关于浙江科腾精工机械股份有限公司

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的回复

保荐机构（主承销商）

国元证券股份有限公司
GUOYUAN SECURITIES CO.,LTD.

（安徽省合肥市梅山路 18 号）

深圳证券交易所：

根据贵所《关于浙江科腾精工机械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〔2022〕010670 号）的要求，国元证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“保荐机构”）作为浙江科腾精工机械股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”）申请首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），本着勤勉尽责、诚实信用的原则，认真履行了尽职调查义务，并会同中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”），针对有关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《浙江科腾精工机械股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	**楷体（加粗）**

目录

目录 2
问题 1、关于创业板定位 3
问题 2、关于历史沿革 60
问题 3、关于股东与实际控制人 98
问题 4、关于外商投资 122
问题 5、关于关联交易 127
问题 6、关于子公司 141
问题 7、关于社保及公积金缴纳 155
问题 8、关于营业收入 158
问题 9、关于客户 186
问题 10、关于营业成本 234
问题 11、关于供应商 277
问题 12、关于毛利率 322
问题 13、 关于期间费用 345
问题 14、 关于税收合规性 364
问题 15、 关于资产处置损益 373
问题 16、关于票据 375
问题 17、关于应收账款 392
问题 18、关于存货 406
问题 19、关于部分流动资产 434
问题 20、关于非流动资产 439
问题 21、关于生产模式及募投项目 459
问题 22、关于应付账款及应付票据 473
问题 23、关于偿债能力 485
问题 24、关于现金流量 493
问题 25、关于财务内控 510
问题 26、关于资金流水核查 525

问题 1、关于创业板定位

申报材料显示：

（1）发行人主要产品为各类螺栓、螺钉、套件、螺母及配件等紧固件产品，主要应用于家用电器、汽车等领域。

（2）发行人目前拥有专利 38 项。其中发明专利 3 项，实用新型专利 35 项。

（3）报告期末，发行人共有研发人员 54 名，核心技术人员 2 名。报告期各期，发行人研发费用分别 1,105.15 万元、1,165.94 万元和 1,590.64 万元，研发投入占营业收入的比例分别为 3.48%、3.65%和 3.89%。

请发行人：

（1）根据研发的技术及其功能性能、取得的研发进展及其成果、获得的专业资质和重要奖项等，详细说明拥有和应用的技术及其先进性，是否具备较强的创新能力。

（2）说明行业内主要技术路线与行业内最新技术情况；发行人相关技术是否为行业通用技术，与主要竞争对手在技术水平、生产工艺、产品质量、响应速度、批量化生产能力等方面的竞争优劣势；结合行业竞争格局、市场地位、主要客户、经营业绩、在手订单等情况，量化分析说明核心技术产品的市场占有率，客观说明所处行业地位。

（3）结合自身产品市场空间，报告期收入、利润变动情况，说明成长性，是否来源于核心技术或产品，创新能力是否能够支撑成长性，成长性是否可持续。

（4）说明核心技术人员认定标准，研发人员数量、学历构成、从业经历与核心技术的匹配性；研发费用归集方式，是否存在生产人员和研发人员共用的情形，如是，说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式；研发费用加计扣除依据及计算过程，研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异情况及差异原因；研发废料会计核算的合规性，对研发费用的影响。

（5）说明研发费用率与同行业可比公司平均水平存在差异的原因及合理

性，研发投入是否能够满足对下游客户的产品开发需求。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、根据研发的技术及其功能性能、取得的研发进展及其成果、获得的专业资质和重要奖项等，详细说明拥有和应用的技术及其先进性，是否具备较强的创新能力；

（一）发行人研发的技术及其功能性能

衡量紧固件产品性能的指标包括公差精度、机械性能、耐腐蚀性能等，公司目前在经营活动中主要应用的核心技术及其功能性能情况具体如下：

序号	技术名称	技术先进性的具体表征	主要技术指标或功能性能	行业一般水平	对应专利情况
1	耐腐蚀异形轮毂防盗螺母工艺技术	通过采用创新的结构设计及特殊的加工工艺，有效提高模具精密度、螺母的防盗性能及其耐腐蚀性。	1、通过采用精密慢走丝电火花工艺加工模具内表面，可将内表面粗糙度降低至 Ra0.4，有效提高模具内表面精密度，并延长模具使用寿命； 2、采用创新设计的异形扳拧结构及套筒状本体结构，必须使用专用的配套工具进行拆卸，防盗能力优秀且方便装配； 3、螺母表面采用真空电镀，提高耐腐蚀性，盐雾耐久度可达 200 小时。	1、模具内表面粗糙度一般为 Ra0.6； 2、行业内同类产品一般采用六角扳拧的形式，扳拧工具较为常见，防盗性能较差； 3、行业内同类产品一般采用非真空电镀，其盐雾实验耐久度一般为 72 小时。	ZL201620673617.4
2	冷镦成型工艺技术	通过使用全自动多工位冷镦成型技术并结合在线压力探测装置，有效提高生产效率及产品精度。	1、使用该技术加工的冷镦产品其总长度公差可低至 ± 0.1mm~ ± 0.15mm； 2、生产效率可达 260-300 件/分钟； 3、同步使用在线压力同步探测装置进行冷镦压力实时检测，从而及时识别异常情况，提高加工产品的精度，并大幅提高生产效率。	1、行业同类产品所使用的传统冷镦与机加工相结合的模式加工出的产品总长度公差一般为 ± 0.2mm~ ± 0.3mm 左右； 2、行业内常规生产工艺的生产效率大概在 70-220 件/分钟。	ZL201920613561.7；ZL202121685951.9
3	高级不锈钢与调节铜件的组件生产工艺技术	设计并改进不锈钢材质与铜材质零部件连接组件的结构，解决传统类似产品存在的稳定性差、螺钉易	1、重新设计并优化产品结构，将调节螺母外侧设计成螺旋式结构并安装橡胶垫，可以有效减缓机械结构晃动带来的紧固件表面损伤问题，并且易于安装； 2、通过优化设计不锈钢与调节铜件组件中内部套接的螺钉及其组件的	1、同类产品通常结构较为复杂，安装不便； 2、同类产品的螺钉易卡锁且零部件易脱落，稳定性较差。	ZL202021164627.8

序号	技术名称	技术先进性的具体表征	主要技术指标或功能性能	行业一般水平	对应专利情况
		卡锁等问题。	结构，解决了螺钉部件易卡锁的问题及连接组件中零部件易脱落的问题，有效降低脱落率，稳定性优良。		
4	一体式螺母成型技术	通过结合创新设计的螺母一次成型技术及特殊的螺纹成型技术，有效提高螺纹强度及螺纹表面质量，降低生产成本并提高生产效率	1、通过采用多工位直接成型技术将顶盖和螺母主体一次性完成加工组合，生产效率提高 20%左右，成本降低 15%左右； 2、采用无切削内螺纹挤压技术，螺纹保证载荷可达 85kN，表面粗糙度可降低至 Ra1.6。	1、目前已知行业内同类产品通常采用分体式工艺进行加工，将顶盖与螺母主体分开制造，再组合焊接在一起效率较低且成本较高； 2、行业内同类产品通常采用切削的方式加工螺纹，会造成一定的原材料浪费，螺纹保证载荷通常在 78kN，表面粗糙度通常为 Ra3.2 左右。	ZL202021164673.8
5	不锈钢沉头细尾防松螺钉生产工艺技术	通过选用特殊的原材料及辅助材料，并结合多工位冷镦成型技术等多种工艺技术，有效提升生产效率、产品精度、表面质量、防松性能及产品塑性。	1、松动扭矩为 11N.m 左右，较行业内同类产品改进了 10%左右的防松性能，防松性能优良； 2、总长度公差及头部直径公差一般为±0.1mm； 3、选用 SUS304 不锈钢延伸材料，并增加铜元素，将产品延伸率提升至 58%，塑性良好； 4、引入其他领域常用的润滑剂，解决容易拉毛刮伤，提高精密机械加工质量及零件表面质量	1、行业内同类产品松动扭矩一般为 10N.m； 2、行业内同类产品总长度公差及头部直径公差一般为±0.2mm； 3、行业内同类产品的延伸率一般为 52%左右。	ZL201821225192.6
6	高硬性中凸缘防松螺钉生产工艺技术	通过采用含硼合金钢替代常用材料并优化螺杆结构，结合创新设计的防松螺纹成型技术及特殊的渗碳热处理工艺，提高了产品的强度、韧性等综合性能。	1、最小扭矩可以达到 5.1N.m 以上； 2、表面强度可达 500HV 以上，芯部强度可达 320~370HV； 3、采用非对称式防松螺纹设计，螺纹非受力面倾斜角度较大，攻入性良好，受力面倾斜角度较小，可以起到很好的防脱落效果。	1、行业内同类产品的最小扭矩一般为 4.9N.m 左右； 2、行业内同类产品表面强度一般为 450HV，芯部强度一般为 270HV~370HV 左右； 3、行业内同类产品一般采用对称式螺纹设计，受力面与非受力面倾角相同，防脱落效果较差。	ZL202021165619.5

序号	技术名称	技术先进性的具体表征	主要技术指标或功能性能	行业一般水平	对应专利情况
7	弯头膨胀螺栓的制作工艺技术	通过设计改良模具及打弯机构，创新性地改变同类产品的传统生产方式，改善了传统生产工艺中常出现的产品质量不稳定、生产效率低下等弊端。	1、创新性地改良冷镦模具，并将冷镦工序与经过设计的打弯机构相结合，简化了传统的生产加工工序，生产效率较高； 2、通过设置韧带及专门设计的打弯机构，降低了螺栓头部与模具的撞击力与摩擦力，消除毛刺现象并提高产品质量。	行业内通常使用先冷镦后冲床压扁折弯的方式生产加工弯头螺栓，生产效率较低。	ZL201410708488.3；ZL201610578186.8；ZL201610578185.3
8	发动机弹性圆柱销制作工艺技术	通过改良传统发动机弹性圆柱销的结构设计，并选用优质原材料，使其在结构轻薄与机械性能良好之间取得了较好的平衡，有效拓宽了使用场景及装配的可靠性。	1、采用薄型管壁设计，厚度较行业内常规同类产品降低 25%，有效拓宽使用场景； 2、使用进口高强度耐冲压型弹簧钢材质，使得产品硬度达 442~512HV，抗拉强度达到 1,400N/㎜^{2}，在保证结构轻薄的同时具有良好的机械性能，使用寿命较长； 3、改良了弹性圆柱销紧配结构及倒角结构，提升了装配的牢固度及可靠性，并采用自动复合模具成型工艺，使产品在一个设备上完成成型，提高了生产效率。	1、行业内一般的弹性圆柱销主体管壁较厚，应用场景有限； 2、行业内同类产品通常采用普通 65Mn 弹簧钢，材质较脆，易产生脆性裂纹，使用寿命一般。	ZL201721536614.7
9	热处理技术	通过优化紧固件芯部组织和表面渗层，使经过热处理后的紧固件金相组织更均匀，颗粒细度更好，从而使紧固件的表面硬度、芯部硬度、攻入性能、扭力等指标均得到良好的平衡。	1、公司的特制调质热处理工艺能够将同批次紧固件产品的 HRC 公差系数控制在 2 度左右； 2、渗入化学元素较均匀，可以较好平衡紧固件的各项机械性能，稳定性优良，紧固件不易断裂。	1、市场常规热处理技术处理的紧固件 HRC 公差系数水平通常为 5-7 度左右； 2、常规热处理技术渗入紧固件化学元素的均匀性较差，稳定性不佳，紧固件易断裂。	/
10	球化退火工艺技术	通过采用特殊壁衬材质的球化退火炉，并结合先进的温度、	1、采用陶瓷纤维棉作为壁衬材质的罩井式球化退火炉。陶瓷纤维棉具有耐高温、绝热、质轻、抗热震等优良特性，能有效强化工业炉绝热	1、行业内使用的普通球化退火炉通常采用传统的重质耐火材料作为工业炉壁衬材料，	/

序号	技术名称	技术先进性的具体表征	主要技术指标或功能性能	行业一般水平	对应专利情况
		碳势控制方法，从而有效提升被加工材料的综合性能，并降低能源消耗。	结构，从而达到控制炉体热损失、节约 15%~20%能源的效果； 2、使用微电脑可编程温度控制器，并结合网格化自动调温及双重碳势控制技术，可实现对球化退火过程的精确、及时控制，将原材料表面全脱碳层厚度控制在 0.015mm 以内，细化材料晶粒并提升材料的机械性能，可以有效提升紧固件的螺纹承载力及耐磨性能。	热损失及能源消耗较高； 2、行业内传统球化退火技术加工的原材料表面全脱碳层厚度一般在 0.02mm 左右，加工出的紧固件机械性能一般。	

注：上表中主要技术指标及功能性能、行业一般水平的相关描述系公司根据公司实验室历史测算数据、公司客户的相关技术指标要求以及公司根据自身对行业内同类技术及产品的认知总结得出。

（二）取得的研发进展及其成果

1、报告期内，发行人积极拓展产品应用领域，围绕航空航天、新能源汽车及高端家电等业务领域展开技术布局，为未来的市场需求和潜在客户进行技术储备，以保持长期的行业竞争优势，创造新的收入增长点，实现企业长远发展。

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人部分在研项目研发进度和预计研究成果如下所示：

单位：万元

序号	在研项目	研发进度	研发人员数量	预算经费	累计研发支出	研发投入进度	预计研究成果
1	航空高强度托板锁紧螺母研发	研发中	8	90	34.82	38.69%	通过特殊的结构设计及新型优质材料的运用，研发设计一种具有较高锁紧性能及产品强度的锁紧螺母
2	高精密级高性能调节紧定螺钉组件	研发中	8	160	97.07	60.67%	研发一种波轮洗衣机的滚筒固定配套组件产品
3	新能源车用高	研发中	6	85	24.55	28.88%	研发一种用于新能源车用制冷系统中高端

序号	在研项目	研发进度	研发人员数量	预算经费	累计研发支出	研发投入进度	预计研究成果
	端异形衬套研发						精密电机的异形衬套，有效提升衬套在使用过程中的稳定性
4	非对称高硬度防松螺纹螺钉研发	研发中	8	130	68.05	52.35%	研发一种用于冰箱中枢控制系统的特殊螺纹螺钉，达到国内外客户高防松性能要求
5	新能源汽车电池包模块固定螺栓研发	研发中	6	90	26.60	29.56%	研发一种用于新能源汽车电池包的固定螺栓，相较于传统电池包固定螺栓具有更好的连接固定效果，满足多个用途的紧固要求
6	内梅花防盗高强度螺钉研发	研发中	8	160	99.41	62.13%	研发一种内梅花防盗高强度螺钉，拥有良好的防盗性能、强度以及耐腐蚀性能，用于满足新能源汽车的电机系统的连接运用
7	一种内梅花球头六角防松牙自攻螺钉研发	研发中	5	100	10.22	10.22%	研发一种用于汽车照明系统的攻塑型自攻螺钉，并使其具有高耐腐蚀性及较强的防松性能
8	汽车变速箱用高强度铝合金螺栓研发	研发中	10	100	69.20	69.20%	研发一种用于固定汽车变速器机电单元的高强度铝合金螺栓，同时满足汽车零部件轻量化的需求

2、报告期内，发行人已完成研发项目及其主要研究成果如下所示：

序号	项目名称	主要研究成果
1	高强度长旋合车轮螺母研发	通过设计长旋合的螺柱结构以及螺母垫圈的一体式组合结构，并配合以螺母端面卡口与锥形垫圈的相匹配，起到双重防脱的效果，有效克服普通六角汽车车轮螺母在汽车高速行驶时易脱落的缺点，并通过应

		用一次成型技术以提高生产效率及质量的稳定性。
2	防松厌氧胶涂覆弯头膨胀螺栓研发	通过采用改进的缩扁冷镦模具以及专用的打弯机构，解决了在弯头螺栓制备过程中产生的螺栓冲模易被拔出问题及容易产生毛刺的问题，且缩扁后可以直接打弯，不仅可以提高生产效率，亦降低夹钳工件发生转动的风险，并设计了高效涂胶机构以提高其涂覆效率。
3	高速组装运输螺栓套件研发	通过设计运输螺栓自动组装机及机械手紧固件夹取装置，并在螺栓上设置定位凸起结构，以实现运输螺栓套件的高速自动组装，提高运输螺栓的组装效率。
4	六角自攻螺钉组件研发	研发设计了一种六角自攻螺钉组件，通过在自攻螺钉的杆部设置限位结构，并改进自攻螺钉组件的组装工序，有效防止衬套管在螺钉杆部易发生脱落的问题，保证结构的稳定。
5	耐腐蚀四线防松车轮螺母研发	通过在车轮螺母上设计并添加螺母法兰锁紧结构、耐磨套结构以及外表面防锈抗氧化镀层，有效提升螺母的锁紧强度、耐磨性及抗氧化腐蚀性，提高车轮螺母使用寿命，并通过设计自动剔废装备实现自动剔废。
6	新型复合槽紧定螺钉研发	研发设计了一种紧定螺钉，通过为其设计多样化的拆卸形式结构以及外连接套结构，使其可以通过多种拆卸工具进行拆装，并且可以在不开孔的情况下进行使用，大大降低了传统紧定螺钉使用的局限性，扩展了紧定螺钉的使用方式，进而提高其实用性；另一方面为紧定螺钉设计了蓝白锌镀层电镀工艺，使其不易被氧化，延长了其使用寿命。
7	基于无切削成型工艺的方头螺栓研发	通过改进方头螺栓成型工艺、增设预成型件的头部四方预整形工序以及采用同步冷镦成型模具等方式，整体采用无切削的冷镦成型加工方头螺栓，改善了以往方头螺栓加工过程中存在的头部支撑面毛刺大、切面不光滑以及材料损耗大的问题。
8	高硬性中凸缘防松螺钉研发	通过采用特殊的优质原材料，并结合创新设计的防松螺纹成型技术及特殊的渗碳热处理工艺，提高了产品的强度、韧性等综合性能。
9	发动机紧固件研发	设计了一种防松动的发动机紧固件，一方面为其设计了防松动结构，另一方面在螺钉弹簧扭簧处设置防锈涂层，避免螺钉零件生锈，保证防松效果；并通过设计梯形状的避让口的方式避免出现固定针卡住滑块进而使滑块无法移动的情况。
10	带连体锥垫内梅花六角凸缘自攻螺钉研发	采用多工位自动成型工艺研发设计了一种带有连体锥垫，并在其六角凸钉头的上表面开设梅花槽的自攻螺钉，解决现有自攻螺钉存在的容易松动掉落以及在螺纹受到酸性气体腐蚀后不便拆卸的问题。
11	汽车摩托车用高端螺母及模具研发	传统车用螺母由于铸造质量一般且采用普通的螺纹设计，在长期使用后螺纹可能出现磨损导致紧固效果变差，公司通过采用优质原材，结合精密成型技术及自动数控攻牙技术，并创新设计精密慢走丝电火花螺母模具，提高模具精密度，以解决生产螺母时容易存在杂质掺入从而导致螺母铸造质量降低的问题，有效提升螺母的综合性能及模具的使用寿命。
12	防盗槽型系列螺钉	设计的防盗螺钉包含螺钉本体、螺钉头以及放置块。通过设置放置块、连接弹簧、卡柱、第一放置槽、第二放置槽和卡槽，可实现将放置块

	研发	卡紧在第一放置槽，搭配以内梅花防盗槽型扳拧方式，进而达到防盗的效果，并采用了耐热合金钢并加镀无铬锌铝涂层，提高其强度、性能以及耐腐蚀性。
13	梅花状防盗车轮螺母研发	相比于行业常用的六角普通型防盗螺母，公司通过为防盗螺母设计了一种包含锁紧尼龙圈结构的特殊异形扳拧结构，以提高其防盗效果，并克服了普通防盗车轮螺母因车轮震动而容易脱落的缺点；公司为该防盗车轮螺母设计了一体式锻造结构，并对螺母表面进行真空电镀处理，增强了螺母的强度及耐腐蚀性，延长了使用寿命，提高汽车行驶时的安全性。
14	双锥高强度车轮螺栓研发	设计了一种具有双锥锥度台阶的车轮螺栓，并在螺栓头上设置螺杆螺纹以及螺栓头凹槽，不仅增大了摩擦力而且便于安装固定，克服了目前市场上普通单锥度台阶汽车车轮螺栓在汽车移动时螺栓易出现松动的现象。
15	热挤压成型方头螺栓研发	研发了一种热挤压成型的方头螺栓，该种螺栓在加工过程中通过固定模具和活动模具之间的相互配合，实现了在方头螺栓挤压成型的过程中，固定模具与活动模具边缘能够紧密贴合的目的，提高了方头螺栓的成型质量，以防方头螺栓使用时影响装配。
16	非标系列防松垫圈研发	创新设计了防滑扇形齿以及压力点状突起，并在垫圈主体内开设多个安装槽，并通过安装槽来安装防松装置及压力分散装置，运用自动复合模多功能成型，使得产品具有防松动、防丢失、零件表面防护性较好的特点。
17	轻量化高强度系列紧固件及模具研发	研发出一款铝合金螺栓，该螺栓采用高强度轻量化的优质铝合金材料，采用固溶处理与时效处理相结合的热处理方式，在冷镦工序及搓丝工序使用合金冷镦模具以及高强度搓丝板模具，并使用新型合金清洗剂进行表面清洗，以满足汽车零部件轻量化要求。
18	复合槽型高强度螺钉研发	通过采用高强度的优质原材料，并设计改进螺钉的钉体与钉头结构，创新地设计出了适用四种扳拧方式的高强度复合槽型式螺钉，防止因槽口被堵塞而影响其安装与拆卸；此外，在零件表面通过镀锌、钝化、封闭的方式提升其耐腐蚀性。
19	汽车变速箱用高精密螺纹系列螺栓研发	通过高精密模具的研发，创新设计了头部圆柱区与螺纹杆部区采用锥形过渡部位连接的结构，并保证锥面部位光滑、无裂痕、无凸点，提升了紧固件与被连接件的连接紧密性，并通过多工位一次成型技术以及涡流光学影像筛选技术，改善了紧固件锥面区域的划痕、裂纹问题。
20	新能源汽车高强度精密螺钉研发	创新设计出一种用于新能源汽车电池包模块的、以六角头带内螺纹作为连接形式的固定螺栓，通过设置顶杆、中杆和尾杆结构，可以固定电池包模块，并将其与外接结构之间进行紧密固定，提高电池包模块的连接固定效果。本产品通过运用多工位二次强缩成型工艺，并采用全新设计的三针顶模装置以及高度耐冲击材料冲棒，增强了紧固件的强度，以克服现有电池包固定螺栓由于长期颠簸及自身强度较弱造成的使用寿命较短并进而影响车辆使用寿命的问题。
21	高端异形螺母国产化及工艺	设计了一种包含有第一、第二螺母的高端异形焊接螺母，创新设计了一种焊点结构，且第一、第二螺母之间通过卡接槽、螺栓孔、贯穿孔、固定栓等结构相互卡接，克服了现有焊接螺母结构简单、不能相互配

	研发	合和自由组合拆分的问题，能够按照实际需求对螺母分开和固定，增强了螺母的实用性，并加装高碳型锁片以起到防松效果。
22	一种加长型高扭矩轮毂螺母研发	设计了一种超长型结构的轮毂螺母，采用 60 度锥端设计，相比于市场上的普通车轮螺母，不仅更利于宽型轮胎的装配，且通过锥端的相互配合以拥有更高的最小承受扭矩。采用多工位全自动成型工艺制造，相比于普通的车削加工工艺，具有材料损耗较小、生产效率较高、产品精度较高的优点。
23	高端 CD 纹复合旋钮及工艺研发	通过将旋钮与控制轴、按压槽、按压弹簧等部件的结构组合，使其起到按压转动一体的效果，采用盖周分体设计以减少成本、提高效率。在复合旋钮上采用高端 CD 纹加工工艺及二次氧化工艺，起到高光效果并增强耐腐蚀性。
24	环保高强度橡胶产品及模具研发	设计出一种自动脱模并有较长寿命的模具，整合多工位设备一次成型技术及连续冲孔活动弹性模具的孔芯分离动作，提高加工精度及效率，实现自动化作业。并采用一种以环保高硬度橡胶制造的橡胶基脚组件，以解决对压力容器进行紧固时螺母易变形的问题，采用全自动硫化处理，使得生产过程更加环保。
25	渐进冲压成型车轮螺母研发	通过搬运机械手臂将处于不同加工状态的车轮螺母搬运至其对应的加工工位，使得冲压成型设备在一次冲压进程中能够实现对三种不同状态的车轮螺母进行渐进式加工，相比于传统的车削加工成型和挤压成型方法能够有效提升工作效率及加工精度，减少材料损耗，同时针对渐进式冲压加工工序改进了螺母外壁镦粗方法、冲孔方式以及堆料驱动组件，使其能够更好地适应渐进冲压工序，进一步提高生产效率。
26	家用空调电器用精密紧固件研发	设计了一种适合家用电器使用的六角头组合螺栓，其创新性的结构可以起到提高螺栓稳定性、紧固性的作用，解决了传统六角头组合螺栓对电器紧固性不佳的痛点。该六角头组合螺栓采用高强度的锥形弹性垫圈及加入了硼元素的高强度螺栓，并使用全自动组合机一次性完成。
27	大型洗衣机用运输螺栓研发	研发一种大型洗衣机用的运输螺栓，该螺栓采用优质高速钢制作的新型精密预加工复合成型模具制作而成，通过结构改进，并运用多工位成型六角法兰工艺，可以达到冲压冲孔一次成型以及工作结束后可自动清除冲孔废料的目的，相较于传统洗衣机用运输螺栓加工效率更高，且可有效降低生产成本。
28	奥氏体不锈钢不脱出精密螺栓研发	研发了一种适用于电子产品的精密螺栓，在其中设置外端为螺纹样的中间细杆作为防脱出结构，有效提高其防脱出等级，运用多工位复合模及高度耐冲击材料冲棒进行加工，节约了加工成本和时间。
29	多功能焊接锁紧螺母组件研发	设计了一种采用高弹性合金钢材质金属锁紧垫片作为锁紧装置的螺栓螺母组件，并采用竹条形焊点的焊接形式，克服了市场中现有螺栓螺母组件锁紧性能有限、焊接性能及牢度不佳的问题，同时增大螺栓法兰支撑面积，减少对螺栓施加预紧力时的影响

（三）发行人获得的专业资质和重要奖项

1、专业资质

家电、汽车等领域对于零部件供应商设置了严格的准入标准，零部件供应商需经历严格的验厂、供应商资质的质量管理评审和一定时间的考核期后，并通过客户的供应商体系认证才能进入其合格供应商体系，并需要接受定期审核。报告期内，公司生产的产品不涉及行业准入或生产资质许可。

截至本回复签署日，公司及子公司取得的经营资质和经营认证具体情况如下所示：

持证人	资质名称	证书编号（注册号）	认证标准	许可认证范围	有效期	发证机关
科腾精工	质量管理体系认证	20222Q20304R1M	GB/T19001-2016 idt ISO9001:2015	紧固件，家用电器用橡胶件、塑料件、冲压件、机加工件的生产和销售	2022.04.02-2025.04.25	浙江全品认证有限公司
		T89589/0447110	IATF16949:2016	紧固件（螺栓、螺钉、螺母、垫圈）的制造	2022.03.28-2025.03.27	上海恩可埃认证有限公司
	环境管理体系认证	20222E20120R1M	GB/T24001-2016 idt ISO14001:2015	紧固件，家用电器用橡胶件、注塑件、冲压件、机加工件的生产、销售及相关管理活动	2022.04.02-2025.07.17	浙江全品认证有限公司
	职业健康安全管理体系认证	20222S20122R1M	GB/T45001-2020 idt ISO45001:2018	紧固件，家用电器用橡胶件、注塑件、冲压件、机加工件的生产、销售及相关管理活动	2022.04.02-2025.07.17	浙江全品认证有限公司
	高新技术企业证书	GR202133002832	-	-	2021 年 12 月 16 日取得，有效期三年	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江税务局
	对外贸易经营者备案登记表	04387749	-	-	-	对外贸易经营者备案登记（浙江瑞安）
	海关进出口货物收发货人备案	331596179B/检验检疫备案号3301611916	-	-	长期	温州海关

持证人	资质名称	证书编号（注册号）	认证标准	许可认证范围	有效期	发证机关
	城镇污水排入排水管网许可证	浙瑞排字第2205018号	-	-	2022.5.10-2027.5.9	瑞安市综合行政执法局
	排污许可证	91330381055528929E001V	-	紧固件制造，表面处理	2022.06.15-2027.06.14	温州市生态环境局
	知识产权管理体系认证证书	368IPMS2200089	GB/T29490-2013	紧固件的研发、生产、销售及上述过程相关采购所涉及的知识产权管理活动	2022.06.16-2025.06.15	鹰企认证服务（上海）有限公司
科腾汽车	质量管理体系认证	T83076/0445011	IATF16949:2016	紧固件（螺栓、螺钉、螺母、垫圈）的制造	2022.03.02-2025.03.01	NQA Certification Limited
	环境管理体系认证	20222E20317R1S	GB/T24001-2016 idt ISO14001:2015	紧固件（螺栓、螺钉、螺母、垫圈及其组合件）的制造、销售及相关管理活动	2022.06.27-2025.07.17	浙江全品认证有限公司
	职业健康安全管理体系认证	20222S20302R1S	GB/T45001-2020 idt ISO45001:2018	紧固件（螺栓、螺钉、螺母、垫圈及其组合件）的制造、销售及相关管理活动	2022.06.27-2025.07.17	浙江全品认证有限公司
	对外贸易经营者备案登记表	04291013	-	-	-	对外贸易经营者备案登记（浙江温州）
	海关进出口货物收发货人备案	33032604MM/检验检疫备案号3351100121	-	-	长期	温州海关
铭隆汽车	质量管理体系认证证书	20220Q20442R0M	GB/T19001-2016 idt ISO9001:2015	紧固件（标准件、非标异形件）的生产和销售	2020.06.23-2023.06.22	浙江全品认证有限公司
	城镇污水排入排水管网许可证	浙温开排准字第201800058号	-	-	2018.4.9-2023.4.8	温州经济技术开发区行政审批局
	排污许可证	91330381MA285J226T001X	-	紧固件制造，表面处理	2020.9.5-2023.9.4	温州市生态环境局
伟浩电镀	排污许可证	913303810641598702001P	-	金属表面处理及热处理加工	2021.1.1-2025.12.31	温州市生态环境局

2、获得的重要奖项

截至本回复报告签署日，公司获得的重要奖项具体情况如下所示：

序号	荣誉名称	颁发部门	颁发时间
1	专精特新“小巨人”企业	工业和信息化部	2022 年
2	浙江制造认证	浙江制造国际认证联盟、杭州万泰认证有限公司	2022 年
3	浙江省“专精特新”中小企业	浙江省经济和信息化厅	2022 年
4	副会长单位	浙江省紧固件行业协会	2021 年
5	2021 年度最佳项目启动奖	大众汽车自动变速器（大连）有限公司	2021 年
6	2015 年-2021 年度瑞安市领军工业企业	瑞安市人民政府	2016 年-2022 年
7	最佳合作奖	海尔集团	2020 年
8	省级企业研究院	浙江省科学技术厅、浙江省发改委、浙江省经信委	2020 年
9	2020 最佳表现供应商（非标件）	快扣公司	2020 年
10	2019 年度金质供应商	美的中央空调事业部	2019 年
11	省级高新技术企业研究开发中心	浙江省科学技术厅	2018 年
12	优秀供应商奖	海尔集团厨电事业部	2018 年
13	2017 最佳服务奖（非标件）	快扣公司	2017 年
14	温州市企业技术研究开发中心	温州市科学技术局	2016 年
15	浙江省科技型中小企业	浙江省科学技术厅	2015 年

综上，发行人自成立以来，始终聚焦主业，致力于家电及汽车紧固件的研发、生产及销售。发行人系浙江省“专精特新”中小企业，公司研发中心被评为省级企业研究院、省级高新技术企业研究开发中心，发行人成功入选了第四批国家专精特新“小巨人”企业名单，并连续多年成为国家高新技术企业。自成立以来，发行人凭借多年的研发积累和行业深耕、优良的产品品质以及快速的响应能力，得到了海尔集团、美的集团、大众汽车、快扣公司等下游行业巨头的充分认可。发行人建立了完善的产品质量管理体系，获得了 ISO9001:2015、IATF16949:2016 质量体系认证，并取得了浙江制造认证证书。

发行人具有较强的创新能力，通过持续的研发投入已掌握了包括耐腐蚀异形轮毂防盗螺母工艺技术、冷镦成型工艺技术、高级不锈钢与调节铜件的组件生产工艺技术、一体式螺母成型技术等在内的一系列核心技术，并取得了 6 项发明专利、38 项实用新型专利，通过上述核心技术的应用，发行人研发生产的家电及汽车紧固件产品在公差精度、机械性能、耐腐蚀性能等方面较行业内一般水平的同类产品实现了不同程度的提升，发行人核心技术与行业通用技术相比具有技术

先进性和创新性，并且通过组合利用多种技术有效提高了生产效率，降低了材料及能源消耗，具备较强的竞争优势。

此外，发行人把握市场需求变化，积极进行前瞻布局，持续开展技术创新以开拓产品下游应用领域，围绕新能源汽车、高端家电以及航空航天领域展开了一系列的研发活动，具有充足的项目储备以及研发成果，为未来一段时间的技术支撑及持续创新提供了保障。发行人研发和生产的产品向轻量化、高强度、耐腐蚀、高精度、绿色化等方向发展，以应对日益多样化的市场需求。

二、说明行业内主要技术路线与行业内最新技术情况；发行人相关技术是否为行业通用技术，与主要竞争对手在技术水平、生产工艺、产品质量、响应速度、批量化生产能力等方面的竞争优劣势；结合行业竞争格局、市场地位、主要客户、经营业绩、在手订单等情况，量化分析说明核心技术产品的市场占有率，客观说明所处行业地位；

（一）说明行业内主要技术路线与行业内最新技术情况

发行人主要产品生产制造所涉及的技术工艺主要包括原材料选择、球化、酸洗磷化、拉丝、冷镦成型、螺纹成型、机加工、热处理、表面处理等环节。行业内对于紧固件产品研制、生产的核心技术主要集中在新材料的开发应用、制造工艺的优化改良、紧固件产品综合性能的提升、定制化异形紧固件的研发等方面，同时不断开发终端产品的应用场景亦是行业内生产厂商进行市场拓展的主要方向。

由于紧固件制造行业发展较为成熟，行业技术路线基本相似，目前行业内主要技术路线发展情况如下所示：

技术路线	技术路线说明	行业内最新技术发展情况
新材料紧固件发展路线	通过选取新型材料改变紧固件性能，以使其可以满足日渐多样化的使用场景。此路线下又分为轻量化、高强度、耐腐蚀三个主要发展方向。在保持较高强度的情况下使紧固件兼具轻量化、耐腐蚀的特点是该技术路线追求的	1、由于汽车产业等下游行业逐步向轻量化的方向发展，其对于紧固件的轻量化亦提出了更高的要求。目前行业多采用铝合金作为原材料来代替传统的碳钢以减轻紧固件的重量，国外亦有采用 PEEK（聚醚醚酮）、PAI（聚酰胺-酰亚胺）等轻质聚合物来代替金属作为紧固件原材料的做法。 2、高强度紧固件可以在相同夹紧力下，通过减少自身尺寸来降低重量和增加安装空间，从而使装备达到

	目标。	整体减重和性能优化的目的。目前行业多采用合金钢作为高强度紧固件的原材料。 3、为了使紧固件具有耐腐蚀的特性，能够长期在潮湿的环境中正常工作，目前行业多采用奥氏体不锈钢及锌镍合金作为原材料。 4、部分材料如钛合金、碳纤维兼具单位强度高、韧性好、耐腐蚀、轻量化的特点。但由于其成本较高，目前基本仅应用于航空航天、船舶、医学等领域，目前行业仍在积极寻求与该类材料性质相似，但更具性价比的新材料。
生产工艺改良发展路线	通过改良紧固件生产工艺，以使紧固件生产制造企业能够更好的适应我国制造业的转型升级。在保证批量化高质量交付产品的前提下降低生产成本、绿色化生产是此路线下两个主要发展方向。	1、通过采用一体化成型工艺优化生产工艺步骤，不仅可以节省成本，亦可以降低能耗并减少污染排放。 2、在酸洗、电镀等环节使用更加环保的酸洗液和绿色环保电镀新工艺，以达到减少污染排放的效果。 3、积极探索非调质钢材料在紧固件中的应用，不仅可以省去部分传统紧固件加工过程中的工序步骤，同时可以使紧固件产品具有良好的强度，因此可以节约能源、降低生产成本并减少污染排放，具有良好的技术经济效益与社会效益
非标异形紧固件发展路线	作为产业政策鼓励发展的方向之一，与标准紧固件相比，非标异形紧固件具有较高的技术含量以及附加价值，因此异形紧固件成为行业主要发展的技术路线之一。	由于紧固件下游的家电汽车行业产品迭代较快，因此要求紧固件厂商具备能够快速定制化设计开发的能力。能够快速响应下游厂商的定制化开发需求的紧固件生产厂商通常具备较好的客户粘性和不可代替性。目前行业内针对非标异形件可以在材料选择、几何形状、螺纹设计、表面处理、角度设计、表面粗糙度设计等多个环节实现全方位定制化开发。
高精密度紧固件发展路线	由于紧固件下游行业产品的智能化、高端化发展趋势，且逐渐由传统的人工装配方式转向自动化装配，所以对于紧固件的精密性、一致性要求逐渐变高。	通过使用自动化生产线以及精密模具代替传统的车床加工等工序，并在生产过程中融合信息化控制系统，可以有效提高紧固件的精密性及一致性，目前行业内较为先进的高精密度紧固件公差水平可以降低至微米级别。

（二）发行人相关技术是否为行业通用技术，与主要竞争对手在技术水平、生产工艺、产品质量、响应速度、批量化生产能力等方面的竞争优劣势

1、发行人相关技术是否为行业通用技术

行业通用技术是指具有广泛性、基础性、不具备私有特征、可以被行业参与者轻易获取的技术。目前，行业内大部分公司均已掌握紧固件生产制造的基础技术，但公司在这些基础技术之上，充分发挥自身丰富的行业经验和创新创造能力，将相关技术升级形成公司自身的核心技术，并将核心技术广泛应用于各类紧固件

产品的生产制造，使公司在产品性能、生产效率、成本控制等方面得到提升，充分体现了公司核心技术的先进性。公司核心技术相较于行业通用技术升级的具体表现如下所示：

序号	核心技术名称	与行业通用技术相比升级的具体表现
1	耐腐蚀异形轮毂防盗螺母工艺技术	行业内传统的轮毂螺母通常采用六角形扳拧的拆卸形式，且多使用先电脉冲火花后打磨抛光的方式对模具进行加工，轮毂螺母防盗效果较差且模具内表面较为粗糙。 公司设计研发了一种具有异形扳拧结构的轮毂螺母，需要专用的扳拧工具才能进行拆卸，从而增强其防盗性能。同时创新性地采用精密慢走丝电火花技术对模具进行加工，从而提高模具加工效率并降低模具内表面粗糙程度，并进一步提高模具寿命。
2	冷镦成型工艺技术	行业内传统的紧固件冷镦加工过程中，需要人工查看产品的质量状态和设备运行状态，并且在冷镦加工后仍需要一定量的机床加工工序，产品一致性较差、生产效率较低。 公司创新性地使用全自动多工位冷镦一次成型技术，并同时使用在线压力监测设备，对产品质量情况及设备的运行情况进行实时监控，从而达到了节约人工、提高产品一致性及精度、提高生产效率的目的。
3	高级不锈钢与调节铜件的组件生产工艺技术	行业内传统的不锈钢材质与铜材质机械零部件的连接组件通常稳定性较差、结构比较复杂且安装不便。 公司创新性地设计了新式高级不锈钢与调节铜件的组件，改进了组件结构。通过在螺钉杆部设置卡块，重新设计了螺钉杆部结构，优化了螺母外侧设计结构。同时为了避免长时间受力所致机械结构晃动带来的紧固件表面损伤，将螺母外侧设计成螺旋式结构并安装橡胶垫。克服了传统类似结构的连接组件中零部件稳定性较差、螺钉卡锁、结构比较复杂且安装不便等问题。
4	一体式螺母成型技术	行业内通常采用先分别制作顶盖和螺母主体，后进行焊接组合的方法作为车轮螺母的主要生产工艺，此传统工艺一方面容易因焊接质量问题进而影响螺母质量，另一方面也因组合、转运等工序的存在降低了生产效率。 公司创新性地设计了一种一体式螺母成型技术，采用多工位直接成型技术将顶盖和螺母主体一次性完成加工组合，从而达到提高车轮螺母强度及生产效率的目的。另一方面，相比于行业传统的切削式内螺纹加工工艺，公司采用无切削挤压成型技术加工内螺纹，起到节约生产成本并提高螺纹强度的效果。
5	不锈钢沉头细尾防松螺钉生产工艺技术	滚筒洗衣机内桶的紧固件由于处于长期高速运动且潮湿的工作状态中，对紧固件的防松性能、尾端形位公差精度、防腐蚀性能要求较高，而行业内传统通用螺钉很难满足这一要求。 发行人创新性地采用冷镦成型技术替代传统的机床加工工艺，并选用 SUS304 不锈钢延伸材料，提升了紧固件产品的耐腐蚀性能。同时在化学成分里增加铜元素以提升产品塑性，更加利于产品的组织成型。并通过使用润滑剂，解决了传统紧固件成型时容易拉毛等关

序号	核心技术名称	与行业通用技术相比升级的具体表现
		键技术问题。提高了生产效率和产品精度，改善了该类产品传统的易松动、耐腐蚀性差等问题。
6	高硬性中凸缘防松螺钉生产工艺技术	行业内现有的使用普通钢材作为原材料并采用传统螺纹成型技术及热处理工艺制作的防松螺钉，机械性能较差，难以满足客户对于防松螺钉的高扭矩等使用要求。 公司通过采用特殊性能的优质钢材，并结合创新设计的非对称式防松螺纹成型技术及碳氮共渗热处理工艺，在保证产品的表面强度的同时提高了芯部硬度，并且具有良好的攻入性能和防脱落性能，相比传统防松螺钉显著提高了综合性能，以更好地满足客户的使用要求。
7	弯头膨胀螺栓的制作工艺技术	行业内现有的弯头螺栓通常采用“冷镦+冲床压扁折弯”的方式进行生产加工，此工艺存在产品质量不稳定、生产效率低下等弊端。发行人突破传统的生产方式，改进冷镦模具设计，采用专用缩扁模具，在模具导向口设置韧带并专门设计了弯头膨胀螺栓的打弯机构，降低了螺栓头部与模具的撞击力和摩擦力，消除了毛刺现象，减少了传统生产模式下的机床加工工序，简化了原本需要多台设备、多项工序完成的作业，改善了传统工艺中常出现的产品质量不稳定问题，提升了生产效率。
8	发动机弹性圆柱销制作工艺技术	行业内传统的发动机弹性圆柱销管壁厚度较厚且倒角结构单一，应用场景受限，且使用传统单工位成型设备，弹性圆柱销成型效率较低，难以满足快速批量化生产的要求。 发行人创新设计了一种超薄管壁的发动机弹性圆柱销，并采用高强度耐冲压型弹簧钢材质，使其在保持轻薄结构的同时保证了产品的机械性能。此外通过创新设计的弹性圆柱销紧配结构及倒角结构，提升了装配的牢固度及可靠性。产品采用自动复合模具成型工艺，使产品在一个设备上完成成型，相较传统生产工艺提高了生产效率。
9	热处理技术	行业内通常采用常规的热处理技术对自攻紧固件的表面渗入多种化学元素以平衡紧固件的芯部硬度及表面硬度，该传统通用技术对于稳定性的控制不佳，加工出来的紧固件的综合性能无法达到客户要求，容易断裂。 发行人通过优化自攻紧固件芯部组织和表面渗层，使经过热处理后的紧固件金相组织更均匀，颗粒细度更好，表面硬度、芯部硬度、攻入性能、扭力等指标均得到良好的平衡。此外，公司的特制调质热处理工艺能够将同批次紧固件产品的 HRC 公差系数控制在 2 度左右。发行人亦通过对脱磷、保护气体加热、淬火等生产工序进行全自动闭环调节控制，提升了产品的质量稳定性及生产效率。
10	球化退火工艺技术	行业内通用的球化退火工艺通常采用传统的重质耐火材料作为工业炉壁衬材料，热损失及能源消耗较高，且采用较为传统的温度控制方法，难以实现精确及时的温度控制。 公司通过采用陶瓷纤维棉作为壁衬材质的罩井式球化退火炉及微电脑可编程温度控制器，并结合网格化自动调温及双重碳势控制技术，可实现对球化退火过程的精确、及时控制，克服了传统球化退

序号	核心技术名称	与行业通用技术相比升级的具体表现
		火技术热损失及能源消耗较高的问题，并显著改善材料的综合性能。

发行人十分注重结合自身丰富的行业经验进行技术创新，已建立成熟、完善的紧固件研发体系，能够及时高效满足客户的定制化需求，采取“以自主创新为主导，与合作研发相结合”的研发模式。发行人以研发中心为研发资源整合平台，对紧固件设计、机加工、热处理以及表面处理等领域深化自主研究，研发中心被评为省级高新技术企业研究开发中心、浙江省省级企业研究院。公司针对客户的定制化产品，在运用行业通用技术的基础上，围绕生产工艺优化、产品结构改进、生产效率提升以及新型材料的选择等方面充分开发公司自身的核心技术，实现了在行业通用技术上的研发和技术升级，与行业通用技术相比有较为明显的提升。通过不断的研发创新和技术积累，公司的技术水平认可度逐渐提高，公司系浙江省“专精特新”中小企业，并入选第四批国家专精特新“小巨人”企业名单。

因此，发行人的核心技术是在行业通用技术的基础上结合自身的生产条件、生产工艺和设备、项目经验，以及与家用电器、汽车等行业客户进行长期技术需求交流，经过不断研发和生产实践所积累而成的技术成果，并通过申请专利等方式进行保护。发行人针对行业通用技术进行了改进和发展，形成了自身的核心技术，并将核心技术广泛应用于各类紧固件产品的生产制造环节上，以使其在功能性能、生产效率、成本控制、质量稳定性等方面与行业通用技术水平相比具有一定程度的提升，具备一定的技术壁垒，因此发行人核心技术相比传统的行业通用技术具有一定的竞争优势，发行人生产产品所需的相关技术并非仅为行业通用技术。

2、与主要竞争对手在技术水平、生产工艺、产品质量、响应速度、批量化生产能力等方面的竞争优劣势

发行人与主要竞争对手在技术水平、生产工艺、产品质量、响应速度、批量化生产能力等方面的竞争优劣势如下所示：

项目		科腾精工	晋亿实业	超捷股份	长华集团	七丰精工
技术水平	主营业务	成立于 2012 年。长期专注于紧固件产品的研发、生产及销售，主要应用于家用电器、汽车等行业关键零部件的紧固、连接。	成立于 1995 年。生产销售各类紧固件、铁道扣件、五金制品、精线、自动化仓储设备、钢轨等产品。	成立于 2001 年。主营业务为高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售，产品主要应用于汽车发动机涡轮增压系统，换挡驻车控制系统，汽车排气系统，汽车座椅、车灯与后视镜等内外饰系统的汽车关键零部件的连接、紧固。	成立于 1993 年。专注于汽车金属零部件研发、生产、销售，主要产品分为紧固件、冲焊件两大类。紧固件产品主要包括螺栓、螺母和异形件，应用于汽车车身、底盘及动力总成系统。	成立于 2001 年。专业从事紧固件研发、生产及销售业务，产品主要包括高精密螺栓组件、高强度、耐低温螺栓、自锁螺母等，产品规格涵盖各类等级的螺栓、螺母、垫圈、冲压件、金属部件等。
	核心技术情况	发行人通过与下游行业领先企业的紧密合作和持续的研发投入积累了丰富的行业经验，形成了坚实的技术基础。自主研发了弯头膨胀螺栓、不锈钢沉头细尾防松螺钉、高级不锈钢与调节铜件组件等多项核心技术，并且大部分核心技术成果已通过申请专利的形式进行保护。	公司拥有丰富的生产经验和技术诀窍，使得公司的生产高效有序；通过管理软件的不断升级使生产电子化和标准化；通过长期生产实践摸索总结工艺技术诀窍；积极实施业务流程重组，构建 MIS 系统及先进的工厂自动化物流系统；公司通过 ERP 和 BRP 相结合为建立先进的企业信息管理系统（EIS）及实施精益制造提供了坚实的平台。	公司突破传统的经营思路，深耕汽车关键异形连接件的研发与生产，采取组合应用多种成型技术的创新研发模式，核心技术覆盖金属紧固件、异形连接件、塑料紧固件的关键生产工艺流程，包括冷镦成型、螺纹成型、冲压成型、车削加工、热处理、小总成焊接/铆接以及注塑、自动组装等。	公司长期以来高度重视技术创新和产品研发工作，在冲焊件方面，公司自主设计研发了多项核心技术，如柔性焊接机器人生产技术、3,000T 多工位配套模具冲压技术、自动攻牙技术等；在紧固件方面，公司已掌握如球化退火工艺技术、冷镦成型工艺技术等多项核心技术。	公司主要通过自主研发方式掌握了多项核心技术，并广泛应用到大批量生产中。螺栓、螺钉、螺母方面，核心技术包括自锁螺母多点收口技术、单剪切强度检测技术、卧式热镦成型技术等，螺纹道钉方面，核心技术包括道钉热滚丝自动传送技术等，记忆合金管接头方面，核心技术为记忆合金低温扩径技术。
	国内	取得发明专利 6 项、实用新型	取得发明专利 3 项、实用新型	拥有 88 项国内专利权（含外观	拥有 184 项专利权，其中发明	取得发明专利 6 项、实用新

	专利情况	专利 **38** 项	专利 180 项	设计），其中发明专利 7 项	专利 20 项	型专利 18 项
	参与制定行业标准及获奖情况	主导了 2021 年《家用电器用自挤螺钉》团体标准的起草。公司自 2015 年起成为国家高新技术企业，并先后获得浙江省紧固件行业协会副会长单位、浙江省“专精特新”中小企业、瑞安市领军工业企业、浙江省级企业研究院、浙江省级高新技术企业研究开发中心、温州市企业技术研究开发中心、浙江省科技型中小企业、浙江制造认证等荣誉，成功入选工信部第四批专精特新“小巨人”企业名单。	公司参与编制了《铁路防松螺母技术条件》，参与起草了青藏铁路用大扭矩紧固弹条扣件的相关标准、《螺栓或螺钉和平垫圈组合件》标准，与国家电力建设研究所联合制定了电力行业标准《输电线路铁塔及电力金具紧固用冷镦热浸镀锌螺栓与螺母》。公司系国家高新技术产业，并先后获得行政奖励证书（嘉善县人民政府）、2017 年度十佳企业（嘉善经开区管委会）、2018 年度中流砥柱奖（嘉善经开区管委会）、2018 年度服务业及工业突出贡献奖（嘉善经开区管委会）、浙江制造认证等荣誉。	未公开披露参与制定的行业标准及团体标准。公司系国家高新技术企业，并先后获得 2019 年及 2017 年度上海市高新技术成果转化项目百佳、2020 年最佳人才发展奖（上海市嘉定新城管委会）、2020 年最佳综合实力奖（上海市嘉定新城管委会）、2018 年嘉定区小巨人企业、上海市嘉定区先进制造业综合实力奖、上海市“专精特新”中小企业等荣誉，公司系上海市紧固件工业协会理事单位。	公司主导起草了《小螺纹第 2 部分：公差和极限尺寸》，并参与起草了《普通螺纹公差》、《冷镦和冷挤压用钢》标准。公司系国家高新技术企业，并被评为浙江省“专精特新”中小企业、宁波市制造业“大优强”培育企业、宁波市制造业单项冠军重点培育企业，公司研发中心通过浙江省企业技术中心和宁波市企业研究院认定。	作为主要起草单位参与了《普通螺纹公差》、“浙江制造”团体标准《500MPa 级高速铁路螺旋道钉》等紧固件标准的制定；同时参与起草了《小螺纹第 2 部分：公差和极限尺寸》、《开槽锥端紧定螺钉》、《方头长圆柱端紧定螺钉》、《螺栓或螺钉平垫圈组合件》、《六角头头部带孔螺栓》、《冷镦和冷挤压用钢》等多项紧固件行业国家和团体标准。公司系国家高新技术企业，先后获得浙江省紧固件行业十大品牌企业、嘉兴出口名牌、嘉兴市政府质量奖、浙江制造认证、2021 年度浙江省“专精特新”中小企业、2021 年度浙江省“隐形冠军”企业等荣誉，成功入选工信部第四批专精特新“小巨人”企业名单。

	其他荣誉	家电行业方面，曾获得海尔集团最佳合作奖、美的中央空调事业部 2019 年度金质供应商、海尔集团厨电事业部优秀供应商奖；汽车行业方面，曾获得大众汽车自动变速器（大连）有限公司 2021 年最佳项目启动奖；国际紧固件贸易行业方面，曾获得快扣公司 2020 最佳表现供应商（非标件）、2017 最佳服务奖（非标件。	公司系中国铁路总公司定点铁路器材研究发展基地，通过了 CRCC（中国铁路产品认证）认证。	曾获得上海菱重 2016、2019 年度优秀供应商，无锡威孚 2017 年度优秀供应商。	一汽大众“A 级供应商”、“质量最优奖”、上海通用“最佳支持供应商奖”，2016 年至 2018 年，连续三年获得东风本田“优秀供应商”称号，2019 年，获得东风本田“2019 年度供应商 NHC 发表会华东地区铜奖”。	通过了 CRCC（中国铁路产品认证）认证、DB（德国铁路）认证、欧盟 CE 产品认证
生产工艺		公司通过多年的经验积累和技术改造升级，已建立完善的紧固件生产制造工艺体系，是行业内为数不多的掌握紧固件全流程生产工艺的企业之一，公司在生产过程中通过不断优化生产工艺及提升自动化生产水平，在多个工序环节配备自动化、数字化生产装备，高标准建设信息化与自动化高效融合的现代化工厂，不断精益优化生产流程，维持了较高的生产效率、良品率及产	公司生产紧固件的所有工序都在公司内部完成，并不断改进和采用新工艺，譬如球化退火、表面防腐、发黑工艺、去磷工艺等，使工艺更加完善。公司运用先进的自动控制及信息技术来实现工厂自动化，从原材料输入到产品输出的每一道工艺流程都具有自动化生产工艺技术，确保产品品质。公司改良了包括球化退火、热处理、产品检验、包装等在内的多个工序。	公司生产工艺、装备完善，覆盖冷镦成型、螺纹成型、热处理与成品的自动化影像筛选等关键生产环节，生产过程自动化程度高，通过自动化生产线提升生产效率。公司改良了包括结构设计、原材料选择、冷镦、螺纹加工、机加工、热处理、产品检验等在内的多个工序。	公司具有全流程生产制造能力，并围绕生产工艺的改良形成了一系列的核心技术，公司改良了包括原材料选择、球化退火、冷镦、螺纹加工、机加工、热处理、产品检验等在内的多个工序。	公司经过多年的沉淀与发展，针对热镦成型、头下圆角滚压、强度检测等紧固件核心工艺不断克难攻坚，已熟练掌握球化退火、线材改制酸洗工艺、自动化热镦技术、自动化冷镦成型技术、热处理调质技术等紧固件行业较为先进的生产技术和工艺。公司改良了包括结构设计、原材料选择、螺纹加工、冷镦、螺纹成型、热处理、产品检验等在内的多个工

		品质量。公司针对紧固件生产过程中的大部分主要生产工艺进行了改良，包括结构设计、原材料选择、球化退火、冷镦、螺纹成型、机加工、热处理、产品检验，自动化包装等。				序。
产品质量	质量管理体系认证	通过质量管理体系 ISO9001:2015、汽车行业质量管理体系 IATF16949:2016 认证	通过质量管理体系 ISO9001:2015、汽车行业质量管理体系 IATF16949:2016 认证	通过质量管理体系 ISO9001:2015、汽车行业质量管理体系 IATF16949:2016 认证	通过汽车行业质量管理体系 IATF16949:2016 认证	通过质量管理体系 ISO9001:2015、质量管理体系（军工）GJB9001 认证
	质量检测方法	公司将产品品质检测环节整合至自动化生产过程，可以实现在线快速检测。大部分生产工序通过电脑、数控机床对各项数据进行精确控制，保证紧固件产品在表面硬度、摩擦系数、螺栓扭矩、产品精度、镀层厚度、疲劳强度、耐腐蚀性、抗氢脆性等多项指标上达到要求。公司拥有一系列先进检测设备，诸如卧式多功能螺纹紧固件试验分析系统、全自动光学螺栓尺寸测量仪、光谱分析仪、微机控制电液伺服万能	公司设有研发中心，配置了各类试验、检测设备，设有金属和化学专业检测实验室，先后通过美国 A2LA、中国 CNAS 的 ISO/IEC17025 实验室认可。公司从美国引进的高强度螺丝驱动测试仪、从日本引进的激光全数检测系统、在线全尺寸检测系统、万能材料试验机等设备处于行业内领先水平。	公司拥有包括卧式多功能螺纹紧固件分析系统（德国）、材料光谱分析仪（日本）、产品清洁度测试系统、X-射线荧光测试仪（德国）、三丰圆柱度仪（日本）、微机万能试验机、RoHs 分析仪（日本）、盐雾试验机、高低温交变试验机、X-射线荧光测试仪（德国）、轮廓仪等国内外先进的测试设备，配备自动影像筛选设备并委托外协供应商进行部分产品的筛选。	公司通过金相试验、三坐标检测、硬度测试、抗拉强度测试、疲劳测试、摩擦测试、模拟紧固及超声波测试、涂层分析测试、扭矩测试、化学元素测试、溶液分析测试、防腐能力测试、环境测试等多种方式对公司产品进行试验检测，另外公司于 2019 年购买自动分选机和影像筛选机以减少人工分拣产生的失误。	公司在原材料采购、生产过程中、产成品环节设置检验程序，建立了生产工序流程卡追溯制度，主要检测设备有磁粉探伤机、渗透探伤线等，可确保生产出的紧固件产品在尺寸公差、性能等级方面完全符合客户要求。由于建厂时间早以及机器设备需要定期更新等多方面原因，公司目前部分设备已略显陈旧，制约了公司产品质量和工艺水平的进一步提高。随着未来公司资本实力

		试验机、荧光测厚仪、数显洛氏硬度计、振动试验机、金相显微镜、筛选机等设备，能够满足公司对大批量产品的检测需求，最大程度地保证产品质量符合标准。				的进一步增强，拟购置影像筛选机、金相显微镜、布氏硬度计等设备提高公司产品质量。
响应速度		为快速响应客户需求，及时且高质量地批量交付紧固件产品，公司积极推动生产流程的智能化，引入包括自动包装智能生产线、ERP 信息化系统、MES 生产信息化管理系统等在内的一系列促进生产自动化、管理信息化的设备及系统。公司采用直销的销售模式，并在全国主要客户生产基地所在城市设置办事处以提升对客户的响应速度及客户粘性。另一方面，公司建立了以温州为中心的供应链体系，能够有效缩短生产周期，提高服务效率。	通过使用深度定制化的 ERP、EBS、OA 等系统，实现了公司从设计到营销的多环节信息系统集成与计算机网络办公，有效提高了公司内部信息反馈速度，增强了公司对市场的快速反应能力。另一方面，通过实施晋亿 EIS 系统，分享制造与业务过程关联资源，贯通客户、供应商与企业间的交易资讯与管理效能，表现出了反应迅速、交货及时的特点。公司在全国多个大中城市设置分公司及办事处，并在嘉兴、德州、广州等地建立了现代化立体仓库。公司紧固件产品采用直销与经销相结合的销售模式。	公司形成了一套能够及时满足整车厂需求的产品配套开发管理体系，可以快速反应、及时供货。公司规划未来将对 ERP 生产排程系统进行升级，并建立生产信息化管理系统（MES），同时升级公司现有 OA 系统，提升公司整体办公效率。公司采用直销为主、经销为辅的销售模式。	为实现快速的客户响应，公司目前拥有 5 个生产基地，其中两个位于长三角汽车零部件生产集群，一个位于中部汽车零部件集群，一个位于东北汽车零部件集群，一个位于珠三角汽车零部件集群，除京津冀和西南零部件集群外，公司在国内 4 个主要零部件集群地区均设置了生产基地，能够及时获得整车厂的反馈，快速响应整机厂需求，保证交付的及时性、产品质量的稳定性。公司 2021 年持续推进生产制造的信息化与智能化深度融合，通过 PLM、MES、SAP 等系统集成以及信息分析优化等手段，实现对多个数字化工厂的统一管理与协调生产。公司采用直销的销售	公司拥有 ERP 系统及生产信息化管理系统，建立起了快速响应的生产管理体系，对于客户各类产品具体需求，通过订单集合及生产流程整合优化，快速实现产能在不同型号类别产品间的转换，提高了生产效率。未来将通过添置自动化生产线等设备进行技术改造以提升公司自动化水平。公司采用直销的销售模式，未来拟在上海、西安等区域设立 6 家营销办事处，有利于提升响应速度及维护客户关系。

				模式，公司内销收入占比在98%以上。	
批量化生产能力	发行人下游的主要客户海尔集团、美的集团等行业巨头对于紧固件企业的批量生产能力及良品率有着严格要求，只有符合要求的企业才能通过其认证。公司生产自动化程度较高，一方面引进先进的自动化、信息化生产设备提高生产效率，将资源集中于生产制造的核心环节；另一方面拥有一系列先进的检测设备以满足公司对大批量产品的检测需求。公司通过自主研发的方式掌握了多项核心技术，并被广泛应用到不同产品的大批量生产中。发行人 2019 年至 2021 年主要产品的产量分别为 376.76 万千件、357.62 万千件、486.96 万千件，2022 年 1-6 月主要产品产量为 267.92 万千件	公司积极引进吸收国际先进技术以及国际先进水平的生产设备，保证生产设备的优势。公司生产的各类等级的螺栓、螺母、螺钉、螺柱标准紧固件以及精线产品等均处于大批量生产阶段。公司 2019 年至 2021 年紧固件合计产量分别为 27.06 万吨、21.50 万吨、24.11 万吨。	公司生产工艺、装备完善，生产过程自动化程度高，通过自动化生产线提升生产效率。公司核心技术应用于不同产品且目前皆已处于批量生产阶段。公司 2019 年至 2021 年主要产品（含螺栓螺钉类产品及异形连接件产品）的产量分别为 136.03 万千件、152.30 万千件、182.64 万千件。	通过采购先进的生产智能化、自动化生产设备，结合公司对于生产工艺的优化，可以实现紧固件大批量、规模化、高效率、自动化生产。公司核心技术应用于不同产品且目前皆已处于批量生产阶段。公司 2019 年至 2021 年紧固件产量分别为 227.38 万千件、230.91 万千件、219.71 万千件。	公司坚持以高效、节能为目标，通过智能化、自动化技术改造传统紧固件制造业，运用自动化设备进行关键工序智能化改造，建立起先进的生产信息化管理系统，大幅提高生产效率。公司通过自主研发的方式掌握了多项核心技术，并广泛应用到不同产品的大批量生产中。公司 2019 年及 2020 主要产品（含螺栓及金属部件）的产量分别为 7.55 万千件、7.35 万千件，2021 年 1-6 月产量为 4.42 万千件

数据来源：同行业可比公司招股说明书、定期报告、公司官网、wind、soopat、国家知识产权局中国及多国专利审查信息网站

（1）技术水平

从终端客户和行业下游应用领域来看，相较于晋亿实业、长华集团以及超捷股份广泛布局包括铁道扣件、精线、仓储设备、钢轨、冲焊件、汽车换挡杆在内的众多不同细分领域的产品，发行人长期聚焦于家电及汽车行业紧固件产品的研发、生产及销售，所有的核心技术均系围绕家电及汽车紧固件的研发和生产实践所积累而成的技术成果。这有利于发行人集中研发资源与生产力量，深耕细分领域，从而在日益激烈的市场竞争环境中保持公司技术上的优势，并借助在此细分领域的技术优势赢得国内家电巨头海尔集团、美的集团、格力电器，汽车领域巨头大众汽车、美国著名汽车零部件售后市场供应商道尔曼以及全球标杆性的紧固件及工业用品贸易商快扣公司的信赖与认可。发行人曾获得包括海尔集团最佳合作奖、美的中央空调事业部 2019 年度金质供应商、海尔集团厨电事业部优秀供应商奖、大众汽车自动变速器（大连）有限公司 2021 年最佳项目启动奖以及 2020 年度快扣公司最佳表现供应商在内的一众奖项。超捷股份、长华集团主要专注于汽车紧固件、连接件及冲焊件产品的研发及生产，分别获得了上海菱重、无锡威孚等汽车产业链零部件供应商以及一汽大众、上海通用、东风本田等整车厂商的认可；晋亿实业及七丰精工则凭借其铁道扣件产品获得了 CRCC 中国铁路产品认证证书。

在参与制定标准方面，科腾精工主导起草了《家用电器用自挤螺钉》，其中规定了家用电器用自挤螺钉的基本要求，包括其技术要求、试验方法、检验规则等，对于公司提升家电紧固件行业市场地位、提升市场竞争门槛、抢占市场先机、提升行业话语权起到了重要作用。长华集团及七丰精工起草的《小螺纹第 2 部分：公差和极限尺寸》及《普通螺纹公差》则分别规定了一般用途小螺纹（公称直径范围为 0.3mm~1.4mm）的公差、极限尺寸等参数以及一般用途公制螺纹的螺纹公差等。晋亿实业则曾参与制定、起草应用于铁路、输电线路铁塔及电力金具等方面的技术条件及标准。

发行人自 2015 年起成为国家高新技术企业，并曾先后获得浙江省级高新技术企业研究开发中心、浙江省“专精特新”中小企业等多项省级科技类荣誉。2022 年，发行人成功入选工信部第四批专精特新“小巨人”企业名单，除发行人外，同

行业可比上市公司中仅七丰精工拥有此荣誉。根据工信部 2022 年 6 月印发的《优质中小企业梯度培育管理暂行办法》中指出的专精特新“小巨人”企业的评价或认定标准，第四批专精特新“小巨人”企业需要系位于产业基础核心领域和产业链关键环节的，且创新能力突出、掌握核心技术、长期专注深耕产业链某一环节或产品、细分市场占有率高、成长性较强、质量效益好的中小企业，需要同时满足“专、精、特、新、链、品”六个方面的指标，是优质中小企业的核心力量，是推动国家强链、补链、固链策略落实的生力军。

与同行业可比公司相比，发行人取得的专利权数量相对较少，主要系因为同行业可比上市公司专利中存在部分非紧固件制造领域专利的情况，如长华集团的专利中有部分为冲焊件加工制造领域的专利，晋亿实业的专利中有部分为铁道扣件、搬运车领域的专利，超捷股份的专利中有部分为类似电路板支撑件、汽车管路防噪声卡箍的专利，而发行人所有的专利均聚焦于紧固件领域，剔除同行业专利中与紧固件领域无关的部分后，发行人紧固件领域的专利数量与同行业可比上市公司的差异有所减少。公司目前正在积极推进专利申请的相关工作以，并注重提高知识产权保护的意识，截至本回复报告签署日，公司共有包括“一种用于加工螺母内螺纹的车削设备”、“一种防松动的高硬度防松螺纹螺钉”、“一种螺栓与垫片自动套接装配设置”等 7 项聚焦于紧固件生产制造领域的发明专利处于实质审查阶段，在审专利储备较为充足。

综上，从技术水平的角度来看，发行人长期聚焦于家电及汽车行业紧固件产品的研发、生产及销售，集中研发资源与生产力量，深耕细分领域，从而在日益激烈的市场竞争环境中保持公司技术上的优势，获得下游行业巨头充分的信赖与认可。发行人曾主导起草行业团体标准，获得包括专精特新“小巨人”在内的多项荣誉及奖项，具有一定行业知名度及行业话语权，在家电及汽车行业紧固件研发生产方面具有技术优势。目前发行人正在积极推进专利申请的相关工作，通过持续的研发创新及专利布局巩固自身技术优势。

（2）生产工艺

生产工艺方面，公司是行业内为数不多的掌握紧固件全流程生产工艺的企业之一，通过多年的技术经验积累，公司在生产过程中通过不断优化生产工艺及提

升自动化生产水平，维持了较高的生产效率及产品质量。公司的紧固件生产核心环节高度自动化，如搓丝车间的加料过程由电脑控制，以机器换人的方式实现智能化生产；数控车间拥有高精密数控机床 20 余台，通过设定数据保证产品的精度与质量；热处理车间引进了网带式连续生产线，全程由工控机操控和记录，保证产品性能稳定可靠；电镀车间已建立镀锌设备生产线及全自动滚镀不锈钢清洗生产线，通过计算机控制自动化操作并进行远程监控，可以实现在线电镀槽位加装定位、侦测滚桶定位状况等功能。与同行业可比公司相比，公司针对紧固件生产制造过程中的大部分工艺环节进行了工艺改良，覆盖从结构设计、原材料选择到最终的产品包装等多个环节，覆盖生产工艺环节较为完整；另一方面，公司基于在紧固件行业的经验积累，不拘泥于传统的生产工艺、紧固件材质选择以及结构设计，创新设计并熟练应用一次成型技术，在其中组合运用包括冷镦、模具设计及精密机加工在内的多种工序，可以有效降低生产成本、提升生产效率并减少质量风险，生产出的产品具有性能优良、材料利用率高、产品精密度及一致性高等优点，并且可以实现高度自动化生产。完备的生产工艺体系有助于公司对产品质量、生产成本、产品交付周期以及客户需求响应速度进行有效控制，提升了公司的综合竞争力。

综上，从生产工艺的角度来看，发行人是行业内为数不多的掌握紧固件全流程生产工艺的企业之一，紧固件生产核心环节高度自动化。发行人针对紧固件生产制造过程中的大部分工艺环节进行了技术创新，工艺改进的覆盖程度较为完整。同时发行人创新组合运用多项工艺技术，能够有效提升产品性能，降低生产成本，提高生产效率及产品一致性。

（3）产品质量

公司不仅取得了国际通用质量管理体系 ISO9001:2015 认证，亦通过了针对汽车行业产业链的质量管理体系 IATF16949:2016 认证，前者意味着公司有能力稳定地提供满足顾客和适用的法律法规要求的产品，该认证被世界上越来越多的国家所接受，是公司产品突破质量认证壁垒、走向世界的重要途径；而后者则是基于前者的基础上加入了汽车行业的技术规范，已经成为进入汽车行业的必备条件，对零部件企业的设计开发、原材料管理、生产管理、产品质量控制提出了较

高要求，质量管理、技术水平较弱的企业很难通过该认证进入汽车产业链。

公司的家用电器用自挤螺钉凭借出色的产品品质获得了“浙江制造认证证书”，该认证以“区域品牌、先进标准、市场认证、国际认同”为核心。根据“浙江制造”标准的定位要求，获得认证的产品其主要技术指标应达到国内一流、国际先进，且符合“浙江制造”内涵，即国际上没有同类产品的，应达到国内一流水平；国际上有同类产品的，应达到国际先进水平。因此，该认证是高品质、高水平的代名词，获得该项认证标志着公司产品正式跻身于“品字标”浙江制造高端品牌的阵营。同行业可比上市公司中，七丰精工凭借其生产的 500Mpa 级高速铁路螺旋道钉获得此荣誉，晋亿实业生产的电力线路、铁路桥梁、钢结构及风力发电用紧固件亦获得此项荣誉。

公司将产品品质检测环节整合至自动化生产过程，可以实现在线快速检测，通过信息化手段对大部分生产工序中的各项数据进行精确控制，保证产品的各项性能指标达到要求。公司配备有一系列先进的质量检测设备，自主掌控大部分产品的检测筛选流程，除拥有行业先进的、与同行业可比公司类似的硬度计、振动试验机、金相显微镜、光学筛选机等检测设备之外，公司亦从国内外引进一系列高端检测设备，如 X 荧光光谱仪（日本 HORIBA）、螺纹紧固件性能分析系统（德国 Kistler Remscheid）、ECM 全自动光学螺栓尺寸测量仪（德国 Schatz，现为德国 Kistler Remscheid）、车轮螺母通规检测喷油线（苏州贝亚特精密自动化）、三坐标测量机（德国 AEH）、CV-4500S4 轮廓度测量仪（日本 Mitutoyo）等，能够满足公司对大批量产品的检测需求，最大程度地保证产品质量符合标准。

综上，从产品质量的角度来看，发行人不仅通过了国际质量管理体系认证，亦获得了标志着高品质、高水平的“浙江制造”认证。发行人配备了先进的检测筛选设备，将产品品质检测环节整合至自动化生产过程，可以实现在线快速检测，能够满足公司对大批量产品的检测需求，最大程度地保证产品质量符合标准。

（4）响应速度

发行人在响应速度方面相比同行业可比公司的优势在于：

①发行人采用直销的销售模式，有助于精准把握、快速响应客户的实时需求，

并及时提供技术服务，增强客户粘性。相较于部分采用直销与经销相结合的销售模式的同行业可比公司，公司在客户响应速度方面具有一定优势；

②发行人在主要客户的生产基地所在城市设有办事处及异地仓库，并配有经验丰富的销售支持人员，能够与主要客户保持紧密交流，方便及时跟进市场及客户动态，快速满足客户的服务要求，增强市场反应能力及敏感性，保持与客户合作的粘性与稳定性；

③发行人所在的浙江温州地区是我国紧固件制造业的主要聚集地之一，上下游配套体系完善，也聚集了大批优秀的紧固件外协厂商。公司以温州为中心建立、完善供应链体系，能够有效降低物流成本和缩短生产周期，为高效服务、快速响应下游客户提供了便利，具有一定的区位优势。

综上，公司通过多种方式及时跟进并响应客户需求，具有较快的响应速度。

（5）批量化生产能力

为提高自身的批量化生产能力，发行人一方面引进先进的自动化、信息化生产设备提高生产效率，将资源集中于生产制造的核心环节，另一方面拥有一系列先进的检测设备以满足公司对大批量产品的检测需求，以保证公司能够自动化、大批量、高质量地生产供货。公司通过自主研发的方式掌握了多项核心技术，并将其广泛应用于公司不同产品的大批量生产中，确保产品的质量稳定以及较高的生产效率。发行人集中生产力量，聚焦核心技术产品，2019 年-2021 年主要产品的产量分别为 376.76 万千件、357.62 万千件、486.96 万千件，2022 年 1-6 月主要产品产量为 267.92 万千件，在同行业可比公司中具有较为优秀的批量化生产能力。

综上所述，发行人集中研发资源与生产力量，深耕细分领域，对紧固件生产制造过程中多数工艺环节进行了创新性的优化，与主要客户保持紧密交流以及时跟进并快速响应客户需求，从而在日益激烈的市场竞争环境中保持公司技术上的优势，并得到下游客户充分的信赖与认可，在家电及汽车行业紧固件研发生产方面具有技术优势。发行人拥有优秀的批量化生产能力，并通过多种方法最大程度地保证产品质量符合标准，以满足下游客户对于紧固件产品高质量、大批量产品

的交付要求。

（三）结合行业竞争格局、市场地位、主要客户、经营业绩、在手订单等情况，量化分析说明核心技术产品的市场占有率，客观说明所处行业地位

1、行业竞争格局

报告期内，发行人产品的主要下游应用领域为家电行业及汽车行业，发行人主要下游行业及发行人自身行业的竞争格局如下：

（1）家电行业竞争格局

随着我国经济水平的发展及技术水平的提高，经过多年的业务积累与发展，我国家电制造已形成完整自主的产业链，在全球家电产业中具有重要地位。

从全球家电产能的竞争格局来看，我国家电行业制造力全球领先，家电产业生产规模持续稳居世界首位。白色家电作为最重要的家电市场组成部分，其全球市场规模占据全球家电整体市场规模的 60%以上。根据奥维云网的统计数据，2021 年中国家电产业整体产能占全球家电产能的 60%~70%，而以空调、冰箱、洗衣机为主要代表的白色家电产品是我国家电产业的重要支柱，2021 年，我国上述三类白色家电产品产能占全球产能的比重分别为 80%、60%及 42%。根据 Statista 的统计结果，2021 年，海尔智家及美的集团凭借其在消费电器领域的出色业绩，分别位列全球家电制造企业营业收入排行第一位及第四位。

从国内不同家电品牌及不同白色家电品类的竞争格局来看，我国白色家电市场高度集中。2021 年我国三大白色家电不同品牌在中国家电市场的零售额份额如下所示：

品类	销售渠道	前三大主要品牌	零售额份额
空调	线上	格力	31.60%
		美的	30.10%
		海尔	10.90%
	线下	格力	33.60%
		美的	35.80%
		海尔	14.30%
冰箱	线上	海尔	39.40%
		美的	16.20%
		容声	12.10%

	线下	海尔	38.80%
		容声	11.50%
		西门子	9.20%
洗衣机	线上	海尔	39.40%
		小天鹅	21.20%
		美的	11.00%
	线下	海尔	38.10%
		小天鹅	15.50%
		西门子	9.80%

数据来源:奥维云网（AVC）。表格中所列品牌所占份额仅指该品牌本身情况，不包含该品牌所属集团下其他品牌所占份额。

由上表可知，我国三大白色家电市场集中度较高，海尔集团、美的集团及格力电器等国内家电龙头凭借其全球化的业务布局以及优秀的研发及制造能力，不仅在国内家电市场具有领先优势，亦在全球家电领域中具有重要地位。

（2）汽车行业竞争格局

目前，我国已成为世界首屈一指的汽车制造业大国。根据国际汽车制造商协会（OICA）的统计数据，2021 年，我国以 2,608.22 万辆的汽车总产量位居世界第一，远超以 916.72 万辆汽车年度总产量而排名第二的美国和以 784.70 万辆汽车年度总产量而排名第三的日本。

从不同汽车品牌的竞争格局来看，根据 Statista 的统计结果，丰田集团、大众集团以及雷诺-日产-三菱联盟系世界三大乘用车销售巨头，在世界范围内具有较大影响力。而从我国国内的汽车行业市场份额占有率来看，目前我国汽车行业三大龙头企业集团分别是上汽集团、一汽集团以及东风汽车集团。根据中汽协发布的《2021 年汽车工业经济运行情况》，2021 年汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为 2262.1 万辆，占国内汽车销售总量的 86.1%，而上汽集团、一汽集团以及东风汽车集团则分别凭借 536.5 万辆、350.1 万辆以及 327.5 万辆的销售成绩包揽了我国 2021 年汽车行业销量前三名。

（3）紧固件行业竞争格局

全球范围来看，美国、德国、英国、法国、日本和意大利是紧固件的进口国，同时也是高品质紧固件产品出口国，在产品标准方面，美国、日本等制造业发达国家发展起步早、行业标准完善，紧固件生产存在一定技术优势。我国紧固件产

量居世界第一，亦是紧固件最大的出口国之一，根据 OEC（The Observatory of Economic Complexity）的统计数据，2020 年中国大陆及中国台湾地区的金属紧固件出口额占到全世界金属紧固件出口额的 31.00%，同年中国金属紧固件净出口金额达 50.80 亿美元，系世界第一大金属紧固件净出口国。中国大陆和中国台湾曾连续多年成为美国紧固件的最大供应来源地，2017 年，仅中国大陆和中国台湾地区向美国出口的紧固件总值就占到了美国当年紧固件总进口值的 55.92%。

显示性比较优势指数（Revealed Comparative Advantage Index，简称 RCA 指数）是一种在全世界范围内被广泛采用的、用以衡量某种产品或服务在世界范围内的竞争地位的参考指标，可以较好的反映某一地区、某一产业的出口水平与世界平均出口水平比较来看的相对优势，若 RCA 指数介于 1.25 及 2.5 之间，则表明该项服务或产品具有较强的国际竞争力，比较优势的程度与 RCA 指数的大小成正比。得益于我国较为齐全的配套产业链以及良好的疫情控制措施，根据联合国贸易和发展会议的统计数据，我国钢、铁、铜或铝制钉、螺钉、螺帽、螺栓、铆钉及其类似品（STIC 编码 694）的 RCA 指数多年来持续稳定增长，并于 2018 年增长突破 1.25，2021 年增长至 1.44，介于日本（RCA 指数为 1.64）与美国（RCA 指数为 1.06）之间，我国生产的紧固件产品在国际市场上具有较强的竞争力。

我国紧固件相关生产企业数量较多，主要分布在长三角、珠三角以及环渤海等地区。行业分散化程度比较高，自动化程度较低、技术装备相对落后、规模较小的企业较多，大多数企业以中低端紧固件产品为主，同质化现象较为严重，竞争相对激烈，而高性能、多品类的中高端紧固件生产企业数量相对较少。随着国内紧固件行业的不断发展，近年来紧固件行业逐渐出现规模化的产业聚集地，其中浙江温州是国内重要紧固件生产基地之一。温州紧固件行业起步于 20 世纪 70 年代，经历了近 50 年的发展，温州现有紧固件及上下游相关企业 3,000 余家，其中规模以上企业 200 余家。

受益于国家产业政策的支持和国内家电、汽车及铁路等产业的高速发展，随着行业技术水平的逐渐积累以及先进生产设备的不断投入，近年来在部分细分领域涌现出一批兼具技术创新能力与自动化生产制造能力的规模化紧固件生产企

业，包括超捷股份、长华集团、明泰股份等以汽车行业作为主要下游行业的紧固件企业，以及晋亿实业、七丰精工等以铁路、建筑、军工行业作为主要下游行业的紧固件企业，而以家电行业作为主要下游行业的规模化紧固件企业相对较少，根据访谈发行人的主要家电行业客户，发行人在家电紧固件行业的主要竞争对手包括晋亿实业、春雨(东莞)五金制品有限公司、海门市华桂标准件有限公司等，发行人与上述竞争对手的对比情况参见本反馈回复中“问题 9 二/（三）各类产品竞争对手的具体情况、与发行人相比的竞争优劣势”。

我国家电及汽车紧固件市场生产企业众多、规模普遍较小，竞争比较激烈。小规模企业由于研发投入、环保投入不足，产品核心竞争力较弱，难以形成自主创新能力，无法与下游行业巨头建立持续稳定的合作关系，只能靠低质、低价进行无序竞争。少量头部紧固件企业通过长期积累核心技术、积极建设品牌影响力，逐步扩大生产规模，可以充分发挥规模效应优势，降低生产成本，且因产品附加值更高，能够将更多的利润投入至研发团队建设、产能扩张，从而进入良性的企业发展循环。在未来，不同层次的紧固件生产企业在盈利能力上将进一步分化，行业未来将呈现强者恒强的竞争格局。作为家用电器及汽车的重要零部件，紧固件的质量决定了整机的可靠性与稳定性，因此大型家电企业和汽车主机厂普遍对紧固件供应商实行严格的审查制度，通常只有具备较强产品开发能力、生产能力和服务能力的企业才能通过认证，成为大型家电企业和汽车主机厂的合格供应商，并与客户保持长期合作关系。经过多年的发展，发行人产品系列丰富且覆盖领域较广，涉及家用电器、汽车等行业，并凭借多年来积累的品牌实力、产品实力和技术实力，与众多国内外优质客户建立起长期稳定的合作关系。

2、发行人的主要客户及市场地位

在家用电器领域，我国白色家电呈现海尔集团、美的集团、格力电器三足鼎立之势，并且在全球家电市场占据非常重要的地位，根据全国家用电器工业信息中心发布的《2022 中国家电行业半年度报告》，2022 年上半年，海尔集团在冰箱及洗衣机的线下市场零售份额占比排名全市场第一，而格力电器及美的集团则占据了最多的空调线下市场零售份额。海尔集团、美的集团及格力电器作为公司的重要客户，长期与公司保持良好的业务合作关系，粘性较强。根据客户访谈的

结果，公司系海尔集团、美的集团以及格力电器的紧固件产品的主要供应商之一。

而在汽车紧固件领域，公司的汽车紧固件产品主要供给道尔曼等汽车售后市场紧固件供应商以及德国大众、中国一汽、东风随州专用汽车有限公司等知名汽车整车厂商。其中，道尔曼（NASDAQ:DORM）系美国著名汽车零部件售后市场企业，亦为纳斯达克上市公司，覆盖轻型车辆和重型车辆的底盘到车身的各类零部件。根据客户访谈的结果，公司向一汽解放大连柴油机有限公司、大众汽车自动变速器（大连）有限公司、东风随州专用汽车有限公司销售的产品占其采购的同类产品的占比较高。

同时，公司还向快扣公司、伍尔特、BOSSARD 等国际五金类产品生产及贸易商提供产品。其中快扣公司（NASDAQ:FAST）为纳斯达克上市公司，系全球标杆性的紧固件及工业用品分销贸易商，根据客户访谈的结果，公司为快扣在中国的前三大紧固件供应商之一，公司通过与快扣公司的合作拓展了北美区域的市场，在海外市场拓展方面取得了积极成效。

发行人凭借优秀的产品开发能力、快速响应能力以及严格的质量管理能力，得到了上述主要客户的认可，曾获得海尔集团最佳合作奖、美的中央空调事业部 2019 年度金质供应商、海尔集团厨电事业部优秀供应商奖、大众汽车自动变速器（大连）有限公司 2021 年最佳项目启动奖以及 2020 年度快扣公司最佳表现供应商等一众奖项。

综上，发行人与下游的家电及汽车行业客户以及以快扣为代表的国际五金类产品生产及贸易商保持着良好的合作关系，在其紧固件供应商体系中占据了一定地位。由于公司所处的家电和汽车供应商领域存在着客户壁垒、资金壁垒、经验及技术壁垒、体系认证壁垒等，新进入者想要进入本行业并占据一定的市场份额存在较大的困难。

3、经营业绩及在手订单分析

（1）经营业绩情况

报告期内，发行人收入变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	20,363.99	99.46%	40,365.68	98.66%	31,855.28	99.64%	31,605.41	99.60%
其他业务收入	110.91	0.54%	546.55	1.34%	115.18	0.36%	126.16	0.40%
合计	**20,474.90**	**100.00%**	**40,912.22**	**100.00%**	**31,970.46**	**100.00%**	**31,731.56**	**100.00%**

报告期内，发行人利润变动情况如下所示：

单位：万元

项　目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
净利润	3,940.06	4,987.67	4,063.95	-1,047.61
归属于母公司所有者的净利润	3,940.06	4,987.67	4,063.95	-1,047.61
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,013.15	4,800.06	3,871.63	3,727.57

报告期内，公司收入及利润成长性良好，2019 年至 2021 年期间，发行人营业收入年复合增长率为 13.55%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润年复合增长率为 13.48%。

（2）在手订单分析

外销方面，截至 2022 年 6 月底，发行人的主要外销客户中，快扣、道尔曼、Bowen 的在手订单金额分别为：539.02 万美元、129.74 万美元、104.42 万元人民币。内销方面，客户下订单通常具有频率高、周期短、批次多的特点，因此在某个时点的在手订单金额仅能反映客户短期内即时性的产品需求，不能完全准确反映客户对发行人产品未来的中长期需求，不能有效反映发行人的市场地位。公司通常采取与主要下游家电及汽车厂商签署框架合同的方式，并根据框架合同滚动下达订单以保障公司业务得以持续稳定开展。作为行业内为数不多的掌握紧固件全流程生产工艺的企业之一，发行人的紧固件产品竞争力较强，具有坚实可靠的客户基础和良好的口碑声誉。发行人与主要客户的合作具有良好的历史基础，双方建立了长期且稳定的合作关系，发行人具有持续获取合同订单的能力，稳定的客户资源为公司未来收入增长的可持续性提供了良好保障。报告期内公司收入规模及利润呈现增长趋势，2019 年至 2021 年期间，发行人营业收入年均复合增长率达 13.55%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润年复合增长率为 13.48%。未来，公司将进一步扩大对现有下游行业龙头客户的销售份额，同

时努力拓宽产品类别，积极探索其他领域潜在客户，进一步提升公司的行业地位。

4、发行人核心技术产品的市场占有率

发行人的核心技术产品定制化程度较高，且下游应用领域较为集中，目前尚无官方或第三方权威机构对定制化的家电紧固件、汽车紧固件等细分领域产品的市场规模、市场占有率等情况进行统计，因此无法取得准确的发行人及竞争对手市场占有率的公开权威数据。

从全国家电市场的角度来看，根据全国家用电器工业信息中心发布的《2021中国家电行业全年度报告》，2021 年中国家电市场销售规模为 7,543 亿元。根据预测，全球家电市场规模有望在 2022 年至 2026 年期间保持 4.26%的年均复合增长率，若假设 2021 年至 2031 年期间中国家电市场销售规模亦可保持 4.26%的年均复合增长率，则 2031 年国内家电市场有望达到 11,447.78 亿元。根据访谈发行人主要客户，家电企业年度采购紧固件的金额通常为家电企业销售规模的 2‰~5‰左右，则通过发行人境内家电紧固件的销售金额可以推算 2021 年度发行人境内家电紧固件市场占有率约为 10.80%。

从发行人的主要客户的角度来看，发行人对其主要客户的销售额占客户同类产品采购额的比例参见本反馈回复中“问题 9、一/（四）/5、公司对前五大客户的销售收入占其同类采购金额的比例情况”。报告期内，发行人内销占比较高，外销占比较低。内销方面，发行人与国内白色家电巨头海尔集团、美的集团以及发行人的主要汽车行业客户东风随州专用汽车有限公司建立了良好的合作关系，系上述客户重要的紧固件供应商。外销方面，由于快扣是全球标杆性的紧固件及工业用品分销贸易商，其每年采购金额较大、供应商较多、采购区域较广，因此虽然发行人向其销售的核心技术产品占其采购的同类产品的金额比例不高，但发行人仍系其在中国的前三大紧固件供应商之一。未来随着发行人产品线的拓宽以及与现有客户合作的逐渐深入，发行人有望进一步提升其在上述客户的供应商中所占份额。

综上所述，我国是紧固件最大的生产国及出口国之一，但行业分散化程度比较高，受益于国家政策的支持以及家电汽车等产业的发展，近年来涌现出一批拥有技术创新能力的规模化紧固件制造企业。发行人聚焦家电及汽车紧固件细分领

域，主要客户包括国内白色家电巨头、知名汽车整车厂商以及国际五金类产品生产及贸易商等，发行人凭借其出色的产品开发能力、快速响应能力以及严格的质量管理能力，与上述主要客户保持了良好的合作关系并取得了其充分的认可与肯定，发行人在上述主要客户的紧固件供应商体系中占据了一定地位，发行人销售的核心技术产品在部分主要客户采购的同类产品中占比较高。报告期内公司的经营业绩成长情况良好，发行人具有持续获取合同订单的能力，稳定的客户资源为公司未来收入增长的可持续性提供了良好保障。未来随着公司与下游行业客户合作的逐渐深入以及产品覆盖面的拓广，公司的行业地位有望进一步提升。

三、结合自身产品市场空间，报告期收入、利润变动情况，说明成长性，是否来源于核心技术或产品，创新能力是否能够支撑成长性，成长性是否可持续。

（一）结合自身产品市场空间，报告期收入、利润变动情况，说明成长性，是否来源于核心技术或产品

1、市场空间

（1）国家扶持性产业政策频出

近年来，国务院、发改委、工业和信息化部等部委及行业协会出台多部支持性产业政策以及指导意见，在国家层面上提出了针对家用电器、汽车以及紧固件产业的相关规划要求。

家用电器行业方面，《中国家电工业“十四五”发展指导意见》、《中共中央国务院关于全面推进乡村振兴加快农业农村现代化的意见》、《关于完善废旧家电回收处理体系推动家电更新消费的实施方案》等文件的出台，明确了中国家用电器行业在“十四五”规划期间需要向智能化、数字化、信息化、绿色化、互联化方向积极发展，促进家电加快更新升级，引导消费者加快家电消费升级，优化企业上下游协作生态，并在关键零部件、新型材料等领域，推动产业链上下游及产、学、研协同创新，发挥各自优势，实现上下游企业协同发展。

汽车行业方面，《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》、《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》、《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴

政策的通知》的提出，明确了力争在 2035 年实现我国新能源汽车核心技术达到国际先进水平，质量品牌具备较强国际竞争力的愿景，并提出稳定和扩大汽车消费、完善新能源汽车购置相关财税支持政策、重点围绕关键零部件的技术攻关和产业化应用开展示范等一系列举措。若需实现发展规划提出的我国 2025 年新能源新车销量占比达到 20%左右的目标，则新能源汽车市场规模仍有很大的增长空间，新能源汽车将迎来快速发展期。

紧固件行业方面，《鼓励外商投资产业目录（2019 年版）》、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《首台（套）重大技术装备推广应用指导目录（2019 年版）》、《工业强基工程实施指南（2016-2020 年）》的出台，将“高精度、高强度、异形、组合类紧固件制造”列入鼓励外商投资产业目录，将合金钢、不锈钢、耐候钢高强度紧固件、钛合金、铝合金紧固件和精密紧固件，以及重大装备和重点工程配套基础零部件产业列为鼓励类产业，并将包括用于汽车发动机在内的高强度紧固件列为重大技术装备的关键配套基础件。

上述扶持性产业政策的出台对于推进我国紧固件相关产业蓬勃发展具有重要指导意义，为产业发展创造了良好的政策环境。

（2）市场规模增长态势良好

发行人紧固件产品的主要应用领域为家电行业及汽车行业，下游行业的市场规模直接影响到家电及汽车紧固件产品的市场规模。发行人主要下游行业的市场规模及发行人自身所处细分行业的市场规模情况如下：

①家电行业市场规模

从全球家电市场来看，根据 Statista 的统计数据，受益于印度、巴西等新兴市场家电需求提升以及智能家居生态推广，2019 年全球家电市场规模为 5,623 亿美元，2013 年至 2019 年全球家电市场年均复合增长率达到 4.6%。受到新冠疫情冲击影响，2020 年全球家电零售额小幅下滑，随着疫情防控形势的趋稳向好，家电消费市场将逐渐回暖，2022 年全球家电市场规模预计达到 6,598.60 亿美元。预计未来全球家电市场将保持稳定增长的态势，2022-2026 年家电市场年均复合增长率预计将达到 4.26%。

从国内家电市场来看，根据中国家电行业年度报告的数据显示，2017-2021年，中国家电市场销售规模分别为 7,951 亿元、8,211 亿元、8,032 亿元、7,297亿元和 7,543 亿元，2020 年受到新冠疫情的影响，家电全年销售额有所下降，2021年度家电市场已企稳回升。而从家电出口的角度来看，尽管由受到于新冠疫情的影响，我国家电产能受到一定程度的抑制，但得益于良好的疫情控制措施，我国率先实现了复工复产，海外订单持续向国内转移，以空调、冰箱、洗衣机为代表的白色家电在 2021 年上半年外销增速明显，成为拉动家电销量增长的重要支撑。我国家电出口总额连续多年稳定上升，2016-2021 年期间我国家电出口总额从568.30 亿美元增长至 1,044.00 亿美元。此外，我国亦是目前全球最为活跃、也是最具潜力的家电消费市场之一，根据 Statista 在 2022 年进行的全球消费者调查结果，31%的中国消费者有意向在未来的 12 个月内购置新的家电产品，远超 21%的调查结果平均水平，位居全球首位。

综上所述，全球家电行业市场空间广阔，而中国家电市场作为全球家电市场最重要的组成部分之一，拥有较大的发展潜力，未来有望保持稳定增长的态势。

②汽车行业市场规模

从全球汽车市场来看，根据国际汽车制造商协会（OICA）的统计数据，2019年全球汽车销量为 9,123 万辆，2020 年由于受到新冠疫情影响，全年汽车销售下降至 7,877 万辆，而随着疫情逐渐得到控制，2021 年全球汽车销量反弹至 8,268万辆，相比 2020 年增长约 4.96%，全球汽车销量逐渐稳步回升。

目前，我国已成为世界首屈一指的汽车制造和销售大国，拥有广阔且稳定的汽车市场。2020 年受到新冠疫情的影响，我国汽车全年生产及销售数量分别同比下降 2.0%和 1.9%，远低于全球同期汽车生产和销售数量 15.80%和 13.66%的降幅，充分展现出我国汽车市场的韧性。2021 年，我国的汽车总产量和总销量分别回弹至 2,608.22 万辆以及 2,627.48 万辆，皆位列世界第一位。

③紧固件行业市场规模

随着我国国民经济稳步增长，家电消费和汽车消费市场保持旺盛的需求，目前我国已经成为全球最大的家电及汽车生产制造国，下游行业的稳步发展成为紧

固件行业发展的主要驱动力。随着技术的积累、设备的更新和投入，我国紧固件产品结构持续优化，我国自主生产的紧固件产品在家电、汽车、风电、高铁、航空航天等应用领域不断拓宽、深入，在可预见的未来，国产紧固件产品在下游领域的应用将日趋广泛。随着“十四五”规划的实施，包括家电、汽车、装备制造等一系列传统制造行业处于转型升级的重要时期，紧固件作为家电、汽车产品应用最为广泛、最为基础的零部件，下游家电和汽车等产业巨大的市场规模、良好的增长态势有助于紧固件行业未来的蓬勃发展。

紧固件广泛用于工业经济的各个领域，市场空间广阔。我国紧固件产量居世界第一，亦是紧固件最大的出口国之一，在全球紧固件市场占据重要地位，根据OEC（The Observatory of Economic Complexity）的统计数据，中国系全球金属紧固件出口额增速最快的国家之一。根据 Statista 的统计数据，全球工业紧固件市场规模从 2016 年的 849 亿美元预计增长至 2022 年的 1,165 亿美元，年均复合增长率预计为 5.42%。

发行人的主要下游行业为家电行业及汽车行业，从家电紧固件的市场规模来看，若假设全球与中国家电市场规模在 2021 年至 2026 年期间能够同样保持4.26%的年均复合增长率，并假设家电企业年度采购紧固件的金额为家电企业销售规模的 2‰~5‰，则至 2026 年全球家电紧固件的市场规模约为 15.59 亿美元至 38.98 亿美元，而中国家电紧固件的市场规模约为 18.59 亿元人民币至 46.46 亿元人民币。而从汽车紧固件的市场规模来看，2021 年我国汽车产量为 2,608.2 万辆，其中乘用车产量为 2,140.8 万辆，商用车产量为 467.4 万辆，分别需要紧固件 107.04 万吨、42.07 万吨。

2020 年，新冠疫情爆发，国外企业生产活动受到疫情的较大负面影响，我国作为世界上率先控制疫情并恢复生产的国家之一，复工复产加速推进，供给端供应充足。根据 OEC（The Observatory of Economic Complexity）的统计数据，我国 2020 年金属紧固件出口金额同比增长 2.95%，系全球前五大金属紧固件出口国中唯一一个在 2020 年仍保持金属紧固件出口额为正增长趋势的国家。随着国内新冠疫情逐渐得到控制，国内家电市场及汽车市场逐渐企稳回升，我国紧固件贸易顺差将长期存在，有利于为境内紧固件生产企业维持良好的市场环境。

在上述背景下，我国的紧固件市场有望保持良好的增长态势，家电及汽车紧固件市场空间广阔。

（3）零部件采购全球化

随着全球经济一体化的发展，紧固件行业的下游企业已不再仅以个别国家为主体进行生产销售，在激烈的国际市场竞争中，下游客户对于优化供应链提出了较高要求，以降低生产成本、缩短流通环节、加快产品推陈出新的频率。家电行业、汽车行业的领先企业综合考虑价格、质量、供货效率等因素，在全球范围内选择供应商形成全球采购配套体系，而信息产业、电子商务的广泛普及和国际物流行业的高速发展，也为零配件生产企业与其下游企业之间的信息传递和及时供货创造了有利条件，更加有利于紧固件下游相关企业优化其在全球范围内的资源配置。

得益于较为齐全的配套产业链以及良好的疫情控制措施，我国在全球化的零部件供应体系中的地位逐年提高，2021 年我国紧固件产品的 RCA 指数增长至 1.44，国产紧固件产品在国际市场上具有较强的竞争力，关于紧固件产品的国际竞争格局及 RCA 指数的相关内容参见本反馈回复中“问题 1、二/（三）/1/（3）紧固件行业竞争格局”。

零部件的全球化采购趋势，为国内紧固件行业进军国外市场提供了良好的发展机遇，凭借产品较强的国际竞争力，我国紧固件行业将拥有广阔的海外市场空间。

2、报告期内发行人收入、利润变动情况

报告期内，发行人收入变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	20,363.99	99.46%	40,365.68	98.66%	31,855.28	99.64%	31,605.41	99.60%
其他业务收入	110.91	0.54%	546.55	1.34%	115.18	0.36%	126.16	0.40%
合计	**20,474.90**	**100.00%**	**40,912.22**	**100.00%**	**31,970.46**	**100.00%**	**31,731.56**	**100.00%**

报告期内，发行人利润变动情况如下所示：

单位：万元

项　目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
净利润	3,940.06	4,987.67	4,063.95	-1,047.61
归属于母公司所有者的净利润	3,940.06	4,987.67	4,063.95	-1,047.61
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,013.15	4,800.06	3,871.63	3,727.57

公司的核心技术广泛应用于生产制造各类紧固件产品，报告期内，公司核心技术产品收入占主营业务收入的比例较高，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
核心技术产品收入	18,364.99	35,809.78	28,135.30	28,124.19
主营业务收入	20,363.99	40,365.68	31,855.28	31,605.41
占比	90.18%	88.72%	88.32%	88.99%

报告期内，公司收入及利润成长性良好，2019 年至 2021 年期间，发行人营业收入年复合增长率为 13.55%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润年复合增长率为 13.48%。公司收入主要来源于主营业务，其占营业收入的比例均保持在 98%以上，主营业务突出，其他业务收入主要系废料收入、处置投资性房地产，金额较小。发行人核心技术产品收入占主营业务收入的比例较高，报告期内均保持在 88%以上，发行人的经营业绩成长性主要来源于核心技术产品。

综上所述，发行人所处的紧固件行业市场空间广阔，报告期内公司收入和利润呈增长趋势。发行人成长性良好，且成长性由核心技术产品驱动。

（二）创新能力是否能够支撑成长性，成长性是否可持续

1、发行人拥有良好的技术储备及创新能力，并持续完善技术创新机制

发行人自成立以来，始终聚焦主业，致力于紧固件产品的研发、生产和销售。经过多年的研发投入和技术积累，发行人形成了一系列核心技术，并将核心技术应用于公司生产的各类紧固件产品。公司紧固件产品品类丰富，主要应用于家用电器、汽车等行业关键零部件的紧固、连接。发行人作为高新技术企业，持续关注行业技术进步，不断吸收消化上下游产业出现的新技术、新理念、新工艺，对相关核心技术不断深化理解、改造、整合。发行人重视研发投入，逐步建立了具有扎实专业知识和丰富行业经验的研发团队，不断提高自身的技术水平，截至本

回复报告签署日，公司已取得 6 项发明专利、38 项实用新型专利以及包括热处理技术、球化退火工艺技术等在内的 10 项核心技术，参考行业技术前沿发展方向和下游行业的转型升级路线，所研发和生产的紧固件产品向着轻量化、耐腐蚀、绿色化等方向发展，以应对下游客户的多样化需求。

此外，发行人持续完善技术创新机制，以研发中心作为研发资源整合平台，对紧固件设计、机加工、热处理以及表面处理等领域不断深化研究。公司结合现有的研发能力，充分发挥公司先进制造优势，通过实施包括努力提升公司紧固件研发中心的研究实力、建立工作会议机制探讨技术难点并制定新技术和新产品的研发计划、对技术研发团队进行良好激励、常态化选拔和培养技术骨干人员、建立与高校合作的研发平台、配备专业化的实验设备在内的一系列措施强化产品开发设计能力，为创新型人才提供良好的创新环境，加快学习吸收新技术和新工艺，不断加快研发成果向实际生产力转化，持续保持并提升自身创新能力和技术水平，并通过持续提升的技术水平支撑发行人业务的持续成长。

2、发行人通过持续完善技术工艺，保持与下游行业巨头的长期稳定合作

家电、汽车行业的转型升级，需要全方位提升其产品的质量及可靠性，并形成快速应对多元化的用户需求及市场变化的能力。下游行业的转型升级需要同时优化企业上下游的协作生态，对紧固件行业的生产工艺和技术设备的先进性提出了较高的要求，只有具有良好的技术储备及创新能力的上游供应厂商才能和下游行业巨头保持长期稳定的合作关系。发行人具有完备、灵活的研发体系，在销售产品的过程中，通过与客户的有效沟通，更好地了解客户需求，对产品进行结构和性能优化，在生产实践中通过对产品的应用，主动发现产品的待改进之处并进行持续完善，实现前瞻性研发，进一步加快技术升级，以快速响应并满足下游客户需求。

我国白色家电市场呈海尔集团、美的集团、格力电器三足鼎立之势，其市场占有率高、产品需求量大，其产品的迭代更新、升级改造需求比较频繁，在供应商的选择上设有相对较高的认证壁垒以及严格的筛选机制，对于紧固件生产企业设计、生产的响应速度、批量生产能力、及时供货及良品率控制有着严格要求。发行人凭借优秀的技术开发能力和快速响应能力与国内白色家电巨头保持长期

稳定的合作关系，在其紧固件供应商中占有一定地位。根据全国家用电器工业信息中心发布的《2022 中国家电行业半年度报告》，2022 年上半年，我国空调、冰箱、洗衣机的前五大品牌零售份额占比同比进一步提高，市场集中度进一步上升，而海尔集团作为上述三大白色家电品类生产制造的龙头企业，占据了我国最大的冰箱及洗衣机线下市场零售量份额，2019 年至 2021 年期间，发行人对海尔集团的销售收入逐年上升，通过与国内白色家电巨头不断深化合作，发行人持续扩大业务规模。

发行人的产品品质、研发能力、及时供货能力持续获得下游行业巨头的认可，先后获得了海尔集团厨电事业部优秀供应商奖、美的中央空调事业部金质供应商奖、海尔集团最佳合作奖等一系列荣誉奖项。

3、发行人积极延伸并拓展行业边界、应用场景以及海外市场

发行人的研发设计横跨多领域紧固件产品，有着良好的技术迁移能力和成功案例经验，有助于快速切入新领域，具有良好的技术先发优势以及技术储备。在建立了成熟的家电紧固件生产工艺体系基础上，发行人一方面不断进行产业链的纵向延展升级，由单一的紧固件生产，向上延伸至表面处理、橡胶件生产工序，增强了对生产上游的质量控制。另一方面，发行人凭借良好的产品质量控制能力、及时稳定的供应能力，不断拓展行业边界，在既有的家电紧固件业务之外，加强了与汽车领域客户，如东风汽车、一汽集团、大众汽车及安徽威灵汽车部件有限公司（隶属于美的集团）的合作，并积极开拓航空航天等领域紧固件市场。

随着全球经济一体化的发展，紧固件行业的下游企业已不再仅以个别国家为主体进行生产销售，零部件全球化采购的趋势，为紧固件行业提供了良好的发展机遇。发行人通过向快扣、伍尔特、BOSSARD 等国际五金类产品生产及贸易商，道尔曼、德国大众等汽车售后市场紧固件供应商及知名汽车集团，以及日本三洋电机旗下的家电品牌 AQUA、美国通用电气 GEA、MABE 等国际高端家电厂家提供产品，在海外市场拓展方面取得了积极成效。

通过扩展延伸并拓展行业边界、应用场景以及海外市场，发行人得以进一步平滑下游行业的波动对于发行人自身业绩的影响，从而保持发行人业务的稳定性及可持续性。

综上所述，发行人具有良好的技术创新能力和丰富的技术储备，在国家持续出台一系列鼓励性产业政策的背景下，公司所处行业属于快速发展阶段。发行人一方面持续关注行业技术进步，不断提升技术能力及工艺水平以适应下游行业的转型升级，及时快速响应客户需求，从而不断稳固与下游行业巨头的合作关系，另一方面积极拓展行业边界、应用场景以及海外市场，以增强业务的成长性、稳定性以及可持续性。因此，发行人通过持续的技术创新以支撑业绩的成长性，公司主营业务有望保持持续增长趋势，成长性可持续。

四、说明核心技术人员认定标准，研发人员数量、学历构成、从业经历与核心技术的匹配性；研发费用归集方式，是否存在生产人员和研发人员共用的情形，如是，说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式；研发费用加计扣除依据及计算过程，研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异情况及差异原因；研发废料会计核算的合规性，对研发费用的影响。

（一）说明核心技术人员认定标准，研发人员数量、学历构成、从业经历与核心技术的匹配性

1、核心技术人员认定标准

公司对核心技术人员的确定标准主要基于员工的工作资历、业务专长、研发工作中的角色、相关专利的贡献。

公司根据生产经营需要和相关人员对公司生产经营发挥的实际作用作为确定核心技术人员的原则，根据员工的工作资历、研发能力及业务专长、研发工作的贡献作为核心技术人员的认定标准，具体如下：

（1）在工作资历方面，核心技术人员需在紧固件行业拥有较久的从业资历，拥有深厚且与公司业务匹配的资历背景和丰富的研发经验；

（2）在研发能力及业务专长方面，核心技术人员需在紧固件研发设计的特定领域有一定专长，且业务专长对发行人的业务发展具有积极作用；

（3）在研发工作的贡献方面，核心技术人员需要在发行人的研发、管理等部门担任重要职务，对发行人的发明专利、实用新型专利申请做出突出贡献；

发行人根据上述标准认定陈伟先生、叶卓伦先生作为核心技术人员，具体分析如下：

从工作资历分析，陈伟先生、叶卓伦先生均有着 15 年以上的行业从业经历，均于 2013 年加入公司，从业时间长。两位核心人员充分掌握紧固件研发生产各工序的技术关键要点，同时具备深厚的实践经验积累，对于发行人的技术储备、客户要求、下游技术的趋势演变均有着深刻的理解。

从研发能力及业务专长角度分析，陈伟先生对于研发项目进行前瞻性布局，擅长家电及汽车紧固件的开发，在紧固件的电镀技术及失效分析方面有较为深入的研究，同时在紧固件的加工设备及检测设备选型方面具有丰富的经验。叶卓伦先生对于紧固件的选型及应用具有丰富经验，在家电及汽车紧固件的开发方面具有丰富的实操经验，并擅长金属镦锻塑性成型技术。

从研发工作的贡献而言，陈伟先生作为研发中心负责人，全面负责公司研发工作，主要包括新领域拓展、大型项目的组织工作、组建核心研发团队，参与了“一种螺栓与螺母自动旋钮装配设备”、“一种汽车用螺母及其模具”、“一种耐腐蚀的防盗螺钉”等 30 项专利权的申请；叶卓伦先生作为技术总监，负责研发项目的执行工作，主要包括项目工艺制定、项目进度方向、项目进程中的难点解决等，参与了“一种螺栓与螺母自动旋钮装配设备”、“双锥高强度车轮螺栓”、“一种高强度轻量化螺母”等 32 项专利权的申请。

综上所述，公司认定陈伟先生、叶卓伦先生为核心技术人员主要是基于两位员工的工作资历、研发能力及业务专长、研发工作的贡献所确定，具有合理性。

2、研发人员数量、学历构成、从业经历与核心技术的匹配性

截至 2022 年 6 月 30 日，公司研发人员共 54 人，占员工总数的 9.14%。公司研发人员的数量、学历构成以及从业经历如下所示：

学历	人数	比例
大专及以上	16	29.63%
中专及以上	17	31.48%
中专以下	21	38.89%
合计	**54**	**100.00%**
在公司的从业年限	**人数**	**比例**

5 年以上	26	48.15%
3 年-5 年	13	24.07%
3 年以下	15	27.78%
合计	**54**	**100.00%**

公司研发人员的数量、学历构成、从业经历等情况与其在研发过程中的分工情况相匹配，而研发人员的分工情况则与公司的研发流程密切相关。

在研发过程中，不同岗位对于相关人员的学历、专业、操作技能或经验等要求不同，公司研发人员构成与公司“以自主创新为主导，与合作研发相结合”的研发模式及公司实际情况相适应。公司核心技术人员陈伟全面负责公司研发工作，主要包括新领域拓展、大型项目的组织工作、组建核心研发团队；核心技术人员叶卓伦利用其在紧固件领域多年的技术积累，主要参与研发项目的工艺制定、研发进度把控以及关键技术难题的攻坚。公司核心技术人员通过建立、组织研发管理工作，同时对研发的关键节点进行把控，能够有效管理公司的研发工作。公司的核心技术人员在紧固件行业从业时间均超过 15 年，并积累了大量的实践经验，为公司的研发项目奠定了坚实的经验基础。

公司自主研发的研发流程分为项目立项、产品方案设计、产品试制、样品检验、项目验收、批量生产等阶段。公司的研发人员中，部分人员主要负责产品需求研究、申请立项、方案设计、技术难关攻坚、跟进研发过程等工作，该部分研发人员对于学历、专业或经验等要求较高，如研发人员中的彭**、韩**本科毕业于机械设计制造及其自动化类专业，专业功底扎实，曾分别参与汽车摩托车用高端螺母及模具研发、家用空调电器用精密紧固件研发等多个研发项目，梁**毕业于模具设计与制造专业，并在公司拥有接近十年的工作经验，研发设计经验丰富，曾参与新型复合槽紧定螺钉研发、环保高强度橡胶产品及模具研发等研发项目。而在产品的试制、检验等阶段所涉及的大量研发支持性工作以及以操作型为主的辅助研发工作，则需要大量其他研发人员承担，如工艺实施、质量检验、试制组装等，该类工作需要员工某一方面或某几个方面的经验积累与技能掌握即可，对其具体学历、专业的要求不高。

公司的研发人员中，在公司具有三年以上工作经历的人员占据了 72.22%，仅 27.78%的研发人员从业年限不足三年，而这些从业年限不足三年的研发人员

平均年龄为 32 岁，其中大部分系公司后来招聘的、已经在行业内其他公司具有丰富工作经验的人员，如于 2021 年 2 月加入公司的舒**，本科毕业于材料物理专业，在加入公司前已具备十年以上的紧固件行业工作经验，目前在公司的研发过程中主要负责产品性能的检测分析及产品的失效分析等工作。

综上所述，经过多年的发展，公司通过自主研发、院校合作等方式积极吸收先进的技术经验，在长期的研发实践中形成了成熟且专业化的研发团队和完善的技术研发体系，研发团队成员根据其具体情况分工明确、合作紧密，研发流程步骤清晰、目标明确，公司的研发人员数量、学历构成、从业经历与其自身分工及公司的研发流程密切相关，与公司的核心技术相匹配。

（二）研发费用归集方式，是否存在生产人员和研发人员共用的情形，如是，说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式

报告期内，公司根据《企业会计准则》的有关规定，制定了研发费用支出核算的范围。公司对研发投入按照项目进行管理，对研发项目投入的直接费用和间接费用纳入研发费用核算。研发费用科目核算范围为公司与研发活动相关的各项费用，包括直接材料、职工薪酬、折旧与摊销等。公司依据经管理层批准的研发立项书确定记入研发项目，并通过研发支出科目归集研发支出。对于直接能归集至研发项目的费用，公司直接计入各研发项目，对于不能直接归集至研发项目的费用，如折旧与摊销等费用，公司按照各研发项目实际工时占比进行合理分摊。公司研发费用归集方式具体情况如下：

核算项目	研发项目归集方式
直接材料	为研发活动直接耗用的材料，按照各研发项目的材料领用情况，归集到对应的研发项目
职工薪酬	研发人员的工资、五险一金等薪酬费用，按照研发人员具体从事的研发项目，根据各项目耗用的工时分摊到对应项目
折旧与摊销	研发活动中使用的资产设备计提的折旧与摊销，根据各项目耗用的工时分摊到对应项目
股份支付	为研发人员发生的股份支付费用，按照研发人员具体从事的研发项目，根据各项目耗用的工时分摊到对应项目
其他	研发活动中产生的其他费用，对于直接发生的费用，计入相应的研发项目；对于无法归集至具体项目的，根据各项目耗用的工时分摊到对应项目

报告期内，公司不存在研发人员与生产人员共用的情形。

（三）研发费用加计扣除依据及计算过程，研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异情况及差异原因

1、公司适用的研发费用加计扣除的主要法规依据

（1）《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）对研发活动及研发费用归集范围、特别事项的处理、会计核算与管理等作出了明确规定。

（2）《财政部税务总局科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税[2018]99 号）和《关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部税务总局公告 2021 年第 13 号）对研发费用税前加计扣除比例作出了明确规定。根据上述法规，2019 年度及 2020 年度，公司研发费用在按规定据实扣除的基础上，按当期研发费用的 75%加计扣除；2021 年度及 2022 年 1-6 月，研发费用在按规定据实扣除的基础上，按当期研发费用的 100%加计扣除。

2、公司研发费用加计扣除计算过程及研发费用与所得税可加计扣除研发费用的差异情况

报告期内，公司研发费用加计扣除计算过程如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发费用金额①	774.85	1,590.64	1,165.94	1,105.15
不予加计扣除金额②	132.33	172.63	114.34	112.78
可加计扣除金额③=①-②	642.52	1,418.01	1,051.60	992.37
加计扣除比例④	100%	100%	75%	75%
加计扣除金额⑤=③*④	642.52	1,418.01	788.70	744.28
所得税税率⑥	15%、20%、25%	15%、20%	15%、20%	15%
研发费用加计扣除的所得税影响金额⑦=⑤*⑥	99.02	213.29	118.31	111.70

注：报告期内，母公司科腾精工适用 15%的企业所得税税率，子公司铭隆汽车适用 25%的企业所得税税率，子公司伟浩电镀、科腾汽车、铭隆新材料适用 20%的企业所得税税率。

报告期内，纳税申报时的研发加计扣除基础与申报研发费用存在差异，主要原因为研发费用归集与纳税申报时的加计扣除分别属于会计核算和税务范畴，会计核算口径由企业会计准则规范；加计扣除税收规定口径由税务总局公告 2015 年第 97 号《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的

公告》、财税[2015]119 号《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》、国税[2017]40 号《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》、财税[2018]99 号《关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》等规范，二者存在一定口径差异。具体差异情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
财务报表研发费用金额（a）	774.85	1,590.64	1,165.94	1,105.15
加计扣除研发费用认定数（b）	642.52	1,418.01	1,051.60	992.37
差异金额（c=a-b）	132.33	172.63	114.34	112.78
1、废料收入	110.91	133.58	89.32	100.30
2、折旧费用	8.19	15.37	14.17	11.97
3、股份支付费用	13.23	23.68	10.85	-

1、废料收入：根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的相关规定，企业取得研发过程中形成的下脚料、残次品、中间试制品等特殊收入，在计算确认收入当年的加计扣除研发费用时，应从已归集研发费用中扣减该特殊收入，不足扣减的，加计扣除研发费用按零计算，报告期各期扣除的废料销售收入分别为 100.30 万元、89.32 万元、133.58 万元和 110.91 万元。

2、折旧费用：根据《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号）相关规定，研发用建筑物的折旧费用不得加计扣除，报告期各期研发费用中房屋及建筑物折旧费用 11.97 万元，14.17 万元、15.37 万元和 8.19 万元。

3、股份支付：尚未行权的股份支付费用，根据《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）第一条第二款的规定，可以加计扣除的工资薪金包括按规定可以在税前扣除的对研发人员股权激励的支出，因授予的股票期权尚未行权，研发人员相关股份支付费用不能在企业所得税税前扣除而未满足加计扣除条件。

报告期内，公司向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额存在一定差异，主要系归集口径差异导致，公司按照企业会计准则核算

归集相关研发费用，研发加计扣除金额准确。

（四）研发废料会计核算的合规性，对研发费用的影响

1、研发废料的会计处理符合会计准则的规定，公开资料显示部分上市公司在类似情况下会计处理方式与发行人一致

公司研发和生产领用的线材等会形成废铁、废不锈钢等废料，废料具有同质性。因此，公司从降低管理成本考虑，在日常经营中没有对研发和生产过程中形成的废料分仓库进行管理，导致不能单独统计研发领用材料所形成废料的销售金额情况，因此将研发产生的废料收入列入其他业务收入。

此外，金沃精工（300984.SZ）、莱尔科技（688683.SH）、生益电子（688183.SH）等上市公司在日常管理中亦未将研发产生的废料和生产产生的废料分别存放，使得出售时无法单独区分研发废料，未对研发形成的废料进行单独核算。

公司研发废料的会计处理是出于公司生产经营的客观实际所制定，符合会计准则的规定，与上市公司类似情形下的会计处理无重大差异。

2、假设全部废料收入均来自于研发活动并且冲减研发费用，依然不会影响发行人的高新技术企业资质

假设报告期内全部废料收入均来自于研发活动，且相关废料收入冲减研发费用，则测算结果如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	当前报表	测算报表	差异	当前报表	测算报表	差异	当前报表	测算报表	差异	当前报表	测算报表	差异
营业收入	20,474.90	20,363.99	110.91	40,912.22	40,778.64	133.58	31,970.46	31,881.14	89.32	31,731.56	31,631.26	100.30
研发费用	774.85	663.94	110.91	1,590.64	1,457.06	133.58	1,165.94	1,076.62	89.32	1,105.15	1,004.85	100.30
净利润	3,940.06	3,940.06	-	4,987.67	4,987.67	-	4,063.95	4,063.95	-	-1,047.61	-1,047.61	-
研发费用占比	3.78%	3.26%	0.52%	3.89%	3.57%	0.32%	3.65%	3.38%	0.27%	3.48%	3.18%	0.30%

由上表可见，假设报告期内全部废料收入均来自于研发活动，且相关废料收入冲减研发费用，发行人研发费用占营业收入的比例依然高于 3%，对公司高新技术企业资质无影响。

五、说明研发费用率与同行业可比公司平均水平存在差异的原因及合理性，研发投入是否能够满足对下游客户的产品开发需求。

（一）说明研发费用率与同行业可比公司平均水平存在差异的原因及合理性

报告期内，发行人研发费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
超捷股份	4.72%	5.00%	4.60%	4.62%
长华集团	5.82%	5.45%	4.94%	5.10%
晋亿实业	4.72%	4.34%	4.82%	3.83%
七丰精工	3.92%	3.78%	4.30%	4.61%
同行业平均	**4.79%**	**4.64%**	**4.67%**	**4.54%**
发行人	**3.78%**	**3.89%**	**3.65%**	**3.48%**

发行人与同行业可比公司的主要产品及应用领域的对比情况如下所示：

序号	公司名称	公司规模	主要产品	应用领域
1	超捷股份	2021 年公司主营业务收入 3.90 亿元，净利润 7,586.4 万元，公司注册资本 1.028 亿元，2021 年于创业板上市。	主要产品为螺钉、螺栓，以及包括汽车换挡杆、涡轮增压器连接拉杆在内的异形连接件以及垫片、螺母、塑料紧固件等。	产品主要应用于汽车、电子电器、通信行业。主要客户包括富奥石川岛、华域视觉、盖瑞特、博世、佛吉亚、麦格纳、法雷奥、海拉、安道拓、德韧、上海菱重、宁波丰沃、博马科技、法雷奥西门子等。
2	长华集团	2021 年公司主营业务收入 14.08 亿元，净利润 1.56 亿元，公司注册资本 4.685 亿元，2020 年于上交所主板上市。	主要产品为包括螺栓、螺母、异形件在内的紧固件，以及汽车冲焊件。	产品主要应用于汽车行业的汽车车身、底盘及动力总成系统领域。主要客户为东风本田、一汽大众、上汽通用、上汽大众等合资品牌以及长城、上汽集团、奇瑞、江铃等自主品牌整车厂。
3	晋亿实业	2021 年公司主营业务收入 25.78 亿元，净利润 2.16 亿元，公司注册资本 9.593 亿元，2007 年于上交所主板上市。	主要产品为螺栓、螺母等紧固件、精线、五金工具、自动仓储设备、铁道扣件系统产等	产品应用领域比较广泛，主要应用于高速铁路、桥梁、汽车、航空、建筑、电力、能源、钢结构、工程机械等领域。主要客户为自主及合资品牌车企及为车企配套的关键零部件厂家，部分国有控股下属的铁路建设项目单位。
4	七丰精工	2021 年公司主营业务收入 2.17 亿元，净利润 3,622.74 万	主要产品为螺栓、螺母、金属部件、垫圈	产品主要应用于建筑、轨道交通以及航空航天领域。主要客户包括 Vossloh AG 公司下属

		元，公司注册资本8,082.41万元，2022年于北交所上市。		公司、中国中车股份有限公司下属单位、无锡创明传动工程有限公司、瑞泰潘得路铁路技术(武汉)有限公司、成都飞机工业（集团)有限责任公司、中航（成都）无人机系统股份有限公司、成都凯迪精工科技有限责任公司等公司。
5	发行人	2021年主营业务收入4.04亿元，净利润4,987.67万元，公司注册资本5,271.645万元。	主要产品为螺栓、螺钉、螺母、紧固件套件以及配件	产品主要应用于家电行业，部分应用于汽车行业。家电紧固件主要客户为海尔集团、美的集团；汽车紧固件主要客户为道尔曼、德国大众、中国一汽、东风随州专用汽车有限公司等；此外，还向快扣、伍尔特、BOSSARD、美国通用电气等供应产品。

由上表可见，发行人与同行业可比公司的主要产品及其应用领域及下游客户存在显著差异。报告期内，发行人研发费用占营业收入的比例分别为 3.48%、3.65%、3.89%和 3.78%，与同行业可比公司相比，发行人研发费用率略低，主要原因如下：

1、发行人下游应用领域与同行业可比公司存在显著差异

从下游行业集中度来看，发行人产品主要应用于家电领域，2022年1-6月，家电类紧固件产品收入占发行人主营业务收入的比例为 67.17%，而汽车类紧固件产品收入占主营业务收入的比为 14.99%。相比之下，超捷股份、长华集团的紧固件产品主要应用于汽车领域，七丰精工的紧固件产品主要应用于建筑、轨道交通及航空航天领域，晋亿实业紧固件产品的下游应用领域比较广泛。2021 年我国三大白色家电前三大品牌（不含该品牌所属集团下其他品牌）平均线下市场集中度达 68.87%，而汽车前三大集团市场集中度为 46.2%，建筑行业前八大企业市场集中度为 37.88%，轨道交通行业因涉及众多产业环节，且各环节均有众多公司参与，因此行业集中度较低。因此，相比于汽车行业、建筑行业、轨道交通行业等，发行人下游所处的家电行业的市场集中度较高。从公司的主要客户集中度来看，2019年至2021年，公司前五大客户集中度分别为94.78%、94.44%、95.10%，而晋亿实业对应的前五大客户集中度分别为14.42%、23.90%、51.86%，

超捷股份对应的前五大客户集中度分别为 42.31%、43.09%、40.30%，长华集团对应的前五大客户集中度分别为 64.52%、57.23%、54.95%，七丰精工对应的前五大客户集中度分别为 57.24%、57.34%、56.88%，发行人主要客户集中度亦显著高于同行业可比上市公司。由于发行人下游行业集中度及主要客户集中度均显著高于同行业可比公司，因此发行人由不同的客户需求所驱动的新产品研发较少，从而导致研发费用率较低。

另一方面，紧固件企业的研发投入亦与下游行业产品本身对于紧固件产品的研发需求紧密相关。通过查阅同行业可比公司的公开资料可知，以房屋建筑、轨道交通设备、汽车等作为主要下游行业的紧固件企业，除需要对螺栓、螺母等紧固件产品进行研发外，还需要对地脚、座金付、铁道道钉、铁道扣件、连接拉杆等众多不同类型的连接或紧固产品进行研发。因此，相比于种类众多、结构相对复杂的建筑零部件、轨道交通设备零部件以及汽车零部件，家用电器涉及到的紧固件种类相对较少，因此对应的研发需求也相对较少。

综上所述，发行人与同行业可比上市公司在下游行业集中度及主要客户集中度方面存在显著差异，发行人下游行业本身对于紧固件产品的研发需求亦与同行业可比公司存在显著差异。发行人下游的家电行业及发行人的主要客户高度集中，且家电产品本身涉及到的紧固件种类相对较少，因此，在下游应用领域结构及下游行业产品本身对紧固件产品需求变化不大的情况下，发行人对家电行业紧固件的研发投入相对较少，从而导致发行人研发费用率相对较低。

2、发行人成立时间较晚，融资渠道受限，公司规模与部分同行业公司相比相对较小

从公司规模而言，与晋亿实业、长华集团相比，发行人作为拟上市企业，规模相对较小，资金实力相对较弱、融资渠道相对受限，为满足下游客户对新产品的开发需求，公司需要集中有限资源，根据市场需求和技术可行性对研发项目进行有针对性的筛选，提升研发效率，因此研发费用率略低于同行业上市公司。

综合上述分析，报告期内公司研发费用率与同行业可比公司存在差异系由于主要产品及其应用领域、下游客户以及公司规模存在差异所致，符合生产经营的实际情况，具备合理性。

（二）研发投入是否能够满足对下游客户的产品开发需求

1、发行人一直致力于新型产品技术的研发与应用，研发投入不断增加

为满足下游客户产品的迭代升级所衍生的紧固件产品需求，并提升市场竞争力，发行人一直致力于新型产品技术的研发与应用，对前瞻性、关键性技术进行不断探索，报告期内不断加大技术创新的研发投入。2019 年至 2021 年期间公司研发费用分别为 1,105.15 万元、1,165.94 万元和 1,590.64 万元，占营业收入比重分别为 3.48%、3.65%和 3.89%，研发费用率逐年上升，为公司技术创新提供了有力的技术保证。公司不断加大的研发投入，体现了公司以技术实力为基础构建竞争优势的战略发展路径。

2、发行人聚焦研发领域并提升研发效率

发行人根据市场需求和技术可行性对研发项目进行有针对性的筛选，将技术研发投入聚焦于公司产品主要下游应用领域。报告期内，发行人的研发费用支出系用于围绕客户产品需求以及围绕行业技术发展方向而实施的技术研发，在紧固件研发及生产的过程中通过投入不同的研发项目积累了一系列的核心技术，并将核心技术广泛运用于公司不同产品的生产加工过程中，以降低公司报告期内的重复研发成本，提升研发效率。

3、发行人与下游客户的合作逐渐深入，研发投入足以支持公司业务的持续展开

报告期内，发行人凭借优秀的技术研发能力、快速响应能力以及产品品质，逐渐巩固加深与下游客户的合作。一方面不断加深和巩固与现有的国内家电行业巨头及知名汽车厂商的合作关系，另一方面在航空航天等领域积极探索并开展业务。此外，发行人能够通过自主研发于报告期内持续取得专利。因此，发行人的研发投入足以满足下游客户的产品开发需求并支持公司业务的持续开展。公司将相对有限的资源投入到公司的主要产品家电和汽车紧固件上以使其更新迭代及升级，确保公司主要产品在细分下游领域的产品优势。

4、发行人在紧固件的主要生产工艺环节有较为深厚的技术积累，得到了下游客户的充分认可

经过多年发展，公司在紧固件生产的结构设计、机加工、表面处理及热处理等工艺环节已拥有较为深厚的技术积累，可以有效支撑公司主要产品的研发和生产，保证公司主营业务收入的稳定增长。公司自 2015 年起成为高新技术企业，截至本回复报告签署日，公司已获得专利数量共 44 项，其中发明专利 6 项，实用新型专利 38 项。经过多年的积累和研发投入，公司已形成了覆盖家用电器、汽车工业领域紧固件快速响应的设计、生产能力，能够及时高效地满足客户的定制化产品技术需求，得到了下游客户的认可，使公司得以跻身国内家电巨头的重要紧固件供应商行列。公司凭借能够及时满足下游客户产品开发需求的能力，与下游行业巨头保持长期稳定的合作关系，并先后获得海尔集团最佳合作奖、快扣公司 2020 年最佳表现供应商（非标件）、美的中央空调事业部 2019 年度金质供应商、海尔集团厨电事业部优秀供应商奖等荣誉。

综上所述，尽管报告期内公司研发投入相比部分同行业可比公司略低，但公司技术研发投入聚焦于下游细分行业，围绕着客户的产品需求以及行业技术发展方向对研发项目进行有针对性的筛选，以相对较少的研发投入保证了主要产品在细分应用领域的技术优势，研发投入足以满足对下游客户的产品开发需求。公司凭借对下游客户产品开发需求的及时响应能力，一方面不断加深和巩固与现有客户的合作关系，另一方面积极开拓其他业务领域，获得了客户的信赖与认可，取得了一系列的荣誉奖项。报告期内，发行人的研发投入逐年上升，每年申请和授权专利均保持一定的数量，为公司技术创新提供了有力的技术保证。未来，随着公司经营规模的持续扩大，公司也将持续增加研发投入，保证产品的技术领先性。

六、请保荐人发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、访谈发行人核心技术人员及研发人员，了解发行人产品的相关专业技术的理论基础及相关性能指标、发行人核心技术的主要功能及其技术先进性；

2、查阅发行人拥有的专利权证书等知识产权相关资料，并访谈发行人核心技术人员，了解相关技术对应的生产环节及其具体作用；

3、查阅发行人所属行业相关统计资料及国家政策，了解发行人所属行业的市场竞争格局、市场容量及市场发展趋势等；

4、查阅相关行业资料及同行业可比上市公司的招股说明书、定期报告以及公司企业官网等公开资料，了解行业内可比上市公司的主要产品及其下游应用行业，了解其市场地位、技术水平、生产工艺、响应速度等方面的信息，对比分析发行人在上述方面的优劣势；

5、查阅发行人研发管理体系及研发流程、研发人员履历等相关资料，了解不同的研发人员在公司研发体系及研发流程中的主要工作职责，了解其曾经参与的研发项目情况；查阅发行人研发项目资料，结合访谈发行人相关研发人员，了解发行人主要研发项目的研发进展及其成果；

6、访谈发行人核心技术人员并查阅相关技术资料，了解发行人所处行业的国内外技术发展路线及行业内新兴技术情况；

7、取得并核查发行人的相关资质和获得奖项的情况，了解核心技术人员的工作资历、业务专长、在研发工作中担任的角色及其对公司相关专利的贡献；

8、查阅发行人下游市场的行业分析资料，分析发行人研发成果的下游市场是否具备成长性；查阅同行业可比上市公司下游市场的行业分析资料，了解其在市场集中度等方面与发行人的下游行业的对比情况。

9、访谈发行人的财务负责人及研发负责人，了解发行人研发相关管理制度，了解公司研发费用归集方式及核算方法，了解研发人员的日常工作内容及人员共用情况；获取报告期内公司研发人员薪酬明细表、工时分摊表等，复核计入研发费用的职工薪酬是否准确；

10、获取发行人报告期合并报表范围内各主体年度所得税纳税申报表，检查公司适用的税收法规及税收优惠，分析研发费用与申请研发费用加计扣除时研发费用的差异情况；

11、访谈发行人的研发负责人及财务负责人，了解研发领料的过程、研发领料的最终去向以及研发样品、废料的处理等情况，检查相关的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人拥有和应用的技术具有一定的先进性，具备较强的创新能力；

2、紧固件行业内目前存在轻量化、高强度、绿色化、定制化、高精密、耐腐蚀及降本增效等技术发展路线，发行人的技术创新方向与行业内主要技术发展路线相符合；发行人的核心技术与行业通用技术相比具有较为明显的提升，发行人生产制造过程中运用的相关技术并非仅为行业通用技术；发行人与主要竞争对手在技术水平、生产工艺、产品质量、响应速度、批量化生产能力等方面具有一定的优势，但由于成立时间较晚且研发技术所在领域较为集中的原因，因此在专利数量等方面相较于部分可比上市公司具有一定劣势；发行人与下游的家电行业客户、汽车行业客户以及国际五金类产品生产及贸易商行业客户保持着良好的合作关系，报告期内经营业绩良好且期末外销在手订单充足，发行人销售的核心技术产品在部分主要客户采购的同类产品中占比较高，在其紧固件供应商体系中占有一定地位。

3、紧固件产品拥有广阔的市场空间，报告期内发行人营业收入及利润增长情况良好，主营业务突出，发行人成长性良好，且成长性由核心技术产品驱动。发行人拥有良好的技术储备及创新能力，通过持续的技术创新以支撑业绩的成长性。公司主营业务有望保持持续增长趋势，成长性可持续。

4、核心技术人员认定标准合理，研发人员的数量、学历构成、从业经历与与公司的核心技术具有匹配性；发行人研发费用按研发项目归集，报告期内，发行人不存在生产人员与研发人员共用的情形；公司向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额存在一定差异，主要系归集口径差异导致，公司按照企业会计准则核算归集相关研发费用，研发加计扣除金额准确；公司研发废料会计核算符合会计准则的规定，与上市公司类似情形下的会计处理无重大差异，且假设全部废料收入均来自于研发活动并且冲减研发费用，依然不会影响发行人的高新技术企业资质。

5、发行人与同行业可比公司的平均研发费用率相比较低主要系发行人下游

行业集中度较高、发行人下游行业所需要的紧固件产品与其他行业有所差异、发行人成立时间较晚，融资渠道受限等原因导致，符合生产经营的实际情况，具备合理性；公司技术研发投入聚焦于下游细分行业，围绕着客户的产品需求以及行业技术发展方向对研发项目进行有针对性的筛选，以相对较少的研发投入保证了主要产品在细分应用领域的技术优势，研发投入足以满足对下游客户的产品开发需求。

问题 2、关于历史沿革

申报材料显示：

（1）发行人实际控制人陈伟鹏的父母陈忠、涂爱琴历史上曾经营紧固件企业浙江永华，其后浙江永华破产注销，陈忠、涂爱琴因为债务连带担保被人民法院列示为失信执行人。

（2）2013 年至 2014 年间，浙江永华三次向科腾有限出售机器设备，转让价款分别为 299.53 万元、30.51 万元和 40.74 万元，所售机器设备未经评估，浙江永华破产裁定后，科腾有限承接其部分人员、业务。陈伟鹏控制的温州聚龙五金制品有限公司通过司法拍卖方式取得浙江永华所持 3 处厂房，成交价格合计 963.40 万元。

（3）2013 年 9 月，陈忠、涂爱琴控制的海盐三协与陈尔冬、王清云共同出资设立科腾环保，陈尔冬、王清云为陈伟鹏代持股份，陈伟鹏为科腾环保的实际控制人，2016 年 5 月科腾环保被整体转让给张海波、高益群，该代持股份解除。科腾环保转让款被拆借给铭隆汽车用于购买土地房产。

（4）2020 年，发行人收购长锦包装的主要生产设备、原材料和库存商品。

请发行人：

（1）说明浙江永华历史沿革、主营业务、经营业绩、破产前债务情况、资产质押情况以及纠纷、诉讼情况，破产的原因及过程；陈忠、涂爱琴承担担保责任的债务初始金额及余额、偿还债务的具体方式及资金来源。

（2）说明浙江永华申请破产前，陈忠、涂爱琴多次向陈伟鹏赠与股权或转让资产的原因、时间、资产构成，相关赠与或转让行为的合法合规性，相关交易的作价依据及其公允性，相关手续是否齐全，赠与或转让行为是否需要取得其他债权人同意，是否涉嫌逃避债务；分析说明相关赠与及转让行为是否存在被撤销、追索的风险。

（3）说明浙江永华厂房土地、资产设备的拍卖情况，包括但不限于拍卖时间、起拍价格、成交价格、买受人情况；科腾有限、聚龙五金参与拍卖的原因及合理性。

（4）说明科腾有限设立时厂房、设备等主要资产的具体来源，是否来自关联方，资产评估作价情况，是否及时办理产权转移手续及有无权属纠纷；浙江永华向科腾有限出售机器设备的原因，转让价款未经评估的合理性，交易价格是否公允。

（5）说明发行人生产设备、专利技术、人员等来源于实际控制人父母控制企业的具体情况；相关资产目前的账面价值及占总资产比例、购买资产的资金来源，相关专利是否属于发行人目前使用的核心技术，相关人员担任发行人董监高的具体情况，是否属于发行人目前的核心人员；发行人是否承接了实控人父母所控制企业的订单或客户。

（6）说明科腾环保设立时将陈伟鹏认定为实际控制人的依据；陈尔冬、王清云的出资来源，是否与陈伟鹏签订代持协议，如有，说明协议的签署时间及主要内容；张海波、高益群受让科腾环保全部股权的资金来源；结合科滕环保转让款的资金流转路径及拆借原因，分析说明前述相关交易及实控人认定的准确性、合理性。

（7）说明公司历次资产收购作价的依据及公允性，会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定；发行人收购长锦包装的资产而非收购其股权的原因；对报告期内的资产收购，结合被收购资产前一年的资产总额、净资产、营业收入、利润总额占收购前发行人相应科目的比例，说明发行人主营业务是否发生重大变化，是否构成重大资产重组。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明浙江永华历史沿革、主营业务、经营业绩、破产前债务情况、资产质押情况以及纠纷、诉讼情况，破产的原因及过程；陈忠、涂爱琴承担担保责任的债务初始金额及余额、偿还债务的具体方式及资金来源。

（一）浙江永华的历史沿革、主营业务和经营业绩

1、浙江永华的历史沿革

（1）1988 年，瑞安市永华标准件厂设立

根据瑞安市市场监督管理局提供的《工业企业开业申请登记表》和中国农业银行提供的《资信证明书》，浙江永华前身系瑞安市永华标准件厂，于 1988 年成立，法定代表人为陈忠，经济性质为股份合作，主营标准紧固件，兼营五金，资金总额 2.5 万元，其中固定资金 9,000 元，流动资金 16,000 元。

1988 年 6 月 15 日，瑞安县环境保护办公室出具《环境保护审批意见书》，同意瑞安市永华标准件厂向瑞安县工商行政管理局申请登记。

1988 年 7 月 20 日，瑞安县工商行政管理局核发了注册号为 3303811003141 的《企业法人营业执照》。

1989 年 8 月 29 日，陈忠、陈旭常、张继云签订《股份协议书》，约定股东投资人和投资额：陈忠 0.9 万元，陈旭常 0.8 万元，张继云 0.8 万元。经核查，因年代久远，浙江永华的工商资料存在部分缺失情形，陈旭常和张继云未出现在下一次变更的工商内档中。

（2）1995 年，第一次增资

1995 年 4 月 30 日，陈忠、陈旭翔、林秀红签订《股份协议书》，约定：以现金（实物、技术等折价）入股，入股金额不等，议定以 10,000 元为壹股，股权平等。入股 3 人，集资 880,000 元，共计 88 股，其中实物、技术等折价 10,000 元。

1995 年 4 月 11 日，瑞安会计师事务所对本次增资进行了审验，并出具《验资报告书》。

1995 年 6 月 20 日，陈忠、陈旭翔、林秀红签订《股东增资协议书》，约定：每股计人民币 1 万元，现有股份 88 股，实行一股一权，股权平等，由股东会发给股份证书为股权凭证。

1995 年，瑞安市永华标准件厂就上述事项办理了工商变更登记手续。

本次变更后，瑞安市永华标准件厂的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陈忠	50.00	56.82
2	陈旭翔	19.00	21.59
3	林秀红	19.00	21.59
合计		88.00	100.00

（3）2003 年 5 月，第一次股份转让、变更为有限责任公司，第二次增资

2003 年 3 月，瑞安市永华标准件厂全体股东形成《原股东会决议》：同意股东陈旭翔、林秀红原投资分别为 19 万元全部转让给股东涂爱琴，合计为 38 万元；同意新增投入股金 430 万元，原注册资本 88 万元变更为注册资本 518 万元；变更后企业股份分配如下：陈忠以现金出资为 50 万元，以实物资产出资为 234.9 万元，合计 284.9 万元，占 55%；涂爱琴以现金出资人民币 38 万元，以实物资产出资为 195.1 万元，合计 233.1 万元，占 45%。

2003 年 3 月，陈旭翔、林秀红与涂爱琴签订了《股份转让协议书》。

2003 年 3 月，瑞安市永华标准件厂全体股东形成《新股东会决议》，作出如下决议：变更企业名称，原“瑞安市永华标准件厂”变更为“浙江永华紧固件有限公司”；原股东“陈忠、陈旭翔、林秀红”变更为“陈忠、涂爱琴”；原经营地址“场桥镇五林村公园东路 41 号”变更为“塘下镇场桥镇五林工业园区”；原经营范围“标准件、五金制品、制造、加工”变更为“紧固件、标准件、五金制品、制造、加工、销售”；一致同意修改章程；变更后公司不设董事会和监事会，选举陈忠为公司执行董事兼经理，作为公司的法定代表人，选举涂爱琴为公司监事。

2003 年 3 月 31 日，瑞安瑞阳资产评估有限公司对股东投入的实物资产进行评估，出具《关于瑞安市永华标准厂房地产、机器设备的评估报告》（瑞评报[2003]61 号），评估值 4,380,516 元。

2003 年 5 月 6 日，瑞安瑞阳会计师事务所对本次增资进行了审验，并出具《验资报告》（瑞会所[2003]验 319 号），审验确认：截至 2003 年 3 月 31 日止，浙江永华收到陈忠等 2 位股东缴纳的新增注册资本合计人民币 430 万元。

2003 年 5 月 12 日，浙江工商行政管理局核发了《企业名称预先核准通知书》（（浙工商）名称预核内[2003]第 004131 号），预先核准“浙江永华紧固件有限公司”的名称使用。

2003 年 5 月 29 日，浙江永华就上述事项办理了工商变更登记手续。

本次变更后，浙江永华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陈忠	284.90	55.00
2	涂爱琴	233.10	45.00
合计		**518.00**	**100.00**

（4）2012 年 8 月，第三次增资

2012 年 7 月 20 日，浙江永华召开股东会，作出如下决议：公司注册资本由原来 518 万元增加到 1,088 万元；新增的 570 万元由股东陈忠、涂爱琴按原出资比例认缴；其中陈忠以货币方式认缴 313.5 万元，涂爱琴以货币方式认缴 256.5 万元。

2012 年 8 月 1 日，温州华明会计师事务所有限公司对本次增资进行了审验，出具了验资报告（[2012]0102 号），审验确认：截至 2012 年 7 月 31 日止，浙江永华已收到陈忠、涂爱琴缴纳的新增注册资本（实收资本）合计人民币伍佰柒拾万元。各股东以货币出资 5,700,000 元。

2012 年 8 月 3 日，浙江永华就上述事项办理了工商变更登记手续。

本次增资后，浙江永华的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）

1	陈忠	598.40	55.00
2	涂爱琴	489.60	45.00
合计		**1,088.00**	**100.00**

（5）2015 年 12 月，浙江永华破产清算

瑞安市人民法院（以下简称“瑞安法院”）于 2015 年 12 月 21 日作出（2015）温瑞破（预）字第 53 号民事裁定书，裁定受理浙江康泰不锈钢有限公司（以下简称“康泰不锈钢”）对浙江永华的破产清算申请。

2016 年 5 月 30 日，瑞安法院作出（2015）温瑞破字第 38 号之二民事裁定书，宣告浙江永华破产。

2016 年 6 月 17 日，瑞安法院作出（2015）温瑞破字第 38 号之四民事裁定书，裁定终结浙江永华破产程序。

⑥2016 年 6 月 24 日，浙江永华注销

2016 年 6 月 24 日，瑞安市市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》（（瑞市监）登记内销字[2016]第 692 号），准予浙江永华注销登记。

2、浙江永华的主营业务和经营业绩

根据浙江永华的工商资料、年检报告及对陈忠、涂爱琴和浙江永华破产管理人（以下简称“管理人”）所作的访谈，浙江永华的主营业务为紧固件、标准件、五金制品制造、加工、销售。浙江永华从 2013 年起停产，根据浙江永华的年检报告，2010-2012 年浙江永华的经营业绩如下：

单位：万元

年份	主营业务收入	净利润
2010 年度	5,649.39	156.51
2011 年度	6,405.05	148.23
2012 年度	7,243.11	87.09

注：上述数据援引自浙江永华的年检报告

（二）浙江永华破产前的债务情况、资产抵押及纠纷诉讼情况

1、浙江永华破产前的债务情况

根据瑞安法院作出的民事裁定书、管理人出具的《浙江永华紧固件有限公司

管理人执行职务工作报告》（以下简称“《管理人工作报告》”）、《债权核查报告》、《债权核查表》、《浙江永华紧固件有限公司财务状况调查报告》（以下简称“《财务状况调查报告》”）和《浙江永华紧固件有限公司破产财产分配方案》（以下简称“《破产财产分配方案》”）等文件以及对陈忠、涂爱琴、管理人所作的访谈，浙江永华经管理人审查并经法院裁定确认的债权人共计 13 户，具体情况如下：

单位：元

编号	债权人名称	裁定确认债权额	债权性质
1-1	瑞安市地方税务局	84,358.94	税收债权
1-2		25,307.68	普通债权
1-3		11,195.00	劳动债权
2	瑞安市金诚实业有限公司	11,810,624.34	担保普通债权
3-1	中国民生银行股份有限公司温州分行	6,928,973.61	普通债权
3-2		5,000,000.00	优先债权
3-3		10,000,000.00	担保普通债权
4	广发银行股份有限公司温州瓯海支行	7,500,000.00	担保普通债权
5	中国建设银行股份有限公司瑞安支行	20,000,000.00	担保普通债权
6	浙江康泰不锈钢有限公司	100,000.00	普通债权
7	上海浦东发展银行股份有限公司温州瑞安支行	9,662,510.42	普通债权
8	交通银行股份有限公司温州分行	19,798,084.50	担保普通债权
9	福建海峡银行股份有限公司温州分行	11,371,978.51	普通债权
10	中信银行股份有限公司温州分行	13,937,452.94	普通债权
11	温州瑞正电工器材有限公司	578,464.43	普通债权
12	中国华融资产管理股份有限公司浙江省分公司（原建设银行债权）	18,546,088.66	普通债权
13	中国华融资产管理股份有限公司浙江省分公司（原工商银行债权）	15,690,635.00	普通债权

2、浙江永华的资产抵押情况

根据《管理人工作报告》、浙江永华的《财务状况调查报告》并经核查，2015年12月31日，浙江永华的资产包括土地房产、机器设备、车辆及部分存货。其中，土地房产和机器设备均存在抵押，具体抵押情况如下：

资产类别	权属证书	权利受限情况	抵押权人
土地房产	瑞房字第00193171号/瑞国用（2006）第7-38号	已抵押	中信银行股份有限公司温州分行
	瑞房字第00193172号/瑞国用（2010）第200-020号	已抵押	中国工商银行股份有限公司瑞安支行
	塘下镇场桥字第00004869号/瑞国用（2009）第7-4号	已抵押	中国建设银行股份有限公司瑞安支行
机器设备	/	已抵押	中国民生银行股份有限公司温州分行
车辆	浙C857H0	无	/
	浙CGX929	无	/
	浙CMX419	无	/
	浙CNQ585	无	/
存货	/	无	/

注：上表所述土地房产已由瑞安市人民法院于2015年10月完成了司法拍卖程序。

3、浙江永华的纠纷诉讼情况

根据管理人提供的债权申报资料，截至破产申请受理日，向浙江永华管理人申报债权的13名债权人涉诉案件合计29起，具体情况如下：

序号	案号	原告	被告	案由	浙江永华的债务
1	（2014）温瑞商初字第915号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、康泰不锈钢、成源汽车部件、瑞正电工器材、海盐三协	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金600万元、期内息130,800元、逾期息、复利
2	（2014）温瑞商初字第800号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、康泰不锈钢、成源汽车部件、瑞正电工器材、海盐三协	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金500万元、期内息28,333.33元、逾期息、复利
3	（2014）温瑞商初字第756号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、康泰不锈钢、成源汽车部件、瑞正电工器材、海盐三协	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金3,089,404.71元、期内息9,816.67元、逾期息、复利
4	（2014）温瑞商初字第916号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、康泰不锈钢、成源汽车部件、瑞正	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金540万元、期内息13,478.15元、逾期息、复利

序号	案号	原告	被告	案由	浙江永华的债务
			电工器材、海盐三协		
5	（2014）温瓯商初字第1052号	中国民生银行温州分行	浙江永华、陈忠、康泰不锈钢、双林模具钢、华林特钢集团、尤胜松、戴世海、林黄妹	金融借款合同纠纷	浙江永华在1,000万元最高限额内承担连带清偿责任
6	（2014）温瓯商初字第973号	中国民生银行温州分行	浙江永华、海盐三协、陈忠、涂爱琴、赵小英、	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金9,949,048.2元、期内息271,604.42元、复利4,282.68元及逾期息
7	（2013）温瑞商初字第3705号	广发银行温州瓯海支行	浙江永华、瑞正电工器材、赵小英	金融借款合同纠纷	浙江永华对瑞正电工器材欠本金2,879,424.61元、利息266,346.86和2013年4月12日后的利息承担连带清偿责任，总额以750万元为限
8	（2013）温瑞商初字第3707号	广发银行温州瓯海支行	浙江永华、瑞正电工器材、赵小英	金融借款合同纠纷	浙江永华对瑞正电工器材欠本金450万元、利息承担连带清偿责任，总额以750万元为限
9	（2014）温瑞商初字第416号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华	保证合同纠纷	浙江永华以2,000万元为限承担连带偿还责任总额
10	（2014）温瑞商初字第1964号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金130万元、期内利息8,580元、逾期利息以及期内利息的复利为限
11	（2014）温瑞商初字第1965号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金130万元、期内利息8,840元、逾期利息以及期内利息的复利
12	（2014）温瑞商初字第1966号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金120万元、期内利息10,412元、逾期利息以及期内利息的复利
13	（2014）温瑞商初字第1967号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金150万元、期内利息12,090元、逾期利息以及期内利息的复利
14	（2014）温瑞商初字第1968号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金2,274,791.55元及逾期利息

序号	案号	原告	被告	案由	浙江永华的债务
15	（2014）温瑞商初字第1969号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金 250 万元、逾期利息
16	（2014）温瑞商初字第1970号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金 220 万元、逾期利息
17	（2014）温瑞商初字第1971号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金 120 万元、期内利息 7,680 元、逾期利息以及期内利息的复利
18	（2014）温瑞商初字第1962号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴、海盐三协、瑞正电工器材、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金 150 万元、期内利息 3,410 元、逾期利息以及期内利息的复利
19	（2014）温瑞商初字第4447号	福建海峡银行温州分行	浙江永华、双林模具钢、海盐三协、陈忠、涂爱琴	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金 500 万元、期内利息 23,833.33 元以及逾期利息、复利
20	（2014）温瑞商初字第4449号	福建海峡银行温州分行	浙江永华、双林模具钢、海盐三协、陈忠、涂爱琴	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金 4,873,499.25 元，期内利息 19,184.7 元、截至 2015 年 1 月 26 日的逾期利息 354,110.86 元、复利 1,529.98 元以及 2015 年 1 月 27 日起的逾期利息、复利
21	（2015）温鹿商初字第4348号	交通银行温州分行	浙江永华	保证合同纠纷	浙江永华对温州瑞正电工器材欠借款本金 2,000 万元、利息、期内利息的复利、逾期利息共计 163,276.39 元承担连带偿还责任，连带偿还上述债务与连带偿还《最高额保证合同》所担保的其他债务综合不超过 2,860 万元
22	（2014）温瑞商初字第2521号	工商银行瑞安支行	浙江永华、陈忠、涂爱琴	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金 7,622,238.38 元、期内息 55,764.8 元、逾期息、复利
23	（2014）温瑞商初字第2520号	工商银行瑞安支行	浙江永华、陈忠/涂爱琴、瑞安市佳立新电器、浙江康泰不锈钢、海盐三协、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金 373 万元，期内利息 27,154.4 元，逾期利息、复利
24	（2014）温	工商银行	浙江永华、陈忠、涂	金融借款	浙江永华偿还借款本金 644

序号	案号	原告	被告	案由	浙江永华的债务
	瑞商初字第2519号	瑞安支行	爱琴、瑞安市佳立新电器、浙江康泰不锈钢、海盐三协、成源汽车部件	合同纠纷	万元，期内利息117,208元，逾期利息、复利
25	（2014）温瑞商初字第2683号	中信银行温州分行	浙江永华、海盐三协、陈忠、涂爱琴、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金160万元，期内利息26,986.67元，复利277.21元以及逾期利息、复利
26	（2014）温瑞商初字第2701号	中信银行温州分行	浙江永华、海盐三协、陈忠、涂爱琴、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金200万元，期内利息4,766.67元、逾期利息以及期内利息的复利
27	（2014）温瑞商初字第2702号	中信银行温州分行	浙江永华、海盐三协、陈忠、涂爱琴、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金170万元、期内利息28,668.31元、复利241.33元、逾期利息以及期内利息的复利
28	（2014）温瑞商初字第2703号	中信银行温州分行	浙江永华、海盐三协、陈忠、涂爱琴、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金800万元、期内利息17,222.93元、逾期利息以及期内利息的复利
29	（2014）温瑞商初字第2704号	中信银行温州分行	浙江永华、海盐三协、陈忠、涂爱琴、成源汽车部件	金融借款合同纠纷	浙江永华偿还借款本金170万元、期内利息29,976.66元、复利264.26元、逾期利息以及期内利息的复利

（三）浙江永华的破产原因及过程

根据瑞安法院作出的民事裁定书及对陈忠、涂爱琴所作的访谈，2015年12月浙江永华因其资产已明显不足以清偿全部债务，债权人康泰不锈钢向瑞安法院提出破产申请。根据《中华人民共和国企业破产法》（以下“《企业破产法》”）第二条之规定，符合破产条件，瑞安法院宣告其破产。经核查，浙江永华的破产过程如下：

1、2015年12月，瑞安法院裁定受理破产申请并指定管理人

浙江康泰不锈钢有限公司于2015年12月3日向瑞安法院提出对浙江永华进行破产清算的申请。瑞安法院于2015年12月21日作出（2015）温瑞破（预）字第53号民事裁定书，裁定受理浙江康泰不锈钢有限公司对浙江永华的破产清

算申请，并于 2016 年 1 月 11 日作出（2015）温瑞破（预）字第 53 号决定书，指定浙江光正大律师事务所担任管理人。

2、管理人接管债务人的财产及各项事务

管理人接受指定后于 2016 年 1 月 21 日从债务人浙江永华处接收有关印鉴、证照和部分财务会计凭证，聘任温州东瓯会计师事务所对债务人账目进行审计，聘任温州瓯江资产评估有限公司对债务人资产进行评估。同时，管理人制定了破产管理人印章管理制度、档案管理制度以及重大事项报告制度等相关制度，并对债务人浙江永华的实际控制人陈忠、涂爱琴及其他核心人员进行了访谈。

2016 年 1 月 22 日，管理人开始全面接管债务人的财产并负责处理债务人的各项事务。

3、债权申报登记及债权审查

（1）债权通知

根据破产法的规定并经瑞安法院确定，浙江永华的债权申报期自 2016 年 1 月 12 日起至 2016 年 3 月 1 日，债权申报公告在《温州日报》、《法制日报》刊登。经管理人调查，浙江永华的已知债权人共计 13 户，管理人分别向上述债权人邮寄送达债权申报材料及第一次债权人会议通知。

（2）债权申报、登记及审查

截至 2016 年 3 月 10 日，向管理人申报的债权人合计 13 户，申报的债权总额 165,826,054.98 元。管理人对申报的债权进行审查后，确认成立的债权金额合计为 152,192,827.03 元，情况如下：

单位：元

债权种类	申报金额	审查确认本金	审查确认利息	审查确认总额
担保优先债权	5,000,000.00	5,000,000.00	0.00	5,000,000.00
劳动债权	11,195.00	11,195.00	0.00	11,195.00
税收债权	84,358.94	84,358.94	0.00	84,358.94
普通债权	78,577,625.07	59,837,529.08	18,151,034.17	77,988,563.25
担保普通债权	82,152.875.97	68,672,870.12	435,839.72	69,108,709.84
合计	**165,826,054.98**	**133,605,953.14**	**18,586,873.89**	**152,192,827.03**

注：担保普通债权指浙江永华为其他第三方提供担保形成的债权

4、2016 年 3 月，第一次债权人会议

2016 年 3 月 10 日，浙江永华召开第一次债权人会议，管理人向全体债权人作《管理人工作报告》、《财务状况调查报告》、《浙江永华紧固件有限公司破产财产分配方案》等报告，并提请全体债权人审核浙江永华的债权金额。本次债权人会议审核通过了《债权人会议书面表决方案》、《财产变现处置方案》等，并向瑞安法院提交了无争议债权表。

2016 年 4 月 25 日，瑞安法院作出（2015）温瑞破字第 38 号之一民事裁定书，裁定确认了上述无争议债权表中所涉债权成立。

5、宣告破产

2016 年 5 月 30 日，瑞安法院作出（2015）温瑞破字第 38 号之二民事裁定书，经浙江永华第一次债权人会议审议，浙江永华已资不抵债，符合破产条件，依照《企业破产法》第二条、第一百零七条之规定，宣告浙江永华破产。

2016 年 6 月 1 日，瑞安法院作出（2015）温瑞破字第 38 号之三民事裁定书，债权人会议表决通过的《浙江永华紧固件有限公司破产财产分配方案》符合法律规定，依照《企业破产法》第一百一十三条、第一百一十四条和第一百一十五条之规定，裁定认可上述破产财产分配方案。

6、破产财产的处置与分配

（1）破产财产的处置情况

根据《管理人工作报告》和《财务状况调查报告》并经核查，浙江永华名下的土地房产和机器设备，经司法拍卖程序处置完毕，所得价款已先行清偿抵押权人；浙江永华名下车辆和破产裁定受理时的库存成品，经温州瓯江资产评估有限公司评估后，于 2016 年 4 月 7 日在瑞安法院司法拍卖网络进行司法拍卖，具体拍卖情况参见本反馈回复中本题之“三/（一）浙江永华厂房土地、资产设备的拍卖情况” 。

（2）破产财产的分配情况

根据《破产财产分配方案》及对管理人所作的访谈，管理人已按照第一次债权人会议表决通过的《财产变现处置方案》及评估报告，将浙江永华的车辆、库存及机器设备进行司法拍卖，可供分配的破产财产已由管理人以货币方式进行清偿。具体分配情况如下：

单位：元

序号	债权人名称	已裁定确认债权金额	债权性质	清偿比例	已清偿金额	剩余金额	备注
1	中国民生银行股份有限公司温州分行	5,000,000.00	担保优先债权	8.28%	413,903.50	4,586,096.50	剩余债权金额转为普通债权
	中国民生银行股份有限公司温州分行	6,928,973.61	普通债权	0.20%	13,985.71	6,914,987.90	
	中国民生银行股份温州分行	4,586,096.50	普通债权	0.20%	9,256.76	4,576,839.74	
	中国民生银行股份温州分行	10,000,000.00	担保普通债权	0.20%	20,184.40	9,979,815.60	
2	瑞安市地方税务局	84,358.94	税收债权	100.00%	84,358.94	-	
	瑞安市地方税务局	11,195.00	劳动债权	100.00%	11,195.00	-	
	瑞安市地方税务局	25,307.68	普通债权	0.20%	51.08	25,256.60	
3	瑞安市金诚实业有限公司	11,810,625.34	担保普通债权	0.20%	23,839.03	11,786,786.30	
4	广发银行股份有限公司温州瓯海支行	7,500,000.00	担保普通债权	0.20%	15,138.30	7,484,861.70	
5	中国建设银行股份有限公司瑞安支行	20,000,000.00	担保普通债权	0.20%	40,368.79	19,959,631.21	
6	浙江康泰不锈钢有限公司	100,000.00	普通债权	0.20%	201.84	99,798.16	
7	上海浦东发展银行股份有限公司瑞安支行	9,662,510.42	普通债权	0.20%	19,503.19	9,643,007.23	
8	交通银行股份有限公司温州分行	19,798,084.50	担保普通债权	0.20%	39,961.24	19,758,123.26	
9	福建海峡银行股份有限公司温州分行	11,371,978.51	普通债权	0.20%	22,953.65	11,349,024.86	

10	中信银行股份有限公司温州分行	13,937,452.94	普通债权	0.20%	28,131.91	13,909,321.03	
11	温州瑞正电工器材有限公司	578,464.43	普通债权	0.20%	1,167.60	577,296.83	
12	中国华融资产管理股份有限公司浙江省分公司（原建行债权）	18,546,088.66	普通债权	0.20%	37,434.16	18,508,654.50	
13	中国华融资产管理股份有限公司浙江省分公司（原工行债权）	15,690,635.00	普通债权	0.20%	31,670.60	15,658,964.40	

7、破产程序终结

2016 年 6 月 17 日，瑞安法院作出（2015）温瑞破字第 38 号之四民事裁定书，浙江永华管理人已依法执行破产财产分配方案，并在最后分配完结破产财产后，已及时向瑞安法院提交破产财产分配报告，瑞安法院裁定终结浙江永华破产程序。

（四）陈忠、涂爱琴承担担保责任的债务金额、偿债方式及资金来源

根据对陈忠、涂爱琴所作的访谈、相关债权转让公告、债权转让协议及银行流水、中国执行信息公开网的查询信息，浙江永华的债务中涉及陈忠、涂爱琴个人承担担保责任的债务合计 6 笔，具体债务金额、偿债方式情况如下：

单位：元

序号	债权人	债务初始金额	债务余额	偿债方式	购买金额/和解金额
1	中国民生银行股份有限公司温州分行	6,928,973.61	6,914,987.90	购买不良资产包（债权债务转让）	4,800,000.00
2	上海浦东发展银行股份有限公司温州瑞安支行	9,662,510.42	9,643,007.23	购买不良资产包（债权债务转让）	6,000,000.00
3	福建海峡银行股份有限公司温州分行	11,371,978.51	11,349,024.86	和解分期执行	9,256,500.00
4	中信银行股份有限公司温州分行	13,937,452.94	13,909,321.03	购买不良资产包（债权债务转让）	10,800,000.00

5	中国华融资产管理股份有限公司浙江省分公司（原建设银行债权）	18,546,088.66	18,508,654.50	购买不良资产包（债权债务转让）	15,000,000.00
6	中国华融资产管理股份有限公司浙江省分公司（原工商银行债权）	15,690,635.00	15,658,964.40	购买不良资产包（债权债务转让）	

经核查，陈忠、涂爱琴的个人担保债务共计六笔。其中，福建海峡银行股份有限公司温州分行已与陈忠、涂爱琴签署《执行和解协议》，约定分 5 期偿还债务并于 2024 年 6 月 30 日前清偿完毕全部债务，截至目前，陈忠、涂爱琴正按约履行清偿义务；其余五笔债务采用购买不良资产包（即债权债务转让）的形式予以清偿。

根据相关自然人的流水核查，上述六笔债务的偿还资金来自于 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈尔东和宋相宇（陈尔东和宋相宇为陈忠、涂爱琴的女婿）。其中，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）偿还 1,403.80 万元、陈尔东偿还 540 万元、宋相宇偿还 1,981.65 万元。

经核查，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的资金来源主要为发行人陆续归还 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的往来资金（相关往来为 2016 年实际控制人为发行人购买土地厂房所垫资支付的 5,430 万元延续所致）；陈尔东的资金来源为其自有资金；宋相宇以自有资金代偿后，后续由 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）于 2020 年 9 月至 2021 年 2 月向其归还，资金来源为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）实际控制的温州聚龙五金制品有限公司处置款。

综上，经核查，除福建海峡银行股份有限公司温州分行的债权仍在清偿过程中，其余五笔债务均已取得了瑞安法院出具的《执行结案通知书》和瓯海区人民法院出具的执行终结证明文件。截至本回复签署日，人民法院已删除陈忠、涂爱琴的失信信息。

二、说明浙江永华申请破产前，陈忠、涂爱琴多次向陈伟鹏赠与股权或转让资产的原因、时间、资产构成，相关赠与或转让行为的合法合规性，相关交易的作价依据及其公允性，相关手续是否齐全，赠与或转让行为是否需要取得

其他债权人同意，是否涉嫌逃避债务；分析说明相关赠与及转让行为是否存在被撤销、追索的风险。

（一）浙江永华破产前，陈忠、涂爱琴向陈伟鹏赠与股权或转让资产的原因、时间及资产构成

根据发行人、科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司（以下简称“科腾环保”）和瑞安永鑫五金制品有限公司（以下简称“瑞安永鑫”）的工商资料、银行流水及中介机构所作的访谈，浙江永华破产前，陈忠、涂爱琴共向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）进行过三次赠与行为，具体情况如下：

序号	时间	事项	原因	资产构成
1	2012 年 10 月	科腾有限设立时的初始资金合计 318 万元系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）之父母陈忠、涂爱琴的资助	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）决定回国创业需要初始资金，其父母给予一定的资金支持。	现金赠与
2	2013 年 9 月至 2014 年 8 月	科腾环保 2013 年 9 月设立及 2014 年 8 月增资时，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的出资合计 4,500 万元均来自于陈忠、涂爱琴的赠与，其中 2013 年赠与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）4,100 万元，2014 年赠与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）400 万元。	GAOHUI CHEN（陈高慧）已结婚、XIXI CHEN（陈茜茜）亦有结婚的考虑，为防止后续子女间不必要的财产纠纷，其父母决定对部分家族财产进行分配。	股权赠与和现金赠与
3	2013 年 8 月	陈忠将其持有瑞安永鑫 10%股权（对应出资 51.8 万元）无偿转让给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏），因 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）身在境外，由 GAOHUI CHEN（陈高慧）代为持有。2016 年 3 月，GAOHUI CHEN（陈高慧）将股份转让给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏），进行股份代持还原。		股权赠与

（二）相关赠与或转让行为的合法合规性，相关交易的作价依据及其公允性，相关手续是否齐全，赠与或转让行为是否需要取得其他债权人同意，是否涉嫌逃避债务；分析说明相关赠与及转让行为是否存在被撤销、追索的风险

1、陈忠、涂爱琴合法拥有上述赠与财产，上述赠与行为合法合规

根据陈忠、涂爱琴的对外投资情况并经核查，陈忠、涂爱琴从二十世纪八十年代起开始经商，投资范围涉及汽车零部件、房地产等多个领域，形成了一定的

家庭财富积累，且根据科腾环保、海盐三协、瑞安永鑫的工商登记资料及出资凭证，陈忠合法直接或间接持有上述公司的股权，有权对上述股权进行处置。因此，陈忠、涂爱琴赠与子女的货币或股权均系其个人经营积累或正常投资行为所得，二人合法拥有上述赠与财产。

2、陈忠、涂爱琴赠与财产事项的相关手续均已完成

根据科腾有限的工商档案及资金流水凭证，2012 年科腾有限设立时的初始资金 318 万元来自于陈忠、涂爱琴对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的现金资助，赠与资金已足额支付；根据瑞安永鑫的工商档案及资金流水凭证，2013 年 8 月，陈忠将其持有瑞安永鑫 10%的股权赠与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）（暂由 GAOHUI CHEN（陈高慧）代为持有），该股权转让已办理工商变更登记手续，股权转让行为已完成；根据科腾环保的工商档案及资金流水凭证，2013 年 8 月至 2014 年 9 月科腾环保设立及增资合计 4,500 万元来自于陈忠、涂爱琴对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的股权赠与和现金资助，赠与资金已足额支付，相应股权转让已办理工商变更登记手续，股权转让行为已完成。因此，经核查，陈忠、涂爱琴对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）三次财产赠与事项的手续均已完成。

3、陈忠、涂爱琴的赠与行为是否需要取得债权人同意

根据陈忠、涂爱琴提供的保证合同等资料，陈忠、涂爱琴作为浙江永华的保证人若进行重大资产处置等事项，需在行为发生前通知贷款银行。经核查，保证合同对重大资产处置的认定标准或金额约定不明，因此陈忠、涂爱琴作为浙江永华的保证人未事先通知债权人。

根据管理人提供的资料并经核查，浙江永华进入破产程序前，债权人为实现自身债权，已对保证人陈忠、涂爱琴提起诉讼，瓯海法院和瑞安法院已查封二人的部分财产，该赠与资产并非浙江永华名下财产，债权人未就保证人的上述赠与事项提出异议；浙江永华进入破产程序后，相关债权的申报、审查、清偿等事项均已通过司法破产程序经瑞安法院确认并处理完毕，该破产程序已于 2016 年 6 月经瑞安法院裁定终结，主债务人浙江永华亦于 2016 年 6 月注销。经核查，陈忠、涂爱琴作为主债务人浙江永华的保证人，在破产程序终结主债务人注销后，遂通过其子 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、女婿陈尔东和宋相宇，以购买不良资

产包、达成和解协议的形式处理完毕相关债务（具体见本反馈回复本问题之“一”之“（四）”中的论述）。截至本回复签署日，陈忠、涂爱琴对原债权人的担保债权已全部消除，人民法院已删除二人的失信信息。

综上，陈忠、涂爱琴作为保证人在赠与财产时未通知贷款银行的行为存在形式上的瑕疵。但鉴于：（1）二人与银行签署的保证合同中关于重大资产处置的认定标准或金额约定不明确、不清晰，缺少具体操作标准；（2）贷款银行在二人财产赠与期间均已对其提起诉讼，并查封了其名下部分财产，贷款银行已通过司法程序对二人追偿担保责任，并已实际执行到位部分财产；（3）浙江永华的相关债务已经司法破产程序处理，至今未产生纠纷或争议，在破产程序结束后，陈忠、涂爱琴亦通过 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈尔东和宋相宇处理完毕相关债务，二人对原债权人的担保责任业已全部消除，同时二人的失信信息亦被删除；（4）陈忠、涂爱琴的财产赠与行为发生于 2012 年 10 月至 2014 年 8 月期间，至今已逾八年，第三方对该民事行为的撤销权已消灭，不存在被撤销的风险。因此，该形式上的瑕疵不会对二人的赠与行为产生重大不利影响，不会对本次发行上市造成实质性障碍。

4、陈忠、涂爱琴的赠与行为不涉嫌逃避债务，相关赠与及转让行为不存在被撤销、追索的风险

（1）陈忠、涂爱琴的赠与行为不存在主观恶意

陈忠、涂爱琴作为浙江永华的担保人与债权人签署的担保合同系银行提供的格式合同，合同中对重大资产处置的认定标准或金额约定不明；二人赠与子女的主要财产系其对外持有的合法股权，股权转让变更登记均可公开查询，不具有隐匿性。因此，陈忠、涂爱琴的赠与行为不存在主观恶意。

（2）陈忠、涂爱琴对子女的资助及赠与系当时家庭财产分配

根据对陈忠、涂爱琴所作的访谈，陈忠、涂爱琴夫妇共育有 3 个子女，其中 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）为陈氏夫妇之独子。2012 年 10 月，陈氏夫妇给予 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）一定的资金，支持其回国创业；2013 年 8 月至 2014 年 8 月期间，GAOHUI CHEN（陈高慧）已结婚、XIXI CHEN（陈茜茜）亦有结

婚考虑，为防止后续子女之间产生不必要的财产纠纷，陈氏夫妇决定预先对部分现有家庭财产进行分配，陈忠、涂爱琴当时对家庭财产进行分配具有现实需求及合理性。

（3）管理人和瑞安法院未对赠与行为产生异议

为实现自身债权，浙江永华的主要债权人在 2013 年至 2014 年期间已委托专业律师对包括担保人陈忠、涂爱琴在内的主体进行调查并提起诉讼，瓯海法院和瑞安法院已查封了二人的部分财产，但该赠与财产并非浙江永华名下财产，债权人未对上述赠与行为提出异议。

（4）浙江永华破产至今，陈忠、涂爱琴已陆续处理个人担保债务

根据债权债务转让合同、购买不良资产包的资金流水凭证以及瑞安法院作出的《执行结案通知书》并经核查，浙江永华破产至今，陈忠、涂爱琴积极与债权人沟通协商，陆续通过子女、亲属以向债权人购买不良资产包（即债权债务转让）或和解分期执行的方式清偿个人担保债务，截至本回复签署日，除福建海峡银行股份有限公司温州分行的债务尚在分期履行过程中外，其余个人担保债务均已处理完毕，人民法院已删除陈忠、涂爱琴的失信信息。

（5）陈忠、涂爱琴的赠与行为不存在被追索的风险

根据《中华人民共和国民法典》的规定，债权人可以将债权的全部或者部分转让给第三人。在债权全部转让时，该债权即由原债权人（转让人）移转于受让人，转让人丧失债权，受让人成为新债权人。经核查不良资产包的购买协议（即债权债务转让协议）、债权债务转让通知及相关银行流水，除福建海峡银行的债务尚在分期清偿过程中，其余债务已由原债权人转让至宋相宇、陈尔东和 WEIPENG CHEN（陈伟鹏），并取得了瑞安人民法院作出的结案通知书和瓯海区人民法院出具的执行终结证明。根据宋相宇、陈尔东和 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出具的说明，三人不会对陈忠、涂爱琴的财产赠与行为提出追索要求。

（6）陈忠、涂爱琴将相关财产赠与子女不存在被撤销的风险

根据财产赠与行为发生时所适用的《中华人民共和国合同法》的规定，撤销权自债权人知道或者应当知道撤销事由之日起一年内行使，自债务人的行为发生

之日起五年内没有行使撤销权的，该撤销权消灭。根据《中华人民共和国民法典》的规定，当事人自知道或者应当知道撤销事由之日起一年内、重大误解的当事人自知道或者应当知道撤销事由之日起九十日内没有行使撤销权，撤销权消灭，且当事人自民事法律行为发生之日起五年内没有行使撤销权的，撤销权消灭。陈忠、涂爱琴的上述财产赠与行为发生于 2012 年 10 月至 2014 年 8 月期间，该行为发生之日起至今已长达八年，第三方对该民事行为的撤销权已消灭，不存在被撤销的风险。

综上，浙江永华破产前，陈忠、涂爱琴对子女的财产赠与系当时家庭财产分配所需，财产并非浙江永华名下财产，该行为不存主观恶意，相关手续合法合规，陈忠、涂爱琴已处置完毕个人担保债务，不涉嫌逃避债务，不存在被撤销和追索的风险。

三、说明浙江永华厂房土地、资产设备的拍卖情况，包括但不限于拍卖时间、起拍价格、成交价格、买受人情况；科腾有限、聚龙五金参与拍卖的原因及合理性。

（一）浙江永华厂房土地、资产设备的拍卖情况

根据浙江永华司法拍卖公告、资产评估报告、拍卖确认书等文件并经核查，浙江永华的厂房土地、资产设备拍卖情况如下：

单位：元

序号	拍卖资产类型	拍卖标的	拍卖时间	起拍价格	成交价格	买受人
1	土地厂房	浙江永华名下位于瑞安市塘下镇场桥五林工业区的厂房及违法建筑	2015 年 10 月 8 日 10 时-2015 年 10 月 9 日 10 时	11,920,000.00	13,520,000.00	温州聚龙五金制品有限公司
2	机器设备	浙江永华所有的位于瑞安市塘下镇场桥五林工业区的机器设备若干	2016 年 4 月 18 日 10 时-2016 年 4 月 18 日 22 时	410,000.00	600,000.00	科腾有限
3	车辆	浙江永华名下的福田牌载货汽车一辆（浙 C857H0）	2016 年 4 月 7 日 10 时-2016 年 4 月 7 日 22 时	9,600.00	10,100.00	科腾有限
		浙江永华名下的奇	2016 年 4 月 7	8,000.00	12,000.00	/

		瑞牌小轿车一辆（浙 CGX929）	日 10 时-2016 年 4 月 7 日 22 时			
		浙江永华名下的五菱牌面包车一辆（浙 CMX419）	2016 年 4 月 7 日 10 时-2016 年 4 月 7 日 22 时	6,400.00	6,900.00	/
		浙江永华名下的五菱牌面包车一辆（浙 CNQ585）	2016 年 4 月 7 日 10 时-2016 年 4 月 7 日 22 时	3,600.00	4,100.00	科腾有限
4	存货	固件产成品：螺栓、连接螺钉、膨胀管子等 1,055 项	2016 年 4 月 7 日 10 时-2016 年 4 月 7 日 22 时	490,475.00	900,475.00	陈建旺

（二）科腾有限和聚龙五金参与拍卖的原因及合理性

浙江永华在进入破产程序前，瑞安人民法院聘请资产评估机构对土地厂房评估作价，通过司法拍卖程序进行处置。科腾有限租赁浙江永华土地厂房进行生产经营，考虑到生产经营活动的稳定以及对土地厂房的需求，聚龙五金（由 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）实际控制）参与了本次司法拍卖，具有合理性。

浙江永华进入破产程序后，管理人聘请资产评估机构对机器设备、车辆、存货评估作价，通过司法拍卖程序进行处置。为尽快将上述破产财产变现以清偿债务，管理人遂与陈忠、涂爱琴沟通共同寻找买受方。本次拍卖的机器均为紧固件生产专用设备，科腾有限亦有相关购置需求。因此从尽快处置破产财产和节约交易成本的角度考虑，科腾有限参与了本次破产财产的拍卖，具有合理性。

四、说明科腾有限设立时厂房、设备等主要资产的具体来源，是否来自关联方，资产评估作价情况，是否及时办理产权转移手续及有无权属纠纷；浙江永华向科腾有限出售机器设备的原因，转让价款未经评估的合理性，交易价格是否公允。

（一）科腾有限设立时厂房、设备等主要资产情况

根据科腾有限设立时的工商资料、《厂房租赁合同》、机器设备清单及对WEIPENG CHEN（陈伟鹏）等人的访谈，科腾有限2012年设立时的厂房和设备情况如下：

资产类别	获取方式	交易对手方	款项支付情况	是否来自关联方	是否办理产权转移手续	有无权属纠纷
土地厂房	租赁	浙江永华	科腾有限向浙江永华承租厂房，2013年支付租金20万元。	是	无需办理	无
机器设备	购置（注）	浙江永华	已支付299.53万元对价	是	无需办理	无
		海盐三协	已支付56.88万元对价	是	无需办理	无
		其他非关联方	已支付112.08万元对价	否	无需办理	无
	租赁	浙江永华	2013年支付设备租赁费15万元	是	无需办理	无

注：此处统计2012年、2013年度发行人购置的机器设备来源

（二）浙江永华向科腾有限出售机器设备的原因，转让价款未经评估的合理性，交易价格是否公允

1、浙江永华向科腾有限出售机器设备情况

2013年至2014年间，浙江永华曾分三次向科腾有限出售机器设备，均签署《旧设备买卖合同》，转让价款分别为299.53万元、30.51万元和40.74万元。

2、浙江永华向科腾有限出售机器设备的原因

根据对陈忠、涂爱琴所作的访谈，浙江永华因企业资金需求决定处置部分原有旧设备。处于创业初期的科腾有限有购置机器设备的需求，考虑到交易的便捷性，浙江永华将该等旧设备出售给科腾有限。

3、转让价款未经评估的合理性，交易价格是否公允

（1）转让价款未经评估的合理性

根据对陈忠、涂爱琴所作的访谈并经核查，因浙江永华和科腾有限的实际控制人系父子关系，且出售的设备为紧固件生产专用设备，市场上不易寻找买家，

考虑到双方的特殊关系、交易成本及交易的便捷性，浙江永华以该账面价值加相关税费作为转让定价依据，未另行聘请评估机构对转让价款进行评估，转让价款已足额支付。

（2）交易价格的公允性

①根据浙江永华的资产设备台账、发行人购买设备协议、对应设备入账凭证，并就其中价值较高的部分设备向设备供应商询问现时新设备价格作为补充验证，经核查，浙江永华将上述设备以账面价值加相关税费作价转让给发行人价格公允。

②根据《企业破产法》第三十一条之规定，债务人以明显不合理低价进行交易的行为，管理人有权请求人民法院予以撤销。经核查，在管理人全面接管浙江永华并对其交易行为进行核查后，管理人未针对该等机械设备的转让提出异议，亦未申请撤销该等转让行为。因此，前述机器设备的转让未损害浙江永华及其他第三方的利益。

综上，浙江永华向科腾有限出售机器设备具有合理性，其转让对价虽未经评估，但交易价格公允，不存在损害浙江永华及其他第三方利益的情形。

五、说明发行人生产设备、专利技术、人员等来源于实际控制人父母控制企业的具体情况；相关资产目前的账面价值及占总资产比例、购买资产的资金来源，相关专利是否属于发行人目前使用的核心技术，相关人员担任发行人董监高的具体情况，是否属于发行人目前的核心人员；发行人是否承接了实控人父母所控制企业的订单或客户。

（一）发行人生产设备、专利技术、人员等来源于实际控制人父母控制企业的具体情况

1、实际控制人父母控制的企业情况

经核查，陈忠、涂爱琴的主要控制的企业情况如下：

序号	公司名称	注册资本（万元）	陈忠持股比例	涂爱琴持股比例	设立时间	存续状态	注销/吊销时间

1	浙江永华紧固件有限公司	1,088	55%	45%	1988.7.20	破产注销	2016.6.24
2	上海松羊标准件有限公司	50	49%	-	1999.9.7	吊销未注销	2005.12.16
3	武汉市松日标准件有限公司	50	78%	-	2001.11.9	注销	2022.1.22
5	青岛慧成汽车部件有限公司	50	-	100%	2006.8.28	注销	2022.2.14
6	海盐三协紧固件有限公司	1,800	80%	20%	2007.1.31	注销	2015.11.3
7	浙江三协紧固件有限公司	528	80%	-	2007.2.28	注销	2009.6.3

2、发行人生产设备、专利技术和人员的来源情况

（1）生产设备情况

根据发行人提供的资料并经核查，发行人生产机器设备自实际控制人父母控制企业的取得方式如下：

①2013 年至 2014 年间，科腾有限向浙江永华购置部分旧机器设备，转让价款分别为 2,995,258.05 元、305,111.3 元和 407,426.65 元（参见本反馈回复中本题之“四、说明科腾有限设立时厂房、设备等主要资产的具体来源，是否来自关联方，资产评估作价情况，是否及时办理产权转移手续及有无权属纠纷；浙江永华向科腾有限出售机器设备的原因，转让价款未经评估的合理性，交易价格是否公允。”）。

②2016 年 6 月，科腾有限经司法拍卖程序，以 600,000.00 元的成交价格取得浙江永华位于瑞安市塘下镇场桥五林工业区的厂房内的机器设备。

经核查，截至 2022 年 6 月 30 日，发行人全部机器设备价值为 7,441.72 万元，上述自浙江永华购入的设备价值 42.09 万元，占发行人全部机器设备价值的 0.57%。

（2）专利技术情况

根据国家知识产权局核发的专利证书并经核查，截至 **2022 年 11 月 4 日**，发行人共取得专利 **44** 项，其中发明专利 **6** 项，实用新型专利 **38** 项，具体情况如下：

序号	专利名称	类型	专利号/申请号	权利人	授权日期	取得方式	他项权利
1	一种弯头膨胀螺栓的制作工艺	发明专利	ZL201410708488.3	发行人	2017.5.24	原始取得	无
2	一种弯头膨胀螺栓的制作工艺	发明专利	ZL201610578186.8	发行人	2017.7.28	原始取得	无
3	一种弯头膨胀螺栓的制作工艺	发明专利	ZL201610578185.3	发行人	2018.1.2	原始取得	无
4	一种螺栓与螺母自动旋钮装配设备	发明专利	ZL202111146113.9	发行人	2022.8.9	原始取得	无
5	一种基于多传感融合的刀具状态监测方法	发明专利	ZL201710384281.9	发行人、温州大学	2018.10.30	继受取得	无
6	**一种方头螺栓热挤压成型设备**	**发明专利**	**ZL202111146087.X**	**发行人**	**2022/11/4**	**原始取得**	**无**
7	限位锁销	实用新型专利	ZL201620672830.3	发行人	2016.11.30	原始取得	无
8	调节螺钉	实用新型专利	ZL201620672851.5	发行人	2016.11.30	原始取得	无
9	可调脚组件	实用新型专利	ZL201620672873.1	发行人	2016.11.30	原始取得	无
10	防盗轮胎螺母	实用新型专利	ZL201620673617.4	发行人	2016.11.30	原始取得	无
11	运输螺栓套件自动组装机	实用新型专利	ZL201721536588.8	发行人	2018.6.15	原始取得	无
12	压机固定销	实用新型专利	ZL201721536593.9	发行人	2018.6.15	原始取得	无
13	四方槽防盗大扁头螺钉	实用新型专利	ZL201721536613.2	发行人	2018.6.15	原始取得	无
14	发动机弹性圆柱销	实用新型专利	ZL201721536614.7	发行人	2018.6.15	原始取得	无
15	五角形防盗专用螺钉	实用新型专利	ZL201721536692.7	发行人	2018.6.15	原始取得	无
16	带防松齿六角头组合螺钉	实用新型专利	ZL201721536695.0	发行人	2018.6.15	原始取得	无
17	沉头细尾防松螺钉	实用新型专利	ZL201821225192.6	发行人	2019.3.22	原始取得	无
18	锁紧夹片	实用新型专利	ZL201821225193.0	发行人	2019.3.22	原始取得	无
19	轴承螺钉组件	实用新	ZL201821225202.6	发行	2019.3.22	原始	无

序号	专利名称	类型	专利号/申请号	权利人	授权日期	取得方式	他项权利
		型专利		人		取得	
20	内六角粗台阶圆尾螺栓	实用新型专利	ZL201821225512.8	发行人	2019.3.22	原始取得	无
21	扁形止退双头销轴	实用新型专利	ZL201821225839.5	发行人	2019.3.22	原始取得	无
22	手拧螺钉	实用新型专利	ZL201821225863.9	发行人	2019.3.22	原始取得	无
23	台阶轴自攻螺钉	实用新型专利	ZL201821225191.1	发行人	2019.4.23	原始取得	无
24	波轮螺钉	实用新型专利	ZL201920613514.2	发行人	2020.1.10	原始取得	无
25	六角自攻螺钉组件	实用新型专利	ZL201920613515.7	发行人	2020.1.3	原始取得	无
26	底脚螺栓多工位成型模具	实用新型专利	ZL201920613561.7	发行人	2020.1.10	原始取得	无
27	双锥高强度车轮螺栓	实用新型专利	ZL202021164579.2	发行人	2021.3.30	原始取得	无
28	高端洗衣机运输螺栓组件	实用新型专利	ZL202021164620.6	发行人	2021.3.30	原始取得	无
29	高级不锈钢与调节铜件的组件	实用新型专利	ZL202021164627.8	发行人	2021.3.30	原始取得	无
30	减震器螺栓组件	实用新型专利	ZL202021164636.7	发行人	2021.3.30	原始取得	无
31	高硬性中凸缘防松螺钉	实用新型专利	ZL202021165619.5	发行人	2021.3.30	原始取得	无
32	梅花状防盗车轮螺母	实用新型专利	ZL202021165631.6	发行人	2021.3.30	原始取得	无
33	热水器抗震螺栓组件	实用新型专利	ZL202021164618.9	发行人	2021.5.7	原始取得	无
34	新型复合槽紧定螺钉	实用新型专利	ZL202021164628.2	发行人	2021.5.7	原始取得	无
35	高强度长旋合车轮螺母	实用新型专利	ZL202021164673.8	发行人	2021.5.11	原始取得	无
36	一种耐腐蚀的防盗螺钉	实用新型专利	ZL202121685478.4	发行人	2021.12.28	原始取得	无
37	一种耐久度高的防松垫圈	实用新型专利	ZL202121685952.3	发行人	2021.12.28	原始取得	无
38	一种复合槽型高强度螺钉	实用新型专利	ZL202121685959.5	发行人	2021.12.28	原始取得	无

序号	专利名称	类型	专利号/申请号	权利人	授权日期	取得方式	他项权利
39	带连体锥垫内梅花六角凸缘自攻螺钉	实用新型专利	ZL202121816162.4	发行人	2021.12.31	原始取得	无
40	一种汽车用螺母及其模具	实用新型专利	ZL202121685951.9	发行人	2022.3.1	原始取得	无
41	一种高强度轻量化螺母	实用新型专利	ZL202121685955.7	发行人	2022.3.1	原始取得	无
42	**一种奥氏体不锈钢不脱出精密螺栓**	**实用新型专利**	**ZL202221470770.9**	**发行人**	**2022/10/4**	**原始取得**	**无**
43	**一种汽车变速箱用高强度铝合金螺栓**	**实用新型专利**	**ZL202221070979.6**	**发行人**	**2022/10/21**	**原始取得**	**无**
44	**一种航空高强度托板锁紧螺母**	**实用新型专利**	**ZL202221843531.3**	**发行人**	**2022/11/4**	**原始取得**	**无**

由上表可知，除一项发明专利系继受取得外，发行人现有其他专利均系原始取得并于 2016 年 11 月后陆续获得授权。根据发行人的说明并经核查，发行人的核心技术是在行业通用技术的基础上结合自身的生产条件、生产工艺和设备、项目经验，以及与家用电器、汽车等行业客户进行长期技术需求交流，经过不断研发和生产实践所积累而成的技术成果。发行人不存在专利技术来源于实际控制人父母控制企业的情形。

（3）人员情况

根据发行人提供的员工花名册并经核查，发行人 60 名员工曾供职于陈忠、涂爱琴控制的企业浙江永华，上述员工主要系生产人员。根据对陈忠、涂爱琴和 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所作的访谈，鉴于浙江永华的员工长期从事紧固件行业，对行业较熟悉，浙江永华经营陷入停滞后，为了妥善安置员工，浙江永华的部分员工陆续入职发行人处。

（二）相关资产目前的账面价值及占总资产比例、购买资产的资金来源，相关专利是否属于发行人目前使用的核心技术，相关人员担任发行人董监高的具体情况，是否属于发行人目前的核心人员

1、相关资产目前的账面价值及占总资产比例、购买资产的资金来源

经核查，发行人使用经营积累资金自浙江永华购入了生产经营所用冷镦机、割尾机等生产设备。截至 2022 年 6 月 30 日，相关设备价值 42.09 万元，占发行人全部机器设备价值的 0.57%，占总资产 0.06%。

2、相关人员担任发行人董监高及核心技术人员的具体情况

经核查，发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的履职经历情况如下：

任职	姓名	具体职位	履职经历
董事	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	董事长	2012 年 10 月至 2016 年 3 月，就职于科腾有限销售部门并担任公司监事； 2016 年 3 月至 2017 年 8 月，任科腾有限执行董事； 2017 年 8 月至 2019 年 12 月，任科腾有限执行董事、总经理； 2019 年 12 月至今，担任科腾精工董事长、总经理。
	陈伟	董事	2006 年 7 月至 2013 年 6 月，任浙江永华采购部经理； 2013 年 7 月至 2019 年 12 月，任科腾有限副总经理； 2019 年 12 月至今，任科腾精工董事、副总经理、研发中心负责人
	陈尔东	董事	2013 年 2 月至 2019 年 12 月任科腾有限销售总监； 2019 年 12 月至今任科腾精工销售总监、董事。
	黄晓容	独立董事	2001 年 6 月至 2008 年 6 月，任温州华明会计师事务所项目经理； 2008 年 7 月至 2013 年 5 月，任中汇会计师事务所有限公司温州分所项目经理；2013 年 6 月至今，任浙江华明会计师事务所有限公司部门经理； 2018 年 9 月至今，任温州华明企业管理顾问有限公司执行董事兼总经理； 2020 年 10 月至今，任发行人独立董事
	薛文革	独立董事	1995 年 3 月至 2004 年 7 月，历任黑龙江省鸡西市梨树区人民法院书记员、助理审判员、审判员； 2007 年 7 月至 2009 年 7 月，任浙江新台州律师事务所上海分所律师； 2009 年 9 月至 2017 年 9 月，任上海君锦律师事务所律师； 2017 年 9 月至 2020 年 5 月，任上海蓝白律师事务所律师； 2020 年 5 月至 2022 年 2 月，任上海市海华永泰律师事务所合伙人律师； 2021 年 11 月至今，任江苏坤奕环境技术股份有限公司独立董事；

			2021 年 12 月至今，任浙江鹏孚隆科技股份有限公司独立董事； 2022 年 2 月至今，任上海日盈律师事务所高级合伙人律师； 2022 年 4 月至今，任上海先惠自动化技术股份有限公司独立董事； 2022 年 1 月至今，任公司独立董事。
监事	姜斌波	监事会主席	2015 年 3 月至 2019 年 12 月，任科腾有限实验员； 2019 年 12 月至今，任科腾精工实验员、监事会主席、职工代表监事
	陈浩源	监事	2015 年 6 月至 2016 年 7 月，任浙江宏旭国际货运代理有限公司销售员； 2016 年 8 月至 2017 年 8 月，任瑞安市大红鲨鞋业有限公司采购员； 2017 年 9 月至 2019 年 12 月，任科腾有限营销经理； 2019 年 12 月至今，任科腾精工营销经理、监事。
	陈锋	监事	2005 年 3 月至 2010 年 10 月，历任浙江瑞泰动力有限公司质检部员工、品管员；2010 年 11 月至 2016 年 1 月，自由职业；2016 年 2 月至 2017 年 3 月，任科腾有限项目主管； 2017 年 3 月至 2017 年 8 月，任科腾有限经理、项目主管； 2017 年 8 月至 2019 年 12 月，任科腾有限项目主管； 2019 年 12 月至今，任科腾精工项目主管、监事。
高级管理人员	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	总经理	同上
	陈伟	副总经理	同上
	杨天贵	董事会秘书、财务负责人	2013 年 3 月至 2014 年 12 月，任天健会计师事务所（杭州）高级审计师； 2014 年 12 月至 2015 年 8 月，任立信会计师事务所（上海）高级审计师； 2015 年 8 月至 2017 年 6 月，任安永华明会计师事务所（上海）高级审计师； 2017 年 6 月至 2018 年 11 月，任天山铝业集团股份有限公司集团财务部长； 2018 年 11 月至 2020 年 6 月，任罗欣药业集团股份有限公司高级财务经理； 2020 年 6 月至今，任公司财务负责人兼董事会秘书。
核心技术人员	陈伟	同上	同上
	叶卓伦	/	2002 年 3 月至 2012 年 9 月，历任浙江永华技术员、车间主任、技术部长； 2012 年 10 月至 2018 年 3 月，任科腾有限技术部经理； 2018 年 3 月至 2019 年 12 月，任科腾有限技术总监；

			2019 年 12 月至今，任科腾精工技术总监。

根据上述人员的履职经历可知，发行人的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员中，除陈伟、叶卓伦曾任职于实际控制人父母陈忠、涂爱琴控制的企业（即浙江永华）外，其余核心人员的工作经历均与陈忠、涂爱琴控制的企业无关，系发行人在生产经营过程中自行聘用。

经核查，陈伟、叶卓伦从事紧固件行业多年，对该行业的业务和技术均较为熟悉。科腾精工成立后有相应的人员招聘需求，且陈伟系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之堂兄，出于支持 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）创业和个人职业发展之考虑，二人加入科腾有限。

（三）发行人是否承接了实控人父母所控制企业的订单或客户

根据发行人的说明、对发行人主要客户所作的访谈并经核查，发行人的主要客户情况如下：

序号	主要客户	成立时间	与发行人合作时间
1	海尔集团	1980 年 3 月	2016 年
2	美的集团	2000 年 4 月	2013 年
3	道尔曼	1978 年	2014 年
4	快扣	1967 年	2013 年
5	东风随州专用汽车有限公司	2004 年 9 月	2019 年
6	益亿精密五金（上海）有限公司	2007 年 10 月	2018 年
7	Bowen Industrial Limited	2017 年 12 月	2019 年

经核查，发行人的主要客户中，海尔集团、美的集团和快扣曾经也是浙江永华的客户。

发行人发展早期，采取了集中有限资源聚焦服务于家电行业优质客户的发展战略，而家电行业市场集中度较高，海尔集团、美的集团占据了较大市场份额，因而成为发行人优先拓展与深化合作的对象。此外，发行人实际控制人的海外留学背景，也使发行人较早关注并大力拓展境外优质客户道尔曼和快扣。

上述优质家电行业客户和汽车行业客户对紧固件供应商的技术实力、生产能力、交货稳定性和及时性等各方面均有严格要求，需要接受严格的验厂、经历供应商资质的质量管理评审和一定时间的考核期，合格后才能进入其合格供应商体

系，成为合格供应商后需接受定期审核。因此，发行人能与海尔集团、美的集团、道尔曼、快扣建立长期客户关系，是发行人前期持续拓展并通过严格的验厂、资质评审及考核的结果，而非能通过承继方式取得。

综上，发行人主要客户为自身发展战略选择及持续拓展的结果，不存在承接实际控制人父母控制企业的客户及订单的情形。

六、说明科腾环保设立时将陈伟鹏认定为实际控制人的依据；陈尔东、王清云的出资来源，是否与陈伟鹏签订代持协议，如有，说明协议的签署时间及主要内容；张海波、高益群受让科腾环保全部股权的资金来源；结合科腾环保转让款的资金流转路径及拆借原因，分析说明前述相关交易及实控人认定的准确性、合理性。

（一）科腾环保设立时将陈伟鹏认定为实际控制人的依据

根据科腾环保的工商资料、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及陈尔东、王清云等人的银行流水、对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈尔东和王清云所作的访谈并经核查，科腾环保将 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）认定为实际控制人的理由如下：

1、2012 年 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）决定回国创业并于 2012 年至 2013 年期间陆续设立科腾有限、科腾环保。其中，科腾有限主营业务为紧固件的生产及加工，科腾环保主营业务为金属表面处理及热处理加工，两者之间共同协作发展。考虑到办理相关手续的便捷性等原因，科腾环保的部分股权由王清云（WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之姨父）、陈尔东（WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之姐夫）代为持有。因此，从科腾环保的设立原因来看，科腾环保的设立系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出于业务协同的考虑，陈尔东、王清云受 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的委托，代为持有其股权并办理相关手续。

2、科腾环保于 2013 年 9 月设立，注册资本为 4,100 万元，2014 年 5 月科腾环保注册资本增资至 4,500 万元。经核查 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈尔东、王清云的银行流水，以及对陈忠、涂爱琴所作的访谈并结合其家庭实际情况，科腾环保上述 4,500 万元出资来自于 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之父母陈忠、涂

爱琴对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的赠与，具有合理性，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）享有上述赠与财产的所有权。

3、科腾环保设立后主要配合科腾有限做金属表面处理及热处理加工业务，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）负责其整体经营方针的制定和客户拓展等工作，对科腾环保的日常经营和重大决策均起主导作用。

因此，科腾环保的实际控制人为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）。

（二）陈尔东、王清云的出资来源，是否与陈伟鹏签订代持协议

如上文所述，根据陈尔东、王清云提供的银行流水及对二人所作的访谈，科腾环保设立及后续增资的资金来自于 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之父母陈忠、涂爱琴对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的赠与，二人并未与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）签署代持协议。

（三）张海波、高益群受让科腾环保全部股权的资金来源

根据对张海波、高益群所作的访谈并经核查，张海波、高益群受让科腾环保全部股权的资金来源系其自有资金。

（四）科腾环保转让款的资金流转路径及拆借原因

根据科腾环保的转让合同、相关资金流水及对科腾环保转让双方所作的访谈，科腾环保的转让款合计 4,081.95 万元，其中 1,200 万元以商票形式支付，2,881.95 万元以银行转账的形式支付。该部分款项的具体资金流转路径如下：

1、经核查，科腾环保转让款中的商票 1,200 万元于 2016 年 6-10 月期间，由实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）交予发行人用以支付发行人日常经营所需货款，该部分资金流向如下：

单位：万元

序号	时间	金额	流水方向	备注
1	2016 年 6 月 30 日	155.00	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）->发行人	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将商票交予发行人，用于支付货款
2	2016 年 8 月 31 日	110.00	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）->发行人	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将商票交予发行人，用于支付货款
3	2016 年 10 月 31 日	935.00	WEIPENG CHEN	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将商

			（陈伟鹏）->发行人	票交予发行人，用于支付货款

2、经核查，科腾环保转让款中 2,881.95 万元以银行转账的方式支付至陈尔东的银行卡中，主要经陈尔东各银行卡，陆续集中至实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所实际控制的宋相宇尾号 3313 卡，相关资金流水情况如下：

单位：万元

序号	时间	金额	流水方向
1	2016 年 4 月 27 日	500.00	高益群->陈尔东银行卡尾号 6010
	2016 年 6 月 22 日	202.00	陈尔东银行卡尾号 6010->宋相宇银行卡尾号 3313
2	2016 年 5 月 13 日	1,450.00	高益群->陈尔东银行卡尾号 6060
	2016 年 5 月 13 日	1,000.00	陈尔东银行卡尾号 6060->陈尔东银行卡尾号 9577
	2016 年 5 月 13 日至 2016 年 5 月 16 日	450.00	陈尔东银行卡尾号 6060->陈尔东银行卡尾号 8888->陈尔东银行卡尾号 9577
	2016 年 5 月 16 日	931.95	林菊银行卡尾号 9574->陈尔东银行卡尾号 9577
	2016 年 6 月 12 日	1,787.00	陈尔东银行卡尾号 9577->陈尔东银行卡尾号 0510
	2016 年 6 月 22 日	600.00	陈尔东银行卡尾号 9577->陈尔东银行卡尾号 0510
3	2016 年 6 月 16 日	1,500.00	陈尔东银行卡尾号 0510->宋相宇银行卡尾号 3313
	2016 年 6 月 22 日	890.00	陈尔东银行卡尾号 0510->陈尔东银行卡尾号 8115
	2016 年 6 月 22 日	887.00	陈尔东银行卡尾号 8115->宋相宇银行卡尾号 3313

注 1：宋相宇尾号 3313 卡属于实际控制人所控制的卡片

注 2：林菊尾号 9574 卡所支付金额属于高益群转让对价款，已访谈确认

根据对上述资金流转路径的核查及对相关人员的访谈可知，科腾环保的转让款最终均陆续转让至 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所控制的银行卡中，因发行人生产经营过程中有相应的资金需求，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将大部分处置款项用于发行人的日常经营和购置土地。因此，将 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）认定为科腾环保的实际控制人准确、合理。

七、说明公司历次资产收购作价的依据及公允性，会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定；发行人收购长锦包装的资产而非收购其股权的原因；对报告期内的资产收购，结合被收购资产前一年的资产总额、净资产、营业收入、利润总额占收购前发行人相应科目的比例，说明发行人主营业务是否发生重大变化，是否构成重大资产重组。

（一）说明公司历次资产收购作价的依据及公允性，会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定。

公司历史上仅存在一次主要资产收购，即发行人于 2020 年 9 月收购长锦包

装的生产设备并购买了长锦包装的原材料，具体情况如下：

1、资产收购作价依据及公允性

本次资产收购前，长锦包装系发行人实控人亲属控制的公司，发行人因需补充橡胶件生产能力，于 2020 年 9 月成立铭隆新材料，收购长锦包装生产设备以及购买了长锦包装的原材料。

本次购买的生产设备以及材料价格确认依据：

单位：万元

项目	不含税	含税	定价依据
设备评估价	232.01	262.17	评估价
原材料市场价	192.86	217.93	最近采购价格
合计	424.87	480.10	
支付对价		449.88	
差异率		6.30%	

公司根据天源资产评估有限公司所出具的评估报告（天源评报字[2020]第 0518 号）同时参考原材料市场价，与长锦包装协商确认设备交易价格为 231.95 万元、原材料采购价格 217.93 万元，相关交易定价公允。

2、会计处理情况

根据《企业会计准则解释第 13 号》，由于本次收购属于非同一控制下的资产购买，可以采用集中度测试的简易方法判断取得的组合是否构成一项业务，即如果购买方取得的总资产的公允价值几乎相当于其中某一单独可辨认资产或一组可辨认资产的公允价值，则通过集中度测试，购买方无须按照投入加产出的规定进行再行判断，直接按照购买资产进行会计处理即可。

由于采用集中度测试，需判断“购买方取得的总资产的公允价值基本等于其中某一单独可辨认资产或一组类似资产的公允价值”，而在本次资产购买中，发行人支付对价为 449.88 万元，而设备、原材料对应的公允价值为 480.10 万元（含税价），与实际支付对价的差异为 6.30%。考虑到设备、原材料的购买价格与市场价格相符，发行人购买长锦包装的资产与其公允价值相当，不构成业务合并。

综上，公司的会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

（二）发行人收购长锦包装的资产而非收购其股权的原因。

发行人收购长锦包装的资产而非收购其股权，主要系用资产收购方式简单易行，所需调查的信息相对较少，可以合理价格获取被收购方优质资产、排除潜在债务、避免重大纠纷，承担的风险也相对较小，更利于自身发展。

（三）对报告期内的资产收购，结合被收购资产前一年的资产总额、净资产、营业收入、利润总额占收购前发行人相应科目的比例，说明发行人主营业务是否发生重大变化，是否构成重大资产重组。

2020 年 9 月，收购长锦包装的相关资产。长锦包装资产被收购前一年的资产总额、净资产、营业收入、利润总额及占收购前发行人相应科目的比例情况如下：

主要财务指标	2019 年末/2019 年度		2019 年末/年度主要财务指标占发行人比重
	长锦包装（万元）	发行人（万元）	
资产总额	599.94	43,109.65	1.39%
净资产	128.98	19,086.81	0.68%
营业收入	1,274.55	31,731.56	4.02%
利润总额	91.22	-525.00	-17.38%
净利润	89.02	-1,047.61	-8.50%

公司于 2020 年 9 月收购长锦包装资产，2019 年经审计的期末资产总额、净资产以及营业收入占发行人当年末（当年度）相应项目的比重均未达到 50%。发行人 2020 年 9 月收购长锦包装资产的成交金额为 449.88 万元，占发行人收购前最近一个会计年度末（即 2019 年末）总资产、净资产的比重分别为 1.04%、2.36%，亦未达到 50%。因此，发行人对长锦包装资产的收购不构成重大资产重组。

长锦包装资产在被发行人收购之前，主营业务为：汽车零部件（不含发动机）、摩托车配件、家电配件、紧固件、五金配件、橡塑制品制造、加工、销售；货物进出口、技术进出口，实际主要从事橡塑制品制造与销售。发行人收购长锦包装属于业务具有高度相关性的重组，且长锦包装资产收购前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额，未达到或超过收购前发行人相应项目 50%，因此，发行人对长锦包装资产的收购未导致发行人主营业务发生重大变化。

综上，报告期内，发行人对长锦包装资产的收购，不构成重大资产重组，发行人主营业务没有发生重大变化。

八、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人的工商档案、设立时的资金流水凭证，取得了浙江永华的全套工商档案和年检报告，以及科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司、瑞安永鑫五金制品有限公司的工商档案；

2、查阅了浙江永华破产管理人出具的《浙江永华紧固件有限公司管理人执行职务工作报告》、债权审查表和《债权核查报告》、《财产变现处置方案》和《浙江永华紧固件有限公司破产财产分配方案》；

3、查阅了温州东瓯会计师事务所出具的《浙江永华紧固件有限公司财务状况调查报告》；

4、查阅了浙江永华厂房土地、机器设备、存货及车辆的评估报告、拍卖确认书、公告文件、款项支付凭证；

5、取得了浙江永华部分资产处置合同及发票；

6、查阅了浙江永华破产相关的法院裁定书及公告文件；

7、对管理人进行访谈；

8、查询了中国执行信息公开网；

9、取得了浙江永华破产债权人申报债权的相关资料等；

10、查阅了陈忠、涂爱琴清偿个人担保债务的担保合同、债权转让协议、债权转让公告、执行结案通知书、执行终结证明文件；

11、对陈忠、涂爱琴的对外投资情况进行了网络核查并查阅了陈忠、涂爱琴部分对外投资企业的工商档案；

12、取得了 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东、宋相宇、王清云等人的银行流水或银行回单；

13、查阅了科腾有限设立时的《厂房租赁合同》、租金支付凭证、机器租赁或购入凭证；

14、取得了浙江永华的资产设备台账、发行人购买设备协议、对应设备入账凭证、部分设备现时新设备价格的询价函；

15、查阅了发行人生产设备清单、账面价值情况；

16、查阅了发行人现有专利技术证书并对其进行网络核查；

17、查阅了发行人员工花名册；

18、对发行人的主要客户进行了实地走访；

19、查阅了浙江永华的部分销售发票；

20、查阅了张海波、高益群与科腾环保签署的股权转让协议，实地走访了科腾环保并对高益群进行了访谈等；

21、对陈忠、涂爱琴、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）和 GAOHUI CHEN（陈高慧）、王清云进行了访谈；

22、对发行人的董监高及核心人员进行了访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、陈忠、涂爱琴的个人担保债务共计六笔，其中，福建海峡银行股份有限公司温州分行已与陈忠、涂爱琴签署《执行和解协议》，约定分 5 期偿还债务并于 2024 年 6 月 30 日前清偿完毕全部债务，陈忠、涂爱琴正按约履行清偿义务；其余五笔债务采用购买不良资产包（即债权债务转让）的形式予以清偿，并取得了瑞安法院出具的《执行结案通知书》和瓯海区人民法院出具的执行终结证明文件。截至本回复签署日，人民法院已删除陈忠、涂爱琴的失信信息。

2、浙江永华破产前，陈忠、涂爱琴对子女的财产赠与行为系当时家庭财产分配所需，财产并非浙江永华名下财产，该行为不存在主管恶意，相关手续合法合规，陈忠、涂爱琴已处置完毕个人担保债务，不涉嫌逃避债务，不存在被撤销和追索的风险。

3、考虑到生产经营活动的稳定以及对土地厂房的需求，聚龙五金（由WEIPENG CHEN（陈伟鹏）实际控制）参与了本次司法拍卖；从尽快处置破产财产和节约交易成本的角度考虑，科腾有限参与了本次破产财产的拍卖，均具有合理性。

4、浙江永华向科腾有限出售机器设备具有合理性，其转让对价虽未经评估，但交易价格公允，不存在损害浙江永华及其他第三方利益的情形。

5、发行人不存在专利技术来源于实际控制人父母控制企业的情形；除陈伟、叶卓伦曾任职于实际控制人父母陈忠、涂爱琴控制的企业（即浙江永华）外，其余核心人员的工作经历均与陈忠、涂爱琴控制的企业无关，系发行人在生产经营过程中自行聘用；发行人主要客户为自身发展战略选择及持续拓展的结果，不存在承接实际控制人父母控制企业的客户及订单的情形。

6、将 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）认定为科腾环保的实际控制人准确、合理。

7、发行人购买长锦包装的资产与其公允价值相当，不构成业务合并，因此，公司的会计处理方式符合《企业会计准则》的规定；发行人对长锦包装资产的收购，不构成重大资产重组，发行人主营业务没有发生重大变化。

问题 3、关于股东与实际控制人

申报材料显示：

（1）陈伟鹏自 2012 年 10 月起在发行人任职。陈高慧是陈伟鹏的姐姐，陈尔东是陈高慧的配偶，陈尔东自 2013 年 2 月起在发行人任职。陈高慧、陈尔东、科腾商业、科展商业是陈伟鹏的一致行动人。

（2）科腾有限于 2012 年 10 月 22 日成立，注册资本为 318 万元，出资来源于第三方借款。科腾有限设立后，实际股东通过向科腾有限借款的方式予以偿还。对于本次出资瑕疵，瑞安市市场监督管理局已出具《情况说明》，确认不会因上述事项而对发行人及其股东予以行政处罚。

（3）2020 年 9 月 23 日，科腾精工因违反《中华人民共和国公司法》第一百九十九条和《中华人民共和国行政许可法》第三十一条，被温州市市场监督管理局出具《责令改正通知书》（温市监综执责〔2020〕0923 号）。

（4）发行人历史上存在股份代持情形，即股东翁连弟为陈伟鹏、陈高慧代持出资额，陈伟为陈伟鹏代持出资额。

（5）2021 年 9 月 30 日，发行人及其实际控制人与浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰签署《浙江科腾精工机械股份有限公司增资协议》及《浙江科腾精工机械股份有限公司增资协议之补充协议》。2021 年 12 月 27 日，上述各方签署了《解除协议》。

请发行人：

（1）结合股权结构、公司章程、任职情况、历次参会及表决情况、经营决策安排，说明陈高慧、陈尔东是否对发行人经营决策产生重要影响，未将陈高慧、陈尔冬认定为共同实际控制人的原因及依据。

（2）说明陈忠、涂爱琴截至目前的对外投资情况；根据实质重于形式的原则说明陈忠、涂爱琴是否在发行人工作，是否参与生产经营决策或产生重大影响；结合陈伟鹏、陈高慧历次出资及增资时间、资金来源等，说明控股股东、实际控制人所持股份权属是否清晰。

（3）列表说明发行人历次出资和增资中存在出资瑕疵的原因、影响及采取的补救措施，是否存在纠纷及潜在纠纷；温州市市场监督管理局《责令改正通知书》中，“虚假出资，未交付或者未按期交付作为出资的货币或者非货币财产”的具体情况；是否存在受到主管机关行政处罚的风险。

（4）说明翁连弟、陈伟为陈伟鹏、陈高慧代持股权的原因、背景及合理性；代持解除的具体过程，结合相关股份代持协议/解除股份代持协议、转帐凭证等

文件说明代持的真实性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（5）列表说明报告期内历次增资及股权转让的背景、原因、价格确定依据及公允性、相同或相近时间内增资或股权转让价格存在差异的原因及合理性，款项实际支付和股东税收缴纳情况，是否存在委托持股或其他利益输送情形。

（6）详细说明对赌协议及解除对赌协议的签署时间与背景、具体条款、终止对赌的协议是否存在自动恢复条款、对赌协议已解除的认定依据；除招股说明书已披露的对赌协议外，发行人及其股东间是否还存在其他已解除或未解除的对赌协议。

（7）说明现有股东是否为适格股东，直接、间接股东与发行人及其他股东、实际控制人、董监高、核心技术人员、主要客户及供应商、本次发行中介机构及其负责人、签字人员之间是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

请保荐人、发行人律师说明核查方式、核查过程并发表明确意见。

【回复】

一、结合股权结构、公司章程、任职情况、历次参会及表决情况、经营决策安排，说明陈高慧、陈尔东是否对发行人经营决策产生重要影响，未将陈高慧、陈尔冬认定为共同实际控制人的原因及依据。

（一）发行人的股权结构

根据发行人的工商档案、股东名册和公司章程，截至本回复签署日，发行人的现有股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	股份数额（万股）	股权比例（%）
1	科腾商业	3,350.9708	63.57
2	陈尔东	464.9997	8.82
3	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	452.4415	8.58
4	科展商业	350.0025	6.64
5	联创永润	227.7408	4.32
6	浙富桐君	115.00	2.18
7	XIXI CHEN（陈茜茜）	93.00	1.76
8	GAOHUI CHEN（陈高慧）	82.4897	1.56

9	浙富聚盛	75.00	1.42
10	浙富桐泰	45.00	0.85
11	杨天贵	15.00	0.28
合 计		**5,271.645**	**100.00**

经核查，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）直接持有公司 8.58%的股份，持有科腾商业 85%股权，为科展商业的普通合伙人并持有其 19.57%的份额，对科腾商业、科展商业拥有控制权，且 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东签署了《一致行动协议》，因此 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）可以实际支配科腾商业、科展商业、GAOHUI CHEN（陈高慧）和陈尔东持有的发行人股份所对应的表决权，占发行人表决权总数的 89.17%。

（二）发行人公司章程的相关约定

经核查，发行人公司章程中就经营决策、公司治理、表决机制、具体事务执行等事项的相关规定如下：

公司章程	内 容
发行人现行有效的公司章程	第十二条 公司股东会由全体发起人（股东）组成，股东大会是公司的权力机构，其职权是：“（一）决定公司的经营方针和投资计划；.....”
	第十六条 股东大会作出决议，必须经出席会议的股东所持表决权过半数通过。股东大会作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。但是，股东大会作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合作、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。
	第十九条 公司设董事会，成员为 5 人，非由职工代表担任的董事由股东大会选举产生；董事任期 3 年，任期届满，可连选连任.....董事会设董事长一人，由董事会以全体董事过半数选举产生。
	第二十条 董事会行使下列职权：“.....（三）审定公司的经营计划和投资方案；.....”
	第二十三条 董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。
	第二十六条 公司设总经理 1 名，由董事会决定聘任或者解聘。总经理对董事会负责，行使下列职权；“.....（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；.....”
发行人上市后适用的公司章程（草案）	第四十一条 股东大会是公司的权力机构，依法行使下列职权：“.....（一）决定公司的经营方针和投资计划；.....”
	第八十二条 股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 1/2

	以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过.....。
	第八十五条 股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权.....。
	第一百 O 三条 董事由股东大会选举或更换，并可在任期届满前由股东大会解除其职务。董事任期 3 年，董事任期届满可连选连任.....董事选聘程序如下：.....（三）董事会公告董事候选人提案并提交股东大会审议；（四）股东大会对董事候选人提案进行表决；（五）获股东大会决议通过的董事就任。
	第一百一十二条 公司设董事会，对股东大会负责。
	第一百一十三条 董事会由 5 名董事组成，其中 2 名为独立董事。董事会设董事长 1 人。
	第一百一十四条 董事会行使下列职权：“.....（三）决定公司的经营计划和投资方案；.....”
	第一百一十八条 董事会设董事长 1 人，根据需要可以设副董事长。董事长和副董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。
	第一百一十九条 董事长行使下列职权：（一）主持股东大会和召集、主持董事会会议；（二）督促、检查董事会决议的执行；（三）董事会授予的其他职权。
	第一百二十五条 董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。
	第一百三十五条 总经理对董事会负责，行使下列职权：“.....（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；.....”

根据上表中发行人公司章程就经营决策、公司治理、表决机制、具体事务执行等事项的相关规定并经核查：

（1）股东大会为发行人最高权力机构，股东大会有权决定公司的经营方针和投资计划、选举和更换董事、监事等重大事项。

（2）股东大会会议由股东按照持股比例行使表决权，公司章程对于股东大会决策未设置特殊表决权安排，亦不存在限制表决权的特别安排，全体股东持有的每一股份都享有同等表决权，不存在影响 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）控制地位的规定。

（3）董事会为发行人的经营决策方针的制定与执行机构。发行人成立时不设董事会，由执行董事对股东会负责；股份制改造后通过新公司章程设立董事会，由股东大会选举产生，对股东大会负责行使召集和主持股东大会、执行股东大会决议等职权。

（4）发行人设总经理行使经营管理、组织实施公司经营计划和投资方案等职权，总经理由董事会聘任或解聘。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）任发行人总经理一职，全面负责公司的日常经营管理工作。

（三）陈高慧、陈尔东在发行人的任职情况

根据发行人的工商档案及 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东的简历，GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东二人的任职情况如下：

姓名	任职履历
GAOHUI CHEN（陈高慧）	2013 年 7 月至 2019 年 12 月，任科腾有限财务部职员 2019 年 12 月至 2020 年 6 月，任科腾精工总经理助理、董事、董事会秘书 2020 年 6 月至 2020 年 10 月，任科腾精工总经理助理、董事 2020 年 10 月至今，任科腾精工总经理助理
陈尔东	2013 年 2 月至 2019 年 12 月，任科腾有限销售总监 2019 年 12 月至今，任科腾精工销售总监、董事

经核查，GAOHUI CHEN（陈高慧）目前在发行人任总经理助理。2019 年 12 月，因发行人股改时部分职位空缺，GAOHUI CHEN（陈高慧）曾任发行人董事并代理董事会秘书。后公司根据上市的相关规定进一步优化治理结构，聘任专业人员担任董事会秘书和独立董事，GAOHUI CHEN（陈高慧）于 2020 年 6 月、2020 年 10 月相继辞去上述职务；陈尔东担任发行人董事及销售总监，主要负责公司的销售业务。

（四）陈高慧、陈尔东的历次参会及表决情况

根据发行人报告期内股东大会、董事会和监事会会议资料，GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东在报告期内未担任监事，未参与监事会的表决。二人股东大会、董事会的历次参会和表决情况如下：

会议	届次	时间	是否参会		表决情况	
			GAOHUI CHEN（陈高慧）	陈尔东	GAOHUI CHEN（陈高慧）	陈尔东
股东大会	创立大会暨首次股东大会	2019 年 12 月 15 日	是	是	同意	同意
	2020 年第一次临时股东大会	2020 年 2 月 15 日	是	是	同意	同意
	2020 年第二次	2020 年 7 月 14 日	是	是	同意	同意

会议	届次	时间	是否参会		表决情况	
			GAOHUI CHEN（陈高慧）	陈尔东	GAOHUI CHEN（陈高慧）	陈尔东
	临时股东大会					
	2020 年第三次临时股东大会	2020 年 8 月 31 日	是	是	同意	同意
	2020 年第四次临时股东大会	2020 年 10 月 14 日	是	是	同意	同意
	2020 年第五次临时股东大会	2020 年 11 月 4 日	是	是	同意	同意
	2020 年第六次临时股东大会	2020 年 12 月 24 日	是	是	同意	同意
	2020 年年度股东大会	2021 年 5 月 6 日	是	是	同意	同意
	2021 年第一次临时股东大会	2021 年 9 月 30 日	是	是	同意	同意
	2021 年第二次临时股东大会	2021 年 11 月 30 日	是	是	同意	同意
	2022 年第一次临时股东大会	2022 年 1 月 29 日	是	是	同意	同意
	2022 年第二次临时股东大会	2022 年 3 月 30 日	是	是	同意	同意
	2021 年年度股东大会	2022 年 5 月 30 日	是	是	同意	同意
董事会	第一届董事会第一次会议	2019 年 12 月 15 日	是	是	同意	同意
	第一届董事会第二次会议	2020 年 1 月 31 日	是	是	同意	同意
	第一届董事会第三次会议	2020 年 6 月 29 日	是	是	同意	同意
	第一届董事会第四次会议	2020 年 8 月 16 日	是	是	同意	同意
	第一届董事会第五次会议	2020 年 9 月 29 日	是	是	同意	同意
	第一届董事会第六次会议	2020 年 10 月 20 日	否	是	/	同意
	第一届董事会第七次会议	2020 年 12 月 9 日	否	是	/	同意
	第一届董事会第八次会议	2021 年 4 月 16 日	否	是	/	同意
	第一届董事会第九次会议	2021 年 9 月 15 日	否	是	/	同意

会议	届次	时间	是否参会		表决情况	
			GAOHUI CHEN（陈高慧）	陈尔东	GAOHUI CHEN（陈高慧）	陈尔东
	第一届董事会第十次会议	2021 年 11 月 15 日	否	是	/	同意
	第一届董事会第十一次会议	2022 年 1 月 14 日	否	是	/	同意
	第一届董事会第十二次会议	2022 年 2 月 18 日	否	是	/	同意
	第一届董事会第十三次会议	2022 年 3 月 15 日	否	是	/	同意
	第一届董事会第十四次会议	2022 年 5 月 10 日	否	是	/	同意

经核查可知：（1）GAOHUI CHEN（陈高慧）直接及间接控制发行人 11.10%的表决权，陈尔东控制发行人 8.82%的表决权。报告期内二人对股东大会审议议案的表决结果均为“同意”，表决情况与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）均保持一致；（2）陈尔东一直担任发行人董事，GAOHUI CHEN（陈高慧）于 2019 年 12 月至 2020 年 10 月期间曾任发行人董事，报告期内二人对董事会审议议案的表决结果为“同意”，表决情况与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）均保持一致。

（五）发行人的经营决策安排

经核查，报告期内 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）担任发行人董事长、总经理。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）在发行人日常经营决策中全面负责公司战略规划的制定，对发行人日常重大经营管理等事项拥有重大影响。

（六）未将陈高慧、陈尔东认定为共同实际控制人的原因及依据

发行人的实际控制人为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏），未将 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东认定为共同实际控制人的理由如下：

1、如上所述，从发行人的股权结构角度分析，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）可以实际支配科腾商业、科展商业、GAOHUI CHEN（陈高慧）和陈尔东持有的发行人股份所对应的表决权，占发行人表决权总数的 89.17%，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）对发行人具有绝对控制权。

2、从 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东二人的入股原因、入股价格角度分析，GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东持有发行人股份系基于其家族的财富安排及对前期贡献的奖励，并非为了谋求对发行人的控制权，发行人的重大发展方针和决策安排均由 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）制定。

3、从 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东的在发行人的任职情况分析，GAOHUI CHEN（陈高慧）主要担任财务部职员、总经理助理，报告期内因发行人部分职位空缺，曾任发行人董事并兼任董事会秘书一职，在发行人聘请专业人员后遂相继辞去上述职务；陈尔东人担任发行人董事及销售总监，负责发行人的业务销售工作。经核查，虽 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东均在发行人处任职，但目前均未担任高级管理人员职务，二人均无法对发行人的日常经营管理产生重大影响。

4、从发行人的经营决策角度分析，根据公司章程及对 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东所作的访谈，GAOHUI CHEN（陈高慧）除担任董事期间外，未参与发行人经营决策，未来也无意参与发行人的经营决策，无意控制、参与或共同控制发行人；陈尔东在发行人处任销售总监一职，负责销售工作，对发行人的经营决策无法产生重大影响。GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东已与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）签署《一致行动协议》，就行使发行人董事会、股东大会提案权、表决权等权利时保持一致进行了约定。各方就审议事项无法达成一致行动意见的，三方同意以 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）提出的意见、草案或候选人为最终一致行动意见、一致提案或候选人，提交公司董事会和股东大会。

5、发行人已建立了完善的组织机构和运行制度，报告期内发行人的股东大会、董事会和监事会均依据公司章程和相关制度召开且运行良好，未将 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东认定为共同实际控制人不会影响发行人的规范运作。

6、根据 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东出具的承诺函并经核查，GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东已比照实际控制人出具股份锁定承诺函，承诺自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人于本次发行上市前已直接或间接持有的公司股份，也不提议由发行人回购该部分股份。发行人不存在通过未被认定共同实际控制人而规避股份锁定或同业竞争或其他义务的情况。

二、说明陈忠、涂爱琴截至目前的对外投资情况；根据实质重于形式的原则说明陈忠、涂爱琴是否在发行人工作，是否参与生产经营决策或产生重大影响；结合陈伟鹏、陈高慧历次出资及增资时间、资金来源等，说明控股股东、实际控制人所持股份权属是否清晰。

（一）陈忠、涂爱琴截至目前的对外投资情况

经核查，截至本回复签署日，陈忠、涂爱琴的主要对外投资情况如下：

序号	公司名称	注册资本（万元）	陈忠持股比例	涂爱琴持股比例	设立时间	注销/吊销时间	存续情况
1	上海松羊标准件有限公司	50	49%	-	1999.9.7	2005.12.16	吊销未注销
2	徐州汉诺房地产开发有限公司	5,000	-	16.67%	2010.2.4	2014.7.8	吊销未注销
3	温州赛伯乐投资管理有限公司	200	2.5%	-	2011.11.21	-	存在

（二）陈忠、涂爱琴是否在发行人工作，是否参与生产经营决策或产生重大影响

根据对陈忠、涂爱琴所作的访谈，陈忠、涂爱琴为公司普通员工，二人均不参与日常经营的决策。

经核查，陈忠、涂爱琴对发行人的生产经营无法产生重要影响，理由如下：

1、从发行人的成立背景情况分析，科腾精工系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其同辈创业之公司，公司关键人员均系其同辈或年龄相仿，其经营理念与陈忠、涂爱琴不同，陈忠、涂爱琴对公司生产经营的重要决策无法产生重要影响。

2、从发行人的股权比例角度分析，根据发行人的工商档案、股东名册并经核查，陈忠，涂爱琴夫妇自发行人成立以来，从未持有发行人任何股权，无法对发行人的股东大会决议产生任何影响。

3、从公司内部任职角度分析查阅了发行人自成立以来历年董事、监事和高级管理人员的任职情况及员工工资发放表，经核查，陈忠、涂爱琴夫妇从未在发行人处担任董事或高管。陈忠、涂爱琴仅作为公司普通员工，领取必要生活费用，二人不参与公司生产经营的重要决策。

4、从发行人历次会议的参与及表决情况分析，陈忠、涂爱琴未参与发行人股东大会及董事会，未直接或代表任何一方参加发行人股东大会、董事会，也未以任何其他形式实际参与发行人的重大决策；不会对发行人股东大会、董事会决议以及董事和高级管理人员的提名及任免等事项产生重大实质影响；不存在通过《公司章程》、协议或者其他安排对发行人经营管理进行控制的情形。

综上可知，陈忠、涂爱琴未参与发行人的日常经营管理，不会对发行人的生产经营决策产生重大影响。

（三）结合陈伟鹏、陈高慧的出资及历次增资时间、资金来源等，说明控股股东、实际控制人所持股份权属是否清晰

1、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）的出资及历次增资情况

根据发行人的工商档案、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）的银行流水及对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）所作的访谈，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）的出资及历次增资情况如下：

序号	时间	事项	出资金额	资金来源
1	2012 年 10 月	科腾有限设立	翁连弟出资 149.46 万元、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出资 130.38 万元、陈伟出资 38.16 万元（翁连弟、陈伟替 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）代持股份）	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）出资源自于其父母陈忠、涂爱琴的资助
2	2016 年 3 月	科腾有限第一次增资	翁连弟出资 94 万元、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出资 82 万元、陈伟出资 24 万元（翁连弟、陈伟替 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）代持股份）	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出资源自其父母陈忠、涂爱琴的资助，GAOHUI CHEN（陈高慧）出资源自家庭积累。
3	2018 年 12 月	WEIPENG CHEN（陈伟	科腾商业出资 3,682 万元	科腾商业的出资来源：①于 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）转让

序号	时间	事项	出资金额	资金来源
		鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）通过科腾商业增资科腾有限		科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司股份所得，该股权转让款拆借给铭隆汽车用于购买土地房产，科腾有限收购铭隆汽车后，铭隆汽车偿还给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）；②GAOHUI CHEN（陈高慧）的家庭积累。
4	2019 年 9 月	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）通过科展商业增资科腾有限	科展商业出资 1,470 万元	科展商业为员工持股平台，其资金来源于各合伙人的自有资金，其中 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的出资来源于转让科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司股份所得，该股权转让款拆借给铭隆汽车用于购买土地房产，科腾有限收购铭隆汽车后，铭隆汽车偿还给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）。

2、控股股东、实际控制人所持股份权属是否清晰

根据发行人的工商档案、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）的银行流水以及对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）及其父母所作的访谈，发行人的控股股东为科腾商业，实际控制人为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏），WEIPENG CHEN（陈伟鹏）直接及通过科腾商业、科展商业、《一致行动协议》间接持有发行人的表决权比例为 89.17%，上述股份权属清晰，理由如下：

（1）实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所持发行人股份系以其合法资金出资认购，对发行人的出资及增资主要来源于陈忠和涂爱琴对子女的赠与以及处置科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司股份所得，出资来源合法合规。

（2）实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所持股份系真实持有，其历史上的委托持股行为具有合理性，且委托持股关系已于 2017 年 5 月彻底解除，被代持股份已还原至真实股东名下，各方当事人就股份权属问题不存在纠纷和潜在纠纷。

（3）经核查，GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东二人已与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）签署《一致行动协议》，就行使发行人董事会、股东大会提案权、表

决权等权利时保持一致进行了约定。各方就审议事项无法达成一致行动意见的，同意以 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）提出的意见、草案或候选人为最终一致行动意见。

（4）发行人的控股股东为科腾商业，科腾商业为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）持股 85%的控股企业，其所持发行人的股份不存在任何权属纠纷。

三、列表说明发行人历次出资和增资中存在出资瑕疵的原因、影响及采取的补救措施，是否存在纠纷及潜在纠纷；温州市市场监督管理局《责令改正通知书》中，“虚假出资，未交付或者未按期交付作为出资的货币或者非货币财产”的具体情况；是否存在受到主管机关行政处罚的风险。

（一）列表说明发行人历次出资和增资中存在出资瑕疵的原因、影响及采取的补救措施，是否存在纠纷及潜在纠纷

经核查，发行人历次出资和增资情况如下：

序号	时间	事项	主要内容	存在瑕疵的原因、影响及补救措施	是否存在纠纷及潜在纠纷
1	2012 年 10 月	设立	翁连弟、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈伟出资设立科腾有限	首次出资时的 318 万元来源于第三方借款，在科腾有限设立后，实际股东即通过向科腾有限借款的方式予以偿还。2013 年 1 月至 5 月实际股东已全部清偿对科腾有限借款。	否
2	2016 年 3 月	增资	科腾有限注册资本由 318 万元增加至 518 万元，本次增资由翁连弟、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈伟以货币形式认缴出资	不存在瑕疵	否
3	2017 年 5 月	股权转让	翁连弟将其持有的科腾有限 15%股权转让给 GAOHUI CHEN（陈高慧）、32%股权转让给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）；陈伟将其持有的科腾有限 12%股权转让给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	不存在瑕疵	否

序号	时间	事项	主要内容	存在瑕疵的原因、影响及补救措施	是否存在纠纷及潜在纠纷
4	2018 年 9 月	增资	科腾有限注册资本由 518 万元增加至 1,564.95 万元。其中，科腾商业以货币方式增资 1,000 万元，联创永润以货币方式增资 46.95 万元。公司新增股东科腾商业、联创永润	不存在瑕疵	否
5	2018 年 12 月	增资	科腾有限注册资本由 1,564.95 万元增加至 4,380 万元。其中，科腾商业以货币方式增资 2,682 万元，联创永润以货币方式增资 133.05 万元	不存在瑕疵	否
6	2019 年 9 月	股权转让	科腾商业将其持有公司 10.00%股权转让给陈尔东，将其持有公司 2.00%股权转让给陈茜茜	不存在瑕疵	否
7	2019 年 9 月	增资	科腾有限注册资本由 4,380 万元增加至 4,709.68 万元，科展商业以货币方式增资 329.68 万元。公司新增股东科展商业	不存在瑕疵	否
8	2020 年 12 月	股权转让	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将其持有的公司 0.3%股权转让给杨天贵	不存在瑕疵	否
9	2021 年 9 月	增资	发行人注册资本由 5,000 万元增加至 5,235 万元，增资部分由新股东浙富聚盛、浙富桐君、浙富桐泰以货币形式出资。公司新增股东浙富聚盛、浙富桐君、浙富桐泰	不存在瑕疵	否
10	2021 年 11 月	增资	发行人注册资本由 5,235 万元增加至 5,271.645 万元，增资部分由新股东永润创业以货币形式出资。公司新增股东永润创业	不存在瑕疵	否
11	2022 年 2 月	股权转让	永润创业将其持有公司 0.70%股权转让给联创永润	不存在瑕疵	否

（二）温州市市场监督管理局《责令改正通知书》中，“虚假出资，未交付或者未按期交付作为出资的货币或者非货币财产”的具体情况；是否存在受到主管机关行政处罚的风险

根据温州市市场监督管理局出具《责令改正通知书》（温市监综执责[2020]0923 号），发行人因相关股东取得外籍身份后，未及时提交最新外籍身份信息，涉嫌向主管机关提交虚假文件或者采取其他欺诈手段隐瞒重要事实的行为被温州市市场监督管理局处以 2 万元罚款。经核查，温州市场监督管理局在《责

令整改通知书》中援引的《公司法》条款有误。温州市市场监督管理局已于 2020 年 12 月出具《行政处罚告知书》（温市监处告字[2020]484 号），确认发行人受到上述行政处罚系股东未及时提交外籍身份信息所致，不存在虚假出资，未交付或者未按期交付作为出资的货币或者非货币财产的情形。

根据温州市市场监督管理局出具的证明文件，确认发行人除上述行政处罚外，不存在其他违法违规行为。

四、说明翁连弟、陈伟为陈伟鹏、陈高慧代持股权的原因、背景及合理性；代持解除的具体过程，结合相关股份代持协议/解除股份代持协议、转帐凭证等文件说明代持的真实性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（一）翁连弟、陈伟为陈伟鹏、陈高慧代持股权的原因、背景及合理性

根据发行人股东提供的出资凭证及资金流水并对发行人的历史股东翁连弟、陈伟进行了访谈，公司成立之初，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）认为第一大股东需担任法定代表人，从而存在较多的工商登记办理义务；同时亦担心将股权全部委托他人代持会失去对公司的知情权，因此将部分股权委托翁连弟、陈伟代持，并将部分股权直接登记于 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）名下。经核查，上述代持股权具有合理性。

（二）代持解除的具体过程

2017 年 5 月 22 日，翁连弟与 GAOHUI CHEN（陈高慧）、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）分别签订了《股权转让协议》，约定翁连弟将其持有的科腾有限 15%股权以 77.7 万元转让给 GAOHUI CHEN（陈高慧）、32%股权以 165.76 万元转让给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）；陈伟与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）签订了《股权转让协议》，约定陈伟将其持有的科腾有限 12%股权以 62.16 万元转让给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）。因本次股权转让为代持还原，因而转让双方未有对价支付。

2017 年 5 月 22 日，科腾有限作出股东会决议，同意翁连弟将其持有的科腾有限 15%股权转让给 GAOHUI CHEN（陈高慧）、32%股权转让给 WEIPENG

CHEN（陈伟鹏）；陈伟将其持有的科腾有限 12%股权转让给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）。

2017 年 5 月 27 日，科腾有限就上述股权转让事项完成工商变更登记手续。

中介机构就上述股份代持的解除情况分别对翁连弟、陈伟、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）和 GAOHUI CHEN（陈高慧）进行了访谈。经核查，2017 年 5 月，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与 GAOHUI CHEN（陈高慧）完成了股份代持还原手续。根据《股权转让协议》的约定、工商变更情况及各方当事人的确认，上述股份代持关系已终止，股份代持情形于 2017 年 5 月彻底解除。

（三）代持的真实性，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据发行人的工商档案、对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）、翁连弟和陈伟所作的访谈、各方签署的《股权转让协议》及相关人员的银行流水并经核查，上述股份代持情形真实，不存在纠纷或潜在纠纷。

五、列表说明报告期内历次增资及股权转让的背景、原因、价格确定依据及公允性、相同或相近时间内增资或股权转让价格存在差异的原因及合理性，款项实际支付和股东税收缴纳情况，是否存在委托持股或其他利益输送情形。

经核查，报告期内发行人历次增资及股权转让的背景、原因、价格确定依据及公允性、相同或相近时间内增资或股权转让价格存在差异的原因及合理性，款项实际支付和股东税收缴纳情况如下：

序号	入股事项	入股形式	入股背景	入股价格及定价依据	定价是否公允	款项是否实际支付	股东纳税情况	是否存在委托持股或其他利益输送情形
1	2019 年 9 月，陈尔东、陈茜茜入股发行人	股权转让	发行人实施员工股权激励，并考虑家族利益安排，科腾商业将部分股权转让给陈尔东；因家族利益安排，科腾	1 元/股，XIXI CHEN（陈茜茜）和 GAOHUI CHEN（陈高慧）系姐妹关系，和 WEIPENG	是	是	本次转让价格为 1 元/股，科腾商业无转让收益，无需纳税	否

序号	入股事项	入股形式	入股背景	入股价格及定价依据	定价是否公允	款项是否实际支付	股东纳税情况	是否存在委托持股或其他利益输送情形
			商业将部分股权转让给陈茜茜	CHEN（陈伟鹏）系姐弟关系，此次股权转让系家族资产分配				
2	2019 年 9 月，科展商业入股发行人	增资	发行人为实施员工股权激励，设立科展商业作为员工持股平台	4.46 元/股，科展商业系公司员工持股平台，参考发行人的账面净资产并有所溢价	是	是	不涉及纳税事项	否
3	2020 年 12 月，杨天贵入股发行人	股权转让	发行人实施员工股权激励，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将其持有的公司 0.3%股权转让给杨天贵。	3.3 元/股，系参考公司 2019 年 12 月每股净资产并经协商定价	是	是	本次转让的个人所得税已于 2020 年 12 月缴纳，纳税金额为 7.59 万元	否
4	2021 年 9 月，浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰入股发行人	增资	发行人经营发展需要，且浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰看好公司发展	12.99 元/股，综合考虑发行人的经营业绩、发展前景并经充分协商定价	是	是	不涉及纳税事项	否
5	2021 年 11 月，永润创业入股发行人	增资	发行人经营发展需要，且永润创业看好公司发展	12.99 元/股，综合考虑发行人的经营业绩、发展前景并经充分协商定价	是	是	不涉及纳税事项	否
6	2022 年 1 月，永润创业退出，将所持股份转让给联创永润	股权转让	因永润创业未办理私募股权基金备案，将所持股份转让给其关联方联创永润	按照永润创业入股时 12.99 元/股原价转让	是	是	此次转让为平价转让，不涉及纳税事项	否

六、详细说明对赌协议及解除对赌协议的签署时间与背景、具体条款、终止对赌的协议是否存在自动恢复条款、对赌协议已解除的认定依据；除招股说明书已披露的对赌协议外，发行人及其股东间是否还存在其他已解除或未解除的对赌协议。

（一）发行人的对赌协议及解除对赌协议的签署时间与背景、具体条款、终止对赌的协议是否存在自动恢复条款、对赌协议已解除的认定依据

1、对赌协议及相关补充协议的签署时间、背景、具体条款

经核查，发行人及其控股股东、实际控制人与股东联创永润、永润创业签署了《增资协议》，与股东浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰签署了《增资协议》及《增资协议之补充协议》（以下简称“《补充协议》”），具体情况如下：

序号	签署方	签署时间	签署背景	增资协议的主要内容	补充协议的主要内容
1	联创永润	2018年12月	科腾有限增资扩股引进投资人	①科腾精工增资扩股数量为3,862万股，联创永润以货币方式认购本次增资扩股中的180万股新增股份，每股价格为5.56元。 ②本次增资扩股完成后，科腾精工的注册资本由518万元增加至4,380万元。 ③联创永润向科腾精工一次性足额支付认购股份的增资款项，共计1,000万元。	除《增资协议》外，发行人及其控股股东、实际控制人未与联创永润签署具有对赌条款的其他协议
2	永润创业（已于2022年1月将股权转让给联创永润，退出公司）	2021年11.月30日	科腾精工增资扩股引进投资人	①科腾精工增资扩股数量为36.645万股，联创永润以货币方式认购本次增资扩股中的36.645万股新增股份，每股价格为12.99元。 ②本次增资扩股完成后，科腾精工的注册资本由5,235万元增加至5,271.645万元。 ③联创永润向科腾精工一次性足额支付认购股份的	除《增资协议》外，发行人及其控股股东、实际控制人未与永润创业签署具有对赌条款的其他协议

序号	签署方	签署时间	签署背景	增资协议的主要内容	补充协议的主要内容
				增资款项，共计 476 万元	
3	浙富桐君	2021 年 9 月 30 日	科腾精工增资扩股引进投资人	①增资价格及内容：双方就本次增资价格及数额作出如下约定：科腾精工同意新增注册资本 115 万元，由浙富桐君以人民币 1,493.79 万元认购，其中 115 万元计入注册资本，溢价部分 1,378.79 万元计入资本公积。 ②认购方式：本次认购款以现金方式认购，以货币资金转账支付。	①股权回购：发生下列情形之一的，浙富桐君有权要求实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）回购基于《增资协议》持有的全部或部分科腾精工股权（含后续配送股权或股份）：a.在 2022 年 12 月 31 日前科腾精工未能向中国证监会递交上市申请材料；b.在 2023 年 12 月 31 日前科腾精工未能成功上市；c.科腾精工其他股东提出回购要求；d.科腾精工上市出现实质性障碍；e.科腾精工或其实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）违背相关承诺。 ②优先认购权：如果科腾精工在上市前再融资，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）和科腾精工同意浙富桐君具有认购新增注册资本的优先认购权，其认购价格、条款和条件应与其他潜在认购人相同，经科腾精工股东大会同意的股权激励除外。 ③平等认购权：科腾精工本次增加注册资本，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、科腾精工应保证其他投资认购者认购科腾精工新增注册资本的价格不低于浙富桐君本次增资的价格。 ④反稀释条款：在科腾精工上市前，如果科腾精工增加注册资本的，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、科腾精工应该保证科腾精工新增注册资本的价格不低于浙富桐君本次增资价格。 ⑤平等对待条款：本次增资完成后，若科腾精工以任何方式授予现有股东和新投资者任何比浙富桐君的本次增资更加优惠的权利或者利益，科腾精工和 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）保证浙富桐君有权在同等条件下享受该优惠权利或者利益。
4	浙富聚盛	2021 年 9 月 30	科腾精工增资扩股引进投资	①增资价格及内容：双方就本次增资价格及数额作出如下约定：科腾精工同	同上

序号	签署方	签署时间	签署背景	增资协议的主要内容	补充协议的主要内容
		日	人	意新增注册资本 75 万元，由浙富聚盛以人民币 974.21 万元认购，其中 75 万元计入注册资本，溢价部分 899.21 万元计入资本公积。②认购方式：本次认购款以现金方式认购，以货币资金转账支付。	
5	浙富桐泰	2021 年 9 月 30 日	科腾精工增资扩股引进投资人	①增资价格及内容：双方就本次增资价格及数额作出如下约定：科腾精工同意新增注册资本 45 万元，由浙富桐泰以人民币 584.53 万元认购，其中 45 万元计入注册资本，溢价部分 539.53 万元计入资本公积。②认购方式：本次认购款以现金方式认购，以货币资金转账支付。	同上

2、解除对赌协议的时间、具体内容及是否存在自动恢复条款

2021 年 12 月，发行人及其控股股东、实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰签署了《解除协议》，解除了《补充协议》。该《解除协议》的主要内容如下：

“甲方一、甲方二、乙方与丙方于 2021 年 9 月 30 日签署了《关于浙江科腾精工机械股份有限公司之增资扩股补充协议》（以下简称“《补充协议》”），现各方经友好协商，达成如下协议：

一、各方一致同意解除上述《补充协议》。

二、各方确认，在履行上述《补充协议》过程中各方之间没有任何经济纠纷，在解除该协议后，各方之间互不承担违约责任或赔偿责任。

三、上述《补充协议》解除后，协议中保密条款继续有效，各方必须按照协议约定保守彼此商业秘密。”

经核查，上述《解除协议》约定中，甲方一为实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏），甲方二为控股股东科腾商业，乙方为浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰三名新增股东，丙方为发行人，上述《解除协议》已生效且无自动恢复条款。

3、对赌协议已解除的认定依据

经核查，发行人及其控股股东科腾商业、实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰三名股东已签署解除协议，解除对赌条款，该解除协议合法有效且经签署各方确认，上述对赌关系已终止，发行人不会承担相应的法律责任或者或有义务，该解除协议不存在相应的恢复条款，不存在给发行人新增义务或法律责任的情形，不会影响发行人实际控制权的稳定。

（二）除招股说明书已披露的对赌协议外，发行人及其股东间是否还存在其他已解除或未解除的对赌协议

根据联创永润、浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰出具的承诺文件并经核查，除招股说明书已披露的对赌协议外，确认与发行人及其股东间不存在其他已解除或未解除的对赌协议。

七、说明现有股东是否为适格股东，直接、间接股东与发行人及其他股东、实际控制人、董监高、核心技术人员、主要客户及供应商、本次发行中介机构及其负责人、签字人员之间是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

（一）现有股东为适格股东

截至本回复签署日，发行人共有 11 名直接股东，其中 5 名自然人股东、6 名机构股东。6 名机构股东中科腾商业为控股股东、科展商业为员工持股平台，股东或合伙人情况已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”披露；联创永润、浙富聚盛、浙富桐君、浙富桐泰为私募投资基金，均已按照相关规定办理私募基金备案手续。联创永润、浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰已完成穿透核查，保荐机构与发行人律师均已出具《浙江科腾精工机械股份有限公司股东信息披露专项核查报告》。

经核查，直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格，与本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；发行人股东不存在以发行人股权进行不当利益输送的情况；发行人穿透核查后的现有自然人股东不存在目前在中国证监会系统任职或曾在中国证监会系统任职的工作人员，发行人历史沿革中的股东亦不存在目前在中国证监会系统任职或曾在中国证监会系统任职的工作人员。

（二）发行人直接、间接股东之间的亲属关系

1、经核查，截至本回复签署日，发行人直接、间接股东间存在的亲属关系为：GAOHUI CHEN（陈高慧）、XIXI CHEN（陈茜茜）与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）系姐弟关系；GAOHUI CHEN（陈高慧）与陈尔东系夫妻关系； WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与陈伟系堂兄弟关系；WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与陈浩源系堂兄弟关系；陈雅洁与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）系堂姐弟关系；陈伟与陈浩源系堂兄弟关系；陈伟与姜斌波系表兄弟关系；吴跃与马飞跃系夫妻关系；吴烁玮系吴跃与马飞跃之子；王水良与袁春伟系夫妻关系；叶如君与张伯良系夫妻关系；张业系叶如君与张伯良之子；王安系王荣超之女。

2、经核查，发行人直接、间接股东与部分供应商的负责人存在亲属关系，具体情况如下：

供应商名称	亲属关系
瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂	间接股东陈伟父亲陈纪周为经营者
温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂	间接股东姜斌波的姐夫杨定波为经营者
瑞安市永锋五金制品厂	间接股东姜斌波的姐夫杨定波为经营者
温州科翔表面处理有限公司	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的母亲涂爱琴之兄弟涂国珍之子涂航豪报告期内曾持股 100%，2021 年 12 月已转让
温州长锦包装有限公司	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的母亲涂爱琴之姐妹涂爱华的配偶王清云、公司监事陈浩源父亲陈旭翔共同控制

经核查，直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格；直接股东、间接股东与其他股东、供应商负责人间存在上述亲属关系，除此之外，直接、间接股东与发行人及其他股东、实际控制人、董监高、核心技术人

员、主要客户及供应商、本次发行中介机构及其负责人、签字人员之间不存在其他亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

八、请保荐人、发行人律师说明核查方式、核查过程并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人的工商档案，核查了发行人成立以来的股权结构，取得了温州市市场监督管理局出具的《责令整改通知书》；

2、查阅了发行人股东提供的出资凭证及银行流水、发行人历次验资报告、中汇出具的验资复核报告、发行人与股东签署的增资协议，取得了股东的纳税缴纳凭证等；

3、查阅了发行人的股东大会、董事会和监事会的各项会议文件，发行人公司章程及陈尔东、GAOHUI CHEN（陈高慧）的历次任职情况；

4、核查了 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东的对外投资情况；

5、取得了 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东签署的《一致行动协议》及股份锁定承诺函等。

6、查阅了翁连弟、陈伟与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）签署的股权转让协议；

7、对发行人所有在册自然人股东进行了访谈，取得了自然人股东、法人股东、实际控制人、董监高、核心技术人员填写的调查问卷，查阅了法人股东的工商档案；

8、查阅了发行人的相关增资协议、补充协议及解除协议，访谈了相关股东，取得了发行人相关股东入股的银行打款凭证，查阅了发行人相关股东填写的《调查表》及出具的说明文件等；

9、实地走访了发行人的主要客户及供应商，通过公开渠道查询发行人主要客户、供应商的股东、董事、监事及高级管理人员信息；

10、对陈忠、涂爱琴的对外投资公司进行了网络核查，查阅了陈忠、涂爱琴的工资发放情况；

11、对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东、陈忠、涂爱琴、陈伟、翁连弟进行了访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东均无法对发行人的日常经营管理产生重大影响；未将 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东认定为共同实际控制人不会影响发行人的规范运作。

2、陈忠、涂爱琴未参与发行人的日常经营管理，不会对发行人的生产经营决策产生重大影响；实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所持发行人股份系以其合法资金出资认购，出资来源合法合规，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）直接及通过科腾商业、科展商业、《一致行动协议》间接持有发行人的表决权比例为 89.17%，所持股份权属清晰。

3、首次出资时的 318 万元来源于第三方借款，在科腾有限设立后，实际股东即通过向科腾有限借款的方式予以偿还，2013 年 1 月至 5 月实际股东已全部清偿对科腾有限借款，不存在其他出资瑕疵，不存在纠纷及潜在纠纷；发行人受到行政处罚系股东未及时提交外籍身份信息所致，不存在虚假出资、未交付或者未按期交付作为出资的货币或者非货币财产的情形，不存在其他违法违规行为。

4、代持股权具有合理性、真实，不存在纠纷或潜在纠纷。

5、发行人历次股权变动定价公允，不存在委托持股或其他利益输送情形。

6、发行人及其控股股东科腾商业、实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰三名股东签署的对赌协议已签署解除协议，解除对赌条款，对赌关系已终止，该解除协议不存在相应的恢复条款，不存在给发行人新增义务或法律责任的情形，不会影响发行人实际控制权的稳定；除招股说明书已披露的对赌协议外，确认与发行人及其股东间不存在其他已解除或未解除

的对赌协议。

7、直接或间接持有发行人股份的主体具备法律、法规规定的股东资格；直接股东、间接股东与其他股东、供应商负责人间存在前述亲属关系，除此之外，直接、间接股东与发行人及其他股东、实际控制人、董监高、核心技术人员、主要客户及供应商、本次发行中介机构及其负责人、签字人员之间不存在其他亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

问题 4、关于外商投资

申报材料显示：

发行人实际控制人陈伟鹏及其一致行动人陈高慧以及股东陈茜茜为加拿大国籍，发行人历史上登记为内资企业，直至 2020 年 10 月 16 日将企业类型变更为股份有限公司（外商投资、非上市）。

请发行人：

（1）说明发行人作为外商投资股份有限公司历次增资和股份转让是否履行了外商投资主管部门的批准程序，如是，说明相关批复文件的取得时间、取得方式和履行的程序；如否，说明是否存在被有权机关行政处罚的风险。

（2）说明未及时变更企业性质是否影响发行人主体资格的合法性；在主体身份存在瑕疵期间所经营业务是否为外商投资允许或鼓励类产业，该事项是否存在被有关主管部门处罚的风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、说明发行人作为外商投资股份有限公司历次增资和股份转让是否履行了外商投资主管部门的批准程序，如是，说明相关批复文件的取得时间、取得方式和履行的程序；如否，说明是否存在被有权机关行政处罚的风险。

（一）发行人作为外商投资股份有限公司历次增资和股份转让是否履行了外

商投资主管部门的批准程序

根据发行人的工商登记资料，发行人及其前身科腾有限历次增资、股份转让时取得外商投资主管部门批准情况如下：

序号	时间	设立/增资/股份转让	企业类型	是否应当取得外商投资主管部门批准	是否实际取得外商投资主管部门批准
1	2012.10	科腾有限设立	有限责任公司	否	否
2	2016.3	科腾有限注册资本增加至518万元	有限责任公司	否	否
3	2017.5	翁连弟将其持有的科腾有限15%股权转让给陈高慧、32%股权转让给陈伟鹏；陈伟将其持有的科腾有限12%股权转让给陈伟鹏	有限责任公司	是	否
4	2018.12	科腾有限注册资本增加至4,380万元	有限责任公司	是	否
5	2019.9	科腾商业将其持有的科腾有限10%股权转让给陈尔东、2%股权转让给陈茜茜	有限责任公司	是	否
6	2019.9	科腾有限注册资本增加至4,709.68万元	有限责任公司	是	否
7	2019.12	发行人设立	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）	是	否
8	2020.10	发行人变更公司类型	股份有限公司（外商投资、非上市）	否	否
9	2020.12	陈伟鹏将其持有的发行人0.30%股份转让给杨天贵	股份有限公司（外商投资、非上市）	否	否
10	2021.9	发行人注册资本增加至5,235万元	股份有限公司（外商投资、非上市）	否	否
11	2021.11	发行人注册资本增加至5,271.645万元	股份有限公司（外商投资、非上市）	否	否
12	2022.2	永润创业将其持有的发行人0.70%股权转让给联创永润	股份有限公司（外商投资、非上市）	否	否

（二）2020年1月1日，《外商投资法》《外商投资法实施条例》实施

《外商投资法》第二条规定：“外商投资是指外国的自然人、企业或者其他组织（以下称外国投资者）直接或者间接在中国境内进行的投资活动，包括下列

情形：（一）外国投资者单独或者与其他投资者共同在中国境内设立外商投资企业；（二）外国投资者取得中国境内企业的股份、股权、财产份额或者其他类似权益；（三）外国投资者单独或者与其他投资者共同在中国境内投资新建项目；（四）法律、行政法规或者国务院规定的其他方式的投资。外商投资企业是指全部或者部分由外国投资者投资，依照中国法律在中国境内经登记注册设立的企业。”

《外商投资法实施条例》第三十八条规定：“外国投资者或者外商投资企业应当通过企业登记系统以及企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息。国务院商务主管部门、市场监督管理部门应当做好相关业务系统的对接和工作衔接，并为外国投资者或者外商投资企业报送投资信息提供指导”。《外商投资法实施条例》第三十九条规定：“外商投资信息报告的内容、范围、频次和具体流程，由国务院商务主管部门会同国务院市场监督管理部门等有关部门按照确有必要、高效便利的原则确定并公布。商务主管部门、其他有关部门应当加强信息共享，通过部门信息共享能够获得的投资信息，不得再行要求外国投资者或者外商投资企业报送”。因此，外国投资者或者外商投资企业自 2020 年 1 月 1 日起已无需单独向商务部门履行报送手续。

（三）主管部门出具的证明文件

2022 年 8 月 1 日，瑞安市商务局出具《证明》，确认发行人不存在重大违法违规行为，该局不会对发行人进行行政处罚。

综上，发行人作为外商投资企业，在 2012 年 10 月至 2016 年 3 月期间以及自 2020 年 10 月以来的历次增资和股份转让，无需履行商务部门的批准程序，在 2017 年 5 月至 2019 年 12 月期间的历次增资和股份转让，虽未履行商务部门的批准程序，但不存在被商务部门予以行政处罚的风险。

二、说明未及时变更企业性质是否影响发行人主体资格的合法性；在主体身份存在瑕疵期间所经营业务是否为外商投资允许或鼓励类产业，该事项是否存在被有关主管部门处罚的风险。

（一）发行人主体资格的合法性

《公司法》第一百九十八条规定：“违反本法规定，虚报注册资本、提交虚假材料或者采取其他欺诈手段隐瞒重要事实取得公司登记的，由公司登记机关责令改正，对虚报注册资本的公司，处以虚报注册资本金额百分之五以上百分之十五以下的罚款；对提交虚假材料或者采取其他欺诈手段隐瞒重要事实的公司，处以五万元以上五十万元以下的罚款；情节严重的，撤销公司登记或者吊销营业执照”。

《浙江省市场监督管理局、浙江省药品监督管理局关于行政处罚裁量权行使的指导意见》（以下简称“《指导意见》”）第十五条规定：“有下列情形之一的，可以依法从轻或者减轻行政处罚：（一）积极配合市场监督管理部门调查，如实陈述违法事实并主动提供证据材料的；（二）在共同违法行为中起次要作用或者辅助作用的；（三）违法行为轻微，社会危害性较小的；（四）因残疾或者重大疾病等原因，生活确实困难的人实施违法行为的；（五）受他人诱骗、教唆实施违法行为的；（六）当事人有充分证据证明不存在主观故意或者重大过失的；（七）其他依法可以从轻或者减轻行政处罚的”。

2020 年 12 月 18 日，因发行人的相关股东取得外籍身份后未及时提交最新外籍身份信息，涉嫌提交虚假证明文件事宜，温州市市场监督管理局向发行人出具《行政处罚告知书》（温市监处告字[2020]484 号），根据该《行政处罚告知书》，鉴于发行人符合《指导意见》第十五条第（一）项的规定，对发行人处以罚款 2 万元。

经核查，未及时变更企业性质不影响发行人主体资格的合法性，理由如下：（1）发行人向市场监督管理部门提交虚假文件系操作人员的错误行为所致，发行人未通过上述违法行为谋取不当利益；（2）相关当事人已主动向市场监督管理部门报告违法事实，积极配合市场监督管理部门的调查，如实陈述违法事实，主动提供证据材料并积极整改，及时足额缴纳罚款；（3）根据温州市市场监督管理局出具的《行政处罚告知书》（温市监处告字[2020]484 号），温州市市场监督管理局认定发行人的行为符合《指导意见》中规定的“从轻或者减轻行政处罚的情形”，已依法对发行人减轻处罚，且未作出“撤销公司登记或者吊销营业执照”的行政处罚；（4）2022 年 1 月 27 日，温州市市场监督管理局出具情况说明，确

认发行人上述行政处罚事项已处理完毕，且不存在其他违法违规行为。

（二）外商投资产业相关情况

根据《外商投资产业指导目录（2011 年修订）》《外商投资产业指导目录（2015 年修订）》《外商投资产业指导目录（2017 年修订）》《鼓励外商投资产业目录（2019 年版）》《鼓励外商投资产业目录（2020 年版）》，“高精度、高强度（12.9 级以上）、异形、组合类紧固件制造”均被列为鼓励外商投资产业。发行人的主营业务一直为紧固件产品的研发、生产及销售。因此，发行人的主营业务亦在鼓励外商投资产业之列。

2022 年 8 月 25 日，瑞安市发展和改革委员会出具《证明》，确认发行人不存在违法违规行为。2022 年 8 月 1 日，瑞安市商务局出具《证明》，确认发行人不存在重大违法违规行为，该局不会对发行人进行行政处罚。

综上，未及时变更企业性质不影响发行人主体资格的合法性；发行人在主体身份存在瑕疵期间所经营业务为外商投资鼓励类产业，不存在被有关主管部门处罚的风险。

三、请保荐人、发行人律师说明核查方式、核查过程并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人的《营业执照》、工商登记资料；

2、查阅了发行人自成立以来历次注册资本变动有关的《验资报告》；

3、查阅了 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈高慧、陈茜茜的身份文件；

4、查阅了外商投资产业的指导性文件；

5、查阅了相关主管部门出具的证明文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人作为外商投资企业，在 2012 年 10 月至 2016 年 3 月期间以及自2020年10月以来的历次增资和股份转让，无需履行商务部门的批准程序，在2017年 5 月至 2019 年 12 月期间的历次增资和股份转让，虽未履行商务部门的批准程序，但不存在被商务部门予以行政处罚的风险；

2、发行人未及时变更企业性质不影响发行人主体资格的合法性；发行人在主体身份存在瑕疵期间所经营业务为外商投资鼓励类产业，不存在被有关主管部门处罚的风险。

问题 5、关于关联交易

申报材料显示：

报告期各期发行人关联采购金额分别为 1,200.25 万元、632.84 万元和237.46 万元，占当期相关采购总额的比例分别为 6.27%、3.21%和 0.87%。报告期内存在关联企业注销情形。

请发行人：

（1）说明关联采购的具体内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系、关联交易的必要性及合理性；结合报告期发行人关联交易价格与第三方交易价格的差异情况，进一步说明关联交易的公允性。

（2）说明关联企业注销的原因，注销前一年的主要财务情况，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送等情形。

（3）说明报告期内关联交易金额逐年下降的原因，是否存在关联交易非关联化的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明关联采购的具体内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系、关联交易的必要性及合理性；结合报告期发行人关联交易价格与第三方交易价格的差异情况，进一步说明关联交易的公允性；

（一）关联采购的具体内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系、关联交易的必要性及合理性

1、关联采购的具体内容和交易金额

报告期内，发行人关联采购的采购内容及交易金额情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂	接受外协加工服务			-	-	13.31	0.07%	43.67	0.23%
温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂	接受外协加工服务	8.40	0.07%	14.96	0.05%	12.97	0.07%	9.89	0.05%
瑞安市永锋五金制品厂	接受外协加工服务	18.35	0.15%	37.97	0.14%	16.30	0.08%	-	-
温州科翔表面处理有限公司	接受外协加工服务			184.52	0.67%	160.67	0.82%	115.75	0.60%
温州长锦包装有限公司	采购垫圈等产品			-	-	429.58	2.18%	1,030.94	5.39%
合计	/	**26.76**	**0.23%**	**237.46**	**0.87%**	**632.84**	**3.21%**	**1,200.25**	**6.27%**

2、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系、关联交易的必要性及合理性

（1）瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂

瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂经营者为发行人董事陈伟父亲陈纪周，主要为发行人提供磷化及拉丝服务。

公司主营业务为紧固件产品的研发、生产及销售，磷化、拉丝是对紧固件生产所用的金属线材进行初步表面处理、初步塑型的加工工序。公司于 2019 年启动了年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目的建设，已于 2022 年陆续投产，在此之前，公司不具备磷化工艺，因此 2019 年、2020 年向瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂采购部分磷化加工服务；此外，由于下游客户生产计划和紧固件订单的下达具有一定的不均衡性，公司自有产能会出现阶段性不足，因此公司 2019 年、2020 年向其采购部分拉丝服务，对自有产能进行补充。由于瑞安市塘下纪周拉钢丝加

工厂距离发行人地理位置较近，因此发行人将瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂作为磷化、拉丝加工的外协供应商之一，以备临时性生产需要，相关关联采购具有必要性、合理性。

瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂的经营者陈纪周出生于 1954 年，因年龄较长无意继续经营，自 2020 年逐渐停止经营，因此发行人自 2021 年起与瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂无关联交易。

（2）温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂

温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂经营者为监事姜斌波姐姐姜丹凤之配偶杨定波，主要为发行人紧固件提供打孔加工服务。

公司主营业务为紧固件产品的研发、生产及销售，打孔加工属于对紧固件产品的仪表类机加工，工艺较为简单。发行人一方面受限于机器设备具体型号，自身仅有长直径孔距的打孔加工能力，另一方面因订单承接的不均匀性，存在阶段性产能紧张，因此发行人选择具备短直径孔距打孔加工能力的温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂作为打孔加工的外协供应商之一，以备临时性生产需要，此外温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂距离发行人地理位置较近，因此发行人将其作为打孔加工的外协供应商之一，以备临时性生产需要，相关关联采购具有必要性、合理性。

（3）瑞安市永锋五金制品厂

瑞安市永锋五金制品厂经营者为监事姜斌波姐姐姜丹凤之配偶杨定波，主要为发行人提供磷化及拉丝服务。

公司主营业务为紧固件产品的研发、生产及销售，磷化、拉丝是对紧固件生产所用的金属线材进行初步表面处理、初步塑型的加工工序。为保证发行人的磷化、拉丝加工需要，发行人补充选取了地理位置较近的瑞安市永锋五金制品厂作为磷化、拉丝加工的外协供应商之一。

如上所述，发行人在 2022 年年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目投产之前尚不具备磷化工艺，因此存在长期稳定的磷化加工需求。发行人具备一定的拉丝处理能力，但由于订单需求存在一定的不均衡性，在部分时段存在阶段性的产能

紧张，发行人向该供应商的采购具有必要性及合理性。

（4）温州科翔表面处理有限公司

温州科翔表面处理有限公司的实际控制人系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）母亲涂爱琴之兄弟涂国珍之子涂航豪，主要提供磷化类型的加工服务。

公司主营业务为紧固件产品的研发、生产及销售，磷化是对紧固件生产所用的金属线材进行初步表面处理的加工工序。发行人原计划使用瑞安市上望街道八十亩村电镀工业园区的厂房自行建立磷化加工能力，后由于发行人筹建年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目，基于成本效益考虑不再重复建设磷化加工能力，将厂房租赁给实际控制人亲属所控制的温州科翔表面处理有限公司。由于发行人业务规模不断扩大且年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目完工前尚不具备磷化加工能力，磷化加工的需求量较大，因此选择温州科翔表面处理有限公司作为磷化加工的外协供应商之一，行人向该供应商的采购具有必要性、合理性。

（5）温州长锦包装有限公司

长锦包装成立于 2017 年 11 月 24 日，原名温州科跃汽车零部件有限公司，报告期内主要从事橡胶件生产。因发行人需补充橡胶件生产能力，公司购买了长锦包装主要生产设备、原材料和库存商品。本次资产收购完成后，2022 年 2 月，温州科跃汽车零部件有限公司更名为温州长锦包装有限公司并且将经营范围修改为“一般项目：包装服务（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）”。

实际控制人系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）母亲涂爱琴之姐妹涂爱华之配偶王清云以及公司监事陈浩源父亲陈旭翔。

公司主营业务为紧固件产品的研发、生产及销售，橡胶件通常组装于紧固件主体，能够增强紧固件的密封性，同时起到防震缓冲、防滑、防静电、电气绝缘等作用。发行人在成立铭隆新材料之前不具备橡胶件的生产能力，而长锦包装地理位置较近，且能够生产不同规格型号的橡胶件，供应能力较为全面，因此发行人选择长锦包装作为橡胶件的主要供应商。

发行人对于橡胶件的需求量较大，发行人向该供应商的采购具有必要性。长

锦包装地理位置较近，且能够生产不同规格型号的橡胶件，供应能力较为全面，因此发行人选择长锦包装作为橡胶件的主要供应商，关联采购具有必要性、合理性。

综上所述，发行人向关联供应商的采购金额占比较小且逐年下降，对发行人的财务状况、经营成果影响较小。发行人与关联方的合作具有合理真实的商业背景，所采购的外协加工服务及原材料围绕发行人的紧固件业务。关联采购系对发行人特定部分工序生产能力及阶段性产能不足的有效补充，供应商的选择主要系出自成本效益考虑，具有必要性、合理性。

（二）关联采购的公允性

报告期内，发行人自关联方主要采购产品的价格与从其他供应商采购的价格对比情况如下：

单位：万元，元/kg

供应商名称	采购品类	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		采购金额	采购价格	自其他供应商的采购价格	采购金额	采购价格	自其他供应商的采购价格	采购金额	采购价格	自其他供应商的采购价格	采购金额	采购价格	自其他供应商的采购价格
瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂	表面处理-磷化				-	-	-	7.69	0.19	0.20	21.53	0.20	0.20
瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂	其他外协-拉丝				-	-	-	3.28	0.16	0.18	21.66	0.21	0.22
温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂	机加工-仪表	8.40	2.80	5.35	14.96	2.69	3.35	12.91	2.88	3.12	9.89	2.70	3.47
瑞安市永锋五金制品厂	表面处理-磷化	10.07	0.19	0.21	18.77	0.19	0.21	7.36	0.19	0.20	-	-	-
瑞安市永锋五金制品厂	其他外协-拉丝	8.28	0.18	0.20	15.70	0.17	0.19	5.93	0.18	0.17	-	-	-
温州科翔表面处理有限公司	表面处理-磷化				184.52	0.19	0.21	156.66	0.18	0.20	115.72	0.18	0.21
温州长锦包装有限公司	垫圈-包装缓冲垫				-	-	-	162.54	16.83	-	398.26	16.93	-
温州长锦包装有限公司	垫圈-橡胶垫				-	-	-	57.07	16.99	-	195.48	16.84	-
温州长锦包装有限公司	其他类-包装支撑件				-	-	-	79.46	14.23	-	238.49	14.92	-
温州长锦包装有	其他类-塑料				-	-	-	36.03	19.15	-	130.97	20.87	39.96

供应商名称	采购品类	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		采购金额	采购价格	自其他供应商的采购价格	采购金额	采购价格	自其他供应商的采购价格	采购金额	采购价格	自其他供应商的采购价格	采购金额	采购价格	自其他供应商的采购价格
限公司	支柱												

1、瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂

公司向瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂主要采购磷化和拉丝等外协加工服务，2019-2020 年向其采购磷化表面处理服务的价格分别为 0.20 元/kg 和 0.19 元/kg，拉丝服务的价格分别为 0.21 元/kg 和 0.16 元/kg，与向其他供应商采购同类服务的价格接近。2021 年和 2022 年 1-6 月公司与瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂未发生关联采购。

2、温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂

报告期内，发行人主要向温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂采购仪表加工，采购价格分别为 2.70 元/kg、2.88 元/kg、2.69 元/kg 和 2.80 元/kg，价格低于其他外协供应商，这主要是由于仪表加工系使用车床对零部件进行精加工车削的工艺，包含打孔、抛光、车床、数控机床加工等多种类型，发行人向温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂主要采购销轴的打孔加工服务，加工难度相对较低，因此采购单价较低。

发行人主要向温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂采购直径 7.9 毫米、长度 31.75 毫米（即规格 ø7.9*31.75）的打孔加工，发行人亦主要向温州经济技术开发区海城顺顺标准件加工厂、温州经济技术开发区海城艾迪数控车床加工厂采购该类打孔加工，发行人向相关供应商采购规格 ø7.9*31.75 打孔的情况如下：

单位：万元、吨、元/kg

供应商	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价	金额	重量	单价
温州经济技术开发区海城顺顺标准件加工厂	-	-	-	0.70	2.65	2.65	0.25	0.98	2.58	3.09	11.61	2.66
温州经济技术开发区海城艾迪数控车床加工厂	-	-	-	2.51	9.50	2.64	1.54	5.93	2.59	0.37	1.40	2.67
温州经济技术开发区海城杨	5.68	21.43	2.65	14.06	53.04	2.65	6.75	25.71	2.62	6.49	24.62	2.64

定波冲件加工厂												

由上表可见，发行人向温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂采购的打孔单价与其他供应商价格不存在显著差异，采购价格公允。

3、瑞安市永锋五金制品厂

2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，发行人主要向瑞安市永锋五金制品厂采购磷化和拉丝服务，向其采购磷化服务的价格分别为 0.19 元/kg、0.19 元/kg 和 0.19 元/kg，采购拉丝服务的价格分别为 0.18 元/kg、0.17 元/kg 和 0.18 元/kg，与向其他供应商采购同类服务的价格比较接近。

4、温州科翔表面处理有限公司

2019-2021 年，发行人主要向温州科翔采购磷化服务，采购金额分别为 115.72 万元、156.66 万元和 184.52 万元，占同期磷化服务采购额的比例分别为 64.09%、71.81%和 58.57%，采购价格分别为 0.18 元/kg、0.18 元/kg 和 0.19 元/kg，因采购规模大，采购价格略低于其他供应商。

5、温州长锦包装有限公司

2019-2020 年度，发行人主要向长锦包装采购包装缓冲垫、橡胶垫、包装支撑件等。其中：

对于包装缓冲垫、包装支撑件和橡胶垫产品，报告期内发行人除长锦包装之外，并未向其他供应商采购同类型产品；

对于塑料支柱产品，2019 年其他塑料支柱供应商为南京双星塑料模具有限公司，采购金额为 1.39 万元，属于因生产需要所致的偶发性采购，采购金额较小，与批量采购价格差异较大，采购单价较高。

保荐人、申报会计师选取了报告期内发行人向温州长锦包装有限公司采购的主要产品，向发行人所在区域的其他橡胶件、塑料件供应商对同型号、同规格产品询价，具体如下：

单位：元/kg

产品型号	2020 年发行人采购单价	2019 年发行人采购单价	第三方报价
******390	16.83	17.43	16.72

******909	12.29	12.70	12.84
******504	15.90	16.19	15.50
******332	20.58	21.65	20.03

由上表可见，相关供应商报价与温州长锦包装有限公司供应价格无明显差异。

综上所述，发行人关联采购的价格公允，与其他供应商所提供同类产品、服务的价格接近，或差异存在合理原因。

二、说明关联企业注销的原因，注销前一年的主要财务情况，是否存在为发行人承担成本费用、利益输送等情形；

发行人报告期内注销的关联企业如下：

序号	关联方名称	关联关系
1	瑞安市永鑫五金制品有限公司	实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）持股 95%并担任执行董事，2019 年 1 月注销。
2	青岛慧成汽车部件有限公司	实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）母亲涂爱琴持股 100%并担任执行董事兼总经理，2022 年 2 月注销。
3	温州赛杰实业有限公司	实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）实际持股 100%，由其姐姐 XIXI CHEN（陈茜茜）之配偶宋相宇担任董事、经理，2021 年 7 月注销。
4	武汉市松日标准件有限公司	实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）父亲陈忠持股 78%并担任执行董事兼总经理，2022 年 1 月注销。
5	浙江科联五金制品有限公司	实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）母亲涂爱琴之姐妹涂爱华之配偶王清云持股 90%，为实质重于形式的关联方，2019 年 12 月注销。
6	温州众兴财教育科技有限公司	独立董事黄晓容担任执行董事兼总经理，2020 年 3 月注销。
7	温州市鹿城区大南贤雅美容店	独立董事黄晓容配偶季崇德之姐季淑贤任经营者，2019 年 5 月已注销。
8	昆山市玉山镇幔耳微服饰店	独立董事黄晓容配偶季崇德之兄季崇生担任经营者，2019 年 5 月注销。
9	昆山市玉山镇金红蜻蜓服饰店	独立董事黄晓容配偶季崇德之兄季崇生担任经营者，2019 年 12 月注销。
10	昆山市玉山镇人民路安踏体育用品第十专卖店	独立董事黄晓容配偶季崇德之兄季崇生担任经营者，2021 年 6 月注销。
11	温州市鹿城区季淑贤内科诊所	独立董事黄晓容配偶季崇德之姐季淑贤任经营者，2019 年 5 月注销。
12	北京智名天下文化传媒有限公司	独立董事薛文革之弟薛文国曾持股 56%，2022 年 1 月注销。

序号	关联方名称	关联关系
13	北京智启维恩科技开发有限公司	独立董事薛文革之弟薛文国曾担任执行董事、经理，2020 年 3 月注销。
14	东方奥业（北京）节能环保技术有限公司	独立董事薛文革之弟薛文国之妻纪晓翠曾持股 98.8%并担任执行董事、经理，2020 年 8 月注销。
15	北京长远嘉和物业管理有限公司	独立董事薛文革之弟薛文国之妻纪晓翠曾担任董事，2020 年 6 月注销。

上述15家已注销的关联企业可以分为4类：（1）实际控制人WEIPENG CHEN（陈伟鹏）控制的企业，包括瑞安市永鑫五金制品有限公司和温州赛杰实业有限公司；（2）实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）近亲属控制的企业，包括青岛慧成汽车部件有限公司、武汉市松日标准件有限公司和浙江科联五金制品有限公司；（3）独立董事担任高级管理人员的企业，包括温州众兴财教育科技有限公司；（4）独立董事近亲属控制或担任高级管理人员的企业，包括温州市鹿城区大南贤雅美容店、昆山市玉山镇幔耳微服饰店、昆山市玉山镇金红蜻蜓服饰店、昆山市玉山镇人民路安踏体育用品第十专卖店、温州市鹿城区季淑贤内科诊所、北京智名天下文化传媒有限公司、北京智启维恩科技开发有限公司、东方奥业（北京）节能环保技术有限公司和北京长远嘉和物业管理有限公司。

1、实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）控制的企业

企业名称	经营范围	注销时间	注销原因	注销前一年财务数据	
瑞安市永鑫五金制品有限公司	五金制品、非标件制造、加工、销售；货物进出口、技术进出口	2019 年 1 月	无持续经营意向	2018 年度/2018 年末	
				营业收入	-
				净利润	-19.89 万元
				总资产	537.31 万元
				净资产	540.62 万元
温州赛杰实业有限公司	制造、加工、销售：电子元器件、金属制品；销售：机械设备、生活日用品、服装、服饰、鞋帽；计算机软件的研发；企业管理服务；物业管理服务（凭有效《物业服务企业资质证书》经营）；经济信息咨询服务（不含金融、证券、期货咨询）；设计、制作、发布、代理国内各类广告业务；货物进出口、技术进出口	2021 年 7 月	未进行实际经营	2020 年度/2020 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	-
				净资产	-

WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出具《声明》，温州赛杰实业有限公司未进行实际经营，瑞安市永鑫五金制品有限公司、温州赛杰实业有限公司不存在为科腾精工承担成本费用、进行利益输送或其他向科腾精工提供经济资源的情形，与科

腾精工的客户不存在关联关系；除与瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂、温州科翔表面处理有限公司、温州长锦包装有限公司存在关联关系外，与科腾精工其他供应商均不存在关联关系。

2、实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）近亲属控制的企业

企业名称	经营范围	注销时间	注销原因	注销前一年财务数据	
青岛慧成汽车部件有限公司	生产：汽车配件，标准件，机械配件，五金配件。	2022 年 2 月	2009 年 12 月被吊销营业执照，此后未进行经营	2021 年度/2021 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	-
				净资产	-
武汉市松日标准件有限公司	标准件、五金件、铸件销售	2022 年 1 月	2007 年 5 月被吊销营业执照，此后未进行经营	2021 年度/2021 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	-
				净资产	-
浙江科联五金制品有限公司	五金制品、卫浴配件、五金配件、弹簧、紧固件、滑轮制造、加工、批发、零售；货物进出口和技术进出口	2019 年 12 月	未进行实际经营且无经营意愿	2018 年度/2018 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	263.99 万元
				净资产	263.99 万元

涂爱琴出具《声明》，青岛慧成汽车部件有限公司于 2009 年 12 月 30 日被吊销营业执照，此后未进行经营；不存在为科腾精工承担成本费用、进行利益输送或其他向科腾精工提供经济资源的情形；与科腾精工的客户不存在关联关系，除与瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂、温州科翔表面处理有限公司、温州长锦包装有限公司存在关联关系外，与科腾精工其他供应商均不存在关联关系。

陈忠出具《声明》，武汉市松日标准件有限公司于 2007 年 5 月 8 日被吊销营业执照，此后未进行经营；不存在为科腾精工承担成本费用、进行利益输送或其他向科腾精工提供经济资源的情形；与科腾精工的客户不存在关联关系，除与瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂、温州科翔表面处理有限公司、温州长锦包装有限公司存在关联关系外，与科腾精工其他供应商均不存在关联关系。

青岛慧成汽车部件有限公司生产汽车配件，武汉市松日标准件有限公司为贸易公司，均因经营计划调整无意继续经营，分别于 2009 年 12 月和 2007 年 5 月因未提交年检被吊销营业执照，至注销完成均无实际经营。青岛慧成汽车部件有

限公司和武汉市松日标准件有限公司均已完成工商和税务注销程序，且吊销营业执照时间均早于发行人成立时间超过三年，因此青岛慧成汽车部件有限公司和武汉市松日标准件有限公司的吊销情况对发行人和实际控制人均无影响。

王清云出具《声明》，浙江科联五金制品有限公司未进行实际经营，不存在为科腾精工承担成本费用、进行利益输送或其他向科腾精工提供经济资源的情形；与科腾精工的客户不存在关联关系，除与瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂、温州科翔表面处理有限公司、温州长锦包装有限公司存在关联关系外，与科腾精工其他供应商均不存在关联关系。

3、独立董事担任高级管理人员的企业

企业名称	经营范围	注销时间	注销原因	注销前一年财务数据	
温州众兴财教育科技有限公司	教育科技产品的技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让，企业管理咨询	2020 年 3 月	无继续经营意愿	2019 年度/2019 年末	
				营业收入	92.84 万元
				净利润	-12.57 万元
				总资产	67.69 万元
				净资产	67.69 万元

黄晓容出具《声明》，温州众兴财教育科技有限公司不存在为科腾精工承担成本费用、进行利益输送或其他向科腾精工提供经济资源的情形，与科腾精工的客户、供应商不存在关联关系。

4、独立董事近亲属控制或担任高级管理人员的企业

企业名称	经营范围	注销时间	注销原因	注销前一年财务数据	
温州市鹿城区大南贤雅美容店	美容服务、食品零售（凭有效许可证经营），保健按摩、艾灸服务（不含诊疗活动）	2019 年 5 月（2019 年 5 月成立）	未进行实际经营且无经营意愿	2018 年度/2018 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	-
				净资产	-
温州市鹿城区季淑贤内科诊所	内科、食品零售（凭有效许可证经营）	2019 年 5 月（2019 年 5 月成立）	未进行实际经营且无经营意愿	2018 年度/2018 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	-
				净资产	-
昆山市玉山镇幔耳微服饰店	服装、鞋帽、针织用品零售	2019 年 5 月	无继续经营意愿且注销前一年已无实	2018 年度/2018 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	-

企业名称	经营范围	注销时间	注销原因	注销前一年财务数据	
			际经营	净资产	-
昆山市玉山镇金红蜻蜓服饰店	服装，鞋帽，针织品，小百货零售	2019 年 12 月	无继续经营意愿且注销前一年已无实际经营	2018 年度/2018 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	-
				净资产	-
昆山市玉山镇人民路安踏体育用品第十专卖店	服装、鞋零售	2021 年 6 月	无继续经营意愿且注销前一年已无实际经营	2020 年度/2020 年末	
				营业收入	-
				净利润	-
				总资产	-
				净资产	-
北京智名天下文化传媒有限公司	组织文化交流活动（不含演出）；图文设计、制作；企业形象策划；承办展览展示活动；市场调查；摄影服务；翻译服务；礼仪服务；公共关系服务	2022 年 1 月	-	2021 年度/2021 年末	
				营业收入	未获得
				净利润	
				总资产	
				净资产	
北京智启维恩科技开发有限公司	生物技术开发、技术服务、技术咨询	2020 年 3 月	-	2019 年度/2019 年末	
				营业收入	未获得
				净利润	
				总资产	
				净资产	
东方奥业（北京）节能环保技术有限公司	技术开发、技术推广、技术转让、技术服务、技术咨询；水污染治理；工程和技术研究与试验发展；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.4 以上的云计算数据中心除外）；经济贸易咨询；销售自行开发后的产品、计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、金属材料、建筑材料、通讯设备、日用品、金属矿石、非金属矿石	2020 年 8 月	-	2019 年度/2019 年末	
				营业收入	未获得
				净利润	
				总资产	
				净资产	
北京长远嘉和物业管理有限公司	物业管理；出租商业用房；经济贸易咨询；会议服务；家庭服务（限符合家政服务通用要求）；清洁服务（不含餐具消毒）	2020 年 6 月	-	2019 年度/2019 年末	
				营业收入	未获得
				净利润	
				总资产	
				净资产	

上述 9 家企业为公司独立董事关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业，未获取相关财务数据。

季淑贤出具《声明》，温州市鹿城区大南贤雅美容店、温州市鹿城区季淑贤内科诊所未开展实际经营，不存在为科腾精工承担成本费用、进行利益输送或其

他向科腾精工提供经济资源的情形，与科腾精工的客户、供应商不存在关联关系。

季崇生出具《声明》，昆山市玉山镇幔耳微服饰店、昆山市玉山镇金红蜻蜓服饰店和昆山市玉山镇人民路安踏体育用品第十专卖店未开展实际经营，不存在为科腾精工承担成本费用、进行利益输送或其他向科腾精工提供经济资源的情形，与科腾精工的客户、供应商不存在关联关系。

薛文革自 2022 年 1 月担任科腾精工独立董事，其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业为北京智名天下文化传媒有限公司、北京智启维恩科技开发有限公司、东方奥业（北京）节能环保技术有限公司和北京长远嘉和物业管理有限公司，此四家企业的经营范围与科腾精工具有显著差异，且在薛文革担任公司独立董事前已申请办理注销或完成注销。

保荐机构、申报会计师核查了报告期内科腾精工公户、董监高流水；对科腾精工主要客户、供应商进行访谈，确认主要客户、供应商及其关联方、董事、监事、高级管理人员和核心业务骨干、负责科腾精工业务的经办人员与上述企业间均不存在关联关系、业务往来、资金往来，未对上述企业提供财务帮助。

综上所述，报告期内注销的关联企业不存在为发行人承担成本费用、进行利益输送的情形。

三、说明报告期内关联交易金额逐年下降的原因，是否存在关联交易非关联化的情形。

报告期内，发行人关联采购存在交易金额逐年下降的情形，具体如下：

单位：万元

关联方名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂	-	-	13.31	43.67
温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂	8.40	14.96	12.97	9.89
瑞安市永锋五金制品厂	18.35	37.97	16.30	-
温州科翔表面处理有限公司	-	184.52	160.67	115.75
温州长锦包装有限公司	-	-	429.58	1,030.94
合计	**26.76**	**237.46**	**632.84**	**1,200.25**

由上表可见，发行人关联采购金额下降主要系由于发行人与瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂、温州科翔表面处理有限公司和温州长锦包装有限公司的合作规模

下降所致。

瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂的经营者为发行人董事陈伟父亲陈纪周，陈纪周出生于 1954 年，因年龄较长无意继续经营，自 2020 年瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂逐渐停止经营，因此 2021 年以来发行人与其不再继续合作。

温州科翔表面处理有限公司实际控制人为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）母亲涂爱琴之兄弟涂国珍之子涂航豪，主要提供磷化类的表面处理加工服务。温州科翔表面处理有限公司经营情况不佳，其经营者决定退出经营，将股权转让至叶春暖，其亦为温州市雷神工贸有限公司之实际控制人，该公司在本次股权转让前亦为发行人之供应商，发行人后续与温州市雷神工贸有限公司继续保持合作关系。

长锦包装成立于 2017 年 11 月 24 日，原名温州科跃汽车零部件有限公司，报告期内主要为发行人提供橡胶件配套生产。随着业务规模的扩大，发行人业务领域沿产业链纵向延伸，新设立了铭隆新材料以保障橡胶件、塑料件的供应，并于 2020 年 9 月购买了长锦包装的主要生产设备、原材料和库存商品。

综上所述，发行人向关联供应商的采购金额减少具有合理原因，不存在关联交易非关联化的情形。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对关联供应商及转让对手方的相关当事人进行了访谈，了解关联交易的背景、关联交易与发行人主营业务的关系；

2、将关联采购的价格与发行人向其他供应商的采购价格进行比较，分析关联采购的公允性；

3、了解报告期内关联企业注销的原因，取得了报告期内部分注销关联企业的财务报表及其实际控制人或高级管理人员的声明；

4、核查了报告期内发行人、实际控制人及其一致行动人、发行人董事、监事及高级管理人员、温州科跃汽车零部件有限公司、温州科翔表面处理有限公司

的银行流水；

5、查阅了发行人子公司铭隆新材料购买长锦包装主要生产设备、原材料和库存商品的股东会决议、资产转让协议、资产评估报告及资金流水；

6、对科腾精工主要客户、供应商进行了访谈；

7、选取报告期内发行人向温州长锦包装有限公司采购的主要产品，向发行人所在区域的其他橡胶件、塑料件供应商对相同规格型号产品询价。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：关联交易具有必要性及合理性，关联交易的价格具有公允性。关联企业注销的原因合理，不存在为发行人承担成本费用、利益输送等情形。报告期内关联交易金额逐年下降的原因合理，不存在关联交易非关联化的情形。

问题 6、关于子公司

申报材料显示：

（1）铭隆汽车为发行人的全资子公司，主要为发行人提供生产所用场地。

（2）2016 年，陈伟鹏转让其实际控制的科腾环保股份，所得款拆借给铭隆汽车用于购买土地房产。

（3）发行人全资子公司浙江科宏紧固件有限公司于 2019 年 4 月 3 日成立，于 2020 年 7 月 1 日注销。

请发行人：

（1）结合各子公司的经营情况、发展定位、与发行人主营业务的关联，子公司资产、人员构成情况，说明设立各子公司的必要性及合理性。

（2）说明铭隆汽车购买土地房产的背景、原因、时间、交易价格及定价依据，转让方是否与发行人及实际控制人存在关联关系；陈伟鹏出资，以铭隆汽车为主体购买土地房产后，将其提供给发行人作为生产用地的原因及合理性，

发行人是否可以长期无偿使用。

（3）说明注销子公司的原因和背景，是否履行了法定程序，存续期间是否存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处置是否合规，是否存在纠纷、潜在纠纷或其他应披露未披露事项。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、结合各子公司的经营情况、发展定位、与发行人主营业务的关联，子公司资产、人员构成情况，说明设立各子公司的必要性及合理性；

截至本回复出具日，发行人拥有 5 家全资子公司，分别是温州市铭隆汽车科技有限公司、温州科腾汽车零部件有限公司、瑞安市伟浩电镀有限公司、温州市铭隆新材料有限公司和温州市科宏环保科技有限公司。

发行人各子公司的具体情况如下：

（一）铭隆汽车

成立时间	2016 年 4 月 20 日	
2021 年 12 月 31 日/2021 年度经营情况	营业收入（万元）	10,491.08
	净资产（万元）	1,084.89
	净利润（万元）	123.23
发展定位	提供生产场地	
经营情况	正常经营	
与发行人主营业务的关联	提供生产场地，提供包装服务，为发行人采购线材	
2022 年 6 月末人员	89 人	

发行人自 2018 年 1 月 1 日起向铭隆汽车租赁其拥有的位于浙江省温州经济技术开发区滨海一道 1350 号的厂房进行生产经营活动。为了保障生产经营的稳定性，发行人决定收购铭隆汽车。

发行人收购铭隆汽车前，温州赛杰实业有限公司持有铭隆汽车 100%股权，温州赛杰实业有限公司系由发行人实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）实际持股 100%的企业。2018 年 11 月 27 日，发行人股东会作出决议，同意向铭隆汽车增资 995 万元，持有铭隆汽车 99.5%股份。同日，铭隆汽车股东会作出决议，同意注册资本由 5 万元增加至 1,000 万元，增资额为 995 万元，由科腾有限以货

币方式认缴。本次增资后，铭隆汽车的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	温州科腾紧固件有限公司	995	99.50	货币出资
2	温州赛杰实业有限公司	5	0.50	货币出资
合计		**1,000**	**100.00**	-

2019 年 7 月 4 日，发行人股东会作出决议，同意以 0 万元收购温州赛杰实业有限公司持有的铭隆汽车 0.5%股权（未实缴出资）。同日，铭隆汽车股东会作出决议同意上述股权转让。本次股权转让完成后，发行人持有铭隆汽车 100%股权。

发行人收购铭隆汽车发生在报告期前，铭隆汽车的业务定位主要系为发行人提供目前生产所用场地，且拥有土地、厂房等资产，本次收购有利于公司生产经营的稳定，提升发行人资产完整性和业务独立性，收购铭隆汽车具有必要性及合理性。发行人收购铭隆汽车后，其亦为发行人提供包装服务，并为发行人采购线材。

（二）科腾汽车

成立时间	2015 年 10 月 29 日	
2021 年 12 月 31 日/2021 年度经营情况	营业收入（万元）	325.75
	净资产（万元）	-110.82
	净利润（万元）	-72.30
发展定位	从事汽车类紧固件的研发、生产、销售	
经营情况	正常经营	
与发行人主营业务的关联	为发行人生产、制造部分汽车类紧固件	
2022 年 6 月末人员	2 人	

科腾汽车成立于 2015 年 10 月 29 日，报告期初科腾汽车的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	90	90.00	货币出资
2	温州科腾紧固件有限公司	10	10.00	货币出资
合计		**100**	**100.00**	-

2019 年 6 月，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将其持有的科腾汽车 90%股权转让给发行人，发行人持有科腾汽车 100%股权，科腾汽车成为发行人全资子公司。

科腾汽车已于 2019 年 3 月完成质量管理体系认证、2019 年 7 月完成环境管理体系认证、职业健康安全管理体系认证及对外贸易经营者备案。本次收购有利

于公司业务分类管理、符合公司业务发展规划，具有必要性和合理性。

（三）伟浩电镀

成立时间	2013 年 3 月 19 日	
2021 年 12 月 31 日/2021 年度经营情况	营业收入（万元）	1,809.65
	净资产（万元）	534.15
	净利润（万元）	-102.47
发展定位	为发行人提供电镀服务	
经营情况	2022 年 5 月逐步减产，并于 2022 年 6 月末停止经营	
与发行人主营业务的关联	为发行人提供电镀服务	
2022 年 6 月末人员	30 人	

伟浩电镀成立于 2013 年 3 月 19 日，主要为发行人提供表面处理业务，报告期初，伟浩电镀的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	263.50	85.00	货币出资
2	GAOHUI CHEN（陈高慧）	46.50	15.00	货币出资
合计		**310.00**	**100.00**	-

2019 年 9 月，发行人向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）和 GAOHUI CHEN（陈高慧）收购伟浩电镀 100%股权，伟浩电镀成为发行人的全资子公司。本次收购有利于补充公司表面处理业务、减少关联交易、增强独立性，具有必要性和合理性。

伟浩电镀位于瑞安市上望街道八十亩村电镀工业园，其生产经营受到电镀园区电力及排污指标的限制，随着发行人年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目的逐步投产，出于统一布局的考虑，新厂区的电镀生产线产能足以满足发行人自身需求，伟浩电镀已于 2022 年 6 月末停止经营。

（四）铭隆新材料

成立时间	2020 年 9 月 3 日	
2021 年 12 月 31 日/2021 年度经营情况	营业收入（万元）	2,794.36
	净资产（万元）	567.77
	净利润（万元）	111.43
发展定位	为发行人提供橡胶和塑料零部件的配套生产	
经营情况	正常运营	
与发行人主营业务的关联	为发行人生产制造橡胶零部件	
2022 年 6 月末人员	21 人	

报告期内，随着业务规模的增长，公司业务领域沿产业链纵向延伸，为保障橡胶件、塑料件的供应，发行人于 2020 年 9 月 3 日设立了铭隆新材料，具有必要性和合理性。

（五）科宏环保

表面处理工序是紧固件生产中的重要环节，考虑到表面处理工序的复杂性以及生产过程中产生的废水涉及的排污等问题，发行人于 2022 年 7 月 29 日设立专门从事表面处理业务的全资子公司科宏环保。科宏环保的发展定位系为发行人提供表面处理服务，目前科宏环保尚未开始正式运营。科宏环保的设立有助于发行人业务分类管理、符合公司业务发展规划，具有必要性和合理性。

二、说明铭隆汽车购买土地房产的背景、原因、时间、交易价格及定价依据，转让方是否与发行人及实际控制人存在关联关系；陈伟鹏出资，以铭隆汽车为主体购买土地房产后，将其提供给发行人作为生产用地的原因及合理性，发行人是否可以长期无偿使用；

（一）铭隆汽车购买土地房产的背景、原因、时间、交易价格及定价依据，转让方是否与发行人及实际控制人存在关联关系

1、铭隆汽车的基本情况及历史沿革

根据铭隆汽车的营业执照、工商档案并经核查，铭隆汽车的基本情况及历史沿革情况如下：

（1）基本情况

成立时间	2016 年 4 月 20 日
统一社会信用代码	91330381MA285J226T
注册资本	1,000 万元
注册地址	浙江省温州经济技术开发区滨海一道 1350 号
股东构成	科腾精工持有 100%股权
经营范围	一般项目：汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零配件零售；汽车零配件批发；摩托车零部件研发；摩托车零配件制造；摩托车及零配件零售；摩托车及零配件批发；紧固件制造；紧固件销售；五金产品制造；五金产品研发；五金产品批发；五金产品零售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；塑料制品销售；塑料制品制造；气体、液体分离及纯净设备制造；气体、液体分离及纯净设备销售；卫生洁具

	研发；卫生洁具制造；卫生洁具销售；金属材料制造；金属材料销售；包装服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）(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)。许可项目：货物进出口；技术进出口(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)。

（2）历史沿革

①2016 年 4 月，瑞安市铭隆贸易有限公司（以下简称“铭隆贸易”，即铭隆汽车的前身）成立

2016 年 4 月 15 日，铭隆贸易制定公司章程，铭隆贸易注册资本为 10 万元，股东为尤金光、黄常堂。

2016 年 4 月 20 日，铭隆贸易在市场监督管理部门办理了工商登记并领取了统一社会信用代码为 91330381MA285J226T 的《营业执照》。

铭隆贸易成立时出资情况如下：

序号	股东姓名或名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	尤金光	5.00	50.00
2	黄常堂	5.00	50.00
合 计		**10.00**	**100.00**

②2016 年 5 月，铭隆贸易第一次股权转让

2016 年 5 月 18 日，铭隆贸易作出股东会决议，同意黄常堂将其持有的铭隆贸易 50%股权转让给温州搏安汽车零部件有限公司。2016 年 5 月 18 日，黄常堂与温州搏安汽车零部件有限公司签订了《股权转让协议书》，约定黄常堂将其持有的铭隆贸易 50%股权以 5 万元转让给温州搏安汽车零部件有限公司。

2016 年 5 月 20 日，铭隆贸易完成了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，铭隆贸易的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	尤金光	5.00	50.00
2	温州搏安汽车零部件有限公司	5.00	50.00
合 计		**10.00**	**100.00**

③2016 年 6 月，铭隆贸易第二次股权转让

2016 年 6 月 7 日，铭隆贸易作出股东会决议，同意尤金光将其持有的铭隆贸易 50%股权转让给浙江华远汽车零部件有限公司。2016 年 6 月 7 日，尤金光与浙江华远汽车零部件有限公司签订了《股权转让协议书》，约定尤金光将其持有的铭隆贸易 50%股权以 5 万元转让给浙江华远汽车零部件有限公司。

2016 年 6 月 7 日，铭隆贸易完成了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，铭隆贸易的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	浙江华远汽车零部件有限公司	5.00	50.00
2	温州搏安汽车零部件有限公司	5.00	50.00
合 计		**10.00**	**100.00**

④2016 年 8 月，铭隆汽车第三次股权转让

2016 年 7 月 1 日，铭隆贸易更名为铭隆汽车。

2016 年 7 月 7 日，铭隆汽车作出股东会决议，同意温州搏安汽车零部件有限公司将其持有的铭隆汽车 50%股权转让给温州赛杰汽车零部件有限公司。2016 年 8 月 1 日，温州搏安汽车零部件有限公司与温州赛杰汽车零部件有限公司签订了《股权转让协议书》，约定温州搏安汽车零部件有限公司将其持有的铭隆汽车 50%股权以 0 万元转让给温州赛杰汽车零部件有限公司。

2016 年 8 月 4 日，铭隆汽车完成了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，铭隆汽车的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	浙江华远汽车零部件有限公司	5.00	50.00
2	温州赛杰汽车零部件有限公司	5.00	50.00
合 计		**10.00**	**100.00**

⑤2017 年 3 月，铭隆汽车分立

2017 年 3 月 24 日，铭隆汽车作出股东会决议，同意因发展需要采用存续分立的方式分立为两家公司，分立后两家公司股东股比相同，此次分立以 2017 年 1 月 31 日为分立基准日，以铭隆汽车整体资产和负债为分立依据，分立后各自以原账面价值入账。

2017 年 6 月 7 日，铭隆汽车作出股东会决议，同意分立方案：拆分后，铭隆汽车的注册资本 5 万元，公司资产总计账面值为 51,764,794.705 元，其中流动资产合计账面值为 33,641.48 元，固定资产合计账面值为 51,731,153.225 元，负债合计账面值为 51,764,860.96 元，所有者权益合计账面值为-76.255 元。

新公司温州华远控股有限公司（筹）的注册资本 5 万元，公司资产总计账面值为 51,764,794.705 元，其中流动资产合计账面值为 33,641.48 元，固定资产合计账面值为 51,731,153.225 元，负债合计账面值为 51,764,860.96 元，所有者权益合计账面值为-76.255 元。

分立前拥有的坐落于温州经济技术开发区滨海一道 1350 号的房产及土地，其中，宗地面积为 120,133.4 平方米，房屋建筑面积为 58,457.22 平方米，固定资产账面价值为 103,462,306.45 元，对应不动产权证号为 0017898 号，经温州经济技术开发区管委会有关部门审批，同意上述房产及土地分割为：温州经济技术开发区滨海一道 1350 号的房产，对应宗地面积为 65,069.34 平方米，不动产价值为 51,731,153.225 元；温州经济技术开发区滨海二道 299 号的房产，对应的宗地面积为 55,064.04 平方米，不动产账面价值 51,731,153.225 元。

分立后，铭隆汽车取得温州经济技术开发区滨海一道 1350 号的房产及土地；温州华远控股有限公司（筹）取得温州经济技术开发区滨海二道 299 号的房产及土地。

2017 年 6 月 7 日，铭隆汽车作出股东会决议，确认公司为分立前铭隆汽车科技有限公司因分立而存续的公司，分立后相应的注册资本由 10 万元变更为 5 万元，股东、出资比例不变。

2017 年 6 月 7 日，铭隆汽车通过新公司章程。

2017 年 6 月 7 日，铭隆汽车完成了工商变更登记手续。

本次分立完成后，铭隆汽车的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	浙江华远汽车零部件有限公司	2.50	50.00
2	温州赛杰汽车零部件有限公司	2.50	50.00
合 计		**5.00**	**100.00**

⑥2017 年 6 月，铭隆汽车第四次股权转让

2017 年 6 月 10 日，铭隆汽车作出股东会决议，同意浙江华远汽车零部件有限公司将其持有的铭隆汽车 50%股权转让给温州赛杰汽车零部件有限公司。2017 年 6 月 10 日，浙江华远汽车零部件有限公司与温州赛杰汽车零部件有限公司签订了《股权转让协议书》，约定浙江华远汽车零部件有限公司将其持有的铭隆汽车 50%股权以 0 万元转让给温州赛杰汽车零部件有限公司。

2017 年 6 月 22 日，铭隆汽车完成了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，铭隆汽车的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	温州赛杰汽车零部件有限公司	5.00	100.00
合 计		**5.00**	**100.00**

⑦2018 年 11 月，铭隆汽车第一次增资

2018 年 11 月 27 日，铭隆汽车作出股东会决议，同意公司注册资本增加至 1,000 万元，由科腾有限以货币方式投入人民币 995 万元。

2018 年 11 月 29 日，铭隆汽车完成了工商变更登记手续。

本次增资完成后，铭隆汽车的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	科腾有限	995.00	99.50
2	温州赛杰实业有限公司	5.00	0.50
合 计		**1,000.00**	**100.00**

注：原温州赛杰汽车零部件有限公司名称变更为“温州赛杰实业有限公司”

⑧2019 年 7 月，铭隆汽车第五次股权转让

2019 年 7 月 4 日，铭隆汽车作出股东会决议，同意温州赛杰实业有限公司将其持有的铭隆汽车 0.50%股权转让给科腾有限。2019 年 7 月 4 日，温州赛杰实业有限公司与科腾有限签订了《股权转让协议书》，约定温州赛杰实业有限公司将其持有的铭隆汽车 0.50%股权以 0 万元转让给科腾有限。

2019 年 7 月 4 日，铭隆汽车完成了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，铭隆汽车的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	科腾有限	1,000.00	100.00
合 计		**1,000.00**	**100.00**

2、铭隆汽车购买土地房产的情况

经发行人确认并经核查，铭隆汽车购买土地房产的背景和原因主要为：（1）发行人实际控制人虽一直专注于紧固件业务，但直到 2017 年才开始筹划上市事宜，在此之前并未考虑基于上市需要而做产业、资源的整合，投资行为常以个人为导向；（2）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）曾实际控制科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司，由于该公司地处嘉兴市海盐县，异地经营给统一管理带来诸多不便，实际控制人遂有意出售科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司并在温州重点发展。因此，2016 年科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司的股份被转让给张海波、高益群；（3）2016 年实际控制人获悉温州月兔电器集团有限公司进入破产程序且其位于温州经济技术开发区滨海一道 1350 号土地使用权及地上建筑物将被司法拍卖，遂有意通过参与司法拍卖的方式获得土地房产用于经营。但鉴于所获土地房产面积大于实际需求面积，后实际控制人与浙江华远汽车零部件有限公司进行协商，双方合作以公司分立的方式获得各自所需的土地及房产。

根据淘宝网司法拍卖网络平台显示，2016 年 4 月 25 日至 2016 年 4 月 26 日，温州市龙湾区人民法院在该平台上公开拍卖温州经济技术开发区滨海一道 1350 号土地使用权及地上建筑物，前述资产的评估价为 137,490,000.00 元，起拍价为 105,000,000.00 元，最终由铭隆汽车以 105,400,000.00 元的价格成功竞得。

2016 年 7 月 8 日，温州市龙湾区人民法院作出（2013）温龙破字第 1-8 号《民事裁定书》，裁定温州经济技术开发区滨海一道 1350 号土地使用权及地上建筑物归铭隆汽车所有。

如上文所述，2017 年铭隆汽车经分立后，由分立后的铭隆汽车取得温州经济技术开发区滨海一道 1350 号的房产及土地。

3、与转让方的关联关系

经核查，温州月兔电器集团有限公司的基本情况如下：

成立时间	1995 年 10 月 25 日
注册号	330305000016664
法定代表人	谢铁澜
注册资本	8,000 万元
注册地址	温州经济技术开发区滨海园区 A505 地块
经营范围	家用电器、空调器、电子消毒柜、热交换器、钣金、模具、家具、灯具、卫生洁具加工制造；五金交电、金属材料、装潢材料、防盗消防器材销售；喷塑服务；货物进出口、技术进出口。
股东	温州空调器总厂持股 87.37%、林冬梅持股 12.62%
董监高	谢铁澜任执行董事兼总经理、林冬梅任监事
破产程序进展	2020 年 8 月 27 日，温州市龙湾区人民法院作出（2013）温龙破字第 1-14 号《民事裁定书》，裁定终结温州月兔电器集团有限公司破产程序。

根据发行人、实际控制人确认并经核查，发行人及其实际控制人与温州月兔电器集团有限公司不存在关联关系。

（二）陈伟鹏出资，以铭隆汽车为主体购买土地房产后，将其提供给发行人作为生产用地的原因及合理性，发行人是否可以长期无偿使用

根据发行人、实际控制人确认并经核查，由 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出资并以铭隆汽车为主体购买土地房产后，又将该等土地房产提供给发行人使用的主要原因是：（1）发行人 2016 年起经营业绩逐步提升，需要新的经营场地来满足日益增长的订单需求；（2）如上文所述，2017 年之前实际控制人并无上市计划，2017 年起开始筹划上市事宜，为使上市主体资产完整，实际控制人将发行人与铭隆汽车进行整合。基于上述原因，发行人于 2018 年收购铭隆汽车。

经核查，铭隆汽车获得土地房产后便将该等土地房产出租给发行人使用；同时，铭隆汽车已为发行人的全资子公司，且铭隆汽车已偿还完毕其对实际控制人的借款，因此发行人有权长期使用铭隆汽车名下的土地房产。

综上，铭隆汽车购买土地房产的背景、原因具有合理性，交易价格及定价依据公允，转让方与发行人及实际控制人不存在关联关系；由 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出资并以铭隆汽车为主体购买土地房产后，又将该等土地房产提供给发行人使用，具有合理性，发行人有权长期使用铭隆汽车名下的土地房产。

三、说明注销子公司的原因和背景，是否履行了法定程序，存续期间是否存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处置是否合规，是否存在纠纷、潜在纠纷或其他应披露未披露事项。

（一）注销子公司的原因和背景，是否履行了法定程序

1、注销子公司的基本情况

经核查，报告期内发行人曾注销子公司科宏紧固件，科宏紧固件的基本情况如下：

成立时间	2019 年 4 月 3 日
注销时间	2020 年 7 月 1 日
统一社会信用代码	91330381MA2ARY528Q
注册资本	1,000 万元
注册地址	浙江省温州市瑞安市塘下镇场桥西河东路 8 号
股东构成	科腾精工持有 100%股权
经营范围	紧固件、模具、五金制品（不含熔炼）、橡胶制品（不含危险化学品）、塑料制品（不含危险化学品）、制造、加工、销售；货物及技术进出口（国家禁止与涉及行政审批的货物和技术进出口除外）（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）

2、注销子公司的背景和原因

根据发行人出具的说明文件并经核查，科宏紧固件设立之初主要拟为发行人提供橡胶件配套业务，但尚未实际开展经营业务，后发行人决定收购同样生产橡胶件业务为主的温州长锦包装有限公司的主要资产。为了提高企业管理效率，节约企业管理成本，发行人后决定注销科宏紧固件。

3、注销子公司的程序

2020 年 5 月，科宏紧固件向市场监督管理部门提交企业注销登记申请书。

2020 年 5 月 12 日至 2020 年 6 月 25 日期间，科宏紧固件通过国家企业信用信息公示系统就有关注销事宜进行了公告。

2020 年 6 月 29 日，国家税务总局瑞安市税务局出具瑞税塘税企清[2020]8334 号《清税证明》，确认科宏紧固件所有税务事项均已结清。

2020 年 7 月 1 日，瑞安市市场监督管理局出具（瑞工商）登记内销字[2020]

第 008003 号《准予注销登记通知书》，准予科宏紧固件注销登记。

（二）存续期间是否存在违法违规行为

2022 年 1 月 7 日，瑞安市市场监督管理局出具（2022）7 号《关于近年无违法违规情况的说明》，确认科宏紧固件已于 2020 年 7 月 1 日注销，自 2019 年 4 月 3 日起至 2020 年 7 月 1 日没有因违反工商行政管理、食品药品监督管理、质量技术监督管理方面相关法律法规而被该局行政处罚的记录，同时没有因违反价格监督管理方面相关法律法规而被该局行政处罚的记录。

2022 年 1 月 10 日，国家税务总局瑞安市税务局出具《涉税违法行为审核证明》，确认自 2019 年 4 月 3 日至 2020 年 7 月 1 日科宏紧固件无被税务机关查处的税收违法行为。

（三）相关资产、人员、债务处置情况

根据发行人的确认并经核查，科宏紧固件设立之初主要拟为发行人提供橡胶件配套业务，但尚未实际开展经营业务，且注册资本未实缴到位。因此，科宏紧固件未聘用员工，无资产、债务需要处置。

（四）纠纷、潜在纠纷或其他应披露未披露事项

根据发行人的确认并经核查，科宏紧固件的注销事宜不存在纠纷、潜在纠纷或其他应披露未披露事项。

综上，保荐人、发行人律师认为，科宏紧固件的注销履行了法定程序，存续期间不存在违法违规行为，不涉及相关资产、人员、债务的处置，不存在纠纷、潜在纠纷或其他应披露未披露事项。

四、针对上述问题，保荐机构所执行的核查程序、核查过程、核查范围

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层及子公司负责人，了解各子公司设置的合理性，各子公司之间的业务关系、发展定位及与发行人主营业务的对应关系；

2、查阅发行人各子公司的营业执照、工商档案、公司章程、花名册等文件；核查各子公司的历史沿革情况和人员情况；

3、查阅发行人各子公司的交易明细；

4、查阅发行人收购各子公司的相关协议、评估报告、银行回单等资料；

5、查阅了铭隆汽车、科宏紧固件的《营业执照》、工商登记资料；

6、网络核查了温州月兔电器集团有限公司的工商登记信息、资产拍卖信息、诉讼情况；

7、网络核查了科宏紧固件的注销公示信息、诉讼、仲裁信息；

8、取得了科宏紧固件相关主管部门出具的证明；

9、对发行人实际控制人进行了访谈；

10、取得了发行人的书面确认等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人各子公司发展定位明确，与发行人主营业务关系明确，具有商业合理性，发行人各子公司的资产情况和人员情况与其经营状况相匹配，发行人设立各子公司具有必要性及合理性。

2、发行人及其实际控制人与温州月兔电器集团有限公司不存在关联关系；铭隆汽车购买土地房产的背景、原因具有合理性，交易价格及定价依据公允，转让方与发行人及实际控制人不存在关联关系；由 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出资并以铭隆汽车为主体购买土地房产后，又将该等土地房产提供给发行人使用，具有合理性，发行人有权长期使用铭隆汽车名下的土地房产。

3、科宏紧固件的注销履行了法定程序，存续期间不存在违法违规行为，不涉及相关资产、人员、债务的处置，不存在纠纷、潜在纠纷或其他应披露未披露事项。

问题 7、关于社保及公积金缴纳

申报文件显示：

发行人历史上存在未足额缴纳员工社会保险和住房公积金的情形。

请发行人：

（1）说明 2019 年度、2020 年度员工社会保险和住房公积金缴纳比例较低的原因，是否存在被主管机构处罚的风险，是否进行补缴，是否与员工存在纠纷或潜在纠纷。

（2）模拟测算报告期内全额补缴社会保险和住房公积金对财务报表的影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明 2019 年度、2020 年度员工社会保险和住房公积金缴纳比例较低的原因，是否存在被主管机构处罚的风险，是否进行补缴，是否与员工存在纠纷或潜在纠纷。

（一）2019 年度、2020 年度员工社会保险和住房公积金缴纳比例较低的原因

根据发行人的说明并经核查，2019 年度、2020 年度员工社会保险和住房公积金缴纳比例较低的原因为：（1）公司农村户籍员工占比较高，2020 年末超过 70%，农村户籍员工可通过参加新农合新农保实现保障，个人缴纳社会保险和住房公积金的意愿不高；（2）报告期初，发行人对社会保险和住房公积金缴纳管理不够规范。

报告期内，公司与员工积极沟通缴纳社会保险和住房公积金的积极意义，劝导其缴纳社会保险和住房公积金，逐渐规范社会保险和住房公积金管理，报告期内缴纳比例逐年提高，截至 2022 年 6 月 30 日，应缴未缴社会保险和公积金人员数量分别为 10 人和 6 人，占公司人数的比例分别为 1.69%和 1.02%。

（二）是否存在被主管机构处罚的风险，是否进行补缴，是否与员工存在纠纷或潜在纠纷

发行人尚未对社会保险和住房公积金进行补缴。2022 年 1 月和 2022 年 7 月，发行人及其子公司所在地的社会保险、住房公积金管理部门出具了证明，报告期内，发行人及其子公司没有因违反社会保险和住房公积金缴纳方面的相关规定而受到主管行政部门处罚的情形；不存在未完结的劳动仲裁案件，尚无因社会保险、住房公积金纠纷或争议引发的仲裁、诉讼事项。

2022 年 1 月和 2022 年 7 月，瑞安市人民法院出具了证明，发行人及公司董事、监事、高级管理人员在瑞安市人民法院不存在正在进行的诉讼、刑事处罚、判决未执行完毕的情形。

对于发行人历史上存在的未足额缴纳员工社会保险和住房公积金的情形，发行人实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出具承诺：“在科腾精工于本次发行股份上市前及上市后的任何期间内，若由于发行人及其子公司的各项社会保险和住房公积金缴纳事宜存在或可能存在的瑕疵或问题，从而给发行人及其子公司造成直接和间接损失及/或因此产生相关费用（包括但不限于被有权部门要求补缴、被处罚）的，发行人实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将无条件地以个人财产予以全额承担和补偿。”

综上所述，发行人逐步完善了社会保险和住房公积金缴纳情况，未对报告期内的社会保险和住房公积金进行补缴，目前与员工不存在纠纷。发行人已取得社会保险、住房公积金管理部门的证明，报告期内未受到主管机关的处罚；发行人实际控制人出具承诺，若因社会保险和住房公积金缴纳而给发行人及其子公司造成直接和间接损失及/或因此产生相关费用，将无条件以个人财产予以全额承担和补偿。

二、模拟测算报告期内全额补缴社会保险和住房公积金对财务报表的影响

报告期内，按发行人及子公司未缴纳社保公积金的人次、应缴纳的标准测算，公司未来可能需补缴的社保公积金金额以及对公司经营成果的影响如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
净利润（万元）	3,013.14	4,800.06	3,871.63	-1,047.61

未来可能需补缴的金额测算（万元）	3.97	84.68	144.71	93.51
占同期净利润比例	0.13%	1.76%	3.74%	**-8.93%**
补缴后净利润（万元）	3,009.17	4,715.38	3,726.92	**-1,141.12**

注：1、净利润为扣除非经常性损益前后孰低额；2、应缴标准为地方政府部门公布的缴费标准。

经测算，发行人未来可能需补缴的社保公积金金额以及对公司经营成果的影响较小。

三、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人及其子公司报告期内社会保险和住房公积金的缴纳凭证；

2、查阅了发行人员工花名册、工资表等资料；

3、对发行人人力资源部门相关职员进行访谈；

4、查阅了发行人及子公司所在地社会保险及住房公积金主管政府部门出具的证明；

5、查阅了瑞安市人民法院出具的证明；

6、取得了实际控制人出具的关于自愿承担因社会保险、住房公积金缴纳事宜对发行人造成损失的承诺函；

7、测算了发行人应缴未缴社会保险、住房公积金对报告期各期净利润的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人存在未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的情形，发行人尚未对报告期内的社会保险和住房公积金进行补缴，目前与员工不存在纠纷；发行人已取得社会保险、住房公积金管理部门的证明，不仍存在被主管机构处罚的记录；

2、经测算，发行人未来可能需补缴的社保公积金金额以及对公司经营成果的影响较小。

问题 8、关于营业收入

申报材料显示：

（1）发行人的主营业务收入主要来自于螺栓螺钉、套件、螺母和配件类四类业务。报告期内，发行人主营业务收入分别为 31,605.41 万元、31,855.28 万元和 40,365.68 万元。

（2）发行人内销收入确认方式分为领用确认模式和非领用确认模式。领用确认模式下，发行人根据客户需求进行生产，并将产品运送至客户指定仓库，在客户领用、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入；非领用确认模式下，发行人产品经客户确认后、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

（3）报告期内，发行人外销收入分别为 7,983.34 万元、8,342.97 万元和 10,458.70 万元。

（4）发行人的部分客户出具的验收合格报告，并不表示对发行人产品的整体、全面及实质认可，一旦在此后的任何时间发现物料存在质量瑕疵或者潜在的质量隐患，不能免除或减轻产品质量责任。

（5）报告期内，发行人部分亲属控制的企业与发行人经营相同或相似业务。

（6）发行人 2020 年度存在第三方回款情形，金额合计 597.86 万元。

请发行人：

（1）区分不同产品，列示说明标准件和非标件的销售金额及占比、销售数量、平均销售单价、平均单位成本、毛利率，分析各期毛利率波动的原因，同期标准件和非标件毛利率差异的合理性；发行人对同行业企业所销售商品的产品类型、销售金额及占比、销售原因。

（2）说明报告期各期，领用确认模式和非领用确认模式的收入金额及占比、对应主要客户及产品；领用确认模式下，单据凭证作为收入确认凭证的标准、单证时间与实际领用时间是否存在差异、发行人与客户的对账周期、在客户领用或收取价款时点是否完成对账；非领用确认模式下，“经客户确认”的具体含义，是否在初验时点即已确认收入；结合上述情况，对照新旧收入准则，说明收入确认时点的准确性。

（3）说明各类产品之间是否存在配对关系（如螺栓配螺母），实际销售情况是否符合该种配对关系，如不符，分析原因及合理性；分产品举例说明销量单位“万千件”的具体含义。

（4）说明境外客户的开发方式，实物流和资金流的具体流转情况，外销收入与海关数据、出口退税数据的差异情况和差异原因，发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售，受贸易摩擦、国际关系形势、海外新冠疫情对发行人的影响；外销是否由中信保等保险机构承保及具体情况，主要境外客户的资信情况，海外销售数据与中信保数据的差异情况及差异原因；招股说明书第六节“八、公司境外经营情况”信息披露的准确性，并自查是否存在其他信息披露不准确、前后矛盾的情形。

（5）说明各类产品退换货政策、是否存在“无理由退货”条款，退换货的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，报告期各期不同产品实际退换货金额及占比、退换货率、退换货原因，收入确认是否考虑退换货影响及其合规性。

（6）说明螺栓螺钉、螺母销售单价逐年下降的原因及合理性，是否可能持续下降，套件、配件销售单价波动的原因及合理性；报告期内关联方或潜在关联方（含实际控制人亲属控制的企业）与发行人客户重叠的具体情况、相关销售金额、销售单价，是否存在关联方或潜在关联方给发行人让渡商业机会或转移订单的情形及具体情况。

（7）说明第三方回款的统计标准及其准确性，对于集团内财务公司替其他关联方付款是否统计为第三方回款。

（8）说明发行人审计截止日后的主要经营状况和财务数据，新冠疫情对发行人生产经营的影响，主要原材料价格是否持续上涨及对发行人的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

【回复】

一、区分不同产品，列示说明标准件和非标件的销售金额及占比、销售数量、平均销售单价、平均单位成本、毛利率，分析各期毛利率波动的原因，同期标准件和非标件毛利率差异的合理性；发行人对同行业企业所销售商品的产品类型、销售金额及占比、销售原因。

（一）区分不同产品，列示说明标准件和非标件的销售金额及占比、销售数量、平均销售单价、平均单位成本、毛利率，分析各期毛利率波动的原因，同期标准件和非标件毛利率差异的合理性

发行人以“结构、尺寸并非完全标准化，而系根据客户要求进行定制化设计生产”作为非标准件的定义。发行人的螺栓螺钉、套件及螺母类产品均系为客户定制的非标准件产品，配件类产品中包含了部分标准件。

报告期内，配件产品中标准件和非标件的销售金额及占比、销售数量、平均销售单价、平均单位成本、毛利率情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

年份	项目	金额	金额占比	数量	单价	单位成本	毛利率
2022 年 1-6 月	标准件	263.04	13.16%	5.46	48.21	30.40	36.93%
	非标准件	1,735.95	86.84%	13.75	126.26	75.29	40.36%
2021 年度	标准件	565.32	12.41%	11.86	47.68	32.96	30.88%
	非标准件	3,990.57	87.59%	29.12	137.05	85.67	37.49%
2020 年度	标准件	578.00	15.54%	11.12	51.97	36.07	30.60%
	非标准件	3,141.98	84.46%	24.10	130.35	77.57	40.49%
2019 年度	标准件	591.21	16.98%	12.52	47.24	35.09	25.72%
	非标准件	2,890.00	83.02%	21.96	131.57	84.78	35.56%

注：上述毛利率计算中不包括合同履约成本

由上表可见，发行人配件产品中，非标准件占比较高，且单价、成本、毛利率均较高。

2019 年至 2020 年，标准件、非标准件的毛利率均有所上升，这主要是因为该年度原材料的价格有所下降。2020 年至 2021 年，标准件的毛利率基本持平，而非标准件的毛利率有所下降。这主要系该年度发行人与美的集团旗下多个子公司建立合作，销售的配件类产品中包括部分为空调产品所定制的非标准配件，该类产品毛利率水平相对较低。2021 年至 2022 年 1-6 月，标准件、非标准件的毛利率均有所上升，这主要系该年度发行人与客户重新议价，同型号产品的销售价格上升所致。

报告期各年度，非标准件的毛利率均高于标准件，这主要系非标准件系根据客户要求而进行设计加工，通常技术工艺难度更高，因此发行人综合考虑相关因素定价，毛利率水平更高。

（二）发行人对同行业企业所销售商品的产品类型、销售金额及占比、销售原因

保荐机构、申报会计师以“以紧固件为主要销售产品，具备相关生产制造能力”作为同行业企业的认定标准，报告期内发行人对该类同行业企业的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
向同行业销售金额	238.69	340.78	564.07	690.99
主营业务收入	20,363.99	40,365.68	31,855.28	31,605.41
占比	**1.17%**	**0.84%**	**1.77%**	**2.19%**

报告期内，发行人向从事紧固件生产的同行业企业主要销售螺栓螺钉和配件类紧固件，销售金额分别为 690.99 万元、564.07 万元、340.78 万元和 238.69 万元，占同期主营业务收入的 2.19%、1.77%、0.84%和 1.17%，金额较小且占发行人的收入比例较低。

发行人向同行业企业销售主要出自如下两种原因：

1、同行业企业系区域内大型紧固件提供商，如 Würth Group（伍尔特集团）、Bossard Holding AG，其下游客户对部分特定型号的紧固件具有需求，而其产品范围未包含相关特定型号紧固件，因此向发行人采购紧固件产品；

2、为保障下游终端整机厂客户的生产安排，同行业企业在阶段性产能不足

时从发行人补充货源，以保证交付。

二、说明报告期各期，领用确认模式和非领用确认模式的收入金额及占比、对应主要客户及产品；领用确认模式下，单据凭证作为收入确认凭证的标准、单证时间与实际领用时间是否存在差异、发行人与客户的对账周期、在客户领用或收取价款时点是否完成对账；非领用确认模式下，“经客户确认”的具体含义，是否在初验时点即已确认收入；结合上述情况，对照新旧收入准则，说明收入确认时点的准确性。

（一）说明报告期各期，领用确认模式和非领用确认模式的收入金额及占比、对应主要客户及产品

报告期各期，领用确认模式和非领用确认模式的收入及占比情况如下：

单位：万元

收入确认模式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
领用确认模式	12,944.53	63.57%	28,548.42	70.72%	22,446.92	70.47%	22,141.44	70.06%
非领用确认模式	7,419.46	36.43%	11,817.26	29.28%	9,408.36	29.53%	9,463.97	29.94%
合计	**20,363.99**	**100.00%**	**40,365.68**	**100.00%**	**31,855.28**	**100.00%**	**31,605.41**	**100.00%**

注：非领用确认模式包括内销中非领用确认模式和外销收入。

报告期各期，公司的领用确认模式确认的收入占比分别为 70.06%、70.47%、70.72%和 63.57%，非领用确认模式确认的收入占比分别为 29.94%、29.53%、29.28%和 36.43%。2022 年 1-6 月公司积极开拓海外市场，非领用确认模式的海外收入规模增加，导致 2022 年 1-6 月非领用确认模式下收入占比有所提高。

报告期各期，公司前五大客户收入确认模式及主要产品情况如下：

单位：万元

客户	收入确认模式	主要产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
海尔集团	领用确认模式	螺栓螺钉、配件、螺母、套件	10,074.72	49.47%	20,872.88	51.71%	17,448.03	54.77%	16,373.68	51.81%
	非领用确认模式	螺栓螺钉、螺母	273.99	1.35%	489.46	1.21%	526.28	1.65%	411.64	1.30%
美的集团	领用确认模式	螺栓螺钉、配件、螺母	2,736.66	13.44%	7,132.65	17.67%	4,031.76	12.66%	5,469.68	17.31%
快扣	非领用确	螺栓螺钉、	3,299.80	16.20%	4,551.79	11.28%	2,962.51	9.30%	3,221.56	10.19%

客户	收入确认模式	主要产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
	认模式	配件、套件								
道尔曼	非领用确认模式	螺母、套件	2,736.23	13.44%	4,731.38	11.72%	4,254.82	13.36%	4,077.74	12.90%
益亿精密五金(上海)有限公司	非领用确认模式	配件	-	-	191.00	0.47%	349.91	1.10%	402.54	1.27%
东风随州专用汽车有限公司	领用确认模式	螺栓螺钉、螺母	7.96	0.04%	338.51	0.84%	859.83	2.70%	125.18	0.40%
Bowen Industrial Limited	非领用确认模式	螺栓螺钉	272.49	1.34%	610.42	1.51%	467.15	1.47%	127.24	0.40%
合计			**19,401.86**	**95.28%**	**38,918.09**	**96.41%**	**30,900.29**	**97.00%**	**30,209.25**	**95.58%**

由上表可见，报告期内，发行人领用确认模式的客户主要包括海尔集团、美的集团、东风随州专用汽车有限公司等，非领用确认模式的客户主要包括道尔曼、快扣等。

（二）领用确认模式下，单据凭证作为收入确认凭证的标准、单证时间与实际领用时间是否存在差异、发行人与客户的对账周期、在客户领用或收取价款时点是否完成对账；非领用确认模式下，“经客户确认”的具体含义，是否在初验时点即已确认收入。

1、领用确认模式下收入确认情况

公司根据客户需求进行生产，并将产品运送至客户指定仓库，客户根据其生产需求从仓库领用产品。领用模式下主要客户均对公司开放供应商系统，公司在系统中可以查阅公司产品领用情况，公司根据客户系统产品领用情况，结合与客户定期对账结果（系统对账清单或者结算通知单）确认收入。

其中，海尔集团、美的集团、东风汽车集团有限公司、TCL 实业控股股份有限公司、珠海格力电器股份有限公司以及奥克斯空调股份有限公司系统对账清单或者结算通知单上显示具体领用时间，单证时间与实际领用时间不存在差异，而中国第一汽车集团有限公司是按月对账，系统对账清单或者结算通知单上无具体领用日期，系按月对整月领用情况对账确认，报告期内，中国第一汽车集团有

限公司领用模式下收入金额分别为 47.45 万元、84.15 万元、51.59 万元和 16.36 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 0.15%、0.26%、0.13%、0.08%，占比较小。综上所述，领用模式下，除中国第一汽车集团有限公司外，单证时间与实际领用时间不存在差异，公司根据系统对账清单或者结算通知单在领用当月确认收入，收入确认月份即为实际领用月份，不存在差异。

报告期内，领用确认模式下发行人向海尔集团、美的集团、东风随州专用汽车有限公司的销售额合计占发行人领用确认模式下总销售额的比例分别为 99.22%、99.52%、99.28%、99.03%，发行人与主要领用确认模式客户按日或按月对账，对账时间基本固定。报告期内，发行人与主要领用确认模式客户对账情况如下表：

客户名称	对账周期	对账情况	对账时间	在客户领用或收取价款时点是否完成对账
海尔集团（内销）	每日	客户将每天的实际领用情况通过其供应商管理系统“商互通”予以发布，公司在供应商管理系统中进行对账确认	每日	是
美的集团	每日	客户将每天的实际领用情况通过其供应商管理系统“GSC”系统予以发布，公司在供应商管理系统中进行对账确认	每月 4-25 号每日对账，当月 25 号之后客户系统关闭，次月 4 号之后核对上月 25 号之后的领用数据	是
东风随州专用汽车有限公司	每月	次月客户将上月的领用对账单传送给公司，公司进行对账确认	每月中上旬	是

2、非领用确认模式下收入确认情况

非领用确认模式下，“经客户确认”系指客户在收货后，对交付数量、产品质量确认后出具签收单。在该模式下，公司在取得客户的签收单时确认收入。

（三）结合上述情况，对照新旧收入准则，说明收入确认时点的准确性。

1、《企业会计准则第 14 号——收入》对收入确认的相关规定

发行人自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会[2017]22 号）（以下简称“新收

入准则”）。新旧收入准则对于收入确认的相关规定如下所示：

（1）原收入准则规定（适用 2019 年 12 月 31 日之前）

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

（2）新收入准则规定（自 2020 年 1 月 1 日起适用）

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得商品控制权时确认收入：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权力和义务；③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。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点确认收入。

在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的规定

由上可见，无论新旧准则，就商品购销行为而言，收入确认均强调合同约定义务的履行、风险报酬的转移以及收款权利。发行人基于新旧收入准则的收入确认方法未发生实质性变化。

领用确认模式下，发行人将产品交付至客户或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品。产品在客户使用前，其所有权归属于发行人；在客户上线使用后，其所有权及相关风险报酬转移至客户，客户已取得商品控制权，因此，领用确认模式下，发行人在取得经客户确认的对账清单或者结算通知单并经核对无误后确认收入，符合《企业会计准则》的规定，收入确认时点准确。

非领用确认模式下，客户签收或者产品报关离境后，其所有权及相关风险报酬转移至客户，客户已取得商品控制权，因此，非领用确认模式下，发行人在取得经客户确认的签收单或者报关单、提单后确认收入，符合《企业会计准则》的规定，收入确认时点准确。

三、说明各类产品之间是否存在配对关系（如螺栓配螺母），实际销售情况是否符合该种配对关系，如不符，分析原因及合理性；分产品举例说明销量单位“万千件”的具体含义。

1、各类产品之间不存在配对关系

对于下游客户来说，客户采购紧固件产品是按照不同图号产品分别采购，会根据不同供应商对不同图号产品的中标情况予以采购，因而公司销售的各类产品之间没有配对关系，此外，对于汽车或者其他售后市场，相关产品主要用于下游产品使用过程中的消耗而带来的替换性需求，具有不确定性。综上所述，在实际销售中，螺栓螺钉类、螺母、配件类产品既可单独销售，也可组合成不同套件类产品销售，所以公司各类产品的销量不存在配对关系。

此外，对于客户组合成套采购的产品，公司按照套件单独核算。

2、分产品举例说明销量单位“万千件”的具体含义。

由于公司产品体积小，数量多，紧固件产品通常以包含若干小包装的塑料箱交付客户，每个小包装上注明每袋内含产品的规格型号、千件数，即行业内通常以“千件”作为数量基本计量单位，不同产品“万千件”的含义一致，“万千件”为 1 万千件，即 10,000,000 件。

对于螺栓螺钉、螺母、配件类产品，“一件”系字面意义的一个产品；而对于套件类产品，“一件”系根据客户定制化需求，将不同螺栓螺钉、螺母、配件

配套组成的一套紧固件。

四、说明境外客户的开发方式，实物流和资金流的具体流转情况，外销收入与海关数据、出口退税数据的差异情况和差异原因，发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售，受贸易摩擦、国际关系形势、海外新冠疫情对发行人的影响；外销是否由中信保等保险机构承保及具体情况，主要境外客户的资信情况，海外销售数据与中信保数据的差异情况及差异原因；招股说明书第六节“八、公司境外经营情况”信息披露的准确性，并自查是否存在其他信息披露不准确、前后矛盾的情形。

（一）说明境外客户的开发方式，实物流和资金流的具体流转情况

1、说明境外客户的开发方式

报告期内，公司境外客户开发方式主要包括：①主动营销方式拓展订单，比如参加境内外行业展会推广公司产品；②客户通过行业内部交流、了解公司情况后主动联系沟通；③客户通过公司官网及网络推广了解公司产品后主动联系；④境内客户同一控制下的境外客户及上下游供应链客户的延伸开发。

公司主要通过以上方式与境外客户实现初步接触，在了解客户需求、初步达成合作意向后，公司项目团队通常会对境外客户进行实地拜访及技术交流，最终达成合作，其中，公司主要外销客户快扣、道尔曼均是通过主动营销方式拓展订单的。

2、境外客户实物流和资金流的具体流转情况

公司仓库人员安排发货，将货物交予物流公司，由物流公司将产品送至海关处，公司在取得报关单、提单后确认收入。海外客户通过银行转账方式向公司支付货款。

发行人境外主要客户快扣和道尔曼均是贸易商客户，公司与贸易商客户在产品销售过程中的实物流和资金流如下：公司将货物按照贸易商的要求办理出口报关手续，发货至客户指定的地址，公司按照合同约定的结算方式与贸易商结算货款。贸易商收到货物后，再向终端客户发货，贸易商与终端客户自行进行货款结算。报告期内，公司贸易商模式下存在少量直接发货至终端客户的情况，具体如

下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入①	6,777.96	10,458.70	8,342.97	7,983.34
外销贸易商收入②	6,302.69	9,900.34	7,736.53	7,510.55
外销贸易商收入占外销收入的比例③=②/①	92.99%	94.66%	92.73%	94.08%
直接发货至终端客户的销售金额④	-	-	-	244.76
直接发货至终端客户的销售金额占外销贸易商客户收入合计的比例⑤=④/②	-	-	-	3.26%

由上表可见，报告期内，公司 2019 年度存在直接发货至贸易商终端客户的情况，对应销售金额为 244.76 万元，占同期外销贸易商客户销售收入的比例为 3.26%，占比较低，系由于道尔曼终端客户 AUTOZONE 紧急订货，为保证供货的及时性，发行人按道尔曼要求将货物运送至终端客户地址，公司在取得对应报关单、提单后确认销售收入，并与道尔曼进行结算。

（二）外销收入与海关数据、出口退税数据的差异情况和差异原因。

1、外销收入与海关出口数据之间的差异情况

报告期内，公司外销收入与海关出口数据之间的差异情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	美元	欧元	人民币	美元	欧元	人民币	美元	欧元	人民币	美元	欧元	人民币
海关出口数据①	1,019.82	0.09	275.94	1,533.32	-	606.97	1,129.09	2.08	538.28	1,122.03	1.45	165.58
公司出口收入②	1,008.77	0.09	275.94	1,527.33	-	606.97	1,126.41	2.08	538.28	1,134.09	1.45	163.22
差异①-②	11.05	-	-	5.99	-	-	2.68	-	-	-12.06	-	2.36
差异率	1.08%	-	-	0.39%	-	-	0.24%	-	-	-1.07%	-	1.43%

如上表所示，报告期内发行人外销收入金额与海关报关出口金额差异较小、差异率较低，其中 Bowen Industrial Limited 通过人民币结算，该公司系贸易商客户，其终端客户主要是 HAIER FRIDGE RUS LLC、HAIER LAUNDRY MACHINE RUS LIMITED LIABILITY 等俄罗斯公司，终端客户与 Bowen Industrial Limited

约定采用人民币结算，为降低由于汇率波动出现的汇率风险，减少汇兑损失、控制经营风险，因此 Bowen Industrial Limited 与发行人亦采用人民币结算。

2、外销收入与出口退税数据之间的差异情况

报告期内，公司外销收入与出口退税数据之间的差异情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
申报免抵退出口货物销售额①	6,686.39	10,414.55	9,188.89	8,005.80
加：时间性差异②	28.41	24.78	-865.70	-130.15
不得免抵退销售额③	50.03	43.84	10.28	18.75
经调整后免抵退出口货物销售额④=①+②+③	6,764.83	10,483.17	8,333.47	7,894.40
实际外销收入⑤	6,777.96	10,458.70	8,342.97	7,983.34
差异⑥=④-⑤	-13.13	24.47	-9.50	-88.94
差异率⑦=⑥/④	-0.19%	0.23%	-0.11%	-1.13%

如上表所示，报告期内发行人出口销售收入与海关数据、出口退税系统数据的差异主要系时间性跨期差异，公司外销收入金额与海关报关出口及出口退税数据差异金额较小、差异率较低，公司外销收入与海关数据及出口退税数据匹配，符合发行人实际经营情况，不存在异常情形。

（三）发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售，受贸易摩擦、国际关系形势、海外新冠疫情对发行人的影响；

1、发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售

报告期内，公司境外销售均为真实销售，不存在无真实交易背景的情形。公司境外销售主要客户快扣、道尔曼均为纳斯达克上市公司（快扣为美国最大的五金工业用品零售贸易商，也是全球标杆性的紧固件及工业用品分销贸易商；道尔曼是美国著名汽车零部件售后市场企业），客户信用度高，在境外销售过程中，公司根据客户发送的订单组织发货，销售至境外客户，相应客户与公司持续合作情况良好，境外销售规模逐年增加，报告期内，公司外销收入与海关数据及出口退税数据基本匹配，发行人境外销售均为真实销售。

发行人外销客户主要为快扣和道尔曼，通过访谈，道尔曼的终端客户主要为

AUTOZONE、Genuine Parts Company、Advance Auto Parts 和 O'Reilly Automotive, Inc.等公司，其主要从事汽车零部件销售服务；快扣的终端客户主要为 General Electric Company、EMRSON 和 TEREX，其终端客户主要为制造型企业，并且快扣和道尔曼已出具《终端销售确认函》，确认发行人销售的产品均已实现最终销售。

综上所述，发行人境外销售均已实现真实销售、最终销售。

2、贸易摩擦、国际关系形势、海外新冠疫情对发行人的影响

报告期内，外销收入占主营业务收入的比例分别为 25.26%、26.19%、25.91%和 33.28%，主要外销地区为美国、越南、泰国等地区。近年来，伴随着全球产业格局的深度调整，国际贸易保护主义势头上升，各国贸易摩擦加剧，报告期内对公司生产经营存在影响的贸易保护政策主要为中美贸易摩擦，即美国对 3,000 亿美元中国输美商品加征关税政策。公司主要产品虽在上述加征关税清单中，但公司与下游客户已建立长期稳定的良好合作关系，目前加征关税由客户承担。报告期内，下游市场对公司产品的需求持续增加，发行人销往美国的销售收入逐年增加。因此，加征关税未对公司的销售收入产生重大不利影响。2020 年受新冠疫情影响，公司一、二季度业绩相对较低，而后随着中国新冠疫情防控形势的好转以及海外新冠疫情的蔓延恶化，公司下游海外客户前期积压的部分产品订单于三、四季度释放，公司下半年销售业绩有所增长，2021 年，中国台湾等区域的供应商复工复产情况较不理想，公司在疫情爆发后由于供货及时、质量稳定，获得了部分外销客户的认可，合作进一步深入，境外收入规模进一步扩大，同时新冠疫情亦对公司经营带来一定的负面影响，例如港口暂时封闭，造成出货延迟等，2022 年随着全球疫情逐步稳定，目前港口运输已逐步恢复正常。

综上所述，公司境外销售受贸易摩擦、国际关系形势、新冠肺炎疫情的影响较小，因此上述因素对公司生产经营不产生重大影响。

（四）外销是否由中信保等保险机构承保及具体情况，主要境外客户的资信情况，海外销售数据与中信保数据的差异情况及差异原因；

1、外销是否由中信保等保险机构承保及具体情况

公司根据客户经营规模、资金状况、资信评级以及合作历史等因素综合判断是否需对外销进行投保。公司外销客户大多为国际知名公司，规模较大且信用状况良好，出现信用风险的可能性较低，因此未进行投保，综上所述，报告期内，公司外销不存在由中信保等保险机构承保的情况。

2、主要境外客户的资信情况

报告期内，主要境外客户的资信情况如下：

集团名称	公司名称	注册地	资信情况
道尔曼	DORMAN PRODUCTS,INC	美国	美国著名汽车零部件售后市场企业，亦为纳斯达克上市公司，规模较大，与公司合作时间较长，整体实力较强
快扣	FASTENAL COMPANY、Fastenal Malaysia Sdn Bhd	美国、马来西亚	纳斯达克上市公司，系全球标杆性的紧固件及工业用品分销贸易商，行业地位领先，资信状况良好，抗风险能力强
海尔集团	AQUA ELECTRICAL APPLIANCES VIETNAM CO., LTD.、Haier Electric(Thailand)Public Company Limited、MonogramRefrigerationLLC、Haier US Appliance Solutions, Inc、HAIER LAUNDRY MACHINE RUS LIMITED LIABILITY	越南、美国、泰国、俄罗斯	全球领先的家电产品提供商，其上市主体海尔智家为上海证券交易所上市公司，经营规模较大，整体实力较强
Bowen Industrial Limited	Bowen Industrial Limited	香港	与公司合作不存在拖欠款项记录，整体资信状况较好
FACIL ASIA HOLDING LIMITED	FACIL (THAILAND) COMPANY LIMITED、FACIL N.A. DE MEXICO、Facil North America	美国、泰国、墨西哥	与公司合作不存在拖欠款项记录，整体资信状况较好

3、海外销售数据与中信保数据的差异情况及差异原因；

报告期内，公司外销不存在由中信保等保险机构承保的情况。

（五）招股说明书第六节“八、公司境外经营情况”信息披露的准确性，并自查是否存在其他信息披露不准确、前后矛盾的情形

根据创业板发行上市审核信息公开网站查询，2022 年 9 月和 10 月通过上市委会议的企业中，儒竞科技、凯实生物、维科精密等公司均从事对外贸易出口业务，不存在境外从事经营活动或拥有资产的情形，在“公司境外经营情况”部分，儒竞科技披露“截至本招股说明书签署日，公司未在境外进行生产、经营活动，未在境外设立子公司、分公司”，凯实生物披露“截至本招股说明书签署日，发行人不存在境外生产经营的情况”，维科精密披露“截至本招股说明书签署日，公司未拥有境外资产，不存在在境外开展经营活动的情况”。

发行人招股说明书第六节“八、公司境外经营情况”中披露为“截至本招股说明书签署日，公司无在境外从事经营活动或拥有资产的情形”，披露内容与上述公司不存在重大差异。

经确认，公司仅从事对外贸易出口业务，不存在境外从事经营活动或拥有资产的情形。报告期内，外销金额分别为 7,983.34 万元、8,342.97 万元、10,458.70 万元和 6,777.96 万元，占主营业务收入的 25.26%、26.19%、25.91%和 33.28%，公司境外销售主要面向北美区域的客户，主要外销客户为道尔曼、快扣。

综上所述，招股说明书第六节“八、公司境外经营情况”信息披露真实、准确，不存在其他信息披露不准确、前后矛盾的情形。

五、说明各类产品退换货政策、是否存在“无理由退货”条款，退换货的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，报告期各期不同产品实际退换货金额及占比、退换货率、退换货原因，收入确认是否考虑退换货影响及其合规性。

（一）退换货政策及报告期各期不同产品退换货金额及占比、退换货率、退换货原因

公司与客户签订的合同中，一般涉及的退换货条款为：买方收货后，如发现产品由于非买方（指客户）原因有任何损坏、缺陷、短少或不符合合同文件中规定的质量标准和规范时，买方有权要求卖方修理、退货、换货或补发短缺部分。由此产生的费用和损失，均应由卖方（指公司）负担。

报告期内，公司不同产品的退换货金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
螺栓螺钉	12.61	12.73	23.56	10.59
配件	-	21.18	0.97	2.68
套件	11.05	-	-	-
螺母	-	-	9.60	7.73
退换货金额合计	23.66	33.91	34.13	21.00
主营业务收入	20,363.99	40,365.68	31,855.28	31,605.41
占比	**0.12%**	**0.08%**	**0.11%**	**0.07%**

报告期内，发行人产品退换货金额分别为 21.00 万元、34.13 万元、33.91 万元和 23.66 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.07%、0.11%、0.08%、0.12%，退换货率较低。内销客户中，公司领用确认模式的客户在客户领用紧固件产品后确认收入，不存在退换货情况，采用非领用确认模式的客户在取得客户签收单时确认收入，存在退换货的情形，退换货原因系客户生产质检过程中发现产品质量缺陷要求退换货，外销客户由于退货的成本较高，当公司产品存在质量问题时，直接计提质量费用。综上，不存在“无理由退货”条款。

（二）退换货的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，收入确认是否考虑退换货影响及其合规性

1、公司退换货的会计处理

对于退货，公司销售部门生成退货通知单，仓库人员将退货通知单生成红字销售出库单，财务部审核单据后，开具红字增值税发票，财务部与销售部门核对退货金额，同时冲减退货当月的营业收入及营业成本；对于换货，公司销售部门生成换货申请单，销售部门和仓库部门登记换货台账，经管理层审批后重新发货，财务部门不进行会计处理。

2、退换货的会计处理及是否符合《企业会计准则》的规定。

《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 版）第三十二条规定，对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值

减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。每一资产负债表日，企业应当重新估计未来销售退回情况，如有变化，应当作为会计估计变更进行会计处理。

公司发生退货时冲减退货当月的营业收入及营业成本，对于换货不进行会计处理。报告期内，发行人产品退换货金额分别为 21.00 万元、34.13 万元、33.91 万元和 23.66 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.07%、0.11%、0.08%、0.12%，退换货率较低，公司预计发生销售退回可能性较小，且金额不能可靠计量，故公司综合考虑预计退回可能性及退回金额对财务报告的影响后不计提预计负债。综上，公司在收入确认时已考虑退换货影响，会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

六、说明螺栓螺钉、螺母销售单价逐年下降的原因及合理性，是否可能持续下降，套件、配件销售单价波动的原因及合理性；报告期内关联方或潜在关联方（含实际控制人亲属控制的企业）与发行人客户重叠的具体情况、相关销售金额、销售单价，是否存在关联方或潜在关联方给发行人让渡商业机会或转移订单的情形及具体情况。

（一）各类产品的价格变动原因及合理性

报告期内，发行人各类产品的价格变化情况如下：

单位：元/千件

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
螺栓螺钉	67.16	0.04%	67.14	-4.14%	70.04	-1.73%	71.27
套件	2,612.52	3.32%	2,528.47	-4.76%	2,654.93	2.73%	2,584.26
螺母	244.59	28.56%	190.24	-5.85%	202.06	-9.35%	222.89
配件类	104.08	-6.39%	111.19	5.29%	105.60	4.60%	100.96

发行人各类产品的价格波动受到同一型号产品在不同年度间的价格变动（价格因素）、各年度间销售产品的型号变动（结构因素）两个因素的影响，通过以下方法测算以上两个因素对各类产品价格波动的影响：

项目	计算方法
模拟收入	Σ特定型号产品在该年度的销售数量*上年度的销售单价（如果上年度无该型号的销售则选用本年销售价格）
价格因素的影响	（该类产品本年度收入-模拟收入）/模拟收入

结构因素的影响	年度间价格变动-价格因素的影响

根据上述测算方法，报告期内各类产品的销售价格变动原因分析如下：

1、螺栓螺钉

报告期内，螺栓螺钉类产品价格变动的原因情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
价格变动比例	**0.04%**	**-4.14%**	**-1.73%**
其中：价格因素	2.89%	4.00%	-2.23%
结构因素	-2.85%	-8.14%	0.50%

2020 年度，螺栓螺钉类产品的销售价格同比下降 1.73%，主要系部分产品价格下调所致。公司的主要产品为紧固件产品，主要应用于家用电器、汽车行业，属于非标定制产品。家用电器、汽车行业市场竞争激烈，各大厂商对于成本控制要求较高，因此部分主要客户在进行零部件采购时，会根据其产品整体定价情况要求供应商不定期适当下调供货价格。

2021 年度，螺栓螺钉类产品的销售价格同比下降 4.14%。从价格变化角度而言，2021 年国内钢材价格上升较快，经发行人与主要客户沟通，上调了向主要客户销售的部分产品单价，导致销售价格上涨了 4.00%。尽管同型号产品的销售单价呈上升趋势，但另一方面由于 2021 年发行人与美的集团多个子公司，如重庆美的制冷设备有限公司、美的集团武汉暖通设备有限公司等建立合作关系，螺钉螺栓类产品销售占比中，美的集团由 2020 年的 16.72%上升至 2021 年的 21.12%，发行人向其销售的螺栓螺钉类产品与 2020 年发行人向美的集团销售的产品有着较大差异，单重较低且单价普遍较低，即产品结构因素导致 2021 年螺栓螺钉类产品的销售价格下降 8.14%。

2022 年 1-6 月，螺栓螺钉类产品价格基本稳定。其中由于部分产品价格上调，以及 2022 年上半年受美联储加息影响，美元汇率走强，发行人以人民币计价的外销产品单价有所上升，同型号产品的价格上涨因素导致价格上涨 2.89%。但由于 2022 年 1-6 月发行人螺钉螺栓类产品销售中，向无锡小天鹅电器有限公司销售的螺钉螺栓价格较高且占比由 2021 年的 10.03%下降至 5.90%，而发行人向重庆美的制冷设备有限公司、美的集团武汉制冷设备有限公司、美的集团武汉暖通设备有限公司、邯郸美的制冷设备有限公司、广东美的制冷设备有限公司、芜湖

美智空调设备有限公司、广州华凌制冷设备有限公司、广东美的希克斯电子有限公司、佛山市美的开利制冷设备有限公司的销售占比由 2021 年的 3.93%上升至 6.00%，而向该等客户销售的螺栓螺钉类产品单重轻且价格较低，因此产品结构因素导致 2022 年 1-6 月螺栓螺钉类产品的销售价格下降 2.85%。

2、套件

报告期内，套件类产品价格变动的原因情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
价格变动比例	**3.32%**	**-4.76%**	**2.73%**
其中：价格因素	5.75%	-0.36%	-3.58%
结构因素	-2.43%	-4.40%	6.31%

2020 年度，套件类产品的价格同比上涨了 2.73%，其中部分型号产品根据客户的定价策略和要求，小幅下调销售单价，与该年度螺栓螺钉类产品价格下降的原因一致，该因素导致 2020 年套件价格下降 3.58%。但由于该年度发行人销售给道尔曼的 A711 系列、A712 系列汽车轮胎螺母套件价格较高且占比由 47.26%上升至 61.76%，导致产品价格上涨 6.31%。

2021 年度，套件类产品的价格同比下降 4.76%，主要受产品结构变动的影响。发行人销售的套件类产品中海尔集团销售占比从 2020 年的 34.03%增长至 2021 年的 36.29%，而发行人向道尔曼销售的套件产品占比由 61.76%下降至 58.74%。发行人向道尔曼所销售的套件主要为汽车轮胎螺母套件，该类产品规格大，单重约为发行人向其他家电类客户所销售套件产品的十倍左右，因此单价较高。随着发行人向道尔曼销售占比的下降，导致该年度套件单价有所下降。

2022 年 1-6 月，套件类产品的价格较 2021 年上涨 3.32%，主要受价格因素的影响。由于国内钢材价格上升，自 2021 年中至 2022 年初部分产品价格上调，此外，2022 年上半年美元汇率走强，发行人套件类产品外销比例较高，2022 年 1-6 月套件类产品外销比例为 65.00%，以人民币计价的外销产品单价有所上升，以上因素导致 2022 年 1-6 月套件类产品价格上涨 5.75%。

3、螺母

报告期内，螺母类产品价格变动的原因情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
价格变动比例	**28.56%**	**-5.85%**	**-9.35%**
其中：价格因素	7.69%	-0.34%	-0.09%
结构因素	20.87%	-5.51%	-9.26%

2020 年及 2021 年螺母类产品的价格分别同比下降 9.35%和 5.85%，主要系产品结构变化所致。2020 年，发行人与东风随州专用汽车有限公司的合作进一步深入，东风随州专用汽车有限公司所采购的螺母占发行人螺母类产品销售额的比例从 2019 年的 1.06%增长至 2020 年的 8.31%，该公司所采购的汽车类螺母价格偏低，因此拉低了发行人 2020 年螺母平均销售单价。2021 年度，发行人与美的集团的多个子公司建立合作关系，美的集团采购的螺母占发行人螺母类产品销售额的比例从 2020 年的 2.38%增长至 2021 年的 17.14%，而美的集团所采购的螺母价格偏低，拉低了发行人 2021 年螺母平均销售单价。

2022 年 1-6 月，发行人螺母类产品的价格较 2021 年上涨 28.56%，主要受价格因素和结构因素的双重影响。由于国内钢材价格上升，自 2021 年中至 2022 年初部分产品价格上调，此外，2022 年上半年美元汇率走强，发行人螺母类产品外销比例较高，以人民币计价的外销产品单价有所上升，以上因素导致 2022 年 1-6 月螺母类产品价格上涨 7.69%。此外，2022 年 1-6 月，随着与道尔曼的合作不断深入，发行人向道尔曼的螺母销售额占当期螺母销售总额的比例从 2021 年的 50.07%上升至 2022 年 1-6 月的 62.28%，且道尔曼采购的螺母价格较高，因此结构变化因素导致 2022 年 1-6 月螺母类产品价格上涨 20.87%，上涨幅度较大。

4、配件

报告期内，配件类产品价格变动的原因情况如下：

	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
价格变动比例	**-6.39%**	**5.29%**	**4.60%**
其中：价格因素	3.92%	5.28%	-2.06%
结构因素	-10.31%	0.01%	6.66%

2020 年度，发行人配件类产品的价格同比上涨 4.60%，主要受结构因素影响。2020 年发行人因疫情影响产能受限，与美的集团合作规模有所下降，配件类产品销售中向美的集团的销售比例由 17.16%下降至 9.87%，而向快扣销售的占比由 18.60%上升至 21.41%，发行人向快扣销售的配件产品价格相对偏高。

2021 年度，发行人配件类产品的价格同比上涨 5.29%，主要是由于发行人与主要客户沟通，上调了部分配件类产品单价，导致销售价格上涨了 5.28%。

2022 年 1-6 月，发行人配件类产品的价格较 2021 年下降 6.39%，主要受到产品结构变化的影响。2021 年发行人向益亿精密五金（上海）有限公司销售的配件产品主要系包装支撑件等产品，价格偏高，2022 年 1-6 月未向其销售，导致发行人配件类产品的价格有所下降。

综上所述，发行人的产品销售价格同时受到价格因素和结构因素的影响，报告期内发行人的价格变化具有合理性。

对于价格调整而言，家用电器、汽车行业市场竞争激烈，各大厂商对于成本控制要求较高，因此部分主要客户在进行零部件采购时，会根据其产品整体定价情况要求供应商不定期适当下调供货价格。但发行人作为国内家电行业重要的紧固件供应商，亦具有一定的议价空间，在钢材价格上升时，可以将一部分原材料成本压力向下游传导，从而避免销售价格的持续下降。此外，发行人不断应客户要求开发新产品，形成良好的梯次结构，因此产品内部细分型号的变化因素亦会影响产品均价。此外，发行人产品价格还受到汇率波动影响，以上因素不会导致发行人各类产品的价格持续下降。

（二）报告期内关联方或潜在关联方（含实际控制人亲属控制的企业）与发行人客户重叠的具体情况、相关销售金额、销售单价，是否存在关联方或潜在关联方给发行人让渡商业机会或转移订单的情形及具体情况

报告期内，发行人从事紧固件及上下游相关业务的关联方及潜在关联方企业如下：

序号	关联方名称
1	瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂
2	温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂
3	瑞安市永锋五金制品厂
4	温州长锦包装有限公司
5	温州科翔表面处理有限公司

保荐人、申报会计师获取了上述企业出具的客户清单，通过比较报告期内发行人的客户清单，发行人关联方及潜在关联方不存在与发行人客户重叠的情形，

不存在关联方或潜在关联方给发行人让渡商业机会或转移订单的情形。

七、说明第三方回款的统计标准及其准确性，对于集团内财务公司替其他关联方付款是否统计为第三方回款。

第三方回款统计标准为实际付款方与公司签订合同或销售订单的客户不一致的情况，其中，若客户通过银行转账方式结算，实际付款方指银行回单交易对手，若客户通过承兑汇票方式结算，实际付款方指出票人或者前手，因此，报告期不存在集团内财务公司替其他关联方付款的情况。

根据公开信息查询，海尔集团或美的集团亦是同星科技（注册环节）、美硕科技（上市委会议通过）、宏昌科技（301008.SZ）等公司的主要客户，根据上述公司招股说明书披露，上述公司均未将由海尔集团出票且由海尔集团财务有限责任公司承兑的商业承兑汇票、或由美的集团出票且由美的集团财务有限公司承兑的商业承兑汇票统计为第三方回款，与发行人第三方回款统计标准不存在差异，综上，公司第三方回款的统计准确。

2020 年度，发行人主要客户中存在少量的第三方回款情形，总金额为 597.86 万元，占当年主营业务收入的 1.88%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
第三方回款金额	-	-	597.86	-
主营业务收入	20,363.99	40,365.68	31,855.28	31,605.41
占比	-	-	**1.88%**	-

2020 年 1 月，由于发行人客户美的集团旗下无锡小天鹅股份有限公司的业务整体切换至无锡小天鹅电器有限公司，发行人向无锡小天鹅股份有限公司的应收款 597.86 万元后续由无锡小天鹅电器有限公司代为支付。

八、说明发行人审计截止日后的主要经营状况和财务数据，新冠疫情对发行人生产经营的影响，主要原材料价格是否持续上涨及对发行人的影响。

（一）发行人审计截止日后的主要经营状况和财务数据

审计截止日 2022 年 6 月 30 日后，发行人与主要客户继续保持稳定的合作关系，截至 2022 年 8 月 31 日主要财务数据（未经审计）情况如下：

项目	金额（万元）
营业收入	27,580.28
净利润	5,037.60
资产总额	70,210.48

（二）新冠疫情对发行人生产经营的影响

受新冠疫情影响，公司 2020 年上半年销量相对较低，随着中国疫情防控形势的好转，国内企业复工复产较快，公司下游客户前期积压的部分产品订单于 2020 年下半年逐渐释放，带来公司 2020 年下半年销量的回升。

2021 年，中国台湾及东南亚等地区的供应商复工复产情况较不理想，且公司响应速度、批量生产能力、及时供货能力及良品率受到部分客户如快扣认可，与客户的合作进一步深入，因此营业收入较 2020 年增长较快。

此外，新冠疫情亦对公司经营带来一定的负面影响，例如港口暂时封闭，造成出货延迟等。2022 年随着全球疫情逐步稳定，港口运输逐步恢复正常，新冠疫情对全球供应链的影响逐步减小，下游客户需求有望保持增长态势。

（三）主要原材料价格是否持续上涨及对发行人的影响

公司主要原材料中，线材的价格变动主要受到钢材市场价格的影响，公司采购的线材品种主要为 ML08、1022A、35K 和 SUS304，报告期内，上述四类品种占线材采购总额的比例分别为 71.64%、75.16%、79.29%和 78.89%，报告期内，上述四类品种线材在“我的钢铁 Mysteel.com”中大宗商品历史平均成交价格情况如下：

单位：元/吨

项目	ML08	1022A	35K	SUS304
2019 年 1 季度	3,667.57	3,596.19	12,084.90	3,641.71
2019 年 2 季度	3,665.01	3,697.54	11,815.57	3,656.78
2019 年 3 季度	3,736.45	3,808.78	12,769.41	3,746.64
2019 年 4 季度	3,660.92	3,714.65	12,589.24	3,661.23
2020 年 1 季度	3,607.56	3,599.29	11,309.28	3,608.25
2020 年 2 季度	3,344.40	3,424.11	11,274.32	3,344.40
2020 年 3 季度	3,712.89	3,826.45	12,246.41	3,718.44
2020 年 4 季度	4,017.47	4,166.00	12,240.64	4,017.47
2021 年 1 季度	4,461.39	4,638.32	13,603.91	4,458.82
2021 年 2 季度	5,040.32	5,145.65	14,067.76	5,036.34

项目	ML08	1022A	35K	SUS304
2021 年 3 季度	4,992.67	5,104.32	16,524.54	4,993.16
2021 年 4 季度	4,921.84	4,975.37	16,572.13	4,921.84
2022 年 1 季度	4,710.40	4,783.61	16,852.15	4,710.40
2022 年 2 季度	4,619.64	4,672.06	16,978.02	4,619.64

由上表可见，报告期内，钢材价格呈现先上涨后下跌的趋势，其中，2020 年下半年，国内钢材市场价格出现了较大幅度的上涨，为应对原材料价格的上涨，发行人一方面与部分供应商建立长期合作关系，保证稳定的原材料供应；另一方面发行人结合业务计划，进行了原材料的适量储备性采购，提前锁定采购价格；同时，发行人可以通过与下游客户协商定价，向下游客户传导原材料价格上涨的影响。2022 年以来，国内钢材市场价格有所下降，发行人的原材料采购价格也相应下降。为防范原材料价格持续上涨带来的成本压力，公司将在风险防范、经营策略上更加积极主动地予以应对，在保持备货政策整体稳健的情况下，仍将基于原材料价格的短期波动采用更为灵活的备货措施。

九、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

（一）保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入真实性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

1、核查程序

保荐人、申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

（1）对发行人报告期收入交易类别的内部控制制度执行了解、穿行测试、控制测试程序。包括获取发行人与收入相关的内部控制制度文件，对财务人员和销售人员进行访谈，并选取样本进行穿行测试，以了解相关内部控制制度的设计和执行情况；识别发行人收入业务流程中的可能出错项和管理层对应的控制措施，对关键控制点执行内部控制测试；

（2）访谈发行人财务负责人、销售负责人、技术人员及其他财务人员等，了解标准件与非标准件的定义、划分及相关价格、毛利率差异、波动原因，发行人向同行业企业的销售情况，发行人的收入确认政策，领用确认模式与非领用确

认模式下，与存货流转和收入确认相关的内部控制管理制度，了解发行人与客户之间的交易惯例、交易流程和结算流程、了解各类产品之间是否存在配对关系、了解境外客户开发情况及外销价格构成、公司退换货机制、了解第三方回款的原因及合理性等；

（3）检查发行人各类业务的收入确认方法是否符合发行人实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况是否一致，了解发行人的信用政策、结算方式等是否在报告期内发生重大变化等，将发行人收入确认政策与同行业可比上市公司进行对比，是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）获取报告期内分产品营业收入明细表，对其进行分析性复核，识别收入变动与成本、费用的发生额是否匹配、分析产品的销售数量是否存在配比关系；

（5）对发行人营业收入、单价及毛利率按季度、产品、标准件与非标准件等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；查阅同行业可比公司披露的年度报告、招股说明书等资料，检查其与发行人主要产品类似的相关产品的毛利率与发行人是否存在重大差异；

（6）通过网络核查的方式查看主要客户的官方网站、上市公司公开资料等，核查其真实性以及是否属于境外或当地知名企业、上市公司等，是否与发行人存在关联关系等。查询主要客户官方网站、工商登记信息等，了解客户基本情况，包括其成立时间、注册资本、股权结构、主营业务等；

（7）访谈发行人客户

对发行人主要客户进行访谈，就客户基本情况、关联关系、合作情况及合作前景预期、交易数据、交易流程、结算及回款情况、是否存在质量纠纷、退货情况、是否存在滞销或者大量存货积压情况等向客户被访谈对象进行访谈确认。访谈比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入金额	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
实地走访金额	19,147.68	38,617.82	30,663.17	30,405.19
实地走访占比	93.52%	94.39%	95.91%	95.82%
视频访谈金额	110.36	178.06	304.70	221.54

视频访谈占比	0.54%	0.44%	0.95%	0.70%
访谈金额合计	19,258.04	38,795.87	30,967.87	30,626.73
访谈金额占比	94.06%	94.83%	96.86%	96.52%

（8）对收入实施细节测试

检查发行人销售合同、销售订单、出库单、签收单据、领用明细表、报关单和提单（境外销售）、发票、回款凭证等，对销售收入执行细节测试，核查发行人销售收入的真实性、完整性。报告期内细节测试的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入①	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
抽查样本覆盖金额②	16,239.49	31,725.66	22,259.94	21,892.68
核查比例③=②/①	79.31%	77.55%	69.63%	68.99%

（9）对客户进行函证

对发行人客户执行了函证程序，确认销售收入金额的准确性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入金额①	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
发函金额②	19,450.48	38,890.37	31,087.18	30,819.66
发函金额占营业收入比例③=②/①	95.00%	95.06%	97.24%	97.13%
回函直接确认金额④	19,087.80	38,890.37	30,141.04	12,003.09
回函直接确认比例⑤=④/①	93.23%	95.06%	94.28%	37.83%
替代测试确认的金额⑥	362.67	-	946.15	18,816.56
核查比例合计⑦=（④+⑥）/①	95.00%	95.06%	97.24%	97.13%

注：2020 年 10 月，发行人客户海尔集团旗下主要采购商青岛好品海瑞信息技术有限公司注销，其业务整体切换至青岛海达源采购服务有限公司，青岛好品海瑞信息技术有限公司无法回函，因此 2019 年回函直接确认金额较低。

针对回函不符的情况，进一步了解主要原因。系双方入账时间或口径差异，无需要调整的大额收入情况。

针对未回函的情况，实施替代程序，包括：检查与交易有关的原始凭证，境内销售中，检查销售合同、系统对账清单或者结算通知单、签收单据、销售发票以及回款单等；境外销售检查如销售订单、出库单、报关单、提单、形式发票以

及回款单等；

（10）获取发行人海关出口数据、出口退税申报表，将海关出口数据与发行人的外销台账以及账面收入进行核对，核查出口退税金额与境外销售收入是否匹配；

（11）获取并检查公司银行流水和收款银行回单，核查主要客户大额银行流水、期后回款情况，执行销售与收款循环测试，确认第三方回款相关收入及回款的真实性；获取并核查报告期内第三方回款明细表，对于银行转账付款，逐笔对第三方回款的金额与发行人银行日记账和银行流水进行核对，对于票据背书付款，核查应收票据备查簿前手与客户明细表的匹配性，以此保证第三方回款金额的准确性与完整性；

（12）查阅发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策，分析相关贸易政策是否产生变化、是否对发行人产生重大不利影响；

（13）对各期退换货情况进行统计，并分析退换货原因；

（14）获取关联方客户清单，并与发行人客户进行匹配。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）发行人配件类产品包括一部分标准件产品，发行人配件类产品中非标准件占比较高，单价、单位成本及毛利率均高于标准件，原因具有合理性；发行人向同行业销售主要系同行业企业的产品范围不包括特定型号产品，或因阶段性产能不足时从发行人补充货源；

（2）发行人已充分说明不同销售模式的收入及占比、对应的主要客户情况；非领用确认模式下，对于境内销售业务，发行人均取得了客户出具的签收单据并以此作为收入确认依据，对于境外销售业务，收入确认依据为报关单、提单。发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定，与行业惯例保持一致；

（3）发行人各类产品之间不存在配对关系；

（4）发行人境外销售与报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等相互印

证，境外销售收入真实；公司境外销售受贸易摩擦、国际关系形势、新冠肺炎疫情的影响较小；公司外销不存在由中信保等保险机构承保的情况；公司仅从事对外贸易出口业务，不存在境外从事经营活动或拥有资产的情形；

（5）报告期内，公司退换货金额及占比较小，不存在“无理由退货”条款，公司发生退货时冲减退货当月的营业收入及营业成本，对于换货不进行会计处理，并且公司在收入确认时已考虑退换货影响，会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

（6）报告期内产品价格的变化主要系发行人与客户重新议价以及产品内部细分型号销售结构的变化相关，报告期内价格波动原因合理、真实；

（7）发行人关联方及潜在关联方中，不存在与发行人主要客户重叠的情形，不存在关联方或潜在关联方给发行人让渡商业机会或转移订单的情形；

（8）第三方回款统计标准为实际付款方与公司签订合同或销售订单的客户不一致的情况。报告期不存在集团内财务公司替其他关联方付款的情况。公司第三方回款的统计准确；

（9）新冠疫情亦对公司经营带来一定的负面影响，随着全球疫情逐步稳定，港口运输逐步恢复正常，新冠疫情对发行人影响将逐步减轻；

（10）发行人收入确认符合《企业会计准则》相关要求，收入确认真实准确。

（二）保荐人、申报会计师说明对收入截止性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

1、**核查程序**

保荐人、申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

对销售收入执行截止性测试，确认收入是否记录在正确的会计期间，包括但不限于：①了解发行人不同类型业务及产品的销售收入确认政策；②取得并查阅了发行人报告期内主要销售合同、系统对账清单、结算通知单或签收单据，将收入确认关键单据与账务记录核对，检查收入是否确认至正确的期间；③对发行人主要客户进行函证，确认收入确认期间，并与发行人收入确认时点进行比对，检

查收入是否确认至正确期间；④从营业收入明细账出发，获取报告期各期资产负债表日前后期间的营业收入明细账对应的收入明细表，追查至对应的销售合同、出库记录、销售发票、客户的领用资料及签收资料等，以核查是否存在跨期确认收入的情况；⑤从领用资料、签收资料出发，获取发行人报告期各期末前后期间的领用资料、签收资料，以及相应的销售合同、销售订单、发票等，追查至发行人营业收入明细账，核查收入记录的期间是否正确。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人收入确认符合《企业会计准则》相关要求，不存在跨期确认收入的情形。

问题 9、关于客户

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人对前五大客户的销售收入占主营业务收入的比例分别为 94.78%、94.44%和 95.10%。

（2）家电和汽车行业客户对紧固件供应商具有严格要求，供应商需要接受严格的验厂、经历供应商资质的质量管理评审和一定时间的考核期后，才能进入其合格供应商体系，成为合格供应商后需接受定期审核。

（3）报告期内，发行人贸易商客户的销售金额分别为 7,745.22 万元、7,933.70 万元和 10,283.47 万元。

（4）报告期内，快扣与道尔曼是发行人主要的贸易商客户。2021 年度，发行人对快扣公司的收入增长较快，这主要是由于受疫情影响，中国台湾等区域的供应商复工复产情况较不理想。

请发行人：

（1）说明与前五大客户的合作渊源、合作历史、订单拓展方式、过往合作

是否存在纠纷或被客户惩罚的情形，合同签订及订单下达的方式、周期，订单金额的变动情况，不同产品的定价模式及是否符合行业惯例，发行人产品与客户产品的对应关系；从销售数量和销售单价两个角度，量化分析前五大客户不同产品收入波动的原因及合理性，是否与相关客户的收入和产品出货量相匹配，发行人对前五大客户的销售收入占其同类采购金额的比例；分析是否存在大客户依赖，与相关客户合作的稳定性、可持续性、潜在风险及应对措施。

（2）说明前五大客户对发行人验厂、质量管理评审与考核的具体情况，包括时间点、频率、具体要求、流程等，历史上有无评审或考核不通过的情形，发行人接入客户的供应商管理系统的具体情况，系统记录采购数量与发行人销售数量的一致性；各类产品竞争对手的具体情况、与发行人相比的竞争优劣势，客户选择供应商的具体考虑因素，是否存在多个供应商同时供货的情形，发行人是否存在被替代的风险；是否存在客户的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况。

（3）说明直销客户和贸易商客户的主要合同条款（含账期）及差异情况，相关差异的合理性；贸易商客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与贸易商期后销售周期的匹配性，是否存在压货情形，退换货率的合理性。

（4）说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与贸易商、贸易商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的贸易商，是否存在贸易商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对贸易商或客户提供的借款、担保等资金支持等；是否存在非法人实体贸易商客户情形，如有，请说明与该类客户合作的背景及必要性。

（5）说明对快扣、道尔曼各期销售产品的类型、销售金额及占比、毛利率、应收账款及期后累计回款情况，产品在快扣和道尔曼的终端销售情况和库存情况，是否存在终端客户为发行人关联方或潜在关联方的情形；分析 2021 年度对快扣公司的销售收入快速增长的合理性、真实性，中国台湾等区域的供应商复工复产对发行人销售的影响。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，并根据《深圳证券交易

所创业板股票首次公开发行上市审核问题》问题 7 的要求，说明对客户集中度较高的合理性、客户稳定性和业务可持续性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论；说明对快扣、道尔曼的收入真实性是否进行针对性核查及具体情况，如何判断相关产品有无实现最终销售。

【回复】

一、说明与前五大客户的合作渊源、合作历史、订单拓展方式、过往合作是否存在纠纷或被客户惩罚的情形，合同签订及订单下达的方式、周期，订单金额的变动情况，不同产品的定价模式及是否符合行业惯例，发行人产品与客户产品的对应关系；从销售数量和销售单价两个角度，量化分析前五大客户不同产品收入波动的原因及合理性，是否与相关客户的收入和产品出货量相匹配，发行人对前五大客户的销售收入占其同类采购金额的比例；分析是否存在大客户依赖，与相关客户合作的稳定性、可持续性、潜在风险及应对措施。

（一）说明与前五大客户的合作渊源、合作历史、订单拓展方式、过往合作是否存在纠纷或被客户惩罚的情形，合同签订及订单下达的方式、周期，订单金额的变动情况

客户	合作渊源	合作历史	订单拓展方式	合同签订情况	订单下达的方式	订单周期	订单金额的变动情况	过往合作是否存在纠纷或被客户惩罚的情形
海尔集团	2016 年科腾精工建立了与海尔集团的业务关系。	2016 年至今	通过投标拓展订单	签订框架合同	通过供应商管理平台下单	一周多次	报告期内，订单金额不断增加	2021 年存在质量赔偿
美的集团	2013 年科腾精工建立了与美的集团的业务关系。	2013 年至今	通过投标拓展订单	签订框架合同	通过供应商管理平台下单	一周多次	报告期内，订单金额先减少后增加	不存在
道尔曼	发行人通过紧固件国际展会与道尔曼建立业务关系。	2014 年至今	通过主动营销方式拓展订单	签订框架合同	邮件下单	一周一次	报告期内，订单金额不断增加	不存在
快扣	2013 年科腾精工建立了与快扣的业务关系。	2013 年至今	通过主动营销方式	下达具体订单	邮件下单	一周多次	报告期内，订单金额不断	不存在

			拓展订单				增加	
东风随州专用汽车有限公司	2018 年，公司通过展会与东风随州专用汽车有限公司建立了合作意向，并于 2019 年开始供货。	2019 年至今	通过商务谈判拓展订单	签订框架合同	通过通讯软件进行下单	不定时下单	报告期内，订单金额先增加后减少	不存在
益亿精密五金（上海）有限公司	2018 年，通过熟人介绍，益亿精密五金（上海）有限公司了解到公司生产配件类产品，并与公司建立业务关系。	2018 年至今	通过商务谈判拓展订单	下达具体订单	通过通讯软件进行下单	不定时下单	报告期内，订单金额逐步减少	不存在
BOWEN INDUSTRIAL LIMITED	2019 年 Bowen Industrial Limited 经公司客户的介绍与公司建立业务关系。	2019 年至今	通过商务谈判拓展订单	签订框架合同	邮件下单	不定时下单	报告期内，订单金额不断增加。	不存在

注：公司与海尔集团和美的集团签订年度框架合同，每月与客户沟通采购计划，根据海尔集团和美的集团供应商管理系统获取客户需求，并在一周之内将产品送达客户，其系统下单金额与公司收入差异较小。

（二）不同产品的定价模式及是否符合行业惯例，发行人产品与客户产品的对应关系

1、不同产品的定价模式及是否符合行业惯例

发行人不同产品的定价模式一致，公司根据产品所耗用的原材料数量及市场价格、各工序成本，结合产品的生产难度等因素以成本加成模式形成报价，主要产品成本加成的范围为 20%-50%之间，下游客户综合考量价格、产品质量、供应稳定性、合作历史等要素，通过招标或商务谈判确定最终协议价格。发行人与同行业可比上市公司的定价模式如下：

公司名称	定价模式
晋亿实业（601002.SH）	①标准件：销售部根据市场上不同紧固件的需求，并结合竞争对手的产品价格、产品质量、市场品牌等信息和自身的产能和成本情况制定产品的销售基准价格，最终经过销售部与客户谈判确认最终价格。②非标异常件：由销售部收集非标异常件产品的需求，并调查竞争对手是否生产同类产品及同类产品的价格、品质、供货能力，同时结合公司的研发部门和制造部分讨论产品的可实施性，并确认产品定价，最终由销售部组织由客户谈判确认最终价格。
超捷股份（301005.SZ）	公司采取成本加成的方式确定产品价格，综合考虑工艺、材料、外协成本、同行业产品竞争等情况确定产品毛利率进行报价。
长华集团（605018.SH）	①整车厂客户定价方式：公司根据产品的技术和工艺流程，经商务中心、技术部、总经理办公室、财务中心联合评审，确定产品的成本，结合整车厂客户预期、竞争对手价格等商务因素，采取成本加成的方式确定产品价格。②配套供应商定价方式：配套供应商一般会遵循整车厂对零部件的各项要求，公司向配套供应商销售的定价方式主要为竞标或沿用整车厂价格。
七丰精工（873169.BJ）	公司对不同客户采用差异化的自主定价模式，主要结合原材料价格、市场价格、市场竞争程度、产品的差异化程度、客户及行业性质、产品质量及客户要求，目标客户价格敏感程度等多种因素确定产品报价，并以之为基础与客户协商确定最终的销售价格。
本公司	公司根据产品耗用的原材料价格、各工序成本，以成本加成模式形成报价，下游客户综合考量价格、产品质量、供应稳定性、合作历史等要素，通过招标或商务谈判确定最终协议价格。

通过与同行业可比公司比较可知，发行人的产品定价模式符合行业惯例。

2、发行人的产品与客户产品的对应关系

发行人产品与主要下游客户产品的对应关系如下：

客户	公司产品与客户产品的对应关系
海尔集团	应用于洗衣机、冰箱、空调、冰柜、厨电等家电的生产
美的集团	应用于洗衣机、厨电、空调等家电的生产
道尔曼	该客户系贸易类客户，将发行人产品转销给终端客户
快扣	该客户系贸易类客户，将发行人产品转销给终端客户
东风随州专用汽车有限公司	应用于汽车的生产
益亿精密五金（上海）有限公司	应用于紧固件的生产
BOWEN INDUSTRIAL LIMITED	该客户系贸易类客户，将发行人产品转销给终端客户

（三）从销售数量和销售单价两个角度，量化分析前五大客户不同产品收入波动的原因及合理性

报告期内，发行人的前五大客户分别为海尔集团、美的集团、快扣、道尔曼、益亿精密五金（上海）有限公司、东风随州专用汽车有限公司、Bowen Industrial Limited，前五大客户不同产品的收入波动分析如下：

1、海尔集团

报告期内，公司向海尔集团销售的主要产品为螺栓螺钉、套件和配件，合计占比分别为 96.40%、95.98%、95.40%和 94.53%，以下主要分析螺栓螺钉、套件和配件销售收入变动的原因及合理性。

（1）螺栓螺钉

报告期内，公司向海尔集团销售的螺栓螺钉情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	7,945.56	16,410.81	14,011.58	13,005.71
数量	122.67	255.84	230.84	218.92
单价	64.77	64.14	60.70	59.41

2020 年度和 2021 年度，公司向海尔集团销售螺栓螺钉收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	17.12%	7.73%
数量变动影响	10.83%	5.44%
单价变动影响	6.29%	2.29%

注：数量变动影响=（本年数量-上年数量）*上年单价/上年收入，单价变动影响=（本年单价-上年单价）*本年数量/上年收入，下同。

由上表可见，2020 年度，向海尔集团销售螺栓螺钉收入同比增长 7.73%，其中销量变动影响 5.44%，单价变动影响 2.29%；2021 年度，向海尔集团销售螺栓螺钉收入同比增长 17.12%，其中销量变动影响 10.83%，单价变动影响 6.29%。2019 年度至 2021 年度，公司销售均价小幅上涨主要系产品销售结构变化所致，2020 年销售单价超过 60 元/千件的螺栓螺钉收入占比由 2019 年的 65.77%上升至 2020 年的 67.68%，2021 年销售单价超过 60 元/千件的螺栓螺钉收入占比由 2020 年的 67.68%上升至 69.01%，单价较高的产品占比上升导致均价进一步上升。同时随着销量逐步增长，公司向海尔集团销售螺栓螺钉收入亦逐步增长。

（2）套件

报告期内，公司向海尔集团销售的套件情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	647.25	1,519.86	1,281.64	1,461.40
数量	0.51	1.24	1.09	1.22
单价	1,281.41	1,225.80	1,172.93	1,197.17

2020 年度和 2021 年度，公司向海尔集团销售套件收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	18.59%	-12.30%
数量变动影响	13.47%	-10.49%
单价变动影响	5.11%	-1.81%

由上表可见，2020 年度，向海尔集团销售套件收入同比增长-12.30%，其中销量变动影响-10.49%，单价变动影响-1.81%；2021 年度，向海尔集团销售套件收入同比增长 18.59%，其中销量变动影响 13.47%，单价变动影响 5.11%。2020 年度公司向海尔集团的销售均价较为平稳，销售套件的数量下降较多，导致套件销售收入有所下降；2021 年度公司向海尔集团的销售均价有所上涨，主要系 2021 年 KT010103-000009 型号产品收入占比 86.49%，其单价相较于 2020 年上涨 2.96%，且随着销量快速增长，公司向海尔集团的套件销售收入亦有所增长。

（3）配件

报告期内，公司向海尔集团销售的配件情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	1,190.14	2,449.34	1,958.33	1,713.95
数量	12.29	26.52	22.16	19.02
单价	96.80	92.37	88.36	90.11

2020 年度和 2021 年度，公司向海尔集团销售配件收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	25.07%	14.26%
数量变动影响	19.64%	16.52%
单价变动影响	5.43%	-2.26%

由上表可见，2020 年度，向海尔集团销售配件收入同比增长 14.26%，其中销量变动影响 16.52%，单价变动影响-2.26%；2021 年度，向海尔集团销售配件收入同比增长 25.07%，其中销量变动影响 19.64%，单价变动影响 5.43%。2020 年度公司销售配件均价较为平稳，销售配件的数量增长较多，导致 2020 年收入有所增长；2021 年度公司销售配件均价有所上升，主要系 2021 年单价超过 95 元/千件的配件收入占比由 2020 年的 69.57%上升至 2021 年的 73.83%。随着销量快速增长，公司向海尔集团的配件销售收入亦逐步增长。

2、美的集团

报告期内，公司向美的集团销售的主要产品为螺栓螺钉和配件，合计占比分别为 98.09%、97.82%、90.45%和 93.75%，以下主要分析螺栓螺钉和配件销售收入变动的原因及合理性。

（1）螺栓螺钉

报告期内，公司向美的集团销售的螺栓螺钉情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	2,316.54	5,871.78	3,576.66	4,767.48
数量	51.06	98.86	42.18	53.12
单价	45.37	59.39	84.80	89.75

2020 年度和 2021 年度，公司向美的集团销售螺栓螺钉收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	64.17%	-24.98%
数量变动影响	134.40%	-20.60%
单价变动影响	-70.23%	-4.38%

由上表可见，2020 年度，向美的集团销售螺栓螺钉收入同比增长-24.98%，其中销量变动影响-20.60%，单价变动影响-4.38%；2021 年度，向美的集团销售螺栓螺钉收入同比增长 64.17%，其中销量变动影响 134.40%，单价变动影响-70.23%。2019 年度至 2021 年度，公司销售均价持续下降主要系销售产品结构变化所致，其中 2020 年单价超过 85 元/千件的螺栓螺钉收入占比由 2019 年的 71.12%下降至 2020 年的 69.13%，2021 年单价超过 85 元/千件的螺栓螺钉收入占比由 2020 年的 69.13%下降至 2021 年的 61.10%。2020 年由于公司产能受限向美的集团销售螺栓螺钉数量有所下降，加之均价的下降公司向美的集团销售螺栓螺钉收入有所下降，2021 年随着销量快速增长，公司向美的集团销售螺栓螺钉收入有所增长。

（2）配件

报告期内，公司向美的集团销售的配件情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	248.96	579.94	367.01	597.51
数量	2.41	4.75	3.81	5.81
单价	103.30	122.19	96.31	102.79

2020 年度和 2021 年度，公司向美的集团销售配件收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	58.02%	-38.58%
数量变动影响	24.55%	-34.44%
单价变动影响	33.47%	-4.13%

由上表可见，2020 年度，向美的集团销售配件收入同比增长-38.58%，其中销量变动影响-34.44%，单价变动影响-4.13%；2021 年度，向美的集团销售配件

收入同比增长 58.02%，其中销量变动影响 24.55%，单价变动影响 33.47%。2020 年度公司销售均价有所下滑，同时销售配件的数量下降较多，导致公司向美的集团销售配件的收入亦有所下降；2021 年度公司销售均价大幅上涨，主要系销售产品结构变化，其中 2021 年单价超过 100 元/千件的配件收入占比由 2020 年的 77.00%上升至 2021 年的 85.85%，同时随着销量快速增长，公司向美的集团销售配件收入亦在增长。

3、快扣

报告期内，公司向快扣销售的主要产品为螺栓螺钉和配件，合计占比分别为 97.45%、94.52%、94.34%和 90.99%，以下主要分析螺栓螺钉和配件销售收入变动的原因及合理性。

（1）螺栓螺钉

报告期内，公司向快扣销售的螺栓螺钉情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	2,542.51	3,186.13	2,003.51	2,491.68
数量	29.12	46.87	24.28	26.36
单价	87.31	67.97	82.51	94.53

2020 年度和 2021 年度，公司向快扣销售螺栓螺钉收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	59.03%	-19.59%
数量变动影响	93.05%	-7.88%
单价变动影响	-34.02%	-11.71%

由上表可见，2020 年度，向快扣销售螺栓螺钉收入同比增长-19.59%，其中销量变动影响-7.88%，单价变动影响-11.71%；2021 年度，向快扣销售螺栓螺钉收入同比增长 59.03%，其中销量变动影响 93.05%，单价变动影响-34.02%。2019 年度至 2021 年度，公司销售均价逐步下降主要系新产品单价较低所致，其中 2020 年新产品的收入占比 17.17%，平均单价 50.67 元/千件，2021 年度新产品的收入占比 31.68%，平均单价 54.28 元/千件，新产品单价较低，拉低了当年螺栓螺钉

的销售均价。2020 年销量受到疫情的影响有所下降，且销售均价下降，公司向快扣销售螺栓螺钉收入亦呈现下降的情况，2021 年随着疫情影响减弱销量快速增长，导致公司向快扣销售螺栓螺钉收入有所增长。

（2）配件

报告期内，公司向快扣销售的配件情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	459.98	1,107.94	796.52	647.58
数量	4.14	7.68	6.49	6.79
单价	111.15	144.24	122.71	95.32

2020 年度和 2021 年度，公司向快扣销售配件收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	39.10%	23.00%
数量变动影响	18.33%	-4.46%
单价变动影响	20.77%	27.46%

由上表可见，2020 年度，向快扣销售配件收入同比增长 23.00%，其中销量变动影响-4.46%，单价变动影响 27.46%；2021 年度，向快扣销售配件收入同比增长 39.10%，其中销量变动影响 18.33%，单价变动影响 20.77%。2019 年度至 2021 年度，公司销售均价逐步上升主要系产品销售结构变化所致，其中 2020 年销售单价超过 200 元/千件的配件收入占比由 2019 年的 40.21%上升至 2020 年的 52.75%，2021 销售单价超过 200 元/千件的配件收入占比由 2020 年的 52.75%上升至 2021 年的 57.70%，单价较高的产品占比上升导致均价进一步上升。2020 年销量受到疫情的影响小幅下降，但由于销售均价快速增长，公司向快扣销售配件收入亦在增长，2021 年随着疫情影响逐步减弱销量快速增长，加之销售均价的上升，公司向快扣销售配件收入亦有所增长。

4、道尔曼

报告期内，公司向道尔曼销售的主要产品为螺栓螺钉、套件和螺母，合计占比分别为 99.68%、99.73%、99.79%和 99.80%，以下主要分析螺栓螺钉、套件和

螺母销售收入变动的原因及合理性。

（1）螺栓螺钉

报告期内，公司向道尔曼销售的螺栓螺钉情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	262.08	347.16	150.24	210.74
数量	0.41	0.77	0.59	0.79
单价	641.01	451.50	253.28	267.99

2020 年度和 2021 年度，公司向道尔曼销售螺栓螺钉收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	131.08%	-28.71%
数量变动影响	29.63%	-24.57%
单价变动影响	101.45%	-4.14%

由上表可见，2020 年度，向道尔曼销售螺栓螺钉收入同比增长-28.71%，其中销量变动影响-24.57%，单价变动影响-4.14%；2021 年度，向道尔曼销售螺栓螺钉收入同比增长 131.08%，其中销量变动影响 29.63%，单价变动影响 101.45%。2020 年公司向道尔曼销售收入有所下降，主要系 2020 年销量受到疫情的影响有所下降；2021 年，由于产品销售结构变化导致单价上升 101.45%，其中 2021 年销售单价超过 500 元/千件的螺栓螺钉收入占比由 2020 年的 62.33%上升至 2021 年的 82.08%，且当年销量回升，导致公司向道尔曼销售螺栓螺钉收入增长较多。

（2）套件

报告期内，公司向道尔曼销售的套件情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	1,122.90	2,460.50	2,325.64	2,171.42
数量	0.08	0.18	0.18	0.15
单价	13,685.02	13,528.72	13,194.87	14,791.51

2020 年度和 2021 年度，公司向道尔曼销售套件收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	5.80%	7.10%
数量变动影响	3.19%	20.06%
单价变动影响	2.61%	-12.96%

由上表可见，2020 年度，向道尔曼销售套件收入同比增长 7.10%，其中销量变动影响 20.06%，单价变动影响-12.96%；2021 年度，向道尔曼销售套件收入同比增长 5.80%，其中销量变动影响 3.19%，单价变动影响 2.61%。2020 年因部分产品调价导致公司向道尔曼销售套件的单价有所下降，但随着销量增长，当年套件收入有所增长；2021 年销量和销售单价均小幅上涨，导致套件收入进一步增长。

（3）螺母

报告期内，公司向道尔曼销售的螺母情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	1,345.72	1,914.01	1,767.64	1,682.68
数量	0.67	1.29	1.18	1.26
单价	2,009.02	1,478.89	1,493.70	1,331.09

2020 年度和 2021 年度，公司向道尔曼销售螺母收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	8.28%	5.05%
数量变动影响	9.37%	-6.39%
单价变动影响	-1.08%	11.44%

由上表可见，2020 年度，向道尔曼销售螺母收入同比增长 5.05%，其中销量变动影响-6.39%，单价变动影响 11.44%；2021 年度，向道尔曼销售螺母收入同比增长 8.28%，其中销量变动影响 9.37%，单价变动影响-1.08%。2020 年虽然公司销售数量有所下降，但随着销售结构的变化，销售均价有所上涨，其中 KT010105-000578 型号的螺母收入占比由 2019 年的 27.31%上升至 2020 年 28.05%，其单价较高为 3,891.80 元/千件，KT010105-000521 型号的螺母收入占比由 2019 年的 8.80%上升至 2020 年 10.23%，其单价较高为 2,397.91 元/千件；2021 年销售均价小幅下降，但随着销售数量的回升，公司向道尔曼销售螺母收

入亦有所增长。

5、益亿精密五金（上海）有限公司

报告期内，公司向益亿精密五金（上海）有限公司销售的产品仅为配件类产品，其情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	-	191.00	349.91	402.54
数量	-	0.81	1.62	1.95
单价	-	236.38	215.69	206.02

2020 年度和 2021 年度，公司向益亿精密五金（上海）有限公司销售配件收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	-45.42%	-13.07%
数量变动影响	-50.19%	-16.97%
单价变动影响	4.78%	3.90%

由上表可见，2020 年度，向益亿精密五金（上海）有限公司销售配件收入同比增长-13.07%，其中销量变动影响-16.97%，单价变动影响 3.90%；2021 年度，向益亿精密五金（上海）有限公司销售配件收入同比增长-45.42%，其中销量变动影响-50.19%，单价变动影响 4.78%。2019 年度至 2021 年度，公司销售均价小幅上涨，而随着销售数量逐年下降，公司向益亿精密五金（上海）有限公司销售配件收入亦逐年下降。

6、东风随州专用汽车有限公司

报告期内，公司向东风随州专用汽车有限公司销售的主要产品为螺栓螺钉和螺母，占比分别为 93.38%、94.50%、95.26%和 89.87%，以下主要分析螺栓螺钉和螺母销售收入变动的原因及合理性。

（1）螺栓螺钉

报告期内，公司向东风随州专用汽车有限公司销售的螺栓螺钉情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

收入	6.45	243.49	565.08	89.83
数量	0.01	0.29	0.72	0.12
单价	827.90	854.10	783.80	722.64

2020 年度和 2021 年度，公司向东风随州专用汽车有限公司销售螺栓螺钉收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	-56.91%	529.04%
数量变动影响	-60.46%	479.96%
单价变动影响	3.55%	49.08%

由上表可见，2020 年度，向东风随州专用汽车有限公司销售螺栓螺钉收入同比增长 529.04%，其中销量变动影响 479.96%，单价变动影响 49.08%；2021 年度，向东风随州专用汽车有限公司销售螺栓螺钉收入同比增长-56.91%，其中销量变动影响-60.46%，单价变动影响 3.55%。2020 年公司销售螺栓螺钉数量大幅增长，且销售单价亦因产品结构变化有所增长，其中单价超过 800 元/千件的螺栓螺钉收入占比由 2019 年的 52.52%上升至 2020 年的 57.96%，导致 2020 年销售收入大幅增长；2021 年随着销量下滑，公司对东风随州专用汽车有限公司销售螺栓螺钉的收入有所下降。

（2）螺母

报告期内，公司向东风随州专用汽车有限公司销售的螺母情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	0.71	78.97	247.46	27.06
数量	0.001	0.116	0.602	0.083
单价	638.15	682.76	411.14	326.15

2020 年度和 2021 年度，公司向东风随州专用汽车有限公司销售螺母收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	-68.09%	814.55%
数量变动影响	-80.78%	625.51%
单价变动影响	12.70%	189.04%

由上表可见，2020 年度，向东风随州专用汽车有限公司销售螺母收入同比

增长 814.55%，其中销量变动影响 625.51%，单价变动影响 189.04%，2021 年度，向东风随州专用汽车有限公司销售螺母收入同比增长-68.09%，其中销量变动影响-80.78%，单价变动影响 12.70%。2020 年公司向其销售的螺母数量大幅增长，且销售单价亦因产品结构变化有所增长，其中单价超过 500 元/千件的螺母收入占比由 2019 年的 58.71%上升至 2020 年的 66.24%，导致 2020 年销售收入大幅增长；2021 年随着销量下滑，公司对东风随州专用汽车有限公司销售螺母的收入有所下降。

7、Bowen Industrial Limited

报告期内，公司向 Bowen Industrial Limited 销售的主要产品为螺栓螺钉，占比分别为 93.53%、91.04%、89.95%和 96.20%，以下主要分析螺栓螺钉销售收入变动的原因及合理性。

报告期内，公司向 Bowen Industrial Limited 销售的螺栓螺钉情况如下：

单位：万元、万千件、元/千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
收入	262.13	548.47	425.31	119.01
数量	2.90	4.99	4.61	2.69
单价	90.37	109.92	92.16	44.23

2020 年度和 2021 年度，公司向 Bowen Industrial Limited 销售螺栓螺钉收入波动的数量、单价影响分析如下：

项目	2021 年增长率	2020 年增长率
收入变动	28.96%	257.37%
数量变动影响	8.12%	71.50%
单价变动影响	20.84%	185.87%

由上表可见，2020 年度，对 Bowen Industrial Limited 的螺栓螺钉收入同比增长 257.37%，其中销量变动影响 71.50%，单价变动影响 185.87%；2021 年度，对 Bowen Industrial Limited 的螺栓螺钉收入同比增长 28.96%，其中销量变动影响 8.12%，单价变动影响 20.84%。2019 至 2021 年度，公司向 Bowen Industrial Limited 销售螺栓螺钉类产品的单价逐步上升主要系销售产品的结构变化和产品调价所致，其中 2020 年均价上升幅度较大，主要系向 Bowen Industrial Limited 销售新产品 KT010101-000357 收入占比为 23.65%，其销售单价为 1,130 元/千件，

相对较高，拉高了当年的销售均价；2021 年均价有所上升，一方面随着钢材价格上涨，公司上调了部分产品价格；另一方面 KT010102-000083 产品收入占比由 2020 年的 13.11%上升至 2021 年的 15.22%，其销售单价为 734 元/千件，相对较高，拉高了当年的销售均价。同时随着销量的逐年增长，公司向 Bowen Industrial Limited 销售螺栓螺钉的收入亦不断增长。

（四）是否与相关客户的收入和产品出货量相匹配，发行人对前五大客户的销售收入占其同类采购金额的比例

报告期内，公司对海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼的销售收入占各期主营业务收入的比例分别为 93.51%、91.74%、93.59%和 93. 90%，占比较高，由于以上客户未公开披露具体各类产品的销售量，以下主要分析公司收入与上述四家客户相关产品收入情况的匹配关系。

1、公司收入与主要客户产品的对应关系

报告期内，公司销售收入与主要客户产品的对应情况如下：

单位：万元

年份	对应客户产品收入	海尔集团	美的集团	快扣	道尔曼
2022 年 1-6 月	洗衣机	6,835.65	1,296.48	-	-
	空调	1,284.50	1,263.10	-	-
	冷柜冰箱	930.61	-	-	-
	热水器	927.93	-	-	-
	厨电	262.64	112.90	-	-
	汽车类	-	16.81	-	2,736.23
	其他类	107.37	47.37	3,299.80	-
	合计	**10,348.71**	**2,736.66**	**3,299.80**	**2,736.23**
2021 年度	洗衣机	14,450.87	4,629.59	-	-
	空调	2,071.17	2,290.80	-	-
	冷柜冰箱	2,077.10	-	-	-
	热水器	2,158.31	-	-	-
	厨电	528.96	106.46	-	-
	汽车类	-	3.90	-	4,731.38
	其他类	75.93	101.90	4,551.79	-
	合计	**21,362.34**	**7,132.65**	**4,551.79**	**4,731.38**
2020 年度	洗衣机	11,947.56	3,339.51	-	-
	空调	1,840.22	594.97	-	-

	冷柜冰箱	2,042.17	-	-	-
	热水器	1,732.79	-	-	-
	厨电	311.25	36.36	-	-
	汽车类	-	-	-	4,254.82
	其他类	100.33	60.92	2,962.51	-
	合计	**17,974.31**	**4,031.76**	**2,962.51**	**4,254.82**
2019 年度	洗衣机	11,350.73	4,251.07	-	-
	空调	1,888.58	1,159.36	-	-
	冷柜冰箱	1,796.73	-	-	-
	热水器	1,535.88	-	-	-
	厨电	154.81	-	-	-
	汽车类	-	-	-	4,077.74
	其他类	58.58	59.26	3,221.56	-
	合计	**16,785.32**	**5,469.68**	**3,221.56**	**4,077.74**

2、主要客户的销售情况

报告期内，海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼分产品的销售收入情况如下：

（1）海尔集团

单位：万元

年份	产品类别	收入
2022 年 1-6 月	洗衣机	2,651,691.94
	空调	2,367,053.87
	电冰箱	3,791,336.73
	水家电	671,330.09
	厨电	1,875,003.75
	装备部品及渠道综合服务	768,431.88
	合计	**12,124,848.26**
2021 年	洗衣机	5,475,883.93
	空调	3,753,143.15
	电冰箱	7,156,978.92
	水家电	1,247,059.38
	厨电	3,524,404.03
	装备部品及渠道综合服务	1,500,236.73
	合计	**22,657,706.13**
2020 年	洗衣机	4,845,242.67
	空调	2,999,886.04
	电冰箱	6,153,803.84
	水家电	985,673.06
	厨电	3,136,131.98
	装备部品及渠道综合服务	2,738,589.33

	合计	**20,859,326.92**
2019 年	洗衣机	4,471,429.51
	空调	2,912,836.08
	电冰箱	5,843,754.86
	水家电	962,399.76
	厨电	2,950,892.56
	装备部品及渠道综合服务	2,805,756.99
	合计	**19,947,069.76**

注：数据来源于海尔集团年报

（2）美的集团

单位：万元

年份	产品类别	收入
2022 年 1-6 月	暖通空调	8,323,638.30
	消费电器	6,633,468.50
	机器人及自动化系统	1,369,212.50
	合计	**16,326,319.30**
2021 年	暖通空调	14,187,914.60
	消费电器	13,186,609.90
	机器人及自动化系统	2,728,132.80
	合计	**30,102,657.30**
2020 年	暖通空调	12,121,504.30
	消费电器	11,389,076.40
	机器人及自动化系统	2,158,878.20
	合计	**25,669,458.90**
2019 年	暖通空调	11,960,737.90
	消费电器	10,948,679.10
	机器人及自动化系统	2,519,196.40
	合计	**25,428,613.40**

注：数据来源于美的集团年报

（3）快扣

单位：万美元

年份	产品类别	收入
2022 年 1-6 月	工业和建筑用品的批发分销	348,260.00
2021 年	工业和建筑用品的批发分销	601,090.00
2020 年	工业和建筑用品的批发分销	564,730.00
2019 年	工业和建筑用品的批发分销	533,370.00

注：数据来源于万得资讯

（4）道尔曼

单位：万美元

年份	产品类别	收入
2022 年 1-6 月	汽车类产品	81,899.80
2021 年	汽车类产品	134,524.90
2020 年	汽车类产品	109,274.80
2019 年	汽车类产品	99,132.90

注：数据来源于万得资讯

3、公司收入与客户相关产品收入的匹配关系

报告期内，公司收入占下游客户相关产品收入的比重情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海尔集团				
洗衣机	0.258%	0.264%	0.247%	0.254%
空调	0.054%	0.055%	0.061%	0.065%
电冰箱	0.025%	0.029%	0.033%	0.031%
水家电	0.138%	0.173%	0.176%	0.160%
厨电	0.014%	0.015%	0.010%	0.005%
美的集团				
暖通空调	0.015%	0.016%	0.005%	0.010%
消费电器	0.022%	0.037%	0.030%	0.039%
快扣				
工业和建筑用品的批发分销	0.141%	0.119%	0.080%	0.087%
道尔曼				
汽车类产品	0.499%	0.552%	0.596%	0.589%

注：不同产品下公司收入占下游客户收入比重=公司对应客户产品收入/对应产品下客户收入；其中美的集团暖通空调=公司空调收入/美的暖通空调收入，消费电器=（公司洗衣机收入+公司厨电收入+公司其他类收入）/美的消费电器收入。

由上表可知，报告期内，公司向海尔集团销售厨电类紧固件收入占海尔厨电收入的比重有所增长，主要系 2020 年公司通过商务谈判获取海尔集团某工厂厨电类紧固件供货资格；公司向美的集团销售空调类紧固件收入占美的集团暖通空调收入的比重在 2021 年增长较快，主要系 2020 年公司因产能受限，向美的集团销售的空调类紧固件有所减少，2021 年随着公司产能的扩张，公司陆续与美的集团旗下多个子公司建立合作关系，向美的集团销售空调类紧固件收入占美的集团暖通空调收入的比重逐步增长；公司向快扣销售的紧固件收入占快扣收入的比重在 2020 年有所下降，主要系 2020 年公司生产及海运受到疫情影响所致，2021

年及以后占比增长较快，主要系疫情爆发后公司较快扣位于中国台湾和东南亚国家供应商复工复产更快，且公司响应速度、批量化生产能力、及时供货能力及产品品质受到客户的认可，客户将部分订单转移至公司所致。除上述情况外，公司对下游客户各类产品的销售收入占客户产品收入的比重较为稳定，公司收入与相关客户收入相匹配。

4、公司销量与下游客户销量的匹配关系

由于海尔集团、美的集团、快扣、道尔曼公司年报中未具体披露分产品的销量情况。根据年报披露主要客户销量增长情况如下：

公司	2021 年度	2020 年度
海尔集团	13.60%	8.51%
美的集团	10.85%	11.15%
快扣/道尔曼	未披露	未披露
本公司	33.62%	0.91%

由上表可知，2020 年度，海尔集团销售量较上期增长 8.51%，美的集团家用电器行业销售量较上期增长 11.15%，本公司销量较上年增长 0.91%；2021 年度，海尔集团销售量较上期增长 13.60%，美的集团家用电器行业销售量较上期增长 10.85%，本公司的销量较上期增长 33.62%。报告期内，公司与海尔集团和美的集团销量均处于增长趋势。综上所述，公司与相关客户的收入和产品出货量增长趋势一致。

5、公司对前五大客户的销售收入占其同类采购金额的比例情况

通过访谈可知，报告期内公司对前五大客户的销售收入占其同类采购金额的比例情况如下：

客户		占比情况
海尔集团	洗衣机事业部	60%左右
	空调事业部	70%左右
	冰箱事业部	60%-70%
	厨电事业部	95%左右
美的集团	广东美的暖通设备有限公司	30%左右
	合肥美的暖通设备有限公司	20%-30%
	合肥美的洗衣机有限公司	10%-20%
	美的集团武汉制冷设备有限公司	25%-35%

客户		占比情况
	无锡小天鹅电器有限公司	20%-30%
	重庆美的制冷设备有限公司	20%-30%
快扣		2.5%左右
道尔曼		3%-5%
东风随州专用汽车有限公司		20%-30%
益亿精密五金（上海）有限公司		5%-10%
BOWEN INDUSTRIAL LIMITED		100%

（五）分析是否存在大客户依赖，与相关客户合作的稳定性、可持续性、潜在风险及应对措施

1、公司客户集中度较高

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占主营业务收入的比例分别为94.78%、94.44%、95.10%和95.24%，其中公司对海尔集团的销售收入占主营业务收入的比例分别为53.11%、56.42%、52.92%和50.82%，占比较高。公司主要客户集中度较高与公司下游行业的竞争格局及公司发展战略有关。

公司产品的下游应用领域主要是家电行业，经过改革开放数十年的发展，我国家电行业逐步进入分化、整合阶段，行业领军企业在产品质量、技术研发、销售渠道及品牌口碑等方面的优势逐渐显著，市场份额逐步集中至行业头部企业。国内布局白色家电领域的上市公司主要包括9家（海尔智家、长虹美菱、澳柯玛、奥马电器、海信家电、春兰股份、美的集团、格力电器、惠而浦），根据上述公司2021年年报统计，海尔智家、美的集团、格力电器三家公司的营业收入总和为7,566.58亿元，占9家上市公司营业收入总和的比例达到87.36%，家电领域市场集中度高是导致发行人下游客户集中度较高的主要原因。

在公司发展过程中，公司管理团队综合考虑自身情况，立足于服务家电行业的优质客户，由于该类客户需求量较大，发行人在安排产能时会重点保障对其产品供应，以满足重要客户的生产经营需要，维持长期稳定的合作关系，亦导致公司的客户集中度较高。

综上所述，报告期内，公司下游行业的竞争格局及公司发展战略导致公司客户集中度较高，存在一定程度的大客户依赖。

2、与相关客户合作的稳定性、可持续性

公司与主要客户合作的稳定性和可持续性主要表现在以下方面：

①公司与主要客户的合作历史较长，公司与海尔集团于 2016 年开始合作、与美的集团于 2013 年开始合作、与道尔曼于 2014 年开始合作、与快扣于 2013 年开始合作。发行人与主要客户的合作历史较长，并保持了良好的业务合作关系，具备良好、稳定的合作基础，为后续合作打下坚实的基础。

②发行人与主要客户合作关系稳定、合作粘性较强，与主要客户合作过程中，公司与主要客户保持了良好稳定且持续的合作关系，并形成了较强的合作粘性，主要客户替换供应商的意愿较低。同时主要客户的认证流程复杂，要求较高。公司已成为海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼等国内、国际知名品牌的合格供应商，上述主要客户对合格供应商的认证过程较为复杂，该类客户对新进入合格供应商均需履行较长时间的审批及认证程序，认证过程需要花费一定的时间和成本。

综上所述，公司与主要客户的合作具有良好的历史基础、稳固的合作关系、以及较高的客户准入门槛，公司与主要客户合作关系具有稳定性和可持续性。

3、潜在风险及应对措施

公司潜在风险主要为客户集中度较高的风险和被替代的风险。主要的应对措施如下：

（1）积极开拓新的下游应用领域，寻求客户的多元化

报告期内公司的下游客户主要处于家电行业，海尔集团的销售收入占主营业务收入均超过 50%，客户集中度较高。为了降低下游客户的集中度，公司正在积极开拓汽车领域和航空航天领域客户，以寻求多元化发展。目前公司在汽车领域开拓了道尔曼等汽车售后市场紧固件供应商以及德国大众、中国一汽、东风随州专用汽车有限公司等知名汽车集团，目前与西安卓锐航空科技有限公司签订了购销合同。通过多元化发展，以降低客户集中度较高的风险。

（2）巩固与现有客户的合作关系

公司的前五大客户的销售收入占主营业务收入的 90%以上，与现有大客户稳定的合作关系对于公司的持续发展至关重要。公司积极与客户沟通，及时了解并满足客户的需求。具体而言，公司为了响应客户零库存的要求，在海尔集团和美的集团的工厂附近设立办事处并租赁仓库，及时高效的为海尔集团和美的集团供货。目前公司的办事处基本覆盖海尔集团和美的集团的主要工厂。同时，公司积极快速响应客户定制化和大批量的紧固件需求，不断设计、开发新产品，并逐步建立及完善大批量、高质量的交付能力，巩固了与主要客户的合作关系。

（3）提升产品质量增强企业竞争力

我国紧固件相关的生产企业众多，行业分散化程度较高，自动化程度较低、技术装备相对落后、产品档次较低、规模较小的企业较多。随着行业逐步发展，低端紧固件生产企业逐步淘汰，紧固件生产企业开始逐步向规模化、高端化、品牌化发展。

为满足客户频繁、大批量的产品迭代开发需求，发行人不断增强设计开发能力。公司以研发中心作为研发资源整合平台，对紧固件设计、机加工、热处理以及表面处理等领域不断深化研究，在与下游客户的经营互动过程中不断积累技术经验、提升研发实力。公司自成立以来深耕紧固件领域，重视研发投入及技术积累。截至本回复签署日，公司共取得专利 44 项，其中发明专利 6 项，实用新型专利 38 项，自 2015 年成为国家高新技术企业。公司是浙江省紧固件行业协会副会长单位，被浙江省经济和信息化厅评定为浙江省“专精特新”中小企业。

为提升产品质量，发行人不断夯实其质量检验能力，增强企业综合竞争力。2019 年起，公司开始投资建设年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目（二期生产基地），该生产基地能够扩大公司产能，逐步降低外协比例，增强公司对产品质量控制。此外，公司为不断增强质量检测能力引进了一系列高端检测设备，如 X 荧光光谱仪（日本 HORIBA）、螺纹紧固件性能分析系统（德国 Kistler Remscheid）、ECM 全自动光学螺栓尺寸测量仪（德国 Schatz，现为德国 Kistler Remscheid）等。通过提升产品的品质，发行人不断巩固紧固件产品在下游市场中的竞争力，以避免公司被替代的风险。

二、说明前五大客户对发行人验厂、质量管理评审与考核的具体情况，包括时间点、频率、具体要求、流程等，历史上有无评审或考核不通过的情形，发行人接入客户的供应商管理系统的具体情况，系统记录采购数量与发行人销售数量的一致性；各类产品竞争对手的具体情况、与发行人相比的竞争优劣势，客户选择供应商的具体考虑因素，是否存在多个供应商同时供货的情形，发行人是否存在被替代的风险；是否存在客户的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况。

（一）说明前五大客户对发行人验厂、质量管理评审与考核的具体情况，包括时间点、频率、具体要求、流程等，历史上有无评审或考核不通过的情形

公司主要客户的供应商认证体系较为严格，认证过程包括资质审核、现场评审及通过首次认证后复检等多个环节，公司一般在通过客户首次认证后正式与客户建立合作关系。公司主要客户验厂情况主要分为以下两类：①初次合作验厂+定期复检，包括海尔集团、美的集团、东风随州专用汽车有限公司；②初次合作验厂+不定期复检，包括快扣、道尔曼。益亿精密五金（上海）有限公司、BOWEN INDUSTRIAL LIMITED 等客户因其规模相对较小，以资质或资料审核为主，并无验厂的要求，因此未对发行人验厂。前五大客户对发行人验厂、质量管理评审与考核的具体情况如下：

客户名称	验厂的具体情况	验厂的时间点	验厂的频率	验厂的具体要求	验厂的流程	历史上有无评审或考核不通过的情形
海尔集团/美的集团/东风随州专用汽车有限公司	①公司提供产品质量和生产管控的相关文件；②客户聘请第三方检测机构对公司的产品进行质量检测；③提供发行人的生产工艺情况、原材料采购的情况、生产设备的变动情况以及财务报表等相关资料；④要求公司产品通过产品管理质量体系 ISO9001:2015 和 IATF16949 认证；⑤根据发行人提供的资料进行审核并且安排现场验证。	合作前以及合作后每年不定时	每年一次	评估公司的生产能力、生产条件、交付能力、产品品质；了解公司质量控制体系；了解及评估公司财务状况等	发行人提供质量和生产管控文件等资料并由客户审核+现场验证	无
快扣/道尔曼	①公司提供产品质量和生产管控的相关文件；②客户聘请第三方检测机构对公司的产品进行质量检测；③提供发行	在合作前以及公司实	不定期	评估公司的生产能力、生产条件、交付能力、	发行人提供质量和生产管控文件等	无

客户名称	验厂的具体情况	验厂的时间点	验厂的频率	验厂的具体要求	验厂的流程	历史上有无评审或考核不通过的情形
	人的生产工艺情况、原材料采购的情况、生产设备的变动情况和财务情况等相关资料；④要求公司产品至少通过产品管理质量体系产品管理质量体系 ISO9001:2015 认证；⑤要求公司通过职工保护和环境保护方面的认证以及提供安全生产和社会责任履行等资料；⑥根据发行人提供的资料进行审核并且安排现场验证。	际经营场所变更、实际控制人变更等重大变更时		产品品质；了解公司质量控制体系、公司的社会责任和安全生产履行情况；了解及评估公司的财务情况；了解及评估公司环境保护情况并要求公司通过 ISO：14001 认证；了解及评估公司职工保护情况并通过 ISO：45001 认证。	资料并由客户审核+现场验证	

（二）发行人接入客户的供应商管理系统的具体情况，系统记录采购数量与发行人销售数量的一致性

目前公司已接入海尔集团和美的集团的供应商管理系统，发行人以客户系统记录采购数量作为公司的销售数量，因此客户系统记录采购数量与发行人销售数量一致。

海尔集团供应商管理系统下单情况如下：公司每日登录海尔集团 SAP 系统和 GMDC（全球模块交付中心）系统根据其入库指示单将货物按时配送至海尔集团检验部进行报检。海尔集团检验部进行抽检或全检，检验项目包括铭牌标志、外观、尺寸、包装等，检验结果由检验部在入库指示单上盖章确认并在 GMDC 系统中进行判定。公司可以在 GMDC 系统中查看检验结果，海尔集团不单独出具验收单或验收报告。检验合格后，海尔集团将该批次产品办理入库，系统显示产品“工厂已入库”。只有检验合格的产品才能被领用进行生产。每日海尔集团领用已入库产品后通过其供应商管理系统将已领用产品予以发布结算。

美的集团供应商管理系统下单情况如下：公司每日按照其供应商管理系统

（GSC 系统）中的供货需求将货物按时配送至生产线仓库。美的集团在 GSC 系统中录入产品检验合格标准，公司送货前需在 GSC 系统中录入出厂检验结果，检验项目包括铭牌标志、外观、尺寸、性能、包装等。出厂检验结果符合 GSC 系统中的产品检验合格标准的，GSC 系统提示录入成功，若录入结果不符合要求，则会有即时提示。报告录入完成后，公司将产品和对应的订单送到美的集团生产线仓库，仓管会扫描订单入库，入库后美的集团检验人员进行入厂检验。检验合格的产品由美的集团人员分配到各生产线使用，美的集团不会单独出具验收报告或者记录单；对不合格的产品则会单独出具不合格报告，并将结果上传 GSC 系统，同步通知供应商退货等处理。公司送货产品在美的集团仓管扫描订单入库且检验合格后才会被领用，美的集团领用已入库产品后通过 GSC 系统将已领用产品予以发布结算。

综上所述，公司接入海尔集团和美的集团的供应商管理系统，通过获取海尔集团和美的集团供应商系统数据以确认销售数据，因此客户的系统记录采购数量与公司的销售数量一致。

（三）各类产品竞争对手的具体情况、与发行人相比的竞争优劣势

1、各类产品竞争对手的具体情况

报告期内，公司主要产品为螺栓螺钉、套件、螺母、配件类产品，公司对海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼的销售收入占各期主营业务收入的比例分别为 93.51%、91.74%、93.59%和 93. 90%，占比较高。其中快扣和道尔曼为国外客户，从全球采购紧固件及其他类产品，供应商众多且分散，公司占快扣和道尔曼的采购比重较低，而报告期内公司对海尔集团和美的集团的销售收入占各期主营业务收入的比例分别为 70.42%、69.08%、70.59%和 64.26%，海尔集团和美的集团为公司的重要客户，因此公司主要竞争对手为海尔集团和美的集团紧固件供应商。通过访谈得知公司主要竞争对手包括晋亿实业、春雨（东莞）五金制品有限公司、海门市华桂标准件有限公司等，具体情况如下：

公司名称	销售的主要产品	成立时间	业务范围
晋亿实业股份有限公司	各类紧固件、铁道扣件、五金制	1995 年	生产销售紧固件、钨钢模具、五金制品、钢丝拉丝、铁道扣件，从事非配额许可证、

公司名称	销售的主要产品	成立时间	业务范围
	品、精线、自动化仓储设备、钢轨等产品		非专营商品的收购出口业务，紧固件产品的研究和开发业务，从事钢轨及上述同类产品的批发、进出口业务（涉及配额、许可证、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）、佣金代理（拍卖除外）。（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）
春雨（东莞）五金制品有限公司	汽车类紧固件、轨道类紧固件、建筑类紧固件、电子类紧固件、家具类紧固件等产品	1995 年	生产和销售螺丝、螺帽、五金件（磨光棒、铁卷线材、五金零件）配套热处理、酸洗、电镀锌的工序。设立开发机构，研究和开发螺丝、螺帽、五金件；为关联企业提供财务管理、生产管理、信息技术支持管理业务，并提供服务外包业务（涉限除外，涉及国家专项规定的按有关规定办理）。（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）
海门市华桂标准件有限公司	紧固件及自攻螺丝、不锈钢标准件、各类非标螺丝、新型组合螺丝、三组合螺丝，五金标准件、冲压件等系列产品	2002 年	螺丝、螺帽、冲压件、五金制造、加工、销售；金属表面处理及热处理加工；货物或者技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（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）

2、与发行人相比的竞争优劣势

（1）竞争优势分析

①竞争对手具有一定的先发优势

发行人的竞争对手成立时间较早，经营时间均超过 20 年，通过较长时间的经营竞争对手均获取了优质的客户，并形成一定的先发优势。其中晋亿实业股份有限公司已于 2007 年上市，其客户遍布全球并形成了一定的技术优势、规模优势和品牌优势；春雨（东莞）五金制品有限公司成立于 1995 年，经过长期的经营积累了部分优质客户，主要包括东风汽车集团股份有限公司乘用车公司、江铃汽车股份有限公司等、海尔集团、Donaldson、Johnson Controls 等；海门市华桂标准件有限公司成立于 2002 年，经过长期的经营亦积累了部分优质客户，主要包括奥克斯空调股份有限公司、广东美的制冷设备有限公司、阿奇立克日立家用

电器（上海）有限公司等。

②竞争对手具有一定的产品多样化优势

发行人的竞争对手产品品类较为丰富，其中晋亿实业股份有限公司的产品除紧固件产品之外还有铁道扣件、五金制品等；春雨（东莞）五金制品有限公司除汽车类紧固件，还有轨道类紧固件、建筑类紧固件、电子类紧固件等产品；海门市华桂标准件有限公司除紧固件之外，还有五金标准件、冲压件等产品。竞争对手较为丰富的产品可以促使其开发不同类型的客户，并形成一定的产品多样化优势。

③融资渠道较为丰富

发行人的主要竞争对手晋亿实业和春雨（东莞）五金制品有限公司的母公司春雨集团均为上市公司，融资渠道较为丰富。发行人尚处于业务快速发展阶段，资金实力和公司规模相对较小。发行人目前主要依靠自有资金和银行贷款，融资渠道较为单一。

（2）竞争劣势分析

①成本劣势

发行人主要竞争对手晋亿实业为上市公司，春雨（东莞）五金制品有限公司的母公司春雨集团在中国台湾交易所上市，竞争对手的经营规模较大，整体运营成本较高。发行人构建了从研发设计到生产交付的全流程工序体系，不存在主要工序完全外协的情况，其成本控制相较于竞争对手具有一定的优势。

②竞争对手的区位相对较差

发行人的主要竞争对手晋亿实业位于浙江省嘉兴市嘉善县、春雨（东莞）五金制品有限公司位于广东省东莞市、海门市华桂标准件有限公司位于江苏省南通市海门县。而发行人所在的浙江温州地区是我国紧固件制造业的主要聚集地之一，上下游配套体系完善，也聚集了大批优秀的紧固件外协厂商。公司以温州为中心建立、完善供应链体系，能够有效降低物流成本和缩短生产周期，为高效服务下游客户提供了便利，具有一定的区位优势。

（四）客户选择供应商的具体考虑因素，是否存在多个供应商同时供货的情形，发行人是否存在被替代的风险

1、客户选择供应商的具体考虑因素，是否存在多个供应商同时供货的情形

公司客户选择供应商时，主要从交付能力、产品品质、成本控制和设计开发能力等方面进行考察，具体情况如下：

（1）交付能力

紧固件产品品类复杂、规格繁多、产品一般为大批量交付，为了保证供应效率和产品品质稳定，客户会选择具备大规模生产能力和快速响应能力的制造商作为长期合作伙伴。

（2）产品品质

下游客户对于紧固件产品的一致性要求较高，如家电的压缩机、电机、皮带件、钣金件连接件，汽车的底盘、发动机等部件在日常运行中处于高速震动状态，容易导致紧固件的断裂、脱落，少量产品的质量缺陷对下游企业的市场美誉度、产品安全性有着较大影响，容易引起赔款、产品召回等售后责任。因此，下游客户对于紧固件产品的质量要求十分严格，紧固件产品的质量缺陷率以 PPM（百万分之一）级别计量，下游客户在选择供应商时将重点考察其质量控制水平。

（3）成本控制

下游客户要求供应商在生产过程中通过规模化生产、优化生产流程、完善生产工艺等不断降低生产成本，成本控制亦是下游客户选择供应商的重要考虑因素。

（4）设计开发能力

随着下游家电、汽车行业的竞争加剧，行业内技术迭代更新，下游客户选择供应商时要求供应商具备快速定制化设计开发能力，能够及时配合主机厂进行设计开发，以确保客户的产品需求。

下游客户为保证供应链稳定性，通常由多个供应商同时供货。

2、发行人是否存在被替代的风险

发行人被替代的风险较低，原因如下：

（1）发行人与主要客户建立起了长期稳定的合作关系

发行人长期深耕于家电及汽车紧固件行业，凭借多年的研发技术积累、优良的产品及服务品质以及快速的响应能力，与包括海尔集团、美的集团、道尔曼、快扣等众多国内外优质客户及行业龙头建立起长期且稳定的合作关系，并得到了客户的充分认可与肯定，曾获得包括海尔集团最佳合作奖、美的中央空调事业部2019年度金质供应商、海尔集团厨电事业部优秀供应商奖以及2020年度快扣公司最佳表现供应商在内的一众奖项。经过多年的合作，发行人目前系海尔集团和美的集团重要的紧固件供应商之一，已经深度融入海尔集团和美的集团的供应链体系，在技术合作、产品交付和定制化服务等方面已形成深度对接，发行人被替代的风险较低。

（2）主要客户的认证壁垒较高，客户粘性强

紧固件作为一种应用极为广泛的基础机械零部件，有“工业之米”之称，其质量直接关系到下游客户产品的质量可靠性及安全性。为保证产品性能和质量的稳定性，客户通常会设置严格的供应商认证标准，紧固件厂商需要在经历严格的验厂、供应商资质的质量管理评审和一定时间的考核期后，才能进入其合格供应商体系，成为合格供应商后仍需接受定期审核。尽管下游行业入围门槛较高，但一旦入围后，双方间将形成较强的粘性合作关系，下游客户通常不会轻易更换供应商，以保证紧固件的供货稳定性和及时性。因此，同行业的潜在竞争者进入发行人下游行业的壁垒较高，发行人被其他供应商替代的风险较小。

（3）发行人能够快速且高质量地响应客户的定制化开发需求

紧固件产品的品类繁多、结构多样，不同领域的下游客户对紧固件的材料、结构、性能指标等存在多样化的需求，且往往需要高质量批量化交付，这对于紧固件企业的行业经验丰富度、质量管控体系、针对客户不同产品的定制化开发设计能力提出了较高的要求。发行人在长期的经营实践过程中积极主动与客户沟通，不断加深对客户需求的理解，并在实践中不断积累生产经验，完善质量管控

体系并提升生产效率，以实现对客户需求的快速响应，建立起了及时、大批量、高质量的交付能力，这有助于发行人与客户长期保持稳固的合作关系，降低被替代的风险。

（五）是否存在客户的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况

通过访谈客户，通过网络检索工具查询客户的工商信息，获取发行人董监高关联方调查表，核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人及一致行动人、董事、监事、高级管理人员银行流水。不存在客户股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形。

三、说明直销客户和贸易商客户的主要合同条款（含账期）及差异情况，相关差异的合理性；贸易商客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与贸易商期后销售周期的匹配性，是否存在压货情形，退换货率的合理性。

（一）说明直销客户和贸易商客户的主要合同条款（含账期）及差异情况，相关差异的合理性

报告期内，发行人的主要的直销客户和贸易客户情况如下：

客户	销售模式	主要合同条款				
		合同形式	验收条款/风险转移条款	账期	结算方式	质量保证条款
青岛好品海瑞信息技术有限公司/青岛海达源采购服务有限公司	直销	框架合同+订单	甲方专有模块产品的所有权，其毁损灭失风险在甲方接受模块产品前均由乙方承担，甲方接受产品后方转移至甲方	发票入账后 90 天付款	商业汇票	甲方就模块产品入库后，非功能模块质保期 24 个月，功能模块质保期 48 个月；自甲方模块产品销售者购买之日起，非功能模块保质期 12 个月或甲方向消费者承诺的质保期，功能模块保质期 36 个月或甲方向消费者承诺的质保期
无锡小天鹅电器有限公司/合肥美的洗衣机有限公司	直销	框架合同+订单	乙方按照甲方订单交货，且经甲方初步检验合格的，办理入库单的，即为交付。物料交付前，物料所有权归乙方所有，风险由乙方承担	月结 60 天，甲方收到发票且审核无误后的次月第 1 天起算，满 60 天后纳入最近一次排款计划支付货款	商业汇票	乙方承诺给甲方的零部件保修期限为甲方产品终端售出之日起 3 年。
广东美的暖通设备有限公司	直销	框架合同+订	乙方按照甲方订单交货，且经甲方初步检验合格的，办理入库单的，即为交付。	发票经甲方审核无误且入账 15 天后，	商业汇票	乙方物料的质量问题造成甲方成品售出五年（自甲方成品交付终端用户使用之日起计

客户	销售模式	主要合同条款				
		合同形式	验收条款/风险转移条款	账期	结算方式	质量保证条款
		单	物料交付前，物料所有权归乙方所有，风险由乙方承担	甲方将乙方纳入排款计划		算）内发生故障，乙方应对物料承担质量责任。
道尔曼	贸易	框架合同 + 订单	将商品交付到道尔曼指定的工厂、地方或港口后，所有权转移至道尔曼	发货后 45 天付款	电汇	根据本协议购买的每件产品的保修期应在道尔曼的最终用户首次使用产品时开始并于此后 3 年结束
快扣	贸易	订单	未约定	见提单即付、见提单付款或发货后 30 天付款、收到发票后 30 天付款	电汇	未约定
东风随州专用汽车有限公司	直销	框架合同 + 订单	供应方供应的零部件交货后，零部件所有权转移给需求方	客户发票入账后，三个月开始滚动付款，120 天付清	商业汇票	从需方汽车产品出厂到售后服务的全过程
益亿精密五金（上海）有限公司	直销	订单	未约定	验收后付款	商业汇票	出现质量问题包退包换
BOWEN INDUSTRIAL LIMITED	贸易	框架合同 + 订单	产品需运输到青岛港口或上海港口，产品所有权及损失风险在交付时转移至买方	2019 年：装船后 70 天支付货款。2020 年及以后：装船后 90 天支付货款	电汇	产品质保期为自买方收到产品之日起 1 年

由上表可知，公司的主要贸易客户为快扣和道尔曼，二者均为境外客户，相比与境内直销客户，在结算方式上，贸易客户主要采用电汇结算，直销客户主要采用商业汇票结算；在账期上，直销客户的账期较长，贸易客户相对较短。由于贸易客户主要是境外客户，其结算均为美元，而美元汇率具有一定的波动性，因此在与国外客户签订合同时会协商账期，其账期短于境内直销客户。

（二）贸易商客户采购频率及单次采购量分布是否合理,与贸易商期后销售周期的匹配性，是否存在压货情形，退换货率的合理性。

公司主要的贸易商客户为快扣和道尔曼，报告期内，发行人向快扣及道尔曼的销售收入之和分别为 7,299.30 万元、7,217.33 万元、9,283.17 万元和 6,036.03 万元，占公司各期主营业务收入的比例分别为23.10%、22.66%、23.00%和29.64%，因此以下重点分析快扣和道尔曼的采购情况和退换货率。

1、贸易商客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与贸易商期后销售周期的匹配性，是否存在压货情形

（1）快扣

报告期内，快扣的采购频率、单次采购量、期后销售周期情况如下：

项目	公式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①订单量（千件）	/	231,113.51	791,868.65	344,609.00	287,078.46
②订单次数（次）	/	372	818	448	354
③平均单次采购量（千件/次）	③=①/②	621.27	968.05	769.22	810.96
④采购频率（次/天）	④=②/365	2.04	2.24	1.23	0.97
⑤贸易商期末库存量（千件）	/	294,275.79	209,725.40	127,261.51	158,768.59
⑥贸易商平均日销售量（千件/天）	/	1,493.64	1,166.65	931.36	863.41
⑦测算期后销售周期（天）	⑦=⑤/⑥	197.00	180.00	137.00	184.00

注：2022 年 1-6 月采购频率已做年化处理，贸易商平均日销售量根据获取贸易商年度销售数量计算，下同。

由上表可见，报告期内，快扣的采购频率分别 0.97 次/天、1.23 次/天、2.24 次/天和 2.04 次/天，平均单次采购量分别为 810.96 千件/次、769.22 千件/次、968.05 千件/次和 621.27 千件/次，2021 年快扣的采购频率、平均单次采购量增长较快，主要系疫情爆发后，相比于快扣位于中国台湾及东南亚地区的供应商，公司复工

复产更快，且公司响应速度、批量生产能力、及时供货能力及良品率受到客户认可，快扣将部分订单转移至公司所致。2022 年 1-6 月快扣的采购频率比较稳定，平均单次采购量有所下降，主要系 2022 年上半年美国经济下行和通货膨胀，快扣的终端客户受到影响，因此快扣降低了单次采购量。

根据测算，报告期内快扣的期后销售周期分别为 184 天、137 天、180 天、197 天，其期后的销售周期较长主要系：①快扣通常会储备 2 个月左右的安全库存；②快扣主要向 General Electric Company 等公司进行销售，其销售周期相对较长，一般为 3-6 个月。其采购情况与期后销售周期相匹配，不存在压货情形。

（2）道尔曼

报告期内，道尔曼的采购频率、单次采购量、期后销售周期情况如下：

项目	公式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①订单量（千件）	/	9,332.21	20,458.80	24,129.00	23,160.37
②订单次数（次）	/	122	222	242	242
③平均单次采购量（千件/次）	③=①/②	76.49	92.16	99.71	95.70
④采购频率（次/天）	④=②/365	0.66	0.61	0.66	0.66
⑤贸易商期末库存量（千件）	/	9,448.70	10,313.19	6,685.35	6,180.49
⑥贸易商平均日销售量（千件/天）	/	75.51	59.12	43.39	37.76
⑦测算期后销售周期（天）	⑦=⑤/⑥	125.00	174.00	154.00	164.00

由上表可见，报告期内，道尔曼的采购频率分别为 0.66 次/天、0.66 次/天、0.61 次/天、0.66 次/天，比较稳定；平均单次采购量分别为 95.70 千件/次、99.71 千件/次、92.16 千件/次、76.49 千件/次，其中 2022 年 1-6 月平均单次采购量有所下降，主要系 2021 年疫情影响道尔曼备储备较多的库存，2022 年道尔曼需要时间消化库存，因此 2022 年道尔曼降低了单次采购量。

报告期内，根据测算，道尔曼的期后销售周期分别为 164 天、154 天、174 天、125 天，其期后的销售周期较长主要系：①道尔曼通常会储备 2-3 个月的安全库存；②道尔曼主要向 AUTOZONE 等汽配超市进行销售，其销售周期一般为 2-3 个月。其采购情况与期后销售周期相匹配，不存在压货情形。

2、退换货率的合理性

快扣和道尔曼不存在退换货。主要原因系快扣和道尔曼均为境外客户，其采购公司产品后主要销售到北美市场，退换货时间长，流程繁琐，且公司的产品单价低，退货的成本较高，因此当公司产品存在质量问题时，直接计提质量费用。

四、说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与贸易商、贸易商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作（如是否存在前员工、近亲属设立的贸易商，是否存在贸易商使用发行人名称或商标），是否存在非经营性资金往来，包括对贸易商或客户提供的借款、担保等资金支持等；是否存在非法人实体贸易商客户情形，如有，请说明与该类客户合作的背景及必要性。

通过访谈公司的销售人员，访谈贸易商客户并获取相关确认函，通过网络工具核查贸易商客户的工商信息，核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人及一致行动人、董事、监事、高级管理人员银行流水。发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与主要贸易商、及其终端客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作，不存在非经营性资金往来，发行人不存在非法人实体贸易商客户情形。

五、说明对快扣、道尔曼各期销售产品的类型、销售金额及占比、毛利率、应收账款及期后累计回款情况，产品在快扣和道尔曼的终端销售情况和库存情况，是否存在终端客户为发行人关联方或潜在关联方的情形；分析 2021 年度对快扣公司的销售收入快速增长的合理性、真实性，中国台湾等区域的供应商复工复产对发行人销售的影响。

（一）说明对快扣、道尔曼各期销售产品的类型、销售金额及占比、毛利率、应收账款及期后累计回款情况

1、快扣和道尔曼的销售产品类型、销售金额及占比、毛利率

报告期各期，公司对快扣和道尔曼的销售产品类型、销售金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元、%

客户	项目	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
快扣	螺栓螺钉	2,542.51	77.05	32.82	3,186.13	70.00	27.07	2,003.51	67.63	24.58	2,491.68	77.34	24.05
	套件	226.36	6.86	54.64	164.22	3.61	49.51	127.29	4.30	48.54	39.39	1.22	49.89
	螺母	70.96	2.15	47.71	93.50	2.05	47.65	35.19	1.19	48.79	42.91	1.33	41.49
	配件	459.98	13.94	44.92	1,107.94	24.34	37.89	796.52	26.89	34.17	647.58	20.10	33.85
	合计	**3,299.80**	**100.00**	**36.32**	**4,551.79**	**100.00**	**30.94**	**2,962.51**	**100.00**	**28.48**	**3,221.56**	**100.00**	**26.57**
道尔曼	螺栓螺钉	262.08	9.58	32.63	347.16	7.34	25.85	150.24	3.53	26.15	210.74	5.17	27.76
	套件	1,122.90	41.04	52.02	2,460.50	52.00	46.58	2,325.64	54.66	41.49	2,171.42	53.25	39.06
	螺母	1,345.72	49.18	52.43	1,914.01	40.45	44.78	1,767.64	41.54	42.63	1,682.68	41.27	39.15
	配件	5.53	0.20	46.28	9.71	0.21	42.53	11.30	0.27	42.90	12.90	0.32	42.07
	合计	**2,736.23**	**100.00**	**50.35**	**4,731.38**	**100.00**	**44.32**	**4,254.82**	**100.00**	**41.43**	**4,077.74**	**100.00**	**38.52**

报告期各期，公司对快扣销售的产品为螺栓螺钉、套件、螺母、配件，销售收入分别为 3,221.56 万元、2,962.51 万元、4,551.79 万元和 3,299.80 万元，销售额占主营业务收入的比重分别为 10.19%、9.30%、11.28%、16.20%，占比逐步增长，毛利率变动分析具体详见问询回复“问题 12、四/（一）说明报告期内前五大客户不同产品的毛利率情况，分析波动原因及合理性，相关产品毛利率与产业链价值、技术先进性（结合关键技术指标和性能指标）、竞争情况的匹配性”；公司对道尔曼销售的产品为螺栓螺钉、套件、螺母、配件，销售收入分别为 4,077.74 万元、4,254.82 万元、4,731.38 万元和 2,736.23 万元，销售额占主营业务收入的比重分别为 12.90%、13.36%、11.72%、13.44 %，占比保持相对稳定，毛利率变动分析具体详见本回复“问题 12、四/（一）说明报告期内前五大客户不同产品的毛利率情况，分析波动原因及合理性，相关产品毛利率与产业链价值、技术先进性（结合关键技术指标和性能指标）、竞争情况的匹配性”。

2、快扣和道尔曼的应收账款及期后回款情况

报告期各期末，公司对快扣和道尔曼的应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元、%

2022 年 6 月 30 日	应收账款	期后回款	期后回款率
快扣	650.92	650.92	100.00
道尔曼	1,477.33	1,378.65	93.32
2021 年 12 月 31 日			
快扣	245.50	245.50	100.00
道尔曼	1,025.27	1,025.27	100.00
2020 年 12 月 31 日			
快扣	261.76	261.76	100.00
道尔曼	599.17	599.17	100.00
2019 年 12 月 31 日			
快扣	260.29	260.29	100.00
道尔曼	666.71	666.71	100.00

注：期后回款截至 2022 年 8 月 31 日

报告期各期末，公司对快扣的应收账款分别为 260.29 万元、261.76 万元、245.50 万元和 650.92 万元，对道尔曼的应收账款分别为 666.71 万元、599.17 万元、1,025.27 万元和 1,477.33 万元，截至 2022 年 8 月末，快扣和道尔曼的期后回款情况较好。

（二）产品在快扣和道尔曼的终端销售情况和库存情况，是否存在终端客户为发行人关联方或潜在关联方的情形

通过访谈快扣和道尔曼，道尔曼的终端客户主要为 AUTOZONE、Genuine Parts Company、Advance Auto Parts 和 O'Reilly Automotive, Inc.等，其主要从事汽车零部件销售服务；快扣的终端客户主要为 General Electric Company、EMRSON 和 TEREX，其终端客户主要为制造型企业。快扣和道尔曼的期末库存情况详见“问题 9、三/（二）贸易商客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与贸易商期后销售周期的匹配性，是否存在压货情形，退换货率的合理性”。经查询公开信息，快扣和道尔曼主要终端客户的情况如下：

客户	主要终端客户	终端客户的经营情况	成立时间	注册地址	上市时间及板块	是否与发行人构成关联方
道尔曼	AUTOZONE	公司为领先的汽车零部件、备件和汽车配件经销商	1970 年	美国	1979 年纽交所	否
	Genuine Parts Company	公司主要经营汽车零配件、工业零配件、办公用品以及电器电子设备等，旗下有 NAPA，MI，S.PRichards，和 ELS 四个子集团	1928 年	美国	1948 年纽交所	否
	Advance Auto Parts	公司是一家领先的专业零售商,其产品包括汽车零部件、附件、电池和维修项目	1929 年	美国	2001 年纽交所	否
	O'Reilly Automotive, Inc.	公司从事汽车售后市场零件、工具、用品、设备和配件的分销和零售	1957 年	美国	1993 年纳斯达克	否
快扣	General Electric Company	公司主要开展电器和电子设备制造、提供技术和服务业务等业务	1892 年	美国	1896 年纽交所	否
	EMERSON	公司主要开展工业自动化、过程控制、供暖、通风及空调、电子及电信以及家电及工具等业务	1890 年	美国	1944 年纽交所	否

	TEREX	公司为一家全球性的物料处理机械和高空作业平台制造商	1986 年	美国	1991 年纽交所	否

通过公开信息查询、资金流水核查以及访谈确认，道尔曼和快扣主要的终端客户与公司均不存在关联关系。

（三）分析 2021 年度对快扣公司的销售收入快速增长的合理性、真实性，中国台湾等区域的供应商复工复产对发行人销售的影响。

1、2021 年度对快扣公司的销售收入快速增长的合理性，以及中国台湾等区域的供应商复工复产对发行人销售的影响

报告期各期，公司对快扣的销售收入分别为 3,221.56 万元、2,962.51 万元、4,551.79 万元和 3,299.80 万元，2020 年公司生产及运输受到新冠疫情影响，对快扣的销售收入有所下降，2021 年公司对快扣的销售收入增长较快，主要原因如下：①中国大陆地区的疫情防控措施得当，生产经营受疫情影响较小，特别是公司生产所在地温州区域未受到疫情严重冲击，相比于快扣位于中国台湾及东南亚地区的供应商，发行人复工复产更快，导致快扣公司将一部分订单转移至公司生产；②在与下游客户深入合作的过程中，公司的响应速度、批量生产能力、及时供货能力及良品率受到客户认可，快扣为保证自身供应链的稳定，逐渐扩大对公司的采购规模。

2020 年-2022 年上半年公司向快扣的销量及销售额的统计情况如下：

单位：万千件、万元

季度	数量	金额
2020 年一季度	4.44	488.59
2020 年二季度	10.48	922.28
2020 年三季度	6.89	700.85
2020 年四季度	9.20	850.79
2021 年一季度	9.31	773.87
2021 年二季度	14.06	1,161.35
2021 年三季度	16.50	1,402.27
2021 年四季度	15.06	1,214.30
2022 年一季度	16.13	1,531.50
2022 年二季度	17.31	1,768.30

由上表可知，2021 年二季度公司向快扣的销售量和销售金额开始逐步增加，2022 年上半年销售量和销售额进一步增长，中国台湾地区等供应商的复工复产目前对于发行人的销售并没有实质性影响。

2、对于快扣的真实性核查

对于公司向快扣销售收入的真实性，保荐人和申报会计师主要采用了以下核查手段：

（1）走访快扣（上海）贸易有限公司，并访谈其负责人，了解快扣公司与发行人的交易情况，快扣公司向终端客户销售发行人产品的情况，报告期各期末公司产品在快扣公司的结存量；

（2）获取快扣出具的确认函，确认公司向其销售的产品最终销售给终端客户，以及快扣与公司不存在关联关系；

（3）访谈发行人相关业务负责人，了解发行人与快扣公司业务的背景、主要客户情况及双方合作情况；

（4）检查发行人与快扣的合同订单及其对应的出库单、报关单、提单、形式发票和银行回单等单据，分析发行人向快扣公司销售数量及金额变动的原因；

（5）获取发行人报告期内海关出口数据、增值税出口退税金额，并将其与发行人境外销售收入进行匹配分析；

（6）对于报告期发行人向快扣公司的收入和应收账款进行函证，其回函均相符；

经核查，保荐机构及申报会计师认为：公司对快扣公司的销售收入金额真实，相关收入真实性核查程序充分。

六、请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，并根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问题》问题 7 的要求，说明对客户集中度较高的合理性、客户稳定性和业务可持续性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论；说明对快扣、道尔曼的收入真实性是否进行针对性核查及具体情况，如何判断相关产品有无实现最终销售。

（一）请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见

1、核查程序

保荐人、申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

（1）通过访谈发行人的销售人员和财务人员了解发行人拓展客户的方式、合作的历史情况、过往的合作情况、订单下达情况以及发行人产品与客户产品的对应关系，定量分析前五大客户不同产品收入波动的原因及合理性和发行人收入及出货量与主要客户收入及出货量的匹配情况，访谈主要客户并了解公司对前五大客户的销售收入占其同类采购金额的占比情况，查询公开资料了解同行业发行人的定价模式、发行人定价是否符合行业惯例、发行人大客户依赖的原因及合理性以及发行人采取的应对措施；

（2）访谈发行人的销售人员和业务对接人员了解主要客户的验厂、质量管理评审与考核情况、发行人接入客户的供应商管理系统的具体情况，核查发行人的销售数据与客户采购数据是否一致，访谈客户并了解发行人各类产品竞争对手的具体情况、客户是否存在多个供应商同时供货的情况，通过网络核查以及流水核查客户的股东、董监高、关键核心人员是否入股发行人的情形；

（3）检查发行人直销客户与贸易客户的合同，了解主要合同条款并分析差异情况，获取贸易客户的采购订单，统计并定量分析采购频率、单次采购量分布情况、与贸易商期后销售周期的匹配性和是否存在压货情况，访谈主要客贸易客户了解贸易客户的销售周期压货情况；

（4）访谈发行人的销售人员、访谈贸易商客户并获取相关确认函，通过网络工具核查贸易商客户的工商信息，核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人及一致行动人、董事、监事、高级管理人员银行流水，确认发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与贸易商、贸易商的终端客户是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在其他特殊关系或业务合作，是否存在非经营性资金往来，是否存在非法人实体贸易商客户情形；

（5）获取并检查快扣和道尔曼各类产品的销售数据以及期后回款情况，定

量分析报告期内快扣和道尔曼的毛利率变动情况，访谈快扣和道尔曼并获取主要终端客户的名单以及期末库存情况，了解并分析快扣 2021 年销售增长较快的原因以及合理性和中国台湾等区域的供应商复工复产对发行人的影响。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）发行人与前五大客户主要通过投标、主动营销方式等不同方式拓展订单，过往合作不存在纠纷或被客户惩罚的情形。产品定价模式符合行业惯例，前五大客户不同产品收入波动原因具有合理性，发行人收入与相关客户收入相匹配，发行人与相关客户的收入和产品出货量增长趋势一致。发行人存在一定的大客户依赖，主要系发行人下游行业的竞争格局及公司发展战略所致，原因具有合理性，发行人积极采取措施应对相关风险；

（2）发行人主要客户对公司验厂历史上无评审或考核不通过的情形，系统记录采购数量与发行人销售数量具有一致性。下游客户为保证供应链稳定性，存在多个供应商同时供货的情况。发行人被替代的风险较低。不存在客户的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形；

（3）直销客户和贸易商客户的主要合同条款差异具有合理性，贸易商客户采购频率及单次采购量分布合理，与贸易商期后销售周期具有匹配性，不存在压货情形。快扣和道尔曼退货成本高，不存在退换货情形；

（4）发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与主要贸易商、及其终端客户不存在关联关系或其他利益安排，不存在其他特殊关系或业务合作，不存在非经营性资金往来，发行人不存在非法人实体贸易商客户情形；

（5）2021 年度对快扣公司的销售收入快速增长主要系中国大陆地区的疫情防控措施得当，生产经营受疫情影响较小，此外发行人的响应速度、批量生产能力、及时供货能力及良品率受到客户认可，快扣和道尔曼的主要终端客户与发行人不存在关联方或潜在关联方。

（二）并根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问题》问题 7 的要求，说明对客户集中度较高的合理性、客户稳定性和业务可持续性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

1、核查程序

保荐人、申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

（1）获取与主要客户签订的销售合同，确认主要客户的所属行业，并通过公开信息检索主要客户所属行业的竞争情况，检查与主要客户签订的销售合同，确认是否与主要客户签订长期合作协议；

（2）访谈公司的销售人员，了解公司与主要客户的业务合作历史、合作情况、主要客户订单情况，了解报告期内主要客户对公司需求变动情况，了解与主要客户的产品定价情况；

（3）获取报告期内营业收入明细表，对其进行分析性复核，识别导致报告期营业收入季节性波动的情况，以及分析与主要客户业务的合作的稳定性和可持续性；

（4）对发行人营业收入及毛利率按季度、产品等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；查阅同行业可比公司披露的年度报告、招股说明书等资料，检查其与发行人主要产品类似的相关产品的收入波动与发行人是否存重大差异；

（5）通过网络核查的方式查看主要客户的官方网站、上市公司公开资料等，核查其真实性以及是否属于境外或当地知名企业、上市公司等，是否与发行人存在关联关系等；

（6）访谈发行人主要客户

对发行人主要客户进行访谈，就客户基本情况、关联关系、合作情况及合作前景预期、交易数据、交易流程、结算及回款情况、是否存在质量纠纷、退货情况、是否存在滞销或者大量存货积压情况等向客户被访谈对象进行访谈确认。访谈比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入金额	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
实地走访金额	19,147.68	38,617.82	30,663.17	30,405.19
实地走访占比	93.52%	94.39%	95.91%	95.82%
视频访谈金额	110.36	178.06	304.70	221.54
视频访谈占比	0.54%	0.44%	0.95%	0.70%
访谈金额合计	19,258.04	38,795.87	30,967.87	30,626.73
访谈金额占比	94.06%	94.83%	96.86%	96.52%

（7）检查发行人销售合同、销售订单、 出库单、签收单据、领用明细表、报关单和提单（境外销售）、发票、回款凭证等，对销售收入执行细节测试，核查发行人销售收入的真实性、完整性。报告期内细节测试的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入①	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
抽查样本覆盖金额②	16,239.49	31,725.66	22,259.94	21,892.68
核查比例③=②/①	79.31%	77.55%	69.63%	68.99%

（8）对主要客户进行函证程序，函证情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入金额①	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
发函金额②	19,450.48	38,890.37	31,087.18	30,819.66
发函金额占营业收入比例③=②/①	95.00%	95.06%	97.24%	97.13%
回函直接确认金额④	19,087.80	38,890.37	30,141.04	12,003.09
回函直接确认比例⑤=④/①	93.23%	95.06%	94.28%	37.83%
替代测试确认的金额⑥	362.67	-	946.15	18,816.56
核查比例合计⑦=（④+⑥）/①	95.00%	95.06%	97.24%	97.13%

注：2020 年 10 月，发行人客户海尔集团旗下主要采购商青岛好品海瑞信息技术有限公司注销，其业务整体切换至青岛海达源采购服务有限公司，青岛好品海瑞信息技术有限公司无法回函，因此 2019 年回函直接确认金额较低。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》和《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问题》问题 7 的要求，中介机构通过合同检查、实地走访、分析程序、细节测试、函证等程序，认为发行人客户集中度较高对其持续经营能力不存在重大不利影响。

（三）说明对快扣、道尔曼的收入真实性是否进行针对性核查及具体情况，如何判断相关产品有无实现最终销售。

1、核查程序

保荐人、申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

（1）走访快扣（上海）贸易有限公司和道尔曼商务咨询（上海）有限公司，并访谈其负责人，了解快扣和道尔曼与发行人的交易情况，快扣和道尔曼向终端客户销售发行人产品的情况，报告期各期末公司产品在快扣和道尔曼的结存量；

（2）对发行人主要销售负责人进行访谈，了解发行人对快扣和道尔曼的商业模式、退换货政策、信用政策、结算政策、管理方式等；

（3）获取快扣和道尔曼出具的确认函和进销存数据，确认公司向其销售的产品最终销售给终端客户，以及快扣和道尔曼与公司不存在关联关系，同时视频访谈道尔曼下游客户 O'Reilly Automotive, Inc.位于洛杉矶波莫纳霍尔特大街的门店和 Advance Auto Parts 位于宾夕法尼亚州费城俄勒冈西大街的门店，快扣位于美国明尼苏达里士满的办事处，了解其与终端客户的业务往来情况；

（4）获取发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员填写的调查表；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道对发行人关联方情况进行网络核查；获取发行人报告期内银行流水，及报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的资金流水，核查是否存在正常业务资金往来以外的资金往来；

（5）获取报告期内发行人销售台账，并检查快扣和道尔曼的销售订单，访谈发行人财务总监、销售部主要负责人，了解快扣和道尔曼销售收入的变动趋势及原因和定价原则；

（6）核查主要境外客户大额银行流水、期后回款情况，关注是否存在第三方回款，并且进行函证，函证的情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
应收账款余额（万元）	2,223.21	1,270.77	860.93	927.00
回函确认金额（万元）	2,223.21	1,270.77	860.93	927.00
回函确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
营业收入（万元）	6,036.03	9,283.17	7,217.33	7,299.30
回函确认金额（万元）	6,036.03	9,283.17	7,217.33	7,299.30
回函确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

（7）检查发行人与快扣和道尔曼的合同订单及其对应的出库单、报关单、提单、形式发票和银行回单等单据，对快扣和道尔曼销售收入执行细节测试，核查发行人销售收入的真实性、完整性。报告期内细节测试的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
快扣和道尔曼的营业收入	6,036.03	9,283.17	7,217.33	7,299.30
抽查样本覆盖金额	3,818.48	5,202.31	4,886.14	4,375.28
核查比例	63.26%	56.04%	67.70%	59.94%

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

中介机构通过实地走访、合同检查、分析程序、细节测试以及函证等程序，认为发行人快扣、道尔曼的收入和终端销售收入均具有真实性。

问题 10、关于营业成本

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务成本分别为 22,364.45 万元、23,142.76 万元、29,185.39 万元。

（2）发行人主营业务成本中直接材料占主营业务成本的比例超过 50%，是主营业务成本的主要组成部分。直接材料中线材占比最高，主要品种线材采购

单价持续高于市场价格。

（3）发行人制造费用主要包括机物料消耗、车间管理人员薪酬、折旧与摊销及能耗费用等。报告期内，发行人制造费用分别为 3,779.22 万元、4,254.54 万元和 5,739.12 万元，

（4）发行人的外协加工处理主要包括机加工、表面处理。报告期内，发行人营业成本中的外协加工费分别为 3,243.08 万元、3,884.78 万元和 4,513.57 万元。

（5）2020 年起，因执行新收入准则，发行人相关运输、仓储费用计入合同履约成本。

请发行人：

（1）结合业务模式、业务流程等，说明不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整；主营业务成本构成与同行业可比公司的差异情况及合理性。

（2）说明原材料成本的明细构成（主要原材料细分至具体型号）及变动原因，结合主要原材料的采购单价和市场报价（或大宗商品价格）分析原材料采购价格的公允性；线材采购单价持续高于市场价格的原因及合理性，是否符合行业惯例，两者之间价格差异波动的合理性，市场价格选取的准确性。

（3）区分不同产品，说明主要原材料的投入产出比率、与同行业可比公司的差异情况及合理性，分析各期主要原材料投入产出比率波动的原因及合理性；主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系。

（4）说明制造费用的明细构成及波动原因，制造费用的分配方法、分配依据及其准确性。

（5）说明各期外协加工工序中表面处理和机加工的平均采购单价及波动原因，结合市场报价、同一工序不同外协厂商的采购单价分析采购价格的公允性；外协加工的质量控制措施，相关供应商是否具备业务资质，是否存在将核心工序或关键工序交由外协厂商完成的情形。

（6）说明各期运输费用与产品出货量、运输距离的匹配性，仓储费用与产品存储量的匹配性。

（7）区分产品，说明单位产品营业成本中料工费的具体构成情况、波动原因、与同行业可比公司的差异情况及合理性，如大类产品成本构成存在差异的，细分小类或型号进行说明。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对营业成本真实性、准确性和完整性的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论，是否存在第三方为发行人承担成本费用情形。

【回复】

一、结合业务模式、业务流程等，说明不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整；主营业务成本构成与同行业可比公司的差异情况及合理性。

（一）结合业务模式、业务流程等，说明不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整。

1、业务模式及业务流程

（1）采购模式及流程

公司采用以产定购和合理库存相结合的采购模式，采购的原材料主要包括线材、五金件及垫圈，同时由于公司业务的增长及订单的不均衡性等原因，存在公司产能难以满足生产需要的情形，公司亦采购机加工、表面处理等外协加工服务。

公司主要采购流程为：生产部门根据销售预测和原材料库存情况制定生产计划后，按月度交由总经理审批，采购部根据审批后的生产计划确定物料需求并制定采购计划、生成采购订单。物料到货后，由仓储部负责入库工作，并由质量部门完成质量验收。公司定期进行物料盘点，保证账实相符。

（2）生产模式及流程

公司采用以销定产为主的生产模式，同时综合考虑产品的历史销售情况、市

场需求预测等因素设置合理的生产库存。公司综合考虑自有产能与客户交期匹配性、核心资源优化配置、成本控制等因素，采用“自主生产+委托加工”的生产模式，将资源集中于生产制造的核心工艺环节，将部分工序交由外协厂商完成。公司使用 ERP 信息系统管理生产流程，对从原材料投入至产成品入库的生产全流程进行数字化管理及监控，提升了生产效率。

① 自主生产环节

公司生产工序主要包含酸洗磷化、拉丝、冷镦、螺纹加工、热处理、表面处理等，并经检验、包装后发往客户。生产计划部门据销售预测或销售订单在 ERP 中运行 LRP 计划（物流资源计划），在生产订单模块中下达生产订单，并经车间负责人审核后，生产人员根据生产订单向仓库发起领料申请，仓库根据领料申请单出库并制作材料出库单，经负责人审核完毕后出库。生产人员领料加工后进行报工，仓库人员根据报工单对产品进行入库，并制作产成品入库单审核入库。

②外协加工环节

公司的委托加工主要包括机加工、表面处理两大类外协加工工序的采购。生产计划部门根据销售预测或销售订单在 ERP 中运行 LRP 计划(物流资源计划)，根据实际生产需求下达委外生产订单，并经车间负责人审核后，填制委外出库单；外协厂商完成加工并检验合格后填制委外采购入库单。

（3）销售模式及流程

公司客户主要为国内外知名家电行业、汽车行业企业，公司采用直销模式。公司所生产的紧固件定制化程度高，需求量大，客户对于交期、质量要求严格，因此采用直销模式有助于了解客户实时需求，及时提供技术服务，增强客户粘性。在直销模式下，公司和下游客户签署销售合同，约定采购商品的交付条件和结算账期等条款。客户向公司下达的采购订单中约定具体的产品型号、价格等信息，公司再根据采购订单安排具体生产和销售。

对于海尔集团、美的集团等重要客户，为了满足客户及时供货和零库存的管理要求，在客户提出调货申请时，公司业务人员填写调拨单并发货存放至客户仓库或客户指定的仓库，客户根据需求自行领用，公司根据客户实际领用数量及相

应的对账单进行收入确认和货款结算。

2、不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程

公司产品成本按成本项目进行归集、核算及结转，不同产品之间不存在实质性差异，主要核算方法和核算过程如下：

（1）直接材料：该科目主要归集生产车间领用的线材、五金件及垫圈等，生产部门根据生产计划形成生产订单，生产人员根据生产订单及物料清单进行领料出库，财务部按照领料单归集原材料领用量，并在各月末采用月末一次加权平均法计入直接材料成本，直接材料成本根据各产品 BOM 用量进行分摊计入相应的产品成本；

（2）直接人工：该科目主要归集生产车间直接人工，根据当月产品的数量与标准重量在各完工产品、半成品之间进行分摊，其中半成品按照约当量参与分摊；

（3）制造费用：该科目主要归集辅料、生产辅助人员人工成本、折旧与摊销、水电费等，根据当月产品的数量与标准重量在各完工产品、半成品之间进行分摊，其中半成品按照约当量参与分摊；

（4）外协加工费：该科目主要归集发生的外协加工成本。外协加工产品收回时，成本已具体核算到明细产品，成本直接分摊到具体产品中。

（5）营业成本结转：月末，财务部门根据当月确认销售收入的数量，按照加权平均法结转营业成本。

3、公司成本归集、核算、结转控制关键节点

公司根据《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制应用指引》等相关规定，建立了与成本核算相关的内部控制管理流程，制定了《供应商管理制度》、《采购管理制度》等规章制度，并使用信息系统进行流程管控。公司设立了相应的成本核算岗位，明确相关岗位的职责和权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，保证成本核算的规范性和准确性。

公司成本归集、核算、结转的内部控制关键环节管理和控制情况如下：

关键环节	控制程序	财务核算要求
成本归集及核算	（1）直接材料 直接材料根据产品 BOM 表进行领料后，直接计入相关产品的生产成本中； （2）直接人工 车间内勤计算并生成工资表，经审批后交由财务部； （3）制造费用 财务部门根据每月生产部门提供的合同发票、付款回单等凭据，将与生产相关的辅料、电费、折旧等通过制造费用科目进行归集； （4）外协加工成本 外协加工产品收回时，成本已具体核算到明细产品，成本直接分摊到具体产品中	（1）直接材料：以实际成本入库，生产部门根据生产计划形成生产订单，生产人员根据生产订单及物料清单进行领料出库，财务部按照领料单归集各原材料领用量，并在各月末采用月末一次加权平均法计算原材料领用成本，将原材料领用成本根据各产品 BOM 用量进行分摊计入相应的产品成本。 （2）直接人工及制造费用：根据当月产品的数量与标准重量在各完工产品、半成品之间进行分摊，其中半成品按照约当量参与分摊。 （3）外协加工：根据外协加工明细，将外协加工成本直接分摊到具体产品中。
成本结转	销售人员在系统里下达销售发货单，仓库人员根据销售发货单进行发货，并填写销售出库单。 各月末，财务部门根据当月已确认销售收入的销售发货单据结转营业成本，出库计价方式为加权平均计价。已发出未确认销售收入的商品由库存商品结转至发出商品。	由财务部根据系统数据复核并进行营业成本结转。

公司制定了完善的成本核算管理制度，对原材料采购入库、材料领用、产品入库、产品发货等重要流程进行了详细的规范。报告期内，上述制度执行情况良好，公司产品成本能够进行准确的划分、归集和分摊。在确认产品销售收入的同时，将对应产品的成本结转至营业成本。综上，公司营业成本核算准确、完整。

（二）主营业务成本构成与同行业可比公司的差异情况及合理性

2019 年至 2021 年度，发行人与同行业可比公司的成本结构对比情况如下：

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
晋亿实业	直接材料	66.37%	63.86%	67.42%
	直接人工	9.32%	8.73%	7.03%
	制造费用及外协加工	24.31%	27.40%	25.55%
长华集团	直接材料	46.32%	42.98%	37.88%
	直接人工	10.66%	9.88%	10.37%
	制造费用及外协加工	43.02%	47.14%	51.75%

超捷股份	直接材料	44.20%	35.85%	38.20%
	直接人工	13.19%	16.35%	17.90%
	制造费用及外协加工	42.61%	47.80%	43.91%
七丰精工	直接材料	53.10%	53.36%	55.70%
	直接人工	10.22%	8.24%	7.82%
	制造费用及外协加工	36.68%	38.40%	36.48%
同行业平均	直接材料	52.50%	49.01%	49.80%
	直接人工	10.85%	10.80%	10.78%
	制造费用及外协加工	36.66%	40.18%	39.42%
公司	直接材料	53.12%	53.37%	59.19%
	直接人工	6.57%	6.79%	6.42%
	制造费用及外协加工	40.31%	39.84%	34.38%

注 1：选取晋亿实业“紧固件”产品、长华**集团**“紧固件”业务、超捷股份“螺栓螺钉”产品及七丰精工主营业务的成本结构进行对比。上述公司 2022 年半年报未披露成本要素的构成结构；七丰精工未披露 2022 年全年的成本结构，因此选取其招股书中 2022 年 1-6 月的成本结构作为替代；

注 2：晋亿股份未披露其外协加工占比，因此已将制造费用与外协加工成本占比合并计算；

注 3：上表中晋亿实业、长华**集团**及七丰精工 2019 年-2022 年 6 月的制造费用及外协加工中包含了合同履约成本，因招股说明书中超捷股份“螺栓螺钉”产品未披露包含合同履约成本的成本结构，因此 2019 年超捷股份的成本结构选用其招股书中不含合同履约成本的成本结构。

2019-2021 年度，公司主营业务成本中直接材料占比分别为 59.19%、53.37%、53.12%，其中 2019 年直接材料占比较高，主要系 2019 年受产能影响，公司外购五金件及垫圈等占比较高，且当年采购的精线线材较多所致。2019-2021 年度，公司主营业务成本中直接人工占比分别为 6.42%、6.79%、6.57%，整体较为稳定，制造费用及外协加工费占比分别为 34.38%、39.84%、40.31%，呈上升趋势，主要系随着公司生产经营规模扩大，公司增加生产设备投入，新建年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目，相关能耗及折旧等增加，使得制造费用及外协加工费占比上升。

与同行业可比公司相比，公司直接材料占比高于超捷股份、长华**集团**，低于晋亿实业，与七丰精工相似。紧固件生产所用的原材料中，线材价格较低，而五金件、垫圈的价格相对较高。报告期内，发行人采购的五金件、垫圈类产品占原材料采购总额的比例约为 20%-30%，而超捷股份五金件的采购比例约为 15%-20%。长华**集团**使用的五金件较少，主要采购线材自行加工，其线材采购比

例超过 70%，而发行人的线材采购比例约为 60%。晋亿实业紧固件产品中除应用于铁路领域的轨道扣件紧固件外，还生产销售应用于电器、汽车、建筑、能源、钢结构、工程机械等领域的紧固件，产品应用领域、性能、用途等方面均与发行人有较大差异，其材料结构与发行人也存在较大差异。

对于直接人工，发行人的直接人工占比相对较低，这主要是由于发行人的人均薪酬相对较低，与发行人及同行业可比公司所处的区域经济发展水平相关。发行人主要生产经营地位于浙江省温州市龙湾区，晋亿实业位于浙江省嘉兴市嘉善县，长华集团位于浙江省慈溪市，超捷股份位于上海市，七丰精工位于浙江省嘉兴市海盐县，发行人所处的龙湾区城镇人均可支配收入相对较低，因此发行人平均薪酬水平相对较低。

与同行业可比公司相比，2019-2021 年公司制造费用和外协加工费占比分别为 34.38%、39.84%和 40.31%，同行业平均水平分别为 39.42%、40.18%和 36.66%，两者较为接近。

二、说明原材料成本的明细构成（主要原材料细分至具体型号）及变动原因，结合主要原材料的采购单价和市场报价（或大宗商品价格）分析原材料采购价格的公允性；线材采购单价持续高于市场价格的原因及合理性，是否符合行业惯例，两者之间价格差异波动的合理性，市场价格选取的准确性。

（一）原材料成本的明细构成及变动原因

报告期各期，公司主营业务成本中直接材料明细构成如下：

单位：万元

材料名称	材料明细	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
线材	ML08	1,102.26	14.57%	2,320.15	14.97%	1,866.91	15.12%	1,530.56	11.06%
	1022A	1,528.78	20.20%	2,941.63	18.97%	1,775.44	14.37%	1,910.97	13.81%
	35K	513.00	6.78%	1,425.39	9.19%	990.44	8.02%	815.28	5.89%
	SUS304	1,007.49	13.31%	1,898.00	12.24%	1,220.04	9.88%	1,661.30	12.00%
	其他	986.46	13.03%	1,984.88	12.80%	1,759.33	14.24%	2,174.26	15.71%
	小计	**5,137.99**	**67.89%**	**10,570.06**	**68.17%**	**7,612.16**	**61.63%**	**8,092.38**	**58.47%**
垫圈	垫圈	1,368.34	18.08%	2,526.63	16.30%	1,966.02	15.92%	2,642.57	19.09%
五金件	五金件	834.79	11.03%	2,119.67	13.67%	2,329.43	18.86%	2,372.92	17.15%
其他材	其他材料	227.30	3.00%	288.19	1.86%	443.47	3.59%	732.63	5.29%

料									
合计		7,568.42	100.00%	15,504.55	100.00%	12,351.08	100.00%	13,840.50	100.00%

报告期内，线材成本占直接材料成本的比重分别为 58.47%、61.63%、68.17%和 67.89%，呈上升趋势，主要系（1）2020 年下半年至 2021 年末，钢材大宗商品价格出现了较大幅度的上涨，使得线材成本上升；（2）2021 年以来，随着公司产能增加，减少了五金件的采购，转为自行加工生产。不同型号线材成本占比的变动主要受下游客户对产品的材质要求所影响。

报告期内，垫圈成本占直接材料成本的比重分别为 19.09%、15.92%、16.30%和 18.08%，占比较为稳定。

报告期内，五金件成本占直接材料成本的比重分别为 17.15%、18.86%、13.67%和 11.03%，占比呈下降趋势，其中 2019 年及 2020 年占比较高，主要系公司产能受限，特别是 2020 年上半年受新冠疫情影响承接订单有所积压，因此通过外购五金件弥补自身产能不足；2021 年以来，随着公司产能增加，五金件采购占比相应减少，转为自行加工生产，五金件成本占直接材料成本的比重有所下降。

（二）原材料采购价格的公允性

1、线材

报告期内，公司采购的线材品种主要为 ML08、1022A、35K 和 SUS304，上述四类品种的采购金额合计为 5,942.82 万元、6,406.22 万元、10,267.60 万元和 4,559.17 万元，占线材采购总额的比例分别为 71.64%、75.16%、79.29%和 78.89%，报告期内，公司线材采购价格主要参考大宗商品现货价格，向不同供应商进行询价，根据产品质量、材质要求、供货时间等因素选取合适供应商。线材的采购价格受钢材大宗商品价格、材料规格、加工工艺以及运费等因素影响。为合理对比分析公司线材采购价格的波动趋势，以下选取“我的钢铁 Mysteel.com”软件中大宗商品历史成交价格作为市场价格进行对比：

（1）ML08

单位：元/吨

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司采购均价①	4,753.19	5,136.90	3,900.17	3,798.84
年度市场均价②	4,603.48	4,965.91	3,753.96	3,704.29
差异③=①-②	149.71	170.99	146.21	94.55
差异率④=③/①	3.15%	3.33%	3.75%	2.49%

注：年度市场均价来源于钢联数据，取“冷镦钢：热轧：ML08AL：Φ9：市场价：宁波：衢州元立（日）”的年度平均数。

如上表所示，报告期内公司 ML08 线材采购价格变动趋势与市场价格变动趋势一致，公司采购价格高于市场价格，主要系市场价格为出厂价，而公司采购价格为供应商送货到厂价格，包含了运费因素，因此公司采购价格高于市场价格，ML08 线材采购价格公允。

（2）1022A

单位：元/吨

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司采购均价①	4,893.83	5,210.97	3,990.51	4,091.07
年度市场均价②	4,550.42	4,854.05	3,670.58	3,682.49
差异③=①-②	343.41	356.91	319.93	408.59
差异率④=③/①	7.02%	6.85%	8.02%	9.99%

注：年度市场均价来源于钢联数据，取“冷镦钢：热轧：22A：Φ8：市场价：常州：邢台钢铁（日）”的年度平均数。

如上表所示，报告期内公司 1022A 线材采购价格变动趋势与市场价格变动趋势一致，公司采购价格高于市场价格，主要系市场价格为毛坯材料出厂价，公司采购的 1022A 线材中包含精线线材，精线线材由毛坯线材经过球化退火、酸洗磷化、拉丝等工序加工而成，价格较高；此外，公司采购价格为供应商送货到厂价格，包含了运费因素，因此公司采购价格高于市场价格，1022A 线材采购价格公允。

（3）35K

单位：元/吨

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司采购均价①	5,077.92	5,462.30	4,295.95	4,191.35
年度市场均价②	4,545.51	4,852.54	3,672.14	3,676.59
差异③=①-②	532.41	609.76	623.81	514.76
差异率④=③/①	10.48%	11.16%	14.52%	12.28%

注：年度市场均价来源于钢联数据，取“冷镦钢：热轧：35K：Φ8：市场价：宁波：衢州元立（日）”的年度平均数。

如上表所示，报告期内公司 35K 线材采购价格变动趋势与市场价格变动趋势一致，公司采购价格高于市场价格，主要系市场价格为毛坯材料出厂价，公司采购的 35K 线材中包含精线线材，精线线材由毛坯线材经过球化退火、酸洗磷化、拉丝等工序加工而成，价格较高；此外，公司采购价格为供应商送货到厂价格，包含了运费因素，因此公司采购价格高于市场价格，35K 线材采购价格公允。

（4）SUS304

单位：元/吨

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司采购均价①	20,441.58	19,374.08	16,053.04	16,270.81
年度市场均价②	16,596.46	15,192.08	11,767.66	12,314.78
差异③=①-②	3,845.12	4,182.00	4,285.38	3,956.03
差异率④=③/①	18.81%	21.59%	26.70%	24.31%

注：年度市场均价来源于钢联数据，取“不锈热轧板卷：304/NO.1：8*1520*C：市场价：无锡：广青不锈钢（日）”的年度平均数。

如上表所示，报告期内公司 SUS304 线材采购价格变动趋势与市场价格变动趋势一致，公司采购价格高于市场价格，主要系市场价格为出厂价，公司采购的部分 SUS304 线材经过草酸工序加工，价格较高；此外，公司采购价格为供应商送货到厂价格，包含了运费因素，因此公司采购价格高于市场价格，SUS304 线材采购价格公允。

2、五金件

报告期内，公司采购的五金件规格型号众多，不同五金件的材料、规格、尺寸和加工工艺各不相同，不同规格型号的价格差异较大，市场上无公开市场报价。公司采购五金件主要选取多家供应商进行询价和比价，根据产品质量、价格、供货及时性等因素选取合适供应商。

报告期内，各期前五大型号的五金件采购金额及占五金件采购金额比例如下：

单位：万元

型号	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
KT010205-000015	156.89	19.18%	235.55	9.62%	141.26	6.10%	65.28	2.71%
KT010205-000073	94.42	11.54%	158.15	6.46%	112.26	4.85%	107.03	4.44%
KT010201-000009	67.30	8.23%	3.76	0.15%	-	-	-	-
KT010202-000309	31.84	3.89%	36.55	1.49%	34.20	1.48%	66.12	2.75%
KT010205-000167	21.51	2.63%	36.11	1.48%	0.06	0.00%	-	-
KT010205-000021	14.87	1.82%	58.47	2.39%	65.49	2.83%	67.42	2.80%
KT010205-000176	12.41	1.52%	323.60	13.22%	0.01	0.00%	-	-
KT010204-000610	10.40	1.27%	63.07	2.58%	23.93	1.03%	-	-
KT010203-000009	0.05	0.01%	443.46	18.12%	837.07	36.17%	1,033.90	42.93%
KT010201-000057	-	-	18.37	0.75%	70.23	3.03%	21.82	0.91%
合计	**409.69**	**50.09%**	**1,377.09**	**56.26%**	**1,284.51**	**55.49%**	**1,361.57**	**56.54%**

（1）KT010205-000015 型号

报告期各期，公司主要向温州市鸿博标准件厂、嘉兴泰基金属科技有限公司和瑞安市昌福紧固件厂采购 KT010105-000015 型号五金件，向上述供应商采购总额分别为 49.85 万元、135.27 万元、221.59 万元和 136.55 万元，占 KT010205-000015 型号五金件采购总额比例分别为 76.36%、95.76%、94.07%和 87.03%，其中向上述供应商采购 KT010205-000015 型号五金件单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
温州市鸿博标准件厂	96.57	7.82	80.52	8.09	-	-	-	-
嘉兴泰基金属科技有限公司	27.25	7.80	109.29	7.45	77.43	6.19	14.08	6.13
瑞安市昌福紧固件厂	12.73	8.49	31.78	8.82	57.84	7.27	35.77	7.31

由上表可知，2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨影响。公司向温州市鸿博标准件厂的采购价格低于瑞安市昌福紧固件厂，主要系公司向其采购金额大于瑞安市昌福紧固件厂，具有一定的议价空间，因此价格低于瑞安市昌福紧固件厂；向嘉兴泰基金属科技有限公司采购价格较低，主要系其位于嘉兴，当地产业链发达完整，在价格上具有一定优势，但由于运输距离较远，便利性不如温州当地供应商，因此发行人会综合考虑价格、质量、供货及时性等因素选择向不同供应商采购。向不同供应商采购价格存在差异具有合理性，采购价格公允。

（2）KT010205-000073 型号

报告期各期，公司主要向温州毅辉标准件制造有限公司、海盐县信宇五金有限公司、海盐县恒丰五金制品厂和海盐环宇标准件有限公司采购 KT010205-000073 型号五金件，向上述供应商采购总额分别为 74.98 万元、98.24 万元、107.06 万元和 86.16 万元，占 KT010205-000073 型号五金件采购总额比例分别为 70.05%、87.52%、67.70%和 91.25%，其中向上述供应商采购 KT010105-000073 型号五金件单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
温州毅辉标准件制造有限公司	53.87	7.58	7.09	7.12	-	-	-	-
海盐县信宇五金有限公司	32.29	7.90	99.97	7.25	64.19	6.31		-
海盐县恒丰五金制品厂	-	-		-	34.05	5.53	40.47	5.37
海盐环宇标准件有限公司	-	-		-	-	-	34.52	5.36

由上表可知，2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨影响。其中向海盐县信宇五金有限公司的采购价格较高，主要系该供应商提供的五金件经过电镀，因此价格高于其他供应商，向不同供应商采购价格存在差异具有合理性，采购价格公允。

（3）KT010201-000009 型号

2019-2020 年度，公司未采购 KT010201-000009 型号五金件，2021 年和 2022 年 1-6 月仅向瑞安市龙泰不锈钢标准件制造厂采购该材料，采购金额分别为 3.76 万元和 67.30 万元，单价分别为 29.55 元/KG 和 29.82 元/KG，采购价格整体较为稳定。

（4）KT010202-000309 型号

报告期各期，公司主要向浙江保利钢能源科技有限公司、温州市华嘉汽车零部件有限公司、海盐孙氏建新标准件制造有限公司和温州宏立标准件有限公司采购 KT010202-000309 型号五金件，向上述供应商采购总额分别为 66.12 万元、34.20 万元、36.55 万元和 31.84 万元，占 KT010202-000309 型号五金件采购总额

比例分别为 100.00%、100.00%、100.00%和 100.00%，其中向上述供应商采购 KT010202-000309 型号五金件单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
浙江保利钢能源科技有限公司	31.84	8.03	20.54	7.25	12.68	6.52	-	-
温州市华嘉汽车零部件有限公司	-	-	16.01	8.71	5.33	7.80	18.20	7.78
海盐孙氏建新标准件制造有限公司	-	-	-	-	16.19	6.50	8.12	6.84
温州宏立标准件有限公司	-	-		-		-	39.79	6.86

由上表可知，2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨影响。其中向浙江保利钢能源科技有限公司、海盐孙氏建新标准件制造有限公司的采购均价低于温州市华嘉汽车零部件有限公司，主要系浙江保利钢能源科技有限公司、海盐孙氏建新标准件制造有限公司位于嘉兴，当地产业链发达完整，在价格上具有一定优势。2019 年度，温州市华嘉汽车零部件有限公司采购均价高于温州宏立标准件有限公司，主要系向其采购主要集中在下半年材料价格上涨时，而向温州宏立标准件有限公司采购主要集中在 2019 年上半年，2019 年上半年公司 KT010202-000309 型号五金件采购均价为 6.58 元/KG，2019 年下半年材料价格上涨至 7.83 元/KG，因此向温州市华嘉汽车零部件有限公司采购均价高于温州宏立标准件有限公司。综上，向不同供应商采购价格存在差异具有合理性，采购价格公允。

（5）KT010205-000167 型号

2019 年公司未发生 KT010205-000167 型号五金件采购，2020-2021 年度以及 2022 年 1-6 月，公司主要向海盐益一五金制品有限公司、温州毅辉标准件制造有限公司、嘉兴花火金属科技有限公司和瑞安市华能标准件有限公司采购 KT010205-000167 型号五金件，向上述供应商采购总额分别为 0.06 万元、30.73 万元和 21.51 万元，占 KT010205-000167 型号五金件采购总额比例分别为 100.00%、85.10%和 100.00%，其中向上述供应商采购 KT010205-000167 型号五金件单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
海盐益一五金制品有限公司	11.04	8.04	8.50	8.15	-	-		-
温州毅辉标准件制造有限公司	10.47	8.02	-	-	-	-		-
嘉兴花火金属科技有限公司	-	-	22.23	8.21	-	-		-
瑞安市华能标准件有限公司	-	-	-	-	0.06	8.85		-

公司向不同供应商采购价格不存在显著差异，公司采购价格公允。

（6）KT010205-000021 型号

报告期各期，公司仅向瑞安市阿平紧固件厂采购 KT010205-000021 型号五金件，采购金额分别为 67.42 万元、65.49 万元、58.47 万元和 14.87 万元，单价分别为 6.60 元/KG、6.47 元/KG、7.50 元/KG 和 7.11 元/KG。2021 年度采购价格上涨主要受钢材大宗商品价格上涨影响。

（7）KT010205-000176 型号

2019 年度公司未发生 KT010205-000176 型号五金件采购业务，2020-2021 年度以及 2022 年 1-6 月，公司主要向海盐益一五金制品有限公司、嘉兴泰基金属科技有限公司、平湖市华业标准件制造有限公司和嘉善亿金五金制品有限公司采购 KT010205-000176 型号五金件，向上述供应商采购总额分别为 0.01 万元、228.53 万元和 12.41 万元，占 KT010205-000176 型号五金件采购总额比例分别为 100.00%、70.62%和 100.00%，其中向上述供应商采购 KT010205-000176 型号五金件单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
海盐益一五金制品有限公司	7.73	9.14	-	-	-	-	-	-
嘉兴泰基金属科技有限公司	4.68	8.90	78.83	9.00	-	-	-	-
平湖市华业标准件制造有限公司	-	-	149.70	9.23	-	-	-	-
嘉善亿金五金制品有限公司	-	-	-	-	0.01	8.48	-	-

由上表可知，2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨

影响。公司向不同供应商的采购价格不存在显著差异，采购价格公允。

（8）KT010204-000610 型号

2019 年度公司未发生 KT010204-000610 型号五金件采购业务，2020-2021 年度以及 2022 年 1-6 月，公司主要向苏州欣海怡金属制品有限公司、南通嘉固精密五金有限公司和无锡安士达五金有限公司采购 KT010204-000610 型号五金件，向上述供应商采购总额分别为 23.93 万元、63.07 万元和 10.40 万元，占 KT010204-000610 型号五金件采购总额比例分别为 100.00%、100.00%和 100.00%，其中向上述供应商采购 KT010204-000610 型号五金件单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
苏州欣海怡金属制品有限公司	10.40	31.45	49.96	29.51	-	-	-	-
南通嘉固精密五金有限公司	-	-	13.11	29.15	7.34	30.28	-	-
无锡安士达五金有限公司	-	-	-	-	16.59	31.99	-	-

由上表可知，公司 KT010204-000610 型号五金件采购价格整体较为稳定，不同供应商之间不存在显著差异，公司采购价格公允。

（9）KT010203-000009 型号

报告期各期，公司仅向益亿精密五金（上海）有限公司采购 KT010203-000009 型号五金件，采购金额分别为 1,033.90 万元、837.07 万元、443.46 万元和 0.05 万元，单价分别为 15.58 元/KG、15.52 元/KG、14.67 元/KG 和元 14.51/KG。

（10）KT010201-000057 型号

2019-2021 年度，公司仅向瑞安市翔泰五金冲压加工厂采购 KT010201-000057 型号五金件，采购金额分别为 21.82 万元、70.23 万元和 18.37 万元，单价分别为 15.78 元/KG、14.97 元/KG 和 15.22 元/KG，采购价格整体较为稳定。

此外，通过获取供应商向第三方销售上述同类产品或近似型号产品的价格，供应商向公司与向第三方的销售价格不存在显著差异。

综上所述，公司五金件采购价格波动具有合理性；向不同供应商采购价格整体不存在显著差异，其中部分型号存在差异主要受采购金额、供应商区位优势、加工工艺等因素影响，公司五金件采购价格公允。

3、垫圈

报告期内，公司采购的垫圈规格型号众多，不同垫圈的材料、规格、尺寸和加工工艺各不相同，不同规格型号的价格差异较大，市场上无公开市场报价。公司采购垫圈主要选取多家供应商进行询价和比价，根据产品质量、价格、供货及时性等因素选取合适供应商。

报告期内，各期前五大型号的垫圈采购金额及占垫圈采购金额比例如下：

单位：万元

型号	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
KT010206-000034	258.30	20.01%	987.86	32.06%	446.51	21.19%	425.23	16.48%
KT010206-000271	92.93	7.20%	158.70	5.15%	106.27	5.04%	275.73	10.68%
KT010206-000077	65.58	5.08%	97.03	3.15%	49.25	2.34%	18.78	0.73%
KT010209-000002	51.51	3.99%	103.38	3.36%	69.72	3.31%	68.72	2.66%
KT010206-00007	46.83	3.63%	88.74	2.88%	44.79	2.13%	16.94	0.66%
KT010206-000032	-	0.00%	-	0.00%	150.75	7.15%	321.31	12.45%
KT010204-000332	-	0.00%	-	0.00%	42.33	2.01%	163.43	6.33%
合计	515.15	39.91%	1,435.71	46.60%	909.62	43.17%	1,290.14	49.99%

（1）KT010206-000034 型号

报告期各期，公司主要向聊城搏金机械配件有限公司、聊城市东昌府区利鑫机械配件厂、冠县程宇冲压件有限公司、嘉善县陶庄镇聂聂五金冲件厂、聊城市东昌府区金波机械配件厂和嘉善鑫耀五金冲件厂采购 KT010206-000034 型号垫圈，向上述供应商采购总额分别为 393.14 万元、431.56 万元、756.58 万元和 236.74 万元，占 KT010206-000034 型号垫圈采购总额比例分别为 92.45%、96.65%、76.59%和 91.65%，其中向上述供应商采购 KT010206-000034 型号垫圈单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
聊城搏金机械配件有限公司	122.38	6.38	55.80	6.39	-	-	-	-

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
聊城市东昌府区利鑫机械配件厂	61.29	6.54	151.78	5.79	3.59	5.04	-	-
冠县程宇冲压件有限公司	43.27	6.23	226.30	5.92	4.12	4.56	-	-
嘉善县陶庄镇聂聂五金冲件厂	9.80	6.02	55.74	5.54	99.52	4.96	80.70	5.07
聊城市东昌府区金波机械配件厂		-	195.37	6.13	105.33	4.87	153.12	5.12
嘉善鑫耀五金冲件厂		-	71.57	5.57	219.00	4.66	159.33	4.96

由上表可知，2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨影响。公司向不同供应商采购价格不存在显著差异，公司采购价格公允。

（2）KT010206-000271 型号

报告期各期，公司主要向冠县程宇冲压件有限公司、聊城搏金机械配件有限公司、嘉善宇宸金属制品有限公司、聊城市东昌府区金波机械配件厂、嘉善鑫耀五金冲件厂、嘉善县陶庄镇聂聂五金冲件厂和嘉善华舟垫圈五金厂（普通合伙）采购 KT010206-000271 型号垫圈，向上述供应商采购总额分别为 270.03 万元、92.97 万元、138.38 万元和 87.64 万元，占 KT010206-000271 型号垫圈采购总额比例分别为 97.93%、87.49%、87.20%和 94.31%，其中向上述供应商采购 KT010206-000271 型号垫圈单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
冠县程宇冲压件有限公司	44.20	6.51	35.40	6.47		-		-
聊城搏金机械配件有限公司	39.09	7.01	8.40	7.02		-		-
嘉善宇宸金属制品有限公司	4.35	7.08	33.83	6.89		-		-
聊城市东昌府区金波机械配件厂	-	-	42.03	6.54	25.76	5.24	59.40	5.61
嘉善鑫耀五金冲件厂	-	-	13.61	6.29	43.55	4.96	80.57	5.29
嘉善县陶庄镇聂聂五金冲件厂	-	-	5.12	5.58	23.66	5.49	56.07	5.61
嘉善华舟垫圈五金厂（普通合伙）	-	-	-	-	-	-	73.99	5.30

由上表可知，2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨影响。公司向不同供应商采购存在一定差异，其中 2022 年 1-6 月，向冠县程宇冲压件有限公司的采购价格较低，主要系相关订单于 2021 年末下达，原材料于 2022 年 1-2 月送达，因此价格与 2021 年度接近；2021 年度，向嘉善县陶庄镇聂

聂五金冲件厂的采购价格较低，主要系相关订单于 2020 年末下达，原材料于 2021 年送达，因此价格与 2020 年度接近，公司采购价格公允。

（3）KT010206-000077 型号

报告期各期，公司主要向瑞安市新意标准件有限公司、聊城市东昌府区利鑫机械配件厂、嘉善鑫耀五金冲件厂、浙江瑞标汽车零部件有限公司和瑞安市捷昌五金加工厂采购 KT010206-000077 型号垫圈，向上述供应商采购总额分别为 17.23 万元、48.61 万元、97.03 万元和 63.25 万元，占 KT010206-000077 型号垫圈采购总额比例分别为 91.71%、98.70%、100.00%和 96.44%，其中向上述供应商采购 KT010206-000077 型号垫圈单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
瑞安市新意标准件有限公司	39.30	7.84	53.30	7.76	6.01	6.56	-	-
聊城市东昌府区利鑫机械配件厂	23.95	7.24	29.65	7.35	-	-	-	-
嘉善鑫耀五金冲件厂	-	-	14.08	5.63	16.58	5.04	6.65	5.36
浙江瑞标汽车零部件有限公司	-	-		-	23.23	6.76	3.47	7.03
瑞安市捷昌五金加工厂	-	-		-	2.77	7.55	7.10	6.67

由上表可知，2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨影响。报告期内，公司向嘉善鑫耀五金冲件厂的采购价格较低，主要系该供应商原材料中包括钢材废料、边角料，材料成本低于其他供应商，因此采购的价格低于其他供应商；2020 年度，公司向瑞安市捷昌五金加工厂采购价格高于其他供应商，主要系临时采购 2.77 万元，因此采购价格较高。公司采购价格公允。

（4）KT010209-000002 型号

报告期各期，公司主要向聊城搏金机械配件有限公司、瑞安市周爱平冲床加工厂、聊城市东昌府区金波机械配件厂和嘉善县陶庄镇聂聂五金冲件厂采购 KT010209-000002 型号垫圈，向上述供应商采购总额分别为 55.18 万元、65.10 万元、86.87 万元和 49.59 万元，占 KT010209-000002 型号垫圈采购总额比例分别为 80.30%、93.38%、84.03%和 96.27%，其中向上述供应商采购 KT010209-000002 型号垫圈单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
聊城搏金机械配件有限公司	48.93	7.10	6.86	7.16	-	-	-	-
瑞安市周爱平冲床加工厂	0.66	6.69	32.12	6.53	13.79	5.67	42.81	5.86
聊城市东昌府区金波机械配件厂	-	-	47.89	6.33	34.23	5.55	3.70	6.04
嘉善县陶庄镇聂聂五金冲件厂	-	-	-	-	17.08	5.71	8.68	5.93

由上表可知，2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨影响。公司向各供应商的采购价格不存在显著差异，公司采购价格公允。

（5）KT010206-00007 型号

报告期各期，公司主要向瑞安市新意标准件有限公司和瑞安市周爱平冲床加工厂采购 KT010206-00007 型号垫圈，向上述供应商采购总额分别为 16.03 万元、32.35 万元、86.96 万元和 46.83 万元，占购 KT010206-00007 型号垫圈采购总额比例分别为 94.62%、72.21%、97.99%和 100.00%，其中向上述供应商采购 KT010206-00007 型号垫圈单价如下：

单位：万元、元/KG

供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
瑞安市新意标准件有限公司	33.66	10.99	55.58	11.32	32.35	10.56	16.03	10.98
瑞安市周爱平冲床加工厂	13.17	10.42	31.37	11.36	-	-	-	-

由上表可知，公司 2021 年度采购价格有所上涨，主要受钢材大宗商品价格上涨影响，各供应商之间采购价格不存在显著差异，公司采购价格公允。

（6）KT010206-000032 型号

2019-2020 年度，公司仅向温州长锦包装有限公司采购 KT010206-000032 型号垫圈，采购金额分别为 321.31 万元和 150.75 万元，采购单价分别为 17.43 元/KG 和 16.83 元/KG，2021 年-2022 年 6 月未采购该原材料。采购价格整体较为稳定。

（7）KT010204-000332 型号

2019-2020 年度，公司主要向温州长锦包装有限公司采购 KT010204-000332

型号垫圈，采购金额分别为 163.08 万元和 42.33 万元，采购单价分别为 16.19 元/KG 和 15.90 元/KG，2021 年-2022 年 6 月未采购该原材料。

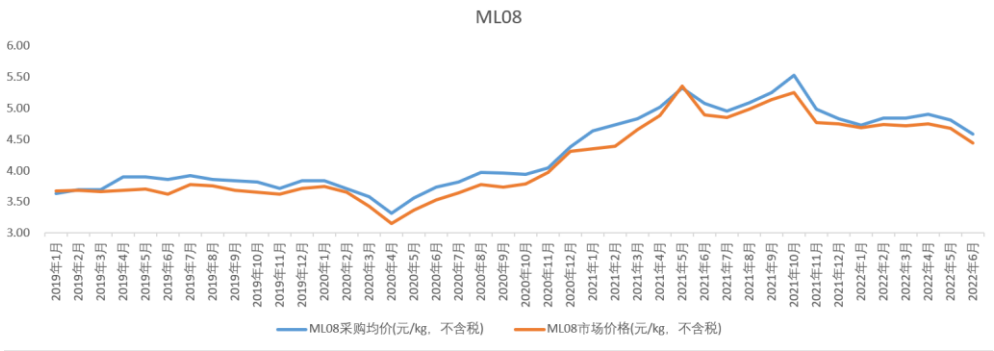
此外，获取供应商向第三方销售上述同类产品或近似型号产品的价格，供应商向公司与向第三方的销售价格不存在显著差异。

综上所述，公司垫圈采购价格波动具有合理性；向不同供应商采购价格整体不存在显著差异，其中部分型号存在差异主要受采购金额、采购订单下单时点不同等因素影响，公司垫圈采购价格公允。

（三）线材采购单价持续高于市场价格的原因及合理性

报告期内，公司采购的线材品种主要为 ML08、1022A、35K 和 SUS304，上述线材采购价格与市场价格的对比情况如下：

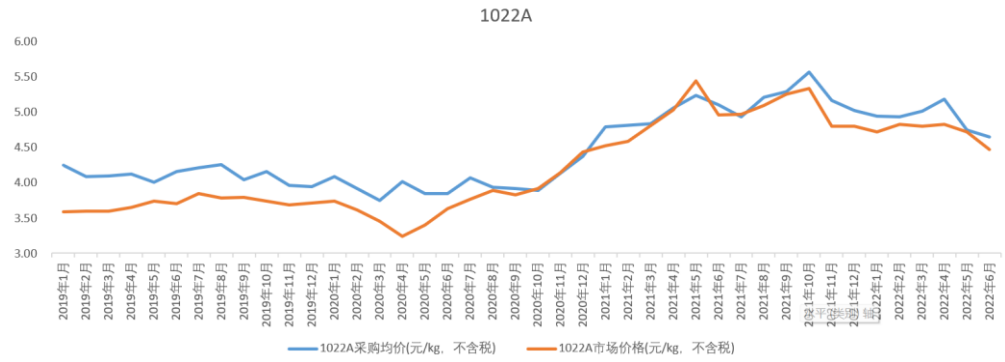
1、ML08



数据来源：公司采购统计，钢联数据

如上图所示，报告期内公司采购 ML08 线材价格高于市场价格，主要系市场价格为出厂价，而公司采购价格为供应商送货到厂价格，包含了运费因素，因此公司采购价格高于市场价格。

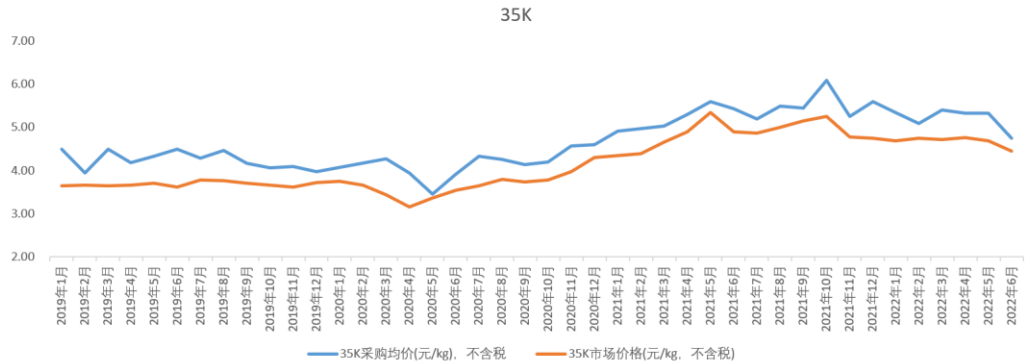
2、1022A



数据来源：公司采购统计，钢联数据

如上图所示，报告期内公司采购 1022A 线材价格高于市场价格，主要系市场价格为毛坯材料出厂价，公司采购的 1022A 线材中包含精线线材，精线线材由毛坯线材经过球化退火、酸洗磷化、拉丝等工序加工而成，价格较高；此外，公司采购价格为供应商送货到厂价格，包含了运费因素，因此公司采购价格高于市场价格。2020 年下半年，公司采购毛坯线材增加，采购价格与市场价格差异缩小。

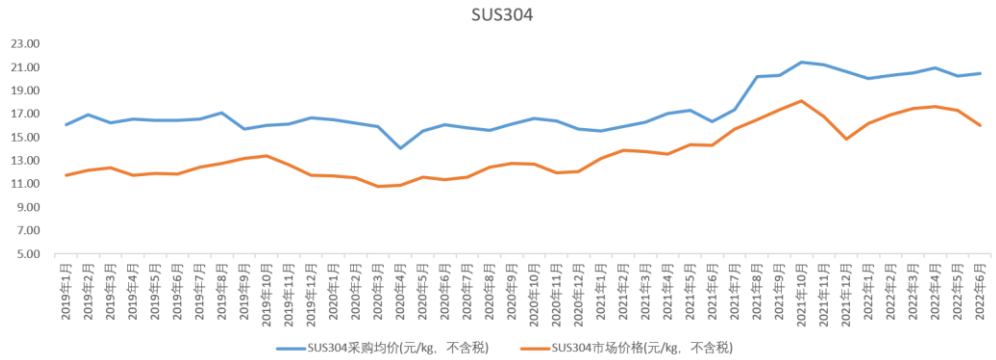
3、35K



数据来源：公司采购统计，钢联数据

如上图所示，报告期内公司 35K 线材采购价格高于市场价格，主要系市场价格为毛坯材料出厂价，公司采购的 35K 线材中包含精线线材，精线线材由毛坯线材经过球化退火、酸洗磷化、拉丝等工序加工而成，价格较高；此外，公司采购价格为供应商送货到厂价格，包含了运费因素，因此公司采购价格高于市场价格。

4、SUS304

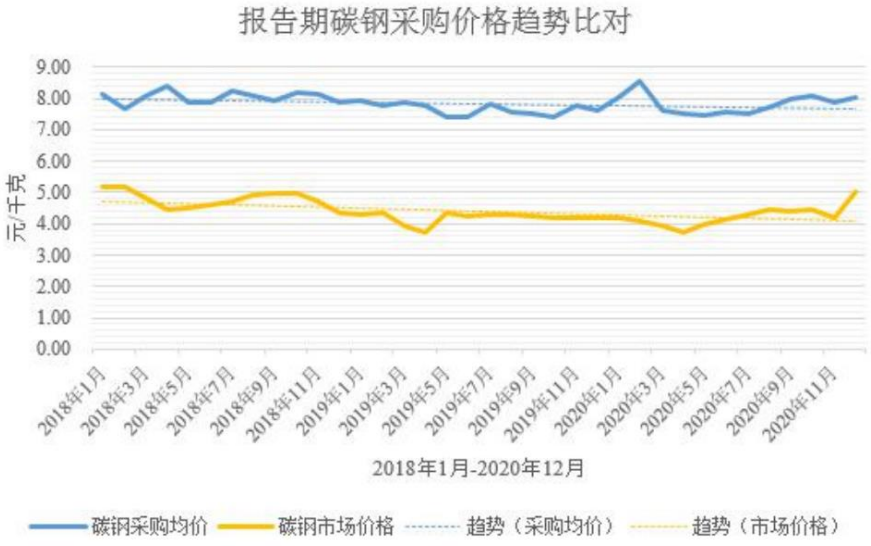


数据来源：公司采购统计，钢联数据

如上图所示，报告期内公司 SUS304 线材采购价格高于市场价格，主要系市场价格为出厂价，公司采购的部分 SUS304 线材经过草酸工序加工，价格较高；此外，公司采购价格为供应商送货到厂价格，包含了运费因素。

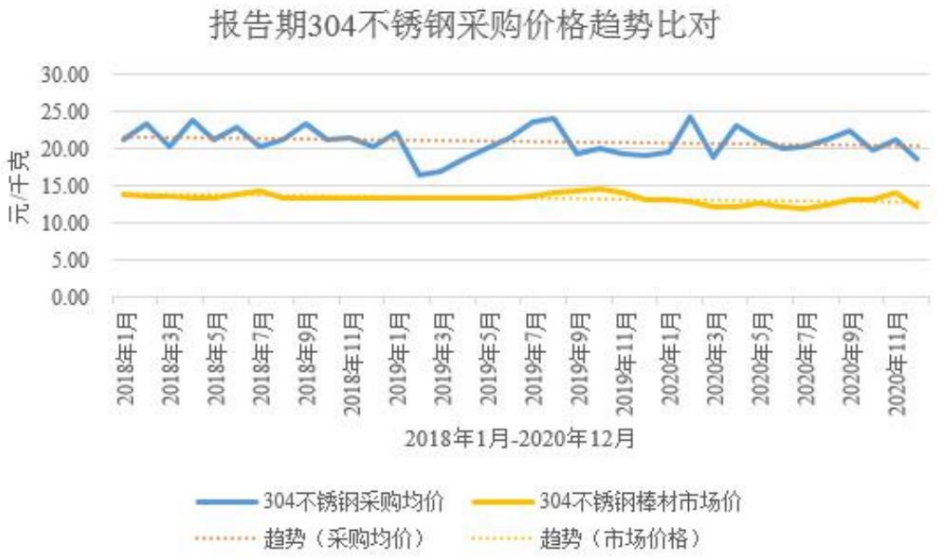
此外，根据超捷股份招股说明书显示，超捷股份钢材采购价格亦高于市场价格，情况如下：

1、碳钢



数据来源：超捷股份招股说明书

2、不锈钢



数据来源：超捷股份招股说明书

综上所述，发行人根据所采购的不同线材，选取同类型线材的市场价格进行比较，市场价格选取准确；发行人线材采购单价持续高于市场价格，主要受采购品种（精线线材或毛坯线材）和运费等因素的影响，两者之间的价格差异具有一定波动，以上价格差异具有合理性，符合行业惯例。

三、区分不同产品，说明主要原材料的投入产出比率、与同行业可比公司的差异情况及合理性，分析各期主要原材料投入产出比率波动的原因及合理性；主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系。

（一）说明主要原材料的投入产出比率、与同行业可比公司的差异情况及合理性，分析各期主要原材料投入产出比率波动的原因及合理性。

1、说明主要原材料的投入产出比率

报告期内，发行人各类产品的投入产出比率具体如下：

（1）螺栓螺钉

单位：吨

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①期初在制		3,943.65	2,260.87	1,733.58	2,012.80
②当期生产投入	线材	6,572.79	16,526.57	12,529.79	12,457.75
	五金件	206.19	1,025.27	1,057.76	1,281.44
	垫圈	684.07	2,127.57	1,646.31	1,758.98

	其他	61.22	69.97	168.36	200.78
	小计	7,524.27	19,749.39	15,402.22	15,698.96
③当期完工		8,514.33	17,663.04	14,519.92	15,639.83
④期末在制		2,733.45	3,943.65	2,260.87	1,733.58
⑤损耗率		2.59%	2.28%	2.44%	2.16%
投入产出比		97.41%	97.72%	97.56%	97.84%

注：损耗率=（（当期投入+期初在制）-（当期完工+期末在制））/当期完工

由上表可见，报告期各期螺栓螺钉产品主要原材料投入产出比率较为稳定。

（2）套件

单位：吨

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①期初在制		1,422.16	380.24	467.13	273.74
②当期生产投入	线材	730.71	2,109.96	1,424.64	1,203.73
	五金件	142.10	452.18	534.07	290.98
	垫圈	56.85	406.53	128.00	412.16
	其他	26.14	93.54	97.17	155.26
	小计	955.79	3,062.21	2,183.87	2,062.14
③当期完工		749.09	1,972.93	2,220.82	1,831.68
④期末在制		1,609.01	1,422.16	380.24	467.13
⑤损耗率		2.65%	2.40%	2.25%	2.02%
投入产出比		97.35%	97.60%	97.75%	97.98%

注：损耗率=（（当期投入+期初在制）-（当期完工+期末在制））/当期完工

由上表可见，报告期各期套件产品主要原材料投入产出比率较为稳定。

（3）螺母

单位：吨

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①期初在制		231.84	208.87	192.59	152.48
②当期生产投入	线材	844.60	974.74	1,220.24	1,034.33
	五金件	458.30	761.93	498.80	511.12
	垫圈	6.89	7.69	6.89	6.31
	其他	0.14	-	0.57	0.05
	小计	1,309.94	1,744.35	1,726.51	1,551.81
③当期完工		1,134.99	1,668.64	1,650.55	1,460.62
④期末在制		365.83	231.84	208.87	192.59
⑤损耗率		3.61%	3.16%	3.62%	3.50%
投入产出比		96.39%	96.84%	96.38%	96.50%

注：损耗率=（（当期投入+期初在制）-（当期完工+期末在制））/当期完工

由上表可见，报告期各期螺母产品主要原材料投入产出比率较为稳定。

（4）配件类

单位：吨

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①期初在制		157.30	98.45	133.24	194.77
②当期生产投入	线材	158.25	258.36	133.52	71.19
	五金件	55.00	97.47	47.30	60.11
	垫圈	708.51	1,333.07	931.93	928.05
	其他	61.94	64.65	76.29	199.05
	小计	983.69	1,753.55	1,189.03	1,258.40
③当期完工		1,002.03	1,658.75	1,198.71	1,291.41
④期末在制		115.52	157.30	98.45	133.24
⑤损耗率		2.34%	2.17%	2.09%	2.21%
投入产出比		97.66%	97.83%	97.91%	97.79%

由上表可见，报告期各期配件类产品主要原材料投入产出比率较为稳定。

2、与同行业可比公司的差异情况及合理性

同行业公司中，超捷股份披露了棒材与线材的损耗，其中棒材损耗在 1%-3%之间，线材损耗在 4%-6%之间，而公司产品损耗在 2%-4%之间，差异较小。造成该差异主要系产品类型、生产工艺等方面影响。超捷股份产品中包含汽车换挡杆、拉索接头杆、涡轮增压器连接拉杆以及汽车排气传感器基座等异形连接件，而公司产品主要以螺栓螺钉为主，两者产品类型及生产工艺存在一定差异，具有合理性。

（二）主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系

报告期各期，主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初在制（吨）	5,754.95	2,948.44	2,526.54	2,633.80
投入重量（吨）	10,773.69	26,309.51	20,501.64	20,571.32
本期完工重量（吨）	11,400.44	22,963.35	19,589.99	20,223.54
期末在制（吨）	4,823.82	5,754.95	2,948.44	2,526.54
投入产出比	97.33%	97.65%	97.50%	97.75%
耗电量（万度）	662.87	1,248.85	840.40	694.35
单位耗电（度/千克）	0.58	0.54	0.43	0.34

注 1：投入产出比=1-((当期投入+期初在制)-(当期完工+期末在制))/当期完工；

注 2：单位耗电=耗电量/本期完工重量

报告期内，公司投入产出比较为稳定，主要原材料投入量与产品产量相匹配。

报告期内，公司单位耗电呈上升趋势，主要系生产设备投入增加，其中 2020 年新增电镀生产线、退火炉等设备，2021 年新增热处理生产线、冷镦机等设备，随着生产设备投入，耗电量相应增加；此外，2020 年下半年以来公司减少了精线线材采购，转为采购毛坯线材自行进行退火、拉丝等处理，使得耗电量进一步增加。

四、说明制造费用的明细构成及波动原因，制造费用的分配方法、分配依据及其准确性。

（一）制造费用的明细构成及波动原因

报告期各期，公司制造费用明细构成如下：

单位：万元

制造费用明细	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物料消耗	1,220.23	41.63%	2,893.67	50.42%	2,056.64	48.34%	1,781.53	47.14%
能耗费用	438.21	14.95%	757.56	13.20%	594.36	13.97%	516.24	13.66%
职工薪酬	454.33	15.50%	870.62	15.17%	577.34	13.57%	592.58	15.68%
折旧与摊销	566.01	19.31%	761.01	13.26%	644.99	15.16%	586.91	15.53%
污水处理费	83.24	2.84%	170.45	2.97%	101.26	2.38%	95.61	2.53%
其他	169.13	5.77%	285.81	4.98%	279.95	6.58%	206.35	5.46%
合计	**2,931.15**	**100.00%**	**5,739.12**	**100.00%**	**4,254.54**	**100.00%**	**3,779.22**	**100.00%**

1、物料消耗：物料消耗主要为辅助车间发生包装材料、机油、胶水及化学制剂等费用。报告期各期，物料消耗金额分别为 1,781.53 万元、2,056.64 万元、2,893.67 万元和 1,220.23 万元，呈增长趋势。随着公司产量的增长，物料消耗相应增加，与实际经营情况相符。

2、能耗费用：公司发生的能耗费用主要为电费。报告期各期，能耗费用分别为 516.24 万元、594.36 万元、757.56 万元和 438.21 万元，其中 2021 年较 2020 年增加 163.20 万元，涨幅 27.46%，主要系 2021 年随着公司生产经营规模的扩大和设备增加，产量增长，耗电金额相应增加；此外，2020 年下半年以来，公司减少了精线线材采购，转为采购毛坯线材自行进行退火、拉丝等处理，使得能耗

费用进一步增加。

3、职工薪酬：职工薪酬主要为辅助车间发生的人工成本。报告期各期，职工薪酬分别为 592.58 万元、577.34 万元、870.62 万元和 454.33 万元，2021 年度职工薪酬较 2020 年度增加 293.28 万元，涨幅 50.80%，主要系随着 2021 年公司规模扩大及薪酬待遇的上升，人工成本相应增加；此外，2020 年由于疫情影响，公司享受社保减免的优惠政策，2021 年随着疫情的控制，相应优惠政策取消，也使得 2021 年职工薪酬有所增长。

4、折旧与摊销：报告期内，折旧与摊销费用逐年增加，主要系公司规模扩大，生产设备投入增加，使得相关折旧成本不断增加。

5、污水处理费：主要系公司处理来自于清洗、电镀等表面处理工艺产生的污水发生的相关费用，报告期内随着产量增加而逐年增加。

6、其他：制造费用其他主要为修理费等零星支出，报告期内随着产量增加而逐年增加。

（二）制造费用的分配方法、分配依据及其准确性

报告期内，公司的制造费用按照生产部门进行归集，根据当月产品的数量与标准重量在各完工产品、半成品之间进行分摊，其中半成品按照约当量参与分摊，具体分配方法如下：

制造费用分配率=（期初制造费用+当期发生的制造费用）/∑（完工产品数量*标准单位重量+期末在产约当产量*标准单位重量）

综上，公司制造费用分配准确。

五、说明各期外协加工工序中表面处理和机加工的平均采购单价及波动原因，结合市场报价、同一工序不同外协厂商的采购单价分析采购价格的公允性；外协加工的质量控制措施，相关供应商是否具备业务资质，是否存在将核心工序或关键工序交由外协厂商完成的情形。

（一）表面处理和机加工的平均采购单价及波动原因

发行人所采购的外协加工主要包括镀锌、磷化、镀铬和达克罗类表面处理以及冷镦类机加工五个工序，报告期内的采购金额分别为 2,123.34 万元、2,777.43 万元、3,413.48 万元和 1,399.90 万元，占外协加工金额的 64.76%、68.25%、66.96%和 63.71%。

报告期内，上述五项外协加工的采购价格情况如下：

外协加工类型	单位	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		采购价格	价格变动	采购价格	价格变动	采购价格	价格变动	采购价格
镀锌	元/吨	1,461.29	-2.20%	1,494.13	-4.67%	1,567.37	5.25%	1,489.18
磷化	元/吨	216.96	5.56%	205.54	4.66%	196.40	-0.78%	197.95
镀铬	元/千件	212.39	1.37%	209.51	7.71%	194.52	5.58%	184.25
达克罗	元/吨	3,798.14	-4.75%	3,987.47	2.86%	3,876.66	-0.62%	3,900.74
冷镦	元/千件	13.04	-7.64%	14.12	23.59%	11.43	-1.53%	11.60

由上表可见，报告期内，发行人主要表面加工工序价格基本稳定，冷镦工序价格变化幅度较大，主要原因为对于不同产品的冷镦加工，材料材质、产品规格、技术要求不同，不同产品的冷镦工艺难度及价格差异较大。

（二）外协加工的价格公允性分析

报告期内，发行人主要的外协加工工序包括镀锌、磷化、镀铬、达克罗和冷镦等，对各工序采购单价的具体分析如下：

1、镀锌

报告期内，镀锌工序的主要外协供应商包括浙江华旭金属表面处理有限公司、温州求精表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司、温州市奔宏表面精饰有限公司、瑞安市亚美电镀有限公司和瑞安市繁荣电镀有限公司，发行人向上述外协供应商的采购额占各期镀锌加工采购总额的 85.97%、86.62%、84.52%和 93.04%。

报告期内，发行人向上述外协供应商采购的镀锌加工价格情况如下：

单位：元/吨

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	浙江华旭金属表面处理有限公司	1,167.47	1,146.44	-	-
2	温州求精表面处理有限公司	2,428.61	2,175.67	2,129.89	2,323.30
3	温州市远大电镀有限公司	1,361.97	1,372.42	1,321.03	1,403.05

4	温州市奔宏表面精饰有限公司	1,271.99	1,349.87	1,278.02	1,375.24
5	瑞安市亚美电镀有限公司	1,419.57	1,448.19	1,388.33	1,361.97
6	瑞安市繁荣电镀有限公司	-	-	-	1,427.80

由上表可见，报告期内，发行人向主要镀锌外协加工商的采购价格比较稳定。其中：

发行人向浙江华旭金属表面处理有限公司的采购价格较低，主要系发行人向该供应商采购的镀锌加工中，部分垫圈、销轴产品耐腐蚀要求相对较低，且无需去氢加工，属于普通镀锌加工，相比于常见的三价彩锌、三价蓝白锌类型镀锌价格较低，通常低于 1 元/kg。2021 年及 2022 年 1-6 月，发行人向上述主要供应商采购的镀锌加工中，该等普通镀锌加工金额占比情况如下：

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年
浙江华旭金属表面处理有限公司	5.71%	12.02%
温州求精表面处理有限公司	0.34%	0.81%
温州市远大电镀有限公司	0.62%	0.46%
温州市奔宏表面精饰有限公司	0.77%	1.36%
瑞安市亚美电镀有限公司	0.03%	0.74%

由上表可见，发行人向浙江华旭金属表面处理有限公司采购的普通类型镀锌占比较高，导致发行人向其采购的镀锌加工价格较低。

发行人向温州求精表面处理有限公司的采购价格较高，主要原因为发行人向其采购的镀锌加工常用于汽车类客户。相比于上述其他镀锌加工供应商，该供应商选用碱性镀锌工艺，耐腐蚀性能更好，加工后的产品在盐雾中性试验下普遍能够达到 72 小时无红锈，因此同类型的加工价格相对较高。

2、磷化

报告期内，磷化工序的主要外协供应商包括瑞安市永锋五金制品厂、温州市雷神工贸有限公司、温州润兴拉丝加工厂（普通合伙）、温州科翔表面处理有限公司和瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂，发行人向上述外协供应商的采购额占各期磷化加工采购总额的 91.27%、88.63%、88.16%和 93.76%。

报告期内，发行人向上述外协供应商采购的磷化加工价格情况如下：

单位：元/吨

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	瑞安市永锋五金制品厂	194.17	194.17	193.56	-
2	温州市雷神工贸有限公司	212.19	210.43	-	-
3	温州润兴拉丝加工厂（普通合伙）	194.69	195.55	190.35	205.66
4	温州科翔表面处理有限公司	-	190.65	179.82	180.31
5	瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂	-	-	192.76	198.63

2019-2021 年，发行人主要向温州科翔采购磷化服务，采购金额分别为 115.72 万元、156.66 万元和 184.52 万元，占同期磷化服务采购额的比例分别为 64.09%、71.81%和 58.57%，因采购规模大，采购价格略低于其他供应商。

2021 年和 2022 年 1-6 月，发行人向温州市雷神工贸有限公司的采购价格相对偏高，主要是因为该供应商具备直径 2.3 毫米-6.5 毫米的小规格线材的磷化能力，发行人向其采购的磷化加工中，6.5 毫米以下线材加工占比为 38.86%和 46.95%，其工艺相对复杂，价格相比直径 6.5 毫米以上的线材磷化加工一般约高出 10%，拉高了发行人向温州市雷神工贸有限公司采购的磷化价格。

3、镀铬

报告期内，镀铬工序的主要外协供应商包括瑞安市诚达电镀有限公司、宁波市鄞州佳宇镀业有限公司、宁波市涌鑫环保科技有限公司和温州鸿泰表面处理有限公司，发行人向上述外协供应商采购的镀铬加工金额占报告期内发行人镀铬加工采购总金额的 97.16%、99.96%、98.38%和 100.00%。

报告期内，发行人向上述外协加工商采购的镀铬加工价格情况如下：

单位：元/千件

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	瑞安市诚达电镀有限公司	215.10	221.49	212.00	212.00
2	宁波市鄞州佳宇镀业有限公司	244.03	230.13	247.79	-
3	宁波市涌鑫环保科技有限公司	219.11	203.18	196.24	203.44
4	温州鸿泰表面处理有限公司	198.94	206.94	188.58	185.25

由上表可见，报告期内，发行人向主要镀铬加工供应商的采购价格比较稳定。镀铬价格根据所加工的规格、产品型号所确定，规格指按照国标/美标/英标等所确定的产品直径、长度及螺纹间距，而产品型号系根据客户要求所确定的具体结

构设计，其中：

2021 年度发行人向瑞安市诚达电镀有限公司采购的镀铬加工价格较高，主要系镀铬加工产品结构的变化所致。报告期内，发行人向其采购的镀铬加工产品中，型号为****** 005-B 且规格为 M12*1.25*60.5 的产品占比为 0%、0%、39.52%和 15.62%。发行人镀铬加工主要应用于螺母类产品，而该产品系螺栓类产品，相比于螺母类产品，其镀铬工艺相对复杂，相比于其他产品的镀铬加工价格一般约高出 20%-30%，拉高了 2021 年的采购价格。

2020 年以来发行人向宁波市鄞州佳宇镀业有限公司的采购价格相对偏高，这主要是因为该公司主要为下游汽车产品提供镀铬加工，其产线的镀层厚度设置固定，所提供的镀铬涂层较厚，高于 12 微米，因此价格较高。发行人向该供应商采购镀铬加工主要系产能较为紧张时的应急采购。

2022 年 1-6 月发行人向宁波市涌鑫环保科技有限公司采购的镀铬加工价格较高，主要系 2021 年度至 2022 年 1-6 月，发行人向其采购的镀铬加工产品中，型号为****** 42-12720X 且规格为 1/2-20UNF-2B 的产品占比由 1.37%上升至 9.22%，该产品系一种对边长度较长的螺母类产品，因表面积较大，镀铬加工价格相比于其他产品的镀铬加工价格一般约高出 30%-40%，拉高了当年的采购价格。

2021 年、2022 年 1-6 月发行人向温州鸿泰表面处理有限公司采购的镀铬加工价格有所提高，主要系报告期内发行人向该供应商采购的型号为****** 005-B 且规格为 M12*1.25*60.5、型号为****** 4200 且规格为 M14-6H 的两类产品合计占比分别为 3.16%、2.13%、8.10%和 5.83%，前者系一种螺栓类产品，如上所述因加工难度原因价格较高，而后者系一种表面积相对较大的螺母类产品，镀铬加工价格较高。因上述两类产品相比于其他产品的镀铬加工价格一般约高出 20%-30%，拉高了采购价格。

4、达克罗

报告期内，达克罗工序的主要外协供应商包括瑞安市盛翔标准件加工厂和艾普希龙涂装科技（温州）有限公司，发行人向上述外协加工商采购的达克罗加工

金额占报告期内发行人达克罗加工采购总金额的 99.98%、97.44%、87.82%和95.52%。

报告期内，发行人向上述外协加工商采购的达克罗加工价格情况如下：

单位：元/吨

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	瑞安市盛翔标准件加工厂	3,713.29	3,763.95	3,770.41	3,902.95
2	艾普希龙涂装科技（温州）有限公司	5,563.39	5,784.20	5,362.36	3,903.23

由上表可见，2020 年至 2022 年 6 月，发行人向艾普希龙涂装科技（温州）有限公司的采购价格较高，这主要是由于 2019 年发行人主要向其采购无铬达克罗，价格较低；自 2020 年起，发行人向其采购了较多美加力类型的达克罗，系使用环保涂料的高端达克罗，因此采购价格较高。

为进一步分析发行人达克罗工序采购价格的公允性，发行人选取达克罗工序中的主要类型无铬达克罗，并对比向瑞安市盛翔标准件加工厂和艾普希龙涂装科技（温州）有限公司的采购价格，具体如下：

单位：万元、元/吨

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	价格	金额	价格	金额	价格	金额	价格
1	瑞安市盛翔标准件加工厂	230.32	3,819.89	308.30	3,870.35	219.98	3,800.72	176.78	3,955.74
2	艾普希龙涂装科技（温州）有限公司	-	-	-	-	4.81	3,790.27	7.25	3,741.27

由上表可见，发行人向瑞安市盛翔标准件加工厂和艾普希龙涂装科技（温州）有限公司的采购的无铬达克罗价格于 2019-2020 年基本一致，2021 年至 2022 年 6 月发行人未向艾普希龙涂装科技（温州）有限公司采购无铬达克罗加工。

5、冷镦

报告期内，冷镦工序的主要外协供应商较为分散，报告期内合计冷镦采购金额超过 100 万元的外协加工商包括瑞安市文洪标准紧固件厂、瑞安市固鑫紧固件厂、温州市双鹏标准件有限公司、瑞安市晋博紧固件有限公司、瑞安市亿发紧固件有限公司、温州经济技术开发区海城裕祥螺丝加工厂、温州锦福模具有限公司和瑞安市红升紧固件加工厂，发行人向上述外协加工商采购的冷镦采购金额占报

告期内发行人冷镦采购总金额的 52.41%、66.82%、74.55%和 79.82%。

对于不同产品的冷镦加工，材料材质、产品规格、技术要求、工艺难度千差万别，价格差距较大，为分析冷镦加工的价格公允性，保荐机构、申报会计师选择报告期各期前十大冷镦紧固件细分型号，对比分析上述主要冷镦加工商的加工价格，具体如下：

单位：元/千件

年度	冷镦类型	规格型号	瑞安市文洪标准紧固件厂	瑞安市固鑫紧固件厂	温州市双鹏标准件有限公司	瑞安市晋博紧固件有限公司	瑞安市亿发紧固件有限公司	温州经济技术开发区海城裕祥螺丝加工厂	温州锦福模具有限公司	瑞安市红升紧固件加工厂
2022 年 1-6 月	螺钉	ø5*16.5-M4*10	19.42	-	18.41	-	19.42	-	-	-
	螺钉	ST6.3*35FF	13.88	-	-	-	13.78	-	-	-
	螺钉	ST4*12FFT	-	-	-	7.86	-	-	-	-
	螺母	M12*1.5-6H	-	134.25	-	-	-	-	75.40	-
	螺栓	M8*73.5	-	-	-	-	589.12	-	-	-
	螺钉	ø8*30	22.64	-	-	-	-	20.78	-	-
	螺栓	M12*1.25*60.5	-	-	-	-	-	-	-	-
	螺母	M14*1.5-6H	-	236.17	-	-	-	-	169.65	-
	螺栓	3/8-16UNC*79.5	-	-	-	-	-	-	-	-
	螺钉	ST4*12C	-	-	2.39	-	-	-	-	-
2021 年	螺钉	ST6.3*35FF	13.88	-	-	-	13.79	-	-	-
	螺钉	ø8*30	22.33	-	-	-	-	20.78	-	-
	螺钉	ST4*12FFT	-	-	-	7.86	-	-	-	-
	螺母	M12*1.5-6H	-	138.10	-	-	-	-	75.40	-
	螺钉	ST8*137F	-	-	47.79	-	-	-	-	-
	螺钉	ø5*16.5-M4*10	18.19	-	18.41	-	20.93	-	-	-
	螺栓	YL-D10*27.5-M8*12	-	-	-	-	24.76	-	-	-
	螺母	M14*1.5-6H	-	166.34	-	-	-	-	158.44	-
	螺母	M14-6H	-	-	-	-	-	-	138.33	-
	螺栓	M12*1.25*60.5	-	-	-	-	-	-	-	-
2020 年	螺钉	M8*27	-	-	-	-	-	-	-	44.66
	螺钉	ST6.3*35FF	13.85	-	-	-	11.84	-	-	-
	螺母	M12*1.5-6H	-	136.05	-	-	-	-	76.92	-
	螺钉	ø8*30	16.79	-	-	-	17.58	16.27	-	-
	螺母	M14*1.5-6H	-	153.16	-	-	-	-	148.35	-
	螺钉	ST4*12FFT	-	-	-	7.62	-	-	-	-
	螺钉	ST6.3*27FF	7.83	-	-	7.64	7.85	-	-	-

年度	冷镦类型	规格型号	瑞安市文洪标准紧固件厂	瑞安市固鑫紧固件厂	温州市双鹏标准件有限公司	瑞安市晋博紧固件有限公司	瑞安市亿发紧固件有限公司	温州经济技术开发区海城裕祥螺丝加工厂	温州锦福模具有限公司	瑞安市红升紧固件加工厂
	螺母	M14-6H	-	-	-	-	-	-	136.95	-
	其他	5/16	-	-	-	-	-	-	-	-
	螺钉	M8*27	-	-	-	-	-	-	-	39.63
2019 年	螺钉	ø8*30	17.86	-	-	-	17.79	16.11	-	-
	螺钉	M8*26	-	-	-	-	-	-	-	34.76
	螺钉	ST6.3*35FF	8.93	-	-	-	8.93	-	-	-
	螺钉	M8*27	-	-	-	-	-	-	-	39.71
	螺母	M12X1.5-6H	-	139.89	-	-	-	-	-	-
	螺母	M14-6H	-	-	-	-	-	-	169.65	-
	螺钉	ST4*10FFT	-	-	-	7.86	-	-	-	-
	螺母	M14X1.5-6H	-	161.97	-	-	-	-	168.52	-
	螺钉	M5*16FFT	-	-	-	7.86	-	-	-	-
	螺母	M14-6H		-	-	-	-	-	139.41	-

由上表可见，主要冷镦外协加工商对于同规格产品的冷镦加工单价基本一致。温州锦福模具有限公司螺母类 M12*1.5-6H、M14-6H 的冷镦加工价格在部分年度低于瑞安市固鑫紧固件厂，主要系发行人向两家供应商采购的同规格螺母用于不同产品，要求不同，部分螺母的冷镦需采用加重机台，价格较高。

对于外协加工服务的定价，公司在合格供应商中选取具备相应加工能力的厂商进行询价，同时参考市场平均价格水平并结合具体加工工序难易程度、材料价格等因素，与供应商确定外协加工价格。通过将发行人以上主要工序的采购价格与主要外协厂商市场报价进行对比，发行人采购价格与主要外协厂商的市场报价相近或略低于市场报价，主要是因为市场报价为外协厂商提供相应机加工或表面处理服务的零售价格，而发行人为保证外协生产的质量稳定性和及时性，通常与主要外协厂商保持较为稳定的合作关系，采购规模相应较大，因此采购价格略低于其市场报价。此外，获取上述主要供应商向第三方销售同类或近似型号产品的外协价格，供应商向发行人与向第三方的销售价格不存在显著差异。报告期内，公司向不同外协厂商及年度间的加工价格差异具有合理性，发行人的外协采购价格公允。

（三）发行人对外协加工已进行质量控制、资质管理，不存在将核心工序或关键工序交由外协厂商完成的情形

发行人高度关注外协加工产品的交付质量。在合作之前，对外协厂商建立完善的资质准入管理，在合作过程中，实施严格的质量控制措施。

在与外协加工厂商建立合作之前，公司会对其厂房、机器设备、批量供应能力、专业技术水平、环保生产等由生产部门、研发部门、采购部门及财务部门从多个维度对供应商进行分项考核，对于审核通过的外协加工商，选入公司外协加工的合格供应商库。在合作过程中，发行人对外协厂商每年度定期进行复核，确认其各项指标符合公司要求。同时，在每批货加工完成后，公司对外协加工的产品进行严格的质量检验程序，对机械性能、盐雾水平、表面处理防锈、耐腐蚀等性能实施全面检测，保证产品符合公司的技术要求。

对于发行人而言，一体成型的冷镦模具设计工序以及其特制调质的热处理工艺属于核心工序，而发行人主要采购表面处理类的外协加工。发行人采购的冷镦及热处理外协加工属于常规、技术要求较低的普通外协加工，市场供给充分，不涉及公司核心工序交由外协厂商完成的情形。

六、说明各期运输费用与产品出货量、运输距离的匹配性，仓储费用与产品存储量的匹配性。

（一）各期运输费用与产品出货量、运输距离的匹配性

运输费用（万元）				
区域	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华东	131.69	317.24	249.56	254.00
西南	65.43	116.21	106.67	115.68
华南	50.33	102.32	92.47	112.24
华北	28.33	48.41	36.98	22.16
华中	21.13	50.10	42.80	24.67
东北	7.09	11.96	4.69	3.93
境外	129.31	275.89	196.66	160.23
合计	433.32	922.15	729.83	692.91
销售重量（吨）				
区域	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华东	3,956.41	9,267.39	8,264.47	8,375.71

西南	1,477.64	2,604.23	2,420.00	2,630.26
华南	1,177.77	2,368.04	2,112.95	2,593.96
华北	637.57	1,082.09	823.01	485.39
华中	677.61	1,505.35	1,245.31	821.00
东北	125.23	212.07	82.77	69.79
境外	2,843.72	5,520.18	4,757.58	4,720.52
合计	10,895.95	22,559.35	19,706.08	19,696.62
平均运费（元/吨）				
区域	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华东	332.85	342.32	301.96	303.26
西南	442.78	446.24	440.77	439.80
华南	427.36	432.08	437.62	432.69
华北	444.41	447.40	449.36	456.61
华中	311.79	332.83	343.73	300.51
东北	566.42	564.06	566.49	563.06
境外	454.73	499.79	413.37	339.43
合计	397.69	408.76	370.36	351.79

报告期内，公司的平均运费分别是 351.79 元/吨、370.36 元/吨、408.76 元/吨和 397.69 元/吨，整体单重运费变动较小。2020 年度平均运费上升主要系华中区域平均运费增加，2019 年华中区域运费主要为公司将产品运至武汉成品库的支出，2019 年公司开始与东风随州专用汽车有限公司合作，2020 年向其销售收入大幅增长，该客户的收货地在湖北省随州市，公司运至随州的平均运费是运至武汉市的 1.5 倍，使得 2020 年度华中区域平均运费有所上升；2021 年度平均运费上升，主要系华东区域平均运费上升导致，主要系 2021 年海尔集团收入规模上升，使得公司运至山东省运费总额有所增加，发行人向山东省的平均运费是向其他华东省份平均运费的 1.5 倍左右，导致 2021 年度华东区域平均运费有所上升；2022 年 1-6 月平均运费小幅下降主要系华中区域平均运费下降，2022 年 1-6 月公司向客户东风随州专用汽车有限公司的销售规模有所下降，使得当期平均运费小幅下降。

公司境外运费主要包括货物运至起运港口的运费、少量 CIF 模式下货物运至目的港的运保费以及报关费、超重费、拖车费、条码费等费用，与报关次数、货物重量、发货频率等均相关，影响因素较多，因此报告期内波动较大。

（二）仓储费用与产品存储量的匹配性

为了满足客户订单及时交付的要求，公司在主要客户生产工厂附近租赁仓库或者通过第三方物流库服务商进行储运。公司仓储费用由第三方物流库服务商收取的代储代运费用和公司租赁仓库的租赁费、装卸费、配送费等组成。

报告期内，仓储费金额分别为 324.69 万元、349.99 万元、589.69 万元、209.64 万元，由于公司仓储费主要是以固定金额为主，比如公司主要异地仓库中，重庆办事处成品库、黄岛办事处成品库和合肥办事处成品库均是固定租金模式，而产品仓储量受到客户需求变动、公司备货以及发货时效等影响，各期波动较大，因此仓储费用与产品存储量的匹配性不高，但与内销收入的变动趋势一致，报告期各期仓储费用占内销收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
仓储费用	209.64	589.69	349.99	324.69
内销收入	13,586.03	29,906.98	23,512.31	23,622.06
占比	**1.54%**	**1.97%**	**1.49%**	**1.37%**

由上表可知，报告期各期，仓储费与内销收入规模变动趋势一致，其中，2021 年度仓储费用占内销收入的比例较高，主要系 2021 年黄岛辛安街道办事处东洞门商业街仓库即将拆迁，为顺利搬迁至新仓库，公司提前半年租赁青岛市黄岛区辛安街道开拓路仓库；此外，广州办事处储运模式发生变化，公司提前半年租赁广东省佛山市顺德区北滘镇高村村工业区工业三路仓库，搬迁期间原仓库与新仓库租赁费用同时存在，且新租赁面积、租金均高于原租赁点，使得 2021 年度仓储费用占内销收入的比例较高。

综上所述，公司各期运输费用与产品出货量、运输距离具有匹配性；仓储费用与产品存储量的匹配性不高，但与内销收入规模变动趋势一致，具有合理性。

七、区分产品，说明单位产品营业成本中料工费的具体构成情况、波动原因、与同行业可比公司的差异情况及合理性，如大类产品成本构成存在差异的，细分小类或型号进行说明。

（一）各类产品营业成本料工费的具体构成情况及波动原因

报告期内，发行人各类产品单位营业成本及各成本要素占比情况如下：

单位：元/千件

产品类别	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
螺栓螺钉	直接材料	26.97	55.84%	27.19	55.75%	29.36	56.99%	33.31	63.04%
	直接人工	3.66	7.57%	3.49	7.16%	3.79	7.36%	3.70	7.00%
	制造费用	11.09	22.96%	11.06	22.68%	10.54	20.46%	9.41	17.81%
	外协加工	6.58	13.63%	7.03	14.41%	7.82	15.18%	6.42	12.15%
	合计	**48.30**	**100.00%**	**48.77**	**100.00%**	**51.52**	**100.00%**	**52.84**	**100.00%**
套件	直接材料	875.18	63.29%	879.29	60.88%	928.38	58.73%	1,010.40	63.84%
	直接人工	93.66	6.77%	81.25	5.63%	92.61	5.86%	82.96	5.24%
	制造费用	169.71	12.27%	167.44	11.59%	194.25	12.29%	167.27	10.57%
	外协加工	244.32	17.67%	316.24	21.90%	365.40	23.12%	322.14	20.35%
	合计	**1,382.86**	**100.00%**	**1,444.22**	**100.00%**	**1,580.65**	**100.00%**	**1,582.76**	**100.00%**
螺母	直接材料	64.02	51.13%	58.27	53.19%	61.56	49.99%	77.40	55.82%
	直接人工	11.10	8.86%	8.79	8.02%	10.55	8.57%	10.83	7.81%
	制造费用	26.84	21.44%	18.60	16.98%	22.19	18.02%	21.54	15.53%
	外协加工	23.25	18.57%	23.90	21.82%	28.84	23.42%	28.91	20.85%
	合计	**125.21**	**100.00%**	**109.55**	**100.00%**	**123.14**	**100.00%**	**138.67**	**100.00%**
配件类	直接材料	36.25	57.96%	39.53	56.13%	32.88	51.00%	37.39	56.02%
	直接人工	3.47	5.55%	3.90	5.54%	3.61	5.60%	3.62	5.42%
	制造费用	11.76	18.80%	12.37	17.57%	12.27	19.03%	11.87	17.79%
	外协加工	11.06	17.69%	14.62	20.76%	15.70	24.35%	13.87	20.78%
	合计	**62.54**	**100.00%**	**70.42**	**100.00%**	**64.47**	**100.00%**	**66.74**	**100.00%**

注：为保持比较口径的一致性，上表单位营业成本已剔除合同履约成本

由上表可见，发行人各类产品的单位营业成本的构成结构基本稳定，年度间存在小幅波动。对各类产品的单位营业成本具体分析如下：

1、螺栓螺钉

报告期内，螺栓螺钉单位直接材料占比分别为 63.04%、56.99%、55.75%和 55.84%。2019 年单位直接材料占比较高，主要原因为发行人主要采购的线材品种为 ML08、1022A、35K 和 SUS304，其中 SUS304 的采购价格较高，2019 年发行人采购 SUS304 的平均价格为 16,270.81 元/吨，而 ML08、1022A、35K 的平均采购价格分别为 3,798.84 元/吨、4,091.07 元/吨和 4,191.35 元/吨，2019 年螺栓螺钉类产品的 2019 年直接材料投入中 SUS304 的投入比例为 16.38%，占比相对较高，致使直接材料占比亦相对较高。2020 年，SUS0304 的投入占比下降至 12.88%，由于 SUS304 用量减少，导致 2020 年单位成本中直接材料有所下降。

报告期内，螺栓螺钉单位直接人工金额占比分别为 7.00%、7.36%、7.16%和 7.57%，占比较为稳定。

报告期内，螺栓螺钉单位制造费用占比分别为 17.81%、20.46%、22.68%和 22.96%，呈小幅上涨趋势。报告期内，随着下游客户需求及订单增长，发行人新购置设备的折旧、机物料消耗、能耗增长较多。

报告期内，螺栓螺钉单位外协加工费用占比分别为 12.15%、15.18%、14.41%和 13.63%，单位外协加工成本先升后降，主要是因为 2020 年第一季度受新冠疫情影响承接订单有所积压，发行人为满足下游客户需要而采购了较多外协加工服务；2021 年-2022 年 6 月，发行人为缓解产能压力，进一步确保交付质量、交付周期，购置了较多生产设备，如冷镦机、螺纹成型设备等，且由于单重规格有所下降，导致单位外协成本有所降低。

2、套件

报告期内，套件单位直接材料占比分别为 63.84%、58.73%、60.88%和 63.29%。2020 年单位直接材料占比有所下降，主要系发行人套件类产品主要使用 35K 和 ML08 两种型号线材以及各类垫圈、五金件等，其中 ML08 的采购价格较低，2020 年 ML08、35K 的平均采购价格分别为 3,900.17 元/吨和 4,295.95 元/吨，2020 年发行人套件类产品中单价较低的线材 ML08 投入较多，由 2019 年的 10.63%上升至 2020 年的 22.93%，且价格较高的垫圈投入有所下降，导致套件类产品 2020 年单位直接材料有所下降。35K 和 ML08 两种型号线材价格于 2021 年下半年逐步进入高位，随着这部分采购价格较高的线材随套件类产品的销售逐步结转，套件类产品 2022 年 1-6 月单位直接材料有小幅上升。

报告期内，套件单位直接人工占比分别为 5.24%、5.86%、5.63%和 6.77%，套件类单位直接人工的占比较为稳定。

报告期内，套件单位制造费用占比分别为 10.57%、12.29%、11.59%和 12.27%，套件类单位制造费用的占比较为稳定。

报告期内，套件单位外协加工费用占比分别为 20.35%、23.12%、21.90%和 17.67%，套件类单位外协加工成本先升后降，变动趋势及原因与螺栓螺钉类产品

一致。

3、螺母

报告期内，螺母单位直接材料占比分别为55.82%、49.99%、53.19%和51.13%。螺母类产品 2020 年单位直接材料的占比下降幅度较大，这是由于该年度生产投入的价格较高的螺母类五金件有所减少，直接材料投入中螺母类五金件的投入比例由 48.71%下降至 43.33%。2021 年螺母类产品的单位直接材料有所下降，单位直接材料占比相对稳定，主要受产品结构变化的影响，发行人向重庆美的制冷设备有限公司、美的集团武汉制冷设备有限公司、美的集团武汉暖通设备有限公司、邯郸美的制冷设备有限公司等销售占比上升，而该等公司采购的螺母类产品规格较小，因此单位直接材料小幅下降。2022 年 1-6 月，螺母的单位直接材料占比稳定。

报告期内，螺母单位直接人工占比分别为 7.81%、8.57%、8.02%和 8.86%，螺母单位直接人工的占比较为稳定。

报告期内，螺母单位制造费用占比分别为15.53%、18.02%、16.98%和21.44%，2022 年 1-6 月，螺母单位制造费用占比上升较多，主要系发行人向道尔曼的螺母销售额占当期螺母销售总额的比例从 2021 年的 50.07%上升至 2022 年 1-6 月的 62.28%，且道尔曼的螺母类产品规格较大，单位制造费用相对较高。

报告期内，螺母单位外协加工占比分别为20.85%、23.42%、21.82%和18.57%，由于螺母类产品单重下降，发行人螺母单位外协加工成本呈先升后降趋势，变动趋势及原因与螺栓螺钉类产品一致。

4、配件类

报告期内，配件单位直接材料占比分别为56.02%、51.00%、56.13%和57.96%。配件类产品 2020 年单位直接材料相对较低，主要系配件产品的原材料投入中垫圈采购单价下降了 10.73%。

报告期内，配件单位直接人工占比分别为 5.42%、5.60%、5.54%和 5.55%，配件类单位直接人工的占比较为稳定。

报告期内，配件单位直接制造费用占比分别为 17.79%、19.03%、17.57%和18.80%，配件类单位直接制造费用的占比较为稳定。

报告期内，配件单位外协加工费用占比分别为 20.78%、24.35%、20.76%和17.69%，单位外协加工成本先升后降，主要是因为 2020 年第一季度发行人受新冠疫情影响，为满足下游客户需要而采购了较多外协加工服务；2021 年-2022 年 6 月，发行人为缓解产能压力，购置了较多生产设备，导致单位外协成本有所降低。变动趋势及原因与螺栓螺钉类产品一致。

（二）与同行业可比公司的差异情况及合理性

报告期内，发行人与同行业可比公司的成本结构对比情况参见本反馈回复中本题之“一/（二）主营业务成本构成与同行业可比公司的差异情况及合理性”。

八、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，了解不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程以及内部控制的关键环节；

2、了解公司具体的成本核算方法，直接材料、直接人工、制造费用、外协加工费的归集和分配方法，产品成本结转方法；对采购入库和出库进行控制测试，测试成本核算中关键控制的有效性；取得公司报告期内成本计算表，并对其进行复核；

3、对存货内部各项目发生额进行勾稽，并编制形成成本倒轧表，以此进一步了解公司成本核算流程，确定账务处理合理性；

4、访谈发行人采购部门负责人，并将主要原材料的采购单价与市场价格进行对比，分析价格差异原因，核查发行人原材料采购价格是否公允；

5、访谈公司管理层、生产部负责人，了解各产品的主要原材料构成以及主要原材料耗用量与产量的关系；获取生产领用单、完工入库单明细，了解原材料

的领用、生产情况，以及产成品的产出情况；测算各产品主要原材料的领用、产成品完工入库比例关系，以及主要原材料的投入产出情况；

6、查阅同行业可比公司公开披露信息，比较公司与同行业可比公司营业成本构成情况，结合各公司所处行业的业务特征、产品特征、生产流程等，分析成本构成的原因及合理性；

7、获取公司制造费用明细表，检查制造费用核算内容，分析制造费用明细构成的合理性，复核其分配的准确性；

8、访谈公司销售部门、财务部门，了解发行人相关运输、仓储费用的核算方式，并查验了相关的账务处理；

9、获取发行人运输费用、仓储费台账，核查相关费用归集的准确性；

10、获取运输和仓储相关的合同，了解费用发生的背景和合理性，同时抽查与部分费用相关的供应商对账、付款、开具发票的情况，检查相关费用记录是否真实、准确；

11、对发行人各期运输费用与产品出货量、运输距离、仓储费用与产品存储量进行匹配分析，分析是否存在匹配性；

12、走访发行人主要外协加工商，对报告期内发行人的外协加工相关凭证、付款单据、合同、订单进行核查，访谈发行人生产部门，对主要外协加工商进行函证，比对主要外协加工商的价格；

13、关于发行人的外协加工商质量管理、资质管理，访谈发行人采购及生产部门。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人不同类型产品成本归集、核算及结转的方法准确，内部控制的关键环节运行有效，营业成本核算准确、完整；主营业务成本构成与同行业可比公司的存在差异，具有合理性；

2、报告期各期，发行人原材料成本的明细构成准确，变动具有合理性；主要原材料的采购单价和市场报价变动趋势基本一致，差异具有合理性，采购价格公允；线材市场价格选取准确，采购单价持续高于市场价格具有合理性，符合行业惯例，两者之间价格差异波动具有合理性；

3、报告期各期，发行人主要原材料的投入产出比率整体较为稳定，与同行业公司超捷股份存在一定差异，主要系与超捷股份产品类型、生产工艺等存在差异，具有合理性；主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量匹配，符合实际经营情况；

4、报告期各期，发行人制造费用的明细构成准确，波动具有合理性，制造费用分配准确；

5、报告期各期，发行人主要外协加工工序平均采购单价公允，发行人对外协加工已进行质量控制、资质管理，不存在将核心工序或关键工序交由外协厂商完成的情形；

6、报告期各期，发行人运输费用与产品出货量、运输距离具有匹配性；仓储费用与产品存储量的匹配性不高，但与内销收入规模变动趋势一致，具有合理性；

7、发行人各类产品的单位营业成本的构成结构基本稳定，年度间存在小幅波动，波动原因合理。

问题 11、关于供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人前五名供应商采购金额分别为 5,048.95 万元、5,260.01 万元和 7,223.82 万元，占比分别为 31.84%、33.69%和 32.40%。

（2）报告期内，发行人前五大外协加工厂商外协金额占当期外协加工的比例分别为 26.70%、31.16%和 27.13%。

（3）报告期内发行人部分供应商变更合作主体，如上海皖钢物资有限公司变更为其关联方上海志钢物资有限公司。报告期内，发行人对上海志钢物资有限公司及其关联主体的采购金额逐年增加，2021 年其成为发行人第一大供应商。

（4）发行人的前五大供应商之一长锦包装曾用名为温州科跃汽车零部件有限公司，工商显示为黄常初持股 100%，实际为陈伟鹏姨父王清云、陈浩源之父亲陈旭翔各持有 50%股权，属于实质重于形式的关联方。

（5）温州科翔表面处理有限公司为基于实质重于形式认定的关联方，发行人实际控制人的表兄弟涂航豪曾于报告期初至 2021 年 12 月 23 日期间实际控制温州科翔。

（6）报告期内，发行人存在客户和供应商重叠的情形。

（7）发行人部分关联方或亲属控制的企业与发行人处于同一产业链。

请发行人：

（1）说明前五大供应商集中度与同行业可比公司的差异情况及差异原因，报告期各期前五大供应商相同原材料采购单价的对比情况、差异原因及合理性；报告期各期新增供应商的前五名的采购内容、采购金额及占比、采购单价，并结合市场价格、相同或相似原材料不同渠道采购单价等定量分析采购价格的公允性。

（2）说明报告期各期外协加工厂商的数量、新增和退出情况及变动原因；区分不同工序说明前五大外协厂商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、与发行人是否存在实质或潜在的关联关系、采购金额占其销售收入的比例、合作方式（包工包料或包工不包料）、采购单价及其公允性。

（3）说明报告期内上海志钢物资有限公司及其关联主体采购金额逐年增加的原因、采购单价的公允性，相关交易是否存在利益输送；是否存在其他供应商变更合作主体的情形及具体情况、背景和原因。

（4）说明是否存在与长锦包装（供应商股东存在代持且实际为发行人关联方）类似的供应商，相关采购金额及占比，结合市场价格量化分析相关产品采

购单价的公允性；温州科翔的股权转让背景和原因，外协加工单价低于其他供应商价格的合理性。

（5）按采购金额对供应商进行分层，说明各期不同层级供应商数量及占比、采购金额及占比、平均采购金额、采购内容，分析不同层级供应商采购金额变动原因及合理性。

（6）说明发行人对益亿精密五金（上海）有限公司既有销售又有采购且金额较大的原因及合理性，收入确认采用总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》规定。

（7）说明是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情况，如存在，请说明供应商名称、采购内容、采购金额占其销售收入的比例、采购单价及公允性、合作背景及合作渊源等。

（8）说明报告期内前五大供应商及前五大新增供应商是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形，如存在，请说明相关事项、原因、合理性及发行人向其采购的真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形；是否存在供应商的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况。

（9）说明报告期内关联方或潜在关联方（含实际控制人亲属控制的企业）与发行人供应商重叠的具体情况、相关采购金额、采购单价，是否存在利益输送。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明识别长锦包装、温州科翔为发行人关联方的过程，是否存在遗漏识别关联方的情形，是否对发行人与供应商的潜在关联关系、利益安排、资金往来等进行审慎核查及具体情况。

【回复】

一、说明前五大供应商集中度与同行业可比公司的差异情况及差异原因，报告期各期前五大供应商相同原材料采购单价的对比情况、差异原因及合理性；

报告期各期新增供应商的前五名的采购内容、采购金额及占比、采购单价，并结合市场价格、相同或相似原材料不同渠道采购单价等定量分析采购价格的公允性；

（一）前五大供应商集中度与同行业可比公司的差异情况及差异原因

报告期内，公司与同行业可比上市公司的前五大供应商（包括原材料供应商和外协供应商，下同）采购占比情况如下：

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
超捷股份	未披露	31.42%	35.95%	34.00%
晋亿实业	未披露	54.41%	45.26%	37.70%
长华集团	未披露	70.09%	71.30%	60.63%
七丰精工	未披露	25.79%	38.23%	32.90%
同行业平均	**/**	**45.43%**	**47.69%**	**41.31%**
发行人	**27.12%**	**26.37%**	**26.72%**	**26.38%**

注：同行业可比上市公司数据来源于年度报告及招股说明书

报告期内，公司向前五大供应商的采购金额占当期采购总额比重分别为 26.38%、26.72%、26.37%和 27.12%，前五大供应商集中度较为稳定，低于同行业平均水平，主要系发行人主要采购的线材、垫圈及五金件等原材料市场竞争充分、供应商众多，因此供应商集中度相对较低。

报告期内，晋亿实业与长华集团的供应商集中度较高，晋亿实业前五大供应商的集中度持续上升，主要原因系晋亿实业以各种钢铁、生铁为主要原材料，在采购中可以利用公司规模优势集中采购，以降低采购价格，减少原材料价格上涨带来的压力；长华集团的前五大供应商集中度较高的主要原因系其下游客户以汽车整车厂为主，整车厂客户存在指定供应商的情况，根据长华集团招股说明书披露，2019 年度其向客户指定供应商定点采购金额占原材料采购总额的比例为 33.41%，致使其供应商集中度较高。

（二）报告期各期前五大供应商相同原材料采购单价的对比情况、差异原因及合理性

报告期内，发行人向前五大供应商主要采购情况如下：

单位：吨、万元、元/kg

期间	序号	前五名供应商名称	主要采购内容	主要采购型号	重量	金额	单价
2022年1-6月	1	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	1022A	1,316.74	625.84	4.75
				ML08	1,125.81	533.46	4.74
	2	温州市宏佳益物资贸易有限公司	线材	1022A	912.72	435.42	4.77
				ML08	732.04	344.46	4.71
	3	聊城搏金机械配件有限公司	垫圈	垫圈	607.63	417.20	6.87
	4	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	线材	SUS304	158.91	344.84	21.70
	5	常州泉林金属制品有限公司	线材	1CR17	262.45	325.73	12.41
2021年度	1	上海志钢物资有限公司	线材	1022A	3,069.87	1,549.10	5.05
				35K	1,308.76	654.18	5.00
	2	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	1022A	1,675.83	842.72	5.03
				ML08	2,227.03	1,116.61	5.01
	3	浙江腾龙精线有限公司	线材	SUS304	711.98	1,423.74	20.00
				1CR17	125.41	144.83	11.55
	4	常州泉林金属制品有限公司	线材	1CR17	619.43	731.25	11.81
	5	温州汇恒金属材料有限公司	线材	ML08	959.50	488.59	5.09
				10B21	206.44	106.94	5.18
2020年度	1	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	1022A	1,424.29	556.42	3.91
				ML08	2,054.53	785.15	3.82
	2	上海志钢物资有限公司	线材	1022A	2,091.04	812.21	3.88
				35K	993.97	391.09	3.93
	3	浙江腾龙精线有限公司	线材	SUS304	556.69	906.83	16.29
				1CR17	221.12	246.84	11.16
	4	益亿精密五金（上海）有限公司	五金件	螺钉类	297.76	768.83	25.82
	5	常州泉林金属制品有限公司	线材	1CR17	543.73	607.92	11.18
2019年度	1	浙江腾龙精线有限公司	线材	SUS304	576.31	971.31	16.85
				1CR17	232.99	262.71	11.28
	2	益亿精密五金（上海）有限公司	五金件	螺钉类	701.44	1,105.13	15.76
	3	温州长锦包装有限公司	垫圈	垫圈	368.81	645.97	17.51
	4	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	1022A	1,065.61	407.94	3.83
				ML08	1,611.53	608.76	3.78
	5	上海皖钢物资有限公司	线材	1022A	779.93	295.77	3.79
				35K	581.74	222.04	3.82

报告期内，发行人向前五大供应商采购的主要原材料包括各类线材、垫圈以及五金件。

2019-2020 年，公司采购的主要品种线材价格基本稳定，2021 年度，公司采购的线材价格有所上升，主要是由于国内钢材市场价格普遍上升所致，2022 年

1-6 月，随着国内钢材市场价格回落，公司采购的线材价格有所下降。

2019 年，发行人向长锦包装采购垫圈的均价为 17.51 元/kg，2022 年 1-6 月向聊城搏金机械配件有限公司采购垫圈的均价为 6.87 元/kg，价格差距较大，主要系采购的具体品种不同，发行人向长锦包装采购的垫圈主要为包装缓冲垫、橡胶垫，2019 年主要采购型号为 KT010206-000032 和 KT010204-000332，采购金额分别为 321.31 万元和 163.08 万元，采购单价分别为 17.43 元/kg 和 16.19 元/kg，向发行人所在区域的其他供应商对同型号、同规格产品询价及公允性分析详见本回复“问题 5、一/（二）/5、温州长锦包装有限公司”；发行人向聊城搏金机械配件有限公司采购的垫圈主要为平垫、凹形垫片，2022 年 1-6 月主要采购型号为 KT010206-000034、KT010209-000002 和 KT010206-000271，采购金额分别为 122.38 万元、48.93 万元和 39.09 万元，采购单价分别为 6.38 元/kg、7.10 元/kg 和 7.01 元/kg，与同期发行人采购同型号产品对比及价格公允性分析详见本回复“问题 10、二/（二）/3、垫圈”。

2019 年度和 2020 年度，发行人向益亿精密五金（上海）有限公司采购螺钉类五金件的价格分别为 15.76 元/kg 和 25.82 元/kg，差距较大，主要系采购的具体品种不同，其中 2019 年主要采购 KT010203-000009 五金件，均价 15.58 元/kg，2020 年主要采购 KT010204-000158 五金件，均价 25.80 元/kg，价格较高，导致当年度采购均价高于 2019 年度。

（三）报告期各期新增供应商的前五名的采购内容、采购金额及占比、采购单价，并结合市场价格、相同或相似原材料不同渠道采购单价等定量分析采购价格的公允性

报告期各期新增供应商的前五名的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	序号	新增前五名供应商名称	采购金额	采购占比
2022 年 1-6 月	1	温州市宏佳益物资贸易有限公司	840.98	7.10%
	2	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	369.44	3.12%
	3	温州象征紧固件有限公司	63.99	0.54%
	4	浙江巨金钢铁有限公司	46.31	0.39%
	5	温州锦福模具有限公司	33.80	0.29%
	合计		**1,354.52**	**11.43%**

期间	序号	新增前五名供应商名称	采购金额	采购占比
2021年度	1	宁德华创金属材料有限公司	524.93	1.92%
	2	鄱阳县海伟金属有限公司	339.65	1.24%
	3	上海挚源商贸有限公司	244.77	0.89%
	4	浙江华旭金属表面处理有限公司	235.59	0.86%
	5	嘉善宇宸金属制品有限公司	219.62	0.80%
	合计		**1,564.57**	**5.71%**
2020年度	1	上海鸿程环保科技有限公司	132.88	0.68%
	2	温州宥硕汽车零部件有限公司	115.72	0.59%
	3	海盐县信宇五金有限公司	96.11	0.49%
	4	瑞安市春旭贸易有限公司	45.99	0.23%
	5	嘉兴法森纳汽车配件股份有限公司	38.41	0.20%
	合计		**429.11**	**2.18%**
2019年度	1	温州华创金属材料有限公司	195.57	1.02%
	2	温州求精表面处理有限公司	159.35	0.83%
	3	宁波班德崴新材料科技有限公司	156.21	0.82%
	4	温州高祥新材料科技有限公司	147.98	0.77%
	5	中天浦发（海盐）线材制造有限公司	127.40	0.67%
	合计		**786.52**	**4.11%**

注：各期新增供应商指以前年度未合作，当期开始合作的供应商。

报告期各期新增供应商前五名的采购内容及采购单价具体情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	主要采购内容	主要采购型号/外协加工工序	向该供应商采购单价	向其他供应商采购均价	差异率
2022年1-6月						
1	温州市宏佳益物资贸易有限公司	线材	1022A	4.77	4.94	-3.41%
			ML08	4.71	4.77	-1.39%
2	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	线材	SUS304	21.70	19.93	8.91%
3	温州象征紧固件有限公司	线材	SUS304	18.89	20.54	-8.03%
4	浙江巨金钢铁有限公司	线材	1022A	4.64	4.90	-5.40%
5	温州锦福模具有限公司	机加工	冷镦-螺母-M14*1.5-6H	169.65元/千件	200.20元/千件	-15.26%
			冷镦-螺母-M14-6H	126.20元/千件	/	/
2021年度						
1	宁德华创金属材料有限公司	线材	35K	6.06	5.38	12.63%
			40Cr	6.40	6.21	3.09%
			ML08	5.68	5.13	10.77%
2	鄱阳县海伟金属有限公司	线材	1022A	5.02	5.22	-3.80%
			ML08	4.98	5.15	-3.26%

序号	供应商名称	主要采购内容	主要采购型号/外协加工工序	向该供应商采购单价	向其他供应商采购均价	差异率
3	上海挚源商贸有限公司	线材	1022A	4.92	5.22	-5.82%
			35K	4.94	5.49	-9.95%
4	浙江华旭金属表面处理有限公司	表面处理	镀锌	1.15	1.60	-28.35%
5	嘉善宇宸金属制品有限公司	垫圈	垫圈-平垫	7.12	6.99	1.81%
2020 年度						
1	上海鸿程环保科技有限公司	辅料	三价铬钝化剂（彩锌）	24.78	/	/
			封闭剂	35.40	35.40	0.00%
			除油粉	8.85	/	/
2	温州宥硕汽车零部件有限公司	机加工	仪表	3.08	3.10	-0.53%
3	海盐县信宇五金有限公司	五金件	螺母-六角螺母	6.46	7.08	8.66%
4	瑞安市春旭贸易有限公司	辅料	聚丙烯	7.75	7.35	5.46%
5	嘉兴法森纳汽车配件股份有限公司	垫圈	垫圈-平垫	6.20	5.97	3.87%
2019 年度						
1	温州华创金属材料有限公司	线材	35K	4.82	4.13	16.82%
			ML08	4.25	3.79	12.18%
			40Cr	5.00	4.69	6.59%
2	温州求精表面处理有限公司	表面处理	镀锌-碱性镀锌	2.32	2.32	-0.05%
3	宁波班德崴新材料科技有限公司	辅料	酸洗添加剂	17.79	17.75	0.23%
			封闭剂 CC-A	27.92	/	/
			油性防锈封闭剂	26.34	/	/
4	温州高祥新材料科技有限公司	辅料	火炬牌锌锭	19.39	/	/
			约旦氯化钾	2.53	/	/
			津华片碱 99%	4.29	/	/
5	中天浦发（海盐）线材制造有限公司	线材	1022A	4.13	4.09	0.98%

2019 年度，发行人向温州华创金属材料有限公司采购的线材单价较高，主要系发行人向其购买的线材为精线线材，系由毛坯线材经过球化退火、酸洗磷化、拉丝等加工工序进一步加工而成，故采购单价较高。

2021 年度，发行人向宁德华创金属材料有限公司采购的线材单价较高，主要系发行人向其购买的线材为精线线材；发行人向上海挚源商贸有限公司采购的线材单价较低，主要系发行人向其采购的线材为毛坯线材，毛坯线材需要经过球化退火、酸洗磷化、拉丝等加工工序成为精线线材后才能投入后续的冷镦、螺纹

成型等生产工序，故采购单价较低；发行人向浙江华旭金属表面处理有限公司的采购价格较低，主要系发行人向其采购的镀锌加工中，部分垫圈、销轴产品耐腐蚀要求相对较低，且无需去氢加工，属于普通镀锌加工，相比于常见的三价彩锌、三价蓝白锌类型镀锌价格较低，通常低于 1 元/kg。2021 年发行人向主要镀锌供应商采购的镀锌加工中，该等普通镀锌加工金额占比情况如下：

供应商	2021 年
浙江华旭金属表面处理有限公司	12.02%
温州求精表面处理有限公司	0.81%
温州市远大电镀有限公司	0.46%
温州市奔宏表面精饰有限公司	1.36%
瑞安市亚美电镀有限公司	0.74%

发行人向浙江华旭金属表面处理有限公司采购的普通镀锌占比较高，导致发行人向其采购的镀锌加工价格较低。

2022 年 1-6 月，发行人主要向温州锦福模具有限公司采购冷镦服务，采购的冷镦服务主要应用于规格为 M14*1.5-6H 和 M14-6H 的螺母，采购均价分别为 169.65 元/千件和 126.20 元/千件，其中应用于规格为 M14*1.5-6H 螺母的冷镦服务发行人亦向瑞安市礼义五金制品厂和瑞安市固鑫紧固件厂采购，采购单价分别为 198.30 元/千件和 236.17 元/千件，价格差异的主要原因系采购数量差异所致，发行人向温州锦福模具有限公司、瑞安市礼义五金制品厂和瑞安市固鑫紧固件厂采购的应用于规格为 M14*1.5-6H 螺母的冷镦服务数量分别为 678.367 千件、80.671 千件和 4.282 千件，发行人向温州锦福模具有限公司采购量较大、采购单价较低，向瑞安市固鑫紧固件厂采购量较小、采购单价较高。

保荐人、申报会计师选取了报告期内发行人向上述供应商采购的主要产品，向发行人所在区域的供应商对同型号、同规格产品询价，相关供应商报价与上述供应商价格无明显差异。

综上所述，发行人向报告期各期新增供应商的前五名的采购单价具有公允性。

二、说明报告期各期外协加工厂商的数量、新增和退出情况及变动原因；区分不同工序说明前五大外协厂商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资

本、股权结构、与发行人是否存在实质或潜在的关联关系、采购金额占其销售收入的比例、合作方式（包工包料或包工不包料）、采购单价及其公允性；

（一）说明报告期各期外协加工厂商的数量、新增和退出情况及变动原因

报告期各期，发行人外协加工厂数量和变动情况具体如下：

单位：个

期间	前一期外协加工厂数量	当期新增外协加工厂数量	当期减少外协加工厂数量	当期外协加工厂数量
2022 年 1-6 月	154	10	52	112
2021 年度	137	50	33	154
2020 年度	148	30	41	137
2019 年度	257	43	152	148

报告期内，发行人外协加工厂数量呈下降趋势，伴随着发行人供应商体系的持续完善，发行人的外协采购趋向于集中。报告期各期外协厂商增减数量较大的主要原因系：公司所处的温州地区紧固件制造业产业链完备、外协加工厂数量较多，发行人有较大的选择空间，外协供应商的可替代性较强。发行人在日常合作中，对供应商的生产能力、产品质量、产品交期等情况进行评估，根据评估情况对供应商进行筛选。其中 2019 年外协加工厂减少数量较大，主要系 2018 年发行人有较多个人外协供应商，2019 年起发行人加强供应商资质管理，减少了向个人供应商的采购。

报告期各期，发行人向前十大外协供应商的采购金额及其占发行人当期外协采购金额的比例、前十大外协供应商的平均采购金额情况如下：

单位：万元

期间	前十大外协供应商采购金额	外协采购总金额	占比	平均采购金额
2022 年 1-6 月	1,076.12	2,197.47	48.97%	107.61
2021 年度	2,221.32	5,097.71	43.57%	222.13
2020 年度	1,885.25	4,069.19	46.33%	188.52
2019 年度	1,369.09	3,278.66	41.76%	136.91

由上表可见，报告期内，发行人向前十大外协供应商的采购金额占当期外协采购金额的比例呈上升趋势，且各期前十大外协供应商的平均采购金额亦逐年上升，发行人外协采购的集中度有所提高，主要系发行人出于对外协加工质量的稳定性、交付周期等方面综合考虑，优先选择历史合作表现良好、外协加工服务质

量较高、交期稳定的供应商采购外协加工服务。

发行人建立了完善、严格的供应商准入管理制度与定价评价体系，在满足生产需要和质量标准的同时，加强对供应商的管理并合理控制采购成本。在与潜在新供应商建立合作关系时，由生产部门、研发部门、采购部门及财务部门从多个维度对供应商进行分项考核，并定期根据考核结果及时更新合格供应商名录，以确保外协加工供应的质量稳定。

（二）区分不同工序说明前五大外协厂商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、与发行人是否存在实质或潜在的关联关系、采购金额占其销售收入的比例、合作方式（包工包料或包工不包料）、采购单价及其公允性

发行人的外协主要分为机加工和表面处理两大工序，不同工序的主要外协厂商情况如下：

1、机加工

（1）机加工前五大外协厂商

报告期各期，发行人机加工工序的前五大外协厂商的采购金额和采购单价具体如下：

单位：万元、元/千件

外协加工厂商名称	采购金额	主要采购工艺	采购单价
2022 年 1-6 月			
瑞安市文洪标准紧固件厂	103.22	冷镦	18.89
瑞安市亿发紧固件有限公司	82.39	冷镦	29.48
温州市双鹏标准件有限公司	52.42	冷镦	4.51
瑞安市晋博紧固件有限公司	47.23	冷镦	4.48
温州腾宏精密零件制造有限公司	34.56	冷镦	111.63
2021 年度			
瑞安市文洪标准紧固件厂	189.96	冷镦	18.56
瑞安市亿发紧固件有限公司	142.80	冷镦	20.71
瑞安市红升紧固件加工厂	115.60	螺纹加工	38.89
温州市双鹏标准件有限公司	105.56	冷镦	6.47
瑞安市晋博紧固件有限公司	93.91	冷镦	4.86
2020 年度			

外协加工厂商名称	采购金额	主要采购工艺	采购单价
瑞安市文洪标准紧固件厂	119.61	冷镦	13.90
温州市双鹏标准件有限公司	102.66	冷镦	4.78
瑞安市亿发紧固件有限公司	102.01	冷镦	17.48
瑞安市固鑫紧固件厂	101.19	冷镦	142.83
瑞安市红升紧固件加工厂	96.05	冷镦	37.78
2019 年度			
瑞安市红升紧固件加工厂	86.81	冷镦	29.08
瑞安市文洪标准紧固件厂	81.90	冷镦	11.77
温州铕硕紧固件有限公司	67.41	仪表	3.86 元/kg
瑞安市亿发紧固件有限公司	64.15	冷镦	19.62
温州乔特紧固件有限公司	91.13	螺纹加工	8.06

（2）机加工前五大外协厂商的基本情况

报告期各期，机加工前五大外协厂商基本情况如下：

序号	供应商名称	工序	成立时间	注册资本	股权结构	关联关系	占同类产品采购比例	合作方式
1	瑞安市文洪标准紧固件厂	冷镦	2010/3/12	-	个体工商户，经营者为黄文洪	无关联关系	30%-50%	包工不包料
2	瑞安市亿发紧固件有限公司	冷镦	2018/8/17	20 万元	潘瑞杰持股 50%，戴玲钗持股 50%	无关联关系	50%-60%	包工不包料
3	温州市双鹏标准件有限公司	冷镦	2011/1/10	50 万元	姜金清持股 60%，郑秀娟持股 40%	无关联关系	50%-80%	包工不包料
4	瑞安市晋博紧固件有限公司	冷镦	2017/9/21	10 万元	林良清持股 50%，李云存持股 50%	无关联关系	60%-70%	包工不包料
5	温州腾宏精密零件制造有限公司	冷镦	2021/9/30	300 万元	浙江东瑞机械工业有限公司持股 60%，瑞安飞业企业管理顾问中心（有限合伙）持股 40%	无关联关系	5%左右	包工不包料
6	瑞安市红升紧固件加工厂	螺纹加工，	2018/7/26	-	个体工商户，经营者为郑光洪	无关联关系	20%-60%	包工不包料

序号	供应商名称	工序	成立时间	注册资本	股权结构	关联关系	占同类产品采购比例	合作方式
		冷镦						
7	瑞安市固鑫紧固件厂	冷镦	2016/1/12	-	个体工商户，经营者为罗梅	无关联关系	20%左右	包工不包料
8	温州铕硕紧固件有限公司	仪表	2019/3/22	100 万元	何定忠持股 50%，张林伟持股 50%	无关联关系	46%-48%	包工不包料
9	温州乔特紧固件有限公司	螺纹加工	2018/7/6	50 万元	张春媚持股 90%，张子馨持股 10%	无关联关系	70%-80%	包工不包料

（3）机加工前五大外协厂商的采购单价及其公允性

报告期各期，发行人向机加工前五大外协供应商采购的主要外协加工服务为冷镦、螺纹加工、仪表，上述机加工服务的价格公允性分析如下：

①冷镦的价格公允性

机加工前五大外协供应商中，发行人向瑞安市文洪标准紧固件厂、瑞安市亿发紧固件有限公司、温州市双鹏标准件有限公司、瑞安市晋博紧固件有限公司、温州腾宏精密零件制造有限公司、瑞安市红升紧固件加工厂和瑞安市固鑫紧固件厂采购的外协服务主要为冷镦服务。其中发行人向温州腾宏精密零件制造有限公司采购冷镦服务价格的公允性分析如下：

2022 年 1-6 月，发行人向温州腾宏精密零件制造有限公司采购的冷镦加工服务主要应用于规格为 3/8-16UNC*79.5、5/16-24UNF*15.5 和 M12*1.25*60.5 的螺栓，其中应用于规格为 M12*1.25*60.5 螺栓的冷镦加工服务发行人亦向温州经济技术开发区沙城久特五金制品加工厂采购，发行人向温州腾宏精密零件制造有限公司采购单价为 194.69 元/千件，向温州经济技术开发区沙城久特五金制品加工厂采购单价为 262.14 元/千件，价格较高，主要系采购数量差异所致，2022 年 1-6 月发行人向温州腾宏精密零件制造有限公司采购的数量为 346.47 千件，向温州经济技术开发区沙城久特五金制品加工厂采购量较低，为 262.036 千件。

除温州腾宏精密零件制造有限公司外，其余六家冷镦加工服务供应商的价格

公允性分析的详见本回复“问题 10、五/（二）/5、冷镦”。

②螺纹加工的价格公允性

机加工前五大外协供应商中，发行人向瑞安市红升紧固件加工厂和温州乔特紧固件有限公司采购的外协服务主要为螺纹加工服务。2019 年度，发行人向温州乔特紧固件有限公司主要采购的机加工服务为螺纹加工服务，其中套搓工序的采购金额占发行人向其采购机加工服务金额的 99.65%，发行人向其采购套搓工序的单价为 8.03 元/千件，发行人向其他供应商采购套搓工序的单价为 8.18 元/千件，无显著差异。2021 年度，发行人向瑞安市红升紧固件加工厂主要采购的机加工服务为螺纹加工服务，其中搓丝工序的采购金额占发行人向其采购机加工服务金额的 92.35%，主要应用于某规格为 M8*26 和 M8*27 的螺钉，当期发行人未向其他供应商采购同类型的搓丝工序。

③仪表的价格公允性

机加工前五大外协供应商中，发行人向温州铕硕紧固件有限公司采购的外协服务主要为仪表服务。2019 年度，发行人向温州铕硕紧固件有限公司主要采购仪表服务，采购单价为 3.86 元/kg，当期发行人向其他供应商采购仪表服务的单价为 3.19 元/kg，价格较低，主要是由于仪表系使用车床对零部件进行精加工车削的工艺，包含打孔、抛光、车床、数控机床加工等多种类型，发行人向温州铕硕紧固件有限公司采购的仪表服务包含工序较多，加工工艺复杂，采购单价较高。

2、表面处理

（1）表面处理前五大外协厂商

报告期各期，发行人表面处理工序的前五大外协厂商的采购金额和采购单价具体如下：

单位：万元、元/kg

外协加工厂商名称	采购金额	主要采购工艺	采购单价
2022 年 1-6 月			
瑞安市盛翔标准件加工厂	247.56	达克罗	3.71
浙江华旭金属表面处理有限公司	136.88	镀锌	1.17
温州求精表面处理有限公司	118.19	镀锌	2.43

外协加工厂商名称	采购金额	主要采购工艺	采购单价
温州市雷神工贸有限公司	104.72	磷化	0.21
瑞安市诚达电镀有限公司	80.30	镀铬	215.10 元/千件
2021 年度			
瑞安市盛翔标准件加工厂	375.18	达克罗	3.76
温州求精表面处理有限公司	341.77	镀锌	2.18
浙江华旭金属表面处理有限公司	235.59	镀锌	1.15
温州市奔宏表面精饰有限公司	224.19	镀锌	1.35
温州市远大电镀有限公司	206.30	镀锌	1.37
2020 年度			
温州求精表面处理有限公司	516.92	镀锌	2.13
瑞安市盛翔标准件加工厂	239.26	达克罗	3.77
宁波市涌鑫环保科技有限公司	205.88	镀铬	196.24 元/千件
温州科翔表面处理有限公司	160.67	磷化	0.18
温州市奔宏表面精饰有限公司	145.34	镀锌	1.28
2019 年度			
温州市远大电镀有限公司	239.93	镀锌	1.40
瑞安市盛翔标准件加工厂	188.53	达克罗	3.90
温州求精表面处理有限公司	159.35	镀锌	2.32
温州鸿泰表面处理有限公司	151.82	镀铬	185.25 元/千件
瑞安市繁荣电镀有限公司	135.69	镀锌	1.43

（2）表面处理前五大外协厂商的基本情况

报告期各期，表面处理前五大外协厂商基本情况如下：

序号	供应商名称	工序	成立时间	注册资本	股权结构	关联关系	占同类产品采购比例	合作方式
1	瑞安市盛翔标准件加工厂	表面处理	2013/4/17	5 万元	黄献树 持股 100%	无关联关系	30%左右	包工不包料
2	浙江华旭金属表面处理有限公司	表面处理	2018/1/1	10,000 万元	瑞安市广恒表面处理有限公司 持股 40%，瑞安市创惠表面处理有限公司 持股 30%，瑞安市和瑞表面处理有限公司持股 30%	无关联关系	20%左右	包工不包料
3	温州求精表面处理有限公司	表面处理	2013/9/24	586 万元	张晓德 持股 70%，张德宽 持股 30%	无关联关系	7%-10%	包工不包料

序号	供应商名称	工序	成立时间	注册资本	股权结构	关联关系	占同类产品采购比例	合作方式
4	温州市雷神工贸有限公司	表面处理	2016/4/7	2,200 万元	叶春暖 持股 80%，周伟杰 持股 20%	无关联关系	2%-5%	包工不包料
5	瑞安市诚达电镀有限公司	表面处理	2013/3/1	120 万元	姜秀华 持股 44.25%，姜玉英持股 23.125%，胡超众 持股 20.625%，戴小茜持股 12%	无关联关系	20%-30%	包工不包料
6	温州市奔宏表面精饰有限公司	表面处理	2010/2/4	50 万元	徐少参 持股 40%，郑康康 持股 40%，陈海勇持股 20%	无关联关系	10%-50%	包工不包料
7	温州市远大电镀有限公司	表面处理	2013/7/9	50 万元	高国松 持股 16.83%，陈圣巧持股 14.21%，林道木 持股 14.11%，蔡顺水持股 13.19%，何继仁 持股 12.85%，戴志光持股 7.16%，郑光明 持股 7.16%，陈明众 持股 4.51%，涂大华 持股 2.82%，黄河 持股 2.4%，叶胜尧持股 2.38%，黄春河 持股 2.38%	无关联关系	3%-20%	包工不包料
8	宁波市涌鑫环保科技有限公司	表面处理	2017/7/4	2,000 万元	褚定康 持股 88%，褚燕娜 持股 12%	无关联关系	10%-20%	包工不包料
9	温州科翔表面处理有限公司	表面处理	2018/7/17	500 万元	叶春暖 持股 100%	关联方	50%	包工不包料
10	温州鸿泰表面处理有限公司	表面处理	2013/6/28	100 万元	郭有宏 持股 50%，陈飞红 持股 50%	无关联关系	10%左右	包工不包料
11	瑞安市繁荣电镀有限公	表面处理	2013/2/26	100 万元	陈圣岳 持股 50.6%，周育伟 持	无关联关系	未取得相关信	包工不包料

序号	供应商名称	工序	成立时间	注册资本	股权结构	关联关系	占同类产品采购比例	合作方式
	司				股 24.7%，林中成持股 24.7%		息	

（3）表面处理前五大外协厂商的采购单价及其公允性

报告期各期，发行人向表面处理前五大外协供应商采购的主要外协加工服务为镀锌、镀铬、达克罗、磷化，发行人向表面处理前五大外协供应商采购上述外协加工服务的价格的公允性分析详见本回复“问题 10、五/（二）外协加工的价格公允性分析”。

三、说明报告期内上海志钢物资有限公司及其关联主体采购金额逐年增加的原因、采购单价的公允性，相关交易是否存在利益输送；是否存在其他供应商变更合作主体的情形及具体情况、背景和原因。

（一）说明报告期内上海志钢物资有限公司及其关联主体采购金额逐年增加的原因、采购单价的公允性，相关交易是否存在利益输送

2020 年度，因上海皖钢物资有限公司业务方向逐步切换至建筑用钢，发行人向与其具有业务承继关系的关联公司上海志钢物资有限公司采购，自 2020 年起发行人未向上海皖钢物资有限公司继续采购原材料。

报告期内，发行人向上海志钢物资有限公司及其关联主体上海皖钢物资有限公司采购线材，具体情况如下：

单位：万元、元/kg

期间	公司名称	当期向该供应商采购总额	主要采购型号	当期向该供应商采购单价	当期向其他供应商采购均价	差异率
2022 年 1-6 月	上海志钢物资有限公司	187.36	35K	4.62	5.32	-13.05%
2021 年度	上海志钢物资有限公司	2,251.93	1022A	5.05	5.35	-5.73%
			35K	5.00	5.76	-13.28%
2020 年度	上海志钢物资有限公司	1,280.41	1022A	3.88	4.07	-4.48%
			35K	3.93	4.56	-13.73%
2019 年度	上海志钢物资有限公司	27.63	35K	3.85	4.20	-8.40%
	上海皖钢物资有限公司	653.76	1022A	3.79	4.15	-8.67%
			35K	3.82	4.34	-12.09%

报告期各期，发行人向上海志钢物资有限公司及其关联主体上海皖钢物资有限公司的采购金额分别为 681.39 万元、1,280.41 万元、2,251.93 万元和 187.36 万元。2019-2021 年发行人向上海志钢物资有限公司及其关联主体的采购金额逐年增加，主要系随着发行人生产经营规模的扩大，对 35K、1022A 等线材的需求量逐年上升。2022 年 1-6 月发行人向上海志钢物资有限公司采购金额下降，主要系上海志钢物资有限公司的生产运营受到新冠疫情影响，发行人为保障原材料供应的稳定性转向其他供应商进行采购。

报告期内，发行人向上海志钢物资有限公司及其关联主体采购 35K、1022A 等线材的均价低于发行人同期同型号线材的采购均价，主要原因为发行人向上海志钢物资有限公司及其关联主体采购的线材均为毛坯线材。报告期内，发行人 1022A 和 35K 毛坯线材和精线线材采购价格的公允性分析详见本回复“问题 10、二/（二）原材料采购价格的公允性”。

综上所述，报告期内发行人向上海志钢物资有限公司及其关联主体采购的线材价格公允，与发行人采购同类型线材的均价存在差异具有合理性，相关交易不存在利益输送。

（二）是否存在其他供应商变更合作主体的情形及具体情况、背景和原因

发行人存在其他供应商变更合作主体的情形，报告期内发行人采购金额 50 万元以上（半年度采购金额 25 万元以上）的新增供应商中，属于变更合作主体的具体情况如下：

现供应商名称	原供应商名称	变更期间	变动背景和原因
宁德华创金属材料有限公司	温州华创金属材料有限公司	2021 年度	温州华创金属材料有限公司因业务调整，整体搬迁至福建省宁德市，发行人自 2021 年起与宁德华创金属材料有限公司合作。
嘉善宇宸金属制品有限公司	嘉善鑫耀五金冲件厂	2021 年度	嘉善鑫耀五金冲件厂系个人独资企业，注册资本 30 万元，因业务发展，其实际控制人丁学明将外协业务转移至嘉善宇宸金属制品有限公司，发行人与嘉善鑫耀五金冲件厂的业务亦转入嘉善宇宸金属制品有限公司。
聊城搏金机械配件有限公司	聊城市东昌府区金	2022 年 1-6 月	发行人原供应商聊城市东昌府区金波机械配件厂系个体工商户。因经营规模扩大，其经营者郑金

现供应商名称	原供应商名称	变更期间	变动背景和原因
	波机械配件厂		波于 2021 年 12 月成立聊城搏金机械配件有限公司，业务逐步由新公司继承。
温州市宏佳益物资贸易有限公司	鄱阳县海伟金属有限公司	2022 年 1-6 月	发行人原向与温州市宏佳益物资贸易有限公司的关联方鄱阳县海伟金属有限公司采购 ML08 及 1022A 类型钢材。2022 年 1 月起，发行人向其具有业务承继关系的温州市宏佳益物资贸易有限公司继续采购。
浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	浙江腾龙精线有限公司	2022 年 1-6 月	公司原供应商浙江腾龙精线有限公司于 2022 年因实施股权激励进行组织结构调整，发行人向与其具有业务承继关系的关联公司浙江腾龙不锈钢棒线有限公司采购。

四、说明是否存在与长锦包装（供应商股东存在代持且实际为发行人关联方）类似的供应商，相关采购金额及占比，结合市场价格量化分析相关产品采购单价的公允性；温州科翔的股权转让背景和原因，外协加工单价低于其他供应商价格的合理性。

（一）与长锦包装（供应商股东存在代持且实际为发行人关联方）类似的供应商，相关采购金额及占比，结合市场价格量化分析相关产品采购单价的公允性

长锦包装曾用名为温州科跃汽车零部件有限公司，报告期内主营业务为垫圈、五金件的生产，工商显示为黄常初持股 100%，实际为公司实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）姨父王清云、公司监事陈浩源之父亲陈旭翔各持有 50%股权，属于实质重于形式的关联方。

温州科翔原实际股东为发行人实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）表兄弟涂航豪，由其母亲林哲英代持，属于实质重于形式的关联方。2021 年 12 月 23 日，该公司 100%股权已由林哲英转让至叶春暖，叶春暖与公司、实际控制人及其他关联方之间不存在关联关系。

除以上情形外，不存在与长锦包装（供应商股东存在代持且实际为发行人关联方）类似的供应商。

报告期内，发行人向长锦包装和温州科翔的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

供应商	交易内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
温州科翔	接受外协加工服务	-	-	184.52	0.67%	160.67	0.82%	115.75	0.60%
长锦包装	采购垫圈等产品	-	-	-	-	429.58	2.18%	1,030.94	5.39%

发行人向长锦包装和温州科翔采购单价的公允性分析详见本回复之“问题5、一/（二）关联采购的公允性”。保荐人、申报会计师选取了报告期内发行人向长锦包装和温州科翔采购的主要产品，向发行人所在区域的其他橡胶件、塑料件供应商、磷化服务供应商对同型号、同规格产品询价，相关供应商报价与长锦包装和温州科翔供应价格无明显差异。

（二）温州科翔的股权转让背景和原因，外协加工单价低于其他供应商价格的合理性

温州科翔的实际控制人为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）母亲涂爱琴之兄弟涂国珍之子涂航豪，主要提供磷化类的表面处理加工服务。由于经营情况不佳，其实际控制人决意退出经营，于 2021 年末将股权转让至叶春暖，叶春暖已支付股权转让价款，其与发行人、实际控制人及其一致行动人、发行人股东、发行人董事、监事及高级管理人员不存在关联关系。

报告期内，磷化工序的主要外协供应商包括瑞安市永锋五金制品厂、温州市雷神工贸有限公司、温州润兴拉丝加工厂（普通合伙）、温州科翔表面处理有限公司和瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂，发行人向上述外协供应商的采购额占各期磷化加工采购总额的 91.27%、88.63%、88.16%和 93.76%。

报告期内，发行人向上述外协供应商采购的磷化加工价格情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	瑞安市永锋五金制品厂	0.19	0.19	0.19	-
2	温州市雷神工贸有限公司	0.21	0.21	-	-
3	温州润兴拉丝加工厂（普通合伙）	0.19	0.20	0.19	0.21
4	温州科翔表面处理有限公司	-	0.19	0.18	0.18
5	瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂	-	-	0.19	0.20

2019-2021 年，发行人主要向温州科翔采购磷化服务，采购金额分别为 115.72 万元、156.66 万元和 184.52 万元，占同期磷化服务采购额的比例分别为 64.09%、71.81%和 58.57%，因采购规模大，采购价格略低于其他供应商。

五、按采购金额对供应商进行分层，说明各期不同层级供应商数量及占比、采购金额及占比、平均采购金额、采购内容，分析不同层级供应商采购金额变动原因及合理性。

（一）按采购金额对供应商进行分层，说明各期不同层级供应商数量及占比、采购金额及占比、平均采购金额

发行人将供应商分为三层（半年度减半处理）：1、年采购金额大于 500 万元（含）；2、年采购金额为 30 万元（含）至 500 万元；3、年采购金额小于 30 万元。报告期内，不同层级供应商数量及占比、采购金额及占比、平均采购金额的具体情况如下：

单位：万元

期间	层级	数量（家）	数量占比	采购金额	金额占比	平均采购金额
2022 年 1-6 月	大于 250 万元（含）	6	1.35%	3,509.98	29.63%	585.00
	15 万元（含）-250 万元	134	30.25%	7,694.27	64.95%	57.42
	小于 15 万元	303	68.40%	642.69	5.42%	2.12
	合计	**443**	**100.00%**	**11,846.93**	**100.00%**	**26.74**
2021 年度	大于 500 万元（含）	7	1.00%	8,308.51	30.33%	1,186.93
	30 万元（含）-500 万元	137	19.49%	16,073.53	58.68%	117.33
	小于 30 万元	559	79.52%	3,009.70	10.99%	5.38
	合计	**703**	**100.00%**	**27,391.74**	**100.00%**	**38.96**
2020 年度	大于 500 万元（含）	9	2.56%	7,479.81	38.00%	831.09
	30 万元（含）-500 万元	96	27.35%	10,000.81	50.81%	104.18
	小于 30 万元	246	70.09%	2,203.82	11.20%	8.96
	合计	**351**	**100.00%**	**19,684.44**	**100.00%**	**56.08**
2019 年度	大于 500 万元（含）	6	1.57%	5,552.86	29.02%	925.48
	30 万元（含）-500 万元	92	24.02%	10,860.28	56.75%	118.05
	小于 30 万元	285	74.41%	2,724.01	14.23%	9.56
	合计	**383**	**100.00%**	**19,137.16**	**100.00%**	**49.97**

注：2022 年 1-6 月各层级的划分标准减半处理

（二）不同层级供应商的采购内容

报告期内，发行人向各层级供应商采购内容的具体情况如下：

单位：万元

期间	层级	采购类型	采购内容	采购金额	占当前层级比例
2022年1-6月	大于250万元（含）	外协加工服务	表面处理	-	-
			机加工	-	-
			其他	-	-
		原材料	线材类	3,086.84	87.94%
			垫圈	417.20	11.89%
			五金件	-	-
			其他	5.94	0.17%
	15万元（含）-250万元	外协加工服务	表面处理	1,093.29	14.21%
			机加工	622.94	8.10%
			其他	196.39	2.55%
		原材料	线材类	2,633.07	34.22%
			垫圈	805.32	10.47%
			五金件	664.04	8.63%
			其他	1,679.21	21.82%
	小于15万元	外协加工服务	表面处理	95.96	14.93%
			机加工	161.03	25.06%
			其他	27.85	4.33%
		原材料	线材类	50.04	7.79%
			垫圈	68.18	10.61%
			五金件	91.71	14.27%
			其他	147.92	23.02%
2021年度	大于500万元（含）	外协加工服务	表面处理	-	-
			机加工	-	-
			其他	-	-
		原材料	线材类	7,748.75	93.26%
			垫圈	557.86	6.71%
			五金件	-	-
			其他	1.90	0.02%
	30万元（含）-500万元	外协加工服务	表面处理	2,480.04	15.43%
			机加工	1,354.35	8.43%
			其他	376.46	2.34%
		原材料	线材类	4,833.46	30.07%
			垫圈	2,346.91	14.60%
			五金件	2,033.65	12.65%
			其他	2,648.66	16.48%
	小于30万元	外协加工服务	表面处理	336.71	11.19%
			机加工	458.34	15.23%
			其他	91.81	3.05%

期间	层级	采购类型	采购内容	采购金额	占当前层级比例
		原材料	线材类	367.40	12.21%
			垫圈	176.50	5.86%
			五金件	413.99	13.76%
			其他	1,164.95	38.71%
2020年度	大于 500 万元（含）	外协加工服务	表面处理	517.56	6.92%
			机加工	0.15	0.00%
			其他	0.28	0.00%
		原材料	线材类	5,502.32	73.56%
			垫圈	323.39	4.32%
			五金件	768.83	10.28%
			其他	367.30	4.91%
	30 万元（含）-500 万元	外协加工服务	表面处理	1,347.65	13.48%
			机加工	1,137.71	11.38%
			其他	361.73	3.62%
		原材料	线材类	2,880.52	28.80%
			垫圈	1,585.28	15.85%
			五金件	1,031.39	10.31%
			其他	1,656.53	16.56%
	小于 30 万元	外协加工服务	表面处理	278.23	12.62%
			机加工	368.57	16.72%
			其他	57.32	2.60%
		原材料	线材类	149.54	6.79%
			垫圈	198.41	9.00%
			五金件	481.63	21.85%
			其他	670.13	30.41%
2019年度	大于 500 万元（含）	外协加工服务	表面处理	-	-
			机加工	2.49	0.04%
			其他	-	-
		原材料	线材类	3,384.64	60.95%
			垫圈	645.97	11.63%
			五金件	1,134.79	20.44%
			其他	384.98	6.93%
	30 万元（含）-500 万元	外协加工服务	表面处理	1,614.37	14.86%
			机加工	620.20	5.71%
			其他	224.18	2.06%
		原材料	线材类	4,508.60	41.51%
			垫圈	1,869.36	17.21%
			五金件	827.82	7.62%
			其他	1,195.75	11.01%
	小于 30 万元	外协加工服务	表面处理	288.70	10.60%
			机加工	468.78	17.21%

期间	层级	采购类型	采购内容	采购金额	占当前层级比例
			其他	59.95	2.20%
		原材料	线材类	412.96	15.16%
			垫圈	65.22	2.39%
			五金件	445.85	16.37%
			其他	982.56	36.07%

注：2022 年 1-6 月各层级的划分标准减半处理

由上表可知，报告期内，发行人向年采购额超过 500 万元（含）（2022 年 1-6 月为 250 万元（含））的供应商采购的主要内容为线材，占该层级的采购比例较高，分别为 60.95%、73.56%、93.26%和 87.94%，呈上升趋势；向年采购额 30 万元（含）-500 万元（2022 年 1-6 月为 15 万元（含）-250 万元）的供应商采购原材料和外协加工服务，其中原材料采购中线材与垫圈的采购占比较大，线材的采购金额占该层级的采购比例分别为 41.51%、28.80%、30.07%和 34.22%，垫圈的采购金额占该层级的采购比例分别为 17.21%、15.85%、14.60%和 10.47%，外协加工服务中表面处理服务的采购占比较高，占该层级的采购比例分别为 14.86%、13.48%、15.43%和 14.21%；发行人向年采购额 30 万元（2022 年 1-6 月为 15 万元）以下的供应商采购原材料和外协加工服务，其中原材料采购中五金件和辅料等其他类原材料的采购比例较高，五金件的采购金额占该层级的采购比例分别为 16.37%、21.85%、13.76%和 14.27%，其他类原材料的采购金额占该层级的采购比例分别为 36.07%、30.41%、38.71%和 23.02%；外协加工服务中机加工服务的采购比例较高，占该层级的采购比例分别为 17.21%、16.72%、15.23%和 25.06%。

（三）不同层级供应商采购金额变动原因及合理性

报告期内，不同层级供应商采购金额变动情况如下：

单位：万元

层级	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额	增长率	占比	金额	增长率	占比
大于 500 万元（含）	3,509.98	/	29.63%	8,308.51	11.08%	30.33%
30 万元（含）-500 万元	7,694.27	/	64.95%	16,073.53	60.72%	58.68%
小于 30 万元	642.69	/	5.42%	3,009.70	36.57%	10.99%
合计	**11,846.93**	**/**	**100.00%**	**27,391.74**	**39.15%**	**100.00%**
层级	**2020 年度**			**2019 年度**		

	金额	增长率	占比	金额	增长率	占比
大于 500 万元（含）	7,479.81	34.70%	38.00%	5,552.86	/	29.02%
30 万元（含）-500 万元	10,000.81	-7.91%	50.81%	10,860.28	/	56.75%
小于 30 万元	2,203.82	-19.10%	11.20%	2,724.01	/	14.23%
合计	**19,684.44**	**2.86%**	**100.00%**	**19,137.16**	**/**	**100.00%**

注：2022 年 1-6 月各层级的划分标准减半处理

报告期内，发行人向年采购额 30 万元（2022 年 1-6 月为 15 万元）以下的供应商采购金额分别为 2,724.01 万元、2,203.82 万元、3,009.70 万元和 642.69 万元，占当期采购金额的比例分别为 14.23%、11.20%、10.99%和 5.42%；向年采购额 30 万元（含）-500 万元（2022 年 1-6 月为 15 万元（含）-250 万元）的供应商采购金额分别为 10,860.28 万元、10,000.81 万元、16,073.53 万元和 7,694.27 万元，占当期采购金额的比例分别为 56.75%、50.81%、58.68%和 64.95%；向年采购额大于 500 万元（含）（2022 年 1-6 月为 250 万元（含））的供应商采购金额分别为 5,552.86 万元、7,479.81 万元、8,308.51 万元和 3,509.98 万元，占当期采购金额的比例分别为 29.02%、38.00%、30.33%和 29.63%。

报告期内，发行人向采购金额 30 万元以上的供应商的采购集中度逐渐提高，主要原因是随着业务规模的扩大，发行人对原材料和外协服务的质量及交期的管控及要求愈加完善，为保障产品质量和交期的稳定性，发行人根据原材料和外协服务的质量、历史合作情况、交期及时性等方面综合考虑，更多的向合作稳定、质量及交期可靠的供应商进行采购，提升了供应商的集中度，发行人向不同层级供应商采购金额的变动具有合理性。

六、说明发行人对益亿精密五金（上海）有限公司既有销售又有采购且金额较大的原因及合理性，收入确认采用总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》规定。

（一）发行人对益亿精密五金（上海）有限公司既有销售又有采购且金额较大的原因及合理性

报告期内，发行人向益亿精密五金（上海）有限公司的采购和销售情况如下：

单位：万元

期间	采购金额	采购占比	销售金额	销售占比

2022 年 1-6 月	0.05	0.00%	-	-
2021 年度	443.46	1.62%	191.00	0.47%
2020 年度	837.07	4.25%	349.91	1.10%
2019 年度	1,105.13	5.77%	402.54	1.27%

发行人与益亿精密五金（上海）有限公司之间既有销售又有采购，主要是由于下游客户偶尔存在需求不均衡的情况，为了提升生产效率并更好满足客户需求，紧固件企业通常会向同行业企业采购部分五金件、配件等。报告期内，发行人主要向其采购五金件并进行进一步加工，主要向其销售各类配件，采购和销售的产品不相同，价格参照市场定价，为独立的购销业务。

（二）收入确认采用总额法还是净额法，是否符合《企业会计准则》规定

益亿精密五金（上海）有限公司与发行人签订的合同为产品购销合同，而非委托加工合同，公司自主决定向其采购原材料的具体金额、数量，相关采购合同与公司向益亿精密五金（上海）有限公司的销售合同相互独立；合同双方根据合同约定，履行合同约定的权利义务，在交付产品之前拥有对相关产品的控制权，并就其工作成果向客户承担责任，作为主要责任人；根据产品购销合同，双方之间的定价方式以产品整体进行定价采购，采购与销售定价互相独立。

综上所述，发行人向益亿精密五金（上海）有限公司的销售、采购按照总额法核算，符合《企业会计准则》的规定。

七、说明是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情况，如存在，请说明供应商名称、采购内容、采购金额占其销售收入的比例、采购单价及公允性、合作背景及合作渊源等。

报告期内，发行人根据自身运营及业务发展需要选择供应商，存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情况。报告期内，发行人采购金额分别为 19,137.16 万元、19,684.44 万元、27,391.74 万元和 11,846.93 万元，其中全年采购金额超过 50 万元或半年采购金额超过 25 万元的供应商共 163 家，报告期内发行人向上述供应商的采购额分别为 16,403.19 万元、17,338.07 万元、23,770.38 万元和 10,802.81 万元，占发行人各期采购总额的比例分别为 85.71%、88.08%、86.78%和 91.19%。

上述供应商中，报告期内成立当年或次年即成为发行人供应商的共 28 家，具体情况如下：

单位：万元、元/kg

年度	供应商	成立时间	合作时间	采购金额	采购金额占其同类产品销售收入比例	主要采购内容	主要采购型号/外协加工工序	向该供应商采购单价	合作背景及合作渊源
2022年1-6月	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	2021年10月8日	2022年1-6月	369.44	1%左右	线材	SUS304	21.70	公司原供应商浙江腾龙精线有限公司于2022年因实施股权激励进行组织结构调整，发行人向与其具有业务承继关系的关联公司浙江腾龙不锈钢棒线有限公司采购
	温州象征紧固件有限公司	2021年7月19日	2022年1-6月	63.99	未取得相关信息	线材	SUS304	18.89	供应商主动接洽，经考察后与其合作
2021年度	宁德华创金属材料有限公司	2020年6月16日	2021年度	524.93	5%左右	线材	35K	6.06	温州华创金属材料有限公司因业务调整，整体搬迁至福建省宁德市，发行人自2021年起与宁德华创金属材料有限公司合作
							40Cr	6.40	
							ML08	5.68	
	聊城搏金机械配件有限公司	2021年12月9日	2021年度	112.36	70%左右	垫圈	垫圈	6.77	发行人原供应商聊城市东昌府区金波机械配件厂系个体工商户。因经营规模扩大，其经营者郑金波于2021年12月成立聊城搏金机械配件有限公司，业务逐步由新公司继承

年度	供应商	成立时间	合作时间	采购金额	采购金额占其同类产品销售收入比例	主要采购内容	主要采购型号/外协加工工序	向该供应商采购单价	合作背景及合作渊源
	浙江青山精线有限公司	2021 年 3 月 17 日	2021 年度	106.06	不到 1%	线材	SUS304	17.26	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	浙江南泰橡胶有限公司	2020 年 11 月 24 日	2021 年度	58.35	5%左右	辅料	越南橡胶	11.67	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	温州市平心橡塑有限公司	2021 年 4 月 21 日	2021 年度	50.14	5%左右	辅料	卡博特炭黑 550	9.44	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	东莞市立众螺丝模具有限公司	2021 年 6 月 23 日	2021 年度	48.45	3%左右	模具	十字六角冲针	22.72 元/个	供应商主动接洽，经考察后与其合作
							十字冲头	10.16 元/个	
							搓丝板	245.38 元/个	
	上海博益格新材料科技有限公司	2021 年 4 月 6 日	2021 年度	29.20	15%-20%	辅料	水性封闭剂	88.50 元/L	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	温州美瑞尔润滑科技有限公司	2020 年 3 月 31 日	2021 年度	15.97	10%左右	辅料	机械油	7.12	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	东台市超卓金属制品有限公司	2020 年 9 月 28 日	2021 年度	15.89	8%-10%	垫圈	垫圈	19.97	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	温州腾宏精密零件制造有限公司	2021 年 9 月 30 日	2021 年度	9.84	5%左右	机加工	冷镦	80.87 元/千件	供应商主动接洽，经考察后与其合作

年度	供应商	成立时间	合作时间	采购金额	采购金额占其同类产品销售收入比例	主要采购内容	主要采购型号/外协加工工序	向该供应商采购单价	合作背景及合作渊源
2020年度	上海鸿程环保科技有限公司	2020年7月17日	2020年度	132.88	30%-40%	辅料	三价铬钝化剂（彩锌）	24.78	供应商主动接洽，经考察后与其合作
							封闭剂	35.40	
							除油粉	8.85	
	温州宥硕汽车零部件有限公司	2019年11月15日	2020年度	115.72	35%-48%	机加工	仪表	3.08	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	海盐县信宇五金有限公司	2019年1月21日	2020年度	96.11	30%左右	五金件	螺母	6.53	发行人通过线上渠道引进，经考察后与其合作
	聊城市东昌府区利鑫机械配件厂	2020年7月20日	2020年度	8.00	30%-50%	垫圈	垫圈	4.94	发行人通过线上渠道引进，经考察后与其合作
	冠县程宇冲压件有限公司	2019年3月26日	2020年度	4.12	9%-10%	垫圈	垫圈	4.56	发行人通过线上渠道引进，经考察后与其合作
2019年度	宁波班德崴新材料科技有限公司	2018年5月22日	2019年度	156.21	10%左右	辅料	酸洗添加剂	17.79	供应商主动接洽，经考察后与其合作
							封闭剂 CC-A	27.92	
							油性防锈封闭剂	26.34	
	温州科翔表面处理有限公司	2018年7月17日	2019年度	115.75	50%左右	表面处理	磷化	0.18	发行人的关联方，经考察后与其合作
	温州铕硕紧固件有限公司	2019年3月22日	2019年度	67.41	46%-48%	机加工	仪表	3.86	供应商主动接洽，经考察后与其合作

年度	供应商	成立时间	合作时间	采购金额	采购金额占其同类产品销售收入比例	主要采购内容	主要采购型号/外协加工工序	向该供应商采购单价	合作背景及合作渊源
	瑞安市合翔紧固件厂	2019 年 3 月 20 日	2019 年度	48.30	30%左右	垫圈	垫圈	7.09	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	温州经济技术开发区海城晨鑫塑料制品加工厂	2019 年 3 月 12 日	2019 年度	45.40	50%左右	辅料	吸塑盒	0.21 元/个	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	温州市大玮石化有限公司	2018 年 8 月 27 日	2019 年度	23.86	8%左右	辅料	轻质循环油	5.68	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	浙江扬云智能科技有限公司	2018 年 10 月 24 日	2019 年度	23.23	8%左右	辅料	7204D 预涂胶	135.86	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	江苏非酋贸易有限公司	2019 年 1 月 4 日	2019 年度	22.56	小于 1%	线材	35K	3.75	供应商推荐，经考察后与其合作
	南通嘉固精密五金有限公司	2019 年 5 月 10 日	2019 年度	15.69	20%-30%	五金件	铆钉	16.07	发行人通过线上渠道引进，经考察后与其合作
	嘉兴泰基金属科技有限公司	2019 年 9 月 24 日	2019 年度	1.28	100%	五金件	螺母	5.71	供应商主动接洽，经考察后与其合作
	安庆市凯信塑料包装有限公司	2019 年 1 月 14 日	2019 年度	0.92	2%-3%	辅料	包装膜	14.16	发行人通过线上渠道引进，经考察后与其合作

报告期内，成立当年或次年即成为发行人供应商的企业共 28 家，其中浙江腾龙不锈钢棒线有限公司、宁德华创金属材料有限公司及聊城搏金机械配件有限公司系原供应商变更合作主体，除上述 3 家供应商以外，发行人向其余供应商的采购金额合计分别为 520.61 万元、356.82 万元、333.91 万元和 63.99 万元，占当期采购总金额的比例分别为 2.72%、1.81%、1.22%和 0.54%，占比较小且呈下降趋势，发行人向其采购的主要内容为五金件、垫圈、辅料、仪表服务等，采购的主要原因系补充发行人临时性采购需求或弥补发行人自身产能不足。

上述供应商中采购金额大于 50 万元的，发行人向其采购产品或外协服务的价格与当期发行人向其他供应商采购同类型外协服务的均价存在较大差异的情况如下：

2019 年，发行人向温州科翔表面处理有限公司采购的磷化服务单价为 0.18 元/kg，同期发行人向其他供应商采购磷化服务的均价为 0.21 元/kg，价格差异率为-14.29%，主要原因系发行人向温州科翔表面处理有限公司采购规模较大；发行人向温州铕硕紧固件有限公司主要采购仪表服务，采购单价为 3.86 元/kg，同期发行人向其他供应商采购仪表服务的均价为 3.19 元/kg，价格差异率为 20.94%，主要是由于仪表系使用车床对零部件进行精加工车削的工艺，包含打孔、抛光、车床、数控机床加工等多种类型，发行人向温州铕硕紧固件有限公司采购的仪表服务包含工序较多，加工工艺复杂，采购单价较高。

2020 年，发行人向海盐县信宇五金有限公司采购的主要内容为螺母类五金件，单价为 6.53 元/kg，同期发行人向其他供应商采购螺母类五金件的均价为 8.69 元/kg，价格差异率为-24.86%，发行人向海盐县信宇五金有限公司采购螺母类五金件主要型号为 KT010205-000073，采购单价为 6.31 元/kg，发行人向其他供应商采购同型号螺母类五金件的均价为 5.49 元/kg，由于海盐县信宇五金有限公司提供的五金件经过电镀，因此价格高于其他供应商。

2021 年度，发行人向宁德华创金属材料有限公司采购的线材价格较高，主要原因是发行人向其采购的线材为精线；发行人向浙江青山精线有限公司采购线材价格较低，主要原因是发行人向其采购的线材为毛坯线材；发行人向聊城搏金

机械配件有限公司采购的主要内容是垫圈，主要采购型号为 KT010206-000034、KT010206-000271，采购单价分别为 6.39 元/kg 和 7.02 元/kg，发行人向其他供应商采购同型号螺母类五金件的均价分别为 5.97 元/kg 和 6.53 元/kg，差异较低。

2022 年 1-6 月，发行人向浙江腾龙不锈钢棒线有限公司采购线材的单价较高，主要原因是发行人向其采购的线材为精线。发行人向温州象征紧固件有限公司采购线材的单价较低，主要原因是发行人向其采购的线材为毛坯线材。

综上所述，报告期内存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情况，发行人向该等供应商的采购单价公允。

八、说明报告期内前五大供应商及前五大新增供应商是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形，如存在，请说明相关事项、原因、合理性及发行人向其采购的真实性，是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形；是否存在供应商的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况。

（一）报告期内前五大供应商及前五大新增供应商是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形

报告期各期，公司前五大供应商的主营业务、注册资本、采购内容和采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	经营范围	注册资本	公司采购内容	采购金额
2022 年 1-6 月					
1	温州市蓝筹物资贸易有限公司	金属材料、钢坯、矿产品（煤炭除外）、建筑材料、化工产品（不含危险化学品及易制品）的销售。	500 万元	线材	1,253.73
2	温州市宏佳益物资贸易有限公司	销售：钢材、五金制品、机电产品、紧固件	500 万元	线材	840.98
3	聊城搏金机械配件有限公司	一般项目：五金产品零售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；汽车零配件零售；	300 万元	垫圈	423.14

序号	供应商名称	经营范围	注册资本	公司采购内容	采购金额
		建筑材料销售；五金产品批发；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；自行车及零配件批发；轴承销售；机械设备销售；轴承、齿轮和传动部件制造；密封件制造；模具制造；通用零部件制造；建筑用金属配件销售；五金产品制造；轴承制造。			
4	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	一般项目：金属材料制造；钢压延加工；五金产品制造；金属材料销售；金属链条及其他金属制品制造；新材料技术研发；有色金属压延加工；货物进出口；技术进出口；进出口代理。	10,000万元	线材	369.44
5	常州泉林金属制品有限公司	金属拉丝加工；塑料制品、交通用灯具制造；机械零部件加工。许可项目：道路货物运输（不含危险货物）	1,500 万元	线材	325.73
2021 年度					
1	上海志钢物资有限公司	矿产品、金属材料、建筑材料、五金交电、塑料制品、计算机、软件及辅助设备、办公用品、针纺织品的销售。	500 万元	线材	2,251.93
2	温州市蓝筹物资贸易有限公司	金属材料、钢坯、矿产品（煤炭除外）、建筑材料、化工产品（不含危险化学品及易制品）的销售。	500 万元	线材	2,039.33
3	浙江腾龙精线有限公司	不锈钢制品、五金机械配件的生产、加工；不锈钢线材的批发；新型合金材料的研究、开发、制造、加工；自有房屋出租。	4,500 万美元	线材	1,578.90
4	常州泉林金属制品有限公司	金属拉丝加工；塑料制品、交通用灯具制造；机械零部件加工。许可项目：道路货物运输（不含危险货物）	1,500 万元	线材	741.92
5	温州汇恒金属材料有限公司	五金制品、金属材料的批发、零售。	1,000 万元	线材	611.74
2020 年度					
1	温州市蓝筹物资贸易有限公司	金属材料、钢坯、矿产品（煤炭除外）、建筑材料、化工产品（不含危险化学品及易制品）的销售。	500 万元	线材	1,348.17
2	上海志钢物资有限公司	矿产品、金属材料、建筑材料、五金交电、塑料制品、计算机、软件及辅助设备、办公用品、针纺织品的销售。	500 万元	线材	1,280.41
3	浙江腾龙精线有限公司	不锈钢制品、五金机械配件的生产、加工；不锈钢线材的批发；新型合金材料的研究、	4,500 万美元	线材	1,153.72

序号	供应商名称	经营范围	注册资本	公司采购内容	采购金额
		开发、制造、加工；自有房屋出租。			
4	益亿精密五金（上海）有限公司	生产、加工高强度紧固件、金属棒材零件、金属模具，销售公司自产产品。	136.7936 万元	五金件	837.07
5	常州泉林金属制品有限公司	金属拉丝加工；塑料制品、交通用灯具制造；机械零部件加工。许可项目：道路货物运输（不含危险货物）	1,500 万元	线材	640.64
2019 年度					
1	浙江腾龙精线有限公司	不锈钢制品、五金机械配件的生产、加工；不锈钢线材的批发；新型合金材料的研究、开发、制造、加工；自有房屋出租。	4,500 万美元	线材	1,236.99
2	益亿精密五金（上海）有限公司	生产、加工高强度紧固件、金属棒材零件、金属模具，销售公司自产产品。	136.7936 万元	五金件	1,105.13
3	温州长锦包装有限公司	一般项目：包装服务	100 万元	垫圈	1,030.94
4	温州市蓝筹物资贸易有限公司	金属材料、钢坯、矿产品（煤炭除外）、建筑材料、化工产品（不含危险化学品及易制品）的销售。	500 万元	线材	1,022.13
5	上海皖钢物资有限公司	铁金矿石、铁精矿粉、金属材料、五金交电销售。	500 万元	线材	653.76

长锦包装原主营业务为：汽车零部件（不含发动机）、摩托车配件、家电配件、紧固件、五金配件、橡塑制品制造、加工、销售；货物进出口、技术进出口，实际主要从事橡塑制品制造与销售，发行人向其采购内容与其经营范围相匹配。2020 年 9 月，发行人收购长锦包装设备、原材料和库存商品。本次资产收购完成后，长锦包装已无生产活动，2022 年 2 月，经营范围修改为“一般项目：包装服务（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）”。

报告期各期，公司前五大新增供应商的主营业务、注册资本、采购内容和采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商名称	经营范围	注册资本	公司采购内容	采购金额
2022 年 1-6 月					
1	温州市宏佳益物资贸易有限公司	销售：钢材、五金制品、机电产品、紧固件	500 万元	线材	840.98
2	浙江腾龙不	一般项目：金属材料制造；钢压延加工；	10,000 万元	线材	369.44

序号	供应商名称	经营范围	注册资本	公司采购内容	采购金额
	锈钢棒线有限公司	五金产品制造；金属材料销售；金属链条及其他金属制品制造；新材料技术研发；有色金属压延加工；货物进出口；技术进出口；进出口代理。			
3	温州象征紧固件有限公司	一般项目：紧固件销售；金属材料销售；五金产品零售；模具销售。	58 万元	线材	63.99
4	浙江巨金钢铁有限公司	钢铁线材、钢铁板材、金属材料、建筑材料、化学产品（不含危险化学品）、五金产品、塑料制品批发、零售。	1,000 万元	线材	46.31
5	温州锦福模具有限公司	模具材料、标准件、五金配件（不含熔炼）加工、销售	50 万元	拉伸棒、冲棒等模具/皮带、内六角 T 帽等辅料/机加工	33.80
2021 年度					
1	宁德华创金属材料有限公司	一般项目：金属材料制造；金属加工机械制造；金属链条及其他金属制品制造；金属材料销售；有色金属压延加工；汽车零配件批发；摩托车及零配件批发	200 万元	线材	524.93
2	鄱阳县海伟金属有限公司	金属材料加工、销售；五金电镀；金属表面处理及热处理加工	500 万元	线材	339.65
3	上海挚源商贸有限公司	电子产品、百货、家用电器、文体用品、建材、金属材料的销售；计算机软硬件领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；会展会务服务，商务咨询（不得从事经纪）。	500 万元	线材	244.77
4	浙江华旭金属表面处理有限公司	一般项目：金属表面处理及热处理加工；电镀加工；真空镀膜加工；喷涂加工；淬火加工；塑胶表面处理；五金产品制造；有色金属铸造；水环境污染防治服务；园区管理服务。	10,000 万元	表面处理	235.59
5	嘉善宇宸金属制品有限公司	一般项目：金属制品销售；紧固件销售；五金产品批发；五金产品零售；服装服饰批发；服装服饰零售；服装辅料销售；日用百货销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；工艺美术品及收藏品零售（象牙及其制品除外）。许可项目：货物进出口；道路货物运输（不含危	100 万元	垫圈	219.62

序号	供应商名称	经营范围	注册资本	公司采购内容	采购金额
		险货物）。			
2020 年度					
1	上海鸿程环保科技有限公司	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；环境保护专用设备销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；机械设备销售；电子产品销售；金属制品销售；塑料制品销售；包装材料及制品销售；生态环境材料销售；建筑材料销售；润滑油销售；消毒剂销售（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）；五金产品批发；货物进出口；技术进出口。	100 万元	三价铬钝化剂、封闭剂、除油粉等辅料	132.88
2	温州宥硕汽车零部件有限公司	汽车零部件、五金制品、紧固件的制造、销售；销售：线材、金属材料；货物进出口、技术进出口	100 万元	机加工/五金件	115.72
3	海盐县信宇五金有限公司	五金配件制造、加工。	50 万元	五金件	96.11
4	瑞安市春旭贸易有限公司	塑料原材料、金属材料批发、零售；新材料研发	200 万元	聚丙烯、聚乙烯等辅料	45.99
5	嘉兴法森纳汽车配件有限公司	生产销售：汽车配件、五金冲压件；批发零售：紧固件及五金工具、金属材料；进出口业务	3,000 万元	垫圈	38.41
2019 年度					
1	温州华创金属材料有限公司	金属材料、金属制品制造、加工；金属材料、线材、标准件、汽摩配销售；	100 万元	线材	195.57
2	温州求精表面处理有限公司	电镀加工及其他非前置许可产品的制造。	586 万元	表面处理/机加工	159.35
3	宁波班德崴新材料科技有限公司	一般项目：工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；化工产品生产（不含许可类化工产品）；基础化学原料制造（不含危险化学品等许可类化学品的制造）；合成材料制造（不含危险化学品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；涂料制造（不含危险化学品）；塑料制品制造；金属材料制造；金属材料批发。	100 万元	酸洗添加剂、封闭剂等辅料	156.21
4	温州高祥新	一般项目：新材料技术研发；新材料技术	3,000 万元	火炬牌锌	147.98

序号	供应商名称	经营范围	注册资本	公司采购内容	采购金额
	材料科技有限公司	推广服务；电镀加工；金属表面处理及热处理加工；仪器仪表制造；实验分析仪器制造；再生资源加工；再生资源销售；再生资源回收（除生产性废旧金属）；有色金属合金销售；有色金属压延加工；高性能有色金属及合金材料销售；金属材料制造；金属矿石销售；金银制品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；五金产品制造；五金产品批发；五金产品零售；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；机械设备研发；机械设备销售；电气机械设备销售；半导体器件专用设备制造；半导体器件专用设备销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；机械电气设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；专用设备修理；工程管理服务；电子产品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；专业设计服务。许可项目：危险化学品经营；货物进出口；技术进出口；建筑智能化工程施工；建设工程设计；各类工程建设活动）。		锭、约旦氯化钾、津华片碱 99%等辅料	
5	中天浦发（海盐）线材制造有限公司	金属线材、金属盘条、紧固件、五金配件制造、加工、批发、零售；钢材、金属材料批发、零售；房屋租赁；仓储服务；道路货物运输；货物进出口和技术进出口（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）	6,000 万元	线材	127.40

由上表可知，前述供应商不存在合作内容与其主营业务范围不相关的情况；不存在供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形；发行人报告期各期前五大供应商及各期新增前五大供应商不存在经营规模与其行业地位不匹配的情形。

（二）是否存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形

发行人建立了完善、严格的供应商准入管理制度与评价体系，在满足生产需要和质量标准的同时，加强对供应商的管理并合理控制采购成本。在与潜在新供应商建立合作关系时，由生产部门、研发部门、采购部门及财务部门从多个维度

对供应商进行分项考核，并定期根据考核结果及时更新合格供应商名录。公司在采购时，通常向多个供应商询价，并根据产品质量、历史合作情况、交期及时性等选择供应商。

经比对发行人主要原材料品类、外协加工工序的不同供应商的采购价格，访谈发行人管理层、供应商及外协加工商，核查发行人、实际控制人及其近亲属、发行人董事、监事、高管、核心岗位人员报告期内的资金流水，公司所采购的产品及外协加工服务市场供应充足、竞争充分、价格公允，不存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形。

（三）是否存在供应商的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形及具体情况

截至本回复出具日，发行人股东及股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	股份数量（万股）	持股比例（%）
1	科腾商业	3,350.9708	63.57
2	陈尔东	464.9997	8.82
3	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	452.4415	8.58
4	科展商业	350.0025	6.64
5	联创永润	227.7408	4.32
6	浙富桐君	115.0000	2.18
7	XIXI CHEN（陈茜茜）	93.0000	1.76
8	GAOHUI CHEN（陈高慧）	82.4897	1.56
9	浙富聚盛	75.0000	1.42
10	浙富桐泰	45.0000	0.85
11	杨天贵	15.0000	0.28
合计		**5,271.6450**	**100.00**

经穿透核查及访谈确认，发行人不存在供应商的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形。

九、说明报告期内关联方或潜在关联方（含实际控制人亲属控制的企业）与发行人供应商重叠的具体情况、相关采购金额、采购单价，是否存在利益输送。

报告期内，发行人从事紧固件及上下游相关业务的关联方企业和潜在关联方企业如下：

序号	关联方名称
1	瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂
2	温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂
3	瑞安市永锋五金制品厂
4	温州长锦包装有限公司
5	温州科翔表面处理有限公司

保荐人、申报会计师获取了上述企业出具的供应商清单，发行人与温州长锦包装有限公司、温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂存在少量相同供应商，报告期内，发行人向该等相同供应商采购金额分别为 0 万元、101.02 万元、201.11 万元和 96.28 万元，占全部采购金额的比例分别为 0.00%、0.51%、0.73%和 0.81%，总体金额及占比较小，具体如下：

单位：万元

关联方名称	供应商名称	发行人采购金额			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
温州长锦包装有限公司	瑞安市春旭贸易有限公司	84.47	134.99	45.99	-
	瑞安市佳泰进出口贸易有限公司	-	28.38	28.65	-
	瑞安市鸿志橡塑有限公司	6.11	26.02	23.14	-
	天津华茂博源科技发展有限公司	5.71	11.05	3.23	-
温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂	章文	-	0.067	-	-
合计		**96.28**	**201.11**	**101.02**	**-**
占总采购金额比例		**0.81%**	**0.73%**	**0.51%**	**0.00%**

由上表可见，2020 年至 2022 年 6 月期间，发行人向瑞安市春旭贸易有限公司、瑞安市佳泰进出口贸易有限公司采购金额占全部相同供应商的比例较高，温州长锦包装有限公司曾于 2019-2020 年期间向上述供应商采购。保荐机构及申报会计师获取了长锦包装向上述供应商的采购发票，以进一步对比分析发行人与长锦包装向上述供应商的采购价格差异情况：

发行人向瑞安市春旭贸易有限公司主要采购聚丙烯，2019 年 12 月长锦包装向瑞安市春旭贸易有限公司采购聚丙烯的价格为 7.84 元/kg，2020 年 9 月发行人子公司铭隆新材料收购长锦包装资产后，直接向瑞安市春旭贸易有限公司采购聚丙烯，2020 年的采购均价为 7.75 元/kg，价格并无明显差异。

发行人向瑞安市佳泰进出口贸易有限公司主要采购橡胶，2020 年采购价格为 10.61 元/kg，长锦包装向瑞安市佳泰进出口贸易有限公司采购同类产品的价格为 10.35 元/kg，价格并无明显差异。

综上，报告期内存在少量关联方或潜在关联方与发行人供应商重叠的情况，相关采购单价公允，不存在利益输送情形。

十、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明识别长锦包装、温州科翔为发行人关联方的过程，是否存在遗漏识别关联方的情形，是否对发行人与供应商的潜在关联关系、利益安排、资金往来等进行审慎核查及具体情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅了同行业上市公司超捷股份、晋亿实业、长华集团和七丰精工公开披露资料，了解其前五大供应商集中度；

2、获取发行人采购明细表和外协加工明细表，了解发行人对报告期各期前五大供应商和新增供应商前五名的采购情况，并对报告期内不同原材料和外协服务的采购方、采购单价、采购数量等信息进行对比分析；

3、对发行人报告期各期新增供应商前五大采购的主要产品向发行人所在区域的供应商对同型号、同规格产品询价；

4、获取发行人外协加工明细表，了解报告期各期发行人外协供应商采购金额及数量变动情况，对发行人不同工序前五大外协厂商的采购情况进行比较分析；

5、查阅发行人不同工序前五大外协厂商的工商信息，核查其成立时间、注册资本、股权结构、核心人员名单等情况。访谈发行人不同工序前五大外协厂商，了解发行人向其采购金额占其销售收入的比例、合作方式、和发行人是否存在关联关系等情况。将发行人股东、实际控制人、核心人员与发行人股东、董事、监事、高级管理人员以及其他核心人员名单进行对比，核查是否存在关联关系或可能导致利益输送的情形；

6、获取公司向上海志钢物资有限公司及其关联主体的采购明细并访谈相关人员，分析采购金额逐年增加的原因，对比发行人向其他供应商采购同类原材料的价格分析采购价格的公允性；

7、筛选发行人报告期内采购金额 50 万元以上（半年度采购金额 25 万元以上）的新增供应商，访谈采购人员，了解上述供应商中是否存在供应商变更合作主体的情形及具体情况，并通过网络核查工具进行复核；

8、访谈发行人管理层，询问是否存在与长锦包装（供应商股东存在代持且实际为发行人关联方）类似的供应商，获取发行人关联方清单并与供应商核心人员进行对比进行核查。获取发行人向长锦包装和温州科翔的采购清单，分析采购价格的公允性；

9、访谈温州科翔的实际控制人叶春暖，了解温州科翔的转让背景，查阅了温州科翔表面处理有限公司股权转让协议；

10、查阅发行人采购明细表和外协加工明细表，按照各期采购金额的不同，将报告期内供应商进行分层，统计不同层级供应商数量、采购金额、采购内容等情况，分析不同层级供应商数量和采购金额变动的原因；

11、获取发行人对益亿精密五金（上海）有限公司的采购明细和销售明细，访谈发行人管理层了解紧固件行业中向同行业企业采购的原因。获取发行人对益亿精密五金（上海）有限公司的采购合同与销售合同，对比《企业会计准则第 14 号-收入》（2017 年修订），分析收入采用总额法是否合规；

12、获取发行人采购明细表和外协加工明细表，筛选发行人全年采购额超过 50 万元（半年度超过 25 万元）的供应商，通过国家企业信用信息公示系统和天眼查等工具核查上述供应商的成立日期，筛选供应商中成立当年或次年即与发行人合作的厂商，访谈发行人管理层及采购人员，核查上述供应商的合作渊源与合作背景，查阅采购明细表和外协加工明细表，分析上述供应商的采购金额、采购内容、采购单价及采购公允性等情况，访谈上述供应商，了解发行人向其采购金额占其销售金额的比例；

13、查阅发行人采购明细表和外协加工明细表，了解发行人前五大供应商和

前五大新增供应商采购内容和采购金额等情况，通过国家企业信用信息公示系统及天眼查等工具核查发行人前五大供应商和前五大新增供应商的工商信息，获取其经营范围、注册资本等信息；

14、获取发行人供应商管理制度等相关文件，查阅发行人采购明细，确认采购价格是否存在异常，访谈发行人管理层及供应商，了解是否存在供应商为发行人承担成本费用的情形，获取发行人董事、监事、高级管理人员及关键人员的银行流水，核查是否存在与供应商之间的异常资金往来。获取发行人股东名册，通过穿透核查及访谈核查是否存在供应商的股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情形；

15、获取发行人关联方清单，筛选发行人从事紧固件及上下游相关业务的关联方及潜在关联方，并获取其供应商清单，查阅发行人供应商清单，与上述关联方及潜在关联方供应商清单进行对比，了解是否存在与发行人供应商重叠情形，核查向重叠供应商的采购情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内前五大供应商集中度较低，不存在对单一供应商构成依赖，符合公司具体情况；

2、发行人向报告期各期前五大供应商和新增供应商的前五名的采购单价具有合理性，价格公允；

3、报告期各期外协加工厂商的数量变动具有合理性，发行人不同工序的主要外协厂商中温州科翔表面处理有限公司系发行人关联方，发行人向不同工序的主要外协厂商的采购单价具有合理性，价格公允；

4、2019-2021 年，发行人向上海志钢物资有限公司及其关联主体采购金额逐年增加，主要系随着发行人生产经营规模的扩大，对 35K、1022A 等线材的需求逐年上升；2022 年 1-6 月发行人向上海志钢物资有限公司采购金额下降，主要系上海志钢物资有限公司的生产运营受到新冠疫情影响，发行人为保障原材料供应

的稳定性转向其他供应商进行采购，相关交易不存在利益输送。发行人存在其他供应商变更合作主体的情形，变动背景和原因具有合理性；

5、温州科翔系与长锦包装（供应商股东存在代持且实际为发行人关联方）类似的供应商，相关采购价格公允。温州科翔的股权转让的原因是因为自身经营情况不佳，其实际控制人决议退出经营。发行人向其采购的外协加工单价低于其他供应商主要原因系发行人向其采购规模较大；

6、发行人已按照采购额对供应商进行了分层并充分说明了不同层级供应商数量及占比、采购金额及占比、平均采购金额、采购内容，发行人不同层级供应商采购金额变动的变动具有合理性；

7、发行人对益亿精密五金（上海）有限公司既有销售又有采购且金额较大，主要是由于下游客户偶尔存在需求不均衡的情况，为了提升生产效率并更好地满足客户需求，紧固件企业通常会向同行业企业采购部分五金件、配件等。发行人对益亿精密五金（上海）有限公司的销售收入确认采用总额法，符合《企业会计准则第 14 号-收入》的规定；

8、存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情况，发行人向该类供应商的采购具有合理性，采购单价公允；

9、发行人报告期内前五大供应商和前五大新增供应商不存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形。不存在主要供应商或新增供应商为发行人承担成本费用的情形，不存在供应商股东、董监高、关键核心人员入股发行人的情况；

10、报告期内，发行人存在关联方或潜在关联方（含实际控制人亲属控制的企业）与发行人供应商重叠的具体情况，相关交易不存在利益输送。

（三）关于识别长锦包装、温州科翔为发行人关联方的过程及关联方完整性的核查情况，关于发行人与供应商的潜在关联关系、利益安排、资金往来的核查情况

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过访谈发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员并获取其出具的《调查表》，了解发行人的关联方情况。通过国家企业信用信息公示系统及天眼查等网络查询工具对发行人报告期内的所有供应商和客户进行核查，获取发行人报告期内所有供应商和客户关键人员的姓名，并与发行人关联方名单及员工花名册进行交叉对比；

2、查阅发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员近亲属控股或兼职的企业名单，通过天眼查等网络查询工具核查相关企业现任和历史股东、董事、监事、高级管理人员名单，并与发行人关联方名单及员工花名册进行交叉比对，通过上述程序识别出长锦包装、温州科翔疑似为发行人关联方，通过对发行人进行访谈确认长锦包装、温州科翔与发行人的关联关系；

3、核查发行人及其董事、监事、高级管理人员和关键人员的银行流水，了解发行人及其董事、监事、高级管理人员和关键人员是否与供应商存在异常资金往来；

4、实地走访和函证发行人主要客户和供应商，了解主要客户和供应商及其主要关联方、关键经办人员与发行人及其主要关联方之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排，了解主要客户和供应商及其董事、监事、高级管理人员和关键人员是否与发行人的主要关联自然人存在亲属关系、是否在发行人及其主要关联法人中兼职，了解发行人主要关联自然人是否在主要客户和供应商及其主要关联方兼职；

5、查阅发行人关联交易相关合同、发票、出库单等凭证，查看关联交易内容，对比同类交易的价格，了解关联交易的必要性、合理性与公允性；

6、查阅发行人关于关联交易的内部控制制度，评估制度的合理性，并确定其是否得到执行，查阅发行人审议关联交易事项的三会文件及独立董事意见。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已按照《公司法》、《企业会计准则第 36 号-关联方披露》、《上市公司信息披露管理办法》和中国证监会、深圳证券交易所的其他相关规定等认

定的标准完整界定关联方，不存在遗漏识别关联方的情形；

2、发行人与供应商的潜在关联关系已充分披露，发行人与供应商不存在其他利益安排，不存在非经营性资金往来。

问题 12、关于毛利率

申报材料显示：

（1）超捷股份、长华股份的紧固件产品主要应用于汽车领域，主要客户分别为汽车零部件企业和整车厂；发行人客户主要为海尔集团、美的集团等家电行业客户。

（2）报告期内，发行人螺栓螺钉产品的毛利率分别为 25.86%、26.44%和 27.35%；套件的毛利率分别为 38.75%、40.46%和 42.88%；螺母的毛利率分别为 37.79%、39.06%和 42.42%。

（3）2021 年度，发行人采购的线材价格有所上升，主要是由于国内钢材市场价格普遍上升所致。受钢材价格影响，大多数同行业可比公司（如超捷股份、长华股份）2021 年毛利率同比下降，发行人解释毛利率同比上升主要系产品单重减轻或规格下降。

（4）发行人销售地域分为内销和外销，下游领域分为家电类、汽车类和其他类，客户分为终端客户和贸易商客户，收入确认模式分为领用确认模式和非领用确认模式。

请发行人：

（1）说明所选取的同行业可比公司的可比性、完整性、准确性；选取同行业可比公司的可比产品毛利率进行对比，分析毛利率差异原因及合理性。

（2）分析各类产品毛利率变动与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的原因，部分产品毛利率逐年上升的原因及合理性，量化分析钢材涨价对发行人各类产品毛利率的影响。

（3）说明产品单重减轻或规格下降的原因，与同行业可比公司的差异情况及合理性，是否符合合同或订单的约定，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（4）说明报告期内前五大客户不同产品的毛利率情况，分析波动原因及合理性，相关产品毛利率与产业链价值、技术先进性（结合关键技术指标和性能指标）、竞争情况的匹配性，是否呈现终端产品（如家电）上新时毛利率较高后续逐年降低的情况，客户产品调价对发行人产品价格的传导机制。

（5）分析相同类型产品不同销售地域、不同应用领域、不同类型客户、不同收入确认模式下的毛利率差异情况、原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对产品单重减轻或规格下降合理性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

【回复】

一、说明所选取的同行业可比公司的可比性、完整性、准确性；选取同行业可比公司的可比产品毛利率进行对比，分析毛利率差异原因及合理性。

（一）说明所选取的同行业可比公司的可比性、完整性、准确性

发行人通过以下步骤进行同行业可比公司的筛选：

步骤 1：由于公司所属行业为“通用设备制造业（C34）”，因此选择“通用设备制造业（C34）”作为筛选可比公司的行业类别之一。发行人紧固件主要应用于家电及汽车领域，目前行业内尚无家电紧固件上市企业，紧固件上市公司的下游应用领域主要为汽车行业，相关紧固件企业常将自身行业分类选定为“汽车制造业（C36）”，因此同时亦选择“汽车制造业（C36）”作为筛选可比公司的行业类别；

步骤 2：WIND 软件中搜索“通用设备制造业（C34）”、“汽车制造业（C36）”所有公司；

步骤 3：在全部筛选出的公司主要产品名称中，搜索紧固件相关的“紧固”、“螺钉”、“螺母”、“螺栓”四个关键词，可得如下七家上市公司：

股票代码	公司名称
601002.SH	晋亿实业
000030.SZ	富奥股份
301005.SZ	超捷股份
603982.SH	泉峰汽车
605018.SH	长华**集团**
873169.BJ	七丰精工
873223.BJ	荣亿精密

步骤 4：以上公司中，富奥股份主要产品为底盘系统、环境系统等汽车零部件系统，泉峰汽车主要产品为链轮、节气门、涡轮壳体等各类形态差异较大的金属类汽车零部件，荣亿精密主要产品包括铜合金车削件，包括铝衬套、端子、转子插针、雨刮器喷嘴等。上述三家公司主要产品与紧固件产品有着较大差异，可比程度较低；

步骤 5：基于上述筛选过程，发行人选择晋亿实业、超捷股份、长华**集团**和七丰精工作为同行业可比公司。

在筛选同行业可比公司时，发行人以国内上市公司为基础，从而保证可比公司在经营规模、盈利能力等财务指标方面具有一定可比性。在确定所属行业时，发行人选取了自身所处行业，同时考虑紧固件行业上市公司的主要行业分布。在确定具体可比公司时，主要依据可比公司的产品收入结构，提升在业务领域的可比性。发行人同行业可比公司的筛选具有可比性、准确性。

七丰精工于 2022 年 4 月 15 日于北交所上市交易，发行人已在招股说明书（2022 年半年报数据更新稿）及本次反馈回复中将七丰精工纳入同行业可比公司。发行人同行业可比公司的选取具有完整性。

（二）选取同行业可比公司的可比产品毛利率进行对比，分析毛利率差异原因及合理性

通过对比同行业可比公司招股说明书、年度报告中披露的主营业务收入分类情况，超捷股份的螺钉螺栓产品与发行人的螺栓螺钉类产品相近，七丰精工的螺栓产品、螺母产品与发行人的螺栓螺钉类产品、螺母类产品相近。而晋亿实业、长华实业产品中的“紧固件”产品未进一步细分产品品类，无法选择可比产品进

行毛利率对比分析。报告期内，发行人与同行业可比公司可比产品的毛利率具体情况如下：

可比产品	公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度（原始口径）	2019年度（根据运费进行调整口径）
螺栓螺钉	超捷股份	29.51%	30.89%	32.20%	28.91%	27.99%
	七丰精工	未披露	18.94%	25.97%	23.73%	19.88%
	同行业平均	29.51%	24.92%	29.09%	26.32%	23.94%
	发行人	**24.51%**	**23.05%**	**22.51%**	**25.86%**	**22.16%**
螺母	七丰精工	未披露	46.68%	48.39%	39.92%	36.07%
	发行人	**46.66%**	**39.19%**	**35.63%**	**37.79%**	**34.39%**

注1：七丰精工2021年度、2022半年度报告未披露细分至螺栓、螺母类产品的毛利率；七丰精工2021年毛利率选用其2021年1-6月数据；七丰精工2022年1-6月紧固件产品毛利率相比于2021年度同期增长了3.39%。

注2：由于2020-2022年6月同行业可比公司未披露营业成本中的运输仓储费用，因此无法剔除各类产品中运输仓储费用的金额。为保持数据的可比性，上表中2019年毛利率除其已披露不含运费的毛利率之外，另将销售费用-运输仓储费用按照同行业可比公司各类产品收入占比分摊至各类产品的营业成本，并模拟计算同行业可比公司2019年各类产品的毛利率。

对于螺栓螺钉产品，发行人毛利率低于超捷股份，高于七丰精工。超捷股份的产品主要应用于汽车发动机涡轮增压系统，换挡驻车控制系统，汽车排气系统，汽车座椅、车灯与后视镜等内外饰系统的汽车关键零部件的连接、紧固，主要客户包括富奥石川岛、华域视觉、盖瑞特、博世、佛吉亚、麦格纳、法雷奥等汽车零部件供应商；其产品及应用部位、客户结构与发行人有着较大差异；通常而言，汽车底盘、车身等处紧固件负荷较大，对紧固件的强度要求较高，毛利率水平较高。七丰精工的螺栓产品主要应用于建筑领域、轨道交通领域，其中应用于基础性建筑施工及轨道交通螺栓，主要系伞牙螺钉、吊勾、门脚螺栓及铁道道钉等，一般而言结构相对简单，用量大且标准化程度较高，毛利率相对较低。

对于螺母产品，发行人毛利率略低于七丰精工，主要系应用领域不同所致。七丰精工所销售的螺母产品中，应用于轨道交通领域的螺母收入占比约为30%，且主要产品如轮盘螺母、自锁螺母、槽型螺母等毛利率较高，约为 70%-90%，发行人螺母主要应用于家电、汽车领域，与七丰精工差异较大。

二、分析各类产品毛利率变动与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的原因，部分产品毛利率逐年上升的原因及合理性，量化分析钢材涨价对发行人各类产品毛利率的影响。

（一）分析各类产品毛利率变动与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的原因，部分产品毛利率逐年上升的原因及合理性

如上所述，超捷股份的螺钉螺栓产品与发行人的螺栓螺钉类产品相近，七丰精工的螺栓产品与发行人的螺栓螺钉类产品相近，螺母产品与发行人的螺母类产品相近。而晋亿实业、长华实业产品中的“紧固件”产品未进一步细分产品品类，无法选择可比产品进行毛利率对比分析。发行人套件类、配件类产品与同行业公司不存在可比产品。

报告期内，发行人螺栓螺钉、螺母的毛利率波动与同行业公司可比产品的对比情况如下：

可比产品	公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
螺栓螺钉	超捷股份	29.51%	30.89%	32.20%	27.99%
	七丰精工	未披露	18.94%	25.97%	19.88%
	同行业平均	29.51%	24.92%	29.09%	23.94%
	发行人	**24.51%**	**23.05%**	**22.51%**	**22.16%**
螺母	七丰精工	未披露	46.68%	48.39%	36.07%
	发行人	**46.66%**	**39.19%**	**35.63%**	**34.39%**

注：上述毛利率在计算中包括了合同履约成本

报告期内，发行人套件、配件产品的毛利率水平如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
套件	44.65%	40.71%	39.08%	37.28%
配件类	37.82%	34.42%	36.68%	31.93%

注：上述毛利率在计算中包括了合同履约成本

关于上述产品报告期内的毛利率波动分析具体如下：

1、螺栓螺钉毛利率分析

（1）2019 年-2020 年

超捷股份 2020 年螺栓螺钉毛利率由 27.99%上升至 32.20%，主要由产品结构变化、原材料价格波动、规模经济效应及政府优惠政策三方面因素所驱动，包

括：①2020 年度，超捷股份向华域视觉及伍尔特集团所销售的产品中增加了大量规格较小的螺钉螺栓，因体积小、生产工艺相对简单，耗用的单位人工工时、机时以及委外表面处理的单价均相对较低；②2020 年超捷股份生产所用钢材为 2019 年 9 月-2020 年 8 月采购，该期间的钢材价格相较于同期由 7.70 元/kg 下降至 7.50 元/kg；③超捷股份产品均由超捷股份及其子公司江苏超捷生产，2020 年上述两家公司社保减免金额为 462.04 万元。此外，超捷股份的销量由 2019 年的 125.63 万千件上升至 2020 年的 144.12 万千件，规模效应摊薄了成本，进一步提升了产品毛利率。七丰精工 2020 年螺栓产品的毛利率由 19.88%上升至 25.97%，七丰精工 2020 年度向建筑行业、轨道交通及汽车行业客户所销售的螺栓产品占螺栓总销售额的 99.21%。其中：①建筑行业紧固件毛利率（不考虑运费）由 2019 年的 25.49%上升至 32.81%，主要系七丰精工面向日本出口的防震建筑螺栓受到钢材价格下降、出口退税率提高，因此螺栓类产品毛利率有所上升；②轨道交通行业紧固件毛利率（不考虑运费）由 2019 年的 29.56%上升至 33.60%，其中螺栓类产品系新增了高毛利的锚固螺栓销售；③汽车行业紧固件毛利率（不考虑运费）由 2019 年的 20.57%上升至 36.59%，其中螺栓类产品系当年毛利率较高的六角肋颈螺栓销售占比由 2019 年的 40.28%上升至 69.93%，且由于钢材价格下跌、出口退税率提高致使单位成本下降。

发行人螺栓螺钉类产品 2019-2020 年毛利率分别为 22.16%、22.51%，毛利率水平基本稳定。

（2）2020 年-2021 年

2021 年，超捷股份的螺钉螺栓毛利率由 32.20%下降至 30.89%，七丰精工螺栓类产品毛利率由 25.97%下降至 18.94%，发行人螺栓螺钉毛利率由 22.51%上升至 23.05%。

自 2020 年下半年起，国内钢材价格呈现上涨趋势，并于 2021 年下半年达到高点，后续钢材价格有所回落。对于发行人而言，钢材价格上升对螺栓螺钉类产品的毛利率影响约为-1.90 个百分点，具体测算参见本反馈回复中本题之“二/（二）量化分析钢材涨价对发行人各类产品毛利率的影响”。

与汽车行业的紧固件供应商较为刚性的“年降”制度不同，由于发行人对家电行业巨头的供应规模及占比较大，具备一定的议价能力。2021 年，因受到钢材价格上涨的影响，为保证紧固件产品的正常供应，经发行人与下游主要客户沟通，产品销售价格整体向上调整。以 2021 年度螺栓螺钉类产品前十大型号为例，价格调整情况如下：

单位：元/千件

客户	型号	2021 年度价格	2020 年度价格	涨幅
海尔集团	KT010104-000191	376.78	368.89	2.14%
海尔集团	KT010104-000198	114.33	108.46	5.41%
海尔集团	KT010104-000162	224.72	214.16	4.93%
海尔集团	KT010102-000123	1,031.98	998.90	3.31%
海尔集团	KT010103-000017	227.06	218.00	4.15%
美的集团	KT010104-000998	387.64	369.17	5.00%
海尔集团	KT010102-000138	139.74	133.07	5.01%
海尔集团	KT010104-000275	86.61	81.37	6.44%
海尔集团	KT010104-000327	87.12	82.20	5.98%
美的集团	KT010103-000060	812.04	744.74	9.04%

对于螺栓螺钉产品，经发行人与主要客户沟通，自 2021 年上半年起产品陆续提升价格，因此价格调整对于 2021 年毛利率改善影响较大，2021 年螺栓螺钉同型号产品价格平均上涨幅度约为 4.00%。关于同型号产品价格平均上涨幅度的测算方法，请参见本回复“问题 8、六/（一）各类产品的价格变动原因及合理性”中“价格因素的影响”。

（3）2021 年-2022 年 6 月

2022 年 1-6 月，七丰精工未披露螺栓类产品毛利率，其紧固件产品毛利率相比于 2021 年度同期增长了 3.39%，超捷股份的螺钉螺栓毛利率由 30.89%下降至 29.51%，发行人螺栓螺钉毛利率由 23.05%上升至 24.51%。

发行人与快扣自 2021 年下半年起重新议价上调了部分产品销售价格，且美元汇率于 2022 年 1-6 月逐步走强，导致 2022 年 1-6 月螺栓螺钉同型号产品的平均售价上升幅度较大，2022 年 1-6 月螺栓螺钉同型号产品价格平均上涨幅度为 2.89%。

此外，2022 年 1-6 月螺栓螺钉类的客户结构变化亦导致毛利率上升。2022

年 1-6 月，螺栓螺钉类产品中毛利率较高的快扣的销售占比由 11.46%上升至 18.00%，而毛利率较低的美的集团销售占比由 21.12%下降至 16.40%，进一步拉高了 2022 年 1-6 月的毛利率水平。

2、螺母毛利率分析

（1）2019 年-2020 年

2020 年，七丰精工螺母毛利率由 36.07%上升至 48.39%，七丰精工 2020 年度向建筑行业、轨道交通及汽车行业客户所销售的螺母占螺母销售总额的 99.64%，且毛利率增长较快。其中：①建筑行业螺母类产品添加了方螺母、DIN934 螺母 8 级两款毛利率较高的产品，销售占比增长较快；②轨道交通行业螺母类产品系根据下游客户要求，对轮盘螺母改进了产品性能进而提升了产品价格，毛利率亦有所提升；③汽车行业螺母类产品中，两款特定型号产品因客户紧急用料需求占比上升且使用航空运输，为弥补相应成本，单价及毛利率均有所上升。

发行人螺母类产品 2019-2020 年毛利率分别为 34.39%、35.63%，毛利水平基本稳定。

（2）2020 年-2021 年

如上所述，2020-2021 年，受国内钢材价格上升影响，七丰精工的螺母产品毛利率水平由 48.39%下降至 46.68%，而发行人螺母的毛利率由 35.63%上升至 39.19%。

2021 年度，发行人螺母类产品的毛利率上升主要系海尔集团价格调整、客户及产品结构变化共同影响所致。

从价格调整层面而言，发行人对海尔集团的螺母价格调整对毛利率影响较大，2021 年向海尔集团销售的螺母同型号产品价格平均上涨幅度约为 4.66%。

从客户及产品结构变化角度而言，2021 年度，发行人螺母类产品客户结构变化较大，向美的集团销售占比由 2.38%上升至 17.14%；该年度向美的集团销售的螺母类产品中，KT010101-000206 产品收入占比由 0%上升至 73.09%，该产品系法兰直径超出标准 33%的定制化产品，2021 年由于其他供应商无法满足客

户精度要求而向发行人应急采购，毛利率水平相对较高。此外，发行人向道尔曼销售的螺母毛利率亦小幅上升，这主要系该年度向道尔曼销售的主要产品中，强度等级为 8.8 级的 A611 型号产品销售占比由 69.40%上升至 77.49%。

（3）2021 年-2022 年 6 月

2022 年 1-6 月，发行人螺母毛利率由 39.19%上升至 46.66%。

发行人螺母类产品主要销售给道尔曼，发行人与道尔曼自 2021 年下半年重新议价上调了部分产品的销售价格，且美元汇率于 2022 年 1-6 月逐步走强，在价格调整与汇率因素共同影响下，2022 年 1-6 月发行人螺母同型号产品价格平均上涨幅度约为 7.69%，导致发行人螺母毛利率水平有所上升。

3、套件毛利率分析

（1）2019 年-2020 年

2019 年至 2020 年，发行人套件毛利率由 37.28%上升至 39.08%，呈小幅上升趋势，这主要是由于客户结构的变化所致。2020 年，发行人套件产品向毛利率较低的海尔集团的销售比例由 39.08%下降至 34.03%；向毛利率较高的道尔曼销售比例由 58.07%上升至 61.76%，向快扣的销售比例由 1.05%上升至 3.38%，导致 2020 年套件类产品的毛利率小幅上升。

（2）2020 年-2021 年

2020 年至 2021 年，发行人套件类毛利率由 39.08%上升至 40.71%，基本稳定，这是由于钢材价格上升与产品结构变化的共同影响所致。发行人套件类产品 50%以上销售给道尔曼，而 2021 年向道尔曼销售的套件中，KT010103-000339、KT010103-000346 等型号产品的收入占比由 1.92%上升至 11.87%，该等产品为具有防盗功能的特殊车轮螺母，耐腐蚀性能良好且进行着色加工以提升美观度，毛利率水平相对较高。

（3）2021 年-2022 年 6 月

2022 年 1-6 月，套件类毛利率由 40.71%上升至 44.65%，上升幅度较大，这一方面是由于发行人与套件类主要客户重新议价导致 2022 年 1-6 月的同型号套

件产品价格有所上升，2022 年 1-6 月套件同型号产品价格平均上涨幅度约为 5.75%。另一方面，毛利率上升是由于客户结构的变化所致，2022 年 1-6 月，发行人套件类销售收入中，毛利率较高的快扣的收入占比由 3.92%上升至 10.90%，进一步拉高了 2022 年 1-6 月套件类产品的毛利率。

4、配件毛利率分析

（1）2019 年-2020 年

2019 年至 2020 年，配件毛利率由 31.93%上升至 36.68%，上升幅度较大。这一方面是由于报告期内发行人配件产品的原材料投入中 60%-70%为垫圈，占比较高，而 2020 年垫圈采购价格下降了 10.73%，因此向主要客户销售的配件产品毛利率有不同程度上升。另一方面是由于客户结构的变化，发行人向美的集团销售的配件毛利率相对较低，2020 年配件类产品销售中，美的集团销售占比由 17.16%下降至 9.87%，而毛利率较高的海尔集团销售占比由 49.23%上升至 52.64%，向快扣销售占比由 18.60%上升至 21.41%。

（2）2020 年-2021 年

2020 年至 2021 年，配件毛利率由 36.68%下降至 34.42%，呈小幅下降趋势。这主要系发行人配件类产品生产需投入较多垫圈，而垫圈在 2020-2021 年期间价格上升了 6.49%，因此配件类产品毛利率小幅下降。

（3）2021 年-2022 年 6 月

2021 年至 2022 年 6 月，配件毛利率由 34.42%上升至 37.82%,上升幅度较大，一方面系随着发行人与主要客户重新议价，2022 年 1-6 月配件同型号产品价格平均上涨幅度约为 3.92%。另一方面，毛利率上升系客户结构变化所致，发行人 2022 年 1-6 月的配件类销售中，毛利率较高的海尔集团的销售占比由 53.76%上升至 59.54%。

（二）量化分析钢材涨价对发行人各类产品毛利率的影响

自 2020 年下半年起，国内钢材市场价格出现了较大幅度上涨，并于 2021 年下半年达到高点。发行人 2021 年度采购的线材价格相比 2020 年度呈现不同幅

度的上涨，2022 年 1-6 月小幅下降。

发行人使用如下方法对钢材涨价对发行人各类产品的毛利率影响进行量化分析：

步骤 1：分月度计算发行人报告期内采购的主要线材、垫圈及五金件的采购金额、重量及单价。

步骤 2：根据各类产品自原材料至最终销售的周期，计算 2021 年度、2022 年 1-6 月生产成本中各类材料的价格涨幅。

步骤 3：将各类产品的生产成本中上述主要型号线材、垫圈及五金件的投入金额，分别除以各类材料采购价格的上涨幅度，即按照前一年采购价格模拟计算生产成本中的直接材料投入金额。

步骤 4：对比生产成本中实际直接材料投入金额与模拟计算直接材料投入金额，计算各产品的直接材料成本上涨比例。

步骤 5：将各类产品营业成本中直接材料成本除以步骤 4 中的材料上涨比例，模拟计算各类产品的营业成本，并据此重新计算毛利率。

根据模拟测算的单位成本，重新计算各类产品 2021 年及 2022 年 1-6 月毛利率，并计算得出采购价格变化对毛利率影响，具体如下：

产品类型	2022 年 1-6 月	2021 年度
螺栓螺钉	-4.71 个百分点	-1.90 个百分点
套件	-2.88 个百分点	-1.70 个百分点
螺母	-1.30 个百分点	-2.54 个百分点
配件类	-1.78 个百分点	-2.08 个百分点

注：上述实际毛利率中不包含合同履约成本

由上表可见，2021 年度，原材料采购价格的上升导致发行人螺栓螺钉、套件、螺母类产品毛利率下降约 1.5-2.5 个百分点。

2022 年 1-6 月，由于国内钢材价格于 2021 年下半年达到高点，且 2021 年下半年采购的钢材陆续投入使用，因此钢材价格上涨导致各类产品毛利率下降约 1.3-4.7 个百分点。

三、说明产品单重减轻或规格下降的原因，与同行业可比公司的差异情况及合理性，是否符合合同或订单的约定，是否存在纠纷或潜在纠纷。

发行人产品单重规格的变化主要系客户结构、各类产品内部细分型号占比的变化所致。报告期内，发行人各类产品的单重变化情况如下：

单位：吨、万千件、kg/ 千件

产品类型	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
螺栓螺钉	重量	8,241.92	17,282.21	14,672.09	14,838.57
	数量	210.36	414.05	305.44	306.2
	单重	3.92	4.17	4.80	4.85
套件	重量	932.39	1,986.80	2,173.96	2,087.06
	数量	0.79	1.66	1.42	1.45
	单重	117.34	119.69	153.1	143.94
螺母	重量	879.25	1,616.85	1,660.36	1,447.99
	数量	8.83	20.09	14.74	11.49
	单重	9.95	8.05	11.26	12.60
配件	重量	687.34	1,673.48	1,199.68	1,322.99
	数量	19.21	40.97	35.23	34.48
	单重	3.58	4.08	3.41	3.84

由上表可见，螺栓螺钉类产品2020年至2022年6月单重持续下降，套件类、螺母类产品2021年单重下降较多，配件类产品2020年、2022年6月单重下降较多。这主要是由于各类产品中包含了几百至上千种细分型号产品，各年度细分型号产品的收入结构变化导致了单重的下降，具体如下：

对于螺栓螺钉类产品，由于发行人设计开发能力、批量交付能力及产品质量逐步得到美的集团认可，发行人与美的集团的合作不断深入。2021年至2022年6月发行人与美的集团的多家子公司建立合作，包括美的集团武汉制冷设备有限公司、重庆美的制冷设备有限公司、美的集团武汉暖通设备有限公司、邯郸美的制冷设备有限公司、广东美的制冷设备有限公司、芜湖美智空调设备有限公司、广州华凌制冷设备有限公司、广东美的希克斯电子有限公司、佛山市美的开利制冷设备有限公司，2022年1-6月螺栓螺钉类产品销售中，上述公司的占比由3.93%上升至6.00%。发行人主要向该等客户销售应用于空调的螺栓螺钉，这些产品规格较小，单重介于1.5kg/千件至3kg/千件之间，导致螺栓螺钉类产品单重有所下降。

对于套件类产品，发行人销往道尔曼的套件规格较大，2020 年及 2021 年单重均大于 400kg/千件，约是其他客户套件单重的十倍，2021 年发行人销售的套件类产品中，道尔曼的占比由 61.76%下降至 58.74%，海尔集团等其他客户的占比上升，导致套件类产品单重下降。

对于螺母类产品，发行人向道尔曼、东风随州专用汽车有限公司销售的螺母应用于汽车行业，规格较大，2021 年发行人销售的螺母类产品中，上述两个客户的占比合计由 67.67%下降至 52.13%，美的集团的占比由 2.38%上升至 17.14%，导致螺母类产品单重下降。

对于配件类产品，发行人向美的集团销售的各类配件规格相对较大，2020 年由于发行人产能受限，向美的集团销售有所减少，配件类产品中向美的集团的销售占比由 17.16%下降至 9.87%，配件类产品的单重有所下降。2021 年，由于发行人向快扣、美的集团销售占比合计由 31.28%上升至 37.05%，而发行人向快扣销售的配件产品中单重较大的销轴较多，因此该年度配件类产品单重有所回升。2022 年 1-6 月，配件类产品中向海尔集团的销售占比上升 5.78%，而向益亿精密五金（上海）有限公司销售占比由 4.19%下降至 0%，发行人向益亿精密五金（上海）有限公司销售的配件主要为包装支撑件，规格较大，因此该年度配件类产品单重有所下降。

综上所述，发行人产品单重的降低主要系客户结构、各类产品中细分型号构成比例变化所致，而非同型号产品的用料减少。下游行业客户对每台机器（家电、汽车部件）所需紧固件的质量检验严格，报告期内不存在对产品单重的纠纷或潜在纠纷。

根据同行业可比公司所披露的招股说明书及年度报告，晋亿实业、七丰精工选用重量单位（吨、千克）计量产品单价，超捷股份、长华集团选用数量单位（件、千件）计量产品单价。超捷股份虽未明确提及产品单重，但根据其招股说明书，超捷股份 2020 年螺钉螺栓销售单价下降来自产品结构变化，即体积小、工艺简单产品的销量增长，与发行人产品单重下降的情况类似。

四、说明报告期内前五大客户不同产品的毛利率情况，分析波动原因及合理性，相关产品毛利率与产业链价值、技术先进性（结合关键技术指标和性能指标）、竞争情况的匹配性，是否呈现终端产品（如家电）上新时毛利率较高后续逐年降低的情况，客户产品调价对发行人产品价格的传导机制。

（一）说明报告期内前五大客户不同产品的毛利率情况，分析波动原因及合理性，相关产品毛利率与产业链价值、技术先进性（结合关键技术指标和性能指标）、竞争情况的匹配性

报告期内，发行人前五大客户各类型产品的毛利率如下：

1、螺栓螺钉

报告期内，发行人前五大客户螺栓螺钉类产品的毛利率已申请豁免披露。

从毛利率年度间的波动而言，2019-2021 年度，发行人前五大客户螺栓螺钉类产品毛利率相对比较稳定。其中，2020 年发行人销售给 Bowen Industrial Limited 的螺栓螺钉毛利率增长较快，主要系 2019 年发行人与 Bowen Industrial Limited 建立合作，合作规模较小。2020 年度，发行人向 Bowen Industrial Limited 销售的 KT010101-000357、KT010102-000083 型号螺栓占发行人向其销售螺栓螺钉产品的比例由 0%上升至 36.76%，其中 KT010101-000357 产品系高端洗衣机运输螺栓，用以增强洗衣机滚筒在运输过程中的稳定性，该类产品原需特别的拆卸工具进行安装、拆卸，效率低下，发行人对传统的运输螺栓结构进行改进，设计了独特的自动组装机及机械手紧固件夹取装置，并设置定位凸起结构，以实现运输螺栓套件的高速自动组装，较大幅度改善了该类产品的组装效率，因此毛利率水平较高；KT010102-000083 产品系一种家电类底脚螺栓，发行人采用冷镦一体成型技术取代了传统的“冷镦+机加工”的生产模式，改善了生产效率，毛利率水平相对较高。发行人对于上述两类产品的研发成果均已获得相关实用新型专利。

2022 年 1-6 月，除海尔集团外，其他主要客户的毛利率变化较大，主要受 2021 年钢材价格上升、与客户重新议价时点不同的影响。2022 年 1-6 月发行人对美的集团、Bowen Industrial Limited 的螺栓螺钉类产品毛利率有所下降，主要系国内钢材价格在 2021 年下半年处于高点，该等价格较高的钢材于 2022 年 1-6

月逐步领用并结转，因此对毛利率影响较大，而发行人与上述客户对螺栓螺钉类产品重新议价较早，因此 2022 年 1-6 月相对于 2021 年全年的销售价格上涨幅度较小。2022 年 1-6 月，发行人对道尔曼、快扣的螺栓螺钉类产品毛利率上升较多，主要原因为发行人与道尔曼、快扣于 2021 年下半年起陆续重新议价，且 2022 年 1-6 月美元汇率逐步走强，导致 2022 年 1-6 月道尔曼、快扣同型号螺栓螺钉类同型号产品平均价格上升幅度分别为 12.27%、8.62%，上涨幅度较大，毛利率相应提高。

2、套件

报告期内，发行人前五大客户套件类产品的毛利率已申请豁免披露。

总体而言，报告期内发行人销售的套件类产品毛利率相对较高。这主要是因为套件类产品涉及到将不同类型的螺栓螺钉、螺母及相关配件如垫圈等进行定制化设计生产、清点、打包并组装成套，整个过程中定制化程度较高、涉及的工序和耗费的人工较多，定价及毛利水平相对较高。

报告期内，发行人向海尔集团销售套件的毛利率分别为 2019 年至 2020 年相对平稳，2020 年-2022 年 6 月，受钢材价格上升影响发行人向海尔集团销售的套件类产品毛利率呈持续下降趋势。

报告期内，发行人向美的集团销售套件的毛利率 2021 年度增长幅度较大，2021 年度，发行人向美的集团销售的同型号套件产品价格平均涨幅达 7.87%，涨幅较大，因此毛利率有所上升。2022 年 1-6 月，随着价格较高的钢材逐步领用并结转，向美的集团销售的套件毛利率有所下降。

报告期内，发行人向道尔曼销售套件的毛利率 2019-2020 年度相对平稳，2021 年度毛利率增幅较大。2021 年发行人向道尔曼销售的套件类产品毛利率有所上升，当年发行人向道尔曼销售的套件产品中，KT010103-000339、KT010103-000346 型号产品的收入占比由 1.92%上升至 11.82%，该类产品具备防盗性能，相关研发成果已获得实用新型专利，此外，产品耐腐蚀性能良好，相比于市场上通常 72 小时的盐雾实验耐久度，该类产品通常能够达到 200 小时，且产品通常需进行额外的电镀着色加工处理，以提升美观度，毛利率水平相对较高。

2022 年 1-6 月发行人向道尔曼销售的套件产品毛利率有所增长，主要系 2021 年下半年起发行人与道尔曼重新议价所致，且受到 2022 年 1-6 月美元汇率走强影响，同型号产品价格平均涨幅达 8.19%，因此毛利率水平有所上升。

报告期内，发行人向快扣销售套件的毛利率于 2019-2021 年毛利率较为平稳，2022 年 1-6 月销售的套件产品毛利率增长较多，主要系 2021 年下半年起发行人与快扣重新议价及汇率影响所致，2022 年 1-6 月同型号套件产品价格涨幅达 7.86%。

3、螺母

报告期内，发行人前五大客户螺母类产品的毛利率已申请豁免披露。总体而言，报告期内发行人销售的螺母类产品毛利率相对较高。这主要是因为螺母类产品结构相对复杂，成型步骤较多，内部螺纹成型工艺难度较大，且耐腐蚀水平通常要求较高，因此毛利率通常较高。

报告期内，发行人向海尔集团销售螺母 2019-2020 年毛利率变动较小。2021 年和 2022 年 1-6 月，发行人对海尔集团的螺母价格调整对毛利影响较大， 2021 年、2022 年 1-6 月海尔集团同型号螺母类产品价格平均涨幅约为 4.66%、8.04%。

报告期内，发行人向美的集团销售的螺母 2019-2020 年毛利率较为平稳，2021 年度毛利率上升幅度较大，这是由于该年度发行人向美的集团销售的螺母产品结构变化较大。该年度向美的集团销售的螺母类产品中，KT010101-000206 产品的收入占比由 0%上升至 73.09%，该产品系法兰直径超出标准 33%的定制螺母，其变形率对于加工工艺有着一定挑战，2021 年由于其他供应商产品无法满足客户的精度要求，美的集团向发行人应急采购较多，发行人经改进设备及模具结构设计，螺纹的跳动精度可达到 0.15mm 以内，产品质量得到美的集团认可，合作规模较大。2022 年 1-6 月发行人向美的集团销售的螺母类产品毛利率有所下降，主要系 2021 年采购的价格较高的钢材逐步领用并结转所致。

报告期内，发行人向道尔曼销售螺母的毛利率呈上升趋势，其中 2022 年 1-6 月毛利率上升幅度较大。2020 年度，发行人向道尔曼销售的螺母主要系 ML08、35K 型号材质，该等钢材于 2020 年上半年处于价格低谷，该年度向道尔曼销售

的螺母类产品中原材料成本有所降低，毛利率小幅上升。2021 年度，发行人向道尔曼销售的螺母类产品中，强度等级为 8.8 级的 A611 型号产品销售占比由 69.40%上升至 77.49%，致使该年度螺母类产品毛利率小幅上升。2022 年 1-6 月，发行人向道尔曼销售的螺母产品毛利率上升，主要系螺母类产品重新议价且美元汇率走强导致销售价格上升所致，同型号产品价格平均涨幅达 9.12%。

报告期内，发行人向快扣销售的螺母于 2020 年度毛利率上升幅度较大，2020-2022 年 1-6 月毛利率相对稳定。这主要系发行人向快扣销售的螺母金额较少，采购具有一定的偶发性，受产品结构影响较大。2019 年度发行人销售给快扣的螺母类产品中 53.27%系 KT010105-000471 型号，2020 年度发行人销售给快扣的螺母类产品中 53.94%系 KT010105-000496 及 KT010105-000496 型号。KT010105-000471 型号系一种基于公制标准较为常规的圆形螺母，KT010105-000496、KT010105-000496 型号分别为根据美制、英制螺纹标准所设计的螺母，对产品公差要求更加严格，需经过热处理加工，硬度可达到 34HRC，盐雾实验耐久度可到 168 小时，毛利率水平较高。

报告期内，发行人向 Bowen Industrial Limited 销售的螺母产品较少，仅在 2022 年 1-6 月销售了 0.22 万元，系 KT010105-000106 型号的铆接螺母，该类产品技术相对成熟，毛利率水平较低。

报告期内，发行人向东风随州专用汽车有限公司销售螺母的毛利率呈下降趋势，主要系受钢材价格上升影响而价格未能向下游传导所致。

4、配件

报告期内，发行人前五大客户配件类产品的毛利率已申请豁免披露。配件类产品的原材料中使用较多垫圈，发行人 2020 年采购的垫圈价格下降了 10.73%，受原材料价格下降影响，2020 年发行人向主要客户销售的配件类产品毛利率呈现不同程度的上升。

报告期内，发行人向海尔集团销售配件的毛利率 2021 年度毛利率有所下降，主要系该年度主要原材料垫圈的价格上升了 6.49%。2022 年 1-6 月，因重新议价发行人向海尔集团销售的同型号配件价格平均上涨 2.25%，导致毛利率小幅上

升。

报告期内，发行人向美的集团销售配件的毛利率 2021 年度上升幅度较大，主要系 2021 年度发行人向美的集团销售的同型号配件产品价格平均上涨 20.07%，对该年度毛利率有着较大提升。相比于与海尔集团的合作，发行人在美的集团的家电类紧固件供应占比相对较低，为拓展与美的集团的合作规模，报告期前期向美的集团销售的各类配件产品定价及毛利率处于相对较低水平，2021 年度受国内钢材市场涨价影响，经发行人与美的集团沟通，对配件类产品的价格进行了一定幅度的调整，调整后发行人向美的集团供应的配件类产品毛利率与向海尔集团供应的配件毛利率基本一致。

报告期内，发行人向道尔曼销售的配件 2019-2021 年毛利率较为稳定，2022 年 1-6 月因重新议价、美元汇率走强，发行人向道尔曼销售的配件价格平均上涨 6.54%，因此该年度毛利率有所上升。

报告期内，发行人向快扣销售配件的毛利率 2019-2020 年度相对平稳，2021 年度毛利率上升幅度较大，主要系产品结构变化所致，2020 年-2021 年发行人向快扣销售的不锈钢材质配件如不锈钢牙柱等占比由 1.66%上升至 8.86%，该类产品采用一体成型技术，避免了传统的车削工序，毛利率水平相对较高。2022 年 1-6 月，毛利率继续上升，这主要系因重新议价、美元汇率走强，发行人向快扣销售的配件同型号产品价格平均上涨 7.96%，因此该年度毛利率有所上升。

报告期内，发行人向 Bowen Industrial Limited 销售配件的毛利率比较稳定。

2019-2021 年，发行人向益亿精密五金（上海）有限公司销售的配件 2020 年度毛利率上升幅度较大，该年度发行人向益亿精密五金（上海）有限公司销售的配件产品中，KT010113-000029 型号包装支撑件的占比由 37.66%上升至 45.37%，该类产品在原材料中添加了 30%的玻纤材质，属于复合材质的配件，性能较为优良，毛利率水平相对较高。2021 年度毛利率进一步上升，主要系重新调价所致，同型号配件价格平均上涨 8.60%。

报告期内，发行人向东风随州专用汽车有限公司销售配件的毛利率于 2022 年 1-6 月下降幅度较大，主要系受原材料价格上升影响，毛利率有所下降。

（二）是否呈现终端产品（如家电）上新时毛利率较高后续逐年降低的情况，客户产品调价对发行人产品价格的传导机制

家用电器、汽车行业市场竞争激烈，各大厂商对于成本控制要求较高，因此部分主要客户在进行零部件采购时，会根据其产品整体定价情况要求供应商不定期适当下调供货价格，因此存在毛利率下降的可能性。但发行人作为国内家电行业重要的紧固件供应商，主要为下游客户设计及生产定制化紧固件，合理的毛利率水平是发行人正常大批量供应紧固件产品、生产设备更新升级、持续设计开发的有效保障，是产业链健康运转的关键因素，因此发行人亦具有一定的议价空间，在钢材价格上升时，可以将一部分原材料采购的价格压力向下游客户传导，从而避免销售价格及毛利率逐年下降的情形。

一般而言，发行人客户的价格调整主要包括以下情形：

1、客户通常基于钢材等大宗商品的价格波动，定期与紧固件供应商进行协商议价，如报告期内，2020 年下半年以来国内钢材价格持续上涨，经沟通发行人向主要客户的销售价格自 2021 年起进行上调；

2、发行人客户基于内部考核、成本控制要求，定期与发行人重新议价，如发行人 2020 年向海尔集团销售的同型号紧固件价格下降 1.84%，向美的集团销售的同型号紧固件价格下降 4.37%；

3、下游客户节假日促销性质的价格调整通常不会对发行人紧固件产品的价格产生影响。

五、分析相同类型产品不同销售地域、不同应用领域、不同类型客户、不同收入确认模式下的毛利率差异情况、原因及合理性。

（一）不同销售地域的毛利率情况

报告期内，不同销售地域的毛利率情况如下：

产品类型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
螺栓螺钉类	内销	25.79%	26.86%	26.04%	25.80%
	外销	35.15%	29.87%	28.83%	26.19%
螺母	内销	43.74%	40.78%	33.84%	35.28%

	外销	51.21%	43.78%	42.09%	38.85%
套件	内销	37.05%	36.38%	37.87%	38.04%
	外销	52.46%	46.76%	41.85%	39.25%
配件类	内销	37.52%	35.43%	38.92%	33.15%
	外销	47.17%	40.14%	39.04%	36.66%

注：上述毛利率计算中不包含合同履约成本

（二）不同应用领域的毛利率情况

报告期内，不同应用领域的毛利率情况如下：

产品类型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
螺栓螺钉类	汽车类	43.08%	22.09%	21.35%	22.09%
	家电类	25.71%	27.29%	26.65%	25.97%
	其他类	33.93%	32.61%	31.27%	28.55%
螺母	汽车类	52.25%	44.47%	41.52%	39.17%
	家电类	42.07%	39.39%	29.74%	31.65%
	其他类	50.72%	32.61%	31.27%	28.55%
套件	汽车类	52.02%	46.58%	41.49%	39.06%
	家电类	36.88%	36.35%	37.81%	38.01%
	其他类	54.58%	32.61%	31.27%	28.55%
配件类	汽车类	66.78%	61.71%	49.25%	47.10%
	家电类	37.47%	35.50%	40.23%	34.11%
	其他类	45.54%	32.61%	31.27%	28.55%

注：上述毛利率计算中不包含合同履约成本

（三）不同类型客户的毛利率情况

报告期内，不同类型客户的毛利率情况如下：

产品类型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
螺栓螺钉类	终端客户	25.67%	26.75%	26.12%	25.74%
	贸易商客户	35.89%	30.56%	28.66%	26.59%
螺母	终端客户	41.99%	39.40%	31.10%	32.46%
	贸易商客户	52.34%	45.09%	43.71%	40.05%
套件	终端客户	36.88%	36.35%	37.81%	38.01%
	贸易商客户	52.47%	46.70%	41.86%	39.26%
配件类	终端客户	37.83%	35.65%	39.86%	33.66%
	贸易商客户	46.18%	39.48%	35.98%	34.85%

注：上述毛利率计算中不包含合同履约成本

（四）不同收入确认模式的毛利率情况

报告期内，不同收入确认模式的毛利率情况如下：

产品类型	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
螺栓螺钉类	非领用确认收入	35.74%	31.63%	32.04%	28.64%
	领用确认收入	25.14%	26.28%	25.31%	25.21%
螺母	非领用确认收入	51.53%	44.75%	42.28%	39.60%
	领用确认收入	42.48%	39.25%	32.30%	32.31%
套件	非领用确认收入	52.67%	46.70%	41.86%	39.55%
	领用确认收入	35.55%	36.35%	37.81%	37.55%
配件类	非领用确认收入	47.14%	38.76%	37.02%	34.28%
	领用确认收入	36.88%	35.65%	40.04%	33.69%

注：上述毛利率计算中不包含合同履约成本

由上述表格可见，发行人同类产品的销售中，外销毛利率通常高于内销，汽车类客户毛利率通常高于家电类客户，贸易商客户毛利率通常高于终端客户，非领用确认收入模式毛利率通常高于领用确认收入模式。

发行人客户较为集中，报告期内海尔集团、美的集团、道尔曼、快扣四家客户销售收入占发行人主营业务收入的比例分别为 93.51%、91.74%、93.59%和93.90%，占比较高。发行人不同销售地域、不同应用领域、不同类型客户、不同收入确认模式下的毛利率差异情况主要与发行人四个主要客户在不同分类方法下的分类及各客户的毛利率水平相关。

从主要客户的分类角度而言，发行人向海尔集团、美的集团的销售主要属于内销，而向道尔曼、快扣的销售属于外销收入；海尔集团、美的集团系家电行业客户，道尔曼系美国著名汽车零部件售后市场企业，属于汽车领域客户，快扣为美国最大的五金工业用品零售贸易商，属于其他类型客户；海尔集团、美的集团系紧固件终端客户且主要根据领用确认收入，而道尔曼、快扣系贸易商客户，主要以产品报关离境为产品销售收入确认时点。

从主要客户毛利率水平而言，发行人向海尔集团、美的集团销售的毛利率相对较低，向道尔曼、快扣销售的毛利率相对较高。这主要由如下原因所致：

1、从下游客户所处市场的竞争状况及客户毛利率而言，国内家电行业的竞争较为激烈，报告期内，海尔集团主要家电产品毛利率处于 25%-35%之间，美的集团主要家电产品毛利率处于 20%-30%之间，家电厂商对于原材料价格比较敏感，发行人向其销售的毛利率相对较低；而外销客户主要为贸易商客户，道尔

曼系美国著名汽车零部件售后市场企业，快扣为美国最大的五金工业用品零售贸易商，其自身毛利率水平较高，报告期内，道尔曼的毛利率处于 33%-40%之间，快扣的毛利率处于 40%-50%之间，对价格的敏感度相对较低，此外发行人在定价时已考虑到报关费用等因素，毛利率相对较高。

2、从产品角度而言，发行人向道尔曼销售的紧固件产品属于汽车用紧固件，紧固件强度通常高于 8.8 级，强度较高，毛利率水平较高。快扣的紧固件应用于下游多个不同领域，产品型号众多，报告期内发行人向快扣销售金额约为向海尔集团销售金额的 15%-33%，但发行人向快扣所销售的图号多达 821 种，高于海尔集团的 612 种。由于图号较多，对发行人的快速响应设计、批量开发交付能力提出了较高要求，定价及毛利率水平相对较高。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对产品单重减轻或规格下降合理性的核查方法、核查过程、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，使用 WIND 软件，获取同行业可比公司公开披露的招股说明书、年度报告，筛选同行业企业并计算对比毛利率，了解同行业可比公司毛利率变化的原因；

2、获取发行人的销售明细表，检查各年度各类型的产品结构变化、客户结构变化；

3、检查发行人与主要客户协商调整价格的沟通邮件，计算主要型号产品的价格变化，并测算价格变化对毛利率的影响；

4、获取发行人生产成本明细表，检查报告期内发行人主要产品的生产投入结构，及各月度主要原材料的采购价格，模拟测算各年度原材料采购价格变化对毛利率的影响；

5、访谈发行人管理层、销售部门、技术人员，了解收入占比变化较大的细分型号产品的商业原因，了解相关产品的技术要求，产品毛利率与产业链价值、

技术先进性的匹配性；

6、查阅主要下游客户年报，了解其业务规模、市场竞争状况、毛利率情况等，分析不同类型客户毛利率差异的原因；

7、为验证报告期内部分产品单重减轻、规格下降情形，保荐机构、申报会计师检查了各年度销售收入台账，计算各类产品的细分型号结构变化，对报告期内部分主要型号紧固件产品进行称重。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人选取的同行业可比公司具备可比性、完整性、准确性，与同行业可比公司的可比产品毛利率的差异具有合理性。发行人各类产品毛利率波动具有合理性；

2、2021 年起，国内钢材价格上升导致发行人原材料采购价格的上升，对发行人经营产生了一定负面影响，但发行人能够通过向下游传导原材料涨价的压力维持毛利率的稳定。发行人产品单重的降低主要系客户结构、各类产品中细分型号构成比例变化所致，而非同型号产品的用料减少所致。下游行业客户对每台机器（家电、汽车部件）所需紧固件的质量检验严格，报告期内不存在对产品单重的纠纷或潜在纠纷；

3、报告期内前五大客户不同产品的毛利率波动具有合理性。发行人与下游客户具有一定的议价空间，在钢材价格上涨时能够重新议价从而避免毛利率的持续大幅下降。客户产品调价包括节假日促销及长期性调价两种类型，其中因下游客户产品升级换代所致部分产品中长期性质的价格调整通常会导致与发行人的重新议价；

4、发行人同类产品的销售中，外销毛利率通常高于内销，汽车类客户毛利率通常高于家电类客户，贸易商客户毛利率通常高于终端客户，非领用确认收入模式毛利率通常高于领用确认收入模式，毛利率差异原因具有合理性。

问题 13、 关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人共进行 5 次股权激励，均已做股份支付会计处理。2019 年度股权激励的对象为陈尔东、陈伟，发行人与两人所订立的相关转让、增资协议中并无对服务期、锁定期、离职回购、上市后转让的相关约定，因此相关股份支付金额已一次性计入当期费用。2020 年、2021 年进行的股权激励，发行人根据激励对象的服务期将股份支付进行摊销处理。

（2）报告期内，发行人的销售费用分别为 3,934.71 万元、951.65 万元和 1,306.23 万元。发行人销售费用主要包括职工薪酬、质量费用、业务招待费等。报告期各期发生的质量费用为 115.58 万元、126.90 万元和 260.78 万元，2021 年度公司的质量费用较大，主要系海尔集团要求发行人共同承担对下游客户的赔偿责任。

（3）报告期内，发行人研发费用分别为 1,105.15 万元、1,165.94 万元和 1,590.64 万元，主要构成为直接材料和职工薪酬。发行人研发废料与生产废料一并处理，计入其他营业收入。

（4）报告期内，发行人财务费用分别为 277.22 万元、430.32 万元和 349.49 万元。

请发行人：

（1）说明期间费用的归集与分配方法、依据，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定；营业成本、期间费用中人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况，分析差异原因及合理性。

（2）说明股份支付的决策过程，历次股权激励每股公允价值对应的 P/E 倍数，服务期的确定依据及合理性，股份支付费用的计算过程及其准确性；2019 年股权激励未约定服务期、锁定期、离职回购、上市后转让等条款的原因及合理性，相关转让、增资协议是否存在倒签情形，模拟测算如按照其他股权激励约定的服务期摊销对报告期各期利润的影响。

（3）说明各期质量费用对应的产品质量事件、涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程、是否符合行业惯例、是否影响与客户的合作关系，质量费用的发生频率及是否应冲减销售收入，产品交付时未计提预计负债的原因及合理性；客观说明 2021 年海尔集团索赔事件中，发行人产品是否存在问题，紧固件本身未发生断裂或其他异常情形却需要赔偿的依据、合理性，该事件中主要责任承当方及各方赔偿金额的确定方式。

（4）说明报告期各期汇兑损益的计算过程，与美元结算的应收账款、外币借款以及汇率变动的匹配性，应对汇率波动风险的具体措施。

（5）说明期间费用明细科目中“其他”项目核算的具体内容、余额波动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明期间费用的归集与分配方法、依据，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定；营业成本、期间费用中人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况，分析差异原因及合理性。

（一）说明期间费用的归集与分配方法、依据，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定

1、期间费用的归集方法、依据

销售费用科目核算与销售活动相关的各项费用，包括职工薪酬、质量费用、业务招待费、交通差旅费、办公费、涉及销售人员的股份支付、折旧及摊销、仓储运输费及其他费用等。新收入准则要求下，将与合同履约相关的仓储运输费重分类至营业成本中核算。

管理费用科目核算公司为组织和管理企业生产经营所发生的各项费用，包括职工薪酬、折旧与摊销、中介机构服务费、办公费、涉及管理人员的股份支付、业务招待费、交通差旅费、车辆费用及其他费用等。

研发费用科目核算根据《企业会计准则》的有关规定，确定的研发活动相关

费用，主要包括直接投入、职工薪酬、折旧摊销、涉及研发人员的股份支付及其他费用等。

财务费用科目核算公司日常经营过程中发生的银行存款利息支出以及利息收入、外币性项目产生的汇兑损益、银行手续费支出以及新租赁准则要求下承租方确认的租赁负债利息费用。

2、费用核算的准确性、完整性

公司在费用核算方面建立了较为完善的内部控制制度，且日常业务活动中能够遵照执行，具体情况如下：

（1）内控制度的制定情况

①费用核算制度

报告期内，公司建立了《财务管理制度》、《费用报销制度》、《费用报销规范规定》等制度和内部审批流程，从而确保公司能够通过合理的内部控制流程真实、准确、完整地核算各费用项目。

②员工薪酬制度

报告期内，公司建立了《绩效考核方案》、《关于考勤和工资结构的调整及计算说明》等，公司员工根据各自岗位职责从事相应工作。公司计入费用的薪酬依据员工所处的部门及岗位职责内容进行划分。

（2）内控制度的执行情况

报告期内，公司执行内控制度情况如下：

①对于交通差旅费、业务招待费、办公费等费用的报销及审批，主要涉及业务部门、财务部门等。费用发生后，经办人填写报销审批单，依据公司审批权限，经由部门负责人、财务及相关管理层审批后入账。业务部门主要对费用事项的真实性、必要性、合理性予以确认，财务部负责审核费用单据及所填报信息是否准确、完整、合法、合规，审核通过后执行付款流程。

②针对人员薪酬核算，月末由人事部门根据考勤情况，编制考勤数据并予以

公示，员工确认无异议后，人事部门将考勤数据以及工资奖惩数据一并提交财务部。财务专员依据工资核算制度，编制工资清单，交由总经理进行审批签字确认。

综上，公司制定了费用核算相关的内部控制制度并有效执行，公司费用核算准确、完整，符合《企业会计准则》相关规定。

（二）营业成本、期间费用中人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况，分析差异原因及合理性

1、公司营业成本、期间费用中人均薪酬与同行业可比上市公司的对比分析

（1）生产人员薪酬与同行业可比上市公司的对比情况

报告期内，公司生产人员与同行业可比上市公司的人均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
超捷股份	-	13.86	10.13	10.68
晋亿实业	-	11.58	8.90	8.23
长华集团	-	10.57	8.81	8.86
七丰精工	-	8.84	7.99	7.45
同行业平均	**-**	**11.21**	**8.96**	**8.80**
本公司	**4.19**	**8.74**	**7.33**	**6.94**

注：同行业可比上市公司人均薪酬根据其公布的年度报告、招股说明书整理计算所得；同行业可比公司半年报未披露计入营业成本、期间费用平均人数情况。

报告期内，发行生产人员工薪酬情况低于同行业可比公司，与发行人及同行业可比公司所处的区域经济发展水平相关。发行人主要生产经营地位于浙江省温州市龙湾区，晋亿实业位于浙江省嘉兴市嘉善县，长华集团位于浙江省慈溪市，超捷股份位于上海市，七丰精工位于浙江省嘉兴市海盐县，发行人所处的龙湾区城镇人均可支配收入相对较低，所以其生产人员薪酬工资相对较低。

（2）销售人员薪酬与同行业可比上市公司的对比情况

报告期内，公司销售人员与同行业可比上市公司的人均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
超捷股份	-	17.53	15.72	15.41

晋亿实业	-	10.30	11.97	11.16
长华集团	-	10.52	8.90	9.48
七丰精工	-	21.94	15.23	14.83
同行业平均	**-**	**15.07**	**12.96**	**12.72**
本公司	**5.57**	**11.13**	**10.14**	**12.41**

注：同行业可比上市公司人均薪酬根据其公布的年度报告、招股说明书整理计算所得；同行业可比公司半年报未披露计入销售费用、期间费用平均人数情况。

报告期内，除七丰精工和超捷股份销售人员人均薪酬较高外，公司销售人员人均薪酬与同行业平均水平接近。

（3）管理人员薪酬与同行业可比上市公司的对比情况

报告期内，公司管理人员与同行业可比上市公司的人均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
超捷股份	-	14.01	15.37	16.45
晋亿实业	-	18.54	14.09	12.96
长华集团	-	15.91	16.63	18.86
七丰精工	-	15.62	9.16	9.98
同行业平均	**-**	**16.02**	**13.81**	**14.56**
本公司	**8.97**	**16.26**	**13.66**	**13.47**

注：同行业可比上市公司人均薪酬根据其公布的年度报告、招股说明书整理计算所得；同行业可比公司半年报未披露计入管理费用、期间费用平均人数情况。

报告期内，公司管理人员人均薪酬与同行业可比公司平均水平相当。

（4）研发人员薪酬与同行业可比上市公司的对比情况

报告期内，公司研发人员与同行业可比上市公司的人均薪酬对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
超捷股份	-	20.50	18.88	15.69
晋亿实业	-	9.87	8.54	7.34
长华集团	-	13.19	11.94	12.95
七丰精工	-	9.07	9.30	9.04
同行业平均	**-**	**13.16**	**12.16**	**11.25**
本公司	**6.63**	**14.07**	**11.95**	**11.31**

注：同行业可比上市公司人均薪酬根据其公布的年度报告、招股说明书整理计算所得；

同行业可比公司半年报未披露计入研发费用、期间费用平均人数情况。

报告期内，公司研发人员人均薪酬与同行业可比公司平均水平相当。

2、人均薪酬与当地平均薪酬水平对比分析

报告期内，公司人均薪酬与当地平均薪酬水平的对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
本公司	4.94	10.16	8.70	8.73
温州市职工平均薪酬	-	-	6.33	5.98

注:温州市平均工资数据来源于温州市统计局发布的年度统计年鉴中制造业全社会单位就业人员年平均工资的数据，温州市 2021 年度平均工资数据尚未发布

由上表可见，报告期内，公司员工平均薪酬高于温州市职工平均薪酬，公司薪酬水平具有一定竞争力。

二、说明股份支付的决策过程，历次股权激励每股公允价值对应的 P/E 倍数，服务期的确定依据及合理性，股份支付费用的计算过程及其准确性；2019 年股权激励未约定服务期、锁定期、离职回购、上市后转让等条款的原因及合理性，相关转让、增资协议是否存在倒签情形，模拟测算如按照其他股权激励约定的服务期摊销对报告期各期利润的影响。

（一）说明股份支付的决策过程，历次股权激励每股公允价值对应的 P/E 倍数，服务期的确定依据及合理性，股份支付费用的计算过程及其准确性

1、股份支付的决策过程，历次股权激励每股公允价值对应的 P/E 倍数

为稳定核心团队和业务骨干，充分调动中高层管理人员和核心骨干员工的积极性和凝聚力，发行人共进行 5 次股权激励，股份支付的决策过程如下：

序号	时间	股权激励内容	权益工具参考依据	股权激励每股公允价值对应的 P/E 倍数	股份支付的决策过程
1	2019 年 9 月	陈尔东受让发行人 10.00%股权	**参考 2019 年净利润（剔除股份支付）和 2021 年外部投资者入股市盈率确定**	**13.48**	2019 年 9 月 10 日公司股东会同意浙江科腾商业管理有限公司将其持有的公司 10.00%股权人民币 438.00 万元转让给陈尔东。

序号	时间	股权激励内容	权益工具参考依据	股权激励每股公允价值对应的 P/E 倍数	股份支付的决策过程
2	2019 年 9 月	科展商业增资入股发行人，陈伟持有科展商业 42.86%份额	**参考 2019 年净利润（剔除股份支付）和 2021 年外部投资者入股市盈率确定**	**13.48**	2019 年 9 月 17 日公司股东会同意新股东温州科展商业管理合伙企业(有限合伙)以货币方式增资人民币 329.68 万元，其中陈伟持有科展商业 42.86%份额
3	2020 年 7 月	杨天贵等 31 人受让科展商业 34.0001%份额	根据 2020 年净利润（剔除股份支付）和 2021 年 9 月外部投资者入股 P/E 倍数确定	13.48	2020 年 6 月 29 日公司第一届董事会第三次会议以及 2020 年 7 月 14 日公司 2020 年第二次临时股东大会审议通过《关于浙江科腾精工机械股份有限公司实施员工股权激励的议案》
4	2020 年 12 月	杨天贵受让发行人 0.3%股权	根据 2021 年 9 月外部投资者入股价格	16.63	
5	2021 年 8 月	杨政亚等 3 人受让科展商业 3.5715%份额	根据 2021 年 9 月外部投资者入股价格	13.48	

2、服务期的确定依据及合理性

（1）科腾商业、发行人与陈尔东、陈伟签订的转让协议或增资协议中未约定服务期、锁定期、离职回购、上市后转让等特殊性条款，不存在服务期的约定。

陈尔东系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）姐姐 GAOHUI CHEN（陈高慧）之配偶，陈伟系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之堂兄弟，二人自 2013 年即就职于发行人，在发行人处服务多年；同时，科腾商业、发行人与陈尔东、陈伟所订立的相关转让、增资协议中并无对服务期、锁定期、离职回购、上市后转让的相关约定。

考虑到上述人员对公司在销售、经营方面所作出的贡献，公司对上述人员的股权激励未约定服务期限，股份支付为立即行权的股份支付，并将股份支付费用一次性计入当期损益，具有合理性。

（2）杨天贵受让发行人 0.3%股份以及科展商业层面所激励员工签订了专门的股权激励协议，其中关于员工转让股权的限制性条款约定如下：

条款性质	协议内容
限制性条款	6.1 乙方自受让丁方的股权之日至丙方成功实现 IPO 的期间，乙方转让所持丁方的份额，或转让通过丁方所持丙方的股权，无论是转让给其他股东或是任何第三方，均需获得丁方普通合伙人书面同意。 6.2 丙方成功实现 IPO 并上市之日起 36 个月内，乙方转让所持丁方的份额，或转让通过丁方所持丙方的股权，无论是转让给其他股东或是任何第三方，均需获得丁方普通合伙人书面同意。
在首次公开募股完成之后的禁售期内的转让限制	8.1 在禁售期内，甲、乙、丙、丁各方不得对其所持丁方股权设定质押、担保、收益权转让等权利限制或将所持股权转让给第三方。 8.2 乙方在受让丁方的财产份额之日起因任何原因在禁售期内离职的，应提前三十日向甲方提出，甲方有权要求乙方将其股权按照其认购时的原始价格向甲方或甲方指定的人予以无条件转让，期间乙方获得的分红，由甲方或者其指定的第三方在股权转让款中先行予以扣除，该转让款由甲方支付给乙方。
在首次公开募股完成之后且禁售期满之后的转让	8.7 丙方成功登陆 A 股资本市场后，并且丁方投资丙方的股权已经过了法定锁定期后，乙方提出申请要求丁方减持分配的，丁方拒不减持的，甲方须回购乙方的股权，具体价格按照乙方提出申请时次一交易日的丙方收盘价换算。

注：甲方为实际控制人 WEIPENG CHEN(陈伟鹏)、乙方为受激励的员工、丙方为发行人、丁方为科展商业（此处以科展商业层面的股权激励协议为例）

根据上述条款，公司员工须服务至公司成功完成上市后 3 年，否则其持有的股份将以成本价转出，同时在此期间转让均需普通合伙人书面同意，转让受限。根据财政部发布的《股份支付准则应用案例—以首次公开募股成功为可行权条件》，上述条款表明被激励员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，而公司成功完成上市属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。在股权激励的授予日时点，公司结合创业板企业上市审核周期、公司的上市工作进度等综合考虑，评估上市时间，员工服务期至少需要 24 个月，同时考虑到公司上市后禁售期 36 个月的规定，确认杨天贵在发行人层面持股 0.3%以及科展商业层面所激励员工的服务期为 60 个月，公司的股份支付费用在上述期间进行了分期摊销，具有合理性。

3、股份支付费用的计算过程及其准确性

（1）不存在服务期的股份支付费用

项目	计算公式	陈伟 金额/股数	陈尔东 金额/股数
2021 年外部投资者入股市盈率	①	**13.48**	**13.48**

项目	计算公式	陈伟 金额/股数	陈尔东 金额/股数
2019 年每股收益（剔除股份支付）	**②**	**0.75**	**0.75**
每注册资本价格（元）	③=①*②	**10.15**	**10.15**
此次股份支付价格（元）	④	4.46	1.00
每注册资本差价（元）	⑤=③-④	**5.69**	**9.15**
股权激励份额（万股）	⑥	141.30	438.00
股份支付费用（万元）	⑦=⑤*⑥	**804.56**	**4,008.95**

由上表可见，报告期内，股份支付费用计算过程准确、合理。

（2）存在服务期的股份支付费用

项目	2021 年度	2020 年 12 月	2020 年 7 月
本期授予的各项权益工具总额（万股）①	12.50	15.00	119.00
授予当期的每股收益（元）②	0.96	0.78	0.78
采用的市盈率倍数③	13.48	16.63（注 1）	13.48（注 2）
每股公允价值（元）④=②*③	12.99	12.99	10.53
授予股权的公允价值（万元）⑤=④*①	162.37	194.85	1253.07
实际出资额（万元）⑥	43.13	49.50	392.70
授予股权时的权益价值（万元）⑦=⑤-⑥	119.25	145.34	860.38
2020 年度授予股权权益价值中当期分摊确认股份支付费用金额（万元）⑧=⑦*当期承诺服务月数/60	-	2.42	86.04
2021 年度授予股权权益价值中当期分摊确认股份支付费用金额（万元）⑧=⑦*当期承诺服务月数/60	9.94	29.07	172.08
2022 年 1-6 月授予股权权益价值中当期分摊确认股份支付费用金额（万元）⑧=⑦*当期承诺服务月数/60	11.92	14.53	86.04

注 1：由于 2020 年 12 月股权激励与 2021 年 9 月外部投资者入股时间在一年以内，因此按照 2021 年 9 月外部投资者入股价格计算股份支付；

注 2：由于 2020 年 7 月股权激励与 2021 年 9 月外部投资者入股时间超过 1 年，因此参考 2021 年 9 月外部投资者入股的 P/E 倍数计算股份支付。

报告期内，在股权激励计划的授予日时点，公司结合创业板企业上市审核周期、公司的上市工作进度等综合考虑，评估上市时间，员工服务期至少需要 24 个月，同时考虑到公司上市后禁售期 36 个月的规定，确认杨天贵在以及科展商业层面所激励员工的服务期为 60 个月，股份支付费用的计算过程准确、合理。

（二）2019 年股权激励未约定服务期、锁定期、离职回购、上市后转让等条款的原因及合理性，相关转让、增资协议是否存在倒签情形，模拟测算如按

照其他股权激励约定的服务期摊销对报告期各期利润的影响

1、2019 年股权激励未约定服务期、锁定期、离职回购、上市后转让等条款的原因及合理性

陈尔东系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）姐姐 GAOHUI CHEN（陈高慧）之配偶，陈伟系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之堂兄弟，二人自 2013 年即就职于发行人，考虑到其在发行人处服务多年，且对发行人在销售、经营方面所作出的贡献，科腾商业、发行人与陈尔东、陈伟所订立的相关转让、增资协议中并无对服务期、锁定期、离职回购、上市后转让的相关约定，具有合理性。

2、相关转让、增资协议是否存在倒签情形

中介机构获取相关转让、增资协议，查看签订时间；同时与相关协议签订方进行访谈，了解合同签订主要条款、确认合同签订时间，经核查，相关转让、增资协议不存在倒签情形。

3、模拟测算如按照其他股权激励约定的服务期摊销对报告期各期利润的影响

2019 年 9 月公司确认股份支付金额为 **4,813.51** 万元，模拟测算如按照其他股权激励约定的服务期摊销对报告期各期利润的影响如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
归属于公司普通股股东的净利润 A	3,940.06	4,987.67	4,063.95	**-1,047.61**
扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润 B	3,013.15	4,800.06	3,871.63	3,727.57
2019 年股份支付金额 C	-	-	-	**4,813.51**
2019 年股份支付摊销金额 D	**481.35**	**962.70**	**962.70**	**320.90**
测算归属于公司普通股股东的净利润 A+C-D	**3,458.71**	**4,024.97**	**3,101.25**	**3,445.00**
测算扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润 B-D	**2,531.80**	**3,837.36**	**2,908.93**	**3,406.67**

报告期内，考虑 2019 年股份支付的影响后，模拟测算的公司净利润分别为 **3,445.00** 万元、**3,101.25** 万元、**4,024.97** 万元和 **3,458.71** 万元；模拟测算的

公司扣除非经常性损益后的净利润分别为 **3,406.67** 万元、**2,908.93** 万元、**3,837.36** 万元和 **2,531.80** 万元。

三、说明各期质量费用对应的产品质量事件、涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程、是否符合行业惯例、是否影响与客户的合作关系，质量费用的发生频率及是否应冲减销售收入，产品交付时未计提预计负债的原因及合理性；客观说明 2021 年海尔集团索赔事件中，发行人产品是否存在问题，紧固件本身未发生断裂或其他异常情形却需要赔偿的依据、合理性，该事件中主要责任承当方及各方赔偿金额的确定方式。

（一）说明各期质量费用对应的产品质量事件、涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程、是否符合行业惯例、是否影响与客户的合作关系，质量费用的发生频率及是否应冲减销售收入，产品交付时未计提预计负债的原因及合理性；

1、说明各期质量费用对应的产品质量事件、涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程、是否符合行业惯例、是否影响与客户的合作关系

（1）质量费用情况

报告期各期，公司的质量费用情况如下：

单位：万元

客户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海尔集团	41.98	192.82	106.57	92.98
美的集团	21.61	59.06	14.58	16.47
中国第一汽车集团有限公司	1.68	-	0.03	0.06
东风随州专用汽车有限公司	1.43	2.12	1.60	-
快扣	5.78	3.65	-	6.07
珠海格力电器股份有限公司	-	2.01	4.13	-
益亿精密五金（上海）有限公司	-	0.90	-	-
大众汽车自动变速器（大连）有限公司	1.65	0.22	-	-
道尔曼	1.12	-	-	-
合计	**75.25**	**260.78**	**126.90**	**115.58**

（2）各期质量费用对应的产品质量事件、涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程、是否符合行业惯例、是否影响与客户的合作关系

报告期内，发行人销售产品数量较多，产品存在质量问题的少量产品，客户会要求发行人支付质量费用。发行人产品的主要质量事件如下：①产品外观瑕疵；②产品尺寸不一致；③终端客户投诉质量问题；④产品镀层、螺纹等存在瑕疵；⑤收货时不同产品混料；⑥其他质量问题。报告期内质量费用的情况如下：

客户	质量费用的发生频率	质量费用涉及的产品	赔偿依据和过程
海尔集团	每年偶发	螺栓螺钉、套件、螺母、配件	质量费用的依据主要根据合同约定执行，具体合同约定如下：①入库检验质量不良：外观问题按 1000 元/批次，性能不良按 5000 元/批次；②生产现场产品质量不良：装机前 30 元/件，装机后外观问题 50 元/件、性能类 100 元/件、认定为安全问题 20000 元/次、检验不合格 10000 元/次；③生产现场批量质量问题：不良品超过 100 件/批次赔偿 10000 元/批；④重复质量问题：外观类和性能类在一个月重复发生的按照 50000 元/次；⑤市场不良反应：需要承担甲方用户的相关费用和甲方的管理费用等。
美的集团	每年偶发	螺栓螺钉、套件、螺母、配件	质量费用的依据主要根据合同约定执行，具体合同约定如下：①进货检查不合格 A 类，扣除不低于货值的 5%（最低 1000 元）、不合格 B 类，扣除不低于货值的 2%（最低 300 元）、不合格 C 类，扣除不低于货值的 1%（金额范围 50-2000 元）、不合格 D 类，扣除不低于货值的 0.5%（金额范围 30-800 元）；②物料筛选问题出现 A 类缺陷，3000 元/件、B 类缺陷，下线产品价值的 5 倍、C 类缺陷，下线产品价值的 3 倍、D 类免于追责。物料在生产时不能使用按每件 1 倍索赔，线下比例超过 5%按整批物料的价值的 10%处罚，以上每次索赔不超过 3000 元；③在终端销售后质保期内损坏，需要返修的返修费用协商解决，造成质量事故的需要支付违约金等情况。
快扣	每年偶发	螺栓螺钉、套件、螺母、配件	通过与客户对账确定质量费用金额
中国第一汽车集团有限公司	每年偶发	螺栓螺钉、螺母、配件	根据客户开具的质量扣款单据确定质量费用金额
珠海格力电器股份有限公司	每年偶发	螺栓螺钉、套件、螺母、配件	根据客户提供的对账单确定质量费用金额
东风随州专用汽车有限公司	每年偶发	螺栓螺钉、螺母、配件	通过与客户对账确定质量费用金额
益亿精密五金（上	2021 年内偶发	配件	通过与客户对账确定质量费用金额

客户	质量费用的发生频率	质量费用涉及的产品	赔偿依据和过程
海）有限公司			
大众汽车自动变速器（大连）有限公司	每年偶发	螺栓螺钉	根据客户的质量扣款报告确认质量费用金额
道尔曼	2022 年 1-6 月偶发	螺栓螺钉、套件、螺母、配件	根据客户的扣款明细确定质量费用金额

报告期各期，发行人计提的质量费用符合行业惯例，并且不会影响与客户的合作关系。

（3）质量费用的发生频率及是否应冲减销售收入，产品交付时未计提预计负债的原因及合理性

根据发行人与客户签订的质量保证条款，发行人的质保期较长，其主要客户的质保期为 3-5 年不等，发行人无法预计质量费用发生的时间及金额，发行人在质量费用发生时直接计入当期销售费用，而未冲减销售收入。同行业可比公司中超捷股份和长华集团均将质量问题引发的费用计入销售费用中，与发行人账务处理方式基本一致。

公司产品交付时未计提预计负债的原因主要系公司不同批次产品的技术要求、加工工艺存在差异，产品出现瑕疵的原因各异，属于偶发现象且每次发生的原因、金额以及时间均难以预计；报告期内公司的质量费用分别为 115.58 万元、126.90 万元、260.78 万元和 75.25 万元，占营业收入的比例分别为 0.36%、0.40%、0.64%和 0.37%。考虑到质量费用金额较小、占营业收入比例较低，且难以准确估计，因此公司未计提预计负债。同行业可比公司晋亿实业、超捷股份、长华集团和七丰精工均未计提预计负债，发行人未计提预计负债符合行业惯例。

综上所述，公司将质量费用计入销售费用，其会计处理方式与同行业基本一致，并无明显差异。发行人发生的质量费用具有偶发性，报告期内发生的金额较小占营业收入比例较低且难以准确预计；此外由于同行业可比公司晋亿实业、超

捷股份、长华集团和七丰精工均未计提预计负债。因此，发行人未计提预计负债具有合理性，符合行业惯例。

（二）客观说明 2021 年海尔集团索赔事件中，发行人产品是否存在问题，紧固件本身未发生断裂或其他异常情形却需要赔偿的依据、合理性，该事件中主要责任承当方及各方赔偿金额的确定方式。

2021 年海尔集团索赔事件中发行人的产品*****0017 型号螺钉紧固件安装在海尔特定型号冰箱上，紧固件所连接的金属件出现断裂现象，终端客户投诉该型号冰箱存在质量问题，海尔集团对该问题进行调查并向发行人进行索赔。事后经海尔集团调查，调查的具体情况为：发行人和另一紧固件供应商举证各自产品检测合格，海尔集团梳理紧固件企业产品标准以及产品试验情况，并且紧固件供应商与海尔集团共同委托第三方进行检测，第三方检测紧固件供应商产品合格。

由于海尔集团终端产品冰箱涉及的质量问题主要系钣金尺寸结构与螺丝不能完全同心导致紧固件所连接的金属件出现断裂现象，海尔集团要求涉事的一家钣金供应商和两家紧固件供应商共同承担相应的赔偿责任。由于海尔集团是公司的第一大客户，出于维护客户关系的考虑，发行人同意承担部分终端用户的赔偿以及相关的费用，该赔偿具有合理性。

该事件中主要责任承担方为一家钣金供应商和两家紧固件供应商。三方按照各自的供货量及供货金额协商确定赔偿比例，其中发行人承担 35%左右、另一紧固件供应商承担 15%左右、钣金供应商承担 50%左右。

四、说明报告期各期汇兑损益的计算过程，与美元结算的应收账款、外币借款以及汇率变动的匹配性，应对汇率波动风险的具体措施。

（一）汇兑损益的计算过程

报告期内，公司汇兑损益的计算过程如下：发生外币业务时，外币金额按月初汇率（取当月第一个工作日的中国人民银行公布的当日外汇牌价的中间价）折算为记账本位币入账。月末各外币货币性项目的外币余额，按照月末汇率（取中国人民银行公布的资产负债表日即期汇率）折算为记账本位币金额；月末汇率折算的记账本位币金额与原账面记账本位币金额之间的差额，计入汇兑损益；实际

收支时，按实际收支的当月月初汇率折算的记账本位币金额与中国人民银行公布的实时汇率折算本位币金额之间的差额，计入汇兑损益。对于以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。

根据上述计算方式，公司汇兑损益的分类主要包括外币货币性项目产生的期末汇率折算损益及结汇产生的损益，根据交易类型进行划分情况如下：

1、以外币结算的销售业务，涉及主要外币币种为美元，汇兑损益主要为销售时点和收款时点之间的汇率差异、外币计价的应收账款期末调汇；

2、其他项目，主要包括期末外币货币资金等货币性项目期末调汇、结购汇产生的汇兑损益等。

报告期各期，发行人汇兑损益按上述业务分类如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
与销售交易相关的汇兑收益（“-”为收益）	-71.34	4.27	85.05	8.98
其他项目（“-”为收益）	-29.36	26.13	43.32	-36.85
合计	**-100.70**	**30.40**	**128.37**	**-27.87**

（二）汇兑损益与美元结算的应收账款以及汇率变动的匹配性

公司汇兑损益主要由外币美元结算的销售业务产生，汇兑损益与美元结算的应收账款及汇率变动的匹配性如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
美元结算的销售收入金额	6,190.81	9,852.37	7,793.03	7,808.90
美元结算的应收账款周转率（次）	3.22	7.55	6.18	5.84
与销售相关的汇兑收益（“-”为收益）	-71.34	4.27	85.05	8.98
美元结算收入汇兑收益率（注 1）	-3.71%	0.33%	6.74%	0.67%
美元汇率变动比率（注 2）	5.20%	-2.52%	-6.27%	1.87%

注 1：美元结算收入汇兑收益率=与销售相关的汇兑损益/（美元结算的销售收入金额/美元结算的应收账款周转率）；

注 2：美元汇率变动比率=（期末美元兑人民币汇率中间价-期初美元兑人民币汇率中间价）/期初美元兑人民币汇率中间价。

销售相关的汇兑损益与以美元结算的应收账款之间具有匹配关系。2020 年度及 2021 年度，美元兑人民币汇率贬值，发行人销售相关的汇兑损益体现为汇兑损失；2022 年 1-6 月，美元兑人民币汇率升值，发行人销售相关的汇兑损益体现为汇兑收益，汇兑损益整体变动趋势与美元汇率波动情况一致，但由于以美元结算的应收账款受到收入金额、发生时点、收款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，2019 年度，美元兑人民币汇率升值，发行人销售相关的汇兑损益体现为汇兑损失，原因系 2019 年 2 月初汇率相对 2019 年 1 月初汇率下降幅度较大，且应收账款规模较大，导致 2019 年与销售交易相关的汇兑损益为汇兑损失。

综上所述，销售相关的汇兑损益与以美元结算的应收账款之间具有匹配关系，汇兑损益整体变动趋势与美元汇率波动情况一致。

（三）应对汇率波动风险的具体措施

报告期内，发行人汇兑损益主要是应收账款产生，发行人的海外客户大部分以美元进行结算。针对外币汇率波动，发行人采取了以下措施来应对风险：

1、签订订单时考虑汇率变动预期，与客户签订合同时考虑汇率因素；

2、针对外销应收款项，公司及时催促客户按期支付，减少期末外汇应收款项的余额；

3、加强对财务人员外汇知识培训并强调汇率的常规风险，及时跟踪汇率变化，结合资金需求选择有利的结汇时间点进行结汇，从而降低外汇波动风险的影响。

五、说明期间费用明细科目中“其他”项目核算的具体内容、余额波动的原因及合理性。

（一）销售费用中“其他”的具体内容、余额波动的原因及合理性

报告期内，销售费用中“其他”的主要内容为：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

零星劳务支出	9.24	25.67	2.32	0.34
中介服务费	2.33	15.37	18.17	20.45
低值易耗品	-	3.06	3.27	10.97
快递费	-	0.81	-	4.21
其他	0.03	0.46	3.51	5.13
合计	**11.62**	**45.36**	**27.26**	**41.09**

如上表所示，发行人销售费用中其他主要为零星劳务支出、中介服务费以及低值易耗品等费用，其他费用项目变动总体相对较小，零星劳务支出 2021 年较高系黄岛办事处、广州办事处均发生搬迁，零星劳务支出增加所致；中介服务费主要包括律师顾问费、商标代理服务费等；低值易耗品主要包括塑料托盘、容器等办事处支出，公司销售费用“其他”余额波动较小，具有合理性。

（二）管理费用中“其他”的具体内容、余额波动的原因及合理性

报告期内，管理费用中“其他”的主要内容为：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
零星装修及绿化支出	11.41	72.79	115.65	51.43
服务费	12.10	8.48	3.82	22.08
维修费	2.12	14.13	13.39	8.73
协会会费	1.30	1.00	2.45	1.00
低值易耗品	1.39	0.26	2.58	5.19
诉讼费	1.10	-	5.21	11.10
残保金	-	12.37	7.53	16.50
保险费	-	1.08	0.62	4.29
其他	17.71	12.29	34.87	25.22
合计	**47.12**	**122.41**	**186.13**	**145.53**

如上表所示，发行人管理费用中其他主要为零星装修及绿化支出、维修费以及残保金等费用，其他费用项目金额较小，2022 年 1-6 月因零星装修及绿化支出较小，导致其他费用下降较多，具有合理性。

（三）研发费用中“其他”的具体内容、余额波动的原因及合理性

报告期内，研发费用中“其他”的主要内容为：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
燃料及动力	26.25	41.19	31.25	24.77
技术开发费	28.30	9.43	-	-
检测费用	13.73	-	3.55	-
零星支出	2.52	0.03	-	-
合计	**70.81**	**50.65**	**34.79**	**24.77**

如上表所示，发行人研发费用中其他主要为燃料及动力、技术开发费以及检测费用等费用，其他费用项目金额较小，2022 年 1-6 月技术开发费与检测费用上升较多，导致其他费用有所上升，具有合理性。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人期间费用的归集方法及依据，分析期间费用核算的准确性和完整性；

2、获取发行人生产人员、销售人员、管理人员、研发人员花名册；查询同行业可比上市公司生产人员、销售人员、研发人员、管理人员数量，计算人均薪酬，对比分析与发行人的差异情况；

3、查询发行人所在地平均薪酬水平，并与发行人的员工薪酬水平进行对比分析；

4、访谈发行人销售人员以及查看质量费用明细账，了解质量费用产生的原因以及发生频率，涉及客户和产品、赔偿金额及确定依据和过程；获取海尔集团索赔事件中的相关资料，了解该事件的发生、经过及结果，访谈海尔集团相关人员；

5、获取并查阅了股权转让协议、增资协议、股权激励协议、工商登记资料等，并对员工进行访谈；获取并查阅了发行人董事会及股东大会会议文件；对股份支付确认金额进行复核计算；

6、获取发行人报告期各期汇兑损益的计算过程，分析与美元结算的应收账款、外币借款以及汇率变动的匹配性，访谈发行人应对汇率波动风险的具体措施；

7、获取期间费用明细科目中“其他”项目核算明细，分析余额波动的原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人期间费用的归集方法、依据，符合《企业会计准则》相关规定，期间费用核算准确、完整；

2、受到生产经营所在地工资水平的影响，发行人营业成本中的人均薪酬低于同行业可比上市公司平均水平；销售费用、管理费用、研发费用人员平均薪酬和同行业可比上市公司平均水平接近；发行人平均工资高于温州市职工平均薪酬，公司薪酬水平具有一定竞争力；

3、公司按照外部投资者的投资情况，确认历次股权激励每股公允价值，价格合理，股份支付费用的计算过程准确；考虑到陈尔东、陈伟对公司在销售、经营方面所作出的贡献，2019 年公司对上述人员的股权激励未约定服务期限，股份支付为立即行权的股份支付，并将股份支付费用一次性计入当期损益，原因具有合理性；2020 年与 2021 年，公司结合创业板企业上市审核周期、公司的上市工作进度等综合考虑，评估上市时间，员工服务期至少需要 24 个月，同时考虑到公司上市后禁售期 36 个月的规定，确认杨天贵在发行人层面持股 0.3%以及科展商业层面所激励员工的服务期为 60 个月，股份支付费用的计算过程准确，相关转让、增资协议不存在倒签情形。如按照其他股权激励约定的服务期摊销，2019 年股权激励费用对报告期各期利润的影响为 **4,492.61 万元、-962.70 万元、-962.70 万元和-481.35 万元**；

3、质量费用发生频率相对较低，质量费用计入销售费用与同行业可比公司的处理基本一致，质量费用不会影响与客户合作关系；2021 年海尔集团索赔事件中发行人产品不存在问题，该质量赔偿具有合理性；

4、销售相关的汇兑损益与以美元结算的应收账款之间具有匹配关系，汇兑损益整体变动趋势与美元汇率波动情况一致；

5、期间费用明细科目中“其他”余额相对较小波动具有合理性。

问题 14、 关于税收合规性

申报材料显示：

（1）2020 年 10 月，科腾精工企业类型变更为外商投资企业。报告期内，仅 2021 年存在增值税加计抵减金额 19.02 万元。

（2）发行人于 2021 年 12 月 16 日取得高新技术企业证书，截至 2021 年 12 月 31 日，公司研发人员占员工总数的 9.85%，而《高新技术企业认定管理办法》要求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%。报告期各期，因高新技术企业享受所得税优惠金额分别为 348.40 万元、375.03 万元和 462.30 万元，占利润总额的比例分别为 16.23%、8.05%和 8.07%。

（3）发行人未说明所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异情况。

请发行人：

（1）说明企业类型变更后各项税收政策是否发生变化，过往税收合规性情况，增值税进项税额与原材料采购、销项税额与销售收入之间的勾稽关系，仅 2021 年存在增值税加计抵减的原因，享受增值税加计抵减的具体情况及计算过程；发行人是否存在税收滞纳情况，“营业外支出—其他”核算的具体内容、余额波动的原因。

（2）说明是否持续满足高新技术企业的认定条件，并提示相关风险。

（3）说明各期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异，并分析原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

请发行人律师对问题（1）（2）发表明确意见。

【回复】

一、说明企业类型变更后各项税收政策是否发生变化，过往税收合规性情况，增值税进项税额与原材料采购、销项税额与销售收入之间的勾稽关系，仅 2021 年存在增值税加计抵减的原因，享受增值税加计抵减的具体情况及计算过程；发行人是否存在税收滞纳情况，“营业外支出—其他”核算的具体内容、余额波动的原因。

（一）说明企业类型变更后各项税收政策是否发生变化，过往税收合规性情况

1、企业类型变更后各项税收政策未发生变化

《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（1991 年 7 月 1 日生效，于 2008 年 1 月 1 日废止）（以下简称“《外商投资企业和外国企业所得税法》”）第八条规定对生产性外商投资企业，经营期在十年以上的，从开始获利的年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税，但是属于石油、天然气、稀有金属、贵重金属等资源开采项目的，由国务院另行规定。外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款。

2020 年 10 月，科腾精工企业类型变更为外商投资企业，企业类型变更前后均按照《中华人民共和国企业所得税法》（2008 年 1 月 1 日实施）、《中华人民共和国增值税暂行条例》（2009 年 1 月 1 日实施）纳税，企业类型变更后各项税收政策未发生变化。

2、过往税收合规性

报告期内，公司及子公司的税收合规性说明如下：

公司	证明单位	文件名称	出文时间	文件内容
发行人	国家税务总局瑞安税务局	《涉税违法行为审核证明》	2022 年 1 月 7 日	在 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间无被税务机关查处的税收违法行为。
			2022 年 7 月 5 日	在 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 7 月 1 日期间无被税务机关查处的税收违法行为。

温州市铭隆汽车科技有限公司	国家税务总局温州经济技术开发区税务局	《证明》	2022 年 1 月 20 日	该公司于 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 1 月 20 日期间公司依法履行纳税义务，未查询到因违反税收法律、法规、规章和规范性文件受到我局行政处罚的情形。
			2022 年 7 月 6 日	自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 7 月 6 日期间公司依法履行纳税义务，未查询到因违反税收法律、法规、规章和规范性文件受到我局行政处罚的情形。
温州科腾汽车零部件有限公司	国家税务总局温州经济技术开发区税务局	《证明》	2022 年 1 月 18 日	自 2019 年 1 月 1 日至今，查询期间未发现已申报未纳税的税费，未发现因重大违法税收法律、法规、规章和规范性文件的行为受到我局行政处罚的情形。
			2022 年 7 月 20 日	自 2022 年 1 月 1 日至本证明开具之日止，不存在已申报未纳税的税费，未发现因重大违法税收法律、法规、规章和规范性文件的行为，受到我局一般行政处罚的情形。
温州市铭隆新材料有限公司	国家税务总局温州经济技术开发区税务局	《证明》	2022 年 1 月 18 日	自 2020 年 9 月 3 日至本证明开具之日止，查询期间未发现已申报未纳税的税费，未发现因重大违法税收法律、法规、规章和规范性文件的行为受到我局行政处罚的情形。
			2022 年 7 月 20 日	自 2022 年 1 月 1 日至本证明开具之日止，不存在已申报未纳税的税费，未发现因重大违法税收法律、法规、规章和规范性文件的行为，受到我局一般行政处罚的情形。
瑞安市伟浩电镀有限公司	国家税务总局瑞安税务局	《涉税违法行为审核证明》	2022 年 1 月 10 日	在 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间无被税务机关查处的税收违法行为。
			2022 年 7 月 6 日	在 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 7 月 1 日期间无被税务机关查处的税收违法行为。
浙江科宏紧固件有限公司	国家税务总局瑞安税务局	《涉税违法行为审核证明》	2022 年 1 月 10 日	在 2019 年 4 月 3 日至 2020 年 7 月 1 日期间无被税务机关查处的税收违法行为。

因此，报告期各期发行人及其子公司税收合规，不存在税收违法行为受到主管税务机关的行政处罚的情况。

（二）增值税进项税额与原材料采购、销项税额与销售收入之间的勾稽关系

1、增值税进项税额与原材料采购之间的勾稽关系

报告期各期，公司的增值税进项税额与原材料采购之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料采购额①	9,649.47	22,294.03	15,615.24	15,858.50
外协加工采购额②	2,197.47	5,097.71	4,069.19	3,278.66
费用类③	642.96	1,511.84	1,079.82	1,017.60
当期采购总额④=①+②+③	12,489.90	28,903.58	20,764.25	20,154.76
加：上期采购本期开票⑤	6,273.89	3,574.10	5,902.33	4,866.38
减：本期采购下期开票⑥	4,341.25	6,273.89	3,574.10	5,902.33
应税采购合计⑦	14,422.54	26,203.78	23,092.49	19,118.81
增值税进项税⑧	1,754.27	3,183.98	2,634.51	2,446.52
进项税占应税采购金额比（⑨=⑧/⑦）	12.16%	12.15%	11.41%	12.80%
主要适用税率	13%、9%、6%	13%、9%、6%	13%、9%、6%	16%、13%、10%、9%、6%

由上表可见，报告期内，增值税进项税额占应税采购金额的比例在合理范围区间内，增值税进项税额与原材料采购金额相匹配。

2、销项税额与销售收入之间的勾稽关系

报告期各期，公司的销项税额与销售收入之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入①	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
减：境外销售收入②	6,777.96	10,458.70	8,342.97	7,983.34
加：不享受免征增值税的外销收入③	50.03	43.84	10.28	18.75
境内销售收入（④=①-②+③）	13,746.97	30,497.37	23,637.77	23,766.98
加：应税非流动资产处置收益⑤	-	0.53	0.27	-
合计计税销售收入（⑥=④+⑤）	13,746.97	30,497.90	23,638.04	23,766.98
销项税额⑦	1,788.71	3,940.59	3,068.69	3,185.85
测算税率⑧=⑦/⑥	13.00%	12.92%	12.98%	13.40%
主要适用税率	13%	13%、9%	13%、9%	16%、13%、10%、9%

由上表可见，报告期内，增值税销项税额占应纳税销售金额的比例在合理范围区间内，增值税销项税额与销售收入相匹配。

（三）仅 2021 年存在增值税加计抵减的原因，享受增值税加计抵减的具体情况及计算过程

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》（财政部税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号）规定，自 2019 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，允许生产、生活性服务业纳税人（取得的服务业销售额占全部销售额的比重超过 50%的纳税人）按照当期可抵扣进项税额加计 10%，抵减应纳税额。

铭隆汽车设立至 2019 年末，发行人全资子公司铭隆汽车的主要业务为向母公司出租房产，属于上述文件规定的生产、生活性服务业企业，自 2020 年开始，铭隆汽车服务类销售额占其全部销售额的比重未超过 50%，不再享受上述政策优惠，但是未抵减完的可抵减加计抵减额，可以继续抵减。

2021 年增值税加计抵减金额=2019 年度及以前年度形成的可抵扣进项税额 1,902,323.50*10%=190,232.35 元。

根据规定，铭隆汽车于 2021 年度使用了以前年度确认的加计抵减额，根据《增值税会计处理规定》，在实际抵减年度计入当期其他收益，因此仅 2021 年存在增值税加计抵减的情况。

（四）发行人是否存在税收滞纳情况，“营业外支出—其他”核算的具体内容、余额波动的原因

1、报告期内税收滞纳金的情况

报告期内，税收滞纳金明细如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业外支出-滞纳金支出	2.65	15.11	-	0.05

发行人报告期内税收滞纳金主要明细情况如下：

单位：万元

实缴期间	税款类型	滞纳金金额
2022 年 1-6 月	房产税	2.54

2022 年 1-6 月	增值税	0.09
2021 年度	企业所得税	15.11
2019 年度	印花税	0.03
2019 年度	增值税	0.02

2、“营业外支出—其他”核算的具体内容、余额波动的原因

报告期内，“营业外支出—其他”具体内容如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业外支出-其他	**2.66**	**19.14**	**4.16**	**0.77**
其中：				
滞纳金	2.65	15.11	-	0.05
罚款支出	-	4.00	1.00	-
违约金	-	-	2.00	-
绿化补偿费	-	-	1.05	-
其他	0.01	0.03	0.11	0.72

报告期各期，发行人“营业外支出—其他”分别为 0.77 万元、4.16 万元、19.14 万元和 2.66 万元，主要为滞纳金，分别为 0.05 万元、0.00 万元、15.11 万元以及 2.65 万元。

报告期各期，发行人发生的罚款支出主要为市场监督局对发行人以及子公司工商变更登记时未提交股东最新外籍身份信息、涉嫌提交虚假证明文件予以处罚，其中：2020 年瑞安市市场监督管理局对伟浩电镀处罚 1.00 万元；温州市市场监督管理局 2021 年度分别对发行人以及科腾汽车零部件处罚 2.00 万元。

2020 年，发行人发生的退货赔偿款主要为公司与供应商发生买卖纠纷支付违约金 1.00 万元；公司因损坏道路旁绿化苗木赔偿 1.05 万元。

综上所述，报告期内，公司的“营业外支出—其他”金额较小，波动原因合理。

二、说明是否持续满足高新技术企业的认定条件，并提示相关风险。

（一）是否持续符合高新技术企业认定条件

根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火[2016]32 号）第十一条所规定的高新技术企业认定条件，公司持续符合《高新技术企业证书》相关认定标准，具体情况如下：

高新企业技术认定条件	发行人符合该情形	是否符合
（一）企业申请认定时须注册成立一年以上。	发行人前身温州科腾紧固件有限公司成立于 2012 年 10 月 22 日，存续期已达一年以上。	符合
（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。	公司自成立以来深耕紧固件领域，重视研发投入及技术积累，在技术、专业人才、设备投入方面已具备充足的储备，在关键核心生产技术领域拥有独立的研发能力。公司共取得专利 **44** 项，并自 2015 年成为国家高新技术企业。	符合
（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。	对发行人主要产品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
（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%	截至 2021 年 12 月 31 日，合并口径下公司研发人员占员工总数的比例为 9.85%，而发行人以母公司为主体申请高新技术企业，报告期各期末，发行人（母公司主体）从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业职工总数的比例为 15.71%、13.46%、12.33%、10.47%，不低于 10%。	符合
（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%。	发行人（母公司口径）2021 年度销售收入为 4.07 亿元，最近三个会计年度（2019 年度-2021 年度）研发费用占销售收入的比例为 3.48%、3.65%和 3.89%，比例不低于 3%；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为 100%。	符合
（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%。	2022 年 1-6 月，发行人的高新技术产品收入占企业同期总收入的比例不低于 60%。	符合
（七）企业创新能力评价应达到相应要求根据《高新技术企业认定管理工作指引》	公司建立了完善的研发体系，截至 2022 年 **11 月 4 日**，公司共取得专利 **44**	符合

高新企业技术认定条件	发行人符合该情形	是否符合
（国科发火〔2016〕195 号）的规定，企业创新能力主要从知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等四项指标进行评价。各级指标均按整数打分，满分为 100 分，综合得分达到 70 分以上（不含 70 分）为符合认定要求。	项，其中发明专利 **6** 项，实用新型专利 **38** 项，自 2015 年成为国家高新技术企业。	
（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。	发行人最近三年未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	符合

（二）是否持续满足高新技术企业的认定条件的风险

由前表可见，发行人目前符合高新技术企业相关认定标准。自公司被认定为高新技术企业以来，随着公司业务规模增长，公司逐步加大研发投入，扩大研发团队规模，提升公司技术水平，增强核心竞争力，在公司主营业务未发生变化且能够持续满足相关税收优惠条件的情况下，公司持续满足高新技术企业认定条件的可能性较高。

若发行人未来不能持续满足高新技术企业认证的相关要求，或是税收优惠政策发生变化，则存在可能不符合《高新技术企业证书》相关认定标准的情形，面临无法获得高新技术企业及其税收优惠政策的风险。发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（六）税收优惠政策变化的风险”提示相关风险，披露的具体情况如下：

发行人于 2018 年 11 月 30 日取得由浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局联合颁发的高新技术企业证书（证书编号：GR201833000295），有效期三年。发行人自 2018 年至 2020 年享受 15%企业所得税税率的优惠政策。公司经再申请，于 2021 年 12 月 16 日取得由浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局联合颁发的高新技术企业证书（证书编号：GR202133002832），有效期三年，2021 年至 2023 年公司按照 15%的优惠税率缴纳企业所得税。

报告期各期，公司按法定（或适用）税率计算的所得税费用优惠影响额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
税收优惠影响数	385.29	462.30	375.03	348.40
利润总额	4,626.49	5,729.67	4,657.34	**-525.00**
占比	8.33%	8.07%	8.05%	**-66.36%**

若国家高新技术企业税收优惠政策发生变化，或发行人再次申请高新技术企业资质时因自身原因不再符合认定条件，发行人将不能再享受 15%的企业所得税优惠政策，可能导致发行人盈利能力受到不利影响。

三、说明各期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异，并分析原因。

报告期内，所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
所得税费用	716.42	742.00	593.39	522.61
减：递延所得税费用	-30.00	-67.01	-7.17	-40.20
当期所得税费用①	686.42	809.01	600.56	562.81
纳税申报表中的应纳税额②	686.42	809.01	595.04	589.15
差异③=①-②	-	-	5.52	-26.34

由上表可知，报告期内，公司所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异主要由申报报表与原始报表的差异对当期所得税的影响。

四、请保荐人、申报会计师、申报律师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师以及律师履行了如下核查程序：

1、审阅发行人增值税申报表、所得税汇算清缴报告、所得税季度预缴申报表、免抵退税申报表，了解公司企业类型变更后各项税收政策是否发生变化；

2、检查主管税务机关出具的相关证明，查询税务系统官方网站，确认公司是否存在违反税务相关法律法规的情况；

3、复核发行人增值税进项税、原材料采购金额、增值税销项税额、销售收

入数据来源及计算过程，分析增值税进项税额与原材料采购、销项税额与销售收入的勾稽关系，了解 2021 年存在增值税加计抵减的原因；

4、取得营业外支出明细表，检查营业外支出-其他核算内容，检查各项支出的原始凭证，分析余额变动的原因；

5、取得了发行人《国家高新技术企业证书》并根据相关法律法规具体要求，对比了发行人是否符合高新技术企业相关认定标准；

6、对比分析申报各期所得税费用与纳税申报表中应纳税额是否存在差异。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师、申报律师认为：

1、发行人增值税进项税额与原材料采购、销项税额与销售收入勾稽关系不存在异常；由于铭隆汽车于 2021 年使用了生产、生活性服务业纳税人增值税加计抵减额，使得 2021 年存在增值税加计抵减，金额准确；报告期内发行人存在税收滞纳情况，“营业外支出-其他”的金额较小，波动原因合理；

2、发行人《高新技术企业证书》有效期至 2023 年底，按照《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，逐项比对发行人的具体情况，发行人符合高新技术企业相关认定标准；且持续满足高新技术企业认定条件的可能性较高；

3、发行人企业类型变更后各项税收政策未发生变化；报告期内发行人未因税收违法行为受到主管税务机关的行政处罚。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人所得税费用计算准确，各期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异符合公司实际情况，具有合理性。

问题 15、 关于资产处置损益

申报材料显示：

报告期内，发行人资产处置损益分别为-43.86 万元、0.05 万元和-0.09 万元。2019 年度，子公司伟浩电镀因更换新电镀产线，处理旧电镀产线形成资产处置损益-43.80 万元。

请发行人说明电镀产线处置时的账面余额、累计折旧/摊销、已使用年限、评估价格、转让价格、转让对象及与发行人是否存在关联关系，分析转让价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人说明电镀产线处置时的账面余额、累计折旧/摊销、已使用年限、评估价格、转让价格、转让对象及与发行人是否存在关联关系，分析转让价格的公允性

2019 年 12 月发行人电镀产线处置时的基本情况如下：

单位：万元

基本情况	内容/金额
账面原值	119.98
累计折旧/摊销	66.13
已使用年限	60 个月、70 个月
评估价格	10.00
转让价格	10.00
转让对象	石新天
转让对象与发行人是否存在关联关系	不存在

2019 年 11 月 10 日上海利沧资产评估有限公司采用市场法对处置资产进行了评估，该设备评估价值为 10.00 万元（沪利沧评报字（2019）第 222 号）。发行人电镀产线转让价格与评估价格一致，转让价格公允。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取设备处置合同，通过访谈公司以及交易对象了解资产处置的具体情

况、转让价格确认依据以及是否存在关联关系情况，分析转让的合理性；

2、获取相关资产的评估报告，确认交易价格是否与评估报告一致，确认价格的公允性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人电镀产线处置转让对象与发行人不存在关联关系，转让价格公允。

问题 16、关于票据

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收票据账面余额分别为 10,781.85 万元、10,930.14 万元和 12,421.51 万元。

（2）报告期各期末，发行人应收款项融资分别为 97.29 万元、155.39 万元和 9.99 万元。2020 年应收款项融资金额主要为东风随州专用汽车有限公司支付的银行承兑汇票。

（3）报告期各期末，发行人短期借款——融资性票据贴现金额分别为 4,106.50 万元、1,300.00 万元、1,969.39 万元；其他流动负债——已背书未到期的商业承兑汇票金额分别为 1,195.80 万元、1,090.24 万元、4,283.41 万元；应付票据账面余额分别为 4,373.66 万元、7,009.69 万元、5,032.99 万元（均为银行承兑汇票）。

请发行人：

（1）说明应收票据余额占总资产比例与同行业可比公司相比的差异及合理性；应收票据的具体情况，包括票据种类、出票人、出票日、金额、到期日；对于已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据，进一步说明背书人、被背书人、贴现对象、票据金额、背书或贴现金额、到期日，相关票据终止确认的具体情况，是否符合终止确认的条件。

（2）说明截至目前应收票据的期后收款情况，是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形；结合应收票据信用风险特征分析是否存在减值风险。

（3）说明报告期应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期发行人是否存在无真实交易背景的票据往来、是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

（4）说明各期票据贴现、背书规模的变动情况及变动原因，与短期借款、其他流动负债等科目的勾稽关系；主要供应商对于票据支付的具体要求，接受发行人出具的银行承兑汇票及背书转让的商业承兑汇票供应商的具体情况，票据支付金额占采购金额的比例。

（5）说明商业承兑汇票与银行承兑汇票收取、承兑、转让、贴现对现金流量表科目的具体影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明应收票据余额占总资产比例与同行业可比公司相比的差异及合理性；应收票据的具体情况，包括票据种类、出票人、出票日、金额、到期日；对于已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据，进一步说明背书人、被背书人、贴现对象、票据金额、背书或贴现金额、到期日，相关票据终止确认的具体情况，是否符合终止确认的条件。

（一）应收票据余额占总资产比例与同行业可比公司相比的差异及合理性

1、应收票据余额占总资产的比例

报告期各期末，公司应收票据（含应收款项融资）余额占总资产的比例如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收票据（含应收款项融资）	13,772.28	12,431.50	11,085.54	10,879.14
总资产合计	69,172.88	65,809.98	47,685.90	43,109.65
应收票据余额占总资产比例	19.91%	18.89%	23.25%	25.24%

报告期各期末，公司应收票据（含应收款项融资）占总资产的比例分别为

25.24%、23.25%、18.89%、19.91%。公司严格按照资信标准筛选出票人，审慎接受商业承兑汇票，所接受商业承兑汇票的出票人、承兑人主要为海尔集团、美的集团，属于家电行业具有良好品牌知名度、综合实力较强的行业领先企业，该等客户信用资质良好、资金实力较强，信用风险较低，报告期内不存在未兑付情况。

2、与同行业可比公司的对比情况

报告期各期末，公司应收票据（含应收款项融资）余额占总资产比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
超捷股份	2.48%	1.73%	5.02%	4.32%
长华集团	1.37%	2.18%	5.67%	6.08%
晋亿实业	1.61%	1.42%	1.33%	3.25%
七丰精工	1.32%	4.10%	2.18%	2.91%
同行业平均	**1.70%**	**2.36%**	**3.55%**	**4.14%**
发行人	**19.91%**	**18.89%**	**23.25%**	**25.24%**

报告期各期末，公司应收票据（含应收款项融资）余额占总资产比例高于同行业可比公司，主要原因系公司的主要内销客户为海尔集团、美的集团等国内家电龙头企业，结算方式一般为收到公司开具的增值税发票入账后 1-3 个月支付商业汇票，根据其他以海尔集团、美的集团为主要客户的企业公开披露信息，以票据作为主要结算方式符合相关家电领先企业的特征。而超捷股份、长华集团的主要客户分别为汽车零部件企业和整车厂，晋亿实业、七丰精工的主要客户均涉及铁路、建筑行业等，由于客户结构存在较大差异，因此公司应收票据（含应收款项融资）余额占总资产比例与同行业可比公司存在一定的差异。

（二）应收票据的具体情况，包括票据种类、出票人、出票日、金额、到期日

公司报告期各期末应收票据（含应收款项融资）的具体情况如下：

单位：万元

报告期	票据种类	出票人	承兑人	金额	出票日	到期日
2022 年	商业承兑汇票	海尔集团	海尔集团财务有限责任	12,808.14	2022/1/17-	2022/7/18-

6 月末			公司		2022/6/17	2022/12/19
	商业承兑汇票	美的集团	美的集团财务有限公司	964.14	2022/1/18-2022/6/28	2022/7/18-2022/12/28
	-	**合计**	-	**13,772.28**	-	-
2021 年末	商业承兑汇票	海尔集团	海尔集团财务有限责任公司	11,189.07	2021/7/16-2021/12/27	2022/1/17-2022/6/23
	商业承兑汇票	美的集团	美的集团财务有限公司	1,227.44	2021/7/26-2021/12/29	2022/1/26-2022/6/29
	银行承兑汇票	广西双英集团股份有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司柳州分行	5.00	2021/12/2	2022/6/1
	银行承兑汇票	海尔集团	中国民生银行股份有限公司青岛分行	4.99	2021/12/30	2022/6/30
	银行承兑汇票	深圳市圣裕实业有限公司	深圳宝安桂银村镇银行股份有限公司龙岗支行	5.00	2021/11/26	2022/5/26
	-	**合计**	-	**12,431.50**	-	-
2020 年末	商业承兑汇票	海尔集团	海尔集团财务有限责任公司	9,707.39	2020/7/14-2020/12/28	2021/1/14-2021/6/28
	商业承兑汇票	美的集团	美的集团财务有限公司	1,222.75	2020/7/16-2020/12/29	2021/1/16-2021/6/29
	银行承兑汇票	东风商用车有限公司	招商银行股份有限公司十堰分行营业部	150.00	2020/12/16	2021/6/16
	银行承兑汇票	海尔集团	中国民生银行股份有限公司青岛分行	5.39	2020/11/27	2021/5/27
	-	**合计**	-	**11,085.54**	-	
2019 年末	商业承兑汇票	澳柯玛股份有限公司	澳柯玛股份有限公司	27.46	2019/10/15-2019/11/14	2020/4/15-2020/5/14
	商业承兑汇票	广东海信电子有限公司	海信集团财务有限公司	10.00	2019/11/29	2020/5/26
	商业承兑汇票	海尔集团	海尔集团财务有限责任公司	8,540.01	2019/7/17-2019/12/13	2020/1/17-2020/6/15
	商业承兑汇票	美的集团	美的集团财务有限公司	2,091.81	2019/7/25-2019/12/27	2020/1/25-2020/6/27
	商业承兑汇票	宁波市技拓金属制品有限公司	海尔集团财务有限责任公司	112.57	2019/10/16	2020/4/16
	银行承兑汇票	海尔集团	中国民生银行青岛分行	7.29	2019/11/28-2019/12/27	2020/5/28-2020/6/29
	银行承兑汇票	美的集团	中国光大银行深圳分行	36.00	2019/10/24	2020/4/24
	银行承兑汇票	珠海格力电器股份有限公司	中国农业银行股份有限公司珠海分行	54.00	2019/10/29-2019/12/19	2020/4/29-2020/6/19

	-	合计	-	**10,879.14**	-	-

注 1：海尔集团包括大连海尔国际贸易有限公司、海尔数字科技（青岛）有限公司、青岛海达瑞采购服务有限公司、青岛海达源采购服务有限公司、青岛海尔零部件采购有限公司、青岛海尔生物医疗股份有限公司、青岛好品海瑞信息技术有限公司

注 2：美的集团包括北京克来沃美的暖通设备销售有限公司、广东美的厨卫电器制造有限公司、广东美的集团芜湖制冷设备有限公司、广东美的暖通设备有限公司、广东美的制冷设备有限公司、广州美的暖通设备有限公司、合肥美的暖通设备有限公司、合肥美的洗衣机有限公司、南京克来沃美的暖通设备销售有限公司、无锡小天鹅电器有限公司、无锡小天鹅股份有限公司、浙江美芝压缩机有限公司

（三）对于已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据，进一步说明背书人、被背书人、贴现对象、票据金额、背书或贴现金额、到期日，相关票据终止确认的具体情况，是否符合终止确认的条件。

1、已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据（含应收款项融资）整体情况

报告期各期末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据（含应收款项融资）整体情况如下：

单位：万元

报告期	项目	期末已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
2022 年 6 月末	银行承兑汇票	137.31	137.31	-
	商业承兑汇票	8,477.28	-	8,477.28
2021 年末	银行承兑汇票	506.76	501.76	5.00
	商业承兑汇票	6,192.04	-	6,192.04
2020 年末	银行承兑汇票	611.56	611.56	-
	商业承兑汇票	2,386.50	-	2,386.50
2019 年末	银行承兑汇票	39.44	39.44	-
	商业承兑汇票	5,301.47	-	5,301.47

报告期各期末，发行人将已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票终止确认；已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票及信用等级较低的银行承兑汇票未终止确认。

2、已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据（含应收款项融资）的前五大背书人

已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据（含应收款项融资）中，报告期各期前五大背书人及票据情况如下：

单位：万元

序号	背书人	票据性质	票据增加方式	金额	到期日
2022 年 6 月末					
1	海尔集团	银行承兑汇票	背书	31.99	2022/7/27-2022/11/30
		商业承兑汇票	背书	7,363.74	2022/7/18-2022/12/19
2	美的集团	商业承兑汇票	背书	963.42	2022/7/18-2022/12/28
3	青岛晟科材料有限公司	银行承兑汇票	背书	12.00	2022/7/24
		商业承兑汇票	背书	122.00	2022/7/18-2022/8/23
4	珠海格力电器股份有限公司	银行承兑汇票	背书	61.32	2022/9/23-2022/11/19
5	益亿精密五金（上海）有限公司	商业承兑汇票	背书	27.40	2022/7/18
小计		-	-	**8,581.86**	
2021 年末					
1	海尔集团	银行承兑汇票	背书	22.71	2022/1/29-2022/5/29
		商业承兑汇票	背书	5,582.98	2021/5/16-2022/6/16
2	美的集团	商业承兑汇票	背书	529.06	2022/1/26-2022/6/29
3	青岛晟科材料有限公司	商业承兑汇票	背书	80.00	2022/1/17-2022/5/16
4	珠海格力电器股份有限公司	银行承兑汇票	背书	35.67	2022/6/24
5	东风汽车集团有限公司	银行承兑汇票	背书	375.00	2022/1/23-2022/5/15
小计		-	-	**6,625.42**	
2020 年末					
1	海尔集团	银行承兑汇票	背书	20.19	2021/1/30-2021/6/29
		商业承兑汇票	背书	1,446.42	2021/1/14-2021/6/28
2	美的集团股份有限公司	商业承兑汇票	背书	920.08	2021/1/16-2021/6/16
3	珠海格力电器股份有限公司	银行承兑汇票	背书	36.37	2021/1/13-2021/3/14
4	东风汽车集团有限公司	银行承兑汇票	背书	480.00	2021/1/15-2021/5/12
5	苏州新凌电炉有限公司	银行承兑汇票	背书	50.00	2021/2/20
小计		-	-	**2,953.05**	
2019 年末					
1	海尔集团	银行承兑汇票	背书	13.44	2020/1/25-2020/4/29
		商业承兑汇票	背书	4,177.72	2020/1/17-2020/6/15
2	美的集团	商业承兑汇票	背书	943.71	2020/1/25-2020/6/17
3	青岛晟科材料有限公司	商业承兑汇票	背书	30.00	2020/5/25
4	宁波市技拓金属制品有限公司	商业承兑汇票	背书	112.57	2020/4/16
5	青岛新材料科技工业园发展有限公司	商业承兑汇票	背书	27.46	2020/4/15-2020/5/14

小计	-	-	**5,304.91**	

注 1：海尔集团包括青岛海达源采购服务有限公司、海尔数字科技（青岛）有限公司、大连海尔国际贸易有限公司、青岛海尔生物医疗股份有限公司、青岛好品海瑞信息技术有限公司。

注 2：美的集团包括合肥美的洗衣机有限公司、合肥美的暖通设备有限公司、芜湖美智空调设备有限公司、无锡小天鹅电器有限公司、合肥美的希克斯电子有限公司、广东美的制冷设备有限公司、无锡小天鹅股份有限公司、安徽威灵汽车部件有限公司、佛山市顺德区美的洗涤电器制造有限公司

注 3：珠海格力电器股份有限公司包括格力电器（成都）有限公司、珠海格力电器股份有限公司

3、已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据的前五大被背书人

已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据中，报告期各期前五大被背书人及票据情况如下：

单位：万元

序号	被背书人	票据性质	票据减少方式	金额	是否终止确认	到期日
2022 年 6 月末						
1	招商银行	商业承兑汇票	贴现	3,962.80	否	2022/7/18-2022/12/19
2	浙江腾龙精线有限公司	商业承兑汇票	背书	610.00	否	2022/7/18-2022/12/19
3	常州泉林金属制品有限公司	商业承兑汇票	背书	354.39	否	2022/7/18-2022/11/21
4	温州市成洪实业有限公司	商业承兑汇票	背书	288.31	否	2022/7/18-2022/12/19
5	温州市晶耀新能源科技有限公司	商业承兑汇票	背书	305.61	否	2022/8/17-2022/10/18
小计		-	-	**5,521.11**	-	
2021 年末						
1	招商银行	商业承兑汇票	贴现	920.00	否	2022/1/17-2022/6/16
		银行承兑汇票	贴现	290.00	是	2022/1/23
2	海尔集团财务有限责任公司	商业承兑汇票	贴现	1,000.00	否	2022/1/17-2022/4/15
3	浙江腾龙精线有限公司	商业承兑汇票	背书	969.89	否	2022/1/17-2022/6/28
		银行承兑汇票	背书	3.19	是	2022/3/27
4	常州泉林金属制品有限公司	商业承兑汇票	背书	379.10	否	2022/1/26-2022/6/16
		银行承兑汇票	背书	10.77	是	2022/1/29-2022/2/27
5	温州市成洪实业有限公司	商业承兑汇票	背书	241.26	否	2022/2/16-2022/6/27
小计		-	-	**3,814.21**	-	
2020 年末						
1	海尔集团财务有限责任公司	商业承兑汇票	贴现	1,000.00	否	2021/4/20
2	浙江腾龙精线有限公司	商业承兑汇票	背书	419.90	否	2021/1/24-2021/6/17

序号	被背书人	票据性质	票据减少方式	金额	是否终止确认	到期日
		银行承兑汇票	背书	200.00	是	2021/2/14-2021/3/15
3	招商银行	商业承兑汇票	贴现	300.00	否	2021/5/25-2021/6/17
		银行承兑汇票	贴现	100.00	是	2021/5/12
4	常州泉林金属制品有限公司	商业承兑汇票	背书	291.33	否	2021/1/29-2021/5/25
5	苏州新凌电炉有限公司	银行承兑汇票	背书	110.00	是	2021/1/15-2021/2/28
小计		-	-	**2,421.23**	-	
2019 年末						
1	招商银行	商业承兑汇票	贴现	4,106.50	否	2020/1/17-2020/5/15
2	浙江腾龙精线有限公司	商业承兑汇票	背书	798.15	否	2020/1/17-2020/6/15
3	常州泉林金属制品有限公司	商业承兑汇票	背书	173.83	否	2020/2/28-2020/5/25
4	益亿精密五金（上海）有限公司	商业承兑汇票	背书	71.24	否	2020/3/24
5	宁波市技拓金属制品有限公司	商业承兑汇票	背书	47.24	否	2020/4/16-2020/5/25
小计		-	-	**5,196.96**	-	

报告期各期末，发行人将已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票终止确认；已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票及信用等级较低的银行承兑汇票未终止确认。

根据《企业会计准则第 37 号—金融资产转移》并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析》，发行人对收取的银行承兑汇票按照承兑人信用等级施行分类管理：

（1）将信用等级较高的银行承兑汇票分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，计入应收款项融资，该类票据承兑人信用等级较高，贴现或背书后发行人被追溯的可能性较小，因此终止确认。

（2）将信用等级较低的银行承兑汇票、商业承兑汇票为以摊余成本计量的金融资产，计入应收票据，该类票据贴现或背书后发行人仍存在被追溯风险，因此在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

发行人将已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票终止确认的相关处理符合《企业会计准则》。

二、说明截至目前应收票据的期后收款情况，是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形；结合应收票据信用风险特征分析是否存在减值风险。

（一）截至目前应收票据（含应收款项融资）的期后收款情况

截至 2022 年 8 月末，公司应收票据（含应收款项融资）的收款情况如下：

单位:万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收票据（含应收款项融资）余额①	13,772.28	12,431.50	11,085.54	10,879.14
期末未终止确认②	8,477.28	6,197.04	2,386.50	5,301.47
期末在手票据③=①-②	5,295.00	6,234.46	8,699.04	5,577.67
期后背书④	55.00	338.05	143.78	200.70
期后托收⑤	1,050.00	5,596.41	7,460.97	5,039.82
期后贴现⑥	420.00	300.00	1,094.28	337.15
总计⑦=④+⑤+⑥	1,525.00	6,234.46	8,699.04	5,577.67
占期末在手票据的比例⑧=⑦/③	28.80%	100.00%	100.00%	100.00%

截至 2022 年 8 月末，发行人报告期各期末的应收票据（含应收款项融资）于期后背书、托收或者贴现的金额占期末在手票据比例分别为 100.00%、100.00%、100.00%、28.80%，2022 年 6 月末的票据期后背书、托收或者贴现金额较低主要系公司根据实际经营发展及融资需要，与招商银行股份有限公司温州瑞安支行、兴业银行股份有限公司温州瑞安支行展开票据池业务，票据质押于银行尚未到期所致，期末不存在因到期无法收回而转为应收账款的情形。

（二）结合应收票据信用风险特征分析是否存在减值风险

在资产负债表日，发行人按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收票据的信用损失。当单项应收票据无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，参考历史信用损失经验、结合当前状况以及考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，发行人与同行业上市公司对票据具体组合计量预期信用损失方法的比较情况如下：

公司名称	组合名称	是否计提坏账	计量预期信用损失的方法
超捷股份	应收银行承兑汇票	否	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预
	应收商业承兑汇票	是	

			期信用损失率，计算预期信用损失
长华**集团**	银行承兑汇票	否	不计提坏账准备
	商业承兑汇票	是	按照相关账期进行连续计算
晋亿实业	应收票据——银行承兑汇票	否	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
	应收票据——商业承兑汇票	是	
七丰精工	信用风险较低的银行承兑汇票	否	单独进行减值测试
	信用风险较高的银行承兑汇票和商业承兑汇票	是	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
本公司	银行承兑汇票	否	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
	商业承兑汇票	是	

由上表可见，同行业上市公司中，除七丰精工对信用风险较高的银行承兑汇票计提坏账外，其他公司均未对银行承兑汇票计提坏账，公司对于应收票据按照信用风险特征计量预期信用损失的方法与同行业上市公司无重大差异，公司持有的银行承兑汇票，相关银行资信状况优良、兑付能力较强，公司历史上也未发生过银行承兑汇票未能到期兑付的情形，且到期日较短，背书转让接受程度高，流动性较强，因此预计发生信用损坏的概率极低，同时参考同行业上市公司的普遍做法，不计提预期信用损失；对于划分为商业承兑汇票组合的商业承兑汇票，按照应收款项连续账龄的原则计提坏账准备。

报告期内，发行人仅在 2021 年末持有 5.00 万元信用风险较高的银行承兑汇票，若按照七丰精工对票据坏账计提方式进行测算，影响 2021 年度净利润金额为 0.25 万元，对发行人净利润影响较小。

三、说明报告期应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期发行人是否存在无真实交易背景的票据往来、是否存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形。

报告期内，公司收到应收票据（含应收款项融资）情况如下：

单位：万元

报告期	出票人或背书人	票据金额	是否是公司客户
2022 年 1-6 月	海尔集团	12,740.72	是
	美的集团	964.14	是
	青岛晟科材料有限公司	134.00	是
	珠海格力电器股份有限公司	61.32	是
	益亿精密五金（上海）有限公司	27.40	是
	一汽解放大连柴油机有限公司	17.00	是
	东风随州专用汽车有限公司	15.00	是
	合计	**13,959.58**	-
2021 年度	海尔集团	22,392.83	是
	美的集团	2,485.77	是
	东风随州专用汽车有限公司	690.00	是
	青岛晟科材料有限公司	185.00	是
	一汽解放大连柴油机有限公司	47.00	是
	启东市汇通螺丝厂	38.93	是
	珠海格力电器股份有限公司	35.67	是
	浙江琛蓝环保科技有限公司	30.00	否
	青岛双英汽车内饰系统有限公司	10.00	是
	宁波市技拓金属制品有限公司	10.00	是
	常州凯翔医用不锈钢有限公司	15.38	否
	合计	**25,940.58**	-
2020 年度	海尔集团	19,677.20	是
	美的集团	2,304.74	是
	东风随州专用汽车有限公司	778.00	是
	青岛晟科材料有限公司	80.00	是
	宁波市技拓金属制品有限公司	61.35	是
	苏州新凌电炉有限公司	50.00	否
	一汽解放大连柴油机有限公司	48.00	是
	珠海格力电器股份有限公司	42.37	是
	青岛双英汽车内饰系统有限公司	40.00	是
	青岛新材料科技工业园发展有限公司	20.00	是
	常州凯旺金属材料有限公司	9.92	否
	合计	**23,111.57**	-
2019 年度	海尔集团	16,041.77	是
	美的集团	4,662.36	是
	青岛双英汽车内饰系统有限公司	166.00	是
	宁波市技拓金属制品有限公司	157.57	是
	珠海格力电器股份有限公司	89.38	是
	青岛晟科材料有限公司	80.00	是
	青岛新材料科技工业园发展有限公司	77.46	是
	启东市汇通螺丝厂	47.46	是

	徐州徐工智联物流服务有限公司	5.00	是
	合计	**21,327.00**	**-**

注 1：海尔集团包括青岛海达源采购服务有限公司、海尔数字科技（青岛）有限公司、青岛海尔生物医疗股份有限公司、大连海尔国际贸易有限公司、青岛好品海瑞信息技术有限公司。

注 2：美的集团包括合肥美的暖通设备有限公司、合肥美的洗衣机有限公司、无锡小天鹅电器有限公司、合肥美的希克斯电子有限公司、芜湖美智空调设备有限公司、广东美的制冷设备有限公司、广东美的希克斯电子有限公司、广东美的暖通设备有限公司、无锡小天鹅股份有限公司、重庆美的通用制冷设备有限公司、安徽威灵汽车部件有限公司、佛山市顺德区美的洗涤电器制造有限公司

注 3：珠海格力电器股份有限公司包括格力电器（成都）有限公司、珠海格力电器股份有限公司。

由上表可见，公司部分票据的出票人或背书人不是公司客户，具体如下：

①常州凯旺金属材料有限公司和常州凯翔医用不锈钢有限公司均为公司线材供应商，由于产品质量问题退货，供应商将货款以票据形式退回公司；

②2020 年 9 月公司因购买锅炉应支付供应商苏州新凌电炉有限公司货款 60.00 万元，实际通过票据支付 110.00 万元，苏州新凌电炉有限公司将额外支付的 50.00 万元以票据形式找零给公司；

③2021 年 6 月公司因购置镀锌生产线应支付供应商浙江琛蓝环保科技有限公司货款 168.00 万元，实际通过票据支付 200.00 万元，浙江琛蓝环保科技有限公司将额外支付的 30.00 万元以票据形式找零给公司。

2021 年 6 月之后，发行人不存在上述票据找零的票据使用不规范情形。除上述情况外，报告期内发行人不存在无真实交易背景的票据往来、不存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形，针对票据使用不规范的情形，公司完善了相关内控制度，规定出于支付需要，将未到期的应收票据转让给具有真实交易背景的债权人，应由相关部门在系统中提出申请，按流程进行审核，所有手续齐全后方可转让该汇票。不得进行无真实交易背景或超过真实交易背景的票据转让，如果汇票金额较大，财务部可以建立票据池，通过票据池来拆分，报告期内，公司根据实际经营发展及融资需要，与招商银行股份有限公司温州瑞安支行、兴业银行股份有限公司温州瑞安支行等银行开展票据池业务。

四、说明各期票据贴现、背书规模的变动情况及变动原因，与短期借款、其他流动负债等科目的勾稽关系；主要供应商对于票据支付的具体要求，接受发行人出具的银行承兑汇票及背书转让的商业承兑汇票供应商的具体情况，票据支付金额占采购金额的比例。

（一）各期票据贴现、背书规模的变动情况及变动原因，与短期借款、其他流动负债等科目的勾稽关系

报告期各期，发行人票据贴现、背书规模情况及与短期借款、其他流动负债等科目的勾稽关系如下：

单位：万元

报告期	背书金额				贴现金额			
	终止确认金额	未终止确认金额	小计	计入其他流动负债	终止确认金额	未终止确认金额	小计	计入短期借款
2022 年 6 月末/2022 年 1-6 月	475.36	4,514.47	4,989.83	4,514.47	350.00	3,962.80	4,312.80	3,962.80
2021 年末/2021 年度	5,622.00	4,277.04	9,899.04	4,277.04	6,119.77	1,920.00	8,039.77	1,969.39
2020 年末/2020 年度	1,965.02	1,086.50	3,051.51	1,086.50	7,101.87	1,300.00	8,401.87	1,300.00
2019 年末/2019 年度	1,883.32	1,194.96	3,078.29	1,194.96	4,949.70	4,106.50	9,056.20	4,106.50

由上表可见，公司通过票据背书转让方式结算货款，报告期内背书转让金额分别为 3,078.29 万元、3,051.51 万元、9,899.04 万元和 4,989.83 万元，呈上升趋势，与整体经营规模增长相匹配；2021 年为减少资金占用、提升资金使用效率，公司向上游供应商支付货款时增加票据结算比例，背书转让的票据有所增加。报告期内票据贴现金额分别为 9,056.20 万元、8,401.87 万元、8,039.77 万元和 4,312.80 万元，相对比较稳定。

报告期内，除 2021 年外，各期末票据贴现、背书未终止确认金额，与短期借款、其他流动负债勾稽一致。2021 年勾稽不一致系公司开立银行承兑汇票 49.39 万元向子公司铭隆新材料支付货款，铭隆新材料将票据到银行进行贴现，剔除该影响后，2021 年票据贴现但未终止确认金额与短期借款-融资性票据贴现勾稽一致。

（二）主要供应商对于票据支付的具体要求，接受发行人出具的银行承兑汇票及背书转让的商业承兑汇票供应商的具体情况，票据支付金额占采购金额

的比例。

报告期内，公司票据结算金额前五大供应商情况如下：

单位：万元

报告期年度	供应商	合同对票据结算的要求	接受发行人出具的银行承兑汇票金额	接受背书转让的承兑汇票金额	票据支付总额	采购金额（含税）	票据支付金额占采购金额的比例
2022年1-6月	浙江腾龙精线有限公司	6个月银行承兑汇票结算	51.39	633.19	684.58	335.58	204.00%
	常州泉林金属制品有限公司	未约定	2.69	354.39	357.08	368.07	97.01%
	温州市晶耀新能源科技有限公司	未约定	-	305.61	305.61	338.00	90.42%
	温州市成洪实业有限公司	未约定	-	288.31	288.31	262.19	109.96%
	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	6个月银行承兑汇票结算	5.55	251.65	257.19	417.47	61.61%
	合计		**59.63**	**1,833.15**	**1,892.78**	**1,721.31**	**109.96%**
2021年度	浙江腾龙精线有限公司	6个月银行承兑汇票结算	78.25	1,199.27	1,277.52	1,784.16	71.60%
	常州泉林金属制品有限公司	未约定	40.00	740.80	780.80	838.37	93.13%
	嘉善鑫耀五金冲件厂	6个月银行承兑汇票结算	499.96	170.00	669.96	308.43	217.21%
	聊城市东昌府区金波机械配件厂	6个月银行承兑汇票结算	304.87	214.25	519.12	632.53	82.07%
	宁德华创金属材料有限公司	未约定	278.08	230.00	508.08	593.17	85.66%
	合计		**1,201.17**	**2,554.31**	**3,755.48**	**4,156.66**	**90.35%**
2020年度	浙江腾龙精线有限公司	6个月银行承兑汇票结算	241.19	1,133.75	1,374.95	1,303.70	105.46%
	常州泉林金属制品有限公司	未约定	160.00	654.45	814.45	723.92	112.51%
	益亿精密五金（上海）有限公司	6个月银行承兑汇票结算	518.91	144.08	663.00	945.89	70.09%
	嘉善鑫耀五金冲件厂	6个月银行承兑汇票结算	428.62	93.64	522.26	515.20	101.37%
	温州精德实业有限公司	未约定	487.27	89.99	577.25	592.06	97.50%
	合计		**1,836.00**	**2,115.91**	**3,951.91**	**4,080.78**	**96.84%**
2019年度	浙江腾龙精线有限公司	6个月银行承兑汇票结算	-	1,432.40	1,432.40	1,397.80	102.48%
	益亿精密五金（上海）有限公司	6个月银行承兑汇票结算	651.04	139.72	790.76	1,248.80	63.32%
	常州凯翔医用不锈钢有限公司	通过银行转账、银行汇票和银行承兑汇票方式结算（不接受商业承兑汇票）	521.23	-	521.23	517.31	100.76%
	海盐兴欣新材料科技有限公司	未约定	442.08	-	442.08	406.35	108.79%
	温州精德实业有限公司	未约定	229.55	205.96	435.51	434.23	100.30%
	合计		**1,843.90**	**1,778.08**	**3,621.98**	**4,004.48**	**90.45%**

从上表可知，报告期内，公司票据结算金额前五大供应商的票据支付金额占采购金额的比例分别为90.45%、108.19%、90.35%、109.96%，由于票据支付货款与实际采购入库时间存在一定差异，导致部分供应商的票据支付金额占采购金

额的比例存在一定波动。

发行人向浙江腾龙精线有限公司 2022 年 1-6 月票据支付金额占采购金额比例为 204.00%，占比较高，原因系 2022 年 1-6 月公司原供应商浙江腾龙精线有限公司于 2022 年因实施股权激励进行组织结构调整，发行人向与其具有业务承继关系的关联公司浙江腾龙不锈钢棒线有限公司采购，导致 2022 年 1-6 月向浙江腾龙精线有限公司的采购额下降，同时 2021 年末应付浙江腾龙精线有限公司余额为 323.60 万元，因此 2022 年 1-6 月向浙江腾龙精线有限公司票据支付金额占采购金额比例较高；发行人 2021 年度向嘉善鑫耀五金冲件厂票据支付金额占采购金额比例为 217.21%，占比较高，原因系 2020 年末发行人对该公司的应付账款 381.99 万元，尚在信用期内，于 2021 年用票据支付，因此，2021 年度票据支付金额占采购金额比例较高，综上所述，部分供应商的票据支付金额占采购金额的比例存在波动具有合理性。

五、说明商业承兑汇票与银行承兑汇票收取、承兑、转让、贴现对现金流量表科目的具体影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

1、报告期内商业承兑汇票与银行承兑汇票收取对现金流量表科目的影响

考虑到银行承兑汇票良好的安全性及流通性，以及公司客户信誉度，公司票据结算方式上主要接受银行承兑汇票、海尔集团财务有限责任公司以及美的集团财务有限公司出具的商业承兑汇票。

公司在销售过程中收到商业承兑汇票与银行承兑汇票，无实际现金流入，在编制现金流量表时，该部分对现金流不产生影响。

2、报告期内商业承兑汇票与银行承兑汇票承兑对现金流量表科目的影响

商业承兑汇票与银行承兑汇票到期承兑收款视为收回销售款项，计入现金流量表销售商品、提供劳务所收到的现金项目，各年影响数分别为：9,176.14 万元、8,536.83 万元、11,814.44 万元和 5,596.41 万元。

3、报告期内商业承兑汇票与银行承兑汇票转让对现金流量表科目的影响

为提高公司应收票据周转效率及资金使用效率，公司在支付货款、工程款及

设备款时，以背书转让商业承兑汇票、银行承兑汇票作为结算，无实际现金流出，在编制现金流量表时，该部分对现金流不产生影响。

4、报告期内商业承兑汇票与银行承兑汇票贴现对现金流量表科目的影响

对于因销售商品或提供劳务从客户取得商业汇票，票据贴现满足终止确认条件的，贴现取得的现金反映为经营活动现金流入；不满足终止确认条件的，贴现取得的现金反映为筹资活动现金流入。

报告期内，票据贴现满足终止确认条件，其在现金流量表中对“销售商品、提供劳务收到的现金”各年影响数分别为 4,949.70 万元、7,101.87 万元、6,119.77 万元和 350.00 万元；报告期内，票据贴现不满足终止确认条件，其在现金流量表中对“收到其他与筹资活动有关的现金”各年影响数分别为 4,106.50 万元、1,300.00 万元、1,920.00 万元和 3,962.80 万元。

5、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。（2）该金融资产已转移，且该转移满足《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》关于终止确认的规定。根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产。

报告期，公司对信用等级较高的银行承兑汇票在转让、贴现时终止确认，对其他信用等级较低的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在转让、贴现时不予终止确认，而在到期实际承兑后予以终止确认。发行人商业承兑汇票与银行承兑汇票的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人票据结算相关内控制度，了解发行

人报告期内应收票据的坏账计提政策；

2、查阅同行业上市公司数据，核查发行人报告期内应收票据占比与同行业公司数据的比较情况；

3、获取发行人报告期各期应收票据备查簿、应收票据明细账，核查应收票据的出票人、背书人、到期时间等；

4、取得管理层评估应收票据是否发生坏账以及计提坏账准备所依据的资料，对于管理层按照类似信用风险特征组合计提坏账准备的应收票据，结合信用风险特征分析，复核预期信用损失计算过程，评价其恰当性和合理性；

5、对期末票据进行盘点，核查是否账实相符；

6、取得现金流量编制底稿，复核与应收票据相关的保证金收支、款项承兑是否正确的列示在现金流量表中；

7、检查报告期各期末应收票据在期后的结转情况，复核是否及时进行正确的账务处理，复核是否存在因到期无法收回而转为应收账款的情形；

8、分析发行人背书的票据到期兑付情况、承兑人的信用等级等，并对照《企业会计准则》对应收票据终止确认的条件，分析判断发行人应收票据终止确认是否符合相关规定；

9、复核票据出票人或者前手与客户的一致性，并检查大额应收票据形成相对应的合同订单、发货单、发票和签收单等支持性文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司应收票据余额占总资产比例高于同行业可比公司，主要由于客户结构不一致，使得公司应收票据余额占总资产比例与同行业存在一定的差异；

2、发行人票据终止确认的条件符合《企业会计准则》的规定；

3、截至 2022 年 8 月末，发行人报告期各期末的应收票据（含应收款项融资）于期后背书、托收或者贴现的金额占期末在手票据比例分别为 100.00%、

100.00%、100.00%、28.80%，2022 年 6 月末的票据期后背书、托收或者贴现金额较低主要系公司根据实际经营发展及融资需要，与公司招商银行股份有限公司温州瑞安支行、兴业银行股份有限公司温州瑞安支行展开票据池业务，票据质押于银行尚未到期所致，期末不存在因到期无法收回而转为应收账款的情形；

4、报告期内，发行人应收票据基本来源于与发行人签订经济合同的往来客户，存在少量票据找零的情况，除上述情况外，报告期内发行人不存在无真实交易背景的票据往来、不存在使用无真实交易背景的应收票据进行融资的情形；

5、报告期内，除 2021 年外，各期末票据贴现、背书未终止确认金额，与短期借款、其他流动负债勾稽一致。2021 年勾稽不一致系公司开立银行承兑汇票 49.39 万元向子公司铭隆新材料支付货款，铭隆新材料将票据到银行进行贴现，剔除该影响后，2021 年票据贴现但未终止确认金额与短期借款-融资性票据贴现勾稽一致；

6、商业承兑汇票与银行承兑汇票收取、承兑、转让、贴现对现金流量表科目影响的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 17、关于应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 10,153.31 万元、10,179.95 万元和 14,093.33 万元。公司期末合同资产为 0 万元。

（2）发行人账龄 1 年以上的应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司。

（3）青岛晟科材料有限公司并非发行人前五大客户，但各期末应收账款余额一直处于前五名，且回款比例显著低于其他客户。

（4）报告期内，发行人应收账款周转率分别为 3.54、3.14 和 3.37，低于同行业可比公司。

请发行人：

（1）说明报告期各期前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况；应收账款和合同资产的区分是否准确，是否存在将合同资产计入应收账款的情形。

（2）说明报告期各期末应收账款期后累计回款情况（金额及比例），结合对应的应收账款坏账准备计提比例，说明坏账准备计提是否充分。

（3）说明报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况（金额及比例）、逾期应收账款的账龄分布情况，逾期的统计口径及其准确性，应收账款逾期比例变动原因，逾期款项期后回款的付款方是否是客户自身。

（4）说明账龄 1 年以上的应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司的原因及合理性，结合报告期各期末应收账款账龄情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性；按照同行业可比公司坏账准备比例，模拟测算对财务数据的影响。

（5）说明对青岛晟科材料有限公司的信用政策，其回款比例较低的原因及合理性，是否需要单项计提坏账准备。

（6）说明 1 年以上应收账款未收回的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回款计划，相关坏账准备计提比例的谨慎性，上述应收账款期后回款情况、是否符合预期，并结合客户的经营情况及偿债能力分析坏账准备计提的充分性。

（7）说明应收账款周转率低于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期各期前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况；

应收账款和合同资产的区分是否准确，是否存在将合同资产计入应收账款的情形。

（一）报告期各期前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况

1、报告期各期公司前五大客户的销售结算模式及信用政策

报告期各期公司前五大客户的销售结算模式及信用政策情况如下：

集团名称	客户	销售结算模式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海尔集团	青岛好品海瑞信息技术有限公司、青岛海达源采购服务有限公司、青岛海达瑞采购服务有限公司、青岛海尔零部件采购有限公司、海尔数字科技（青岛）有限公司、青岛海尔生物医疗股份有限公司、大连海尔国际贸易有限公司、海尔集团大连电器产业有限公司	电汇、商业汇票	发票入账后 90 天付款			
	Haier Electric（Thailand）Public Company Limited	电汇	见提单 90 天付款	见提单 60 天付款		
	Monogram Refrigeration LLC、Haier US Appliance Solutions, Inc	电汇	商业发票日期后 30 天内不等			
	HAIER FRIDGE RUS LLC、HAIER LAUNDRY MACHINE RUS LIMITED LIABILITY	电汇	见提单 60 天付款			
	AQUA ELECTRICAL APPLIANCES VIETNAM CO., LTD.	电汇	见提单 90 天付款		见提单 60 天付款	
美的集团	无锡小天鹅电器有限公司、合肥美的洗衣机有限公司、安徽威灵汽车部件有限公司、芜湖美的厨卫电器制造有限公司等公司	电汇、美易单、商业汇票	月结 60 天，甲方收到发票且审核无误后的次月第 1 天起算，满 60 天后纳入最近一次排款计划支付货款			
	广东美的制冷设备有限公司、广州华凌制冷设备有限公司、美的集团武汉暖通设备有限公司、重庆美的制冷设备有限公司等公司		发票经甲方审核无误且入账 30 天后，甲方将乙方纳入排款计划			
	合肥美的暖通设备有限公司、重庆美的通用制冷设备有限公司、广东美的暖通设备有限公司、广东美的希克斯电子有限公司等公司		发票经甲方审核无误且入账 15 天后，甲方将乙方纳入排款计划			
快扣	FASTENAL COMPANY	电汇	见提单付款或发货后 30 天付款			
	Fastenal Malaysia Sdn Bhd	电汇	见提单付款			
	法思诺（上海）贸易有限公司、法思诺（天津）国际贸易有限公司、法思诺（深圳）贸易有限公司	电汇	收到发票后 30 天付款			
道尔曼	DORMAN PRODUCTS,INC	电汇	发货后 45 天付款			

益亿精密五金（上海）有限公司	益亿精密五金（上海）有限公司	电汇、商业汇票	验收后付款	
东风随州专用汽车有限公司	东风随州专用汽车有限公司	商业汇票	客户发票入账后，三个月开始滚动付款，120 天付清	
Bowen Industrial Limited	Bowen Industrial Limited	电汇	装船后 90 天付款	装船后 70 天付款

报告期内，公司与主要客户的销售结算模式及信用政策未发生重大变化，其中，海尔集团旗下部分境外主体对付款期限进行了调整，AQUA ELECTRICAL APPLIANCES VIETNAM CO., LTD.于 2020 年 6 月前的信用政策为见提单 60 天付款，2020 年 6 月后信用政策调整为见提单 90 天付款；Haier Electric（Thailand）Public Company Limited2019-2021 年信用政策为见提单 60 天付款，2022 年信用政策调整为见提单 90 天付款。此外，Bowen Industrial Limited 受到下游客户付款期限的影响，信用政策由 2019 年的发货后 70 天付款调整为 2019 年以后的发货后 90 天付款。

2、报告期各期公司前五大新增客户的销售结算模式及信用政策

报告期各期公司前五大新增客户的销售结算模式及信用政策情况如下：

新增年度	客户名称	销售结算模式	主要信用政策
2022 年 1-6 月	宁波奥克斯智能家用电器制造有限公司	商业汇票	发票入账 70 天后纳入付款计划
	温州日进汽车部件有限公司	电汇	收到发票后 60 天付款
	滁州韩上电器有限公司	电汇	现款现货
	安徽鑫奇精密科技有限公司	电汇	现款现货
	大连日东塑料加工有限公司	电汇	现款现货
2021 年度	大众汽车自动变速器（大连）有限公司	电汇	收到发票后次月 25 号付款，28 号之后收到得延迟 1 个月付款
	青岛赛盈思工贸有限公司	电汇	发货后 90 天付款
	TCL 实业控股股份有限公司	商业汇票	发票入账 3 个月付款
	Shamrock International	电汇	见到提单后付款
	武汉市衡德实业有限公司	电汇	现款现货
2020 年度	广东宇豪新材料科技有限公司	电汇	现款现货
	Videx Mining Products	电汇	预付 30%，见到提单后付 70%
	四川长虹模塑科技有限公司	电汇	现款现货

	青岛乐博乐博生活用品有限公司	电汇	现款现货
	宁波诚峰机械有限公司	电汇	现款现货
2019 年度	青岛晟科材料有限公司	商业汇票	收到发票 90 天后付款
	BOWEN INDUSTRIAL LIMITED	电汇	2019 年发货后 70 天付款，2020 年之后为发货后 90 天付款
	东风随州专用汽车有限公司	商业汇票	客户发票入账后，三个月开始滚动付款，120 天付清
	Bjørn Sørensen	电汇	预付 30%，见到提单后付 70%
	杭州特实贸易有限公司	电汇	现款现货

各年度新增客户中，部分客户的信用政策与公司主要存量客户信用政策存在差异，主要原因系公司结合客户的订单规模、合作程度、商业信誉、结算需求、双方商业谈判等多项因素审慎确定对各客户具体付款政策，对部分规模较小的新增客户采用现款现货的信用政策，而宁波奥克斯智能家用电器制造有限公司、大众汽车自动变速器（大连）有限公司、TCL 实业控股股份有限公司等客户，虽是报告期新增客户，但该等客户行业知名度较高，且合作会逐步加深，销售规模亦逐步增加，所以信用期与公司存量客户不存在重大差异。

综上所述，报告期内，公司主要客户的销售结算模式及信用政策未发生重大变化，发行人结合客户订单规模、合作程度、商业信誉、结算需求、双方商业谈判等情况综合确定对新增主要客户的信用政策。发行人对主要新增客户的信用政策与对存量客户信用政策的差异具有合理性，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。

（二）应收账款和合同资产的区分是否准确，是否存在将合同资产计入应收账款的情形。

公司 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，新收入准则相关规定如下：“第四十一条，企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝以外的其他因素。如企业向客户销售两项可明确区分的商品，企业因交付其中一项商品而有权收取款项，但收取该款项还取决于企业交付另一项商品的，企业应当将该收款权利作为

合同资产。”

根据公司与客户签订的合同，公司仅需要随商品交付后或服务完成后一定时间（即本质上仅取决于时间流逝而向客户收取对价）即可实施收款。因此，公司不存在将合同资产计入应收账款的情形，符合《企业会计准则》的相关规定。公司基于上述综合判断将应收账款在新收入准则下继续在应收账款列报。新收入准则下公司的上述会计处理对公司财务状况和经营成果无影响。

综上，公司拥有的向客户收取对价的权利均是仅取决于时间流逝的权利，应当作为应收款项单独列示，公司与客户签订的合同质保条款中无质保金约定，因此公司不存在合同资产，亦不存在将合同资产计入应收账款的情形。

二、说明报告期各期末应收账款期后累计回款情况（金额及比例），结合对应的应收账款坏账准备计提比例，说明坏账准备计提是否充分。

报告期各期末，公司应收账款期后累计回款情况及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收账款余额①	13,257.06	14,864.46	10,745.94	10,726.64
期后回款金额②	8,898.60	14,671.73	10,741.83	10,722.69
期后回款比例③=②/①	67.12%	98.70%	99.96%	99.96%
期后未回款余额④=①-②	4,358.46	192.73	4.11	3.94
应收账款坏账准备⑤	669.64	771.13	565.99	573.32
坏账准备计提比例⑥=⑤/①	5.05%	5.19%	5.27%	5.34%
坏账准备覆盖比例⑦=⑤/④	15.36%	400.12%	13,772.43%	14,537.93%

注：期后回款金额数据截至 2022 年 8 月 31 日。

报告期内，公司形成应收账款的客户主要包括海尔集团、美的集团等行业巨头，该等客户信用资质良好、资金实力较强，并与公司保持长期稳定的合作关系，公司应收账款的回收有良好的保障。截至 2022 年 8 月末，公司报告期各期末应收账款的期后回款金额分别为 10,722.69 万元、10,741.83 万元、14,671.73 万元及 8,898.60 万元，累计期后回款比例分别为 99.96%、99.96%、98.70%、67.12%；2019 年末、2020 年末及 2021 年末应收账款期后回款比例均超过 98.00%，2022 年 6 月末因距期后回款统计截止日时间较短，导致应收账款期后回款比例较低。

此外，由于公司加强客户信用风险管控，一年以上长账龄应收账款余额较少。

公司严格按照坏账准备计提政策计提坏账准备，报告期各期末综合坏账准备计提比例分别为 5.34%、5.27%、5.19%及 5.05%。2019 年末、2020 年末及 2021 年末对应坏账准备金额均超过截至 2022 年 8 月末未回款的应收账款余额，2022 年 6 月末因距期后回款统计截止日时间较短，导致计提的坏账准备未覆盖未回款的应收账款余额。

综上，公司应收账款坏账准备计提充分，能够基本覆盖未回款的应收账款金额。

三、说明报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况（金额及比例）、逾期应收账款的账龄分布情况，逾期的统计口径及其准确性，应收账款逾期比例变动原因，逾期款项期后回款的付款方是否是客户自身。

（一）应收账款逾期情况及期后累计回款情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况及期后累计回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收账款余额①	13,257.06	14,864.46	10,745.94	10,726.64
逾期应收账款金额②	2,147.51	899.86	737.78	780.46
逾期应收账款占比③=②/①	16.20%	6.05%	6.87%	7.28%
逾期应收款期后回款④	1,828.64	802.62	733.67	776.52
逾期应收款期后回款占比⑤=④/②	85.15%	89.19%	99.44%	99.49%
期后回款付款方与交易客户是否一致	是	是	是	是

注：报告期各期末应收账款期后回款统计截至 2022 年 8 月 31 日。

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 780.46 万元、737.78 万元、899.86 万元和 2,147.51 万元，逾期应收账款占各期末应收账款余额的比例分别为 7.28%、6.87%、6.05%和 16.20%。2019 年末、2020 年末和 2021 年末，公司应收账款逾期比例比较稳定，2022 年 6 月末，应收账款逾期比例上升较多，主要原因系道尔曼付款系统出现故障，导致第二季度货款出现逾期，快扣 6 月份销售规模较大，额度增加导致客户内部付款审批较慢，未及时回款。

截至 2022 年 8 月末，2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末逾期应收账款累计期后回款金额分别为 776.52 万元、733.67 万元、802.62 万元和

1,828.64 万元，逾期应收账款累计期后回款比例分别为 99.49%、99.44%、89.19%和 85.15%，公司报告期各期末逾期应收账款期后回款比例均超过 80%，回款较好。

（二）逾期应收款的账龄分布情况

报告期各期末，公司逾期应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄分布情况	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
1 年以内	2,111.00	722.47	560.64	567.05
1-2 年	33.23	174.10	169.71	163.60
2-3 年	1.02	1.02	0.55	49.81
3-4 年	0.52	0.54	6.89	-
4-5 年	1.75	1.73	-	-
合计	**2,147.51**	**899.86**	**737.78**	**780.46**

由上表可知，公司逾期应收款账龄分布以 1 年以内为主，截至 2022 年 6 月末，逾期应收账款 1 年以上账龄的金额为 36.51 万元，占逾期应收款的比例为 1.70%，占比较小。

（三）逾期的统计口径及其准确性

公司根据与客户签署合同中结算方式及信用政策，结合应收账款实际账龄，识别单个客户应收账款是否存在逾期情况，统计口径准确。

（四）逾期款项期后回款的付款方是否是客户自身

报告期各期末，公司逾期应收账款期后回款的付款方与交易对应的具体客户一致，不存在第三方代为支付逾期款的情形。

四、说明账龄 1 年以上的应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司的原因及合理性，结合报告期各期末应收账款账龄情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性；按照同行业可比公司坏账准备比例，模拟测算对财务数据的影响。

（一）发行人报告期各期末应收账款账龄

报告期各期末，发行人应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	13,220.55	99.72%	14,687.07	98.81%	10,568.79	98.35%	10,513.23	98.01%
1-2 年	33.23	0.25%	174.10	1.17%	169.71	1.58%	163.60	1.53%
2-3 年	1.02	0.01%	1.02	0.01%	0.55	0.01%	49.81	0.46%
3-4 年	0.52	0.00%	0.54	0.00%	6.89	0.06%	-	-
4-5 年	1.75	0.01%	1.73	0.01%	-	-	-	-
合计	**13,257.06**	**100.00%**	**14,864.46**	**100.00%**	**10,745.94**	**100.00%**	**10,726.64**	**100.00%**

公司应收账款客户主要包括海尔集团、美的集团等行业巨头，该等客户信用资质良好、资金实力较强，应收账款资产质量较高，回收风险较低。报告期各期末，公司账龄 1 年以内的应收账款占比均超过 98%，公司账龄结构合理，不存在较大的坏账风险，公司根据有关规定计提坏账准备。

（二）报告期坏账实际核销情况

报告期内发行人未发生核销坏账的情况。

（三）与同行业可比公司坏账计提政策对比情况

报告期内，公司及同行业可比公司根据新金融工具准则，将应收账款划分为若干组合，对于划分为账龄组合的应收账款，按照应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率计算预期信用损失。报告期内，发行人按组合计提或按信用风险特征组合计提的坏账准备政策与同行业可比公司相比情况如下：

单位：%

账龄	超捷股份	长华集团	晋亿实业	七丰精工	行业平均	发行人
1 年以内	5.00	5.00	2.00	5.00	4.25	5.00
1-2 年	30.00	20.00	20.00	10.00	20.00	20.00
2-3 年	80.00	100.00	30.00	30.00	60.00	30.00
3-4 年	100.00	100.00	50.00	50.00	75.00	50.00
4-5 年	100.00	100.00	100.00	80.00	95.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：数据来源为同行业可比公司定期报告及招股说明书。

如上表所示，发行人 1 年以内、1-2 年和 5 年以上应收账款坏账准备计提比例与同行业上市公司计提比例基本一致，2-5 年应收账款坏账准备计提比例低于

同行业上市公司均值，主要是因为选取的可比上市公司中，超捷股份和长华集团对 3 年以上应收账款全额计提坏账准备。

发行人应收账款客户主要包括海尔集团、美的集团等行业巨头，应收账款回收保障性高，发生坏账的可能性小，报告期内，发行人应收账款回收情况良好，2 年以上应收账款余额较小，且未核销过应收账款，截至 2022 年 6 月 30 日，发行人计提应收账款坏账准备 669.64 万元，占应收账款余额的比例为 5.05%，计提充分。

（四）按照同行业可比公司坏账准备比例，模拟测算对财务数据的影响

发行人按照同行业可比公司坏账准备比例的平均水平，模拟测算的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
模拟测算前净利润①	3,940.06	4,987.67	4,063.95	-1,047.61
模拟测算后净利润②	3,928.87	5,019.75	4,077.42	-1,044.60
测算差异②-①	-11.19	32.07	13.47	3.01

由上表可见，如果按照同行业可比公司平均计提水平计提坏账减值准备，与发行人实际净利润差异较小。

五、说明对青岛晟科材料有限公司的信用政策，其回款比例较低的原因及合理性，是否需要单项计提坏账准备。

报告期各期末，公司应收青岛晟科材料有限公司款项的情况及期后累计回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
应收账款余额①	174.17	240.85	312.29	181.54
期后回款金额②	97.29	231.29	312.29	181.54
期后回款比例③=②/①	55.86%	96.03%	100.00%	100.00%
期后未回款余额④=①-②	76.88	9.56	-	-

注：期后回款金额数据截至 2022 年 8 月 31 日。

发行人对青岛晟科材料有限公司的信用政策为客户收到发票后 90 天内结算。

青岛晟科材料有限公司回款比例较低的原因系为应对价格波动带来的风险，客户采取备货制度，导致资金周转较慢，实际款项结算滞后。该客户经营情况良好，具备偿债能力，公司应收款项的信用风险未发生显著变化。截至 2022 年 6 月末，发行人对其应收账款的账龄均为 1 年以内，账龄较短，且截至本回复出具日已收到 97.29 万元回款，不存在重大坏账风险。

综上所述，截至 2022 年 6 月末，公司对青岛晟科材料有限公司的应收账款无明显减值迹象，不需单项计提坏账准备。

六、说明 1 年以上应收账款未收回的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回款计划，相关坏账准备计提比例的谨慎性，上述应收账款期后回款情况、是否符合预期，并结合客户的经营情况及偿债能力分析坏账准备计提的充分性。

（一）1 年以上应收账款总体情况

报告期各期末，公司账龄 1 年以上应收账款总体情况如下：

单位：万元

账龄	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	13,220.55	99.72%	14,687.07	98.81%	10,568.79	98.35%	10,513.23	98.01%
1 年以上	36.51	0.28%	177.39	1.19%	177.15	1.65%	213.41	1.99%
合计	**13,257.06**	**100.00%**	**14,864.46**	**100.00%**	**10,745.94**	**100.00%**	**10,726.64**	**100.00%**

公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，报告期各期末，公司一年以上应收账款余额分别为 213.41 万元、177. 15 万元、177.39 万元和 36.51 万元，占比分别为 1.99%、1.65%、1.19%和 0.28%，一年以上应收账款余额及占比持续下降，公司应收账款账龄结构不断优化。

（二）1 年以上应收账款主要客户情况

报告期各期末，公司账龄 1 年以上应收账款主要客户情况如下：

单位：万元

截至日	1 年以上主要客户	账龄 1 年以上金额	占当期 1 年以上应收账	坏账计提金额	坏账计提比例	截至 2022 年 8 月末回	未回款原因

			款总额比			款金额	
2022年6月末	启东市汇通螺丝厂	29.77	81.54%	7.02	23.56%	20.00	截至2022年8月末账龄1年以上欠款已支付20.00万元
2021年末	青岛晟科材料有限公司	157.85	88.99%	35.72	22.63%	157.85	截至2022年8月末账龄1年以上欠款已全额支付
2020年末	青岛晟科材料有限公司	117.45	66.30%	33.23	28.29%	117.45	截至2022年8月末账龄1年以上欠款已全额支付
	海尔集团大连电器产业有限公司	43.38	24.49%	14.87	34.27%	43.38	截至2022年8月末账龄1年以上欠款已全额支付
2019年末	海尔集团大连电器产业有限公司	161.07	75.48%	40.16	24.93%	161.07	截至2022年8月末账龄1年以上欠款已全额支付
	青岛海达源采购服务有限公司	36.86	17.27%	11.01	29.87%	36.86	截至2022年8月末账龄1年以上欠款已全额支付

上述客户经营情况及偿债能力正常，发行人与其不存在纠纷或潜在纠纷。

如上表所示，截至2022年8月末，除启东市汇通螺丝厂外，公司报告期各期末1年以上的主要应收账款均完成回款，启东市汇通螺丝厂经营情况及偿债能力正常，截至2022年8月末，1年以上账龄的应收账款已回款20.00万元，仅有9.77万元未回款，金额较小。

此外，公司持续关注未回款客户是否存在经营风险变化，报告期内发行人前述客户信用良好，客户的经营情况及偿债能力无异常，相关坏账准备计提比例谨慎，坏账准备计提充分。

七、说明应收账款周转率低于同行业可比公司的原因及合理性。

发行人与同行业可比的应收账款周转率情况如下：

单位：次

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
超捷股份	1.63	3.78	3.45	3.53
长华集团	3.56	6.48	6.80	6.19
晋亿实业	1.99	4.43	4.09	4.55
七丰精工	2.08	4.39	4.64	5.95

同行业平均	**2.31**	**4.77**	**4.75**	**5.06**
发行人	**1.53**	**3.37**	**3.14**	**3.54**

注：2022 年 1-6 月的应收账款周转率未做年化处理

1、报告期各期应收账款周转率变化与公司信用政策基本匹配

公司主要客户为海尔集团、美的集团、快扣、道尔曼等公司。根据公司与客户签订的销售合同，内销客户信用期一般为客户收到公司开具的增值税发票入账后 1-3 个月付款，考虑开票时间、发票流转时间及客户入账时间，公司内销主要客户的实际回款时间一般为 2-4 个月。外销客户信用期一般为发货后 1-2 个月或者见提单 0-90 天付款不等，不同客户差别较大，因此，公司报告期各期应收账款周转率维持在 3-4 次/年之间，与公司给予客户的信用期匹配。

2、应收账款周转率低于同行业可比公司的原因

报告期内，公司的应收账款周转率整体上低于可比上市公司，主要系公司与可比上市公司的客户结构以及给予客户的信用期不同所致。（1）超捷股份、长华集团的紧固件产品主要应用于汽车领域，主要客户分别为汽车零部件企业和整车厂，发行人应收账款周转率与超捷股份接近，长华集团应收账款周转率较高，拉高了同行业均值，主要系长华集团在汽车零部件行业中处于一级供应商地位，其客户主要为国内知名整车生产厂商，信用期一般为 30-90 天，导致应收账款周转率相对较高；（2）晋亿实业主要涉及铁路、汽车、建筑、钢结构等行业，其客户结构与发行人存在较大差异，该公司大额应收账款主要基于铁路扣件合同形成，客户主要是国有控股下属的铁路建设单位，回款较为及时，因此其应收账款周转率略高于发行人；（3）七丰精工客户主要为铁路扣件、铁路机车、建筑行业、航空航天等企业，同时外销占较高，境外客户回款较为及时，并且主要客户的收款期在 45-90 天内，因此七丰精工的应收账款周转率高于发行人。

综上，公司应收账款周转率低于同行业可比公司主要系客户结构不同且不同应用领域客户的信用期不同等原因所致，公司的应收账款周转率水平与公司给予客户的信用期及经营情况相匹配。

八、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

保荐人、申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期各期前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式和信用政策，了解报告期内信用政策变动情况以及新增客户与存量客户信用政策差异情况；

2、获取发行人销售合同，了解合同中对发行人义务履行的规定，判断是否存在将合同资产计入应收账款的情形；

3、获取并复核发行人应收账款期后回款情况统计表，结合各期末应收账款期后回款情况，判断坏账准备余额是否能覆盖期后尚未回款的应收账款；

4、获取并检查发行人逾期应收账款明细表、销售合同，了解逾期应收账款计算口径，评价逾期应收账款计算口径是否合理，复核发行人逾期应收账款金额、账龄、坏账准备计提、期后回款情况；检查期后回款银行流水和银行回单，检查逾期应收账款期后回款单位与交易对应的客户是否一致；

5、获取并复核发行人应收账款账龄明细表，查阅同行业可比公司应收账款坏账计提政策，对比分析发行人应收账款坏账计提政策的合理性，测算并评价发行人坏账准备计提的充分性；核实报告期内发行人应收账款坏账准备实际核销情况，分析应收账款坏账准备计提金额是否充分；

6、获取并复核报告期青岛晟科材料有限公司的信用政策、期后累计回款金额及比例，了解发行人对青岛晟科材料有限公司货款未及时收回的原因，判断是否存在需要单项计提坏账准备的情形；

7、核查 1 年以上应收账款未收回的原因、期后回款金额、后续回款计划；核查 1 年以上应收账款对应项目是否存在纠纷或潜在纠纷、客户经营情况、偿债能力是否存在异常等；核查公司应收账款减值测试的过程和依据、坏账计提政策，复核公司减值测试过程；

8、查阅同行业可比公司应收账款周转率，对比分析发行人应收账款周转率较低的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内前五大客户的销售结算模式及信用政策未发生重大变化，新增主要客户的信用政策会结合客户订单规模、合作程度、商业信誉、结算需求、双方商业谈判等情况综合确定，与存量客户信用政策的差异具有合理性，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；应收账款和合同资产的区分准确，不存在将合同资产计入应收账款的情形。

2、公司报告期各期末的应收账款期后回款情况正常，坏账准备能够覆盖期后尚未回款的应收账款，坏账准备计提充分。

3、报告期各期末，公司逾期应收账款金额较小，回收情况良好。逾期应收账款统计口径准确，公司不存在逾期应收账款期后回款的付款方与交易对应的具体客户不一致的情形。

4、公司报告期各期末应收账款的账龄结构合理，坏账计提比例与同行业可比公司相比不存在明显差异，报告期内公司未发生核销坏账的情况，应收账款坏账准备计提充分。

5、截至 2022 年 6 月末，公司对青岛晟科材料有限公司的应收账款无明显减值迹象，不需单项计提坏账准备。

6、发行人 1 年以上应收账款金额较小，且期后回款良好，尚未收回的款项可被发行人计提的坏账准备充分覆盖，发行人已充分识别应收账款可能存在的减值迹象，相关坏账准备计提比例谨慎，坏账准备计提充分。

7、公司应收账款周转率低于同行业可比公司主要系客户结构不同且不同应用领域客户的信用期不同等原因所致，公司的应收账款周转率水平与公司给予客户的信用期及经营情况相匹配。

问题 18、关于存货

申报材料显示：

（1）发行人实行以销定产为主的生产模式。报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 7,154.31 万元、8,034.93 万元和 12,451.78 万元，主要为在产品和库存商品。

（2）发行人对原材料设置安全库存，确保原材料的合理储备。报告期各期末，发行人原材料账面价值分别为 556.53 万元、1,073.34 万元和 1,587.33 万元；在产品账面价值分别为 2,176.39 万元、2,852.57 万元和 5,840.71 万元，均呈现逐年增长趋势。

（3）发行人未披露存货库龄分布情况。

（4）发行人为配合部分下游客户的库存管理，产品送入客户指定仓库后尚未领用部分形成发出商品。发行人各期均对发出商品计提跌价准备。

请发行人：

（1）结合采购模式、经营模式、生产模式及生产周期、备货政策等因素，说明存货结构的合理性，存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及差异原因；各期在产品金额较大是否符合行业特点。

（2）说明各类别存货备货标准（或安全库存）、订单覆盖率及与“以销定产”生产模式的匹配性，结合上述情况进一步分析在产品和库存商品规模的合理性，2021 年在产品金额高于其他类别存货的原因及合理性；发行人的存货计价方法，与同行业可比公司是否存在差异。

（3）说明各类别存货的期后累计结转金额及比例，是否存在长期未结转的情形，是否存在将当期应结转的成本费用计入存货。

（4）说明存货库龄分布情况、与同行业可比公司的差异情况及合理性，各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷；不同产品的平均销售周期、平均生产周期，结合相关情况说明不同库龄存货金额变动的原因。

（5）结合存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、

可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提比例与可比公司的差异等，说明存货跌价准备计提的充分性。

（6）说明如何识别发出商品的权属，并确保其金额的真实、准确、完整，产品送入客户指定仓库后是否存在毁损灭失的情形，相关处理过程及损失承担方，发出商品计提存货跌价准备的原因及合理性。

（7）说明对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响。

请保荐人、申报会计师：

（1）对上述问题发表明确意见。

（2）说明存货函证的具体内容、方式、过程及对象、比例、函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序。

（3）说明存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分。

（4）说明避免发行人将当期应结转成本费用计入存货科目的核查方法、比例、结论，论证相关核查的充分性、有效性。

（5）说明对存货跌价准备计提充分性是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，以及具体核查情况。

【回复】

一、结合采购模式、经营模式、生产模式及生产周期、备货政策等因素，说明存货结构的合理性，存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及差异原因；各期在产品金额较大是否符合行业特点。

（一）存货结构的合理性分析

报告期各期末，公司存货账面余额结构如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,769.78	12.24%	1,587.33	12.07%	1,073.34	12.34%	556.53	7.16%
在产品	5,428.22	37.55%	5,840.71	44.40%	2,852.57	32.78%	2,176.39	28.00%
库存商品	6,815.33	47.16%	5,320.28	40.44%	4,341.09	49.89%	4,571.97	58.82%
发出商品	441.12	3.05%	406.21	3.09%	434.54	4.99%	468.17	6.02%
合计	**14,454.45**	**100.00%**	**13,154.52**	**100.00%**	**8,701.55**	**100.00%**	**7,773.06**	**100.00%**

1、从采购模式和备货政策来看，公司采用“以产定购和合理库存”相结合的采购模式，生产计划部门根据销售预测和原材料库存情况制定生产计划后，按月度交由总经理审批，采购部根据审批后的生产计划确定物料需求并制定采购计划、生成采购订单。对于 ML08、1022A、35K 等使用量较大线材，公司一般会根据实际需求和经验预测储备半个月左右的使用量；对于五金件和垫圈等，由于供应商主要在浙江地区，送货比较及时，可以及时响应公司需求，公司一般不提前备货，公司原材料备货政策谨慎，因此，公司原材料占存货余额比例较低。

2、从生产模式来看，公司采用以销定产为主的生产模式，并综合考虑产品的历史销售情况、市场需求预测等因素设置合理的生产库存。公司主要客户中海尔集团、美的集团等家电类客户，部分产品型号需求比较稳定，对于销量较大的常售型号产品，公司采用备货式生产以应对客户供货需求，以保持常售型号产品的合理库存和周转需求。此外，公司产品存在多品种、多批次的特点，为了提高生产效率、减少频繁切换产品型号产生的原材料浪费，公司根据客户需求和销售预测等合理安排生产，适当集中一次性生产，但由于组装包装车间、冷镦车间产能受限，在产品中待组装包装产品、冷镦件在产品占比较高，使得在产品规模较大。

3、从销售模式来看，公司主要客户为国内外知名家电行业、汽车行业企业，公司采用直销模式。公司所生产的紧固件定制化程度高，需求量大，公司和下游客户签署销售合同，约定采购商品的交付条件和结算账期等条款。客户向公司下达的采购订单中约定具体的产品型号、价格等信息，公司根据采购订单安排具体生产和销售。公司在售型号数量众多，为保障发货的及时性，公司一般按照 2-3 个月的销售量进行备货，因此库存商品占存货余额比例较高。此外，为了满足客

户及时供货和零库存的管理要求，公司在美的集团、海尔集团等客户的主要工厂所在地设立办事处并租赁仓库，在客户提出调货申请时，公司业务人员填写调拨单并发货存放至客户仓库或客户指定的仓库，客户根据需求自行领用，公司根据客户实际领用数量及相应的对账单进行收入确认和货款结算，因此，报告期各期末存在少量发出商品。

综上，公司存货结构合理，与同行业可比公司存在差异，具有合理性；各期在产品金额较大，与同行业可比公司存在差异，主要系公司进行生产备货，但由于组装包装车间、冷镦车间产能受限，在产品中待组装包装产品、冷镦件在产品占比较高，使得在产品规模较大，符合公司实际生产经营情况。

（二）存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及差异原因

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货构成情况如下：

年度	项目	超捷股份	长华集团	晋亿实业	七丰精工	行业平均	发行人
2022年6月末	原材料	20.63%	28.07%	36.29%	26.00%	27.75%	12.24%
	在产品	29.92%	18.23%	22.09%	6.26%	19.13%	37.55%
	库存商品	29.35%	14.22%	41.62%	55.66%	35.20%	47.16%
	发出商品	20.10%	39.48%	-	12.08%	17.92%	3.05%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2021年末	原材料	16.85%	28.29%	36.58%	29.51%	27.80%	12.07%
	在产品	25.90%	21.21%	23.08%	5.28%	18.87%	44.40%
	库存商品	38.11%	14.36%	40.35%	52.63%	36.36%	40.44%
	发出商品	19.14%	36.14%	-	12.59%	16.97%	3.09%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2020年末	原材料	17.37%	30.79%	31.63%	35.24%	28.76%	12.34%
	在产品	28.40%	14.83%	21.84%	8.78%	18.46%	32.78%
	库存商品	36.36%	19.34%	46.53%	46.21%	37.11%	49.89%
	发出商品	17.87%	35.04%	-	9.77%	15.67%	4.99%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2019年末	原材料	19.00%	30.37%	24.76%	36.25%	27.59%	7.16%
	在产品	21.02%	12.30%	18.56%	5.57%	14.36%	28.00%
	库存商品	45.03%	21.06%	56.68%	45.14%	41.98%	58.82%

年度	项目	超捷股份	长华集团	晋亿实业	七丰精工	行业平均	发行人
	发出商品	14.95%	36.27%	-	13.04%	16.07%	6.02%
	合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：为统一比较口径，周转材料计入原材料，委托加工物资计入在产品。

1、原材料占比低于同行业

公司原材料主要为线材、五金件和垫圈，报告期各期末原材料占存货余额比例分别为 7.16%、12.34%、12.07%和 12.24%，占比较低。从采购模式和备货政策来看，公司采用以产定购和合理库存相结合的采购模式，对于 ML08、1022A、35K 等使用量较大线材，公司一般会根据实际需求和经验预测储备半个月左右的使用量；对于五金件和垫圈等，由于供应商主要在浙江地区，送货比较及时，能及时响应公司需求，公司一般不提前备货，相比于同行业公司，公司原材料备货政策比较谨慎。因此，公司原材料占存货余额比例较低。

2、在产品占比高于同行业

公司在产品主要为已领用尚未投料的材料、各生产环节中未完工的半成品以及外协供应商进行表面处理、机加工的委托加工物资。公司在产品占比高于同行业，主要原因如下：

（1）部分工序产能受限：同行业公司的客户主要处于汽车行业、轨道交通行业、建筑行业等，而公司主要客户为海尔集团、美的集团等家电类客户，部分产品型号需求比较稳定，对于销量较大的常售型号产品，公司采用备货式生产以应对客户供货需求，以保持常售型号产品的合理库存和周转需求；此外公司产品存在多品种、多批次的特点，为了提高生产效率、减少频繁切换产品型号产生的原材料浪费，公司合理安排生产，适当集中一次性生产，但受组装和包装车间、冷镦车间产能限制，车间未完工的产品较大，使得在产品规模较大。

报告期各期末各车间在产品具体如下：

单位：万元

类别	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
待组装包装在产品	2,179.56	40.16%	2,437.29	41.74%	1,178.01	41.31%	765.88	35.19%

类别	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
冷镦件在产品	1,847.60	34.04%	1,664.20	28.49%	616.36	21.61%	435.93	20.03%
外协在产品	964.64	17.77%	1,156.58	19.80%	356.11	12.48%	509.73	23.42%
其他	436.42	8.04%	582.64	9.98%	702.09	24.61%	464.85	21.36%
合计	**5,428.22**	**100.00%**	**5,840.71**	**100.00%**	**2,852.57**	**100.00%**	**2,176.39**	**100.00%**

（2）发行人生产工序齐全，生产周期较长：公司的生产流程涵盖毛坯材料拉丝退火、冷镦成型、机加工、热处理、表面处理、组装包装等全套生产工序，公司充分利用各工艺环节产能，生产周期较长。报告期内，在产品余额呈增长趋势，与产品销量变动趋势一致，符合公司实际生产情况。

（3）公司按照生产计划进行排产，但受客户临时需求影响，需安排临时生产订单，生产插单导致在产品金额进一步扩大。

（4）此外，考虑到上游外协厂商春节假期通常在 1 个月左右，公司在 12 月末通常需提前储备一部分在产品库存，以保证公司产品供应。2022 年 6 月末，考虑到限电影响，公司提前进行备货。

3、库存商品占比高于同行业、发出商品占比低于同行业

公司库存商品为螺栓螺钉、螺母、套件和配件等产品，发出商品主要为送至客户仓库或客户指定仓库但客户尚未领用的产品，报告期各期末库存商品占存货余额比例分别为 58.82%、49.89%、40.44%和 47.16%，高于同行业平均水平；发出商品占存货余额的比例分别为 6.02%、4.99%、3.09%和 3.05%，低于同行业平均水平。主要系公司在售型号数量众多，为保障发货的及时性，公司一般按照 2-3 个月的销售量进行备货，此外公司在美的集团、海尔集团等客户的主要工厂所在地设立办事处并租赁仓库，自行储备库存，使得库存商品的占比高于同行业；当客户提出调货申请时，公司业务人员填写调拨单并发货存放至客户仓库或客户指定仓库，可以及时响应客户需求，因此发出商品占存货余额比例较低。

二、说明各类别存货备货标准（或安全库存）、订单覆盖率及与“以销定产”生产模式的匹配性，结合上述情况进一步分析在产品和库存商品规模的合理性，

2021 年在产品金额高于其他类别存货的原因及合理性；公司的存货计价方法，与同行业可比公司是否存在差异。

（一）各类别存货备货标准（或安全库存）、订单覆盖率及与“以销定产”生产模式的匹配性

1、各类别存货备货标准（或安全库存）

报告期内，公司各类存货备货标准（或安全库存）如下：

存货类别	备货标准（或安全库存）
原材料	（1）线材：对于常用线材会储备半个月左右的使用量。 （2）五金件及垫圈；根据实际需求采购。
在产品	根据订单生产+预测订单进行排产。
库存商品	整体安全库存保持在 2-3 个月。
发出商品	在客户提出调货申请时，发货存放至客户仓库或客户指定的仓库。

报告期内，公司根据订单生产以及预测订单进行排产，并储备一定的安全库存，符合“以销定产”生产模式。

2、订单覆盖率及与“以销定产”生产模式的匹配性

公司采用以销定产为主的生产模式，并综合考虑产品的历史销售情况、市场需求预测等因素设置合理的生产库存。对于海尔集团、美的集团等主要客户，公司与其签订年度框架合同，客户每月与公司沟通确认采购计划，公司最终依据客户系统显示数量每天发货，因此，海尔集团、美的集团等主要客户，公司以其需求计划作为订单金额与存货余额进行对比分析。对于道尔曼、快扣等外销客户，公司根据客户下达订单安排生产。

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
期末存货账面余额①	14,454.45	13,154.52	8,701.55	7,773.06
期末订单金额②	11,620.43	11,429.88	7,861.33	6,612.22
订单覆盖率③	80.39%	86.89%	90.34%	85.07%

报告期各期末，公司订单覆盖率为 85.07%、90.34%、86.89%和 80.39%，公司期末存货订单覆盖率整体较高，主要系公司产品整体采用“以销定产”的销售策略，依据客户的需求计划制定公司的生产计划。存货订单覆盖比例整体在

80%-90%之间，主要系公司为满足客户供货及时性要求以及应对客户弹性订单需求等情况，设置了合理的安全存货库存，保障日常销售供货的稳定性。

2022 年 6 月末，公司订单覆盖率相比于其他年末较低，主要原因为 6 月末公司处于销售淡季。公司的客户主要为海尔集团、美的集团等大型家电生产企业，公司与主要客户的合作具有稳定性，在未发生异常经营状况的前提下，客户一般会依据年度招投标或者议价中确定的份额持续向公司采购，因此，公司在 6 月末对下半年销售旺季需求量较大的产品进行了适当备货。

因此，公司的期末存货余额与订单金额、公司的经营特征相匹配，符合“以销定产”生产模式。

（二）在产品和库存商品规模的合理性以及 2021 年在产品金额高于其他类别存货的原因及合理性

报告期各期末，公司在产品金额、库存商品金额和主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月/2022 年 6 月末	2021 年度/2021 年末	2020 年度/2020 年末	2019 年度/2019 年末
主营业务成本①	13,566.59	27,673.55	22,062.93	22,364.45
平均月度库存商品结转成本金额②=①/12	2,261.10	2,306.13	1,838.58	1,863.70
在产品账面平均余额③	5,634.46	4,346.64	2,514.48	2,311.13
在产品账面余额占月度平均主营业务成本④=③/②	2.49	1.88	1.37	1.24
库存商品账面平均余额⑤	6,067.81	4,830.69	4,456.53	4,571.97
库存商品账面余额占月度平均主营业务成本⑥=⑤/②	2.68	2.09	2.42	2.45

注：主营业务成本不含合同履约成本。

报告期各期末，库存商品账面余额占平均月度库存商品结转成本金额分别为 2.45、2.42、2.09 和 2.68，占比整体在 2-3 个月左右，与公司的销售周期匹配。

报告期各期末，在产品账面余额占平均月度库存商品结转成本金额的比例分别为 1.24、1.37、1.88 和 2.49，占比整体在 1-2 个月左右，与公司的生产周期匹配，2021 年末和 2022 年 6 月末在产品金额较高，主要系随着公司销售规模的增

长，其中 2021 年度主营业务收入较 2020 年度增长 26.72%，生产规模扩大，但受组装和包装车间、冷镦车间产能限制，车间未完工的产品较大，使得在产品规模较大。报告期各期末各车间在产品具体如下：

单位：万元

类别	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
待组装包装在产品	2,179.56	40.16%	2,437.29	41.74%	1,178.01	41.31%	765.88	35.19%
冷镦件在产品	1,847.60	34.04%	1,664.20	28.49%	616.36	21.61%	435.93	20.03%
外协在产品	964.64	17.77%	1,156.58	19.80%	356.11	12.48%	509.73	23.42%
其他	436.42	8.04%	582.64	9.98%	702.09	24.61%	464.85	21.36%
合计	**5,428.22**	**100.00%**	**5,840.71**	**100.00%**	**2,852.57**	**100.00%**	**2,176.39**	**100.00%**

（三）公司的存货计价方法以及同行业公司对比情况

公司存货包括日常活动中持有以备出售的产成品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料等。公司存货按照成本进行初始计量，发出存货采用加权平均法核算，资产负债表日按照成本与可变现净值孰低计量。

经查阅公开信息，同行业可比公司发出存货计价方法均为加权平均法，与发行人一致，发行人存货计价方法符合行业特点，与同行业可比公司不存在差异。

三、说明各类别存货的期后累计结转金额及比例，是否存在长期未结转的情形，是否存在将当期应结转的成本费用计入存货。

（一）各类别存货的期后累计结转金额及比例

发行人各类存货的期后累计结转金额与比例如下：

单位：万元

存货类别	项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
原材料	期末账面余额	1,769.78	1,587.33	1,073.34	556.53
	期后结转金额	1,712.36	1,581.17	1,073.09	556.53
	结转比例	96.76%	99.61%	99.98%	100.00%
在产品	期末账面余额	5,428.22	5,840.71	2,852.57	2,176.39
	期后结转金额	3,869.70	5,261.05	2,852.57	2,176.39

存货类别	项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
	结转比例	71.29%	90.08%	100.00%	100.00%
库存商品	期末账面余额	6,815.33	5,320.28	4,341.09	4,571.97
	期后结转金额	3,023.90	4,091.03	3,764.59	4,206.20
	结转比例	44.37%	76.90%	86.72%	92.00%
发出商品	期末账面余额	441.12	406.21	434.54	468.17
	期后结转金额	378.92	406.21	434.54	468.17
	结转比例	85.90%	100.00%	100.00%	100.00%
合计	期末账面余额	14,454.45	13,154.52	8,701.55	7,773.06
	期后结转金额	8,984.88	11,339.46	8,124.79	7,407.29
	结转比例	62.16%	86.20%	93.37%	95.29%

注：期后结转金额截至 2022 年 8 月 31 日。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司各期末存货期后结转比例分别为 95.29%、93.37%、86.20%和 62.16%，公司各类存货期后结转比例相对较高，不存在大额存货长期未结转的情况，其中部分库存商品期后未结转，主要系公司对前期销售产品的备货而形成，由于下游客户产品的市场需求发生变化，使得部分型号紧固件的需求下降。

（二）是否存在将当期应结转的成本费用计入存货

报告期内，公司不存在将当期应结转的成本费用计入存货的情形。公司制定了完善的成本核算管理制度，对原材料采购入库、材料领用、费用归集分配、产品入库、产品发货等重要流程进行了详细的规范。公司产品成本能够进行准确的划分、归集和分摊。在确认产品销售收入的同时，将对应产品的成本结转至营业成本，公司不存在将当期应结转的成本费用计入存货的情形。

四、说明存货库龄分布情况、与同行业可比公司的差异情况及合理性，各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷；不同产品的平均销售周期、平均生产周期，结合相关情况说明不同库龄存货金额变动的原因。

（一）存货库龄分布情况、与同行业可比公司的差异情况及合理性

1、报告期各期末存货库龄情况

报告期各期末，公司存货的库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022 年 6 月末									
原材料	1,769.78	1,760.23	99.46%	9.55	0.54%	-	-	-	-
在产品	5,428.22	5,428.22	100.00%	-	-	-	-	-	-
库存商品	6,815.33	5,966.56	87.55%	393.77	5.78%	120.82	1.77%	334.18	4.90%
发出商品	441.12	441.12	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	**14,454.45**	**13,596.13**	**94.06%**	**403.32**	**2.79%**	**120.82**	**0.84%**	**334.18**	**2.31%**
2021 年末									
原材料	1,587.33	1,587.08	99.98%	0.25	0.02%	-	-	-	-
在产品	5,840.71	5,840.71	100.00%	-	-	-	-	-	-
库存商品	5,320.28	4,661.98	87.63%	273.02	5.13%	124.25	2.34%	261.03	4.91%
发出商品	406.21	406.21	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	**13,154.52**	**12,495.98**	**94.99%**	**273.27**	**2.08%**	**124.25**	**0.94%**	**261.03**	**1.98%**
2020 年末									
原材料	1,073.34	1,068.24	99.52%	5.10	0.48%	-	-	-	-
在产品	2,852.57	2,852.57	100.00%	-	-	-	-	-	-
库存商品	4,341.09	3,839.38	88.44%	211.93	4.88%	129.91	2.99%	159.87	3.68%
发出商品	434.54	434.54	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	**8,701.55**	**8,194.73**	**94.18%**	**217.03**	**2.49%**	**129.91**	**1.49%**	**159.87**	**1.84%**
2019 年末									
原材料	556.53	555.83	99.87%	0.70	0.13%	-	-	-	-
在产品	2,176.39	2,176.39	100.00%	-	-	-	-	-	-
库存商品	4,571.97	4,180.86	91.45%	213.84	4.68%	40.98	0.90%	136.29	2.98%
发出商品	468.17	468.17	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	**7,773.06**	**7,381.25**	**94.96%**	**214.54**	**2.76%**	**40.98**	**0.53%**	**136.29**	**1.75%**

报告期各期末，公司存货库龄主要在 1 年以内，占比分别为 94.96%、94.18%、94.99%和 94.06%。

2、同行业可比公司存货库龄情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货库龄对比如下：

年度	存货类别	库龄	超捷股份	长华集团	晋亿实业	七丰精工	发行人
2021 年末	原材料	1 年以内	91.09%	未披露	未披露	未披露	99.98%
		1 年以上	8.91%	未披露	未披露	未披露	0.02%
	在产品	1 年以内	100.00%	未披露	未披露	未披露	100.00%
		1 年以上	-	未披露	未披露	未披露	-

年度	存货类别	库龄	超捷股份	长华集团	晋亿实业	七丰精工	发行人
	库存商品	1 年以内	85.34%	未披露	未披露	未披露	87.63%
		1 年以上	14.66%	未披露	未披露	未披露	12.37%
	发出商品	1 年以内	98.95%	未披露	未披露	未披露	100.00%
		1 年以上	1.05%	未披露	未披露	未披露	-
	周转材料	1 年以内	99.23%	未披露	未披露	未披露	-
		1 年以上	0.77%	未披露	未披露	未披露	-
2020 年末	原材料	1 年以内	87.01%	未披露	未披露	未披露	99.52%
		1 年以上	12.99%	未披露	未披露	未披露	0.48%
	在产品	1 年以内	98.49%	未披露	未披露	未披露	100.00%
		1 年以上	1.51%	未披露	未披露	未披露	-
	库存商品	1 年以内	78.41%	未披露	未披露	未披露	88.44%
		1 年以上	21.59%	未披露	未披露	未披露	11.56%
	发出商品	1 年以内	99.39%	未披露	未披露	未披露	100.00%
		1 年以上	0.61%	未披露	未披露	未披露	-
	周转材料	1 年以内	100.00%	未披露	未披露	未披露	-
		1 年以上	-	未披露	未披露	未披露	-
2019 年末	原材料	1 年以内	83.78%	83.08%	未披露	未披露	99.87%
		1 年以上	16.22%	16.92%	未披露	未披露	0.13%
	在产品	1 年以内	100.00%	99.55%	未披露	未披露	100.00%
		1 年以上	-	0.45%	未披露	未披露	-
	库存商品	1 年以内	82.50%	97.11%	未披露	未披露	91.45%
		1 年以上	17.50%	2.89%	未披露	未披露	8.55%
	发出商品	1 年以内	97.28%	-	未披露	未披露	100.00%
		1 年以上	2.72%	-	未披露	未披露	-
	周转材料	1 年以内	100.00%	-	未披露	未披露	-
		1 年以上	-	-	未披露	未披露	-

注：同行业可比公司中超捷股份未披露一年以上具体库龄，因此 1 年以上合计对比分析。

根据同行业可比公司披露的库龄情况，发行人与同行业可比公司的存货库龄主要在 1 年以内。

（二）各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷；

公司存货中原材料以及库存商品存在库龄超过 1 年的情况，具体分析如下：

1、原材料

报告期各期末，公司原材料库龄超过 1 年的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
线材	9.55	0.25	5.10	0.70

报告期各期末，库龄超过 1 年的原材料主要为线材，金额较小，主要系部分特殊材质的线材未完全使用形成结余。

2、库存商品

报告期各期末，公司库存商品库龄超过 1 年的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
螺栓螺钉	575.27	437.57	331.59	252.79
配件	130.56	117.16	104.95	97.05
螺母	110.14	70.09	41.91	31.67
套件	32.80	33.48	23.26	9.60
合计	**848.77**	**658.30**	**501.71**	**391.11**

报告期各期末，库龄超过 1 年的库存商品余额分别为 391.11 万元、501.71 万元、658.30 万元和 848.77 万元，主要系公司对前期销售产品的备货而形成，由于下游客户产品的市场需求发生变化，使得部分型号紧固件的需求下降，导致少量存货库龄较长。

综上，报告期各期末，公司库龄超过 1 年的原材料主要系部分特殊材质的线材未完全使用形成结余，库龄超过 1 年的库存商品主要系对前期常售型号产品的备货，不存在滞销或销售退回情形，与客户不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）不同产品的平均销售周期、平均生产周期，结合相关情况说明不同库龄存货金额变动的原因

报告期内，公司不同产品平均销售周期和平均生产周期如下：

产品类别	平均销售周期	平均生产周期
螺栓螺钉	70-90 天	1-2 个月
螺母	60-80 天	
套件	40-60 天	
配件	55-85 天	

报告期各期末，公司存货库龄主要在 1 年以内，占比分别为 94.96%、94.18%、

94.99%和 94.06%。公司按照订单式生产和适量备货相结合的原则组织生产，采用以产定购和合理库存的方式进行采购，对于使用量较大线材一般会根据实际需求和经验预测储备半个月左右的使用量，原材料周转耗用较为及时；此外，公司产品的平均生产周期为 1-2 个月，销售周期为 2-3 个月，因此，存货库龄主要集中在 1 年以内。

五、结合存货库龄结构、期后结转情况、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提比例与可比公司的差异等，说明存货跌价准备计提的充分性。

（一）存货库龄分布情况及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货库龄分布情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
1 年以内	账面余额	13,596.13	12,495.98	8,194.73	7,381.24
	存货跌价准备	279.04	343.88	357.70	400.39
	跌价比例	2.05%	2.75%	4.36%	5.42%
1 年以上	账面余额	858.32	658.55	506.81	391.81
	存货跌价准备	569.37	358.86	308.91	218.36
	跌价比例	66.34%	54.49%	60.95%	55.73%
合计	账面余额	14,454.45	13,154.52	8,701.55	7,773.06
	存货跌价准备	848.41	702.74	666.61	618.75
	跌价比例	5.87%	5.34%	7.66%	7.96%

由上表可见，报告期各期，公司存货的库龄主要在 1 年以内，各期对库龄 1 年以内存货计提的跌价准备分别为 5.42%、4.36%、2.75%和 2.05%；库龄超过 1 年的存货主要系公司对部分常售型号产品的备货，以应对客户临时需求，对于库龄在 1 年以上的存货经识别分析后，对存在客户暂停使用或需求下降等减值迹象的存货计提跌价准备，各期计提的存货跌价准备分别为 55.73%、60.95%、54.49%和 66.34%。公司已按照存货成本与可变现净值孰低原则确认存货跌价情况，存货跌价准备计提充分。

（二）公司存货期后结转情况及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货期后结转情况及存货跌价准备计提情况具体如下：

单元：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
期末存货余额①	14,454.45	13,154.52	8,701.55	7,773.06
期后结转金额②	8,984.88	11,339.46	8,124.79	7,407.29
期后未结转金额③	5,469.57	1,815.07	576.75	365.77
其中：截至 2022 年 8 月 31 日，超过 1 年未结转存货金额④	848.79	701.79	576.75	365.77
期后结转比例⑤=②/①	62.16%	86.20%	93.37%	95.29%
截至 2022 年 8 月 31 日，超过 1 年未结转存货跌价准备计提金额⑥	613.27	501.32	427.09	271.03
截至 2022 年 8 月 31 日，超过 1 年未结转存货跌价准备计提比例⑦=⑥/④	72.25%	71.44%	74.05%	74.10%

注：期后结转金额截至 2022 年 8 月 31 日。

如上表所示，公司存货期后结转情况良好，截至 2022 年 8 月 31 日，报告期各期末超过 1 年未结转存货金额分别为 365.77 万元、576.75 万元、701.79 万元和 848.79 万元，存货跌价准备计提比例分别为 74.10%、74.05%、71.44%和 72.25%，存货跌价准备已充分计提。

（三）存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据

资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提跌价准备。公司存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据如下：

项目	可变现净值确定的方法	跌价准备测试的方法
原材料	持有以生产为目的的原材料：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、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值	按照原材料账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备
在产品	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、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值	按照在产品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
库存商品	（1）按照接近资产负债表日公司销售该商品的平均销售价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；（2）库龄在一年以上的库存商品，按照材料重量*预计售价减去估计的销售费用和相关税费后	按照库存商品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

	的金额确定	
发出商品	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	按照发出商品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备

（四）存货跌价准备计提比例与可比公司对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
超捷股份	7.31%	5.12%	7.06%	7.76%
长华集团	4.66%	7.37%	7.22%	5.67%
晋亿实业	7.21%	7.61%	9.16%	9.05%
七丰精工	1.37%	1.85%	2.75%	3.40%
行业平均	5.14%	5.49%	6.55%	6.47%
公司	5.87%	5.34%	7.66%	7.96%

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平较为接近。

综上，公司存货库龄以一年以内为主，公司存货期后结转情况良好，于资产负债表日按照存货的账面价值与可变现净值孰低为原则对存货计提跌价准备，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平较为接近，公司存货跌价准备计提充分。

六、说明如何识别发出商品的权属，并确保其金额的真实、准确、完整，产品送入客户指定仓库后是否存在毁损灭失的情形，相关处理过程及损失承担方，发出商品计提存货跌价准备的原因及合理性。

（一）如何识别发出商品的权属，并确保其金额的真实、准确、完整

公司的发出商品主要系送入客户指定仓库后尚未领用产品，即领用确认模式下的发出商品。

公司对领用确认模式下的发出商品建立了健全的内控制度：公司将产品运送至客户仓库或者其指定的地点，送货时对方仓库管理人员与公司经办人员核对数量，经核对无误后的送货清单输入客户的供应商管理系统，公司一般于当月月末或次月初与客户核对上月的领用情况，并根据合同约定或双方协商确认的结算价

格，形成当月结算清单，经公司销售部人员核对数量、结算价格后，财务人员根据该结算清单开具增值税专用发票。发行人根据实际发货及领用情况等，确定期末发出商品的权属以及金额等情况。

（二）产品送入客户指定仓库后是否存在毁损灭失的情形，相关处理过程及损失承担方

报告期内，公司不存在产品送入客户指定仓库后毁损灭失的情形。

（三）发出商品计提存货跌价准备的原因及合理性

报告期各期末，公司发出商品余额及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
发出商品余额	441.12	406.21	434.54	468.17
发出商品存货跌价准备	18.84	16.55	22.26	26.33
跌价比例	4.27%	4.07%	5.12%	5.62%

为了保持客户良好合作关系以及有效拓展市场份额，部分产品采用竞争性价格策略，在招投标和商务谈判过程中部分产品定价较低，在结合销售售价，考虑销售费用及税金后，个别产品账面成本大于可变现净值，按差额部分计提存货跌价准备。报告期各期末，公司对发出商品可变现净值低于账面成本计提了存货跌价准备，具有合理性。

七、说明对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点比例、盘点差异数量和金额、盘点差异原因及影响。

公司分别于 2019 年 12 月 31 日、2021 年 1 月 1 日、2022 年 1 月 1 日、2022 年 7 月 1 日组织对存货进行盘点。公司存货盘点地点为公司仓库、生产车间及部分委托加工商，盘点人员为财务、仓库及生产部门人员，具体情况如下：

单位:万元

年度	存货类别	账面余额	盘点金额	盘点比例	实盘金额	盘点差异
2022 年 7 月 1 日	原材料	1,769.78	1,769.78	100%	1,769.78	-
	在产品	5,428.22	5,260.88	96.92%	5,257.03	-3.85
	库存商品	6,815.33	6,815.33	100%	6,815.33	-

年度	存货类别	账面余额	盘点金额	盘点比例	实盘金额	盘点差异
	合计	**14,013.33**	**13,845.99**	**98.81%**	**13,842.14**	**-3.85**
2022 年 1 月 1 日	原材料	1,587.33	1,587.33	100%	1,587.33	-
	在产品	5,840.71	5,683.40	97.31%	5,678.49	-4.91
	库存商品	5,320.28	5,320.28	100%	5,320.28	-
	合计	**12,748.32**	**12,591.01**	**98.77%**	**12,586.10**	**-4.91**
2021 年 1 月 1 日	原材料	1,073.34	1,073.34	100%	1,073.34	-
	在产品	2,852.57	2,749.78	96.40%	2,747.62	-2.16
	库存商品	4,341.09	4,341.09	100%	4,341.09	-
	合计	**8,267.00**	**8,164.21**	**98.76%**	**8,162.05**	**-2.16**
2019 年 12 月 31 日	原材料	556.53	556.53	100%	556.53	-
	在产品	2,176.39	2,079.70	95.56%	2,078.80	-0.90
	库存商品	4,571.97	4,571.97	100%	4,571.97	-
	合计	**7,304.89**	**7,208.20**	**98.68%**	**7,207.30**	**-0.90**

上述各期盘点数量和金额差异汇总情况如下：

项目	2022 年 7 月 1 日	2022 年 1 月 1 日	2021 年 1 月 1 日	2019 年 12 月 31 日
盘点金额差异（万元）	-3.85	-4.91	-2.16	-0.90
盘点数量差异（KG）	-3,705.49	-5,114.58	-2,457.34	-1,097.56
存货余额	14,454.45	13,154.52	8,701.55	7,773.06
金额差异比例	-0.03%	-0.04%	-0.02%	-0.01%

存货盘点差异：由上表可见，公司存货盘点差异较小，主要系部分在产品生产过程中发生的合理损耗以及称重计量误差。

八、中介机构核查意见

（一）关于存货

1、核查程序

（1）访谈公司管理层，了解公司的采购模式、生产模式和销售模式，了解公司各类存货的备货标准及备货情况，分析公司存货结构与经营特点的匹配性，以及存货结构变动的合理性；

（2）查阅同行业公司公开披露信息，比较公司与同行业公司存货结构差异；

（3）获取存货库龄表，检查库龄划分是否正确，并通过访谈了解库龄超过 1 年的存货是否存在滞销或销售退回情形，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷；检

查长库龄存货产生的原因，是否发生呆滞、变质或无法使用的情况；

（4）获取公司存货收发存明细表，核查公司存货计价方法，核查各期末存货的期后结转情况；

（5）获取期末仓库存货结存数量明细表和账面存货结存数量明细，核对期末结存是否一致，了解期末存货各项目的具体构成情况，分析存货的结存是否与产销情况一致；

（6）获取存货跌价准备的明细表，复核存货跌价准备计提是否正确，并与报表项目核对是否相符；复核公司存货的可变现净值的确定原则，检查其可变现净值计算的正确性；将存货余额与现有的订单、资产负债表日后各期的销售额和下一会计期间的预测销售额进行比较，结合毛利率变化情况，以评估存货滞销和跌价的可能性；查阅同行业公司各类存货跌价准备计提的比例，与公司的计提比例进行比较；

（7）获取公司期末订单，检查在产品、库存商品及发出商品的订单覆盖情况；

（8）获取公司 2019 年 12 月 31 日、2021 年 1 月 1 日、2022 年 1 月 1 日和 2022 年 7 月 1 日的存货盘点表，复核盘点数量与账存数量是否相符；对 2022 年 1 月 1 日、2022 年 7 月 1 日的存货执行监盘程序，复核实物数量与账存数量是否相符；

（9）获取报告期内公司存货流转涉及的单据，评估内控设计的有效性，检查内控制度的执行情况和执行效果；

（10）获取公司销售明细表，检查是否有存在销售收入但无对应销售成本的情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人存货结构合理，与公司实际生产经营状况匹配，与同行业可比公司的差异情况合理；

（2）发行人各类别存货备货标准（或安全库存）、订单覆盖率与“以销定产”生产模式相匹配，在产品和库存商品规模与实际经营情况匹配，具有合理性；2021 年末在产品金额高于其他类别存货的原因主要系公司销售规模增长，生产储备增加，但受组装和包装车间、冷镦车间产能限制，车间未完工的产品较大，使得在产品规模较大；发行人的存货计价方法与同行业可比公司一致；

（3）发行人各类别存货的期后累计结转金额及比例较高，不存在大额存货长期未结转的情形，不存在将当期应结转的成本费用计入存货；

（4）发行人存货库龄分布合理、与同行业可比公司的不存在显著差异；库龄超过 1 年的存货金额及占比较低，不存在滞销或销售退回情形，不存在与客户存在纠纷或潜在纠纷的情形；

（5）公司存货跌价准备的计提方法符合会计准则，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平接近，公司存货跌价准备计提充分；

（6）公司对领用确认模式下的发出商品建立了健全的内控制度，报告期内，未发生过产品送入客户指定仓库后毁损灭失的情形；公司对可变现净值低于账面成本的发出商品计提了存货跌价准备，具有合理性；

（7）公司对 2019 年 12 月 31 日、2021 年 1 月 1 日、2022 年 1 月 1 日和 2022 年 7 月 1 日的存货进行盘点，各期末盘点差异较小。

（二）说明存货函证的具体内容、方式、过程及对象、比例、函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序。

发行人存货主要包含原材料、在产品、库存商品和发出商品。对于期末存放于外协加工商的在产品以及存放于客户仓库或指定地点的发出商品，保荐人、申报会计师执行函证程序和期后检查程序。

1、期末外协加工商的在产品

期末存放于外协加工商的在产品主要为送至外协加工商进行外协加工但尚未完工收回的在产品，函证的具体内容为各期末外协加工的材料名称、型号数量，采取邮寄方式发函，相关供应商确认数据后向保荐人、申报会计师回函。函证具

体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
①外协在产品金额	964.64	1,156.58	356.11	509.73
②函证金额	606.50	848.07	276.92	383.52
③函证比例 ③=②/①	62.87%	73.33%	77.76%	75.24%
④回函相符金额	606.50	848.07	276.92	383.52
⑤回函不符金额	-	-	-	-
⑥未回函金额	-	-	-	-
⑦经函证确认金额	606.50	848.07	276.92	383.52
⑧替代测试金额	-	-	-	-
⑨核查金额 ⑨=④+⑧	606.50	848.07	276.92	383.52
⑩核查比例 ⑩=⑨/①	62.87%	73.33%	77.76%	75.24%

注：已将函证的数量转换为对应存货金额

2、存放客户仓库或客户指定地点的发出商品

公司期末发出商品主要为送至客户工厂或客户指定地点但客户尚未领用的产品，函证的具体内容为各期末未领用的产品名称、型号数量，采取邮寄发函的方式发函，相关客户确认数据后向保荐人、申报会计师回函。函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
①发出商品金额	441.12	406.21	434.54	468.17
②函证金额	362.30	397.89	433.26	466.14
③函证比例③=②/①	82.13%	97.95%	99.71%	99.57%
④回函相符金额	318.84	339.42	375.57	139.33
⑤回函不符金额	35.13	9.50	-	-
⑥未回函金额	8.33	48.97	57.69	326.81
⑦经函证确认金额	318.84	339.42	375.57	139.33
⑧替代测试金额	43.46	58.47	57.69	326.81
⑨核查金额⑨=⑦+⑧	362.30	397.89	433.26	466.14
⑩核查比例⑩=⑨/①	82.13%	97.95%	99.71%	99.57%

注 1：2020 年 10 月，发行人客户海尔集团旗下主要采购商青岛好品海瑞信息技术有限公司注销，其业务整体切换至青岛海达源采购服务有限公司，青岛好品海瑞信息技术有限公司无法回函，因此 2019 年回函直接确认金额较低。

注 2：已将函证的数量转换为对应存货金额

2021 年末及 2022 年 6 月末，发出商品回函存在不符，金额分别为 9.50 万元、

35.13 万元，主要系双方核算口径不一致，公司对期末已领用未开票的产品暂估收入并结转相应发出商品成本。

对于客户未回函的发出商品进行替代测试，进一步检查发货单及期后收入确认情况，报告期各期检查金额分别为 326.81 万元、57.69 万元、48.97 万元和 8.33 万元。

（三）说明存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经公司确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分。

1、存货监盘的范围

存货监盘的范围包含原材料、在产品、库存商品。

2、存货监盘方法及程序

（1）访谈公司管理层并执行分析性程序，评估公司报告期存货的重大错报风险；

（2）了解公司各类存货的性质和特点，以及存货盘点制度有效性和执行情况；

（3）获取公司 2021 年末、2022 年 6 月末的库存原材料、在产品及库存商品清单，分析其完整性，以确认监盘范围；

（4）获取公司 2021 年末、2022 年 6 月末的存货盘点计划，分析公司盘点计划的有效性，并制定合理的监盘计划；

（5）在盘点前，观察存货盘点现场，检查存货是否已经适当整理，是否摆放整齐，是否附有盘点标识，仓库是否已经停止流动；

（6）监盘过程中执行双向抽盘程序，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，或选取部分实物追查至存货盘点记录，核对存货名称、规格型号、数量情况；

（7）如存在盘点差异，了解产生差异的原因，并确定是否存在调整事项；

（8）监盘过程中，通过观察及询问程序，评估存货的状态，如是否存在毁损的情形；

（9）获取包含盘点人、监盘人签字记录的盘点表，并根据盘点结果，形成存货监盘小结。

3、监盘时间、地点、人员、监盘比例

保荐人、申报会计师的监盘地点为公司仓库、车间以及部分外协加工商，对2021年末存货的监盘时间为2022年1月1日，对2022年6月末存货的监盘时间为2022年7月1日，参与监盘的人员包括保荐机构和申报会计师。具体监盘情况如下：

单位：万元

存货类别	项目	2022年6月末	2021年末
原材料	账面余额	1,769.78	1,587.33
	监盘金额	1,066.74	1,036.84
	监盘比例	60.28%	65.32%
在产品	账面余额	5,428.22	5,840.71
	监盘金额	2,811.84	3,255.61
	监盘比例	51.80%	55.74%
库存商品	账面余额	6,815.33	5,320.28
	监盘金额	4,579.16	3,083.63
	监盘比例	67.19%	57.96%
合计	账面余额	14,013.33	12,748.32
	监盘金额	8,457.74	7,376.08
	监盘比例	60.35%	57.86%

2021年末、2022年6月末，保荐机构及申报会计师监盘比例分别为57.86%、60.35%，监盘比例较低，主要系发行人产品种类及规格型号繁多，报告期内产品型号近4000余种，监盘金额较难达到较大比例，导致整体监盘比例较低。此外，保荐人和申报会计师实施的存货监盘是基于发行人存货相关内部控制健全有效的基础上，通过采取相关措施保证了存货抽盘样本的有效性。除履行监盘程序外，还执行了以下替代程序：（1）核查存货项目的入库及期后领料/结转情况；（2）对发出商品和外协在制品进行函证等程序。考虑替代程序后，存货核查金额及比

例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末
存货账面余额①	14,454.45	13,154.52
监盘金额②	8,457.74	7,376.08
替代测试金额③	13,087.55	11,835.07
存货核查金额 ④=MAX（②, ③）	13,087.55	11,835.07
存货核查比例 ⑤=④/①	90.54%	89.97%

如上表所示，考虑执行的替代程序后，2021 年末、2022 年 6 月末整体存货核查比例分别为 89.97%、90.54%，核查充分。

4、替代程序的实施情况

保荐人、申报会计师未能对公司 2019 年末、2020 年末的存货实施监盘，实施的替代程序主要为以下几个方面：

（1）对采购、生产等活动执行控制测试，测试的核查范围为每期抽取的 25 笔采购入库及 25 笔销售出库，经核查，公司进销存系统对采购入库和销售出库的实物数量流转记录准确，进销存系统记录与采购和销售的实物流转情况相符，发行人存货相关内部控制健全有效；

（2）检查了公司生产领用、完工入库等系统单据，核查了公司线材、五金件等原材料的耗用量与相应产成品产量的匹配关系，相关匹配情况良好，公司原材料领用和产成品入库数量记录准确，进销存系统记录与生产活动实物流转情况相符；

（3）公司 2022 年 1 月 1 日的盘点结果和存货实际结存情况无显著差异，期末实际存货数量和账面数量相符。根据公司 2021 年末的存货数量，以进销存系统中库存管理模块的存货收发情况，倒推 2019 年末、2020 年末公司的存货情况，与公司同期盘点表核对无差异；

（4）对于原材料和外协加工，获取报告期各期采购明细表，检查相应采购合同/订单、入库单、采购发票、付款凭证等支持性文件，验证采购成本的真实

性；对报告期内主要材料采购和外协加工采购进行细节测试，原材料采购的核查比例为 48.67%、49.02%、51.72%和 54.91%，外协加工采购核查比例为 49.69%、52.19%、43.78%和 46.21%；结合应付账款科目审计，函证原材料和外协加工的采购金额并与账面记录进行比较。中介机构向主要供应商发函对应的采购金额覆盖比例超过 75%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①采购金额	11,846.93	27,391.74	19,684.44	19,137.16
②发函金额	9,133.93	22,595.42	17,257.69	16,381.99
③函证比例③=②/①	77.10%	82.49%	87.67%	85.60%
④回函确认金额	9,133.93	22,584.94	17,207.32	16,164.28
⑤函证确认比例⑤=④/①	77.10%	82.45%	87.42%	84.47%

（5）对于在产品、库存商品，获取生产计划和领料清单，结合 BOM 表、当期和期后生产完工情况，并抽查原材料领料单、产成品入库单等单据，对在产品期末余额和库存商品结转入库金额进行复核，具体复核情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
在产品	期末余额	5,428.22	5,840.71	2,852.57	2,176.39
	复核余额	5,088.39	5,359.75	2,626.39	2,080.29
	复核比例	93.74%	91.77%	92.07%	95.58%
库存商品	期末余额	6,815.33	5,320.28	4,341.09	4,571.97
	复核余额	5,867.08	4,490.10	3,779.41	4,180.85
	复核比例	86.09%	84.40%	87.06%	91.45%

（6）对于发出商品和外协在制品，执行函证程序，核查情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外协在产品	账面余额	964.64	1,156.58	356.11	509.73
	函证确认金额	606.50	848.07	276.92	383.52
	核查比例	62.87%	73.33%	77.76%	75.24%
发出商品	账面余额	441.12	406.21	434.54	468.17
	函证确认金额	318.84	339.42	375.57	139.33
	替代测试金额	43.46	58.47	57.69	326.81
	核查金额	362.30	397.89	433.26	466.14
	核查比例	82.13%	97.95%	99.71%	99.57%

（7）执行出入库截止测试及多科目勾稽等分析性复核程序，检查存货出入

库是否被记录于恰当的会计期间，抽取了报告期各期末最后 20 笔和下期初最初 20 笔连续编号的入库单进行检查，经核查不存在跨期情形。

综上，中介机构针对存货采取了充分的替代措施，执行了函证、分析性复核、细节测试、截止性测试、期后结转核查等程序进行复核。报告期各期末存货整体复核比例较高，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存货账面余额	14,454.45	13,154.52	8,701.55	7,773.06
复核余额	13,087.55	11,835.07	7,912.40	7,283.81
复核比例	90.54%	89.97%	90.93%	93.71%

（四）说明避免发行人将当期应结转成本费用计入存货科目的核查方法、比例、结论，论证相关核查的充分性、有效性。

1、核查方法

（1）获取发行人关于成本核算的内部控制，结合对发行人各业务部门的访谈，了解发行人有关成本核算的具体方法和流程以及日常成本管理的相关措施，并对公司各项成本归集及核算中的关键控制点进行了测试；

（2）获取报告期内公司营业成本明细表并检查公司项目成本归集及核算过程；

（3）获取报告期各期采购明细表，检查相应采购合同/订单、入库单、采购发票、付款凭证等支持性文件，验证采购成本的真实性和归集的合理性；项目组对报告期内主要材料采购和外协加工采购进行细节测试，原材料采购的核查比例为 48.67%、49.02%、51.72%和 54.91%，外协加工采购核查比例为 49.69%、52.19%、43.78%和 46.21%；

（4）对报告期各期末的存货进行监盘和函证，监盘及函证比例情况详见本题之“八、中介机构核查意见”之“（二）说明存货函证的具体内容、方式、过程及对象、比例、函证差异情况及原因、函证客户未回函的替代程序”以及“（三）说明存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否

现场取得经公司确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分”；

（5）对报告各期成本实施截止测试程序，以确认是否存在跨期情况；

（6）执行存货计价测试，检查公司存货的增加、发出及结存单价是否准确，确认公司存货结存金额的准确性；

（7）编制成本倒轧表，与采购明细、营业成本进行勾稽，核查分析发行人成本结转的准确性和完整性。

2、核查结论

经核查，保荐机构与申报会计师认为，发行人各期成本费用核算准确，不存在将当期应结转成本费用计入存货科目的情形。

（五）说明对存货跌价准备计提充分性是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，以及具体核查情况。

保荐机构、申报会计师对存货跌价准备计提充分性予以了重点关注，采取的针对性核查措施如下：

1、访谈公司管理层，了解公司的采购情况、生产情况和销售情况以及各类存货特点；

2、获取公司关于存货减值的说明，了解公司存货减值测试的过程；

3、获取公司报告期各期末各类存货明细清单，结合库龄以及期后领用等情况判断是否存在需要计提减值的情况；

4、获取公司报告期各期末存货减值明细表，复核各期末减值计提情况；

5、对公司 2021 年末、2022 年 6 月末的存货进行监盘，重点关注了存货状态，核查是否存在长期存放或发生损坏的存货，关注存货是否存在明显减值迹象；

6、查阅同行业可比公司存货跌价准备计提情况，并与公司进行比较，结合期后原材料价格波动情况及存货销售情况，评价公司存货跌价准备计提的充分性和合理性。

问题 19、关于部分流动资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人预付款项分别为 102.83 万元、358.48 万元、142.61 万元。

（2）报告期各期末，发行人其他应收款账面价值分别为 25.22 万元、21.80 万元、42.26 万元。发行人存在账龄 3-4 年的其他应收款且未单项计提坏账准备。

（3）报告期各期末，发行人一年内到期的非流动资产分别为 53.77 万元、0.00 万元和 53.77 万元，均为履约保函保证金。

（4）报告期各期末，发行人其他流动资产分别为 265.24 万元、608.88 万元和 556.35 万元，其中预付费用 26.20 万元、106.84 万元和 110.39 万元。

请发行人：

（1）说明预付账款与采购金额、付款政策的匹配性，报告期各期末预付账款余额前五名对象的具体情况、采购内容、采购金额、账龄、是否存在纠纷或潜在纠纷、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系，相关预付款对象与主要供应商的匹配性。

（2）说明账龄 1 年以上其他应收款未收回的原因，与相关方是否存在纠纷，坏账准备计提的充分性。

（3）说明履约保函保证金的具体情况，2019 年、2021 年金额一致的原因。

（4）说明各期预付费用的具体情况及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明预付账款与采购金额、付款政策的匹配性，报告期各期末预付账款余额前五名对象的具体情况、采购内容、采购金额、账龄、是否存在纠纷或

潜在纠纷、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系，相关预付款对象与主要供应商的匹配性。

（一）预付款项与采购金额和付款政策的匹配性

报告期各期末，公司预付款项构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预付材料款	65.91	100.00%	142.61	100.00%	358.48	100.00%	102.83	100.00%

报告期各期末，公司预付款项金额较小，主要为根据合同约定预付的材料采购款，预付款项与原材料采购金额的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末/2022 年 1-6 月	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度	2019 年末/2019 年度
预付款项余额	65.91	142.61	358.48	102.83
采购金额	9,649.46	22,294.03	15,615.24	15,858.50
预付款项余额/采购总额	0.68%	0.64%	2.30%	0.65%

报告期各期末，公司预付材料款金额分别为 102.83 万元、358.48 万元、142.61 万元和 65.91 万元，占各期原材料采购金额的比重分别为 0.65%、2.30%、0.64%和 0.68%，公司供应商主要采用先货后款，预付材料款金额及占比较小。

（二）报告期各期末预付款项余额前五名对象的具体情况以及与主要供应商的匹配性

报告期内，公司预付款项余额前五名对象具体情况以及与主要供应商的匹配情况如下：

单元：万元

期间	供应商名称	采购内容	预付金额	对应采购合同/订单金额	预付金额占比	账龄
2022 年 6 月末	杭州杭壹进出口贸易有限公司	线材	36.00	179.62	20.04%	1 年以内
	上海苏宝金属制品有限公司	线材	13.66	31.37	43.54%	1 年以内
	江苏富明海精密合金科技有限公司	线材	9.78	11.05	88.51%	1 年以内

	温州青铸钢业有限公司	线材	8.35	126.28	6.61%	1年以内
	上海稳钢物资有限公司	线材	5.78	70.31	8.22%	1年以内
	小计		**73.57**	-	-	
2021年末	中天浦发（海盐）线材制造有限公司	线材	29.99	58.57	51.20%	1年以内
	杭州杭壹进出口贸易有限公司	线材	24.57	179.62	13.68%	1年以内
	上海志钢物资有限公司	线材	19.20	166.91	11.50%	1年以内
	浙商中拓集团（浙江）新材料科技有限公司	线材	14.77	71.61	20.63%	1年以内
	浙江青山精线有限公司	线材	6.90	59.95	11.51%	1年以内
	小计		**95.43**	-	-	
2020年末	上海志钢物资有限公司	线材	239.48	280.64	85.33%	1年以内
	温州青铸钢业有限公司	线材	24.63	43.22	56.99%	1年以内
	博峰汽配科技（芜湖）有限公司	线材	20	57.83	34.58%	1年以内
	青岛力睿鸿塑料有限公司	辅料	12.99	12.99	100.00%	1年以内
	上海苏宝金属制品有限公司	线材	12.24	22	55.64%	1年以内
	小计		**309.34**			
2019年末	常州铜物物资有限公司	线材	31.58	92.79	34.03%	1年以内
	中天浦发（海盐）线材制造有限公司	线材	25.37	55.79	45.47%	1年以内
	江苏非酋贸易有限公司	线材	14.25	14.25	100.00%	1年以内
	嘉兴昆霖五金有限公司	线材	3.25	28.21	11.52%	1年以内
	温州兄弟机械有限公司	模具	3.25	13.8	23.55%	1年以内
	小计		**77.7**	-	-	

报告期各期末预付款项前五名供应商中，仅上海志钢物资有限公司为公司前五大供应商，主要系前五大供应商中仅上海志钢物资有限公司、上海皖钢物资有限公司需先款后货，其余前五大供应商为到货后付款，结算方式存在一定差异。

报告期各期末预付款项主要系按照合同条款预付的采购款，公司与报告期各期末预付款项前五名供应商不存在实质或潜在的关联关系。

除杭州杭壹进出口贸易有限公司外，报告期各期末预付款项前五名供应商不存在纠纷或潜在纠纷。截至 2022 年 6 月末，公司预付杭州杭壹进出口贸易有限公司定金 36.00 万元，与其存在纠纷，考虑到供应商可能无法按约定发货，已全额计提 36.00 万元的减值准备。

二、说明账龄 1 年以上其他应收款未收回的原因，与相关方是否存在纠纷，坏账准备计提的充分性。

报告期各期末，账龄 1 年以上其他应收款明细如下：

单位：万元

项目	账龄一年以上的金额	账龄	坏账准备	未收回原因
2022 年 6 月末				
保证金	5.50	4-5 年	4.40	保证金，未到还款时间
2021 年末				
保证金	5.50	3-4 年	2.75	保证金，未到还款时间
2020 年末				
保证金	5.50	2-3 年	1.65	保证金，未到还款时间
2019 年末				
保证金	5.50	1-2 年	1.10	保证金，未到还款时间
员工备用金	2.92	1-2 年	0.58	员工备用金，期后已结算
合计	**8.42**		**1.68**	

公司账龄一年以上的其他应收款主要为正常生产经营产生，公司与交易对方不存在纠纷，公司按照整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失，坏账准备计提充分。

三、说明履约保函保证金的具体情况，2019 年、2021 年金额一致的原因。

2019 年 10 月 23 日，公司与瑞安塘下新区开发建设管理委员会签订工业产业项目管理合同，为保证公司履行合同约定责任，公司在中国银行股份有限公司浙江省分行向瑞安塘下新区开发建设管理委员会开具履约保函，履约保函保证金为 179.23 万元。其中：如期取得施工许可证履约保证金 53.77 万元；如期通过竣工验收履约保证金 53.77 万元；如期通过综合验收考评履约保证金 71.69 万元。

由于公司工程建设周期大于一年，履约保函在其他非流动资产中核算。公司于 2020 年 4 月取得施工许可证，银行于 2020 年 5 月退回施工许可证履约保证金 53.77 万元，因此，2019 年末公司将 53.77 万元履约保函重分类至一年内到期的非流动资产；公司于 2022 年 1 月通过竣工验收，银行于 2022 年 2 月退回竣工验收履约保证金 53.77 万元，因此，2021 年末公司将 53.77 万元履约保函重分类至一年内到期的非流动资产，因此 2019 年末和 2021 年末履约保函保证金金额一致。

四、说明各期预付费用的具体情况及原因。

报告期各期末，公司预付费用明细如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
预付上市中介费用	67.36	47.17	47.17	-
预付通讯费用	21.90	15.49	7.91	6.79
预付水电费	10.72	11.68	15.32	9.48
预付房租	6.59	6.79	16.45	-
预付知识产权代理费	6.55	1.95	1.95	-
其他	10.98	27.31	18.05	9.92
合计	**124.09**	**110.39**	**106.84**	**26.20**

报告期各期末，公司其他流动资产-预付费用主要为发行人申报首次公开发行股票并上市所发生的中介机构费用。待本次发行完成后，该等中介机构费用将冲减发行溢价。

预付通讯费用主要系预付给中国电信股份有限公司温州分公司通讯费；预付水电费主要系预付国网浙江省电力有限公司、温州市自来水有限公司水电费；预付房租主要系员工宿舍租金；预付知识产权代理费系预付给瑞安市翔东知识产权代理事务所专利代办服务费。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人预付款项明细表，查阅预付款项余额前五名供应商对应的采购合同，分析预付款项与各期采购规模、付款政策的匹配性，以及预付款项余额前五名对象与主要供应商的匹配性；

2、获取发行人其他应收款明细表，了解账龄 1 年以上其他应收款未收回的原因，检查期后收回情况，检查坏账准备是否准确、合理；

3、取得履约保函保证金合同，并查看银行回函分析 2019 年、2021 年金额一致的原因；

4、取得发行人的预付费用明细，查阅预付费用的具体内容、金额明细、业

务背景等信息，分析报告期内波动的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内预付款项与采购金额和付款政策具有一定的匹配性，符合公司实际经营情况；

2、账龄 1 年以上其他应收款主要系保证金，与相关方不存在纠纷，坏账准备计提充分；

3、由于履约业务完成，公司 2019 年末、2021 年末分别将 53.77 万元履约保函重分类至一年内到期的非流动资产，使得 2019 年末、2021 年末金额一致；

4、其他流动资产-预付费用主要为发行人申报首发上市所发生的中介机构费用以及其他按照合同支付的预付通讯费、水电费等，变动情况合理。

问题 20、关于非流动资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人投资性房地产期末余额分别为 383.92 万元、364.78 万元和 0.00 万元。2021 年 10 月，发行人对外转让上述房产。

（2）发行人其他业务收入中，租金收入来自于关联方温州科翔（发行人实际控制人母亲涂爱琴之兄弟涂国珍之子涂航豪报告期内曾持股 100%），投资性房地产处置收入来源于温州市雷神工贸有限公司，公开信息显示两家公司的法定代表人均为叶春暖。发行人 2021 年末使用权资产的账面价值为 184.67 万元。

（3）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 10,352.54 万元、11,081.19 万元和 13,508.05 万元，包括房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备及其他。

（4）报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 128.96 万元、3,040.08 万元和 9,189.91 万元。发行人存在利息资本化情形，2020 年、2021 年形成资

本化利息分别为 31.39 万元、173.50 万元，已计入在建工程。

（5）报告期各期末，发行人无形资产的账面价值分别为 1,864.22 万元、1,871.41 万元和 1,903.05 万元，其中软件账面价值分别为 11.26 万元、55.70 万元和 124.58 万元。

（6）报告期各期末，发行人长期待摊费用分别为 18.52 万元、21.43 万元和 39.23 万元，为发行人的车间改造工程及排污使用权。

（7）报告期各期末，发行人其他非流动资产分别为 457.83 万元、815.64 万元和 995.48 万元，主要为购建长期资产预付的款项。

请发行人：

（1）说明投资性房地产处置的背景和原因、产生的利润、计入经常性损益还是非经常性损益，量化分析对外出租单价和投资性房地产处置价格的公允性；温州市雷神工贸有限公司与发行人及实际控制人、董监高、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或利益安排；根据新租赁准则确认使用权资产和租赁负债的具体计算过程，使用权资产开始计提折旧的时点、折旧年限及合理性；在自身需要租赁房产情况下仍转让投资性房地产的合理性。

（2）说明单位收入对应的机器设备原值情况，与同行业可比公司的差异情况及合理性；发行人固定资产是否存在减值风险。

（3）说明在建工程的开工建设时间、转入固定资产的时间及标准，是否存在延迟转入固定资产的情形；利息资本化的条件，利息资本化率的确定依据、过程及其合理性、利息资本化的范围、资本化金额的计算过程，利息资本化是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在利息资本化应暂停未暂停、应停止未停止的情形。

（4）说明无形资产的摊销年限，与同行业可比公司是否存在差异及原因；报告期内软件账面价值增加的原因，是否存在软件侵权行为。

（5）说明长期待摊费用明细科目余额波动的原因及合理性，排污使用权与排污量的匹配性，是否存在违规排污的情形；长期待摊费用的摊销年限及确定

依据，与同行业可比公司的差异情况及合理性。

（6）说明购建长期资产预付款对应的资产种类、数量、价格，预付对象与发行人是否存在实质或潜在的关联关系，预付比例及其合理性，预付款项计入其他非流动资产是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明投资性房地产处置的背景和原因、产生的利润、计入经常性损益还是非经常性损益，量化分析对外出租单价和投资性房地产处置价格的公允性；温州市雷神工贸有限公司与发行人及实际控制人、董监高、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或利益安排；根据新租赁准则确认使用权资产和租赁负债的具体计算过程，使用权资产开始计提折旧的时点、折旧年限及合理性；在自身需要租赁房产情况下仍转让投资性房地产的合理性。

（一）说明投资性房地产处置的背景和原因、产生的利润、计入经常性损益还是非经常性损益，量化分析对外出租单价和投资性房地产处置价格的公允性；

1、投资性房地产处置的背景和原因

发行人处置的投资性房地产系瑞安市上望街道八十亩村电镀工业园区的厂房，原计划在该厂房内筹建磷化加工生产线，后由于发行人筹建年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目，基于成本效益考虑不再重复建设磷化加工生产线，将厂房对外出租。发行人主要从事紧固件产品的研发、生产及销售，为了更好聚焦主业，盘活存量资产，同时为公司经营补充流动资金，公司于 2021 年度处置该厂房。

2、处置投资性房地产产生的利润计入非经常性损益

发行人将处置投资性房地产收入扣除其账面价值和相关税费后产生的利润 46.90 万元，作为非经常性损益，计入“非经常性损益-非流动资产处置损益”项目。

3、投资性房地产对外出租单价

报告期内，公司投资性房地产对外租赁情况如下：

具体内容	承租方	建筑面积(平方米)	租赁价格	租赁单价
上望街道八十亩村电镀工业园区的厂房	温州科翔表面处理有限公司	862.00	25.86 万元/年	300.00 元/月/平方米

公司投资性房地产位于浙江省瑞安市上望街道八十亩村，根据在安居客租赁信息平台进行的网络检索比对，上述物业周边同等或类似条件的厂房租赁价格因面积及租赁期限等不同有小幅差异，月租金价格区间约为 211.70 元/平方米至 324.85 元/平方米，与发行人厂房的月租金 300 元/平方米无明显差异，租赁价格公允。

4、投资性房地产处置价格的公允性

公司上述投资性房地产的处置价格为 431.34 万元，根据山东鲁业房地产土地评估有限公司温州分公司出具的《房地产估价报告》（温鲁房评字（2021）第 11225 号），公司位于瑞安市上望街道八十亩村电镀工业园 9 幢 102 室的土地使用权及房屋建筑物的价值为 431.34 万元，交易双方按照评估值确认转让对价为 431.34 万元，具有公允性。

（二）温州市雷神工贸有限公司与发行人及实际控制人、董监高、核心技术人员及其他关联方之间是否存在关联关系、资金往来或利益安排；

通过对温州市雷神工贸有限公司实控人叶春暖进行访谈，并审阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员填写的调查问卷，对发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等主要人员的资金流水进行核查，温州市雷神工贸有限公司与发行人及实际控制人、董监高、核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系。2019-2021 年度以及 2022 年 1-6 月，发行人向其采购线材分别为 65.41 万元、110.90 万元、272.85 万元和 108.45 万元，2021 年度和 2022 年 1-6 月，发行人向其采购外协加工 53.22 万元和 104.72 万元，除正常支付货款外，无其他资金往来，不存在其他利益安排。

（三）根据新租赁准则确认使用权资产和租赁负债的具体计算过程，使用权资产开始计提折旧的时点、折旧年限及合理性；在自身需要租赁房产情况下

仍转让投资性房地产的合理性。

1、使用权资产的具体情况

截至 2022 年 6 月末，公司使用权资产具体情况如下：

单位：万元

项目	原值	累计折旧	账面价值	资产性质	来源
广东省佛山市顺德区北滘镇糕涌工业区工业大道西 7 号	3.53	3.53	-	办事处仓库及办公用房	外部租入
山东省青岛市黄岛区辛安办事处东洞门社区 518 号	15.43	15.43	-		
山东省青岛市黄岛区辛安街道开拓路 72 号	169.27	33.85	135.42		
安徽省合肥市玉屏南路与卧云路交叉口	60.24	45.18	15.06		

2、主要使用权资产和租赁负债的具体计算过程

如上表所示，公司使用权资产主要为租赁的仓库及办公用房，以山东省青岛市黄岛区辛安街道开拓路 72 号使用权资产为例，公司使用权资产和租赁负债的具体计算过程如下：

2021 年 7 月 14 日，公司与青岛祥和弘丰工贸有限公司签订了《厂房租赁合同》作为厂房以及办公使用，租赁期为 2021 年 7 月 16 日到 2026 年 7 月 15 日，共计 5 年，首年租金总计 36.80 万元，租金按年交付，第一年后每年 6 月 16 日前付清一年租金，每年递增 5%,该使用权资产的初始计量情况如下：

单位：万元

项目	金额	账面价值
未付的租赁付款额①	203.32	合同约定的租金总额
租赁负债②	169.27	各期未付的租赁付款额现值之和
租赁激励③	-	出租人向承租人提供的优惠
初始直接费用④	-	达成租赁发生的增量成本
复原或恢复成本⑤	-	承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本
使用权资产⑥=②-③+④+⑤	169.27	-

3、使用权资产开始折旧时点、折旧年限及其合理性

发行人截至 2022 年 6 月末的使用权资产合同租赁期间、开始折旧时点及折旧年限如下表：

项目	合同租赁起止时间	使用权资产开始折旧时点	折旧年限	租赁选择权
广东省佛山市顺德区北滘镇糕涌工业区工业大道西 7 号	2016 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日	2021 年 1 月 1 日	6 个月	未约定
山东省青岛市黄岛区辛安办事处东洞门社区 518 号	2019 年 3 月 20 日至 2022 年 3 月 19 日	2021 年 1 月 1 日	14 个月	未约定
山东省青岛市黄岛区辛安街道开拓路 72 号	2021 年 7 月 16 日至 2026 年 7 月 15 日	2021 年 7 月 1 日	5 年	未约定
安徽省合肥市玉屏南路跟卧云路交叉口	2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日	2021 年 1 月 1 日	2 年	未约定

根据《企业会计准则应用指南》规定；“承租人应当参照《企业会计准则第 4 号——固定资产》有关折旧规定，自租赁期开始日起对使用权资产计提折旧。使用权资产通常应自租赁期开始的当月计提折旧。承租人在确定使用权资产的折旧年限时，应遵循以下原则：承租人能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，应当在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧；承租人无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧”。公司按照租赁期限确定折旧年限，符合租赁准则的规定。

（四）在自身需要租赁房产情况下仍转让投资性房地产的合理性。

公司同时租赁房产、转让房产的主要原因在于房产位于不同区域，用途存在差异。

为了更好地服务客户，公司在主要客户所在地租赁房产，用于销售人员办公以及产品存放，分布在广东省佛山市、山东省青岛市以及安徽省合肥市等地区；而公司处置的投资性房地产为瑞安市上望街道八十亩村电镀工业园区的厂房。公司租赁的房产、投资性房地产所处区域不同，用途存在差异，为了更好聚焦主业，盘活存量资产，同时补充流动资金，公司决定处置投资性房地产，具有合理性。

二、说明单位收入对应的机器设备原值情况，与同行业可比公司的差异情况及合理性；发行人固定资产是否存在减值风险。

（一）发行人单位收入对应机器设备原值情况

报告期各期发行人单位收入对应机器设备原值情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月 /2022 年 6 月末	2021 年度 /2021 年末	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末
营业收入	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
机器设备原值	9,363.11	5,853.66	4,539.05	3,098.99
机器设备原值/营业收入	0.23（年化）	0.14	0.14	0.10

由上表可见，报告期内单位收入对应的机器设备原值分别为 0.10 万元、0.14 万元、0.14 万元和 0.23 万元，随着公司生产规模扩大、年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目（二期生产基地）投入使用，公司投入的生产设备逐年增加，导致单位收入对应的机器设备原值呈上升趋势。

（二）发行人单位收入对应机器设备原值与同行业可比公司的差异情况

公司单位收入对应的机器设备原值情况与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2022 年 1-6 月 /2022 年 6 月末	2021 年度 /2021 年末	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末
超捷股份	0.80	0.27	0.27	0.29
晋亿实业	1.70	0.82	0.92	0.83
长华集团	1.07	0.52	0.44	0.41
七丰精工	0.57	0.23	0.29	0.28
同行业平均	**1.03**	**0.46**	**0.48**	**0.45**
本公司	**0.23**	**0.14**	**0.14**	**0.10**

由上表可见，公司单位收入对应机器设备原值比值低于同行业上市公司平均水平，主要系上市公司规模较大，筹资渠道丰富，设备投入更加充分，相对于同行业上市公司，发行人公司规模较小，一次性设备投资规模亦较小，2019 年以来业务发展较快，公司相应增加设备投资，从而单位收入对应的机器设备原值比例整体呈现上升趋势；为提高公司设备投资灵活性，公司综合考虑自有产能利用率与客户交期匹配性、核心资源优化配置、成本控制等因素，按照生产需求陆续

增加投入，设备投资相对谨慎，同时，公司会将部分工序通过外协以应对阶段性产能不足的情况，综上所述，公司单位收入对应机器设备原值比值低于同行业上市公司平均水平具有合理性。

（三）发行人固定资产减值风险

公司结合《企业会计准则第 8 号-资产减值》关于减值迹象的明细规定以及公司固定资产的具体情况对固定资产进行了减值迹象分析，具体说明如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
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。	报告期内，公司的固定资产均处于正常使用状态，且公司每期亦有新增固定资产计划，在与新固定资产比价的过程中并未发现原有固定资产当期市价出现大幅度下降的情形。	否
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。	报告期内，公司经营所处的家电和汽车紧固件细分行业仍处于需求增长趋势下，企业所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的温州市在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响。	否
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，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	报告期各期末，公司均会对固定资产进行盘点，历次固定资产盘点过程中均未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	报告期内，公司主营业务收入逐年增长，产能利用率较高，不存在固定资产闲置、终止使用或计划提前处置的情形。	否
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。	报告期内，公司产品的获利能力良好，2019-2022 年 6 月归属母公司股东的净利润分别为**-1,047.61** 万元、4,063.95 万元、4,987.67 万元和 3,940.06 万元，产品毛利率总体呈上升趋势，公司产品的获利能力及预计未来现金流情况良好。	否

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	公司无其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

综上所述，报告期各期公司固定资产运行情况正常、良好，固定资产不存在减值风险。

三、说明在建工程的开工建设时间、转入固定资产的时间及标准，是否存在延迟转入固定资产的情形；利息资本化的条件，利息资本化率的确定依据、过程及其合理性、利息资本化的范围、资本化金额的计算过程，利息资本化是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在利息资本化应暂停未暂停、应停止未停止的情形。

（一）在建工程的开工建设时间、转入固定资产的时间及标准，是否存在延迟转入固定资产的情形

报告期内，公司的在建工程主要为“年产 5 万吨智造家电紧固件工程”项目，该工程的厂房 2020 年 4 月取得施工许可证，2020 年 4 月开工建设，2021 年 11 月完工，于 2022 年 1 月达到预定可使用状态，由建设单位、勘察单位、设计单位、施工单位、监理单位等进行验收并出具房屋建筑工程竣工验收报告，故公司于 2022 年 1 月将在建工程“年产 5 万吨智造家电紧固件工程”项目厂房转入固定资产。

综上，公司将在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产，不存在延迟转入固定资产的情形。

（二）利息资本化的条件，利息资本化率的确定依据、过程及其合理性、利息资本化的范围、资本化金额的计算过程，利息资本化是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在利息资本化应暂停未暂停、应停止未停止的情形。

1、在建工程资本化利息金额情况

报告期内公司在建工程资本化利息金额如下：

单位：万元

在建工程项目	截至 2022 年 6 月	2022 年 1-6	2021 年度	2020 年度	2019 年度

	30 日累计金额	月			
年产 5 万吨智造家电紧固件工程	222.16	17.27	173.50	31.39	-

2、利息资本化情况

2020 年 7 月，公司与兴业银行股份有限公司温州瑞安支行签署了《固定资产借款合同》（合同编号：3520200721），公司向兴业银行借入专门借款用于瑞安市汽摩配产业基地（东区）的厂房建设，即年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目厂房建设。

（1）利息资本化相关条件

根据《企业会计准则 17 号—借款费用》，符合资本化条件的资产是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产，其中，“相当长时间”应当是指为资产的购建或者生产所必需的时间，通常为一年以上（含一年）。借款费用允许开始资本化必须同时满足三个条件，即资产支出已经发生、借款费用已经发生、为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目厂房于 2020 年 4 月开工建设，建设周期超过 1 年，满足资产需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用状态的条件。2020 年 7 月借款费用开始发生，且该项目土建工程、设备采购等资产构建已经实际发生，项目资金已经使用，满足借款费用允许开始资本化必须同时满足的三个条件，即资产支出已经发生、借款费用已经发生、为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

发行人借款费用资本化符合《企业会计准则 17 号—借款费用》相关规定，满足借款费用资本化条件。

（2）利息资本化率的确定依据、过程及其合理性

根据《企业会计准则 17 号—借款费用》相关规定，在资本化期间内，专门借款利息费用的资本化金额应当以其实际发生的利息费用减去将闲置的借款资金进行短期投资取得的投资收益后的金额确定。发行人计入在建工程项目的借款

费用均为专门借款的借款费用，不存在一般借款利息资本化的情形，不涉及利息资本化率的计算。

（3）利息资本化的范围、资本化金额的计算过程

根据《企业会计准则 17 号—借款费用》，为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额，确定专门借款应予资本化的利息金额。

公司向兴业银行借入专门借款用于瑞安市汽摩配产业基地（东区）的厂房建设，兴业银行根据厂房建设付款进度放款，公司将专门借款当期实际发生的利息费用均予以资本化，无相关借款资金的利息收入或投资收益均已冲减利息费用。报告期长期借款利息资本化金额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末/2022 年 1-6 月	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度	2019 年末/2019 年度
长期借款期末余额	4,658.55	4,523.56	2,634.37	-
长期借款加权平均余额	2,356.71	3,860.70	742.68	-
长期借款加权平均利率	4.40%	4.63%	4.78%	-
长期借款实际利息	105.34	173.50	31.39	-
其中：资本化金额	17.27	173.50	31.39	-
费用化金额（注）	88.07	-	-	-

注：瑞安市汽摩配产业基地（东区）的厂房于 2022 年 1 月转固，长期借款利息资本化停止

发行人利息资本化的范围、资本化金额的计算过程符合《企业会计准则 17 号—借款费用》相关规定。（4）是否存在应暂停利息资本化未暂停、应停止利息资本化未停止的情形

根据《企业会计准则 17 号—借款费用》，第十一条规定“符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，应当暂停借款费用的资本化。在中断期间发生的借款费用应当确认为费用，计入当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始。如果中断是所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态必要的程序，借款费用的

资本化应当继续进行。”

报告期内，公司在建工程建设过程中，未发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的情形，不存在应暂停利息资本化未暂停的情形。上述工程项目在主要资产结转固定资产时相应停止借款费用资本化，不存在应停止利息资本化未停止的情形。

四、说明无形资产的摊销年限，与同行业可比公司是否存在差异及原因；报告期内软件账面价值增加的原因，是否存在软件侵权行为。

（一）与同行业可比公司无形资产摊销年限的对比分析

公司无形资产主要为土地使用权、软件以及电镀容量指标权，无形资产摊销年限与同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：年

公司名称	土地使用权	软件	电镀容量指标权
超捷股份	50	5	-
晋亿实业	50	5-10	-
长华集团	50	1.5-5	-
七丰精工	50	4-10	-
本公司	50	5	10

注：同行业可比上市公司信息来源其公布的年度报告、招股说明书

由上表可知，土地使用权根据土地使用权证登记使用年限确定摊销年限为 50 年；公司软件按照预计使用期限确定摊销年限为 5 年；电镀容量指标权按照预计使用期限确定摊销年限为 10 年。公司无形资产摊销年限与同行业可比上市公司无重大差异。

（二）报告期内软件账面价值增加情况以及是否存在侵权情况

报告期各期末，公司软件账面原值分别为 13.65 万元、66.84 万元、158.33 万元和 160.27 万元，公司根据生产经营和管理需要对外采购软件，使得报告期内软件账面价值增加。报告期各期对外采购明细如下：

单位：万元

报告期	软件名称	主要功能	采购金额
2022 年 1-6 月	TIPDM 项目软件	产品图纸、生产工艺等数据管理	1.94
2021 年度	辰川管理系统	线上 OA 办公、产品出入库扫码	91.49

		管理	
2020 年度	用友系统	生产供应链 ERP、财务核算	53.19
2019 年度	中望机械 CAD 设计软件	工程制图	5.79

就上述外购信息系统或计算机软件，发行人均已签署相关购买协议，且发行人如约支付了购买对价，软件取得方式合法合规。根据软件销售方在协议中的承诺以及查询销售方出售软件的相关证书，其出售的软件均为其合法持有且依法享有处分权，不存在权属纠纷。此外，根据发行人的说明并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开平台检索，截至本回复出具日，发行人不存在软件侵权相关的纠纷。

五、说明长期待摊费用明细科目余额波动的原因及合理性，排污使用权与排污量的匹配性，是否存在违规排污的情形；长期待摊费用的摊销年限及确定依据，与同行业可比公司的差异情况及合理性。

（一）长期待摊费用明细科目余额波动的原因及合理性

报告期各期末，公司长期待摊费用主要为车间改造工程和排污使用权，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
车间改造工程	84.34	32.32	12.79	16.79
排污使用权	146.44	6.91	8.64	1.73
合计	**230.79**	**39.23**	**21.43**	**18.52**

（1）车间改造工程主要系零星改造工程，报告期各期，公司发生的改造工程金额分别为 20.00 万元、0.00 万元、24.77 万元和 63.71 万元，其中 2022 年 1-6 月发生的金额较大，主要系铭隆汽车本期发生仓库改造工程 49.50 万元。

（2）排污使用权主要系公司购买的排污使用权，报告期各期，公司采购金额分别为 0.00 万元、8.64 万元、0.00 万元和 143.80 万元，其中 2022 年 1-6 月发生的采购金额较大，主要系年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目取得的 5 年排污权指标。

综上，公司长期待摊费用变动具有合理性。

（二）报告期排污使用权与排污量的匹配性

报告期内，发行人子公司伟浩电镀主要从事电镀表面处理业务，伟浩电镀积极响应《关于印发瑞安市电镀行业污染深化政治方案的通知》（浙环发[2011]67号）等文件规定，于 2014 年入驻瑞安市上望街道八十亩村电镀工业园，且通过电镀企业环境保护设施竣工验收。根据《关于瑞安市电镀工业标准厂房建设项目环境影响后评价报告书备案的函》（温环建函[2014]065 号）和《关于瑞安电镀工业标准厂房建设项目竣工环境保护阶段性验收意见的函》（温环验[2015]013号），上述电镀园区建设项目履行了建设项目环境影响审批手续，基本落实环境影响评价报告及批复提出的污染防治措施，环保设施投入运行；该园区由瑞安市中瑞电镀附属股份有限公司统一管理，并由瑞安市绿净污水处理有限公司集中处理园区内电镀污水，因此无法获取伟浩电镀单家公司的实际排污量情况。根据全国排污许可证管理信息平台查询，报告期内，瑞安市绿净污水处理有限公司的废水污染物排放情况如下：

污染物	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	许可排放量限值（t/a）	实际排放量（吨）	许可排放量限值（t/a）	实际排放量（吨）	许可排放量限值（t/a）	实际排放量（吨）
氨氮（NH3-N）	46.49	0.16	46.49	0.79	46.49	3.99
总铜	1.55	0.02	1.55	0.07	1.55	0.11
化学需氧量（CODcr）	247.92	23.01	247.92	35.40	247.92	40.80
总锌	4.65	0.08	4.65	0.10	4.65	0.15
六价铬	0.62	0.00	0.62	0.01	0.62	0.03
总镍	1.55	0.03	1.55	0.07	1.55	0.10
总氮（以 N 计）	61.98	5.29	61.98	15.40	61.98	14.58
总铬	3.10	0.00	3.10	0.03	3.10	0.04

注：瑞安市绿净污水处理有限公司 2022 年 1-6 月排污许可证执行报告尚未公布。

由上表可见，报告期内，瑞安市绿净污水处理有限公司的废水污染物无超额排放的情形，因此，伟浩电镀亦不存在违规排污的情形。由于伟浩电镀的生产经营受到电镀园区电力及排污指标的限制，出于稳定生产的需要，发行人另于浙江省温州市瑞安市塘下镇横一路 1 号的新厂区建设电镀生产线，2022 年 6 月 15 日获得排污许可证，2022 年 1-6 月发行人新厂区废水污染物排放情况如下：

污染物	许可排放量限值（t/a）	实际排放量（吨）

氨氮（NH3-N）	4.67	0.15
化学需氧量（CODcr）	66.64	4.65
总锌	0.52	0.00
六价铬	0.00	0.00
总镍	0.00	<0.0001
总氮（以 N 计）	9.33	0.26
总铬	0.01	0.00

由上表可见，2022 年 6 月末因运行时间较短，新厂区废水污染物排放均未超过排污许可限值。由于新厂区的电镀生产线产能足以满足发行人自身需求，伟浩电镀已于 2022 年 6 月末停止经营。考虑到表面处理工序的复杂性以及生产过程中产生的废水涉及的排污等问题，发行人于 2022 年 7 月 29 日设立专门从事表面处理业务的全资子公司科宏环保，目前科宏环保尚未开始正式运营。

此外，中介机构核查了发行人及其子公司的经营范围、主要产品、环评报告、环评审批意见等，发行人不属于重污染行业，不存在环保事故或重大群体性的环保事件，不存在有关公司环保的负面媒体报道，发行人及子公司均已获得相关环保部门出具的合规证明，综上所述，报告期内公司不存在违规排污的情形。

（三）长期待摊费用的摊销年限及确定依据

公司各类长期待摊费用的摊销年限及确认依据如下：

项目	摊销年限（年）	确定依据
车间改造工程	5	按预计受益期限平均摊销
排污使用权	5	按照排污使用权使用期间进行摊销

公司长期待摊费用的摊销政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	摊销方法
超捷股份	在受益期或规定的期限内分期平均摊销
晋亿实业	未披露
长华集团	在受益期内按直线法摊销
七丰精工	在受益期或规定的期限内分期平均摊销
本公司	在受益期或规定的期限内平均摊销

同行业可比公司均未披露长期待摊费用的具体摊销年限，公司按预计受益期限平均摊销，与可比公司的摊销方法相同，具有合理性。

六、说明购建长期资产预付款对应的资产种类、数量、价格，预付对象与发行人是否存在实质或潜在的关联关系，预付比例及其合理性，预付款项计入其他非流动资产是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）购建长期资产预付款对应的资产种类、数量、价格，预付对象与发行人是否存在实质或潜在的关联关系，预付比例及其合理性

报告期各期末，发行人主要购建长期资产预付款的明细如下：

单位：万元

年度	预付单位	资产种类	数量	预付余额	预付比例	合同金额
2022年6月末	瑞安市华数广电网络有限公司	软件	-	195.07	60.47%	322.57
	浙江宝拓机械股份有限公司	设备	20 套	8.54	10.00%	85.40
	苏州博讯仪器有限公司	设备	1 套	8.00	100.00%	8.00
	余姚市帝豪塑料容器有限公司	设备	2 套	7.60	88.37%	8.60
	山东万腾电子科技有限公司	设备	1 套	7.50	50.00%	15.00
	小计			**226.71**		
	购建长期资产预付款			**310.30**		
	占比			**73.06%**		
2021年末	温州市佳卓电镀有限公司	电镀容量和环保指标	3.33 万升	176.27	100.00%	176.27
	瑞立集团瑞安汽车零部件有限公司	电镀容量和环保指标	2.15 万升	126.23	94.34%	133.80
	温州市鹿城国强电镀厂（普通合伙）	电镀容量和环保指标	2.16 万升	114.68	100.00%	114.68
	温州市鹿城东方标牌厂	电镀容量和环保指标	2.01 万升	111.07	100.00%	111.07
	瑞安市绿净污水处理有限公司	废水处理工程	-	60.48	100.00%	60.48
	小计			**588.73**		
	购建长期资产预付款			**921.37**		
	占比			**63.90%**		
2020年末	瑞立集团瑞安汽车零部件有限公司	电镀容量和环保指标	2.15 万升	126.23	94.34%	133.80
	嘉兴汇能环保科技有限公司	设备	1 套	81.00	55.48%	146.00

年度	预付单位	资产种类	数量	预付余额	预付比例	合同金额
	苏州新凌电炉有限公司	设备	1 套	60.00	28.57%	210.00
	浙江丰磊建筑工程有限公司	工程	-	40.00	14.71%	272.00
	中煤科工集团杭州研究院有限公司	工程	-	40.00	10.00%	400.00
	小计			**347.23**		
	购建长期资产预付款			**690.18**		
	占比			**50.31%**		
2019 年末	嘉善锦翔自动化机械有限公司	设备	1 套	77.40	8.16%	948.50
	瑞立集团瑞安汽车零部件有限公司	电镀容量和环保指标	2.15 万升	63.11	50.00%	126.23
	嘉兴汇能环保科技有限公司	设备	1 套	40.50	30.00%	135.00
	宁波市睿晟信息科技有限公司	软件	1 套	25.50	75.00%	34.00
	温州万乐家电有限公司	空调	150 台	25.00	95.60%	26.15
	小计			**231.51**		
	购建长期资产预付款			**332.37**		
	占比			**69.65%**		

发行人购建的长期资产主要涉及电镀容量和环保指标、大型设备、软件等，由于合同金额较大，部分供应商为初次合作或合作较少，因此要求支付较高比例合同款，具体如下：（1）购买电镀容量和环保指标，在办理电镀容量和环保指标所有权迁出时，需付清款项，因此向温州市佳卓电镀有限公司、瑞立集团瑞安汽车零部件有限公司、温州市鹿城国强电镀厂（普通合伙）、温州市鹿城东方标牌厂预付比例为 100%或接近 100%；（2）在购买设备时，根据合同约定在发货前需付清货款或支付大部分款项，因此向苏州博讯仪器有限公司、余姚市帝豪塑料容器有限公司、嘉兴汇能环保科技有限公司和温州万乐家电有限公司预付比例超过 50%；（3）在购买软件时，根据调试进度进行付款，因此向宁波市睿晟信息科技有限公司、瑞安市华数广电网络有限公司支付比例超过 50%。预付长期资产购置款具有商业合理性。预付对象与发行人不存在实质或潜在的关联关系。

（二）预付款项计入其他非流动资产是否符合《企业会计准则》的规定

预付长期资产款项计入其他非流动资产符合《企业会计准则》的规定，根据《企业会计准则第 30 号——财务报表列报（2014 年修订）》第十七、十八条：

第十七条 资产满足下列条件之一的，应当归类为流动资产：

（一）预计在一个正常营业周期中变现、出售或耗用。

（二）主要为交易目的而持有。

（三）预计在资产负债表日起一年内变现。

（四）自资产负债表日起一年内，交换其他资产或清偿负债的能力不受限制的现金或现金等价物。

正常营业周期，是指企业从购买用于加工的资产起至实现现金或现金等价物的期间。正常营业周期通常短于一年。因生产周期较长等导致正常营业周期长于一年的，尽管相关资产往往超过一年才变现、出售或耗用，仍应当划分为流动资产。正常营业周期不能确定的，应当以一年（12 个月）作为正常营业周期。

第十八条 流动资产以外的资产应当归类为非流动资产，并应按其性质分类列示。被划分为持有待售的非流动资产应当归类为流动资产。

因此，为购建固定资产、无形资产、投资性房地产等非流动资产而预付的款项应属于非流动资产，计入其他非流动资产符合《企业会计准则》的规定。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对公司实际控制人以及财务负责人进行访谈，了解投资性房地产处置的背景和原因；了解投资性房地产对外出租以及处置的定价情况，查询周边同等或类似条件的厂房租赁价格，获取山东鲁业房地产土地评估有限公司温州分公司出具的《房地产估价报告》（温鲁房评字（2021）第 11225 号），确认定价的公允性；查阅投资性房地产处理相关会计处理，以及非常性损益的列示情况，确认是否符合企业会计准则要求；

2、对温州市雷神工贸有限公司实际控制人叶春暖进行访谈，并审阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员填写的调查问卷，对发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等主要人员的资金流水进行核查，确认温州市雷神工贸有限公司与发行人是否存在关联方关系；

3、获取公司使用权资产明细表，检查相关租赁合同，重新测算使用权资产计算表，判断使用权资产开始折旧时点、折旧年限及其合理性；

4、测算发行人单位收入对应的机器设备原值情况，与同行业可比公司对比分析；

5、获取发行人报告期各期末固定资产卡片，现场盘点主要固定资产，观察固定资产的现状，结合发行人经营情况核实是否存在减值迹象；

6、检查了发行人与在建工程相关的台账，检查了发行人已结转固定资产项目相关的结转文件，对其合理性进行判断；

7、检查了发行人与在建工程利息资本化相关的合同及文件，复核了发行人判断利息费用资本化时点及资本化金额计算的准确性；

8、获取报告期各期无形资产增加清单，分析无形资产变动原因；查阅发行人不同类型无形资产的摊销政策，并与同行业可比上市公司摊销政策进行对比，检查发行人摊销政策是否合理；

9、核查发行人长期待摊费用明细，选取样本，检查相关合同、发票、银行回单等支持性文件，分析长期待摊费用变动原因，查询同行业可比公司长期待摊费用摊销方法，对比分析公司摊销方法的合理性；

10、访谈公司管理人员，了解排污使用权情况，并获取报告期排污许可证，查阅政府相关通知与政策，核查发行人及其子公司的经营范围、主要产品、环评报告、环评审批意见等，查询公司是否存在违规排放的情形；

11、获取其他非流动资产明细表，检查购建长期资产预付款对应的资产种类、数量、价格、预付对象、预付比例等，查询预付对象与发行人的关系。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、由于发行人已筹建年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目，为了避免重复建设，同时更好聚焦主业，盘活存量资产，为公司经营补充流动资金，公司决定处置投资性房地产，处置利润作为非经常性损益，计入“非经常性损益-非流动资产处置损益”项目，会计处理符合企业会计准则相关规定；公司投资性房地产对外出租单价和投资性房地产处置价格公允；

2、温州市雷神工贸有限公司与发行人及实际控制人、董监高、核心技术人员及其他关联方之间除正常支付货款外，无其他资金往来，不存在其他利益安排；

3、发行人根据新租赁准则确认使用权资产和租赁负债的计算无误，使用权资产开始折旧时点及折旧年限合理；

4、公司单位收入对应机器设备原值低于同行业上市公司平均水平具有合理性，报告期各期公司固定资产运行情况正常、良好，不存在减值迹象；

5、公司在建工程年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目厂房 2020 年 4 月开工建设，2022 年 1 月厂房达到预定可使用状态并结转入固定资产，不存在延迟转入固定资产的情形；

6、发行人借款费用资本化会计处理严格按照企业会计准则要求进行确认和计量，报告期各期资本化利息金额计算准确，符合企业会计准则相关规定，不存在利息资本化应暂停未暂停、应停止未停止的情形；

7、发行人无形资产摊销年限与同行业可比上市公司不存在重大差异；报告期内公司对外购买生产、管理用软件使得软件账面价值增加，增加具有合理性，不存在软件侵权行为；

8、报告期长期待摊费用的变动主要系车间零星改造工程和对外购置排污使用权，变动具有合理性；报告期内,公司不存在违规排污的情形；长期待摊费用摊销方法与同行业可比上市公司不存在重大差异；

9、发行人购建长期资产预付款的对象与发行人不存在实质或潜在的关联关系，预付比例合理；预付款项计入其他非流动资产符合《企业会计准则》的规定。

问题 21、关于生产模式及募投项目

申报材料显示：

（1）发行人实行以销定产为主的生产模式，产品型号较多，可满足客户不同产品的多样化、定制化需求。

（2）报告期内，发行人的产能利用率分别为 97.26%、79.58%和 99.08%。2020 年产能利用率偏低，主要是因为 2020 年一季度受疫情影响。

（3）发行人除外购的五金件、经过外协冷镦的产品之外，其他产品均需经过冷镦工序。报告期各期，发行人自产冷镦量分别为 253.16 万千件、207.48 万千件和 299.19 万千件;产品产量分别为 376.76 万千件、357.62 万千件和 486.96 万千件。

（4）发行人家电紧固件所使用的钢材主要为低碳钢、中碳钢、不锈钢和不锈铁等，汽车紧固件所使用的钢材主要为微合金化钢、非调质钢、碳硼钢等。

（5)发行人募投项目包括年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目、研发中心升级建设项目。

请发行人：

（1）说明报告期各期生产模具数量、产品型号数量以及两者的匹配性，是否存在无对应生产模具的产品销售收入；报告期内交付产品是否出现批量故障情形及原因，是否影响与客户的合作关系；举例说明接到订单后，发行人安排生产计划、组织生产等的具体流程。

（2）说明产品产能的影响因素、测算依据、测算过程及合理性，新增产线的难易程度、扩产周期及是否符合行业特点，报告期内生产设备的变动情况与发行人产能产量的匹配性；量化说明“紧固件生产所需的设备投资金额较高且需要一定的周期”的具体含义。

（3）结合业务特点、经营模式，说明产能、产能利用率与固定资产、无形

资产等非流动资产的关系；主要产品最新产能利用率情况及生产排期情况。

（4）说明自产和外协冷镦量与产品产量的匹配关系；家电紧固件和汽车紧固件在生产工艺、原材料、生产难易程度、性能指标等方面的差别。

（5）说明目前异形精密紧固件的产能、产量、销量、在手订单、已开发和拟开发客户情况，业务转型的难易程度，结合相关情况分析“年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目”的必要性及可行性，募投项目产能消化方式，模拟测算募投项目建成后资产折旧或摊销金额及对利润的影响。

（6）结合募投项目的具体用途和配套功能，说明是否存在募集资金变相投入房地产的情形，是否符合相关产业政策和监管政策。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

请发行人律师对问题（6）发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期各期生产模具数量、产品型号数量以及两者的匹配性，是否存在无对应生产模具的产品销售收入；报告期内交付产品是否出现批量故障情形及原因，是否影响与客户的合作关系；举例说明接到订单后，发行人安排生产计划、组织生产等的具体流程。

（一）说明报告期各期生产模具数量、产品型号数量以及两者的匹配性，是否存在无对应生产模具的产品销售收入

紧固件产品在冷镦工序需要使用模具。对于紧固件的生产而言，螺杆主体部分需要使用主模成型，顶端部分需要使用冲头模具成型，螺纹部分需要使用搓丝板等螺纹模具成型。报告期内，发行人各类模具的使用数量、产品型号数量的匹配情况如下：

单位：个

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主模数量①	1,764	3,421	2,536	2,516
冲头模具数量②	57,949	93,556	78,812	58,879
螺纹模具数量③	1,708	2,478	2,249	2,274

产品型号数量④	2,207	2,944	2,521	2,292
主模/产品型号数量①/④	0.80	1.16	1.01	1.10
冲头模具/产品型号数量②/④	26.26	31.78	31.26	25.69
螺纹模具/产品型号数量③/④	0.77	0.84	0.89	0.99

由上表可见，各类模具与产品型号数量基本匹配，报告期内存在小幅波动。由于紧固件产品型号众多，并通过主模、冲头模具及螺纹模具组合成型，部分型号紧固件的主体部分、顶端部分或螺纹部分规格要求相同或相似，可以使用其他型号的相关模具；此外，发行人产能有限，除自行冷镦加工产品外，亦采购已完成冷镦的五金件进行后续生产，或采购冷镦外协加工服务。以上因素导致模具使用量与产品型号数量的相对比例有所波动。

如上所述，报告期内，除自行冷镦加工产品外，发行人亦采购已完成冷镦的五金件进行后续生产，或采购冷镦外协加工服务，在上述两种情况下无需发行人自行准备生产模具，因此报告期内发行人存在部分无对应生产模具的产品销售收入。

（二）报告期内交付产品是否出现批量故障情形及原因，是否影响与客户的合作关系；

报告期内，发行人存在部分产品因质量问题而发生质量费用之情形，但不存在批量故障的情形。报告期各期发行人质量费用分别为 115.58 万元、126.90 万元、260.78 万元和 75.25 万元，形成上述质量费用的主要原因为产品外观瑕疵、产品尺寸不一致、终端客户投诉质量问题、产品镀层和螺纹等存在瑕疵、收货时不同产品混料等，但不存在批量故障及影响与客户合作关系的情形。其中，2021 年度，发行人向海尔集团所销售的***0017 型号螺栓紧固件使用于某特定型号冰箱，紧固件所连接的金属件出现断裂现象，但发行人供应的紧固件本身并未发生断裂或其他异常情形，海尔集团要求发行人共同承担对下游客户的赔偿责任，为了更好地维护与海尔集团的合作关系，发行人承担了部分对终端客户的赔偿责任。公司为上述事项发生了维修冰箱、购买客户退回冰箱等费用共计 101.34 万元，并计入销售费用的质量费用中。

关于该批次产品的质量责任认定，参见本反馈回复中“问题 13、三/（二）

客观说明 2021 年海尔集团索赔事件中，发行人产品是否存在问题，紧固件本身未发生断裂或其他异常情形却需要赔偿的依据、合理性，该事件中主要责任承当方及各方赔偿金额的确定方式”。

（三）举例说明接到订单后，发行人安排生产计划、组织生产等的具体流程

发行人在接到新的产品订单后，设计及生产计划的安排组织具体如下：

1、确定生产方案阶段：首先组织技术团队研究客户对紧固件产品的规格、参数等方面需求，同时根据成本效益原则制订产品生产方案；

2、小规模试制阶段：基于上述生产方案，发行人进行小规模试制。在试制过程中，反复检验相关样品是否符合客户需求，并送往客户检验；

3、批量生产阶段：在客户检验合格后，发行人组织批量生产，根据客户各期需求安排原材料采购、外协加工及生产，并根据客户指令安排发货。

二、说明产品产能的影响因素、测算依据、测算过程及合理性，新增产线的难易程度、扩产周期及是否符合行业特点，报告期内生产设备的变动情况与发行人产能产量的匹配性；量化说明“紧固件生产所需的设备投资金额较高且需要一定的周期”的具体含义。

（一）说明产品产能的影响因素、测算依据、测算过程及合理性

紧固件的生产流程包括酸洗磷化、拉丝、冷镦、螺纹加工、机加工、热处理及表面处理等工序，冷镦工序属于整个生产加工链条的前期工序，基本所有紧固件产品均需经过冷镦加工，因此发行人选择冷镦工序作为衡量产能的基础。发行人同行业可比公司中，长华集团、超捷股份亦选择冷镦成型作为衡量产能的基础。影响产品产能的因素包括冷镦机的数量，每台冷镦机的理论产能及年度开机时长。

在计算产能时，发行人以冷镦机的每小时产能作为基础，根据发行人的生产经营实际情况，假设每台冷镦机每日工作 10 小时，并假设每年开机 300 天，计算每一台冷镦机全年理论产能。同时，对于年中购入的冷镦机，按比例调整年度

开机天数。

综上所述，发行人的产能计算符合紧固件行业的特征，与同行业可比公司的产能测算方法基本一致，测算过程合理。

（二）新增产线的难易程度、扩产周期及是否符合行业特点，报告期内生产设备的变动情况与发行人产能产量的匹配性

本次募投项目所增设产线主要是为了扩展公司家电紧固件、汽车紧固件的生产能力，优化公司未来业务的规划布局，创造新的利润增长点。本项目的实施将进一步巩固公司紧固件在家电、汽车零部件应用领域的核心竞争力。其生产模式、技术工艺将在现有基础上有所优化，经过多年的生产经营，发行人已积累了充分的紧固件领域生产管理经验及技术储备，新增产线的难度较低。本次新增产线的扩产周期约为 2 年，新增产线周期与发行人往期建设周期基本一致，符合行业特点。

报告期内，发行人产能、产量与冷镦机的数量相关，具体如下：

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能	万千件	187.04	301.98	260.73	260.29
自产冷镦量	万千件	190.67	299.19	207.48	253.16
冷镦机数量	台	182.67	148.62	130.27	130.00
平均单台产能	万千件/台	2.05	2.03	2.00	2.00
平均单台冷镦量	万千件/台	2.09	2.01	1.59	1.95

注：年中购入的冷镦机已根据年中购入日期至年末的天数作为权重进行调整，2022 年 1-6 月平均单台产能、平均单台冷镦量已年化处理。

由上表可见，报告期内公司各年度平均单台冷镦机的产能基本一致，其中 2020 年平均单台冷镦机的产量较低，主要系 2020 年一季度受疫情影响，公司停工时间较长，产能利用率偏低，因此平均单台冷镦量有所下降。

综上所述，报告期内生产设备的变动情况与发行人产能、产量的变动情况基本匹配。

（三）量化说明“紧固件生产所需的设备投资金额较高且需要一定的周期”的具体含义

紧固件项目的设备投资金额较高，以本次募投项目而言，紧固件生产包括拉丝、冷镦、螺纹成型、精密机加工、热处理、表面处理、检验包装等多道工序。为满足紧固件大批量、高质量的生产制造，各工序的设备投资金额均较高。在冷镦环节，单台多工位冷镦机价格由数十万元至数百万元不等，冷镦机组总投资3,280 万元；对于机加工环节，各类 CNC 加工中心、数控机床的投资金额达 1,300 万元；在热处理环节，连续式网带淬火炉投资金额达 1,200 万元。为保证紧固件的生产质量、批量供应能力，各工序的设备要求较高，投资金额较高。

紧固件项目的设备投资周期较长，以发行人募投项目“年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目”和报告期内已完成的“年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目”为例，“年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目”的建设期为 24 个月；“年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目”自 2020 年 4 月开始投资建设，至 2022 年 1 月竣工验收共计 21 个月，周期较长。

三、结合业务特点、经营模式，说明产能、产能利用率与固定资产、无形资产等非流动资产的关系；主要产品最新产能利用率情况及生产排期情况。

紧固件的生产流程包括酸洗磷化、拉丝、冷镦、螺纹加工、机加工、热处理及表面加工等工序，生产过程中需要冷镦机、搓丝机、热处理线、机加工机床等各类机器设备，因此发行人的产能、产量及产能利用率与固定资产中的机器设备密切相关，公司产能、产能利用率与固定资产中机器设备的匹配情况如下：

单位：万千件、万元

项目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
产能①	187.04	301.98	260.73	260.29
自产冷镦量②	190.67	299.19	207.48	253.16
产能利用率	101.94%	99.08%	79.58%	97.26%
机器设备原值期初期末平均金额③	7,608.38	5,196.35	3,819.02	3,060.03
产能占比④=①/③	0.05（年化）	0.06	0.07	0.09
自产冷镦占比⑤=②/③	0.05（年化）	0.06	0.05	0.08

由上表可见，发行人产能利用率逐渐上升，产能、产量与机器设备原值的占比呈下降趋势。2022 年 1-6 月发行人产能利用率较高，生产排期较为紧张。

发行人报告期内陆续添置冷镦机、热处理线等设备，特别是随着“年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目”陆续转固，各期末机器设备原值增长较快。

报告期内，发行人产能、产量与机器设备原值的占比呈下降趋势主要系发行人购置的部分设备如电镀生产线、退火炉等并不直接用于产能、产量的提升，而是用于提升自身生产链条的完整程度，将之前部分外协工序转为自产，以提升产品质量的稳定性。

四、说明自产和外协冷镦量与产品产量的匹配关系；家电紧固件和汽车紧固件在生产工艺、原材料、生产难易程度、性能指标等方面的差别。

（一）自产和外协冷镦量与产品产量的匹配关系

如前所述，冷镦工序属于整个生产加工链条的前期工序，基本所有紧固件产品均需经过冷镦加工，报告期内公司对紧固件产品进行冷镦的方式如下：1、自产冷镦件，即通过自有冷镦机进行冷镦加工；2、外协冷镦，即在自有冷镦产能出现阶段性不足时，对外采购冷镦加工服务；3、外购五金件，在自有冷镦产能出现阶段性不足时且公司缺乏足够的线材储备时，亦从市场采购冷镦成型的五金件。

报告期内，发行人自产冷镦、外协冷镦及外购五金件与产量关系如下：

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产量	万千件	267.92	486.96	357.62	376.76
自产冷镦件	万千件	190.67	299.19	207.48	253.16
外协冷镦件	万千件	58.07	138.06	111.82	82.92
外购五金件	万千件	19.18	49.71	38.31	40.68
自产冷镦件占比	%	71.17	61.44	58.02	67.19
外协冷镦件占比	%	21.68	28.35	31.27	22.01
外购五金件占比	%	7.16	10.21	10.71	10.80

由上表可见，发行人 2020 年度自产冷镦件的占比较低，该年度外协冷镦件、外购五金件的占比均较高，这是由于 2020 年第一季度受新冠疫情影响承接订单有所积压，为满足客户交付需要，该年度采购了较多的外购五金件及外协冷镦加工服务。发行人 2022 年 1-6 月的自产冷镦量占比较高，主要系随着发行人逐步添置冷镦设备，自产能力有所提升。

（二）家电紧固件和汽车紧固件在生产工艺、原材料、生产难易程度、性能指标等方面的差别

从生产工艺而言，家电紧固件和汽车紧固件均需要经过酸洗磷化、拉丝、冷镦成形、螺纹成型、机加工、热处理、表面处理等工序环节，二者不存在显著差异。家电紧固件和汽车紧固件在生产工艺方面的差异主要体现在表面处理和热处理环节。在表面处理工艺环节，相比于家电紧固件，汽车类紧固件为了规避氢脆问题，选用镀锌工艺相对较少，而选用磷化、达克罗工艺以强化耐腐蚀性能、减少脆性；高端家电紧固件，如高端洗衣机紧固件，通常选用镀锌镍类表面处理以提升耐腐蚀、抗氧化性能，减少水渍以避免洗衣机内形成白膜，提升使用年限。在热处理工艺环节，家电紧固件采用渗碳工艺较多，而高强度汽车紧固件多选用淬火+高温回火工艺。

从原材料而言，家电紧固件多选用中低碳钢及合金钢，汽车紧固件多选用中碳钢及合金钢。

从生产难易程度而言，家电紧固件的单个体积较小、单批次交付数量较多，且下游家电企业在生产过程中多采用高效率、自动化的装配方式，因此对紧固件产品的一致性要求较高。发行人需要同时提升生产效率及产品精度，以满足下游企业在生产过程对于装配攻入速度的较高要求；家电紧固件多使用渗碳类热处理工艺以增强表面硬度，热处理难度较大；此外，家电紧固件通常应用于家电表面，为追求美观，表面镀锌处理较多，在生产过程中需克服氢脆问题。汽车紧固件较多使用淬火类热处理工艺，对淬火工艺要求较高；且汽车紧固件常使用 CNC 机床进行二次精密加工；此外，汽车紧固件需通过表面处理提升摩擦系数，对于表面处理的要求较高，难度较大。

从性能指标而言，汽车紧固件强度较高，对摩擦系数、耐疲劳性、连接强度、防松要求较高，而家电紧固件对攻入性能、表面硬度要求较高，其中洗衣机紧固件产品对耐腐蚀性、抗震防松强度要求较高。

五、说明目前异形精密紧固件的产能、产量、销量、在手订单、已开发和拟开发客户情况，业务转型的难易程度，结合相关情况分析“年产 2.4 万吨异形

精密紧固件生产基地建设项目”的必要性及可行性，募投项目产能消化方式，模拟测算募投项目建成后资产折旧或摊销金额及对利润的影响。

（一）说明目前异形精密紧固件的产能、产量、销量、在手订单、已开发和拟开发客户情况，业务转型的难易程度，结合相关情况分析“年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目”的必要性及可行性

发行人选取公差等级符合国家标准 GB/T1804-2000 中精密级的产品作为异形精密紧固件的认定标准。精密紧固件通常需将冷镦、CNC 机床组合使用以降低公差系数，受限于冷镦机、CNC 机床等多种设备的稳定性、精确性，因此并无明确的产能衡量标准。报告期内，发行人异形精密件的产量、销量情况如下：

单位：万千件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产量	25.21	52.46	37.65	32.76
销量	24.66	53.19	38.34	33.91

对于在手订单而言,内销客户中，由于发行人与内销客户主要以“框架合同+系统滚动下达订单”方式以保障公司业务得以持续稳定开展，客户订单下达通常具有频率高、周期短、批次多等特点，因此在手订单通常无法真实体现相关业务的规模；发行人 2022 年 6 月 30 日外销在手订单中，异形精密紧固件未全部执行完毕的订单金额为 391.96 万美元，约合人民币 2,630.63 万人民币（按 2022 年 6 月 30 日汇率）。

从客户角度而言，异形精密紧固件在家电领域、汽车领域均有一定应用。已开发客户包括海尔集团、美的集团等国内家电行业龙头企业以及道尔曼、快扣等北美区域的汽车售后市场巨头、五金件零售贸易商。未来，一方面发行人将进一步深化与上述主要客户的合作规模，提升自身的产品精度，服务于下游客户的产品升级；另一方面，发行人将积极开拓海外家电客户，近年来发行人已逐步开拓 GEA、AQUA、MABE 等一系列国际家电客户，未来发行人拟进一步开发海外家电紧固件市场。此外，发行人将以新能源汽车发展为契机，拓展在汽车领域的紧固件市场。整车厂高度重视产品安全性能，对紧固件的安全性能、尺寸误差有着严格的规范要求，各类零部件均对异形精密紧固件有着广泛需求。发行人已与道尔曼、德国大众等建立良好的合作关系，未来发行人拟进

一步开发新能源汽车领域客户。

从业务转型角度而言，发行人募投项目依然围绕发行人主营的家电及汽车紧固件业务，发行人在该领域已经与行业内知名企业建立了长期、稳定的合作，并积累了足够的技术储备，该项目是对发行人既有家电及汽车紧固件业务的合理拓展及升级，业务转型难度较低。

从必要性角度而言，发行人现有设备中，精度高、公差系数控制良好的设备依然相对较少，精密加工能力亦不足以支撑未来批量化的异形精密紧固件需求。报告期内，随着发行人紧固件设计开发能力、批量交付能力和产品质量不断得到下游家电、汽车整机厂认可，客户订单持续增长，报告期内发行人产能利用率分别为 97.26%、79.58%、99.08%和 101.94%，产能利用率持续处于高位，为承接不断增长的下游订单，发行人采购了较多的外协加工服务。为提升产品生产效率及质量稳定性，异形精密紧固件的产能扩充、升级具有必要性。

从可行性角度而言，一方面，发行人具备优质、稳定的客户基础。发行人系国内家电领域的重要供应商，与海尔集团、美的集团等行业巨头已建立了良好、稳定的合作关系，近年来亦逐步开拓 GEA、AQUA、MABE 等一系列国际家电客户，在未来将进一步开拓海外家电紧固件市场。在汽车领域，发行人已与道尔曼、德国大众等已建立良好的合作关系，未来将以新能源汽车发展为契机，逐步拓展汽车类异形精密紧固件的市场份额。另一方面，公司具备充分的研发实力和技术储备，发行人研发团队核心人员具备多年的紧固件从业经验，广泛参与了国内家电、汽车紧固件产品升级的设计及开发，主导了 2021 年《家用电器用自挤螺钉》团体标准的起草，公司是紧固件领域少数建立了研发中心的企业，公司研发中心被浙江省科学技术厅评为省级高新技术企业研究开发中心。

（二）募投项目产能消化方式

募投项目实施完毕后，发行人将新增 2.4 万吨产能，按照发行人报告期内产品规格大小，发行人紧固件的重量约为 4kg/千件至 6kg/千件，以 5kg/千件计算，发行人将新增约 480 万千件产能。新增产能将主要通过如下方式进行消化：

1、发行人既有国内家电类客户：发行人目前系海尔集团、美的集团等国内家电巨头的重要紧固件供应商，未来发行人将深化与国内传统家电客户的合作，进一步巩固在国内家电紧固件的优势地位。

根据中国家电行业年度报告，2021 年中国家电市场销售规模为 7,543 亿元。根据预测，全球家电市场规模有望在 2022 年至 2026 年期间保持 4.26%的年均复合增长率，因此假设中国家电市场规模亦按照 4.26%的年均复合增长率，至 2031 年国内家电市场将达到 11,447.78 亿元。此外，根据访谈发行人主要客户，家电企业年度采购紧固件的金额通常为家电企业销售规模的 2‰~5‰左右，则通过发行人境内家电紧固件的销售金额可以推算发行人市场占有率约为 10.80%。假设发行人市场占有率及产品单价不变，则 2031 年发行人既有国内家电紧固件客户将消化 207.63 万千件产能。具体如下：

单位：亿元、万千件

项目	2021 年实际	2022 年预测	2023 年预测	2024 年预测	2025 年预测	2026 年预测	2027 年预测	2028 年预测	2029 年预测	2030 年预测	2031 年预测
家电行业销售规模	7,543	7,864.33	8,199.35	8,548.64	8,912.82	9,292.50	9,688.36	10,101.09	10,531.39	10,980.03	11,447.78
家电紧固件销售规模（低值）	15.09	15.73	16.40	17.10	17.83	18.59	19.38	20.20	21.06	21.96	22.90
家电紧固件销售规模（高值）	37.72	39.32	41.00	42.74	44.56	46.46	48.44	50.51	52.66	54.90	57.24
家电紧固件销售规模（均值）	26.40	27.53	28.70	29.92	31.19	32.52	33.91	35.35	36.86	38.43	40.07
发行人境内家电类销售收入	2.85	2.97	3.10	3.23	3.37	3.51	3.66	3.82	3.98	4.15	4.33
发行人市场份额	10.80%	10.80%	10.80%	10.80%	10.80%	10.80%	10.80%	10.80%	10.80%	10.80%	10.80%
发行人境内家电销售数量	401.09	418.18	435.99	454.56	473.93	494.12	515.17	537.11	559.99	583.85	608.72
消化产能数量		**17.09**	**34.90**	**53.47**	**72.84**	**93.03**	**114.08**	**136.02**	**158.90**	**182.76**	**207.63**

2、海外家电类客户：发行人于近年已陆续开拓美国通用电气 GEA（海尔集团已于 2016 年收购通用电气家电业务）、日本三洋电机旗下的家电品牌 AQUA（海尔集团已于 2012 年收购 AQUA 品牌）、MABE 等一系列国际高端家电客户。2021 年发行人向海外家电类客户的紧固件销量为 12.33 万千件。我国工业产业链完整，配套完善，制造业在中长期依然将保持良好的国际竞争优势。随着发行人紧固件质量不断得到国内家电行业巨头的认可，发行人将进一步开拓海外家电市场，与更多的海外家电行业建立并加深合作，并计划在十年内海外家电紧固件销售达到 30 万千件。

3、新能源汽车类客户：随着新能源汽车的蓬勃发展，新能源汽车在机械结

构、材料领域不断革新，不断更新的汽车零部件要求配套相应的紧固件用以连接紧固各总成系统，为了提升新能源汽车的续航能力，在追求安全性的同时探索包括紧固件在内的零部件轻量化，新的汽车紧固件设计、生产需求不断涌现。发行人正逐步开拓新能源汽车紧固件市场，陆续开发电池包异形螺栓、铝制汽车螺栓。

根据彭博新能源财经，2025 年中国市场新能源乘用车销量将超过 1,000 万台，而一辆轻型车或乘用车需紧固件 5,000 件，据此推算国内新能源汽车紧固件市场需紧固件 500 亿件。按照发行人在新能源汽车领域获得 0.005%的市场份额测算，则能够消化 240 万千件的新增产能。

（三）模拟测算募投项目建成后资产折旧或摊销金额及对利润的影响

根据测算，发行人募投项目在建成后资产折旧及摊销对利润影响情况如下：

单位：万元

项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
折旧摊销合计①	538.86	1,452.30	1,452.30	1,452.30	1,452.30	1,427.08	1,351.42	1,351.42	1,351.42
利润总额②	-341.92	3,465.26	5,106.70	7,689.32	7,689.32	7,714.54	7,790.21	7,790.21	7,790.21
占比③=①/②	**-157.60%**	**41.91%**	**28.44%**	**18.89%**	**18.89%**	**18.50%**	**17.35%**	**17.35%**	**17.35%**

注：T 指年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目的建设期首年

六、结合募投项目的具体用途和配套功能，说明是否存在募集资金变相投入房地产的情形，是否符合相关产业政策和监管政策。

1、本次募投项目的厂房、建筑物服务于发行人的紧固件主业

发行人本次募集资金主要用于“年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目”、“研发中心升级建设项目”，并补充一定的流动资金，具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	募投总额	项目代码	环评批复
1	年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目	26,252.22	26,252.22	2203-330381-04-01-513920	温环瑞建[2022]102 号
2	研发中心升级建设项目	5,104.09	5,104.09		
3	补充流动资金项目	5,000.00	5,000.00	-	-
合计		**36,356.31**	**36,356.31**	-	-

“年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目”系发行人在紧固件领域业务的拓展及升级，募集资金主要用于紧固件生产车间、配套办公楼的建设以及

购置各项紧固件生产设备。“研发中心升级建设项目”系对发行人现有研发中心的升级扩建，旨在完善研发体系、招揽优秀的研发技术人员和引进先进的研发检测设备，募资金额主要用于实验设备的购置、技术人员的引进以及试制车间的建设。发行人使用募集资金所建设的相关厂房、建筑物均为发行人自用，并围绕发行人的紧固件主业。

2、本次募投项目的土地购置款由发行人自行筹集，不属于募集资金变相投入房地产的情形

本项目建设地点为浙江省瑞安市塘下镇国际汽摩配产业基地（东区）港口大道以东，横一路以北。项目用地为工业出让土地，土地面积为 32,449.50 平方米，建筑面积 72,613.00 平方米。本次募投项目的土地购置款由发行人自行筹集，不属于募集资金变相投入房地产的情形。

3、发行人及控股子公司均未持有房地产开发、经营资质，经营范围不涉及房地产开发、经营

根据《城市房地产开发经营管理条例》第二条，“本条例所称房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。”

根据《建设部、国家统计局关于布置综合开发商品房屋建设统计报表制度的通知》，商品房屋系指有资格的开发公司用自有资金、银行贷款和其它资金，为销售（出租）而统一开发建设的住宅及其它房屋。

根据《房地产开发企业资质管理规定》第三条、第六条等规定，从事房地产开发经营业务，应当向房地产开发主管部门申请核定房地产开发经营资质证书。

公司及控股子公司均未持有房地产开发、经营资质，经营范围不涉及房地产开发、经营，不属于房地产开发企业，不具备进行房地产开发的资质。

4、发行人及控股子公司已出具承诺，不会将本次募投资金用于房地产开发经营

发行人已出具承诺将严格按照法律法规和监管部门的要求使用本次发行的

募集资金，不会将本次发行的募集资金用于房地产开发经营。

综上所述，募集资金不存在变相投入房地产的情形，募投项目符合相关产业政策和监管政策的规定。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师履行了如下核查程序：

1、对比报告期内模具使用数量及产品型号数量，访谈发行人生产部门、采购部门关于冷镦机及模具的使用情况，检查发行人销售费用中质量费用明细，就产品退货的相关事项访谈发行人客户；

2、检查报告期内发行人冷镦机明细，对比同行业可比公司的产能测算方式；

3、检查报告期内外购五金件、外协冷镦服务的采购情况，计算自产冷镦数量，并与冷镦机数量、公司产能及产量对比分析；

4、查阅公开资料，访谈发行人客户，测算家电紧固件、汽车紧固件市场金额，测算发行人市场份额。访谈发行人管理层，了解募投项目的产能消化方式；

5、检查发行人及子公司的经营资质，获取发行人及控股子公司不会将本次募集资金用于房地产开发经营的承诺。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期生产模具数量与产品型号数量基本匹配，发行人亦采购已完成冷镦的五金件进行后续生产，或采购冷镦外协加工服务，在上述两种情况下无需发行人自行准备生产模具，因此报告期内发行人存在部分无对应生产模具的产品销售收入。报告期内，发行人存在部分产品因质量问题而发生质量费用之情形，但不存在批量故障的情形；

2、影响产品产能的因素包括冷镦机的数量、每台冷镦机的理论产能及年度开机时长。发行人测算产能方式符合紧固件行业的特征，与同行业可比公司的产

能测算方法一致，测算过程合理。发行人已积累了充分的领域丰富生产管理经验及技术储备，新增产线的难度较低。报告期内生产设备的变动情况与发行人产能产量基本匹配；

3、发行人产能、产能利用率与固定资产中机器设备匹配，目前产能利用率较高；

4、发行人在自有冷镦产能出现阶段性不足时，对外采购冷镦加工服务或采购五金件进行继续加工；家电紧固件和汽车紧固件在生产工艺、原材料、生产难易程度、性能指标方面存在一定差别；

5、发行人“年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目”具有必要性、可行性，募投项目产能的消化方式具有合理性；

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

募投项目不存在募集资金变相投入房地产的情形，符合相关产业政策和监管政策。

问题 22、关于应付账款及应付票据

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应付票据账面余额分别为 4,373.66 万元、7,009.69 万元、5,032.99 万元；应付账款余额分别为 6,589.60 万元、6,791.21 万元和 13,055.69 万元。

（2）2021 年末，发行人应付账款前五名与前五大供应商存在差异。

请发行人：

（1）说明应付票据、应付账款与采购金额的匹配性，报告期内主要供应商给予发行人的信用政策和信用期及变动情况；各期末应付票据前五名、应付账款前五名与前五大供应商的差异情况及原因。

（2）说明报告期各期末账龄 1 年以上的应付票据、应付账款的金额、波动

原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，1 年以上的重要应付票据、应付账款尚未结算的原因及合理性；报告期内是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因（如有）。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明应付票据、应付账款与采购金额的匹配性，报告期内主要供应商给予发行人的信用政策和信用期及变动情况；各期末应付票据前五名、应付账款前五名与前五大供应商的差异情况及原因。

（一）说明应付票据、应付账款与采购金额的匹配性

报告期内，公司应付票据、应付账款余额与采购金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月/ 2022 年 6 月末	2021 年/ 2021 年末	2020 年/ 2020 年末	2019 年/ 2019 年末
采购金额①	13,599.36	37,241.65	24,350.54	22,831.32
应付票据余额②	5,092.72	5,032.99	7,009.69	4,373.66
应付账款余额③	9,981.10	13,055.69	6,791.21	6,589.60
应付款项余额小计④=②+③	15,073.82	18,088.68	13,800.90	10,963.26

注：为保持口径统一，上述采购金额包括原材料、外协加工以及机器设备等长期资产的采购。

如上表所示，2019-2021 年应付款项余额和采购金额呈增长趋势，主要原因系公司规模扩大，生产经营采购增加；同时年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目建设投入。2022 年 6 月末，应付账款余额较 2021 年末有所下降，主要系 5 万吨智造家电紧固件工程项目完工款项在本期结算，应付款项余额减少。

剔除长期资产类影响后，报告期各期，原材料和外协加工采购对应的应付票据、应付账款与采购金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月/ 2022 年 6 月末	2021 年/ 2021 年末	2020 年/ 2020 年末	2019 年/ 2019 年末
采购金额①	11,846.94	27,391.74	19,684.43	19,137.16
应付票据余额②	4,991.42	4,559.23	6,851.73	4,353.77
应付账款余额③	7,798.55	9,215.98	6,771.81	6,517.96
应付款项余额小计④=②+③	12,789.97	13,775.20	13,623.54	10,871.73

项目	2022 年 1-6 月/ 2022 年 6 月末	2021 年/ 2021 年末	2020 年/ 2020 年末	2019 年/ 2019 年末
应付款项余额占比⑤=④/①	53.98%	50.29%	69.21%	56.81%
应付票据余额占比⑥=②/①	21.07%	16.64%	34.81%	22.75%
应付账款余额占比⑦=③/①	32.91%	33.65%	34.40%	34.06%

注 1：上述采购金额、应付票据余额和应付账款余额已剔除长期资产类款项影响；
注 2：2022 年 1-6 月占比已年化计算。

报告期各期末，应付账款余额占采购金额比例分别为 34.06%、34.40%、33.65%和 32.91%，整体较为稳定。

报告期各期末，应付票据余额占采购金额比例分别为 22.75%、34.81%、16.64%和 21.07%，受票据承兑到期时间以及支付方式影响各年有所波动，其中 2020 年应付票据余额占采购金额比例较高，主要系 2020 年下半年随着疫情的控制，2020 年下半年订单增加，公司 2020 年下半年采购金额较 2020 年上半年增加较多，因此公司于 2020 年下半年向供应商开具较多的银行承兑汇票以支付货款，银行承兑汇票的期限通常为 6 个月，截至 2020 年末部分票据尚未到期承兑；此外，公司出于合理利用自身商业信用以减轻流动资金压力及降低资金成本的考虑，2020 年与供应商货款结算中提高了银行承兑汇票支付比例，上述原因使得 2020 年末应付票据余额较大，应付票据余额占采购金额比例较高。

综上所述，报告期各期末应付票据、应付账款与采购金额相匹配。

（二）报告期内主要供应商给予公司的信用政策和信用期及变动情况

1、报告期内主要原材料供应商给予公司的信用政策情况

报告期内，公司前五大原材料供应商给予公司的信用政策主要如下：

序号	供应商名称	信用政策及信用期	报告期内是否发生变化
1	温州市蓝筹物资贸易有限公司	月结，当月货款、次月底付清	否
2	温州市宏佳益物资贸易有限公司	货送到一周内付款	否
3	聊城搏金机械配件有限公司	收到发票后 60 天付款	否
4	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	每月 30 日结账，次月 30 日前付款	否
5	常州泉林金属制品有限公司	月结，当月货款、次月底付清	否

6	上海志钢物资有限公司	先款后货	否
7	浙江腾龙精线有限公司	每月 30 日结账，次月 30 日前付款	否
8	温州汇恒金属材料有限公司	月结，当月货款、次月底付清	否
9	益亿精密五金（上海）有限公司	验货合格后，开出六个月的银行承兑汇票结算	否
10	温州长锦包装有限公司	收到发票 30 天结算货款	否
11	上海皖钢物资有限公司	先款后货	否

由上表可见，报告期内公司前五大原材料供应商给予公司的信用政策未发生变化。

2、报告期内主要外协加工商给予公司的信用政策情况

报告期内，公司前五大外协加工商给予公司的信用政策主要如下：

序号	供应商名称	信用政策及信用期	报告期内是否发生变化
1	瑞安市盛翔标准件加工厂	收到发票 90 天内付款	否
2	浙江华旭金属表面处理有限公司	收到发票 90 天内付款	否
3	温州求精表面处理有限公司	收到发票 90 天内付款	否
4	温州市雷神工贸有限公司	收到发票 30 天内付款	否
5	瑞安市文洪标准紧固件厂	收到发票 90 天内付款	否
6	温州市奔宏表面精饰有限公司	收到发票 90 天内付款	否
7	温州市远大电镀有限公司	收到发票 90 天内付款	否
8	宁波市涌鑫环保科技有限公司	收到发票 90 天内付款	否
9	温州科翔表面处理有限公司	收到发票 30 天内付款	否
10	温州鸿泰表面处理有限公司	收到发票 90 天内付款	否
11	瑞安市繁荣电镀有限公司	收到发票 90 天内付款	否

由上表可见，报告期内，公司前五外协加工商给予公司的信用政策未发生变化。

（三）报告期各期末应付票据前五名、应付账款前五名与前五大供应商的差异情况及原因

1、报告期各期末应付票据前五名、应付账款前五名与前五大供应商情况

（1）应付票据前五名情况

截止日	序号	供应商名称	采购内容	应付票据余额（万元）	占应付票据余额比例
2022年6月末	1	上海鸿程环保科技有限公司	辅料	166.15	3.26%
	2	海盐兴欣新材料科技有限公司	线材	113.83	2.24%
	3	冠县程宇冲压件有限公司	垫圈	112.37	2.21%
	4	浙江隆创金属制品有限公司	垫圈	106.67	2.09%
	5	瑞安市昌福紧固件厂	五金件	102.02	2.00%
	-	**合计**		**601.04**	**11.80%**
2021年末	1	宁德华创金属材料有限公司	线材	216.82	4.31%
	2	东莞鸿毅精密机械有限公司	设备	158.79	3.15%
	3	上海鸿程环保科技有限公司	辅料	151.08	3.00%
	4	常州凯翔医用不锈钢有限公司	线材	150.84	3.00%
	5	温州求精表面处理有限公司	表面处理	147.08	2.92%
	-	**合计**		**824.61**	**16.38%**
2020年末	1	益亿精密五金（上海）有限公司	五金件	380.71	5.43%
	2	温州精德实业有限公司	线材	373.54	5.33%
	3	常州凯翔医用不锈钢有限公司	线材	313.35	4.47%
	4	嘉善鑫耀五金冲件厂	五金件	254.84	3.64%
	5	海盐兴欣新材料科技有限公司	线材	231.48	3.30%
	-	**合计**		**1,553.92**	**22.17%**
2019年末	1	益亿精密五金（上海）有限公司	五金件	377.46	8.63%
	2	常州凯翔医用不锈钢有限公司	线材	297.75	6.81%
	3	海盐兴欣新材料科技有限公司	线材	265.63	6.07%
	4	温州精德实业有限公司	线材	230.36	5.27%
	5	温州市成洪实业有限公司	线材	186.08	4.25%
	-	**合计**		**1,357.28**	**31.03%**

（2）应付账款前五名情况

截止日	序号	供应商名称	采购内容	应付账款余额（万元）	占应付账款余额比例
2022年6月末	1	浙江锐泰鑫机械科技有限公司	设备	1,058.75	10.61%
	2	浙江盛昌建设有限公司	工程款	643.46	6.45%
	3	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	617.02	6.18%
	4	瑞安市盛翔标准件加工厂	表面处理	324.44	3.25%
	5	温州求精表面处理有限公司	表面处理	310.59	3.11%
	-	**合计**		**2,954.26**	**29.60%**
2021年末	1	浙江锐泰鑫机械科技有限公司	设备	1,853.89	14.20%
	2	浙江盛昌建设有限公司	工程款	1,482.18	11.35%
	3	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	346.79	2.66%
	4	浙江琛蓝环保科技有限公司	设备	342.64	2.62%
	5	温州求精表面处理有限公司	表面处理	338.68	2.59%

截止日	序号	供应商名称	采购内容	应付账款余额（万元）	占应付账款余额比例
	-	**合计**		**4,364.18**	**33.42%**
2020年末	1	温州求精表面处理有限公司	表面处理	419.08	6.17%
	2	嘉善鑫耀五金冲件厂	表面处理	381.99	5.62%
	3	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	181.96	2.68%
	4	浙江腾龙精线有限公司	线材	145.16	2.14%
	5	瑞安市盛翔标准件加工厂	表面处理	135.90	2.00%
	-	**合计**		**1,264.09**	**18.61%**
2019年末	1	温州长锦包装有限公司	垫圈	240.53	3.65%
	2	温州求精表面处理有限公司	表面处理	180.49	2.74%
	3	嘉善鑫耀五金冲件厂	表面处理	172.43	2.62%
	4	浙江腾龙精线有限公司	线材	169.50	2.57%
	5	聊城市东昌府区金波机械配件厂	五金件	166.90	2.53%
	-	**合计**		**929.85**	**14.11%**

（3）报告期各期采购额前五大供应商情况

①报告期内前五大原材料供应商情况

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占当期采购比例
2022年 1-6月	1	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	1,253.73	12.99%
	2	温州市宏佳益物资贸易有限公司	线材	840.98	8.72%
	3	聊城搏金机械配件有限公司	垫圈	423.14	4.39%
	4	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	线材	369.44	3.83%
	5	常州泉林金属制品有限公司	线材	325.73	3.38%
	-	**合计**		**3,213.01**	**33.30%**
2021年度	1	上海志钢物资有限公司	线材	2,251.93	10.10%
	2	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	2,039.33	9.15%
	3	浙江腾龙精线有限公司	线材	1,578.90	7.08%
	4	常州泉林金属制品有限公司	线材	741.92	3.33%
	5	温州汇恒金属材料有限公司	线材	611.74	2.74%
	-	**合计**		**7,223.82**	**32.40%**
2020年度	1	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	1,348.17	8.63%
	2	上海志钢物资有限公司	线材	1,280.41	8.20%
	3	浙江腾龙精线有限公司	线材	1,153.72	7.39%
	4	益亿精密五金（上海）有限公司	五金件	837.07	5.36%
	5	常州泉林金属制品有限公司	线材	640.64	4.10%
	-	**合计**		**5,260.01**	**33.69%**
2019	1	浙江腾龙精线有限公司	线材	1,236.99	7.80%

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占当期采购比例
年度	2	益亿精密五金（上海）有限公司	五金件	1,105.13	6.97%
	3	温州长锦包装有限公司	垫圈	1,030.94	6.50%
	4	温州市蓝筹物资贸易有限公司	线材	1,022.13	6.45%
	5	上海皖钢物资有限公司	线材	653.76	4.12%
	-	**合计**		**5,048.95**	**31.84%**

②报告期内前五大外协加工厂商情况

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占当期采购比例
2022年1-6月	1	瑞安市盛翔标准件加工厂	表面处理	247.56	11.27%
	2	浙江华旭金属表面处理有限公司	表面处理	136.88	6.23%
	3	温州求精表面处理有限公司	表面处理	118.19	5.38%
	4	温州市雷神工贸有限公司	表面处理	104.72	4.77%
	5	瑞安市文洪标准紧固件厂	机加工	103.22	4.70%
	-	**合计**		**710.57**	**32.34%**
2021年度	1	瑞安市盛翔标准件加工厂	表面处理	375.18	7.36%
	2	温州求精表面处理有限公司	表面处理	341.77	6.70%
	3	浙江华旭金属表面处理有限公司	表面处理	235.59	4.62%
	4	温州市奔宏表面精饰有限公司	表面处理	224.19	4.40%
	5	温州市远大电镀有限公司	表面处理	206.3	4.05%
	-	**合计**		**1,383.03**	**27.13%**
2020年度	1	温州求精表面处理有限公司	表面处理	516.92	12.70%
	2	瑞安市盛翔标准件加工厂	表面处理	239.26	5.88%
	3	宁波市涌鑫环保科技有限公司	表面处理	205.88	5.06%
	4	温州科翔表面处理有限公司	表面处理	160.67	3.95%
	5	温州市奔宏表面精饰有限公司	表面处理	145.34	3.57%
	-	**合计**		**1,268.06**	**31.16%**
2019年度	1	温州市远大电镀有限公司	表面处理	239.93	7.32%
	2	瑞安市盛翔标准件加工厂	表面处理	188.53	5.75%
	3	温州求精表面处理有限公司	表面处理	159.35	4.86%
	4	温州鸿泰表面处理有限公司	表面处理	151.82	4.63%
	5	瑞安市繁荣电镀有限公司	表面处理	135.69	4.14%
	-	**合计**		**875.32**	**26.70%**

2、报告期各期末应付票据前五名、应付账款前五名与前五大供应商的差异情况及原因分析

年度	序号	供应商名称	是否为应付票据前五名	是否为应付账款五名	是否为前五大供应商	差异原因
2022年1-6月	1	上海鸿程环保科技有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	2	海盐兴欣新材料科技有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	3	冠县程宇冲压件有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	4	浙江隆创金属制品有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	5	瑞安市昌福紧固件厂	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	6	浙江锐泰鑫机械科技有限公司	否	是	否	应付设备款
	7	浙江盛昌建设有限公司	否	是	否	应付工程款
	8	温州市蓝筹物资贸易有限公司	否	是	是	/
	9	瑞安市盛翔标准件加工厂	否	是	是	/
	10	温州求精表面处理有限公司	否	是	是	/
	11	温州市宏佳益物资贸易有限公司	否	否	是	货到一周内付款，账期较短，应付款项余额较小
	12	聊城搏金机械配件有限公司	否	否	是	收到发票后 60 天付款，期末应付款项余额较小
	13	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	否	否	是	次月付清，账期较短，应付款项余额较小
	14	常州泉林金属制品有限公司	否	否	是	次月付清，账期较短，应付款项余额较小
	15	浙江华旭金属表面处理有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
	16	温州市雷神工贸有限公司	否	否	是	收到发票 30 天内付款，期末应付款项余额较小
	17	瑞安市文洪标准紧固件厂	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
2021年末	1	宁德华创金属材料有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	2	东莞鸿毅精密机械有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	3	上海鸿程环保科技有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	4	常州凯翔医用不锈钢有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	5	温州求精表面处理有限公司	是	是	是	/

年度	序号	供应商名称	是否为应付票据前五名	是否为应付账款五名	是否为前五大供应商	差异原因
	6	浙江锐泰鑫机械科技有限公司	否	是	否	应付设备款
	7	浙江盛昌建设有限公司	否	是	否	应付工程款
	8	温州市蓝筹物资贸易有限公司	否	是	是	/
	9	浙江琛蓝环保科技有限公司	否	是	是	/
	10	上海志钢物资有限公司	否	否	是	先款后货
	11	浙江腾龙精线有限公司	否	否	是	次月付清，账期较短，应付款项余额较小
	12	常州泉林金属制品有限公司	否	否	是	次月付清，账期较短，应付款项余额较小
	13	温州汇恒金属材料有限公司	否	否	是	次月付清，账期较短，应付款项余额较小
	14	瑞安市盛翔标准件加工厂	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
	15	浙江华旭金属表面处理有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
	16	温州市奔宏表面精饰有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
	17	温州市远大电镀有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
2020 年末	1	益亿精密五金（上海）有限公司	是	否	是	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	2	温州精德实业有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	3	常州凯翔医用不锈钢有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	4	嘉善鑫耀五金冲件厂	是	是	否	账期在六个月，期末应付款项余额较大
	5	海盐兴欣新材料科技有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	6	温州求精表面处理有限公司	否	是	是	/
	7	温州市蓝筹物资贸易有限公司	否	是	是	/
	8	浙江腾龙精线有限公司	否	是	是	/
	9	瑞安市盛翔标准件加工厂	否	是	是	/
	10	上海志钢物资有限公司	否	否	是	先款后货
	11	常州泉林金属制品有限公司	否	否	是	次月付清，账期较短，应付款项余额较小
	12	宁波市涌鑫环保科技有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小

年度	序号	供应商名称	是否为应付票据前五名	是否为应付账款五名	是否为前五大供应商	差异原因
	13	温州科翔表面处理有限公司	否	否	是	收到发票 30 天内付款，期末应付款项余额较小
	14	温州市奔宏表面精饰有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
2019 年末	1	益亿精密五金（上海）有限公司	是	否	是	/
	2	常州凯翔医用不锈钢有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	3	海盐兄弟拉丝厂	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	4	温州精德实业有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	5	温州市成洪实业有限公司	是	否	否	银行承兑汇票承兑期六个月，导致应付票据余额较大
	6	温州长锦包装有限公司	否	是	是	/
	7	温州求精表面处理有限公司	否	是	是	/
	8	嘉善鑫耀五金冲件厂	否	是	否	账期在六个月，期末应付款项余额较大
	9	浙江腾龙精线有限公司	否	是	是	/
	10	聊城市东昌府区金波机械配件厂	否	是	是	/
	11	温州市蓝筹物资贸易有限公司	否	否	是	次月付清，账期较短，应付款项余额较小
	12	上海皖钢物资有限公司	否	否	是	先款后货
	13	温州市远大电镀有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
	14	瑞安市盛翔标准件加工厂	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
	15	温州鸿泰表面处理有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小
	16	瑞安市繁荣电镀有限公司	否	否	是	收到发票 90 天内付款，期末应付款项余额较小

注：前五大供应商包括前五大原材料供应商和前五大外协加工商。

综上，报告期内，公司应付票据和应付账款前五名与前五大供应商存在差异的主要原因系：1、不同供应商之间账期存在差异；2、采购前五大供应商为原材料供应商和外协加工商，而应付账款对象除原材料供应商和外协加工商外，还包

括部分工程和设备供应商，统计口径存在差异。

二、说明报告期各期末账龄 1 年以上的应付票据、应付账款的金额、波动原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，1 年以上的重要应付票据、应付账款尚未结算的原因及合理性；报告期内是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因（如有）。

报告期各期末，公司无超过 1 年以上的应付票据，公司应付账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	9,867.00	99.05%	12,947.35	99.17%	6,620.01	97.48%	6,420.66	97.44%
1-2 年	74.59	0.75%	87.54	0.67%	162.94	2.40%	168.94	2.56%
2-3 年	2.60	0.03%	20.80	0.16%	8.26	0.12%	-	-
3 年以上	16.91	0.17%	-	-	-	-	-	-
合计	**9,961.10**	**100.00%**	**13,055.69**	**100.00%**	**6,791.21**	**100.00%**	**6,589.60**	**100.00%**
其中：1 年以上小计	94.10	0.95%	108.34	0.83%	171.20	2.52%	168.94	2.56%

报告期各期末，公司账龄 1 年以上应付账款余额分别为 168.94 万元、171.20 万元、108.34 万元和 94.10 万元，占应付账款余额比例分别为 2.56%、2.52%、0.83%和 0.95%，占比较低，不存在纠纷或潜在纠纷。公司应付账款账龄集中分布在 1 年以内，与公司付款政策相匹配。2021 年末，1 年以上应付账款余额占比下降，主要系公司对长账龄应付账款进行结算，支付相应款项。

报告期各期末，公司账龄超过 1 年以上应付账款前五名具体情况如下：

时间	供应商名称	应付账款余额（万元）	占应付账款余额比例	未支付原因
2022 年 6 月末	瑞安市鸿志橡塑有限公司	18.56	0.19%	未达到支付条件
	上海孜繁自动化设备有限公司	16.58	0.17%	未达到支付条件
	温州经济技术开发区海城平飞标准件厂	16.51	0.17%	未达到支付条件
	瑞安市繁荣电镀有限公司	7.44	0.07%	未达到支付条件
	余姚锦轩化工材料有限公司	3.89	0.04%	未达到支付条件
	合计	**65.01**	**0.64%**	
2021 年末	温州市鹿城国强电镀厂（普通合伙）	18.66	0.14%	未达到支付条件
	瑞安市繁荣电镀有限公司	7.44	0.06%	未达到支付条件
	宁波丰之纯线材制造有限公司	7.08	0.05%	未达到支付条件
	宁波班德崴新材料科技有限公司	7.00	0.05%	未达到支付条件

时间	供应商名称	应付账款余额（万元）	占应付账款余额比例	未支付原因
	杭州三金机械制造有限公司	5.00	0.04%	未达到支付条件
	合计	**45.18**	**0.34%**	
2020年末	浙江有为紧固件有限公司	40.94	0.60%	未达到支付条件
	温州有为汽车零部件有限公司	37.16	0.55%	未达到支付条件
	温州紧固地带五金有限公司	24.09	0.35%	未达到支付条件
	平阳县聚业金属制品有限公司	9.43	0.14%	未达到支付条件
	瑞安市礼义五金制品厂	8.74	0.13%	未达到支付条件
	合计	**120.36**	**1.77%**	
2019年末	瑞安市礼义五金制品厂	22.79	0.35%	未达到支付条件
	平阳县聚业金属制品有限公司	15.70	0.24%	未达到支付条件
	温州工友自动包装设备有限公司	9.06	0.14%	未达到支付条件
	乐清市铭帮五金有限公司	8.42	0.13%	未达到支付条件
	乐清市亿高机械有限公司	7.90	0.12%	未达到支付条件
	合计	**63.87**	**0.98%**	

由上表可见，报告期各期末账龄超过 1 年以上应付账款均系未达到支付条件所致，总体金额较小，公司无账龄超过 1 年的大额应付账款。

报告期内公司不存在逾期付款的情形。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司应付票据明细、应付账款明细、采购明细，分析发行人应付票据及应付账款与采购金额的匹配性；

2、获取公司与主要供应商之间签订的采购合同，查阅双方关于信用政策和信用期的相关约定，并结合采购的真实性测试，核查报告期内公司与主要供应商之间的信用政策是否发生变化；

3、获取应付账款账龄明细表，复核账龄的划分是否准确；

4、查询中国裁判文书网、企查查等公开网站，了解公司是否存在纠纷或潜在纠纷；

5、访谈公司业务、财务负责人，了解是否存在 1 年以上大额应付账款，核查是否存在逾期付款的情形；

6、对主要供应商的应付账款科目进行函证，并对主要供应商进行现场走访，了解其与公司之间是否存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为

1、报告期内，公司应付票据、应付账款与采购金额匹配性较高；

2、报告期内，公司主要供应商给予公司的信用政策和信用期未发生变化；

3、报告期各期末，应付票据及应付账款前五名与前五大供应商存在一定的差异，具有合理性；

4、报告期内，公司无账龄 1 年以上的应付票据；账龄 1 年以上应付账款约分别为 168.94 万元、171.20 万元、108.34 万元和 94.10 万元，金额较小，1 年以上应付账款尚未结算原因主要系未达到支付条件，1 年以上应付账款不存在纠纷或潜在纠纷以及逾期付款的情形。

问题 23、关于偿债能力

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人短期借款余额分别为 9,614.53 万元、5,504.14 万元和 5,469.98 万元;长期借款分别为 0.00 万元、2,634.37 万元和 4,099.96 万元。

（2）报告期各期末，发行人流动比率分别为 1.23、1.39 和 1.34，速动比率分别为 0.94、1.02 和 0.92。

（3）报告期各期末，发行人母公司资产负债率分别为 54.65%、50.41%和 51.09%。

请发行人：

（1）说明短期借款和长期借款的具体用途、相关规模的合理性，是否存在短债长用的情形；报告期内长期借款增加的原因及合理性；短期借款、长期借款与筹资活动现金流、财务费用等相关科目的勾稽关系。

（2）说明流动比率和速动比率低于同行业可比公司平均水平，而资产负债率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，对生产经营和财务稳健性的影响，请充分揭示相关偿债风险和流动性风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

（一）说明短期借款和长期借款的具体用途、相关规模的合理性，是否存在短债长用的情形；报告期内长期借款增加的原因及合理性。

1、短期借款的具体用途以及规模的合理性

2019 年末、2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司短期借款分别为 9,614.53 万元、5,504.14 万元、5,469.98 万元及 6,962.80 万元，分别占流动负债金额的 40.02%、25.23%、18.52%及 24.13%，具体明细如下：

单位：万元

借款类别	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
信用证融资	3,000.00	3,000.00	500.00	-
融资性票据贴现	3,962.80	1,969.39	1,300.00	4,106.50
抵押+保证借款	-	500.00	3,700.00	4,000.00
保证借款	-	-	-	1,500.00
未到期应付利息	-	0.60	4.14	8.03
合计	**6,962.80**	**5,469.98**	**5,504.14**	**9,614.53**

其中，报告期各期末信用证融资分别为 0.00 万元、500.00 万元、3,000.00 万元和 3,000.00 万元，融资性票据贴现分别为 4,106.50 万元、1,300.00 万元、1,969.39 万元和 3,962.80 万元，实际银行短期借款金额如下：

单位：万元

借款类别	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末

借款类别	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
抵押+保证借款	-	500.00	3,700.00	4,000.00
保证借款	-	-	-	1,500.00
合计	**-**	**500.00**	**3,700.00**	**5,500.00**

由上表可见，公司短期借款主要由保证借款、抵押借款构成，短期借款融资规模逐年下降，主要系公司 2019 年、2021 年分别收到 1,470.00 万元、3,528.53 万元外部投资款后，公司于 2020 年、2021 年归还了部分短期借款，使得短期借款规模下降。

报告期内，公司的短期借款主要用于购买原材料、补充流动资金，公司严格按照贷款合同约定使用银行借款，不存在短债长用的情况。

2、长期借款（含 1 年内到期长期借款）的具体用途以及借款增加的合理性

2019 年末、2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司长期借款（含 1 年内到期长期借款）分别为 269.37 万元、2,634.37 万元、4,523.56 万元及 4,658.55 万元，其中：2019 年末长期借款系伟浩电镀 2013 年 11 月为建设瑞安市电镀工业园的厂房借入的抵押及保证专项借款，相关借款已于 2020 年 4 月归还完毕。2020 年-2022 年 6 月末长期借款均系发行人为建设年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目抵押及保证专项借款。

长期借款（含 1 年内到期长期借款）规模与在建工程匹配情况如下：

单位：万元

项目	在建工程-年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目余额	长期借款余额
2022 年 6 月末	5,543.51（注 1）	4,658.55
2021 年末	5,540.77	4,523.56
2020 年末	2,916.53	2,634.37
2019 年末	69.24	269.37（注 2）

注 1：在建工程年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目已于 2022 年 1 月转固。

注 2:2019 年末长期借款系 2013 年 11 月为建设瑞安市电镀工业园标准厂房借入的抵押及保证专项借款，已于 2020 年 4 月归还完毕。

由上表可见，公司长期借款（含 1 年内到期长期借款）规模与在建工程基本匹配。借款银行按照发行人对施工方的付款进度分批放款，专款专用，不存在短

债长用的情形。2022 年 1 月，年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目已经转入固定资产，长期借款于 2030 年 7 月到期，2022 年 6 月开始偿还借款。

综上所述，报告期内，公司短期借款资金均用于购买原材料、补充流动资金，由于外部融资增加，短期借款余额减少，变动具有合理性；而长期借款主要用于年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目专门借款，借款规模与项目投建规模匹配，不存在短债长用的情形。

（二）短期借款、长期借款与筹资活动现金流、财务费用等相关科目的勾稽关系

1、短期借款、长期借款与筹资活动现金流的勾稽关系

报告期各期短期借款、长期借款与筹资活动现金流勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
短期借款增加	1,500.00	11,500.00	12,000.00	6,200.00
长期借款增加	276.44	1,889.19	2,634.37	-
小计	**1,776.44**	**13,389.19**	**14,634.37**	**6,200.00**
短期借款减少	2,000.00	14,700.00	13,800.00	3,900.00
长期借款减少	141.45	-	269.37	59.42
小计	**2,141.45**	**14,700.00**	**14,069.37**	**3,959.42**
取得借款收到的现金	1,776.44	13,389.19	14,634.37	6,200.00
偿还债务支付的现金	2,141.45	14,700.00	14,069.37	3,959.42
是否勾稽	**一致**	**一致**	**一致**	**一致**

2、短期借款、长期借款与财务费用的勾稽关系

报告期各期短期借款、长期借款与财务费用-利息支出勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月末/2022 年 1-6 月	2021 年末/2021 年度	2020 年末/2020 年度	2019 年末/2019 年度
短期借款期末余额	-	500.00	3,700.00	5,500.00
短期借款加权平均余额	186.11	2,916.39	4,055.28	2,906.67
短期借款加权平均利率	3.51%	3.93%	4.30%	4.80%
短期借款利息①	6.53	114.74	174.48	139.66

长期借款期末余额	4,658.55	4,523.56	2,634.37	269.37
长期借款加权平均余额	2,356.71	3,860.70	742.68	298.71
长期借款加权平均利率	4.40%	4.63%	4.78%	5.67%
长期借款利息②	103.70	178.77	35.48	16.93
利息测算合计③=①+②	110.22	293.51	209.96	156.59
账面财务费用-利息支出	94.62	105.66	161.85	159.41
账面资本化利息	17.27	173.50	31.39	-
账面银行借款利息合计④	111.89	279.16	193.25	159.41
差异额③-④	-1.67	14.35	16.71	-2.82

如上表所示，2020 年度、2021 年度测算利息与账面利息差异较大，主要系公司 2020 年度、2021 年度分别收到政府补贴贴息 17.33 万元、11.14 万元冲减了账面财务费用所致。考虑前述影响后，报告期各期银行借款匡算利息与实际利息费用匹配率较高，因此发行人各年度短期借款、长期借款与财务费用之间具有勾稽关系。

二、说明流动比率和速动比率低于同行业可比公司平均水平，而资产负债率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，对生产经营和财务稳健性的影响，请充分揭示相关偿债风险和流动性风险。

（一）说明流动比率和速动比率低于同行业可比公司平均水平，而资产负债率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

发行人流动比率和速动比率低于同行业可比公司平均水平，而资产负债率高于同行业可比公司平均水平具有合理性。

报告期各期末，公司及同行业可比公司偿债能力指标情况如下：

公司简称	财务指标	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
超捷股份	流动比率（倍）	3.64	6.22	2.05	2.39
	速动比率（倍）	**2.73**	**4.98**	**1.31**	**1.64**
	资产负债率（%）	16.14	10.35	31.81	31.25
长华集团	流动比率（倍）	3.64	2.13	2.96	1.98
	速动比率（倍）	**1.83**	**1.01**	**2.02**	**1.16**
	资产负债率（%）	5.91	13.48	8.07	8.85
晋亿实业	流动比率（倍）	2.72	2.74	3.36	4.13
	速动比率（倍）	**1.01**	**1.04**	**1.71**	**1.51**
	资产负债率（%）	25.28	22.70	20.00	30.44

七丰精工	流动比率（倍）	6.46	2.97	2.71	2.68
	速动比率（倍）	**5.26**	**2.00**	**1.86**	**1.70**
	资产负债率（%）	11.43	22.11	24.60	26.31
同行业平均水平	流动比率（倍）	4.11	3.52	2.77	2.80
	速动比率（倍）	**2.71**	**2.26**	**1.72**	**1.50**
	资产负债率（%）	14.69	17.16	21.12	24.21
发行人	流动比率（倍）	1.48	1.34	1.39	1.23
	速动比率（倍）	**0.98**	**0.90**	**0.97**	**0.92**
	资产负债率（%）	44.85	51.09	50.41	54.65

注：资产负债率指母公司的资产负债率

如上表所示，报告期各期末，公司的流动比率和速动比率低于同行业可比公司平均水平，母公司资产负债率高于同行业可比公司平均水平，这主要是因为：

（1）公司正处于成长期

发行人成立于 2012 年，与同行业可比公司相比成立时间较晚，正处于成长期，资金需求较大，并主要通过银行借款进行融资。报告期各期末发行人的短期借款占流动负债的比率、长期借款占负债总额的比率均高于同行业可比公司，导致发行人流动比率和速动比率相对较低且资产负债率相对较高。

（2）公司目前融资渠道有限

发行人作为非上市公司，与同行业可比公司相比，融资渠道有限，报告期内主要通过短期借款、长期借款以及自有资金满足资金需求，股权融资金额相对较小，导致公司流动比率和速动比率相对较低且资产负债率相对较高。

（3）公司长期资产投资逐步增长

报告期内，随着公司业务规模的增长、新客户的开拓，公司产能趋于饱和。公司于 2019 年启动年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目的建设，并向银行借入专门借款用于该项目的建设，该项目已于 2022 年 1 月达到预定可使用状态并转入固定资产，进一步推高公司的资产负债率。

综上所述，发行人的流动比率和速动比率低于同行业公司平均水平，而资产负债率高于同行业公司平均水平。主要系公司正处于成长期，且融资渠道有限，加之报告期内公司长期资产投入增长所致。本次公司发行上市将降低公司资产负

债率，提高公司流动比率和速动比率、改善资本结构、增强财务稳健性、防范财务风险。

（二）对生产经营和财务稳健性的影响

报告期内，公司生产经营规模不断扩大，并主要通过短期借款、长期借款以及自有资金满足资金需求，股权融资金额相对较小。目前公司的财务状况良好，通过提高资金使用效率、优化债务结构，公司的流动比率及速动比率整体呈上升趋势，公司资产负债率呈下降趋势。报告期内发行人息税折旧摊销前利润不断增长，利息保障倍数分别为**-0.68**、14.46、13.08 和 20.82，发行人具有良好的偿债能力，生产经营和财务稳健性较强。

此外，为应对流动性风险，发行人采取如下措施：①公司管理层将继续对货币资金的变动及需求进行严格地监控和测算，加强日常资金预算、合理安排资金支出，从而满足公司经营活动的需要，最大限度降低流动性风险；②继续与银行等金融机构保持良好的合作关系，银行可融资额度可及时满足公司短期资金需求；③建立应收账款催收制度，按客户分析应收账款的回款进度并及时催收。

综上所述，发行人较低的流动比率、速动比率和较高的资产负债率，主要系公司正处于快速成长期且融资渠道有限，同时扩大产能增加长期资产所致，目前的财务状况不会影响公司的生产经营和财务稳健性。

（三）请充分揭示相关偿债风险和流动性风险

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（七）偿债风险和流动性风险”中补充披露：

“

（七）偿债风险和流动性风险

报告期各期末，公司的流动比率分别为 1.23、1.39、1.34 和 1.48，速动比率分别为 **0.92、0.97、0.90 和 0.98**，母公司资产负债率分别为 54.65%、50.41%、51.09%和 44.85%，公司的流动比率和速动比率低于同行业可比公司平均水平且母公司资产负债率高于同行业可比公司平均水平。如果公司为满足生产经营的资

金需求进一步扩大有息负债规模，而客户延长付款期限，或融资渠道有限而不能及时进行融资，公司将面临偿债风险和流动性风险。

”

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人短期借款、长期借款金额波动的原因、资金用途、是否存在短债长用的情形；查阅发行人银行借款合同及企业征信报告，复核短期借款、长期借款的约定用途；

2、检查公司的借款台账以及短期借款、长期借款及财务费用明细账，复核短期借款、长期借款与筹资活动现金流、财务费用的勾稽关系；获取银行借款合同，查阅具体条款规定，包括借款人、借款本金、借款利率、借款用途、借款日、还款日等信息，并与台账、明细账核对是否一致；根据合同约定利率重新测算借款利息，并与账面利息金额核对；

3、查阅同行业可比公司偿债能力指标，并与发行人相关指标进行比较，分析发行人流动比率、速动比率低于同行业可比公司平均水平，资产负债率高于同行业可比公司平均水平的原因，并分析对发行人生产经营和财务稳健性的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司短期借款资金均用于购买原材料、补充流动资金，由于外部融资增加，短期借款余额减少，变动具有一定的合理性；而长期借款主要系用于年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目厂房项目专门借款，借款规模与厂房投建规模匹配，不存在短债长用的情形；短期借款、长期借款与筹资活动现金流、财务费用具有匹配性；

2、公司短期借款、长期借款与筹资活动现金流、财务费用具有匹配性；

3、发行人较低的流动比率、速动比率和较高的资产负债率主要系公司正处于快速成长期且融资渠道有限，同时扩大产能增加长期资产所致，目前的财务状况不会影响公司的生产经营和财务稳健性。

问题 24、关于现金流量

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为-940.98 万元、2,941.97 万元和-1,566.30 万元。

（2）报告期内,发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润差距较大。

（3）报告期各期，发行人投资活动产生的现金流量净额分别为-4,233.75 万元、-4,982.67 万元和-4,652.77 万元，其中各期购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 4,054.52 万元、5,047.04 万元和 5,084.71 万元。2020 年投资支付的现金和收回投资收到的现金均为 3,000.00 万元，主要为购买理财产品。

（4）报告期各期，发行人筹资活动产生的现金流量净额分别为 5,660.88 万元、1,529.51 万元和 6,273.71 万元，其中收到其他与筹资活动有关的现金分别为 6,636.50 万元、3,530.00 万元和 4,969.39 万元，支付其他与筹资活动有关的现金分别为 4,530.00 万元、2,363.14 万元和 669.42 万元。

请发行人：

（1）说明经营活动现金流量主要项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系，按照审核关注要点的要求说明经营活动产生的现金流量净额是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配。

（2）说明经营活动现金流量净额低于净利润且各年基本为负值对发行人经营稳定性的影响，经营活动现金流量净额与同行业可比公司的差异情况及差异原因。

（3）模拟测算报告期各期营运资金需求及缺口，营运资金的来源，结合主要客户和供应商信用期情况、结算周期等，说明资金流紧张情况的解决措施。

（4）说明“支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用”的主要内容，变动原因及合理性，与各费用科目的对应关系。

（5）说明报告期各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的具体构建内容、资金流向，与同期固定资产、无形资产、在建工程等资产增加值、待抵扣进项税的匹配关系，是否存在虚增资产、资金体外循环的情况。

（6）说明 2020 年购买理财产品的具体情况，包括产品名称、投资领域、管理人、约定利率或收益率、实际收益情况。

（7）说明“收到其他与筹资活动有关的现金”和“支付其他与筹资活动有关的现金”核算的具体内容，金额较大的合理性、变动的原因、对手方基本情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明经营活动现金流量主要项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系，按照审核关注要点的要求说明经营活动产生的现金流量净额是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配。

（一）说明经营活动现金流量主要项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系

1、“销售商品、提供劳务收到的现金”与相关会计科目的勾稽关系

报告期各期，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与相关会计科目的勾稽关系如下：

单元：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56

减：投资性房地产处置收入	-	395.72	-	-
加：销售商品劳务销项税	1,788.71	3,940.59	3,068.69	3,185.85
加：应收账款余额的减少	1,607.39	-4,118.52	-19.30	-2,556.35
加：应收票据、应收款项融资的减少	-1,340.78	-1,345.97	-206.39	-538.73
减：应收票据、应收款项融资的减少—背书转让和贴现	7,007.12	11,350.24	7,306.85	6,743.79
加：预收款项、合同负债、以及对应的待转销项税的增加	-26.96	42.05	-10.41	-9.16
减：应收账款、应付账款相抵	-	-	173.49	33.44
减：应收账款汇兑损益对现金流的调整	-71.34	4.27	85.05	8.98
减：销售费用质量费用抵减货款	35.31	93.50	104.28	107.51
减：应收资产处置款	-	-	10.00	-10.00
合计	**15,532.19**	**27,586.64**	**27,123.39**	**24,929.45**
销售商品、提供劳务收到的现金	15,532.19	27,586.64	27,123.39	24,929.45
差异	-	-	-	-

报告期内，“销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入、增值销项税额、应收账款、应收票据、预收款项等会计科目相匹配。

2、“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目的勾稽关系

报告期各期，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业成本	14,209.55	29,550.17	23,161.90	22,383.60
减：其他业务成本-投资性房地产	-	348.82	-	-
加：购买商品、接受劳务进项税	1,754.27	3,183.98	2,634.51	2,446.52
减：免抵退税不得免征和抵扣税额	-	-	55.16	348.89
减：成本中的折旧与摊销	716.86	933.49	670.97	601.43
减：成本中的工资	1,848.92	3,357.36	2,137.25	2,062.14
加：存货余额的增加	1,299.92	4,452.97	928.49	127.48
减：跌价准备转销	-62.47	-113.77	-54.32	-20.16
加：应付账款减少	1,406.66	-2,444.18	-175.65	-403.17
加：预付账款的增加	-34.65	-215.87	255.65	-220.46
加：应付票据减少	-432.20	2,292.51	-2,497.59	182.60
减：应收票据、应收款项融资的减少—背书转让	4,319.07	8,940.00	2,832.94	2,985.51
减：其他流动负债	237.43	3,190.55	-108.47	-44.10

减：应收账款抵付应付账款	-	-	173.49	33.44
减：成本中的股份支付费用	25.31	50.61	25.31	-
加：经营性承兑汇票保证金变动	513.42	-0.73	-508.28	14.29
合计	**11,631.86**	**20,111.80**	**18,066.69**	**18,563.71**
购买商品、接受劳务支付的现金	11,631.86	20,111.80	18,066.69	18,563.71
差异	-	-	-	-

报告期内，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、增值税进项税额、应付账款、预付账款、存货等会计科目相匹配。

（二）按照审核关注要点的要求说明经营活动产生的现金流量净额是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配

1、销售政策匹配分析

报告期各期，公司销售收款与营业收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售商品、提供劳务收到的现金	15,532.19	27,586.64	27,123.39	24,929.45
营业收入	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	75.86%	67.43%	84.84%	78.56%

报告期各期，公司销售商品、提供劳务收到的现金小于营业收入，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例分别为78.56%、84.84%、67.43%和75.86%。公司主要客户中海尔集团、美的集团等大型家电企业，通常通过商业汇票进行货款结算，由于商业汇票的背书和不满足终止确认条件的商业汇票贴现不会增加销售商品、提供劳务收到的现金流入，因此报告期各期销售商品、提供劳务收到的现金小于营业收入。2021 年度公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例下降，主要系2021年度公司销售规模扩大，其中2021年第四季度的销售收入较2020年同期增长11.10%，同时客户存在一定的信用期，相关货款在2021年末尚未完全收回，应收账款余额增加，使得销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例有所下降。此外，公司2021年度商业汇票背书转让较2020年度增加6,847.53万元，商业汇票到期兑付减少，使得销售商品、提供劳务收到的现金进一步减少。

综上所述，公司主要客户信用政策未发生变化，销售商品、提供劳务收到的现金与销售政策、信用政策匹配。

2、采购政策匹配分析

报告期各期，公司采购付款与营业成本对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	11,631.86	20,111.80	18,066.69	18,563.71
营业成本	14,209.55	29,550.17	23,161.90	22,383.60
购买商品、接受劳务支付的现金/营业成本	81.86%	68.06%	78.00%	82.93%

报告期各期，公司购买商品、接受劳务支付的现金小于营业成本，购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本比例分别为 82.93%、78.00%、68.06%和 81.86%。公司收到下游客户的商品汇票后，通过背书方式与供应商结算货款，由于商业汇票的背书不会增加购买商品、接受劳务支付的现金流出，因此报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金小于营业成本。2021 年度购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本比例较低，主要系公司 2021 年度商业汇票背书转让增加，使得购买商品、接受劳务支付的现金减少。

综上所述，公司主要供应商信用政策未发生变化，购买商品、接受劳务支付的现金与采购政策、信用政策匹配。

二、说明经营活动现金流量净额低于净利润且各年基本为负值对发行人经营稳定性的影响，经营活动现金流量净额与同行业可比公司的差异情况及差异原因。

（一）说明经营活动现金流量净额低于净利润且各年基本为负值对发行人经营稳定性的影响

报告期各期，公司净利润及经营活动现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
净利润①	3,940.06	4,987.67	4,063.95	**-1,047.61**
经营活动现金流量净额②	707.02	-1,566.30	2,941.97	-940.98

差异②-①	-3,233.04	-6,553.97	-1,121.98	**106.63**

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额均低于净利润，其中 2019 年度、2021 年度经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因如下：

公司主要客户中海尔集团、美的集团等大型家电企业，通常通过商业汇票进行货款结算，公司根据企业会计准则将不满足终止确认条件的商业汇票贴现取得的现金列示在“筹资活动现金流入”，报告期各期，不满足终止确认条件的商业汇票贴现影响金额分别为 4,106.50 万元、1,300.00 万元、1,969.39 万元和 3,962.80 万元，具体影响如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
净利润①	3,940.06	4,987.67	4,063.95	**-1,047.61**
经营活动现金流量净额②	707.02	-1,566.30	2,941.97	-940.98
商业汇票贴现收到现金③	3,962.80	1,969.39	1,300.00	4,106.50
考虑商业汇票贴现收到现金后经营活动现金流量净额④=②+③	4,669.82	403.09	4,241.97	3,165.52
差异⑤=④-①	729.76	-4,584.58	178.02	**4,213.13**

如上表所示，考虑不满足终止确认条件的商业汇票贴现取得的现金后，公司经营活动现金流量净额为正数，与净利润相匹配。其中考虑不满足终止确认条件的商业汇票贴现取得的现金后，2021 度年经营活动现金流量净额仍小于净利润，主要系 2021 年公司销售规模扩大，2021 年第四季度的销售收入较 2020 年同期增长 11.10%，同时客户存在一定的信用期，相关货款在 2021 年末尚未全部收回，应收账款余额增加；此外，为满足客户持续增长的需求，公司积极备货，进一步使得经营活动现金流量净额小于净利润。

公司客户主要为海尔集团、美的集团等大型家电企业以及快扣、道尔曼等国际知名企业，其回款能力较强，违约风险相对较低。报告期各期，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”分别为 24,929.45 万元、27,123.39 万元、27,586.64 万元和 15,532.19 万元，经营性现金流入稳定，为公司经营发展提供了持续、稳健的资金支持。同时 2022 年 1-6 月公司经营活动现金流量净额为 707.02 万元，公司经营性现金流量由负转正。截至 2021 年 6 月 30 日，公司货币资金余额为

2,503.68 万元，扣除使用受限的货币资金后的余额为 1,906.62 万元，目前能够满足公司日常经营需要。因此，报告期内公司经营活动现金流量净额低于净利润及出现负数不会对公司经营稳定性产生重大不利影响。

（二）经营活动现金流量净额与同行业可比公司的差异情况及差异原因

报告期各期，公司与同行业可比公司经营活动现金流量净额差异情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
超捷股份	营业收入	18,640.20	39,397.08	34,465.49	30,650.20
	净利润	2,463.46	7,586.42	8,127.46	4,421.21
	经营活动现金流量净额	2,013.63	7,233.95	7,106.56	5,275.98
长华集团	营业收入	76,389.68	149,630.35	145,421.47	143,078.60
	净利润	3,030.64	15,588.90	20,072.27	20,551.44
	经营活动现金流量净额	7,806.34	27,950.60	21,061.53	30,132.13
晋亿实业	营业收入	140,286.96	287,386.52	252,187.93	294,709.87
	净利润	10,063.16	21,559.38	50,535.02	13,371.85
	经营活动现金流量净额	-23,859.01	9,095.31	47,675.92	43,109.21
七丰精工	营业收入	9,403.37	21,908.66	17,214.84	15,252.37
	净利润	2,131.86	3,622.74	3,475.86	2,213.80
	经营活动现金流量净额	2,352.10	2,882.42	2,584.65	1,854.32
发行人	营业收入	20,474.90	40,912.22	31,970.46	31,731.56
	净利润	3,940.06	4,987.67	4,063.95	**-1,047.61**
	经营活动现金流量净额	707.02	-1,566.30	2,941.97	-940.98

如上表所示，报告期内公司与同行业可比公司经营活动现金流量净额存在差异，具体原因如下：

公司主要客户中海尔集团、美的集团等大型家电企业，通常通过商业汇票进行货款结算，公司根据企业会计准则将不满足终止确认条件的商业汇票贴现取得的现金列示在“筹资活动现金流入”，对经营活动现金流量净额影响较大。而同行业可比公司中，超捷股份、长华集团下游客户主要为汽车类客户，晋亿实业下游客户主要为铁路建设公司和汽车零部件企业等，七丰精工下游客户主要为建筑类、轨道交通和航空航天类客户，下游客户存在一定差异，且同行业可比公司中应收票据占资产总额比例较低，因此与同行业公司相比，在支付方式上存在一定差异。

报告期各期，不满足终止确认条件的商业汇票贴现影响金额分别为 4,106.50 万元、1,300.00 万元、1,969.39 万元和 3,962.80 万元，考虑不满足终止确认条件的商业汇票贴现取得的现金后，经营活动现金流量净额分别为 3,165.52 万元、4,241.97 万元、403.09 万元、4,669.82 万元，与净利润相匹配，与同行业公司具有可比性。

综上所述，报告期内公司与同行业可比公司经营活动现金流量净额存在差异，主要受客户支付货款方式影响。

三、模拟测算报告期各期营运资金需求及缺口，营运资金的来源，结合主要客户和供应商信用期情况、结算周期等，说明资金流紧张情况的解决措施。

（一）报告期各期营运资金需求及缺口

营运资金=经营性流动资产-经营性流动负债，其中，经营性流动资产主要包括应收票据、应收账款、应收款项融资、预付账款和存货；经营性流动负债包括应付账款、预收款项、合同负债、应付职工薪酬、应交税费。

报告期内，公司营运资金需求及缺口情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收票据	13,083.66	11,800.68	10,383.63	10,242.76
应收账款	12,587.43	14,093.33	10,179.95	10,153.31
应收款项融资	-	9.99	155.39	97.29
预付款项	65.91	142.61	358.48	102.83
存货	13,606.04	12,451.78	8,034.93	7,154.31
经营性流动资产合计	**39,343.04**	**38,498.39**	**29,112.39**	**27,750.51**
应付票据	5,092.72	5,032.99	7,009.69	4,373.66
应付账款	9,981.10	13,055.69	6,791.21	6,589.60
预收款项	-	-	-	10.41
合同负债	14.78	42.05	-	-
应付职工薪酬	588.73	779.07	618.96	505.09
应交税费	908.02	360.40	766.60	778.04
经营性流动负债合计	**16,585.35**	**19,270.20**	**15,186.47**	**12,256.80**
营运资金金额	**22,757.70**	**19,228.19**	**13,925.93**	**15,493.71**
营运资金增加额	**3,529.51**	**5,302.26**	**-3,783.73**	**2,631.22**

报告期各期，营运资金需求及缺口分别为 2,631.22 万元、-3,783.73 万元、5,302.26 和 3,529.51 万元。

（二）公司营运资金的来源

报告期内，公司营运资金主要来源于债务融资与股权融资，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
债务融资	1,776.44	13,389.19	14,634.37	6,200.00
股权融资	-	3,528.53	-	1,470.00
合计	**1,776.44**	**16,917.72**	**14,634.37**	**7,670.00**

（三）结合主要客户和供应商信用期情况、结算周期等，说明资金流紧张情况的解决措施

报告期内，公司主要客户和供应商的信用期和结算周期详见问询回复“问题 17、一/（一）报告期各期前五大客户和前五大新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况”和问询回复“问题 22、一/（二）报告期内主要供应商给予公司的信用政策和信用期及变动情况”。

报告期内，公司与主要客户和供应商的信用政策未发生重大变化。公司客户主要为海尔集团、美的集团等大型家电企业以及快扣、道尔曼等国际知名企业，资信情况良好，应收款项回收风险较低，报告期各期公司销售商品、提供劳务收到的现金 24,929.45 万元、27,123.39 万元、27,586.64 万元和 15,532.19 万元，现金流入稳定。针对公司资金流紧张问题，公司主要通过：（1）管理客户应收款项并及时催收，以补充营运资金需求；（2）截至 2022 年 6 月末，公司银行授信额度 3.5 亿元，使用额度 4,658.55 万元借入长期借款，2022 年 6 月末无短期借款，若公司对营运资金有较高的需求，亦可进一步增大短期借款规模；（3）公司积极拓展融资方式，拟通过本次上市募集资金，补充流动资金，缓解公司资金紧张情况。

四、说明“支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用”的主要内容，变动原因及合理性，与各费用科目的对应关系。

（一）说明“支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用”的主要内容，

变动原因及合理性

报告期各期，公司支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用具体内容如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发领用材料	307.57	774.61	494.48	430.26
业务招待费	124.07	298.03	173.75	143.79
办公费	98.84	224.48	181.79	135.39
交通差旅费	68.06	147.61	77.79	104.10
中介机构服务费	59.65	202.23	201.00	112.50
质量费用	39.94	167.28	22.62	8.07
车辆费用	23.74	47.15	33.00	47.12
手续费支出	3.94	25.13	10.66	8.39
仓储运输费	-	-	-	1,017.60
其他	38.19	236.74	292.41	197.64
合计	**764.00**	**2,123.26**	**1,487.51**	**2,204.87**

报告期各期，公司“支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用”分别为 2,204.87 万元、1,487.51 万元、2,123.26 万元和 764.00 万元，主要为购买研发材料、业务招待费、办公费等。2020 年度付现费用较 2019 年度下降较多，主要系实施新收入准则将仓储运输费计入成本，相关现金流出计入购买商品、接受劳务支付的现金。2021 年度，随着公司规模的增长以及研发投入的增加，购买研发材料、业务招待费、质量费用以及交通差旅费等均有所增加，使得相关付现费用增加。综上所述，公司付现费用变动具有合理性，符合实际经营情况。

（二）说明“支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用”与各费用科目的对应关系

报告期各期，公司支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用与各费用科目的对应关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售费用	564.20	1,306.23	951.65	**5,946.38**
管理费用	878.54	1,820.03	1,454.15	**2,039.92**
研发费用	774.85	1,590.64	1,165.94	1,105.15

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
财务费用-手续费	3.94	25.13	10.66	8.39
减：期间费用-折旧与摊销	188.67	332.19	326.96	287.89
减：期间费用-工资	1,055.01	2,050.93	1,644.72	1,672.31
减：股份支付费用	87.19	160.47	63.16	**4,813.51**
减：销售费用质量费用抵减货款	35.31	93.50	104.28	107.51
加：预付及挂账费用变动	-91.36	18.32	44.22	-13.75
合计	**764.00**	**2,123.26**	**1,487.51**	**2,204.87**

由上表可知，支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用与期间费用具有对应关系。

五、说明报告期各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的具体构建内容、资金流向，与同期固定资产、无形资产、在建工程等资产增加值、待抵扣进项税的匹配关系，是否存在虚增资产、资金体外循环的情况。

（一）说明报告期各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的具体构建内容、资金流向

报告期各期，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的具体构建内容、资金流向具体情况如下：

单位：万元

期间	资金流向方	购建内容	金额
2022 年 1-6 月	浙江锐泰鑫机械科技有限公司	设备	661.27
	浙江盛昌建设有限公司	工程	300.00
	瑞安市华数广电网络有限公司	软件	164.36
	东莞鸿毅精密机械有限公司	设备	158.79
	中煤科工集团杭州研究院有限公司	工程	120.00
	国家税务总局瑞安市税务局	排污权	143.80
	温州瑞防防腐工程有限公司	工程	80.00
	杭州杭申节能炉窑有限公司	设备	64.90
	温州世纪明珠建设集团有限公司	工程	60.00
	永达电缆有限公司	电缆	55.83
	温州世纪明珠建设集团有限公司	工程	52.00
	浙江琛蓝环保科技有限公司	设备	50.00

期间	资金流向方	购建内容	金额
	合计		**1,910.95**
	购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金		**2,684.19**
	占比		**71.19%**
2021 年度	浙江盛昌建设有限公司	工程	2,001.72
	浙江丰磊建筑工程有限公司	工程	232.00
	温州市佳卓电镀有限公司	电镀容量指标	176.27
	瑞安市红升汽车销售服务有限公司	车辆	147.10
	苏州新凌电炉有限公司	设备	130.00
	温州市鹿城国强电镀厂(普通合伙)	电镀容量指标	114.68
	温州市鹿城东方标牌厂	电镀容量指标	111.07
	温州瑞防防腐工程有限公司	工程	100.00
	浙江群杰电力建设有限公司	设备	93.00
	温州镂韬建筑装饰工程有限公司	工程	85.34
	上海微策机械设备有限公司	设备	65.00
	麻城盛鑫石材开发有限公司	工程	64.74
	永达电缆有限公司	工程	64.41
	怡达快速电梯有限公司	设备	59.35
	瑞安市华数广电网络有限公司	软件	58.21
	中煤科工集团杭州研究院有限公司	工程	54.26
	合计		**3,557.15**
	购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金		**5,084.71**
	占比		**69.96%**
2021 年度	浙江盛昌建设有限公司	工程	2,674.80
	嘉善锦翔自动化机械有限公司	设备	857.53
	温州长锦包装有限公司	设备	231.94
	瑞安市宝隆汽车销售服务有限公司	车辆	74.66
	瑞立集团瑞安汽车零部件有限公司	电镀容量指标	66.90
	合计		**3,905.83**
	购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金		**5,047.04**
	占比		**77.39%**
2019 年度	瑞安市自然资源和规划局	土地使用权	1,792.30
	江苏银翔钢结构工程有限公司瑞安分公司	工程	281.60
	展宇建设集团有限公司	工程	203.30
	瑞安市荣威建筑劳务有限公司	工程	140.13
	浙江一麦装饰工程有限公司	工程	112.16
	嘉善锦翔自动化机械有限公司	设备	77.40
	国家税务总局瑞安市税务局塘下税务分局	契税	69.97
	瑞立集团瑞安汽车零部件有限公司	电镀容量指标	66.90
	温州中升雷克萨斯汽车销售服务有限公司	车辆	63.55
	浙江大亚电力建设有限公司	工程	52.00
	山翁工业炉(嘉善）有限公司	设备	50.00

期间	资金流向方	购建内容	金额
	合计		**2,909.31**
	购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金		**4,054.52**
	占比		**71.75%**

由上表可知，报告期各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要为支付的工程款、设备款以及购买土地款项。

（二）说明“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、无形资产、在建工程等资产增加值、待抵扣进项税的匹配关系

报告期各期，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”固定资产、无形资产、在建工程等资产增加值、待抵扣进项税的匹配关系如下

单位:万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
固定资产原值增加	9,088.14	3,583.82	1,693.16	2,686.54
无形资产原值增加	530.18	91.49	53.19	1,868.06
长期待摊费用原值增加	207.51	24.77	8.64	20.00
在建工程增加	-8,073.35	6,149.83	2,911.12	-880.43
长期资产进项税	204.28	309.53	396.16	155.94
长期资产所对应的应付账款/应付票据减少	2,029.62	-4,136.12	-85.84	153.17
票据背书支付长期资产款	-670.76	-959.05	-218.57	-65.11
其他非流动资产-预付长期资产款增加	-611.06	231.19	357.81	116.36
土地摊销	-3.10	-37.25	-37.25	-
在建工程利息资本化	-17.27	-173.50	-31.39	-
合计	**2,684.19**	**5,084.71**	**5,047.04**	**4,054.52**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	**2,684.19**	**5,084.71**	**5,047.04**	**4,054.52**
差异	-	-	-	-

由上表可知，报告期各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、无形资产、在建工程等资产增加值、待抵扣进项税相匹配，不存在虚增资产、资金体外循环的情况。

六、说明 2020 年购买理财产品的具体情况，包括产品名称、投资领域、管理人、约定利率或收益率、实际收益情况。

2020 年 6 月 30 日，公司购入兴业银行“金雪球添利快线净值型理财产品”3,000.00 万元，具体情况如下：

产品名称	投资领域	管理人	预期年化收益率	购买金额（万元）	赎回日期	实际收益(万元)
金雪球添利快线净值型理财产品	以利率债和高评级信用债及同业存单为主	兴业银行股份有限公司	3.579%	3,000.00	2020-7-1	0.30

七、说明“收到其他与筹资活动有关的现金”和“支付其他与筹资活动有关的现金”核算的具体内容，金额较大的合理性、变动的原因、对手方基本情况。

1、收到其他与筹资活动有关的现金

报告期各期，公司收到其他与筹资活动有关的现金情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
融资性票据贴现	3,962.80	1,969.39	1,300.00	4,106.50
信用证融资	-	3,000.00	500.00	-
收到关联方款项	-	-	1,730.00	2,530.00
合计	**3,962.80**	**4,969.39**	**3,530.00**	**6,636.50**

报告期各期，公司收到其他与筹资活动有关的现金主要为融资性票据贴现、信用证融资以及与关联方资金往来。融资性票据贴现、信用证融资收到款项分别为 4,106.50 万元、1,800.00 万元、4,969.39 万元和 3,962.80 万元。收到关联方款项主要系因业务规模的扩张，公司向实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）拆借用于日常经营周转，公司与实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之间的资金拆借已于 2020 年末全部结清，公司按照资金管理相关制度逐步规范关联方资金拆借，2021 年以来未发生相关资金拆借行为。

报告期各期，收到其他与筹资活动有关的现金中金额较大项目对手方基本情况具体内容如下：

单位：万元

期间	项目	对手方	金额
2022 年 1-6 月	融资性票据贴现	招商银行股份有限公司温州瑞安支行	3,962.80
2021 年度	融资性票据贴现	招商银行股份有限公司温州瑞安塘下小微企业专营支行	400.00
		海尔集团财务有限责任公司	1,000.00
		招商银行股份有限公司温州瑞安支行	569.39
	信用证融资	招商银行股份有限公司温州支行	3,000.00
2020 年度	融资性票据贴现	海尔集团财务有限责任公司	1,000.00
		招商银行股份有限公司温州瑞安塘下小微企业专营支行	300.00
	信用证融资	招商银行股份有限公司温州支行	500.00
	收到关联方款项	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	1,730.00
2019 年度	融资性票据贴现	招商银行股份有限公司温州瑞安塘下小微企业专营支行	4,106.50
	收到关联方款项	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	2,530.00

由上表可知，报告期各期公司收到其他与筹资活动有关的现金中金额较大的对手方主要为银行、海尔集团财务有限公司以及 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）。

2、支付其他与筹资活动有关的现金

报告期各期，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	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
支付 IPO 费用	21.40	-	50.00	-
信用证贴现费用	20.08	86.10	13.14	-
支付租金	16.51	83.32	-	-
支付信用证到期款	-	500.00	-	-
支付实控人资金往来	-	-	2,300.00	4,530.00
合计	**58.00**	**669.42**	**2,363.14**	**4,530.00**

报告期各期，公司支付其他与筹资活动有关的现金分别为 4,530.00 万元、2,363.14 万元、669.42 万元和 58.00 万元，其中 2019 年和 2020 年度发生的金额较大，主要系偿还与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）资金往来款。

报告期各期，支付其他与筹资活动有关的现金中金额较大项目的对手方基本情况具体内容如下：

单位：万元

期间	项目	对手方	金额
2021 年度	支付信用证到期款	招商银行股份有限公司温州支行	500.00
2020 年度	支付实控人资金往来	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	2,300.00
2019 年度	支付实控人资金往来	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	4,530.00

由上表可知，报告期各期支付其他与筹资活动有关的现金中金额较大的对手方主要为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）和招商银行股份有限公司温州支行。

八、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、获取公司编制现金流量表的底稿，检查各项目数据的计算过程及数据来源是否正确、现金流量表分类是否合理；

2、分析公司主要客户及供应商销售政策、采购政策、信用政策的变化对公司经营活动现金流的影响；

3、分析公司经营活动现金流量净额低于净利润的原因及影响；查阅同行业可比公司定期报告或招股说明书，分析公司经营活动现金流量净额与同行业可比公司是否存在较大差异；

4、取得公司编制的营运资金需求测算表，复核其测算的准确性，并据此分析公司营运资金需求量及是否存在资金流紧张的情形；

5、检查现金流量表中“支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用”变动原因，与各费用科目的对应关系；

6、检查现金流量表中“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”主要构成，与固定资产、无形资产、在建工程等资产增加值、待抵扣进项税的匹配关系，分析是否存在虚增资产、资金体外循环的情况；

7、获取公司 2020 年理财产品的清单以及业务约定书，了解产品名称、投资领域、管理人、约定利率或收益率、实际收益情况等情况；

8、检查现金流量表中“收到其他与筹资活动有关的现金”和“支付其他与筹资

活动有关的现金”核算的具体内容，分析变动原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司经营活动现金流量主要项目与资产负债表、利润表中相关项目具有合理的勾稽关系；公司销售政策、采购政策、客户、供应商信用政策未发生重大变化，公司经营活动产生的现金流量净额与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配。

2、由于公司根据企业会计准则将商业汇票贴现取得的现金列示在“筹资活动现金流入”，导致经营活动现金流量净额低于净利润并出现负值，不会对公司经营稳定性产生重大不利影响；报告期内公司与同行业可比公司经营活动现金流量净额存在差异，主要系客户支付货款方式影响，具有合理性。

3、公司客户主要为海尔集团、美的集团等大型家电企业以及快扣、道尔曼等国际知名企业，资信情况良好，应收款项回收风险较低，公司主要通过加强应收款项催收、利用银行授信额度、积极拓展融资渠道等缓解公司资金紧张情况。

4、报告期各期公司“支付的其他与经营活动有关的现金—付现费用”的主要内容为主要为购买研发材料、办公费、业务招待费等，与各费用科目具有对应关系。

5、报告期各期公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、无形资产、在建工程等资产增加值、待抵扣进项税相匹配，不存在虚增资产、资金体外循环的情况。

6、2020 年购买理财产品的具体情况为公司购入兴业银行“金雪球添利快线净值型理财产品”3,000.00 万元。

7、报告期各期公司“收到其他与筹资活动有关的现金”主要核算融资性票据贴现、信用证融资以及与关联方资金往来；“支付其他与筹资活动有关的现金”主要核算支付信用证到期款、与关联方资金往来，金额变动具有合理性。

问题 25、关于财务内控

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人存在转贷行为。

（2）2019 年和 2020 年，发行人废料收入采用现金销售，由陈伟鹏代为收取，代收废料款分别为 71.64 万元和 137.36 万元。

（3）报告期内，发行人曾存在由陈伟鹏垫付工资奖金的情形。2019 年、2020 年垫付工资奖金金额分别为 153 万元、56 万元。

（4）报告期期初，发行人向陈伟鹏借入资金余额为 2,223.98 万元，该部分资金主要为 2016 年实际控制人为发行人购买土地厂房所垫资支付的 5,430 万元延续所致。

请发行人：

（1）说明前述事项（1）至（3）受到处罚及潜在处罚的风险、税收合规性及税款补缴情况，内部控制制度是否健全且被有效执行。

（2）说明转贷资金的流向和具体用途，转贷行为清理过程，包括款项偿还、利息等相关费用的确认等。

（3）详细列示实际控制人代收代付相关收入和支出的具体情况、相关流水金额（流入、流出总额）、用途、交易对手方，说明是否纳入会计核算、整改前与整改后的会计处理方式、涉及会计差错更正的具体情况；实际控制人代收代付相关收入和支出的识别依据及相关金额是否真实、准确、完整。

（4）说明报告期各期废料的销售数量、销售单价、废料率（产生的废料数量/投入的原材料数量）及其合理性，废料收入是否均已入账，废料销售及成本结转的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；废料销售客户的具体情况，与发行人及其实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员是否存在关联关系，发行人对客户的销售占其采购金额的比例；废料价格的确定依据，销售单价和条件是否公允，是否存在特殊利益安排。

（5）说明 2016 年实际控制人为发行人购买土地厂房所垫资支付的具体情况，包括土地厂房的地址、面积、购买单价及公允性、转让方基本情况、由实际控制人垫付的背景和原因，分析相关垫付的真实性，垫付证据的充分性。

（6）逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明对发行人财务内控不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查方法、核查程序、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

【回复】

一、说明前述事项（1）至（3）受到处罚及潜在处罚的风险、税收合规性及税款补缴情况，内部控制制度是否健全且被有效执行。

报告期内，公司存在转贷、通过关联方代收废料款和垫付工资奖金的情形。

对于转贷，发行人通过转贷方式获得的银行贷款均用于生产经营活动，并未用于资金拆借、证券投资、股权投资、房地产投入或国家禁止生产、经营的领域和用途。同时，公司均能按照贷款合同约定及时足额归还贷款本息，无骗取贷款的主观恶意，未对贷款银行或第三方造成不利影响，与贷款银行也不存在与上述银行贷款相关的争议、纠纷及诉讼。上述贷款银行已分别开具证明，确认公司在贷款期间均能按照相应贷款合同的约定按时还本付息，未发生逾期还款或其他违约的情形。此外，发行人通过温州市金融办向中国银保监会温州监管分局去函了解公司在存贷款、账户、票据、外汇等方面是否存在违法违规行为，2022 年 3 月 22 日中国银行保险监督管理委员会温州监管分局出具复函，确认 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 2 月 28 日期间未发现公司涉及重大违法违规事实，公司未收到其行政处罚，且未有银行因公司违法行为受到其行政处罚。

对于实际控制人代收废料款和代付工资奖金，发行人已补缴废料收入对应的增值税，相关废料收入调增当期应纳税所得额并缴纳企业所得税，并为收到工资奖金的员工代扣代缴了个人所得税。发行人当地税务主管机关已于 2022 年 1 月

7 日出具相关证明，证明发行人于 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间无被税务机关查处的税收违法情况。

针对前述财务内控不规范的情形，除在发现后停止相关行为之外，发行人进行了针对性的整改，具体情况如下：

1、针对转贷行为，发行人组织管理层和相关财务人员学习《贷款通则》、《流动资金贷款管理暂行办法》等相关文件，明确银行借款使用规范；完善公司资金管理制度，杜绝通过第三方转贷；责令内审部门组织内控执行情况检查，落实相关内部控制。

2、针对代收废料款和代付工资奖金，发行人制定了关联交易的相关决策制度，为所涉发行人体外废料收入、实际控制人所垫付的工资奖金已补缴税款；责令内审部门对相关事项进行检查，落实相关内部控制。

上述转贷行为发生于 2019 年至 2022 年 1 月之间，之后未再发生转贷情形；代收废料款和代付工资奖金发生于 2019 年和 2020 年，2021 年以来未再发生。综上，在整改后，发行人已建立健全了内部控制管理制度且被有效执行。

二、说明转贷资金的流向和具体用途，转贷行为清理过程，包括款项偿还、利息等相关费用的确认等。

报告期内，为满足银行贷款发放要求，发行人通过子公司铭隆汽车、伟浩电镀以及公司关联方长锦包装进行转贷。

报告期内，发行人与长锦包装之间的转贷情况如下所示：

单位：万元

贷款银行	贷款金额	贷款发放时间	转至关联方金额	转至关联方时间	转回发行人金额	转回发行人时间	贷款偿还完毕时间	流向及具体用途
农业银行	1,500.00	2019/5/15	65.00	2019/5/20	132.55	2019/5/20	2020/4/13	发行人生产经营使用
			225.00	2019/5/20	135.70	2019/5/20		
			110.00	2019/5/20	131.75	2019/5/20		
兴业银行	1,000.00	2019/5/23	1,000.00	2019/5/24	184.90	2019/5/24	2020/4/3	发行人生产经营使用
					135.79	2019/5/24		
					161.68	2019/5/24		

贷款银行	贷款金额	贷款发放时间	转至关联方金额	转至关联方时间	转回发行人金额	转回发行人时间	贷款偿还完毕时间	流向及具体用途
					165.78	2019/5/24		
					153.22	2019/5/24		
					198.64	2019/5/24		
农业银行	1,000.00	2020/4/9	188.00	2020/4/13	192.85	2020/4/13	2020/7/23	发行人生产经营使用
			176.00	2020/4/13	171.15	2020/4/13		

报告期内，发行人与子公司之间的转贷情况如下所示：

单位：万元

贷款银行	贷款金额	贷款发放时间	转贷方	转至关联方金额	转至关联方时间	转回发行人金额	转回发行人时间	贷款偿还完毕时间	流向及具体用途
兴业银行	1,000.00	2019/11/7	铭隆汽车	1,000.00	2019/11/8	300.00	2019/11/8	2020/7/1	发行人生产经营使用
						200.00	2019/11/11		
						100.00	2019/11/12		
兴业银行	2,000.00	2019/12/19	铭隆汽车	2,000.00	2019/12/20	300.00	2019/12/20	2020/4/3	发行人生产经营使用
						300.00	2019/12/23		
						500.00	2019/12/24		
						200.00	2019/12/27		
农业银行	1,000.00	2020/4/9	伟浩电镀	153.00	2020/4/13	150.00	2020/4/13	2020/7/23	发行人生产经营使用
兴业银行	5,000.00	2020/6/26	铭隆汽车	5,000.00	2020/6/28	3,000.00	2020/6/28	2021/3/4	发行人生产经营使用
						1,000.00	2020/6/28		
						950.00	2020/6/28		
招商银行	2,500.00	2020/8/26	铭隆汽车	2,500.00	2020/8/26	100.00	2020/8/27	2021/8/24	发行人生产经营使用
						400.00	2020/8/27		
						500.00	2020/8/27		
						500.00	2020/8/27		
						1,000.00	2020/8/27		
兴业银行	3,000.00	2020/7/23	铭隆汽车	3,000.00	2020/7/23	800.00	2020/7/23	2021/3/4	发行人生产经营使用
						800.00	2020/7/23		
						300.00	2020/7/24		
						300.00	2020/7/24		
						200.00	2020/7/27		
						260.00	2020/7/30		
兴业银行	1,000.00	2021/2/10	铭隆汽车	1,000.00	2021/2/18	1,000.00	2021/2/18	2021/2/18	发行人生产经营使用

贷款银行	贷款金额	贷款发放时间	转贷方	转至关联方金额	转至关联方时间	转回发行人金额	转回发行人时间	贷款偿还完毕时间	流向及具体用途
兴业银行	5,000.00	2021/2/10	铭隆汽车	5,000.00	2021/2/18	2,000.00	2021/2/18	2021/2/18	发行人生产经营使用
						2,000.00	2021/2/18		
						1,000.00	2021/2/18		
兴业银行	2,000.00	2021/2/26	铭隆汽车	2,000.00	2021/3/1	1,000.00	2021/3/1	2021/4/1	发行人生产经营使用
						1,000.00	2021/3/1		
兴业银行	500.00	2021/8/3	铭隆汽车	500.00	2021/8/4	200.00	2021/8/11	2021/9/1	发行人生产经营使用
兴业银行	1,500.00	2021/8/19	铭隆汽车	1,500.00	2021/8/19	500.00	2021/8/19	2021/10/8	发行人生产经营使用
						500.00	2021/8/19		
						300.00	2021/8/19		
兴业银行	1,000.00	2021/9/28	铭隆汽车	1,000.00	2021/9/28	400.00	2021/9/28	2021/10/9	发行人生产经营使用
						260.00	2021/9/30		
兴业银行	500.00	2021/12/30	铭隆汽车	500.00	2021/12/30	200.00	2021/12/30	2022/2/22	发行人生产经营使用
						200.00	2021/12/30		
兴业银行	1,500.00	2022/1/27	铭隆汽车	1,500.00	2022/1/28	500.00	2022/1/28	2022/2/22	发行人生产经营使用
						200.00	2022/1/28		
						80.00	2022/1/28		

公司通过关联方及子公司进行的转贷财务核算真实、准确，相关利息费用均由公司向贷款银行支付。公司通过转贷方式获得的银行贷款均用于生产经营活动，未用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产经营的领域和用途，不存在调节公司收入、成本费用或利润以及利益输送的情形。同时，公司均能按照贷款合同约定及时足额归还贷款本息，无骗取贷款的主观恶意，未对贷款银行或第三方造成不利影响，与贷款银行也不存在与上述银行贷款相关的争议、纠纷及诉讼。

上述涉及转贷的银行贷款已于 2022 年 2 月全部结清，2022 年 1 月至今发行人已不存在新增银行贷款涉及转贷的情形。上述贷款银行已分别开具证明，确认公司在贷款期间均能按照相应贷款合同的约定按时还本付息，未发生逾期还款或其他违约的情形。此外，发行人通过温州市金融办向中国银保监会温州监管分局

去函了解公司在存贷款、账户、票据、外汇等方面是否存在违法违规行为，2022年 3 月 22 日中国银行保险监督管理委员会温州监管分局出具复函，确认 2019年 1 月 1 日至 2022 年 2 月 28 日期间未发现公司涉及重大违法违规事实，公司未收到其行政处罚，且未有银行因公司违法行为受到其行政处罚。

三、详细列示实际控制人代收代付相关收入和支出的具体情况、相关流水金额（流入、流出总额）、用途、交易对手方，说明是否纳入会计核算、整改前与整改后的会计处理方式、涉及会计差错更正的具体情况；实际控制人代收代付相关收入和支出的识别依据及相关金额是否真实、准确、完整。

（一）详细列示实际控制人代收代付相关收入和支出的具体情况、相关流水金额（流入、流出总额）、用途、交易对手方

1、报告期内，实际控制人代收废料收入

2019 年及 2020 年，存在个人代发行人收取废料款 108.34 万元、100.66 万元，具体如下：

单位：万元

期间	交易对手方	废料收入（不含税）	代收金额（含税）
2019 年度	袁四祥	94.48	106.76
	周风	1.40	1.58
	合计	**95.87**	**108.34**
2020 年度	袁四祥	82.32	93.02
	武栋	4.35	4.92
	刘云军	1.20	1.36
	周风	0.72	0.81
	石胡邹	0.43	0.49
	戴金国	0.06	0.07
	合计	**89.08**	**100.66**

上述废料收入主要由实际控制人之姐姐 GAOHUI CHEN（陈高慧）代为收取，并后续存入 GAOHUI CHEN（陈高慧）银行卡，2019-2021 年存入金额分别为 47 万元、108.36 万元和 29 万元。此外，2019 年 25 万元由实际控制人收取并存入配偶汪雪颖账户。

2、报告期内，实际控制人代付工资奖金

报告期内，实际控制人通过自己所控制的银行账户或委托部分员工取现，后续用于发放工资奖金，其中取现部分如下：

单位：万元

核查对象	银行	卡号	取现金额	日期
陈尔东	中国工商银行	6222****6060	10.00	2019 年 1 月 23 日
陈尔东	中国工商银行	6222****6060	5.00	2019 年 1 月 25 日
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	中国工商银行	6222****1208	26.00	2019 年 4 月 16 日
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	中国工商银行	6222****1208	10.00	2019 年 4 月 29 日
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	中国工商银行	6222****1208	18.00	2019 年 4 月 29 日
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	浙江瑞安农村商业银行	6230****3439	10.00	2019 年 7 月 27 日
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	浙江瑞安农村商业银行	6230****3439	19.00	2019 年 8 月 30 日
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	浙江瑞安农村商业银行	6230****3439	15.00	2020 年 1 月 15 日
陈尔东	中国工商银行	6222****6060	12.00	2020 年 1 月 16 日
陈高慧	中国农业银行	6228****5919	29.00	2020 年 8 月 7 日

此外，出于取现便利性的考虑，实际控制人亦存在通过转账至员工，并委托员工代为取现，后续用于发放工资的情形，具体如下：

单位：万元

实际控制人转账账户	员工及收款账户	金额	日期
中国工商银行 1208	叶丽丽，浙江瑞安农村商业银行 8156	30.00	2019 年 1 月 22 日
浙江瑞安农村商业银行 3439	黄常堂，农业银行 4577	15.00	2019 年 10 月 18 日
浙江瑞安农村商业银行 3439	戴春丽，农业银行 6279	10.00	2019 年 10 月 18 日

上述取现后续用于发放公司部分员工 2019-2020 年的工资奖金，具体如下：

人员	金额（万元）
张永宝	15.80
王金龙	15.00
颜美春	13.80
李祖永	13.00
孙虹艳	12.00
叶丽	10.60
陈伟鹏	10.00
陈尔东	10.00
朱晓南	9.00
高本含	9.00
雷芳	9.00
王福祥	8.40
徐昌艳	8.00
胡其涨	8.00
施剑	8.00

吕春梅	7.40
朱康丽	6.80
陈浩源	6.40
陈锋	4.80
黄平香	4.80
柯常超	4.80
刘彦	4.80
叶卓伦	4.80
郑尚勇	4.80

（二）说明是否纳入会计核算、整改前与整改后的会计处理方式、涉及会计差错更正的具体情况

报告期内，实际控制人代收代付相关收入和支出明细已全部纳入本次申报报表。2020 年度，公司已与实际控制人结算个人代收代付款项余额，结算完成后，公司不存在体外代收代付情况，所有交易均纳入发行人会计核算，废料销售确认为其他业务收入，员工工资确认营业成本或期间费用。

在整改前，2019 年度，实际控制人代收代付相关收入和支出未进行相应会计处理，实际控制人代收代付涉及原始报表会计差错更正的具体情况如下：

单位：万元

资金用途	受影响的报表项目名称	2019 年度/2019 年 12 月 31 日
废料销售款	应收账款	108.34
	营业收入	-95.87
	应交税费-应交增值税销项税	-12.46
发放员工薪酬	年初未分配利润	45.00
	管理费用-工资	35.40
	销售费用-工资	119.40
	主营业务成本-工资	7.20
	研发费用-工资	3.60
	应付职工薪酬	-210.60
实控人代收废料收入	其他应付款-实控人	71.64
	应收账款	-71.64
实控人代发工资	应付职工薪酬	153.00
	其他应付款-实控人	-153.00

注：上述对财务报表项目的影响金额中正负分别代表借方金额及贷方金额。

（三）实际控制人代收代付相关收入和支出的识别依据及相关金额是否真

实、准确、完整。

保荐机构、发行人律师及申报会计师检查了整改前账面记录的废料收入金额，检查了发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，对其中大额异常流水进行逐笔核实，检查了报告期内发行人的废料收入台账，对比分析了发行人报告期历年废料收入的金额占比、价格，访谈了实际控制人及为实际控制人代收、代付的相关人员，访谈了 2019-2020 年主要废料收入客户，检查了代收废料收入、代付工资奖金的税费补缴凭据。经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为实际控制人代收代付相关收入和支出的识别依据及相关金额真实、准确、完整。

四、说明报告期各期废料的销售数量、销售单价、废料率（产生的废料数量/投入的原材料数量）及其合理性，废料收入是否均已入账，废料销售及成本结转的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；废料销售客户的具体情况，与发行人及其实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员是否存在关联关系，发行人对客户的销售占其采购金额的比例；废料价格的确定依据，销售单价和条件是否公允，是否存在特殊利益安排。

（一）说明报告期各期废料的销售数量、销售单价、废料率（产生的废料数量/投入的原材料数量）及其合理性

报告期废料收入为 100.30 万元、89.32 万元、133.58 万元和 110.91 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.32%、0.28%、0.33%和 0.54%，占比较低。发行人的废料包括废不锈钢、废不锈铁、废铁丝等钢材类废料、镍板等，其中以钢材类废料为主，钢材类废料的销售重量、销售单价及废料率情况如下：

项目	单位	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
钢材类废料重量①	吨	260.00	431.61	398.81	466.14
钢材类销售价格	元/kg	2.89	3.00	2.22	2.12
原材料投入总重量（注）②	吨	11,171.65	26,940.38	21,054.53	21,140.70
废料率①/②	%	2.33	1.60	1.89	2.20

注：原材料投入总重量系生产及研发领用的钢材重量之和

报告期内，相关废料的销售价格主要根据成品钢材的市场价格所确定，报告期内分别为 2.12 元/kg、2.22 元/kg、3.00 元/kg 和 2.89 元/kg，因国内钢材价格上

涨，2021 年及 2022 年 1-6 月钢材类废料价格较高。报告期内，发行人废料率分别为 2.20%、1.89%、1.60%及 2.33%，2022 年 1-6 月废料率相对较高，主要系外协加工所产生的废料由外协加工商处理，随着 2022 年上半年发行人逐步添置冷镦机等生产设备，产能及自产比例有所上升，相应产生的废料亦较多。废料率具有合理性。

（二）废料收入是否均已入账，废料销售及成本结转的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司在废料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；财务部每月获取废料台账和磅单并核对确认后开具发票，公司定期与废料采购方进行对账并及时收回款项。由于废料是公司生产过程的合理损耗，是产品成本的组成部分，因此，公司在成本核算时将废料成本作为合理损耗分摊至产品成本中，未单独核算废料成本。

综上，公司废料销售及成本结转的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）废料销售客户的具体情况，与发行人及其实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员是否存在关联关系，发行人对客户的销售占其采购金额的比例；废料价格的确定依据，销售单价和条件是否公允，是否存在特殊利益安排

废料销售主要客户包括袁四祥、许彪等自然人，具体如下：

年度	客户名称	收入金额（万元）	占比
2022 年 1-6 月	许彪	100.47	90.58%
2021 年度	袁四祥	27.05	20.25%
	许彪	70.41	52.71%
2020 年度	袁四祥	82.32	92.16%
2019 年度	袁四祥	94.48	94.19%

上述废料主要客户与发行人及其实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员不存在关联关系。根据对主要废料销售客户的访谈，发行人对袁四祥销售占其全年采购的比例约为 20%，对许彪销售占其全年采购的比例约为 7%-8%。

废料销售价格均为市场价格，主要的钢材类废料依据国内成品钢材的价格确

定。报告期内，发行人采购的主要型号钢材价格与钢材废料价格的对比情况如下：

单位：元/kg

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
ML08	4.75	5.14	3.90	3.80
1022A	4.89	5.21	3.99	4.09
35K	5.08	5.46	4.30	4.19
SUS304	20.44	19.37	16.05	16.27
主要型号钢材加权平均价格①	**5.99**	**6.41**	**4.76**	**5.04**
废料价格②	**2.89**	**3.00**	**2.22**	**2.12**
比率②/①	**0.48**	**0.47**	**0.47**	**0.42**

由上表可见，废料价格与成品钢材价格比率基本稳定。发行人废料价格公允，不存在特殊的利益安排。

五、说明 2016 年实际控制人为发行人购买土地厂房所垫资支付的具体情况，包括土地厂房的地址、面积、购买单价及公允性、转让方基本情况、由实际控制人垫付的背景和原因，分析相关垫付的真实性，垫付证据的充分性。

2016 年实际控制人为发行人购买的土地厂房系拍卖所得，位于浙江省温州市经济技术开发区滨海一道 1350 号。原权属人为温州月兔电器集团有限公司，因温州月兔电器集团有限公司破产清算，温州市龙湾区人民法院于 2016 年 4 月 7 日发布竞买公告，拍卖标的包括 A505-1、A505-2 和 A505-3 三块土地及建筑物，具体如下：

编号	建筑物				土地使用权		
	权属证书	产权登记面积	未经产权登记面积	临时建筑面积	权属证书	总土地面积	权属土地面积
A505-1	温房权证经济技术开发区字第 019050 号	20,837.39 平方米	3,342.51 平方米	65.06 平方米	温国用（2009）第 5-76335 号	60.268 亩	39,358.56 平方米
A505-2	温房权证经济技术开发区字第 019051 号	16,767.08 平方米	4,023.4 平方米	-	温国用（2009）第 5-76329 号	64.895 亩	40,507.79 平方米
A505-3	温房权证经济技术开发区字第 019052 号	20,852.75 平方米	9.07 平方米	76.58 平方米	温国用（2009）第 5-76335 号	63.346 亩	40,274.66 平方米

2016 年实际控制人有意以铭隆汽车为主体，通过参与司法拍卖的方式获得温州经济技术开发区滨海一道 1350 号土地。但鉴于所获土地房产面积大于实际需求面积，后实际控制人与浙江华远汽车零部件有限公司进行协商，双方合作以公司分立的方式获得各自所需的土地及房产。土地竞拍的成交价为 1.054 亿元，

契税、印花税为 306.16 万元，在此过程中实际控制人实际承担 5,430 万元。土地来自于公开拍卖程序，价格具有公允性。

WEIPENG CHEN（陈伟鹏）曾实际控制科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司，由于该公司地处嘉兴市海盐县，异地经营给统一管理带来诸多不便，为将紧固件业务集中于温州重点发展，实际控制人于 2016 年出售科腾环保科技（嘉兴）股份有限公司，将所获款项用于购买公司当前经营所用场地，相关垫付真实，垫付的资金流水核查情况参见本反馈回复中“问题 2、六/（四）科腾环保转让款的资金流转路径及拆借原因”。

六、逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

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》问题 25，逐项对照财务内控不规范的情形，具体情况如下：

1、为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）

报告期内，发行人存在通过子公司铭隆汽车、伟浩电镀、关联方长锦包装转贷的行为，具体情况及整改措施请参见本反馈回复中本题之“一、说明前述事项（1）至（3）受到处罚及潜在处罚的风险、税收合规性及税款补缴情况，内部控制制度是否健全且被有效执行”和“二、说明转贷资金的流向和具体用途，转贷行为清理过程，包括款项偿还、利息等相关费用的确认等”。

2、向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资

报告期内，发行人存在三笔票据找零情形。票据找零系公司以较大面额票据向供应商支付采购款时，票据的票面金额超过应结算金额，供应商以自身小额票据进行差额找回所形成；或者公司收到客户以较大面额票据支付货款时，票面金额超过应结算金额，公司以自身小额票据向客户进行差额找回所形成。具体情况如下：

①2019 年 11 月公司应收宁波市技拓金属制品有限公司货款 65.33 万元，实际收到 112.57 万元，公司将差额 47.24 万元通过票据转回至宁波市技拓金属制品有限公司；

②2020 年 9 月公司因购买锅炉应支付供应商苏州新凌电炉有限公司货款 60 万元，实际通过票据支付 110 万元，苏州新凌电炉有限公司将差额 50 万元以票据形式找零给公司；

③2021 年 6 月公司因购置镀锌生产线应支付供应商浙江琛蓝环保科技有限公司货款 168 万元，实际通过票据支付 200 万元，浙江琛蓝环保科技有限公司将差额 30 万元以票据形式找零给公司。

自 2021 年 6 月后，发行人未再发生其他票据找零情形。

公司的票据找零情形并非公司的恶意违规行为，报告期内，发行人票据找零行为均基于真实贸易背景及债权债务关系，并未给相关银行造成任何实际损失，发行人与票据找零相对方不存在纠纷或者潜在纠纷且发行人不存在《中华人民共和国票据法》第一百零二条所规定的票据欺诈行为。后续的整改措施如下：

①培训公司财务人员学习《中华人民共和国票据法》以了解相关知识；

②公司实际控制人出具书面承诺：“本人承诺科腾精工若因票据找零事项受到任何行政主管机关、主管机构处罚或被主张其他任何赔偿或补偿责任的，本人作为科腾精工的实际控制人，将承担该等损失或赔偿责任或给予科腾精工同等的经济补偿，保证科腾精工及其他股东利益不会因此遭受任何损失。本人保证在合法权限内督促科腾精工今后不再发生类似行为”；

③公司完善了关于票据的使用管理办法，严格履行相关内控制度要求。

3、与关联方或第三方直接进行资金拆借

报告期期初，发行人向实际控制人借入资金余额为 2,223.98 万元，该部分资金主要为 2016 年实际控制人为发行人购买土地厂房所垫资支付的 5,430 万元延续所致。同时，报告期内因发行人业务规模的扩张，亦有向实际控制人拆借用于日常经营周转的情形。

对资金拆借情况，发行人持续完善公司内部控制制度，逐步规范公司资金管理制度，组织相关经办人员和责任人员学习相关法律法规和公司各项内部控制制度，加强对于公司货币资金的管理，防范违反内部控制制度情况的发生。发行人与实际控制人之间的资金拆借已于 2020 年末全部结清。

4、通过关联方或第三方代收货款

报告期内，发行人废料收入曾于 2019-2020 年度采用现金销售，由实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）代为收取，属于实际控制人的代收款项。2019 年和 2020 年代收废料款分别为 71.64 万元和 137.36 万元。公司相关现金销售均有台账记录，且交易对方中不存在公司关联方，2021 年度已不存在相关情形。

5、利用个人账户对外收付款项

除上述代收废料款外，发行人曾存在由实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）垫付工资奖金的情形。2019 年和 2020 年垫付工资奖金金额分别为 153 万元、56 万元，金额较小且持续下降，发行人相关工资奖金发放均有台账记录，2021 年度已不存在相关情形。

针对上述关联方代收、代付情形，发行人采取的整改措施请参见本反馈回复中本题之“一、说明前述事项（1）至（3）受到处罚及潜在处罚的风险、税收合规性及税款补缴情况，内部控制制度是否健全且被有效执行”。

6、出借公司账户为他人收付款项

经核查，报告期内发行人不存在上述情况。

7、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形

经核查发行人报告期内的银行账户，不存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师及申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、获取报告期内的公户流水，比对发行人银行贷款资金的后续使用情况，识别相关转贷情形。针对报告期内发行人银行借款，获取相关所涉贷款银行所开具的证明，检查中国银行保险监督管理委员会温州监管分局出具的复函；

2、获取报告期内实际控制人、主要关联法人、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员提供的银行资金流水，检查相关废料收入台账，对主要废料销售客户访谈，检查相关增值税、企业所得税及个人所得税补缴凭证；

3、获取 2016 年温州月兔电器集团有限公司破产拍卖的相关资料，检查实际控制人垫资的相关资金流水；

4、通过访谈公司的财务人员，了解票据找零的原因及商业理由，了解票据融资的原因及资金流向、票据流向；获取报告期各期应收票据备查簿及对应的财务凭证，核查相关应收票据的实际背书转让情况及是否存在真实的交易背景，核查是否存在其他第三方资金通道的情形；复核现金流量表勾稽科目的计算过程，获取并检查勾稽扣除项票据背书转让的具体内容；获取并复核票据找零明细表，检查支付票据和找回票据的具体情况，取得票据找零相关的原始凭证；核查发生的票据找零数据真实性、是否有对应的真实交易背景；

5、检查报告期内发行人与实际控制人的资金拆借，检查相关往来余额形成的真实性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、公司存在转贷、通过关联方代收废料款和垫付工资奖金的情形，其中转贷所涉贷款银行已分别开具证明确认公司在贷款期间均能按照相应贷款合同的约定按时还本付息，未发生逾期还款或其他违约的情形，中国银行保险监督管理委员会温州监管分局出具复函确认 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 2 月 28 日期间未发现公司涉及重大违法违规事实，公司未收到其行政处罚，且未有银行因公司违法行为受到其行政处罚。而对于关联方代收废料款和垫付工资奖金事项，发行人

已补缴相关增值税、企业所得税，并为收到工资奖金的员工代扣代缴个人所得税；

2、公司通过关联方及子公司进行的转贷财务核算真实、准确，相关利息费用均由公司向贷款银行支付。公司通过转贷方式获得的银行贷款均用于生产经营活动，未用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产经营的领域和用途，不存在调节公司收入、成本费用或利润以及利益输送的情形。同时，公司均能按照贷款合同约定及时足额归还贷款本息，无骗取贷款的主观恶意，未对贷款银行或第三方造成不利影响，与贷款银行也不存在与上述银行贷款相关的争议、纠纷及诉讼；

3、实际控制人代收代付相关收入和支出已纳入会计核算，相关收入和支出的识别依据及相关金额真实、准确、完整；

4、说明报告期各期废料收入已入账，废料销售及成本结转的会计处理符合《企业会计准则》的规定，报告期内发行人废料率基本稳定，废料销售客户与发行人及其实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员不存在关联关系。废料销售价格均为市场价格，价格公允，不存在特殊的利益安排。废料销售价格均为市场价格，价格公允，不存在特殊的利益安排。

5、2016 年实际控制人为发行人购买土地厂房系拍卖所得，价格公允。实际控制人垫付背景及原因合理，保荐人、申报会计师、发行人律师已核查相关资金流水，相关垫付真实性，垫付证据充分。

6、发行人存在转贷、票据找零、通过关联方代收废料款和垫付工资奖金情形，发行人已对内控不规范情形进行整改。

问题 26、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具

体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

【回复】

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（一）资金流水核查的范围、核查账户数量

保荐机构、申报会计师对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，充分评估了发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，对相关法人、自然人的银行流水进行了核查，具体情况如下：

1、发行人及其子公司

报告期内，发行人及其子公司的核查账户情况如下：

公司	与发行人关系	核查账户数量
科腾精工机械股份有限公司	发行人	15
瑞安市伟浩电镀有限公司	发行人子公司	2
温州科腾汽车零部件有限公司	发行人子公司	3
温州市铭隆汽车科技有限公司	发行人子公司	3
温州市铭隆新材料有限公司	发行人子公司	2
合计	-	**25**

2、其他主要关联法人

报告期内，发行人其他主要关联方法人的核查账户情况如下：

公司	与发行人关系	核查账户数量
浙江科腾商业管理有限公司	控股股东	1
温州科展商业管理合伙企业（有限合伙）	实际控制人控制的公司	1
温州聚龙五金制品有限公司	实际控制人曾控制的公司	1
温州赛杰实业有限公司	实际控制人曾控制的公司	1
合计	-	**4**

3、实际控制人、配偶及其近亲属

报告期内，发行人实际控制人、配偶及其近亲属的核查账户情况如下：

人员	与发行人关系	核查账户数量
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	实际控制人	13
汪雪颖	实际控制人配偶	8
陈忠	实际控制人父亲	38
涂爱琴	实际控制人母亲	24
合计	-	**83**

4、发行人董事（不含独立董事）、监事、高管、核心技术人员

报告期内，发行人董事（不含独立董事）、监事、高管、核心技术人员的核查账户情况如下：

人员	与发行人关系	核查账户数量
陈尔东	董事、销售总监	16
陈伟	董事、副总经理、核心技术人员	16
姜斌波	监事会主席	10
陈锋	监事	9
陈浩源	监事、销售关键经办	20
杨天贵	董事会秘书、财务负责人	12
叶卓伦	核心技术人员	16
GAOHUI CHEN（陈高慧）	报告期内曾为董事	21

合计	**-**	**120**

5、发行人销售部门、采购部门、财务部门关键岗位人员

报告期内，报告期内，发行人销售部门、采购部门、财务部门关键岗位人员的核查账户情况如下：

人员	与发行人关系	核查账户数量
陈雅洁	采购部关键经办	19
程红梅	采购部关键经办	10
曹启城	财务部关键经办	7
叶丽丽	财务部关键经办（出纳）	3
合计	**-**	**39**

（二）取得资金流水、核查完整性的方法

对于发行人及其子公司等，中介机构通过陪同发行人财务人员实地前往各开户银行打印银行流水、获得银行开立户清单、发出并收回银行函证的方式验证核查的完整性。

对于控股股东、实际控制人及其一致行动人控制的主要企业以及其他主要的关联方法人，保荐人和申报会计师获取了报告期内关联方清单，对主要关联方的完整性进行查询验证，确定了主要关联方的流水核查范围；取得浙江科腾商业管理有限公司、温州科展商业管理合伙企业（有限合伙）已开立银行结算账户清单，根据取得的银行对账单披露的对方账户和交易对手方等信息进行交叉核对，验证银行对账单的完整性。对温州聚龙五金制品有限公司、温州赛杰实业有限公司根据其他法人、自然人之间相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，验证银行对账单的完整性。

对于自然人，中介机构陪同发行人实际控制人及其配偶、非独立董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员通过云闪付软件查询个人名下开户银行，根据核查结果前往所处地区的工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、招商银行等商业银行，现场获取开立账户情况并取得报告期内相关流水。同时，中介机构对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对。

（三）核查金额重要性水平

针对发行人银行账户流水，中介机构取得发行人及子公司各报告期内的所有已开立银行账户交易流水明细，复核银行流水完整性，针对不同账户各年度流水发生额的金额大小，制定不同的重要性标准，并确保覆盖各期交易额的 85%以上，报告期各期核查比例分别为 88.97%、94.04%、95.67%和 89.87%。此外，中介机构通过选取标准以上的银行流水发生额和银行存款日记账发生额进行双向比对，并编制大额银行流水核查表，复核款项对手方账面记录名称及银行流水对手方记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常等事项；将大额异常流水的对手方清单与发行人关联方清单进行比对，查验是否存在异常资金往来，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。

对于关联方法人、自然人银行账户流水，中介机构选取了 5 万元作为重要性水平，对单笔金额大于 5 万元或者连续多笔累计交易金额 5 万元以上的资金流水进行逐笔核查。

（四）核查程序

1、获取了发行人及其子公司《已开立银行结算账户清单》、发行人及其子公司的信用报告，与发行人账面银行账户进行核对，确认账户信息的完整性；

2、对发行人开立的所有银行账户进行函证，检查银行回函是否已全部回函，所列信息是否相符、印章是否符合要求，核查是否有异常情形；

3、核查报告期内发行人开户银行账户的数量及分布，检查是否与其实际经营相一致，银行账户的实际用途是否合理。分析报告期内发行人是否存在注销账户的情形和发行人货币资金余额和交易的合理性；

4、核查发行人内部资金管理制度，发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

5、对于发行人已开立银行账户的大额资金流水，逐笔核查确认交易对方、交易内容是否存在异常，与财务记账凭证核对；

6、获取控股股东、实际控制人、董监高、部分关键岗位人员的银行流水，

同时中介机构陪同上述人员前往主要银行查询银行卡开户信息，并获取银行流水；

7、对于超出单笔重要性水平 5 万元的大额资金逐笔录入，并就对方户名、账号、摘要等信息进行核对，了解资金流向，核查是否存在体外循环或者承担成本费用等情形；

8、对于上述自然人资金往来进行核查，了解往来情况及发生原因，检查是否存在异常；

9、核查个人银行流水是否存在大额资金往来或者频繁出现大额存现、取现情形，了解资金流向及合理性。

（五）异常标准及确定程序

针对重要性以上的资金流水，中介机构从以下标准判断确定是否为异常流水，包括：1、发行人大额资金往来存在重大异常，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；2、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；3、发行人存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；4、发行人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，且不具有商业合理性；5、发行人实际控制人个人账户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、取现情形；6、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员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；7、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、客户及实际控制人、供应商及实际控制人存在异常大额资金往来；8、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。

（六）受限情况及替代措施

发行人独立董事黄晓容、薛文革未提供资金流水。针对上述情况采取了如下替代措施：

1、结合发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、主要关联法人、董监高（不含独立董事）、关键岗位人员提供的银行资金流水，检查是否与独立董事及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人之间存在大额异常资金往来；

2、取得独立董事出具的承诺函，确认本人在报告期内不存在占用发行人资金、为发行人代收销售回款或承担成本费用的情形，也未与发行人其他关联方、客户、供应商之间发生任何资金往来。

二、核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（一）发行人及其子公司、重要关联方法人资金流水主要核查情况

1、报告期内，发行人及其子公司存在转贷情形，参见本反馈回复中问题 25 之“二、说明转贷资金的流向和具体用途，转贷行为清理过程，包括款项偿还、利息等相关费用的确认等”。

2、2019 年 12 月 23 日 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）曾代收发行人向浙江有为紧固件有限公司支付的货款 63.34 万元，主要原因为浙江有为紧固件有限公司、发行人及 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之间存在三方债权债务关系。经访谈确认、检查相关租赁合同、检查三方债权债务关系的确认协议，浙江有为紧固件有限公司曾于 2018 年 1 月至 2019 年 12 月租赁 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所控制的聚龙五金位于瑞安市塘下镇场桥五林工业区的厂房 1,490.35 平方米，租赁价格系每月 25 元/平米，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所代收的 63.34 万元即为 2018 年 8 月至 2019 年 12 月相关租赁款。

3、报告期内，发行人存在向实际控制人的资金借入。报告期初，发行人向

实际控制人借入资金余额为 2,223.98 万元，该部分资金主要为 2016 年实际控制人为发行人购买土地厂房所垫资支付的 5,430 万元延续所致。同时，报告期内因业务规模的扩张，发行人亦有向实际控制人拆借用于日常经营周转的情形。关于报告期初发行人向实际控制人的垫资金额形成，参见本反馈回复中问题 2 之“六、说明科腾环保设立时将 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）认定为实际控制人的依据；陈尔冬、王清云的出资来源，是否与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）签订代持协议，如有，说明协议的签署时间及主要内容；张海波、高益群受让科腾环保全部股权的资金来源；结合科腾环保转让款的资金流转路径及拆借原因，分析说明前述相关交易及实控人认定的准确性、合理性。”之“（四）科腾环保转让款的资金流转路径及拆借原因”。

（二）自然人流水核查情况

1、存现及取现相关流水

（1）实际控制人、配偶及其近亲属

报告期内，实际控制人、配偶及其近亲属大额存现、取现情况如下：

单位：万元

人员	类型	合计	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	原因	核查手段
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	存现	7.89	-	7.89	-	-	实际控制人兴业银行新开户，存入现金	访谈实际控制人，检查银行对账单
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	取现	188.99	-	-	15.00	173.99	主要包括： （1）98 万元用于代支工资奖金，发行人已补充入账并整改 （2）提供给实际控制人父母生活所用 （3）用于节假日、亲友间往来红包 （4）其他生活、消费类支出	检查企业工资奖金台账，检查补缴个人所得税的凭据，访谈实际控制人，检查 2021 年涂爱琴失信人身份恢复后的存现记录
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	通过转账至员工代为取现	55	-	-	-	55.00	实际控制人委托员工取现，后续用于代支工资奖金，发行人已补充入账并整改	访谈实际控制人，访谈相关员工，检查企业工资奖金台账，检

								查补缴个人所得税的凭据
汪雪颖	存现	66.44	16.32	10.00		40.12	2019 年存现中，其中 25 万系废料收入存现，其他主要系节日及亲友往来红包存现	访谈汪雪颖，检查废料收入台账，相关废料收入补税凭据
涂爱琴	存现	107.2	5.00	102.20	-	-	陈忠、涂爱琴处于失信人期间无法使用银行卡，子女等亲属提供现金以保障其生活开支。失信人身份恢复后，涂爱琴将上述现金存现	访谈陈忠、涂爱琴及实际控制人

（2）发行人董事（不含独立董事）、监事、高管、核心技术人员

报告期内，发行人董事（不含独立董事）、监事、高管、核心技术人员大额存现、取现情况如下：

单位：万元

人员	类型	合计	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	原因	核查手段
陈尔东	存现	34.00	-	17.00	17.00	-	主要系节日及亲友往来红包存现	访谈陈尔东
陈尔东	取现	72.80	10.00	26.00	12.00	24.80	27 万元为代实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）取现，用于支付员工的工资奖金，已经调整入账，其他主要系生活开支、节日及亲友往来红包取现	访谈陈尔东、实际控制人，检查企业工资奖金台账，检查补缴个人所得税的凭据
陈伟	取现	10.00	10.00	-	-	-	主要用于节日及亲友往来红包	访谈陈伟
姜斌波	取现	14.50	4.50	-	-	10.00	主要借予姐姐、姐夫	访谈姜斌波及其姐夫杨定波，核对姜斌波与其姐姐、姐夫家庭报告期内的往来总额
陈锋	存现	17.50	17.50	-	-	-	用于归还个人贷款	访谈陈锋，检查存现后归还贷款的转账记录

GAOHUI CHEN（陈高慧）	存现	199.36	15.00	29.00	108.36	47.00	其中 184.36 万元为代实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）收取废料收入	访谈 GAOHUI CHEN（陈高慧），检查公司废料收入台账，相关废料收入补税凭据
GAOHUI CHEN（陈高慧）	取现	91.50	25.00	31.50	29.00	6.00	其中 29 万为代实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）支付员工的工资奖金，其余为提供给实际控制人父母生活所用，个人生活、消费类支出	访谈 GAOHUI CHEN（陈高慧），检查员工奖金发放台账，检查补缴个人所得税的凭据

（3）发行人销售部门、采购部门、财务部门关键岗位人员

报告期内，发行人销售部门、采购部门、财务部门关键岗位人员大额存现、取现情况如下：

单位：万元

人员	类型	合计	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	原因	核查手段
曹启城	存现	5.00	-	-	5.00	-	家中积累的现金存现，后续用于股权激励	访谈曹启城，检查后续流水路径
陈雅洁	存现	5.00	5.00	-	-	-	主要系节日及亲友往来红包存现	访谈陈雅洁
叶丽丽	取现	40.00	-	-	-	40.00	作为公司出纳，因前往银行的便利，实际控制人向其转账 30 万元后委托其取现，后续用于工资发放。实际控制人亲属王清云归还因购房向实际控制人的借款，向叶丽丽转账 10 万元后委托其取现	访谈叶丽丽、实际控制人、王清云，检查报告期内实际控制人与王清云的往来，检查王清云所购房屋产证

2、与客户、供应商相关人员的往来

（1）实际控制人、配偶及其近亲属

报告期内，实际控制人、配偶及其近亲属与客户、供应商相关人员的大额往

来如下：

单位：万元

核查人员	交易对方	交易对方身份	收入	支出	往来原因	核查手段
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	涂航豪	实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与涂航豪系表兄弟关系，涂航豪报告期内曾实际控制温州科翔，该公司系发行人供应商，下同。报告期内采购金额分别为 115.75 万元、160.67 万元、184.52 万元和 0 万元。	70.00	115.00	涂航豪经营包括瑞安市老鸦电子烟具店、瑞安市悦刻电子烟具店在内的多家电子烟业务公司，在其资金紧张时曾向实际控制人借款	访谈实际控制人、温州科翔经营者、检查温州科翔及涂航豪所经营企业的工商资料，对温州科翔的采购价格进行公允性分析
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	王清云及涂爱华、王*柔家庭	王清云系实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之姨父，报告期内王清云与陈旭翔共同控制长锦包装，该公司系发行人供应商，下同。报告期内采购金额分别为 1,030.94 万元、429.58 万元、0 万元和 0 万元。	192.50	189.00	相关往来主要系亲属间借款。王清云曾于 2019 年购置一套位于瑞安市的房产，因资金紧张曾向实际控制人借款	访谈实际控制人、王清云、检查长锦包装的工商资料，对长锦包装的采购价格进行公允性分析，检查相关房产证
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	林长发、陈旭翔	陈旭翔系实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之叔父，林长发系陈旭翔之妻弟，报告期内王清云与陈旭翔共同控制长锦包装，该公司系发行人供应商。报告期内采购金额分别为 1,030.94 万元、429.58 万元、0 万元和 0 万元。	50.00	50.00	双方的往来为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）代陈旭翔转账给林长发。2019 年 4 月 11 日，林长发因个人资金紧张，与陈旭翔协商一致相关资金安排，但陈旭翔因转账限额设置操作不熟练无法汇出相应资金，委托 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）先代为支付 50 万元，并允诺短期内归还。同日，陈旭翔在指导下将 50 万元归还至 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）账户	访谈实际控制人、陈旭翔，检查后续流水路径
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	何定明	何定明于 2019 年 11 月创立温州宥硕汽车零部件有限公司，该公司系发行人供应商，报告期内采购金额分别为 0 万元、115.72 万元、82.62 万元和 25.02 万元。	175.26	-	何定明曾就职于发行人既往供应商浙江有为紧固件有限公司，2019 年 8 月 21 日，何定明曾向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇款 175.26 万元，属于浙江有为紧固件有限公司及其子公司温州有为汽车零部件有限公司支付的 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所控制的聚龙五金厂房自 2018	访谈实际控制人、何定明，检查租赁合同，复核计算租赁费用

					年 2 月至 2019 年 8 月之租金。租赁区域位于瑞安市塘下镇场桥五林工业区，租赁面积为 3,689.66 平方米，租赁价格为每月 25 元/平米。	
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	夏克森	夏克森报告期内控制无锡文森达金属有限公司，该公司系发行人供应商，报告期内采购金额分别为 0 万元、13.04 万元、218.62 万元和 82.77 万元，下同。	89.45	94.00	夏克森与实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）系同学关系，在企业资金周转较为紧张时，存在资金的相互拆借	访谈实际控制人、夏克森
汪雪颖	夏克森	（详见上文所述）	10.00	10.00	夏克森与实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）系同学关系，在企业资金周转较为紧张时，存在资金的相互拆借，部分资金系通过其配偶汪雪颖账户往来	访谈汪雪颖、实际控制人、夏克森

（2）发行人董事（不含独立董事）、监事、高管、核心技术人员

报告期内，发行人董事（不含独立董事）、监事、高管、核心技术人员及其近亲属与客户、供应商相关人员的大额往来如下：

单位：万元

核查人员	交易对方	交易对方身份	收入	支出	往来原因	核查手段
陈尔东	涂航豪	（详见上文所述）	10.00	-	2019 年 7 月，陈尔东曾因涂航豪结婚给予红包，涂航豪礼节性退回	访谈陈尔东，检查涂航豪结婚的相关资料，对温州科翔的采购价格进行公允性分析
陈伟	涂航豪	（详见上文所述）	59.50	-	该笔资金系涂航豪归还实际控制人之欠款，因陈伟于 2020 年 7 月购置房产后，资金较为紧张，于同年 8 月及 9 月向实际控制人借款，实际控制人指定涂航豪将部分借款还款至陈伟账户	访谈实际控制人、陈伟，检查相关房屋产权证书，对温州科翔的采购价格进行公允性分析，检查陈伟购置房产的相关流水

GAOHUI CHEN（陈高慧）	涂航豪	（详见上文所述）	30.00	15.00	其中： （1）15 万元流入流出系与涂航豪的资金拆借； （2）15 万元流入系属于涂航豪归还实际控制人之欠款，由于陈尔东参与实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）处理购买永华债权包事项，为垫支相关费用，实际控制人 2020 年 11 月指定涂航豪将部分借款归还至陈尔东配偶 GAOHUI CHEN（陈高慧）账户	访谈实际控制人、GAOHUI CHEN（陈高慧），对温州科翔的采购价格进行公允性分析，检查陈尔东为处理永华债权包的相关流水
姜斌波	杨定波、姜丹凤夫妇	杨定波为姜斌波之姐夫，杨定波曾控制温州经济技术开发区海城杨定波冲件加工厂、瑞安市永锋五金制品厂，均系发行人的供应商。报告期内合计采购金额分别为 9.89 万元、29.27 万元、52.93 万元和 26.75 万元。	43.90	40.00	姜斌波姐姐、姐夫在家庭资金较为紧张时，存在向姜斌波的借款	访谈姜斌波、杨定波
陈锋	陈建瑞等	陈建瑞所控制的江苏瑞春标准件有限公司、江苏政春标准件有限公司系发行人供应商，报告期内合计采购金额分别为 2.75 万元、8.77 万元、82.12 万元和 25.63 万元。	766.65	760.00	主要系陈锋代朋友转账之资金往来。陈建瑞系陈锋高中同学，上述资金往来主要系陈锋代陈建瑞收取其经营款项，并按照陈建瑞要求转至其亲属账户。上述资金收支安排，系陈锋计划向银行申请信用贷款，需银行账户中累计一定量的资金流水	访谈陈锋，匹配转入及转出流水；比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表；核查主要收款方所控制企业与陈建瑞所控制企业的业务往来合同、即时通信软件沟通记录

（3）发行人销售部门、采购部门、财务部门关键岗位人员

报告期内，发行人销售部门、采购部门、财务部门关键岗位人员与客户、供应商相关人员的大额往来如下：

单位：万元

核查人员	交易对方	交易对方身份	收入	支出	往来原因	核查手段

陈雅洁	钱晓成	钱晓成控制瑞安市钱晓成车床加工厂，系发行人供应商，报告期内采购金额分别为 5.07 万元、14.12 万元、13.48 万元和 2.62 万元。	-	5.00	报告期内，因购买钱晓成所在的凰湾村安置房，向钱晓成支付号头费 5 万元	访谈陈雅洁、钱晓成，核查陈雅洁购买安置房的其他流水
叶丽丽	王清云	（详见上文所述）	10.00	-	该部分资金系属于王清云归还实际控制人款项，叶丽丽作为公司出纳，因前往银行的便利，王清云向其转账 10 万元并委托其取现，用于归还因购房向实际控制人的借款	访谈叶丽丽、实际控制人、王清云，检查长锦包装的工商资料，对长锦包装的采购价格进行公允性分析，检查相关房产证、叶丽丽的取现记录

3、其他资金往来情况

（1）实际控制人、配偶及其近亲属

①WEIPENG CHEN（陈伟鹏）

除理财、个人内部账户之间的转移、涉及到与发行人及其子公司的往来、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	员工	杨天贵等员工	股权激励	36	372.60		访谈实际控制人及受激励员工、检查股权激励合同
2	员工	陈爽伟	曾向实际控制人借款用于购置新房，因摇号未成功后续返还实际控制人	2	100.00	100.00	访谈实际控制人、员工陈爽伟
3	亲属	宋相宇	（1）500 万元流入系共同购买信托及私募理财产品； （2）其他流入系实际控制人资金紧张时，向姐夫宋相宇的借款，具体包括： ①350 万元，后续用于偿还对尤金光之债务； ②241.04 万元，后续用于归还个人银行贷款； ③285 万元，后续借予发行人。 （3）530 万元流出系归还宋相宇。	10	1,451.04	530.00	访谈实际控制人、宋相宇；检查后续流水至理财产品、偿还尤金光、归还个人贷款及借予发行人的流水路径
4	亲属	陈尔东、GAO	（1）510 万流出系后续用于购买房	23	537.08	2,144.51	检查所购房产之房产证，检

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
		HUI CHEN（陈高慧） 夫妇	产； （2）550 万流出系后续陈尔东购买永华债权包； （3）380 万元流出系共同购买理财； （4）20 万元流出后续用于发放发行人员工工资，已整改入账； （5）80 万元流出系于 2019 年 9 月委托王*辉代为处理永华债权包相关事项； （6）其余主要系实际控制人与姐夫、姐姐间资金往来，主要包括： ①2020 年 5 月陈尔东朋友赵*兰所控制的北京巨*餐饮有限公司因资金紧张向陈尔东借款，陈尔东进而向实际控制人借款 400 万元； ②50 万元流出系陈尔东因归还房产抵押贷款向实际控制人借款； ③50 万元流出系陈尔东后续用于借予父亲陈*宽； （7）报告期内 450 万元资金流入系陈尔东归还实际控制人之借款；70 万元流入系王*辉未完成委托事项，退回相关款项，陈尔东后续将相关资金退回至实际控制人。				查后续购买房产、购买永华债权包、购买理财、借予朋友赵*兰和父亲陈*宽、归还个人房产抵押贷款的流水路径等、访谈实际控制人、陈尔东、GAOHUI CHEN（陈高慧），检查员工奖金发放台账，检查补缴个人所得税的凭据
5	亲属	陈伟	亲属间资金往来，其中： （1）631 万元流出后续陈伟用于科展商业的入股款； （2）1,400 万元的流入流出未实际使用，系月末为了维护与当地银行合作关系，协助开户银行提升月末存款余额。	12	1,440.00	2,231.00	访谈实际控制人、陈伟，检查科展商业的工商资料，陈伟的出资流水，检查 1,400 万元流入流出的转账时间
6	亲属	汪雪颖	与配偶的资金往来	14	71.00	103.78	访谈实际控制人
7	亲属	陈*生	系亲属间借款，并未实际使用。2019 年该亲属原计划购买温州当地一处房产，向实际控制人借款 500 万元，因未与卖方达成一致退还借款；后再次沟通仍未达成一致，再次于短期内退回借款。	12	1,000.00	1,000.00	访谈实际控制人、亲属陈*生

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
8	亲属	陈忠、孙*亨	其他亲属间往来（报告期内累计往来金额小于 50 万元）	5	20.00	55.00	访谈实际控制人
9	亲属	黄常堂、陈雅洁夫妇	亲属间资金往来	3	70.00	48.95	访谈实际控制人
10	朋友	余*翔	与朋友的资金往来	8	286.00	60.00	访谈实际控制人，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
11	朋友	钱*节	与朋友的资金往来	2	230.00	50.00	
12	朋友	颜*珉	与朋友的资金往来	3	239.19	50.00	
13	朋友	郭*洲	与朋友的资金往来	2	150.00	50.00	
14	朋友	陈*亮	与朋友的资金往来	3	186.81	50.00	
15	朋友	张*盈	与朋友的资金往来，800 万元的流入流出未实际使用，系月末为了维护与当地银行合作关系，协助开户银行提升月末存款余额。	7	843.95	800.00	
16	朋友	陈*平	与朋友的资金往来	9	100.00	111.30	
17	朋友	何*素	与朋友的资金往来	3	50.00	50.00	
18	朋友	张*春	与朋友的资金往来	10	165.70	57.00	
19	朋友	张*	与朋友的资金往来	4	100.00	110.00	
20	朋友	叶*华	与朋友的资金往来	2	30.00	30.00	
21	朋友	*聪	与朋友的资金往来	1	-	100.00	
22	朋友	陈*凯	与朋友的资金往来	1	-	100.00	
23	朋友	尤金光	与朋友的资金往来，其中： （1）200.85 万元流入系借款，后续用于购房； （2）151 万元流入系发行人资金紧张，实际控制人借入后借予发行人； （3）350 万元流出系归还尤金光借款； （4）70 万元流出及流入系委托尤金光购买债权包之保证金及保证金退回。	7	465.86	420.00	访谈实际控制人、尤金光，检查后续购买房产、借予发行人及尤金光缴纳债权包竞价保证金的流水路径，检查相关房产证
24	朋友	夏*忠等	其他朋友间往来（报告期内累计往来金额小于 50 万元）	24	114.13	116.98	访谈实际控制人，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
25	永华债务的归还	尤金光、民生银行	后续用于购买永华债权包	6	-	482.56	访谈实际控制人，查阅相关债权转让公告、债权转让协议及后续银行流水、中国执行信息公开网的查询信息
26	投资	北京九天联盟资本管理有限公司、温州天岳	投资回报	3	165.92		访谈实际控制人，网络检索查阅相关企业工商信息

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
		商务股份有限公司等					
27	生活消费	瑞安市大诚房地产开发有限公司、瑞安市左右建筑材料商行等	购房、装修等个人生活消费支出，部分流入为账户有误退回	24	29.12	328.02	访谈实际控制人，检查流水后续路径

②汪雪颖

报告期内，除理财、与配偶 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的往来、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，实际控制人配偶汪雪颖的个人流水中包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	父母辈之企业	嵊州市*合伙企业（有限合伙）、池州*有限公司	汪雪颖父母辈之投资及投资收益	8	71.10	10.00	访谈汪雪颖，网络检索相关工商信息
2	亲属、朋友	母亲樊素君及其亲友等	与父母辈及亲友之间的往来	26	336.53	224.89	访谈汪雪颖，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
3	生活消费	*斌、瑞安市左右建筑材料商行	购房、装修等个人生活消费支出，部分流入为押金退回	6	34.00	82.00	访谈汪雪颖

③陈忠

报告期内，除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司的往来、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	亲属	宋相宇	与近亲属的资金拆借，原计划共同投资金融产品，后未实际实用，并退还给宋相宇。	4	200.00	200.00	访谈陈忠、宋相宇
2	亲属	WEIPENG CHEN（陈伟	父子间往来	2	25.00	-	访谈陈忠、实际控制人

		鹏）					
3	亲属、朋友	涂*琴等	其他亲属间往来（报告期内累计往来金额小于50万元）	4	20.00	6.07	访谈陈忠
4	投资	北京鼎诣企业管理咨询中心（有限合伙）	替陈尔东支付股权投资款	1	-	15.00	访谈陈忠、陈尔东，网络检索相关工商信息

④涂爱琴

报告期内，除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司的往来、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	亲属	陈忠	与配偶往来	1	6.09		访谈陈忠、涂爱琴

（2）发行人董事（不含独立董事）、监事、高管、核心技术人员

①陈尔东

报告期内，除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司的往来、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	亲属	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	（1）550万流入系后续陈尔东购买永华债务包； （2）380万元流入系共同购买理财； （3）20 万元流入后续用于发放发行人员工工资，已整改入账； （4）80万元流入系于2019年9月后续委托王*辉代为处理永华债权包相关事项；（5）其余主要系亲属间资金往来，主要包括： ①2020 年 5 月陈尔东朋友赵*兰所控制的北京巨*餐饮有限公司因资金紧张向陈尔东借款，陈尔东进而向实际控制人借款400万元； ②50 万元流入系陈尔东因归还房产抵押贷款向实际控制人借款； ③50 万元流入系陈尔东后续用于借	16	1,557.78	527.08	访谈陈尔东、实际控制人；核查后续购买永华债权包、购买理财、借予朋友赵*兰和父亲陈*宽、归还个人房产抵押贷款的流水路径，检查员工奖金发放台账，检查补缴个人所得税的凭据

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
			予父亲陈*宽； （6）报告期内 450 万元资金流出系陈尔东归还实际控制人之借款；70 万元流出系王*辉未完成委托事项，退回相关款项，陈尔东将相关资金退回至实际控制人。				
2	亲属	GAOHUI CHEN（陈高慧）	与配偶的资金往来	32	861.80	466.00	访谈陈尔东
3	亲属	宋相宇、XIXI CHEN（陈茜茜）夫妇	（1）100 万元流入系陈尔东归还房产抵押贷款，产生阶段性资金需求； （2）200 万元流入系陈尔东因朋友程*男所控制的深圳升*商贸有限公司经营红酒贸易业务，因产生临时性资金需求，向陈尔东借款，陈尔东进而向亲属宋相宇借款； （3）300 万元流出系陈尔东归还宋相宇之借款，其余主要系期货投资在内的投资返还。	8	300.00	500.00	访谈陈尔东、宋相宇，检查后续归还房产抵押贷款、借予程*男的流水路径，检查深圳升*商贸有限公司的相关工商资料，检查期货投资转出的相关流水路径
4	亲属	陈*宽	与父亲的资金往来，陈尔东与其父亲共同投资包括不动产、私募及私人银行在内的多项理财，相关资金流入流出主要为相关投资及投资收益分配，此外亦包括陈尔东因归还贷款产生的临时资金拆借	30	1,331.78	1,163.68	访谈陈尔东，检查相关流水路径
5	亲属	钱*节及其控制的瑞安市*卫浴有限公司	钱*节系陈尔东表哥，相关资金往来中： （1）100 万元流入及流出系陈尔东借入用于归还房产抵押贷款，后续陈尔东已归还； （2）100 万元流入及流出系陈尔东原计划用于购买永华债权包，但未实际使用，于借款当日转回； （3）其余主要为钱*节因个人及瑞安市*卫浴有限公司的资金紧张向陈尔东借款，及陈尔东因投资用途向其借款所形成的资金往来。	10	480.00	350.00	访谈陈尔东，检查后续用于归还房产抵押贷款、购买理财的流水记录
6	亲属	孙*亨等	其他亲属间往来（报告期内累计往来金额小于 50 万元）	3	7.45	17.30	访谈陈尔东，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
7	永华债务的归还	宋相宇、李*潘（债权人指定收款账户）等	后续购买永华债权包	46	2,731.83	2,817.99	访谈陈尔东，查阅相关债权转让公告、债权转让协议及后续银行流水、中国执行信息公开网的查询信息
8	投资	浙江科腾商业管理有限公司	股权转让款	1	-	438.00	访谈陈尔东，网络检索查阅工商信息
9	投资	宁波梅山保税港区盛通汇赢投资合伙企业等	私募、房产等投资收益	19	976.92	-	访谈陈尔东、检查相关投资协议
10	朋友	周*圆、董*跃夫妇	陈尔东、GAOHUI CHEN（陈高慧）夫妇曾与周*圆共同投资温州市鹿城区金宝贝培训有限公司（后更名为温州市金博睿艺术培训有限公司），相关资金流入主要系收益的分配，同时与周*圆、董*跃夫妇有少量的资金拆借	11	886.00	130.00	访谈陈尔东，网络检索查阅工商信息
11	朋友	林*珍	与朋友的资金往来，主要包括： （1）共同投资在北京的房产及投资回报； （2）因临时资金紧张形成的资金拆借	25	1,365.77	2,026.94	访谈陈尔东、林*珍，检查后续投资凭证、房产证等，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
12	朋友	石*	与朋友的资金往来，主要包括： （1）共同投资期货等理财产品； （2）因临时资金紧张形成的资金拆借	33	1,035.16	1,535.54	访谈陈尔东、石*，检查相关期货等理财投资及赎回的流水记录，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
13	朋友	陈*廷	与朋友的资金往来	13	98.80	98.80	访谈陈尔东，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
14	朋友	李*岳	与朋友的资金往来	14	236.00	230.00	
15	朋友	罗*侠	与朋友的资金往来	10	264.99	269.39	
16	朋友	王*洁	与朋友的资金往来，系林*珍之朋友，因其资金周转需要形成资金拆借	5	726.00	700.00	
17	朋友	彭*敏	与朋友的资金往来	5	130.00	130.00	
18	朋友	程*男	与朋友的资金往来，主要系程*男控制的深圳升*商贸有限公司经营红酒贸易业务，因产生临时性资金需求，向陈尔东借款	6	60.00	317.50	
19	朋友	颜*珉	与朋友的资金往来	9	227.67	228.00	
20	朋友	赵*兰	与朋友的资金往来，主要系赵*兰所控制的北京巨*餐饮有限公司因资金紧	6	600.00	551.50	

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
			张向陈尔东借款				
21	朋友	黄*可、陈*夫妇	与朋友的资金往来	3	100.00	137.00	
22	朋友	林*	与朋友的资金往来	2	100.00	100.00	
23	朋友	王*辉	委托王*辉代为处理永华债权包相关事项，后续因未完成退回	2	70.00	80.00	
24	朋友	陈*凯	与朋友的资金往来	2	50.00	42.00	
25	朋友	陈*锋	与朋友的资金往来	3	92.00	91.30	
26	朋友	张*春	系实际控制人之朋友，归还至陈尔东账户，系清理三方债权债务	1	86.00	-	访谈陈尔东、张*春
27	朋友	孙*	与朋友共同投资理财产品	1	100.00	-	访谈陈尔东，检查后续流水路径
28	朋友	梁*深等	其他朋友间往来（报告期内累计往来金额小于 50 万元）	9	42.52	109.00	访谈陈尔东，比对发行人报告期内的客户、供应商列表
29	朋友	瑞安市*部件有限公司	系朋友之企业，属于与朋友的资金往来	2	120.00	120.00	访谈陈尔东，比对发行人报告期内的客户、供应商列表
30	朋友	北京*餐饮有限公司	系朋友赵*兰控制之企业，因资金紧张向陈尔东借款，属于与朋友的资金往来	4	533.50	533.50	访谈陈尔东，比对发行人报告期内的客户、供应商列表
31	生活消费	**学校、**汽车销售服务有限公司等	教育、购车等生活消费类支出	16	-	571.40	访谈陈尔东

②陈伟

除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司的往来、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	亲属	刘媛媛	与配偶的往来	12	74.53	102.30	访谈陈伟
2	亲属	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、宋相宇	亲属间的资金往来，其中： （1）631 万流入来自于 WEIPENG CHEN（陈伟鹏），后续陈伟用于科展商业的入股款； （2）1,400 万元的流入流出对手方均为实际控制人，未实际使用，系月末为了维护与当地银行合作关	14	2,231.00	1,651.00	访谈宋相宇、陈伟、实际控制人，检查科展商业的工商资料，陈伟的出资流水，检查 1,400 万元流入流出的转账时间

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
			系，协助开户银行提升月末存款余额；				
3	亲属、朋友	GAOHUI CHEN（陈高慧）等	其他亲属、朋友的资金往来（报告期内累计往来金额小于 50 万元）	4	16.00	11.68	访谈陈伟，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
4	投资	科展商业	科展入股款	1	-	630.00	访谈陈伟、检查相关工商资料
5	亲属、朋友	*彤等	资金往来，后续用于购房	4	31.70	98.00	访谈陈伟、检查房产证

③姜斌波

报告期内，除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司往来、股权激励、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，无大额特殊事项。

④陈浩源

报告期内，除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司往来、股权激励、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	海尔质量费用事项	发行人、员工张*宝等	从发行人领用备用金，用于处理 2021 年海尔质量事件中的支出，该类支出主要包括维修费用、购买退回的冰箱整机及相关差旅费用，相关支付零散、频繁且通常需立即支付，因此发行人委托陈浩源，以备用金形式管理该次质量事件中的费用支出。	28	86.00	60.00	访谈实际控制人、陈浩源、核查海尔冰箱费用发生明细，核对了相关台账记录与报销凭证的一致性
2	亲友	陈雅洁、陈*敏及朋友等	亲友间往来，主要用于购房	32	363.45	280.45	访谈陈浩源，匹配转入及转出流水，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
3	贷款及还款	-	主要用于购房	24	397.60	190.26	访谈陈浩源
4	购房	瑞安市*置业有限公司等	购房	5	-	289.77	访谈陈浩源，核查房产证

⑤陈锋

除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司的往来、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，无大额特殊事项。

⑥杨天贵

报告期内，除向实际控制人支付股权激励的转让款之外，无特殊异常事项。

⑦叶卓伦

报告期内，除向实际控制人支付股权激励的转让款之外，无特殊异常事项。

⑧GAOHUI CHEN（陈高慧）

报告期内，除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司的往来、大额存现取现以及与客户、供应商相关人员的往来之外，包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	亲属	陈尔东	与配偶的资金往来	32	466.00	861.80	访谈 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东
2	亲属	宋相宇	与亲属的资金往来，因 2020 年下半年国内房价上涨，陈尔东、GAOHUI CHEN（陈高慧）夫妇计划于北京置业，曾向宋相宇借款，后未实际置业，将资金退还。	4	970.00	970.00	访谈 GAOHUI CHEN（陈高慧）、宋相宇
3	亲属	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	与亲属的资金往来，其中后续 510 万用于为父母购房	7	586.73	10.00	访谈 GAOHUI CHEN（陈高慧）、WEIPENG CHEN（陈伟鹏），检查相关房产证
4	朋友	周*圆、*琴	陈尔东、GAOHUI CHEN（陈高慧）夫妇曾与周*圆共同投资温州市鹿城区金宝贝培训有限公司（后更名为温州市金博睿艺术培训有限公司），相关资金流入主要系收益的分配	26	289.20	-	访谈 GAOHUI CHEN（陈高慧），网络检索查阅工商信息
5	朋友	肖*月等	其他朋友间往来（报告期内累计往来金额小于 50 万元）	10	40.02	55.00	访谈 GAOHUI CHEN（陈高慧），比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表

（3）发行人销售部门、采购部门、财务部门关键岗位人员

①陈雅洁

报告期内，除理财、个人内部账户转移、与发行人及其子公司的往来及股权激励之外，包含如下大额特殊事项：

单位：万元

序号	性质	对手方	原因	核查笔数	累计流入	累计流出	核查手段
1	购房	瑞安市塘下镇凰湾村股份经济合作社	购买安置房	5	-	128.18	访谈陈雅洁，检查后续至瑞安市塘下镇凰湾村股份经济合作社的资金流水记录
2	亲属	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	与亲属的资金往来	1	48.95（流入至陈雅洁配偶账户）	70.00	访谈实际控制人、陈雅洁，检查实际控制人与陈雅洁配偶转账之流水记录
3	亲属	陈浩源	曾借款给陈浩源用于购房，60 万流入系陈浩源归还	1	60.00	-	访谈陈雅洁、陈浩源，检查陈浩源之房产证
4	亲属	黄常堂	与配偶的资金往来	4	33.00	-	访谈陈雅洁
5	亲属	陈纪光等	其他亲属、朋友资金往来（报告期内累计往来金额小于 50 万元），主要用于购房		67.00	25.00	访谈陈雅洁，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
6	朋友	谢*兵等	与朋友的往来	3	116.00	46.00	访谈陈雅洁，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
7	还贷	-	归还银行贷款	2		40.07	访谈陈雅洁

②程红梅

报告期内，除向实际控制人支付股权激励的转让款之外，无特殊异常事项。

③曹启城

报告期内，除向实际控制人支付股权激励的转让款之外，无特殊异常事项。

④叶丽丽

报告期内，除存在为实际控制人及王清云代为取现事项之外，无特殊异常事项。

三、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆

盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

（一）针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的具体核查程序及核查意见

1、核查程序、核查比例及核查证据

（1）核查包括发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联法人、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水，查看其大额频繁资金往来，确认其是否存在异常。对相关个人账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人的交易情况进行核查，包括但不限于调查交易对手方情况、相关个人账户的实际归属、资金往来的性质及合理性、获取对应原始单据及访谈等；

（2）对发行人报告期内的收入、采购及外协加工业务执行真实性测试，获取相关发票、合同或订单、收款及付款凭据等支持性单据，确认其收款、付款是否存在异常。其中，报告期内收入的核查比例为 68.99%、69.93%、77.55%和79.31%，原材料采购的核查比例为 48.67%、49.02%、51.72%和 54.91%，外协加工的核查比例为 49.69%、52.19%、43.78%和 46.21%；

（3）获取发行人及其子公司账面银行账户，并与《开立银行账户清单》一致，不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，发行人银行开户数量与现有业务相匹配；

（4）对发行人主要客户进行了实地走访、视频或电话访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形，访谈客户的交易额占营业收入总额比例为 96.52 %、96.86%、94.83%和 94.06%；

（5）对发行人主要供应商进行了实地走访、视频或电话访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形，访谈原材料及外协加工供应商的交易额占采购总额比例为68.31%、72.54%、67.00%和 64.29%。

（6）对发行人贸易商客户相关产品最终销售情况进行核查，访谈贸易商客户的收入占贸易型收入比例为 95.76%、96.45%、95.23%和 97.13%。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，2019-2020 年期间存在实际控制人代收废料款、代付工资奖金的情形，2019 年和 2020 年代收废料款分别为 71.64 万元和 137.36 万元、2019 年和 2020 年垫付工资奖金金额分别为 153 万元和 56 万元。相关事项已经整改，并计入账内。除此之外，发行人不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（二）针对是否存在股份代持等情形的具体核查程序

1、核查程序及核查证据

（1）获取发行人股东历年的增资入股资料，包括工商变更资料、公司章程、资金流水、验资报告等，核查发行人报告期内是否存在股份代持情形；

（2）向主要股东访谈，并获取相关声明，核查是否存在股份代持情形；

（3）核查包括发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水，确认是否存在大额异常情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，发行人历史上曾存在股权代持情形，相关代持已解除。具体参见本反馈回复中问题 3 之“四、说明翁连弟、陈伟为陈伟鹏、陈高慧代持股权的原因、背景及合理性；代持解除的具体过程，结合相关股份代持协议/解除股份代持协议、转帐凭证等文件说明代持的真实性，是否存在纠纷或潜在纠纷”。

（三）实际控制人是否存在大额未偿债务的具体核查程序

1、核查程序及核查证据

（1）核查包括发行人控股股东、实际控制人及其近亲属的资金流水，检查实际控制人的资金往来情况；

（2）访谈实际控制人，获取关于大额未偿债务的承诺。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，截至本回复出具日，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）不存在大额未偿债务。

（四）就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

报告期内，发行人存在转贷、票据找零、与关联方资金拆借、通过关联方代收废料款和垫付工资奖金情形，发行人已对内控不规范情形进行整改。具体请参见本反馈回复中问题 25 之“六、逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施”。

经整改，发行人内部控制健全有效、发行人财务报表不存在重大错报风险。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、获取发行人及其子公司等银行流水、银行开立户清单、发出并收回银行函证。取得浙江科腾商业管理有限公司、温州科展商业管理合伙企业（有限合伙）已开立银行结算账户清单，根据取得的银行对账单披露的对方账户和交易对手方等信息进行交叉核对，验证银行对账单的完整性。对温州聚龙五金制品有限公司、温州赛杰实业有限公司，根据其他法人、自然人之间相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，验证银行对账单的完整性；

2、中介机构陪同发行人实际控制人及其配偶、非独立董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及关键岗位人员通过云闪付软件查询个人名下开户银行，并取得报告期内相关流水；

3、对于报告期内大额资金逐笔录入，并就对方户名、账号、摘要等信息进

行核对，了解资金流向，并根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求进行核查；

4、对发行人报告期内的收入、采购及外协加工业务执行真实性测试，获取相关发票、合同或订单、收款及付款凭据等支持性单据，确认其收款、付款是否存在异常；

5、对发行人主要客户、供应商进行了实地走访、视频或电话访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形；

6、对发行人贸易商客户相关产品最终销售情况进行核查；

7、获取发行人股东历年的增资入股资料，包括工商变更资料、公司章程、资金流水、验资报告等，向主要股东访谈，并获取相关声明，核查发行人是否存在股份代持情形；

8、检查相关废料收入台账，对主要废料销售客户访谈，检查相关增值税、企业所得税及个人所得税补缴凭证。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为，2019-2020 年期间存在实际控制人代收废料款、代付工资奖金的情形并已整改，除此之外，发行人不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形；发行人历史上曾存在股权代持情形，相关代持已解除；截至本回复出具日，实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）不存在大额未偿债务；报告期内，发行人存在转贷、票据找零、与关联方资金拆借、通过关联方代收废料款和垫付工资奖金情形，发行人已对内控不规范情形进行整改。经整改，发行人内部控制健全有效、发行人财务报表不存在重大错报风险。

（本页无正文，为浙江科腾精工机械股份有限公司《关于浙江科腾精工机械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的回复》之签章页）

浙江科腾精工机械股份有限公司

2023 年 2 月 23 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江科腾精工机械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的回复》的全部内容，确认问复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：

WEIPENG CHEN

浙江科腾精工机械股份有限公司

2025 年 2 月 23 日

（本页无正文，为国元证券股份有限公司《关于浙江科腾精工机械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的回复》之签章页）

保荐代表人：

武德进　　刘波

国元证券股份有限公司

2023年2月23日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江科腾精工机械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的回复》的全部内容，了解本问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

沈和付

国元证券股份有限公司

2023年 2月 23日

保荐机构总裁声明

本人已认真阅读《关于浙江科腾精工机械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的回复》的全部内容，了解本问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构总裁：

沈和付

国元证券股份有限公司

2021 年 2 月 23 日