

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 申请文件的第二轮审核问询函的回复

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第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕011062 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	40
问题 3、关于实际控制人与对赌协议	74
问题 4、关于营业收入及客户	98
问题 5、关于营业成本及采购	165
问题 6、关于毛利率	200
问题 7、关于应收账款、应收款项融资及应收票据	219
问题 8、关于存货	228
问题 9、关于其他事项	237
问题 10、关于财务内控及资金流水核查	249

问题 1、关于创业板定位

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人营业收入分别为 31,731.56 万元、31,970.46 万元、40,912.22 万元、20,474.90 万元，发行人产品的主要下游应用领域为家电行业及汽车行业。根据 Statista 统计数据，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%。

(2) 发行人客户订单通常具有频率高、周期短、批次多的特点，某个时点的在手订单金额不能完全准确反映客户对发行人产品未来的中长期需求。

(3) 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。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。

(4) 报告期各期，发行人研发费用分别 1,105.15 万元、1,165.94 万元、1,590.64 万元和 774.85 万元，研发投入占营业收入的比例分别为 3.48%、3.65%、3.89%和 3.78%。发行人产品主要应用于家电领域，且主要客户集中度显著高于同行业可比上市公司，由不同客户需求驱动的新产品研发较少，导致研发费用率较低。

(5) 发行人围绕新能源汽车、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。发行人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。

请发行人：

(1) 说明 Statista 的具体情况，引用其发布的行业数据是否具有权威性、准确性；结合下游行业 2022 年上半年销售情况、主要客户业绩情况、客户稳定性等，说明未来下游行业变动趋势及对发行人经营的影响，发行人是否具备成长性；结合 2022 年业绩预计、与主要客户的框架合同内容、客户滚动下达订单的具体实施方式等，说明发行人是否存在业绩下滑风险。

(2) 结合主要核心技术的具体工艺流程和特点、与行业通用技术的差异程

度，说明发行人核心技术是否存在研发壁垒；主要产品的紧固件机械性能等级以及报告期内各性能等级产品的销售收入及占比，结合同行业可比公司产品性能等级和产品结构对比等，分析说明发行人技术先进性。

（3）说明在研项目及报告期内研发项目对应的终端客户，研发成果预计投入生产的时间、可实现的商业价值；研发人员学历及从业经验是否与技术先进性相匹配，与同行业可比公司是否存在差异；报告期内研发费用率与可比公司差异情况，发行人是否具有创新性，是否符合创业板定位。

（4）说明家电行业的紧固件与汽车、建筑及其他行业紧固件的技术区别，是否存在明显的技术研发壁垒；在新能源汽车、航空航天等领域的具体研发项目、研发投入、研发成果；除家电、汽车领域外其他客户拓展情况，是否已有客户或订单；量化分析新能源汽车、航空航天等领域的研发活动对发行人主营业务的影响。

（5）说明紧固件全流程生产工艺的具体指代，结合行业内可比公司主流生产工艺情况等，说明“发行人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”的具体论述依据，相关表述是否准确。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、说明 Statista 的具体情况，引用其发布的行业数据是否具有权威性、准确性；结合下游行业 2022 年上半年销售情况、主要客户业绩情况、客户稳定性等，说明未来下游行业变动趋势及对发行人经营的影响，发行人是否具备成长性；结合 2022 年业绩预计、与主要客户的框架合同内容、客户滚动下达订单的具体实施方式等，说明发行人是否存在业绩下滑风险。

（一）说明 Statista 的具体情况，引用其发布的行业数据是否具有权威性、准确性；

Statista 成立于 2007 年的德国汉堡，是世界上最为成功的研究型数据统计公司之一。作为行业领先的市场与消费者数据供应商，Statista 旗下拥有超过 1100 名专家为其进行研究与实践，目前网站拥有超过 200 万名注册用户，每月访问数

量超过 3,100 万次，其从 22,500 个知名数据源获取信息并进行分析，产出了超过 100 万种的统计结果，覆盖 170 种产业和 8 万个话题，包括哈佛大学、耶鲁大学等在内的 600 间全球知名高校开通了 Statista 的服务订阅用以支撑其进行科研工作。Statista 目前在汉堡、伦敦、纽约、巴黎、新加坡、阿姆斯特丹、东京等多个国际都市拥有公司及雇员。

Statista 曾连续 9 年被选为德国最佳线上数据库，并赢得了德国金融时报（Financial Times Deutschland）评选的“最佳数据库”称号，2010 年 Statista 被德国“创意国家”（Germany-Land of Ideas）组织评为最佳学术数据库，并获得欧洲红鲱鱼奖（Red Herring Prize），此外，美国图书馆杂志（Library Journal）曾两度授予 Statista 为“全球最佳统计数据门户”称号。

Statista 的市场统计数据不仅被华宝新能（301327.SZ）、普蕊斯（301257.SZ）、炬光科技（688167.SH）等我国上市公司在信息披露文件中广泛引用，亦被信达证券研发中心、东吴证券研究所、国信证券研究所等众多证券研究机构引用作为其出具的行业及上市公司研究报告的基础数据，这也侧面反映了 Statista 所发布信息的客观性、准确性、权威性。

综上所述，发行人引用 Statista 发布的行业数据具有一定的权威性、准确性。

（二）结合下游行业 2022 年上半年销售情况、主要客户业绩情况、客户稳定性等，说明未来下游行业变动趋势及对发行人经营的影响，发行人是否具备成长性；

1、下游行业 2022 年上半年销售情况

报告期内，公司主要下游行业客户为家电及汽车行业客户。家电及汽车行业 2022 年上半年的销售情况如下：

（1）家电行业 2022 年上半年销售情况

2022 年上半年，我国房地产市场低迷，居民消费增长放缓，尤其是线下消费场景持续承压，家电市场受到一定程度的冲击。根据国家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，我国家电行业出口总额为 2,833 亿元，同比下降 8.2%，国内家电市场销售规模 3,609 亿元，同比

下降 11.2%。其中以空调、冰箱、洗衣机为代表的大家电的国内市场零售额合计为 2,090 亿元，同比下降 12.5%。

6 月份以来，随着我国居民累积的消费需求迎来部分释放，家电行业亦逐渐回暖。根据奥维云网（AVC）的统计数据，2022 年 6 月份，我国家用电器线上及线下销售额分别环比增长 72.64%、50.90%，其中空调、冰箱、洗衣机的线上销售额分别环比增长 112.84%、56.12%、62.66%，线下销售额分别环比增长 79.27%、47.92%、31.44%，我国家电市场复苏迹象明显。

（2）汽车行业 2022 年上半年销售情况

2022 年上半年，我国汽车行业面临供给冲击、需求收缩、预期转弱三重压力，对我国汽车产业链供应链造成严重冲击，3 月中旬及 4 月，汽车产销量大幅下滑。面对多方面因素的冲击，政府各主管部门统筹协调，加快企业复工复产，保障物流畅通，并出台多项政策促进消费、稳定增长，在一定程度上缓解了汽车行业面临的压力。根据中国汽车工业协会发布的《2022 年上半年汽车工业经济运行情况》，2022 年上半年，我国汽车产销分别完成 1,211.7 万辆、1,205.7 万辆，同比分别下降 3.7%、6.6%，但自主品牌乘用车、新能源汽车、整车出口销量分别同比增长 16.5%、129.2%、47.1%，体现出我国汽车行业发展的强大韧性。得益于各项政策的落地，我国汽车行业 6 月份产销表现好于历史同期，分别完成 249.9 万辆和 250.2 万辆，同比分别增长 28.2%和 23.8%。

2022 年上半年，新能源汽车产销量分别完成 266.1 万辆和 260 万辆，分别同比增长 118.20%、115.00%，我国新能源汽车市场占有率增长至 21.6%。2022 年上半年，各企业高度重视新能源汽车的发展，供应链资源向新能源汽车集中，从目前发展态势来看，新能源汽车整体产销完成情况超出预期。

2、主要客户业绩情况及客户稳定性

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重分别为 91.74%、93.59%、92.48%和 81.89%，占比较高，属于发行人的主要客户。

尽管家电行业于 2022 年上半年出现了一定程度的下滑，但家电行业的龙头

企业依托其在技术创新、品牌影响力、广泛与深入的网络布局等方面的优势不断提升市场份额，行业集中度不断提升。根据国家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，我国空调行业、冰箱行业以及洗衣机行业的前五大品牌的零售额份额分别增长至 90%、72.5%以及 77.6%，我国白色家电市场高度集中，呈现出“强者恒强”的趋势。海尔集团、美的集团作为发行人主要的家电行业客户，在家电行业整体有所下滑的情况下，依然实现了经营业绩的增长。上述两家企业在 2022 年上半年的业绩情况如下所示：

单位：亿元

公司	营业收入	同比变动情况	归属上市公司股东的净利润	同比变动情况
海尔智家	1,218.58	9.07%	79.49	15.89%
美的集团	1,826.61	5.09%	159.95	6.57%

注：数据来源于上市公司半年度报告

发行人的其他主要客户中，快扣（NASDAQ:FAST）与道尔曼（NASDAQ:DORM）均为纳斯达克上市公司，前者系全球标杆性的紧固件及工业用品分销贸易商，后者则是美国著名汽车零部件售后市场供应商。上述两家企业在 2022 年上半年的业绩情况如下所示：

单位：百万美元

公司	营业收入	同比变动情况	归属上市公司股东的净利润	同比变动情况
快扣	3,482.60	19.08%	556.70	23.63%
道尔曼	819.00	36.81%	73.11	13.62%

注：数据来源于上市公司半年度报告

由上可知，发行人主要下游客户的营业收入及利润均处于增长趋势，经营状况良好。

发行人与主要下游客户的合作具有稳定性及可持续性，主要原因如下：

①发行人与主要客户建立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，培养了定制化、大批量、高质量的交付能力，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均有着较长时间的合作历史，双方建立起了长期且稳定的合作关系，并得到了客户的充分认可与肯定。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，为后续合作打下坚实的基础，双方合作具有稳定性及可持续性。

通过访谈可知，报告期内公司对主要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	50%-95%
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	15%-35%
	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	15%-30%
快扣		2.5%左右
道尔曼		3%-5%

由上表可见，公司占海尔集团同类紧固件采购比例高于其他竞争对手，占美的集团同类紧固件采购比例在 10%-35%之间。公司与主要客户合作历史较长，具有良好的合作基础，建立了稳固的合作关系，为后续持续稳定合作打下坚实的基础。

②发行人主要客户的认证壁垒较高，供需双方合作粘性较强，主要客户替换供应商的意愿较低。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，认证流程复杂且要求较高，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，目前发行人已成为海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼等国内外知名

品牌的合格供应商。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，方合作具有稳定性及可持续性。

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。发行人采用直销的销售模式，在主要客户的生产基地所在城市设立办事处及异地仓库并配有经验丰富的销售支持人员，精准把握、快速响应客户的实时需求，并及时提供技术服务，与主要客户始终保持紧密交流，及时跟进市场及客户动态，保持并持续增强自身的市场反应能力及敏感性。通过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，依托发行人自身的全工艺流程体系及完善的质量管控体系，发行人能够对客户的产品定制化开发需求进行快速响应，建立起了及时、大批量、高质量的交付能力，这有助于保持并增强发行人与客户合作的粘性及稳定性，发行人与主要客户之间的合作关系稳定且可持续。

3、未来下游行业变动趋势及对发行人经营的影响，发行人是否具备成长性

（1）家电行业

2022 年下半年，为了促进家电消费，政府出台了多项相关产业政策，支持行业升级发展。2022 年 7 月，商务部等十三个部门发布了《关于促进绿色智能家电消费若干措施的通知》，推出开展全国家电“以旧换新”活动、推进绿色智能家电下乡、拓展消费场景提升消费体验、优化绿色智能家电供给等措施，引导绿色智能家电消费升级。为响应有关部门的号召，国庆节前期包括上海、广东、山东在内的多个省市地区出台了家电消费补贴措施，以刺激家电消费。2022 年 11 月 23 日，央行、银保监会出台《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》，地产行业有望得到回暖，而家电行业作为与房地产行业密切相关的产业，房地产行业的回暖亦可为家电行业的发展提供强大动力。此外，2022

年6月以来，随着大宗商品价格及原材料价格的回落，家电行业企业的成本压力得到进一步的缓解，盈利能力得到改善，有助于促进家电市场的进一步恢复。

2022年下半年，中国家电市场外部环境明显向好，随着各项激励政策的落地，预计中国家电市场有望进一步回暖。尽管家电行业线下消费市场仍然承压，但家电行业线上消费市场已实现正增长，根据奥维云网（AVC）的统计数据，截止2022年10月，我国线上家电累计销售额同比增长1.82%。根据国家家用电器工业信息中心出具的《2022年中国家电行业年度报告》，2022年我国家电内销规模为7,307.20亿元，略低于2021年7,543亿元的国内市场销售规模，但仍高于2020年7,297亿元的销售规模。

2023年以来，随着我国制造业景气水平及居民消费意愿的逐渐回升，我国家电市场亦逐渐回暖，2023年上半年中国家电市场销售规模达3,711亿元，同比增长2.80%，其中以空调、冰箱及洗衣机为代表的大家电市场销售规模达2,174亿元，同比增长4.10%。另一方面，2023年上半年我国家电行业出口规模达2,967亿元，同比增长5.20%。根据中国家用电器研究院的预测，随着我国经济持续向好、家电刺激性消费政策的加码，2023年国内家电市场销售规模将同比增长3.20%，达到7,542亿元。

从消费者购买意向的角度来看，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。

（2）汽车行业

汽车行业方面，尽管当前我国汽车工业运行仍面临着芯片短缺等问题，但得益于乘用车、新能源汽车较为积极的需求预期以及汽车出口的强势表现，根据中国汽车工业协会的统计数据，2022年我国汽车销量达到2,686.4万辆，同比增长2.1%，其中乘用车及新能源汽车的销量分别同比增长9.5%和93.4%。

2023年上半年，在中央和地方的一系列促进消费政策的颁布以及汽车企业新车型大量上市等因素的共同推动下，我国汽车市场需求逐步恢复，上半年累计实现较高增长。2023年1-6月，我国汽车产销量分别达1,324.80万辆、

1,323.90 万辆,同比增长 9.30%、9.80%,其中新能源汽车产销量分别完成 378.80 万辆、374.70 万辆,同比增长 42.40%、44.10%,保持了持续快速增长的趋势。

综上所述,随着各项消费刺激政策的推进,预计未来我国居民消费意愿将得到有效修复,消费潜力将得到进一步释放,家电及汽车市场预计将恢复长期的正向发展趋势。由于发行人下游的家电及汽车行业市场集中度逐渐提高,发行人的主要客户作为行业龙头企业或将进一步提高其市场份额及行业地位,发行人凭借与下游行业龙头企业长期稳定的合作关系,预计将保持良好的业绩变动趋势,发行人具备成长性。

(三) 结合 2022 年业绩预计、与主要客户的框架合同内容、客户滚动下达订单的具体实施方式等,说明发行人是否存在业绩下滑风险。

1、发行人 2022 年业绩情况

发行人 2022 年度财务报表数据已经中汇会计师事务所审计并出具了中汇会审[2023]0613 号《审计报告》。发行人 2022 年业绩情况及同比变动情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年度	2021 年度	同比变化
营业收入	41,907.89	40,912.22	上升 2.43%
归属于母公司股东的净利润	7,196.96	4,987.67	上升 44.30%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,135.25	4,800.06	上升 27.82%

2022 年度,公司的营业收入为 41,907.89 万元,较上年增长 2.43%; 归属于母公司所有者的净利润为 7,196.96 万元,较上年增长 44.30%; 扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 6,135.25 万元,较上年增长 27.82%。发行人的各项业绩指标均有所上升,发行人的营收能力及盈利能力进一步得到增强。

2、发行人与主要客户的框架合同内容、客户滚动下达订单的具体实施方式

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重分别为 91.74%、93.59%、92.48%和 81.89%,占比较高,属于发行人的主要客户。其中,海尔集团、美的集团以及道尔曼均与发行人签订了框架合同。发行人与海尔集团、美的集团以及道尔曼签订的框架合同内容以及客户滚动下达订单的具体实施方式如下所示:

客户	集团	下达订单的具体实施方式	主要合同内容				
			验收条款/风险转移条款	账期	结算方式	质量保证条款	期限与终止条款
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	海尔集团	以“框架合同+订单”的形式进行合作,通过供应商管理平台下达订单,一周下达多次订单。	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。	除合同另有约定外,框架合同有效期间为一年。除非一方于期限届满前三十天以书面形式通知另一方不再续约,否则此框架合同自动延长一年,以此类推。
无 锡 小 天 鹅 电 器 有 限 公 司 / 合 肥 美 的 洗 衣 机 有 限 公 司	美的集团	以“框架合同+订单”的形式进行合作,通过供应商管理平台下达订单,一周下达多次订单。	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。	合同自签订之日起一年内有效,甲乙双方任何一方在有效期满前未以书面形式提出更改或终止此合同的,此合同将以同样条件延期一年继续生效,以此类推。
广 东 美 的 暖 通 设 备 有 限 公 司	美的集团	以“框架合同+订单”的形式进行合作,通过供应商管理平台下达订单,一周下达多次订单。	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。	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	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算)内发生故障,乙方应对物料承担质量责任。	合同自签订之日起一年内有效,在此合同有效期届满九十日前,双方可协商将此合同期限延续。如双方未就延长期限进行协商并达成协议,除非合同一方在此合同期满前提前十日内以书面形式通知另一方合同期满后不再续签此合同外,则此合同应该视为自动延长一年。
道尔曼	道尔曼	以“框架合同+订单”的形	将商品交付到道尔曼指定	发货后 45 天付款	电汇	根据本协议购买的每件产品的	合同期限为五年,自此合同生效

客户	集团	下达订单的具体实施方式	主要合同内容				
			验收条款/风险转移条款	账期	结算方式	质量保证条款	期限与终止条款
		式进行合作，以邮件的形式下达订单，一周下达一次订单。	的工厂、地方或港口后，所有权转移至道尔曼。			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。	日期起算。此合同将自动续签，每次续签一年，但任何一方在当前期限到期前至少九十天以书面形式通知另一方其打算不续签此合同的除外。

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。

2021 年及 2022 年，发行人向海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼的合计销售收入同比增长 29.27%、2.06%，发行人向主要客户的销售收入均保持同比正增长的趋势。

综上所述，发行人通过与主要客户签订框架合同等方式，与主要下游客户建立了深入稳定的合作关系，合同续签情况良好，对发行人业绩的可持续性起到较好的支撑作用。报告期内，发行人向主要客户的销售收入均保持同比正增长的趋势。发行人 2022 年的营业收入、净利润较 2021 年度均有所增长，不存在业绩下滑风险。

但由于发行人业绩受下游家电市场及整车市场的波动、客户经营需求变化、发行人主要产品对客户的供应份额、贸易摩擦、原材料价格波动等多重因素的影响，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与发行人相关的风险”之“（三）财务风险”之“6、经营业绩下滑的风险”中就经营业绩下滑进行了风险提示。

二、结合主要核心技术的具体工艺流程和特点、与行业通用技术的差异程度，说明发行人核心技术是否存在研发壁垒；主要产品的紧固件机械性能等级以及报告期内各性能等级产品的销售收入及占比，结合同行业可比公司产品性能等级和产品结构对比等，分析说明发行人技术先进性。

（一）结合主要核心技术的具体工艺流程和特点、与行业通用技术的差异程度，说明发行人核心技术是否存在研发壁垒；

发行人主要核心技术的具体工艺流程、工艺技术特点及其与行业通用技术的差异程度如下所示：

序号	技术名称	工艺流程	工艺技术特点	与行业通用技术的差异
1	耐腐蚀异形轮毂防盗螺母工艺技术	首先使用计算机仿真模拟软件为轮毂螺母模具设计出异型扳拧结构，并使用精密慢走丝电火花工艺生产加工模具，使用此模具将加工过的原材料挤压成具有所需异型扳拧结构的螺母，待经过螺纹加工工序后，将螺母送入	发行人创新性地设计了一种异形扳拧结构的轮毂螺母，采用特殊的电镀工艺增强其耐腐蚀性，并通过采用精密慢走丝电火花工艺加工模具内表	1、发行人的轮毂螺母采取异形扳拧结构，较行业通用的六角形扳拧结构更具有防盗性能； 2、行业内一般的轮毂螺母模具内表面粗糙度一般为 Ra0.6 左右，发行人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，从而提高模具加工效

序号	技术名称	工艺流程	工艺技术特点	与行业通用技术的差异
		真空电镀设备进行真空磁控溅射镀膜加工。	面，大幅降低模具的表面粗糙度，从而提高其寿命及精度。	率并降低模具内表面粗糙程度，并延长模具使用寿命； 3、行业内采用非真空电镀的一般轮毂螺母盐雾实验耐久度一般为 72 小时，而发行人通过采用真空电镀的方式对轮毂螺母进行表面处理，可将其盐雾实验耐久度提升至 200 小时左右，有效提升产品的耐腐蚀性能。
2	冷镦成型工艺技术	将盘丝线材在室温条件下送入冷镦设备，待将线材剪切成理想长度后，送入主模中，使用多冲程组合模，按一定节奏对材料施加撞击力并通过设备曲轴带动夹钳进行往复运动，将材料送至不同的工位之中，通过外力使原材料内部晶体作滑移运动并在金属模具中产生塑性变形，原材料金属的体积将重新分布及转移，并在模具内成型。同时使用在线压力同步探测装置对冷镦压力及设备的运行情况进行实时检测，防止冷镦压力过大或过小，提升加工质量。合格产品将由设备的推出机构推出完成加工。	发行人通过使用全自动多工位冷镦成型技术，并创新性地同步使用在线压力同步探测装置进行冷镦压力检测，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、在行业内常见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，并且由于工艺限制，在冷镦加工工序后仍需要一定量的机床加工工序，这使得其加工出的冷镦产品一致性较差，长度公差一般为 $\pm 0.2\text{mm} \sim \pm 0.3\text{mm}$ ，且每分钟可生产 70~220 件产品，生产效率较低。 2、发行人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同步探测装置，对冷镦压力及设备的运行情况进行实时检测，及时识别异常情况，从而提高加工产品的一致性及精度，将冷镦产品的长度公差控制在 $\pm 0.1\text{mm} \sim \pm 0.15\text{mm}$ 左右，并将生产效率提升至 260-300 件/分钟。
3	高级不锈钢与调节铜件的组件生产工艺技术	先利用多工位冷镦设备分别将不锈钢线材与塑性优良的铜材制成高强度钉坯及调节铜件毛坯，待将其分别进行螺纹加工后，将不锈钢钉坯与调节铜件及其配件通过自动组装机进行组装调节，其后使用挤压装置加工出防脱落结构。	发行人设计并改进了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、螺钉易卡锁等问题。	1、行业内常见的不锈钢材质与调节铜件的组件通常结构比较复杂且安装不便，发行人重新设计并优化了产品结构，将调节螺母外侧设计成螺旋式结构并安装橡胶垫，可以有效减缓长时间受力所致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、行业内常见的不锈钢材质与调节铜件的组件由于结构较为复杂，螺钉易卡锁且零部件易脱落，稳定性较差，发行人优化设计了不锈钢与调节铜件组件中内部套接的螺钉及其组件的结构，解决了螺钉部件易

序号	技术名称	工艺流程	工艺技术特点	与行业通用技术的差异
				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	通过拉丝设备将原材料加工至理想尺寸，通过多工位冷镦成型设备，先预成型螺母主体毛坯，再在其上挤压出顶盖锥形，在将毛坯精镦出一体式螺母之后，通过使用高精密螺纹挤压丝锥，对螺纹进行无削加工完成螺纹成型工艺。	发行人创新性地设计了一种一体式螺母成型技术，并结合无切削内螺纹挤压技术进行加工，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、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，这种方法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，提高了生产成本。发行人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，和行业通用技术相比提高了 20%左右的生产效率，并降低了 15%左右的生产成本； 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 左右，表面粗糙度通常为 Ra3.2 左右。而发行人采用无切削挤压成型技术来加工内螺纹，不仅可以减少原材料的浪费，也可以将螺纹的保证载荷提升至 85kN 左右，并将表面粗糙度降低至 Ra1.6 左右，从而起到节约生产成本并提高产品综合性能的作用。
5	不锈钢沉头细尾防松螺钉生产工艺技术	首先使用计算机仿真模拟软件为细尾螺钉设计出专用强缩冷镦模具。将添加了铜元素的高级优质不锈钢原材料投入冷镦设备中进行多工位冷镦成型，同时利用强缩模具将原材料挤压成理想的细尾形状，并在加工成型的过程中引入强力润滑剂，防止产品拉毛刮伤。	发行人通过选用 SUS304 不锈钢延伸材料，并在化学成分中添加铜元素，有效提升紧固件产品的耐腐蚀性能、产品塑性以及防松性能；此外，通过引入其他领域常用的润滑剂，并结合多工位冷镦成型技术，以克服在紧固件加工过程中容易出现拉毛刮伤问题，从而提高	1、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、公差精度、防腐蚀性能要求较高，而行业内传统同类螺钉产品的松动扭矩一般为 10N.m 左右，长度公差及头部直径公差一般为 $\pm 0.2\text{mm}$ 左右，产品延伸率一般为 52%左右； 2、发行人创新性地采用多工位冷镦成型技术，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

序号	技术名称	工艺流程	工艺技术特点	与行业通用技术的差异
			精密机械加工质量及零件表面质量，并且有效提升生产效率及产品精度，改善了该类产品传统的易松动、耐腐蚀性差等问题，从而使得其更适合特定的使用场景。	刮伤的关键技术问题，进一步提高精密机械加工质量及零件表面质量。通过上述方法，发行人可将螺钉的防松扭矩及产品延伸率分别提升至 11N.m 及 58%左右，而将长度公差及头部直径公差降低至 $\pm 0.1\text{mm}$ 左右，使得其更加适应滚筒洗衣机内筒等特定使用场景。
6	高硬性中凸缘防松螺钉生产工艺技术	选取优质含硼钢材，先将原材料冷镦成型为螺钉毛坯，技术人员为产品设计出特殊的非对称式螺纹结构后，使用带有压力检测设施的高速搓丝机配合定制化螺纹成型模具进行螺纹加工，然后送入全自动热处理生产线进行特殊的化学热处理。	发行人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、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，最小扭矩一般为 4.9N.m 左右，表面强度一般为 450HV，芯部强度一般为 270HV~370HV 左右，机械性能一般，而且由于其通常采用对称式螺纹设计，受力面与非受力面倾角相同，防脱落效果也较为普通，难以满足客户对于防松螺钉对于扭矩及防松性能等性能要求； 2、公司通过采用优质含硼合金钢，并结合创新设计的非对称式防松螺纹结构及特殊的渗碳热处理工艺，将产品的最小扭矩提升至 5.1N.m 以上，将表面强度及芯部强度分别提升至 500HV 以上和 320~370HV 左右，使得在保证产品的表面强度的同时提高了芯部硬度，并且由于非对称式防松螺纹设计中螺纹非受力面的倾斜角度较大而受力面倾斜角度较小，使得产品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	技术人员对于冷镦模具及工装设备进行设计，原材料在进行切割后由冷镦设备加工成型为螺栓毛坯，随后由夹钳带动其送入专用缩扁模具进行缩扁加工，形成缩扁后的半成品，随后由夹钳带动	发行人创新性地改变传统的生产方式，通过设计改进冷镦模具，并设置经过设计改良的打弯机构，改变同类弯头螺栓产品“冷镦+冲床压扁折弯”	1、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； 2、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，并将冷镦工序与经过设计的打弯机构相结合，在冷镦模具导向口

序号	技术名称	工艺流程	工艺技术特点	与行业通用技术的差异
		其直接进入与冷锻设备结合的打弯机构，通过转动轴承带动半成品旋转进行打弯处理，打弯机构随后通过复位弹簧进行复位为下一次打弯做好准备。	的传统生产方式，，简化了生产加工工序，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。	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，提高了产品质量，简化了原本需要多台设备、多项工序完成的传统加工工艺，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	使用自动冲床设备配合级进复合模具，对高强度耐冲压型弹簧钢板材进行反复冲压预成型，在为预成型毛坯冲压出倒角结构后，再次反复冲压直至毛坯成为拥有理想曲度、直径、尺寸和性能的半成品，随后使用复合模刀口进行脱料处理为成品。	发行人创新设计了一种薄型管壁的发动机弹性圆柱销，通过选用高强度耐冲压型弹簧钢作为原材料，并通过改良弹性圆柱销的紧配结构及倒角结构，一方面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并延长了其使用寿命，另一方面提升了装配的牢固度及可靠性，此外，通过自动复合模具成型工艺的应用，使产品在一个设备上完成成型，提高了生产效率。	1、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； 2、发行人创新设计了一种薄壁型的发动机弹性圆柱销，与行业内常规同类产品相比管壁厚度降低了25%，并采用高强度耐冲压型弹簧钢材质代替行业内同类产品常用的普通 65Mn 弹簧钢，将产品硬度提升至 442~512HV，抗拉强度提升至 1,400N/mm ² ，使其在保持轻薄结构的同时拥有良好的机械性能，延长了产品的使用寿命。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，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，相较传统生产工艺提高了生产效率。
9	热处理技术	由网带驱动装置带动磁带式上料机为加热炉进行上料，其后对产品进行清洗、脱磷等前处理，通过加热炉的气氛供给控制装置在热处理炉内充入保护气体，由温度控制装置及加热装置控制炉体将产品加热到一定温度，在保温一段时间后进行冷却，加工过程中的脱磷、保护气体加热、淬火等生产工序进行全自动闭环调节控制，之	发行人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、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，该传统通用技术渗入紧固件化学元素的均匀性较差，对于稳定性的控制不佳，HRC 公差系数水平一般控制在 5-7 度左右，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； 2、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

序号	技术名称	工艺流程	工艺技术特点	与行业通用技术的差异
		后对紧固件进行后处理以增强其防腐性能。		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,稳定性优良，紧固件不易断裂。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公差系数降低至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	技术人员首先设计出合理的原材料堆叠厚度，并使用T形线架堆叠原材料线材，之后将堆叠的材料置入罩井式球化退火炉，计数人员根据技术经验使用微电脑可编程温度控制器设定理想温度，然后将材料缓慢加热到设定温度并保持足够时间，再以适宜速度冷却，以此将原材料改质到理想状态。	发行人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，并结合先进的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，从而有效提升被加工材料的综合性能，并降低能源消耗。	1、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，加工出的原材料表面全脱碳层厚度一般在0.02mm左右，导致后续加工出的紧固件综合性能一般。 2、公司通过采用具有耐高温、绝热、抗热震等优良特性的陶瓷纤维棉作为壁衬材质的罩井式球化退火炉，有效控制炉体热损失，可节约15%~20%的能源消耗，此外，通过应用微电脑可编程温度控制器及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，细化材料晶粒并有效提升加工材料的机械性能，从而进一步提升后续加工出紧固件的综合性能。

注：上表中发行人与行业通用技术的差异中所涉及的技术指标相关描述系公司根据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。

发行人的核心技术是基于行业内主流的紧固件生产加工技术的基础之上，根据公司客户的实际需要及行业技术发展趋势进行自主创新的结果，发行人的核心技术生产与行业通用技术相比，在产品的功能性能、生产效率、成本控制、质量稳定性等多个方面均具有一定程度的提升，能够更好地适应下游的实际使用场景，具有更强的实用意义。

紧固件产品的品类繁多、结构复杂，其生产工序较多、加工精度要求较高，不同领域的下游客户对紧固件的材料、质量、结构等存在多样化需求，紧固件企业需要拥有丰富的行业经验，针对客户不同产品的多样化、定制化需求，需要在材料选择、球化退火、结构设计、冷镦成型技术、热处理技术等多个关键环节形成自身的核心技术并不断完善技术研发体系，方可以对下游客户不同要求的紧固件进行针对性开发。

此外，实现批量化、多样化的紧固件制造加工还需要对客户的技术要求有着较为深入的理解，这要求紧固件生产企业与下游行业客户需要在稳定合作的基础上进行长期的技术交流，并在生产及研发实践中不断积累经验，提升研发成果转化及实际生产的效率。

综上所述，发行人已全面掌握包括冷镦成型技术、热处理技术等在内的多种紧固件生产工艺，并以此为基础进行技术创新，建立了自身的核心技术体系。发行人核心技术的先进性不仅体现在对于单项技术的创新，亦体现在对于多种技术工艺的综合运用与有机结合能力上，这需要长期的技术经验积累以及与下游客户的良性技术交流，发行人的核心技术存在研发壁垒。

（二）主要产品的紧固件机械性能等级以及报告期内各性能等级产品的销售收入及占比，结合同行业可比公司产品性能等级和产品结构对比等，分析说明发行人技术先进性。

发行人主要产品的紧固件机械性能等级以及报告期内各性能等级产品的销售收入及占比参见本反馈回复之“问题 4、二/（一）区分产品列示不同强度等级紧固件的应用领域、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”。

行业内通常将力学性能或机械性能等级在 8.8 级及以上的紧固件称为高强度紧固件。发行人同行业可比公司产品性能等级和产品结构情况如下所示：

公司名称	产品应用领域	高强度紧固件产品占比情况
晋亿实业	较为广泛，包含高速铁路、桥梁、汽车、工程机械等	-

公司名称	产品应用领域	高强度紧固件产品占比情况
超捷股份	汽车、电子设备、通信	2018 至 2020 年，公司螺钉螺栓类产品中性能等级在 8.8 级及以上的产品分别占当期螺钉螺栓类产品销售收入的比例为 84.96%、85.60%、84.43%。
长华集团	汽车	2017 年至 2019 年，公司高强度紧固件（性能等级等于或者大于 9.8 级的紧固件）收入占公司紧固件收入比重分别为 28.18%、35.48%和 33.32%。
七丰精工	建筑、轨道交通以及航空航天	2018 年至 2021 年 1-6 月，公司性能等级在 8.8 级以上的螺栓类产品占螺栓类产品当期销售收入的比例分别为 23.01%、17.64%、23.43%、17.97%。
发行人	家电、汽车	2020 年至 2023 年 1-6 月 ，发行人生产的标称性能等级在 8.8 级及以上的螺钉螺栓类产品分别占螺钉螺栓类产品当期销售收入的比例为 29.76%、31.67%、29.51%、 26.37% ，渗碳类螺钉螺栓紧固件分别占螺钉螺栓类产品当期销售收入的比例为 25.51%、22.45%、25.56%、 26.23% 。

注：

- 1、数据来源于招股说明书、审核问询函回复等公开资料；
- 2、由于晋亿实业上市时间较早，未披露其产品性能等级和不同性能等级的产品占比情况；
- 3、长华集团在招股说明书中未细分不同高强度紧固件产品所占销售收入比例，且将 9.8 级而非 8.8 级作为高强度紧固件的性能标准；
- 4、报告期内发行人产品型号众多，因此选取报告期内收入前 500 名的细分型号产品做进一步分析。报告期内收入前 500 名的细分型号产品中，除去少量如塑料件等无法适用强度等级的产品，该等产品 2020 年至 **2023 年 1-6 月**的销售收入占全部产品收入的比例约为 **96.40%**。
- 5、发行人螺栓螺钉类产品中包括一定的渗碳类紧固件，即热处理加工时通过添加额定量碳元素来增强表面硬度的紧固件，该类紧固件在国标中并无明确强度等级划分，行业内对其氢脆实验中比照 10.9 级紧固件。

由上表可知，发行人高强度紧固件的销售收入占比与同行业可比公司存在一定差异。报告期内，螺栓螺钉类产品系发行人的主要产品，总体来看，发行人生产的高强度螺栓螺钉类紧固件产品占当期螺栓螺钉类紧固件产品销售收入的比例高于七丰精工，与长华集团接近，而低于超捷股份。发行人具有一定的技术先进性，主要原因如下：

1、高强度紧固件的生产销售与其下游应用领域有关。汽车紧固件需要经常面对强震动、高负荷等极端条件的考验，因此汽车行业客户出于安全性的考虑，其对于常用的紧固件产品的机械性能要求更高，而家电行业客户则对于紧固件产品的高精度、高质量稳定性以及大批量生产交付要求更高。超捷股份的主要下游行业为汽车行业，**2022 年**其营业收入构成中汽车行业的收入占比达到了 **76.18%**，

其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、汽车排气系统等汽车关键零部件的连接、紧固，而发行人同期主营业务收入中家电类产品占比为 68.01%，汽车类产品占比为 13.33%。

若只考虑发行人销售的汽车行业紧固件的性能等级，在剔除前 500 名细分型号产品中少量如塑料件等无法适用强度等级的产品的情况下，2022 年发行人销售的汽车类高强度紧固件（含 8.8 级及以上以及渗碳类紧固件）占自身汽车类紧固件的销售收入比例为 78.87%，与超捷股份的高强度紧固件所占销售收入的比例的差异有所减小。

2、紧固件的机械性能虽然很大程度上与原材料的选择有关，但亦与紧固件的加工制造工艺技术有关，而制造工艺技术相较于原材料的选择更能充分体现紧固件企业自身的技术先进性。发行人一方面根据实际情况对原材料进行有针对性的选择，另一方面充分利用自身在球化退火技术、多工位冷镦成型技术、热处理技术等多个工艺环节的核心技术积累，通过两方面的有机结合，将原材料加工成为符合下游客户机械性能要求的紧固件产品，充分体现了发行人的技术先进性。

综上所述，发行人充分结合原材料的选择与自身的工艺技术创新，生产出的紧固件产品性能等级能够较好的适应下游客户的需求，具有较强的技术先进性。

三、说明在研项目及报告期内研发项目对应的终端客户，研发成果预计投入生产的时间、可实现的商业价值；研发人员学历及从业经验是否与技术先进性相匹配，与同行业可比公司是否存在差异；报告期内研发费用率与可比公司差异情况，发行人是否具有创新性，是否符合创业板定位。

（一）说明在研项目及报告期内研发项目对应的终端客户，研发成果预计投入生产的时间、可实现的商业价值；

报告期内，发行人已完成的研发项目及其对应的终端客户情况如下所示：

序号	项目名称	终端客户
1	新型复合槽紧定螺钉研发	海尔集团、美的集团
2	高硬性中凸缘防松螺钉研发	海尔集团、美的集团
3	带连体锥垫内梅花六角凸缘自攻螺钉研发	Bowen Industrial Limited、海尔集团
4	汽车摩托车用高端螺母及模具研发	东风随州专用汽车有限公司、道尔曼
5	防盗槽型系列螺钉研发	东风随州专用汽车有限公司、中国第

序号	项目名称	终端客户
		一汽车集团有限公司
6	梅花状防盗车轮螺母研发	道尔曼、中国第一汽车集团有限公司
7	双锥高强度车轮螺栓研发	道尔曼、中国第一汽车集团有限公司
8	热挤压成型方头螺栓研发	海尔集团、美的集团
9	非标系列防松垫圈研发	海尔集团、美的集团
10	轻量化高强度系列紧固件及模具研发	中国第一汽车集团有限公司、东风随州专用汽车有限公司
11	复合槽型高强度螺钉研发	海尔集团、美的集团
12	汽车变速箱用高精密螺纹系列螺栓研发	东风随州专用汽车有限公司、中国第一汽车集团有限公司、大众汽车自动变速器（大连）有限公司
13	新能源汽车高强度精密螺钉研发	中国第一汽车集团有限公司、美的集团
14	高端异形螺母国产化及工艺研发	道尔曼、东风随州专用汽车有限公司
15	一种加长型高扭矩轮毂螺母研发	大众汽车，FACIL ASIA HOLDING LIMITED
16	高端 CD 纹复合旋钮及工艺研发	格力电器、美的集团
17	环保高强度橡胶产品及模具研发	海尔集团、美的集团
18	渐进冲压成型车轮螺母研发	道尔曼、中国第一汽车集团有限公司
19	家用空调电器用精密紧固件研发	海尔集团、美的集团
20	大型洗衣机用运输螺栓研发	美的集团、海尔集团
21	奥氏体不锈钢不脱出精密螺栓研发	海尔集团、TCL 实业控股股份有限公司、快扣
22	多功能焊接锁紧螺母组件研发	海尔集团、美的集团
23	L 型精密焊接检测钢针研发	海尔集团、TCL 实业控股股份有限公司
24	内梅花防盗高强度螺钉研发	道尔曼、东风随州专用汽车有限公司
25	高精密级高性能调节紧定螺钉组件	Bowen Industrial Limited、Lawrence Screw Products , Inc.
26	密封铝合金螺塞国产化研发	道尔曼、东风随州专用汽车有限公司
27	汽车变速箱用高强度铝合金螺栓研发	东风随州专用汽车有限公司、中国第一汽车集团有限公司
28	非对称高硬度防松螺纹螺钉研发	道尔曼、中国第一汽车集团有限公司
29	新能源汽车电池包模块固定螺栓研发	中国第一汽车集团有限公司、美的集团
30	一种高端汽车用精美轮毂螺母橡胶盖研发	道尔曼、美的集团
31	一种智能控制烫膜自动调温包装方式的研发	海尔集团、美的集团
32	汽车用高精密级导向环国产化研发	大众汽车自动变速器（大连）有限公司、中国第一汽车集团有限公司
33	航空高强度托板锁紧螺母研发	西安卓锐航空科技有限公司
34	新能源车用高端异形衬套研发	中国第一汽车集团有限公司、美的集团

序号	项目名称	终端客户
		团
35	高端洗衣机用固定螺栓组件研发	海尔集团、美的集团、格力电器

注：研发项目“新能源汽车高强度精密螺钉研发”、“一种高端汽车用精美轮毂螺母橡胶盖研发”及“新能源汽车电池包模块固定螺栓研发”及“新能源车用高端异形衬套研发”对应的终端客户中，美的集团作为终端客户系指其子公司安徽威灵汽车部件有限公司为终端客户。

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人在研项目对应的终端客户、研发成果预计投入生产的时间如下所示：

序号	项目名称	终端客户	研发成果预计投入生产的时间
1	一种内梅花球头六角防松牙自攻螺钉研发	中国第一汽车集团有限公司、美的集团	2024 年 3 月
2	一种高强度压铆螺母研发	海尔集团、美的集团	2024 年 1 月
3	新能源车用防松高强度内梅花球头螺钉研发	中国第一汽车集团有限公司、美的集团	2024 年 1 月
4	高端洗衣机用精密旋钮组件研发	海尔集团、美的集团	2024 年 3 月
5	汽车用高强度防脱扣螺栓研发	东风随州专用汽车有限公司、美的集团	2024 年 3 月
6	精密导入型不锈钢组合件研发	FACIL ASIA HOLDING LIMITED	2024 年 3 月
7	内梅花耐腐蚀不锈钢锥垫组合件研发	FACIL ASIA HOLDING LIMITED	2024 年 2 月
8	高强度平衡块用自攻螺钉组件研发	海尔集团、TCL 实业控股股份有限公司	2024 年 6 月
9	一种车门铰链新型定位螺栓研发	东风随州专用汽车有限公司、中国第一汽车集团有限公司	2024 年 2 月
10	一种汽车用密封性螺栓组件研发	大众汽车、美的集团	2024 年 2 月
11	一种耐压缩高疲劳性橡胶垫圈研发	道尔曼、美的集团	2024 年 2 月

注：研发项目 1、3、5、10、11 对应的终端客户中，美的集团作为终端客户系指其子公司安徽威灵汽车部件有限公司为终端客户。

发行人根据行业技术发展趋势以及下游行业对于产品的技术要求，保持持续研发。发行人的期末在研项目中，包含“一种高强度压铆螺母研发”、“汽车用高强度防脱扣螺栓研发”等面向家电及汽车领域的、可以提升现阶段公司主营产品技术水平的研发项目，这些研发项目有助于提升和巩固公司在现有下游行业细分领域的市场竞争力，并有助于进一步提升公司在现有下游行业细分领域所占的

市场份额，市场前景广阔，具有较为明显的商业价值。

另一方面，公司积极在新能源汽车及航空航天领域进行技术储备，旨在进一步丰富公司产品种类和产品的下游应用领域，其中“新能源车用高端异形衬套研发”、“一种内梅花球头六角防松牙自攻螺钉研发”、“新能源车用防松高强度内梅花球头螺钉研发”主要面向新能源汽车市场，上述项目的成功研发与应用有助于发行人开拓新能源汽车市场。当前，推进新能源汽车产业的发展及碳排放量的减少是全球多个主要经济体最重要的发展目标之一，而我国的新能源汽车渗透率与挪威、瑞典、德国等发达国家相比仍有较大的差距，新能源汽车在我国和全球均拥有广阔的市场空间，因此公司该类研发项目具有较为明显的商业价值。而“航空高强度托板锁紧螺母研发”则面向航空航天领域，由于航空航天领域对于紧固件供应商的资质及技术水平有着较高的门槛要求，目前同行业可比公司中涉及航空航天领域的公司较少，国务院于 2022 年发布的《2021 中国的航天》白皮书指出中国始终把发展航天事业作为国家整体发展战略的重要组成部分，预计随着未来我国航空航天产业的快速发展，该种类型的研发项目亦拥有明显的商业应用前景及商业价值。

（二）研发人员学历及从业经验是否与技术先进性相匹配，与同行业可比公司是否存在差异；

截至 2023 年 6 月 30 日，公司研发人员共 54 人，占员工总数的 8.91%。发行人与同行业可比公司在研发人员的学历构成以及年龄构成情况如下所示：

学历分类	长华集团		超捷股份		晋亿实业		七丰精工		发行人	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
大专以上	98	28.91%	23	18.25%	30	8.90%	1	2.38%	8	14.81%
大专及以下	241	71.09%	103	81.75%	307	91.10%	41	97.62%	46	85.19%
合计	339	100.00%	126	100.00%	337	100.00%	42	100.00%	54	100.00%
年龄构成	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
30 岁以下	87	25.66%	21	16.67%	24	7.12%	-	-	15	27.78%
30 岁及以上	252	74.34%	105	83.33%	313	92.88%	-	-	39	72.22%
合计	339	100.00%	126	100.00%	337	100.00%	-	-	54	100.00%

注：同行业可比公司研发人员学历及年龄构成情况来自各公司 2022 年年度报告，七丰精工在其 2022 年年度报告中未披露研发人员年龄构成情况。

由上表可知，与同行业可比公司相比，发行人研发人员中大专以上学历的研

发人员占比为 **14.81%**，低于长华集团、超捷股份，高于晋亿实业、七丰精工，处于同行业中等水平。

从业经验方面，截至 2021 年 6 月 30 日，七丰精工拥有 40 名研发人员，其中具有十年以上从业年限的人数为 22 人，占比 55.00%；而截至报告期末，发行人拥有十年及以上紧固件行业从业经历的人数为 **31** 人，占研发人员总数的 **57.41%**。其余同行业可比公司长华集团、超捷股份、晋亿实业未在最新一期年报中披露其研发人员从业年限的相关数据。若仅从研发人员年龄的角度来判断其从业经历，发行人 30 岁及以上的研发人员占比为 **72.22%**，低于超捷股份及晋亿实业，**与长华集团接近**。因此，若将 30 岁以上的或具有十年以上紧固件行业从业经历的研发人员视为资深研发人员，则发行人拥有的资深研发人员所占比例低于超捷股份、晋亿实业，高于七丰精工，**与长华集团接近**，亦处于行业中等水平。因此，发行人的研发人员学历及从业经验构成与同行业可比公司相比不存在重大差异。

对于紧固件行业的研发工作而言，研发人员的学历水平固然有助于研发工作的开展，紧固件领域的长期实践经验积累亦是推动紧固件企业进行技术创新的重要因素。公司核心技术人员在紧固件行业拥有超过 15 年的从业经验，拥有坚实的理论基础与丰富的实践经验，对于新领域技术的拓展、研发团队的组建、关键技术难题的攻坚等具有重要意义。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。

公司重视研发团队建设，既注重内部培养，也注重从外部引进专业人才，着力打造一支重创新、重实践且研发能力较强的研发人才队伍。公司的研发人员中，**70.37%**的人员在公司已经有三年以上的工作经历，**57.41%**的研发人员拥有十年及以上的紧固件行业相关从业经验。在研发过程中，不同的工作内容对于相关人员的学历、专业、从业经验等要求不同。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，该部分研发工作对于研发人员的学历、专业或经验等要求较高，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，如工艺实施、质量检验、试制组装等，则需要员工在某一方面或某几个方面拥有经验积累与技能掌握即

可，对研发人员的学历、专业要求则相对较低。因此，发行人研发人员的学历、从业经验与其承担的具体研发工作相匹配。

在公司核心技术人员的带领下，公司研发人员既不断在家电、汽车等现有业务领域进行研发活动，巩固并提升在现有细分领域的行业地位，又在新能源汽车、航空航天等领域积极探索，为公司培育新的业务增长点并进而提升公司在整个紧固件行业的地位。在公司研发人员的不懈努力下，截止本回复报告签署日，公司已拥有专利 **74** 项，其中发明专利 **7** 项，实用新型专利 **67** 项，专利内容聚焦紧固件技术工艺，覆盖家电、汽车、航空航天等多个领域，发行人形成了一系列的核心技术，在多个维度增强了公司产品的竞争力，提升了公司的行业地位。

综上所述，发行人的研发人员的学历及从业经验与发行人的技术先进性相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异。

（三）报告期内研发费用率与可比公司差异情况，发行人是否具有创新性，是否符合创业板定位。

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	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
超捷股份	8.25%	4.77%	5.00%	4.60%
长华集团	4.76%	4.92%	5.45%	4.94%
晋亿实业	4.56%	4.66%	4.34%	4.82%
七丰精工	5.01%	3.97%	3.78%	4.30%
同行业平均	5.64%	4.58%	4.64%	4.67%
发行人	4.22%	4.13%	3.89%	3.65%

报告期内，发行人研发费用占营业收入的比例分别为 3.65%、3.89%、4.13% 和 **4.22%**，与同行业可比公司的平均水平相比，发行人研发费用率略低，主要原因如下：

1、发行人与同行业可比公司的下游应用领域特征不同

从下游行业集中度来看，2022 年度，家电类紧固件产品收入占发行人主营业务收入的比例为 68.01%，而汽车类紧固件产品收入占主营业务收入的比为 13.33%，2023 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上升至 **71.07%**，发行人产品主要应用于家电领域。相较于同行业可比公司下游所涉及的汽车行业、建筑行业、轨道交通行业等，发行人下游所处的家电行业市

场高度集中，2022 年 1-6 月，我国空调、冰箱、洗衣机的前五大品牌所占的零售额份额分别为 90.00%、72.50%、77.6%。而从公司的主要客户集中度来看，公司前五大客户集中度亦显著高于同行业可比公司。紧固件生产企业往往需要满足客户定制化的开发需求，研发活动通常围绕着行业技术发展趋势以及下游行业对于产品的技术需求而展开。由于发行人下游的家电行业集中度及发行人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研发活动相对较少，从而导致研发费用率相对较低。

另一方面，紧固件企业的研发投入亦与下游行业需要的紧固件种类有关。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，其研发活动不仅需要围绕螺栓、螺母等紧固件产品展开，还需要围绕地脚、座金付、铁道道钉、铁道扣件、连接拉杆等其他行业专用的连接或紧固产品展开。因此，相较于种类众多的建筑零部件、轨道交通设备零部件以及汽车零部件，发行人的研发活动以围绕螺钉螺栓、套件及螺母产品为主，因此发行人由不同种类产品驱动的研发需求也相对较少，从而导致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。

综上所述，发行人研发费用率与同行业可比公司相比较低主要系下游行业特征不同以及发行人成立时间较晚、融资渠道单一导致。发行人的研发费用率与同行业可比公司相比较低具有其合理性。

报告期内发行人紧密围绕家电及汽车领域展开了一系列的研发活动，保持自身在现有细分行业的技术优势，不断巩固并提升行业地位，此外，发行人积极布局新能源汽车及航空航天领域，通过一系列研发项目的实施以丰富自身在该领域的技术储备，发行人正在研发的研发项目拥有明显的商业应用前景及商业价值。

发行人重视研发人员的培养，拥有一支理论知识扎实、实践经验丰富的研发团队，目前发行人已拥有专利 74 项，其中发明专利 7 项，实用新型专利 67 项，专利内容聚焦紧固件技术工艺，覆盖家电、汽车、航空航天等多个领域，发行人具有创新性，符合创业板定位。

四、说明家电行业的紧固件与汽车、建筑及其他行业紧固件的技术区别，是否存在明显的技术研发壁垒；在新能源汽车、航空航天等领域的具体研发项目、研发投入、研发成果；除家电、汽车领域外其他客户拓展情况，是否已有客户或订单；量化分析新能源汽车、航空航天等领域的研发活动对发行人主营业务的影响。

（一）说明家电行业的紧固件与汽车、建筑及其他行业紧固件的技术区别，是否存在明显的技术研发壁垒；

从生产工艺而言，家电紧固件、汽车紧固件、建筑紧固件以及航空航天紧固件均需要经过原材料加工（包含球化退火、酸洗磷化、拉丝等）、冷镦成形、螺纹成型、机加工、热处理、表面处理等主要工序环节，不同应用领域的紧固件的生产工艺不存在显著差异。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。相比于家电紧固件，汽车类紧固件在表面处理工艺环节为了规避氢脆问题，相比于镀锌工艺更倾向于选用磷化、达克罗工艺，而选以强化产品的耐腐蚀性能并减少脆性；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+高温回火的调质热处理工艺。航空航天紧固件涉及到特种工艺，针对航空航天器可能面对的极端温度、真空、强辐射环境，在表面处理环节有时会采用干膜润滑剂涂层和铝涂层等特殊涂层；而对于钛合金制航空航天紧固件，通常需要进行固溶热处理，并添加非晶钛合金孕育剂以使产品兼备较高的强度与较好的塑性。建筑紧固件中，一般情况下只对用于承受较高极限承载力以及抗剪力的部位的紧固件通常对于紧固件进行热处理以提高其性能等级，而其余大部分连接部位用到的普通强度紧固件则无需热处理调质。

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。目前航空航天设备的连接方式仍以机械连接为主，需依靠大量的高端材质紧固件进行连接，其对于原材料的机械性能、耐腐蚀性能以及轻量化等多个性能指标均有着较高的要求，故倾向于选取 TC4、TB3 等钛合金以及 30CrMnSiA、1Cr17Ni2 等特殊牌号的合金钢作为原材料。建筑用紧固件中，用于承受较高极限承载力以及抗剪力的部位的紧固件通常采用合金钢作为原材料，而其余大部分连接部位用到的普通强度紧固件则通常采用碳素钢作为原材料。

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自动化生产线代替人工工装以实现高效率、自动化的装配方式，因此下游客户对于紧固件企业快速、大批量的生产加工能力有着较高要求，同时下游客户对紧固件产品的一致性要求也较高，质量缺陷率以 PPM（百万分之一）级别计量，因此对于紧固件企业的高质量生产交付能力要求亦较高。家电紧固件制造企业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快速自动化精密装配的较高要求；为实现紧固件产品的最佳综合性能，家电紧固件多使用渗碳等化学热处理工艺以平衡各项性能指标，在增强表面硬度的同时提高紧固件的疲劳强度，这对于热处理过程中的施加保护气体浓度、碳势控制等关键元素有着较高的技术经验要求，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。汽车紧固件常在冷锻环节之后还需要使用 CNC 机床进行二次精密加工，且汽车紧固件较多使用调质类热处理工艺，对淬火工艺要求较高；此外，汽车紧固件因其工作场景的要求，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。航空航天飞行器对于紧固件的制造工艺、公差等都有较为严苛的要求，因此对于机加工、冷锻、螺纹成型等工艺环节的精度要求较高，且对于加工模具的损耗也较高，同时，由于航空航天紧固件材料及工作场景的特殊性，其在原材料改制、热处理及表面加工环节涉及的加工方法均较为特殊，因此生产难度较大。建筑类紧固件则需要根据产品安装部位的不同进行不同的设计，为满足建筑抗拔和抗弯要求，需对预置件和连接件进行强度设计，为满足建筑各部位的可靠连接，需对预置件和连接件进行特殊结构和尺寸的设计，因此难度较为集中在结构设计环节。

从性能指标而言，由于汽车紧固件需要经常面对强震动、高负荷等极端条件

的考验，故其对于紧固件的抗拉强度、摩擦系数、耐疲劳性、防松性能等要求较高，出于安全性的考虑，汽车行业对于机械性能等级在 8.8 级及以上的高强度紧固件需求较高。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。航空航天设备因其工作场景的特殊性，其对于紧固件的机械性能、耐腐蚀性能、轻量化程度等均有较高要求，新型飞机及航天飞行器对于紧固件的机械性能等级要求一般在 10.9 级及以上，且对于紧固件的抗拉强度、剪切强度、服役温度等性能指标均有着要求较高。而建筑紧固件为了平衡建筑的防震需要以及产品成本的问题，根据建筑连接处的结构设计，仅有在需要承受较高极限承载力以及抗剪力的部位使用机械性能大于 8.8 级的高强度紧固件，而大部分不需要承受高强度极限承载力以及抗剪力的部位则通常采用 8.8 级以下的普通强度紧固件。

紧固件产品的品类繁多、结构复杂且生产工序较多，不同领域的下游客户对紧固件的材料、质量、性能、结构等存在多样化需求，紧固件企业需要拥有丰富的行业经验，针对客户不同产品的多样化、定制化需求，持续完善生产工艺流程。紧固件制造行业发展较为成熟，行业技术路线基本相似，行业内企业对于紧固件产品研制、生产的核心技术主要集中体现在新材料的开发及应用、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。

目前，应用于飞机、弹道导弹、火箭等航空航天飞行器的高端紧固件由于对于材料选择、制造工艺、公差精度、机械性能及耐腐蚀性能等多个方面均有着较为严苛的要求，因此相较于其他行业紧固件具有较为明显的技术壁垒，且相较于其他行业所用的紧固件，目前国内高端的航空航天紧固件仍在较大程度上依赖进口产品。而包括家电紧固件、汽车紧固件以及建筑紧固件在内的其他不同行业紧固件均存在着与其自身下游行业紧密相关的一定程度的技术壁垒。发行人作为以家电紧固件为主要产品的紧固件生产企业，其技术难点主要体现在能够快速响应并及时高效地满足客户的定制化产品技术需求，这需要紧固件生产企业在材料科学、化学科学以及模具设计等方面有一定的积累；此外，为了兼顾大批量、高质量的交货能力以及较高的产品一致性，需要家电紧固件生产企业对客户的需求有深入理解，并在实践中不断积累生产经验，提升生产效率，完善管控体系。发行人在加工生产过程中通过组合利用多种技术有效提升产品综合性能、提高生产效

率并降低材料及能源消耗，形成了包括热处理技术、球化退火工艺技术、冷镦成型工艺技术在内的一系列核心技术，并通过申请专利保护核心技术成果。发行人相关核心技术的形成需要投入大量的资金、人力、设备等资源，并且需要长时间的行业技术经验积累，相关核心技术及专利的形成能够体现家电紧固件生产企业技术先进性，不属于可以被行业参与者轻易获取的行业通用技术，因此，家电行业紧固件具有一定的技术壁垒。

（二）在新能源汽车、航空航天等领域的具体研发项目、研发投入、研发成果；

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，培育新的业务增长点，实现企业长远发展。

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人应用于新能源汽车及航空航天领域的已完成或期末正在进行的研发项目情况如下：

单位：万元

项目名称	截至报告期末累计研发投入	截至报告期末所处状态	应用领域	研发成果
新能源汽车高强度精密螺钉研发	192.51	已完成	新能源汽车	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。
新能源汽车电池包模块固定螺栓研发	105.60	已完成	新能源汽车	研发一种用于新能源汽车电池包及电机的固定螺栓，使其拥有更好的防松性能及耐腐蚀性能，具有更好的连接固定效果，满足多个用途的

				紧固要求。
新能源车用 高端异形衬 套研发	93.89	已完成	新能源汽车	研发一种用于新能源车用制冷系统中的中高端精密电机的异形衬套，有效提升了衬套在使用过程中的稳定性。解决了现有的行业内的类似衬套管产品在受到挤压时容易松动，进而使汽车在行驶过程中产生较多噪音与振动的问题，同时进一步提升了产品的耐燃性、耐老化性。
一种内梅花 球头六角防 松牙自攻螺 钉研发	46.73	研发中	新能源汽车	研发一种用于新能源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强度及防松性能。
航空高强度 托板锁紧螺 母研发	143.09	已完成	航空航天	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。解决了在安装后零部件容易松动进而引起脱落的问题，同时提高的机械性能也满足了相关产品在航空航天等特殊使用场景下对于产品较高的载荷要求。
新能源车用 防松高强度 内梅花球头 螺钉研发	134.32	研发中	新能源汽车	研发一种防松高强度内梅花球头螺钉，提升新能源车安装螺钉的防松脱性能。
汽车用高强 度防脱扣螺 栓研发	136.47	研发中	新能源汽车	研发一种高强度防脱扣螺栓，以解决车辆行驶过程中紧固件受震动容易脱扣的问题。
一种汽车用 密封性螺栓 组件研发	7.57	研发中	新能源汽车	研发一种汽车用密封性螺栓组件，针对螺栓头下锥角型式进行优化设计，进一步缩小颈脖处与垫圈之间的间隙，以解决产品安装时易出现的密封性不足的问题。
一种耐压缩 高疲劳性橡 胶垫圈研发	33.96	研发中	新能源汽车	研发一种耐压缩高疲劳性橡胶垫圈，以解决橡胶类垫圈产品在使用过程中易出现的耐压缩性能及耐疲劳性能不足的问题。

（三）除家电、汽车领域外其他客户拓展情况，是否已有客户或订单；

除家电、汽车领域外，发行人正逐步拓展航空航天紧固件领域市场。经过不断的技术探索，发行人目前在航空航天紧固件领域已取得一项实用新型专利“一种航空高强度托板锁紧螺母”，代表着发行人在该技术领域取得了一定突破，为

发行人接下来进一步拓展航空航天领域业务打下了技术基础。

发行人已与西安卓锐航空科技有限公司签订了《战略合作意向书》，双方本着优势互补、互利共赢、长期合作、共同发展的原则，约定于 2021 年 10 月份至 2026 年 10 月份期间，在航空航天紧固件的研发制造以及供应销售、新型材料的研究开发等方面达成合作意向。西安卓锐航空科技有限公司是一家专业从事航空紧固件、管路连接件、液压、燃油产品组件及附件设计、生产、销售的科技创新型企业，为航发、航空各大主机厂提供配套服务，管路产品应用于多个机型。

2022 年 5 月 25 日，发行人与西安卓锐航空科技有限公司签订了购销框架合同，双方约定采用“框架合同+订单”的方式进行交易，并就采购产品、交货方式、结算方式、违约责任等内容进行了约定。目前双方的合作尚处于产品送样阶段，尚未形成订单。

（四）量化分析新能源汽车、航空航天等领域的研发活动对发行人主营业务的影响。

报告期内，发行人在新能源汽车领域的研发活动对应的销售收入及其占当期主营业务收入的比情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金额	174.12	82.31	23.92	11.38
主营业务收入	20,046.85	41,688.81	40,365.68	31,855.28
占比	0.87%	0.20%	0.059%	0.036%

报告期内，发行人在新能源汽车领域尚处于探索阶段，相关产品销售规模较小，随着公司在新能源汽车领域的研发活动不断推进并完成向生产销售的转化，研发活动转化所产生的销售收入及其占主营业务收入的比例不断提升。

报告期内，发行人与航空航天领域主要客户的业务合作尚处于产品送样阶段，尚未形成相关订单，因此发行人在航空航天领域的研发活动对于发行人的主营业务收入暂无影响。预计未来随着发行人在航空航天领域研发活动的逐渐推进以及双方合作的逐渐深入，航空航天领域紧固件或有望成为发行人新的业务增长点。

新领域的研发活动为公司打开新的细分市场提供了技术支撑，成为了公司业

绩新的增长点，对公司的产品技术创新、生产经营和未来业绩增长均具有重大影响。

五、说明紧固件全流程生产工艺的具体指代，结合行业内可比公司主流生产工艺情况等，说明“发行人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”的具体论述依据，相关表述是否准确。

（一）说明紧固件全流程生产工艺的具体指代；

紧固件的生产加工流程包括原材料选择、球化退火、酸洗磷化、拉丝、结构设计、冷锻成型、机加工、螺纹成型、热处理、表面处理、产品检验、包装交付等工序，发行人所述的“紧固件全流程生产工艺”指的是包含上述所有工序的生产工艺的总称。

（二）结合行业内可比公司主流生产工艺情况等，说明“发行人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”的具体论述依据，相关表述是否准确。

紧固件的生产流程包含的工序环节众多，其中原材料的加工环节（包含球化退火、酸洗磷化、拉丝）、热处理环节以及表面处理环节因其加工工艺的特殊性，一般企业难以自行完成。

原材料的加工环节中，酸洗磷化工序由于涉及到特殊污染物的排污问题，对于企业的生产资质以及企业的污水处理能力具有较高的要求；球化退火工序则对于球化退火设备的先进性具有较高要求，而先进的球化退火设备价格较高，此外，为了取得理想的球化退火加工效果，技术人员需要对于原材料本身有丰富的处理经验，对于产品的工艺技术要求有深刻的理解，因此该工序不光对于加工设备有较高要求，且对于技术人员的技术水平以及工程经验积累亦有较高要求。

热处理环节所需要的热处理生产线价格较高，且热处理环节中的淬火/回火温度、时长、零件堆叠厚度、保护气体浓度、碳势控制等因素都会影响热处理加工效果，进而对紧固件的性能产生较大影响，因此对于技术人员的技术水平及经验积累亦有较高要求。

表面处理环节由于涉及到锌、镍、铬等重金属的排放问题，对于企业的生产

资质以及企业的污水处理能力也有着较高的要求，企业如需自行进行紧固件的表面处理必须通过环保部门的严格审批，在取得指定的电镀容量之后需要严格按照环保部门规定进行生产加工活动。为了取得良好的表面处理效果，相关技术人员需要对化学原理尤其是各类电镀液的化学特征有深刻的理解，对于技术人员的技术水平有较高要求。

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，但我国紧固件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。我国紧固件相关生产企业主要分布在长三角、珠三角以及环渤海等地区，而浙江温州则是国内最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，现有紧固件及上下游相关企业 3,000 余家，但普遍规模较小、技术水平落后，大部分还是以“家庭作坊”、“夫妻店”的形式存在，其中规模以上企业仅 200 余家。由于原材料的加工环节、热处理环节以及表面处理环节在生产资质、加工设备、技术人才、排污处理等方面有着较高的壁垒，因此在规模以上的紧固件生产企业中，能够掌握或参与上述三个工艺环节的企业相对较少，而能够同时覆盖上述三个工艺环节的紧固件生产企业则占比更低。

在同行业可比上市公司中，根据查阅公开资料，晋亿实业作为国内紧固件行业的龙头企业，已对紧固件全流程生产工艺进行了全面覆盖；超捷股份的生产流程涵盖冷镦成型、螺纹成型、机加工、热处理等工序，随后转由外协厂商进行表面处理、部分机加工、特殊热处理以及部分产品筛选，其中金属类产品的表面处理全部采取委外加工方式，此外，公司在采购原材料碳钢时，在基础材料的价格之外还需另付加工费，加工内容包含拉丝、热处理、球化等原材料加工工序；长华集团虽具有全流程的生产制造能力，但需要将部分表面处理、机加工和原材料加工工序进行委外加工；七丰精工已掌握球化退火、线材改制酸洗、热镦及冷镦成型技术、调质热处理技术等工艺技术，但仍需将表面处理、热处理及部分机加工工序委托外部厂商进行处理。

与行业内可比公司相比，发行人以自动化、信息化、专业化为理念，高标准建设信息化与自动化高效融合的现代化工厂，积极推进技术工艺体系的完善，努

力提高生产工艺流程的覆盖程度，经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，目前已掌握从原材料选择及加工到包装交付的全部生产工艺环节。为维持较高的生产效率及产品质量，发行人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，在冷镦车间配备众多大型多工位冷镦机及小型双击冷镦机，提高了生产效率；在数控车间配备了 20 台高精度数控机床，通过设定数据保证产品的精度与质量；搭建了高度自动化的搓丝车间，加料过程由电脑控制，以机器换人的方式实现智能化生产。公司不断精益优化生产流程，在引入 ERP 信息化系统的基础上，加快生产自动化的研究和导入，引入自动包装智能生产线、MES 系统等，整合产品品质检测，实现在线快速检测、快速反馈、快速修正，提升生产和管理效率。

除此之外，在大多数紧固件企业无法全部覆盖的原材料的加工环节、热处理环节以及表面处理环节，发行人亦熟练掌握并形成了自身的技术优势。发行人在原材料的球化退火环节引进了先进的罩井式球化退火炉，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，从而提高原材料及后续加工出的紧固件的综合性能。发行人在热处理车间引进了网带式连续生产线，采用全自动闭环调节的控制方式，对加工温度、时长、保护气体浓度以及碳势等关键因素进行精准控制，全程由工控机操控和记录，使得经过热处理后的紧固件的各项性能指标得到良好的平衡，保证加工出的产品性能稳定可靠；公司在电镀车间建立了全自动电镀生产线，通过计算机控制自动化操作并进行远程监控，实现在线电镀槽位加装定位、侦测滚桶定位状况等功能。同时，为解决加工过程中的污染物排放问题，发行人亦配备了先进的大型污水处理设备。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。

综上所述，发行人关于“发行人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”的论述具有依据，相关表述准确、客观。

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、查阅关于 Statista 介绍相关的公开资料，查阅其他上市公司及行业研究机构引用 Statista 的情况，了解其发布的行业数据的权威性以及准确性；

2、查阅发行人下游的家电及汽车行业的相关市场研究资料，了解上述市场 2022 年的产销情况以及未来市场变动趋势；

3、查阅发行人主要下游客户的经营业绩情况，了解其与发行人的合作情况；

4、查阅发行人报告期内审计报告；

5、查阅发行人与主要客户签订的框架合同的内容，了解其滚动下达订单的具体实施方式；

6、访谈发行人核心技术人员以及主要研发人员，了解发行人核心技术的具体工艺流程和特点、与行业通用技术的差异程度；

7、访谈发行人核心技术人员以及主要研发人员，了解发行人主要产品的机械性能等级情况，获取发行人对于报告期内各性能等级产品的销售收入及占比；

8、查阅发行人同行业可比公司的公开资料，了解其产品性能等级和产品结构，以及应用于不同领域的紧固件产品的工艺技术特点；

9、查阅发行人在研项目及报告期内研发项目的相关资料，了解其对应的终端客户、研发投入、应用领域、研发成果、预计投入生产的时间、可实现的商业价值等相关信息，了解发行人在新能源汽车及航空航天领域的研发活动所转化的销售收入情况；

10、获取发行人研发人员的相关资料，查阅同行业可比公司不同学历及从业经历的研发人员的构成信息；

11、获取发行人研发费用率的相关资料，查阅同行业可比公司研发费用率，通过访谈发行人核心技术人员了解其差异原因；

12、访谈发行人核心技术人员及研发人员，查阅同行业可比公司公开资料以及相关技术资料，了解家电行业的紧固件与汽车、建筑及航空航天紧固件的技术

区别；

13、访谈发行人高级管理人员及核心技术人员，了解发行人在航空航天领域的业务拓展情况；

14、访谈发行人核心技术人员，了解紧固件生产的流程及相关工艺情况，了解不同工艺环节的技术难度，了解主要技术壁垒所在的工艺环节及其成为壁垒的原因；

15、查阅关于不同规模的紧固件企业分布情况的相关介绍资料，查阅同行业可比公司的公开资料，了解其对于生产加工工艺的覆盖情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人引用 Statista 发布的行业数据具有一定的权威性、准确性；发行人下游的家电及汽车行业 2022 年上半年销售情况同比有所下滑，但发行人主要客户作为行业龙头企业，在行业销售整体下滑的情况下实现了经营业绩的逆势增长，未来随着各项消费刺激政策的推进，家电及汽车行业预计将进一步回暖，发行人凭借与下游行业龙头企业长期稳定的合作关系，预计将保持良好的业绩变动趋势，发行人具备成长性；2022 年度发行人营业收入、净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2021 年度均有所增长，发行人通过与主要客户签订框架合同等方式，与主要下游客户建立了深入稳定的合作关系，合同续签情况良好，对发行人业绩的可持续性起到较好的支撑作用，发行人不存在业绩下滑的风险；

2、发行人已全面掌握包括冷锻成型技术、热处理技术等在内的多种紧固件生产工艺，并以此为基础进行技术创新，建立了自身的核心技术体系，发行人的核心技术存在研发壁垒；与同行业可比公司相比，发行人生产的高强度螺栓螺钉类紧固件产品占比处于行业中等水平，但发行人充分结合原材料的选择与自身的工艺技术创新，生产出的紧固件产品性能等级能够较好的适应下游客户的需求，具有较强的技术先进性；

3、发行人根据行业技术发展趋势以及下游行业对于产品的技术要求，保持

持续研发，研发项目亦拥有明显的商业应用前景及商业价值；发行人的高学历及资深研发人员所占比例属于行业中游水平，与发行人的技术先进性相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异；报告期内发行人研发费用率与同行业可比公司相比较低主要系下游行业特征不同以及发行人成立时间较晚、融资渠道单一导致，具有合理性，发行人具有创新性，符合创业板定位；

4、家电行业的紧固件与汽车、建筑及航空航天紧固件在主要生产工艺流程上不存在显著差异，但在具体的工艺细节、原材料选择、生产难度、性能指标方面存在差异，家电紧固件存在一定程度的技术研发壁垒；报告期内，发行人积极拓展产品应用领域，围绕航空航天、新能源汽车等业务领域展开技术布局，取得了一定的研发成果，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；除家电、汽车领域外，发行人正逐步拓展航空航天紧固件领域市场，发行人与航空航天客户西安卓锐航空科技有限公司的合作尚处于产品送样阶段，尚未形成订单；报告期内，发行人在新能源汽车领域尚处于探索阶段，相关产品销售规模较小，随着公司在新能源汽车领域的研发活动不断推进并完成向生产销售的转化，研发活动转化所产生的销售收入及其占主营业务收入的比例不断提升，而发行人与航空航天领域主要客户的业务合作尚处于产品送样阶段，尚未形成相关订单，因此发行人在航空航天领域的研发活动对于发行人的主营业务收入暂无影响；

5、紧固件全流程生产工艺是包含原材料选择、球化退火、酸洗磷化、拉丝、结构设计、冷镦成型、机加工、螺纹成型、热处理、表面处理、产品检验、包装交付等工序在内的生产工艺的总称；发行人关于“发行人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”的论述具有依据，相关表述准确、客观。

问题 2、关于历史沿革

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 发行人主要客户中，海尔集团、美的集团和快扣曾经为浙江永华客户。发行人认为不存在承接实际控制人父母所控制的浙江永华等企业的客户及订单

的情形。

(2) 浙江永华自 2013 年起停产。浙江永华的主要债权人在 2013 年至 2014 年期间已对包括担保人陈忠、涂爱琴在内的主体提起诉讼，瓯海法院和瑞安法院已查封二人部分财产。因陈忠、涂爱琴赠与陈伟鹏等人的财产并非浙江永华名下财产，故债权人未对其赠与行为提出异议。

(3) 按照相关规定，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。因保证合同对重大资产处置的认定标准或金额约定不明，陈忠、涂爱琴作为浙江永华的保证人未事先通知债权人。

请发行人：

(1) 说明浙江永华的主要客户情况、销售金额及占比，与主要客户的合作历史、业务获取方式，除了海尔集团、美的集团和快扣以外，是否存在其他与发行人相同的客户；说明发行人与浙江永华相同客户的接洽时间、首次合作时间，相关时间节点是否同浙江永华与相关客户合作的时间重叠或间隔较短；说明浙江永华 2013 年停产后是否有未完成订单由发行人承接，发行人供应的零部件型号是否与浙江永华产品相似或一致。

(2) 说明浙江永华自出现经营困难迹象至破产前，与供应商、债权人的纠纷及诉讼情况，包括诉讼时间、对象、案由、案件进展、判决情况、执行情况等，是否存在已判决但未执行的情况，浙江永华财产及陈忠、涂爱琴个人财产查封情况；结合上述事项说明陈忠、涂爱琴在此期间进行财产赠与的合理性、合法合规性。

(3) 说明债权人、瓯海法院和瑞安法院对陈忠、涂爱琴财产赠与行为的知悉时间、知悉程度，就该部分财产与陈忠、涂爱琴沟通协商情况，上述主体“未对赠与行为提出异议”的具体论述依据。

(4) 说明陈忠、涂爱琴与贷款银行签订的保证合同的主要条款、保证金额、赠与财产金额占保证金额的比例，陈忠、涂爱琴以“合同对重大资产处置的认定标准约定不明”为由不履行告知义务的合理性；陈忠、涂爱琴在赠与财产时

未通知贷款银行的形式瑕疵是否可能导致与债权人的纠纷。

(5) 说明发行人与浙江永华原债权人就财产赠与事项是否存在纠纷或潜在纠纷，及拟采取的应对措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、说明浙江永华的主要客户情况、销售金额及占比，与主要客户的合作历史、业务获取方式，除了海尔集团、美的集团和快扣以外，是否存在其他与发行人相同的客户；说明发行人与浙江永华相同客户的接洽时间、首次合作时间，相关时间节点是否同浙江永华与相关客户合作的时间重叠或间隔较短；说明浙江永华 2013 年停产后是否有未完成订单由发行人承接，发行人供应的零部件型号是否与浙江永华产品相似或一致。

(一) 说明浙江永华的主要客户情况、销售金额及占比，与主要客户的合作历史、业务获取方式，除了海尔集团、美的集团和快扣以外，是否存在其他与发行人相同的客户

浙江永华系 1988 年由陈忠、涂爱琴出资设立的有限责任公司，于 2013 年起停产，2016 年注销。经查阅浙江永华的销售记录及工商资料，并访谈陈忠及海尔集团、美的集团和快扣采购人员，浙江永华 2012 年-2013 年对外销售的主要情况如下：

1、浙江永华 2012 年的开票总额（不含税）为 7,084.44 万元，其中主要客户开票情况如下：

客户名称	开票金额 (万元)	占比 (%)	首次合作时间	业务获取方式
上海三协国际贸易有限公司	3,580.48	50.54	2003-2004 年	商务谈判
海尔集团	1,249.03	17.63	2005-2006 年	招投标
瑞安市永鑫紧固件有限公司	638.95	9.02	2012 年	商务谈判
快扣	290.24	4.10	2006-2008 年	商务谈判
青岛双英汽车内饰系统有限公司	176.01	2.48	2010 年	商务谈判
合计	5,934.71	83.77		

2、浙江永华 2013 年的开票总额（不含税）为 5,362.37 万元，其中主要客户开票情况如下：

客户名称	开票金额 (万元)	占比 (%)	首次合作时间	业务获取方式
瑞安市永鑫紧固件有限公司	4,595.04	85.69	同上	同上
快扣	190.21	3.55	同上	同上
上海三协国际贸易有限公司	163.25	3.04	同上	同上
海尔集团	125.91	2.35	同上	同上
沙特阿拉伯 GULF GRILLES	73.70	1.37	2008-2009 年	商务谈判
合计	5,148.10	96.01		

上海三协国际贸易有限公司为外国法人独资企业，其股东为三协株式会社，上海三协国际贸易有限公司向浙江永华采购的紧固件主要供应给海尔集团。

瑞安市永鑫紧固件有限公司为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）自 2013 年 8 月实际控制的企业，瑞安市永鑫紧固件有限公司 2012 年的主要客户为上海三协国际贸易有限公司，销售占比为 80.28%；2013 年的主要客户为上海三协国际贸易有限公司和海尔集团，销售占比分别为 47.24%和 39.99%。

经核查，除海尔集团、美的集团和快扣以外，2013 年发行人与浙江永华的重叠客户中，瑞安市永鑫紧固件有限公司、挪威 BJORNSORENSEN AS PASTBOKS、巴西 ALUMIFIX INDUSTRIAL ELTDA、埃及 DURAVIT_EGYPT、巴西 SIMERX GLOBAL SOURCING CO、土耳其 SAMPA OTOMOTIV SAN.VE TIC.A.S、南非 CONNECT.CO、INLINE TUBE INCCHECKING 等 8 家重叠客户报告期内已均无销售。

（二）说明发行人与浙江永华相同客户的接洽时间、首次合作时间，相关时间节点是否同浙江永华与相关客户合作的时间重叠或间隔较短

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，发行人与浙江永华相同客户的合作情况如下：

序号	主要客户	接洽时间	与发行人合作时间
1	海尔集团	2016 年	2016 年
2	美的集团	2013 年	2013 年
3	快扣	2013 年	2013 年

4	瑞安市永鑫紧固件有限公司	2013 年	2013 年
5	挪威 BJORNSORENSEN AS PASTBOKS	2013 年	2013 年
6	巴西 ALUMIFIX INDUSTRIAL ELTDA	2013 年	2013 年
7	埃及 DURAVIT_EGYPT	2013 年	2013 年
8	巴西 SIMERX GLOBAL SOURCING CO	2013 年	2013 年
9	土耳其 SAMPA OTOMOTIV SAN.VE TIC.A.S	2013 年	2013 年
10	南非 CONNECT.CO	2013 年	2013 年
11	INLINE TUBE INC	2013 年	2013 年

经核查，发行人与快扣、美的、瑞安市永鑫紧固件有限公司、挪威 BJORNSORENSEN AS PASTBOKS、巴西 ALUMIFIX INDUSTRIAL ELTDA、埃及 DURAVIT_EGYPT、巴西 SIMERX GLOBAL SOURCING CO、土耳其 SAMPA OTOMOTIV SAN.VE TIC.A.S、南非 CONNECT.CO、INLINE TUBE INC 等 10 家企业的合作时间同浙江永华与上述客户的合作时间间隔较短，有客户重叠的情形。

上述重叠客户中，除海尔集团、美的集团和快扣外，其他重叠客户在发行人报告期内已无销售。根据对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所作的访谈，发行人成立早期，针对美的集团、海尔集团以及快扣各自的采购模式和具体情况，采取了不同的客户开拓方式，具体如下：①美的集团为各事业部独立采购，发行人首先与部分采购体量较大的事业部进行沟通、接洽，针对该部分事业部的产品规格需求，研发、设计并生产出符合其要求的紧固件产品，与其逐步建立起稳固的合作关系。依托前期在大多事业部打造的良好口碑及产生的品牌效应，美的集团体系内的其他事业部也相继与发行人对接并开始业务合作，由此进一步深化了发行人与美的集团的合作关系；②海尔集团为全球白色家电领域的龙头企业，是发行人的重点业务拓展对象，由于浙江永华陷入债务危机并逐渐停产，浙江永华的海尔订单逐渐流失到各家紧固件供应商当中，当时发行人也积极与海尔集团联系、沟通并经过送样检测、验厂等一系列考核后，逐步与海尔集团建立了合作关系；③快扣系全球标杆性的紧固件及工业用品分销贸易商，发行人实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）在北美留学期间，就通过走访客户、参与展会等形式与快扣有一定的接触。回国之后，为了打造不同于温州传统紧固件企业的现代化紧固件企业，使得发行人的业务结构更加多元化、国际化，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）

遂开始与快扣进行正式的商务接洽并逐步展开业务合作，凭借优秀的产品质量及服务速度获得了快扣的充分肯定，双方逐步建立了深入稳定的合作关系。

（三）说明浙江永华 2013 年停产后是否有未完成订单由发行人承接，发行人供应的零部件型号是否与浙江永华产品相似或一致

经访谈陈忠、陈伟、海尔集团、美的集团和快扣采购人员，由于订单周期短，浙江永华完成订单后停产，不存在浙江永华未完成订单由发行人承接的情况。

发行人 2013 年时供应的部分产品型号与浙江永华部分产品相似，系由于发行人起步初期产品结构相对较为单一，彼时发行人也仅能供应客户的少部分标准化产品。经过多年的发展，发行人不断深化与客户合作。同时，随着客户自身产品的迭代更新，其对紧固件的种类和性能要求也不断提升，发行人向海尔集团、美的集团和快扣供应的产品品类不断丰富，2022 年的销售金额分别达到 22,157.90 万元、4,744.74 万元、6,847.34 万元，与浙江永华 2013 年供应的产品品类、规模已明显不同。

二、说明浙江永华自出现经营困难迹象至破产前，与供应商、债权人的纠纷及诉讼情况，包括诉讼时间、对象、案由、案件进展、判决情况、执行情况等，是否存在已判决但未执行的情况，浙江永华财产及陈忠、涂爱琴个人财产查封情况；结合上述事项说明陈忠、涂爱琴在此期间进行财产赠与的合理性、合法合规性。

（一）浙江永华自出现经营困难迹象至破产前，与供应商、债权人的纠纷及诉讼情况

1、浙江永华的债务概况

根据法院判决书、管理人提供的债权申报材料等资料，截至浙江永华破产受理日止，浙江永华的债务种类及各债务的主要情况如下：

单位：万元

债务种类	债务金额	债权人	是否涉及陈忠、涂爱琴	情况说明
主债务	8,113.76	债权人为 6 家银行：建设银	是（陈忠、	浙江永华为维系自身正

债务种类	债务金额	债权人	是否涉及陈忠、涂爱琴	情况说明
		行、工商银行、海峡银行、中信银行、浦发银行、民生银行	涂爱琴为担保债务人	常经营，以其自有资产（土地、房产及机器设备）作为抵押或实际控制人陈忠、涂爱琴个人提供担保及财产抵押，向银行申请的自有贷款债务
对外担保债务	6,910.87	债权人包括：民生银行、广发银行、交通银行、建设银行、瑞安市金诚实业有限公司（从华夏银行处受让瑞正电工器材的不良贷款）	否	主债务人为瑞正电工器材和康泰不锈钢，浙江永华提供担保
劳动债务	1.12	员工	否	/
税收债务	10.97	瑞安市地方事务局	否	/
其他债务	67.85	债权人包括瑞正电工器材和康泰不锈钢	否	浙江永华自身的主债务，瑞正电工器材和康泰不锈钢亦为其提供担保，因此瑞正电工器材和康泰不锈钢亦为浙江永华的债权人

由上表可知，浙江永华的债务包括：①浙江永华自身申请贷款所形成的主债务；②浙江永华为第三方担保所形成的对外担保债务；③浙江永华生产经营过程中所欠员工薪资、社保而形成的劳动债务；④浙江永华在生产经营过程中所欠缴纳的税费；⑤ 其他普通债务。其中，陈忠、涂爱琴为浙江永华自身申请贷款的主债务提供了个人担保，需在浙江永华不能清偿自身的主债务时承担连带清偿责任。

2、浙江永华破产前的纠纷诉讼及案件进展情况

（1）诉讼纠纷案件的具体情况

根据管理人提供的债权申报资料及陈忠、涂爱琴提供的诉讼资料并经核查，截至破产前，浙江永华与供应商无未决诉讼纠纷，浙江永华因对外担保而与银行产生的诉讼纠纷起始于 2013 年 12 月，陈忠、涂爱琴因对浙江永华主债务担保而陷入诉讼纠纷起始于 2014 年 3 月，详情如下：

序	受理时间	判决时间	案号	债权人	债务人	案由	案件进展
---	------	------	----	-----	-----	----	------

号							判决情况	执行情况
1	2013 年 12 月 12 日	2014 年 3 月 10 日	(2013) 温瑞商初字第 3705 号	广发银行温州瓯海支行	瑞正电工器材为主债务人, 浙江永华为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结
2	2013 年 12 月 12 日	2014 年 3 月 10 日	(2013) 温瑞商初字第 3707 号	广发银行温州瓯海支行	瑞正电工器材为主债务人, 浙江永华为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结
3	2014 年 1 月 24 日	2014 年 3 月 23 日	(2014) 温瑞商初字第 416 号	中国建设银行瑞安支行	瑞正电工器材为主债务人, 浙江永华为担保债务人	保证合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结
4	2014 年 3 月 17 日	2014 年 5 月 19 日	(2014) 温瑞商初字第 915 号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
5	2014 年 3 月 17 日	2014 年 5 月 19 日	(2014) 温瑞商初字第 800 号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
6	2014 年 3 月 17 日	2014 年 5 月 19 日	(2014) 温瑞商初字第 756 号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
7	2014 年 3 月 17 日	2014 年 5 月 19 日	(2014) 温瑞商初字第 916 号	中国建设银行瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
8	2014 年 6 月 12 日	2014 年 7 月 16 日	(2014) 温瑞商初字第 2521 号	工商银行瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担

序号	受理时间	判决时间	案号	债权人	债务人	案由	案件进展	
							判决情况	执行情况
					务人			保债务也已执行终结
9	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1964号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
10	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1965号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
11	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1966号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
12	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1967号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
13	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1968号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
14	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1969号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
15	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1970号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结

序号	受理时间	判决时间	案号	债权人	债务人	案由	案件进展	
							判决情况	执行情况
					务人			保债务也已执行终结
16	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1971号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
17	2014年7月11日	2014年8月6日	(2014)温瑞商初字第1962号	上海浦东发展银行温州瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
18	2014年6月12日	2014年8月20日	(2014)温瑞商初字第2520号	工商银行瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
19	2014年6月12日	2014年8月20日	(2014)温瑞商初字第2519号	工商银行瑞安支行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
20	2014年7月24日	2014年8月29日	(2014)温瑞商初字第2683号	中信银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
21	2014年7月25日	2014年8月29日	(2014)温瑞商初字第2701号	中信银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
22	2014年7月25日	2014年8月29日	(2014)温瑞商初字第2702号	中信银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结

序号	受理时间	判决时间	案号	债权人	债务人	案由	案件进展	
							判决情况	执行情况
					务人			保债务也已执行终结
23	2014 年 7 月 25 日	2014 年 8 月 29 日	(2014) 温瑞商初字第 2703 号	中信银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
24	2014 年 7 月 25 日	2014 年 8 月 29 日	(2014) 温瑞商初字第 2704 号	中信银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
25	2014 年 8 月 13 日	2014 年 12 月 21 日	(2014) 温瓯商初字第 973 号	中国民生银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
26	2014 年 12 月 3 日	2015 年 1 月 29 日	(2014) 温瑞商初字第 4447 号	福建海峡银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
27	2014 年 12 月 3 日	2015 年 1 月 29 日	(2014) 温瑞商初字第 4449 号	福建海峡银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
28	/	2015 年 4 月 21 日	(2014) 温瓯商初字第 1052 号	中国民生银行温州分行	浙江永华为主债务人, 陈忠、涂爱琴为担保债务人	金融借款合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结, 陈忠、涂爱琴的担保债务也已执行终结
29	/	2015 年 9 月 14 日	(2015) 温鹿商初字第 4348 号	交通银行温州分行	瑞正电工器材为主债务人, 浙江永华为担保债务人	保证合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结

序号	受理时间	判决时间	案号	债权人	债务人	案由	案件进展	
							判决情况	执行情况
					务人			
30	2014 年 8 月 28 日	2015 年 4 月 21 日	(2014) 温甌商初字第 1052 号	中国民生银行温州分行	康泰不锈钢为主债务人, 浙江永华为担保债务人	保证合同纠纷	已判决	相关债权债务已通过破产程序处理终结

(2) 相关债务的产生及解决情况

① 浙江永华的债务产生背景

根据相关起诉证据及判决材料可知, 浙江永华曾为瑞正电工器材和康泰不锈钢的银行贷款提供担保。2013 年 12 月及 2014 年 1 月, 因瑞正电工器材无力偿还债务, 银行遂起诉担保人浙江永华。浙江永华涉诉后, 各家银行相继对浙江永华收紧放贷, 导致浙江永华无法再申请到足够的银行贷款以清偿自身债务并维持生产经营, 短期资金压力骤增。最终浙江永华资金链彻底断裂并被众多银行相继起诉。陈忠、涂爱琴因对浙江永华的主债务提供个人担保, 陷入诉讼纠纷之中并成为失信被执行人。

② 浙江永华的债务解决情况

根据对陈忠、涂爱琴进行的访谈, 2012 年 10 月, 在陈忠夫妇支持子女 318 万元创业设立科腾有限时, 其所控制的浙江永华业务也处于正常经营中, 2012 年 8 月, 陈忠夫妇还向浙江永华增资 570 万元, 使其实缴资本增至 1,088 万元。2013 年 12 月浙江永华涉诉后 (进入破产程序之前), 陈忠、涂爱琴计划通过接续银行贷款、个人借款等方式偿还部分债务, 努力扭转浙江永华经营颓势。陈忠、涂爱琴为解决债务所采取的措施如下:

序号	具体措施内容	情况说明
1	浙江永华继续向银行申请贷款, 通过以贷还贷的方式清偿债务	中介机构查阅了浙江永华与工商银行签署的《借款合同》、提款通知书、银行回单, 并调取了银行还款记录, 2014 年 1 月, 浙江永华向工商银行申请流动资金贷款 1,139 万元, 并将该贷款用于偿还前期部分过桥贷款
2	浙江永华继续偿还到期利息	根据工商银行提供的浙江永华的还款记录, 2014 年 5 月, 浙江永华偿还工商银行利息 37,761.62 元

序号	具体措施内容	情况说明
3	陈忠个人通过向担保公司借款的方式清偿浙江永华的债务（后续陈忠向亲友借款并以自有车辆抵债）	①根据中介机构对温州华峰融资担保有限公司及对陈忠所作的访谈，陈忠个人向该公司借款 450 万元用于归还浙江永华的债务，后该笔借款由陈忠个人向亲友借款并以自有车辆抵债；②根据建设银行提供的浙江永华贷款记录，2014 年 11 月、2014 年 12 月，浙江永华偿还建设银行本息合计 420.45 万元
4	陈忠个人积极催讨，收回前期投资款	根据中介机构对陈忠所作的访谈及 2014 年 7 月签署的相关协议，针对前期的个人房地产投资，陈忠在 2014 年与合作方多次沟通，欲尽快收回部分房地产投资款，回笼资金，以解决浙江永华的资金困难

虽然浙江永华及陈忠夫妇在涉诉后积极筹措资金解决债务，但由于浙江永华后续贷款无法获批，陈忠夫妇的个人对外投资（主要为房地产项目）亦未能如期回笼资金，浙江永华的资金链彻底断裂并陷入债务危机。

2015 年 12 月，浙江永华的债权人向瑞安法院申请对浙江永华进行破产清算。根据对瑞安法院进行的咨询，为平衡因多数债权在债务人的有限财产上发生竞合而产生矛盾，公平清理债权债务，最大限度地运用法律手段救济全体债权人（不仅仅是有财产担保债权人）的合法权益，经瑞安法院审查裁定受理破产申请，将浙江永华的相关债务纳入司法破产程序中解决^[1]。

陈忠、涂爱琴为履行个人担保责任，多年以来一直积极联系债权人，与债权人沟通协商。破产程序结束后，陈忠夫妇通过子女和女婿的支援帮助，以购买不良资产包、达成和解协议分期付款的方式解决个人担保债务。截至本反馈回复签署日，相关债权债务已全部处置完毕，法院已出具《结案通知书》并删除陈忠、涂爱琴的失信信息。

经核查，浙江永华的债务解决具体情况如下：

债务人	债务类型	解决阶段	解决方式	实际清偿金额/万元	情况说明
浙江永华	主债务（陈忠、	进入司法破产程序之前	浙江永华名下的土地、厂房拍卖变现	963.40	根据债权人提交的申报文件、浙江永华及陈

^[1] 根据《浙江省高级人民法院关于充分发挥司法职能保障经济平稳较快发展的指导意见》（浙高法发[2009]1号）：合理运用破产清算、重整及和解制度。.....挽救无望的企业走破产清算的道路,形成企业退出机制的良性运转。

债务人	债务类型	解决阶段	解决方式	实际清偿金额/万元	情况说明
	涂爱琴为担保人)		陈忠、涂爱琴个人名下不动产拍卖变现	1,509.54	忠、涂爱琴的资产拍卖文件、浙江永华的贷款还款记录，进入破产程序之前，浙江永华及陈忠、涂爱琴已通过拍卖资产等形式清偿部分债务
			现金或转账还款	424.23	
		司法破产程序中	破产程序中按照债权性质及清偿比例清偿	57.68	债权债务已全部处置并分配完毕
		司法破产程序终结后	由担保人陈忠、涂爱琴的子女及女婿以购买不良资产包或和解分期执行的方式代为清偿	4,585.50	债权债务已全部处置完毕，法院已出具《结案通知书》并删除陈忠、涂爱琴的失信信息
	小计	/	/	7,540.35	/
	浙江永华对外担保债务[注]	司法破产程序中	破产程序中按照债权性质及清偿比例清偿	13.95	债权债务已全部处置并分配完毕
	税收债务		破产程序中全额清偿	10.97	
	劳动债务		破产程序中全额清偿	1.12	
	其他债务		破产程序中按照债权性质及清偿比例清偿	0.14	

注：根据《中华人民共和国民法典》（即当时适用的《物权法》和《担保法》）的规定，对于既存在主债务人自有财产作抵押，又有第三人提供保证的债权，当主债务人不履行到期债务时，应当先就该债务人的抵押财产实现债权；根据温州市人民政府出具的《关于进一步处置化解风险企业担保链问题的若干意见》（温政发[2013]55号）（以下简称“《若干意见》”）的要求：“.....对于经营困难、资金紧张的担保企业，债权银行应该予以充分理解，尽可能先处置贷款企业资产及其主要股东与法人代表等的抵押资产”。因此，针对浙江永华作为第三方为瑞正电工器材等主债务人提供保证而形成的对外担保债务：①根据《中华人民共和国民法典》的规定及温州市政府《若干意见》的要求，该浙江永华的担保债务应当首先由瑞正电工器材等主债务人清偿；②2013年12月，浙江永华被担保债权人起诉后，受到担保债务的拖累，银行收紧后续贷款，导致其自身的主债务危机也于2014年陆续爆发。因浙江永华自身资产有限，客观上也仅能将有限的资产优先集中于处理自身主债务。对于浙江永华的担保债务，后续进入司法破产程序后根据破产法的规定，按照清偿比例清偿。

综上所述，浙江永华的主债务由浙江永华自身及担保人（陈忠、涂爱琴）履行完毕，实际清偿金额为7,540.35万元。

浙江永华的对外担保债务、税收债务、劳动债务及其他债务均在司法破产程序中，根据破产法的规定，按照债权性质及清偿比例履行完毕。

根据法院出具的破产裁定书及结案通知书，浙江永华及陈忠、涂爱琴与债权

人之间的债权债务已全部履行并执行完毕。2016 年 6 月，根据瑞安市市场监督管理局出具的《准予注销登记通知书》（[瑞市监]登记内销字[2016]第 692 号）及相关注销申请文件，浙江永华被依法准予注销。

（二）浙江永华财产及陈忠、涂爱琴个人财产查封情况

1、查封财产的具体内容

根据浙江永华破产时温州东瓯会计师事务所出具的《财务状况调查报告》、瓯海法院和瑞安法院出具的执行裁定书并经核查，浙江永华及陈忠、涂爱琴的个人财产查封情况如下：

序号	查封财产类型	财产权属人	查封时间	查封财产的具体情况
1	房产	浙江永华	2015 年 5 月	瑞安市塘下镇场桥五林工业区三套房屋（产权证号：00193171、00193172、00004869）
		陈忠	2015 年 2 月	上海市长宁区黄金城道 600 弄 3 号 1502 室房产
		涂爱琴	2014 年 11 月	瑞安市塘下镇康欣花园 6 幢 303 室房产
		陈忠	2015 年 8 月	瑞安市安阳街道蕙兰苑凯悦大厦 602 室房产
2	车辆	浙江永华	2015 年 5 月	浙 CMX419 五菱牌小型面包车
		浙江永华	2015 年 5 月	浙 CGX929 奇瑞牌小型轿车
		浙江永华	2015 年 5 月	浙 C857H0 福田型普通轻型货车
		浙江永华	2015 年 5 月	浙 CNQ585 五菱小型面包车
		陈忠	2015 年 5 月	浙 CZ3999 红旗牌小型轿车

根据上表可知，浙江永华及陈忠、涂爱琴的个人财产查封时间发生于 2014 年 11 月至 2015 年 8 月期间，查封财产类型主要为不动产及车辆。

2、赠与财产未被查封的原因及合理性

（1）中介机构实地前往瑞安法院、瓯海法院，调取了相关诉讼案件的全部案卷资料，根据法院出具的判决书、执行裁定书等资料，诉讼案件的发生时间基本集中于 2014 年；浙江永华及陈忠、涂爱琴的财产查封时间集中于 2014 年底至 2015 年 8 月。赠与财产的发生时间主要为 2013 年，在赠与时点，浙江永华及陈忠、涂爱琴尚未涉诉，亦未陷入债务危机当中。因此，赠与财产未被查封。

（2）中介机构查阅了法院的执行裁定书，并就上述查封事项在司法实践中的操作流程及操作惯例，进一步咨询了法院执行庭法官。根据咨询结果并经确认，

法院在司法实践中查封或冻结的执行财产主要为易于估值和变现的不动产，对于被执行人所持有的非上市公司股权，法院及申请执行人（债权人）通常认为无太大执行价值。

（3）根据《中华人民共和国民事诉讼法》的规定，人民法院对于可能因当事人一方的行为或者其他原因，使判决难以执行或者造成当事人其他损害的案件，根据对方当事人的申请，可以裁定对其财产进行保全、责令其作出一定行为或者禁止其作出一定行为；当事人没有提出申请的，人民法院在必要时也可以裁定采取保全措施。人民法院采取保全措施，可以责令申请人提供担保，申请人不提供担保的，裁定驳回申请。

根据《浙江省高级人民法院关于充分发挥司法职能保障经济平稳较快发展的指导意见》（浙高法发[2009]1 号），人民法院在司法实践中应当正确适用财产保全措施。对于出现暂时资金困难的企业，在诉讼中要慎用财产保全措施。

依据上述规定可知，在诉讼过程中，人民法院可根据债权人的申请或必要时自行对债务人的财产采取保全措施，但财产保全措施需申请人提供额外担保，且因相关债权债务关系及金额尚未经判决确认，诉中保全对于出现短暂资金困难企业、担保人的正常经营及生活，均会造成巨大不利影响。因此，诉讼过程中一般慎用财产保全措施。

此外，时值温州市金融综合改革（以下简称“温州金改”）的大背景之下，温州作为国务院金融改革试验区，为进一步保障温州金改工作的顺利进行，温州当地法院相继出台了一系列推动温州金改的司法保障措施，明确提出对暂时资金短缺但仍正常经营的企业，依法慎用财产保全措施，尽量采取不妨碍企业正常生产经营的“活查封”等措施，避免因措施不当产生不利于企业生产经营的连锁反应。^[2]

综上分析可知，陈忠、涂爱琴在主要财产赠与时点并未涉诉，亦未陷入债务危机当中，赠与财产系二人合法拥有的个人财产，且赠与后仍具备履约能力（已在下文中详细论述核查过程及核查结果）。因此，陈忠、涂爱琴的赠与财产未被

^[2] 根据 2013 年发布的《温州市中级人民法院关于贯彻落实地方金融综合改革司法保障工作情况审议意见的报告》，应当依法慎用财产保全措施，对因资金暂时短缺但仍处于正常生产经营状态或有发展前景的企业，依法慎用查封生产设备、冻结银行存款等影响企业生存发展的保全措施。

查封具有现实合理性，符合相关法律法规的规定。

（三）陈忠、涂爱琴在此期间进行财产赠与的合理性、合法合规性

1、陈忠、涂爱琴并未在个人财产查封或执行期间赠与财产

如前文所述，陈忠、涂爱琴的个人财产查封时间发生于 2014 年 11 月至 2015 年 8 月期间。陈忠、涂爱琴对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的主要创业财产赠与（1,230 万元科腾环保设立时的现金赠与及海盐三协出资科腾环保所形成的股权赠与）发生于 2013 年 9 月，距离其个人财产被查封尚有一年多时间，陈忠夫妇二人并未在个人财产查封期间赠与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）创业财产。

2、陈忠、涂爱琴对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的创业财产赠与系当时客观现状所需，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所获财产与浙江永华无关

（1）陈忠、涂爱琴赠与子女财产的具体情况

序号	时间	事项	财产构成	与发行人的关系说明
1	2012 年 10 月	科腾有限设立时的初始资金 318 万元系陈忠夫妇对子女的资助	现金	发行人设立出资的资金来源
2	2013 年 9 月	科腾环保 2013 年设立时现金出资 1,230 万元及海盐三协以其土地、房产作价 2,870 万元出资所形成的股权，系陈忠夫妇对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的财产赠与	现金及股权	WEIPENG CHEN（陈伟鹏）于 2016 年转让科腾环保全部股份，并将所得转让款拆借给铭隆汽车用于购买土地房产，铭隆汽车偿还给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）后，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）用该笔资金对发行人进行增资
3	2014 年 5 月	海盐三协以实物作价增资 400 万元对科腾环保增资所形成的股权，系陈忠夫妇对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的财产赠与	股权	
4	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）转让给 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	股权	与发行人无关

由上表可知，陈忠、涂爱琴对子女的赠与财产主要包括现金 1,548 万元及部分股权。其中，主要的财产赠与发生于 2013 年 9 月之前。

（2）上述与发行人相关的财产赠与系客观现状所需，且经核查后确认，该

部分赠与财产系陈忠夫妇合法拥有的个人财产

① 针对发行人设立时 318 万元资金赠与情况的核查

A、赠与背景

经对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所作的访谈，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）因其父母长期从事紧固件行业，对中国紧固件行业及相关技术均有较多的知识储备。在加拿大留学期间，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）攻读经济学和管理学学位，对企业经营管理方式及理念有了更深的理解。同时，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）在留学期间进一步接触到快扣、道尔曼等与紧固件相关的北美标杆性企业客户。2012 年，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）结合自身对紧固件行业和市场的理解，计划创业。因 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）系陈忠、涂爱琴之独子，夫妇二人决定给予其创业支持。

B、资金来源

经核查，陈忠夫妇从二十世纪八十年代起开始经商，投资范围涉紧固件、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。且该笔赠与资金 318 万元发生于 2012 年，浙江永华亦处于正常经营过程中，陈忠、涂爱琴在资助子女创业的同时，也向浙江永华增资 570 万元；同时，根据浙江永华的年检报告，2012 年浙江永华的主营业务收入为 7,243 万元。陈忠夫妇有权对其合法拥有的个人财产进行处置。

② 针对科腾环保设立时 1,230 万元资金及股权赠与情况的核查

A、赠与背景

根据对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）所作的访谈，浙江省嘉兴市海盐县系全国紧固件产业聚集地之一，被认定为“浙江省紧固件产业示范基地”。2010 年，海盐县出台《关于印发海盐紧固件产业调整和振兴规划的通知》，大力支持紧固件关联业（如表面处理、热处理加工行业）的发展并给予投资奖励^[3]，加强紧固

^[3] 根据《关于印发海盐紧固件产业调整和振兴规划的通知》：“重点发展新型涂镀材料和涂镀技术，提高产品外观质量、抗腐、耐磨性及表面摩擦控制水平，降低污染排放和产品表面有害物质迁移；改进酸洗工艺或研究替代技术，减少环境污染，降低生产成本”“（一）鼓励、支持企业投资、发展高端项目及产品，使用先进生产装备，县政府制定、发布《紧固件高端项目及产品目录》和《紧固件先进生产装备目录》。对实施目录内经批准、认定设备投资在 300 万元以上的项目，给予设备投资额 6%限额 300 万元的奖励：.....

件产业链专业园区的建设^[4]。

在上述背景下，2013 年，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）基于紧固件产业链布局考虑，计划在嘉兴海盐设立主营业务为金属表面处理及热处理加工的科腾环保，从而与科腾有限形成从机加工到表面处理的紧固件全产业链布局。因此，陈忠遂将海盐三协（2007 年成立，地址位于嘉兴市海盐县）的土地房产出资形成的股权分配给独子 WEIPENG CHEN（陈伟鹏），并赠与其设立资金。

同年，GAOHUI CHEN（陈高慧）已结婚，陈茜茜和 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）均有结婚的考虑，为避免姐弟之间、配偶之间产生不必要的财产纠纷，进一步明晰家族内部的财产归属，此时，陈忠夫妇也有对部分家庭财产进行分配的客观需求。

B、赠与资金 1,230 万元的来源核查

中介机构核查了科腾环保出资凭证及相关银行流水，经中介机构核查，科腾环保设立时的 1,230 万元资金，系陈忠夫妇投资淮北龙城置业有限公司、商丘市温信房地产开发有限公司的收益 990 万元及家庭经营积累所得，系陈忠夫妇合法拥有的个人财产。

C、海盐三协所持科腾环保股权的资金来源核查

因科腾环保的经营及海盐县当地的政策需要，海盐三协以其名下的土地厂房出资科腾环保。中介机构查阅了海盐中联兴会计师事务所于 2007 年 7 月出具的海盐三协验资报告（盐中会师验三（2007）第 294 号）、2008 年 5 月出具的海盐三协 2007 年度审计报告（盐中会师二审（2008）第 388 号）和海盐县人民政府网站公示的土地招拍挂信息并对陈忠进行了访谈。经中介机构核查，海盐三协于 2007 年 6 月以其实缴的注册资金购置了上述土地使用权，土地款为 775.72 万元。该笔款项的支付时间为 2007 年，与浙江永华陷入经营困境及破产时间相隔久远，该笔土地款系陈忠夫妇合法拥有的个人财产。

（四）大力支持紧固件关联业务发展，鼓励企业提升热处理、表面处理水平，支持企业投资发展模具生产、装备制造等紧固件关联业，经认定符合工业转型升级项目条件的，执行相应扶持政策”。

^[4] 根据《关于印发海盐紧固件产业调整和振兴规划的通知》：“对现有的武原镇、秦山镇、于城镇以及大桥新区的高强度紧固件园区四个产业集聚区，应加强设施的维护和改造。对装备制造、材料改制、热处理、表面处理等专业化协作配套项目可划分专业园区，培育形成集群发展新的增长点”。

中介机构查阅了海盐三协的机器设备评估明细表，海盐三协用于增资的机器设备购置时间主要为 2009 年 1 月至 2012 年 8 月，此时浙江永华亦处于正常经营期间，陈忠夫妇涉及担保的银行贷款尚未发放或尚未建立业务关系，该资产系陈忠夫妇合法拥有的个人财产。

综上所述，中介机构经核查后认为，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）从其父母处获得并用于发行人出资或增资的相关财产资金来源均与浙江永华无关，系陈忠夫妇合法拥有的个人财产。

3、陈忠、涂爱琴在赠与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）财产的时点具备较大偿债能力，二人在该时点所做的财产赠予并不影响二人对担保债务的履行能力

（1）陈忠、涂爱琴在财产赠与时点的负债情况

根据陈忠、涂爱琴签署的担保合同及浙江永华的借款合同，陈忠夫妇因其为浙江永华的主债务提供担保，在浙江永华无法清偿主债务时需承担连带担保责任。经中介机构查阅浙江永华的贷款发放记录，陈忠夫妇的主要财产赠与时点为 2013 年 9 月，截至 2013 年 12 月 31 日，陈忠夫妇的负债情况如下：

单位：万元

债务性质	债务本金	债务明细		情况说明
		债权人	债务本金	
或有负债	7,588.90（其中，已到期的债务为 4,450 万元[注]）	建设银行	1,950.00	根据陈忠夫妇签署的担保合同约定，浙江永华的主债务到期之日，如浙江永华无法清偿到期主债务，陈忠夫妇需对其不能清偿部分承担清偿责任。因此，截至赠与时点，陈忠、涂爱琴作为担保人需承担或有负债 7,588.90 万元
		中信银行	1,500.00	
		工商银行	644.00	
		海峡银行	1,000.00	
		民生银行	994.90	
		浦发银行	1,500.00	

注：根据浙江永华签署的贷款合同，截至 2013 年 12 月 31 日，浙江永华所申请的银行贷款中已到期的贷款本金合计 4,450 万元，包括：①建设银行贷款本金 1,950 万元；②中信银行贷款本金 1,000 万元；③浦发银行贷款本金 1,500 万元；剩余 3,138.90 万元分别于 2014 年 2 月、2014 年 6 月、2014 年 7 月到期。

（2）主债务人浙江永华及担保人陈忠夫妇在赠与时点的资产情况

经核查，截至赠与时点，主债务人浙江永华及担保人陈忠夫妇的资产价值如下：

单位：万元

类别	资产内容	评估价值/投资资金	情况说明
主债务人的主要资产	浙江永华名下土地厂房	2,352.00	①根据债权人（抵押权人）与浙江永华签署的《抵押合同》及抵押物价值评估表，浙江永华名下两处（产权证号：00193172、00004869）土地厂房的评估价值为 1,820 万元；②根据管理人提供的工作报告，浙江永华名下（产权证号：00193171）一处土地厂房的评估价值为 532 万元[注 1]
	浙江永华名下机器设备	502.10	根据中介机构从瓯海法院调取的债权人起诉材料及机器设备评估表 2013 年浙江永华厂房内机器设备评估值为 502.10 万元
担保人的主要资产	陈忠、涂爱琴名下房产	1,680.00	①根据陈忠 2013 年与浦发银行签署的《抵押合同》，陈忠将其名下位于上海市长宁区黄金城道 600 弄 3 号 1502 室房产抵押给浦发银行，该处房产 2013 年的评估价值为 890 万元；②根据 2013 年陈忠与工商银行签署的《抵押合同》及抵押物价值评估表，陈忠将其名下位于瑞安市安阳街道蕙兰苑凯悦大厦 602 室房产抵押给工商银行，该处房产 2013 年的评估价值为 570 万元；③根据房屋产权证及债权人提供的证据材料，涂爱琴将其名下位于瑞安市塘下镇康欣花园 6 幢 303 室的房产抵押给中信银行，该处房产评估价值为 220 万元[注 2]
	陈忠、涂爱琴名下的房地产开发项目投资	4,781.00[注 3]	主要包括：河南商丘项目、淮北龙城项目、安徽蚌埠项目及江苏徐州项目
合计	/	9,315.10	/

注 1：因该处房产对应的抵押合同及抵押物价值评估表缺失，以 2015 年法院拍卖时该处土地厂房的评估价值作为依据。

注 2：因该处房产对应的抵押合同及抵押物价值评估表缺失，以 2015 年法院拍卖时该处土地厂房的评估价值作为依据。

注 3：此金额为投资本金，不包含未来的投资收益。

综上可知，①在财产赠与时点，浙江永华作为主债务人的名下资产与陈忠、涂爱琴作为担保人的资产（合计金额 9,315.10 万元），足以覆盖该时点的负债（7,588.90 万元）。其中，陈忠、涂爱琴在该赠与时点的个人资产（合计金额 6,461 万元）亦对浙江永华当时的已到期债务（金额 4,450 万元）足额覆盖；②对于担保人陈忠、涂爱琴而言，在该赠与时点承担的上述 7,588.90 万元债务仅为或有负债，未来是否需要实际履行尚存在不确定性。因此，陈忠、涂爱琴在该时点所做

的财产赠与并不影响二人对其担保债务的履行能力。

4、赠与事项合法合规，不存在被确认无效或撤销的法律风险

（1）赠与事项不存在被确认无效的法律风险

根据《中华人民共和国民法典》的规定：“行为人与相对人恶意串通，损害他人合法权益的民事法律行为无效”。因此，该赠与事项被确认无效需同时满足三个构成要件：a.赠与双方存在串通的主观恶意；b.原债权人利益受损；c.原债权人利益受损与赠与行为之间存在因果关系。

①陈忠、涂爱琴在财产赠与之时，对其所担保的债务具有较大偿债能力，且后期一直积极履行担保责任，二人既无逃避债务的主观恶意，也无逃避债务的客观行为

如本反馈回复“问题2”之“二”之“（三）”中所述，在财产赠与时点，陈忠、涂爱琴作为担保人和主债务人浙江永华名下的资产足以覆盖当时已发生的债务；陈忠、涂爱琴的个人资产亦足以覆盖浙江永华彼时已到期的债务；同时，对于担保人陈忠、涂爱琴而言，该赠与时点所需承担的债务仅为或有负债，未来是否需要实际履行尚存在不确定性。因此，陈忠、涂爱琴赠与财产并不存在逃避债务的主观恶意。

如本反馈回复“问题2”之“二”之“（一）”中所述，陈忠、涂爱琴在浙江永华涉诉后，一直积极联系债权人，前期通过接续银行贷款、个人借款等方式偿还部分债务。浙江永华破产程序终结后，二人又通过其子女和女婿购买不良资产包、与债权人签署和解协议分期付款的方式清偿担保债务。截至本反馈回复签署日，二人的担保债务已全部履行完毕，人民法院已删去二人的失信被执行人信息。

因此，陈忠、涂爱琴既无逃避债务的主观恶意，也无逃避债务的客观行为。

② 原债权人的债权未得到足额清偿与赠与行为之间不存在因果关系

如前文所述，在财产赠与时点，浙江永华及其担保人陈忠、涂爱琴名下的资产足以覆盖当时已发生的债务。但后期由于浙江永华的对外担保危机爆发，各家

银行对浙江永华收紧放贷导致浙江永华的资金链断裂，生产经营陷入停滞状态；陈忠、涂爱琴的个人对外投资（主要为房地产项目）亦未能如期回笼资金，浙江永华彻底陷入困境，无法清偿债务。因此，浙江永华原债权人的债权无法得到足额清偿与陈忠、涂爱琴的赠与行为无因果关系。

浙江永华原债权人的债权在破产程序中按照破产清偿比例得到部分清偿，剩余未足额清偿部分以不良资产包转让的形式折价清偿。因此，原债权人的债权未得到足额清偿，系根据《破产法》的相关规定以及不良资产包折价转让的交易模式所致，与陈忠、涂爱琴的赠与事项之间无因果关系。

因此，原债权人的债权未得到足额清偿与赠与事项之间不存在因果关系。

综上可知，陈忠、涂爱琴的赠与行为不存在主观恶意，债权金额未得到足额清偿与陈忠、涂爱琴的赠与行为之间无因果关系。该赠与事项不存在被确认无效的法律风险。

（2）赠与事项不存在被撤销的法律风险

根据《中华人民共和国民法典》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。陈忠、涂爱琴的主要财产赠与行为发生于 2013 年，距今已近十年，第三方对该民事行为的撤销权已消灭，上述赠与事项亦不存在被撤销的风险。

综上所述，陈忠、涂爱琴进行的财产赠与具有合理性，赠与财产的行为并不影响该时点对其担保债务的履行能力，赠与行为合法合规，不存在被确认无效或撤销的法律风险。

三、说明债权人、瓯海法院和瑞安法院对陈忠、涂爱琴财产赠与行为的知悉时间、知悉程度，就该部分财产与陈忠、涂爱琴沟通协商情况，上述主体“未对赠与行为提出异议”的具体论述依据。

1、债权人、瓯海法院和瑞安法院对陈忠、涂爱琴财产赠与行为的知悉情况

中介机构就陈忠、涂爱琴赠与财产事项对陈忠、涂爱琴以及相关债权人进行了专项访谈。根据访谈内容并经核查，陈忠、涂爱琴作为浙江永华的保证人，在其赠与行为发生时并未及时通知相关债权人。因此，相关债权人及法院在行为发生之时对该赠与行为不知悉，并未就该部分财产与陈忠、涂爱琴进行过沟通协商。

2、债权人未对赠与行为提出异议

中介机构已就陈忠、涂爱琴赠与财产事项对相关债权人进行了专项访谈，明确告知了相关债权人赠与行为的详细情况。根据访谈内容并经核查确认，相关债权人均已表示与陈忠、涂爱琴之间的诉讼已结案，对陈忠、涂爱琴上述财产赠与行为无异议，双方之间已不存在债权债务关系且不存在纠纷。

根据中介机构在瑞安法院和瓯海法院的查询结果，截至本反馈回复签署之日，债权人未就财产赠与事项对发行人主张过任何权利或存在任何诉讼案件。

四、说明陈忠、涂爱琴与贷款银行签订的保证合同的主要条款、保证金额、赠与财产金额占保证金额的比例，陈忠、涂爱琴以“合同对重大资产处置的认定标准约定不明”为由不履行告知义务的合理性；陈忠、涂爱琴在赠与财产时未通知贷款银行的形式瑕疵是否可能导致与债权人的纠纷。

（一）说明陈忠、涂爱琴与贷款银行签订的保证合同的主要条款、保证金额、赠与财产金额占保证金额的比例

经核查，陈忠、涂爱琴与贷款银行签订的保证合同的主要条款、保证金额等情况如下：

序号	合同名称	签订方	保证金额 (万元)	主要条款
1	2011年瑞安保字0035-1号《最高额保证合同》	中国工商银行股份有限公司瑞安支行	4,000.00	第 1.1 条 乙方所担保的主债权为自 2011 年 11 月 6 日至 2013 年 11 月 6 日期间，在人民币 4,000 万元的最高余额内，甲方依据与浙江永华紧固件有限公司签订的主合同而享有的对债务人的债权，不论该债权在上述期间届满时是否已经到期。 第二条 乙方承担保证责任的方式为连带责任担保。 第 4.1 条 若主合同为借款合同，则本合同项下的保证期间为：自主合同项下的借款期限届满之次日起两年；甲方根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款期限提前到期之次日起两年。 第 6.6 条 进行合并、分立、减资、股权变动、重大资产和债权

序号	合同名称	签订方	保证金额 (万元)	主要条款
				转让、重大对外投资、实质性增加债务（包括但不限于发生其他大额借款、对外提供担保以及发行企业债、公司债、短期融资券或利用其他直接融资方式增加负债水平等）以及其他可能对甲方权益造成不利影响的行动时，应事先征得甲方书面同意或就其在本合同项下的保证责任作出令甲方满意的安排，否则不得从事上述行为。
2	20140128-2号《最高额保证合同》	中国工商银行股份有限公司瑞安支行	2,500.00	第 1.1 条 乙方所担保的主债权为自 2014 年 1 月 28 日至 2016 年 1 月 28 日期间，在人民币 2,500 万元的最高余额内，甲方依据与浙江永华紧固件有限公司签订的主合同而享有的对债务人的债权，不论该债权在上述期间届满时是否已经到期。 第二条 乙方承担保证责任的方式为连带责任担保。 第 4.1 条 若主合同为借款合同，则本合同项下的保证期间为：自主合同项下的借款期限届满之次日起两年；甲方根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款期限提前到期之次日起两年。 第 6.6 条 进行合并、分立、减资、股权变动、重大资产和债权转让、重大对外投资、实质性增加债务融资以及其他可能对甲方权益造成不利影响的行动时，应事先征得甲方书面同意或就其在本合同项下的保证责任作出令甲方满意的安排，否则不得从事上述行为。
3	05001050120120159《个人担保函》	福建海峡银行温州分行	1,500.00	1、本担保函所担保的主合同为：贵行与主债务人于 2012 年 11 月 13 日至 2013 年 11 月 13 日签订的所有合同。贵行与主债务人在上述期间签订合同时无须通知本人。 2、保证合同为连带责任保证。 4、保证期间自主合同生效之日起至主合同约定的主债务人债务履行期限届满后两年止；如主合同项下主债务人有多笔债务或对一笔债务约定分期履行的，则保证期间至主债务人最后一次债务履行期限届满后两年止。 7、本人承诺：保证期间，不转移或隐匿财产；不故意减损财产价值；未征得贵行书面同意，不转让或赠予财产，不在财产上设定任何形式的担保，不实施其他可能影响贵行权益的行为。
4	个高保字第 DB1300000146014《最高额保证合同》	中国民生银行股份有限公司温州分行	1,000.00	第二条 甲方所担保的最高债权额为：人民币 1,000 万元。 第三条 本合同项下被担保的主债权的发生期间为 2013 年 6 月 28 日至 2014 年 6 月 28 日。 第五条 甲方的保证方式为连带责任保证。 第十条 甲方承担保证责任的保证期间为债务履行期限届满后两年。 第十七条 保证期间，甲方发生任何足以影响乙方权益安全的行为，应当提前二十日通知乙方，并获得乙方的同意且按乙方的要求落实本合同项下的义务与责任。 第十八条 保证期间，甲方为其他第三方提供担保，不得损害乙方的利益。

序号	合同名称	签订方	保证金额 (万元)	主要条款
				第二十条 甲方知悉任何损害或可能损害乙方在主合同或本合同项下权益的事实发生或可能发生，包括但不限于主合同债务人发生违约行为、停业、破产等，应立即通知乙方。
5	个高保字第 DB14000 0039601 《最高额 保证合 同》	中国民生银行 股份有限公司温州分 行	1,000.00	第二条 甲方所担保的最高债权额为：人民币 1,000 万元。 第三条 本合同项下被担保的主债权的发生期间为 2014 年 3 月 20 日至 2015 年 3 月 20 日。 第五条 甲方的保证方式为连带责任保证。 第十条 甲方承担保证责任的保证期间为债务履行期限届满后两年。 第十七条 保证期间，甲方发生任何足以影响乙方权益安全的行为，应当提前二十日通知乙方，并获得乙方的同意且按乙方的要求落实本合同项下的义务与责任。 第十八条 保证期间，甲方为其他第三方提供担保，不得损害乙方的利益。 第二十条 甲方知悉任何损害或可能损害乙方在主合同或本合同项下权益的事实发生或可能发生，包括但不限于主合同债务人发生违约行为、停业、破产等，应立即通知乙方。
6	62618199 92011465 1-1《最高 额保证合 同》	中国建设银行 股份有限公司瑞安支 行	3,000.00	甲方为债务人在 2011 年 6 月 16 日至 2013 年 6 月 16 日期间签订主合同项下的一系列债务提供最高额保证。 第一条 二、本最高额保证项下保证责任的最高限额为人民币叁仟万元整。如甲方根据本合同履行担保义务的，该最高额按履行的金额相应递减。 第二条 保证方式 甲方在本合同项下提供的保证为连带责任保证。 第三条 保证期间 一、本合同项下的保证期间按乙方为债务人办理的单笔授信业务分别计算，即自单笔授信业务的主合同签订之日起至债务人在该主合同项下的债务履行期限届满后两年止。 第七条 甲方的其他义务 一、甲方应对债务人借款使用情况（包括用途）进行监督，甲方应如实向乙方提供其财产情况和个人信用等有关资料，并保证上述资料的准确、真实、完整与有效性；未经乙方书面同意，甲方不得向第三方提供超出其自身负担能力的担保； 二、甲方发生国籍变更、住所地变更、婚姻情况变动、重大疾病、受到行政或刑事处罚、涉及重大民事法律纠纷、财务状况恶化，或者因任何原因丧失或可能丧失担保能力，应立即书面通知乙方，并按照乙方要求落实本合同项下保证责任的承担、转移或承继，或者为主合同的履行提供令乙方满意的新担保； 三、甲方作为控股股东或实际控制人的企业发生合并、分立、股权变动、增减资本、合资、联营等情形，甲方应及时通知乙方。

序号	合同名称	签订方	保证金额 (万元)	主要条款
7	62618199 92011465 1-2《最高 额保证合 同》	中国建设银行 股份有限公司瑞安支 行	3,000.00	甲方为债务人在 2011 年 7 月 4 日至 2013 年 7 月 4 日期间签订主合同项下的一系列债务提供最高额保证。 第一条 二、本最高额保证项下保证责任的最高限额为人民币叁仟万元整。如甲方根据本合同履行担保义务的，该最高额按履行的金额相应递减。 第二条 保证方式 甲方在本合同项下提供的保证为连带责任保证。 第三条 保证期间 一、本合同项下的保证期间按乙方为债务人办理的单笔授信业务分别计算，即自单笔授信业务的主合同签订之日起至债务人在该主合同项下的债务履行期限届满后两年止。 第七条 甲方的其他义务 一、甲方应对债务人借款使用情况（包括用途）进行监督，甲方应如实向乙方提供其财产情况和个人信用等有关资料，并保证上述资料的准确、真实、完整与有效性；未经乙方书面同意，甲方不得向第三方提供超出其自身负担能力的担保； 二、甲方发生国籍变更、住所地变更、婚姻情况变动、重大疾病、受到行政或刑事处罚、涉及重大民事法律纠纷、财务状况恶化，或者因任何原因丧失或可能丧失担保能力，应立即书面通知乙方，并按照乙方要求落实本合同项下保证责任的承担、转移或承继，或者为主合同的履行提供令乙方满意的新担保； 三、甲方作为控股股东或实际控制人的企业发生合并、分立、股权变动、增减资本、合资、联营等情形，甲方应及时通知乙方。
8	ZB90092 01200000 341《最高 额保证合 同》	上海浦东发 展银行股份 有限公司温 州瑞安支行	1,800.00	第一条 1.1 保证方式 本合同项下的保证方式为连带责任保证。 1.3 保证期间 保证期间为，按债权人对债务人每笔债权分别计算，自每笔债权合同债务履行期届满之日起至该债权合同约定的债务履行期届满之日后两年止。保证人对债权发生期间内各单笔合同项下分期履行的还款义务承担保证责任，保证期间为各期债务履行期届满之日起，至该单笔合同最后还款期限届满之后两年止。 第三条 约定事项 3.1 保证人承诺 （1）保证人承诺，在未经债权人书面同意之前，不采取下列行为：a.转让（包括出售、赠与、抵债、交换等形式）、抵押、质押或以其他方式处分其重大资产的全部或大部分；……d.签署对保证人履行本合同项下义务的能力有重大不利影响的合同/协议或承担具有这一影响的有关义务。 （2）保证人承诺，应于下列事件发生后的五个银行营业日内立即通知债权人：a.发生了有关事件导致保证人在本合同中所做的陈述与保证成为不真实、不准确的、不完整、违反法律规定或失效的；……

序号	合同名称	签订方	保证金额 (万元)	主要条款
9	2012 信银杭温瓯人最保字第 000818 号《最高额保证合同》	中信银行温州分行	2,400.00	第二条 被保证的主债权 2.1 被保证的主债权是指自 2012 年 7 月 24 日至 2014 年 7 月 24 日期间因乙方向债务人授信而发生的一系列债权。 2.2 被保证的主债权最高额度为等值人民币贰仟肆佰万元整。 第三条 保证方式 3.1 甲方提供连带责任保证。如主合同项下单笔债务履行期限届满，债务人没有履行或者没有全部履行其债务，乙方均有权直接要求甲方承担保证责任。 第五条 保证期间 5.1 甲方承担保证责任的保证期间为两年，即自债务人依具体业务合同约定的债务履行期限届满之日起两年。每一具体业务合同项下的保证期间单独计算。 第七条 甲方的权利与义务 7.5 甲方保证，在本合同有效期内，若甲方再向第三方提供任何形式的担保，应取得乙方的事先书面同意，并均不得损害乙方的利益。 7.6 在本合同有效期内，甲方发生包括但不限于国籍变更、住所地变更、婚姻情况变动、事业、伤残、重大疾病、受到行政或刑事、涉及重大民事法律纠纷、财务状况恶化等可能或足以影响其担保能力的情形时，甲方应在前述情形发生或可能发生之日起三日内书面通知乙方。 7.7 在本合同有效期内，如甲方作为控股股东或实际控制人的企业发生包括但不限于停业、歇业、申请或被宣告破产、解散、被吊销营业执照、被撤销、财务状况恶化或涉及任何诉讼、仲裁、刑事、行政处罚等可能或足以影响甲方担保能力的情形时，甲方应在上述情形发生或可能发生之日起三日内书面通知乙方。 7.8 甲方作为控股股东或实际控制人的企业发生包括但不限于转股、改组、合并、分离、股权变动、增减资本、合资、联营等情形，甲方应提前三日前书面通知乙方。
10	2012 信银杭温瓯人最保字第 000818-1 号《最高额保证合同》	中信银行温州分行	2,400.00	第二条 被保证的主债权 2.1 被保证的主债权是指自 2012 年 7 月 24 日至 2014 年 7 月 24 日期间因乙方向债务人授信而发生的一系列债权。 2.2 被保证的主债权最高额度为等值人民币贰仟肆佰万元整。 第三条 保证方式 3.1 甲方提供连带责任保证。如主合同项下单笔债务履行期限届满，债务人没有履行或者没有全部履行其债务，乙方均有权直接要求甲方承担保证责任。 第五条 保证期间 5.1 甲方承担保证责任的保证期间为两年，即自债务人依具体业务合同约定的债务履行期限届满之日起两年。每一具体业务合同项下的保证期间单独计算。 第七条 甲方的权利与义务 7.5 甲方保证，在本合同有效期内，若甲方再向第三方提供任何形式的担保，应取得乙方的事先书面同意，并均不得损害乙方的利益。

序号	合同名称	签订方	保证金额 (万元)	主要条款
				7.6 在本合同有效期内，甲方发生包括但不限于国籍变更、住所地变更、婚姻情况变动、事业、伤残、重大疾病、受到行政或刑事、涉及重大民事法律纠纷、财务状况恶化等可能或足以影响其担保能力的情形时，甲方应在前述情形发生或可能发生之日起三日内书面通知乙方。 7.7 在本合同有效期内，如甲方作为控股股东或实际控制人的企业发生包括但不限于停业、歇业、申请或被宣告破产、解散、被吊销营业执照、被撤销、财务状况恶化或涉及任何诉讼、仲裁、刑事、行政处罚等可能或足以影响甲方担保能力的情形时，甲方应在上述情形发生或可能发生之日起三日内书面通知乙方。 7.8 甲方作为控股股东或实际控制人的企业发生包括但不限于转股、改组、合并、分离、股权变动、增减资本、合资、联营等情形，甲方应提前三日前书面通知乙方。

根据上述保证合同并经核查，陈忠、涂爱琴赠与子女的财产包括：发行人设立时的初始资金合计 318 万元、科腾环保设立和增资时的资金及所形成的股权合计 4,500 万元、瑞安永鑫 10%的股权合计 51.8 万元。上述赠与财产金额占总保证金额的比例为 21.55%。

（二）陈忠、涂爱琴以“合同对重大资产处置的认定标准约定不明”为由不履行告知义务的合理性

根据对陈忠、涂爱琴所作的访谈并经核查，陈忠、涂爱琴在签署保证合同时并未对其中的格式条款进行仔细完整研读，赠与财产时未事先通知债权人，其行为具有过错。但陈忠、涂爱琴在家庭财产分配之时点，扣除所赠财产后仍具备足额偿债能力，不影响担保责任的履行。

（三）陈忠、涂爱琴在赠与财产时未通知贷款银行的形式瑕疵是否可能导致与债权人的纠纷

1、中介机构对赠与财产事项对相关银行进行了实地专项访谈，发行人当地金融办也以发函的形式明确告知了银行财产赠与的详细内容。根据访谈内容及银行出具的书面文件，相关银行均明确表示与陈忠、涂爱琴之间的债权债务已履行完毕，与陈忠、涂爱琴之间已不存在债权债务关系。

2、截至本反馈回复签署日，陈忠、涂爱琴的个人担保债务均已履行完毕并

取得了法院出具的执行完毕裁定书，二人对原债权人的担保债务已全部灭失，人民法院已删除陈忠、涂爱琴的失信信息。

3、根据前往瑞安法院和瓯海法院的查询结果，截至本反馈回复签署日，并未有债权人对陈忠、涂爱琴主张任何权利或提起诉讼。

综上可知，陈忠、涂爱琴在赠与财产时未通知贷款银行的形式瑕疵不会导致与债权人的纠纷。

五、说明发行人与浙江永华原债权人就财产赠与事项是否存在纠纷或潜在纠纷，及拟采取的应对措施。

（一）发行人与浙江永华的原债权人不存在纠纷

1、根据中介机构在瑞安法院和瓯海法院的查询结果，截至本反馈回复签署日，浙江永华的原债权人未就财产赠与事项对发行人主张过任何权利或存在任何诉讼案件，浙江永华的原债权人与发行人之间不存在任何纠纷。

2、中介机构对相关银行进行了实地专项访谈，发行人当地金融办也以发函的形式明确告知了银行财产赠与的详细内容。根据访谈内容及银行出具的书面文件，相关银行均明确与发行人之间不存在纠纷。

（二）发行人不会就该赠与事项被浙江永华的原债权人提起诉讼，发行人与浙江永华的原债权人之间就财产赠与事项不存在潜在纠纷

1、陈忠、涂爱琴所赠财产的资金来源与浙江永华无关，系陈忠、涂爱琴合法拥有的个人财产

如本反馈回复“问题2”之“二”之“（三）”中所述，陈忠、涂爱琴所赠的财产资金来源与浙江永华无关，系陈忠、涂爱琴合法拥有的个人财产。

2、赠与事项不存在被原债权人起诉并确认无效或可撤销的法律风险

（1）浙江永华原债权人现已不具备起诉的主体资格

根据《中华人民共和国民事诉讼法》的规定，起诉的原告需在起诉时点与该起诉事项具有直接利害关系。

根据瑞安法院及瓯海法院出具的执行完毕裁定书及债权人出具的证明文件，浙江永华原债权人与浙江永华及陈忠、涂爱琴之间的债权债务已全部履行完毕，债权债务关系已灭失。因此，浙江永华原债权人与陈忠、涂爱琴的财产赠与行为，现已无直接利害关系，不具备对陈忠、涂爱琴另行提起诉讼的主体资格。

浙江永华原债权人与浙江永华及陈忠、涂爱琴的债务纠纷与发行人无关，浙江永华的原债权人亦不具备对发行人提起诉讼的主体资格。

（2）赠与事项不存在被确认无效的法律风险

如本反馈回复“问题 2”之“二”之“（三）”中所述，鉴于①陈忠、涂爱琴赠与财产之时具备足额偿债能力且一直积极履行担保义务，二人在赠与时点无逃避债务的主观恶意和逃避债务的客观行为；②原债权未足额清偿系与陈忠、涂爱琴的赠与行为无因果关系，因此赠与事项不存在被确认无效的法律风险。

（3）赠与事项不存在被撤销的法律风险

根据《中华人民共和国民法典》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。陈忠、涂爱琴的主要财产赠与行为发生于 2013 年，距今已近十年，第三方对该民事行为的撤销权已消灭，上述赠与事项亦不存在被撤销的风险。

基于上述分析，因此①浙江永华原债权人已不具备起诉的主体资格；②即使赠与人因赠与事项被起诉并受理立案，该赠与行为不会被法院确认无效或撤销；③浙江永华原债权人与发行人之间就该赠与事项并不存在债权债务关系。

综上可知，发行人与浙江永华的原债权人就财产赠与事项不存在潜在纠纷。

（三）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其配偶、一致行动人陈高慧夫妇出具了切实有效的承诺，进一步确保发行人之利益不会因该赠与事项受损，发行人不存在偿债风险。

1、承诺的具体内容

发行人实际控制人 WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 及其配偶汪雪颖已出具承诺: “WEIPENG CHEN (陈伟鹏)、GAOHUI CHEN (陈高慧) 对浙江科腾精工机械股份有限公司设立出资款及后续增资款当中, 存在来自于父母的赠与资金。对于上述赠与, 若侵害浙江永华紧固件有限公司破产清算时申报债权人之权利, WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 及其配偶汪雪颖愿以个人名下 (除所持浙江科腾精工机械股份有限公司及下属子公司股权) 的资产承担全部责任。”

发行人实际控制人之一致行动人 GAOHUI CHEN (陈高慧)、陈尔东夫妇已出具承诺: “WEIPENG CHEN (陈伟鹏)、GAOHUI CHEN (陈高慧) 对浙江科腾精工机械股份有限公司设立出资款及后续增资款当中, 存在来自于父母的赠与资金。对于上述赠与, 若侵害浙江永华紧固件有限公司破产清算时申报债权人之权利, 陈尔东、GAOHUI CHEN (陈高慧) 愿以个人名下 (除所持浙江科腾精工机械股份有限公司及下属子公司股权) 的资产对承担赔全部责任。”

2、发行人实际控制人 WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 及其配偶汪雪颖、一致行动人陈尔东、GAOHUI CHEN (陈高慧) 具有履行承诺的能力

(1) 根据《中华人民共和国民法典》的规定, 民事法律行为无效、被撤销或者确定不发生效力后, 行为人因该行为取得的财产, 应当予以返还。如前文所述, 陈忠、涂爱琴赠与 WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 的财产中与发行人相关的财产包括: ①发行人设立时的 318 万元现金; ②科腾环保设立时的 1,230 万元现金及海盐三协以土地、厂房、机器设备出资所形成的股权 (经核查, 2016 年 WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 将科腾环保整体转让获得价款 4,081 万元)。经测算, 上述赠与财产的金额为 4,399 万元。

(2) 截至本反馈回复签署日, 发行人实际控制人 WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 及其配偶汪雪颖、一致行动人陈尔东、GAOHUI CHEN (陈高慧) 列明可用于履行上述承诺的个人资产情况及估值情况如下表:

单位: 万元

序号	房产类型及数量	坐落	估值
1	住宅 1 套	加拿大多伦多 ***** CAPREOL CRT	563.14
2	商业办公楼 1 套	温州市瓯海区娄桥街道*大厦*楼*室	309.65
3	住宅 1 套	温州市塘下镇场桥五林村*路*号	702.21
4	住宅 1 套	瑞安市安阳街道玉湖锦园*幢*单元*室	517.08

序号	房产类型及数量	坐落	估值
5	住宅 1 套	温州市塘下镇场桥五林村*路*号	358.16
6	住宅 10 套	淮北市龙湖高新技术产业园*路*号	498.32
7	商业住宅/酒店式公寓 1 套	三亚市天涯区三亚湾凤凰岛*路*中心*座*房	284.78
8	住宅 2 套	瑞安市东山街道*苑*	1,182.51
9	商业办公楼 1 套	北京市海淀区*街*号、*号	11,575.23
合计			15,991.09

注：上述不动产估值单价来源于 condos.ca、安居客、58 同城、链家等第三方互联网房地产网站；

由上表可见，实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其配偶汪雪颖、一致行动人 GAOHUI CHEN（陈高慧）、陈尔东夫妇所列明用于履行承诺的资产总计估值，足额覆盖受赠金额，具有实际履行承诺的能力。

六、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、核查了浙江永华的销售记录、工商年检报告；
- 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》；
- 3、查阅了温州东瓯会计师事务所出具的《财务状况调查报告》；
- 4、实地前往浙江省温州市瓯海区人民法院和瑞安市人民法院调取并查阅了相关案件的判决书、证据材料、执行裁定书等；
- 5、取得了浙江永华破产债权人申报债权的相关资料；
- 6、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》；
- 7、查阅了陈忠、涂爱琴提供的担保合同及法院判决书；
- 8、取得了执行结案通知书等；
- 9、核查了购买不良资产包及清偿个人债务的资金流水凭证、购买协议；

- 10、查阅了发行人全套工商档案及出资凭证、验资报告等；
- 11、对陈忠、涂爱琴及相关人员进行访谈；
- 12、就陈忠、涂爱琴的财产赠与情况访谈相关债权人；
- 13、对瑞安法院和瓯海法院进行专项访谈，了解陈忠、涂爱琴的涉诉情况；
- 14、对管理人进行访谈；
- 15、对海尔集团、美的集团、快扣采购人员进行访谈；
- 16、查阅了浙江永华及陈忠、涂爱琴的资产拍卖文件；
- 17、查阅了瑞安市市场监督管理局出具的关于浙江永华的《准予注销登记通知书》及相关注销申请文件；
- 18、查阅了海盐中联兴会计师事务所于出具的海盐三协验资报告、海盐三协2007 年度审计报告、海盐县人民政府网站公示的土地招拍挂信息、机器设备评估明细表等；
- 19、取得了当地金融办出具的书面文件；
- 20、对贷款银行进行专项访谈并取得了银行出具的书面文件；
- 21、取得了 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其配偶、一致行动人 GAOHUI CHEN（陈高慧）夫妇出具的承诺。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

- 1、除海尔集团、美的集团和快扣以外，2013 年发行人与浙江永华还存在瑞安市永鑫紧固件有限公司、挪威 BJORNSORENSEN AS PASTBOKS、巴西 ALUMIFIX INDUSTRIAL ELTDA、埃及 DURAVIT_EGYPT、巴西 SIMERX GLOBAL SOURCING CO、土耳其 SAMPA OTOMOTIV SAN.VE TIC.A.S、南非 CONNECT.CO、INLINE TUBE INC CHECKING 等 8 家重叠客户，报告期内已均无销售；发行人同浙江永华与快扣、美的、瑞安市永鑫紧固件有限公司、挪威 BJORNSORENSEN AS PASTBOKS、巴西 ALUMIFIX INDUSTRIAL ELTDA、

埃及 DURAVIT_EGYPT、巴西 SIMERX GLOBAL SOURCING CO、土耳其 SAMPA OTOMOTIV SAN.VE TIC.A.S、南非 CONNECT.CO、INLINE TUBE INCHECKING 等 10 家企业的合作时间同浙江永华与上述客户合作的时间间隔较短；不存在浙江永华 2013 年停产后由发行人承接其未完成订单的情况；发行人 2013 年供应的部分产品型号与浙江永华部分产品相似，目前发行人向海尔集团、美的集团和快扣供应的产品品类、规模已明显不同；

2、陈忠、涂爱琴在此期间进行财产赠与具有合理性，其赠与财产的行为未违反法律、法规或规范性文件的禁止性规定，赠与行为合法合规；

3、陈忠、涂爱琴赠与财产时未通知债权人的瑕疵不会对二人的赠与行为产生重大不利影响，财产赠与行为不存在被撤销的风险，不会对本次发行上市造成实质性障碍；

4、陈忠、涂爱琴赠与子女的财产包括：发行人设立时的初始资金合计 318 万元、科腾环保设立及增资资金合计 4,500 万元及瑞安永鑫 10%的股权合计 51.8 万元，占总保证金额的比例为 21.55%；陈忠、涂爱琴在签署保证合同时并未对其中的格式条款进行仔细完整研读，赠与财产时未事先通知债权人，其行为具有过错、存在瑕疵；陈忠、涂爱琴在赠与财产时未通知贷款银行的形式瑕疵不会导致与债权人的纠纷；

5、发行人与浙江永华原债权人就财产赠与事项不存在纠纷或潜在纠纷。

问题 3、关于实际控制人与对赌协议

申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期内陈伟鹏担任发行人董事长、总经理。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。

（2）陈伟鹏、陈高慧出资来源于陈忠、涂爱琴的资助，陈忠、涂爱琴对子女的资助及赠与系家庭财产分配。

(3) 发行人及其控股股东、实际控制人与浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰三名股东已签署协议解除对赌相关条款，该解除协议合法有效且经签署各方确认对赌关系已终止。

请发行人：

(1) 结合陈伟鹏及其主要亲属在发行人处的任职履历和工作职责变化、现有管理团队在经营中的分工情况、报告期内董事会会议召开及决策情况等，说明陈伟鹏自发行人设立以来在核心技术、业务开拓、业务演变、日常经营等方面发挥的作用，陈伟鹏参与经营决策的具体体现和实现方式，是否实际控制发行人。

(2) 说明陈忠、涂爱琴家庭财产分配的相关约定及协议，财产赠予是否不可撤销；赠与事项中股东纳税义务履行情况，是否存在应缴纳未缴纳的情形；各相关方对财产分配方式及结果是否存在异议，陈伟鹏的财产受让是否具备充足依据；结合上述事项说明陈伟鹏对发行人的控制权是否稳定。

(3) 说明以发行人为对赌主体的相关条款是否已全面清理，是否存在争议及法律风险，是否存在书面或口头的对赌协议恢复条款，相关解除条款是否可确认发行人承担的股份回售责任“自始无效”，是否存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议的清理及相关安排是否符合相关规定；除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。

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、结合陈伟鹏及其主要亲属在发行人处的任职履历和工作职责变化、现有管理团队在经营中的分工情况、报告期内董事会会议召开及决策情况等，说明陈伟鹏自发行人设立以来在核心技术、业务开拓、业务演变、日常经营等方面发挥的作用，陈伟鹏参与经营决策的具体体现和实现方式，是否实际控制发行人。

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》的解释、《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》（以下简称“《深交所上市规则》”）的相关

规定，将 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）认定发行人的实际控制人既符合法律法规规定，又符合发行人的实际情况。具体如下：

（一）根据《证券期货法律适用意见第 1 号》及《深交所上市规则》的相关规定，通过股权关系认定陈伟鹏为发行人的实际控制人符合法律规定

根据《证券期货法律适用意见第 1 号》“二、公司控制权是能够对股东大会的决议产生重大影响或者能够实际支配公司行为的权力，其渊源是对公司的直接或者间接的股权投资关系……”，及《深交所上市规则》“实际控制人指通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人……”，控制的股权比例是判断公司实际控制权的关键。

1、发行人设立以来，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）控制的股份占发行人股份总数的比例一直最高

（1）自发行人设立以来，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）持股比例一直高于三分之二（直接与间接穿透），且 GAOHUI CHEN（陈高慧）和陈尔东为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）一致行动人，控制发行人表决权的比例一直高于 80%，从持股比例及控制发行人表决权比例而言，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）处于对发行人的绝对控股地位。

截至本反馈回复签署日，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）直接持有发行人 452.4415 万股股份，占发行人股份总数的 8.58%，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）亦实际控制科腾商业、科展商业，通过科腾商业间接控制发行人 3,350.9708 万股股份，占发行人股份总数的 63.57%，通过科展商业间接控制发行人 350.0025 万股股份，占发行人股份总数的 6.64%。此外，陈尔东和 GAOHUI CHEN（陈高慧）夫妇系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）之一致行动人，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）实际支配其夫妇所持有的发行人 547.4894 万股股份表决权，占发行人股份总数的 10.38%。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）合计控制发行人 4,700.9042 万股股份，占发行人股份总数的 89.17%，能够控制发行人的各项经营决策。

（2）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）承诺其直接持有及间接通过科腾商业、科展商业持有的发行人的股份为真实持有，不存在为他人代持的情形。陈尔东、

GAOHUI CHEN（陈高慧）均出具了声明，不存在委托他人代持发行人股份的情形，相关声明具体情况如下：

声明人	声明内容
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	“本人直接以及通过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）间接持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份均为本人真实持有，本人对上述股份具有完整的权利，不存在纠纷或潜在纠纷。本人未通过协议、委托或其他任何方式代他人持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份。本人不存在委托他人持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份的安排，亦不存在其他利益输送及利益安排。”
陈尔东	“本人直接持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份均为本人真实持有，本人对上述股份具有完整的权利，不存在纠纷或潜在纠纷。本人未通过协议、委托或其他任何方式代他人持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份。本人不存在委托他人持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份的安排，亦不存在其他利益输送及利益安排。”
GAOHUI CHEN（陈高慧）	“本人直接以及通过浙江科腾商业管理有限公司间接持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份均为本人真实持有，本人对上述股份具有完整的权利，不存在纠纷或潜在纠纷。本人未通过协议、委托或其他任何方式代他人持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份。本人不存在委托他人持有浙江科腾精工机械股份有限公司的股份的安排，亦不存在其他利益输送及利益安排。”

2、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）出资发行人的资金系其合法取得

如前文所述，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）在发行人设立及增资过程中的投资款项及资金来源情况如下：

序号	时间	事项	资金来源
1	2012 年 10 月	发 行 人 设 立 ， WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）合计出资款项为 318 万元	本次出资的资金来源于陈忠、涂爱琴的赠与，该赠与资金系二人家庭经营积累及投资收益所得
2	2016 年 3 月	本次增资款项合计 200 万元，于 2018 年 7 月由 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）实缴	本次增资的资金来源于为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）转让科腾环保股份所得及 GAOHUI CHEN（陈高慧）的家庭积累
3	2018 年 12 月	本次增资款项合计 3,862 万元，其中科腾商业出资 3,682 万元	科腾商业的出资来源于 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）转让科腾环保股份所得及 GAOHUI CHEN（陈高慧）的家庭积累

序号	时间	事项	资金来源
4	2019 年 6 月	本次增资款项合计 1,470 万元, 科展商业以货币方式增资	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股份所得及家庭积累

经核查, WEIPENG CHEN (陈伟鹏)、GAOHUI CHEN (陈高慧) 出资发行人的资金系其合法取得。

综上所述, WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 持有的发行人的股份为其真实所有, 不存在影响发行人股权结构的情形, 不影响发行人实际控制人的认定。

(二) 根据《证券期货法律适用意见第 1 号》及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定, 通过对“发行人股东大会(股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等)、董事会(重大决策的提议和表决过程等)、监事会及发行人经营管理的实际运作情况”的分析, 将陈伟鹏认定为发行人实际控制人符合相关规定

1、《证券期货法律适用意见第 1 号》及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定

《证券期货法律适用意见第 1 号》: “二、公司控制权是能够对股东大会的决议产生重大影响或者能够实际支配公司行为的权力, 其渊源是对公司的直接或者间接的股权投资关系。因此, 认定公司控制权的归属, 既需要审查相应的股权投资关系, 也需要根据个案的实际情况, 综合对发行人股东大会、董事会决议的实质影响、对董事和高级管理人员的提名及任免所起的作用等因素进行分析判断”。

《证券期货法律适用意见第 17 号》: “实际控制人是指拥有公司控制权、能够实际支配公司行为的主体。发行人应当在招股说明书中披露公司控制权的归属、公司的股权及控制结构, 并真实、准确、完整地披露公司控制权或者股权及控制结构可能存在的不稳定性及其对公司的持续经营能力的潜在影响和风险。

在确定公司控制权归属时, 应当本着实事求是的原则, 尊重企业的实际情况, 以发行人自身的认定为主, 由发行人股东予以确认。保荐机构、发行人律师应当

通过核查公司章程、协议或者其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，对实际控制人认定发表明确意见。”

2、根据上述法律适用意见，认定 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）为实际控制人符合相关规定

（1）根据股东大会/董事会的出席、提议、表决和审议结果，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）通过实际支配的发行人股份对应的表决权能够决定发行人重大事项的决策

就股东大会、董事会的决策而言，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）负责制定发行人的战略发展规划以及重要决策，根据公司章程规定的审议程序，提交发行人董事会/股东大会审议。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）参加了发行人报告期内的历次股东大会和董事会，在表决过程中 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）以董事/股东身份在历次董事会/股东大会上根据其意志提出的相关事项投赞成票，其余董事/股东就相关事项的表决结果均与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）一致，相关事项在董事会/股东大会上均被表决通过，发行人报告期内的各项重大决策能够反映 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）本人在公司战略发展规划方面的真实意图。因此，报告期内，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）通过实际支配的发行人股份对应的表决权能够决定发行人重大事项的决策，能够对发行人股东大会/董事会的决议产生重大影响，能够独立对发行人实施控制。

（2）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）能够提名及任免公司各个关键岗位人员，实现对发行人的有效控制

报告期内，除职工监事外，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）能够通过实际支配的发行人股份对应的表决权决定发行人董事、监事人选；报告期内，发行人的高级管理人员均由董事会提名及聘任，其他部门负责人、关键管理岗位人员均由 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）决定任免，各高级管理人员、关键管理岗位人员最终向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）报告工作，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）对关键管理岗位人员进行考核。因此，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）能够通过其对董

事、监事、高级管理人员及各部门负责人的提名、选举、考核及任免对发行人实施有效控制。

经核查，发行人各部门负责人的汇报情况如下：

所属业务分支	姓名	职务	部门	提名、聘任及汇报情况
销售	陈尔东	销售总监	营销中心	向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	仝留涛	外贸经理	营销中心	向陈尔东或 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	张永宝	外部办事处经理	营销中心	向陈尔东或 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	李祖永	外部办事处经理	营销中心	向陈尔东或 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
生产	陈伟	副总经理	总经理办公室	向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	郑尚勇	经理	制造中心	向陈伟或 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	柯常超	经理	供应链中心	向陈伟或 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
研发	陈伟	研发中心负责人	研发中心	向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	叶卓伦	技术总监	研发中心	向陈伟或 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	陈安荣	模具开发负责人	研发中心	向陈伟、叶卓伦或 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
财务、行政及日常运营	杨天贵	董事会秘书	董事会办公室	向董事会汇报工作
		财务负责人	财务中心	向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	袁晓	经理	人力资源中心	向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作
	颜美春	总经办经理	总经办	向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作

（3）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）通过多种不同方式参与经营决策，实现对发行人的有效控制

WEIPENG CHEN（陈伟鹏）通过多种方式实施对公司的控制，具体如下：

①每月主持召开生产经营例会，并与参会人员详细讨论公司进一步工作安排；②主持或参与各类专项会议，例如年产5万吨智造家电紧固件工程建设项目、企业信息化建设项目、IPO历次协调会等，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）主持或参会，听取相关汇报并提出下一阶段工作安排及指示；③通过电话或即时通讯工具与上述关键管理岗位人员联络，或在部门通信群及关键事项通信群中听取相关汇报及讨论，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）以文字或语音形式回复，下达工作指令及安排；④控制企业的资金支出，公司所有付款审批均需通过OA系统提交WEIPENG CHEN（陈伟鹏）最终审批，经审批通过后发行人方可安排付款；⑤参加重要客户、供应商的招投标及遴选会议；⑥制定重大的战略规划，如拓展汽车、航空航天类紧固件业务，进行产业链纵向整合，如产业链延伸至橡胶件、表面处理相关业务。

(4) WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 作为董事长、总经理及法定代表人, 公司章程已赋予其明确、充分的职权, 能够控制发行人的日常经营, 且公司章程、协议或其他安排不存在影响 WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 对公司实施控制的条款

WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 担任公司董事长、总经理及法定代表人, 其依据公司章程等明确赋予的董事长、总经理及法定代表人职权, 履行公司经营管理的相关职能, 包括: 主持股东大会和召集、主持董事会会议; 督促、检查董事会决议的执行; 签署董事会重要文件和应由公司法定代表人签署的其他文件; 行使法定代表人的职权; 主持公司的生产经营管理工作; 组织实施公司年度经营计划和投资方案; 拟定公司内部管理机构设置方案、基本管理制度和具体规章; 提请董事会聘任或解聘公司副总经理、财务负责人; 决定聘任或解聘应由董事会聘任或者解聘以外的部门负责人; 拟定公司职工的工资、福利和奖惩方案; 审批公司付款、费用报销等重要流程; 审批公司重大交易、投资等重要合同; 以及公司章程或董事会授予的其他职权。报告期内, 发行人通过建立健全各项内控制度, 亦确保了 WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 在发行人日常经营过程中的实际控制人地位。

根据《公司章程》, 股东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, 而董事会决议的表决, 实行一人一票制, 因此, 发行人公司章程不存在其他特殊安排。如前文所述, 报告期内, WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 通过实际支配的发行人股份对应的表决权能够决定发行人重大事项的决策, 能够对发行人股东大会/董事会的决议产生重大影响, 从而对发行人实施控制。

(5) WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 对发行人实施控制的情形已得到发行人全体股东的确认

根据发行人全体股东出具的确认函, WEIPENG CHEN (陈伟鹏) 对发行人实施控制的情形已得到发行人全体股东的确认。

综上所述, 通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会 (股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等)、董事会 (重大决策的提议和表决过程等)、监事会及发行人实际经营管理情况进行核查, 本着实事求是

是的原则，在尊重企业实际情况的基础上，并根据发行人全体股东的确认，认定 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）为发行人的实际控制人，符合发行人实际情况，具有合理性，发行人实际控制人的认定真实、准确、完整。

（三）根据发行人设立以来的业务开拓、业务演变、日常经营及核心技术升级，将陈伟鹏认定为发行人实际控制人符合发行人的实际情况，发行人与陈伟鹏父辈创业的浙江永华有着较大区别

根据《证券期货法律适用意见第 17 号》：“在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认”。发行人的运营历史及实际经营过程表明，发行人将 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）认定为实际控制人符合公司的实际情况。

1、从业务开拓、业务演变及核心技术的培育角度看，发行人系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）筹划创立的企业，其设立、发展及壮大的过程充分体现了 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的个人意志，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的战略规划以及经营决策推动了发行人的发展。

（1）发行人的创立及发展充分体现了 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的个人意志

WEIPENG CHEN（陈伟鹏）创立发行人之后，主导及参与了发行人一系列重大决策事项，发行人的设立、发展及壮大与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的经营决策和战略规划密不可分，也是其个人意志的充分体现。

浙江温州地区是我国紧固件制造业的主要聚集地。实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）成长于父辈紧固件创业的环境中，青年时即对紧固件产品的生产制造、紧固件企业的日常经营有着较常人更为深刻的理解。在其出国求学期间，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）走访过北美不同城市、不同品牌的众多五金超市，敏锐地意识到紧固件行业的“中国制造+海外需求”有着广阔潜力，彼时亦正值我国“万众创新、大众创业”的创业浪潮阶段。因此，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）立足于自身成长背景及未来市场判断，秉持将国产紧固件产品拓展至海外市场的进取精神，萌生了投身紧固件行业的创业理想。

由于其父母创立的浙江永华系温州当地传统的家庭式企业，经营历史漫长，人员构成及业务均较为繁杂，经营理念与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的构想亦有所不同，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）无意继承或接班浙江永华，而是希望独立创业，摆脱温州传统紧固件企业的窠臼，对标国内紧固件上市龙头企业，建立管理团队更加年轻，业务更加多元化、国际化，注重技术研发积累的现代化紧固件企业。

创业之初，在亲眼见证父母辈毕生精力所创立的浙江永华因对外担保而业务逐渐萎缩、停滞及破产之后，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）更加坚定了建立治理规范的现代紧固件企业的决心，制订完整、规范的内控制度，聘请职业经理人及管理团队，引入战略投资者，积极寻求上市并借此推动公司经营发展均系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）个人意志的充分体现。

在设立发行人后，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）主导及参与了发行人一系列重大决策事项，直接推动了发行人的发展。

（2）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）带领团队参与了拓展发行人主要客户，特别是外销客户、汽车领域客户等增量市场的前期接洽、招投标、合同订立及客户关系维护各个过程，直接推动了发行人的业务多元化以及发展壮大

自发行人成立以来，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）致力于拓展发行人的下游覆盖领域，一方面开拓并不断深化与海尔集团、美的集团等国内家电行业巨头的合作关系，巩固发行人在家电紧固件领域的优势地位，另一方面 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）带领团队积极开拓汽车紧固件市场，与美国著名汽车零部件售后市场供应商道尔曼，以及知名汽车企业德国大众、中国一汽、东风随州专用汽车有限公司等企业建立了深入及稳定的合作关系，逐步构建了发行人相对多元化的收入结构。

（3）在 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的主导策划下，发行人的产业链布局逐步完善

基于发行人业务的现实瓶颈，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其团队经多次讨论分析，决定增强对上游产业链的控制，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）参与了

收购标的遴选，合同条款谈判等重要环节，推动发行人通过收购公司以及新设子公司等方式向上延伸产业链以覆盖紧固件的表面处理、橡胶件生产等环节。

（4）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）推动了新厂区建设项目

随着发行人业务快速发展，产能逐步制约了发行人的进一步发展，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）推动了新厂区的建设项目，并深度参与了包括土地选址、政府沟通、厂区规划、设备选型等新厂区建设的多个重要环节。此外，为顺应制造业企业数字化转型的发展潮流，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其团队积极引入包括自动化生产线、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，参与了供应商遴选、相关设计方案讨论等多次专项会议，通过自动化及信息化建设，大幅度提升了发行人生产流程的智能化、信息化程度，使得发行人逐步向信息化与自动化高效融合的现代化化工厂升级。

（5）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）领导拓展新能源汽车市场，领导开发新型结构的紧固件产品

在 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）开拓下游汽车领域客户的过程中，其敏锐地意识到新能源汽车发展浪潮对于发行人的战略价值，多次与下游客户探讨技术细节要求，前瞻性组织相关产品研发，开发了一系列适用于新能源汽车的新型材料、新型结构的紧固件、异形连接件产品。

（6）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）高度重视发行人的资本运作情况

WEIPENG CHEN（陈伟鹏）作为公司的实际控制人，在 2017 年浙江省推出“凤凰行动”计划时，陆续引入相关中介机构积极探讨发行人后续资本运作方案。IPO 相关中介机构正式进场后，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）一直参与上市相关的沟通协调会议，并对重要事项的安排做出决策。

（7）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）领导团队成员，提升发行人研发能力

WEIPENG CHEN（陈伟鹏）作为公司实际控制人，高度重视公司核心技术的培育，逐步建立起规范化的研发体系，持续完善技术创新机制，积极引入外部人才以及先进的研发检测设备，对技术研发团队进行良好激励，并与高校建立了

良好的产学研合作关系，突破了传统制造企业的壁垒，实现了新旧产业的高度融合。在 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的推动及带领下，发行人取得了一系列的研发成果，其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，发行人因此得以不断加快研发成果向实际生产力转化，实现研发、生产、销售互相促进的良性循环。

综上所述，发行人的设立、发展及壮大与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的经营决策和战略规划密不可分，也是其个人意志的充分体现。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）主导及参与了发行人众多“里程碑”事件，其实施的统筹规划以及经营决策直接推动了发行人的发展壮大，充分体现了 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）对于发行人的实际控制地位。

2、从日常经营角度而言，在 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的推动之下，发行人逐步建立健全规范的公司治理结构和现代企业管理制度，公司研发、采购、生产、销售、财务等环节均有序运行

（1）采购方面

发行人采用以产定购和合理库存相结合的采购模式，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）作为发行人实际控制人，推动制定了完善、严格的供应商准入管理制度与定价评价体系，并督促严格执行；WEIPENG CHEN（陈伟鹏）本人负责审批全部供应商采购款的支付申请，同时就重大设备的采购主持召开公司投资评估会进行审议决策。根据发行人的管理架构，采购相关经营决策主要由发行人副总经理陈伟负责，其向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）直接汇报工作。

（2）生产方面

发行人实行以销定产为主的生产模式，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，在此基础上制定生产计划。生产计划通常由生产部门负责人具体负责，但在产能较为紧张、存在生产安排冲突时，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）参与协调安排生产计划，确定各客户、产品型号的优先生产次序。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）参加公司的生产经营会并听取生产环节中的重大事项的汇报。根据发行人的管理架构，生产的具体事务会交由生产

部门负责人陈伟负责处理，其向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）直接汇报工作。

（3）销售方面

发行人主要客户为国内外知名家电行业、汽车行业企业，综合客户对于交期、质量的需求，发行人采用直销模式，和下游客户直接签署销售合同。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）作为发行人实控人，规划公司的经营目标和市场营销战略，推动发行人积极开拓海外客户，主导制定年度销售计划及任务；对于公司大订单客户，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）领导销售团队参与渠道开发、商务谈判、价格制定等环节，并负责客户关系的维护；对于公司中小订单客户，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）会就客户选择标准及商务合同条款的制定进行指导。根据发行人的管理架构，销售的具体事务会交由发行人销售总监陈尔东负责处理，其向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）直接汇报工作。

（4）研发方面

自发行人成立至今，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）根据其对宏观经济、国家产业政策的观察和思考，在公司家电市场产品品类不断丰富、业务量持续增长的基础下，主张并积极落实拓展汽车市场、新能源汽车市场及汽车售后市场等汽车领域业务；同时积极部署公司核心技术的研发，以市场需求、公司战略发展为导向，结合公司现有技术基础，决定公司核心技术研发方向。根据发行人的管理架构，研发的具体事务会交由研发中心负责人陈伟负责处理，其向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）直接汇报工作。

（5）财务方面

发行人根据有关法律法规和《企业内部控制基本规范》指引的规定，建立了符合其自身经营实际的内部控制管理制度，包括《货币资金管理制度》《费用报销管理制度》及《销售管理制度》等。在资金付款方面，发行人所有的付款均需通过 OA 系统最终由实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）审核批准，经 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）审核通过后财务部门方可安排付款。根据发行人的管理架构，财务具体事项由财务总监杨天贵负责，其直接向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）汇报工作。

3、发行人当前业务结构及日常经营与其父辈创立的浙江永华有着较大区别

自发行人设立以来，经过多年的发展，发行人的业务已与父辈所设立的浙江永华在业务结构、日常经营层面有着较大区别，具体如下：

（1）在客户结构层面，发行人的客户结构更加多元化

浙江永华主要客户为海尔集团和以海尔集团为主要终端的贸易商类型客户，上述客户 2012 年占比为 77.19%，2013 年为 91.08%。

对于发行人而言，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其管理团队多年来致力于拓宽业务渠道，发行人已与美的集团、道尔曼、快扣等建立了深入且稳固的合作，发行人对美的集团、道尔曼、快扣的销售收入之和占发行人各期销售收入的比例分别为 35.31%、40.67%、39.33%和 **31.65%**，相比于浙江永华，发行人的客户结构更加多元化，经营基础更加稳健。

（2）在产品结构层面，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其管理团队注重在汽车紧固件领域的拓展，同时敏锐把握新能源汽车革命的跨越式发展良机，与浙江永华高度专注于家电紧固件的产品结构不同

浙江永华高度专注于家电紧固件，而发行人则与其父辈经营理念不同，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及管理团队认为，汽车紧固件市场更加广阔，容易形成规模效应，国内紧固件行业的上市企业亦多从事汽车紧固件业务。因此，发行人自设立伊始即致力于拓展汽车领域客户。经过多年的发展，发行人成功开拓了以道尔曼为代表的汽车紧固件市场，并与德国大众、中国一汽、东风随州专用汽车有限公司建立了业务合作关系。报告期内，发行人汽车类客户占比分别为 16.63%、13.70%、13.33%和 **13.15%**，汽车领域业务已成为发行人重要的收入及利润来源之一。

近年来，随着新能源汽车行业蓬勃发展，新能源汽车在机械结构、轻量化材料等领域不断革新，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其管理团队敏锐把握了这一跨越式发展的契机，基于新能源汽车机械结构的变革，开发了一系列适用于新能源汽车的紧固件、异形连接件产品，陆续开发电池包异形螺栓、电机及空调压缩机所用的防盗槽型紧固件等。除了汽车机械结构的变化之外，汽车紧固件向轻量

化发展过程中使用的材料亦发生重大革新，用材向铝镁合金等复合材料方向发展，公司在轻量化的制造工艺方面积极探索，已为新能源汽车厂商研发了铝制汽车螺栓。

（3）在人员结构层面，发行人绝大多数员工并无永华任职经历，发行人管理团队均与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）同辈或年龄相仿，与浙江永华的传统家族企业管理有着较大区别

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人共有员工 **606** 人，其中仅 58 人曾于浙江永华任职，无浙江永华任职经历的人员占 **90.43%**，发行人绝大多数人员均未曾于浙江永华任职。

浙江永华系发行人父母控制并负责日常经营，由陈忠个人担任执行董事及总经理，涂爱琴担任监事，并未建立现代企业治理的三会制度，亦未聘请职业化经理人参与公司治理，属于实际控制人父母辈创业的家庭式企业。而发行人系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其同辈所创立之企业，其董事、监事及高级管理人员与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）年龄相仿，发行人管理团队整体较为年轻，亦引入了如杨天贵等外部经理人，其管理团队与浙江永华的构成有着较大区别。

（4）在实际控制人及主要亲属的任职履历及职责分工层面，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其亲属陈尔东、陈伟负责发行人各项主要日常经营活动及关键决策；陈忠夫妇年事已高，长期以来陷于个人债务处理事项，并背负失信人身份，身心俱疲，多年远离经营一线，经营管理理念相对陈旧，主观没有意愿、客观也没有条件参与实质性经营活动，失信人身份恢复后仅在发行人承担技术顾问、包装监督等少量工作

①WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及陈尔东、陈伟负责发行人各项主要日常经营活动及关键决策

WEIPENG CHEN（陈伟鹏）自公司设立伊始，一方面积极拓展企业的客户渠道，另一方面组建公司团队，完善公司治理。目前，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）负责执行董事会制定的战略决策、日常业务的经营管理、职能部门的组建、人事任免与提名。

陈尔东自 2013 年 2 月起担任公司销售总监，并于 2019 年 12 月起担任公司董事。目前，陈尔东负责公司销售部门的管理、销售计划的制定、考察市场、客户维护、办事处仓库管理、售后服务。

陈伟自 2013 年 7 月起担任发行人副总经理，并于 2019 年 12 月起担任公司董事及研发中心负责人。目前，陈伟负责公司生产的组织、计划、采购和研发管理。

②陈忠夫妇未参与发行人管理经营决策

陈忠及涂爱琴在相关债务清偿之前，个人精力陷于应对相关债务的处理事项，且受浙江永华债务危机事项所影响，身心俱疲，已无再次从事紧固件业务之意愿。

陈忠及涂爱琴年事已高，而 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）系陈忠与涂爱琴之独子，随着 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其团队贯彻新经营理念，发行人业务快速发展，其经营业绩已完全超越父母辈创业之规模，经营治理亦相较浙江永华更加规范，而陈忠夫妇多年远离经营一线，经营理念相对陈旧，已不具备胜任能力。

陈忠及涂爱琴长期背负失信人身份，其日常出行、消费均受到一定限制，客观上也已难以经营任何业务。

③陈忠夫妇在发行人中所起的作用

2021 年，在失信人身份恢复后，陈忠、涂爱琴虽于发行人处任职，但仅承担技术顾问、包装监督等少量工作。其中包括：

陈忠在生产环节中利用自身多年从事紧固件制造所积累的个人经验为发行人产品生产中的制造工艺改善等提出建议，例如：对发行人的产品包装方法提出优化建议，减少浪费；走访当地部分外协厂商，对外协厂商的工艺要求细节进行叮嘱提示；对于发行人生产设备的选型提出个人建议。对于涂爱琴而言，发行人在业务高峰期间包装工作较为繁重且自动化程度相对较低，涂爱琴负责产品包装的监督工作。两人均不参与发行人的经营决策。

如上所述，发行人系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其同辈创业之企业，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与其主要亲属陈尔东及陈伟负责发行人销售、生产、采购、研发等发行人各项主要经营活动以及战略决策、组织架构设立、人事安排等关键事项，发行人的设立、发展及壮大系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）个人意志的体现，亦是 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其同辈亲属的勤勉经营的结果。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）父母年事已高，长期以来陷于个人债务处理事项，并背负失信人身份，身心俱疲，多年远离经营一线，经营理念相对陈旧，不具备胜任能力，主观没有意愿、客观也没有条件参与实质性经营活动，仅根据其多年紧固件行业经验给予生产环节一定的技术指导。

（5）在经营理念方面，发行人注重开拓国际市场，注重通过研发推动业务的逐步升级，注重通过登陆资本市场的契机推动企业内部运作逐步规范化，与浙江永华有着较大区别

在国际市场的开拓方面，报告期内，公司外销收入分别为 8,342.97 万元、10,458.70 万元和 13,480.23 万元和 **4,833.54 万元**，占比分别为 26.19%、25.91%、32.34%和 **24.11%**，外销收入系发行人重要的收入及利润来源。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）在海外求学期间即意识到紧固件行业有着“中国制造+国际需求”的巨大潜力，因此在成立发行人伊始便注重海外业务的开拓，在 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其团队的开拓之下，发行人建立了与道尔曼、快扣稳定的合作关系，道尔曼、快扣均系纳斯达克上市企业且报告期内均为发行人前五名客户。除此之外，发行人亦与伍尔特、BOSSARD 等国际五金类产品生产及贸易商，以及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）、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）、MABE 等国际高端家电厂家建立了合作关系。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其团队恪守其国际化经营理念，主动出击海外市场，经过多年的辛勤经营，逐步建立起国内紧固件市场之外另一重要的收入及利润来源，这与浙江永华专注于国内市场有着较大不同。

在通过研发推动企业技术创新方面，在国际市场以及汽车紧固件市场的开拓过程中，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）意识到相关市场的突破，不仅取决于紧固

件厂商经营规模，亦取决于紧固件厂商是否具备快速定制化设计开发能力，是否能够及时配合主机厂产品设计开发的需要。浙江永华无发明专利，仅有 2 项实用新型专利，技术实力弱，长期以来市场开拓能力不足，经营规模亦无法实现跨越式发展。在反思父辈经营的基础上，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其团队注重技术创新的引领作用，注重研发团队的梯队化、制度化培养，主动承接技术性能要求较高、工艺相对复杂的紧固件项目，目前已获得专利共 74 项，其中发明专利 7 项，其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，被浙江省科学技术厅、浙江省发展和改革委员会和浙江省经济和信息化委员会评为浙江省省级企业研究院。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及其团队不拘泥于传统、低端紧固件业务，主动踏出“舒适区”，注重锻炼研发团队，夯实企业技术储备，该经营理念与浙江永华有着较大不同。

在推动企业的规范化运作方面，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）希望超越温州当地传统的家庭式企业模式，希望借助登陆资本市场的契机，推进企业的逐步规范化。2017 年浙江省推出“凤凰行动”计划时，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）高度重视，亲自参与遴选中介机构，参与历次重大中介机构协调会，积极组织整改，同时引进联创永润、浙富资本等外部投资者，并借助上述资本市场运作，推动企业的股东结构、治理结构不断完善。这与浙江永华多年来股权高度集中于陈忠及其家庭，并无登陆资本市场的筹划有着较大不同。

4、发行人早年成立时，虽然存在租赁浙江永华部分闲置场地及设备进行生产经营的情形，且后续购买了浙江永华部分生产设备，但彼时的厂房租赁、设备购买等行为均支付了相应对价，其资产总额并未减少，并未损害浙江永华的利益。

（1）科腾有限 2012 年成立之时，曾租赁浙江永华部分厂房并支付租金。2015 年浙江永华的厂房土地经资产评估后，被瑞安法院进行司法拍卖，法院为尽快变现财产，且科腾有限为保证自身的生产经营不受影响，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）遂通过其控制的聚龙五金竞得该标的资产。2016 年取得温州经济技术开发区滨海一道 1350 号土地厂房后，科腾有限搬迁至该厂区。

根据发行人提供的不动产资料并经核查，发行人现有的土地、房产均系发行人通过政府招拍挂、司法拍卖（原所有权为温州月兔电器集团有限公司，系无关

联第三方)或通过受让方式(原所有权人为瑞安市电镀工业发展有限公司,系无关联第三方)取得。

(2) 2012年成立之初,发行人曾租赁浙江永华部分闲置的机器设备,并支付租金15万元。随着发行人在手订单逐渐增长,发行人亦有采购部分紧固件机器设备的需求。经核查,2012年至2013年期间,发行人合计采购机器设备约468万元,其中向浙江永华采购299.53万元(该采购价格为按照账面价值加税费后决定),向其他第三方采购169万元。考虑到双方的特殊关系、交易成本及交易的便捷性,科腾有限向浙江永华采购设备按照账面价值加相关税费作为定价依据,根据向设备供应商询问现时新设备价格作为补充验证后认为,上述交易价格公允。

2014年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,科腾有限向浙江永华购买机器设备71.25万元。

2015年浙江永华进入破产程序后,名下资产进入司法拍卖程序,科腾有限参与竞拍,购得60万元机器设备。

根据上述分析可知,发行人的厂房租赁、设备购买等行为均支付了相应对价,其资产总额并未减少,并未损害浙江永华的利益。

(3) 根据发行人提供的员工花名册并经核查,发行人58名员工曾供职于浙江永华,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,浙江永华破产之后,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。

综上所述,发行人注重开拓国际市场,注重通过研发推动业务的逐步升级,同时注重通过登陆资本市场的契机推动企业内部运作逐步规范化,WEIPENG CHEN(陈伟鹏)及其团队的经营理念与其父辈经营的浙江永华有着较大区别。

(四) 发行人及科腾环保设立之初的股权代持系客观现实所致,不存在为逃避债务而代持股权的情况

1、陈忠、涂爱琴不存在逃避债务的情况

如前文所述，陈忠、涂爱琴在浙江永华涉诉后，一直积极与债权人沟通，筹措资金清偿债务，并通过子女及女婿进一步履行担保责任。截至本反馈回复签署日，债权人已明确表示陈忠、涂爱琴个人的担保债务已全部履行完毕，法院已出具结案通知书并删除了二人的失信信息。因此，陈忠、涂爱琴既不存在逃避债务的主观恶意，也不存在逃避债务的客观行为。

2、发行人及科腾环保设立之初的代持系客观现实所致

根据对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）及代持方（翁连弟、陈伟、陈尔东及王清云）的访谈，发行人及科腾环保设立时，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）将主要精力集中于开拓国外市场并走访北美不同城市、不同品牌的众多五金超市。因 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）身处国外，对于企业在办理工商、税务手续等方面均具有诸多不便，遂决定采用股权代持的方式解决上述问题。

陈伟、陈尔东作为 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的同辈亲属，与 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）在经营理念、产业布局等方面构想一致，且符合 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）在创立发行人时所树立的打造年轻化管理团队的管理理念，因此 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）选择由上述二人分别在发行人及科腾环保处代持其所持有的部分股权。同时，为了企业发展初期能够更好地展开业务，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）另外选择翁连弟、王清云分别为其代持其在发行人及科腾环保所持有的部分股权，其中，翁连弟在紧固件结构的设计及加工制造方面拥有扎实的专业知识和丰富的实践经验，对发行人的研发生产起到一定的积极作用；而王清云则拥有丰富的紧固件表面处理行业经验，与科腾环保的主营业务高度契合，此外，王清云曾因个人家庭原因在嘉兴居住多年，在嘉兴紧固件市场具有一定的人脉资源，对于科腾环保的业务开展亦可起到促进作用。

基于上述原因考虑，发行人及科腾环保设立之初，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的部分股份由翁连弟、陈伟、陈尔东和王清云代为持有具有合理性。

综上所述，将 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）认定为发行人的实际控制人既符合相关法律法规的规定，又符合发行人的实际情况。

二、说明陈忠、涂爱琴家庭财产分配的相关约定及协议，财产赠予是否不可撤销；赠与事项中股东纳税义务履行情况，是否存在应缴纳未缴纳的情形；各相关方对财产分配方式及结果是否存在异议，陈伟鹏的财产受让是否具备充足依据；结合上述事项说明陈伟鹏对发行人的控制权是否稳定。

（一）陈忠、涂爱琴家庭财产分配的相关约定及协议，财产赠与是否不可撤销

经核查，2013 年至 2014 年期间，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，陈忠、涂爱琴以口头约定的形式对部分家庭财产进行分配。根据对陈忠、涂爱琴及其子女所作的访谈并经核查，陈忠、涂爱琴对其子 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、大女儿 GAOHUI CHEN（陈高慧）以及二女儿 XIXI CHEN（陈茜茜）的财产分配情况如下：

姓名	亲属关系	分配内容	相关约定	有无协议
GAOHUI CHEN （陈高慧）	陈忠、涂爱琴之大女儿	科腾有限设立时的初始资金	1、按照温州当地的风俗传统，家族财产应当全部分配给独子 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）； 2、因 GAOHUI CHEN（陈高慧）及其配偶陈尔东均在科腾精工工作，且陈尔东担任销售总监，因此 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）同意父母将部分财产分配给 GAOHUI CHEN（陈高慧），作为其入股科腾精工的初始资金。	无
XIXI CHEN（陈茜茜）	陈忠、涂爱琴之二女儿	/		
WEIPENG CHEN（陈伟鹏）	陈忠、涂爱琴之独子	1、科腾有限设立时的初始资金；2、科腾环保 2013 年设立及 2014 年增资时，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的出资合计 4,500 万元，其中 1230 万元系陈忠对 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的现金赠与，其余为海盐三协紧固件有限公司出资所形成的股权赠与；3、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）		

根据陈忠、涂爱琴及其子女 GAOHUI CHEN（陈高慧）、XIXI CHEN（陈茜茜）和 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）出具的确认函并经核查，本次财产分配的

各方均对上述家庭财产分配内容予以确认，且各方约定本确认函自签署之日起生效且不可撤销。

（二）赠与事项中股东纳税义务履行情况，是否存在应缴纳未缴纳的情形

根据国家税务总局公告 2014 年第 67 号第十三条（以下简称“税务总局公告 67 号文”）规定“继承或将股权转让给其能提供具有法律效力身份关系证明的配偶、父母、子女、祖父母、外祖父母、孙子女、外孙子女、兄弟姐妹以及对转让人承担直接抚养或者赡养义务的抚养人或者赡养人的股权转让收入明显偏低，视为有正当理由。”中介机构就赠与事项咨询了当地税务机关，根据咨询结果并经核查，陈忠、涂爱琴赠与子女现金无需缴纳税款，赠与子女股权属于税务总局公告 67 号文中规定的“正当理由”情形。因此，上述赠与事项股东无需缴纳税款，不存在应缴纳未缴纳的情形。

（三）各相关方对财产分配方式及结果是否存在异议，陈伟鹏的财产受让是否具备充足依据，陈伟鹏对发行人的控制权是否稳定

根据 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）和 XIXI CHEN（陈茜茜）出具的确认函并经核查，本次财产分配依据当地惯常习俗所定，系家庭成员真实意思表示，各相关方对财产分配的方式、财产分配内容及结果均不存在异议。WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的财产受让具有合理性，依据充足，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）对发行人的控制权稳定。

三、说明以发行人为对赌主体的相关条款是否已全面清理，是否存在争议及法律风险，是否存在书面或口头的对赌协议恢复条款，相关解除条款是否可确认发行人承担的股份回售责任“自始无效”，是否存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议的清理及相关安排是否符合相关规定；除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）说明以发行人为对赌主体的相关条款是否已全面清理，是否存在争议及法律风险，是否存在书面或口头的对赌协议恢复条款，相关解除条款是否可确认发行人承担的股份回售责任“自始无效”，是否存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议的清理及相关安排是否符合相关规定。

经核查，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》，解除了对赌协议。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《<与浙江科腾精工机械股份有限公司之增资协议>之补充协议》（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。”

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、浙富桐泰三名股东，丙方为发行人。

2022 年 11 月，浙富桐君、浙富聚盛、浙富桐泰出具专项说明，确认发行人承担的股份回售责任“自始无效”，不存在纠纷或潜在纠纷。

根据《解除协议》的主要内容及相关主体出具的情况说明并经核查，该《解除协议》已生效且无效力恢复条款。以发行人为对赌主体的相关条款已全面清理，不存在争议及法律风险，不存在书面或口头的对赌协议恢复条款，相关解除条款可确认发行人承担的股份回售责任“自始无效”，不存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议的清理及安排符合相关规定。

（二）除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

根据发行人及其股东出具的说明文件并经核查，确认发行人及股东之间不存在其他已解除或未解除的对赌协议。

四、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、查阅了发行人工商档案、董事会会议文件、公司制度文件、OA 审批系统、董事和高级管理人员调查表；
- 2、就核心技术、业务开拓及演变、日常经营模式等情况对相关人员进行访谈等；
- 3、就家庭财产分配情况对陈忠、涂爱琴进行了访谈；
- 4、查阅了 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、GAOHUI CHEN（陈高慧）及 XIXI CHEN（陈茜茜）出具的确认函；
- 5、实地前往当地税务机关，就赠与事项中股东是否涉及纳税义务情况进行咨询等；
- 6、查阅了财产分配各方就财产分配方式及结果出具的无异议文件；
- 7、查阅了发行人的相关增资协议、补充协议及解除协议；
- 8、查阅了发行人相关股东出具的说明文件等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）在公司经营管理活动中占据核心地位、发挥重要作用；WEIPENG CHEN（陈伟鹏）对发行人具有绝对控制权，因此 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）实际控制发行人；
- 2、本次财产分配的各方均对上述家庭财产分配内容予以确认，且各方约定确认函自签署之日起生效且不可撤销；上述赠与事项股东无需缴纳税款，不存在应缴纳未缴纳的情形；WEIPENG CHEN（陈伟鹏）的财产受让具有合理性，依据充足，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）对发行人的控制权稳定；
- 3、以发行人为对赌主体的相关条款已全面清理，不存在争议及法律风险，不存在书面或口头的对赌协议恢复条款，相关解除条款可确认发行人承担的股份

回售责任“自始无效”，不存在纠纷或潜在纠纷，对赌协议的清理及安排符合相关规定；发行人及股东之间不存在其他已解除或未解除的对赌协议。

问题 4、关于营业收入及客户

申报材料及审核问询回复显示：

（1）2021 年全年和 2022 年上半年，发行人分别实现主营业务收入 40,365.68 万元和 20,363.99 万元，分别实现归属于母公司净利润 4,987.67 万元和 3,940.06 万元。

（2）紧固件可根据强度高低不同进行分类，发行人未列示不同强度等级产品的应用领域及收入构成情况。

（3）报告期内，发行人前五大客户收入占比分别为 94.78%、94.44%、95.10% 和 95.24%，相关客户主要集中在家电领域。

（4）报告期内，发行人主要客户部分产品销售单价波动较大，如美的集团螺栓螺钉单价分别为 89.75 元/千件、84.80 元/千件、59.39 元/千件和 45.37 元/千件，道尔曼螺栓螺钉单价分别为 267.99 元/千件、253.28 元/千件、451.50 元/千件、641.01 元/千件。

（5）快扣和道尔曼是发行人主要的贸易商客户，快扣通常储备 2 个月左右的安全库存；道尔曼通常储备 2-3 个月的安全库存。经发行人测算，报告期内快扣对终端客户的销售周期分别为 184 天、137 天、180 天、197 天；道尔曼对终端客户的销售周期分别为 164 天、154 天、174 天、125 天。发行人产品的平均销售周期为 2-3 个月。发行人认为快扣、道尔曼不存在压货情形。

（6）中介机构未说明收入截止性测试的核查比例。

请发行人：

（1）说明 2022 年上半年主要财务数据及财务指标的同比变动情况及变动原因，2022 年上半年净利润增幅高于营业收入增幅的原因及合理性；按产品和业务结构分析 2022 年上半年营业收入、营业成本、毛利率的变动原因，与同行

业可比公司的差异情况及合理性。

(2) 区分产品列示不同强度等级紧固件的应用领域、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，不同强度等级产品毛利率差异的合理性。

(3) 说明 2022 年以来家电行业的销售情况，是否受新冠疫情、房地产政策调整等影响，发行人收入和利润变动趋势与主要客户对应产品销量和收入的匹配性；结合下游客户所在行业的发展情况、紧固件行业的竞争格局等，进一步说明发行人竞争优势的具体体现，与主要客户合作的稳定性和可持续性。

(4) 说明向主要客户销售的大类产品中（如螺栓螺钉、套件等）主要高价、低价产品的应用领域与规格要求、销售金额及占比、销售单价及相关单价差异合理性，进一步分析向客户销售的部分产品销售单价波动较大的原因及合理性。

(5) 结合快扣、道尔曼向终端客户销售周期较长，以及期末存货库存量大于其安全库存量等情形，充分说明相关客户采购情况、期末库存与其销售规模、销售周期的匹配性；说明快扣和道尔曼销售周期长于发行人平均销售周期的原因及合理性；结合上述情况充分说明发行人认为快扣、道尔曼“不存在压货情形”依据的充分性。

(6) 补充披露 2022 年全年业绩（主要包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）预计及同比变动情况；按不同产品类型说明 2022 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化；说明主要原材料价格变动情况，原材料价格是否出现大幅上涨，原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，对境外收入的真实性及相关贸易商是否存在压货情形出具专项核查报告，并说明对发行人执行的截止性测试核查收入占资产负债表日前后 1 个月收入的比例。

【回复】

一、说明 2022 年上半年主要财务数据及财务指标的同比变动情况及变动原因，2022 年上半年净利润增幅高于营业收入增幅的原因及合理性；按产品和业

务结构分析 2022 年上半年营业收入、营业成本、毛利率的变动原因，与同行业可比公司的差异情况及合理性。

（一）说明 2022 年上半年主要财务数据及财务指标的同比变动情况及变动原因，2022 年上半年净利润增幅高于营业收入增幅的原因及合理性。

2022 年上半年主要财务数据及财务指标的同比变动情况如下：

单位：万元

主要财务指标	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动金额	变动幅度
营业收入	20,474.90	17,819.05	2,655.85	14.90%
净利润	3,940.06	2,630.57	1,309.49	49.78%
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	2,518.37	494.78	19.65%
毛利率	30.22%	27.49%	-	2.73 个百分点
销售净利率	14.72%	14.13%	-	0.58 个百分点

2022 年 1-6 月，发行人营业收入较 2021 年 1-6 月增长 2,655.85 万元，同比增长 14.90%，其中海尔集团增长 1,267.59 万元，快扣增长 1,364.58 万元，主要系随着客户需求增加，公司的销量及产品价格上涨所致。

2022 年 1-6 月，发行人净利润较 2021 年 1-6 月增长 1,309.49 万元，同比增长 49.78%，主要系 2022 年上半年发行人申报创业板并受理，收到政府补助 1,050.00 万元。

2022 年 1-6 月，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2021 年 1-6 月增加 494.78 万元，同比增长 19.65%，主要系 2022 年上半年营业收入增长及毛利率上涨所致。

2022 年 1-6 月，发行人销售净利率与 2021 年 1-6 月比较接近，毛利率较 2021 年 1-6 月增长 2.73 个百分点，主要系与客户重新议价以及 2022 年 1-6 月美元汇率逐步走强，销售价格上涨，使得毛利率有所上升。

综上所述，2022 年 1-6 月发行人主要财务数据及财务指标较 2021 年同期有所增长，主要系公司销售规模扩大以及盈利能力增强，使得营业收入、净利润有所增加，符合发行人实际经营情况；2022 年上半年净利润增幅高于营业收入增

幅主要系发行人收到 1,050.00 万元政府补助所致，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增幅与营业收入增幅基本匹配。

（二）按产品和业务结构分析 2022 年上半年营业收入、营业成本、毛利率的变动原因，与同行业可比公司的差异情况及合理性。

报告期内，按照产品区分，公司产品分为螺栓螺钉、套件、螺母和配件；按照业务结构区分，可以分为家电行业、汽车行业和其他紧固件。

1、按产品结构分析

2022 年上半年公司主营业务收入、主营业务成本和主营业务毛利率分产品的具体情况如下：

单位：万元

产品结构	主营业务收入	同比变动情况	主营业务成本	同比变动情况	主营业务毛利率	同比变动情况
螺栓螺钉	14,128.38	15.43%	10,665.00	12.25%	28.08%	1.39 个百分点
套件	2,075.78	9.41%	1,149.03	5.51%	47.07%	2.39 个百分点
螺母	2,160.84	29.12%	1,152.54	13.02%	48.81%	6.67 个百分点
配件类	1,998.99	2.12%	1,242.98	0.96%	39.91%	0.50 个百分点
合计	20,363.99	14.61%	14,209.55	10.66%	33.38%	1.91 个百分点

注：计算毛利率时未包含履约成本，下同。

2022 年上半年公司的主营业务收入较上年同期增长了 14.61%，主营业务成本较上年同期增长了 10.66%，主营业务毛利率较上年同期增长了 1.91 个百分点，公司主营业务收入和主营业务成本的增长主要系公司业务规模的扩大，主营业务毛利率的变动主要系部分产品重新议价和汇率波动所致。各产品的分析具体详见本问题“六/（二）按不同产品类型说明 2022 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况”。

2、按业务结构分析

2022 年上半年公司主营业务收入、主营业务成本和主营业务毛利率分业务结构的具体情况如下：

单位：万元

业务结构	主营业务收入	同比变动情况	主营业务成本	同比变动情况	主营业务毛利率	同比变动情况
家电行业	13,678.83	6.49%	10,316.69	5.70%	28.32%	0.20 个百分点

业务结构	主营业务收入	同比变动情况	主营业务成本	同比变动情况	主营业务毛利率	同比变动情况
汽车行业	3,052.78	11.67%	1,590.35	2.92%	49.48%	4.96 个百分点
其他	3,632.38	65.92%	2,302.52	49.96%	38.90%	4.12 个百分点
合计	20,363.99	14.61%	14,209.55	10.66%	33.38%	1.91 个百分点

公司的下游客户分布在家电行业、汽车行业和其他行业，2022 年 1-6 月，公司来自于家电行业、汽车行业和其他行业的收入较上年同期分别增长 6.49%、11.67%和 65.92%。汽车行业的收入同比增长较多，主要系汽车行业中道尔曼的收入占比较高，其 2022 年 1-6 月收入占比为 89.63%，发行人向道尔曼的销售收入较上年同期增长了 20.14%；其他行业的收入同比增长较多，主要系其他行业中快扣的收入占比较高，其 2022 年 1-6 月收入占比为 90.84%，发行人向快扣的销售收入较上年同期增长了 70.51%。

2022 年上半年发行人家电行业的毛利率较上年同期比较稳定，汽车行业和其他行业的毛利率分别增加了 4.96 个百分点和 4.12 个百分点，主要系公司与道尔曼和快扣进行议价、美元汇率走强和销售结构变化所致。其中，汽车行业中道尔曼的收入占比由 2021 年 1-6 月的 83.31%增长至 2022 年 1-6 月的 89.63%，其销售额前十大型号的单价较上年上涨了 6%-11%不等；其他行业中快扣收入占比由 2021 年 1-6 月的 88.40%增长至 2022 年 1-6 月的 90.84%，快扣销售额前十大型号中的七个型号单价较上年上涨了 9%-20%不等。

3、与同行业可比公司的对比分析

2022 年上半年公司与同行业可比公司的主营业收入、主营业成本和毛利率变动情况如下：

公司名称	主营业收入变动率	主营业成本变动率	毛利率变动率
超捷股份	-2.85%	6.09%	-5.86 个百分点
长华集团	7.57%	22.51%	-10.87 个百分点
晋亿实业	5.31%	11.76%	-4.60 个百分点
七丰精工	0.74%	-2.00%	2.02 个百分点
行业平均值	2.69%	9.59%	-4.83 个百分点
本公司	14.61%	10.66%	1.91 个百分点

2022 年上半年公司主营业务收入同比增长 14.61%，同行业可比公司 2022 年上半年主营业务收入增长率的平均值为 2.69%，公司的主营业务收入增长率高

于同行业可比公司平均值，主要系公司与同行业可比公司的下游客户存在差异所致。其中，超捷股份下游客户主要为汽车零部件供应商，长华集团下游客户主要为汽车类客户，晋亿实业的下游客户较为广泛，特别是轨道交通类客户相对较多，七丰精工的下游客客户主要为建筑、汽车和铁路类，公司的下游客户主要为家电行业。2022 年 1-6 月，公司主要客户海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼的收入分别同比增长 9.07%、5.09%、19.08%和 36.81%，而汽车制造行业营业收入同比减少 4.2%，公司的收入增长趋势与下游客户基本一致。

2022 年上半年公司毛利率变动率高于超捷股份、长华集团和晋亿实业，与七丰精工接近。其中超捷股份和长华集团的下游客户主要为汽车行业，汽车行业存在产品单价年降的情况，使得超捷股份和长华集团的毛利率较上年同期有所下降；晋亿实业的下游客户主要为轨道交通类，其原材料成本占生产成本的比重较高，2022 年上半年其原材料成本高于上年同期，导致其毛利率较上年同期有所下降。

二、区分产品列示不同强度等级紧固件的应用领域、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，不同强度等级产品毛利率差异的合理性；

（一）区分产品列示不同强度等级紧固件的应用领域、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

紧固件分为普通强度紧固件和高强度紧固件。力学性能等级低于 8.8 级的紧固件通常称为普通强度紧固件，力学性能等级等于或高于 8.8 级的紧固件称为高强度紧固件。此外，发行人螺栓螺钉类产品中亦包括一定的渗碳类紧固件，即热处理加工时通过添加额定量的碳元素来增强表面硬度的紧固件，该类紧固件在国标中并无明确强度等级划分，行业内对其氢脆实验中比照 10.9 级紧固件。

报告期内发行人产品型号众多，因此选取报告期内收入前 500 名的细分型号产品做进一步分析。报告期内收入前 500 名的细分型号产品中，除去少量如塑料件等无法适用强度等级的产品，该等产品 2020 年至 2023 年 1-6 月的销售收入占全部产品收入的比例约为 96.40%。不同强度等级紧固件的主要应用领域如下：

类别	强度等级	主要应用领域
螺栓螺钉	8.8 级以下	以家电为主，少量其他五金类
	8.8 级及以上	以家电为主，少量汽车和其他五金类
	渗碳类紧固件	以家电为主，少量其他五金类
套件	8.8 级以下	以家电为主，少量汽车和其他五金类
	8.8 级及以上	以汽车为主
螺母	8.8 级以下	以家电、汽车为主
	8.8 级及以上	以汽车为主
配件类	8.8 级以下	以家电为主，少量其他五金类
	8.8 级及以上	家电、其他五金类

发行人前 500 名细分型号产品按照不同强度等级划分销售金额及占比、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

产品类型	年度	强度等级	收入	占比	数量	单价	单位成本	毛利率
螺栓 螺钉	2023 年 1-6 月	8.8 级以下	5,729.16	47.39%	55.71	102.83	78.64	23.52%
		8.8 级及以上	3,188.11	26.37%	14.47	220.40	137.06	37.81%
		渗碳类紧固件	3,171.03	26.23%	113.97	27.82	21.05	24.35%
	2022 年度	8.8 级以下	11,652.76	44.93%	114.39	101.87	76.27	25.13%
		8.8 级及以上	7,652.13	29.51%	41.76	183.23	116.32	36.52%
		渗碳类紧固件	6,630.08	25.56%	204.61	32.40	24.24	25.20%
	2021 年度	8.8 级以下	11,480.76	45.88%	125.04	91.82	70.62	23.09%
		8.8 级及以上	7,923.64	31.67%	40.92	193.62	125.09	35.39%
		渗碳类紧固件	5,617.78	22.45%	189.64	29.62	22.05	25.55%
	2020 年度	8.8 级以下	8,715.99	44.73%	82.81	105.26	81.11	22.94%
		8.8 级及以上	5,798.52	29.76%	31.16	186.09	124.52	33.08%
		渗碳类紧固件	4,970.05	25.51%	163.73	30.35	22.13	27.09%
套件	2023 年 1-6 月	8.8 级以下	650.48	39.73%	0.44	1,472.19	840.73	42.89%
		8.8 级及以上	986.76	60.27%	0.08	12,388.64	5,690.34	54.07%
	2022 年度	8.8 级以下	2,072.92	55.79%	1.31	1,577.42	882.88	44.03%
		8.8 级及以上	1,642.41	44.21%	0.15	11,150.83	5,281.05	52.64%
	2021 年度	8.8 级以下	2,001.80	50.19%	1.34	1,494.04	926.14	38.01%
		8.8 级及以上	1,986.46	49.81%	0.19	10,458.16	5,458.13	47.81%
	2020 年度	8.8 级以下	1,614.31	45.16%	1.12	1,437.63	893.21	37.87%
		8.8 级及以上	1,960.60	54.84%	0.19	10,543.83	6,000.00	43.09%
螺母	2023 年 1-6 月	8.8 级以下	821.50	64.07%	7.36	111.62	65.85	41.01%
		8.8 级及以上	460.70	35.93%	0.30	1,549.32	658.63	57.49%
	2022 年度	8.8 级以下	2,035.82	57.53%	15.31	132.97	78.24	41.16%
		8.8 级及以上	1,503.00	42.47%	0.86	1,756.45	740.52	57.84%
	2021 年度	8.8 级以下	1,893.50	56.24%	16.35	115.79	70.16	39.40%
		8.8 级及以上	1,473.17	43.76%	1.01	1,457.68	658.78	54.81%

产品类型	年度	强度等级	收入	占比	数量	单价	单位成本	毛利率
配件	2020 年度	8.8 级以下	978.72	39.42%	9.86	99.22	73.68	25.74%
		8.8 级及以上	1,503.88	60.58%	0.92	1,641.98	781.23	52.42%
	2023 年 1-6 月	8.8 级以下	1,393.08	98.74%	12.79	108.91	68.85	36.79%
		8.8 级及以上	17.75	1.26%	0.43	41.31	13.12	68.25%
	2022 年度	8.8 级以下	3,403.39	97.20%	26.21	129.86	81.41	37.30%
		8.8 级及以上	98.04	2.80%	1.97	49.70	16.83	66.14%
	2021 年度	8.8 级以下	3,685.51	94.71%	27.82	132.46	87.76	33.74%
		8.8 级及以上	206.01	5.29%	2.67	77.20	25.94	66.40%
	2020 年度	8.8 级以下	2,814.40	89.60%	23.03	122.19	78.11	36.07%
		8.8 级及以上	326.73	10.40%	3.21	101.84	35.69	64.95%

（二）分析各期毛利率波动的原因，不同强度等级产品毛利率差异的合理性

对于不同强度等级紧固件产品的毛利率水平差异而言，由于高强度紧固件对材料的拉力、生产工艺的管理水平要求较高，对于产品抗拉强度等参数的检验更加严格，因此定价及毛利率水平相对较高，报告期内发行人强度 8.8 级及以上紧固件的毛利率水平高于 8.8 级以下紧固件。发行人渗碳类紧固件主要系自攻螺钉类产品，相较于普通的自攻螺钉，该产品增加了特殊的热处理加工工序，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，因此渗碳类紧固件的毛利率通常高于普通 8.8 级以下的紧固件。因此发行人不同强度等级产品的毛利率差异合理。

对于不同强度等级紧固件产品的毛利率年度间波动，具体分析如下：

1、螺栓螺钉

报告期内，8.8 级以下螺栓螺钉的毛利率分别为 22.94%、23.09%、25.13%和 23.52%，2020 年至 2021 年毛利率相对比较稳定，2022 年度呈小幅上升趋势，主要系由于该年度 8.8 级以下螺栓螺钉的客户结构中，毛利率相对较低的美的集团收入占比由 19.26%下降至 13.39%，而毛利率相对较高的快扣收入占比由 7.32%上升至 9.97%。2023 年 1-6 月，8.8 级以下螺栓螺钉毛利率略有下降，主要系发行人 8.8 级以下螺栓螺钉主要客户中，毛利率相对较高的快扣收入占比由 2022 年的 9.97%下降至 6.22%，因此毛利率小幅下滑。

报告期内，8.8 级及以上螺栓螺钉的毛利率分别为 33.08%、35.39%、36.52%和 **37.81%**。2020-2021 年，8.8 级及以上紧固件毛利率较为稳定。2022 年度发行人 8.8 级及以上螺栓螺钉的毛利率上升到 36.52%，客户结构中，美的集团收入占比由 29.07%下降至 12.88%，而毛利率较高的快扣收入占比由 8.16%上升至 16.35%；此外，发行人与快扣自 2021 年下半年起重新议价，且 2022 年度美元汇率逐步走强，因此 2022 年度发行人高强度螺栓螺钉类产品价格及毛利率有所上升。**2023 年上半年**，因国内钢材价格下降，发行人与**螺栓螺钉类产品主要客户海尔集团、美的集团**重新议价，价格有所下降，受国内钢材价格及主要客户调价的影响，**8.8 级及以上螺栓螺钉毛利率基本稳定。**

报告期内，渗碳类螺栓螺钉的毛利率分别为 27.09%、25.55%、25.20%和 **24.35%**。渗碳类紧固件 85%以上应用于家电领域，主要客户为海尔集团、美的集团，该类紧固件 2021 年度毛利率呈小幅下滑趋势，主要系该年度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，发行人向上述公司主要提供应用于空调的紧固件，该年度渗碳类紧固件中美集团占比由 10.66%上升至 17.08%，而发行人向上述客户销售的毛利率相对较低，致使 2021 年度渗碳类紧固件毛利率有所下降。**2021-2023 年 6 月**，渗碳类螺栓螺钉毛利率较为稳定。

2、套件

报告期内，8.8 级以下套件的毛利率分别为 37.87%、38.01%、44.03%和 **42.89%**，2020-2021 年度毛利率比较稳定。2022 年强度 8.8 级以下套件类产品的毛利率上升至 44.03%，主要系 2022 年 8.8 级以下套件**客户**结构中，毛利率较低的海尔集团占比由 74.17%下降至 62.37%，而毛利率较高的快扣占比由 5.68%上升至 15.32%。**2023 年 1-6 月**，强度 **8.8 级以下套件类产品的毛利率基本稳定。**

报告期内，8.8 级及以上套件的毛利率分别为 43.09%、47.81%、52.64%和 **54.07%**，强度 8.8 级及以上套件类产品客户较为集中，报告期各期 90%以上均销

售给道尔曼，2021 年度及 2022 年毛利率上升幅度较大，其中 2021 年度毛利率上升主要系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%，该等产品均为强度 8.8 级及以上产品且具备防盗性能，相关研发成果已获得实用新型专利，毛利率水平较高。2022 年 8.8 级及以上套件的毛利率上升主要系 2021 年下半年起发行人与道尔曼重新议价及 2022 年美元汇率走强共同影响所致。**2023 年 1-6 月，8.8 级及以上套件毛利率比较稳定。**

3、螺母

报告期内，8.8 级以下螺母的毛利率分别为 25.74%、39.40%、41.16%**和 41.01%**，2021 年毛利率上升幅度较大，主要系该年度发行人强度 8.8 级以下螺母类客户结构中，美的集团占比由 4.15% 上升至 32.62%，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%，该产品毛利率较高且强度低于 8.8 级，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，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，因发行人对螺母类主要客户道尔曼产品价格上涨较多，毛利率有所上升。**2023 年 1-6 月，8.8 级以下螺母毛利率比较稳定。**

报告期内，8.8 级及以上螺母的毛利率分别为 52.42%、54.81%、57.84%**和 57.49%**，2020-2021 年度毛利率相对稳定，2022 年毛利率上升幅度较大。强度 8.8 级及以上螺母类产品客户较为集中，报告期各期 90% 以上均销售给道尔曼，2022 年因受到发行人与道尔曼对螺母类产品重新议价且美元汇率走强等因素的影响，销售价格上升，同型号产品价格平均涨幅达 11.18%。**2023 年 1-6 月，8.8 级及以上螺母毛利率比较稳定。**

4、配件

配件类产品中仅有少数强度 8.8 级及以上产品，大多数配件类产品强度等级均低于 8.8 级。报告期内，8.8 级以下配件的毛利率分别为 36.07%、33.74%、37.30%**和 36.79%**，受配件类主要原材料垫圈采购价格 2021 年上升 6.49% 的影响，2021 年毛利率有所下降，2022 年受与主要客户重新议价影响，毛利率有所上升。**2023**

年 1-6 月，8.8 级以下配件毛利率比较稳定。

三、说明 2022 年以来家电行业的销售情况，是否受新冠疫情、房地产政策调整等影响，发行人收入和利润变动趋势与主要客户对应产品销量和收入的匹配性；结合下游客户所在行业的发展情况、紧固件行业的竞争格局等，进一步说明发行人竞争优势的具体体现，与主要客户合作的稳定性和可持续性。

（一）说明 2022 年以来家电行业的销售情况，是否受新冠疫情、房地产政策调整等影响

报告期内，公司的主要家电客户为海尔集团和美的集团。根据国家家用电器工业信息中心出具的《2022 年中国家电行业年度报告》，2022 年我国家电内销规模为 7,307.20 亿元，略低于 2021 年 7,543 亿元的国内市场销售规模，但仍高于 2020 年 7,297 亿元的销售规模。同时，统计家电行业中全部白色家电上市公司 2022 年财务数据情况，具体如下：

单位：亿元

公司	营业收入	同比变动情况	归属上市公司股东的净利润	同比变动情况
海尔智家	2,435.14	7.22%	147.11	12.48%
美的集团	3,439.18	0.79%	295.54	3.43%
格力电器	1,889.88	0.60%	245.07	6.26%
海信家电	741.15	9.7%	14.35	47.54%
长虹美菱	202.15	12.10%	2.45	371.19%
澳柯玛	95.67	10.91%	1.46	-18.93%
奥马电器	78.43	-22.52%	4.24	630.18%
惠而浦	42.64	-13.53%	0.28	104.74
春兰股份	2.82	19.49%	1.23	23.81%

由上表可见，2022 年白色家电上市公司中，除澳柯玛、奥马电器和惠而浦外，营业收入和归属上市公司股东的净利润较上年同期均有所增长，因此，2022 年以来白色家电行业受到新冠疫情、房地产政策调整的影响不大。2022 年度公司主要客户海尔集团和美的集团的营业收入分别同比增长 7.22%和 0.79%，归属上市公司股东的净利润分别同比增长 12.48%和 3.43%，新冠疫情、房地产政策调整对公司主要客户的经营业绩影响较小。

（二）发行人收入和利润变动趋势与主要客户对应产品销量和收入的匹配性

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 91.74%、93.59%、92.48%和 **81.89%**，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和利润与上述四家客户相关产品收入和利润情况的匹配关系。

1、公司收入与主要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	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海尔集团				
洗衣机	0.221%	0.259%	0.264%	0.247%
空调	0.048%	0.058%	0.055%	0.061%
电冰箱	0.026%	0.025%	0.029%	0.033%
水家电	0.141%	0.154%	0.173%	0.176%
厨电	0.015%	0.014%	0.015%	0.010%
美的集团				
暖通空调	0.014%	0.016%	0.016%	0.005%
消费电器	0.023%	0.018%	0.037%	0.030%
快扣				
工业和建筑用品的批发分销	0.056%	0.141%	0.119%	0.080%
道尔曼				
汽车类产品	0.280%	0.398%	0.552%	0.596%

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，**2022 年，公司产能相对紧张，优先保证海尔集团洗衣机紧固件的供应，导致对于美的集团洗衣机紧固件销售收入的下降，**

进而导致占美的集团消费电子收入的比重有所下降；公司向快扣销售的紧固件收入占快扣收入的比重在 2021 年以后有所增长，主要系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；2022 年公司向道尔曼销售紧固件收入占道尔曼收入的比重小幅下降，主要系道尔曼 2021 年 8 月收购了 Dayton Parts，新收购的公司业绩纳入合并报表致使道尔曼收入增长较快。2023 年 1-6 月，由于受美国通货膨胀和加息等因素的影响，美国市场的需求端有所放缓，因此快扣和道尔曼采购订单有所降低，公司向快扣销售紧固件收入占快扣收入的比重以及公司向道尔曼销售紧固件收入占道尔曼收入的比重均有所下降。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。

2、公司利润与下游客户利润的匹配关系

报告期内，公司的利润增长情况与主要客户利润增长率的匹配关系如下：

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海尔集团	12.62%	12.48%	47.10%	8.25%
美的集团	13.98%	3.43%	4.96%	12.44%
快扣	6.54%	17.50%	7.67%	8.62%
道尔曼	-13.55%	-7.59%	23.08%	27.59%
平均值	4.90%	6.46%	20.70%	14.23%
本公司	-15.78%	44.30%	22.73%	487.93%
本公司（扣非）	-4.03%	27.82%	23.98%	3.86%

注：数据来源于巨潮资讯和万得数据，下同。

由上表可见，近三年，公司及主要下游客户的利润均处于增长趋势。其中 2020 年公司的利润增长率为 487.93%，远高于下游客户的利润增长率，主要系 2019 年利润相对较小且非经常性损益为-4,754.81 万元，剔除非经常性损益的影响后，扣除非经常性损益后的利润增长率为 3.86%，低于下游客户的利润增长率均值；2021 年公司的利润增长率与下游客户的利润增长率均值差异不大；2022 年公司的利润增长率为 44.30%，主要系 2022 年上市申报后获得政府补贴 1,050 万元，扣除非经常性损益后的利润增长率为 27.82%，高于下游客户的利润增长率均值。2023 年 1-6 月公司的利润增长率低于下游客户的利率增长率均值。综上所述，公司扣除非经常性损益后的利润增长率与下游客户的利润增长率趋势基

本一致。

3、公司销量与下游主要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。根据年报和半年报披露主要客户销量增长情况如下：

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海尔集团	未披露	-1.10%	13.60%	8.51%
美的集团	未披露	-2.65%	10.85%	11.15%
快扣/道尔曼	未披露	未披露	未披露	未披露
本公司	9.06%	1.82%	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%；**2022 年度，海尔集团销售量较上期下降 1.10%，美的集团家用电器行业销售量较上期下降 2.65%，本公司的销量较上年增长 1.82%；2023 年 1-6 月，本公司的销量较上年同期增长 9.06%。**报告期内，公司与海尔集团和美的集团销量**总体有所增长**。综上所述，公司与主要客户的收入、利润和销量的增长趋势基本一致，具有匹配性。

（三）结合下游客户所在行业的发展情况、紧固件行业的竞争格局等，进一步说明发行人竞争优势的具体体现，与主要客户合作的稳定性和可持续性。

1、下游客户所在行业的发展情况

发行人下游客户主要为家电行业和汽车行业，下游行业的发展情况参见问题 1、“一、（二）结合下游行业 2022 年上半年销售情况、主要客户业绩情况、客户稳定性等，说明未来下游行业变动趋势及对发行人经营的影响，发行人是否具备成长性”。

2、紧固件行业的竞争格局

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%。

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。

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。

3、发行人的竞争优势

（1）技术水平

从终端客户和行业下游应用领域来看，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，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奖项。

截至本回复出具日，公司已获得专利共 74 项，其中发明专利 7 项，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。

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。

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，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，获得下游行业巨头充分的信赖与认可，在家电及汽车行业紧固件研发生产方面具有技术优势。

（2）客户资源

公司专注于紧固件的研发、生产多年，对于紧固件的产品特性和下游客户需求均有较深入的理解。与家电、汽车紧固件领域的主要客户建立了长期、稳定的合作关系，产品质量口碑良好、市场认可度较高，其中，家电紧固件市场占有率处于细分市场前列。

公司凭借过硬的产品质量、技术研发能力、技术工艺水平和健全的客户服务体系，在多年的经营过程中积累了丰富的客户资源。公司紧固件在家电领域的主要客户为海尔集团、美的集团、格力电器等国内家电行业龙头，在汽车领域，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集团。在产品出口方面，公司产品远销美国、俄罗斯、泰国、越南等国家和地区。

上述客户出于对自身产品质量和生产稳定性的要求，对供应商设有较为严格的准入限制，只有产品质量稳定、同步开发能力强、供货及时的企业才能进入供应商名单，双方的合作关系一旦建立后，通常会保持稳定。公司在与众多大型企业的合作中，在相关行业内已建立了良好口碑。

（3）生产工艺

生产工艺方面，公司掌握紧固件全流程生产工艺，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；数控车间拥有高精度数控机床 20 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。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；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。

（4）产品质量

公司生产的紧固件作为连接、紧固设备工件的关键零部件，其质量直接影响机械设备性能，特别是处于高速运转状态的机械设备，对紧固件产品的质量有着更高要求。

公司生产自动化程度较高，并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、螺纹紧固件性能分析系统、ECM 全自动光学螺栓尺寸测量仪、车轮螺母通规检测喷油线、三坐标测量机、CV-4500S4 轮廓度测量仪等。

公司始终坚持“质量为上”的产品理念，在依托技术创新和工艺改进提高产品质量的同时，瞄准行业内先进的管理水平，坚持采用行业标准对产品生产进行规范化、标准化、流程化管理，建立了贯穿从技术研发、模具设计、产品开发、原材料采购、产品生产、成品销售等各环节的质量管理体系。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。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。公司下游主要客户海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼对于供应商的产品质量要求较高，要求供应商可以大批量同质化交付所需产品，并考核公司产品的良品率。在长期的合作过程中公司产品质量得到了下游主要客户的认可，并获取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等。

（5）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竞争对手，公司在客户响应速度方面具有一定优势；

②公司主要客户海尔集团和美的集团在国内生产基地众多，主要客户要求下游供应商根据供应商管理系统要求及时送货。为此，公司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。

（6）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。

4、与主要客户合作的稳定性和可持续性

发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性体现在：①发行人与主要客户建立了长期稳定的合作关系；②发行人主要客户的认证壁垒较高，供需双方合作粘性较强，主要客户替换供应商的意愿较低；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。具体参见问题 1、“一、（二）结合下游行业 2022 年上半年销售情况、主要客户业绩情况、客户稳定性等，说明未来下游行业变动趋势及对发行人经营的影响，发行人是否具备成长性”之“2、主要客户业绩情况及客户稳定性”。

四、说明向主要客户销售的大类产品中（如螺栓螺钉、套件等）主要高价、低价产品的应用领域与规格要求、销售金额及占比、销售单价及相关单价差异合理性，进一步分析向客户销售的部分产品销售单价波动较大的原因及合理性。

（一）说明向主要客户销售的大类产品中（如螺栓螺钉、套件等）主要高价、低价产品的应用领域与规格要求、销售金额及占比、销售单价及相关单价差异合理性。

1、螺栓螺钉

报告期内，公司对海尔集团、美的集团和快扣销售螺栓螺钉的收入占各期螺栓螺钉销售总额的比例分别为 91.59%、91.62%、**89.71%**和 **79.40%**，占比较高。

（1）海尔集团

报告期内，公司向海尔集团销售的螺栓螺钉中，前十大型号的收入占比分别为 42.16%、43.93%、43.07%和 **42.36%**，分别选取前十大型号中单价最高和单价最低的前三个型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010102-000123	640.49	7.90%	洗衣机	材料：SWRCH35K，产品重量：19.56kg/千件，该产品包括：锥垫（重量：8.83kg/千件）和平垫（重量：17.08kg/千件）
	KT010104-000191	645.60	7.96%	洗衣机	材料：SUS304，产品重量：10kg/千件
	KT010101-000001	202.99	2.50%	热水器	材料：ML08AL，产品重量：19.38kg/千件，该产品包括：平垫（重量：7.36kg/千件）和塑料绝缘垫（重量：1.02kg/千件）
	KT010104-000198	439.96	5.43%	洗衣机	材料：1022A，产品重量：8.37kg/千件
	KT010104-000327	239.38	2.95%	洗衣机	材料：1Cr17，产品重量：3kg/千件
	KT010104-000275	304.83	3.76%	洗衣机	材料：1022A，产品重量：7.2kg/千件
2022 年	KT010102-000123	915.51	5.32%	洗衣机	同上
	KT010104-000191	1,452.26	8.44%	洗衣机	同上
	KT010103-000017	539.24	3.13%	热水器	材料：ML08AL，产品重量：12.9kg/千件，该产品包括：塑料垫（重量：0.69kg/千件）和平垫（重量：2.15kg/千件）
	KT010104-000327	451.64	2.62%	洗衣机	同上
	KT010104-000275	633.69	3.68%	洗衣机	同上
	KT010104-000264	342.98	1.99%	洗衣机	材料：1022A，产品重量：1.55kg/千件
2021 年	KT010102-000123	774.60	4.72%	洗衣机	同上
	KT010101-000029	318.74	1.94%	洗衣机	材料：10B21，产品重量：24.8kg/千件，该产品包括：垫圈（重量：40.5kg/千件）
	KT010104-000191	1,420.52	8.66%	洗衣机	同上
	KT010104-000198	1,053.38	6.42%	洗衣机	同上
	KT010104-000327	495.58	3.02%	洗衣机	同上
	KT010104-000275	565.76	3.45%	洗衣机	同上
2020 年	KT010102-000123	464.31	3.31%	洗衣机	同上

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
	KT010101-000029	314.37	2.24%	洗衣机	同上
	KT010104-000191	1,203.87	8.59%	洗衣机	同上
	KT010104-000198	844.85	6.03%	洗衣机	同上
	KT010104-000327	435.96	3.11%	洗衣机	同上
	KT010104-000275	595.62	4.25%	洗衣机	同上

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010102-000123	1,022.54	-1.74%	1,040.63	0.84%	1,031.98	3.31%	998.90
KT010104-000191	379.61	0.00%	379.61	0.75%	376.78	2.14%	368.89
KT010103-000017	212.19	-7.24%	228.76	0.75%	227.06	4.15%	218.00
KT010104-000327	88.90	-0.03%	88.93	2.08%	87.12	5.99%	82.20
KT010104-000275	85.00	-2.68%	87.34	0.84%	86.61	6.44%	81.37
KT010104-000264	18.01	-4.41%	18.84	0.70%	18.71	5.99%	17.65
KT010101-000029	792.23	-1.63%	805.36	1.77%	791.38	5.31%	751.45
KT010104-000198	102.96	-5.30%	108.72	-4.91%	114.33	5.41%	108.46
KT010101-000001	267.59	-0.74%	269.58	-0.16%	270.00	0.00%	270.00

由上表可见，报告期内，公司销售给海尔集团的上述产品单价变动比例相对较小。其中，2021 年和 2022 年产品单价主要呈小幅上涨，主要系 2020 年下半年以来原材料价格上涨，2021 年 4 月以来公司与海尔集团陆续上调了用于洗衣机、厨电、电冰箱、空调产

线等产品的价格。2023 年 1-6 月，公司向海尔集团销售单价有所下降，主要系随着 2022 年以来钢材大宗商品价格有所下降，海尔集团与公司协商调价所致。

（2）美的集团

报告期内，公司向美的集团销售的螺栓螺钉中，前十大型号的收入占比分别为 58.98%、48.85%、38.99%和 35.21%，分别选取前十大型号中单价最高和单价最低的前三个型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010101-000201	82.03	3.32%	厨电	产品包括：膨胀弯头挂钩组件 2 个，沉头膨胀螺栓组件 1 个。其中，1、膨胀弯头挂钩组件包括：（1）弯头挂钩，材料：ML08AL，产品重量 65.3kg/千件；（2）凹型平垫，材料 Q235B，产品重量：6kg/千件；（3）膨胀管，材料 Q235B，产品重量：22.5kg/千件；（4）六角膨胀螺母，材料 ML08AL，产品重量：9.7kg/千件；2、沉头膨胀螺栓组件包括：（1）沉头膨胀螺栓，材料：ML08AL，产品重量 10.25kg/千件；（2）膨胀管，材料 Q235B，产品重量：3.4kg/千件；（3）平垫，材料 Q235B，产品重量：0.73kg/千件；（4）弹垫，材料 Q235B，产品重量：0.4kg/千件；（5）六角螺母，材料 ML08AL，产品重量：1.54kg/千件
	KT010103-000041	84.36	3.42%	洗衣机	产品包括：运输螺栓、平垫和橡胶垫各 1 个，运输支柱 2 个。其中，1、运输螺栓，材料：SWRCH35K，产品重量 23kg/千件；2、平垫，材料 SPCC，产品重量：9.84kg/千件；3、橡胶垫，产品重量：13.7kg/千件；4、运输支柱，材料 PP+GF30，产品重量：2.03kg/千件；5、运输支柱，材料 PP+GF30，产品重量：3.04kg/千件
	KT010103-000060	115.63	4.68%	洗衣机	材料：SWRCH35K，产品重量：28.4kg/千件，该产品包括：平垫（重量：9.84kg/

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
					千件)、橡胶垫(重量: 13.7kg/千件)和塑料支柱(重量: 6.7kg/千件)
	KT010104-000967	61.84	2.50%	洗衣机	材料: SWRCH35K, 产品重量: 10.48kg/千件
	KT010101-000190	230.50	9.33%	空调	材料: SUS430, 产品重量: 1.37kg/千件, 该产品包括: 齿垫(重量: 0.11kg/千件)
	KT010104-000993	55.36	2.24%	洗衣机	材料: 1022A, 产品重量: 1.63kg/千件
2022 年	KT010101-000201	99.60	2.57%	厨电	同上
	KT010103-000041	100.60	2.60%	洗衣机	同上
	KT010104-000998	218.10	5.63%	洗衣机	材料: SUS304, 产品重量: 9.55 kg/千件
	KT010104-000627	106.20	2.74%	空调	材料: 1022A, 产品重量: 2.9kg/千件
	KT010104-000768	103.55	2.67%	空调	材料: 1022A, 产品重量: 1.32kg/千件
	KT010104-000789	110.55	2.85%	空调	材料: 1022A, 产品重量: 1.62kg/千件
2021 年	KT010103-000071	182.23	3.10%	洗衣机	材料: SWRCH35K, 产品重量: 28.4kg/千件, 该产品包括: 垫圈(重量: 9.84 kg/千件)、橡胶垫(重量: 13.7kg/千件)和塑料支柱(重量: 6.7 kg/千件)
	KT010103-000060	426.87	7.27%	洗衣机	同上
	KT010104-000998	622.54	10.60%	洗衣机	材料: SUS304, 产品重量: 9.55 kg/千件
	KT010104-000703	192.43	3.28%	洗衣机	材料: 1Cr17, 产品重量: 3.82kg/千件
	KT010104-000835	214.72	3.66%	洗衣机	材料: 1Cr13, 产品重量: 2.95kg/千件
	KT010104-000789	156.35	2.66%	空调	同上
2020 年	KT010103-000071	109.82	3.07%	洗衣机	同上
	KT010103-000060	256.75	7.18%	洗衣机	同上
	KT010104-000998	461.40	12.90%	洗衣机	同上
	KT010104-000703	200.97	5.62%	洗衣机	同上

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
	KT010104-000835	225.16	6.30%	洗衣机	同上
	KT010104-000814	109.59	3.06%	洗衣机	材料：1Cr13，产品重量：1.6kg/千件

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010101-000201	1,835.13	-1.71%	1,867.12	不适用	不适用	不适用	不适用
KT010103-000041	791.84	-9.78%	877.70	1.95%	860.94	8.71%	791.96
KT010104-000627	33.17	-3.49%	34.37	-2.39%	35.21	13.69%	30.97
KT010103-000060	656.69	-15.09%	773.40	-4.76%	812.04	9.04%	744.74
KT010104-000998	314.03	-19.49%	390.04	0.62%	387.64	5.00%	369.17
KT010104-000768	12.26	-4.81%	12.88	-1.90%	13.13	18.95%	11.03
KT010104-000789	12.39	-1.59%	12.59	-3.67%	13.07	不适用	不适用
KT010103-000071	771.64	-21.55%	983.59	-3.17%	1,015.8	8.57%	935.62
KT010104-000703	62.25	-15.43%	73.61	0.53%	73.22	14.17%	64.13
KT010104-000835	50.95	-15.91%	60.59	-3.01%	62.47	10.82%	56.37
KT010104-000814	15.25	-23.64%	19.97	-0.65%	20.10	19.09%	16.88
KT010104-000967	97.48	-23.85%	128.01	-3.10%	132.11	7.73%	122.63
KT010101-000190	52.42	2.93%	50.93	不适用	不适用	不适用	不适用
KT010104-000993	13.86	-22.96%	17.99	-2.23%	18.40	16.09%	15.85

注：单价和变动比例中“不适用”系本期新品或者本期未形成销售，下同

由上表可知，2021 年公司向美的集团销售的上述产品单价较上年均有所上涨，主要系当年原材料价格上涨，公司与美的集团协商

对部分产品进行调价，其中 KT010104-000768 和 KT010104-000814 变动比例均超过 15%，调价幅度较高，主要系这两种型号的产品原价格相对偏低；2022 年公司向美的集团销售的多数产品的单价较上年小幅下降，主要系原材料市场价格趋于平稳，美的集团与公司协商小幅降低了部分产品的价格。2023 年 1-6 月，公司向美的集团销售产品的均价较上年有所下降，一方面 2022 年以来钢材大宗商品价格有所下降，另一方面公司为进一步加强与美的集团合作，公司与美的集团协商调价，导致公司向美的集团销售均价有所下降。

（3）快扣

报告期内，公司向快扣销售的螺栓螺钉中，前十大型号收入占比分别为 55.28%、44.50%、39.02%和 41.89%，分别选取收入前十大型号中单价最高和单价最低的前三个型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010102-001289	44.47	4.00%	建材行业	材料：SUS304，产品重量：55.2kg/千件
	KT010102-001288	125.21	11.28%	建材行业	材料：SUS304，产品重量：55.2kg/千件
	KT010101-000398	27.64	2.49%	机械行业	材料：SUS304，产品重量：7kg/千件，该产品包括：铜螺母（重量：3.46kg/千件）和碗垫（重量：2.6kg/千件）
	KT010102-001262	22.31	2.01%	机械行业	材料：Q195，产品重量：20.2kg/千件
	KT010104-001892	43.03	3.87%	建材行业	材料：1022A，产品重量：3.97kg/千件，数量：2 个
	KT010102-001345	21.39	1.93%	建材行业	材料：1022A，产品重量：7.35kg/千件
2022 年	KT010102-001244	270.18	5.13%	建材行业	材料：10B21，产品重量：60kg/千件
	KT010102-001288	243.84	4.63%	建材行业	同上
	KT010102-001367	149.09	2.83%	机械行业	材料：SWRCH35K，产品重量：45kg/千件
	KT010102-001209	172.65	3.28%	机械行业	材料：10B21，产品重量：10.26kg/千件
	KT010104-001723	113.79	2.16%	建材行业	材料：SUS304，产品重量：3.2kg/千件

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
	KT010104-001892	170.62	3.24%	建材行业	同上
2021 年	KT010102-001244	126.27	3.96%	建材行业	同上
	KT010102-001289	125.17	3.93%	建材行业	同上
	KT010102-001288	159.60	5.01%	建材行业	同上
	KT010104-001445	112.36	3.53%	机械行业	材料：10B21，产品重量：14.62kg/千件
	KT010102-001209	105.89	3.32%	机械行业	同上
	KT010104-001603	157.12	4.93%	建材行业	材料：1022A，产品重量：2.6kg/千件
	KT010102-001289	60.40	3.01%	建材行业	同上
2020 年	KT010102-001288	178.62	8.92%	建材行业	同上
	KT010101-000398	101.83	5.08%	机械行业	同上
	KT010104-001445	145.38	7.26%	机械行业	同上
	KT010102-001209	105.40	5.26%	机械行业	同上
	KT010104-001603	149.10	7.44%	建材行业	同上

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010102-001367	662.43	-5.43%	700.50	18.86%	589.36	5.22%	560.12
KT010104-001723	不适用	不适用	138.43	不适用	不适用	不适用	不适用
KT010102-001244	不适用	不适用	2,919.36	15.55%	2,526.44	-3.16%	2,608.93
KT010102-001288	1,914.54	20.03%	1,595.06	30.06%	1,226.39	-9.61%	1,356.82
KT010104-001892	89.74	-1.85%	91.43	不适用	不适用	不适用	不适用

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010104-001603	不适用	不适用	31.00	15.76%	26.78	-2.23%	27.39
KT010102-001289	2,039.94	35.74%	1,502.84	9.30%	1,374.92	-6.58%	1,471.77
KT010104-001445	不适用	不适用	214.35	18.74%	180.52	-1.58%	183.41
KT010102-001209	189.47	-3.02%	195.37	14.64%	170.42	1.98%	167.12
KT010101-000398	1,439.78	2.85%	1,399.93	14.23%	1,225.57	-5.79%	1,300.90
KT010102-001262	273.44	-4.99%	287.80	25.88%	228.63	6.43%	214.82
KT010102-001345	116.28	不适用	不适用	不适用	119.74	15.84%	103.37

公司与快扣主要通过商业谈判进行价格调整，当原材料市场价格涨跌幅较大、汇率波动较大时，对价格进行调整。为了剔除汇率对于销售单价的影响，选取以美元计价方式，其销售单价的波动情况如下：

单位：美元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010102-001367	96.30	-6.30%	102.78	12.51%	91.35	8.04%	84.55
KT010104-001723	不适用	不适用	20.70	不适用	不适用	不适用	不适用
KT010102-001244	不适用	不适用	429.10	9.79%	390.84	4.22%	375.00
KT010102-001288	275.40	16.71%	235.96	23.99%	190.31	-1.47%	193.15
KT010104-001892	12.87	-4.67%	13.50	不适用	不适用	不适用	不适用
KT010104-001603	不适用	不适用	4.80	15.94%	4.14	4.15%	3.98
KT010102-001289	291.90	29.81%	224.87	5.11%	213.94	2.37%	209.00
KT010104-001445	不适用	不适用	31.35	12.00%	27.99	5.39%	26.56
KT010102-001209	27.31	-6.31%	29.15	10.46%	26.39	9.12%	24.18

KT010101-000398	208.50	2.86%	202.71	7.13%	189.21	0.15%	188.93
KT010102-001262	39.40	-8.09%	42.87	21.10%	35.40	16.07%	30.50
KT010102-001345	16.80	不适用	不适用	不适用	18.80	20.51%	15.60

由上表可见，2021 年和 2022 年公司向快扣销售主要产品单价有所上涨，主要系 2020 年下半年以来原材料价格上涨，公司于 2021 年和 2022 年 1-6 月多次与快扣协商上调部分产品的价格所致，例如 KT010102-001244 于 2021 年和 2022 年分别上调单价 6.93%和 7.01%、KT010104-001445 于 2021 年和 2022 年分别上调单价 14.12%和 4.55%、KT010104-001603 于 2021 年 8 月上调单价 23.39%。报告期内 KT010102-001288 产品的单价先下降后上涨，主要系该产品于 2020 年下半年降价并于 2022 年调价，2021 年和 2022 年上半年发货的产品逐渐以降价后的单价结算，2022 年下半年逐步以调价后的单价进行结算。2023 年 1-6 月，公司向快扣销售主要产品单价较上年有所波动，部分产品的销售价格上涨主要系该产品为以前年度单价较高时下单并在本年度交付所致，其中 KT010102-001288 和 KT010102-001289 在 2022 年时的订单价格分别较 2021 年增长 33.69%和 30.31%，该部分产品订单在 2023 年上半年进行交付；部分产品的销售价格下降主要系 2022 年以后公司原材料采购价格有所下降，快扣与公司协商下调部分产品价格，同时该部分产品订单执行相对较快。

（4）不同客户产品价格差异原因分析

由上表可见，报告期内，公司向海尔集团、美的集团、快扣销售螺栓螺钉主要高价和主要低价产品的单价差异较大。主要客户的应用领域也存在一定差异，其中海尔集团主要应用在洗衣机，美的集团主要应用在洗衣机和空调，快扣主要应用在建材行业和机械行业。公司向海尔集团、美的集团、快扣销售产品的单价差异主要体现在产品重量、生产工艺和材料、是否存在配件等方面。

以 2022 年为例，公司销售给海尔集团、美的集团、快扣的前十大型号中，最高价分别为 1,040.63 元/千件、877.70 元/千件和 2,919.36

元/千件，对应的产品重量分别为 19.56kg/千件、23kg/千件和 60kg/千件，最低价分别为 18.84 元/千件、12.59 元/千件和 91.43 元/千件，对应的产品重量分别为 1.55kg/千件、1.62kg/千件和 7.94kg/千件，单价高的产品重量相对较高；螺栓螺钉的核心工艺分别为：球化退火、冷镦、热处理，重量较大的产品生产成本更高，相应的销售单价更高；部分产品包括锥垫、平垫、橡胶垫、塑料支柱等配件，相同或相似的产品中包含配件的销售单价更高；不同原材料采购单价也存在一定差异，其中，10B21、1022A 和 SWRCH35K 采购单价接近，SUS304 的采购单价较高，原材料采购单价高的产品，相应的销售单价更高。

2、套件

报告期内，公司对海尔集团和道尔曼销售套件的收入占各期套件销售总额的比例分别为 95.79%、95.03%、**86.11%**和 **86.75%**，占比较高。

（1）海尔集团

报告期内，公司向海尔集团销售的套件型号较少，前十大型号的占比为 100%，选取其销售占比较高的型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010103-000009	279.46	79.15%	洗衣机	产品包括：平垫、缓冲垫、支撑件和木螺钉。其中，1、平垫材料：Q235A，产品重量：47kg/千件；2、缓冲垫材料：天然橡胶，产品重量：42.77kg/千件；3、支撑件材料：PPA66，产品重量：10.85kg/千件；4、木螺钉材料：SWRCH35K，产品重量：41.86kg/千件
	KT010103-000015	65.59	18.58%	洗衣机	产品包括：平垫、缓冲垫、支撑件和木螺钉。其中，1、平垫材料：Q235，产

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
					品重量：10.28kg/千件；2、缓冲垫材料：天然橡胶，产品重量：12.6kg/千件；3、支撑件材料：PP+30%玻纤，产品重量：10.33kg/千件；4、木螺钉材料：SWRCH35K，产品重量：41.86kg/千件
2022 年	KT010103-000015	1,128.24	85.61%	洗衣机	同上
	KT010103-000009	164.64	12.49%	洗衣机	同上
2021 年	KT010103-000015	170.2	11.20%	洗衣机	同上
	KT010103-000009	1,314.45	86.49%	洗衣机	同上
2020 年	KT010103-000015	126.91	9.90%	洗衣机	同上
	KT010103-000009	1,115.25	87.02%	洗衣机	同上

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010103-000015	2,315.62	-1.90%	2,360.43	4.50%	2,258.85	10.19%	2,050.02
KT010103-000009	1,161.75	-2.30%	1,189.05	0.51%	1,183.07	3.05%	1,148.07

由上表可见，报告期内，公司销售给海尔集团的套件类产品种类较少，KT010103-000015 产品在主要用于洗衣机，2021 年和 2022 年销售单价有所上涨，主要系 2020 年下半年以来原材料价格上涨，2021 年 4 月公司与海尔集团协商将该产品的单价上调 15.65%；KT010103-000009 产品单价波动相对较小。**2023 年上半年，公司销售给海尔集团的主要套件单价小幅下降。**

（2）道尔曼

报告期内，公司向道尔曼销售的套件中，前十大型号占比分别为 49.86%、46.62%、44.96%和 52.23%，分别选取收入前十大型号中单价最高和单价最低的前三个型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010103-000346	72.08	6.10%	汽车	产品包括：20 个防盗轮胎螺母和 1 个套筒扳手。其中，1、防盗轮胎螺母，材料：ML08AL 产品重量：46.8kg/千件；2、套筒扳手，材料：SWRCH35K 产品重量：170kg/千件
	KT010103-000303	74.20	6.28%	汽车	产品包括：20 个防盗轮胎螺母和 1 个套筒扳手。其中，1、防盗轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：36.66kg/千件；2、套筒扳手，材料：SWRCH35K，产品重量：170kg/千件
	KT010103-000339	72.52	6.14%	汽车	产品包括：防盗轮胎螺母 20 个、套筒扳手 1 个。其中，1、防盗轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量 46.8kg/千件；2、套筒扳手，材料 35CrMo，产品重量：170kg/千件
	KT010105-000582	92.43	7.82%	汽车	材料：SWRCH35K，产品重量：50.1kg/千件，数量：5 个
	KT010103-000358	68.08	5.76%	汽车	1、铝板，材料：铸铝，产品重量：197.4kg/千件，数量：2 个
	KT010103-000362	52.83	4.47%	汽车	1、铝板，材料：铸铝，产品重量：197.4kg/千件，数量：2 个
2022 年	KT010103-000181	83.53	4.00%	汽车	1、轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：72.8kg/千件，数量 24 个
	KT010103-000393	85.33	4.08%	汽车	产品包括：轮胎螺母、铝堵头螺钉和黑色橡胶圈各 24 个。其中，1、轮胎螺母，材料：SWRCH35K，产品重量：82.4kg/千件；2、铝堵头螺钉，材料：6061，产品重量：2.62kg/千件；3、黑色橡胶圈，材料：橡胶，产品重量：0.5kg/千件
	KT010103-000303	157.90	7.55%	汽车	同上
	KT010103-000337	72.95	3.49%	汽车	产品包括：16 个轮胎螺母、4 个防盗轮胎螺母和 1 个套筒扳手。其中，1、轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：50.2kg/千件；2、防盗轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：88.5kg/千件；3、套筒扳手，材料：SWRCH35K，产品

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
					重量：65kg/千件
	KT010103-000358	79.30	3.79%	汽车	同上
	KT010103-000245	60.20	2.88%	汽车	1、轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：64.3kg/千件，数量：4 个
2021 年	KT010103-000393	120.79	4.91%	汽车	同上
	KT010103-000383	62.84	2.55%	汽车	1、轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：85.5kg/千件，数量：24 个
	KT010103-000346	142.45	5.79%	汽车	同上
	KT010103-000238	103.01	4.19%	汽车	产品包括：20 个防盗轮胎螺母和 1 个套筒扳手。其中，1、防盗轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：32.58kg/千件；2、套筒扳手，材料：SWRCH35K，产品重量：170 kg/千件
	KT010103-000282	127.99	5.20%	汽车	产品包括：20 个防盗轮胎螺母和 1 个套筒扳手。其中，1、防盗轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：36.66kg/千件；2、套筒扳手，材料：SWRCH35K，产品重量：170kg/千件
	KT010103-000358	133.36	5.42%	汽车	同上
2020 年	KT010103-000393	85.12	3.66%	汽车	同上
	KT010103-000303	164.39	7.07%	汽车	同上
	KT010103-000238	82.39	3.54%	汽车	同上
	KT010103-000276	65.38	2.81%	汽车	产品包括：20 个防盗轮胎螺母和 1 个套筒扳手。其中，1、防盗轮胎螺母，材料：ML08AL，产品重量：32.58kg/千件；2、套筒扳手，材料：SWRCH35K，产品重量：170kg/千件
	KT010103-000358	142.23	6.12%	汽车	同上
	KT010103-000362	94.17	4.05%	汽车	同上

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变化比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010103-000181	不适用	不适用	55,716.65	13.24%	49,202.09	0.27%	49,067.19
KT010103-000393	90,679.62	-2.63%	93,129.90	10.79%	84,058.27	-5.49%	88,942.52
KT010103-000337	28,437.43	-2.24%	29,087.78	8.91%	26,707.17	-3.63%	27,712.37
KT010103-000358	16,044.13	-3.86%	16,688.49	9.99%	15,173.36	-3.79%	15,770.42
KT010103-000245	5,616.06	-5.76%	5,959.07	9.55%	5,439.37	-2.66%	5,587.83
KT010103-000383	不适用	不适用	72,750.89	10.91%	65,595.79	不适用	不适用
KT010103-000346	48,444.16	-9.31%	53,415.41	20.07%	44,487.78	-2.53%	45,640.51
KT010103-000238	28,972.65	-4.21%	30,246.76	9.96%	27,506.90	-4.15%	28,697.29
KT010103-000282	28,890.54	-3.89%	30,060.62	10.34%	27,244.38	-3.77%	28,312.69
KT010103-000303	33,353.17	-3.50%	34,562.64	11.03%	31,127.80	-5.49%	32,937.22
KT010103-000276	27,190.02	-3.89%	28,290.59	8.64%	26,040.16	-3.06%	26,862.24
KT010103-000362	15,654.72	-3.69%	16,254.15	8.20%	15,022.67	-1.78%	15,295.21
KT010103-000339	30,739.39	-5.48%	32,520.45	13.85%	28,565.49	-0.43%	28,688.71
KT010105-000582	23,026.17	-3.75%	23,922.81	不适用	不适用	不适用	不适用

由于公司与道尔曼在 2021 年 7 月之前为不定期调价，2021 年 7 月起调价频率为 2 个月，其中原材料价格以“钢之家”钢材基准价格指数变动情况为基础进行调整；由于原材料价格已有所回落，2022 年 11 月起不再每两个月根据钢材价格波动调整产品单价；此外，人民币汇率以中国银行中间价为准，每年的 10 月 1 日和 4 月 1 日将当时的人民币汇率与上一个审查日的人民币汇率进行比较，如果人民币汇率变动幅度超过 5%，则汇率带来的单价影响发行人与客户各承担一半。因此，剔除汇率因素的影响，选取以美元计价方式，其销售单价的情况如下：

单位：美元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010103-000181	不适用	不适用	8,014.92	5.22%	7,617.24	4.09%	7,318.00
KT010103-000393	13,066.23	-7.47%	14,121.04	7.95%	13,081.08	1.04%	12,946.60
KT010103-000337	4,067.04	-6.33%	4,341.71	5.73%	4,106.54	1.90%	4,029.80
KT010103-000358	2,294.89	-8.94%	2,520.20	7.07%	2,353.70	3.51%	2,273.90
KT010103-000245	815.13	-8.87%	894.44	6.06%	843.35	4.41%	807.70
KT010103-000383	不适用	不适用	10,852.30	7.05%	10,137.46	不适用	不适用
KT010103-000346	6,889.12	-7.99%	7,487.61	8.70%	6,888.53	2.16%	6,743.10
KT010103-000238	4,173.45	-8.99%	4,585.66	7.37%	4,270.79	3.28%	4,135.20
KT010103-000282	4,173.45	-7.91%	4,531.92	7.79%	4,204.36	2.15%	4,116.06
KT010103-000303	4,793.60	-8.16%	5,219.71	8.19%	4,824.43	1.57%	4,749.70
KT010103-000276	3,916.44	-6.88%	4,205.74	4.89%	4,009.61	3.32%	3,880.60
KT010103-000362	2,241.69	-7.96%	2,435.68	4.59%	2,328.77	4.84%	2,221.20
KT010103-000339	4,385.65	-3.97%	4,566.84	3.37%	4,418.12	3.64%	4,263.00
KT010105-000582	3,292.48	-7.98%	3,577.90	不适用	不适用	不适用	不适用

如上表所示，公司向道尔曼销售的主要套件类产品的单价于 2021 年和 2022 年有所上涨。产品单价波动主要受原材料价格变动的影响，其中 2020 年上半年，公司原材料采购价格相对较低，道尔曼与公司协商下调了部分产品的单价，2020 年下半年至 2022 年，随着原材料价格上涨，公司与道尔曼协商上调了部分产品的单价。2023 年 1-6 月，公司向道尔曼销售套件类产品的均价有所下降，主要系 2022 年以来钢材大宗商品价格有所下降，道尔曼与公司协商下调了部分产品的单价。

（3）不同客户产品价格差异原因分析

报告期内，公司向海尔集团和道尔曼销售套件主要高价和主要低价产品的单价差异较大。同时，公司向主要客户销售的套件应用领域也不尽相同，海尔集团主要应用在洗衣机，道尔曼主要应用在汽车。公司向主要客户销售套件的单价差异较大，主要系套件类产品需要配件不同、产品的重量不同、工艺流程不同。

以 2022 年为例进行分析，公司向海尔集团销售的套件产品主要有两个型号，单价较高的产品为 2,360.43 元/千件，其需要适配平垫、缓冲垫和支撑件，产品的重量为 142.48KG/千件，单价较低的产品为 1,189.05 元/千件，其亦需要适配平垫、缓冲垫和支撑件，产品的重量为 75.07KG/千件，产品单价较高的产品重量相对较大；向道尔曼销售的前十大型号中，单价最高的产品 93,129.90 元/千件，包括轮胎螺母、铝堵头螺钉和黑色橡胶圈各 24 个，产品的重量为 2,052.48KG/千件，其表面处理时需要经过镀铬不封油、真空镀黑色，并适配黑色橡胶圈，并与铝堵头组装在一起；单价最低的产品为 5,959.07 元/千件，一套产品包括 4 个轮胎螺母，产品的重量为 257.2KG/千件，产品单价较高的产品重量相对较大、表面处理要求更高。

3、螺母

报告期内，公司对海尔集团和道尔曼销售螺母的收入占各期螺母销售总额的比例分别为 83.63%、75.77%、82.76%和 68.93%，占比较高。

（1）海尔集团

报告期内，公司向海尔集团销售的螺母中，前十大型号的收入占比分别为 92.93%、92.42%、91.51%和 90.35%，分别选取前十大型号中单价最高和单价最低的前三个型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010105-000063	9.85	1.72%	洗衣机	材料：2Cr13，产品重量：100.03Kg/千件
	KT010105-000104	10.20	1.78%	冷柜	材料：ML10，产品重量：1.27Kg/千件
	KT010105-000106	12.21	2.13%	冷柜	材料：ML08AL，产品重量：3.24Kg/千件
	KT010105-000015	267.01	46.54%	空调	材料：ML08AL，产品重量：10.7Kg/千件
	KT010105-000059	11.69	2.04%	洗衣机	材料：A3/尼龙垫，产品重量：2.09Kg/千件
	KT010105-000073	131.91	22.99%	热水器	材料：ML08AL，产品重量：5.1Kg/千件
2022 年	KT010105-000063	19.79	1.79%	洗衣机	同上
	KT010105-000104	25.06	2.27%	冷柜	同上
	KT010105-000107	76.01	6.87%	厨电	材料：ML08AL，产品重量：3.24Kg/千件
	KT010105-000059	23.20	2.10%	洗衣机	同上
	KT010105-000073	268.73	24.30%	热水器	同上
	KT010105-000047	24.61	2.23%	洗衣机	材料：Q235，产品重量：4.69Kg/千件
2021 年	KT010105-000104	26.43	2.69%	冷柜	同上
	KT010105-000106	20.24	2.06%	冷柜	同上
	KT010105-000107	94.54	9.62%	厨电	同上
	KT010105-000059	13.14	1.34%	洗衣机	同上
	KT010105-000073	246.02	25.04%	热水器	同上
	KT010105-000047	24.32	2.48%	洗衣机	同上
2020 年	KT010105-000063	24.25	3.36%	洗衣机	同上
	KT010105-000066	14.40	1.99%	洗衣机	材料：1Cr13，产品重量：80.4Kg/千件
	KT010105-000064	20.32	2.81%	洗衣机	材料：SWRCH35K，产品重量：10.76Kg/千件
	KT010105-000015	229.58	31.76%	空调	同上

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
	KT010105-000073	172.20	23.83%	热水器	同上
	KT010105-000047	19.56	2.71%	洗衣机	同上

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010105-000064	1,006.79	5.16%	957.37	8.72%	880.57	2.26%	861.11
KT010105-000104	242.71	0.00%	242.72	0.00%	242.72	0.00%	242.72
KT010105-000106	207.34	-3.62%	215.13	-0.38%	215.96	0.98%	213.87
KT010105-000015	120.89	-2.15%	123.55	9.87%	112.45	2.31%	109.92
KT010105-000073	57.59	-1.82%	58.66	6.38%	55.14	17.32%	47.00
KT010105-000047	46.88	-4.19%	48.93	1.33%	48.29	8.95%	44.32
KT010105-000107	189.18	-0.01%	189.19	0.00%	189.19	0.00%	189.19
KT010105-000059	80.75	-0.92%	81.50	0.12%	81.40	2.16%	79.68
KT010105-000063	12,625.84	3.97%	12,143.27	17.24%	10,357.63	0.28%	10,328.54
KT010105-000066	2,403.40	0.00%	2,403.34	-0.18%	2,407.72	0.19%	2,403.21

由上表可见，随着 2020 年下半以来原材料价格上涨，2021 年 4 月以来公司与海尔集团陆续上调了用于洗衣机、厨电、电冰箱、空调产线等产品的价格，因此上述产品的单价呈现不同幅度的上涨，其中，KT010105-000063 在 2022 年单价涨幅较大，主要系该产品销售给海尔集团的下属子公司 AQUA，出口至越南并以美元结算，汇率波动以及调价致使均价涨幅较大。2023 年 1-6 月，除 KT010105-000064 和 KT010105-000063 因销售至海尔集团的下属子公司 AQUA 并以美元结算，汇率的波动使其单价有所上涨之外，公司

向海尔集团销售的其他产品价格小幅下降。

(2) 道尔曼

报告期内，公司向道尔曼销售的螺母中，前十大型号的收入占比分别为 89.38%、82.14%、85.35%和 **87.31%**，分别选取前十大型号中单价最高和单价最低的前三个型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010105-000577	20.76	3.53%	汽车	材料：ML08AL，产品重量：101 Kg/千件
	KT010105-000579	40.93	6.96%	汽车	材料：SWRCH35K，产品重量：50 Kg/千件
	KT010105-000578	127.75	21.74%	汽车	材料：ML08AL，产品重量：101 Kg/千件
	KT010105-000586	31.14	5.30%	汽车	材料：ML08AL，产品重量：100.35 Kg/千件
	KT010105-000528	15.90	2.71%	汽车	产品包括：1 个螺母和 1 个平垫。其中，1、螺母，材料：SWRCH35K 重量：41.3 Kg/千件；2、平垫，材料：SWRCH35K，重量：18 Kg/千件
	KT010105-000539	10.46	1.78%	汽车	材料：ML08AL，产品重量：85.5 Kg/千件
2022 年	KT010105-000577	146.50	6.76%	汽车	同上
	KT010105-000579	205.05	9.46%	汽车	同上
	KT010105-000578	398.98	18.42%	汽车	同上
	KT010105-000521	148.06	6.83%	汽车	材料：SWRCH35K，产品重量：105.8 Kg/千件
	KT010105-000528	53.88	2.49%	汽车	同上
	KT010105-000587	35.89	1.66%	汽车	材料：SWRCH35K，产品重量：61.4 Kg/千件
2021 年	KT010105-000577	80.24	4.19%	汽车	同上
	KT010105-000579	92.37	4.83%	汽车	同上

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
	KT010105-000578	291.61	15.24%	汽车	同上
	KT010105-000528	57.01	2.98%	汽车	同上
	KT010105-000587	24.94	1.30%	汽车	同上
	KT010105-000547	32.42	1.69%	汽车	材料：ML08AL，产品重量：58.42 Kg/千件
2020 年	KT010105-000578	495.83	28.05%	汽车	同上
	KT010105-000580	567.54	32.11%	汽车	材料：SWRCH35K，产品重量：50 Kg/千件
	KT010105-000586	72.47	4.10%	汽车	同上
	KT010105-000587	47.76	2.70%	汽车	同上
	KT010105-000533	33.44	1.89%	汽车	材料：ML08AL，产品重量：34.13 Kg/千件
	KT010105-000545	39.41	2.23%	汽车	材料：ML08AL，产品重量：34.5 Kg/千件

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变化比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010105-000577	4, 152. 19	-8. 17%	4,521.63	13.27%	3,991.97	不适用	不适用
KT010105-000579	4, 092. 67	-6. 19%	4,362.69	10.99%	3,930.68	不适用	不适用
KT010105-000578	4, 000. 71	-2. 82%	4,116.97	10.29%	3,732.91	-4.08%	3,891.80
KT010105-000528	2, 119. 97	-1. 25%	2,146.76	7.32%	2,000.31	-3.07%	2,063.61
KT010105-000587	1, 670. 03	-3. 12%	1,723.87	9.62%	1,572.64	-2.87%	1,619.13
KT010105-000547	不适用	不适用	1,252.87	6.09%	1,180.97	-2.10%	1,206.35
KT010105-000580	3, 874. 07	-4. 03%	4,036.88	10.48%	3,653.90	-4.16%	3,812.58
KT010105-000586	2, 459. 38	-4. 65%	2,579.28	11.44%	2,314.58	-3.80%	2,405.98

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变化比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010105-000533	不适用	不适用	779.04	10.50%	705.04	-3.11%	727.69
KT010105-000545	615.41	-4.29%	643.01	9.59%	586.72	-2.78%	603.47
KT010105-000521	2,480.23	-1.63%	2,521.20	8.78%	2,317.73	-3.34%	2,397.91
KT010105-000539	1,984.65	-3.07%	2,047.49	7.66%	1,901.84	0.78%	1,887.05

剔除汇率因素的影响，选取以美元计价方式，其销售单价的情况如下：

单位：美元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变化比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010105-000577	591.88	-12.70%	678.00	10.14%	615.58	不适用	不适用
KT010105-000579	586.34	-8.61%	641.57	4.38%	614.64	不适用	不适用
KT010105-000578	573.46	-8.91%	629.53	9.03%	577.37	2.29%	564.46
KT010105-000528	301.80	-9.73%	334.33	7.96%	309.69	3.56%	299.05
KT010105-000587	236.61	-9.58%	261.69	7.21%	244.10	4.12%	234.44
KT010105-000547	不适用	不适用	194.99	6.72%	182.71	4.05%	175.60
KT010105-000580	555.08	-9.29%	611.95	8.33%	564.91	2.71%	549.98
KT010105-000586	349.01	-9.78%	386.83	7.81%	358.80	3.76%	345.80
KT010105-000533	不适用	不适用	115.18	5.74%	108.93	3.35%	105.40
KT010105-000545	88.58	-9.19%	97.54	7.78%	90.50	3.08%	87.80
KT010105-000521	349.50	-9.70%	387.03	8.48%	356.78	3.02%	346.32
KT010105-000539	283.57	-7.30%	305.91	4.14%	293.76	6.37%	276.17

如上表所示，剔除汇率因素的影响后，公司向道尔曼销售的主要螺母类产品的单价于 2021 年和 2022 年有所上涨。产品单价波动

主要受原材料价格变动的影响，其中 2020 年上半年，公司原材料采购价格相对较低，道尔曼与公司协商下调了部分产品的单价，2020 年下半年至 2022 年，随着原材料价格上涨，公司与道尔曼协商上调了部分产品的单价。**2023 年 1-6 月，公司向道尔曼销售螺母类产品的均价有所下降，主要系 2022 年以来钢材大宗商品价格有所下降，道尔曼与公司协商下调了部分产品的单价。**

（3）不同客户产品价格差异原因分析

由上表可见，报告期内，公司向海尔集团和道尔曼销售螺母的主要高价和主要低价产品的单价差异较大，主要客户的应用领域存在一定的差异，其中，海尔集团主要应用在洗衣机、空调、冷柜和热水器，道尔曼主要应用在汽车。公司向海尔集团和道尔曼产品单价差异体现在产品重量不同。

以 2022 年为例，公司向海尔集团和道尔曼销售的前十大型号中，最高价分别为 12,143.27 元/千件和 4,521.63 元/千件，对应的产品重量分别为 100.03Kg/千件和 101Kg/千件，产品的材料分别为 2Cr13 和 ML08AL，2Cr13 的采购单价相对较高，最低价分别为 48.93 元/千件和 1,723.87 元/千件，对应的产品重量分别为 4.69Kg/千件、61.4Kg/千件，单价较高的产品重量相对较高，单价较高的产品原材料的采购单价相对较高。

4、配件类

报告期内，公司对海尔集团和快扣销售配件的收入占各期配件销售总额的比例分别为 74.06%、78.08%、**81.75%**和 **72.66%**，占比较高。

（1）海尔集团

报告期内，公司向海尔集团销售的配件中，前十大型号的收入占比分别为 85.06%、87.42%、85.48%和 **84.76%**，分别选取前十大型号中单价最高和单价最低的前三个型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010106-000034	571.92	55.17%	洗衣机	材料：Q235A，产品重量：31.81Kg/千件
	KT010113-000034	16.26	1.57%	洗衣机	材料：A3，产品重量：27.42 Kg/千件
	KT010109-000002	43.38	4.18%	洗衣机	材料：Q235A，产品重量：12.49Kg/千件
	KT010107-000034B	52.86	5.10%	厨电	材料：钉芯：ML08，钉体：5052，产品重量：0.87Kg/千件
	KT010107-000017	15.00	1.45%	热水器	材料：A3，产品重量：35Kg/千件
	KT010104-000079	27.02	2.61%	空调	材料：1022A，产品重量：1.77kg/千件
2022 年	KT010106-000034	1,531.70	60.82%	洗衣机	同上
	KT010102-000031	37.60	1.49%	空调	材料：ML08AL，产品重量：32Kg/千件
	KT010106-000050	57.08	2.27%	洗衣机	材料：Q235B，产品重量：15.1Kg/千件
	KT010107-000034	98.27	3.90%	厨电	材料：钉芯：ML08AL，钉体：5052，产品重量：0.87Kg/千件
	KT010104-000610	37.05	1.47%	厨电	材料：钉芯：ML08AL，钉体：SUS304，产品重量：0.87Kg/千件
	KT010107-000034B	89.52	3.55%	厨电	同上
2021 年	KT010106-000034	1,483.21	60.56%	洗衣机	同上
	KT010102-000031	45.07	1.84%	空调	同上
	KT010106-000050	64.32	2.63%	洗衣机	同上
	KT010107-000034	120.86	4.93%	厨电	同上
	KT010104-000610	64.19	2.62%	厨电	同上
	KT010104-000615	36.65	1.50%	电子设备	材料：1022A，产品重量：0.41Kg/千件
2020 年	KT010103-000026	52.68	2.69%	冷柜	产品包括螺杆、底盘、轴用弹性挡圈和橡胶套各 1 个。其中，1、螺杆，材料：ML08AL，产品重量：66Kg/千件；2、底盘，材料：ML08AL，

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
					产品重量：44.11Kg/千件；3、轴用弹性挡圈，材料：65Mn，产品重量：0.45Kg/千件；4、橡胶套，材料：软橡胶，产品重量：12.6Kg/千件
	KT010106-000064	32.13	1.64%	洗衣机	材料：Q235，产品重量：32.45Kg/千件
	KT010106-000034	1,104.70	56.41%	洗衣机	同上
	KT010104-000644	52.34	2.67%	洗衣机	材料：1022A，产品重量：0.94Kg/千件
	KT010107-000034	94.04	4.80%	厨电	同上
	KT010104-000615	44.61	2.28%	电子设备	同上

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010106-000034	398.00	-1.81%	405.33	1.58%	399.01	6.54%	374.52
KT010102-000031	291.86	-1.73%	297.00	16.56%	254.81	2.50%	248.59
KT010106-000050	155.09	-3.82%	161.25	2.00%	158.09	7.51%	147.05
KT010107-000034	48.59	-0.41%	48.79	-0.12%	48.85	0.00%	48.85
KT010104-000610	48.49	-0.02%	48.50	0.00%	48.50	0.00%	48.50
KT010107-000034B	48.49	-0.02%	48.50	0.00%	48.50	不适用	不适用
KT010104-000615	17.60	-0.28%	17.65	0.23%	17.61	-0.41%	17.68
KT010103-000026	3,299.98	0.00%	3,300.00	-0.10%	3,303.40	0.11%	3,299.93
KT010106-000064	505.36	0.61%	502.28	12.85%	445.07	2.79%	433.01
KT010104-000644	不适用	不适用	68.99	0.00%	68.99	0.00%	68.99
KT010113-000034	359.98	-2.78%	370.29	2.04%	362.90	5.20%	344.97

KT010109-000002	104.40	-2.37%	106.93	2.27%	104.56	10.60%	94.54
KT010107-000017	38.26	-0.13%	38.31	0.82%	38.00	1.12%	37.58
KT010104-000079	19.02	-3.06%	19.62	18.55%	16.55	-1.49%	16.80

由上表可见，2021 年和 2022 年受到原材料涨价影响，2021 年 4 月以来公司与海尔集团陆续上调了用于洗衣机、厨电、电冰箱、空调产线等产品的价格，调价的时间差异和协商涨价幅度等因素共同导致上述主要产品的销售单价呈现不同幅度的上涨。随着 2022 年以来钢材大宗商品价格有所下降，海尔集团与公司协商下调了部分产品的单价，导致 2023 年 1-6 月公司向其销售的单价有所下降。

（2）快扣

报告期内，公司向快扣销售的配件中，前十大型号的收入占比分别为 48.67%、52.79%、50.23%和 52.48%，分别选取前十大型号中单价最高和单价最低的前三个型号，其销售金额及占比、应用领域与规格要求等情况如下：

单位：万元

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
2023 年 1-6 月	KT010106-000580	46.74	4.51%	建材行业	材料：Q235B，产品重量：6.23kg/千件
	KT010106-000722	15.80	1.52%	机械行业	材料：Q235B，产品重量：5.2kg/千件
	KT010107-000245	13.24	1.28%	机械行业	材料：ML08AL，产品重量：17.7kg/千件
	KT010106-000581	27.40	2.64%	建材行业	材料：SUS304，产品重量：14.6 Kg/千件
	KT010106-000635	8.74	0.84%	机械行业	材料：Q235B，产品重量：5.35kg/千件
	KT010106-000633	12.80	1.23%	机械行业	材料：Q235B，产品重量：1.03kg/千件
2022 年	KT010106-000453	26.81	2.48%	机械行业	材料：45#钢，产品重量：133Kg/千件
	KT010106-000645	38.96	3.60%	建材行业	材料：Q235A，产品重量：57.6 Kg/千件
	KT010106-000550	41.00	3.79%	建材行业	材料：T3，产品重量：3.1 Kg/千件

期间	产品型号	销售金额	占比	应用领域	规格要求
	KT010106-000527	54.42	5.03%	机械行业	材料：Q235，产品重量：12.95 Kg/千件
	KT010107-000200	76.91	7.11%	机械行业	材料：ML08AL，产品重量：10.1 Kg/千件
	KT010106-000438	27.01	2.50%	机械行业	材料：65Mn，产品重量：0.83 Kg/千件
2021 年	KT010107-000247	74.77	6.75%	机械行业	同上
	KT010106-000567	65.07	5.87%	机械行业	材料：Q235B，产品重量：31.7 Kg/千件
	KT010107-000197	78.22	7.06%	机械行业	材料：ML08AL，产品重量：27.6 Kg/千件
	KT010106-000527	50.87	4.59%	机械行业	同上
	KT010107-000200	53.20	4.80%	机械行业	同上
	KT010106-000438	23.97	2.16%	机械行业	同上
2020 年	KT010106-000581	35.86	4.50%	建材行业	同上
	KT010106-000567	18.97	2.38%	机械行业	同上
	KT010107-000197	63.44	7.97%	机械行业	同上
	KT010107-000200	50.68	6.36%	机械行业	同上
	KT010107-000209	19.49	2.45%	机械行业	材料：ML08AL，产品重量：4.5 Kg/千件
	KT010106-000438	22.50	2.83%	机械行业	同上

以上产品在报告期内的价格变动情况如下：

单位：元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010106-000453	不适用	不适用	4,137.45	36.10%	3,039.96	不适用	不适用
KT010107-000247	不适用	不适用	5,627.27	7.52%	5233.62	9.51%	4779.27
KT010106-000550	不适用	不适用	735.68	不适用	不适用	不适用	268.85

KT010106-000645	不适用	不适用	725.50	3.98%	697.72	不适用	不适用
KT010107-000200	165.27	-4.25%	172.61	14.14%	151.23	0.69%	150.19
KT010106-000438	21.85	-11.39%	24.66	12.91%	21.84	5.02%	20.79
KT010106-000567	不适用	不适用	不适用	不适用	337.6	-4.79%	354.57
KT010107-000197	358.55	-6.84%	384.88	14.08%	337.37	-1.70%	343.22
KT010106-000527	193.34	-4.93%	203.36	31.68%	154.43	-5.14%	162.79
KT010106-000581	629.22	-6.68%	674.25	13.25%	595.37	2.59%	580.33
KT010107-000209	64.76	-10.63%	72.46	10.05%	65.84	7.60%	61.19
KT010106-000580	66.81	-1.33%	67.71	20.35%	56.26	-6.22%	59.99
KT010106-000722	206.00	不适用	不适用	不适用	160.10	10.22%	145.25
KT010107-000245	243.59	-14.30%	284.23	32.13%	215.12	不适用	不适用
KT010106-000635	69.82	-1.62%	70.97	不适用	不适用	不适用	不适用
KT010106-000633	13.50	-14.72%	15.83	不适用	不适用	不适用	不适用

剔除汇率因素的影响，选取以美元计价方式，其销售单价的情况如下：

单位：美元/千件

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010106-000453	不适用	不适用	574.00	22.13%	470.00	不适用	不适用
KT010107-000247	不适用	不适用	882.10	8.91%	809.91	11.71%	725.00
KT010106-000550	不适用	不适用	110.90	不适用	不适用	不适用	41.00
KT010106-000645	不适用	不适用	106.56	-1.33%	108.00	不适用	不适用
KT010107-000200	23.97	-6.00%	25.50	8.79%	23.44	7.89%	21.72
KT010106-000438	3.20	-12.81%	3.67	7.94%	3.40	12.00%	3.03
KT010106-000567	不适用	不适用	不适用	不适用	52.30	0.00%	52.30

产品型号	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
KT010107-000197	51.76	-9.64%	57.28	9.50%	52.31	6.44%	49.14
KT010106-000527	28.10	-5.51%	29.74	24.44%	23.90	2.13%	23.40
KT010106-000581	91.53	-4.58%	95.92	2.62%	93.47	13.32%	82.49
KT010107-000209	9.50	-13.64%	11.00	7.11%	10.27	14.23%	8.99
KT010106-000580	9.67	0.73%	9.60	10.34%	8.70	2.59%	8.48
KT010106-000722（注 1）	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	20.90
KT010107-000245	35.10	-15.01%	41.30	25.91%	32.80	不适用	不适用
KT010106-000635	10.05	-8.80%	11.02	不适用	不适用	不适用	不适用
KT010106-000633	2.00	-20.32%	2.51	不适用	不适用	不适用	不适用

注 1：由于该产品仅在 2020 年出口，其他年份均为内销，因此仅披露其 2020 年外销单价。

如上表所见，剔除汇率因素的影响，公司向快扣销售的主要配件类产品的单价于 2021 年和 2022 年有所上涨，主要系双方根据原材料价格波动议价所致，不同产品之间的涨幅差异主要受到议价时间和协商涨价幅度等因素的共同影响。其中，KT010106-000550 单价波动较大，2020 年单价下降较多，主要系 2019 年其原材料铜的价格较低，议价时下调单价相对较多；2022 年单价上涨较多，主要系 2021 年原材料铜的单价处于高位，且 2020 年以前快扣对该型号产品的硬度无特殊要求，2022 年快扣对其硬度要求提高至 80HV，议价时其单价上涨幅度较大。2023 年 1-6 月，除 KT010106-000580 产品单价小幅上涨之外，公司向快扣销售配件类产品的单价较上年均有所下降，主要系 2022 年以来钢材大宗商品价格有所下降，快扣与公司协商下调部分产品价格所致。

（3）不同客户产品价格差异原因分析

由上表可见，报告期内，公司向海尔集团和快扣销售配件的主要高价和主要低价产品的单价差异较大。主要客户的应用领域也存

在差异，其中，海尔集团的配件主要应用在洗衣机、空调和厨电等，快扣的配件主要应用在机械行业和建材行业。公司向主要客户销售配件的单价差异较大，主要系配件类产品的重量不同和原材料差异所致。

以 2022 年为例，公司向海尔集团销售配件的前十大型号中，单价最高的产品为 405.33 元/千件，产品重量为 31.81Kg/千件，原材料为 Q235A，单价最低的产品为 48.50 元/千件，产品重量为 0.87Kg/千件，原材料为 ML08，单价高的产品重量相对较高；公司向快扣销售配件的前十大型号中，单价最高的产品分别为 4,137.45 元/千件、735.68 元/千件、725.50 元/千件，产品重量分别为 133Kg/千件、3.1 Kg/千件和 57.6 Kg，原材料分别为 45#钢，T3 和 Q235A，其中 T3 铜的采购价远高于 SUS304 和 Q235A，产品重量较重或原材料采购单价较高，相应的销售单价更高。

（二）进一步分析向客户销售的部分产品销售单价波动较大的原因及合理性。

1、螺栓螺钉

报告期内，公司对海尔集团、美的集团和快扣销售螺栓螺钉的收入占各期螺栓螺钉销售总额的比例分别为 91.59%、91.62%、89.71%和 **79.40%**，占比较高。海尔集团、美的集团和快扣螺栓螺钉的均价情况如下：

单价：元/千件				
公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海尔集团	60.79	64.47	64.14	60.70
美的集团	51.71	47.73	59.39	84.80
快扣	86.67	88.39	67.97	82.51

由上表可见，公司向海尔集团、美的集团和快扣销售螺栓螺钉的均价有所差异。

报告期内，公司向海尔集团销售螺栓螺钉的均价分别为 60.70 元/千件、64.14 元/千件、64.47 元/千件和 **60.79 元/千件**，均价波动不大；公司向美的集团销售螺栓螺钉的均价分别为 84.80 元/千件、59.39 元/千件、47.73 元/千件和 **51.71 元/千件**，2021 年和 2022 年销售均价有所下降，**2023 年 1-6 月销售均价有所上涨**，主要系销售产品的结构变化所致，2021 年至 2022 年公司与美的集团的多家公司建立合作，公司主要向新合作的子公司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，导致公司向美的集团销售的螺栓螺钉产品单重有所下降，进而导致单价超过 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%和 2022 年的 56.55%，**2023 年 1-6 月单价超过 85 元/千件的螺栓螺钉收入占比上升至 58.56%**；公司向快扣销售螺栓螺钉的均价为 82.51 元/千件、67.97 元/千件、88.39 元/千件和 **86.67 元/千件**，其中 2021 年均价下降较多，主要系 2021 年度新产品的收入占比 31.68%，平均单价 54.28 元/千件，新产品的单重相对较低，因此其单价较低，拉低了当年螺栓螺钉的销售均价，2022 年销售均价有所上涨，主要系受原材料价格上涨影响，公司与快扣协商进行调价所致，**2023 年 1-6 月销售均价有所下降，主要系公司**

2022 年以来原材料采购价格有所下降，快扣与公司协商下调部分产品的价格所致。

2、套件

报告期内，公司对海尔集团和道尔曼销售套件的收入占各期套件销售总额的比例分别为 95.79%、95.03%、86.11%和 **86.75%**，占比较高。海尔集团和道尔曼的套件均价情况如下：

单价：元/千件

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海尔集团	1,246.21	1,246.75	1,225.80	1,172.93
道尔曼	13,281.20	13,828.23	13,528.72	13,194.87

由上表可见，公司向海尔集团和道尔曼销售套件的均价差异较大。

报告期内，公司向海尔集团销售套件的均价分别 1,172.93 元/千件、1,225.80 元/千件、1,246.75 元/千件和 **1,246.21 元/千件**。2020 年至 2022 年销售均价呈小幅上升，**2023 年 1-6 月销售均价波动不大**；公司向道尔曼销售套件均价分别为 13,194.87 元/千件、13,528.72 元/千件、13,828.23 元/千件和 **13,281.20 元/千件**，其销售均价高于海尔集团，主要系销售给道尔曼的套件产品中，一套产品一般由多个产品组成，产品重量远超海尔集团，部分产品的生产工艺较为复杂，因此产品单价相对较高。同时，公司向道尔曼销售套件均价呈逐步增长趋势，2021 年和 2022 年均价有所上涨主要系 2020 年下半年以来原材料价格上涨，公司主动与道尔曼就套件单价进行议价，并主要在 2021 年下半年和 2022 年上半年上调了主要套件产品单价，此外，2022 年以来美元汇率走强也进一步导致套件均价的上涨。**2023 年 1-6 月，随着公司采购原材料价格有所下降，道尔曼与公司协商下调了部分套件产品的价格，因此公司向道尔曼销售套件的均价有所下降。**

3、螺母

报告期内，公司对海尔集团和道尔曼销售螺母的收入占各期螺母销售总额的比例分别为 83.63%、75.77%、82.76%和 **68.93%**，占比较高，海尔集团和道尔曼的均价情况如下：

单价：元/千件

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海尔集团	93.93	94.20	88.60	85.87
道尔曼	1,340.61	1,851.81	1,478.89	1,493.70

由上表可见，公司向海尔集团和道尔曼销售螺母的均价差异较大。

报告期内，公司向海尔集团销售螺母的均价分别为 85.87 元/千件、88.60 元/千件、94.20 元/千件和 **93.93 元/千件**。**2020 年至 2022 年**均价逐步上涨，**2023 年 1-6 月销售均价小幅下降**，其中 2022 年涨幅较大，主要系公司在 2020 年下半年采购原材料单价上涨，公司主动与海尔集团就螺母产品的单价进行议价，且由于螺母在生产时原材料的损耗率相对较高，议价时其调价相对较高；公司向道尔曼销售螺母的均价分别为 1,493.70 元/千件、1,478.89 元/千件、1,851.81 元/千件和 **1,340.61 元/千件**，其销售均价高于海尔集团，主要系公司销售给道尔曼的产品主要应用于汽车，其产品重量相对更重，相应的产品单价更高。**2020 年至 2022 年**，公司向道尔曼销售螺母均价波动上升，2022 年涨幅较大，主要系因原材料价格上涨，与道尔曼议价后上调部分产品价格，且 2022 年以来美元汇率走强所致。**2023 年 1-6 月**，一方面随着公司采购原材料价格有所下降，道尔曼与公司协商下调了部分螺母产品的价格，另一方面公司向道尔曼销售螺母的结构发生变化，销售了较多单价低于 1,000 元/千件的螺母，其数量占比由上年的 3.95%上涨到本期的 67.56%，拉低了当期的销售均价。

4、配件类

报告期内，公司对海尔集团和快扣销售配件的收入占各期配件销售总额的比例分别为 74.06%、78.08%、81.75%和 **72.66%**，占比较高，海尔集团和快扣的均价情况如下：

单价：元/千件

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海尔集团	84.85	96.82	92.37	88.36
快扣	162.56	132.61	144.24	122.71

由上表可见，公司向海尔集团和快扣销售配件的均价差异较大。

报告期内，公司向海尔集团销售配件的均价分别为 88.36 元/千件、92.37 元/

千件、96.82 元/千件和 84.85 元/千件。2020 年至 2022 年均价小幅上涨，2023 年 1-6 月均价有所下降，主要系原材料价格下降，海尔集团与公司协商下调了部分配件的产品价格；公司向快扣销售配件的均价分别为 122.71 元/千件、144.24 元/千件、132.61 元/千件和 162.56 元/千件，2020 年至 2022 年均价先上涨后下降，主要系销售结构变化所致，其中 2021 年随着双方合作的深入，快扣向发行人采购的产品型号更加丰富，采购产品的种类由 2020 年的 543 种增长到 2021 年的 960 种，其单价较高的配件产品采购量相应增加，在 2022 年单价较高的配件采购量相对减少，导致单价超过 120 元/千件的配件收入占比，由 2020 年的 78.67%上涨至 2021 年的 82.29%，后下降至 2022 年的 78.51%。2023 年 1-6 月，由于快扣对于部分单价较高的配件需求进一步增加，其采购单价超过 120 元/千件的配件收入占比为 85.24%，导致公司向快扣销售配件的均价进一步上升。

综上，公司向主要客户销售的产品单价波动较大主要系销售产品议价、汇率波动和销售结构变化等原因所致，不同客户之间产品的单价差异主要系产品的重量不同、原材料不同、工艺流程不同等原因所致，具有合理性。

五、结合快扣、道尔曼向终端客户销售周期较长，以及期末存货库存量大于其安全库存量等情形，充分说明相关客户采购情况、期末库存与其销售规模、销售周期的匹配性；说明快扣和道尔曼销售周期长于发行人平均销售周期的原因及合理性；结合上述情况充分说明发行人认为快扣、道尔曼“不存在压货情形”依据的充分性。

（一）结合快扣、道尔曼向终端客户销售周期较长，以及期末存货库存量大于其安全库存量等情形，充分说明相关客户采购情况、期末库存与其销售规模、销售周期的匹配性

报告期内，快扣和道尔曼向终端客户销售周期较长，期末存货的库存量较大，具体分析如下：

1、快扣

（1）快扣的具体情况

快扣英文简称 Fastenal Company，系纳斯达克上市公司（NASDAQ:FAST），

为美国知名的紧固件和工业用品分销商，根据财富杂志评选 2021 年美国五百强企业名单，Fastenal Company 排名为 479 名，2020 年至 **2023 年上半年**其销售收入分别为 56.47 亿美元、60.11 亿美元、69.81 亿美元和 **37.42 亿美元**，存货账面价值分别为 13.38 亿美元、15.24 亿美元、17.08 亿美元和 **15.65 亿美元**。

2020 年至 **2023 年上半年**发行人的销售收入分别为 3.20 亿元、4.09 亿元、4.17 亿元和 **2.02 亿元**，发行人对快扣的销售收入分别为 2,962.51 万元、4,551.79 万元、6,847.34 万元和 **1,526.02 万元**，发行人的经营规模远小于快扣。根据确认函，快扣采购发行人产品的金额占其中国地区全部紧固件采购金额的比例为 2.5%左右。

根据中介机构获取的发行人产品在快扣的期末结存数量，以年度加权平均销售单价作为价格依据，模拟测算发行人产品在快扣的期末结存金额，经模拟测算 2020 年至 **2023 年上半年**快扣的期末库存中发行人产品的价值分别为 113.28 万美元、219.45 万美元、419.02 万美元和 **202.35 万美元**，占快扣期末存货的比例分别为 0.08%、0.14%、0.25%和 **0.13%**，其占快扣各期末库存的比例很小。

（2）快扣采购发行人产品的销售情况

报告期内，快扣采购发行人产品、期末库存与其销售情况如下：

单位：千件

2023 年 1-6 月			
期初结存	本期采购	本期销售	期末结存
302,727.29	158,497.56	258,372.75	202,852.10
2022 年度			
期初结存	本期采购	本期销售	期末结存
209,725.40	742,754.57	649,752.68	302,727.29
2021 年度			
期初结存	本期采购	本期销售	期末结存
127,261.51	508,292.48	425,828.59	209,725.40
2020 年度			
期初结存	本期采购	本期销售	期末结存
158,768.59	308,439.79	339,946.87	127,261.51

注：进销存数据来源于快扣（上海）贸易有限公司，其主要负责中国区的供应商开发及采购业务。

（3）快扣向终端客户销售周期较长

快扣向终端客户的销售周期包括以下三个部分：①快扣采购发行人的产品从中国港口到达快扣位于北美的各终端销售网点，大致需要 1.5 个月；②快扣下游客户数量庞大，为了响应下游客户的“零库存”要求，快扣一般会储备 2 个月的安全库存；③快扣的终端销售网点数量众多，各终端销售网点销售时间长短不一，平均销售时间为 1-4 个月。因此，快扣向终端客户的销售周期较长。

由于快扣向终端客户销售周期较长，相应的，其向上游供应商采购产品的频率相对较低，经统计快扣向发行人采购不同型号产品的采购频率，具体如下：

单位：种型号

采购频率	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1-3 次	399	642	768	651
4-6 次	18	91	130	51
7 次及以上	3	32	62	10
合计	420	765	960	712

由上表可见，报告期内，快扣向发行人采购的产品型号分别为 712 种、960 种、765 种和 420 种，由于快扣的终端客户数量庞大、需求各异，且快扣向终端客户的销售周期较长，快扣向上游供应商所采购的产品型号亦较多，不同型号产品的采购频率较低。对于相同型号产品，快扣的采购频率主要为每年 1-3 次，相同型号产品的采购频率相对较低。

（4）快扣期末库存量分析

快扣的期末库存与其业务模式相关。根据快扣年报披露，快扣设立了众多“分支机构”和“现场位置”，“分支机构”和“现场位置”与其客户非常接近，前者通常在几英里之内，后者通常在客户的实际位置之内或附近，共同构成了快扣的分销网络；通过“分支机构”和“现场位置”既可以节省客户的库存成本，又可以为客户提供定制化的库存安排，通过更接近客户以改善其服务。截至 2023 年 6 月末，快扣的客户遍布全球 25 个国家和地区，拥有 3,363 个销售网点，主要的销售区域在北美地区，为了服务下游客户，快扣推行 24 小时不间断产品供应，以增加与客户的粘性。

快扣采购发行人的产品一般销售给工厂类终端客户，即通过“现场位置”的方式来完成销售。发行人销售给快扣的产品主要销售给北美地区的终端客户，通

过查阅快扣的年报，2020 年至 2022 年快扣位于北美地区的“现场位置”服务网点数量分别为 1,218 个、1,362 个和 1,556 个，根据各年末发行人产品的结存量计算，平均每个网点的期末结存数量分别为 104.48 千件、153.98 千件和 194.55 千件，其每个服务网点的期末库存数量相对较少。此外，快扣的期末库存量亦包括已从中国港口发出，尚未到达快扣仓库的在途产品和快扣为下游客户储备的安全库存。

综上，快扣在下游客户附近建立了众多终端销售网点，且其期末库存亦包括在途产品和为下游客户储备的安全库存，导致其期末库存数量相对较大。

2、道尔曼

（1）道尔曼的具体情况

道尔曼英文简称 Dorman Products, Inc.，系纳斯达克上市公司（NASDAQ:DORM），为美国著名的汽车售后维修市场零部件供应商，2020 年至 2023 年上半年的收入分别为 10.93 亿美元、13.45 亿美元、17.34 亿美元和 9.47 亿美元，存货账面价值分别为 2.99 亿美元、5.32 亿美元、7.56 亿美元和 6.42 亿美元。

2020 年至 2023 年上半年发行人的销售收入分别为 3.20 亿元、4.09 亿元和 4.17 亿元和 2.02 亿元，发行人对道尔曼的销售收入分别为 4,254.82 万元、4,731.38 万元、4,804.68 万元和 1,916.43 万元，发行人的经营规模远小于道尔曼。根据确认函，道尔曼采购发行人产品的金额占其中国地区全部紧固件采购金额的比例为 3%-5%。

根据中介机构获取的发行人产品在道尔曼的期末结存数量，以年度加权平均销售单价作为价格依据，模拟测算发行人产品在道尔曼的期末结存金额，经模拟测算 2020 年至 2023 年上半年道尔曼的期末库存中发行人产品的价值分别为 190.38 万美元、246.63 万美元、295.45 万美元和 144.63 万美元，占道尔曼期末存货的比例分别为 0.64%、0.46%、0.39%和 0.23%，其占道尔曼期末库存的比例很小。

（2）道尔曼采购发行人产品的销售情况

报告期内，道尔曼采购发行人产品、期末库存与其销售情况如下：

单位：千件

2023 年 1-6 月			
期初结存	本期采购	本期销售	期末结存
9,953.47	7,833.18	10,650.33	7,136.32
2022 年度			
期初结存	本期采购	本期销售	期末结存
10,313.19	22,477.65	22,837.36	9,953.47
2021 年度			
期初结存	本期采购	本期销售	期末结存
6,685.35	25,204.84	21,577.00	10,313.19
2020 年度			
期初结存	本期采购	本期销售	期末结存
6,180.49	16,341.48	15,836.63	6,685.35

注：进销存数据来源于道曼商务咨询（上海）有限公司，其主要负责中国区采购业务以及供应商管理。

（3）道尔曼向终端客户销售周期较长

道尔曼销售周期较长主要系以下原因：①道尔曼采购发行人的产品从中国宁波港口或上海港口到达美国港口需要 1 个月左右，在美国清关并运输至终端门店需要 2 周左右；②道尔曼为了保证下游客户的产品供应，一般会储备 2-3 个月的安全库存；③道尔曼向下游零售商或者分销商进行销售，平均销售周期约为 1-2 个月。因此，道尔曼向终端客户销售周期较长。

由于道尔曼向终端客户销售周期较长，相应的，其向上游供应商采购产品的频率相对较低，经统计道尔曼向发行人采购不同型号产品的采购频率，具体如下：

单位：种型号

采购频率	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1-3 次	161	120	144	148
4-6 次	56	82	80	50
7 次及以上	44	114	118	155
合计	261	316	342	353

由上表可见，报告期内，道尔曼向发行人采购的产品型号分别为 353 种、342 种、316 种和 261 种，由于道尔曼下游客户主要是商超类零售商，产品主要用于汽车售后市场，其采购不同型号的产品相对较多，终端销售的时间相对较长，因

此道尔曼向终端客户的销售周期较长，其向上游供应商采购的产品型号亦较多。对于相同型号产品，道尔曼的采购频率主要为每年 1-3 次和 7 次及以上，其中 2020 年至 2022 年，采购频率 7 次及以上的产品型号相对较多，主要系道尔曼对需求量较大的产品采购次数相对较多，采购频率相对较高。

（4）道尔曼期末库存量分析

道尔曼为汽车后市场行业乘用车、轻型卡车和重型卡车替代零部件和紧固件的领先供应商之一。截至 2022 年末，道尔曼提供超过 12.9 万种不同型号的零部件，其产品主要通过汽车后市场零售商销售（如“Advance”、“AutoZone”、“O'Reilly”、“NAPA”等）。

道尔曼的主要销售区域为美国市场，其下游零售商网点遍布美国，网点数量众多，截至 2023 年 5 月 6 日，AUTOZONE 在美国拥有 6,248 个销售网点，截至 2023 年 7 月 15 日，Advance 在美国拥有 4,970 个销售网点，截止 2023 年 6 月 30 日，O'Reilly 在美国拥有 6,027 个销售网点，道尔曼的期末库存分散在下游众多的零售商网点，以及自身的中央仓库。道尔曼的下游零售商网点众多，对不同型号产品的需求各异，道尔曼向上游供应商采购产品时需要充分考虑下游零售商网点的销售情况、销售周期和经营的稳定性，因此，道尔曼期末库存量较大。此外，已从中国港口发出，尚未到达道尔曼美国中央仓库或终端网点的在途产品和道尔曼为下游客户储备的安全库存亦构成道尔曼的期末库存。

综上所述，快扣和道尔曼的销售周期较长，主要系其销售周期包括在途运输时间、安全库存和终端销售时间，由于销售周期相对较长，快扣和道尔曼向上游供应商采购相同型号产品的频率相对较低；快扣与道尔曼的下游客户及终端零售商网点较多且较为分散，为保持下游销售的稳定性，其期末库存量较大。因此，快扣和道尔曼的采购情况、期末库存与其销售规模、销售周期相匹配。

（二）说明快扣和道尔曼销售周期长于发行人平均销售周期的原因及合理性。

如前文所述，快扣和道尔曼的期末库存主要由以下部分组成：1、在途货物；2、为保证下游客户的产品供应储备的安全库存；3、正在下游客户及终端零售商

网点销售的库存。

1、在途货物

由于公司向快扣和道尔曼的销售方式主要为 FOB，相关产品在国内报关离岸后，产品所有权即归属于快扣和道尔曼，公司一般从上海港口或宁波港口发货至美国港口，该过程一般需要 1 个月左右；货物到达美国后需要办理清关、分拆集装箱，并将货物运送至中央仓库或者直接运输至终端网点，该过程一般需要半个月左右。

2、安全库存

快扣和道尔曼为保证下游客户的产品供应，通常会储备一定量的安全库存，快扣一般需要储备 2 个月左右的安全库存，道尔曼一般需要储备 2-3 月的安全库存。

3、正在销售的库存

快扣将位于其终端销售网点的货物销往终端客户的周期为 1-4 个月，道尔曼将货物向下游零售商或者分销商进行销售的平均销售周期约为 1-2 个月，与公司的平均销售周期 2-3 个月比较接近。

综上所述，快扣和道尔曼的销售周期包括货物在途时间、安全库存时间以及向下游客户和终端零售商网点销售货物的时间；快扣的销售周期约为 4-7 个月，道尔曼销售周期约为 4-6 个月，其销售周期长于发行人平均销售周期具有合理性。

（三）结合上述情况充分说明发行人认为快扣、道尔曼“不存在压货情形”依据的充分性。

快扣和道尔曼的销售周期较长，主要系其销售周期包括在途运输时间、安全库存和终端销售时间，快扣的销售周期约为 4-7 个月，道尔曼销售周期约为 4-6 个月，其销售周期长于发行人平均销售周期具有合理性；由于销售周期相对较长，快扣和道尔曼向上游供应商采购相同型号产品的频率相对较低；快扣与道尔曼的下游客户及终端零售商网点较多且较为分散，为保持下游销售的稳定性，其期末库存量较大。快扣和道尔曼均为纳斯达克上市公司，经营规模较大，其对发行人

的采购情况、期末库存与其销售规模、销售周期相匹配，快扣和道尔曼“不存在压货情形”的依据充分。

六、补充披露 2022 年全年业绩（主要包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况；按不同产品类型说明 2022 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化；说明主要原材料价格变动情况，原材料价格是否出现大幅上涨，原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响。

（一）2022 年全年业绩（主要包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）预计及同比变动情况

2022 年度，公司的营业收入、归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	同比变动情况
营业收入	41,907.89	40,912.22	2.43%
归属于母公司所有者的净利润	7,196.96	4,987.67	44.30%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,135.25	4,800.06	27.82%

2022 年度，公司的营业收入为 41,907.89 万元，较上年增长 2.43%；归属于母公司所有者的净利润为 7,196.96 万元，较上年增长 44.30%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 6,135.25 万元，较上年增长 27.82%。

（二）按不同产品类型说明 2022 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况

2022 年以来不同产品的收入和毛利率变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年度		2021 年度		2021-2022 年度变动情况	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
螺栓螺钉	29,373.67	28.66%	27,798.48	27.35%	5.67%	1.31 个百分点
套件	3,957.73	47.28%	4,188.57	42.88%	-5.51%	4.40 个百分点
螺母	3,953.68	46.78%	3,822.73	42.42%	3.43%	4.36 个百分点
配件	4,403.73	40.10%	4,555.90	36.67%	-3.34%	3.43 个百分点
产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2022-2023 年 1-6 月变动情况	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率

螺栓螺钉	14,720.07	29.39%	29,373.67	28.66%	/	0.73 个百分点
套件	1,769.32	48.34%	3,957.73	47.28%	/	1.06 个百分点
螺母	1,684.97	42.95%	3,953.68	46.78%	/	-3.83 个百分点
配件	1,872.49	39.81%	4,403.73	40.10%	/	-0.29 个百分点

注：以上毛利率计算已剔除运输仓储费用的影响。

1、螺栓螺钉

2022 年度，公司螺栓螺钉类产品营业收入为 29,373.67 万元，同比增长 5.67%；毛利率为 28.66%，同比增长 1.31 个百分点。收入增长主要系与快扣的合作进一步深入，对其销售收入增长 2,075.83 万元；毛利率增长主要系发行人与快扣重新议价上调了部分产品销售价格，且美元汇率于 2022 年逐步走强，导致 2022 年螺栓螺钉同型号产品的平均售价上升，且当期螺栓螺钉类产品中毛利率较高的快扣的销售占比由 2021 年的 11.46% 上升至 17.91%，而毛利率较低的美的集团销售占比由 2021 年的 21.12% 下降至 13.19%，因此 2022 年的毛利率有所上涨。

2023 年 1-6 月，公司螺栓螺钉类产品营业收入为 14,720.07 万元，占 2022 年全年螺栓螺钉类产品收入的 50.11%；毛利率为 29.39%，相比于 2022 年度增长 0.73 个百分点，这一方面系发行人向 Bowen Industries Ltd.、TCL 实业控股股份有限公司等毛利率相对较高的客户的销售占比分别上升了 3.75% 和 1.09%，另一方面系随着国内钢材价格下降，发行人原材料成本有所下降。

2、套件

2022 年，公司套件产品营业收入为 3,957.73 万元，同比下降 5.51%，毛利率为 47.28%，同比增长 4.40 个百分点。收入下降主要系本期公司对海尔集团、道尔曼的销售收入减少；毛利率增长一方面系发行人与套件类主要客户道尔曼重新议价使得价格上升，另一方面，毛利率上升是由于客户结构的变化所致，2022 年，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 9.72%，进一步拉高了 2022 年套件类产品的毛利率，因此 2022 年的毛利率有所上升。

2023 年 1-6 月，公司套件类产品营业收入为 1,769.32 万元，占 2022 年全年套件类产品收入的 44.71%；毛利率为 48.34%，相比于 2022 年度增长 1.06 个百分点，这一方面系 2023 年 1-6 月发行人套件类产品销售中，毛利率较低的海

尔集团占比由上年度的 33.30%下降至 19.96%，而毛利率较高的道尔曼占比由上年度的 52.81%上升至 66.79%，另一方面系随着国内钢材价格下降，发行人原材料成本有所下降。

3、螺母

2022 年，公司螺母产品营业收入为 3,953.68 万元，同比增长 3.43%，毛利率为 46.78%，同比增长 4.36 个百分点。这主要系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 年逐步走强，在价格调整与汇率因素共同影响下，2022 年发行人向道尔曼销售的同型号螺母产品单价较 2021 年有所上涨，使得发行人螺母收入和毛利率水平均有所上升。

2023 年 1-6 月，公司螺母类产品营业收入为 1,684.97 万元，占 2022 年全年螺母类产品收入的 42.62%；毛利率为 42.95%，相比于 2022 年度下降 3.83 个百分点，这一方面系 2023 年 1-6 月螺母类产品销售中，毛利率较高的道尔曼占比由上年度的 54.80%下降至 34.88%，而毛利率相对较低的海尔集团占比由上年度的 27.97%上升至 34.05%，另一方面系发行人对螺母类主要客户道尔曼及海尔集团的同型号产品价格分别下降了 4.97%和 1.59%，因此毛利率有所下降。

4、配件

2022 年，公司配件类产品营业收入为 4,403.73 万元，同比下降 3.34%，毛利率为 40.10%，同比增长 3.43 个百分点，配件产品收入变动主要系本期公司对美的集团、益亿精密五金（上海）有限公司的销售收入减少，毛利率上升主要系与客户重新议价及客户结构变化所致。

2023 年 1-6 月，公司配件类产品营业收入为 1,872.49 万元，占 2022 年全年配件类产品收入的 42.52%；毛利率为 39.81%，相比于 2022 年度下降 0.29 个百分点，毛利率较为稳定。

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；2022 年 12 月 31 日，主要外销客户快扣、道尔曼、Bowen 的在手订单金额分别为：492.86 万美元、244.60 万美元、107.74 万元人民币，约合人民币 5,243.85 万人民币（按 2022 年 12 月 30 日汇率）。2023 年 8 月 31 日，发行人的主要外销客户快扣、道尔曼、Bowen 的在手订单金额分别为：288.81 万美元、240.26 万美元、108.91 万元人民币，约合人民币 3,908.26 万人民币（按 2023 年 8 月 31 日汇率）。

（三）相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化

2022 年上半年，由于受到我国房地产市场低迷等因素的影响，居民消费增长有所放缓，家电市场受到一定程度的冲击，2022 年上半年国内家电市场销售规模及出口规模同比均有一定程度的下滑。然而进入 2022 年 6 月份以来，随着我国居民累积的消费需求开始释放，家电行业亦逐渐回暖，根据奥维云网（AVC）的统计数据，2022 年 6 月份，我国家用电器线上及线下销售额分别环比增长 72.64%、50.90%，其中空调、冰箱、洗衣机的线上销售额分别环比增长 112.84%、56.12%、62.66%，线下销售额分别环比增长 79.27%、47.92%、31.44%，我国家电市场复苏迹象明显。

2022 年上半年，我国汽车行业同样因供给冲击、需求收缩、预期转弱等因素的影响，导致汽车行业产销规模同比有所下滑。面对多方面因素的冲击，政府各主管部门积极统筹协调，加快企业复工复产，保障物流畅通，并出台多项政策促进消费、稳定增长。随着各项政策的落地，尽管 2022 年上半年我国汽车累计产销规模同比略有下滑，但 6 月份产销表现好于历史同期，分别完成 249.9 万辆和 250.2 万辆，同比分别增长 28.2%和 23.8%。同时，由于各企业高度重视新能源汽车产品，2022 年上半年我国新能源汽车产销规模创下历史新高，新能源汽车产销量分别完成 266.1 万辆和 260 万辆，分别同比增长 118.20%、115.00%。

2022 年下半年，为了促进家电消费，政府出台了多项相关产业政策，支持行业升级发展。而随着《关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知》等政策的出台，房地产市场亦有望回暖，并从另一方面为家电行业的发展提供强大动力。此外，2022 年 6 月以来，随着大宗商品价格及原材料价格的回落，家电行业企业的成本压力得到进一步的缓解，盈利能力得到改善，有助于促

进家电市场的进一步恢复。根据国家家用电器工业信息中心出具的《2022 年中国家电行业年度报告》，2022 年我国家电内销规模为 7,307.20 亿元，略低于 2021 年 7,543 亿元的国内市场销售规模，但仍高于 2020 年 7,297 亿元的销售规模。

2023 年以来，随着我国制造业景气水平及居民消费意愿的逐渐回升，我国家电市场亦逐渐回暖，2023 年上半年中国家电市场销售规模达 3,711 亿元，同比增长 2.8%，其中以空调、冰箱及洗衣机为代表的大家电市场销售规模达 2,174 亿元，同比增长 4.1%，同时，我国家电行业出口规模达 2,967 亿元，同比增长 5.2%。根据中国家用电器研究院的预测，随着我国经济持续向好、家电刺激性消费政策的加码，2023 年国内家电市场销售规模将同比增长 3.2%，达到 7,542 亿元。

汽车行业方面，得益于乘用车、新能源汽车较为积极的需求预期以及汽车出口的强势表现，根据中国汽车工业协会的统计数据，2022 年我国汽车销量达到 2,686.4 万辆，同比增长 2.1%，其中乘用车及新能源汽车的销量分别同比增长 9.5% 和 93.4%。2023 年上半年，在中央和地方的一系列促进消费政策的颁布以及汽车企业新车型大量上市等因素的共同推动下，我国汽车市场需求逐步恢复，上半年累计实现较高增长。2023 年 1-6 月，我国汽车产销量分别达 1,324.80 万辆、1,323.90 万辆，同比增长 9.3%、9.8%，其中新能源汽车产销量分别完成 378.80 万辆、374.70 万辆，同比增长 42.4%、44.1%，保持了持续快速增长的趋势。发行人目前正逐步开拓新能源汽车紧固件市场，针对新能源汽车开发出一系列的产品，新能源汽车产业的蓬勃发展预计将为发行人带来新的发展机遇以及更加广阔的业务市场。

发行人下游的家电及汽车行业市场集中度较高。发行人的主要客户海尔集团、美的集团、快扣和道尔曼作为行业内的领先企业，在 2023 年 1-6 月均实现了经营业绩的增长，经营状况良好，而同期发行人的经营规模较去年同期亦有所扩大。发行人与下游行业龙头企业建立了长期稳定的合作关系，已经深度融入海尔集团、美的集团等主要客户的供应链体系，并得到了相关客户的充分认可，竞争环境良好。

综上所述，公司下游行业发展态势良好，公司相关业务市场规模及竞争环境

未发生不利变化。

（四）说明主要原材料价格变动情况，原材料价格是否出现大幅上涨，原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响。

1、说明主要原材料价格变动情况，原材料价格是否出现大幅上涨

公司主要原材料为线材，2023 年 1-6 月占原材料采购总额的比例为 56.57%，公司采购的线材品种主要为 ML08、1022A、35K 和 SUS304，2023 年 1-6 月，上述四类品种占线材采购总额的比例为 75.99%，线材的价格变动主要受到钢材市场价格的影响。2023 年 1-6 月以及 2022 年度公司主要线材采购单价情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	变动幅度
ML08	3,903.04	4,363.22	-10.55%
1022A	4,125.91	4,553.38	-9.39%
35K	4,034.03	4,540.78	-11.16%
SUS304	18,953.51	19,793.89	-4.25%

由上表可见，2023 年 1-6 月，发行人主要线材 ML08、1022A、35K 和 SUS304 的平均采购单价较 2022 年的变动幅度分别为-10.55%、-9.39%、-11.16%和-4.25%，2023 年 1-6 月原材料价格不存在大幅上涨的情况。

2、原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响

发行人建立了以材料成本为基础的定价机制，产品销售价格与原材料价格存在联动关系，发行人可以通过价格传导机制，将原材料价格波动的影响及时传导至下游客户。在不考虑主要材料结构变化影响下，假设当期采购的原材料均在当期全部结转至营业成本，据此测算材料价格波动对公司财务数据的影响，具体测算情况如下：

单位：吨、万元、元/吨

项目	1022A	ML08	SUS304	35K
2023 年 1-6 月采购数量①	2,654.51	2,155.17	358.80	1,439.12
2022 年度平均采购单价②	4,553.38	4,363.22	19,793.89	4,540.78
模拟 2023 年 1-6 月采购额③ =①*②/10000	1,208.70	940.35	710.21	653.47
2023 年 1-6 月采购额④	1,095.23	841.17	680.05	580.54
对采购成本的影响⑤=③-④	113.47	99.18	30.15	72.93
对 2023 年 1-6 月营业成本的	315.73			

项目	1022A	ML08	SUS304	35K
影响合计⑥=⑤				
2023 年 1-6 月主营业务收入 ⑦				20,046.85
对 2023 年 1-6 月毛利率影响 ⑧				+1.57 个百分点
对 2023 年 1-6 月税后净利润 的影响金额-⑥*(1-15%)				+268.37

综上所述，公司主要原材料 2023 年 1-6 月的采购价格并未出现大幅上涨，主要原材料采购价格波动对 2023 年 1-6 月毛利率影响为+1.57 个百分点，对 2023 年 1-6 月税后净利润的影响为+268.37 万元，2023 年 1-6 月原材料价格下降对毛利率与净利润均是正向影响。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见，对境外收入的真实性及相关贸易商是否存在压货情形出具专项核查报告，并说明对发行人执行的截止性测试核查收入占资产负债表日前后 1 个月收入的比例。

（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、取得发行人 2022 年 1-6 月、2021 年 1-6 月财务报表及相关资料，对前后期的业绩情况进行对比分析；

2、对发行人 2022 年 1-6 月营业收入、营业成本、毛利率按产品和业务结构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，检查其与发行人产品毛利率与同行是否存重大差异，并进行合理性分析；

3、对发行人产品按照不同强度等级紧固件毛利率进行实质性分析程序，分析各期毛利率波动情况以及合理性；

4、查阅近期国内房地产相关政策，分析 2022 年以来房地产行业变化情况，并结合发行人产品的销售情况，以及家电行业的应用等，分析房地产政策调整等对发行人产品的影响，并进一步分析发行人的竞争优势以及与主要客户合作的稳定性和可持续性；

5、访谈发行人管理人员、销售人员，了解高价、低价产品的应用领域与规格要求、价格差异的原因以及调价的背景和原因、调价依据，并进一步分析单价波动较大的合理性；

6、获取快扣和道尔曼的进销存数据，并结合其采购公司不同产品的采购频率和销售模式，分析快扣和道尔曼采购情况、期末库存与其销售规模、销售周期的匹配性；

7、访谈发行人管理人员，了解 2022 年 1-6 月年业绩与上年同期相比的变动原因、2022 年末和 **2023 年 8 月末**在手订单情况、2022 年以来的经营变动情况，并分析变动的合理性及对发行人盈利能力的影响，了解发行人所处的市场规模与竞争环境的变动情况；

8、查询家电行业、汽车制造业行业政策、市场规模及同行业可比公司公开披露信息等资料，了解相关市场规模及竞争环境情况；

9、获取公司截至 2023 年 8 月末的在手订单情况；

10、获取、查阅发行人的采购明细表、采购合同等资料，访谈发行人采购人员，了解报告期内主要原材料的价格变动情况及原因，结合发行人材料采购类型，分析上游材料价格上涨情形对发行人业务开展和财务数据的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2022 年上半年净利润增幅高于营业收入增幅具有合理性；

2、2022 年上半年营业收入、营业成本、毛利率的变动以及与同行业可比公司的差异具有合理性；

3、不同强度等级产品毛利率的差异具有合理性；

4、2022 年以来家电行业受到新冠疫情、房地产政策调整的影响较小，发行人竞争优势主要体现在技术水平、客户资源、生产工艺、产品质量、响应速度和批量化生产能力等方面，并且与主要客户建立了稳固的合作关系，具有稳定性和

可持续性；

5、公司向主要客户销售的大类产品中，产品的单价差异主要受产品的重量不同，产品的材料不同、产品的工艺不同、是否存在配件等因素的综合影响，其向主要客户销售的大类产品单价差异具有合理性；公司向主要客户销售的产品单价波动较大主要系销售产品议价、汇率波动和销售结构变化等原因所致，不同客户之间产品的单价差异主要系产品的重量不同、原材料不同、工艺流程不同等原因所致，具有合理性；

6、快扣和道尔曼的采购情况、期末库存与其销售规模、销售周期相匹配；快扣和道尔曼的销售周期包括货物在途时间、安全库存时间以及向下游客户和终端零售商网点销售货物的时间，其销售周期长于发行人平均销售周期具有合理性；快扣和道尔曼“不存在压货情形”的依据充分；

7、2022 以来，公司经营状况良好，营业收入持续增长，公司相关业务市场规模及竞争环境未发生不利变化，原材料价格波动对公司毛利率以及净利润影响较小，原材料价格下降对公司毛利率以及净利润均是正向影响；

8、已对境外收入的真实性及相关贸易商是否存在压货情形出具专项核查报告；

9、报告期内，对发行人执行的截止性测试核查收入占资产负债表日前后 1 个月收入的比例分别为 81.53%、77.55%、78.51%和 **79.72%**，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 5、关于营业成本及采购

申报材料及审核问询回复显示：

（1）2019 年，发行人直接材料占主营业务成本比例为 61.89%，2020 年以后该比例稳定在 53%左右；报告期各期，制造费用占主营业务成本比例分别为 16.90%、18.38%、19.66%和 20.63%，呈逐年上升趋势。

（2）报告期内，发行人采购的线材品种主要为 ML08、1022A、35K 和 SUS304，

相关采购单价与市场均价存在差异且部分品种差异较大，如 SUS304 与市场均价的差异率分别为 24.31%、26.70%、21.59%和 18.81%。

(3) 报告期各期，发行人新增外协加工厂数量分别为 43 家、30 家、50 家和 10 家，减少外协加工厂数量分别为 152 家、41 家、33 家、52 家，变动较大。其中 2019 年减少较多，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。

(4) 报告期内，发行人全年采购金额超过 50 万元或半年采购金额超过 25 万元的供应商中，成立当年或次年即成为发行人供应商的企业共 28 家。

请发行人：

(1) 说明 2019 年直接材料占主营业务成本比例高于其他年份的原因及合理性，制造费用占主营业务成本比例逐年上升的原因及合理性，未来变动趋势。

(2) 量化分析主要线材品种采购单价与市场均价存在差异的原因，差异率及其变动的合理性，说明发行人对线材品种市场均价选取的客观性、权威性及准确性。

(3) 结合长期合作外协加工厂的数量、采购金额及占比，说明外协加工供应商体系的稳定性及对发行人生产经营的影响；说明报告期各期不同外协工序个人供应商、法人供应商的数量、采购金额及占比、采购单价，量化分析采购单价公允性；列示报告期各期主要个人供应商的名称、加工工序、采购金额及占比、采购单价、采购金额占其销售收入的比例，分析发行人采购金额与相关供应商经营规模、加工设备的匹配性。

(4) 充分说明成立当年或次年即成为发行人的供应商数量较多的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关供应商是否存在注册资本较小、人员较少、主要为发行人服务、采购金额与其经营规模不匹配、经营异常等情形及具体情况；结合采购单价对比情况、资金流水核查情况进一步说明与相关供应商是否存在利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，结合资金流水核查情况说明是否存

在体外代垫成本费用情形。

【回复】

一、说明 2019 年直接材料占主营业务成本比例高于其他年份的原因及合理性，制造费用占主营业务成本比例逐年上升的原因及合理性，未来变动趋势；

（一）说明 2019 年直接材料占主营业务成本比例高于其他年份的原因及合理性

2019 年至 2023 年 1-6 月，发行人直接材料占主营业务成本的比例分别为 61.89%、53.37%、53.12%、49.27%和 45.70%，其中 2019 年直接材料占比较高，主要系由于报告期前期，发行人生产设备投入有限，产能比较紧张，通过直接外购垫圈和五金件弥补自身产能不足。报告期各期，发行人主营业务成本中直接材料具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		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	金额	占比
线材	4,361.32	67.96%	9,870.30	68.64%	10,570.06	68.17%	7,612.16	61.63%	8,092.38	58.47%
垫圈	1,191.75	18.57%	2,752.14	19.14%	2,526.63	16.30%	1,966.02	15.92%	2,642.57	19.09%
五金件	559.64	8.72%	1,388.87	9.66%	2,119.67	13.67%	2,329.43	18.86%	2,372.92	17.14%
其他材料	304.31	4.74%	368.09	2.56%	288.19	1.86%	443.47	3.59%	732.63	5.29%
直接材料合计	6,417.01	100.00%	14,379.41	100.00%	15,504.55	100.00%	12,351.08	100.00%	13,840.50	100.00%

如上表所示，2019 年外购垫圈及五金件占比之和高于其他年度，由于外购成本高于自产成本，因此 2019 年直接材料占比较高。此外，由于 2019 年发行人拉丝、退火设备投入有限，线材采购中，精线线材比例高于其他年度，精线线材采购成本高于毛坯线材，使得 2019 年直接材料占比进一步增加。

综上所述，2019 年直接材料占主营业务成本比例高于其他年份，主要系 2019 年外购垫圈及五金件占比较高，且精线线材采购比例较高所致，具有合理性。

（二）制造费用占主营业务成本比例逐年上升的原因及合理性，未来变动趋势

报告期各期，发行人主营业务成本按成本要素的构成如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接材料	45.70%	49.27%	53.12%	53.37%
直接人工	9.33%	7.72%	6.57%	6.79%
制造费用	28.13%	24.27%	19.66%	18.38%
外协加工费	12.24%	13.94%	15.47%	16.79%
合同履约成本	4.59%	4.80%	5.18%	4.67%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，报告期各期，制造费用占比分别为 18.38%、19.66%、24.27% 和 28.13%，制造费用占比逐年上升。随着发行人机器设备投入增加和年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目（二期生产基地）完成建设并投入使用，发行人自行生产规模提升，减少了外购垫圈、五金件及外协加工，转为采购线材自行生产，使得辅料消耗、能耗费用、折旧与摊销和职工薪酬等间接生产费用增加，制造费用占比上升。

从垫圈及五金件的采购角度而言，报告期各期，垫圈及五金件采购金额占原材料采购总额比例呈下降趋势，具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
垫圈	12.84%	13.95%	13.82%	13.50%
五金件	7.21%	7.28%	10.98%	14.82%
小计	20.05%	21.23%	24.80%	28.32%

从外协加工的采购角度而言，报告期各期外协加工费占主营业务成本比例分别为 16.79%、15.47%、13.94%和 12.24%，2020 年第一季度承接订单有所积压，因此该年度发行人为满足下游客户需要而采购了较多外协加工服务，2020 年至 2023 年 1-6 月，随着发行人生产能力提升，减少了外协加工采购，使得制造费用增加。

随着发行人年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目（二期生产基地）投入使用，发行人产能将逐步提高。未来发行人产能趋于稳定，未来发行人制造费用占比将趋于稳定。

综上所述，发行人制造费用占主营业务成本比例逐年上升主要系随着发行人自行生产能力的提升，减少了垫圈及五金件、外协加工采购，转为自行生产，相应物料消耗、职工薪酬、折旧与摊销及能耗费用等增加所致，因此制造费用占比

逐年上升具有合理性。

二、量化分析主要线材品种采购单价与市场均价存在差异的原因，差异率及其变动的合理性，说明发行人对线材品种市场均价选取的客观性、权威性及准确性；

（一）量化分析主要线材品种采购单价与市场均价存在差异的原因，差异率及其变动的合理性

报告期内，公司采购的线材品种主要为 ML08、1022A、35K 和 SUS304，上述四类品种的采购金额合计为 6,406.22 万元、10,267.60 万元、8,787.00 万元和 3,196.99 万元，占线材采购总额的比例分别为 75.16%、79.29%、81.62%和 75.99%。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。为对比分析公司线材采购价格与市场价格差异，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，由于市场价格为毛坯线材出厂自提价，不含运费以及加工费，而公司采购价格为供应商送货到厂价格，且部分线材为精线线材，因此，线材采购价格与市场价格存在差异，具体分析如下：

1、ML08

报告期各期，公司 ML08 线材采购均价与市场均价对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
a.公司采购均价	3,903.04	4,363.22	5,136.90	3,900.17
其中：a1. 毛坯线材	3,887.75	4,297.66	5,033.14	3,831.88
a2. 精线线材	4,431.24	4,949.19	5,608.20	4,441.90
b.年度市场均价	3,836.75	4,236.38	4,965.91	3,753.96
c.差异 c=a-b	66.29	126.84	170.99	146.21
其中：c1. 毛坯线材 (c1=a1-b)	51.00	61.28	67.23	77.92
c2. 精线线材 (c2=a2-b)	594.49	712.81	642.29	687.94
d.差异率 d=c/a	1.70%	2.91%	3.33%	3.75%
其中：d1. 毛坯线材 (d1=c1/a1)	1.31%	1.43%	1.34%	2.03%
d2. 精线线材	13.42%	14.40%	11.45%	15.49%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
(d2=c2/a2)				

注：年度市场均价来源于我的钢铁 Mysteel.com，取“冷镢钢：热轧：ML08AL：Φ9：市场价：宁波：衢州元立（日）”的年度平均数。

报告期各期，公司 ML08 采购均价与市场均价差异分别为 146.21 元/吨、170.99 元/吨、126.84 元/吨和 **66.29 元/吨**，其中毛坯线材采购均价与市场均价差异为 **50-70 元/吨左右**，报告期各期差异率较为稳定，所选取的市场价为宁波自提价，而公司采购价格为供应商送货到厂价格，差异主要为运费；精线线材采购均价与市场均价差异在 **600-700 元/吨左右**，报告期各期差异率较为稳定，剔除上述运费影响后，差异为 **550-650 元/吨**，主要为 ML08 毛坯线材经磷化酸洗、球化退火、拉丝等工艺进一步加工至精线线材的加工费。

2、1022A

报告期各期，公司 1022A 线材采购均价与市场均价对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
a.公司采购均价	4,125.91	4,553.38	5,210.97	3,990.51
其中：a1.毛坯线材	4,109.98	4,507.38	5,093.32	3,862.07
a2.精线线材	4,618.37	5,198.72	5,854.34	4,541.87
b.年度市场均价	3,853.63	4,289.08	4,854.05	3,670.58
c.差异 c=a-b	272.28	264.30	356.91	319.93
其中：c1.毛坯线材 (c1=a1-b)	256.35	218.30	239.27	191.49
c2.精线线材 (c2=a2-b)	764.74	909.64	1,000.29	871.29
d.差异率 d=c/a	6.60%	5.80%	6.85%	8.02%
其中：d1.毛坯线材 (d1=c1/a1)	6.24%	4.84%	4.70%	4.96%
d2.精线线材 (d2=c2/a2)	16.56%	17.50%	17.09%	19.18%

注：年度市场均价来源于我的钢铁 Mysteel.com，取“冷镢钢：热轧：22A：Φ8：市场价：常州：邢台钢铁（日）”的年度平均数。

报告期各期，公司 1022A 采购均价与市场均价差异分别为 319.93 元/吨、356.91 元/吨、264.30 元/吨和 **272.28/吨**，其中毛坯线材采购均价与市场均价差异为 **200 元/吨左右**，报告期各期差异率较为稳定，所选取的市场价为常州自提

价，而公司采购价格为供应商送货到厂价格，差异主要为运费，精线线材采购均价与市场均价差异在 800-1,000 元/吨左右，报告期各期差异率较为稳定，剔除上述运费影响后，差异为 600-800 元/吨，主要为 1022A 毛坯线材经磷化酸洗、球化退火、拉丝等工艺进一步加工至精线线材的加工费。

3、35K

报告期各期，公司 35K 线材采购均价与市场均价对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
a.公司采购均价	4,034.03	4,540.78	5,462.30	4,295.95
其中：a1.毛坯线材	3,958.69	4,383.90	5,020.39	3,810.03
a2.精线线材	5,079.18	5,336.04	5,975.46	4,747.04
b.年度市场均价	3,836.75	4,236.67	4,852.54	3,672.14
c.差异 c=a-b	197.28	304.11	609.76	623.81
其中：c1.毛坯线材 (c1=a1-b)	121.94	147.23	167.85	137.89
c2.精线线材 (c2=a2-b)	1,242.43	1,099.37	1,122.92	1,074.91
d.差异率 d=c/a	4.89%	6.70%	11.16%	14.52%
其中：d1.毛坯线材 (d1=c1/a1)	3.08%	3.36%	3.34%	3.62%
d2.精线线材 (d2=c2/a2)	24.46%	20.60%	18.79%	22.64%

注：年度市场均价来源于我的钢铁 Mysteel.com，取“冷镦钢：热轧：35K：Φ8：市场价：宁波：衢州元立（日）”的年度平均数。

报告期各期，公司 35K 线材采购均价与市场均价差异分别为 623.81 元/吨、609.76 元/吨、304.11 元/吨和 197.28 元/吨，其中毛坯线材采购均价与市场均价差异为 150 元/吨左右，报告期各期差异率较为稳定，所选取的市场价为宁波自提价，而公司采购价格为供应商送货到厂价格，差异主要为运费；精线线材采购均价与市场均价差异在 1,000-1,200 元/吨左右，报告期各期差异率较为稳定，剔除上述运费影响后，差异为 850-1,050 元/吨，主要为 35K 毛坯线材经磷化酸洗、球化退火、拉丝等工艺进一步加工至精线线材的加工费。

4、SUS304

报告期各期，公司 SUS304 线材采购均价与市场均价对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
a.公司采购均价	18,953.51	19,793.89	19,374.08	16,053.04
其中：a1. SUS304 线材	18,107.60	19,395.55	18,618.09	15,349.13
a2. SUS304 草酸线材	19,268.65	20,485.15	20,013.57	16,481.25
b.年度市场均价	13,784.95	15,683.46	15,192.08	11,767.66
c.差异 c=a-b	5,168.56	4,110.43	4,182.00	4,285.38
其中：c1. SUS304 线材 (c1=a1-b)	4,322.65	3,712.09	3,426.01	3,581.47
c2. SUS304 草酸线材 (c2=a2-b)	5,483.70	4,801.69	4,821.49	4,713.59
d.差异率 d=c/a	27.27%	20.77%	21.59%	26.70%
其中：d1. SUS304 线材 (d1=c1/a1)	23.87%	19.14%	18.40%	23.33%
d2. SUS304 草酸线材 (d2=c2/a2)	28.46%	23.44%	24.09%	28.60%

注：年度市场均价来源于我的钢铁 Mysteel.com，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。

报告期各期，公司 SUS304 线材采购均价与市场均价差异分别为 4,285.38 元/吨、4,182.00 元/吨、4,110.43 元/吨和 **5,168.56 元/吨**，公司采购的 SUS304 以精线线材为主，在毛坯线材的基础上还需要进行退火、拉丝、草酸等工序，所需的费用较高，此外市场价格为毛坯线材出厂价格，不含运费，公司采购价格为供应商送货到厂价格，因此公司采购价格高于市场价格。公司采购的 SUS304 线材主要为 SUS304 线材和 SUS304 草酸线材，由于 SUS304 草酸线材经过草酸工序，SUS304 草酸线材与 SUS304 线材的平均采购价格相差 1,000 元/吨左右，报告期内，SUS304 线材采购价格与市场价格差异率为 23.33%、18.40%、19.14%和 23.87%，SUS304 草酸线材采购价格与市场价格差异率为 28.60%、24.09%、23.44%和 28.46%，差异率较为稳定。

综上所述，公司主要线材品种采购单价与市场均价存在差异，主要系市场价格为毛坯线材出厂价，不含运费和加工费，而公司采购价格为供应商送货到厂价格，且部分线材为精线线材，因此线材采购价格与市场价格存在差异具有合理性。

（二）说明发行人对线材品种市场均价选取的客观性、权威性及准确性

公司采购线材时，参考大宗钢铁市场价格变化，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。公司采购的线材无直接对应的市场公开价格，因此选取“我的钢铁”网（www.mysteel.com）中线材对应的大宗钢材历史成交价格作为市场价格。“我的钢铁”网（www.mysteel.com）为上海钢联电子商务股份有限公司提供商业信息发布的主要平台，上海钢联电子商务股份有限公司于 2011 年在深交所上市，股票代码 300226，系全球领先的大宗商品及相关产业数据服务商之一，拥有国内千亿级 B2B 钢材交易智慧服务电商平台，主营业务为产业数据服务和钢材交易服务，因此，对线材品种市场均价选取具有客观性、权威性及准确性。

三、结合长期合作外协加工厂的数量、采购金额及占比，说明外协加工供应商体系的稳定性及对发行人生产经营的影响；说明报告期各期不同外协工序个人供应商、法人供应商的数量、采购金额及占比、采购单价，量化分析采购单价公允性；列示报告期各期主要个人供应商的名称、加工工序、采购金额及占比、采购单价、采购金额占其销售收入的比例，分析发行人采购金额与相关供应商经营规模、加工设备的匹配性；

（一）结合长期合作外协加工厂的数量、采购金额及占比，说明外协加工供应商体系的稳定性及对发行人生产经营的影响

报告期内，发行人长期合作（报告期各期均有合作，下同）的外协供应商数量共 54 家，发行人向其采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额	980.52	3,015.96	3,674.83	3,138.75
外协采购总额	1,197.99	4,013.41	5,097.71	4,069.19
占比	81.85%	75.15%	72.09%	77.13%

由上表可见，报告期各期，发行人向长期合作的外协供应商的采购金额占当期外协采购总额的比例分别为 77.13%、72.09%、75.15%和 81.85%；报告期各期，发行人的前十大外协供应商中，长期合作的外协供应商数量分别为 9 家、8 家、8 家和 10 家，向其采购金额占当期前十大外协供应商采购总额的比例分别为 91.48%、81.09%、81.57%和 100%。

发行人与主要外协供应商维持了良好稳定的合作关系，与主要外协供应商之间未发生过纠纷、仲裁或诉讼等事项，发行人外协供应商体系的稳定性较强，有利于发行人维持生产经营及产品质量的稳定。

（二）说明报告期各期不同外协工序个人供应商、法人供应商的数量、采购金额及占比、采购单价，量化分析采购单价公允性

发行人的外协主要包括机加工和表面处理两大工序，不同工序的个人供应商数量、法人供应商数量、采购金额及占比情况如下：

单位：万元

外协工序	个人供应商			法人供应商		
	数量	采购金额	采购额占外协采购总额比例	数量	采购金额	采购额占外协采购总额比例
2023 年 1-6 月						
表面处理	1	0.05	0.00%	40	598.92	49.99%
机加工	5	7.32	0.61%	50	456.34	38.09%
其他	-	-	-	19	135.37	11.30%
合计	6	7.37	0.61%	109	1,190.63	99.39%
2022 年度						
表面处理	2	1.76	0.04%	56	1,985.83	49.48%
机加工	4	5.18	0.13%	73	1,570.36	39.13%
其他	-	-	-	25	450.29	11.22%
合计	6	6.94	0.17%	154	4,006.48	99.83%
2021 年度						
表面处理	-	-	-	59	2,816.75	55.26%
机加工	5	2.98	0.06%	90	1,809.71	35.50%
其他	-	-	-	30	468.27	9.19%
合计	5	2.98	0.06%	179	5,094.73	99.94%
2020 年度						
表面处理	-	-	-	56	2,143.44	52.67%
机加工	2	0.36	0.01%	94	1,506.07	37.01%
其他	-	-	-	26	419.32	10.30%
合计	2	0.36	0.01%	176	4,068.84	99.99%

1、个人外协供应商

报告期各期，发行人的个人外协供应商数量分别为 2 家、5 家、6 家和 6 家，采购内容、采购金额及占比、采购单价以及当期向其他供应商采购相同服务的单

价情况如下：

单位：万元、元/千件

名称	采购工序	采购工艺	采购 金额	采购额占 当期外协 采购额比 例	采购单 价	当期向其他 供应商采购 相同服务的 单价
2023 年 1-6 月						
涂思远	机加工	焊接-螺钉	4.57	0.38%	344.11	/
杨玉迟	机加工	磨床-内螺纹圆柱销	0.04	0.00%	137.38	/
		磨床-圆柱销	1.98	0.17%	26.55	/
杨志伟	机加工	焊接-螺杆焊接组合件	0.40	0.03%	728.16	/
涂圣洪	机加工	冲压-防盗轮胎螺母	0.07	0.01%	259.66	/
		冷挤压-防盗轮胎螺母	0.13	0.01%	277.23	/
郑少钗	机加工	仪表-一字沉头机钉	0.13	0.01%	4.56 元 /kg	5.03 元/kg
沈勤锋	表面处理	喷漆-内梅花圆柱头自 攻螺钉	0.05	0.00%	0.85	/
2022 年度						
涂思远	机加工	焊接-螺钉	4.01	0.10%	341.33	/
杨玉迟	机加工	磨床-自攻螺钉	0.03	0.00%	220.12	/
		磨床-内螺纹圆柱销	0.50	0.01%	151.18	/
		磨床-地脚螺栓	0.02	0.00%	268.43	/
		磨床-圆柱销	0.28	0.01%	26.55	/
郭忠群	机加工	攻丝-六角锥形螺母	0.20	0.01%	34.94	/
涂圣洪	机加工	冲压-防盗轮胎螺母	0.05	0.00%	247.79	/
		冷挤压-防盗轮胎螺母	0.08	0.00%	277.23	/
沈勤锋	表面处理	喷漆-十字六角凸缘双 线自攻螺钉	1.29	0.03%	8.57	18.47
		喷漆-十字槽盘头螺钉 和弹簧垫圈及平垫圈组 合件	0.27	0.01%	7.00	15.29
谢成虎	表面处理	镀锌-KT010204-001461	0.05	0.00%	4.10 元 /kg	/
		镀锌-KT010204-001682	0.15	0.00%	4.00 元 /kg	/
2021 年度						
李晓光	机加工	焊接-转动轴组件	0.01	0.00%	746.82	/
涂圣洪	机加工	冲压-防盗轮胎螺母	0.10	0.00%	264.53	/
		冷挤压-防盗轮胎螺母	0.09	0.00%	277.19	/
涂思远	机加工	焊接-螺钉	1.90	0.04%	339.81	/
杨志伟	机加工	焊接-螺杆焊接组合件	0.75	0.01%	728.15	/

杨玉迟	机加工	磨床-内螺纹圆柱销	0.12	0.00%	100.07	/
2020 年度						
李晓光	机加工	焊接-螺杆焊接组合件	0.25	0.01%	761.17	/
涂圣洪	机加工	冷挤压-防盗轮胎螺母	0.10	0.00%	251.66	/

报告期内，发行人向个人供应商采购金额极小，主要系临时性应急采购，2022 年度发行人向沈勤锋采购的喷漆服务单价较低的主要原因为发行人与其合作处于试用开发阶段，且运费由发行人承担。

2、法人外协供应商

发行人的外协主要包括机加工和表面处理两大工序，其中表面处理工序中发行人主要采购镀锌、磷化、镀铬和达克罗，报告期各期采购金额分别为 1,793.30 万元、2,389.80 万元、1,526.63 万元和 **402.75 万元**，占各期表面处理工序采购金额的比例分别为 83.64%、84.84%、76.79%和 **67.24%**；机加工工序中发行人主要采购冷镦，报告期各期采购金额分别为 984.12 万元、1,023.68 万元、851.08 万元和 **282.28 万元**，占各期机加工工序采购金额的比例分别为 65.33%、56.47%和 54.03%和 **60.88%**。

报告期各期，上述主要工序的采购价格情况如下：

单位：元/kg

项目	主要工 序	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		采购价格	价格变动	采购价格	变动率	采购价格	变动率	采购价格
表面 处理	镀锌	1.52	6.30%	1.43	-4.53%	1.49	-4.67%	1.57
	磷化	0.22	2.48%	0.22	6.55%	0.21	4.66%	0.20
	镀铬	213.50 元/千件	8.10%	197.49 元/千件	-5.74%	209.51 元/千件	7.71%	194.52 元/千件
	达克罗	4.02	3.48%	3.88	-2.67%	3.99	2.86%	3.88
机加 工	冷镦	15.19 元/千件	17.15%	12.97 元/千件	-8.14%	14.12 元/千件	23.59%	11.43 元/千件

由上表可见，报告期内，发行人表面处理各主要工序的采购价格比较稳定，冷镦工序采购价格变化幅度较大，主要系发行人采购冷镦加工的材料材质、产品规格、产品规模以及技术要求的差异较大，从而导致价格差异较大。

（1）镀锌

报告期内，发行人镀锌工序的主要供应商共 5 家，分别为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和瑞安市亚美电镀有限公司。报告期各期，发行人向上述供应商采购镀锌工序的金额占镀锌工序采购总额的比例分别为 86.62%、84.52%、94.45%和 76.33%。

报告期各期，发行人向上述外协供应商采购的镀锌工序的单价如下：

单位：元/kg

供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
浙江华旭金属表面处理有限公司	1.19	1.13	1.15	-
温州求精表面处理有限公司	-	2.65	2.18	2.13
温州市远大电镀有限公司	1.27	1.31	1.37	1.32
温州市奔宏表面精饰有限公司	1.23	1.27	1.35	1.28
瑞安市亚美电镀有限公司	1.60	1.56	1.45	1.39

报告期内，发行人向浙江华旭金属表面处理有限公司的采购单价较低，主要是因为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 年度至 2023 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	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
浙江华旭金属表面处理有限公司	6.81%	10.95%	12.02%
温州求精表面处理有限公司	-	0.30%	0.81%
温州市远大电镀有限公司	1.76%	1.68%	0.46%
温州市奔宏表面精饰有限公司	2.03%	0.82%	1.36%
瑞安市亚美电镀有限公司	-	0.01%	0.74%

由上表可知，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单价较高，主要系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

2020-2022 年，发行人磷化工序的主要供应商共 5 家，分别为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。报告期各期，发行人向上述外协供应商采购磷化工序的金额占磷化工序采购总额的比例分别为 88.63%、88.16%和 87.29%。

2020-2022 年，发行人向上述外协供应商采购的磷化加工的单价情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 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
4	温州科翔表面处理有限公司	-	0.19	0.18
5	瑞安市塘下纪周拉钢丝加工厂	-	-	0.19

2020 年度至 2021 年度，发行人向温州科翔表面处理有限公司采购磷化工序的单价较低，主要是由于发行人向其采购量较大，2020-2021 年，发行人向其采购磷化加工的金额占同期磷化工序采购总额的比例分别为 71.81%和 58.57%。

2021 年度和 2022 年度，发行人向温州市雷神工贸有限公司的采购价格较高，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 43.13%，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。

随着发行人年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目投产，发行人逐步建立磷化加工能力，2023 年 1-6 月发行人磷化类外协加工采购总额为 9.81 万元，总体对发行人的经营情况影响较小，其中向瑞安市力业精密五金厂采购 7.32 万元，采购单价为 0.18 元/kg。

（3）镀铬

报告期内，发行人镀铬工序的主要供应商共 4 家，分别是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。报告期各期，发行人向上述供应商采购镀铬工序的金额占镀铬工序采购总额的比例分别为 99.96%、98.38%、98.62%和 79.90%。

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	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	瑞安市诚达电镀有限公司	214.12	220.71	221.49	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	201.54	207.47	203.18	196.24
4	温州鸿泰表面处理有限公司	190.48	197.00	206.94	188.58

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 年度及 2022 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%、39.52%、15.97%和 16.94%。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 年度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 年度，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 4.02%，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 年度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 2.13%、8.10%、4.65%和 0%，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，发行人达克罗工序的主要供应商共 2 家，分别为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。报告期各期，发行人向上述供应商采购达克罗工序的金额占达克罗工序采购总额的比例分别为 97.44%、87.82%、91.62%和 82.59%。

报告期内，发行人向上述外协加工商采购的达克罗加工的单价情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	瑞安市盛翔标准件加工厂	3.69	3.75	3.76	3.77
2	艾普希龙涂装科技（温州）有限公司	-	5.39	5.78	5.36

2020 年至 2022 年，发行人向艾普希龙涂装科技（温州）有限公司的采购单价较高，这主要是由于自 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/kg

序号	供应商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 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	165.05	3.69	362.28	3.82	308.30	3.87	219.98	3.80
2	艾普希龙涂装科技（温州）有限公司	-	-	0.09	3.95	-	-	4.81	3.79

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)有限公司采购的无铬达克罗价格在 2020 年及 2022 年基本一致，2021 年及 2023 年 1-6 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 万元的外协加工商共 8 家，分别为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。报告期各期，发行人向上述外协加工商采购冷镦工序的金额占冷镦工序采购总额的比例分别为 66.82%、74.55%、78.39% 和 81.80%。

发行人向不同供应商采购冷镦工序的单价差异较大，主要系发行人采购冷镦加工的产品规格、材料材质、产品规模以及技术要求的差异较大，从而导致价格差异较大，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
2023 年 1-6 月	螺钉	ST6. 3*35FF	12.82	-	-	-	12.82	-	-	-
	螺母	M14*1. 5-6H	-	221.46	-	-	-	-	142.11	-
	螺母	M12*1. 5-6H	-	147.88	-	-	-	-	75.22	-
	螺钉	ST6. 3*27F	-	-	-	7.86	-	-	-	-
	螺钉	ST4*12FT	-	-	-	2.43	-	-	-	-
	螺钉	ST4*12FFT	-	-	-	7.86	-	-	-	-
	螺栓	M8*38	-	-	-	-	23.69	-	-	-
	铝板	1/4	-	-	-	-	-	-	-	-
	螺栓	M12*1. 25*60. 5	-	-	-	-	-	-	-	-
	螺栓	M10*30. 5	-	-	-	-	54.56	-	-	-
2022 年	螺钉	ST6.3*35FF	13.20	-	-	-	13.17	-	-	-
	螺钉	ø5*16.5-M4*10	19.42	-	18.41	-	19.42	-	-	-
	螺钉	ø8*30	22.03	-	-	-	-	20.78	-	-

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
	螺钉	ST4*12FFT	-	-	-	7.86	-	-	-	-
	螺钉	ST8*137F	-	-	47.79	-	-	-	-	45.13
	螺母	M12*1.5-6H	-	131.92	-	-	-	-	75.40	-
	螺母	M14*1.5-6H	-	175.10	-	-	-	-	169.23	-
	螺栓	M12*1.25*60.5	-	-	-	-	-	-	-	-
	螺钉	ST4*12FT	-	-	2.39	2.43	-	-	-	-
	螺母	M14-6H	-	-	-	-	-	-	126.46	-
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	-	-	-
	螺母	M14-6H	-	-	-	-	-	-	136.95	-
	其他	5/16	-	-	-	-	-	-	-	-
	螺钉	M8*27	-	-	-	-	-	-	-	39.63

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*1.5-6H 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）列示报告期各期主要个人供应商的名称、加工工序、采购金额及占比、采购单价、采购金额占其销售收入的比例，分析发行人采购金额与相关供应商经营规模、加工设备的匹配性

报告期各期，发行人的个人外协供应商数量分别为 2 家、5 家、6 家和 6 家，个人供应商的名称、加工工序、采购金额及占比、采购单价参见本问题三、（二）/1、个人外协供应商。

上述个人供应商的加工设备情况及销售收入情况如下：

供应商名称	销售收入情况	拥有的设备
李晓光	30 万元左右	点焊机 3 台，氩弧焊机 10 台
涂圣洪	15 万元左右	液压机 3 台
涂思远	100 万元左右	激光焊接机 6 台
杨志伟	25-30 万元	氩弧焊机 4 台
杨玉迟	1,200 万元左右	磨床机 30 台
郭忠群	10-20 万元	仪表 7 台，台钻 4 台
沈勤锋	100 万元左右	环保设备 1 套、烤箱 1 台、喷台 1 台、静电喷射机 2 台
谢成虎	未取得相关数据	未取得相关数据
郑少叙	20-30 万元	机床 5 台

综上所述，发行人向个人外协供应商的采购规模较小，报告期各期，发行人向个人外协供应商采购金额占当期外协采购金额的比例分别为 0.01%、0.06%、0.17%和 0.61%，发行人向个人外协供应商采购主要系临时应急采购；报告期各期，发行人向个人外协供应商采购金额分别为 0.36 万元、2.98 万元、6.94 万元和 7.37 万元，采购金额与其拥有的加工设备匹配。

四、充分说明成立当年或次年即成为发行人的供应商数量较多的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关供应商是否存在注册资本较小、人员较少、主

要为发行人服务、采购金额与其经营规模不匹配、经营异常等情形及具体情况；结合采购单价对比情况、资金流水核查情况进一步说明与相关供应商是否存在利益安排；

（一）充分说明成立当年或次年即成为发行人的供应商数量较多的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关供应商是否存在注册资本较小、人员较少、主要为发行人服务、采购金额与其经营规模不匹配、经营异常等情形及具体情况

1、成立当年或次年即成为发行人的供应商数量较多的原因及合理性

报告期内，发行人全年采购金额超过 50 万元或半年度采购金额超过 25 万元的供应商共 164 家，上述供应商中成立当年或次年即成为发行人供应商的共 23 家，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额	采购占比	是否是当期前二十大供应商
2023 年 1-6 月			
海玮（温州）供应链有限公司	776.33	8.99%	是，当期第一大供应商
合计	776.33	8.99%	/
2022 年度			
浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	1,381.67	5.97%	是，当期第三大供应商
温州象征紧固件有限公司	63.99	0.28%	否
山东省利晟金属制品有限公司	72.46	0.31%	否
瑞安市赫钰紧固件有限公司	62.30	0.27%	否
温州鸿博汽车零部件有限公司	31.43	0.14%	否
温州恒超润滑油科技有限公司	31.05	0.13%	否
合计	1,642.91	7.10%	/
2021 年度			
宁德华创金属材料有限公司	524.93	1.92%	是，当期第七大供应商
聊城搏金机械配件有限公司	112.36	0.41%	否
浙江青山精线有限公司	106.06	0.39%	否
浙江南泰橡胶有限公司	58.35	0.21%	否
温州市平心橡塑有限公司	50.14	0.18%	否
东莞市立众螺丝模具有限公司	48.45	0.18%	否
上海博益格新材料科技有限公司	29.20	0.11%	否
温州美瑞尔润滑科技有限公司	15.97	0.06%	否
东台市超卓金属制品有限公司	15.89	0.06%	否
温州腾宏精密零件制造有限公司	9.84	0.04%	否

供应商名称	采购金额	采购占比	是否是当期前二十大供应商
浙江欣雨汽配科技有限公司	9.60	0.04%	否
合计	980.79	3.58%	/
2020 年度			
上海鸿程环保科技有限公司	132.88	0.68%	否
温州宥硕汽车零部件有限公司	115.72	0.59%	否
海盐县信宇五金有限公司	96.11	0.49%	否
聊城市东昌府区利鑫机械配件厂	8.00	0.04%	否
冠县程宇冲压件有限公司	4.12	0.02%	否
合计	356.82	1.81%	/

报告期各期，发行人向上述供应商的采购金额较低，分别为 356.82 万元、980.79 万元、1,642.91 万元和 776.33 万元，占总采购金额的比例分别为 1.81%、3.58%、7.10%和 8.99%，上述供应商中海玮（温州）供应链有限公司系 2023 年 1-6 月发行人第一大供应商、浙江腾龙不锈钢棒线有限公司系 2022 年度发行人第三大供应商，宁德华创金属材料有限公司系 2021 年度发行人第七大供应商，其余 20 家供应商均不属于各期前 20 大供应商。

发行人与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和海玮（温州）供应链有限公司开展合作的原因如下：

（1）浙江腾龙不锈钢棒线有限公司

浙江腾龙不锈钢棒线有限公司成立于 2021 年，于次年成为发行人供应商，发行人主要向其采购线材。浙江腾龙不锈钢棒线有限公司系发行人原供应商浙江腾龙精线有限公司的关联公司，2022 年浙江腾龙精线有限公司进行组织结构调整，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进行采购。

（2）宁德华创金属材料有限公司

宁德华创金属材料有限公司成立于 2020 年，于次年成为发行人供应商，发行人主要向其采购线材。温州华创金属材料有限公司系发行人原供应商，后因业务调整，整体搬迁至福建省宁德市，发行人与温州华创金属材料有限公司的业务逐步由宁德华创金属材料有限公司承继。

(3) 海玮（温州）供应链有限公司

海玮（温州）供应链有限公司成立于 2023 年，于当年成为发行人供应商，发行人主要向其采购线材。发行人原向温州市宏佳益物资贸易有限公司采购线材，2022 年发行人向温州市宏佳益物资贸易有限公司采购金额为 1,955.11 万元。2023 年 1-6 月，发行人向其具有业务承继关系且实际控制人相同的海玮（温州）供应链有限公司继续采购。

成立当年或次年即与发行人合作的供应商数量较多，但发行人主要供应商中，除因原供应商变更合作主体继续合作的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与海玮（温州）供应链有限公司外，不存在成立当年或次年即成为发行人主要供应商的情况。

除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外与海玮（温州）供应链有限公司外，剩余 20 家企业在成立当年或次年即成为发行人供应商的原因如下：

供应商名称	成为供应商的原因
温州象征紧固件有限公司	因发行人现有供应商的线材采购价格较高，发行人通过各采购渠道发布需求后，其销售人员与发行人接洽，发行人在审核其公司资质及产品质量合格后，与其合作。
聊城搏金机械配件有限公司	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 年成立聊城搏金机械配件有限公司，发行人与聊城市东昌府区金波机械配件厂的业务逐步由新公司继承。
浙江青山精线有限公司	浙江青山精线有限公司系发行人供应商信拓实业集团有限公司 2021 年新设子公司，经其销售人员与发行人接洽，发行人在审核其公司资质及生产加工质量合格后，纳入供应商名单。
浙江南泰橡胶有限公司	浙江南泰橡胶有限公司为温州瑞安当地橡胶类产品供应商，其实际控制人陈颖超经营橡胶产品生意时间较长，经发行人生产管理人员引荐，供应商上门接洽后，发行人按照质量标准对其提供产品进行检测验证合格后，纳入供应商名单。
温州市平心橡塑有限公司	温州市平心橡塑有限公司为温州瑞安当地橡胶类产品供应商，其实际控制人牛振南经营橡胶产品生意时间较长，经发行人生产管理人员引荐，供应商上门接洽后，发行人按照质量标准对其提供产品进行检测验证合格后，纳入供应商名单。
东莞市立众螺丝模具有限公司	发行人在考察冷镦供应商时，了解到其模具供应商产品质量较高，经引荐，供应商上门接洽后，发行人按照质量标准对其提

供应商名称	成为供应商的原因
	供产品进行检测验证合格后，纳入供应商名单。
上海博益格新材料科技有限公司	上海博益格新材料科技有限公司系发行人通过采购渠道发布需求后主动上门接洽，发行人按照质量标准对其提供产品进行检测验证合格后，纳入供应商名单。
温州美瑞尔润滑科技有限公司	发行人供应商温州市大玮石化有限公司的业务员在加入温州美瑞尔润滑科技有限公司后，与发行人主动接洽业务，在发行人审核该供应商业务资质，验证材料样品合格后，纳入供应商名单。
东台市超卓金属制品有限公司	发行人原有供应商东台市佳瑞金属制品有限公司的生产人员转投东台市超卓金属制品有限公司，主动与发行人联系业务，在发行人审核该供应商业务资质，验证材料样品合格后，纳入供应商名单。
温州腾宏精密零件制造有限公司	温州腾宏精密零件制造有限公司系发行人供应商浙江东瑞机械工业有限公司 2021 年新设子公司，经其销售人员与发行人接洽，发行人在审核其公司资质及生产加工质量合格后，纳入供应商名单。
上海鸿程环保科技有限公司	上海鸿程环保科技有限公司业务管理人员曾供职于发行人既往供应商，在其加入上海鸿程环保科技有限公司后积极开拓与发行人的业务，发行人在审核其公司资质及生产加工质量合格后，纳入供应商名单。
温州宥硕汽车零部件有限公司	温州销硕紧固件有限公司的实际控制人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 11 月，何定明成立温州宥硕汽车零部件有限公司，主要承接发行人汽车零配件加工服务，发行人在审核其公司资质及产品质量后与其建立合作。
海盐县信宇五金有限公司	海盐县信宇五金有限公司系由发行人采购人员于线上平台渠道发布需求信息后，主动与发行人接洽业务，并在审核其公司资质及供货质量之后，纳入供应商名单。
聊城市东昌府区利鑫机械配件厂	聊城市东昌府区利鑫机械配件厂系由发行人采购人员于线上平台渠道发布特定产品需求后，主动接洽业务，并在审核其公司资质及供货质量之后，纳入供应商名单。
冠县程宇冲压件有限公司	冠县程宇冲压件有限公司系由发行人采购人员于线上平台渠道发布需求信息后，主动接洽，在审核其公司资质及供货质量之后，将其纳入供应商体系。
山东省利晟金属制品有限公司	公司原供应商聊城市东昌府区利鑫机械配件厂系个体工商户。因经营规模扩大，其经营者冯秀才于 2022 年 7 月设立山东省利晟金属制品有限公司，业务逐步由新公司继承。
瑞安市赫钰紧固件有限公司	瑞安市赫钰紧固件有限公司系发行人外协供应商推荐，在审核其公司资质及样品质量之后，将其纳入供应商体系。
浙江欣雨汽配科技有限公司	浙江欣雨汽配科技有限公司成立后为拓展业务于行业杂志中刊登广告，发行人采购人员与其联系后，在审核其公司资质及样

供应商名称	成为供应商的原因
	品质量之后，将其纳入供应商体系。
温州鸿博汽车零部件有限公司	发行人原供应商温州市鸿博标准件厂系个人独资企业，因业务发展于原注册地址成立温州鸿博汽车零部件有限公司，业务由新公司继承。
温州恒超润滑油科技有限公司	发行人供应商温州美瑞尔润滑科技有限公司的业务员加入该公司后与发行人接洽，发行人按照质量标准对其提供产品进行检测验证合格后，将其纳入供应商体系。

由上表可知，供应商成立当年或次年即与发行人开始合作的主要原因可分为以下几种：（1）原供应商新设主体与发行人继续合作；（2）发行人原供应商业务人员加入新供应商后与发行人建立合作；（3）发行人通过网络渠道发布需求后主动与发行人合作。

综上所述，报告期内，成立当年或次年即成为发行人的供应商数量较多具有商业合理性。

2、成立当年或次年即成为发行人的供应商数量较多，是否符合行业惯例

通过查询同行业可比公司公开披露文件，同行业可比公司存在成立当年或次年即成为供应商的情形，具体如下：

（1）七丰精工

供应商名称	情况说明
海盐凯盛五金厂	海盐凯盛五金厂前身为个体工商户，成立于 2011 年 11 月，成立次年与七丰精工开始合作，2018 年 2 月个体工商户注销，海盐凯盛五金厂成立，成立当年即成为七丰精工 2018 年度第三大外协供应商
浙江巨金钢铁有限公司	浙江巨金钢铁有限公司成立于 2019 年 2 月，成立当年即与七丰精工开始合作，并于 2020 年成为七丰精工第三大供应商
常州诚熙金属制品有限公司	常州诚熙金属制品有限公司成立于 2018 年 5 月，成立次年即与七丰精工开始合作
上海铭铁商贸有限公司	上海铭铁商贸有限公司成立于 2015 年 10 月，成立当年即与七丰精工开始合作
海盐宝晟金属线材有限公司	海盐宝晟金属线材有限公司成立于 2007 年 4 月，成立当年即与七丰精工开始合作
海盐包杭钢铁物资有限公司	海盐包杭钢铁物资有限公司成立于 2001 年 9 月，成立次年即与七丰精工开始合作
海盐华昕五金有限公司	海盐华昕五金有限公司成立于 2015 年 10 月，成立当年即与七丰精工开始合作

供应商名称	情况说明
嘉兴兴欣环保科技股份有限公司	嘉兴兴欣环保科技股份有限公司成立于 2005 年 8 月，成立当年即与七丰精工开始合作
海盐盛丰热处理有限公司	海盐盛丰热处理有限公司成立于 2013 年 1 月，成立当年即与七丰精工开始合作
海盐欣力五金制品有限公司	海盐欣力五金制品有限公司成立于 2012 年 10 月，成立当年即与七丰精工开始合作

（2）超捷股份

超捷股份主要供应商中存在成立当年或次年即成为供应商的情况，太仓市建锐机械零部件厂成立于 2015 年 5 月，成立当年超捷股份即与其开展合作，系接替原有供应商太仓展华模具厂向超捷股份供应模具的业务。

（3）长华集团

长华集团主要供应商中不存在成立当年或次年即成为供应商的情况。

（4）晋亿实业

晋亿实业主要供应商中存在成立当年或次年即成为供应商的情况，湖南华菱湘潭钢铁有限公司成立于 2004 年 12 月，成立次年即成为晋亿实业第三大供应商，当期采购金额为 8,009.10 万元，占当期采购总额的比例为 8.81%。

发行人同行业可比公司中除长华集团外，均存在成立当年或次年即成为主要供应商的情形，发行人主要供应商中存在成立当年或次年即开展合作的情形，与同行业可比公司一致，符合行业惯例。

3、相关供应商是否存在注册资本较小、人员较少、主要为发行人服务、采购金额与其经营规模不匹配、经营异常等情形及具体情况

报告期内，成立当年或次年即与发行人开展合作的供应商的注册资本、员工人数、采购金额及占其总销售收入比例、经营情况如下：

单位：万元

年度	供应商	注册资本	员工人数	采购金额	采购额占其总销售收入比例	经营情况
2023 年 1-6 月	海玮（温州）供应链有限公司	500 万元	5 人	776.33	10%左右	正常经营

年度	供应商	注册资本	员工人数	采购金额	采购额占其总销售收入比例	经营情况
2022年度	浙江腾龙不锈钢棒线有限公司	10,000万元	500人左右	1,381.67	0.5%左右	正常经营
	温州象征紧固件有限公司	58万元	未取得相关信息	63.99	未取得相关信息	正常经营
	山东省利晟金属制品有限公司	300万元	20-30人	72.46	30%左右	正常经营
	瑞安市赫钰紧固件有限公司	30万元	15人左右	62.30	20%左右	正常经营
	温州鸿博汽车零部件有限公司	500万元	未取得相关信息	31.43	6%左右	正常经营
	温州恒超润滑油科技有限公司	100万元	未取得相关信息	31.05	未取得相关信息	正常经营
2021年度	宁德华创金属材料有限公司	200万元	50人左右	524.93	4%-5%	正常经营
	聊城搏金机械配件有限公司	300万元	26人左右	112.36	20%-30%左右	正常经营
	浙江青山精线有限公司	1,000万元	150-200人	106.06	不到1%	正常经营
	浙江南泰橡胶有限公司	1,080万元	8人左右	58.35	0.7%-0.8%	正常经营
	温州市平心橡塑有限公司	100万元	5人左右	50.14	3%-4%	正常经营
	东莞市立众螺丝模具有限公司	500万元	65人左右	48.45	2%-3%	正常经营
	上海博益格新材料科技有限公司	100万元	9人左右	29.20	8%左右	正常经营
	温州美瑞尔润滑科技有限公司	100万元	8人左右	15.97	3%左右	正常经营
	东台市超卓金属制品有限公司	200万元	10人左右	15.89	3%左右	正常经营
	温州腾宏精密零件制造有限公司	300万元	26人左右	9.84	4%-5%	正常经营
	浙江欣雨汽配科技有限公司	1800万元	10人左右	9.60	5%左右	正常经营
2020年度	上海鸿程环保科技有限公司	100万元	12人左右	132.88	20%-30%	正常经营
	温州宥硕汽车零部件有限公司	100万元	10人左右	115.72	25%-35%	正常经营
	海盐县信宇五金有限公司	50万元	10-20人	96.11	15%-25%	正常经营
	聊城市东昌府区利鑫机械配件厂	个体工商户	10人左右	8.00	20%-40%	正常经营
	冠县程宇冲压件有限公司	500万元	14人左右	4.12	5%左右	正常经营

由上表可知，相关供应商除个体工商户外，不存在注册资本较少的情况；发行人向相关供应商的采购额占其销售总额的比例均未超过 40%，不存在主要为发

行人服务、采购金额与其经营规模不匹配的情况。相关供应商均正常经营。

相关供应商中存在部分供应商人数较少的情况，浙江南泰橡胶有限公司、温州美瑞尔润滑科技有限公司、上海博益格新材料科技有限公司、温州市平心橡塑有限公司和海玮（温州）供应链有限公司人数较少，主要因为上述供应商为贸易商，其现有员工人数足以满足其经营需要。

（二）结合采购单价对比情况、资金流水核查情况进一步说明与相关供应商是否存在利益安排

1、采购单价对比

发行人向成立当年或次年即开展合作的供应商的采购情况如下：

单位：万元、元/kg

供应商	采购金额	占当期采购 总额的比例	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
2023 年 1-6 月					
海玮（温州）供 应链有限公司	776.33	8.99%	线材	1022A	4.06
				35K	3.92
				ML08	3.89
2022 年度					
浙江腾龙不锈钢 棒线有限公司	1,381.67	5.97%	线材	SUS304	20.20
温州象征紧固件 有限公司	63.99	0.28%	线材	SUS304	18.89
山东省利晟金属 制品有限公司	72.46	0.31%	垫圈	垫圈	5.26
瑞安市赫钰紧固 件有限公司	62.30	0.27%	五金件	螺栓	7.35
温州鸿博汽车 零部件有限公 司	31.43	0.14%	五金件	螺母	7.63
温州恒超润滑 油科技有限公 司	31.05	0.13%	辅料	机油	8.20
2021 年度					
宁德华创金属材 料有限公司	524.93	1.92%	线材	35K	6.06
				40Cr	6.40
				ML08	5.68
聊城搏金机械配	112.36	0.41%	垫圈	垫圈	6.77

供应商	采购金额	占当期采购总额的比例	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
件有限公司					
浙江青山精线有限公司	106.06	0.39%	线材	SUS304	17.26
浙江南泰橡胶有限公司	58.35	0.21%	辅料	越南橡胶	11.67
温州市平心橡塑有限公司	50.14	0.18%	辅料	卡博特炭黑 550	9.44
东莞市立众螺丝模具有限公司	48.45	0.18%	模具	十字六角冲针	22.72 元/个
				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	29.20	0.11%	辅料	水性封闭剂	88.50 元/L
温州美瑞尔润滑科技有限公司	15.97	0.06%	辅料	机械油	7.12
东台市超卓金属制品有限公司	15.89	0.06%	垫圈	垫圈	19.97
温州腾宏精密零件制造有限公司	9.84	0.04%	机加工	冷镦	80.87 元/千件
浙江欣雨汽配科技有限公司	9.60	0.04%	五金件	螺母	6.72
2020 年度					
上海鸿程环保科技有限公司	132.88	0.68%	辅料	三价铬钝化剂（彩锌）	24.78
				封闭剂	35.40
				除油粉	8.85
温州宥硕汽车零部件有限公司	115.72	0.59%	机加工	仪表	3.08
海盐县信宇五金有限公司	96.11	0.49%	五金件	螺母	6.53
聊城市东昌府区利鑫机械配件厂	8.00	0.04%	垫圈	垫圈	4.94
冠县程宇冲压件有限公司	4.12	0.02%	垫圈	垫圈	4.56

上述供应商中采购金额占发行人当期采购总额比例超过 0.1%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产品或外协服务的均价存在较大差异的情况如下：

（1）2020 年度

发行人向海盐县信字五金有限公司采购金额为 96.11 万元，占当期采购总额的比例为 0.49%，主要采购内容为螺母类五金件，单价为 6.53 元/kg，发行人向海盐县信字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，由于海盐县信字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。

（2）2021 年度

发行人向宁德华创金属材料有限公司采购金额为 524.93 万元，占当期采购总额的比例为 1.92%，主要采购型号为 35K、40Cr 和 ML08 的线材，采购单价分别为 6.06 元/kg、6.40 元/kg 和 5.68 元/kg，同期发行人向其他供应商采购同型号线材的均价分别为 5.38 元/kg、6.21 元/kg 和 5.13 元/kg，由于发行人向其采购的线材为精线，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；

发行人向聊城搏金机械配件有限公司采购金额为 112.36 万元，占当期采购总额的比例为 0.41%，主要采购内容为垫圈，采购单价为 6.77 元/kg，同期发行人向其他供应商采购垫圈的单价为 8.11 元/kg，价格差异率为-16.57%，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垫圈的均价分别为 5.97 元/kg 和 6.53 元/kg，差异较低；

发行人向浙江青山精线有限公司采购金额为 106.06 万元，占当期采购总额的比例为 0.39%，主要采购内容为 SUS304 的线材，采购单价为 17.26 元/kg，同期发行人向其他供应商采购同型号线材的均价为 19.49 元/kg，价格差异率为 -11.45%，主要原因是发行人向其采购的线材为毛坯线材；

发行人向东莞市立众螺丝模具有限公司采购金额为 48.45 万元，占当期采购总额的比例为 0.18%，主要采购内容为十字六角冲针、十字冲头、搓丝板等模具类原材料，其中十字冲头的采购单价为 10.16 元/个，同期发行人向其他供应商采购垫十字冲头的单价为 9.02 元/个，价格差异率为 12.62%，主要原因是由于十字

冲头型号较多，不同型号的材料材质、加工工艺、产品规格、技术要求差别较大，因此采购单价差距较大。

(3) 2022 年度

发行人向浙江腾龙不锈钢棒线有限公司采购金额为 1,381.67 万元，占当期采购总额的比例为 5.97%，主要采购内容为 SUS304 型号的线材，采购单价为 20.20 元/kg，同期发行人向其他供应商采购同型号线材的均价为 19.41 元/kg，价格差异率为 4.10%，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金额为 63.99 万元，占当期采购总额的比例为 0.28%，主要采购内容为 SUS304 型号的线材，采购单价为 18.89 元/kg，同期发行人向其他供应商采购同型号线材的均价为 19.82 元/kg，价格差异率为 -4.68%，主要原因是发行人向其采购的线材为毛坯线材。

发行人向山东省利晟金属制品有限公司采购金额为 72.46 万元，占当期采购总额的比例为 0.31%，主要采购内容为规格为 $\phi 8 * \phi 44 * 3$ 的垫圈，采购单价为 5.09 元/kg，同期发行人向其他供应商采购同规格垫圈的单价为 5.85 元/kg，价格差异率为 -13.00%，主要系市场价格波动所致，发行人向山东省利晟金属制品有限公司采购规格为 $\phi 8 * \phi 44 * 3$ 的垫圈的月份为 9 月、10 月、11 月及 12 月，采购单价分别为 5.31 元/kg、5.24 元/kg、4.87 元/kg 和 4.87 元/kg，同期发行人向其他供应商采购相同规格垫圈的单价分别为 5.80 元/kg、5.36 元/kg、5.14 元/kg 和 5.14 元/kg，价格无显著差异。

发行人向瑞安市赫钰紧固件有限公司采购金额为 62.30 万元，占当期采购总额的比例为 0.27%，主要采购内容为六角头螺栓，采购单价为 7.11 元/kg，同期发行人向其他供应商采购六角头螺栓的单价为 11.90 元/kg，价格差异率为 -40.31%，主要系发行人向不同供应商采购的六角头螺栓的材质差异较大，发行人向奥展实业股份有限公司、瑞安市龙泰不锈钢标准件制造厂和浙江强达实业有限公司采购的六角头螺栓的材质为 SUS304，价格较高，除上述 3 家供应商外，发行人向其他供应商采购六角头螺栓的单价为 7.58 元/kg，价格无显著差异。

发行人向温州鸿博汽车零部件有限公司采购金额为 31.43 万元，占当期采

购总额的比例为 0.14%，主要采购六角法兰花螺母、铆接螺母和 I 型非金属嵌件六角锁紧螺母，采购单价分别为 7.01 元/kg、8.60 元/kg 和 8.66 元/kg，同期发行人向其他供应商采购相同型号螺母的单价分别为 6.99 元/kg、8.80 元/kg 和 9.65 元/kg，价格差异率分别为 0.37%、-2.18%和-10.24%，发行人向温州鸿博汽车零部件有限公司采购 I 型非金属嵌件六角锁紧螺母的单价较低，主要系市场价格波动所致，发行人向温州鸿博汽车零部件有限公司采购 I 型非金属嵌件六角锁紧螺母的月份为 8 月、9 月、11 月及 12 月，其中 8 月发行人亦向其他供应商采购相同型号螺母，8 月发行人向温州鸿博汽车零部件有限公司和其他供应商采购该产品的单价分别为 7.83 元/kg 和 8.06 元/kg，价格无显著差异。

(4) 2023 年 1-6 月

发行人向海玮（温州）供应链有限公司采购金额为 776.33 万元，占当期采购总额的比例为 8.99%，主要采购内容为 1022A、35K 及 ML08 型号的线材，采购单价分别为 4.06 元/kg、3.92 元/kg 及 3.89 元/kg，同期发行人向其他供应商采购同型号线材的均价分别为 4.15 元/kg、4.12 元/kg 及 3.91 元/kg，价格差异率分别为-2.22%、-4.78%及-0.58%，主要原因是发行人向其采购的线材为毛坯线材。

综上所述，发行人向成立当年或次年即开展合作的供应商的采购单价公允，不存在利益安排。

2、资金流水核查

保荐机构、申报会计师对照《监管规则适用指引》-发行类第 5 号之 5-15 资金流水核查要求，对相关法人、自然人的银行流水进行了核查，核查范围如下：

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	21
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
温州市科宏环保科技有限公司	发行人子公司	1
浙江科腾商业管理有限公司	控股股东	1

公司	与发行人关系	核查账户数量
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
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	39
涂爱琴	实际控制人母亲	24
陈尔东	董事、销售总监	16
陈伟	董事、副总经理、核心技术人员	18
姜斌波	监事会主席	11
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
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	-	282

对于发行人及其子公司的银行流水，保荐机构及申报会计师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94.04%、95.67%、94.81%和**93.03%**；对于关联方法人、自然人银行账户流水，保荐机构及申报会计师以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。

经核查，发行人及其子公司的资金流水中，与成立当年或次年即合作的供应商相关的流水均有正常业务背景；自然人的银行流水中涉及的供应商相关人员为涂航豪、何定明，具体金额及往来原因参见本回复问题10、“二、说明董监高等自然人与客户、供应商相关人员资金往来存在差额的原因，是否存在虚增收入或体外代垫成本费用的情形”。

经核查，涉及相关供应商的资金往来均具有合理理由，发行人与其不存在利益输送。

综上所述，发行人与成立当年或次年即合作的供应商之间的交易真实发生，且交易价格合理，不存在利益安排。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，结合资金流水核查情况说明是否存在体外代垫成本费用的情形

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

1、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、生产部负责人，了解主要原材料耗用和制造费用发生情况，了解各期变动原因；

（2）获取公司材料成本明细表，重新计算直接材料构成明细，检查材料成本构成的准确性；

（3）获取公司制造费用明细表，检查制造费用核算内容，分析制造费用明细变动原因及构成合理性，复核其分配的准确性；

（4）查阅“我的钢铁”网（www.mysteel.com），分析市场均价选取的客观性、权威性及准确性；

（5）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；

（6）获取发行人外协加工明细表、筛选发行人长期合作外协供应商，筛选报告期各期发行人前十大外协供应商，与发行人长期合作外协供应商名单对比；

（7）获取发行人外协供应商清单、外协加工明细表，筛选报告期各期个人供应商、法人供应商，并对其采购单价的公允性进行核查，向个人外协供应商发函，核实其拥有的设备情况，分析发行人的采购金额与其拥有的加工设备的匹配性；

（8）访谈发行人采购部门负责人，并将主要外协工序的采购单价与市场价格进行对比，分析价格差异原因，核查发行人外协工序采购价格是否公允；

(9) 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，筛选成立当年或次年即与发行人合作的供应商，访谈发行人管理层及采购人员，核查与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，分析向上述供应商的采购内容、采购金额及占发行人当期采购金额的比例，向上述供应商发函，获取其人员情况及向发行人销售金额占其总销售额的比例；

(10) 获取同行业可比公司公开资料，查阅是否存在成立当年或次年即成为供应商的情况，分析发行人存在成立当年或次年即合作的供应商是否符合行业惯例；

(11) 获取发行人采购明细表和外协加工明细表，分析向成立当年或次年即合作的供应商的采购单价及采购公允性；

(12) 结合资金流水核查情况，对比成立当年或次年即与发行人合作供应商及其重要人员名单，检查发行人是否与其存在利益输送情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 发行人 2019 年直接材料占主营业务成本比例高于其他年份，主要系 2019 年外购垫圈及五金件占比较高，且精线线材采购比例较高所致，具有合理性；发行人制造费用占主营业务成本比例逐年上升主要系随着发行人自行生产能力的提升，减少了垫圈及五金件、外协加工采购，转为自行生产，相应物料消耗、职工薪酬、折旧与摊销及能耗费用等增加所致，因此制造费用占比逐年上升具有合理性；

(2) 发行人主要线材品种采购单价与市场均价存在差异，主要系市场价格为毛坯线材出厂价，不含运费和加工费，而公司采购价格为供应商送货到厂价格，且部分线材为精线线材，因此线材采购价格与市场价格存在差异具有合理性。发行人对线材品种市场均价选取具有客观性、权威性及准确性；

(3) 发行人长期合作外协供应商共 **54** 家，报告期发行人向其采购金额及占比较高，外协加工供应商体系较为稳定，有利于发行人维持生产经营及产品质量的稳定；报告期各期，发行人拥有少量个人外协供应商，发行人向其采购金额极低，发行人向各主要外协工序的个人供应商及法人供应商的采购单价公允，向个人供应商的采购金额与其拥有的设备相匹配；

(4) 成立当年或次年即成为发行人供应商的数量较多，但发行人主要供应商中仅存在 **3** 家成立当年或次年即合作的供应商，且均为原供应商变更主体后继承原有业务继续合作，同行业可比公司同样存在该情况，相关供应商中不存在注册资本较少、主要为发行人服务、采购金额与其经营规模不匹配的情况；部分供应商因生产经营规模较小或主要从事贸易业务，存在人员较少的情况；供应商均正常运营，发行人与相关供应商不存在利益安排。

(二) 结合资金流水核查情况说明是否存在体外代垫成本费用情形

1、核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

(1) 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；

(2) 获取发行人及其子公司银行开立户清单，银行流水，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，银行流水，通过交叉核对，确认获取银行流水的完整性；

(3) 对于实际控制人控制的法人温州聚龙五金制品有限公司与温州赛杰实业有限公司，通过其他法人、自然人之间相互银行转账记录进行交叉核对，验证银行对账单的完整性；

(4) 对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《**监管规则适用指引**》-发行类第 **5 号之 5-15 资金流水核查**的要求进行核查；

(5) 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，获取相关合同、订单、发票、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；

(6) 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，确认其是否与发行人或其关联方存在资金往来、利益安排；

(7) 对发行人贸易商客户相关商品的最终销售情况进行核查，确认交易的真实性及合理性。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为，2020 年度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，发行人不存在体外代垫成本费用情形；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。

问题 6、关于毛利率

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人产品中螺栓螺钉的毛利率分别为 25.86%、26.44%、27.35%和 28.08%，套件的毛利率分别为 38.75%、40.46%、42.88%和 47.07%，螺母的毛利率分别为 37.79%、39.06%、42.42%和 48.81%，均呈现逐年上升趋势；配件的毛利率分别为 33.89%、38.95%、36.67%和 39.91%，整体呈上升趋势。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。

(2) 报告期各期，发行人境外销售毛利率高于境内。2022 年开始，发行人对道尔曼、快扣销售产品毛利率上升较多，主要因为发行人与道尔曼、快扣于 2021 年下半年起陆续重新议价和 2022 年 1-6 月美元汇率逐步走强。

请发行人：

(1) 列示不同产品主要型号的销售金额及占比、毛利率情况，量化分析主要型号产品毛利率波动原因及合理性；结合销售结构变动进一步分析螺栓螺钉、套件、螺母毛利率逐年上升，以及配件毛利率整体上升的原因及合理性，相关毛利率与钢材价格变动的匹配性。

(2) 说明发行人与道尔曼、快扣对不同产品重新议价的具体情况，包括但不限于背景和原因、调价依据、主要产品价格变动情况、是否存在价格下调风险；量化分析美元汇率变动对相关产品毛利率变动的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、列示不同产品主要型号的销售金额及占比、毛利率情况，量化分析主要型号产品毛利率波动原因及合理性；结合销售结构变动进一步分析螺栓螺钉、套件、螺母毛利率逐年上升，以及配件毛利率整体上升的原因及合理性，相关毛利率与钢材价格变动的匹配性。

(一) 列示不同产品主要型号的销售金额及占比、毛利率情况，量化分析主要型号产品毛利率波动原因及合理性；

发行人长期专注于家电、汽车紧固件的定制化设计及生产，紧固件产品品类丰富且应用领域广泛，因此发行人各类产品包括数百种乃至数千种不同细分型号的产品。因产品型号众多，发行人选取各类产品报告期各期前五名的细分型号产品进行分析。

1、螺栓螺钉

报告期内，发行人螺栓螺钉类产品各期前五名细分型号产品的收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

主要客户	产品型号	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度	
		收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比
海尔集团	KT010104-000191	874.95	5.80%	+2.05 个	1,561.12	5.31%	-0.29 个百	1,507.10	5.42%	-0.06 个	1,261.41	5.90%

				百分点			分点			百分点		
	KT010104-000198	555.19	3.68%	-4.11 个百分点	1,284.63	4.37%	-3.15 个百分点	1,118.20	4.02%	+1.55 个百分点	887.12	4.15%
	KT010102-000123	642.33	4.25%	+0.96 个百分点	915.51	3.12%	+0.04 个百分点	774.6	2.79%	+0.81 个百分点	464.31	2.17%
	KT010104-000162	363.87	2.41%	-0.67 个百分点	907.85	3.09%	+0.27 个百分点	886.74	3.19%	+0.61 个百分点	639.65	2.99%
	KT010103-000017	77.85	0.52%	-0.32 个百分点	541.15	1.84%	-0.68 个百分点	743.2	2.67%	+2.19 个百分点	639.14	2.99%
	KT010104-000275	318.91	2.11%	-2.59 个百分点	640.28	2.18%	-2.38 个百分点	565.76	2.04%	+2.66 个百分点	595.62	2.78%
	快扣	KT010103-000143	82.72	0.55%	+3.61 个百分点	353.14	1.20%	+5.45 个百分点	267.01	0.96%	-	-

报告期内，发行人螺栓螺钉类主要型号产品的毛利率已申请豁免披露。

2020 年至 2021 年，受国内钢材价格上涨影响，发行人主要型号螺栓螺钉产品的单位成本普遍上升 2%-3%左右。同时，为弥补原材料价格上涨对毛利率的影响，发行人与主要客户海尔集团重新议价。2021 年度发行人对海尔集团销售的同型号螺栓螺钉产品价格上涨 3.77%，因此该年度对海尔集团销售的主要型号螺栓螺钉产品的毛利率呈现小幅上升趋势。

2021 年至 2022 年度，除 KT010103-000143 型号的毛利率呈较大幅度上升之外，主要型号螺栓螺钉产品毛利率普遍呈小幅下降，主要系 2021 年度采购的价格较高的钢材于 2022 年度逐步结转，主要型号螺栓螺钉产品的单位成本普遍上升 1%-4%。发行人 KT010103-000143 型号产品主要销售给快扣，而 2022 年度该产品价格上涨了 13.00%，因此该型号产品毛利率上升了 5.45 个百分点，该产品 2022 年度的涨价幅度较高，主要系其定价于 2021 年 10 月上调，调价时间相对较晚，因此 2021 年度该产品的年度平均售价相对较低，而 2022 年度根据上调后的价格销售，价格涨幅较大。

2022 年至 2023 年 1-6 月，受国内钢材大宗商品价格下跌影响，发行人主要型号螺栓螺钉产品的单位成本普遍下降 2%-7%左右，同时由于钢材价格回落，发行人与海尔集团重新议价，2023 年 1-6 月发行人对海尔集团销售的同型号螺栓螺钉产品价格下跌了 1.95%，因此发行人对海尔集团销售的主要型号螺栓螺钉产品毛利率相对稳定。发行人 KT010103-000143 型号产品主要销售给快扣，该产

品 2023 年 1-6 月毛利率有所上升,主要系该产品本年销售系执行以前年度订单,价格较高。

2、套件

报告期内,发行人套件类产品各期前五名细分型号产品的收入、占比及毛利率情况如下:

单位: 万元

主要客户	产品型号	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度	
		收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比
海尔集团	KT010103-000009	279.46	15.79%	+0.86 个百分点	1,561.12	5.31%	-1.85 个百分点	1,314.45	31.38%	-2.33 个百分点	1,115.25	29.62%
	KT010103-000015	65.59	3.71%	+0.34 个百分点	1,284.63	4.37%	-0.17 个百分点	170.2	4.06%	+2.88 个百分点	126.91	3.37%
道尔曼	KT010103-000282	55.71	3.15%	+0.08 个百分点	915.51	3.12%	+4.47 个百分点	127.99	3.06%	-3.71 个百分点	173.72	4.61%
	KT010103-000303	74.20	4.19%	-0.95 个百分点	907.85	3.09%	+0.65 个百分点	147.92	3.53%	-2.86 个百分点	164.39	4.37%
	KT010103-000314	48.86	2.76%	-0.17 个百分点	541.15	1.84%	+1.35 个百分点	76.12	1.82%	-1.32 个百分点	136.22	3.62%
	KT010103-000339	72.52	4.10%	-1.5 个百分点	640.28	2.18%	+1.66 个百分点	149.52	3.57%	-0.78 个百分点	19.55	0.52%
	KT010103-000346	72.08	4.07%	-1.28 个百分点	353.14	1.20%	+3.28 个百分点	142.45	3.40%	-1.07 个百分点	25.15	0.67%
	KT010103-000358	68.08	3.85%	-3.62 个百分点	1,561.12	5.31%	+4.19 个百分点	133.36	3.18%	-4.64 个百分点	142.23	3.78%
	KT010105-000582	92.43	5.22%	-1.77 个百分点	42.31	1.07%	-	-	-	-	-	-
济南双科国际贸易有限公司	KT010103-000039B	74.80	4.23%	-	-	-	-	-	-	-	-	-

报告期内,发行人套件类主要型号产品的毛利率已申请豁免披露。

2020 年至 2021 年,受钢材价格上涨影响,发行人主要套件类产品单位成本普遍上升 1%-3%,因此发行人对道尔曼销售的主要型号套件类产品毛利率有所下降。2021 年度发行人对海尔集团价格调整较大,平均套件类产品涨幅达 3.79%,弥补了成本上涨对毛利率的影响。其中,发行人对海尔集团销售的

KT010103-000015 毛利率上升幅度较大，主要系该年度该产品的价格上升了 10.19%，价格调整幅度较大。相比于发行人对海尔集团销售的其他套件类产品，KT010103-000015 产品的原材料中包含了尼龙支柱，该材料 2021 年度价格涨幅较大，因此发行人与海尔集团针对该产品重新议价的涨幅亦较大。

2021 年至 2022 年度，该年度发行人对海尔集团销售的主要型号产品中，KT010103-000009 毛利率下降幅度较大，主要系 2022 年度销售的该产品主要于 2021 年度生产，使用的钢材价格较高。2022 年度发行人对道尔曼销售的同型号套件类产品价格平均涨幅为 10.08%，因此对道尔曼销售的套件类主要型号产品毛利率有所上涨。

2022 年至 2023 年 1-6 月，受国内钢材大宗商品价格下跌影响，发行人主要型号套件类产品的单位成本普遍下降 1%-5%左右，同时由于钢材价格回落，发行人与海尔集团、道尔曼重新议价，2023 年 1-6 月发行人对海尔集团、道尔曼销售的同型号套件类产品价格分别下降了 2.23%和 4.47%。受上述因素共同影响，发行人对海尔集团、道尔曼销售的主要套件类产品毛利率相对稳定。

3、螺母

报告期内，发行人螺母类产品各期前五名细分型号产品的收入、占比及毛利率情况如下：

主要客户	产品型号	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度	
		收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比
道尔曼	KT010105-000580	227.56	12.86%	-1.97 个百分点	650.56	16.45%	+2.52 个百分点	725.77	18.99%	-2.52 个百分点	567.54	19.06%
	KT010105-000578	127.75	7.22%	-0.35 个百分点	398.98	10.09%	+3.87 个百分点	291.61	7.63%	-2.6 个百分点	495.83	16.65%
	KT010105-000521	12.57	0.71%	-2.7 个百分点	148.06	3.74%	+2.31 个百分点	112.15	2.93%	-3.63 个百分点	180.74	6.07%
海尔集团	KT010105-000015	275.27	15.56%	+0.97 个百分点	480.06	12.14%	+4.12 个百分点	346.09	9.05%	-0.93 个百分点	229.78	7.72%
	KT010105-000073	173.67	9.82%	+1.69 个百分点	303.62	7.68%	+2.40 个百分点	258.37	6.76%	+11.62 个百分点	172.49	5.79%
美的集团	KT010101-000206	72.22	4.08%	+1.32 个百分点	229.81	5.81%	-3.50 个百分点	479.01	12.53%	-	-	-

报告期内，发行人螺母类主要型号产品的毛利率已申请豁免披露。

2020 年至 2021 年，受钢材价格上升影响，发行人销售的螺母类主要型号产品单位成本普遍上升 0.7%-2.5%，2021 年度发行人对道尔曼螺母类产品议价时间较晚，且该年度美元兑人民币汇率呈下降趋势，该年度对道尔曼销售的螺母类主要型号产品毛利率有所下降。而该年度对海尔集团销售的螺母类产品中 KT010105-000073 价格上升了 19.82%，因此毛利率上升幅度较大。该产品价格上涨幅度较大，主要系该螺母应用于海尔集团的热水器产品，由于海尔集团相关热水器产线自动化升级，对螺母的质量要求进一步提升，以保证下游产线的连续运转及生产效率，因此在本次重新议价时价格涨幅相对较高。

2021 年至 2022 年，由于 2022 年发行人对道尔曼、海尔集团的螺母类同型号产品价格涨幅分别为 11.18%和 7.21%，同类产品毛利率均呈现上升趋势。基于客户成本控制要求，该年度发行人对美的集团销售的螺母类产品 KT010101-000206 价格下降了 6.92%，致使该产品毛利率有所下降。

2022 年至 2023 年 1-6 月，受国内钢材大宗商品价格下跌影响，发行人主要型号螺母类产品的单位成本普遍下降 2%-6%左右，同时由于钢材价格回落，发行人与道尔曼、海尔集团和美的集团重新议价，2023 年 1-6 月发行人对道尔曼、海尔集团和美的集团销售的同型号螺母类产品价格分别下降了 4.97%、1.59%和 3.52%。受上述因素共同影响，发行人对道尔曼、海尔集团和美的集团销售的主要螺母类产品毛利率相对稳定。

4、配件

报告期内，发行人配件类产品各期前五名细分型号产品的收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

主要客户	产品型号	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度	
		收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比	毛利率变动情况	收入	占比
海尔集团	KT010106-000034	681.50	38.52%	-0.11 个百分点	1,640.16	37.24%	+1.36 个百分点	1,553.89	34.11%	-6.99 个百分点	1,143.33	30.73%
	KT010113-000015	63.67	3.60%	+1.43 个	94.90	2.16%	-2.27 个百	88.14	1.93%	-1.34 个百	69.78	1.88%

				百分点			分点			分点		
	KT010109-000002	44. 62	2. 52%	+1. 93 个 百分点	109.60	2.49%	-2.80 个百 分点	112.27	2.46%	+9.22 个百 分点	84.46	2.27%
	KT010107-000034	50. 92	2. 88%	-3. 34 个 百分点	99.10	2.25%	-0.35 个百 分点	120.86	2.65%	-4.74 个百 分点	94.43	2.54%
	KT010107-000034B	52. 86	2. 99%	-1. 36 个 百分点								
美的集团	KT010106-000271	102. 40	5. 79%	-1. 16 个 百分点	166.33	3.78%	+0.96 个 百分点	324.77	7.13%	+12.55 个 百分点	201.36	5.41%
益亿精密 五金（上 海）有限 公司	KT010106-000032	-	-	-	35.21	0.80%	-19.72 个 百分点	112.04	2.46%	+9.12 个百 分点	191.17	5.14%
	KT010113-000029	-	-	-	5.76	0.13%	-0.71 个百 分点	78.98	1.73%	+5.88 个百 分点	158.74	4.27%
快扣	KT010107-000197	13. 29	0. 75%	+1. 04 个 百分点	108.02	2.45%	+10.73 个 百分点	78.22	1.72%	-2.29 个百 分点	63.44	1.71%

报告期内，发行人配件类主要型号产品的毛利率已申请豁免披露。

2020 年至 2021 年度，受钢材价格上升影响，发行人配件类产品单位成本普遍上升，因此主要型号产品毛利率有所下降。其中对海尔集团销售的主要型号产品中，KT010109-000002 产品于 2021 年度价格上涨了 10.59%，对美的集团销售的 KT010106-000271 价格上涨了 23.73%，因此该等产品毛利率上升幅度较大；KT010109-000002、KT010106-000271 产品的价格上涨幅度较大，主要系配件类产品主要原材料为钢材材质垫圈，而 KT010109-000002、KT010106-000271 型号产品所用的主要原材料 Q235 类钢材材质垫圈在 2021 年的价格涨幅为 15-25%，高于当年垫圈采购均价的涨幅，因此发行人与客户重新议价时该等产品的价格调整幅度相对较大。此外 KT010106-000271 产品的价格上涨幅度较大，系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相对较低，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。发行人对益亿精密五金（上海）有限公司销售的主要型号配件类产品中，KT010106-000032 产品 2021 年价格上涨 10.66%，KT010113-000029 产品 2021 年价格上涨 5.84%，因此毛利率有所上升；发行人对益亿精密五金（上海）有限公司销售的配件产品系用于制作组合式包装紧固件，该等配件结构中包含了塑料、橡胶的组件，因 2021 年度相关尼龙、橡胶类原材料价格上涨，发行人对相

关产品价格调整幅度相对较大。

2022 年度，发行人对海尔集团、美的集团销售的配件类主要型号产品毛利率基本稳定。受 2021 年度采购的高价钢材逐步结转影响，对配件类主要型号产品成本形成一定压力，但一方面由于该年度发行人对海尔集团销售的同型号配件类产品价格平均上升 1.73%，对美的集团销售同型号配件类产品价格平均上升 0.95%，另一方面该年度配件类产品外协加工占比有所下降，弥补了材料成本上升的影响，因此该年度对海尔集团、美的集团销售的配件类主要型号产品毛利率基本稳定。2022 年度，受客户调价及美元汇率上升影响，发行人对快扣销售的 KT010107-000197 产品价格上升了 14.08%，因此发行人对快扣销售的该产品毛利率上升幅度较大。2022 年，发行人对益亿精密五金（上海）有限公司销售的 KT010106-000032 产品毛利率下降较多，主要系该产品的价格 2022 年下降了 24.27%所致，2022 年该产品交付形式有所变化，2022 年之前以组装完成形式交付客户，而 2022 年未组装，因此该产品价格下降较多。

2022 年至 2023 年 1-6 月，受国内钢材大宗商品价格下跌影响，发行人主要型号配件类产品的单位成本普遍下降 1%-6%左右，同时由于钢材价格回落，发行人与主要客户就配件类产品重新议价。受国内钢材价格下跌及重新议价因素共同影响，发行人主要配件类产品毛利率相对稳定。

（二）结合销售结构变动进一步分析螺栓螺钉、套件、螺母毛利率逐年上升，以及配件毛利率整体上升的原因及合理性，相关毛利率与钢材价格变动的匹配性

1、螺栓螺钉

报告期内，螺栓螺钉的毛利率分别为 26.44%、27.35%、28.66%和 29.39%，其毛利率变动分析如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率	29.39%	28.66%	27.35%	26.44%
毛利率变动	0.73 个百分点	1.31 个百分点	0.91 个百分点	-
其中：结构因素影响	2.76 个百分点	2.05 个百分点	-1.09 个百分点	-
价格因素影响	-2.22 个百分点	1.88 个百分点	2.96 个百分点	-

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
成本因素影响	0.19 个百分点	-2.63 个百分点	-0.96 个百分点	-

注 1：单位成本计算均已剔除计入主营业务成本中的运输及仓储费的影响，以保持毛利率分析口径一致；

注 2：结构因素影响=（1- $\sum$ 上期各细分型号产品单位成本*本期各细分型号产品对应销量/ $\sum$ 上期各细分型号产品销售单价*本期各细分型号产品对应销量）-上期毛利率，下同；

注 3：价格因素影响=（1- $\sum$ 上期各细分型号产品单位成本*本期各细分型号产品对应销量/ $\sum$ 本期各细分型号产品销售单价*本期各细分型号产品对应销量）-（1- $\sum$ 上期各细分型号产品单位成本*本期各细分型号产品对应销量/ $\sum$ 上期各细分型号产品销售单价*本期各细分型号产品对应销量），下同；

注 4：成本因素影响=本期毛利率-（1- $\sum$ 上期各细分型号产品单位成本*本期各细分型号产品对应销量/ $\sum$ 本期各细分型号产品销售单价*本期各细分型号产品对应销量），下同。

（1）2020 年至 2021 年

2020 年至 2021 年，螺栓螺钉类产品毛利率由 26.44%上升至 27.35%，该年度毛利率上升主要系价格因素所致。

从结构因素而言，该年度结构因素使毛利率下降 1.09 个百分点。发行人对美的集团销售的螺栓螺钉毛利率相对较低，而该年度美的集团螺栓螺钉类产品销售占比由 16.72%上升至 21.12%，而毛利率水平相对较高的海尔集团占比由 65.50%下降至 59.03%。

从价格因素而言，该年度价格因素使毛利率上升 2.96 个百分点。经发行人与主要客户沟通，自 2021 年上半年起陆续提升产品价格，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%。

从成本因素而言，该年度价格因素使毛利率下降 0.96 个百分点。2021 年度，受国内钢材价格上涨影响，发行人主要线材品种采购价格上涨 20-30%，但由于发行人产品自采购至最终销售结转成本大约需 4-5 个月，因此 2021 年度发行人结转成本的原材料主要于 2020 年 9 月至 2021 年 8 月采购，2020 年 9 月至 2021 年 8 月的主要原材料采购价格与 2019 年 9 月至 2020 年 8 月的主要原材料采购价格对比情况如下：

单位：元/kg

原材料类别	原材料明细	2020 年 9 月至 2021	2019 年 9 月至 2020	原材料变动比率
-------	-------	------------------	------------------	---------

	分类	年 8 月采购价格	年 8 月采购价格	
线材	ML08	4.50	3.74	20.32%
	1022A	4.52	4.00	12.88%
	35K	4.72	4.09	15.32%
	SUS304	16.35	16.13	1.33%
垫圈类	垫圈	7.33	8.19	-10.47%
五金件	螺母类	8.67	8.15	6.44%
	螺栓类	7.58	8.93	-15.12%
	螺钉类	12.94	13.68	-5.43%

由上表可见，发行人主要线材品种 2020 年 9 月至 2021 年 8 月采购价格上涨 1%-20%不等，垫圈、五金件采购价格并未同步上涨，垫圈及部分类型五金件采购价格呈下降趋势，即 2021 年度发行人螺栓螺钉原材料投入中主要系线材类原材料受钢材上涨影响较大，受此影响，成本因素使毛利率下降 0.96 个百分点。

（2）2021 年至 2022 年

2021 年至 2022 年，螺栓螺钉类产品毛利率由 27.35%上升至 28.66%，该年度毛利率上升主要系结构因素及价格因素所致。

从结构因素而言，2022 年结构因素使毛利率上升 2.05 个百分点。2022 年毛利率较低的美的集团销售占比由 21.12%下降至 13.19%，毛利率较高的快扣占比由 11.46%上升至 17.91%。

从价格因素而言，该年度价格因素使毛利率上升 1.88 个百分点，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 年逐步走强，导致 2022 年螺栓螺钉同型号产品价格平均上涨 2.68%。

从成本因素而言，该年度成本因素使毛利率下降 2.63 个百分点，由于 2021 年度采购的高价钢材逐步结转出库，2022 年螺栓螺钉产品的单位成本进一步上升，导致毛利率有所下滑。

（3）2022 年至 2023 年 1-6 月

2022 年至 2023 年 1-6 月，螺栓螺钉类产品毛利率由 28.66%上升至 29.39%，该年度毛利率上升主要系结构因素及成本因素所致。

从结构因素而言，2023 年 1-6 月结构因素使毛利率上升 2.76 个百分点。发行人向 Bowen Industries Ltd. 销售的螺栓螺钉产品主要销往俄罗斯市场且毛利率相对较高，受俄罗斯市场的需求驱动，发行人向 Bowen Industries Ltd. 销售的螺栓螺钉产品占比由上年度的 2.54% 上升至 6.29%；此外，发行人进一步拓展家电类客户 TCL 实业控股股份有限公司，向 TCL 实业控股股份有限公司销售的螺栓螺钉产品占比由 0.79% 上升至 1.88%，且发行人向该客户销售的螺栓螺钉类产品毛利率相对较高。

从价格因素而言，2023 年 1-6 月价格因素使毛利率下降 2.22 个百分点，这主要系随着国内钢材价格下跌，发行人对主要客户海尔集团、美的集团及快扣的销售价格有所下调。

从成本因素而言，2023 年 1-6 月成本因素使毛利率上升 0.19 个百分点，2023 年 1-6 月国内钢材价格有所回落，发行人的原材料成本有所下降，因此成本因素导致螺栓螺钉类产品毛利率小幅上升。

2、套件

报告期内，套件的毛利率分别为 40.46%、42.88%、47.28% 和 48.34%，其毛利率变动分析如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率	48.34%	47.28%	42.88%	40.46%
毛利率变动	1.06 个百分点	4.40 个百分点	2.42 个百分点	-
其中：结构因素影响	2.21 个百分点	1.01 个百分点	3.10 个百分点	-
价格因素影响	-1.73 个百分点	3.39 个百分点	-0.20 个百分点	-
成本因素影响	0.58 个百分点	0.00 个百分点	-0.48 个百分点	-

（1）2020 年至 2021 年

2020 年至 2021 年，套件类产品毛利率由 40.46% 上升至 42.88%，该年度毛利率上升主要系结构因素影响，受价格与成本因素影响相对较小。

从结构角度而言，该年度结构因素使毛利率上升 3.10 个百分点，主要系该年度发行人向道尔曼销售的下述四类产品使得毛利率上升 2.21 个百分点：

产品型号	2021 年度	2020 年度	对 2021 年度毛利
------	---------	---------	-------------

	占比	毛利率	占比	毛利率	率的影响
KT010103-000339	3.57%	64.57%	0.52%	65.35%	0.76 个百分点
KT010103-000346	3.40%	73.56%	0.67%	74.63%	0.93 个百分点
KT010103-000181	1.32%	62.34%	0.13%	63.33%	0.27 个百分点
KT010103-000383	1.50%	57.07%	-	-	0.25 个百分点

注：对 2021 年度毛利率的影响=(2021 年度该型号产品占比-2020 年度该型号产品占比) * (2020 年度该型号产品毛利率-2020 年度套件产品平均毛利率)，由于 KT010103-000383 于 2020 年度无销售，因此不存在该年度毛利率数值，选用 2021 年度毛利率替代

其中，KT010103-000339、KT010103-000346 型号产品具备防盗性能，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，因此毛利率水平相对较高。

KT010103-000181、KT010103-000383 系特殊的深孔螺母，其孔深比常规螺母高出约 60%，市场上通常采用切削工艺进行加工，破坏了螺母内金属流线的完整性，螺母承载力较差。而发行人采用挤压工艺进行加工，通过挤压加工处理，不仅螺母的精度较高，亦保证了螺母孔内的金属流线组织完整，且由于挤压加工的硬化作用，改善了螺母的承载力，因此该等产品的毛利率水平相对较高。

从价格因素而言，该年度价格因素使毛利率下降 0.20 个百分点，影响较小。

从成本因素而言，该年度成本因素使毛利率下降 0.48 个百分点，套件类产品原材料投入中所用的五金件、垫圈较多。2021 年度套件类产品中五金件、垫圈投入金额占比为 51.69%，五金件、垫圈 2021 年度受钢材涨价影响较小。但由于线材类原材料成本有所上升，因此该年度成本因素使毛利率下降 0.48 个百分点。

（2）2021 年至 2022 年

2021 年至 2022 年，套件类产品毛利率由 42.88% 上升至 47.28%，该年度毛利率上升主要受价格因素与结构因素的影响，受成本因素影响较小。

从结构因素而言，该年度结构因素使毛利率上升 1.01 个百分点。2022 年度，毛利率相对较低的道尔曼销售占比由 58.74% 下降至 52.81%，毛利率较高的快扣占比由 3.92% 上升至 9.72%。

从价格因素而言，该年度价格因素使毛利率上升 3.39 个百分点。受重新议价和美元汇率走强影响，发行人向道尔曼、海尔集团销售的套件价格上升，2022 年套件同型号产品价格平均上涨幅度为 6.44%。

从成本因素而言，该年度成本因素对毛利率影响较小，尽管 2022 年度套件类产品依然受 2021 年度高价钢材逐步结转的影响，但随着发行人自产能力的逐步增强，单位成本中的外协加工成本有所下降，2022 年度套件类产品外协加工成本占比由 21.90%下降至 20.69%，抵消了相关原材料对于单位成本的影响。

(3) 2022 年至 2023 年 1-6 月

2022 年至 2023 年 1-6 月，套件类产品毛利率由 47.28%上升至 48.34%，该年度毛利率上升主要系结构因素及成本因素所致。

从结构因素而言，2023 年 1-6 月结构因素使毛利率上升 2.21 个百分点，发行人对道尔曼销售的套件类产品毛利率较高，而对海尔集团销售的套件类产品毛利率相对较低，2023 年 1-6 月发行人套件类产品销售中，对海尔集团占比由上年度的 33.30%下降至 19.96%，而对道尔曼的销售占比由上年度的 52.81%上升至 66.79%。

从价格因素而言，2023 年 1-6 月价格因素使毛利率下降了 1.73 个百分点，发行人对套件类主要客户道尔曼及海尔集团的同型号产品价格分别下降了 4.47%和 2.23%，导致毛利率有所下降。

从成本因素而言，2023 年 1-6 月成本因素使毛利率上升 0.58 个百分点，与螺栓螺钉类产品相似，随着国内钢材价格回落，2023 年 1-6 月发行人的原材料成本有所下降，因此成本因素导致套件类产品毛利率小幅上升。

3、螺母

报告期内，螺母的毛利率分别为 39.06%、42.42%、46.78%和 42.95%，其毛利率变动分析如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率	42.95%	46.78%	42.42%	39.06%

毛利率变动	-3.83 个百分点	4.36 个百分点	3.36 个百分点	-
其中：结构因素影响	-3.58 个百分点	0.74 个百分点	3.95 个百分点	-
价格因素影响	-0.45 个百分点	3.94 个百分点	-0.05 个百分点	-
成本因素影响	0.20 个百分点	-0.32 个百分点	-0.54 个百分点	-

(1) 2020 年至 2021 年

2020 年至 2021 年，螺母类产品毛利率由 39.06% 上升至 42.42%，该年度毛利率上升主要受结构因素影响所致。

从结构因素而言，该年度结构因素使毛利率上升 3.95 个百分点。主要系该年度发行人对美的集团销售的 KT010101-000206 占全部螺母类产品的比例由 0% 上升至 12.53%。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难以满足客户的精度要求，美的集团向发行人采购较多，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，因该产品占比上升使得毛利率上升 2.85 个百分点。

从成本因素而言，该年度成本因素使毛利率下降了 0.54 个百分点。螺母类产品原材料投入中使用的螺母类五金件较多，2021 年度螺母类产品成本中，70% 以上投入均为螺母类五金件。较于线材类原材料，螺母类五金件受钢材价格涨幅影响较小，因此该年度成本因素使毛利率小幅下降 0.54 个百分点。

(2) 2021 年至 2022 年

2021 年至 2022 年，螺母类产品毛利率由 42.42% 上升至 46.78%，该年度毛利率上升幅度较大，主要受价格因素影响所致。

从价格因素而言，该年度价格因素使毛利率上升 3.94 个百分点。发行人螺母类产品主要销售给道尔曼，受发行人与道尔曼重新议价影响，且美元汇率于 2022 年度逐步走强，在价格调整与汇率因素共同影响下，2022 年度发行人螺母同型号产品价格平均上涨幅度约为 11.18%，导致发行人螺母毛利率水平有所上升。

从成本因素而言，由于 2021 年度采购的高价钢材逐步结转出库，2022 年成

本因素使螺母类产品的毛利率下降了 0.32 个百分点。

(3) 2022 年至 2023 年 1-6 月

2022 年至 2023 年 1-6 月，螺母类产品毛利率由 46.78%下降至 42.95%，该年度毛利率下降主要系结构因素及价格因素所致。

从结构因素角度而言，2023 年 1-6 月结构因素使毛利率下降了 3.58 个百分点，这主要系由于发行人螺母类产品销售中，毛利率较高的道尔曼占比由上年度的 54.80%下降至 34.88%，而毛利率相对较低的海尔集团占比由上年度的 27.97%上升至 34.05%。

从价格因素角度而言，2023 年 1-6 月价格因素使毛利率下降了 0.45 个百分点，发行人对螺母类主要客户道尔曼及海尔集团的同型号产品价格分别下降了 4.97%和 1.59%，导致毛利率有所下降。

从成本因素角度而言，2023 年 1-6 月成本因素使毛利率上升 0.20 个百分点，与螺栓螺钉类产品相似，随着国内钢材价格回落，2023 年 1-6 月发行人的原材料成本有所下降，因此成本因素导致螺母类产品毛利率小幅上升。

4、配件类

报告期内，配件类产品的毛利率分别为 38.95%、36.67%、40.10%和 39.81%，其毛利率变动分析如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
毛利率	39.81%	40.10%	36.67%	38.95%
毛利率变动	-0.29 个百分点	3.43 个百分点	-2.29 个百分点	-
其中：结构因素影响	0.56 个百分点	1.15 个百分点	-1.71 个百分点	-
价格因素影响	-0.98 个百分点	2.30 个百分点	1.75 个百分点	-
成本因素影响	0.14 个百分点	-0.02 个百分点	-2.32 个百分点	-

(1) 2020 年至 2021 年

2020 年至 2021 年，配件类产品毛利率由 38.95%下降至 36.67%，主要受结构因素与成本因素共同影响所致。

从结构因素而言，该年度结构因素使毛利率下降 1.71 个百分点，主要是因

为配件类产品毛利率水平较高的益亿精密五金（上海）有限公司销售占比由 9.41%下降至 4.19%。

从成本因素而言，该年度成本因素使毛利率下降 2.32 个百分点，主要系该年度配件类主要原材料垫圈的价格上升。

（2）2021 年至 2022 年

2021 年至 2022 年，配件类产品毛利率由 36.67%上升至 40.10%，主要受结构因素与价格因素共同影响所致。

从结构因素而言，该年度结构因素使毛利率上升 1.15 个百分点，主要系发行人 2022 年的配件类销售中，发行人对美的集团的销售占比由 12.73%下降至 9.15%，且发行人对美的集团销售的配件类产品毛利率相对较低，而 2022 年度发行人对温州市缔驰金属制品有限公司、Videx Mining Products、Bowen Industries Ltd.、Lawrence Screw Products,INC.及 Shamrock International 等中小客户的销售占比上升了 3.94%，而对该等客户销售的毛利率水平较高，因此客户结构变化亦导致配件类产品毛利率有所上升。

从价格因素而言，该年度价格因素使毛利率上升 2.30 个百分点，主要系自 2021 年以来发行人与主要客户重新议价，2022 年配件同型号产品价格平均上涨幅度约为 3.00%。

从成本因素而言，该年度成本因素使毛利率下降 0.02 个百分点，对毛利率影响较小。尽管 2022 年配件类产品依然受 2021 年度高价原材料逐步结转的影响，但随着发行人自产能力的逐步增强，单位成本中的外协加工成本有所下降，2022 年配件类产品外协加工成本占比由 20.76%下降至 19.24%，减轻了原材料价格上升对毛利率的影响。

（3）2022 年至 2023 年 1-6 月

2022 年至 2023 年 1-6 月，配件类产品毛利率由 40.10%下降至 39.81%，该年度毛利率下降主要系价格因素所致。

从结构因素角度而言，2023 年 1-6 月结构因素使毛利率上升了 0.56 个百分

点，这主要系由于发行人配件类产品销售中，毛利率较高的 Bowen Industries Ltd. 占比由 1.99% 上升至 6.23%。

从价格因素角度而言，2023 年 1-6 月价格因素使毛利率下降了 0.98 个百分点，发行人对配件类主要客户海尔集团、美的集团的同型号产品价格分别下降了 1.41% 和 5.95%，因此价格因素导致毛利率有所下降。

从成本因素角度而言，2023 年 1-6 月成本因素使毛利率上升 0.14 个百分点，与螺栓螺钉类产品相似，随着国内钢材价格回落，2023 年 1-6 月发行人的原材料成本有所下降，因此成本因素导致配件类产品毛利率小幅上升。

二、说明发行人与道尔曼、快扣对不同产品重新议价的具体情况，包括但不限于背景和原因、调价依据、主要产品价格变动情况、是否存在价格下调风险；量化分析美元汇率变动对相关产品毛利率变动的影响；

（一）说明发行人与道尔曼、快扣对不同产品重新议价的具体情况，包括但不限于背景和原因、调价依据、主要产品价格变动情况、是否存在价格下调风险

1、发行人与道尔曼、快扣的调价背景及原因、调价依据

发行人与道尔曼、快扣的调价背景及原因、调价依据如下表所示：

客户	背景及原因	调价依据
道尔曼	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，因此需要向下游客户传导原材料价格波动带来的影响，防范原材料价格持续上涨造成的成本压力；此外，为降低人民币汇率波动带来的风险，在调价时会同时考虑汇率波动情况，减少对公司经营业绩可能造成的不利影响。	2021 年 7 月之前为不定期调价，2021 年 7 月起调价频率为 2 个月，其中原材料价格以“钢之家”钢材基准价格指数变动情况为基础进行调整；由于原材料价格已有所回落，2022 年 11 月起不再每两个月根据钢材价格波动调整产品单价；此外，人民币汇率以中国银行中间价为准，每年的 10 月 1 日和 4 月 1 日将当时的人民币汇率与上一个审查日的人民币汇率进行比较，如果人民币汇率变动幅度超过 5%，则汇率带来的单价影响发行人与客户各承担一半。
快扣		一价一议方式，主要通过商业谈判进行价格调整，原材料市场价格涨跌幅较大、汇率波动较大时，对价格进行调整，若单个订单金额较大，会

客户	背景及原因	调价依据
		在上述基础上，给予客户一定优惠。

2、快扣、道尔曼主要产品价格变动情况，是否存在价格下调风险

报告期内，快扣、道尔曼各期前五大型号产品的价格变动情况如下表所示：

客户	报告期平均原币单价变动情况				
	主要产品型号	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
道尔曼	KT010105-000580	-9.29%	8.33%	2.71%	-0.23%
	KT010105-000578	-8.91%	9.03%	2.29%	-0.75%
	KT010102-001881	-9.17%	6.93%	不适用	不适用
	KT010105-000521	-9.70%	8.48%	3.02%	-0.84%
	KT010103-000282	-7.91%	7.79%	2.14%	-3.69%
	KT010103-000303	-8.10%	8.12%	1.53%	-4.70%
	KT010103-000393	-7.47%	7.95%	1.05%	-6.56%
	KT010103-000339	-3.96%	3.37%	3.56%	不适用
	KT010105-000579	-8.61%	4.38%	不适用	不适用
	KT010105-000582	-7.98%	不适用	不适用	不适用
快扣	KT010103-000143	0.31%	13.51%	不适用	不适用
	KT010102-001244	不适用	9.79%	4.22%	0.00%
	KT010104-001445	不适用	12.01%	5.39%	-3.78%
	KT010104-001603	不适用	15.83%	4.15%	-8.11%
	KT010102-001209	-6.30%	10.46%	9.12%	-3.67%
	KT010102-001262	-8.10%	21.11%	16.06%	-7.78%
	KT010102-001367	-6.31%	12.52%	8.04%	不适用
	KT010103-000107	不适用	不适用	0.00%	-4.84%
	KT010102-001239	不适用	不适用	不适用	-1.77%
	KT010106-001288	16.72%	23.98%	-1.47%	-6.88%
	KT010106-000581	-4.58%	2.62%	13.32%	0.00%
	KT010102-001289	29.81%	5.11%	2.37%	-7.34%

注：单价变动情况中“不适用”系本期新品或者本期未形成销售。

由上表可见，当汇率及原材料价格等因素波动较大时，发行人经与客户协商将一定比例的成本变动反映至销售价格中，从而传递给下游客户，2023 年 1-6 月，受钢材价格下降影响，发行人与客户重新议价，因此发行人对快扣、道尔曼销售的主要产品价格普遍呈现下降趋势。KT010102-001288 与

KT010102-001289 型号产品价格上涨系由于 2022 年订单在 2023 年发货并报关出口所致。综上，发行人具备一定传递成本变动风险的能力。当原材料价格下降或者人民币贬值时存在一定的价格下调风险。

（二）量化分析美元汇率变动对相关产品毛利率变动的影响

报告期内，公司主营业务收入外币结算主要以美元为主，公司的记账本位币为人民币，为量化汇率波动对毛利率的影响，剔除年内汇率波动因素（以当期期初汇率进行折算）模拟情况如下：

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
美元结算的销售收入金额（万美元）①	545.59	1,892.90	1,527.97	1,126.99
当期期初汇率②	6.95	6.38	6.54	6.96
按当期期初汇率计算收入（万元）③=①*②	3,790.49	12,075.58	9,994.17	7,845.43
美元结算的销售收入金额（万元）④	3,789.36	12,645.15	9,852.37	7,793.03
汇率变动对营业收入的影响（万元）⑤=③-④	1.13	-569.57	141.81	52.40
实际毛利率⑥	33.18%	33.35%	31.44%	30.74%
若按照当期期初汇率计算的毛利率⑦	33.18%	32.43%	31.68%	30.85%
汇率波动对毛利率的影响⑧=⑦-⑥	0.00 个百分点	-0.92 个百分点	0.24 个百分点	0.11 个百分点

注：上述主营业务毛利率均剔除了相关仓储、运输费用的影响。

如上表所示，报告期各期，年内汇率波动对主营业务毛利率的影响分别为 0.11 个百分点、0.24 个百分点、-0.92 个百分点和 0.00 个百分点，整体影响较小。

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、取得并检查报告期内公司与主要客户签署的销售合同，识别销售合同中约定的调价依据；

2、对财务负责人、销售人员进行访谈，核查发行人与主要客户重新议价的背景和原因、调价依据、主要产品价格变动情况，获取产品报价内部审批表等价格调整文件，分析主要客户相关产品的价格变动情况；

3、取得并复核了公司以外币折算的收入明细，对外币汇率变动对相关产品毛利率的影响进行量化测算；

4、获取发行人收入成本表，检查各年度各类型的产品结构变化、客户结构变化对比分析主要型号产品报告期各年度收入、成本及毛利率，量化分析毛利率波动的原因；

5、获取发行人采购入库明细，对比分析主要类型原材料报告期内价格波动；

6、计算各客户分年度同型号产品的价格变化，并测算价格变化对毛利率的影响；

7、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。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人主要型号产品毛利率波动具有合理性，各类产品毛利率与钢材价格变动具有匹配性。当汇率及原材料价格等因素波动较大时，发行人经与客户协商将一定比例的成本变动反映至销售价格中，从而传递给下游客户，发行人具备一定传递成本变动风险的能力，当原材料下降或者人民币贬值时存在一定的价格下调风险。

问题 7、关于应收账款、应收款项融资及应收票据

申报材料及审核问询回复显示：

（1）2022 年 6 月末，发行人逾期应收账款为 2,147.51 万元，应收账款逾期比例大幅上升至 16.20%，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。

(2) 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 月末比例较低, 主要系发行人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开展票据池业务, 票据质押于银行尚未到期所致。

请发行人:

(1) 说明道尔曼、快扣 2022 年 6 月末应收账款、逾期应收账款金额及占当期销售收入的比例、当期销售期后退货情况、相关款项截至目前的回款金额及比例, 道尔曼、快扣的信用情况、经营情况是否发生不利变化, 相关应收账款是否需要单项计提坏账准备。

(2) 说明道尔曼付款系统出现故障的原因、修复情况及对付款的影响; 快扣 2022 年 6 月份的具体销售规模、同比与环比变动比例、销售规模增长的具体原因、不同销售规模对客户履行内部付款审批流程的影响; 结合上述情况分析道尔曼、快扣应收账款逾期比例上升较多原因的真实性及合理性。

(3) 说明开展票据池业务的具体情况, 包括背景和原因、具体模式、利益相关方及各方权利和义务、会计处理方式及依据, 票据池中是否包含发行人控股股东、实际控制人及其关联企业, 相关资金占用风险; 分析票据池业务的合法合规性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见, 发行人律师对事项 (3) 发表明确意见。

【回复】

一、说明道尔曼、快扣 2022 年 6 月末应收账款、逾期应收账款金额及占当期销售收入的比例、当期销售期后退货情况、相关款项截至目前的回款金额及比例, 道尔曼、快扣的信用情况、经营情况是否发生不利变化, 相关应收账款是否需要单项计提坏账准备;

道尔曼、快扣 2022 年 6 月末应收账款和 2022 年 1-6 月销售收入情况如下:

单位：万元

项目	快扣	道尔曼
2022 年 6 月末应收账款余额①	650.92	1,477.33
其中：逾期应收账款金额②	532.15	598.37
2022 年 1-6 月销售收入③	3,299.80	2,736.23
逾期应收账款占当期销售收入的比例④ =②/③	16.13%	21.87%
2022 年 1-6 月销售期后退货情况⑥	-	-
逾期应收账款期后回款⑦	532.15	598.37
逾期应收账款期后回款占比⑧=⑦/②	100.00%	100.00%

注：2022 年 6 月末应收账款期后回款统计截至 2022 年 8 月 31 日。

由上表可知，2022 年 6 月末，快扣、道尔曼应收账款余额分别为 650.92 万元、1,477.33 万元，逾期应收账款金额分别为 532.15 万元、598.37 万元，逾期应收账款占当期销售收入的比例分别为 16.13%、21.87%，均系一年以内应收账款。截至 2022 年 8 月末，快扣、道尔曼的上述逾期应收账款均已回款。

考虑到快扣、道尔曼信用情况、经营情况未发生不利变化，不存在明显减值迹象，同时逾期应收账款期后均已回款，因此，对快扣、道尔曼的应收账款无需单项计提坏账准备。

二、说明道尔曼付款系统出现故障的原因、修复情况及对付款的影响；快扣 2022 年 6 月份的具体销售规模、同比与环比变动比例、销售规模增长的具体原因、不同销售规模对客户履行内部付款审批流程的影响；结合上述情况分析道尔曼、快扣应收账款逾期比例上升较多原因的真实性及合理性；

（一）说明道尔曼付款系统出现故障的原因、修复情况及对付款的影响

截至 2022 年 6 月末，道尔曼应收账款逾期比例为 40.50%，主要系由于客户对 SAP 系统进行升级导致，该系统升级已于当年 7 月完成，具有偶发性，上述逾期应收账款已于 2022 年 7 月全部回款。综上所述，2022 年 6 月末道尔曼应收账款逾期比例较高主要由于客户偶发性系统升级所致，具有合理性。

（二）快扣 2022 年 6 月份的具体销售规模、同比与环比变动比例、销售规模增长的具体原因，不同销售规模对客户履行内部付款审批流程的影响

2022 年 6 月，发行人对快扣的销售收入为 722.78 万元，同比与环比变动比例分别为 37.62%、24.49%，销售规模增长主要是两方面原因，一方面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快扣认可，与该客户的合作进一步深入，2022 年 1-6 月发行人对快扣的销量为 33.43 万千件，同比增长 43.09%；另一方面，发行人与快扣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，使得 2022 年 6 月向快扣销售产品的平均单价同比增长 19.15%。2020 年度、2021 年度和 2022 年上半年，快扣应收账款与收入规模情况如下：

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
当期最后一个月收入①	722.78	380.57	373.44
应收账款余额②	650.92	245.50	261.76
应收账款余额占当期最后一个月收入比例③=②/①	90.06%	64.51%	70.09%
逾期应收账款金额④	532.15	156.45	168.41
逾期应收账款比例⑤=④/②	81.75%	63.73%	64.34%

由上表可见，报告期内，发行人对快扣应收账款余额受到当期最后一个月收入规模影响，由于 2022 年 6 月快扣收入规模较大，因此截至 2022 年 6 月末应收账款余额较大。快扣的付款条款主要为见提单付款，应收账款实际回款情况受到客户实际收到提单时间、内部审批进度等因素的综合影响。针对不同销售规模，快扣审批流程基本一致，流程一般为供应商提交形式发票、提单等资料予快扣财务部审核，财务部审核后提交供应商专员审核，审核后提交给采购部审核，采购经理审核确认后提交财务部付款。审批工作主要为单据整理、数据核对确认等，销售规模越大，工作所消耗的时间越长，整体审批时间相应越长。2022 年 6 月末，应收账款余额占当期最后一个月收入比例较高，主要系公司 6 月 16 日至 30 日确认应收账款 515.34 万元，由于客户内部审批流程，于 7 月初回款。

（三）结合上述情况分析快扣应收账款逾期比例上升较多原因的真实性及合理性

如上所述，截至 2022 年 6 月末，道尔曼应收账款逾期比例上升主要系客户

对 SAP 系统进行升级所致，该系统升级具有偶发性，道尔曼付款系统已于 2022 年 7 月完成升级并支付逾期款项；快扣应收账款逾期比例上升主要系当期最后一个月收入规模较大，客户内部付款涉及的审批流程变缓所致。道尔曼、快扣应收账款逾期比例上升较多的原因真实、合理。

三、说明开展票据池业务的具体情况，包括背景和原因、具体模式、利益相关方及各方权利和义务、会计处理方式及依据，票据池中是否包含发行人控股股东、实际控制人及其关联企业，相关资金占用风险；分析票据池业务的合法合规性；

（一）票据池业务的具体情况

1、业务概述

票据池业务是指协议银行为满足企业客户对所持有的商业汇票进行统一管理、统筹使用的需求，向企业提供的集票据托管和托收、票据质押池融资、票据贴现、票据代理查询、业务统计等功能于一体的票据综合管理服务。

2、开展票据池业务的目的

（1）降低管理成本

通过开展票据池业务，公司可以将收到的承兑汇票存入合作银行进行集中管理，由合作银行代为办理保管、托收等业务，有利于优化财务结构，减少管理风险，降低管理成本。

（2）提高资金使用效率

公司可以利用票据池中尚未到期的存量票据作质押，实施不超过质押金额的承兑汇票开具等业务，用于支付供应商货款等，有利于减少资金闲置，提高资金利用率。

截至 **2023 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%**和 **43.14%**。**2023 年 6 月末**比例较低，主要系发行人票据池中的应收票据在 **2023 年 8 月末**未到承兑日导致。

截至 2023 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	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
应收票据（含应收款项融资）余额①	11,133.13	13,186.77	12,431.50	11,085.54
期末未终止确认②	5,670.86	5,905.90	6,197.04	2,386.50
期末在手票据③=①-②	5,462.26	7,280.87	6,234.46	8,699.04
期后背书④	101.65	1,063.78	338.05	143.78
期后托收⑤	525.00	4,127.09	5,596.41	7,460.97
期后贴现⑥	1,730.00	2,090.00	300.00	1,094.28
总计⑦=④+⑤+⑥	2,356.65	7,280.87	6,234.46	8,699.04
占期末在手票据的比例⑧=⑦/③	43.14%	100.00%	100.00%	100.00%

3、票据池业务的背景及原因

发行人于 2017 年开始，分别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，开展票据池业务的背景及原因如下：

银行	原因	背景
浙商银行股份有限公司温州瑞安支行	(1) 公司主要客户海尔集团主要使用票据进行结算，且随着业务规模的扩大，使用票据结算的客户逐渐增加，因此公司货款结算收取大量的承兑汇票。与此同时，为节约资金成本，提高资金使用效率，在供应商同意的情况下，公司也积极提高使用票据付款的比例。	2017 年 11 月 1 日，双方签订《资产池业务合作协议》，对应的票据池业务内容为纸质票据托管和托收、票据代理查询、票据贴现、票据质押池融资、电票自动入池。
招商银行股份有限公司温州瑞安支行		2020 年 1 月 19 日，双方签订《票据池业务授信协议》，企业将合法持有并经银行认可的未到期银行承兑汇票、财务公司承兑的电子承兑汇票、商业承兑汇票、保证金、存单质押给银行，在授信额度项下开展包括但不限于贷款、订单贷、贸易融资、票据贴现、商业汇票承兑、商业承兑汇票保兑、保贴、国际/国内保函、海关税费支付担保、法人账户透支、衍生交易、黄金租赁等一种或多种授信业务。
兴业银行股份有限公司温州瑞安支行	(2) 银行提供的票据池服务手续便捷，通过线上办理，直接开立银行承兑汇票用于付款，票据开立便捷高效，符合发行人付款需求。	2019 年 8 月 21 日，双方签订《票据池业务合作协议》进行票据池质押融资业务，银行基于企业所提供的票据池质押担保，为企业办理本外币借款、贸易融资（包括但不限于信用证开证、信托收据、打包贷款、出口押汇、出口托收押汇和进口押汇等）、银行承兑汇票、票据贴现、票据回购、担保（包括独立保函和见索即付保函以及备用信用证等）、拆借等表内外融资业务，企业以质押票据池中的所有票据为融资提供质押担保。

(二) 票据池业务的业务模式

票据池业务的具体业务模式如下：

1、公司与银行签订票据池业务合作协议，公司在银行开据票据池业务；

2、公司将收到的承兑汇票划入票据池合作银行，在该银行的网银上发起质押申请，银行进行审核，审核完成后，相应的票据质押设立完成，票据池业务可开立承兑汇票；

3、公司在不超过开立承兑汇票额度的情况下，开立承兑汇票；

4、入池质押票据到期后，银行自动托收，并将相应的资金存入公司保证金账户，仍然作为质押；

5、公司开立的承兑汇票到期承兑，银行从保证金账户中自动扣款支付。

（三）票据池业务的利益相关方及各方权利和义务

票据池业务的利益相关方及各方权利和义务如下表所示：

主体	权利	义务
银行（甲方）	①有权要求乙方按期足额归还质押池业务下贷款和其他授信债务的本息和费用； ②有权要求乙方提供与授信额度使用有关的资料； ③有权了解乙方的生产经营和财务活动； ④有权监督乙方按协议及各具体合同约定的用途使用贷款； ⑤有权根据其内部流程需要，在接受乙方申请开立信用证后，委托位于受益人所在地的银行其他分支机构向受益人转开信用证； ⑥有权直接从乙方在甲方任一机构开立的账户上扣款，用于偿还乙方在本协议及各具体合同项下所欠债务； ⑦有权转让其对乙方拥有的债权，并有权采取其认为适当的方式对乙方进行催收； ⑧有权对乙方账户实施监督及委托甲方以外的本银行其他机构对乙方账户实施监督，并按照双方约定的贷款用途和支付范围控制贷款资金支付； ⑨乙方未履行其部分或全部债务的，甲方有权按本协议约定直接扣划乙方的票据池质押保证金实现债权，或按其认为适当的方式与途径就质押票据池的部分或全部票据行使质权； ⑩甲方仅对已托管或质押的纸质票据承担保管责任，对票据的合法性、有效性或票据债权的实现不承担任何责任； ⑪甲方有权定期、不定期与乙方核对托管票据要素和状态。	①按协议及各具体合同规定的条件在授信额度内向乙方发放贷款或提供其他授信； ②应当对乙方的资产、财务、生产、经营情况保密，但法律法规另有规定或监管机构另有要求的除外。
企业（乙方）	①有权要求甲方按协议规定的条件提供授信额度内贷款或其他授信；	①应当如实提供甲方要求的文件资料； ②应当接受甲方对其使用信贷资金情况和有关生产

②有权按本协议约定使用授信额度； ③有权要求甲方对乙方所提供的生产、经营、财产、账户等情况保密，但法律法规另有规定或监管机构另有要求的除外； ④在取得甲方同意后，有权向第三人转让债务； ⑤有权查询票据池业务信息。	经营、财务活动的监督； ③应当按协议的约定承诺用途使用贷款； ④应当按协议的约定按时足额偿还贷款、垫款和其他授信债务的本息和费用； ⑤将债务全部或部分转让给第三人的，应取得甲方书面同意； ⑥发生重大财务亏损、停业等事项及时通知甲方，并积极配合甲方落实好本协议项下贷款、垫款和其他授信债务本息及一切相关费用安全偿还的保障措施； ⑦不得怠于管理和追索其到期债权，或以无偿及其他不适当方式处分现有主要财产； ⑧乙方在进行合并、分立、重组、合资、产（股）权转让、股份制改造、对外投资、增加债务融资等重大事项前须先征得甲方的书面同意等。
---	---

（四）票据池业务的会计处理方式及依据，票据池中是否包含发行人控股股东、实际控制人及其关联企业，相关资金占用风险；分析票据池业务的合法性合规性

1、发行人将收到的承兑汇票存入票据池进行质押时，无需进行会计处理，仅在应收票据备查簿登记相关票据质押情况。

2、发行人申请开立承兑汇票并支付给供应商

借：应付账款

贷：应付票据

3、入池质押票据到期后，银行自动托收

借：货币资金-其他货币资金

贷：应收票据/应收款项融资

4、发行人开立的承兑汇票到期需要承兑

借：应付票据

贷：货币资金

综上所述，公司开展票据池业务，一方面通过将票据存入协议银行，由银行

进行集中管理，代为保管、托收，可以减少公司对各类承兑汇票的管理成本；另一方面，公司可以利用票据池尚未到期的存量承兑汇票作质押开具不超过质押金额的承兑汇票，用于支付供应商货款等经营发生的款项，有利于减少货币资金占用，提高流动资产的使用效率，票据池中不包含发行人控股股东、实际控制人及其关联企业，相关会计核算符合《企业会计准则》，发行人票据池业务符合《中华人民共和国票据法》、《支付结算办法》、《票据管理实施办法》的规定。

四、请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，发行人律师对事项（3）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、获取并复核快扣、道尔曼逾期应收账款明细表、应收账款期后回款明细表，并了解道尔曼、快扣的信用情况、经营情况以及应收账款逾期比例上升较多的原因，判断是否存在需要单项计提坏账准备的情形；

2、访谈发行人销售人员、财务负责人及客户相关人员，了解道尔曼系统升级情况及对付款的影响以及快扣销售规模增长的具体原因；

3、获取发行人与银行签订的票据池业务合同；

4、访谈发行人财务负责人，了解发行人开展票据池业务的背景和原因、具体模式、利益相关方及各方权利和义务、会计处理方式及依据，票据池中是否包含发行人控股股东、实际控制人及其关联企业，相关资金占用风险，并分析票据池业务的合法合规性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、快扣、道尔曼信用情况、经营情况未发生不利变化，公司对快扣、道尔曼的应收账款无明显减值迹象，无需单项计提坏账准备；

2、截至 2022 年 6 月末，道尔曼应收账款逾期比例上升主要系由于客户对

SAP 系统进行升级所致，该系统升级具有偶发性，道尔曼付款系统已于 2022 年 7 月完成升级并支付逾期款项；快扣应收账款逾期比例上升主要系当期最后一个月收入规模较大，客户内部付款涉及的审批流程变缓所致。道尔曼、快扣应收账款逾期比例上升较多的原因真实、合理。

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

发行人票据池中不包含发行人控股股东、实际控制人及其关联企业，相关会计核算符合《企业会计准则》，票据池业务符合《中华人民共和国票据法》、《支付结算办法》、《票据管理实施办法》的规定。

问题 8、关于存货

申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期各期末，发行人库龄超过 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，主要系发行人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。发行人产品的平均销售周期为 2-3 个月，主要产品为客户定制的非标准件产品。

（2）报告期各期末，发行人在产品账面价值分别为 2,176.39 万元、2,852.57 万元、5,840.71 万元和 5,428.22 万元，分别占同期末存货账面价值的 30.42%、35.50%、46.91%和 39.90%。2021 年末发行人在产品占比大幅提升。

（3）保荐人、申报会计师未对 2019 年末、2020 年末存货实施监盘程序，对 2021 年末、2022 年 6 月末监盘比例分别为 57.86%和 60.35%。

请发行人：

（1）说明对于库龄超过 1 年的库存商品计算可变现净值时确定预计售价的具体方式及合理性，在紧固件产品定制化、下游客户产品市场需求发生变化情况下继续销售的可能性及判断依据，报告期各期库龄超过 1 年的库存商品实际销售情况，进一步分析相关存货跌价准备计提的充分性。

(2) 说明报告期各期末在产品停留在不同生产工序环节的具体金额及比例，与在手订单的匹配性，2021 年末在产品占比大幅提升的原因及合理性，报告期内是否存在将当期应结转的成本费用计入在产品的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明在未对 2019 年末和 2020 年末存货实施监盘程序、对 2021 年末和 2022 年 6 月末存货监盘比例较低情况下，如何确保报告期各期末存货金额的真实、准确、完整。

【回复】

一、说明对于库龄超过 1 年的库存商品计算可变现净值时确定预计售价的具体方式及合理性，在紧固件产品定制化、下游客户产品市场需求发生变化情况下继续销售的可能性及判断依据，报告期各期库龄超过 1 年的库存商品实际销售情况，进一步分析相关存货跌价准备计提的充分性；

(一) 说明对于库龄超过 1 年的库存商品计算可变现净值时确定预计售价的具体方式及合理性，在紧固件产品定制化、下游客户产品市场需求发生变化情况下继续销售的可能性及判断依据

公司实行以销定产为主的生产模式，具备快速响应客户定制化需求的紧固件设计及生产能力，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。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，因此，形成了库龄 1 年以上的库存商品。考虑到公司所生产的紧固件定制化程度较高，未来销售存在一定的不确定性，基于谨慎性原则，在确定库龄超过 1 年库存商品的可变现净值时，公司按照相关产品废品处理价格作为预计销售单价（相关产品预计售价=产品重量*废品销售单价），预计售价具有合理性。

(二) 说明报告期各期库龄超过 1 年的库存商品实际销售情况，进一步分析相关存货跌价准备计提的充分性

报告期各期，公司库龄超过 1 年的库存商品实际销售情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年末	2021 年末	2020 年末
库龄超过 1 年的库存商品账面	656.72	683.32	658.30	501.71

项目	2023 年 1-6 月	2022 年末	2021 年末	2020 年末
余额①				
期后实际销售结转金额②	93.77	174.29	266.86	163.55
期后未销售库存商品余额 ③=①-②	562.95	509.03	391.44	338.16
库龄超过 1 年的库存商品存货 跌价准备计提金额④	494.76	476.01	358.86	308.91
存货跌价准备覆盖率 ⑤=④/③	87.89%	93.51%	91.68%	91.35%

注：期后销售结转成本金额截至 2023 年 8 月 31 日。

如上表所示，结合实际销售情况，报告期各期末库龄超过 1 年、期后未销售的库存商品存货跌价准备覆盖率分别为 91.35%、91.68%、93.51%和 87.89%，覆盖比例较高；此外，基于谨慎性原则，对于库龄超过 1 年的库存商品，公司按照相关产品废品处理价格作为预计售价计算可变现净值，按照存货账面余额与可变现净值的差额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

二、说明报告期各期末在产品停留在不同生产工序环节的具体金额及比例，与在手订单的匹配性，2021 年末在产品占比大幅提升的原因及合理性，报告期内是否存在将当期应结转的成本费用计入在产品的情形；

（一）说明报告期各期末在产品停留在不同生产工序环节的具体金额及比例，与在手订单的匹配性

报告期各期末在产品停留在不同生产工序环节的具体金额及比例情况如下：

单位：万元

类别	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 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	3,249.09	52.72%	3,321.38	52.75%	2,437.29	41.74%	1,178.01	41.31%
冷锻件在产品	1,798.94	29.19%	2,040.27	32.40%	1,664.20	28.49%	616.36	21.61%
外协在产品	432.90	7.02%	398.26	6.32%	1,156.58	19.80%	356.11	12.48%
其他	682.53	11.07%	536.80	8.53%	582.64	9.98%	702.09	24.61%
合计	6,163.45	100.00%	6,296.71	100.00%	5,840.71	100.00%	2,852.57	100.00%

报告期各期末，公司在产品主要为待组装包装在产品、冷锻件在产品以及外协在产品。公司产品存在多品种、多批次的特点，为提高生产效率、减少频繁切换产品型号产生的资源浪费，公司综合考虑产品的历史销售情况、市场需求预测

等因素，优化生产安排，储备一定的生产库存，但受组装和包装车间、冷锻车间产能限制，使得期末待组装包装在产品和冷锻件在产品余额较大。

报告期各期末，公司在产品及其对应的在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
在产品余额①	6,163.45	6,296.71	5,840.71	2,852.57
对应订单金额②	2,878.86	3,139.75	3,162.13	1,772.09
订单覆盖率③=②/①	46.71%	49.86%	54.14%	62.12%
无订单覆盖的在产品金额④=①-②	3,284.59	3,156.96	2,678.58	1,080.48
无订单覆盖的在产品比例⑤=④/①	53.29%	50.14%	45.86%	37.88%

如上表所示，报告期各期末公司在产品订单覆盖率分别为 62.12%、54.14%、49.86%和 **46.71%**，无订单覆盖在产品比例在 40%-50%左右，较为稳定。公司产品整体采用“以销定产”的生产模式，由于与客户合作稳定，而公司产品整体生产周期为 1-2 个月，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，对于一些常售型号的产品通常会保留一定的安全生产库存，具有合理性。

（二）说明 2021 年末在产品占比大幅提升的原因及合理性

报告期各期末，公司存货账面余额结构如下：

单位：万元

类别	2023年6月末		2022年末		2021年末		2020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	1,721.68	12.75%	1,790.90	11.83%	1,587.33	12.07%	1,073.34	12.34%
在产品	6,163.45	45.64%	6,296.71	41.58%	5,840.71	44.40%	2,852.57	32.78%
库存商品	5,311.43	39.33%	6,712.47	44.33%	5,320.28	40.44%	4,341.09	49.89%
发出商品	308.15	2.28%	342.09	2.26%	406.21	3.09%	434.54	4.99%
合计	13,504.71	100.00%	15,142.17	100.00%	13,154.52	100.00%	8,701.55	100.00%

如上表所示，2021 年末在产品占比大幅提升，主要系 2021 年末在产品数量及单位成本较 2020 年末增长所致，具体变动情况如下：

项目		2021年末	2020年末	变动幅度
在产品	账面余额（万元）	5,840.71	2,852.57	104.75%
	数量（千件）	751,412.34	461,323.79	62.88%
	单位成本（元/千件）	77.73	61.83	25.71%

如上表所示，2021 年末在产品数量较 2020 年末增长 62.88%，在产品单位成本较 2020 年末增长 25.71%。具体分析如下：

1、2021 年末在产品数量较 2020 年末增长 62.88%，主要系公司 2021 年销售规模增长，当年末备货相应增加。2021 年度公司产品销量 476.77 万千件，较 2020 年度增长 33.62%，其中 2021 年前五大客户，发行人于 2021 年末的在产品数量及变动情况如下：

单位：千件

客户	2021 年末	2020 年末	变动幅度
美的集团	215,999.12	94,070.32	129.61%
海尔集团	196,504.84	150,319.13	30.73%
BowenIndustrialLimited	147,019.23	105,519.03	39.33%
快扣	87,158.37	43,661.44	99.62%
道尔曼	6,720.27	5,766.52	16.54%
合计	653,401.83	399,336.44	63.62%

如上表所示，2021 年末，美的集团、快扣在产品数量分别同比增长 129.61% 和 99.62%，增长幅度较大，主要系发行人 2021 年度向美的集团、快扣的销售数量分别同比增长 134.84%和 77.09%，随着与合作客户的合作不断深入以及客户需求增加，公司在 2021 年末增加备货量，对应的在产品数量增长幅度较大。

2、2021 年末，在产品单位成本较 2020 年末增长 25.71%，一方面主要系原材料采购成本上涨所致。2021 年度公司主要线材的采购价格与 2020 年度对比情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年度	2020 年度	变动幅度
ML08	5,136.90	3,900.17	31.71%
1022A	5,210.97	3,990.51	30.58%
35K	5,462.30	4,295.95	27.15%
SUS304	19,374.08	16,053.04	20.69%

如上表所示，受大宗钢材上涨影响，公司主要线材采购成本上涨幅度在 20%-30%左右，因此 2021 年末在产品单位成本较 2020 年末有所上涨。

另一方面，受产品大类结构影响，2021 年末，套件在产品金额占比由 2020 年末的 14.48%上升至 27.03%，螺栓螺钉在产品金额占比由 2020 年末的 72.47%

下降至 62.98%，由于套件的单位价值远高于螺栓螺钉，使得 2021 年末在产品的单位成本上升。

综上所述，2021 年末在产品占比大幅提升，主要系公司业务规模增长、原材料价格上涨以及套件类在产品占比上升所致，符合公司实际生产经营情况，具有合理性。

（三）报告期内是否存在将当期应结转的成本费用计入在产品的情形

为核查发行人是否将当期应结转成本费用计入在产品科目，主要执行了以下核查程序：

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、获取报告期内发行人营业成本明细表、成本计算表，检查公司成本归集及核算过程；

3、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；

4、取得同行业上市公司营业成本构成情况，与发行人营业成本结构进行对比分析；

5、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，确认发行人存货结存金额的准确性；

6、获取报告期各期末公司盘点表，报告期各期末在产品盘点比例分别为 96.40%、97.31%、97.44%和 **93.82%**，核对盘点表数据与财务结存数量是否一致；对 2021 年末、2022 年末和 **2023 年 6 月末**在产品实施监盘程序，监盘比例分别为 55.74%、60.59%和 **58.60%**；

7、对报告期各期成本实施截止测试程序，以确认是否存在跨期情况。

经核查，报告期内，公司不存在将当期应结转的成本费用计入在产品的情形。

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在产品的情形。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明在未对 2019 年末和 2020 年末存货实施监盘程序、对 2021 年末和 2022 年 6 月末存货监盘比例较低情况下，如何确保报告期各期末存货金额的真实、准确、完整。

（一）关于存货

1、核查程序

（1）访谈公司管理层、销售负责人，了解库龄超过 1 年的库存商品的形成原因以及继续销售的可能性；

（2）了解并核查公司存货跌价准备的计提政策，复核公司对存货跌价准备的测算过程，确认存货跌价准备计提的准确性及是否符合企业会计准则的规定，检查存货期后实际销售情况，评估存货跌价准备计提的充分性；

（3）获取发行人存货库龄分析表、进销存台账、存货跌价测试表，分析各期末库龄情况、跌价准备计提情况及存货跌价准备转回情况，复核发行人对存货可变现净值、存货跌价计提及存货跌价转回的准确性和充分性；

（4）访谈公司管理层、生产负责人，了解公司生产情况，获取在产品明细，分析其构成合理性；

（5）获取报告期各期末的在手订单和客户需求清单，抽样检查相关订单是否真实有效，分析在产品的订单覆盖率，了解对应在手订单的客户构成、期后发出、结算及实现收入的情况。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）基于谨慎性原则，发行人对于库龄超过 1 年的库存商品计算可变现净

值时根据相关产品废品处理价格作为预计销售单价，具有合理性；结合实际销售情况，报告期各期末库龄超过 1 年、期后未销售的库存商品存货跌价准备覆盖率分别为 **91.35%、91.68%、93.51%和 87.89%**，存货跌价准备计提充分。

（2）报告期各期末在产品停留在不同生产工序环节的具体金额准确，与在手订单具有匹配性；2021 年末在产品占比大幅提升，主要系公司业务规模增长、原材料价格上涨以及套件类在产品占比上升所致，符合公司实际生产经营情况，具有合理性；报告期内不存在将当期应结转的成本费用计入在产品的情形。

（二）说明在未对 2019 年末和 2020 年末存货实施监盘程序、对 2021 年末和 2022 年 6 月末存货监盘比例较低情况下，如何确保报告期各期末存货金额的真实、准确、完整

保荐结构、申报会计师未能对公司 2020 年末的存货实施监盘，2021 年末、2022 年末和 **2023 年 6 月末**存货监盘比例分别为 57.86%、61.57%和 **60.10%**，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，实施的替代程序主要为以下几个方面：

1、了解发行人制定的《存货盘点管理制度》，发行人对存货盘点的相关事项进行了规范，财务人员对账面记录与实际结存进行交叉核对，以便做到账实相符；

2、获取发行人 2020 年末、2021 年末、2022 年末和 **2023 年 6 月末**的存货盘点资料，检查盘点表数据与账面结存数据是否一致；此外，中介机构对发行人 2021 年末存货的监盘结果和存货实际结存情况对比后发现无显著差异，期末实际存货数量和账面数量相符。根据发行人 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 2020 年末发行人的存货情况，与发行人同期盘点表核对无差异；

3、对采购、生产等活动关键控制点执行控制测试，采用随机抽样方法并保证每月不少于 2 笔，每期抽取 25 笔业务进行控制测试，确定内部控制制度是否得到执行并测试相关内部控制的运行有效。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；

4、分析公司线材、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，符合公司实际生产经营情况；

5、对于原材料和外协加工采购的核查：获取发行人报告期各期采购明细表，对报告期内主要材料采购和外协加工采购进行细节测试，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。报告期各期，原材料采购的核查比例为 49.02%、51.72%、54.12%和 **62.74%**，外协加工采购核查比例为 52.19%、43.78%、50.49%和 **55.01%**；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	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
①采购金额	8,634.97	23,135.22	27,391.74	19,684.44
②发函金额	7,368.07	20,197.59	22,595.42	17,257.69
③函证比例③=②/①	85.33%	87.30%	82.49%	87.67%
④回函确认金额	7,368.07	20,092.98	22,584.94	17,207.32
⑤函证确认比例⑤=④/①	85.33%	86.85%	82.45%	87.42%

6、对原材料领用的核查：获取生产计划和领料清单，抽查原材料领料单，并与发行人能耗、产品进行配比分析，报告期各期原材料领用核查金额占当期领用金额比例分别为 72.52%、77.21%、74.83%和 **78.44%**。

7、对产品完工入库的核查：获取仓库入库记录，抽查产成品入库单，核查金额占当期产品入库金额比例分别为 72.39%、75.71%、77.89%和 **70.62%**。

8、对产成品出库的核查：获取仓库出库记录以及收入成本匹配表，检查销售数量与产品成本结转数量是否一致，报告期各期核查比例为 100.00%；

9、对存货期后结转的核查：截至 **2023 年 8 月 31 日** 公司各期末存货期后结转比例分别为 **95.11%**、**96.00%**、**90.17%**和 **55.15%**，公司存货期后结转比例相对较高。

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
期末账面余额	13,504.71	15,142.17	13,154.52	8,701.55
期后结转金额	7,448.46	13,654.37	12,627.82	8,276.32
结转比例	55.15%	90.17%	96.00%	95.11%

注：期后结转金额截至 2023 年 8 月 31 日。

10、对于发出商品和外协在制品，执行函证程序，对于经函证无法确认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 57.69 万元、58.47 万元、6.04 万元和 14.08 万元。具体核查情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外协在产品	账面余额	420.63	398.26	1,156.58	356.11
	函证确认金额	264.46	331.85	848.07	276.92
	核查比例	62.87%	83.32%	73.33%	77.76%
发出商品	账面余额	308.15	342.09	406.21	434.54
	函证确认金额	282.53	294.62	339.42	375.57
	替代测试金额	14.08	6.04	58.47	57.69
	核查金额	296.61	300.66	397.89	433.26
	核查比例	96.25%	87.89%	97.95%	99.71%

11、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 30 笔和下期初最初 30 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，报告期各期末存货金额真实、准确、完整。

问题 9、关于其他事项

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 2019 年 9 月，发行人对陈尔东、陈伟进行股权激励，权益工具公允价

值参考 2018 年外部投资者入股价格，股权激励每股公允价值对应的 P/E 倍数为 6.66 倍。

(2) 发行人单位收入对应机器设备原值比例分别为 0.10、0.14、0.14 和 0.23，同行业上市公司平均值为 0.45、0.48、0.46 和 1.03，发行人单位收入对应机器设备原值比例大幅低于同行业可比公司。

(3) 发行人仅 2021 年存在增值税加计抵减，主要系铭隆汽车于 2021 年度使用了 2019 年度及以前年度确认的加计抵减额。

(4) 根据公开资料，部分媒体质疑发行人项目环评批文“张冠李戴”，部分数据与同行业公司数据存在差异。

请发行人：

(1) 列示 2018 年和 2019 年营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润情况，2019 年 9 月在手订单情况，说明 2019 年股份支付确定公允价值时是否充分考虑业绩基础及变动预期；结合同行业并购重组市盈率水平充分论证权益工具公允价值的合理性。

(2) 充分分析发行人单位收入对应机器设备原值比例大幅低于同行业可比公司的原因及合理性。

(3) 说明 2019 年度及以前年度确认的增值税加计抵减额在 2021 年使用而未在 2020 年使用的原因及合理性，是否符合相关规定。

(4) 对主要媒体质疑的事项进行解释说明。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，发行人律师对事项（4）发表明确意见。

请保荐人、申报会计师、发行人律师就媒体等对发行人信息披露真实性、准确性、完整性提出的质疑进行核查，并于答复本问询函时一并提交。

【回复】

一、列示 2018 年和 2019 年营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润情况，2019 年 9 月在手订单情况，说明 2019 年股份支付确定公允价值时是否充分考虑业绩基础及变动预期；结合同行业并购重组市盈率水平充分论证权益工具公允价值的合理性；

（一）列示 2018 年和 2019 年营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润情况，2019 年 9 月在手订单情况，说明 2019 年股份支付确定公允价值时是否充分考虑业绩基础及变动预期

2019 年 9 月股权激励份额授予的具体情况如下：

序号	股权激励对象	股权激励内容	授予价格	股份支付公允价值	股份支付公允价值确认依据
1	陈尔东	陈尔东受让发行人 10.00% 股权	1.00 元/注册资本	会计差错更正前：5.56 元/注册资本； 会计差错更正后：10.15 元/注册资本	会计差错更正前：以 2018 年外部 PE 机构增资入股价格作为参考价格；
2	陈伟	科展商业增资入股发行人，陈伟持有科展商业 42.86% 份额	4.46 元/注册资本	会计差错更正前：5.48 元/注册资本； 会计差错更正后：10.15 元/注册资本	会计差错更正后：基于谨慎性原则进行会计差错更正后，参考 2021 年 9 月外部投资者入股的 P/E 倍数 13.48 倍结合当期每股收益计算，确认本次股权激励权益工具的每股公允价值调整为 10.15 元/注册资本。

基于谨慎性原则，发行人于第一届董事会第十七次会议、第一届监事会第十四次会议以及 2022 年第五次临时股东大会审议通过了《关于公司前期会计差错更正的议案》，同意根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》、《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》的规定和要求，对 2019 年 9 月授予激励对象权益工具的公允价值作为会计差错予以更正。

会计差错更正对公司报告期财务状况和经营成果的影响如下：

单位：万元

调整期间	项目	调整前	调整数	调整后
2021 年 12 月 31 日/2021 年度	盈余公积	1,020.13	-151.45	868.68

调整期间	项目	调整前	调整数	调整后
	未分配利润	10,726.64	151.45	10,878.09
2020 年 12 月 31 日/2020 年度	盈余公积	533.14	-151.45	381.69
	未分配利润	6,225.95	151.45	6,377.40

本次会计差错更正影响发行人 2019 年度的净利润，但并不影响当年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润，且上述会计差错更正不影响发行人 2020 年度、2021 年度和 2022 年度的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润。

本次会计差错更正后，发行人 2021 年度、2022 年度扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司所有者的净利润分别为 4,800.06 万元和 6,135.25 万元，仍然满足《深圳证券交易所创业板股票上市规则》中“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”的上市标准。

（二）结合同行业并购重组市盈率水平充分论证权益工具公允价值的合理性

2019 年同行业上市公司未进行并购重组，2018 年，晋亿实业非公开发行股票收购晋正企业持有的晋德公司 25%的股权以及晋正投资持有的浙江晋吉 25%的股权，交易标的公司晋德公司主要业务为研发生产销售各类通用紧固件及非标准特殊紧固件，浙江晋吉主要业务为生产销售汽车类高端紧固件产品，主要业务与发行人相近，该次收购以资产基础法评估结果作为定价依据，晋德公司 25%的股权和浙江晋吉 25%的股权交易价格分别为 22,154.58 万元和 8,702.53 万元，根据静态市盈率=整体交易作价/评估基准日最近一个会计年度净利润计算，晋德公司和浙江晋吉的静态市盈率分别为 15.79 倍、14.50 倍。

鉴于同行业上市公司同期未进行并购重组，基于谨慎性原则，发行人采用 2021 年外部 PE 机构增资入股的 P/E 倍数 13.48 倍确认 2019 年股权激励权益工具的公允价值，与上述市盈率倍数较为接近，公允价值合理。

二、充分分析发行人单位收入对应机器设备原值比例大幅低于同行业可比公司的原因及合理性；

报告期内，发行人单位收入对应机器设备原值比例分别为 0.14、0.14、0.27

和 0.28。

根据与同行业上市公司同口径计算，发行人单位收入对应的机器设备原值与同行业上市公司对比如下：

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月末	2022 年度/2022 年末	2021 年度/2021 年末	2020 年度/2020 年末
超捷股份	0.58	0.41	0.27	0.27
晋亿实业	1.34	0.97	0.82	0.92
长华集团	0.46	0.45	0.52	0.44
七丰精工	0.43	0.32	0.23	0.29
同行业平均	0.71	0.54	0.46	0.48
本公司	0.28	0.27	0.14	0.14

注：发行人及同行业可比公司 2023 年 1-6 月的单位收入对应机器设备原值比例已年化处理。

由上表可见，发行人单位收入对应机器设备原值的比例低于同行业平均水平，主要是由于下述原因所致：

对于紧固件生产企业而言，通常规模越大，则融资渠道更加丰富，具备更强的资金实力购置品质更优的设备。此外，因企业规模较大，通常业务领域更广泛，需要更多不同类型的生产设备，如晋亿实业除紧固件业务之外，亦有一定的精线、五金工具及自动仓储设备制造业务；长华集团因冲焊件业务对压力机需求量较大，根据其招股说明书，长华集团的机器设备中占比最多的设备即为压力机，2019 年末压力机的期末原值占全部机器设备原值的 24.96%，而发行人仅有少量的压力机。报告期内，同行业可比公司的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
超捷股份	20,033.99	46,968.51	39,397.08	34,465.49
晋亿实业	98,609.32	271,724.14	287,386.52	252,187.93
长华集团	94,924.70	183,534.36	149,630.35	145,421.47
七丰精工	7,733.04	20,183.19	21,908.66	17,214.84
同行业平均	55,325.26	130,602.55	124,580.65	112,322.43
本公司	20,176.78	41,907.89	40,912.22	31,970.46

由上表可见，2020 年至 2022 年，晋亿实业、长华集团的营业收入分别位列第一、第二，同时期内两家公司单位收入对应机器设备原值的比例亦位列第一、第二，明显高于超捷股份、七丰精工及发行人。

发行人收入规模与超捷股份接近，但单位收入对应机器设备原值的比例偏低，这主要是由于超捷股份机器设备中包含了较多的数控机加工设备，根据超捷股份招股说明书，其 2020 年末数控机加工设备原值为 2,668.30 万元，占全部机器设备原值的 28.17%。而发行人数控机加工设备较少，2022 年 12 月 31 日占全部机器设备的 1.79%，这一方面是由于发行人广泛采用冷镦一次成型技术，减少了对数控机加工设备的使用，另一方面是由于发行人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，部分数控机加工工序通过外协以应对阶段性产能不足的情况。

发行人收入规模高于七丰精工，但单位收入对应机器设备原值的比例依然偏低。主要系因为七丰精工的主要机器设备中除包含紧固件生产加工设备以及环保设备外，还包含有原值较高的智能仓储货架及自动仓储管理系统，而发行人的主要机器设备则均为紧固件生产加工设备以及环保设备；而就生产加工设备而言，七丰精工的主要机器设备中亦包含了较多的数控机加工设备以及压力机组合设备，而发行人由于自身的工艺流程特点等原因，该类设备的保有量较少；此外，七丰精工的主要机器设备中，热浸镀锌机械设备虽然价值较高但却处于闲置状态。根据七丰精工招股说明书披露的信息，截至 2021 年 6 月 30 日，上述仓储相关设备、数控机加工设备、压力机组合设备及闲置机器设备占其全部机器设备原值的 18.75%。

报告期内，发行人不断加大对于先进生产加工设备的投入力度，发行人单位收入对应机器设备原值的比例与同行业可比公司平均水平的差距正逐年缩小。

综上，由于公司与同行业可比公司的经营规模、业务范围、主要机器设备的类型等因素存在差异，公司的单位收入对应机器设备原值比例低于同行业可比公司具有合理性。

三、说明 2019 年度及以前年度确认的增值税加计抵减额在 2021 年使用而未在 2020 年使用的原因及合理性，是否符合相关规定；

根据国家税务总局关于《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）规定出具的政策

指导，增值税一般纳税人按规定计提的加计抵减额实际抵减方式为：

①增值税一般纳税人当期应纳税额大于零时，就可以用加计抵减额抵减当期应纳税额，当期末抵减完的，结转下期抵减；

②增值税一般纳税人如果当期应纳税额等于零，则当期计提的加计抵减额全部结转下期继续抵减。

根据上述规定，铭隆汽车 2020 年度增值税应纳税额等于 0.00，2019 年度计提的加计抵减额全部结转下期继续抵减，而 2021 年度当期增值税应纳税额大于零，因此 2019 年度确认的增值税加计抵减额在 2021 年使用而未在 2020 年使用，具有合理性。

四、对主要媒体质疑的事项进行解释说明

和讯网于 2022 年 11 月 3 日发表了《科腾精工 IPO：项目环评批文“张冠李戴”，与同行数据“打架”》的文章，针对发行人披露的环保批文、同行业财务指标数据及外协厂商的环保问题提出了质疑。上述文章所提及的相关问题的具体情况如下：

质疑 1：发行人募集资金投资项目的环评批复、备案文号在温州市生态环境局官网、浙江省投资项目在线审批监管平台网站无法查询

1、关于环评批复文号的说明

发行人委托浙江中蓝环境科技有限公司编制的《浙江科腾精工机械股份有限公司年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目及研发中心升级建设项目环境影响报告表》，已报送温州市生态环境局瑞安分局且经该局依法进行了审批，并出具了《关于浙江科腾精工机械股份有限公司年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目及研发中心升级建设项目环境影响报告表的批复》，该批复所载文号为“温环瑞建[2022]102 号”。

但鉴于“年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目及研发中心升级建设项目”所需用地，发行人仅签署了《关于土地使用的意向协议》，尚未获得土地使用权证。因此，温州市生态环境局瑞安分局对上述批复仅赋暂定文号，待发

行人取得土地使用权证后再按照法定程序给予正式文号。

2、关于发改备案文号的说明

发行人“年产2.4万吨异形精密紧固件生产基地建设项目及研发中心升级建设项目”已于2022年3月16日在瑞安市发展和改革局办理项目核准和备案手续，项目代码为2203-330381-04-01-513920，浙江省投资项目在线审批监管平台网站能够查询该项目的相关信息。

质疑2：发行人所披露的同行业可比公司财务指标数据与同行业可比公司所披露的数据不一致

1、关于超捷股份、七丰精工2019、2020年的速动比率

由于同行业可比公司在计算速动比率时选择使用的公式与发行人不同，导致超捷股份、七丰精工2019、2020年披露的速动比率与发行人所披露的数值不同。

根据同行业可比公司所披露的招股说明书，速动比率计算公式如下：

可比公司名称	速动比率计算公式
超捷股份	(流动资产-存货-预付款项-其他流动资产)/流动负债
长华集团	(流动资产-存货-其他流动资产)/流动负债
晋亿实业	未披露计算公式
七丰精工	(流动资产-存货净额-预付账款-其他流动资产)/流动负债

由于不同公司所选用的速动比率计算公式不同，为增强指标的可比性，发行人按照速动比率=(流动资产-存货)/流动负债的公式进行计算，并根据同行业可比公司的财务数据计算同行业的速动比率，该速动比率的计算公式已于招股说明书中披露。

根据同行业可比公司的计算公式和本公司计算公式，速动比率指标计算差异对比情况如下：

项目	超捷股份		七丰精工		本公司	
	2020.12.31	2019.12.31	2020.12.31	2019.12.31	2020.12.31	2019.12.31
速动比率(招股书披露)	1.38	1.66	2.00	1.89	1.02	0.96
速动比率(可比公司披露)	1.31	1.64	1.86	1.70	/	/

除发行人之外，亦有康为世纪(688426.SH)、宏景科技(301396.SZ)、有

研硅（688432.SH）、天振股份（301356.SZ）等众多上市公司招股书披露的速动比率计算公式为：速动比率=（流动资产-存货）/流动负债，计算公式与发行人相同。

为进一步增强数据的可比性，发行人已重新选用速动比率=（流动资产-存货-预付款项-其他流动资产）/流动负债公式进行计算，经修改后，发行人与同行业可比公司的速动比率数值如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
长华集团	0.92	1.27	1.01	2.02	1.16
超捷股份	1.81	1.95	4.98	1.31	1.64
晋亿实业	1.19	1.35	1.04	1.71	1.51
七丰精工	4.78	3.89	2.00	1.86	1.70
平均值	2.18	2.11	2.26	1.72	1.50
发行人	1.31	1.06	0.90	0.97	0.92

发行人已于招股说明书中按照上述表格对发行人、同行业可比公司的速动比率进行调整。

2、关于七丰精工 2019 年度、2020 年度的应收账款周转率

因发行人并未直接选用同行业可比公司所披露的财务指标，而是重新计算同行业可比公司的财务指标，在计算七丰精工 2019 年度、2020 年度的应收账款周转率时，所使用的 2019 年 12 月 31 日应收账款期末价值数据选取错误，选取了“按组合计提坏账准备的应收账款”的期末价值，两个数据的差异如下：

项目	金额（元）
应收账款价值	28,888,702.93
按组合计提坏账准备的应收账款	27,178,604.47

发行人已于招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务状况分析”之“（二）资产周转能力分析”之“2、与同行业上市公司的比较”做如下修改：

“报告期内，公司资产周转能力与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	财务指标	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
超捷股份	应收账款周转率（次）	1.23	3.35	3.78	3.45
	存货周转率（次）	0.94	2.43	2.60	2.70

公司名称	财务指标	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
长华集团	应收账款周转率（次）	3.24	6.67	6.48	6.80
	存货周转率（次）	1.44	3.15	2.94	3.52
晋亿实业	应收账款周转率（次）	1.61	4.10	4.43	4.09
	存货周转率（次）	0.47	1.30	1.44	1.41
七丰精工	应收账款周转率（次）	1.39	3.25	4.39	4.53
	存货周转率（次）	1.14	3.85	5.20	5.10
同行业平均	应收账款周转率（次）	1.87	4.34	4.77	4.72
	存货周转率（次）	1.00	2.68	3.04	3.18
发行人	应收账款周转率（次）	1.49	3.24	3.37	3.14
	存货周转率（次）	1.05	2.19	2.88	3.05

注：发行人及同行业可比公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，在计算存货周转率时，营业成本中包含了仓储运输费。

上述修改对于发行人应收账款周转率低于七丰精工及同行业平均水平的相关结论无实质性影响。

质疑 3：发行人的外协厂商因环境问题遭责令改正，并且有排污检测超标现象

发行人在日常经营中注重外协厂商的资质管理，对于媒体报道中所提及的浙江华旭金属表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司，两家外协厂商均拥有排污许可证，截至本回复签署日继续有效。报告期内，上述外协厂商的正常经营、发行人与外协厂商的合作均未受到相关环境问题的影响。

报告期内，发行人外协厂商较为分散，发行人经营所在地周边提供同类表面处理业务的厂商众多，且发行人子公司伟浩电镀具备一定的表面处理能力，此外，随着发行人年产 5 万吨智造家电紧固件工程项目完工投入使用，发行人将进一步增强自身表面处理加工能力，不存在发行人依赖特定外协厂商之情形。

报告期内，发行人与浙江华旭金属表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司的合作金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
浙江华旭金属表面处理有限公司	25.21	208.66	235.59	-
温州市远大电镀有限公司	31.43	159.46	206.30	141.73
合计	56.64	368.11	441.89	141.73

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
全部表面处理类外协金额	598.97	1,987.59	2,816.75	2,144.15
占比	9.46%	18.52%	15.69%	6.61%

由上表可见，报告期内，发行人向浙江华旭金属表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司的外协加工采购金额分别为 141.73 万元、441.89 万元、368.11 万元和 56.64 万元，占全部表面处理外协加工金额的比例分别为 6.61%、15.69%、18.52%和 9.46%，采购金额及占比均相对较小，发行人对上述两家外协厂商不存在依赖情形，发行人的正常经营受外协厂商环保问题的影响较小。

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、发行人律师履行了如下核查程序：

1、获取发行人 2018 年和 2019 年营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润情况以及 2019 年 9 月在手订单情况，并论证 2019 年股份支付确定公允价值时考虑业绩基础及变动预期情况；

2、查询同行业并购重组案例，并复核权益工具公允价值的合理性；

3、获取公司和同行业数据，统计并分析公司单位收入对应机器设备原值比例大幅低于同行业可比公司的原因；

4、了解国家税务总局关于《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）规定出具的政策指导；

5、查阅发行人增值税申报表，复核增值税加计抵减计算金额的准确性；

6、针对发行人募集资金投资项目环评批文的媒体质疑，查阅了温州市生态环境局瑞安分局出具的《关于浙江科腾精工机械股份有限公司年产 2.4 万吨异形精密紧固件生产基地建设项目及研发中心升级建设项目环境影响报告表的批复》；取得了温州市生态环境局瑞安分局出具的情况说明文件；查阅了发行人提供的《关于土地使用的意向协议》和《浙江科腾精工机械股份有限公司年产 2.4

万吨异形精密紧固件生产基地建设项目及研发中心升级建设项目环境影响报告表》；登录浙江省投资项目在线审批监管平台网站查阅了发行人募投项目发改备案相关信息；

7、针对发行人部分数据与同行业公司数据存在差异的媒体质疑，检查了同行业可比公司的招股说明书中速动比率的计算公式，重新计算了同行业可比公司的速动比率；检查了其他已发行上市公司招股说明书中速动比率的计算公式；检查了 2019 年七丰精工应收账款周转率的计算公式，重新计算了七丰精工 2019 年度、2020 年度的应收账款周转率；

8、针对发行人外协厂商因环境问题的媒体质疑，收集了浙江华旭金属表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司排污许可证，检查了排污许可证的有效期限；通过全国排污许可证管理信息平台，查询了浙江华旭金属表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司的排污许可证的登记信息及有效期限；实地走访浙江华旭金属表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司，确认其生产经营状况正常，发行人与其合作稳定；访谈了发行人采购部门，计算了报告期内发行人向浙江华旭金属表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司的采购金额及占比。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司已根据谨慎性原则对 2019 年 9 月授予激励对象权益工具的公允价值作为会计差错予以更正，更正后 2019 年股份支付的公允价值确定合理；

2、由于公司与同行业可比公司的经营规模、业务范围、主要机器设备的类型等因素存在差异，公司的单位收入对应机器设备原值比例低于同行业可比公司具有合理性；

3、2019 年度确认的增值税加计抵减额在 2021 年度实际抵减合理，且符合相关规定。

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人募集资金投资项目的环评批复已经履行完毕环境影响评价的审批

手续，项目的备案文号及相关信息在浙江省投资项目在线审批监管平台网站能够查询；

2、发行人已于招股说明书中对七丰精工 2020 年应收账款周转率数据进行修改，上述修改对于发行人应收账款周转率低于七丰精工及同行业平均水平的相关结论无实质性影响；

3、报告期内，浙江华旭金属表面处理有限公司、温州市远大电镀有限公司两家外协厂商拥有排污许可证，外协厂商的正常经营、发行人与外协厂商的合作均未受到相关环境问题的影响。

问题 10、关于财务内控及资金流水核查

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 2019 年和 2020 年，发行人废料收入采用现金销售，由实际控制人陈伟鹏代为收取，金额分别为 71.64 万元、137.36 万元。同时，2019 年和 2020 年，陈伟鹏垫付发行人工资奖金金额分别为 153 万元、56 万元。

(2) 报告期内，发行人董事、监事及高级管理人员等自然人与客户、供应商相关人员存在大额资金往来，部分往来原因为借款，但相关收支金额存在差异。如陈伟鹏对涂航豪的支出金额为 115.00 万元，收入金额为 70.00 万元。

(3) 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，陈伟鹏、陈尔东、陈伟等自然人存在与亲属、朋友的大额资金往来，如陈尔东对陈*宽在报告期内的累计流入、流出金额分别为 1,331.78 万元、1,163.68 万元。

(4) 保荐人、申报会计师对浙江科腾商业管理有限公司等主要关联法人核查的账户数量为 1 个。

请发行人：

(1) 说明陈伟鹏代为收取发行人废料收入、代垫发行人工资奖金与资金流

水的对应关系、与补缴税费的匹配关系，相关体外代收代付金额是否真实、准确、完整，财务内控不规范行为整改的充分性及有效性，是否彻底整改。

（2）说明董监高等自然人与客户、供应商相关人员资金往来存在差额的原因，是否存在虚增收入或体外代垫成本费用的情形。

（3）说明陈伟鹏、陈尔东、陈伟等人与亲属、朋友大额资金往来的具体原因（避免简单列举为与朋友的资金往来），相关资金是否最终流向发行人客户、供应商。

请保荐人、申报会计师：

（1）对上述事项发表明确意见。

（2）说明主要关联法人银行账户核查的完整性及依据。

（3）结合资金流水核查说明发行人是否存在商业贿赂行为。

（4）说明是否仅通过访谈认定相关大额资金往来为借款或还款，相关资金流入与流出存在差异的原因及合理性，相关核查的充分性。

（5）说明对大额资金往来是否最终流向发行人客户、供应商，是否存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形的核查方法、核查过程、核查比例、取得的证据及核查结论。

【回复】

一、说明陈伟鹏代为收取发行人废料收入、代垫发行人工资奖金与资金流水的对应关系、与补缴税费的匹配关系，相关体外代收代付金额是否真实、准确、完整，财务内控不规范行为整改的充分性及有效性，是否彻底整改；

（一）说明陈伟鹏代为收取发行人废料收入、代垫发行人工资奖金与资金流水的对应关系

报告期内，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）代收废料收入与资金流水的对应关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
代收废料款确认废料收入（含税）	-	-	-	100.66
代收废料款	-	-	-	137.36
资金流水中代收废料款后续存现	-	-	29.00	108.36

2020 年至 2023 年 1-6 月，代收废料收入（含税）分别为 100.66 万元、0 万元、0 万元和 0 万元，各年收款金额分别为 137.36 万元、0 万元、0 万元和 0 万元，存现金额分别为 108.36 万元、29.00 万元、0 万元和 0 万元。

报告期内，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）各期代收的废料收入与各年收款金额、后续存现金额匹配。由于废料收入与收款存在一定时间差异，废料收现与后续存现亦存在一定时间差异，因此年度间废料收入与该年度存现金额不完全一致。其中，2019 年因代收废料款确认废料收入（含税）108.34 万元，而当年实际代收金额为 71.64 万元，差额为 36.7 万元。主要系 2019 年 10 月-2019 年 12 月，发行人对主要废料客户袁四祥销售金额 36.72 万元，由于袁四祥于第四季度资金紧张未能及时支付，发行人考虑到与其合作时间较久，双方合作较为稳定，因此部分款项延后至 2020 年收取。

报告期内，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）代垫发行人工资奖金与资金流水的对应关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度
实发金额	56.00
其中：应归属于前一年度	27.00
应归属于当年	29.00
合计该年度工资奖金调整金额	29.00

发行人体外发放的奖金中，2020 年取现并发放 56.00 万元，其中发放 2019 年奖金 27.00 万元，2020 年奖金 29.00 万元。

（二）说明陈伟鹏代为收取发行人废料收入、代垫发行人工资奖金与补缴税费的匹配关系

报告期内，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）代为收取发行人废料收入、代垫发行人工资奖金与补缴税费的匹配关系如下：

单位：万元

WEIPENG CHEN（陈伟鹏） 代为收取发行人废料收入、 代垫发行人工资奖金情况			税费补缴情况					
事项	2020 年度	2019 年度	纳税主体	补缴税 种	补缴税费方 式	金额	税率	相应 税额
代收废料 款确认废 料收入（不 含税）	89.08	95.87	发行人	增值税	申报应税货 物销售额	184.96	13%	24.04
			发行人	企业所 得税	申报企业应 纳税所得额	184.96	15%	27.74
WEIPENG CHEN（陈 伟鹏）代垫 发行人工 资奖金	56.00	153.00	员工个人	个 人 所 得 税	申报个人应 纳税所得额 合计金额	209.00	3%、 10%、 20%	35.71

如上表所示，2019-2020 年，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）代为收取发行人确认的废料收入为 184.96 万元（不含税），发行人已申报增值税应税货物销售额 184.96 万元（不含税），补缴增值税 24.04 万元；发行人已申报企业所得税当期应纳税所得额 184.96 万元（不含税），补缴企业所得税 27.74 万元。2019 年-2020 年，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）代垫发行人工资奖金 209.00 万元，发行人已履行代扣代缴义务，申报个人应纳税所得额 209.00 万元，补缴个人所得税合计 35.71 万元。

发行人已如实申报补缴相关税款，体外代收废料、代垫工资奖金的金额与相关申报补税金额匹配。

（三）相关体外代收代付金额是否真实、准确、完整，财务内控不规范行为整改的充分性及有效性，是否彻底整改

报告期内，2020 年实际控制人 WEIPENG CHEN(陈伟鹏)代收废料款 137.36 万元，垫付工资奖金 56 万元，2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月已不存在相关情形。发行人相关体外代收代付金额真实、准确、完整。

对于体外代收废料收入、代付废料款，发行人已进行充分整改, 相关整改措施充分、有效，具体如下：

①发行人制定了关联交易的相关决策制度；

②所涉交易行为于 2021 年以来未再发生；

③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，相关废料收入和员工工资奖金均已调整入账；

④责令内审部门对相关事项进行检查，落实相关内部控制；

⑤实际控制人出具承诺：“废料收入、体外垫付工资奖金所涉及与公司的往来金额均已结清，对公司不造成任何损失。如公司因上述发行人体外行为而受到任何单位的任何处罚或承担任何责任，一切损失皆由本人承担。”

综上，相关体外代收代付金额真实、准确、完整，对财务内控不规范行为已进行了充分、有效、彻底整改。

二、说明董监高等自然人与客户、供应商相关人员资金往来存在差额的原因，是否存在虚增收入或体外代垫成本费用的情形；

报告期内，实际控制人、配偶及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与客户、供应商相关人员的大额往来存在较大差异（大于 10 万元）的情况如下：

（1）交易等非拆借性质的往来

单位：万元

序号	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
1	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 14.12 万元、13.48 万元、4.22 万元和 8.67 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
2	GAOHUI CHEN（陈高慧）	王清云	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 429.58 万元、0 万元、	293.80	-	该笔资金后续用于购买 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）父亲的债权包，王清云该笔资金来源于 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）处置聚龙五金所得	访谈实际控制人、王清云、检查聚龙五金处置的资金流水路径，检查该笔资金后续用于购买债权包的流水路径

			0 万元和 0 万元。				
--	--	--	-------------	--	--	--	--

上述往来并非拆借性质，资金往来存在差额具有合理性。

(2) 拆借性质的往来

单位：万元

序号	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
1	GAOHUI CHEN (陈高慧)	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 160.67 万元、184.52 万元、0 万元和 0 万元。	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
2	陈伟	涂航豪	(详见上文所述)	49.50	-	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，资金较为紧张进而向实际控制人借款，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
3	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 429.58 万元、0 万元、0 万元和 0 万元。	170.00	20.00	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
4	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 13.04 万元、218.62 万元、82.77 万	104.45	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，检查无锡文森达金属有限公司的工商资料，对无锡文森达金属有限公司的采购价格进行公允性分析

序号	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
			元和0万元。				

由上表可见，第 1-2 项系实际控制人与涂航豪之往来。报告期实际控制人合计收款 **79.5** 万元，付款 15 万元。涂航豪借款用于经营电子烟业务，差额部分系涂航豪偿还报告期前借款，部分系其给予实际控制人的回报。

第 3 项属于实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与王清云及家庭之往来，报告期内合计收款 170 万元，付款 20 万元，其差额系王清云偿还报告期前借款，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。

第 4 项属于实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与夏克森之往来，报告期内合计收款 104.45 万元，付款 94.00 万元，夏克森系实际控制人 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）同学，在其企业资金周转较为紧张时向 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）拆借资金，差额系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）因出国而向夏克森借入 10 万元以备个人消费使用。

综上，报告期内，实际控制人、配偶及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与客户、供应商相关人员之间资金往来存在差异的原因合理，不存在虚增收入或体外代垫成本费用情形。

三、说明陈伟鹏、陈尔东、陈伟等人与亲属、朋友大额资金往来的具体原因（避免简单列举为与朋友的资金往来），相关资金是否最终流向发行人客户、供应商。

1、WEIPENG CHEN（陈伟鹏）

WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与亲属、朋友大额资金往来及相关原因如下：

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	38	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 HUI CHEN (陈高慧) 夫妇	(1) 550 万流出系后续陈尔东购买永华债权包； (2) 380 万元流出系共同购买理财； (3) 其余主要系实际控制人与姐夫、姐姐间资金往来，主要包括： ①50 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； ②50 万元流出系陈尔东后续用于借予父亲陈*宽； ③50 万元流出系原计划通过陈尔东购买投资，但后续未实际投资，后已退回； (4) 报告期内 500 万元资金流入系陈尔东归还实际控制人之借款。	19	517.08	1,169.08	检查所购房产之房产证，检查后续购买房产、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) 200 万元的流出系 2020 年 9 月，实际控制人原计划通过陈伟购买一部分永华债权包，转至陈伟账户后，决定将该部分资金作为还款，归还部分宋相宇当月购买债权包之款项； (2) 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。	6	455.00	600.00	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	13	78.00	108.78	访谈实际控制人

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	亲属	孙*亨、林*倪夫妇	亲属间资金往来	3	30.00	30.00	访谈实际控制人
8	亲属	陈忠、陈*光	其他亲属间往来（报告期内累计往来金额小于 50 万元）	3	10.00	25.00	访谈实际控制人
9	亲属	黄常堂、陈雅洁夫妇	与亲属的资金往来，43.95 万元流出系黄常堂的个人投资款，黄常堂曾委托其与实际控制人共同好友张*盈进行投资，张*盈将 43.95 万元自投资账户赎回后，委托实际控制人转回黄常堂，实际控制人在收款次日将 43.95 万元转交黄常堂	1	-	43.95	访谈实际控制人及黄常堂，检查实际控制人对张*盈、黄常堂的流水路径
10	朋友	余*翔	系实际控制人向朋友的资金借入，主要因发行人业务规模扩张，2020 年 8 月-2020 年 11 月资金相对紧张，实际控制人向朋友借款	9	286.00	85.00	访谈实际控制人及对手方，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，检查借款协议，检查后续流入发行人的流水路径
11	朋友	钱*节		2	230.00	50.00	
12	朋友	颜*珉		3	239.19	50.00	
13	朋友	郭*洲		2	150.00	50.00	
14	朋友	陈*亮		3	186.81	50.00	
15	朋友	张*盈	与朋友的资金往来，其中： （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 （2）43.95 万元流入系属于黄常堂的个人投资款，黄常堂曾委托其与实际控制人共同好友张*盈进行投资，张*盈将 43.95 万元自投资账户赎回后，委托实际控制人转回黄常堂，实际控制人在收款次日将 43.95 万元转交黄常堂	4	443.95	400.00	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，检查相关流水的路径、转账时间及后续用途
16	朋友	陈*平	与朋友的资金往来，其家庭所经营的瑞安市七*餐饮信息咨询有限公司因运营资金紧张曾向实际控制人借款	6	100.00	100.00	访谈实际控制人、陈*平，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，检查瑞安市七*餐饮信息咨询有限公司营业执照，网络核查该公司的相关股东信息
17	朋友	何*素	系实际控制人的借出款，何*素用于家庭装修、期货投资的临时周转	7	80.00	100.00	访谈实际控制人、何*素，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
18	朋友	张*春、*聪	与朋友的资金往来，张*春经营个体工商户，从事汽配业务，报告期前，张*春运营资金紧张时存在向实际控制人的借款，其中，100 万元流出系张*春	1	-	100.00	访谈实际控制人、张*春，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，网络核查相关企业的股东信息

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
			指定汇入至*聪账户。此外，实际控制人在资金紧张时亦有向张*春之借款，目前双方往来已结清				
19	朋友	叶*华	系收回实际控制人的借出款，2019 年叶*华设立瑞安市瑞*商行，因经营资金周转较为紧张，曾向实际控制人借款 30 万元	1	30.00	-	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，网络核查瑞安市瑞*商行的相关股东信息
20	朋友	陈*凯	后续用于永华债权包的购买	1	-	100.00	访谈实际控制人、陈*凯，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，检查后续流水路径
21	朋友	尤金光	与朋友的资金往来，350 万元流出系归还尤金光借款	1	-	350.00	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
22	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）	17	89.13	74.98	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
23	投资	北京九天联盟资本管理有限公司、温州天岳商务股份有限公司等	投资及投资回报	5	334.50	300.00	访谈实际控制人，网络检索查阅相关企业工商信息
24	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	13	7.02	135.96	访谈实际控制人，检查流水后续路径

2、陈尔东

陈尔东与亲属、朋友大额资金往来及相关原因如下：

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）其余主要系亲属间资金往来，	15	1,092.35	507.08	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

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
			主要包括： ①50 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； ②50 万元流入系陈尔东后续用于借予父亲陈*宽； ③50 万元流出系 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）原计划通过陈尔东购买投资，但后续未实际投资，后已退回； （4）报告期内 500 万元资金流出系陈尔东归还实际控制人之借款。				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
2	亲属	GAOHUI CHEN （陈高慧）	与配偶的资金往来	27	759.80	520.00	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。	10	350.00	550.00	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。	34	1,230.38	760.66	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）150 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	12	530.00	372.00	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

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
			向其借款所形成的资金往来。				
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）	2	-	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
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	15	688.87	-	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	2	200.00	8.92	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	27	1,671.77	2,086.84	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	32	1,035.16	1,485.54	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，其家庭实际控制重庆诚*有限公司，该公司从事通讯设备的销售，在资金紧张时因临时性资金需求向陈尔东借款	8	77.90	78.80	访谈陈尔东、陈*廷，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，网络核查相关工商及股东信息
14	朋友	李*岳	与朋友的资金往来，主要系其参与经营的北京聚*文化中心（有限合伙），因临时性资金需求，向陈尔东借款	11	186.00	130.00	访谈陈尔东、李*岳，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，网络核查相关工商及股东信息

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
15	朋友	罗*侠	与朋友的资金往来，其中： ①199 万的流入属于陈尔东借款，陈尔东借入后用于归还石*、林*借款； ②其余主要系共同投资期货、私人银行理财产品。	5	199.99	203.80	访谈陈尔东、罗*侠，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，检查投资及赎回的流水路径
16	朋友	王*洁	与朋友的资金往来，王*洁系林*珍之朋友，王*洁因其资金周转需要形成资金拆借	5	726.00	700.00	访谈陈尔东、林*珍，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表
17	朋友	彭*敏	与朋友的资金往来，其家庭控制浙江东风*机械有限公司，其个人控制瑞安市金*典当公司，在资金紧张时因临时性资金需求向陈尔东借款	2	30.00	30.00	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，网络核查相关工商及股东信息
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	访谈陈尔东、程*男，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，检查该公司的营业执照
19	朋友	颜*珉	与朋友的资金往来，主要系其参与经营的瑞安市百*电子商务有限公司，因产生临时性资金需求，向陈尔东借款	15	367.67	551.70	访谈陈尔东、颜*珉，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，网络核查相关工商及股东信息
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张向陈尔东借款	5	600.00	533.50	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，检查投资及赎回的流水路径
21	朋友	黄*可、陈*夫妇	与朋友的资金往来，主要系赵*兰及其所控制的北京巨*餐饮有限公司因资金紧张向陈尔东借款时，黄*可、陈*夫妇亦通过陈尔东借款给赵*兰，后续赵*兰归还所借资金后，陈尔东代为转回黄*可、陈*夫妇	2	-	137.00	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，检查对应的流水路径
22	朋友	林*	与朋友的资金往来，100 万元流入及流出系陈尔东借入用于归还房产抵押贷款	2	100.00	100.00	访谈陈尔东、林*，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，归还个人房产抵押贷款的流水路径
23	朋友	陈*凯	与朋友的资金往来，系共同投资理财产品及赎回归还	2	50.00	42.00	访谈陈尔东、陈*凯，比对发行人花名册、客户及供应商主要人员列表，检查投资及赎回的流水路径

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
24	朋友	陈*锋	与朋友的资金往来，陈*锋原为其岳父经营织带业务，2020 年陈*锋计划自行创业，因此曾向陈尔东借款，借款后陈*锋于 2021 年 1 月设立温州市洪*有限公司，相关借款后已归还	3	92.00	91.30	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，检查陈*锋岳父企业之营业执照，网络核查后续陈*锋所创业企业之工商信息
25	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
26	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）	16	76.00	153.12	访谈陈尔东，比对发行人报告期内的客户、供应商列表
27	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
28	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	2	533.50	-	访谈陈尔东，比对发行人报告期内的客户、供应商列表，网络核查后相关企业工商及股东信息
29	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

3、陈伟

陈伟与亲属、朋友大额资金往来及相关原因如下：

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	23	180.06	121.30	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)200 万元的流入及流出系 2020 年 9 月，实际控制人原计划通过陈伟购买一部分永华债权包，转至陈伟账户后，决定将该部分资金作为还款，归还部分宋相宇当月购买债权包之款项； (2)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系，协助开户银行提升月末存款余额；	7	600.00	655.00	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
3	亲属、朋友	赖*来等	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）	5	10.00	35.00	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	科展商业的入股款	1	-	630.00	访谈陈伟、检查相关工商资料
5	亲属、朋友	*彤	购房	1	-	98.00	访谈陈伟、检查房产证

报告期内，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈尔东、陈伟与亲属、朋友大额资金往来存在合理原因，相关资金并未最终流向发行人客户、供应商。

四、保荐人和申报会计师核查程序及核查意见

（一）对上述事项发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

（1）检查了整改前账面记录的废料收入金额；

（2）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；

（3）检查了报告期内发行人的废料收入台账；

（4）对比分析了发行人报告期历年废料收入的金额占比、价格以及报告期各期废料比率；

（5）访谈实际控制人，访谈 2019-2020 年主要废料收入客户、体外工资奖金事项所涉及的主要员工；

（6）获取实际控制人出具的承诺，承诺载明：“废料收入、体外垫付工资奖金所涉及与公司的往来金额均已结清，对公司不造成任何损失。如公司因上述发行人体外行为而受到任何单位的任何处罚或承担任何责任，一切损失皆由本人承担”；

- (7) 检查代收废料收入、代付工资奖金的税费补缴凭据；
- (8) 对实际控制人、配偶及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员及其主要交易对手方进行访谈；
- (9) 访谈温州科翔前经营者、长锦包装经营者王清云、陈旭翔、温州宥硕汽车零部件有限公司经营者何定明、关键岗位员工陈雅洁，了解相关资金往来原因；
- (10) 检查温州科翔的工商资料，检查涂航豪 2019 年 7 月结婚的相关影像资料，对温州科翔的采购价格进行公允性分析；
- (11) 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，检查王清云所购房产的房产证；检查王清云转账后，实际控制人用于祖宅建设的后续流水；
- (12) 检查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的租赁合同，复核计算租赁费用，实地走访租赁厂区，复核租赁面积、租赁价格的合理性；
- (13) 检查陈雅洁报告期内购买安置房之流水；
- (14) 检查 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与余*翔、钱*节、颜*珉、郭*洲、陈*亮的借款协议；
- (15) 获取了陈建瑞与陈锋个人流水中所涉代转人员的业务合同、即时聊天工具截图；
- (16) 对于大额拆借性质资金，针对借入资金，检查相关资金用途和后续归还情况；针对借出资金，结合其他外部证据核实对手方相关资金用途；
- (17) 获取 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）报告期内部分大额现金消费的实物影像记录；
- (18) 检查海尔集团 2021 质量费用事件的备用金台账；
- (19) 核对报告期内与往来对手方资金的流入、流出总额一致性，对于流入、

流出总额有较大差异的对手方，进一步了解其原因；

（20）对于往来对手方的身份，比对发行人员工花名册、客户及供应商主要人员列表，判断相关流水是否与代收收入、代垫成本相关；

（21）获取资金流水所涉主要交易对手方关于资金流水的相关承诺。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）WEIPENG CHEN（陈伟鹏）代为收取发行人废料收入、代垫发行人工资奖金与资金流水、补缴税费匹配，相关体外代收代付金额真实、准确、完整，对财务内控不规范行为已进行了充分、有效、彻底整改；

（2）董监高等自然人与客户、供应商相关人员资金往来存在差额的原因合理，不存在虚增收入或体外代垫成本费用的情形；

（3）报告期内，WEIPENG CHEN（陈伟鹏）、陈尔东、陈伟与亲属、朋友大额资金往来存在合理原因，相关资金并未最终流向发行人客户、供应商。

（二）说明主要关联法人银行账户核查的完整性及依据；

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

发行人获取了上述主要关联法人报告期内的已开立银行结算账户清单、单位银行结算账户销户及解约业务受理回执，并与发行人账面银行账户进行核对，已确认所核查账户的完整性。

（三）结合资金流水核查说明发行人是否存在商业贿赂行为；

发行人主要客户中，海尔集团、美的集团为国内家电行业巨头，快扣与道尔曼均为美国纳斯达克上市企业，其中快扣系美国最大的五金工业用品零售贸易

商，道尔曼系北美重要的汽车售后市场紧固件供应商，上述公司均建立了较为完善的内控、评估流程、反不正当竞争、反商业贿赂及反舞弊机制。其采购决策通常并非特定员工独自决策，而是需经过长时间、多环节、多部门的评估、评选、讨论以共同决策并最终决定。

通过资金流水核查，发行人与主要客户不存在除正常业务之外的其他资金往来。发行人主要关联法人及发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与发行人主要客户及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员不存在资金往来。

除资金流水核查之外，经查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国网站、中国执行信息公开网、百度、企查查等公开网站，未显示发行人报告期内存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规情形的记录，未显示发行人或其董事、监事、高级管理人员、主要销售人员报告期内存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

经查阅发行人董事、监事、高级管理人员提供的无犯罪记录证明，发行人的董事、监事、高级管理人员报告期内不存在犯罪记录。

（四）说明是否仅通过访谈认定相关大额资金往来为借款或还款，相关资金流入与流出存在差异的原因及合理性，相关核查的充分性；

对于实际控制人、配偶及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的个人流水，除访谈实际控制人及对手方之外，保荐机构、申报会计师综合采取多种措施核查相关借款性质大额资金往来的真实性，具体如下：

- 1、核对报告期内与对手方资金往来流入、流出总额的一致性，对于流入、流出总额有较大差异的对手方，进一步了解其原因；
- 2、对于往来对手方的身份，比对发行人员工花名册、客户及供应商主要人员列表，判断相关流水是否与代收收入、代垫成本相关；
- 3、对于个人流水中所涉的供应商，比对报告期内相关供应商的采购价格公允性，判断是否与其他供应商存在重大差异；

4、对于借入资金，检查相关资金流入后所汇入的账户，核实相关资金的实际用途，并检查后续资金归还情况；

5、对于借出资金，结合其他外部证据核实往来对手方相关资金的用途，其中用于购房的，检查对应的房产证；用于企业经营的，检查相关工商资料及股东结构。

报告期内，实际控制人、配偶及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与客户、供应商相关人员资金往来存在差异的原因参见本回复问题10、“二、说明董监高等自然人与客户、供应商相关人员资金往来存在差额的原因，是否存在虚增收入或体外代垫成本费用的情形”。

（五）说明对大额资金往来是否最终流向发行人客户、供应商，是否存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形的核查方法、核查过程、核查比例、取得的证据及核查结论。

1、核查方法、核查过程及取得的证据

（1）获取了发行人及其子公司、关联法人《已开立银行结算账户清单》、《单位银行结算账户销户及解约业务受理回执》、发行人及其子公司的信用报告、报告期内发行人及其子公司的银行流水、控股股东及实际控制人控制的其他企业的银行流水；

（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，并陪同上述人员前往主要银行查询银行卡开户信息，取得报告期内相关流水；

（3）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；

（4）针对个人流水核查中所发现的代收废料、代发工资情形，检查废料收入台账、相关税费补缴的凭据；对实际控制人、2019-2020年度主要废料客户进行访谈；获取实际控制人出具的承诺，承诺载明：“废料收入、体外垫付工资奖

金所涉及与公司的往来金额均已结清，对公司不造成任何损失。如公司因上述发行人体外行为而受到任何单位的任何处罚或承担任何责任，一切损失皆由本人承担”；

（5）对实际控制人及其配偶、其他近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员、报告期内所涉主要交易对手方进行访谈，并获取主要交易对手方出具的关于资金流水的承诺；

（6）对于往来对手方的身份，比对发行人员工花名册、客户及供应商主要人员列表，判断相关流水是否与代收收入、代垫成本相关；

（7）对于个人流水对手方涉及供应商相关人员的，比对报告期内相关供应商的采购价格公允性，判断是否与其他供应商存在重大差异；

（8）核对报告期内与对手方资金往来的流入、流出总额一致性，对于流入、流出总额有较大差异的对手方，进一步了解其原因；

（9）对于大额拆借性质资金，针对借入资金，检查相关资金用途和后续归还情况；针对借出资金，结合其他外部证据核实对手方相关资金用途；

（10）检查温州科翔的工商资料，检查涂航豪 2019 年 7 月结婚的相关影像资料，对温州科翔的采购价格进行公允性分析；获取涂航豪部分资金归还至陈伟，陈伟后续购房的房产证；

（11）访谈长锦包装的经营者王清云，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，检查王清云所购房产的房产证；

（12）对温州宥硕汽车零部件有限公司经营者何定明进行访谈，检查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的租赁合同，复核计算租赁费用，实地走访租赁厂区，复核租赁面积、租赁价格的合理性；

（13）获取了陈建瑞与陈锋个人流水中所涉代转人员的业务合同、即时聊天工具截图；

（14）检查 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）与余*翔、钱*节、颜*珉、郭*洲、陈*亮的借款协议；

(15) 检查瑞安市瑞*商行、北京九天联盟资本管理有限公司、温州天岳商务股份有限公司、深圳升*商贸有限公司、重庆诚*有限公司、重庆诚*有限公司、浙江东风*机械有限公司，瑞安市金*典当公司、瑞安市百*电子商务有限公司、瑞安市百*电子商务有限公司、温州市洪*有限公司、瑞安市七*餐饮信息咨询有限公司、个体工商户张*春、嵊州市*合伙企业（有限合伙）、池州*有限公司、温州市金博睿艺术培训有限公司的相关工商资料，检查股东构成、成立时间与访谈的一致性；

(16) 获取 WEIPENG CHEN（陈伟鹏）报告期内部分大额现金消费的实物影像记录；

(17) 检查海尔集团 2021 质量费用事件的备用金台账。

2、核查比例

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 94.04%、95.67%、94.81%和 93.03%。

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，核查比例为 100%。

3、核查结论

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，发行人不存在大额资金往来最终流向发行人客户、供应商的行为，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。

（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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

浙江科腾精工机械股份有限公司

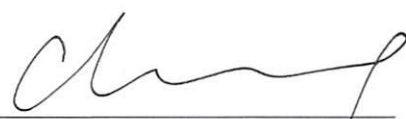
2023年9月27日



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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，确认回复的内容真实、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

2023 年 9 月 27 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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人： 武德进
武德进

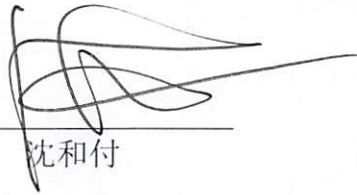
刘波
刘波



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第二轮审核问询函的回复》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 9 月 27 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第二轮审核问询函的回复》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

2023 年 9 月 27 日