**	74.53	245.87	441.60
逾期 1-2 个月余额	**0.03**	9.24	26.05	6.50
逾期 2-12 个月余额	**0.39**	4.43	4.50	8.85
逾期 1 年以上余额	**-**	-	-	-

逾期款项占比	**0.78%**	3.76%	15.99%	20.72%
截至 **2021 年 8 月 31 日**逾期款项回款金额	**30.45**	**87.81**	276.43	456.95
截至 **2021 年 8 月 31 日**逾期款项回款占比	**98.18%**	**99.56%**	100.00%	100.00%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 456.95 万元、276.43 万元、88.20 万元、**31.01 万元**，占各期末应收账款余额的比例分别为 20.72%、15.99%、3.76%、**0.78%**，占比较低且无逾期 1 年以上的应收账款余额。

报告期各期末，公司产生少量逾期应收账款均为货款，对应的产品主要为销售给境内外客户的射钉、瓦斯气罐和燃气射钉枪，产生原因为：①部分客户内部付款审批流程相对较慢，导致实际付款时间滞后于合同约定时间；②受圣诞假期等因素影响，部分国外客户延迟付款。

截至 **2021 年 8 月 31 日**，公司报告期各期末逾期应收账款回款金额占逾期应收账款余额的比例分别为 100.00%、100.00%、**99.56%、98.18%**，逾期应收账款回款良好。

综上，公司逾期应收账款可收回性较高，实际发生坏账准备的风险较小，公司已根据坏账准备计提政策足额计提了应收账款坏账准备。

（10）应收账款冲回情况

报告期内，公司应收账款冲回金额和涉及的产品分类如下：

单位：万元

产品类别	产品名称	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
射钉紧固器材	燃气射钉枪	**-**	11.97	-	2.30
	燃气射钉枪配件	**-**	0.75	0.21	0.12
	射钉	**-**	-	1.67	-
	瓦斯气罐	**-**	-	0.50	-
建筑五金制品	其他五金件	**-**	-	6.51	-
其他	电动工具	**0.23**	2.79	6.18	4.97
合计		**0.23**	15.50	15.07	7.39

报告期内，公司应收账款冲回金额分别 7.39 万元、15.07 万元、15.50 万元、

0.23 万元，均系产品质量瑕疵导致的客户销售退货。

（11）应收账款核销情况

报告期内，公司仅在 2018 年核销了对个人经销商肖代玉的应收账款原值 1.76 万元，主要原因是：公司终止与肖代玉合作后，预计无法收回其欠款而进行了核销。

（12）重大单项应收账款的计提金额和具体情况

报告期内，公司不存在对应收账款单项计提坏账准备的情况。

（13）应收保证金或质保金情况

报告期内，客户订单中未包含保证金或质保金等相关条款，公司不存在应收保证金或质保金的情况。

（14）第三方回款

① 基本情况

报告期内，公司第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
集团内关联企业支付	**647.55**	565.87	570.10	752.22
其中：境外	**647.55**	565.87	570.10	752.22
境内	**-**	-	-	-
客户实际控制人及其亲属等自然人付款	**-**	0.43	0.09	4.99
其中：境外	**-**	0.43	0.09	-
境内	**-**	-	-	4.99
委托代付	**-**	-	4.45	3.44
其中：境外	**-**	-	-	-
境内	**-**	-	4.45	3.44
客户的下游客户代付	**-**	143.56	186.15	25.52
其中：境外	**-**	143.56	186.15	25.43
境内	**-**	-	-	0.09
客户的信托公司代付	**-**	-	18.56	-

其中：境外	**-**	-	18.56	-
境内	**-**	-	-	-
合计	**647.55**	709.86	779.34	786.17
其中：境外	**647.55**	709.86	774.89	777.65
境内	**-**	-	4.45	8.52

注：（1）集团内关联企业支付：客户指定同一集团内关联企业（包括子公司、兄弟公司或其他关联企业）代为支付货款；

（2）客户实际控制人及其亲属等自然人付款：公司国内经销商以五金门店为主，2018 年存在由客户实际控制人或其亲属个人支付货款的情况，2019 年以来已经规范；2019 年，境外客户的实际控制人及其亲属等自然人付款 0.09 万元为零星运费；

（3）委托代付：2018 年、2019 年，部分客户与第三方签订委托支付协议，指定第三方支付货款，2020 年以来已经规范；

（4）客户的下游客户代付：少部分客户出于业务结算方便，存在由其下游客户向公司支付货款的情况，主要是境外客户；

（5）客户的信托公司代付：少部分客户为了方便资金管理，由其信托公司支付货款。

报告期内，公司第三方回款主要产生于境外集团内关联企业支付，主要原因为：国外部分连锁建材商超或知名五金品牌商，基于内部资金支付制度，存在由集团内付款平台统一付款的情况；此外，少部分国外客户存在委托其下游客户或信托公司向公司支付货款的情况。

2018 年、2019 年，公司境内第三方回款金额分别为 8.52 万元、4.45 万元，金额较低。**2020 年以来，公司境内不存在第三方回款情况。**

综上，报告期内，公司第三方回款原因合理，具有必要性和商业合理性；第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款对应的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

② 第三方回款形成收入情况

报告期内，公司第三方回款形成的收入及占营业收入的比例如下：

单位：万元、%

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
第三方回款金额	**647.55**	709.86	779.34	786.17

第三方回款形成收入	**647.55**	709.86	778.73	784.96
营业收入	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
第三方回款形成收入占营业收入的比例	**2.86**	1.93	2.44	2.83

报告期内，公司第三方回款形成的收入占营业收入的比例较低，相关金额及比例处于合理可控范围。

③ 第三方回款利益安排

报告期内，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

报告期内，客户订单中未明确约定由其他第三方代购买方付款，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷或潜在纠纷。

报告期发行人相关交易情况良好，收款准确无误，相关交易真实。

（15）现金收款结算情况

报告期内，公司不存在现金收款结算方式。

(16) 公司应收账款与新老经销商客户的数量和销售规模的匹配性

报告期内，公司应收账款与新老经销商客户的数量和销售规模的匹配性如下：

单位：个、万元

项 目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	数量	应收账款	营业收入	数量	应收账款	营业收入	数量	应收账款	营业收入	数量	应收账款	营业收入
老经销商	195	1,257.00	6,641.55	6	55.06	342.69	6	49.48	290.05	28	90.84	1,047.43
新经销商	11	66.77	181.91	1	3.03	2.68	3	2.01	2.99	1	0.04	2.82
合 计	206	1,323.77	6,823.46	7	58.09	345.37	9	51.50	293.04	29	90.88	1,050.25

报告期各期末，公司应收经销商货款分别为 90.88 万元、51.50 万元、58.09 万元、1,323.77 万元，占应收账款的比例为 4.12%、2.98%、2.48%、33.33%，其中 2018 年至 2020 年各期末应收经销商货款总体占比较低，2021 年 6 月末公司应收经销商货款余额较高，主要原因为：公司对经销商应收货款主要在年末

进行清收，故2021年6月末公司应收经销商货款余额较高，相应导致应收经销商货款占比也较高。应收账款余额与新老经销商客户的数量和销售规模基本匹配。

报告期各期末,公司应收账款对应的新经销客户期末余额分别为0.04万元、2.01万元、3.03万元、66.77万元，除2021年6月末外总体金额较小。年末由于零星的新经销商未预付货款，导致公司期末应收账款存在部分新经销商的情形。2021年6月末新经销商客户应收货款余额相对较高，主要原因为：1)为推广公司新产品电动工具的销售，公司给予电动工具经销商一定的账期，2021年6月末形成电动工具相关的应收账款39.98万元；2）2021年6月末，公司计划进行半年度存货静态盘点，车间和仓库需要提前整理，对合作1-2个月的新经销商，为了保持经销商不断货，公司特批允许提前给新经销商赊销发货，2021年6月末该部分新经销商应收货款余额为24.82万元，相关应收货款已于期后收回。

综上，公司2018年至2020年各期末预收经销商货款和应收经销商货款金额较小，2021年6月末由于年中经销商货款未予清收，相应经销商应收货款余额较大，总体而言，报告期内公司预收经销商货款和应收经销商货款余额与新老经销商客户的数量和销售规模基本匹配。

3、存货

报告期各期末，公司存货账面余额构成情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	2,744.41	30.61	2,358.68	30.81	1,267.63	20.64	1,581.57	26.70
在产品	3,068.32	34.22	3,117.86	40.72	2,658.90	43.29	2,577.13	43.51
库存商品	2,229.75	24.87	1,443.73	18.86	1,635.70	26.63	1,278.18	21.58
发出商品	260.99	2.91	295.10	3.85	189.28	3.08	238.18	4.02
委托加工物资	463.41	5.17	275.01	3.59	263.91	4.30	107.69	1.82
包装物	200.18	2.23	166.31	2.17	125.97	2.05	140.92	2.38
合 计	8,967.06	100.00	7,656.68	100.00	6,141.38	100.00	5,923.68	100.00

公司存货主要由原材料、在产品、库存商品构成。2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司原材料、在产品、库存商品合计占存货的比例分别为 91.79%、90.56%、90.38%、**89.69%**。报告期内，公司存货期末余额逐年增长，整体与公司销售规模逐年增长相一致。

（1）原材料变动分析

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司原材料余额分别为 1,581.57 万元、1,267.63 万元、2,358.68 万元、**2,744.41 万元**。公司制定《原材料管理制度》，根据在手订单情况，结合生产规模和安全库存安排原材料的采购，以保证原材料供应能够适应生产的需要。期末原材料余额受原材料库存数量及原材料采购价格的共同影响。

2019 年末，公司原材料期末余额下滑，主要原因为：① 2019 年末，公司在手订单金额为 5,576.63 万元，订单金额相对较小，根据在手订单中进行备货的原材料余额减少；② 2019 年，公司燃气射钉枪销售数量同比增长 44.51%，增长速度较快，期末为燃气射钉枪备货的原材料耗用较多。

（2）在产品变动分析

报告期各期末，公司在产品包括正在生产过程的在产品以及已经入库的半成品。2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司在产品余额分别为 2,577.13 万元、2,658.90 万元、3,117.86 万元、**3,068.32 万元**，占同期存货余额的比例分别为 43.51%、43.29%、40.72%、**34.22%**，占比较高。

报告期各期末，公司在产品占存货的比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

项目	**2021-6-30**	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
巨星科技	**12.75**	12.90	9.11	9.75
锐奇股份	**10.85**	6.88	9.39	5.84
康平科技	**10.64**	6.34	9.58	5.78
坚朗五金	**18.13**	18.00	21.41	22.05
同行业上市公司均值	**13.09**	11.03	12.37	10.86
公司	**34.22**	40.72	43.29	43.51

注：同行业上市公司来源于其公开披露数据或根据公开披露的数据计算所得（下同）。

报告期内，公司在产品占存货余额的比例高于同行业可比公司，主要原因为：①公司生产工序较长，包含冲压、注塑、压铸、拉丝等工序，处在各工序上加工的在产品较多；② 各工序生产完工且未进入下一道工序的半成品放在在产品中核算；③ 公司产品种类较多，处在各生产部门的在产品较多；④ 公司产品主要根据订单生产，公司存货中原材料和库存商品周转良好，期末余额较低。

报告期各期末，公司在产品构成情况如下：

单位：万元

项目	**2021-6-30**	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
在产品	**2,220.71**	2,394.97	2,079.73	1,939.99
其中：建筑五金制品	**1,286.83**	1,488.60	1,271.74	1,033.75
燃气射钉枪	**376.31**	369.76	376.25	162.27
射钉	**444.03**	493.09	377.43	647.90
瓦斯气罐	**63.16**	43.26	49.79	58.83
其他	**50.37**	0.26	4.52	37.24
半成品	**847.60**	722.88	579.17	637.14
其中：建筑五金制品	**489.88**	452.39	345.31	330.79
燃气射钉枪	**232.75**	188.23	170.77	226.01
射钉	**0.99**	0.48	0.43	0.06
瓦斯气罐	**68.19**	38.53	20.33	48.21
其他	**55.79**	43.25	42.33	32.08
在产品合计	**3,068.32**	3,117.86	2,658.90	2,577.13

报告期内，公司在产品主要为建筑五金制品，金额分别为1,364.54万元、1,617.06万元、1,940.99万元、**1,776.71万元**，占比在产品的比例分别为52.95%、60.82%、62.25%、**57.91%**，占比较高，与建筑五金制品品种多、生产工序长相一致。

报告期内，公司各类型产品的生产工序、生产周期情况如下：

产品类别	主要工序	生产周期
燃气射钉枪	**冲压、注塑、压铸等**	**30天左右**
射钉	**拉丝、退火、制钉、抛光、搓丝等**	**15-20天左右**

瓦斯气罐	封口及灌装、抓口、水检等	15-20 天左右
建筑五金制品	冲床、焊接、拉伸、抛光、压铸、注塑、研磨等	30-45 天左右

注：报告期内，公司生产的建筑五金产品合计 100 多个大类 5,500 多种产品规格，上述统计的建筑五金制品的生产周期选取建筑五金制品大类中的主要产品铝方框、通风口和地板支撑，根据其主要工序时长计算得出。

如上所示，建筑五金制品的平均生产周期在 30-45 天左右，与其它类产品相比，生产周期更长。

报告期内，公司各类型产品的收入结构占比如下：

单位：万元、%

项 目		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
射钉紧固器材	燃气射钉枪	7,454.84	33.19	10,693.07	29.49	8,402.15	26.66	5,764.76	21.01
	配件	489.59	2.18	732.95	2.02	526.79	1.67	348.54	1.27
	射钉	4,275.80	19.04	5,851.14	16.13	5,957.93	18.91	7,145.80	26.04
	瓦斯气罐	2,005.58	8.93	2,789.55	7.69	2,879.71	9.14	2,641.50	9.63
建筑五金制品		7,311.49	32.55	15,072.62	41.56	13,041.64	41.39	11,198.20	40.81
其他		922.95	4.11	1,125.89	3.10	702.66	2.23	340.89	1.24
合 计		22,460.26	100.00	36,265.23	100.00	31,510.88	100.00	27,439.69	100.00

报告期内，公司建筑五金制品类的产品销售收入占比分别为 40.81%、41.39%、41.56%、32.55%，与其他产品相比，销售占比较高。

综上，公司建筑五金制品的生产周期较长且收入占比较高，报告期内，在产品中占比显著高于其他产品，具有合理性。

（3）库存商品变动分析

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司库存商品余额分别为 1,278.18 万元、1,635.70 万元、1,443.73 万元、**2,229.75 万元**。公司库存商品期末原值较低，主要原因为：公司射钉、瓦斯气罐、建筑五金制品以订单形式出口为主，储备库存商品相对较少。

（4）存货跌价准备计提情况

① 存货库龄情况

2021 年 6 月 30 日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	**2,569.72**	**93.63**	**36.90**	**1.34**	**70.22**	**2.56**	**67.57**	**2.47**	**2,744.41**
在产品	**2,985.78**	**97.31**	**20.89**	**0.68**	**58.87**	**1.92**	**2.78**	**0.09**	**3,068.32**
库存商品	**2,209.62**	**99.10**	**3.71**	**0.17**	**2.86**	**0.13**	**13.56**	**0.60**	**2,229.75**
发出商品	**260.99**	**100.00**	**-**		**-**		**-**		**260.99**
委托加工物资	**463.41**	**100.00**	**-**		**-**		**-**		**463.41**
包装物	**175.77**	**87.81**	**3.30**	**1.65**	**8.93**	**4.46**	**12.18**	**6.08**	**200.18**
合 计	**8,665.29**	**96.63**	**64.80**	**0.72**	**140.88**	**1.57**	**96.09**	**1.07**	**8,967.06**

2020 年 12 月 31 日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	2,192.16	92.95	78.19	3.31	29.95	1.27	58.37	2.47	2,358.68
在产品	3,018.05	96.79	91.95	2.95	4.54	0.15	3.32	0.11	3,117.86
库存商品	1,355.24	93.86	85.72	5.94	0.52	0.04	2.25	0.16	1,443.73
发出商品	295.10	100.00	-		-		-		295.10
委托加工物资	275.01	100.00	-		-		-		275.01
包装物	141.49	85.07	9.45	5.69	4.98	2.99	10.39	6.25	166.31
合 计	7,277.05	95.04	265.31	3.47	39.99	0.52	74.33	0.97	7,656.68

2019 年 12 月 31 日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,157.53	91.32	44.48	3.51	30.84	2.43	34.78	2.74	1,267.63
在产品	2,633.93	99.06	6.93	0.26	4.06	0.15	13.98	0.53	2,658.90
库存商品	1,629.88	99.65	1.83	0.11	2.13	0.13	1.85	0.11	1,635.70
发出商品	189.28	100.00	-		-		-		189.28

委托加工物资	263.91	100.00	-		-		-		263.91
包装物	102.98	81.75	9.49	7.53	2.03	1.61	11.47	9.11	125.97
合 计	5,977.51	97.33	62.73	1.02	39.06	0.64	62.08	1.01	6,141.38

2018 年 12 月 31 日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,478.08	93.46	59.74	3.78	20.04	1.27	23.71	1.49	1,581.57
在产品	2,523.29	97.91	28.33	1.10	14.11	0.55	11.40	0.44	2,577.13
库存商品	1,271.17	99.45	5.10	0.40	1.88	0.15	0.03		1,278.18
发出商品	238.18	100.00	-		-		-		238.18
委托加工物资	107.69	100.00	-		-		-		107.69
包装物	117.97	83.72	5.77	4.09	6.91	4.91	10.27	7.28	140.92
合 计	5,736.38	96.84	98.94	1.67	42.94	0.72	45.41	0.77	5,923.68

② 存货跌价准备计提方式

公司存货跌价准备的具体计提方式为：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中有合同约定价格的和不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

③ 存货跌价准备计提情况

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司计提的**存货**跌价准备金额分别为 6.45 万元、24.12 万元、49.54 万元、**99.39 万元**。

公司计提存货跌价准备主要为电动扳手**和受钢材价格波动影响毛利率较低的纸排钉和部分其他建筑五金制品**。近年来，公司加大研发投入，拓展研发产品类型，在原有射钉紧固器材和建筑五金制品的基础上，增加了电动工具的业务，

生产和销售**规模化效应不明显**，期末成本高于其可变现净值。

报告期各期末，公司库龄一年以上的存货截至**2021 年 8 月 31 日**的耗用情况如下：

单位：万元、%

项目	2021-6-30			2020-12-31			2019-12-31			2018-12-31		
	1 年以上	期后耗用	期后耗用比例	1 年以上	期后耗用	期后耗用比例	1 年以上	期后耗用	期后耗用比例	1 年以上	期后耗用	期后耗用比例
原材料	174.69	63.08	36.11	166.51	72.59	43.59	110.10	59.51	54.05	103.49	84.52	81.67
在产品	82.54	20.64	25.01	99.81	47.85	47.94	24.97	15.63	62.60	53.84	38.24	71.03
库存商品	20.13	5.34	26.53	88.49	75.34	85.14	5.81	4.54	78.14	7.01	5.91	84.31
包装物	24.41	6.53	26.75	24.82	8.22	33.12	22.99	12.57	54.68	22.95	13.82	60.22
合计	301.77	95.59	31.68	379.63	204.00	53.74	163.87	92.25	56.29	187.29	142.49	76.08

由上可见，公司 1 年以上存货期后耗用的平均比例分别为 76.08%、56.29%、53.74%、31.68%，随着期后时间间隔的减少，期后耗用比例相应减少， 2021 年 6 月末 1 年以上存货的期后耗用率为 31.68%，耗用率相对较低，主要原因为：公司上述库龄 1 年以上存货的期后耗用数据的统计截止日期为 2021 年 8 月 31 日，2021 年 6 月末距离该截止日期的时间间隔较短，故统计的期后耗用金额和比例较低。截至 2021 年 8 月 31 日，2018 年末、2019 年末、2020 年末库龄 1 年以上存货的平均耗用率分别为 76.08%、56.29%、53.74%，期末长库龄库存均处在正常领用消耗中。

公司库龄在 1 年以上的存货主要为原材料和在产品，主要原因为：①建材超市客户下达订单后会结合其自身的库存情况陆续提货，公司生产及交货过程时间相对持续较长；②公司基于以往对合作多年的客户采购习惯、周期等情况的了解，适当进行预生产及备货；③对于用于生产电动工具的外购件，由于批量性采购具有价格优势，公司考虑到外购件可以长期持续使用，为降低采购成本，公司选择批量性采购。由于公司原材料、在产品的标准化程度较高，较为基础，因此随着后续产品工艺和设计的改进，库龄较长的原材料、在产品在公司后续的生产经营中仍可以继续使用。

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 6.45 万元、24.12 万元、49.54

万元、99.39 万元，占存货余额的比例分别为 0.11%、0.39%、0.65%、1.11%，主要系针对库存商品计提的存货跌价准备。

结合公司存货库龄在 1 年以上的占比较低，且随着期后时间间隔的增多，期后耗用的比例越来越高的情形，表明公司库龄在 1 年以上的存货，在公司后续的生产经营中仍可以继续正常领用和销售。此外，公司通过定期进行存货盘点及库龄分析，了解各类存货的结存状况，并识别滞销、呆滞物料，识别无价值和存在减值迹象的存货；对于无任何利用价值的存货，作报废处理计入管理费用，按照成本与可变现净值孰低的原则计提，符合公司的历史数据、业务特点，符合《企业会计准则》的规定，具有合理性；对于属于正常生产经营过程中的但存在减值迹象的存货，财务部进行减值测试，具体计算过程如下：

存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中有合同约定价格的和不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

综上所述，报告期各期末，公司识别存在减值迹象的存货，进行减值测试后计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中有合同约定价格的和不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司按照上述存货跌价准备计提政策对期末结存存货进行减值测试，报告期各期末，射钉产品存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项　目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
期末射钉产品存货余额	805.01	546.77	198.57	329.15
期末射钉产品存货跌价准备计提金额	38.91	27.77	1.68	0.61
射钉产品存货跌价准备计提比例	4.83%	5.08%	0.85%	0.19%

如上所示，2018 年末、2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末，射钉产品的存货跌价准备计提比例分别为 0.19%、0.85%、5.08%、4.83%，公司射钉产品的存货跌价准备计提比例从 2020 年开始有较大幅度上升，符合公司 2020 年、2021 年 1-6 月射钉产品毛利率下滑的实际情况，具有合理性。

A、与同行业可比公司存货跌价准备计提方法比较如下：

公司名称	存货跌价准备计提方法
巨星科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
锐奇股份	存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资

	产负债表日后事项的影响等因素。 为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
康平科技	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
坚朗五金	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
公司	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中有合同约定价格的和不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

由上可见，公司与同行业可比公司在存货跌价准备计提方法上不存在重大差异。

B、与同行业可比公司存货跌价准备计提比例比较如下：

公司名称	**2021-6-30**	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
巨星科技	**1.66%**	2.28%	3.19%	1.94%
锐奇股份	**6.22%**	8.42%	4.31%	9.19%
康平科技	**3.31%**	4.15%	5.58%	10.57%
坚朗五金	**1.53%**	2.30%	1.41%	0.43%
行业平均值	**3.18%**	4.29%	3.62%	5.53%
公司	**1.11%**	0.65%	0.39%	0.11%

注：计提比例=存货跌价准备/存货账面余额；同行业可比公司相关数据均来源于公开披露的数据或根据公开披露的数据计算所得。

如上表所示，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比较低，其中略低于坚朗五金，与巨星科技、锐奇股份、康平科技差异较大。

报告期内，公司存货账龄分布与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元、%

公司名称	2021.6.30				2020.12.31				2019.12.31				2018.12.31			
	1年以内	占比	1年以上	占比	1年以内	占比	1年以上	占比	1年以内	占比	1年以上	占比	1年以内	占比	1年以上	占比
巨星科技	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
锐奇股份	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,209.22	78.17	1,175.65	21.83
康平科技	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
坚朗五金	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
腾亚精工	8,665.29	96.63	301.77	3.37	7,277.05	95.04	379.63	4.96	5,977.51	97.33	163.87	2.67	5,736.38	96.84	187.29	3.16

注：同行业上市公司数据来源于其公开披露的数据或根据公开披露的数据计算得出，报告期内同行业上市公司中除锐奇股份2018年披露相关数据外，其余公司及年份均未披露相关数据。

公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，主要原因有：

1）公司存货的库龄分布良好，存货库龄主要集中在 1 年以内

报告期各期末,公司库龄在 1 年以内的存货账面余额分别为 5,736.38 万元、5,977.51 万元、7,277.05 万元、8,665.29 万元，占存货账面余额总数的比例为 96.84%、97.33%、95.04%、96.63%，存货库龄主要集中在 1 年以内。

报告期内，公司通过不断完善供应商管理体系、日常采购业务体系，不断加强与客户的销售订单管理以及产品的物流运输管理，使得公司库存商品周转率较高，明显高于同行业可比公司平均水平，不存在存货积压情况，公司存货的库龄保持在合理的水平。

2）计提的具体原因不同

根据巨星科技、锐奇股份、康平科技公开披露的资料，巨星科技存货跌价准备计提比例较高，主要系“公司根据谨慎性原则将部分库龄较长的存货计提减值准备（主要是 Prim’Tools Limited、Arrow Fastener Co., LLC、Prime-Line 公司等境外公司计提的）”；锐奇股份存货跌价准备计提比例较高，主要系“本公司主要针对以下三类情况下对存货计提跌价准备：（1）销售价格低于成本的存货；（2）遭受损失；（3）全部或部分陈旧过时，需对其市场价值重新评估后或作为损失或折价销售”；康平科技存货跌价准备计提比例较高，主要系“① 由于公司规划部分产品不再安排生产及产品型号尺寸变化，原有库存原材料已不适应新产品的需要，而该原材料的市场价格又低于其账面成本时，对该部分原材料计提跌价准备；② 由于产品的降价趋势、产品更新换代及客户订单变化等原因，对库存商品计提跌价准备”。

同行业上市公司主要针对因经营环境发生不利变化而遭受特别损失的存货，而公司库存商品周转较快，未遭受类似的特别损失。

3）存货结构不同

报告期内，公司存货结构与同行业公司比较情况如下：

单位：%

项目	**2021-6-30**	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31

项目		2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
巨星科技	原材料占存货的比例	**30.10**	25.82	24.99	26.15
	在产品占存货的比例	**12.75**	12.90	9.11	9.75
	库存商品占存货的比例	**57.16**	60.72	65.53	63.53
锐奇股份	原材料占存货的比例	**46.90**	36.15	32.53	24.53
	在产品占存货的比例	**10.85**	6.88	9.39	5.84
	库存商品占存货的比例	**41.52**	56.03	56.97	68.62
康平科技	原材料占存货的比例	**51.62**	51.99	46.32	33.07
	在产品占存货的比例	**10.64**	6.34	9.58	5.78
	库存商品占存货的比例	**28.94**	33.69	38.64	57.69
坚朗五金	原材料占存货的比例	**20.11**	17.63	13.48	12.93
	在产品占存货的比例	**18.13**	18.00	21.41	22.05
	库存商品占存货的比例	**61.37**	63.79	65.04	64.70
同行业上市公司均值	原材料占存货的比例	**37.18**	32.90	29.33	24.17
	在产品占存货的比例	**13.09**	11.03	12.37	10.86
	库存商品占存货的比例	**47.25**	53.56	56.54	63.63
公司	原材料占存货的比例	**30.61**	30.81	20.64	26.70
	在产品占存货的比例	**34.22**	40.72	43.29	43.51
	库存商品占存货的比例	**24.87**	18.86	26.63	21.58

注：同行业上市公司数据来源于其公开披露的数据或根据公开披露的数据计算得出。

报告期各期末，同行业上市公司库存商品占存货的比例分别为 63.63%、56.54%、53.56%、47.25%，占比较高，而公司库存商品占存货的比例分别为 21.58%、26.63%、18.86%、24.87%，占比较低，公司存货主要以原材料和在产品为主，处于待领用或生产过程中，且公司主营业务收入综合毛利率较高，因此公司存货跌价准备计提比例较低具有合理性。

同行业上市公司主要针对因经营环境发生不利变化而遭受特别损失的存货，而公司库存商品周转较快，未遭受类似的特别损失。

综上所述，公司存货跌价准备计提比例显著低于可比公司具有合理性。

（5）期末存货中订单支持情况

报告期各期末，公司存货账面余额与在手订单匹配情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
有订单支持	**5,855.20**	**65.10**	5,367.18	70.10	4,070.94	66.29	3,851.35	65.02
无订单支持	**3,138.80**	**34.90**	2,289.50	29.90	2,070.44	33.71	2,072.33	34.98
存货余额	**8,994.00**	**100.00**	7,656.68	100.00	6,141.38	100.00	5,923.68	100.00

报告期各期末，公司存货中有订单支持的比例分别为 65.02%、66.29%、70.10%、**65.10%**，覆盖率较高，存货相对安全。

（6）存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性

① 原材料采购周期

报告期内，公司原材料采购周期如下：

项目	采购周期
金属原材料	
盘元	30 天-60 天
不锈钢板	7-10 天
不锈钢线材	7-10 天
铝材	7-10 天
外购件	
电池	30 天左右
电机	30 天左右
定量阀	1-3 天
囊袋	7-15 天
定制品	
气缸	30 天左右
气雾罐	10 天-15 天
撞针	45 天左右
打钉座	60 天左右

公司盘元采购周期为 30-60 天，主要原因为：公司采购的盘元需要在室温环

境下放置一段时间，进行自然时效处理后再予以使用。

公司不锈钢板、不锈钢线材和铝材等金属原材料为大宗商品加工制成，供应量充足，供货周期相对较短。

公司定量阀采购周期 1-3 天，时间较短，主要原因为：定量阀为高精度气体阀门，不适合储存，备货交少，采用批量订购、小批次交货方式采购。

② 生产周期及备货量

公司燃气射钉枪生产周期为 7-10 天左右，同时根据市场需求，储备 30 天左右的销量，以满足发货需要。

公司在生产中，会将部分组装、拉丝、机加工和表明处理工序交由外协厂商进行，除少量机加工外协周期需要 30 天左右，其他外协工序通常周期在 5-10 天。

公司建筑五金制品种类繁多，生产过程涉及冲床、焊接、拉伸、抛光、压铸、注塑等多种工序，不同产品需要不同工序组合，公司存在同种生产设备切换生产不同型号产品的情况，即同一种产品在进入下一环节存在需要等待机器设备切换的时间，具体时间根据公司当期不同型号的产品排期有所差异。

公司射钉、瓦斯气罐等射钉紧固耗材主要根据订单安排生产，备货较少，不考虑外协加工和等待生产设备切换的时间，正常生产周期为 7-10 天。

③ 运输周期

报告期内，公司主要销售市场运输周期情况如下：

项目	主要运输方式	运输交货周期
国内市场	快递、货运	2-5 天
日本市场	海运，运输港装船	7 天左右
欧洲及其他海外市场	海运，运输港装船	7 天左右

公司国内市场主要采用快递及货运方式，通常交货时间为 2-5 天左右，海外市场主要采用海运方式，产品运输至上海港、南京港、太仓港等港口，报关装船后获取提单交由海运商运输交货，通常为一周左右。

④ 公司存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期具有匹配性

报告期内，公司存货周转率及周转天数如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
存货周转率（次）	**3.84**	3.51	3.35	3.45
存货周转天数（天）	**93.63**	102	107	104

注：存货周转率＝营业成本÷平均存货账面余额；存货周转天数=360÷存货周转率

综合考虑公司原材料采购周期、生产周期、运输周期、外协加工以及生产设备切换周期等时间，公司产品从原材料采购到交付完成收入确定的时间为 90 天左右，与存货周转天数基本匹配。

（二）非流动资产分析

报告期各期末，公司非流动资产构成如下：

单位：万元、%

项目	**2021-6-30**		**2020-12-31**		**2019-12-31**		**2018-12-31**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
固定资产	**9,734.02**	**42.85**	9,089.28	49.62	8,285.07	52.28	5,896.40	75.39
在建工程	**4,187.00**	**18.43**	720.36	3.93	-	-	-	-
使用权资产	**668.80**	**2.94**						
无形资产	**7,626.06**	**33.57**	7,751.91	42.32	6,834.85	43.13	1,300.19	16.62
递延所得税资产	**389.36**	**1.71**	404.32	2.21	592.15	3.74	556.89	7.12
其他非流动资产	**112.65**	**0.50**	350.32	1.91	134.62	0.85	68.20	0.87
合计	**22,717.88**	**100.00**	**18,316.19**	**100.00**	**15,846.68**	**100.00**	**7,821.69**	**100.00**

报告期各期末，公司非流动资产主要由固定资产、**在建工程**和无形资产构成。2018 年末、2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末，公司固定资产、**在建工程**和无形资产合计占非流动资产的比例分别为 92.01%、95.41%、**95.88%、94.85%**。

1、固定资产

（1）固定资产明细情况

2021 年 6 月末，公司固定资产明细情况如下：

单位：万元、%

固定资产类别	原值	累计折旧	净值		成新率
			净值	净值占比	
房屋建筑物	**7,217.13**	**2,091.46**	**5,125.67**	**52.66**	**71.02**
通用设备	**480.36**	**200.23**	**280.13**	**2.88**	**58.32**
专用设备	**5,497.60**	**1,342.95**	**4,154.65**	**42.68**	**75.57**
运输设备	**277.15**	**117.42**	**159.73**	**1.64**	**57.63**
固定资产清理	**13.85**	**-**	**13.85**	**0.14**	
合计	**13,486.08**	**3,752.05**	**9,734.02**	**100.00**	**72.18**

报告期各期末，公司固定资产主要为房屋建筑物和专用设备。**2021 年 6 月末**，房屋建筑物和专用设备净值合计占固定资产净值的比例为**95.34%**。

（2）固定资产变动分析

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司的固定资产原值分别为 7,673.25 万元、10,666.86 万元、12,367.28 万元、**13,472.23 万元**。

2019 年末，公司固定资产原值同比增加 2,993.60 万元，主要内容是：2019 年 11 月，公司为扩大生产，收购至道机械 100%的股权方式增加土地使用权和厂房，合并新增房屋建筑物 2,232.53 万元。

2020 年末，公司固定资产原值同比增加 1,700.42 万元，主要内容是：公司为扩大生产和改善环保，增加房屋建筑物和专用设备所致。

2021 年 6 月末，公司固定资产原值同比增加 1,104.95 万元，主要内容是：公司为扩大生产，增加专用设备所致。

（3）固定资产利用情况

报告期各期末，公司固定资产原值、营业收入等指标匹配如下：

单位：万元、%

项 目	2021-6-30/ 2021 年 1-6 月	2020-12-31/ 2020 年	2019-12-31 /2019 年	2018-12-31 /2018 年
固定资产原值	**13,472.23**	12,367.28	10,666.86	7,673.25
营业收入	**22,659.89**	36,722.72	31,890.38	27,758.59
营业收入/固定资产原值（年化）	**3.36**	2.97	2.99	3.62

整体看来，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象。

2、在建工程

（1）在建工程结转情况

2018 年，公司无在建工程结转情况。

2019 年，公司在建工程系退火炉设备更新改造工程，具体结转情况如下：

单位：万元

工程名称	工程预算	工程期限	期初余额	本期新增	本期转固金额	其他减少	期末余额	期末完工比例	计划完工比例
设备更新改造工程				4.56	2.04	2.52		100.00%	100.00%
小 计				4.56	2.04	2.52			

注：其他减少为设备更新改造工程中原设备部分零部件报废。

2020 年，公司在建工程结转情况如下：

单位：万元

工程名称	工程预算	工程期限	期初余额	本期新增	本期转固金额	其他减少	期末余额	期末完工比例	计划完工比例
待安装设备				564.56	146.71	13.04	404.81		
气动工具厂区建设项目	6,708.89	2 年		84.77			84.77	1.26%	1.26%
高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目	22,414.98	2 年		136.34			136.34	0.61%	0.61%
零星工程				480.68	386.24		94.44		
钢构平台工程	105.00	2 个月		105.50	105.50			100.00%	100.00%
智能化系统工程	150.00	5 个月		115.51	115.51			100.00%	100.00%
防爆改造项目工程	118.00	1 年		106.84	106.84			100.00%	100.00%
小 计				1,594.21	860.81	13.04	720.36		

注：其他减少为设备更新改造工程中原设备部分零部件处置出售。

2021 年 1-6 月，公司在建工程结转情况如下：

单位：万元

工程名称	工程预算	工程期限	期初余额	本期新增	本期转固金额	其他减少	期末余额	期末完工比例	计划完工比例
待安装设备			404.81	255.43	642.50		17.74		
气动工具厂区建设项目	6,708.89	2 年	84.77	653.75			738.52	11.01%	11.01%
高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目	22,414.98	2 年	136.34	3,107.00			3,243.34	14.47%	14.47%
零星工程			94.44	65.15	159.59				
软件系统开发工程				187.40			187.40		
小 计			720.36	4,268.73	802.09		4,187.00		

注：其他减少为设备更新改造工程中原设备部分零部件处置出售。

报告期内，公司在年度资金预算中确定每年工程建设及设备投入资金预算金额，对于大额工程项目或设备采购会进行预算分解，零星工程项目或零星设备采购则合并预算金额，未予单独分项反映。

由上表可见，除募集资金投资项目及部分待安装设备、零星工程外，公司各期在建工程项目大部分当年投入并完工，在建工程项目完工进度、投入金额与计划进度不存在重大差异。

（2）在建工程款项支付情况

截至 **2021 年 6 月 30 日**，公司主要在建工程余额、签约合同价、预算金额情况如下：

单位：万元

在建工程项目名称	供应商名称	在建工程账面余额	合同金额	预算金额	实际投入与合同价格的差异（账面余额-合同金额）	期末未付款金额
气动工具厂区建设项目	中城科泽工程设计有限责任公司江宁分公司	14.99	17.49	6,708.89	-2.50	-
	南通华荣建设集团	21.89	58.00		-36.11	-

	有限公司南京建筑设计分公司					
	南京市江宁区政府非税收入管理办公室	**448.32**	**448.32**		**-**	**-**
	江苏祥弘建设有限公司	**178.90**	**5,322.58**		**-5,143.68**	**-**
	南京源宏环境咨询服务有限公司	**16.15**	**16.31**		**-0.16**	**-**
	南京志成水电设备安装有限公司	**23.01**	**25.08**		**-2.07**	**-**
高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目	南通华荣建设集团有限公司南京建筑设计分公司	84.53	224.00	22,414.98	-139.47	-
	中城科泽工程设计有限责任公司江宁分公司	**30.40**	30.71		**-0.31**	**-**
	马鞍山皖博环保技术咨询有限公司	10.68	11.00		-0.32	**-**
	江苏祥弘建设有限公司	**3,027.52**	**20,000.00**		**-16,972.48**	**-**
	合肥振洲工程设计有限公司	**16.63**	**26.19**		**-9.56**	**1.00**
	南京宜众建筑装饰有限公司	**19.22**	**20.19**		**-0.97**	**-**
软件系统开发工程	**金蝶软件（中国）有限公司**	**108.90**	**151.76**	**151.76**	**-42.86**	**-**
	江苏金蝶软件有限公司	**30.13**	**34.05**	**34.05**	**-3.92**	**-**
	南京同鑫德电子科技有限公司	**23.63**	**35.40**	**35.40**	**-11.77**	**-**
	南京金城智能科技有限公司	**17.67**	**45.00**	**45.00**	**-27.33**	**0.50**
小计		4,072.57	**26,466.08**	**29,390.08**	**-22,393.51**	**1.50**

由上表可见，截至**2021 年 6 月末**，公司不存在提前预付工程款的情形，工程进度款的支付与合同条款约定相一致。

（3）主要工程承包商情况

报告期内，公司主要工程承包商为江苏祥弘建设有限公司。安徽腾亚通过招标方式确定江苏祥弘建设有限公司为公司募投项目之一“高品质五金件、气动工

具耗材及配件制造基地项目”的工程承包商，2020 年 12 月，安徽腾亚与江苏祥弘建设有限公司签订了《建设工程施工合同》，合同金额暂定为 20,000 万元，**截至 2021 年 6 月 30 日，该合同项下累计发生工程支出（含税）3,300 万元。至道机械通过招标方式确定江苏祥弘建设有限公司为公司募投项目之一“气动工具厂区建设项目”的工程承包商，2021 年 3 月，至道机械与江苏祥弘建设有限公司签订了《建设工程施工合同》，合同金额暂定为 5,322.58 万元，截至 2021 年 6 月 30 日，该合同项下累计发生工程支出（含税）200 万元。**

江苏祥弘建设有限公司基本情况如下：

项 目	内 容
公司名称	江苏祥弘建设有限公司（原名“南京市漆桥建筑安装工程有限公司”）
成立日期	1999 年 4 月 9 日
注册资本	30,180 万元人民币
法定代表人	孔祥双
注册地	南京市高淳区漆桥镇双牌石大街 39 号
股权构成	孔祥双 41.9980%，孔寿林 10.9973%，孔雪云 6.0007%，周天头 6.0007%，孔有年 6.0007%，孔令龙 5.0000%，高志平 3.9993%，孔新头 3.9993%，孔祥武 3.9993%，诸全清 2.9987%，杨三保 2.0013%，姚三方 2.0013%，孔德顺 2.0013%，李新民 1.0007%，孔德金 1.0007%，孔祥年 1.0007%
实际控制人	孔祥双
董监高人员名单	孔祥双(董事长)、周天头(董事)、孔有年(董事)、孔雪云(董事)、孔寿林(董事)、孔令龙(监事)、孔德秋(监事)、诸全清(监事)
经营范围	建筑工程施工总承包（壹级）；建筑装饰装修工程设计与施工专业承包；地基与基础工程专业承包(二级)；机电设备安装工程专业承包（二级）；市政工程施工；钢结构工程、消防设施工程专业承包施工；环保产品、电线、电缆、电器设备销售；设备租赁；起重设备安装工程、特种工程专业承包、土石方工程、园林绿化工程施工。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
资质	建筑业企业资质（D232075525）：建筑工程施工总承包壹级、市政公用工程施工总承包贰级、地基基础工程专业承包贰级、建筑装修装饰工程专业承包贰级、建筑机电安装工程专业承包贰级；建筑业企业资质（D332085808）：钢结构工程专业承包叁级；设计资质（A232043981）：工程设计建筑装饰工程专项乙级

截至本招股说明书签署日，公司与江苏祥弘建设有限公司不存在关联关系、不存在资金体外循环的情况。

（4）公司向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模匹配情况及在建工程外包情况

公司“高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目”的工程总承包规模为 20,000 万元，**“气动工具厂区建设项目”的工程总承包规模为 5,322.58 万元,**江苏祥弘建设有限公司注册资本为 30,180 万元，旗下拥有 8 家子分公司、近 60 名注册建造师，系集建筑业企业资质、设计资质于一体的综合施工总承包企业，完成登记备案的工程项目 70 余个；2020 年，江苏祥弘建设有限公司实现销售收入近 15 亿元，年末资产总额近 10 亿元；公司向主要工程承包商采购的规模与其规模基本匹配。

截至 2021 年 6 月 30 日，江苏祥弘建设有限公司在承接公司上述工程建设项目中不存在工程建设外包的情形。

综上所述，公司向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模相匹配，不存在工程建设外包的情形。

3、无形资产

公司无形资产为土地使用权和软件使用权。报告期各期末，公司无形资产原值构成情况如下：

单位：万元

项　目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
土地使用权	**7,881.90**	7,881.90	6,867.35	1,353.97
软件使用权	**489.25**	425.79	212.94	64.62
合　计	**8,371.15**	**8,307.69**	**7,080.29**	**1,418.59**

2019 年末，公司无形资产中土地使用权增加 5,513.38 万元，主要内容是：2019 年 11 月，公司为扩大生产，收购至道机械 100%的股权方式增加土地使用权和厂房，合并新增土地使用权 5,513.38 万元。公司收购至道机械的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内股本变化和重大资产重组情况”之“（二）报告期内重大资产重组情况”。

2020 年末，公司无形资产中土地使用权增加 1,014.55 万元，主要原因为：2020 年 10 月，子公司安徽腾亚购买马鞍山市博望区丹阳镇工业用地使用权 66,219.29 平方米。

报告期各期末，公司无形资产均正常使用，不存在需要计提无形资产减值准

备的情况。

4、递延所得税资产

报告期各期末，公司的递延所得税资产情况如下：

单位：万元

项 目	**2021.6.30**			2020-12-31			2019-12-31			2018-12-31		
	可抵扣暂时性差异	**未来适用所得税税率**	**递延所得税资产**	可抵扣暂时性差异	未来适用所得税税率	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	未来适用所得税税率	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	未来适用所得税税率	递延所得税资产
资产账面价值小于计税基础	**1,331.50**	**15%**	**199.73**	1,357.37	15%	203.61	1,409.12	25%	352.28	1,460.86	25%	365.21
预提销售返利	**595.12**	**15%**	**89.27**	892.25	15%	133.84	690.88	25%	172.72	469.36	25%	117.34
递延收益	**370.75**	**15%**	**55.61**	279.14	15%	41.87	158.03	25%	39.51	180.60	25%	45.15
资产减值准备	**298.37**	**15%**	**44.75**	166.71	15%	25.01	110.56	25%	27.64	116.74	25%	29.18
合 计	**2,595.74**	**15%**	**389.36**	2,695.47	15%	404.32	2,368.59	25%	592.15	2,227.56	25%	556.89

2019 年末，公司递延所得税资产同比增加 35.27 万元，主要原因为：随着燃气射钉枪销售数量的增加，期末预提销售返利增加，产生的可抵扣暂时性差异增加。

2020 年末，公司可抵扣暂时性差异增加 326.88 万元，而计提的递延所得税资产减少 187.82 万元，主要原因为：虽然燃气射钉枪销售数量继续增加，期末预提销售返利增加，但公司未来适用的所得税率由 2019 年末的 25%调整为 15%。

2021 年 6 月末，公司递延所得税资产较上年减少 14.96 万元，主要原因为：2021 年 6 月末预提销售返利为半年数据，产生的可抵扣暂时性差异较 2020 年末减少。

报告期各期末，公司出于谨慎考虑，对于经营亏损子公司形成的、无法合理预计未来期间很可能获得足够应纳税所得额来抵扣的可抵扣暂时性差异，未确认递延所得税资产，具体如下：

单位：万元

项 目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
资产减值准备	**79.51**	20.01	6.31	43.91
可抵扣亏损	**917.31**	649.37	169.50	
合计	**996.82**	**669.38**	**175.81**	**43.91**

报告期内，公司对递延所得税资产的确认符合谨慎性原则。

（三）资产减值准备分析

报告期各期末，公司资产减值准备为应收账款和其他应收款的坏账准备、存货跌价准备，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款坏账准备	**198.98**	117.18	86.44	110.29
其他应收款坏账准备	**79.51**	20.01	6.31	43.91
存货跌价准备	**99.39**	49.54	24.12	6.45
合 计	**377.87**	**186.73**	**116.87**	**160.65**

公司依据自身业务特点和资产实际情况制定了合理的资产减值准备提取政策，具体计提政策参见本节“四、重要会计政策和会计估计”。

报告期各期末，公司资产结构合理，质量优良，处于良好的运行状态，资产减值准备计提符合资产的实际状况，计提减值准备足额、合理，不存在潜在的资产损失及未计提减值准备而导致的财务风险。

（四）资产周转能力分析

1、应收账款周转率分析

报告期内，公司应收账款周转率与同行业上市公司对比情况如下：

单位：次/年

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
巨星科技	**6.10**	6.83	5.70	5.17
锐奇股份	**4.19**	5.20	5.13	4.16
康平科技	**5.78**	5.63	4.44	5.37
坚朗五金	**2.68**	4.15	4.40	4.02

行业平均数	**4.69**	**5.45**	**4.92**	**4.68**
腾亚精工	**14.35**	**18.04**	**16.21**	**14.23**

注：同行业上市公司来源于其公开披露数据或根据公开披露的数据计算所得（下同）。

报告期内，公司应收账款周转率显著高于同行业上市公司的平均水平，周转情况良好。主要原因如下：

① 业务结构不同

公司产品的竞争对手主要为境外企业，不存在境内上市公司，其关键业务数据、指标不对外披露或因适用的会计准则不同不具有可比性。公司射钉紧固器材业务所属工具行业上市公司为巨星科技、锐奇股份、康平科技；建筑五金制品业务所属行业上市公司为坚朗五金，具体如下：

企业名称	主营业务	相关产品
巨星科技	手工具、激光测量仪器、工业存储等工具五金产品的研发、生产和销售	手工具包括螺丝批、手工锯等
锐奇股份	电动工具的研发、生产和销售	电动工具包括角磨机、石材切割机、钢材机、电钻、电园锯等
康平科技	电动工具用电机、电动工具整机及相关零配件的研发、设计、生产和销售	电动工具整机包括手枪钻、角磨、台锯、吹吸机等
坚朗五金	中高端建筑五金系统及建筑构配件等相关产品的研发、生产和销售	建筑五金包括门窗幕墙五金、门控五金、不锈钢护栏构配件等，全部销往国内

注：数据来源于上市公司年报及招股说明书。

巨星科技、锐奇股份、康平科技的工具产品主要为电动工具和手工具，与公司生产的射钉紧固工具完全不同；坚朗五金的建筑五金产品主要为门窗幕墙五金等，且仅销往国内，与公司根据日本房屋特点和当地居民家装需求定制开发的专用五金结构件差异较大；此外，上述企业仅从事工具和建筑五金中的一种业务，公司同时从事射钉紧固器材和建筑五金两种业务。由于业务结构不同，导致公司与同行业上市公司的客户类型、信用政策均存在显著差异，从而导致应收账款周转率不同。

② 信用政策不同

公司制定内外销相关收款管理制度，根据客户规模、历史合作情况等判断客户商业信用给予相应的信用政策，对于新客户，公司通常采用预收货款的方式结

算，对于有合作基础并信用优良的客户，会给予客户 1-3 个月的付款周期。经查阅公开资料，同行业上市公司中，巨星科技对不同客户的信用期为 2-4 个月；锐奇股份经销商客户信用期为 30-45 天；康平科技给主要客户的信用期为 60-120 天。相比之下，公司给予客户的信用期短于同行业可比上市公司，使得公司应收账款周转率高于同行业上市公司。

综上所述，报告期内公司应收账款周转率高于同行业上市公司主要系业务结构、信用政策不同所致，符合公司实际情况，具有合理性。

2、存货周转率分析

报告期内，公司存货周转率与同行业上市公司对比情况如下：

单位：次/年

公司简称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
巨星科技	**3.83**	4.47	4.00	4.76
锐奇股份	**3.59**	2.46	2.40	3.13
康平科技	**4.35**	3.28	3.22	2.96
坚朗五金	**3.62**	4.06	3.39	2.97
行业平均数	**3.85**	**3.57**	**3.25**	**3.46**
腾亚精工	**3.84**	**3.51**	**3.35**	**3.45**

报告期内，公司存货周转率相对稳定，与同行业上市公司平均水平较为接近，公司资产周转能力良好。

十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析

（一）负债构成分析

报告期各期末，公司负债结构如下：

单位：万元、%

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	**4,004.93**	**34.22**	1,702.13	19.70	5,007.75	40.21	5,080.00	52.24
应付账款	**4,423.33**	**37.79**	3,732.81	43.21	3,101.81	24.91	2,278.76	23.43
预收款项	**-**	**-**	-	-	413.45	3.32	511.91	5.26

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合同负债	**926.44**	**7.92**	1,195.14	13.83				
应付职工薪酬	**746.97**	**6.38**	895.53	10.37	741.52	5.95	623.68	6.41
应交税费	**387.15**	**3.31**	561.63	6.50	1,058.80	8.50	533.66	5.49
其他应付款	**25.15**	**0.21**	17.86	0.21	1,094.83	8.79	43.52	0.45
一年内到期的非流动负债	**167.30**	**1.43**						
其他流动负债	**9.78**	**0.08**	1.18	0.01	690.88	5.55	469.36	4.83
流动负债合计	**10,691.06**	**91.34**	**8,106.29**	**93.84**	**12,109.05**	**97.24**	**9,540.89**	**98.12**
租赁负债	**420.94**	**3.60**						
递延收益	**370.75**	**3.17**	279.14	3.23	158.03	1.27	180.60	1.86
递延所得税负债	**221.94**	**1.90**	253.39	2.93	185.76	1.49	2.41	0.02
非流动负债合计	**1,013.63**	**8.66**	532.53	6.16	**343.79**	**2.76**	**183.01**	**1.88**
负债合计	**11,704.70**	**100.00**	**8,638.82**	**100.00**	**12,452.85**	**100.00**	**9,723.90**	**100.00**

报告期各期末，公司负债以流动负债为主。2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司流动负债占负债总额的比例分别为 98.12%、97.24%、93.84%、**91.34%**。

1、短期借款

报告期各期末，公司金融机构借款均为短期借款，具体情况如下：

单位：万元

项　目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
短期借款本金	**4,000.00**	1,700.00	5,000.00	5,080.00
预提短期借款利息	**4.93**	2.13	7.75	-
合　计	**4,004.93**	**1,702.13**	**5,007.75**	**5,080.00**

报告期各期末，向金融机构借款是公司重要的融资方式，主要为满足日常生产经营流动资金的需要。

2、应付账款

报告期各期末，公司应付账款主要为货款、工程设备款和费用款。具体构成情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货款	**3,980.73**	**89.99**	3,410.31	91.36	2,682.82	86.49	2,000.27	87.78
工程设备款	**272.94**	**6.17**	174.56	4.68	118.12	3.81	64.46	2.83
费用款	**169.67**	**3.84**	147.94	3.96	300.88	9.70	214.03	9.39
合 计	**4,423.33**	**100.00**	**3,732.81**	**100.00**	**3,101.81**	**100.00**	**2,278.76**	**100.00**

报告期各期末，公司应付账款余额整体上升，主要原因为：公司业务规模扩大，材料采购总额增加。

公司应付账款产生于正常的生产经营活动，公司不存在长期应付未付款项。

2021 年 6 月末，公司应付账款前五名情况如下：

排名	公司名称	与公司关系	金额（万元）	占比（%）	账龄	主要内容
1	无锡市德昶精密铸造有限公司	非关联方供应商	171.31	3.87	1 年以内	材料款
2	启东本原能源科技有限公司	非关联方供应商	150.04	3.39	1 年以内	材料款
3	无锡韵美家居用品有限公司	非关联方供应商	145.52	3.29	1 年以内	材料款
4	无锡市明杨新能源有限公司	非关联方供应商	138.00	3.12	1 年以内	材料款
5	上海希爱化成电子有限公司	非关联方供应商	136.98	3.10	1 年以内	材料款
合 计			741.86	16.77		-

3、预收款项和合同负债

报告期各期末，公司预收款项为预收货款。2018 年末、2019 年末，金额分别为 511.91 万元、413.45 万元。2020 年末，根据新收入准则，原计入预收款项科目的预收货款分类至合同负债科目，2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司合同负债中预收货款金额为 302.90 万元、**331.33 万元**。

报告期内，公司预收账款与新老经销商客户的数量和销售规模的匹配性如下：

单位：个、万元

项 目	2021 年 1-6 月			2020 年			2019 年			2018 年		
	数量	预收账款	营业收入	数量	预收账款	营业收入	数量	预收账款	营业收入	数量	预收账款	营业收入

老经销商	36	45.53	497.96	32	9.11	966.66	29	14.60	1,681.46	93	75.98	2,886.66
新经销商	7	18.12	58.00				4	0.20	6.31	5	15.49	129.58
合 计	43	63.65	555.96	32	9.11	966.66	33	14.80	1,687.77	98	91.47	3,016.24

注：新经销商为每年最后三个月内新增的客户。

报告期各期末，公司预收经销商货款分别为 91.47 万元、14.80 万元、9.11 万元、63.65 万元，占预收账款的比例为 17.87%、3.58%、3.01%、19.21%，总体占比较低，报告期经销收入来源于持续合作的经销商比例持续增加，预收账款余额持续减少，与新老经销商客户的数量和销售规模基本匹配。

报告期各期末，预收账款对应的老经销客户余额分别为 75.98 万元、14.60 万元、9.11 万元、45.53 万元，总体金额较小，公司对新经销商客户实行“款到发货”原则，但期末预收账款中来源于新经销商的金额较低，主要原因为：公司新经销商数量较少，且款到发货周期相对较短。公司年末预收经销商货款主要来源于老经销商，主要原因为：部分老经销商年末要备货，而根据《经销商管理制度》，年末经销商需全额回款，因此存在部分老客户先将款项预付给公司，但实际出货时间超过年末的情况。2021 年 6 月末，公司预收经销商货款主要来源于老经销商，主要原因为：1)老经销商客户靖江市三星装饰材料有限公司 2021 年向银行申请经营贷款，银行一次性将贷款金额汇至其供应商，故公司 2021 年 1-6 月收到其预付货款，截至 2021 年 6 月末公司对靖江市三星装饰材料有限公司的预收货款余额为 16.52 万元；2)部分老经销商客户有零星定制产品，客户需对定制产品预付货款；3)部分老经销商客户由于其交易量较小或地区偏远，公司与其以款到发货结算为主。

4、其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款构成情况如下：

单位：万元

项 目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
股权受让款		-	1,060.00	-
押金保证金	17.07	15.17	16.51	12.01
应付暂收款	8.08	1.91	12.32	8.37

应付利息	-	-	-	5.99
其他	-	0.79	6.00	17.14
合 计	25.15	17.86	1,094.83	43.52

2019 年末，公司其他应付款科目余额较大，主要是应付股权转让款 1,060.00 万元，形成原因为：公司收购至道机械 100%的股权，2019 年末尚有 1,060.00 万元的股权转让款项未支付（公司收购至道机械的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内股本变化和重大资产重组情况”之“（二）报告期内重大资产重组情况”）。

5、其他流动负债和合同负债

① 其他流动负债和合同负债明细情况

报告期各期末，公司其他流动负债科目构成情况如下：

单位：万元

项 目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
销售返利	-	-	690.88	469.36
待转销项税额	9.78	1.18	-	-
合 计	9.78	1.18	690.88	469.36

报告期各期末，公司其他流动负债主要为销售返利。2018 年末、2019 年末，金额分别为 469.36 万元、690.88 万元。2020 年末，根据新收入准则，原计入其他流动负债科目的销售返利分类至合同负债科目，2020 年末、**2021 年 6 月末**，合同负债中销售返利金额为 892.25 万元、**595.12 万元**。

② 销售返利的返利形式、标准、各期金额及计算依据、会计处理

公司形成销售返利的原因为：公司燃气射钉枪主要通过经销商在国内进行销售，公司与经销商签订《年度经销合同》，双方约定，经销商完成年度销售任务，并完成双方对账工作及按进度支付货款之后，公司给予经销商每支燃气射钉枪 100 元的销售返利。返利金额用于抵扣经销商下一年度的采购款项，因此，期末公司会形成应付经销商的销售返利款项。

报告期内，公司计提销售返利的金额和计算依据如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
经销销售燃气射钉枪数量（只）	**67,237**	101,247	79,734	53,474
获得返利的燃气射钉枪数量（只）	**67,248**	100,460	78,514	54,177
单只钉枪返利含税金额（只/元）	**100**	100	100	100
燃气射钉枪返利含税金额（万元）	**672.48**	1,004.60	785.14	541.77
其他返利含税金额（万元）	**-**	3.64	-	0.43
返利含税金额合计（万元）	**672.48**	1,008.24	785.14	542.20
当期计提返利金额（不含增值税，万元）	**595.12**	892.25	690.88	469.36

注：返利由经销商提出申请后，公司审批通过，获得返利的数量略小于当期销售数量的原因为：部分经销商未满足返利条件；其他返利指少量电动工具的销售返利。

报告期内，公司计提的销售返利金额与当期经销商销售的燃气射钉枪数量相匹配。

报告期内，公司销售返利的会计处理为：季末根据不含税返利金额，借记：营业收入，贷记：合同负债-销售返利，年末，对计提的销售返利金额进行调整，次年，实际兑付销售返利时，借记：“合同负债-销售返利”，贷记：营业收入。

③ 销售返利后续使用情况

报告期内，公司计提的销售返利后续使用情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
期初返利余额	**892.25**	690.88	469.36	382.25
当期计提返利金额	**595.12**	892.25	690.88	469.36
当期使用金额	**888.57**	687.64	467.80	382.26
返利过期转入营业外收入金额	**3.67**	3.24	1.56	-
期末余额	**595.12**	892.25	690.88	469.36

公司与经销商签署的《年度经销合同》约定：返利金额用于抵扣经销商下一年度的采购款项，因此，公司期初返利余额正常于当期使用完毕；公司存在少量返利过期转入营业外收入的情况，主要是少量经销商当年未及时使用，视作经销商放弃相关返利金额。

报告期内，公司计提的销售返利金额与后续使用情况相符，不存在重大差异，

与公司实际业务情况相匹配。

经查阅公开资料，同行业上市公司存在经销商销售的情况，但不存在销售返利，与公司不具有可比性。公司计提销售返利并用于抵扣经销商下一年度的采购款项的处理方式，符合权责发生制的要求。

6、递延收益

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司递延收益余额分别为 180.60 万元、158.03 万元、279.14 万元、**370.75 万元**，全部为政府补助形成的递延收益。

2021 年 6 月末，公司递延收益项目具体情况如下：

单位：万元

项 目	发文机关	文 件	金额
2017 年江宁区高新产业专项资金补助	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报2017年度江宁区新兴产业资金项目的通知》（江宁经信〔2017〕23号）	**59.46**
2018 年江宁区高新产业专项资金补助	南京市江宁区经济和信息化局、南京市江宁区财政局	《关于组织申报2018年度江宁区新兴产业资金项目的通知》（江宁经信〔2018〕25号）	**64.71**
燃气动力紧固驱动装置生产线设备更新补助	南京市工业和信息化局	《关于组织申报2019年南京市工业企业技术装备投入普惠性奖补（第三批）项目的通知》（宁工信综投〔2019〕275 号）	**47.16**
五金冲压生产线智能化改造项目补助	南京市工业和信息化局、南京市财政局、**南京市江宁区工业和信息化局、南京市江宁区财政局**	《市工信局 市财政局关于下达 2020 年南京市落实促进中小微企业稳定发展措施专项资金项目及资金计划（第三批）的通知》（宁工信综投〔2020〕97 号）、**《关于下达 2020 年南京市工业企业技术装备投入普惠性奖补项目及资金计划（第二批）的通知》（宁工信综投〔2020〕183 号）、《关于下达 2021 年江宁区工业和信息化产业转型升级项目专项资金（第一批）的通知》（江宁工信〔2021〕15 号）**	**156.52**
基于燃料动力驱动技术的应用与推广项目补助	南京市财政局、南京市工业和信息化局	《关于下达2020年度第二批省级工业和信息产业转型升级专项资金指标的通知》（宁财企〔2020〕356 号）	**42.91**
合 计-			**370.75**

7、递延所得税负债

报告期各期末，公司的递延所得税负债情况如下：

单位：万元

项 目	**2021.6.30**			2020-12-31			2019-12-31			2018-12-31		
	应纳税暂时性	**未来适用所得**	**递延所得税负**	应纳税暂时性	未来适用	递延所得	应纳税暂时性	未来适用	递延所得	应纳税暂时性	未来适用	递延所得

	差异	**税税率**	**债**	差异	所得税税率	税负债	差异	所得税税率	税负债	差异	所得税税率	税负债
固定资产加速折旧	**1,479.57**	**15%**	**221.94**	1,689.29	15%	253.39	743.06	25%	185.76	9.63	25%	2.41
合 计	**1,479.57**	**15%**	**221.94**	1,689.29	15%	253.39	743.06	25%	185.76	9.63	25%	2.41

报告期内，公司的递延所得税负债产生于固定资产加速折旧产生的应纳税暂时性差异，随着公司按税法规定加速折旧的固定资产增加，相应产生的递延所得税负债增加。

（二）偿债能力分析

报告期内，公司主要偿债能力指标如下：

主要财务指标	**2021-6-30**	**2020-12-31**	**2019-12-31**	**2018-12-31**
流动比率（倍）**（年化）**	**1.62**	1.97	0.79	1.36
速动比率（倍）**（年化）**	**0.71**	0.96	0.24	0.71
资产负债率（合并口径、%）	**29.20**	25.17	49.00	46.82
资产负债率（母公司口径、%）	**30.35**	24.65	48.76	46.82
主要财务指标	**2021 年 1-6 月**	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
息税折旧摊销前利润（万元）	**3,868.21**	8,274.42	7,446.88	5,431.80
利息保障倍数（倍）	**70.52**	30.04	32.70	29.77

2018 年末、2019 年末、2020 年末，公司流动比率分别为 1.36、0.79、1.97、**1.62**，速动比率分别为 0.71、0.24、0.96、**0.71**。

2019 年末，公司流动比率、速动比率相对较低，主要原因为：2019 年，公司收购至道机械股权支付现金，期末货币资金余额下降使得流动资产下降，而同期公司销售规模扩大带来的应付账款、应交税费等流动负债增加。

2020 年末，公司流动比率、速动比率均有所增长，主要原因为：2020 年 6 月，公司增加注册资本 680 万元，融资 8,500.00 万元，期末货币资金余额增加使得流动资产上升。

整体看来，随着公司融资渠道拓宽，盈利能力增强，公司短期偿债能力不断增强。

2018 年末、2019 年末、2020 年末、**2021 年 6 月末**，公司资产负债率（母公

司口径）分别为 46.82%、48.76%、24.65%、**30.35%**，有所波动，但整体保持在较为合理的水平。2020 年末，公司资产负债率（母公司口径）下降较快，主要原因为：2020 年 6 月，公司增加注册资本 680 万元，融资 8,500.00 万元，所有者权益增长相对于负债增长较快。

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司息税折旧摊销前利润分别为 5,431.80 万元、7,446.88 万元、8,274.42 万元、**3,868.21 万元**，利息保障倍数分别为 29.77 倍、32.70 倍、30.04 倍、**70.52 倍**，公司盈利能力逐年增强，公司利息支付能力保持较高水平。

综上，公司具有较强的偿债能力，不存在无法偿还到期债务本息的风险。

（三）报告期内股利分配情况

1、现金分红情况

2018 年 6 月 12 日，经股东会决议，公司向全体股东分配现金股利 3,200.00 万元；后因为计提股份支付影响，2017 年未分配利润下降，2019 年 1 月 16 日，经股东会决议，将 2017 年利润分配调整为向全体股东分配现金股利 2,500 万元，已分配完毕。

2019 年 1 月 16 日，经股东会决议，公司向全体股东分配现金股利 3,300.00 万元，已分配完毕。

2020 年 6 月 14 日，经股东大会决议，公司向全体股东分配现金股利 1,400.00 万元，已分配完毕。

2、实际控制人及主要股东分红款去向

报告期内，实际控制人存在直接分红以及通过南京运航取得的间接分红，相应各期分红款金额及主要去向具体如下：

取得分红年度	主要股东	分红形式	扣税后取得的现金分红款（万元）	分红最终主要去向
2018 年	实际控制人	直接分红	**500.00**	**对外投资海蓝自动化**
			176.38	**家庭开支**
		通过南京运航间接分红	6.84	家庭开支

	腾亚实业	直接分红	**500.00**	**对外投资海蓝自动化、**
			336.00	**腾亚环境日常经营**
			174.53	**腾亚实业日常经营**
	南京运航	直接分红	471.58	分配给合伙人
	马姝芳	直接分红	269.47	实缴腾亚实业注册资本、用于腾亚环境日常经营
		通过南京运航间接分红	253.55	
	南京倚峰	直接分红	326.74	腾亚生物建设工程投入
2019 年	实际控制人	直接分红	**500.00**	**腾亚生物建设工程投入**
			49.56	**家庭开支**
		通过南京运航间接分红	2.97	家庭开支
	腾亚实业	直接分红	821.05	腾亚生物建设工程投入
	南京运航	直接分红	383.16	分配给合伙人
	马姝芳	直接分红	218.95	实缴腾亚实业注册资本、腾亚生物建设工程投入
		通过南京运航间接分红	77.38	
	南京倚峰	直接分红	265.47	腾亚生物建设工程投入
2020 年	实际控制人	直接分红	**101.15**	**南京运航份额回购**
			133.46	**家庭开支**
		通过南京运航间接分红	33.31	家庭开支
	腾亚实业	直接分红	**400.00**	**腾亚生物建设工程投入**
			42.11	**腾亚环境日常经营**
	南京运航	直接分红	206.32	分配给合伙人
	马姝芳	直接分红	117.89	实缴腾亚实业注册资本、购买理财产品、家庭开支
		通过南京运航间接分红	33.01	
	南京倚峰	直接分红	142.95	腾亚环境日常经营
	嘉兴真灼	直接分红	76.63	分配给合伙人

注：（1）主要股东指持股 5%以上的股东；

（2）报告期内，发行人控股股东、实际控制人取得分红款不涉及购买非标准理财产品的情况。

报告期内，公司实际控制人及其他主要股东分红款使用去向与公司客户及关

联方、供应商及关联方不存在资金往来，不存在为公司分担成本费用的情形，不存在商业贿赂的情形。

3、分红合理性分析

报告期内，公司分红情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
当年分红（含税）	-	1,400.00	3,300.00	2,500.00
上一年净利润（母公司）	**5,976.19**	5,036.80	4,220.28	2,453.21
上一年末未分配利润（母公司）	**8,044.28**	4,065.71	3,928.69	2,630.45
分红/上一年度净利润	-	27.80%	78.19%	101.91%

注：2018 年，公司分红略高于 2017 年的净利润，但未超过上年末未分配利润。

2018 年、2019 年，公司分红比例较高，主要原因为：公司经营状况良好、业绩持续稳步增长；应收账款质量较高、经营活动产生的现金流量较好；公司预计近期无重大投资计划，且账面货币资金充裕，因此，经全体股东一致同意的现金分红比例较高。

2020 年，公司分红比例下降，主要原因为：2019 年末公司收购至道机械，现金流出较多；2020 年，公司计划厂房改造、购置生产设备、建设募投项目等，存在投资需求，因此，分红比例较以前年度有所降低。

报告期内，公司的分红决策综合考虑财务状况、经营成果和未来投资规划等因素决定，具有合理性。

（四）现金流量分析

报告期内，公司现金流量基本情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
经营活动产生的现金流量净额	**1,245.53**	6,122.19	8,188.07	4,172.10
投资活动产生的现金流量净额	**-5,159.73**	-5,303.75	-8,202.16	-1,683.26
筹资活动产生的现金流量净额	**1,877.99**	3,384.30	-2,905.96	-69.75
汇率变动对现金及现金等价物的影	**-15.36**	-117.76	121.47	1.64

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
响				
现金及现金等价物净增加额	**-2,051.57**	4,084.99	-2,798.58	2,420.72

1、经营活动产生的现金流量分析

（1）基本情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
销售商品、提供劳务收到的现金	**21,934.02**	37,964.93	34,055.92	28,959.23
收到的税费返还	**980.26**	897.81	494.92	134.08
收到其他与经营活动有关的现金	**169.65**	688.54	286.11	235.96
经营活动现金流入小计	**23,083.94**	**39,551.27**	**34,836.95**	**29,329.27**
购买商品、接受劳务支付的现金	**15,787.95**	23,262.03	17,749.33	17,705.70
支付给职工以及为职工支付的现金	**4,074.82**	6,256.50	5,336.96	4,322.64
支付的各项税费	**795.94**	1,748.35	1,285.46	1,116.56
支付其他与经营活动有关的现金	**1,179.69**	2,162.19	2,277.12	2,012.27
经营活动现金流出小计	**21,838.41**	**33,429.08**	**26,648.87**	**25,157.18**
经营活动现金流量净额	**1,245.53**	**6,122.19**	**8,188.07**	**4,172.10**
当期净利润	**2,600.93**	**5,513.13**	**4,941.94**	**4,220.28**
经营活动产生的现金流量净额占当期净利润的比例（%）	**47.89**	**111.05**	**165.69**	**98.86**

（2）经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配

报告期内，经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
净利润	**2,600.93**	**5,513.13**	**4,941.94**	**4,220.28**
加：资产减值损失	**225.26**	79.43	-39.43	71.10
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、**使用权资产折旧**	**621.71**	1,074.38	702.68	593.93
无形资产摊销	**189.31**	310.34	93.82	51.56
长期待摊费用摊销	**-**	-	-	-

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”填列）	**36.85**	43.74	55.90	-7.82
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	**213.50**	14.08	4.30	10.00
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	**-**	-	-	-
财务费用（收益以“－”填列）	**91.27**	518.78	127.69	105.34
投资损失（收益以“－”填列）	**-**	-0.50	0.44	16.59
递延所得税资产减少（增加以“－”填列）	**14.96**	187.83	-35.26	-244.88
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	**-31.46**	67.63	183.36	1.26
存货的减少（增加以“－”号填列）	**-1,344.49**	-1,524.87	-220.30	-1,051.85
经营性应收项目的减少（增加以“－”填列）	**-1,994.93**	-914.94	469.14	-616.24
经营性应付项目的增加（减少以“－”填列）	**529.13**	640.72	1,632.79	811.90
其他	**93.47**	112.45	271.01	210.92
经营活动产生的现金流量净额	**1,245.53**	**6,122.19**	**8,188.07**	**4,172.10**

报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的差异主要受固定资产折旧、经营性应收项目、经营性应付项目、存货等因素的变动导致。

整体看来，公司报告期内经营情况良好，销售收入收款情况良好，经营活动现金流量净额较高。

（3）购买商品、接受劳务支付的现金相关勾稽关系

报告期内 ，公司购买商品、接受劳务支付的现金与原材料采购金额、应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务成本	**15,968.71**	24,193.80	20,159.06	18,622.16
其他业务成本	**10.05**	36.88	23.01	17.02
采购货物进项税额	**1,834.75**	2,762.83	2,341.06	2,580.65
存货的增加(存货期末减期初)	**1,310.38**	1,515.30	217.71	1,049.23
存货特殊事项：				
其中：随存货销售而转出存货跌价准备	**34.11**	9.57	2.59	2.62
生产成本及制造费用中的工资、福利费等	**-2,431.75**	-3,819.97	-3,255.66	-2,594.88

生产成本及制造费用中的折旧、摊销	**-503.54**	-797.19	-525.99	-472.82
应付账款的减少(应付账款期初减期末)	**-690.53**	-631.00	-823.05	-116.16
应付账款特殊事项：				
其中：应付费用款增加	**21.74**	-49.07	86.85	-19.28
应付长期资产款增加	**98.37**	56.45	53.66	-17.34
无需支付的应付款核销	**43.47**	-16.11		-19.38
预付款项的增加(预付款项期末减期初)	**110.70**	68.65	-10.78	105.35
预付款项特殊事项：				
其中：预付费用款减少	**7.30**	-37.84	24.01	29.30
专项储备-安全生产费的减少(专项储备期初减期末)	**-22.10**	46.35	-53.03	-67.69
进项税额转出	**-3.71**	-76.63	-490.10	-1,393.08
合 计	**15,787.95**	23,262.03	17,749.33	17,705.70
购买商品、接受劳务支付的现金	**15,787.95**	23,262.03	17,749.33	17,705.70
差异	**-**	-	-	-

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与相关会计科目勾稽一致。

（4）收到的税费返还

报告期内，公司收到的税费返还情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
出口退税	**980.26**	897.81	494.92	134.08
现金流量表收到的税费返还合计	**980.26**	897.81	494.92	134.08
当期应退税额	**970.99**	1,035.63	492.05	267.80

报告期内，公司收到的税费返还全部为出口退税，公司产品主要出口至日本、欧洲等地区，出口货物增值税享受“免、抵、退”税政策。

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司实际收到增值税出口退税款分别为 134.08 万元、494.92 万元、897.81 万元、**980.26 万元**，同期公司应退税额分别为 267.80 万元、492.05 万元、1,035.63 万元、**970.99 万元**。公司收到的增值税出口退税款与应退税额相匹配，存在差异的原因为：公司收到出口退税款相对海关确认的应退税金额时间滞后。

报告期内，公司免抵退税情况与境外销售规模的勾稽情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
账面外销收入①	**13,478.23**	22,449.25	20,052.71	19,417.71
免抵退申报表出口货物销售额②	**13,401.46**	21,557.78	19,998.95	19,390.75
差异③=①-②	**76.77**	891.47	53.76	26.96
当期应退税额④	**970.99**	1,035.63	492.05	267.80
当期免抵税额⑤	**771.15**	1,721.96	1,782.61	1,509.97
免抵退申报表免抵退税额⑥=④+⑤	**1,742.14**	2,757.58	2,274.66	1,777.77
当期退税率⑦=⑥/②	**13.00%**	12.79%	11.37%	9.17%
适用出口退税率⑧	**13%**	10%、13%	10%、13%、16%	5%、9%、10%、13%、15%、16%、17%

报告期内，公司当期退税率波动的主要原因为：增值税法定税率的调整，公司当期退税率落入适用的出口退税率范围内，出口退税金额与外销收入规模相匹配。

公司账面外销收入与申报免抵退出口货物销售额存在差异，主要原因为：出口退税申报系统中申报的出口货物销售额为申报退税时点单证信息齐全的外销收入，因海关系统报关出口数据会有滞后，如当月在申报出口退税时点外销收入尚未取得报关单的，则申报退税时未计入当月出口货物销售额中，而是计入下月出口货物销售额中，但如该等外销收入根据收入确认原则应确认为该月的，则账面会在当月确认收入。

（5）支付的各项税费相关勾稽关系

报告期内，公司支付的各项税情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
企业所得税	**604.93**	**2.67%**	1,342.66	3.66%	820.07	2.57%	525.48	1.89%
增值税	**-**	**-**	7.09	0.02%	136.01	0.43%	259.42	0.93%
城市维护建设税	**48.40**	**0.21%**	122.29	0.33%	133.24	0.42%	132.19	0.48%
教育费附加	**21.02**	**0.09%**	52.74	0.14%	57.10	0.18%	56.65	0.20%

地方教育附加	**14.02**	**0.06%**	35.16	0.10%	38.07	0.12%	37.77	0.14%
房产税	**59.45**	**0.26%**	118.61	0.32%	56.75	0.18%	61.98	0.22%
土地使用税	**35.16**	**0.16%**	43.83	0.12%	30.95	0.10%	30.95	0.11%
其他税费	**12.96**	**0.06%**	25.96	0.07%	13.27	0.04%	12.11	0.04%
支付的各项税费合计	**795.94**	**3.51%**	1,748.34	4.76%	1,285.46	4.04%	1,116.55	4.01%

报告期内，公司支付的各项税费的形成原因为：①增值税：根据《增值税暂行条例》、《增值税暂行条例实施细则》和“营改增通知”的规定，在中华人民共和国境内发生应税销售行为及进口货物的单位和个人，为增值税的纳税人。公司对于销售商品、提供劳务中产生的增值额负有缴纳增值税的义务；②企业所得税：除个人独资企业、合伙企业不适用企业所得税法外，凡在我国境内，企业和其他取得收入的组织为企业所得税的纳税人，依照企业所得税法规定缴纳企业所得税。公司对于在生产经营中形成的所得负有缴纳所得税的义务；③城市维护建设税、教育费附加及地方教育附加：城市维护建设税是对从事工商经营，缴纳增值税、消费税的单位和个人征收的一种税。教育费附加和地方教育附加是对缴纳增值税、消费税的单位和个人，就其实际缴纳的税额为计算依据征收的一种附加费。公司负有按照实际缴纳的增值税额计缴城市维护建设税、教育费附加及地方教育附加的义务；④房产税：房产税是以房屋为征税对象，按照房屋的计税余值或租金收入，向产权所有人征收的一种财产税。公司拥有位于南京市临麒路 129 号等自有房产，负有按照房屋的计税余值或租金收入计缴房产税的义务；⑤城镇土地使用税：城镇土地使用税是以国有或集体土地为征税对象，对拥有土地使用权的单位和个人征收的一种税，公司拥有位于南京市临麒路 129 号等土地使用权，负有按照定额税率计缴城镇土地使用税的义务。

2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司支付的各项税费占营业收入的比例分别为 4.01%、4.04%、4.76%、**3.51%**，总体较为平稳，公司支付的各项税费与公司营业收入规模和结构相匹配。

（6）支付给职工现金以及为职工支付的现金相关勾稽关系

报告期内，公司支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量与应付职工薪酬、期间费用和成本的勾稽关系和归集情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
销售费用-职工薪酬	**304.09**	503.44	480.90	416.72
管理费用-职工薪酬	**420.66**	745.85	620.74	481.86
研发费用-职工薪酬	**771.07**	1,343.83	1,098.91	896.39
生产成本及制造费用-职工薪酬	**2,431.75**	3,819.97	3,255.66	2,594.88
减：应付职工薪酬期末较期初增加	**-148.55**	154.00	117.85	75.26
减：应交税费—个人所得税增加	**1.31**	2.58	1.40	-8.04
合 计	**4,074.82**	6,256.50	5,336.96	4,322.64
支付给职工以及为职工支付的现金	**4,074.82**	6,256.50	5,336.96	4,322.64
差异	**-**	-	-	-

报告期内，公司职工薪酬总额增加，与生产规模持续扩大以及人均薪酬上涨相匹配；公司支付给职工的现金以及为职工支付的现金与应付职工薪酬变动额、期间费用和成本相匹配。

（7）收到其他与经营活动有关的现金

报告期内，公司收到其他与经营活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
收到政府补助	**152.21**	580.19	111.23	173.62
收到房租收入	**-**	13.32	21.02	35.85
收到赔偿款	**-**	18.53	111.03	-
其他	**17.44**	76.50	42.83	26.49
合 计	**169.65**	688.54	286.11	235.96

报告期内，公司收到其他与经营活动有关的现金主要为收到的政府补助，金额变动与收到的政府补助金额相一致。

（8）支付其他与经营活动有关的现金

报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

付现的期间费用	**1,168.42**	2,008.94	2,239.67	1,945.24
捐赠支出	**2.00**	105.50	3.30	-
其他	**9.27**	47.75	34.15	67.03
合 计	**1,179.69**	2,162.19	2,277.12	2,012.27

报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金主要为支付的期间费用款。

2020 年，公司付现的期间费用较 2019 年度有所下降，主要原因为：公司从 2020 年开始执行新收入准则，根据新收入准则规定，合同约定的需由公司承担的运输费作为合同履约成本由销售费用调整计入营业成本中。

2、投资活动产生的现金流量分析

（1）基本情况

报告期内，公司投资活动产生的现金流情况如下：

单位：万元

项 目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
取得投资收益收到的现金	**-**	0.50	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	**63.26**	42.73	48.80	190.37
收到其他与投资活动有关的现金	**-**	42.84	167.93	120.71
投资活动现金流入小计	**63.26**	86.07	216.73	311.08
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	**5,222.99**	4,291.99	1,296.71	1,157.03
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	**-**	1,060.00	6,953.81	-
支付的其他与投资活动有关的现金	**-**	37.83	168.37	837.31
投资活动现金流出小计	**5,222.99**	5,389.82	8,418.89	1,994.34
投资活动产生的现金流量净额	**-5,159.73**	-5,303.75	-8,202.16	-1,683.26

2019 年、2020 年，公司取得子公司及其他营业单位支付的现金金额分别为 6,953.81 万元、1,060.00 万元，主要内容为：2019 年，公司收购至道机械 100%股权，收购价格为 8,060.00 万元，2019 年支付 7,000.00 万元，至道机械现金余额 46.19 万元；2020 年支付 1,060.00 万元（公司收购至道机械的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内股本变化和重大资产重组情况”之“（二）报告期内重大资产重组情况”）。

（2）收回投资所收到的现金

报告期内，公司收回投资所收到的现金为零。

（3）投资支付的现金

报告期内，公司投资支付的现金为零。

（4）购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金流量形成具体资产的情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
房屋及建筑物	**96.36**	453.61	117.42	27.27
通用设备	**62.68**	276.26	34.35	29.28
专用设备	**1,366.18**	1,200.74	802.29	891.61
运输工具	**28.44**	105.70	49.21	-
在建工程-待安装设备	**-387.06**	404.81	-	-
在建工程-零星工程	**92.96**	94.44	-	-
在建工程-气动工具厂区建设项目	**653.74**	84.77	-	-
在建工程-高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目	**3,107.00**	136.34	-	-
土地使用权	**-**	1,014.55	-	-
软件使用权	**63.46**	212.85	148.32	35.26
其他非流动资产-预付工程设备款增加额	**-56.70**	55.74	45.40	16.68
其他非流动资产-预付软件款增加额	**-180.98**	159.96	21.02	-
加：与购置长期资产相关的增值税进项税额	**475.27**	210.48	134.41	139.59
加：与购置长期资产相关的应付账款的减少	**-98.37**	-56.45	-53.66	17.34
特殊事项：				
其中：减：固定资产更新改造转入在建工程金额	**-**	74.85	2.04	-
加：在建工程中更新改造设备零部件报废减少金额	**-**	13.04	-	-
合 计	**5,222.99**	**4,291.99**	**1,296.71**	**1,157.03**

报告期内，公司购建固定资产、无形资产等长期资产支付的现金流量与相关科目的勾稽情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
固定资产本期增加额	**1,553.67**	2,036.31	1,003.27	948.16
加：在建工程本期增加额	**3,466.64**	720.36	-	-
加：无形资产本期增加额	**63.46**	1,227.40	148.32	35.26
加：其他非流动资产本期增加（预付工程设备、软件款）	**-237.68**	215.70	66.42	16.68
加：与购置长期资产相关的增值税进项税额	**475.27**	210.48	134.41	139.59
加：与购置长期资产相关的应付账款的减少	**-98.37**	-56.45	-53.66	17.34
减：固定资产更新改造转入在建工程金额	**-**	74.85	2.04	-
加：在建工程中更新改造设备零部件报废减少金额	**-**	13.04	-	-
合 计	**5,222.99**	4,291.99	1,296.71	1,157.03
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	**5,222.99**	4,291.99	1,296.71	1,157.03
差异	**-**	-	-	-

报告期内，公司购建固定资产、无形资产等长期资产支付的现金流量主要为购置土地、设备、软件以及工程项目投入等，发生额准确，与实际业务的发生相符，与相关科目相勾稽。

（5）处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金

报告期内，公司处置固定资产、无形资产等长期资产收回的现金流量与相关科目的勾稽情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
固定资产原值本期减少	**448.72**	335.89	242.19	283.67
加：固定资产累计折旧本期减少	**-148.17**	-170.80	-130.58	-116.43
加：固定资产清理的减少（固定资产清理期初减期末）	**1.20**	-7.36	-6.44	-1.25
加：销售固定资产销项税额	**7.28**	4.63	5.87	26.56
减：营业外支出（非流动资产报废损失）	**213.50**	14.08	4.30	10.00
加：资产处置收益	**-36.85**	-43.74	-55.90	7.82
减：固定资产更新改造转入在建工程金额	**-**	74.85	2.04	-
加：房屋报废拆除费用支出	**4.59**			

加：在建工程中更新改造设备零部件报废减少金额	-	13.04	-	-
合 计	**63.26**	42.73	48.80	190.37
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	**63.26**	42.73	48.80	190.37
差异	-			

报告期内，公司处置固定资产、无形资产等长期资产收到现金流量主要为公司出售或报废相关已无法使用的设备等，发生额准确，与实际业务的发生相符，与相关科目相勾稽。

（6）取得子公司及其他营业单位支付的现金净额

报告期内，公司取得子公司及其他营业单位支付的现金金额分别为 0.00 万元、6,953.81 万元、1,060.00 万元、**0.00 万元**，主要内容为：2019 年，公司收购至道机械 100%股权，收购价格为 8,060.00 万元，2019 年支付 7,000.00 万元，至道机械现金余额 46.19 万元；2020 年支付 1,060.00 万元（公司收购至道机械的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内股本变化和重大资产重组情况”之“（二）报告期内重大资产重组情况”）。

公司取得子公司及其他营业单位支付的现金的内容、发生额与实际业务的发生相符，与相关科目相勾稽。

（7）收到其他与投资活动有关的现金

报告期内，公司收到其他与投资活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
收回远期结售汇保证金等	-	37.84	167.93	120.71
收到往来款	-	5.00	-	-
合 计	-	42.84	167.93	120.71

报告期内，公司收到其他与投资活动有关的现金主要为收回远期结售汇保证金，与实际业务的发生相符，与相关科目相勾稽。

（8）支付其他与投资活动有关的现金

报告期内，公司支付其他与投资活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
支付远期结售汇保证金等	-	37.83	168.37	137.31
支付超额分配利润	-	-	-	700.00
合 计	-	37.83	168.37	837.31

报告期内，公司支付其他与投资活动有关的现金主要为支付的远期结售汇保证金及超额分配利润，与实际业务的发生相符，与相关科目相勾稽。

3、筹资活动产生的现金流量分析

（1）基本情况

报告期内，公司筹资活动产生的现金流情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
吸收投资收到的现金	-	8,500.00	-	-
取得借款收到的现金	2,300.00	4,800.00	6,500.00	9,070.00
筹资活动现金流入小计	2,300.00	13,300.00	6,500.00	9,070.00
偿还债务支付的现金	-	8,100.00	6,580.00	6,460.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	49.72	1,681.11	2,825.96	2,679.75
支付其他与筹资活动有关的现金	372.29	134.59	-	-
筹资活动现金流出小计	422.01	9,915.70	9,405.96	9,139.75
筹资活动产生的现金流量净额	1,877.99	3,384.30	-2,905.96	-69.75

2020 年，公司吸收投资收到的现金 8,500.00 万元，主要内容为：2020 年 6 月，公司增加注册资本 680.00 万元，融资 8,500.00 万元。

（2）吸收投资收到的现金

报告期内，公司吸收投资收到的现金分别为 0.00 万元、0.00 万元、8,500.00 万元、**0.00 万元**，主要内容为：2020 年 6 月，公司增加注册资本 680.00 万元，融资 8,500.00 万元。公司吸收投资收到的现金的内容、发生额与实际业务的发生相符，与相关科目相勾稽。

（3）取得借款收到的现金和偿还债务支付的现金

报告期内，公司取得借款收到的现金和偿还债务支付的现金情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
取得借款收到的现金	**2,300.00**	4,800.00	6,500.00	9,070.00
偿还债务所支付的现金	**-**	8,100.00	6,580.00	6,460.00
筹资活动中银行借款现金流量净额	**2,300.00**	-3,300.00	-80.00	2,610.00
短期借款本金增加额(期末减期初)	**2,300.00**	-3,300.00	-80.00	2,610.00
差异	**-**	-	-	-

报告期内，公司取得借款收到的现金、偿还债务支付的现金均为银行借款的借入及归还，与实际业务的发生相符，与相关科目相勾稽。

（4）收到其他与筹资活动有关的现金

报告期内，公司不存在收到其他与筹资活动有关的现金。

（5）支付其他与筹资活动有关的现金

报告期内，公司支付其他与筹资活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
处置子公司支付的现金净额	**-**	4.59	-	-
支付 IPO 相关费用	**252.00**	130.00	-	-
支付租赁费用及租赁押金	**120.29**			
合 计	**372.29**	**134.59**	**-**	**-**

2020 年，公司支付的其他与筹资活动有关的现金为：IPO 申报费用以及处置子公司腾亚智能支付的现金净额。**2021 年 1-6 月，公司支付的其他与筹资活动有关的现金为 IPO 申报费用以及经营租赁租金及相应押金。**

综上，公司各报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额与实际业务的发生相符，与相关科目的会计核算相勾稽。

（五）重大资本性支出分析

1、报告期内重大资本性支出

报告期内，公司重大资本性支出主要为购买至道机械 100%的股权（公司收购至道机械的具体情况参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内股本变化和重大资产重组情况”之“（二）报告期内重大资产重组情况”）。

2、未来可预见的重大资本性支出

截至本招股说明书签署日，除本次募集资金投资项目以外，公司不存在可预见的其他重大资本性支出。

（六）流动性风险及应对措施

截至 **2021 年 6 月末**，公司持有的金融负债和表外担保项目按未折现剩余合同现金流量的到期期限分析如下：

单位：万元

项 目	1 年以内	1～2 年	2～3 年	3 年以上	合计
短期借款	4,121.42	4,121.42	-	-	4,121.42
应付账款	4,423.33	4,423.33	-	-	4,423.33
其他应付款	25.15	25.15	-	-	25.15
租赁负债	643.79	193.24	387.01	63.53	643.79
合 计	9,213.69	8,763.15	387.01	63.53	9,213.69

公司流动性风险的日常监测主要由财务部门负责。财务部门通过监测现金余额、可随时变现的有价证券以及对未来 12 个月现金流量的滚动预测等具体指标，确保公司在所有合理预测的情况下拥有充足的资金偿还债务，满足公司经营需要，并降低现金流量波动的影响。

（七）持续经营能力分析

报告期内，公司经营情况良好。公司管理层认为：公司经营模式、产品结构未发生重大变化，公司不存在对持续经营能力构成重大不利影响的情形。公司已在本招股说明书“第四节 风险因素”中充分披露了生产经营相关的主要风险。

十一、报告期内重要事项

报告期内，公司收购至道机械 100%的股权，收购具体情况、收购必要性及

对发行人生产经营战略的影响参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内股本变化和重大资产重组情况”之“（二）报告期内重大资产重组情况”。

除此之外，公司报告期内不存在其他重大投资或资本性支出、重大资产业务重组或股权收购等合并事项。

十二、其他重大事项

（一）资产负债表日后事项

截至本招股说明书签署日，本公司不存在需要披露的重大资产负债表日后事项。

（二）或有事项

1、本公司合并范围内公司之间的担保情况

截至本招股说明书签署日，本公司不存在合并范围内公司之间的担保。

2、其他或有负债及其影响

截至本招股说明书签署日，公司无其他需要披露的重要或有事项。

（三）其他重要事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在重大诉讼和仲裁事项，但存在因个别客户被诉讼而承担损失的可能性，具体情况参见本招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、诉讼及仲裁事项”之“（一）公司诉讼及仲裁事项”）。

十三、盈利预测报告

公司未编制盈利预测报告。

十四、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况

财务报告截止日至本招股说明书签署日，公司经营业绩状况良好，经营模式、主要销售客户和供应商、主要产品销售方式和价格水平、主要原材料采购方式和价格水平、核心技术人员、执行的主要税收政策以及其他可能影响投资者判断的

重大事项未发生重大变化。

十五、新冠疫情对公司 2020 年生产经营及财务状况的具体影响

（一）生产方面

2020 年 1 月 23 日，公司按照春节法定节假日提前 1 天开始放假，并计划于 2020 年 1 月 31 日春节假期结束后复工。2020 年春节期间新冠疫情开始在中国湖北爆发，向全国各地蔓延。2020 年 1 月 25 日开始，江苏省启动突发公共卫生事件一级相应，实行严格科学防控措施。公司位于江苏省南京市江宁区，根据政府要求，延长假期延期复工，厂区和办公场所无人员进驻。

春节假期及延期复工期间，南京市新冠防控严格，形势持续向好，2020 年 2 月 7 日，南京市人民政府发布了《关于逐步启动全市企业复工复业的通告》。2020 年 2 月 8 日开始，公司安排少量人员进行疫情准备和防控工作，以满足当地政府卫生安全条件。公司于 2020 年 2 月 19 日开始申请逐步复工，并于 2020 年 2 月 25 日实现大部分岗位复工。2020 年 3 月初，江苏省全省为均为低风险地区，公司实现全面复工复产。2020 年除春节假期因素影响外，公司因新冠疫情停工约 1 个月左右。

（二）采购方面

公司采购的主要原材料为金属原材料、外购件和定制品。其中金属原材料主要为盘元、不锈钢板、不锈钢线材和铝材等，金属原材料市场供应充足，供货稳定；外购件主要为电池、电机和定量阀，定制品主要为气缸、气雾罐、撞针和打钉座。公司主要原材料供应商集中在江苏省、浙江省和上海市等地区，未处于疫情高风险地区，受疫情影响较小。2020 年，公司主要原材料采购总金额为 16,543.94 万元，较上年增长 24.63%；截至 2020 年末，公司存货中原材料余额为 2,358.68 万元，较 2019 年末原材料余额增加 1,091.05 万元。公司主要原材料供应商于 2020 年一季度末基本已实现复工复产，公司原材料供应来源正常，备货充分。

（三）销售方面

2020 年 2 月，公司采购、生产、销售受新冠疫情停工受到一定不利影响。

在国内疫情得到有效控制的情况下，公司境内采购、生产及销售业务已回复正常，2020 年全年国内销售收入为 13,928.59 万元，日本市场销售收入为 13,862.85 万元，较 2019 年均有所增长。欧洲地区受疫情影响，2020 年欧洲及其他海外市场销售收入为 8,473.79 万元，较 2019 年有所下降。

（四）财务方面

公司 2020 年主要财务数据与 2019 年对比如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例
总资产	34,324.12	25,412.15	35.07
总负债	8,638.82	12,452.85	-30.63
归属于母公司股东的所有者权益	25,685.30	12,959.30	98.20
项目	**2020 年**	**2019 年**	**变动比例**
营业收入	36,722.72	31,890.38	15.15
营业利润	6,685.06	6,316.76	5.83
利润总额	6,614.23	6,422.66	2.98
归属于母公司股东的净利润	5,513.13	4,941.94	11.56

2020 年，公司财务状况良好，营业收入规模相比上年度持续扩大，归属于母公司股东的净利润持续增长。2020 年末，公司期末总资产同比持续增长，总负债有所降低。

十六、公司所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化

根据 2021 年 1 月 25 日，国际货币基金组织公布的《世界经济展望》，预测 2021 年全球 GDP 增长 5.5%，2022 年全球 GDP 增长 4.2%，其中：2021 年中国 GDP 增长 8.1%，2022 年中国 GDP 增长 5.9%；2021 年欧元区 GDP 增长 4.2%，2022 年欧元区 GDP 增长 3.6%；2021 年日本 GDP 增长 3.1%，2022 年日本 GDP 增长 2.4%。国际货币基金组织对未来两年经济形势较为看好，公司主要客户所在国家或区域未来两年 GDP 预计持续增长。

2021 年 2 月 29 日，国家统计局公布《2020 年国民经济和社会发展统计公报》（以下简称“公报”）。公报数据显示，2020 年中国经济总量较上年增长 2.3%，

突破百万亿人民币，全年工业增加值增长 2.8%，港口外贸货物吞吐量增长 4.0%，全年货物进出口总额增长 1.9%。国内经营环境稳健，未见明显变化。”

十七、新冠疫情未对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响

2020 年 2 月，新冠疫情导致的延期复工、物流管制、限制人员流动对公司生产经营及财务状况造成了一定的影响。2020 年 3 月初，江苏省全省为均为低风险地区，公司实现全面复工复产；2020 年 4 月初，国内新冠疫情最严重地区武汉市封城结束，国内以武汉为主的本土疫情传播已基本阻断，疫情控制取得了重大阶段性成果，经济社会秩序加快恢复。

根据国家统计局数据显示，2020 年中国制造业 PMI 指数除 2020 年 2 月受疫情影响大小为 35.7%，2020 年其他月份制造业 PMI 指数均在 50%以上。PMI(采购经理指数)是国际通用的监测宏观经济走势的先性性指标，PMI 持续高于 50%，表明国内制造业继续稳步回升。

2020 年末，公司在手订单金额折合人民币为 8,485.34 万元，较 2019 年末增加 52.16%。欧洲市场 2020 年新冠疫情较为严重，2020 年上半年，自意大利开始，英国、法国、德国等多国停工停产，实行封锁政策，欧洲市场采购的射钉、气罐量较小。2020 年 5 月、6 月后，天气开始回暖，欧洲新冠疫情趋缓，得到一定的控制，欧洲开始阶段性解封，为满足销售需求，欧洲市场订单需求快速增长。日本 2020 年新冠疫情控制较好，疫情中居民口罩佩戴率较高，相对欧美地区管控较好，日本采用控制海外人员入境方式，并未全面停产停工，五金制品需求相当保持稳定；同时疫情期间，除中国地区规模较大的工厂外，其他地区供应商受疫情影响五金产品供应能力较差，使得疫情期间公司日本市场订单稳步增长。

综上，新冠疫情未发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、本次募集资金运用概况

（一）本次募集资金投资项目规模情况

2020 年 9 月 23 日，经公司 2020 年第三次临时股东大会审议通过，公司拟向社会公开发行人民币普通股不超过 1,810.00 万股，占发行后公司总股本的比例不低于 25%。本次发行新股募集资金扣除发行费用后，将围绕公司主营业务投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟投入募集资金	项目建设期（年）	实施主体
1	气动工具厂区建设项目	8,000.00	8,000.00	2	至道机械
2	高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目	24,027.15	24,027.15	2	安徽腾亚
3	研发中心及信息化建设项目	5,497.82	5,497.82	2	发行人
合计		37,524.97	37,524.97	-	-

公司本次公开发行股票募集资金到位后将根据项目的轻重缓急按以上排列顺序进行投资。募集资金到位前，公司将根据上述项目的实际付款进度，以自筹资金先行投入；募集资金到位后，将用部分募集资金置换前期投入的自筹资金。若本次发行的实际募集资金量少于项目的资金需求量，公司将通过自有资金或其他融资途径自行解决资金缺口，从而保证项目的顺利实施。如募集资金有剩余，将用于补充公司与主营业务相关的营运资金。

本次募集资金投资项目实施后不新增同业竞争，不会对公司的独立性产生不利影响。

（二）本次募集资金投资项目的备案和环评情况

序号	项目名称	项目备案和核准文号	环评批复文号
1	气动工具厂区建设项目	江宁审批投备【2020】584 号	宁环表复【2020】15293 号
2	高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目	博发改函【2020】304 号	博环审【2020】32 号
3	研发中心及信息化建设项目	江宁审批投备【2020】699 号	-

（三）募集资金使用管理制度

2020 年 9 月 23 日，公司召开 2020 年第三次临时股东大会，审议通过《募集资金管理制度》，对公司募集资金使用原则、专项账户设立、使用方向及变更、使用监管等做了详细规定。

根据《募集资金管理制度》，公司应当审慎选择商业银行并开设募集资金专项账户，募集资金应当存放于董事会决定的专户集中管理，专户不得存放非募集资金或用作其他用途；公司应当在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订有关募集资金使用监督的三方监管协议，并在全部协议签订后及时公告协议主要内容。

二、募集资金投资项目具体情况

（一）气动工具厂区建设项目

1、项目概况

公司拟投资 8,000 万元用于“气动工具厂区建设项目”，拟全部使用募集资金投入。本项目建成达产后将形成年产气动工具 15 万只的生产能力。

2、项目与公司现有主要业务、核心技术之间的关系

本项目主要产品为射钉紧固工具，包括燃气射钉枪、锂电射钉枪，其中燃气射钉枪是公司主要产品之一，公司生产的燃气射钉枪是传统火药射钉枪的替代产品，目前以自有品牌进行国内销售，占据国内市场主要份额。除燃气射钉枪产品外，公司近年来基于长期的技术研发积累，在新型射钉紧固工具锂电射钉枪方面实现了技术突破，未来将成为公司重要的产品之一。

公司具备较强的射钉紧固器材研发、生产能力，在国内率先掌握了燃气射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术壁垒。公司以第一单位参与起草了“燃气动力射钉枪”及“燃气动力射钉枪用气罐”两项行业标准，承担的“新型燃气动力射钉紧固技术研发及产业化”项目被科技部列为国家火炬计划产业化示范项目。本项目可以进一步利用公司现有技术优势，扩大产品产能和销量，提高市场占有率，增强公司盈利能力。

3、项目建设的必要性和合理性

（1）解决射钉紧固工具产能瓶颈，满足公司业务发展的需求

近年来，凭借先进的技术研发能力、成熟有效的营销网络和多年积累的良好口碑，公司射钉紧固器材业务快速增长。报告期内，公司射钉紧固器材销售收入分别为 15,900.59 万元、17,766.59 万元、20,066.72 万元、**14,225.81 万元**，年均复合增长率 **21.40%**,其中：燃气射钉枪销售收入分别为 5,764.76 万元、8,402.15 万元、10,693.07 万元、**7,454.84 万元**，年均复合增长率 **37.27%**。

随着业务量的不断增加，公司现有产能已接近饱和。报告期内，公司燃气射钉枪产能利用率分别为 77.06%、101.00%、123.02%、**105.62%**。为解决公司现有产能的瓶颈，满足未来业务规模扩大的需要，公司急需扩大生产场地和加大生产设备的投入，提升公司产品的供应能力。

（2）抓住创新机遇，实现公司业务新突破

公司自设立以来，始终坚持以创新驱动发展，通过产品研发创造新增长点。由于公司相较于国外领先企业进入燃气射钉枪市场较晚，前期研发的产品偏重于国内市场混凝土、钢结构等紧固连接需求，品种较为单一，且未能进入附加值更高的欧洲燃气射钉枪市场。近年来，公司不仅在燃气射钉枪领域技术日趋成熟，能够打造符合国内市场各类紧固作业场景需求以及欧洲市场木质结构紧固连接需求的新型燃气射钉枪产品，而且通过技术创新，掌握了锂电射钉枪核心技术，追赶上欧洲市场最新技术潮流。

为把握新产品研发带来的机遇，公司急需通过募集资金投资项目的建设，进一步扩大射钉紧固器材的生产规模，增加新产品的供应能力。

（3）扩大产销规模，提升整体盈利水平

报告期内，公司主营业务收入分别为 27,439.69 万元、31,510.88 万元、36,265.23 万元、**22,460.26 万元**，收入规模较小，主营业务毛利率分别为 32.13%、36.03%、33.29%、**28.90%**，盈利能力较强，具体如下：

单位：万元、%

财务指标	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
射钉紧固器材	**14,225.81**	**29.45**	20,066.72	31.21	17,766.59	33.68	15,900.59	29.59
建筑五金制品	**7,311.49**	**29.66**	15,072.62	36.99	13,041.64	39.98	11,198.20	35.99
主营业务毛利率	**22,460.26**	**28.90**	36,265.23	33.29	31,510.88	36.03	27,439.69	32.13

报告期内，公司燃气射钉枪产品和建筑五金制品毛利率水平较高，产销规模提升对公司未来业绩影响较大。

公司募集资金投资项目建设期两年，项目达产后将新增燃气射钉枪和锂电射钉枪产能 15 万只，通风口 180 万只、检查口 50 万只、地板支撑 156 万只、气动工具注塑压铸件 15 万套、其他高端五金件 8,500 万只。

4、项目投资的可行性

（1）射钉紧固工具领域具备广阔的市场空间

射钉紧固工具主要包括气动射钉枪、火药射钉枪、燃气射钉枪、电动射钉枪，本项目主要产品为燃气射钉枪和电动射钉枪类别中的锂电射钉枪。燃气射钉枪为火药射钉枪的更新换代产品，具有较高的替代性。燃气射钉枪作为新兴的射钉紧固工具，国内市场引入时间较晚，经过近十年的发展，燃气射钉枪以其特有的优势和广泛的用途，逐渐得到国内市场的认可，但仍处于成长期，市场将长期处于增长阶段，根据 Orbis Research 统计，预计 2020 年至 2025 年，中国燃气射钉枪市场规模年均复合增长率达 2.78%，高于全球增速。燃气射钉枪在国外发达国家市场发展较为成熟，市场规模较大且需求稳定，根据 Orbis Research 统计，北美、欧洲燃气射钉枪市场占全球市场份额的比例为 61.50%。我国工业基础良好，产业链齐全，同时具有生产成本优势和较强的技术能力，随着全球产业分工转移持续发展，燃气射钉枪国外市场 ODM 需求将持续提高，从而推动我国燃气射钉枪的出口升级。

锂电射钉枪为射钉紧固工具的前沿产品，国内外市场处于起步阶段，目前国外市场仅 HILTI、DEWALT、HIKOKI 等少数行业领先企业进入量产阶段，国内市场暂无产品供应，市场缺口巨大，呈现供不应求的局面，国内外市场具有广阔的市场空间。

（2）公司拥有成熟有效的营销网络支持

国内市场，经过十年积累，公司在国内发展了近 400 家经销商，遍布全国各地级市以及经济发达的县市，形成具有较高覆盖率的高效分销网络。稳定发达的经销商网络有利于公司向终端用户推广新产品，快速响应用户服务需求，提高产品市场覆盖率。

国外市场，公司与欧洲知名工具品牌 TIMCO、HIKOKI（挪威）等建立了长期稳定的合作关系，现有业务以 ODM 形式出口瓦斯气罐、射钉等射钉紧固工具耗材为主，公司国外下游客户在当地具有品牌和渠道优势，销售网络发达，为公司射钉紧固工具的出口提供了重要的销售渠道。

（3）公司具备扩大生产的技术条件

公司拥有先进的射钉紧固器材研发能力，在国内率先掌握了燃气射钉枪生产核心技术，成功打破国外技术壁垒。报告期内，公司燃气射钉枪业务销售收入从 2018 年的 5,764.76 万元增加至 2020 年的 10,693.07 万元，已成为公司主要利润来源。除燃气射钉枪外，公司自主研发了锂电射钉枪核心技术，在新一代射钉紧固工具领域已达到国际先进水平，为公司未来开辟海外市场、实现长远发展提供了技术保障。

5、项目投资概算

本项目总投资 8,000 万元，其中：建设投资 6,708.89 万元，铺底流动资金 1,291.11 万元。具体情况如下：

（1）建设投资情况

单位：万元、%

序号	项目	投资额	占建设投资比例
1	工程费用	6,304.34	93.97
1.1	建筑工程费	4,450.75	66.34
1.2	设备购置费	1,795.28	26.76
1.3	安装工程费	58.31	0.87
2	工程建设其他费用	305.41	4.55
3	预备费	99.15	1.48
合计		**6,708.89**	**100.00**

（2）铺底流动资金情况

本项目铺底流动资金按照分项详细估算法进行估算，项目流动资金周转情况参照同行业生产项目和企业实际运转情况估算。经测算，项目年所需流动资金4,303.70万元，其中铺底流动资金1,291.11万元。

6、项目所需的时间周期和时间进度

本项目建设期2年，建设投资于建设期全部投入，铺底流动资金根据各年生产负荷分批安排投入，具体投资计划如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集资金投资额	建设期预计投资进度		经营期预计投资进度
			第1年	第2年	第3年
1	建设投资	6,708.89	2,683.56	4,025.33	
2	铺底流动资金	1,291.11			1,291.11
合　计		8,000.00	2,683.56	4,025.33	1,291.11

7、项目环保情况

本项目建成后，在生产过程中将会有废水、固体废弃物、少量废气和噪声产生，公司将采取多种污染治理措施，严格按照环保标准要求处理污染物，能够确保全部污染物达标排放，项目的实施符合环保要求。

8、项目的土地情况

本项目建设地点位于南京市江宁高新技术开发区至道路以南，项目总用地面积8,867平方米，总建筑面积23,019.74平方米。项目建设地交通便利、基础设施完善，区位优势明显。该项目拟占用的土地已经取得了“苏2019宁江不动产权第0080076号”《不动产权证书》，取得方式为出让，土地用途为工业用地。

9、项目经济效益分析

本项目建成达产后将新增年销售收入20,915.00万元，净利润4,036.38万元。项目投资内部收益率为32.14%（所得税后），所得税后投资回收期为5.27年（含建设期2年），项目具有良好的经济效益。

（二）高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目

1、项目概况

公司拟投资 24,027.15 万元用于“高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目”，拟全部使用募集资金投入。本项目建成达产后将形成年产通风口 180 万只、检查口 50 万只、地板支撑 156 万只、气动工具注塑压铸件 15 万套、其他高端五金件 8,500 万只的生产能力。

2、项目与公司现有主要业务、核心技术之间的关系

本项目生产的通风口、检查口、地板支撑、其他高端五金件为公司建筑五金产品，气动工具注塑压铸件为公司主要产品射钉紧固工具的零部件。

公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要为根据日本房屋特点和当地居民家装需求开发的专用五金结构件，以 ODM 形式出口日本。公司深耕建筑五金制品行业多年，积累了 5,500 多种产品储备，建立了较强的高品质、多品类的产品供应能力，能够满足大型建材商超客户一站式集采要求，为公司开拓新市场提供了坚实的基础。

公司具备较强的建筑五金定制开发能力，掌握了模具设计开发、机械手自动冲压技术、自动化铝型材装配铆接技术、金属制品强耐腐蚀表面处理技术等建筑五金生产核心技术，涵盖压铸、冲压、注塑等多种工艺类型，可满足各类专用五金结构件的开发需求。公司的定制开发能力能够确保公司根据客户需求迅速推出新产品。

3、项目建设的必要性和合理性

（1）解决建筑五金制品产能瓶颈，满足公司业务发展的需求

公司自成立之初即开始从事建筑五金相关业务，经过多年发展，已成为日本主要大型建材连锁商超的重要集成供应商，市场地位稳固。报告期内，公司建筑五金制品销售收入分别为 11,198.20 万元、13,041.64 万元、15,072.62 万元、**7,311.49 万元**，年均复合增长率 **9.30%**；产能利用率分别为 125.00%、115.76%、99.57%、**99.14%**，长期处于饱和状态。

公司主要采取加班等临时性措施增加产量满足客户需求，随着公司业务持续增长，公司面临的产能瓶颈已经成为制约进一步发展的重要障碍。公司急需扩大生产场地和加大生产设备的投入，提升公司产品的供应能力。

（2）引进先进生产设备，提高生产效率和柔性化生产能力

公司的建筑五金产品涵盖 5,500 多种产品规格，具有“多品种、小批量、短交期”的订单特点，这对公司的柔性化生产能力提出了较高的要求。

随着公司业务规模的扩大，公司在生产过程中面临的产品型号日益复杂，生产任务更加繁重。公司利用本次公开发行募集资金购买自动化、智能化程度较高的生产设备，结合已开发的生产管理数据库和信息化管理系统，可进一步增强柔性化生产能力，有效提高生产效率和产品质量，缩短产品交付周期。

（3）扩大产销规模，提升整体盈利水平

公司建筑五金制品业务销售收入规模较小，但盈利能力较强。本次募集资金投资项目的实施，将有利于公司通过建筑五金制品业务和射钉紧固器材业务的共同发展，提升整体盈利水平。具体影响参见本节“二、募集资金投资项目具体情况”之“（一）气动工具厂区建设项目”之“3、项目建设的必要性和合理性”之“（3）扩大产销规模，提升整体盈利水平”。

4、项目投资的可行性

（1）下游市场容量较大

日本建筑五金制品进口需求旺盛，近年来，面对逐渐提高的劳动力成本和新兴国家生产技术的进步，日本建筑五金客户为降低采购成本，逐步改变供应商体系，减少本土采购的比例，扩大对发展中国家合格供应商的采购规模。根据日本财务省统计，2016 年至 2019 年，日本建筑相关金属制品（包括金属结构件及建材、钉类、螺丝、螺母、螺栓、贱金属制家居用品）进口额从 3,982.34 亿日元增加至 4,644.79 亿日元，年均复合增长率 5.26%，高于日本建筑市场整体增速。公司是具备国际竞争力的中高端建筑五金制品的集成供应商，产品主要以 ODM 形式出口至日本。作为海外供应商，公司是少数能够提供品类丰富的中高端建筑五金制品，满足建材商超客户一站式采购需求的建筑五金集成供应商。日本建筑

五金制品市场进口需求持续增加，给本项目建筑五金制品的产能消化提供了重要保障。

（2）公司具备优质的客户基础

公司建筑五金制品主要以 ODM 模式出口日本市场。公司在日本市场深耕多年，已与日本专业渠道批发商、日本专业制造商、日本全国建材连锁超市、日本新兴电商市场建立了长期稳定的合作关系。公司是少数能够直接向大型连锁建材超市供货，满足其一站式采购需求的海外集成供应商。公司的建材商超客户包括港南商事、Komeri、VIVA HOME 等排名前十的日本大型连锁建材超市。依托公司在建材商超市场良好的口碑，公司现已进入日本部分大型建筑公司的供应商链体系，市场空间得到进一步拓展。

（3）公司建立的快速反应的柔性化生产管理体系能够为扩大生产提供支持

公司通过将长期生产管理积累的基础数据全部予以标准化、数据化，形成了完善的生产管理数据库，并根据后续新产品开发生产进展持续更新维护。基于该数据库，公司能够大幅缩短研发周期、提高生产效率和柔性化生产能力，同时能够有效控制成本。

公司以信息化系统为基石，结合丰富的定制开发及生产经验，建立起了快速反应的柔性化生产管理体系，为公司构建品类丰富的中高端建筑五金产品集成供应平台提供了有力支撑，同时也为公司向射钉紧固器材及其他动力工具领域延伸提供了坚实基础。因此，公司具备与生产规模扩大相适应的生产管理体系。

5、项目投资概算

本项目总投资 24,027.15 万元，其中：建设投资 22,414.98 万元，铺底流动资金 1,612.17 万元。具体情况如下：

（1）建设投资情况

单位：万元、%

序号	项目	投资额	占建设投资比例
1	工程费用	21,140.81	94.32
1.1	建筑工程费	16,399.09	73.16

1.2	设备购置费	4,620.40	20.61
1.3	安装工程费	121.33	0.54
2	工程建设其他费用	942.91	4.21
3	预备费	331.26	1.48
合计		**22,414.98**	**100.00**

（2）铺底流动资金情况

本项目铺底流动资金按照分项详细估算法进行估算，项目流动资金周转情况参照同行业生产项目和企业实际运转情况估算。经测算，项目年所需流动资金5,373.89万元，其中铺底流动资金1,612.17万元。

6、项目所需的时间周期和时间进度

本项目建设期2年，建设投资于建设期全部投入，铺底流动资金根据各年生产负荷分批安排投入，具体投资计划如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集资金投资额	建设期预计投资进度		经营期预计投资进度
			第1年	第2年	第3年
1	建设投资	22,414.98	8,965.99	13,448.99	
2	铺底流动资金	1,612.17			1,612.17
合　计		**24,027.15**	**8,965.99**	**13,448.99**	**1,612.17**

7、项目环保情况

本项目建成后，在生产过程中将会有废水、固体废弃物、少量废气和噪声产生，公司将采取多种污染治理措施，严格按照环保标准要求处理污染物，能够确保全部污染物达标排放，项目的实施符合环保要求。

8、项目的土地情况

本项目建设地点位于安徽省马鞍山市博望区丹阳工业园工业路西侧，项目总用地面积50,100平方米，总建筑面积105,648.34平方米。项目建设地交通便利、基础设施完善，区位优势明显。该项目拟占用的土地已经取得了“皖（2020）马鞍山市不动产权第0061456号”《不动产权证书》，取得方式为出让，土地用途为工业用地。

9、项目经济效益分析

本项目建成达产后将新增年销售收入 26,015.30 万元，净利润 4,476.32 万元。项目投资内部收益率为 17.13%（所得税后），所得税后投资回收期为 7.04 年（含建设期 2 年），项目具有良好的经济效益。

（三）研发中心及信息化建设项目

1、项目概况

公司拟投资 5,497.82 万元用于“研发中心及信息化建设项目”，拟全部使用募集资金投入，具体方案如下：

（1）研发中心建设项目

序号	研发方向	研发课题
1	射钉紧固工具产品	燃气射钉枪的技术
		电动射钉枪的技术
		高等级专业气动钉枪的技术研究
		电磁铁真空射钉技术
		飞轮储能技术
		弹簧储能技术
		直线电机射钉技术
2	割草机器人产品	无线充电站的相关技术
		无电子围栏高精度定位技术
		草坪环境的感知和图形识别
		智能 AI 路径规划和语音交互系统
		电动轮式大型智能割草机
		园艺多轴机械手控制系统
		智能居家服务机器人

（2）信息化建设项目

本项目拟对公司厂区内现有不同厂家的 CRM、PLM、OA 等软件进行系统性的整理和模块对接，并更新 ERP 系统，启动生产管理模块。同时购置 MES 系统，以便更好的完善 ERP 系统，达到加强生产管理运营，提升管理效率的目的。本项目同时在安徽腾亚、至道机械厂区实施。

2、项目与公司现有主要业务、核心技术之间的关系

研发中心项目研发方向主要围绕射钉紧固工具和智能园林工具展开。公司为国内射钉紧固器材行业领先企业，目前燃气射钉枪为公司的主要产品之一，以自有品牌进行国内销售，占据了国内市场的主要份额，未来将以 ODM 模式参与国外市场；锂电射钉枪作为新型射钉紧固工具，公司通过自主研发，已实现技术突破，技术水平达到国际先进水平，市场前景非常广阔，锂电射钉枪的成功发布，对公司的长远发展具有重要意义。经过多年发展，公司在工具领域积累了丰富的生产管理经验，建立了良好的市场口碑和高端品牌形象，营销网络遍布全国，已具备横向布局工具相关产品以丰富公司产品类型及扩大公司生产销售规模的能力。

研发中心项目主要基于公司现有的核心技术，结合公司发展战略、行业技术趋势、行业特点以及未来市场需求，继续强化公司在射钉紧固工具领域的技术优势和创新能力，实现产品不断升级迭代，从而实现公司在射钉紧固工具市场取得更大的发展。同时公司以智能技术飞速发展为契机，高起点切入相关工具产品，实现公司跨越式发展。

信息化项目主要对公司快速反应的柔性化生产管理体系进行全面的信息化升级，进一步推动新一代信息技术与制造技术融合发展，为公司扩大生产、降低成本、提高效率等全面业务升级提供坚实基础。

3、项目投资的可行性

（1）研发内容具有可行性

研发中心项目的重点研发方向和课题主要以公司发展战略、现有业务和技术、行业技术趋势、所处行业特点以及未来市场需求为基础制定。公司在射钉紧固工具领域拥有丰富的生产管理经验、雄厚的技术积累、良好的市场口碑和成熟有效的营销网络，研发方向在提高现有技术水平的同时，能够紧跟行业技术前沿，研发课题既有现实的市场转化基础，又有行业前瞻性。因此，公司有能力落实相关研发任务，取得相应的研发成果。

（2）公司具备研发成果的快速转化能力

本项目研发内容和公司主营业务紧密相关，以公司已有的核心技术为基础，

以市场为导向，具有现实可行性。本项目研发内容相关产品为公司现有产品的升级或相同产品领域的拓展，生产和营销具有高度的通用性，借助公司较强的生产管理能力、成熟有效的营销网络以及长期积累的客户资源，研发成果能够快速转化为产品并实现产业化。

4、项目投资概算

本项目总投资 5,497.82 万元，全部用于建设投资。具体情况如下：

单位：万元、%

序号	项目	投资额	占建设投资比例
1	工程费用	3,394.91	61.75
1.1	建筑工程费	129.90	2.36
1.2	设备购置费	3,211.50	58.41
1.3	安装工程费	53.51	0.97
2	工程建设其他费用	2,021.66	36.77
3	预备费	81.25	1.48
合计		**5,497.82**	**100.00**

5、项目所需的时间周期和时间进度

本项目建设期 2 年，建设投资于建设期全部投入，具体投资计划如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集资金投资额	建设期预计投资进度	
			第 1 年	第 2 年
1	建设投资	5,497.82	2,199.13	3,298.69
合 计		**5,497.82**	**2,199.13**	**3,298.69**

6、项目的土地情况

本项目研发中心建设项目位于南京市江宁区东山街道临麒路 129 号的现有厂区 7 号楼的五楼和六楼，以及 5 号楼的三楼。建筑工程主要是对公司现有建筑进行适应性改造和装修。信息化建设项目软件部分部署在公司厂区内，新增硬件安装涉及公司及子公司各厂区，包括安徽腾亚和至道机械厂区。

三、未来发展规划

（一）发展规划与目标

在射钉紧固器材领域，坚持以科技创新为驱动力，以市场需求为导向，加快技术更新和产品更新；进一步巩固和提升国内射钉紧固工具市场地位，同时积极拓展欧美发达国家市场，实现国内外销售平衡，推动公司成长为国际新兴的专业级全门类工具供应商。

在建筑五金制品领域，加快推动新一代信息技术和制造技术的融合发展，不断提高模具研发和自制水平，提高中高端建筑五金制品集成供应能力，巩固和提高日本市场竞争地位，并适时拓展国内市场和欧美市场。

（二）为实现战略目标已采取的措施及实施效果

1、坚持技术创新，积极开发新产品

报告期内，公司在燃气射钉枪基础上，坚持技术创新，不断扩充产品线。目前已掌握射钉紧固工具新一代产品锂电射钉枪核心技术，并陆续推出电锤、电钻等其他电动工具，为公司未来开拓业务增长点提供了产品储备和技术保障。

2、改进生产工艺，提高生产制造能力

公司针对建筑五金制品生产过程中的薄弱环节，采取相关措施加以提升改进。一方面通过增加技术人员、经费投入，提高独立自主设计能力、模具设计开发水平；另一方面通过引进先进工艺设备，如专业化电泳线等，提高生产环节工艺水平。通过针对性改进，有效增强了公司生产制造能力，促进了建筑五金产品产销规模的扩大。

3、积极开拓营销渠道，提高市场占有率

报告期内，公司对国内经销商体系进行了规范整理，根据公司《经销商管理文件》逐步淘汰一批营销能力弱、业务往来较小的个人经营者；同时进一步下沉经销渠道，基本建成覆盖全国的经销网络。依托专业高效的经销网络，公司燃气射钉枪产品得以快速推广，成为收入增长的重要来源。

针对国外市场品牌客户，公司在强化与现有主要客户长期合作关系的同时，

积极拓展营销渠道。目前已与日本大型建筑公司东建、长谷工、松下建筑旗下的松下生态系统建立了合作关系，为公司建筑五金产品进入大型建筑公司供应链体系，扩大销售规模开辟了新的道路。

（三）未来规划采取的措施

1、严格落实募集资金运用

公司本次发行股票所募集的资金是公司实现未来发展战略的基础，公司将严格按照计划组织实施募集资金投资项目的建设，确保项目尽快投产，从而进一步增强公司研发能力以及产品交付能力，巩固和提升公司市场地位。

2、进一步拓展主营业务

公司主营产品为射钉紧固工具及耗材、建筑五金制品，其中射钉紧固工具主要集中在国内市场，工具耗材主要为欧洲市场，建筑五金制品主要为日本市场。除在现有市场中争取更多的新产品开发业务并大力拓展新的优质客户外，公司将根据国外客户的特殊需求持续改进射钉紧固工具，借助工具耗材的营销渠道，加大外销力度，促进射钉紧固工具内外销平衡；同时，公司将借助在日本市场的成功经验，结合国内及欧美市场的需求特点，适当布局国内及欧美市场，扩大建筑五金制品市场规模。

3、加大技术研发投入

公司将顺应行业技术发展趋势和下游市场潜在需求，加大研发投入力度，改善研发环境，提高研发水平，不断推出更具竞争力的新产品。近期公司计划围绕射钉紧固工具和智能园林工具展开重点研发，通过建设研发中心、购置研发设备、引进研发人才、优化激励机制等手段，打造新型燃气射钉枪、气动射钉枪、电动射钉枪产品，提升在射钉紧固工具领域的产品竞争力；同时以智能技术为切入点，攻克智能割草机器人产品关键技术，进一步扩展公司产品线。

4、完善柔性化生产管理体系

快速反应的柔性化生产管理体系是公司建立高品质建筑五金制品集成供应平台、满足商超客户一站式集采服务的重要基础。公司计划通过信息化建设项目，对公司的柔性化生产管理体系进行全面的信息化升级，进一步提升柔性化生产管

理能力。具体包括购置先进的自动化生产线，配置智能设备和信息化系统，建设自动化车间和数字化工厂，增强公司整体制造能力，为实现跨越式发展提供保障。

5、坚持人才引进战略

公司高度重视人才，将重点培养、优化现有团队和引进高水平人才作为公司发展的重要战略。根据发展需要，公司将加快研发、生产、管理、销售等领域高素质人才的引进力度，提高人才储备，同时增加对现有人才的教育培训投入，增强公司人才竞争力。

第十节 投资者保护

一、投资者关系的主要安排

为加强公司与投资者之间的信息沟通，完善公司治理结构，增进投资者对公司的了解，切实保护投资者的合法权益，促进公司与投资者之间建立长期、稳定的良性关系，实现公司诚信自律、规范运作，提升公司的内在价值，公司制定了《信息披露事务管理制度（草案）》、《投资者关系管理制度（草案）》等相关公司治理文件，以保障投资者的信息获取、收益享有、参与公司重大决策和选择管理者的权利。

（一）《信息披露管理制度（草案）》

1、基本原则

公司信息披露要体现公开、公正、公平对待所有股东的原则。公司及相关信息披露义务人应当及时、公平地披露信息，保证所披露信息的真实、准确、完整。

2、信息披露的内容

（1）公司定期报告。

（2）公司临时报告。

（3）公司发行证券及其衍生品种而刊登的信息披露文件，包括但不限于招股说明书、债券募集说明书、上市公告书等。

（4）《证券法》、证监会及证券交易所规定的其他需要披露的文件。

3、保密措施

（1）公司董事、监事、董事会秘书、其他高级管理人员及因工作关系接触到应披露信息的人员，负有保密义务。

（2）在有关信息公开披露之前，信息披露义务人应将知悉该信息的人员控制在最小的范围内并严格保密。在内幕信息没有公告前，对其知晓的信息负有保密责任，不得在该等信息公开披露之前向第三人披露，也不得利用该等内幕信息买卖公司的证券，或者泄露该信息，或者建议他人买卖该证券。

（3）公司及相关信息披露义务人不得以新闻发布或者答记者问等其他形式代替信息披露或者泄露未公开重大信息。

公司及相关信息披露义务人确有需要的，可以在非交易时段通过新闻发布会、媒体专访、公司网站、网络自媒体等方式对外发布应披露的信息，但公司应当于下一交易时段开始前披露相关公告。

（二）投资者沟通渠道的建立情况

董事会秘书为公司投资者关系管理事务的负责人。公司证券部是投资者关系管理工作的职能部门，由董事会秘书领导。为方便投资者关系管理，增强公司与投资者关系，切实维护投资者的合法知情权，促进投资者对公司的了解和认同，公司设立证券部统一负责投资者沟通交流事宜，建立沟通渠道如下：

投资者沟通部门	证券部
投资者沟通负责人	高隘
投资者沟通电话	025-52283866
电子邮箱	gaoai@tengya.com
互联网网址	www.tengyanjjg.com

（三）未来开展投资者关系管理的规划

1、投资者关系管理的原则

（1）充分披露信息原则。除强制的信息披露以外，公司可主动披露投资者关心的其他相关信息。

（2）合规披露信息原则。公司应遵守国家法律、法规及中国证监会、证券交易所对上市公司信息披露的规定，保证信息披露真实、准确、完整、及时。在开展投资者关系工作时应注意尚未公布信息及其他内部信息的保密，一旦出现泄密的情形，公司应当按照有关规定及时予以披露。

（3）投资者机会均等原则。公司应公平对待公司的所有股东及潜在投资者，避免进行选择性信息披露。

（4）诚实守信原则。公司的投资者关系工作应客观、真实和准确，避免过度宣传和误导。

（5）高效低耗原则。选择投资者关系工作方式时，公司应充分考虑提高沟通效率，降低沟通成本。

（6）互动沟通原则。公司应主动听取投资者的意见、建议，实现公司与投资者之间的双向沟通，形成良性互动。

2、公司与投资者沟通的主要内容

（1）公司的发展战略，包括公司的发展方向、发展规划、竞争战略、市场战略和经营方针等；

（2）法定信息披露及其说明，包括定期报告、临时公告和年度报告说明会等；

（3）公司依法可以披露的经营管理信息，包括生产经营状况、财务状况、新产品或新技术的研究开发、经营业绩、股利分配、管理模式及变化等；

（4）公司依法可以披露的重大事项，包括公司的重大投资及其变化、资产重组、收购兼并、对外合作、对外担保、重大合同、关联交易、重大诉讼或仲裁、管理层变动以及大股东变化等信息；

（5）企业经营管理理念和企业文化建设；

（6）公司的其他相关信息。

3、投资者关系管理的管理机构

董事会秘书为公司投资者关系管理事务的负责人。公司证券部是投资者关系管理工作的职能部门，由董事会秘书领导，在全面深入了解公司运作和管理、经营状况、发展战略等情况下，负责策划、安排和组织各类投资者关系管理活动和日常事务。

二、发行上市后股利分配政策和决策程序

（一）利润分配原则

1、公司采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利，公司可以进行中期现金分红；

2、公司坚持以现金分红为主，公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分以下情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到20%；

（4）公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

前述重大资金支出安排是指：公司未来十二个月拟对外投资、收购资产或购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的20%，且超过1亿元人民币。

3、公司可以根据累计可供分配利润、公积金及现金流状况，并考虑公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素，在保证最低现金分红比例和公司股本规模合理的前提下，为保持股本扩张与业绩增长相适应，公司可以采用股票股利方式进行利润分配。

（二）利润分配的形式

公司遵循重视投资者的合理投资回报和有利于公司长远发展的原则，可以采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润，并优先采用现金分红的利润分配方式，具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

（三）利润分配的期间间隔

在满足上述现金分红条件情况下，公司将积极采取现金方式分配股利，原则上每年度进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况

提议公司进行中期现金分红。

（四）利润分配比例

1、公司应保持利润分配政策的连续性与稳定性，每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 10%，公司存在以前年度未弥补亏损的，以现金方式分配的利润不少于弥补亏损后的可供分配利润额的 10%。任何三个连续年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%；

2、当年未分配的可分配利润可留待下一年度进行分配；

3、公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

（五）实施股票分红的条件

公司拟实施现金分红时应同时满足以下条件：

1、当年期末未分配利润为正；

2、审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

3、公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（公司募集资金投资项目除外）。

重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月拟对外投资、收购资产或购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 20%，且超过 1 亿元人民币。

（六）利润分配的决策机制与程序

1．董事会制定年度利润分配方案、中期利润分配方案，独立董事应对利润分配方案单独发表明确意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

2．监事会应当审议利润分配方案，并作出决议。

3．董事会和监事会审议并通过利润分配方案后提交股东大会审议批准。

4．股东大会审议利润分配方案。公司应当提供网络投票等方式以方便股东参与股东大会表决。股东对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道（包括但不限于股东热线电话、传真、邮箱、互动平台等）主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

5．公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

（七）利润分配政策调整决策程序

公司将严格执行公司章程确定的现金分红政策以及股东大会审议批准的现金分红具体方案。如因外部经营环境或者自身经营状况发生较大变化而需要调整利润分配政策尤其现金分红政策的，应以保护股东权益为出发点，在股东大会提案中详细论证和说明原因；调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定；有关调整利润分配政策的议案，须经董事会、监事会审议通过后提交股东大会批准，独立董事应当对该议案发表独立意见，股东大会审议该议案时应当经出席股东大会的股东所持表决权的 2/3 以上通过。股东大会进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

三、本次发行前后股利分配政策的差异情况

2020 年 9 月 23 日，公司召开 2020 年第三次临时股东大会，会议通过了《南京腾亚精工科技股份有限公司首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在创业板上市后未来三年分红回报规划》，对实施分红的条件、现金分红相关规定、利润分配的决策机制和程序作了更详细明确的规定。本次发行前后股利分配政策的差异情况主要如下：

1、实施分红的条件

本次发行前在公司盈利且现金能够满足公司持续经营和长期发展的前提下，公司可适当分红，未作其他明确规定。

本次发行后实施的股利政策明确规定了分红的条件。实施现金分配的条件：

（1）当年期末未分配利润为正；

（2）审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

（3）公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（公司募集资金投资项目除外）。

重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月拟对外投资、收购资产或购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 20%，且超过 1 亿元人民币

2、现金分红相关规定

本次发行前，发行人在公司章程中对现金分红的相关规定主要如下：

“……公司按照股东持有的股份比例分配利润；可以采取现金、股票或二者结合的方式分配股利，但优先考虑现金分红。公司中期可以进行分红；

……在公司当年盈利且满足公司正常生产经营资金需求的情况下，公司应当采取现金方式分配股利。公司单一年度以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 10%；

……公司董事会应综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照上述程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；”。

本次发行后实施的股利政策进一步细化了现金分红的相关规定，主要增加内容如下：

“……公司遵循重视投资者的合理投资回报和有利于公司长远发展的原则，可以采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润，并优先采用现金分红的利润分配方式，具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配；

……公司存在以前年度未弥补亏损的，以现金方式分配的利润不少于弥补亏损后的可供分配利润额的 10%。任何三个连续年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%；”。

3、利润分配的决策机制和程序

相较于本次发行前发行人利润分配的决策机制和程序，本次发行后，公司将提供网络投票等方式以方便股东参与股东大会表决。股东对现金分红具体方案进行审议前，公司将通过多种渠道（包括但不限于股东热线电话、传真、邮箱、互动平台等）主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

四、本次发行完成前滚存利润的分配安排和已履行的决策程序

经公司 2020 年第三次临时股东大会审议通过，截至本次 A 股发行前公司滚存未分配利润将由发行后的新老股东按持股比例共享。

五、股东投票机制

（一）累积投票制度

根据《南京腾亚精工科技股份有限公司章程（草案）》的相关规定，累积投票制主要适用于股东大会选举两名以上董事、监事时的情形，即：在选举两名以上的董事或监事时，出席股东大会的股东所拥有的投票权等于其所持有的股份总数乘以应选董事或监事人数之积。

股东大会实行累积投票制选举董事、监事时，应遵循以下规则：

1、董事或者监事候选人数可以多于股东大会拟选人数，但每位股东所投票的候选人数不能超过股东大会拟选董事或者监事人数，所分配票数的总和不能超过股东拥有的投票数，否则，该票作废；

2、独立董事和非独立董事实行分开投票。选举独立董事时每位股东有权取得的选票数等于其所持有的股票数乘以拟选独立董事人数的乘积数，该票数只能投向公司的独立董事候选人；选举非独立董事时，每位股东有权取得的选票数等于其所持有的股票数乘以拟选非独立董事人数的乘积数，该票数只能投向公司的非独立董事候选人；

3、董事或者监事候选人根据得票多少的顺序来确定最后的当选人，但每位当选人的最低得票数必须超过出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持股份总数的半数。如当选董事或者监事不足股东大会拟选董事或者监事人数，应就缺额对所有不够票数的董事或者监事候选人进行再次投票，仍不够者，由公司下次股东大会补选。如两位以上董事或者监事候选人的得票相同，但由于拟选名额的限制只能有部分人士可当选的，对该等得票相同的董事或者监事候选人需单独进行再次投票选举。

（二）中小投资者单独计票机制

《南京腾亚精工科技股份有限公司章程（草案）》第八十一条、《南京腾亚精工科技股份有限公司股东大会议事规则(草案)》第四十九条明确规定：“……股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露……”。

（三）网络投票方式

根据《南京腾亚精工科技股份有限公司股东大会议事规则（草案）》的相关规定，公司股东大会设置会场，以现场会议形式召开。公司还将提供网络投票方式为股东参加股东大会提供便利，股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。股东以网络方式参加股东大会时，由股东大会的网络方式提供机构验证出席股东的身份。

股东大会采用网络方式的，应当在股东大会通知中明确载明网络方式的表决时间及表决程序。股东大会网络方式投票的开始时间，不得早于现场股东大会召开前一日下午3：00，并不得迟于现场股东大会召开当日上午9：30，其结束时间不得早于现场股东大会结束当日下午3：00。

通过网络或其他方式投票的公司股东或其代理人，有权通过相应的投票系统查验自己的投票结果。股东大会会议现场结束时间不得早于网络或其他方式，会议主持人应当在会议现场宣布每一提案的表决情况和结果，并根据表决结果宣布提案是否通过。在正式公布表决结果前，股东大会现场、网络及其他表决方式中所涉及的公司、计票人、监票人、主要股东等相关各方对表决情况均负有保密义务。

（四）征集投票权

根据《南京腾亚精工科技股份有限公司股东大会议事规则（草案）》的相关规定，公司董事会、独立董事和持有百分之一以上有表决权股份的股东可向公司股东征集其在股东大会上的投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

依据相关规定征集股东权利的，征集人应当披露征集文件，公司应当予以配合。

六、重要承诺事项

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限及减持意向的承诺

1、股东乐清勇承诺：

“（1）自发行人股票上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接和间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份，也不由发行人回购该部分股份。

（2）如在上述锁定期满后两年内减持发行人股份的，则本人所持股份的减持价格不低于发行人首次公开发行股票的发行价；发行人上市后 6 个月内，如果发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行股票的发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于首次公开发行股票的发行价，本人持有的发行人股票将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期；若发行人股票在上述期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格相应调整。

（3）在担任发行人董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人持有发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人所持有的发行人股份。本人如在担任公司董事、监事、高级管理人员任期届满前离职的，在本人就任时确定的任期内和任期届满后六个月内，继续遵守下列限制性规定：每年转让的股份不超过本人持有公司股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人持有的公司股份；《公司法》对董监高股份转让的其他规定。

（4）在首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让本人直接持有的发行人股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让本人直接持有的发行人股份。

（5）本人锁定期满后在一定时间内将继续长期持有公司股份，若本人锁定期满后拟减持公司股份的，本人将遵守中国证监会及深圳证券交易所关于减持股份的相关规定。

（6）如未履行上述承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未履行的具体原因，并向发行人股东和社会公众投资者道歉；如因未履行上述承诺给发行人或投资者造成损失的，将依法向发行人或其他投资者赔偿相关经济损失。不论本人目前是否在发行人任职、未来在发行人处的职务是否发生变化或者本人是否从发行人处离职，本人均会严格履行上述承诺。”

2、股东腾亚实业、南京运航、南京倚峰承诺：

“（1）自发行人股票上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接和间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份，也不由发行人回购该部分股份。

（2）如在上述锁定期满后两年内减持发行人股份的，则本企业所持股份的减持价格不低于发行人首次公开发行股票的发行价；发行人上市后 6 个月内，如果发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行股票的发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于首次公开发行股票的发行价，本企业持有的发行人股票将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期；若发行人股票在上述期间发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格相应调整。

（3）本企业锁定期满后在一定时间内将继续长期持有公司股份，若本企业锁定期满后拟减持公司股份的，本企业将遵守中国证监会及深圳证券交易所关于减持股份的相关规定。

（4）如未履行上述承诺，本企业将在公司股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未履行的具体原因，并向发行人股东和社会公众投资者道歉；如因未履行上述承诺给发行人或投资者造成损失的，将依法向发行人或其他投资者赔偿相关经济损失。”

3、股东建邺巨石、紫金巨石、苏州合韬、南京翱翰承诺：

“（1）自本企业对发行人完成增资扩股之工商变更登记手续之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份，也不由发行人回购该部分股份。

（2）本企业锁定期满后拟减持公司股份的，本企业将遵守中国证监会及深圳证券交易所关于减持股份的相关规定。

（3）如未履行上述承诺，本企业将在公司股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未履行的具体原因，并向发行人股东和社会公众投资者道歉；如因未履行上述承诺给发行人或投资者造成损失的，将依法向发行人或其他投资者赔偿相关经济损失”

4、股东马姝芳、徐家林、邹同光及其他间接持股董监高（高隘、李明、孔德国、朱清华、李梦、吴俊、孙德斌）承诺：

“（1）自发行人股票上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接和间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份，也不由发行人回购该部分股份。

（2）如在上述锁定期满后两年内减持发行人股份的，则本人所持股份的减持价格不低于发行人首次公开发行股票的发行价；发行人上市后 6 个月内，如果发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于首次公开发行股票的发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于首次公开发行股票的发行价，本人持有的发行人股票将在上述锁定期限届满后自动延长 6 个月的锁定期；若发行人股票在上述期间

发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，发行价格相应调整。

（3）在担任发行人董事、监事、高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人持有发行人股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人所持有的发行人股份。本人如在担任公司董事、监事、高级管理人员任期届满前离职的，在本人就任时确定的任期内和任期届满后六个月内，继续遵守下列限制性规定：每年转让的股份不超过本人持有公司股份总数的 25%；离职后半年内，不转让本人持有的公司股份；《公司法》对董监高股份转让的其他规定。

（4）在首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不转让本人直接持有的发行人股份；在首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不转让本人直接持有的发行人股份。

（5）本人锁定期满后在一定时间内将继续长期持有公司股份，若本人锁定期满后拟减持公司股份的，本人将遵守中国证监会及深圳证券交易所关于减持股份的相关规定。

（6）如未履行上述承诺，本人将在公司股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未履行的具体原因，并向发行人股东和社会公众投资者道歉；如因未履行上述承诺给发行人或投资者造成损失的，将依法向发行人或其他投资者赔偿相关经济损失。不论本人目前是否在发行人任职、未来在发行人处的职务是否发生变化或者本人是否从发行人处离职，本人均会严格履行上述承诺。”

5、股东南京运冀、嘉兴真灼、乐清红承诺：

“（1）自发行人股票上市之日起 12 个月内，本企业/本人不转让或者委托他人管理本人直接和间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行股份，也不由发行人回购该部分股份。

（2）如未履行上述承诺，本企业/本人将在公司股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未履行的具体原因，并向发行人股东和社会公众投资者道歉；如因未履行上述承诺给发行人或投资者造成损失的，将依法向发行人或其他投资者赔偿相关经济损失”

（二）稳定股价的措施和承诺

发行人、发行人控股股东、实际控制人、发行人董事（独立董事除外）、高级管理人员关于稳定股价的措施作出以下承诺：

1、稳定股价预案的启动条件

公司自首次公开发行股票上市之日起三年内，非因不可抗力因素所致，如公司股票连续 20 个交易日收盘价均低于最近一期经审计每股净资产（遇除权、除息时上述每股净资产作相应调整，下同）时，公司及公司实际控制人、控股股东、董事（独立董事除外）、高级管理人员将依照本承诺约定采取相应措施以稳定公司股价。

2、稳定股价的具体措施

稳定股价的具体措施包括公司回购公司股份，控股股东、实际控制人增持公司股份，以及公司董事（不含独立董事）、高级管理人员增持股份。每次触发稳定股价预案的启动条件时，公司将依次采取以下部分或全部措施以稳定公司股价：

（1）公司回购股份

自触发稳定股价预案的启动条件之日起，公司董事会应在 5 个交易日内召开董事会会议，并及时公告将采取的具体措施并履行后续法律程序。

公司以自有资金在二级市场回购公司股份，公司回购价格不高于最近一期经审计每股净资产的 110%，单次用于回购公司股票的资金总额不低于其上一会计年度经审计归属于母公司股东净利润的 10%，连续十二个月内回购比例不超过公司上年末股份总额的 2%。

公司在公告回购公司股票预案后 3 个月内实施回购公司股份。公司董事会公告回购股份预案后，公司股票若连续 10 个交易日收盘价均超过公司最近一期每股净资产值，公司董事会应做出决议终止回购股份事宜。

启动稳定股价预案，公司董事（独立董事除外）承诺就该等回购事宜在董事会中投赞成票，公司控股股东、实际控制人承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。

（3）控股股东、实际控制人增持股份

公司回购股份方案实施完毕之日起的 3 个月内启动条件再次被触发的，公司控股股东、实际控制人应在 5 个交易日内向董事会送达增持公司股票计划的书面通知。

控股股东、实际控制人单次用于增持股份的资金合计不低于控股股东、实际控制人合计取得的上一会计年度现金分红的 30%。

控股股东、实际控制人向董事会送达增持公司股票的书面通知后，公司股票若连续 10 个交易日收盘价均超过公司最近一期每股净资产值，公司控股股东、实际控制人可终止实施增持计划。

（3）董事（独立董事除外）和高级管理人员增持股份

控股股东、实际控制人增持股份方案实施完毕之日起的 3 个月内启动条件又一次被触发的，公司董事（独立董事）和高级管理人员应在 5 个交易日内向董事会送达增持公司股票计划的书面通知。

董事、高级管理人员单次用于增持股份的资金不低于该董事、高级管理人员上一年度在公司领取的税后薪酬的 20%。

若上述期间内存在限制董事、高级管理人员买卖股票的，则董事、高级管理人员的增持计划相应期限顺延。

董事、高级管理人员向董事会送达增持公司股票的书面通知后，公司股票若连续 10 个交易日收盘价均超过公司最近一期每股净资产值，董事、高级管理人员可终止实施增持计划。

3、其他关于稳定股价预案的事项

如果继续实施稳定股价的预案会导致公司无法满足法定上市条件，或导致控股股东、实际控制人履行要约收购义务，则应终止实施稳定股价的预案。

公司如有新晋董事（不含独立董事）、高级管理人员，公司将要求其接受本稳定股价预案。

（三）关于欺诈发行的股份回购及买回承诺

发行人关于欺诈发行的股份回购事宜作出以下承诺：

“1、公司不存在于招股说明书等证券发行文件中隐瞒重要事实或者编造重大虚假内容等任何欺诈发行的情形。

2、若公司存在以欺骗手段骗取发行注册的情形，公司将自中国证监会等有权部门确认相关事实之日起 3 个工作日内启动股份回购工作。同时，公司将在责令回购决定书要求的期限内制定回购方案，并在制定方案后五个交易日内向符合条件的投资者发出回购要约并公告，回购公司本次公开发行的全部股票。

3、回购对象为本次欺诈发行至欺诈发行上市揭露日或者更正日期间买入股票且在回购方案实施时仍然持有股票的投资者。（对欺诈发行负有责任的公司董监高、控股股东、实际控制人、参与包销的证券公司及其关联方，以及买入股票时知悉或者应当知悉存在欺诈发行的投资者除外）。

4、公司将以市场交易价格回购股票，若投资者买入股票价格高于市场交易价格的，则以买入股票价格作为回购价格。

若法律、法规、规范性文件及中国证监会或深圳证券交易所对公司因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，公司自愿无条件地遵从该等规定。若上述股份回购承诺未得到及时履行，公司将及时进行公告，并且将在定期报告中披露公司关于本股份回购承诺的履行情况以及未履行承诺时的补救及改正情况。”

发行人实际控制人、控股股东关于欺诈发行的买回事宜作出以下承诺：

“1、公司不存在于招股说明书等证券发行文件中隐瞒重要事实或者编造重大虚假内容等任何欺诈发行的情形。

2、若公司存在以欺骗手段骗取发行注册的情形，且控股股东、实际控制人被中国证监会等有权部门认定为对欺诈发行负有责任，则控股股东、实际控制人将自相关事实确认之日起 3 个工作日内启动股份回购工作。同时，控股股东、实际控制人将在责令回购决定书要求的期限内制定回购方案，并在制定方案后五个

交易日内向符合条件的投资者发出回购要约并公告，买回公司本次公开发行的全部股票。

3、回购对象为本次欺诈发行至欺诈发行上市揭露日或者更正日期间买入股票且在回购方案实施时仍然持有股票的投资者。（对欺诈发行负有责任的公司董监高、控股股东、实际控制人、参与包销的证券公司及其关联方，以及买入股票时知悉或者应当知悉存在欺诈发行的投资者除外）。

4、控股股东、实际控制人将以市场交易价格买回股票，若投资者买入股票价格高于市场交易价格的，则以买入股票价格作为买回价格。

若上述股份买回承诺未得到及时履行，控股股东、实际控制人将及时告知公司，由公司进行公告，如果控股股东、实际控制人未能履行上述承诺，将停止在公司处领取股东分红，同时控股股东、实际控制人直接/间接持有的公司股份将不得转让，若转让的，转让所得归公司所有，直至控股股东、实际控制人按上述承诺采取相应的股份买回措施并实施完毕时为止。若法律、法规、规范性文件及中国证监会或深圳证券交易所对控股股东、实际控制人因违反上述承诺而应承担的相关责任及后果有不同规定，控股股东、实际控制人自愿无条件地遵从该等规定。”

（四）填补被摊薄即期回报的措施和承诺

1、公司承诺：

“公司将采取如下措施实现业务可持续发展从而增加未来收益并加强投资者回报，以填补被摊薄即期回报：

1、加快公司主营业务发展，积极实施公司战略目标

公司在巩固目前领域的市场竞争地位的基础上，将通过继续增强创新能力和研发实力推动产品升级，进一步优化产品结构，继续提升客户服务水平，加大市场开拓力度，拓展收入增长空间，进一步巩固和提升公司的市场竞争地位，实现公司营业收入的可持续增长。

2、不断提高日常运营效率，降低公司运营成本，提升经营业绩

公司将持续推进内部流程控制和制度建设，不断丰富和完善公司经营模式，夯实优势主业。此外，公司将加强公司的日常经营管理和内部控制，不断完善法人治理结构，推进全面预算管理，加强成本管理和投资管理，全面提升公司的日常经营效率，降低公司运营成本，提升经营业绩。

3、加强对募集资金的监管，保证募集资金合理合法使用

为保障公司规范、有效使用募集资金，本次发行募集资金到位后，公司将严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法规的要求，对募集资金进行专项存储、保证募集资金合理规范使用、积极配合保荐机构和监管银行对募集资金使用的检查和监督、合理防范募集资金使用风险。

4、推进募集资金投资项目建设，增强公司盈利能力

公司董事会已对本次募集资金投资项目的可行性进行了充分论证，募集资金投资项目符合行业发展趋势及本公司未来整体战略发展方向。通过本次发行募集资金投资项目的实施，公司将进一步提升市场影响力，扩大经营规模和市场占有率，巩固公司在市场领域的综合竞争实力，优化资本结构，提升行业地位，从而提高公司经济效益。

5、完善利润分配政策，强化投资者回报机制

公司将建立持续、稳定、科学的投资者回报规划与机制，对利润分配做出制度性安排，以保护公众投资者的合法权益。公司上市后适用的《公司章程（草案）》以及《上市后三年分红回报规划》，规定了公司的利润分配政策、利润分配方案的决策和实施程序、利润分配政策的制定和调整机制以及股东的分红回报规划，明确了公司利润分配尤其是现金分红的具体条件、比例、分配形式和股票股利分配条件等，并同时明确了现金分红优先于股利分红。此外，《上市后三年分红回报规划》进一步明确对新老股东权益分红的回报，细化了本次发行后关于股利分配原则的条款。公司将严格执行相关规定，切实维护投资者合法权益，强化中小投资者权益保障机制。

公司如违反前述承诺，将及时公告所违反的事实及原因，除因不可抗力或其他非归属于本公司的原因外，将在股东大会及中国证监会、深圳证券交易所指定

报刊上公开说明未履行的具体原因并向股东及社会公众投资者道歉。”

2、公司控股股东及实际控制人承诺：

“1、本企业/本人不无偿或不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、本企业/本人不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。

3、本承诺出具日后至公司本次发行实施完毕前，若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时，本企业/本人承诺届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺；

4、本企业/本人承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本企业/本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本企业/本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本企业/本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。”

3、公司董事、监事及高级管理人员承诺：

“1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束；

3、本人承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

4、本人承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、本人承诺如公司未来实施股权激励方案，承诺未来股权激励方案的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

6、本承诺出具日后至公司本次发行实施完毕前，若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时，本人承诺届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺；

7、本人承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任

何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。”

（五）利润分配政策的承诺

发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员关于利润分配政策承诺如下：

“1、本次发行完成前滚存利润的分配安排

根据发行人召开的 2020 年第三次临时股东大会决议，首次公开发行股票前形成的未分配滚存利润将由发行后的新老股东按持股比例共享。

2、利润分配原则

（1）公司采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利，公司可以进行中期现金分红；

（2）公司坚持以现金分红为主，公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分以下情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

4）公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

前述重大资金支出安排是指：公司未来十二个月拟对外投资、收购资产或购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 20%，且超过 1 亿元人民币。

（3）公司可以根据累计可供分配利润、公积金及现金流状况，并考虑公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素，在保证最低现金分红比例和公司股本规模合理的前提下，为保持股本扩张与业绩增长相适应，公司可以采用股票股利方式进行利润分配。

3、上市后三年分红回报规划

（1）利润的分配形式

公司遵循重视投资者的合理投资回报和有利于公司长远发展的原则，可以采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润，并优先采用现金分红的利润分配方式，具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

（2）利润分配的具体条件

公司拟实施现金分红时应同时满足以下条件：

1）当年期末未分配利润为正；

2）审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告；

3）公司无重大投资计划或重大现金支出等事项发生（公司募集资金投资项目除外）。

重大投资计划或重大现金支出是指：公司未来十二个月拟对外投资、收购资产或购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计总资产的 20%，且超过 1 亿元人民币。

（3）公司上市后未来三年分红比例

1）公司应保持利润分配政策的连续性与稳定性，每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 10%，公司存在以前年度未弥补亏损的，以现金方式分配的利润不少于弥补亏损后的可供分配利润额的 10%。任何三个连续年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%；

2）当年未分配的可分配利润可留待下一年度进行分配；

3）公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

（4）利润分配的期间间隔

在满足上述现金分红条件情况下，公司将积极采取现金方式分配股利，原则上每年度进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司盈利情况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

（六）关于未履行相关公开承诺约束措施的承诺

就未履行发行人首次公开发行上市时已作出的公开承诺，发行人、控股股东、发行人全体董事、监事、高级管理人员及发行人全体股东同意采取或接受以下约束措施：

1、发行人承诺：

“1、本公司将严格履行在本次发行及上市过程中所作出的全部公开承诺事项中的各项义务和责任。

2、若本公司未能履行承诺事项中各项义务或责任，本公司将在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明并向股东和社会投资者道歉，披露承诺事项未能履行原因，提出补充承诺或替代承诺等处理方案，并依法承担相关法律责任，承担相应赔偿金额。股东及社会公众投资者有权通过法律途径要求本公司履行承诺。

3、自本公司完全消除其未履行相关承诺事项所导致的所有不利影响之前，本公司不得以任何形式向董事、监事及高级管理人员增加薪资或津贴或分配红利或派发红股（如有）。”

2、发行人实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其他股东承诺：

“1、本人/本企业将严格履行在发行人本次发行及上市过程中所作出的全部公开承诺事项中的各项义务和责任。

2、若本人/本企业非因不可抗力原因导致未能完全且有效地履行前述承诺事项中的各项义务或责任，则本人/本企业承诺将视具体情况采取以下一项或多项

措施予以约束：

（1）在发行人股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明未能完全且有效履行承诺事项的原因并向股东和社会公众投资者道歉；

（2）以自有资金补偿公众投资者因依赖相关承诺实施交易而遭受的直接损失，补偿金额依据与投资者协商确定的金额，或证券监督管理部门、司法机关认定的方式或金额确定；

（3）本人/本企业持有的发行人股份（如有）的锁定期除被强制执行、上市公司重组、为履行保护投资者利益承诺等必须转让的情形外，自动延长至本人/本企业完全消除因未履行相关承诺事项所导致的所有不利影响之日；

（4）在本人/本企业完全消除因未履行相关承诺事项所导致的所有不利影响之前，本人/本企业将不收取发行人支付的薪资或津贴及所分配之红利或派发之红股（如有）；

（5）如本人/本企业因未能完全且有效地履行承诺事项而获得收益的，该等收益归发行人所有，本人/本企业应当在获得该等收益之日起五个工作日内将其支付给发行人指定账户。

3、如本人/本企业因不可抗力原因导致未能充分且有效履行公开承诺事项的，在不可抗力原因消除后，本人/本企业应在发行人股东大会及中国证监会指定媒体上公开说明造成本人/本企业未能充分且有效履行承诺事项的不可抗力的具体情况，并向发行人股东和社会公众投资者致歉。同时，本人/本企业应尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护发行人和发行人投资者的利益。本人/本企业还应说明原有承诺在不可抗力消除后是否继续实施，如不继续实施的，本人/本企业应根据实际情况提出新的承诺。”

（七）避免同业竞争的承诺

公司控股股东、实际控制人承诺：

“1、本企业/本人不会利用对发行人的控股关系/控制关系损害公司及其他股东（特别是中小股东）的合法权益，并将充分尊重和保证公司的独立经营和自主决策。

2、本企业及本企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人外的其他企业目前没有、将来也不直接或间接以任何形式（包括但不限于在中国境内或境外自行或与他人合资、合作、联营、投资、兼并、受托经营等方式）从事与发行人现有及将来从事的业务构成同业竞争的任何活动，并愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担赔偿责任。

3、对于本企业及企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人外的其他企业，本企业、本人及本人关系密切的家庭成员将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理等）以及在该等企业中的控制地位，保证该等企业履行本承诺函中与本企业、本人及本人关系密切的家庭成员相同的义务，保证该等企业不与发行人进行同业竞争，本企业/本人愿意对违反上述承诺而给发行人造成的经济损失承担全部赔偿责任。

4、本企业及本企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人及本人关系密切的家庭成员、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人外的其他企业未来不会向与发行人相同、类似或在任何方面构成竞争的公司、企业或其他机构、组织或个人提供营销渠道、客户信息等商业机密。

5、本企业及本企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人以外的其他企业若将来直接或间接从事的业务与发行人构成竞争或可能构成竞争，本企业/本人承诺将在公司提出异议后促使该等企业及时向独立第三方转让或终止前述业务，或向独立第三方出让本企业/本人及本人关系密切的家庭成员在该等企业中的全部出资，并承诺给予发行人在同等条件下的优先购买权，以确保其公允性、合理性，维护发行人及发行人其他股东的利益。

如果本企业及本企业直接或间接控制的除发行人外的其他企业、本人、本人关系密切的家庭成员、本人及本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的除发行人外的其他企业违反本承诺给发行人造成损失的，本企业/本人将及时向发行人足额赔偿相应损失。”

（八）规范关联交易的承诺

公司实际控制人、控股股东、董监高及 5%以上股东承诺：

“1、除已经向相关中介机构书面披露的关联交易以外，本人/本企业以及下属全资/控股子公司及其他可实际控制企业（以下简称“附属企业”）与发行人之间不存在其他任何依照法律法规和中国证监会的有关规定应披露而未披露的关联交易。

2、本人/本企业将尽量避免与发行人之间产生新增关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。本人/本企业将严格遵守发行人章程等规范性文件中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照规定的决策程序进行，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信息披露。本企业承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过发行人的经营决策权损害公司及其他股东的合法权益。

3、如本人/本企业违反上述声明与承诺，发行人及发行人的其他股东有权根据本函依法申请强制本人/本企业履行上述承诺，并赔偿发行人因此遭受的全部损失，本人/本企业因违反上述声明与承诺所取得的利益亦归发行人所有。”

（九）避免资金占用的承诺

1、发行人实际控制人承诺：

“1、截至本承诺函出具之日，本人、本人近亲属及本人或本人近亲属所控制的其他企业不存在占用发行人资金的情况。

2、本人、本人近亲属及本人或本人近亲属所控制的其他企业未来不以任何方式占用发行人的资金。

3、本人、本人近亲属及本人或本人近亲属所控制的其他企业违反本承诺而导致发行人遭受损失的，本人将予以全额赔偿。”

2、发行人控股股东承诺：

“1、截至本承诺函出具之日，本企业及本企业所控制的其他企业不存在占

用发行人资金的情况。

2、本企业及本企业所控制的其他企业未来不以任何方式占用发行人的资金。

3、本企业及本企业所控制的其他企业违反本承诺而导致发行人遭受损失的，本企业将予以全额赔偿。”

（十）证券服务机构的相关承诺

保荐机构、主承销商东吴证券承诺：因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，东吴证券将依法赔偿投资者损失；因东吴证券为发行人本次发行所制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

发行人律师国浩律所承诺：本所为腾亚精工首次公开发行股票所制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的情形；若因本所为腾亚精工首次公开发行股票所制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者。

发行人申报会计师事务所、验资机构、验资复核机构天健会计师事务所承诺：因本所为腾亚精工首次公开发行股票并在创业板上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

发行人评估机构华亚正信评估承诺：因本所为腾亚精工首次公开发行股票并在创业板上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

（十一）股东信息披露的承诺

针对股东信息披露事项，截至本招股说明书签署日，发行人作出以下承诺：

“（一）本公司已在招股说明书中真实、准确、完整的披露了股东信息；

（二）本公司历史沿革中不存在股权代持、委托持股等情形，不存在股权争议或潜在纠纷等情形；

（三）本公司不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股

份的情形；

（四）本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有发行人股份情形；

（五）本公司不存在以发行人股权进行不当利益输送情形；

（六）本公司不存在证监会系统离职人员入股的情形；

（七）若本公司违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。

本公司及本公司股东已及时向本次发行的中介机构提供了真实、准确、完整的资料，积极和全面配合了本次发行的中介机构开展尽职调查，依法在本次发行的申报文件中真实、准确、完整地披露了股东信息，履行了信息披露义务。”

第十一节 其他重要事项

一、重要合同

（一）销售合同

公司客户通常按其采购计划向公司发送采购订单，在订单中约定具体的产品规格、数量、单价等合同要素，单个客户订单呈现单笔金额较小且数量较多的特点。公司选取报告期内每年度前五大客户在报告期内签署的单笔订单金额排名前三的订单作为重要销售合同披露，具体如下：

序号	客户名称	合同标的	合同编号	签署日期	合同金额（万美元）	履行情况	实际收入确认时点
1	TIMCO	射钉、瓦斯气罐	**T2000-7569**	**2021/5/13**	**163.85**	**履行中**	**商品报关并取得提单**
			T2000/4058	2018/8/14	64.10	履行完毕	商品报关并取得提单
			T2000-6852	2020/11/13	63.34	履行完毕	商品报关并取得提单
2	港南商事	建筑五金件	**TY20719**	**2021/5/25**	**67.55**	**履行完毕**	**商品报关并取得提单**
			TY18273	2018/8/2	58.68	履行完毕	商品报关并取得提单
			TY20145	2020/4/1	57.05	履行完毕	商品报关并取得提单
3	Komeri	建筑五金件	58947-202010-12	2020/7/9	75.52	履行完毕	商品报关并取得提单
			58947-202007-09REVISE	2020/7/8	67.46	履行完毕	商品报关并取得提单
			58947-202107-09	**2021/4/8**	**67.22**	**履行完毕**	**商品报关并取得提单**
4	VIVA HOME	建筑五金件	VI-6344	2018/11/5	20.81	履行完毕	商品报关并取得提单
			VI-3945	2020/4/13	11.30	履行完毕	商品报关并取得提单
			VI-5367	2018/9/7	10.11	履行完毕	商品报关并取得提单
5	未来工业	建筑五金件	MK-181122	2018/11/22	6.77	履行完毕	商品报关并取得提单
			MK-180118	2018/1/19	6.63	履行完毕	商品报关并取得提单
			MK-190917	2019/9/17	6.46	履行完毕	商品报关并取得提单
6	Rawlplug	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	m181217-m181222	2018/12/20	26.61	履行完毕	商品报关并取得提单
			it162412	2019/11/25	23.27	履行完毕	商品报关并取得提单
			180920/180921/180922	2018/10/22	13.86	履行完毕	商品报关并取得提单
7	高须产业	建筑五金件	186-2	2018/1/22	4.55	履行完毕	商品报关并取得提单

序号	客户名称	合同标的	合同编号	签署日期	合同金额（万美元）	履行情况	实际收入确认时点
			052-1	2019/12/4	3.34	履行完毕	商品报关并取得提单
			033	2020/9/1	3.26	履行完毕	商品报关并取得提单
8	HIKOKI（挪威）	射钉、瓦斯气罐	40313	2018/11/16	26.86	履行完毕	商品报关并取得提单
			40513-1	2019/1/21	23.28	履行完毕	商品报关并取得提单
			41518-1	2020/2/27	21.16	履行完毕	商品报关并取得提单
9	MAREL	射钉、瓦斯气罐	M0235	2018/3/7	5.77	履行完毕	商品报关并取得提单
			M0237	2018/10/17	5.69	履行完毕	商品报关并取得提单
			M0236	2018/10/17	5.45	履行完毕	商品报关并取得提单
10	GNGroup	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	**2021004**	**2021/4/19**	**73.92**	**履行中**	**商品报关并取得提单**
			2021003	**2021/3/16**	**62.56**	**履行完毕**	**商品报关并取得提单**
			2021002	**2021/2/22**	**56.19**	**履行完毕**	**商品报关并取得提单**

（二）采购合同

报告期内，公司与部分供应商签署框架合同，与部分供应商签署单笔采购协议。公司选取报告期内每年度前五大供应商于报告期内签署的框架合同或采购金额前三大的单笔采购协议作为重大采购合同披露，具体如下：

序号	供应商名称	合同标的	合同编号	签署日期/合同有效期	合同金额（万元）	履行情况
1	上海健深实业有限公司	盘元	TY/HT20171204	2017/12/4	166.16	履行完毕
			TY/HT20180226	2018/2/26	114.82	履行完毕
			TY/HT20180118	2018/1/18	110.35	履行完毕
2	上海希爱化成电子有限公司	电机	TYJG2019122402	2019.12.25	851.64	履行完毕
			20181102-001	2018.11.4	744.00	履行完毕
			20170809-001	2017.8.9	672.00	履行完毕
3	上海绩钢实业有限公司	盘元	TY/HT20190524	2019.5.24	128.73	履行完毕
			TY/HT20180813	2018.8.13	126.98	履行完毕
			TY/HT20190711	2019.7.11	111.83	履行完毕
4	启东本原能源科技有限公司	电池包组件	框架合同	2017.4.11-2019.4.10	以具体订单为准	履行完毕
			框架合同	2019.5.4-2021.5.3	以具体订单为准	履行完毕
			框架合同	**2021.9.9-2023.9.8**	**以具体订单为准**	**履行中**

序号	供应商名称	合同标的	合同编号	签署日期/合同有效期	合同金额（万元）	履行情况
5	嘉兴澳星金属制品有限公司	不锈钢板	框架合同	2019.1.1-2020.12.31	以具体订单为准	履行完毕
		不锈钢板、不锈钢卷	**框架合同**	**2021.7.1-2023.6.30**	**以具体订单为准**	**履行中**
6	上海立朝实业有限公司	盘元	TY/HT20200927	2020.9.27	161.26	履行完毕
			TY/HT20201024	2020.10.24	159.95	履行完毕
			TY/HT20200723	2020.7.23	153.79	履行完毕
7	江苏大明金属制品有限公司	不锈钢板、不锈钢卷	框架合同	2017.1.1-2018.12.31	以具体订单为准	履行完毕
			框架合同	2019.1.1-2020.12.31	以具体订单为准	履行完毕
			框架合同	**2021.1.1-2022.12.31**	**以具体订单为准**	**履行中**
8	常州市佳才医用制品有限公司	囊袋	框架合同	2017.1.5-2019.1.4	以具体订单为准	履行完毕
9	江苏宏基铝业科技股份有限公司	铝管材、铝内框、铝外框	框架合同	2017.1.1-2018.12.31	以具体订单为准	履行完毕
			框架合同	2019.1.1-2021.12.31	以具体订单为准	履行中
10	无锡市浦新不锈钢有限公司	不锈钢板	框架合同	2017.1.1-2018.12.31	以具体订单为准	履行完毕
11	无锡市德昶精密铸造有限公司	打钉座、推钉器等	框架合同	2019.4.29-2021.4.28	以具体订单为准	履行完毕
			框架合同	**2021.9.29-2023.9.28**	**以具体订单为准**	**履行中**
12	**杭州北融贸易有限公司**	**拉丝盘元**	**TY/HT20210511**	**2021.5.11**	**517.60**	**履行完毕**
			TY/HT20210508	**2021.5.8**	**191.36**	**履行完毕**
			TY/HT20210520	**2021.5.20**	**176.32**	**履行中**

注：2021 年 5 月 20 日，发行人与杭州北融贸易有限公司（以下简称“杭州北融”）签署《采购合同》，约定向杭州北融采购 Q235 拉丝盘元 320 吨，单价 5,510 元/吨，总金额 176.32 万元。为履行该合同，发行人支付 55.67 万元货款，杭州北融仅供应了价值 12.20 万元对应的 22.142 吨货物，剩余 43.47 万元货物一直未供应。经发行人多次催告，杭州北融告知发行人其无法继续履行该采购合同。因此，发行人于 2021 年 7 月将杭州北融诉至南京市江宁区人民法院，目前处于一审受理阶段。2021 年 7 月 26 日，南京市江宁区人民法院作出“（2021）苏 0115 民初 9709 号”《民事裁定书》，裁定查封、扣押、冻结被杭州北融名下价值 45 万元的资金或等值财产。

（三）融资合同

报告期内，公司签署的或履行的金额在 500 万以上的融资合同具体情况如下：

贷款方	合同编号	借款金额（万元）	借款期限	担保情况	履行情况
中国农业银行股份有限	320101201600199999	2,000.00	2016.12.23-2017.11.20	抵押担保、保证担保	履行完毕

贷款方	合同编号	借款金额（万元）	借款期限	担保情况	履行情况
公司南京模范路科技支行	32010120170003070	1,000.00	2017.3.10-2018.1.8	抵押担保、保证担保	履行完毕
	32010120170018103	2,000.00	2017.12.4-2018.10.10	抵押担保、保证担保	履行完毕
	32010120180010383	1,000.00	2018.7.12-2019.7.10	抵押担保、保证担保	履行完毕
	32010120180015153	1,990.00	2018.9.28-2019.8.8	抵押担保、保证担保	履行完毕
	32010120190012594	1,000.00	2019.7.23-2020.7.10	抵押担保、保证担保	履行完毕
	32010120190013939	500.00	2019.8.16-2020.8.14	抵押担保、保证担保	履行完毕
	32010120190014767	1,500.00	2019.8.29-2020.8.28	抵押担保、保证担保	履行完毕
北京银行股份有限公司南京分行	0406643	500.00	2017.5.27-2018.5.26	抵押担保、保证担保	履行完毕
	0418595	500.00	2017.6.20-2018.6.19	抵押担保、保证担保	履行完毕
	0476799	500.00	2018.4.13-2019.4.12	抵押担保、保证担保	履行完毕
	0476801	500.00	2018.4.13-2019.4.13	抵押担保、保证担保	履行完毕
中国工商银行股份有限公司南京江宁支行	2018年（江宁）字00276号	1,500.00	2018.8.1-2020.6.12	抵押担保、保证担保	履行完毕
	2018年（江宁）字00277号	500.00	2018.8.10-2019.8.9	抵押担保、保证担保	履行完毕
	0430100012-2019（江宁）字00261号	500.00	2019.6.22-2020.6.17	抵押担保	履行完毕
江苏紫金农村商业银行股份有限公司江宁开发区支行	紫银（横溪）流循借字[2019]第055号	2,600.00	2019.12.20-2021.12.19	抵押担保、保证担保	履行完毕
南京银行股份有限公司紫金支行	Ba172132005080066	500.00	2020.5.8-2021.5.8	保证担保	履行完毕
江苏紫金农村商业银行股份有限公司江宁开发区支行	紫银（横溪）流循借字[2019]第055号	1,700.00	2019.12.20-2021.12.19	抵押担保、保证担保	履行中
招商银行股份有限公司南京分行	2020年授字第211202519号[注]	**1,500.00**	2020.12.25-2022.12.24	抵押担保、保证担保	履行中
中国农业银行股份有限公司南京建邺支行	**32010120210010798**	**1,400.00**	**2021.6.10-2022.6.9**	**抵押担保**	**履行中**

注：借款方均为腾亚精工。

（四）担保合同

报告期内，公司签署的担保合同均系为公司银行贷款所订立的最高额抵押合

同，具体情况如下：

担保权人	担保人	担保合同编号	最高担保金额（万元）	抵押物	主债权确认期间	履行情况
中国农业银行股份有限公司南京模范路科技支行	腾亚精工	3210062016001077 8	7,035.00	南京市江宁区东山街道临麒路129 号房屋及建设用地使用权	2016.12.23-2019.12.23	履行完毕
北京银行股份有限公司南京分行	腾亚精工	0405772-001	1,000.00	南京市江宁区东山街道临麒路109 号1、2、3 幢房屋及建设用地使用权	2017.4.17-2018.4.16	履行完毕
中国工商银行股份有限公司南京江宁支行	腾亚精工	2018 年江宁（抵）字 00276 号	2,953.69	南京市江宁区东山街道临麒路109 号1、2、3 幢房屋及建设用地使用权	2018.6.13-2022.6.12	履行完毕
江苏紫金农村商业银行股份有限公司江宁开发区支行	至道机械	紫银（横溪）高抵字[2019]第55 号	2,600.00	南京市江宁区至道路6 号房产	2019.12.20-2021.12.19	履行中
招商银行股份有限公司南京分行	腾亚精工	2020 年抵字第211202519 号	4,000.00	江宁区东山街道临麒路 129 号厂房	2020.12.25-2022.12.24	履行中
中国农业银行股份有限公司南京建邺支行	**腾亚精工**	**3210062021002461 1**	**3,039.00**	**江宁区东山街道临麒路 109 号房产**	**2021.6.10-2024.6.9**	**履行中**

二、对外担保有关情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司不存在合并报表范围以外的对外担保事项。

三、诉讼及仲裁事项

（一）公司诉讼及仲裁事项

截至本招股说明书签署日，发行人不存在重大诉讼和仲裁事项，但存在因个别客户被诉讼而承担损失的可能性，具体情况如下：

1、相关背景

报告期内，发行人自主研发设计的罐内计量瓦斯气罐于澳大利亚申请了专利号为 AU2015388868 的专利授权，并在澳大利亚以 ODM 形式向客户 Airco 公司销售（Airco 公司对外以“Senco”及“Airco Procell”品牌名称进行销售）。

发展初期，为开拓海外市场，发行人与 Airco 公司签署销售合同的同时，出具了承诺保函。承诺保函中声明：公司产品不存在侵权，若因公司销售的罐内计量瓦斯气罐发生专利纠纷，且 Airco 被列为被告起诉时，将由公司代为支付律师代理诉讼费及后续可能发生的侵权赔偿。

公司在澳大利亚申请的专利号为 AU2015388868 的专利，用于保护在澳大利亚境内销售的罐内计量瓦斯气罐产品，专利具体信息如下：

专利名称	专利类型	专利号	专利权期限	他项权利	专利权人	取得方式
Quantitative spray valve	发明	2015388868	2015.03.27-2035.03.26	无	腾亚精工	原始取得

报告期内，公司罐内计量瓦斯气罐产品的销售金额及占当期营业收入的比例如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
澳大利亚地区销售	**71.10**	**0.31%**	161.75	0.44%	79.67	0.25%	131.31	0.47%
其中：Airco	**37.55**	**0.17%**	48.99	0.13%	30.80	0.10%	37.02	0.13%
除了 Airco 外在澳大利亚地区销售	**33.55**	**0.15%**	112.76	0.31%	48.87	0.15%	94.29	0.34%
澳大利亚以外地区销售	**244.84**	**1.08%**	253.77	0.69%	189.17	0.59%	90.01	0.32%
合 计	**315.94**	**1.39%**	**415.51**	**1.13%**	**268.84**	**0.84%**	**221.33**	**0.80%**

2、基本案情

2020 年 9 月 3 日，ITW 公司以 Airco 公司在澳大利亚销售的、发行人所生产的罐内计量瓦斯气罐侵犯其在澳大利亚注册专利（对应专利号为 AU2005232970 号、AU2007269876 号）为由向澳大利亚联邦法院提起诉讼，法院受理了 ITW 委托的律师事务所 DCC 所提交的诉讼材料并予以立案（案件编号：VID593/2020）。本次诉讼中，诉讼程序当事方分别为 ITW 公司与 Airco 公司，ITW 公司未针对发行人展开诉讼程序或将发行人加入目前的诉讼程序中。

截至本招股说明书签署日，该诉讼处于庭前审理阶段，尚未正式开庭，Airco

公司否认其所销售的罐内计量瓦斯气罐存在专利侵权行为并基于此进行抗辩。发行人基于签署的前述承诺保函，已向 Airco 公司的专利诉讼代理律师 Hall&Wilcox Lawyers 支付了 35 万澳元的诉讼代理费用。

3、该诉讼对发行人生产经营不存在重大不利影响

报告期内，发行人向 Airco 公司销售产品包括罐内计量瓦斯气罐和射钉。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，发行人与 Airco 公司的销售总额分别为 121.91 万元、93.49 万元、126.18 万元、**120.36 万元**，占当期营业收入的比重分别为 0.44%、0.29%、0.34%、**0.53%**；其中，罐内计量瓦斯气罐销售额分别为 37.02 万元、30.80 万元、48.99 万元、**37.55 万元**，占当期营业收入的比重分别为 0.13%、0.10%、0.13%、**0.17%**。而报告期内发行人在澳大利亚销售的罐内计量瓦斯气罐的总额分别为 131.31 万元、79.67 万元、161.75 万元、**71.10 万元**，占当期营业收入的比重分别为 0.47%、0.25%、0.44%、**0.31%**，金额及收入占比较低。

综上，该诉讼不会对发行人生产经营、财务状况及未来发展产生重大不利影响，不构成本次发行的法律障碍。该诉讼并不是针对发行人的直接诉讼，截至本招股说明书签署日，发行人不存在其他专利、技术侵权的纠纷或潜在纠纷。

（二）专利无效申请

2020 年 12 月 18 日，发行人收到国家知识产权局寄发的《无效宣告请求受理通知书》，国家知识产权局已受理无效宣告请求人苏州宝途精工科技有限公司对发行人名下的专利号为 ZL201010513182.4、名称为“燃气动力射钉枪”及专利号为 ZL201010513175.4、名称为“燃烧动力紧固件驱动工具空气过滤装置”的 2 项发明专利提出无效宣告请求。

上述两项专利具体情况如下：

专利名称	专利类型	专利号	专利权期限	他项权利	专利权人	取得方式
燃气动力射钉枪	发明	ZL201010513182.4	2010.10.20-2030.10.19	无	腾亚精工	原始取得
燃烧动力紧固件驱动工具空气过滤装置	发明	ZL201010513175.4	2010.10.20-2030.10.19	无	腾亚精工	原始取得

报告期内，发行人上述两项专利应用于燃气射钉枪产品。2018 年、2019 年、2020 年、**2021 年 1-6 月**，公司燃气射钉枪销售收入分别为 5,764.76 万元、8,402.15 万元、10,693.07 万元、**7,454.84 万元**，占各期营业收入比例分别为 20.77%、26.35%、29.12%、**32.90%**。

2021 年 4 月 9 日，发行人收到国家知识产权局寄发的《无效宣告请求审查决定书》（第 49125 号、第 49126 号）：国家知识产权局专利复审和无效审理部以苏州宝途精工科技有限公司提出相关理由不成立为由，驳回苏州宝途精工科技有限公司宣告无效申请并做出维持发行人专利权有效的决定。

2021 年 7 月 13 日，发行人再次收到国家知识产权局寄发的《无效宣告请求受理通知书》，国家知识产权局已受理无效宣告请求人苏州宝途精工科技有限公司对发行人名下的专利号为 ZL201010513175.4、名称为“燃烧动力紧固件驱动工具空气过滤装置”的发明专利重新提出的无效宣告请求。截至本招股说明书签署日，国家知识产权局尚未就前述专利权的无效宣告请求作出任何决定。

（三）相关诉讼、行政裁决是否涉及财务处理情况

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的现时义务；（2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（3）该义务的金额能够可靠地计量。根据企业会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务的所需支出的最佳估计数进行计量。

报告期内，公司未决诉讼、行政裁决未计提预计负债，具体情况及依据如下：

序号	原告/申请人	被告/被申请人	涉诉金额（万元）	是否计提预计负债	最新进展	依据
1	ITW 公司	Airco 公司	不确定	未计提	尚处于庭前审理阶段，尚未正式开庭	该诉讼并不是针对公司专利的直接诉讼，且结果具有不确定性，金额不能够可靠地计量，不符合预计负债的确认条件，因此，无需计提预计负债；根据权责发生制原则，公司对已发生需由公司承担的诉讼代理费用已计入当期损益
2	苏州宝途精工科技有限公司	公司	-	未计提	国家知识产权局驳回无效宣告申请，维持发	该等行政裁决维持发行人专利权有效性，不会导致经济利益流出企业，不

	（2020 年 12 月提出）				行人相关专利权有效性	符合预计负债的确认条件，因此无需计提预计负债
3	苏州宝途精工科技有限公司（2021 年 7 月提出）	公司	-	未计提	尚处于国家知识产权局受理阶段	该等行政裁决仅针对公司“燃烧动力紧固件驱动工具空气过滤装置”发明是否无效，即使专利被宣告无效，也不会导致经济利益流出企业，不符合预计负债的确认条件，因此无需计提预计负债

综上，公司上述未决诉讼、行政裁决事项均不满足确认预计负债的条件，未计提预计负债，符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）公司控股股东、实际控制人诉讼及仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人不存在作为一方当事人可能对公司财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

报告期内，公司控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员诉讼及仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在作为一方当事人可能对公司财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等产生影响的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在涉及重大行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况。

第十二节 声明

发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签字：

乐清勇　马姝芳　徐家林　高隐

安礼伟　丁锋　戚海平

全体监事签字：

邹同光　李明　孔德国

全体高级管理人员签字：

马姝芳　朱清华　李梦　吴俊　徐家林

高隐　孙德斌

南京腾亚精工科技股份有限公司

2021年 10 月 22 日

发行人控股股东声明

本公司承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

法定代表人签字：

乐清勇

南京腾亚实业集团有限公司

2021年 10月 22日

实际控制人声明

本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

实际控制人签字：

乐清勇

2024 年 10 月 22 日

发行人保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人签名：

张熙

保荐代表人签名：

狄正林　　李生毅

法定代表人：

范力

东吴证券股份有限公司

2024年 10月 22 日

保荐机构董事长、总经理声明

本人已认真阅读南京腾亚精工科技股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对招股说明书真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

董事长、总经理：

范力

东吴证券股份有限公司

2021年10月22日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

律师事务所负责人：

李强

经办律师：

陈一宏　　叶嘉雯

国浩律师（上海）事务所

2021年10月22日

PAN-CHINA 天健会计师事务所
Pan-China Certified Public Accountants

地址：杭州市钱江路 1366 号
邮编：310020
电话：（0571） 8821 6888
传真：（0571） 8821 6999

审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《南京腾亚精工科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《审计报告》（天健审〔2021〕10168 号）、《内部控制鉴证报告》（天健审〔2021〕10169 号）及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对南京腾亚精工科技股份有限公司在招股说明书中引用的上述审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

沈培强

吴 慧

天健会计师事务所负责人：

王越豪

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年 10 月 22 日

PAN-CHINA 天健会计师事务所
Pan-China Certified Public Accountants

地址：杭州市钱江路 1366 号
邮编：310020
电话：（0571） 8821 6888
传真：（0571） 8821 6999

验资机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《南京腾亚精工科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《验资报告》（天健验〔2020〕304 号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对南京腾亚精工科技股份有限公司在招股说明书中引用的上述报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

沈培强

吴 慧

天健会计师事务所负责人：

王越豪

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年 10 月 22 日

PAN-CHINA 天健会计师事务所
Pan-China Certified Public Accountants

地址：杭州市钱江路 1366 号
邮编：310020
电话：（0571） 8821 6888
传真：（0571） 8821 6999

验资复核机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《南京腾亚精工科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的《实收资本复核报告》（天健验〔2020〕530 号）的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对南京腾亚精工科技股份有限公司在招股说明书中引用的上述报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：

沈培强

吴 慧

天健会计师事务所负责人：

王越豪

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年 10 月 22 日

资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办资产评估师：

陶志军　　郭欢欢

资产评估机构负责人：

姜　波

北京华亚正信资产评估有限公司

2021 年 10 月 22 日

关于签字资产评估师离职的说明

本机构于 2019 年 5 月 25 日出具了《南京腾亚精工科技有限公司拟变更设立股份有限公司所涉及的净资产价值资产评估报告》（华亚正信评报字[2019]第 A15-0017 号），上述评估报告签字资产评估师陶志军已于 2020 年 9 月从本评估机构离职。

特此说明。

北京华亚正信资产评估有限公司

2021 年 10 月 22 日

第十三节 附件

一、备查文件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的正式法律文件，该等文件也在指定的网站上披露，具体如下：

投资者可以查阅与本次公开发行有关的正式法律文件，该等文件也在指定的网站上披露，具体如下：

（一）发行保荐书；

（二）上市保荐书；

（三）法律意见书；

（四）财务报告及审计报告；

（五）公司章程（草案）；

（六）发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的承诺事项；

（七）内部控制鉴证报告；

（八）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（九）中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；

（十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点及时间

（一）南京腾亚精工科技股份有限公司

地址：南京市江宁区东山街道临麒路 129 号

联系人：高隘

联系电话：025-52283866

（二）东吴证券股份有限公司

地址：苏州市工业园区星阳街 5 号东吴证券大厦

联系人：黄烨秋

电话：0512-62938168

传真：0512-62938500

（三）查阅时间

本次股票发行期内工作日：上午 9:30～11:30，下午 13:00～15:00。

（四）招股说明书及附件查阅网址

投资者可以登录公司网站（http://www.tengyanjjg.com）和中国证监会指定信息披露网站——巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）查阅招股说明书及附件。