关于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
申请文件的审核问询函中
有关财务事项的说明

关于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申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1678号

深圳证券交易所：

由东吴证券股份有限公司转来的《关于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申请文件的审核问询函》（审核函〔2021〕010184号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的南京腾亚精工科技股份有限公司（以下简称腾亚精工或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。（本说明表格中若出现总计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）。本说明中，除非文中另有所指，下列词语或简称具有如下特定含义：

一、普通术语		
公司、腾亚精工	指	南京腾亚精工科技股份有限公司
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

诚信 公正 务实 专业

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

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
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
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
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
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
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
元、万元	指	人民币元、人民币万元
报告期	指	2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月
二、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
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。
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。

一、招股说明书披露，除腾亚实业、南京倚峰、南京运航外，控股股东腾亚实业控制的其他企业 7 家，实际控制人乐清勇控制的其他企业 2 家。

请发行人补充披露：（1）上述家企业的历史沿革、股权结构、主营业务及主要产品、目前经营情况，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争；（2）上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否可以较容易转换至农机或其零部件的生产，是否存在互相承担成本费用等利益安排；（3）如认定上述企业与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业；（4）如认定存在同业竞争，请根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）等相关规定，补充披露是否构成重大不利影响的同业竞争，以及未来对相关构成同业竞争的资产、业务的安排。

请保荐人、发行人律师、申报会计师根据《审核问答》等相关规定说明核查过程并发表明确意见。（审核问询函第 1 题）

（一）上述家企业的历史沿革、股权结构、主营业务及主要产品、目前经营情况，发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争

1. 上述企业历史沿革、股权结构、主营业务及主要产品、目前经营情况

(1) 南京腾亚实业集团有限公司

1) 基本情况

截至本审核问询函回复出具日，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公司主营业务的关系	截至本审核问询函回复出具日，腾亚实业主要作为参控股主体存在，无实际生产经营，与公司主营业务之间不构成上下游或竞争关系。

截至本审核问询函回复出具日，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 年度
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，腾亚实业最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 万元，均以货币形式出资，其中：乐清勇认缴 990 万元、陈宇红认缴 960 万元、马姝芳认缴 750 万元、邹同光认缴 300 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 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：倚峰投资注册资本由 3,000 万元增至 6,000 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 万元、原股东马姝芳认缴新增注册资本 750 万元、新股东徐家林认缴新增注册资本 300 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：倚峰投资注册资本由 6,000 万元增至 10,000 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”，下同

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，截至本审核问询函回复出具日，腾亚实业注册资本实缴情况如下：

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	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) 南京倚峰企业管理有限公司

1）基本情况

截至本审核问询函回复出具日，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公司主营业务的关系	截至本审核问询函回复出具日，南京倚峰仅持有公司股份，无其他生产经营活动，与公司主营业务之间不构成上下游或竞争关系。

截至本审核问询函回复出具日，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 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

除以上外，截至本审核问询函回复出具日，南京倚峰的股权结构未发生变化。

(3) 南京运航投资管理企业（有限合伙）

1）基本情况

本次发行前，南京运航持有公司 700 万股股份，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公司主营业务的关系	截至本审核问询函回复出具日，南京运航系公司员工持股平台，与公司主营业务之间不构成上下游或竞争关系。

截至本审核问询函回复出具日，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

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
26	庞丽娟	2.00	0.29	有限合伙人
合 计		700.00	100.00	

2）历史沿革

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 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 万元、450 万元的出资额，转让完成后，南京运航继续持有腾亚有限 700 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 万元；减资后完成后，陈宇红将其所持有的南京运航 553 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

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		
		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		

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
		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		
	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

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
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
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 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 万元，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

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
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		
		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，截至本审核问询函回复出具日，南京运航出资结构未发生变动。

(4) 控股股东及实际控制人控制的其他企业

截至本审核问询函回复出具日，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

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
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）	无实际生产经营
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

A 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 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 万元、南京创盛机械制造厂出资 5 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

B 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 万元出资额以 5 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

C 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 万元出资额分别以 25 万元对价转让给朱永建 25 万元出资额、20 万元对价转让给程琦 20 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

D 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 万元出资额以 25 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 万元出资额、5 万元出资额分别以 20 万元、5 万元对价转让给陈宇红；南京创琦注册资本由 50 万元增至 2,000 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

E 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 万元出资额以 1,000 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

除以上外，截至本审核问询函回复出具日，南京创琦的股权结构未发生变化。

② 天翔电镀

A 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 万元，均以货币形式出资，其中陈前豹出资 6 万元、李明忠出资 4 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

B 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：天翔电镀注册资本由 10 万元增至 300 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

C 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 万元出资额以 4 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

D 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 万元出资额、6 万元出资额以 294 万元对价、6 万元对价转让给南京倚峰投资发展有限公司（腾亚实业前身）。

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

除以上外，截至本审核问询函回复出具日，天翔电镀的股权结构未发生变化。

③ 腾亚生物

A 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 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

B 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：腾亚生物注册资本由 2,500 万美元减少至 500 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

C 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：腾亚生物注册资本由 500 万美元增至 1,500 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

D 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：腾亚生物注册资本由 1,500 万美元减少至 1,050 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

E 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，腾亚生物注册资本由 1,050 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

F 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

除以上外，截至本审核问询函回复出具日，腾亚生物的股权结构未发生变

化。

④ 腾亚环境

A 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 万元，均以货币形式出资，其中：马姝芳出资 90 万元、徐家林出资 10 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

B 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：腾亚环境注册资本由 100 万元增至 500 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

C 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 万元出资额以 350 万元的对价转让给腾亚有限、140 万元出资额以 140 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 万元出资额以 10 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

D 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 万元出资额以 350 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

E 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 万元出资额以 150 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

F 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：腾亚环境注册资本由 500 万元增至 5,000 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

除以上外，截至本审核问询函回复出具日，腾亚环境的股权结构未发生变化。

⑤ 腾亚智能

A 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 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：91320115MA1YFCAFON）。

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

B 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，公司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，公司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：91320115MA1YFCAFON）。

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，截至本审核问询函回复出具日，腾亚智能的股权结构未发生变化。

⑥ 好致机电

A 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 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

B 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 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

C 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 万元认缴出资额（尚未实缴）以 8 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

D 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

E 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

F 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，截至本审核问询函回复出具日，好致机电的股权结构未发生变化。

⑦ 茵蓝环境

A 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 万元，均以货币形式出资，其中：腾亚环境认缴 1,800 万元、Zhang Lerong 认缴 600 万元、歌蓝铂顿（上海）净化科技有限公司认缴 600 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，截至本审核问询函回复出具日，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

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，截至本审核问询函回复出具日，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，截至本审核问询函回复出具日，对外参股南京积生活电子商务有限公司

① 江苏腾冠

A 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 万元，均以货币形式出资，其中：乐清勇认缴 510 万元、陈宇红认缴 490 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

B 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 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，截至本审核问询函回复出具日，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 万元，其中乐清勇认缴 990 万元、乐清伟认缴 10 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，截至本审核问询函回复出具日，长兴腾冠的出资结构未发生变化。

2. 发行人是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争

截至本审核问询函回复出具日，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详见本审核问询函回复一(一)1 之说明。

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、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）	从事新风空气净化系统及设备的生产、销售，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、	无生产业务

序号	企业名称	性质	经营范围	实际经营
			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）	
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	公司	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。

截至本审核问询函回复出具日，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
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

综合考虑公司控股股东、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，截至本审核问询函回复出具日，

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）上述企业资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否可以较容易转换至农机或其零部件的生产，是否存在互相承担成本费用等利益安排

1. 公司控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业与公司在资产、人员、业务和技术等方面的关系

序号	企业名称	与公司之间关系			
		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，公司向腾亚实业转让闲置汽车 106.28 万元；2020 年，公司将原子公司腾亚智能 100%股权转让给腾亚实业； (3) 报告期外，腾亚实业与公司存在资金拆借的情形； (4) 报告期内，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，除腾亚智能转让外，截至本审核问询函回复出具日，公司、腾亚实业的资产不存在来源于对方的情况	(1) 公司实际控制人、董事长乐清勇兼任腾亚实业执行董事、总经理，公司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，报告期内，不存在公司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) 截至本审核问询函回复出具日，公司在册员工中 1 人来源于腾亚实业离职人员； (6) 除上述情况外，截至本审核问询函回复出具日，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；与公司不构成同业竞争；除报告期外的资金拆借外，与公司不存在业务往来	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，与公司之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
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，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本审核问询函回复出具日，公司、南京运航的资产均不存在来源于对方的	(1) 公司实际控制人、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，截至本审核问询函回复出具日，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；与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形

序号	企业名称	与公司之间关系			
		资产	人员	业务	技术
		情况			
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，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本审核问询函回复出具日，公司、南京倚峰的资产不存在来源于对方的情况	(1) 公司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，截至本审核问询函回复出具日，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；与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司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（公司外第三方）； (3) 2020 年，公司向南京创琦购买闲置汽车 13.72 万元； (4) 报告期内，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本审核问询函回复出具日，除上述情况外，公司、南京创琦的资产不存在其他来源于对方的情况	(1) 公司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) 截至本审核问询函回复出具日，公司在册员工中 4 人来源于南京创琦离职人员； (5) 除上述情况外，截至本审核问询函回复出具日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况	原从事汽车转向管柱业务，属于汽车制造行业，与公司业务存在显著差异； 与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
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（公司外第三方）； (2) 报告期内，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本审核问询函回复出具日，公司、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，与公司业务存在显著差异； 与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司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，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本审核问询函回复出具日，公司、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，与公司业务存在显著差异； 与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司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，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形； (3) 截至本审核问询函回复出具日，公司、腾亚智能的	(1) 公司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，截至本审核问询函回复出具日，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，与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形

序号	企业名称	与公司之间关系			
		资产	人员	业务	技术
		资产不存在来源于对方的情况			
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，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本审核问询函回复出具日，公司、江苏腾冠的资产不存在来源于对方的情况	(1) 公司实际控制人、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，截至本审核问询函回复出具日，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，与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司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，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本审核问询函回复出具日，公司、长兴腾冠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，与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形
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，与公司之间存在资金拆借以及公司为其员工代付薪酬的情形； (4) 2018 年，公司向腾亚环境转让闲置汽车 5.13 万元； (5) 除此之外，报告期内，与公司之间不存在其他资产租赁、占用等情形，截至本审核问询函回复出具日，公司、腾亚环境的资产不存在来源于对方的情况	(1) 公司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，公司约 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公司； (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) 截至本审核问询函回复出具日，公司在册员工中 12 人来源于腾亚环境离职人员； (5) 除上述情况外，截至本审核问询函回复出具日，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，与公司业务存在显著差异；与公司不构成同业竞争;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。	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，与公司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，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形 ，截至本审核问询函回复出具日，公司、茵蓝环境的资产不存在来源于对方的情况	(1) 公司监事会主席邹同光兼任茵蓝环境董事长；公司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公司； (3) 截至本审核问询函回复出具日，公司在册员工中 5 人来源于茵蓝环境离职人员；		

序号	企业名称	与公司之间关系			
		资产	人员	业务	技术
			(4) 除上述情况外，截至本审核问询函回复出具日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况	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	
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，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形，截至本审核问询函回复出具日，公司、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，与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司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，相关资产已处置完毕； (2) 报告期内，与公司之间不存在资产租赁、占用等情形，截至本审核问询函回复出具日，公司、腾亚奥克的资产不存在来源于对方的情况	(1) 公司实际控制人、董事长乐清勇兼任腾亚奥克监事； (2) 停产时，员工全部遣散，1 名退休人员于 2020 年返聘至公司处任职； (3) 截至本审核问询函回复出具日，公司在册员工中 1 人来源于腾亚奥克退休人员； (4) 除上述情况外，截至本审核问询函回复出具日，不存在其他人员相互任职兼职、离职任职的情况	原从事塑胶场地施工建设业务，与公司业务存在显著差异；与公司不构成同业竞争；与公司不存在业务往来	未设置技术研发部门，名下无所属专利、非专利技术，与公司之间不存在核心技术混同或技术依赖的情形

综上，截至本审核问询函回复出具日，在资产、人员、业务和技术等方面，公司均独立于控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业。

2. 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。截至本审核问询函回复出具日，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公司利益的情况。公司的资产与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业资产相互独立。

3. 人员独立情况

截至本审核问询函回复出具日，公司总经理、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；公司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。截至本审核问询函回复出具日，公司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，公司的人员与控股股东、实际控制人及其近亲属控制的其他企业人员相互独立。

4. 财务独立情况

公司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；公司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。截至本审核问询函回复出具日，公司、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，公司和控股股东及关联方的财务核算和人员管控独立。

5. 机构独立情况

公司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。

6. 业务独立情况

报告期内，公司控股股东、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，不存在影响公司业务独立性的情形。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。

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，不存在对公司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公司业务独立性的情形。

综上所述，公司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公司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。

7. 技术独立情况

截至本审核问询函回复出具日，公司拥有独立自主的专利及非专利技术，公司与其控股股东、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，公司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。

8. 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 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	小计	主要销售产品	2018 年度	2019 年度	2020 年度	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 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	小计	主要采购物料	2018 年度	2019 年度	2020 年度	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

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 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	小计	主要采购物料	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	小计
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 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	小计	主要采购物料	2018 年度	2019 年度	2020 年度	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

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 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	小计	主要采购物料	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月	小计
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。

截至本审核问询函回复出具日，公司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。公司与控股股东、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公司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公司独立性的情形，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。

（三）如认定上述企业与发行人不存在同业竞争关系，是否已经审慎核查并完整披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业

公司控股股东、实际控制人控制的企业情况详见本审核问询函回复一(一)和(二)之说明。

公司实际控制人近亲属直接或间接控制的企业情况如下：

截至本审核问询函回复出具日，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 万元，均以货币形式出资，其中许远新出资 20 万元、许朝阳出资 20 万元、纪海洋出资 10 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：腾亚奥克注册资本由 50 万元增至 300 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20万元出资额以20万元的对价转让给黄荣庆，纪海洋将其持有的腾亚奥克10万元出资额以10万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：腾亚奥克注册资本由300万元增至400万元，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：腾亚奥克注册资本由 400 万元增至 600 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：腾亚奥克注册资本由 600 万元增至 1,020 万元，均以货币形式出资，由新股东郭芝彬认缴 220 万元、股东乐清伟认缴 200 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 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：腾亚奥克注册资本由 1,020 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，截至本审核问询函回复出具日，腾亚奥克的股权结构未发生变化。

经审慎核查，公司已完整披露其控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业，截至本审核问询函回复出具日，上述企业与公司之间不存在同业竞争情形。

（四）如认定存在同业竞争，请根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）等相关规定，补充披露是否构成重大不利影响的同业竞争，以及未来对相关构成同业竞争的资产、业务的安排

截至本审核问询函回复出具日，公司与上述关联方之间不存在同业竞争情形。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得公司实际控制人、董监高及股东信息调查表，并通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网络查询平台检索相关主体的基本信息，比照核查公司实际控制人及其近亲属控制的其他企业以及其他关联方范围的完整性；取得上述关联方最新工商登记资料，核查各主体历史沿革的准确性、完整性；

(2) 取得上述关联方报告期内的财务报表，并于上述各关联方注册及生产经营地址实地查看相关厂房、生产设备等，核查各主体目前实际生产经营情况；

取得报告期内存在实际经营主体的销售明细表，核查公司与上述各关联方之间是否存在从事相同或相似业务以及经营产品是否存在替代性、竞争性的情形；

(3) 取得上述关联方报告期内的财务报表、员工花名册以及存在实际生产经营主体的销售明细表、采购明细表，访谈相关主体的经营管理人员，了解相关关联方资产、人员以及业务技术方面与公司之间的关系，核查在采购销售渠道、客户、供应商等方面，是否存在影响公司独立性的情形；核查与公司是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形；核查是否存在可以较容易转换至农机或其零部件生产的情形，是否存在互相承担成本费用等利益安排。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已完整披露其控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的企业的历史沿革、股权结构、主营业务及主要产品、目前经营情况；公司并非简单依据经营范围对同业竞争做出判断，并非仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争；

(2) 公司已完整披露公司其控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的企业之间资产、人员、业务和技术等方面的关系，在采购销售渠道、客户、供应商等方面不存在影响公司独立性的情形；公司与其控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的企业之间不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为公司提供外协的情形，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；

(3) 公司与其控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的企业之间不存在同业竞争关系，公司已审慎核查并完整披露公司控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业。

二、招股说明书披露，南京运航、南京运冀为发行人的员工持股平台，其中，南京运航的有限合伙人乐清伟为发行人实际控制人乐清勇的弟弟，南京运冀的普通合伙人张晓建在发行人控股股东处任职，此两人均非发行人员工。

请发行人：（1）根据《审核问答》等相关要求详细披露员工持股平台的人员构成及确定标准、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所

持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止的情形，是否履行登记备案程序，是否存在股份代持情形；（2）补充披露发行人实际控制人乐清勇的弟弟乐清伟非发行人员工但为南京运航的有限合伙人、发行人控股股东腾亚实业的员工张晓建非发行人员工但担任南京运冀的执行事务合伙人的原因及合理性，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷，是否规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求，是否构成本次发行上市的法律障碍；（3）补充披露报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，涉及增资及退出的，请补充披露增资及退出的背景、价格公允性以及股份支付确认情况，是否存在应确认股份支付未确认情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；（4）披露上述股权激励计划，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因；结合股权激励计划的授予和锁定期、服务期安排，按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等具体规定，补充披露股份支付会计处理是否符合会计准则相关规定。

请保荐人、发行人律师和申报会计师根据《审核问答》等相关规定发表明确意见。（审核问询函第 4 题）

（一）根据《审核问答》等相关要求详细披露员工持股平台的人员构成及确定标准、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止的情形，是否履行登记备案程序，是否存在股份代持情形

1. 员工持股计划的设立情况、人员构成及确定标准

报告期内，公司通过南京运航、南京运冀实施员工持股计划。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

截至本审核问询函回复出具日，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		

2）南京运冀

截至本审核问询函回复出具日，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	于公司处无任职，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
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		

(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。

2. 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 万元；减资后完成后，陈宇红将其所持有的南京运航 553 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		
		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		
	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

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
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	

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 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 万元，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

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
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
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		
		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，截至本审核问询函回复出具日，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 万元出资份额、2 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 万元，全部由徐家林减少出资份额，徐家林出资份额由 148 万元减至 98 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 万元出资份额。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
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

序号	合伙人姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类别
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，截至本审核问询函回复出具日，南京运冀合伙人及持有份额未发生变化。

3. 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	全体合伙人一致同意

(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。截至本审核问询函回复出具日，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

（二）补充披露发行人实际控制人乐清勇的弟弟乐清伟非发行人员工但为南京运航的有限合伙人、发行人控股股东腾亚实业的员工张晓建非发行人员工但担任南京运冀的执行事务合伙人的原因及合理性，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷，是否规避同业竞争、承诺履行、股份限售期等监管要求，是否构成本次发行上市的法律障碍

乐清伟系公司实际控制人乐清勇弟弟，2017 年 7 月，公司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 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。

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，公司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。

（三）补充披露报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，涉及增资及退出的，请补充披露增资及退出的背景、价格公允性以及股份支付确认情况，是否存在应确认股份支付未确认情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

1. 补充披露报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，涉及增资及退出的，请补充披露增资及退出的背景、价格公允性

报告期内，员工持股平台各股东股份的增减变动情况、增资及退出的背景、定价依据之回复详见本审核问询函回复二(一)之说明。

2. 补充披露报告期内员工持股平台股份支付确认情况，是否存在应确认股份支付未确认情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据《企业会计准则》以及公司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	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，且授予激励份额时入职未满 14 年	因职级调整退回部分份额		

截至本审核问询函回复出具日，公司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			-	-	-	-

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
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	8.38	7.80	15.61	15.61	7.80
李梦	10.00	2018.12	小于 14 年	148	2.33		0.41	4.91	4.91	2.45
胥昭玮	8.00		小于 14 年	115			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	2019.12	小于 14 年	136	3.20		-	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		小于 14 年	138			-	0.18	2.25	1.13
张皓中	3.00		小于 14 年	136			-	0.11	1.37	0.69

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
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	-	-	-

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
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	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

（四）披露上述股权激励计划，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因；结合股权激励计划的授予和锁定期、服务期安排，按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等具体规定，补充披露股份支付会计处理是否符合会计准则相关规定

1. 披露上述股权激励计划，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因

(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 年度	2019 年度	2018 年度
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
公司期末发行在外的其他权益工具合同剩余期限	0-130 个月	0-136 个月	0-146 个月	0-147 个月

注：本期失效的各项权益工具指：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	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 年度	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 年度	李梦等 9 人		56.00	3.20	8.38	290.08
2020 年度	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 年度	2019 年度	2020 年度	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

1) 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。

2) 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。

公司在确认股份支付时，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”。

2. 结合股权激励计划的授予和锁定期、服务期安排，按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等具体规定，补充披露股份支付会计处理是否符合会计准则相关规定

《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》，对于设定了明确服务期限的激励对象，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确认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。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得南京运航、南京运冀的工商登记资料、合伙企业协议、历次变更涉及的份额转让协议、员工股权激励计划实施方案细则，访谈员工持股平台合伙人、公司负责实施股权激励计划的相关人员，了解员工持股平台的人员构成及确定标准、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止的情形，核查是否存在股份代持情形；

(2) 查阅南京运航、南京运冀合伙协议，访谈南京运航普通合伙人乐清勇、南京运航有限合伙人乐清伟、南京运冀普通合伙人张晓建，核查是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷，了解乐清伟、张晓建持有相应份额的背景及原因；取得公司相关股东出具的股份锁定及减持意向承诺，核查是否存在规避承诺履行、股份限售期等监管要求的情形；

(3) 查阅南京运航、南京运冀历次工商变更资料，访谈南京运航、南京运冀合伙人，了解相关人员持有份额及转让份额的背景，核查是否存在纠纷或潜在纠纷；取得相关份额转让协议及流水，核查份额转让价格，比照公司各期股权激励费用明细，核查股份支付确认情况；

(4) 查阅公司股权激励方案以及实施细则，明确股权激励是否存在限制条件；取得历次股权激励相关决议、股权转让协议、份额转让协议、持股人员服务期限协议等，并逐个检查是否存在服务期条款，对于存在服务期的，结合上述证据论证服务期认定的依据及合理性；

(5) 取得涉及公司股权的相关增资/对外转让协议，访谈相关股东，了解相关增资/股权转让背景是否合理、公允性，结合外部投资者入股价格等，检查历次股权激励相应的公允价格是否合理；

(6) 查阅同行业可比公司同期估值，并对比同期同行业可比公司的估值；查阅公司关于上述股份支付相应的计算过程及会计凭证，复核公司确认的股份支付金额的准确性，检查股权激励相关的会计处理是否符合会计准则相关规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已根据《审核问答》等相关要求详细披露员工持股平台的人员构

成及确定标准、人员变动情况、管理模式、决策程序、存续期及期满后所持有股份的处置办法和损益分配办法、股份锁定期、变更和终止情形；南京运航及南京运冀无需履行私募基金登记备案程序、不存在股份代持情形；

(2) 公司已补充披露实际控制人乐清勇的弟弟乐清伟非公司员工但为南京运航的有限合伙人、公司控股股东腾亚实业的员工张晓建非公司员工但担任南京运冀的执行事务合伙人的原因及合理性；上述份额持有不存在委托持股、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；

(3) 公司已补充披露报告期内员工持股平台各股东股份的增减变动情况，涉及增资及退出的，已补充披露增资及退出的背景、价格公允性以及股份支付确认情况，不存在应确认股份支付未确认情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

(4) 公司已披露股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果的合理性，与同期可比公司估值存在差异的原因；公司已经结合股权激励计划的授予和锁定期、服务期安排，按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等具体规定，补充披露了股份支付会计处理，公司股份支付会计处理符合会计准则相关规定。

三、招股说明书披露，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。

请发行人：（1）根据《审核问答》补充披露对赌协议是否为附条件解除，对赌协议的解除是否存在潜在纠纷，是否影响发行人股权结构稳定性；（2）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是否存在对赌协议或特殊协议或安排，如是，请补充披露。

结合终止对赌协议的签署时间及条款内容，说明结束以上对赌安排的时点，报告期内发行人作为被投资方对于附回售条款的股权投资的分类（金融负债/权益工具）是否符合会计准则的规定，是否需要进行会计差错更正，是否符合《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。请保荐人、发行人律师和申报会计师核实对赌条款中是否存在“自始无效”的条款，并对上述事项发表明确意见。（审核问询函第 5 题补充问询意见）

（一）根据《审核问答》补充披露对赌协议是否为附条件解除，对赌协议的解除是否存在潜在纠纷，是否影响发行人股权结构稳定性

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

新增股东	协议对方（乙方）	特别约定事项	主要内容
			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，公司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，不影响公司股权结构稳定性。

（二）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是否存在对赌协议或特殊协议或安排，如是，请补充披露

除上述对赌协议外，公司及其控股股东、实际控制人与公司其他股东之间不存在对赌协议或特殊协议或安排。

（三）结合终止对赌协议的签署时间及条款内容，说明结束以上对赌安排的时点，报告期内发行人作为被投资方对于附回售条款的股权投资的分类（金融负债/权益工具）是否符合会计准则的规定，是否需要进行会计差错更正，是否符合《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

1. 结合终止对赌协议的签署时间及条款内容，说明结束以上对赌安排的时点

结合终止对赌协议的签署时间及条款内容，说明结束以上对赌安排的时点之回复详见本审核问询函回复三(一)2 之说明。

2. 报告期内发行人作为被投资方对于附回售条款的股权投资的分类（金融负债/权益工具）是否符合会计准则的规定，是否需要进行会计差错更正，是否符合《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

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，公司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公司，均未约定由公司对投资方承担相应对赌义务，公司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，公司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。

（四）请保荐人、发行人律师和申报会计师核实对赌条款中是否存在“自始无效”的条款，并对上述事项发表明确意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得公司相关股东的增资协议、对赌协议、对赌协议的解除协议以及相关股东承诺，核查是否存在附条件解除条款，是否存在影响公司股权结构稳

定性的情形；

(2) 访谈公司相关股东，了解对赌协议解除情况以及对赌协议的解除是否存在潜在纠纷；

(3) 访谈公司及其控股股东、实际控制人、公司其他股东，核查上述主体之间是否存在其他对赌协议或特殊协议或安排；

(4) 结合上述新股东的增资协议、对赌协议、对赌协议的解除协议等相关条款内容，检查公司关于上述新股东增资的相关会计处理是否符合《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。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司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，不影响公司股权结构稳定性；

(2) 除已披露的已解除的对赌协议外，公司及其控股股东、实际控制人与公司其他股东之间不存在其他对赌协议或特殊协议或安排，公司对赌解除协议中不存在“自始无效”条款；

(3) 报告期内公司作为被投资方对于附回售条款的股权投资的分类符合企业会计准则的规定，不需要进行会计差错更正，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。

四、申报材料显示：（1）发行人 “第七节 公司治理与独立性“之“八、报告期内关联交易情况”之“（六）报告期初至今关联方主要变化情况”中部分关联方未在“七、关联方和关联关系”中予以披露。（2）律师工作报告未将招股说明书中“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”“控股股东直接或间接控制的其他企业”等作为关联方，律师工作报告中的关联方南京龙灵机械贸易有限公司等关联方未在招股说明书中予以披露。（3）报告期内，发行人存在与关联方资金往来，关联租赁和代收代付关联方员工工资及奖金的情况。

请发行人：（1）结合上述关联方的披露情况，补充披露公司关联方的认定

是否准确、完整，是否存在遗漏关联方的情形，并严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，包括报告期已注销或转让的关联方，是否存在关联交易非关联化的情况；（2）补充披露关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，转让或注销的原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清吊销营业执照的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；（3）补充披露注销前、转让前后，相关关联方及其实际控制人是否与发行人及其关联方、主要客户、供应商存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排；（4）补充披露报告期各年发行人每笔关联资金拆借的交易背景、交易内容，内部控制程序履行情况，资金占用费的公允性；（5）补充披露关联租赁的具体情况，包括租赁仓库所在位置、面积、期限，结合当地市场价格说明租金的公允；（6）补充披露报告期内公司与关联方存在代收代付的原因及具体情况，资金的具体流向，是否存在为发行人代付成本或费用的情形，发行人和控股股东及关联方的财务核算和人员管控是否独立。

请保荐人、发行人律师和申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订)》关于关联交易等相关规定发表明确意见，说明核查过程、核查依据。（审核问询函第6题）

（一）结合上述关联方的披露情况，补充披露公司关联方的认定是否准确、完整，是否存在遗漏关联方的情形，并严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，包括报告期已注销或转让的关联方，是否存在关联交易非关联化的情况

公司首次申报材料中，律师工作报告和招股说明书中披露的关联方差异总共有4家，具体情况如下：

1. 南京龙灵机械贸易有限公司

原律师工作报告中将南京龙灵机械贸易有限公司认定为“发行人高级管理人员李梦报告期内曾担任高级管理人员的企业”，而招股说明书未披露。

2018年4月，李梦入职腾亚有限，2019年7月起，任公司副总经理。2017年 4 月前，李梦任南京龙灵机械贸易有限公司经理，距李梦担任公司高级管理人员时已超过12个月。因此，南京龙灵机械贸易有限公司不属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则》7.2.6 第二款规定“过去十二个月内，曾经具有第

7.2.3 或第 7.2.5 条规定情形之一”的视同关联方情形 ，律师工作报告已调整相关内容。

报告期内，南京龙灵机械贸易有限公司与公司之间不存在交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情况。

2. 杭州致善房地产信息咨询有限公司

杭州致善房地产信息咨询有限公司已于 2017 年 9 月 15 日注销，该公司注销前基本情况如下：

<table>
<tr><td>企业名称</td><td colspan="4">杭州致善房地产信息咨询有限公司</td></tr>
<tr><td>成立日期</td><td colspan="4">2007 年 8 月 27 日</td></tr>
<tr><td>注册资本</td><td colspan="4">100.00 万元</td></tr>
<tr><td>公司住所</td><td colspan="4">杭州市西湖区西溪路 525 号浙大科技园 A 楼东区 309、310 室</td></tr>
<tr><td>法定代表人</td><td colspan="4">王一兵</td></tr>
<tr><td>董监高</td><td colspan="4">王一兵（执行董事兼总经理）；余元云（监事）</td></tr>
<tr><td>公司类型</td><td colspan="4">有限责任公司</td></tr>
<tr><td>经营范围</td><td colspan="4">服务：房地产信息咨询、经济信息咨询（除中介）</td></tr>
<tr><td rowspan="4">出资结构</td><td>序号</td><td>股东</td><td>出资额（万元）</td><td>出资比例（%）</td></tr>
<tr><td>1</td><td>王一兵</td><td>60.00</td><td>60.00</td></tr>
<tr><td>2</td><td>余元云</td><td>40.00</td><td>40.00</td></tr>
<tr><td colspan="2">合计</td><td>100.00</td><td>100.00</td></tr>
</table>

公司副总经理朱清华之亲属王一兵（子女配偶的父母）原为杭州致善房地产信息咨询有限公司控股股东，该公司于报告期外注销，未披露于招股说明书中。

杭州致善房地产信息咨询有限公司存续期间与公司之间不存在交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情况。

3. 安徽品冠空气技术有限公司

截至本审核问询函回复出具日，安徽品冠空气技术有限公司基本情况如下：

企业名称	安徽品冠空气技术有限公司
成立日期	2018 年 4 月 8 日
注册资本	500.00 万元
公司住所	安徽长丰双凤经济开发区凤麟路与双凤路交叉口 2 幢厂房
法定代表人	葛陆根
董监高	潘保春（董事长）；吴卫正（副董事长）；葛陆根（董事、总经理）；潘飞（监事）

公司类型	有限责任公司			
经营范围	环境技术研发；通风净化设备、空气净化设备、中央空调系统、中央吸尘系统、五金机电产品、智能控制设备电子产品、垃圾处理器、吸尘器、扫地机、全热交换机、新风机、天幕机、制氧机、加湿器、智能马桶盖、智能马桶、晾衣架、晾衣机、智能锁、风扇的研发、生产、销售（含网上销售）；动产和不动产经营租赁服务；企业管理服务；智能家居产品开发、制造、销售；信息咨询；信息技术咨询服务；新风系统工程、空气净化工程、暖通工程、装饰装修工程的设计、施工、安装；工程技术咨询服务；风管、建筑装饰装修材料的开发、生产、销售及售后安装；按摩理疗器材的销售（含网上销售）；电热水器、照明装置、卫浴、吊顶、木门、地板、橱柜、开关、插座销售（含网上销售）及安装；商用空调、中央空调、家用电器、机电设备、制冷设备、供暖设备、通风空调、空气净化、水处理、新风、节能产品设备及配件销售（含网上销售）；空气除湿设备、消毒产品、消毒设备、除湿机生产及销售。（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）			
出资结构	序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
	1	合肥荣事达电子电器集团有限公司	207.00	41.40
	2	南京腾亚环境科技有限公司	175.00	35.00
	3	葛陆根	118.00	23.60
	合计		500.00	100.00

腾亚环境系公司控股股东腾亚实业的全资子公司，腾亚环境系安徽品冠空气技术有限公司的第二大股东，无控制权且未委派人员参与实际生产经营，因此，原招股说明书未作为关联方披露。但从股权结构看，腾亚环境作为第二大股东，对安徽品冠空气技术有限公司能够产生一定影响，现基于谨慎性原则，公司已将其作为关联方补充披露于招股说明书。

报告期内，安徽品冠空气技术有限公司与公司之间不存在交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情况。

4. 南京新黔商餐饮管理有限公司

南京新黔商餐饮管理有限公司已于 2018 年 1 月 17 日注销，该公司注销前基本情况如下：

企业名称	南京新黔商餐饮管理有限公司			
成立日期	2014 年 6 月 10 日			
注册资本	100.00 万元			
公司住所	南京市雨花台区宁双路 28 号 1F			
法定代表人	马燕			
董监高	马燕（执行董事）；厉翔红（总经理）；乐清勇（监事）			
公司类型	有限责任公司			
经营范围	餐饮服务；餐饮管理。（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	龙昌明	34.00	34.00
	2	张文军	33.00	33.00
	3	乐清勇	33.00	33.00
	合计		100.00	100.00

乐清勇系南京新黔商餐饮管理有限公司第二大股东，未参与实际生产经营，因此，原招股说明书未作为关联方披露。但从股权结构看，乐清勇作为第二大股东，对南京新黔商餐饮管理有限公司能够产生一定影响，现基于谨慎性原则，公司已将其作为报告期内减少的关联方补充披露于招股说明书。

报告期内，南京新黔商餐饮管理有限公司与公司之间不存在交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情况。

综上，公司已严格按照《公司法》、《企业会计准则》、中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，包括报告期内已注销和转让的关联方，披露内容准确、完整，不存在遗漏关联方的情形，不存在关联交易非关联化的情况。

（二）补充披露关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，转让或注销的原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清吊销营业执照的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

1. 关联方转让前的主营业务、最近一期的主要财务数据、转让原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清算吊销营业执照的情形

报告期内，公司涉及转让的关联方，包括腾亚智能、南京腾亚建设发展有限公司、好致机电，具体情况如下：

(1) 腾亚智能

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

截至本审核问询函回复出具日，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公司主营业务的关系、目前生产经营情况	转让前以及截至本审核问询函回复出具日，尚未开展实际经营，与公司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《资产评估报告》(华亚正信评报字[2020]第 C15-0008 号)，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）与公司在业务、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，转让后至本审核问询函回复出具日，腾亚智能亦未开展实际经营，与公司在业务、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。

（2）南京腾亚建设发展有限公司、南京好致机电工程有限公司

序号	主体名称	与公司的关系
1	南京腾亚建设发展有限公司	控股股东腾亚实业曾控制的企业，转让时间距本审核问询函回复出具日已超过 12 个月
2	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

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。

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。

2. 关联方注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清算吊销营业执照的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

（1）2017 年注销关联方

2017 年，公司涉及的注销关联方共计 3 家，分别为：南京永盟投资管理企业（有限合伙）、南京腾亚市政工程有限公司、杭州致善房地产信息咨询有限公司。上述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。相关主体注销前的主营业务、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	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

南京腾亚市政工程有限公司	2017.5.19	塑胶场地生产、施工、销售	经济效益未达预期，决议解散	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 0.38 万元，依据股东持有清算企业权益性投资比例分配	0.38	0.38	-	-
南京永盟投资管理企业（有限合伙）	2017.4.20	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，未开立银行账户、未编制财务报表			
杭州致善房地产信息咨询有限公司	2017.9.15	公司副总经理朱清华子女配偶的父亲王一兵曾控制的企业，注销前从事房地产咨询及投资业务	因考虑商业规划等因素而注销	人员、业务及资产由王一兵控制的其他企业承接	331.71	331.71	-	0.53

(2) 报告期内注销关联方

报告期初至本审核问询函回复出具日，公司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

1）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	公司总经理马姝芳哥哥曾任该公司董事、高级管理人员，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	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务、人员及资产	属于国有单位保密信息，无法对外披露			
荆州鸿翔化工有限公司	2020.11.25	公司独立董事安礼伟哥哥任该公司董事、高级管理人员，公司	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			

		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						
杭州临安香榭酒店管理有限公司	2021.6.22	公司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，与公司之间不存在业务或资金往来，不存在为公司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。

（三）补充披露注销前、转让前后，相关关联方及其实际控制人是否与发行人及其关联方、主要客户、供应商存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排

1. 2017 年注销关联方

2017 年，公司注销关联方为南京永盟投资管理企业（有限合伙）、南京腾亚市政工程有限公司、杭州致善房地产信息咨询有限公司。其中，南京永盟投资管理企业（有限合伙）与公司系同一控制下企业、南京腾亚市政工程有限公司的实际控制人系公司实际控制人近亲属、杭州致善房地产信息咨询有限公司实际控制人系公司高级管理人员近亲属，因此 2017 年初至注销前，上述主体及其实际控制人与公司关联方(不包括上市主体)之间曾存在资金往来，但与公司、公司主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化情形或其他利益安排。

2. 报告期内转让、注销关联方

报告期内，公司相关注销关联方与公司之间均不存在业务及资金往来。公

司相关转让关联方中，除因转让子公司腾亚智能形成 5 万元的资金拆借外，与公司之间均不存在业务及资金往来。

报告期内，公司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公司关联方、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公司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，与公司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，但与公司主要客户、供应商不存在资金、业务往来。

报告期内，公司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。

（四）补充披露报告期各年发行人每笔关联资金拆借的交易背景、交易内容，内部控制程序履行情况，资金占用费的公允性

1. 报告期各年公司每笔关联资金拆借的交易背景、交易内容，资金占用费的公允性

2020 年 10 月，公司将子公司腾亚智能转让给腾亚实业，形成一笔 5 万元的资金拆借（转让时，腾亚智能欠公司 5 万元的款项，转让后，腾亚智能不再纳入合并范围，从而形成关联方资金拆借，该笔款项已于 2020 年 11 月结清）。

2020 年 10 月 27 日，公司将子公司腾亚智能转让给腾亚实业，转让时，腾亚智能欠公司款项 5 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。

除此之外，报告期内，公司与关联方之间不存在资金拆借情况。

2017 年，公司与关联方存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

出借人	借款人	期初余额	本期拆入	本期计息	本期归还	期末余额
腾亚实业	腾亚精工	695.18	955.89	11.79	1,662.86	-
腾亚环境	腾亚精工	-0.03	67.23	-	67.20	-
倚天金属	腾亚精工	291.09	-	-	291.09	-
合 计		986.24	1,023.12	11.79	2,021.15	-

2017 年期初，公司应付腾亚实业的借款余额为 695.18 万元，当期新增借款 955.89 万元，均参照同期银行贷款利率，按照 4.35%年息计提利息，具有公允

性，期末应付腾亚实业的款项为 0 元。

2017 年期初，公司应付倚天金属的借款及利息余额为 291.09 万元，于 2017 年 1 月全部归还，当年未计利息。

2017 年，公司向腾亚环境拆入资金 67.23 万元，当期归还，未计利息。

截至 2017 年末，公司拆借关联方资金已全部归还。

(1) 2017 年，公司与腾亚实业的资金拆借情况

2017 年，公司因资金周转需要与腾亚实业发生资金拆借，具体明细如下：

单位：万元

债权人	债务人	日期	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	交易内容
腾亚实业	公司	2017.1.24	695.18	200.00		895.18	资金拆入
		2017.3.6	895.18		400.00	495.18	资金归还
		2017.3.7		650.00		1,145.18	资金拆入
		2017.5.15	1,145.18		1,250.00	-104.82	资金归还
		2017.12.6		104.82			资金收回
		2017.12.29		11.79			计提资金拆借利息
		2017.12.29			12.86		支付资金拆借利息支出
		2017.12.29		1.07			收回 2016 年资金拆借利息收入
合 计				967.68	1,662.86		

2017 年初，公司应付腾亚实业往来资金余额合计 695.18 万元，公司向腾亚实业拆借资金主要用于日常生产经营，双方按实际资金占用天数以及银行同期贷款利率计算拆借利息，2018 年以来，双方在往来余额清理完毕之后，未再新增资金拆借。

(2) 2017 年，公司与腾亚环境的资金拆借情况

2017 年，公司存在为腾亚环境代发员工工资的情况，具体操作为：腾亚环境将资金汇给公司，公司再向腾亚环境员工发放薪酬。2017 年 1 月，腾亚环境向公司汇款 126.42 万元，其中 59.19 万元作为代发工资支付给腾亚环境员工，剩余 67.23 万元形成关联方资金占用，2017 年 12 月，公司归还上述占用资金。

2018 年以来，双方在往来余额清理完毕之后，未再新增资金拆借。

(3) 2017 年，公司与倚天金属资金拆借情况

2017 年期初，公司应付倚天金属的借款及利息余额为 291.09 万元，于 2017

年 1 月全部归还，当年未计利息。

2018 年以来，双方在往来余额清理完毕之后，未再新增资金拆借。

2. 关联资金拆借内部控制程序履行情况

公司针对关联资金拆借事项履行如下程序：

(1) 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》，认为公司报告期内与关联方发生的关联交易价格公允，不会对公司的财务状况和经营成果产生不利影响，不存在损害公司及股东利益的情况；

(2) 独立董事均对以上事项发表了独立意见，认为公司报告期内发生的关联交易相关事项系公司业务发展和日常经营所需，交易遵循自愿、平等、公允的原则，未损害公司及股东尤其中小股东的利益。

综上，公司 2017 年与关联方之间资金拆借履行了相关内部控制程序，所计资金占用费用公允合理。

（五）补充披露关联租赁的具体情况，包括租赁仓库所在位置、面积、期限，结合当地市场价格说明租金的公允

报告期内，公司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 年 6 月 1 日签署补充协议，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，腾亚环境未向公司租赁房屋

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

公司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、调节公司收入、利润或成本费用以及利益输送的情形。

（六）补充披露报告期内公司与关联方存在代收代付的原因及具体情况，资金的具体流向，是否存在为发行人代付成本或费用的情形，发行人和控股股东及关联方的财务核算和人员管控是否独立

1. 报告期内公司与关联方存在代收代付的原因及具体情况，资金的具体流向，是否存在为发行人代付成本或费用的情形

2017 年，公司代收代付腾亚环境员工工资及奖金共计 59.19 万元，具体原因为：腾亚环境员工多数持有招商银行个人卡，腾亚环境当时未开设招商银行账户，因此，腾亚环境将需要支付的工资和奖金汇入公司招商银行账户，通过公司代付给腾亚环境的员工，后腾亚环境开立相关账户，未再发生为关联方代收代付的情况，腾亚环境不存在为公司代付成本或费用的情形。

报告期内，公司不存在与关联方之间的代收代付情况。

2. 发行人和控股股东及关联方的财务核算和人员管控是否独立

公司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；公司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。

截至本审核问询函回复出具日，公司、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，公司和控股股东及关联方的财务核算和人员管控独立。

（七）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 对比核查首次申报文件中律师工作报告与招股说明书中关联方披露范围的差异，并取得相关主体的工商登记资料，取得相关自然人的基本情况调查表，复核其履历及任职情况，结合《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、交易所的有关规定，审慎核查关联方披露范围；

(2) 取得公司报告期内银行流水及会计账套，核查报告期内注销或转让关联方与公司之间交易情况；

(3) 取得报告期内转让及注销关联方的工商登记资料、注销关联方的清算报告及注销资料（包括工商注销资料、税务注销资料）、取得报告期内转让及注销的关联方在转让/注销前最近一期的财务资料，访谈转让关联方的受让方，了解转让背景；核查相关主体转让或注销的原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清吊销营业执照的情形以及注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；

(4) 取得相关转让及注销主体报告期内的银行流水（若有），取得公司及其主要关联方报告期内银行流水，访谈公司客户、供应商，核查相关转让及注销主体及其实际控制人是否与公司及其关联方、主要客户、供应商存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排；

(5) 取得公司与关联方之间资金拆借明细账、财务凭证及银行回单，访谈公司相关人员，了解关联方资金往来、关联方代收代付形成的原因及资金用途；对资金拆借的利息进行测算，分析其对公司经营的影响；

(6) 取得与关联资金拆借相关的三会资料，核查公司针对关联资金拆借所履行的内部控制程序；

(7) 取得公司关联租赁协议及相关财务凭证资料，核查关联租赁标的信息、租赁价格的准确性；检索并取得相关工业厂房租赁网站信息，核查周边相邻厂房的租赁价格，核查关联租赁定价的公允性；

(8) 取得公司与腾亚环境之间代收代付的相关财务凭证及银行回单，访谈

经办人员，了解代收代付的背景及原因；

(9) 取得公司货币资金明细表及银行流水，核查相关整改情况及报告期内是否仍存在类似代收代付形式往来；

(10) 取得公司及其控股股东、控股股东控制的企业的员工花名册，核查各主体之间财务人员是否独立。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露相关关联方，关联方的认定准确、完整，不存在遗漏关联方的情形；公司已基于审慎性原则将实际控制人参股公司安徽品冠空气技术有限公司作为其他关联方进行披露；公司已严格按照《公司法》、《企业会计准则》、中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易，包括报告期已注销或转让的关联方，不存在关联交易非关联化的情况；

(2) 公司已补充披露关联方转让或注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，转让或注销的原因，相关注销及转让主体中，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，其他注销或转让关联方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；上述注销主体注销后的资产、业务、人员去向合理，注销程序及债务处置合规；

(3) 公司已补充披露注销前、转让前后，相关关联方及其实际控制人与公司及其关联方、主要客户、供应商之间是否存在资金、业务往来的情况，相关注销、转让关联方行为不存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排；

(4) 公司已补充披露报告期各年每笔关联资金拆借的交易背景、交易内容，公司已履行相关内部控制程序，资金占用费用具有公允性；

(5) 公司已补充披露关联租赁的具体情况，包括租赁仓库所在位置、面积、期限，与当地市场价格相比，租金公允；

(6) 公司已在本审核问询函回复中披露 2017 年公司与关联方存在代收代付的原因、具体情况及资金的具体流向，相关代收代付行为不存在为公司代付成本或费用的情形；报告期内，公司不存在代收代付情况，公司和控股股东及关联方的财务核算和人员管控独立。

五、招股说明书披露：（1）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“165B”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。（2）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。

请发行人：（1）分析并披露发行人涉诉专利的主要取得方式、应用于发行人产品的具体情况、报告期各期相关产品营业收入的金额及占比，相关诉讼的进展，发行人是否存在专利、技术侵权的纠纷或潜在纠纷；（2）结合未决诉讼、仲裁进展情况、未来可能承担的损失，补充披露未决诉讼、仲裁是否计提预计负债及其依据。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查依据。（审核问询函第 11 题）

（一）分析并披露发行人涉诉专利的主要取得方式、应用于发行人产品的具体情况、报告期各期相关产品营业收入的金额及占比，相关诉讼的进展，发行人是否存在专利、技术侵权的纠纷或潜在纠纷

1. 公司诉讼及仲裁事项

截至本审核问询函回复出具日，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，具体情况如下：

（1）相关背景

报告期内，公司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，公司与 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 公司被列为被告起诉时，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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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、公司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 公司未针对公司展开诉讼程序或将公司加入目前的诉讼程序中。

截至本审核问询函回复出具日，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。公司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) 该诉讼对公司生产经营不存在重大不利影响

报告期内，公司向 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 年及 2021 年 1-6 月，公司与 Airco 公司的销售总额分别为 121.91 万元、93.49 万元、126.18 万元及 120.36 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.44%、0.29%、0.34%及 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 万元及 37.55 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.13%、0.10%、0.13%及 0.17%。而报告期内公司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 万元及 71.10 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.47%、0.25%、0.44%及 0.31%，金额及收入占比较低。

综上，该诉讼不会对公司生产经营、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。该诉讼并不是针对公司的直接诉讼，截至本审核问询函回复出具日，公司不存在其他专利、技术侵权的纠纷或潜在纠纷。

2. 专利无效申请

2020 年 12 月 18 日，公司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公司名下的专利号为 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，公司上述两项专利应用于燃气射钉枪产品。2018 年、2019 年、2020 年及 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 万元及 7,454.84 万元，占各期营业收入比例分别为 20.77%、26.35%、29.12%及 32.90%。

2021 年 4 月 9 日，公司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公司专利权有效的决定。

2021 年 7 月 13 日，公司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

对公司名下的专利号为 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。截至本审核问询函回复出具日，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。

（二）结合未决诉讼、仲裁进展情况、未来可能承担的损失，补充披露未决诉讼、仲裁是否计提预计负债及其依据

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	案件最新进展	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（2020 年 12 月提出）	公司	-	未计提	国家知识产权局驳回无效宣告申请，维持公司相关专利权有效性	该等行政裁决维持公司专利权有效性，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
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。

（三）重大事项提示

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，公司向 Airco 公司的销售总额分别为 121.91 万元、93.49 万元、126.18 万元及 120.36 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.44%、0.29%、0.34%及 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 万元及 37.55 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.13%、0.10%、0.13%及 0.17%。

2020 年 9 月 3 日，ITW 公司以 Airco 公司在澳大利亚销售的、公司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），截至本审核问询函回复出具日，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，公司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公司名下的专利号为 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。截至本审核问询函回复出具日，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。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得公司相关涉诉、涉及行政裁决专利的专利权属证明，通过中国及多国专利审查信息查询网站核查相关专利的取得方式；

(2) 取得公司报告期内销售明细表，访谈公司相关产品技术人员，了解相关专利所涉及的公司产品应用情况，并核查报告期各期相关产品营业收入的金额及占比；

(3) 取得相关诉讼材料、国家知识产权局寄发的受理通知书、审查决定书，境外律师针对公司境外客户所涉及的诉讼情况所出具的法律意见书，核查相关诉讼及行政裁决所处阶段及进展；

(4) 查询裁判文书网、天眼查等第三方网站并访谈公司相关产品技术人员，核查公司是否存在专利、技术侵权的纠纷或潜在纠纷；

(5) 取得相关诉讼材料，评价相关会计处理是否符合企业会计准则的相关要求。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露涉诉/行政裁决专利的主要取得方式、应用于公司产品的具体情况、报告期各期相关产品营业收入的金额及占比，相关诉讼/行政裁决的进展，截至本审核问询函回复出具日，公司不存在其他专利、技术侵权的纠纷或潜在纠纷；

(2) 公司相关诉讼、行政裁决事项均未计提预计负债，符合企业会计准则的相关规定。

六、招股说明书披露：报告期内，公司燃气射钉枪产能利用率分别为 52.57%、77.06%、101.00%和 101.79%，射钉产能利用率分别为 84.87%、86.90%、88.29%和 74.70%，瓦斯气罐产能利用率分别为 82.71%、91.14%、100.65%和 77.81%，建筑五金制品产能利用率分别为 126.14%、125.00%、115.76%和 82.38%。公司募集资金投资项目达产之后，公司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。

请发行人：（1）结合行业的竞争态势和发展情况、市场空间、市场份额、新增订单、核心竞争力及竞争优劣势，进一步分析并披露发行人未来市场开拓、业务成长等方面存在的不确定性，并作重大风险提示；（2）补充披露募投项目的必要性、合理性，相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩

可能产生的负面影响，并做充分的风险揭示。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 12 题）

（一）结合行业的竞争态势和发展情况、市场空间、市场份额、新增订单、核心竞争力及竞争优劣势，进一步分析并披露发行人未来市场开拓、业务成长等方面存在的不确定性，并作重大风险提示

1. 下游市场发展情况和市场空间为公司未来业务发展提供了市场基础

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，此外，公司自主研发了锂电射钉枪产品，目前已初步具备量产能力；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。公司计划使用募集资金新建项目增加燃气射钉枪、锂电射钉枪以及建筑五金制品产能，进一步巩固和提升市场地位。

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%。

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，预计到 2026 年将达到 2.212 亿美元，年均复合增长率 3.19%。

建筑五金制品种类繁多，目前尚无关于市场规模的权威数据，但通风口、检查口、地板支撑三类建筑五金制品占公司的收入比重较大，且市场需求与日本每年新开工房屋数量密切相关。根据日本国土交通省 2020 年发布的《建筑开工统计调查报告》披露的新建居民住房数量，结合公司对一般日本住宅配置情况的了解，合理推算 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。未来，除日本每年持续的新开工房屋产生的对建筑五金制品需求外，存量房屋后续更新改造以及日本建筑五金产业全球化采购也将共同推动建筑五金市场规模持续稳定增长。

综上，根据市场的发展现状和未来趋势，公司射钉紧固器材和建筑五金产品未来仍具有较大的成长空间，庞大的市场规模为公司未来市场开拓和业务成长性提供了市场基础。

2. 公司所处行业竞争态势和公司市场份额有利于未来业务发展

(1) 射钉紧固器材行业竞争态势和公司市场份额

1) 行业竞争态势

燃气射钉枪由美国 ITW 公司于 1995 年率先推出，在欧美市场起步较早，发展较为成熟，海外市场主要以 ITW、HILTI 等国外大型跨国公司为主，国内市场则起步较晚，主要以公司、南山公司为主。

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。

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。由于瓦斯气罐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。

2) 公司市场份额

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

2020 年，公司燃气射钉枪和瓦斯气罐的全球市场占有率分别为 9.57%、2.33%，公司已经成为市场重要的参与者，市场占有率仍有提升空间。

(2) 建筑五金制品行业竞争态势和公司市场地位

1) 行业竞争态势

日本建筑五金制品种类繁多，任何一家供应商都无法覆盖全部产品，是典型的“蚂蚁市场”。行业参与者包括日本建筑五金集成供应商、日本专业化的小型配套企业和海外 OEM/ODM 企业。

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。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，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。

2) 公司市场份额

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八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	2,616.50	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，本回复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；(3)日本国土交通省尚未发布 2020 年的《建筑开工统计调查报告》

2019 年，公司通风口、检查口、地板支撑在日本市场的占有率分别为 23.86%、20.69%、4.16%，公司是日本市场重要的参与者，日本持续的市场需求以及全球化采购趋势将有助于公司市场占有率的进一步提升。

3. 公司的核心竞争力和竞争优势是未来成长的重要保障

(1) 公司拥有先进的技术研发能力

公司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。

除燃气射钉枪外，公司还自主研发了锂电射钉枪核心技术，在新一代高动能电动射钉枪领域已达到国际先进水平。公司的研发能力获得市场和行业主管部门的广泛认可，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。

(2) 公司拥有多品种建筑五金集成供应能力以及先进的柔性化生产管理体系

公司已构建包含 5,500 多种产品类别的建筑五金制品集成供应平台，能够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。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，为公司不断完善建筑五金产品集成供应平台提供了有力支撑。

(3) 公司拥有成熟有效的营销网络和良好的品牌形象

公司在国内射钉紧固器材市场培育了近 400 家经销商，在国外射钉紧固器材市场与欧洲知名五金品牌 TIMCO、Rawlplug、HIKOKI（挪威）建立了良好合作关系，在日本建筑五金市场与港南商事、Komeri、VIVA HOME 等排名前十的日本大型连锁建材超市建立了长期稳定的合作关系，并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。公司与主要海外客户的合作经历了长期检验，已在主要客户中树立起良好的口碑。

4. 公司面临的竞争劣势及主要解决措施

(1) 通过本次公开发行募集资金解决产能瓶颈和融资渠道单一问题

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。

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。

综上，公司需通过本次公开发行募集资金为未来发展提供资金支持，并进一步扩大生产规模、突破产能瓶颈。

(2) 开拓海外市场解决燃气射钉枪产品外销不足问题

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。

(3) 通过多种途径进一步提高行业地位缩短与国际领先企业差距

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 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。

5. 公司在手订单充足，但不能据此预测募投项目达产后的客户采购需求

2018 年末、2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末，公司获取的在手订单金额分别为 6,447.81 万元、5,576.63 万元、8,485.34 万元、10,590.51 万元，总体保持增长态势。公司客户多为长期合作客户，根据交易习惯，未与公司签订框架协议或长期合同，主要通过订单方式下达产品需求，订单约定的交付期限一般为 1-3 个月，因此公司获取的在手订单金额仅代表客户未来 3 个月内对公司产品采购需求的一部分，不能据此预测未来募集资金投资项目达成后的客户采购需求。公司对于未来市场需求、业务成长方面的判断主要基于行业竞争态势和发展情况、市场空间、市场份额、核心竞争力等方面因素。

6. 公司未来市场开拓、业务成长等方面的不确定性

公司未来市场开拓及业务成长可能面对市场竞争加剧、国际贸易环境变化、新产品和新技术研发失败等不确定性因素。

(1) 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。

(2) 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。

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。

(3) 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。

（二）补充披露募投项目的必要性、合理性，相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并做充分的风险揭示

1. 募投项目建设的必要性和合理性

(1) 气动工具厂区建设项目

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：

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	营业收入（万元）	毛利率（%）	营业收入（万元）	毛利率（%）	营业收入（万元）	毛利率（%）	营业收入（万元）	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	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。

(2) 高品质五金件、气动工具耗材及配件制造基地项目

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。具体影响详见本审核问询函回复六(二)1(1)3)之说明。

2. 相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并做充分的风险揭示

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）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司高级管理人员，了解行业的竞争态势和发展情况、市场空间，市场份额、新增订单、核心竞争力及竞争优劣势，公司未来市场开拓、业务成长等方面规划和不确定性风险，了解募投项目计划和实施情况等；

(2) 查阅行业研究报告、网站公开信息、同行业竞争对手的企业网站、年报等公开资料；

(3) 查阅公司募投项目可行性研究报告，分析募投项目实施的必要性和合理性，论证募投项目产能消化方面是否存在不确定性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已结合行业的竞争态势和发展情况、市场空间、市场份额、新增订单、核心竞争力及竞争优劣势，进一步分析并披露公司未来市场开拓、业务成长等方面存在的不确定性，并已作重大风险提示；

(2) 公司已补充披露募投项目的必要性、合理性，相关募投项目产能消化方面存在的不确定性，测算对业绩可能产生的负面影响，并已做充分的风险揭示。

七、申报材料显示：（1）报告期内，公司于 2019 年 11 月收购南京斯凯持有的至道机械 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，至道机械占发行人 2018 年经审计的资产总额为 38.81%，占归属于母公司所有者权益为 72.97%。（2）发行人曾向转让方南京斯凯汽车设备制造有限责任公司（以下简称：南京斯凯）股东谢云龙提供 4,000 万元借款，由谢云龙无偿出借给南京斯凯用于南京斯凯归还苏州银行股份有限公司贷款以解除南京斯凯名下标的不动产上的抵押，及用于解决南京斯凯前期员工遣散补偿、场地搬迁及截止借款协议签署之日所需支付的诉讼债务等事宜。

请发行人：（1）补充披露发行人收购至道机械的原因、必要性，至道机械注册资本在其成立后三个月从 50.00 万元增加至 7,322.91 万元的原因和合理性，成立时是否存在土地房产，未在成立时将土地和房产进行出资的原因和合理性；收购房产土地后的具体用途和现在使用情况及固定资产和无形资产折旧和摊销的计提方式和对应金额；（2）补充披露发行人 2019 年 11 月收购至道机械 100%股权，是否符合《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》关于重组运行期等相关规定；（3）结合相邻地域的房产和土地价格，补充披露收购定价的公允性，收购评估的方法，评估增值的具体项目、金额和合理性；（4）补充披露发行人购买上述资产后的使用情况，该等资产产权证书办理情况，是否存在权属瑕疵；（5）补充披露发行人曾向转让方南京斯凯股东谢云龙提供 4,000 万元借款的原因，具体借款时点，是否履行相关审议程序，是否存在关联关系或其他利益安排，南京斯凯及股东是否与发行人的客户、供应商、发行人实际控制人控制的其他关联方存在业务或资金往来，是否存在发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

请保荐人、申报会计师说明核查方法、过程、结论。（审核问询函第 15 题）

（一）补充披露发行人收购至道机械的原因、必要性，至道机械注册资本在其成立后三个月从 50.00 万元增加至 7,322.91 万元的原因和合理性，成立时是否存在土地房产，未在成立时将土地和房产进行出资的原因和合理性；收购房产土地后的具体用途和现在使用情况及固定资产和无形资产折旧和摊销的计提方式和对应金额

1. 发行人收购至道机械的原因、必要性，至道机械注册资本在其成立后三个月从 50.00 万元增加至 7,322.91 万元的原因和合理性，成立时是否存在土地房产，未在成立时将土地和房产进行出资的原因和合理性

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 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，依据公司经审计的 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 年度/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 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 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。

本次交易发生时，至道机械无实际生产经营，公司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，不涉及盈利预测、业绩对赌及人员整合事项的约定。

2. 收购房产土地后的具体用途和现在使用情况及固定资产和无形资产折

旧和摊销的计提方式和对应金额

公司收购至道机械后，于 2020 年 4 月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，搬迁时间较短，未对生产经营产生重大影响。燃气射钉枪配套的射钉原在公司临麒路 109 号厂房生产、建筑五金制品中各类型号的钉子原在公司临麒路 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，固定资产采用年限平均法计提折旧，无形资产采用直线法进行摊销。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。

（二）补充披露发行人 2019 年 11 月收购至道机械 100%股权，是否符合《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》关于重组运行期等相关规定

本次交易发生时，至道机械无实际生产经营，公司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(截至本审核问询函回复出具日，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，至道机械成为公司全资子公司，公司主营业务、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。

（三）结合相邻地域的房产和土地价格，补充披露收购定价的公允性，收购评估的方法，评估增值的具体项目、金额和合理性

2019 年 8 月 16 日，至道机械注册资本从 50 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 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

依据北京华亚正信资产评估有限公司出具的《评估报告》（华亚正信评报字〔2019〕B15-0008 号），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%

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 万元货币资金投入、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 万元，交易溢价率为 10.07%，处于合理水平。

（四）补充披露发行人购买上述资产后的使用情况，该等资产产权证书办理情况，是否存在权属瑕疵

2019 年 10 月 28 日，南京斯凯与公司签署《股权转让协议》，南京斯凯将持有的至道机械 100%股权以 8,060 万元的价格转让给公司。

公司收购至道机械时，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	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	至道机械

注：公司收购至道机械后，将至道机械的厂房土地抵押用于银行贷款，截至本审核问询函回复出具日，涉及的贷款金额为 1,700 万元

（五）补充披露发行人曾向转让方南京斯凯股东谢云龙提供 4,000 万元借款的原因，具体借款时点，是否履行相关审议程序，是否存在关联关系或其他利益安排，南京斯凯及股东是否与发行人的客户、供应商、发行人实际控制人控制的其他关联方存在业务或资金往来，是否存在发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形

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，公司与南京斯凯、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 万元（后签署补充协议，借款金额增至 4,000 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。若后续公司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：鉴于公司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。

截至本审核问询函回复出具日，公司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，南京斯凯及股东与公司的客户、供应商、公司实际

控制人控制的其他关联方不存在业务或资金往来、不存在为公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得至道机械设立及后续增资相关的工商登记资料、增资资产的评估报告、验资报告，查看至道机械设立过程、出资资产价值等；

(2) 访谈公司收购至道机械时的经办人员，了解至道机械股权转让交易背景及至道机械收购后房产土地的具体用途，实际生产经营情况；

(3) 访谈南京斯凯相关负责人，核查至道机械股权转让的交易背景以及设立以后以房产进行出资的合理性；

(4) 取得至道机械 2019 年财务报表，核查 2019 年 11 月收购至道机械时，至道机械是否存在实际生产经营；

(5) 查看至道机械增资时的评估报告、评估测算明细，核查具体评估增值项目情况以及所运用评估方法、评估程序的合理性、合规性；通过网络检索相邻区域工业厂房租赁价格情况，核查评估价格的公允性；访谈相关人员，了解本次收购定价参照增资评估价格并有所溢价的合理性；

(6) 取得至道机械相关资产的不动产权证，核查资产产权证书办理情况，是否存在权属瑕疵；

(7) 取得至道机械股权转让协议、公司与南京斯凯股东谢云龙之间签署的借款协议；取得公司审议签署上述协议时的股东大会决议；访谈公司相关经办人员以及南京斯凯相关负责人，了解借款合理性、股权转让款项的支付情况，核查南京斯凯及其股东与公司之间是否存在关联关系、其他利益安排、核查南京斯凯及股东是否与公司的客户、供应商存在业务或资金往来、是否存在公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形；

(8) 取得公司实际控制人控制的其他企业报告期内银行对账单，核查南京斯凯及股东是否与公司、公司实际控制人控制的其他企业之间是否存在业务或资金往来、是否存在为公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露收购至道机械的原因、必要性，至道机械注册资本在其成立后三个月从 50.00 万元增加至 7,322.91 万元的原因和合理性；至道机械成立时不存在土地房产，未在成立时将土地和房产进行出资具有合理性；公司收购至道机械后，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，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，固定资产采用年限平均法计提折旧，无形资产采用直线法进行摊销；

(2) 公司 2019 年 11 月收购至道机械 100%股权，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；

(3) 公司已结合相邻地域的房产和土地价格，补充披露了至道机械增资时采用的评估方法，评估增值的具体项目、金额和合理性，本次收购参照增资价格协商定价，定价具有公允性；

(4) 公司已补充披露购买上述资产后的使用情况，该等资产产权证书已经办理完毕，不存在权属瑕疵；

(5) 公司已补充披露曾向转让方南京斯凯股东谢云龙提供 4,000 万元借款的原因、具体借款时点，已履行相关审议程序，不存在关联关系或其他利益安排，南京斯凯及股东与公司的客户、供应商、公司实际控制人控制的其他关联方不存在业务或资金往来，不存在为公司代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。

八、申报材料显示，发行人的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，公司存在直销和买断式经销模式，国内收入主要是自有品牌经销模式，海外收入主要是以 ODM 模式为主，但招股说明书未披露具体的收入确认方法和不同销售模式下收入变动情况。

请发行人补充披露：（1）发行人与 ODM 厂商关于设计、生产、销售的具体约定，发行人是否为客户的独家 ODM 厂商，是否对 ODM 客户存在重大依赖；（2）ODM 生产中是否存在与客户共同研发或受托研发情况，是否约定了形成的专利和非专利技术的归属情况，是否存在研发技术或权利归属问题产生的纠纷争议；（3）报告期内 ODM、OBM、OEM、其他模式的划分标准及依据，对应的收入金额及占比，

毛利及占比、毛利率，结合定价方式差异补充披露不同模式下收入和毛利率变化的原因及合理性；（4）报告期各期 ODM、OBM 模式下前五大客户的情况，对应的名称、销售金额、合作历史、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、采购产品类型、订单获取方式、定价原则、信用政策；ODM 模式下，发行人的直接客户是否均为品牌商，是否存在贸易商或经销商客户的情形；发行人对于不同品牌商销售的产品种类及型号是否存在差异；（5）披露各种销售模式下收入确认的具体方法、时点、依据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 16 题）

（一）发行人与 ODM 厂商关于设计、生产、销售的具体约定，发行人是否为客户的独家 ODM 厂商，是否对 ODM 客户存在重大依赖

1. 发行人与 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。

2. 发行人是否为客户的独家 ODM 厂商，是否对 ODM 客户存在重大依赖

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。

（二）ODM 生产中是否存在与客户共同研发或受托研发情况，是否约定了形成的专利和非专利技术的归属情况，是否存在研发技术或权利归属问题产生的纠纷争议

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。

（三）报告期内 ODM、OBM、OEM、其他模式的划分标准及依据，对应的收入金额及占比，毛利及占比、毛利率，结合定价方式差异补充披露不同模式下收入和毛利率变化的原因及合理性

1. 报告期内 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

销售模式	划分标准	依据
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. 对应的收入金额及占比，毛利及占比、毛利率，结合定价方式差异补充披露不同模式下收入和毛利率变化的原因及合理性

(1) 不同模式下的收入及其变动分析

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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 年度		2019 年度		2018 年度
	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。

(2) 不同模式下的毛利、毛利率及其变动分析

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 年度		
	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
OBM	3,044.16	46.89	32.04	4,586.02	37.99	33.70
合 计	6,491.55	100.00	28.90	12,071.43	100.00	33.29

（续上表）

模 式	2019 年度			2018 年度		
	毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率
ODM	7,446.58	65.60	36.34	6,345.75	71.97	31.46
OBM	3,905.24	34.40	35.43	2,471.78	28.03	33.99
合 计	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：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 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。

（四）报告期各期 ODM、OBM 模式下前五大客户的情况，对应的名称、销售金额、合作历史、与发行人是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、采购产品类型、订单获取方式、定价原则、信用政策；ODM 模式下，发行人的直接客户是否均为品牌商，是否存在贸易商或经销商客户的情形；发行人对于不同品牌商销售的产品种类及型号是否存在差异

1. 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
	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

年度	排名	客户	金额	占 ODM 收入比例
	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
	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

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（%）
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。

2. 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
	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

年度	排名	销售客户名称	销售金额	占 OBM 收入比例
	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
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	1,388.30	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。

（五）披露各种销售模式下收入确认的具体方法、时点、依据

1. 自 2020 年 1 月 1 日开始适用

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，公司每季度末与客户进行对账，报告期内公司以对账方式确认的收入占内销收入的比例分别为82.47%、87.16%、90.94%、93.17%，不存在跨期的情况。

2. 2020年1月1日之前适用

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。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司高级管理人员及主要客户，检查销售合同或订单，了解公司ODM模式下与客户关于设计、生产、销售的有关约定，确认是否为独家ODM厂商，是否对ODM客户存在重大依赖；

(2) 访谈公司研发负责人，了解 ODM 模式下是否存在与客户共同研发或受托研发的情况，并确认公司报告期内是否存在研发技术或权利归属问题产生的纠纷争议；

(3) 访谈公司销售负责人，了解 ODM、OEM、OBM 的划分标准及依据，获取

报告期内公司销售明细表，统计各模式下对应的收入金额及占比、毛利及占比、毛利率，分析不同模式下收入和毛利率变化的原因及合理性；

(4) 获取报告期内公司销售明细表，统计报告期各期 ODM、OBM 模式下前五大客户的情况，对公司销售负责人及主要客户进行访谈，了解并核查公司与主要客户的合作及交易情况，确认公司对于不同品牌商销售的产品种类及型号是否存在差异；

(5) 访谈公司销售负责人和财务负责人，了解公司各种销售模式下的业务流程、收入确认的具体方法、时点、依据，并通过穿行测试，检查销售发票、出库单、客户签收单或对账记录、出口报关单、货运提单等与收入确认相关的关键资料，确认各种模式下收入确认是否准确、合理。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露了与 ODM 厂商关于设计、生产、销售的具体约定，公司并非客户的独家 ODM 厂商，对 ODM 客户不存在重大依赖；

(2) 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，不存在共同研发的情况，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；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；

(3) 公司已补充披露了报告期内 ODM、OBM、OEM、其他模式的划分标准及依据，对应的收入金额及占比，毛利及占比、毛利率，公司不同模式下销售的产品定价方式均为：根据产品成本加上合理的利润，同时参考市场同类产品价格与客户协商确定，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；

(4) 公司已补充披露了报告期各期 ODM、OBM 模式下前五大客户的情况，对应的名称、销售金额、合作历史，公司与 ODM 模式下的主要客户未签订框架协议，与 OBM 模式下的 GNGroup 等贸易商未签订框架协议，与经销商签订《年度经销合同》，与公司实际执行情况相符；报告期内，公司 ODM 模式下直接客户均为品牌商，不存在经销商客户的情形，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；公司对于不同品牌商销售的产品种类及型号存在差异；

(5) 公司已披露了各种销售模式下收入确认的具体方法、时点、依据，公司各种销售模式下收入确认的具体方法、时点、依据准确、合理，符合企业会计准则的相关规定。

九、申报材料显示，报告期内发行人直销收入金额较为稳定，占收入比重大幅下滑，经销收入大幅上升，公司燃气射钉枪产品主要在国内销售，并采用经销商销售模式。发行人经销模式主要为买断式销售，报告期内燃气射钉枪产品的经销模式下毛利率大幅上升，从 34.14%波动上升至 37.58%，直销模式下毛利率从 44.60%下滑至 39.52%。

请发行人补充披露：（1）不同内、外销的直销和经销的收入金额、占比及变动情况，直销和经销模式的收入、销量、单价、毛利率、差异及其合理性，直销和经销模式定价模式差异；报告期内经销收入和毛利率大幅上升的原因和合理性，直销模式下毛利率大幅下滑的原因及合理性；（2）报告期内直销客户和经销客户的数量及分布情况、变动情况；2020 年 1-6 月经销商客户数量大幅下滑的原因和合理性，报告期内前五大经销商名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人，与发行人及控股股东、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是否存在关联关系和业务往来，报告期内与发行人的交易情况，相关产品实现销售情况；报告期内经销商刚成立不久（一年以内）和发行人产生交易的金额和占比，对应的经销商数量；（3）结合合同条款和销售业务流程，披露相关销售认定为买断式经销的依据，直销和经销下收入确认节点和依据，是否符合《企业会计准则》的要求；（4）按照《审核问答》关于经销收入的要求逐条补充披露经销商模式的相关情况，不同产品采用不同销售模式的原因，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明不同销售模式下产品销售的核查程序、核查过程，说明核查范围的选择、核查比例及其原因，并按照《审核问答》关于经销收入的要求逐条发表明确意见。

针对项目组就发行人收入真实性执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论，并督促发行人做好信息披露工作。（审核问询函第 17 题）

（一）不同内、外销的直销和经销的收入金额、占比及变动情况，直销和经销模式的收入、销量、单价、毛利率、差异及其合理性，直销和经销模式定价模式差异；报告期内经销收入和毛利率大幅上升的原因和合理性，直销模式下毛利率大幅下滑的原因及合理性

1. 不同内、外销的直销和经销的收入金额、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 年度			2019 年度			2018 年度	
	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。

2. 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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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 年度			
	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
经销	6,617.71	67,237	984.24	37.17	9,882.07	101,247	976.04	37.58
合 计	7,454.84	75,137	992.17	36.55	10,693.07	108,226	988.03	37.64

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	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	666.41	5,651	1,179.27	41.51	694.97	5,611	1,238.59	45.58
经销	7,735.75	79,734	970.19	38.53	5,069.79	53,474	948.08	36.86
合 计	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 年度			
	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
其中：钢排钉	1,130.13	28,375	398.29	26.01	1,007.21	24,556	410.17	31.52
纸排钉	2,489.93	71,714	347.20	1.30	3,522.49	97,238	362.26	5.75
经销	323.79	16,758	193.22	13.05	692.12	35,948	192.53	12.04
其中：钢排钉	323.79	16,758	193.22	13.05	692.12	35,948	192.53	12.04
纸排钉	-	-	-	-	-	-	-	-

合 计	4,275.80	124,204	344.26	10.46	5,851.14	174,650	335.02	12.84

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	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	5,190.69	127,007	408.69	20.70	6,443.89	141,321	455.98	18.50
其中：钢排钉	840.16	18,104	464.07	43.16	716.32	14,733	486.20	41.15
纸排钉	3,766.81	95,114	396.03	14.11	5,153.63	112,887	456.53	14.37
经销	767.24	38,591	198.81	17.27	701.90	33,917	206.95	18.59
其中：钢排钉	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	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：①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；②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；③直销射钉的表面处理工序较多；④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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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 年所取得，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；④2020 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：①2020 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 年度			
	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
经销	253.48	37.17	6.82	10.99	468.45	65.69	7.13	15.30
合 计	2,005.58	167.41	11.98	41.59	2,789.55	226.55	12.31	43.32

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	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	2,443.31	169.83	14.39	50.45	2,323.83	170.00	13.67	43.83

经销	436.40	57.53	7.59	17.60	317.67	38.34	8.29	13.70
合 计	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 年度			
		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
	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
	78mm	36.11	12.89	6.52	49.38	45.70	14.22	7.31	48.59
	154mm	8.14	13.11	7.00	46.56	21.54	14.41	7.19	50.09
	其他	0.39	12.99	5.25	59.54	9.10	16.16	5.17	68.02
直销合计		1,752.10	13.45	7.26	46.02	2,321.10	14.43	7.36	48.98
经销	165mm	253.48	6.82	6.07	10.99	468.41	7.13	6.04	15.30
	其他	-	-	-	-	0.04	8.85	7.02	20.67
经销合计		253.48	6.82	6.07	10.99	468.45	7.13	6.04	15.30
合 计		2,005.58	11.98	7.00	41.59	2,789.55	12.31	6.98	43.32

（续上表）

项 目	规格	2019 年度				2018 年度			
		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	1,920.44	14.60	7.25	50.32	1,738.63	13.87	7.80	43.74
	80mm	-	-	-	-	-	-	-	-
	152mm	-	-	-	-	-	-	-	-
	142mm	8.16	25.50	7.08	72.24	2.04	48.51	13.18	72.84
	78mm	272.00	12.78	6.42	49.75	292.83	12.33	7.15	41.96
	154mm	233.07	14.36	7.06	50.84	279.31	13.72	7.54	45.03
	其他	9.63	21.63	6.98	67.75	11.03	21.83	6.34	70.97
直销合计		2,443.31	14.39	7.13	50.45	2,323.83	13.67	7.68	43.83
经销	165mm	436.35	7.58	6.25	17.60	317.21	8.28	7.15	13.70
	其他	0.05	9.88	5.62	43.17	0.46	11.57	9.44	18.40
经销合计		436.40	7.59	6.25	17.60	317.67	8.29	7.15	13.70
合 计		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“165mm”的瓦斯气罐，2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月，公司直销规格为“165mm”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“165mm”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“165mm”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 年度			2019 年度			2018 年度		
	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“165mm”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。

3. 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。

4. 报告期内经销收入和毛利率大幅上升的原因和合理性，直销模式下毛利率大幅下滑的原因及合理性

报告期内经销收入和毛利率大幅上升的原因和合理性，直销模式下毛利率大幅下滑的原因及合理性之回复详见本审核问询函回复九(一)2 之说明。

（二）报告期内直销客户和经销客户的数量及分布情况、变动情况；2020 年 1-6 月经销商客户数量大幅下滑的原因和合理性，报告期内前五大经销商名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人，与发行人及控股股东、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是否存在关联关系和业务往来，报告期内与发行人的交易情况，相关产品实现销售情况；报告期内经销商刚成立不久（一年以内）和发行人产生交易的金额和占比，对应的经销商数量

1. 报告期内直销客户和经销客户的数量及分布情况、变动情况；2020 年 1-6 月经销商客户数量大幅下滑的原因和合理性

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 年度		2019 年度		2018 年度	
		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%

销售模式	区 域	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
	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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

2. 报告期内前五大经销商名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人，与发行人及控股股东、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是否存在关联关系和业务往来，报告期内与发行人的交易情况，相关产品实现销售情况

(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

年度	排名	经销商名称	主要内容	金额	占营业收入比例
	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
	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、高级管理人员、核心技术人员及其他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) 公司前五大经销商基本情况

报告期内，公司前五大经销商基本情况如下：

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	91310116MA1J94QD80
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

(3) 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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度	2019 年度	2018 年度
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

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
	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
	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，我们对公司报告期内的 46 家（包括 5 家客户受疫情影响无法实地走访采用视频访谈）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

针对公司主要经销商的最终销售情况，我们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- 2021 年 9 月 27 日	实地走访	进行实地走访确认经销商主要客户购买腾亚产品情况	实地访谈经销商主要客户 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；随机抽取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 年度	2019 年度	2018 年度
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，公司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：①内销运费主要由公司承担，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；②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，公司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。

(4) 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。

3. 报告期内经销商刚成立不久（一年以内）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 年度	2019 年度	2018 年度
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：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较小，公司的经销收入增长主要来源于长期合作的老客户。

（三）结合合同条款和销售业务流程，披露相关销售认定为买断式经销的依据，直销和经销下收入确认节点和依据，是否符合《企业会计准则》的要求

1. 相关销售认定为买断式经销的依据

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、在途风险由公司承担；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公司，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。

2. 直销和经销下收入确认节点和依据，是否符合《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：

(1) 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。

(2) 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。

(四) 按照《审核问答》关于经销收入的要求逐条补充披露经销商模式的相关情况，不同产品采用不同销售模式的原因，是否符合行业惯例

1. 经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性；不同产品采用不同销售模式的原因

(1) 买断式经销模式

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) 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。

2. 经销商模式下收入确认是否符合企业会计准则的规定

公司经销商模式下收入确认符合企业会计准则的规定，具体详见本审核问询函回复九(三)2 之说明。

3. 经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行；对经销商的信用政策是否合理

(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、在途风险由公司承担；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公司，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》，对公司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。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. 经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

报告期内，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实质和潜在关联关系。

5. 发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司

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；建筑五金制品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。

6. 经销商是否专门销售发行人产品；经销商的终端销售及期末存货情况

公司的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，并非专门销售公司产品；经销商的终端客户主要为经销区域内的个人消费者、小型施工队或门窗幕墙企业；报告期内，经销商终端销售情况良好，期末仅保留少量备货；具体详见本审核问询函回复九(二)2 之说明。

7. 报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

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。报告期内，公司经销商数量变动情况详见本审

核问询函回复九(二)1 之说明。

8. 经销商是否存在大量个人等非法人实体

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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。

9. 经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

10. 发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利

率的差异是否较大

报告期内，公司经销商模式实现的销售毛利率和直销模式实现的毛利率差异原因合理，详见本审核问询函回复九(一)2 之说明。

11. 给予经销商的信用政策显著是否宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款是否显著增大

公司给予经销商的信用政策不存在显著宽松于其他销售方式的情形。

2018 年末、2019 年末、2020 年末、2021 年 6 月末，公司对经销商的应收账款余额分别为 90.88 万元、51.50 万元、58.09 万元、1,323.77 万元，2018 年末至 2020 年末账龄经销商应收账款余额均在一年以内，2021 年 6 月末经销商应收账款余额一至两年余额为 7.30 万元，2018 年末至 2020 年末经销商应收账款余额较低主要原因为公司对经销商返利要求年末回款。

公司通常对经销商要求发货后 30 天回款，2021 年 6 月公司对经销商销售额为 1,290.16 万元，与经销商期末应收账款相当，不存在显著增大的情形，具体详见本审核问询函回复十五(一)之说明。

12. 海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异是否较大

报告期内，公司不存在海外经销商。

(五) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明不同销售模式下产品销售的核查程序、核查过程，说明核查范围的选择、核查比例及其原因，并按照《审核问答》关于经销收入的要求逐条发表明确意见。

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解公司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) 取得报告期内公司主要客户的销售合同、销售订单，查看相关条款，分析收入确认方法是否适当；

(3) 访谈公司总经理、销售负责人，了解直销、经销模式下销售业务流程、直销和经销模式的定价差异以及不同产品采用不同销售模式的原因；

(4) 访谈公司财务负责人以及其他相关人员，了解公司直销、经销模式下收入确认的具体方法、时点、依据，并通过穿行测试，检查销售合同、销售发票、出库单、客户签收单或对账记录、出口报关单、货运提单等与收入确认相

关的关键资料，检查买断式经销、直销下收入确认的节点和相关依据，确认是否符合《企业会计准则》要求；

(5) 获取报告期内公司销售明细表，统计报告期各期内、外销下直销和经销的收入、销量、单价、毛利率情况，分析差异原因及其合理性；统计一年以内成立经销商与公司产生交易的金额、占比和数量情况；

(6) 统计报告期内直销客户和经销商的数量及分布情况，并分析变动原因，判断其合理性；对报告期内主要直销客户和经销商进行访谈，了解其与公司及关联方是否存在关联关系、业务往来，了解其与公司的交易情况和相关产品实现销售情况；通过查询国家企业信用信息公示系统、查阅中国出口信用保险公司资信报告等，获取公司主要直销客户和经销商的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等信息；

(7) 取得报告期内公司主要直销客户和经销商出具的与公司董监高及其关系密切的家庭成员不存在关联关系的确认函；

(8) 获取并检查报告期内公司控股股东及其控制的其他关联企业、实际控制人及其控制的其他关联企业、高级管理人员、核心技术人员的银行流水，确认与公司客户之间是否存在资金往来情况；

(9) 对报告期内主要直销客户和经销商销售实施截止测试，确认是否存在提前确认收入的情况；

(10) 对不同销售模式下产品销售的核查比例情况如下：

1) 对报告期内每年度前 10 大直销客户、并每年随机抽取 5 家直销客户以及每年度按照经销金额从大到小排列、累计经销收入占当年经销收入达到 50%的经销商实施访谈程序，其中实地走访客户 51 家，海外客户和疫情地区采用视频和电子邮件方式确认客户 34 家，具体核查比例如下：

单位：万元、%

客户类型	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销客户	1,000万元以上	访谈金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元至1,000万元	访谈金额	6,338.70	7,458.11	10,922.74	7,004.13
		当期客户收入金额	6,977.30	8,461.54	12,731.52	11,304.94

		占比	90.85	88.14	85.79	61.96
	200万元以下	访谈金额	1,544.55	2,171.16	945.72	1,473.05
		当期客户收入金额	3,358.61	4,854.93	3,555.46	3,607.38
		占比	45.99	44.72	26.60	40.83
	小 计	访谈金额	11,638.96	20,013.71	17,105.54	14,388.57
		当期客户收入金额	14,091.62	23,700.91	21,524.06	20,823.72
		占比	82.59	84.44	79.47	69.10
经销客户	200万元至1,000万元	访谈金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		当期客户收入金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元以下	访谈金额	3,218.80	3,161.44	3,416.72	2,575.07
		当期客户收入金额	6,728.71	7,863.31	7,667.74	5,512.89
		占比	47.84	40.20	44.56	46.71
	小 计	访谈金额	4,858.73	7,862.46	5,735.81	3,678.15
		当期客户收入金额	8,368.64	12,564.33	9,986.82	6,615.97
		占比	58.06	62.58	57.43	55.59
合 计		访谈金额	16,497.69	27,876.15	22,841.35	18,066.72
		当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
		占比	73.45	76.87	72.49	65.84

2）对报告期内主要直销客户和经销商实施函证程序，具体核查比例如下：

单位：万元、%

客户类型	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销客户	1,000万元以上	发函金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		回函确认金额	2,220.04	8,417.22	5,237.08	3,125.13
		当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	59.11	81.06	100.00	52.87
	200万元至1,000万元	发函金额	6,977.30	8,461.54	12,383.59	11,017.55
		回函确认金额	5,701.67	7,723.24	12,162.47	10,014.15
		当期客户收入金额	6,977.30	8,461.54	12,731.52	11,304.94
		发函占比	100.00	100.00	97.27	97.46
		回函占比	81.72	91.27	95.53	88.58

	200万元以下	发函金额	1,921.17	3,111.05	2,120.15	1,503.40
		回函确认金额	1,421.60	2,356.89	1,341.47	1,131.99
		当期客户收入金额	3,358.61	4,854.93	3,555.46	3,607.38
		发函占比	57.20	64.08	59.63	41.68
		回函占比	42.33	48.55	37.73	31.38
	小 计	发函金额	12,654.18	21,957.03	19,740.82	18,432.35
		回函确认金额	9,343.31	18,497.35	18,741.01	14,271.27
		当期客户收入金额	14,091.62	23,700.91	21,524.06	20,823.72
		发函占比	89.80	92.64	91.72	88.52
		回函占比	66.30	78.04	87.07	68.53
经销客户	200万元至1,000万元	发函金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		回函确认金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		当期客户收入金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元以下	发函金额	2,974.32	2,736.51	2,782.80	1,670.12
		回函确认金额	2,913.66	2,562.60	2,237.70	1,566.44
		当期客户收入金额	6,728.71	7,863.31	7,667.74	5,512.89
		发函占比	44.20	34.80	36.29	30.29
		回函占比	43.30	32.59	29.18	28.41
	小 计	发函金额	4,614.25	7,437.53	5,101.89	2,773.20
		回函确认金额	4,553.59	7,263.62	4,556.79	2,669.52
		当期客户收入金额	8,368.64	12,564.33	9,986.82	6,615.97
		发函占比	55.14	59.20	51.09	41.92
		回函占比	54.41	57.81	45.63	40.35
合 计		发函金额	17,268.43	29,394.56	24,842.71	21,205.55
		回函确认金额	13,896.90	25,760.97	23,297.80	16,940.79
		当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
		发函占比	76.88	81.05	78.84	77.28
		回函占比	61.87	71.03	73.94	61.74

报告期各期，已发函但未回函的收入金额分别为 4,264.76 万元、1,544.91 万元、3,633.59 万元、3,371.53 万元。未回函原因主要包括：报告期内前期合

作、目前未合作的客户回函意愿低；已多次沟通协调，仍未回函。对于未回函客户，通过检查销售合同、销售发票、出库单、客户签收单或对账记录、出口报关单、货运提单等实施替代程序予以确认；

3）对报告期内营业收入发生额实施测试，对于内销收入检查销售合同、销售发票、出库单、客户签收单或对账记录等支持性文件，对于出口收入检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件，按直销、经销客户分类的具体核查比例如下：

单位：万元、%

客户类型	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销客户	1,000万元以上	收入测试金额	3,652.98	8,860.18	4,547.54	5,214.38
		当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		占比	97.26	85.32	86.83	88.21
	200万元至1,000万元	收入测试金额	6,248.46	8,158.71	12,121.01	10,550.30
		当期客户收入金额	6,977.30	8,461.54	12,731.52	11,304.94
		占比	89.55	96.42	95.20	93.32
	200万元以下	收入测试金额	2,805.37	3,638.48	3,038.42	2,656.07
		当期客户收入金额	3,358.61	4,854.93	3,555.46	3,607.38
		占比	83.53	74.94	85.46	73.63
	小 计	收入测试金额	12,706.81	20,657.37	19,706.98	18,420.76
		当期客户收入金额	14,091.62	23,700.91	21,524.06	20,823.72
		占比	90.17	87.16	91.56	88.46
经销客户	200万元至1,000万元	收入测试金额	1,358.47	3,464.14	1,787.04	814.71
		当期客户收入金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		占比	82.84	73.69	77.06	73.86
	200万元以下	收入测试金额	3,208.51	2,757.91	2,650.05	2,472.37
		当期客户收入金额	6,728.71	7,863.31	7,667.74	5,512.89
		占比	47.68	35.07	34.56	44.85
	小 计	收入测试金额	4,566.98	6,222.05	4,437.09	3,287.09
		当期客户收入金额	8,368.64	12,564.33	9,986.82	6,615.97
		占比	54.57	49.52	44.43	49.68
合 计		收入测试金额	17,273.79	26,879.42	24,144.08	21,707.85

	当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
	占比	76.91	74.12	76.62	79.11

4）对报告期内主要客户销售收款情况进行检查，并与销售情况核对，确定公司销售回款是否来自于签订合同的客户，具体核查比例如下：

单位：万元、%

客户类型	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销客户	1,000万元以上	收款测试金额	4,023.18	9,833.86	5,822.82	5,307.90
	200万元至1,000万元	收款测试金额	6,317.86	7,987.53	12,625.23	11,337.49
	200万元以下	收款测试金额	3,205.02	4,006.86	3,009.14	2,974.50
	收款测试金额小计		13,546.06	21,828.25	21,457.19	19,619.89
	当期直销客户回款金额		14,012.40	23,538.56	22,519.90	20,905.28
	占比		96.67	92.73	95.28	93.85
经销客户	200万元至1,000万元	收款测试金额	1,555.43	5,653.22	2,635.98	1,337.51
	200万元以下	收款测试金额	5,559.28	5,353.03	5,746.45	4,399.43
	收款测试金额小计		7,114.71	11,006.25	8,382.43	5,736.94
	当期经销客户回款金额		7,921.62	14,426.37	11,536.02	8,053.95
	占比		89.81	76.29	72.66	71.23
合 计		收款测试金额	20,660.78	32,834.50	29,839.62	25,356.83
		当期销售商品、提供劳务收到的现金金额	21,934.02	37,964.93	34,055.92	28,959.23
		占比	94.20	86.49	87.62	87.56

(11) 针对公司自身的销售情况，中介机构一同组织人员走访核查总体情况如下：

时间	走访形式	走访安排	访谈对象
2020 年 8 月 10 日-2020 年 8 月 21 日	实地走访	6 组人员：江苏线；上海线；安徽线；浙江线；广东福建线；西南西北线	公司主要经销商客户
2020 年 8 月 17 日-2020 年 9 月 4 日	实地走访	3 组人员实地走访上海、江苏、浙江	公司国内直销客户和国外主要客户国内办事处
2020 年 8 月 21 日-2020 年 11 月 6 日	视频访谈及邮件访谈	3 组人员 Zoom、微信视频线上进行（部分访谈客户不接受视频，采用客户公司 Email 邮件形式回复访谈）	公司国外主要客户和北京周边廊坊市、武汉市受疫情影响无法实地走访经销商客户

2021 年 8 月 5 日- 2021 年 8 月 13 日	实地走访和视频走访	2 组人员实地和腾讯会议视频结合走访广州、江苏、安徽、浙江	公司主要经销商客户，受南京疫情影响，部分地区采用视频走访
2021 年 9 月 9 日- 2021 年 9 月 24 日	实地走访和视频走访	2 组人员实地和 ZOOM 视频结合走访	公司主要直销客户

实地访谈结束后，我们取得的访谈工作底稿如下：

1）被访谈对象签章确认的访谈问卷；

2）被访谈对象身份证复印件（或名片）；

3）被访谈对象与访谈人员合影；

4）营业执照复印件；

5）被访谈对象与公司交易合同；

6）被访谈对象与公司无关联关系声明；

7）被访谈对象国家企业信息公示系统工商信息。

通过实地访谈，可以认定公司实地访谈客户销售正常、真实，相关收入核算准确、完整。客户经营独立，不存在配合公司虚构收入、承担成本等情况。

视频访谈及邮件访谈结束后，我们取得的访谈工作底稿如下：

1）被访谈对象通过公司电子邮箱发送确认的访谈问卷；

2）被访谈对象与公司 LOGO、办公场所合影；

3）被访谈对象与公司交易合同；

4）被访谈对象通过公司电子邮箱发送确认的与公司无关联关系声明；

5）被访谈对象国家企业信息公示系统工商信息（国内）或中国出口信用保险公司资信报告（国外）；

6）访谈全程的视频录像，包括公司名片展示。

通过视频访谈及邮件访谈，可以认定公司视频访谈及邮件访谈客户销售正常、真实，相关收入核算准确、完整。客户经营独立，不存在配合公司虚构收入、承担成本等情况。

报告期主要经销商各期期末库存数据

针对公司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，相关的核查情况如下：

时间	走访形式	走访安排	访谈对象

2021 年 6 月 11 日- 2021 年 6 月 15 日	问卷访谈	采用问卷调查方式确认经销商主要客户销售情况、期末库存情况、库存出入库情况	公司主要经销商报告期前 30 大共 51 家，占经销收入 60%以上
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 9 月 22 日- 2021 年 9 月 25 日	问卷访谈	采用问卷调查方式确认经销商主要客户销售情况、期末库存情况、库存出入库情况	公司主要经销商报告期前 30 大共 47 家，占经销收入 60%左右
2021 年 8 月 24 日- 2021 年 9 月 27 日	实地走访	进行实地走访确认经销商主要客户购买腾亚产品情况	实地访谈经销商主要客户 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

我们对公司报告期各期前 30 大经销商的各期期末库存、存货周转以及终端销售情况进行了核查。上述核查经销商收入占经销商总收入情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
占经销收入比例	59.92%	63.66%	62.59%	61.03%

问卷访谈结束后，我们取得的访谈工作底稿如下：

被访谈对象签章确认的访谈问卷：问卷内容包括访谈对象从事的业务、基本情况、行业地位、销售规模，报告期各年度从腾亚精工采购产品购买、销售、库存情况，报告期经销商主要客户销售情况、客户信息、联系方式、地址等。

经过问卷访谈，可以认定公司主要经销商客户销售情况良好，库存水平低，存货周转快，期末仅保留少量备货。报告期相关年度采购情况与公司销售情况一致。客户经营独立，不存在配合公司囤积货物或虚构收入的情况。

最终客户电话访谈结束后，我们取得的访谈工作底稿如下：

1）电话访谈信息记录；

2）电话访谈过程全程录音。

最终客户实地访谈结束后，我们取得的访谈工作底稿如下：

1）被访谈对象向经销商采购产品情况的签章确认访谈问卷；

2）被访谈对象身份证复印件（或名片）；

3）被访谈对象与访谈人员合影；

4）营业执照复印件。

我们首先获取公司经销商访谈问卷，获取经销商下游客户相关销售情况、联系方式等，在此基础上向被访者电话了解以下情况：①是否于相应时间于相

应经销商购买公司相关产品；②客户基本情况、行业；③公司产品应用场景、具体用途；④使用过程中是否有问题，对产品是否满意等。

我们对经销商下游客户核查比例情况如下：取得报告期各期前 30 大经销商填写的访谈问卷；每个经销商在访谈问卷中填写了其报告期内销售排名较为靠前的 4-6 家客户名单、电话、销售内容和销售数量等信息；2018 年、2019 年、2020 年，共计取得经销商的客户名单 224 家；我们对经销商提供的 224 家客户进行了电话访谈，获取访谈样本 162 家，并对取得电话访谈样本中的 20 家进行了实地走访，合计核查经销商的客户数量占经销商提供的客户总数的比例为 72%；2021 年 1-6 月，共计取得经销商的客户名单 144 家，我们对经销商提供的 144 家主要终端客户进行了电话访谈，获取访谈样本 127 家，并对取得电话访谈样本中的 18 家进行了实地走访，合计核查经销商的客户数量占经销商提供的客户总数的比例为 88%。

经过电话访谈结合实地走访经销商主要客户，可以认定公司经销商销售真实、主要终端客户为个人消费者、小型施工队，报告期内经销商终端销售情况与实际经销商客户购买情况一致。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露了不同内、外销的直销和经销的收入金额、占比及变动情况，直销和经销模式的收入、销量、单价、毛利率、差异及其合理性；直销和经销模式定价差异主要系不同模式下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价格存在差异所致；报告期内公司主营业务中经销收入分别为 6,615.97 万元、9,986.82 万元、12,564.33 万元、8,368.64 万元，经销收入大幅上升主要系报告期内公司燃气射钉枪收入快速上升，报告期内公司主营业务经销毛利率分别为 33.22%、35.03%、34.05%、33.20%，有所波动；报告期内公司主营业务直销毛利率分别为 31.79%、36.49%、32.88%、26.35%，直销收入主要来源于国外，2019 年毛利率较高主要受美元汇率波动影响，2021 年 1-6 月毛利率较低主要受美元汇率下降和材料成本上升影响；报告期内经销收入和毛利率变化具有合理性，直销模式下毛利率波动具有合理性；

(2) 公司已补充披露了报告期内直销客户和经销客户的数量及分布情况、变动情况，客户变动具有合理性；2020 年，公司经销客户数量大幅下滑，主要

系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所致，变动原因合理；报告期内，前五大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，公司前五大经销商基于真实的购销交易与公司发生业务往来，与公司控股股东、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业务往来；报告期内，公司向刚成立不到一年的经销商的销售金额较小，公司的经销收入增长主要来源于合作时间较长的老客户；

(3) 公司经销商销售认定为买断式经销的依据合理，与公司经销合同约定以及销售业务流程相符；公司直销和经销下收入确认节点和依据合理，符合《企业会计准则》的要求；

(4) 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；公司经销商模式下收入确认符合企业会计准则规定；公司经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控健全并有效执行；对经销商的信用政策合理；报告期内，经销商与公司不存在实质和潜在关联关系；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，巨星科技、锐奇股份、康平科技、坚朗五金等同行业企业由于主营业务、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；公司的经销商主要销售各类五金工具，并非专门销售公司产品；经销商的终端客户主要为经销区域内的个人消费者、小型施工队，报告期内经销商终端销售情况良好，期末仅保留少量备货；2020 年，公司经销客户数量同比减少 214 家，主要原因系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，公司经销商客户数量大幅下滑的原因合理；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；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，不存在大量第三方回款；报告期内，公司经销商模式实现的销售毛利率和直销模式实现的毛利率差异具有合理性，原因合理；公司给予经销商的信用政策不存在显著宽松于其他销售方式的情形；报告期内，公司不存在海外经销商。

（六）针对项目组就发行人收入真实性执行的核查工作，请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明已履行的质量把关工作及相关结论，并督促发行人做好信息披露工作

1. 质量控制工作

根据本所质量控制相关制度，项目质量复核的级别依次为项目组内部复核（项目负责经理复核、项目合伙人复核）及项目质量控制部门复核。

(1) 项目组形成工作底稿

项目组针对公司销售收入真实性以及主要客户是否存在异常进行核查工作，形成了销售相关循环的实质性底稿，审计程序主要包括分析性程序及检查性程序，分析性程序主要通过对比各项指标，对指标的变动趋势合理性进行分析；检查性程序主要通过检查主要客户销售合同、销售发票、出库单、客户签收单或对账记录、出口报关单、货运提单等与收入确认相关的原始单据，同时对主要客户执行函证程序形成函证过程控制及结果汇总表、对主要客户执行访谈程序形成访谈记录等。

项目经理复核底稿的正确性和完整性，项目合伙人除了对项目经理复核足够与否予以评价外，还对认为的重要事项及重要的工作底稿进行复核。

(2) 报送质量控制部门复核

由事务所指派不参与该业务的人员，在出具报告前，对项目组作出的重大判断和在准备报告时形成的结论作出客观评价。本所一般由质量控制部门或独立复核合伙人（由事务所指定的独立于项目组之外的业务合伙人）履行项目质量控制复核。主要复核项目经理、项目合伙人的复核意见是否恰当，项目组是否按照项目负责经理、项目合伙人的复核意见对报告及工作底稿进行修改和补充完善；复核核查程序实施以及认为重要事项及重要的工作底稿，收集的证据是否充分恰当，以及由此得出的结论的恰当性。

2. 相关质控结论

综上，质量控制部门认为，项目组就公司销售收入真实性以及主要客户是否存在异常的核查工作充分、有效，能够合理保证公司报告期销售真实、准确、完整。

十、招股说明书披露，报告期各期，国内市场销售收入占比分别为 22.87%、

29.23%、36.36%、38.56%，逐年上升；日本市场销售收入占比分别为 38.72%、33.22%、34.75%和 37.82%；欧洲及其他海外市场销售收入占比分别为 38.42%、37.54%、28.89%和 23.63%。

请发行人：（1）按照销售区域补充披露欧洲及其他海外市场的主要国家的收入构成和变动，结合内外销的定价方式、信用政策、结算方式，分析内、外销毛利率差异的原因及合理性；（2）发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策的具体类型和报告期内收入占比、加征关税和反倾销后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形；结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，披露贸易摩擦和反倾销政策的影响是否滞后，风险披露是否充分披露；（3）FOB、CIF、DDP 等结算模式下的销售收入和占比，各模式下收入确认与相关合同约定条件或行业惯例是否相符；不同结算模式下的收入确认节点及依据；（4）按照建筑五金供应商、品牌商等角度补充披露海外客户的数量、销售金额及变动情况；报告期新增客户的拓展方式；新增客户的种类、数量、收入金额及其占比；（5）报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形，出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配。

请保荐人、申报会计师说明对境外销售、对各类销售模式下交易情况、定价公允性、产品最终销售去向及是否实现最终销售的核查程序、核查比例、核查结论，提供海关报关数据以及与发行人账面收入的差异；说明发行人出口收入、进口采购等金额和发行人汇兑损失之间的匹配性；并对上述事项发表明确意见。（审核问询函第 18 题）

（一）按照销售区域补充披露欧洲及其他海外市场的主要国家的收入构成和变动，结合内外销的定价方式、信用政策、结算方式，分析内、外销毛利率差异的原因及合理性

1. 按照销售区域补充披露欧洲及其他海外市场的主要国家的收入构成和变动

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

地 区	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	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
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：燃气射钉枪产品具有安全、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，因此主要用于国内市场销售的燃气射钉枪销售收入快速增长。

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 年度	2019 年度	2018 年度
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

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. 结合内外销的定价方式、信用政策、结算方式，分析内、外销毛利率差异的原因及合理性

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 年度		
	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
其中：射钉紧固器材	6,625.32	29.50	22.76	8,318.02	22.94	25.65
建筑五金制品	6,687.79	29.78	29.41	13,880.21	38.27	36.97
内销	8,982.03	39.99	33.14	13,815.98	38.10	34.33
其中：射钉紧固器材	7,600.49	33.84	35.27	11,748.70	32.40	35.16
建筑五金制品	623.71	2.78	32.33	1,192.41	3.29	37.29
合 计	22,460.26	100.00	28.90	36,265.23	100.00	33.29

（续上表）

模 式	2019 年度			2018 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
外销	20,052.71	63.64	36.71	19,417.71	70.77	31.93
其中：射钉紧固器材	8,353.03	26.51	31.30	9,520.55	34.70	26.78
建筑五金制品	11,535.11	36.61	40.76	9,801.90	35.72	36.89
内销	11,458.18	36.36	34.82	8,021.98	29.23	32.62
其中：射钉紧固器材	9,413.55	29.87	35.79	6,380.05	23.25	33.78
建筑五金制品	1,506.53	4.78	33.99	1,396.30	5.09	29.71
合 计	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 年度			2019 年度			2018 年度		
	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	253.48	1.78	37.16	490.24	2.44	17.23	438.40	2.47	17.76	319.06	2.01	13.83

气罐												
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 年度			
	收入金额	数量	单价	毛利率	收入金额	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
内销	6,621.16	67,268	984.30	37.17	9,895.26	101,371	976.14	37.57
合 计	7,454.84	75,137	992.17	36.55	10,693.07	108,226	988.03	37.64

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	收入金额	数量	单价	毛利率	收入金额	数量	单价	毛利率
外销	665.30	5,641	1,179.40	41.52	689.92	5,566	1,239.53	45.60
内销	7,736.86	79,744	970.21	38.53	5,074.83	53,519	948.23	36.86
合 计	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%，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。

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 年度			
	收入金额	数量	单价	毛利率	收入金额	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
其中：钢排钉	1,129.97	28,372	398.27	26.01	1,003.48	24,454	410.36	31.49
纸排钉	2,489.93	71,714	347.20	1.30	3,496.66	96,251	363.28	5.65
内销	326.48	16,825	194.04	13.36	721.67	37,036	194.85	12.43
其中：钢排钉	323.96	16,761	193.28	13.07	695.85	36,050	193.02	12.18
纸排钉	-	-	-	-	25.82	986	261.77	19.19
合 计	4,275.80	124,204	344.26	10.46	5,851.14	174,650	335.02	12.84

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	收入金额	数量	单价	毛利率	收入金额	数量	单价	毛利率
外销	5,183.26	126,801	408.77	20.71	6,437.93	141,196	455.96	18.48
其中：钢排钉	840.16	18,104	464.07	43.16	713.39	14,668	486.36	41.13
纸排钉	3,759.37	94,908	396.11	14.11	5,153.34	112,879	456.54	14.37
内销	774.68	38,797	199.67	17.23	707.87	34,043	207.94	18.79
其中：钢排钉	765.57	38,565	198.51	17.35	693.24	33,924	204.35	18.68
纸排钉	7.94	221	360.05	13.96	0.29	8	348.61	32.78
合 计	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：①2018 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；②2018 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的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 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：①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；②直销钢排钉较多采用缩杆工艺，相较经销钢排钉耗用材料多，工艺成本更高；③直销射钉的表面处理工序较多；④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。2020 年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。2020 年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。

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 年度			
	收入金额	数量	单价	毛利率	收入金额	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
内销	253.48	371,740	6.82	10.99	490.24	671,514	7.30	17.23
合 计	2,005.58	1,674,146	11.98	41.59	2,789.55	2,265,469	12.31	43.32

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	收入金额	数量	单价	毛利率	收入金额	数量	单价	毛利率
外销	2,441.31	1,696,914	14.39	50.45	2,322.45	1,698,968	13.67	43.83
内销	438.40	576,700	7.60	17.76	319.06	384,370	8.30	13.83
合 计	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 目	规格	2021 年 1-6 月				2020 年度			
		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
	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
	78mm	36.11	12.89	6.52	49.38	45.70	14.22	7.31	48.59
	154mm	8.14	13.11	7.00	46.56	21.54	14.41	7.19	50.09
	其他	0.39	12.99	5.25	59.54	8.86	16.30	5.18	68.21
外销合计		1,752.10	13.45	7.26	46.02	2,299.31	14.43	7.37	48.89
内销	165 mm	253.48	6.82	6.07	10.99	489.70	7.30	6.04	17.19
	80 mm	-	-	-	-	0.25	12.39	5.89	52.43

	78 mm	-	-	-	-	-	-	-	-
	154 mm	-	-	-	-	-	-	-	-
	其他	-	-	-	-	0.29	11.68	5.27	54.93
内销合计		253.48	6.82	6.07	10.99	490.24	7.30	6.04	17.23
合 计		2,005.58	11.98	7.00	41.59	2,789.55	12.31	6.98	43.32

（续上表）

项 目	规格	2019 年度				2018 年度			
		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	1,918.85	14.60	7.25	50.32	1,737.24	13.87	7.80	43.74
	80mm	-	-	-	-	-	-	-	-
	152mm	-	-	-	-	-	-	-	-
	142mm	8.16	25.50	7.08	72.24	2.04	48.51	13.18	72.84
	78mm	271.97	12.78	6.42	49.75	292.83	12.33	7.15	41.96
	154mm	232.82	14.36	7.06	50.84	279.31	13.72	7.54	45.03
	其他	9.51	21.85	7.03	67.82	11.03	21.83	6.34	70.97
外销合计		2,441.31	14.39	7.13	50.45	2,322.45	13.67	7.68	43.83
内销	165 mm	437.94	7.60	6.25	17.72	318.59	8.30	7.15	13.82
	80 mm	-	-	-	-	-	-	-	-
	78 mm	0.04	12.39	7.14	42.33	-	-	-	-
	154 mm	0.25	12.39	5.90	52.34	-	-	-	-
	其他	0.17	11.55	5.02	56.57	0.46	11.57	9.44	18.40
内销合计		438.40	7.60	6.25	17.76	319.06	8.30	7.15	13.83
合 计		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 年度			2019 年度			2018 年度		
	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。

（二）发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策的具体类型和报告期内收入占比、加征关税和反倾销后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形；结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，披露贸易摩擦和反倾销政策的影响是否滞后，风险披露是否充分披露

1. 发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策的具体类型和报告期内收入占比、加征关税和反倾销后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形

报告期内，公司产品海外销售地区主要为日本、欧洲、韩国、澳大利亚、新西兰、美国等，除美国与中国发生贸易摩擦，对公司出口的射钉紧固器材加征 25%的关税外，其余国家和地区均未对公司产品实施加征关税、反倾销等政策。

中美贸易摩擦的相关情况及对公司的影响具体如下：

(1) 美国加征关税情况

2018 年以来，美国多次发布加征关税商品清单。2018 年 9 月 18 日，美国政府宣布实施对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税的措施，自 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%。2019 年 5 月 10 日，美国政府宣布对 2,000 亿美元中国输美商品加征的关税从 10%上调至 25%，加征关税清单包含公司的射钉紧固器材产品。截至本审核问询函回复出具日，公司被列入加征关税清单的主

要产品如下：

产品名称	HTS 编码	加征关税税率
射钉	73170000.00	25%
瓦斯气罐	84679910.00	25%

(2) 加征关税对公司销售的实际影响

报告期内，公司对美国销售收入占公司主营业务收入的情况如下：

单位：万元

产品名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
对美国销售收入	198.48	248.13	294.19	152.74
公司主营业务收入	2,2460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
占主营业务收入比重	0.88%	0.68%	0.93%	0.56%

报告期内，公司海外销售主要来源于日本、欧洲，对美国销售收入占比较小。公司产品被加征关税后未发生大量订单取消、大客户转移采购的情形，收入基本保持平稳，因此中美贸易摩擦未对公司海外销售产生重大影响。

2. 结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，披露贸易摩擦和反倾销政策的影响是否滞后，风险披露是否充分披露

(1) 公司产品拥有较强的竞争优势

公司长期从事射钉紧固器材产品的研发、生产，拥有先进的设计开发能力、优良的产品品质、专业化的服务，产品具有较强的市场竞争优势。

(2) 客户未主动要求与公司协商税收分担事项

公司产品的进口关税由客户承担，自中美贸易摩擦发生后，美国客户未主动要求与公司协商税收分担事项，加征的关税实际由客户承担。

(3) 公司与客户最新的购销协议发生在贸易摩擦后，贸易摩擦的影响不存在滞后

公司与美国客户未签订框架协议，客户通过订单形式不定期向公司购货。自中美贸易摩擦发生后，主要美国客户在知晓进口关税变动的情况下仍正常向公司发出新订单，公司 2020 年、2019 年的销售收入主要是被加征关税后形成的，较 2018 年销售收入均有所增长，贸易摩擦的影响不存在滞后。

(4) 贸易摩擦最新进展情况不会对公司业绩产生重大影响

截至本审核问询函回复出具日，公司对美国出口产品的关税未发生变化，仍为加征后的25%的税率。虽然未来中美贸易摩擦能否解决存在不确定性，但由于公司出口美国的销售金额较小，且根据公司未来发展战略，美国不属于公司未来重点外销市场，因此中美贸易摩擦未来进展如何不会对公司业绩产生重大影响。

综上，报告期内公司面临的贸易摩擦和反倾销政策未对公司业绩产生重大影响，且影响不存在滞后。但由于公司外销比例超过60%，如果未来公司主要出口地区的贸易环境发生新的重大不利变化，将可能对公司的经营业绩产生不利影响。

(5) 风险披露

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。

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) FOB、CIF、DDP等结算模式下的销售收入和占比，各模式下收入确认与相关合同约定条件或行业惯例是否相符；不同结算模式下的收入确认节点及依据

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年度		2019年度		2018年度	
	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。

（四）按照建筑五金供应商、品牌商等角度补充披露海外客户的数量、销售金额及变动情况；报告期新增客户的拓展方式；新增客户的种类、数量、收入金额及其占比

1. 按照建筑五金供应商、品牌商等角度补充披露海外客户的数量、销售金额及变动情况

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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

2. 报告期新增客户的拓展方式；新增客户的种类、数量、收入金额及其占比

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 年度	2019 年度	2018 年度
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%。

（五）报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形，出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配

1. 报告期内在进出口方面有无重大违法违规情形

报告期内，公司开展进出口活动符合《中华人民共和国海关法》、《中华人民共和国对外贸易法》等相关法律法规的规定，公司进出口活动不存在重大违法违规行为，亦不存在违反进出口方面相关法律法规而受到行政处罚的情形。

公司取得中华人民共和国金陵海关出具的《证明》，证明公司自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 8 月 25 日止，在南京关区无违法违规记录。

2. 出口退税情况是否与发行人境外销售规模相匹配

报告期内，公司适用出口货物增值税“免、抵、退”税政策，具体为：①对生产企业出口的自产货物，免征企业生产销售环节的增值税；②生产企业出口的自产货物所耗用原材料、零部件等应予退还的进项税额，抵减内销货物的应纳税款；③生产企业出口的自产货物在当期内因应抵减的进项税额大于应纳税额而未抵减完的税额，经主管退税机关批准后，予以退税。

根据财税〔2018〕32 号《财政部税务总局关于调整增值税税率的通知》、财政部税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号《关于深化增值税改革有关政策的

公告》，公司 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%。

报告期内，公司免抵退税情况与境外销售规模的勾稽关系如下表所示：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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，公司出口退税率有所波动的主要原因为：增值税法定税率变化。由上表可见，公司当期退税率落入适用的出口退税率范围内，出口退税数据与外销收入规模相匹配。

报告期内，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，主要系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，则申报退税时未予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，因此导致申报免抵退出口货物销售额与账面外销收入存在差异。

综上所述，报告期内公司进出口活动不存在重大违法违规行为，亦不存在违反进出口方面相关法律法规而受到行政处罚的情形，公司出口退税情况与境外销售规模相匹配。

（六）请保荐人、申报会计师说明对境外销售、对各类销售模式下交易情况、定价公允性、产品最终销售去向及是否实现最终销售的核查程序、核查比例、

核查结论，提供海关报关数据以及与发行人账面收入的差异；说明发行人出口收入、进口采购等金额和发行人汇兑损失之间的匹配性；并对上述事项发表明确意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解公司内外销的定价方式、信用政策及结算方式，获取报告期内公司销售明细表，统计报告期各期内、外销收入、销量、单价、毛利率情况，分析内、外销毛利率差异的原因及合理性；按销售区域及主要国家统计收入构成情况，并分析其变动情况；

(2) 访谈公司销售相关人员，检查公司涉及加征关税的产品清单，统计报告期内对应产品的销售收入，分析海外国家和地区贸易摩擦加征关税和反倾销政策对公司的影响，并确认公司是否存在大量订单取消、大客户转移采购的情形；

(3) 获取美国客户相关订单情况和相关销售协议，检查是否存在关于关税和贸易摩擦的相关条款，分析加征关税对公司业绩影响；

(4) 获取公司销售订单，检查相关交付约定，按 FOB、CIF、DDP 等外销结算模式统计公司销售收入和占比情况；

(5) 检查公司收入确认情况与合同约定和行业惯例是否相符，检查销售发票、出库单、客户签收单或对账记录、出口报关单、货运提单等与收入确认相关的关键资料，检查外销收入确认的节点和相关依据，是否符合《企业会计准则》要求；

(6) 统计报告期内建筑五金供应商、品牌商等海外客户的数量、销售情况，分析其变动情况，统计报告期内新增外销客户种类、数量、收入金额及占比；

(7) 访谈公司销售负责人，了解报告期内新增海外客户的拓展方式；

(8) 获取海关部门出具的合规证明，确认公司报告期内是否严格遵守相关法律法规，是否不存在重大违法违规情形；

(9) 获取公司报告期各期出口退税明细表，与各期的出口收入进行核对，确认退税额与出口收入的匹配性；

(10) 对公司境外销售、对各类销售模式下交易情况、定价公允性、产品最终销售去向及是否实现最终销售的核查情况：

1）对报告期内主要海外客户实施访谈程序，通过实地走访国内办事机构、视频和电子邮件方式确认客户 36 家，通过访谈了解客户对公司产品采购情况、采购价格、主要面向客户情况以及产品库存周转情况，确认交易情况、定价公允性、产品最终销售去向和实现销售情况，具体核查比例如下：

单位：万元、%

销售区域	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
日本	1,000万元以上	访谈金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		当期客户收入金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元至1,000万元	访谈金额	4,401.36	5,818.02	6,662.23	4,845.74
		当期客户收入金额	4,401.36	5,818.02	7,010.15	5,160.90
		占比	100.00	100.00	95.04	93.89
	200万元以下	访谈金额	810.25	1,002.49	744.73	924.06
		当期客户收入金额	1,250.18	1,798.10	1,427.43	1,500.75
		占比	64.81	55.75	52.17	61.57
	小 计	访谈金额	6,299.67	13,180.68	10,439.48	8,894.93
		当期客户收入金额	6,739.60	13,976.28	11,470.10	9,786.78
		占比	93.47	94.31	91.01	90.89
欧洲及其他海外市场	1,000万元以上	访谈金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		当期客户收入金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元至1,000万元	访谈金额	1,467.85	690.94	3,286.98	1,471.99
		当期客户收入金额	2,106.45	1,694.37	4,290.24	4,838.80
		占比	69.68	40.78	76.62	30.42
	200万元以下	访谈金额	631.40	1,001.81	200.10	531.20
		当期客户收入金额	1,964.53	2,754.32	2,087.81	2,005.85
		占比	32.14	36.37	9.58	26.48
	小 计	访谈金额	4,766.90	5,717.02	5,691.64	4,789.46
		当期客户收入金额	6,738.63	8,472.97	8,582.61	9,630.92
		占比	70.74	67.47	66.32	49.73
合 计		访谈金额	11,066.57	18,897.70	16,131.12	13,684.39
		当期外销收入金额	13,478.23	22,449.25	20,052.71	19,417.71

	占比	82.11	84.18	80.44	70.47

2）对报告期内主要海外客户实施函证程序，具体核查比例如下：

单位：万元、%

销售区域	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
日本	1,000万元以上	发函金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		回函确认金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		当期客户收入金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元至1,000万元	发函金额	4,401.36	5,818.02	6,662.23	5,160.90
		回函确认金额	4,401.36	5,818.02	6,662.23	5,160.90
		当期客户收入金额	4,401.36	5,818.02	7,010.15	5,160.90
		发函占比	100.00	100.00	95.04	100.00
		回函占比	100.00	100.00	95.04	100.00
	200万元以下	发函金额	573.15	1,184.06	708.07	228.32
		回函确认金额	509.37	1,184.06	603.70	228.32
		当期客户收入金额	1,250.18	1,798.10	1,427.43	1,500.75
		发函占比	45.85	65.85	49.60	15.21
		回函占比	40.74	65.85	42.29	15.21
	小 计	发函金额	6,062.57	13,362.24	10,402.82	8,514.35
		回函确认金额	5,998.79	13,362.24	10,298.45	8,514.35
		当期客户收入金额	6,739.60	13,976.28	11,470.10	9,786.78
		发函占比	89.95	95.61	90.70	87.00
		回函占比	89.01	95.61	89.79	87.00
欧洲及其他海外市场	1,000万元以上	发函金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		回函确认金额	1,131.98	2,057.06	2,204.56	-
		当期客户收入金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	42.43	51.12	100.00	-
	200万元至1,000万元	发函金额	2,106.45	1,694.37	4,290.24	4,551.41
		回函确认金额	830.82	956.07	4,069.12	3,548.01
		当期客户收入金额	2,106.45	1,694.37	4,290.24	4,838.80

		发函占比	100.00	100.00	100.00	94.06
		回函占比	39.44	56.43	94.85	73.32
	200万元以下	发函金额	1,229.96	1,760.14	1,411.20	1,264.48
		回函确认金额	794.17	1,005.99	736.88	893.07
		当期客户收入金额	1,964.53	2,754.32	2,087.81	2,005.85
		发函占比	62.61	63.90	67.59	63.04
		回函占比	40.43	36.52	35.29	44.52
	小 计	发函金额	6,004.06	7,478.79	7,906.00	8,602.16
		回函确认金额	2,756.96	4,019.12	7,010.55	4,441.09
		当期客户收入金额	6,738.63	8,472.97	8,582.61	9,630.92
		发函占比	89.10	88.27	92.12	89.32
		回函占比	40.91	47.43	81.68	46.11
合 计		发函金额	12,066.62	20,841.03	18,308.82	17,116.51
		回函确认金额	8,755.75	17,381.36	17,309.00	12,955.44
		当期外销收入金额	13,478.23	22,449.25	20,052.71	19,417.71
		发函占比	89.53	92.84	91.30	88.15
		回函占比	64.96	77.43	86.32	66.72

报告期各期，已发函但未回函的外销收入金额分别为4,161.07万元、999.82万元、3,459.67万元、3,310.87万元。未回函原因主要包括：报告期内前期合作、目前未合作的客户回函意愿低；已多次沟通协调，仍未回函。对于未回函客户，通过检查销售合同、出口报关单、货运提单等实施替代程序予以确认；

3）对报告期内外销收入发生额实施测试，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，具体核查比例如下：

单位：万元、%

销售区域	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
日本	1,000万元以上	收入测试金额	1,088.06	5,218.78	2,376.58	2,429.10
		当期客户收入金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		占比	100.00	82.05	78.37	77.73
	200万元至1,000万元	收入测试金额	3,878.11	5,631.60	6,690.64	4,853.82
		当期客户收入金额	4,401.36	5,818.02	7,010.15	5,160.90
		占比	88.11	96.80	95.44	94.05

	200万元以下	收入测试金额	997.64	1,457.52	1,216.40	953.54
		当期客户收入金额	1,250.18	1,798.10	1,427.43	1,500.75
		占比	79.80	81.06	85.22	63.54
	小 计	收入测试金额	5,963.81	12,307.90	10,283.62	8,236.47
		当期客户收入金额	6,739.60	13,976.28	11,470.10	9,786.78
		占比	88.49	88.06	89.66	84.16
欧洲及其他海外市场	1,000万元以上	收入测试金额	2,564.92	3,641.41	2,170.97	2,785.28
		当期客户收入金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		占比	96.15	90.49	98.48	99.96
	200万元至1,000万元	收入测试金额	2,018.38	1,577.96	4,107.62	4,678.74
		当期客户收入金额	2,106.45	1,694.37	4,290.24	4,838.80
		占比	95.82	93.13	95.74	96.69
	200万元以下	收入测试金额	1,733.33	2,180.97	1,822.02	1,644.00
		当期客户收入金额	1,964.53	2,754.32	2,087.81	2,005.85
		占比	88.23	79.18	87.27	81.96
	小 计	收入测试金额	6,316.63	7,400.34	8,100.61	9,108.02
		当期客户收入金额	6,738.63	8,472.97	8,582.61	9,630.92
		占比	93.74	87.34	94.38	94.57
合 计		收入测试金额	12,280.44	19,708.24	18,384.23	17,344.49
		当期外销收入金额	13,478.23	22,449.25	20,052.71	19,417.71
		占比	91.11	87.79	91.68	89.32

4）对报告期内主要海外客户销售收款情况进行检查，并与销售情况核对，确定公司销售回款是否来自于签订合同的客户，具体核查比例如下：

单位：万元、%

销售区域	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
日本	1,000万元以上	收款测试金额	1,172.69	6,185.59	3,504.35	2,732.32
	200万元至1,000万元	收款测试金额	4,347.95	6,138.39	6,820.39	4,868.78
	200万元以下	收款测试金额	1,145.59	1,575.96	1,250.70	1,336.95
	收款测试金额小计		6,666.23	13,899.94	11,575.44	8,938.05
	当期日本市场客户回款金额		6,988.15	14,157.55	12,175.16	9,834.29
	占比		95.39	98.18	95.07	90.89
欧洲及其	1,000万元以上	收款测试金额	2,850.49	3,648.27	2,318.47	2,575.58

他海外市场	200万元至1,000万元	收款测试金额	1,464.69	1,653.86	4,142.42	5,163.54
	200万元以下	收款测试金额	1,860.48	2,246.74	1,758.44	1,582.14
	收款测试金额小计		6,175.66	7,548.87	8,219.33	9,321.26
	当期欧洲及其他海外市场客户回款金额		6,305.24	8,029.09	8,541.80	9,641.35
	占比		97.94	94.02	96.22	96.68
合 计		收款测试金额	12,841.88	21,448.81	19,794.77	18,259.31
		当期海外市场客户回款金额	13,293.39	22,186.64	20,716.96	19,475.64
		占比	96.60	96.67	95.55	93.75

5）经视频、邮件等方式确认，公司海外销售均为直接销售，报告期内公司外销产品最终销售情况良好，销售去向主要为建筑公司或者有家装需求的家庭用户；

6）对公司报告期内每年度金额排名前 30 家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分别为 61.03%、62.59%、63.66%、59.92%，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分别为 2.04%、1.56%、1.22%、3.16%，占比较低，结合经销商实地走访和实地查看经销商库存情况，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；结合经销商走访和对最终客户的电话抽查，公司经销商的终端客户主要为个人消费者或小型施工队，经销商最终销售情况良好，销售真实。

（11）海关报关数据与公司账面收入的匹配性

我们登录公司“中国电子口岸网站”，获取报告期内公司的海关出口数据，并与公司账面外销收入数据进行比对，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电子口岸数据①	13,539.67	22,080.15	19,778.38	19,460.28
账面外销收入②	13,478.23	22,449.25	20,052.71	19,417.71
差额③=②-①	-61.44	369.10	274.33	-42.57
差额占账面外销收入的比例④=③/②	-0.46%	1.64%	1.37%	-0.22%

报告期内，公司账面外销收入与海关出口数据差异较小，差异率分别为-0.22%、1.37%、1.64%、-0.46%，存在差异的主要原因为：公司收入确认时点

与海关出口数据时点差异以及选择的折算汇率时点存在差异。

报告期内，公司账面外销收入与电子口岸数据合计差异为 539.42 万元，占合计外销收入的比例仅为 0.72%，整体差异较小，账面外销收入与海关出口数据匹配。

(12) 公司出口收入、进口采购等金额和汇兑损失之间的匹配性

报告期内，公司进口采购金额极小，汇兑损益与外销收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇兑损益（负数为收益）	36.42	243.30	-100.03	-77.12
外销收入	13,478.23	22,449.25	20,052.71	19,417.71
汇兑损益占外销收入的比例	0.27%	1.08%	-0.50%	-0.40%

公司外销收入主要以美元定价和结算，汇兑损益主要受美元兑人民币汇率波动的影响。报告期内，美元兑人民币汇率波动情况如下：



数据来源：WIND 资讯

报告期内，美元升值导致应收账款实际结算时产生汇兑收益，美元贬值导致应收账款实际结算时产生汇兑损失。2018 年、2019 年，美元兑人民币汇率总体呈现上升趋势，公司产生的汇兑收益分别为 77.12 万元、100.03 万元。2020 年下半年开始，美元兑人民币汇率持续走低，2020 年末较年初的跌幅为 6.27%，导致 2020 年产生汇兑损失 243.30 万元。2021 年 1-6 月，美元兑人民币汇率呈波动趋势，公司产生汇兑损失 36.42 万元。

综上，报告期内公司的汇兑损益与美元兑人民币汇率的变动方向以及公司的出口收入相匹配。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已按照销售区域补充披露欧洲及其他海外市场的主要国家的收入构成和变动，结合内外销的定价方式、信用政策、结算方式等，公司内、外销毛利率差异具有合理性；

(2) 公司海外销售主要来源于日本、欧洲，对美国销售收入占比较小；公司产品被美国加征关税后未发生大量订单取消、大客户转移采购的情形；贸易摩擦和反倾销政策对公司不存在滞后的影响，相关风险披露充分；

(3) 公司 FOB、CIF、DDP 等结算模式下收入确认与相关合同约定条件或行业惯例相符；不同结算模式下的收入确认节点及依据充分；

(4) 公司海外客户包括品牌商和 2 家贸易商，公司已按照品牌商、贸易商的角度披露海外客户的数量、销售金额及变动情况，报告期新增客户的拓展方式，新增客户的种类、数量、收入金额及其占比；

(5) 公司报告期内在进出口方面严格遵守相关法律法规，不存在重大违法违规情形；报告期各期公司的出口退税情况与境外销售规模相匹配；

(6) 报告期内，公司外销最终销售情况良好；报告期各期海关报关数据与公司账面收入的整体差异较小，基本匹配；公司进口采购金额极小，出口收入和汇兑损益相匹配。

十一、申报材料显示：（1）报告期内射钉紧固器材和建筑五金制品的销售价格和销量存在波动，招股说明书未能充分解释不同产品销量和单价波动的原因；（2）招股说明书未披露建筑五金制品中其他五金件的具体构成；地板支撑 2019 年收入大幅上升的原因；（3）招股说明书未说明燃气射钉枪和射钉是否配套使用，申报材料显示燃气射钉枪和燃料电池存在一并销售的情形；（4）发行人直销模式下没有销售返利，经销模式下的销售返利如下：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；（5）招股说明书未披露收

入的季节性波动情况；（6）招股说明书未披露退换货情况、订单取消、延期或变更的情形。

请发行人：（1）结合报告期各期订单、下游客户需求、客户数量和收入贡献等，补充披露报告期内公司收入波动的原因和合理性，不同产品销售价格和销量波动的原因和合理性，销售价格和同类产品市场价格是否存在显著差异，波动趋势是否一致，收入增幅是否符合同行业可比公司的变动趋势；（2）补充披露不同产品之间产量的匹配关系，燃气射钉枪和射钉是否配套使用，燃气射钉枪和燃料电池的销量的匹配关系，和报告期各期燃料电池的采购量是否匹配；（3）补充披露不同产品的定价依据，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，如何参照原材料含税价格的变化调整相应的产品报价，报告期内调价的频率和调价具体方式，射钉定价采用“成本加成”方式下报告期内毛利率上升的原因和合理性；（4）补充披露建筑五金制品中其他五金件的具体构成、金额和收入波动原因；地板支撑 2019 年收入大幅上升的原因和合理性；（5）补充披露销售返利的主要情况，包括但不限于返利形式、具体标准、各期金额及计算依据、会计处理；相关返利及奖励各期计提额及后续实际使用情况，说明是否存在重大差异，是否与实际业务情况向匹配；返利金额用于抵扣经销商下一年度的采购款项的处理方式是否符合同行业惯例，是否符合权责发生制的要求；补充测算剔除返利影响后同类产品采用直销和经销模式下毛利率差异及原因；（6）补充披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况；发行人的销售合同中存在质保金的规定，补充披露与质保期、质保金相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；报告期内下游客户订单取消、延期或变更的情形和具体金额；（7）补充披露报告期内发行人收入的季度分布，是否存在季节性特征及原因。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，说明收入核查范围、核查方法及核查比例、核查结论，并对发行人收入确认的真实性、准确性、完整性发表明确意见。（审核问询函第 19 题）

（一）结合报告期各期订单、下游客户需求、客户数量和收入贡献等，补充披露报告期内公司收入波动的原因和合理性，不同产品销售价格和销量波动的原因和合理性，销售价格和同类产品市场价格是否存在显著差异，波动趋势是否一致，收入增幅是否符合同行业可比公司的变动趋势

1. 结合报告期各期订单、下游客户需求、客户数量和收入贡献等，补充披露报告期内公司收入波动的原因和合理性，不同产品销售价格和销量波动的原因和合理性

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。

(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 年度	2019 年度	2018 年度

	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：其他业务收入主要包括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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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

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：①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；②公司合作稳定的经销商下游销售良好，采购数量有所增加。

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。

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 年度		2019 年度		2018 年度
		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 年度	2019 年度	2018 年度
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

报告期内，公司经销客户变动情况如下：

项　目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动比例
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 年度			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动比例
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 年度		
	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 年度			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动比例
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 年度			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动比例
1 年以内	242	2,182.72	21.86	35.79

项　目	2019 年度			
	客户数量	收入	收入占比	收入变动比例
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 年度		
	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	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 年度		2019 年度		2018 年度	
		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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

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 年度	2019 年度	2018 年度
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：①2018 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%；②2018 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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年增加 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 年增加 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 年度	2019 年度	2018 年度
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%	/
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 年度	2019 年度	2018 年度
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：2021 年上半年，日本客户株式会社タナカ较上年同期增加地板支撑采购 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 年度		2019 年度		2018 年度	
		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。

2. 销售价格和同类产品市场价格是否存在显著差异，波动趋势是否一致，收入增幅是否符合同行业可比公司的变动趋势

(1) 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。

(2) 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 年度	2019 年度
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。

（二）补充披露不同产品之间产量的匹配关系，燃气射钉枪和射钉是否配套使用，燃气射钉枪和燃料电池的销量的匹配关系，和报告期各期燃料电池的采购量是否匹配

报告期内，公司产品中不存在燃料电池，其中瓦斯气罐英文名 Fuel Cells，与燃料电池英文名雷同，公司采购电池主要为锂电池，用于燃气射钉枪控制操作使用，公司无生产销售燃料电池情况。

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。

（三）补充披露不同产品的定价依据，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，如何参照原材料含税价格的变化调整相应的产品报价，报告期内调价的频率和调价具体方式，射钉定价采用“成本加成”方式下报告期内毛利率上升的原因和合理性

1. 不同产品的定价依据

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 年度	2019 年度	2018 年度
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，公司燃气射钉枪经销商相对稳定，产品销售价格波动不大。

2. 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，如何参照原材料含税价格的变化调整相应的产品报价，报告期内调价的频率和调价具体方式，射钉定价采用“成本加成”方式下报告期内毛利率上升的原因和合理性

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 年度	2019 年度	2018 年度
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议价确定。

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（%）	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	-2.38
	单位成本（元/万只）	308.23	16.25	5.56	
2020 年	单位售价（元/万只）	335.02	-24.76	-6.88	-7.41
	单位成本（元/万只）	291.99	5.09	1.77	
2019 年	单位售价（元/万只）	359.78	-47.99	-11.77	1.75
	单位成本（元/万只）	286.90	-45.40	-13.66	
2018 年	单位售价（元/万只）	407.78	-	-	-

	单位成本（元/万只）	332.30	-	-	

报告期内，公司射钉不同类型的收入、销量、单价、毛利率的差异情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	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（%）
钢排钉	1,453.93	45,133	322.15	23.12	1,699.33	60,504	280.86	23.59
纸排钉	2,489.93	71,714	347.20	1.30	3,522.49	97,238	362.26	5.75
其他	331.94	7,358	451.16	23.78	629.33	16,909	372.19	23.55
合 计	4,275.80	124,204	344.26	10.46	5,851.14	174,650	335.02	12.84

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	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（%）
钢排钉	1,605.72	56,669	283.35	30.85	1,406.64	48,592	289.48	30.07
纸排钉	3,767.31	95,129	396.02	14.11	5,153.63	112,887	456.53	14.37
其他	584.90	13,800	423.82	30.73	585.53	13,759	425.55	27.14
合 计	5,957.93	165,598	359.78	20.26	7,145.80	175,238	407.78	18.51

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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，公司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，而公司毛利率较高的钢排钉销售收入占比持续上升。

2019 年，公司射钉毛利率整体有所上升，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。

2020 年，公司射钉毛利率较 2019 年减少 7.41%，主要原因为：单位成本的上升，单位售价下降。2020 年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。2020 年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。

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。

（四）补充披露建筑五金制品中其他五金件的具体构成、金额和收入波动原因；地板支撑 2019 年收入大幅上升的原因和合理性

1. 建筑五金制品中其他五金件的具体构成、金额和收入波动原因

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 年度		2019 年度		2018 年度	
		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，主要原因系中国以外的供应商受疫情影响更加严重，五金产品供应能力较差，使得公司其他五金制品订单增长较快。

2020 年，港南商事相比 2019 年新增其他五金件采购 1,386.00 万元，其中相比 2019 年新增金折采购 213.33 万元，新增三角支架采购 170.23 万元，新增不锈钢管采购 161.54 万元，新增支架采购 151.90 万元，新增长条柱采购 136.99 万元。

2. 地板支撑 2019 年收入大幅上升的原因和合理性

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 年度	2019 年度	2018 年度
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%	-2.60%	-4.37%	/
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，公司地板支撑销量增长较快，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。

（五）补充披露销售返利的主要情况，包括但不限于返利形式、具体标准、各期金额及计算依据、会计处理；相关返利及奖励各期计提额及后续实际使用情况，说明是否存在重大差异，是否与实际业务情况向匹配；返利金额用于抵扣经销商下一年度的采购款项的处理方式是否符合同行业惯例，是否符合权责发生制的要求；补充测算剔除返利影响后同类产品采用直销和经销模式下毛利率差异及原因

1. 销售返利的主要情况，包括但不限于返利形式、具体标准、各期金额及计算依据、会计处理；相关返利及奖励各期计提额及后续实际使用情况，说明是否存在重大差异，是否与实际业务情况向匹配；返利金额用于抵扣经销商下一年度的采购款项的处理方式是否符合同行业惯例，是否符合权责发生制的要求

(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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度	2019 年度	2018 年度
期初返利余额	892.25	690.88	469.36	382.26
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。

2. 补充测算剔除返利影响后同类产品采用直销和经销模式下毛利率差异及原因

测算剔除返利影响后同类产品采用直销和经销模式下毛利率差异及原因之回复详见本审核问询函回复九(一)之说明。

（六）补充披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况；发行人的销售合同中存在质保金的规定，补充披露与质保期、质保金相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；报告期内下游客户订单取消、延期或变更的情形和具体金额

1. 报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况

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 年度	2019 年度	2018 年度
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. 发行人的销售合同中存在质保金的规定，补充披露与质保期、质保金相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

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. 报告期内下游客户订单取消、延期或变更的情形和具体金额

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。

（七）补充披露报告期内发行人收入的季度分布，是否存在季节性特征及原因

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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。

（八）请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，说明收入核查范围、核查方法及核查比例、核查结论，并对发行人收入确认的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解公司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) 获取报告期内公司主要客户的销售合同、销售订单，查看相关条款，并评价收入确认方法是否适当；

(3) 访谈公司销售负责人，了解销售业务流程及销售返利情况，获取销售返利的标准和计算依据，检查相关会计处理是否符合权责发生制规定；

(4) 访谈公司财务负责人、销售相关人员，了解公司报告期内换货、退货、召回、索赔具体情况及后续处理情况，检查相关处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

(5) 获取报告期内公司销售明细表，统计公司收入季度分布，分析公司收入季节波动情况；对公司销售收入及毛利率实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(6) 获取公司报告期内订单情况，分析各期订单金额与收入波动的原因和合理性；

(7) 访谈公司生产管理人员，了解不同产品之间产量的匹配关系，获取主要产品和主要原材料领用数据，检查相关耗用情况；

(8) 访谈公司销售部、技术中心、采购部相关人员，了解不同产品的定价依据和价格调节方式，分析相关的原因和合理性；

(9) 对公司报告期内销售收入实施截止测试，确认是否存在提前确认收入的情况；

(10) 通过国家企业信用信息公示系统等查询公司报告期内主要客户的工商信息，查阅中国出口信用保险公司资信报告等，与公司管理层进行访谈，了解公司主要客户的基本情况、合作背景、业务模式等信息，根据访谈了解的信息、查询到的客户信息，判断该等客户向公司的采购是否具有合理性；报告期内，公司外销客户除“款到发货”客户外，所有给予信用期的客户，公司均委托中国出口信用保险公司对客户进行调查并取得信用调查报告，并对给予客户的信用额度和信用期在中国出口信用保险公司进行了投保，共计查询 43 家外销客户的中国出口信用保险公司资信报告，对应的销售收入占外销收入的比例超过 80%；

(11) 销售收入核查比例情况如下：

1) 对报告期内每年度前 10 大直销客户、并每年随机抽取 5 家直销客户以及每年度按照经销金额从大到小排列、累计经销收入占当年经销收入达到 50%的经销商实施访谈程序，其中实地走访客户 51 家，采用视频访谈方式确认客户 31 家、电子邮件方式确认客户 3 家，具体核查比例如下：

① 按直销、经销分类的核查比例如下：

单位：万元、%

客户类型	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销客户	1,000万元以上	访谈金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元至1,000万元	访谈金额	6,338.70	7,458.11	10,922.74	7,004.13
		当期客户收入金额	6,977.30	8,461.54	12,731.52	11,304.94
		占比	90.85	88.14	85.79	61.96
	200万元以下	访谈金额	1,544.55	2,171.16	945.72	1,473.05
		当期客户收入金额	3,358.61	4,854.93	3,555.46	3,607.38
		占比	45.99	44.72	26.60	40.83
	小 计	访谈金额	11,638.96	20,013.71	17,105.54	14,388.57
		当期客户收入金额	14,091.62	23,700.91	21,524.06	20,823.72
		占比	82.59	84.44	79.47	69.10
经销客户	200万元至1,000万元	访谈金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		当期客户收入金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08

		占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元以下	访谈金额	3,218.80	3,161.44	3,416.72	2,575.07
		当期客户收入金额	6,728.71	7,863.31	7,667.74	5,512.89
		占比	47.84	40.20	44.56	46.71
	小 计	访谈金额	4,858.73	7,862.46	5,735.81	3,678.15
		当期客户收入金额	8,368.64	12,564.33	9,986.82	6,615.97
		占比	58.06	62.58	57.43	55.59
合 计		访谈金额	16,497.69	27,876.15	22,841.35	18,066.72
		当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
		占比	73.45	76.87	72.49	65.84

② 按销售区域分类的核查比例如下：

单位：万元、%

销售区域	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
日本	1,000万元以上	访谈金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		当期客户收入金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元至1,000万元	访谈金额	4,401.36	5,818.02	6,662.23	4,845.74
		当期客户收入金额	4,401.36	5,818.02	7,010.15	5,160.90
		占比	100.00	100.00	95.04	93.89
	200万元以下	访谈金额	810.25	1,002.49	744.73	924.06
		当期客户收入金额	1,250.18	1,798.10	1,427.43	1,500.75
		占比	64.81	55.75	52.17	61.57
	小 计	访谈金额	6,299.67	13,180.68	10,439.48	8,894.93
		当期客户收入金额	6,739.60	13,976.28	11,470.10	9,786.78
		占比	93.47	94.31	91.01	90.89
欧洲及其他海外市场	1,000万元以上	访谈金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		当期客户收入金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元至1,000万元	访谈金额	1,467.85	690.94	3,286.98	1,471.99
		当期客户收入金额	2,106.45	1,694.37	4,290.24	4,838.80
		占比	69.68	40.78	76.62	30.42
	200万元以下	访谈金额	631.40	1,001.81	200.10	531.20

		当期客户收入金额	1,964.53	2,754.32	2,087.81	2,005.85
		占比	32.14	36.37	9.58	26.48
	小 计	访谈金额	4,766.90	5,717.02	5,691.64	4,789.46
		当期客户收入金额	6,738.63	8,472.97	8,582.61	9,630.92
		占比	70.74	67.47	66.32	49.73
国内	200万元至1,000万元	访谈金额	2,109.42	5,650.16	3,292.62	1,789.48
		当期客户收入金额	2,109.42	5,650.16	3,750.22	2,408.32
		占比	100.00	100.00	87.80	74.30
	200万元以下	访谈金额	3,321.70	3,328.29	3,417.61	2,592.86
		当期客户收入金额	6,872.61	8,165.82	7,707.96	5,613.66
		占比	48.33	40.76	44.34	46.19
	小 计	访谈金额	5,431.13	8,978.45	6,710.23	4,382.33
		当期客户收入金额	8,982.03	13,815.98	11,458.18	8,021.98
		占比	60.47	64.99	58.56	54.63
合 计		访谈金额	16,497.69	27,876.15	22,841.35	18,066.72
		当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
		占比	73.45	76.87	72.49	65.84

2) 对报告期内主要直销客户和经销商实施函证程序，具体核查比例如下：

① 按直销、经销分类的核查比例如下：

单位：万元、%

客户类型	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销客户	1,000万元以上	发函金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		回函确认金额	2,220.04	8,417.22	5,237.08	3,125.13
		当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	59.11	81.06	100.00	52.87
	200万元至1,000万元	发函金额	6,977.30	8,461.54	12,383.59	11,017.55
		回函确认金额	5,701.67	7,723.24	12,162.47	10,014.15
		当期客户收入金额	6,977.30	8,461.54	12,731.52	11,304.94
		发函占比	100.00	100.00	97.27	97.46
		回函占比	81.72	91.27	95.53	88.58
	200万元以下	发函金额	1,921.17	3,111.05	2,120.15	1,503.40

		回函确认金额	1,421.60	2,356.89	1,341.47	1,131.99
		当期客户收入金额	3,358.61	4,854.93	3,555.46	3,607.38
		发函占比	57.20	64.08	59.63	41.68
		回函占比	42.33	48.55	37.73	31.38
	小 计	发函金额	12,654.18	21,957.03	19,740.82	18,432.35
		回函确认金额	9,343.31	18,497.35	18,741.01	14,271.27
		当期客户收入金额	14,091.62	23,700.91	21,524.06	20,823.72
		发函占比	89.80	92.64	91.72	88.52
		回函占比	66.30	78.04	87.07	68.53
经销客户	200万元至1,000万元	发函金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		回函确认金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		当期客户收入金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元以下	发函金额	2,974.32	2,736.51	2,782.80	1,670.12
		回函确认金额	2,913.66	2,562.60	2,237.70	1,566.44
		当期客户收入金额	6,728.71	7,863.31	7,667.74	5,512.89
		发函占比	44.20	34.80	36.29	30.29
		回函占比	43.30	32.59	29.18	28.41
	小 计	发函金额	4,614.25	7,437.53	5,101.89	2,773.20
		回函确认金额	4,553.59	7,263.62	4,556.79	2,669.52
		当期客户收入金额	8,368.64	12,564.33	9,986.82	6,615.97
		发函占比	55.14	59.20	51.09	41.92
		回函占比	54.41	57.81	45.63	40.35
合 计		发函金额	17,268.43	29,394.56	24,842.71	21,205.55
		回函确认金额	13,896.90	25,760.97	23,297.80	16,940.79
		当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
		发函占比	76.88	81.05	78.84	77.28
		回函占比	61.87	71.03	73.94	61.74

② 按销售区域分类的核查比例如下：

单位：万元、%

销售区域	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度

日本	1,000万元以上	发函金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		回函确认金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		当期客户收入金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元至1,000万元	发函金额	4,401.36	5,818.02	6,662.23	5,160.90
		回函确认金额	4,401.36	5,818.02	6,662.23	5,160.90
		当期客户收入金额	4,401.36	5,818.02	7,010.15	5,160.90
		发函占比	100.00	100.00	95.04	100.00
		回函占比	100.00	100.00	95.04	100.00
	200万元以下	发函金额	573.15	1,184.06	708.07	228.32
		回函确认金额	509.37	1,184.06	603.70	228.32
		当期客户收入金额	1,250.18	1,798.10	1,427.43	1,500.75
		发函占比	45.85	65.85	49.60	15.21
		回函占比	40.74	65.85	42.29	15.21
	小 计	发函金额	6,062.57	13,362.24	10,402.82	8,514.35
		回函确认金额	5,998.79	13,362.24	10,298.45	8,514.35
		当期客户收入金额	6,739.60	13,976.28	11,470.10	9,786.78
		发函占比	89.95	95.61	90.70	87.00
		回函占比	89.01	95.61	89.79	87.00
欧洲及其他海外市场	1,000万元以上	发函金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		回函确认金额	1,131.98	2,057.06	2,204.56	-
		当期客户收入金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	42.43	51.12	100.00	-
	200万元至1,000万元	发函金额	2,106.45	1,694.37	4,290.24	4,551.41
		回函确认金额	830.82	956.07	4,069.12	3,548.01
		当期客户收入金额	2,106.45	1,694.37	4,290.24	4,838.80
		发函占比	100.00	100.00	100.00	94.06
		回函占比	39.44	56.43	94.85	73.32
	200万元以下	发函金额	1,229.96	1,760.14	1,411.20	1,264.48

		回函确认金额	794.17	1,005.99	736.88	893.07
		当期客户收入金额	1,964.53	2,754.32	2,087.81	2,005.85
		发函占比	62.61	63.90	67.59	63.04
		回函占比	40.43	36.52	35.29	44.52
	小 计	发函金额	6,004.06	7,478.79	7,906.00	8,602.16
		回函确认金额	2,756.96	4,019.12	7,010.55	4,441.09
		当期客户收入金额	6,738.63	8,472.97	8,582.61	9,630.92
		发函占比	89.10	88.27	92.12	89.32
		回函占比	40.91	47.43	81.68	46.11
国内	200万元至1,000万元	发函金额	2,109.42	5,650.16	3,750.22	2,408.32
		回函确认金额	2,109.42	5,650.16	3,750.22	2,408.32
		当期客户收入金额	2,109.42	5,650.16	3,750.22	2,408.32
		发函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
		回函占比	100.00	100.00	100.00	100.00
	200万元以下	发函金额	3,092.39	2,903.37	2,783.67	1,680.72
		回函确认金额	3,031.73	2,729.45	2,238.58	1,577.04
		当期客户收入金额	6,872.61	8,165.82	7,707.96	5,613.66
		发函占比	45.00	35.56	36.11	29.94
		回函占比	44.11	33.43	29.04	28.09
	小 计	发函金额	5,201.81	8,553.53	6,533.89	4,089.04
		回函确认金额	5,141.14	8,379.61	5,988.80	3,985.35
		当期客户收入金额	8,982.03	13,815.98	11,458.18	8,021.98
		发函占比	57.91	61.91	57.02	50.97
		回函占比	57.24	60.65	52.27	49.68
合 计		发函金额	17,268.43	29,394.56	24,842.71	21,205.55
		回函确认金额	13,896.90	25,760.97	23,297.80	16,940.79
		当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
		发函占比	76.88	81.05	78.84	77.28
		回函占比	61.87	71.03	73.94	61.74

报告期各期，已发函但未回函的收入金额分别为 4,264.76 万元、1,544.91 万元、3,633.59 万元、3,371.53 万元。未回函原因主要包括：报告期前期合作、目前未合作的客户回函意愿低；已多次沟通协调，仍未回函。对于未回函客户，

通过检查销售合同、销售发票、出库单、客户签收单或对账记录、出口报关单、货运提单等实施替代程序予以确认；

3）对报告期内营业收入发生额实施测试，对于内销收入检查销售合同、销售发票、出库单、客户签收单或对账记录等支持性文件，对于出口收入检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件，具体核查比例如下：

① 按直销、经销分类的核查比例如下：

单位：万元、%

客户类型	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销客户	1,000万元以上	收入测试金额	3,652.98	8,860.18	4,547.54	5,214.38
		当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
		占比	97.26	85.32	86.83	88.21
	200万元至1,000万元	收入测试金额	6,248.46	8,158.71	12,121.01	10,550.30
		当期客户收入金额	6,977.30	8,461.54	12,731.52	11,304.94
		占比	89.55	96.42	95.20	93.32
	200万元以下	收入测试金额	2,805.37	3,638.48	3,038.42	2,656.07
		当期客户收入金额	3,358.61	4,854.93	3,555.46	3,607.38
		占比	83.53	74.94	85.46	73.63
	小 计	收入测试金额	12,706.81	20,657.37	19,706.98	18,420.76
		当期客户收入金额	14,091.62	23,700.91	21,524.06	20,823.72
		占比	90.17	87.16	91.56	88.46
经销客户	200万元至1,000万元	收入测试金额	1,358.47	3,464.14	1,787.04	814.71
		当期客户收入金额	1,639.93	4,701.02	2,319.09	1,103.08
		占比	82.84	73.69	77.06	73.86
	200万元以下	收入测试金额	3,208.51	2,757.91	2,650.05	2,472.37
		当期客户收入金额	6,728.71	7,863.31	7,667.74	5,512.89
		占比	47.68	35.07	34.56	44.85
	小 计	收入测试金额	4,566.98	6,222.05	4,437.09	3,287.09
		当期客户收入金额	8,368.64	12,564.33	9,986.82	6,615.97
		占比	54.57	49.52	44.43	49.68
合 计		收入测试金额	17,273.79	26,879.42	24,144.08	21,707.85
		当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69

	占比	76.91	74.12	76.62	79.11

② 按销售区域分类的核查比例如下：

单位：万元、%

销售区域	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
日本	1,000万元以上	收入测试金额	1,088.06	5,218.78	2,376.58	2,429.10
		当期客户收入金额	1,088.06	6,360.16	3,032.52	3,125.13
		占比	100.00	82.05	78.37	77.73
	200万元至1,000万元	收入测试金额	3,878.11	5,631.60	6,690.64	4,853.82
		当期客户收入金额	4,401.36	5,818.02	7,010.15	5,160.90
		占比	88.11	96.80	95.44	94.05
	200万元以下	收入测试金额	997.64	1,457.52	1,216.40	953.54
		当期客户收入金额	1,250.18	1,798.10	1,427.43	1,500.75
		占比	79.80	81.06	85.22	63.54
	小 计	收入测试金额	5,963.81	12,307.90	10,283.62	8,236.47
		当期客户收入金额	6,739.60	13,976.28	11,470.10	9,786.78
		占比	88.49	88.06	89.66	84.16
欧洲及其他海外市场	1,000万元以上	收入测试金额	2,564.92	3,641.41	2,170.97	2,785.28
		当期客户收入金额	2,667.65	4,024.28	2,204.56	2,786.27
		占比	96.15	90.49	98.48	99.96
	200万元至1,000万元	收入测试金额	2,018.38	1,577.96	4,107.62	4,678.74
		当期客户收入金额	2,106.45	1,694.37	4,290.24	4,838.80
		占比	95.82	93.13	95.74	96.69
	200万元以下	收入测试金额	1,733.33	2,180.97	1,822.02	1,644.00
		当期客户收入金额	1,964.53	2,754.32	2,087.81	2,005.85
		占比	88.23	79.18	87.27	81.96
	小 计	收入测试金额	6,316.63	7,400.34	8,100.61	9,108.02
		当期客户收入金额	6,738.63	8,472.97	8,582.61	9,630.92
		占比	93.74	87.34	94.38	94.57
国内	200万元至1,000万元	收入测试金额	1,710.44	4,413.28	3,109.80	1,832.46
		当期客户收入金额	2,109.42	5,650.16	3,750.22	2,408.32
		占比	81.09	78.11	82.92	76.09
	200万元以下	收入测试金额	3,282.91	2,757.91	2,650.05	2,530.90

		当期客户收入金额	6,872.61	8,165.82	7,707.96	5,613.66
		占比	47.77	33.77	34.38	45.08
	小 计	收入测试金额	4,993.35	7,171.18	5,759.85	4,363.36
		当期客户收入金额	8,982.03	13,815.98	11,458.18	8,021.98
		占比	55.59	51.90	50.27	54.39
合 计		收入测试金额	17,273.79	26,879.42	24,144.08	21,707.85
		当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
		占比	76.91	74.12	76.62	79.11

4）对报告期内主要客户销售收款情况进行检查，并与销售情况核对，确定公司销售回款是否来自于签订合同的客户，具体核查比例如下：

① 按直销、经销分类的核查比例如下：

单位：万元、%

客户类型	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销客户	1,000万元以上	收款测试金额	4,023.18	9,833.86	5,822.82	5,307.90
	200万元至1,000万元	收款测试金额	6,317.86	7,987.53	12,625.23	11,337.49
	200万元以下	收款测试金额	3,205.02	4,006.86	3,009.14	2,974.50
	收款测试金额小计		13,546.06	21,828.25	21,457.19	19,619.89
	当期直销客户回款金额		14,012.40	23,538.56	22,519.90	20,905.28
	占比		96.67	92.73	95.28	93.85
经销客户	200万元至1,000万元	收款测试金额	1,555.43	5,653.22	2,635.98	1,337.51
	200万元以下	收款测试金额	5,559.28	5,353.03	5,746.45	4,399.43
	收款测试金额小计		7,114.71	11,006.25	8,382.43	5,736.94
	当期经销客户回款金额		7,921.62	14,426.37	11,536.02	8,053.95
	占比		89.81	76.29	72.66	71.23
合 计		收款测试金额	20,660.78	32,834.50	29,839.62	25,356.83
		当期销售商品、提供劳务收到的现金金额	21,934.02	37,964.93	34,055.92	28,959.23
		占比	94.20	86.49	87.62	87.56

② 按销售区域分类的核查比例如下：

单位：万元、%

销售区域	当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
日本	1,000万元以上	收款测试金额	1,172.69	6,185.59	3,504.35	2,732.32
	200万元至1,000万元	收款测试金额	4,347.95	6,138.39	6,820.39	4,868.78

	200万元以下	收款测试金额	1,145.59	1,575.96	1,250.70	1,336.95
	收款测试金额小计		6,666.23	13,899.94	11,575.44	8,938.05
	当期日本市场客户回款金额		6,988.15	14,157.55	12,175.16	9,834.29
	占比		95.39	98.18	95.07	90.89
欧洲及其他海外市场	1,000万元以上	收款测试金额	2,850.49	3,648.27	2,318.47	2,575.58
	200万元至1,000万元	收款测试金额	1,464.69	1,653.86	4,142.42	5,163.54
	200万元以下	收款测试金额	1,860.48	2,246.74	1,758.44	1,582.14
	收款测试金额小计		6,175.66	7,548.87	8,219.33	9,321.26
	当期欧洲及其他海外市场客户回款金额		6,305.24	8,029.09	8,541.80	9,641.35
	占比		97.94	94.02	96.22	96.68
国内	200万元至1,000万元	收款测试金额	2,060.66	5,848.50	4,298.40	2,642.69
	200万元以下	收款测试金额	5,758.23	5,537.19	5,746.45	4,454.83
	收款测试金额小计		7,818.89	11,385.69	10,044.85	7,097.52
	当期国内客户回款金额		8,640.63	15,778.28	13,338.95	9,483.59
	占比		90.49	72.16	75.30	74.84
合 计		收款测试金额	20,660.78	32,834.50	29,839.62	25,356.83
		当期销售商品、提供劳务收到的现金金额	21,934.02	37,964.93	34,055.92	28,959.23
		占比	94.20	86.49	87.62	87.56

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已结合报告期各期订单、下游客户需求、客户数量和收入贡献等，披露了报告期内收入波动的原因和合理性以及不同产品销售价格和销量波动的原因和合理性；公司报告期各期收入、销售价格和销量波动合理；公司燃气射钉枪的销售价格略低于市场价格具有合理性，其他产品无同类产品的市场价格可比；除锐奇股份外，近两年行业可比公司与公司收入均上涨；

(2) 公司不同产品的产量不具有匹配关系，公司生产的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；

(3) 公司已补充披露不同产品的定价依据、射钉报告期内调价的频率和调

价具体方式，射钉报告期内毛利率波动具有合理性；

(4) 公司已补充披露建筑五金制品中其他五金件的具体构成、金额和收入波动原因；地板支撑 2019 年收入大幅上升具有合理性；

(5) 公司已补充披露销售返利的主要情况，包括但不限于返利形式、具体标准、各期金额及计算依据、会计处理；相关返利及奖励各期计提额及后续实际使用情况与实际业务情况相匹配；返利金额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；剔除返利影响后，公司同类产品采用直销和经销模式下毛利率差异具有合理性；

(6) 公司已补充披露报告期内换货、退货、召回、索赔的具体情况及后续处理情况，报告期内公司有少量换货和退货情况，金额占比较小，会计处理符合企业会计准则的规定；公司的销售合同中不存在质保金的规定；报告期内仅存在 1 家客户取消订单的情况，具有个别性和合理性；

(7) 公司销售收入分布较为均衡，不存在明显的季节特征；

(8) 公司报告期内收入确认真实、准确、完整。

十二、招股说明书披露，报告期各期，公司前五大客户均为境外销售前五大客户，发行人对各期前五大客户实现的销售收入分别为 7,571.06 万元、7,739.46 万元、7,153.25 万元和 3,656.38 万元，占境外销售收入占比分别为 40.15%、39.86%、35.67%和 37.95%，占营业收入比重分别为 30.60%、27.89%、22.43%和 23.09%。发行人主要产品燃气射钉枪的客户类型为国内经销商，覆盖近 400 家经销商，客户较为分散，普遍规模较小，部分为个体工商户。

请发行人：（1）按照内销和外销收入，补充披露报告期前五名客户的客户类型、产品类别、合作模式，各期主要客户收入变动情况及原因；主要客户的控股股东及实际控制人、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、各期交易持续性、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例，销售数量是否和下游客户规模相匹配；发行人的客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系；（2）补充披露发行人报告期各期与个人或个体工商户的交易情况，包括金额及占比；收款结算方式中现金结算的金额及占比；通过亲属、员工账户、经销商股东、下游终端向公

司进行销售回款的金额及占比；相关销售交易是否为真实交易，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见；并分层说明不同销售规模对应的客户的核查范围、核查方式、核查比例和核查结论。（审核问询函第 20 题）

（一）按照内销和外销收入，补充披露报告期前五名客户的客户类型、产品类别、合作模式，各期主要客户收入变动情况及原因；主要客户的控股股东及实际控制人、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、各期交易持续性、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例，销售数量是否和下游客户规模相匹配；发行人的客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系

1. 按照内销和外销收入，补充披露报告期前五名客户的客户类型、产品类别、合作模式，各期主要客户收入变动情况及原因

(1) 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
	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	1,081.61	2.95

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
					他建筑五金制品		
	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。

(2) 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限公司	经销商	燃气射钉枪、射钉、瓦斯气罐	588.89	1.85
	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

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
	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。

2. 主要客户的控股股东及实际控制人、订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期合作协议、各期交易持续性、结算周期、交易价格及变动趋势、信用政策、退换货情况、期末应收账款及期后回款情况，发行人向其销售的产品占其采购同类产品的比例，销售数量是否和下游客户规模相匹配

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、	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：	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	-				

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
			日常用品等						5938 骊住集团株式会社		2019 年	981.14	2019 年末	-				
											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	2017 年	建筑材料、金属材料及制品	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%

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
	限公司		、电动工具等								2020 年	674.89	2020 年末	-				
											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	2012 年	五金建材、机电	主动拜访	2015 年	无	持续交	发货后 30 天	黄莉萍	少量换	2021 年 1-6	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
	图建材有限公司		设等				易	付款		货	月							
											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详见本审核问询函回复十一(三)1 之说明；(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%；我们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%；我们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，靖江三星前期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%；我们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。

3. 发行人的客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与发行人是否存在关联关系

报告期内，公司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，公司其他客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与公司及关联方、核心员工不存在关联关系。

（二）补充披露发行人报告期各期与个人或个体工商户的交易情况，包括金额及占比；收款结算方式中现金结算的金额及占比；通过亲属、员工账户、经销商股东、下游终端向公司进行销售回款的金额及占比；相关销售交易是否为真实交易，是否存在纠纷或潜在纠纷

1. 报告期各期与个人或个体工商户的交易情况，包括金额及占比

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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。

2. 收款结算方式中现金结算的金额及占比

报告期内，公司不存在现金收款结算方式。

3. 通过亲属、员工账户、经销商股东、下游终端向公司进行销售回款的金额及占比；相关销售交易是否为真实交易，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司通过亲属、员工账户、经销商股东、下游终端向公司进行销售回款的情况详见本审核问询函回复十五(七)1 之说明。

报告期内，公司相关销售交易为真实交易，不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见；并分层说明不同销售规模对应的客户的核查范围、核查方式、核查比例和核查结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期内销售明细表，按内外销分别统计报告期内前五名客户销售产品类型、销售金额、销售价格等；

(2) 获取公司报告期内前五大客户的销售合同、销售订单，查看相关条款；

(3) 访谈公司销售负责人和财务负责人，了解报告期内前五大客户订单获取途径、开始合作时间、是否存在长期协议、交易持续性、结算周期、信用政策、退换货等情况；

(4) 获取公司报告期内应收账款明细表，统计前五大客户应收账款余额和期后回款情况，检查相关回款单据和银行流水情况；

(5) 访谈公司报告期内主要客户，了解其与公司的交易情况、相关产品实现销售情况，以及是否与公司存在关联关系；通过查询国家企业信用信息公示系统、查阅中国出口信用保险公司出具的资信报告，获取其成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人等信息，检查客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与公司是否存在关联关系；

(6) 检查公司报告期内与个人或个体工商户的交易情况，核查公司资金流水，比对收款人与交易对方信息，验证通过亲属、员工账户、经销商股东、下游终端向公司销售回款的情况；

(7) 不同销售规模客户销售核查比例如下：

1) 不同销售规模客户访谈情况

单位：万元、%

当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1,000万元以上	访谈金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
	当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
	占比	100.00	100.00	100.00	100.00
200万元至1,000万元	访谈金额	7,978.63	12,159.12	13,241.84	8,107.21
	当期客户收入金额	8,617.23	13,162.56	15,050.61	12,408.01
	占比	92.59	92.38	87.98	65.34
200万元以下	访谈金额	4,763.35	5,332.59	4,362.44	4,048.11
	当期客户收入金额	10,087.32	12,718.24	11,223.20	9,120.28
	占比	47.22	41.93	38.87	44.39
合 计	访谈金额	16,497.69	27,876.15	22,841.35	18,066.72

	当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
	占比	73.45	76.87	72.49	65.84

2）不同销售规模客户函证情况

单位：万元、%

当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1,000万元以上	回函确认金额	2,220.04	8,417.22	5,237.08	3,125.13
	当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
	占比	59.11	81.06	100.00	52.87
200万元至1,000万元	回函确认金额	7,341.60	12,424.26	14,481.56	11,117.23
	当期客户收入金额	8,617.23	13,162.56	15,050.61	12,408.01
	占比	85.20	94.39	96.22	89.60
200万元以下	回函确认金额	4,335.26	4,919.49	3,579.16	2,698.43
	当期客户收入金额	10,087.32	12,718.24	11,223.20	9,120.28
	占比	42.98	38.68	31.89	29.59
合 计	回函确认金额	13,896.90	25,760.97	23,297.80	16,940.79
	当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
	占比	61.87	71.03	73.94	61.74

3）不同销售规模客户销售收入发生额测试情况

单位：万元、%

当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1,000万元以上	收入测试金额	3,652.98	8,860.18	4,547.54	5,214.38
	当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
	占比	97.26	85.32	86.83	88.21
200万元至1,000万元	收入测试金额	7,606.93	11,622.85	13,908.05	11,365.02
	当期客户收入金额	8,617.23	13,162.56	15,050.61	12,408.01
	占比	88.28	88.30	92.41	91.59
200万元以下	收入测试金额	6,013.88	6,396.39	5,688.47	5,128.44
	当期客户收入金额	10,087.32	12,718.24	11,223.20	9,120.28
	占比	59.62	50.29	50.68	56.23
合 计	收入测试金额	17,273.79	26,879.42	24,144.08	21,707.85
	当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69

	占比	76.91	74.12	76.62	79.11

4）不同销售规模客户访谈、函证、收入测试剔除重复客户后的核查情况

单位：万元、%

当期销售收入	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1,000万元以上	核查金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
	当期客户收入金额	3,755.71	10,384.44	5,237.08	5,911.40
	占比	100.00	100.00	100.00	100.00
200万元至1,000万元	核查金额	8,588.57	13,107.26	15,000.15	12,399.60
	当期客户收入金额	8,617.23	13,162.56	15,050.61	12,408.01
	占比	99.67	99.58	99.66	99.93
200万元以下	核查金额	7,556.61	8,533.67	7,376.58	6,256.94
	当期客户收入金额	10,087.32	12,718.24	11,223.20	9,120.28
	占比	74.91	67.10	65.73	68.60
合 计	核查金额	19,900.90	32,025.37	27,613.81	24,567.94
	当期主营业务收入金额	22,460.26	36,265.23	31,510.88	27,439.69
	占比	88.60	88.31	87.63	89.53

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已按照内销和外销收入，补充披露了报告期前五名客户的客户类型、产品类别、合作模式，各期主要客户收入变动情况及原因；补充披露了主要客户的控股股东及实际控制人、订单获取途径、开始合作时间；公司主要客户未与公司签署长期合作协议，通过订单方式进行相关约定；各期交易具有持续性；结算周期、交易价格及变动趋势、信用政等合理；期后回款情况良好；退换货金额较低；公司向其销售的产品占其采购同类产品的比例符合其销售的实际情况，与下游客户规模相匹配；公司的客户及其实际控制人或主要股东、关键经办人员与公司不存在关联关系；

(2) 公司已补充披露报告期各期与个人或个体工商户的交易情况，包括金额及占比；报告期内，公司销售收款中不存在现金结算方式；通过亲属、员工账户、经销商股东、下游终端向公司进行销售回款的金额及占比较低，具有合理性；相关销售交易真实，不存在纠纷或潜在纠纷。

十三、招股说明书披露：（1）报告期内，公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，报告期内，直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 77.61%、79.09%、79.13%和 74.19%；（2）招股说明书披露的主要原材料采购占比仅 40%多，未披露其他原材料的采购情况；报告期内电机采购价格下滑，金属原材料采购占比下滑，部分原材料以自产代替采购。

请发行人：（1）结合具体业务流程，补充披露产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符合《企业会计准则》的规定；结合自身的运营模式，说明营业成本的核算及结转方法，与同行业已上市公司是否存在差异，成本核算的过程和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性；（2）补充披露报告期内主要原材料的构成、金额和占比及变动情况，报告期内电机采购价格下滑的原因和合理性，金属原材料采购占比下滑的原因和合理性，是否和发行人产品结构变化相匹配；（3）补充披露报告期各期直接材料、制造费用明细情况，并分析说明各项成本明细要素占比变动的原因及合理性；原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制；结合各期的产量情况补充披露水电费的耗用是否合理；（4）补充披露结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性；人工成本和同行业公司是否存在重大差异；不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性；（5）补充披露执行新收入准则后对运输费用的具体会计处理，对营业成本、销售费用和毛利率的影响金额；（6）补充披露直接材料来源于外购或自产的金额和比例，自产和外购的成本差异，报告期内以自产代替外购对成本的具体影响。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，并对营业成本核算的合规性、报告期各期营业成本确认的真实性、准确性、完整性发表意见，说明成本构成、变动的合理性并发表明确意见。（审核问询函第 21 题）

（一）结合具体业务流程，补充披露产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，是否符

合《企业会计准则》的规定；结合自身的运营模式，说明营业成本的核算及结转方法，与同行业已上市公司是否存在差异，成本核算的过程和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性

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	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

	核算对象	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、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法符合《企业会计准则》的规定。

4. 营业成本的核算及结转方法，与同行业已上市公司是否存在差异

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．成本核算的过程和控制的关键环节，并举例说明成本核算的规范性、准确性

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。

(二) 补充披露报告期内主要原材料的构成、金额和占比及变动情况，报告期内电机采购价格下滑的原因和合理性，金属原材料采购占比下滑的原因和合理性，是否和发行人产品结构变化相匹配

1. 报告期内主要原材料的构成、金额和占比及变动情况

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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。

2. 报告期内电机采购价格下滑的原因和合理性

报告期内，公司主要原材料采购价格稳定，无重大变动。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，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。

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，公司电机向不同供应商的采购价格、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 年度	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 年度	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 年度	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%。

3. 金属原材料采购占比下滑的原因和合理性，是否和发行人产品结构变化相匹配

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。

（三）补充披露报告期各期直接材料、制造费用明细情况，并分析说明各项成本明细要素占比变动的原因及合理性；原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制；结合各期的产量情况补充披露水电费的耗用是否合理

1. 报告期各期直接材料、制造费用明细情况，并分析说明各项成本明细要素占比变动的原因及合理性

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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%。

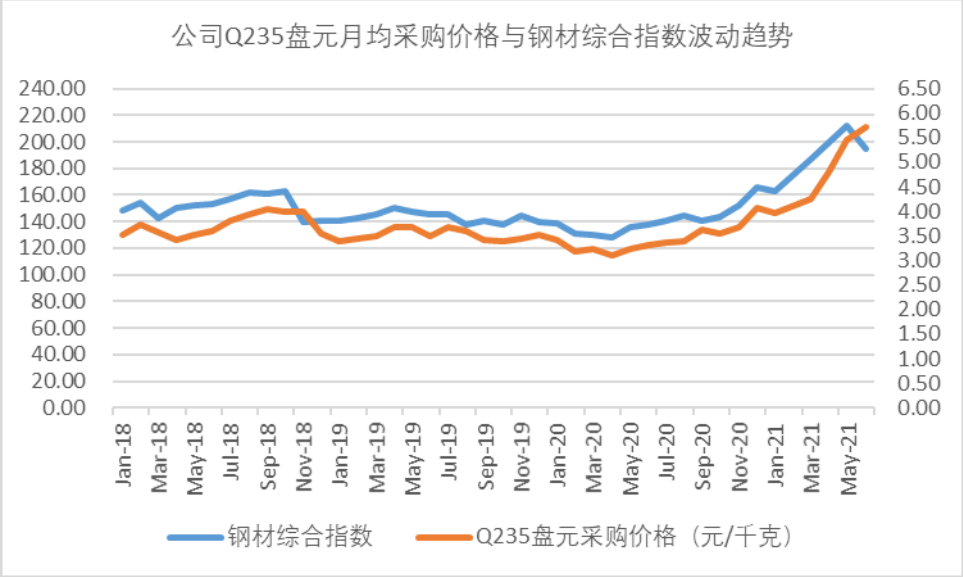
2. 原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

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 年度		2019 年度		2018 年度	
		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	13.60	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。

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，公司采购 Q235 盘元月均价格与钢材综合指数波动趋势如下：



数据来源：Mysteel.com、公司 Q235 盘元采购月均价

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 年度		
		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
	地板支撑	113.46	73.14	0.16	182.33	99.73	0.18
不锈钢板（吨）	通风口	296.19	57.92	0.51	721.04	150.33	0.48
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
电机（万只）	燃气射钉枪	8.49	8.16	1.04	10.38	10.36	1.00

(续上表)

主要	对应产品	2019 年度	2018 年度

原材料		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	5,124.12	155,033.09	33.05	6,456.06	180,207.44	35.83
	地板支撑	202.07	112.83	0.18	59.01	36.92	0.16
不锈钢板（吨）	通风口	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	18.03	9.54	1.89	12.9	7.24	1.78
电机（万只）	燃气射钉枪	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。

3. 主要原材料采购价格和行业公开报价是否一致，量化分析上游原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制

报告期内，公司主要原材料采购价格稳定，无重大变动。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，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。

4. 结合各期的产量情况补充披露水电费的耗用是否合理

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 年度	2019 年度	2018 年度

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。

（四）补充披露结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性；人工成本和同行业公司是否存在重大差异；不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性

1. 结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，披露直接人工变动合理性

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 年度	2019 年度	2018 年度
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：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；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。

2. 人工成本和同行业公司是否存在重大差异

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 年度	2019 年度	2018 年度
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、2021 年 1-6 月的相关数据

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。

3. 不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性

公司不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，报告期内人均产量变动的原因及合理性分析详见本审核问询函回复二十(一)之说明。

（五）补充披露执行新收入准则后对运输费用的具体会计处理，对营业成本、销售费用和毛利率的影响金额

根据 2017 年财政部发布修订后的《企业会计准则第 14 号—收入》(以下简称新收入准则)以及新收入准则应用指南的规定，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，公司分别发生运输费 709.60 万元和 449.79 万元，新收入准则前后运输费调整对财务数据的影响如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
项 目	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%。

（六）补充披露直接材料来源于外购或自产的金额和比例，自产和外购的成本差异，报告期内以自产代替外购对成本的具体影响

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 年度			2019 年度			2018 年度		
	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。

（七）请保荐人和申报会计师发表明确意见，并对营业成本核算的合规性、报告期各期营业成本确认的真实性、准确性、完整性发表意见，说明成本构成、

变动的合理性并发表明确意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解采购与付款循环、生产与仓储循环的内部控制制度，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) 核查公司营业成本的核算及结转方法、成本核算流程以及关键控制点；

(3) 了解公司报告期内成本核算的会计政策，重点关注成本归集和分配的方法、成本归集、分配和结转的具体情况，分析其是否符合企业实际经营情况及会计准则相关规定，报告期内相关会计政策是否一贯执行；

(4) 获取公司报告期内分产品的成本构成明细表、主要材料价格变动情况，询问公司管理层，了解主要材料行业供求情况、主要供应商变化原因，分析不同产品成本变动的原因以及与主要材料价格变动之间的关系，分析判断其合理性；

(5) 获取公司报告期内水电费耗用明细表，与当期主营业务成本进行对比分析；

(6) 对公司报告期各期存货发出执行计价测试程序，检查存货发出计价的准确性；

(7) 了解生产人员、生产辅助人员的构成情况，结合不同部门各级别人员的职责分工、薪酬核算方法、绩效考核制度，分析不同部门人员薪酬变动原因、平均薪酬水平是否合理，将人均薪资水平与当地工资水平、同行业工资水平进行比较，分析公司人工费用计提是否合理；

(8) 结合应付职工薪酬明细账，抽查工资发放单据、社保费及住房公积金缴纳单据，核查公司职工薪酬确认的准确性和完整性；

(9) 抽取公司制造费用中的大额支出进行凭证检查，结合对管理费用、销售费用、研发费用等科目的审计，判断公司相关费用入账分类的准确性；

(10) 对公司报告期各期制造费用进行分析复核，分析各期制造费用总体合理性、明细项目变动合理性，关注各期是否存在异常变化；

(11) 复核公司报告期内生产成本归集及存货、营业成本结转是否正确；

(12) 获取公司报告期内直接材料来源与自产和外购情况，分析自产原材料和外购原材料成本差异。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已结合具体业务流程，补充披露了产品成本的核算流程和方法，直接材料、直接人工、制造费用、加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法，符合《企业会计准则》的规定；公司已结合自身的运营模式，补充披露了营业成本的核算及结转方法，与同行业已上市公司不存在显著差异，成本核算的过程和控制的关键环节均制定了有效的内部控制制度并执行良好，营业成本的核算及确认规范、准确；

(2) 公司已补充披露了报告期内领用主要原材料的构成、金额、占比变动情况，报告期内电机采购价格波动具有合理性，金属原材料采购占比下滑具有合理性，与公司产品结构变化相匹配；

(3) 公司已披露了报告期各期直接材料、制造费用明细情况，各项成本明细要素占比变动的原因合理，原材料采购价格和采购数量变动合理，产品主要原材料单位耗用变化合理，主要原材料采购、领用数量与产品匹配；主要原材料采购价格波动具有合理性；公司产品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；各期的水电费的耗用合理；

(4) 公司已结合报告期工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素，补充披露了直接人工变动情况，变动原因合理，人工成本与同行业公司不存在重大差异；人均产量变动合理；

(5) 公司对运输费用的会计处理符合新收入准则的规定，已真实完整地反映了对营业成本、销售费用和毛利率的影响；

(6) 公司已补充披露了直接材料来源于外购或自产的金额和比例、自产和外购的成本差异，分析了报告期内以自产代替外购对成本的具体影响；

(7) 报告期内，公司成本构成合理；成本的归集准确、完整，成本在各期之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确，符合《企业会计准则》的相关规定；

(8) 报告期内，公司各期生产成本归集及结转、营业成本的确认真实、准确、完整，成本构成及其变动具有合理性。

十四、招股说明书披露：（1）报告期各期，发行人向前五大供应商采购金额分别为 3,101.30 万元、2,951.15 万元、2,928.59 万元和 1,802.30 万元，采购占比分别为 28.35%、22.89%、19.53%和 24.56%。主要供应商存在刚成立不久和发行人开展合作的情形。（2）前五大供应商中盘元的供应商波动较大，发行人向盘元供应商之一上海健深实业有限公司采购金额大幅下滑。（3）报告期各期，发行人向前五大外协加工厂商的采购金额分别为 805.82 万元、746.40 万元、807.11 万元和 381.65 万元，采购占比分别为 51.33%、30.92%、46.93%和 48.26%，主要外协加工厂商波动较大。

请发行人：（1）按照盘元、铝材、电机、不锈钢板等主要原材料分类补充披露前五大供应商的基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，说明并补充披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性；报告期各期前五大供应商基本情况、供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；前五大供应商中盘元的供应商波动较大的原因和合理性；发行人向盘元供应商之一上海健深实业有限公司采购金额大幅下滑的原因和合理性；发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比；（2）补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；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；（3）补充披露刚成立不久（一年以内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比；（4）报告期内外协加工涉及的产品、工序、加工费及占成本的比例、主要外协厂商的基本情况及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等情况，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；外协价格确定的依据及是否具有公允性；发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比。

请保荐人、申报会计师和发行人律师对上述事项发表意见，说明中介机构对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各种方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。（审核问询函第 22 题）

（一）按照盘元、铝材、电机、不锈钢板等主要原材料分类补充披露前五大供应商的基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，说明并补充披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性；报告期各期前五大供应商基本情况、供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；前五大供应商中盘元的供应商波动较大的原因和合理性；发行人向盘元供应商之一上海健深实业有限公司采购金额大幅下滑的原因和合理性；发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比

1. 按照盘元、铝材、电机、不锈钢板等主要原材料分类补充披露前五大供应商的基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等，说明并补充披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异

(1) 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

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（%）
	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	嘉兴澳星金属制品有限公司	123.93	15.80	195.80	67.27

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（%）
1-6 月	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
	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

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（%）
	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
	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

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、张家港保税区蓝宇国际贸易有限公司，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

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（%）
	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

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（%）
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
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
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

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（%）
	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。

(2) 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。

2. 报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大的原因及合理性

(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			4,620.36	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

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
	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 年度		2019 年度		2018 年度		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。

3. 报告期各期前五大供应商基本情况、供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排

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%

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。

4. 前五大供应商中盘元的供应商波动较大的原因和合理性；发行人向盘元供应商之一上海健深实业有限公司采购金额大幅下滑的原因和合理性

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，主要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。

5. 发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比

公司采购占主要供应商销售同类产品的占比详见本审核问询函回复十四(一)3 之说明。

（二）补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；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

1. 各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比

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

年度	供应商采购分层	供应商数量（家）	采购金额（万元）	占比（%）
	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。

2. 新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；新增供应商的开拓过程

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。

3. 报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；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

(1) 贸易类供应商数量、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 年度	2019 年度	2018 年度
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	锢锡泰贸易（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。

（三）补充披露刚成立不久（一年以内）的供应商和发行人产生合作的原因、背景、对应的金额和占比

报告期内，成立一年以内即与公司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

（四）报告期内外协加工涉及的产品、工序、加工费及占成本的比例、主要外协厂商的基本情况及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等情况，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；外协价格确定的依据及是否具有公允性；发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比

1. 报告期内外协加工涉及的产品、工序、加工费及占成本的比例

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、金额及占营业成本的比例

报告期内，公司外协加工的内容、金额及占营业成本的比例情况如下：

单位：万元、%

外协加工内容	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例
表面处理	695.97	4.36	1,302.51	5.38	1,115.56	5.53	1,196.60	6.42
组装	313.19	1.96	393.88	1.63	370.90	1.84	346.10	1.86
金加工	152.51	0.95	212.65	0.88	153.06	0.76	119.06	0.64
拉丝	82.89	0.52	118.54	0.49	80.11	0.40	95.70	0.51
包装	-	-	-	-	0.10	0.00	0.17	0.00
造粒	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

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、降低生产成本等因素考虑，公司将表面处理环节委托外协加工。

(2) 外协加工的具体内容及涉及产品

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
表面处理	电镀	射钉、五金件	否	全部外协加工
	热镀	射钉、五金件	否	全部外协加工
	达克罗	地板支撑	否	全部外协加工
	喷塑	金折	是	主要外协加工
	机械镀	射钉	否	全部外协加工
	电泳	通风口	否	全部外协加工
组装	电路控制组件组装	燃气射钉枪	否	全部外协加工
	电池包组件组装	燃气射钉枪	否	全部外协加工
	充电器组件组装	电动工具	否	全部外协加工
	穿钉	伞钉	是	全部外协加工
	焊接	金折	是	主要自产
金加工	无缝钢管加工成枪嘴	燃气射钉枪	否	全部外协加工
	盘元加工成螺杆	地板支撑	否	全部外协加工

	燃烧室组件机加工	燃气射钉枪	是	主要自产
	冷板落料成型	金折	是	主要自产
	不锈钢卷裁剪成板	通风口	否	全部外协加工
拉丝	拉丝	纸排钉	是	部分外协加工
包装	滴胶铭牌	燃气射钉枪	是	少量外协加工

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。

2. 主要外协厂商的基本情况及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等情况，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形

(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

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
	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
	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%

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. 外协价格确定的依据及是否具有公允性

（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情况如下：

外协加工内容	单位	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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波动的主要原因为：应用的产品以及具体工艺不同。

(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 年度			2019 年度			2018 年度		
	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

组装外协按套计量涉及产品	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	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 年度			2019 年度			2018 年度		
	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 年度	2019 年度	2018 年度	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。

4. 发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比

公司采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比详见本审核问询函回复十四(四)2之说明。

（五）请保荐人、申报会计师和发行人律师对上述事项发表意见，说明中介机构对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各种方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分

1. 核查程序

针对上述情况，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解与采购与付款循环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) 取得并查阅公司采购明细表，对公司财务负责人、采购负责人进行访谈，核查报告期内公司主要原材料采购价格变动情况，主要原材料向前五大供应商采购情况，公司前五大供应商次序变动情况及变动原因等；

(3) 查阅公司主要原材料采购合同，对公司财务负责人、采购负责人进行访谈，走访公司主要供应商，核查公司报告期内主要原材料供应商的基本情况、合作历史、采购方式、定价方式、结算方式等；

(4) 走访公司主要供应商，取得公司主要供应商出具的《声明》，核查公司与主要供应商之间的关联关系情况；

(5) 对公司采购负责人进行访谈，核查公司报告期内前五大供应商中盘元的供应商波动较大的原因和合理性，公司向盘元供应商之一上海健深实业有限公司采购金额大幅下滑的原因和合理性；

(6) 查阅公司采购明细表，对公司供应商按照采购金额进行分层，分别统计不同层级供应商采购情况，核查新增供应商数量及采购情况，对公司采购负

责人进行访谈，核查报告期内公司新增供应商开拓过程，贸易类供应商数量、采购情况及变动情况，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；

(7) 查阅公司采购明细表，对公司采购负责人进行访谈，核查成立一年以内即与公司开始合作的供应商情况、合作的原因、背景及采购情况；

(8) 通过公开渠道查询，走访主要外协加工厂商，核查报告期内公司主要外协加工厂商基本情况及合作情况；

(9) 获取并查阅公司报告期内采购明细表、银行对账单，核查公司采购方与付款方是否一致，公司与供应商是否存在异常资金往来；

(10) 选取公司报告期各期采购额较大的供应商，报告期各期末应付账款余额较大的供应商进行函证，核查采购及往来余额的真实性、准确性、完整性，函证情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
函证家数（家）	109	96	56	66
采购总额（万元）	13,017.61	18,571.52	14,994.51	14,114.86
发函金额（万元）	11,601.77	15,593.77	12,265.91	10,972.65
回函确认金额（万元）	9,960.17	14,791.77	11,356.32	10,938.50
其中：回函相符金额（万元）	8,561.63	13,611.30	10,216.55	10,683.71
回函不符确认后相符金额（万元）	1,398.54	1,180.47	1,139.77	254.79
发函比例（%）	89.12	83.97	81.80	77.74
回函确认占发函金额比例（%）	85.85	94.86	92.58	99.69
回函确认占采购总额比例（%）	76.51	79.65	75.74	77.50

回函不符主要原因为时间差异，经确认后金额相符。报告期内，未回函的主要原因包括：报告期内前期合作，后期不再合作，供应商回函意愿低；多次沟通协调，仍未回函。针对已发函但未回函的供应商，我们通过查看采购合同、采购发票、入库单、付款凭证等实施替代程序，替代测试有效，报告期各期未回函供应商的采购交易可以确认。

(11) 选取公司报告期各期主要供应商及报告期各期主要外协加工厂商，本期新增主要供应商进行访谈，了解公司与主要供应商交易情况、定价及结算模式，核查公司与供应商是否存在关联关系，确认交易真实性等，走访情况如下：

当期采购额	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
500 万元以上	当期采购金额（万元）	4,857.69	4,560.45	2,367.95	1,601.36
	访谈家数（家）	10	5	4	2
	访谈金额（万元）	3,547.67	4,560.45	2,367.95	1,601.36
	访谈金额占比（%）	73.03	100.00	100.00	100.00
300-500 万元(不含500万元)	当期采购金额（万元）	1,814.71	4,017.41	3,521.76	2,321.43
	访谈家数（家）	9	10	9	5
	访谈金额（万元）	1,814.71	4,017.41	3,521.76	1,908.97
	访谈金额占比（%）	100.00	100.00	100.00	82.23
300 万元以下(不含300万元)	当期采购金额（万元）	6,345.21	9,993.66	9,104.80	10,192.07
	访谈家数（家）	22	18	18	24
	访谈金额（万元）	1,816.26	2,470.51	2,907.47	3,512.7
	访谈金额占比（%）	28.62	24.72	31.93	34.47
合 计	采购总额（万元）	13,017.61	18,571.52	14,994.51	14,114.86
	访谈家数（家）	41	33	31	31
	访谈金额（万元）	7,178.63	11,048.37	8,797.18	7,023.03
	访谈金额占比（%）	55.15	59.49	58.67	49.76

注：2021 年 1-6 月供应商分层标准减半

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已按照盘元、铝材、电机、不锈钢板等主要原材料分类补充披露前五大供应商的基本情况、合作历史、采购方式、采购内容、定价方式、结算方式等；公司同种原材料采购价格在主要供应商之间不存在显著差异，个别差异具有合理性；报告期内各主要供应商采购金额、次序变动较大具有合理性；公司已披露报告期各期前五大供应商基本情况，供应商及其关联方与公司不存在关联关系或同业竞争关系、其他利益安排；前五大供应商中盘元的供应商波动较大具有合理性；公司向盘元供应商之一上海健深实业有限公司采购金额大幅下滑具有合理性；公司已披露采购占主要供应商销售同类产品的占比；

(2) 公司已补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；公司已披露新增

供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况，具有合理性；公司已披露新增供应商的开拓过程，报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；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具有合理性；

(3) 公司已补充披露刚成立不久(一年以内)的供应商和公司产生合作的原因、背景、对应的金额和占比；

(4) 公司已补充披露报告期内外协加工涉及的产品、工序、加工费及占成本的比例、主要外协厂商的基本情况，主要外协厂商与公司不存在关联关系及其他利益约定等情况，不存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；外协价格确定具有公允性；公司已披露采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比，具有合理性；

(5) 中介机构通过走访、函证、替代测试等方式对公司采购真实性进行了核查，经核查，公司报告期内向供应商采购真实，采购金额准确，相关核查充分。

十五、招股说明书披露，2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末，公司应收账款期末余额分别为 1,695.19 万元、2,205.79 万元、1,728.83 万元、2,521.48 万元，占同期营业收入的比例（年化）分别为 6.85%、7.95%、5.42%、7.97%。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，2018 年以来，公司应收账款期末原值账龄均在一年以内。报告期内，公司应收账款周转率为 14.84、14.23、16.21 和 14.89，显著高于同行业上市公司的平均水平 4.62、4.68、4.92 和 4.39。招股说明书未披露第三方回款情况。

请发行人：（1）结合主要客户的信用政策，补充披露报告期各期末不同销售模式（直销和经销）下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况，应收账款金额与信用政策的匹配性，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；（2）补充披露逾期应收账款的金额、占比，形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项支付情况；（3）量化分析并补充披露发行人应收账款周转率显著高于同行业可比公司的原因和合理性；（4）补充披露报告期各期应收账款冲回、核销的金额和涉及的产品分类，重大单项应收账款的计提金额和具体情况；（5）补充披露应收保证金或质保金的金额和会计处理；保证金或质保金金

额和营业收入的匹配关系；（6）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，分析披露新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例的差异情况并分析原因，使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分，与同行业可比公司是否存在差异；（7）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于第三方回款的要求逐条落实并披露。

请保荐人、会计师说明各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见；说明各期末应收账款的金额至反馈意见回复日的回款金额及比例；按照按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于第三方回款的要求逐条发表意见，并对上述问题发表明确意见。（审核问询函第 23 题）

（一）结合主要客户的信用政策，补充披露报告期各期末不同销售模式（直销和经销）下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况，应收账款金额与信用政策的匹配性，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形

1. 不同销售模式下的信用政策比较

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商	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

2. 不同销售模式下客户应收账款余额、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	账 龄	2021.6.30	2020.12.31

模式		应收账款余额	占比	坏账准备	应收账款余额	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
	1-2 年	7.30	0.18	0.73	-	-	-
	小 计	1,323.77	33.33	66.55	58.09	2.48	2.90
直销	1 年以内	2,647.58	66.66	132.38	2,285.44	97.52	114.27
	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
合 计		3,971.84	100.00	198.98	2,343.53	100.00	117.18

（续上表）

销售模式	账 龄	2019.12.31			2018.12.31		
		应收账款余额	占比	坏账准备	应收账款余额	占比	坏账准备
经销	1 年以内	51.50	2.98	2.57	90.88	4.12	4.54
	1-2 年	-	-	-	-	-	-
	小 计	51.50	2.98	2.57	90.88	4.12	4.54
直销	1 年以内	1,677.34	97.02	83.87	2,114.91	95.88	105.75
	1-2 年	-	-	-	-	-	-
	小 计	1,677.34	97.02	83.87	2,114.91	95.88	105.75
合 计		1,728.83	100.00	86.44	2,205.79	100.00	110.29

3. 应收账款金额与信用政策的匹配性

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。

4. 是否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，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：该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。

（二）补充披露逾期应收账款的金额、占比，形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项支付情况

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)部分客户付款内部审批流程相对较慢，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，部分国外客户付款延迟。

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。

（三）量化分析并补充披露发行人应收账款周转率显著高于同行业可比公司的原因和合理性

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 年度	2019 年度	2018 年度
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
公司	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；坚朗五金未查阅到信用期信息。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。

（四）补充披露报告期各期应收账款冲回、核销的金额和涉及的产品分类，重大单项应收账款的计提金额和具体情况

1. 报告期各期应收账款冲回的金额和涉及的产品分类

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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

2. 报告期各期应收账款核销的金额和涉及的产品分类

单位：万元

年度	产品名称	客户名称	应收账款余额	核销金额	核销原因
2018 年	燃气射钉枪	肖代玉	1.76	1.76	公司终止与肖代玉合作后，预计无法收回剩余款项，故进行核销

3. 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。

（五）补充披露应收保证金或质保金的金额和会计处理；保证金或质保金金额和营业收入的匹配关系

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。

（六）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，分析披露新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例的差异情况并分析原因，使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分，与同行业可比公司是否存在差异

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：

(1) 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	-	-	-	-

(2) 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

(3) 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%

(4) 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%

(5) 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，公司实际执行的预期损失率计算应收账款损失准备金额更谨慎。

2. 与原坏账准备计提比例及同行业计提比例进行比较

(1) 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。

（2）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：

账 龄	巨星科技	锐奇股份	康平科技	坚朗五金	公司
1 年以内	5%	1%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	5%	20%	10%	10%
2-3 年	20%	20%	50%	20%	50%
3-4 年	30%	50%	100%	50%	100%
4-5 年	50%	80%	100%	80%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

由上表，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司不存在显著差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

（七）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于第三方回款的要求逐条落实并披露

1. 第三方回款的原因、必要性及商业合理性；境外销售涉及境外第三方的，其代付行为的商业合理性或合法合规性；第三方回款的真实性，是否存在虚构交易或调节账龄情形；资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致

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 年度	2019 年度	2018 年度
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占营业收入的比例

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 年度	2019 年度	2018 年度
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. 发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排；报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；如签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款，该交易安排是否具有合理原因

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。

报告期内，公司相关交易情况良好，收款准确无误，相关交易真实。

（八）请保荐人、会计师说明各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见；说明各期末应收账款的金额至反馈意见回复日的回款金额及比例；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于第三方回款的要求逐条发表意见，并对上述问题发表明确意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司管理层、销售部门等相关人员，查阅应收账款管理制度，了解和评估公司应收账款管理相关内控制度的设计，并测试运行有效性；

(2) 检查报告期内主要客户的结算模式和信用政策，确认报告期内信用政策是否存在变动；结合主要客户销售合同的检查，对公司报告期内应收账款与信用政策匹配性进行分析，确认是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；检查报告期各期末不同销售模式下应收账款余额、账龄及坏账准备计提情况，判断应收账款的合理性；

(3) 了解公司逾期应收账款的划分情况，并获取报告期各期末逾期应收账款明细表，结合客户信用政策对逾期应收账款进行分析及复核，了解主要逾期客户的情况和造成逾期的原因，并检查主要逾期客户的后续回款情况；

(4) 复核公司报告期内应收账款周转率情况，结合公司的业务情况及信用政策等，评价应收账款周转率与周转天数的合理性；查阅同行业可比公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，分析公司应收账款周转率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

(5) 检查以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性，了解坏账核销的原因。报告期内，公司坏账核销情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
核销坏账（万元）	-	-	-	1.76
应收账款期末余额（万元）	3,971.84	2,343.53	1,728.83	2,205.79
坏账核销比例（%）	-	-	-	0.08
坏账准备计提比例（%）	5.01	5.00	5.00	5.00

(6) 了解报告期内应收账款冲回形成的原因，统计报告期内发生销售退货冲回应收账款的金额，关注销售退货的原因，并对销售退货情况进行检查；

(7) 询问销售部门负责人及财务总监，并检查公司主要客户的销售合同，确认合同条款中是否存在应收保证金或质保金的相关约定；

(8) 了解公司坏账准备计提政策，获取公司报告期各期末的应收账款账龄分析表进行复核，并重新测算复核坏账准备计提金额的准确性；计算并复核应收账款迁徙率及其平均值、历史损失率、前瞻性调整情况；结合应收账款逾期情况、历史坏账及期后回款情况，检查报告期内坏账准备计提的充分性；

(9) 按照新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下的坏账计提比例

对报告期期末的应收账款坏账准备计提金额分别进行测算，分析比较差异情况及原因，判断使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分；

(10) 查阅同行业可比公司的定期报告、招股说明书及其他公告文件，将公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例进行比较，分析报告期内坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司相比是否存在重大差异；

(11) 对报告期各期末主要客户的应收账款余额实施函证程序，确认应收账款的真实性、准确性，函证情况具体如下：

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
发函金额	3,405.00	2,194.98	1,677.86	2,095.24
发函比例	85.73	93.66	97.05	94.99
回函确认金额	1,858.30	1,167.64	1,556.28	1,258.13
其中：回函相符金额	1,728.26	1,127.05	1,510.25	1,258.13
回函不符经调节后相符金额	130.04	40.59	46.03	-
回函确认金额占发函比例	54.58	53.20	92.75	60.05
回函确认金额占应收账款余额比例	46.79	49.82	90.02	57.04
替代测试金额	3,405.00	2,117.43	1,594.86	1,997.11
替代测试占应收账款余额比例	85.73	90.35	92.25	90.54
合计核查比例[注]	85.73	94.19	95.51	94.81

[注]合计核查比例剔除回函确认、替代测试重复的客户计算得出

报告期内，公司应收账款余额回函相符率较高，存在部分回函不符情况，主要系公司与客户入账时点差异所致。针对未回函和回函不符的情形，通过检查公司收入明细表、订单、出库单、客户签收单或对账记录、销售发票、出口报关单、货运提单、银行回单等相关支持性文件对相关交易的发生额和期末余额进行核查，并在访谈过程中对报告期各期的交易情况进行确认。

(12) 对报告期应收账款回款情况进行测试，并检查报告期各期末应收账款金额期后回款情况。截至 2021 年 8 月 31 日，报告期各期末公司应收账款余额回款情况如下表所示：

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
期后回款金额	3,230.13	2,334.94	1,728.83	2,205.79
期后回款比例	81.33%	99.63%	100.00%	100.00%

报告期各期末，公司应收账款余额期后回款金额分别为 2,205.79 万元、1,728.83 万元、2,334.94 万元、3,230.13 万元，回款比例分别为 100.00%、100.00%、99.63%、81.33%，期后回款情况良好，公司应收账款质量较高。

(13) 询问公司销售部门负责人及财务总监，了解公司第三方回款情况、客户通过第三方回款的原因以及是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，查阅第三方回款明细表，检查公司与第三方回款相关业务涉及的销售明细、销售合同或订单、销售发票、客户签收单或对账记录、出口报关单、货运提单、银行回单等原始凭证，确认公司第三方回款涉及的销售业务是否真实发生；

(14) 将第三方回款方与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工名册、关联方清单进行比对，确认其与公司不存在关联关系；

(15) 对公司主要客户进行访谈，确认其与公司不存在关联关系、相关纠纷或法律诉讼；

(16) 查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网等网站，了解公司是否存在与第三方回款相关的法律诉讼，检查各项费用科目明细账，查看是否存在与第三方回款相关的律师费用及诉讼费用；

(17) 获取公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排的确认文件。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已结合主要客户的信用政策，补充披露报告期各期末不同销售模式（直销和经销）下客户应收账款余额、账龄及坏账计提情况，应收账款金额与信用政策具有匹配性，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形；

(2) 公司已补充披露逾期应收账款的金额、占比，公司逾期应收账款形成原因真实、合理，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；

(3) 公司已量化分析并补充披露应收账款周转率显著高于同行业可比公司

的原因，公司应收账款周转率较高符合公司实际情况，具有合理性；

(4) 公司已补充披露报告期各期应收账款冲回、核销的金额和涉及的产品分类；报告期内公司仅发生一笔应收账款核销情况，实际发生坏账的风险较小，应收账款质量较高；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；

(5) 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；

(6) 公司在新金融工具准则下，根据预期信用损失模型计算的预期信用损失率与原金融工具准则下应收账款计提比例无差异，与同行业可比公司不存在显著差异，公司应收账款坏账准备计提政策合理，坏账准备计提充分；

(7) 报告期内，公司第三方回款真实，不存在虚构交易或调节账龄情形；第三方回款形成的收入占营业收入的比例较小；第三方回款真实、原因合理，符合行业经营特点，具有必要性和商业合理性；公司及其实际控制人、董监高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；境外客户涉及的境外第三方回款主要系集团内关联企业支付及客户的下游客户代付货款所致，符合行业经营惯例，具有商业合理性，不存在违反法律法规的情形；报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；公司不存在签订合同时已明确约定由其他第三方代购买方付款的情况；公司第三方付款对应的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致。

十六、报告期内，公司主营业务毛利率分别为 32.77%、32.13%、36.03%和 34.20%，整体呈上升趋势。射钉紧固器材毛利率分别为 27.92%、29.59%、33.68%、32.46%；建筑五金制品毛利率分别为 38.88%、35.99%、39.98%、37.17%。除坚朗五金外，其他可比公司巨星科技、锐奇股份、康平科技的主营业务和发行人主营业务存在较大差异。

请发行人：（1）补充披露同行业可比公司的选取标准、同行业可比公司选取是否完整、可比，并按照不同产品/服务分别与可比公司同类产品/服务的毛利率情况进行比较，并结合与同行业公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，量化分析并补充披露毛利率与各可比公司同类产品的差异原因及毛利率波动趋势不一致（如有）的原因；（2）结合发行人销售定价方式、

主要原材料报告期内市场及采购价格变化情况、产品结构变化、销售均价及单位成本变化等，补充披露发行人报告期内主要产品射钉紧固器材毛利率上升、建筑五金制品毛利率先下滑后上升的原因，是否符合同行业同类产品毛利率波动趋势；（3）量化分析并披露报告期内原材料采购价格变动对毛利率影响和传导机制，毛利率是否存在下滑的风险，补充风险提示；（4）结合不同产品定价及使用原材料或工艺的差异、成本构成等，补充披露不同产品毛利率差异较大的原因，是否符合同行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 24 题）

（一）补充披露同行业可比公司的选取标准、同行业可比公司选取是否完整、可比，并按照不同产品/服务分别与可比公司同类产品/服务的毛利率情况进行比较，并结合与同行业公司产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，量化分析并补充披露毛利率与各可比公司同类产品的差异原因及毛利率波动趋势不一致（如有）的原因

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、主要经营业务与公司相似或相近程度。

(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

通过 Wind 金融终端查询，截至 2021 年 8 月末，通用设备制造业 A 股上市共计 169 家，金属制品业 A 股上市公司共计 87 家，公司同行业可比上市公司从 256 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。

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 年度	2019 年度	2018 年度
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%
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。

（二）结合发行人销售定价方式、主要原材料报告期内市场及采购价格变化情况、产品结构变化、销售均价及单位成本变化等，补充披露发行人报告期内主要产品射钉紧固器材毛利率上升、建筑五金制品毛利率先下滑后上升的原因，是否符合同行业同类产品毛利率波动趋势

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 年度	2019 年度	2018 年度
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
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：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%；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（%）	毛利率增加（%，差值）
2021 年 1-6 月	单位售价（元/只）	992.17	4.13	0.42	-1.09
	单位成本（元/只）	629.55	13.40	2.17	
2020 年度	单位售价（元/只）	988.03	4.00	0.41	-1.13
	单位成本（元/只）	616.15	13.57	2.25	
2019 年度	单位售价（元/只）	984.03	8.36	0.86	0.85
	单位成本（元/只）	602.58	-3.22	-0.53	
2018 年度	单位售价（元/只）	975.67	-	-	-
	单位成本（元/只）	605.80	-	-	

报告期内，公司燃气射钉枪产品单位售价和单位成本整体波动不大，毛利率相对稳定。

(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（%）	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	-2.38
	单位成本（元/万只）	308.23	16.25	5.56	

2020 年度	单位售价（元/万只）	335.02	-24.76	-6.88	-7.41
	单位成本（元/万只）	291.99	5.09	1.77	
2019 年度	单位售价（元/万只）	359.78	-47.99	-11.77	1.75
	单位成本（元/万只）	286.90	-45.40	-13.66	
2018 年度	单位售价（元/万只）	407.78	-	-	-
	单位成本（元/万只）	332.30	-	-	

报告期内，公司射钉不同类型的收入、销量、单价、毛利率的差异情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	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（%）
钢排钉	1,453.93	45,133	322.15	23.12	1,699.33	60,504	280.86	23.59
纸排钉	2,489.93	71,714	347.20	1.30	3,522.49	97,238	362.26	5.75
其他	331.94	7,358	451.16	23.78	629.33	16,909	372.19	23.55
合 计	4,275.80	124,204	344.26	10.46	5,851.14	174,650	335.02	12.84

（续上表）

项 目	2019 年度				2018 年度			
	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（%）
钢排钉	1,605.72	56,669	283.35	30.85	1,406.64	48,592	289.48	30.07
纸排钉	3,767.31	95,129	396.02	14.11	5,153.63	112,887	456.53	14.37
其他	584.90	13,800	423.82	30.73	585.53	13,759	425.55	27.14
合 计	5,957.93	165,598	359.78	20.26	7,145.80	175,238	407.78	18.51

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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，公司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，而公司毛利率较高的钢排钉销售收入占比持续上升。

2019 年，公司射钉毛利率整体有所上升，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。

2020 年，公司射钉毛利率较 2019 年减少 7.41%，主要原因为：单位成本的上升，单位售价下降。2020 年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。2020 年射钉销售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。

2021 年 1-6 月，公司射钉毛利率较 2020 年减少 2.38%，在当期原材料采购成本上升较多的情况下，射钉毛利率下降相对有限，主要原因为：毛利率较高的钢排钉在射钉中的销售占比由 2020 年的 29.04%上升至 34.00%。

(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（%）	毛利率增加（%，差值）
2021 年 1-6 月	单位售价（元/只）	11.98	-0.33	-2.71	-1.73
	单位成本（元/只）	7.00	0.02	0.26	
2020 年度	单位售价（元/只）	12.31	-0.35	-2.78	-2.15
	单位成本（元/只）	6.98	0.07	1.05	
2019 年度	单位售价（元/只）	12.67	-0.01	-0.11	5.27
	单位成本（元/只）	6.91	-0.68	-8.91	
2018 年度	单位售价（元/只）	12.68	-	-	-
	单位成本（元/只）	7.58	-	-	

2019 年，公司瓦斯气罐毛利率较 2018 年增加 5.27%，主要原因为：当期单位成本的下降幅度超过了单位售价的下降幅度。2019 年瓦斯气罐单位成本下降的主要原因为：2019 年开始，瓦斯气罐的主要原材料囊袋由外购转为自制，成本下降。

(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（%）	毛利率增加(%，差值）
2021 年 1-6 月	单位售价（元/只）	24.08	-0.51	-2.09	-6.23
	单位成本（元/只）	15.15	1.21	8.66	
2020 年度	单位售价（元/只）	24.59	-1.51	-5.77	-3.70
	单位成本（元/只）	13.94	0.11	0.81	
2019 年度	单位售价（元/只）	26.10	3.42	15.08	2.30
	单位成本（元/只）	13.83	1.29	10.29	
2018 年度	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。

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。

(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（%）	毛利率增加(%，差值）
2021 年 1-6 月	单位售价（元/只）	32.14	-2.12	-6.18	-3.81
	单位成本（元/只）	25.77	-0.39	-1.50	
2020 年度	单位售价（元/只）	34.25	-0.17	-0.48	-9.37
	单位成本（元/只）	26.16	3.10	13.44	
2019 年度	单位售价（元/只）	34.42	2.13	6.60	6.09

项　目		金额	变动额	增幅（%）	毛利率增加(%，差值）
	单位成本（元/只）	23.06	-0.54	-2.28	
2018 年度	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%，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。

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%。检查口单位成本上升较快的主要原因为：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根据新收入准则，相关的运输费计入主营业务成本；③2020 年，检查口销售收入增加，使得当期耗用的模具费用有所增加，公司模具领用时计入当期制造费用；④为满足下游客户订单，公司购进相关生产设备，2020 年产能利用率较 2019 年有所下降，单位人工及单位制造费用有所增加。

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，受美元平均汇率下降影响，平均售价有所下降。

(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（%）	毛利率增加(%，差值）
2021 年 1-6 月	单位售价（元/只）	9.79	-0.47	-4.55	-14.65
	单位成本（元/只）	9.28	1.06	12.89	
2020 年度	单位售价（元/只）	10.25	-0.27	-2.60	-1.64
	单位成本（元/只）	8.22	-0.05	-0.56	
2019 年度	单位售价（元/只）	10.53	-0.48	-4.37	6.80
	单位成本（元/只）	8.27	-1.13	-11.99	

项　目		金额	变动额	增幅（%）	毛利率增加(%，差值）
2018 年度	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。

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%，同时受美元汇率影响，单位售价有所下降。

（三）量化分析并披露报告期内原材料采购价格变动对毛利率影响和传导机制，毛利率是否存在下滑的风险，补充风险提示

1. 原材料采购价格波动对毛利率的影响

(1) 原材料采购价格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年度	2019年度	2018年度
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
主要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
主要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。

(2) 风险提示

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年度	2019年度	2018年度
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
主要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
主要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%。

2. 原材料采购价格传导机制

原材料采购价格传导机制详见本审核问询函回复十三(三)3 之说明。

（四）结合不同产品定价及使用原材料或工艺的差异、成本构成等，补充披露不同产品毛利率差异较大的原因，是否符合同行业惯例

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 年度	2019 年度	2018 年度
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
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主营业务毛利率。

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）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 通过 Wind 金融终端按中国证监会《上市公司行业分类指引》查询 A 股通用设备制造业和金属制品业的上市公司，筛选与公司主营业务和主要产品相近的可比公司；

(2) 获取公司销售明细表，计算主要产品毛利率，通过原材料采购价格变化、产品结构变化、销售均价和单位成本变化等分析毛利率变动原因；

(3) 量化计算公司报告期内原材料采购价格变动对毛利率的影响情况；

(4) 结合产品定价和产品差别等，分析公司不同产品毛利率差异较大的原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露同行业可比公司的选取标准，同行业可比公司选取完整，公司主营业务射钉紧固器材属于通用设备制造业（C34），建筑五金制品业务属于金属制品业（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，在 A 股上市公司中巨星科技、锐奇股份、康平科技、坚朗五金与公司存在一定的相似性，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；

(2) 公司已结合销售定价方式、主要原材料报告期内市场及采购价格变化情况、产品结构变化、销售均价及单位成本变化等，补充披露了报告期内主要产品射钉紧固器材毛利率变化、建筑五金制品毛利率变化的原因，毛利率波动具有合理性，与同行业上市公司不具有可比性；

(3) 公司已量化分析并补充披露报告期内原材料采购价格变动对毛利率影响和传导机制，原材料价格波动对毛利率波动存在一定的影响，并已作风险提示；

(4) 公司已结合不同产品定价及使用原材料或工艺的差异、成本构成等，补充披露不同产品毛利率差异较大的原因，符合公司经营的实际情况，与同行业上市公司不具有可比性。

十七、报告期各期末，公司存货账面价值分别为 4,874.45 万元、5,923.68 万元、6,141.38 万元和 5,984.83 万元，主要由原材料、在产品、库存商品构成，合计占比超过各期末存货的 90%。

请发行人：（1）补充披露各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；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；2019 年原材料大幅下滑的原因和合理性，对应的在手订单支持率和安全库存量；在产品占比较高的原因，是否符合行业惯例；（2）按照不同产品类型补充披露各类存货的库龄情况，计提存货跌价准备的具体方式，并结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例等，说明存货跌价准备计提是否充分；（3）补充披露外协加工模式下，发行人对存货委托加工物资的管理情况，包括但不限于发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法；客户对存放在其仓库中但是所有权属于发行人的存货的管理方法；报告期内是否出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不

可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况；如发生退货如何处理；除了定期盘点之外发行人对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法；发行人业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时进行跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对非在库存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况，发出商品的核查方法、范围、过程、结论，以及是否执行替代性程序等，并对存货计价方法进行补充核查，说明是否符合相关规定。（审核问询函第 25 题）

（一）补充披露各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；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；2019 年原材料大幅下滑的原因和合理性，对应的在手订单支持率和安全库存量；在产品占比较高的原因，是否符合行业惯例

1. 各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析

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	2021.6.30		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
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。

2. 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	30-60 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	10-15 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，备货较少，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) 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

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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

3. 2019 年原材料大幅下滑的原因和合理性，对应的在手订单支持率和安全库存量

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：①2019 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；②2019 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。

4. 在产品占比较高的原因，是否符合行业惯例

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

项 目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
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。

（二）按照不同产品类型补充披露各类存货的库龄情况，计提存货跌价准备的具体方式，并结合行业发展情况、竞争情况、以及同行业可比公司的存货跌价准备计提比例等，说明存货跌价准备计提是否充分

1. 存货库龄情况

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

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

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

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

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、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 1 年以上的存货截至 2021 年 8 月 31 日耗用情况如下：

单位：万元

项 目	2021.6.30			2020.12.31		
	1 年以上金额	期后耗用金额	期后耗用比例	1 年以上金额	期后耗用金额	期后耗用比例
原材料	174.69	63.08	36.11	166.51	72.59	43.59
在产品	82.54	20.64	25.01	99.81	47.85	47.94
库存商品	20.13	5.34	26.53	88.49	75.34	85.14
包装物	24.41	6.53	26.75	24.82	8.22	33.12
合 计	301.77	95.59	31.68	379.63	204.00	53.74

（续上表）

单位：万元

项 目	2019.12.31			2018.12.31		
	1 年以上金额	期后耗用金额	期后耗用比例	1 年以上金额	期后耗用金额	期后耗用比例
原材料	110.10	59.51	54.05	103.49	84.52	81.67
在产品	24.97	15.63	62.60	53.84	38.24	71.03
库存商品	5.81	4.54	78.14	7.01	5.91	84.31
包装物	22.99	12.57	54.68	22.95	13.82	60.22
合 计	163.87	92.25	56.29	187.29	142.49	76.08

公司库龄 1 年以上的存货多数能正常使用，期后耗用情况良好，跌价准备金额计提较低具有合理性。

4. 公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况比较

(1) 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。

(2) 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 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
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。

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) 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”。

2) 存货结构不同

报告期各期末，公司存货结构与同行业公司比较情况如下：

公司名称	项 目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
巨星科技	原材料占存货余额比例	30.10%	25.82%	24.99%	26.15%
	库存商品占存货余额比例	57.16%	60.72%	65.53%	63.53%
	在产品占存货余额比例	12.75%	12.90%	9.11%	9.75%
锐奇股份	原材料占存货余额比例	46.90%	36.15%	32.53%	24.53%
	库存商品占存货余额比例	41.52%	56.03%	56.97%	68.62%
	在产品占存货余额比例	10.85%	6.88%	9.39%	5.84%
康平科技	原材料占存货余额比例	51.62%	51.99%	46.32%	33.07%
	库存商品占存货余额比例	28.94%	33.69%	38.64%	57.69%
	在产品占存货余额比例	10.64%	6.34%	9.58%	5.78%
坚朗五金	原材料占存货余额比例	20.11%	17.63%	13.48%	12.93%
	库存商品占存货余额比例	61.37%	63.79%	65.04%	64.70%
	在产品占存货余额比例	18.13%	18.00%	21.41%	22.05%
同行业上市公司均值	原材料占存货余额比例	37.18%	32.90%	29.33%	24.17%
	库存商品占存货余额比例	47.25%	53.56%	56.54%	63.63%
	在产品占存货余额比例	13.09%	11.03%	12.37%	10.86%
公司	原材料占存货余额比例	30.61%	30.81%	20.64%	26.70%
	库存商品占存货余额比例	24.87%	18.86%	26.63%	21.58%
	在产品占存货余额比例	34.22%	40.72%	43.29%	43.51%

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

同行业上市公司库存商品占存货的比例较高，而公司存货中库存商品占比较低，公司存货以原材料和在产品为主，因此公司存货跌价准备计提比例较低具有合理性。

综上所述，报告期内公司主要产品与同行业可比公司存在差异，且公司产品毛利率较高，公司已基于自身的实际情况计提存货跌价准备，虽与同行业可

比公司存在差异，但具有合理性。

（三）补充披露外协加工模式下，发行人对存货委托加工物资的管理情况，包括但不限于发行人发出商品至客户仓库时客户的验收方法；客户对存放在其仓库中但是所有权属于发行人的存货的管理方法；报告期内是否出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对发行人带来损失的情况；如发生退货如何处理；除了定期盘点之外发行人对存放在客户仓库中的存货是否还存在其他行之有效的管理方法；发行人业务员对产品的保管及客户领用是如何进行随时进行跟踪的、人工管理是否有出现差错的风险、是否有电子化的管理系统

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，公司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、并对公司带来损失情况。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈生产计划部经理，了解原材料采购周期、产品生产周期、运输周期、备货库存等相关情况；

(2) 获取各期末在手订单情况，对在手订单与期末存货变动情况进行分析；

(3) 了解与存货相关的内部控制，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；

(4) 询问公司财务负责人，了解存货跌价准备的计提政策，并查阅公司报

告期各期末存货的库龄明细表，检查是否存在库龄较长的存货，询问了解具体原因；

(5) 对公司存货跌价准备计提进行复核，评估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；

(6) 查阅同行业上市公司公开资料，将公司的存货跌价计提情况与同行业上市公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

(7) 获取公司《委托加工物资管理制度》和《采购管理制度》等相关规定，访谈采购负责人员，了解公司委托加工物资管理情况；

(8) 对公司主要外协供应商进行访谈，了解公司委托加工物资管理情况；

(9) 获取并查阅公司盘点计划、盘点表等资料，检查是否按照存货盘点相关内部控制执行盘点程序；

(10) 对公司的存货执行监盘程序，将盘点结果与账面记录核对，确认存货是否账实相符。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露各期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；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；2019 年原材料大幅下滑的原因合理；公司在产品占比较高与同行业上市公司不具有可比性，符合企业生产经营的实际情况；

(2) 公司已按照不同产品类型补充披露各类存货的库龄情况、计提存货跌价准备的具体方式，公司存货跌价准备计提方法和存货跌价准备计提情况与同行业上市公司不具有可比性，符合公司实际业务发展情况，存货跌价准备计提充分；

(3) 公司已补充披露外协加工模式下对存货委托加工物资的管理情况；报告期内公司未出现过由于客户仓库保管不当或者其他原因（如不可抗力等）造成发出商品毁损、灭失，并对公司带来损失的情况；未发生退货情况；公司采用发货清点、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。

(五) 说明发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存

货的盘点时间、范围、对非在库存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况，发出商品的核查方法、范围、过程、结论，以及是否执行替代性程序等，并对存货计价方法进行补充核查，说明是否符合相关规定

1. 发行人的存货盘点制度

公司制定《资产管理制度》，对存货盘点进行了明确规定，公司由财务部负责组织公司的存货盘点，生产部门负责车间和仓库盘点工作的落实并指定专人盘点。公司每月末盘点，财务人员同时参与，并进行抽盘，年终对存货进行全面盘点。

公司制定详细的盘点流程，具体如下：

(1) 盘点事前准备：盘点前，盘点责任人应对负责盘点的物资进行整理，以便盘点。生产现场的材料单独摆放，除生产需要的物资外全部退库或按仓库要求进行单独盘点，能移交到下一工序的物资尽量移交。对区域有交叉的盘点责任人，应相互核对和确认盘点物资的数量。仓管员根据公司盘点工作的要求做好盘点的准备工作，盘点时点暂停出入库。

(2) 盘点执行过程及方法：盘点期间停止一切收发料，物流绝对静止，盘点范围包括所有的原材料、在产品、包装物、产成品。公司在盘点时由仓管员以及车间各工段长作为盘点责任人清点数量，计划员负责复核盘点物资，财务部进行监盘；盘点人员记录所有过时、毁损和陈旧存货，并标注出来，如实上报后公司统一处理。

(3) 盘点结果整理：盘点结束，盘点责任人和复核人签字后将“盘点表”原件和已登记盘点数量的 excel 表单交财务部，自行保留复印件备查。存在盘点差异的，需要财务部和相关生产和仓管部门分析差异原因，并及时处理，财务部根据审核后的盘点差异进行账务处理。

2. 报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对非在库存货的盘点方式、盘点结果及中介机构的监盘情况

公司严格按照《资产管理制度》中对存货盘点管理的要求组织每月末抽盘存货以及年末全面盘点。报告期各期末，公司存货盘点时间和地点、盘点人员、盘点范围、盘点结果以及中介机构监盘等情况如下：

项 目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末

盘点时间	2021年6月28日至6月29日	2020年12月27日至12月28日	2019年12月28日至12月29日	2018年12月29至12月30日[注]
盘点地点	公司厂区仓库及车间	公司厂区仓库及车间	公司厂区仓库及车间	公司厂区仓库及车间
盘点范围	全部原材料、产成品、包装物及在产品	全部原材料、产成品、包装物及在产品	全部原材料、产成品、包装物及在产品	全部原材料、产成品、包装物及在产品
盘点人员	仓管部、财务部、车间各工段人员	仓管部、财务部、车间各工段人员	仓管部、财务部、车间各工段人员	仓管部、财务部、车间各工段人员
存货余额(万元)	8,967.06	7,656.68	6,141.38	5,923.68
盘点金额(万元)	8,242.65	7,086.57	5,688.19	5,577.80
盘点比例	91.92%	92.55%	92.62%	94.16%
监盘人员	保荐人、申报会计师	保荐人、申报会计师	保荐人、申报会计师	[注]
监盘金额(万元)	5,864.27	4,876.94	3,587.11	2,898.70
替代测试金额(万元)	586.75	390.50	298.66	262.11
监盘及替代测试比例	71.94%	68.80%	63.27%	53.36%
盘点结果	实物与账面记录一致			

[注]我们于2019年与腾亚精工开始合作，并于2019年10月31日实施首次存货监盘工作，对公司2018年末的存货监盘数据以2019年10月31日监盘工作为基础计算得出

报告期各期末，公司对在库存货进行全面盘点，并形成盘点记录，总体盘点情况良好；对于非在库存货(委托加工物资)，公司采用与供应商对账的形式进行确认，由于公司发出商品主要系外销形成的、已发货但尚未完成出口报关手续的产品，因此公司未能实施盘点或对账。

报告期内，我们分别于2019年10月31日、2019年12月28日至12月29日、2020年12月27日至12月28日、2021年6月28日至6月29日对公司在库存货盘点采用实地监盘方式；对于非在库存货(委托加工物资)执行了函证程序；对于非在库存货(发出商品)执行了替代测试程序，检查发出商品期后结转确认收入情况和相关的报关单、提单、发票等。从监盘情况看，公司仓库存货摆放整齐，仓库管理人员和生产车间人员对存货位置熟悉，入库及出库记录信息清晰、及时、完整，存货账面数量与实物数量不存在差异。

经核查，我们认为：公司根据存货盘点制度实施了盘点，公司存货账实相符，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

3. 发出商品的核查方法、范围、过程、结论，以及是否执行替代性程序

报告期各期末，公司发出商品余额分别为238.18万元、189.28万元、295.10万元、260.99万元，占存货期末余额比例较小。

报告期各期末发出商品均为在途产品，因此未能对发出商品执行监盘或函证程序，我们主要通过以下替代性程序进行核查：

(1) 检查发出商品对应的销售合同或订单、出库单、发票等原始单据及期后销售情况。报告期各期末发出商品截至2021年8月31日实现销售情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
发出商品期末余额	260.99	295.10	189.28	238.18
期后确认收入对应结转金额	258.72	295.10	189.28	238.18
期后确认收入结转比例	99.13%	100.00%	100.00%	100.00%

(2) 检查发出商品期后销售对应的报关单、提单等原始单据，确认是否存在收入跨期确认情况。各期检查比例如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
发出商品期末余额	260.99	295.10	189.28	238.18
检查金额	258.72	295.10	189.28	238.18
检查比例	99.13%	100.00%	100.00%	100.00%

(3) 获取发出商品库龄表，检查是否存在发出时间较长的发出商品，询问了解具体原因，并对发出商品实施存货跌价测试；

(4) 检查发出商品是否存在退回情况。

经核查，我们认为：报告期各期公司发出商品与对应销售合同或订单、出库单、报关单、提单及发票信息相匹配，无收入跨期确认情况，公司报告期各期末发出商品真实、准确，会计处理正确。

4. 对存货计价方法进行补充核查，说明是否符合相关规定

公司存货发出采用月末一次加权平均的计价方法，在报告期内执行具有一贯性。经筛选报告期各期末结存金额较大的原材料、库存商品、半成品以及包装物进行计价测试复核，未发现异常，报告期内存货计价方法核查具体如下：

存货类别	项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
原材料	测试金额（万元）	2,159.95	1,857.25	940.07	1,147.54

	测试比例	78.70%	78.74%	74.16%	72.56%
	计价测试结果	无差异	无差异	无差异	无差异
库存商品	测试金额（万元）	1,565.20	1,028.38	1,199.73	1,046.84
	测试比例	70.20%	71.23%	73.35%	81.90%
	计价测试结果	无差异	无差异	无差异	无差异
包装物	测试金额（万元）	141.61	117.27	85.20	91.27
	测试比例	70.74%	70.51%	67.64%	64.77%
	计价测试结果	无差异	无差异	无差异	无差异
在产品	测试金额（万元）	394.88	325.72	333.44	195.33
	测试比例	12.87%	10.45%	12.54%	7.58%
	计价测试结果	无差异	无差异	无差异	无差异

经核查，我们认为：公司存货计价方法合理，在报告期内执行具有一贯性，符合相关规定。

十八、招股说明书披露：(1)报告期各期，发行人期间费用率分别为 20.49%、15.02%、16.18%和 15.56%，期间费用率下滑。招股说明书未披露同行业可比公司的期间费用率。(2)2017 年、2018 年、2019 年，公司销售费用分别为 1,166.58 万元、1,270.01 万元、1,449.66 万元，占营业收入比例分别为 4.72%、4.58%、4.55%。2020 年 1-6 月，公司销售费用为 360.19 万元，占营业收入比例 2.28%，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。（3）报告期各期，公司的管理费用分别为 2,578.46 万元、1,651.64 万元、1,994.53 万元、1,118.62 万元，占营业收入比例分别为 10.42%、5.95%、6.25%、7.07%，计入管理费用中的股权激励费用的金额分别为 1,070.95 万元、143.23 万元、217.98 万元和 84.54 万元，2017 年计入非经常性损益的金额为 993.9 万元。2017 年 7 月，公司首次实行股权激励时，公允价格以“2017 年扣除非经常性损益及股权激励费用影响后计算的每股收益 8 倍市盈率”确定，2018 年、2019 年，公司新增股权激励时，公允价格以“2019 年 6 月嘉兴真灼受让乐清勇将所持有的腾亚有限出资额时的转让价格 8.38 元/出资额”确定。（4）2017 年，2018 年，公司资产修理费相对较高，金额为 302.49 万元和 380.89 万元。（5）报告期各

期，公司研发费用金额分别为 1,009.84 万元、1,135.13 万元、1,582.21 万元、805.69 万元，占营业收入比例分别为 4.08%、4.09%、4.96%、5.09%，主要为材料投入和人工费用，其中 2019 年材料投入增加较快。（6）报告期各期，公司财务费用金额分别为 314.42 万元、111.49 万元、133.67 万元、178.85 万元，主要是利息支出和汇兑损益。

请发行人：（1）量化分析并补充披露报告期各期发行人可比公司期间费用率，发行人期间费用率和同行业可比公司差异的原因和合理性；报告期内发行人期间费用率下滑的具体原因，与营业收入、业务量变动的匹配情况；是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，是否存在商业贿赂的情形；（2）结合销售合同的相关贸易条款、内、外销产品的运输和运费承担方式、各年的发货数量、主要物流公司及收费标准等因素，补充披露单位运费的变动原因和合理性，运费逐年下滑的原因；（3）补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性；（4）补充披露员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位、有无服务年限要求，公允价值及确定依据，2017 年 7 月，公司首次实行股权激励时，公允价格以“2017 年扣除非经常性损益及股权激励费用影响后计算的每股收益 8 倍市盈率”确定的依据和合理性，未参考外部投资者入股价的原因和合理性，2018 年、2019 年，公司新增股权激励时，公允价格以“2019 年 6 月嘉兴真灼受让乐清勇将所持有的腾亚有限出资额时的转让价格 8.38 元/出资额”确定的合理性，是否考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化，会计处理是否符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定；（5）补充披露 2017 年、2018 年，公司资产修理费相对较高的原因和合理性；（6）补充披露公司报告期内外币项目的具体情况及其变动情况，结合汇率的变化情况分析各期汇兑损益发生额的合理及应对汇率波动风险的措施；（7）补充披露研发费用材料投入的具体构成、金额和占比，主要产品的研发周期及平均研发周期，是否存在研发费用资本化的情形，主要研发项目的金额和进展情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对发行人是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况发表明确意见。（审核问询函第 26 题）

（一）量化分析并补充披露报告期各期发行人可比公司期间费用率，发行人

期间费用率和同行业可比公司差异的原因和合理性；报告期内发行人期间费用率下滑的具体原因，与营业收入、业务量变动的匹配情况；是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，是否存在商业贿赂的情形

1. 量化分析并补充披露报告期各期发行人可比公司期间费用率，发行人期间费用率和同行业可比公司差异的原因和合理性

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 年度	2019 年度	2018 年度
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

项 目	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	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
	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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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。

2. 报告期内发行人期间费用率下滑的具体原因，与营业收入、业务量变动的匹配情况；是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况，是否存在商业贿赂的情形

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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。

（二）结合销售合同的相关贸易条款、内、外销产品的运输和运费承担方式、各年的发货数量、主要物流公司及收费标准等因素，补充披露单位运费的变动原因和合理性，运费逐年下滑的原因

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 年度	2019 年度	2018 年度
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：

(1) 上海定达国际物流有限公司

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	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

(2) 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情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	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用上升，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 年度		2019 年度		2018 年度
		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。报告期内，公司内销合作的前两大物流公司的收费标准如下：

(1) 句容胜宇物流有限公司的具体收费标准如下：

① 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

② 2020 年度

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

③ 2019 年度

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

④ 2018 年度

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

(2) 南京速派斯物流有限公司的具体收费标准如下：

① 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

② 2020 年度

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

③ 2019 年度

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

④ 2018 年度

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

如上表，报告期内公司内销合作的前两大物流公司句容胜宇物流有限公司、南京速派斯物流有限公司的收费报价均呈逐年下降趋势。

报告期内，公司内销运输费与燃气射钉枪的销售数量匹配分析如下：

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	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
燃气射钉枪内销数量(万只)	6.73	10.14	27.23%	7.97	48.97%	5.35
内销运输费/燃气射钉枪内销数量(元/只)	15.20	17.30	-13.19%	19.92	-17.12%	24.04

报告期内，公司的内销运输费与燃气射钉枪内销数量呈现正相关性，但单位燃气射钉枪的内销运输费逐年下降，主要原因为：①2019 年、2020 年，公司内销收入分别同比上涨 42.83%、20.58%，在物流公司基本采用阶梯报价的方式下，单位运费下降具有合理性；②内销主要物流公司的收费报价呈逐年下降趋势。

（三）补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性

1. 报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况

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

项目类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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的相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性

(1) 期间费用中列入人员工资情况

报告期内，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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年至 2020 年当地月平均工资情况如下：

单位：元/月

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度	2019 年度	2018 年度
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
		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

项 目			2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
		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。

（四）补充披露员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位、有无服务年限要求，公允价值及确定依据，2017 年 7 月，公司首次实行股权激励时，公允价格以“2017 年扣除非经常性损益及股权激励费用影响后计算的每股收益 8 倍市盈率”确定的依据和合理性，未参考外部投资者入股价的原因和合理性，2018 年、2019 年，公司新增股权激励时，公允价格以“2019 年 6 月嘉兴真灼受让乐清勇将所持有的腾亚有限出资额时的转让价格 8.38 元/出资额”确定的合理性，是否考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化，会计处理是否符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相

关规定

1. 员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位、有无服务年限要求

公司员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位、服务年限要求之回复详见本审核问询函回复二(一)之说明。

2. 公允价值及确定依据，2017 年 7 月，公司首次实行股权激励时，公允价格以“2017 年扣除非经常性损益及股权激励费用影响后计算的每股收益 8 倍市盈率”确定的依据和合理性，未参考外部投资者入股价的原因和合理性，2018 年、2019 年，公司新增股权激励时，公允价格以“2019 年 6 月嘉兴真灼受让乐清勇将所持有的腾亚有限出资额时的转让价格 8.38 元/出资额”确定的合理性，是否考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化，会计处理是否符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定

报告期内股权激励公允价值及确定依据、合理性分析以及会计处理是否符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定之回复详见本审核问询函回复二(四)之说明。

（五）补充披露 2017 年、2018 年，公司资产修理费相对较高的原因和合理性

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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

（六）补充披露公司报告期内外币项目的具体情况及其变动情况，结合汇率

的变化情况分析各期汇兑损益发生额的合理及应对汇率波动风险的措施

1. 公司报告期内外币项目的具体情况及其变动情况

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. 结合汇率的变化情况分析各期汇兑损益发生额的合理性

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，主要原因为：当年美元兑人民币汇率上涨，年末较年初上涨 5.04%；2019 年，公司形成汇兑收益 100.03 万元，主要原因为：当年美元兑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，主要原因为：当年美元兑人民币汇率下跌，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。

综上所述，报告期内公司汇兑损益变动金额具有合理性，与公司各期持有的外币数量以及美元兑人民币的汇率变化趋势相匹配。

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：(1)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；(2)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。

报告期内，公司对相关汇率波动风险已建立应对措施，上述应对措施具有有效性。

（七）补充披露研发费用材料投入的具体构成、金额和占比，主要产品的研发周期及平均研发周期，是否存在研发费用资本化的情形，主要研发项目的金额和进展情况

1. 研发费用材料投入的具体构成、金额和占比

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 年度		2019 年度		2018 年度	
	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 年度	2019 年度	2018 年度
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

2. 报告期主要产品的研发周期及平均研发周期、项目金额和进展情况，是否存在研发费用资本化的情形

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	2020.1-2020.12	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	2020.1-2020.12	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	2020.1-2020.12	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。

（八）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取报告期内公司期间费用明细表,与同行业可比公司期间费用进行比对分析，分析公司期间费用率与营业收入、业务量变动的匹配关系，核查是否存在第三方代为承担费用、少计费用和存在商业贿赂的情形；

(2) 对各项期间费用实施分析程序并进行细节测试和截止测试，检查是否存在第三方代为承担费用、少计费用的情况；

(3) 询问公司销售人员，了解运输费变动原因，查阅公司与主要客户的销售合同，结合销售合同的相关贸易条款、产品的运输和运费承担方式、各年的发货数量等因素，分析运输费变动的原因及合理性，分析运输费与营业收入的匹配性；

(4) 获取公司销售明细账，检查并分析外销运输费与外销集装箱装柜数量是否匹配，内销运输费与燃气射钉枪内销数量是否匹配；

(5) 查阅公司报告期内运输费明细账，并统计主要物流公司的运费发生情况，获取并查阅公司与主要物流公司的合同协议以及收费标准，并抽查与运输

费相关的记账凭证及原始凭证；

(6) 获取南京运航、南京运冀的合伙协议及公司的员工花名册，复核员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位；

(7) 查阅公司相关股东会决议、股权激励方案以及实施细则，明确股权激励是否存在限制条件，取得历次股权激励相关的份额转让协议、持股人员服务期限协议等，并逐个检查是否存在服务期条款，对于存在服务期的，结合上述证据论证服务期认定的依据及合理性，取得离职或岗位调整的员工的份额转让协议，检查相关价款支付凭证，复核股权激励股份数额是否准确；

(8) 根据历次股权激励入股时间，结合外部投资者入股价格等，检查历次股权激励相应的公允价格是否合理；

(9) 查阅公司关于上述股份支付相应的计算过程及会计凭证，复核公司确认的股份支付金额的准确性，检查股权激励相关的会计处理是否正确；

(10) 查询并了解报告期内美元兑人民币汇率的变动情况，查阅公司汇兑损益明细账，将报告期内汇兑损益变动情况与汇率走势进行对比，并询问公司财务总监，了解应对汇率波动风险所采取的应对措施；

(11) 获取公司报告期内资产修理费明细账，检查并分析波动的原因；

(12) 获取报告期内公司销售人员、管理人员、研发人员工资明细表，分析人员工资情况，与当地和同行业可比公司人均工资比较，分析职工薪酬变动的合理性；

(13) 获取公司研发费用清单，访谈主要研发人员，了解主要产品的研发周期、研发进展和资本化情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已量化分析并补充披露报告期各期期间费用率，和同行业可比公司差异的原因和合理性；报告期内公司期间费用率波动具有合理性，与营业收入、业务量变动匹配；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形；

(2) 公司已结合销售合同的相关贸易条款、内、外销产品的运输和运费承担方式、各年的发货数量、主要物流公司及收费标准等因素，补充披露了单位运费的变动原因和合理性，运费逐年下滑的原因合理；

(3) 公司已补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，人员波动具有合理性，相关工资与同地区、同行业的比较具有合理性；

(4) 公司已补充披露员工持股平台涉及的人员范围及具体岗位、公允价值及确定依据，股份支付相关权益工具公允价值的确定依据是合理的；公司股份支付会计处理符合《企业会计准则》要求和《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订)》的相关规定；

(5) 公司已补充披露资产修理费相对较高的原因，具有合理性；

(6) 公司已补充披露报告期内外币项目的具体情况及其变动情况，并结合汇率的变化情况分析各期汇兑损益发生额的合理性及应对汇率波动风险的措施；

(7) 公司已补充披露研发费用材料投入的具体构成、金额和占比，主要产品的研发周期及平均研发周期，主要研发项目的金额和进展情况合理，不存在研发费用资本化的情形；

(8) 公司报告期内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。

十九、招股说明书披露，报告期各期，发行人现金分红金额分别为 2,400 万元、2,500 万元、3,300 万元和 1,400 万元。

请发行人：（1）补充披露实际控制人分红款的去向，是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在商业贿赂的情形；（2）结合发行人净利润情况，补充披露分红款金额较高的原因和合理性。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，结合分红款去向并就发行人实际控制人是否存在与发行人客户及关联方、供应商及管理方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在商业贿赂的情形等发表明确意见，并按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订)》 “问题 54、资金流水核查”的要求逐条核查并发表明确结论。（审核问询函第 27 题）

(一) 补充披露实际控制人分红款的去向，是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在商业贿赂的情形

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 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 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 万元，已分配完毕。

2. 实际控制人及其他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，公司实际控制人及其他主要股东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	676.38	对外投资海蓝自动化、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	1,010.53	对外投资海蓝自动化、用于腾亚环境日常经营
	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	549.56	腾亚生物建设工程投入、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	234.61	南京运航份额回购、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	442.11	腾亚环境日常经营、腾亚生物建设工程投入

	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：主要股东指持股 5%以上的股东

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。

（二）结合发行人净利润情况，补充披露分红款金额较高的原因和合理性

报告期内，公司分红情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当年分红（含税）	-	1,400.00	3,300.00	2,500.00
上一年度净利润（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 年度的净利润，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。

（三）请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见，结合分红款去向并就发行人实际控制人是否存在与发行人客户及关联方、供应商及关联方的资金

往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否存在商业贿赂的情形等发表明确意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得报告期内公司关于分红的股东会决议、涉及相关分红的公司及其实际控制人银行流水，确认所有分红均按决议约定进行分配，核查分红金额的准确性；

(2) 核查实际控制人取得的分红款对应资金流出的交易信息，若是转账给自己名下的其他账户，则穿透至其他账户核查该笔资金流向；

(3) 取得实际控制人分红资金流出的交易对手方名单，通过公开方式检索，并结合客户、供应商访谈等，查看是否与公司客户及关联方、供应商及关联方存在关联关系；

(4) 对实际控制人进行访谈，了解其分红款的用途及相关往来背景，并取得关于实际控制人不存在与公司客户及关联方、供应商及关联方资金往来的情形、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的承诺；取得分红款去向涉及的投资协议、员工持股平台份额回购协议、对外投资项目工程造价资料、投资主体工商资料及对应资金流水等，核查相关去向的真实性；

(5) 询问实际控制人、财务总监分红金额较高的原因，了解各期分红时公司经营情况及业务规划，查看分红时公司未分配利润及经营性现金流状况，分析其分红的合理性，并分析分红对公司财务状况、生产运营情况的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露实际控制人分红款的去向，不存在与公司客户及关联方、供应商及关联方的资金往来，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；

(2) 公司已结合净利润情况，补充披露分红款金额较高的原因和合理性。

(四) 按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》 “问题 54、资金流水核查”的要求逐条核查并发表明确结论

1. 核查程序

针对上述情况，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 确定核查范围

根据《首发业务若干问题问答（2020 年 6 月修订)》“问题 54”的要求，确定资金流水核查主体的范围：公司、公司控股股东和实际控制人、董事（独立董事除外)、监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括主要研发人员、销售人员、采购人员、财务人员、生产人员)、其他重要关联方（包括实际控制人配偶、报告期内实际控制人控制的其他企业)；资金流水核查的范围为上述主体在报告期内的所有借记卡账户，包括报告期内注销的账户、零余额账户。

1) 自然人核查

我们通过陪同核查对象赴银行实地确认银行账号完整性，核查银行范围包括中国银行、农业银行、工商银行、建设银行、交通银行、中信银行、招商银行、浦发银行、民生银行、平安银行、中国邮政储蓄银行、江苏银行、南京银行、紫金农商行，并视个人实际情况进行补充，取得核查对象报告期内在上述银行中全部账号下银行流水(或报告期初直至注销前全部银行流水)，同时取得核查对象关于银行账户清单完整性、真实性的确认承诺，自然人核查对象的具体银行卡开户行及张数情况如下：

姓 名	性 质	银行卡开户行	张数
乐清勇	实际控制人、董事长	招商银行	8
		交通银行	3
		工商银行	2
		民生银行	1
陈宇红	实际控制人配偶	交通银行	3
		工商银行	1
		民生银行	1
		招商银行	1
		平安银行	1
		美国美洲银行	2
		渣打银行	1
马姝芳	董事、总经理	中国银行	4
		工商银行	3

		招商银行	3
		交通银行	1
		民生银行	1
		浦发银行	1
		紫金农商行	1
徐家林	董事、副总经理、采购部门关键人员	交通银行	2
		工商银行	1
		建设银行	1
		农业银行	1
		招商银行	1
		紫金农商行	1
高隘	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书、财务部门关键人员	中国银行	1
		农业银行	1
		工商银行	1
		建设银行	1
邹同光	监事会主席	工商银行	1
		交通银行	1
		招商银行	1
		浦发银行	1
		民生银行	1
		江苏银行	1
		南京银行	1
		紫金农商行	1
		深圳前海微众银行	1
李明	监事、生产部门关键人员	农业银行	1
		工商银行	1
		交通银行	1
		招商银行	1
		邮政储蓄银行	1

孔德国	监事、销售部门关键人员	建设银行	1
		交通银行	1
		中信银行	1
		招商银行	1
		民生银行	1
		邮政储蓄银行	1
		紫金农商行	1
		北京银行	1
朱清华	副总经理、研发部门关键人员	工商银行	4
		中国银行	2
		交通银行	2
		招商银行	1
		紫金农商行	1
李梦	副总经理、生产部门关键人员	工商银行	1
		建设银行	1
		招商银行	1
		南京银行	2
吴俊	副总经理、销售部门关键人员	招商银行	2
		农业银行	1
		工商银行	1
		交通银行	1
孙德斌	副总经理、管理部门关键人员	工商银行	1
		建设银行	1
		交通银行	1
		平安银行	1
		招商银行	1
		紫金农商行	1

2）非自然人核查

① 公司主体核查

我们通过取得公司的开立账户清单并向银行函证，保证公司银行账户的完

整性，并取得对应账号下报告期内的全部银行流水(或报告期初直至注销前全部银行流水)，公司具体账户情况如下：

公司名称	性质	金融机构	账户数量
腾亚精工	母公司	工商银行	5
		紫金农商行	4
		农业银行	4
		宁波银行	4
		北京银行	3
		招商银行	2
		南京银行	1
		支付宝账户	1
		微信账户	1
至道机械	子公司	工商银行	1
		招商银行	1
		支付宝	1
腾亚机器人	子公司	工商银行	2
安徽腾亚	子公司	工商银行	2

报告期内，公司主要银行账户流水核查情况如下：

单位：万元

期间	借方核查金额	借方核查比例	贷方核查金额	贷方核查比例
2021 年 1-6 月	45,122.65	87.74%	46,796.99	87.47%
2020 年度	119,403.15	92.94%	110,964.62	89.21%
2019 年度	74,101.58	83.58%	78,159.58	85.46%
2018 年度	63,378.17	82.10%	64,072.94	85.68%

② 其他非自然人主体核查

我们通过取得非自然人核查对象的开立账户清单，保证相关核查对象银行账户的完整性，并取得对应账号下报告期内的全部银行流水(或报告期初直至注销前全部银行流水)，非自然人核查对象的具体账户情况如下：

公司名称	性质	金融机构	账户数量
南京创琦汽车零部件有限公司	控股股东控制的其他企业	工商银行	2
		江苏银行	2
		紫金农商行	2
		民生银行	1
		宁波银行	1
		杭州银行	1
南京天翔电镀有限公司	控股股东控制的其他企业	工商银行	1
南京腾亚生物科技有限公司	控股股东控制的其他企业	工商银行	1
		招商银行	1
		紫金农商行	1
南京腾亚环境科技有限公司	控股股东控制的其他企业	工商银行	2
		紫金农商行	2
		招商银行	1
		宁波银行	1
		北京银行	1
		杭州银行	1
江苏腾冠投资有限公司	实际控制人直接控制的其他企业	农业银行	1
南京腾亚实业集团有限公司	控股股东	工商银行	1
		招商银行	1
南京运航投资管理企业(有限合伙)	员工持股平台	工商银行	1
南京运冀投资管理企业(有限合伙)	员工持股平台	工商银行	1
长兴腾冠投资管理合伙企业(有限合伙)	实际控制人直接控制的其他企业	中国银行	1
南京倚峰企业管理有限公司	控股股东控制的其他企业	北京银行	1
南京腾亚智能科技有限公司	控股股东控制的其他企业	工商银行	1
		杭州银行	1
南京好致机电工程有限公司	控股股东控制的其他企业（已转让）	北京银行	1
茵蓝（南京）环境科技有限公司	控股股东控制的其他企业	工商银行	1

(2) 确定核查金额重要性水平

1）针对上述非自然人主体的资金流水进行核查：对单笔 20 万元人民币或等值外币以上的资金往来逐笔核查，了解并核查交易背景及合理性，访谈相关经办人员，并取得必要交易背景资料；

2）针对上述自然人主体的资金流水进行核查：结合目前社会收入及消费现状、南京地区消费能力以及相关人员的所处社会地位及财富情况，对单笔 5 万元人民币或等值外币以上的资金往来逐笔核查，了解并核查交易背景及合理性，访谈相关自然人，并取得必要交易背景资料。

(3) 确定核查手段

1）针对非自然人核查主体

① 取得相关主体开立的银行账户清单，并与账面银行账户进行核对。其中，对公司开立的银行账户进行函证，未见异常；

② 核查报告期内相关主体开户银行数量及分布与其实际经营的需要是否一致、银行账户的实际用途是否合理；

③ 根据提供的银行资金流水，按照核查金额重要性水平(单笔 20 万元人民币或等值外币以上)，对报告期内交易往来进行梳理，对涉及的交易对手方、交易背景进行核查；将涉及的资金流水对手方与公司报告期内的主要客户及其关联方、供应商及其关联方、公司股东、公司员工、公司关联方进行比对；

④ 取得并查阅公司资金管理相关的内控制度，核查公司大额资金流水情况，并对关键环节进行穿行测试。

2）针对自然人核查主体

① 取得相关主体开立的银行账户清单，根据核查对象名下不同账户间资金互转及不同核查对象间资金互转进行比对，确认其可以识别的银行卡均已纳入核查范围；

② 根据提供的银行资金流水，按照核查金额重要性水平(单笔 5 万元人民币或等值外币以上)，对报告期内交易往来进行梳理，对涉及的交易对手方、交易背景进行核查；将涉及的资金流水对手方与公司报告期内主要客户及其关联方、供应商及其关联方、公司股东、公司员工、公司关联方进行比对。

(4) 结合重要性原则和支持核查结论需要的重要核查事项

1）核查发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

取得公司《财务会计工作制度》《财务核算制度》《内部审计制度》《关联交

易决策制度》《对外投资管理制度》《对外担保制度》《融资管理制度》等资金管理相关内部控制制度，访谈公司经营管理人员，了解公司资金管理相关内部控制制度的实际执行情况，并针对公司涉及资金管理的有关内部控制流程进行控制测试；对公司截至 2021 年 6 月 30 日与财务报表相关的的内部控制有效性进行鉴证，并出具《关于南京腾亚精工科技股份有限公司内部控制的鉴证报告》(天健审〔2021〕10169 号)，核查公司是否建立健全了法人治理结构，是否建立了完整的与财务报表相关的内控制度，相关制度能否合理、正常运行并持续有效，核查公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷。

2) 核查是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

① 取得公司的银行账户清单，将获取的已开立账户清单与公司财务账面的银行账户进行核对；核查每一个账户的性质、用途及必要性；针对报告期内注销的账户，核查其注销原因，是否具有商业合理性；

② 取得公司报告期内全部银行流水并针对 20 万元人民币或等值外币以上金额的明细进行银行流水与公司财务明细账的双向核对，核查资金流水是否均已入账；

③ 对银行账户进行函证，包括外币账户及保证金账户。

3) 核查发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

① 抽取公司报告期内 20 万元人民币或等值外币以上的银行流水进行分析，了解实际交易背景，核查公司的资金实际用途是否与账面记录一致，并结合资金往来发生时公司经营活动、资产购置及对外投资情况，分析匹配性；

② 查阅公司重大资产购置、对外投资的会议资料、合同等，与公司银行存款大额支付进行核对，确认支付金额与资产购置及投资金额是否相符。

4) 核查发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

取得公司报告期内银行流水，核查公司与控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；同时，对公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水进行比对。

5）核查发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

① 查阅公司报告期内库存现金日记账，核查日常工作中取现的金额、频率及原因，判断其合理性；

② 结合对公司银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；抽取公司各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6）核查发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

① 抽取公司银行账户中大额资金往来进行逐笔核查，关注大额资金往来的背景及合理性，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务等情形；

② 取得公司报告期内商标、专利技术的权属证明并核查其取得方式，核查是否存在购买无实物形态资产的情形；取得公司报告期内期间费用明细表，核查其中相关咨询服务费用情况，核查其交易背景、合理性以及公允性。

7）核查发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

查阅公司实际控制人的个人账户资金流水，对报告期内单笔金额在 5 万元或等值外币以上的流水逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，询问资金实际用途等，并取得必要的交易背景资料，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

8）核查控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

① 获得现金分红情况：查阅公司报告期内历次分红的股东会决议，核查分红时间、金额等信息，并与公司发放股利的银行流水进行比对，核查具体资金流向；查阅公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其报告期内是否从公司取得现金分红，并与公司分红情形进行比对；结合分红情况查阅控股

股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水，核查取得分红后主要资金流向、交易背景情况。

经核查，报告期内公司控股股东腾亚实业从公司所取得分红主要用于其对外投资项目；实际控制人所取得分红用途包括家庭消费支出以及对外投资；董事及高级管理人员马姝芳和徐家林、监事邹同光所取得的公司分红款主要用于家庭消费和对腾亚实业的运营投入；其他董事、高管及关键岗位人员所取得的公司分红款主要用于家庭消费，取得分红金额以及使用情况具体如下：

年度	名称	性质	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	腾亚实业	控股股东	直接分红	1,010.53	对外投资海蓝自动化、用于腾亚环境日常经营
	乐清勇	实际控制人、董事长	直接分红	676.38	对外投资海蓝自动化、家庭开支
			通过南京运航间接分红	6.84	家庭开支
	马姝芳	董事、总经理	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	
	徐家林	董事、副总经理、采购部门关键人员	直接分红	53.89	用于腾亚环境日常经营
			通过南京运冀间接分红	30.05	实缴腾亚实业注册资本
	高隘	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监、财务部门关键人员	通过南京运航间接分红	-	-
	邹同光	监事会主席	直接分红	35.03	用于腾亚环境日常经营
	李明	监事、生产部门关键人员	通过南京运航间接分红	7.55	家庭开支
	孔德国	监事、销售部门关键人员	通过南京运航间接分红	-	-
	朱清华	副总经理、研发部门关键人员	通过南京运航间接分红	14.82	购买理财产品
	李梦	副总经理、生产部门关键人员	通过南京运航间接分红	-	-
	吴俊	副总经理、销售部门关键人员	通过南京运航间接分红	12.13	家庭开支
	孙德斌	副总经理、管理部门关键人员	通过南京运航间接分红	12.13	家庭开支
2019 年	腾亚实业	控股股东	直接分红	821.05	腾亚生物建设工程投入
	乐清勇	实际控制人、董事长	直接分红	549.56	腾亚生物建设工程投入、家庭开支

			通过南京运航间接分红	2.97	家庭开支
	马姝芳	董事、总经理	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	
	徐家林	董事、副总经理、采购部门关键人员	直接分红	43.79	腾亚生物建设工程投入
			通过南京运冀间接分红	0.56	家庭开支
	高隘	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监、财务部门关键人员	通过南京运航间接分红	16.67	南京运航份额受让尾款
	邹同光	监事会主席	直接分红	28.46	腾亚生物建设工程投入
	李明	监事、生产部门关键人员	通过南京运航间接分红	13.68	家庭开支
	孔德国	监事、销售部门关键人员	通过南京运航间接分红	-	-
	朱清华	副总经理、研发部门关键人员	通过南京运航间接分红	26.86	朋友借款、家庭开支
	李梦	副总经理、生产部门关键人员	通过南京运航间接分红	2.78	家庭开支
	吴俊	副总经理、销售部门关键人员	通过南京运航间接分红	21.98	偿还朋友借款
	孙德斌	副总经理、管理部门关键人员	通过南京运航间接分红	21.98	家庭开支
2020 年	腾亚实业	控股股东	直接分红	442.11	腾亚环境日常经营、腾亚生物建设工程投入
	乐清勇	实际控制人、董事长	直接分红	234.61	南京运航份额回购、家庭开支
			通过南京运航间接分红	33.31	家庭开支
	马姝芳	董事、总经理	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	
	徐家林	董事、副总经理、采购部门关键人员	直接分红	23.58	证券投资、家庭开支
			通过南京运冀间接分红	2.71	家庭开支
	高隘	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监、财务部门关键人员	通过南京运航间接分红	7.07	家庭开支
	邹同光	监事会主席	直接分红	15.33	证券投资、家庭开支
	李明	监事、生产部门关键人员	通过南京运航间接分红	6.60	家庭开支
	孔德国	监事、销售部门关键人员	通过南京运航间接分红	0.24	家庭开支

	朱清华	副总经理、研发部门关键人员	通过南京运航间接分红	12.97	朋友借款
	李梦	副总经理、生产部门关键人员	通过南京运航间接分红	3.54	家庭开支
	吴俊	副总经理、销售部门关键人员	通过南京运航间接分红	10.61	家庭开支
	孙德斌	副总经理、管理部门关键人员	通过南京运航间接分红	10.61	家庭开支

② 薪酬及资产转让情况：查阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员工资表及支付薪酬凭证；查阅公司实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水并核查其取得薪酬后的主要资金流向及交易背景。

经核查，报告期内公司相关董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员从公司处取得薪酬主要用于家庭消费支出，不存在从公司获得大额资产转让款的情形。

③ 转让公司股权获得大额股权转让款情况：查阅公司工商档案，了解公司报告期内股权变动情况；访谈股权转让交易双方，并取得相关股权转让协议，核查股权转让背景及交易的具体信息；查阅公司控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，并与实际股权转让的交易情况进行比对。

经核查，报告期内实际控制人乐清勇存在转让公司股权获取股权转让款的情形，具体如下：2019 年 6 月 27 日，乐清勇将其所持有的公司 260 万元的股权以 2,178.80 万元的价格转让给嘉兴真灼，乐清勇收到的股权转让款主要用于对腾亚实业的投资、缴纳该次股权转让的个人所得税、支付受让南京运航出资份额款等，主要明细如下：

时间	资金方向	对手方	金额（万元）	性质
2019.6.27	流入	嘉兴真灼新赢股权投资合伙企业（有限合伙）	2,178.80	股权转让款
2019.6.28	流出	南京腾亚实业集团有限公司	1,500.00	实缴腾亚实业注册资本金
2019.7.2	流出	南京腾亚实业集团有限公司	79.13	实缴腾亚实业注册资本金
2019.9.6	流出	国税南京市税务局	383.65	缴纳股权转让个税
2019.9.12	流出	李显达	26.64	南京运航原合伙人离职，受让份额转让款

9）核查控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

① 查阅公司控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，按核查标准对上述人员与公司之间除了正常工资发放以外的其他收支往来进行核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，并取得必要的交易背景资料，核查相关交易的真实性；

② 将资金流水交易对手方信息与公司的关联方、报告期内的主要供应商及客户信息进行交叉比对，以确认是否存在异常大额资金往来；

③ 对公司报告期内的主要客户和供应商进行走访，核查主要客户和供应商与公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系。

10）核查是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

查阅公司控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、其他重要关联方报告期内的银行流水，对报告期内自然人按重要性水平单笔金额在 5 万元人民币或等值外币以上的流水、非自然人主体单笔金额在 20 万元人民币或等值外币以上的流水逐笔核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注与公司主要关联方、客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排。同时，取得公司报告期内主要客户、主要供应商出具的与公司主要关联方不存在资金往来或其他利益安排的声明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司已建立健全了法人治理结构，截至 2021 年 6 月 30 日，公司已建立了完整的与财务报表相关的内控制度，内控制度合理、正常运行并持续有效，公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷；

(2) 报告期内，公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；

(3) 报告期内，公司大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；其中，公司大额经营活动资金流入主要来源于公司收到的销售回款，资金流出主要用于支付供应商采购款项、职工薪酬、税费

等，公司经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；公司大额资产购置资金流出主要为土地购置、机器设备购置等，与其生产经营实际需求和资产购置相匹配；公司大额对外投资资金流出系购买子公司股权，与其对外投资活动相匹配；

(4) 报告期内，公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来；公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间资金往来系正常工资奖金发放、报销、分红以及公司与控股股东之间的资产转让；

(5) 报告期内，公司不存在大额或频繁取现的情形，不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

(6) 报告期内，公司不存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形；

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

(8) 报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得的现金分红款、薪酬或者转让公司股权获得的股权转让款，主要资金流向或用途不存在重大异常；

(9) 报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商之间不存在大额异常且无法合理解释的资金往来情形；

(10) 报告期内，公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形；

(11) 报告期内，公司内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

二十、招股说明书披露，报告期各期，公司的固定资产原值分别为 7,008.76 万元、7,673.25 万元、10,666.86 万元、11,391.64 万元。2019 年末，公司固定资产原值同比增加 2,993.60 万元，无形资产增加 5,513.38 万元，主要是公司为扩大生产，收购至道机械 100%的股权方式增加土地使用权和厂房。2020 年 1-6 月新增在建工程 489.56 万元。

请发行人补充披露：（1）报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况，生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性；产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入比是否符合行业惯例；（2）各类资产的折旧摊销年限是否合理，与同行业上市公司是否存在重大差异；固定资产折旧计提的充分性，是否存在应计提减值准备未计提的情形；（3）在建工程的具体项目名称、预算、期限、本期转固金额、本期结余金额、期末完工比例，各期完工进度和投入金额与计划进度是否存在差异及原因和合理性，是否存在提前预付工程款情形，工程进度款的支付与合同条款约定是否一致；主要工程承包商的名称、成立时间、实际控制人，是否与发行人及关联方存在关联关系，是否存在资金体外循环情形；发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形，如有，补充披露外包商的具体情况和服务金额，外包商是否具有相应的资质。

请保荐人和申报会计师对上述事项发表明确意见。（审核问询函第 28 题）

（一）报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况，生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性；产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入比是否符合行业惯例

1. 报告期内发行人产能的计算方法，报告期各期产能利用率的金额和变动情况

（1）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

(2) 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 年度	2019 年度	2018 年度
射钉紧固器材	燃气射钉枪	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
		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

产品类别		项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	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

(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，相关灌装设备每天理论运转时间翻倍，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。

2. 生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性

(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 年度	2019 年度	2018 年度

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 年度	2019 年度	2018 年度
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 月购入高速射钉机新增产能。

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 年度	2019 年度	2018 年度
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，相关灌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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

3. 产能及产量的变化情况与固定资产的变化是否匹配，发行人固定资产投入比是否符合行业惯例

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。

（二）各类资产的折旧摊销年限是否合理，与同行业上市公司是否存在重大差异；固定资产折旧计提的充分性，是否存在应计提减值准备未计提的情形

1. 各类资产的折旧摊销年限是否合理，与同行业上市公司是否存在重大差异

(1) 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	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。

(2) 无形资产摊销与同行业公司比较情况

报告期内，公司无形资产摊销政策与同行业上市公司比较情况如下：

无形资产类别	政策	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。

2. 固定资产折旧计提的充分性，是否存在应计提减值准备未计提的情形

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 年度	2019 年度	2018 年度
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

报告期各期末，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（三）在建工程的具体项目名称、预算、期限、本期转固金额、本期结余金额、期末完工比例，各期完工进度和投入金额与计划进度是否存在差异及原因和合理性，是否存在提前预付工程款情形，工程进度款的支付与合同条款约定是否一致；主要工程承包商的名称、成立时间、实际控制人，是否与发行人及关联方存在关联关系，是否存在资金体外循环情形；发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形，如有，补充披露外包商的具体情况和服务金额，外包商是否具有相应的资质

1. 在建工程的具体项目名称、预算、期限、本期转固金额、本期结余金额、期末完工比例，各期完工进度和投入金额与计划进度是否存在差异及原因和合理性，是否存在提前预付工程款情形，工程进度款的支付与合同条款约定是否一致

1）报告期各期在建工程的具体项目名称、预算、期限、本期转固金额、本期结余金额、期末完工比例情况如下：

① 2018 年度

2018 年，公司无在建工程投入项目。

② 2019 年度

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[注]	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]其他减少系设备更新改造工程中原设备部分零部件报废

③ 2020 年度

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[注]	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]其他减少系设备更新改造工程中原设备部分零部件处置出售

④ 2021 年 1-6 月

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		

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）是否存在提前预付工程款情形，工程进度款的支付与合同条款约定是否一致

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	-
	南通华荣建设集团有限公司南京建筑设计分公司	21.89	58.00		-36.11	-
	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。

2. 主要工程承包商的名称、成立时间、实际控制人，是否与发行人及关联方存在关联关系，是否存在资金体外循环情形

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的基本情况如下：

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

截至本审核问询函回复出具日，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形。

3. 发行人向主要工程承包商采购的规模与主要工程承包商的规模是否匹配，是否存在工程建设外包的情形，如有，补充披露外包商的具体情况和服务金额，外包商是否具有相应的资质

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。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 对公司总经理、财务负责人进行访谈，查看公司产品入库系统，核查公司产品产量及产能的计算方法；

(2) 取得公司员工花名册，核查公司各部门生产人员变动与产量及产能匹配情况；

(3) 取得公司报告期各期末固定资产清单，核查公司产能、产量变化情况与固定资产变化匹配情况；

(4) 查阅在建工程明细变动表，复核报告期内实际完工进度；获取在建工程主要合同，复核合同条款，如工程进度款支付、预计完工时间等；查阅年度资金预算表及在建工程合同台账，复核是否存在投入金额超过预期的情形；

(5) 抽查工程款支付的相关凭证，对照相应合同、付款申请单、付款凭证等文件，复核工程款支付与完工进度是否一致，是否存在提前预付工程款的情

况；

(6) 查阅主要工程项目及待安装设备验收资料，关注是否存在推迟转固的情况；

(7) 通过国家企业信用信息公示系统等公开网站查询公司主要工程承包商的注册资本、经营范围、股权结构、董监高人员名单等，了解工程承包商的规模以及相应资质，核查报告期内公司实际控制人、董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员的银行流水，关注是否与工程承包商存在资金往来情形，分析判断公司及关联方与工程承包商是否存在关联关系、是否存在资金体外循环情形；

(8) 对公司实际控制人、董事(不含独立董事)、监事及高级管理人员等进行访谈，获取公司董事、监事及高级管理人员的信息调查表，确认公司及关联方与工程承包商是否存在关联关系；

(9) 对公司的主要工程承包商进行现场走访，获取主要工程承包商出具的交易真实性承诺及无关联关系、代持关系或其他利益输送安排的承诺，并对报告期内其承接的公司在建工程是否存在工程建设外包情况进行确认；

(10) 获取主要工程承包商的财务数据资料，分析公司向其采购规模与其规模是否匹配；

(11) 查阅公司各类资产折旧摊销计提政策，与同行业上市公司相关政策进行比较，分析公司固定资产是否存在计提减值准备情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露报告期内产能的计算方法、报告期各期产能利用率的金额和变动情况，公司各产品生产人员变动与产量、产能匹配，公司各产品与同行业上市公司产品差异较大，人均产量、人均产值不具有可比性；报告期内，公司各产品产能、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；

(2) 报告期内，公司各类资产折旧摊销年限合理，与同行业上市公司不存在重大差异，固定资产折旧计提充分，不存在应计提减值准备未计提情形；

(3) 公司已补充披露在建工程的具体项目名称、预算、期限、本期转固金额、本期结转金额、期末完工比例，报告期内公司在建工程变动明细与实际情况相符，各期完工进度和投入金额与计划进度不存在重大差异；公司不存在提

前预付工程款情形，工程进度款的支付与合同条款约定一致；主要工程承包商与公司及关联方不存在关联关系，亦不存在资金体外循环情形；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。

二十一、招股说明书披露：（1）报告期内，公司在 2017 年度销售部分废品废件时，出于便捷性考虑采用现金收款的交易形式，现金收款金额为 253.57 万元。（2）报告期内，发行人存在通过供应商转贷的情形。2017 年 1 月 23 日，中国农业银行基于该笔借款合同以受托支付形式向发行人供应商南京治国热镀锌有限公司账户划款 1,000 万元。其后，南京治国热镀锌有限公司将该笔 1,000 万元汇款中的 55 万元作为供应商收款，其余 945 万元根据发行人要求划转至倚天金属账户，用于支付向倚天金属采购材料的货款及往来款。

请发行人：（1）逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》补充披露内控不规范的情况及整改情况；（2）补充披露废料收入外的销售内容和金额，是否已经纳入会计核算，各期的废料率、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；废料成本核算、结转和销售的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；废料销售下游客户情况，客户的废料处置资质和处置能力，发行人对客户的销售占其采购的比例；废料交易价格和条件是否公允，废料价格的确定依据，是否存在特殊利益安排；现金回款的原因，是否涉及税收补缴事项，是否受到相关行政处罚；（3）逐笔披露报告期内转贷资金进出的时间、原因、资金流向和使用用途，发行人通过供应商南京治国热镀锌有限公司和倚天金属进行转贷的情况的原因和合理性，是否存在其他利益安排；报告期各期发行人向南京治国热镀锌有限公司和倚天金属分别采购的内容、金额和占比，南京治国热镀锌有限公司和倚天金属的实际业务、与发行人业务或资金往来情况、倚天金属注销的原因，倚天金属注销后的人员和资产的安排，报告期内倚天金属的主要财务数据，上述公司是否为是否存在为发行人承担成本或费用的情形。

请保荐人和申报会计师对事项（2）、（3）发表明确意见，说明对废料销售业务真实性的核查过程、方法、依据和结论；请保荐人、申报会计师和发行人律师逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于

财务内控不规范的核查要求，发表明确的意见。（审核问询函第 29 题）

（一）逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》补充披露内控不规范的情况及整改情况

报告期内，公司不存在财务内控不规范情形。

2017 年，公司存在财务内控不规范的情形，并进行了整改。

1. 与关联方之间资金拆借

(1) 基本情况

2017 年，公司与关联方存在资金往来，具体情况如下：

单位：万元

出借人	借款人	期初余额	本期拆入	本期计息	本期归还	期末余额
腾亚实业	腾亚精工	695.18	955.89	11.79	1,662.86	-
腾亚环境	腾亚精工	-0.03	67.23	-	67.20	-
倚天金属	腾亚精工	291.09	-	-	291.09	-
合计		986.24	1,023.12	11.79	2,021.15	-

2017 年期初，公司应付腾亚实业的借款余额为 695.18 万元，当期新增借款 955.89 万元，均参照同期银行贷款利率，按照 4.35%年息计提利息，期末应付腾亚实业的款项为 0 元。

2017 年，公司向腾亚环境拆入资金 67.23 万元，当期归还，未计利息。

2017 年期初，公司应付倚天金属的借款及利息余额为 291.09 万元，于 2017 年 1 月全部归还，当年未计利息。

截至 2017 年末，公司拆借关联方资金已全部归还。

(2) 整改情况

公司通过建立并完善《关联交易决策制度》《融资管理制度》《内部审计制度》《独立董事工作制度》，对公司与关联方之间的资金往来行为进行审核、规范与监督。2018 年以来，除因转让子公司形成短期资金拆借外，公司未发生与关联方之间资金拆借的财务内控不规范情况。

2. 现金交易

(1) 基本情况

2017 年，公司存在小额现金销售收款的情形，具体金额及占比如下：

年度	现金收款金额（万元）	销售商品、提供劳务收到的现金（万元）	现金收款占比(%)
2017 年	253.57	25,827.46	0.98

2017 年，公司销售部分废品废件时，出于便捷性考虑采用现金收款的交易形式，现金收款金额为 253.57 万元，占同期销售商品、提供劳务收到的现金比例为 0.98%，占比较小。2018 年以来，公司不存在现金交易情形。

(2) 整改情况

公司通过建立健全《财务核算制度》《销售核算管理制度》《废品管理制度》《采购业务及费用报销管理制度》等，规范公司资金收付行为，避免出现现金交易情形。2018 年以来，公司不存在现金交易情形。

3. 转贷

(1) 基本情况

2017 年，公司存在 1 笔通过供应商转贷的情形，具体情况如下：

2016 年 12 月 23 日，公司与中国农业银行南京模范路科技支行签署了贷款金额 2,000 万元、期限为 1 年的流动资金借款合同(编号：32010120160019999)，并约定其中 1,000 万元用于支付供应商货款。

2017 年 1 月 23 日，中国农业银行基于该笔借款合同从公司农业银行账户以受托支付形式向公司供应商南京治国热镀锌有限公司账户划款 1,000 万元。2017 年 1 月 24 日，南京治国热镀锌有限公司将该笔 1,000 万元汇款中的 55 万元作为供应商收款，其余 945 万元根据公司要求划转至倚天金属工商银行账户，用于支付公司向倚天金属采购材料的货款及往来款。

2017 年 11 月 20 日，公司按照借款协议约定偿还该笔贷款。

2020 年 9 月 30 日，中国农业银行南京模范路科技支行出具《确认函》：“截止本确认函出具之日，南京腾亚精工科技股份有限公司上述合同项下贷款已按约偿还贷款本息，不存在逾期或其他违约情形”。

2020 年 11 月 10 日，中国人民银行南京分行营业管理部出具《关于南京腾亚精工科技股份有限公司相关情况证明的函》：“南京腾亚精工科技股份有限公司于 2017 年 1 月 1 日至今未收到过我营业管理部的行政处罚”。

2018 年以来，公司未发生转贷情况。

公司通过南京治国热镀锌有限公司转贷的原因为：公司于 2008 年左右开始与南京治国热镀锌有限公司开展业务，合作时间较长，双方具有信任基础，南京治国热镀锌有限公司与公司不存在关联关系。

(2) 整改情况

公司通过建立健全《融资管理制度》《对外担保制度》以及《关联交易决策制度》等，严格审核、监督公司资金借贷行为，避免再次出现转贷等财务内控不合规情形。2018 年以来，公司未发生转贷情况。

（二）补充披露废料收入的销售内容和金额，是否已经纳入会计核算，各期的废料率、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；废料成本核算、结转和销售的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；废料销售下游客户情况，客户的废料处置资质和处置能力，发行人对客户的销售占其采购的比例；废料交易价格和条件是否公允，废料价格的确定依据，是否存在特殊利益安排；现金回款的原因，是否涉及税收补缴事项，是否受到相关行政处罚

1. 废料收入的销售内容和金额

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. 废料是否已经纳入会计核算，废料成本核算、结转和销售的会计处理是否符合《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。

综上所述，公司已将废料纳入会计核算，废料成本核算、结转和销售的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3. 各期的废料率、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 年度	2019 年度	2018 年度
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. 废料销售下游客户情况，客户的废料处置资质和处置能力，发行人对客户的销售占其采购的比例

报告期内，公司废料销售的前五大客户情况如下：

单位：万元、%

年度	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、销售；道路货物运输	小于 1%
	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，公司所销售的废钢、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. 废料交易价格和条件是否公允，废料价格的确定依据，是否存在特殊利益安排

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。

6. 现金回款的原因，是否涉及税收补缴事项，是否受到相关行政处罚

报告期内，公司不存在现金回款的情况。

2017 年，公司销售部分废品时，出于便捷性考虑采用现金收款的交易形式，公司现金收款金额为 253.57 万元，占同期销售商品、提供劳务收到的现金比例为 0.98%，占比较小。公司已按照相关规定缴纳现金收款中涉及的增值税和企业所得税，不涉及税收补缴事项，公司未因上述行为受到相关行政处罚。

（三）逐笔披露报告期内转贷资金进出的时间、原因、资金流向和使用用途，发行人通过供应商南京治国热镀锌有限公司和倚天金属进行转贷的情况的原因和合理性，是否存在其他利益安排；报告期各期发行人向南京治国热镀锌有限公司和倚天金属分别采购的内容、金额和占比，南京治国热镀锌有限公司和倚天金属的实际业务、与发行人业务或资金往来情况、倚天金属注销的原因，倚天金属注销后的人员和资产的安排，报告期内倚天金属的主要财务数据，上述公司是否存在为发行人承担成本或费用的情形

1. 逐笔披露报告期内转贷资金进出的时间、原因、资金流向和使用用途，发行人通过供应商南京治国热镀锌有限公司和倚天金属进行转贷的情况的原因和合理性，是否存在其他利益安排；报告期各期发行人向南京治国热镀锌有限公司采购的内容、金额和占比，南京治国热镀锌有限公司实际业务、与发行人

业务或资金往来情况，是否存在为发行人承担成本或费用的情形

2017 年，公司存在 1 笔通过供应商转贷的情形。

(1) 逐笔披露报告期内转贷资金进出的时间、原因、资金流向和使用用途

转贷的具体情况详见本审核问询函回复二十一(一)3 之说明。

(2) 发行人通过供应商南京治国热镀锌有限公司和倚天金属进行转贷的情况的原因和合理性，是否存在其他利益安排；报告期各期发行人向南京治国热镀锌有限公司采购的内容、金额和占比，南京治国热镀锌有限公司实际业务、与发行人业务或资金往来情况，是否存在为发行人承担成本或费用的情形

依据公司与中国农业银行签署的贷款合同，约定相关贷款用于支付供应商货款。南京治国热镀锌有限公司从事金属表面处理相关业务，为公司外协加工厂商。经与南京治国热镀锌有限公司协商，公司将相关贷款总额 1,000 万元全额支付给南京治国热镀锌有限公司，扣除应该支付的 55 万元外协加工费用后，剩余 945 万元用于支付公司向倚天金属采购材料的货款及往来款。该笔转贷形成基于一定商业背景，具有合理性，不存在其他利益安排。

2017 年、2018 年，公司向南京治国热镀锌有限公司支付的外协加工费用分别为 255.87 万元、6.12 万元，占当期外协加工总额的比例分别为 16.30%、0.25%，2019 年及 2020 年，南京治国热镀锌有限公司受环保影响，不再提供热镀锌的外协加工服务。

报告期内，公司与南京治国热镀锌有限公司基于市场行情协商定价，定价公允，双方除外协加工业务支付外协加工费用外，不存在其他业务或资金往来情况，不存在为公司承担成本或费用的情形。

2. 报告期各期发行人向倚天金属采购的内容、金额和占比，倚天金属的实际业务、与发行人业务或资金往来情况、倚天金属注销的原因，倚天金属注销后的人员和资产的安排，报告期内倚天金属的主要财务数据，是否存在为发行人承担成本或费用的情形

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
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	15,281.74	15,281.74	0.00	-67.89

				产主要系其他应收款，由股东按投资比例享有				

报告期内，倚天金属无实际生产经营，不存在实际业务，与公司之间不存在业务或资金往来，不存在为公司承担成本或费用的情形。

（四）请保荐人和申报会计师对事项（2）、（3）发表明确意见，说明对废料销售业务真实性的核查过程、方法、依据和结论；请保荐人、申报会计师和发行人律师逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于财务内控不规范的核查要求，发表明确的意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得公司报告期内全部银行账户流水、资金拆借相关的明细账、财务凭证以及相关的会议资料等，并对资金拆借利息进行复核，分析资金拆借行为对当期利润的影响，核查后期整改措施和整改效果；

(2) 取得相关制度性文件，并访谈相关负责人员，了解相关资金拆借背景以及后续整改情况；取得公司现金日记账，核查现金收款情况，结合取得的《资金预算管理制度》、《财务会计工作制度》等相关制度文件，了解相关现金收款背景及后续整改情况；

(3) 了解与销售和收款相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

(4) 获取公司其他业务收入明细表，查看废料收入的销售内容及金额，并确认是否已经纳入会计核算；获取并核查公司报告期废料率、废料数量、金额以及废料对外销售的情况，分析判断废料对外销售对公司收入、成本的影响；

(5) 了解公司报告期内成本核算的会计政策，重点关注成本归集和分配的方法、成本归集、分配和结转的具体情况，分析其是否符合公司实际经营情况及会计准则相关规定，报告期内相关会计政策是否一贯执行；

(6) 了解公司废料产生的过程，分析判断是否与公司生产工艺的特点一致，获取并核查公司废料成本核算、结转和销售的会计处理，分析判断会计处理方式是否符合《企业会计准则》的规定；

(7) 检查报告期各期主要废料销售客户的销售情况，通过企查查等公开网站查询公司主要废料销售客户的工商信息，获取主要废料销售客户废料销售金

额占其采购的比例、交易真实性、公允性以及无关联关系或其他利益输送安排等事项的确认函；抽查废料销售相关的原始凭证，包括销售合同、销售发票、出库单等，并对废料销售进行截止性测试，分析判断废料销售的真实性和完整性；

(8) 访谈公司废料销售相关人员、财务总监，了解现金收款的原因，并判断其合理性；了解废料销售税款的缴纳情况，是否受到过相关行政处罚；

(9) 检查废料销售的会计核算，确认相关税费是否已申报并缴纳；取得国家税务总局南京市江宁区税务局、中国人民银行南京分行出具的证明，确认是否存在因现金交易事项涉及的税收补缴事项和相关行政处罚；

(10) 访谈公司相关负责人员，了解上述“转贷”的交易背景，判断上述财务内控不规范情形发生的原因，是否属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，并结合相关主管机关出具的《确认函》或《证明》，检查公司是否存在被处罚情形或风险，是否满足相关发行条件的要求；取得相应资金流水及银行回单资料，检查上述“转贷”的实际流向和使用情况，关注是否存在通过体外资金循环粉饰业绩的情况；

(11) 取得公司报告期内采购明细账，核查公司与南京治国热镀锌有限公司、倚天金属的采购内容、金额及占比情况；对南京治国热镀锌有限公司相关人员进行访谈，了解其与公司的业务、资金往来情况，确认是否存在为公司承担成本或费用的情形；

(12) 对公司实际控制人进行访谈，了解倚天金属注销的原因、注销后的人员和资产的安排，是否存在为公司承担成本或费用的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露废料收入的销售内容和金额，废料收入已纳入会计核算，各期的废料率、废料数量、金额合理，公司不存在废料回收利用的情况，废料对外销售对公司收入、成本的影响较小；废料成本核算、结转和销售的会计处理符合《企业会计准则》的规定；废料销售下游客户情况合理，公司对客户的销售占其采购的比例合理，公司所销售的废钢、废铝等废料作为常见的废旧物资，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；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废料销

售价格，废料交易价格和条件公允，不存在特殊利益安排；现金回款的原因具有客观合理性，不涉及税收补缴事项，未受到相关行政处罚；

(2) 公司报告期内不存在转贷行为，2017 年的转贷资金进出的时间、原因、资金流向和使用用途已在本审核问询函回复中说明，公司通过供应商南京治国热镀锌有限公司和倚天金属进行转贷具有合理性，不存在其他利益安排；2018 年，公司向南京治国热镀锌有限公司支付的外协加工费用为 6.12 万元，金额较低，2019 年之后，南京治国热镀锌有限公司受环保影响，不再提供热镀锌的外协加工服务，公司向其采购金额变化具有合理性；公司已披露倚天金属报告期内主要财务数据；报告期内，倚天金属无实际业务，与公司不存在业务或资金往来；倚天金属因无实际生产经营而注销，不涉及注销后的人员安排，剩余资产主要系其他应收款项，注销时由股东按投资比例享有；上述公司不存在为公司承担成本或费用的情形；

(3) 公司报告期内不存在财务内控不合规情形，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》对财务内控规范性的要求。

二十二、招股说明书披露，生产过程中将会有废水、固体废弃物、少量废气和噪声产生。请发行人补充披露生产经营中的主要污染物及排放量、环保设施处理能力及实际运行情况、报告期内各期环保投入和相关费用支出情况；报告期内是否受到环境保护行政部门的调查、处罚等。

请保荐人、申报会计师和发行人律师发表明确意见。（审核问询函第 30 题）

（一）补充披露发行人生产经营中的主要污染物及排放量、环保设施处理能力及实际运行情况、报告期内各期环保投入和相关费用支出情况

1. 发行人生产经营中的主要污染物及排放量、环保设施处理能力及实际运行情况、报告期内各期环保投入和相关费用支出情况

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 年度		2019 年度		2020 年度						
		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	
废水	工业废水	-	18,300	-	17,207	-	20,548	-	9,052.70	46,053.50	4,098	120 吨/天、处理能力 100%
	生活污水	9,052.70	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	
	氮氧化物	-	-	-	0.039	-	0.126	-	-	0.372	-	
	二氧化硫	-	-	-	0.004	-	0.02	-	-	0.205	-	
	非甲烷总烃	-	-	-	0.317	0.00624	1.1488	0.221	0.0072	1.3758	0.243	
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) 报告期内各期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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

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）报告期内是否受到环境保护行政部门的调查、处罚等

根据南京市江宁生态环境局出具的证明，并通过国家生态环境部网站、南京市江宁环保局网站、信用中国、国家企业信用信息公示系统等公开渠道检索，经核查，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。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 实地查看公司环保设备设施及运转情况，查阅报告期内污染处理设施的运行记录；

(2) 对公司环保负责人进行访谈，核查公司主要污染物及排放情况、主要污染物处理措施、处理能力、环保设施实际运行情况、环保投入和相关费用支出情况；

(3) 取得并查阅公司危险废物管理台账、公司与第三方签署的危险物处置协议及相关危险废物处理企业的经营资质文件；

(4) 取得并查阅第三方机构出具的污染物排放检测报告，核查公司及其子公司主要污染物排放情况；

(5) 取得公司环保设备投入及环保费用支出明细账、环保设备采购合同、危险废物处理协议等，核查公司环保设备投入及环保费用支出情况；

(6) 取得南京市江宁生态环境局出具的证明，通过国家生态环境部网站、南京市江宁环保局网站、信用中国、国家企业信用信息公示系统等公开渠道检索，核查报告期内公司是否受到环境保护行政部门的调查、处罚等。

2. 核查意见

经核查，我们认为，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；环保设施处理能力能够满足主要污染物的处理要求，实际运行情况良好；报告期内，公司未受到环境保护行政部门的调查、处罚。

二十三、招股说明书披露，2020 年 10 月，公司将子公司腾亚智能转让给腾亚实业，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。发行人子公司均为亏损。

请发行人补充披露：（1）发行人下属子公司的业务定位和主营业务开展情况，子公司业绩亏损的原因以及后续业务规划；子公司间是否涉及转移定价；（2）转让子公司的原因、设立以来的生产经营情况、财务状况、存续期间是否合法经营，关联方与发行人在业务、资产、技术、营销网络等方面的关系，注销前从事的业务与发行人的主营业务之间的关系、注销后管理人员和生产人员的工作去向。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 31 题）

（一）发行人下属子公司的业务定位和主营业务开展情况，子公司业绩亏损的原因以及后续业务规划；子公司间是否涉及转移定价

截至本审核问询函回复出具日，公司拥有 3 家全资子公司，此外公司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：

1. 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公司主营业务的关系	截至本审核问询函回复出具日，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，是公司主营业务的重要组成部分。			
业务定位、后续业务规划	拟为公司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
经本所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

2. 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	截至本审核问询函回复出具日，尚处于研发阶段，未开始生产经营。

及与公司主营业务的关系				
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
经本所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

3. 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公司主营业务的关系	截至本审核问询函回复出具日，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	拟为公司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
经本所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

（二）转让子公司的原因、设立以来的生产经营情况、财务状况、存续期间是否合法经营，关联方与发行人在业务、资产、技术、营销网络等方面的关系，

注销前从事的业务与发行人的主营业务之间的关系、注销后管理人员和生产人员的工作去向

公司转让子公司的原因、设立以来的生产经营情况、财务状况、存续期间是否合法经营，关联方与公司在业务、资产、技术、营销网络等方面的关系，注销前从事的业务与公司的主营业务之间的关系、注销后管理人员和生产人员的工作去向之回复详见本审核问询函回复四(二)1 之说明。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得公司各子公司审计报告、工商登记资料，访谈公司相关管理人员，了解各子公司目前业务开展情况、定位以及后续业务规划；

(2) 取得腾亚智能工商登记资料及财务报表，访谈公司及腾亚智能负责人员，了解腾亚智能转让背景、目前经营情况及财务状况，取得腾亚智能所在辖区行政主管部门出具的合规证明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已完整披露下属子公司的业务定位、主营业务开展情况、业绩亏损的原因以及后续业务规划；报告期内，子公司之间不存在转移定价的情形；

(2) 公司已完整披露腾亚智能转让的原因、设立以来的生产经营情况、财务状况，存续期间合法经营；目前，腾亚智能尚未开展实际经营，不涉及转让后管理和生产人员工作去向安排；与公司在业务、资产、技术、营销网络等方面不存在关系。

二十四、报告期，公司存在使用劳务派遣用工的情形，2020 年 6 月末，劳务派遣员工人数占用工总数比例为 8.39%。

请发行人补充披露报告期各年度劳务派遣用工的人数、岗位分布，劳务派遣单位情况，与发行人的控股股东、实际控制人是否存在关联关系，劳动派遣用工成本和发行人人员薪酬水平的水平。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 32 题）

（一）补充披露报告期各年度劳务派遣用工的人数、岗位分布，劳务派遣单

位情况，与发行人的控股股东、实际控制人是否存在关联关系，劳动派遣用工成本和发行人人员薪酬水平的水平

1. 报告期各年度劳务派遣用工的人数、岗位分布，劳动派遣用工成本和发行人人员薪酬水平的水平

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。

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 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
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，公司员工薪酬与劳务派遣用工成本之间不存在显著差异。

2. 劳务派遣单位情况，与发行人的控股股东、实际控制人是否存在关联关系

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，公司合作的劳务派遣单位与公司的控股股东、实际控制人不存在关联关系。

（二）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得公司报告期各期劳务派遣人员花名册、劳务派遣人员薪酬明细表以及公司员工的薪酬明细表，核查劳务派遣员工岗位分布情况、劳动派遣用工成本和公司人员薪酬水平是否存在显著差异；

(2) 访谈公司劳务派遣合作单位，了解相关合作背景、定价情况，查看劳务派遣单位的工商登记信息，核查劳务派遣单位与公司的控股股东、实际控制人是否存在关联关系。

2. 核查意见

经核查，我们认为，公司已补充披露报告期各年度劳务派遣用工的人数、岗位分布，劳务派遣单位情况，公司所合作的劳务派遣单位与公司的控股股东、实际控制人不存在关联关系，公司劳务派遣用工成本和公司人员薪酬水平不存在显著差异。

二十五、招股说明书披露，2017 年、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%。截至本招股说明书签署日，公司已纳入《关于公示江苏省 2020 年第一批拟认定高新技术企业名单的通知》名单，目前公示期已经结束，尚未取得高新技术企业证书。

请发行人补充披露：（1）各主体、各业务、各报告期适用的增值税、所得

税等税种、税率、优惠依据及有效期，补充提供相关税收优惠的备案或认定文件；《高新技术企业证书》到期后的续期进展，是否存在无法续期的风险，补充风险提示；（2）发行人 2019 年未通过高新技术企业认证的原因，是否和招股说明书披露的“发行人行业属于技术密集合理性”矛盾；（3）各报告期利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容，递延所得税资产与递延所得税负债确认依据及各期波动原因；形成递延所得税资产的各具体项目的计算方式，使用的未来所得税率情况，对递延所得税资产的确认是否符合谨慎性原则，是否存在未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异；（4）报告期内增值税、营业税的应税范围，各期增值税、营业税的期初额、当期发生额、期末额及与相关收入的匹配。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并明确发表意见。（审核问询函第 33 题）

（一）各主体、各业务、各报告期适用的增值税、所得税等税种、税率、优惠依据及有效期，补充提供相关税收优惠的备案或认定文件；《高新技术企业证书》到期后的续期进展，是否存在无法续期的风险，补充风险提示

1. 公司缴纳的主要税种和税率

(1) 企业所得税

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 年度	2019 年度	2018 年度
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

(2) 增值税

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 年度	2019 年度	2018 年度

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%

2. 目前主要的税收优惠政策情况

(1) 企业所得税

1) 2016 年 10 月 20 日,腾亚精工取得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编号为 GR201632000023 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。

2) 2020 年 12 月 2 日，腾亚精工取得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编号为 GR202032001106 的《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%。

3. 《高新技术企业证书》到期后的续期进展，是否存在无法续期的风险，

补充风险提示

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 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。

（二）发行人 2019 年未通过高新技术企业认证的原因，是否和招股说明书披露的“发行人行业属于技术密集合理性”矛盾

1. 发行人 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。

2. 是否和招股说明书披露的“发行人行业属于技术密集合理性”矛盾

高新技术企业认定通过与否受多种因素影响，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，2019 年未通过高新技术企业认定并非由于公司技术或公司所在行业技术不符合高新技术企业认定条件所致，且公司已通过 2020 年高新技术企业认定。因此，公司 2019 年未通过高新技术企业认定与“射钉紧固器材行业属于技术密集型行业”不矛盾。

（三）各报告期利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容，递延所得税资产与递延所得税负债确认依据及各期波动原因；形成递延所得税资产的各具

体项目的计算方式，使用的未来所得税率情况，对递延所得税资产的确认是否符合谨慎性原则，是否存在未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异

1. 各报告期利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容

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	

项 目	腾亚精工	至道机械	腾亚智能	腾亚机器人	安徽腾亚
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			

2. 递延所得税资产与递延所得税负债确认依据及各期波动原因

(1) 递延所得税资产、递延所得税负债的确认依据

根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额，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。

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。

(2) 递延所得税资产与递延所得税负债各期波动原因

1) 递延所得税资产各期波动原因

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		
	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
预提销售返利	595.12	15%	89.27	892.25	15%	133.84
递延收益	370.75	15%	55.61	279.14	15%	41.87
资产减值准备	298.37	15%	44.75	166.71	15%	25.01
合 计	2,595.74	15%	389.36	2,695.47	15%	404.32

（续上表）

项 目	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

资产账面价值小于计税基础	1,409.12	25%	352.28	1,460.86	25%	365.21
预提销售返利	690.88	25%	172.72	469.36	25%	117.34
递延收益	158.03	25%	39.51	180.60	25%	45.15
资产减值准备	110.56	25%	27.64	116.74	25%	29.18
合 计	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同比减少 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。

2）递延所得税负债各期波动原因

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		
	应纳税暂时性差异	未来适用所得税税率	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	未来适用所得税税率	递延所得税负债
固定资产加速折旧	1,479.57	15%	221.94	1,689.29	15%	253.39
合 计	1,479.57	15%	221.94	1,689.29	15%	253.39

（续上表）

项 目	2019.12.31			2018.12.31		
	应纳税暂时性差异	未来适用所得税税率	递延所得税负债	应纳税暂时性差异	未来适用所得税税率	递延所得税负债
固定资产加速折旧	743.06	25%	185.76	9.63	25%	2.41
合 计	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。

3. 形成递延所得税资产的各具体项目的计算方式，使用的未来所得税率情况，对递延所得税资产的确认是否符合谨慎性原则，是否存在未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异

报告期各期末，公司形成递延所得税资产的各具体项目计算过程以及使用的未来所得税税率情况详见本审核问询函回复二十五(三)2(2)1)之说明。

报告期各期末，公司存在未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异。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。

（四）报告期内增值税、营业税的应税范围，各期增值税、营业税的期初额、当期发生额、期末额及与相关收入的匹配

1. 报告期内增值税、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. 报告期各期增值税的期初额、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 年度	2019 年度	2018 年度
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、2021 年 6 月末，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、20.60 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. 各期增值税与相关收入的匹配关系

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 年度	2019 年度	2018 年度
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，公司销项税额与应税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。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得公司各主体纳税申报表，向公司管理层了解各业务、各报告期适用的增值税、所得税等税种、税率、税收优惠的具体情况及有效期，并查阅公司所享受的税收优惠政策及对应的高新技术企业证书等证明文件；

(2) 查阅《高新技术企业认定管理办法》中规定的高新技术企业认定条件，并与公司逐条对比，核查公司是否满足相关条件；

(3) 通过江苏省科技厅、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，核查相关部门是否对 2019 年高新技术企业认定未通过原因进行公示；

(4) 查阅公司 2019 年、2020 年高新技术企业认定申请材料，访谈江苏省科技厅高新技术企业评审财务专家，核查公司 2019 年未通过高新技术企业认定的可能原因；

(5) 查阅《国家级火炬计划项目管理办法》以及国家火炬计划产业化示范项目评审相关资料，核查射钉紧固器材行业技术是否符合国家产业政策，行业是否属于技术密集型行业；

(6) 获取公司报告期各年所得税汇算清缴申报资料，与账面记录进行核对，关注当期应纳税所得额是否与所得税汇算清缴申报资料一致，分析各报告期利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容，并检查可抵扣亏损金额是否正确；

(7) 获取公司递延所得税资产及递延所得税负债明细表，了解应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的形成原因，并对递延所得税资产及递延所得税负

债进行计算复核，分析各期波动原因；

(8) 向公司管理层了解各公司报告期内经营状况、子公司亏损产生的原因以及未来的经营计划，了解确认递延所得税资产及未确认递延所得税资产的情况，了解相关会计处理；

(9) 检查是否以未来期间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，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产，并检查相关依据是否充分，分析公司确认递延所得税资产是否符合企业会计准则的规定；

(10) 抽查公司税款缴纳的银行回单，确定税金已交数的正确性；

(11) 检查公司各纳税主体报告期内增值税纳税申报表，与账面记录进行核对，并与各纳税主体当期收入进行勾稽。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已披露各主体、各业务、各报告期适用的增值税、所得税等税种、税率、优惠依据及有效期，并披露了相关税收优惠的备案或认定文件；公司已取得发证日期为 2020 年 12 月 2 日、编号为 GR202032001106 的《高新技术企业证书》，并已在招股说明书中披露风险提示；

(2) 公司已披露 2019 年未通过高新技术企业认证的原因，公司 2019 年未通过高新技术企业认定与“射钉紧固器材行业属于技术密集型行业”不矛盾；

(3) 公司已披露各报告期利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容，递延所得税资产与递延所得税负债确认依据及各期波动原因；并已披露形成递延所得税资产的各具体项目的计算方式，适用的未来所得税率情况，公司以未来期间很可能取得用以抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，并按各主体适用的未来所得税税率计算确认对应的递延所得税资产，对于预计未来期间没有足够的应纳税所得额来抵扣的可抵扣暂时性差异，公司未确认递延所得税资产，递延所得税资产的确认符合谨慎性原则；

(4) 公司已披露报告期内增值税、营业税的应税范围，各期增值税、营业税的期初额、当期发生额、期末额及与相关收入的匹配关系，具有匹配性。

二十六、请发行人补充披露：（1）“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料及劳务采购金额、应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间的勾稽

关系；（2）收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成、形成原因，与营业收入规模及结构变动的匹配情况；（3）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，说明变动原因及合理性；（4）收到、支付其他与经营活动有关的现金的明细情况及变动原因；（5）报告期内收回投资所收到的现金和投资支付的现金的明细情况，购建、处置固定资产、无形资产等长期资产现金流量形成具体资产的情况，以及与相关科目的勾稽情况；（6）收到、支付其他与筹资活动有关的现金的明细情况及变动原因；（7）各报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额，是否与实际业务的发生相符，是否与相关科目的会计核算勾稽；（8）表外担保项目按未折现剩余合同现金流量的内容、金额及列表情况。

请保荐人、申报会计师发表明确核查意见。（审核问询函第 34 题）

（一）“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料及劳务采购金额、应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间的勾稽关系

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 年度	2019 年度	2018 年度
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

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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。

（二）收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成、形成原因，与营业收入规模及结构变动的匹配情况

1. 收到的税费返还的具体构成、形成原因，与营业收入规模及结构变动的匹配情况

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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

2. 支付的各项税费的具体构成、形成原因，与营业收入规模及结构变动的匹配情况

报告期内，公司支付的各项税费情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	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%

项 目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	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
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。

综上所述，公司主要税种的勾稽关系不存在异常，各项税费的处理规范。

（三）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，说明变动原因及合理性

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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

（四）收到、支付其他与经营活动有关的现金的明细情况及变动原因

1. 收到其他与经营活动有关的现金的明细情况及变动原因

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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

2. 支付其他与经营活动有关的现金的明细情况及变动原因

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 年度	2019 年度	2018 年度
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 年度，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。

（五）报告期内收回投资所收到的现金和投资支付的现金的明细情况，购建、处置固定资产、无形资产等长期资产现金流量形成具体资产的情况，以及与相关科目的勾稽情况

1. 报告期内收回投资所收到的现金和投资支付的现金的明细情况，以及与相关科目的勾稽情况

报告期内，公司收回投资所收到的现金为零；报告期内，公司投资支付的现金为零。

2. 购建、处置固定资产、无形资产等长期资产现金流量形成具体资产的情况，以及与相关科目的勾稽情况

(1) 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 年度	2019 年度	2018 年度
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

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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

(2) 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 年度	2019 年度	2018 年度
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	-	-

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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	-	-	-	-

(3) 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 年度	2019 年度	2018 年度
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	-	-	-	-

综上，报告期内，公司收回投资所收到的现金以及投资支付的现金均为零；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；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。

(六) 收到、支付其他与筹资活动有关的现金的明细情况及变动原因

1. 收到其他与筹资活动有关的现金的明细情况及变动原因

报告期内，公司收到其他与筹资活动有关的现金为零。

2. 支付其他与筹资活动有关的现金的明细情况及变动原因

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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

（七）各报告期大额现金流量变动项目的内容、发生额，是否与实际业务的发生相符，是否与相关科目的会计核算勾稽

除本审核问询函回复之本题上文中涉及的购买商品、接受劳务支付的现金，收到的税费返还和支付的各项税费，支付给职工的现金以及为职工支付的现金流量，收到、支付其他与经营活动有关的现金，收回投资所收到的现金和投资支付的现金，购建、处置固定资产、无形资产等长期资产现金流量，收到、支付其他与筹资活动有关的现金外，公司其他大额现金流量变动项目包括取得子公司及其他营业单位支付的现金净额，收到、支付其他与投资活动有关的现金，吸收投资收到的现金，取得借款收到的现金，偿还债务支付的现金。

1. 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净额分别为 0 万元、6,953.81 万元、1,060 万元、0 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 万元，2019 年支付 7,000 万元，至道机械现金余额 46.19 万元；2020 年支付 1,060 万元。

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。

2. 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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

3. 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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

4. 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 万元、0 万元、8,500 万元、0 万元，主要内容为：2020 年 6 月，公司增加注册资本 680 万元，融资 8,500 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。

5. 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 年度	2019 年度	2018 年度
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。

（八）表外担保项目按未折现剩余合同现金流量的内容、金额及列表情况

报告期内，公司不存在表外担保项目。

（九）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解公司现金流量表的编制方法，检查公司现金流量表的编制基础和编制过程，复核其编制的准确性，并对现金流量表各项目构成和变动情况进行分析；

(2) 分析复核现金流量表中各项目与资产负债表、利润表相关会计科目的勾稽关系；

(3) 询问公司财务总监，了解报告期内现金流量项目变动的原因，分析其合理性；

(4) 检查公司出口货物免抵退税申报明细表、退税凭证以及各期末纳税申报表，对税收缴纳情况进行抽查，并分析支付的各项税费与营业收入规模的匹配性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司“购买商品、接受劳务支付的现金”与原材料及劳务采购金额、应付账款、应付票据、预付款项等报表项目之间具有勾稽关系；

(2) 公司报告期内收到的税费返还均为增值税出口退税，支付的各项税费均为生产经营中按税法规定应缴纳的各项税费，形成原因真实合理，与营业收入规模及结构变动相匹配；

(3) 公司报告期内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、期间费用和成本相勾稽、归集正确，变动原因真实、合理；

(4) 公司报告期内收到其他与经营活动有关的现金主要为政府补助，支付其他与经营活动有关的现金主要为付现的期间费用，变动原因真实、合理；

(5) 报告期内，公司未发生收回投资所收到的现金和投资支付的现金，购建固定资产、无形资产等长期资产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；

处置固定资产、无形资产等长期资产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) 报告期内，公司不存在收到其他与筹资活动有关的现金，支付其他与筹资活动有关的现金系 IPO 申报费用、处置子公司支付的现金净额以及支付经营租赁租金及相应押金，变动原因真实、合理；

(7) 公司各报告期大额现金流量变动项目的内容真实、发生额准确，与实际业务的发生相符，与相关科目相勾稽；

(8) 报告期内，公司不存在表外担保项目。

二十七、请发行人披露：（1）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年的业绩情况和审阅报告；（2）2020 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；（3）2020 年全年业绩预计情况；如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素（新冠疫情等）及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。（4）新冠疫情对发行人 2020 年生产经营及财务状况的具体影响，以及发行人所处的外部生产经营环境是否发生重大不利变化；新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响，相关风险是否充分披露。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 35 题）

(一) 审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年的业绩情况和审阅报告

公司已委托天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司财务报表，包括 2018 年 12 月 31 日的资产负债表，2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2018 年度的利润表、现金流量表、所有者权益变动表，2019 年度、2020 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计，天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了标准无保留意见《审计报告》（天健审〔2021〕3648 号）。

2020 年，公司主要财务状况及经营业绩情况如下：

单位：万元

资产负债表项目	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%
负债总额	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%
利润表项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
营业收入	36,722.72	31,890.38	15.15%
营业成本	24,230.68	20,182.07	20.06%
营业利润	6,685.06	6,316.76	5.83%
利润总额	6,614.23	6,422.66	2.98%
净利润	5,513.13	4,941.94	11.56%
归属于母公司股东的净利润	5,513.13	4,941.94	11.56%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	5,376.45	4,804.42	11.91%
现金流量表项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	6,122.19	8,188.07	-25.23%

2020 年，公司经营状况良好，营业收入同比增长 15.15%，归属于母公司股东的净利润同比增长 11.56%。受业绩增长、新增股东投资等因素影响，2020 年末公司资产总额同比增长 35.07%，负债总额同比下降 30.63%，所有者权益同比增长 98.20%，财务状况进一步优化。

（二）2020 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

2020 年，公司主要会计报表项目变化主要是由于业绩稳定增长所致，随着公司生产销售规模的进一步扩大，相关影响因素具有持续性，具体分析如下：

1. 资产负债表主要科目

2020 年末，公司资产负债表主要科目同比变化情况及变动原因如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31	2019.12.31	变动幅度	变动主要原因
资产总额	34,324.12	25,412.15	35.07%	随着公司销售规模的增加、新增股东投资以及对长期资产的持续投入，2020 年末公司货币资金同比增加 4,055.54 万元，存货同比增加 1,489.88 万元，固定资产同比增加 804.21 万元，

				在建工程同比增加 720.36 万元，无形资产同比增加 917.06 万元
负债总额	8,638.82	12,452.85	-30.63%	2020 年归还部分银行借款，2020 年末短期借款余额同比减少 3,305.63 万元
所有者权益	25,685.30	12,959.30	98.20%	2020 年公司实现净利润 5,513.13 万元；当年新增股东投入出资款 8,500 万元

(1) 2020 年末，公司资产负债表资产科目余额占资产总额比例超过 5%的主要资产科目及变动原因如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31	2019.12.31	变动幅度	占资产总额比例	变动幅度超过 30%的主要原因
货币资金	5,167.56	1,112.02	364.70%	15.06%	2020 年公司收到股东投资款以及经营活动现金流变动所致
应收账款	2,226.35	1,642.39	35.56%	6.49%	收入增加，应收账款相应增加
存货	7,607.15	6,117.27	24.36%	22.16%	-
固定资产	9,089.28	8,285.07	9.71%	26.48%	-
无形资产	7,751.91	6,834.85	13.42%	22.58%	-

(2) 2020 年末，公司资产负债表负债科目余额占负债总额比例超过 5%的主要负债科目及变动原因如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31	2019.12.31	变动幅度	占负债总额比例	变动幅度超过 30%的主要原因
短期借款	1,702.13	5,007.75	-66.01%	19.70%	2020 年吸收投资款及经营现金流量较好，归还部分银行借款
应付账款	3,732.81	3,101.81	20.34%	43.21%	-
预收款项/合同负债/其他流动负债	1,196.33	1,104.33	8.33%	13.85%	-
应付职工薪酬	895.53	741.52	20.77%	10.37%	-
应交税费	561.63	1,058.80	-46.96%	6.50%	2020 年公司通过高新技术企业评审，企业所得税税率由 2019 年的 25%变更为 15%，计提的企业所得税出现较大下降

2. 利润表主要科目

2020 年，公司利润表主要科目变动幅度及变动原因如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动幅度	变动主要原因
营业收入	36,722.72	31,890.38	15.15%	燃气射钉枪销售收入同比增加 2,290.92 万元，建筑五金制品销售收入同比增加 2,030.98 万元
营业成本	24,230.68	20,182.07	20.06%	生产销售规模增长推动营业成本相应增加，根据新收入准则，运输费用 709.60 万元由原来的销售费用调整为纳入营业成本核算，使得营业成本增长幅度超过营业收入增长幅度
营业利润	6,685.06	6,316.76	5.83%	生产销售规模增加，盈利能力增强以及所得税税率下降，使得净利润增长幅度超过利润总额增长幅度
利润总额	6,614.23	6,422.66	2.98%	
净利润	5,513.13	4,941.94	11.56%	
归属于母公司所有者的净利润	5,513.13	4,941.94	11.56%	
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,376.45	4,804.42	11.91%	

3. 现金流量表主要科目

2020 年，公司现金流量表主要科目变动幅度及变动原因如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动幅度	变动主要原因
经营活动产生的现金流量净额	6,122.19	8,188.07	-25.23%	生产销售规模增长推动采购原材料等支出、人员薪酬以及税费支付增加。同时，2020 年末为满足在手订单增长需求，增加原材料、在产品存货，相应存货资金占用增加，导致经营活动现金流出增速高于流入增速
投资活动产生的现金流量净额	-5,303.75	-8,202.16	35.34%	2019 年公司购买至道机械股权支付股权受让款 7,000 万元，2020 年支付剩余股权受让款 1,060 万元
筹资活动产生的现金流量净额	3,384.30	-2,905.96	216.46%	2020 年公司收到股东投资款 8,500 万元

（三）2020 年全年业绩预计情况；如 2020 年经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素（新冠疫情等）及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

公司 2020 年全年业绩情况详见本审核问询函回复二十七(一)之说明。2020 年，公司营业收入同比增长 15.15%，归属于母公司股东的净利润同比增长 11.56%，

未出现业绩下滑情形。

（四）新冠疫情对发行人 2020 年生产经营及财务状况的具体影响，以及发行人所处的外部生产经营环境是否发生重大不利变化；新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响，相关风险是否充分披露

1. 新冠疫情对发行人 2020 年生产经营及财务状况的具体影响

(1) 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响应，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。

(2) 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。

(3) 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、生产及销售业务已恢复正常，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。

(4) 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 年度	2019 年度	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。

2. 发行人所处的外部生产经营环境是否发生重大不利变化

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。

3. 新冠疫情是否对发行人持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响，相关风险是否充分披露

(1) 新冠疫情是否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，新冠疫情未对公司持续经营能力、全年经营业绩产生重大不利影响。

(2) 风险披露

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，公司及其主要客户一季度复工略有延迟。2018 年、2019 年、2020 年，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，占比分别为 70.77%、63.64%、61.90%，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，公司的采购、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。

截至本审核问询函回复出具日，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，新冠肺炎疫情对公司持续经营能力、全年经营业绩不会产生重大不利影响。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司 2020 年度财务报表，对公司 2020 年度财务报表执行审计程序，并出具审计报告；

(2) 对公司 2020 年的主要财务数据和业绩情况与上年同期进行对比分析，并向管理层了解主要会计科目的变动原因、影响以及可持续性，分析 2020 年财务数据变动是否合理；

(3) 访谈公司相关管理人员、财务人员和销售人员，了解新冠疫情对公司生产经营、财务状况和对外销售等方面影响；

(4) 获取公司在手订单，了解公司的产品订购情况，与上期末在手订单进行比较。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 本所已对公司 2018 年 12 月 31 日的资产负债表，2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2018 年度的利润表、现金流量表、所有者权益变动表，2019 年度、2020 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表以及相关财务报表附注进行了审计，并出具了标准无保留意见《审计报告》（天健审〔2021〕3648 号）；公司已补充披露了 2020 年主要财务数据及变动原因；

(2) 公司 2020 年主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况和变动原因具有合理性，根据行业发展情况及公司自身业务拓展能力，预计该影响具有持续性；

(3) 公司 2020 年业绩稳定增长，未出现下滑情形；

(4) 新冠疫情对公司 2020 年生产经营及财务状况的影响相对较小，对公司持续经营能力、全年经营业绩未产生重大不利影响，公司所处的外部生产经营环境未发生重大不利变化，公司已充分披露相关风险。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二一年十月二十二日