关于浙江欣兴工具股份有限公司
首次公开发行股票并在主板上市申请文件
的审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋 401）

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 7 月 25 日下发的《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审〔2023〕580 号）（以下简称“《问询函》”）已收悉。

根据贵所的要求，浙江欣兴工具股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”、“欣兴工具”）会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”、“保荐人”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“天健会计师”）等中介机构进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予审核。

如无特别说明，相关用语释义与《浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	**黑体**
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	**楷体、加粗**

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

1.关于实际控制人和公司治理 4
1.1 关于实际控制人 4
1.2 关于公司治理 17
2.关于主要产品和行业地位 40
3.关于经销客户 83
4.关于直销客户 120
5.关于销售收入 151
5.1 关于销售增长 155
5.2 关于 ODM 服务 167
5.3 关于境外销售 188
6.关于现金分红和本次融资 208
7.关于历史沿革 259
8.关于关联交易和对外投资 275
9.关于三环进出口 310
10.关于采购和供应商 325
11.关于成本 358
12.关于毛利率 372
13.关于期间费用 391
14.关于货币资金和理财产品 411
15.关于存货 439
16.关于固定资产和在建工程 468
17.关于财务内控 485
18.关于其他 510
18.1 关于关键审计事项 510
18.2 关于报表调整 517
18.3 关于应收账款 528
18.4 关于员工和社保、公积金 532
18.5 关于违法违规行为 539

18.6 关于媒体质疑 542
保荐人总体核查意见 **549**

1.关于实际控制人和公司治理

1.1 关于实际控制人

一、根据申报文件：（1）朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟直接持有发行人的股份数量分别为 900 万股、450 万股、450 万股、225 万股、225 万股，合计占发行人总股本的 30%；同时朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟等五人通过欣兴控股合计间接控制发行人 70%的股份。朱冬伟家族可实际支配发行人股份表决权的比例为 100%，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟为发行人的共同实际控制人；（2）报告期初，朱冬伟、朱虎林、姚红飞分别持有发行人 40%、30%、30%的股份；朱红梅、郁其娟自 2020 年 12 月起担任发行人董事或者高管；根据工商信息查询，欣兴控股在 2020 年 12 月前系朱虎林独资的有限责任公司；（3）朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟于 2019 年 8 月 20 日签署了《一致行动协议书》，协议至发行人上市后三十六个月后终止。

请发行人说明：（1）朱冬伟 5 人于 2019 年签署一致行动协议的背景；在朱红梅、郁其娟未直接或者间接持有发行人股份的情况下，签署一致行动协议的原因及合理性，是否影响协议效力；（2）结合报告期内各方持股变动情况、相关方在发行人处任职情况、董事会与股东大会投票情况和在公司经营管理活动中发挥的作用，以及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，说明发行人共同实际控制人的认定是否准确，报告期内发行人的实际控制人是否发生变更，是否影响本次发行上市；（3）结合各方实际可实际支配发行人股份的表决权比例、一致行动协议的主要内容以及家族财产相关安排等，说明一致行动协议到期后，是否会导致发行人控制权不稳定。

请保荐机构和发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）朱冬伟 5 人于 2019 年签署一致行动协议的背景；在朱红梅、郁其娟未直接或者间接持有发行人股份的情况下，签署一致行动协议的原因及合理性，是否影响协议效力

1、朱冬伟 5 人于 2019 年签署一致行动协议的背景

朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟彼此系关系密切的亲属，其中朱虎林与朱冬伟为父子关系，朱虎林与朱红梅为父女关系，朱冬伟与朱红梅为兄妹关系，朱冬伟与郁其娟为夫妻关系，姚红飞与朱红梅为夫妻关系。朱虎林为公司创始股东，朱冬伟和姚红飞自公司成立以来即在公司担任重要管理岗位，朱红梅和郁其娟均自 1994 年 10 月起在公司任职。各方共同管理公司的日常经营，对公司重大事项决策均具有较强影响力，构成了对公司的共同控制关系，且公司的发展壮大与各方的共同管理、协商一致、共同控制有着密切关系，各方对维持共同控制关系以促进公司发展均持统一观点。

截至《一致行动协议书》签署前，公司股权结构为朱冬伟持股 40%，朱虎林持股 30%，姚红飞持股 30%，持股相对均衡。在实控人家族规划上市背景下，明确共同控制关系有利于公司在资本市场上保持控制权稳定。因此，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟于 2019 年 8 月 20 日签署《一致行动协议书》。

2、在朱红梅、郁其娟未直接或者间接持有发行人股份的情况下，签署一致行动协议的原因及合理性，是否影响协议效力

（1）签署一致行动协议的原因及合理性

朱红梅、郁其娟签署《一致行动协议书》时虽未直接或间接持有公司股份，但朱红梅和姚红飞、郁其娟和朱冬伟均系夫妻关系，且朱红梅、郁其娟均自 1994 年 10 月起在公司任职，后续分别担任公司国内销售部负责人、国外销售部负责人，实质参与公司经营管理，在公司的发展战略、发展方向、经营管理等重大经营决策中发挥重要作用，与其家族成员朱冬伟、姚红飞、朱虎林共同对公司的经营管理等重大事项实施控制，具体情况如下：

①朱红梅、郁其娟为家族创业的重要成员

公司系朱虎林及其儿子朱冬伟、女儿朱红梅、女婿姚红飞、儿媳郁其娟共同创业并经营的主体。基于各名实际控制人之间浓厚的血缘和亲属关系，在 2020 年以前家族内部仅安排朱虎林、朱冬伟、姚红飞持股，朱红梅和郁其娟未直接持股。同时，由于公司股权结构相对简单，无家族成员以外的股东，因此公司未设置复杂的治理层和管理层结构，仅由朱虎林、朱冬伟和姚红飞担任工商登记的董事、高管等职务。但朱红梅和郁其娟作为家族创业团队的重要成员，长期以来均

与朱虎林、朱冬伟、姚红飞共同参与公司重大事项的决策，对公司实施共同控制。

②朱红梅、郁其娟长期在公司工作，并担任重要管理角色

朱红梅和郁其娟均于 1994 年 10 月起在公司任职，其中朱红梅自 2001 年 4 月至今一直担任国内销售部经理，郁其娟自 2003 年 4 月至今一直担任国外销售部经理。国内销售部和国外销售部分别负责公司国内和国外业务的拓展，是公司销售端的核心部门，朱红梅和郁其娟分别作为公司国内业务和国外业务的负责人，承担着市场分析、营销战略制定、客户开拓和维护等职责，在公司经营管理层面发挥重要作用。

③朱红梅、郁其娟通过具体事务参与公司经营管理

除了参与公司发展战略等重大事项对公司实施共同控制外，朱红梅、郁其娟亦通过具体事务参与公司经营管理，具体如下：

A、组织起草并完善公司销售业务的重要规章制度；

B、负责与主要客户沟通以及维护客户关系，邀请重要客户与公司开展交流活动，洽谈重大合作项目；

C、负责审批和签署公司重大销售业务合同以及审批内部流程文件；

D、组织销售部门参与国内外各类展会，拓展公司产品的销售渠道；

E、参与公司月度运营会议，提出公司管理策略；

F、参与讨论公司上市计划，并参与筛选股份制改造及上市的中介服务机构。

因此，各方签署《一致行动协议书》时均系公司的实际控制人，朱红梅、郁其娟签署一致行动协议具有合理性。

（2）未直接或间接持有公司股份的情况下不影响协议效力

各方均具有完全的民事权利能力和民事行为能力签署该协议，《一致行动协议书》的签署均系各方真实的意思表示。同时，各方在《一致行动协议书》中确认对公司的共同控制关系自 2003 年 4 月起建立并保持至今，协议内容不存在导致合同无效的法定情形，合法、有效。因此，在朱红梅、郁其娟未直接或者间接持有公司股份的情况下，各方签署一致行动协议不会影响协议效力。

经查询市场公开案例，亦存在共同实际控制人在未直接或间接持股情况下签署一致行动协议的情形，具体如下：

公司名称	上市时间	共同实际控制人一致行动协议签署情况
正佳环保	主板已问询	（1）刘方方间接持有正佳环保 71.60%的股份并担任正佳环保副总经理；刘松荫、刘正正未持有正佳环保股份，刘松荫担任公司董事长，刘正正担任公司董事、总经理、董事会秘书，三人在正佳环保经营决策中发挥重要作用。 （2）刘松荫系刘方方、刘正正的父亲，刘正正系刘方方的兄长，刘松荫、刘方方、刘正正三人为正佳环保共同实际控制人。同时，三人签署《一致行动协议》，明确和加强共同控制关系。
同兴环保（003027.SZ）	2020 年	（1）郑光明（朱庆亚配偶）、朱庆亚夫妇通过《一致行动人协议》实际控制同兴环保 58.54%的表决权，系同兴环保的实际控制人。 （2）朱庆亚直接持有同兴环保 23.46%的股权，郑光明任同兴环保董事长，郑光明在签署《一致行动人协议》时以及报告期内均未持有同兴环保股份。
唐源电气（300789.SZ）	2019 年	（1）陈唐龙、周艳为夫妻关系，为唐源电气共同实际控制人。周艳系唐源电气董事兼总经理，直接持有唐源电气 49.59%的股份，并通过成都金楚企业管理中心（有限合伙）间接控制唐源电气 17.40%的股份。陈唐龙担任唐源电气董事长，从未持有唐源电气股份。 （2）陈唐龙、周艳对夫妻二人共同控制唐源电气的情形予以书面确认并签署一致行动协议。

信息来源：正佳环保、同兴环保（003027.SZ）、唐源电气（300789.SZ）招股说明书。

（二）结合报告期内各方持股变动情况、相关方在发行人处任职情况、董事会与股东大会投票情况和在公司经营管理活动中发挥的作用，以及《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，说明发行人共同实际控制人的认定是否准确，报告期内发行人的实际控制人是否发生变更，是否影响本次发行上市

1、报告期内各方持股变动情况

（1）报告期初的股本和股东情况

报告期初，公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	朱冬伟	872.00	40.00
2	朱虎林	654.00	30.00
3	姚红飞	654.00	30.00
合计		**2,180.00**	**100.00**

（2）2020 年 12 月，欣兴有限股权转让暨增资事项

2020 年 12 月，朱虎林将持有的欣兴有限 20%股权转让给朱冬伟和朱红梅，各自受让比例均为 10%；朱冬伟将持有欣兴有限 10%的股权转让给郁其娟；姚红飞将持有欣兴有限 10%的股权转让给朱红梅；同时公司增加注册资本 5,320 万元，其中欣兴控股、朱冬伟、姚红飞、朱红梅、朱虎林、郁其娟分别认缴增资 5,250 万元、28 万元、14 万元、14 万元、7 万元和 7 万元。

本次股权转让及增资后，欣兴有限的股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	欣兴控股	5,250.00	70.00
2	朱冬伟	900.00	12.00
3	朱红梅	450.00	6.00
4	姚红飞	450.00	6.00
5	朱虎林	225.00	3.00
6	郁其娟	225.00	3.00
合计		**7,500.00**	**100.00**

欣兴控股的股权结构于 2020 年 12 月变更为：

序号	股东名称	认缴金额（万元）	认缴比例（%）
1	朱冬伟	2,000.00	40.00
2	朱红梅	1,000.00	20.00
3	姚红飞	1,000.00	20.00
4	朱虎林	500.00	10.00
5	郁其娟	500.00	10.00
合计		**5,000.00**	**100.00**

根据上述表格，公司实际控制人各自持有的最终股权情况如下：

序号	股东名称	直接持股比例	间接持股比例	合计
1	朱冬伟	12.00%	28.00%	40.00%
2	姚红飞	6.00%	14.00%	20.00%
3	朱红梅	6.00%	14.00%	20.00%
4	朱虎林	3.00%	7.00%	10.00%
5	郁其娟	3.00%	7.00%	10.00%
合计		**30.00%**	**70.00%**	**100.00%**

截至本问询回复出具日，公司及各个实际控制人持有的股权结构均未发生改

变。

因此，结合公司报告期内的持股变动情况，报告期初朱红梅、郁其娟虽未直接或者间接持有公司股权，但朱红梅和姚红飞、郁其娟和朱冬伟之间系夫妻关系，姚红飞、朱冬伟报告期初持有的公司股权系分别与朱红梅、郁其娟之间的夫妻共同财产；同时，朱红梅和郁其娟自公司成立之初即在公司任职，实质参与公司经营管理，对于经营过程中的重大事项，朱冬伟和姚红飞均会与各自配偶协商，朱红梅、郁其娟在公司的发展战略、发展方向、经营管理等重大经营决策中发挥重要作用，因此，朱红梅、郁其娟实际拥有支配公司股权的表决权。随后，实际控制人家族内部通过股权调整，朱红梅、郁其娟直接和间接持有公司股权，在法律层面上更加明确了对公司股份的支配权。

2、报告期内各方在发行人处任职情况

公司实际控制人报告期内在公司处的任职情况如下：

序号	股东名称	任职情况
1	朱冬伟	报告期初至今，任公司董事长、总经理
2	朱红梅	报告期初至今，任国内销售部经理；2020 年 12 月至 2021 年 12 月，任公司董事；2021 年 11 月至今，任公司副总经理
3	姚红飞	报告期初至今，任技术中心负责人；报告期初至 2021 年 11 月，任公司董事；2021 年 11 月至今，任公司董事、副总经理、董事会秘书
4	朱虎林	报告期初至今，任公司董事
5	郁其娟	报告期初至今，任国外销售部经理；2020 年 12 月至 2021 年 12 月，任公司董事；2021 年 11 月至今，任公司副总经理

3、报告期内董事会与股东大会投票情况

报告期内，公司实际控制人出席参加的历次董事会、股东（大）会上行使表决权时均保持一致，各方不存在有相反投票或者投弃权票的情形。因此，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟报告期内在公司董事会、股东（大）会表决中均保持了意见的一致性。

4、报告期内各方在公司经营管理活动中发挥的作用

朱冬伟报告期初至今一直担任公司董事长、总经理职务，负责公司生产经营的统筹管理；姚红飞作为公司董事、副总经理、董事会秘书、技术中心负责人，负责公司产品研发、工艺革新以及企业上市等统筹工作，在经营管理、董事会提案及表决过程中发挥重要作用；朱红梅和郁其娟分别作为国内和国外销售部门负

责人，负责公司内销和外销部门的管理以及客户的拓展工作，对公司的行业、业务、产品有深入了解，对公司发展战略和经营决策发挥关键作用；朱虎林作为公司的创始人并担任董事职务，对公司的发展方向和未来战略规划提供指导。因此，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟均在公司经营管理中发挥重要作用。

5、《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定

公司符合《证券期货法律适用意见第17号》规定的共同实际控制人认定的相关条件：

（1）每人都必须直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权

报告期初朱红梅、郁其娟虽未直接或者间接持有公司股权，但朱红梅和姚红飞、郁其娟和朱冬伟之间系夫妻关系；同时，朱红梅和郁其娟自公司成立之初即在公司任职，实质参与公司经营管理，对于经营过程中的重大事项，朱冬伟和姚红飞均会与各自配偶协商，朱红梅、郁其娟在公司的发展战略、发展方向、经营管理等重大经营决策中发挥重要作用，因此，朱红梅、郁其娟实际拥有间接支配公司股权的表决权。随后，实际控制人家族内部通过股权调整，朱红梅、郁其娟直接和间接持有公司股权，在法律层面上更加明确了对公司股份的支配权。

截至本问询回复出具日，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟直接持有公司的股份数量分别为 900 万股、450 万股、450 万股、225 万股、225 万股，合计 2,250 万股，占公司总股本的 30%；同时朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟等五人通过欣兴控股合计间接控制公司 70%的股份。朱冬伟家族可实际支配公司股份表决权的比例为 100%。

因此，报告期内，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟均直接持有公司股份或者间接支配公司股份的表决权。

（2）公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响公司的规范运作

公司已经建立了股东大会、董事会、监事会、经营管理层以及各专门委员会的公司治理结构，并制定了《浙江欣兴工具股份有限公司章程》《浙江欣兴工具股份有限公司股东大会议事规则》《浙江欣兴工具股份有限公司董事会议事规则》《浙江欣兴工具股份有限公司监事会议事规则》《浙江欣兴工具股份有限公司关

联交易管理制度》《浙江欣兴工具股份有限公司对外担保管理制度》《浙江欣兴工具股份有限公司对外投资管理制度》等规范运作制度，能够保证公司的规范运行。同时，经查看公司报告期内的董事会、股东（大）会、监事会、董事会专门委员会的会议资料，公司股东、董事、监事、高级管理人员均积极出席或列席相关会议，公司股东、董事、监事均按照各自的意愿进行充分沟通并行使表决权。

因此，公司治理结构健全、运行良好，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟共同拥有控制权不影响公司的规范运作。

（3）多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确。公司章程、协议或者其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，并对发生意见分歧或者纠纷时的解决机制作出安排。该情况在最近三十六个月内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更

朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟彼此系关系密切的亲属，其中朱虎林与朱冬伟为父子关系，朱虎林与朱红梅为父女关系，朱冬伟与朱红梅为兄妹关系，朱冬伟与郁其娟为夫妻关系，姚红飞与朱红梅为夫妻关系，五人的共同控制关系是基于血缘关系和亲属关系形成的。为保持控制权的稳定性与持续性，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟于 2019 年 8 月 20 日签署《一致行动协议书》，明确各方共同管理公司的日常经营，对公司重大事项决策均具有较强影响力，构成了对公司的共同控制关系。就有关公司经营发展的重大事项或其他事项需要提交董事会、股东（大）会审议的事项，在任一方拟就相关事项向董事会、股东（大）会提出议案前，或在董事会或股东（大）会就该事项表决前，各方应当内部就相关事项进行沟通协商并形成统一意见，并以该统一意见作为各方（不论采取何种控制方式）一致行动的意见。协商无法统一意见时，则一致同意以朱冬伟的意见作为一致行动的意见，并对各方具有约束力，各方需按该意见采取一致行动。该协议经各方签字后生效，至公司上市后三十六个月后终止。有效期满，各方如无异议，自动延期三年。此外，公司报告期内的实际控制人一直为朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟，报告期内共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更。

因此，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟已经通过签署《一致行动协议书》明确了各方的共同控制关系，且协议期限已经涵盖了首发后的合理期限，报告期内共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更。

（4）公司最近三十六个月内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的主体未发生变化

经核查公司的工商登记资料，公司最近3年内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的人系朱冬伟，未发生任何变化。

6、已发行上市公司中关于共同控制的部分实际控制人未直接或间接持有公司股份的案例

经查询市场案例，已发行上市公司中，存在共同控制的部分实际控制人未直接或间接持有公司股份的案例，具体如下：

公司名称	上市时间	实际控制人认定及持股情况
欧克科技（001223.SZ）	2022 年	（1）胡坚晟、胡甫晟（胡坚晟之弟）、李燕梅（胡坚晟之妻）三人为实际控制人。 （2）胡坚晟自报告期初（2019 年 1 月）至 2020 年 9 月期间未持有欧克科技股权。
联盛化学（301212.SZ）	2022 年	（1）牟建宇、俞快及俞小欧为联盛化学共同实际控制人。 （2）牟建宇和俞小欧为夫妻关系，俞快系牟建宇、俞小欧之女。 （3）牟建宇及其女儿俞快二人分别直接持有联盛化学 12.35%、11.11%的股权，二人共同通过联盛化学集团有限公司控制联盛化学 70.37%的股权，通过台州市高盛投资合伙企业（有限合伙）间接控制联盛化学 1.97%的股权，合计控制联盛化学 95.80%的股权。 （4）俞小欧报告期内曾担任联盛化学董事，报告期内未持有联盛化学股份
仕净科技（301030.SZ）	2021 年	（1）朱叶和董仕宏夫妇、叶小红为仕净科技共同实际控制人。 （2）朱叶和董仕宏系夫妻关系，叶小红系朱叶的母亲。 （3）朱叶持有仕净科技 22.60%的股份，朱叶的母亲叶小红持有仕净科技 6.17%的股份。 （4）董仕宏担任仕净科技董事长、副总经理，报告期内未持有仕净科技股份。
同兴环保（003027.SZ）	2020 年	（1）朱庆亚直接持有同兴环保 23.46%的股权，郑光明（朱庆亚配偶）、朱庆亚夫妇通过《一致行动人协议》实际控制同兴环保 58.54%的表决权，系同兴环保的实际控制人。 （2）郑光明担任同兴环保董事长，报告期内未持有同兴环保股份。
唐源电气（300789.SZ）	2019 年	（1）陈唐龙、周艳夫妇为唐源电气共同实际控制人。 （2）陈唐龙、周艳为夫妻关系。 （3）周艳系唐源电气董事兼总经理，直接持有唐源电气

		49.59%的股份，并通过成都金楚企业管理中心（有限合伙）间接控制唐源电气 17.40%的股份。 （4）陈唐龙担任唐源电气董事长，未持有唐源电气股份。

信息来源：欧克科技（001223.SZ）、联盛化学（301212.SZ）、仕净科技（301030.SZ）、同兴环保（003027.SZ）、唐源电气（300789.SZ）招股说明书。

综上，结合报告期内各方持股变动情况、相关方在公司处任职情况、董事会与股东大会投票情况和在公司经营管理活动中发挥的作用，以及《证券期货法律适用意见第17号》的相关规定，公司实际控制人为朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟，最近三年实际控制人没有发生变更，不会影响本次发行上市。

二、保荐人和发行人律师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟于 2019 年 8 月 20 日签署的《一致行动协议书》；

2、就各方签署《一致行动协议书》的原因、背景访谈朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟；

3、查阅发行人及欣兴控股的全套工商登记资料；

4、查阅朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟填写的《关联方情况调查表》；

5、获取朱红梅、郁其娟曾与公司签订的劳动合同或劳务协议、岗位任命文件，并对其进行访谈，了解朱红梅和郁其娟在公司的任职经历；

6、访谈朱虎林、朱冬伟、姚红飞，了解朱红梅、郁其娟参与公司经营管理的情况；

7、获取国内销售部和国外销售部的相关制度，了解朱红梅和郁其娟组织制度起草及完善的情况；

8、获取朱红梅、郁其娟与客户沟通的相关邮件资料、参与展会等资料；

9、获取公司报告期内及报告期前的主要销售合同以及公司内部审批文件，了解朱红梅、郁其娟参与合同及业务流程审批和签署情况；

10、查阅报告期内发行人月度运营会议纪要，了解朱红梅、郁其娟的参会情况；

11、查阅自成立以来发行人董事会、股东（大）会的会议资料；

12、查看《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定；

13、查询市场公开的可比案例。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、在实际控制人家族规划上市背景下，明确共同控制关系有利于发行人在资本市场上保持控制权稳定，因此，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟于 2019 年 8 月 20 日签署《一致行动协议书》；朱红梅、郁其娟在未直接或间接持有发行人股份的情况下，签署一致行动协议具有合理性，不会影响协议效力；

2、发行人共同实际控制人的认定准确，报告期内发行人的实际控制人未发生变更，不会影响本次发行上市；

3、结合各方实际可实际支配发行人股份的表决权比例、一致行动协议的主要内容以及家族财产相关安排等，一致行动协议到期后，不会导致发行人控制权的不稳定。

（三）结合各方实际可实际支配发行人股份的表决权比例、一致行动协议的主要内容以及家族财产相关安排等，说明一致行动协议到期后，是否会导致发行人控制权不稳定

1、各方实际可支配发行人股份的表决权比例

（1）本次发行前各方持有公司的股份情况

截至本问询回复出具日，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	欣兴控股	5,250.00	70.00
2	朱冬伟	900.00	12.00
3	朱红梅	450.00	6.00
4	姚红飞	450.00	6.00

5	朱虎林	225.00	3.00
6	郁其娟	225.00	3.00
合计		**7,500.00**	**100.00**

根据上述表格，各方各自持有的最终股权情况如下：

序号	股东名称	直接持股比例	间接持股比例	合计
1	朱冬伟	12.00%	28.00%	40.00%
2	姚红飞	6.00%	14.00%	20.00%
3	朱红梅	6.00%	14.00%	20.00%
4	朱虎林	3.00%	7.00%	10.00%
5	郁其娟	3.00%	7.00%	10.00%
合计		**30.00%**	**70.00%**	**100.00%**

（2）本次发行后，各方持有公司的股份情况

按照本次发行的股份数进行测算，公司发行上市后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	本次发行后	
		股份数量（万股）	持股比例
1	欣兴控股	5,250.00	52.50%
2	朱冬伟	900.00	9.00%
3	朱红梅	450.00	4.50%
4	姚红飞	450.00	4.50%
5	朱虎林	225.00	2.25%
6	郁其娟	225.00	2.25%
7	**本次新股发行数量**	**2,500.00**	**25.00%**
合计		**10,000.00**	**100.00%**

根据上述表格，本次发行后，各方各自持有的最终股权情况如下：

序号	股东名称	直接持股比例	间接持股比例	合计
1	朱冬伟	9.00%	21.00%	30.00%
2	姚红飞	4.50%	10.50%	15.00%
3	朱红梅	4.50%	10.50%	15.00%
4	朱虎林	2.25%	5.25%	7.50%
5	郁其娟	2.25%	5.25%	7.50%
合计		**22.50%**	**52.50%**	**75.00%**

根据本次发行前后的股权结构分析，本次发行前，各方合计控制公司 100%股份。本次发行完成后，各方合计控制公司 75%股份，欣兴控股仍为公司控股股东且持股比例超过了 50%。因此，一致行动协议到期后，朱冬伟家族仍对公司拥有控制权。

2、一致行动协议的主要内容

2019 年 8 月 20 日，朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟签署《一致行动协议书》，主要内容如下：

（1）各方确认，公司自 2003 年 4 月起，即由各方对公司进行管理和控制，各方在公司的重大经营决策上均保持一致，各方特此确认，对公司的共同控制关系自 2003 年 4 月起建立并保持至今。

（2）各方同意，就有关公司经营发展的重大事项或其他事项需要提交董事会、股东（大）会审议的事项，在任一方拟就相关事项向董事会、股东（大）会提出议案前，或在董事会或股东（大）会就该事项表决前，各方应当内部就相关事项进行沟通协商并形成统一意见，并以该统一意见作为各方（不论采取何种控制方式）一致行动的意见。协商无法统一意见时，则一致同意以朱冬伟的意见作为一致行动的意见，并对各方具有约束力，各方需按该意见采取一致行动。

（3）该协议经各方签字后生效，至公司上市后三十六个月后终止。有效期满，各方如无异议，自动延期三年。

根据各方签署的《一致行动协议书》，各方对公司的共同控制关系形成时间已经超过 20 年且在该期间内各方均保持了意见的一致性。同时，各方约定了相互之间意见不一致时的解决机制，即确认以朱冬伟的意见作为各方一致行动的意见，并将一致行动关系维持至首发上市后三十六个月，期满如无异议，自动延长三年。因此，结合各方共同控制关系的形成时间、异议解决机制等分析并经访谈实际控制人确认，一致行动协议到期后，各方仍具有继续保持一致行动关系的较大可能性，不会影响公司控制权的稳定性。

3、家族财产相关安排

截至本问询回复出具日，各方尚未对家族财产作出相关安排。其中，朱虎林除朱冬伟、朱红梅两个子女外，无其他子女，在未有特殊性约定的情形下，其持

有的公司股份将在其配偶以及朱冬伟、朱红梅之间进行分配，亦不会影响公司控制权的稳定性。同时，公司的利润分红为实际控制人家族的主要财产来源，通过维持一致行动关系有利于公司的经营管理稳定，符合实际控制人家族的整体利益。

综上，结合各方实际可实际支配公司股份的表决权比例、一致行动协议的主要内容以及家族财产相关安排等，一致行动协议到期后，不会导致公司控制权不稳定。

1.2 关于公司治理

根据申报文件：（1）朱冬伟家族可实际支配发行人股份表决权的比例为 100%；（2）报告期内实际控制人亲属曾担任发行人监事、出纳，目前多个实际控制人亲属在发行人担任中层经理等职位。

请发行人说明：（1）结合公司章程规定、董监高人员构成及亲属关系、历史履职情况等，说明朱冬伟家族可实际支配发行人 100%表决权股份的情况下，公司治理机制和内部控制的有效性，现有公司治理和内控机制能否有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益；（2）结合实际控制人家族对外投资、债务担保等情况，说明发行人防范滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为的相关措施及有效性，充分披露实际控制人不当控制的风险；（3）实际控制人及亲属在公司担任的职务、任职期限、薪酬、任职的合规性，结合亲属履历、岗位要求和履职表现，说明是否胜任相关工作，是否存在利益输送；实际控制人亲属在公司任职是否影响公司治理的有效性，是否存在有效措施保证公司的规范运作；（4）公司财务部门人员与公司董监高、控股股东及实际控制人是否具有亲属关系，如有，是否会影响财务工作独立性，财务相关内部控制设计和执行的有效性。

请保荐机构和发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合公司章程规定、董监高人员构成及亲属关系、历史履职情况等，说明朱冬伟家族可实际支配发行人 **100%**表决权股份的情况下，公司治理机制和内部控制的有效性，现有公司治理和内控机制能否有效防止实际控制人损害发行

人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益

1、发行人控制权结构及形成背景情况

（1）家族成员联合创业

1994 年 6 月公司设立时，公司实际控制人为朱虎林。朱冬伟、姚红飞、朱冬梅、郁其娟均在公司成立之初加入，共同经营家族事业。随着公司的逐步发展，朱虎林决定对家庭内部财产进行分配，于 2003 年引入朱冬伟、姚红飞作为股东，其中朱冬伟为朱虎林儿子，姚红飞为朱虎林女婿。2020 年，朱虎林家族内部财产再次重新分配，引入朱红梅、郁其娟作为股东，其中朱红梅为朱虎林女儿，郁其娟为朱虎林儿媳。

截至本问询回复出具日，公司股东为朱冬伟、朱红梅、姚红飞、朱虎林、郁其娟及由五人共同控制的欣兴控股，五名自然人股东彼此系关系密切的亲属，并且通过签署一致行动协议对公司形成共同控制。

（2）公司经营稳健发展

公司经过多年的发展和积淀，形成了齐备的产品系列和较强的核心竞争力，业务发展稳健，产品具有较高的市场占有率。报告期内，公司资产负债率较低，偿债能力较强，应收账款回款情况较好，营运资本逐年增加。公司专注于孔加工刀具行业，不存在跨行业经营或频繁并购情形，不存在集中、大额的资金需求，因此近年来未引入外部投资者。

2、公司治理机制和内部控制的有效性

公司已根据《公司法》《证券法》等相关法律法规及规范性文件的规定以及《公司章程》，建立了防止实际控制人损害公司利益、保护中小投资者权益的公司治理和内控机制，具体如下：

（1）公司章程规定

《公司章程》明确了公司治理结构及各机构的相应职权，具体如下：

①股东大会

股东大会是公司权力机构，依法行使下列职权：

（一）决定公司经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事会的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式等事项作出决议；（十）修改公司章程；（十一）审议批准公司章程规定的担保事项；（十二）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；（十三）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产百分之三十的事项；（十四）审议股权激励计划和员工持股计划；（十五）法律、行政法规和公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

②董事会

董事会对股东大会负责，行使下列职权：

（一）召集股东大会，并向股东大会报告工作；（二）执行股东大会的决议；（三）决定公司的经营计划和投资方案；（四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（六）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；（七）拟订公司重大收购、收购本公司股份或者合并、分立、变更公司形式、解散和清算方案；（八）在股东大会授权范围内，决定公司的对外投资、收购出售资产、资产抵押、及其他担保事项、委托理财、关联交易、对外捐赠等事项；（九）决定公司内部管理机构的设置；（十）选举或更换董事长，聘任或者解聘公司高级管理人员并决定其报酬事项和奖惩事项。根据经理的提名，决定聘任或者解聘公司副经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；（十一）制订公司的基本管理制度；（十二）制订公司章程的修改方案；（十三）管理公司信息披露事项；（十四）向股东大会提请聘请或更换会计师事务所；（十五）听取公司高级管理人员的工作汇报并检查公司高级管理人员的工作；（十六）法律、行政法规或公司章程规定，以及股东大会授予的其他职权。

③监事会

监事会行使下列职权：

（一）检查公司的财务；（二）对董事、监事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东会决议的董事、监事、高级管理人员提出罢免的建议；（三）当董事、监事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求其予以纠正，必要时向股东大会或国家有关主管机关报告；（四）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会会议职责时召集和主持股东大会会议；（五）向股东大会会议提出提案；（六）依照《公司法》的相关规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；（七）列席董事会会议；（八）公司章程规定或股东大会授予的其他职权。

④董事会秘书

董事会秘书的主要职责是：（一）准备和递交国家有关部门要求的董事会和股东大会出具的报告和文件；（二）筹备董事会会议和股东大会，并负责会议的记录和会议文件、记录的保管；（三）负责公司信息披露事务、保证公司信息披露的及时、准确、合法、真实和完整；（四）保证有权得到公司有关记录和文件的人员及时得到有关记录和文件；（五）促使公司董事、监事和高级管理人员明确各自应担负的责任和应遵守的法律、法规、政策、公司章程等有关规定；（六）协助董事会依法行使职权；（七）为公司重大决策提供咨询及建议；（八）办理公司与证券登记机关及投资人之间的有关事宜；（九）有关法律、行政法规和公司章程规定的其他职责。

⑤总经理

总经理对董事会负责，行使下列职权：

（一）主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议；（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；（三）拟订公司内部管理机构设置方案；（四）拟订公司的基本管理制度；（五）制定公司的具体规章；（六）提请董事会聘任或者解聘公司副总经理、财务总监；（七）决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；（八）拟定公司职工的工资、福利、奖惩，决定公司职工的聘用和解聘；（九）公司章程或董事会授予的其他职权。

除上述职权内容以外，《公司章程》规定了公司的财务会计制度，明确了利润分配的相关机制。

公司已根据《公司章程》设立了股东大会、董事会及专门委员会、监事会和高级管理层，形成了权力机构、决策机构、监督机构和执行机构之间权责明确、运作规范、相互协调和相互制衡的机制。为保证股东大会、董事会及专门委员会、独立董事、监事会及高级管理层的规范运行，公司已按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规的要求，制定或修订了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》《董事会战略委员会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会议事规则》《董事会提名委员会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作细则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》等公司治理制度，明确了股东大会、董事会、监事会、高级管理人员的权责范围和工作程序，公司股东、董事、监事、高级管理人员均能够按照《公司章程》和各项规章制度的规定依法履行职责。

同时，为规范关联交易、避免资金占用，维护公司和中小股东利益，公司制定了《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》等规章制度，规定了关联交易回避表决、审批权限、决策程序、防范资金占用措施等。

（2）董监高人员构成及亲属关系

①董事会人员构成及亲属关系

截至本问询回复出具日，公司董事会共设 7 名董事，其中 3 名董事由实际控制人担任，其余董事与实际控制人不存在亲属关系。公司已选举 3 名独立董事，占董事会人数的 3/7，并由独立董事担任审计委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会的召集人。同时，公司董事会成员中与实际控制人无亲属关系的非独立董事，能够积极出席董事会会议并独立行使表决权。

②监事会人员构成及亲属关系

截至本问询回复出具日，公司监事会由 3 名监事组成，包括 2 名非职工监事和 1 名职工代表监事，公司监事与实际控制人不存在亲属关系。

③高管人员构成及亲属关系

截至本问询回复出具日，公司共有高管人员 5 名，其中 4 名高管人员由实际控制人担任。公司高管按照《公司章程》和相关制度履行职责，未因实际控制人担任高管而对公司内控造成重大不利影响。

（3）历史履职情况

①股东履职情况

自股份公司设立以来至本问询回复出具日，共召开了 10 次股东大会。公司历次股东大会的召集、提案与通知、召开、表决和决议等程序均符合《公司法》《公司章程》的规定，会议记录完整规范，股东大会依法忠实履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务，相关股东或股东代表出席了会议。

②董事履职情况

自股份公司设立以来至本问询回复出具日，公司共召开了 11 次董事会。公司历次董事会的召集、召开、表决等程序均符合《公司法》《公司章程》的规定，公司董事依法忠实履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务，决议内容合法有效，不存在董事会决议违反法律、行政法规或者章程、股东大会决议的情形。

自 2021 年 11 月 25 日聘任独立董事后，独立董事均出席了所有的董事会会议，并严格按照《公司章程》及《独立董事工作细则》的规定履行职责。独立董事在关联交易决策、内部控制有效运行的督促检查、法人治理的规范化运作等方面发挥了积极有效的作用。截至本问询回复出具日，未发生独立董事对公司有关事项提出异议的情形。

③监事履职情况

自股份公司设立以来至本问询回复出具日，公司共召开了 10 次监事会，公司历次监事会的召集、召开、通知、决议等程序均符合《公司法》《公司章程》的规定，公司监事依法忠实履行了《公司法》《公司章程》所赋予的权利和义务，决议内容合法有效。

④高管履职情况

公司已经制定了《企业会计制度》《内部审计制度》《采购与付款内控制度》《报价作业操作规范》《货币资金管理制度》《高新技术研究中心管理制度》等各项规章制度，对公司财务、采购、销售、研发及生产等方面的工作进行规范和控制。

报告期内，公司总经理、副总经理、财务总监依照法律法规、公司章程规定和董事会授权行使职权，认真执行公司股东大会、董事会决议，接受董事会、监事会对其履行职责的监督，不存在违反法律、行政法规，或因工作失职，致使公司遭受损失的情形。

公司自 2021 年 11 月 25 日聘任董事会秘书以来，公司董事会秘书积极筹备历次股东大会和董事会会议，确保了公司股东大会和董事会会议依法召开、依法行使职权，及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，与股东建立了良好的关系。同时，董事会秘书积极参与公司治理结构的完善、配合协调中介机构、沟通协调监管部门，在重大生产经营决策、主要管理制度建设方面亦发挥了重要作用。

⑤内审部门履职情况

公司设立了内部审计部门，并制定了《内部审计制度》。报告期内，公司内部审计部门独立运作，在审计委员会领导下，组织推动公司内控建设，督促公司各职能部门制定、实施和完善各自专业系统的风险管理和控制制度；全面推进内部控制制度的执行，检查公司内部控制制度的实施情况。报告期内，公司内部审计部门对公司内部控制制度进行检查，对原材料采购、辅料、资产类、办公用品采购、国内产品销售、国外产品销售等多个方面进行了审计并出具了内部审计报告。

综上所述，公司已建立了公司治理机制和内部控制机制，朱冬伟家族可实际支配发行人 100%表决权股份的情况下，公司治理机制和内部控制有效。

3、现有公司治理和内控机制能否有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益

如前文“2、公司治理机制和内部控制的有效性”所述，公司已建立有效的公司治理机制和内部控制机制，以防止实际控制人损害公司利益的行为发生、保护中小投资者权益。

在前述公司治理机制和内部控制的基础上，公司上市后拟进一步采取以下应对措施：

（1）就选举董事、监事实行累积投票制

公司在上市后适用的《公司章程（草案）》《累积投票制实施细则》中设置了累积投票制，股东大会就选举两名及以上的董事或监事进行表决时，根据章程的规定或者股东大会的决议，实行累积投票制。公司单一股东及其一致行动人拥有权益的股份比例在 30%及以上时，应当采用累积投票制。

累积投票制的实施，有助于防止公司实际控制人利用表决权优势操纵公司董事、监事的选举，限制了公司实际控制人对董事、监事选举过程的绝对控制力，避免公司实际控制人垄断全部董事、监事的选任，有助于中小投资者代表进入公司董事会、监事会，有利于保护中小投资者的合法权益。

（2）设置中小投资者单独计票机制，保障中小投资者决策权利

公司在上市后适用的《公司章程（草案）》中设置了中小投资者单独计票机制，规定股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。中小投资者单独计票机制有助增强公司重大事项的科学决策，促使公司重视中小投资者的意愿和诉求。

（3）实施《投资者关系管理制度》，提高公司透明度

公司已制定并将于本次发行并上市后实施《投资者关系管理制度》，该制度的实施，将有助于加强公司与投资者之间的信息沟通，完善公司治理结构，建立公司与投资者的良好沟通平台，形成公司与投资者之间长期、稳定、和谐的良性互动关系，有利于增加公司信息披露透明度，保护中小投资者的合法权益。

（4）重视中小投资者回报的可持续性，切实履行分红承诺

根据公司制定的《公司上市后未来三年股东分红回报规划》，本次发行完成后，在保证公司正常经营业务发展的前提下，坚持现金分红为主这一基本原则，每年现金分红不低于当年度实现可供分配利润的 10%。

该规划的主要制定原则是着眼于长远和可持续发展，综合考虑了企业实际情况、发展目标、股东意愿、外部融资环境等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，从而对股利分配作出制度性安排，以保证股利分配政策的连续性和稳定性。公司董事会和股东大会在利润分配政策的决策和论证过程中应当充分听取独立董事的意见和考虑中小股东的要求，保障投资者的合法权益。

发行人公司治理和内部控制体系运行良好，天健会计师对公司内部控制情况进行了鉴证，并出具了《关于浙江欣兴工具股份有限公司内部控制的鉴证报告》，认为公司内部控制于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面是有效的。

综上所述，公司已建立了完善的公司治理结构和有效的内部控制机制，现有公司治理和内控机制能够有效防止实际控制人损害公司利益的行为发生，能够有效保护中小投资者权益。同时，本次发行上市后，公司通过实施累积投票制、中小投资者单独计票机制、投资者关系管理、股东分红回报规划等措施，进一步防止实际控制人损害公司利益的行为发生，保护中小投资者权益。

（二）结合实际控制人家族对外投资、债务担保等情况，说明发行人防范滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为的相关措施及有效性，充分披露实际控制人不当控制的风险

1、实际控制人家族对外投资、债务担保等情况

（1）对外投资情况

截至 2023 年 6 月 30 日，实际控制人家族除了持有公司和欣兴控股的股权外，其他直接或间接对外投资情况如下：

投资主体	被投资单位	主营业务	注册资本（万元）	认缴金额（万元）	认缴比例（%）
朱冬伟	浙江友创特种金属材料有限公司	钢材贸易	500.00	190.00	38.00
	晋江市友创金属材料有限公司	钢材贸易	500.00	40.00	8.00
	湖州科君禄博股权投资合伙企业（有限合伙）	股权投资	3,780.00	300.00	7.94
	青岛兰洋创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	13,860.00	600.00	4.33
	青岛恒岩午结股权投资基金合伙企业（有限合伙）	股权投资、投资管理、资产管理	6,230.00	300.00	4.82
	青岛恒岩锦竹股权投资基金合伙企业（有限合伙）	股权投资、投资管理、资产管理	3,200.00	200.00	6.25
	青岛恒岩悟拓股权投资基金合伙企业（有限合伙）	股权投资、投资管理、资产管理	12,400.00	350.00	2.82
	浙江艾能聚光伏科技股份有限公司	分布式光伏电站投资运营	13,013.22	51.11	0.39

	浙江鸿禧能源股份有限公司	太阳能发电系统的设计、建设、运维	17,488.00	30.00	0.17
朱虎林	青岛佳琛创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资	12,220.00	300.00	2.46
郁其娟	金弗康生物科技（上海）股份有限公司	基因检测和精准医疗配套服务	863.06	20.00	2.32
欣兴控股	欣亿特	汽车零部件研发，未实际开展业务	500.00	300.00	60.00

（2）债务担保情况

根据实际控制人《个人征信报告》、个人流水、实际控制人控制的其他企业的财务报表、银行流水、《企业信用报告》、实际控制人及其控制的其他企业出具的承诺，截至 2023 年 6 月 30 日，公司实际控制人家族债务担保情况如下：

姓名/公司名称	债务情况（10 万元以上）	对外担保情况
朱冬伟	个人贷款 300 万元	无
朱红梅	无	无
姚红飞	无	无
朱虎林	无	无
郁其娟	无	无
欣兴控股	负债合计 1,592.73 万元，包括预收账款、应交税费、其他应付款，不存在短期借款，资产负债率 9.44%	无
欣亿特	无	无

如上表所示，除了朱冬伟存在 300 万元个人贷款用于房产及装修开支以及欣兴控股存在预收账款、应交税费、其他应付款等负债以外，实际控制人家族成员及其控制的其他企业无其他 10 万元以上债务或对外担保。

2、发行人防范滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为的相关措施及有效性

为防范实际控制人滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为，公司在健全组织机构、充分发挥独立董事作用等基础上，进一步采取了相应措施，具体如下：

（1）已成立审计专门委员会、充分发挥内部审计作用

公司成立了审计专门委员会并设有内部审计部门，负责评估公司的风险管理、内部控制制度的健全性、合理性、有效性，检查监督公司财务信息的真实性和完整性情况，关注和检查可能存在的舞弊行为。

内部审计部门每半年向审计委员会报告一次，内容包括但不限于内部审计计划的执行情况以及内部审计工作中发现的问题等，自审计专门委员会设立以来，公司已召开了 7 次审计委员会会议。

公司于 2022 年 1 月设立内部审计部门，设置内审人员 1 名，该人员具有经济学背景和会计从业资格，具备相关工作胜任能力。自设立以来，公司内部审计部门独立运作，在审计委员会领导下，公司内审部门对公司内部控制制度进行检查，对采购、销售、重大事项等多个方面进行审计，同时积极监督公司信息化建设、配合外部审计工作，并分别出具了《2022 年上半年度内审部门工作报告》《2022 年度内审部门工作报告》《2023 年上半年度内审部门工作报告》，具体履职情况如下：

A、评价内部控制的有效性

自设立以来，公司内审部门通过部门访谈、查阅文件、实地察看、核对资产、对辅料资产类办公用品采购、原料采购、国内产品销售、国外产品销售等业务流程执行穿行测试、验证报表等方式，对公司的内控制度及执行进行了全面的了解和测试。

B、执行重大事项专项审计工作

自设立以来，内审部门对年度重大资产采购、关联交易等事项开展专项审计，其中对于机器设备采购，内审部门在事后审计中重点抽查比对了部分购买资产业务相关审批程序、采购合同、验收手续、维护记录等资料；对于关联采购，内审部门在事后审计中重点关注关联人名单、关联交易审批程序、交易合同、复核交易价格的公允性。

C、监督公司信息化建设

公司内审部门积极推动公司信息化建设，督促公司对采购申请、采购执行、采购合同审批、出入库审批、付款审批等采购流程，以及报价审批、合同审批、出库审批、开票申请、收款确认等业务流程进行优化、整合，明确系统权限，实

现流程的系统控制。

D、配合外部审计工作

在外部审计机构审计期间，公司内审部门向外部审计机构介绍公司的内部控制情况以及公司的组织机构、行业特点、特有风险以及内审部门日常工作中识别关注到的内控例外事件，并协调安排外部审计机构与各职能部门主要负责人进行访谈。

公司通过定期及不定期的内部审计，促进经营管理的规范化，提高各级管理人员自我约束、自觉接受监督的意识，以防范滥用实际控制权、违规担保、资金占用等情况。

（2）制定《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》《对外担保管理制度》等制度，并有效执行

2022 年 4 月 10 日，公司在 2021 年年度股东大会上已制定并执行《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》《对外担保管理制度》。2023 年 2 月 22 日，公司对上述制度进一步完善并在第一届董事会第八次会议和 2023 年第一次临时股东大会上审议表决通过。公司制定与执行上述制度，更好地规范和约束实际控制人滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为。

（3）进一步完善、加强资金收支管理

公司财务部将进一步完善资金收支管理，切实遵照公司资金管理制度严格执行资金审批流程。其中重点关注个人卡使用和大额预付款，降低资金风险，加强资金管理，杜绝实际控制人直接及变相通过交易安排占用公司资金等行为。

（4）组织学习法律法规及内控制度

公司加强实际控制人、高级管理人员、财务人员及关键岗位业务人员对相关法律法规、管理制度、审批流程的学习和培训，强化关键人员、关键岗位的规范意识，确保内控制度得以有效执行。

（5）规范实际控制人亲属在公司的任职

报告期内，公司对实际控制人亲属在公司的任职情况予以了进一步规范：

实际控制人亲属徐军曾担任公司监事、沈丹莉曾担任出纳职务、徐建敏曾担

任采购员。2023 年 5 月，公司召开 2023 年第三次临时股东大会，免去徐军监事职务，并选举沈哲明为监事；沈丹莉辞去出纳职务，徐建敏已从公司离职。

截至本问询回复出具日，实际控制人其他亲属未担任公司董事、监事、高级管理人员、财务人员和采购员职务。

（6）公司控股股东、实际控制人出具了其他具有法律约束力的承诺函

为防范滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为，公司控股股东、实际控制人出具了《关于避免同业竞争的承诺函》《关于减少和规范关联交易的承诺函》《关于对外担保及资金占用的承诺函》，上述承诺函一经作出即具有法律效力，对公司控股股东、实际控制人均具有法律约束力。如有违反并因此给公司造成损失的，公司控股股东、实际控制人将承担相应法律责任。

报告期内，发行人公司治理机制有效运行，实际控制人的实际控制权运用得到有效约束。截至本问询回复出具日，公司不存在为实际控制人违规担保及资金被实际控制人占用等情形。综上，公司防范滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为的相关措施有效。

3、充分披露实际控制人不当控制的风险

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“4、实际控制人控制不当的风险”中补充披露如下：

“4、实际控制人控制不当的风险

本次发行前，实际控制人家族合计控制公司 100%的股份，本次发行后，实际控制人家族合计控制公司股份的比例仍较高，处于绝对控制地位。**朱冬伟现任公司董事长兼总经理、朱虎林现任公司董事、姚红飞现任公司董事、副总经理和董事会秘书、朱红梅和郁其娟现任公司副总经理，实际控制人家族对公司的经营决策具有较强影响力。**

尽管公司已建立相应的内部控制和法人治理结构，但如果实际控制人利用其控制地位，通过行使表决权等方式对发行人的人事任免、经营决策等进行不当控制，**发生包括但不限于滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为，**将可能损害公司及中小股东的利益。”

（三）实际控制人及亲属在公司担任的职务、任职期限、薪酬、任职的合规性，结合亲属履历、岗位要求和履职表现，说明是否胜任相关工作，是否存在利益输送；实际控制人亲属在公司任职是否影响公司治理的有效性，是否存在有效措施保证公司的规范运作

1、实际控制人及亲属在公司担任的职务、任职期限、薪酬、任职的合规性，结合亲属履历、岗位要求和履职表现，说明是否胜任相关工作，是否存在利益输送

报告期内，在公司任职的实际控制人及亲属均与公司签署了劳动合同或劳务协议，其中，实际控制人及亲属担任公司董事、监事和高级管理人员的，均履行了相应的决策程序，具体如下：

单位：万元

序号	姓名	与实际控制人的关系	报告期内在公司担任的职务及任职期限		岗位要求	工作履历和履职表现	2022年薪酬	任职的合规性
			任职期限	职务				
1	朱冬伟	实际控制人之一	2020.1至今	董事长、总经理	参与公司发展战略和经营计划的决策，主持公司的日常生产经营管理工作	公司成立之初即在公司任职，具有丰富的刀具行业从业经验和企业管理经验，勤勉尽责地履行董事和高级管理人员职责。	63.35	已签署劳动合同。2003年3月，经欣兴有限股东会选举为董事；2004年9月，经欣兴有限董事会选举为董事长，并聘任为总经理；2021年11月经创立大会暨第一次股东大会选举为董事；经第一届董事会第一次会议选举为董事长，并聘任为总经理
2	朱红梅	实际控制人之一	2020.1至今	国内销售部经理	负责公司国内销售业务的开拓和管理	公司成立之初即在公司任职，具有丰富的刀具行业从业经验和企业管理经验，勤勉尽责地履行董事和高级管理人员职责。	38.93	已签署劳动合同。2020年12月，经欣兴有限股东会选举为董事；2021年11月经创立大会暨第一次股东大会选举为董事；经第一届董事会第一次会议聘任为副总经理
			2020.12至2021.12	董事	参与公司发展战略和经营计划的决策			
			2021.11至今	副总经理	参与公司的日常经营管理工作			
3	姚红飞	实际控制人之一	2020.1至今	董事	参与公司发展战略和经营计划的决策	公司成立之初即在公司任职，具有丰富的刀具行业从业经验和企业管理经验，通过董秘资格考试，具备证券业基本知识，勤勉尽责地履行董事、高级管理人员和技术中心负责人职责。	52.35	已签署劳动合同。2003年3月，经欣兴有限股东会选举为董事；2021年11月经创立大会暨第一次股东大会选举为董事；经第一届董事会第一次会议聘任为副总经理、董事会秘书
			2020.1至今	技术中心负责人	组织领导公司的研发工作，制定公司未来技术研发方向和确定研发战略			

序号	姓名	与实际控制人的关系	报告期内在公司担任的职务及任职期限		岗位要求	工作履历和履职表现	2022 年薪酬	任职的合规性
			任职期限	职务				
			2021.11 至今	副总经理、董事会秘书	参与公司的日常经营管理工作，以及董事会和股东大会的筹备			
4	朱虎林	实际控制人之一	2020.1 至今	董事	参与公司发展战略和经营计划的决策	公司成立之初即在公司任职，具有丰富的刀具行业从业经验和企业管理经验，勤勉尽责地履行董事职责。	33.42	已签署劳务协议。2003 年 3 月，经欣兴有限股东会选举为董事，并经董事会选举为董事长；2004 年 9 月，经欣兴有限董事会决议免去董事长职务，继续担任董事；2021 年 11 月经创立大会暨第一次股东大会选举为董事
5	郁其娟	实际控制人之一	2020.1 至今	国外销售部经理	负责公司国外销售业务的开拓和管理	公司成立之初即在公司任职，具有丰富的刀具行业从业经验和企业管理经验，勤勉尽责地履行董事和高级管理人员职责。	33.62	已签署劳务协议。2020 年 12 月，经欣兴有限股东会选举为董事；2021 年 11 月经创立大会暨第一次股东大会选举为董事；2021 年 11 月经第一届董事会第一次会议聘任为副总经理
			2020.12 至 2021.12	董事	参与公司发展战略和经营计划的决策			
			2021.11 至今	副总经理	参与公司的日常经营管理工作			
6	徐军	实际控制人姚红飞的远房表亲	2020.1 至今	生产经理	负责公司生产管理工作	自 1995 年 7 月起即在公司任职，历任公司生产部操作工、班组长、车间主任，具有丰富的生产管理经验，勤勉尽责地履行生产管理和监事职责。	34.52	已签署劳动合同，2021 年 11 月经创立大会暨第一次股东大会选举为监事；经第一届监事会第一次会议选举为监事会主席；2023 年 5 月 6 日起，徐军不再担任公司监事
			2021.11 至 2023.5	监事会主席	发挥监督职责，检查公司财务			

序号	姓名	与实际控制人的关系	报告期内在公司担任的职务及任职期限		岗位要求	工作履历和履职表现	2022年薪酬	任职的合规性
			任职期限	职务				
7	沈留芬	实际控制人朱虎林的配偶	2020.1 至 2021.11	监事	发挥监督职责，检查公司财务	自 1997 年 4 月起即在公司工作，在职期间勤勉尽责地履行行政工作和监事职责。	1.70	已从公司离职。2003 年 3 月，经欣兴有限股东会选举为监事；至 2021 年 11 月，欣兴有限改制为股份有限公司，沈留芬不再担任监事
			2020.1 至 2022.1	行政专员	从事日常行政			
8	沈丹莉	实际控制人朱冬伟的表妹	2020.1 至 2023.5	出纳	负责现金和银行项目的收付款业务，管理资金账户等	拥有会计学本科学历，具备财务基础知识，在职期间勤勉尽责地履行出纳职责。	13.84	已签署劳动合同，2023 年 5 月起不再担任出纳职务
			2021.11 至今	证券事务代表	了解金融市场、资本市场、证券市场知识	通过董秘资格考试，具备证券业基本知识，积极协助董事会秘书筹备三会事宜。		
9	姚观新	实际控制人姚红飞的父亲	2020.1 至今	制程中心技术员	负责产品生产工艺及工序标准的研发	2007 年入职，从事进口钻机调试及维修，对钻机电路板有丰富的研究经验，勤勉尽责地从事研发工作。	9.12	已签署劳务协议
10	沈金华	实际控制人朱虎林配偶的兄弟	2020.1 至今	后勤采购	负责公司后勤物资的采购	2016 年 11 月起在公司处从事后勤管理工作，经验丰富，勤勉尽责地履行后勤管理工作。	7.82	已签署劳动合同
11	郁明娟	实际控制人郁其娟的姐姐	2020.1 至今	质量中心热检员	负责产品检测方法及方案研发	2005 年 8 月起在公司处从事化学分析工作，具有丰富经验，勤勉尽责地履行质检职责。	9.35	已签署劳务协议
12	王贵良	实际控制人郁其娟姐姐的配	2020.1 至今	质量中心主任	负责产品检测方法及方案研发	2001 年 2 月起在公司处从事检测工作，具有丰富经	22.70	已签署劳动合同

序号	姓名	与实际控制人的关系	报告期内在公司担任的职务及任职期限		岗位要求	工作履历和履职表现	2022年薪酬	任职的合规性
			任职期限	职务				
		偶				验，勤勉尽责地履行产品质量管控职责。		
13	沈丹红	实际控制人朱冬伟的表妹	2022.11至今	国内销售宣传推广专员	负责产品册页的设计	本科毕业，具备从事宣传推广工作的基本素养，勤勉尽责地履行销售推广职责。	0.78	已签署劳动合同
14	张伟群	实际控制人姚红飞的表姐	2020.1至今	理货组包装工	负责合格产品装箱、封箱、打包工作	2004年3月起在公司从事包装工作，勤勉尽责地履行工作职责。	4.98	已签署劳务协议
15	张杰	实际控制人姚红飞的表侄	2020.1至今	制程中心组长	负责产品生产工艺及工序标准的研发	2005年2月起在公司从事研发工作，经验丰富，勤勉尽责地履行研发职责。	14.63	已签署劳动合同
16	朱晓云	实际控制人朱虎林妹妹的女儿	2020.1至今	国内销售组长	负责市场开发、客户管理、产品销售等工作	2007年3月起在公司从事销售工作，勤勉尽责地履行销售管理工作。	15.02	已签署劳动合同
17	郁振辉	实际控制人郁其娟的堂侄	2020.1至今	测试应用中心应用技术员	负责产品应用工艺的开发	2011年9月起在公司从事应用技术研究工作，勤勉尽责地履行研发职责。	11.23	已签署劳动合同
18	徐建敏	实际控制人姚红飞的姑父	2020.1至2023.5	采购员	负责供应商筛选，完成日常采购工作	2010年4月起在公司从事采购工作，勤勉尽责地履行采购职责。	9.67	已从公司离职，任职期间签署了劳动合同
			2023.5至2023.6	理货组质量管理员	负责对产品包装是否符合公司要求进行监督管理	曾从事采购工作，对包装物较为熟悉，负责检查包装质量，勤勉尽责地履行职责。		

注1：郁其娟于2021年10月退休，后作为退休人员再次被公司聘用，其与公司不建立劳动关系，因此签订劳务协议；

注2：沈丹红于2022年11月入职，因此2022年薪酬较低。

如上表所示，报告期内，公司实际控制人及亲属的任职符合《公司章程》和相关管理制度的要求，实际控制人及亲属履历符合相关岗位要求，具备相关工作的胜任能力，且勤勉尽责地履行工作职责；实际控制人及亲属的薪酬合理，不存在利益输送。

2、实际控制人亲属在公司任职是否影响公司治理的有效性，是否存在有效措施保证公司的规范运作

报告期内，公司不存在实际控制人亲属担任董事的情形。实际控制人亲属徐军曾任公司监事会主席，但实际控制人亲属任职未超过监事会半数以上席位。上述人员具备担任相应职务的能力，任职履行了必要的选举程序，能够按照《公司章程》及相关规章制度履行职务。2023 年 5 月，徐军已辞任监事会主席职务、不再担任监事。

报告期内，实际控制人亲属沈丹莉曾担任出纳职务，除沈丹莉外，公司财务部其他人员与实际控制人均不存在亲属关系。报告期内，公司财务部设置财务总监及财务副科长负责财务部相关事项的审批和管理，财务部岗位设置合理，并制定了财务方面的内控制度。同时，公司设立了审计科负责包括资金管理制度在内的相关内部控制制度执行情况的稽核。2020 年和 2021 年 1-8 月，公司曾存在利用出纳沈丹莉个人卡代收代付的情况。截至 2021 年末，沈丹莉个人卡代收货款均已转至公司账户并及时注销了相关个人卡。公司日常控制上述个人卡的资金管理并纳入到账务核算中，自 2022 年以来，公司已严格规范了资金管理制度，未再发生通过个人卡代收代付的行为，不存在实际控制人亲属违反财务方面内控制度的情形，实际控制人亲属担任出纳人员未对公司的财务独立性和财务管理内控产生重大不利影响。截至本问询回复出具日，实际控制人亲属沈丹莉已辞任出纳职务并继续担任证券事务代表，公司已不存在实际控制人亲属在财务部门任职的情形，公司财务方面的内部控制规范并有效执行。

报告期内，实际控制人亲属徐建敏曾担任采购员。根据公司的采购内控制度，公司制定了供应商筛选流程和采购审批流程，采购审批权限清晰并有效执行，包括实际控制人亲属在内的采购部门相关人员严格按照公司相关内部控制制度执行采购工作，不存在实际控制人亲属违反采购方面内控制度的情形，且报告期内实际控制人亲属担任采购员无法单独对公司采购形成重大影响，不会对公司的采购管理内控产生不利影响，公司采购方面的内部控制规范并有效执行。实际控制人亲属徐建敏于2023年5月从采购岗位调整至理货组，并已于2023年6月离职。公司已不存在实际控制人亲属在采购部门任职的情形。

报告期内，实际控制人亲属朱晓云任公司国内销售组长，沈丹红任国内销售宣传推广专员。公司销售部门岗位设置合理，并制定了销售方面的内控制度和定价机制，包括实际控制人亲属在内的销售部门相关人员均严格按照公司相关内部控制制度执行销售工作，不存在实际控制人亲属违反公司销售方面内控制度的情形，实际控制人亲属担任国内销售组长、国内销售宣传推广专员等职务无法单独对公司销售形成重大影响，不会对公司的销售管理内控产生不利影响，公司销售方面的内部控制规范并有效执行。

除上述人员外，报告期内，公司实际控制人其他在公司任职的亲属主要为基础生产、行政人员、研发人员，该等人员均具备担任相应职务的能力，履行了劳动合同或劳务协议签署程序，能够按照公司的相关规章制度履行职责。

公司具有健全的股东大会、董事会、监事会等组织结构和相应的议事规则，并且制定了《企业会计制度》《内部审计制度》《采购与付款内控制度》《报价作业操作规范》《货币资金管理制度》等各项规章制度，对公司财务、采购、销售、研发及生产等方面的工作进行规范和控制，同时制定了包括《出勤规范》《公司基本管理规范》《薪酬管理办法》等在内的一系列员工管理制度。报告期内，公司内控制度有效执行，且实际控制人亲属在公司处任职均需遵守公司相关管理制度，不存在实际控制人亲属违反公司纪律被公司处分或不履行本职工作的情形，不存在相关亲属凌驾于内控制度之上的情形。

综上，公司已经建立完善的公司治理结构，并制定了内部管理及控制的相关制度，实际控制人亲属在公司任职不会影响公司治理的有效性，公司已采取有效措施保证公司的规范运作。

（四）公司财务部门人员与公司董监高、控股股东及实际控制人是否具有亲属关系，如有，是否会影响财务工作独立性，财务相关内部控制设计和执行的有效性。

报告期内，实际控制人亲属沈丹莉曾担任公司出纳，相关情况参见本题“一、（三）2、实际控制人亲属在公司任职是否影响公司治理的有效性，是否存在有效措施保证公司的规范运作”之回复。

截至本问询回复出具日，公司财务部共有员工 7 人，其中财务总监 1 人、财

务副科长 1 人负责财务部相关事项的审批和管理，财务部人员与公司董监高、控股股东及实际控制人之间均不存在亲属关系，公司财务工作具有独立性，财务相关内部控制设计规范并有效执行。

二、保荐人和发行人律师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人工商资料、股东签署的《一致行动协议书》，对发行人实际控制人进行访谈，了解发行人历史沿革、控制权结构；

2、取得了实际控制人《个人征信报告》、个人流水、实际控制人控制的其他企业的财务报表、银行流水、《企业信用报告》、实际控制人及其控制其他企业出具的承诺；

3、查阅发行人历次股东大会、董事会、监事会等三会会议文件、董事会专门委员会会议文件及独立董事意见；查阅发行人三会议事规则、《公司章程》《公司章程（草案）》《独立董事工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》《内部审计制度》等公司治理制度；

4、查阅公司《企业会计制度》《内部审计制度》《采购与付款内控制度》《报价作业操作规范》《货币资金管理制度》等各项规章制度，访谈公司财务、采购、生产、研发、销售负责人，了解公司财务、采购、生产、研发、销售等相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行；

5、取得发行人实际控制人出具的调查表，了解实际控制人对外投资情况；通过企查查网站查询实际控制人对外投资情况；取得实际控制人的投资任职情况查询报告；

6、取得发行人控股股东、实际控制人出具的《关于避免同业竞争的承诺函》《关于减少和规范关联交易的承诺函》《关于对外担保及资金占用的承诺函》；

7、查阅发行人员工花名册、实际控制人及亲属与公司签署的劳动合同或劳务协议并对相关人员进行访谈，确认实际控制人亲属在公司任职的相关情况；获

取发行人工资明细，统计实际控制人及亲属的薪酬；

8、查阅发行人内部审计部门出具的内部审计报告和相关工作资料，访谈发行人内审部门负责人，确认发行人内部控制监督制度的执行情况；

9、查阅申报会计师出具的内部控制鉴证报告。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、朱冬伟家族可实际支配发行人 100%表决权股份的情况下，发行人治理机制和内部控制有效；发行人已建立了完善的公司治理结构和有效的内部控制机制，能够有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，能够有效保护中小投资者权益；

2、发行人已建立防范滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为的相关措施并有效执行，并已充分披露实际控制人不当控制的风险；

3、发行人实际控制人及亲属的任职符合《公司章程》和相关管理制度的要求，实际控制人及亲属履历符合相关岗位要求，具备相关工作的胜任能力，且勤勉尽责地履行工作职责；实际控制人及亲属的薪酬合理，不存在利益输送；发行人已经建立完善的公司治理结构，并制定了内部管理及控制的相关制度，实际控制人亲属在公司任职不会影响公司治理的有效性，发行人已采取有效措施保证公司的规范运作；

4、报告期内，实际控制人亲属沈丹莉曾担任出纳职务，除沈丹莉外，发行人财务部其他人员与实际控制人均不存在亲属关系，实际控制人亲属担任出纳人员未对发行人的财务独立性和财务管理内控产生重大不利影响；沈丹莉已于 2023 年 5 月辞去出纳职务，截至本问询回复出具日，发行人财务部人员与公司董监高、控股股东及实际控制人之间均不存在亲属关系，发行人财务工作具有独立性，财务相关内部控制设计规范并有效执行。

2.关于主要产品和行业地位

根据申报文件：（1）发行人从事孔加工刀具中钻削刀具产品的研发、生产和销售业务，报告期各期钢板钻产品实现的收入分别为 22,869.57 万元、27,963.94 万元及 29,009.90 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 72.81%、73.06%及 74.72%，孔钻、实心钻削系列产品、磁座钻机、夹具等产品收入占比较小；（2）我国切削刀具 2021 年市场规模达到 477 亿元；根据中国机床工具工业协会工具分会出具的证明，公司核心产品钢板钻在国内市场占有率排名第一；中国机床工具工业协会工具分会秘书长担任公司独立董事；（3）公司产品被应用于秦山核电站、上海磁悬浮列车工程、韩国釜山东大桥等国内外工程建设；公司主导起草制定了 2 项国家行业标准，独立承担并完成省级重点研发计划项目及重大科技专项重点工业项目；（4）公司对外采购的原材料以各类合金钢材和硬质合金刀片坯料为主，公司产品的生产过程主要包括原材料的粗加工、热处理、精加工等过程，可比公司还包括压制、烧结等生产过程；发行人核心技术包括切削力与切屑控制技术、精密磨削技术、精细热加工技术、精益生产与检测技术。

请发行人披露：（1）营业收入按细分产品、客户类型、下游应用领域、刀具材料的划分情况；（2）按照刀具材料（硬质合金刀具、工具钢刀具、陶瓷刀具和超硬材料刀具等）、工件加工表面的形式（加工各种外表面刀具、孔加工刀具、螺纹加工刀具、刨削刀具、切断刀具等），披露细分行业的市场规模、竞争状况、市场参与者、市场排名、技术水平等，发行人产品的市场份额情况、与竞争对手的比较情况等；（3）结合与同行业可比公司的比较情况，客观充分披露发行人竞争劣势，并充分提示风险。

请发行人说明：（1）结合主要产品类型及销售规模、产品性能、技术水平、市场拓展能力、刀具行业充分竞争的状况等，说明形成目前产品结构的原因；结合发行人主要产品的使用寿命等产品特征、应用场景和下游需求等情况，说明发行人产品是否存在市场空间较小、发展受限的情况；并针对前述情况提示相关风险；（2）钢板钻的竞争状况、市场规模、市场排名、测算过程及依据，相关协会证明是否专门为本次发行上市出具，出具证明文件是否履行相应内部程序；相关协会分会秘书长担任发行人独立董事是否符合相关规定；（3）国内外工程使用发行人产品的具体情况，如何体现发行人的行业地位；发行人在相关标准的起草过

程中、省级和国家级项目研发过程中承担的任务与发挥的作用；（4）生产过程与可比公司存在较大差异的原因；合金钢材和硬质合金刀片坯料是否系发行人定制，发行人产品性能是否依赖于原材料性能，发行人核心技术在生产过程的具体表现及先进性。

请保荐机构和发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）营业收入按细分产品、客户类型、下游应用领域、刀具材料的划分情况；

公司在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“六、（一）营业收入构成及变动分析”更新披露如下：

“1、分产品及材料主营业务收入构成分析

报告期内，公司主营业务收入按产品**及材料**种类的构成情况具体如下：

单位：万元

项目	刀具材料	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		收入	占比	收入	占比
环形钻削系列产品		16,902.95	81.76%	32,091.37	82.65%
钢板钻	高速工具钢	4,383.92	21.21%	8,771.82	22.59%
	硬质合金	10,922.80	52.83%	20,238.08	52.12%
孔钻	硬质合金	1,596.23	7.72%	3,081.47	7.94%
实心钻削系列产品		926.64	4.48%	1,795.85	4.63%
铲钻	高速工具钢	542.14	2.62%	1,017.54	2.62%
台阶钻	高速工具钢	190.89	0.92%	427.30	1.10%
S 钻	硬质合金	83.44	0.40%	186.61	0.48%
深孔钻	硬质合金	61.06	0.30%	73.10	0.19%
钢筋切断刀	硬质合金	13.21	0.06%	62.93	0.16%
整硬刀具	硬质合金	11.35	0.05%	28.37	0.07%
丝锥	高速工具钢	24.55	0.12%	-	-
磁座钻机		1,370.55	6.63%	2,211.79	5.70%
夹具		807.88	3.91%	1,537.36	3.96%

其他		665.42	3.22%	1,190.25	3.07%
合计		20,673.44	100.00%	38,826.60	100.00%
项目	刀具材料	2021 年度		2020 年度	
		收入	占比	收入	占比
环形钻削系列产品		31,351.00	81.91%	25,575.39	81.43%
钢板钻	高速工具钢	8,515.08	22.25%	6,512.29	20.73%
	硬质合金	19,448.86	50.82%	16,357.28	52.08%
孔钻	硬质合金	3,387.06	8.85%	2,705.82	8.61%
实心钻削系列产品		2,169.33	5.67%	1,734.41	5.52%
铲钻	高速工具钢	947.42	2.48%	740.09	2.36%
台阶钻	高速工具钢	529.03	1.38%	660.60	2.10%
S 钻	硬质合金	227.86	0.60%	26.40	0.08%
深孔钻	硬质合金	105.99	0.28%	132.61	0.42%
钢筋切断刀	硬质合金	334.78	0.87%	158.37	0.50%
整硬刀具	硬质合金	24.26	0.06%	16.35	0.05%
磁座钻机		2,311.04	6.04%	2,154.92	6.86%
夹具		1,428.08	3.73%	1,059.50	3.37%
其他		1,013.30	2.65%	884.74	2.82%
合计		38,272.74	100.00%	31,408.96	100.00%

……

4、分客户类型收入构成分析

报告期内，公司下游客户主要包括直接终端用户、ODM 客户以及贸易商客户，其中根据贸易商客户向公司采购产品类型的不同，又可分为 ODM 产品贸易商，自有品牌贸易商，具体如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
直接终端用户		526.80	2.55%	715.74	1.84%
ODM客户		5,449.30	26.36%	9,680.54	24.93%
贸易商	自有品牌	8,177.51	39.56%	14,307.00	36.85%
	ODM	6,519.83	31.54%	14,123.32	36.38%
合计		20,673.44	100.00%	38,826.60	100.00%

项目		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比
直接终端用户		867.96	2.27%	760.50	2.42%
ODM客户		8,551.37	22.34%	6,713.61	21.37%
贸易商	自有品牌	15,277.72	39.92%	12,646.84	40.27%
	ODM	13,575.69	35.47%	11,288.02	35.94%
合计		38,272.74	100.00%	31,408.96	100.00%

公司下游客户以ODM客户以及贸易商客户为主，报告期内，ODM客户及贸易商客户占主营业务收入的比例分别为97.58%、97.73%、98.16%及97.45%。

5、分下游应用领域收入构成分析

报告期内，公司产品的下游应用领域分类情况如下：

单位：万元

下游应用领域	典型细分领域	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
结构性金属制品制造业	钢结构制造、石油钻井台、造船、建材家装、钢铁业等	16,732.96	80.94%	31,227.57	80.43%
汽车制造业	汽车零部件加工	1,790.37	8.66%	3,518.53	9.06%
轨道交通	铁路交通、城市轨道交通	920.23	4.45%	1,671.46	4.30%
工程机械	起重设备、汽轮机、泵阀、工程机械等	876.95	4.24%	1,668.42	4.30%
通用设备制造业	锅炉、风机风扇等通用设备制造	339.72	1.64%	677.70	1.75%
建筑工程	钢筋混凝土加工	13.21	0.06%	62.93	0.16%
合计		20,673.44	100.00%	38,826.60	100.00%
下游应用领域	典型细分领域	2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比
结构性金属制品制造	钢结构制造、石油钻井台、造船、建材家装、钢铁业等	30,336.16	79.26%	24,898.91	79.27%
汽车制造业	汽车零部件加工	3,918.79	10.24%	3,372.06	10.74%
轨道交通	铁路交通、城市轨道交通	1,514.07	3.96%	1,394.02	4.44%
工程机械	起重设备、汽轮机、泵阀、工程机械等	1,584.02	4.14%	996.34	3.17%
通用设备制造	锅炉、风机风扇等通用设备制造	584.88	1.53%	589.27	1.88%

建筑工程	钢筋混凝土加工	334.82	0.87%	158.37	0.50%
合计		38,272.74	100.00%	31,408.96	100.00%

注：因公司销售模式以经销为主，难以精确获取下游终端客户的行业分类。上表为根据公司各产品型号常见应用场景分类。

公司产品的主要下游领域为结构性金属制品制造业,典型的细分领域包括钢结构制造、石油钻井台、轨道交通、造船、建材家装、钢铁业等。”

（二）按照刀具材料（硬质合金刀具、工具钢刀具、陶瓷刀具和超硬材料刀具等)、工件加工表面的形式（加工各种外表面刀具、孔加工刀具、螺纹加工刀具、刨削刀具、切断刀具等)，披露细分行业的市场规模、竞争状况、市场参与者、市场排名、技术水平等，发行人产品的市场份额情况、与竞争对手的比较情况等；

公司已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、（三）3、行业发展态势”处补充披露如下：

“3、行业发展态势

（1）按照刀具材料

按照材料不同,目前切削刀具主要分为硬质合金刀具、工具钢(碳素工具钢、合金工具钢、高速工具钢）刀具、陶瓷刀具和超硬材料（聚晶金刚石和立方氮化硼）刀具。刀具材料的选择既影响加工精度和工件表面质量，也影响切削加工效率和生产成本。随着工业技术的进步，各种刀具材料各自发展，相互配合，又彼此竞争，通过组合应用，为现代切削加工提供解决方案。各种刀具材料的特点及应用领域对比如下：

刀具材料	特点	应用领域	细分行业技术水平情况
硬质合金	硬质合金具有硬度高（硬度范围86-93HRA)、强度和韧性较好，具有耐磨、耐热、耐腐蚀等一系列优良性能，硬质合金具有出色的高温性能，即使在 500℃的温度下也基本保持不变，在1,000℃时仍有很高的硬度。	硬质合金广泛用作刀具材料，如车刀、铣刀、刨刀、钻头以及镗刀等，用于切削铸铁、有色金属、塑料、化纤、石墨、玻璃、石材和普通钢材，也可以用来切削耐	**硬质合金刀具根据其加工方式的不同主要可分为铣削刀具、车削刀具、孔加工刀具等类型。近年来国内制造业转型升级推动，传统机床正加速被数控机床替代，同时随着工业母机、高端装备制造、新能源汽车、军工制造、航空航天等行业进入了快速发展期，各行业的产品生产制造所需的数控机床需求量迎来了快速增长，硬质合金刀具及相关配套产品作为数控机床加工的必需消耗品，硬质合金刀具的市场需求量也被极大的程度带动起来。2020年以来，硬质**

		硬质合金的冲击韧性低于高速钢，不适合冲击性强的切削工况。	热钢、不锈钢、高锰钢以及工具钢等难加工的材料。	合金刀具国产化替代及高端化进程进一步加快，经过近些年的验证发展，国产硬质合金刀具已经实现对部分进口硬质合金刀具市场的稳定替代。面对消费市场对国产刀具的高度认可，硬质合金刀具国产化替代及高端化进程仍会保持高增长态势。
工具钢		硬度范围为62-67HRC，耐磨性及耐热性相对差，但抗弯强度以及冲击韧性高，具有价格便宜、易焊接且刃磨性好等优点，广泛用于中、低速切削的刀具。	常用于钻头、丝锥、锯条、滚刀、插齿刀以及拉刀等刀具，尤其适用于制造耐冲击的金属切削刀具。	工具钢主要包含高速工具钢和合金工具钢，刀具制造采用高速钢更多，工具钢刀具硬度、耐磨性、耐热性相对硬质合金刀具较差，但抗弯强度高，价格便宜易焊接，通常用于较高切削力的中低速切削刀具、工况较恶劣的封闭切削的孔加工刀具及精度较高的复杂刀具等。典型刀具形态包括钻头、丝锥、锯条以及滚刀、插齿刀、拉刀等。 高速工具钢中，粉末高速工具钢的应用，拓展了高速钢的应用领域和性能，使其能更好的应对高速切削和难加工材料的切削，尤其是在高端丝锥、高速干切滚刀方面取得很好的效果。我国高速钢技术的研究与应用起步较迟，但近十多年，我国高速钢材料发展迅速，中国现在是世界高速钢和高速钢刀具生产大国，高速钢和高速钢刀具的产量和出口量均为世界第一，我国已经成为世界主要的高速钢工具供应商。
陶瓷		硬度高，耐磨性、耐热性以及化学稳定性好，强度与韧性低，具有较低摩擦系数，导热性差的特点。	适用于连续切削，可用于钢、铸铁以及高硬度材料（淬火钢）的半精加工或精加工。	陶瓷刀具主要分为氧化铝基陶瓷、氮化硅陶瓷、金属陶瓷等，我国陶瓷刀具的发展十分迅速，但是陶瓷刀具材料的技术水平和国外还有差距，技术主要掌握在国外刀具企业中。陶瓷刀具具有非常高的耐磨性，比硬质合金有更好的化学稳定性，可在高速条件下切削加工并持续较长时间，比用硬质合金刀具平均提高效率 3—10 倍。陶瓷刀具实现以车代磨、以铣代抛的高效“硬加工技术”及“干切削技术”，提高零件加工表面质量。典型刀具包括陶瓷车刀片等，在汽车铸铁刹车盘的车削中广泛应用，实现干式切削，对控制环境污染和降低制造成本有广阔的应用前景。但同时，陶瓷刀具的强度较低，主要应用于铸铁加工和硬钢的精加工等特殊场合以外，在广泛的通用加工领域无法使用，市场较小。
超硬材料	聚晶金刚石	极高的硬度和耐磨性，摩擦系数小，导热性好但不耐高温；切削速度可达	主要用于有色金属的高精度、低粗糙度切削，以及非	超硬刀具材料指可用做刀具切削加工的超硬材料，当前高端超硬材料的技术掌握在国外厂商手中。目前主要可分为两大类：一类是金刚石切削刀具材料；

		2,500-5,000m/min。但价格昂贵，加工难度大。	金属材料的精加工，不适宜切削黑色金属。	另一类是立方氮化硼切削刀具材料。其中金刚石主要适用于铝合金等有色金属的加工，无法加工钢件，立方氮化硼刀具则主要用于加工淬硬钢，在其他行业的应用较少。 超硬材料具有高硬度、高耐磨性和低韧性和低抗冲击性的特点，随着近年来“以车代磨”、“以铣代磨”、“高速切削”等加工新概念的出现，超硬刀具在我国刀具市场占有率不断上升。目前，我国超硬刀具制造企业主要分布于长江三角洲、珠江三角洲和环渤海等市场经济和民营经济较为发达的地区，技术水平较低的生产企业为主，高端超硬刀具生产企业并不多，行业集中度较低。
	立方氮化硼	高硬度（仅次于聚晶金刚石）及高耐热性（可达1,400℃）；化学稳定高、导热性好、摩擦系数低，抗弯强度与韧性低于硬质合金。	主要用于高温合金、淬硬钢、冷硬铸铁等高硬度材料的半精加工和精加工，特别适用于黑色金属的高速切削和硬切削。	

近几年我国切削刀具的结构发生着持续的变化，随着我国制造业持续升级，综合性能更优越的硬质合金刀具占主导地位，2022 年我国硬质合金刀具规模为 292.93 亿元；工具钢刀具市场规模为 120.64 亿元；陶瓷刀具市场规模为 9.28 亿元；超硬材料刀具市场规模为 18.56 亿元。2018 年至 2022 年，中国切削刀具按刀具材料细分行业市场规模情况如下：

单位：亿元

年度	硬质合金刀具	工具钢刀具	陶瓷刀具	超硬材料刀具
2018 年度	265.23	109.46	8.42	16.84
2019 年度	247.59	102.18	7.86	15.72
2020 年度	265.23	109.46	8.42	16.84
2021 年度	300.51	124.02	9.54	19.08
2022 年度	292.93	120.64	9.28	18.56

数据来源：中经智盛《2023-2027 年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》

整体而言，我国刀具产品的市场规模较大，但由于刀具行业内细分领域较多，故导致国内刀具企业数量众多，行业内市场集中度较低。2022 年，公司硬质合金刀具产品及工具钢刀具产品的销售收入分别为 23,670.56 万元及 10,216.66 万元，公司在相关细分领域的市场份额分别为 0.81%及 0.85%。

目前，在相关细分行业内，国内主要市场参与者、竞争状况情况大致如下：

刀具类型	市场竞争状况	主要市场参与者
硬质合金刀具	目前，硬质合金刀具行业竞争激烈，市场上主要竞争者包括海外的刀具企业、国内大型企业以及小型刀具	山特维克、株洲钻石、肯纳金属、厦

	生产企业。其中，从技术水平及业务规模角度，海外企业具有一定的先发优势，处于领先地位；同时，国内企业数量较多，但实力参差不齐。大型企业在技术、资金等方面占有优势，产品品质更加可靠，并已在逐步实现对海外刀具企业的进口替代，小型企业的单一市场占有率小，但整体市场占有率较大，相关企业的产品主要面向于中低端市场。	门金鹭、华锐精密、欣兴工具等
工具钢刀具	工具钢刀具主要原材料为高速工具钢及合金工具钢，与硬质合金刀具市场类似，我国工具钢刀具市场中大型企业具有技术领先、产品质量稳定等优势，但整体数量较少，部分企业具备进口替代的能力，从收入规模端，上海工具厂、天工国际等企业在国内具有较强的行业领先地位或较大的行业规模；国内小型企业数量众多，但整体业务规模较小，且产品质量参差不齐，主要面向中低端市场。	上海工具厂、天工国际、韩国 YG1、恒锋工具、欣兴工具等
陶瓷刀具	我国陶瓷刀具行业存在结构性过剩的情况，中低端市场供过于求，但在高端市场，仍需通过向山特维克、肯纳金属等海外企业进口。随着国家政策大力支持金属切削刀具行业发展，我国部分陶瓷刀具企业核心竞争力逐渐提高，国产陶瓷刀具行业将逐渐由中低端产品向高端产品过渡，加快摆脱高端陶瓷刀具进口依赖的局面，进而实现国内市场国产替代化。	山特维克、肯纳金属、日本住友、日本京瓷、三菱综合材料等
超硬材料	全球超硬刀具行业呈现寡头竞争格局，高端市场份额被欧美所占据。国外超硬材料制品产业，主要分布于欧美和日韩等发达国家，占全世界市场份额 80%以上。以欧洲跨国集团山特维克、日本住友、三菱综合材料为代表的国外企业，生产制造的超硬材料磨具、刀具、锯切和钻进工具等，具有超高速度、超高精度、高效率、高耐用度等特点，广泛应用于现代制造业，占据了世界高端市场。随着我国及世界制造业发展的需求，国内超硬刀具行业企业多年来在研发和产品制造等方面持续加大投入，已有部分企业产品逐渐进入到中高端市场，以沃尔德、郑州钻石等企业为代表的中国超硬刀具龙头企业正在崛起。	山特维克、日本住友、沃尔德、郑州钻石、三菱综合材料等

数据来源：中经智盛《2023-2027 年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》

注：行业内主要刀具企业生产经营中涉及的刀具类型较多，其对外披露的公开数据中，未按照上述类型对其收入进行区分，故无法对各细分领域中主要市场参与者进行准确排名。

（2）按照工件加工表面的形式

刀具按工件加工表面的形式主要可分为五类，分别为加工各种外表面的刀具、孔加工刀具、螺纹加工刀具、刨削刀具、切断刀具。各种刀具材料的特点及应用领域对比如下：

刀具类型	特点	应用领域	细分行业技术水平情况
加工各种外表面的	加工各种外表面的刀具包括：车刀、刨刀、铣	各类材料的外	加工各种外表面刀具包括车刀、刨刀、铣刀、外表面拉刀和锉刀等。近

刀具	刀、外表面拉刀和锉刀等	表面加工	年来，国内加工各种外表面刀具厂商通过不断的研发投入，有效提升了刀具的整体性能，国产加工各种外表面刀具逐渐向高端市场渗透。
孔加工刀具	孔加工刀具主要包括钻头、扩孔钻、镗刀、铰刀和内表面拉刀等。内孔表面是零件上的主要表面之一，根据零件在机械产品中的作用不同，不同结构的内孔有不同的精度和表面质量要求。按照孔与其他零件相对连接关系的不同，可分为配合孔与非配合孔；按其几何特征的不同，可分为通孔、盲孔、阶梯孔、锥孔等；按其几何形状不同，可分为圆孔、非圆孔等。	各类材料的孔加工	孔加工条件苛刻，孔加工刀具的技术发展要比车、铣类刀具迟缓一些。近些年来随着中、小批量生产越来越要求生产的高效率、自动化以及加工中心的飞跃发展与普及，也促进了孔加工刀具技术有所发展。
螺纹加工刀具	螺纹加工刀具主要包括丝锥、板牙、自动开合螺纹切头、螺纹车刀和螺纹铣刀等	各类材料的螺纹加工	在现代工业加工技术中，螺纹加工刀具是一种十分常见的加工工具，许多零部件的加工都需要通过它才能够完成。近年来，我国螺纹加工刀具技术进步显著，但在不断提高研发能力、推出新产品的基础上，还需要长期的进行刀具设计制造应用的基础理论研究和试验研究，进一步加强刀具技术服务水平和以用户为主的服务意识，努力缩小与国外高端产品的差距，提升我国装备制造业整体技术水平。
刨削刀具	用于刨削加工的、具有一个切削部分的刀具。刨刀根据用途可分为纵切、横切、切槽、切断和成形刨刀等	用于各类材料的平面加工，也可用于直槽加工	刨削是采用直线往复运动，使刀具对工件表面进行切削，以加工出平面、沟槽等结构的加工方法。它以刨刀的直线往复运动为主运动，以工作台的横向间歇运动为进给运动，主要加工对象是一些形状狭长的零件，如机床床身、箱体等。随着刨削加工行业的发展，刨削刀具型号和规格越来越丰富。
切断刀具	切断加工对刀具要求很高，由于随着刀具接近中心线，切削力和摩擦也不断增大。目前市场上切断刀具主要包括镶齿圆锯片、带锯、弓锯、切断车刀和锯片铣刀	用于材料的切断加工	切断刀具包括镶齿圆锯片、带锯、弓锯、切断车刀和锯片铣刀等。由于我国切削刀具行业起步较晚，目前切断刀具与国际领先企业相比仍存在技术差距。

	等。		

目前我国切削刀具中，用于表面加工和孔加工的市场规模最大，2022 年市场规模分别 205.07 亿元和 189.50 亿元。螺纹加工刀具在机械加工领域使用广泛，需求量大，2022 年市场规模达 28.50 亿元，在切削刀具行业市场规模占比不断提高。2018 年至 2022 年，中国切削刀具按工件加工表面的形式细分行业市场规模情况如下：

单位：亿元

年度	加工各种外表面刀具	孔加工刀具	螺纹加工刀具	刨削刀具	切断刀具
2018 年度	192.58	185.18	26.31	0.60	10.08
2019 年度	182.69	176.37	23.37	0.51	9.22
2020 年度	190.77	183.09	26.54	0.70	10.91
2021 年度	207.36	198.35	29.92	0.71	12.42
2022 年度	205.07	189.50	28.50	0.68	11.04

数据来源：中经智盛《2023-2027 年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》

整体而言,我国刀具产品的市场规模较大,但由于刀具行业内细分领域较多，故导致国内刀具企业数量众多，行业内市场集中度较低。2022 年，公司孔加工刀具产品的销售收入为 33,887.22 万元，公司在相关细分领域的市场份额为 1.79%。

目前，在相关细分行业内，国内主要市场参与者、竞争状况情况大致如下：

刀具类型	市场竞争状况	主要市场参与者
加工各种外表面刀具	加工各种外表面刀具主要为硬质合金刀具以及高速钢刀具，其市场主要被山特维克、肯纳金属等具有较强实力的外资企业瓜分，同时，国内包括株洲钻石、厦门金鹭、华锐精密等在内的企业通过持续的技术创新及市场积累，在部分细分领域产品上逐步实现了进口替代，业务规模逐步扩大。	山特维克、株洲钻石、肯纳金属、厦门金鹭、华锐精密等
孔加工刀具	孔加工刀具主要包括钻头、扩孔钻、镗刀、铰刀和内表面拉刀等。根据零件在机械加工时的作用不同，不同结构的内孔有不同的精度和表面质量要求。行业内以肯纳金属为代表的海外企业依托先发优势，目前在孔加工行业内具有一定的领先地位，国内包括欣兴工具、株洲钻石、厦门金鹭等在内的企业，在相关细分领域通过多年的持续研发，在各自的细分领域形成了一定行业地位。	山特维克、株洲钻石、肯纳金属、欣兴工具、厦门金鹭等
螺纹加工	目前，螺纹加工刀具行业在不断推出新产品和技术，	日本 OSG、山特维

刀具	以满足市场需求。同时，行业竞争也较为激烈，需要企业不断提高产品质量和技术水平，以保持市场竞争力。行业内以日本 OSG、山特维克、韩国 YG1 等为代表的海外企业依托先发优势，目前在螺纹加工刀具行业内具有一定的领先地位，国内包括上海工具厂、成都量刃具等在内的企业，目前国内螺纹加工刀具市场，依托自身的成本优势，形成了自身的业务规模。	克、上海工具厂、成都量刃具、韩国 YG1 等
刨削刀具	刨削刀具是较为早期的刀具，主要用于刨床，加工效率低，精度差，随着数控机床的普及，刨床已被逐步替代，当前刨削刀具市场规模较小，所以不再进行排名统计。	-
切断刀具	切断刀具行业内，以欧美日为首的老牌企业由于进入国内市场较早，凭借技术和资本优势，长期占据较高的市场份额，其中以山特维克、肯纳金属、伊斯卡为代表，这些跨国企业产业链较长，可以提供涵盖切断刀具行业上下游行业的全产业链服务，且资金雄厚，国内切断刀具相关制造企业主要分布于长江三角洲、珠江三角洲和环渤海等市场经济和民营经济较为发达的地区，同行企业包括：株洲钻石、厦门金鹭等。	山特维克、肯纳金属、伊斯卡、株洲钻石、厦门金鹭

数据来源：中经智盛《2023-2027 年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》

注：行业内主要刀具企业生产经营中涉及的刀具类型较多，其对外披露的公开数据中，未按照上述类型对其收入进行区分，故无法对各细分领域中主要市场参与者进行准确排名。

公司与同行业上市公司的产品在材料及产品类别方面的情况如下：

名称	材料	主要产品	产品类别
恒锋工具	工具钢为主	拉削刀具等	刀具、刀片及刀杆
华锐精密	硬质合金为主	车削刀片、铣削刀片等	刀片
欧科亿	硬质合金为主	锯齿刀片及圆片等	刀片及硬质合金坯料
沃尔德	CVD 金刚石、聚晶金刚石等超硬材料，硬质合金	钻石刀轮、铰刀、PCD/PcBN 刀片等	刀具、刀片及材料
公司	硬质合金、工具钢（高速工具钢为主）	钢板钻、孔钻、铲钻等孔加工刀具	刀具、刀片及刀杆

刀具行业的下游应用广泛，包括钢结构工程、轨道交通、造船业、能源装备、机械制造、石油工程等，根据加工对象、加工环境、加工用途、加工效率等不同，具有极多的细分领域；在各细分领域内，根据客户需求不同，刀具企业还需研制各系列、各规格的产品。因此，行业内刀具企业结合自身技术特点，在特定的细分领域进行产品开发和技术积累，其主要产品具有较大的差异。”

（三）结合与同行业可比公司的比较情况，客观充分披露发行人竞争劣势，并充分提示风险

公司在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、（四）4、（2）公司竞争

劣势”处补充披露如下：

“③产品类型集中的劣势

公司的刀具产品主要为孔加工刀具中的钻削刀具，公司的刀具产品主要面向于孔加工刀具中的钻削系列产品。包括欧科亿、华锐精密、恒锋工具、沃尔德等在内的同行业上市公司中，华锐精密以车削刀片产品为主，恒锋工具以拉削刀具产品为主，但相关企业亦在除自身优势产品外的细分领域进行布局。未来，若由于下游市场需求饱和、竞争加剧导致产品售价下降等因素，导致公司所处单一细分市场的需求增长放缓以及毛利率水平下降，则将对公司业务规模的增长以及盈利能力造成一定不利影响，与同行业上市公司相比，公司存在产品类型集中的劣势。”

二、发行人说明

（一）结合主要产品类型及销售规模、产品性能、技术水平、市场拓展能力、刀具行业充分竞争的状况等，说明形成目前产品结构的原因；结合发行人主要产品的使用寿命等产品特征、应用场景和下游需求等情况，说明发行人产品是否存在市场空间较小、发展受限的情况；并针对前述情况提示相关风险；

1、结合主要产品类型及销售规模、产品性能、技术水平、市场拓展能力、刀具行业充分竞争的状况等，说明形成目前产品结构的原因

报告期内，根据产品类型不同，公司主要产品的销售规模如下：

单位：万元

项目	刀具材料	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		收入	占比	收入	占比
环形钻削系列产品		16,902.95	81.76%	32,091.37	82.65%
钢板钻	高速工具钢	4,383.92	21.21%	8,771.82	22.59%
	硬质合金	10,922.80	52.83%	20,238.08	52.12%
孔钻	硬质合金	1,596.23	7.72%	3,081.47	7.94%
实心钻削系列产品		926.64	4.48%	1,795.85	4.63%
铲钻	高速工具钢	542.14	2.62%	1,017.54	2.62%
台阶钻	高速工具钢	190.89	0.92%	427.30	1.10%
S 钻	硬质合金	83.44	0.40%	186.61	0.48%
深孔钻	硬质合金	61.06	0.30%	73.10	0.19%

钢筋切断刀	硬质合金	13.21	0.06%	62.93	0.16%
整硬刀具	硬质合金	11.35	0.05%	28.37	0.07%
丝锥	高速工具钢	24.55	0.12%	-	-
磁座钻机		1,370.55	6.63%	2,211.79	5.70%
夹具		807.88	3.91%	1,537.36	3.96%
其他		665.42	3.22%	1,190.25	3.07%
合计		**20,673.44**	**100.00%**	**38,826.60**	**100.00%**
项目	**刀具材料**	**2021 年度**		**2020 年度**	
		收入	**占比**	**收入**	**占比**
环形钻削系列产品		31,351.00	81.91%	25,575.39	81.43%
钢板钻	高速工具钢	8,515.08	22.25%	6,512.29	20.73%
	硬质合金	19,448.86	50.82%	16,357.28	52.08%
孔钻	硬质合金	3,387.06	8.85%	2,705.82	8.61%
实心钻削系列产品		2,169.33	5.67%	1,734.41	5.52%
铲钻	高速工具钢	947.42	2.48%	740.09	2.36%
台阶钻	高速工具钢	529.03	1.38%	660.60	2.10%
S 钻	硬质合金	227.86	0.60%	26.40	0.08%
深孔钻	硬质合金	105.99	0.28%	132.61	0.42%
钢筋切断刀	硬质合金	334.78	0.87%	158.37	0.50%
整硬刀具	硬质合金	24.26	0.06%	16.35	0.05%
磁座钻机		2,311.04	6.04%	2,154.92	6.86%
夹具		1,428.08	3.73%	1,059.50	3.37%
其他		1,013.30	2.65%	884.74	2.82%
合计		**38,272.74**	**100.00%**	**31,408.96**	**100.00%**

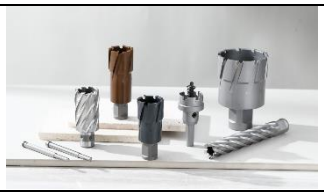
公司主要产品为钢板钻及孔钻等环形钻削系列产品，报告期内，环形钻削系列产品的营业收入分别为 25,575.39 万元、31,351.00 万元、32,091.37 万元及 16,902.95 万元，占主营业务收入的比例为 81.43%、81.91%、82.65%及 81.76%。

（1）公司专注于钻削刀具的研发、生产及销售，以环形钻削系列产品切入刀具市场，随着持续的市场开拓以及技术积累，逐步形成实心钻削系列产品以及刀具配套产品

①结合国外市场需求情况，自主研发形成环形钻削系列产品

公司成立之初，正处于我国制造业快速发展的初期，在孔加工刀具的应用方

面，该阶段国内主要使用产品的类型为单价偏低的麻花钻，属于实心钻削刀具，同时，国外生产企业对于刀具产品的价格敏感度较低，其对于刀具的生产效率、加工精度等方面要求较高，对孔加工刀具提出了更高的需求。故公司在成立之初，结合国内外的市场需求差异，自主研发并产业化钢板钻、孔钻等环形钻削系列产品及配套的夹具，主要面向海外客户提供 ODM 服务。公司的环形钻削系列产品与传统麻花钻在刀具性能及价格方面的对比情况如下：

项目		传统麻花钻	环形钻削系列产品
产品照片			
产品价格		低	高
产品结构		实心，整体结构	空心，整体结构
刀具刃数		主要为 2 刃	3 刃及以上
切削速度		低速	中速
产品内冷结构		无	有
刀刃材料		高速工具钢	高速工具钢、硬质合金
孔加工方式		实心切削	环形取芯切削
对于钻机/机床功率要求		高	低
切削效率		低	高
加工精度		低	中
使用寿命		短	中
应用示意图	加工示意图		
	切屑示意图		

②结合国内市场需求，开拓环形钻削系列产品国内市场，并研发形成实心钻削系列产品及钻机产品以满足下游客户新增需求

2009 年以来，随着我国经济的快速发展，国内制造业整体水平快速提高，公司抓住钢结构工程、轨道交通、造船业、能源装备、机械制造、石油工程等工程制造领域快速发展的机遇，打开了环形钻削刀具的国内市场，环形钻削系列产品的国内销售规模逐步提高，公司的“创恒”商标被国家工商总局认定为“中国驰名商标”；同时，随着现代金属制造业对于高效高质量孔加工要求不断增加，特别在专业生产线工况加工中，传统麻花钻的加工效率与精度已经不能满足当前工艺要求，同时一体成型的结构也对麻花钻修磨等维护工作提出了更高的要求。对此，公司以技术研发及产品开发为导向，通过选择高性能材料、设计可换结构等技术方法，提高钻头的钻削效率与精度，逐步推出了现代实心钻削系列产品，现代实心钻削系列产品提升了钻削加工的综合效率与钻孔质量，并通过可转换刀头的形式，减少了刀具频繁修磨对加工效率的影响，公司逐步形成了包括铲钻、S 钻、整硬钻、深孔钻等实心钻削系列产品及配套夹具，同时，根据客户需求，自主研发形成了钻机产品以配套公司的环形钻削系列产品及实心钻削系列产品。在此阶段，针对实心钻削系列产品，公司主导制定了“内冷却可换刀片式铲钻”的国家行业标准，独立完成“高端装备核心基础零部件及检测加工装备开发及应用——核级关键设备蒸发器加工用高精度高可靠性深孔钻”等省级技术项目验收。公司的实心钻削系列产品与传统麻花钻在刀具性能及价格方面的对比情况如下：

项目	传统麻花钻	实心钻削系列产品
产品照片		
产品价格	低	高
产品结构	实心，整体结构	实心，分体/整体结构
刀具刃数	主要为 2 刃	主要为 2 刃
切削速度	低速	高速
产品内冷结构	无	有
刀刃材料	高速工具钢	高速工具钢、硬质合金
孔加工方式	实心切削	实心切削
对于钻机/机床功率要求	高	高
切削效率	低	高
加工精度	低	高

使用寿命		短	长
应用示意图	加工示意图		
	切屑示意图		

公司自设立之初，结合国外市场需求，切入钻削刀具中环形钻削系列产品这一细分领域，多年以来与下游客户形成了长期稳定的业务合作关系；同时，随着自身不断的技术研发积累，公司结合国内外市场需求，逐步推出实心钻削系列产品及钻机产品，扩大自身业务规模并提高在孔加工领域对下游客户的服务能力。公司以环形钻削系列产品为核心产品建立自身在全球钻削刀具市场的行业地位，结合自身在孔加工领域的技术积累及市场开拓，持续深耕孔加工刀具市场，形成了目前以钻削刀具为主业，以环形钻削系列产品为核心产品的产品结构。报告期内，公司环形钻削系列产品中的钢板钻产品的销售收入分别为 22,869.57 万元、27,963.94 万元、29,009.90 万元及 15,306.72 万元，根据中国机床工具工业协会工具分会出具的说明，在国内刀具生产企业中，公司钢板钻产品销售数量排名第一。

（2）刀具市场细分领域众多且处于充分竞争状况，不同类型产品差异较大，跨领域布局对于公司的技术、人才等方面的储备要求较高

刀具市场细分领域众多，根据刀具材料、工件加工表面形式、刀具与被加工件相对运动形式等不同，存在多种不同类型的刀具，具体如下：

项目	刀具类型
刀具材料	硬质合金刀具、工具钢刀具、陶瓷刀具和超硬材料刀具等。
工件加工表面形式	加工各种外表面刀具、孔加工刀具、螺纹加工刀具、刨削刀具、切断刀具等。
刀具与被加工件相对运动形式	车削刀具、铣削刀具、钻削刀具、镗削刀具、拉削刀具等。

不同类型的刀具产品在技术特点、生产工艺、原材料选择、下游市场存在较大差异，公司若自钻削刀具领域向其它刀具细分市场领域跨越，需在人才储备、

技术研发、供应链管理、市场开拓等方面做好充分准备；同时，跨越进入新的细分领域，除了要求公司具备完整的产品系列储备、符合下游客户需求的产品质量、配套的先进自动化生产和研发设备以及持续的生产供应能力外，在初次进入新的细分领域时，为取得原属于竞争对手的市场份额，需采取降价促销、市场推广宣传等销售策略，公司结合自身产品产能利用率饱和、现有产品毛利率优于其它细分领域等情况，基于自身专注于钻削刀具市场的发展战略，结合自身资源的有效分配等因素考虑，将主要的技术研发投入于孔加工刀具中的钻削刀具及其配套产品方向。

综上，公司以国外市场需求为导向，自设立以来一直从事钻削刀具的研发、生产及销售，以环形钻削系列产品切入刀具市场，随着持续的市场开拓以及技术积累，逐步形成实心钻削系列产品以及刀具配套产品；公司结合自身技术优势、饱和的产能利用率以及现有产品毛利率情况，专注于孔加工刀具产品中的钻削刀具细分市场，形成了现有的以钻削刀具为主业，以环形钻削系列产品为核心产品的产品结构。

2、结合发行人主要产品的使用寿命等产品特征、应用场景和下游需求等情况，说明发行人产品是否存在市场空间较小、发展受限的情况

（1）主要产品的使用寿命等特征情况

刀具产品属于制造加工中的耗材，在加工过程中因受到工件材料的刻划以及与切屑之间的化学反应产生磨损，刀具的使用寿命一般按照其加工工件的数量或有效钻长来衡量，以公司的孔加工刀具为例，一般按照有效钻孔数或米数来衡量刀具产品的使用寿命。刀具产品的使用寿命受被加工材料的牌号与组织、设备的精度与刚性、冷却液介质、压力、加工质量要求等多方面因素的影响，在不同的使用工况下，产品使用寿命差异较大，公司主要产品的使用寿命情况大致如下：

产品	被加工材料	规格	有效加工米数	平均钻孔效率	连续加工条件下使用寿命
高速钢钢板钻	低合金高强度结构钢	Q355	15-40m	40-70mm/min	3.57-16.67 小时
硬质合金钢板钻			15-45m	50-80mm/min	3.13-13.33 小时
孔钻	奥氏体不锈钢	06Cr19Ni10 厚度 2.0mm	0.3-0.6m	30-60mm/min	0.08-0.33 小时
铲钻	优质碳素结	Q235B	20-40m	100-250mm/mi	1.33-6.67 小时

	构钢			n	
台阶钻	优质碳素结构钢	Q235B 厚度 3.0mm	0.3-0.6m	25-50mm/min	0.10-0.40 小时
S 钻	奥氏体不锈钢	022Cr17Ni12Mo2	45-90m	100-250mm/min	3.00-15.00 小时
深孔钻	低碳合金钢	20MnMoNb	20-50m	60-150mm/min	2.22-13.89 小时
钢筋切断刀	建筑钢筋	厚度 20mm	0.2-0.6m	2-5mm/min	0.67-5.00 小时
整硬钻头	奥氏体不锈钢	022Cr17Ni12Mo2	60-130m	250-500mm/min	2.00-8.67 小时

注 1：上述关于刀具产品使用寿命数据系公司根据内部测试估算数据，相关测试系在标准工况下执行，受被加工材料的牌号与组织、设备的精度与刚性、冷却液介质、压力、加工质量要求等因素的不同，相关产品的实际使用寿命与上述数据会存在差异；

注 2：上述使用寿命（小时数）系刀具累计切削时间，刀具实际使用过程中，包括辅助用时、工件切换用时等，其实际使用时间与上述测试时间有差异。

整体而言，下游客户结合自身生产加工需求以及生产节拍的安排，对于刀具产品的更换周期差异较大，在正常生产状况下，刀具的更换周期较短。普遍而言，由于刀具的成本占下游企业生产成本的比例较低，且由于刀具产品属于直接与材料接触进行加工的工件，对于产品加工质量的影响较大，故下游企业一旦选定一款刀具产品，会和刀具企业保持持续的合作关系。在下游市场持续稳定发展的背景下，公司产品的市场需求持续且稳定，随着公司不断提高自身产能规模并加大市场拓展力度，公司整体经营规模将持续扩大。

（2）应用场景和下游需求情况

公司产品的主要下游应用领域包括钢结构制造、轨道交通、汽车制造业、造船业、能源装备等，主要用于相关领域各种金属材料的钻孔作业，相关下游市场未来均呈现持续快速发展的趋势，下游行业的发展情况如下：

①钢结构

钢结构行业是绿色、环保、可持续发展的新兴产业。钢结构具有强度高、自重轻、抗震性能好、工业化程度高、施工周期短、环境污染少及可塑性强等综合优点，其应用领域非常广泛，可以应用于诸如工业厂房、高层及超高层建筑、民用住宅、大型公共建筑、航站楼、火电主厂房及锅炉刚架、公路铁路桥梁和海洋石油平台等很多领域。随着我国国民经济转型升级的步伐加速，我国钢结构行业发展取得了较好的成绩。根据国家统计局的数据，国内钢结构产量从 2017 年的 6,145 万吨增长到 2022 年的 10,445 万吨，年均复合增长率达到 11.19%，市场规

模增速较快。

2021 年 10 月中国钢结构大会发布《钢结构行业“十四五”规划及 2035 年远景目标》提出，到 2025 年底，全国钢结构用量达到 14,000 万吨左右，占全国粗钢产量比例 15%以上，钢结构建筑占新建建筑面积比例达到 15%以上。到 2035 年底，我国钢结构建筑应用达到中等发达国家水平，钢结构用量达到每年 20,000 万吨以上，占粗钢产量比例 25%以上，钢结构建筑占新建建筑面积比例逐步达到 40%，基本实现钢结构智能建造。根据中银证券研究所发布的研究报告，2023 年至 2025 年钢结构行业市场规模分别为 8,026.40 亿元、8,767.30 亿元、9,758.80 亿元，同比增速分别为 10.2%、9.2%、11.3%。

近年来，我国钢结构产量总体上处于上升趋势，但钢结构推广程度较国外发达国家尚有一定差距，钢结构行业自上世纪 60 年代开始在国外发达国家得到大力发展，目前已成为主导的建筑结构形式，发达国家钢结构建筑在整个建筑中所占比重基本达到 30%-50%，在欧美日本等发达国家，其钢结构建筑占比甚至过半我国钢结构建筑占比只有 5%-7%。2021 年我国钢结构新开工建筑面积占当年新建建筑面积仅 7.0%，远低于发达国家 30%-50%的水平；2021 年、2022 年我国钢结构产量占粗钢产量比重分别为 8.59%、10.31%，远低于发达国家 20%-50%的水平。随着行业渗透率的不断提升，我国钢结构建筑发展增量空间广阔。

公司的钢板钻产品可应用于大型钢结构部件的孔加工作业，由于部分钢结构部件通常体积大、重量重，无法上机床上加工，故需通过钢板钻及钻机配合进行加工；公司的铲钻、S 钻产品可用于钢结构钢梁部件的孔加工，配合钻床、数控平面钻、加工中心等进行加工。

②轨道交通

轨道交通是指具有固定线路，铺设固定轨道，配备运输车辆及服务设施等的公共交通设施，主要包括铁路交通和城市轨道交通两个部分。轨道交通具有运输能力大、准时性高、速达性强、舒适性较高、安全性高、空间利用率高、运营费用较低、环境污染程度低等特点，已成为人类社会重要的运输方式。

公司的钢板钻、铲钻等产品配合钻机，可用于钢轨链接孔、回流电缆链接孔等的加工，在轨道交通生产与维修抢修中进行应用。

A、铁路交通

随着我国铁路网建设的不断完善、列车运行速度的不断提升、乘客服务体验的不断优化，我国铁路客运量占全国客运总量的比重从 2015 年的 13.0%增长至 2021 年的 31.5%，成为我国第二大客运方式。我国人口众多，幅员辽阔。铁路运输载客量大、运输成本低、安全舒适、运行速度较快，作为远途交通工具的比较优势明显，在我国交通运输体系中处于骨干地位，国家一直将铁路运输业列为优先发展和加快发展的行业。

根据《铁道统计公报》，截至 2022 年末，我国全国铁路路网密度 161.1 公里/万平方公里，铁路运营里程规模已经达到 15.5 万公里，较 2015 年增长 3.4 万公里，呈现持续稳定增长趋势。截至 2022 年末，我国高铁里程规模已达到 4 万公里，较 2015 年增加 2.3 万公里。根据国家发改委公布的《中长期铁路网规划（2016）》，中国到 2025 年铁路总里程达到 17.5 万公里；远期到 2030 年实现铁路总里程达到 20 万公里，高铁里程预期突破 4.5 万公里。

B、城市轨道交通

随着中国城镇化率不断提高，人口向城市流动造成城市人口骤增，交通出行压力持续增加。与其他城市交通运输方式相比，城市轨道交通在公共交通运输方式中效率最高，是解决城市出行问题的最佳方式之一。

国内城市轨道交通客运量保持较高规模。2019 年我国城市轨道交通累计完成客运量 237 亿人次，较 2015 年增长 71.74%。2020 年，城市轨道交通客流有所下降，但随着我国更多城市的轨道交通线路网络化建设，2021 年国内城市轨道交通累计完成客运量恢复至 237 亿人次，未来城市轨道交通将在客运方面承载更大的运输量。

城市轨道交通出行在全国大中城市推广。近年来，我国符合建设条件的城市持续开展线路规划及运营，全国城市轨道交通建设规模持续增长。截至 2021 年末，全国已有 50 个大中城市开通运营 283 条轨道交通线路，较 2015 年增加 167 条，复合增长率为 16.03%。随着城市轨道交通开通城市和线路数量的不断增加，我国城市轨道交通的运营里程也在持续增长。根据中国城市轨道交通协会数据，我国城市轨道交通 2021 年总里程为 9,207 公里，较 2015 年增加 5,589 公里，复

合增长率为 16.84%。

城市轨道交通建设投资额稳定增长。近年来，我国不断加大城市轨道交通建设投资，根据中国城市轨道交通协会，2021 年我国城市轨道交通建设投资额为 5,860 亿元，较 2015 年增加 2,177 亿元，复合增长率为 8.05%。

③汽车制造业

汽车产业经过百年发展，已然成为国民经济的支柱产业，是体现国家竞争力的标志性产业，在国民经济和社会发展中发挥着重要作用。21 世纪之后，汽车产业已步入成熟期，进入了平稳增长的阶段。根据世界汽车工业协会（OICA）数据，2011 年，全球汽车产销量分别为 7,988.09 万辆和 7,817.04 万辆。受到全球宏观经济的影响，2018 年全球汽车产销量在连续增长多年后首次出现下滑。2019 年，全球汽车产销量分别为 9,178.69 万辆和 9,135.85 万辆，近 10 年来年均复合增长率分别为 1.89%和 2.22%。2020 年，全球汽车市场发展受阻，产销量分别为 7,762.16 万辆和 7,797.12 万辆，同比分别下滑 15.43%和 14.65%。2021 年，全球汽车市场逐步回暖，产销量分别为 8,014.60 万辆和 8,268.48 万辆，同比分别上升 3.25%和 6.05%。

汽车产业链在我国国民经济中起到举足轻重的作用，改革开放以来，我国经济发展取得举世瞩目的成绩，汽车工业同样得到了长足的发展。长期以来我国汽车产销量保持增长态势，根据中国汽车工业协会（CAAM）数据，2017 年我国汽车产销量达到历史峰值，受到中美贸易摩擦、居民需求下滑、国民经济结构性调整、低排量用车购置优惠政策退出等因素影响，2018-2019 年汽车产销量出现下滑。2020 年，受全球突发公共卫生事件影响，全球汽车产销量下滑明显，但我国汽车产销量仅分别下滑 1.93%和 1.78%，整体保持平稳。2021 年，中国汽车产销量分别达到 2,608.2 万辆和 2,627.5 万辆，同比增长 3.40%和 3.81%，结束了自 2018 年以来连续 3 年的下降趋势。2022 年，中国汽车市场整体复苏向好，产销量分别达到 2,702.1 万辆和 2,686.4 万辆，同比增长 3.60%和 2.24%，我国汽车产销总量连续 14 年稳居全球第一

同时，近年来，我国陆续出台多项产业政策，从生产供给、消费需求、配套基础设施等多方面鼓励新能源汽车行业发展。根据国务院 2020 年出台的《新能

源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》，到 2025 年，我国新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右。在产业政策的支持下，我国新能源汽车行业在过去几年内经历了飞速的发展，正在从萌芽期向成长期迈进，其产销量在 5 年间增长近 8 倍。2022 年，我国新能源汽车销量达到 688.7 万辆，同比增长 93.40%，市场占有率达到 25.6%，连续 8 年位居全球第一。当前，由于科技和产业变革，新能源汽车已经成为汽车产业转型升级的中坚力量，新能源汽车行业也迎来了前所未有的发展机遇。

从千人汽车保有量来看，根据 Wind 统计，截至 2022 年末，中国千人的汽车保有量为 226 辆，同比增长 5.69%，与发达国家相比，我国人均汽车保有量明显较低，居民对汽车的需求仍有很大的提升空间。从千人汽车保有量来看，我国的汽车市场依旧有较大的发展空间。

公司的孔钻产品，可在汽车维修、内部结构加工等场景应用；整硬钻头、S 钻可在汽车发动机、变速箱、轮毂等制造中的加工应用。

④造船业

根据中国船舶工业行业协会的统计数据，2014 年以来，我国造船完工量呈现震荡走势，基本维持在 3,000-4,500 万载重吨之间。2020 年，全国造船完工量为 3,853 万载重吨，同比增长 4.9%，2021 年及 2022 年，全国造船完工分别为 3,970 万载重吨及 3,786 万载重吨。

2021 年，国际航运市场呈现积极向上态势，全球新造船市场超预期回升，我国三大造船指标实现全面增长，国际市场份额保持领先，船舶绿色化转型发展加速，产业链、供应链韧性得到提升，实现了“十四五”的开门红。根据中国船舶工业行业协会的统计数据，2021 年，全国造船完工量 3,970 万载重吨，同比增长 3.0%，其中海船为 1,204 万修正总吨；新接订单量 6,707 万载重吨，同比增长 131.8%，其中海船为 2,402 万修正总吨。截至 2021 年 12 月底，我国船舶工业手持订单量 9,584 万载重吨，比 2020 年底手持订单量增长 34.8%，其中海船为 3,610 万修正总吨，出口船舶占总量的 88.2%。2021 年，我国造船三大指标国际市场份额继续保持世界领先，造船完工量、新接订单量、手持订单量以载重吨计分别占世界总量的 47.2%、53.8%和 47.6%，与 2020 年相比分别增长 4.1、5.0 和 2.9 个

百分点。

截至 2022 年 12 月底，我国造船业手持订单量 10,557 万载重吨，同比增长 10.2%，其中，海船为 4,530 万修正总吨，出口船舶占总量的 90.2%。2022 年，我国造船国际市场份额已连续 13 年居世界第一，造船大国地位进一步稳固。2022 年我国造船完工量、新接订单量、手持订单量以载重吨计分别占世界总量的 47.3%、55.2%和 49.0%，较 2021 年分别增长 0.1、1.4 和 1.4 个百分点，以修正总吨计占 43.5%、49.8%和 42.8%，同样保持全球领先。

除在总量上继续保持领先外，中国造船企业在各细分船型市场上持续发力。根据中国船舶工业行业协会的统计数据，2022 年，我国船企巩固优势船型市场领先地位，夯实了新船订单基础，在全球 18 种主要船型中我国共有 12 种船型新接订单位列世界第一，其中，新接散货船、集装箱船、汽车运输船和原油船新接订单分别占全球总量的 74.3%、56.8%、88.7%和 66.1%。特别是，在大型 LNG 船（即液化天然气运输船）领域取得重大突破，全年新接大型 LNG 船订单国际市场份额首次超过 30%。

近年来，我国造船企业国际竞争力进一步增强。中国船舶工业行业协会的统计数据显示，2022 年，我国各有 6 家造船企业分别进入全球造船完工量、新接订单量和手持订单量前 10 强。此外，我国造船产业集中度保持在较高水平，造船完工量前 10 家企业占全国总量的 64.9%；新接订单量前 10 家企业占 63.6%；手持订单量前 10 家企业占 65.8%。中国船舶工业中，有大量中小企业覆盖船舶修造、配套设备、设计研发等领域，且不少企业具备很强的技术优势和竞争力。

我国造船业在全球范围具有领先地位，随着下游航运市场需求的不断扩大，造船业的市场亦在同步扩大。

公司的钢板钻产品配合钻机，可在船体制造、内部设备安装等场景进行应用；铲钻、S 钻产品可在发动机、锚机等部件钻孔加工时进行应用。

⑤能源装备

A、风电

风力发电是可再生能源领域中技术最成熟、最具规模开发条件和商业化发展前景的发电方式之一，且可利用的风能在全球范围内分布广泛、储量巨大。同时，

随着风电相关技术不断成熟、设备不断升级，全球风力发电行业高速发展。根据GWEC《GLOBAL WIND REPORT 2023》的统计，截至2022年底，全球风电累计装机容量为906GW，2012-2022年的年均复合增长率为12.30%；2022年度全球风电新增装机容量为77.6GW，2012-2022年的年均复合增长率为5.60%。目前，全球风电开发仍以陆上风电为主，2022 年底全球风电累计装机容量中陆上风电占比约为92.94%，2022年度全球风电新增装机容量中陆上风电占比约为88.66%。目前，全球已有 90 多个国家建设了风电项目，主要集中在亚洲、欧洲、美洲。从各国分布来看，截至 2022 年底，中国、美国、德国、印度、西班牙为全球陆上风电累计装机容量排名前五的国家，上述各国陆上风电累计装机容量占全球陆上风电累计装机容量的比例分别为 40%、17%、7%、5%和 4%，合计占比为 73%。

中国为全球最大的风电市场，根据 GWEC 统计，截至 2022 年底，我国风电累计装机容量为 375.94GW，占全球风电累计装机容量的 41.49%，2012-2022 年我国风电累计装机容量年均复合增长率为 17.44%；2022 年度我国风电新增装机容量为 37.63GW，占同期全球风电新增装机容量的 48.49%，2012-2022 年我国风电新增装机容量年均复合增长率为 11.25%。目前，我国风电开发亦以陆上风电为主，2022 年底我国风电累计装机容量中陆上风电占比约为 91.64%，2022 年度我国风电新增装机容量中陆上风电占比约为 86.58%。

风电作为未来最具发展潜力的可再生能源技术之一，具有资源丰富、产业基础良好、经济竞争力较强、环境影响微小等优势，是最有可能在未来支撑世界经济发展的能源技术之一。根据 GWEC 预测，2023-2027 年期间全球新增风电装机容量为 680GW，年均新增风电装机容量超过 130GW。中国作为全球最大的风电市场，虽然近年来风电行业发展较为迅速，但目前风力发电在我国能源结构中的占比仍然较低，根据国家能源局数据，截至 2022 年末，风电并网装机容量为365.44GW，占比为 14.25%；2022 年度风力发电量占全国总发电量的比例仅为8.19%。不论与风电发展相对成熟的发达国家相比，还是与我国能源发展规划相比，风电行业均具有巨大发展空间。

公司的 S 钻、铲钻等产品可在风电设备的底座、回转支撑等部件的孔加工时进行应用。

B、核电

我国核电发电量占全国总发电量比例较低，行业仍处于成长期。我国核能行业经历前期引进国外先进技术的摸索期后，逐步实现设计自主化和设备国产化。根据中国核能行业协会发布的数据显示，截至 2022 年年底，我国共有在运营中核电机组 55 台，核电装机量从 2011 年末的 12.63 吉瓦增长至 2022 年末的 56.99 吉瓦，2011-2022 年的年复合增长率为 14.68%，核电发电量从 2011 年的 86,350 吉瓦时增长至 2022 年的 417,786 吉瓦时，2011-2022 年的年复合增长率达到 15.41%。然而，目前核电在全国电力结构中占比仍然较低，2022 年我国核电发电量占全国总发电量比例为 5.0%，显著低于全球平均水平，我国核电行业仍有较大增长空间。

根据《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》，我国将建成华龙一号、国和一号、高温气冷堆示范工程，积极有序推进沿海三代核电建设；将推动模块式小型堆、60 万千瓦级商用高温气冷堆、海上浮动式核动力平台等先进堆型示范；到 2025 年我国核电运行装机容量将达到 70 吉瓦。根据中国核能行业协会数据显示，截至 2022 年末，我国核电装机量为 56.99 吉瓦，距离 2025 年目标 70 吉瓦运营装机容量有着较大缺口。“十四五”期间国内核电建设进度加快是大概率事件，未来几年我国核电建设或将进一步迎来加速时代。

公司的深孔钻可在核电设备换热器管板孔加工时进行应用；钢板钻、钢筋切断刀可在核电设备安装过程中进行应用。

（3）公司主要产品的市场空间广阔，不存在市场空间较小，发展受限的情况

公司的孔加工刀具主要包括钢板钻、孔钻在内的环形钻削系列产品以及包括铲钻、台阶钻在内的实心钻削系列产品，其中，钢板钻产品属于公司核心产品，根据中国机床工具工业协会工具分会出具证明文件，在国内刀具生产企业中，公司钢板钻产品销售数量排名第一，具有较强的行业代表性。公司钢板钻产品主要应用于结构性金属制品制造业，具体细分领域包括钢结构制造、石油钻井台、造船、建材家装、钢铁业等，其中钢结构制造是下游的典型应用场景。以钢结构制造为例，其 2023 年至 2025 年全球预计市场规模分别为 8,026.40 亿元、8,767.30 亿元、9,758.80 亿元，同比增速分别为 10.2%、9.2%、11.3%，根据钢结构行业

的平均毛利率水平、刀具产品占生产成本的占比、孔加工刀具的市场占比等数据，可大致测算钢结构制造行业中孔加工刀具的市场需求情况，具体如下：

单位：亿元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
钢结构市场规模	8,026.40	8,767.30	9,758.80
钢结构市场生产成本	6,493.36	7,092.75	7,894.87
钢结构市场耗用刀具产品的金额	194.80	212.78	236.85
钢结构市场耗用孔加工刀具产品的金额	79.46	86.79	96.61

注 1：结合目前 A 股中包括鸿路钢构、森特股份等 9 家钢结构行业上市公司的平均毛利率，估算钢结构市场的大致生产成本，钢结构市场的生产成本=（1-A 股市场钢结构行业上市公司 2022 年度的平均毛利率（19.10%））×钢结构市场规模；

注 2：根据东北证券出具的《小刀具大市场，国产高端刀具开始突围》，刀具产品部件加工的成本占比约为 3%，钢结构市场耗用刀具产品的金额=钢结构市场生产成本×3%；

注 3：根据中经智盛发布的《2023-2027 年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》，2022 年，我国切削刀具市场规模约 464.61 亿元，其中孔加工刀具的市场规模约 189.50 亿元，孔加工刀具占切削刀具市场的比例约 40.79%，故以行业的整体产品类型的占比去估算钢结构市场中孔加工刀具的市场需求状况，钢结构市场耗用孔加工刀具产品的金额=钢结构市场耗用刀具产品的金额×40.79%。

由上表测算可知，仅钢结构制造细分领域，全球孔加工刀具 2023 年至 2025 年预计的市场规模分别为 79.46 亿元、86.79 亿元及 96.61 亿元，市场空间较大。随着相关市场细分领域需求的持续增加，公司核心产品钢板钻的销售收入不断提高，报告期内，公司核心产品钢板钻的销售收入分别为 22,869.57 万元、27,963.94 万元、29,009.90 万元及 15,306.72 万元，2020 年至 2022 年的复合增长率为 12.63%。

同时，根据中经智盛《2023-2027 年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》，我国国内孔加工刀具产品 2020 年至 2022 年的市场规模分别为 183.09 亿元、198.35 亿元及 189.50 亿元，随着公司不断提高自身产能规模并加大市场拓展力度，公司 2020 年至 2022 年营业收入分别为 31,543.88 万元、38,468.33 万元及 39,127.51 万元，其中孔加工刀具产品的销售收入分别为 27,309.80 万元、33,520.33 万元及 33,887.22 万元，占国内孔加工刀具产品的市场份额分别为 1.49%、1.69%及 1.79%，公司孔加工刀具产品的整体经营规模占孔加工刀具整体市场规模的比例较小，报告期内公司孔加工刀具产品的市场占有率持续扩大。随着各下游细分领域中对于刀具加工效率、加工精度以及加工过程中修磨维护等方面的要求逐步提高，公司的环形钻削系列产品及实心钻削系列产品对于传统麻花钻产品的替代比例亦在逐步提高。

目前，公司已针对丝锥产品展开布局，以高端产品切入市场，与国家知名的刀具企业达成合作，向其提供 ODM 服务，依托原有的客户基础逐步向下游包括螺母加工、汽车零部件加工等领域推广新产品。公司的刀具产品的种类由孔加工刀具拓展至螺纹加工刀具，产品系列的丰富除提高公司向下游客户的整体服务能力外，亦拓展了公司的下游市场空间，为公司未来营业收入的持续增长提供保障。

综上，刀具产品属于下游制造加工过程中的耗材，在下游包括钢结构制造、轨道交通、汽车制造业、造船业、能源装备等在内的行业持续稳定发展的背景下，公司产品的市场需求稳定且持续增长，整体而言，公司主要产品不存在市场空间较小、发展受限的情况。

3、针对前述情况提示相关风险

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、（一）2、产品集中的风险”处补充更新如下：

“2、产品集中的风险

刀具行业内的主要企业均主要在单一细分领域中进行业务布局及研发投入，公司的刀具产品主要为孔加工刀具中的钻削刀具，公司主要产品包括钢板钻、孔钻在内的环形钻削系列产品以及包括铲钻在内的实心钻削系列产品，其中，报告期各期钢板钻产品实现的收入分别为 22,869.57 万元、27,963.94 万元、29,009.90 万元***及 15,306.72 万元***，占公司主营业务收入的比例分别为 72.81%、73.06%、74.72%***及 74.04%***。

包括欧科亿、华锐精密、恒锋工具、沃尔德等在内的同行业上市公司中，华锐精密以车削刀片产品为主，恒锋工具以拉削刀具产品为主，但相关企业亦在除自身优势产品外的细分领域进行布局。未来，若由于下游市场需求饱和、竞争加剧导致产品售价下降等因素，导致公司所处单一细分市场的需求增长放缓以及毛利率水平下降，则将对公司业务规模的增长以及盈利能力造成一定不利影响。”

（二）钢板钻的竞争状况、市场规模、市场排名、测算过程及依据，相关协会证明是否专门为本次发行上市出具，出具证明文件是否履行相应内部程序；相关协会分会秘书长担任发行人独立董事是否符合相关规定

1、钢板钻的竞争状况、市场规模、市场排名、测算过程及依据

（1）市场竞争状况

目前，全球钢板钻市场处于充分竞争的状况，市场竞争格局较为稳定，海外的钢板钻生产企业主要包括 Hougen Manufacturing, Inc.、Nitto Kohki Group、BDS Maschinen GmbH 等，国内的钢板钻生产企业主要包括优尼卡机械工具（廊坊）有限公司、杭州安卡硬质合金工具有限公司、恒锋工具等，同时，包括泛音、博世等刀具企业，通过 ODM 采购的形式，贴牌对外销售钢板钻产品。

在全球钢板钻市场中，基于成本以及品牌认可度等因素考虑，国内企业在国内市场以自有品牌的销售为主，并通过提供 ODM 服务的方式，向国外市场销售钢板钻产品，国外企业市场主要集中于海外市场，通过自主生产或 ODM 采购的方式销售钢板钻产品。

（2）市场规模、市场排名、测算过程及依据

中国机床工具工业协会（英文简称 CMTBA），于 1988 年 3 月经中华人民共和国民政部批准成立，是具有社会团体法人资格的全国性、行业性、非营利性社会组织，协会下设 28 个分会和 6 个工作委员会，中国机床工具工业协会工具分会系中国机床工具工业协会的下设分会，系我国刀具行业内的权威协会组织。根据中国机床工具工业协会工具分会出具的说明：“经统计中国机床工具工业协会工具分会各会员单位上报的钢板钻产品销售数量数据情况，并结合对全国规模以下企业的摸排调研，2020 年至 2022 年，我国钢板钻产品的销售数量大致在 690 万件至 710 万件、890 万件至 910 万件及 905 万件至 925 万件左右。”

公司在 2020 年至 2022 年期间，以自有品牌或 ODM 形式对外销售的钢板钻产品数量分别为 367.40 万件、479.36 万件及 486.45 万件，按照协会统计数据，2020 年至 2022 年，公司在国内刀具生产企业中，钢板钻产品的销量占比均大于 50%，在国内市场的销量排名第一。相关证明文件的出具，已根据中国机床工具工业协会工具分会内部规章制度，履行相关内部程序，相关数据真实准确。

从销售金额角度分析，经公开查询，市场中不存在权威机构出具关于钢板钻产品的市场分析，若参考公司钢板钻产品 2022 年的平均销售单价 59.64 元/件进行估算，以刀具企业的出厂价估算的钢板钻国内市场销售规模约 5.40 亿元-5.52 亿元，若参考全球钢板钻产品的终端销售价格，相关市场规模预计将大于前述测

算金额。

整体而言，钢板钻产品的市场规模较大，公司在国内的市场占有率较高，未来，随着公司品牌影响力的逐步提高以及对海外市场的持续开拓，公司产品直接面向的市场有望进一步扩大，公司产品的销售规模有望持续提高。

2、相关协会证明是否专门为本次发行上市出具，出具证明文件是否履行相应内部程序

（1）相关协会证明是否专门为本次发行上市出具

2018 年 5 月及 2019 年 6 月，中国机床工具工业协会及中国机械工业金属切削刀具技术协会先后出具证明文件，证明在 2015 年至 2018 年期间，在国内刀具生产企业中，公司钢板钻产品销售数量排名第一。

2023 年 3 月，中国机床工具工业协会工具分会出具证明文件，证明 2020 年至 2022 年期间，在国内刀具生产企业中，公司钢板钻产品销售数量排名第一。

相关协会证明文件系行业协会根据其统计数据，并结合对全国规模以下企业的摸排调研，针对行业及公司实际情况出具的证明，在 2018 年及 2019 年，相关行业协会已针对相关情况出具类似证明文件，相关协会证明文件并非为本次发行上市专门出具。

（2）出具证明文件已履行相应内部程序

根据中国机床工具工业协会工具分会出具的说明：“相关证明文件的出具，已根据本协会内部规章制度，履行相关内部程序，相关数据真实准确。”

综上，相关协会证明并非专门为本次发行上市出具，出具证明文件已履行协会内部相应程序。

3、相关协会分会秘书长担任发行人独立董事是否符合相关规定

（1）查国兵担任公司独立董事符合相关规定

截至本问询回复出具日，公司独立董事查国兵符合《上市公司独立董事管理办法》（以下简称“《独立董事管理办法》”）规定的担任上市公司独立董事资格，具体如下：

序号	《独立董事管理办法》关于独立董事任职资格的相关规定	公司独立董事查国兵的具体情况
1	不在公司担任除董事外的其他职务	在公司仅担任独立董事职务
2	不属于在上市公司或者其附属企业任职的人员及其配偶、父母、子女、主要社会关系	符合该规定
3	不属于直接或者间接持有上市公司已发行股份百分之一以上或者是上市公司前十名股东中的自然人股东及其配偶、父母、子女	符合该规定
4	不属于在直接或者间接持有上市公司已发行股份百分之五以上的股东或者在上市公司前五名股东任职的人员及其配偶、父母、子女	符合该规定
5	不属于在上市公司控股股东、实际控制人的附属企业任职的人员及其配偶、父母、子女	符合该规定
6	不属于与上市公司及其控股股东、实际控制人或者其各自的附属企业有重大业务往来的人员，或者在有重大业务往来的单位及其控股股东、实际控制人任职的人员	符合该规定
7	不属于为上市公司及其控股股东、实际控制人或者其各自附属企业提供财务、法律、咨询、保荐等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的项目组全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人、董事、高级管理人员及主要负责人	符合该规定
8	不属于最近十二个月内曾经具有本表格序号 2-7 所列举情形的人员	符合该规定
9	根据法律、行政法规及其他有关规定，具备担任上市公司董事的资格	查国兵已取得独立董事资格证书且不存在《公司法》规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形，最近 3 年内不存在受到证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪被司法机关立案调查或者涉嫌违法违规被证监会立案调查，尚未有明确结论意见等情形
10	具备上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律法规及规则	查国兵已取得独立董事资格证书，熟悉相关法律法规及基本知识
11	具有五年以上法律、会计、经济或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验	查国兵属于公司所处行业的行业专家，具备履行独立董事所需的工作经验
12	符合本规定独立性相关要求	符合该规定
13	具有良好的个人品德，不存在重大失信等不良记录	符合该规定
14	独立董事原则上最多在三家境内上市公司担任独立董事，并应当确保有足够的时间和精力有效地履行独立董事的职责	查国兵仅在公司及欧科亿（688308.SH）担任独立董事职务
15	独立董事每届任期与该上市公司其他董事任期相同，任期届满，可以连选连任，但是连续任职不得超过六年	查国兵在公司担任独立董事时间未超过 6 年

经核查，查国兵担任公司独立董事符合《独立董事管理办法》的相关规定。

（2）相关协会人员担任上市公司独立董事的相关案例

国内上市公司中，亦存在相关协会人员担任上市公司独立董事的情形，具体如下：

序号	上市公司	上市公司所处行业	独立董事	在上市公司任职时间	独立董事相关协会及组织任职情况
1	恒锋工具	刀具制品	陈明	2011.6.24 至 2017.3.16	国际磨料技术委员会委员、中国刀协切削先进技术研究会副理事长兼秘书长、中国机械工业金属切削刀具技术协会理事、中国机械工程学会生产工程分会切削专业委员会副主任委员、中国机械工程学会生产工程分会磨料加工技术专业委员会委员、全国刀具标准化技术委员会委员、国家高效磨削工程技术研究中心专家委员会委员、高效精密加工与装备技术教育部工程研究中心技术委员会委员、机械工业高速精密工具工程技术研究中心技术委员会委员、机械工业工具涂层技术重点实验室技术委员会委员
2	宝鼎科技	电子铜箔、覆铜板行业	杨维生	2022.11.15 至 2025.11.14	中国电子材料行业协会覆铜板行业技术委员会委员、中国电子电路行业协会科学技术委员会委员、中国电子电路行业协会标准化工作委员会委员、中国电子电路行业协会环保分会委员、中国深圳市线路板行业协会技术委员会顾问
3	云海金属	有色金属的冶炼和压延加工业务	陆文龙	2018.8.17 至 2024.8.17	江苏省铸造学会理事长，中国铸造协会理事，中国铸造协会模具分会顾问组专家，长三角压铸业联盟轮值主席，江苏省机械行业高级专家委员会委员，溧阳市绿色铸造产业技术创新战略联盟副主任委员
4	黄河旋风	超硬材料	孙玉福	2020.5.12 至 2023.4.22	河南省机械工程学会常务理事兼副秘书长，河南省铸造学会秘书长，河南省铸锻协会执行会长
5	欧科亿	刀具制品	查国兵	2023.9.27 至 2026.9.26	全国刀具标准化技术委员会秘书长、副主任委员、中国机床工具工业协会工具分会秘书长

（3）查国兵担任公司独立董事未违反协会内部相关规定

根据中国机床工具工业协会工具分会出具的说明：“本协会秘书长查国兵同志在浙江欣兴工具股份有限公司担任独立董事，不存在违反本协会内部规章制度的情形，符合本协会相关规定”，查国兵担任公司独立董事未违反协会内部相关规定。

整体而言，聘请相关协会人员担任公司独立董事符合行业惯例，有利于独立

董事结合行业发展情况、产品的技术发展等方面对公司重大事项决策提出独立意见，有利于充分发挥独立董事在公司治理中的作用。

（三）国内外工程使用发行人产品的具体情况，如何体现发行人的行业地位；发行人在相关标准的起草过程中、省级和国家级项目研发过程中承担的任务与发挥的作用

1、国内外工程使用发行人产品的具体情况，如何体现发行人的行业地位

国内外工程使用公司产品的具体情况如下：

序号	工程名称	使用单位	应用产品	使用的具体情况	行业地位体现		产品销售情况
					荣誉	用户反馈	
1	上海磁悬浮列车工程	上海市安装工程有限公司磁悬浮快速列车工程制梁项目部	钢板钻	磁悬浮铁路导轨梁定位链接孔加工	1）主持起草制定“钢板钻”国家行业标准； 2）相关产品完成“国家级国家火炬计划项目”“创新基金支持项目”申报及验收。	根据上海市安装工程有限公司磁悬浮快速列车工程制梁项目部出具的《用户反馈卡》中说明：“海盐欣兴公司的多刃钢板钻是我们在磁浮工程项目中，从多家产品竞争中挑选出来的优胜产品，各项技术性能多比较突出，被加工后的工件质量验收都合格，特别是该公司的售后服务精神非常热心，希望今后保持联系。”	销售金额7.48万元
2	秦山核电站	中核工业	金刚石薄壁钻	核岛钢筋混凝土墙面孔加工	产品性能优于进口产品，相关产品通过“重大科技专项重点工业项目”验收，实现进口替代。	根据中国核工业二三建设有限公司工程试验堆项目部出具的《用户报告》中说明：“购买贵公司生产的‘金刚钻’，用于核岛钢筋混凝土钻孔加工。经使用证实，该产品与之前使用的进口品牌相比，单孔效率提高13%，钻孔数量也同比有所增加。我们对产品质量表示满意，希望进一步提升性能，提高性价比，我们愿意建立长期稳定的供应渠道。”	销售金额330.84万元
3			钢板钻	钢平台	1）主持起草	根据中国核工业二三	

				钢结构的孔加工	制定“钢板钻”国家行业标准 2）相关产品完成“国家级国家火炬计划项目”“创新基金支持项目”申报及验收。	建设公司钢结构分公司出具的《用户反馈卡》中说明：“我公司从 1998 年以来，常用浙江欣兴工具有限公司的多刃钢板钻，效果良好，较为满意。”	
4	东海大桥	上海振华港口机械（集团）股份有限公司	钢板钻	主梁连接孔的加工	1）主持起草制定“钢板钻”国家行业标准； 2）相关产品完成“国家级国家火炬计划项目”“创新基金支持项目”申报及验收。	根据上海振华港口机械（集团）股份有限公司出具的证明：“浙江欣兴工具有限公司生产的产品“钢板钻”已用于由上海振华港口机械（集团）股份有限公司承建的下列国内外知名工程中：1）东海大桥钢桥段项目，2）美国旧金山海湾大桥项目，3）韩国釜山东大桥项目，欣兴工具是我们多年的钢板钻供应商，稳定的产品质量和良好的服务为我司各类重大工程中快速钻孔作出贡献，提高了加工效率。”	销售金额 611.71 万元
5	美国旧金山海湾大桥						
6	韩国釜山东大桥						

注 1：鉴于上海市安装工程有限公司磁悬浮快速列车工程制梁项目部向公司出具的《用户反馈卡》时间为 2002 年 10 月，故相关销售金额系根据双方首次合作（2001 年）至 2002 年 9 月期间，公司保留的纸质记账凭证的销售金额进行统计；

注 2：鉴于公司向中核工业销售产品均用于秦山核电站相关工程的建设及后续维护工作，相关业务具有持续性，故销售金额系根据 2008 年（公司财务系统可追溯最早期间）至 2023 年 6 月末的累计销售金额进行统计；

注 3：鉴于上海振华港口机械（集团）股份有限公司向公司出具的证明文件时间为 2009 年 4 月，故相关销售金额系根据双方首次合作时间（2004 年）至 2009 年 3 月期间公司保留的纸质记账凭证以及财务系统的销售金额进行统计。

公司包括钢板钻、金刚石薄壁钻在内的产品在上海磁悬浮列车工程、秦山核电站、东海大桥等重大工程项目成功应用，为终端用户提供了良好的使用体验并取得良好反馈。

2、发行人在相关标准的起草过程中、省级和国家级项目研发过程中承担的任务与发挥的作用

公司在相关标准的起草、省级和国家级项目研发过程中承担的任务与发挥的作用情况如下：

序号	标准/项目名称	级别	公司角色	承担的任务及发挥的作用
1	钢板钻	国家行业标准	主持起草单位	国家标准化管理委员会于2011年3月，下达行业标准制订计划后（编号2010-6767T-JB《钢板钻》），对应的标准化技术委员会秘书处征集专家，组成标准制订工作组，成员包括研究所、协会、大学、制造商、用户和标准化管理人员等。公司作为主持起草人加入标准制订工作组。公司承担的任务与发挥的作用情况如下： 公司作为主持起草人，召集其余标准起草人，组成标准制订工作组，成员包括研究所、制造商等；公司对该标准起草工作进行分工；各起草人形成标准草案后，公司组织各起草人在标准制订工作组内部进行讨论完善，形成标准征求意见稿。在社会公众范围内征求意见，标准制订工作组对收到的意见进行修改形成标准送审稿；标委会进行投票审议，投票通过后，标准制订工作组对标委会意见进行修改形成标准报批稿，上报国标委备案。公司主持和参与了上述标准的全过程制定、修改和完善工作。2013 年 4 月 25 日，该标准正式发布；2013 年 9 月 1 日，该标准开始实施。
2	内冷却可换刀片式铲钻	国家行业标准	主持起草单位	国家标准化管理委员会于2016年12月下达行标制订计划后（编号2015-1150T-JB《内冷却可换刀片式铲钻》），对应的标准化技术委员会秘书处征集专家，组成标准制订工作组，成员包括研究所、协会、大学、制造商、用户和标准化管理人员等。公司作为主持起草人加入标准制订工作组。公司承担的任务与发挥的作用情况如下： 公司作为主持起草人，召集其余标准起草人，组成标准制订工作组，成员包括研究所、制造商等；公司对该标准起草工作进行分工；各起草人形成标准草案后，公司组织各起草人在标准制订工作组内部进行讨论完善，形成标准征求意见稿。在社会公众范围内征求意见，标准制订工作组对收到的意见进行修改形成标准送审稿；标委会进行投票审议，投票通过后，标准制订工作组对标委会意见进行修改形成标准报批稿，上报国标委备案。公司主持和参与了上述标准的全过程制定、修改和完善工作。2020 年 4 月 16 日，该标准正式发布；2021 年 1 月 1 日，该标准开始实施
3	复合式高性能钢板钻产业化生产	星火计划项目	唯一参与单位	研发并成功产业化包括对接式多刃钢板钻、焊接式多刃钢板钻、专用多刃钢板钻三类产品，获专利授权 3 项，专利申请受理 6 项。在产品研发及产业化过程中，集中在环形设计、高效热处理、摩擦对接、激光焊接等方面展开技术研发，攻克了在结构设计和工艺制造方面的难题；同时开发了钻头结构与采购材料相适应的加工工艺技术，提高钻加工效率和成品率的同时，显著提高钻头质量。
4	高效节	国家级	唯一参	在上一代产品基础上，创新研发新一代产品“高效节

	能环形刀产业化	国家火炬计划项目	与单位	能型环形刀”产品，环形刀刀刃采用六角形硬质合金刀片，采用三位六角刀片错位分布、排列，可实现多阶切削，改善切削排屑性能，减小切屑振动与切屑阻力，同时，每片刀片有三组切削刃，刃片磨损后可方便更换，从而提高刀具使用寿命和工作效率。
5	多刃钢板钻	国家级国家火炬计划项目	唯一参与单位	成功采用国产高速工具钢材料进行产品的生产加工；创新开发环形交叉刀刃结构，形成多刃分层切削，并开发相应的高精度温控热处理工艺和高速摩擦对接焊接技术；项目实施期间获得国家实用新型专利4项；申请发明专利1项，开发新产品2种。
6		创新基金支持项目	唯一参与单位	
7	高端装备核心基础零部件及检测加工装备开发及应用--核级关键设备蒸发器加工用高精度高可靠性深孔钻项目	省级重点研发计划项目	唯一参与单位	独立完成刀片材质的研发、刀刃几何结构研发、导条的结构与分布研发、高精度与高强度基体研发、切削刃表面微观质量研发及衔接钻孔专用钻头研发，并申请获得发明专利 1 项，实用新型专利 5 项。 根据《浙江省科技计划项目验收证书》（浙科验字[2021]64 号）确认：该项目产品与进口品牌相比，在成孔质量方面，实测已加工的深孔在孔距、直线度、粗糙度、垂直度等方面均合格，成孔质量已堪比进口成熟刀具；经上海电气核电设备有限公司现场应用，实测已加工的深孔孔距、直线度、粗糙度、垂直度等方面均合格，满足核电管板生产的需要，突破核电蒸发器管板钻孔刀具被国外技术封锁的风险，可替代进口。
8	核岛用高强度钢筋混凝土金刚石薄壁钻研制及产业化	重大科技专项重点工业项目	唯一参与单位	独立完成金刚石的品级、颗粒度的选型开发及其排布涉及、胚体粘结粉末配方的开发、金刚石刀头制作工艺的开发、金刚石刀头外形设计、金刚石刀头烧结用模具的开发、自动化混料、粉末治粒工艺的开发、水口加工工艺的开发、高精度与高强度的结构设计，并申请获得实用新型专利 4 项。 根据《浙江省科技计划项目验收证书》（浙科验字[2016]661 号）确认：项目产品与进口品牌相比，单孔消耗同比降低 29.7%，单孔效率提高 13.3%，钻孔数量同比增加 42.9%，试验结果证明项目产品能够替代进口，满足在核电建设中用于核岛钢筋混凝土钻孔需求；经中国核工业二三建设有限公司东方核电工程公司现场测试，相关产品性能优于进口产品，能够替代进口，实现了核电工程中又一项国产化。

公司作为主持单位起草了包括“钢板钻”、“内冷却可换刀片式铲钻”在内的国家行业标准，作为唯一参与单位申报并完成包括国家级国家火炬计划项目、星火计划项目、创新基金支持项目等省级和国家级项目的验收。在行业标准的制定过程中，公司起到了牵头的作用，在国家级和省级项目研发过程中，公司独立完成了相关任务的研发和产业化。

（四）生产过程与可比公司存在较大差异的原因；合金钢材和硬质合金刀片坯料是否系发行人定制，发行人产品性能是否依赖于原材料性能，发行人核心技术在生产过程的具体表现及先进性

1、生产过程与可比公司存在较大差异的原因

同行业上市公司中，欧科亿、华锐精密的生产过程中包含压制、烧结等环节，公司、恒锋工具、沃尔德在生产过程中不涉及上述环节。相关企业生产工序的差异主要系欧科亿及华锐精密的主要产品以硬质合金刀片为主，其生产刀片的主要原材料为碳化钨、钴粉等，在生产过程中涉及合金制备的环节；公司主要产品为刀具产品，为提高刀具产品的生产效率并将有限的企业资源集中于核心生产工序中，对于包括硬质合金、高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢、超硬材料等材料通过外购取得，公司与同行业上市公司采购原材料的对比如下：

名称	对外采购原材料
公司	高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢、硬质合金刀片坯料等
恒锋工具	高速工具钢、合金工具钢及硬质合金等
沃尔德	超硬材料等
欧科亿	碳化钨、锌熔料、钴粉等
华锐精密	碳化钨、钴粉、钽铌固溶体、其他金属粉末等

欧科亿及华锐精密对外采购碳化钨、钴粉等原材料，通过球磨、喷雾干燥、压制、烧结等环节后，制备形成硬质合金；相关材料公司直接通过对外采购取得，故在生产过程中不存在上述环节，与欧科亿及华锐精密存在差异。

2、合金钢材和硬质合金刀片坯料是否系发行人定制，发行人产品性能是否依赖于原材料性能

（1）合金钢材和硬质合金刀片坯料是否系公司定制

公司通过多年在技术研发及刀具生产方面的积累，结合不同类型刀具产品的性能需求以及配套的热处理工艺，针对钢材中各元素的成份含量以及碳与合金比例形成了自身数据库。

公司对外采购的合金钢材和硬质合金刀片坯料属于标准化产品，但为进一步提高刀具产品在寿命等方面的性能并提高自身生产效率，公司会向供应商针对部分原材料的元素含量、尺寸规格、形状提出定制化的需求。

（2）公司产品性能不依赖于原材料性能

刀具产品性能包括寿命、切削效率、加工精度、可靠性等多方面，相关性能受到刀具设计、原材料质量以及热处理、磨削、钎焊等生产控制的综合影响，具体如下：

性能	影响因素	具体情况
加工精度	刀具设计	刀具几何设计决定了其切削力的平衡，切削力平衡影响切削振动，振动对加工精度有直接影响。
	磨削	刀具的几何精度是保证其加工精度的基础，万能工具磨工序可以使设计精度得到实现，保证刀具的加工精度。
寿命	刀具设计	刀具几何设计决定了排屑、切削热、结构强度等性能，排屑、切削热、结构强度均是刀具寿命的关键因素。
	原材料质量	原料的元素含量和组织结构是决定硬度、材料强度的基本要素，硬度与材料强度是影响刀具寿命的主要因素之一。
	热处理	热处理工艺可根据材料元素和组织结构，结合刀具应用特性，使其保证最优的红硬性与冲击韧性，可以使刀具获得发挥出最优的性能，可弥补材料批次之间质量偏差导致的不稳定。
	磨削	刀具应用，主要是刃口接触被加工材料，刃口质量是保证寿命的关键因素，万能工具磨工序是实现刃口良好的粗糙度，精准的几何结构，从而提高刀具的使用寿命。
	涂层	涂层可以使刀具表面硬度提高 2-3 倍，同时使表面有良好的稳定性，实现良好的抗粘结性，保持稳定的摩擦力，提高刀具寿命。
切削效率	刀具设计	孔加工效率依赖于刀具的排屑性能，刀具几何结构决定了切屑的尺寸，形状等，这些对排屑性能是其决定性作用。
	涂层	涂层可以提高刀具表面硬度 2-3 倍与耐热性，良好的硬度与耐热性可以提高切削速度，从而提高切削效率。
可靠性	热处理	同一型号规格的合金钢材由于加工过程中炉次的不同，不同批次材料存在一定的质量差异，公司根据材料检测结果，结合材料差异和刀具应用要求，通过热处理工艺，使其获得稳定的硬度与韧性，提高刀具的稳定性。
	钎焊	焊接强度是影响刀具稳定性的主要因素之一，通过自动焊接工艺，可保证焊接质量的一致性和稳定性。
	磨削	刀具使用时，由于其在较高速度下运动受力，因此，几何精度是其质量稳定的基础要素，公司装备了自动化的万能工具磨，极高的保证了大批量生产环境下，刀具几何精度的一致性，保证了刀具应用性能的可靠性。

整体而言，公司通过多年在技术研发及刀具生产方面的积累，根据不同刀具类型，按其材料的合金元素与碳含量，形成了一套技术方案，依托自身数据库，定制化采购部分原材料，并通过精细热加工技术、精密磨削技术、切削力与切屑控制技术等核心技术，保证最终加工完成的刀具产品达到符合下游客户需要的性能。公司采购的原材料属于标准化产品，部分元素含量的定制化需求对于刀具产品的寿命等方面性能具有一定影响，但公司可通过几何设计、热处理、涂层、磨

削、钎焊等工艺对相关性能进行优化或改善，公司刀具产品的性能并不依赖于原材料性能。

3、发行人核心技术在生产过程的具体表现及先进性

公司核心技术在刀具设计、车铣加工、热处理、焊接、精密磨削、产品检测等环节应用，其在相关生产/设计环节的具体表现及先进性具体如下：

应用环节	核心技术子技术	在生产/设计过程的具体体现	先进性体现
刀具设计	切削力平衡技术	刀具切削力特征是刀具设计中的关键数据，切削力的精确计算与测量对于大部分刀具企业而言都属于一个技术难点，公司通过建立精确仿真平台获得设计方案对应的切削力、切削热量等数据，建立切削力测试与验证平台对数据进行验证，建立了切削力设计与验证闭环，大幅度提高了设计的精度；同时，公司自建刀具应用数据库，持续优化设计与实际应用的关联性，形成了较为先进的刀具设计体系，如切削力平衡等，通过切削力平衡理念，对刀具槽型几何、刃口结构、刀体结构、表面质量进行设计验证，获得了良好的切削效率、加工精度、使用寿命等方面的性能，并在后续通过车铣加工、热处理、精密磨削等工序进行实现。	1、CS 强定心钻尖设计：应用了切削力平衡技术，提高了刀具的切削稳定性，可以满足超过 8 倍径钻头不用引导孔直接入钻； 2、钻削侧向挤压力设计：不对称切削刃，通过切削刃排列和切削角角度的组合，精确实现刀具必须的侧向力，保证工件的表面质量。
	切屑成型控制技术	孔加工刀具在封闭空间中高速运动实施切削，在形状、尺寸上存在瑕疵的切屑会影响刀具寿命、加工精度、加工效率等，严重的会瞬间导致刀具失效或工件报废，因此排屑力是刀具的关键性能；切屑形状由刃口结构、切削角度，排屑槽、切削热以及被加工材料物理性能决定，由于孔加工刀具的高速运动，又在封闭狭小的空间里，要获得精准的设计数据极为复杂，目前大部分公司依赖经验或者直接模仿进行设计。公司建立切屑成型仿真设计平台，建立基于工况的切屑与刀具结构的数据库，展开排屑路径的研究与测试等技术，可根据被加工材料，对切屑形状、尺寸进行设计，提高切屑形状的可控性，	1、通过对刀具槽型、刃口、排屑通道的精确设计，设计并生产多刃钻削刀具，拥有良好的切屑形状与尺寸，实现刀具全寿命周期低排屑阻力，提高了加工孔的整体质量； 2、高强度刃口结构，有效提高刃口强度，早期崩刃失效出现率大幅降低，同时大幅降低切屑韧性，稳定了排屑性能，改善了低合金高强度结构钢、碳素结构钢加工过程中不易排屑的难题； 3、通对刃口结构设计，获得了大圆弧齿隙结构控制切屑形状，在整硬钻等刀具上获得了验证，有效降低刀具加工过程中排屑阻力和侧向振幅。

		实现了刀具性能的可靠性。	
车铣加工	自动化工序集成技术	公司在刀具生产的车铣加工环节中，通过对生产设备改造实现了工序集成、多类型产线模式，减少生产换批耗时、工序物流耗时，从而提高生产效率、提高产品精度。	1、生产设备改造：公司通过对车铣设备改造，有效减少工序数量，大幅度减少了生产转序时间；专用设备配备自动上料系统，减少了用工人数； 2、工序集成：依托工艺改进以及设备改造，对车刃孔、车刃圆、车柄圆，铣排屑槽、铣螺旋槽等工序进行合并，实现工序集成，减少了搬运、产品换批、工序检查等环节耗时，同时有效减少了装夹次数，产品精度得到提高，成品率大幅提高，产品一致性水平提高； 3、柔性生产线模式：刀具产品以系列化为主，不同批次产品的生产情况差异较大，公司根据历史各规格产品的生产数据，建立了“工序转”、“小批转”、“分段转”的生产方式，借助数字化管理平台，实现精准派工，逐步缩短在制时间与在制量，降低产品生产周期，并通过该模式，实现小批量产品的规模化生产，降低生产成本。
热处理	韧硬度平衡技术	公司基于多年的生产经验，形成了针对不同系列产品的材料数据库，公司针对客户需求，在部分原材料采购时与供应商约定原料成份含量供货质量标准，以满足刀具性能的要求，在热处理环节中，依据自建的碳饱和度与硬度的关系，根据刀具应用需求，确定热处理工艺，获得基于材料批次性能的最优硬度与冲击韧性的综合性能。	公司根据不同刀具类型，提出材料的合金元素与碳含量的平衡标准，同时，内部建立系统，针对钢材批次差异，基于碳平衡机理的热处理工艺，实现刀具性能的提高；如应用在钢板钻中，可以实现钢板钻的干切削加工，方便钢轨抢修作业；应用在丝锥中，可以提高丝锥的抗崩刃性能。
	高效脱氧技术	在公司刀具产品热处理环节中，通过现场工艺的设计，按照国内盐与氟化镁的质量标准，无需特定温度，实现在线连续脱氧的工艺方案。	连续脱氧方案：连续脱氧工艺，保证盐浴含氧量平稳，规避了峰值出现，保证了热处理防脱碳性能的稳定，减少因为脱碳层而增加的工艺磨量，提高了热处理生产效率与后序磨削效率，降低质量风险与生产成本。

	炉温控制技术	在公司产品热处理环节，控温是关键工艺要点，公司通过自研低延时温度传感器，大幅缩短温度测量传递时间，提高实时测温的准确度，同时对炉内多点监控测温，管控炉内温度差异与传感器故障意外，配置高性能 PID 功能的温控仪，按环境与炉子效率配置参数，形成一套可靠稳定的控温系统，保证了热处理工艺的高稳定性。	1、低延时的温度传感器、多点监控测温等控温技术方案，保证了炉温均匀性与控温精度，可使炉温稳定在 0.5%以内，使公司在生产环节可以选择成本低但需要热处理温度偏差小的材料，如公司选择超硬铝高速钢替代部分昂贵的钴高速钢，取得良好的效果，在保证刀具产品性能的前提下，降低材料成本； 2、炉温控制技术可以提高热处理性能质量指标的偏差精度，对要求高的产品，硬度可以控制在 1HRC 内。
	高压气淬技术	在公司产品生产的热处理环节，公司根据工件材质，对批量大的产品采用高压气淬工艺，实现了高质量、高效的热处理，提高了生产效率，缩短了生产周期同时提高了环保性。	1、公司高压气淬工序除可以对高速工具钢高效热处理外，还可对高强度合金钢进行真空热处理，大大的提高了生产效率并减少传统用油作为冷却剂导致的有害气体排放问题； 2、高压气淬工艺将零件置于真空炉膛内，根据材料的淬透性特性，建立相匹配的冷却气体压力，用气进行冷却的淬火工艺，具有效率高，开炉方便，品质稳定与环保的特点。
焊接	自动钎焊技术	在公司产品的焊接环节，公司通过高频快速加热工艺、自动定位、自动加焊料、自动加焊剂、自动温控技术、自动加压，自动分度等实现复杂焊接动作的自动化；同时，在焊接环节温度、时间、压力、用量可灵活设定，满足各款产品的焊接需求，实现高品质高可靠的焊接质量以及高效批量生产。	1、快速加热工艺：在保证焊接强度的情况下，克服焊接热量对刀杆与刀片性能的不利影响，保证产品的性能； 2、自动化焊接工艺：提高焊接质量一致性，降低焊接质量无法检测所带来的风险并提高生产效率。
精密磨削	高效高精度磨削技术	在公司产品精密磨削环节，通过超硬磨具应用与选型方案、磨具效能的监控工艺、磨削精准冷却工艺等，配合设备多轴柔性功能、高精度定位功能，实现各种复杂刀具的高精度刃磨与高效刃磨。	1、超硬磨具应用与选型方案：对关键部位的磨具，按磨削特征采用定制配方，实现几何精度 0.005mm 的磨削精度，Ra0.1 表面粗糙度； 2、磨具效能的监控工艺：保证使用中能够准确判断磨具性能，避免由于磨具应力微裂纹无法直观检测而导致磨削质量降低的风险。 3、磨削精准冷却工艺：对磨削冷却展开了系统研究，通过冷却介质、冷却压力、冷却流量、冷切液喷嘴位置及喷嘴结构等方

			面提高冷却的可靠性，有效控制磨削过程中的磨削热，在保障磨削效率的同时，控制刀具表面的变质层及刀具内应力等指标； 4、设备多轴柔性运动功能，可实现各种异形几何的磨削，满足包括 CS 高定心钻尖等复杂几何的磨削。
	刃口钝化技术	在公司产品精密磨削环节，公司通过滚筒抛光、轮刷抛光、硬砂喷抛，软砂射流抛光等刃口制备工艺，根据不同产品，对刀刃进行钝化加工。	公司针对不同的刀具，设计了适用于特定加工过程的刀具刃口，同时公司具备多种刃口加工技术，包括抛、磨、喷等工艺方案，能够满足各种尺寸、结构的刃口高精度加工，表面粗糙度可达 Ra0.01；同时，公司也具备对小于 0.005mm 刃口面上的形貌与表面的加工与测量能力。
检测	检测技术	在公司产品的检测环节，公司通过在材料成份、材料微观组织、材料力学性能、刀具的几何精度和轮廓精度等方面的检测技术，提高质量控制精度，保证产品质量稳定性	具备对材料元素（包括合金含量、杂质等）的检测能力，具备对材料微观缺陷（包括碳化物形貌，断口等）的分析能力，具备精度 0.001mm 的轮廓检测能力，具备 3,000 赫兹 0.5%动态切削力的测量能力（包括抗拉强度、抗扭强度、冲击韧性以及硬度等），具备多种硬度的高精度测量能力，具备力学测量能力等

公司通过多年的生产工艺研发及技术创新形成了包括切削力与切屑控制技术、精密磨削技术、精细热加工技术及精益生产与检测技术等 4 大核心技术，在包括产品设计、车铣加工、热处理、焊接、精密磨削、检测等工序进行应用，提高产品的质量一致性、加工精度、排屑力等性能。

三、保荐人及发行人律师核查意见

（一）核查程序

保荐人及发行人律师履行了如下核查程序：

1、与发行人管理层、技术负责人访谈，了解发行人业务发展历程以及不同类型产品的比较情况，了解发行人主要产品的使用寿命以及加工效率情况；查阅《钢结构行业“十四五”规划及 2035 年远景目标》《质量强国建设纲要》《“十四五”新型城镇化实施方案》等政策文件，查阅《铁道统计公报》《2020 年中国风电吊装容量统计简报》《Global Wind Report 2023》等行业报告，通过世界汽车工业协会（OICA）、中国汽车工业协会（CAAM）及中国船舶工业行业协

会等行业协会查阅行业数据，了解发行人下游主要市场的发展情况，分析发行人所处下游市场的空间及发展情况；

2、与发行人管理层、技术负责人访谈，并走访下游客户，了解行业内发行人的主要竞争对手情况；取得中国机床工具工业协会工具分会出具的说明；查阅《上市公司独立董事管理办法》，核查发行人独立董事查国兵是否符合独立董事的相关任职资格；通过公开市场查询相关行业协会人员担任上市公司独立董事的情况，了解相关事项是否符合行业惯例；

3、查阅客户出具的《用户反馈卡》《用户报告》以及证明文件，了解发行人产品在具体项目的应用情况及客户对于发行人产品的反馈情况；查阅相关国家项目的验收意见、工作总结、项目申报书等文件以及相关标准文件，了解发行人在各项目的角色以及承担的任务及发挥的作用；

4、查阅同行业上市公司披露的招股说明书、年度报告等，了解同行业上市的生产工艺，对比与发行人生产工序的差异，分析发行人与同行业上市公司原材料采购的差异；访谈发行人技术人员、生产负责人员，了解不同生产工序对刀具性能的具体影响，了解核心技术在生产过程的具体表现及先进性。

（二）核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、发行人以国外市场需求为导向，自设立以来一直从事钻削刀具的研发、生产及销售，以环形钻削系列产品切入刀具市场，随着持续的市场开拓以及技术积累，逐步形成实心钻削系列产品以及刀具配套产品；发行人结合自身技术优势、饱和的产能利用率、现有产品毛利率以及刀具市场充分竞争的情况，专注于孔加工刀具产品中的钻削刀具细分市场，形成了现有的以钻削刀具为主业，以环形钻削系列产品为核心产品的产品结构；刀具产品属于制造加工中的耗材，在下游市场持续稳定发展的背景下，发行人产品的市场需求稳定，随着发行人不断提高自身产能规模并加大市场拓展力度，发行人整体经营规模持续扩大，发行人产品不存在市场空间较小、发展受限的情况；同时，发行人已在招股说明书补充更新产品集中的风险；

2、全球钢板钻市场处于充分竞争的状态，2022 年，我国钢板钻市场的整体

市场规模在 905 万件至 925 万件左右，按照刀具企业的出厂价估算的钢板钻国内市场规模约 5.40 亿元-5.52 亿元，相关数据系中国机床工具工业协会工具分会统计，并结合发行人主要产品销售单价计算所得；相关协会证明文件并非专门为本次发行上市出具，相关证明文件的出具已根据协会内部规章制度，履行相关内部程序；查国兵担任发行人独立董事符合《上市公司独立董事管理办法》，符合行业惯例，有利于独立董事结合行业发展情况、产品的技术发展等方面对发行人重大事项决策提出独立意见，有利于充分发挥独立董事在公司治理中的作用；

3、发行人包括钢板钻、金刚石薄壁钻在内的产品在上海磁悬浮列车工程、秦山核电站、东海大桥等重大工程项目成功应用，为终端用户提供了良好的使用体验并取得良好反馈，发行人作为主持单位起草了包括“钢板钻”、“内冷却可换刀片式铲钻”，作为唯一参与单位申报并完成包括国家级国家火炬计划项目、星火计划项目、创新基金支持项目等国家级和省级项目验收，在相关行业标准的制定过程中，发行人起到了牵头的作用，在相关国家级和省级项目研发过程中，发行人独立完成了相关任务的研发和产业化；

4、发行人与同行业上市公司华锐精密、欧科亿生产工序存在差异，主要系欧科亿及华锐精密在生产过程中涉及合金制备的环节，发行人相关材料通过外购取得；发行人对外采购合金钢材和硬质合金刀片坯料属于标准化产品，为进一步提高刀具产品在寿命等方面的性能并提高自身生产效率，发行人会向供应商针对部分原材料的元素含量、尺寸规格、形状提出定制化的需求，发行人产品性能不依赖于原材料性能，发行人通过多年的生产工艺研发及技术创新形成了 4 大核心技术，在包括产品设计、车铣加工、热处理、焊接、精密磨削、检测等生产工序进行应用，提高产品的质量一致性、加工精度、排屑力等性能。

3.关于经销客户

根据申报文件：（1）公司的销售模式可分为直销和经销，以经销模式为主，报告期内，通过经销模式实现的销售收入占比分别为 76.20%、75.39%和 73.22%；（2）经销模式面向的客户为贸易商客户，为买断式销售。

请发行人说明：

（1）对贸易商的管理政策和体系，包括但不限于贸易商选取标准、运费承担及物流安排（是否直接发货给 终端客户）、保证金缴纳情况、退换货及返利政策等，贸易商价格体系的制定及实际执行情况，按区域对贸易商确定不同销售价格情况；贸易商是否专门销售发行人产品；

（2）对贸易商制定的各种返利、折扣、补贴政策的具体形式和内容条款、计提方法 和比例、报告期各期的发生额及相关会计处理方法；对贸易商是否存在其他财务支持，如借款，若存在请说明各期发生金额及利率水平；

（3）新增和撤销的贸易商的名称、对应的收入、毛利率，各期新增或者撤销的原因、新增及撤销的贸易商对当期收入和利润的影响；

（4）按地域分布、销售规模、合作年限等不同维度，对贸易商数量、占比和收入贡献进行统计分析，不同地域、规模或合作年限贸易商之间价格、毛利率水平是否存在差异，贸易商构成是否稳定，经销收入占比是否与同行业可比公司一致；

（5）报告期内主要贸易商客户各期销售金额，主要贸易商的情况，包括成立时间、股权结构、合作时间、贸易商的主要客户，说明主要贸易商股东、实际控制人是否与发行人实际控制人、董监高、核心人员存在关联关系或潜在关联关系；公司离职、在职关键员工及亲属在贸易商投资、任职情况；

（6）发行人是否建立对贸易商订单销售、库存的控制或检查措施，是否能够有效了解贸易商的最终销售实现与库存情况；结合主要贸易商的进销存、期末库存等，分析贸易商最终销售的大致去向（包括客户、应用领域和区域）及最终销售实现情况，是否存在压货销售情况，各期主要贸易商库存情况是否与其经营能力相匹配。

请保荐机构、申报会计师说明对发行人贸易商的核查情况，包括但不限于贸易商的最终销售去向，走访贸易商选取的标准、所走访的贸易商是否具有代表性，核查贸易商进销存数据所执行的程序及所取得的证据是否足以证明所获取进销存数据的可靠性，说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）对贸易商的管理政策和体系，包括但不限于贸易商选取标准、运费承担及物流安排（是否直接发货给终端客户）、保证金缴纳情况、退换货及返利政策等，贸易商价格体系的制定及实际执行情况，按区域对贸易商确定不同销售价格情况；贸易商是否专门销售发行人产品

1、贸易商的管理政策和体系情况

报告期内，公司贸易商管理政策和体系的具体内容情况如下：

项目	具体内容
贸易商选取标准	结合下游市场终端用户市场分散、产品需求多样的情况，通过贸易商向下游市场进行销售系刀具行业内长期形成的业态，公司在产品营销过程中，与不同类型、不同规模的贸易商均开展业务合作；原则上，公司要求贸易商有 5 家以上的终端用户资源和用户开发能力，但在实际业务开展过程中无法掌握贸易商的客户资源，因此公司亦会与零散贸易商开展业务往来。但在具体的产品定价、返利政策、信用政策等执行层面，公司会充分考虑贸易商的区位、客户资源、信用状况等情况执行差异化的营销政策。 公司与贸易商的合作模式为买断式销售。在与贸易商的日常业务往来中，除了为避免线上交易无序竞争、扰乱公司产品的市场价格体系，对网商性质的贸易商的网上标价有限制外，对公司产品的采购和销售行为均由贸易商根据市场情况自主决策。
运费承担	境内销售：3,000元以上的订单由公司承担货物从公司运至客户的运输费用；3,000元以下的订单由经销商自行承担运输费用。 境外销售：公司承担从厂区到港口/场站的运输费用，离岸后的运输费用则根据与客户约定的国际贸易方式决定费用承担方；公司境外销售以 FOB 模式为主，公司负责运输产品至指定港口/场站，并承担相应境内运输费用，客户负责接运货物并承担离岸后相关运输费用；CIF 或 C&F 模式下，则离岸后的运输费用也由公司承担；针对客户要求的空运和跨境快递运输，相关费用主要由客户承担。
物流安排	对于境内贸易商客户，公司会按照贸易商的要求，通过公司货车或组织第三方物流公司派送的形式进行配送。原则上，公司均将产品发货至贸易商指定地点，仅有部分网商性质的贸易商，为保证其对终端客户供货的及时性，存在由公司直接向终端客户发货的情形。 对于境外贸易商客户，公司会按照贸易商的要求，由公司货车或指定第三方物流送到指定的港口/场站，安排船运或空运。如果是 CIF 或 C&F 条款，公司会按照贸易商的要求，通过组织第三方物流公司派送的形式进行配送到指定的港口/场站。公司不存在由公司直接向国外贸易商的终端客户发货的情形。

保证金缴纳情况	为维护公司产品在第三方线上交易平台的市场秩序，公司要求部分网商性质的贸易商缴纳保证金，防止其以过低的价格在线上平台进行销售，从而扰乱公司产品的市场价格秩序。除该情形外，公司不存在向客户收取保证金的情况。
退换货	（1）退货：在产品无质量异常的情况下，公司不接受退货申请，如有质量问题，贸易商应及时通知公司专员沟通退货事项。 （2）换货：由于客观原因导致换货，贸易商可向公司提出换货申请，需要满足以下条件： ①申请换货的客户必须与公司存在直接合作关系，且需在产品发货日期起 1 年以内提出申请； ②换货产品必须征得公司同意，且换货产品应保持原包装完整，产品到公司后经检验确定的产品； ③换货产品仅为当前价格水平同类产品等值的产品。
返利政策	为提高贸易商的销售积极性，公司结合销售计划及任务制定了年度返利和阶段性返利政策，根据贸易商业绩目标完成情况，给予相应的返利。
信用及收款管理	公司对贸易商原则上采用“先款后货”的信用政策，即公司发货前需收到相应订单的全部货款。对于合作时间较长、信用较好的老客户给予一定期限的信用期和信用额度。

2、贸易商价格体系的制定及执行情况

（1）基础定价

公司对贸易商未进行分级管理，与贸易商的合作模式均为买断式销售。公司制定了面向所有客户的标准价格的定价体系，公司综合考虑贸易商的单一订单采购量、全年采购量、所在销售区域内的市场情况、发展潜力、客户信誉等因素对贸易商的交易价格进行一定程度上的优惠。

（2）销售返利政策

公司面向国内市场一定规模以上的贸易商客户制定了销售返利政策，通过销售返利政策调节对贸易商的销售价格以及激励贸易商开拓市场渠道扩大销售。公司在日常销售管理过程中，具体执行阶段性返利政策和年度返利政策两种。其中，阶段性返利政策是指在年内一定期间内给予客户的返利，主要通过该返利政策进行隐性的价格调整，以应对当年度内因原材料价格变动、竞争对手抢占市场等市场因素对公司产品销售的影响；年度返利是指在一个年度内给予贸易商客户销售目标，达到销售目标后给予客户相应的销售返利，主要通过该年度返利激励贸易商客户扩大销售规模、提高贸易商客户粘性。

综合上述基础定价和销售返利政策，公司形成了贸易商的价格体系，并在日常交易过程中按照上述价格体系形成对贸易商的基础定价和相应的返利政策。

3、按区域对贸易商确定不同销售价格情况

由于当前互联网电商及物流网络较为发达，区域间产品流通较为便利，因此原则上，除境外市场的价格体系相对独立外，公司不按区域对贸易商确定不同销售价格情况。但在实际业务开展过程中，公司基于对部分区域市场开拓、提高市场占有率的营销策略需要，会对部分区域内具有较强营销实力的个别贸易商给予一定的价格优惠，稳定特定区域的市场竞争格局，提高公司产品的市场占有率。

总体而言，公司在不同区域的产品销售均价不存在重大差异。

不同区域的贸易商销售价格对比情况及分析具体参见本问询问题回复之“3.关于经销客户”之“一、（四）按地域分布、销售规模、合作年限等不同维度，对贸易商数量、占比和收入贡献进行统计分析，不同地域、规模或合作年限贸易商之间价格、毛利率水平是否存在差异，贸易商构成是否稳定，经销收入占比是否与同行业可比公司一致”。

4、贸易商是否专门销售公司产品

报告期内，由于公司现阶段销售的产品均集中在孔加工刀具领域，品类相对单一，而下游贸易商往往涵盖各类型五金工具产品，产品类型更为广泛，因此公司贸易商均未专门销售公司产品。根据公开信息查询，同行业上市公司欧科亿亦在其审核问询回复中确认“刀具产品种类繁多，经销商既销售数控刀片，也会销售其他品牌的其他刀具产品，不存在专门销售发行人产品的情况”。

五金工具领域贸易商往往销售多品牌、多品类的工具产品，属于行业惯例，因此不存在专门销售公司产品的情况。

（二）对贸易商制定的各种返利、折扣、补贴政策的具体形式和内容条款、计提方法和比例、报告期各期的发生额及相关会计处理方法；对贸易商是否存在其他财务支持，如借款，若存在请说明各期发生金额及利率水平

1、对贸易商制定的各种返利、折扣、补贴政策的具体形式和内容条款

报告期内，公司针对贸易商客户制定了销售返利政策，具体执行阶段性返利政策和年度返利政策两种。

（1）形成两种返利政策的原因

公司在日常销售管理过程中通过 CRM 系统进行客户管理，每年年初根据上

年交易情况确定存续客户的产品交易价格。为应对当年度内因原材料价格变动、竞争对手抢占市场等市场因素对公司产品销售的影响，公司通过阶段性返利政策来动态调整产品售价，以确保公司产品的竞争力以及平衡产品价格体系。同时，为确保贸易商粘性以及激励贸易商扩大销售，公司对部分贸易商签订了年度返利政策，根据其上一年的销售额确定当年的销售目标额，达到目标额则给予相应的返利。

（2）返利政策的执行方式

公司于各年初结合当年国内市场各贸易商采购规模合理调整具体返利政策。根据公司与贸易商签订的返利协议，依据贸易商在返利约定期限内销售完成情况给予贸易商销售返利。报告期内，公司执行的阶段性返利政策和年度返利政策均以贸易商的采购规模确定其相应的返利金额，在实际执行返利时，按照返利产品当期的销售价格进行换算，以实物形式进行返还。

（3）返利政策的具体内容

报告期内，公司贸易商返利政策具体如下：

年份	阶段性返利政策	年度返利政策
2023 年 1-6 月	3%-15%不等，系公司应对市场变化灵活调整产品售价的手段	针对硬质合金钢板钻，返利 3%、5%; 针对铲钻，返利 10%; 针对 S 钻，返利 15%
2022 年度	1%-15%不等，系公司应对市场变化灵活调整产品售价的手段	针对硬质合金钢板钻，返利 2%、3%; 针对铲钻，返利 3%、5%、15%; 针对 S 钻，返利 10%、15%
2021 年度	1%-15%不等，系公司应对市场变化灵活调整产品售价的手段	针对硬质合金钢板钻，返利 2%、3%、3.5%
2020 年度	2%-12%不等，系公司应对市场变化灵活调整产品售价的手段	针对硬质合金钢板钻，返利 2%、3%、5%

2、返利的计提方法和比例、报告期各期的发生额及相关会计处理方法

（1）返利的计提方法和比例、报告期各期的发生额

在公司与贸易商客户签订的返利协议中，约定了执行返利的具体产品，公司根据在返利执行期间约定产品的销售金额作为返利基数，乘以协议约定的返利比例，确认最终的返利金额。

报告期内公司对贸易商的返利金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
计提返利金额	**440.29**	**934.05**	**980.69**	**871.69**
其中：年度返利金额	118.89	179.10	197.89	209.56
阶段性返利金额	321.41	754.95	782.80	662.13
主营业务收入	**20,673.44**	**38,826.60**	**38,272.74**	**31,408.96**
返利占收入比例	**2.13%**	**2.41%**	**2.56%**	**2.78%**

如上表所示，公司报告期内各期返利金额分别为 871.69 万元、980.69 万元、934.05 万元和 440.29 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.78%、2.56%、2.41%和 2.13%，各年度计提返利金额占当年主营业务收入的比例相对较低。

（2）返利的具体会计处理方法

公司对客户的销售返利均为货物返利，其具体会计处理及相关处理是否符合《企业会计准则》的说明如下：

公司在与客户发生交易时，按照交易价格扣除分摊至返利货物的交易价格后的净额确认收入。在返利货物的控制权转移给客户后，按照分摊至返利货物的交易价格再确认另一部分收入。具体的会计处理如下：

情况	具体会计处理
计提返利时	借：主营业务收入 贷：合同负债
实际发放返利时	借：合同负债 贷：主营业务收入 借：主营业务成本 贷：库存商品

根据新收入准则的规定，“对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利。如果客户只有在订立了一项合同的前提下才取得了额外购买选择权，并且客户行使该选择权购买额外商品时，能够享受到超过该地区或该市场中其他同类客户所能够享有的折扣，则通常认为该选择权向客户提供了一项重大权利。该选择权向客户提供了重大权利的，应当作为单项履约义务。在这种情况下，客户在该合同下支付的价款实际上购买了两项单独的商品：一是客户在该合同下原本购买的商品；二是客户可以免费或者以折扣价格购买额外商品的权利。企业应当将交易价格在这两项商品之间进行分摊，其中，分摊至后者的交易价格与未来的商品相关，因此，企业应当在客户未来行使该选择权取得相关商品的控制权时，或者在该选择权失效时确认为收入。”

公司在与客户发生交易的同时给予客户货物返利，属于附有客户额外购买选择权的销售，向客户提供了一项重大权利，应当作为单项履约义务，在客户未来行使该选择权取得相关商品的控制权即返利货物的控制权转移给客户后确认收入。因此，公司的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

综上所述，报告期各期公司对主要客户返利的具体会计处理，符合企业会计准则的要求。

3、对贸易商是否存在其他财务支持，如借款，若存在请说明各期发生金额及利率水平

报告期内，公司对贸易商不存在其他财务支持。

（三）新增和撤销的贸易商的名称、对应的收入、毛利率，各期新增或者撤销的原因、新增及撤销的贸易商对当期收入和利润的影响

报告期各期，公司总体客户（经销/直销）的客户数量情况如下：

单位：家

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经销	2,220	4,119	3,393	3,087
直销	1,525	1,081	1,569	1,262
合计	**3,745**	**5,200**	**4,962**	**4,349**

报告期各期，公司直销及经销模式下的客户数量较多，符合公司产品下游市场较为分散的特征。报告期内，公司经销和直销客户数量波动较大，主要系零散客户的临时性采购所致，核心客户群体较为稳定；其中，经销收入主要来源集中在 5 万元以上的客户群体，销售额在 5 万元以上的贸易商客户数量分别为 421 家、415 家、391 家和 262 家，占经销收入的比例分别为 68.92%、73.25%、75.78%和 67.80%；直销收入主要来源集中在销售额 10 万元以上的客户群体，销售额 10 万元以上直销客户的数量分别为 113 家、131 家、152 家和 79 家，占直销收入的比例分别为 85.66%、88.11%、88.75%和 84.99%。

报告期内，基于公司的市场开拓以及贸易商业务合作需求，公司存在新增和减少贸易商的情况，具体分析如下：

1、报告期内公司新增和撤销的贸易商总体情况

报告期内，公司新增、减少贸易商数量、销售收入的总体情况如下：

单位：万元

新增的贸易商总体情况						
项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	当期金额	家数	当期金额	家数	当期金额	家数
新增的贸易商	**1,401.44**	**792**	**1,497.15**	**2,378**	**1,869.15**	**1,641**
其中：年销售额>100 万元	237.78	2	-	-	193.78	1
50 万元≤年销售额<100 万元	146.20	2	52.48	1	136.17	2
10 万元≤年销售额<50 万元	434.93	25	473.48	24	706.88	37
5 万元≤年销售额<10 万元	124.16	18	222.53	34	186.42	27
1 万元≤年销售额<5 万元	303.86	137	399.83	199	383.50	177
年销售额<1 万元	154.52	608	348.83	2,120	262.39	1,397
减少的贸易商总体情况						
项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	上期金额	家数	上期金额	家数	上期金额	家数
减少的贸易商	**1,565.76**	**2,691**	**1,504.17**	**1,652**	**1,113.08**	**1,335**
其中：年销售额>100 万元	-	-	150.36	1	-	-
50 万元≤年销售额<100 万元	111.91	2	111.75	2	58.43	1
10 万元≤年销售额<50 万元	370.89	21	430.53	25	382.43	19
5 万元≤年销售额<10 万元	209.46	31	138.28	19	154.36	21
1 万元≤年销售额<5 万元	457.98	225	409.58	191	295.72	149
年销售额<1 万元	415.51	2,412	263.67	1,414	222.14	1,145

注 1：当期新增贸易商是指上期与公司未发生交易，本期与公司发生交易的贸易商；当期新增经销商收入为当期新增贸易商本期的销售额。

注 2：当期退出贸易商是指上期与公司发生交易，本期与公司未发生交易的贸易商；当期减少的贸易商收入为上期销售额。

注 3：此处新增、减少贸易商数量将同一控制下的贸易商合并计算。

报告期内，公司合作的贸易商总体较为稳定且贸易商较为分散，虽然报告期各期新增和减少的贸易商家数较多，但变动的贸易商年销售额主要集中在 5 万元以下；报告期各期新增或减少的贸易商所对应的销售收入较小，对公司销售收入的影响较小。

2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-6 月，公司新增贸易商家数分别为 1,641 家、2,378 家和 792 家，其中年销售额在五万元以上的新增贸易商家数分别仅为 67 家、59 家和 47 家；同时，所有新增贸易商当期实现销售收入分别为 1,869.15

万元、1,497.15万元和1,401.44万元，占当期主营业务收入的比例分别仅为4.88%、3.86%和6.78%。

2021年度、2022年度和2023年1-6月，公司减少的贸易商家数分别为1,335家、1,652家和2,691家，其中年销售额在5万元以上的减少贸易商家数分别仅为41家、47家和54家；同时，减少的贸易商上期实现销售收入分别为1,113.08万元、1,504.17万元和1,565.76万元，占上期主营业务收入的比例分别仅为3.54%、3.93%和4.03%。

2、报告期各期主要新增或减少的贸易商交易情况

（1）报告期各期新增的贸易商的交易情况

报告期内，公司新增贸易商均是基于通过上门地推、行业展会等多种营销渠道开发的新客户。报告期内，主要新增贸易商的交易金额均较小，不存在单一新增贸易商对公司收入、利润贡献较大的情形。具体如下：

①2021年较2020年主要新增的贸易商

单位：万元

序号	贸易商名称	本期销售收入	贸易商新增的原因
1	济南平工工具有限公司	193.79	公司与其在展会论坛接洽后建立联系
2	山东小满机械科技有限公司	80.88	原为上海工具厂的代理商，主要销售数控刀具等产品，通过业务员开发与公司建立业务合作
3	成都泛亚科锐硬质合金科技有限公司	55.29	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
4	西安云品汇机电科技有限公司	48.29	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
5	青岛力特立机电工具有限公司	40.12	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
合计		**418.36**	-

②2022年较2021年主要新增的贸易商

单位：万元

序号	贸易商名称	本期销售收入	贸易商新增的原因
1	宁夏特高乐五金机电有限公司	52.48	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
2	镇江羽及进出口有限责任公司	39.47	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
3	唐山市年丰商贸有限公司	37.18	通过业务员上门地推与公司建立业务合作

4	江苏东泰进出口有限公司	32.29	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
5	金世博铁路设备（辽宁）有限公司	28.77	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
合计		**190.19**	-

③2023 年 1-6 月较 2022 年主要新增的贸易商

单位：万元

序号	贸易商名称	本期销售收入	贸易商新增的原因
1	MEHMET AKDENIZ	120.78	公司与其在展会论坛接洽后建立联系
2	SPTECH CO.LTD	116.99	公司与其在展会论坛接洽后建立联系
3	山东埃密特机械有限公司	74.00	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
4	河北灿金商贸有限公司	72.20	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
5	HALTEC-AVIA Ltd	31.87	通过业务员上门地推与公司建立业务合作
合计		**415.85**	-

（2）报告期各期减少的贸易商的交易情况

报告期内，公司减少的贸易商以年销售额在 5 万元以下为主，系试用或临时采购公司产品的零散贸易商，仅有少数贸易商均是基于其自身业务原因停止与公司开展业务合作。报告期内，公司主要减少的贸易商的交易金额均较小，不存在单一减少的贸易商对公司收入、利润贡献造成较大不利影响的情形，具体如下：

①2021 年较 2020 年主要减少的贸易商

单位：万元

序号	贸易商名称	上期销售收入	贸易商减少的原因
1	上海富为工贸有限公司	58.43	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
2	北京天正中联电器有限公司	38.33	因实控人年龄较大，不再从事相关贸易业务
3	启东长鸿机电工具有限公司	27.28	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
4	北京天利仁和物资贸易有限责任公司	27.05	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
5	郑州盛亚机械制造有限公司	26.55	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
合计		**177.63**	-

②2022 年较 2021 年主要减少的贸易商

单位：万元

序号	贸易商名称	上期销	贸易商减少的原因

		售收入	
1	青岛欧力德机电工具有限公司	150.36	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
2	四川省机械进出口有限公司	57.52	因对接的业务员作为实控人创办了新的经营主体，转而通过新的经营主体与公司开展业务
3	济南宏策电力设备有限公司	54.23	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
4	日照市琪运商贸有限公司	46.61	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
5	浙江博天工具有限公司	39.77	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
合计		**348.49**	-

③2023 年 1-6 月较 2022 年主要减少的贸易商

单位：万元

序号	贸易商名称	上期销售收入	贸易商减少的原因
1	扬州欧普鼎盛机械有限公司	59.43	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
2	宁夏特高乐五金机电有限公司	52.48	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
3	河北依树红贸易有限公司	30.46	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
4	北京燕捷金宇商贸有限公司	27.09	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
5	海宁市美瑞特五金机电有限公司	21.01	因贸易商自身业务调整，不再向公司采购产品
合计		**190.48**	-

综上所述，公司合作的贸易商总体较为稳定且贸易商集中度较低，虽然报告期各期新增和减少的贸易商家数较多，但变动的贸易商普遍较小，其年销售额主要集中在 5 万元以下；报告期各期新增或减少的贸易商所对应的销售收入和毛利总额较小，对公司销售收入和利润规模的影响较小。

（四）按地域分布、销售规模、合作年限等不同维度，对贸易商数量、占比和收入贡献进行统计分析，不同地域、规模或合作年限贸易商之间价格、毛利率水平是否存在差异，贸易商构成是否稳定，经销收入占比是否与同行业可比公司一致

1、按地域分布的贸易商情况分析

报告期内，公司按地域分布分类的贸易商交易情况如下：

单位：家、万元

2023 年 1-6 月					
区域	**贸易商数量**	**贸易商数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
华东地区	1,116	50.29%	9,944.97	67.67%	56.52%
华北地区	230	10.36%	1,030.18	7.01%	59.34%
西南地区	112	5.04%	838.58	5.71%	54.14%
西北地区	132	5.94%	1,053.33	7.17%	56.09%
华南地区	175	7.88%	480.24	3.27%	58.00%
东北地区	127	5.72%	341.80	2.33%	58.22%
华中地区	204	9.19%	445.98	3.03%	55.32%
境外	124	5.58%	562.25	3.83%	57.11%
合计	**2,220**	**100.00%**	**14,697.34**	**100.00%**	**56.62%**
2022 年度					
区域	**贸易商数量**	**贸易商数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
华东地区	2,093	50.81%	20,600.82	72.46%	56.79%
华北地区	438	10.63%	2,020.76	7.11%	63.90%
西南地区	251	6.09%	1,744.01	6.13%	59.34%
西北地区	233	5.66%	1,671.39	5.88%	61.02%
华南地区	446	10.83%	864.41	3.04%	61.96%
东北地区	235	5.71%	771.88	2.71%	60.34%
华中地区	401	9.74%	658.70	2.32%	60.61%
境外	22	0.53%	98.36	0.35%	53.03%
合计	**4,119**	**100.00%**	**28,430.32**	**100.00%**	**58.03%**
2021 年度					
区域	**贸易商数量**	**贸易商数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
华东地区	1,730	50.99%	20,670.80	71.64%	58.43%
华北地区	350	10.32%	2,197.92	7.62%	64.11%
西南地区	202	5.95%	1,678.89	5.82%	55.27%
西北地区	194	5.72%	1,593.23	5.52%	62.87%
华南地区	358	10.55%	917.67	3.18%	60.05%
东北地区	190	5.60%	809.86	2.81%	60.91%
华中地区	352	10.37%	880.82	3.05%	63.60%
境外	17	0.50%	104.22	0.36%	56.64%
合计	**3,393**	**100.00%**	**28,853.41**	**100.00%**	**59.20%**
2020 年度					

区域	贸易商数量	贸易商数量占比	销售收入	收入占比	毛利率
华东地区	1,560	50.53%	16,882.34	70.53%	58.10%
华北地区	343	11.11%	1,900.96	7.94%	61.74%
西南地区	198	6.41%	1,580.95	6.61%	57.23%
西北地区	195	6.32%	1,157.94	4.84%	60.18%
华南地区	308	9.98%	816.20	3.41%	61.17%
东北地区	178	5.77%	710.83	2.97%	60.76%
华中地区	298	9.65%	844.52	3.53%	62.90%
境外	7	0.23%	41.11	0.17%	61.59%
合计	**3,087**	**100.00%**	**23,934.86**	**100.00%**	**58.79%**

报告期内，公司贸易商主要集中在华东地区，华东地区贸易商数量占比在50%以上，销售收入占比在70%左右。报告期内，公司各地区贸易商及收入结构较为稳定；其中，2023年1-6月，境外贸易商数量及交易金额较之以前年度实现较大幅度增长，主要受益于国内公共卫生防控政策的优化，国际贸易活动恢复。

报告期内，由于公司产品类型和规格型号较多，而不同产品类型和规格型号的单价和毛利率差异较大，不同地域的贸易商的产品结构存在差异，从而导致不同区域客户的平均单价和毛利率存在一定差异。考虑到报告期内，公司销售给贸易商的钢板钻产品占整体收入比例的70%以上。因此就钢板钻产品的价格及毛利率对比如下：

单元：元/件

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
华东地区	59.65	59.86%	59.71	59.06%	59.58	59.95%	63.06	60.03%
华北地区	52.07	60.45%	58.71	65.46%	59.64	64.86%	60.39	62.66%
西南地区	53.10	55.66%	60.96	61.01%	52.00	56.24%	57.95	58.61%
西北地区	53.92	61.03%	53.48	63.09%	62.74	64.76%	56.28	61.70%
华南地区	54.85	61.37%	67.23	65.88%	62.24	63.84%	65.78	63.56%
东北地区	54.54	59.01%	61.40	63.08%	63.94	63.05%	61.02	62.59%
华中地区	53.50	60.52%	59.45	64.18%	62.17	64.74%	63.87	64.16%
境外	85.94	56.72%	64.70	55.02%	62.82	56.59%	87.26	73.69%
合计	**58.13**	**59.67%**	**59.49**	**60.43%**	**59.47**	**60.81%**	**62.01**	**60.65%**

2020年至2022年，公司分区域的贸易商价格及毛利率差异较小。2023年

1-6 月，公司为应对市场竞争、扩大产品销售，适当下调了硬质合金 产品的售价，因此境内各地区的钢板钻产品销售均价及毛利率均有不同程度的下降。

报告期内，境外贸易商的钢板钻产品的销售均价及毛利率波动较大且与境内区域的贸易商存在一定差异，主要由于年度间产品结构差异较大所致。其中，2020 年主要以销售大规格硬质合金钢板钻为主，硬质合金钢板钻收入占比达到 74.01%，由于硬质合金钢板钻产品的售价及毛利率均高于高速钢钢板钻产品，因此当年整体销售均价及毛利率较高，而 2021 年及 2022 年硬质合金钢板钻的销售占比下降，分别为 57.99%和 54.54%，因此产品单价及毛利率均有较为明显回落。2023 年 1-6 月，公司向境外贸易商销售的硬质合金钢板钻的销售占比为 51.93%，与 2022 年较为接近；当年度钢板钻产品销售均价较之 2022 年有较大幅度上涨，主要由于公司销售给境外贸易商的高速钢钢板钻中，切深规格在 75mm 及以上的高速钢钢板钻产品的收入占比由 2022 年的 0.33%提升至 20.43%，该部分产品 2023 年 1-6 月的销售均价达到了 167.24 元/个，因此拉高了整体价格水平，但由于大规格产品的成本也相应更高，毛利率水平与 2020 年至 2022 年较为接近。

2、按销售规模的贸易商情况分析

报告期内，公司按销售规模分类的贸易商交易情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月					
贸易商销售规模	**数量**	**数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
500 万元≤年销售额	2	0.09%	5,603.79	38.13%	54.31%
50 万元≤年销售额<500 万元	41	1.85%	4,360.02	29.67%	56.76%
5 万元≤年销售额<50 万元	219	9.86%	3,260.81	22.19%	58.61%
1 万元≤年销售额<5 万元	1,958	88.20%	1,472.72	10.02%	60.60%
合计	**2,220**	**100.00%**	**14,697.34**	**100.00%**	**56.62%**
2022 年度					
贸易商销售规模	**数量**	**数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
500 万元≤年销售额	3	0.07%	13,053.27	45.91%	53.90%
50 万元≤年销售额<500 万元	60	1.46%	8,490.45	29.86%	60.88%
5 万元≤年销售额<50 万元	328	7.96%	4,753.18	16.72%	61.81%
年销售额<5 万元	3,728	90.51%	2,133.42	7.50%	63.53%
合计	**4,119**	**100.00%**	**28,430.32**	**100.00%**	**58.03%**

2021 年度					
区域	**数量**	**数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
500 万元≤年销售额	3	0.09%	12,288.30	42.59%	56.35%
50 万元≤年销售额<500 万元	66	1.95%	8,844.86	30.65%	59.58%
5 元≤年销售额<50 万元	346	10.20%	5,579.90	19.34%	62.51%
年销售额<5 万元	2,978	87.77%	2,140.35	7.42%	65.36%
合计	**3,393**	**100.00%**	**28,853.41**	**100.00%**	**59.20%**
2020 年度					
区域	**数量**	**数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
500 万元≤年销售额	2	0.06%	9,250.01	38.65%	54.72%
50≤年销售额<500 万元	61	1.98%	7,244.55	30.27%	59.34%
5 元≤年销售额<50 万元	358	11.60%	5,422.39	22.65%	62.16%
年销售额<5 万元	2,666	86.36%	2,017.92	8.43%	66.42%
合计	**3,087**	**100.00%**	**23,934.86**	**100.00%**	**58.79%**

注：由于 2023 年 1-6 月仅为半年度的交易额，按销售规模划分的贸易商构成与其他年度存在一定差异。

报告期内，公司按销售规模分类的贸易商结构较为稳定，且单一客户的集中度相对较低。报告期内，公司年销售额在 50 万元以上的贸易商数量占比分别仅为 2.03%、2.03%、1.52%和 1.94%，而对应的销售收入占比分别达到了 68.92%、73.25%、75.78%和 67.80%，是公司的核心客户群体。

报告期内，由于公司产品类型和规格型号较多，而不同产品类型和规格型号的单价和毛利率差异较大，不同销售规模的贸易商的产品结构存在差异，从而导致产品平均单价和毛利率不具有可比性。考虑到报告期内，公司销售给贸易商的钢板钻产品占整体收入比例的 70%以上。因此就钢板钻产品的价格及毛利率对比如下：

单元：元/件

项目	**2023 年 1-6 月**		**2022 年度**	
	单价	**毛利率**	**单价**	**毛利率**
500 万元≤年销售额	59.11	58.75%	57.57	55.97%
50≤年销售额<500 万元	57.11	59.31%	60.42	63.32%
5 元≤年销售额<50 万元	57.74	60.75%	59.99	64.01%
年销售额<5 万元	59.26	61.94%	67.67	66.33%
合计	**58.13**	**59.67%**	**59.49**	**60.43%**

项目	2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率
500 万元≤年销售额	58.03	58.23%	59.88	56.56%
50≤年销售额<500 万元	59.81	60.68%	63.52	61.18%
5 元≤年销售额<50 万元	60.40	64.33%	61.16	63.36%
年销售额<5 万元	63.79	65.78%	67.81	66.76%
合计	**59.47**	**60.81%**	**62.01**	**60.65%**

报告期内，按销售规模分类的贸易商分布来看，钢板钻产品的单价及毛利率呈现一定的梯度差异，总体而言，年销售额越大的贸易商客户，整体钢板钻产品的销售单价及毛利率相对越低，其价格特征总体上符合公司基于贸易商价格体系的定价策略。

2020 年至 2022 年，500 万元以上年销售额的贸易商钢板钻产品的销售单价及毛利率较低，主要受三环进出口的影响；由于三环进出口为外贸客户，高速钢钢板钻产品的销售占比较高，而高速钢钢板钻产品的销售均价及毛利率水平均低于硬质合金钢板钻产品，因此拉低了 500 万元以上年销售额的贸易商的整体水平。公司对三环进出口销售产品的价格分析具体参见本问询回复之“9.关于三环进出口”的相关描述。2023 年 1-6 月，不同销售规模的贸易商售价及毛利率与其他年度存在一定差异，一方面由于 2023 年 1-6 月仅为半年度的交易额，按销售规模划分的贸易商构成与其他年度存在一定差异，另一方面由于公司 2023 年 1-6 月适当下调了主要国内市场的硬质合金钢板钻产品售价。

3、按合作年限的贸易商情况分析

报告期内，公司按合作年限分类的贸易商交易情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月					
贸易商合作年限	数量	数量占比	销售收入	收入占比	毛利率
10 年≤合作年限	29	1.31%	5,712.66	38.87%	55.11%
5 年≤合作年限<10 年	674	30.36%	4,958.13	33.73%	59.12%
1 年≤合作年限<5 年	970	43.69%	2,764.24	18.81%	56.73%
合作年限<1 年	547	24.64%	1,262.32	8.59%	57.60%
合计	**2,220**	**100.00%**	**14,697.34**	**100.00%**	**56.62%**

2022 年度					
贸易商合作年限	**数量**	**数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
10 年≤合作年限	31	0.75%	12,678.19	44.59%	53.55%
5 年≤合作年限<10 年	698	16.95%	8,199.65	28.84%	61.25%
1 年≤合作年限<5 年	1,294	31.42%	6,153.06	21.64%	61.73%
合作年限<1 年	2,096	50.89%	1,399.42	4.92%	63.46%
合计	**4,119**	**100.00%**	**28,430.32**	**100.00%**	**58.03%**
2021 年度					
区域	**数量**	**数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
10 年≤合作年限	33	0.97%	11,831.07	41.00%	54.47%
5 年≤合作年限<10 年	618	18.21%	8,438.76	29.25%	61.96%
1 年≤合作年限<5 年	1,358	40.02%	6,968.02	24.15%	62.84%
合作年限<1 年	1,384	40.79%	1,615.56	5.60%	63.67%
合计	**3,393**	**100.00%**	**28,853.41**	**100.00%**	**59.20%**
2020 年度					
区域	**数量**	**数量占比**	**销售收入**	**收入占比**	**毛利率**
10 年≤合作年限	29	0.94%	9,126.20	38.13%	54.38%
5 年≤合作年限<10 年	497	16.10%	5,423.17	22.66%	62.28%
1 年≤合作年限<5 年	1,286	41.66%	7,822.78	32.68%	60.98%
合作年限<1 年	1,275	41.30%	1,562.72	6.53%	61.47%
合计	**3,087**	**100.00%**	**23,934.86**	**100.00%**	**58.79%**

注：贸易商合作年限是指公司首次向贸易商客户销售产品的时间距离当期的年限，下同。

报告期内，由于公司产品类型和规格型号较多，而不同产品类型和规格型号的单价和毛利率差异较大，不同合作年限的贸易商的产品结构存在较大差异，从而导致整体销售均价和毛利率存在一定差异。报告期内，公司销售给贸易商的钢板钻产品占整体收入比例的 70%以上。因此就钢板钻产品的价格及毛利率对比如下：

单元：元/件

项目	**2023 年 1-6 月**		**2022 年度**		**2021 年度**		**2020 年度**	
	单价	**毛利率**	**单价**	**毛利率**	**单价**	**毛利率**	**单价**	**毛利率**
10 年≤合作年限	60.09	58.99%	58.83	55.48%	57.59	55.71%	60.88	56.07%
5 年≤合作年限<10 年	54.16	60.30%	59.19	63.97%	59.81	63.21%	63.10	63.39%
1 年≤年销售额<5 年	58.66	60.23%	60.85	64.01%	62.38	64.45%	62.64	62.72%

合作年限<1 年	67.00	58.82%	60.81	63.83%	57.79	63.88%	60.49	61.56%
合计	**58.13**	**59.67%**	**59.49**	**60.43%**	**59.47**	**60.81%**	**62.01**	**60.65%**

报告期内，按合作年限分类的贸易商分布来看，钢板钻产品的单价及毛利率未体现出较为明显的差异，贸易商合作年限不构成对贸易商产品定价的直接影响。其中，2020 年至 2022 年，合作年限在 10 年以上的贸易商，其钢板钻产品及毛利率相对较低，主要受三环进出口的影响，三环进出口占合作年限在 10 年以上贸易商收入的 90%以上；由于三环进出口为外贸客户，高速钢钢板钻产品的销售占比较高，而高速钢钢板钻产品的销售均价及毛利率水平均低于硬质合金钢板钻产品，因此拉低了合作年限在 10 年以上的贸易商的整体水平。2023 年 1-6 月，公司合作年限在 10 年以上的贸易商售价及毛利率较 2022 年有所增长，主要由于硬质合金钢板钻销售占比由 2022 年的 46.29%上升至 51.47%，而硬质合金钢板钻的售价及毛利率较之高速钢钢板钻更高；2023 年 1-6 月，“5 年≤合作年限<10 年”和“1 年≤合作年限<5 年”的贸易商售价及毛利率较 2022 年有所回落，主要由于其硬质合金钢板钻产品的收入占比有一定幅度的下降；2023 年 1-6 月，“5 年≤合作年限<10 年”的贸易商，其钢板钻产品售价较之其他合作年限区间的贸易商较低，主要由于对该部分贸易商销售的小规模钢板钻产品的占比较高，因此整体销售均价较低。

4、经销收入占比是否与同行业可比公司一致

公司“直销+经销”的销售模式符合行业惯例和自身管理需要。一方面，由于刀具的终端用户市场分散，形成了以贸易商为销售网络的行业业态；切削刀具属于工业易耗品且品类繁多，而终端用户数量众多且分散、单一客户的采购量相对较少，因此大部分终端用户通过当地贸易商进行采购，既符合终端用户的便利性诉求又能满足其多品类刀具产品的采购需求；另一方面，利用贸易商为销售网络的行业业态，能够充分利用贸易商的渠道与区位优势，精简公司销售团队，更聚焦于市场调研和品牌推广，同时提高产品的响应速度，加快资金回流。

公司与同行业可比公司的直销和经销占比情况如下：

单位：万元

项目	**2023 年 1-6 月**		**2022 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**

恒锋工具	直销	16,217.09	64.78%	33,287.72	62.73%
	经销	8,818.80	35.22%	19,781.04	37.27%
	合计	**25,035.89**	**100.00%**	**53,068.77**	**100.00%**
华锐精密	直销	4,635.02	12.98%	5,022.05	8.38%
	经销	31,073.94	87.02%	54,903.90	91.62%
	合计	**35,708.96**	**100.00%**	**59,925.95**	**100.00%**
欧科亿	直销	-	-	65,328.36	62.35%
	经销	-	-	39,443.26	37.65%
	合计	-	-	**104,771.6**	**100.00%**
沃尔德	直销	-	-	24,628.35	59.47%
	经销	-	-	16,782.63	40.53%
	合计	-	-	**41,410.98**	**100.00%**
公司	直销	5,976.10	28.91%	10,396.29	26.78%
	经销	14,697.34	71.09%	28,430.32	73.22%
	合计	**20,673.44**	**100.00%**	**38,826.60**	**100.00%**
项目		**2021 年度**		**2020 年度**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**
恒锋工具	直销	33,339.83	65.46%	25,614.47	66.15%
	经销	17,592.26	34.54%	13,108.69	33.85%
	合计	**50,932.10**	**100.00%**	**38,723.16**	**100.00%**
华锐精密	直销	5,260.34	10.89%	3,838.26	12.33%
	经销	43,053.33	89.11%	27,280.02	87.67%
	合计	**48,313.67**	**100.00%**	**31,118.28**	**100.00%**
欧科亿	直销	70,050.27	70.94%	53,538.88	76.46%
	经销	28,697.19	29.06%	16,485.06	23.54%
	合计	**98,747.46**	**100.00%**	**70,023.93**	**100.00%**
沃尔德	直销	15,240.89	46.80%	11,172.04	46.22%
	经销	17,327.77	53.20%	13,002.01	53.78%
	合计	**32,568.66**	**100.00%**	**24,174.04**	**100.00%**
公司	直销	9,419.33	24.61%	7,474.10	23.80%
	经销	28,853.41	75.39%	23,934.86	76.20%
	合计	**38,272.74**	**100.00%**	**31,408.96**	**100.00%**

注 1：沃尔德、欧科亿未披露 2023 年 1-6 月经销和直销的销售收入及占比；

注 2：华锐精密 2023 年 1-6 月披露其经销收入占比，相关收入系根据占比计算所得；

注 3：恒锋工具未在其半年报中披露其营业收入中直销和经销的收入情况，在 2023 年 9

月 7 日公开披露的募集说明书中披露了其 2023 年 1-6 月主营业务收入中直销和经销的收入情况，故其 2023 年 1-6 月的直销和经销情况系取自其主营业务收入口径。

报告期内，同行业可比公司均采用“直销+经销”的销售模式，不同公司间直销与经销的收入占比存在差异，主要系不同公司主营产品下游应用领域、下游客户群体及销售策略的差异所致，具体比较情况如下：

公司名称	主要产品	下游应用领域	下游主要客户
恒锋工具	以高速钢刀具产品为主，以拉削刀具为主。	汽车、电力设施、精密设施、钢结构、航空航天等领域	浙江双环传动机械股份有限公司、株洲南方航空机械进出口有限公司、广州汇普德精密工业有限公司等生产型企业为主
华锐精密	以硬质合金刀片产品为主，以车削刀片为主。	通用机械、汽车、航空航天等领域	温岭市华诚商贸有限公司、河北万铄合金刀具销售有限公司等贸易商为主
欧科亿	以硬质合金制品、数控刀具为主，以车削刀片为主。	汽车、模具、建筑工程、通用机械等领域	百得（苏州）电动工具有限公司、上海沃兹金田锯业有限公司、台州腾励工具有限公司等直销客户
沃尔德	超硬刀具、超硬材料等	消费电子、汽车、风电、核电等领域	烟台康汇系、北京东方日盛科技有限公司等贸易商客户以及 MASTER CARBIDE TOOLS COMPANY、BSW Zerspanungswerkzeuge GmbH 等 ODM/OEM 客户
公司	以高速钢刀具及硬质合金刀具为主，主要为孔加工刀具。	钢结构工程、轨道交通、造船业、能源装备、机械制造、石油工程等工程制造及数控加工领域	三环进出口、西安玖沃商贸有限公司等贸易商为主

同行业上市公司均采用了“直销+经销”的销售模式，与公司采取的销售策略相同，不同公司之间经销收入占总收入的比例存在一定差异，主要由于下游应用领域、下游客户情况及销售策略差异所致。

其中，恒锋工具的产品主要应用于汽车、电力设施、精密设施、钢结构、航空航天等领域，诸如汽车、航空航天等下游领域的大型生产型企业较多，以直接销售为主，因此其经销比例较之公司更低。

华锐精密主要产品为硬质合金刀片等产品，根据其公开披露信息显示，其刀片产品属于工业易耗品，终端用户数量众多、区域分布十分分散且以中小机械加工企业为主，大部分企业通过当地经销商、五金机电市场、门店购买；另一方面，华锐精密的销售策略是以经销模式为主，通过经销模式能够利用经销商的渠道与区位优势，以“普通经销商+专卖店经销商”相结合的模式针对华东地区、华南地区及华北地区进行重点覆盖。因此华锐精密与公司均以经销模式为主，且其经

销比例较之公司更高具有合理性。

欧科亿的产品以硬质合金制品、数控刀具为主，其中硬质合金制品主要有锯齿刀片、圆片等，锯齿刀片需要通过焊接、刃磨等工序制造成硬质合金锯片，圆片需要开刃、开齿后制造成硬质合金圆片铣刀，产品的用户主要是工具企业，因而采用一般直销模式。欧科亿的数控刀具产品可以直接安装在数控机床用于金属工件加工，终端用户是数量庞大的机械加工企业，主要通过经销商和 OEM/ODM 客户推广产品。综合以上原因，欧科亿经销比例较之公司更低。

沃尔德的产品以超硬刀具产品为主，覆盖消费电子、汽车、风电、核电等下游领域。由于其产品涉及下游领域众多，并且地区分布十分分散，因此通过经销模式销售产品；同时，由于其 ODM/OEM 的业务模式均直接与品牌商合作，而公司存在通过贸易商间接与品牌商建立 ODM 合作的情况，因此沃尔德经销比例较之公司更低。

综上所述，公司与同行业可比公司基于自身产品的下游应用领域、下游客户群体及销售策略的差异，虽然均通过经销模式销售产品，但经销占比差异较大，具有其合理性。

（五）报告期内主要贸易商客户各期销售金额，主要贸易商的情况，包括成立时间、股权结构、合作时间、贸易商的主要客户，说明主要贸易商股东、实际控制人是否与发行人实际控制人、董监高、核心人员存在关联关系或潜在关联关系；公司离职、在职关键员工及亲属在贸易商投资、任职情况

1、报告期内公司主要贸易商客户的销售金额

报告期内，公司前五大贸易商收入及变动情况具体如下：

单位：万元

序号	客户	2023 年 1-6 月		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
1	三环进出口	4,972.66	23.81%	11,449.24	29.26%
2	西安玖沃商贸有限公司	631.13	3.02%	1,095.37	2.80%
3	上海望存贸易有限公司	276.99	1.33%	508.66	1.30%
4	江苏微谷国际贸易有限公司	257.64	1.23%	469.54	1.20%
5	临沂市恒久机电设备有限公司	279.62	1.34%	300.89	0.77%

6	北京国昊兴业机电设备有限公司	148.28	0.71%	282.46	0.72%
7	济南平工工具有限公司	132.78	0.64%	315.49	0.81%
8	上海钰工工具有限公司	88.92	0.43%	20.64	0.05%
9	青岛东平机电有限公司	80.41	0.38%	278.90	0.71%
合计		**6,868.43**	**32.88%**	**14,721.19**	**37.62%**
序号	**客户**	**2021 年度**		**2020 年度**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**
1	三环进出口	10,629.82	27.63%	8,684.70	27.53%
2	西安玖沃商贸有限公司	981.18	2.55%	565.31	1.79%
3	上海望存贸易有限公司	677.31	1.76%	389.46	1.23%
4	江苏微谷国际贸易有限公司	460.02	1.20%	120.03	0.38%
5	临沂市恒久机电设备有限公司	125.56	0.33%	121.76	0.39%
6	北京国昊兴业机电设备有限公司	341.05	0.89%	343.58	1.09%
7	济南平工工具有限公司	193.79	0.50%	-	-
8	上海钰工工具有限公司	431.47	1.12%	129.36	0.41%
9	青岛东平机电有限公司	249.43	0.65%	294.73	0.93%
合计		**14,089.63**	**36.63%**	**10,648.93**	**33.75%**

注 1：公司对上海望存贸易有限公司的收入包含了对同一控制下的上海望存贸易有限公司和上海求显机电有限公司的收入，下同；

注 2：公司对江苏微谷国际贸易有限公司的收入包含了对同一控制下的江苏微谷国际贸易有限公司和江苏微谷供应链有限公司的收入，下同；

注 3：公司对上海钰工工具有限公司的收入包含了对上海钰工工具有限公司和上海莼诚实业有限公司（原名上海钰工机电有限公司，2023 年 2 月更名）的收入，下同；

注 4：公司对临沂市恒久机电设备有限公司的收入包含了对临沂市恒久机电设备有限公司和山东佰鑫益五金商贸有限公司的收入，下同。

2、报告期内主要贸易商的情况

报告期内，公司主要贸易商基本情况如下：

序号	贸易商名称	成立时间	股权结构	开始合作年份
1	三环进出口	2003.03.19	吴月生：55% 吴斌：45%	2003 年
2	西安玖沃商贸有限公司	2015.04.30	陆海珠：70% 蒋才华：30%	2015 年
3	上海望存贸易有限公司	2011.09.27	金涛：100%	2011 年
4	上海求显机电有限公司	2013.07.18	金涛：90% 金培强：10%	2013 年
5	江苏微谷国际贸易有限公司	2017.09.22	潘正彬：80% 潘红梅：20%	2018 年
6	江苏微谷供应链有限公司	2019.10.10	王圣银：98.04% 李晓明：1.96%	2021 年

序号	贸易商名称	成立时间	股权结构	开始合作年份
7	济南平工工具有限公司	2014.05.12	韩庆美：100%	2021 年
8	北京国昊兴业机电设备有限公司	2008.12.26	成军华：60% 刘华：40%	2008 年
9	青岛东平机电有限公司	2014.12.23	周萍：100%	2018 年
10	上海钰工工具有限公司	2020.03.13	周青：60% 王宏嘉：30% 陈劲：10%	2020 年
11	上海莼诚实业有限公司（原名上海钰工机电有限公司）	2003.09.11	杨丽华：100%	2009 年
12	临沂市恒久机电设备有限公司	2013.03.21	姜自宏 83.33%， 姜磊：16.67%	2016 年
13	山东佰鑫益五金商贸有限公司	2021.09.13	姜磊：70%， 姜自宏：30%	2023 年

注 1：经访谈确认，江苏微谷国际贸易有限公司与江苏微谷国际贸易有限公司、上海钰工工具有限公司与上海莼诚实业有限公司（原名上海钰工机电有限公司）虽然工商登记的股权结构不存在关联关系，但经访谈确认为同一控制下的经营主体。

注 2：四川省莱瑞克斯机械有限公司自 2020 年成立即与公司开展合作，主要系第一大股东李长洪原任职于四川省机械进出口有限公司，后合资创办了四川省莱瑞克斯机械有限公司，双方业务合作转至新主体开展。

报告期内，主要贸易商股东、实际控制人与公司实际控制人、董监高、核心人员不存在关联关系或潜在关联关系；公司离职、在职关键员工及亲属不存在在贸易商投资、任职的情况。

（六）发行人是否建立对贸易商订单销售、库存的控制或检查措施，是否能够有效了解贸易商的最终销售实现与库存情况；结合主要贸易商的进销存、期末库存等，分析贸易商最终销售的大致去向（包括客户、应用领域和区域）及最终销售实现情况，是否存在压货销售情况，各期主要贸易商库存情况是否与其经营能力相匹配。

报告期内，公司与贸易商客户的销售均为买断式销售，不干涉贸易商订单销售和产品库存，未建立对贸易商订单销售、库存的控制或检查措施。报告期内，除三环进出口作为 ODM 合作的主要贸易商，基于其下游客户验厂以及定制化代工的需要等原因，公司掌握其产品最终销售去向外，在日常经营管理过程中未能有效了解其他贸易商的最终销售实现与库存情况。

1、基于公司业务系统备案信息的三环进出口产品最终销售去向情况

（1）销往三环进出口下游客户的销售情况

单位：万元

下游客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
客户 1	793.06	15.95%	3,045.35	26.60%
客户 2	493.06	9.92%	1,291.60	11.28%
客户 3	879.78	17.69%	1,191.12	10.40%
客户 4	666.36	13.40%	1,081.75	9.45%
客户 5	139.39	2.80%	724.77	6.33%
客户 6	494.33	9.94%	555.77	4.85%
客户 7	270.35	5.44%	490.04	4.28%
其余客户	1,236.33	24.86%	3,068.84	26.81%
合计	**4,972.66**	**100.00%**	**11,449.24**	**100.00%**
下游客户名称	**2021 年度**		**2020 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**
客户 1	2,097.23	19.73%	2,041.92	23.51%
客户 2	1,596.49	15.02%	1,043.84	12.02%
客户 3	1,584.09	14.90%	816.08	9.40%
客户 4	1,267.92	11.93%	1,320.98	15.21%
客户 5	435.93	4.10%	438.16	5.05%
客户 6	412.10	3.88%	381.22	4.39%
客户 7	561.64	5.28%	670.96	7.73%
其余客户	2,674.43	25.16%	1,971.54	22.69%
合计	**10,629.83**	**100.00%**	**8,684.70**	**100.00%**

报告期内，三环进出口的下游客户主要为国外知名的刀具品牌商，具体客户情况参见本问询回复之“5.2 关于 ODM 服务”之“一、（五）、1、（2）公司主要 ODM 客户均为具有较高品牌知名度的企业，其经营具有较高稳定性”中关于上述主要刀具品牌商的情况介绍。

（2）三环进出口销售产品的最终流向区域

单位：万元

最终流向区域	2023 年 1-6 月	2022 年度

	金额	占比	金额	占比
美国	1,953.92	39.29%	3,810.79	33.28%
德国	886.54	17.83%	3,364.68	29.39%
英国	956.53	19.24%	1,580.62	13.81%
澳大利亚	158.91	3.20%	729.58	6.37%
韩国	270.35	5.44%	490.04	4.28%
波兰	189.94	3.82%	473.03	4.13%
其他区域	556.47	11.19%	1,000.51	8.74%
合计	**4,972.66**	**100.00%**	**11,449.24**	**100.00%**
最终流向区域	**2021 年度**		**2020 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**
美国	4,017.57	37.80%	3,321.76	38.25%
德国	2,356.10	22.17%	2,253.25	25.95%
英国	2,139.79	20.13%	1,132.61	13.04%
澳大利亚	481.55	4.53%	446.37	5.14%
韩国	561.64	5.28%	671.11	7.73%
波兰	419.75	3.95%	336.55	3.88%
其他区域	653.42	6.15%	523.05	6.02%
合计	**10,629.83**	**100.00%**	**8,684.70**	**100.00%**

报告期内，三环进出口采购公司产品主要销往美国、德国、英国、澳大利亚、韩国和波兰等国家/地区。

（3）三环进出口销售产品的下游应用领域

单位：万元

应用领域	**2023 年 1-6 月**		**2022 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**
结构性金属制品制造	3,529.69	70.98%	8,196.32	71.59%
汽车制造业	1,063.33	21.38%	2,308.66	20.16%
轨道交通	199.65	4.02%	379.48	3.31%
通用设备制造业	108.73	2.19%	365.00	3.19%
工程机械	58.95	1.19%	138.54	1.21%
建筑工程	12.31	0.25%	61.23	0.53%
合计	**4,972.66**	**100.00%**	**11,449.24**	**100.00%**

应用领域	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
结构性金属制品制造	6,961.30	65.49%	5,477.48	63.07%
汽车制造业	2,581.10	24.28%	2,475.72	28.51%
轨道交通	397.90	3.74%	276.94	3.19%
通用设备制造业	323.54	3.04%	233.56	2.69%
工程机械	190.07	1.79%	156.34	1.80%
建筑工程	175.91	1.65%	64.67	0.74%
合计	**10,629.83**	**100.00%**	**8,684.70**	**100.00%**

报告期内，三环进出口采购公司的产品主要应用于结构性金属制品制造、汽车制造业、轨道交通等应用领域，与公司产品下游应用领域的整体情况较为一致。

2、三环进出口及其他贸易商的进销存、最终销售去向情况

由于公司除掌握三环进出口的产品最终销售去向外，在日常经营管理过程中未能有效了解贸易商的最终销售实现与库存情况（包括不掌握三环进出口的进销存情况）。因此，中介机构根据公司提供的贸易商信息，通过贸易商走访、函证、贸易商终端客户访谈等方式核查了解贸易商的最终销售实现与库存情况，具体情况参见本题“三、保荐人、申报会计师说明对发行人贸易商的核查情况”的相关核查内容。

二、保荐人核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人履行了如下核查程序：

1、查阅发行人贸易商相关管理制度，了解贸易商管理的相关条款；

2、查阅发行人返利台账及通过对发行人销售部负责人访谈，了解发行人返利政策、折扣及补贴政策；

3、根据报告期各期销售明细统计贸易商及直接客户的家数情况，对报告期各期销售明细按销售区域、销售规模、合作年限等各个维度对贸易商客户进行分层，计算、分析各个维度客户数量、金额、占比及变动原因，分析其销售定价及毛利率水平的差异原因；；

4、查阅同行业上市公司资料，比较分析经销收入占比与同行业上市公司是否存在差异及其合理性；

5、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站及中信保报告，查阅主要贸易商基本信息；取得关键自然人调查表，了解实际控制人、董监高、核心人员以及关键员工的在外兼职或对外投资情况，核查主要贸易商股东、实际控制人是否与发行人实际控制人、董监高、核心人员存在关联关系或潜在关联关系；

6、取得发行人与三环进出口的交易明细以及三环进出口的报关单、提单等信息，对主要贸易商进行实地或视频访谈，了解贸易商的采购及销售情况，并了解其产品进销存、销售流向情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人制定了对贸易商的管理政策和体系，包括运费承担及物流安排体系、保证金缴纳情况、退换货及返利政策等，发行人与贸易商的合作模式为买断式销售，与不同类型、不同规模的贸易商均开展业务合作；发行人形成了贸易商的价格体系，并在日常交易过程中按照上述价格体系形成对贸易商的基础定价和相应的返利政策；发行人对不同区域贸易商销售价格公司不存在重大差异，贸易商未专门销售发行人产品；

2、发行人对贸易商制定了具体的返利政策，相关会计处理准确合理，发行人对贸易商不存在其他财务支持；

3、发行人报告期各期新增和减少的贸易商家数较多，变动的贸易商年销售额主要集中在 5 万元以下；报告期各期新增或减少的贸易商所对应的销售收入较小，对公司销售收入和利润的影响较小；

4、报告期内，发行人不同区域以及不同合作年限的贸易商单价和毛利率存在一定差异，主要由于发行人产品类型和规格型号较多，而不同产品类型和规格型号的单价和毛利率差异较大，产品结构的差异导致单价及毛利率存在一定差异；按销售规模分类的贸易商分布来看，钢板钻产品的单价及毛利率呈现一定的梯度差异，总体而言，年销售额越大的贸易商，产品的销售单价及毛利率相对越低；

5、主要贸易商股东、实际控制人与发行人实际控制人、董监高、核心人员不存在关联关系及潜在关联关系，发行人离职、在职关键员工及亲属不存在于贸易商投资、任职情况；

6、报告期内，发行人与贸易商客户的销售均为买断式销售，不干涉贸易商订单销售和产品库存，未建立对贸易商订单销售、库存的控制或检查措施。报告期内，除三环进出口作为 ODM 合作的主要贸易商，基于其下游客户验厂以及定制化代工的需要等原因，发行人掌握其产品最终销售去向外，发行人在日常经营管理过程中未主动及掌握了解其他贸易商的最终销售实现与库存情况。

三、保荐人、申报会计师说明对发行人贸易商的核查情况

保荐人、申报会计师通过贸易商走访、贸易商终端客户访谈、贸易商客户函证（包含对销售去向、进销存情况的确认）、资金流水核查、贸易商客户交易情况的分析性复核等方式核查了解贸易商的销售真实性、最终销售实现与库存情况等。

（一）核查程序

针对贸易商客户的核查，保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对贸易商的访谈情况

保荐人及申报会计师选取报告期内销售金额较大（销售金额 50 万元以上）的贸易商客户、新增的重要贸易商客户（报告期各期新增的前十大贸易商客户）以及随机选取的其他客户（销售金额 50 万元以下）进行实地走访或视频访谈，对贸易商客户的访谈形式、数量、覆盖金额及占比情况如下：

单位：万元

访谈形式	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
实地访谈	访谈家数	90	101	105	99
	访谈覆盖金额	9,588.47	20,293.15	20,254.78	16,032.58
	访谈覆盖比例	65.24%	71.38%	70.20%	66.98%
视频访谈	访谈家数	5	5	5	5
	访谈覆盖金额	240.92	338.45	437.73	316.24
	访谈覆盖比例	1.64%	1.19%	1.52%	1.32%
访谈合计	**访谈家数**	**95**	**106**	**110**	**104**

访谈形式	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	访谈覆盖金额	**9,829.40**	**20,631.60**	**20,692.51**	**16,348.82**
	访谈覆盖比例	**66.88%**	**72.57%**	**71.72%**	**68.31%**
	其中：年销售额在 50 万元以上的贸易商覆盖比例	91.01%	93.05%	94.09%	93.70%

报告期内，保荐人及申报会计师实地走访及视频访谈覆盖的贸易商业务收入金额分别为 16,348.82 万元、20,692.51 万元、20,631.60 万元和 9,829.40 万元，占贸易商业务收入总额的比例分别为 68.31%、71.72%、72.57%和 66.88%，其中年销售额在 50 万元以上的贸易商收入覆盖比例分别为 93.70%、94.09%、93.05%和 91.01%。

2、贸易商客户函证情况

保荐人及申报会计师选取报告期内销售金额较大（年销售额在 50 万以上）的贸易商客户、新增的重要贸易商客户以及随机抽取的其他客户进行函证，贸易商业务收入的发函金额、占比及回函情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商业务收入金额	14,697.34	28,430.32	28,853.41	23,934.86
函证金额	11,927.17	24,125.24	24,400.01	19,745.85
发函率	81.15%	84.86%	84.57%	82.50%
回函金额	10,814.67	22,600.00	22,334.75	17,845.51
回函金额占函证金额比例	90.67%	93.68%	91.54%	90.38%
其中：年销售额在 50 万元以上的贸易商客户函证核查比例	97.32%	95.71%	95.33%	94.73%

报告期内，保荐人针对贸易商业务收入的发函金额分别为 19,745.85 万元、24,400.01 万元、24,125.24 万元和 11,927.17 万元，公司贸易商收入发函和回函比例较高，对于回函不符的情形，公司均编制了差异说明，主要系发票入账时间差异以及暂估差异所致。报告期内，公司贸易商账面确认收入金额准确，收入确认无异常。

3、对贸易商客户的进销存以及终端客户的穿透核查情况

由于公司对下游贸易商的销售模式为买断式销售，日常经营过程不掌握贸易

商的下游客户信息；同时贸易商下游客户较为分散，且贸易商基于自身商业机密考虑提供下游客户的信息有限。基于上述原因，保荐人及申报会计师对贸易商终端客户访谈的执行标准为选取主要贸易商的 2-3 家下游终端客户安排走访， 通过走访核实其销售真实性并了解公司产品下游市场的业态情况。保荐人及申报会计师分别于 2022 年 1 月、2022 年 7 月、2022 年 12 月、2023 年 1-7 月对 34 家主要贸易商的共计 95 家终端客户执行了走访程序。

同时，为扩大对贸易商终端核查的范围，保荐人及申报会计师以“年销售额 50 万元以上以及新增重要贸易商”为选取口径，要求主要贸易商在函证程序中回函填写其报告期内主要终端客户收入、收发存情况及期末库存情况，据此对主要贸易商最终实现销售进行了补充核查。

对已走访终端客户对应的贸易商收入以及在回函中填写确认其主要终端客户对应的贸易商收入情况如下：

单位：万元

终端客户核查形式	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
终端客户走访核查	走访的终端客户所对应贸易商收入	7,202.57	15,790.23	14,798.23	11,942.88
	访谈覆盖金额占贸易收入总额比例	49.01%	55.54%	51.29%	49.90%
回函确认其主要终端客户销售情况的贸易商核查情况	回函确认其主要终端客户销售情况的贸易商收入	9,773.94	21,024.86	20,628.26	16,677.78
	回函确认主要终端客户销售情况的贸易商金额占贸易商收入总额比例	66.50%	73.95%	71.49%	69.68%
终端客户核查合计	实地访谈终端客户及贸易商回函确认终端客户对应的贸易商收入	10,436.97	21,736.79	21,484.85	17,514.03
	实地访谈终端客户及贸易商回函确认终端客户对应的贸易商收入占贸易收入比例	71.01%	76.46%	74.46%	73.17%
	其中：年销售额在 50 万元以上的贸易商所对应的终端客户覆盖比例	99.96%	93.67%	91.33%	95.17%

注：对终端客户的核查合计包含了终端客户实地走访核查和在回函中确认其主要终端客户销售情况的贸易商收入；

报告期内，保荐人及申报会计师实地走访的终端供应商以及贸易商回函确认

终端客户所对应的贸易商业务收入金额分别为 17,514.03 万元、21,484.85 万元、21,736.79 万元和 10,436.97 万元，占贸易商业务收入总额的比例分别为 73.17%、74.46%、76.46%和 71.01%。

报告期内，保荐人及申报会计师通过贸易商客户走访以及对主要贸易商函证确认其自发行人处采购产品进销存情况，核查比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商业务收入金额	14,697.34	28,430.32	28,853.41	23,934.86
核查覆盖的收入金额	9,773.94	21,736.79	21,484.85	17,514.03
核查覆盖比例	66.50%	76.46%	74.46%	73.17%
其中：年销售额 50 万元以上贸易商的核查覆盖比例	92.85%	90.92%	89.31%	90.54%

根据主要贸易商客户填写的进销存及最终销售情况具体如下：

（1）三环进出口

①进销存

单位：件、台

产品名称	2020 年初结存量	2020 年采购量	2020 年销售量	2020 年末结存量
钢板钻	-	85 万左右	85 万左右	-
孔钻	-	35 万左右	35 万左右	-
阶梯钻	-	11.5 万左右	11.5 万左右	-
倒角刀	-	4.5 万左右	4.5 万左右	-
其它刀具	-	2 万左右	2 万左右	-
钻机	-	200 台左右	200 台左右	-
产品名称	**2021 年初结存量**	**2021 年采购量**	**2021 年销售量**	**2021 年末结存量**
钢板钻	-	115 万左右	115 万左右	-
孔钻	-	45 万左右	45 万左右	-
阶梯钻	-	10 万左右	10 万左右	-
倒角刀	-	3 万左右	3 万左右	-
其它刀具	-	4 万左右	4 万左右	-
钻机	-	350 台左右	350 台左右	-
产品名称	**2022 年初结存量**	**2022 年采购量**	**2022 年销售量**	**2022 年末结存量**
钢板钻	-	130 万左右	130 万左右	-

孔钻	-	38 万左右	38 万左右	-
阶梯钻	-	65 万左右	65 万左右	-
倒角刀	-	8 万左右	8 万左右	-
其它刀具	-	1.5 万左右	1.5 万左右	-
钻机	-	1,100 台左右	1,100 台左右	-
产品名称	**2023 年初结存量**	**2023 年 1-6 月采购量**	**2023 年 1-6 月销售量**	**2023 年 6 月末结存量**
钢板钻	-	60 万左右	60 万左右	-
孔钻	-	18 万左右	18 万左右	-
阶梯钻	-	3 万左右	3 万左右	-
倒角刀	-	2 万左右	2 万左右	-
钻机	-	600 台左右	600 台左右	-

三环进出口自发行人处采购产品的期末库存均为 0，与其提供的报告期各期末资产负债表中的存货余额相匹配；三环进出口在与发行人的业务合作过程中，发行人根据订单要求完成货物的生产，三环进出口结合相关货物的数量确认航运的船期，在港口租赁临时仓库并向发行人出具进仓单，发行人根据三环进出口提供的进仓单将货物运送至三环进出口指定地点，完成货物控制权转移；在物流运输过程中，自发行人处发运至三环进出口的运费由发行人承担，港口的仓储费用、航运费用等由三环进出口自行承担，故三环进出口会结合具体航运时间向发行人下达发货通知，为避免额外的仓储费用，三环进出口取得货物控制权后发运的时间较短，其期末存货余额为 0 具有合理性。

②贸易商最终销售的大致去向

客户名称	**所在国家**	**销售金额**			
		2023 年 1-6 月	**2022 年度**	**2021 年度**	**2020 年度**
德国客户	德国	95 万欧元	420 万欧元	250 万欧元	280 万欧元
美国客户 1	美国	93 万美元	160 万美元	200 万美元	180 万美元
美国客户 2	美国	87 万美元	180 万美元	250 万美元	190 万美元
英国客户	英国	64 万英镑	140 万英镑	160 万英镑	90 万英镑
韩国客户	韩国	64 万美元	66 万美元	90 万美元	90 万美元

注：因贸易商终端客户的具体销售金额涉及其核心商业利益，因此其询证函未提供具体客户名称，下同。

（2）西安玖沃商贸有限公司

①进销存

产品名称	2020 年初结存量	2020 年采购量	2020 年销售量	2020 年末结存量
钢板钻	未提供	10 万支左右	10 万支左右	未提供
钻机	未提供	200 台左右	200 台左右	货值大概几十万元
产品名称	**2021 年初结存量**	**2021 年采购量**	**2021 年销售量**	**2021 年末结存量**
钢板钻	未提供	13 万支左右	13 万支左右	未提供
钻机	货值大概几十万元	500 台左右	500 台左右	货值大概几十万元
产品名称	**2022 年初结存量**	**2022 年采购量**	**2022 年销售量**	**2022 年末结存量**
钢板钻	未提供	18 万左右	18 万左右	未提供
钻机	货值大概几十万元	800 多台	800 多台	货值大概几十万元
产品名称	**2023 年初结存量**	**2023 年 1-6 月采购量**	**2023 年 1-6 月销售量**	**2023 年 6 月末结存量**
钢板钻	未提供	7 万左右	7 万左右	未提供
钻机	货值大概几十万元	300 多台	300 多台	货值大概几十万元

②贸易商最终销售的大致去向

客户名称	所在地区	销售金额			
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
客户有好几百家，很分散	西北地区	未提供			

（3）上海望存贸易有限公司

①进销存

单位：件

产品名称	2020 年初结存量	2020 年采购量	2020 年销售量	2020 年末结存量
钢板钻	3,000	30,986	29,986	3,000
产品名称	**2021 年初结存量**	**2021 年采购量**	**2021 年销售量**	**2021 年末结存量**
钢板钻	3,000	53,883	51,883	5,000
产品名称	**2022 年初结存量**	**2022 年采购量**	**2022 年销售量**	**2022 年末结存量**
钢板钻	5,000	57,655	59,155	3,500
产品名称	**2023 年初结存量**	**2023 年 1-6 月采购量**	**2023 年 1-6 月销售量**	**2023 年 6 月末结存量**
钢板钻	3,500	28,000	29,500	2,000

②贸易商最终销售的大致去向

客户名称	所在地区	销售金额			
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
船厂电厂	全国	未提供			

注：该客户为网商性质的贸易商，公司未能取得其终端客户信息。

（4）上海求显机电有限公司

①进销存

单位：件

产品名称	2020 年初结存量	2020 年采购量	2020 年销售量	2020 年末结存量
钢板钻	-	18,000	17,500	500
钢轨钻		900	900	-
孔钻	-	7	7	-
铲钻刀片	-	70	70	-
磁座钻机自制	-	17	17	-
铲钻刀杆	-	5	5	-
夹具	-	39	39	-
转换接头	-	19	19	-
自制顶针	-	2	2	-
采购顶针	-	260	260	-
产品名称	**2021 年初结存量**	**2021 年采购量**	**2021 年销售量**	**2021 年末结存量**
钢板钻	500	37,000	37,300	200
钢轨钻	-	2,800	2,700	100
孔钻	-	79	79	-
铲钻刀片	-	72	72	-
磁座钻机自制	-	27	27	-
铲钻刀杆	-	6	6	-
夹具	-	30	30	-
转换接头	-	12	12	-
自制顶针	-	2	2	-
采购顶针	-	219	219	-
产品名称	**2022 年初结存量**	**2022 年采购量**	**2022 年销售量**	**2022 年末结存量**
钢板钻	200	17,400	17,400	200
钢轨钻	100	1,746	1,796	50

孔钻	-	38	38	-
铲钻刀片	-	59	59	-
磁座钻机自制	-	116	116	-
夹具	-	23	23	-
转换接头	-	24	24	-
自制顶针	-	4	4	-
采购顶针	-	314	314	-
产品名称	**2023 年初结存量**	**2023 年 1-6 月采购量**	**2023 年 1-6 月销售量**	**2023 年 6 月末结存量**
钢板钻	200	8,794	8,994	-
钢轨钻	50	632	682	-

②贸易商最终销售的大致去向

客户名称	**所在国家**	**销售金额**			
		2023 年 1-6 月	**2022 年度**	**2021 年度**	**2020 年度**
A 客户	中国	1.1 万元	1.2 万元	3.0 万元	1.3 万元
B 客户	中国	0.8 万元	1.1 万元	2.5 万元	0.5 万元
C 客户	中国	1.3 万元	2.0 万元	1.5 万元	1.0 万元
D 客户	中国	0.9 万元	1.4 万元	2.0 万元	2.6 万元

注：该客户为网商性质的贸易商，公司未能取得其具体的终端客户信息。

（5）江苏微谷国际贸易有限公司

①进销存

单位：件

产品名称	**2020 年初结存量**	**2020 年采购量**	**2020 年销售量**	**2020 年末结存量**
钢板钻	-	10,000	10,000	-
产品名称	**2021 年初结存量**	**2021 年采购量**	**2021 年销售量**	**2021 年末结存量**
钢板钻	-	61,000	61,000	-
产品名称	**2022 年初结存量**	**2022 年采购量**	**2022 年销售量**	**2022 年末结存量**
钢板钻	-	68,000	67,500	500
产品名称	**2023 年初结存量**	**2023 年 1-6 月采购量**	**2023 年 1-6 月销售量**	**2023 年 6 月末结存量**
钢板钻	500	11,000	11,200	300

②贸易商最终销售的大致去向

客户名称	**所在国家**	**销售金额**			
		2023 年 1-6 月	**2022 年度**	**2021 年度**	**2020 年度**

A	印度	10 万元	80 万元	50 万元	38 万元
B	俄罗斯	30 万元	100 万元	80 万元	50 万元

（6）济南平工工具有限公司

①进销存

单位：件、台

产品名称	2020 年初结存量	2020 年采购量	2020 年销售量	2020 年末结存量
无交易				
产品名称	**2021 年初结存量**	**2021 年采购量**	**2021 年销售量**	**2021 年末结存量**
钢板钻	-	31,010	31,010	-
夹具	-	510	510	-
顶针	-	2,830	2,830	-
产品名称	**2022 年初结存量**	**2022 年采购量**	**2022 年销售量**	**2022 年末结存量**
钢板钻	-	52,332	52,332	-
刀片	-	170	170	-
顶针	-	6,300	6,300	-
配件	-	100	100	-
产品名称	**2023 年初结存量**	**2023 年 1-6 月采购量**	**2023 年 1-6 月销售量**	**2023 年 6 月末结存量**
钢板钻	-	22,809	22,000	809

②贸易商最终销售的大致去向

客户名称	所在国家	销售金额			
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
A	中国	7.8 万元	12.6 万元	7.7 万元	-
B	中国	8.4 万元	12.7 万元	7.8 万元	-
C	中国	6.8 万元	12.5 万元	7.6 万元	-
D	中国	5.2 万元	未提供	7.7 万元	-

4、资金流水核查

通过对发行人、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、非独立董事、监事、高级管理人员等关键人员以及第一大贸易商客户三环进出口的资金流水核查，确认相关经销商客户与公司及其关联方不存在与业务实质无关的资金往来或其他任何异常资金往来。

5、对贸易商客户的分析性复核

（1）取得发行人贸易商收入明细表，分析贸易商数量增减变动；分析主要贸易商销售收入及占比，发生变动的原因及合理性；分析贸易商向发行人采购规模与其自身业务规模是否匹配；

（2）分析不同销售模式的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况，分析产生差异的原因及合理性；

（3）查阅发行人主要贸易商合同，了解贸易商的信用政策、期末应收账款及期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、保荐人及申报会计师结合发行人贸易商客户分散的特点，按照重要性水平，对发行人报告期内 90%以上销售金额超过 50 万元的贸易商客户实施了走访的程序，针对报告期各期的新增重要贸易商（新增的前十大贸易商客户）实施了走访程序，同时针对销售金额较小的零星贸易商客户（销售金额小于 50 万元）进行了随机选取的方式进行走访，整体而言，所走访的贸易商具有代表性；

2、针对贸易商客户的进销存情况，按照上述走访的标准，结合函证确认的方式，同时参考贸易商客户自发行人处采购相关产品的频率（少量多次）、运输单据、回款及时性等因素进行分析，确认贸易商客户进销存具有真实性、准确性以及合理性；

3、保荐人及申报会计师核查贸易商进销存数据所执行的程序及所取得的证据足以证明所获取进销存数据的可靠性。

4.关于直销客户

根据申报文件：（1）报告期内发行人直销模式收入占比分别为 23.80%、24.61%、24.93%；直销模式面向的客户为终端直接用户及 ODM 客户；（2）根据销售渠道区分，公司存在线上销售及线下销售两种方式；（3）发行人部分下游客户为以自然人及个体工商户性质的非法人经营单位为主体的五金店。

请发行人说明：

（1）直销模式下前五大客户名称、金额及占比，变动原因及合理性；主要客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、经营规模、向发行人采购占其采购比例等情况，报告期内主要客户及其主要关联方与发行人是否存在关联关系及其他利益安排；

（2）按照销售金额列表说明各层级客户数量、金额、占比及变动原因；报告期内直销模式下新增及减少客户情况，分析说明原因及合理性；

（3）是否存在新设立即成为发行人客户或报告期内销售金额大幅增加等异常情形，如存在，逐家说明原因及合理性；

（4）主要客户在不同期间销售单价、毛利率是否存在明显变动，不同客户相同期间单价、毛利率是否存在明显差异；

（5）发行人直销/经销客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况；公司直销和经销模式下的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况；发行人同类产品向直销客户、经销客户销售的价格、毛利率差异情况及原因；

（6）不同销售模式下的法人与非法人客户构成情况、对应收入变动情况及变动原因，非法人客户采购频率、单次采购量、整体采购规模等是否存在异常。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）直销模式下前五大客户名称、金额及占比，变动原因及合理性；主要客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、经营规模、向发行人采

购占其采购比例等情况，报告期内主要客户及其主要关联方与发行人是否存在关联关系及其他利益安排

1、直销模式下前五大客户名称、金额及占比，变动原因及合理性

（1）直销模式下前五大客户名称、金额及占比

报告期内，公司直销模式下前五大客户名称、金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售收入	占营业收入比例
2023 年 1-6 月	1	B&D LTD	877.02	4.20%
	2	泛音	575.31	2.75%
	3	E&P LTD	364.45	1.74%
	4	K2 TOOL LLC	361.65	1.73%
	5	博世	277.25	1.33%
	合计		**2,455.68**	**11.76%**
2022 年度	1	泛音	1,342.86	3.43%
	2	B&D LTD	1,255.69	3.21%
	3	E&P LTD	559.29	1.43%
	4	RUKO GmbH	394.84	1.01%
	5	博世	376.84	0.96%
	合计		**3,929.53**	**10.04%**
2021 年度	1	泛音	1,193.08	3.10%
	2	B&D LTD	728.72	1.89%
	3	RUKO GmbH	623.51	1.62%
	4	E&P LTD	394.99	1.03%
	5	博世	391.53	1.02%
	合计		**3,331.83**	**8.66%**
2020 年度	1	泛音	748.36	2.37%
	2	B&D LTD	744.23	2.36%
	3	RUKO GmbH	467.79	1.48%
	4	K&I	388.94	1.23%
	5	博世	337.57	1.07%
	合计		**2,686.90**	**8.52%**

注 1：公司对泛音的收入包含了对同一控制下的泛音电动工具（太仓）有限公司、泛音贸易（太仓）有限公司、C. & E. Fein （Canada） Limited（简称 FEIN CANADA）和 FEIN POWER TOOLS INDIA PVT LTD 的收入，下同；

注 2：公司对博世的收入包含了对同一控制下的 ROBERT BOSCH GMBH 和博世电动工具（中国）有限公司的收入，下同；

注 3：公司对 K2 TOOL LLC 的收入包含了对同一控制下的 K2 TOOL LLC 和 K2 VOSTOK LLP 的收入，下同。

（2）报告期内直销模式下前五大客户变动原因及合理性

①2021 年较 2020 年变化

2021 年较 2020 年新增的前五大直销客户为 E&P LTD，减少的客户为 K&I。印度客户 E&P LTD 的下游业务量增长较快，其对公司的采购额增长较快，导致 E&P LTD 成为公司 2021 年前五大直销客户。2021 年泛音、B&D LTD、RUKO GmbH 和博世对公司的采购额较上年均有所增长，而 K&I 对公司的采购额有所减少，导致 K&I 下降为第七大直销客户，2020 年和 2021 年，公司对 K&I 的营业收入分别为 388.94 万元和 271.13 万元。

②2022 年较 2021 年变化

2022 年较 2021 年前五大直销客户未发生变化。

③2023 年 1-6 月较 2022 年变化

2023 年 1-6 月较 2022 年新增的前五大直销户为 K2 TOOL LLC，减少的客户为 RUKO GmbH。俄罗斯客户 K2 TOOL LLC 因俄乌冲突影响受到欧美经济体制裁，转而增加对中国刀具供应商的采购，2023 年 1-6 月其对公司的采购额快速增长，导致 K2 TOOL LLC 成为公司 2023 年 1-6 月前五大直销客户。2022 年和 2023 年 1-6 月，公司对 RUKO GmbH 的营业收入分别为 394.84 万元和 179.01 万元，2023 年 1-6 月 RUKO GmbH 对公司的采购额有所减少，而当期 B&D LTD、泛音、E&P LTD 和博世对公司的采购额增长，导致 RUKO GmbH 下降为第七大直销客户。

总体而言，报告期内公司主要直销客户较为稳定，前五大直销客户变化具有合理性。

2、主要客户名称、成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、经营规模、向发行人采购占其采购比例等情况

截至本问询回复出具日，公司与主要直销客户的合作情况良好，公司直销前五大客户（同一实际控制人控制合并计算）基本情况如下：

序号	合并客户	单体客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模[注]	向发行人采购占其采购比例	主营业务
1	泛音	泛音电动工具（太仓）有限公司	2015.04.07	122 万美元	C.& E.Fein GmbH 持股 100%	年收入规模约 1.8 亿欧元	全部产品占比约 1.5%	电动刀具等产品的生产与销售
2		泛音贸易（太仓）有限公司	2018.12.12	50 万欧元	C.& E.Fein GmbH 持股 100%			
3		C. & E. Fein (Canada) Limited	1961.10.10	客户未提供	C.& E.Fein GmbH 持股 100%			
4		FEIN POWER TOOLS INDIA PVT LTD	2009.09.24	3,650 万印度卢比	C.& E.Fein GmbH 持股 100%			
5	B&D LTD	B&D LTD	2011.07.18	10 万印度卢比	Prakash Khandelwal 持股 80%，Alka Khandelwal 持股 20%	年收入规模约 2.1 亿印度卢比	全部产品占比约 50%	磁座钻机等电动工具的贸易
6	E&P LTD	E&P LTD	2009.08.28	3.5 亿印度卢比	Elektrowerkzeuge Gmbh Eibenstock 持股 87.89%，lothar Lassig 持股 5.05%，其他 5%以下股东合计持股 7.06%	年收入规模约 1,000 万美元	全部产品占比约 10%	电动工具的制造和销售
7	RUKO GmbH	RUKO GmbH	1980.07.21	200 万欧元	ROTHENBERGER AG 持有 3,900 万股，ROTHENBERGER Plastic Technologies GmbH 持有 400 万股，Rothenberger Werkzeuge GmbH 持有 153.39 万股，KROLL Fahrzeugbau Umwelttechnik GmbH 持有 128 万股，RICO GmbH 持有 63.92 万股，其他股东合计持有 115 万股	客户未提供	客户未提供	金属钻头等产品的生产和销售
8	博世	ROBERT BOSCH GMBH	1886 年	2022 年末共有 46,727 股股份	罗伯特 •博世慈善基金会持股 94%，其余股份由博世家族公司和罗伯特 博世有限公司（Robert Bosch GmbH）持有	年收入规模约 880 亿欧元	小于 1%	全球最大的汽车零部件供应商

序号	合并客户	单体客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营规模[注]	向发行人采购占其采购比例	主营业务
9		博世电动工具（中国）有限公司	1995.03.21	3,750 万美元	Scintilla AG 持股 80%，博世（中国）投资有限公司持股 20%			电动工具的制造和销售
10	K&I	K&I	2010 年	客户未提供	Sanjeev Goel 和 Manju Goel 共同持股	年收入规模约 50 万美元	全部产品占比约 75%	电动工具的销售
11	K2 TOOL LLC	K2 TOOL LLC	2011.12.12	2 万俄罗斯卢布	Yakubovskiy Vladimir Aleksandrovich 持股 100%	年收入规模约 1,500 万美元	全部产品占比约 5-10%	环形刀具、磁座钻机等产品的销售
12		K2 VOSTOK LLP	2010.08.10	10 万哈萨克斯坦坚戈	Yakubovskiy Vladimir Aleksandrovic 持股 60%，Yakubovskiy Nikolay Aleksandrovich 持股 40%			

注：客户经营规模取数来源于公开信息、客户访谈的经营规模说明、中国信保资信平台（中信保）。

3、报告期内主要客户及其主要关联方与发行人是否存在关联关系及其他利益安排

经查阅发行人及其主要关联方报告期内的资金流水，并对发行人主要直销客户进行访谈、通过互联网渠道进行核查，报告期内主要直销客户及其主要关联方与发行人不存在关联关系及其他利益安排。

（二）按照销售金额列表说明各层级客户数量、金额、占比及变动原因；报告期内直销模式下新增及减少客户情况，分析说明原因及合理性

1、按照销售金额列表说明各层级客户数量、金额、占比及变动原因

报告期各期，公司按照销售金额区分的直销客户数量、金额、占比及变动原因如下：

单位：万元

层级	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比
50 万元以上	17	3,864.09	64.66%	30	6,623.09	63.71%
10-50 万	62	1,214.85	20.33%	122	2,604.10	25.05%
1-10 万元	191	744.92	12.46%	265	1,018.54	9.80%
1 万元以下	1,255	152.24	2.55%	664	150.55	1.45%
合计	**1,525**	**5,976.10**	**100.00%**	**1,081**	**10,396.29**	**100.00%**
层级	**2021 年度**			**2020 年度**		
	数量	**金额**	**金额占比**	**数量**	**金额**	**金额占比**
50 万元以上	29	6,031.56	64.03%	23	4,361.44	58.35%
10-50 万	102	2,267.70	24.07%	90	2,041.22	27.31%
1-10 万元	255	921.68	9.78%	246	898.14	12.02%
1 万元以下	1,183	198.39	2.11%	903	173.31	2.32%
合计	**1,569**	**9,419.33**	**100.00%**	**1,262**	**7,474.10**	**100.00%**

注：2023 年 1-6 月 1 万元以上客户数量和销售收入较小，主要原因系非完整会计年度下的客户交易金额较小所致。

如上表所示，报告期各期，公司主要直销收入来源集中在 10 万元以上的区间，10 万元以上直销客户的数量分别为 113 家、131 家、152 家和 79 家，占直销收入的比例分别为 85.66%、88.11%、88.75%和 84.99%。报告期内，随着公司业务拓宽及与直销客户合作的逐步深入，10 万元以上直销客户数量及对应金额

呈上升趋势。

报告期各期，公司 1 万元以下的直销客户数量较多但销售额占比较低，占直销收入的比例分别为 2.32%、2.11%、1.45%和 2.55%。报告期内公司 1 万元以下的直销客户数量变动较大，主要原因为公司 1 万元以下的直销客户主要为线上客户，该等客户采购金额小，主要为临时性采购，稳定性相对较弱，故数量波动较大。

2、报告期内直销模式下新增及减少客户情况，分析说明原因及合理性

2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，公司较上年新增及减少客户情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	当期金额	家数	当期金额	家数	当期金额	家数
本期新增直销客户	**361.52**	**1,070**	**942.56**	**435**	**814.41**	**930**
其中：年销售额大于 10 万元	105.39	7	518.73	19	366.65	16
1 万元≤年销售额<10 万元	160.84	50	351.21	97	298.58	94
年销售额小于 1 万元	95.29	1,013	72.62	319	149.18	820
项目	**2023 年 1-6 月**		**2022 年度**		**2021 年度**	
	上期金额	家数	上期金额	家数	上期金额	家数
本期减少直销客户	**1,412.70**	**626**	**450.51**	**923**	**283.75**	**623**
其中：年销售额大于 10 万元	880.49	41	100.18	6	35.01	3
1 万元≤年销售额<10 万元	439.51	130	234.89	83	165.81	58
年销售额小于 1 万元	92.71	455	115.44	834	82.92	562

注 1：本期新增直销客户指上期与公司未发生交易，本期与公司发生交易的直销客户；

注 2：本期减少直销客户指上期与公司发生交易，本期与公司未发生交易的直销客户；

注 3：此处新增、减少直销客户数量将同一控制下的客户合并计算；

注 4：2023 年 1-6 月较上年新增直销客户销售规模较小，2023 年 1-6 月较上年减少的直销客户销售规模较大，主要系 2023 年 1-6 月为非完整会计年度所致。

如上表所示，报告期内公司新增和减少的直销客户所对应的收入金额较小，2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月，公司新增的直销客户收入分别占当期主营业务收入的 2.13%、2.43%和 1.75%，减少的直销客户收入分别占上期主营业务收入的 0.90%、1.18%和 3.64%，对公司销售收入的影响较小。

报告期内，公司新增和减少的直销客户家数较多，但变动家数较多的直销客

户主要为销售额 1 万元以下的客户，主要原因为公司 1 万元以下的直销客户主要为线上客户，该等客户线上家数占比分别为 73.64%、70.92%、61.14%和 73.63%，主要为临时性采购，稳定性相对较弱，故数量波动较大，具备合理性。

综上所述，报告期各期，公司新增和减少的直销客户所对应的销售收入金额较小，且变动的直销客户主要为年销售额小于 1 万元的小客户，且以线上客户为主，稳定性较弱，数量变动较大具备合理性。

（三）是否存在新设立即成为发行人客户或报告期内销售金额大幅增加等异常情形，如存在，逐家说明原因及合理性

1、是否存在新设立即成为公司客户的情形

（1）直销客户新设立即成为公司客户的情形

报告期内，公司前十大直销客户的成立时间及与公司开始合作的时间如下：

序号	合并客户	单体客户名称	成立时间	开始合作时间	是否新设立即成为公司客户
1	泛音	泛音电动工具（太仓）有限公司	2015.04.07	2016 年	是
2		泛音贸易（太仓）有限公司	2018.12.12	2021 年	否
3		C. & E. Fein (Canada) Limited	1961.10.10	2015 年	否
4		FEIN POWER TOOLS INDIA PVT LTD	2009.09.24	2017 年	否
5	B&D LTD	B&D LTD	2011.07.18	2011 年	是
6	E&P LTD	E&P LTD	2009.08.28	2015 年	否
7	RUKO GmbH	RUKO GmbH	1980.07.21	2013 年	否
8	博世	ROBERT BOSCH GMBH	1886 年	2014 年	否
9		博世电动工具（中国）有限公司	1995.03.21	2017 年	否
10	K&I	K&I	2010 年	2011 年	是
11	K2 TOOL LLC	K2 TOOL LLC	2011.12.12	2015 年	否
12		K2 VOSTOK LLP	2010.08.10	2022 年	否
13	TECHTRONIC CORDLESS GP	TECHTRONIC CORDLESS GP	2019.5.31	2020 年	是
14	BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD.	BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD. STI.	1994.01.24	2022 年	否

序号	合并客户	单体客户名称	成立时间	开始合作时间	是否新设立即成为公司客户
	STI.				
15	SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY	SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY	2007.04.14	2012 年	否
16	ASKEL LIMITED	ASKEL LIMITED	2003.03.31	2020 年	否
17	扬州金力电动工具有限公司	扬州金力电动工具有限公司	1998.11.23	2020 年	否
18	AT-S LLC	AT-S LLC	2006.02.09	2017 年	否
19	江苏东成电动工具有限公司	江苏东成电动工具有限公司	2001.07.18	2016 年	否
		江苏东成机电科技有限公司	2014.02.28	2016 年	否
20	上海煜宝设备安装有限公司	上海煜宝设备安装有限公司	1998.08.14	2016 年	否
21	24H MECHANICAL COMPANY LIMITED	24H MECHANICAL COMPANY LIMITED	2014.01.01	2014 年	是

上表中新设立即成为公司客户的情况及原因如下：

序号	客户名称	新设立即成为公司客户的原因
1	泛音电动工具（太仓）有限公司	公司 2008 年起即与德国泛音总部存在业务往来，后泛音电动工具（太仓）有限公司成立后转移至与太仓泛音合作
2	B&D LTD	该客户于 2011 年成立当年即与公司合作，B&D LTD 的实控人 20 年前即了解到欣兴工具的刀具产品，并于 2007 年到访过欣兴工具进行考察。
3	K&I	该客户与 2010 年成立，2011 年通过展会了解到欣兴工具刀具产品，并于 2011 年当年开始合作
4	TECHTRONIC CORDLESS GP	该客户 2019 年成立，2020 年即与公司合作，主要系该客户为港交所上市公司 TTI 创科集团（英文名 Techtronic Industries Company Limited）子公司，公司在 2017 年起即与 TTI 创科集团子公司 Milwaukee Electric Tool 开展业务合作，2020 年公司转移至 TECHTRONIC CORDLESS GP 开展业务合作。
5	24H MECHANICAL COMPANY LIMITED	该越南客户于 2014 年成立当年通过阿里巴巴网站了解到欣兴工具的刀具产品，并于当年开始合作

（2）贸易商客户新设立即成为公司客户的情形

报告期内，公司前十大贸易商客户的成立时间及与公司开始合作的时间如下：

序号	合并客户	单体客户名称	成立时间	开始合作时间	是否新设立即成为公司客户

序号	合并客户	单体客户名称	成立时间	开始合作时间	是否新设立即成为公司客户
1	三环进出口	三环进出口	2003.03.19	2003 年	是
2	西安玖沃商贸有限公司	西安玖沃商贸有限公司	2015.04.30	2015 年	是
3	上海望存贸易有限公司	上海望存贸易有限公司	2011.09.27	2011 年	是
4		上海求显机电有限公司	2013.07.18	2013 年	是
5	北京国昊兴业机电设备有限公司	北京国昊兴业机电设备有限公司	2008.12.26	2008 年	是
6	青岛东平机电有限公司	青岛东平机电有限公司	2014.12.23	2018 年	否
7	苏州瑞米勒机电有限公司	苏州瑞米勒机电有限公司	2013.05.02	2013 年	是
8	重庆捷诚工具有限公司	重庆捷诚工具有限公司	2013.04.17	2018 年	否
9	徐州国华工具有限公司	徐州国华工具有限公司	2005.06.13	2011 年	否
10	四川省机械进出口有限公司	四川省机械进出口有限公司	1980.08.30	2010 年	否
11	成都康斯通科技有限公司	成都康斯通科技有限公司	2015.05.19	2018 年	否
12	江苏微谷国际贸易有限公司	江苏微谷国际贸易有限公司	2017.09.22	2018 年	是
13		江苏微谷供应链有限公司	2019.10.10	2021 年	否
14	上海钰工工具有限公司	上海钰工工具有限公司	2020.03.13	2020 年	是
15		上海莼诚实业有限公司（原名上海钰工机电有限公司）	2003.09.11	2009 年	否
16	四川省外贸机械进出口有限责任公司	四川省外贸机械进出口有限责任公司	2000.06.01	2011 年	否
17	山东泰磊商贸有限公司	山东泰磊商贸有限公司	2015.06.24	2017 年	否
18	济南平工工具有限公司	济南平工工具有限公司	2014.05.12	2021 年	否
19	四川省莱瑞克斯机械有限公司	四川省莱瑞克斯机械有限公司	2020.09.02	2020 年	是
20	成都溢浪焊割设备有限公司	成都溢浪焊割设备有限公司	2008.03.24	2008 年	是
21	临沂市恒久机电设备有限公司	临沂市恒久机电设备有限公司	2013.03.21	2016 年	否
22		山东佰鑫益五金商贸有限公司	2021.09.13	2023 年	否

上表中新设立即成为公司客户的情况及原因如下：

序号	客户名称	新设立即成为公司客户的原因
1	三环进出口	由于三环进出口实际控制人吴月生在海盐县对外贸易公司任职期间就与公司建立了业务合作关系，因此其下海成立三环进出口后公司与其进行持续合作。
2	西安玖沃商贸有限公司	该客户于 2015 年成立当年即与公司开展合作，主要系该客户成立前其实际控制人以个体工商户与公司进行合作，且随着其自身业务的发展，双方交易金额逐步增加。
3	上海望存贸易有限公司	由于公司是国内知名度较高的孔加工刀具生产企业之一，上海望存贸易有限公司（以下简称“上海望存”）于 2011 年成立当年通过行业展会与公司接洽，并与公司建立合作，且随着其自身业务的发展，双方交易金额逐步增加； 公司与上海望存同一控制下的上海求显机电有限公司（以下简称“上海求显”）于 2013 年开始合作，主要系上海望存将部分业务转至新成立的上海求显，因此成立当年即与公司开展合作。
4	上海求显机电有限公司	
5	北京国昊兴业机电设备有限公司	该客户于 2008 年成立当年即与公司开展合作，主要系该客户成立前其实际控制人以个体工商户与公司进行合作，且随着其自身业务的发展，双方交易金额逐步增加。
6	苏州瑞米勒机电有限公司	由于公司在互联网进行了媒介推广投放，该客户通过网络检索了解到公司产品并上门接洽，于 2013 年成立当年与公司开展合作，且随着其自身业务的发展，双方交易金额逐步增加。
7	江苏微谷国际贸易有限公司	该客户于 2017 年成立，经公司本地企业海联锯业科技有限公司介绍后与公司开始接洽，并于 2018 年开展业务合作。
8	上海钰工工具有限公司	公司与该客户同一控制下的上海钰工机电有限公司于 2009 年开始合作，2020 年起因上海钰工机电有限公司自身业务发展需要，逐渐将其业务转移至新设立的上海钰工工具有限公司。
9	四川省莱瑞克斯机械有限公司	该客户于 2020 年成立当年即与公司开展合作，主要系其第一大股东李长洪原任职于四川省机械进出口有限公司，后合资创办了四川省莱瑞克斯机械有限公司，双方业务合作转至该公司开展。
10	成都溢浪焊割设备有限公司	该客户于 2008 年成立当年即与公司开展合作，主要系该客户成立前其实际控制人以个体工商户与公司进行合作，且随着其自身业务的发展，双方交易金额逐步增加。

如上表所述，报告期内公司主要贸易商客户新成立即成为公司客户的主要原因包括：（1）早年规模较小的贸易商客户以个体工商户的形式开展业务，随着其自身业务发展需要相继成立了法人主体并延续业务合作，故公司与部分贸易商客户成立当年即开展合作，公司与该等贸易商客户的合作时间较长；（2）部分贸易商客户因其自身业务规划需要将业务转移至新设主体后与公司继续保持业务合作；（3）部分贸易商客户在成立初通过展会、线上途径、企业介绍等方式即与公司进行接洽并开展合作。上述贸易商客户均与公司保持了一定年限的业务合作，且随着贸易商客户业务的发展，双方交易金额逐步增加。

除了上述客户存在新设立即成为公司客户的情况外，公司报告期内前十大直销客户和贸易商客户中，不存在新设立即成为公司客户的情况。

2、是否存在报告期内销售金额大幅增加等异常情形

（1）直销客户中销售额大幅增长情况

报告期内，公司直销客户中销售额增长前五名的客户情况下：

单位：万元

年度	序号	直销客户名称	较上年增长金额
2023 年 1-6 月	1	B&D LTD	249.17
	2	K2 TOOL LLC	202.74
	3	BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD. STI.	113.05
	4	博世	88.83
	5	OJASVI CORPORATION	88.35
	小计		**742.14**
2022 年度	1	B&D LTD	526.98
	2	BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD. STI.	166.00
	3	E&P LTD	164.31
	4	泛音	149.78
	5	K2 TOOL LLC	131.71
	小计		**1,138.78**
2021 年度	1	泛音	444.72
	2	TECHTRONIC CORDLESS GP	312.35
	3	SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY	181.36
	4	RUKO GmbH	155.73
	5	E&P LTD	135.62
	小计		**1,229.78**

注：2023 年 1-6 月较上年增长金额按照 2023 年 1-6 月销售额与 2022 年销售额/2 进行计算。

报告期内，公司对上述客户销售额增长的主要原因如下：

序号	直销客户名称	销售额增长较大的原因
1	B&D LTD	该印度客户基于其自身业务量的增长，报告期内其对公司采购额有所增长

2	K2 TOOL LLC	该俄罗斯客户原来主要通过德国等欧洲国家电动工具供应商采购相关产品，2022 年以来由于俄乌冲突局势原因，德国等欧洲国家与俄罗斯之间的贸易受到影响，因此对公司采购额有所增长
3	BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD. STI.	2019 年于展会开始接洽，2022 年开始逐渐开展业务合作，随着合作的深入，该客户对公司采购额有所增加
4	博世	2023 年 1-6 月随着新产品工艺、性能的优化和稳定，博世对公司相关产品的采购量有所增长
5	OJASVI CORPORATION	该印度客户基于其自身业务量的增长，2023 年 1-6 月对公司采购额有所增长
6	E&P LTD	该印度客户基于其自身业务量的增长，报告期内对公司采购额有所增长
7	泛音	（1）随着双方合作的深入，业务不断拓展，公司钢板钻产品质量稳定且成本合适，双方合作的新产品和新项目增多，导致不同规格型号的产品有所增长；（2）泛音对亚洲地区的采购在集团内部进行了调整，将其他国家分公司如印度地区的钢板钻采购业务转移至泛音电动工具（太仓）有限公司进行采购，导致其对公司采购额有所增长
8	TECHTRONIC CORDLESS GP	该客户为港交所上市公司 TTI 创科集团的子公司，基于其自身业务量增长，2021 年对公司采购额有所增长
9	SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY	该客户为伊朗客户，系伊朗市场上规模较大的电动刀具供应商之一，基于其自身业务量的增长，2021 年对公司的采购额有所增长
10	RUKO GmbH	该客户基于其自身业务量的增长，2021 年对公司的采购额有所增长

如上表所示，报告期内，公司销售金额增长较大的直销客户主要系基于其自身业务需求或经营策略增加向公司的采购额，不存在异常情形。

（2）贸易商客户中销售额大幅增长情况

报告期内，公司贸易商客户中销售额增长前五名的客户情况下：

单位：万元

年度	序号	贸易商客户名称	较上年增长金额
2023 年 1-6 月	1	临沂市恒久机电设备有限公司	129.17
	2	西安玖沃商贸有限公司	83.44
	3	上海钰工工具有限公司	78.60
	4	郑州河一工工具有限公司	69.26
	5	嘉兴辰丰机电有限公司	65.63

	小计		**426.11**
2022 年度	1	三环进出口	819.42
	2	临沂市恒久机电设备有限公司	175.33
	3	成都溢浪焊割设备有限公司	171.46
	4	日照众益机电设备有限公司	162.70
	5	扬州市江都哈工量刃具有限公司	155.95
	小计		**1,484.87**
2021 年度	1	三环进出口	1,945.12
	2	西安玖沃商贸有限公司	415.87
	3	江苏微谷国际贸易有限公司	339.99
	4	上海钰工工具有限公司	302.11
	5	上海望存贸易有限公司	287.85
	小计		**3,290.93**

注：2023 年 1-6 月较上年增长金额按照 2023 年 1-6 月销售额与 2022 年销售额/2 进行计算。

报告期内，公司对上述客户销售额增长的主要原因如下：

序号	贸易商客户名称	销售额增长较大的原因
1	临沂市恒久机电设备有限公司	2022 年公司对其销售额增长较大，主要由于当年度该客户销售的切深 35mm 和 50mm 的硬质合金钢板钻产品销量大幅增加所致；2023 年 1-6 月公司对其销售额增长较大，主要由于随着全球公共卫生事件的国内防控政策放开，该客户作为山东地区的主要贸易商，在山东地区的销售进一步实现了恢复性增长。
2	西安玖沃商贸有限公司	2021 年及 2023 年 1-6 月，公司对其销售额增长较大，主要由于其作为西北地区的主要贸易商，受益于 2021 年及 2023 年 1-6 月全球公共卫生事件的国内防控形势转好，在西北地区的贸易业务实现了恢复性增长。
3	上海钰工工具有限公司	该客户为外贸客户，2021 年公司对其销售额增长较大，主要由于全球公共卫生事件的防控形势好转，外贸订单实现了恢复性增长；2023 年 1-6 月，公司对其销售额实现增长，主要由于该客户地处上海，2022 年受全球公共卫生事件影响，长三角地区防控措施较严，对其当年度外贸业务影响较大，2023 年 1-6 月实现了恢复性增长。
4	郑州河一工工具有限公司	2023 年 1-6 月，公司对其销售额实现了一定增长，系该客户进一步扩大与公司的产品合作，从 2020 年仅销售切深 35mm 的硬质合金钢板钻产品扩大到不同切深规格的硬质合金钢板钻、台阶钻以及磁座钻机等产品。

5	嘉兴辰丰机电有限公司	2023 年 1-6 月，公司对其销售额实现了一定增长，该客户系网商性质的贸易商，系随着其线上销售渠道的建设、自身业务发展变化所致。
6	三环进出口	2021 年，公司对其销售额实现较大增长，主要系欧美国家对于公共卫生事件管控政策的改变，下游孔加工刀具的市场需求有所恢复所致；2022 年，公司对其销售额实现较大增长，其销售增长主要来源于其德国的终端客户，新增合作产品型号大幅增加使得销售规模实现一定幅度增长。
7	成都溢浪焊割设备有限公司	2022 年，公司对其销售额实现了一定增长，系该客户切深 35mm 的硬质合金钢板钻产品销量大幅增加所致。
8	日照众益机电设备有限公司	2022 年，公司对其销售额实现了一定增长，系该客户进一步扩大磁座钻机产品的销售，且新增切深 25mm 规格硬质合金钢板钻产品的销售。
9	扬州市江都哈工量刃具有限公司	2022 年，公司对其销售额实现了一定增长，系该客户进一步扩大与公司合作的产品品类、自身业务规模扩大所致。
10	江苏微谷国际贸易有限公司	该客户为外贸客户，2021 年公司对其销售额增长较大，主要由于全球公共卫生事件的防控形势好转，外贸订单实现了恢复性增长。
11	上海望存贸易有限公司	该客户为网商性质的国内贸易商，2021 年随着全球公共卫生事件的国内防控性质转好，市场需求实现了恢复性增长。

如上表所示，报告期内，公司销售金额增长较大的贸易商客户主要系基于其自身业务需求增加向公司的采购额，不存在异常情形。

（四）主要客户在不同期间销售单价、毛利率是否存在明显变动，不同客户相同期间单价、毛利率是否存在明显差异

1、主要客户在不同期间销售单价、毛利率是否存在明显变动

（1）客户 8

公司对客户 8 销售的产品包括硬质合金钢板钻成品、高速钢钢板钻半成品和工装夹具等，报告期内对客户 8 的销售单价分别为 42.55 元/件、39.75 元/件、35.72 元/件和 31.29 元/件，毛利率分别为 57.22%、56.30%、55.93%和 52.33%，销售单价和毛利率逐年下降。

鉴于公司对客户 8 销售的工装夹具收入规模较小、销售数量较大且毛利率较

低，对客户 8 整体销售单价的影响较大，此处重点分析客户 8 主要产品硬质合金钢板钻成品和高速钢钢板钻半成品的销售单价和毛利率变动情况，具体如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	单价	毛利率	收入占比	单价	毛利率	收入占比
主要产品	**47.52**	**58.06%**	**89.26%**	**49.80**	**58.84%**	**92.54%**
其中：硬质合金钢板钻	80.85	72.98%	51.11%	79.47	71.96%	60.60%
高速钢钢板钻半成品	30.62	38.07%	38.15%	29.15	33.96%	31.94%
项目	2021 年度			2020 年度		
	单价	毛利率	收入占比	单价	毛利率	收入占比
主要产品	**46.30**	**57.04%**	**96.47%**	**49.70**	**57.76%**	**96.82%**
其中：硬质合金钢板钻	81.74	74.32%	57.22%	84.35	74.06%	59.41%
高速钢钢板钻半成品	28.37	31.85%	39.25%	30.08	31.87%	37.41%

注：上表中仅列示主要产品，未列示占比较低的其他产品，收入占比指该类产品占当年对客户 8 销售收入的比例，下同。

剔除工装夹具影响后，报告期各期，公司对客户 8 的主要产品销售单价分别为 49.70 元/件、46.30 元/件、49.80 元/件和 47.52 元/件，毛利率分别为 57.76%、57.04%、58.84%和 58.06%，销售单价存在一定波动，毛利率不存在明显变动。

2021 年销售单价较上年有所下降，主要系随着当年公司硬质合金钢板钻产品产量有所增长，规模化效应使得公司整体硬质合金钢板钻单位成本有所下降，同时公司为了扩大销售规模，适当降低了客户 8 的销售单价，导致 2021 年销售单价有所下降。2022 年销售单价有所上升，主要系单价较高的硬质合金钢板钻销售占比上升所致。

（2）客户 9

公司对客户 9 销售的产品包括硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻、薄板孔钻和工装夹具等，报告期内对客户 9 的销售单价分别为 57.15 元/件、53.88 元/件、52.94 元/件和 51.34 元/件，毛利率分别为 62.74%、61.56%、62.33%和 61.12%，2021 年销售单价较上年下降较多，毛利率不存在明显波动。

考虑到公司对客户 9 销售的产品种类较多且占比较低，为了减少单价较低的工装夹具等其他产品收入变动对客户 9 整体销售单价和毛利率的影响，此处重点

分析客户 9 主要产品硬质合金钢板钻的销售单价和毛利率变动情况，报告期内公司对客户 9 该产品的销售占比达到 93%以上。

报告期各期，公司对客户 9 硬质合金钢板钻的销售单价分别为 65.50 元/件、58.46 元/件、59.27 元/件和 58.44 元/件，毛利率分别为 63.58%、61.94%、63.24%和 61.83%。2020 年公司对客户 9 的销售单价较高，2021 年以来销售单价较为稳定，毛利率则不存在明显变动。如前所述，2021 年随着公司硬质合金钢板钻产量增加，规模效应使得单位成本下降，公司对客户 9 销售的硬质合金钢板钻进行适当降价以持续扩大印度市场份额，导致 2021 年对客户 9 的销售单价较上年下降较多。

（3）客户 10

报告期各期，公司对客户 10 的销售单价分别为 62.71 元/件、67.17 元/件、67.54 元/件和 69.72 元/件，毛利率分别为 60.27%、62.17%、63.07%和 63.72%，2021 年销售单价有所上升，毛利率不存在显著波动。

2021 年，公司对客户 10 销售单价较上年有所上升，主要系对该客户单价在 100 元/件以上的切深为 75mm 和 100mm 的硬质合金钢板钻销售占比由 2020 年的 7.25%增加至 11.37%，而大规格钢板钻毛利率较高，导致 2021 年对其硬质合金钢板钻毛利率也较上年有所增长。

（4）客户 11

公司报告期内对客户 11 的销售单价分别为 55.33 元/件、54.55 元/件、58.60 元/件和 60.34 元/件，毛利率分别为 47.74%、43.62%、43.13%和 45.74%。

2020 年和 2021 年销售单价较为稳定，2022 年和 2023 年 1-6 月，公司对客户 11 销售单价有所上升，主要系该客户以美元结算，美元对人民币汇率整体升值，使得对客户 11 的销售单价上升。

除了 2021 年毛利率下降较多以外，报告期内公司对客户 11 的毛利率较为稳定。2021 年毛利率下降较多，主要原因为：（1）该客户以美元结算，2021 年美元对人民币汇率处于低位，导致高速钢钢板钻和磁座钻机单价较低，从而毛利率有所下降；（2）当年该客户对磁座钻机的性能提出了新的需求导致单位成本有所

增加，而磁座钻机作为钢板钻产品配套使用，公司未对其磁座钻机销售单价进行调价，故当年磁座钻机毛利率下降较多。

（5）客户 12

公司报告期内对客户 12 的销售单价分别为 37.46 元/件、30.60 元/件、32.70 元/件和 37.06 元/件，毛利率分别为 51.43%、46.77%、40.31%和 42.06%，销售单价和毛利率存在一定波动。

销售单价方面，2021 年，销售单价有所下降，主要原因为：（1）单价和毛利率较低的薄板孔钻销售占比由 2020 年的 65.58%上升至 76.02%；（2）硬质合金钢板钻销售单价由 2020 年的 71.30 元/件下降至 63.19 元/件，2021 年硬质合金钢板钻均销售给客户 12 子公司，该客户以美元结算，2020 年和 2021 年美元对人民币平均汇率分别为 6.90 和 6.45，2021 年美元对人民币汇率处于低位，故硬质合金钢板钻销售单价较低。若剔除汇率因素影响并按照 2020 年美元平均汇率 6.90 测算，2021 年对其硬质合金钢板钻销售单价则为 67.56 元/件，与 2020 年单价 71.30 元/件的差异有所缩小，但单价仍存在差异主要系月末结算汇率存在波动所致。2022 年，销售单价较上年不存在明显波动。2023 年 1-6 月，公司对客户 12 的销售单价较上年上升，主要系单价较高的硬质合金钢板钻销售占比由 2022 年的 21.99%上升至 32.49%所致。

毛利率方面，2021 年，毛利率有所下降，主要系单价和毛利率较低的薄板孔钻销售占比上升所致。2022 年，毛利率有所下降，主要系客户 12 对原有产品提出了喷漆和改型升级要求，导致薄板孔钻整体单位成本较上年增长 3.64 元/件，故 2022 年毛利率有所下降。2023 年 1-6 月毛利率较上年不存在明显波动。

（6）客户 13

公司对客户 13 销售的产品包括硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻、磁座钻机和零配件等，报告期内对客户 13 的销售单价分别为 68.41 元/件、71.01 元/件、80.15 元/件和 64.84 元/件，毛利率分别为 54.32%、55.44%、56.11%和 56.38%，销售单价和毛利率存在一定波动。

为了减少单价和毛利率较低的零配件收入变动对客户 13 整体销售单价和毛

利率的影响，此处重点分析客户 13 主要产品硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻和磁座钻机的销售单价和毛利率变动情况，报告期内公司对客户 13 销售的前述产品销售占比达到 87%以上，具体如下：

单位：元/件

产品类型	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	单价	毛利率	收入占比	单价	毛利率	收入占比
主要产品	**68.09**	**57.56%**	**93.97%**	**81.42**	**58.17%**	**87.45%**
其中：硬质合金钢板钻	65.54	61.32%	77.01%	75.44	62.55%	71.65%
高速钢钢板钻	57.99	40.37%	11.83%	48.38	33.31%	5.90%
磁座钻机	4,654.83	40.79%	5.13%	4,221.94	41.32%	9.90%
产品类型	**2021 年度**			**2020 年度**		
	单价	**毛利率**	**收入占比**	**单价**	**毛利率**	**收入占比**
主要产品	**72.38**	**56.15%**	**93.05%**	**71.09**	**54.96%**	**90.70%**
其中：硬质合金钢板钻	70.49	59.63%	76.91%	74.80	56.91%	75.22%
高速钢钢板钻	58.12	33.78%	11.23%	52.18	44.04%	14.08%
磁座钻机	4,293.82	52.86%	4.91%	4,523.66	60.25%	1.40%

注：上表中仅列示主要产品，未列示占比较低的其他产品。

如上表所示，报告期内，公司对客户 13 销售的主要产品销售单价分别为 71.09 元/件、72.38 元/件、81.42 元/件和 68.09 元/件，毛利率分别为 54.96%、56.15%、58.17%和 57.56%，销售单价存在一定波动，毛利率不存在显著变动。

2020 年-2022 年，公司对客户 13 的销售单价逐年上升，主要系单价在 4,200-4,500 元/件磁座钻机销售占比上升所致，由 2020 年的 1.40%逐步上升至 2022 年的 9.90%。2023 年 1-6 月，公司对客户 13 的销售单价有所下降，主要原因为：（1）单价较高的磁座钻机销售占比下降；（2）当期单价较低的切深为 50mm、直径小于 25mm 的硬质合金钢板钻产品销售占比由 2022 年的 30.33%上升至 45.10%，导致硬质合金钢板钻单价有所下降。

（7）客户 14

公司对客户 14 销售的产品包括硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻、磁座钻机等，报告期内对客户 14 的销售单价分别为 1,129.17 元/件、1,124.51 元/件、200.73 元/件和 93.58 元/件，毛利率分别为 47.62%、50.00%、49.92%和 53.17%，销售单价逐年下降，2020 年-2022 年毛利率不存在显著变动。

销售单价方面，2020 年和 2021 年，公司对客户 14 销售的磁座钻机占比达到 98%以上，故销售单价较高。2022 年和 2023 年 1-6 月，公司对客户 14 销售的磁座钻机销售占比分别下降至 57.86%和 22.13%，导致整体销售单价逐年下降。

毛利率方面，2023 年 1-6 月毛利率较上年有所上升，主要系毛利率较高的硬质合金钢板钻产品销售占比由 20.48%上升至 37.20%所致。

综上所述，公司主要直销客户在不同期间销售单价、毛利率存在一定波动，主要系不同客户产品结构存在差异、规格型号差异、主要结算币种汇率波动差异以及区域性销售策略差异所致，具有合理性。

2、不同客户相同期间单价、毛利率是否存在明显差异

报告期内，公司对直销前五大客户的销售单价和毛利率情况如下：

单位：元/件

直销前五大客户	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
客户 8	31.29	52.33%	35.72	55.93%	39.75	56.30%	42.55	57.22%
客户 9	51.34	61.12%	52.94	62.33%	53.88	61.56%	57.15	62.74%
客户 10	69.72	63.94%	67.54	63.07%	67.17	62.17%	62.71	60.27%
客户 11	60.34	45.74%	58.60	43.13%	54.55	43.62%	55.33	47.74%
客户 12	37.06	42.06%	32.70	40.31%	30.60	46.77%	37.46	51.43%
客户 13	64.84	56.38%	80.15	56.11%	71.01	55.44%	68.41	54.32%
客户 14	93.58	53.17%	200.73	49.92%	1,124.51	50.00%	1,129.17	47.62%

报告期内，公司前五大直销客户之间销售单价和毛利率存在差异主要系不同客户的产品结构差异所致，公司向不同客户销售的主要产品情况如下：

直销前五大客户	主要销售产品
客户 8	硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻半成品
客户 9	硬质合金钢板钻
客户 10	硬质合金钢板钻
客户 11	高速钢钢板钻、磁座钻机
客户 12	薄板孔钻、硬质合金钢板钻
客户 13	硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻、磁座钻机
客户 14	硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻、磁座钻机

公司直销前五大客户中，存在重叠的产品主要包括硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻、磁座钻机，针对重叠产品公司不同客户相同期间的单价、毛利率情况如下：

（1）硬质合金钢板钻

单位：元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
客户 8	80.85	72.98%	79.47	71.96%	81.74	74.32%	84.35	74.06%
客户 9	58.44	61.83%	59.27	63.24%	58.46	61.94%	65.50	63.31%
客户 10	69.72	63.72%	67.59	63.10%	67.24	62.20%	65.85	63.58%
客户 12	68.19	70.14%	67.86	69.56%	63.19	67.07%	71.30	67.72%
客户 13	65.54	61.32%	75.44	62.55%	70.49	59.63%	74.80	56.91%
客户 14	133.29	74.03%	124.79	72.89%	-	-	-	-
直销客户平均值	71.60	66.71%	70.48	66.94%	68.11	66.83%	75.98	66.98%

注：2020 年和 2021 年，公司未向客户 14 销售硬质合金钢板钻产品。

如上表所示，报告期内，除了 2021 年客户 9 和客户 12 的硬质合金钢板钻销售单价较上年变动较大以外，报告期内公司主要直销客户销售单价和毛利率不存在显著变动。2021 年公司对客户 9 销售单价下降较多，主要系随着硬质合金钢板钻规模效应使得单位成本下降，公司对客户 9 进行适当降价以持续扩大印度市场份额，导致 2021 年对客户 9 的硬质合金钢板钻单价下降较多。2021 年公司对客户 12 销售的硬质合金钢板钻均销售给客户 12 子公司，该客户以美元结算，当年美元对人民币汇率处于低位，故硬质合金钢板钻销售单价较上年下降较多。

鉴于报告期内公司主要直销客户硬质合金钢板钻单价和毛利率不存在显著变动，现就公司主要直销客户硬质合金钢板钻的销售单价和毛利率差异比较分析如下：

公司对客户 12 的销售单价和毛利率与直销客户平均值较为接近。

公司对客户 8 和客户 14 的销售单价和毛利率高于直销客户平均值，其中对客户 8 的销售单价和毛利率较高，主要系对客户 8 硬质合金钢板钻产品在结构设计、加工工艺、性能指标等方面的定制化需求更高，质量标准要求更高；对客户

14 销售的硬质合金钢板钻单价和毛利率较高，主要系公司向客户 14 销售的产品以切深为 50mm 及以上的大规格产品为主。

客户 9、客户 10 和客户 13 在部分年度销售单价或毛利率低于直销客户平均值，主要系该等客户均为印度客户，基于印度市场未来的销售潜力，公司适当降低了销售价格以及毛利率水平以持续拓展印度市场规模。

综上，报告期内，公司对主要直销客户硬质合金钢板钻销售单价和毛利率存在差异，主要受产品规格型号差异、产品工艺差异以及区域性营销策略的影响。

（2）高速钢钢板钻

单位：元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
客户 11	47.83	45.82%	50.76	41.59%	43.77	40.19%	48.49	44.36%
客户 13	57.99	40.37%	48.38	33.31%	58.12	33.78%	52.18	44.04%
客户 14	65.11	44.65%	72.91	46.90%	-	-	-	-

注：2020 年和 2021 年，公司未向客户 14 销售高速钢钢板钻产品。

报告期内对客户 11、客户 13 和客户 14 销售的高速钢钢板钻产品规格累计数量分别为 250 种、120 种和 160 种，产品规格种类较多，单价和毛利率存在差异主要系受产品结构差异所致。

除了 2022 年客户 13 和客户 11 销售单价接近外，报告期内公司向客户 13 的销售单价均高于客户 11，毛利率均低于客户 11，主要系公司向客户 13 销售的主要为切深 50mm 钢板钻产品，向客户 11 销售的主要为切深 25mm 钢板钻产品，切深较大的产品单价较高；客户 13 为印度区域客户，基于印度市场未来的销售潜力，公司适当降低了毛利率水平以持续拓展印度市场规模。

2022 年和 2023 年 1-6 月，公司对客户 14 的销售单价和毛利率均高于客户 13，主要系公司 2022 年和 2023 年 1-6 月对客户 14 销售的切深为 50mm 的产品销售占比分别为 71.39%和 79.15%，同时对客户 14 销售的切深为 100mm 的产品销售占比分别为 11.37%和 7.46%；而 2022 年和 2023 年 1-6 月对客户 13 的切深 50mm 的产品分别占其高速钢钢板钻 48.54%和 88.07%，且未对客户 13 销售切深 100mm 的产品，切深较大的产品单价较高，导致对客户 14 的销售单价较高；如

前所述，客户 13 为印度区域客户，基于印度市场未来的销售潜力，公司对其毛利率相对较低，以持续拓展印度市场规模。

综上，报告期内，由于公司对客户 11、客户 13 以及客户 14 销售的高速钢钢板钻产品规格种类较多，单价和毛利率存在差异主要系产品规格型号占比不同以及区域性营销策略差异所致。

（3）磁座钻机

单位：元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
客户 11	1,706.83	45.39%	1,657.41	52.39%	1,613.27	56.14%	1,793.54	70.42%
客户 13	4,654.83	40.79%	4,221.94	41.32%	4,293.82	52.86%	4,523.66	60.25%
客户 14	2,759.53	36.14%	2,336.60	42.66%	1,733.14	50.13%	2,209.64	47.47%

报告期内，公司对不同客户销售的磁座钻机销售单价存在一定差异，主要系产品型号不同所致。

销售单价方面，报告期内，公司对客户 11 销售的磁座钻机单价在 1,600 元/件-1,800 元/件，主要系公司对其销售的磁座钻机均为单价较低的 35 型磁座钻机。公司对客户 13 销售的磁座钻机单价大于 4,200 元/件，主要原因系对其销售的磁座钻机主要为单价较高的 120 型磁座钻机。而公司对客户 14 销售的磁座钻机包括 35 型、50 型和 120 型磁座钻机，故其销售单价介于客户 11 和客户 13 之间。

毛利率方面，报告期内客户 11 的磁座钻机毛利率高于客户 13 和客户 14，主要系公司对客户 11 销售的磁座钻机均为 35 型，该等型号磁座钻机产量多且生产工艺较为稳定，故毛利率高于其他型号磁座钻机。2022 年客户 14 的磁座钻机毛利率高于客户 13，主要系当期客户 14 毛利率较高的 35 型磁座钻机销售占比较高所致，除了 2022 年以外，报告期内公司对客户 14 的毛利率均低于客户 13，主要系对其销售的毛利率较低的非 35 型磁座钻机占比较高所致。

综上所述，公司主要直销客户相同期间单价、毛利率存在一定差异，主要系不同客户产品结构存在差异、规格型号差异以及区域性销售策略差异所致，具有合理性。

（五）发行人直销/经销客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况；公司直销和经销模式下的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况；发行人同类产品向直销客户、经销客户销售的价格、毛利率差异情况及原因

1、直销/经销客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况

（1）直销/经销客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况

报告期内，公司直销和贸易商客户均存在线上销售方式，线上销售占比情况如下：

单位：万元

销售模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	收入占比	金额	收入占比	金额	收入占比	金额	收入占比
直销	143.28	2.40%	165.26	1.59%	167.67	1.78%	121.92	1.63%
经销	119.03	0.81%	323.40	1.14%	258.33	0.90%	248.22	1.04%

注：收入占比指线上销售金额占直销/经销模式下收入的比例

报告期内，公司直销和经销模式下均存在通过天猫、阿里巴巴、京东、淘宝等线上渠道向客户提供产品的情形，直销和经销下的线上交易占各自直销和经销金额比例在 0.5%-3%之间，占比较低。

（2）公司客户向其下游销售过程中是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况

报告期内，公司前十大客户中存在线上销售方式的客户及其线上销售大致占比情况如下：

存在线上销售方式的前十大客户	单体客户名称	线上销售占比			
		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上海望存贸易有限公司	上海望存贸易有限公司	30%	30%	30%	35%
	上海求显机电有限公司	10%	15%	17%	20%
博世	博世电动工具（中国）有限公司	20%	18%	21%	18%

除上海望存贸易有限公司和博世存在以线上形式销售公司产品外，报告期内，

公司其它前十大客户均不存在以线上形式销售公司产品的情形。

2、公司直销和经销模式下的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况

公司直销和经销下的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况如下：

项目	直销模式	经销模式
定价策略	自有品牌：在公司自有品牌产品的统一定价基础上，根据客户规模、稳定性等因素进行报价； ODM：在公司针对 ODM 产品确认的统一定价基础上，根据不同定制化需求、不同市场、客户规模等因素进行报价	自有品牌：在公司自有品牌的统一定价基础上，根据客户规模、稳定性等因素进行报价；此外，在与贸易商客户合作期间，公司根据市场情况通过返利方式调整贸易商产品售价以激励客户； ODM：在公司针对 ODM 产品确认的统一定价基础上，根据不同定制化需求、不同市场、客户规模等因素进行报价
信用政策	原则上采用“先款后货”的信用政策，即公司发货前需收到相应订单的全部货款。对于合作时间较长、信用较好的老客户给予一定期限的信用期或信用额度	
回款周期	原则上为款到发货，对于存在信用期或信用额度的客户，按照约定的信用期限进行回款	
运费承担方式	境内销售：3,000 元以上的订单由发行人承担货物从发行人运至客户的运输费用；3,000 元以下的订单由经销商自行承担运输费用； 境外销售：公司承担从厂区到港口/场站的运输费用，离岸后的运输费用则根据与客户约定的国际贸易方式决定费用承担方；公司境外销售以 FOB 模式为主，公司负责运输产品至国内相关港口，并承担相应境内运输费用，客户负责接运货物并承担离岸后相关运输费用；CIF 或 C&F 模式下，则离岸后的运输费用也由公司承担	

报告期内，除了对贸易商客户存在通过返利方式调整销售价格以外，公司对贸易商客户和直销客户在定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式不存在实质性差异。

3、同类产品向直销客户、经销客户销售的价格、毛利率差异情况及原因

报告期各期，公司同类产品向直销客户、贸易商客户销售的价格、毛利率情况如下：

单位：元/件

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
环形钻削	经销	56.64	58.63%	57.98	59.37%	57.03	59.79%	59.92	59.97%

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
系列产品	直销	57.61	57.79%	57.65	57.94%	53.08	56.77%	60.50	59.26%
实心钻削系列产品	经销	99.71	52.43%	100.13	55.79%	89.90	60.09%	85.27	57.61%
	直销	114.20	60.84%	122.27	60.00%	132.86	64.92%	152.09	70.54%
磁座钻机	经销	1,466.48	39.30%	1,605.88	47.87%	1,839.51	51.40%	2,078.73	51.54%
	直销	2,466.23	45.96%	2,217.82	46.61%	1,893.79	52.74%	2,233.42	56.62%
夹具	经销	13.38	46.82%	14.47	49.95%	16.28	52.00%	14.48	52.75%
	直销	14.96	44.25%	17.53	47.07%	19.71	52.42%	16.67	55.20%

（1）环形钻削系列产品

报告期内，公司环形钻削系列产品占主营业务收入的 80%以上，其主要产品由钢板钻和孔钻构成，钢板钻按照不同材质可分为硬质合金钢板钻和高速钢钢板钻。

①硬质合金钢板钻

报告期各期，硬质合金钢板钻按照经销和直销分的销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/件

销售模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
经销	62.37	64.55%	66.19	66.94%	67.19	66.72%	68.48	65.66%
直销	71.60	66.71%	70.48	66.94%	68.11	66.83%	75.98	66.98%

报告期各期，硬质合金钢板钻产品的经销单价低于直销，与公司定价策略一致。

除了 2022 年以外，公司报告期内对直销客户的毛利率高于贸易商客户，与销售单价趋势一致。2022 年，公司对直销客户的单价高于贸易商客户，毛利率与贸易商客户一致，主要系当年直销第一大客户毛利率较低，拉低了当年直销客户整体毛利率水平。该客户为印度客户，报告期内销售规模不断增加，基于未来印度市场的销售潜力，公司适当降低了销售价格以持续拓展印度市场规模，故对其销售单价和毛利率相对较低。若剔除当期直销第一大客户影响，2022 年对直

销客户的销售单价为 74.48 元/件，毛利率为 67.98%，毛利率高于贸易商客户。

②高速钢钢板钻

报告期各期，高速钢钢板钻按照经销和直销分的销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/件

销售模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
经销	49.37	46.94%	48.00	45.03%	46.36	46.26%	49.26	46.94%
直销	46.05	43.81%	45.42	43.66%	40.96	41.40%	46.82	46.27%

报告期各期，高速钢钢板钻产品的经销单价和毛利率高于直销，主要原因系公司直销模式下高速钢钢板钻第一大客户为泛音，泛音向公司采购的高速钢钢板钻均为半成品，单价和毛利率水平较低，拉低了直销平均单价和毛利率。

③孔钻

单位：元/件

销售模式	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
经销	45.25	48.45%	47.46	50.18%	43.14	51.79%	48.35	55.10%
直销	37.82	40.92%	39.30	38.36%	38.32	45.60%	35.53	44.27%

报告期内，公司孔钻直销和经销模式下的销售价格和毛利率存在差异，主要系孔钻细分产品结构差异所致。

报告期内，公司销售的孔钻产品包括薄板孔钻、厚板孔钻和重型孔钻，以薄板孔钻为主。报告期内，经销模式下薄板孔钻占孔钻产品的销售占比分别为 72.72%、65.60%、63.09%和 72.78%，直销模式下薄板孔钻占孔钻产品的销售比例分别为 89.38%、71.93%、84.78%和 79.88%，由于直销模式下的薄板孔钻占比较高，薄板孔钻单价和毛利率水平较低，故报告期内孔钻的直销单价和毛利率低于经销模式。

（2）实心钻削系列产品

报告期内，公司实心钻削系列产品按照直销和经销区分的销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
经销	99.71	52.43%	100.13	55.79%	89.90	60.09%	85.27	57.61%
直销	114.20	60.84%	122.27	60.00%	132.86	64.92%	152.09	70.54%

报告期各期，公司对直销客户销售的实心钻削系列产品单价和毛利率均高于贸易商客户且差异较大，主要系产品结构差异所致。公司实心钻削系列产品包括铲钻、S 钻、台阶钻等产品，报告期内，公司实心钻削系列产品的销售规模相对较小，但细分产品众多。

2020 年，公司对直销和贸易商客户的单价分别为 152.09 元/件和 85.27 元/件，毛利率分别为 70.54%和 57.61%。2020 年，公司对直销客户单价和毛利率高于贸易商客户，主要系当年向直销客户销售的铲钻和深孔钻收入占比合计为 88.63%，铲钻和深孔钻的单价和毛利率水平较高，而向贸易商客户销售的单价和毛利率水平较低的台阶钻产品收入占比最高，占比为 41.60%。

2021 年，公司对直销和贸易商客户的单价分别为 132.86 元/件和 89.90 元/件，毛利率分别为 64.92%和 60.09%，2021 年，公司对直销客户单价和毛利率高于贸易商客户，主要原因为：（1）公司对直销客户销售的铲钻和深孔钻收入占比合计为 78.34%，高于贸易商客户的 43.97%，铲钻和深孔钻的单价和毛利率水平较高，故对直销客户的单价和毛利率高于贸易商客户；（2）公司对贸易商客户销售单价和毛利率较低的台阶钻收入占比为 27.05%，高于直销客户的 7.06%，因此年公司对直销客户的单价和毛利率均高于贸易商客户。

2022 年，公司对直销和贸易商客户的单价分别为 122.27 元/件和 100.13 元/件，毛利率分别为 60.00%和 55.79%。2022 年，公司对直销客户的销售单价和毛利率高于贸易商客户，主要系对直销客户销售的单价和毛利率较高铲钻和 S 钻销售占比为 82.59%，占比高于贸易商客户的 63.43%；公司对贸易商客户销售的单价和毛利率较低的台阶钻占比为 26.12%，占比高于直销客户的 13.79%。

2023 年 1-6 月，公司对直销和贸易商客户的单价分别为 114.20 元/件和 99.71 元/件，毛利率分别为 60.84%和 52.43%。2023 年 1-6 月，公司对直销客户的销售单价和毛利率高于贸易商客户，主要系对贸易商客户销售的单价和毛利率较低的

台阶钻占比为 23.02%，占比高于直销客户的 9.59%。

（3）磁座钻机

报告期内，公司磁座钻机产品的销售单价及毛利率情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
经销	1,466.48	39.30%	1,605.88	47.87%	1,839.51	51.40%	2,078.73	51.54%
直销	2,466.23	45.96%	2,217.82	46.61%	1,893.79	52.74%	2,233.42	56.62%

报告期各期，公司对直销客户的磁座钻机销售单价均高于贸易商客户，主要原因为：（1）公司向直销客户销售的非 35 型大规格磁座钻机占比较高；（2）基于公司销售策略，公司向直销客户的销售单价高于贸易商客户。

除了 2022 年以外，公司报告期内对直销客户的毛利率高于贸易商客户，主要系结合公司销售策略，公司向直销客户销售的磁座钻机单价高于贸易商客户。2022 年，直销客户的磁座钻机单价高于贸易商客户，但毛利率低于贸易商客户，主要系 2022 年对直销客户销售的 60 型和 120 型磁座钻机毛利率低于贸易商客户。磁座钻机一般需要与公司钢板钻产品配套使用，为了进一步促进公司对直销客户钢板钻产品的销售量，公司当年对主要直销客户 K2 TOOL LLC、SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY 和 K&I 销售的 60 型和 120 型磁座钻机的单价和毛利率较低。若剔除前述三家客户的 60 型和 120 型磁座钻机销售金额，公司对直销客户的磁座钻机的销售单价为 2,048.79 元/件，毛利率为 47.95%，高于贸易商客户。

（六）不同销售模式下的法人与非法人客户构成情况、对应收入变动情况及变动原因，非法人客户采购频率、单次采购量、整体采购规模等是否存在异常

1、不同销售模式下的法人与非法人客户构成情况、对应收入变动情况及变动原因

报告期各期，公司不同销售模式下的法人和非法人客户构成情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度	
		收入	占比	收入	占比
直销	法人	5,952.68	99.61%	10,394.25	99.98%
	非法人	23.42	0.39%	2.03	0.02%
直销收入小计		**5,976.10**	**100.00%**	**10,396.29**	**100.00%**
经销	法人	14,671.43	99.82%	28,365.74	99.77%
	非法人	25.91	0.18%	64.58	0.23%
经销收入小计		**14,697.34**	**100.00%**	**28,430.32**	**100.00%**
项目		2021 年度		2020 年度	
		收入	占比	收入	占比
直销	法人	9,419.18	100.00%	7,474.05	100.00%
	非法人	0.15	0.00%	0.05	0.00%
直销收入小计		**9,419.33**	**100.00%**	**7,474.10**	**100.00%**
经销	法人	28,799.38	99.81%	23,909.43	99.89%
	非法人	54.04	0.19%	25.43	0.11%
经销收入小计		**28,853.41**	**100.00%**	**23,934.86**	**100.00%**

注：上表中 2021 年直销模式下法人占比和非法人占比分别为 99.998%和 0.002%，2020 年直销模式下法人占比和非法人占比分别为 99.999%和 0.001%，表格中作四舍五入保留两位小数列示。

报告期各期，公司直销和经销模式以法人客户为主，法人客户销售收入占比超过 99%。报告期各期，随着收入规模的增长，直销和经销模式下非法人客户的收入略有增长，但金额较小，占收入比重较低。

2、非法人客户采购频率、单次采购量、整体采购规模等是否存在异常

（1）采购频率

报告期内，公司非法人客户采购频率情况如下：

单位：万元

采购频率	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	家数	金额	家数	金额	家数	金额	家数	金额
3 次以内（含 3 次）	488	27.48	604	35.34	473	29.02	361	16.36
大于 3 次	20	21.84	46	31.27	41	25.17	24	9.13
合计	**508**	**49.33**	**650**	**66.61**	**514**	**54.19**	**385**	**25.48**

报告期各期，从各非法人客户的采购频率来看，公司非法人客户的采购频率

主要集中在 3 次以内，以临时性采购为主，采购频率较低。

（2）单次采购量

报告期内，公司非法人客户单次采购量情况如下：

单位：万元

单次采购量	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	订单数量	金额	订单数量	金额	订单数量	金额	订单数量	金额
1,000 元以内	658	12.24	955	18.37	888	16.19	597	7.01
1,000-5,000 元	61	12.13	97	22.59	85	20.46	60	12.83
5,000 元以上	13	24.96	17	25.65	11	17.53	5	5.65
合计	**732**	**49.33**	**1,069**	**66.61**	**984**	**54.19**	**662**	**25.48**

报告期各期，公司非法人客户的采购订单主要集中在 1,000 元以内，单笔采购金额较小。

（3）整体采购规模

报告期内，公司非法人客户的整体采购情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直销	23.42	0.39%	2.03	0.02%	0.15	0.00%	0.05	0.00%
经销	25.91	0.18%	64.58	0.23%	54.04	0.19%	25.43	0.11%
合计[注]	**49.33**	**0.24%**	**66.61**	**0.25%**	**54.19**	**0.19%**	**25.48**	**0.11%**

注：项目为直销和经销占比是指非法人客户占各自直销/经销模式收入的比例，项目为合计的占比是指非法人客户占主营业务收入比例。

报告期各期，公司对非法人客户整体采购规模较小，占各期主营业务收入的比例较低。

综上所述，公司非法人客户采购频率较低，单次采购量较小，整体采购规模较小，不存在异常情形。

二、保荐人、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得并核查发行人报告期各期销售明细表，对报告期发行人向主要直销客户的销售单价、毛利率、销售额及占比进行计算；

2、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站及中信保报告，对主要直销客户成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等基本信息进行核查；查阅发行人及其主要关联方报告期内的资金流水，复核报告期内主要直销客户及其主要关联方是否与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员存在关联关系；

3、访谈发行人主要直销客户，了解客户的经营规模、向发行人采购占其采购比例、与发行人合作渊源、是否与发行人控股股东实际控制人及其关联方、董事、监事、高级管理人员存在关联关系、是否与发行人存在非经营性流水往来以及交易的可持续性等情况；

4、对报告期各期销售明细表按不同销售金额对直销客户进行分层，计算、分析各层级客户数量、金额、占比及变动原因；访谈公司销售部负责人，了解直销模式下新增及减少客户的原因以及直销客户中销售金额大幅增加原因；

5、取得报告期各期前十大直销客户和前十大贸易商客户清单并通过中信保、企查查或访谈了解报告期内前十大直销和贸易商客户的成立日期，核查是否存在新成立即成为公司客户的情况；计算报告期各期直销客户和贸易商客户销售额增长较大的客户并分析增长原因。

6、对报告期各期主要直销客户销售单价、毛利率进行计算，分析主要客户在不同期间销售单价、毛利率变动情况及不同客户在相同期间单价、毛利率差异情况；访谈公司销售部负责人，了解销售单价和毛利率变动原因；

7、取得线上销售客户销售明细表，分析计算直销和贸易商客户线上销售大致占比情况；访谈公司销售部负责人，并结合销售穿行测试，了解直销和经销模式下的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式情况；取得报告期内前十大客户对于线上销售情况的确认函，确认前十大客户是否存在线上销售以及线上销售占比情况；

8、对报告期各期销售明细表按照直销和贸易商客户分别计算销售单价、毛

利率情况，并分析复核差异原因；

9、取得公司非法人客户清单，计算分析不同销售模式下法人与非法人客户构成情况、对应收入变动情况并了解变动原因，分析非法人客户采购频率、单次采购量、整体采购规模情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内公司主要直销客户较为稳定，前五大直销客户变化具有合理性；报告期内主要直销客户及其主要关联方与发行人不存在关联关系及其他利益安排；

2、报告期各期，公司主要直销收入来源集中在 10 万元以上的区间，10 万元以上直销客户销售额占直销收入的比例分别为 85.66%、88.11%、88.75%和 84.99%。报告期各期，公司 1 万元以下的直销客户数量较多但销售额占比较低，占直销收入的比例分别为 2.32%、2.11%、1.45%和 2.55%。报告期内公司 1 万元以下的直销客户数量变动较大，主要原因为公司 1 万元以下的直销客户主要为线上客户，该等客户采购金额小，主要为临时性采购，稳定性相对较弱，故数量波动较大；报告期各期，公司新增和减少的直销客户所对应的销售收入金额较小，且变动的直销客户主要为年销售额小于 1 万元的小客户，该等客户线上占比较高，稳定性较弱，数量变动较大具备合理性。

3、报告期各期，前十大直销客户和前十大贸易商客户中存在新设立即成为公司客户的情况，主要原因包括对个体工商户原有业务的承接、对同一控制下主体的业务的延续、与原合作客户业务员新设立的公司开展合作以及通过展会、线上途径等方式初始接洽并开展合作。除了上述客户存在新设立即成为公司客户的情况外，公司报告期内前十大直销客户和贸易商客户中，不存在新设立即成为公司客户的情况；报告期内，公司销售金额增长较大的直销客户和贸易商客户主要系基于其自身业务需求和经营策略向公司进行采购，不存在异常情形；

4、公司主要直销客户在不同期间销售单价、毛利率存在一定波动，主要系不同客户产品结构存在差异、规格型号差异、主要结算币种汇率波动差异以及区

域性销售策略差异所致，具有合理性；公司主要直销客户相同期间单价、毛利率存在一定差异，主要系不同客户产品结构存在差异、规格型号差异以及区域性销售策略差异所致，具有合理性。

5、报告期内，公司直销和经销模式下均存在通过天猫、阿里巴巴、京东、淘宝等线上渠道向客户提供产品的情形，直销和经销下的线上交易占各自直销和经销金额比例在 0.5%-3%之间，占比较低。除上海望存贸易有限公司和博世存在以线上形式销售公司产品外，报告期内，公司其它前十大客户均不存在以线上形式销售公司产品的情形。报告期内，除了对贸易商客户存在通过返利方式调整销售价格以外，公司对贸易商客户和直销客户在定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式不存在实质性差异。受产品结构、规格型号、区域性销售策略等因素影响，发行人同类产品向直销和贸易商客户销售的价格、毛利率存在一定差异，但具有合理性。

6、报告期各期，公司直销和经销模式以法人客户为主，法人客户销售收入占比超过 99%。报告期各期，随着收入规模的增长，直销和经销模式下非法人客户的收入略有增长，但金额较小，占收入比重较低；公司非法人客户采购频率较低，单次采购量较小，整体采购规模较小，不存在异常情形。

5.关于销售收入

5.1 关于销售增长

根据申报文件：（1）报告期内，公司主营业务收入分别为 31,408.96 万元、38,272.74 万元和 38,826.60 万元，2021 年，公司营业收入较 2020 年有较大幅度的提高，主要受 2020 年公共卫生事件的影响，公司 2020 年整体经营业绩受到一定冲击所致；（2）发行人下游行业包括钢结构工程、轨道交通、造船业、能源装备、机械制造、石油工程等；（3）报告期内环形钻削系列产品平均售价先降后升，实心钻削系列产品平均售价持续上涨。

请发行人说明：

（1）2020 年相对 2019 年营业收入的变动情况及变动原因，2022 年收入基本维稳的原因，报告期内营业收入增长趋势与同行业企业发展趋势是否一致；

（2）区分经销和直销列示报告期内不同应用领域的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率、主要客户等；

（3）报告期内环形钻削系列产品和实心钻削系列产品价格波动的原因，相关产品销量和销售价格变动趋势和同行业可比公司是否一致。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）2020 年相对 2019 年营业收入的变动情况及变动原因，2022 年收入基本维稳的原因，报告期内营业收入增长趋势与同行业企业发展趋势是否一致

1、2020 年相对 2019 年营业收入的变动情况及变动原因

公司 2019 年和 2020 年分别实现营业收入 34,042.67 万元（2019 年收入未经审计）和 31,543.88 万元，公司 2020 年营业收入较上年减少了 7.34%，主要系 2020 年受公共卫生事件影响，当年公司及贸易商客户与海外客户通过展会、线下拜访等沟通交流有所减少，导致公司当期海外客户直接出口以及海外终端客户的订单量降低，营业收入有所减少。

2、2022 年收入基本维稳的原因

公司 2021 年和 2022 年分别实现营业收入 38,468.33 万元和 39,127.51 万元，2022 年营业收入较上年增长了 1.71%，但另一方面，2022 年，公司环形钻削系列产品及实心钻削系列产品的销售数量较 2021 年下降 1.96%。当期销售收入的提高，主要系主要产品的平均销售单价提高所致。

2022 年公司主要产品的销售数量有所下降，销售单价有所提高，综合导致整体销售收入较上期基本保持稳定，销售数量的下降主要系 2022 年受长三角区域公共卫生事件的影响。2023 年 1-6 月以来，随着国内公共卫生事件管控政策的优化，公司营业收入较去年同期增长 13.46%。

3、报告期内营业收入增长趋势与同行业企业发展趋势是否一致

报告期内公司与同行业可比公司营业收入和增长率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入	增长率	营业收入
恒锋工具	25,598.65	0.42%	53,068.77	4.20%	50,932.10	31.53%	38,723.16
华锐精密	35,708.96	23.42%	60,163.57	23.93%	48,547.73	55.51%	31,218.59
欧科亿	53,272.03	1.34%	105,532.27	6.56%	99,038.87	41.04%	70,220.91
沃尔德	24,353.10	53.40%	41,431.61	27.17%	32,580.91	34.73%	24,183.17
平均	**34,733.19**	**19.65%**	**65,049.06**	**15.47%**	**57,774.90**	**40.70%**	**41,086.46**
公司	**20,887.29**	**13.46%**	**39,127.51**	**1.71%**	**38,468.33**	**21.95%**	**31,543.88**

注：2023 年 1-6 月增长率系较去年同期的增长率情况。

报告期内，公司营业收入增长趋势与同行业上市公司一致。

（二）区分经销和直销列示报告期内不同应用领域的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率、主要客户等

报告期内，公司区分经销和直销列示不同应用领域的销售情况如下：

单位：万元、元/件

2023 年 1-6 月

销售模式	下游应用领域	主要产品类型	销售金额	收入占比	产品价格	毛利率	主要客户
经销	结构性金属制品制造	钢板钻、磁座钻机	11,852.42	80.64%	48.29	57.85%	三环进出口、西安玖沃商贸有限公司、上海望存贸易有限公司
	汽车制造业	孔钻	1,274.52	8.67%	46.36	44.94%	三环进出口、杭州易达工具有限公司、镇江羽及进出口有限责任公司
	工程机械	铲钻、S钻	709.43	4.83%	175.35	62.13%	三环进出口、台州市倍锐利工具有限公司、苏州瑞米勒机电有限公司
	轨道交通	钢板钻	596.77	4.06%	54.56	52.85%	三环进出口、北京吉安正恒机电设备有限公司、四川省莱瑞克斯机械有限公司
	通用设备制造业	倒角刀、深孔钻	251.68	1.71%	84.71	50.92%	三环进出口、苏州瑞米勒机电有限公司、上海闻道工贸有限公司
	建筑工程	钢筋切断刀	12.52	0.09%	82.61	62.19%	三环进出口、深圳宜料国际贸易有限公司
直销	结构性金属制品制造	钢板钻、磁座钻机	4,880.54	81.67%	54.64	58.30%	B&D LTD、泛音、E&P LTD
	汽车制造业	孔钻	515.85	8.63%	38.41	41.07%	TECHTRONIC CORDLESS GP、博世、K2 TOOL LLC
	轨道交通	钢板钻	323.46	5.41%	51.41	52.36%	沧州中兴杰磨具制造有限公司、深圳市圣富诺电气有限公司、K2 TOOL LLC
	工程机械	铲钻、S钻	167.52	2.80%	186.53	61.58%	东莞市川山甲精密刀具有限公司、RUTULS LCC、AZAR SANAT GALAN
	通用设备制造业	倒角刀、深孔钻	88.04	1.47%	44.64	39.80%	BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD. STI.、哈尔滨汽轮机厂有限责任公司、AT-S LLC

	建筑工程	钢筋切断刀	0.68	0.01%	118.04	71.99%	Herramientas Cumbres, S.A. de C.V.
2022 年度							
销售模式	**下游应用领域**	**主要产品类型**	**销售金额**	**收入占比**	**产品价格**	**毛利率**	**主要客户**
经销	结构性金属制品制造	钢板钻、磁座钻机	22,529.57	79.24%	49.21	59.27%	三环进出口、西安玖沃商贸有限公司、江苏微谷国际贸易有限公司
	汽车制造业	孔钻	2,788.14	9.81%	48.64	47.80%	三环进出口、杭州易达工具有限公司、佳源工具（广州）有限公司
	工程机械	铲钻、S钻	1,269.37	4.46%	177.11	63.19%	台州市倍锐利工具有限公司、三环进出口、苏州瑞米勒机电有限公司
	轨道交通	钢板钻	1,153.32	4.06%	51.71	55.14%	三环进出口、北京吉安正恒机电设备有限公司、济南易达铁路物资有限公司
	通用设备制造业	倒角刀、深孔钻	628.28	2.21%	64.14	52.72%	三环进出口、苏州瑞米勒机电有限公司、成都嘉展商贸有限公司
	建筑工程	钢筋切断刀	61.63	0.22%	87.09	70.97%	三环进出口、河南固漏防水材料有限责任公司
直销	结构性金属制品制造	钢板钻、磁座钻机	8,698.00	83.66%	55.46	58.08%	泛音、B&D LTD、E&P LTD
	汽车制造业	孔钻	730.40	7.03%	40.54	38.54%	博世、TECHTRONIC CORDLESS GP、VILLAR HERMANOS S.A.
	轨道交通	钢板钻	518.13	4.98%	57.19	61.93%	新乡市奥威信通铁路器材有限公司、深圳市圣富诺电气有限公司、ZHELDORMEHANIKA CO LTD
	工程机械	铲钻、S钻	399.05	3.84%	175.11	59.91%	ASSOCIATED PRODUTION TOOLS LTD、ALUISIO PIETRO & C.SNC、FRANCO

							RUSSO Partita IVA
	通用设备制造业	倒角刀、深孔钻	49.41	0.48%	58.60	45.16%	AT-S LLC、哈尔滨汽轮机厂有限责任公司
	建筑工程	钢筋切断刀	1.29	0.01%	109.56	76.73%	Herramientas Cumbres, S.A. de C.V.、S.Y.M METALS AND PROJECTS LTD
2021 年度							
销售模式	**下游应用领域**	**主要产品类型**	**销售金额**	**收入占比**	**产品价格**	**毛利率**	**主要客户**
经销	结构性金属制品制造	钢板钻、磁座钻机	22,469.73	77.88%	52.05	59.68%	三环进出口、西安玖沃商贸有限公司、江苏微谷国际贸易有限公司
	汽车制造业	孔钻	3,158.63	10.95%	44.05	48.25%	三环进出口、杭州易达工具有限公司、佳源工具（广州）有限公司
	工程机械	铲钻、S钻	1,254.70	4.35%	185.29	69.70%	三环进出口、山东小满机械科技有限公司、苏州瑞米勒机电有限公司
	轨道交通	钢板钻	1,119.28	3.88%	54.44	60.10%	三环进出口、济南易达铁路物资有限公司、西安玖沃商贸有限公司
	通用设备制造业	倒角刀、深孔钻	516.26	1.79%	103.67	62.88%	三环进出口、苏州瑞米勒机电有限公司、上海哈申工具有限公司
	建筑工程	钢筋切断刀	334.82	1.16%	88.47	81.82%	三环进出口、河北萨特科技有限公司
直销	结构性金属制品制造	钢板钻、磁座钻机	7,866.43	83.51%	55.16	57.26%	泛音、B&D LTD、RUKO GmbH
	汽车制造业	孔钻	760.16	8.07%	38.78	45.18%	TECHTRONIC CORDLESS GP、博世、WELDI S.C.
	轨道交通	钢板钻	394.79	4.19%	43.69	57.15%	新乡市奥威信通铁路器材有限公司、重庆市三庚机电设备制造有限公司、深圳市圣富诺电气有限

							公司
	工程机械	铲钻、S钻	329.31	3.50%	175.36	67.97%	东莞市川山甲精密刀具有限公司、MAFORD EUROPE LTD、南通龙威泰格工程机械有限公司
	通用设备制造业	倒角刀、深孔钻	68.63	0.73%	94.05	56.01%	哈尔滨汽轮机厂有限责任公司、Firma Handlowo-Usługowa "TECH-MAN"
	建筑工程	钢筋切断刀	-	-	-	-	-
2020 年度							
销售模式	**下游应用领域**	**主要产品类型**	**销售金额**	**收入占比**	**产品价格**	**毛利率**	**主要客户**
经销	结构性金属制品制造	钢板钻、磁座钻机	18,335.69	76.61%	51.67	59.44%	三环进出口、西安玖沃商贸有限公司、北京国昊兴业机电设备有限公司
	汽车制造业	孔钻	3,025.06	12.64%	49.69	51.68%	三环进出口、杭州易达工具有限公司、上海西美工具进出口有限公司
	轨道交通	钢板钻	1,057.51	4.42%	55.19	59.83%	三环进出口、北京吉安正恒机电设备有限公司、沈阳嘉天利商贸有限公司
	工程机械	铲钻、S钻	851.97	3.56%	178.89	71.26%	青岛德森数控刀具有限公司、三环进出口、苏州瑞米勒机电有限公司
	通用设备制造业	倒角刀、深孔钻	508.28	2.12%	86.89	47.22%	三环进出口、苏州瑞米勒机电有限公司
	建筑工程	钢筋切断刀	156.35	0.65%	101.15	83.21%	三环进出口、上海西美工具进出口有限公司
直销	结构性金属制品制造	钢板钻、磁座钻机	6,563.22	87.81%	61.76	59.63%	B&D LTD、泛音、RUKO GmbH
	汽车制造业	孔钻	346.99	4.64%	36.44	44.02%	博世、K&I、Hardwarehouse co.,Ltd.
	轨道交	钢板	336.51	4.50%	50.81	60.37%	新乡市奥威信通铁

	通	钻					路器材有限公司、深圳市圣富诺电气有限公司、信心电动工具有限公司
	工程机械	铲钻、S钻	144.38	1.93%	168.25	71.65%	Impor4mill Unipessoal Lda、南通龙威泰格工程机械有限公司、Daiichi Co ., Ltd
	通用设备制造业	倒角刀、深孔钻	80.99	1.08%	165.46	72.82%	哈尔滨汽轮机厂有限责任公司、Firma Handlowo-Usługowa "TECH-MAN"
	建筑工程	钢筋切断刀	2.02	0.03%	125.18	83.29%	TECHTRONIC CORDLESS GP、Herramientas Cumbres, S.A. de C.V.

注 1：因公司销售模式以经销为主，难以精确获取下游终端客户的行业分类，上表系公司根据各产品常见应用领域进行分类；

注 2：结构性金属制品制造典型细分行业包括钢结构制造、石油钻井台、造船、钢铁业、家装建材等；

注 3：通用设备制造业典型细分行业包括锅炉、起重设备、汽轮机、泵阀、风机风扇等通用设备制造。

报告期内，公司营业收入主要来自于结构性金属制品制造和汽车制造业。公司钢板钻和磁座钻机产品主要应用于钢结构制造、石油钻井台、造船、钢铁业、家装建材类的结构性金属制品制造行业，孔钻产品主要应用于汽车制造业，上述行业收入占比为分别为 90.01%、89.50%、89.49%和 89.60%。报告期各期，直销和经销模式下公司销售收入均主要来自于结构性金属制品制造和汽车制造业，下游各领域的销售收入占比较为稳定。

（三）报告期内环形钻削系列产品和实心钻削系列产品价格波动的原因，相关产品销量和销售价格变动趋势和同行业可比公司是否一致

1、报告期内环形钻削系列产品和实心钻削系列产品价格波动的原因

单位：元/件

产品	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
环形钻削系列产品	56.93	-1.66%	57.89	3.41%	55.98	-6.79%	60.06
实心钻削系列产品	102.04	-1.57%	103.67	10.35%	93.95	5.03%	89.45

（1）环形钻削系列产品

报告期内，公司环形钻削系列产品价格变动情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
硬质合金钢板钻	64.77	-3.76%	67.30	-0.15%	67.40	-3.96%	70.18
高速钢钢板钻	48.26	2.18%	47.23	5.85%	44.62	-7.98%	48.49
孔钻	42.63	-6.04%	45.37	8.08%	41.98	-9.33%	46.30
环形钻削系列产品	**56.93**	**-1.66%**	**57.89**	**3.41%**	**55.98**	**-6.79%**	**60.06**

①2021 年较 2020 年价格变化情况分析

2021 年，公司环形钻削系列产品整体单价由上年的 60.06 元/件下降至 55.98 元/件，主要系公司当期销售策略影响所致。

2021 年，公司为抓住下游市场需求修复性增长的机遇，结合当期产能提升带来的规模效应，适当下调了钢板钻、孔钻的销售价格以抢占市场，导致产品整体平均售价较 2020 年下降 6.79%。

②2022 年较 2021 年价格变化情况分析

2022 年，公司环形钻削系列产品整体单价由上年的 55.98 元/件上升至 57.89 元/件，主要受当期汇率波动影响。

公司的高速钢钢板钻及孔钻产品的终端客户以境外区域为主，主要贸易商客户结合人民币美元的汇率波动情况向公司进行报价，受 2022 年美元兑人民币汇率上升的影响，相关产品的销售单价有所提高。

③2023 年 1-6 月较 2022 年价格变化情况分析

2023 年 1-6 月，公司环形钻削系列产品整体单价由上年的 57.89 元/件下降至 56.93 元/件，主要受硬质合金钢板钻销售单价降低以及孔钻产品中低单价产品销售比例提高所致。

2023 年 1-6 月，硬质合金钢板钻销售单价较 2022 年下降了 3.76%，主要系公司结合当期国内市场状况，适当降价以促进产品销量并提高市场份额；孔钻产品的销售单价较 2022 年下降了 6.04%，主要系孔钻产品中单价较低的薄板孔钻

销售占比由 2022 年的 67.90%上升至 75.00%所致。

（2）实心钻削系列产品

报告期内，公司实心钻削系列产品价格变动情况如下：

单位：元/件

实心钻削系列产品	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	单价	单价变动	收入占比	单价	单价变动	收入占比
铲钻	129.23	0.73%	58.51%	128.29	-4.49%	56.66%
台阶钻	55.64	-4.92%	20.60%	58.52	17.30%	23.79%
S 钻	230.94	0.01%	9.00%	230.92	1.61%	10.39%
深孔钻	288.43	8.78%	6.59%	265.16	9.28%	4.07%
钢筋切断刀	83.92	-4.05%	1.43%	87.46	-0.99%	3.50%
整硬刀具	115.04	16.00%	1.23%	99.17	-16.47%	1.58%
丝锥	39.20	-	2.65%	-	-	-
合计	**102.04**	**-1.57%**	**100.00%**	**103.67**	**10.35%**	**100.00%**
实心钻削系列产品	**2021 年度**			**2020 年度**		
	单价	**单价变动**	**收入占比**	**单价**	**单价变动**	**收入占比**
铲钻	134.33	-7.06%	43.67%	144.53	-	42.67%
台阶钻	49.89	-10.03%	24.39%	55.46	-	38.09%
S 钻	227.27	19.82%	10.50%	189.67	-	1.52%
深孔钻	242.64	-11.00%	4.89%	272.64	-	7.65%
钢筋切断刀	88.33	-12.89%	15.43%	101.4	-	9.13%
整硬刀具	118.73	23.41%	1.12%	96.21	-	0.94%
合计	**93.95**	**5.03%**	**100.00%**	**89.45**	**-**	**100.00%**

①2021 年较 2020 年价格变化情况分析

2021 年，公司实心钻削系列产品整体单价由上年的 89.45 元/件上升至 93.95 元/件，主要受产品结构变化影响所致。

2021 年，实心钻削系列产品中单价较高的 S 钻收入占比由 2020 年的 1.52%上升至 10.50%，同时，销售单价较低的台阶钻产品的销售收入由 2020 年的 38.09%下降至 24.39%；虽然当年公司结合市场需求变化情况通过降低主要产品销售单价的方式提高实心钻削系列产品的销售规模，但产品结构的变化导致当年实心钻

削系列产品的整体销售单价较上年有所提高。

②2022 年较 2021 年价格变化情况分析

2022 年，公司实心钻削系列产品整体单价由上年的 93.95 元/件上升至 103.67 元/件，主要受产品结构变化以及部分产品单价提高所致。

2022 年，受高速钢原材料上涨的影响，台阶钻单位材料成本由 2021 年的 30.78 元/件上升至 33.80 元/件，公司适当上调了台阶钻销售单价；结合降价提高市场规模的销售策略，单价水平较高的铲钻在实心钻削系列产品中销售占比由 2021 年的 43.67%上升至 56.66%，使得当年实心钻削系列产品整体销售单价较上年有所提高。

③2023 年 1-6 月较 2022 年价格变化情况分析

2023 年 1-6 月，公司实心钻削系列产品整体单价由上年的 103.67 元/件下降至 102.04 元/件，整体变化较小，主要系台阶钻产品销售单价下降所致。

2023 年 1-6 月，公司结合当期台阶钻产品的市场情况，适当下调产品的销售单价，台阶钻产品的销售单价由 2022 年的 58.52 元/件下调至 55.64 元/件，使得当年实心钻削系列产品整体销售单价较上年略有下降。

2、产品销量和销售价格变动趋势和同行业可比公司是否一致

（1）产品销量变动趋势和同行业可比公司是否一致

报告期内，公司环形和实心钻削系列产品销量与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万件

公司	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	变动率	销量	变动率	销量	变动率	销量
恒锋工具	58.07	12.42%	103.31	3.16%	100.14	28.22%	78.10
华锐精密	-	-	9,004.62	9.36%	8,233.81	52.16%	5,411.29
欧科亿	-	-	9,903.33	28.42%	7,711.41	43.11%	5,388.50
沃尔德	-	-	-	-	314.92	27.94%	246.14
公司	**306.01**	**12.69%**	**571.68**	**-1.96%**	**583.13**	**30.97%**	**445.22**

注 1：根据恒锋工具年度报告，以其精密复杂刃量具、精密高效刀具合计口径进行统计，

下同；

注 2：根据华锐精密年度报告，以其车削刀片、铣削刀片及钻削刀片合计口径进行统计，下同；

注 3：根据欧科亿年度报告，其硬质合金制品包含刀片、圆片和棒材，且单位为吨，此处使用数控刀具产品作为可比产品，下同；

注 4：根据沃尔德年度报告，2020 年和 2021 年使用高精密刀具作为可比产品；2022 年由于业务调整对主营业务分产品情况进行了重分类，故无法获取同口径产品销量，下同；

注 5：恒锋工具在可转债募集说明书中披露了 2023 年 1-6 月产品销量，但无上年同期数据，故变动率按 2022 年数据除以 2 测算；其他 3 家同行业上市公司 2023 年半年报未披露销量数据，故未列示其他 3 家可比公司 2023 年 1-6 月相关数据，下同。

2021 年，公司环形和实心钻削系列产品销量变动情况与同行业可比上市公司趋势一致。

2022 年，公司环形和实心钻削系列产品销量变动情况与同行业可比上市公司存在一定差异，当期主要产品的销售数量较上期有所下降，主要系当期受上半年长三角区域公共卫生事件的影响，公司外贸客户的下单量有所下降所致。同行业上市公司华锐精密和欧科亿的主要生产经营地均位于湖南株洲，沃尔德注册地位于北京，主要生产经营地位于廊坊、嘉兴和深圳，受长三角区域公共卫生事件的影响有限；公司与恒锋工具同处嘉兴市海盐县，而公司外贸客户较多，外贸客户下单量减少使得公司环形和实心钻削系列产品销量与恒锋工具存在差异。

2023 年 1-6 月，公司环形和实心钻削系列产品销量变动情况与恒锋工具趋势一致。

（2）产品销售价格变动趋势和同行业可比公司是否一致

报告期内，公司环形和实心钻削系列产品销售价格与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销售价格	变动率	销售价格	变动率	销售价格	变动率	销售价格
恒锋工具	440.83	-14.18%	513.68	1.00%	508.60	2.58%	495.81
华锐精密	-	-	6.57	12.41%	5.85	2.39%	5.71
欧科亿	-	-	6.49	9.93%	5.90	4.92%	5.63
沃尔德	-	-	-	-	58.06	11.41%	52.11
公司	**58.27**	**-0.03%**	**59.28**	**3.12%**	**57.48**	**-6.29%**	**61.34**

注：华锐精密、欧科亿和沃尔德 2023 年半年报未披露销售价格数据，故未列示 2023

年 1-6 月相关数据。

2021 年，公司主要产品价格变动情况与其它同行业上市公司存在差异，主要系公司当期采取的特殊销售策略所致。2021 年，公司结合搬迁新厂区后规模效应提升的情况，及时抓住下游市场需求修复性增长的机遇，适当下调产品售价以进一步抢占市场，故导致当期主要产品的销售单价较上期有所下降。

2022 年，公司环形和实心钻削系列产品价格变动情况与同行业上市公司一致。

2023 年 1-6 月，公司环形和实心钻削系列产品价格变动情况与恒锋工具一致。

综上所述，2022 年，公司主要产品销量变动情况与同行业上市公司存在差异，主要受 2022 年上半年长三角区域公共卫生事件的影响；2021 年，公司主要产品销售单价变动情况与同行业上市公司存在差异，主要系公司当期采取的特殊销售策略所致。除上述年度外，公司主要产品的销量和销售单价变动情况与同行业上市公司一致。

二、保荐人、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司 2020 年度审计报告及 2019 年财务报表，分析 2020 年相对 2019 年营业收入的变动情况及变动原因；访谈发行人销售部门负责人，了解 2022 年收入基本维稳的原因；查阅报告期内同行业企业年报，分析营业收入增长趋势与同行业企业发展趋势差异情况及原因；

2、对报告期内公司销售产品按照不同应用领域进行分类，按照经销和直销模式区分不同应用领域销售收入、产品类型、销售金额、产品价格、毛利率、主要客户等情况；

3、取得报告期内公司销售明细表，分析计算环形钻削系列产品和实心钻削系列产品价格数量及价格波动的原因；查阅报告期内同行业企业年报主要产品收入和销量情况，计算同行业企业相关产品销售单价，分析比较公司相关产品销量和销售价格和同行业可比公司的变动趋势是否一致。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司 2020 年营业收入较上年下降，主要系 2020 年受公共卫生事件影响，当期海外客户直接出口以及海外终端客户的订单量降低所致；2022 年公司主要产品的销售数量有所下降，销售单价有所提高，综合导致整体销售收入较上期基本保持稳定，销售数量的下降主要系 2022 年受长三角区域公共卫生事件的影响；报告期内，公司营业收入增长趋势与同行业上市公司一致；

2、报告期各期，直销和经销模式下公司销售收入均主要来自于结构性金属制品制造和汽车制造业，下游各领域的销售收入占比较为稳定；

3、报告期内环形钻削系列产品和实心钻削系列产品价格存在一定波动，主要受公司销售策略、汇率波动、产品结构变化等因素影响，具有合理性；2022 年，公司主要产品销量变动情况与同行业上市公司存在差异，主要受 2022 年上半年长三角区域公共卫生事件的影响；2021 年，公司主要产品销售单价变动情况与同行业上市公司存在差异，主要系公司当期采取的特殊销售策略所致。除上述年度外，公司主要产品的销量和销售单价变动情况与同行业上市公司一致。

5.2 关于 ODM 服务

根据申报文件：公司对外销售自有品牌产品以及提供 ODM 服务，为博世、艾默生、Fein 等多家国际刀具公司提供 ODM 服务。

请发行人说明：（1）报告期内发行人与主要 ODM 客户合作的具体业务流程、权利义务约定、协议是否具有排他约束力，经销模式下存在 ODM 服务的合理性，是否符合行业惯例；（2）报告期内 ODM 和自主品牌的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率、主要客户等，ODM 和自主品牌、不同 ODM 客户之间在工艺、材料、设计、技术指标、售价及毛利率等方面的 差异及原因；（3）结合 ODM 客户的优势及作用、发行人自主品牌市场开拓情况等说明发行人采用 ODM 模式、报告期内 ODM 销售规模波动的原因；（4）主要 ODM 客户对发行人产品的进销存情况，是否存在压货、囤货情形；（5）结合终端用户需求、发行人产品优劣势、相关合作协议条款、期末在手订单及采购计划等情况，说明与主

要 ODM 客户合作的稳定性及可持续性，是否对相关客户构成重大依赖，ODM 模式对公司自主品牌市场开拓的具体影响，公司产品是否具有替代风险，并视情况完善风险披露。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内发行人与主要 ODM 客户合作的具体业务流程、权利义务约定、协议是否具有排他约束力，经销模式下存在 ODM 服务的合理性，是否符合行业惯例

1、合作的具体业务流程

公司与主要 ODM 客户合作的基本流程一致，包括合作关系的建立、订单下达、付款、生产、发货以及交付等环节，具体如下：

（1）合作关系的建立

公司与报告期内主要ODM客户主要通过展会、贸易商介绍等方式建立联系。双方建立联系后，ODM 客户会安排上门洽谈并参观验厂，达成初步的合作意向后，ODM 客户将其产品需求发至公司进行产品询价，并通知公司进行产品打样测试，待公司交付的样品通过 ODM 客户测试后，双方会建立正式业务合作关系并签订业务合作协议，通常从双方达成初步合作意向至达成正式合作历时 2-6 个月。

（2）客户订单下达

在达成正式合作关系后，公司会与 ODM 客户形成具体的合作产品名录，ODM 客户将在合作产品名录范围内持续向公司下达日常性订单，ODM 客户主要以海外刀具品牌商为主，运输周期相对较长，因此 ODM 客户按“批次”下达订单，一批次订单包含双方合作产品名录中的各类型产品；订单执行期间，ODM 客户亦会根据其实际订单需求变化情况追加补货订单。

具体下单流程方面，客户通常通过采购订单向公司下达具体的产品订单，公

司收到客户的订单后，将订单信息录入业务系统后完成订单确认。

（3）组织生产

公司在取得订单后，通过业务系统将订单信息同步发送至研发部和生产部，研发部相应生成各类产品的生产图纸及工艺编制交付至生产部，生产部形成生产计划后组织生产。

（4）产品发货及交付

公司完成产品生产后，根据 ODM 客户的订单需求完成产品选货并按 ODM 客户要求完成产品的贴牌和包装；待包装完成后，产品进入待发货状态，由销售部门安排将产品发运至客户指定地点、港口或场站。国内 ODM 客户的产品运输方式为陆运；国外 ODM 客户的产品运输方式主要为海运、空运或快递。

（5）客户付款

一般而言，公司给予主要 ODM 客户一定的授信政策，客户根据双方约定的信用政策完成货款支付。

2、权利义务的约定，协议是否具有排他约束力

公司与主要 ODM 客户的合同主要从交付条件、品牌、知识产权等方面进行了约定，具体如下：

协议主要条款	条款内容
交付条件	达到 ODM 客户的质量标准并通过 ODM 客户签收
品牌归属	印有 ODM 客户商标的产品应当经过其授权
排他约定	向其定制化并附有其品牌标签的产品，未经其允许不得向第三方销售
质量保证条款	约定了具体的产品质保期，如泛音要求的质保期为 24 个月
产品价格	部分客户根据合同附录约定主要产品的定价，部分客户约定根据具体订单协商确认产品定价
销售数量	根据双方协议确认具体订单交付产品的数量

公司与主要 ODM 客户签订的合同中，约定了公司为其定制化生产并附有其标签的产品未经授权不得向第三方销售的排他约定，报告期内，公司不存在因违反排他约定而与 ODM 客户产生纠纷的情形。

3、经销模式下存在 ODM 服务的合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司存在通过贸易商间接为刀具品牌商提供 ODM 服务的情形，其主要基于两个行业现状：

一方面，随着国内刀具企业在材料、工艺、生产装备等方面技术水平的不断提高，部分领域的国产刀具生产企业已经具备了走向中高端市场的工艺水平和产品质量。在此背景下，近些年来，随着国际化分工的进一步深化，欧美刀具品牌厂商的经营模式亦发生了变化；国内刀具企业凭借较为明显的成本优势迅速成为了全球刀具产品的主要生产地，欧美市场的各类刀具品牌企业逐步通过贴牌代工方式降低其产品成本。

另一方面，刀具行业的下游应用广泛，包括钢结构工程、轨道交通、造船业、能源装备、机械制造、石油工程等，根据加工对象、加工环境、加工用途、加工效率等不同，具有极多的细分领域。而尽管中国作为全球刀具行业的主要生产地，现阶段行业集中度仍相对较低，大部分生产企业主要集中在某一细分领域刀具产品的生产，单一生产厂商难以满足刀具品牌商多品类产品的贴牌代工需求。由于部分刀具品牌商在国内未建立相关采购团队，而国内经销商往往具有一定的市场基础，因此需要通过经销商协助联络多家生产厂商整体解决其各品类刀具产品贴牌代工需求。

中介机构对公司经销模式下 ODM 服务的主要外贸商进行了函证确认，对主要外贸商除公司以外其他刀具生产企业的合作情况及行业业态确认如下：

外贸商名称	合作的其他刀具生产企业	国外刀具品牌商通过外贸商与国内刀具品牌商建立业务合作是否属于行业惯例
三环进出口	恒锋工具、江苏锋菱超硬工具有限公司、上海凌莉涂层科技有限公司	是
江苏微谷国际贸易有限公司	海联锯业科技有限公司	是
四川省莱瑞克斯机械有限公司	厦门金鹭特种合金有限公司	是
宁波四联工具有限公司	杭州浩工五金工具有限公司、大连杰超工具有限公司	是
济南发现机械设备有限公司	株洲金信硬质合金集团股份有限公司	是
四川省外贸机械进出口	森泰英格（成都）数控刀具股	是

外贸商名称	合作的其他刀具生产企业	国外刀具品牌商通过外贸商与国内刀具品牌商建立业务合作是否属于行业惯例
有限责任公司	份有限公司	

综上所述，公司经销模式下存在 ODM 服务具有其合理性，报告期内，公司既直接为刀具品牌商提供ODM服务，又通过贸易商间接为刀具品牌商提供ODM服务，系刀具行业市场环境下的行业生态，符合行业惯例。

（二）报告期内 ODM 和自主品牌的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率、主要客户等，ODM 和自主品牌、不同 ODM 客户之间在工艺、材料、设计、技术指标、售价及毛利率等方面的差异及原因

1、报告期内 ODM 和自主品牌的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率、主要客户等

公司自有品牌产品主要在国内市场进行销售，ODM 产品主要销往海外市场。报告期内，公司 ODM 和自主品牌的销售情况如下：

（1）环形钻削系列产品

单位：万元、元/件

期间	销售方式	销售金额	产品价格	毛利率	主要客户
2023 年 1-6 月	自有品牌	6,590.94	58.32	61.30%	西安玖沃商贸有限公司、重庆捷诚工具有限公司、北京国昊兴业机电设备有限公司、济南平工工具有限公司、临沂市恒久机电设备有限公司
	ODM	10,312.01	56.07	56.52%	三环进出口、B&D LTD、泛音、E&P LTD、博世
2022 年	自有品牌	11,762.23	60.24	65.04%	西安玖沃商贸有限公司、济南平工工具有限公司、重庆捷诚工具有限公司、青岛东平机电有限公司、北京国昊兴业机电设备有限公司
	ODM	20,329.14	56.61	55.48%	三环进出口、泛音、B&D LTD、E&P LTD、上海望存贸易有限公司
2021 年	自有品牌	12,523.43	62.15	63.97%	西安玖沃商贸有限公司、上海钰工工具有限公司、北京国昊兴业机电设备有限公司、青岛东平机电有限公司、天津市飞达丰锐五金有限公司

	ODM	18,827.57	52.51	55.75%	三环进出口、泛音、B&D LTD、上海望存贸易有限公司、RUKO GmbH
2020 年	自有品牌	10,332.84	63.85	64.16%	西安玖沃商贸有限公司、北京国昊兴业机电设备有限公司、青岛东平机电有限公司、重庆捷诚工具有限公司、徐州国华工具有限公司
	ODM	15,242.55	57.74	56.83%	三环进出口、B&D LTD、泛音、RUKO GmbH、K&I

报告期内，环形钻削系列产品中，公司自有品牌产品与 ODM 产品的细分类型的收入结构存在较为明显的差异，具体细分类型收入结构如下：

期间	销售方式	高速钢钢板钻	硬质合金钢板钻	孔钻
2023 年 1-6 月	自有品牌	11.17%	87.78%	1.04%
	ODM	35.37%	49.82%	14.81%
2022 年	自有品牌	8.09%	90.29%	1.62%
	ODM	38.47%	47.31%	14.22%
2021 年	自有品牌	9.52%	88.67%	1.82%
	ODM	38.90%	44.32%	16.78%
2020 年	自有品牌	7.00%	92.48%	0.53%
	ODM	37.98%	44.62%	17.40%

从产品细分类型来看，自有品牌产品以硬质合金钢板钻产品为主，而 ODM 产品则涉及高速钢钢板钻、硬质合金钢板钻和孔钻。由于硬质合金钢板钻产品的销售均价及毛利率水平相对较高，因此使得各年度公司自有品牌产品的销售均价及毛利率均高于 ODM 产品。

（2）实心钻削系列产品

单位：万元、元/件

期间	销售方式	销售金额	产品价格	毛利率	主要客户
2023 年 1-6 月	自有品牌	588.95	140.28	62.74%	台州市倍锐利工具有限公司、苏州瑞米勒机电有限公司、故城县圣工合金科技有限公司、HALTEC-AVIA Ltd.、哈尔滨汽轮机厂有限责任公司
	ODM	337.70	69.16	38.61%	三环进出口、东莞市川山甲精密刀具有限公司、BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD.

					STI.、AZAR SANAT GALAN、RUTULS LCC
2022 年	自有品牌	967.91	149.94	65.49%	台州市倍锐利工具有限公司、苏州瑞米勒机电有限公司、故城县圣工合金科技有限公司、山东小满机械科技有限公司、成都嘉展商贸有限公司
	ODM	827.94	76.19	46.17%	三环进出口、ALUISIO PIETRO & C.SNC、VILLAR HERMANOS S.A、ASSOCIATED PRODUTION TOOLS LTD、MA FORD EUROPE LTD
2021 年	自有品牌	999.06	154.43	70.26%	苏州瑞米勒机电有限公司、青岛德森数控刀具有限公司、山东小满机械科技有限公司、故城县圣工合金科技有限公司、台州市倍锐利工具有限公司
	ODM	1,170.27	70.41	52.59%	三环进出口、东莞市川山甲精密刀具有限公司、M A FORD EUROPE LTD、上海望存贸易有限公司、VILLAR HERMANOS S.A
2020 年	自有品牌	771.07	162.95	70.06%	青岛德森数控刀具有限公司、苏州瑞米勒机电有限公司、哈尔滨汽轮机厂有限责任公司、故城县圣工合金科技有限公司、成都嘉展商贸有限公司
	ODM	963.34	65.72	50.12%	三环进出口、Daiichi Co ., Ltd、上海望存贸易有限公司、Impor4mill Unipessoal Lda、VILLAR HERMANOS S.A

报告期内，实心钻削系列产品中，公司自有品牌产品与 ODM 产品的细分类型的收入结构存在较为明显的差异，具体细分类型收入结构如下：

期间	销售方式	铲钻	S 钻	台阶钻	钢筋切断刀	深孔钻	其他
2023 年 1-6 月	自有品牌	74.62%	11.45%	0.53%	0.08%	10.37%	2.96%
	ODM	30.41%	4.73%	55.61%	3.78%	-	5.48%
2022 年	自有品牌	77.58%	13.75%	0.27%	0.07%	7.54%	0.77%
	ODM	32.20%	6.46%	51.29%	7.52%	0.02%	2.52%

2021 年	自有品牌	75.32%	12.01%	0.45%	1.13%	9.70%	1.39%
	ODM	16.65%	9.22%	44.82%	27.64%	0.78%	0.89%
2020 年	自有品牌	79.40%	3.39%	0.51%	-	16.17%	0.52%
	ODM	13.27%	0.03%	68.16%	16.44%	0.82%	1.28%

从产品细分类型来看，自有品牌产品以铲钻、S 钻和深孔钻产品为主，而 ODM 产品则以台阶钻、铲钻和钢筋切断刀为主。由于铲钻、S 钻的销售均价及毛利率水平相对较高，而台阶钻的销售均价及毛利率水平相对较低，因此使得各年度公司自有品牌产品的销售均价及毛利率均高于 ODM 产品。

（3）磁座钻机

单位：万元、元/件

期间	销售方式	销售金额	产品价格	毛利率	主要客户
2023 年 1-6 月	自有品牌	933.16	1,446.31	39.17%	西安玖沃商贸有限公司、日照众益机电设备有限公司、安徽达士通机电有限公司、临沂市恒久机电设备有限公司、成都溢浪焊割设备有限公司
	ODM	437.39	2,371.96	45.37%	三环进出口、K2 TOOL LLC、SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY、RUKO GmbH、BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD. STI.
2022 年	自有品牌	1,323.73	1,602.57	47.81%	西安玖沃商贸有限公司、日照众益机电设备有限公司、安徽达士通机电有限公司、杭州五京机电有限公司、临沂市恒久机电设备有限公司
	ODM	888.06	2,022.00	47.03%	三环进出口、K2 TOOL LLC、SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY、RUKO GmbH、济南发现机械设备有限公司
2021 年	自有品牌	1,576.14	1,884.88	52.85%	西安玖沃商贸有限公司、安徽达士通机电有限公司、山东泰磊商贸有限公司、临沂翔程机电有限公司、沈阳浩严五金机械有限公司
	ODM	734.90	1,799.46	49.66%	K2 TOOL LLC、RUKO GmbH、三环进出口、SWEDMAQS.A.、

					ESKANDIARITOSEEGOSTAR INDUSTRIAL GROUP
2020 年	自有品牌	1,531.78	2,102.65	52.33%	成都溢浪焊割设备有限公司、山东泰磊商贸有限公司、安徽达士通机电有限公司、杭州五京机电有限公司、西安玖沃商贸有限公司
	ODM	623.14	2,165.17	54.57%	K2 TOOL LLC、RUKO GmbH、三环进出口、Comerciale Industrial ITAKALtda.、ROTORICA LLC

报告期内，磁座钻机产品中，2020 年及 2021 年自有品牌和 ODM 产品的差异较小，销售均价及毛利率水平较为接近，2022 年及 2023 年 1-6 月 ODM 产品销售均价明显高于自有品牌产品，主要由于当年度大规格磁座钻机的销售占比相对较高，拉高了整体销售均价。

2、ODM 和自主品牌、不同 ODM 客户之间在工艺、材料、设计、技术指标、售价及毛利率等方面的差异及原因

（1）ODM 和自主品牌在工艺、材料、设计、技术指标、售价及毛利率等方面的差异及原因

公司 ODM 和自主品牌在工艺、材料、设计、技术指标方面的差异如下：

类型	工艺	材料	设计	技术指标
自主品牌	均为公司的生产工艺	硬质合金、高速钢	根据公司自己的产品方案进行设计	根据公司自己的产品方案和标准设定相应的技术指标
ODM	均为公司的生产工艺，具体工艺环节会根据产品结构的差异进行适当的调整	硬质合金、高速钢	小部分定制化产品根据 ODM 客户的要求进行定制化的产品结构设计	部分定制化产品根据 ODM 客户的要求进行技术指标的调整
差异情况	差异较小	不存在差异	部分定制化 ODM 产品在结构设计上存在一定差异	部分定制化 ODM 产品在进给量、线速度、切削深度、使用寿命等技术指标上存在一定差异
差异原因	主要由于 ODM 产品结构与自主品牌存在一定差异，需要相应调整部分工艺环节	-	由于客户对产品定制化需求，公司需要相应进行产品结构的设计开发	由于技术指标差异直接影响产品的加工性能

报告期内，公司 ODM 和自主品牌产品的售价以及毛利率存在一定差异，主要受产品结构差异所致，具体情况参见本题前述“一、（二）1、报告期内 ODM 和自主品牌的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率、主要客户等”。

（2）不同 ODM 客户之间在工艺、材料、设计、技术指标、售价及毛利率等方面的差异及原因

报告期内，公司为 ODM 客户生产的产品分为以客户标准的定制化产品和以公司标准的标准化产品两类。

针对以公司标准的标准化产品，ODM 客户在公司已开发完成产品中进行选型后确定其产品需求，无需重新设计，仅需要根据客户要求对品牌、包装进行相应处理，该类产品与公司自有品牌产品在工艺、材料、设计、技术指标等方面是一致的。

而客户标准的定制化产品则是公司在已开发完成产品的基础上，根据客户对应用工况、规格参数等要求进行开发或改进，该类产品系公司为满足特殊工况下的加工需求而进行的自主开发，在设计、技术指标等方面往往会有一定的区别。

报告期内，公司销售给 ODM 客户的产品主要为高速钢钢板钻和硬质合金钢板钻产品；因此就上述两类产品，公司主要 ODM 客户的产品售价以及毛利率情况对比如下：

①高速钢钢板钻

单位：元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率
客户 1	59.12	44.79%	48.76	42.65%	49.88	49.13%	53.28	37.32%
客户 8	30.62	38.07%	29.15	33.96%	28.37	31.85%	30.08	31.87%
客户 2	63.77	55.57%	61.52	54.30%	53.19	52.29%	57.75	59.14%
客户 9	35.57	34.81%	40.20	37.12%	37.52	36.19%	53.66	50.08%
客户 3	43.02	41.54%	39.45	35.90%	39.18	40.58%	40.96	46.46%

注：上述前五大 ODM 客户包括通过三环进出口间接提供 ODM 服务的刀具品牌商，下同。

报告期内，公司销售给主要 ODM 客户的高速钢钢板钻产品的售价及毛利率存在较大差异，主要系产品规格差异所致，公司高速钢钢板钻产品的规格差异包括切深、直径、是否表面处理等影响因素，其中切深跨度从 10mm 以下到 200mm 不等，直径跨度从 11mm 到 100mm 不等，不同规格产品的价格差异较大，因此产品结构差异对高速钢钢板钻产品的整体销售均价的影响较大。其中，公司销售给泛音的高速钢钢板钻产品的销售均价较低，主要由于公司销售的高速钢钢板钻产品均为半成品，仅完成部分工序的加工。公司销售给客户 9 的高速钢钢板钻产品的销售均价较低，主要由于客户 9 为印度客户，印度地区的市场潜力较大，公司为进一步提高对印度市场的销售份额，对其售价相对较低。

②硬质合金钢板钻

单位：元/件

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率
客户 1	96.78	68.43%	71.68	65.14%	80.19	68.97%	78.85	67.42%
客户 8	80.85	72.98%	79.47	71.96%	81.74	74.32%	84.35	74.06%
客户 2	103.44	73.25%	94.46	68.63%	87.41	70.69%	95.67	73.91%
客户 9	58.44	61.83%	59.27	63.24%	58.46	61.94%	65.62	63.31%
客户 3	72.99	66.54%	72.47	65.78%	74.51	67.85%	80.30	68.20%

报告期内，公司销售给不同 ODM 客户的硬质合金钢板钻产品的整体销售均价差异较大，主要系产品规格差异所致，公司硬质合金钢板钻产品的规格差异包括切深、直径、是否表面处理等影响因素，其中切深跨度从 25mm 到 200mm 不等，直径跨度从 11mm 到 210mm 不等，不同规格产品的价格差异较大，因此产品结构差异对硬质合金钢板钻产品的整体销售均价的影响较大。

其中，公司销售给客户 9 的硬质合金钢板钻产品的销售均价及毛利率偏低，主要由于客户 9 为印度客户，印度地区的市场潜力较大，公司为进一步提高对印度市场的销售份额，对其售价相对较低。

（三）结合 ODM 客户的优势及作用、发行人自主品牌市场开拓情况等说明发行人采用 ODM 模式、报告期内 ODM 销售规模波动的原因

报告期内，公司 ODM 销售规模变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
环形钻削系列产品	10,312.01	20,329.14	18,827.57	15,242.55
实心钻削系列产品	337.70	827.94	1,170.27	963.34
磁座钻机	437.39	888.06	734.90	623.14
夹具	533.95	986.03	842.55	642.70
其他	348.10	772.70	551.78	529.90
合计	**11,969.14**	**23,803.87**	**22,127.06**	**18,001.62**

报告期内，公司 ODM 销售规模总体实现稳中有升，主要由于公司与 ODM 客户的合作实现了双方的优势互补。一方面，公司通过 ODM 模式可以充分利用 ODM 客户市场渠道、市场声誉等方面的优势，快速扩大产品销售规模和提高自身知名度；另一方面，公司的研发优势和产品制造经验较好的满足了 ODM 客户的需求。具体分析如下：

1、ODM 客户的优势及作用

（1）公司 ODM 客户具有较高的品牌知名度和完善的产品销售渠道

公司 ODM 客户在全球或当地市场具有较长的经营历史，品牌知名度较高且销售渠道完善，在全球市场或当地市场占有一定的市场份额。而公司若以自有品牌进入所在市场，营销团队、营销渠道的搭建需要较大的投入且市场培育期较长。因此公司可以利用上述 ODM 客户的渠道，将自身产品更快的推向市场，进一步扩大产品的销售规模；且公司能够为上述公司提供 ODM 服务，能较好地体现公司的技术水平和产品质量，通过客户口碑相传等方式，公司在市场上的知名度能够得到较大提升。

（2）公司 ODM 客户具有丰富的刀具行业经验

通过双方的合作，公司可以充分利用 ODM 客户在刀具行业的技术经验以及市场需求的反馈，不断对现有产品进行调整优化，使其更加符合市场需求，进一步提高了公司产品成熟度，扩大公司产品的品类和规格，进一步延伸公司产品的应用领域和市场边界。

2、发行人自主品牌市场开拓情况

多年以来，公司自主品牌的市场开拓主要聚焦于国内市场，通过上门地推、行业展会等方式进行推广，已经搭建起覆盖全国的销售渠道网络，能够实现对国内主要终端用户市场的覆盖，“创恒”品牌在国内孔加工刀具领域已具有较高品牌辨识度，“创恒”商标被国家工商总局认定为“中国驰名商标”，根据中国机床工具工业协会工具分会出具的证明，在国内刀具生产企业中，公司钢板钻产品销售数量排名第一。

报告期内，公司自主品牌的市场开拓仍主要以国内市场为主，在国外市场已逐步覆盖印度、意大利、印度尼西亚、秘鲁等 30 多个国家，但销售规模相对较小。一方面，2020 年至 2022 年，受全球公共卫生事件的影响，公司海外营销团队的海外营销网点搭建、海外展会活动、商务拜访等均受到了较大限制；2023 年以来，公司已逐步加快了自主品牌海外市场开拓的力度，多次参与各类产品展会以及海外客户洽谈或拜访，市场开拓有所提速。另一方面，基于历史原因，公司自有的海外营销渠道和客户资源相对有限，面对海外知名刀具品牌商的竞争，公司自有品牌缺乏国际影响力，且营销团队、营销渠道的搭建需要较大的投入且市场培育期较长。

（四）主要 ODM 客户对发行人产品的进销存情况，是否存在压货、囤货情形

报告期内，公司主要 ODM 客户包括博世、艾默生、泛音等多家国际刀具公司，中介机构通过实地/视频访谈、函证确认等方式，了解其采购产品的库存情况，公司 ODM 客户根据其自身经营需求进行的产品采购，各期末库存规模较小，不存在压货、囤货的情形。

同时，保荐人和申报会计师通过如下方式，对主要 ODM 客户的库存情况进行核查，并进一步核实 ODM 客户终端销售的真实性：

1、获得主要 ODM 客户的书面确认，其按需向公司采购产品，不存在采购量超过其实际销售所需量的情况。

2、通过实地或视频方式，对主要 ODM 客户进行访谈，就双方之间的交易背景、交易内容、交易真实性等进行核实确认，并对所在经营场所进行了实地查

看，了解客户仓储情况；报告期内，ODM 客户访谈覆盖的销售收入占 ODM 模式总收入的比重分别为 71.36%、73.88%、72.99%、69.82%，访谈比例较高。

3、核查报告期各期，公司 ODM 客户的回款情况

公司各期 ODM 客户实现收入情况、各期末 ODM 客户对应的应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023.06.30	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
销售收入	11,969.14	23,803.87	22,127.06	18,001.62
应收账款余额	2,922.73	2,613.39	2,390.34	2,716.44
应收账款余额占销售收入比例	24.42%	10.98%	10.80%	15.09%
期后回款比例	86.56%	98.19%	98.83%	99.63%

注：以上应收账款期后回款比例为截至 2023 年 8 月 31 日的回款情况。

4、检查资产负债表日后主要 ODM 客户是否存在大额集中退货的情形，结合期后应收账款回款，核查发行人是否存在期末大量铺货的情况；通过核查，所有 ODM 客户均不存在资产负债表日后退货的情况，期后应收账款回款情况良好；

5、通过函证的方式，对发行人与 ODM 客户的收入、往来等交易数据进行核实；报告期内，ODM 客户回函收入占 ODM 模式总收入的比重分别为 70.85%、73.37%、71.27%、71.37%，回函比例较高。

6、关联关系核查

获取主要 ODM 客户的中信保信用报告，并通过网络核查等方式，查看主要 ODM 客户注册信息、经营规模、成立年限等信息，并交叉查询发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要客户是否存在关联关系。

通过核查，保荐人和申报会计师认为，主要 ODM 客户不存在压货、囤货情形，终端销售具有真实性。

（五）结合终端用户需求、发行人产品优劣势、相关合作协议条款、期末在手订单及采购计划等情况，说明与主要 ODM 客户合作的稳定性及可持续性，

是否对相关客户构成重大依赖，ODM 模式对公司自主品牌市场开拓的具体影响，公司产品是否具有替代风险，并视情况完善风险披露。

1、发行人与主要 ODM 客户合作的稳定性及可持续性

公司与主要 ODM 客户的合作较为稳定，具有可持续性，具体分析如下：

（1）终端用户需求较大且持续增长

公司 ODM 模式收入主要来源于德国、英国等欧洲地区的刀具品牌公司，上述刀具品牌公司凭借其自身品牌影响，产品市场覆盖当地市场乃至全球海外市场，其产品的终端销售情况良好，且公司销售覆盖的孔加工刀具产品的应用领域广泛。公司的刀具产品属于制造加工中的耗材，在下游包括钢结构制造、轨道交通、汽车制造业、造船业、能源装备等在内的行业持续稳定发展的背景下，公司产品的市场需求稳定，具体情况参见本问询回复之“2.关于主要产品和行业地位”之“二、（一）2、（2）应用场景和下游需求情况”。

因此，公司产品的终端用户需求较大且持续增长，具有良好的市场基础。

（2）公司主要 ODM 客户均为具有较高品牌知名度的企业，其经营具有较高稳定性

报告期内，公司与主要 ODM 客户的合作关系良好，提供 ODM 服务的产品均获得了 ODM 客户较高的认可度，因此合作关系稳定，且合作的产品种类持续增加。

客户名称	基本情况及主营业务	业绩规模	合作情况
泛音	成立于 1867 年，系全球最大的专业电动工具公司之一，主要从事电动工具的生产和销售，市场区域覆盖全球，主营产品为各类电动工具产品。	2022 年销售额约 1.8 亿欧元	自 2016 年合作至今，合作模式为 ODM，直接与公司开展业务合作，合作关系稳定。
B&D LTD	成立于 2011 年，系印度刀具品牌商，主要经营区域为印度，主营产品为切削工具、磁座钻机。	年销售额约 2 亿印度卢比	自 2011 年合作至今，合作模式为 ODM，直接与公司开展业务合作，合作关系稳定。
E&P LTD	成立于 2009 年，系印度刀具品牌商，主要经营区	2021 年会计年度营业收入为	自 2012 年合作至今，合作模式为 ODM，直接与

	域为印度，主营产品为切削工具。	49,286.21 万印度卢比	公司开展业务合作，合作关系稳定。

（3）公司与主要 ODM 客户均签署了框架协议，合作关系良好

在达成正式合作关系后，公司会与 ODM 客户签订业务合作协议并形成具体的合作产品名录，报告期内，双方合作关系良好，协议到期后均自动续期，业务规模持续扩大，建立了长期的合作关系。

ODM 客户将在合作产品名录范围内持续向公司下达日常性订单，ODM 客户主要以海外刀具品牌商为主，运输周期相对较长，因此 ODM 客户按“批次”下达订单，一批次订单包含双方合作产品名录中的各类型产品；一般间隔 1-3 个月下达一批次订单，订单执行期间，ODM 亦会根据其实际订单需求变化情况追加补货订单。

公司与主要 ODM 客户均已持续了多年稳定的业务往来，合作关系良好。

（4）公司不断开拓 ODM 客户，ODM 客户数量及交易金额总体呈现稳中有升的态势

报告期内，公司持续开拓 ODM 客户，公司服务的 ODM 客户数量及交易金额总体呈现稳中有升的态势，具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
交易金额（万元）	11,969.14	23,803.87	22,127.06	18,001.02
变动比例	-	7.58%	22.92%	-
ODM 客户家数	151	169	146	142
变动比例	-	15.75%	2.82%	-

注：ODM 客户家数统计口径为年交易金额在 10 万元以上的客户，其中 2023 年 1-6 月客户家数统计口径为半年度交易金额在 5 万元以上的客户。

2、发行人对主要 ODM 客户不构成重大依赖

公司对主要 ODM 客户不构成重大依赖，具体分析如下：

（1）公司采用“自主品牌为核心，ODM 模式协同发展”的发展战略

报告期内，公司采用“自主品牌为核心，ODM 模式协同发展”的发展战略，面向国内市场主要以自有品牌产品进行销售，而面向国外市场则以 ODM 模式为

主。公司在国内市场已经搭建起覆盖全国的销售渠道网络，能够实现对国内主要终端用户市场的覆盖，“创恒”品牌在国内孔加工刀具领域已具有较高品牌辨识度。面向国外市场，公司与主要 ODM 客户的合作实现了双方的优势互补，不存在单方面对主要 ODM 客户构成重大依赖。一方面，公司在海外市场缺乏市场基础和营销渠道，通过 ODM 模式可以充分利用 ODM 客户市场渠道、市场声誉等方面的优势，快速扩大产品销售规模和提高自身知名度；另一方面，公司的研发优势和产品制造经验较好的满足了 ODM 客户的需求。

（2）公司对主要 ODM 客户的销售收入占比较低，客户集中度较低

报告期内，公司对主要 ODM 客户（年销售额在 500 万元以上）的销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户 3	879.78	4.26%	1,191.12	3.07%	1,584.09	4.14%	816.08	2.60%
B&D LTD	877.02	4.24%	1,255.69	3.23%	728.72	1.90%	744.23	2.37%
客户 1	793.06	3.84%	3,045.35	7.84%	2,097.23	5.48%	2,041.92	6.50%
客户 4	666.36	3.22%	1,081.75	2.79%	1,267.92	3.31%	1,320.98	4.21%
泛音	575.31	2.78%	1,342.86	3.46%	1,193.08	3.12%	748.36	2.38%
客户 6	494.33	2.39%	555.77	1.43%	412.10	1.08%	381.22	1.21%
客户 2	493.06	2.38%	1,291.60	3.33%	1,596.49	4.17%	1,043.84	3.32%
E&P LTD	364.45	1.76%	559.29	1.44%	394.99	1.03%	259.37	0.83%
客户 7	270.35	1.31%	490.04	1.26%	561.64	1.47%	670.96	2.14%
RUKO GmbH	179.01	0.87%	394.84	1.02%	623.51	1.63%	467.79	1.49%
客户 5	139.39	0.67%	724.77	1.87%	435.93	1.14%	438.16	1.40%
合计	**5,732.12**	**27.73%**	**11,933.09**	**30.73%**	**10,895.70**	**28.47%**	**8,932.92**	**28.44%**

注：客户 1-7 系三环进出口下游的 ODM 客户。

上述主要 ODM 客户覆盖报告期各期前五大 ODM 客户，合计实现的销售收入占各期主营业务收入占比分别为 28.44%、28.47%、30.73%和 27.73%，且单一 ODM 客户的销售占比亦较低，客户集中度较低，因此不构成对主要 ODM 客户的重大依赖。

3、ODM 模式对公司自主品牌市场开拓的具体影响

公司采用“自主品牌为核心，ODM 模式协同发展”的发展策略。报告期内，ODM 模式收入和占比呈持续增长的趋势，有利于扩大公司产品市场份额，提高公司知名度和产品成熟度；同时，公司与 ODM 客户合作规模持续扩大，公司产品品质也获得终端用户的广泛认可。

（1）与主要 ODM 客户合作的积极影响

①公司 ODM 客户具有较高的市场声誉，有助于为公司自有品牌的推广打下市场基础

报告期内公司主要ODM客户包括博世、艾默生、泛音等多家国际刀具公司，具有较高的市场声誉。公司能够为上述公司提供 ODM 服务，能较好地体现公司的技术水平和产品质量。通过客户口碑相传等方式，公司在市场上的知名度能够得到较大提升，为公司自有品牌的营销推广打下一定的市场基础。

②公司ODM客户具有丰富的刀具行业经验，有助于公司提升自身产品工艺、扩大产品种类

通过双方的合作，公司可以充分利用 ODM 客户在刀具行业的技术经验以及市场需求的反馈，不断对现有产品进行调整优化，使其更加符合市场需求，提高了公司产品成熟度，扩大了公司产品的品类和规格，进一步延伸公司产品的应用领域和市场边界。

（2）与主要 ODM 客户合作的消极影响

随着公司与众多 ODM 客户开展合作以及公司通过 ODM 模式实现海外销售的增长，公司自主品牌“出海计划”有所放缓。

对于公司而言，作为一家以 ODM 代工起家的中国刀具企业，长期以来一直通过多家知名刀具品牌公司合作实现产品出口，在海外市场不具有直接面向终端用户的市场基础，在自主品牌推广、营销网络的建设方面均具有明显的劣势。而公司在海外市场进行品牌推广、营销网络建设需要投入的人力、资金巨大且市场培育期较长，从商业层面具有较大的不确定性，因此在既有 ODM 客户合作的基

础上，公司会适当放慢“出海计划”，面向海外市场采取以“ODM 为主，自主品牌为辅”的相对保守的经营策略。

4、发行人产品是否存在被替代的风险

基于当前行业发展趋势以及公司与主要 ODM 客户的合作情况，公司产品被替代的风险较小，具体分析如下：

（1）ODM 合作模式已成为欧美刀具品牌厂商较为普遍的经营模式

随着国内刀具企业在材料、工艺、生产装备等方面技术水平的不断提高，部分领域的国产刀具生产企业已经具备了走向中高端市场的工艺水平和产品质量。在此背景下，近些年来，随着国际化分工的进一步深化，欧美刀具品牌厂商的经营模式亦发生了深刻变革；国内刀具企业凭借较为明显的成本优势迅速成为了全球刀具产品的主要生产地，欧美市场的各类刀具品牌企业逐步通过贴牌代工方式降低其产品成本，ODM 合作已成为欧美刀具品牌厂商较为普遍的经营模式。

（2）公司与主要 ODM 客户合作关系稳定

报告期内，公司与主要 ODM 客户均已建立了稳定的合作关系，主要 ODM 客户对公司生产的产品品质较为满意，且合作的产品种类总体呈现稳中有升，报告期内公司与前五大 ODM 客户合作的刀具产品种类及交易金额变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	合作的产品种类	金额	合作的产品种类	金额	合作的产品种类	金额	合作的产品种类
客户 1	793.06	1,216	3,045.35	2,066	2,097.23	2,067	2,041.92	1,801
泛音	575.31	292	1,342.86	400	1,193.08	390	748.36	338
客户 2	493.06	227	1,291.60	305	1,596.49	298	1,043.84	286
B&D LTD	877.02	391	1,255.69	445	728.72	406	744.23	382
客户 3	879.78	710	1,191.12	988	1,584.09	785	816.08	560
客户 4	666.36	41	1,081.75	42	1,267.92	50	1,320.98	45
客户 5	139.39	322	724.77	633	435.93	486	438.16	488
E&P LTD	364.45	139	559.29	205	394.99	216	259.37	168

（3）公司取得的 ODM 客户在手订单充足

截至 2023 年 6 月 30 日，公司 ODM 客户在手订单合计 5,092.60 万元。

综上所述，基于主要 ODM 客户具有持续的贴牌代工需求以及双方稳定的合作关系，公司被替代的风险较小。

二、保荐人、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

1、获取发行人与主要 ODM 客户的合作协议，查看协议中交易产品类型、权利义务约定、排他性条款等；

2、获取发行人收入大表，对报告期内 ODM 和自主品牌的销售情况，包括产品类型、销售金额、产品价格、毛利率、主要客户等进行分析；

3、对发行人国际销售部负责人进行访谈，了解发行人经销模式下存在 ODM 服务的合理性，与主要 ODM 客户合作的具体业务流程，ODM 和自主品牌、不同 ODM 客户之间产品的区别，ODM 模式对发行人的作用，各区域 ODM 收入变动的原因等；

4、通过函证核查，对发行人与主要 ODM 客户的收入、往来等交易数据进行核实，取得提供 ODM 服务的主要贸易商的确认函，确认其合作的其他刀具生产企业等信息；

5、获取发行人报告期销售台账，对发行人报告期内 ODM 销售执行细节测试，检查与收入确认相关的销售合同/订单、报关单、装箱单、提单、客户签收单、物流单据、发票、银行回单等相关资料，核查销售的准确性和真实性；

6、对 ODM 客户的关联关系进行核查。获取主要 ODM 客户的中信保信用报告，并通过网络核查等方式，查看主要 ODM 客户工商信息、经营规模、成立年限等信息，并交叉查询发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与报告期内主要客户是否存在关联关系；

7、检查资产负债表日后 ODM 客户是否存在大额集中退货的情形，结合期后应收账款回款，核查发行人是否存在期末大量铺货的情况；

8、核查报告期各期发行人 ODM 客户的回款情况，并对应收账款周转率进

行分析；

9、对主要 ODM 客户销售情况与其经营规模匹配性进行分析；

10、取得主要 ODM 客户的在手订单情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人与主要 ODM 客户合作的基本流程一致，包括合作关系的建立、订单下达、付款、生产、发货以及交付等环节；发行人与主要 ODM 客户签订的合同中，约定了发行人为其定制化生产并附有其标签的产品未经授权不得向第三方销售的排他约定，报告期内，发行人不存在因违反排他约定而与 ODM 客户产生纠纷的情形；经销模式下存在 ODM 服务系刀具行业市场环境下的行业生态，符合行业惯例；

2、报告期内，发行人自有品牌产品与 ODM 产品以及不同 ODM 客户之间的销售均价及毛利率存在差异，主要由于产品的细分类型差异以及针对特定区域的销售策略所致；报告期内，发行人为 ODM 客户生产的产品分为以客户标准的定制化产品和以发行人标准的标准化产品两类；针对以发行人标准的标准化产品，与发行人自有品牌产品在工艺、材料、设计、技术指标等方面是一致的；而客户标准的定制化产品则在设计、技术指标等方面往往会有一定的区别；

3、发行人与 ODM 客户的合作实现了双方的优势互补；一方面，发行人可以充分利用 ODM 客户市场渠道等方面的优势，快速扩大产品销售规模；另一方面，发行人的研发优势和产品制造经验较好的满足了 ODM 客户的需求。因此，发行人采用 ODM 业务模式，且报告期内 ODM 合作规模持续增长，具有合理性；

4、报告期内，发行人不掌握主要 ODM 客户的库存情况，中介机构通过实地/视频访谈、函证确认等方式，了解其采购产品的库存情况，发行人 ODM 客户根据其自身经营需求进行的产品采购，各期末库存规模较小，不存在压货、囤货的情形；

5、发行人与主要 ODM 客户合作具有稳定性及可持续性，不构成重大依赖；

发行人产品被替代的风险较小。

5.3 关于境外销售

根据申报文件：（1）报告期内公司境外销售收入分别为 4,708.57 万元、5,974.81 万元、7,047.46 万元；（2）公司无境外子公司或参股公司。

请发行人说明：（1）按国家或地区的外销收入构成以及变动原因，各外销国家或地区主要客户的名称、销售产品、销售数量、收入金额及占比，相关国家和地区是否存在贸易政策及其影响；（2）国外市场销售的具体业务模式、业务开拓方式，无境外子公司如何进行业务拓展和产品销售，报告期内境外销售人员数量、境外客户数量的变动情况，从品牌、服务、产品性能、价格等方面进一步分析发行人和海外当地供应商相比的竞争力；（3）发行人同类型产品的境内、境外销售价格和毛利率对比情况，如存在显著差异的说明销售定价策略的具体差异、原因及合理性；（4）发行人与外销业务相关的内部控制制度建设和执行情况；报告期内与境外销售相关支出和境外收入规模的匹配性；出口退税情况与境外收入规模的匹配性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见；同时进一步说明：（1）对物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用情况的核查情况，说明境外客户销售 真实性的核查方法、过程、比例、证据和结论；（2）履行的函证、实地走访客户、电话访谈客户和邮件访谈客户等相关核查程序及核查比例，回函比例及回函金额差异；如回函金额存在差异的，说明差异原因及调节情况；如存在未回函的，详细说明履行的替代性程序。

【回复】

一、发行人说明

（一）按国家或地区的外销收入构成以及变动原因，各外销国家或地区主要客户的名称、销售产品、销售数量、收入金额及占比，相关国家和地区是否存在贸易政策及其影响

1、按国家或地区的外销收入构成以及变动原因

报告期内，公司境外收入按所在大洲进行划分，由于公司覆盖多达 80 多个国家/地区，因此列示了各大洲主要国家/地区。具体如下：

单位：万元

国家/地区	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
亚洲	**2,816.58**	**4,037.46**	**30.66%**	**3,089.94**	**14.78%**	**2,692.00**
其中：印度	1,519.23	2,316.92	37.70%	1,682.62	6.76%	1,576.14
伊朗	171.27	359.97	7.35%	335.32	564.79%	50.44
欧洲	**1,338.34**	**1,894.39**	**-2.04%**	**1,933.86**	**36.71%**	**1,414.58**
其中：俄罗斯	631.70	633.87	89.20%	335.03	72.69%	194.01
德国	342.40	574.47	-27.39%	791.22	17.38%	674.06
波兰	158.16	255.48	-19.62%	317.83	66.63%	190.74
北美洲	**296.71**	**411.53**	**-10.79%**	**461.29**	**303.68%**	**114.27**
其中：美国	273.77	372.15	-12.23%	424.03	626.70%	58.35
南美洲	**163.13**	**398.16**	**44.27%**	**275.99**	**0.82%**	**273.75**
其中：墨西哥	69.50	164.53	135.68%	69.81	-12.29%	79.59
智利	63.38	136.50	5.87%	128.93	-13.94%	149.82
大洋洲	**84.12**	**228.06**	**38.53%**	**164.63**	**18.70%**	**138.70**
其中：澳大利亚	47.11	128.01	-5.37%	135.28	12.39%	120.37
非洲	**53.56**	**77.85**	**58.59%**	**49.09**	**-34.78%**	**75.27**
其中：南非	20.59	66.09	136.37%	27.96	37.26%	20.37
合计	**4,752.44**	**7,047.46**	**17.95%**	**5,974.81**	**26.89%**	**4,708.57**

报告期内，公司直接境外销售的市场覆盖六大洲、80 多个国家/地区，直接境外销售收入总体呈现逐年快速增长的态势。

2021 年较之 2020 年，公司直接境外销售收入增长 26.89%，收入增长主要来源于印度、伊朗、俄罗斯、德国、波兰和美国等国家，公司对印度、德国、波兰和美国等国家的销售收入实现快速增长，主要由于公司与当地刀具品牌商的 ODM 业务合作加深；2022 年较之 2021 年，公司直接境外销售收入增长 17.95%，收入增长主要来源于印度、土耳其、俄罗斯、墨西哥。其中，公司对俄罗斯实现的销售收入增长主要受益于俄罗斯受欧美贸易制裁的影响，转而增加了向中国供应商的采购。

2、各外销国家或地区主要客户的名称、销售产品、销售数量、收入金额及占比

报告期内，公司境外收入来源的前五大国家/地区分别为印度、俄罗斯、德国、伊朗和美国，上述国家/地区的销售收入占报告期各期公司境外收入的 50%以上；因此主要就上述五个主要国家/地区的主要客户情况进行分析，具体如下：

（1）印度

报告期内，公司在印度的主要客户为 B&D LTD、E&P LTD 和 K&I，占各期公司直接销往印度的收入比例在 80%以上，具体交易明细如下：

单位：万元、万个（台）

2023 年 1-6 月				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
B&D LTD	环形钻削系列产品、夹具等	877.02	17.08	57.73%
E&P LTD	环形钻削系列产品	364.45	5.23	23.99%
K&I	环形钻削系列产品、磁座钻机等	90.69	1.40	5.97%
合计		**1,332.16**	**23.71**	**87.69%**
2022 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
B&D LTD	环形钻削系列产品、夹具等	1,255.69	23.72	54.20%
E&P LTD	环形钻削系列产品、实心钻削系列产品、夹具等	559.29	8.28	24.14%
K&I	环形钻削系列产品、磁座钻机等	85.27	1.06	3.68%
合计		**1,900.26**	**33.07**	**82.02%**
2021 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
B&D LTD	环形钻削系列产品、夹具等	728.72	13.52	43.31%
E&P LTD	环形钻削系列产品等	394.99	5.88	23.47%
K&I	环形钻削系列产品、磁座钻机等	271.13	3.82	16.11%
合计		**1,394.84**	**23.22**	**82.90%**
2020 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
B&D LTD	环形钻削系列产品、夹具等	744.23	12.92	47.22%
K&I	环形钻削系列产品、磁座钻机等	388.94	5.69	24.68%

E&P LTD	环形钻削系列产品等	259.37	4.14	16.46%
合计		**1,392.54**	**22.74**	**88.35%**

报告期内，公司在印度的主要客户较为稳定，2022 年较之 2021 年，公司直接出口印度的销售收入同比增长 37.70%，主要受益于公司与 B&D LTD 和 E&P LTD 的 ODM 业务合作进一步加深，随着印度市场对钢板钻的需求量增长，导致其采购额有所增长。此外，2022 年以来，B&D LTD 通过收购竞争对手快速实现了业务扩张，使得 B&D LTD 对公司产品的采购规模快速增长。

（2）俄罗斯

报告期内，公司在俄罗斯的主要客户为 K2 TOOL LLC、AT-S LLC、SPTECH CO.LTD 和 ROTORICA LLC，占各期公司直接销往俄罗斯的收入比例在 80%以上，具体交易明细如下：

单位：万元、万个（台）

2023 年 1-6 月				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
K2 TOOL LLC	环形钻削系列产品、磁座钻机等	231.18	2.99	36.60%
AT-S LLC	主要为环形钻削系列产品	120.18	1.95	19.02%
SPTECH CO.LTD	环形钻削系列产品、实心钻削系列产品、夹具等	116.99	1.59	18.52%
ROTORICA LLC	环形钻削系列产品、磁座钻机等	43.53	0.17	6.89%
合计		**511.88**	**6.70**	**81.03%**
2022 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
K2 TOOL LLC	环形钻削系列产品、磁座钻机等	317.76	1.58	50.13%
AT-S LLC	主要为环形钻削系列产品	133.83	2.10	21.11%
ROTORICA LLC	环形钻削系列产品、磁座钻机等	67.29	0.63	10.62%
合计		**518.88**	**4.31**	**81.86%**
2021 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
K2 TOOL LLC	主要为磁座钻机	186.11	0.17	55.55%
AT-S LLC	环形钻削系列产品、夹具等	52.17	0.86	15.57%
ROTORICA LLC	环形钻削系列产品、磁座钻机等	36.91	0.40	11.02%
合计		**275.18**	**1.43**	**82.14%**

2020 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
K2 TOOL LLC	主要为磁座钻机	96.66	0.09	49.82%
ROTORICA LLC	环形钻削系列产品、磁座钻机等	44.78	0.30	23.08%
AT-S LLC	环形钻削系列产品、夹具等	36.04	0.57	18.57%
合计		**177.47**	**0.96**	**91.47%**

报告期内，公司在俄罗斯的主要客户较为稳定。报告期内，公司对俄罗斯的销售收入逐年快速增长，主要由于俄罗斯原本主要通过德国等欧洲国家刀具品牌商采购产品，受欧美经济制裁的影响，转而增加了向中国企业的刀具产品采购。

（3）德国

报告期内，公司在德国的主要客户为 RUKO GmbH 和博世，占各期公司直接销往德国的收入比例在 95%以上，具体交易明细如下：

单位：万元、万个（台）

2023 年 1-6 月				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
RUKO GmbH	环形钻削系列产品、磁座钻机等	179.01	2.97	52.28%
博世	环形钻削系列产品、夹具等	156.89	3.23	45.82%
合计		**335.90**	**6.19**	**98.10%**
2022 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
RUKO GmbH	环形钻削系列产品、磁座钻机等	394.84	6.74	68.73%
博世	环形钻削系列产品、夹具等	171.01	3.96	29.77%
合计		**565.85**	**10.70**	**98.50%**
2021 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
RUKO GmbH	环形钻削系列产品、磁座钻机等	623.51	11.43	78.80%
博世	环形钻削系列产品、夹具等	170.16	4.24	21.51%
合计		**793.68**	**15.67**	**100.31%**
2020 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
RUKO GmbH	环形钻削系列产品、磁座钻机等	467.79	8.45	69.40%

博世	环形钻削系列产品、夹具等	201.23	4.30	29.85%
合计		**669.01**	**12.76**	**99.25%**

注：2021 年 RUKO GmbH 和博世的收入占比合计达到 100.31%，主要由于其他客户有少量退货所致。

报告期内，公司在德国的主要客户较为稳定，2022 年公司直接出口德国的销售收入有所下降，主要由于俄罗斯被经济制裁的影响下减少了向德国企业的刀具产品采购。

（4）伊朗

报告期内，公司在伊朗的主要客户为 SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY、AZAR SANAT GALAN 和 ESKANDIARI TOSEE GOSTAR INDUSTRIAL GROUP 三家客户，占各期公司直接销往伊朗的收入比例在 80%以上，具体交易明细如下：

单位：万元、万个（台）

2023 年 1-6 月				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY	环形钻削系列产品、磁座钻机等	128.52	1.92	75.04%
AZAR SANAT GALAN	环形钻削系列产品、磁座钻机等	42.40	0.44	24.75%
ESKANDIARI TOSEE GOSTAR INDUSTRIAL GROUP	-	-	-	-
合计		**170.92**	**2.35**	**99.80%**
2022 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY	环形钻削系列产品、磁座钻机等	230.22	2.87	63.96%
AZAR SANAT GALAN	环形钻削系列产品、磁座钻机等	84.68	1.17	23.53%
ESKANDIARI TOSEE GOSTAR INDUSTRIAL GROUP	环形钻削系列产品、磁座钻机等	31.23	0.37	8.67%
合计		**346.13**	**4.40**	**96.16%**
2021 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING	主要为磁座钻机	218.36	1.59	65.12%

COMPANY				
ESKANDIARI TOSEE GOSTAR INDUSTRIAL GROUP	环形钻削系列产品、夹具等	82.98	1.44	24.75%
AZAR SANAT GALAN	环形钻削系列产品、磁座钻机等	34.55	0.58	10.30%
合计		**335.89**	**3.61**	**100.17%**
2020 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
SAEEN ARIA WELDING AND CUTTING COMPANY	主要为磁座钻机	37.00	0.41	73.35%
ESKANDIARI TOSEE GOSTAR INDUSTRIAL GROUP	环形钻削系列产品、磁座钻机等	5.10	0.11	10.10%
AZAR SANAT GALAN	环形钻削系列产品、夹具等	0.32	0.00	0.64%
合计		**42.42**	**0.51**	**84.10%**

注：2021 年上述三家主要客户收入占比合计达到 100.17%，主要由于个别客户有少量退货所致。

报告期内，公司在伊朗的主要客户较为稳定；报告期内，公司对伊朗的销售收入逐年快速增长，主要由于公司与上述主要客户的合作进一步加深，销售产品的品类和数量逐年增加。

（5）美国

报告期内，公司在美国的主要客户为 TECHTRONIC CORDLESS GP 和 AFFORDABLE TOOLS 两家客户，占各期公司直接销往美国的收入比例在 70%以上，具体交易明细如下：

单位：万元、万个（台）

2023 年 1-6 月				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
TECHTRONIC CORDLESS GP	环形钻削系列产品等	217.20	5.61	79.34%
AFFORDABLE TOOLS	环形钻削系列产品、夹具等	14.06	0.26	5.14%
合计		**231.26**	**5.88**	**84.47%**
2022 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
TECHTRONIC CORDLESS GP	环形钻削系列产品等	272.70	5.13	73.28%

AFFORDABLE TOOLS	环形钻削系列产品、夹具等	55.42	0.97	14.89%
合计		**328.13**	**6.10**	**88.17%**
2021 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
TECHTRONIC CORDLESS GP	主要为环形钻削系列产品	315.34	5.57	74.37%
AFFORDABLE TOOLS	环形钻削系列产品、夹具等	62.63	1.03	14.77%
合计		**377.98**	**6.60**	**89.14%**
2020 年度				
主要客户	**主要产品**	**销售收入**	**销量**	**收入占比**
AFFORDABLE TOOLS	环形钻削系列产品、夹具等	40.37	0.72	69.18%
TECHTRONIC CORDLESS GP	环形钻削系列产品、实心钻削系列产品等	2.99	0.03	5.13%
合计		**43.36**	**0.76**	**74.31%**

报告期内，公司在美国的主要客户较为稳定，随着公司与上述主要客户的合作进一步加深，销售规模总体实现较快增长。

3、相关国家和地区是否存在贸易政策及其影响

公司境外销售的产品主要为各类孔加工刀具产品，出口国家主要为印度、俄罗斯、德国、伊朗、美国等，前述五国均未对刀具的销售设置特别的准入门槛，无需履行许可、备案等程序。目前，公司产品境外销售国家和地区不存在提高许可或备案的准入门槛的情形。

发行人出口的产品不属于涉及限制或禁止的有毒有害敏感商品，也不属于需要获得进口国进口配额的商品或获取政府补贴的特殊商品，不易触发进口国反倾销措施，引起贸易争端。目前，除了美国对中国出口的刀具产品加征 25%关税外，其余出口国家未对发行人出口的产品制定反倾销政策。

经查询境外销售目的国印度、俄罗斯、德国、伊朗、美国等主要出口国的商务部网站，目前除美国外其他进口国家或地区未出台针对公司产品采取禁止、限制进口和加征关税等贸易保护措施，但公司向美国出口产品的销售未受到较为明显的负面影响。

（二）国外市场销售的具体业务模式、业务开拓方式，无境外子公司如何进行业务拓展和产品销售，报告期内境外销售人员数量、境外客户数量的变动情况，从品牌、服务、产品性能、价格等方面进一步分析发行人和海外当地供应商相比的竞争力

1、国外市场销售的具体业务模式

公司会通过多种方式与国外客户建立业务往来，为客户提供标准化或定制化的产品服务。公司境外销售的产品定价主要是在市场价格基础上经买卖双方协商确定，公司产品定价主要结合生产成本、市场情况、营销策略、项目实际情况、境外运费及合理毛利等因素综合考虑，并与客户谈判、协商一致后确定。

2、国外市场销售的业务开拓方式

公司主要通过行业展会宣传、线上产品宣传以及外贸客户介绍等方式获取境外订单，具体如下：

（1）行业展会宣传。大型刀具行业展会将汇集行业主要利益相关者，公司充分利用行业展会宣传公司形象、展示迭代产品、接触潜在客户。行业展会宣传是公司开拓境外潜在项目的重要方式。

（2）线上产品宣传。公司国外销售业务员会通过线上渠道向潜在客户发送公司产品信息，寻求业务合作。

（3）外贸客户介绍。部分外贸客户与国外刀具品牌商建立有稳定的合作关系，公司通过与外贸客户的接洽建立起与国外刀具品牌商的业务沟通，进而寻求稳定的 ODM 业务合作。

3、报告期内境外销售人员数量、境外客户数量的变动情况

报告期内，公司未安排派驻境外的销售人员，均通过行业展会或线上沟通的方式与境外客户进行联系，境外销售人员即国际销售部的销售人员，其人员数量与境外客户数量的变动情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
国际销售部的销售人员（人）	18	17	16	16
境外客户数量（家）	309	371	291	273

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
其中：年交易额≥100万人民币（家）	12	11	9	5
50万≦年交易额<100万（家）	2	12	13	7
10万≦年交易额<50万（家）	54	83	68	65
1万≦年交易额<10万（家）	139	154	134	138
年交易额<1万（家）	102	111	67	55

报告期内，公司境外销售人员较为稳定，境外客户数量总体呈现逐年增长的趋势，其中年交易额在50万元人民币以上的境外客户数量相对较小，该部分客户订单下达较为频繁、产品品类需求相对较多，是公司境外销售人员服务的重点。因此，公司境外销售人员与境外客户服务需求相匹配。

4、从品牌、服务、产品性能、价格等方面进一步分析发行人和海外当地供应商相比的竞争力

公司产品销往全球80多个国家或地区，由于公司未建立海外营销或售后网点且品牌海外知名度不高，因此海外市场主要通过ODM模式实现对外销售：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
ODM	4,158.64	6,909.30	5,859.37	4,667.28
自有品牌	593.80	138.15	115.45	41.29
合计	**4,752.44**	**7,047.46**	**5,974.81**	**4,708.57**

报告期内，公司在海外市场仍以ODM模式为主，自有品牌尚在推广阶段，收入占比较低。现阶段，发行人和海外当地供应商在品牌、服务、产品性能、价格等方面的竞争力对比如下：

从品牌上，由于公司自有品牌的海外知名度不高，在海外市场与当地供应商相比不具有竞争力。

从服务上，由于公司未在海外市场建立有相应的营销或售后网点，仅通过网络沟通等方式给予客户售前、售中及售后服务，且存在一定的沟通时差，因此与当地供应商相比不具有竞争力。

从产品性能上，众多海外知名刀具品牌商均使用公司代工的刀具产品，因此公司在产品性能方面较之当地供应商具有较强竞争力。

从价格上，由于公司海外市场的销售价格总体参照ODM模式下的定价体系，因此产品价格较之当地供应商具有较强竞争力。

以公司 ODM 客户客户 6、客户 15 和客户 1 为例，公司对其的销售价格与其产品标价对比如下：

ODM 客户	公司销售产品类型	规格	公司向 ODM 客户销售价格	ODM 客户产品标价
客户 6	高速钢钢板钻	规格一	10.86 美元/件	59.18 美元/件
	高速钢钢板钻	规格二	10.86 美元/件	40.32 美元/件
客户 15	高速钢钢板钻	规格三	7.46 美元/件	27.04 美元/件
	硬质合金钢板钻	规格四	15.96 美元/件	61.99 美元/件
客户 1	硬质合金钢板钻	规格五	30.89 欧元/件	118.45 欧元/件
	硬质合金钢板钻	规格六	30.89 欧元/件	115.60 欧元/件

整体而言，尽管公司产品在海外市场的品牌知名度不高且服务方面存在一定劣势，但公司在海外市场的销售价格较之 ODM 客户的对外售价有较为明显的优势，且公司产品性能优异，达到海外知名刀具品牌商的性能水平，因此具有较高的性价比，在海外市场具有一定的竞争力。

（三）发行人同类型产品的境内、境外销售价格和毛利率对比情况，如存在显著差异的说明销售定价策略的具体差异、原因及合理性

报告期内，公司直接境外销售的产品主要为硬质合金钢板钻、高速钢钢板钻和磁座钻机产品，上述三类产品占境外收入比例分别达到 89.96%、84.78%、84.79%和 83.44%，因此主要就上述三类产品进行境内外销售价格和毛利率对比：

单位：元/件、元/台

产品类型	境内/外	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率	售价	毛利率
硬质合金钢板钻	境内	63.04	64.96%	66.49	67.14%	67.26	66.98%	69.39	66.19%
	境外	71.71	65.90%	71.32	66.01%	68.30	65.29%	75.39	64.77%
高速钢钢板钻	境内	45.88	46.20%	45.98	44.79%	43.93	45.45%	47.29	46.54%
	境外	56.17	45.22%	52.86	44.02%	47.57	42.39%	53.15	47.41%
磁座钻机	境内	1,470.61	40.08%	1,622.76	48.19%	1,883.21	52.60%	2,108.20	52.45%
	境外	2,464.91	44.00%	2,214.18	45.60%	1,785.81	49.67%	2,165.76	54.89%

报告期各期，硬质合金钢板钻和高速钢钢板钻产品的境外售价均高于境内售价而毛利率差异较小，主要由于公司直接销往境外的钢板钻产品的切深规格相对较大，大规格钢板钻产品的原材料用料较多、产品售价相对较高，由于大规格产品的原材料成本亦相对较高，因此可能出现产品售价较高而其毛利率水平相对较低的情况。报告期内，公司境内外磁座钻机产品的售价差异较大，主要受产品结构差异所致，境内销售的磁座钻机以 35 机型为主，大规格机型占比较小，而境外销售的磁座钻机以大规格机型为主，且 2022 年及 2023 年 1-6 月大规格机型的收入占比进一步提高，因此境外销售均价进一步提高。具体分析如下：

1、硬质合金钢板钻产品

报告期内，按切深规格划分，公司销售的硬质合金钢板钻产品主要为切深 35mm 产品和切深 50mm 产品，占报告期各期收入占比的 75%以上。境内外硬质合金钢板钻分切深规格占其硬质合金钢板钻收入比例的对比如下：

境内/外	产品规格	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外	切深 35mm	24.68%	24.44%	25.66%	28.96%
	切深 50mm	59.89%	59.79%	57.01%	59.19%
境内	切深 35mm	60.58%	60.40%	54.75%	63.15%
	切深 50mm	20.17%	22.79%	20.69%	21.04%

报告期内，由于切深 50mm 的硬质合金钢板钻产品的整体规格更大，其产品售价水平更高，由于境外销售以切深 50mm 的产品为主，境内销售以切深 35mm 的产品为主，因此导致境外销售的硬质合金钢板产品的整体销售均价更高。

2、高速钢钢板钻产品

报告期内，按切深规格划分，公司销售的高速钢钢板钻产品同样主要为切深 25mm 产品和切深 50mm 产品，占报告期各期收入占比的 80%以上。境内外高速钢钢板钻分切深规格占其高速钢钢板钻产品收入比例的对比如下：

境内/外	产品规格	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外	切深 25mm	33.76%	40.47%	43.17%	46.84%
	切深 50mm	50.68%	47.77%	43.81%	44.33%
境内	切深 25mm	46.23%	48.45%	40.75%	51.61%
	切深 50mm	40.76%	39.51%	43.29%	39.38%

报告期内，由于切深 50mm 的高速钢钢板钻产品的整体规格更大，其产品售价水平更高。由于境外销售中切深 50mm 的产品的收入占比更高，因此导致境外销售的高速钢钢板产品的整体销售均价更高。

3、磁座钻机

报告期内，公司磁座钻机机型可大体分为 35 机型和大规格机型，其中 35 机型的销售价格不足 2,000 元/台，大规格机型的整体销售均价在 3,000 元/台以上，且部分机型的售价在 1 万元以上，因此规格机型的差异对产品销售均价的影响较大。境内外磁座钻机产品分机型的对比如下：

境内/外	产品规格	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外	35 机型	38.67%	43.89%	55.62%	62.52%
	大规格机型	61.33%	56.11%	44.38%	37.48%
境内	35 机型	85.14%	82.16%	83.15%	82.14%
	大规格机型	14.86%	17.84%	16.85%	17.86%

报告期内，公司销往境外的磁座钻机，其大规格机型的销售占比较高，而销往境内的磁座钻机主要以 35 机型为主，因此境外销售均价明显高于境内，且境内外销售均价变动与其产品结构变动较为一致。

（四）公司与外销业务相关的内部控制制度建设和执行情况；报告期内与境外销售相关支出和境外收入规模的匹配性；出口退税情况与境外收入规模的匹配性

1、公司与外销业务相关的内部控制制度建设和执行情况

根据公司的组织架构，公司销售部门分为国内销售部和国际销售部，公司外销业务归属于国际销售部，国际销售部对外销业务实行专门管理。公司外销业务相关的内部控制和执行情况具体如下：

公司针对外销业务主要制定了《国际销售部客户管理制度》《客户信息管理规范》《国际销售参展操作规范》《报价作业操作规范》《外贸下单出货报关操作规范》《客户验货流程》等制度，对于涉及外销业务的各个环节均有严格的操作规范和内控管理，内控制度完善并得到有效执行。具体如下：

（1）《国际销售部客户管理制度》

国际销售部实行对客户的分类管理，针对海外贸易商、国际知名品牌商等进行分类管理，对具体客户进行了定义，对产品定价原则、合同签订、客户服务标准等进行了具体的规定。

（2）《客户信息管理规范》

该管理规范具体对客户信息录入登记及更新，要求录入信息包括客户分级、客户来源、主营产品、业务类型、联系人信息等各类信息。

（3）《国际销售参展操作规范》

该操作规范为统一规范展会营销活动管理工作而制定。该规范具体规定了展前、展中、展后的具体工作内容和流程，包括展前宣传邀约、展会客户接待与谈判流程、展会后善后及客户跟踪相关流程等。

（4）《报价作业操作规范》

该操作规范要求销售员在管理系统中录入报价申请单，填写基础信息，在备注中注明客户的来源、客户基础信息、当前的采购状态信息，报价的产品等，并提申请交于主管审批。报价单需涵盖价格、币种、有效期、起订量、产品标准、包装标准、产品单位、发运方式等，需要时还要注明产品的重量、外箱的尺寸等各类信息。

（5）《外贸订单下单出货报关操作规范》

该操作规范对销售员具体订单下发、订单评审、订单录入系统、订单变更、跟单、发货、报关订仓、物流交接等环节进行了详细规范。

公司在日常执行中能严格、规范遵循有关外销业务相关的内部控制要求。

2、报告期内与境外销售相关支出和境外收入规模的匹配性

公司的境外销售以 FOB 为主，FOB 销售模式下公司的境外销售相关支出主要包括物流运输费、展会费用及外贸直通车等市场推广费用等，境外销售收入与境外销售相关支出数据见下表：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
境外销售相关支出(A)	114.20	168.57	137.80	106.42
境外销售收入(B)	4,752.44	7,047.46	5,974.81	4,708.57
占比(A/B)	2.40%	2.39%	2.31%	2.26%

由上表可知，报告期内公司境外销售相关支出占境外收入的比例基本保持稳定。

3、出口退税情况与境外收入规模的匹配性

公司出口外销收入与申报出口退税的销售额情况如下表：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
外销收入①	4,752.44	7,047.46	5,974.81	4,708.57
减：简易报关/代理报关（不退税）②	149.23	271.96	244.85	124.16
出口收入③=①-②	4,603.21	6,775.50	5,729.96	4,584.41
减：当期确认收入下期申报金额④	1,801.82	1,464.52	920.50	869.82
加：上期确认收入本期申报金额⑤	1,464.52	920.50	869.82	1,318.23
调整后出口外销收入金额⑥=③-④+⑤	4,265.91	6,231.48	5,679.28	5,032.82
出口免抵退税额⑦	543.15	809.32	725.30	658.01
出口免抵退税额与外销收入比例⑧=⑦/⑥	12.73%	12.99%	12.77%	13.07%

根据上表可知，报告期内，公司出口退税与境外收入规模具有匹配性。

二、保荐人、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得境外销售明细，分销售地区、国家以及主要客户的销售情况分析外销收入变动原因；通过公开信息查询了解发行人境外销售主要国家或地区的贸易政策，并分析其对发行人境外销售的影响；

2、访谈发行人国际销售部负责人及业务人员，了解国外市场销售的具体业务模式、业务开拓方式以及无境外子公司的情况下如何进行业务拓展和产品销售，从品牌、服务、产品性能、价格等方面进一步分析发行人和海外当地供应商相比

的竞争力；查阅国际销售部的业务系统操作情况；

3、取得国际销售部的员工花名册，了解其员工分工情况，分析其与境外客户数量变动的匹配性；

4、通过对发行人销售明细的统计分析，比较境内、境外销售价格和毛利率对比情况，并从具体产品类型、规格以及客户以及定价策略等各个维度分析差异原因；

5、取得发行人与外销业务相关的内部控制制度，并通过穿行测试，测试关键内部控制制度执行的有效性；

6、获取发行人报告期内的海外物流费用明细，选取样本，抽取物流单据信息，通过物流公司官网验证物流单据的真实性，检查至相关物流结算单据；分析复核物流费用与销售量之间的关系是否配比；

7、查询发行人退税系统，将发行人出口退税情况与境外收入进行匹配性分析。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人直接境外销售的市场覆盖六大洲、80 多个国家/地区，报告期内，发行人直接境外销售收入呈逐年增长趋势，主要系发行人与下游客户合作加深、伊朗及俄罗斯等区域收到贸易制裁、印度等下游市场需求增加等原因；目前除美国外其他进口国家或地区未出台针对发行人产品采取禁止、限制进口和加征关税等贸易保护措施，发行人向美国出口产品的销售未受到较为明显的负面影响；

2、发行人会通过多种方式与国外客户建立业务往来，为客户提供标准化或定制化的产品服务；发行人境外销售的产品定价主要是在市场价格基础上经买卖双方协商确定，发行人产品定价主要结合生产成本、市场情况、营销策略、项目实际情况、境外运费及合理毛利等因素综合考虑，并与客户谈判、协商一致后确定；发行人主要通过行业展会宣传、线上产品宣传以及外贸客户介绍等方式获取境外订单；报告期内，发行人未安排派驻境外的销售人员，均通过行业展会或线

上沟通的方式与境外客户进行联系，国际销售部的销售人员数量与境外客户数量的变动情况相匹配；发行人与当地供应商相比，在品牌、服务上不具有竞争力，在产品性能和价格上具有较强竞争力；

3、报告期各期，硬质合金钢板钻和高速钢钢板钻产品的境外售价均高于境内售价而毛利率差异较小，主要由于发行人直接销往境外的钢板钻产品的规格相对较大，大规格钢板钻产品的原材料用料较多、产品售价相对较高。2022 年及 2023 年 1-6 月，直接销往境外的磁座钻机售价高于境内，主要由于当年度发行人销往境外的大规格磁座钻机较多，拉高了销售均价；

4、报告期内，发行人与外销业务相关的内部控制制度建设完善并得到有效执行，境外销售支出与境外收入规模以及出口退税与境外收入规模均具有匹配性。

三、保荐人、申报会计师说明对发行人境外销售的核查情况

（一）对物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、最终销售或使用情况的核查情况，说明境外客户销售真实性的核查方法、过程、比例、证据和结论；

1、境外销售细节测试

保荐人及申报会计师对发行人境外销售进行了细节测试，抽样核查境外销售收入对应的原始单据，包括出库单据、提单、出口报关单、物流运输单据等；

通过细节测试对境外销售的核查比例为：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
核查金额	3,300.48	5,413.96	4,439.53	3,118.56
外销收入	4,752.44	7,047.46	5,974.81	4,708.57
核查比例	69.45%	76.82%	74.30%	66.23%

2、银行流水核查

保荐人及申报会计师取得了发行人报告期内所有银行流水，针对报告期内单笔金额在 10 万元以上的流水进行了逐笔核查，并对异常收支明细进行了核查取证，未发现境外销售回款异常的情形。

3、取得海关数据并与公司境外收入核对

保荐人及申报会计师取得了报告期内发行人海关数据，并与发行人账面的境外销售收入进行比对，具体差异及原因如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
海关出口数据①	4,554.43	6,792.33	5,850.72	4,510.56
外销收入数据②	4,752.44	7,047.46	5,974.81	4,708.57
差异③=②-①	198.01	255.13	124.10	198.01
其中：简易报关④	149.23	271.96	244.85	124.16
其他差异⑤=③-④	48.78	-16.83	-120.75	73.86
差异率⑥=⑤/②	1.03%	-0.24%	-2.02%	1.57%

报告期内，海关出口统计数据与公司账面数据存在其他差异，各期合计差异为-14.94 万元，占对应合计销售比为-0.07%，比例较小，处于合理区间。差异形成原因如下：

（1）时间性差异

时间性差异主要系海关出口数据按照海关结关日期进行统计，而发行人境外销售根据报关单和提单孰晚确认收入，结关日期与收入确认日期存在一定的时间差。

（2）汇率差异

海关出口数据按美元统计（以其他币种计量的报关出口，折算为美元），并依据其海关系统使用的折算汇率，而发行人以每月第一个工作日中国银行外币汇率的中间报价作为当月收入的结算汇率，结算汇率口径的不同会形成汇率差异。

4、取得中国出口信用保险公司数据并与公司境外收入进行比对

报告期内，发行人境外销售以款到发货为主，回款情况较为良好，发行人未通过中国出口信用保险公司对出口销售办理信用保险业务，因此未能通过中国出口信用保险公司数据核查发行人境外销售的真实性、完整性。

保荐人及申报会计师对发行人及其董监高、关键自然人的流水、发行人境外业务物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据等数据

进行了较高比例的核查，同时，通过函证及访谈形式了解相关业务的真实性、产品的销售情况，基于上述核查程序，保荐人及申报会计师认为发行人境外销售真实、完整。

（二）履行的函证、实地走访客户、电话访谈客户和邮件访谈客户等相关核查程序及核查比例，回函比例及回函金额差异；如回函金额存在差异的，说明差异原因及调节情况；如存在未回函的，详细说明履行的替代性程序。

除上述核查程序外，保荐人和申报会计师还通过函证、实地/视频走访客户等核查程序对发行人境外销售的真实性和准确性进行了核查，具体如下：

1、函证核查情况

保荐人及申报会计师对报告期内发行人境外销售金额较大的客户、金额较大的新增客户以及随机抽取的客户进行了函证，函证核查的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外销售收入	4,752.44	7,047.46	5,974.81	4,708.57
境外发函金额	3,511.35	6,297.08	5,135.56	4,011.33
发函比例	73.87%	89.35%	85.95%	85.19%
境外回函金额	2,980.00	4,722.91	3,637.68	2,881.13
回函比例	84.87%	75.00%	70.83%	71.82%

针对未回函的境外客户，通过境外细节测试、银行流水核查等方式进行了替代性程序；针对回函存在差异的境外客户，通过核查原始单据、销售回款记录等方式执行替代性程序；可以确认发行人境外销售的真实性。

2、实地/视频访谈客户

保荐人及申报会计师通过实地/视频访谈的方式对境外客户进行了核查，核实销售真实性，并了解产品最终销售或最终使用情况。实地/视频走访客户的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境外销售收入	4,752.44	7,047.46	5,974.81	4,708.57
实地/视频访谈	2,674.16	3,307.20	2,487.33	2,009.63

覆盖的收入				
访谈覆盖比例	56.27%	46.93%	41.63%	42.68%

保荐人及申报会计师通过实地/视频访谈的形式对境外客户进行了核查，可以有效核查境外客户及境外销售的真实性，并了解境外客户的产品最终销售或使用情况，均根据境外客户的自身需求进行采购，不存在库存积压的情形。

综上所述，保荐人及申报会计师基于上述各个核查程序，确认发行人境外销售收入真实、准确、完整。

6.关于现金分红和本次融资

根据申报文件：（1）2020 至 2022 年，发行人现金分红金额分别为 17,250 万元、15,000 万元和 4,000 万元；（2）本次拟募集资金 56,000 万元，用于精密数控刀具夹具数字化工厂建设项目；项目建成达产后，公司将新增精密数控刀具系列产品产能 660 万件/年，约为现有产能的 1 倍，包括螺纹刀具、可换刀头式刀具、整体硬质合金钻头及精密夹具等数控刀具等；（3）项目达产后新增年销售收入 51,000.00 万元，利润总额 12,888.20 万元；（4）截至 2022 年底，发行人货币资金期末余额 27,483.39 万元，交易性金融资产期末余额 1,509.70 万元，资产负债率 7.83%。

请发行人披露：

募投项目新增产能的具体情况，募集资金投入的时间周期和进度。

请发行人说明：

（1）报告期内发行人持续现金分红的原因、合理性及相关决策程序，现金分红的去向及最终用途，是否存在资金体外循环情形，如涉及委托理财的，说明具体产品、最终投资标的等；

（2）结合现金分红的资金来源、货币资金余额、营运资金周转、长期投资计划等，说明申请上市前大额现金分红的必要性和合理性，是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响；

（3）募投项目涉及产品与发行人现有产品的区别，如涉及新产品的，说明发行人在业务、市场拓展、技术、人才等方面的准备情况，并充分提示新产品相关风险；

（4）结合相关产品的市场容量、竞争状况、行业内主要企业产能和市占率、发行人市场拓展能力、历史产能利用率和产销率、在手订单等情况，说明募投项目达产后的产能消化措施，并充分提示产能消化风险；

（5）新增固定资产折旧摊销额预计对公司未来业绩的影响，本次募投项目新增产能仅小幅超过目前产品产销量但预计新增收入远超过目前收入规模、新

增利润低于现有利润规模的原因及合理性，投资项目经济效益分析是否合理、谨慎；

（6）募投项目投资额的测算情况和依据，募集资金金额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等是否相适应；结合前述情况、大额现金分红、发行人财务状况，说明本次融资规模的必要性、合理性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程、分红款的具体流向和用途、是否存在直接或间接流向客户、供应商的情形，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）募投项目新增产能的具体情况，募集资金投入的时间周期和进度

公司已在招股说明书“第七节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、（一）1、总体情况”处补充披露如下：

“**1、总体情况**

经 2022 年第二次临时股东大会和 2023 年第二次临时股东大会确定，本次募集资金投资项目由董事会负责实施，拟投资以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金投入金额
1	精密数控刀具夹具数字化工厂建设项目	56,000.00	56,000.00
合计		**56,000.00**	**56,000.00**

项目达产后，预计新增产能的具体情况如下：

单位：万件/年

序号	产品名称	产量
1	螺纹刀具	500.00
2	可换刀头式刀具	100.00
3	整体硬质合金钻头	45.00
4	精密夹具	15.00
合计		660.00

本次募集资金投入的时间周期为 3 年，总投资 56,000.00 万元，募集资金预计投资进度情况如下：

序号	项目	投资估算（万元）			总投资（万元）	占总投资比例
		T+1	T+2	T+3		
1	建筑工程费用	5,681.20	5,681.20	4,869.60	16,232.00	28.99%
2	设备购置费用	8,982.75	8,982.75	7,699.50	25,665.00	45.83%
3	安装工程费用	503.07	503.07	431.21	1,437.35	2.57%
4	其他工程费用	2,332.98	2,332.98	1,999.70	6,665.65	11.90%
5	铺底流动资金	-	-	6,000.00	6,000.00	10.71%
合计		17,500.00	17,500.00	21,000.00	56,000.00	100.00%

上述项目实施后，公司不会新增同业竞争，对发行人的独立性不产生不利影响。

如果本次实际募集资金少于上述项目投资资金需求，缺口部分将通过公司自筹方式予以解决。若本次实际募集资金规模超过上述投资项目所需资金，则公司将按照国家法律、法规及中国证监会和上海证券交易所的有关规定履行相应法定程序后合理使用。

本次公司公开发行新股募集资金到位前，根据项目进度情况，公司可以自筹资金进行先期投入，待本次发行募集资金到位后再以募集资金置换先期投入的自筹资金。”

二、发行人说明

（一）报告期内发行人持续现金分红的原因、合理性及相关决策程序，现金分红的去向及最终用途，是否存在资金体外循环情形，如涉及委托理财的，说明具体产品、最终投资标的等；

1、报告期内发行人持续现金分红的原因、合理性及相关决策程序

（1）发行人持续分红的原因、合理性

报告期内，公司历次分红的情况如下：

单位：万元

序号	日期	分红金额（税前）

1	2020 年 2 月	2,750.00
2	2020 年 11 月	6,000.00
3	2020 年 12 月	8,500.00
4	2021 年 5 月	15,000.00
5	2022 年 10 月	4,000.00
合计		**36,250.00**

注：公司于 2020 年 11 月及 2020 年 12 月连续分红，主要系在该阶段公司股东对欣兴工具及欣兴控股增资存在一定资金需求所致。

报告期内，公司累计分红金额 36,250.00 万元，公司累计净利润 56,055.13 万元，现金分红占净利润的比例为 64.67%。公司历次分红的资金来源均为日常经营所得积累，公司在充分考虑营运资金周转情况、长期投资计划、业务发展及整体财务状况等因素，结合股东对于资金需求的考虑，进行合理的现金分红，可以体现公司重视对股东的合理回报，有利于公司长期、稳定发展，具体如下：

（1）公司经营状况良好，可用现金充足可供股利分配

报告期内，公司分别实现营业收入 31,543.88 万元、38,468.33 万元、39,127.51 万元及 20,887.29 万元，实现归属于母公司股东的净利润 13,373.20 万元、17,098.92 万元、17,152.44 万元及 8,430.57 万元，公司经营规模不断扩大，经营业绩逐年增长，经营状况良好，具有持续稳定的盈利能力，能够创造足够的利润以满足公司目前所处阶段的营运资金需求。报告期各期末，公司货币资金余额分别为 13,436.51 万元、20,932.52 万元、27,483.39 万元及 37,201.95 万元，公司可用现金余额较为充足，在满足经营开支的情况下，剩余资金可供股利分配。同时，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 13,258.03 万元、20,594.63 万元、16,236.19 万元及 11,736.27 万元，现金流良好。

（2）2020 年至 2022 年，营运资金周转率稳定，未因现金分红发生不利变化

在 2020 年至 2022 年分红期间，公司营业资金周转率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
存货周转天数	462.76	480.17	538.13
应收账款周转天数	26.58	27.99	37.63

应付账款周转天数	41.48	45.38	71.96
预付账款周转天数	9.17	6.29	11.19
预收账款周转天数	10.14	9.83	12.10
营运资金周转率（次/年）	0.82	0.79	0.73

注 1：存货周转天数=365/（营业成本/存货平均余额）

注 2：应收账款周转天数=365/（营业收入/应收账款平均余额）

注 3：应付账款周转天数=365/（营业成本/应付账款平均余额）

注 4：预付账款周转天数=365/（营业成本/预付账款平均余额）

注 5：预收账款周转天数=365/（营业收入/合同负债-预收商品款平均余额）

注 6：营运资金周转率（次/年）=365/（存货周转天数+应收账款周转天数-应付账款周转天数+预付账款周转天数-预收账款周转天数）。

2020 年至 2022 年，在公司分红期间，公司营运资金周转率稳定，未因现金分红发生不利变化。

（3）综合考虑长期投资安排，合理安排资金，报告期内分红未导致公司当期现金净流出

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 2,727.50 万元、4,868.05 万元、12,312.40 万元及 1,593.74 万元，除本次募投项目目前在建的“年产 123 万件（套）高性能数控机床配套刀具数字化工厂技改项目”外，公司近期无长期大额的资本性支出计划，在募集资金到位前发行人将以自有资金对本次募投项目进行前期少量的基础研发投入，“年产 123 万件（套）高性能数控机床配套刀具数字化工厂技改项目”尚需进行的资本性投入较少，整体使用资金较少。报告期内，公司现金及现金等价物净增加额分别为 795.10 万元、7,732.36 万元、11,134.37 万元及-9,115.78 万元，2023 年 1-6 月净现金流为负，主要系当期公司购买定期存款及结构性存款产品用于现金管理所致，公司整体现金流状况良好，报告期内的历次分红未导致公司现金流的净流出。

（4）公司偿债能力总体较好，具备分红条件

2020 年末、2021 年末和 2022 年末，公司流动比率分别为 4.11、5.01 和 9.09，速动比率分别为 2.38、3.08 和 5.83，公司短期偿债能力较强。2020 年末、2021 年末和 2022 年末，公司资产负债率分别为 15.04%、13.20%和 7.83%，整体资产负债率较低。同时，2020 年至 2022 年，公司息税折旧摊销前利润分别为 18,481.67

万元、23,048.75 万元和 22,377.84 万元。因此，公司偿债能力总体较好，具备分红条件。

综上，鉴于报告期内公司业务规模稳步扩大，盈利能力不断提高，公司经营成果持续积累，公司以日常经营所得作为资金来源，综合考虑货币资金余额、运营资金周转情况以及长期投资计划等业务和财务因素，于 2020 年、2021 年及 2022 年实施了现金分红，报告期内的历次分红未导致公司当期现金流的净流出，在未对公司持续经营能力产生影响的同时，满足了公司股东对合理投资回报的诉求，体现了公司重视对股东的合理回报，有利于公司长期、稳定发展。因此，公司在报告期内的现金分红具有合理性及必要性。

（2）历次分红履行的决策程序

公司章程中明确了利润分配政策，规定公司每年利润分配方案由董事会结合公司章程的规定、盈利情况、资金供给和需求的情况提出，董事会通过后提交股东大会审议，报告期内，发行人现金分红履行的决策程序具体如下：

序号	利润分配方案	日期	审议程序
1	向全体股东进行利润分配2,750万元。	2020.2.10	审议通过本次利润分配方案并提请股东会审议。
		2020.2.25	公司召开股东会审议审议通过了本次利润分配方案。
2	向全体股东进行利润分配6,000万元。	2020.10.25	审议通过本次利润分配方案并提请股东会审议。
		2020.11.10	公司召开股东会审议通过了本次利润分配方案。
3	向全体股东进行利润分配8,500万元。	2020.12.10	审议通过本次利润分配方案并提请股东会审议。
		2020.12.25	公司召开股东会审议通过了本次利润分配方案。
4	向全体股东进行利润分配15,000万元。	2021.5.1	审议通过本次利润分配方案并提请股东会审议。
		2021.5.15	公司召开股东会审议通过了本次利润分配方案。
5	向全体股东进行利润分配4,000万元。	2022.10.8	公司召开第一届董事会第七次会议审议通过本次利润分配方案并提请股东会审议。
		2022.10.23	公司召开2022年第二次临时股东大会审议通过本次利润分配方案。

报告期内，发行人的现金分红事项均已履行了相应的决策程序，符合《公司法》《公司章程》规定，相关决策程序合法有效，内部控制制度执行有效。

2、现金分红的去向及最终用途，是否存在资金体外循环情形，如涉及委托理财的，说明具体产品、最终投资标的等

（1）现金分红的去向及最终用途

报告期内，公司历次分红的资金分配情况如下：

单位：万元

序号	股东会/大会审议时间	分配时间	分红股东	支付对象	金额（税后）	金额（税前）
1	2020. 2.25	2020.2.26	朱冬伟	朱冬伟	700.00	875.00
2		2020.2.28		郁其娟	180.00	225.00
3		2020.2.27	朱虎林	朱虎林	330.00	412.50
4				沈留芬	330.00	412.50
5		2020.2.27	姚红飞	朱红梅	60.00	75.00
6		2020.2.28			300.00	375.00
7		2020.2.29			300.00	375.00
小计					**2,200.00**	**2,750.00**
8	2020.11.10	2020.12.26	姚红飞	朱红梅	1,440.00	1,800.00
9		2020.12.26	朱虎林	朱虎林	400.00	500.00
10		2020.12.28			1,040.00	1,300.00
11		2020.11.11	朱冬伟	朱冬伟	200.00	250.00
12		2020.12.26		朱冬伟	1,100.00	1,375.00
13		2020.12.26		郁其娟	200.00	250.00
14		2020.12.28			420.00	525.00
小计					**4,800.00**	**6,000.00**
15	2020.12.25	2020.12.29	姚红飞	朱红梅	408.00	510.00
16		2020.12.29	朱红梅	朱红梅	408.00	510.00
17		2020.12.29	朱虎林	朱虎林	204.00	255.00
18		2020.12.29	朱冬伟	朱冬伟	576.00	720.00
19		2020.12.30		郁其娟	240.00	300.00
20		2020.12.29	郁其娟	郁其娟	204.00	255.00
21		2020.12.29	欣兴控股	欣兴控股	2,000.00	2,000.00
22		2020.12.30			2,000.00	2,000.00
23		2020.12.31			1,950.00	1,950.00
小计					**7,990.00**	**8,500.00**
24	2021.5.15	2021.7.12	朱冬伟	朱冬伟	1,240.00	1,550.00
25		2021.7.12		郁其娟	200.00	250.00
26		2021.7.12	郁其娟	郁其娟	360.00	450.00

27		2021.7.12	朱虎林	朱虎林	60.00	75.00
28		2021.7.13		朱虎林	300.00	375.00
29		2021.7.12	朱红梅	朱红梅	400.00	500.00
30		2021.7.13		朱红梅	320.00	400.00
31		2021.7.12	姚红飞	朱红梅	120.00	150.00
32		2021.7.13		朱红梅	600.00	750.00
33		2021.7.8	欣兴控股	欣兴控股	10,500.00	10,500.00
小计					**14,100.00**	**15,000.00**
34	2022.10.23	2022.12.23	朱冬伟	朱冬伟	384.00	480.00
34		2022.12.23	郁其娟	郁其娟	96.00	120.00
36		2022.12.23	朱虎林	朱虎林	96.00	120.00
37		2022.12.23	朱红梅	朱红梅	192.00	240.00
38		2022.12.23	姚红飞	姚红飞	192.00	240.00
39		2022.12.26	欣兴控股	欣兴控股	2,800.00	2,800.00
小计					**3,760.00**	**4,000.00**
合计					**32,850.00**	**36,250.00**

注：上述分红实施过程中，朱冬伟部分分红款实际收款人为郁其娟，姚红飞部分分红款实际收款人为朱红梅，朱虎林部分分红款实际收款人为沈留芬，主要系朱冬伟与郁其娟为夫妻关系，姚红飞与朱红梅为夫妻关系，朱虎林与沈留芬为夫妻关系。

公司股东取得股利分红以后的具体用途如下：

①2020 年 2 月 25 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额
朱冬伟	700.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	751.50
		银转证，转至中信证券的证券账户炒股	50.00
郁其娟	180.00	购买基金	180.00
朱虎林	330.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	300.00
		购买基金	50.00
沈留芬	330.00	购买存单	327.00
朱红梅	660.00	购买理财	660.00

注：用途金额大于收到分红款，部分系相关个人/主体原自有资金。

②2020 年 11 月 10 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额

朱红梅	1,440.00	转予姚红飞，其中 400.00 万元用于增资欣兴控股、14.00 万元用于增资欣兴工具	420.00
		400.00 万元用于增资欣兴控股、14.00 万元用于增资欣兴工具	414.00
		购买理财	600.00
朱虎林	1,440.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	754.50
		银转证，转至财通证券的证券账户炒股	200.00
		银转证，转至浙商证券的证券账户炒股	101.00
		购买基金	200.00
		购买债券	203.37
		欣兴工具增资款	7.00
朱冬伟	1,300.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	200.00
		欣兴工具增资款	28.00
		欣兴控股增资款	800.00
郁其娟	620.00	欣兴工具增资款	7.00
		欣兴控股增资款	200.00
		购买理财	409.58

注：用途金额大于收到分红款，部分系相关个人/主体原自有资金。

③2020 年 12 月 25 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额
欣兴控股	5,950.00	增资欣兴工具	5,250.00
		购买银行理财	1,400.00
朱红梅	816.00	购买理财	900.00
朱冬伟	576.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品（部分使用 11 月分红款）	565.60
		购买大额存单	340.00
朱虎林	204.00	购买通知存款	275.63
		银转证，转至财通证券的证券账户炒股	81.00
郁其娟	444.00	购买理财	45.00
		购买基金	375.00

注：用途金额大于收到分红款，部分系相关个人/主体原自有资金。

④2021 年 5 月 15 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额
欣兴控股	10,500.00	购买理财	10,600.00
朱冬伟	1,240.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	807.50
		购买信托产品	303.00
		银转证，转至中信证券的证券账户炒股	40.00
		购买通知存款	248.90
郁其娟	560.00	偿还保单抵押借款	372.05
		购买定期存单	180.00
朱虎林	360.00	转予朱冬伟	100.00
		银转证，转至财通证券的证券账户炒股	190.00
		购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	100.00
朱红梅	1,440.00	购买理财	580.00
		转予公公姚观新，用于买房	200.10
		买房	179.96
		购买寿险	34.80
		偿还前期借款，前期借款用于买房	506.50

注：用途金额大于收到分红款，部分系相关个人/主体原自有资金。

⑤2022 年 10 月 23 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额
欣兴控股	2,800.00	购买定期存款	2,800.00
朱冬伟	384.00	购买通知存款	392.01
郁其娟	96.00	购买银行理财	96.00
朱虎林	96.00	购买中植创信投资有限公司销售的理财产品	250.00
朱红梅	192.00	购买银行理财	500.00
姚红飞	192.00	转予朱红梅，后续用于购买结构性存款	200.00

注：用途金额大于收到分红款，部分系相关个人/主体原自有资金。

综上，报告期内，发行人股东取得相应分红款后，相关资金主要用于购买理财产品、增资欣兴工具及欣兴控股、购买房产等，不存在体外资金循环，流向客户、供应商，替发行人代垫成本费用等异常情形。

（2）涉及委托理财的，说明具体产品、最终投资标的等

报告期内，发行人股东取得相应分红款后，相关资金用途涉及委托理财的具体情况如下：

①2020 年 2 月 25 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额	具体产品	认购金额	最终投资范围/标的
朱冬伟	700.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	751.50	青岛兰洋创业投资合伙企业（有限合伙）	600.00	青岛兰洋创业投资合伙企业（有限合伙）600 万元出资额，该合伙企业已在中国证券投资基金业协会完成备案，基金编号 SJL113，基金管理人为恒天融泽资产管理有限公司。
				聚鸣多策略 9 号恒选 2 期私募证券投资基金	151.50	投资于“聚鸣多策略 9 号私募证券投资基金”，并可投资于货币基金、银行理财产品、银行存款。 “聚鸣多策略 9 号私募证券投资基金”的投资范围：“沪深交易所上市交易的品种（指股票、存托凭证、优先股、权证)、债券（包括银行间债券、交易所债券、可转换债券、可交换债券）、证券回购、存款、公开募集证券投资基金（不包括分级基金 B）、期货、场内期权、在银行间债券市场交易的标准化票据、在交易所或银行间发行的资产支持证券和资产支持票据（但不包括次级）、证券公司收益凭证、收益互换与场外期权（在监管部门允许的前提下，仅限于证券公司及其子公司、期货公司子公司作为交易对手）。基金可以参与融资融券交易、港股通交易、新股申购，也可以将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司。”
郁其娟	180.00	购买基金	180.00	华安纯债债券型发起式证券投资基金 C	180.00	公募基金产品
朱虎林	330.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公	300.00	恒天融泽润文私募股权投资	200.00	通过投资于北京浩源资本管理有限公司作为管理人管理的横琴钰融股权投资基金（有限合伙）LP 份额的

		司理财产品		基金		方式投资于西北金控资本管理有限公司股权，资金最终用于北京市东城区工人体育馆西路 3 号一期公寓和项目的改造及运营，也可投资于银行存款、货币市场基金。
				恒天智盈私募证券投资基金	100.00	投资范围：“本基金的投资范围包括沪深交易所上市交易的股票（不含科创板）、债券（包括银行间债券、交易所债券、可转换债券、可交换债券）、优先股、证券回购、存款、公开募集证券投资基金（不包括分级基金 B）、期货、场内期权、在交易所或银行间发行的资产支持证券、证券公司收益凭证、收益互换与场外期权（在监管部门允许的前提下，仅限于证券公司及其子公司、期货公司子公司作为交易对手）、证券公司（含证券公司子公司）资产管理计划、期货公司（含期货子公司）资产管理计划、银行理财产品、在基金业协会登记的私募证券投资基金管理人发行并由具有证券投资基金托管资格的机构托管或由具有相关资质的机构提供私募基金综合服务的契约式私募投资基金，但不可投资于上述产品的劣后级份额。”
		购买基金	50.00	浙商汇金卓越优选 3 个月	50.00	公募基金产品
朱红梅	660.00	购买理财	660.00	慧赢“日享天开”2 号	660.00	人民币理财产品

②2020 年 11 月 10 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额	具体产品	认购金额	最终投资范围/标的
朱红梅	1,440.00	购买理财	600.00	慧赢天天智选 1 号	600.00	人民币理财产品
朱虎林	1,440.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公	754.50	景顺长城新兴成长混合	30.00	公募基金产品

		司理财产品		工银瑞信文体产业股票 A	40.00	公募基金产品
				工银瑞信中小盘成长混合	50.00	公募基金产品
				中融汇信恒明宏观配置 20 号集合资产管理计划	100.00	投资范围：1）沪深交易所依法发行及上市的股票（含新股申购和定向增发）、港股通标的范围内的股票、存托凭证；2）证券交易所、银行间市场债券（含中央银行票据、非金融企业债务融资工具）、资产支持证券优先级、资产支持票据；3）债券正回购和债券逆回购；4）公开募集的证券投资基金（包括 QDII 公募基金）；5）股指期货、商品期货、国债期货、证券交易所及期货交易所上市的股指期权、股票期权及商品期权；6）证券公司及其子公司资产管理计划、期货公司及其子公司资产管理计划、基金公司及其子公司特定客户资产管理计划、银行理财产品、于基金业协会官方网站公示已登记的私募证券投资基金管理人发行的私募基金；7）现金、同业存款、同业存单、银行存款、大额可转让定期存单、货币市场基金。
				易方达消费行业股票	30.00	公募基金产品
				恒天千象二期 C 期私募证券投资基金	151.50	投资范围：“恒天千象二期私募证券投资基金”、货币市场基金、银行存款、国债、中央银行票据。 “恒天千象二期私募证券投资基金”的投资范围：“国内依法发行上市的股票（包括科创板、中小板、创业板以及其他依法发行上市的股票）、新股申购（包括网上和网下申购）、沪港通、深港通、中国存托凭证（CDR）、参与融资融券、将持有的证券作为融券标的证券出借给证券金融公司、债券、债券回购（包括债券正回购和债券逆回购）、现金、银行存款（包括定期存款、协议存款和其他银行存

						款）、同业存单、大额可转让定期存单、上海黄金交易所上市交易的现货延期交收合约品种，交易所上市交易的权证、金融期货、商品期货、股票期权、商品期权，以具有相应业务资格的机构做交易对手的收益互换、跨境收益互换、利率互换，公开募集证券投资基金，法律法规或中国证监会允许基金投资的其他投资品种。”
				源乐晟恒晟17号私募证券投资基金	202.00	投资范围：投资于“源乐晟新恒晟私募证券投资基金”，并可投资于货币基金、银行理财产品、银行存款。“源乐晟新恒晟私募证券投资基金”的投资范围：“沪深交易所上市交易的股票、债券（包括银行间债券、交易所债券、可转换债券、可交换债券）、优先股、证券回购、存款、公开募集证券投资基金（不包括非货币类ETF基金一级市场申购、赎回）、期货、场内期权、权证、资产支持证券、收益互换、场外期权、信托计划、证券公司（含证券公司子公司）资产管理计划、基金公司（含基金子公司）特定客户资产管理计划、期货公司（含期货子公司）资产管理计划、保险公司（含保险子公司）资产管理计划、在基金业协会登记的私募基金管理人发行并由具有证券投资基金托管资格的机构托管或由具有相关资质的机构提供私募基金综合服务的契约式私募投资基金、银行理财产品。本基金可以参与融资融券交易、港股通交易、新股申购，也可以将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司。”
				启林恒享中性1号A期私募证券投资基金	101.00	投资范围：投资于“启林恒享中性1号私募证券投资基金”，并可投资于货币基金、银行理财产品、银行存款。“启林恒享中性1号私募证券投资基金”的投资范围：“沪深交易所上市交易的品种（指股票、优先股、权证、存托凭证）、债券（包括银行间债券、交易所债券、可转换债券、可交换债券，但不包括中小企业私募债和非公开发行公司债）、债券逆回购、存款、

						公开募集证券投资基金、金融期货、场内期权、在交易所或银行间发行的资产支持证券和资产支持票据（但不包括次级）、证券公司收益凭证、收益互换与场外期权（在监管部门允许的前提下，仅限于证券公司及其子公司、期货公司子公司作为交易对手）。本基金可以参与融资融券交易、港股通交易、新股申购，也可以将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司。本基金可投资于由上海启林投资管理有限公司作为管理人且由具有证券投资基金托管资格的机构托管的契约式私募投资基金，但不可投资于上述产品的劣后级份额。”
				易方达裕丰回报债券	20.00	公募基金产品
				智慧盈组合基金	30.00	公募基金产品，包括： 1、交银新成长混合 2、汇添富价值精选混合 A 3、银华中小盘精选混合 4、嘉实新兴产业股票
		购买基金	200.00	广发均衡优选混合 A	100.00	公募基金产品
				东方红招瑞甄选 18 个月持有混合 A	100.00	公募基金产品
朱冬伟	1,300.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	200.00	中融汇信恒明宏观配置 15 号集合资产管理计划	200.00	投资范围： 1）沪深交易所依法发行及上市的股票（含新股申购和定向增发）、港股通标的范围内的股票、存托凭证； 2）证券交易所、银行间市场债券（含中央银行票据、非金融企业债务融资工具）、资产支持证券优先级、资产支持票据； 3）债券正回购和债券逆回购； 4）公开募集的证券投资基金（包括 QDII 公募基金）； 5）股指期货、商品期货、国债期货、证券交易所及期货交易所上市的股指期权、股票期权及商品期权； 6）证券公司及其子公司资产管理计

						划、期货公司及其子公司资产管理计划、基金公司及其子公司特定客户资产管理计划、银行理财产品、于基金业协会官方网站公示已登记的私募证券投资基金管理人发行的私募基金； 7）现金、同业存款、同业存单、银行存款、大额可转让定期存单、货币市场基金。
郁其娟	620.00	购买理财	409.58	薪金煲（中信天天利）	308.58	余额理财产品（货币型）
				华润信托信晟 3 期集合资金信托计划	101.00	中信银行代销产品，投资范围： （1）投资于由西藏源乐晟资产管理有限公司担任管理人的“源乐晟-晟世 2 号私募证券投资基金” （2）信托业保障基金 （3）闲置资金可投资于银行存款 （4）在不违反国家相关法律法规的前提下，受托人有权与投资顾问协商决定本信托计划投资范围的扩大，并决定调整事项生效日，无需另行征得信托计划委托人/受益人的同意。本信托计划决定扩大投资范围的，受托人应于调整事项生效日前 20 个工作日通过网站公告或其他方式向委托人披露。如本信托计划的委托人/受益人不认可投资范围的扩大，可于调整事项生效日前的开放日对所持的本信托计划的信托单位份额进行赎回操作。委托人/受益人未全部赎回的，视为认可投资范围的扩大及放弃提出异议的权利 “源乐晟-晟世 2 号私募证券投资基金”的投资策略：个股选择将通过行业趋势判断和财务指标的初步筛选，对于在未来两至三年内具有良好的利润成长性的股票建立起重点关注的上市公司股票库，保持密切跟踪和实地调研，关注基本面的变化，并随时调整盈利预测，在此基础上调整资产配置比例，做到在不确定的市场中寻找确定性，并在确定性的基础上管理好不确定性，以最大程度地防范风

						险。

③2020 年 12 月 25 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额	具体产品	认购金额	最终投资范围/标的
欣兴控股	5,950.00	购买理财	1,400.00	安心快线天天利滚利第 2 期	1,400.00	开放式人民币理财产品
朱红梅	816.00	购买理财	900.00	农银理财“农银私行农银时时付”开放式人民币理财产品	900.00	开放式人民币理财产品
朱冬伟	576.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品（部分使用 11 月分红款）	565.60	源乐晟恒晟 17 号私募证券投资基金	565.60	投资范围：投资于“源乐晟新恒晟私募证券投资基金”，并可投资于货币基金、银行理财产品、银行存款。“源乐晟新恒晟私募证券投资基金”的投资范围：“沪深交易所上市交易的股票、债券（包括银行间债券、交易所债券、可转换债券、可交换债券）、优先股、证券回购、存款、公开募集证券投资基金（不包括非货币类 ETF 基金一级市场申购、赎回）、期货、场内期权、权证、资产支持证券、收益互换、场外期权、信托计划、证券公司（含证券公司子公司）资产管理计划、基金公司（含基金子公司）特定客户资产管理计划、期货公司（含期货子公司）资产管理计划、保险公司（含保险子公司）资产管理计划、在基金业协会登记的私募基金管理人发行并由具有证券投资基金托管资格的机构托管或由具有相关资质的机构提供私募基金综合服务的契约式私募投资基金、银行理财产品。本基金可以参与融资融券交易、港股通交易、新股申购，也可以将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司。”
郁其娟	444.00	购买理财	45.00	“嘉银红	45.00	投资对象：

				船 1 号”银行理财计划		本产品为混合类投资理财产品，嘉兴银行将理财产品募集资金投资于现金、存款、现金管理类产品等货币市场工具；债券类资产；债券型基金及投资范围不超过上述资产的各类资产管理计划、资产证券化产品、信托计划等非标准化债权类资产及理财资金可投资的其他资产。
		购买基金	375.00	广发恒信一年持有期混合型证券投资基金 A 类	300.00	公募基金产品
				信诚至裕灵活配置混合型证券投资基金	75.00	公募基金产品

④2021 年 5 月 15 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额	具体产品	认购金额	最终投资范围/标的
欣兴控股	10,500.00	购买理财	10,600.00	“金钥匙·安心快线”天天利滚利第 2 期开放式人民币理财产品	10,600.00	开放式人民币理财产品
朱冬伟	1,240.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	807.50	景林精选 FOF 私募证券投资子基金恒享 2 期	202.00	投资范围：“景林精选 FOF 私募证券投资基金”、债券逆回购、现金、银行存款（包括定期存款、活期存款、协议存款、结构性存款及其他银行存款）、公募基金。 “景林精选 FOF 私募证券投资基金”投资范围：“上海景林资产管理有限公司主动管理或担任投资顾问的私募基金或资产管理产品（包括但不限于景林价值基金等）、现金、银行存款（包括定期存款、活期存款、协议存款、结构性存款及其他银行存款）、债券逆回购、公

						募基金。”
				九坤恒选量化 CTA 私募 12 号私募证券投资基金	202.00	投资范围：沪深交易所发行上市的股票（包含新股申购）、新三板精选层挂牌公司股票、港股通标的范围内的股票、沪深交易所发行上市的存托凭证、沪深交易所发行交易的优先股、沪深交易所或银行间市场发行交易的债券、沪深交易所或银行间市场发行交易的资产支持证券、银行间市场发行及交易的资产支持票据、证券公司收益凭证（含非本金保障型收益凭证）、券逆回购、沪深交易所质押式报价回购、现金、银行存款（包括定期存款、活期存款、协议存款、结构性存款及其他银行存款）、同业存单、融资融券交易、转融通证券出借交易（即本基金将其持有的证券作为融券标的证券出借给证券金融公司）、沪深交易所及期货交易所上市的期货、沪深交易所及期货交易所上市的期权、证券交易所权证、上海黄金交易所上市的合约品种、仅以证券公司/期货公司/银行及其子公司为交易对手的证券期货市场场外衍生品（仅包括收益互换及场外期权）、公募基金、银行理财产品、证券公司及其子公司资产管理计划、信托计划、保险公司及其子公司资产管理计划、期货公司及其子公司资产管理计划、基金公司及其子公司资产管理计划、于基金业协会官方网站公示已登记的私募证券投资基金管理人发行的私募基金。
				恒德智信 6 号私募证券投资基金	201.50	投资范围：证券公司发行的非本金保障型收益凭证，以证券公司及其子公司或期货公司子公司作为交易对手的收益互换与场外期权，现金、银行存款（包括定期存款、协议存款和其他银行存款）、货币市场基金、国债。
				因诺恒选多策略进取 1 号私	202.00	投资范围：投资于“因诺恒选多策略进取 1 期私募证券投资基金”，并可投资于货币基金、银行理财产

				募证券投资基金		品、银行存款。 “因诺恒选多策略进取 1 期私募证券投资基金”投资范围：“本基金的投资范围包括沪深交易所上市交易的品种（指股票、存托凭证、优先股、权证）、利率债、债券逆回购、存款、公开募集证券投资基金、期货、场内期权、证券公司收益凭证、场外期权（在监管部门允许的前提下，仅限于证券公司及其子公司、期货公司子公司作为交易对手）。本基金可以参与融资融券交易、港股通交易、新股申购，也可以将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司。本基金可投资于因诺恒选多策路进取 X 期（X=2，3...N）私募证券投资基金 B 类份额。”
		购买信托产品	303.00	华润信托·宁惠雪球 6 号集合资金信托计划	303.00	本信托计划投资于华泰证券股份有限公司发行的非本金保障型浮动收益凭证产品，该系列收益凭证为雪球收益凭证。
朱虎林	360.00	购买北京恒天明泽基金销售有限公司理财产品	100.00	因诺恒选多策略进取 1 号私募证券投资基金	100.00	投资范围：本基金投资于“因诺恒选多策略进取 1 期私募证券投资基金”，并可投资于货币基金、银行理财产品、银行存款。 “因诺恒选多策略进取 1 期私募证券投资基金”投资范围：“本基金的投资范围包括沪深交易所上市交易的品种（指股票、存托凭证、优先股、权证）、利率债、债券逆回购、存款、公开募集证券投资基金、期货、场内期权、证券公司收益凭证、场外期权（在监管部门允许的前提下，仅限于证券公司及其子公司、期货公司子公司作为交易对手）。本基金可以参与融资融券交易、港股通交易、新股申购，也可以将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司。本基金可投资于因诺恒选多策路进取 X 期（X=2，3...N）私募证券投资基金 B 类份额。”

朱红梅	1,440.00	购买理财	580.00	农银理财“农银私行·农银时时付”开放式人民币理财产品	205.00	开放式人民币理财产品
				工银理财恒睿睿鑫混合类封闭式理财产品	120.00	人民币理财产品
				慧赢“日享天开”2号	255.00	人民币理财产品

⑤2022 年 10 月 23 日分红

单位：万元

收款主体	收到分红金额	用途	金额	具体产品	认购金额	最终投资范围/标的
郁其娟	96.00	购买银行理财	96.00	宁银理财宁欣天天鎏金现金管理类理财产品 6 号	96.00	公募理财产品
朱虎林	96.00	购买中植创信投资有限公司销售的理财产品	250.00	中海晟融-中植创信投资有限公司非公开融资计划（中植创信招通）	250.00	本融资计划发行所获发行资金净额用于补充甲方（中植创信投资有限公司）的流动资金。
朱红梅	192.00	购买理财	500.00	慧赢成长自在投 91 天 B 款人民币理财产品	500.00	人民币理财产品

报告期内，发行人股东分红款用途涉及委托理财主要系用于认购私募证券投资基金产品、公募基金产品以及银行理财产品等，不存在直接或间接流向客户、供应商的情形。

（3）公司历次分红以及分红款用途的合规性

①将分红款直接支付给相关股东配偶的合规性

上述分红实施过程中，朱冬伟部分分红款实际收款人为郁其娟，姚红飞部分分红款实际收款人为朱红梅，朱虎林部分分红款实际收款人为沈留芬，主要系朱冬伟与郁其娟为夫妻关系，姚红飞与朱红梅为夫妻关系，朱虎林与沈留芬为夫妻关系。根据《民法典》第 1062 条的规定，夫妻在婚姻关系存续期间所得的“生产、经营、投资的收益”为夫妻共同财产，且朱冬伟、姚红飞以及朱虎林均在其婚姻关系存续期间取得公司股权，因此，朱冬伟、朱虎林、姚红飞持有的公司股权及其投资收益均属于夫妻之间的共同财产，可以由夫妻双方共同支配。另外，经访谈朱冬伟、朱虎林、姚红飞确认，该等分红款项的汇款比例系与其配偶协商达成一致，确认由公司将分红款项分别汇入各股东及其配偶的银行账户，就上述分红事项，朱冬伟、朱虎林、姚红飞及其配偶已确认不存在任何纠纷及争议。

②历次分红的纳税情况及合规性

A、法人股东

根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十六条规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益为免税收入；根据《企业所得税法实施条例》第八十三条，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益，是指居民企业直接投资于其他居民企业取得的投资收益。发行人控股股东欣兴控股作为居民企业符合上述规定，因此欣兴控股无需缴纳报告期内历次分红所产生的所得税款。

B、自然人股东

报告期内公司已就历次分红事项中自然人股东应当缴纳的个人所得税向税务部门履行代扣代缴义务，相关自然人股东已完成向税务部门申报并缴纳税费的义务，并取得了由国家税务总局浙江省税务局出具的《中华人民共和国个人所得税纳税记录》（原《税收完税证明》）。

另经查询国家税务总局重大税收违法失信案件信息公布栏等网络平台，公司及其股东报告期内不存在因纳税相关违法违规行为而受到处罚或被立案公示的

情形。报告期内的历次分红事项，公司已依法履行代扣代缴义务，相关自然人股东依法履行纳税义务，不存在违法违规的情况。

③欣兴控股未实缴增资款项即获得大额现金分红，并将分红款项用于缴纳注册资本的原因及合法合规性

A、欣兴控股未实缴增资款项即获得大额现金分红，并将分红款项用于缴纳注册资本的原因

2020 年 12 月 23 日，公司全体股东一致同意吸收欣兴控股作为公司股东，为完整履行公司股东的出资义务，满足股东对投资回报的合理诉求，在未对公司持续经营能力产生影响的情况下，2020 年 12 月 25 日，经公司股东会一致决议通过，同意公司以股东认缴出资比例向全体股东分配利润。

B、欣兴控股未实缴增资款项即获得大额现金分红，并将分红款项用于缴纳注册资本的合法合规性

根据《公司法》第 34 条规定，股东按照实缴的出资比例分取红利；公司新增资本时，股东有权优先按照实缴的出资比例认缴出资。但是，全体股东约定不按照出资比例分取红利或者不按照出资比例优先认缴出资的除外。根据公司届时有效的《公司章程》第七条第（六）项规定，公司股东会负责审议批准公司的利润分配方案。2020 年 12 月 25 日，公司召开股东会并一致决议通过，同意全体股东以其认缴出资比例进行利润分配。因此，欣兴控股未实缴增资款项即获得大额现金分红，并将分红款项用于缴纳注册资本的行为符合《公司法》《公司章程》规定。

（二）结合现金分红的资金来源、货币资金余额、营运资金周转、长期投资计划等，说明申请上市前大额现金分红的必要性和合理性，是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响

报告期内，公司大额现金分红具有其必要性及合理性，对公司持续经营不存在重大不利影响，具体分析见本问题回复之“（一）1、（1）发行人持续分红的原因、合理性”处回复。

（三）募投项目涉及产品与发行人现有产品的区别，如涉及新产品的，说

明发行人在业务、市场拓展、技术、人才等方面的准备情况，并充分提示新产品相关风险

1、募投项目涉及产品与发行人现有产品的区别

本次募投项目拟生产螺纹刀具、可换刀头式刀具、整体硬质合金钻头以及配套的夹具，其中可换刀头式刀具、整体硬质合金钻头及夹具与公司现有产品中的实心钻削系列产品和夹具相同，可换刀头式刀具即公司现有实心钻削系列产品中的铲钻及 S 钻，整体硬质合金钻头即现有实心钻削系列产品中的整硬刀具。拟生产的螺纹刀具按照工件加工表面的形式来进行划分属于螺纹加工刀具，公司拟生产的螺纹刀具包括挤压丝锥、切削丝锥等，相关刀具产品的用途为在工件的孔内部进行加工以形成螺纹，系在公司现有孔加工产品的基础上进一步对工件进行加工的刀具产品，工件加工条件均主要为封闭环境，在部分加工工艺和技术方面存在一定的相似性。

2、如涉及新产品的，说明发行人在业务、市场拓展、技术、人才等方面的准备情况

针对本次募投项目中的新产品螺纹刀具，公司在人才队伍建设以及技术储备、研发及产业化规划、市场开拓及客户积累等方面做好了充分的准备，具体准备情况如下：

（1）公司在技术研发与人才储备方面做好了充分准备

公司是国内领先的孔加工刀具生产企业，自设立以来始终聚焦于孔加工刀具中钻削刀具产品的研发、生产和销售业务，依托自身产品优势和技术获得国家制造业单项冠军示范企业、国家火炬计划重点高新技术企业、浙江省“隐形冠军”企业及“省级制造业与互联网融合发展试点示范企业”等荣誉，并先后被认定为“全国示范性劳模创新工作室”、“省级企业研究院”、“省级企业技术中心”、“省级高新技术研究开发中心”、“省级优秀技能大师工作室”及“浙江省数字化车间”。

公司通过积极从外部引进和内部培养等方式，已建立了一支专业门类配套、行业经验丰富、研发能力较强的复合型研发团队，截至 2023 年 6 月末，公司拥

有研发人员 87 人，占员工总数的 17.06%。同时，公司坚持产学研结合的技术战略，充分利用高等院校的丰富资源，提高公司的研发能力。

公司以技术为主导，多年来不断通过新产品以及老产品的升级研发实现持续发展，在孔加工相关的技术领域形成了丰富的技术储备。截至 2023 年 6 月末公司已获授权发明专利 22 项（含 2 项境外发明专利）、实用新型专利 84 项，公司较强的自主创新能力和多年的研发积累为本次募投项目的实施进行了较好的技术储备。公司针对本次募投项目已建立专项研发项目组，且已实现部分主要产品的小批量试生产，在本项目研发方面的准备情况较为充沛。

截至本问询回复出具日，公司已完成和正处于研发阶段的螺纹刀具相关项目情况如下：

序号	项目名称	拟达到的目标	所处阶段和进展情况
1	T05 高速钢丝锥研发	丝锥制造成套工艺方案研发，包括其测量方案，测试方案	已完成工艺研发
2	T06 丝锥研发	针对刀具的耐用度进行研发，达到国外同类螺母丝锥的使用寿命。	小批量生产
3	T10-C&T70 硬质合金丝锥 1.0	针对刀具的耐用度进行研发，达到国外同类硬质合金丝锥的使用寿命。	基础研究
4	螺旋槽、螺尖丝锥、直槽丝锥研发	开发满足钢、不锈钢、铸铁、硬材料、有色金属用的通用型丝锥，研发丝锥切削前角，卷屑槽，排屑槽，切削后角，刃口等。	基础研究

截至本问询回复出具日，公司已获授权及在申请的螺纹刀具相关专利情况如下：

序号	申请日	专利类别	专利号	专利名称	取得方式	专利状态
1	2021.10.21	实用新型	2021225470266	一种丝锥	原始取得	已取得
2	2021.11.25	实用新型	2021229270254	一种丝锥	原始取得	已取得
3	2022.9.14	实用新型	2022224605010	一种丝锥及攻丝设备	原始取得	已取得
4	2022.11.4	实用新型	2022229765177	一种复合丝锥	原始取得	已取得
5	2021.6.25	实用新型	2021214368457	一种丝锥	原始取得	已取得
6	2023.8.24	发明专利	202311076155.9	一种挤压丝锥	原始取得	申请中
7	2023.5.30	实用新型	202321368893.6	一种分屑槽丝锥	原始取得	申请中

8	2023.5.30	实用新型	202321350790.7	一种双螺旋槽丝锥	原始取得	申请中
9	2023.6.5	实用新型	202321408654.9	一款不同槽深的螺旋槽丝锥	原始取得	申请中
10	2023.7.14	实用新型	202321860063.5	一种丝锥	原始取得	申请中

（2）公司已制定螺纹刀具产品的研发及产业化计划并得到有效实施

丝锥产品主要用于工件的螺纹加工，由于全球范围内有数百种螺纹标准，每个标准下又包含众多规格品类，同时，根据被加工材料种类、加工设备种类不同，亦对丝锥产品的品类和规格型号提出不同需求，故丝锥产品的细分品类和规格型号众多。截至目前，国内高品质丝锥主要依赖于进口品牌，公司对丝锥项目的研发策略为：致力于高性能丝锥，逐步完善丝锥产品品类和规格，分步实施，成为国产高品质丝锥的主要生产企业。针对该目标，公司制定了如下的发展规划：

第一阶段（1 年内完成）：制定丝锥系列的规划，形成丝锥产品的生产能力并建立 ODM 服务能力，推出细分行业（如螺母制造、轮毂制造等）专用切削丝锥；

第二阶段（2-3 年）：扩大生产线，提高丝锥产品产能，完成常用螺纹适用的通用型切削丝锥、挤压丝锥的研发及产业化；

第三阶段（3-5 年）：覆盖其它螺纹标准的丝锥，覆盖难加工材料领域的丝锥，开发螺纹铣刀、螺纹量具等产品以拓宽产品线，同时开展非标定制业务，服务专业丝锥用户。

截止本问询函回复出具日，公司针对丝锥产品的研发进展情况如下：

序号	项目	研发进展
1	产品系列规划设计	完成了对最常用公制与美制螺纹丝锥系列与规格的规划，设立 E、H、P、C 四个品级系列，满足不同的市场需要，设立螺旋槽、螺尖、直槽、挤压四个系列，满足不同的工况。
2	工艺研发	完成了螺旋槽丝锥、螺尖丝锥、直槽丝锥、切削丝锥的制程工艺研发，具备了 ODM 生产能力
3	产品研发	1、完成了特定行业专用丝锥螺母丝锥的研发及产业化，并已开始销售； 2、螺旋槽丝锥完成设计定型，下一步开始试制与内测，预计年内可以完成内部测试； 3、螺尖丝锥研发完成，下一步进入市场测试，具备小批量接单生

		产； 4、直槽丝锥设计定型完成，下一步开始试制与内测，预计年内可以完成内部测试； 5、挤压丝锥设计阶段，预计年内完成设计，已经完成制程工艺研发

（3）业务布局及市场拓展方面

刀具行业内企业对营销网络、研发、采购、生产等方面管理能力的要求较高，公司自 1994 年成立以来已在行业内积累了较为丰富的经验、组织起了稳定高效的管理团队。公司下游贸易商客户均非专门销售公司产品的刀具销售企业，其在销售公司产品的同时，亦对外销售包括加工各种外表面刀具、孔加工刀具、螺纹加工刀具、刨削刀具、切断刀具等多种类型刀具产品，公司通过与下游贸易商客户多年的业务合作，目前的主要产品已实现在全球范围内的销售。未来，随着本次募投项目拟投产产品的陆续上市，公司可通过向现有客户推介、利用原有品牌效应在全球范围内的展会及线上渠道进行宣传等方式，快速获取下游客源，保障本次募投项目新增产能的消化。

（4）公司螺纹刀具产品已逐步面向客户进行推广并实现销售

截至本问询函回复出具日，通过持续的产品研发以及市场开拓，公司不断开发丝锥领域的新客户，与国际知名刀具企业形成合作，通过 ODM 形式向其提供丝锥产品，向台州中驰智谷科技有限公司等公司销售自有品牌的丝锥产品；同时，向原有客户进行新产品推介，向包括 BASAK TEKNIK HIRDAVAT TICARET VE SANAYI LTD. STI.、三环进出口、德西福格汽车配件（平湖）有限公司等客户实现丝锥产品的销售。

目前，公司丝锥产品的品类仍在持续研发和试生产中，未来，随着募投项目的投产和建设，公司丝锥产品的品类将持续完善和扩展，募投项目达产后，依托公司持续的新客户开发以及与原有客户合作的不断加深，本次募投项目中的螺纹刀具产能有望得到良好释放。

3、充分提示新产品相关风险

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”处针对新产品相关风险更新披露如下：

“（一）募集资金投资项目实施不达预期风险

公司的募集资金投资项目已经过慎重、充分的可行性研究论证，具有一定的市场基础，预计项目将取得较好的经济效益，上述结论是基于当前产业政策、市场环境和技术发展趋势等因素分析论证。由于募集资金投资项目涉及金额较大，建设周期较长，如果发生原材料供应不及时、行业竞争加剧或下游行业需求发生重大不利变化等不利情况，募集资金投资项目存在不达预期收益的风险。**同时，本次募投项目拟投产的产品中，螺纹刀具产品属于螺纹加工刀具，与公司现有孔加工刀具产品存在一定差异，若在募投项目实施过程中，新产品在研发、批量生产、市场开拓等方面不及预期，则将导致本次募投项目预计效益不达预期。**”

（四）结合相关产品的市场容量、竞争状况、行业内主要企业产能和市占率、发行人市场拓展能力、历史产能利用率和产销率、在手订单等情况，说明募投项目达产后的产能消化措施，并充分提示产能消化风险；

1、结合相关产品的市场容量、竞争状况、行业内主要企业产能和市占率、发行人市场拓展能力、历史产能利用率和产销率、在手订单等情况，说明募投项目达产后的产能消化措施

（1）细分行业市场规模呈稳步增长趋势，下游需求增量空间广阔

本次募投项目拟投产螺纹刀具、可换刀头式刀具、整体硬质合金钻头以及配套的夹具，按照工件加工表面的形式进行区分，可换刀头式刀具、整体硬质合金钻头属于孔加工刀具，以挤压丝锥、切削丝锥为代表的螺纹刀具属于螺纹加工刀具，根据中经智盛出具的《2023-2027年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》，相关细分市场规模情况如下：

单位：亿元

年度	孔加工刀具	螺纹加工刀具
2018年度	185.18	26.31
2019年度	176.37	23.37
2020年度	183.09	26.54
2021年度	198.35	29.92
2022年度	189.50	28.50

数据来源：中经智盛《2023-2027年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》

孔加工刀具及螺纹加工刀具的下游市场主要包括钢结构制造、轨道交通、汽车制造业、造船业、能源装备等，在我国经济持续稳步发展，基础建设投入不断扩大的背景下，本次募投项目的下游需求亦呈现稳步增长的趋势，具体分析参见本回复“2.关于主要产品和行业地位”之“二、（一）2、（2）应用场景和下游需求情况”处披露。

孔加工刀具和螺纹加工刀具细分行业市场规模稳定且呈增长趋势，同时下游市场稳定快速发展，为本次募投项目新增产能的消化提供强劲的动力。

（2）刀具行业集中度低，公司深耕孔加工领域，细分领域排名领先

在孔加工刀具以及螺纹加工刀具行业内，目前的主要市场参与者、竞争状况情况大致如下：

刀具类型	市场竞争状况	主要市场参与者
孔加工刀具	孔加工刀具主要包括钻头、扩孔钻、镗刀、铰刀和内表面拉刀等。内孔表面是零件上的主要表面之一，根据零件在机械产品中的作用不同，不同结构的内孔有不同的精度和表面质量要求。行业内以山特维克、肯纳金属为代表的海外企业依托先发优势，目前在孔加工行业内具有一定的领先地位，国内包括欣兴工具、厦门金鹭等在内的企业，在相关细分领域通过多年的持续研发，在各自的细分领域形成了一定行业地位。	山特维克、株洲钻石、肯纳金属、欣兴工具、厦门金鹭等
螺纹加工刀具	目前，螺纹加工刀具行业在不断推出新产品和技术，以满足市场需求。同时，行业竞争也较为激烈，需要企业不断提高产品质量和技术水平，以保持市场竞争力。行业内以日本OSG、山特维克、韩国YG1等为代表的海外企业依托先发优势，目前在螺纹加工刀具行业内具有一定的领先地位，国内包括上海工具厂、成都量刃具等在内的企业，依托自身的成本优势，形成了自身的业务规模。	日本OSG、山特维克、上海工具厂、成都量刃具、韩国YG1等

注：行业内主要刀具企业生产经营中涉及的刀具类型较多，其对外披露的公开数据中，未按照上述类型对其收入进行区分，故无法对各细分领域中主要市场参与者进行准确排名。

整体而言，我国刀具产品的市场规模较大，2022 年中国切削刀具行业市场规模达到 464.61 亿元。公司主要产品为孔加工刀具中的钻削刀具。2022 年中国孔加工刀具行业市场规模达到 189.50 亿元，结合公司孔加工刀具产品 2022 年的销售收入规模，公司在相关细分领域的市场份额为 1.79%。

根据同行业上市企业中，欧科亿、华锐精密、恒锋工具、沃尔德未在其2022年年报中单独披露关于孔加工刀具的产能情况，欧科亿、恒锋工具、沃尔德未在

其2022年年报中披露孔加工领域的营业收入，故无法计算其在孔加工刀具市场的市占率情况，根据华锐精密2022年年报中披露的钻削刀片的营收情况，其2022年钻削刀片在孔加工刀具市场的市占率为0.08%。

目前刀具行业内细分领域较多，故导致国内刀具企业数量众多，行业内市场集中度较低。公司是国内领先的孔加工刀具生产企业，自设立以来始终聚焦于孔加工刀具中钻削刀具产品的研发、生产和销售业务，依托多年在企业经营、产品创新等方面的积累，市场占有率和品牌影响力不断上升。根据中国机床工业协会工具分会出具的说明，在国内刀具生产企业中，公司钢板钻产品销售数量排名第一。未来随着募投项目投产，依托公司在孔加工行业的积累，可有效消化本次募投项目的新增产能。

（3）公司研发优势突出，技术储备充足

公司是国内领先的孔加工刀具生产企业，自设立以来始终聚焦于孔加工刀具中钻削刀具产品的研发、生产和销售业务，依托自身产品优势和技术获得国家制造业单项冠军示范企业、国家火炬计划重点高新技术企业、浙江省“隐形冠军”企业及“省级制造业与互联网融合发展试点示范企业”等荣誉，并先后被认定为“全国示范性劳模创新工作室”、“省级企业研究院”、“省级企业技术中心”、“省级高新技术研究开发中心”、“省级优秀技能大师工作室”及“浙江省数字化车间”。

为确保研究开发活动的顺利进行，公司建立了一套灵活高效的创新机制，形成以技术中心为核心平台的研发体系。公司技术中心下设研发中心、制程中心、测试应用中心、质量中心，公司根据目前高效研发体系的优势，从宏观及微观两个层次进行技术创新的战略布局，以保障技术创新的持续高效性。

公司以技术为主导，多年来不断通过新产品以及老产品的升级研发实现持续发展，形成了切削力与切屑控制技术、精密磨削技术、精细热加工技术及精益生产及检测技术 4 大核心技术，包含切屑成型控制技术、切削力平衡技术、高效高精度磨削技术、韧硬度平衡技术、高效脱氧技术、高压气淬技术等 11 项子技术，相关核心技术应用于车铣加工、热处理、焊接、精密磨削等关键生产工序，显著提升公司主要产品的硬度、一致性、刃口精度、排屑能力等关键指标。截至 2023

年 6 月末公司已获授权发明专利 22 项（含 2 项境外发明专利）、实用新型专利 84 项，公司较强的自主创新能力和多年的研发积累为本次募投项目的实施作了较好的技术储备。本次募投拟生产的螺纹刀具包括挤压丝锥、切削丝锥等，相关刀具产品的用途为在工件的孔内部进行加工以形成螺纹，系在公司现有孔加工产品的基础上进一步对工件进行加工的刀具产品，故公司生产新产品已具备一定的技术基础。公司针对本次募投项目已建立专项研发项目组，且已实现部分主要产品的小批量试生产，在本项目研发方面的准备情况较为充沛。

截至本问询回复出具日，公司已完成和正处于研发阶段的螺纹刀具相关项目情况如下：

序号	项目名称	拟达到的目标	所处阶段和进展情况
1	T05 高速钢丝锥研发	丝锥制造成套工艺方案研发，包括其测量方案，测试方案	已完成工艺研发
2	T06 丝锥研发	针对刀具的耐用度进行研发，达到国外同类螺母丝锥的使用寿命。	小批量生产
3	T10-C&T70 硬质合金丝锥 1.0	针对刀具的耐用度进行研发，达到国外同类硬质合金丝锥的使用寿命。	基础研究
4	螺旋槽、螺尖丝锥、直槽丝锥研发	开发满足钢、不锈钢、铸铁、硬材料、有色金属用的通用型丝锥，研发丝锥切削前角，卷屑槽，排屑槽，切削后角，刃口等。	基础研究

截至本问询回复出具日，公司已获授权及在申请的螺纹刀具相关专利情况如下：

序号	申请日	专利类别	专利号	专利名称	取得方式	专利状态
1	2021.10.21	实用新型	2021225470266	一种丝锥	原始取得	已取得
2	2021.11.25	实用新型	2021229270254	一种丝锥	原始取得	已取得
3	2022.9.14	实用新型	2022224605010	一种丝锥及攻丝设备	原始取得	已取得
4	2022.11.4	实用新型	2022229765177	一种复合丝锥	原始取得	已取得
5	2021.6.25	实用新型	2021214368457	一种丝锥	原始取得	已取得
6	2023.8.24	发明专利	202311076155.9	一种挤压丝锥	原始取得	申请中
7	2023.5.30	实用新型	202321368893.6	一种分屑槽丝锥	原始取得	申请中
8	2023.5.30	实用新型	202321350790.7	一种双螺旋槽丝锥	原始取得	申请中

9	2023.6.5	实用新型	202321408654.9	一款不同槽深的螺旋槽丝锥	原始取得	申请中
10	2023.7.14	实用新型	202321860063.5	一种丝锥	原始取得	申请中

因此，公司突出的研发优势和充足的技术储备将可助力本次募投项目新增产能的消化。

（4）公司产能利用率、产销率均保持高位，在手订单充足

报告期内，公司主要产品（环形钻削系列产品及实心钻削系列产品）的产能利用率及产销率分别为 95.48%和 96.04%。在实际业务开展过程中，公司根据订单承接以及库存情况安排生产计划，截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单的基本情况如下：

单位：万元

订单类型	金额（含税）
自有品牌	955.68
ODM	5,092.60
合计	**6,048.29**

公司产能利用率已接近饱和，且始终保持较高的产销率，订单获取能力较强。报告期内，公司主营业务收入稳步增长，伴随着公司业务的快速发展，公司竞争优势逐步发挥效用，产销规模稳步扩张；同时为保证公司的长远发展需要，公司正在不断进行新产品的开发，而现有生产布局、设施和场地均不能满足公司进一步发展的需求。因此，趋于饱和的产能利用率、保持高位的产销率以及充足的订单将有效消化本次募投项目的新增产能。

（5）公司销售渠道覆盖全球，市场拓展经验丰富

刀具行业内企业对营销网络、研发、采购、生产等方面管理能力的要求较高，公司自 1994 年成立以来已在行业内积累了较为丰富的经验、组织起了稳定高效的管理团队。公司下游贸易商客户均非专门销售公司产品的刀具销售企业，其在销售公司产品的同时，亦对外销售包括加工各种外表面刀具、孔加工刀具、螺纹加工刀具、刨削刀具、切断刀具等多种类型刀具产品，公司通过与下游贸易商客户多年的业务合作，目前的主要产品已实现在全球范围内的销售。未来，随着本次募投项目拟投产产品的陆续上市，公司可通过向现有客户推介、利用原有品牌

效应在全球范围内的展会及线上渠道进行宣传等方式，快速获取下游客源，保障本次募投项目新增产能的消化。

综上所述，孔加工和螺纹加工刀具细分行业市场规模近年持续扩大，下游需求增量空间广阔，公司在行业内具有较强的市场地位，良好的品牌效应和覆盖全球的销售渠道，同时注重技术研发，目前公司历史产能利用率较高，始终保持较高的产销率，而且订单获取能力较强，为本次募投项目新增产能的消化提供了保障。

2、充分提示产能消化风险

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”处针对产能消化风险补充披露如下：

“（二）产能消化的风险

公司本次募投项目达产后，将新增 500 万件/年的螺纹刀具产能、100 万件/年的可换刀头式刀具产能、45 万件/年的整体硬质合金钻头产能以及 15 万件/年的夹具产能，本次募投项目的可行性是基于当前市场环境、行业发展趋势等因素作出的，但在项目实施的过程及后期经营中，可能面临市场环境和相关政策变化等不确定因素。如果本次募投项目实施后市场环境发生重大变动，公司市场开拓不力或市场需求饱和、市场竞争加剧，将可能导致公司新增产能不能完全消化、甚至出现产能过剩的情况，从而导致本次募投项目无法实现预计效益，并对公司的生产经营产生不利影响。”

（五）新增固定资产折旧摊销额预计对公司未来业绩的影响，本次募投项目新增产能仅小幅超过目前产品产销量但预计新增收入远超过目前收入规模、新增利润低于现有利润规模的原因及合理性，投资项目经济效益分析是否合理、谨慎

1、新增固定资产折旧摊销额预计对公司未来业绩的影响

本次募投项目建设期为 3 年，项目达产后，预计新增销售收入 51,000.00 万元，新增利润总额 12,888.20 万元，本次募投项目新增的折旧摊销额对公司未来业绩的预计影响大致如下：

单位：万元

项目	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9 至 T+13
新增折旧金额	3,612.90	3,612.90	3,612.90	3,612.90	3,612.90	3,612.90
新增摊销金额	141.40	141.40	141.40	141.40	141.40	69.90
合计	3,754.30	3,754.30	3,754.30	3,754.30	3,754.30	3,682.80
营业收入	74,827.51	85,027.51	90,127.51	90,127.51	90,127.51	90,127.51
利润总额	29,441.54	31,236.54	31,876.04	31,876.04	31,876.04	31,947.54
新增折旧摊销额占营业收入比例	**5.02%**	**4.42%**	**4.17%**	**4.17%**	**4.17%**	**4.09%**
新增折旧摊销额占利润总额比例	**12.75%**	**12.02%**	**11.78%**	**11.78%**	**11.78%**	**11.53%**

注 1：公司未来年度营业收入=2022 年度营业收入+募投项目达成后预计新增营业收入

注 2：公司未来年度利润总额=2022 年度利润总额+募投项目达成后预计新增利润总额

注 3：募投项目新增固定资产及无形资产中，土地摊销年限为 50 年，房屋建筑物折旧年限为 20 年，设备折旧年限为 10 年，装修等长期待摊费用折旧年限为 5 年

2、本次募投项目新增产能仅小幅超过目前产品产销量但预计新增收入远超过目前收入规模、新增利润低于现有利润规模的原因及合理性，投资项目经济效益分析是否合理、谨慎

（1）新增产能仅小幅超过目前产品产销量但预计新增收入远超过目前收入规模的原因

公司本次募投产品的类型为实心钻削系列产品以及螺纹加工刀具产品，公司现有产品结构中，产品结构主要以环形钻削系列产品为主，报告期内，公司环形钻削系列产品以及实心钻削系列产品的销售占比以及销售单价对比情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售单价	占主营业务收入比例	销售单价	占主营业务收入比例	销售单价	占主营业务收入比例	销售单价	占主营业务收入比例
环形钻削系列产品	56.93	81.76%	57.89	82.65%	55.98	81.91%	60.06	81.43%
实心钻削系列产品	102.04	4.48%	103.67	4.63%	93.95	5.67%	89.45	5.52%

本次募投项目达成后，拟投产产品的预计销售收入情况如下：

单位：万元

产品名称	产品类型	预计销售收入	占募投项目预计收入比例
螺纹刀具	螺纹加工刀具	14,000.00	27.45%
可换刀头式刀具	实心钻削系列产品	25,000.00	49.02%

产品名称	产品类型	预计销售收入	占募投项目预计收入比例
整体硬质合金钻头		6,300.00	12.35%
精密夹具	夹具	5,700.00	11.18%
合计		**51,000.00**	**100.00%**

本次募投项目中实心钻削系列产品的收入占比达 61.37%，高于现有产品结构中的 5%左右，实心钻削系列产品的平均销售单价高于环形钻削系列产品，故导致本次募投项目在新增产能（660 万件/年）高于公司 2022 年刀具产品销量（2022 年销量 571.68 万件）15.45%的情况下，销售收入高于 2022 年主营业务收入的 31.35%。

（2）新增利润低于现有利润规模的原因及合理性

本次募投项目预计新增销售收入及利润总额与公司报告期内的对比情况如下：

单位：万元

项目	募投项目	现有产品			
	达产后	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	51,000.00	20,887.29	39,127.51	38,468.33	31,543.88
利润总额	12,888.20	9,674.11	19,059.34	19,712.60	15,531.58

本次募投项目整体的盈利水平水平低于公司现有产品，具体原因如下：

①产品所面向的市场存在一定差异

本次募投项目所生产的刀具产品主要面向数控机床领域市场，公司现有的刀具产品主要面向钢结构、轨道交通等工程机械领域，本次募投产品所面向的终端市场与公司现有产品存在一定的差异。同行业上市公司中，根据其年报披露信息，华锐精密、欧科亿、沃尔德及恒锋工具销售的刀具产品主要以数控刀具或刀片为主，同行业上市公司在数控刀具市场产品的毛利率与公司主营业务毛利率的对比情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
华锐精密	44.82%	48.65%	50.37%	50.79%
欧科亿	-	47.52%	45.92%	42.83%
恒锋工具	41.17%	45.79%	47.24%	47.32%
沃尔德	-	50.36%	52.60%	51.17%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
同行业上市公司数控刀具产品平均毛利率	43.00%	48.08%	49.03%	48.03%
公司	56.98%	57.73%	58.57%	58.92%

注：欧科亿的毛利率取自其数控刀具产品毛利率，其 2023 年 1-6 月未披露相关产品毛利率；恒锋工具的毛利率取自其“精密复杂刃量具”及“精密高效刀具”的综合毛利率；沃尔德 2020 年及 2021 年的毛利率取自其“超高精密刀具”及“高精密刀具”产品的综合毛利率，2022 年的毛利率取自其“超硬刀具”及“硬质合金刀具”产品的毛利率，其 2023 年 1-6 月未披露相关产品毛利率；华锐精密的毛利率取自其整体综合毛利率。

整体而言，同行业上市公司面向数控刀具市场的平均毛利率水平低于公司，故公司在进行本次募投项目的预计效益测试时，综合考虑相关行业的平均毛利率水平，谨慎预测本次募投项目的新增利润。

②面向新的市场领域，为快速提高自身市场规模及品牌影响力，公司预计将采取一定的销售策略

在本次募投项目达产后，一方面，为快速切入市场，公司除利用现有的销售渠道展开产品推广和销售外，还将通过扩大销售队伍、提高品牌宣传力度、参加行业展会等多种方式进行市场拓展，与现有成熟产品稳定的市场相比，新产品的推广和销售整体销售成本较高；同时，在面向数控刀具市场时，相较于现有的客户类型，公司将更多的直接面向终端客户，在服务客户过程中，对于公司售前、售中及售后的服务要求更高，间接提高了公司整体的成本。

另一方面，刀具产品处于市场充分竞争的状况，公司在进入相关市场领域后，不得不面临与原有厂商进行竞争的情况，除积极开展市场推广工作外，公司还将采取包括返利、销售折扣等销售策略以进入客户供应链，在一定程度上亦降低了公司募投产品的盈利能力。

综上，鉴于募投项目拟投产的产品主要为实心钻削系列产品，面向数控刀具市场领域，参考同行业上市公司产品整体毛利率，谨慎预测本次募投项目毛利率水平，同时，由于进入新产品市场需一定的市场开拓成本，且公司拟采取一定的销售策略以快速打开市场，故综合导致公司募投产品的盈利规模低于现有产品，具有其合理性。

3、投资项目经济效益分析是否合理、谨慎

公司本次募投项目的经济效益分析合理，具体情况见前述分析。

同行业上市公司实施的募投项目与公司本次募投项目的对比情况如下：

序号	公司名称	项目名称	投资回收期（税后，年）	内部收益率（税后）
1	华锐精密	精密数控刀体生产线建设项目	5.97	23.86%
2		高效钻削刀具生产线建设项目	5.63	26.21%
3		精密数控刀具数字化生产线建设项目	5.54	24.39%
4	沃尔德	年产 2 亿平方毫米金刚石膜及 100 万把高精度刀片技术改造项目	5.63	23.25%
5		超高精密刀具产业化升级项目	6.23	18.53%
6		高精密刀具产业化升级项目	6.53	17.73%
7		高精密刀具扩产项目	6.11	16.80%
8	欧科亿	年产 4,000 万片高端数控刀片智造基地建设项目	7.13	16.58%
9		株洲欧科亿切削工具有限公司数控刀具产业园项目	-	17.44%
平均值			**6.10**	**20.53%**
公司		精密数控刀具夹具数字化工厂建设项目	7.96	16.96%

注 1：序号 1-2 募投项目的数据来自华锐精密 2022 年 6 月披露的《向不特定对象发行可转换公司债券证券募集说明书》；

注 2：序号 3 募投项目的数据来自华锐精密 2020 年 6 月披露的《株洲华锐精密工具股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》；

注 3：序号 4 募投项目的数据来自沃尔德 2020 年 4 月披露的《关于使用超募资金投资建设“年产 2 亿平方毫米金刚石膜及 100 万把高精度刀片技术改造项目”的公告》；

注 4：序号 5-7 募投项目的数据来自沃尔德 2019 年 6 月披露的《北京沃尔德金刚石工具股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（注册稿）》；

注 5：序号 8 募投项目的数据来自欧科亿 2020 年 8 月披露的《株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（注册稿）》；

注 6：序号 9 募投项目的数据来自欧科亿 2022 年 8 月披露的《欧科亿 2022 年度向特定对象发行 A 股股票之募集说明书（注册稿）》，其未再相关文件中披露募投项目的投资回收期。

公司本次募投项目的预计内部收益率低于同行业平均水平，整体投资回收期长于同行业平均水平，公司本次募投产品面向的市场领域与现有业务存在一定差异，公司基于项目建设周期、产品研发、市场开拓等因素合理预计本次募投项目的预计效益，具有其谨慎性。

（六）募投项目投资额的测算情况和依据，募集资金金额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等是否相适应；结合前述情况、大额现金分红、发行人财务状况，说明本次融资规模的必要性、合理性。

1、募投项目投资额的测算情况和依据

本次募投项目“精密数控刀具夹具数字化工厂建设项目”的投资总额为56,000.00万元，项目投资概算情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	占比
1	建筑工程费用	16,232.00	28.99%
2	设备购置费用	25,665.00	45.83%
3	安装工程费用	1,437.35	2.57%
4	其他工程费用	6,665.65	11.90%
5	铺底流动资金	6,000.00	10.71%
合计		**56,000.00**	**100.00%**

（1）建筑工程费用

建筑工程费用主要包括本次募投项目相关的厂房及配套设施的土建费用，具体如下：

单位：万元

序号	名称	建筑面积（m^2）	单价（元/m^2）	金额
1	1#车间	81,000.00	1,300.00	10,530.00
2	1#仓库	4,000.00	1,300.00	520.00
3	2#车间	8,000.00	1,300.00	1,040.00
4	2#仓库	4,000.00	1,300.00	520.00
5	研发中心大楼	13,000.00	2,200.00	2,860.00
6	辅助用房	2,000.00	2,000.00	400.00
7	门卫	300.00	1,400.00	42.00
8	土方	-	-	120.00
9	围墙、道路	-	-	160.00
10	污水处理设施	200.00	2,000.00	40.00
合计				**16,232.00**

本项目建筑工程费包括土建及装修工程投资及配套工程投资。本项目建筑工程费用测算系按照建设地现行工程造价水平，由建筑面积及单位造价确定公司通过。

（2）设备购置及安装工程费用

本次募投项目拟购置的设备包括生产设备、研发及检测设备以及部分配套设备，具体如下：

单位：万元

序号	名称	设备金额	安装费用	小计
1	生产设备	20,608.00	1,030.40	21,638.40
2	研发设备	2,775.00	138.75	2,913.75
3	数字化工厂	400.00	40.00	440.00
4	外线及道路照明	200.00	20.00	220.00
5	变配电	500.00	50.00	550.00
6	场内内管线	200.00	60.00	260.00
7	污水处理设施	150.00	15.00	165.00
8	给排水设施	150.00	15.00	165.00
9	液氮系统	120.00	12.00	132.00
10	空压、环保设备	112.00	11.20	123.20
11	空调	350.00	35.00	385.00
12	电梯	100.00	10.00	110.00
合计		**25,665.00**	**1,437.35**	**27,102.35**

公司根据募投项目拟投产产品的具体情况，针对性地购置生产及研发设备，相关购置设备的具体情况如下：

单位：万元

生产设备					
序号	**设备名称**	**单位**	**数量**	**单价**	**总价**
1	五轴加工中心	台	6	161.25	967.50
2	数控外圆磨床	台	4	193.50	774.00
3	数控无心磨床（5 轴）	台	6	96.75	580.50
4	数控无心磨床（3 轴）	台	2	64.50	129.00
5	数控内圆磨床	台	4	129.00	516.00
6	数控螺纹磨床	台	12	225.75	2,709.00
7	数控断差磨床	台	2	129.00	258.00
8	五轴联动工具磨	台	10	129.00	1,290.00
9	真空 PVD 涂层炉	台	3	387.00	1,161.00
10	检测仪	台	10	193.50	1,935.00
11	数控锯床	台	8	6.00	48.00

12	数控车床	台	30	35.00	1,050.00
13	立式加工中心	台	24	60.00	1,440.00
14	卧式加工中心	台	4	120.00	480.00
15	真空热处理炉	台	5	150.00	750.00
16	真空渗碳热处理炉	台	1	150.00	150.00
17	表面热处理炉	台	2	75.00	150.00
18	超声波清洗机	台	3	75.00	225.00
19	数控外圆磨床	台	17	60.00	1,020.00
20	数控平面磨	台	2	50.00	100.00
21	数控磨方机	台	12	25.00	300.00
22	数控开槽磨床	台	12	40.00	480.00
23	数控锥度磨床	台	10	100.00	1,000.00
24	数控刃口磨床	台	20	25.00	500.00
25	数控立式磨床	台	1	65.00	65.00
26	线切割机床	台	2	50.00	100.00
27	深孔钻床	台	4	50.00	200.00
28	喷砂机	台	5	20.00	100.00
29	自动过滤系统	套	8	100.00	800.00
30	自动过滤系统	套	2	75.00	150.00
31	自动点胶机及处理系统	套	1	10.00	10.00
32	切断机	台	2	10.00	20.00
33	液氮系统	套	1	100.00	100.00
34	水冷系统	套	1	50.00	50.00
35	生产线附属设施、模具、夹具	套	4	250.00	1,000.00
合计			**240.00**	**-**	**20,608.00**
研发设备					
序号	**设备名称**	**单位**	**数量**	**单价**	**总价**
1	数控车床	台	1	50.00	50.00
2	车铣复合机床	台	1	200.00	200.00
3	立式加工中心	台	2	60.00	120.00
4	五轴加工中心	台	2	200.00	400.00
5	数控外圆磨床	台	1	100.00	100.00
6	数控内圆磨床	台	1	100.00	100.00
7	三坐标测量仪	台	1	100.00	100.00

8	直读光普仪	台	1	60.00	60.00
9	金相显微镜	台	3	50.00	150.00
10	洛氏硬度计	台	2	60.00	120.00
11	维氏硬度计	台	1	50.00	50.00
12	显微硬度计	台	1	60.00	60.00
13	圆度仪	台	1	60.00	60.00
14	表面粗糙度仪	台	2	30.00	60.00
15	工具显微镜	台	2	20.00	40.00
16	3D 刀具扫描检测仪	台	1	150.00	150.00
17	五轴刀具测量仪	台	1	120.00	120.00
18	螺纹中径测量仪	台	2	100.00	200.00
19	金相抛光制样设备	台	1	20.00	20.00
20	涂层厚度测量仪	台	1	20.00	20.00
21	涂层覆着力测量	台	1	20.00	20.00
22	热电偶校正仪	台	1	10.00	10.00
23	动平衡测量仪	台	2	50.00	100.00
24	万能压力试验机	台	1	10.00	10.00
25	冲击韧性试验机	台	1	10.00	10.00
26	切削力测试仪	台	1	100.00	100.00
27	轴承测力仪	台	1	20.00	20.00
28	跳动测量仪	台	1	5.00	5.00
29	直径测量仪	台	1	5.00	5.00
30	气动量仪	台	1	5.00	5.00
31	高度测量仪	台	2	20.00	40.00
32	内径测量仪	台	1	5.00	5.00
33	花岗石精密平板	台	3	5.00	15.00
34	设计软件	台	1	50.00	50.00
35	有限元分析软件	台	2	100.00	200.00
合计			**48**	**-**	**2,775.00**

（3）其它工程费用

本次募投项目的其它工程费用合计 6,665.65 万元，主要由土地购置费、绿化费、勘察设计费等构成。针对土地购置费，公司已通过自有资金提前购入位于浙江省嘉兴市海盐县澉浦镇六里村（海盐县 22-083 号地块）的相关土地，并已取

得《不动产权证》（浙（2023）海盐县不动产权第 0006076 号），相关土地面积 99.9 亩，单价 35 万元/亩，合计 3,496.03 万元。

2、募集资金金额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等是否相适应

（1）本次募集资金金额和投资项目与公司现有的生产经营规模相适应

报告期内，公司营业收入分别为 31,543.88 万元、38,468.33 万元、39,127.51 万元及 20,887.29 万元，随着生产经营规模的不断扩大，公司现有场地和生产设施以及研究和检测设备无法满足公司业绩持续增长和长期可持续发展的需求。

本次募集资金投资项目建成后，公司现有主营业务的生产规模和生产效率都将得到明显提升，将会进一步巩固公司在孔加工刀具市场领域中的优势地位，全面提高公司的市场竞争能力和持续发展能力，从而保证公司长期稳步发展，本次募集资金数额和投资项目与公司现有的生产经营规模相适应。

（2）本次募集资金金额和投资项目与公司财务状况相适应

报告期内，归属于母公司股东净利润分别为 13,373.20 万元、17,098.92 万元、17,152.44 万元及 8,430.57 万元，公司整体盈利能力较好，且利润稳步增长。归属于母公司股东的净资产分别为 69,320.84 万元、72,612.70 万元、85,765.13 万元及 94,227.50 万元，财务状况良好。

本次募集资金到位后，公司净资产将大幅提高，公司的资本实力及抗风险能力将相应增强；本次募集资金投资项目具有良好的盈利前景及较高的投资回报率，随着项目效益的产生，公司利润水平将有较大幅度提高，盈利能力将不断增强，因此，本次募集资金数额和投资项目与公司财务状况相适应。

（3）本次募集资金金额和投资项目与公司技术水平相适应

公司是国内领先的孔加工刀具生产企业，自设立以来始终聚焦于孔加工刀具中钻削刀具产品的研发、生产和销售业务，依托多年在企业经营、技术研发及产品创新等方面的积累，公司获得了多项国家级及省级荣誉，多个项目入选国家级或省级的重点项目，具体如下：

荣誉情况		
序号	**名称**	**级别**
1	国家制造业单项冠军示范企业	国家级
2	国家火炬计划重点高新技术企业	国家级
3	全国示范性劳模创新工作室	国家级
4	驰名商标——“创恒”	国家级
5	浙江省“隐形冠军”企业	省级
6	省级制造业与互联网融合发展试点示范企业	省级
7	省级企业技术中心	省级
8	省级企业研究院	省级
9	省级高新技术研究开发中心	省级
10	省级优秀技能大师工作室	省级
11	浙江省绿色企业	省级
12	浙江省标准创新型企业	省级
13	浙江省商标品牌示范企业	省级
14	浙江省数字化车间	省级
15	浙江省五一劳动奖	省级
16	浙江名牌产品——“创恒牌多刃钢板钻”	省级
重点项目情况		
序号	**名称**	**级别**
1	国家火炬计划项目——“高效节能环形刀产业化”	国家级
2	国家火炬计划项目——“多刃钢板钻”	国家级
3	创新基金支持项目——“多刃钢板钻”	国家级
4	星火计划项目——“复合式高性能钢板钻产业化生产”	国家级
5	国家重点新产品——“多刃钢板钻”	国家级
6	重点研发计划项目——高端装备核心基础零部件及检测加工装备开发及应用--核级关键设备蒸发器加工用高精度高可靠性深孔钻项目	省级
7	重大科技专项重点工业项目——核岛用高强度钢筋混凝土金刚石薄壁钻研制及产业化	省级
8	高新技术产品——“多刃钢板钻”	省级
9	浙江制造认证——“硬质合金钢板钻”	省级
10	浙江制造认证——“高速钢钢板钻”	省级

公司设置技术中心负责公司的研发工作，下设研发中心、制程中心、测试应用中心、质量中心，各中心的具体研发内容如下：

部门名称	研发内容
研发中心	负责产品的功能开发、结构设计，研发并制定产品的质量标准，并根据产品具体的功能需求制定外采原材料的技术标准；负责热处理工艺研发及工序标准制定。
制程中心	负责除热处理外的产品生产工艺及工序标准的研发；负责刀具产品生产及使用过程中工装夹具等配套部件的研发与开发。
测试应用中心	负责产品应用工艺的开发，制定产品应用指导书，负责研发产品功能及性能的测试，评估产品是否满足研发目标。
质量中心	负责产品检测方法及方案的研发；根据产品工艺变更需求，负责产品质量标准的创新优化。

通过多年的人才、技术积累以及先进装备的引进和消化吸收，公司形成了切削力与切屑控制技术、精密磨削技术、精细热加工技术及精益生产与检测技术等4大核心技术，公司研发及技术创新机制主要包括产品生产工艺的不断优化、主要产品的不断升级、新产品的持续开发等，截至2023年6月末，公司合计获得109项专利授权，其中发明专利22项（含境外发明专利2项）。同时，公司与华侨大学成立有“博士后工作站”，积极引进博士后，充分发挥产学研合作的积极作用，公司将充分利用专家科研平台、科研能力、科研成果和人才资源，发挥专家的技术引领作用，集聚创新资源，同时大力培育科技创新团队，促进科研成果的转化，推动产学研紧密合作。

公司现有研发机制、研发能力和技术人才储备能够充分支持本次募投项目的实施，募集资金数额和投资项目与公司技术水平相适应。

（4）本次募集资金金额和投资项目与公司管理能力相适应

经过近30年的发展，公司积累了丰富的行业管理经验，在顾客群体中打造了良好的口碑，同时也逐步建立了一套较为完整的治理制度和内部控制措施，并随着业务的发展不断健全、完善。未来公司将严格按照上市公司的要求规范运作，进一步完善法人治理结构，充分发挥股东大会、董事会和监事会在重大决策、经营管理和监督等方面的作用。

公司管理团队凝聚力较强，并已建立有效激励机制和有市场竞争力的薪酬体系，培育业务能力突出、知识年龄结构合理的人才梯队，构筑公司长期持续发展的人才基础。报告期内公司的管理团队保持稳定，确保了公司在管理上的优势地位，有效支撑本次募集资金投资项目的实施和运营。因此，本次募集资金数额和

投资项目与公司管理能力相适应。

（5）在手订单及未来订单获取能力等是否相适应

在实际业务开展过程中，公司会根据订单承接以及库存情况安排生产计划，针对标准化产品，公司以“国内当天发货，国外 7 天内发货”为目标，采用“提前备货”的生产模式，以保证对下游客户的快速响应，因此，公司在接到订单后，会迅速安排发货，订单在公司停留的时间较短；针对定制化产品，公司采用“以销定产”的生产模式，公司在手订单主要以 ODM 的产品为主，截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单的基本情况如下：

单位：万元

订单类型	金额（含税）
自有品牌	955.68
ODM	5,092.60
合计	**6,048.29**

相较于在手订单，产能利用率以及产销率可更好反应产能需求情况，公司结合生产工序中最后一道工序（精磨）设备的投产时间，结合每年平均工作时间，估算各年度公司刀具产品产能，报告期内，公司主要产品（环形钻削系列产品及实心钻削系列产品）的产能利用率及产销率分别为 95.48%和 96.04%，公司产能利用率已接近饱和，且始终保持较高的产销率，订单获取能力较强。

综上，报告期内，公司主营业务收入稳步增长，伴随着公司业务的快速发展，公司竞争优势逐步发挥效用，产销规模稳步扩张；同时为保证公司的长远发展需要，公司正在不断进行新产品的开发，而现有生产布局、设施和场地均不能满足公司进一步发展的需求。因此，公司需要建设新的生产基地，同时增加相应的配套设施，以满足公司产能扩大和产品种类扩增的需要，为公司业绩持续提升，不断获取新的市场份额提供有力保障。

3、结合前述情况、大额现金分红、发行人财务状况，说明本次融资规模的必要性、合理性

（1）报告期内现金分红未对公司正常经营造成不利影响

报告期内公司业务规模稳步扩大，盈利能力不断提高，公司经营成果持续积累，公司以日常经营所得作为资金来源，根据前述分析，公司在综合考虑货币资

金余额、运营资金周转情况以及长期投资计划等业务和财务因素，于 2020 年至 2022 年期间实施了现金分红，报告期内的历次分红未导致公司当期现金流的净流出。公司报告期内的历次分红占净利润的比例为 64.67%，占经营活动产生的现金流量净额的比例为 58.63%，在未对公司持续经营能力产生影响的同时，满足了公司股东对合理投资回报的诉求，体现了公司重视对股东的合理回报，有利于公司长期、稳定发展。

未来，结合公司整体经营状况及财务状况，公司将参考同行业上市公司的分红水平，继续进行分红以满足上市后公司股东对合理投资回报的诉求。同行业上市公司的在过去三个会计年度的分红情况如下：

单位：万元

公司	2020 年至 2022 年累计现金分红	2020 年至 2022 年累计归母净利润	现金分红占归母净利润比例
恒锋工具	7,869.77	34,895.55	22.55%
华锐精密	14,962.72	41,728.12	35.86%
欧科亿	18,183.14	57,175.54	31.80%
沃尔德	11,287.43	16,676.24	67.69%
平均现金分红比例			**39.48%**

同时，公司 2020 年至 2022 年的归母净利润分别为 13,373.20 万元、17,098.92 万元及 17,152.44 万元，年复合增长率为 13.25%，若参考过去三年归母净利润的年复合增长率水平，则公司 2023 年至 2025 年的预计累计归母净利润为 66,340.14 万元（此处仅用于测算未来三年业务新增分红资金需求情况，不构成公司盈利预测或业绩承诺），结合同行业上市公司现金分红的平均比例，预计分红所需的资金额为 26,187.77 万元。未来若成功上市，在不影响公司正常经营的前提下，公司将根据《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》《上市公司章程指引》等要求，在专注于主业的同时积极回报投资者。

（2）本次募投项目与企业现在状况相匹配

报告期内，公司营业收入分别为 31,543.88 万元、38,468.33 万元、39,127.51 万元及 20,887.29 万元，归属于母公司股东净利润分别为 13,373.20 万元、17,098.92 万元、17,152.44 万元及 8,430.57 万元，随着生产经营规模的不断扩大，公司现有场地和生产设施以及研究和检测设备无法满足公司业绩持续增长和长期可持

续发展的需求。公司主要产品（环形钻削系列产品及实心钻削系列产品）报告期内的产能利用率及产销率分别为 95.48%和 96.04%，公司产能利用率已接近饱和，且始终保持较高的产销率，订单获取能力较强。

通过本次募投项目的实施，公司现有主营业务的生产规模和生产效率都将得到明显提升，产品种类将进一步丰富，将会进一步巩固公司在刀具市场领域中的优势地位，全面提高公司的市场竞争能力和持续发展能力，从而保证公司长期稳步发展。

（3）下游市场需求持续增长，公司产品产能亟需提升

近年来，随着下游终端用户生产观念逐渐从“依靠廉价劳动力”向“改进加工手段提高效率”进行转变，以及数控机床市场的转型升级，对高效刀具的需求量与性能要求也快速提升。包括钢结构工程、轨道交通、造船业、能源装备、机械制造、石油工程等下游行业，受到《关于促进钢铁工业高质量发展的指导意见》《关于推动城乡建设绿色发展的意见》《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》等行业政策支持，相关下游市场未来均呈现持续快速发展的趋势。

公司适时把握市场需求变化趋势，积极引进先进生产设备提升产能规模，但产能利用率已基本处于饱和状态，扩大产能成为公司进一步发展的迫切任务。公司结合未来生产计划、产品规划及下游市场情况，谨慎估算本次募投项目拟新增产品种类及产能，预计募集资金 56,000.00 万元用于本次募投项目的建设，其中资本性支出 50,000.00 万元，铺底流动资金 6,000.00 万元，流动资金的不足部分将通过自有资金进行支付。通过本次募集资金投资项目的实施，公司将扩建新生产基地，引进国内外先进生产设备，从而有效解决公司数控刀具产能瓶颈，满足市场快速增长的需要。为应对下游行业的需求变化，公司亟需扩大产能及提高研发设计能力，而依靠公司自身经营积累难以满足下游行业的快速发展需求，因此公司需要上市募集资金以支持主营业务的发展，抓住下游市场快速增长的市场机遇，进一步增强公司的盈利能力和市场竞争力，提升市场占有率。

综上所述，报告期内发行人业务规模稳步扩大，盈利能力不断提高，经营成

果持续积累，公司以日常经营所得作为资金来源，综合考虑货币资金余额、运营资金周转情况以及长期投资计划等业务和财务因素，于 2020 年至 2022 年实施了现金分红，报告期内的历次分红未导致公司当期现金流的净流出，在未对公司持续经营能力产生影响的同时，满足了股东对合理投资回报的诉求，体现了公司重视对股东的合理回报。公司结合下游市场需求稳步增长、现有产能利用率饱和、订单充足、自身技术研发及储备等因素，通过实施本次募投项目以快速提高自身的盈利能力和市场竞争力，公司通过本次上市募集资金，具有其必要性及合理性。

（4）市场同类可比案例

市场同类可比案例亦存在上市前报告期内进行现金分红，且分红金额较高、货币资金余额较大、募集资金额和分红及货币资金合计金额相当的情况，与公司情况相近，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	证券代码	报告期	报告期内分红总额	最近一期末货币资金余额	募投资金拟投资额
上海建科	603153.SH	2019 年至 2022 年 6 月	26,491.86	85,887.85	59,890.58
苏能股份	600925.SH	2019 年至 2022 年 6 月	350,924.42	485,644.04	400,000.00
炜冈科技	001256.SZ	2019 年至 2022 年 6 月	19,069.59	24,104.55	43,067.88
富佳股份	603219.SH	2018 年至 2021 年 6 月	25,500.00	23,076.07	33,584.30

注：上海建科数据来自其 2023 年 2 月 28 日披露的招股说明书；苏能股份数据来自其 2023 年 2 月 23 日披露的招股说明书；炜冈科技数据来自其 2022 年 11 月 21 日披露的招股说明书；富佳股份数据来自其 2021 年 11 月 10 日披露的招股说明书。

如上所示，市场存在同类可比案例，即上市前报告期内分红金额较高，货币资金余额相对较大，上述两者的合计额与募投项目投资额的水平相当。

三、保荐人及申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅报告期内发行人历次分红的三会文件，核查股东报告期内个人流水以及相关理财的投资协议，了解相关分红款的收款以及使用情况；核查发行人报

告期内经营状况、营运资金周转情况、现金流情况、偿债能力等财务数据，分析报告期内分红对发行人的影响；对发行人自然人股东进行访谈，就历次分红款实际分配情况进行确认；查阅公司历次分红决议；取得国家税务总局浙江省税务局向各自然人股东出具的《中华人民共和国个人所得税纳税记录》；查询国家税务总局重大税收违法失信案件信息公布栏等网络平台，核查公司及其自然人股东是否存在因纳税相关违法违规行为而受到处罚或被立案公示的情形；

2、访谈发行人股东，了解报告期内历次分红的原因以及相关款项的实际用途，了解公司未来发展的长期计划，是否存在大额资本化开支；

3、查阅本次募投项目的可行性研究报告、环评备案等相关文件，了解本次募投项目拟投产产品与发行人现有产品的区别，了解发行人针对本次募投项目在人才储备、技术储备、市场拓展等方面的准备情况；

4、查阅中经智盛出具的《2023-2027 年切削刀具市场现状调查及发展前景分析报告》，了解孔加工刀具、螺纹加工刀具市场规模、行业内的竞争状况、主要市场参与者；查阅同行业上市公司年度报告、招股说明书等文件，了解其孔加工刀具的产品情况、产能情况以及相关产品的市场占有率；访谈发行人技术部门负责人，了解发行人内部的技术研发和工艺创新机制、针对本次募投项目的技术储备等情况；查阅发行人在手订单情况，结合发行人报告期内的产能利用率，分析本次募投项目投产后新增产能的消化情况；

5、查阅本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目投产后预计新增的折旧及摊销对公司未来业绩的影响；结合本次募投项目拟产产品的类型，结合发行人现有的产品结构，分析本次募投项目营收规模及利润规模增加幅度的合理性；查阅同行业上市公司产品的毛利率情况、投资项目的投资回报期以及内部收益率等，分析本次募投项目预计效益测算的合理性及谨慎性；

6、查阅本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募投项目中建筑工程费用、设备购置及安装工程费用、其它工程费用等的情况，了解相关投资金额的测算依据；访谈发行人管理层，了解发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力，分析其与本次募投项目及募集资金规模的匹配性。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、鉴于报告期内发行人业务规模稳步扩大，盈利能力不断提高，经营成果持续积累，发行人以日常经营所得作为资金来源，综合考虑货币资金余额、运营资金周转情况以及长期投资计划等业务和财务因素，于 2020 年至 2022 年实施了现金分红，报告期内的历次分红未导致发行人当期现金流的净流出，在未对发行人持续经营能力产生影响的同时，满足了股东对合理投资回报的诉求，体现了发行人重视对股东的合理回报，有利于发行人长期、稳定发展，发行人在报告期内的现金分红具有合理性及必要性；发行人在报告期内的历次分红均履行了相应的决策程序，发行人股东取得相应分红款后，相关资金主要用于购买理财产品、增资欣兴工具及欣兴控股、购买房产等，不存在体外资金循环、流向客户及供应商，替发行人代垫成本费用等异常情形。

2、报告期内发行人大额现金分红具有其必要性及合理性，对发行人持续经营不存在重大不利影响；

3、本次募投项目拟生产螺纹刀具、可换刀头式刀具、整体硬质合金钻头以及配套的夹具，其中可换刀头式刀具、整体硬质合金钻头及夹具与发行人现有产品中的实心钻削系列产品和夹具相同，拟生产的螺纹刀具按照工件加工表面的形式来进行划分属于螺纹加工刀具，相关刀具产品的用途为在工件的孔内部进行加工以形成螺纹，系在发行人现有孔加工产品的基础上进一步对工件进行加工的刀具产品，工件加工条件均主要为封闭环境，在部分加工工艺和技术方面存在一定的相似性；针对螺纹加工刀具，发行人结合近 30 年积累的市场渠道、现有的品牌效益及市场影响力、在人才队伍建设以及技术储备方面做好了充分的准备；发行人已在招股说明书中更新披露了新产品的相关风险；

4、孔加工刀具和螺纹加工刀具细分行业市场规模近年呈持续增长趋势，下游需求增量空间广阔，公司在行业内具有较强的市场地位，良好的品牌效应和覆盖全球的销售渠道，同时注重技术研发，目前公司历史产能利用率较高，始终保持较高的产销率，而且订单获取能力较强，为本次募投项目新增产能的消化提供了保障；

5、鉴于募投项目拟投产的产品主要为实心钻削系列产品，面向数控刀具市场领域，参考同行业上市公司产品整体毛利率，谨慎预测本次募投项目毛利率水平，同时，由于进入新产品市场需一定的市场开拓成本，且发行人拟采取一定的销售策略以快速打开市场，故综合导致发行人募投产品的盈利规模低于现有产品，具有其合理性；发行人本次募投项目的预计内部收益率低于同行业平均水平，整体投资回收期长于同行业平均水平，发行人本次募投产品面向的市场领域与现有业务存在一定差异，发行人基于项目建设周期、产品研发、市场开拓等因素合理预计本次募投项目的预计效益，具有其谨慎性；

6、报告期内发行人业务规模稳步扩大，盈利能力不断提高，经营成果持续积累，公司以日常经营所得作为资金来源，综合考虑货币资金余额、运营资金周转情况以及长期投资计划等业务和财务因素，于 2020 年至 2022 年实施了现金分红，报告期内的历次分红未导致公司当期现金流的净流出，在未对公司持续经营能力产生影响的同时，满足了股东对合理投资回报的诉求，体现了公司重视对股东的合理回报。公司结合下游市场需求稳步增长、现有产能利用率饱和、订单充足、自身技术研发及储备等因素，通过实施本次募投项目以快速提高自身的盈利能力和市场竞争力，经测算，公司实施本次募投项目存在一定的经营及资本支出的资金缺口，为保证本次募投项目的尽快实施，故公司通过本次上市募集资金，具有其必要性及合理性。

7.关于历史沿革

根据申报文件：（1）发行人历史沿革中存在多次股权转让及增资行为；（2）欣兴有限的前身欣兴金属设立时出资的固定资产系来源于北桥工具厂，其历史上存在代持和挂靠情况；2023 年 4 月 3 日，海盐县人民政府出具《关于确认相关企业产权界定意见的批复》（盐政函〔2023〕39 号）确认，北桥工具厂未涉及国有及集体资产投入，属于挂靠集体企业性质的私营企业，欣兴金属不涉及国有和集体资产投入，不存在侵害国家、集体利益的行为；（3）发行人历史上存在 3 次出资瑕疵情形，包括 1994 年实物出资无法核实资产价值及货币出资缺少出资凭证，1996 年实物出资未履行评估手续无法核实出资到位情况及资产价值，2009 年专利出资存在职务发明的可能，相关股东已履行补救措施；（4）朱虎林、徐孝囡之间欣兴金属的出资额因公司申报登记错误进行调整；1994 年 6 月至 2003 年 4 月，徐孝囡持有的欣兴有限及其前身欣兴金属的股权系代朱虎林名义持有。

请发行人说明：（1）历次增资、股权转让的背景、原因、定价依据及公允性，相关资金来源、价款支付、税收缴纳情况；股权转让是否真实，有关股权变动是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷或者潜在纠纷，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；是否履行必要的评估、备案、批准等程序，是否符合相关法律法规规定；（2）认定挂靠行为合法性的法律依据是否充分、履行的程序是否合法，发行人及相关股东是否存在被处罚的风险；（3）出资瑕疵事项的影响、补救措施及有效性，是否存在纠纷或者潜在纠纷，发行人及相关股东是否因出资瑕疵受到行政处罚，是否构成重大违法行为及本次发行的法律障碍；（4）股权变动瑕疵的影响，股权代持的原因及合规性、代持协议解除情况及合规性，是否存在纠纷或者潜在纠纷；股权代持是否彻底清理，目前是否仍存在股权代持、委托或信托持股等情形。

请保荐机构和发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）请说明历次增资、股权转让的背景、原因、定价依据及公允性，相关资金来源、价款支付、税收缴纳情况；股权转让是否真实，有关股权变动是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷或者潜在纠纷，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；是否履行必要的评估、备案、批准等程序，是否符合相关法律法规规定

1、历次增资、股权转让的背景、原因、定价依据及公允性，相关资金来源、价款支付、税收缴纳情况

发行人设立至今历次股权转让及增资情况如下：

序号	时间	入股形式	出让方	受让方	背景和原因	价格（元/注册资本）	资金来源	支付方式	定价依据	交易价格是否存在明显异常	完税情况
1	1996年12月	增资	朱虎林		因公司经营需要，原股东向公司进行增资	1.00	个人所得及家庭积累	实物等	因欣兴金属原股东进行增资，本次增资价格均按注册资本1:1确定	否	无需缴纳
2	1997年4月	增资	朱虎林		因公司经营需要，原股东向公司进行增资	1.00	个人所得及家庭积累	货币资金	因欣兴金属原股东进行增资，本次增资价格均按注册资本1:1确定	否	无需缴纳
3	2003年2月	股权转让	徐孝囡	朱虎林、姚红飞	徐孝囡代持的朱虎林股权还原，同时实际控制人进行家庭内部财产分配	1.00	代持还原及实际控制人家庭内部财产分配，不涉及价款支付	-	本次转让为代持还原及实际控制人家庭内部财产分配，股权转让协议约定转让价格均按1元/注册资本确定，实际系无偿转让	否	无需缴纳
4	2003年4月	增资	朱虎林、姚红飞、朱冬伟		因公司经营需要，原股东向公司进行增资，并引入实际控制人家庭成员为新股东	1.00	个人所得及家庭积累	货币资金	因实际控制人家族进行增资，本次增资价格均按注册资本1:1确定	否	无需缴纳
5	2004年1月	股权转让	朱虎林	朱冬伟、姚红飞	实际控制人家庭内部财产分配	1.00	实际控制人家庭内部财产分配，不涉及价款支付	-	本次转让为实际控制人家庭内部财产分配，股权转让协议约定转让价格均按1元/	否	无需缴纳

序号	时间	入股形式	出让方	受让方	背景和原因	价格（元/注册资本）	资金来源	支付方式	定价依据	交易价格是否存在明显异常	完税情况
									注册资本确定，实际系无偿转让		
6	2004 年 9 月	增资	朱虎林、姚红飞、朱冬伟		因公司经营需要，原股东向公司进行增资	1.00	个人所得及家庭积累	货币资金	因原股东进行增资，本次增资价格均按注册资本1:1确定	否	无需缴纳
7	2009 年 4 月	增资	朱虎林、姚红飞、朱冬伟		因公司经营需要，原股东向公司进行增资	1.00	个人所得及家庭积累	货币资金	因原股东进行增资，本次增资价格均按注册资本1:1确定	否	无需缴纳
8	2009 年 8 月	增资	朱虎林、朱冬伟		因公司经营需要，原股东向公司进行增资	1.00	知识产权、个人所得及家庭积累	专利、货币资金	因原股东进行增资，本次增资价格均按注册资本1:1确定	否	无需缴纳
9	2009 年 9 月	股权转让	朱虎林	朱冬伟、姚红飞	实际控制人家庭内部财产分配	1.00	实际控制人家庭内部财产分配，不涉及价款支付	-	本次转让为实际控制人家庭内部财产分配，股权转让协议约定转让价格均按1元/注册资本确定，实际系无偿转让	否	无需缴纳
10	2020年12月	股权转让	朱虎林	朱冬伟、朱红梅	实际控制人家庭内部财产分配	1.00	实际控制人家庭内部财产分配，不涉及价款支付	-	本次转让为实际控制人家庭内部财产分配，股权转让协议约定转	否	无需缴纳
			朱冬伟	郁其娟							

序号	时间	入股形式	出让方	受让方	背景和原因	价格（元/注册资本）	资金来源	支付方式	定价依据	交易价格是否存在明显异常	完税情况
			姚红飞	朱红梅					让价格均按1元/注册资本确定，实际系无偿转让		
		增资	欣兴控股、朱冬伟、姚红飞、朱红梅、朱虎林、郁其娟		筹划上市，进行股权架构调整	1.00	个人所得及家庭积累	货币资金	因原股东进行增资，本次增资价格均按注册资本1:1确定	否	无需缴纳
11	2021年11月	整体变更为股份公司	欣兴控股、朱冬伟、姚红飞、朱红梅、朱虎林、郁其娟		筹划上市，以净资产折股整体变更为股份公司	经审计的净资产65,314.47万元折股出资7,500万元	各发起人持有的欣兴有限净资产	净资产	经审计的净资产65,314.47万元折股出资7,500万元	否	未增加注册资本，不涉及纳税事项

2、股权转让是否真实，有关股权变动是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷或者潜在纠纷，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排

公司历史上曾存在委托持股的情况，主要形成原因如下：1994 年 6 月欣兴有限前身欣兴金属设立时，根据当时适用的《中华人民共和国私营企业暂行条例》规定，需有两名以上投资者。为满足股东人数要求，朱虎林与徐孝囡商议，由徐孝囡代朱虎林出资并持有部分股权，徐孝囡成为欣兴金属名义股东。徐孝囡的出资实际均由朱虎林提供并投入欣兴金属。

1994 年 6 月至 2003 年 4 月，徐孝囡均为名义上的公司股东。2003 年 1 月 25 日，欣兴有限股东会通过决议，同意徐孝囡将持有欣兴有限 1.35%的股权以 7,000 元的价格转让给朱虎林，将持有欣兴有限 3.85%的股权以 20,000 元的价格转让给姚红飞，并于 2003 年 4 月 25 日完成工商变更登记。本次股权转让系朱虎林与徐孝囡解除代持关系，其中徐孝囡向姚红飞转让公司 2 万元出资系朱虎林和姚红飞家庭内部之间的财产分配。

除上述情况外，发行人历次股权转让均是真实，历次股权变动均是双方真实意思表示，不存在纠纷或者潜在纠纷，不存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

3、是否履行必要的评估、备案、批准等程序，是否符合相关法律法规规定

发行人设立至今历次股权转让及增资均履行了工商变更登记手续，其中涉及非货币出资的情况如下：

序号	时间	入股形式	出资方	出资方式	是否履行评估手续	是否符合相关法律法规规定
1	1996年12月	增资	朱虎林	实物等	否	否
2	2009年8月	增资	朱虎林、朱冬伟	专利、货币资金	是	是
3	2021年11月	整体变更为股份公司	欣兴控股、朱冬伟、姚红飞、朱红梅、朱虎林、郁其娟	净资产	是	是

注：2009 年 8 月，朱虎林以知识产权（专利权）出资 899 万元，朱冬伟以知识产权（专利权）出资 275 万元，由于朱虎林和朱冬伟申请前述出资专利前至前述专利获得授权期间一直在发行人任职，且前述专利与发行人业务相关，前述专利存在职务发明的可能。为了充实公司资本，朱虎林和朱冬伟分别向公司缴纳货币出资 899 万元和 275 万元，上述出资计入公

司资本公积由全体股东共享。

根据上述表格，发行人前身欣兴金属于1996年12月增资时涉及非货币出资，未履行评估手续，不符合当时《公司法》第二十四条规定，存在瑕疵。为了规范整改上述情况，发行人股东朱虎林于2021年8月31日对本次增资的189,391.37元以货币形式重新出资。

因此，发行人历次股权转让和增资均履行了工商变更登记手续，其中发行人前身欣兴金属于1996年12月以非货币方式出资未履行评估手续存在瑕疵，但发行人股东朱虎林已经全额货币补足本次出资，该次出资瑕疵已经规范整改，不会对本次发行上市造成法律障碍。

（二）请说明认定挂靠行为合法性的法律依据是否充分、履行的程序是否合法，发行人及相关股东是否存在被处罚的风险

1、认定挂靠行为合法性的法律依据是否充分、履行的程序是否合法

（1）挂靠行为合法性的法律依据

根据中共海盐县委出具的县委（1986）20 号《关于发展联户企业的若干政策规定的通知》规定，联户企业由两户或者两户以上共同经营，取得有关部门批准，领取执照，即享有同乡（镇）村企业同等待遇，同属乡镇企业。依据该文件设立的工具厂经海盐县六里乡人民政府批准企业性质为合作经营集体企业。

根据海盐县人民政府出具的盐政[1994]32 号《关于进一步鼓励发展个体私营经济的若干意见》规定，放宽从业对象，鼓励有经营能力的城镇居民、外来常住人员和农村村民从事个体经济，开办私营企业。在该政策文件的指导下，朱虎林注销工具厂并设立私营企业欣兴金属。

根据最高人民法院行政审判庭《关于“红帽子”企业产权纠纷处理有关问题的意见》，规定基于20世纪80年代和90年代初的政策背景，企业“红帽子”现象比较普遍，产权界定存在障碍，产权纠纷的处理也存在一些不同的认识，结合乡镇企业法和行政诉讼法等有关规定，人民法院在审理这类行政案件时，对实体问题应当尊重“谁投资谁所有”的原则。同时，《中华人民共和国乡镇企业法》第十条第三款规定：“农民合伙或者单独投资设立的乡镇企业，其企业财产权属

于投资者所有。”因此，根据上述规定，工具厂属于挂靠集体企业性质的私营企业，企业产权应当归属于实际投资者所有。

综上，根据上述政策和相关规定，认定工具厂挂靠行为合法性的法律依据充分。

（2）认定挂靠行为合法性履行的相关程序

根据海盐审计事务所出具的盐审事（1992）630 号《审计验资证明书》以及工具厂从设立至注销期间的工商登记资料并访谈徐孝囡、朱虎林，确认工具厂从设立到注销期间实际系挂靠集体的私营企业，实际出资者为朱虎林，该期间内不存在国有或集体的资产投入。

根据海盐审计师事务所出具的盐审事（1994）433 号《审计验资证明书》和欣兴金属设立的工商登记资料并访谈徐孝囡、朱虎林，确认欣兴金属设立时系私营企业，不存在国有或集体的资产投入，实际出资者为朱虎林。

经登录国家税务总局浙江省税务局官网查询，武原税务所负责澉浦镇辖区内税收、社会保险费和有关非税收收入的基础事项管理及其风险应对工作。2021 年 12 月 20 日，国家税务总局海盐县税务局武原税务所出具《证明》，确认北桥工具厂自 1992 年设立至 1994 年注销期间，税务未曾登记为“集体”企业，也未享受属于集体企业的税收优惠。

2023 年 4 月 3 日，海盐县人民政府出具盐政函〔2023〕39 号《关于确认相关企业产权界定意见的批复》，确认如下：“一、确认海盐县六里北桥工具厂（浙江欣兴工具股份有限公司前身）虽登记为“集体所有制企业”，但均为个人出资，未涉及国有及集体资产投入，属于挂靠集体企业性质的私营企业；企业的设立、注销符合当时法律法规相关规定，存续期间合规经营，不涉及违法违规的情形，且未曾因登记为集体企业而曾享受过集体企业税收优惠。二、确认海盐县欣兴金属制业有限公司（海盐县六里北桥工具厂注销后设立为私营企业，现已变更为浙江欣兴工具股份有限公司）的设立合法、有效，不涉及国有和集体资产投入，不存在侵害国家、集体利益的行为。”

综上，认定北桥工具厂挂靠行为合法性履行的相关程序合法、有效。

2、发行人及相关股东是否存在被处罚的风险

北桥工具厂设立于 1992 年 10 月并于 1994 年 7 月经海盐县工商行政管理局核准注销，该厂存续过程中企业经济性质属“集体所有制（合作经营）”。发行人成立于 1994 年 6 月，设立时股东出资的固定资产系来源于北桥工具厂，企业经济性质为“私营企业（有限责任公司）”。从北桥工具厂和发行人的历史沿革可知，两个主体系相互独立的法律主体，企业经济性质明显不同，关联性仅在于股东均为朱虎林以及欣兴金属设立时的固定资产出资来源于北桥工具厂。因此，北桥工具厂的挂靠行为实际不涉及发行人。

根据《中华人民共和国行政处罚法》第三十六条规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚；涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年。前款规定的期限，从违法行为发生之日起计算；违法行为有连续或者继续状态的，从行为终了之日起计算。按照上述规定，北桥工具厂的挂靠行为持续期间为 1992 年 10 月至 1994 年 7 月，该行为从终了之日起计算已经超过了最长的五年处罚期限规定。

同时，海盐县市场监督管理局和嘉兴市市场监督管理局确认，发行人报告期内不存在行政处罚的记录。经海盐县市场监督管理局访谈确认，欣兴工具及其实际控制人自 2020 年 1 月 1 日以来未受到过贵单位的行政处罚。此外，就北桥工具厂的挂靠行为，海盐县人民政府出具盐政函〔2023〕39 号《关于确认相关企业产权界定意见的批复》，确认北桥工具厂属于挂靠集体企业性质的私营企业，企业的设立、注销符合当时法律法规相关规定，存续期间合规经营，不涉及违法违规的情形。

因此，结合《中华人民共和国行政处罚法》的相关规定和海盐县市场监督管理局、嘉兴市市场监督管理局出具的有关确认文件以及海盐县人民政府出具的盐政函〔2023〕39 号《关于确认相关企业产权界定意见的批复》并查看发行人的工商登记资料，确认发行人及相关股东不存在被处罚的风险。

（三）请说明出资瑕疵事项的影响、补救措施及有效性，是否存在纠纷或者潜在纠纷，发行人及相关股东是否因出资瑕疵受到行政处罚，是否构成重大违法行为及本次发行的法律障碍

1、出资瑕疵事项的影响、补救措施及有效性，是否存在纠纷或者潜在纠纷

自成立以来，发行人存在 3 次出资瑕疵情形，具体如下：

序号	年份	具体事项	整改/补充事项	整改/补充时间
1	1994年	欣兴金属设立时，朱虎林和徐孝囡以固定资金（实物）和流动资金出资。其中，固定资金（实物）出资8.38万元，因年代久远无法核实当时的资产价值；流动资金（货币）出资23.42万元，但缺少对应的出资凭证。	本次出资已经海盐审计师事务所出具盐审事（1994）433号《审计验资证明书》，注册资金已经实缴。为进一步充实注册资本，股东朱虎林以货币方式重新出资31.80万元，上述出资计入公司资本公积由全体股东共享。	2023.3.29
2	1996年	1996年12月，朱虎林以实物等形式向欣兴金属新增投入资金合计18.94万元，未履行评估手续且因年代久远无法核实当时的出资到位情况及资产价值。	为进一步充实注册资本，股东朱虎林以货币形式重新出资18.94万元，上述出资计入公司资本公积由全体股东共享。	2021.8.31
3	2009年	2009年8月，朱虎林以知识产权（专利权）出资899万元，朱冬伟以知识产权（专利权）出资275万元，由于朱虎林和朱冬伟申请前述出资专利前至前述专利获得授权期间一直在发行人任职，且前述专利与发行人业务相关，前述专利存在职务发明的可能。	朱虎林和朱冬伟分别向公司缴纳货币出资899万元和275万元充实公司资本，上述出资计入公司资本公积由全体股东共享。	2021.8.31

上述出资瑕疵影响发行人前身欣兴有限和欣兴金属注册资本或资金的充足性以及股东是否履行了出资义务。为解决上述出资瑕疵，发行人股东重新进行了货币出资，整改或补充措施均具有有效性，具体分析如下：

（1）根据欣兴有限股东会于 2021 年 8 月 19 日作出的股东会决议和公司股东大会于 2023 年 3 月 15 日作出的 2023 年第二次临时股东大会决议，公司股东就股权演变中存在的出资瑕疵所采取的补救措施已经股东（大）会审议通过，全体股东之间不存在纠纷或争议情况，亦不存在损害股东利益的情形。

（2）根据公司股东补救出资瑕疵的货币出资凭证，公司股东已经足额将相关款项汇入公司，进一步充实欣兴有限和欣兴金属的注册资本，不存在损害公司债权人利益的情形。

（3）公司控股股东及实际控制人就公司历史上存在的出资和股权变动瑕疵

出具了承诺，并承诺将承担公司前身欣兴有限及欣兴金属历史上历次出资和股权变动瑕疵事项引发的任何纠纷所产生的一切法律责任，包括但不限于给公司造成的任何损失。因此，上述出资瑕疵事项不存在损害公司利益的情形。

（4）根据海盐县市场监督管理局出具的《证明》并经访谈海盐县市场监督管理局确认，公司及股东朱虎林、朱冬伟报告期内不存在行政处罚情形。因此，公司及相关股东未因出资瑕疵受到行政处罚。

（5）经访谈发行人历史及现有股东确认，上述出资瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷。

此外，经查询市场公开案例，亦存在出资瑕疵的情形下股东以货币补足出资的情形，具体如下：

公司名称	股权变动事项	股权变动瑕疵	补救措施
工大科雅（301197.SZ）	2005 年 4 月，石家庄工大科雅注册资本由 100 万元增加至 800 万元，河北工业大学应出资 41.2 万元。	河北工业大学本次用于出资的专利与 2004 年用于出资的专利相同，属于同一专利重复出资。	工大科雅实际控制人齐承英于 2015 年 8 月 26 日将货币资金 41.2 万元实缴至科雅有限账户，代替河北工业大学补足出资，但不改变股权结构。
通达海（301378.SZ）	1995 年 3 月，通达海成立。通达海设立时实缴资本为 50 万元，其中北京通达海以货币出资 25 万元；郭琪荣以货币出资 1 万元，实物出资 19 万元；郑建国以实物出资 5 万元。郭琪荣和郑建国实物出资 24 万元的具体物品为网络产品及配件。	通达海设立时股东郭琪荣和郑建国以实物出资至通达海时，进行了验资，但未对实物资产进行评估，不符合当时有效的公司法关于实物出资需评估作价的规定，存在程序瑕疵。	针对该瑕疵情况，通达海实际控制人郑建国于 2020 年 11 月以货币 24 万元出资夯实通达海实收资本，全部计入资本公积。
斯瑞新材（688102.SH）	斯瑞新材前身斯瑞有限系由王文斌、方玲、王丽美、蔡同铭以货币和实物出资设立的有限责任公司，注册资本为人民币 50 万元。	斯瑞有限设立时机器设备出资 48.1 万元，该实物出资未履行评估手续；另外，公司设立时的货币出资 1.9 万元的凭证遗失。	因公司实物出资已比较久远且多数已转销报废，无法履行追溯评估程序，货币出资原始凭证遗失，为了保证公司注册资本充实且可追溯验证、核实，实际控制人王文斌先生自愿出资 50 万元进行补足。

威力传动（300904.SZ）	2008年4月威力传动增资涉及实物和无形资产出资800万元。	因李阿波和李想未能提供完整凭证，不能确认该等用于出资的实物来源于其二人，李阿波、李想使用该等资产出资存在瑕疵。	为弥补该瑕疵，2016年7月至8月，李阿波、李想以货币出资800万元置换其于2008年4月缴纳的实物出资和无形资产出资800万元。
众辰科技（603275.SH）	2013年12月11日，众辰有限召开股东会并通过决议，决定同意公司注册资本增加至1,500万元，其中，全体股东以“110kW电动汽车驱动器设计技术”非专利技术作价出资认缴新增注册资本1,000万元。	本次增资出资标的的上述非专利技术形成过程中，作为出资人的张建军等股东均任职于众辰有限，难以区分上述非专利技术的研发是否为相关出资人在众辰有限日常工作时间完成，亦无法判断上述研发工作是否依赖于众辰有限的物质技术条件，因此难以核实上述非专利技术是否构成众辰有限的职务发明而导致出资标的资产存在权属瑕疵。	2017年末，由众辰有限全体股东以现金股利合计1,000万元（税后）作为资金来源投入公司以充实公司资本，上述款项已计入公司资本公积由全体股东共享。

综上，公司历史上存在出资瑕疵的情况，但公司股东重新进行了货币出资，整改或补充措施均具有有效性，上述出资瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷。

2、发行人及相关股东是否因出资瑕疵受到行政处罚，是否构成重大违法行为及本次发行的法律障碍

针对上述出资瑕疵，海盐县市场监督管理局出具《证明》，确认如下：“经核查，浙江欣兴工具股份有限公司成立于1994年6月，原名称海盐县欣兴金属制业有限公司。1994年6月成立时，海盐县欣兴金属制业有限公司（私营企业）注册资本31.8万元，其中股东朱虎林出资29.725万元，徐孝囡出资2.075万元；1997年4月，海盐县欣兴金属制业有限公司根据相关法律法规，规范为有限责任公司，并同步办理增资变更登记，公司注册资本增加至51.8万元，股东朱虎林出资49.1万元，徐孝囡出资2.7万元。2004年9月，公司名称变更为浙江欣兴工具有限公司。2009年8月，浙江欣兴工具有限公司进行增资变更，本次增

资时股东朱虎林以专利出资 899 万元、朱冬伟以专利出资 275 万元。本局认为上述工商变更登记符合法律法规规定，上述行为不存在予以行政处罚的情形。”

同时，海盐县市场监督管理局和嘉兴市市场监督管理局分别确认发行人报告期内不存在行政处罚的记录。另经海盐县市场监督管理局访谈确认，发行人及股东朱虎林、朱冬伟报告期内不存在行政处罚情形。此外，根据发行人股东朱虎林、朱冬伟出具的承诺函以及查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站的公开信息，确认发行人及股东朱虎林、朱冬伟未因上述出资瑕疵受到行政处罚。

针对发行人历史上存在的出资和股权变动瑕疵，控股股东及实际控制人承诺如下：“本公司/本人承诺将承担发行人前身欣兴有限及欣兴金属历史上历次出资和股权变动瑕疵事项引发的任何纠纷所产生的一切法律责任，包括但不限于给发行人造成的任何损失。若发行人被有关政府部门或司法机关认定需重新补缴出资款，或因出资或股权变动事项受到处罚，或被任何相关方以任何方式提出有关发行人出资款（物）的合法权利要求，本公司/本人将及时、无条件、全额承担经有关政府部门或司法机关认定的需补缴的全部出资款及相关罚款、赔偿款项等法律责任，全额承担被任何相关方以任何方式要求的出资款及相关罚款、赔偿款项等法律责任，以及因上述事项而产生的由发行人支付或应由发行人支付的所有相关费用，使之免受任何损失。”

因此，发行人及相关股东未因出资瑕疵受到行政处罚，上述出资瑕疵不构成重大违法行为以及本次发行的法律障碍。

（四）请说明股权变动瑕疵的影响，股权代持的原因及合规性、代持协议解除情况及合规性，是否存在纠纷或者潜在纠纷；股权代持是否彻底清理，目前是否仍存在股权代持、委托或信托持股等情形

1、股权变动瑕疵的影响，股权代持的原因及合规性、代持协议解除情况及合规性，是否存在纠纷或者潜在纠纷

（1）股权变动瑕疵的影响

发行人历史上存在的股权变动瑕疵如下：1994 年 6 月欣兴金属设立时，朱虎林出资额 29.72 万元，徐孝囡出资额 2.08 万元。至 1997 年 4 月欣兴有限设立

前，朱虎林原出资额调整为 29.10 万元，徐孝囡原出资额调整为 2.70 万元，变动原因系公司申报登记错误。由于徐孝囡系为朱虎林代持，其持有的出资额实际全部归属于朱虎林所有。经访谈朱虎林、徐孝囡，双方确认股权变动不存在任何纠纷或争议。

针对上述股权变动瑕疵，海盐县市场监督管理局确认不存在予以行政处罚的情形。同时，发行人控股股东、实际控制人已承诺将承担因股权变动瑕疵引发的相关损失。因此，朱虎林和徐孝囡之间的股权变动瑕疵不会导致历史股权存在纠纷的情形，不会对发行人造成重大不利影响。

（2）股权代持的原因及合规性

1994 年 6 月欣兴有限前身欣兴金属设立时，根据 1994 年适用的《中华人民共和国私营企业暂行条例》第九条规定，“……有限责任公司应当符合下列规定：……（三）投资者为二人以上三十人以下；……”。为满足股东人数要求，朱虎林与徐孝囡商议，由徐孝囡代朱虎林出资并持有部分股权，徐孝囡成为欣兴金属名义股东。

经访谈朱虎林、徐孝囡确认，双方之间对股权代持关系的形成没有异议，不存在任何纠纷或争议情况。同时，海盐县市场监督管理局出具的证明文件，确认欣兴金属设立登记符合法律法规规定，不存在予以行政处罚的情形。此外，根据海盐县人民政府出具的盐政函〔2023〕39 号《关于确认相关企业产权界定意见的批复》，确认欣兴金属设立合法、有效。因此，股权代持的形成系双方之间的真实意思表示，合法合规。

（3）代持协议解除情况及合规性

2003 年 1 月 25 日，欣兴有限股东会通过决议，同意徐孝囡将持有欣兴有限 1.35%的股权以 7,000 元的价格转让给朱虎林，将持有欣兴有限 3.85%的股权以 20,000 元的价格转让给姚红飞。2003 年 2 月 5 日，徐孝囡分别与朱虎林、姚红飞签订《股权转让协议》，约定上述股权转让事宜。2003 年 4 月 25 日，欣兴有限完成了本次股权转让的工商变更登记。本次股权转让系朱虎林与徐孝囡解除代持关系，其中徐孝囡向姚红飞转让公司 2 万元出资系朱虎林和姚红飞家庭内部之间的财产分配。

经代持协议解除涉及的当事人确认，代持协议的解除系双方真实的意思表示，不存在任何纠纷或争议情况，并办理完成了工商变更登记手续，合法合规。

（4）上述事项是否存在纠纷或者潜在纠纷

截至本问询回复出具日，上述股权代持已解除，且当事人对股权变动的瑕疵、股权代持关系的形成和解除过程均不存在纠纷或争议，亦不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷。

2、股权代持是否彻底清理，目前是否仍存在股权代持、委托或信托持股等情况

经访谈发行人历史股东和现有股东确认，发行人历史上存在的股权代持已经彻底清理，目前不存在任何的股权代持、委托或信托持股等情况。

二、保荐人和发行人律师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人的全套工商登记资料；

2、查阅发行人历次增资、股权转让涉及的支付凭证；

3、查询发行人挂靠行为合法性的相关政策以及法律规定；

4、取得海盐县人民政府出具的盐政函〔2023〕39 号《关于确认相关企业产权界定意见的批复》；

5、取得海盐县市场监督管理局出具的《证明》以及嘉兴市市场监督管理局出具的《企业违法违规记录查询单》；访谈海盐县市场监督管理局了解发行人及相关股东报告期内的合规情况；

6、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询发行人及相关股东是否存在行政处罚的记录；

7、查阅朱冬伟、朱虎林补缴出资的股东（大）会决议；

8、查阅发行人股东对出资瑕疵的补足货币出资的相关凭证；

9、取得发行人控股股东及实际控制人就发行人历史上存在的出资和股权变动瑕疵出具的承诺函；

10、查询存在出资瑕疵的情形下股东以货币补足出资的市场公开案例；

11、访谈发行人历史及现有的全体股东，了解历次增资、股权转让的背景、原因、定价依据及公允性、款项支付情况，以及股权代持的形成和解除情况，目前是否存在股权代持、委托或信托持股等情形。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人历史上曾存在委托持股的情况，除该情况外，发行人历次股权转让均是真实，历次股权变动均是双方真实意思表示，不存在纠纷或者潜在纠纷，不存在委托持股、利益输送或其他利益安排；发行人历次股权转让和增资均履行了工商变更登记手续，其中发行人前身欣兴金属于 1996 年 12 月以非货币方式出资未履行评估手续存在瑕疵，但发行人股东朱虎林已经全额货币补足本次出资，该次出资瑕疵已经规范整改，不会对本次发行上市造成法律障碍。

2、认定北桥工具厂挂靠行为合法性的法律依据充分，认定北桥工具厂挂靠行为合法性履行的相关程序合法、有效，发行人及相关股东不存在被处罚的风险。

3、发行人出资瑕疵影响发行人前身欣兴有限和欣兴金属注册资本或资金的充足性以及股东是否履行了出资义务。为解决上述出资瑕疵，发行人股东重新进行了货币出资，整改或补充措施均具有有效性，出资瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷。发行人及相关股东未因出资瑕疵受到行政处罚，出资瑕疵不构成重大违法行为以及本次发行的法律障碍。

4、发行人股权变动瑕疵不会导致历史股权存在纠纷的情形，股权代持的形成及解除均合法合规，不存在任何形式的纠纷或潜在纠纷。发行人历史上存在的股权代持已经彻底清理，目前不存在任何股权代持、委托或信托持股等情况。

8.关于关联交易和对外投资

根据申报文件：（1）报告期内，欣兴小贷曾为发行人的参股公司；2021 年 1 月，发行人将其持有的欣兴小贷 20%的股权全部转让给控股股东欣兴控股；发行人实际控制人之一、副总经理郁其娟担任欣兴小贷董事长；（2）2021 年，发行人向欣兴控股转让闲置土地、房产，交易对价按评估价值确定；（3）报告期存在关联方注销或者转让的情况；（4）发行人持有海盐农商行 5.01%股权；（5）2020 年末，公司长期股权投资系对欣兴小贷的投资款 2,519.78 万元；公司其他非流动金融资产主要系对海盐农商行的投资款，报告期内金额分别为 2,598.43 万元、2,598.43 万元和 2,598.43 万元。

请发行人说明：（1）报告期内欣兴小贷主要贷款产品及发放情况、经营情况、财务表现和规范运作情况；发行人及控股股东、实际控制人、核心员工等与欣兴小贷的股东是否存在股权代持、委托或信托持股等情形，是否存在一致行动协议或者其他利益安排；结合欣兴小贷的设立背景、历史沿革、股权结构、股东间的关联关系、公司章程、董事会和监事会的人员构成、日常经营管理情况等，说明发行人作为其主要发起人，转让前是否能够控制欣兴小贷；发行人及控股股东、实际控制人、发行人客户、供应商及其关联方与欣兴小贷的往来情况，是否存在通过欣兴小贷替发行人承担成本、费用或者体外资金循环的情形；转让欣兴小贷 20%股权的定价依据、转让价格及公允性、交易安排，履行的决策程序及合规性，是否损害发行人利益；（2）向欣兴控股转让相关土地、房产的原因，转让前后相关房产的使用情况；结合转让前土地、房产账面价值、评估情况、可比土地、房产交易情况等，说明转让价格是否公允；（3）报告期内注销、转让的关联方的基本情况，注销、转让原因，是否存在因重大违法违规而注销、转让的情形、是否涉及发行人及实际控制人、是否影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格，注销程序是否合规，是否存在为发行人承担成本或费用的情形；（4）持有海盐农商行股权的原因及形成过程、对经营业绩的影响，发行人与海盐农商行的存贷款等业务情况，说明持股情况、业务往来是否符合相关监管规定，是否存在资金安全风险；（5）报告期内长期股权投资、其他非流动金融资产相关会计处理，包括初始计量金额和依据、报告期内变动情况，确认为长期股权投资或非流动资产的依据。

请保荐机构对前述问题，发行人律师对问题（1）至（4），申报会计师对问题（5）说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内欣兴小贷主要贷款产品及发放情况、经营情况、财务表现和规范运作情况；发行人及控股股东、实际控制人、核心员工等与欣兴小贷的股东是否存在股权代持、委托或信托持股等情形，是否存在一致行动协议或者其他利益安排；结合欣兴小贷的设立背景、历史沿革、股权结构、股东间的关联关系、公司章程、董事会和监事会的人员构成、日常经营管理情况等，说明发行人作为其主要发起人，转让前是否能够控制欣兴小贷；发行人及控股股东、实际控制人、发行人客户、供应商及其关联方与欣兴小贷的往来情况，是否存在通过欣兴小贷替发行人承担成本、费用或者体外资金循环的情形；转让欣兴小贷 20%股权的定价依据、转让价格及公允性、交易安排，履行的决策程序及合规性，是否损害发行人利益

1、报告期内欣兴小贷主要贷款产品及发放情况、经营情况、财务表现和规范运作情况

（1）欣兴小贷主要贷款产品及发放情况

欣兴小贷的主要业务系根据客户贷款需求，在审查通过后直接向其发放贷款资金，未开发贷款产品。报告期内，欣兴小贷的贷款发放情况如下：

单位：万元

年度	累计发放贷款	期初贷款余额	期末贷款余额
2020 年度	100,479.70	12,595.60	11,716.60
2021 年度	62,525.80	11,716.60	12,734.96
2022 年度	40,932.00	12,734.96	11,509.54
2023 年 1-6 月	27,874.00	11,509.54	12,672.69

如上表所示，欣兴小贷的贷款发放和收回总体相匹配，贷款累计发放金额总体呈下降趋势，主要系贷款周期延长导致周转次数下降以及欣兴小贷减少“转贷通”专项贷款业务所致。

（2）欣兴小贷经营情况、财务表现

根据欣兴小贷提供的财务报表和经营情况表，报告期内欣兴小贷的主要财务数据和经营数据如下：

项目	2023.6.30/ 2023 年 1-6 月	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度
资产总额（万元）	12,465.04	13,137.19	12,884.91	13,367.28
负债总额（万元）	126.06	178.55	316.11	299.26
净资产（万元）	12,338.97	12,958.64	12,568.79	13,068.02
资产负债率	1.01%	1.36%	2.45%	2.24%
营业收入（万元）	922.36	2,053.86	1,988.34	2,011.37
净利润（万元）	628.70	1,387.70	1,327.83	1,137.15
净资产收益率	5.10%	10.71%	10.56%	8.70%
不良贷款率	-	1.24%	0.69%	0.91%

注：2023 年 1-6 月净资产收益率未年化；欣兴小贷未统计 2023 年 1-6 月不良贷款率数据。

报告期内，欣兴小贷经营情况良好，财务指标稳健，经营风险较低，具体分析如下：

①资产负债率低，债务风险低

报告期各期末，欣兴小贷负债金额分别为 299.26 万元、316.11 万元、178.55 万元和 126.06 万元，资产负债率分别为 2.24%、2.45%、1.36%和 1.01%，整体负债水平较低，且截至 2023 年 6 月末，欣兴小贷的负债为应付职工薪酬和应交税费，不存在短期借款等大额负债。

②经营稳健，盈利能力持续稳定

报告期内，欣兴小贷营业收入分别为 2,011.37 万元、1,988.34 万元、2,053.86 万元和 922.36 万元，收入水平总体稳定；净利润分别为 1,137.15 万元、1,327.83 万元、1,387.70 万元和 628.70 万元，净资产收益率分别为 8.70%、10.56%、10.71%和 5.10%，具备较高的盈利水平，且保持稳定增长；2020 年-2022 年不良贷款率分别为 0.91%、0.69%和 1.24%，保持在较低水平。

（3）规范运作情况

报告期内，欣兴小贷运作规范，合规风险较低，具体分析如下：

①欣兴小贷内控体系规范

欣兴小贷已建立《贷款管理基本制度》《内部控制制度》《贷款风险管理制度》《贷后监管办法》等，明确贷款流程和操作规范，建立健全了风险防控体系，积极加强贷后管理，确立贷后检查在贷后管理中的核心地位，构建了贷后检查体系，建立了定期常规检查、专项检查和突发事件检查的“三查”制度，建立了检查结果通报和分析例会制度。

同时，欣兴小贷建立健全了公司治理制度，制定了《股东会决策运行制度》《董事会决策运行制度》《监事会决策运行制度》《经营层决策运行制度》，构建了稳健有效的议事规则、决策程序和内审制度，公司治理有效。

②监管评级水平较高

根据浙江省地方金融监督管理局对浙江省小额贷款公司的年度监管评级结果，2020 年和 2021 年，欣兴小贷的监管评级均为 A 级，为优秀小额贷款公司。

③报告期内欣兴小贷不存在违法违规行为

根据海盐县市场监督管理局、海盐县综合行政执法局、海盐县人民政府金融工作办公室和国家税务总局海盐县税务局出具的证明，欣兴小贷报告期内合规经营，不存在受到行政处罚的情形。同时，经检索欣兴小贷相关主管部门网站及对欣兴小贷管理层进行访谈，报告期内欣兴小贷不存在违法违规行为。

2、发行人及控股股东、实际控制人、核心员工等与欣兴小贷的股东是否存在股权代持、委托或信托持股等情形，是否存在一致行动协议或者其他利益安排

截至本问询回复出具日，欣兴小贷的股东构成情况如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	欣兴控股	2,000.00	20.00
2	嘉兴北大华丰新能源有限公司	1,000.00	10.00
3	海盐三环绢纺有限责任公司	1,000.00	10.00
4	张琪华	1,000.00	10.00

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
5	吴月生	1,000.00	10.00
6	冯雪良	1,000.00	10.00
7	浙江三环丝绸股份有限公司	950.00	9.50
8	朱敏	600.00	6.00
9	陶跃良	500.00	5.00
10	赵建平	500.00	5.00
11	陆顺英	300.00	3.00
12	嘉兴巴路漫进出口有限公司	150.00	1.50
合计		**10,000.00**	**100.00**

经访谈欣兴小贷全体股东并取得其持股声明，发行人控股股东欣兴控股为欣兴小贷股东，陆顺英曾替发行人董事、财务总监唐雪光代为持有欣兴小贷股权，除上述情形外，欣兴小贷的其他股东与发行人及控股股东、实际控制人、核心员工等不存在股权代持、委托或信托持股等情形，不存在一致行动协议或者其他利益安排。

陆顺英系发行人实际控制人朱虎林配偶的弟媳，其替唐雪光代持的情况如下：

（1）代持原因

2011 年欣兴小贷筹备成立时，唐雪光因看好小额贷款公司的发展前景，有意愿投资入股，但限于个人资金实力，希望仅认缴 40 万元出资额。根据《浙江省小额贷款公司试点暂行管理办法》，“单个自然人、企业法人、其他经济组织持股比例不得低于公司注册资本总额的 5‰”，唐雪光 40 万元出资额对应的持股比例低于 5‰，不符合个人直接持股要求，因此通过实际控制人亲属陆顺英代持其股权。

（2）代持解除情况

2021 年 12 月，鉴于对外投资的真实性要求以及出资额不足注册资本总额的 5‰无法直接持股的情况，唐雪光退股，陆顺英将相应出资额退还唐雪光，上述股权代持解除，双方对股权代持关系的形成和解除过程均不存在纠纷或争议，亦不存在任何形式的潜在纠纷或争议。截至本问询回复出具日，陆顺英代沈留芬持有欣兴小贷 0.4%的股权，代顾保观持有欣兴小贷 2.6%的股权，其中沈留芬为实

际控制人朱虎林配偶，顾保观与发行人及控股股东、实际控制人、核心员工不存在关联关系。

3、结合欣兴小贷的设立背景、历史沿革、股权结构、股东间的关联关系、公司章程、董事会和监事会的人员构成、日常经营管理情况等，说明发行人作为其主要发起人，转让前是否能够控制欣兴小贷

（1）欣兴小贷的设立背景

为全面落实科学发展观，有效配置金融资源，引导资金流向农村和欠发达地区，改善农村地区金融服务，促进农业、农民和农村经济发展，支持社会主义新农村建设，中国银行业监督管理委员会、中国人民银行于 2008 年发布《关于小额贷款公司试点的指导意见》（银监发〔2008〕23 号）。同时，根据《浙江省小额贷款公司试点暂行管理办法》（浙金融办〔2008〕21 号）的规定，小额贷款公司主发起人的持股比例不超过 20%，其余单个自然人、企业法人、其他经济组织及其关联方持股比例不得超过小额贷款公司注册资本总额的 10%。在此背景下，2011 年发行人联合多家海盐当地有意愿的企业和多名个人共同组建小额贷款公司，以此响应政府号召、支持当地经济发展。

（2）欣兴小贷的历史沿革、股权结构、股东间的关联关系

欣兴小贷的历史沿革情况如下：

①欣兴小贷设立

2011 年 10 月 22 日，欣兴小贷召开股东会，决议通过公司章程。

2011 年 12 月 16 日，嘉兴海创会计师事务所出具“嘉海会验字（2011）第 117 号”《验资报告》，经审验，截至 2011 年 12 月 16 日止，欣兴小贷已收到全体股东缴纳的注册资本（实收资本）合计人民币 10,000.00 万元。各股东均以货币出资。

2011 年 12 月 23 日，海盐县工商行政管理局核准设立海盐欣兴小额贷款有限公司，注册资金 10,000 万元，公司类型为“私营有限责任公司（自然人控股或私营性质企业控股）”。

欣兴小贷设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	欣兴工具	2,000.00	20.00
2	嘉兴北大华丰新能源有限公司	1,000.00	10.00
3	海盐三环绢纺有限责任公司	1,000.00	10.00
4	张琪华	1,000.00	10.00
5	吴月生	1,000.00	10.00
6	冯雪良	1,000.00	10.00
7	浙江三环丝绸股份有限公司	950.00	9.50
8	朱敏	600.00	6.00
9	陶跃良	500.00	5.00
10	赵建平	500.00	5.00
11	陆顺英	300.00	3.00
12	嘉兴巴路漫进出口有限公司	150.00	1.50
合计		**10,000.00**	**100.00**

②2021 年 6 月，欣兴小贷第一次股权转让

2021 年 6 月 22 日，欣兴小贷召开股东会，作出决议同意欣兴工具将本公司 20.00%的 2,000 万元股权以 2,469.79 万元的价格转让给欣兴控股。

2021 年 6 月 24 日，欣兴小贷取得了海盐县市场监督管理局颁发的《营业执照》。

本次股权转让完成后，欣兴小贷的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	欣兴控股	2,000.00	20.00
2	嘉兴北大华丰新能源有限公司	1,000.00	10.00
3	海盐三环绢纺有限责任公司	1,000.00	10.00
4	张琪华	1,000.00	10.00
5	吴月生	1,000.00	10.00
6	冯雪良	1,000.00	10.00
7	浙江三环丝绸股份有限公司	950.00	9.50
8	朱敏	600.00	6.00
9	陶跃良	500.00	5.00

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
10	赵建平	500.00	5.00
11	陆顺英	300.00	3.00
12	嘉兴巴路漫进出口有限公司	150.00	1.50
合计		**10,000.00**	**100.00**

本次股权转让后，欣兴小贷股权结构未发生变更。

欣兴小贷股东中除陆顺英为欣兴控股股东朱虎林配偶的弟媳，以及陆顺英部分股权的被代持方沈留芬为欣兴控股股东朱虎林的配偶外，其他股东与欣兴控股及其股东不存在关联关系，其他股东之间亦不存在关联关系。根据访谈确认，海盐三环绢纺有限责任公司、浙江三环丝绸股份有限公司与吴月生控制的海盐三环进出口有限公司三家公司不存在关联关系。

（3）公司章程、董事会和监事会的人员构成、日常经营管理情况

发行人转让欣兴小贷股权前，欣兴小贷的《公司章程》、董事会和监事会人员构成、日常经营管理情况如下：

①欣兴小贷股权结构分散，发行人无法形成控制

根据欣兴小贷《公司章程》，“股东会会议对所议事项作出决议，须经代表过半数以上表决权的股东通过；但是对公司修改章程、增加或者减少注册资本以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式作出决议，须经代表三分之二以上表决权的股东通过。”

发行人转让欣兴小贷股权前，欣兴小贷共有 12 名股东，股权结构分散，其中发行人持股比例 20%，未与其他股东存在一致行动关系，无法对欣兴小贷股东会形成单独控制。

②董事会和监事会席位分散，发行人无法控制半数以上成员

发行人转让欣兴小贷股权前，欣兴小贷的董事会和监事会构成及推荐方如下：

姓名	身份	推荐方
朱冬伟	董事长	发行人
陈荣华	董事	浙江三环丝绸股份有限公司

姓名	身份	推荐方
赵建明	董事	海盐三环绢纺有限责任公司
黄姚华	董事	嘉兴北大华丰新能源有限公司
张琪华	董事	张琪华
吴月生	监事	吴月生
孙祥松	监事	职工代表大会
赵建平	监事	赵建平

根据欣兴小贷《公司章程》，“对所议事项作出的决定应由占全体董事（包括参加与不参加董事会的全部董事）三分之二以上的董事表决通过方为有效，并应做成会议记录，出席会议的董事应当在会议记录上签名。”发行人转让欣兴小贷股权前，欣兴小贷共有 5 名董事，分别由发行人、浙江三环丝绸股份有限公司、海盐三环绢纺有限责任公司、嘉兴北大华丰新能源有限公司和张琪华推荐，发行人未提名半数以上董事会成员，且无法决定半数以上董事会成员的选任，发行人提名的一名董事不足以决定欣兴小贷的董事会决策。

根据欣兴小贷《公司章程》，“监事会按其职权作出的决议，须经半数以上的全体监事（含出席与未出席）通过。”发行人转让欣兴小贷股权前，欣兴小贷共有 3 名监事，分别由吴月生、赵建平推荐以及职工代表大会选举产生。发行人未提名监事，无法对监事会的决策产生影响。

③发行人未参与欣兴小贷日常经营管理

发行人转让欣兴小贷股权前，欣兴小贷的经理为沈群良，系由董事会聘任。根据欣兴小贷的会议资料及发行人的说明和承诺，发行人持有欣兴小贷股权期间，除了向欣兴小贷提名董事外，发行人从未向欣兴小贷提名或委派其他人员、未参与公司日常经营管理。

综上所述，发行人虽然作为欣兴小贷的主要发起人，但仅持股 20%，无法对欣兴小贷形成股权控制，同时亦无法控制欣兴小贷的董事会、监事会，未参与日常经营管理，因此在股权转让前发行人无法控制欣兴小贷。

4、发行人及控股股东、实际控制人、发行人客户、供应商及其关联方与欣兴小贷的往来情况，是否存在通过欣兴小贷替发行人承担成本、费用或者体外

资金循环的情形

报告期内，欣兴小贷与发行人及控股股东、实际控制人、发行人客户、供应商及其关联方的资金往来或业务往来情况如下：

（1）欣兴小贷与发行人及控股股东、实际控制人及其关联方的往来情况

单位：万元

日期	金额	交易对方	备注
2020.1.17	-250.00	发行人	2019 年度股利
2020.1.17	-30.00	沈留芬	2019 年度股利
2021.1.22	-250.00	发行人	2020 年度股利
2021.1.22	-30.00	沈留芬	2020 年度股利
2022.1.28	-200.00	欣兴控股	2021 年度股利
2022.1.28	-24.00	陆顺英	2021 年度股利
2023.1.17	-250.00	欣兴控股	2022 年度股利
2023.1.17	-30.00	陆顺英	2022 年度股利

注 1：沈留芬为实际控制人朱虎林的配偶，陆顺英为实际控制人朱虎林配偶的弟媳；

注 2：2020 年和 2021 年名义股东陆顺英所得分红款由沈留芬代收，并由沈留芬分别转账给唐雪光和顾保观，上述自然人分红金额已扣除个人所得税。

根据欣兴小贷的股东会决议，发行人及欣兴控股（自 2021 年 6 月取得欣兴小贷股权）、实际控制人亲属沈留芬、陆顺英自欣兴小贷处取得相应股利，除股利分红外，发行人及控股股东、实际控制人及其关联方与欣兴小贷不存在其他资金往来。

（2）欣兴小贷与发行人客户的往来情况

报告期内，与欣兴小贷存在往来的发行人客户及其与发行人的业务情况如下：

单位：万元

公司名称	交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
浙江猛士科技股份有限公司	倒角刀	-	0.01	-	-
海盐能发五金装璜有限公司	钢板钻、顶针	-	0.40	0.43	-

上述客户与欣兴小贷的往来情况如下：

①浙江猛士科技股份有限公司

2021 年浙江猛士科技股份有限公司出于资金临时周转需要，向欣兴小贷借款 270 万元，并于次日归还本金及相应利息，具体如下：

单位：万元

日期	金额	备注
2021.8.18	-270.00	借款
2021.8.19	270.00	归还借款
2021.8.19	0.32	支付借款利息

②海盐能发五金装璜有限公司

2020 年，欣兴小贷曾向发行人客户海盐能发五金装璜有限公司采购 131 元的零星商品，金额极小。

（3）欣兴小贷与发行人供应商的往来情况

报告期内，与欣兴小贷存在往来的发行人供应商及其与发行人的业务情况如下：

单位：万元

公司名称	交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
嘉兴市美克斯建设有限公司	建筑工程	1,006.97	2,769.17	-	-
海盐杭州湾国际酒店有限公司	住宿、餐饮	4.07	-	0.36	0.38
海盐县武原家缘装饰材料经营部	木质刀盘	-	1.30	4.77	1.33
浙江海赛律师事务所	代理费	-	-	1.89	-
浙江爱信诺航天信息技术有限公司海盐分公司	技术服务费	-	-	0.04	1.51
海盐宾馆股份有限公司	住宿、餐饮	0.08	0.04	0.08	0.88
海盐大润发商业有限公司	日用品、劳保用品、购物卡等	8.86	54.69	44.75	1.23
海盐工艺书画有限公司	刻章	-	0.09	-	-
海盐县保安服务有限公司	联网报警系统	-	0.23	0.55	-
海盐中燃能源有限公司	液化气	-	2.98	2.40	2.96

公司名称	交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海盐怡园酒店管理有限责任公司	餐饮	-	2.34	-	-
佳惠物业服务有限公司	弱电系统、办公用品	28.33	141.14	77.05	469.52
浙江中联兴会计师事务所有限公司	审计服务	-	1.42	0.94	4.53
中国移动通信集团浙江有限公司嘉兴分公司	电信服务	7.88	13.63	8.46	6.27
海盐县武原镇江南文化用品总汇	办公用品	-	-	-	0.80
中国电信股份有限公司嘉兴分公司	电信服务	4.46	7.91	4.18	4.67

上述供应商与欣兴小贷的往来情况如下：

①嘉兴市美克斯建设有限公司及其关联方

嘉兴市美克斯建设有限公司（以下简称“嘉兴美克斯”）为发行人厂房工程建设方，报告期内嘉兴美克斯及其实际控制人张建根出于资金需求，存在向欣兴小贷借款的情形，具体如下：

单位：万元

年度	当期借款金额	当期归还金额	借款余额	支付利息金额
2020 年度	800.00	700.00	400.00	83.94
2021 年度	800.00	800.00	400.00	71.06
2022 年度	800.00	800.00	400.00	73.40
2023 年 1-6 月	-	-	400.00	36.40
合计	**2,400.00**	**2,300.00**	-	**264.80**

中介机构查阅了发行人与嘉兴美克斯的业务合同、工程项目资料、实地查看发行人厂房工程、查阅了欣兴小贷与嘉兴美克斯的借款合同、往来资金流水、访谈嘉兴美克斯实际控制人、对嘉兴美克斯执行函证程序。经核查，发行人与嘉兴美克斯的业务往来、欣兴小贷与嘉兴美克斯的业务往来，均为独立开展，不存在通过欣兴小贷替发行人承担成本、费用或者体外资金循环的情形。

②海盐杭州湾国际酒店有限公司

2020 年海盐杭州湾国际酒店有限公司出于资金临时周转需求，向欣兴小贷借款 500 万元，并于两日后归还；2022 年欣兴小贷曾在海盐杭州湾国际酒店有限公司进行餐饮消费 3,000 元，具体如下：

单位：万元

日期	金额	备注
2020.8.4	-500.00	借款
2020.8.6	500.00	还款
2020.8.11	0.75	借款利息
2022.6.17	-0.30	餐费

③海盐县武原家缘装饰材料经营部

2021 年海盐县武原家缘装饰材料经营部出于资金临时周转需求，向欣兴小贷借款 70 万元，并于两日后归还，具体如下：

单位：万元

日期	金额	备注
2021.2.1	-70.00	借款
2021.2.3	70.13	归还借款及利息

④其他供应商

报告期内，欣兴小贷与发行人其他供应商的往来情况如下：

单位：万元

年度	金额	交易对方	备注
2020 年度	-1.00	浙江海赛律师事务所	律师顾问费
2021 年度	-21.80		律师代理费
	-1.00		律师顾问费
2022 年度	-1.00		律师顾问费
小计	**-24.80**		-
2020 年度	-0.03	浙江爱信诺航天信息技术有限公司海盐分公司	税控技术维护费
	-0.12		平台系统服务费
2021 年度	-0.03		税控技术维护费
	-0.12		平台系统服务费
2022 年度	-0.03		税控技术维护服务费
	-0.12		平台系统服务费

2023 年 1-6 月	-0.03		税控技术维护费
	-0.12		平台系统服务费
小计	**-0.59**		-
2020 年度	-1.28	海盐宾馆股份有限公司	餐费
2021 年度	-0.82		
2022 年度	-1.02		
2023 年 1-6 月	-0.89		
小计	**-4.02**		-
2020 年度	-0.16	海盐大润发商业有限公司	日用品，员工采购后报销
2021 年度	-0.27		
2022 年度	-0.34		
2023 年 1-6 月	-0.27		
小计	**-1.04**		-
2021 年度	-0.02	海盐工艺书画有限公司	刻章，员工采购后报销
小计	**-0.02**		-
2021 年度	-0.01	海盐县保安服务有限公司	刻章，员工采购后报销
小计	**-0.01**		-
2022 年度	-0.03	海盐中燃能源有限公司	液化气费，员工支付后报销
小计	**-0.03**		-
2020 年度	-2.41	海盐怡园酒店管理有限责任公司	会务费
2023 年 1-6 月	-0.21		餐费
小计	**-2.62**		-
2020 年度	-0.68	佳惠物业服务有限公司	办公用品
2021 年度	-0.12		
2022 年度	-0.24		
2023 年 1-6 月	-0.23		
小计	**-1.28**		-
2020 年度	-2.60	浙江中联兴会计师事务所有限公司	审计费
2021 年度	-1.60		
2022 年度	-1.60		
小计	**-5.80**		-
2020 年度	-0.51	中国移动通信集团浙江有限公司嘉兴分公司	电信服务
2021 年度	-0.51		
2022 年度	-0.53		

2023 年 1-6 月	-0.28		
小计	**-1.83**		-
2020 年度	-0.23	海盐县武原镇江南文化用品总汇	办公用品
2021 年度	-0.07		
2022 年度	-0.12		
2023 年 1-6 月	-0.08		
小计	**-0.50**		-
2020 年度	-0.59	中国电信股份有限公司嘉兴分公司	电信服务
2021 年度	-0.59		
2022 年度	-0.60		
2023 年 1-6 月	-0.32		
小计	**-2.10**		-

上述供应商的主要产品或服务应用群体广泛，具有通用性，因此在同一区域内容易产生采购重叠的情况。报告期内，欣兴小贷与上述供应商的往来均系其日常业务活动开展所需，具有合理性，且金额较小。

综上所述，报告期内欣兴小贷与发行人及控股股东存在分红资金往来，与发行人部分客户、供应商存在资金往来或业务往来，上述资金往来或业务往来均系欣兴小贷独立开展的业务活动，具有真实性，发行人不存在通过欣兴小贷替发行人承担成本、费用或者体外资金循环的情形。

5、转让欣兴小贷 20%股权的定价依据、转让价格及公允性、交易安排，履行的决策程序及合规性，是否损害发行人利益

（1）转让欣兴小贷 20%股权的定价依据、转让价格及公允性、交易安排

2021 年，发行人正筹备上市，由于欣兴小贷经营环境复杂，可能会给发行人经营带来不利影响。同时，考虑到介入小贷公司可能会分散公司的资金、管理等资源，不利于主营业务的进一步做大做强。因此，发行人决定将欣兴小贷股权转让给欣兴控股。

截至 2020 年 12 月 31 日评估基准日，欣兴小贷的主要财务数据如下：

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
营业收入（万元）	2,006.65

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
总资产（万元）	13,367.28
净资产（万元）	13,068.02
净利润（万元）	1,137.15

根据浙江中联耀信资产评估有限公司出具的《浙江欣兴工具有限公司拟股权转让涉及海盐欣兴小额贷款有限公司股权全部权益资产评估项目资产评估报告》（浙联评报字[2021]第 33 号），欣兴小贷的股东全部权益在基准日时点的价值为 12,348.96 万元，对应 20%股权的价值为 2,469.79 万元，每股价值为 1.23 元，并以此作为转让价格。

2020 年 12 月 31 日，同行业新三板挂牌小贷公司市净率水平如下：

证券代码	公司简称	公司全称	PB
834670.NQ	宏达小贷	海宁宏达小额贷款股份有限公司	1.29
833233.NQ	鸿丰小贷	海宁鸿丰小额贷款股份有限公司	0.96
831199.NQ	海博小贷	浙江海博小额贷款股份有限公司	0.35
833210.NQ	兆丰小贷	杭州市临安区兆丰小额贷款股份有限公司	1.31
834784.NQ	中祥和	大连高新园区中祥和小额贷款股份有限公司	0.88
834263.NQ	黔中泉	贵阳市清镇黔中泉小额贷款股份有限公司	1.87
834366.NQ	汇丰小贷	常德市柳叶湖汇丰小额贷款股份有限公司	0.67
834038.NQ	诚信小贷	巢湖市诚信小额贷款股份有限公司	0.87
833945.NQ	滨江科贷	南京市滨江科技小额贷款股份有限公司	0.46
833118.NQ	棒杰小贷	义乌市棒杰小额贷款股份有限公司	7.63
832944.NQ	银信农贷	南京市雨花台区银信农村小额贷款股份有限公司	0.64
832905.NQ	信源小贷	海南信源小额贷款股份有限公司	1.47
832381.NQ	国汇小贷	大连旅顺国汇小额贷款股份有限公司	0.86
832166.NQ	晶都农贷	连云港市东海县水晶之都农村小额贷款股份有限公司	0.71
831723.NQ	恒晟农贷	南通市通州区恒晟农村小额贷款股份有限公司	0.66
831668.NQ	天元小贷	聊城市东昌府区天元小额贷款股份有限公司	0.59
831618.NQ	文广农贷	镇江市丹徒区文广世民农村小额贷款股份有限公司	1.04
830958.NQ	鑫庄农贷	苏州高新区鑫庄农村小额贷款股份有限公司	0.10
平均值			**1.24**
剔除异常值棒杰小贷、鑫庄农贷后平均值			**0.91**

注：数据来源于 wind 资讯

如上表所示，本次股权转让时在股转系统挂牌的小贷公司市净率平均值为0.91，按照该市净率平均值以及欣兴小贷截至 2020 年 12 月 31 日的每股净资产值计算，欣兴小贷的每股价格为 1.19 元，与实际转让价格不存在较大差异。

综上所述，欣兴小贷股权评估价值与其账面净资产价值不存在较大差异，发行人按评估价值确定交易对价具有公允性。

（2）履行的决策程序及合规性

2021 年 1 月 19 日，欣兴有限通过股东会决议，同意向欣兴控股转让所持欣兴小贷的 20%股权。

2021 年 5 月 24 日，浙江省地方金融监督管理局出具《省地方金融监管局关于海盐欣兴小额贷款有限公司重组及法定代表人董事长变更事项的批复》（浙金管许[2021]41 号），同意欣兴有限将其持有的欣兴小贷 20%股权转让给欣兴控股。

2021 年 6 月 22 日，欣兴小贷通过股东会决议，同意欣兴有限将持有的欣兴小贷 20%股权转让给欣兴控股。

2021 年 6 月 24 日，欣兴小贷在海盐县市场监督管理局完成了工商备案登记手续。

本次股权转让经由欣兴有限和欣兴小贷股东会审议通过，已取得浙江省地方金融监督管理局的同意批复，并办理了工商部门的备案手续，股权变动合法合规。

综上所述，发行人转让欣兴小贷 20%股权的定价公允，已履行相应决策程序，股权变动具有合规性，未损害发行人利益。

（二）向欣兴控股转让相关土地、房产的原因，转让前后相关房产的使用情况；结合转让前土地、房产账面价值、评估情况、可比土地、房产交易情况等，说明转让价格是否公允

1、向欣兴控股转让相关土地、房产的原因，转让前后相关房产的使用情况

随着发行人业务的快速发展，发行人原有老厂区无法满足生产需要，为进一步扩大产能，发行人于 2015 年 7 月取得澉浦镇六里工业园区堰山路东侧六秦公路南侧 15-207 号工业土地使用权，并在此新建厂区。

2020 年初，发行人主体搬迁至新厂区。但根据生产安排，2020 年期间，热处理工序仍在老厂区车间开展，直至 2021 年 1 季度搬入新厂区。至此，发行人完成厂区整体搬迁，鉴于集中生产和办公更有利于提高经营效率，老厂区不再用于生产经营活动，原有土地和厂房遂进入闲置状态。同时，2021 年发行人正筹备上市，决定将闲置的资产进行剥离，因此向欣兴控股转让闲置的土地、房产。

本次转让前，转让涉及的房产为闲置状态，本次转让后，相关房产由欣兴控股用于对外出租。

2、结合转让前土地、房产账面价值、评估情况、可比土地、房产交易情况等，说明转让价格是否公允

（1）转让前土地、房产账面价值、评估情况

截至 2021 年 5 月 31 日评估基准日，发行人出让的土地、房产账面价值、评估情况如下：

单位：万元

具体资产情况	账面价值	评估价值
出售固定资产-房屋建筑物类	1,298.78	1,619.05
出售无形资产-土地使用权	370.20	980.06

本次评估价值较账面价值有较大增值，原因主要如下：

（1）评估的土地取得时间分别为 2003 年、2006 年和 2011 年，账面原始取得成本较低。自土地取得以来，嘉兴市经济势头良好，地产市场发展较快，土地出让市场及土地基准地价均有较大幅度上涨，评估值较账面值增值幅度较大。

（2）房屋建筑物类增值主要是因为一方面房屋建成于 2014 年以前，本次评估基准日为 2021 年 5 月 31 日，期间建筑材料价格及人工成本上涨带来房屋建筑物重置成本上升；另一方面，发行人房屋建筑物会计处理时按 20 年计提折旧，而其实际经济寿命年限比企业会计折旧年限长，评估按资产实际经济寿命计算成新率，评估较账面净值出现增值。

（2）可比土地、房产交易情况

①土地

经公开渠道查询，评估基准日前后发行人所在乡镇无类似的二手土地使用权交易案例。经在海盐县自然资源和规划局网站检索发行人所在乡镇的国有土地使用权招拍挂出让成交公示信息，相关土地交易价格与发行人土地转让评估价格比较情况如下：

项目	发行人		案例 1	案例 2	案例 3
地块位置	海盐县澉浦镇六里村	澉浦镇海盐大道东	澉浦镇东至恒瑞金属、南至长山路、西至程达锻件、北至建鑫型钢	澉浦镇东至青山路、南至兴通五金、西至空地、北至天鱼仓储	澉浦镇东至规划道路、南至规划道路、西至顾山路、北至华达油墨
土地用途	工业用地	工业用地	工业用地	工业用地	工业用地
转让评估基准日/成交时间	2021.5.31	2021.5.31	2020.12.8	2020.8.19	2020.5.14
剩余年限（年）	31.72	40.55	50	50	50
成交价（万元）	546.98	433.09	349.96	1,069.32	722.56
面积（㎡）	14,904	10,992	6,666	20,368	13,763
单价（元/㎡）	367	394	525	525	525

如上表所示，与发行人评估基准日接近的土地出让价格为 525 元/平方米，高于发行人土地评估价格，原因主要系发行人土地使用权剩余使用年限短于可比案例的土地使用权剩余使用年限。

②房产

经公开渠道查询，评估基准日前后发行人所在乡镇无类似的二手工业厂房交易案例，因此检索周边乡镇或街道的二手工业厂房交易案例，具体比较情况如下：

项目	发行人	案例 1	案例 2	案例 3
所属地区	嘉兴市海盐县	嘉兴市海盐县	嘉兴市海盐县	嘉兴市海盐县
位置	澉浦镇海盐大道东、澉浦镇六里村	西塘桥镇八团村	西塘桥镇农贸市场东侧	秦山街道官堂集镇
评估基准日	2021.5.31	2019.1.4	2018.7.27	2017.10.23
用途	工业	工业	工业	工业
结构	混合、钢混	混合	混合	混合
房屋建筑物面积（㎡）	25,953.66	3,615.16	216.10	1,041.82

房屋建筑物评估价格（万元）	1,619.05	268.11	12.58	43.02
单价（元/㎡）	623.82	741.63	582.14	412.93

如上表所示，发行人转让房产的评估单价在可比交易的价格区间范围内，差异原因主要受厂房所处位置、成新率、厂房构造等因素影响，具有客观性和合理性。

综上所述，发行人转让土地、房产的价格具有公允性。

（三）报告期内注销、转让的关联方的基本情况，注销、转让原因，是否存在因重大违法违规而注销、转让的情形、是否涉及发行人及实际控制人、是否影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格，注销程序是否合规，是否存在为发行人承担成本或费用的情形

1、报告期内注销、转让的关联方的基本情况，注销、转让原因

报告期内，发行人注销的关联方为中机赛因（北京）质量认证有限公司和嘉兴睿同贸易有限公司，转让的关联方为海盐欣兴小额贷款有限公司和常州速能工具有限公司，具体情况如下：

（1）中机赛因（北京）质量认证有限公司

企业名称	中机赛因（北京）质量认证有限公司
统一社会信用代码	91110102783980673T
住所	北京市西城区三里河路 46 号 3008 室
法定代表人	杨学桐
注册资本	310 万元
企业类型	其他有限责任公司
经营范围	认证。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
成立日期	2005 年 12 月 21 日
关联关系	发行人独立董事查国兵曾担任董事的企业
注销日期	2022 年 3 月
注销原因	该公司在注销前已无实际经营且不存在开展经营活动的计划，故股东会决议解散
登记机关	北京市西城区市场监督管理局

（2）嘉兴睿同贸易有限公司

企业名称	嘉兴睿同贸易有限公司
统一社会信用代码	91330424MA2JDLQ44D
住所	浙江省嘉兴市海盐县武原街道海滨东路东方坊·婚博汇 5-108 商铺
法定代表人	陆顺英
注册资本	300 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	一般项目:金属工具销售;服装服饰批发;针纺织品销售;电子产品销售;日用品销售;厨具卫具及日用杂品批发;日用杂品销售;办公用品销售;纸制品销售;家用电器销售;计算机软硬件及辅助设备批发;办公设备耗材销售;办公设备销售;工艺美术品及收藏品批发（象牙及其制品除外）;文具用品批发;箱包销售;鞋帽批发;皮革制品销售;体育用品及器材批发;建筑装饰材料销售;塑料制品销售;汽车装饰用品销售;劳动保护用品销售;互联网销售（除销售需要许可的商品）（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。
成立日期	2020 年 7 月 7 日
关联关系	发行人实际控制人之一朱虎林的近亲属沈金华夫妇曾控制的企业
注销日期	2023 年 5 月
注销原因	该公司在注销前已无实际经营且不存在开展经营活动的计划，故股东会决议解散
登记机关	海盐县市场监督管理局

（3）常州速能工具有限公司

企业名称	常州速能工具有限公司
统一社会信用代码	91320411MA1XK2LD3G
住所	常州市新北区西夏墅镇微山湖路 62 号
法定代表人	蒋燕
注册资本	210 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	切削工具、量具、模具、机械零配件的技术开发、技术服务、技术转让、制造、销售;货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。劳动保护用品生产;劳动保护用品销售;产业用纺织制成品制造;产业用纺织制成品销售;面料纺织加工;塑料制品制造;塑料制品销售（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2018 年 12 月 4 日
关联关系	发行人独立董事王树林曾持股 48.57%并担任总经理的企业
营业期限	2018 年 12 月 4 日至无固定期限

转让原因	发行人独立董事王树林未曾实际参与该公司的生产经营，故于 2023 年 4 月退出持股
登记机关	常州国家高新技术产业开发区（新北区）行政审批局

（4）欣兴小贷

企业名称	海盐欣兴小额贷款有限公司
统一社会信用代码	91330424587790987Y
住所	浙江省嘉兴市海盐县武原街道秦山路 101 号
法定代表人	郁其娟
注册资本	1,0000 万元
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	办理各项小额贷款的发放；办理小企业发展、管理、财务等咨询业务。
成立日期	2011 年 12 月 23 日
关联关系	发行人实际控制人之一、副总经理郁其娟担任董事长的企业
营业期限	2011 年 12 月 23 日至 2061 年 12 月 22 日
转让原因	2021 年发行人处于筹备上市阶段，考虑到该公司经营环境较为复杂，以及发行人专注于主营业务发展，故于 2021 年 6 月发行人将持有该公司的股权全部转让
登记机关	海盐县市场监督管理局

2、是否存在因重大违法违规而注销、转让的情形、是否涉及发行人及实际控制人、是否影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格，注销程序是否合规，是否存在为发行人承担成本或费用的情形

经访谈上述企业的关联自然人以及查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、企查查等网站公示信息并取得了欣兴小贷在海盐县市场监督管理局、国家税务总局海盐县税务局、海盐县公安局武原派出所、海盐县综合行政执法局以及海盐县人民政府金融工作办公室的合规证明，上述企业不存在因重大违法违规而注销、转让的情形，不涉及发行人及实际控制人重大违法违规的情形，不存在影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格的情况。

经查阅上述企业的工商档案、检索国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，并访谈该等企业的关联自然人，取得注销企业的工商登记资料，上述注销企业的注销程序合规。

经核查报告期内发行人及其董监高的银行流水以及欣兴小贷的银行流水，并访谈上述企业的关联自然人以及发行人的主要客户与供应商，发行人报告期内转让或注销的关联方不存在替发行人承担成本、费用的情形。

（四）持有海盐农商行股权的原因及形成过程、对经营业绩的影响，发行人与海盐农商行的存贷款等业务情况，说明持股情况、业务往来是否符合相关监管规定，是否存在资金安全风险

1、持有海盐农商行股权的原因及形成过程、对经营业绩的影响

（1）持有海盐农商行股权的原因及形成过程

①持有海盐农商行股权的原因

根据 2003 年 6 月发布的《国务院关于印发深化农村信用社改革试点方案的通知》（国发[2003]15 号），鼓励“扩大入股范围，调整股权结构，提高入股额度，广泛吸收辖内农民、个体工商户和其他各类经济组织入股”；2004 年 1 月，中共浙江省委办公厅、浙江省人民政府办公厅印发《浙江省深化农村信用社改革试点实施方案》，明确“扩大入股范围。强化出资人对信用社经营的监督职能，除农户、信用社职工外，吸收农村工商户、农村集体经济组织和其他企业法人入股”。

2004 年，海盐县农村信用合作联社（海盐农商行前身，以下简称“海盐农信社”）在上述政策指导下开展产权制度改革，计划扩大入股范围。在政府的号召下，同时发行人亦看好农村信用社的发展前景，并希望通过投资获得稳定的财务回报，因此通过增资方式入股海盐农信社。

2010 年 11 月，原中国银监会发布《关于加快推进农村合作金融机构股权改造的指导意见》（银监发[2010]92 号），明确“在保护中小股东合法权益的前提下，农村合作金融机构要积极引导股权向法人股东集中，逐步形成以法人股东为主体，具有一定数量主业突出、治理良好、利益独立的主要股东的股东结构。2015 年底前，地（市）及城区机构法人股平均比例应高于 50%，县域机构平均比例应高于 35%，单家机构一般应有 3 至 5 家持股比例 5%以上的股东”。在此背景下，发行人于 2011 年进一步向海盐农信社增资，持股比例达到 5%以上。

②持有海盐农商行股权的形成过程

截至本问询回复出具日，发行人持有海盐农商行 2,683.43 万股，持股比例 5.01%，具体形成过程如下：

时间	事项	股权变动数量（万股）	变动后持股数量（万股）
2004 年度	增资入股	5.00	5.00
2006 年度	利润分配转增股本	0.12	5.12
2007 年度	利润分配转增股本	0.16	5.28
2008 年度	利润分配转增股本	0.17	5.45
2009 年度	利润分配转增股本	0.13	5.59
2010 年度	利润分配转增股本	0.09	5.68
2011 年度	利润分配转增股本	0.09	5.78
	增资入股	926.23	932.00
2012 年度	利润分配转增股本	93.10	1,025.10
2013 年度	利润分配转增股本	635.56	1,660.66
2014 年度	利润分配转增股本	199.28	1,859.94
2015 年度	利润分配转增股本	93.00	1,952.94
2016 年度	利润分配转增股本	58.59	2,011.53
2017 年度	利润分配转增股本	100.58	2,112.10
2019 年度	利润分配转增股本	211.21	2,323.31
2020 年度	利润分配转增股本	232.33	2,555.64
2021 年度	利润分配转增股本	127.78	2,683.43

（2）对经营业绩的影响

报告期各期，发行人持有海盐农商行 5.01%的股份作为其他非流动金融资产核算，公允价值变动金额计入当期损益，报告期内公允价值未发生变动，不影响净利润；上述股权在报告期内取得分红收益 58.08 万元、127.78 万元、335.43 万元和 335.43 万元，占公司各期利润总额的比例分别为 0.37%、0.65%、1.76%和 3.47%，对公司业绩影响较小。

2、发行人与海盐农商行的存贷款等业务情况

报告期内，发行人与海盐农商行除了开展存贷款业务外，无其他业务往来，具体如下：

（1）存款业务情况

发行人于 2008 年在海盐农商行开立银行账户，报告期各期末银行存款余额如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
金额	4,345.82	10.28	4,507.60	4,527.80

（2）贷款业务情况

报告期内，发行人向海盐农商行的借款情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2023 年 1-6 月	-	-	-	-
2022 年度	500.00	-	500.00	-
2021 年度	500.00	500.00	500.00	500.00
2020 年度	-	500.00	-	500.00

3、说明持股情况、业务往来是否符合相关监管规定

（1）持股合规性

①2004 年入股合规性

发行人于 2004 年 9 月入股海盐农信社，当时有效的《关于规范向农村合作金融机构入股的若干意见》（银监发[2004]23 号）关于入股农村信用社县（市）联社的规定如下：

序号	条款内容	履行情况	是否符合
（八）	自然人、企业法人和其他经济组织符合向金融机构入股条件的，均可申请向其户口所在地或注册地的农村合作金融机构入股，成为农村合作金融机构社员（股东）。	发行人符合向金融机构入股条件，并申请向海盐农信社入股。	是
（九）第一款	农村合作金融机构的社员（股东）应以货币资金入股，不得以实物资产、债权、有价证券等形式作价入股。	发行人以货币资金入股。	是
（十）	农村合作金融机构社员（股东）必须以自有资金入股，不得以金融机构贷款入股。	发行人以自有资金入股。	是
（十一）	农村合作金融机构不得与工商企业以换股形式相互入股。	发行人未与海盐农信社以换股形式相	是

		互入股。	
（十六）第三款	县联社股金中，单个自然人社员（含职工）持股（包括资格股和投资股）最高不得超过股本总额的 5‰，单个法人持股（包括资格股和投资股）最多不得超过股本总额的 5%；自然人持股总额不得少于总股本的 50%，其中，职工持股总额不得超过股本总额 25%。	2004 年发行人入股海盐农信社的持股比例为 0.11%，未超过 5%。	是

②2011 年增资至 5%以上持股比例的合规性

2010 年 11 月，原中国银监会发布《关于加快推进农村合作金融机构股权改造的指导意见》（银监发[2010]92 号），明确“在保护中小股东合法权益的前提下，农村合作金融机构要积极引导股权向法人股东集中，逐步形成以法人股东为主体，具有一定数量主业突出、治理良好、利益独立的主要股东的股东结构。2015 年底前，地（市）及城区机构法人股平均比例应高于 50%，县域机构平均比例应高于 35%，单家机构一般应有 3 至 5 家持股比例 5%以上的股东”。

发行人于 2011 年新增认缴海盐农信社 926.23 万股股权，持股比例达到 5%以上，符合上述规定。

③目前持股合规性

现行有效的《商业银行股权管理暂行办法》（中国银行业监督管理委员会令 2018 年第 1 号）（以下简称“《办法》”）于 2018 年 1 月 5 日实施，发行人持股海盐农商行早于《办法》实施。《中国银监会办公厅关于做好<商业银行股权管理暂行办法>实施相关工作的通知》（银监办发[2018]48 号）（以下简称“《通知》”）对境内非金融机构在《办法》实施前成为商业银行股东需履行的有关要求进行了明确，具体如下：

序号	条款内容	履行情况	是否符合
一	在《办法》施行前，未经批准单独或合计持有商业银行资本总额或股份总额百分之五以上的股东，应于《办法》施行之日起六个月内通过商业银行向银监会或其派出机构提出股东资格申请。	发行人为海盐农商行 2016 年改制时的发起人，持股 5%以上已获得中国银监会浙江监管局批准。	是
三	在《办法》施行前成为商业银行主要股东，但不符合《办法》第十四条关于入股商业银行数量规定的，银监会或其派出机构应	发行人作为海盐农商行的主要股东，参股的商业银行仅有	是

	按照持股比例和持股数量只减不增的原则引导其逐步符合《办法》要求。持股比例和持股数量被动增加的除外。	海盐农商行 1 家，符合《办法》第十四条关于入股商业银行数量的规定。	
六	在《办法》施行前，单一投资人、发行人或管理人及其实际控制人、关联方、一致行动人控制的金融产品持有同一商业银行股份合计超过该商业银行股份总额的百分之五，或商业银行主要股东以发行、管理或通过其他手段控制的金融产品持有该商业银行股份的，原则上应于《办法》施行之日起一年内完成整改。	发行人无其他控制的金融产品同时持有海盐农商行股份。	是

《办法》对境内非金融机构持股投资农村商业银行的有关要求与发行人的基本情况对比如下：

序号	条款内容	履行情况	是否符合
第四条	投资人及其关联方、一致行动人单独或合计拟首次持有或累计增持商业银行资本总额或股份总额百分之五以上的，应当事先报银监会或其派出机构核准……投资人及其关联方、一致行动人单独或合计持有商业银行资本总额或股份总额百分之一以上、百分之五以下的，应当在取得相应股权后十个工作日内向银监会或其派出机构报告。报告的具体要求和程序，由银监会另行规定。	发行人为海盐农商行 2016 年改制时的发起人，持股 5%以上已获得中国银监会浙江监管局批准。	是
第五条	商业银行股东应当具有良好的社会声誉、诚信记录、纳税记录和财务状况，符合法律法规规定和监管要求。	发行人作为海盐农商行的股东，具有良好的社会声誉及诚信记录，财务状况稳健，无不良纳税记录。	是
第六条第一款	商业银行的股东及其控股股东、实际控制人、关联方、一致行动人、最终受益人等各方关系应当清晰透明。	发行人作为海盐农商行的股东，股权结构清晰，与关联方在股权结构、生产经营等方面均相互独立。	是
第十条	商业银行股东应当严格按照法律法规和银监会规定履行出资义务。商业银行股东应当使用自有资金入股商业银行，且确保资金来源合法，不得以委托资金、债务资金等非自有资金入股，法律法规另有规定的除外。	发行人入股海盐农商行的资金系自有资金，资金来源合法，不存在委托资金、债务资金等非自有资金入股的情形。	是

第十二条第一款	商业银行股东不得委托他人或接受他人委托持有商业银行股权。	发行人真实持有海盐农商行股权，不存在委托他人或接受他人委托持有海盐农商行股权的情形。	是
第十四条第一款	同一投资人及其关联方、一致行动人作为主要股东参股商业银行的数量不得超过 2 家，或控股商业银行的数量不得超过 1 家。	发行人作为海盐农商行的主要股东，参股的商业银行仅有海盐农商行 1 家。	是

综上所述，经逐条比对发行人入股海盐农商行的相关规定，发行人持股海盐农商行符合国家相关法律、法规的要求，合法合规。

（2）业务往来合规性

《中华人民共和国商业银行法》关于商业银行开展业务的相关规定如下：

序号	条款内容
第三条	商业银行可以经营下列部分或全部业务：（一）吸收公众存款；（二）发放短期、中期和长期贷款……
第四十条	商业银行不得向关系人发放信用贷款；向关系人发放担保贷款的条件不得优于其他借款人同类贷款的条件。 前款所称关系人是指： （一）商业银行的董事、监事、管理人员、信贷业务人员及其近亲属； （二）前项所列人员投资或者担任高级管理职务的公司、企业和其他经济组织。
第四十一条	任何单位和个人不得强令商业银行发放贷款或者提供担保。商业银行有权拒绝任何单位和个人强令要求其发放贷款或者提供担保。

海盐农商行系依法经批准从事金融业务的金融机构，并在核定的范围经营内开展吸收公众存款和发放贷款业务。报告期内，发行人与海盐农商行开展存款和贷款业务符合其业务范围，且不存在海盐农商行违规向发行人发放贷款的情形。报告期内，发行人与海盐农商行除了存款和贷款业务以外，不存在其他业务往来。根据海盐农商行的董事会决议、借款审批书，其与发行人的贷款业务履行了内部审议程序。

综上所述，报告期内，发行人与海盐农商行的业务往来符合《中华人民共和国商业银行法》的规定，业务往来合法合规。

4、是否存在资金安全风险

发行人与海盐农商行的存贷款业务往来不存在资金安全风险，具体分析如下：

（1）海盐农商行系依法成立的金融机构

海盐农商行前身为海盐县农村信用合作联社，于 2016 年根据中国银行业监督管理委员会浙江监管局《关于筹建浙江海盐农村商业银行股份有限公司的批复》（浙银监复[2016]319 号）和《关于浙江海盐农村商业银行股份有限公司开业的批复》（浙银监复[2016]456 号）改制为农村商业银行；并于 2016 年 12 月 20 日换发取得中国银行业监督管理委员会嘉兴监管分局颁发的《中华人民共和国金融许可证》（编号 B1504H33040001）。2016 年 12 月 25 日，海盐农商行取得嘉兴市市场监督管理局颁发的《企业法人营业执照》。

海盐农商行依法成立，且纳入国家银行业监管体系，依法合规开展经营活动。

（2）海盐农商行经营稳健

报告期内，海盐农商行主要财务数据和财务指标如下：

单位：万元

项目	2023.6.30/ 2023 年 1-6 月	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度
总资产	3,893,349.16	3,475,923.49	3,106,037.85	2,732,287.61
总负债	3,645,575.85	3,236,711.23	2,895,070.39	2,558,745.16
营业收入	40,540.70	83,401.69	72,323.49	61,715.52
净利润	19,547.43	30,615.97	25,352.94	20,578.30
不良贷款率	未披露	0.76%	0.82%	1.13%
资本充足率	13.85%	13.01%	13.63%	12.98%
核心一级资本充足率	9.92%	10.14%	10.07%	10.07%
一级资本充足率	9.92%	10.14%	10.07%	10.07%

注：数据来源于海盐农商行公开信息。

报告期内，海盐农商行经营情况良好，经营规模逐年扩张，盈利水平持续提升，不良贷款率持续下降，资本充足率、核心一级资本充足率和一级资本充足率均高于监管要求，经营管理较为稳健。

（3）发行人资金管理内控健全有效

发行人制定了《货币资金管理制度》《关联交易管理制度》，明确要求对于

大额货币资金的支付和运作，要实行集体决策和审批，控制风险的发生，对关联交易要求履行相应决策程序。发行人分别于 2023 年 5 月 18 日召开第一届董事会第十次会议和 2023 年 6 月 7 日召开 2022 年年度股东大会，对 2020 年至 2022 年发行人与海盐农商行的关联交易进行了审议，独立董事发表了独立意见；于 2023 年 9 月召开第一届董事会第十一次会议和 2023 年第四次临时股东大会，对 2023 年 1-6 月发行人与海盐农商行的关联交易进行了审议，独立董事发表了独立意见。截至 2023 年 6 月 30 日，发行人在海盐农商行的存款余额为 4,345.82 万元，无贷款和其他业务往来。

综上所述，发行人与海盐农商行的存贷款业务往来不存在资金安全风险。

（五）报告期内长期股权投资、其他非流动金融资产相关会计处理，包括初始计量金额和依据、报告期内变动情况，确认为长期股权投资或非流动资产的依据

1、长期股权投资、其他非流动金融资产相关情况

（1）长期股权投资

单位：万元

被投资单位	投资时间	初始投资金额	持股比例（%）	期间	期初数	投资额变动	权益法下确认的投资损益	宣告发放现金股利或利润	期末数
欣兴小贷	2011 年	2,000.00	20.00	2021 年度	2,519.78	-2,397.03	127.25	-250.00	-
				2020 年度	2,541.88	-	227.89	-250.00	2,519.78

2021 年，发行人将持有的欣兴小贷股权全部转让给欣兴控股，因此于 2021 年末终止确认长期股权投资。

（2）其他非流动金融资产

单位：万元

被投资单位	投资时间	初始投资金额	持股比例（%）	期间	期初数	投资额变动	公允价值变动	期末数	宣告发放现金股利或利润（计入投资收益科目）

海盐农商行	2004 年、2011 年	2,598.43	5.01	2023 年 1-6 月	2,598.43	-	-	2,598.43	335.43
				2022 年度	2,598.43	-	-	2,598.43	335.43
				2021 年度	2,598.43	-	-	2,598.43	127.78
				2020 年度	2,541.88	-	-	2,598.43	58.08

2、确认为长期股权投资或非流动金融资产的依据

（1）长期股权投资

①初始确认

根据长期股权投资准则的规定，长期股权投资是指投资方对被投资单位实施控制、重大影响的权益性投资，以及对其合营企业的权益性投资。重大影响，是指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。

发行人在欣兴小贷委派 1 名董事（董事会共 5 个席位），对欣兴小贷的财务和经营政策有重大影响，但不能实际控制欣兴小贷，故发行人对该长期股权投资按照权益法核算。

根据长期股权投资准则的规定：以支付现金取得的长期股权投资，应当按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出，具体会计处理如下：

借：长期股权投资

贷：银行存款

②后续计量

根据长期股权投资准则的规定：投资方取得长期股权投资后，应当按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值，具体会计处理如下：

借：长期股权投资

贷：投资收益（被投资单位实现的净利润变动）

贷：其他综合收益（被投资单位其他综合收益变动）

根据长期股权投资准则的规定：投资方按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相应减少长期股权投资的账面价值，具体会计处理如下：

借：应收股利/银行存款

贷：长期股权投资（应享有的现金股利或利润部分）

（2）非流动资产

①初始确认

根据新金融工具准则的规定：企业分类为以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。自资产负债表日起超过一年到期且预期持有超过一年的以公允价值计量且其变动计入当期损益的非流动金融资产的期末账面价值，在报表项目“其他非流动金融资产”中列示。

公司持有海盐农商行股权比例为 5.01%，公司未委派董事，对海盐农商行的财务和经营政策不具有重大影响。公司将对海盐农商行的股权投资列示在其他非流动金融资产。

根据新金融工具准则规定：企业初始确认金融资产或金融负债，应当按照公允价值计量。具体会计处理如下：

借：其他非流动金融资产

贷：银行存款

②后续计量

根据新金融工具准则的规定：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的利得或损失，应当计入当期损益，具体会计处理如下：

借：其他非流动金融资产—公允价值变动

贷：公允价值变动损益

由于海盐农商行尚未上市，其股权不存在活跃的交易市场，报告期各期也不存在股权转让行为，出于谨慎性考虑，发行人按照投资成本作为其公允价值核算其他非流动金融资产。同时，根据报告期各期海盐农商行的财务报告，按发行人持股比例计算的净资产享有份额高于发行人的股权投资成本，因此发行人对海盐农商行公司的股权投资未发生减值。

二、中介机构的核查程序及意见

（一）保荐人和发行人律师对问题（1）至（4）的核查程序及意见

1、核查程序

保荐人和发行人律师履行了以下核查程序：

（1）取得并查阅欣兴小贷设立时的政策文件、全套工商资料、公司章程、财务报表、开户清单、银行流水、出纳账套、贷款台账、分红决议、浙江省地方金融监督管理局对浙江省小额贷款公司的年度监管评级结果、经营情况表等资料；

（2）访谈欣兴小贷全体股东，并取得关于持股情况的声明；访谈欣兴小贷股权代持方和被代持方；访谈欣兴小贷管理层，了解欣兴小贷经营情况；取得发行人及控股股东、实际控制人、核心员工出具的声明；

（3）取得相关政府主管部门出具的证明，并检索欣兴小贷相关主管部门网站；

（4）访谈发行人实际控制人，了解欣兴小贷设立背景、股权转让原因、房产和土地转让原因、转让前后相关房产的使用情况；

（5）访谈欣兴小贷与发行人重叠的主要客户、供应商；

（6）查阅欣兴小贷股权转让涉及的决策文件、审批文件、评估报告、价款支付凭证；查询欣兴小贷股权转让评估基准日同行业新三板挂牌小贷公司市净率；

（7）查阅转让土地、房产的评估报告，查询可比土地、房产的交易情况；

（8）查阅发行人报告期内注销、转让关联方的工商档案；

（9）就企业的注销、转让情况向发行人实际控制人、以及该等企业的关联自然人访谈确认；

（10）核查发行人及其董事、监事以及高级管理人员报告期内的银行流水、欣兴小贷报告期内的银行流水，并访谈发行人主要客户、供应商；

（11）查阅发行人入股海盐农商行的股金证、政策文件及持股相关的规定；查阅海盐农商行公司章程、年度报告；

（12）获取发行人与海盐农商行的贷款业务合同、存款银行对账单，对海盐农商行进行函证；对海盐农商行管理层进行访谈。

2、核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

（1）报告期内欣兴小贷的主要业务系根据客户贷款需求，在审查通过后直接向其发放贷款资金，未开发贷款产品；报告期内欣兴小贷经营情况良好，财务指标稳健，经营风险较低，运作规范；发行人及控股股东、实际控制人、核心员工等与欣兴小贷的股东不存在股权代持、委托或信托持股等情形，不存在一致行动协议或者其他利益安排；发行人作为其主要发起人，转让前无法控制欣兴小贷；报告期内欣兴小贷与发行人、控股股东、实际控制人亲属沈留芬、陆顺英存在分红资金往来，与发行人部分客户、供应商存在资金往来或业务往来，上述资金往来或业务往来均系欣兴小贷独立开展的业务活动，具有真实性；发行人不存在通过欣兴小贷替发行人承担成本、费用或者体外资金循环的情形；

（2）发行人向欣兴控股转让相关土地、房产的原因具有合理性；转让前后相关房产的使用情况符合实际情况；发行人向欣兴控股转让相关土地、房产的价格公允；发行人以浙江中联耀信资产评估有限公司出具的《浙江欣兴工具有限公司拟股权转让涉及海盐欣兴小额贷款有限公司股权全部权益资产评估项目资产评估报告》（浙联评报字[2021]第 33 号）作为欣兴小贷 20%股权的转让定价依据，转让价格公允、交易安排具有合理性，股权转让已履行相应决策程序，股权变动具有合规性，未损害发行人利益；

（3）报告期内注销、转让的关联方的基本情况属实，注销、转让原因合理，

不存在因重大违法违规而注销、转让的情形，不涉及发行人及实际控制人，不影响发行人董事、监事、高级管理人员任职资格，注销程序合规，不存在为发行人承担成本或费用的情形；

（4）发行人持有海盐农商行股权的原因及形成过程合理，发行人持有海盐农商行股权对公司业绩影响较小；报告期内，发行人与海盐农商行存在存款和贷款业务；发行人持有海盐农商行股权、与海盐农商行业务往来符合相关监管规定，不存在资金安全风险。

（二）保荐人和申报会计师对问题（5）的核查程序及意见

1、核查程序

保荐人和申报会计师履行了以下核查程序：

（1）取得并查阅了报告期各期海盐农商行的财务报告以及股权持有期间欣兴小贷公司的财务报表，并就发行人持有的股权投资金额、持股比例、被投资单位财务状况、董事派驻等信息进行了函证；

（2）结合发行人财务报告，检查发行人对上述股权投资的会计处理是否符合会计准则；

（3）对发行人管理层进行访谈，了解发行人对外股权投资的商业理由。

2、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：发行人报告期内长期股权投资、其他非流动金融资产相关会计处理正确，符合企业会计准则的相关规定。

9.关于三环进出口

根据申报文件：（1）公司对第一大客户三环进出口收入占营业收入比例分别为 27.53%、27.63%及 29.26%，2012 年三环进出口成立之初发行人对其销售占比达 66%，占比较大；（2）三环进出口不具有独立或租赁仓库，公司根据三环进出口的发货通知将产品送至指定的货代公司仓库；（3）报告期内，公司对三环进出口的销售收入占其采购规模 90%左右；（4）报告期各期三环进出口营业收入在 1 亿元以上，净利润不足 1 百万；（5）公司曾持有欣兴小贷 20%的股权，吴月生持有欣兴小贷 10%的股权，吴月生同时在三环进出口持股 55%；（6）保荐人对三环进出口的终端客户实施了实地访谈和视频访谈程序；对进销存情况进行了函证确认，根据回函，报告期各期末库存结存量为 0。

请发行人说明：（1）报告期内发行人向三环进出口与向其他经销商销售产品的销售单价、毛利率、信用期等情况，发行人对三环进出口是否存在重大依赖；（2）三环进出口产品是否全部销售境外、是否存在线上销售，对外销售定价是否公允，与发行人销售定价、其他外贸商销售定价是否存在重大差异；三环进出口的期后回款情况，是否存在大额逾期未回款的情形；（3）报告期内三环进出口销售收入增长原因、收入规模较大但净利润较低的原因，收入增长趋势和留存收益率和其他经销商是否一致；（4）发行人、三环进出口、欣兴小贷及各自关键人员的业务往来情况和资金往来情况，是否存在不正当利益安排。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内发行人向三环进出口与向其他经销商销售产品的销售单价、毛利率、信用期等情况，发行人对三环进出口是否存在重大依赖

1、报告期内发行人向三环进出口与向其他经销商销售产品的销售单价、毛利率、信用期等情况

报告期内，由于国内外市场的产品结构存在一定差异，因此选取同样面向海外市场的国内经销商客户（即外贸客户）与三环进出口进行对比分析。

报告期内，公司面向三环进出口及其他外贸客户的产品主要为高速钢钢板钻、硬质合金钢板钻、孔钻，占收入的比例在 75%以上，因此主要就这三类产品进行销售单价、毛利率的对比：

单位：元/个

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户
高速钢钢板钻	销售单价	47.99	54.05	48.37	51.25	46.46	48.49	49.12	53.15
	毛利率	49.41%	42.48%	45.21%	42.98%	47.12%	42.41%	45.09%	46.52%
硬质合金钢板钻	销售单价	89.76	71.40	80.80	79.39	80.34	66.90	85.65	75.99
	毛利率	70.74%	65.93%	68.19%	67.83%	69.90%	67.42%	70.24%	67.57%
孔钻	销售单价	47.44	36.61	49.64	38.81	45.75	34.09	51.97	38.02
	毛利率	51.08%	36.36%	52.97%	37.36%	54.32%	41.18%	58.56%	42.22%

（1）高速钢钢板钻

报告期内，三环进出口与其他外贸客户之间销售单价和毛利率的差异主要系产品结构差异所致，公司高速钢钢板钻产品的规格差异包括切深、直径、切屑槽、刃口、表面处理、柄型等影响因素，其中切深跨度从 10mm 以下到 200mm 不等，直径跨度从 11mm 到 100mm 不等。不同规格产品由于其产品生产成本及工艺难度存在差异，产品的价格和毛利率差异较大；一般而言，规格越大的产品其售价水平更高，但由于大规格产品的生产成本也越高，因此可能出现产品售价较高而其毛利率水平相对较低的情况。

以 2023 年 1-6 月为例，公司销售的特定规格高速钢钢板钻的平均单价和平均毛利率分别为 35.64 元/件和 48.36%，相关规格产品的销售单价较低（低于平均销售单价）但整体毛利率较高（与整体毛利率水平较为接近），公司向三环进出口销售的该规格型号产品的比例高于其它外贸客户，在拉低当期向三环进出口销售产品的平均单价的同时，使得毛利率维持在平均水平。此类规格产品销售比例的差异，使得当期出现了“公司向三环进出口销售产品的销售单价较之其他外贸客户更低，而其毛利率反而更高”的情况。

由于公司向三环进出口及其他外贸客户销售的产品规格较多，切深和直径的具体规格和跨度较大，且部分 ODM 产品存在定制化生产的情况，在切屑槽、刃

口、表面处理、柄型等方面存在差异，因此产品差异度较大。为尽可能将公司销售给三环进出口的产品售价、毛利率与其他外贸客户进行有效对比，将高速钢钢板钻以切深和直径的区间范围为分类标准划分产品，并选取典型规格区间的产品为例进行售价和毛利率的对比，具体情况如下：

单位：元/个

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户
规格 1	销售单价	74.85	71.71	70.12	69.57	65.27	61.64	72.65	68.59
	毛利率	46.06%	41.97%	43.72%	41.20%	44.44%	39.60%	46.76%	43.15%
规格 2	销售单价	58.66	60.71	54.13	56.04	55.62	47.43	59.16	55.47
	毛利率	48.83%	46.24%	43.06%	46.30%	44.81%	47.46%	49.97%	46.67%

整体而言，同一规格区间的高速钢钢板钻产品，公司销售给三环进出口的单价及毛利率与其他外贸客户不存在重大差异，售价及毛利率差异总体在 5%左右，主要由于在同样直径区间内，产品的直径规格仍存在一定差异，且切屑槽、刃口、表面处理、柄型等方面的差异亦会对产品的售价及毛利率产生一定影响所致，具有合理性。其中，2021 年公司“规格 2”产品销售给三环进出口的售价与其他外贸客户的差异较大，主要由于当年度向宁波四联工具有限公司和四川省外贸机械进出口有限责任公司销售该规格区间产品的定价相对较低，剔除上述两家客户后对其他外贸客户的销售均价为 52.39 元，与三环进出口较为接近。

（2）硬质合金钢板钻

报告期内，公司销售给三环进出口的硬质合金钢板钻产品销售单价及毛利率均高于其他外贸客户，主要系产品结构差异所致。公司硬质合金钢板钻产品的规格差异包括切深、直径、切屑槽、刃口、表面处理、柄型等影响因素，其中切深跨度从 25mm 到 200mm 不等，直径跨度从 11mm 到 210mm 不等。与高速钢钢板钻产品的情况相同，不同规格硬质合金钢板钻产品由于其产品生产成本及工艺难度存在差异，产品的价格和毛利率差异较大；一般而言，规格越大的产品其售价水平更高，但由于大规格产品的生产成本也越高，因此可能出现产品售价较高而其毛利率水平相对较低的情况。

报告期内，公司硬质合金钢板钻产品亦存在差异度较大的情况。为尽可能将

公司销售给三环进出口的产品售价、毛利率与其他外贸客户进行有效对比，将硬质合金钢板钻以切深和直径的区间范围为分类标准划分产品，并选取典型规格区间的产品为例进行售价和毛利率的对比，具体情况如下：

单位：元/个

项目		2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户	三环	其他外贸客户
规格 3	销售单价	153.37	146.50	146.13	146.21	154.36	133.15	169.12	158.11
	毛利率	71.35%	69.60%	68.49%	68.35%	71.83%	70.94%	73.32%	72.53%
规格 4	销售单价	147.40	128.83	133.15	130.99	113.19	115.69	139.51	136.37
	毛利率	70.60%	64.42%	65.74%	65.18%	63.42%	60.22%	66.81%	63.72%

整体而言，同一规格区间的硬质合金钢板钻产品，公司销售给三环进出口的单价及毛利率与其他外贸客户不存在重大差异，售价及毛利率差异总体在 5%左右，主要由于在同样直径区间内，产品的直径规格仍存在一定差异，且切屑槽、刃口、表面处理、柄型等方面的差异亦会对产品的售价及毛利率产生一定影响所致，具有合理性。其中，2021 年公司“规格 3”产品销售给三环进出口的售价与其他外贸客户的差异较大，主要由于当年度向宁波四联工具有限公司和济南发现机械设备有限公司供应的部分该规格区间产品的定价相对较低，剔除上述两家客户后对其他外贸客户的销售均价和毛利率为 155.26 元和 70.10%，与三环进出口较为接近；2023 年 1-6 月，公司“规格 4”产品销售给三环进出口的售价及毛利率与其他外贸客户的差异较大，主要由于当期三环进出口对公司该规格产品提出了额外的定制化要求较高，因此售价及毛利率较之上年度均有一定幅度上涨且高于其他外贸客户。

（3）孔钻

报告期内，公司销售给三环进出口的孔钻产品的售价及毛利率均高于其他外贸客户且产品规格不具有可比性，主要由于公司为三环进出口终端客户定制化生产部分型号的孔钻产品且产品均为快换结构设计，同时在定心钻材质、喷漆、产品包装等均存在较大差异所致。报告期各期，公司向三环进出口销售的定制化孔钻产品占孔钻产品总收入的 72.64%、77.79%、71.77%和 84.56%，因此公司销售给三环进出口的孔钻产品与其他外贸客户的产品重叠度较低，不具有可比性。

在信用政策方面，报告期内，公司授予三环进出口的信用期为开票后月度结算，信用额度为 1,500 万元，授予其他外贸客户的信用期根据其交易规模大小及客户信用综合决定。由于三环进出口的交易规模较大、合作历史悠久，因此总体上公司授予三环进出口的信用政策优于其他外贸客户。

总体而言，公司对三环进出口销售的产品定价水平及毛利率与其他外贸客户同类产品不存在重大差异，信用政策因交易规模及客户信用的不同与其他外贸客户存在一定差异。

2、发行人对三环进出口是否存在重大依赖

公司向三环进出口实现的销售规模较大是基于双方多年的业务合作，公司具备较强的产品竞争力和独立的业务开拓能力，对三环进出口不存在重大依赖。具体分析如下：

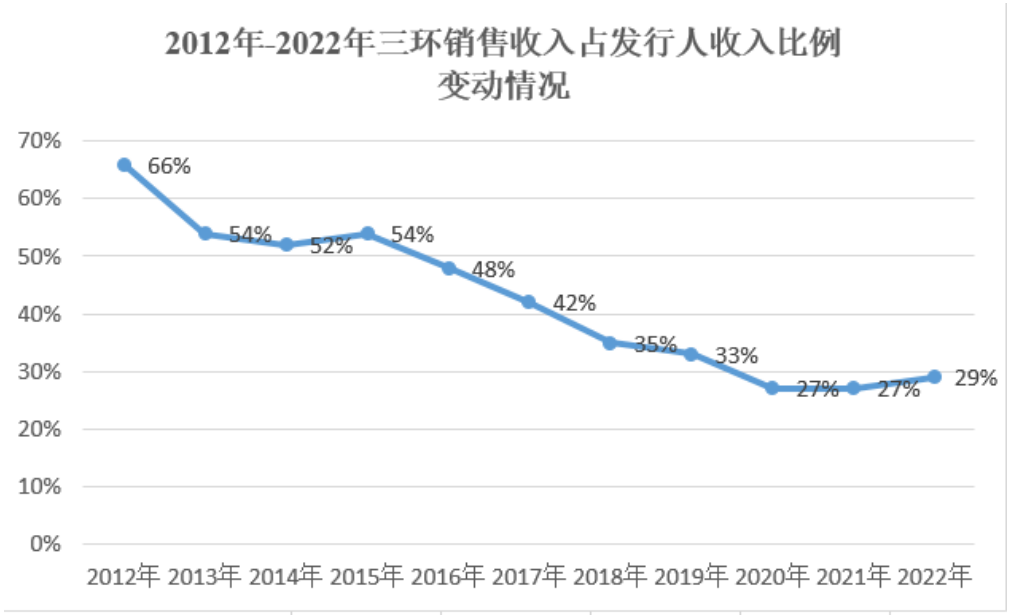
（1）基于业务合作渊源和多年的业务合作基础使得业务规模不断扩大

三环进出口实际控制人吴月生，早年于浙江省海盐高级中学担任英语老师，1994 年前往海盐县对外贸易公司从事对外贸易相关工作，主要负责紧固件、机床工具、刀具类产品的出口业务；2002 年国企改制，下海创办海盐三环进出口有限公司。吴月生在海盐县对外贸易公司任职期间积累了较为丰富的刀具领域的客户资源，并与海盐县的刀具生产企业恒锋工具和公司建立了稳定的合作关系，三环进出口成立后，相关贸易业务得以承继。

公司 2003 年即与三环进出口开展业务往来，通过多年持续的业务合作，三环进出口向公司采购的产品由最初的钢板钻逐步扩大到钢板钻、孔钻、铲钻、S 钻、阶梯钻、倒角刀、钢筋切断刀、整硬刀具、钻机等。随着双方业务合作的不断加深，公司向三环进出口销售的产品类型及产品规模不断扩大，故导致公司向其销售收入占比较高。

2013 年以来，随着公司取得出口报关资质且产销规模逐年大幅增加，公司开始建设自有海外市场销售团队并积极拓展境外直销客户及其他经销商客户，三环进出口销售收入占发行人收入比例逐渐降低。

2012 年至 2022 年，三环进出口销售收入占发行人营业收入的比例情况如下：



注：表格中数据，2020-2022 年数据已经审计，其它年份数据均未经审计。

根据上表可知，随着公司业务规模的不断增长，三环进出口销售收入占发行人营业收入的比例呈现较为明显的下降趋势。

（2）三环进出口下游客户众多且与公司业务合作稳定

三环进出口通过在行业内多年的业务积累和市场开拓，与较多国际知名的刀具企业建立了良好的业务合作关系，其下游客户包括众多国外知名刀具品牌商，不依赖于单一下游客户的订单需求；同时，上述知名刀具品牌商与公司建立的间接 ODM 业务关系已持续多年，合作关系稳定，对公司供应的刀具产品认可度较高，具体合作情况参见本问询回复“5.2、关于 ODM 服务”之“一、（五）1、发行人与主要 ODM 客户合作的稳定性及可持续性”之回复。三环进出口在业务开展过程中，主要承担起为国外刀具品牌商寻找合适的代工生产企业并提供多品类刀具产品的综合贸易服务，产品供应需要通过国外刀具品牌商验厂、试样等环节，公司与国外刀具品牌商的间接 ODM 业务并非单方面受三环进出口的影响。

综上所述，发行人对三环进出口不存在重大依赖。

（二）三环进出口产品是否全部销售境外、是否存在线上销售，对外销售定价是否公允，与发行人销售定价、其他外贸商销售定价是否存在重大差异；三环进出口的期后回款情况，是否存在大额逾期未回款的情形

1、三环进出口产品是否全部销售境外、是否存在线上销售

中介机构通过对三环进出口的实地走访，核查三环进出口报告期内银行流水，自发行人处采购产品对外销售的报关单、提单，报告期内，三环进出口自发行人处采购的产品全部销售境外，不存在线上销售。

2、三环进出口对外销售定价是否公允，与发行人销售定价、其他外贸商销售定价是否存在重大差异

（1）与其他外贸客户销售定价不存在重大差异

中介机构通过对三环进出口以及其他主要外贸商实地走访以及书面确认函的形式了解到不同外贸商销售公司产品的毛利率情况，具体如下：

客户名称	毛利率水平
三环进出口	3-5%
江苏微谷国际贸易有限公司	4%左右
四川省莱瑞克斯机械有限公司	5%左右
宁波四联工具有限公司	3-4%
济南发现机械设备有限公司	4-5%
四川省外贸机械进出口有限责任公司	5%左右

报告期内，三环进出口与其他外贸商销售公司产品的毛利率水平较为接近。同时，鉴于报告期内公司销售给三环进出口的产品售价与其他外贸商的不存在重大差异（具体分析参见本题“一、（一）报告期内发行人向三环进出口与向其他经销商销售产品的销售单价、毛利率、信用期等情况，发行人对三环进出口是否存在重大依赖”之回复）。故可以间接分析得出，三环进出口对外销售产品的定价与其他外贸客户不存在重大差异。

（2）与公司的销售定价不存在重大差异

报告期内，公司不掌握三环进出口的对外销售价格，而三环进出口毛利率水平在 3%-5%，因此将公司直接出口销售的产品价格与销售给三环进出口的情况对比具有一定的参考性。

报告期内公司直接出口销售的产品价格与销售给三环进出口的情况对比如下：

单位：元/个

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	三环	直接出口	三环	直接出口	三环	直接出口	三环	直接出口
高速钢钢板钻	47.99	56.17	48.37	52.86	46.46	47.57	49.12	53.15
硬质合金钢板钻	89.76	71.71	80.80	71.32	80.34	68.30	85.65	75.39
孔钻	47.44	42.02	49.64	48.12	45.75	48.82	51.97	41.18

（1）高速钢钢板钻产品

报告期内，公司销售给三环进出口的高速钢钢板钻产品整体销售均价低于公司直接出口销售，主要系产品结构差异所致，不同规格产品的价格差异较大。由于规格越大的高速钢钢板钻产品其产品售价越高，报告期各期，销售给三环进出口的直径 30mm 及以上的高速钢钢板钻收入占比在 30%左右，而对应直接出口的直径 30mm 及以上的高速钢钢板钻收入占比在 40%左右，因此直接出口的高速钢钢板钻销售均价更高。

选取典型规格区间的产品为例，公司销售给三环进出口的价格与公司直接出口销售的对比如下：

单位：元/个

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	三环	直接出口	三环	直接出口	三环	直接出口	三环	直接出口
规格 1	74.85	72.79	70.12	70.24	65.28	65.26	72.65	72.73
规格 2	58.66	60.67	54.13	58.93	55.62	56.88	59.16	61.62

整体而言，针对同一规格区间的高速钢钢板钻产品，公司向三环进出口及直接外销客户的销售单价不存在重大差异。售价及毛利率差异总体在 5%以内，主要由于在同样直径区间内，产品的直径规格仍存在一定差异，且切屑槽、刃口、表面处理、柄型等方面的差异亦会对产品的售价及毛利率产生一定影响所致，具有合理性。

（2）硬质合金钢板钻产品

报告期内，公司销售给三环进出口的硬质合金钢板钻产品整体销售均价高于直接出口客户，主要系产品规格差异所致，公司硬质合金钢板钻产品的规格差异包括切深、直径、是否表面处理等影响因素，其中切深跨度从 3mm 到 439mm 不等，直径跨度从 11mm 到 210mm 不等，不同规格产品的价格差异较大，因此产

品结构差异对硬质合金钢板钻产品的整体销售均价的影响较大。由于规格越大的硬质合金钢板钻产品其产品售价越高，报告期各期，公司销售给三环进出口的直径 50mm 及以上的硬质合金钢板钻收入占比在 20%左右，而对应直接出口的直径 50mm 及以上的硬质合金钢板钻产品收入占比在 10%左右，因此公司销售给三环进出口的硬质合金钢板钻产品的销售均价更高。

选取典型规格区间的产品为例，公司销售给三环进出口的价格与公司直接出口销售的对比如下：

单位：元/个

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	三环	直接出口	三环	直接出口	三环	直接出口	三环	直接出口
规格 3	153.37	147.18	146.13	142.16	154.36	132.37	169.12	160.45
规格 4	147.40	129.73	133.15	132.10	113.19	115.69	139.51	146.08

整体而言，同一规格区间的硬质合金钢板钻产品，公司销售给三环进出口的单价及毛利率与其他外贸客户不存在重大差异；售价及毛利率差异总体在 5%左右，主要由于在同样直径区间内，产品的直径规格仍存在一定差异，且切屑槽、刃口、表面处理、柄型等方面的差异亦会对产品的售价及毛利率产生一定影响所致，具有合理性。其中，2021 年公司直接出口的“规格 3”的产品售价较低，主要由于当年度公司销售给印度客户 B&D LTD 的价格较低，剔除该客户后的直接出口售价为 146.29 元，与公司销售三环进出口的价格较为接近；2023 年 1-6 月，公司直接出口的“规格 4”的产品售价较低，主要由于当期公司销售给印度客户 B&D LTD 的价格较低，剔除该客户后的直接出口售价为 141.94 元，与公司销售三环进出口的价格较为接近。

（3）孔钻产品

报告期内，公司销售给三环进出口的孔钻产品的售价高于公司直接出口且产品规格不具有可比性，主要由于公司为三环进出口终端客户定制化生产部分型号的孔钻产品且产品均为快换结构设计，同时在定心钻材质、喷漆、产品包装等均存在较大差异所致，三环进出口对产品品质的要求更高，因此定价水平也相对较高。

综上所述，报告期内，三环进出口对外销售定价公允，与发行人直接出口销售定价、其他外贸商销售定价不存在重大差异，具有合理性。

3、三环进出口的期后回款情况，是否存在大额逾期未回款的情形

公司无法取得三环进出口的应收账款明细及期后回款情况，因此通过对三环进出口财务报表、所得税纳税申报表以及银行流水中的销售回款情况核实其销售回款情况。

（1）报告期内三环进出口销售收入及期末应收账款情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售收入	6,178.11	12,821.37	12,508.02	10,142.12
应收账款	2,611.91	1,746.92	1,764.61	1,985.31
应收账款周转率	5.67	7.30	6.67	-

报告期内，三环进出口应收账款余额较小，应收账款周转率较高。

（2）报告期内三环进出口实现的销售收入与其销售回款金额的匹配性

报告期内，三环进出口实现的销售收入及销售回款情况如下：

单位：万元

项目	金额
报告期内累计营业收入（A）	41,649.62
报告期初应收账款余额（B）	2,417.66
报告期末应收账款余额（C）	2,611.91
报告期内累计销售回款（D）	38,414.99
销售回款率=D/（A+B-C）	92.67%

注 1：三环进出口所有业务收入均为出口，根据三环进出口提供的财务报表及纳税申报表，其营业收入与纳税申报表中的填写的免税货物销售额一致；

注 2：三环进出口销售回款的统计口径为其银行流水中的销售回款金额汇总；

注 3：报告期内三环进出口的美元货款以 6.8 人民币元/美元的汇率换算成人民币进行测算，欧元货款以 7.8 人民币元/欧元的汇率换算成人民币进行测算。

报告期内，根据上述方式测算的三环进出口的销售回款率为 92.67%，整体销售回款率较好，不存在大额逾期未回款的情形。

（三）报告期内三环进出口销售收入增长原因、收入规模较大但净利润较低的原因，收入增长趋势和留存收益率和其他经销商是否一致

1、报告期内公司对三环进出口销售收入增长的原因

报告期内，三环进出口营业收入及公司对三环进出口实现的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
三环进出口营业收入	6,178.11	12,821.37	2.51%	12,508.02	23.33%	10,142.12
公司对三环进出口实现的销售收入	4,972.66	11,449.28	7.71%	10,629.83	22.40%	8,684.70

报告期内，公司对三环进出口实现的销售收入与三环进出口营业收入规模及变动趋势较为一致，三环进出口营业收入规模相对更大，主要由于三环进出口还为其他工具类企业、服装企业等提供外贸业务。

鉴于三环进出口采购公司产品均于当年度实现销售出库，因此分析公司对三环进出口实现的销售收入能较为客观地反映其销售公司产品的变动情况。报告期内，三环进出口向下游客户销售公司产品的收入及变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销售金额	销售金额	变动金额	销售金额	变动金额	销售金额
客户 1	793.06	3,045.35	948.12	2,097.23	55.31	2,041.92
客户 2	493.06	1,291.60	-304.89	1,596.49	552.65	1,043.84
客户 3	879.78	1,191.12	-392.97	1,584.09	768.01	816.08
客户 4	666.36	1,081.75	-186.17	1,267.92	-53.06	1,320.98
客户 5	139.39	724.77	288.84	435.93	-2.23	438.16
客户 6	494.33	555.77	143.67	412.10	30.88	381.22
客户 7	270.35	490.04	-71.60	561.64	-109.32	670.96
其余客户	1,236.33	3,068.88	394.45	2,674.43	702.89	1,971.54
合计	**4,972.66**	**11,449.28**	**819.45**	**10,629.83**	**1,945.13**	**8,684.70**

（1）2021 年较 2020 年变化分析

2021 年，公司对三环进出口的销售收入增长主要来源于客户 2 和客户 3 两个终端客户，具体分析如下：

2021 年，公司销售予三环进出口并最终向客户 2 和客户 3 两个终端客户提供的 ODM 业务收入较上期分别增长 52.96%及 94.11%，主要系 2020 年受到全球公共卫生事件的影响，包括美国、英国等在内国家的下游市场需求减少，因此美国区域客户客户 2 以及英国区域客户客户 3 自身的需求下降。2021 年以来，随着欧美国家对于公共卫生事件管控政策的改变，下游孔加工刀具的市场需求有所恢复，且考虑到全球公共卫生事件对供应链稳定性的影响，因此相关区域的客户增加了相关产品的采购规模。

（2）2022 年较 2021 年变化分析

2022 年，公司对三环进出口的销售收入增长主要来源于终端客户客户 1，具体分析如下：

2022 年较之 2021 年，公司产品最终销往终端客户客户 1 的收入同比增长 45.21%，主要由于客户 1 根据自身需求，提高了定制化产品的数量，2022 年新增产品型号 736 个，新增合作产品主要以钢板钻产品为主，对应实现销售收入 527.93 万元，构成公司产品销往终端客户客户 1 的收入实现增长的主要原因。

2、报告期内，三环进出口收入规模较大但净利润较低的原因，收入增长趋势和留存收益率和其他经销商是否一致

报告期内，三环进出口的主要财务数据如下：

单位：万元

主要财务数据	2023.06.30 /2023 年 1-6 月	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度	2020.12.31 /2020 年度
营业收入	6,178.11	12,821.37	12,508.02	10,142.12
营业成本	6,018.38	12,487.18	12,127.62	9,768.83
销售费用	24.10	105.94	180.13	197.98
管理费用	63.77	96.03	96.17	84.42
财务费用	53.02	54.05	33.40	52.68
营业利润	18.43	76.82	69.20	57.15
净利润	17.71	76.30	67.72	54.47
毛利率	2.59%	2.61%	3.04%	3.68%
净利率	0.29%	0.60%	0.54%	0.54%

注：以上数据来源于纳税申报表，三环进出口所有业务收入均为出口，根据三环进出口提供的财务报表及纳税申报表，其营业收入与纳税申报表中填写的免税货物销售额一致。

报告期内，三环进出口收入规模较大，但净利润和毛利率水平较低。主要由于三环进出口终端客户均为国外知名刀具品牌公司，其主要负责为国外知名刀具品牌公司寻找稳定的贴牌代工厂商满足其各类型刀具产品的代工需求，承担的销售回款、存货积压等经营风险较小，因此其毛利率及净利率水平较低，与公司其他外贸客户的毛利率水平不存在较大差异。

中介机构对其他外贸商客户进行了函证确认，其他外贸商客户利润规模及净利率水平亦较低，具体如下；

单位：万元

公司	年份	营业收入	净利润	净利率
四川省莱瑞克斯机械有限公司	2023 年 1-6 月	2,000.00	80.00	4.00%
	2022 年度	4,500.00	160.00	3.56%
	2021 年度	5,000.00	200.00	4.00%
	2020 年度	1,200.00	60.00	5.00%
宁波四联工具有限公司	2023 年 1-6 月	1,866.04	18.00	0.96%
	2022 年度	5,199.05	51.00	0.98%
	2021 年度	5,438.10	54.00	0.99%
	2020 年度	4,054.90	40.00	0.99%
济南发现机械设备有限公司	2023 年 1-6 月	800.00	11.50	1.44%
	2022 年度	1,650.00	20.00	1.21%
	2021 年度	1,500.00	18.50	1.23%
	2020 年度	1,200.00	16.30	1.36%
四川省外贸机械进出口有限责任公司	2023 年 1-6 月	27,000.00	1,620.00	6.00%
	2022 年度	45,000.00	2,475.00	5.50%
	2021 年度	45,000.00	2,115.00	4.70%
	2020 年度	38,000.00	2,470.00	6.50%

注：上述外贸商客户除与公司开展业务外，还与其他公司开展贸易业务，因此其收入、净利润并不完全反映与公司的业务往来情况。

报告期内，三环进出口收入增长趋势与部分外贸商客户基本一致，主要受下游客户的产品需求变化及自身市场开拓情况的影响，三环进出口的留存收益率（净利润率）和其他经销商均较低，不存在重大差异。

（四）发行人、三环进出口、欣兴小贷及各自关键人员的业务往来情况和资金往来情况，是否存在不正当利益安排

中介机构核查了报告期内发行人、发行人董监高、其他关联方及其他关键人员、三环进出口、欣兴小贷等公司或个人银行流水，并取得了三环进出口、欣兴小贷的关键人员名单。经核查，除发行人、欣兴控股、实际控制人亲属沈留芬、陆顺英直接自欣兴小贷处取得相应股利，发行人董事、高管唐雪光在股权代持期间间接取得相应股利，三环进出口实际控制人吴月生作为欣兴小贷股东自欣兴小贷处取得相应股利，以及发行人与三环进出口之间正常购销业务往来外，发行人、三环进出口、欣兴小贷及各自关键人员之间不存在其他业务往来及资金往来情况，不存在不正当利益安排。

二、保荐人及申报会计师核查意见

（一）核查程序

1、核查公司销售明细，分析公司向三环进出口及其他外贸客户的销售单价、毛利率以及信用政策情况，结合具体的产品型号、规格以及是否存在定制化需求等情况，分析三环进出口与其他外贸客户销售单价及毛利率存在差异的原因及合理性；

2、对三环进出口实际控制人吴月生，发行人管理层进行访谈，了解发行人与三环进出口业务合作的背景及历史，结合三环进出口对发行人收入的贡献、三环进出口在业务环节中起到的作用等因素，分析发行人是否依赖于三环进出口；

3、核查三环进出口报告期内银行流水，核查其自发行人处采购产品对外销售的报关单、提单，了解其产品是否均向境外销售，是否存在线上销售；核查三环进出口的财务报表、纳税申报表，并通过实地走访其他主要贸易商客户和取得其他贸易商客户确认函的方式，了解三环进出口对外销售的单价及毛利率是否与其他贸易商客户存在较大差异；核查三环进出口报告期内银行流水，结合其报告期内营业收入、应收账款情况，分析其期后回款的情况；

4、结合公司向三环进出口的销售情况，分析三环进出口报告期内营业收入波动的原因及合理性；结合三环进出口及其他贸易商客户函证确认的情况，分析三环进出口与其他贸易商客户在毛利率、净利润率等方面的差异，分析三环进出口营收规模较大，但净利润较低的合理性；

5、查阅发行人、发行人董监高、其他关联方及其他关键人员、三环进出口、欣兴小贷在报告期内的流水，核查发行人、三环进出口、欣兴小贷及各自关键人员之间的业务往来情况和资金往来。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人向三环进出口销售的产品定价公允，毛利率水平与其他外贸客户接近，信用政策因交易规模及客户信用的不同与其他外贸客户存在一定差异；发行人对三环进出口不存在依赖的情况；

2、三环进出口自发行人处采购的产品均向境外销售，不存在线上销售的情况；其对外销售的定价公允，与其他外贸客户、发行人销售定价不存在重大差异，具有合理性；三环进出口期后回款良好，不存在大额逾期未回款的情形；

3、报告期内三环进出口销售收入增长，主要系部分美国、英国及德国客户向其采购规模扩大所致；三环进出口收入规模较大但净利润较低，主要受其从事的贸易业务性质所致，与发行人其他外贸客户的情况类似，具有合理性；

4、除发行人、欣兴控股、实际控制人亲属沈留芬、陆顺英直接自欣兴小贷处取得相应股利，发行人董事、高管唐雪光在股权代持期间间接取得相应股利，三环进出口实际控制人吴月生作为欣兴小贷股东自欣兴小贷处取得相应股利，以及发行人与三环进出口之间正常购销业务往来外，发行人、三环进出口、欣兴小贷及各自关键人员之间不存在其他业务往来及资金往来情况，不存在不正当利益安排。

10.关于采购和供应商

根据申报文件：（1）报告期内，公司材料采购分为原材料采购、外协加工采购、OEM 服务采购及包材采购；报告期内采购金额分别为 8,771.52 万元、9,061.06 万元、7,940.27 万元；（2）报告期内，公司存在通过 OEM 的形式进行部分外购的实心钻削系列产品；（3）报告期内的主要供应商河冶科技、万和贸易、上海鸣煜、玫瑰塑胶成立当年或次年即与发行人合作；（4）报告期内，公司用水量呈逐年递减趋势，主要系公司老厂区存在漏水的情形，导致 2020 年及 2021 年公司用水量较大。

请发行人说明：

（1）发行人向不同材料采购的主要供应商采购金额和占比以及占供应商销售比重情况，是否存在供应商依赖发行人的情况；发行人异地采购的金额、占比及原因，是否符合行业惯例；

（2）发行人的原材料是否为定制化材料及其采购定价机制，报告期内向不同供应商采购相同产品单价差异原因及合理性，采购均价是否与市场价格可比；

（3）个别供应商成立时间较短即与发行人合作的原因；报告期内是否存在客户与供应商重合、前员工供应商的情形；

（4）2022 年销售增长但采购下降的原因及合理性，结合新老厂区各个月度的用水量情况分析各期用水量逐年递减的合理性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程、对供应商的访谈及函证情况，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）发行人向不同材料采购的主要供应商采购金额和占比以及占供应商销售比重情况，是否存在供应商依赖发行人的情况；发行人异地采购的金额、占比及原因，是否符合行业惯例

1、发行人向不同材料采购的主要供应商采购金额和占比以及占供应商销售

比重情况，是否存在供应商依赖发行人的情况

报告期内，公司对外采购的材料主要包括高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢、硬质合金刀片坯料、包材等，公司向不同材料供应商采购金额和占比，以及占供应商销售比重的情况如下：

（1）高速工具钢（W6）

①主要供应商采购金额及占比

单位：万元

2023 年 1-6 月		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
河冶科技	243.23	100.00%
合计	**243.23**	**100.00%**
2022 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
河冶科技	1,106.76	94.73%
福达特钢	61.59	5.27%
合计	**1,168.36**	**100.00%**
2021 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
河冶科技	1,711.02	59.83%
福达特钢	1,148.65	40.17%
合计	**2,859.67**	**100.00%**
2020 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
福达特钢	998.16	53.31%
河冶科技	874.15	46.69%
合计	**1,872.31**	**100.00%**

报告期内，公司结合自身生产需求以及库存安排，向河冶科技及福达特钢采购高速工具钢，2022 年及 2023 年 1-6 月，公司向河冶科技采购高速工具钢的占比较高，主要系当期公司结合原材料库存情况，减少高速工具钢采购量，同时基于规模采购的价格优势考虑，集中向河冶科技进行采购。

②占供应商销售比重情况

公司高速工具钢主要供应商的基本情况及公司向其采购规模占其销售比重情况如下：

供应商名称	成立时间	股权结构	注册地	注册资本	合作历史	占供应商同类产品销售比重
河冶科技	2000.8.21	安泰科技（000969.SZ）：57.35%、住友商事（中国）有限公司：18.49%、住友商事株式会社：5.22%、其他 15 个股东合计持股 18.94%	河北省石家庄市	26,153 万元	2000 年起	2%
福达特钢	1993.1.12	顾炳福：82.47%、顾大宪：10.42%、其他 10 个股东合计持股 7.11%	江苏省镇江市	2,880 万元	1999 年起	3%-4%

注：占供应商同类产品销售比重系公司向上述供应商报告期内采购规模占其报告期内整体营业收入的比例情况。

（2）合金工具钢（MCr4）

①主要供应商采购金额及占比

单位：万元

2023 年 1-6 月		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
河冶科技	156.57	100.00%
合计	**156.57**	**100.00%**
2022 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
河冶科技	570.55	59.78%
中信泰富	383.80	40.22%
合计	**954.35**	**100.00%**
2021 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
河冶科技	1,049.76	93.84%
中信泰富	68.95	6.16%
合计	**1,118.72**	**100.00%**
2020 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
河冶科技	998.71	62.48%

中信泰富	385.88	24.14%
天工爱和特钢有限公司	213.89	13.38%
合计	**1,598.48**	**100.00%**

报告期内，公司结合自身生产需求以及库存安排，向河冶科技、中信泰富、天工爱和特钢有限公司采购合金工具钢，2021 年以来，公司向河冶科技采购合金工具钢的占比较高，主要系当期原材料价格上涨，公司结合采购合同谈判因素，集中向河冶科技进行采购。

②占供应商销售比重情况

公司合金工具钢主要供应商的基本情况及公司向其采购规模占其销售比重情况如下：

供应商名称	成立时间	股权结构	注册地	注册资本	合作历史	占供应商同类产品销售比重
河冶科技	2000.8.21	安泰科技（000969.SZ）：57.35%、住友商事（中国）有限公司：18.49%、住友商事株式会社：5.22%、其他 15 个股东合计持股 18.94%	河北省石家庄市	26,153 万元	2000 年起	2%
中信泰富	2007.9.27	江阴兴澄特种钢铁有限公司：100%（中信特钢（000708.SZ）控股公司）	江苏省无锡市	34,450.65 万元	2020 年起	不到 0.1%
天工爱和特钢有限公司	2003.12.5	江苏天工工具新材料股份有限公司：100%（天工国际（0826.HK）控股公司）	江苏省丹阳市	200,000 万元	2020 年起	不到 0.1%

注：占供应商同类产品销售比重系公司向上述供应商报告期内采购规模占其报告期内整体营业收入的比例情况。

（3）合金结构钢（MCr3、42CrMo）

①主要供应商采购金额及占比

单位：万元

2023 年 1-6 月		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
中信泰富	203.40	69.99%

江苏钢小二科技有限公司	66.91	23.02%
其它供应商	20.31	6.99%
合计	**290.62**	**100.00%**
2022 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
杭州亚宇物资有限公司	262.74	45.05%
中信泰富	221.96	38.06%
其它供应商	98.53	16.89%
合计	**583.23**	**100.00%**
2021 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
杭州亚宇物资有限公司	300.28	44.56%
中信泰富	298.49	44.29%
其它供应商	75.11	11.14%
合计	**673.88**	**100.00%**
2020 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
杭州亚宇物资有限公司	278.40	56.24%
中信泰富	141.55	28.59%
其它供应商	75.09	15.17%
合计	**495.03**	**100.00%**

报告期内，公司结合自身生产需求以及库存安排，向杭州亚宇物资有限公司、中信泰富等供应商采购合金结构钢，其中向杭州亚宇物资有限公司采购的主要为 42CrMo 合金结构钢，向中信泰富采购的主要为 MCr3 合金结构钢。

②占供应商销售比重情况

公司合金工具钢主要供应商的基本情况及公司向其采购规模占其销售比重情况如下：

供应商名称	成立时间	股权结构	注册地	注册资本	合作历史	占供应商同类产品销售比重
杭州亚宇物资有限公司	1999.1.27	冯磊：60%； 黄河：40%	浙江省杭州市	500.00 万元	2018 年起	5%左右

中信泰富	2007.9.27	江阴兴澄特种钢铁有限公司：100%（中信特钢（000708.SZ）控股公司）	江苏省无锡市	34,450.65万元	2020年起	不到0.1%
江苏钢小二科技有限公司	2013.9.26	江苏大经供应链股份有限公司：100%	江苏省无锡市	5,000万元	2021年起	0.5%左右

注：占供应商同类产品销售比重系公司向上述供应商报告期内采购规模占其报告期内整体营业收入的比例情况。

（4）硬质合金刀片坯料

①主要供应商采购金额及占比

单位：万元

2023年1-6月		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
万和贸易	574.90	59.95%
上海鸣煜	384.02	40.05%
合计	**958.92**	**100.00%**
2022年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
万和贸易	1,349.61	52.56%
上海鸣煜	1,218.25	47.44%
合计	**2,567.86**	**100.00%**
2021年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
万和贸易	899.33	56.13%
上海鸣煜	665.79	41.56%
其它供应商	37.00	2.31%
合计	**1,602.12**	**100.00%**
2020年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
万和贸易	1,239.59	63.54%
上海鸣煜	699.59	35.86%
其它供应商	11.76	0.60%
合计	**1,950.94**	**100.00%**

报告期内，公司结合自身生产需求以及库存安排，向万和贸易、上海鸣煜等供应商采购硬质合金刀片坯料，2022 年公司硬质合金刀片坯料采购量增加，主要由于公司采购的硬质合金刀片坯料主要来自进口，受当期俄乌冲突以及中美贸易摩擦等因素影响，公司在当期进行了适当备货以保障生产所需原材料的供应稳定。

②占供应商销售比重情况

公司硬质合金刀片坯料主要供应商的基本情况及公司向其采购规模占其销售比重情况如下：

供应商名称	成立时间	股权结构	注册地	注册资本	合作历史	占供应商同类产品销售比重
万和贸易	2014.6.6	宋吉明：100.00%	江苏省南京市	50 万元	2018 年起	40%左右
上海鸣煜	2015.10.28	陈鑫：50% 丁谦：50%	上海市	100 万元	2016 年起	30%-50%

注：占供应商同类产品销售比重系公司向上述供应商报告期内采购规模占其报告期内整体营业收入的比例情况。

（5）包材

①主要供应商采购金额及占比

单位：万元

2023 年 1-6 月		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
玫瑰塑胶	266.71	51.13%
嘉兴优锐智能科技有限公司	51.69	9.91%
海盐华威印刷有限公司	46.58	8.93%
海盐友帮纸箱厂	25.62	4.91%
其它供应商	131.06	25.12%
合计	**521.64**	**100.00%**
2022 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
玫瑰塑胶	561.33	52.42%
嘉兴优锐智能科技有限公司	104.38	9.75%
海盐华威印刷有限公司	99.11	9.26%

海盐友帮纸箱厂	56.38	5.27%
其它供应商	249.59	23.31%
合计	**1,070.79**	**100.00%**
2021 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
玫瑰塑胶	611.49	51.10%
海盐华威印刷有限公司	102.96	8.60%
海盐友帮纸箱厂	99.08	8.28%
嘉兴优锐智能科技有限公司	97.67	8.16%
其它供应商	285.38	23.85%
合计	**1,196.57**	**100.00%**
2020 年度		
供应商	**采购金额**	**占同类采购的比例**
玫瑰塑胶	493.15	51.23%
海盐县永新胶塑制品厂	103.32	10.73%
海盐华威印刷有限公司	82.24	8.54%
海盐友帮纸箱厂	67.96	7.06%
其它供应商	215.93	22.43%
合计	**962.61**	**100.00%**

注：海盐县永新胶塑制品厂及嘉兴优锐智能科技有限公司系同一控制下企业。

报告期内，公司结合自身生产需求，向玫瑰塑胶、嘉兴优锐智能科技有限公司、海盐华威印刷有限公司等供应商采购包括吹塑盒、注塑盒、包装箱、标签等包材，报告期内，整体采购金额及占比稳定。

②占供应商销售比重情况

公司包材主要供应商的基本情况及公司向其采购规模占其销售比重情况如下：

供应商名称	成立时间	股权结构	注册地	注册资本	合作历史	占供应商销售比重
玫瑰塑胶	2002.10.15	ROSE PLASTIC AG：100%	江苏省苏州市	539 万欧元	2008 年起	15%-20%
海盐县永新胶塑制品厂	2003.9.24	姚福祥：100%	浙江省嘉兴市	10.5 万元	超过 15 年	30%-40%

嘉兴优锐智能科技有限公司	2021.5.25	姚福祥：80% 姚忠妹：20%	浙江省嘉兴市	200 万元	2021 年起	
海盐华威印刷有限公司	2012.3.20	陈慧星：69.73% 周明荣：30.00% 周开学：0.13% 毛伟佳：0.13%	浙江省嘉兴市	150 万元	2013 年起	20%-30%
海盐友帮纸箱厂	2007.1.22	姚红霞：100.00%	浙江省嘉兴市	10 万元	2013 年起	5%-10%

注：占供应商同类产品销售比重系公司向上述供应商报告期内采购规模占其报告期内整体营业收入的比例情况。

综上，公司包括高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢、硬质合金刀片坯料、包材在内的主要原材料供应商向公司销售金额占其同类产品销售比例均未超过50%，不存在主要供应商依赖于公司的情况。

2、发行人异地采购的金额、占比及原因，是否符合行业惯例

报告期内，公司在材料采购中异地采购的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
异地采购	2,973.21	88.11%	7,380.36	92.95%
嘉兴本地采购	401.31	11.89%	559.92	7.05%
合计	**3,374.52**	**100.00%**	**7,940.27**	**100.00%**
项目	**2021 年度**		**2020 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**
异地采购	8,310.35	91.72%	8,135.36	92.75%
嘉兴本地采购	750.70	8.28%	636.16	7.25%
合计	**9,061.06**	**100.00%**	**8,771.52**	**100.00%**

报告期内，公司材料采购分为原材料采购、外协加工采购、OEM 服务采购及包材采购，其中原材料采购占材料采购总额比例较高，公司对外采购的原材料主要包括高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢、硬质合金刀片坯料等，受限于地域产品结构等原因，嘉兴本地不具备相关原材料成规模的供应商或有资质的贸易商，故相关原材料主要向河北省、江苏省、上海市等地的供应商进行采购。

同行业上市公司异地采购的情况如下：

（1）恒锋工具

恒锋工具注册地及办公地址为浙江省嘉兴市，根据其于 2015 年 6 月披露的《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，2012 年至 2014 年其前十大供应商情况如下：

单位：万元

2014 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	河冶科技股份有限公司	725.58	是
2	江苏省福达特种钢有限公司	609.07	是
3	博乐特殊钢（上海）有限公司	136.56	是
4	嘉兴市成量机电有限公司	116.31	否
5	春保森拉天时精密钨钢制品（厦门）有限公司	108.93	是
6	山特维克合锐（无锡）有限公司	106.63	是
7	东北特钢集团上海特殊钢有限公司	87.55	是
8	慈溪市祥和机械配件有限公司	69.23	是
9	常州市祥威工具厂	68.05	是
10	海盐县世达五金商店	65.46	否
2013 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	河冶科技股份有限公司	440.35	是
2	ERASTEEL SERVICE	177.78	是
3	江苏省福达特种钢有限公司	128.47	是
4	嘉兴市成量机电有限公司	100.28	否
5	东北特钢集团上海特殊钢有限公司	95.99	是
6	山特维克硬质材料（无锡）有限公司	90.29	是
7	浙江一胜特工模具股份有限公司	85.47	是
8	慈溪市祥和机械配件有限公司	68.26	是
9	海盐县世达五金商店	62.52	否
10	厦门金鹭特种合金有限公司	54.84	是
2012 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	河冶科技股份有限公司	411.97	是
2	乐嘉文洋行（香港）有限公司	299.00	是

3	浙江一胜特工模具股份有限公司	218.41	是
4	东北特钢集团上海特殊钢有限公司	139.21	是
5	江苏省福达特种钢有限公司	126.00	是
6	嘉兴市成量机电有限公司	120.08	否
7	广州金耘特殊金属有限公司	68.62	是
8	慈溪市祥和机械配件有限公司	65.35	是
9	山特维克硬质材料（无锡）有限公司	61.23	是
10	海盐县世达五金商店	59.80	否

2012年至2014年，恒锋工具前十大供应商中异地采购的比例分别为88.54%、87.52%及91.32%，异地采购比例较大，与公司相似。

（2）华锐精密

华锐精密注册地及办公地址为湖南省株洲市，根据其于2022年6月披露的《向不特定对象发行可转换公司债券证券募集说明书》披露，2019年至2021年其前五大供应商情况如下：

单位：万元

2021年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	自贡硬质合金有限责任公司	5,574.12	是
	株洲硬质合金集团有限公司	333.29	否
	小计	5,907.41	-
2	赣州海盛钨业股份有限公司	4,582.09	是
3	安徽寒锐新材料有限公司	1,585.50	是
4	株洲科恒金属材料有限公司	705.05	否
5	株洲华驰新材料有限公司	399.65	否
2020年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	自贡硬质合金有限责任公司	3,271.86	是
	株洲硬质合金集团有限公司	296.06	否
	小计	3,567.92	-
2	赣州海盛钨钼集团有限公司	1,870.49	是
3	南京寒锐钴业股份有限公司	422.35	是
	安徽寒锐新材料有限公司	101.95	是

	小计	524.29	-
4	株洲科恒金属材料有限公司	365.81	否
5	株洲华驰新材料有限公司	239.47	否
2019 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	自贡硬质合金有限责任公司	3,020.22	是
	株洲硬质合金集团有限公司	150.33	否
	小计	3,170.55	-
2	赣州海盛钨钼集团有限公司	1,157.93	是
3	南京寒锐钴业股份有限公司	476.32	是
4	世泰科江钨特种钨（赣州）有限公司	398.31	是
5	株洲科恒金属材料有限公司	376.77	否

2019年至2021年，华锐精密前五大供应商中异地采购的比例分别为90.55%、86.28%及 89.09%，异地采购比例较大，与公司相似。

（3）欧科亿

欧科亿注册地及办公地址为湖南省株洲市，根据其于2020年12月披露的《首次公开发行股票并在科创板上市招股书》披露，2017 年至 2020 年 1-6 月其前五大供应商情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	九江金鹭硬质合金有限公司	4,212.04	是
	厦门金鹭特种合金有限公司	753.22	是
	小计	4,965.26	-
2	世泰科江钨特种钨（赣州）有限公司	2,513.35	是
3	临朐县卧龙硬质合金有限公司	1,613.89	是
4	清河县同德有色金属冶炼有限公司	1,513.54	是
5	崇义章源钨业股份有限公司	930.27	是
2019 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	九江金鹭硬质合金有限公司	8,530.85	是
	厦门金鹭特种合金有限公司	512.48	是

	小计	9,043.33	-
2	临朐县卧龙硬质合金有限公司	4,296.10	是
3	世泰科江钨特种钨（赣州）有限公司	4,212.51	是
4	清河县同德有色金属冶炼有限公司	3,731.48	是
5	崇义章源钨业股份有限公司	1,762.28	是
2018 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	临朐县卧龙硬质合金有限公司	10,395.76	是
2	九江金鹭硬质合金有限公司	6,360.60	是
	厦门金鹭特种合金有限公司	323.37	是
	小计	6,683.96	-
3	世泰科江钨特种钨（赣州）有限公司	4,628.13	是
4	清河县同德有色金属冶炼有限公司	4,089.75	是
5	赣州海盛钨钼集团有限公司	3,450.26	是
2017 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	临朐县卧龙硬质合金有限公司	5,883.17	是
2	崇义章源钨业股份有限公司	4,136.07	是
3	九江金鹭硬质合金有限公司	2,881.94	是
	厦门金鹭特种合金有限公司	985.07	是
	小计	3,867.01	-
4	世泰科江钨特种钨（赣州）有限公司	2,152.00	是
5	赣州海盛钨钼集团有限公司	2,042.10	是

2017 年至 2020 年 1-6 月，欧科亿前五大供应商中异地采购的比例为 100%，异地采购比例较大，与公司相似。

（4）沃尔德

沃尔德注册地为北京市，办公地址为河北省廊坊市，根据其于 2019 年 7 月披露的《首次公开发行股票并在科创板上市招股书》披露，2016 年至 2018 年其前五大供应商情况如下：

单位：万元

2018 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**

1	元素六商贸（上海）有限公司	1,558.20	是
2	意尽商贸（上海）有限公司	1,303.88	是
3	苏州赛尔科技有限公司	656.91	是
4	成都兴荣丰硬质合金有限公司	436.79	是
5	海博锐材料科技（无锡）有限公司	314.24	是
2017 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	元素六商贸（上海）有限公司	1,715.37	是
2	意尽商贸（上海）有限公司	1,178.65	是
3	成都兴荣丰硬质合金有限公司	405.04	是
4	GOLDEN POINT TRADING L.L.C.	328.91	是
5	上海璟宜机电科技有限公司	289.98	是
2016 年度			
序号	**供应商名称**	**采购金额**	**是否异地**
1	意尽商贸（上海）有限公司	881.59	是
2	元素六商贸（上海）有限公司	545.65	是
3	上海三信系	458.96	是
4	成都兴荣丰硬质合金有限公司	225.08	是
5	济南盛佰通机械科技有限公司	224.65	是

2016 年至 2018 年，沃尔德前五大供应商中异地采购的比例为 100%，异地采购比例较大，与公司相似。

综上，根据同行业上市公司已公开披露文件，其主要供应商中，异地采购比例均较大，与公司不存在显著差异，公司主要供应商中异地采购占比较大符合行业惯例。

（二）发行人的原材料是否为定制化材料及其采购定价机制，报告期内向不同供应商采购相同产品单价差异原因及合理性，采购均价是否与市场价格可比

1、发行人的原材料是否为定制化材料及其采购定价机制

（1）公司部分原材料属于定制化材料

公司通过多年在技术研发及刀具生产方面的积累，对不同类型产品所使用钢

种中各元素的成份含量以及碳与合金比例形成了自身数据库；同时，公司基于不同钢种，根据具体刀具类型，针对性的进行热处理，使刀具兼具高硬度和高韧性。公司对外采购合金钢材和硬质合金刀片坯料属于标准化产品，为进一步提高刀具产品在寿命等方面的性能并提高自身生产效率，公司会向供应商针对部分原材料的元素含量、尺寸规格、形状提出定制化的需求。

（2）公司针对主要原材料的采购定价制度

公司结合不同产品在历史上原材料的耗用情况，并根据生产计划和原材料市场供需变化情况进行合理的库存储备。公司制定了有效的供应商管理制度，对原材料供应商的筛选过程和维护进行严格管理，确保公司采购的物料品质。首先，由采购部根据供应商在行业的口碑及质量，在市场范围内挖掘潜在供应商。再由采购部联合技术中心就潜在供应商进行筛选，并由供应商送样后完成质量认证。原料样品通过质量认证后，公司将二次审核，最终确定的合格供应商将被编入公司的《合格供应商名单》，由采购部存档。

公司结合历史合作情况、采购量大小、付款方式、信用期、金属元素市场行情（主要包括钨、钼、钒、镍、铬等稀有金属价格）等因素综合评估供应商的报价是否合理，并展开与供应商的比价、议价，最终确定供应商并协商确定采购价格。

2、报告期内向不同供应商采购相同产品单价差异原因及合理性

报告期内，公司针对不同类别合金材料向不同供应商采购情况如下：

（1）高速工具钢（W6）

单位：万元、吨、万元/吨

2023 年 1-6 月			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
河冶科技	243.23	45.34	5.36
2022 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
河冶科技	1,106.76	209.17	5.29
福达特钢	61.59	11.76	5.24
2021 年度			

供应商名称	采购金额	采购数量	单价
河冶科技	1,711.02	335.41	5.10
福达特钢	1,148.65	227.97	5.04
2020 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
福达特钢	998.16	202.80	4.92
河冶科技	874.15	178.67	4.89

报告期内，公司向河冶科技及福达特钢采购 W6 高速工具钢价格不存在较大差异。

（2）合金工具钢（MCr4）

单位：万元、吨、万元/吨

2023 年 1-6 月			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
河冶科技	156.57	101.10	1.55
2022 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
河冶科技	570.55	370.36	1.54
中信泰富	383.80	249.61	1.54
2021 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
河冶科技	1,049.76	705.36	1.49
中信泰富	68.95	48.26	1.43
2020 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
河冶科技	998.71	633.10	1.58
中信泰富	385.88	270.08	1.43
天工爱和特钢有限公司	213.89	138.11	1.55

2020 年，公司向中信泰富采购的合金工具钢单价低于其它两家供应商，主要系当期向中信泰富采购的合金工具钢合同签订于 2020 年 4 季度，向其它两家供应商采购的合金工具钢的合同签订时间集中在 2019 年及 2020 年上半年，合金工具钢采购价格在 2020 年呈下滑趋势，故导致公司向中信泰富采购的合金工具钢单价低于其它两家供应商。

2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月，公司向各 MCr4 合金工具钢供应商采购的单价不存在较大差异。

（3）合金结构钢（MCr3）

单位：万元、吨、万元/吨

2023 年 1-6 月			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
中信泰富	203.40	185.03	1.10
2022 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
中信泰富	221.96	194.47	1.14
2021 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
中信泰富	298.49	273.87	1.09
2020 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
中信泰富	141.55	151.82	0.93

报告期内，公司仅向中信泰富采购 MCr3 规格的合金结构钢，相关原材料采购价格与主要稀有金属价格变动趋势一致。

（4）合金结构钢（42CrMo）

单位：万元、吨、万元/吨

2023 年 1-6 月			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
江苏钢小二科技有限公司	66.91	131.73	0.51
杭州亚宇物资有限公司	17.35	34.67	0.50
上海正喻实业有限公司	2.96	4.94	0.60
2022 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
杭州亚宇物资有限公司	262.74	490.71	0.54
浙江成钢投资发展有限公司	58.44	125.87	0.46
江苏钢小二科技有限公司	31.05	63.78	0.49
其它供应商	9.44	11.11	0.81
2021 年度			

供应商名称	采购金额	采购数量	单价
杭州亚宇物资有限公司	300.28	539.33	0.56
江苏钢小二科技有限公司	54.21	98.33	0.55
无锡金润德钢铁有限公司	14.01	25.42	0.55
其它供应商	6.89	10.01	0.69
2020 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
杭州亚宇物资有限公司	278.40	602.09	0.46
杭州一通物资有限公司	43.56	102.55	0.43
江苏大经钢铁有限公司	31.53	60.51	0.52

2020 年，公司向江苏大经钢铁有限公司采购的 42CrMo 规格合金结构钢单价高于其它两家供应商，主要系当期向江苏大经钢铁有限公司采购的 42CrMo 规格合金结构钢中小尺寸（小于 50mm）规格的产品占比较大，小规格尺寸的 42CrMo 规格合金结构钢单价较高。公司向江苏大经钢铁有限公司采购的小尺寸产品占向其采购总额的比例为 67.17%，向另外两家供应商采购的小尺寸产品占占向其采购总额的比例为 42.44%。

2021 年，公司向其它供应商小规模采购的 42CrMo 规格合金结构钢单价较高，主要系公司向包括浙江亚磊型钢冷拔有限公司、上海正喻实业有限公司在内的其它供应商采购的材料的规格较小或相关材料为研发用板材所致。

2022 年，公司向其它供应商小规模采购的 42CrMo 规格合金结构钢单价较高，主要系公司向其采购的为板材，主要用于研发测试使用，单价较高；公司向江苏钢小二科技有限公司及浙江成钢投资发展有限公司采购的 42CrMo 工具钢单价较低，主要系公司向其采购的该型号钢材均在 2022 年 4 季度进行，当年度 42CrMo 工具钢价格呈下降趋势，故导致公司向该两家供应商采购原材料价格低于其它供应商。

2023 年 1-6 月，公司向上海正喻实业有限公司采购的 42CrMo 规格合金结构钢单价较高，主要系公司向其采购的为板材，主要用于研发测试使用，单价较高。

（5）硬质合金刀片坯料

单位：万元、万片、元/片

2023 年 1-6 月			
供应商名称	采购金额	采购数量	单价
万和贸易	574.90	777.84	0.74
上海鸣煜	384.02	559.68	0.69
2022 年度			
供应商名称	采购金额	采购数量	单价
万和贸易	1,349.61	1,888.36	0.71
上海鸣煜	1,218.25	1,646.59	0.74
2021 年度			
供应商名称	采购金额	采购数量	单价
万和贸易	899.33	1,221.39	0.74
上海鸣煜	665.79	969.77	0.69
上海阜霆机械科技有限公司	37.00	36.80	1.01
2020 年度			
供应商名称	采购金额	采购数量	单价
万和贸易	1,239.59	1,655.44	0.75
上海鸣煜	699.59	845.99	0.83
上海阜霆机械科技有限公司	11.76	12.88	0.91

报告期内，公司向不同供应商采购的硬质合金刀片坯料存在一定差异，主要系公司向不同供应商采购的硬质合金刀片坯料的规格不同所致，公司向万和贸易采购的硬质合金刀片坯料规格为 H10F、T30S、T60S，向上海鸣煜采购的硬质合金刀片坯料规格为 TK18、TK22、TK32、TP20、TP21、TP25，向上海阜霆采购的硬质合金刀片坯料规格为 AK02N，相关硬质合金刀片坯料的终端海外供应商均不同。公司结合不同产品的生产需求，向不同供应商采购不同型号规格的硬质合金刀片坯料，故导致在报告期各期内向不同供应商采购硬质合金刀片坯料的单价存在一定差异。

（6）包材

单位：万元、万份、元/份

2023 年 1-6 月			
供应商名称	采购金额	采购数量	单价
玫瑰塑胶	266.71	179.11	1.49
嘉兴优锐智能科技有限公司	51.69	17.82	2.90

海盐华威印刷有限公司	46.58	453.76	0.10
海盐友帮纸箱厂	25.62	5.69	4.50
其它包材供应商	131.06	302.58	0.43
2022 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
玫瑰塑胶	561.33	372.65	1.51
嘉兴优锐智能科技有限公司	104.38	30.53	3.42
海盐华威印刷有限公司	99.11	898.34	0.11
海盐友帮纸箱厂	56.38	14.10	4.00
东莞市信迪机械工具有限公司	47.66	77.03	0.62
其它包材供应商	202.57	473.59	0.43
2021 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
玫瑰塑胶	611.49	419.21	1.46
海盐华威印刷有限公司	102.96	893.99	0.12
海盐友帮纸箱厂	99.08	22.60	4.38
嘉兴优锐智能科技有限公司	97.67	22.48	4.34
东莞市信迪机械工具有限公司	46.96	76.11	0.62
其它包材供应商	238.42	586.30	0.41
2020 年度			
供应商名称	**采购金额**	**采购数量**	**单价**
玫瑰塑胶	493.15	318.18	1.55
海盐县永新胶塑制品厂	103.32	30.00	3.44
海盐华威印刷有限公司	82.24	711.12	0.12
海盐友帮纸箱厂	67.96	17.84	3.81
东莞市信迪机械工具有限公司	40.09	61.93	0.65
其它包材供应商	175.85	507.52	0.35

报告期内，公司向不同包材供应商采购的产品单价存在差异，主要系向不同供应商采购的产品类型存在差异所致，具体如下：

供应商名称	采购产品类型
玫瑰塑胶	四方吹塑盒、圆筒吹塑盒、套装盒
海盐县永新胶塑制品厂/ 嘉兴优锐智能科技有限公司	钻机包装盒、套装盒、八角 PP 注塑盒、四方 PP 注塑盒

海盐友帮纸箱厂	瓦楞纸箱、钙塑箱
东莞市信迪机械工具有限公司	铲钻刀片盒、四方 QP 吹塑盒、四方多用途包装盒
海盐华威印刷有限公司	标签、标识

综上，公司针对同类型原材料向不同供应商的采购价格在部分期间存在一定差异，主要系原材料采购合同签订时间、材料规格尺寸、采购类型不同等原因所致，具有其合理性。

3、采购均价是否与市场价格可比

经公开查询，公司采购的原材料不存在公开披露的市场价格可供参考，公司主要原材料的价格受包括钨、钼、钒、镍、铬等稀有金属价格影响，相关原材料采购价格波动与主要金属价格变化情况一致。报告期内，公司主要原材料采购价格与相关金属价格波动的对比分析如下：

报告期内，公司对外采购的主要原材料采购单价变动情况如下：

项目	规格	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
			价格	变动比例	价格	变动比例	价格	变动比例	价格
高速工具钢	W6	元/KG	53.65	1.46%	52.88	4.18%	50.76	3.42%	49.08
合金工具钢	MCr4	元/KG	15.49	0.65%	15.39	3.71%	14.84	-3.32%	15.35
合金结构钢	MCr3	元/KG	10.99	-3.68%	11.41	4.68%	10.90	16.95%	9.32
	42CrMo	元/KG	5.09	-2.49%	5.22	-6.45%	5.58	20.78%	4.62
硬质合金刀片坯料		元/片	0.72	-1.37%	0.73	1.39%	0.72	-7.69%	0.78
银焊丝		元/克	2.68	10.74%	2.42	-8.68%	2.65	13.73%	2.33

（1）高速工具钢、合金结构钢及合金结构钢价格变动分析

①W6、MCr3

公司规格为 W6 的高速工具钢以及规格为 MCr3 的合金结构钢的采购价格主

要受包括钨、钼、钒、镍、铬等稀有金属价格波动的影响，报告期内，相关金属材料价格波动情况如下：

项目	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
钨铁	万元/吨	18.18	2.16%	17.80	11.81%	15.92	9.79%	14.50
钼铁		27.37	45.82%	18.77	37.61%	13.64	37.22%	9.94
钒铁		13.33	-0.61%	13.41	9.38%	12.26	21.75%	10.07
镍铁		0.12	-15.43%	0.14	7.69%	0.13	30.00%	0.10
金属铬		7.29	1.11%	7.21	25.39%	5.75	11.00%	5.18
W6	元/KG	53.65	1.46%	52.88	4.18%	50.76	3.42%	49.08
MCr3		10.99	-3.68%	11.41	4.68%	10.90	16.95%	9.32

数据来源：百川盈孚、Wind

2020 年至 2022 年，包括钨、钼、钒、镍、铬等在内的稀有金属价格均呈逐年上升趋势，带动规格为 W6 的高速工具钢以及规格为 MCr3 的合金结构钢产品采购价格逐年上升。

2023 年 1-6 月，受钼铁及钨铁价格上涨的影响，规格为 W6 的高速工具钢（主要影响价格的金属元素为钨、钼、钒）价格上涨；受镍铁及钒铁价格下降的影响，规格为 MCr3 的合金结构钢（主要影响价格的金属元素为钼、镍、铬）价格有所下降。

②MCr4

报告期内，规格为 MCr4 的合金工具钢产品价格在 2021 年有所下降，与主要稀有金属价格在报告期内的波动不一致，主要系公司 2020 年采购的部分 MCr4 合金工具钢的采购合同签署于 2019 年所致。影响 MCr4 工具钢价格的主要稀有元素铬的价格在 2019 年处于高位，故导致公司于 2020 年按照 2019 年合同采购的 MCr4 价格较高，2019 年至 2022 年，金属铬的价格情况如下：

项目	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
金属铬	万元/吨	7.29	1.11%	7.21	25.39%	5.75	11.00%	5.18	-23.49%	6.77
MCr4	元/KG	15.49	0.65%	15.39	3.71%	14.84	-3.32%	15.35	-	-

数据来源：百川盈孚、Wind

③42CrMo

在 42CrMo 合金结构钢构成中，稀有元素的占比较低，影响其价格的主要因素为钢材，报告期内，公司采购 42CrMo 合金结构钢价格与螺纹钢价格对比情况如下：

项目	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
42CrMo 工具钢	元/KG	5.09	-2.49%	5.22	-6.45%	5.58	20.78%	4.62
螺纹钢	万元/吨	0.41	-8.79%	0.45	-11.89%	0.51	32.91%	0.38

数据来源：Wind

报告期内，42CrMo 采购价格的波动与螺纹钢价格波动趋势一致。

（2）硬质合金刀片坯料

报告期内，公司采购硬质合金刀片坯料价格在 2021 年有所下降，在 2022 年有所上升，公司采购硬质合金刀片坯料价格与同行业上市公司华锐精密公开披露信息的对比情况如下：

单位：元/片

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
公司采购硬质合金刀片坯料	0.72	-1.37%	0.73	1.39%	0.72	-7.69%	0.78
华锐精密钻削刀片销售价格	-	-	6.32	6.88%	5.91	-1.75%	6.02

注：华锐精密的刀片产品以硬质合金材料为主，且其披露了其钻削类刀片的销售数量及金额，相关产品与公司该类原材料具有可比性，故选取其公开披露数据进行比较分析。

数据来源：华锐精密公开披露年报中硬质合金钻削刀片销售单价，华锐精密未在其 2023 年半年报中披露钻削刀片销售价格。

报告期内，公司采购硬质合金刀片坯料价格与华锐精密披露的硬质合金钻削刀片销售价格变动情况一致。

（三）个别供应商成立时间较短即与发行人合作的原因；报告期内是否存在客户与供应商重合、前员工供应商的情形

1、个别供应商成立时间较短即与发行人合作的原因

报告期内的主要供应商河冶科技、万和贸易、上海鸣煜、玫瑰塑胶成立当年

或次年即与发行人合作，合作主要情况及合作原因如下：

序号	供应商名称	主要采购产品	成立时间	合作历史	合作背景和原因
1	河冶科技	高速工具钢、合金工具钢、粉末高速钢	2000.8.21	2000 年起	河冶科技系安泰科技（000969.SZ）控股子公司，主要从事先进金属材料及制品的研发和生产。在河冶科技成立前，公司已与河冶科技前身河北省冶金研究院接洽研究使用国产钢材生产钢板钻相关事宜，2000 年 8 月河北省冶金研究院以高速工具钢生产线为主发起设立河冶科技对外进行商业经营，公司在其成立后即与其开展业务合作。
2	万和贸易	硬质合金刀片坯料及坯料	2014.6.6	2015 年起	万和贸易系国际知名刀具企业的国内经销商，公司原通过上海区域的经销商上海惠而顺精密工具股份有限公司采购相关品牌的硬质合金刀片坯料，后经市场询价比价后，公司转移至价格更有优势的万和贸易采购相关产品。
3	上海鸣煜	硬质合金刀片坯料、合金工具钢、钻机配件、研发设备	2015.10.28	2016 年起	上海鸣煜的实际控制人陈鑫系公司原供应商上海赞宸进出口有限公司业务员，其离职后于 2015 年创业成立上海鸣煜，由于陈鑫对公司业务及产品领域较为熟悉，公司持续与其合作。
4	玫瑰塑胶	玫瑰标志包装箱	2002.10.15	2003 年起	ROSE PLASTIC AG 持股 100%，玫瑰塑胶集团由罗斯乐（Roesler）家族于 1953 年创办，总部位于德国，为全球客户提供定制化的包装解决方案和规格统一的高品质产品包装，其塑胶包装产品广泛应用于切削刀具、工业零部件、五金市场、消费品等领域。为了提升公司产品在欧洲地区尤其是在德国的影响力，公司在 2003 年开始与其合作。

由上表可知，公司主要供应商河冶科技、万和贸易、上海鸣煜、玫瑰塑胶成立时间较短即与发行人合作均基于业务发展需要或历史业务合作的延续，具有合理性。

2、报告期内是否存在客户与供应商重合、前员工供应商的情形

（1）报告期内是否存在客户与供应商重合的情形

报告期内，公司存在部分客户与供应商重合的情形，主要情形包括：①公司对下游五金机电设备贸易商销售刀具产品的同时，在询价比价后向部分贸易商采购少量垫圈套装、刀柄、夹套等日常生产辅料和备品备件；②公司向钢材企业采购钢材原材料的同时，向其销售少量刀具产品满足其自用需求。

基于重要性原则，选定 3 万元交易金额作为重要性水平，将报告期内公司对重叠客户供应商采购和销售金额均大于 3 万元的情况进行列示，具体情况如下：

单位：万元

重叠客户供应商名称	年度	主要销售产品	销售额	主要采购产品	采购额
嘉兴永拓机电设备有限公司	2021 年度	铲钻刀片、铲钻刀杆	7.92	刀杆、刀片等生产辅料	9.05
嘉兴辰锐自动化设备有限公司	2021 年度	S 钻刀片、S 钻刀杆	3.23	刀片	12.22
杭州旭谷机械科技有限公司	2022 年度	铲钻刀片、铲钻刀杆	3.66	刀柄、刀片、夹套等生产辅料	24.94
扬州金力电动工具有限公司	2022 年度	夹具、顶针	161.69	磁座钻机及配件	12.49
	2021 年度	夹具、顶针	98.30	磁座钻机及配件	19.87
厦门金鹭特种合金有限公司	2022 年度	铲钻刀杆	22.63	硬质合金坯料	3.25
	2021 年度	铲钻刀杆	6.45	硬质合金坯料	35.25
	2020 年度	铲钻刀杆	3.84	硬质合金坯料	17.92

报告期内，嘉兴永拓机电设备有限公司、嘉兴辰锐自动化设备有限公司、杭州旭谷机械科技有限公司主要从事机电设备贸易，向公司采购刀具产品用于对外出售具有合理性。由于地理位置较为便利，公司在采购部分生产辅料时，考虑时效性及便利性，在公开比价后，会向前述贸易商采购部分刀杆、刀片等生产辅料。

扬州金力电动工具有限公司（以下简称“金力电动”）主要从事刀具贸易，故存在向公司采购刀具的需求。金力电动生产的金力牌磁座钻机价格相对较低，公司部分中东区域客户对价格更为优惠的磁座钻机存在需求，故公司采购该品牌钻机并配套自产刀具形成套装产品进行销售。

厦门金鹭特种合金有限公司系上市公司厦门钨业子公司，其主营业务包含硬质合金棒材、精密耐磨零件等产品的生产，公司向其采购部分硬质合金坯料用于

生产硬质合金刀具。同时，厦门金鹭特种合金有限公司向公司采购铲钻刀杆产品后进一步加工生产硬质合金产品，双方业务具有合理性。

综上所述，公司向刀具贸易商销售刀具产品并采购生产辅料及备品备件、向钢材生产商采购原材料并销售少量刀具产品具有合理性，前述重叠客户供应商的情形主要系基于双方实际生产经营需要，符合双方主营业务情况，具备商业实质；该等交易涉及的采购与销售的定价均由公司销售和采购部门进行独立谈判，依据实际交易内容定价，定价公允，相关收入、成本的确认及应收、应付均分别计算确认，符合企业会计准则的规定。

（2）报告期内是否存在前员工供应商的情形

经核查公司 2018 年至今的员工花名册、社保公积金缴纳明细、薪资表，并取得 2018 年以来的离职人员清单，与报告期内前二十大供应商的主要股东、董事、监事和高级管理人员进行比对，不存在人员重叠的情形。因此，报告期内，公司不存在主要供应商为前员工供应商的情形。

（四）2022 年销售增长但采购下降的原因及合理性，结合新老厂区各个月度的用水量情况分析各期用水量逐年递减的合理性

1、2022 年销售增长但采购下降的原因及合理性

2021 年及 2022 年，公司销售收入及主要原材料的采购情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度
营业收入	39,127.51	38,468.33
主要材料采购金额	7,940.27	9,061.06

2022 年，公司整体销售规模较上年度增加，但当期主要材料的采购金额较上年度有所下降，主要系公司结合当期主要原材料的库存情况及生产安排，合理进行采购安排，减少了当期主要原材料采购规模所致。

2021 年及 2022 年，公司材料采购各项明细如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比

原材料采购	6,089.62	76.69%	6,841.52	75.50%
外协加工采购	359.47	4.53%	347.92	3.84%
OEM 采购	420.39	5.29%	675.04	7.45%
包材	1,070.79	13.49%	1,196.57	13.21%
合计	**7,940.27**	**100.00%**	**9,061.06**	**100.00%**

2022 年度公司材料采购规模下降，主要系当期原材料采购规模较 2021 年下降所致，2021 年及 2022 年，公司主要原材料的采购情况如下：

单位：万元

材料名称	规格	2022 年度		2021 年度	
		金额	占原材料采购比例	金额	占原材料采购比例
高速工具钢	W6	1,168.36	19.19%	2,859.67	41.80%
合金工具钢	MCr4	954.35	15.67%	1,118.72	16.35%
合金结构钢	MCr3	221.96	3.64%	298.49	4.36%
	42CrMo	361.27	5.93%	375.39	5.49%
硬质合金刀片坯料		2,567.86	42.17%	1,602.12	23.42%
合计		**5,273.80**	**86.60%**	**6,254.39**	**91.42%**

针对上述原材料，公司的采购及备库政策情况如下：

原材料类型	公司的采购及备库政策	2022 年较 2021 年采购变化分析
W6 高速工具钢	公司采购 W6 高速工具钢主要用于生产高速钢钢板钻刀具，相关产品主要用于出口，向客户提供 ODM 服务。公司为保证自身供货的稳定性和及时性，会保持较高的产成品和原材料库存量，故一般通过与上游供应商签订大额的原材料采购协议，以保证采购价格的稳定。 因此，基于此采购策略，公司对该类原材料采用集中大额采购的方式，以一定预付款锁定采购价格，以保证在钨铁、钼铁、钒铁价格出现上涨时，W6 高速工具钢采购价格不发生较大变化，公司结合 W6 高速工具钢库存量、价格及高速钢钢板钻产品库存量等因素，在生产计划员提出采购需求时，集中采购大批量 W6 高速工具钢。	2020 年及 2021 年，鉴于公司搬迁新厂区以及整体收入规模的扩大，公司在该期间规模化采购了一定的 W6 高速工具钢。2022 年，公司 W6 高速工具钢采购量减少，主要系随着当期销售规模的逐步稳定，公司结合现有原材料库存、原材料价格上涨放缓等方面因素考虑，适当降低原材料及产成品的备货量。
MCr4 合金工具钢	公司采购 MCr4 合金工具钢主要用于生产硬质合金钢板钻的刀杆部分，硬质合金钢板钻产品主要用于国内市场的销售，国内产品以标准化的规格为主，故公司亦会保持一定的产成品和	2022 年，公司 MCr4 合金工具钢采购量减少，主要系随着当期销售规模的逐步稳定，公司结合现有原材料库存、原材料

	原材料的库存量。 因此，基于此采购策略，公司对该类原材料采用集中大额采购的方式，以保证在铬铁、钼铁、钒铁、价格出现上涨时，原材料采购价格不发生较大变化，公司结合 MCr4 工具钢库存量、MCr4 工具钢价格及硬质合金钢板钻产品库存量等因素，在生产计划部门提出采购需求时，集中采购 MCr4 工具钢。	价格上涨放缓等方面因素考虑，适当降低原材料及产成品的备货量。
MCr3 合金结构钢	公司采购 MCr3 合金结构钢主要用于生产硬质合金钢板钻的刀杆部分，其可在特定直径规格的硬质合金钢板钻生产过程中，替代 MCr4 合金工具钢。 因此，基于此采购策略，公司对该类原材料采用集中大额采购的方式，以保证在钼铁、镍铁、铬铁价格出现上涨时，原材料采购价格不发生较大变化，公司司结合 MCr3 合金结构钢的库存量及大直径硬质合金钢板钻的库存量情况，根据生产计划部门采购需求，定期按需采购。	公司以 MCr3 合金结构钢替代 MCr4 合金工具钢的技术变更在 2020 年开始论证测试，并于 2020 年下半年开始采购，2020 年及 2021 年，公司 MCr3 采购金额分别为 141.55 万元及 298.49 万元；2022 年，随着公司销售规模的逐步稳定，公司结合现有原材料库存、原材料价格上涨放缓等方面因素考虑，适当降低原材料及产成品的备货量，当期 MCr3 合金结构钢的采购量较 2021 年略有下降。
42CrMo 合金结构钢	42CrMo 合金结构钢属于普通的合金结构钢，类似于螺纹钢产品，其中稀有元素含量低，原材料采购价格偏低，针对该类产品，公司采用随行就市的采购策略，一般按需采购，平均采购周期为 1-2 月/次。	公司 42CrMo 合金结构钢的采购量在报告期内较为稳定，2022 年采购金额有所下降，主要系当期 42CrMo 合金结构钢采购单价较上年度有所下降所致。
硬质合金刀片坯料	公司的硬质合金刀片坯料主要用于生产硬质合金钢板钻及孔钻产品，主要通过国外材料供应商在国内的授权经销商采购，相关原材料的价格受汇率、碳化钨和钴的价格影响较大，基于采购量较大的考虑，公司针对该类原材料，公司采用与 W6 高速工具钢类似的集中采购的形式。	2022 年，公司管理层考虑俄乌冲突导致的国际地缘政治影响，为保证原材料供应的稳定性，在当期加大了硬质合金刀片坯料的采购量以保障生产的稳定性。

2022 年，公司整体材料采购规模减少，主要系公司结合原材料库存以及原材料采购单价波动趋势等因素，适当降低了高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢等材料的采购规模所致，具有其合理性。

2、结合新老厂区各个月度的用水量情况分析各期用水量逐年递减的合理性

报告期内，公司新老厂区各月度用水量情况如下：

单位：吨

月份	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	新厂区	老厂区	新厂区	老厂区	新厂区	老厂区	新厂区	老厂区
1	1,633	-	1,043	-	2,223	1,674	493	2,799
2	1,302	-	1,149	-	1,901	1,765	2,024	2,012
3	1,175	-	733	-	1,391	202	516	1,970
4	1,583	-	1,094	-	1,256	172	529	1,797
5	1,795	-	1,105	-	1,352	167	877	1,727
6	1,585	-	1,133	-	1,035	236	793	1,727
7	-	-	1,084	-	1,011	231	970	1,734
8	-	-	1,823	-	974	233	828	1,653
9	-	-	2,014	-	1,302	-	1,011	1,938
10	-	-	1,600	-	1,041	-	993	1,936
11	-	-	1,526	-	893	-	806	2,354
12	-	-	1,452	-	1,107	-	1,358	2,149
合计	**9,073**	**-**	**15,756**	**-**	**15,486**	**4,680**	**11,198**	**23,796**

注：公司于 2021 年 9 月将老厂区相关资产过户予控股股东欣兴控股，故 2021 年 9 月起，老厂区不再产生水费开支。

公司的日常用水主要为生活用水，公司各年度用水主要受日常经营办公环节过程中的用水影响。在生产环节，公司仅在盐浴热处理环节，需要用水对刀具半成品进行冲洗，根据项目环评数据及污水处理情况，公司生产项目的年用水量约 1,200-2,000 吨，占每年用水量的比例小于 20%，每年生产环节用水的金额小于 2 万元，总体金额较小。

报告期内，公司用水量逐年递减，主要系公司老厂区存在漏水的情形，导致 2020 年及 2021 年公司总体用水量较大，2020 年初，公司自老厂区搬迁至现新厂区，但根据生产安排，2020 年期间，盐浴热处理工序仍在老厂区车间开展，直至 2021 年 3 月搬入新厂区。2020 年至 2021 年 2 月，老厂区用水量分别为 23,796.00 吨和 3,439.00 吨，用水量较大主要系漏水所致，2021 年盐浴热处理环节转移至新厂区后，老厂区原生产区域的水管关闭，整体用水量下降。若剔除老厂区影响，公司报告期内新厂区用水量分别为 11,198.00 吨、15,486.00 吨、15,756.00 吨及 9,073 吨，呈逐年递增趋势，与公司生产经营规模相匹配，具有其合理性。

综上，报告期内，公司整体用水规模较小，公司老厂区各月度的用水量逐月

递增，主要系漏水所致；公司的日常用水主要为生活用水，公司各年度用水主要受日常经营办公环节过程中的用水影响，受生产的影响较小，整体营收规模与用水量不存在线性关系。

二、保荐人及申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查发行人报告期内主要原材料的采购情况，分析报告期内发行人向各类材料的主要供应商采购情况；对发行人报告期内主要原材料供应商进行走访，了解发行人向其采购产品规模占其同类产品对外销售的比重、合作历史和背景等情况；核查发行人报告期内供应商所在地，分析发行人异地采购的金额及比例，查阅同行业上市公司公开披露的招股说明书，分析其主要供应商异地采购的情况，与发行人进行比较，分析发行人异地采购是否符合行业惯例；

2、访谈发行人管理层，了解发行人主要原材料的采购政策，了解相关原材料的采购情况，是否属于定制化采购；核查发行人报告期内主要原材料的采购情况，分析报告期内向不同供应商采购相同产品单价差异原因；核查发行人报告期内主要原材料的采购合同及采购内容，分析原材料采购单价差异的合理性；通过Wind、百川盈孚等公开渠道查询钨铁、钼铁、钒铁、镍铁、金属铬、螺纹钢等金属材料的价格，与发行人主要原材料采购价格进行比较，分析原材料采购价格变化的合理性；

3、核查发行人主要供应商成立时间以及与发行人的合作时间，访谈发行人管理层，了解发行人与相关供应商的合作背景和原因；查阅发行人客户及供应商清单，核查发行人客户与供应商重叠的情形，了解客户与供应商重叠的原因及合理性；获取公司 2018 年至今的员工花名册、社保公积金缴纳明细、薪资表，并取得 2018 年以来的离职人员清单，与报告期内前二十大供应商的主要股东、董事、监事和高级管理人员进行比对，核查是否存在前员工供应商的情况；

4、查阅发行人 2020 年至 2022 年整体原材料的进销存情况，分析不同类别原材料库存变化情况；访谈发行人管理层，了解不同类别原材料报告期内的采购

政策以及采购量变化的原因；查阅发行人报告期内的水费缴纳清单，核查其报告期内各月度用水量；查阅发行人项目环评资料，访谈发行人管理层，了解发行人生产用水的具体环节、大致用量，分析发行人报告期内用水量与主要产品产量是否存在线性关系。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人包括高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢、硬质合金刀片坯料、包材在内的主要原材料供应商向发行人销售金额占其同类产品销售比例均未超过 50%，不存在主要供应商依赖于发行人的情况；发行人报告期内异地采购的金额及占比较大，主要系受限于地域产品结构等原因，嘉兴本地不具备相关材料成规模的供应商或有资质的贸易商，故相关原材料主要向河北省、江苏省、上海市等地的供应商进行采购，根据同行业上市公司已公开披露文件，其主要供应商中，异地采购比例均较大，与发行人不存在显著差异，发行人主要供应商中异地采购占比较大符合行业惯例；

2、发行人对外采购合金钢材和硬质合金刀片坯料属于标准化产品，为进一步提高刀具产品在寿命等方面的性能并提高自身生产效率，发行人会向供应商针对部分原材料的元素含量、尺寸规格、形状提出定制化的需求；发行人结合历史合作情况、采购量大小、付款方式、信用期、金属元素市场行情（主要包括螺纹钢以及钨、钼、钒、镍、铬等稀有金属价格）等因素综合评估供应商的报价是否合理，并展开与供应商的比价、议价，确定供应商并协商确定采购价格；发行人针对同类型原材料向不同供应商的采购价格在部分期间存在一定差异，主要系原材料采购合同签订时间、材料规格尺寸、采购类型不同等原因所致，具有其合理性；发行人采购的原材料具有一定的定制化特点，经公开查询，不存在公开披露的市场价格可供参考，发行人主要原材料的价格受包括钨、钼、钒、镍、铬等稀有金属价格影响，相关原材料采购价格波动与主要金属价格变化情况一致；

3、发行人主要供应商河冶科技、万和贸易、上海鸣煜、玫瑰塑胶成立时间较短即与发行人合作均基于业务发展需要或历史业务合作的延续，具有合理性；发行人向刀具贸易商销售刀具产品并采购生产辅料及备品备件、向钢材生产商采

购原材料并销售少量刀具产品具有合理性，前述重叠客户供应商的情形主要系基于双方实际生产经营需要，符合双方主营业务情况，具备商业实质；该等交易涉及的采购与销售的定价均由发行人销售和采购部门进行独立谈判，依据实际交易内容定价，定价公允，相关收入、成本的确认及应收、应付均分别计算确认，符合企业会计准则的规定；发行人不存在主要供应商为前员工供应商的情形;

4、2022 年，发行人整体材料采购规模减少，主要系发行人结合原材料库存以及原材料采购单价波动趋势等因素，适当降低了高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢等材料的采购规模所致，具有其合理性；发行人整体用水规模较小，发行人老厂区各月度的用水量逐月递增，主要系漏水所致；发行人的日常用水主要为生活用水，发行人各年度用水主要受日常经营办公环节过程中的用水影响，受生产的影响较小，整体营收规模与用水量不存在线性关系。

三、对主要供应商的访谈及函证情况

（一）对主要供应商的访谈情况

中介机构对发行人报告期内的主要供应商访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈供应商覆盖的采购额	4,943.90	16,032.86	10,179.14	12,952.94
当期采购额	6,806.55	22,794.09	15,012.07	18,006.94
访谈供应商覆盖比例	72.63%	70.34%	67.81%	71.93%

保荐人对发行人报告期各期主要供应商进行了访谈，访谈的主要供应商数量为 34 家。报告期各期，访谈供应商覆盖的采购额占当期采购额的比重分别为 71.93%、67.81%、70.34%和 72.63%。

（二）对主要供应商的函证情况

保荐人对发行人报告期内的主要供应商的往来款项余额及采购额进行了函证，对主要供应商的函证情况具体如下：

保荐人对发行人报告期各期主要供应商采购金额的函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购总金额（A）	6,806.55	22,794.09	15,012.07	18,006.94
发函金额（B）	4,647.21	17,858.93	9,821.36	13,159.36
发函比例（C=B/A）	68.28%	78.35%	65.42%	73.08%
回函金额（D）	4,396.75	17,836.32	9,756.69	13,131.25
回函比例（E=D/B）	94.61%	99.87%	99.34%	99.79%
回函确认金额（F）	3,491.41	15,753.96	6,349.79	10,375.04
回函确认比例（G=F/B）	79.41%	88.33%	65.08%	79.01%
经替代测试确认金额（H）	905.34	2,082.35	3,406.90	2,756.21
经替代测试可确认金额比例（I）=（H/B）	20.59%	11.67%	34.92%	20.99%

11.关于成本

根据申报文件：（1）报告期内，公司营业成本分别为 12,904.10 万元、15,856.86 万元和 16,411.66 万元；（2）2022 年直接材料成本金额及占比下降；（3）报告期内，公司制造费用占主营业务成本比例分别为 31.06%、32.40%和 34.40%，主要包括厂房及设备折旧、水电能源费用、生产辅助材料及生产辅助人员工资。

请发行人说明：（1）分产品成本构成情况，2022 年直接材料成本金额及占比下降的原因，分产品分析报告期内的原材料采购数量、原材料领用数量、产品销售数量、各期末结存数量的勾稽关系，存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系，主要原材料和产品的匹配关系、投入产出比是否合理且稳定；（2）分产品说明直接人工、水电能源耗用与产品产量的匹配情况；（3）制造费用的明细构成，具体说明各成本项目报告期内变动情况及原因，并分析与业务规模的匹配性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）分产品成本构成情况，2022 年直接材料成本金额及占比下降的原因，分产品分析报告期内的原材料采购数量、原材料领用数量、产品销售数量、各期末结存数量的勾稽关系，存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系，主要原材料和产品的匹配关系、投入产出比是否合理且稳定

1、报告期内公司分产品成本构成情况，2022 年直接材料成本金额及占比下降的原因；

（1）报告期内公司分产品成本构成情况

报告期内，公司主要产品为环形钻削系列产品、实心钻削系列产品和磁座钻机，因此，主要列示上述产品的成本构成情况进行分析：

单位：万元

环形	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

钻削系列产品		**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
	直接材料	3,233.89	45.97%	6,128.86	46.56%	6,108.16	47.56%	4,853.14	47.20%
	人工成本	1,547.97	22.00%	2,516.55	19.12%	2,537.70	19.76%	2,175.05	21.15%
	制造费用	2,252.93	32.03%	4,517.50	34.32%	4,198.53	32.69%	3,254.89	31.65%
	合计	**7,034.79**	**100.00%**	**13,162.91**	**100.00%**	**12,844.39**	**100.00%**	**10,283.08**	**100.00%**
实心钻削系列产品	**项目**	**2023 年 1-6 月**		**2022 年度**		**2021 年度**		**2020 年度**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
	直接材料	207.75	48.68%	407.88	52.32%	508.84	59.73%	477.64	67.14%
	人工成本	47.59	11.15%	74.50	9.56%	71.16	8.35%	62.11	8.73%
	制造费用	171.40	40.16%	297.25	38.13%	271.85	31.91%	171.66	24.13%
	合计	**426.74**	**100.00%**	**779.64**	**100.00%**	**851.86**	**100.00%**	**711.41**	**100.00%**
磁座钻机	**项目**	**2023 年 1-6 月**		**2022 年度**		**2021 年度**		**2020 年度**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
	直接材料	397.60	49.29%	666.47	57.39%	669.20	60.12%	581.47	57.38%
	人工成本	143.27	17.76%	185.94	16.01%	156.75	14.08%	151.77	14.98%
	制造费用	265.71	32.94%	308.84	26.60%	287.18	25.80%	280.07	27.64%
	合计	**806.58**	**100.00%**	**1,161.25**	**100.00%**	**1,113.13**	**100.00%**	**1,013.31**	**100.00%**

①环形钻削系列产品

报告期内，公司环形钻削系列产品的成本构成较为稳定。2021 年及 2022 年，人工成本占比较之 2020 年有较为明显下降，主要由于 2021 年及 2022 年环形钻削系列产品的销量较之 2020 年有较大幅度增长，人均产销量实现较大幅度增加，因此摊薄了人工成本。2023 年 1-6 月，公司人工成本的金额及占比较上期有所上升，主要受两方面的原因影响，一方面，环形钻削系列产品中，硬质合金钢板钻的销售占比提高，硬质合金产品的成本构成中，人工成本占比较高，以 2023 年 1-6 月成本构成为例，硬质合金钢板钻的人工成本占比为 22.30%，高于高速钢钢板钻的 17.67%，硬质合金钢板钻产品销售比例的提高，导致当期人工成本的金额及占比较上期有所上升；另一方面，当期生产人员薪酬水平提高，亦导致当期人工成本有所上升。

②实心钻削系列产品

报告期内，实心钻削系列产品的直接材料成本占比呈现逐年下降趋势，主要

受制造费用逐年快速增长的影响。报告期内，公司加大对实心钻削系列产品的设备投入，进一步扩大实心钻削列产品的品类，因此使得设备折旧相应增加，随着制造费用占比的提高，相应拉低了直接材料成本的占比。

报告期内，公司直接材料成本与其销量的匹配情况如下：

单位：万件、万元、元/件

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接材料成本	207.75	407.88	508.84	477.64
销量	9.08	17.32	23.09	19.39
单位直接材料成本	22.88	23.55	22.04	24.63

根据上表，公司实心钻削系列产品的单位直接材料成本较为稳定。

③磁座钻机

报告期内，公司磁座钻机的人工成本和制造费用较为稳定，直接材料成本变动主要受产品销量变动的影响，报告期内，公司磁座钻机直接材料成本与其销量的匹配情况如下：

单位：万件、万元、元/件

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接材料成本	397.60	666.47	669.20	581.47
销量	0.83	1.27	1.24	1.02
单位直接材料成本	479.04	524.78	539.68	570.07

2021 年较之 2020 年，公司磁座钻机单位直接材料成本有较为明显的下降，主要由于公司搬入新厂区后生产管理进一步加强，损耗的原材料有所减少；2023 年 1-6 月，公司磁座钻机单位直接材料成本进一步下降，主要由于公司生产工艺进一步提高，各个规格的原材料损耗量均有所减少。

（2）2022 年直接材料成本金额及占比下降原因

2022 年较之 2021 年，公司的主营业务成本按直接材料、直接人工和制造费用构成的明细对比如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比

直接材料	7,727.74	47.09%	7,747.30	48.86%
人工成本	3,038.81	18.52%	2,972.45	18.75%
制造费用	5,645.11	34.40%	5,137.11	32.40%
合计	**16,411.66**	**100.00%**	**15,856.86**	**100.00%**

2022 年较之 2021 年，直接材料成本占比有所下降主要受当年度制造费用增加的影响；直接材料成本金额略有下降，主要由于实心钻削系列产品的销量有较大幅度下降所致。2022 年除磁座钻机的单位材料成本略有下降外，环形钻削系列产品和实心钻削系列产品的单位材料成本均有所上升，不存在 2022 年各类产品单位材料成本均出现较大幅度下降的情况，具体参见本题前述“一、（一）1、（1）报告期内公司分产品成本构成情况”之回复。

2022 年较之 2021 年，公司主要产品销量变动情况如下：

单位：万件

项目	2022 年度		2021 年度
	数量	变动比例	数量
环形钻削系列产品	554.36	-1.01%	560.04
实心钻削系列产品	17.32	-24.99%	23.09
磁座钻机	1.27	2.42%	1.24

根据上表所示，2022 年较之 2021 年，公司环形钻削系列产品和实心钻削系列产品的销量均有不同程度的下降。

综上所述，2022 年较之 2021 年，直接材料成本占比有所下降主要受当年度制造费用增加的影响，2022 年公司直接材料成本金额略有下降主要受产品销量下降的影响。

2、报告期内的原材料采购数量、领用数量与各期末结存数量的勾稽关系

公司的原材料主要包括高速工具钢（W6 规格）、合金工具钢（MCr4 规格）、合金结构钢（MCr3 规格、42CrMo 规格）及硬质合金刀片坯料，与公司产品的对应关系如下：

主要原材料	用于生产的产品
W6	高速钢钢板钻产品
MCr4	各类钢板钻产品、部分实心钻削系列产品等

MCr3	硬质合金钢板钻产品
42CrMo	硬质合金钢板钻产品、孔钻以及部分实心钻削系列产品等
硬质合金刀片坯料	硬质合金钢板钻产品、孔钻以及部分实心钻削系列产品等

注：MCr3 及 MCr4 均主要用于硬质合金钢板钻产品的生产，存在替代关系。

报告期内相关原材料的进销存情况如下：

（1）2020 年

项目	W6（吨）	MCr4（吨）	MCr3（吨）	42CrMo（吨）	硬质合金刀片坯料（万片）
期初库存	**929.99**	**298.48**	**7.83**	**335.89**	**806.90**
当期采购	**381.48**	**1,041.29**	**151.82**	**765.24**	**2,514.30**
当期领用	**388.50**	**992.27**	**16.91**	**708.29**	**2,062.58**
其中：环形钻削系列产品	367.31	970.61	14.10	556.05	2,048.21
实心钻削系列产品	3.32	0.63	-	19.15	14.37
其他	17.87	21.03	2.81	133.09	0.21
当期研发领用	**10.79**	**22.59**	**0.01**	**10.99**	**65.30**
期末结存	**912.18**	**324.92**	**142.73**	**381.84**	**1,193.32**

（2）2021 年

项目	W6（吨）	MCr4（吨）	MCr3（吨）	42CrMo（吨）	硬质合金刀片坯料（万片）
期初库存	**912.18**	**324.92**	**142.73**	**381.84**	**1,193.32**
当期采购	**563.38**	**753.62**	**273.87**	**673.09**	**2,227.96**
当期领用	**583.94**	**668.30**	**304.12**	**698.15**	**2,252.71**
其中：环形钻削系列产品	566.73	650.76	300.28	521.33	2,232.62
实心钻削系列产品	1.97	0.48	0.01	28.06	19.91
其他	15.24	17.06	3.83	148.76	0.18
当期研发领用	**24.45**	**55.45**	**0.23**	**12.35**	**196.98**
期末结存	**867.16**	**354.79**	**112.25**	**344.43**	**971.59**

（3）2022 年

项目	W6（吨）	MCr4（吨）	MCr3（吨）	42CrMo（吨）	硬质合金刀片坯料（万片）
期初库存	**867.16**	**354.79**	**112.25**	**344.43**	**971.59**

当期采购	**220.93**	**619.97**	**194.47**	**691.47**	**3,534.94**
当期领用	**321.43**	**648.74**	**281.23**	**622.47**	**2,107.46**
其中：环形钻削系列产品	301.27	638.20	279.12	542.33	2,103.56
实心钻削系列产品	1.82	0.82	-	1.89	3.74
其他	18.35	9.71	2.11	78.26	0.15
当期研发领用	**14.25**	**19.76**	**10.57**	**46.98**	**71.63**
期末结存	**752.41**	**306.27**	**14.92**	**366.45**	**2,327.44**

（4）2023 年 1-6 月

项目	W6（吨）	MCr4（吨）	MCr3（吨）	42CrMo（吨）	硬质合金刀片坯料（万片）
期初库存	**752.41**	**306.27**	**14.92**	**366.45**	**2,327.44**
当期采购	**45.34**	**101.10**	**185.03**	**171.33**	**1,337.51**
当期领用	**263.10**	**263.25**	**152.96**	**199.40**	**1,007.31**
其中：环形钻削系列产品	251.22	254.35	148.44	150.71	1,003.23
实心钻削系列产品	0.70	0.27	-	1.72	1.97
其他	11.18	8.63	1.71	46.97	2.11
当期研发领用	**10.21**	**53.35**	**12.85**	**86.57**	**12.04**
期末结存	**524.44**	**90.76**	**36.95**	**251.81**	**2,645.60**

报告期内，公司主要原材料采购数量、领用数量与各期末结存数量的勾稽关系准确合理。

3、报告期内的产成品生产入库数量、销售出库数量与各期末结存数量的勾稽关系

（1）2020 年度

项目	环形钻削系列（万个）	实心钻削系列（万个）	磁座钻机（台）
期初库存	188.05	12.47	3,704
当期入库	523.86	23.25	12,028
当期销售出库	446.14	19.98	12,114
当期研发领用	0.02	0.08	4
期末库存	265.75	15.65	3,614

（2）2021 年度

项目	环形钻削系列（万个）	实心钻削系列（万个）	磁座钻机（台）
期初库存	265.75	15.65	3,614
当期入库	582.36	25.16	17,097
当期销售出库	570.25	23.59	13,259
当期研发领用	0.06	0.59	9
期末库存	277.79	16.64	7,443

（3）2022 年度

项目	环形钻削系列（万个）	实心钻削系列（万个）	磁座钻机（台）
期初库存	277.79	16.64	7,443
当期入库	560.39	16.65	10,700
当期销售出库	563.46	18.27	12,824
当期研发领用	0.10	0.62	30
期末库存	274.62	14.40	5,289

（4）2023 年 1-6 月

项目	环形钻削系列（万个）	实心钻削系列（万个）	磁座钻机（台）
期初库存	274.62	14.40	5,289
当期入库	254.75	8.50	6,626
当期销售出库	299.44	9.29	9,592
当期研发领用	0.05	0.21	7
期末库存	229.89	13.39	2,316

报告期内的产成品生产入库数量、销售出库数量与各期末结存数量的勾稽关系准确合理。

4、存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系

报告期内，公司产成品（包括库存商品和发出商品）进销存与收入、成本的变动和勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存金额 A	8,286.56	8,702.92	8,295.08	6,342.16

本期入库金额 B	8,065.53	16,104.72	16,411.61	14,913.02
本期出库金额 C	9,139.05	16,521.08	16,003.77	12,960.10
其中：销售出库金额 C_1	9,077.59	16,482.80	15,936.11	12,945.79
其他出库销售 C_2	61.46	38.28	67.66	14.31
期末库存金额 D	7,213.04	8,286.56	8,702.92	8,295.08
存货跌价准备转销额 E	91.36	71.14	79.25	41.69
产品销售成本 F	8,986.23	16,411.66	15,856.86	12,904.10
存货销售出库金额与产品销售成本差异 $G=C_1-E-F$	-	-	-	-
主营业务收入	20,673.44	38,826.60	38,272.74	31,408.96

报告期内，公司存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系准确合理。

5、主要原材料和产品的匹配关系、投入产出比是否合理且稳定

报告期内，公司主要原材料和产品的投入产出比较为稳定。公司主要产品生产所需的主要材料包括高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢、硬质合金刀片坯料等；同时，由于公司产品规格多样，相同类型产品在产品直径、切深等规格参数上仍存在较大差异，不同类型、规格的产品单耗差异较大。考虑到报告期内环形钻削系列产品的成本占比在 80%左右，因此列示高速钢钢板钻、硬质合金钢板钻及孔钻的主要细分产品的单耗情况可较为客观反映公司产品的总体投入产出情况。具体匹配情况如下：

单位：千克/件、片/件

产品类型			主要原材料	报告期单耗情况			
产品细分	切深	直径		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
高速钢钢板钻	25	直径≤20	W6	0.16	0.17	0.16	0.16
	50	直径≤20		0.23	0.23	0.22	0.23
	50	20<直径≤25		0.33	0.34	0.33	0.35
	25	20<直径≤25		0.24	0.24	0.24	0.25
	50	25<直径≤30		0.48	0.49	0.50	0.50
硬质合金钢板钻	35	20<直径≤25	MCr3/MCr4/MCr5	0.24	0.24	0.23	0.25
	35	直径≤20		0.18	0.18	0.18	0.18
	35	25<直径≤30		0.35	0.34	0.34	0.35
	50	20<直径≤25		0.30	0.29	0.29	0.30

	50	直径≤20		0.22	0.22	0.21	0.22
	35	20<直径≤25	硬质合金刀片坯料	5.75	5.71	5.44	5.76
	35	直径≤20		5.19	5.13	4.88	5.09
	35	25<直径≤30		5.96	5.70	5.45	5.77
	50	20<直径≤25		5.77	5.71	5.45	5.63
	50	直径≤20		5.29	4.98	4.95	5.01
薄板孔钻	5	20<直径≤25	42CrMo	0.21	0.22	0.22	0.23
			硬质合金刀片坯料	3.62	3.62	3.52	3.62
厚板孔钻	25	直径≤20	42CrMo	0.29	0.31	0.32	0.32
			硬质合金刀片坯料	4.87	4.75	4.82	5.07
重型孔钻	25	45<直径≤50	42CrMo	0.89	0.82	0.83	0.84
			硬质合金刀片坯料	9.00	8.88	9.00	8.90

报告期内，公司主要产品的具体细分产品的单耗情况较为稳定。

（二）分产品说明直接人工、水电能源耗用与产品产量的匹配情况

1、直接人工与产品产量的匹配情况

报告期内，公司完工入库的主要产品所对应直接人工与产品产量的匹配情况如下：

单位：件、台、万元、元/件、元/台

产品类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
环形钻削系列产品	产品产量	2,547,519	5,603,913	5,720,563	5,238,570
	直接人工	1,380.41	2,581.25	2,568.45	2,657.68
	单位直接人工	5.42	4.61	4.49	5.07
实心钻削系列产品	产品产量	51,144	118,785	140,430	123,041
	直接人工	27.84	51.61	43.30	39.93
	单位直接人工	5.44	4.34	3.08	3.25
磁座钻机	产品产量	6,706	14,159	17,097	11,949
	直接人工	101.79	209.02	213.83	175.59
	单位直接人工	151.79	147.62	125.07	146.95

报告期内，公司完工入库的主要产品所对应直接人工与其产量相匹配，年度间单位直接人工变动主要受产品产量变动的影响。

2021 年较之 2020 年环形钻削系列产品和磁座钻机产品的单位直接人工有较为明显下降，主要由于 2021 年环形钻削系列产品和磁座钻机的产量同比均实现较大幅度增长，单位人工的产出效率有所提升；2022 年，随着环形钻削系列产品和磁座钻机产量有所下降，单位直接人工有所上升。

2022 年较之 2021 年实心钻削系列产品的单位直接人工有所上升，主要由于 2022 年中期，随着铲钻产品下游市场的拓宽，下游用户对于刀具在不同加工环境下的性能提出了更高的要求，公司针对铲钻的钻尖结构、分屑槽结构、刃口结构及刃口跳动精度等方面进行了技术优化，结合相关工艺的调整，增加了生产环节中的部分工序以及磨削的时间。相关工序的调整需对机器设备进行调试，使得主要工序分摊的直接人工均有所增加。

2023 年 1-6 月环形钻削系列产品的单位直接人工增幅较大，主要系当期公司结合库存管理的安排，减少了当期环形钻削系列产品的产量，导致单位产品分摊的人工增加；2023 年 1-6 月实心钻削系列产品的单位直接人工较 2022 年有所上升，主要系当期实心钻削系列产品受 2022 年中期铲钻工艺调整原因导致单位成本有所上升，同时，当期公司结合库存管理的安排，减少了当期实心钻削系列产品的产量，亦导致单位产品分摊的人工增加。

2、水电能源耗用与产品产量的匹配情况

（1）用电量与产品产量的匹配情况

报告期内，由于产品种类众多，公司以产品工序为核心组织生产，即“机群式”生产，因此存在同一车间生产不同产品的情况，难以单独核算单一产品的用电量情况，公司主要产品产量与用电量的匹配性能够较为客观地反映公司的生产状况。报告期内，公司用电量与主要产品的产量的对比情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
用电量（万度）	541.14	1,166.87	1,125.02	1,070.85
主要产品产量（件）	2,598,663	5,722,698	5,860,993	5,361,611
单位产量用电量（度/件）	2.08	2.04	1.92	2.00

注：主要产品产量的统计口径为环形钻削系列产品和实心钻削系列产品的自产产量。

报告期内，公司单位产品用电量较为稳定，2021 年公司产品产量提高，规模效应下导致单件产品的电耗降低，2022 年及 2023 年 1-6 月能耗有所上升，主

要系公司 2022 年投入部分环保设备，导致电耗增加。

（2）用水量与产品产量的匹配情况

公司的日常用水主要为生活用水，公司各年度用水主要受日常经营办公环节过程中的用水影响。在生产环节，公司仅在盐浴热处理环节，需要用水对刀具半成品进行冲洗，根据项目环评测算，年用水量约 1,200-2,000 吨，占每年用水量的比例小于 20%，每年生产环节用水的金额小于 2 万元，总体金额较小，与产品产量不存在匹配关系。

（三）制造费用的明细构成，具体说明各成本项目报告期内变动情况及原因，并分析与业务规模的匹配性

由于公司财务核算系统无法对销售成本中制造费用的构成明细进行拆分，因此以报告期内公司投入生产所产生的制造费用明细进行分析。报告期内，公司生产环节所投入的制造费用明细构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧摊销	1,064.58	39.54%	2,052.30	38.10%	2,202.41	40.79%	2,143.47	41.57%
水电费	339.80	12.62%	757.23	14.06%	654.99	12.13%	636.80	12.35%
生产辅料及其他	764.63	28.39%	1,570.32	29.15%	1,564.98	28.98%	1,579.30	30.63%
包材	523.48	19.44%	1,007.11	18.70%	977.55	18.10%	797.21	15.46%
合计	**2,692.49**	**100.00%**	**5,386.96**	**100.00%**	**5,399.92**	**100.00%**	**5,156.78**	**100.00%**

报告期内，公司制造费用主要由折旧摊销、水电费、生产辅料及其他和包材等构成，制造费用结构较为稳定。

1、折旧摊销

报告期内，公司生产设备余额以及各年折旧情况如下：

单位：万元、件

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产设备余额	**28,287.51**	**27,105.10**	**24,556.93**	**24,777.46**
其中：折毕的生产用的机器设备金额	5,523.66	5,100.79	2,906.53	2,368.72
尚未折毕的生产用设备余额	22,763.85	22,004.30	21,650.40	22,408.74

折旧摊销金额	**1,064.58**	**2,052.30**	**2,202.41**	**2,143.47**
其中：生产设备折旧金额	1,013.42	1,947.79	2,067.48	2,002.84
主要产品产量	**2,598,663**	**5,722,698**	**5,860,993**	**5,361,611**

注 1：报告期内，当期折旧完毕的生产设备原值分别为 539.34 万元、537.81 万元、2,194.26 万元及 422.87 万元。

注 2：主要产品产量的统计口径为环形钻削系列产品和实心钻削系列产品的自产产量。

报告期内，公司折旧摊销金额较为稳定，主要由于报告期内，虽然公司持续新增生产设备以满足公司生产工艺的需要，但部分旧设备已达到折旧年限，因此折旧摊销金额未逐年增加，总体与主要产品产量相匹配。

2、水电费

报告期内，公司生产用水较少，公司水电费逐年上升主要受电费增加的影响。报告期内，公司电力耗用量、单价和产品单位产量用电量情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
耗用量（万度）	**541.14**	**1,166.87**	**1,125.02**	**1,070.85**
其中：国网电力	442.68	936.08	903.52	876.01
光伏电力	98.46	230.79	221.50	194.85
单价（元/度）	**0.68**	**0.69**	**0.61**	**0.64**
其中：国网电力	0.71	0.72	0.64	0.69
光伏电力	0.55	0.58	0.47	0.43
主要产品产量（件）	**2,598,663**	**5,722,698**	**5,860,993**	**5,361,611**
单位产量用电量（度/件）	**2.08**	**2.04**	**1.92**	**2.00**

注：主要产品产量的统计口径为环形钻削系列产品和实心钻削系列产品的自产产量。

2021 年公司主要产品产量较上年提升较多，但水电费增加较少，主要系当期电费下降，平均电费由 2020 年的 0.64 元/度下降至 0.61 元/度所致，同时规模效应使得单位产量用电量有所下降；2022 年公司主要产品产量略有下降，但水电费增长较多，主要系当期电费上升，平均电费由 2021 年的 0.61 元/度上升至 0.69 元/度，单位产品用电量也有所上升，同时，当期公司投入部分环保设备，亦导致单位产量的耗电量增加；2023 年 1-6 月，电费单价较为稳定，公司主要产品单位产量用电量与上年基本持平。

3、生产辅料及其他

报告期内，公司生产辅料及其他的开支较为稳定，报告期内，公司投入生产使用的生产设备（主要为尚未折毕的生产设备）余额较为稳定，故相关生产辅料及其它的开支较为稳定，与公司生产设备情况相匹配。

4、包材

报告期内，公司生产投入的包材主要为各规格的钻头注塑盒、钻头套装盒以及钻机包装箱等，随着公司经营规模的逐年提高，公司制造费用中的包材耗用亦呈逐年提升趋势。

二、保荐人及申报会计师核查意见

（一）核查程序

1、获取公司报告期各月原材料、库存商品、生产工单、周转材料、发出商品等进销存记录，分析各存货类别采购、领用、生产、出库等数据勾稽关系，对销售收入和成本的变动进行勾稽，同时分析料工费投入的情况以及产品完工转出的料工费情况；

2、分析料工费等成本结构占比变动情况，分析成本结构波动的原因；

3、获取公司进销存，针对主要产品以及主要原材料等进行计价测试。分析主要产品的材料占比变动情况；

4、获取公司员工花名册，对生产员工的人数变动、工时情况、薪酬情况进行变动分析，并分析员工情况的变动与产品产量的匹配关系；

5、获取公司生产相关的水、电等能源数量及能源金额，分析能源耗用与产品产量的匹配情况；

6、获取并查阅制造费用的分月明细表，对比各成本项目的变动情况，并与产品产量、产品结构变化进行匹配分析。

（二）核查意见

1、发行人 2022 年直接材料成本占比有所下降主要受当年度制造费用增加的影响，直接材料成本金额略有下降主要由于实心钻削系列产品的销量有较大幅度下降所致；报告期内的原材料采购数量、原材料分产品领用数量、产品销售数量、

各期末结存数量互相勾稽，存货进销存与收入、成本的变动互相勾稽，主要原材料领用和产品产量相匹配、投入产出比合理且稳定；

2、报告期内，发行人完工入库的主要产品所对应直接人工与其产量相匹配，年度间单位直接人工变动主要受产品产量变动的影响；报告期内，发行人单位产品用电量较为稳定，2021 年发行人产品产量提高，规模效应下导致单件产品的电耗降低，2022 年及 2023 年 1-6 月能耗有所上升，主要系发行人 2022 年投入部分环保设备，导致电耗增加。发行人的日常用水主要为生活用水，发行人各年度用水主要受日常经营办公环节过程中的用水影响，与产品产量不存在匹配关系；

3、报告期内，发行人制造费用主要由折旧摊销、水电费、生产辅料及其他和包材等构成，制造费用结构较为稳定，与业务规模的相匹配。

12.关于毛利率

根据申报文件：（1）报告期内，公司主营业务毛利率分别为 58.92%、58.57%和 57.73%，2022 年公司主营业务毛利率有所下降主要受实心钻削系列产品和磁座钻机毛利率下降的影响；（2）同行业可比公司的平均毛利率为 44.68%、45.89%、44.93%，公司产品在材料及产品类型方面，与欧科亿、恒锋工具、华锐精密较为类似，与沃尔德（超硬材料刀具）差异较大，公司产品系在同行业上市公司基础上进一步加工形成，故整体毛利率水平高于同行业上市公司。

请发行人说明：

（1）结合产品结构、销售数量、销售价格、原材料采购价格、收入成本构成（单位售价、单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用）、市场同类产品变化趋势等相关因素，分析各产品销售毛利率波动的原因及合理性；

（2）不同材料产品毛利率差异的原因，发行人与欧科亿、恒锋工具、华锐精密是否存在同类客户或供应商，结合发行人产品进一步加工工序的技术难度分析整体毛利率较高的原因；

（3）结合发行人经销收入占比较高、目标客户群体为中小企业的情况、研发投入占比较低、产品优劣势、渠道壁垒等方面，分析公司产品维持高毛利率且远高于同行业可比公司的合理性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合产品结构、销售数量、销售价格、原材料采购价格、收入成本构成（单位售价、单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用）、市场同类产品变化趋势等相关因素，分析各产品销售毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司各类产品毛利率及变动情况如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率

环形钻削系列产品	58.38%	-0.60%	58.98%	-0.05%	59.03%	-0.76%	59.79%
实心钻削系列产品	53.95%	-2.64%	56.59%	-4.14%	60.73%	1.75%	58.98%
磁座钻机	41.15%	-6.35%	47.50%	-4.33%	51.83%	-1.15%	52.98%
夹具	46.07%	-2.95%	49.02%	-3.08%	52.11%	-1.23%	53.33%
其他	57.56%	1.60%	55.96%	-8.17%	64.13%	9.54%	54.59%
主营业务毛利率	**56.53%**	**-1.20%**	**57.73%**	**-0.84%**	**58.57%**	**-0.35%**	**58.92%**

公司不同类型产品毛利率波动的原因分析如下：

1、环形钻削系列产品

公司环形钻削系列产品主要包括高速钢钢板钻、硬质合金钢板钻、孔钻，相关细分产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
高速钢钢板钻	4,383.92	2,370.11	45.94%	8,771.82	4,856.41	44.64%
硬质合金钢板钻	10,922.80	3,804.20	65.17%	20,238.08	6,690.48	66.94%
孔钻	1,596.23	860.48	46.09%	3,081.47	1,616.02	47.56%
项目	**2021 年度**			**2020 年度**		
	收入	**成本**	**毛利率**	**收入**	**成本**	**毛利率**
高速钢钢板钻	8,515.08	4,698.26	44.82%	6,512.29	3,468.72	46.74%
硬质合金钢板钻	19,448.86	6,467.51	66.75%	16,357.28	5,563.58	65.99%
孔钻	3,387.06	1,678.62	50.44%	2,705.82	1,250.77	53.77%

相关产品的单位售价、单位直接材料、单位直接人工及单位制造费用情况如下：

单位：元/件

项目	2023 年 1-6 月				
	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费
高速钢钢板钻	48.26	26.09	14.36	4.61	7.11
硬质合金钢板钻	64.77	22.56	9.54	5.03	8.00
孔钻	42.63	22.98	8.56	7.52	6.90
项目	**2022 年度**				

	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费
高速钢钢板钻	47.23	26.15	14.53	4.07	7.54
硬质合金钢板钻	67.30	22.25	9.29	4.35	8.61
孔钻	45.37	23.80	9.35	6.68	7.76
项目	**2021 年度**				
	单位售价	**单位成本**	**单位材料**	**单位人工**	**单位制费**
高速钢钢板钻	44.62	24.62	13.66	4.10	6.87
硬质合金钢板钻	67.40	22.41	9.70	4.61	8.11
孔钻	41.98	20.81	8.73	5.29	6.78
项目	**2020 年度**				
	单位售价	**单位成本**	**单位材料**	**单位人工**	**单位制费**
高速钢钢板钻	48.49	25.83	14.02	4.81	6.99
硬质合金钢板钻	70.18	23.87	10.54	5.08	8.25
孔钻	46.30	21.40	8.79	5.91	6.71

（1）2021 年较 2020 年变化情况分析

2021 年，环形钻削系列产品的毛利率由 2020 年的 59.79%下降至 59.03%，整体波动较小，当期毛利率较上期有所下降，主要系两方面原因所致：

①2021 年，随着公司搬迁进入新厂区后产能的逐步释放，当期环形钻削系列产品的产量由 2020 年的 523.86 万件上升至 572.06 万件，产量提高带来的规模效应使主要产品的单位成本下降，公司结合 2021 年以来下游市场需求修复性增长的机遇，适当下调钢板钻、孔钻等各类环形钻削系列产品的售价以进一步抢占市场，当期环形钻削系列产品的销售数量由 2020 年的 425.83 万件上升至 560.04 万件。由于高速钢钢板钻及孔钻产品的单位售价较低，在公司将相关产品平均销售单价下调 3-5 元/件的情况下，高速钢钢板钻及孔钻产品的整体毛利率较上年度有所下降，导致当期环形钻削系列产品的整体毛利率有所下滑。

②环形钻削系列产品中，硬质合金钢板钻产品的毛利率高于其它两类产品，当期高毛利的硬质合金钢板钻产品的收入占比由 2021 年的 63.96%下降至 62.04%，导致当期环形钻削系列产品的整体毛利率有所下滑。

（2）2022 年较 2021 年变化情况分析

2022 年，环形钻削系列产品的毛利率由 2021 年的 59.03%下降至 58.98%，整体波动较小，当期毛利率较上期有所下降，主要系孔钻产品的毛利率下滑所致：

当期孔钻产品的毛利率由 2021 年的 50.44%下降至 47.56%。2022 年，公司结合下游客户需求，对孔钻产品在可换结构、定心材质装夹方式等方面的工艺进行了调整，导致当期孔钻的单位人工及单位制费提高；同时，受当期包括硬质合金刀片坯料、银焊丝等主要原材料及焊材采购价格提高的影响，当期孔钻的单位材料成本较上期有所提高；整体而言，当期孔钻的单位成本由 2021 年的 20.81 元/件上升至 23.80 元/件，虽然当期销售单价受汇率影响有所提高，但整体毛利率仍有所下滑，导致当期环形钻削系列产品的整体毛利率有所下滑。

（3）2023 年 1-6 月较 2022 年变化情况分析

2023 年 1-6 月，环形钻削系列产品的毛利率由 2022 年的 58.98%下降至 58.38%，整体波动较小，当期毛利率较上期有所下降，主要系如下原因所致：

当期环形钻削系列产品中，硬质合金钢板钻及孔钻产品的销售单价较 2022 年有所下降。其中孔钻产品的销售单价下降，主要系孔钻产品中单价较低的薄板孔钻的销售占比由 2022 年的 67.90%上升至 75.00%所致，孔钻产品销售结构变动带动销售单价和单位成本同时下降，导致当期孔钻产品的毛利率水平有所下降；硬质合金钢板钻产品销售单价的下降，主要系公司结合当期国内市场状况，适当降价以促进产品销量并提高市场份额，导致当期硬质合金钢板钻的毛利率由 2022 年的 66.94%下降至 65.17%，带动环形钻削系列产品整体毛利率下降。

2、实心钻削系列产品

公司实心钻削系列产品主要包括铲钻、台阶钻、S 钻、深孔钻、钢筋切断刀、整硬刀具，相关细分产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
铲钻	542.14	204.75	62.23%	1,017.54	363.91	64.24%
台阶钻	190.89	142.90	25.14%	427.30	282.71	33.84%
S 钻	83.44	29.09	65.14%	186.61	67.10	64.04%

钢筋切断刀	13.21	4.93	62.70%	62.93	18.20	71.08%
项目	**2021 年度**			**2020 年度**		
	收入	**成本**	**毛利率**	**收入**	**成本**	**毛利率**
铲钻	947.43	284.60	69.96%	740.09	222.75	69.90%
台阶钻	529.03	371.77	29.72%	660.60	402.14	39.13%
S 钻	227.86	76.45	66.45%	26.40	10.25	61.19%
钢筋切断刀	334.78	60.92	81.80%	158.37	26.59	83.21%

相关产品的单位售价、单位直接材料、单位直接人工及单位制造费用情况如下：

单位：元/件

项目	**2023 年 1-6 月**				
	单位售价	**单位成本**	**单位材料**	**单位人工**	**单位制费**
铲钻	129.23	48.81	12.48	9.37	26.96
台阶钻	55.64	41.65	35.33	0.47	5.86
S 钻	230.94	80.51	48.67	2.89	28.94
钢筋切断刀	83.92	31.30	7.99	8.97	14.35
项目	**2022 年度**				
	单位售价	**单位成本**	**单位材料**	**单位人工**	**单位制费**
铲钻	128.29	45.88	12.56	7.34	25.98
台阶钻	58.52	38.72	33.80	0.46	4.47
S 钻	230.92	83.03	53.79	2.71	26.53
钢筋切断刀	87.46	25.29	8.25	6.84	10.20
项目	**2021 年度**				
	单位售价	**单位成本**	**单位材料**	**单位人工**	**单位制费**
铲钻	134.33	40.35	12.50	6.66	21.19
台阶钻	49.89	35.06	30.78	0.42	3.86
S 钻	227.27	76.25	49.37	2.29	24.59
钢筋切断刀	88.33	16.07	8.32	3.01	4.75
项目	**2020 年度**				
	单位售价	**单位成本**	**单位材料**	**单位人工**	**单位制费**
铲钻	144.53	43.50	14.01	8.77	20.73
台阶钻	55.46	33.76	31.31	0.41	2.04
S 钻	189.67	73.60	49.99	2.80	20.81

钢筋切断刀	101.40	17.02	7.65	3.75	5.62

（1）2021 年较 2020 年变化情况分析

2021 年，公司实心钻削系列产品毛利率由 2020 年的 58.98%上升至 60.73%，毛利率水平有所上升，主要系当期产品结构变化所致，具体分析如下：

①台阶钻产品收入降低

当期由于境外业务推广等原因，公司台阶钻产品收入由 2020 年的 660.60 万元下降至 529.03 万元，台阶钻产品的收入占比由 2020 年的 38.09%下降至 24.39%；同时，由于公司在对外销售台阶钻产品过程中，部分客户对于台阶钻的质量要求较低，公司基于生产安排、生产工艺调整等方面的考虑，将该部分产品通过 OEM 的形式进行采购，台阶钻产品的整体毛利率低于其它实心钻削系列产品的平均毛利率水平。因此，由于低毛利率产品收入的降低，导致实心钻削系列产品整体毛利率水平有所上升。

②高毛利率产品的收入提高

2021 年，公司包括铲钻、S 钻、钢筋切断刀等产品的销售规模扩大，相关产品的毛利率均超过 65%，整体毛利率水平较高；同时，当期 S 钻产品质量逐步稳定，在渡过 2020 年的市场初步推广期后，相关产品的销售价格逐步提高，当期整体毛利率由 2020 年的 61.19%上升至 66.45%。

（2）2022 年较 2021 年变化情况分析

2022 年，公司实心钻削系列产品毛利率由 2021 年的 60.73%下降至 56.59%，毛利率水平有所下降，主要系当期部分产品的毛利率下降所致，具体原因如下：

①铲钻毛利率下降

2022 年，公司为进一步扩大铲钻产品的市场占有率并提高产品的市场竞争力，适当下调了产品售价，2022 年铲钻产品的销售单价由 2021 年的 134.33 元/件下降至 128.29 元/件。

同时，2022 年中期，随着铲钻产品下游市场的拓宽，下游用户对于刀具在不同加工环境下的性能提出了更高的要求，公司针对铲钻的钻尖结构、分屑槽结

构、刃口结构及刃口跳动精度等方面进行了技术优化，结合相关工艺的调整，增加了生产环节中的部分工序以及磨削的时间。相关工序的调整需对机器设备进行调试，导致当期铲钻产品的单位人工及单位制费有所上升。整体而言，当期销售单价的降低以及工序和加工工艺的调整导致铲钻产品的毛利率有所下降。

②钢筋切断刀毛利率下降

2022 年，由于业务订单下降，当期钢筋切断刀的销售规模由 2021 年的 334.78 万元下降至 62.93 万元，当期钢筋切断刀的整体产量下降较大，故导致当期相关产品的单位制费及单位人工较上期有所上升，导致钢筋切断刀的毛利率由 2021 年的 81.80%下降至 71.08%

（3）2023 年 1-6 月较 2022 年变化情况分析

2023 年 1-6 月，公司实心钻削系列产品毛利率由 2022 年的 56.59%下降至 53.95%，毛利率水平有所下降，主要系如下原因所致：

①当期铲钻产品的毛利率下降。受 2022 年中期铲钻部分生产工序及加工工艺调整的影响，导致 2023 年 1-6 月铲钻的单位人工及单位制费较 2022 年全年有所上升，导致铲钻产品的毛利率由 2022 年的 64.24%下降至 62.23%，由于铲钻产品系实心钻削系列产品的主要构成产品，相关产品毛利率的下降导致实心钻削系列产品整体毛利率有所下降。

②公司结合当期台阶钻产品的市场情况，适当下调产品的销售单价，台阶钻产品的销售单价由 2022 年的 58.52 元/件下降至 55.64 元/件，台阶产品的整体毛利率有所下降，从而致实心钻削系列产品整体毛利率有所下降。

3、磁座钻机

报告期内，公司磁座钻机产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
35 型号	993.47	591.73	40.44%	1,590.74	822.88	48.27%
其它型号	377.08	214.86	43.02%	621.05	338.36	45.52%
项目	2021 年度			2020 年度		

	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
35 型号	1,756.00	826.85	52.91%	1,692.22	789.24	53.36%
其它型号	555.04	286.28	48.42%	462.70	224.07	51.57%

相关产品的单位售价、单位直接材料、单位直接人工及单位制造费用情况如下：

单位：元/套

项目	2023 年 1-6 月				
	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费
35 型号	1,376.95	820.14	403.92	144.13	272.09
其它型号	3,488.24	1,987.57	982.22	363.44	641.92
项目	2022 年度				
	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费
35 型号	1,474.13	762.57	436.04	126.50	200.02
其它型号	3,337.19	1,818.18	1,052.85	265.59	499.73
项目	2021 年度				
	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费
35 型号	1,640.82	772.61	444.50	124.55	203.56
其它型号	3,182.55	1,641.53	1,109.50	134.53	397.50
项目	2020 年度				
	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费
35 型号	1,896.47	884.50	482.14	147.61	254.74
其它型号	3,731.44	1,807.05	1,219.81	161.75	425.49

（1）2021 年较 2020 年变化情况分析

2021 年，公司磁座钻机毛利率较上年度有所下降，由 2020 年的 52.98%下降至 51.83%，主要系当年 35 型号外的其它机型毛利率下滑所致。

2021 年，磁座钻机的产量由 2020 年的 11,949 套上升至 17,097 套，受规模效应的影响，当期相关产品的单位人工以及单位制费较上年度均有所下降；但同时，为提高磁座钻机的销售数量及市场占有率，并考虑磁座钻机产品对于刀具产品销售的带动作用，公司结合成本下降等因素，在销售单价方面进行了一定下调，磁座钻机产品的平均销售单价由 2020 年的 2,120.36 元/件下降至 1,856.85 元/件，较上年度下降 12.43%，其中除 35 型号外的其它型号钻机的销售单价由 3,731.44

元/件下降至 3,180.89 元/件，下降幅度达 14.75%。由于销售单价的下降幅度高于单位成本的下降，故导致当年度磁座钻机整体毛利率水平较上年度略有下降。

（2）2022 年较 2021 年变化情况分析

2022 年，公司磁座钻机毛利率较上年度有所下降，由 2021 年的 51.83%下降至 47.50%，主要受当年度销售单价下降的影响。

2022 年，随着磁座钻机生产趋于稳定，相关产品的单位成本较上年度未发生较大变化；受上半年全国公共卫生事件对下游市场需求的影响，公司为促进磁座钻机的销售规模并保持原有市场份额，进一步下调 35 型号磁座钻机的销售单价，35 型号磁座钻机产品的平均销售单价由 2021 年的 1,641.23 元/套下降至 1,474.12 元/套，较上年度下降 10.18%。

（3）2023 年 1-6 月较 2022 年变化情况分析

2023 年 1-6 月，公司磁座钻机毛利率较上年度有所下降，由 2022 年的 47.50%下降至 41.15%，主要系两方面原因所致：

①公司在产品销售端，延续 2021 年以来的销售策略，在保证合理利润水平的前提下，加大市场推广力度，下调了 35 型磁座钻机的销售价格，当期的销售单价由 2022 年的 1,474.12 元/套下降至 1,378.75 元/套。

②当期磁座钻机产量较 2022 年下降，由 2022 年的 14,081 套下降至 1,392 套，导致当期磁座钻机产品的规模效应下降，单位成本较 2022 年的 762.57 元/套上升至 820.14 元/套。

单位售价的降低和单位成本的上升，导致当期磁座钻机整体毛利率的下降。

4、市场同类产品变化趋势等相关因素

报告期内，同行业上市公司的综合毛利率变化情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	44.11%	47.87%	49.64%	48.58%
华锐精密	44.82%	48.85%	50.30%	50.90%
欧科亿	32.65%	36.75%	34.38%	31.45%
沃尔德	42.86%	46.23%	49.22%	47.79%

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均	**41.11%**	**44.93%**	**45.89%**	**44.68%**
发行人	**56.98%**	**58.06%**	**58.78%**	**59.09%**

报告期内，受产品类型、下游市场领域、销售模式等因素的不同，同行业上市公司的毛利率波动情况与发行人存在一定差异。同行业上市公司中，从销售模式角度看，华锐精密与发行人较为接近，均以经销/贸易商销售模式为主，从产品类型的角度，恒锋工具的部分产品（含高速钻削刀具、高速钢板钻、丝锥）与发行人主要产品钢板钻存在重叠，上述两家公司的毛利率在报告期内的变化趋势与发行人相似，具体如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	41.17%	45.79%	47.24%	47.32%
华锐精密	44.82%	48.85%	50.30%	50.90%
发行人	**56.98%**	**58.06%**	**58.78%**	**59.09%**

注：恒锋工具毛利率取自其“精密复杂刃量具”及“精密高效刀具”的综合毛利率。

整体而言，同行业上市公司中，销售模式及产品类型与发行人相近的企业在报告期内的毛利率波动趋势与发行人相同，不存在重大差异。

（二）不同材料产品毛利率差异的原因，发行人与欧科亿、恒锋工具、华锐精密是否存在同类客户或供应商，结合发行人产品进一步加工工序的技术难度分析整体毛利率较高的原因

1、不同材料产品毛利率差异的原因

公司产品按照切削刃材料的不同，可以分为高速工具钢刀具产品以及硬质合金刀具产品，报告期内，公司不同材料产品的毛利率情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
高速工具钢刀具产品	46.91%	46.14%	46.41%	48.27%
硬质合金刀具产品	62.71%	64.35%	64.55%	64.42%

公司的高速工具钢刀具产品主要包括高速钢钢板钻、铲钻、台阶钻，硬质合金刀具产品主要包括硬质合金钢板钻、孔钻、S 钻等。硬质合金刀具产品的整体毛利率高于高速工具钢刀具产品，主要系如下 3 个原因所致：

（1）切削对象的硬度存在差异

高速工具钢材料的硬度约 HRC64-67，硬质合金材料的硬度约 HRA92，硬质合金材料的硬度高于高速工具钢材料。公司的高速工具钢刀具产品主要用于低硬度的材料加工，硬质合金刀具产品可以切削低硬度材料，也可以适用于中等硬度材料的切削。硬质合金刀具产品的切削适用范围更广。

（2）切削效率存在差异

高速工具钢刀具适合低速切削，硬质合金刀具适合中高速切削。整体而言，硬质合金刀具产品的整体切削速率优于高速工具钢刀具产品。

（3）切削工况存在差异

高速工具钢刀具产品在切削时对于冷却要求较高，在加工时普遍会添加切削液，与高速工具钢刀具产品相比，硬质合金刀具产品对于加工时的冷却要求较低，在部分工况下切削时可采用干式切削，即不使用切削液也可以正常加工；同时，硬质合金刀具产品在加工过程中，对于被加工材料中的硬质点有更好的适应性。整体而言，硬质合金刀具产品适用的加工工况更多。

综上，硬质合金刀具的切削适用范围更广，适用的加工工况更多，且整体切削速率优于高速工具钢刀具产品，故整体销售单价及毛利率较高。

2、发行人与欧科亿、恒锋工具、华锐精密是否存在同类客户或供应商

公司与同行业上市公司欧科亿、恒锋工具、华锐精密存在重叠的客户或供应商，具体如下：

公司名称	供应商	客户
恒锋工具	河冶科技、福达特钢、博乐特殊钢（上海）有限公司、埃赫曼合金材料（天津）有限公司、厦门钨业、嘉兴市成量机电有限公司、常州市祥威工具厂	三环进出口、广州泛音机电有限公司
华锐精密	上海中羽工业钻石股份有限公司	-
欧科亿	厦门钨业	-
沃尔德	-	-

数据来源 1：恒锋工具 2015 年 6 月披露的《恒锋工具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》中的前五大客户、前五大经销商客户以及前十大供应商；2023

年 8 月披露的《向不特定对象发行可转换债券募集说明书（申报稿）》；

数据来源 2：沃尔德 2019 年 6 月披露的《北京沃尔德金刚石工具股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（注册稿）》中的前五大客户、前五大 OEM/ODM 客户、前五大材料供应商，沃尔德历次问询函回复；

数据来源 3：华锐精密 2020 年 6 月披露的《株洲华锐精密工具股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》中的前五大直销客户、前五大经销客户、前五大供应商；2021 年 10 月披露的《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（申报稿）》中的前五大客户、前五大供应商，华锐精密历次问询函回复；

数据来源 4：欧科亿 2020 年 8 月披露的《株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（注册稿）》中的前五大客户、前五大供应商，欧科亿历次问询函回复。

根据同行业上市公司公开披露的材料，同行业上市公司中恒锋工具与发行人存在较多重叠的客户及供应商，主要系三方面原因所致：第一，发行人与恒锋工具的部分产品存在重叠，恒锋工具对外销售的刀具产品中，包含发行人的主要产品钢板钻，产品类似导致部分客户重叠；第二，相较于华锐精密和欧科亿，发行人及恒锋工具对外采购的原材料主要为已完成加工的合金材料为主，故在主要供应商方面，存在部分重叠；第三，发行人与恒锋工具主要经营地接近，按照就近采购降低采购成本的考虑，部分供应商存在重叠。

3、结合发行人产品进一步加工工序的技术难度分析整体毛利率较高的原因

相较于华锐精密、欧科亿等以硬质合金刀片为主要产品的企业，公司的硬质合金刀具产品系在其产品的基础上进一步加工形成，刀具产品的生产工序与刀片相比，整体工序较长，工艺路线复杂，且由于刀具产品在使用方面直接面向终端用户，故其对产品精度等方面的要求较高。

在生产工序方面，公司需针对下游客户需求，对刀具产品进行设计，同时通过车铣加工、热处理等工序生产硬质合金刀具的刀杆，再将刀杆与外购的硬质合金刀片坯料通过银焊丝以钎焊的工艺进行焊接，后续通过万能工具磨等工序对刀具进行进一步加工。公司产品系在同行业上市公司基础上进一步加工形成，故整体毛利率水平高于同行业上市公司，相关工序的技术难度如下：

关键工序	技术难度
设计	包括华锐精密、欧科亿等在内以硬质合金为主要产品的上市公司，其主要产品为车削刀片，车削的加工环境为开放的空间，通常单点切削，因此，车削刀片的精度、结构相对钻削刀片要求低，加上其批量大，市场定价的利润空间较孔加工刀具低。 孔加工刀具在封闭、狭小的空间进行加工，对排屑、刚性、散热等性能有关的结构、精度均提出了更高的设计要求，为保证刀具良好的排屑、刚性、散

	热等方面的性能，公司通过多年在切削力平衡技术、切屑成型控制技术、刀具排屑路径、刀体刚性设计等方面的试验与应用，在技术经验与设计机理形成积累，能针对不同类型产品、不同应用工况、不同性能要求定制化设计相应的产品。
车铣	相较于刀片，刀具产品系由刀杆和刀片组合而成，在刀杆的加工过程中，需对外圆、刀片槽、排屑槽、螺旋槽等结构通过车削、铣削、钻削等工序进行加工，铣削、钻削加工工序对刀片槽的精度、排屑槽表面质量等方面有较高的精度控制要求，需要高精度的夹具、刀具与测量系统配合以保证产品的精度。
热处理	在刀具产品的加工过程中，结合刀具材料，需针对高速钢刀具、合金钢刀体等进行针对性地热处理，在热处理环节中，需针对热变形、组织硬度、防脱碳等方面进行有效控制，对公司热处理工艺、温度控制、材料微观组织检测等方面提出较高的要求。
焊接	在刀具产品的加工过程中，公司需通过焊接工序将刀片及刀杆连接形成刀具，在焊接过程中，为保证焊接强度、焊接气泡、防止焊接退火等方面的质量控制，公司需在超高频加热温度控制、焊接空间环境、焊接强度稳定性检测等方面建立管控能力与体系。
万能工具磨	在刀具刃磨过程中，公司为实现刃口几何精度、刃口表面质量、复杂几何结构等工艺质量要求，公司需装备高端万能工具磨、高精度刀具测量仪、磨削空间环境控制设备等，并具备磨具性能选型定制、磨具性能监控工艺、复杂几何程序编制、刀具几何测量、刀具表面微观质量测量等技术，对于公司操作技术人员培训、设备精度维护、质量管理体系等方面提出较高的要求。

同时，参考同行业上市公司沃尔德披露的 2022 年报，其超硬刀具的毛利率为 53.68%，超硬材料的毛利率为 19.90%，通过超硬材料进一步加工形成的超硬刀具毛利率较高，与发行人硬质合金刀具毛利率高于硬质合金刀片毛利率的情况一致。

综上，刀具系在刀片的基础上，通过自主加工刀杆后进一步加工形成的产品，整体生产的工序较多，难度较大；同时，从产品使用方面，刀片属于半成品，刀具属于产成品，故公司硬质合金刀具的毛利率高于同行业上市公司硬质合金刀片的平均毛利率具有合理性，符合行业惯例。

（三）结合发行人经销收入占比较高、目标客户群体为中小企业的情况、研发投入占比较低、产品优劣势、渠道壁垒等方面，分析公司产品维持高毛利率且远高于同行业可比公司的合理性

报告期内，发行人综合毛利率分别为 59.09%、58.78%、58.06%及 56.98%，整体毛利率较为稳定且维持在较高水平，具体分析如下：

1、发行人行业地位领先，在行业内具有较强的议价能力

公司是国内领先的孔加工刀具生产企业，自设立以来始终聚焦于孔加工刀具中钻削刀具产品的研发、生产和销售业务，依托多年在企业经营、产品创新等方面的积累，公司获得了包括“国家制造业单项冠军示范企业”、“国家火炬计划重点高新技术企业”等多项国家级及省级荣誉，“高效节能环形刀产业化”、“多刃钢板钻”及“复合式高性能钢板钻产业化生产”等多个项目入选国家级或省级的重点项目，公司“创恒”品牌获评国家驰名商标、浙江名牌产品。根据中国机床工业协会工具分会出具的说明，在国内刀具生产企业中，公司钢板钻产品销售数量排名第一，公司相关产品在国内具有较强的市场地位和市场竞争力。

同时，公司主要产品下游市场较为分散，下游客户也呈现出分散、单一客户采购量较小等特点。因此，从客户管理、市场推广等角度考虑，公司主要通过贸易商向下游的终端客户销售产品，贸易商客户收入占比较高，公司所面向的客户以中小企业为主。下游客户在向公司采购产品时，普遍根据公司的定价进行采购，公司在面向下游客户时具有较强的议价能力。

2、公司专注于孔加工刀具中的钻削刀具产品，持续进行工艺优化和产品创新，产品性能优异且品类齐备

报告期内，公司研发费用分别为 1,426.64 万元、1,854.54 万元、2,038.62 万元及 1,076.52 万元，公司研发费用占营业收入的比例分别为 4.52%、4.82%、5.21%及 5.15%，2020 年至 2022 年，公司研发费用的复合增长率为 19.54%，研发费用占营业收入的比例逐年提高。与同行业上市公司相比，公司研发投入占比相对较低，主要系公司自设立以来一直专注于孔加工刀具中的钻削刀具，而同行业上市公司则在钻削刀具、车削刀具等两个或两个以上的细分领域开展业务，包括华锐精密、欧科亿在内的企业亦向上游布局，开展合金材料的研发及生产，故导致其整体研发投入规模较大。

公司基于自身战略规模，专注于钻削刀具，逐步成为细分行业内的领先企业，获评“国家制造业单项冠军示范企业”，通过多年的人才、技术积累以及先进装备的引进和消化吸收，公司形成了切削力与切屑控制技术、精密磨削技术、精细热加工技术及精益生产与检测技术等 4 大核心技术，公司与华侨大学成立有“博

士后工作站”，积极引进博士后，充分发挥产学研合作的积极作用，充分利用专家科研平台、科研能力、科研成果和人才资源，发挥专家的技术引领作用，集聚创新资源，大力培育科技创新团队，促进科研成果的转化，推动产学研紧密合作。

经过近 30 年的发展，公司掌握从材料、热处理、焊接、精密磨削、检测、自动高效生产、小批量多品种灵活生产等多种专业技术和管理技术，通过对产品生产工艺的不断优化、主要产品的不断升级、新产品的持续开发，研发形成了包括钢板钻、孔钻在内的环形钻削系列产品以及包括铲钻、台阶钻在内的实心钻削系列产品，针对各类型产品，公司进一步形成了不同材料类型、不同规格型号的产品体系，并针对不同类别产品形成了包括顶针、夹具、钻机等配套产品。

依托产品品类的齐备性，公司可有效满足下游客户对于不同工况下的差异化孔加工需求，针对性地提供相应的刀具及配套产品，有效覆盖下游市场需求；同时，针对部分 ODM 客户的定制化需求，公司亦可进行及时响应，定制相应的刀具和配套产品，帮助公司间接参与自有品牌无法充分覆盖的市场。

3、公司产品所处细分领域技术壁垒较高，市场竞争较为缓和，整体毛利水平较高

公司主要产品为孔加工刀具中钻削刀具，与同行业上市公司在刀具产品的细分领域存在较大差异，具体对比情况如下：

公司名称	产品加工类型对比
恒锋工具	以拉削刀具为主
华锐精密	以车削刀片为主
欧科亿	以车削刀片为主
沃尔德	超硬刀具、超硬材料等
公司	孔加工刀具中的钻削刀具产品

钻削属于机械加工中较为复杂的工艺，因钻头深入工件，加工环境封闭，只能通过排屑间接分析切削状况，对于刀具切削性能如效率、寿命、断屑性等要求较高。如果刀具性能较差或操作不当，极易发生闷刀、折断、损坏工件等情形，因此其性能要求较之车削、铣削等刀具产品更高，导致产品毛利率水平也相对较高。根据华锐精密问询回复披露：“由于钻削刀片应用领域、切削场景不同导致切削难度高于其他刀片，产品性能要求较高，且较多为非标准刀片，因而其市场

定价一般较高，市场竞争较为缓和”。

根据华锐精密年报披露数据，其不同加工领域刀具产品的毛利率情况具体如下：

产品类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
车削刀片	48.74%	47.31%	45.41%
铣削刀片	51.28%	55.86%	58.64%
钻削刀片	77.26%	79.31%	78.51%

数据来源：华锐精密公开披露年度报告

根据欧科亿披露的招股说明书，其不同加工领域刀具产品的毛利率情况具体如下：

产品类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
车削刀片	45.61%	45.16%	39.76%	41.87%
铣削刀片	28.76%	35.03%	30.43%	32.63%
钻削刀片	66.32%	66.76%	50.16%	27.07%

数据来源：欧科亿公开披露招股说明书

注：2017 年，欧科亿钻削刀片毛利率较低，主要系当期其采用多种磨削方式以提高刀片的精度，导致单位成本较高。

根据上表可知，钻削刀具产品的毛利率高于其它类型刀具产品。在刀具市场细分领域中，钻削刀具由于其技术难度高、加工工艺复杂等因素，导致该细分领域内成规模的刀具企业较少，竞争较为缓和，与同行业上市公司相比，公司刀具均属于钻削刀具，故整体毛利率高于同行业可比公司平均水平。

4、公司产品系在部分同行业上市公司基础上进一步加工形成，在产品类型方面存在一定差异

从产品类型来看，华锐精密及欧科亿的硬质合金产品主要为硬质合金刀片，而公司的产品为硬质合金刀具，公司的刀具产品由刀杆和刀片组成，即华锐精密和欧科亿的产品为公司硬质合金刀具产品的上游。公司与同行业上市公司在产品类型方面的对比情况如下：

名称	产品类别
恒锋工具	刀具、刀片及刀杆
华锐精密	刀片

欧科亿	刀片及硬质合金坯料
沃尔德	刀具、刀片及材料
公司	刀具、刀片及刀杆

公司通过车铣加工、热处理及外圆磨等生产硬质合金刀具的刀杆，再将刀杆与外购的硬质合金刀片坯料通过银焊丝以钎焊的工艺进行焊接，后续通过圆磨、万能工具磨等工序对刀具进行进一步加工，最后，根据客户定制化需求，对刀具进行涂层处理。公司产品系在同行业上市公司基础上进一步加工形成，相关加工工序的技术难度见本问“（二）不同材料产品毛利率差异的原因，发行人与欧科亿、恒锋工具、华锐精密是否存在同类客户或供应商，结合发行人产品进一步加工工序的技术难度分析整体毛利率较高的原因”。

公司产品系在部分同行业上市公司基础上进一步加工形成，整体技术附加值较高，故毛利率高于同行业上市公司。

5、终端 ODM 客户对外销售价格较高，终端市场利润空间较大

报告期内，公司直接/间接向部分 ODM 客户销售刀具产品，根据相关 ODM 客户的产品手册/网络售价，其对外销售公司向其提供的产品时，其销售定价高于公司向其销售定价，具体情况如下：

ODM 客户	公司销售产品类型	规格	公司向 ODM 客户销售价格	ODM 客户产品标价
客户 6	高速钢钢板钻	规格一	10.86 美元/件	59.18 美元/件
	高速钢钢板钻	规格二	10.86 美元/件	40.32 美元/件
客户 15	高速钢钢板钻	规格三	7.46 美元/件	27.04 美元/件
	硬质合金钢板钻	规格四	15.96 美元/件	61.99 美元/件
客户 1	硬质合金钢板钻	规格五	30.89 欧元/件	118.45 欧元/件
	硬质合金钢板钻	规格六	30.89 欧元/件	115.60 欧元/件

整体而言，下游 ODM 客户在对外销售公司提供的产品时，其定价水平相较于采购价格存在较大的利润空间，故导致其对于产品的采购价格敏感度较低，报告期内，公司在与相关ODM客户业务合作过程中，销售定价及毛利率较为稳定，故导致公司产品的整体毛利率稳定并保持较高水平。

综上，公司产品系在部分同行业上市公司基础上进一步加工形成，整体产品

附加值较高，公司所处的钻削刀具细分领域技术壁垒较高，市场竞争较为缓和，整体毛利水平较高，公司专注于孔加工刀具中的钻削刀具，持续进行工艺优化和产品创新，产品性能优异且品类齐备，在所处细分领域具有较为突出的市场地位，公司下游客户较为分散，以中小企业客户为主，同时，下游终端 ODM 客户自身对外销售公司产品时利润空间较大，公司与下游客户的议价能力较高，故公司在报告期内维持较高的毛利率水平且高于同行业上市公司具有其合理性。

二、保荐人及申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

1、核查发行人报告期内主要产品的收入、成本、单位料工费情况，分析报告期各期同类产品毛利率波动的原因及合理性；访谈发行人销售负责人，了解报告期内不同产品销售单价波动的原因；查阅同行业上市公司公开披露年度报告，分析发行人主要产品毛利率变动与同行业上市公司毛利率波动的趋势是否一致；

2、核查发行人报告期内主要产品情况，按照刀刃材料不同，分析工具钢刀具产品以及硬质合金刀具产品在报告期内毛利率的情况，访谈发行人管理层，了解不同材质刀具产品定价差异的原因及合理性；核查发行人报告期内客户及供应商清单，查阅同行业上市公司公开披露的招股说明书、募集说明书等文件，对比重叠的客户及供应商情况，分析其原因及合理性；查阅同行业上市公司公开披露的招股说明书等文件，分析其生产工艺流程与发行人的差异，结合其生产模式，分析部分同行业上市公司与发行人生产工序差异的原因及合理性；访谈发行人管理层，了解与同行业存在差异的关键生产工序的技术难度；

3、核查发行人取得的荣誉、市场排名证明文件等资料，分析发行人的行业地位情况；查阅同行业上市公司公开披露的招股说明书、年度报告等资料，分析其主要产品类型与发行人的差异，分析发行人研发投入的合理性；查阅同行业上市公司公开披露的招股说明书、年度报告等资料，分析发行人产品在细分领域及产品类型等方面的差异，分析发行人主要产品毛利率较高的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人主要产品毛利率波动，主要受销售单价变化、产品结构变化、生产的规模效应、原材料采购价格波动等因素影响，具有其合理性；同行业上市公司中，销售模式及产品类型与发行人相近的企业在报告期内的毛利率波动与发行人相同，不存在重大差异；

2、硬质合金刀具的切削适用范围更广，适用的加工工况更多，且整体切削速率优于高速工具钢刀具产品，故整体销售单价及毛利率较高；发行人与恒锋工具存在较多重叠的客户及供应商，主要系产品种类存在部分重叠、原材料采购类似、主要生产经营场所接近等因素所致；刀具系在刀片的基础上，通过自主加工刀杆后进一步加工形成的产品，整体生产的工序较多，难度较大；同时，从产品使用方面，刀片属于半成品，刀具属于产成品，故发行人硬质合金刀具的毛利率高于同行业上市公司硬质合金刀片的平均毛利率具有合理性，符合行业惯例；

3、发行人产品系在部分同行业上市公司基础上进一步加工形成，整体产品附加值较高，发行人所处的钻削刀具细分领域技术壁垒较高，市场竞争较为缓和，整体毛利水平较高，发行人专注于孔加工刀具中的钻削刀具，持续进行工艺优化和产品创新，产品性能优异且品类齐备，在所处细分领域具有较为突出的市场地位，发行人下游客户较为分散，以中小企业客户为主，同时，下游终端 ODM 客户自身对外销售公司产品时利润空间较大，发行人与下游客户的议价能力较高，故公司在报告期内维持较高的毛利率水平且高于同行业上市公司具有其合理性。

13.关于期间费用

根据申报文件:(1)报告期内,公司期间费用分别为 3,901.11 万元、4,857.74 万元和 4,207.68 万元，占营业收入的比例分别为 12.37%、12.63%和 10.75%；（2）发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司均值；（3）2022 年期间费用率有较大幅度下降，主要由于 2022 年公司利息收入大幅增加导致财务费用降低所致；（4）发行人研发费用核算研发活动发生的各项支出，主要包括职工薪酬、折旧及摊销和材料费等。

请发行人说明：

（1）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布，不同人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况；（2）报告期内公司销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司均值的原因及合理性；（3）研发费用核算的员工具体岗位，是否存在非专职研发人员或生产人员参与研发工作；研发与生产领料是否能有效区分，研发样品是否存在销售情况，如有请说明相关会计处理；（4）研发费用核算的折旧及摊销是否为专用研发设备，与相关设备账面余额的匹配性；报告期内公司研发投入是否对应明确的研发项目，研发费用在各个项目间的归集和分配情况，如何准确划分生产投入与研发投入；（5）利息支出、利息收入与相应借款、存款的匹配性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程、各项费用的完整性的核查情况，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布，不同人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况

1、报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布

（1）销售费用

单位：人

项目		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
按部门构成分布	国内销售	41	37	34	31
	国外销售	18	17	16	16
	小计	**59**	**54**	**50**	**47**
按级别分布	高层	2	2	2	2
	中层	4	4	4	4
	普通	53	48	44	41
	小计	**59**	**54**	**50**	**47**
按入职时间分布	10 年以上	11	10	9	6
	5-10 年	13	14	11	9
	1-5 年	17	18	24	24
	小于 1 年	18	12	6	8
	小计	**59**	**54**	**50**	**47**

报告期内，公司销售人员数量波动较小，中高层人员任职稳定。公司结合实际业务发展状况，出于业务拓展需求，报告期内扩招了销售人员，销售人员数量持续增长。

（2）管理费用

单位：人

项目		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
按部门构成分布	总务部	23	22	27	28
	财务部	9	8	8	8
	总经办	8	8	8	9
	人力资源部	4	4	4	4
	采购部	2	3	3	3
	其他	6	5	4	1
	小计	**52**	**50**	**54**	**53**
按级别分布	高层	2	2	2	2
	中层	3	3	2	2
	普通	47	45	50	49
	小计	**52**	**50**	**54**	**53**
按入职时间分	10 年以上	12	13	14	11
	5-10 年	11	9	12	17

项目		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
布	1-5 年	18	20	16	13
	小于 1 年	11	8	12	12
	小计	**52**	**50**	**54**	**53**

注 1：其他包括信息部、董事会办公室和内审部，公司于 2021 年 11 月设立董事会办公室，2022 年 1 月设立内审部；

注 2：姚红飞兼任董事会秘书和技术中心负责人，花名册中将其列入研发部门人员。

报告期内，公司管理人员波动较小，人员数量较为稳定。

（3）研发费用

单位：人

项目		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
按部门构成分布	技术中心	5	6	4	4
	研发中心	15	16	13	12
	制程中心	32	30	29	28
	测试应用中心	9	9	9	9
	质量中心	26	27	28	25
	小计	**87**	**88**	**83**	**78**
按级别分布	高层	1	1	1	1
	中层	9	9	9	8
	普通	77	78	73	69
	小计	**87**	**88**	**83**	**78**
按入职时间分布	10 年以上	48	44	42	38
	5-10 年	14	15	16	19
	1-5 年	17	18	20	16
	小于 1 年	8	11	5	5
	小计	**87**	**88**	**83**	**78**

报告期内，公司研发人员数量波动较小，中高层人员任职稳定。随着公司对技术研发持续投入，2020 年至 2022 年公司研发人员数量有所增长。

2、报告期内不同人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司销售、管理、研发人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

年度	类别	恒锋工具	华锐精密	沃尔德	欧科亿	行业平均	发行人
2023 年 1-6 月	销售人员	-	-	-	-	-	6.57
	管理人员	-	-	-	-	-	9.02
	研发人员	-	-	-	-	-	6.22
2022 年	销售人员	34.89	15.64	33.66	15.83	25.01	12.32
	管理人员	10.72	30.31	21.92	23.92	21.72	16.21
	研发人员	11.15	24.44	17.88	12.29	16.44	11.80
2021 年	销售人员	41.44	21.09	33.06	22.76	29.59	12.18
	管理人员	10.34	26.76	27.31	21.75	21.54	14.18
	研发人员	9.85	19.94	19.49	19.20	17.12	10.89
2020 年	销售人员	34.85	17.21	21.48	18.75	23.07	11.46
	管理人员	9.56	21.43	20.88	21.12	18.25	14.61
	研发人员	7.44	16.18	13.63	19.38	14.16	9.51

注 1：公司及可比公司销售/管理/研发人员平均薪酬=（当期销售/管理/研发费用中的职工薪酬）/期初期末平均人数；

注 2：同行业可比上市公司半年报未披露员工人数，故无薪酬数据。

2020 年、2021 年和 2022 年，公司销售、管理、研发人员薪酬低于同行业上市公司平均水平，主要系地区经济发展水平具有差异，公司为县域乡镇公司，员工薪酬水平相对较低。

与公司同处嘉兴市海盐县的恒锋工具相比，公司管理人员和研发人员薪酬高于恒锋工具，主要系恒锋工具管理和研发人员数量较多所致。2020 年末、2021 年末和 2022 年末，恒锋工具管理人员数量分别为 128 人、171 人和 178 人，研发人员数量分别为 169 人、174 人和 190 人，远高于公司相应人员数量，公司人均创收高于恒锋工具，因此，公司管理和研发人员平均薪酬高于恒锋工具具有合理性。公司销售人员平均薪酬低于恒锋工具，主要系销售模式不同所致，恒锋工具主要采用直销模式，销售人员直接面向下游大型国企、合资企业或上市公司等，而公司销售模式以贸易商客户为主，国内销售人员主要工作为联系客户、参加展会，处理客户订单需求、对接货物配送等辅助支持性工作，因此公司销售人员平均薪酬低于恒锋工具。

（二）报告期内公司销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于同行业

可比公司均值的原因及合理性

1、销售费用率情况

报告期内，公司销售费用率与同行业公司比较情况如下：

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	4.81%	5.20%	5.22%	5.58%
华锐精密	5.31%	3.04%	2.71%	3.24%
欧科亿	3.53%	2.18%	2.79%	3.61%
沃尔德	11.55%	9.41%	7.78%	6.95%
平均	**6.30%**	**4.96%**	**4.62%**	**4.85%**
公司	**2.90%**	**2.66%**	**2.35%**	**2.37%**

报告期内，公司销售费用率低于同行业公司平均水平，公司销售费用率主要明细构成情况与同行业可比公司对比如下：

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	职工薪酬	2.69%	3.02%	3.54%	3.33%
	差旅费	0.33%	0.15%	0.21%	0.21%
	广告咨询费	0.87%	1.10%	0.57%	0.48%
	其他	0.92%	0.93%	0.89%	1.56%
	合计	**4.81%**	**5.20%**	**5.22%**	**5.58%**
华锐精密	职工薪酬	2.84%	1.90%	1.78%	2.07%
	办公差旅费	0.61%	0.40%	0.32%	0.39%
	广告咨询费	0.77%	0.37%	0.41%	0.50%
	业务招待费	0.24%	0.10%	0.04%	0.00%
	其他	0.85%	0.27%	0.17%	0.29%
	合计	**5.31%**	**3.04%**	**2.71%**	**3.24%**
欧科亿	职工薪酬	1.69%	1.29%	1.62%	1.72%
	办公差旅费	0.73%	0.44%	0.33%	0.37%
	广告咨询费	0.57%	0.26%	0.38%	0.77%
	业务招待费	0.38%	0.13%	0.41%	0.22%
	其他	0.16%	0.07%	0.05%	0.53%
	合计	**3.53%**	**2.18%**	**2.79%**	**3.61%**
沃尔德	职工薪酬	7.38%	6.54%	5.73%	4.57%
	办公差旅费	0.83%	0.59%	0.47%	0.51%

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	广告咨询费	0.99%	1.48%	0.97%	0.58%
	业务招待费	0.51%	0.31%	0.27%	0.18%
	其他	1.83%	0.49%	0.34%	1.12%
	合计	**11.55%**	**9.41%**	**7.78%**	**6.95%**
公司	职工薪酬	1.78%	1.62%	1.52%	1.69%
	差旅费	0.30%	0.12%	0.17%	0.10%
	市场推广费	0.69%	0.82%	0.58%	0.50%
	业务经费	0.12%	0.08%	0.05%	0.04%
	其他	0.02%	0.02%	0.02%	0.03%
	合计	**2.90%**	**2.66%**	**2.35%**	**2.37%**

注：为了便于比较，已将可比上市公司费用中部分明细作为一项合并披露，下同。

如上表所示，公司和同行业上市公司销售费用率中占比最高的项目为职工薪酬，公司销售费用率低于同行业公司平均水平主要系职工薪酬较低所致。

报告期内，公司销售费用率与华锐精密、欧科亿相近，但低于同行业可比公司平均水平，主要系公司与同行业可比公司在产品结构、销售模式等方面存在差异，公司产品结构相对简单，以环形和实心钻削系列刀具产品为主；销售模式方面，如前所述，公司以贸易商客户为主，未直接面对大量终端用户，公司销售人员数量相对较少，故销售人员职工薪酬总额较低，导致销售费用率相对较低。

2、管理费用率情况

报告期内，公司管理费用率与同行业公司比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	8.61%	9.41%	8.34%	9.21%
华锐精密	6.06%	5.74%	5.41%	5.50%
欧科亿	4.49%	4.48%	2.95%	3.91%
沃尔德	11.48%	12.87%	16.25%	13.79%
平均	**7.66%**	**8.13%**	**8.24%**	**8.10%**
公司	**5.74%**	**5.41%**	**5.59%**	**5.18%**

报告期内，公司管理费用率低于同行业公司平均水平，公司管理费用率主要明细构成情况与同行业可比公司对比如下：

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	职工薪酬	3.55%	3.53%	3.03%	3.56%
	折旧摊销费	2.46%	2.43%	2.46%	2.97%
	办公费	-	0.19%	0.18%	0.00%
	中介服务费	0.50%	0.63%	0.73%	0.63%
	业务招待费	0.54%	0.50%	0.38%	0.31%
	其他	1.56%	2.13%	1.56%	1.75%
	合计	**8.61%**	**9.41%**	**8.34%**	**9.21%**
华锐精密	职工薪酬	2.71%	3.25%	2.59%	2.68%
	折旧摊销费	0.51%	0.67%	0.63%	0.88%
	办公差旅费	0.38%	0.42%	0.37%	0.45%
	中介服务费	0.35%	0.33%	0.28%	0.38%
	业务招待费	0.28%	0.17%	0.29%	0.49%
	股权激励	0.62%	0.14%	0.00%	0.00%
	其他	1.20%	0.77%	1.25%	0.62%
	合计	**6.06%**	**5.74%**	**5.41%**	**5.50%**
欧科亿	职工薪酬	2.78%	1.51%	1.37%	1.83%
	折旧摊销费	0.76%	0.60%	0.43%	0.45%
	办公差旅费	0.39%	0.36%	0.28%	0.29%
	中介服务费	0.23%	0.30%	0.28%	0.61%
	业务招待费	0.20%	0.20%	0.29%	0.30%
	股权激励	-	1.41%	0.00%	0.00%
	其他	0.13%	0.11%	0.30%	0.43%
	合计	**4.49%**	**4.48%**	**2.95%**	**3.91%**
沃尔德	职工薪酬	6.50%	8.52%	8.84%	7.78%
	折旧摊销费	1.85%	1.53%	0.84%	1.12%
	办公差旅费	1.08%	1.03%	1.25%	1.21%
	咨询服务费	1.21%	1.59%	1.77%	0.96%
	业务招待费	0.25%	0.24%	0.41%	0.23%
	股权激励	-	-0.79%	2.18%	1.59%
	其他	0.60%	0.77%	0.96%	0.91%
	合计	**11.48%**	**12.87%**	**16.25%**	**13.79%**
公司	职工薪酬	2.20%	2.15%	1.97%	2.18%
	折旧摊销费	2.08%	1.93%	1.84%	1.60%

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	办公经费	0.84%	0.84%	0.88%	0.81%
	中介服务费	0.26%	0.17%	0.45%	0.17%
	业务招待费	0.34%	0.25%	0.41%	0.33%
	其他	0.01%	0.06%	0.05%	0.10%
	合计	**5.74%**	**5.41%**	**5.59%**	**5.18%**

注：恒锋工具其他中包含了科技服务费、车辆费用、保险费。

如上表所示，公司和同行业上市公司管理费用率中占比最高的项目为职工薪酬，公司管理费用率低于同行业公司平均水平主要系职工薪酬较低所致。

报告期内，公司管理费用率与华锐精密、欧科亿相近，但低于同行业可比公司平均水平，主要原因为：（1）公司为单体经营，公司组织机构较为精简且层级较少，管理成本较低，且公司为县域乡镇企业，人均薪酬水平相对较低；（2）与同行业可比公司相比，公司管理人员数量较少，导致职工薪酬总额较低；（3）除了恒锋工具以外，其他三家可比上市公司报告期内实行了股权激励，管理费用中包含了部分股权激励费用，拉高了整体管理费用率。

3、研发费用率情况

报告期内，公司研发费用率与同行业公司比较情况如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	6.47%	6.09%	5.49%	5.27%
华锐精密	8.37%	6.91%	5.13%	6.33%
欧科亿	4.60%	5.02%	4.95%	4.72%
沃尔德	9.19%	7.95%	8.66%	7.37%
平均	**7.16%**	**6.49%**	**6.06%**	**5.92%**
公司	**5.15%**	**5.21%**	**4.82%**	**4.52%**

报告期内，公司研发费用率低于同行业公司平均水平，公司研发费用率主要明细构成情况与同行业可比公司对比如下：

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	职工薪酬	4.25%	4.11%	3.62%	3.28%
	折旧及摊销	1.29%	1.14%	1.14%	1.28%
	材料费	0.83%	0.71%	0.65%	0.65%

公司	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	其他	0.10%	0.13%	0.08%	0.07%
	合计	**6.47%**	**6.09%**	**5.49%**	**5.27%**
华锐精密	职工薪酬	3.48%	3.86%	3.45%	3.91%
	材料费	1.08%	1.29%	0.61%	0.86%
	折旧及摊销	0.40%	0.41%	0.38%	0.54%
	其他	3.42%	1.36%	0.69%	1.01%
	合计	**8.37%**	**6.91%**	**5.13%**	**6.33%**
欧科亿	职工薪酬	2.30%	2.13%	2.46%	2.48%
	材料费	1.01%	1.65%	1.18%	0.85%
	折旧及摊销	0.84%	1.00%	0.87%	0.99%
	其他	0.45%	0.24%	0.44%	0.39%
	合计	**4.60%**	**5.02%**	**4.95%**	**4.72%**
沃尔德	职工薪酬	6.23%	5.63%	6.31%	5.69%
	材料费	1.21%	0.86%	1.01%	0.73%
	折旧及摊销	1.22%	0.90%	1.03%	0.82%
	其他	0.53%	0.56%	0.30%	0.13%
	合计	**9.19%**	**7.95%**	**8.66%**	**7.37%**
公司	职工薪酬	2.61%	2.58%	2.28%	2.29%
	材料费	1.44%	1.30%	1.45%	1.33%
	折旧及摊销	1.04%	1.27%	1.02%	0.81%
	其他	0.07%	0.06%	0.07%	0.09%
	合计	**5.15%**	**5.21%**	**4.82%**	**4.52%**

注：华锐精密其他中包含了股权激励、技术咨询费、测试费。

报告期内，公司研发费用分别为 1,426.64 万元、1,854.54 万元、2,038.62 万元和 1,076.52 万元，公司研发费用占营业收入的比例分别为 4.52%、4.82%、5.21%和 5.15%，2020 年至 2022 年，公司研发费用的复合增长率为 19.54%，研发费用占营业收入的比例逐年提高。

与同行业上市公司相比，公司研发投入占比相对较低，主要系公司自设立以来一直专注于孔加工刀具中的钻削刀具，而同行业上市公司则在车削刀具、铣削刀具、钻削刀具等多个细分领域开展业务，包括华锐精密、欧科亿在内的企业亦向上游布局，开展合金材料的研发及生产，故导致其整体研发投入规模较大。

综上所述，公司销售费用率、管理费用率以及研发费用率低于同行业平均水平具有合理性。

（三）研发费用核算的员工具体岗位，是否存在非专职研发人员或生产人员参与研发工作；研发与生产领料是否能有效区分，研发样品是否存在销售情况，如有请说明相关会计处理

1、研发费用核算的员工具体岗位，是否存在非专职研发人员或生产人员参与研发工作

（1）研发费用核算的员工具体岗位

报告期内，研发费用核算的员工具体岗位包括技术中心、研发中心、制程中心、测试应用中心和质量中心，各岗位具体职责如下：

部门名称	研发职责
技术中心	负责公司技术平台建设，根据行业发展状况和公司下游应用需求制定技术发展战略，确定技术方向和重点，并及时获取相应技术人才和技术资源，为公司的发展提供技术支持和保障。
研发中心	负责产品的功能开发、结构设计，研发并制定产品的质量标准，并根据产品具体的功能需求制定外采原材料的技术标准；负责热处理工艺研发及工序标准制定。
制程中心	负责除热处理外的产品生产工艺及工序标准的研发；负责刀具产品生产及使用过程中工装夹具等配套部件的研发与开发。
测试应用中心	负责产品应用工艺的开发，制定产品应用指导书，负责研发产品功能及性能的测试，评估产品是否满足研发目标。
质量中心	负责产品检测方法及方案的研发；根据产品工艺变更需求，负责产品质量标准的创新优化。

公司按照具体项目，由各中心安排专员成立项目组，协同进行攻关研制。公司研发流程包含论证、设计、研制、测试、试产、验证六个阶段，通过数字仿真与测试验证，开展产品研发，以达到公司研发目标。

（2）是否存在非专职研发人员或生产人员参与研发工作

报告期内，公司存在 1 名非专职研发人员。公司实际控制人之一、董事姚红飞除了担任技术中心负责人以外，还担任公司副总经理、董事会秘书，公司按照其从事的研发及非研发活动的工时占比，将其 50%的薪酬归集至研发费用，具有合理性。

除前述情况外，报告期内公司不存在其他非专职研发人员，亦不存在生产人员参与研发工作的情形。

2、研发与生产领料是否能有效区分，研发样品是否存在销售情况，如有请说明相关会计处理

（1）研发与生产领料是否能有效区分

公司制定了《研发费用管理办法》《仓库内控管理制度》等文件，规定了研发领用、生产领料相关的内部控制。

①研发领料

研发立项以后，研发部门根据研发项目实际需求提出领料申请，经研发中心主管在计划领料单签字同意后，由研发部门派专人移交至仓储部门并进行领料，计划领料单包含研发项目名称、材料名称、规格数量等信息。领料时，仓储部门库管员对计划领料单审核无误后进行发料，原材料出库单价按月末一次加权平均单价进行核算，财务部门按照研发项目编制研发费用辅助账，每月末将领料金额按照研发项目计入研发费用。

②生产领料

公司生产过程中，生产部下设的生产管理中心根据生产计划和实际需求生成生产工单，生产工单包括生产产品编码、产品规格、领用物料编码、领用物料料号/规格、领料数量和领料车间等相关信息，经生产部门主管审批后移交至车间生产人员，生产人员根据审批后的生产工单进行领料，经仓储部门库管员审核无误后按生产工单进行发料，每月末，财务部门根据生产工单实际领用的材料按照月末一次加权平均法进行相应的账务处理。

综上所述，公司制定了完善的生产领料和研发领料管理内部控制制度，对领料流程进行了规范管理，关键控制节点以及岗位人员设置合理，实施过程中，领料管理相关的内部控制得到了有效执行，研发与生产领料能够有效区分，不存在研发领料和生产领料混同的情况，研发费用归集准确。

（2）研发样品是否存在销售情况，如有请说明相关会计处理

报告期内，公司不存在研发样品销售的情况。针对研发样品，公司不以销售为目的，研发样品主要用途包括：①选择具有代表性的客户赠送使用，有助于公司借助客户测试公司产品功能，根据客户反馈意见进一步改进产品性能；②用于耐用性等产品性能测试，测试结束后报废为无使用价值的废弃物。

（四）研发费用核算的折旧及摊销是否为专用研发设备，与相关设备账面余额的匹配性；报告期内公司研发投入是否对应明确的研发项目，研发费用在各个项目间的归集和分配情况，如何准确划分生产投入与研发投入

1、研发费用核算的折旧及摊销是否为专用研发设备，与相关设备账面余额的匹配性

报告期内，公司研发费用核算的折旧及摊销为专用研发设备，专用研发设备由研发部门统一管理和使用，不存在与生产设备混用的情形。研发设备的折旧费用按研发项目归集并计入研发费用。

报告期内，公司研发费用中折旧及摊销明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
设备折旧	252.47	403.92	325.86	235.19
房屋建筑物折旧	22.71	51.66	58.63	19.23
无形资产摊销	24.65	42.99	6.26	-
折旧及摊销合计	**299.83**	**498.57**	**390.74**	**254.42**

根据研发设备清单，研发费用核算的设备折旧与相关设备账面余额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初账面原值（A）	5,415.11	4,310.78	3,612.57	2,699.97
期初已折毕设备原值（B）	335.99	308.63	289.41	203.53
本期新增设备折旧额（C）	0.10	19.20	10.79	-
折旧测算[（A-B）*95%/10]+C	**241.36**	**399.41**	**326.49**	**237.16**
研发费用中的设备折旧	**252.47**	**403.92**	**325.86**	**235.19**
差异率	4.60%	1.13%	-0.19%	-0.83%

注：折旧测算按照研发设备折旧年限为 10 年、残值率为 5%并采用年限平均法进行折旧。

如上表所示，根据研发设备清单账面余额计算的折旧金额与研发费用中的设备折旧金额差异率较小。

2020 年和 2021 年，折旧测算金额略大于研发费用中的设备折旧额，主要系上年末账面原值中包含了当年年中折旧完毕的设备，而此处的测算为全年的折旧额，导致折旧测算金额略大于研发费用中的设备折旧。2022 年和 2023 年 1-6 月，折旧测算金额小于研发费用中的设备折旧额，主要系 2022 年和 2023 年增加了部分电子设备，而电子设备的折旧年限为 3-5 年，而测算时使用 10 年进行测算，故折旧测算金额略小于研发费用中的设备折旧。

综上所述，研发费用核算的折旧及摊销与相关设备账面余额相匹配。

2、报告期内公司研发投入是否对应明确的研发项目，研发费用在各个项目间的归集和分配情况，如何准确划分生产投入与研发投入

（1）报告期内公司研发投入是否对应明确的研发项目

报告期内公司按照明确的研发项目归集研发投入，从研发项目立项、研发项目过程管理、研发项目结项及开发成果保护等方面制定了较为完善的研发体系。报告期内，公司研发费用主要包括研发人员职工薪酬、材料费、折旧及摊销及其他支出，与研发项目对应的具体情况如下：

项目	对应至研发项目情况
职工薪酬	职工薪酬包括研发人员薪酬和社保公积金等，按照研发人员参与的研发项目以及工时将研发人员的相关费用按比例分摊计入各研发项目。
材料费	材料费包括研发过程中领用消耗的各类原材料等。领料时，仓储部门库管员对计划领料单审核无误后进行发料，财务部门按照研发项目编制研发费用辅助账，每月末将领料金额按照研发项目计入研发费用。
折旧及摊销	折旧及摊销包括研发活动所使用的设备折旧、房屋折旧、软件等无形资产摊销等，研发设备折旧、房屋折旧、软件等无形资产摊销按照项目工时分摊至各研发项目。
其他支出	其他支出包括研发活动中的燃料动力、差旅费、专利费等，按照实际发生的项目进行归集。

综上所述，报告期内公司研发费用的归集以研发项目为基础，对已立项的研发项目进行编号，按照项目编号记录各个项目的研发支出，对于直接发生的费用，在发生时即予以区分并记录在对应的研发项目，对于需要归集再分摊的费用，需按照上述具体分摊标准分摊至各研发项目。因此，报告期内公司研发投入能够对

应明确的研发项目。

（2）研发费用在各个项目间的归集和分配情况

报告期内，公司研发费用在各个项目间的归集和分配情况列示如下：

①2023 年 1-6 月

单位：万元

序号	研发项目	职工薪酬	材料费	折旧及摊销	其他	合计
1	S20 系列 U 钻研发	108.08	32.83	40.54	3.99	185.43
2	D10 钢板钻 1.0	78.33	39.77	40.23	0.74	159.07
3	BL 系列钻机	88.94	21.94	41.60	4.02	156.50
4	B10 可换刀片式深孔钻 2.0	72.76	31.24	44.58	1.78	150.35
5	T10-C&T70 硬质合金丝锥 1.0	57.72	29.65	40.02	0.58	127.97
6	S10-CPC 软钢 S 钻研发	57.05	28.23	39.46	1.94	126.68
7	T06 丝锥研发	49.56	24.38	38.62	1.03	113.59
8	S10-X2S 钻	18.11	4.82	6.53	0.10	29.56
9	D05 整硬钻研发	14.02	4.97	8.25	0.13	27.36
合计		**544.55**	**217.83**	**299.83**	**14.31**	**1,076.52**

②2022 年度

单位：万元

序号	研发项目名称	职工薪酬	材料费	折旧及摊销	其他	小计
1	DX-60S 多功能钻机研发	103.47	33.64	49.61	3.84	190.55
2	S10-CMA 不锈钢 S 钻研发	79.75	48.56	38.51	1.50	168.32
3	S20 系列 U 钻研发	97.15	34.73	34.12	1.68	167.68
4	DNT-X6 硬质合金钢板钻研发	84.14	34.46	36.83	1.61	157.05
5	T06 丝锥研发	66.83	50.62	33.59	1.29	152.33
6	K10 整硬钻头研发	64.85	49.33	32.30	1.54	148.02
7	S10-HPC 高速钢 S 钻研发	78.39	27.42	34.12	0.99	140.91
8	S10-CPA 合金钢 S 钻研发	66.05	32.68	39.10	1.13	138.96
9	SP&SG 系列铲钻 2.0 研发	60.49	30.28	36.58	1.12	128.46
10	S10-CPC 软钢 S 钻研发	62.21	26.04	35.25	1.15	124.66
11	T10-C&T70 硬质合金丝锥 1.0	34.88	32.17	19.59	0.83	87.47

序号	研发项目名称	职工薪酬	材料费	折旧及摊销	其他	小计
12	S10-FG 复合钻研发	38.23	25.63	19.80	0.69	84.35
13	T05 高速钢丝锥研发	32.99	25.91	20.50	0.75	80.15
14	B10 可换刀片式深孔钻 2.0	35.83	17.84	17.59	1.68	72.93
15	B05-SP8 深孔钻研发	24.89	22.33	17.76	2.23	67.20
16	BL 系列钻机	42.02	6.97	16.76	0.80	66.56
17	D10 钢板钻 1.0	36.76	8.91	16.56	0.77	63.01
合计		**1,008.94**	**507.49**	**498.57**	**23.62**	**2,038.62**

③2021 年度

单位：万元

序号	研发项目名称	职工薪酬	材料费	折旧及摊销	其他	小计
1	DR-L7 钢轨钻	120.55	37.07	38.59	2.05	198.26
2	B05-SP8 深孔钻研发	63.80	69.94	29.58	2.40	165.71
3	S10-HPC 高速钢 S 钻研发	72.09	59.31	28.68	1.90	161.98
4	DX-100B 磁座钻机研发	76.19	45.72	32.61	3.90	158.42
5	DX35H 卧式磁座钻机	77.29	39.63	37.39	2.88	157.19
6	S10-FG 复合钻研发	71.30	47.29	31.69	1.85	152.13
7	S10-CPC 软钢 S 钻研发	64.48	55.15	24.96	1.77	146.36
8	S10-CPA 合金钢 S 钻研发	53.39	53.21	33.12	2.06	141.78
9	DX-60S 多功能钻机研发	61.63	40.39	36.72	1.77	140.52
10	T06 丝锥研发	70.48	34.38	30.01	2.69	137.56
11	S10-CMA 不锈钢 S 钻研发	64.37	42.85	27.96	1.57	136.75
12	T05 高速钢丝锥研发	58.73	26.80	29.83	1.90	117.26
13	阶梯钻	22.13	7.68	9.60	1.21	40.62
合计		**876.42**	**559.41**	**390.74**	**27.97**	**1,854.54**

④2020 年度

单位：万元

序号	研发项目名称	职工薪酬	材料费	折旧及摊销	其它	小计
1	K20S 钻	108.86	79.99	35.78	4.27	228.91
2	DX-50AT 磁座钻机	90.27	20.48	36.40	6.44	153.60
3	DNT-X5 硬质合金钢板钻	92.15	35.35	20.80	2.69	150.98
4	DR-L7 钢轨钻	95.43	30.58	14.87	1.67	142.55
5	DNH-X5 高速钢钢板钻	69.10	35.07	22.55	2.56	129.27

序号	研发项目名称	职工薪酬	材料费	折旧及摊销	其它	小计
6	DX-120 磁座钻机	42.07	50.43	27.47	2.69	122.66
7	阶梯钻	67.00	24.86	16.60	1.68	110.15
8	DX35H 卧式磁座钻机	26.63	48.80	12.10	0.82	88.36
9	H25 孔钻	40.26	16.10	14.44	1.82	72.61
10	锪钻	37.75	17.36	14.96	1.58	71.65
11	T06 丝锥	15.00	32.43	11.16	0.73	59.33
12	I15 快速钻	15.43	10.63	13.09	1.14	40.29
13	A30 钢板钻	17.35	11.45	8.04	1.06	37.90
14	可换刀片式钢板钻	5.47	5.96	6.15	0.80	18.38
合计		**722.77**	**419.49**	**254.42**	**29.96**	**1,426.64**

（3）如何准确划分生产投入与研发投入

公司研发项目均单独立项，单独归集，公司研发投入包括职工薪酬、材料费、折旧及摊销和其他费用，具体归集情况请见本题之“（1）报告期内公司研发投入是否对应明确的研发项目”。

公司生产投入包括直接材料、人工成本和制造费用。直接材料包括生产经营过程中实际消耗的原材料。直接人工包括直接从事生产的人员工资、奖金、社保公积金等支出。制造费用包括生产用房屋、建筑物及机器设备等的折旧费、生产辅料、电费以及其他制造费用。公司制定了《研发费用管理办法》《仓库内控管理制度》并有效执行，在领料申请及审批环节，研发领料与生产领料分别独立进行，并对研发领料与生产领料实施有效控制，以准确划分生产投入与研发投入。

综上所述，公司的研发项目均单独立项、单独归集，相关项目的开展与现有产品生产相互独立，研发投入和生产投入能够明确区分。

（五）利息支出、利息收入与相应借款、存款的匹配性

1、利息支出与相应借款的匹配性

报告期内，发行人利息支出与相应借款的匹配性如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初余额（本金）	-	500.00	1,500.00	-

期末余额（本金）	-	-	500.00	1,500.00
借款平均规模	-	131.94	751.39	1,112.50
加权平均借款利率	-	4.35%	4.12%	3.88%
报告期利率区间	-	4.35%	3.80%-4.35%	3.80%-4.05%
匡算利息支出	-	5.74	30.93	43.21
利息支出	-	5.74	30.99	43.37
差异金额	-	-	-0.06	-0.16
差异率	-	-	-0.19%	-0.37%

注 1：借款平均规模=∑（每笔借款本金×实际占用的天数/360）；

注 2：加权平均借款利率=∑（每笔借款实际利率*每笔借款平均规模/所有借款平均规模之和）；

注 3：差异率=差异金额/利息支出。

报告期内，匡算利息支出与实际差异主要系加权平均借款率与实际利率存在一定差异，整体差异较小。

综上所述，报告期内公司利息支出与银行借款的变动相匹配，变动合理。

2、利息收入与存款的匹配性

报告期内，发行人利息收入与存款的匹配性如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利息收入	503.67	809.68	391.61	340.54
货币资金年平均余额	31,640.75	27,196.53	17,614.80	11,837.75
货币资金收益率	3.18%	2.98%	2.22%	2.88%

注：货币资金年平均余额=利息收入/月平均余额，为增加可比性，2023 年 1-6 月货币资金收益率为已作年化处理，计算公式为利息收入/月平均余额*2。

报告期内，公司的利息收入呈现不断提高的走势，主要系公司自 2021 年第 4 季度起减少了信托产品、理财产品的购买规模（其收益计入投资收益科目），转而以购买定期存单或活期协定存款为主，相应的利息收入也不断提高。随着定期存单及活期协定存款规模的扩大，公司报告期内的货币资金收益率也有所提升。

报告期内，公司定期存款的年化收益率测算如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

定期存款利息收入	289.14	247.45	338.74	297.80
定期存款加权平均余额	8,395.62	5,953.42	8,257.53	7,267.76
报告期定期存单利率区间	3.30%-4.26%	3.93%-4.26%	2.15%-4.26%	2.15%-4.26%
定期存款年化收益率	3.44%	4.16%	4.10%	4.10%

注：定期存款年化收益率=定期存款利息收入/定期存款加权平均余额，为增加可比性，2023 年 1-6 月定期存款年化收益率已作年化处理，计算公式为定期存款利息收入/定期存款加权平均余额*2。

公司的定期存单年化收益率与银行约定一致，受 LPR 波动影响，2023 年 1-6 月，公司的定期存款年化收益率较 2020-2022 年度有所下降。

报告期内，公司活期存款的年化收益率测算如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利息收入	214.53	562.23	52.87	42.73
活期存款年平均余额	23,245.13	21,243.11	9,357.26	4,569.99
活期存款收益率	1.85%	2.65%	0.57%	0.94%

注：活期存款收益率=活期存款利息收入/活期存款月平均余额，为增加可比性，2023 年 1-6 月活期存款年化收益率已作年化处理，计算公式为定期存款利息收入/定期存款年平均余额*2。

报告期内，公司的活期存款的年化收益率呈现波动走势，其中，公司 2022 年度活期存款收益率较高，2023 年 1-6 月有所下降，但仍高于 2020 年及 2021 年，主要系自 2021 年第 4 季度起，公司与绍兴银行、嘉兴银行等银行签订了利率较高的活期协定存款协议，相应的活期存款收益率较高。同时，受 LPR 波动影响，公司 2023 年 1-6 月的活期存款收益率较 2022 年度有所下降。

二、保荐人、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得报告期各期末公司员工花名册，按照部门构成、人数、级别分布、入职时间分布分析公司人员构成情况；查阅同行业可比公司年度报告，计算同行业可比公司不同人员平均薪酬，分析比较报告期内发行人不同人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况；

2、查阅同行业可比公司年度报告，计算同行业可比公司销售费用率、管理费用率、研发费用率，分析比较报告期内公司销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司均值的原因及合理性；

3、查阅报告期各期末公司员工花名册，了解研发费用核算的员工具体岗位；访谈公司人力部门负责人，了解公司是否存在非专职研发人员或生产人员参与研发工作；访谈研发部门负责人，了解研发领料流程以及研发领料与生产领料是否能有效区分，并了解研发样品是否存在销售情况；

4、取得报告期各期末研发设备明细表，分析计算研发费用核算的折旧及摊销与相关设备账面余额的匹配性；获取研发立项、执行、结项资料，检查相关合同、材料领用等单据，检查研发各费用的归集是否完整准确，并结合对公司研发部门的访谈，了解研发费用在各个项目间的归集和分配情况以及划分生产投入与研发投入的准确性；

5、获取公司企业信用报告及借款台账，查阅相关借款合同，了解借款资金来源及资金流向，检查发行人贷款及还款的银行回单，获取并重新计算发行人借款的利息支出；

6、获取公司银行流水，查阅公司相关活期理财产品协议，对货币资金平均余额和理财产品收益进行测算，并对利息收入与货币资金进行匹配性分析。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期各期，公司销售人员、管理人员和研发人员总体人员数量波动较小，各部门中高层人员任职稳定；报告期内，公司销售、管理、研发人员薪酬低于同行业上市公司平均水平，主要原因系地域差异、客户结构等差异所致；

2、公司销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司均值，主要系公司与同行业可比公司在产品结构、客户结构、销售模式等方面存在差异所致，具有合理性；

3、报告期内，研发费用核算的员工具体岗位包括技术中心、研发中心、制程中心、测试应用中心和质量中心；报告期内，公司存在 1 名非专职研发人员担

任研发中心负责人、副总经理、董事会秘书，公司按照其从事的研发及非研发活动的工时占比，将其 50%的薪酬归集至研发费用，不存在生产人员参与研发工作；报告期内，公司的研发领料与生产领料能够有效区分，不存在研发样品销售的情况；

4、报告期内，公司研发费用核算的折旧及摊销为专用研发设备，经计算，根据研发设备清单账面余额计算的折旧金额与研发费用中的设备折旧金额差异率较小，研发费用核算的折旧及摊销与相关设备账面余额相匹配；报告期内公司研发投入能够对应到明确的研发项目，公司的研发项目均单独立项、单独归集，研发费用在各个项目间的归集和分配准确，且能够准确划分生产投入与研发投入；

5、公司利息支出变动与借款变动相匹配、利息收入波动与存款方式变动相匹配。

14.关于货币资金和理财产品

根据申报文件：（1）公司货币资金的余额分别为 13,436.51 万元、20,932.52 万元和 27,483.39 万元，其他货币资金系银行承兑汇票保证金、用于银行借款质押的定期存款和电商平台账户余额；（2）报告期内，发行人存在现金采购、现金销售收款、现金支付报销款、工资等情形；（3）公司理财产品投资收益分别为 591.73 万元、839.54 万元、43.67 万元，其中主要包括信托计划、资产管理计划等投资产品收益以及银行理财产品收益。

请发行人说明：（1）报告期内货币资金余额变动的原因，是否存在受限情况；其他货币资金的具体构成，银行承兑汇票保证金与应付票据开具金额的匹配性；（2）报告期内现金采购、现金销售收款、现金支付报销款、工资，对货币资金的管理制度及内控制度是否执行有效；（3）说明发行人购买的理财产品的具体种类、金额、购买渠道、是否保本、底层资产情况、报告期各期的收益情况以及会计处理；相关资金是否存在流向客户、供应商情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，另列表说明发行人及其子公司、发行人相关关键个人银行账户的基本情况，包括但不限于开户银行、账户信息、个数、分布、金额，在主要生产经营地外是否存在大额银行存单、银行账户的地域及金额分布是否与发行人主营业务匹配，银行存款余额与对账单差异的调节证明，并对货币资金真实性、是否存在资金流水异常、内部控制是否健全有效发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内货币资金余额变动的原因，是否存在受限情况；其他货币资金的具体构成，银行承兑汇票保证金与应付票据开具金额的匹配性

1、报告期内货币资金余额变动的原因，是否存在受限情况

报告期各期末，公司货币资金余额构成情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31

库存现金	-	0.45	0.07	9.15
银行存款	37,157.19	26,821.40	19,086.27	11,575.91
其他货币资金	44.76	661.55	1,846.18	1,851.46
合计	**37,201.95**	**27,483.39**	**20,932.52**	**13,436.51**

报告期内，公司的货币资金逐期增加，主要系公司赎回理财产品以及经营积累所致。

报告期各期末，货币资金受限情况如下：

单位：万元

受限情况	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
定期存单质押	-	-	1,500.00	1,500.00
银行承兑汇票保证金	-	645.67	340.39	340.67
票据池保证金	6.63	-	-	-
合计	**6.63**	**645.67**	**1,840.39**	**1,840.67**

报告期各期末，公司受限货币资金主要为定期存单质押和银行承兑汇票保证金，其中定期存单已于 2022 年解除质押。

2、其他货币资金的具体构成，银行承兑汇票保证金与应付票据开具金额的匹配性

（1）其他货币资金的具体构成

报告期各期末，公司其他货币资金的明细构成如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
银行承兑汇票保证金	-	645.67	340.39	340.67
质押的定期存款	-	-	1,500.00	1,500.00
电商平台账户余额	38.13	15.88	5.79	10.79
票据池保证金	6.63	-	-	-
合计	**44.76**	**661.55**	**1,846.18**	**1,851.46**

（2）银行承兑汇票保证金与应付票据开具金额的匹配性

报告期各期末，公司应付票据余额分别为 1,023.34 万元、1,701.93 万元、843.82 万元和 207.46 万元，公司银行承兑保证金与银行承兑汇票匹配关系如下：

单位：万元

项目	银行名称	应付票据余额	银行承兑汇票保证金余额	银行要求的保证金比例
2023.6.30	中国工商银行海盐支行	207.46	-	-
2022.12.31	中国农业银行海盐澉浦支行	596.13	596.13	100.00%
		247.69	49.54	20.00%
	小计	**843.82**	**645.67**	**-**
2021.12.31	中国农业银行海盐澉浦支行	1,701.93	340.39	20.00%
2020.12.31	中国农业银行海盐澉浦支行	853.34	170.67	20.00%
		170.00	170.00	100.00%
	小计	**1,023.34**	**340.67**	**-**

公司在开立银行承兑汇票时，根据银行规定，开立票据目的为支付材料款的，公司需缴纳的保证金比例为 20%，开立票据目的为支付长期资产购置款的，公司需缴纳的保证金比例为 100%。根据上述保证金比例测算，报告期内，公司银行承兑保证金与银行承兑汇票相匹配。

（二）报告期内现金采购、现金销售收款、现金支付报销款、工资，对货币资金的管理制度及内控制度是否执行有效

报告期内现金采购、现金销售收款如下：

单位：万元

类型	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
现金销售	现金销售金额	0.79	-	183.02	113.69
	现金收款占营业收入的比例	0.01%	-	0.48%	0.36%
现金支付采购款及费用	现金采购金额	28.56	54.44	188.66	261.08
	现金采购金额占营业成本的比例	0.32%	0.33%	1.19%	2.02%

1、现金销售

报告期内，公司现金销售分别占当期营业收入比重分别为 0.36%、0.48%、0%和 0.01%，公司现金销售主要为部分废铁屑销售及零星客户上门采购刀具产品的销售款。

2、现金支付采购款及费用

报告期内，公司现金采购金额占比较小，主要用于发放职工奖金及福利费、费用报销、购买五金配件及劳保用品、支付部分小额运杂费等，主要出于交易习惯，公司会采用现金交易方式。现金支付报销款、工资的原因系部分员工使用智能手机及银行卡存在不便，主动请求以现金方式领取工资，且发放年终奖时以存单的方式发放。

为加强货币资金内部控制和管理，保证公司货币资金安全，提高货币资金使用效率，公司根据《企业内部控制基本规范》及相关指引的要求制订了《货币资金管理制度》。针对公司所拥有或控制的现金、银行存款和其他货币资金，明确了货币资金管理的职责要求，建立了不相容职务相互分离控制制度，对收款、付款、备用金建立了严格的授权审批制度。

在公司有效管理下，现金交易金额始终处于较低或可控水平，报告期内交易金额整体呈下降趋势，2023 年 7 月以来，公司已不存在以现金收取货款或发放工资、年终奖、报销款、采购销售款的情况。

综上，公司建立了规范、健全的货币资金管理制度及内控制度，相关制度设计合理并有效执行。

（三）说明公司购买的理财产品的具体种类、金额、购买渠道、是否保本、底层资产情况、报告期各期的收益情况以及会计处理；相关资金是否存在流向客户、供应商情况

1、公司购买的理财产品的具体种类、金额、购买渠道、是否保本、底层资产情况、报告期各期的收益情况

报告期内公司理财产品变动及投资收益情况如下：

（1）2023 年 1-6 月

单位：万元

产品名称	理财种类	期初明细	本期购买	本期赎回	期末结存	理财收益	购买渠道
农银理财“农银时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	银行理财	1,100.00	4,900.00	4,400.00	1,600.00	7.43	中国农业银行海盐澉浦支行

法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	银行理财	300.00	1,700.00	2,000.00	-	5.50	中国工商银行海盐支行
龙盈固收 G 款 89 号（一年定开）	银行理财	100.00	-	-	100.00	3.53	华夏银行嘉兴海盐支行
合计		**1,500.00**	**6,600.00**	**6,400.00**	**1,700.00**	**16.47**	**-**

（续上表）

产品名称	是否保本	底层资产
农银理财“农银时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于以下金融工具：1、货币市场工具，包括但不限于现金、各类存款、同业存单、银行间质押式回购和买断式回购及交易所回购等。2、固定收益证券：包括但不限于国债、地方政府债、中央银行票据、政策性金融债、金融债、公司债、企业债、超短期融资券、短期融资券、中期票据、定向债务融资工具（PPN）、资产支持证券（ABS）、资产支持票据（ABN）、标准化票据等标准化债权类资产。3、货币市场基金。4、监管部门认可的其他固定收益类金融资产和金融工具。本理财产品不投资于股票、可转换债券、可交换债券、信用等级在 AA+以下的债券和资产支持证券、以定期存款利率为基准利率的浮动利率债券（已进入最后一个利率调整期的除外）以及监管部门禁止投资的其他金融工具。
法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等。同时，产品因为流动性需要可开展存单质押、债券正回购等融资业务。
龙盈固收 G 款 89 号（一年定开）	非保本浮动收益净值型理财产品	以债券等固收类资产为主要投资标的，追求稳健回报，同时精选权益基金，为组合谋求超额收益。本产品固收部分主要投向资管计划以及债券，同时根据市场行情变化，动态调整相关资产的比例，平衡产品投资收益以及流动性。穿透资管计划，本产品投资的资管计划底层债券资产以 AA 以上评级债券为主，品种上以城投债以及国有企业债券为主。

注：理财收益包括理财产品公允价值变动引起的公允价值变动收益及赎回时产生的投资收益，下同。

（2）2022 年度

单位：万元

产品名称	理财种类	期初明细	本期购买	本期赎回	期末结存	理财收益	购买渠道
“金钥匙*安心快线”天天利滚利第 2 期	银行理财	5,700.00	23,100.00	27,700.00	1,100.00	67.96	中国农业银行海盐澉浦支行
农银理财“农银	银行						中国农业

时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	理财						银行海盐澉浦支行
龙盈固收 G 款 89 号	银行理财	100.00	-	-	100.00	0.97	华夏银行嘉兴海盐支行
宁银理财天利鑫-A	银行理财	400.00	-	400.00	-	2.64	宁波银行海盐支行
中融-睿锦 1 号结构化集合资金信托计划	资金管理产品	1,000.00	-	1,000.00	-	17.03	中融国际信托有限公司
法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	银行理财	-	300.00	-	300.00	2.31	中国工商银行海盐支行
合计		**7,200.00**	**23,400.00**	**29,100.00**	**1,500.00**	**90.91**	**-**

（续上表）

产品名称	是否保本	底层资产
“金钥匙*安心快线”天天利滚利第 2 期	非保本浮动收益净值型理财产品	本理财产品为固定收益类产品，理财产品资金由资产管理人主要投资于国债、金融债、央行票据、货币市场工具、较高信用等级的信用债（包括在银行间市场及交易所市场上市交易的企业债、公司债、中期票据、短期融资券、超短期融资券、可转债等各类公开发行债务融资工具以及非公开定向债务融资工具），货币市场基金、债券型基金以及低风险类其他基金，低风险同业资金业务、掉期等可锁定风险收益的本外币货币资金市场工具，商业银行或其他符合资质的机构发行的固定收益类投资工具、收益权、委托类资产（含委托债权投资、券商定向资产管理计划等、以及前期已成立的存量委托贷款），以及符合监管要求的信托计划及其他投资品种。其中，国债、金融债、央行票据、高等级信用债券、回购、现金及存款，投资比例约 10-90%；同业存款、委托类资产及其他符合监管要求的投资品种占比约 10-90%，以上投资比例在[-10%，10%]区间内浮动，资产管理人根据相关投资市场走势动态调整资产组合配置。
农银理财“农银时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于以下金融工具：1、货币市场工具，包括但不限于现金、各类存款、同业存单、银行间质押式回购和买断式回购及交易所回购等。2、固定收益证券：包括但不限于国债、地方政府债、中央银行票据、政策性金融债、金融债、公司债、企业债、超短期融资券、短期融资券、中期票据、定向债务融资工具（PPN）、资产支持证券（ABS）、资产支持票据（ABN）、标准化票据等标准化债权类资产。3、货币市场基金。4、监管部门认可的其他固定收益类金融资产和金融工具。本理财产品不投资于股票、可转换债券、可交换债券、

		信用等级在 AA+以下的债券和资产支持证券、以定期存款利率为基准利率的浮动利率债券（已进入最后一个利率调整期的除外）以及监管部门禁止投资的其他金融工具。
龙盈固收 G 款 89 号	非保本浮动收益净值型理财产品	以债券等固收类资产为主要投资标的，追求稳健回报，同时精选权益基金，为组合谋求超额收益。本产品固收部分主要投向资管计划以及债券，同时根据市场行情变化，动态调整相关资产的比例，平衡产品投资收益以及流动性。穿透资管计划，本产品投资的资管计划底层债券资产以 AA 以上评级债券为主，品种上以城投债以及国有企业债券为主。
宁银理财天利鑫-A	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于以下符合监管要求的各类资产：境内市场固定收益类金融工具，包括银行存款、货币市场工具、质押式和买断式债券逆回购、债券等标准化债权类资产和公募资产管理产品，以及通过其他具有专业投资能力和资质的受金融监督管理部门监管的机构发行的资产管理产品所投资的前述资产。
中融-睿锦 1 号结构化集合资金信托计划	非保本浮动收益净值型理财产品	直接或间接投资于新基建、新能源、电竞游戏研发、高科技、生物医疗等行业的优质企业，包括但不限于债权类资产、权益类资产。如有闲置资金，受托人可将其用于银行存款、购买金融债、货币基金、公募基金、同业存款等高流动性低风险的金融产品。除直接投资上述标的外，信托计划可通过认购证券公司资产管理计划、基金公司及基金子公司资产管理计划、信托计划、契约型基金等间接投资于上述标的。
法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等。同时，产品因为流动性需要可开展存单质押、债券正回购等融资业务。

（3）2021 年度

单位：万元

产品名称	理财种类	期初明细	本期购买	本期赎回	期末结存	理财收益	购买渠道
“金钥匙*安心快线”天天利滚利第 2 期	银行理财	-	43,650.00	37,950.00	5,700.00	102.97	中国农业银行海盐澉浦支行
农银理财“农银时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	银行理财						中国农业银行海盐澉浦支行
盐城大丰 1 号集合资金信托计划	资金管理产品	500.00	-	500.00	-	26.96	中粮信托有限责任公司

龙盈固收 G 款 89 号	银行理财	100.00	-	-	100.00	5.24	华夏银行嘉兴海盐支行
升鑫赢 B-1 号人民币理财产品	银行理财	51.00	-	51.00	-	1.90	浙商银行嘉兴海盐支行
工银理财·鑫添益中短债固定收益类每日开放净值型法人理财产品	银行理财	100.00	-	100.00	-	0.40	中国工商银行海盐支行
和合资管-臻选 5 号资产管理计划	资金管理产品	500.00	-	500.00	-	42.50	和合资产管理（上海）有限公司
和合资管-臻选 11 号资产管理计划	资金管理产品	500.00	-	500.00	-	42.50	和合资产管理（上海）有限公司
和合资管-臻选 16 号资产管理计划	资金管理产品	1,000.00	-	1,000.00	-	85.00	和合资产管理（上海）有限公司
中融-隆晟 1 号结构化集合资金信托计划（优先级）	资金管理产品	5,500.00	-	5,500.00	-	403.00	中融国际信托有限公司
天演恒享中性 1 号私募证券投资基金	资金管理产品	500.00	-	500.00	-	96.75	北京恒天明泽基金销售有限公司私募代销账户
(晋升专属)中银理财-惠享天天	银行理财	200.00	-	200.00	-	5.36	中国银行海盐支行
宁银理财天利鑫-A	银行理财	-	400.00	-	400.00	1.88	宁波银行海盐支行
中融-睿锦 1 号结构化集合资金信托计划	资金管理产品	-	1,000.00	-	1,000.00	72.17	中融国际信托有限公司

合计	**8,951.00**	**45,050.00**	**46,801.00**	**7,200.00**	**886.63**	**-**

（续上表）

产品名称	是否保本	底层资产
“金钥匙*安心快线”天天利滚利第 2 期	非保本浮动收益净值型理财产品	本理财产品为固定收益类产品，理财产品资金由资产管理人主要投资于国债、金融债、央行票据、货币市场工具、较高信用等级的信用债（包括在银行间市场及交易所市场上市交易的企业债、公司债、中期票据、短期融资券、超短期融资券、可转债等各类公开发行债务融资工具以及非公开定向债务融资工具），货币市场基金、债券型基金以及低风险类其他基金，低风险同业资金业务、掉期等可锁定风险收益的本外币货币资金市场工具，商业银行或其他符合资质的机构发行的固定收益类投资工具、收益权、委托类资产（含委托债权投资、券商定向资产管理计划等、以及前期已成立的存量委托贷款），以及符合监管要求的信托计划及其他投资品种。其中，国债、金融债、央行票据、高等级信用债券、回购、现金及存款，投资比例约 10-90%；同业存款、委托类资产及其他符合监管要求的投资品种占比约 10-90%，以上投资比例在[-10%，10%]区间内浮动，资产管理人根据相关投资市场走势动态调整资产组合配置。
农银理财“农银时时付”开放式人民币理财产品（对公专属）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于以下金融工具：1、货币市场工具，包括但不限于现金、各类存款、同业存单、银行间质押式回购和买断式回购及交易所回购等。2、固定收益证券：包括但不限于国债、地方政府债、中央银行票据、政策性金融债、金融债、公司债、企业债、超短期融资券、短期融资券、中期票据、定向债务融资工具（PPN）、资产支持证券（ABS）、资产支持票据（ABN）、标准化票据等标准化债权类资产。3、货币市场基金。4、监管部门认可的其他固定收益类金融资产和金融工具。本理财产品不投资于股票、可转换债券、可交换债券、信用等级在 AA+以下的债券和资产支持证券、以定期存款利率为基准利率的浮动利率债券（已进入最后一个利率调整期的除外）以及监管部门禁止投资的其他金融工具。
盐城大丰 1 号集合资金信托计划	非保本浮动收益净值型理财产品	补充融资人盐城市大丰区城市建设集团有限公司（盐城市大丰区人民政府持有其 100%股权）流动资金。
龙盈固收 G 款 89 号	非保本浮动收益净值型理财产品	以债券等固收类资产为主要投资标的，追求稳健回报，同时精选权益基金，为组合谋求超额收益。本产品固收部分主要投向资管计划以及债券，同时根据市场行情变化，动态调整相关资产的比例，平衡产品投资收益以及流动性。穿透资管计划，本产品投资的资管计划底层债券资产以 AA 以上评级债券为主，品种上以城投债以及国有企业债券为主。
升鑫赢 B-1 号人	非保本浮	投资范围主要是具有高流动性、低风险的金融资产和金融工

民币理财产品	动收益净值型理财产品	具，包括但不限于现金、国债、地方政府债券、央票、政府机构债券、金融债、银行存款、同业存单、逆回购、货币型证券投资基金等货币市场金融工具，信用债券、资产支持证券、债券型证券投资基金，以及其他符合监管要求的资产。
工银理财·鑫添益中短债固定收益类每日开放净值型法人理财产品	非保本浮动收益净值型理财产品	投资范围为具有良好流动性的金融工具，包括银行存款、大额存单、同业存单、债券回购、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、资产支持证券、固定收益类资产管理产品（含公募基金等）以及法律法规或中国银保监会允许投资的其他固定收益类金融工具。其中产品投资于中短期债券的比例不低于非现金资产的 80%。
和合资管-臻选5号	非保本浮动收益净值型理财产品	资金投资于集合资金信托计划，信托计划资金最终用于投资银行承兑汇票项目，可投额度 0-100%；闲置资金可用于投资其他低风险金融产品。资产管理计划不得投资于期货、期权、股票等衍生品，如法律法规或监管机构以后允许本资产管理计划投资其他品种，资产管理计划资产管理人在与资产委托人及资产托管人协商一致并履行适当程序后，可以将其纳入本资产管理计划的投资范围，并应为管理人和托管人相关系统准备以及投资组合调整留出必要的时间。
和合资管-臻选11号	非保本浮动收益净值型理财产品	
和合资管-臻选16号	非保本浮动收益净值型理财产品	
中融-隆晟 1 号结构化集合资金信托计划（优先级）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要通过投资股权、股权收益权等方式，投向矿产能源、民生工程、低碳产业、高新技术产业等的行业的优质企业及项目，资金闲置期间，也可以债权、可转债、投资信托受益权的方式运用信托资金，或以有限合伙人身份加入专门从事投资业务的有限合伙企业等方式间接投资于优质企业及项目，或投资于其他低风险且收益稳定、风险可控的产品及项目。信托计划不得直接投资于股票二级市场、QDII 产品以及高风险的金融衍生产品（包括而不限于股指期货、股票期货、股指期权、股票期权等）。
天演恒享中性 1 号私募证券投资基金	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于沪深交易所发行上市的股票（包含新股申购）、可转换债券、沪深交易所发行上市的存托凭证、债券逆回购、现金、银行存款（包括定期存款、活期存款、协议存款、结构性存款及其他银行存款）、融资融券交易、转融通证券出借交易(即本基金将其持有的证券作为融券标的证券出借给证券金融公司)、金融期货（指国债期货、股指期货）、沪深交易所及期货交易所上市的金融期权（指股票期权、股指期权）、公募基金、银行理财产品。
(晋升专属)中银理财-惠享天天	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于现金，期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单，剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券，银保监会、中国人民银行认可的其他具

		有良好流动性的货币市场工具。理财产品不投资于股票，可转换债券、可交换债券，以定期存款利率为基准利率的浮动利率债券，已进入最后一个利率调整期的除外，信用等级在AA+以下的债券、资产支持证券，银保监会、中国人民银行禁止投资的其他金融工具。
宁银理财天利鑫-A	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于以下符合监管要求的各类资产：境内市场固定收益类金融工具，包括银行存款、货币市场工具、质押式和买断式债券逆回购、债券等标准化债权类资产和公募资产管理产品，以及通过其他具有专业投资能力和资质的受金融监督管理部门监管的机构发行的资产管理产品所投资的前述资产。
中融-睿锦 1 号结构化集合资金信托计划	非保本浮动收益净值型理财产品	直接或间接投资于新基建、新能源、电竞游戏研发、高科技、生物医疗等行业的优质企业，包括但不限于债权类资产、权益类资产。如有闲置资金，受托人可将其用于银行存款、购买金融债、货币基金、公募基金、同业存款等高流动性低风险的金融产品。除直接投资上述标的外，信托计划可通过认购证券公司资产管理计划、基金公司及基金子公司资产管理计划、信托计划、契约型基金等间接投资于上述标的。

（4）2020 年度

单位：万元

产品名称	理财种类	期初明细	本期购买	本期赎回	期末结存	理财收益	购买渠道
“金钥匙*安心快线”天天利滚利第 2 期	银行理财	3,830.00	27,518.00	31,348.00	-	86.38	中国农业银行海盐澉浦支行
“安心快线步步高”法人专属开放式人民币理财产品	银行理财						中国农业银行海盐澉浦支行
浙商银行永乐 3 号人民币理财产品 363 天型 CD1195	银行理财	1,000.00	-	1,000.00	-	43.96	浙商银行嘉兴海盐支行
山东临淄区城投融资集合资金信托计划	资金管理产品	500.00	-	500.00	-	26.76	中粮信托有限责任公司

光大天诚25号集合资金信托计划	资金管理产品	1,000.00	-	1,000.00	-	53.93	光大兴陇信托有限责任公司
光大-海誉2号集合资金信托计划（第五期）	资金管理产品	500.00	-	500.00	-	31.71	光大兴陇信托有限责任公司
恒天稳谊15号私募投资基金	资金管理产品	500.00	-	500.00	-	47.63	恒天稳谊15号私募投资基金募集专户
爱建长盈精英-柳州恒大华府项目集合资金信托计划	资金管理产品	500.00	-	500.00	-	10.19	上海爱建信托有限责任公司信托专户
恒品-中植国际投资有限公司2019年非公开发售定向融资工具（中植国际嘉世）	资金管理产品	400.00	-	400.00	-	39.12	中植国际投资有限公司
恒天千象一期私募证券投资基金	资金管理产品	100.00	-	100.00	-	8.97	招商证券股份有限公司基金运营外包服务募集专户
中融-隆晟1号结构化集合资金信托计划	资金管理产品	1,500.00	-	1,500.00	-	109.80	中融国际信托有限公司
西藏尚天瑞格企业管理有限公司2019年非公开发行定向	资金管理产品	400.00	-	400.00	-	39.31	银川产权交易中心（有限公司）

融资计划（中植资本安禄）							
盐城大丰1号集合资金信托计划	资金管理产品	500.00	-	-	500.00	46.77	中粮信托有限责任公司
龙盈固收G款89号	银行理财	-	100.00	-	100.00	1.18	华夏银行嘉兴海盐支行
“浙银财富-天天增金”开放式人民币理财产品	银行理财	-	1,044.00	1,044.00	-	3.60	浙商银行嘉兴海盐支行
升鑫赢B-1号人民币理财产品	银行理财	-	551.00	500.00	51.00	0.55	浙商银行嘉兴海盐支行
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品（TLB1801）	银行理财	-	500.00	500.00	-	1.55	中国工商银行海盐支行
工银理财·鑫添益中短债固定收益类每日开放净值型法人理财产品	银行理财	-	100.00	-	100.00	-	中国工商银行海盐支行
通冠资本越富融资计划	资金管理产品	-	1,000.00	1,000.00	-	32.80	通冠资本管理有限公司
和合资管-臻选5号资产管理计划	资金管理产品	-	500.00	-	500.00	2.50	和合资产管理（上海）有限公司
和合资管-臻选11号资产管理计划	资金管理产品	-	500.00	-	500.00	2.50	和合资产管理（上海）有限公司

和合资管-臻选16号资产管理计划	资金管理产品	-	1,000.00	-	1,000.00	10.23	和合资产管理（上海）有限公司
中融-隆晟1号结构化集合资金信托计划（优先级）	资金管理产品	-	5,500.00	-	5,500.00	-	中融国际信托有限公司
天演恒享中性1号私募证券投资基金	资金管理产品	-	500.00	-	500.00	2.50	北京恒天明泽基金销售有限公司私募代销账户
（晋升专属）中银理财-惠享天天	银行理财	-	200.00	-	200.00	-	中国银行海盐支行
合计		**10,730.00**	**39,013.00**	**40,792.00**	**8,951.00**	**601.94**	**-**

（续上表）

产品名称	是否保本	底层资产
“金钥匙*安心快线”天天利滚利第2期	非保本浮动收益净值型理财产品	本理财产品为固定收益类产品，理财产品资金由资产管理人主要投资于国债、金融债、央行票据、货币市场工具、较高信用等级的信用债（包括在银行间市场及交易所市场上市交易的企业债、公司债、中期票据、短期融资券、超短期融资券、可转债等各类公开发行债务融资工具以及非公开定向债务融资工具），货币市场基金、债券型基金以及低风险类其他基金，低风险同业资金业务、掉期等可锁定风险收益的本外币货币资金市场工具，商业银行或其他符合资质的机构发行的固定收益类投资工具、收益权、委托类资产（含委托债权投资、券商定向资产管理计划等、以及前期已成立的存量委托贷款），以及符合监管要求的信托计划及其他投资品种。其中，国债、金融债、央行票据、高等级信用债券、回购、现金及存款，投资比例约10-90%；同业存款、委托类资产及其他符合监管要求的投资品种占比约10-90%，以上投资比例在[-10%，10%]区间内浮动，资产管理人根据相关投资市场走势动态调整资产组合配置。
“安心快线步步高”法人专属开放式人民币理财产品	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于国债、金融债、央行票据、货币市场工具、较高信用等级的信用债（包括在银行间市场及交易所市场上市交易的企业债、公司债、中期票据、短期融资券、超短期融资券、可转债等各类公开发行债务融资工具以及非公开定向债务融资工具），货币市场基金、债券型基金以及低风险类其

		他基金，低风险同业资金业务、掉期等可锁定风险收益的本外币货币资金市场工具，商业银行或其他符合资质的机构发行的固定收益类投资工具、收益权、委托类资产（含委托债权投资、券商定向资产管理计划等、以及前期已成立的存量委托贷款），资产管理人发行的证券以及符合监管要求的信托计划及其他投资品种。其中银行间债券市场的国债、央行票据、金融债、回购、高等级信用债券、非公开定向债务融资工具、现金、存款，投资比例约 20-40%；同业存款、投资类信托计划、收益权、委托类资产以及其他符合监管要求的投资品种，投资比例约 50-80%。以上投资比例在[-10%，10%]区间内浮动，资产管理人根据相关投资市场走势动态调整资产组合配置。
浙商银行永乐 3 号人民币理财产品 363 天型 CD1195	非保本浮动收益净值型理财产品	投资于债券、货币市场工具、同业存款、符合监管机构要求的信托计划、资产收益权、货币市场基金、债券基金等固定收益类工具、资产证券化产品、符合上述投向的资产管理计划以及政策法规允许投资的其他金融工具，其中债券、货币市场工具、同业存款等资产投资比例为 20%-90%，符合监管机构要求的信托计划、资产收益权、资产证券化产品等资产投资比例为 10%-80%；上述各类资产的投资比例可在（-10%，+10%）的区间内浮动，具体资产投资比例以信息披露为准。理财产品所投资的信贷资产证券化的基础资产为正常类，且不低于本行自营同类资产的管理标准。
山东临淄区城投融资集合资金信托计划	非保本浮动收益净值型理财产品	信托资金受让淄博齐德城市建设投资有限公司（淄博齐德城市建设投资有限公司间接持有其 100%股权）持有的对淄博市临淄区公有资产经营有限公司 7.2 亿应收债权收益权，用于采购日常经营所需水泥、沥青、管材等各类原材料。
光大·天诚 25 号集合资金信托计划	非保本浮动收益净值型理财产品	信托资金主要用于海安高新区城镇化建设管理有限公司（海安经济技术开发区管理委员会间接持有其 100%股权）补充日常营运资金及调整债务结构。同时信托计划项下如有闲置资金，受托人可将其用于银行存款等高流动性低风险的金融产品。
光大-海誉 2 号集合资金信托计划（第五期）	非保本浮动收益净值型理财产品	信托资金用于泰兴市智光环保科技有限公司（泰兴市人民政府国有资产监督管理办公室间接持有其 100%股权）的日常经营。同时，信托计划项下如有闲置资金，受托人可将其用于银行存款等高流动性低风险的金融产品。
恒天稳谊 15 号私募投资基金	非保本浮动收益净值型理财产品	1、类债权类资产：包括债券逆回购（期限大于 7 天）、政府债券（到期日在 1 年以上）、公司债、企业债、可转换债券、可分离交易债券、短期融资券、金融债、央行票据（到期日在 1 年以上）、资产支持受益凭证、债券型基金、中小企业私募债、中期票据、银行理财产品、保证收益或保本浮动收益理财计划、债券正回购、证券公司专项资产管理计划、证券公司集合资产管理计划、信托计划、公募基金子公司专项资产管理计划、非上市公司债权、契约型私募基金、委托贷款、投资信托计划收益权、证券公司资产管理计划收益权、

		基金公司子公司专项资产管理计划收益权、基金管理公司特定客户资产管理计划收益权、契约型私募基金收益权、保险资产管理计划收益权、租赁债权收益权、合伙份额收益权、债权收益权、资产收益权、股权收益权等收益权或受益权投资品种、由本管理人管理的其他契约型私募基金及其他金融监管部门批准或备案发行的金融产品以及中国证监会认可的其他投资品种。 2、现金类资产：现金、银行存款（包括但不限于银行定期存款、协议存款、同业存款等各类存款）、货币市场基金、期限为 7 天内（含 7 天）的债券逆回购、到期日在 1 年内（含 1 年）的政府债券、到期日在 1 年内（含 1 年）的央行票据等高流动性短期金融产品以及中国证监会认可的其他投资品种。 3、权益类资产：包括私募股权投资基金、非上市公司的股权以及中国证监会认可的其他投资品种。
爱建长盈精英-柳州恒大华府项目集合资金信托计划	非保本浮动收益净值型理财产品	受托人上海爱建信托有限责任公司以信托资金向柳州市兆福地产置业有限公司（恒大地产集团有限公司间接持有其 100%股权）受让标的资产（柳州恒大华府一期和二期项目）收益权，并由其按约定予以回购，最终由柳州市兆福地产置业有限公司用于标的项目的开发建设。同时，信托计划期限内信托财产专户里的闲置资金，可用于银行存款或现金类产品。
恒品-中植国际投资有限公司 2019 年非公开发售定向融资工具（中植国际嘉世）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要用于补充中植国际投资有限公司的流动资金。
恒天千象一期私募证券投资基金	非保本浮动收益净值型理财产品	本基金的投资范围包括沪深交易所上市交易的股票、债券（包括银行间债券、交易所债券、可转换债券、可交换债券）、优先股、证券回购、存款、公开募集证券投资基金（不包括非货币类 ETF 基金一级市场申购、赎回）、期货、场内期权、权证、资产支持证券、收益互换及场外期权（仅限于证券公司及其子公司、期货公司及其子公司作为交易对手）、证券公司收益凭证、信托计划、证券公司（含证券公司子公司）资产管理计划、基金公司（含基金子公司）特定客户资产管理计划、期货公司（含期货子公司）资产管理计划、保险公司（含保险子公司）资产管理计划、在基金业协会登记的私募基金管理人发行并由具有证券投资基金托管资格的机构托管或由具有相关资质的机构提供私募基金综合服务的契约式私募投资基金、银行理财产品。本基金可以参与融资融券交易、港股通交易、新股申购，也可以将其持有的证券作为融券标的出借给证券金融公司。
中融-隆晟 1 号结构化集合资	非保本浮动收益净	信托资金主要通过投资股权、股权收益权等方式，投向矿产能源、民生工程、低碳产业、高新技术产业等的行业的优质

金信托计划	值型理财产品	企业及项目，资金闲置期间，也可以债权、可转债、投资信托受益权的方式运用信托资金，或以有限合伙人身份加入专门从事投资业务的有限合伙企业等方式间接投资于优质企业及项目，或投资于其他低风险且收益稳定、风险可控的产品及项目。信托计划不得直接投资于股票二级市场、QDII 产品以及高风险的金融衍生产品（包括而不限于股指期货、股票期货、股指期权、股票期权等）。
西藏尚天瑞格企业管理有限公司 2019 年非公开发行定向融资计划（中植资本安禄）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要用于补充西藏尚天瑞格企业管理有限公司（中植资本管理有限公司间接持有其 100%股权）的流动资金。
盐城大丰 1 号集合资金信托计划	非保本浮动收益净值型理财产品	补充融资人盐城市大丰区城市建设集团有限公司（盐城市大丰区人民政府持有其 100%股权）流动资金。
龙盈固收 G 款 89 号	非保本浮动收益净值型理财产品	以债券等固收类资产为主要投资标的，追求稳健回报，同时精选权益基金，为组合谋求超额收益。本产品固收部分主要投向资管计划以及债券，同时根据市场行情变化，动态调整相关资产的比例，平衡产品投资收益以及流动性。穿透资管计划，本产品投资的资管计划底层债券资产以 AA 以上评级债券为主，品种上以城投债以及国有企业债券为主
“浙银财富-天天增金”开放式人民币理财产品	非保本浮动收益净值型理财产品	投资于债券、货币市场工具、同业存款、符合监管机构要求的信托计划、资产管理计划、委托债权、资产收（受）益权、货币市场基金、债券基金等固定收益类工具，以及其他符合监管机构要求的资产或资产组合。其中债券、货币市场工具、同业存款等资产投资比例为 20%-90%，符合监管机构要求的信托计划、资产管理计划、委托债权、资产收（受）益权、货币市场基金、债券基金等资产投资比例为 10%-80%；上述各类资产的投资比例可在（-10%，+10%）的区间内浮动，具体资产投资比例以信息披露为准。理财产品所投资的信贷资产证券化的基础资产为正常类，且不低于本行自营同类资产的管理标准。本产品所配置的资产种类及其风险等级符合中国人民银行、中国银监会等政策允许范围，且符合浙商银行授权授信要求。
升鑫赢 B-1 号人民币理财产品	非保本浮动收益净值型理财产品	投资范围主要是具有高流动性、低风险的金融资产和金融工具，包括但不限于现金、国债、地方政府债券、央票、政府机构债券、金融债、银行存款、同业存单、逆回购、货币型证券投资基金等货币市场金融工具，信用债券、资产支持证券、债券型证券投资基金，以及其他符合监管要求的资产。
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	非保本浮动收益净值型理财	主要投资于以下符合监管要求的固定收益类资产，包括但不限于各类债券、存款、货币市场基金、债券基金、质押式及买断式回购、银行承兑汇票投资等。同时，产品因为流动性

(TLB1801)	产品	需要可开展存单质押、债券正回购等融资业务。本产品所投资的资产或资产组合均严格经过工商银行审批流程审批和筛选，在投资时达到可投资标准。资产或资产组合所涉及融资人比照工商银行评级标准均在 A-级（含）以上；除本说明书特别约定外，拟投资的各类债券信用评级均在 AA 级（含）以上、短期融资券信用评级在 A-1（含）以上。
工银理财·鑫添益中短债固定收益类每日开放净值型法人理财产品	非保本浮动收益净值型理财产品	投资范围为具有良好流动性的金融工具，包括银行存款、大额存单、同业存单、债券回购、国债、地方政府债券、中央银行票据、政府机构债券、金融债券、公司信用类债券、资产支持证券、固定收益类资产管理产品（含公募基金等）以及法律法规或中国银保监会允许投资的其他固定收益类金融工具。其中本产品投资于中短期债券的比例不低于非现金资产的 80%。
通冠资本越富融资计划	非保本浮动收益净值型理财产品	主要用于补充北京通冠资本管理有限公司（中植资本管理有限公司间接持有其 100%股权）的流动资金及其他合法用途。
和合资管-臻选5号	非保本浮动收益净值型理财产品	资金投资于集合资金信托计划，信托计划资金最终用于投资银行承兑汇票项目，可投额度 0-100%；闲置资金可用于投资其他低风险金融产品。资产管理计划不得投资于期货、期权、股票等衍生品，如法律法规或监管机构以后允许本资产管理计划投资其他品种，资产管理计划资产管理人在与资产委托人及资产托管人协商一致并履行适当程序后，可以将其纳入本资产管理计划的投资范围，并应为管理人和托管人相关系统准备以及投资组合调整留出必要的时间。
和合资管-臻选11号	非保本浮动收益净值型理财产品	
和合资管-臻选16号	非保本浮动收益净值型理财产品	
中融-隆晟 1 号结构化集合资金信托计划（优先级）	非保本浮动收益净值型理财产品	主要通过投资股权、股权收益权等方式，投向矿产能源、民生工程、低碳产业、高新技术产业等的行业的优质企业及项目，资金闲置期间，也可以债权、可转债、投资信托受益权的方式运用信托资金，或以有限合伙人身份加入专门从事投资业务的有限合伙企业等方式间接投资于优质企业及项目，或投资于其他低风险且收益稳定、风险可控的产品及项目。信托计划不得直接投资于股票二级市场、QDII 产品以及高风险的金融衍生产品（包括而不限于股指期货、股票期货、股指期权、股票期权等）。
天演恒享中性 1 号私募证券投资基金	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于沪深交易所发行上市的股票（包含新股申购）、可转换债券、沪深交易所发行上市的存托凭证、债券逆回购、现金、银行存款（包括定期存款、活期存款、协议存款、结构性存款及其他银行存款）、融资融券交易、转融通证券出借交易(即本基金将其持有的证券作为融券标的证券出借给证券金融公司）、金融期货（指国债期货、股指期货）、沪

		深交易所及期货交易所上市的金融期权（指股票期权、股指期权）、公募基金、银行理财产品。
（晋升专属）中银理财-惠享天天	非保本浮动收益净值型理财产品	主要投资于现金，期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单，剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的债券、在银行间市场和证券交易所市场发行的资产支持证券，银保监会、中国人民银行认可的其他具有良好流动性的货币市场工具。理财产品不投资于股票，可转换债券、可交换债券，以定期存款利率为基准利率的浮动利率债券，已进入最后一个利率调整期的除外，信用等级在 AA+以下的债券、资产支持证券，银保监会、中国人民银行禁止投资的其他金融工具。

公司购买的理财产品资金流向情况分析如下：

公司购买的理财产品主要分为银行理财产品和资金管理产品，其中，银行理财产品主要系中国农业银行、中国工商银行等大型银行发行的理财产品，主要用于投资风险较低的国债、金融债、央行票据、货币市场工具等固定收益类产品，资金不存在直接流向公司关联方、客户以及供应商的情形。

公司购买的资金管理产品主要系中融国际信托有限公司、和合资产管理（上海）有限公司等资产管理公司发行的资产管理计划或信托计划，相关产品均已到期赎回，不存在无法收回的风险；购买资金管理产品的资金由公司直接汇入资产管理计划的募集账户或受托人的银行账户，通过核查底层资产查看其资金流向，并对资金流向方的股权结构进行查询，确认公司购买的资金管理产品不存在直接流向公司关联方、客户以及供应商的情形。

2、理财产品的会计处理

根据新金融工具准则的要求，公司理财产品属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（报表列报时根据到期期限分为交易性金融资产和其他非流动金融资产，其中，其他非流动金融资产 1 年内到期的部分列报为一年期到期的非流动资产），采用公允价值进行后续计量，公允价值变动计入当期损益，相关会计处理如下：

（1）购买理财产品时

借：交易性金融资产/其他非流动金融资产

贷：银行存款

（2）持有理财产品期间公允价值变动时

借：交易性金融资产/其他非流动金融资产

贷：公允价值变动收益

（3）赎回理财产品时

借：银行存款

贷：交易性金融资产/其他非流动金融资产

贷：投资收益

二、保荐人和申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取报告期各期末其他货币资金明细，分析其余额构成及变动情况；

2、获取银行承兑汇票协议，根据报告期各期末应付票据的余额，并结合约定的保证金比例，对报告期各期末银行承兑汇票保证金的余额进行测算，检查是否存在重大差异；

3、获取报告期内公司现金日记账，了解现金使用去向和用途；

4、亲自查看电商平台余额，核验账面余额是否与电商平台一致；

5、对公司财务总监进行访谈，了解到公司办理理财产品的目的为利用闲置资金获取利息收入及理财收益，了解公司的投资活动计划与必要性，了解并测试与投资理财、资金收付相关内部控制的设计和运行的有效性；

6、查阅理财产品协议或合同、委托书、确认书、产品说明书，与财务总监、银行相关人员进行访谈，了解理财产品底层资产情况；

7、通过网络查询办理理财产品的券商机构的经营情况、信誉情况，同时核查其与发行人是否存在关联关系；

8、结合公司资金管理办法，对公司投资收益进行分析性复核，对于重要的理财收益，检查相关的理财协议，了解理财方式和利率并重新计算相关收益。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内货币资金余额变动原因合理，资金受限情况已充分披露；报告期内公司银行承兑汇票保证金与应付票据开具具有匹配性；

2、报告期内现金交易金额始终处于较低或可控水平，货币资金的管理制度及内控制度执行有效；

3、公司理财产品的会计处理正确，理财产品资金流向不存在直接或间接流向客户、供应商及其关联方或为公司代垫成本费用的情形。

三、列表说明发行人及其子公司、发行人相关关键个人银行账户的基本情况，包括但不限于开户银行、账户信息、个数、分布、金额，在主要生产经营地外是否存在大额银行存单、银行账户的地域及金额分布是否与发行人主营业务匹配，银行存款余额与对账单差异的调节证明，并对货币资金真实性、是否存在资金流水异常、内部控制是否健全有效发表明确核查意见

（一）公司及相关关键个人银行账户的基本情况

1、公司银行账户基本情况

报告期内，公司银行账户情况如下：

单位：万元

开户银行	截至报告期末个数	分布	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	报告期内新增/注销情况
中国农业银行海盐澉浦支行	共 6 个账户，其中，人民币基本户 1 个，人民币一般户 1 个，美元户 1 个，欧元户 1 个，澳元户 1 个，保证金户 1 个	浙江省嘉兴市	2,441.74	838.87	4,404.88	1,630.25	2023 年新增 3 个账户，其中，美元户 1 个，欧元户 1 个，澳元户 1 个
中国农业银行海盐县支行	共 6 个账户，其中，人民币一般户 1 个，美元户 2 个，欧元户 2 个，	浙江省嘉兴市	4.04	1,928.50	1,487.95	2,582.57	否

	澳元户 1 个						
浙江海盐农村商业银行澉浦支行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	4,345.82	10.28	4,507.60	4,527.80	否
中国工商银行海盐支行	共 7 个账户，其中，人民币专户 1 个，人民币一般户 4 个，美元户 1 个，保证金户 1 个	浙江省嘉兴市	567.61	1,700.84	575.97	109.11	2020 年新增 1 个人民币专户，2021 年注销 1 个人民币一般户
中国建设银行海盐支行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	67.33	43.10	129.90	36.05	否
中国交通银行海盐支行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	1.86	1.86	0.41	17.39	否
浙商银行股份有限公司嘉兴海盐支行	共 4 个账户，其中，人民币一般户 2 个，美元户 1 个，欧元户 1 个	浙江省嘉兴市	0.34	0.38	75.42	0.59	2022 年新增 2 个账户，其中，美元户 1 个，欧元户 1 个
浙江海盐湖商村镇银行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	0.45	0.45	0.48	529.65	否
中信银行嘉兴海盐支行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	250.05	0.07	0.09	0.13	否
中国银行海盐支行	共 2 个账户，其中，人民币一般户 1 个，美元户 1 个	浙江省嘉兴市	76.75	50.66	24.76	45.19	2021 年注销 1 个美元户
嘉兴银行海盐支行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	5,066.55	9,848.05	8,667.72	3,569.13	2020 年新增 1 个人民币一般户
宁波银行嘉兴分行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	-	-	-	6.87	2021 年注销 1 个人民币一般户
宁波银行嘉兴海盐支行	共 3 个账户，其中，人民币一般户 1 个，美元户 1 个，欧元户 1 个	浙江省嘉兴市	12,165.09	7,159.49	470.43	-	2021 年新增 3 个账户，其中，人民币一般户 1 个，美元户 1 个，欧元户 1 个
华夏银行嘉兴海盐支行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	0.46	0.01	0.04	0.04	2020 年新增 1 个人民币一般户
绍兴银行嘉兴海盐支行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	10,110.15	5,692.29	-	-	2022 年新增 1 个人民币一般户

台州银行嘉兴海盐支行	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	1,600.00	-	-	-	2023 年新增 1 个人民币一般户
浙江网商银行股份有限公司	人民币一般户 1 个	浙江省嘉兴市	-	-	-	-	2023 年新增 1 个人民币一般户
公司统一管理的个人卡	无	浙江省嘉兴市	-	-	-	43.39	2021 年注销 4 个

注：公司统一管理的个人卡系公司为配合零散客户的付款便利，以员工沈丹莉、朱红梅名义在中国农业银行海盐澉浦支行等 4 家银行开设的 4 张个人卡，相关款项由公司财务部门统一管理，2021 年 8 月，上述个人卡已注销。

2、关键个人银行账户基本情况

公司相关关键个人包括：实际控制人及其主要直系亲属，董事（不含独立董事）、监事（包括历史任职人员）、高级管理人员，主要财务人员、出纳、销售等关键人员。

报告期内，公司关键个人银行账户的基本情况如下：

单位：万元

对象	人员	开户行	截至 2023 年 6 月末账户信息		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
			正常	未启用或不动户				
股东、董事、高管	朱冬伟	中国工商银行	2	-	102.65	16.84	1.11	199.99
		中国农业银行	3	2	7.80	7.37	5.51	919.01
		中国银行	4	1	37.81	52.48	51.77	48.19
		中国建设银行	2	5	1.04	1.04	8.48	0.11
		中国邮政储蓄银行	1	-	13.86	13.85	13.81	13.76
		宁波银行	1	-	0.48	0.48	311.51	-
		嘉兴银行	1	-	0.02	0.02	0.02	0.02
		浙江海盐农村商业银行	1	1	0.06	0.06	0.06	0.06
股东、董事	朱虎林	中国工商银行	2	3	109.01	12.15	183.29	170.21
		中国农业银行	4	1	185.44	5.75	11.93	1,279.54
		中国银行	1	1	0.01	0.01	0.01	0.01
		中国建设银行	2	-	0.04	0.04	0.04	0.04
		中国邮政储蓄银行	1	-	0.23	0.23	0.23	0.23

		中信银行	2	-	0.50	0.50	0.50	0.49
		民生银行	1	-	0.01	0.01	0.01	0.01
		平安银行	-	1	-	-	-	-
		华夏银行	1	-	4.49	4.49	4.48	0.01
		浙江海盐农村商业银行	3	-	7.49	6.77	4.48	0.50
		兴业银行	-	1	0.01	0.01	0.01	0.01
股东、高管	朱红梅	中国工商银行	2	-	7.22	110.13	61.76	23.94
		中国农业银行	4	-	537.66	7.98	12.46	1,437.22
		中国银行	3	2	536.38	4.06	4.95	16.49
		中国建设银行	4	-	0.15	0.15	0.15	0.15
		交通银行	1	1	0.01	0.01	0.01	0.01
		中国邮政储蓄银行	1	1	0.05	14.18	14.14	14.09
		中信银行	2	-	9.01	541.39	61.58	210.74
		宁波银行	1	-	1.22	0.02	0.01	-
		华夏银行	1	-	0.81	0.81	0.51	4.24
		浙江海盐农村商业银行	1	-	0.01	0.01	0.01	0.01
股东、高管	郁其娟	中国工商银行	1	-	8.45	7.93	7.07	0.72
		中国农业银行	4	1	0.96	4.08	0.92	10.14
		中国银行	2	1	0.52	1.86	1.85	1.85
		中国建设银行	2	1	0.54	0.36	0.07	6.58
		中国邮政储蓄银行	-	1	-	-	-	-
		中信银行	3	-	0.25	0.02	0.01	101.01
		宁波银行	1	-	0.09	0.01	-	-
		嘉兴银行	1	-	0.02	0.02	0.02	45.00
		浙商银行	1	-	0.56	0.56	0.56	0.55
		浙江海盐农村商业银行	4	-	7.00	6.99	6.73	6.09
股东、董事、高管	姚红飞	中国工商银行	2	-	29.49	9.18	8.80	8.50
		中国农业银行	3	3	76.62	21.76	21.64	36.46
		中国银行	1	-	4.08	225.79	-	0.01
		中国建设银行	-	1	-	-	-	-
		中国邮政储蓄银行	1	-	0.03	0.03	0.03	-
		浙江海盐农村商业银行	-	1	-	-	-	-
		花旗银行	1	1	-	80.45	100.26	-
		中信银行	1	1	1.07	1.07	0.03	-

报告期内曾担任监事	沈留芬	中国农业银行	3	-	2.30	26.25	17.66	8.65
		中国银行	-	3	-	-	-	-
		中国建设银行	-	3	-	-	-	-
		中国邮政储蓄银行	2	4	0.01	0.01	0.01	0.01
		中信银行	1	1	0.01	0.01	0.01	0.01
		浙江海盐农村商业银行	3	-	10.73	8.71	6.51	3.79
监事	黄海明	中国工商银行	-	1	-	-	-	-
		中国农业银行	3	1	0.12	0.05	0.09	0.03
		中国银行	-	1	-	-	-	-
		中国建设银行	1	-	-	0.01	0.01	0.01
		中国邮政储蓄银行	2	-	0.01	0.01	0.05	0.01
		嘉兴银行	1	-	16.80	20.00	-	-
		台州银行	1	-	0.01	-	-	-
		浙商银行	-	1	-	-	-	-
		浙江海盐农村商业银行	1	1	0.01	0.01	0.03	0.01
报告期内曾担任监事	徐军	中国工商银行	1	-	0.02	0.02	0.07	0.01
		中国农业银行	1	1	0.02	0.21	2.02	1.94
		中国建设银行	-	1	-	-	-	-
		浙江海盐农村商业银行	1	-	0.01	0.01	0.01	0.01
监事	姜雅群	中国农业银行	1	-	6.12	7.81	1.09	5.05
		中国银行	-	1	-	-	-	-
		中国建设银行	-	1	-	0.01	0.01	0.01
		嘉兴银行	1	-	11.38	11.26	-	-
		浙商银行	1	-	-	-	-	0.01
		浙江海盐农村商业银行	1	-	2.28	-	-	-
2023 年担任监事	沈哲明	中国工商银行	1	1	0.01	0.03	0.07	0.16
		中国农业银行	2	-	0.96	0.96	1.22	2.68
		中国银行	-	2	-	-	-	-
		中国建设银行	-	1	-	-	-	-
		平安银行	-	1	-	-	-	-
		浙江海盐农村商业银行	1	1	0.03	2.69	0.01	0.01
		杭州银行	-	1	-	-	-	-
董事、高管	唐雪光	中国工商银行	1	2	-	0.01	0.01	0.01
		中国农业银行	1	4	3.26	4.27	40.73	4.33

		中国建设银行	-	1	-	-	-	-
		浙江海盐农村商业银行	4	-	0.32	0.32	0.32	0.32
关键岗位人员	张春莲	中国农业银行	1	1	1.38	1.75	1.67	0.33
		中国银行	1	-	0.05	0.18	0.02	0.01
		中国建设银行	-	1	-	-	-	-
		浙商银行	1	-	10.53	0.01	10.68	2.32
		浙江海盐农村商业银行	2	1	0.57	0.41	0.26	0.38
关键岗位人员	沈丹莉	中国工商银行	1	1	-	-	-	0.01
		中国农业银行	4	1	0.17	0.80	0.64	9.31
		中国银行	1	-	-	-	-	13.39
		中国建设银行	-	3	-	-	-	-
		交通银行	1	2	-	-	-	11.02
		嘉兴银行	-	1	0.05	0.05	-	-
		台州银行	1	-	0.14	0.10	0.12	-
		浙商银行	1	-	-	0.01	0.01	-
		浙江海盐农村商业银行	1	1	0.01	0.01	-	0.01
关键岗位人员	朱亚云	中国农业银行	1	-	3.99	0.50	2.97	0.56
		中国建设银行	-	1	-	-	-	-
		泰隆银行	-	1	-	-	-	-
		浙商银行	-	1	-	0.01	-	-
		浙江海盐农村商业银行	2	-	1.34	0.01	0.05	0.01
关键岗位人员	朱晓云	中国工商银行	-	1	-	-	-	-
		中国农业银行	1	2	2.79	0.81	0.91	0.75
		中国建设银行	-	3	-	-	-	-
		中国邮政储蓄银行	-	2	-	-	-	-
		中信银行	1	-	0.01	1.00	-	-
		浙江海盐农村商业银行	-	1	-	-	-	-

注：上述关键个人存在使用资金购买理财产品的情形，相关银行账户余额不包含购买理财的金额。

（二）在主要生产经营地外是否存在大额银行存单、银行账户的地域及金额分布是否与公司主营业务匹配

报告期内，公司的银行账户均分布在主要生产经营地浙江省嘉兴市，在主要生产经营地外不存在其他大额存单。

报告期内，除姚红飞因办理商务签证在上海办理花旗银行账户及沈哲明因购车贷款在杭州办理杭州银行账户外，公司相关关键个人的银行账户均分布在主要生产经营地浙江省嘉兴市，在主要经营地外不存在大额银行存单。此外，公司相关关键个人的资金流水主要发生原因为投资理财、工资薪金、日常消费等资金活动，且集中发生于主要账户。

综上，公司及关键个人银行账户的地域及金额分布与公司主营业务相匹配。

（三）银行存款余额与对账单差异的调节情况

2020 年末，公司中国工商银行海盐支行等账户存在银行余额调节情况，主要系期末银行活期利息银行已入账而公司未入账产生，银行余额调节金额为 0.02 万元，已通过审计调整反映在财务报表中已。除此以外，公司其他报告期末银行存款余额与对账单一致，不存在余额调节情况。

（四）对货币资金真实性、是否存在资金流水异常、内部控制是否健全有效的核查

1、核查程序

针对货币资金真实性、是否存在资金流水异常、内部控制是否健全等相关事项，保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅发行人的《货币资金管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等内部管理制度；

（2）了解发行人与货币资金活动有关的内部控制，对发行人货币资金循环内部控制关键节点的有效性进行控制测试；

（3）亲自前往发行人基本户开户行或所在地人民银行，获取银行账户开户清单并与企业账面账户情况进行核对；

（4）对银行账户执行函证程序，并亲自前往银行打印公司银行账户流水并进度核对，同时对于获取银行存款余额与对账单不一致的情况，获取银行余额调节表；

（5）与发行人关键个人一同前往开户银行，获取个人银行账户流水并进行

核对，并通过支付宝、云闪付等软件核查其是否已经提供个人名下所有银行账户，以确保所提供账户的完整性；

（6）对主要银行账户资金收支执行双向核对并抽查大额收支原始凭证；

（7）对库存现金进行盘点，并与现金日记账户余额进行核对。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人银行账户均开立在主要生产经营地浙江省嘉兴市，不存在在生产经营地外开立大额银行存单的情况，除姚红飞因办理商务签证在上海办理花旗银行账户及沈哲明因购车贷款在杭州办理杭州银行账户外，公司相关关键个人的银行账户均分布在主要生产经营地浙江省嘉兴市，在主要经营地外不存在大额银行存单，发行人及关键个人银行账户的地域及金额分布与公司的主营业务相匹配，货币资金真实完整，发行人资金管理相关的内部控制健全有效。

15.关于存货

根据申报文件：（1）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 19,331.64 万元、19,754.87 万元和 18,634.42 万元，存货余额较大，存货周转率显著低于同行业可比公司；（2）公司存货主要为原材料和库存商品等，报告期各期末公司原材料账面价值分别为 9,970.73 万元、10,193.78 万元和 9,887.82 万元，库存商品的账面价值分别为 7,238.43 万元、7,868.79 万元和 7,220.55 万元；（3）公司部分存货按照库龄计提跌价准备，部分原材料如钢材、合金条、刀片等未计提减值准备。

请发行人说明：（1）公司的备货政策，原材料采购周期、产品生产周期情况，期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配，定制化存货与标准化存货的金额及占比情况，存货各项目与在手订单的具体匹配情况；（2）各类原材料的期末余额，与各自采购周期的匹配性，大量备货的合理性，是否存在跌价风险；各年度库存商品余额较高，是否已实现期后销售；（3）存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据、转回情况，结合各类存货的库龄、部分原材料未计提减值准备等因素，分析可变现净值的确定方法是否合理、存货跌价准备计提是否充分；（4）对比报告期各期单位销售成本与期末存货单位成本，是否存在较大差异，分析说明差异原因；（5）结合经营策略、生产模式、备货政策、信用政策等，分析公司存货周转率低于行业平均水平的原因及合理性；（6）公司的存货盘点制度、报告期内的存货的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点方法、盘点结果等。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）公司的备货政策，原材料采购周期、产品生产周期情况，期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配，定制化存货与标准化存货的金额及占比情况，存货各项目与在手订单的具体匹配情况

1、原材料采购政策及采购周期情况

公司采购的原材料，主要为公司生产各类刀具产品所需的主要原料，以各类合金钢材和硬质合金刀片坯料为主。报告期内公司存货规模较大，主要系公司考虑到原材料价格波动、集中采购利于议价、定制化采购周期较长、进口时间较长等因素，会提前储备部分原材料以保证生产的连续性。公司结合原材料类型、用途、市场价格变动等不同按需采购，除 42CrMo 合金结构钢平均 1-2 月进行采购外，其它主要原材料不存在固定的采购周期。

公司针对不同原材料采用了不同的采购政策及备货政策，具体如下：

原材料类型	用途	公司的采购政策
W6 高速工具钢	主要用于生产高速钢钢板钻	公司的高速钢钢板钻产品主要用于出口，向客户提供 ODM 服务，公司为保证自身供货的稳定性和及时性，会保持较高的产成品和原材料库存量，故一般通过与上游供应商签订大额的原材料采购协议，以保证采购价格的稳定。 因此，基于此采购策略，公司对该类原材料采用集中大额采购的方式，以一定预付款锁定采购价格，以保证在钨铁、钼铁、钒铁价格出现上涨时，W6 高速工具钢采购价格不发生较大变化，公司结合 W6 高速工具钢库存量、W6 高速工具钢价格及高速钢钢板钻产品库存量等因素，在生产计划部门提出采购需求时，集中采购大批量 W6 高速工具钢。
MCr4 合金工具钢	主要用于生产硬质合金钢板钻产品，主要规格段是直径 12-49 毫米	公司硬质合金钢板钻产品主要用于国内市场的销售，整体产品用量小于 W6 高速工具钢，国内产品以标准化的规格为主，故公司亦会保持一定的产成品和原材料的库存量。 因此，基于此采购策略，公司对该类原材料采用集中大额采购的方式，以保证在铬铁、钼铁、钒铁价格出现上涨时，原材料采购价格不发生较大变化，公司结合 MCr4 合金工具钢库存量、MCr4 合金工具钢价格及硬质合金钢板钻产品库存量等因素，在生产计划部门提出采购需求时，集中采购 MCr4 合金工具钢。
MCr3 合金结构钢	主要用于生产硬质合金钢板钻产品，主要规格段是直径 30-49 毫米	公司采购 MCr3 合金结构钢主要在大直径钢板钻产品上的应用，公司结合 MCr3 合金结构钢的库存量及大直径钢板钻的库存量情况，根据生产计划部门采购需求，定期按需采购。
42CrMo 合金结构钢	主要用于生产大直径钢板钻和孔钻的本体、夹具等	42CrMo 属于普通的合金结构钢，类似于螺纹钢产品，其中稀有元素含量低，原材料采购价格偏低，针对该类产品，公司采用随行就市的采购策略，一般按需采购，平均采购周期为 1-2 月/次。
硬质合金刀片	主要用于加工生产硬质	公司对外采购的硬质合金刀片坯料主要为进口，其价格受汇率、碳化钨和钴的价格影响较大，基于采购量较大的考虑，公司针对

坯料	合金钢板钻及孔钻等	该类原材料，公司采用与 W6 高速工具钢类似的集中采购的形式。

2、产品生产周期和备货政策

公司根据产品类型的不同，采取不同的生产模式。针对标准化产品，在达到公司与客户约定的发货条件后，公司以“国内当天发货，国外 7 天内发货”为目标，采用“提前备货”的生产模式，以保证对下游客户的快速响应；针对定制化产品，公司采用“以销定产”的生产模式，根据 ODM 客户下达的需求计划组织生产，除订单交付前临时备货或延后交付期所形成的存货外，原则上不进行大规模备货。

公司产品类别较多，不同产品的生产周期不一致，报告期内，公司主要产品的生产周期情况如下：

单位：天

产品名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
高速钢钢板钻	30-40	35-45	40-50	60-70
硬质合金钢板钻	20-30	30-40	40-50	45-55
薄板孔钻	35-40	40-50	55-65	60-70
厚板孔钻	40-50	40-50	65-75	80-90

报告期期初，公司主要产品的生产周期较长，主要系公司与 2020 年初完成新厂区的搬迁，相关产线的调试及生产计划的安排对产品的生产有一定影响；报告期内，公司通过引入自动化生产设备、改进生产工艺并加强生产管理，不断缩短产品的生产周期。随着生产周期的不断缩短，公司结合当期主要产品的销售情况，亦在不断缩短自身的库存产品的备货周期。

3、期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配

报告期内，公司进行提前备货的产品主要为高速钢钢板钻、硬质合金钢板钻、孔钻，相关产品的销售及库存情况如下：

单位：万件

产品	2023 年 1-6 月/2023.6.30			2022 年度/2022.12.31		
	当期销量	期末库存	备货天数	当期销量	期末库存	备货天数
高速钢钢板钻	90.84	49.41	99.27	185.74	61.15	120.17
硬质合金钢板钻	168.64	145.21	157.14	300.71	174.65	211.99
孔钻	37.45	35.26	171.83	67.91	38.82	208.65

产品	2021 年度/2021.12.31			2020 年度/2020.12.31		
	当期销量	期末库存	备货天数	当期销量	期末库存	备货天数
高速钢钢板钻	190.82	76.86	147.02	134.31	107.79	292.93
硬质合金钢板钻	288.54	173.25	219.16	233.08	122.51	191.85
孔钻	80.68	27.68	125.23	58.44	35.45	221.41

注 1：2023 年 1-6 月备货天数已经年化；

注 2：备货天数=期末库存/当期销售出库数量*365 天。

公司为保证对下游客户的快速响应能力，针对标准化产品进行了适当的备货，同时，考虑到原材料价格波动、集中采购利于议价、定制化采购周期较长、进口时间较长等因素，会提前储备部分原材料以保证生产的连续性，公司存货中原材料余额的变化情况分析见本问题回复“（二）各类原材料的期末余额，与各自采购周期的匹配性，大量备货的合理性，是否存在跌价风险；各年度库存商品余额较高，是否已实现期后销售”处。报告期内，随着公司自动化生产程度持续提高、生产工艺及生产管理的持续提升，公司主要产品的生产周期亦呈现持续缩短趋势，公司结合主要产品生产周期变动及产品的销售情况，减少了库存产品的备货周期。整体而言，公司产品各期末的余额系结合相关产品的生产周期合理规划，具有其合理性。

4、定制化存货与标准化存货的金额及占比情况

公司存货中，周转物资主要为机物料、包材等易耗品，原材料主要为各型号规格的合金钢材、硬质合金刀片坯料等，主要为标准化的存货。公司根据下游客户需求不同，部分产品系定制化生产并对外销售，相关产品在存货的在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资等科目中反映，其定制化与标准化的情况如下：

单位：万元

2023.6.30				
项目	定制化		标准化	
	存货余额	占存货余额比例	存货余额	占存货余额比例
在产品	161.51	1.95%	850.04	10.27%
库存商品	1,335.30	16.14%	5,592.74	67.59%
发出商品	63.23	0.76%	221.77	2.68%
委托加工物资	23.18	0.28%	26.31	0.32%
合计	**1,583.22**	**19.13%**	**6,690.86**	**80.87%**

2022.12.31				
项目	定制化		标准化	
	存货余额	占存货余额比例	存货余额	占存货余额比例
在产品	231.17	2.47%	779.87	8.32%
库存商品	1,623.02	17.32%	6,514.24	69.51%
发出商品	8.22	0.09%	141.09	1.51%
委托加工物资	0.33	0.00%	73.06	0.78%
合计	**1,862.74**	**19.88%**	**7,508.26**	**80.12%**
2021.12.31				
项目	定制化		标准化	
	存货余额	占存货余额比例	存货余额	占存货余额比例
在产品	273.21	2.73%	975.42	9.74%
库存商品	1,700.74	16.98%	6,949.20	69.38%
发出商品	10.72	0.11%	42.25	0.42%
委托加工物资	22.04	0.22%	42.97	0.43%
合计	**2,006.71**	**20.03%**	**8,009.84**	**79.97%**
2020.12.31				
项目	定制化		标准化	
	存货余额	占存货余额比例	存货余额	占存货余额比例
在产品	301.68	3.09%	1,049.83	10.74%
库存商品	1,689.19	17.28%	6,223.75	63.67%
发出商品	44.37	0.45%	337.77	3.46%
委托加工物资	-	-	128.43	1.31%
合计	**2,035.24**	**20.82%**	**7,739.78**	**79.18%**

报告期内，公司存货中在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资以标准化产品为主，占比约在 80%左右，符合公司的备货政策。

5、存货各项目与在手订单的具体匹配情况

报告期各期末，公司存货中在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资与各期末在手订单的对应情况如下：

单位：万元

2023.6.30		
项目	定制化	标准化

	存货余额	在手订单	存货余额	在手订单
在产品	161.51	5,092.60	850.04	955.68
库存商品	1,335.30		5,592.74	
发出商品	63.23		221.77	
委托加工物资	23.18		26.31	
合计	**1,583.22**	**5,092.60**	**6,690.86**	**955.68**
2022.12.31				
项目	**定制化**		**标准化**	
	存货余额	**在手订单**	**存货余额**	**在手订单**
在产品	231.17	5,217.29	779.87	751.06
库存商品	1,623.02		6,514.24	
发出商品	8.22		141.09	
委托加工物资	0.33		73.06	
合计	**1,862.74**	**5,217.29**	**7,508.26**	**751.06**
2021.12.31				
项目	**定制化**		**标准化**	
	存货余额	**在手订单**	**存货余额**	**在手订单**
在产品	273.21	7,096.15	975.42	1,447.76
库存商品	1,700.74		6,949.20	
发出商品	10.72		42.25	
委托加工物资	22.04		42.97	
合计	**2,006.71**	**7,096.15**	**8,009.84**	**1,447.76**
2020.12.31				
项目	**定制化**		**标准化**	
	存货余额	**在手订单**	**存货余额**	**在手订单**
在产品	301.68	3,811.25	1,049.83	509.95
库存商品	1,689.19		6,223.75	
发出商品	44.37		337.77	
委托加工物资	-		128.43	
合计	**2,035.24**	**3,811.25**	**7,739.78**	**509.95**

报告期内，公司存货中在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资中的定制化存货均已有在手订单覆盖，标准化存货基于公司的备货政策，存货余额大于在手订单余额，整体而言，公司报告期各期末的存货余额与在手订单的情况与公

司的生产政策和备货政策相符合。

（二）各类原材料的期末余额，与各自采购周期的匹配性，大量备货的合理性，是否存在跌价风险；各年度库存商品余额较高，是否已实现期后销售

1、各类原材料的期末余额，与各自采购周期的匹配性，大量备货的合理性

报告期各期末，公司原材料期末余额构成情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
合金钢	5,890.20	6,523.57	7,738.03	7,529.15
硬质合金刀片坯料	1,927.57	1,707.52	768.60	941.70
零配件	968.76	986.32	1,185.79	1,080.39
生产辅料	1,042.86	1,107.13	910.20	858.28
其他	202.54	246.76	112.64	91.60
合计	**10,031.93**	**10,571.30**	**10,715.26**	**10,501.12**

公司原材料备货主要考虑以下因素：①部分原产地为境外的主要原材料，采购周期一般需 6 个月以上，公司主要考虑采购周期因素进行备货；②部分原材料存在最小起订量要求，公司需按照供应商要求进行采购；③公司基于满足连续生产和兼顾采购效率为要求进行的备货。

公司客户订单具有“小批量、高频率、多品种”的特点，单批次需求的产品批量相对较少，若严格按照订单需求量对原材料“以产定采”，则相应的原材料单批次采购量也较少，一般采购单价和单位运输成本较高，不符合经济订货批量要求。此外，公司若严格按照产品生产周期对原材料进行“以产定采”，则将增加相关人员在询价、比价、议价、送货、检验、入库、登记等方面的工作量，不利于提高工作效率。对于预计未来将保持持续供应的产品，公司通常会集中采购相应的原材料。在综合考虑经济订货批量、采购效率和库存管理效率等因素的情况下进行备货。

报告期各期末，公司原材料中的主要材料为合金钢、硬质合金刀片坯料。公司基于库存结存数量、经济订货批量和采购效率的考虑，执行批量采购方式，具体的采购政策和采购周期参见本问“一、（一）1、原材料采购政策及采购周期情况”处披露。报告期内，公司主要原材料的采购情况如下：

单位：万元

材料名称	规格	单位	2023 年 1-6 月		2022 年度	
			金额	数量	金额	数量
高速工具钢	W6	吨	243.23	45.34	1,168.36	220.93
合金工具钢	MCr4	吨	156.57	101.10	954.35	619.97
合金结构钢	MCr3	吨	203.40	185.03	221.96	194.47
	42CrMo	吨	87.22	171.33	361.27	691.47
硬质合金刀片坯料		千粒	958.92	13,375.13	2,567.86	35,349.45
合计			**1,649.34**	**-**	**5,273.80**	**-**
材料名称	**规格**	**单位**	**2021 年度**		**2020 年度**	
			金额	**数量**	**金额**	**数量**
高速工具钢	W6	吨	2,859.67	563.38	1,872.31	381.48
合金工具钢	MCr4	吨	1,118.72	753.62	1,598.48	1,041.29
合金结构钢	MCr3	吨	298.49	273.87	141.55	151.82
	42CrMo	吨	375.39	673.09	353.49	765.24
硬质合金刀片坯料		千粒	1,602.12	22,279.56	1,950.94	25,143.00
合计			**6,254.39**	**-**	**5,916.77**	**-**

公司针对不同类型原材料采取不同的采购策略，通过不同年度合理控制主要原材料的采购规模，动态管理自身原材料余额，报告期内，公司针对不同类型原材料的采购策略如下：

原材料类型	原材料报告期内采购变化分析
W6 高速工具钢	2020 年，公司搬迁进入新厂区，结合仓储条件改善及原材料价格上涨趋势等因素，公司在当期进行了适当的原材料储备；2021 年，公司 W6 高速工具钢采购量进一步提高，主要系公司当期销售规模较上年度有较大幅度提高，公司销售收入由 2020 年的 3.1 亿增长到 2021 年的 3.8 亿，基于产量的提升和预期以及 W6 工具钢价格上涨的预测，公司加大了 W6 工具钢的采购量；2022 年及 2023 年 1-6 月，公司 W6 高速工具钢采购量逐步减少，主要系随着当期销售规模的逐步稳定，公司结合产品销售周期、原材料价格上涨放缓等方面因素考虑，适当降低原材料及产成品的备货量。
MCr4 合金工具钢	2020 年，公司搬迁进入新厂区，结合仓储条件改善及原材料价格上涨趋势等因素，公司在当期进行了适当的原材料储备；2021 年，公司 MCr4 合金工具钢采购量较上年度有所降低，主要系公司于 2020 年开始计划降低硬质合金钢板钻的生产成本，计划对直径较大强度较高的大规格硬质合金钢板钻采用替代材料。经过测试，最终选定 MCr3 合金结构钢用以制造大规格的硬质合金钢板钻，该技术变更自 2020 年开始测试论证，2021 年正式开始实施，故导致当期 MCr4 合金工具钢采购量有所下降。

	2022 年及 2023 年 1-6 月，公司 MCr4 合金工具钢采购量减少，主要系随着当期销售规模的逐步稳定，公司结合产品销售周期、原材料价格上涨放缓等方面因素考虑，适当降低原材料及产成品的备货量。
MCr3 合金结构钢	公司以 MCr3 合金结构钢替代 MCr4 合金工具钢的技术变更在 2020 年开始论证测试，并于 2020 年下半年开始采购，2020 年及 2021 年，采购金额分别为 141.55 万元及 298.49 万元；2022 年，随着公司销售规模的逐步稳定，公司结合产品销售周期、原材料价格上涨放缓等方面因素考虑，适当降低原材料及产成品的备货量，当期 MCr3 合金结构钢的采购量较 2021 年略有下降。 2023 年 1-6 月，受镍铁及钒铁价格下降的影响，规格为 MCr3 的合金结构钢价格有所下降，公司结合原材料库存情况，适当增加相关钢材的储备。
42CrMo 合金结构钢	公司 42CrMo 合金结构钢的采购量在报告期内较为稳定，2022 年采购金额有所下降，主要系当期 42CrMo 合金结构钢采购单价较上年度有所下降所致。2023 年 1-6 月，公司结合 42CrMo 合金结构钢库存情况，适当减少采购。
硬质合金刀片坯料	2020 年，公司硬质合金刀片坯料采购量较大，主要系当年结合美国对华制裁、公共卫生事件等因素，担心进口物料的采购受到影响，故加大了当期的采购量；2021 年，随着国内公共卫生防控政策的稳定，同时考虑当期进口海运价格较高等因素，公司结合自身硬质合金刀片坯料库存量，适当降低了当期的采购量，采购金额由 2020 年的 1,952.86 万元下降至 1,604.07 万元。2022 年，公司管理层考虑俄乌冲突导致的国际地缘政治影响，为保证原材料供应的稳定性，在当期加大了硬质合金刀片坯料的采购量。2023 年 1-6 月，随着国际贸易形势的稳定，公司适当减少了硬质合金刀片坯料的备库量，相应减少了采购规模。

综上，原材料备货主要考虑部分采购自境外的主要原材料采购周期一般需 6 个月以上、部分原材料存在最小起订量要求、基于满足连续生产和兼顾采购效率为要求进行的备货等因素，除 42CrMo 合金结构钢外，其它主要原材料不存在固定的采购周期，公司各类原材料的期末余额与各自采购策略相匹配，公司期末相应原材料余额较大具有其合理性。

2、各类原材料是否存在跌价风险

公司根据原材料期末可变现净值充分分析存货减值迹象。由于公司存在库龄在 2 年以上的原材料，为充分评估该部分原材料的存货跌价风险，基于谨慎性原则，公司根据原材料库龄及最近三年生产领料情况判断原材料跌价风险情况，针对期末余额超过可变现净值的部分，相应计提存货跌价。针对存在存货跌价风险的存货，公司已进行充分计提，公司各类原材料存在进一步计提跌价的风险较小。

3、各年度库存商品余额较高，是否已实现期后销售

报告期各期末库存商品的期后销售情况如下：

单位：万元

库存商品类型	2023.6.30	期后销售对应金额	期后销售率	2022.12.31	期后销售对应金额	期后销售率
环形钻削系列产品	5,404.29	1,445.66	26.75%	6,256.09	4,402.51	70.37%
实心钻削系列产品	571.35	75.86	13.28%	601.86	196.17	32.59%
磁座钻机	318.86	86.53	27.14%	543.67	425.03	78.18%
工装夹具	595.94	83.59	14.03%	687.72	208.71	30.35%
其他	37.60	8.48	22.55%	47.91	13.10	27.33%
小计	**6,928.04**	**1,700.12**	**24.54%**	**8,137.26**	**5,245.51**	**64.46%**
库存商品类型	**2021.12.31**	**期后销售对应金额**	**期后销售率**	**2020.12.31**	**期后销售对应金额**	**期后销售率**
环形钻削系列产品	6,551.73	5,280.50	80.60%	6,408.64	5,236.43	81.71%
实心钻削系列产品	673.06	326.74	48.55%	574.52	347.38	60.46%
磁座钻机	587.49	487.09	82.91%	288.84	205.11	71.01%
工装夹具	789.12	298.24	37.79%	588.50	289.03	49.11%
其他	48.53	16.22	33.42%	52.43	11.31	21.56%
小计	**8,649.94**	**6,408.79**	**74.09%**	**7,912.94**	**6,089.26**	**76.95%**

注：期后销售的统计截至 2023 年 8 月底。

2020 年及 2021 年公司全部库存商品期后销售率在 70.00%以上，其中环形钻削系列产品可达到 80.00%以上，大部分库存商品已实现对外销售。

（三）存货跌价准备的测试过程、计提情况及依据、转回情况，结合各类存货的库龄、部分原材料未计提减值准备等因素，分析可变现净值的确定方法是否合理、存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价准备的测试过程以及计提依据

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司管理层结合具体存货用途、库存量及周转情况综合判断存货是否存在库存减值迹象。针对正常生产经营所需、不存在库存积压风险的存货，公司管理层就直接用于出售的存货和需要经过加工的存货分别确认其可变现净值；直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要

经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提的金额。针对预计超出正常生产经营所需、存在库存积压风险的存货，公司以其预计处置价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

报告期内公司不同存货类别跌价计提的具体政策如下：

（1）原材料

由于公司原材料主要为各类型金属材料，物理性能相对稳定，可存放年限相对较长，对于 2 年以内库龄的原材料，公司视为正常生产经营所需，不存在重大损毁、陈旧、腐蚀迹象的原材料，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，测试存货跌价风险，针对存在减值迹象的原材料，则相应计提存货跌价。

对于库龄在 2 年以上的原材料，为充分评估该部分原材料的存货跌价风险，根据原材料库龄及最近三年生产领料情况判断原材料跌价风险情况。根据生产和管理经验，考虑到原材料库龄较长，未来存在无法满足生产和销售需要的可能，故针对存货库龄较长且预计未来无法领用的原材料，计提相应的跌价准备。公司以最近三年的原材料领用情况测算其未来的生产领用量：预计未来可以生产领用的原材料，视为正常生产经营所需，参照 2 年以内库龄的原材料进行相应的跌价测试；预计未来存在无法满足生产和销售需要可能的原材料，基于谨慎考虑，以原材料账面金额的 60%作为预计处置价值，即可变现净值，相应计提存货跌价。

（2）库存商品

对于 1 年以内库龄的库存商品，通常可正常用于销售，以其近期产品售价扣除相应的销售费用及相关税费确认其可变现净值，测试存货跌价风险，并针对存在存货跌价迹象的库存商品，则相应计提存货跌价。

对于库龄在 1 年以上的库存商品，为充分评估该部分库存商品的存货跌价风

险，根据库存商品库龄及最近三年销售出库情况判断库存商品的跌价风险情况。根据生产和管理经验，考虑到库存商品库龄较长，未来存在无法满足销售需要的可能，针对存货库龄较长的库存商品，将相应进行变卖处置。

根据库存商品库龄及最近三年销售出库情况测算未来销量；预计未来可以实现销售的库存商品，视为正常生产经营所需，参照 1 年以内库龄的库存商品进行相应的跌价测试；未来存在无法满足销售需要可能的部分库存商品，基于谨慎性考虑，以库存商品账面金额的 15%作为预计废料处置价值，公司通过比较产成品资产负债表日前后市场价格和预计废料处置价值孰高确定可变现净值，相应计提存货跌价。

（3）周转材料

考虑到公司周转材料存在更新换代及老化的情况，公司根据多年来生产管理的经验，对 2 年以上周转材料全额计提存货跌价。

（4）在产品

对于库龄在 1 年以内的在产品，公司个别识别在产品的存货状态，若无法进一步投入生产，则以账面金额的 15%作为预计废料处置价值，计提存货跌价。

对于库龄 1 年以上的在产品，往往存在加工难题或质量风险，以废料处置价值为可变现净值计提存货跌价。

2、存货跌价准备的计提及转回情况

公司存货跌价准备不存在转回的情况，报告期内，公司存货跌价的计提及转销情况如下：

单位：万元

2023年1-6月				
项目	**期初数**	**本期计提增加**	**本期转销减少**	**期末数**
原材料	683.48	52.10	30.50	705.08
库存商品	916.71	23.51	46.70	893.52
周转材料	122.51	9.79	14.16	118.14
合计	**1,722.70**	**85.40**	**91.36**	**1,716.73**
2022年度				

项目	期初数	本期计提增加	本期转销减少	期末数
原材料	521.48	180.18	18.18	683.48
库存商品	781.15	178.78	43.23	916.71
周转材料	97.28	34.97	9.74	122.51
合计	**1,399.91**	**393.93**	**71.14**	**1,722.70**
2021年度				
项目	**期初数**	**本期计提增加**	**本期转销减少**	**期末数**
原材料	530.39	28.97	37.88	521.48
库存商品	674.50	139.06	32.41	781.15
周转材料	91.19	15.05	8.95	97.28
合计	**1,296.08**	**183.08**	**79.25**	**1,399.91**
2020年度				
项目	**期初数**	**本期计提增加**	**本期转销减少**	**期末数**
原材料	512.85	34.73	17.20	530.39
库存商品	587.30	103.83	16.63	674.50
周转材料	81.88	17.16	7.86	91.19
合计	**1,182.04**	**155.72**	**41.69**	**1,296.08**

报告期各期末，公司根据前述存货跌价计提政策，对于报告期各期末的各类存货，以不同类型存货项下的具体存货物料编码为跌价测试对象，采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。同时，对于已经计提存货跌价准备的存货，若其被生产领用或实现销售，则相应转销存货跌价准备。

3、结合各类存货的库龄、部分原材料未计提减值准备等因素，分析可变现净值的确定方法是否合理、存货跌价准备计提是否充分

（1）报告期各期末各类存货的库龄及跌价计提情况

①2023 年 6 月末

单位：万元

原材料			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	5,038.91	-	-
1-2 年	2,100.35	-	-

2-3 年	617.15	60.04	9.73%
3 年以上	2,275.51	645.04	28.35%
合计	**10,031.93**	**705.08**	**7.03%**
产成品			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	5,099.77	-	-
1-2 年	400.87	35.08	8.75%
2-3 年	417.66	96.30	23.06%
3 年以上	1,009.75	762.16	75.48%
合计	**6,928.04**	**893.52**	**12.90%**
周转材料			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	201.23	-	-
1-2 年	47.76	-	-
2 年以上	118.14	118.14	100.00%
合计	**367.13**	**118.14**	**32.18%**

②2022 年末

单位：万元

原材料			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	5,822.89	-	-
1-2 年	1,743.33	-	-
2-3 年	1,250.76	159.42	12.75%
3 年以上	1,754.33	524.05	29.87%
合计	**10,571.30**	**683.48**	**6.47%**
产成品			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	6,188.47	-	-
1-2 年	513.15	54.02	10.53%
2-3 年	604.46	190.56	31.53%
3 年以上	831.18	672.13	80.86%
合计	**8,137.26**	**916.71**	**11.27%**
周转材料			

年限	余额	跌价金额	跌价计提比例
1 年以内	259.65	-	-
1-2 年	32.66	-	-
2 年以上	122.51	122.51	100.00%
合计	**414.83**	**122.51**	**29.53%**

③2021 年末

单位：万元

原材料			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	5,674.32	-	-
1-2 年	3,065.10	-	-
2-3 年	523.61	50.08	9.56%
3 年以上	1,452.23	471.40	32.46%
合计	**10,715.26**	**521.48**	**4.87%**
产成品			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	6,513.92	-	-
1-2 年	1,202.25	125.98	10.48%
2-3 年	210.32	70.51	33.52%
3 年以上	723.45	584.66	80.82%
合计	**8,649.94**	**781.15**	**9.03%**
周转材料			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	269.73	-	-
1-2 年	55.95	-	-
2 年以上	97.28	97.28	100.00%
合计	**422.97**	**97.28**	**23.00%**

④2020 年末

单位：万元

原材料			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	5,825.65	-	-
1-2 年	2,818.82	-	-

2-3 年	287.99	27.71	9.62%
3 年以上	1,568.65	502.68	32.05%
合计	**10,501.12**	**530.39**	**5.05%**
产成品			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	6,283.18	-	-
1-2 年	713.39	55.41	7.77%
2-3 年	170.29	27.08	15.90%
3 年以上	746.08	592.02	79.35%
合计	**7,912.94**	**674.50**	**8.52%**
周转材料			
年限	**余额**	**跌价金额**	**跌价计提比例**
1 年以内	215.07	-	-
1-2 年	45.33	-	-
2 年以上	91.19	91.19	100.00%
合计	**351.58**	**91.19**	**25.94%**

报告期各期末，公司已根据存货跌价政策计提相应的存货跌价，存货跌价计提充分。

（2）与同行业可比公司相比，公司存货跌价计提充分

报告期内，公司与同行业可比公司的存货跌价计提比例对比情况如下：

公司名称	**存货跌价计提比例**			
	2023 年 6 月末	**2022 年末**	**2021 年末**	**2020 年末**
华锐精密	1.57%	2.92%	1.93%	5.77%
欧科亿	1.55%	1.88%	2.06%	2.46%
沃尔德	4.18%	3.84%	1.38%	1.15%
恒锋工具	4.74%	5.01%	1.99%	1.70%
平均值	**3.01%**	**3.41%**	**1.84%**	**2.77%**
发行人	**9.19%**	**8.46%**	**6.62%**	**6.28%**

根据上表对比可知，与同行业可比公司相比，公司整体存货跌价计提较为充分。

（3）部分原材料未计提减值准备的原因

报告期内，公司未计提减值准备的原材料主要系如下情形：

①库龄在 2 年以内正常使用的原材料；②库存在 2 年以上但预计未来可以正常生产领用的原材料。

公司原材料主要为各类型金属材料，物理性能相对稳定，可存放年限较长，上述两类材料预计均能正常生产领用，故公司对该部分原材料未计提减值准备。同行业上市公司原材料的跌价情况与公司对比如下：

公司名称	原材料跌价计提比例			
	2023 年 6 月末	**2022 年末**	**2021 年末**	**2020 年末**
华锐精密	-	-	-	-
欧科亿	-	-	-	-
沃尔德	0.36%	0.12%	0.11%	0.75%
恒锋工具	-	-	-	-
平均值	0.36%	0.12%	0.11%	0.75%
公司	**7.03%**	**6.47%**	**4.87%**	**5.05%**

同行业上市公司中，除沃尔德针对原材料计提了较低比例的跌价外，其它上市公司未对原材料计提跌价准备，公司结合自身存货跌价计提政策对原材料进行跌价计提，结合原材料物理特性和日常领用情况，部分原材料未计提跌价，具有合理性和谨慎性。

（4）可变现净值的确定方法

①对于不存在存货积压迹象的存货

对于正常用于生产销售的原材料、在产品、产成品和周转材料，以其完工产品估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，由于公司对应完工后对外销售的各类型产品的毛利率水平均较高，存货跌价的风险较小。

②对于存在存货积压迹象的存货

对于原材料，由于主要为各类金属材料，若原材料库存积压无法正常投入到生产耗用中，则在达到公司存货存放年限的上限后，公司将直接对外处置。通过公开资料查询，主要原材料的上市公司供应商的毛利率水平在 20%-30%，同时

考虑到销售费用及相关税费，因此确定原材料账面金额的60%作为预计处置价值，即可变现净值，并计提相应的存货跌价。

对于在产品和产成品，由于公司在产品和产成品均为特定形态的金属类产品，若产品因滞销而出现库存积压，公司为避免扰乱刀具产品的市场价格，则会将该部分在产品及产成品以废料的形式进行处置，根据测算，若在产品及产成品以废料进行处置，预计处置价值为其账面金额的15%，以此作为可变现净值计提相应的存货跌价。

对于周转材料，由于报告期各期末公司的周转材料为各类型产品的包装物，考虑到存在包装物更新换代和老化的情况，公司根据多年来生产管理的经验，2年以上的周转材料不具有利用价值或处置价值，因此全额计提存货跌价。

③同行业可比公司存货跌价政策情况

公司名称	存货跌价计提政策
华锐精密	非标准品：公司产出较少或为客户特别定制的产品，按照废合金的价格确定可变现净值计提存货跌价准备； 标准品：其中正品均能正常销售，公司对1-2年、2-3年及3年以上的产品根据历史销售经验和制定的销售折扣政策确定预计售价，减去相关费用及税金后确定可变现净值分别计提存货跌价准备；处理品主要为公司更新迭代后的老款产品和存在外观瑕疵的产品，公司已按照废合金的价格确定可变现净值计提存货跌价准备。
欧科亿	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额。②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。 ③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。
沃尔德	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
恒锋工具	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产

	的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司的存货跌价政策与同行业上市公司不存在重大差异。

综上所述，公司可变现净值的确定方法合理、存货跌价准备计提充分。

（四）对比报告期各期单位销售成本与期末存货单位成本，是否存在较大差异，分析说明差异原因

1、环形钻削系列产品

报告期内，公司环形钻削系列产品的单位销售成本与期末存货单位成本情况如下：

单位：元/件

项目	2023年1-6月/2023.6.30	2022年度/2022.12.31	2021年度/2021.12.31	2020年度/2020.12.31
单位销售成本（A）	23.69	23.74	22.93	24.15
单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	1.71	1.89	1.79	2.03
剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	21.99	21.85	21.14	22.12
期末存货单位成本（D）	23.49	22.73	23.53	24.11
差异率（C-D）/D	-6.39%	-3.87%	-10.16%	-8.25%

由于公司产品包装材料成本及运输费用在产品发运阶段才产生，因此包装材料成本和运费成本未反映在期末存货成本中，仅在销售阶段计入产品销售成本。考虑到产品单位销售成本与期末存货单位成本的可比性，因此在销售成本中剔除包装材料成本和运费费用的影响。

剔除包装材料成本和运输费用的影响后，报告期各期公司环形钻削系列产品单位销售成本均略小于期末存货单位成本，主要系环形钻削系列产品类别较多，公司销售的产品结构与期末库存的产品结构存在差异所致，具体分产品类别分析如下：

（1）硬质合金钢板钻

单位：元/件

项目	2023年1-6月/2023.6.30	2022年度/2022.12.31	2021年度/2021.12.31	2020年度/2020.12.31
单位销售成本（A）	22.56	22.25	22.41	23.87
单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	1.68	2.22	1.95	2.07
剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	20.88	20.03	20.46	21.80
期末存货单位成本（D）	20.36	19.46	19.36	22.51
差异率（C-D）/D	2.55%	2.93%	5.68%	-3.15%

剔除包装材料成本和运费成本的影响后，报告期各期公司硬质合金钢板钻单位销售成本与期末存货单位成本差异不大。

（2）高速钢钢板钻

单位：元/件

项目	2023年1-6月/2023.6.30	2022年度/2022.12.31	2021年度/2021.12.31	2020年度/2020.12.31
单位销售成本（A）	26.09	26.15	24.62	25.83
单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	1.87	1.52	1.70	2.14
剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	24.22	24.63	22.92	23.69
期末存货单位成本（D）	34.74	32.58	31.84	27.92
差异率（C-D）/D	-30.28%	-24.40%	-28.02%	-15.15%

报告期内，公司高速钢钢板钻的单位销售成本与期末存货单位成本变动较大，主要系公司销售高速钢钢板钻的产品结构与期末存货结构存在差异所致，不同规格型号的产品之间单位成本相差较大，因此选取主要型号的高速钢钢板钻产品进行分析，报告期内，公司期末存货及销售收入中占比较大的尺寸型号如下：

型号	2023 年 1-6 月/2023.6.30		2022 年度/2022.12.31	
	存货占比	收入占比	存货占比	收入占比
15mm<直径≤20mm	15.70%	22.62%	13.64%	22.23%
20mm<直径≤25mm	20.50%	22.08%	17.49%	19.88%
25mm<直径≤30mm	13.76%	12.01%	11.15%	12.21%
合计	**49.96%**	**56.71%**	**42.28%**	**54.32%**
型号	**2021 年度/2021.12.31**		**2020 年度/2020.12.31**	
	存货占比	**收入占比**	**存货占比**	**收入占比**
15mm<直径≤20mm	16.19%	22.24%	17.30%	21.90%

20mm<直径≤25mm	17.44%	20.97%	17.43%	20.48%
25mm<直径≤30mm	12.45%	12.11%	12.70%	12.74%
合计	**46.09%**	**55.32%**	**47.43%**	**55.12%**

从上表可以看出，直径 15mm 至 30mm 的产品为高速钢钢板钻的主要产品，期末存货占比和销售收入占比均较高，相关规格产品的期末存货成本与销售成本的对比情况如下：

单位：元/件

直径	项目	2023 年 1-6 月 /2023.6.30	2022 年度 /2022.12.31	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31
15mm<直径≤20mm	单位销售成本（A）	21.05	19.90	18.41	18.95
	单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	1.49	1.25	1.31	1.60
	剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	19.56	18.65	17.10	17.35
	期末存货单位成本（D）	19.77	19.54	18.91	17.51
	差异率（C-D）/D	-1.10%	-4.55%	-9.58%	-0.92%
20mm<直径≤25mm	单位销售成本（A）	27.52	26.54	24.53	26.27
	单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	1.96	1.68	1.72	2.20
	剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	25.56	24.86	22.81	24.08
	期末存货单位成本（D）	25.29	24.75	24.95	23.44
	差异率（C-D）/D	1.10%	0.45%	-8.57%	2.72%
25mm<直径≤30mm	单位销售成本（A）	37.17	35.09	32.91	34.16
	单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	2.65	2.02	2.29	2.85
	剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	34.52	33.07	30.63	31.31
	期末存货单位	35.83	34.93	32.83	31.69

	成本（D）				
	差异率（C-D）/D	-3.65%	-5.32%	-6.71%	-1.19%

报告期内直径在 15mm 至 30mm 之间的产品单位销售成本和期末存货单位成本差异较小。

2、实心钻削系列产品

报告期内，公司实心钻削系列产品的单位销售成本与期末存货单位成本情况如下：

单位：元/件

项目	2023年1-6月/2023.6.30	2022年度/2022.12.31	2021年度/2021.12.31	2020年度/2020.12.31
单位销售成本（A）	46.99	45.01	36.89	36.69
单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	3.31	3.37	2.84	2.80
剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	43.68	41.63	34.06	33.89
期末存货单位成本（D）	42.25	41.45	36.13	34.83
差异率（C-D）/D	3.38%	0.43%	-5.73%	-2.70%

剔除包装材料成本和运费成本的影响后，报告期内公司实心钻削系列产品的单位销售成本较期末存货单位成本差异较小。

3、磁座钻机

报告期内，公司磁座钻机单位销售成本与期末存货单位成本情况如下：

单位：元/套

项目	2023年1-6月/2023.6.30	2022年度/2022.12.31	2021年度/2021.12.31	2020年度/2020.12.31
单位销售成本（A）	973.03	917.84	894.37	997.06
单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	69.30	58.11	63.28	71.92
剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	902.96	859.73	831.09	925.14
期末存货单位成本（D）	1,376.78	1,027.93	789.32	799.22
差异率（C-D）/D	-34.42%	-16.36%	5.29%	15.76%

报告期内，公司磁座钻机产品的单位销售成本与期末存货单位成本变动较大，主要系公司销售磁座钻机的产品结构与期末存货结构存在差异所致，不同规格型

号的产品之间单位成本相差较大，磁座钻机主要型号的单位成本对比情况如下：

单位：元/套

型号	项目	2023 年 1-6 月 /2023.6.30	2022年度 /2022.12.31	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31
35 型自制磁座钻机	单位销售成本（A）	819.50	762.70	772.61	884.06
	单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	57.27	46.09	53.44	61.25
	剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	762.23	716.61	719.17	822.81
	期末存货单位成本（D）	801.62	755.22	683.21	798.73
	差异率（C-D）/D	-4.91%	-5.11%	5.26%	3.01%
50 和 60 型自制磁座钻机	单位销售成本（A）	1,674.74	1,492.91	1,321.49	1,335.84
	单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	127.68	107.09	98.17	114.76
	剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	1,547.06	1,385.82	1,223.32	1,221.07
	期末存货单位成本（D）	1,616.63	1,487.20	1,157.66	1,223.21
	差异率（C-D）/D	-4.30%	-6.82%	5.67%	-0.17%
120 型自制磁座钻机	单位销售成本（A）	2,877.07	2,713.78	2,011.38	2,725.03
	单位销售成本中包装材料和运费成本（B）	222.54	196.78	171.74	220.71
	剔除包装材料和运费成本后的单位销售成本（C=A-B）	2,654.54	2,517.00	1,839.64	2,504.33
	期末存货单位成本（D）	2,764.15	2,570.42	1,950.23	2,345.91
	差异率（C-D）/D	-3.97%	-2.08%	-5.67%	6.75%

上述主要型号磁座钻机产品占报告期各期收入比例在 95%以上，根据上表可知，报告期内公司磁座钻机主要型号的单位销售成本和期末存货单位成本差异较小。

（五）结合经营策略、生产模式、备货政策、信用政策等，分析公司存货

周转率低于行业平均水平的原因及合理性

报告期内，公司与同行业上市公司的存货周转率情况如下：

单位：次

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	2.01	2.11	2.24	1.98
华锐精密	2.10	2.53	3.21	2.63
欧科亿	1.76	2.03	2.80	2.76
沃尔德	1.25	1.49	2.03	2.29
平均	**1.78**	**2.04**	**2.57**	**2.41**
发行人	**0.92**	**0.79**	**0.76**	**0.68**

注 1：存货周转率＝当期营业成本/[（存货期初账面余额+存货期末账面余额）/2]；

注 2：2023 年 1-6 月存货周转率已经年化。

报告期内，公司存货周转率较低，主要系公司结合自身的经营策略而形成，公司的产品主要包括环形钻削系列产品、实心钻削系列产品、磁座钻机以及各类刀具配件，各大类产品中细分产品较多，同时根据产品材料、规格、尺寸等不同，又可分为不同型号的具体产品。为保证对下游客户的快速响应能力，公司形成了现有的生产和备货策略，即针对标准化产品，在达到公司与客户约定的发货条件后，公司以“国内当天发货，国外 7 天内发货”为目标，采用“提前备货”的生产模式，故公司对主要标准化产品进行了适当备货；针对定制化产品，公司采用“以销定产”的生产模式，为保证能及时根据客户需求快速生产相应产品，公司对主要原材料进行了适当备货。

基于公司上述的生产策略以及存货管理策略，公司提前储备了较大规模的原材料及产成品；同时，在收款端，公司回款政策以“款到发货”为主，保证良好的销售回款。报告期内，公司应收账款余额较小，公司应收账款周转次数与同行业上市公司的对比情况如下：

单位：次

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
恒锋工具	2.82	3.66	4.07	3.07
华锐精密	3.45	4.80	6.11	4.93
欧科亿	3.01	4.98	7.34	6.09
沃尔德	2.93	3.47	5.30	4.11

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
平均	3.05	4.23	5.71	4.55
发行人	13.10	13.73	13.04	9.70

注 1：应收账款周转率＝当期营业收入/[（应收账款期初账面余额+应收账款期末账面余额）/2]；

注 2：2023 年 1-6 月应收账款周转率已经年化。

整体而言，公司结合自身经营策略，通过提前储备原材料及库存商品的经营策略，以保证产品供货的及时性，提高了自身对客户的服务能力，缩短了下游客户从下订单到实现销售并最终回款的周期。通过上述备货和销售回款的政策，公司一方面未因原材料及产成品备货导致自身现金流紧张，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 13,258.03 万元、20,594.63 万元、16,236.19 万元及 11,736.27 万元。另一方面，通过集中采购及集中生产的方式，公司提高了与上游供应商的议价能力并降低了自身的生产成本，报告期内，公司对外采购的主要原材料价格较为稳定。

综上，公司采取上述的经营策略，未对公司自身经营性现金流造成不利影响，同时，通过该种方式，公司提高了自身的生产效率，有效降低了生产成本并能快速响应下游客户的产品需求；公司存货周转率相对较低具有其合理性。

（六）公司的存货盘点制度、报告期内的存货的盘点情况，包括但不限于存货的盘点范围、盘点方法、盘点结果等

1、公司的存货盘点制度

公司制定了《仓库内控管理制度》，规定每月末仓管人员会同财务人员进行存货的抽盘，在每年 12 月末及 6 月末仓管人员会同财务人员对存货进行年终或年中盘点。

2、报告期内的盘点情况

公司存货主要包括原材料、库存商品、在产品、发出商品、委托加工物资和周转材料，盘点分为月度、半年度、年度盘点。盘点时，公司制定盘点计划，下发盘点工作通知，制定盘点工作指引，成立盘点工作小组，各仓库负责人作为盘点第一责任人，全面负责盘点工作，盘点方法为：

（1）盘点前分仓库、分存货类型编制存货盘点表。

（2）为保证所盘点存货数量的准确，仓库人员在盘点前根据最新库存情况更新存货盘点表。存货盘点表开始至盘点结束，各仓库、生产线的存货尽可能减少流动。如有特殊情况必须移动货物，应在存货盘点表上列明，并经盘点负责人签字同意。在盘点结束后，盘点人员获取当日货物入库、移交、出库等单据进行差异核对。

（3）盘点人员按存货摆放位置、形态、重量、堆放形式等特点分别采用点数或称重等方式进行盘点，一人盘点，另一人负责记录。

（4）盘点时应检查实盘数量与仓库记录是否一致，如果存在差异，应编制存货盘点差异表，经盘点相关人员签字后及时上报公司财务部，经批准后进行账务处理。

各报告期末，公司的存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
主要存货类别	原材料、库存商品、周转材料、在产品			
盘点时间	2023.6.25-2023.6.30	2022.12.26-2023.1.4	2021.12.25-2021.12.31	2020.12.22-2020.12.31
存货期末余额	18,673.16	20,357.12	21,154.78	20,627.71
存货盘点金额	16,684.38	17,974.91	16,933.84	16,552.55
存货盘点比例	89.35%	88.30%	80.05%	80.24%
盘点地点	海盐县厂区			
盘点中是否存在异常的情形	否	否	否	否

公司存货管理良好，报告期各期末存货真实、准确、完整，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货。

二、保荐人及申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解生产与仓储循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定

其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、访谈公司生产部负责人、采购部负责人，了解发行人生产周期和备货政策，了解各存货项目的变动原因并分析其合理性；

3、测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确，评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性

4、获取公司关于存货盘点的相关内部控制文件和公司在报告期各期末的存货明细表，了解公司的存货盘点内控制度、仓库和存货分布情况；

5、获取公司存货盘点计划，了解存货内容、性质及存放地点等信息，根据公司存货盘点计划组织监盘：

各报告期末，公司的存货主要存放于海盐县澉浦镇六里集镇堰山路 699 号。保荐人及申报会计师于 2021 年上半年陆续进场尽调，因此未参与 2020 年末的存货监盘，而是通过实施其他替代程序来核实 2020 年末的存货金额。2021 年末、2022 年末及 2023 年 6 月末，公司存货实施监盘情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
主要存货类别	原材料、库存商品、周转材料、在产品			
监盘方式	现场监盘	现场监盘	现场监盘	/
监盘时间	2023.6.25 -2023.6.30	2022.12.26 -2023.1.4	2021.12.25 -2021.12.31	/
存货期末余额	18,673.16	20,357.12	21,154.78	20,627.71
存货监盘金额	13,606.03	12,342.43	13,817.45	/
存货监盘比例	72.86%	60.63%	65.32%	/
监盘地点	海盐县厂区			
监盘中是否存在异常的情形	否	否	否	/

保荐人及申报会计师于 2021 年上半年陆续进场尽调，因此未参与 2020 年末的存货监盘，保荐人及申报会计师结合了观察、询问、检查、函证和复核分析等多种核查方式来确认 2020 年末存货的准确性，具体核查过程如下：

（1）了解、评价和测试与发行人存货相关的控制设计及运行的有效性；取得发行人 2020 年自行盘点的盘点计划、盘点表等资料，复核公司 2020 年末的存

货盘点结果；

（2）获取并复核发行人 2020 年存货进销存明细表，结合 2020 年存货出入库相关原始单据与发行人自行盘点的资料，确认 2020 年末的存货余额的准确性；

（3）对 2020 年未实施监盘的委托加工物资实施函证程序；对未函证的委托加工物资和发出商品执行其他核查程序，如检查销售订单、收入确认单据等。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内发行人存货规模较大，主要系发行人考虑到原材料价格波动、集中采购利于议价、定制化采购周期较长、进口时间较长等因素，会提前储备部分原材料以保证生产的连续性，与发行人的备货政策，原材料采购周期、产品生产周期情况相适应，具有合理性；发行人存货中在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资以标准化产品为主，占比约在 80%左右，符合发行人的备货政策；报告期各期末的存货余额与在手订单的情况与发行人的生产政策和备货政策相符合；

2、发行人原材料备货主要考虑部分采购自境外的主要原材料采购周期一般需 6 个月以上、部分原材料存在最小起订量要求、基于满足连续生产和兼顾采购效率为要求进行的备货等因素，除 42CrMo 合金结构钢外，其它主要原材料不存在固定的采购周期，公司各类原材料的期末余额与各自采购策略相匹配，公司期末相应原材料余额较大具有其合理性；发行人期末库存商品大部分在期后一年内实现对外销售，针对存在存货跌价风险的存货，公司已进行充分计提，公司各类原材料存在进一步计提跌价的风险较小；

3、发行人依据存货跌价政策进行相应的存货跌价准备测试，存货跌价计提依据充分，可变现净值的确定方法充分结合了各类存货的库龄等因素，具有合理性；部分原材料未计提减值准备系金属材料的存放年限较长，物理性质稳定，未发现存货减值迹象，存货跌价准备计提充分；

4、报告期各期发行人单位销售成本与期末存货单位成本不存在较大差异；

5、发行人存货周转率低于行业平均水平是基于生产策略、存货管理策略以及经营策略所致，发行人适当备货可实现对客户的快速响应，同时由于销售回款较好不会对发行人现金流产生负面影响，具有其合理性；

6、发行人制定了存货盘点制度并得到有效执行，盘点执行程序有效，报告期各期末存货真实、准确、完整，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货。

16.关于固定资产和在建工程

根据申报文件：(1)报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 26,747.42 万元、23,599.31 万元和 24,329.69 万元；（2）发行人机器设备折旧年限为 10 年，高于同行业可比公司；（3）报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 590.45 万元、1,106.70 万元和 8,139.25 万，2022 年末，公司在建工程大幅增加，主要为公司二期厂房建设工程和设备工程等。

请发行人说明：（1）主要机器设备的供应商及所在国家，设备进口是否存在相关国家出口管制的风险，报告期各期新购置机器设备的具体情况、目前使用状态；（2）固定资产构成及规模与公司生产模式、产能、产销量变动的匹配性；（3）报告期内主要在建工程项目开始节点与建设周期、完工进度情况、预算金额和各期投入金额，各期末结转固定资产情况及其依据，主要工程承包商是否与发行人存在关联关系，相关交易定价是否公允；（4）2022 年末待安装设备的构成、购买时间、需开展哪些安装工作、预计转固时间，是否存在延期转固的情形；（5）待认证、抵扣进项税与新购置机器设备的匹配性，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、无形资产等资产增加值的匹配关系。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并说明对固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果、对于工程承包商是否履行了走访及函证程序，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）主要机器设备的供应商及所在国家，设备进口是否存在相关国家出口管制的风险，报告期各期新购置机器设备的具体情况、目前使用状态

1、主要机器设备的供应商及所在国家，设备进口是否存在相关国家出口管制的风险

截至 2023 年 6 月末，发行人主要机器设备（单台设备账面原值大于 50 万元）的供应商及所在国家情况如下：

单位：万元

设备名称	数量	账面原值	账面价值	设备供应商	设备制造商	设备原产地
车床	8	443.15	177.56	嘉兴锦威机械设备有限公司	津上数控机床有限公司	中国
车床	1	64.96	3.25	程泰机械（苏州）有限公司	程泰机械（苏州）有限公司	中国
气淬炉	1	167.95	11.08	上海先越冶金技术有限公司	上海先越冶金技术有限公司	中国
气淬炉	2	904.17	514.09	苏美达国际技术贸易有限公司	易普森国际有限公司	德国
磨床	9	1,869.02	744.97	昂科机床（上海）有限公司	ANCA PTY Ltd	澳大利亚
磨床	1	168.63	64.60	昂科机床（上海）有限公司	Tru Tech Systems Inc	美国
磨床	56	7,899.68	3,872.03	昂科机床（上海）有限公司	ANCA Manufacturing（Thailand）Ltd	泰国
磨床	1	132.74	121.18	旌品（上海）贸易有限公司	哈挺精密机械（嘉兴）有限公司	中国
磨床	4	293.10	201.51	上海机床厂有限公司	上海机床厂有限公司	中国
磨床	6	1,031.40	395.12	苏美达国际技术贸易有限公司	瓦尔特机床有限公司	德国
磨床	2	173.61	50.02	苏美达国际技术贸易有限公司	捷太格株式会社	日本
磨床	3	626.28	160.62	中国浙江国际经济技术合作有限责任公司	瓦尔特机床有限公司	德国
磨床	4	1,576.89	1,576.89	苏美达国际技术贸易有限公司	SMS 机床制造有限公司	德国
加工中心	1	56.60	2.83	宁波丽驰美华贸易有限公司	宁波丽驰美华贸易有限公司	中国
加工中心	6	390.50	19.53	宁夏小巨人机床有限公司	宁夏小巨人机床有限公司	中国
加工中心	5	537.10	352.84	上海创凯机械设备有限公司	宁夏小巨人机床有限公司	中国
加工中心	2	107.69	7.02	上海五盟机电设备有限公司	斗山英维高株式会社	韩国
加工中心	2	313.15	80.31	上海赞宸进出口有限公司	山崎马扎克株式会社	日本
加工中心	4	462.15	327.96	苏美达国际技术贸易有限公司	山崎马扎克株式会社	日本

设备名称	数量	账面原值	账面价值	设备供应商	设备制造商	设备原产地
加工中心	2	613.26	584.13	苏美达国际技术贸易有限公司	DMG MORI ASIA Pte.Ltd	德国

发行人主要通过贸易商采购原产地非中国大陆地区的机器设备，制造商主要来自德国、美国、日本、韩国等。现阶段上述地区对发行人采购的机器设备不存在特殊的贸易限制和进出口管制风险。另外，上述地区并非相关设备的单一产地，发行人仍可通过向国内或其他地区厂家采购进行替代。

2、报告期各期新购置机器设备的具体情况、目前使用状态

报告期各期，发行人新购置设备在 2023 年 6 月末的具体情况如下：

（1）2023 年 1-6 月（单台设备账面原值大于 20 万元）

单位：万元

设备名称	供应商	账面原值	使用状态
压力式无线旋转测力系统	山东灵州智能科技有限公司	46.90	尚在调试
光学测量仪	苏美达国际技术贸易有限公司	37.81	尚在调试
MR 刀具检测仪	信创（廊坊）精密机械有限公司	31.86	正常使用
喷射式钝化机	建本机械科技（苏州）有限公司	21.68	尚在调试

（2）2022 年度（单台设备账面原值大于 20 万元）

单位：万元

设备名称	供应商	账面原值	使用状态
数控螺纹磨床	苏美达国际技术贸易有限公司	832.47	正常使用
数控螺纹磨床	苏美达国际技术贸易有限公司	744.42	正常使用
五轴数控磨床	昂科机床（上海）有限公司	677.68	正常使用
万能立式加工中心	苏美达国际技术贸易有限公司	613.26	正常使用
自动数控五轴工具磨	昂科机床（上海）有限公司	598.30	正常使用
数控磨沟机	苏美达国际技术贸易有限公司	560.32	尚在调试
数控无心磨床	昆山天石机械有限公司	539.82	尚在调试
数控螺纹磨床	苏美达国际技术贸易有限公司	452.26	尚在调试
立式加工中心	苏美达国际技术贸易有限公司	255.90	正常使用
精密五轴数控沟槽磨床	浙江维克机械科技有限公司	204.15	尚在调试
CNC 精密数控磨床	嘉兴锦威机械设备有限公司	167.79	尚在调试

设备名称	供应商	账面原值	使用状态
数控螺纹槽磨床	浙江维克机械科技有限公司	155.65	尚在调试
精密自动车床	嘉兴锦威机械设备有限公司	154.87	尚在调试
数控方尾磨床	浙江维克机械科技有限公司	133.10	尚在调试
数控高精度内外圆磨床	旌品（上海）贸易有限公司	132.74	正常使用
数控铲梢磨床	浙江维克机械科技有限公司	131.68	尚在调试
数控多功能槽磨床	浙江维克机械科技有限公司	128.32	尚在调试
刀具磨削过滤机	江苏威泽智能科技股份有限公司	123.80	尚在调试
机械式油雾净化系统	上海艾儿慷环境科技有限公司	102.65	正常使用
刀具磨削过滤机	江苏威泽智能科技股份有限公司	86.59	尚在调试
测长仪	杭州宏康精密仪器有限公司	84.07	正常使用
电子显微镜	上海欧波同仪器有限公司	76.11	正常使用
三轴数控测量机	苏美达国际技术贸易有限公司	74.24	正常使用
全自动焊齿机	无锡市华波高频科技有限公司	69.03	正常使用
关节机器人上料机	嘉兴晟友机械科技有限公司	68.14	正常使用
弱电系统	佳惠物业服务有限公司	61.15	正常使用
全自动喷砂机	东莞吉川机械科技股份有限公司	39.65	正常使用
双主轴数控车床	嘉兴锦威机械设备有限公司	37.61	正常使用
津上自动上下料设备	嘉兴晟友机械科技有限公司	37.17	尚在调试
圆（柱）度仪	杭州宏康精密仪器有限公司	23.01	正常使用
弹夹式上料机	嘉兴晟友机械科技有限公司	22.65	正常使用

注：2022 年采购设备中，尚在调整的设备较多，主要系相关设备主要用于公司二期厂房，目前二期厂房建设工程尚未完成验收，同时部分设备系进口，相关设备尚需境外供应商调试验证。

（3）2021 年度（单台设备账面原值大于 20 万元）

单位：万元

设备名称	供应商	账面原值	使用状态
3D 光学测量仪	上海鸣煜进出口有限公司	141.63	正常使用
工业废水处理系统	苏州依斯倍环保装备科技有限公司	84.07	正常使用
立式加工中心	宁波力扬国际贸易有限公司	83.72	正常使用
立式加工中心	宁波力扬国际贸易有限公司	83.72	正常使用
压缩空气管道系统	浙江康帕斯流体技术股份有限公司	79.25	正常使用
龙门移动式高速数控钻床	济南硕超数控设备有限公司	61.95	正常使用
关节机器人上料机	嘉兴晟友机械科技有限公司	53.41	正常使用

设备名称	供应商	账面原值	使用状态
桁架上料机	嘉兴晟友机械科技有限公司	48.98	正常使用
桁架上料机	嘉兴晟友机械科技有限公司	44.96	正常使用
桁架上料机	嘉兴晟友机械科技有限公司	43.54	正常使用
全自动龙门式超声波清洗机	上海铭钧电子设备有限公司	42.48	正常使用
烟尘净化器	上海凯森环保科技有限公司	35.98	正常使用
刀具检测仪	信创（廊坊）精密机械有限公司	35.84	正常使用
轮廓投影仪	基恩士（中国）有限公司	24.78	正常使用
履带式通过清洗机	上海铭钧电子设备有限公司	24.78	正常使用
MR 刀具检测仪/100X	信创（廊坊）精密机械有限公司	23.89	正常使用
激光打标机	上海艺功激光科技有限公司	20.53	正常使用
自动焊齿机	浙江钻利自动化设备有限公司	20.35	正常使用

（4）2020 年（单台设备账面原值大于 20 万元）

单位：万元

设备名称	供应商	账面原值	使用状态
数控刀具磨床	苏美达国际技术贸易有限公司	429.24	尚在调试
弱电系统	佳惠物业服务有限公司	212.04	正常使用
全自动集中过滤系统	创硕过滤设备（昆山）有限公司	136.28	正常使用
车间冷却系统	大成环境	121.62	正常使用
烟尘净化器	上海凯森环保科技有限公司	71.15	正常使用
加工中心机器人自动上下料设备	嘉兴晟友机械科技有限公司	62.48	正常使用
真空回火炉	法垄热工技术（上海）有限公司	51.68	正常使用
高精磨双端面研磨机	北京凯硕恒盛科技有限公司	44.25	正常使用
测力仪系统	上海鸣煜进出口有限公司	41.95	正常使用
带锯床	缙云县锯力煌贸易有限公司	40.27	正常使用

2020 年购入的数控刀具磨床尚在调试阶段，主要由于该磨床为瑞士斯耐博格公司生产的新型磨床设备，该磨床包括 6 个数控轴、2 套砂轮修器、2 个磨削主轴、1 个带位置反馈功能的液压尾座以及 1 个特殊的高频往复振荡静压导轨，设备配置较为复杂；该数控刀具磨床在安装、调试过程中出现静压导轨漏油卡死、槽型几何数据导入数控系统无法生成成型砂轮修整程序等 20 余项问题，同时因全球公共卫生事件影响了供应商技术人员上门调试、解决相关问题的进度，目前

该磨床仍有部分问题尚未解决，公司正积极向供应商反馈并协商后续解决方案。

（二）固定资产构成及规模与公司生产模式、产能、产销量变动的匹配性

报告期各期末，公司固定资产构成情况如下：

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
房屋及建筑物	8,128.31	8,128.31	7,762.28	10,071.76
专用设备	33,848.42	31,801.75	28,867.71	28,390.03
运输工具	885.25	885.25	722.04	612.44
电子及其他设备	1,664.13	1,612.25	1,364.28	985.50
固定资产原值合计	**44,526.12**	**42,427.57**	**38,716.31**	**40,059.74**

报告期内，公司专用设备中包括生产设备和研发设备，其中生产设备主要用于环形钻削系列产品和实心钻削系列产品的生产；同时，由于公司生产模式为“机群式”生产，以具体工序作为生产设备的管理单位，难以直接将生产设备按产品进行归类；因此，就公司生产设备与主要产品的具体匹配性分析如下：

单位：件、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	增长率	2021 年度	增长率	2020 年度
产能	3,231,900	6,038,550	0.47%	6,010,200	15.85%	5,188,050
产量	2,632,509	5,770,396	-3.38%	5,972,252	9.16%	5,471,080
销量	3,060,061	5,716,833	-1.96%	5,831,260	30.97%	4,452,214
生产设备原值	28,287.51	27,105.10	10.38%	24,556.93	-0.89%	24,777.46

2020 年初，随着公司搬迁进入新厂区，公司在当期新增了包括数控车床、数控磨床、立式加工中心在内的自动化生产设备，相关设备在 2019 年购置并于 2020 年陆续完成安装验收，相关设备投入生产主要集中于 2020 年下半年，因此对当年度产能提升的影响有限，而自动化生产设备的安装及上线带动了公司 2021 年全年产能的提升，故 2021 年公司整体产能由 2020 年的 518.81 万件/年增加至 601.02 万件/年；2021 年，公司当年未新增较多的生产设备投入，新增设备主要为自动化上料机为主，机器设备原值变动较小；2022 年，公司结合自动化生产要求，根据产线产能薄弱环节，在当期新增了数控磨床、数控钻攻中心等自动化设备，相关设备在当期购置并完成安装验收，其中 5 台五轴数控磨床系在当年 12 月投产，3 台五轴数控工具磨系 10 月投产，故导致期末机器设备增加较大，但整体产能变动较小。整体而言，公司产品的产能与主要生产设备的变动情况相

匹配，随着自动化生产设备的不断投入，公司产品产能亦呈上升趋势。

总体而言，公司生产设备原值与与公司生产模式、产能、产销量变动相匹配。

（三）报告期内主要在建工程项目开始节点与建设周期、完工进度情况、预算金额和各期投入金额，各期末结转固定资产情况及其依据，主要工程承包商是否与发行人存在关联关系，相关交易定价是否公允

1、报告期内主要在建工程项目开始节点与建设周期、完工进度情况、预算金额和各期投入金额，各期末结转固定资产情况及其依据

报告期内，公司主要在建工程的开始节点、预计建设时间、完工进度、预算金额和各期投入金额情况如下：

单位：万元

项目名称	开始建设时间	预计建设时间	预算金额	完工进度情况
一期设备工程	2019.07	48 个月	12,950.00	除 2 台设备因供应商调试问题未能转固外，截至 2023 年 6 月末，一期设备工程均已转固
二期设备工程	2022.01	30 个月	6,814.00	因二期厂房尚未完工，相关机器设备购置及调试尚未完成
二期厂房建设工程	2021.12	30 个月	5,488.00	截至 2023 年 6 月末已完成主体建设施工，尚待竣工验收
展厅装修工程	2021.10	15 个月	300.00	截至 2022 年末已完工
精密数控刀具夹具数字化工厂建设项目	-	36 个月	56,000.00	尚未开工建设

（1）2023 年 1-6 月

单位：万元

项目	期初金额	本期投入	本期转固	期末余额
二期厂房建设工程	2,847.53	1,042.98	-	3,890.51
二期厂房设备工程	4,257.09	21.68	1,576.89	2,701.88
一期厂房设备工程	1,034.64		401.25	633.39
精密数控刀具夹具数字化工厂建设项目	-	20.38	-	20.38
零星工程	-	148.79	68.53	80.26
合计	**8,139.25**	**1,233.84**	**2,046.67**	**7,326.42**

注：一期厂房建设工程系一期厂房零星改造工程，下同；精密数控刀具夹具数字化工厂建设项目系本次 IPO 募投项目，尚未开工建设，投入资金系前期设计规划服务费。

（2）2022 年度

单位：万元

项目	期初金额	本期投入	本期转固	期末余额
二期厂房建设工程	28.13	2,819.39	-	2,847.53
二期厂房设备工程	-	4,257.09	-	4,257.09
一期厂房建设工程	29.13	11.18	40.31	-
一期厂房设备工程	871.71	3,247.35	3,084.42	1,034.64
展厅装修工程	177.73	147.99	325.73	-
合计	**1,106.70**	**10,483.00**	**3,450.45**	**8,139.25**

（3）2021 年度

单位：万元

项目	期初金额	本期投入	本期转固	期末余额
二期厂房建设工程	-	28.13	-	28.13
一期厂房建设工程	22.68	47.34	40.89	29.13
一期厂房设备工程	567.77	1,024.82	720.89	871.71
展厅装修工程	-	197.58	19.85	177.73
合计	**590.45**	**1,297.88**	**781.63**	**1,106.70**

注：2021 年二期厂房建设工程尚未开工建设，投入资金系前期设计规划服务费。

（4）2020 年度

单位：万元

项目	期初金额	本期投入	本期转固	期末余额
一期厂房建设工程	-	22.68	-	22.68
一期厂房设备工程	5,447.15	1,322.26	6,201.63	567.77
合计	**5,447.15**	**1,344.93**	**6,201.63**	**590.45**

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第九条的规定：“自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成”，即当在建工程达到预定可使用状态时可转为固定资产。

报告期内，公司判断厂房是否达到预定可使用状态的判断依据未厂房是否已完成竣工验收相关手续。

报告期内，公司判断设备是否达到预定可使用状态时，主要考虑的因素包括：1）该在建项目的实体建造（包括设备安装等）已经基本完成；2）该在建项目目前已经基本具备达成预定设计目标、满足设定用途；3）不再进行大量的根据试

生产情况调试设备、检测问题、排除故障等工作，相关整改不需发生大额的支出；4）按照行业惯例，参照同行业的转固标准。

2、主要工程承包商是否与发行人存在关联关系，相关交易定价是否公允

公司在建工程中，涉及工程承办商的项目主要包括一期厂房建设工程、二期厂房建设工程，其中一期厂房建设工程在报告期内的投入系零星投入，其主要工程建设已于报告期初前完成。报告期内，公司的二期厂房建设工程的工程承包商为嘉兴市美克斯建设有限公司，该工程承包商基本情况如下：

企业名称	嘉兴市美克斯建设有限公司
成立日期	2006.6.1
注册资本	4,000 万人民币
法定代表人	张建根
注册地址	海盐县百步工业园区南 C 区
股东情况	张建根 80%；徐吉 20%
经营范围	许可项目：各类工程建设活动；建筑智能化系统设计；建筑智能化工程施工；住宅室内装饰装修；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；建筑劳务分包（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：园林绿化工程施工；住宅水电安装维护服务；金属结构制造；建筑材料销售；建筑工程机械与设备租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
主要人员	执行董事兼经理：张建根 监事：徐吉

公司与工程承包商嘉兴市美克斯建设有限公司不存在关联关系，公司在选定工程承办商时，严格执行相关内控制度，通过邀请 3-5 家供应商进行投标，综合考虑投标单位的报价、施工资质、综合实力、信誉等方面后确定，相关交易定价公允。

（1）公司履行的招标程序情况

单位：万元

参与报价的供应商	一轮投标价格	二轮投标价格	三轮投标价格	中标方
杉树建设集团（浙江）有限公司	5,428	5,380	未入选	-
嘉兴美克斯建设有限公司	5,665	5,518	5,488	中标
浙江嘉宇建设有限公司	5,591	5,550	未入选	-

参与报价的供应商	一轮投标价格	二轮投标价格	三轮投标价格	中标方
亚都建设集团有限公司	5,650	5,588	未入选	-
浙江嘉兴中达建设有限公司	5,788	5,628	5,588	-
浙江元通建设股份有限公司	5,936	5,654	未入选	-
秦山伟业建设集团有限公司	5,717	5,678	未入选	-
浙江海安建设有限公司	6,148	5,950	未入选	-
海泰建设有限公司	6,390	6,118	未入选	-

由上表可知，公司通过邀请 9 家供应商进行投标，综合考虑投标单位情况后择优选取供应商。

（2）公司建筑施工中标价的公允性对比

公司二期厂房建设工程与公司当期其它类似厂房的建筑单价对比情况如下：

单位：m^2、万元、元/m^2

招标单位	中标时间	招标项目	建筑面积	中标价	建造单价
海盐滨海工业建设有限公司	2023.9	海盐经济开发区高标准厂房项目（二期）	97,838.98	14,119.08	1,443.09
海盐滨海工业建设有限公司	2023.1	海盐经济开发区道默定制标准厂房项目	70,616.28	8,467.64	1,199.11
海盐滨海工业建设有限公司	2021.7	海盐经济开发区库柏特纳定制厂房项目	60,955.74	6,635.00	1,088.50
平均单价					**1,243.57**
发行人	**2022.1**	**二期厂房建设工程**	**4,4476.72**	**5,488.00**	**1,233.90**

根据与当地的同类型厂房建造项目对比，发行人建筑施工中标价格公允，与同地区同类型厂房的平均造价不存在较大差异，定价具有公允性。

（四）2022 年末待安装设备的构成、购买时间、需开展哪些安装工作、预计转固时间，是否存在延期转固的情形

2022 年末及 2023 年 6 月末，公司待安装设备的具体情况如下：

1、2022 年末

单位：万元

待安装设备名称	金额	购买时间	尚需开展的安装、调试工作	预计转固时间	是否存在延期转固的情形

待安装设备名称	金额	购买时间	尚需开展的安装、调试工作	预计转固时间	是否存在延期转固的情形
数控磨沟机	560.32	2022.8.30	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控无心磨床	539.82	2022.8.29	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控螺纹磨床	452.26	2022.8.30	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控刀具磨床	429.24	2020.4.22	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
精密五轴数控沟槽磨床	204.15	2022.12.3	正在安装调试	2023 年四季度	否
CNC 精密数控磨床	167.79	2022.6.6	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控槽磨床	155.65	2022.10.1	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
精密自动车床	154.87	2022.1.15	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控方尾磨床	133.10	2022.10.1	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控铲梢磨床	131.68	2022.10.1	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控多功能槽磨床	128.32	2022.10.1	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
刀具磨削过滤机	123.80	2022.6.6	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
刀具磨削过滤机	86.59	2022.5.29	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
光学测量仪	37.81	2023.6.27	正在安装调试	2023 年三季度	否
津上自动上下料设备	37.17	2022.12.3	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
喷射式钝化机	21.68	2022.12.3	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安	2023 年四季度	否

待安装设备名称	金额	购买时间	尚需开展的安装、调试工作	预计转固时间	是否存在延期转固的情形
			装调试		
闭式冷却塔	8.85	2022.12.3	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否

2、2023 年 6 月末

单位：万元

待安装设备名称	金额	购买时间	尚需开展的安装、调试工作	预计转固时间	是否存在延期转固的情形
数控磨沟机	560.32	2022.8.30	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控无心磨床	539.82	2022.8.29	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控螺纹磨床	452.26	2022.8.30	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控刀具磨床	429.24	2020.4.22	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
CNC 精密数控磨床	167.79	2022.6.6	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控槽磨床	155.65	2022.10.1	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
精密自动车床	154.87	2022.1.15	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控方尾磨床	133.10	2022.10.1	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控铲梢磨床	131.68	2022.10.1	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
数控多功能槽磨床	128.32	2022.10.1	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
刀具磨削过滤机	123.80	2022.6.6	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否

待安装设备名称	金额	购买时间	尚需开展的安装、调试工作	预计转固时间	是否存在延期转固的情形
刀具磨削过滤机	86.59	2022.5.29	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
津上自动上下料设备	37.17	2023.6.27	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
喷射式钝化机	21.68	2022.12.3	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否
闭式冷却塔	8.85	2022.12.3	尚需二期厂房竣工验收后完成设备安装调试	2023 年四季度	否

2022 年末及 2023 年 6 月末，公司尚有部分尚待安装的机器设备，该部分设备均为进口设备，受全球公共卫生事件影响，公司管理层担心设备采购时间延长进而影响产品投产，因此提前支付了进口设备款，供应商提前完成了设备交付，由于公司二期厂房尚在建设中，因此未能如期完成设备的安装调试。上述设备预计于 2023 年四季度完成安装调试，不存在延期转固的情形。

（五）待认证、抵扣进项税与新购置机器设备的匹配性，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、无形资产等资产增加值的匹配关系

1、待认证、抵扣进项税与新购置机器设备的匹配情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
机器设备购置金额（剔除在建工程转固金额）（A）	168.78	7,504.44	1,024.82	1,322.26
当期暂估以后期间开票（B）	73.06	315.85	76.58	533.67
以前期间暂估当期开票（C）	25.96	76.58	62.48	2,821.74
当期开票的长期资产合计购置金额（D=A-B+C）	121.69	7,265.16	1,010.72	3,610.32
当期进项税率	13%、6%			16%、13%、6%
待认证、抵扣长期资产相关进项税（E）	15.79	938.79	130.95	511.73
进项税综合税率（F=E/D）	12.98%	12.92%	12.96%	14.17%

报告期内，公司购置的机器设备均与供应商签订采购合同，实际设备到厂时

间与收到的增值税发票时间存在时间差异，公司在收到供应商开具的增值税发票时，在当期进行增值税进项税额抵扣。公司的待认证、抵扣进项税金额与公司新增的机器设备等长期资产具有匹配性。

2、“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、无形资产等资产增加值的匹配情况

报告期各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、无形资产等资产增加值的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计
固定资产购置金额（不包含在建工程转固）	51.88	411.18	572.32	624.46	1,659.83
在建工程购置金额	1,233.84	10,483.00	1,297.88	1,344.93	14,359.65
无形资产购置金额	131.74	3,635.01	545.04	176.03	4,487.82
长期资产合计购置金额	1,417.46	14,529.20	2,415.23	2,145.42	20,507.31
长期资产相关的进项税	117.35	1,246.04	337.01	564.30	2,264.69
资产付款与入账的时间差异	766.37	-2,592.52	2,436.09	122.85	716.04
票据支付设备购置款	-707.44	-870.32	-320.27	-105.07	-2,003.10
合计	**1,593.74**	**12,312.40**	**4,868.05**	**2,727.50**	**21,484.94**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,593.74	12,312.40	4,868.05	2,727.50	21,484.94
差异	-	-	-	-	-

注：资产付款与入账的时间差异系预付或赊购长期资产形成。

考虑长期资产入账与付款时点的时间差异以及票据支付长期资产购置款的影响后，公司报告各期“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与账面长期资产增加金额相匹配。

二、保荐人及申报会计师核查意见

（一）固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果，对于工程承包商是否履行了走访及函证程序

1、固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果

中介机构于 2021 年开始陆续进场对发行人进行尽职调查和上市辅导，因此

未参与 2020 年末固定资产的现场监盘，而是通过实施其他替代程序核实发行人固定资产。2021 年末、2022 年末及 2023 年 6 月末，中介机构对公司固定资产实施监盘情况如下：

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31
监盘方式	现场监盘	现场监盘	现场监盘
监盘时间	2023年7月15日	2022年12月16日	2021年12月30日
固定资产期末余额	44,526.12 万元	42,427.57 万元	38,716.31 万元
固定资产监盘金额	40,048.82 万元	31,661.22 万元	27,926.46 万元
固定资产监盘比例	89.94%	74.62%	72.13%
监盘地点	海盐县厂区	海盐县厂区	海盐县厂区
监盘中是否存在异常的情形	否	否	否

中介机构于 2021 年开始陆续进场对发行人进行尽职调查和上市辅导，因此 2020 年末的固定资产未直接进行监盘，中介机构结合了观察、询问、检查、函证和复核分析等多种核查方式来确认 2020 年末固定资产的准确性，具体核查过程如下:

（1）了解、评价和测试与发行人固定资产相关的控制设计及运行的有效性；取得公司 2020 年固定资产盘点的盘点计划、盘点表等资料，复核公司 2020 年末的固定资产盘点结果；

（2）获取并复核发行人 2020 年固定资产卡片账及变动明细，结合 2020 年固定资产变动的入库单、验收单等相关原始单据与发行人自行盘点的资料，确认 2020 年末的存货余额的准确性；

（3）结合函证程序，向工程承包商或设备供应商确认发行人 2020 年度的工程施工情况及设备采购情况，并与公司的固定资产变动相勾稽。

2、对工程承包商履行的走访及函证程序

报告期内公司的工程承包商主要涉及二期厂房建设工程，承包商为嘉兴市美克斯建设有限公司（以下简称“美克斯建设公司”），保荐人及申报会计师于 2023 年 2 月和 8 月对美克斯建设公司执行了函证程序并收到确认相符的有效回函，2023 年 5 月保荐人及申报会计师对美克斯建设公司进行了实地走访，走访

结果与合同约定及账面记录一致，未见异常；对工程承包商走访及函证的覆盖比例为 100%。

（二）核查程序

1、查阅公司关于固定资产和在建工程的内控制度，了解及评价与固定资产和在建工程相关的内部控制制度，并测试关键内部控制运行的有效性；

2、对固定资产和在建工程进行监盘，结合工程施工计划、工程进度记录观察现场实际情况，向相关人员了解在建项目工期及设备安装调试情况，评估是否存在延迟转固的情形；

3、获取固定资产、在建工程、无形资产的明细表，检查相关交易真实性的支持文件，包括合同、付款申请文件、发票、验收单据、银行回单等支持性文件，与会计核算记录核对，并复核其合理性和准确性；

4、对主要工程承包商、设备供应商和软件供应商进行实地走访，并结合函证程序核实公司固定资产、在建工程和无形资产等长期资产增加的真实性；

5、获取工程结算单据、设备转固验收单据等文件并进行检查，结合在建工程实地勘察，核实在建工程的当前进度，查验是否存在已完工尚未转固的情形，核查转固金额和时点的准确性；

6、分析了固定资产、无形资产和其他长期资产的变动情况，复核“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与相关资产科目的勾稽关系。

（三）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人主要机器设备的制造商主要来自德国、美国、日本、韩国等，现阶段上述地区对发行人采购的机器设备不存在特殊的贸易限制和进出口管制风险；报告期各期新购置机器设备除个别尚需调试后方能投入使用外，其余均在正常使用；

2、发行人生产模式为“机群式”生产，以具体工序作为生产设备的管理单位，公司生产设备原值与与公司生产模式、产能、产销量变动相匹配；

3、报告期内发行人主要在建工程项目的项目投入及施工进度正常，各期末未结转固定资产均尚未达到预定可使用状态、不存在延期转固的情形，；主要工程承包商与发行人不存在关联关系，发行人严格履行了招投标程序，相关交易定价公允；

4、2022 年末及 2023 年 6 月末，发行人尚有部分尚待安装的机器设备，该部分设备均为进口设备，受全球公共卫生事件影响，发行人管理层担心设备采购时间延长进行影响产品投产，因此提前支付了进口设备款，供应商提前完成了设备交付，由于发行人二期厂房尚在建设中，因此未能如期完成设备的安装调试。上述设备预计于 2023 年四季度完成安装调试，不存在延期转固的情形；

5、发行人各期待认证、抵扣进项税与新购置机器设备相匹配，“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与同期固定资产、无形资产等资产增加值相匹配；

6、发行人制定了固定资产盘点相关制度并得到有效执行，固定资产及在建工程账实相符；发行人与工程承包商的交易真实、定价公允，与发行人不存在关联关系。

17.关于财务内控

根据申报文件：（1）2020 年及 2021 年，公司在处置废旧设备和废铁屑时，部分销售款流入朱虎林个人卡中形成资金占用；（2）报告期内，发行人存在通过朱红梅、郁其娟及沈丹莉个人卡代收代付的情形，2020 年、2021 年代收金额 1,842.12 万元、1,140.76 万元；上述代收款项实际用于对外支付相关费用的金额仅 5.24 万元，其余款项主要通过银行转账、提现或小程序测试、线上平台刷单等方式流回公司；（3）报告期内，公司在天猫和阿里巴巴等电商平台存在刷单行为，并存在对“欣兴工具”微信小程序、“欣兴工具商城”应用程序进行订单测试行为，相关业务形成的订单未确认收入，手续费均作为销售费用入账，不存在虚增收入和利润的情形。

请发行人说明：

（1）报告期内通过个人卡和公司销售废品的主要客户名称、金额、销售数量、金额和占比，主要客户的基本情况，整改前后主要客户、平均单价是否发生变化，与主要客户签订合同的主要内容，具体业务模式，票据、资金、货物的流转情况，相关的会计处理及合规性，相关客户其关联方与发行人、董监高及其关联方是否存在资金往来、除购销以外的关系；

（2）个人卡作为公司卡资金流水的主要来源和主要去向，相关账户是否注销，是否涉及税款补缴；

（3）发行人刷单资金如何形成闭环，与线上直销业务相关的信息系统的建设情况及与该信息系统相关的内部控制建设与运行情况。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程、对个人卡收款业务完整性和资金去向的核查方法、过程及结论，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内通过个人卡和公司销售废品的主要客户名称、销售数量、金额和占比，主要客户的基本情况，整改前后主要客户、平均单价是否发生变

化，与主要客户签订合同的主要内容，具体业务模式，票据、资金、货物的流转情况，相关的会计处理及合规性，相关客户其关联方与发行人、董监高及其关联方是否存在资金往来、除购销以外的关系。

1、报告期内通过个人卡和公司销售废料的主要客户名称、金额、销售数量、金额和占比

（1）2023 年 1-6 月

单位：吨、万元

客户名称	回收废品种类	通过公司账户收款		通过个人卡收款		合计		
		数量	含税金额	数量	含税金额	数量	含税金额	占比
常州市恒泰废旧物资回收有限公司	铁屑	100.49	48.63	--	--	100.49	48.63	20.13%
杭州丰裕再生资源有限公司	铁屑	69.62	48.04	--	--	69.62	48.04	19.88%
浙江精瑞工模具有限公司	铁屑	70.24	39.06	--	--	70.24	39.06	16.16%
杭州婧烨物资回收有限公司	铁屑	123.37	34.91	--	--	123.37	34.91	14.45%
杭州荣磊冶金材料有限公司	铁屑	108.69	33.01	--	--	108.69	33.01	13.66%
湖北巨轩新型材料有限公司	铁屑	32.22	24.55	--	--	32.22	24.55	10.16%
江阴市翔锦金属材料有限公司	铁屑	30.54	13.44	--	--	30.54	13.44	5.56%
合计		**535.17**	**241.64**	--	--	**535.17**	**241.64**	**100.00%**

（2）2022 年度

单位：吨、万元

客户名称	回收废品种类	通过公司账户收款		通过个人卡收款		合计		
		数量	含税金额	数量	含税金额	数量	含税金额	占比
常州市恒泰废旧物资回收有限公司	铁屑	188.79	115.08	--	--	188.79	115.08	32.59%
杭州东兴废旧金属回收有限公司	铁屑	243.19	79.25	--	--	243.19	79.25	22.44%
杭州荣磊冶金材料有限公司	铁屑	180.33	57.82	--	--	180.33	57.82	16.37%
湖北巨轩新型材料有限公司	铁屑	38.43	26.90	--	--	38.43	26.90	7.62%

浙江大隆合金钢有限公司	铁屑	31.85	14.01	--	--	31.85	14.01	3.97%
毕昌明	铁屑	41.47	12.03	--	--	41.47	12.03	3.41%
其他	铁屑	161.49	48.01	--	--	161.49	48.01	13.60%
合计		**885.55**	**353.11**	--	--	**885.55**	**353.11**	**100.00%**

（3）2021 年度

单位：吨、万元

客户名称	回收废品种类	通过公司账户收款		通过个人卡收款		合计		
		数量	含税金额	数量	含税金额	数量	含税金额	占比
陈培康	铁屑	506.49	120.31	-	-	506.49	120.31	50.72%
吴林根	铁屑	262.97	82.13	-	-	262.97	82.13	34.63%
林云法	铁屑	6.79	3.80	18.75	7.50	25.54	11.30	4.76%
毕昌明	铁屑	39.56	10.68	-	-	39.56	10.68	4.50%
陈雪良	铁屑	21.31	5.33	-	-	21.31	5.33	2.25%
张夫荣	铁屑	10.28	2.57	-	-	10.28	2.57	1.08%
马浩	老厂房废旧设备	-	-	-	4.87	-	4.87	2.05%
合计		**847.40**	**224.82**	**18.75**	**12.37**	**866.15**	**237.19**	**100.00%**

（4）2020 年度

单位：吨、万元

客户名称	回收废品种类	通过公司账户收款		通过个人卡收款		合计		
		数量	含税金额	数量	含税金额	数量	含税金额	占比
陈雪良	铁屑	628.00	103.02	-	-	628.00	103.02	43.99%
林云法	铁屑	-	-	176.00	52.00	176.00	52.00	22.21%
陈辉	铁屑	-	-	43.32	7.30	43.32	7.30	3.12%
张羽	老厂房废旧设备	-	-	-	29.03	-	29.03	12.40%
张增龙	老厂房废旧设备	-	-	-	28.17	-	28.17	12.03%
马浩	老厂房废旧设备	-	-	-	14.65	-	14.65	6.26%
合计		**628.00**	**103.02**	**219.32**	**131.15**	**847.32**	**234.17**	**100.00%**

2020 年及 2021 年 1-3 月，公司存在通过个人卡销售废品的情形，具体包括公司生产过程中所形成的铁屑以及公司老厂区报废后长期闲置的废旧设备。

报告期内，公司通过公司销售的废品均为铁屑，铁屑均由废品回收商上门回

收。2022 年 4 月以来，公司进一步规范了内控制度，加强了废品回收的相关流程和资质审核，不再与自然人客户进行合作，公司销售的铁屑均销往各个材料回收相关的法人客户。

2、主要客户基本情况

（1）常州市恒泰废旧物资回收有限公司

企业名称	常州市恒泰废旧物资回收有限公司
成立日期	2014.2.27
注册资本	600 万元人民币
法定代表人	邹学军
公司住所	常州市新北区西夏墅镇浦河社区新口庄 155 号
股东情况	邹学军：100%
经营范围	废旧物资、废旧金属、废旧设备的回收。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要人员	执行董事：邹学军 监事：马传峰

（2）杭州东兴废旧金属回收有限公司

企业名称	杭州东兴废旧金属回收有限公司
成立日期	2004.6.28
注册资本	50 万人民币
法定代表人	姚兴林
公司住所	浙江省杭州市拱墅区石祥路 196 号三楼 399 室
股东情况	姚兴林：80% 邵路平：20%
经营范围	废旧物资回收（含生产性废旧金属）；废旧金属，金属材料，五金工具，机械设备的销售
主要人员	执行董事兼总经理：姚兴林 监事：邵路平

（3）杭州荣磊冶金材料有限公司

企业名称	杭州荣磊冶金材料有限公司
成立日期	2013.5.13
注册资本	100 万人民币
法定代表人	卫见强
公司住所	浙江省杭州市余杭区塘栖镇塘北村周家木桥

股东情况	卫见强：90% 丁相英：10%
经营范围	废旧金属（废铁、废钢）（含生产性废旧金属）、废纸回收；销售：氧化铁、废铁渣、铁矿石、铁精粉、氧化铁颜料、冶金材料、建筑材料、五金工具、日用百货、机电产品（除汽车）、钢材、木材、化工产品（除危险化学品及易制毒物品）、矿石（除煤炭）；制造：小五金，机床，冲床。
主要人员	执行董事兼总经理：卫见强 监事：卫永富

（4）湖北巨轩新型材料有限公司

企业名称	湖北巨轩新型材料有限公司
成立日期	2020.10.26
注册资本	200 万人民币
法定代表人	杨新勇
公司住所	湖北省黄石市西塞山区黄石大道 199 号
股东情况	杨新勇：100%
经营范围	新型材料的加工及销售；批发零售机电设备（不含小轿车）、冶金设备、电子设备、锯条；再生资源回收；模具材料加工销售。
主要人员	执行董事兼总经理：杨新勇 监事：周敏华 财务负责人：周晓华

（5）浙江大隆合金钢有限公司

企业名称	浙江大隆合金钢有限公司
成立日期	2003.6.5
注册资本	10,000 万人民币
法定代表人	俞菊新
公司住所	浙江省嘉兴市嘉善县陶庄镇汾湖南路 153 号
股东情况	嘉善鼎辰控股有限公司：45% 嘉善鼎隆控股有限公司：45% 俞荣新：5% 俞菊新：5%
经营范围	合金钢钢锭、不锈钢钢锭、高温合金钢锭、特种钢钢锭及圆钢、坯料、锻件、铸件、法兰、金属管件的研发、生产、销售；金属材料、金属制品、铁合金的销售；金属材料技术领域内的技术开发、技术咨询，技术服务、技术转让；普通货运；对外贸易业务（国家禁止、限制的除外）。
主要人员	执行董事兼经理：俞菊新 监事：俞荣新

（6）杭州嘉通机械有限公司

企业名称	杭州嘉通机械有限公司
成立日期	2009.3.25
注册资本	380 万人民币
法定代表人	凌法娣
公司住所	浙江省杭州市余杭区塘栖镇塘北村
股东情况	凌法娣：49.47% 徐双财：31.58% 徐飞云：18.59%
经营范围	矿山机械零部件、中频电炉铸钢件的生产。 机械设备、矿山机械零部件、中频电炉铸钢件的销售。
主要人员	执行董事兼总经理：凌法娣 监事：徐双财

（7）杭州丰裕再生资源有限公司

企业名称	杭州丰裕再生资源有限公司
成立日期	2023.5.16
注册资本	100 万人民币
法定代表人	谭锋
公司住所	浙江省杭州市钱塘区白杨街道 17 号大街 100 号 1 幢 477 室
股东情况	谭锋：100%
经营范围	一般项目：再生资源销售；再生资源回收（除生产性废旧金属）；生产性废旧金属回收；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；建筑材料销售；电池销售；新能源汽车废旧动力蓄电池回收及梯次利用（不含危险废物经营）；资源再生利用技术研发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；资源循环利用服务技术咨询（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
主要人员	执行董事兼总经理：谭锋 监事：蒋永飞

（8）浙江精瑞工模具有限公司

企业名称	浙江精瑞工模具有限公司
成立日期	2007.5.29
注册资本	7,200 万人民币
法定代表人	卢建东
公司住所	浙江省丽水市缙云县壶镇镇下潜村
股东情况	卢建东：60% 卢建锋：40%
经营范围	一般项目：金属工具制造；金属工具销售；金属制日用品制造；日用品销售；模具制造；模具销售；五金产品制造；五金产品零售；五金产品批发；冶金

	专用设备制造；冶金专用设备销售；金属切削机床制造；金属切削机床销售；货物进出口；进出口代理；高品质特种钢铁材料销售；新材料技术研发；特种设备销售；金属材料制造；金属材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：特种设备制造（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。（分支机构经营场所设在：缙云县壶镇镇贤母西路 241 号。）
主要人员	执行董事兼总经理：卢建东 监事：卢建锋

（9）杭州婧烨物资回收有限公司

企业名称	杭州婧烨物资回收有限公司
成立日期	2011.12.8
注册资本	1,000 万人民币
法定代表人	夏喜娇
公司住所	浙江省杭州市萧山区所前镇山联村赵坞 333 号四层
股东情况	徐建强：62.87% 夏喜娇：37.13%
经营范围	废旧物资回收（含生产性废旧金属）
主要人员	执行董事兼总经理：夏喜娇 监事：徐建强

（10）江阴市翔锦金属材料有限公司

企业名称	江阴市翔锦金属材料有限公司
成立日期	2021.8.30
注册资本	200 万人民币
法定代表人	陆景魁
公司住所	江阴市璜土镇石庄小坎路 61 号
股东情况	陆景魁：100%
经营范围	许可项目：建筑物拆除作业（爆破作业除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：金属材料销售；新型金属功能材料销售；生产性废旧金属回收；再生资源回收（除生产性废旧金属）；再生资源销售；再生资源加工；金属废料和碎屑加工处理；金属切削加工服务；机械零件、零部件加工（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主要人员	执行董事兼总经理：陆景魁 监事：陆困困

（11）自然人客户

报告期内，公司曾与陈培康、吴林根、林云法、毕昌明、陈雪良、张夫荣、马浩等自然人客户开展业务，随着公司进一步加强废品销售管理，要求与有金属

材料回收资质的法人进行业务合作，上述自然人终止与公司的直接业务合作。

3、整改前后主要客户变化情况

2020 年及 2021 年 1-3 月，公司存在通过个人卡销售废品的情形，具体包括公司生产过程中所形成的铁屑以及公司老厂区报废后长期闲置的废旧设备。2021 年 4 月开始，公司进行了整改，杜绝了通过个人卡收取废品销售款的情形；同时，在 2022 年 4 月份开始，公司进行了二次整改，停止与自然人客户合作，与有金属材料回收资质的法人客户开展业务合作。

4、整改前后平均单价是否发生变化

公司生产所需的主要原材料中，规格为 W6 的高速工具钢以及规格为 MCr3 的合金结构钢的市场价格主要受包括钨、钼、钒、镍、铬等稀有金属价格波动的影响，规格为 MCr4 的合金工具钢的市场价格主要受要稀有金属铬价格波动的影响，而 42CrMo 合金结构钢的稀有元素的占比较低，影响其价格的主要因素为钢材。

而公司生产过程中所形成的铁屑，其市场回收价格亦与上述金属材料价格走势直接相关。

报告期内，相关金属材料市场价格及公司铁屑回收价格波动情况如下：

单位：万元/吨

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
钨铁	18.18	2.16%	17.80	11.81%	15.92	9.79%	14.50
钼铁	27.37	45.82%	18.77	37.61%	13.64	37.22%	9.94
钒铁	13.33	-0.61%	13.41	9.38%	12.26	21.75%	10.07
镍铁	0.12	-15.43%	0.14	7.69%	0.13	30.00%	0.10
金属铬	7.29	1.11%	7.21	25.39%	5.75	11.00%	5.18
铁屑	**0.45**	**12.50%**	**0.40**	**48.66%**	**0.27**	**40.02%**	**0.19**

数据来源：百川盈孚、Wind

报告期内，公司耗用的原材料主要为高速工具钢和合金工具钢，因此生产过程中所形成铁屑的回收价格与钨铁、钼铁、钒铁、镍铁及金属铬的价格走势密切相关，且随着上述金属材料的持续快速上涨，铁屑回收价格亦呈现加速上涨趋势。

因此，整改前后铁屑回收价格变化较大，但主要受其市场回收价格上涨的影响。

5、与主要客户签订合同的主要内容，具体业务模式，票据、资金、货物的流转情况

报告期内，由于 2020 年及 2021 年，公司主要与自然人客户进行废品交易，且均由自然人客户上门收货并当场支付废品销售款，因此公司在交易时仅出具废品出库单及相应的货款收据，未与客户签订相关合同。除 2020 年及 2021 年 1-3 月，部分废品销售款由朱虎林个人卡收款外，均由客户以现金或对公转账方式支付货款，自股改以来，公司已不存在现金收取废品销售款的情形。

2022 年 4 月以来，公司进一步加强了废品销售的内控管理，均与客户签订了订单式合同，合同统一采用公司格式，主要内容包括：

合同条款	内容
产品交易明细	包括产品名称、规格、数量、单价、总金额
交（提）货地点、方式：	自提
运输方式和费用承担	运费由需方负责
验收标准	在供方现场验收，以需方验收结果为准，不合格退货
结算方式及期限	款到发货

废品销售过程中，均由废品回收客户上门收货，公司要求客户以对公转账方式完成付款后开具增值税发票，不存在第三方收付款的情形。

6、相关的会计处理及合规性

（1）公司废品收入确认方法

公司废品在完成交付并完成货款支付后实现相关商品控制权的转移，相应确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）公司废品成本核算方法

公司废品的销售成本为零。由于公司废料的数量占比较低，依据公司对生产过程中直接材料的成本分配方法，直接材料投入均计入对应的产品中，废品均为生产过程中的合理损耗，因此均未分摊相应的原材料成本，为零成本入库，因此

在销售环节其相应的成本为零。

（3）其他上市公司的相关会计处理

其它上市公司针对铁屑的会计处理如下：

公司	处理方式
道森股份（603800.SH）	在原材料切锯、粗加工、精加工等生产环节产生的多余的边角料及铁屑，属于生产过程中的正常消耗，相应原材料的成本全部分摊到正常产出的半成品、产成品中，边角料不负担任何成本，发行人在对外销售边角料并满足收入确认条件时，确认其他业务收入。
新特电气（301120.SZ）	由于生产工序复杂，边角料产生于产品的各道工序，对应成本不易分摊，因此，公司采用较为通用的做法，将边角料成本按照工序计入到产品成本中，故边角料销售成本为 0 元。
仕净科技（301030.SZ）	边角废料为各项目材料生产加工过程中产生，其材料采购成本已根据原材料领用情况在营业成本中按项目核算，未在其他业务成本中单独核算边角料成本。且边角废料由回收单位直接到厂回收，未发生相关运输成本，经办人员工时占用极短，相关人员已根据职能核算工资分配，未单独核算销售废品占用的工时。公司其他业务收入主要为边角废料收入，相关成本虽未在其他业务成本中核算，但根据成本效益原则已在相关科目完整核算，不存在少记成本的情况，其他业务毛利率为 100%，符合公司实际情况，具有合理性。
密封科技（301020.SZ）	边角料的销售成本为零。考虑产品成本核算的配比性，依据公司对直接材料的分配方法，直接材料成本投入均计入对应的产成品中；边角料无法投入到其他的生产环节，且生产过程中产生的边角料成本已经计入相关产品成本中，因此边角料的生产成本和营业成本核算为零。
华正新材（603186.SH）	对于每月生产过程中产生的边角料，公司不保留边角料成本，主要原因如下：1）边角料是公司生产成品的附属产品，为生产成品而产生，其成本也应包含在所生产的完工产品中；2）公司边角料的价值主要取决于其中含铜和铝等金属的价值，同时公司产品主要为非标准化产品，其中含铜和铝的比例差异较大，很难准确核算其中的成本金额；3）边角料销售通过议标竞价方式不定期进行，销售价格不确定性较大，从谨慎性考虑，财务核算时将边角料中包含的材料成本全部计入当期完工产品的生产成本；4）根据同行业上市公司金安国纪和生益科技其他业务收入毛利率绝对值和变动情况看，发行人对边角料的会计核算与同行业上市公司相类似。

数据来源：道森股份（603800.SH）、新特电气（301120.SZ）、仕净科技（301030.SZ）、密封科技（301020.SZ）、华正新材（603186.SH）公开披露的招股说明书。

公司针对废品的会计处理与上述上市公司不存在差异，符合《企业会计准则》的规定。

7、相关客户及其关联方与公司、董监高及其关联方是否存在资金往来、除购销以外的关系

经核查发行人、发行人董监高及关键自然人流水，报告期内，公司废品相关客户及其关联方与公司、董监高及其关联方不存在资金往来、除购销以外的关系。

（二）个人卡作为公司卡资金流水的主要来源和主要去向，相关账户是否注销，是否涉及税款补缴。

1、公司个人卡基本情况

2020 年及 2021 年 1-8 月，公司存在使用沈丹莉和朱红梅个人卡作为公司卡收取货款，同时郁其娟使用其个人卡零星收取货款的情况，相关个人卡的具体情况如下：

开户行	银行卡号	持有人	银行卡实际使用人	用途
中国银行	6217856200032107323	沈丹莉	公司财务部	用于微信号 chtools-1、chtools-3 的提款
交通银行	6222623130003848815	沈丹莉	公司财务部	用于微信号 chtool、chtools-0 的提款
农业银行	6228480348197709671	沈丹莉	公司财务部	用于收取客户的个人转账以及汇总其他个人卡的货款
中国银行	6216696200001735217	朱红梅	公司财务部	用于微信号 chtools-2、chtools-4、chtools-5 的提款
建设银行	4340621430093439	郁其娟	郁其娟	用于个人生活开支，零星收取销售货款
中信银行	6229980888666661	郁其娟	郁其娟	用于个人生活开支，零星收取销售货款
农业银行	6228460340000243315	郁其娟	郁其娟	用于个人生活开支，零星收取销售货款

2020 年及 2021 年 1-8 月，公司为配合零散客户的付款便利，存在利用公司管理的微信账户进行收款的情况。由于业务员与客户日常联络下单的微信号注册时间较早，彼时尚无企业微信，因此均注册为微信个人账号且微信资金账户仅能绑定个人银行卡。

基于上述原因，公司部分零散客户的销售货款从微信账户提款至个人卡后再将资金转至公司账户。日常管理过程中，相关销售货款由公司财务部门统一管理，定期从微信账户提款至对应绑定的朱红梅及沈丹莉个人银行卡中，在与销售部门完成货款对账后转入公司账户；上述代收款项所涉及的朱红梅、沈丹莉个人卡均由公司财务部集中管理，相关款项均纳入到公司日常账务核算中。

2020 年及 2021 年，郁其娟通过微信、支付宝等渠道收取零星销售货款，相关款项均在第一时间通过其用于个人生活开支的个人卡转至沈丹莉“6228480348197709671”的银行卡中，2020 年及 2021 年涉及的销售货款分别为 6 笔和 9 笔，涉及金额分别为 4.99 万元和 4.23 万元。

2、个人卡资金流水的主要来源及去向

公司上述 7 个微信号均由公司销售部业务员在上班期间通过公司专用手机登录使用，用于联络客户下单及收取部分小额货款，每个工作日下班前由业务员将专用手机统一上交至销售负责人处。财务部出纳每周核对上述微信号的收款明细并提款至对应绑定的个人卡账户内。

上述三张用于微信提款的个人卡于每月将所收款项转账至财务部前出纳沈丹莉“6228480348197709671”个人卡进行汇总，前出纳将每个月收取的货款与业务员完成对账后，于每月末将核实确认后的销售货款转存至公司账户。

从公司的资金账户管理而言，上述个人卡账户的收支均视同公司账户存款进行相应的日常账务处理。此外，由于微信账号的提款至月末存在一定的时间性差异，导致存在小额资金留存，公司出纳及总账会计于每年 6 月末及 12 月末对相关微信账户余额进行盘存并计入公司的货币资金科目，并由会计主管最终审核确认。

而郁其娟在 2020 年及 2021 年是通过微信、支付宝等渠道收取零星销售货款，仅通过其个人卡将相关款项转至沈丹莉“6228480348197709671”个人卡。由于沈丹莉“6228480348197709671”个人卡纳入到公司日常财务管理，因此相关款项均已及时入账。

报告期内，朱红梅、沈丹莉及郁其娟个人卡收支情况如下：

单位：万元

持有人	银行卡号	期间	期初余额	收款金额	付款金额			期末余额
					转账至沈丹莉尾号 9671 个人卡	转账至公司账户	用于其他付款用途	
沈丹莉	6217856200032107323 中国银行	2020 年度	17.99	505.40	510.00	-	-	13.39
		2021 年 1-8 月	13.39	194.11	207.48	0.01	-	-

	622262313000 03848815 交通银行	2020 年度	13.15	144.88	147.00	-	-	11.02
		2021 年 1-8 月	11.02	75.65	86.67	-	-	-
	622848034819 7709671 农业银行	2020 年度	55.40	1,876.89	-	954.63	973.88	3.78
		2021 年 1-8 月	3.78	1,129.11	-	955.55	177.34	-
朱红梅	621669620001735217 中国银行	2020 年度	243.32	651.86	679.92	-	-	215.21
		2021 年 1-8 月	215.21	172.34	136.29	251.24	-	-
郁其娟	622998088866 66661 中信银行	2020 年度	-	均为郁其娟个人微信、支付宝收款，2020 年共收款 4.99 万元，2021 年 1-8 月共收款 4.23 万元	3.55	-	-	-
		2021 年 1-8 月	-		-	-	-	-
	622846034000 0243315 农业银行	2020 年度	-		0.68	-	-	-
		2021 年 1-8 月	-		2.05	-	-	-
	955998034006 8678713 建设银行	2020 年度	-		0.77	-	-	-
		2021 年 1-8 月	-		1.50	-	-	-
	434062143009 3439 建设银行	2020 年度	-		-	-	-	-
		2021 年 1-8 月	-		0.67	-	-	-

注 1：卡号 6216696200001735217，2020 年由于微信提现产生手续费 550.33 元；2021 年由于产生转账手续费 169.25 元。

注 2：卡号 6228480348197709671，2020 年产生手续费 33.98 元；

注 3：卡号 6222623130003848815，2020 年产生手续费 73.06 元；

注 4：卡号 6217856200032107323，2020 年产生手续费 44.37 元，2021 年产生手续费 16.97 元。

2020 年及 2021 年 1-8 月沈丹莉“6228480348197709671”农业银行卡资金转出中，用于其他付款用途的具体情况如下：

单位：万元

用途	2021 年 1-8 月	2020 年度
转出资金（C=D+E+F+G）	**177.34**	**973.88**
其中：提现由公司财务部门管理（D）	75.20	180.00
公司小程序测试、线上平台刷单（E）	84.64	738.60
支付费用（F）	-	5.24
退款（G）	17.50	50.05

上述个人卡中，除了沈丹莉卡号“6228480348197709671”农业银行卡存在用于其他付款用途的情况外，其余个人卡的款项均转至沈丹莉卡号“6228480348197709671”农业银行卡或公司账户，不存在其他代付款项或款项流出的情形。

3、相关账户是否注销，是否涉及税款补缴

截至 2021 年 8 月 31 日，公司已规范相关销售款项的收款及银行账户管理，均由公司账户收取货款，不存在公司员工个人卡或微信代为收取货款的情形。上述公司管理的个人卡均已于 2021 年 8 月 31 日前完成注销，相关款项均已转入公司账户，未再发生通过微信及个人卡收取货款的情形。由于上述个人卡收付款均纳入公司财务部的日常管理，因此不涉及补缴增值税、所得税等税款。

4、个人卡收款及付款的会计处理

报告期内，公司个人卡收款及付款均已及时纳入到公司日常财务核算中，不存在账外循环的情形，会计处理具体如下：

（1）公司个人卡收款的核算

报告期内，公司个人卡收取的款项均为销售货款，因此在收到货款后公司财务相应计入预收账款，具体如下：

借：银行存款

　贷：预收账款

（2）公司个人卡付款的核算

报告期内，公司个人卡付款涉及财务提现、刷单、支付费用以及退款，具体会计核算情况如下；

①提现

借：库存现金

　贷：银行存款

②刷单

借：其他应收款

　贷：银行存款

③支付费用

借：财务费用/管理费用/销售费用

贷：银行存款

④退款

借：预收账款

贷：银行存款

报告期内，公司个人卡付款所涉及的上述会计核算均符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）发行人刷单资金如何形成闭环，与线上直销业务相关的信息系统的建设情况及与该信息系统相关的内部控制建设与运行情况

1、发行人刷单资金如何形成闭环

报告期内，公司存在刷单和小程序、APP 测试两种情形，刷单是指公司在天猫和阿里巴巴电商平台进行刷单，小程序、APP 测试是公司为测试微信小程序和 APP 运行效果，在“欣兴工具”微信小程序、“欣兴工具商城”应用程序上进行下单，具体如下：

（1）电商平台刷单

报告期内，发行人为增加店铺好评，在天猫和阿里巴巴电商平台存在刷单行为，境外电商及境内京东、淘宝等不存在刷单情形。

天猫平台的刷单流程为业务员本人或联系其朋友在平台下单购买公司产品，业务员先行将刷单资金支付给刷单人员，待刷单人员下单完成后，业务员向财务申请报销刷单资金。发行人支付的刷单资金与刷单人员刷单后回流的资金构成闭环。

阿里巴巴平台刷单流程为公司财务将刷单资金先行支付给业务员，业务员根据线下客户订单在阿里巴巴平台上生成二维码，然后由业务员注册的账号扫码填写线下客户收货信息，并下单付款，公司将产品寄给线下客户。发行人支付给业务员的刷单资金与业务员刷单后回流的资金构成闭环。

报告期内，发行人刷单资金流转情况具体如下：

单位：万元

平台	年度	出纳个人卡或发行人账户转出金额	转回至发行人账户金额
天猫平台	2020 年度	2.25	2.20
	2021 年度	-	0.07
	合计	**2.25**	**2.27**
阿里巴巴平台	2020 年度	265.03	255.17
	2021 年度	20.63	30.49
	合计	**285.66**	**285.66**

注 1：出纳个人卡由公司统一管理，并纳入到公司的财务核算中。

注 2：阿里巴巴平台 2020 年刷单流出和转回资金中包含 1.95 万元未形成订单而退回。

发行人刷单情况存在于 2020 年 6 月至 2021 年 2 月，其中天猫平台中发行人 2020 年度和 2021 年度合计转出金额小于转回至发行人账户金额，差额以工资形式发放给业务员；阿里巴巴平台 2020 年度和 2021 年度合计转出金额等于转回至发行人账户金额，相关资金形成闭环。年度内转出金额与转回金额的差异主要系 2020 年末资金流出和下单后流回的时间差所导致。

自 2021 年 3 月起，公司完善内控要求，已停止刷单行为。发行人刷单资金支取履行了相应审批程序，相关刷单业务形成的订单未确认收入，刷单支付的手续费均作为销售费用入账，不存在通过刷单虚增收入和利润的情形。

（2）小程序和 APP 测试

报告期内，发行人为测试公司“欣兴工具”微信小程序、“欣兴工具商城”应用程序的运行效果，由业务员在上述平台中进行订单测试，具体流程为公司财务将测试资金先行支付给业务员，业务员根据线下客户订单在上述平台中下单，并填写线下客户收货信息，公司将产品寄给线下客户，或者业务员在上述平台中生成虚拟订单，在支付完成后再取消订单。在考虑交易手续费后，发行人支付给业务员的测试资金与业务员测试后回流的资金构成闭环。

报告期内，发行人测试资金流转情况具体如下：

单位：万元

年度	出纳个人卡或发行人账户转出金额	转回至发行人账户金额

2020 年度	951.14	909.15
2021 年度	134.66	169.94
合计	**1,085.80**	**1,079.10**

注：出纳个人卡由公司统一管理，并纳入到公司的财务核算中。

公司小程序和 APP 测试情况存在于 2020 年 1 月至 2021 年 1 月，2020 年度和 2021 年度合计转出金额大于转回金额，差异系交易手续费 6.70 万元，相关资金形成闭环。年度内转出金额与转回金额的差异主要系资金流出时间和测试时间存在差异所致。由于在测试阶段需要检查 APP 和小程序可能发生的意外情形，模拟不同业务场景，例如下单笔数、下单金额大小、支付方式、用户状态、数据并发处理能力等，因此需要进行大量订单测试，导致累计发生的测试金额较大。

自 2021 年 2 月起，公司已停止小程序和 APP 测试行为。公司测试资金支取履行了相应审批程序，相关测试形成的订单未确认收入，测试支付的手续费均作为销售费用入账，不存在通过测试订单虚增收入和利润的情形。

2、与线上直销业务相关的信息系统的建设情况及与该信息系统相关的内部控制建设与运行情况

（1）信息系统的建设情况

线上用户通过电脑或手机 APP（天猫、京东、阿里巴巴等平台）下单后，公司借助于采购或开发的 CRM、ERP、WMS 与 C2S 电子物流系统等业务运营系统（以下简称“信息化系统”），为公司业务运营提供从销售订单管理、商品管理、客户服务管理、仓储物流管理、账号与权限管控、数据统计等全方位支持。互联网平台的客户信息、销售订单等数据均在信息化系统进行存储和维护。公司信息化系统未与外协供应商和客户建立数据接口。基于业务需要，公司信息化系统与银行系统、第三方支付平台、物流服务供应商以及物流信息服务商建立了数据接口，分别用于获取到款信息、物流单号信息和物流状态信息。

公司使用鼎捷 T100 ERP 系统支持财务管理。鼎捷 T100 ERP 未与客户或供应商建立数据接口。

主要 IT 系统基本情况及主要功能如下：

名称	开发人	基本架构	主要功能

纷享销客 CRM	纷享销客	云 PaaS 模式托管	商机管理、客户管理、营销管理、商品管理、报价管理、服务管理、目标管理、权限管理、数据分析等销售前端的核心业务管理
鼎捷 T100 ERP	鼎捷软件	地端 B/S	企业基础数据管理、料件管理、采购管理、销售管理（与 CRM 集成）、生产制造管理、存货管理、财务会计管理、成本管理、账号及权限管理
鼎捷 WMS（与鼎捷 T100 ERP 集成）	鼎捷软件	地端 B/S	账号及权限管理、企业基础数据管理、出入库任务获取与回报、策略管理、出入库管理、物料管理、条码管理、库存数量管理、物料储位管理
C2S 电子物流系统（与鼎捷 T100 ERP 集成）	杭州会友科技有限公司	地端 B/S	账号及权限管理、出货通知单获取（ERP 端）、各物流公司电子单生成、物流状态信息获取

（2）信息系统内部控制建设与运行情况

①信息系统控制整体建设情况

公司设有信息中心，负责各业务系统的外部选型、实施与运维，职能有硬件维护管理、项目实施管理、系统运维管理等。报告期内公司关键信息系统的选型、建设及运维工作均由信息中心负责集中管理。

公司信息中心结合总体业务发展规划、技术能力等因素，制定中长期信息系统建设整体规划，采取按年分步执行的战略，按项目成立项目组，以明确职责分工、进度安排等相关内容。中长期信息系统规划按照规定的权限和程序，经管理层审批后实施，有序组织信息系统建设、运行与维护。

A、系统实施

公司信息中心与外部软件实施团队根据系统建设目标制定项目规划与实施计划，经公司管理层批准后实施。项目实施计划一般包括项目调研、详细实施计划制定、计划批准、规划蓝图制定、规划蓝图批准、系统配置与个性化定制、系统关键用户培训、系统测试、测试验收、上线前准备（包括生产环境准备、数据准备与用户准备）、系统正式上线、上线总结等环节。

公司对系统及其数据库/服务器等实施操作的权限进行适当限制，且正式环境与测试环境分离。

B、访问逻辑及权限管理

公司针对系统访问安全已制定《信息化子系统用户新增、变更、关闭操作规范》，规范了公司系统账号新增、变更、关闭的流程和权限等。

公司信息系统的逻辑访问管理由信息中心负责，逻辑访问管理相关控制可以应对未经授权的系统访问风险，以及系统账号持有权限超出职责范围或导致职责分离问题的风险，进而防范系统及数据被蓄意篡改。公司针对系统逻辑访问管理相关控制如下：

a、系统账号、权限新增控制

公司信息系统新增账号或权限更新，需要经过管理层对账号申请的访问权限性质与范围进行审批，要求账号权限符合岗位职责所需、申请与实际授予权限一致、权限申请人与审批人分离等。同时，权限新增考虑不相容职责分离要求，不由同一个人同时拥有授权批准与业务经办、业务经办与会计记录、会计记录与财产保管、业务经办与稽核检查、授权批准与监督检查等权限组，形成相互监督的制衡机制，降低业务错漏及舞弊风险。

b、系统账号、权限关闭控制

公司关键信息系统中，已离职/调岗员工的访问权限被及时关闭或修改。

c、系统账号、权限复核控制

公司定期对系统账号及访问权限进行复核，由系统管理员导出全量或恰当范围的系统账号及权限清单，由相应的管理层对账号和访问权限的适当性进行检查，并及时修改不适当的系统账号和访问权限。

d、系统超级用户授权控制

系统特权级别权限包括二个类别：对系统账号访问权限进行管理的权限、对系统安全设置进行管理的权限。

公司授权系统管理员拥有系统特权级别权限。系统管理员由获得管理层授权的指定人员担任并严格限制其数量。系统管理员按规定负责相应系统的管理工作，与其岗位职责相符，不得负责采购、销售、出纳等具体业务处理及前台操作，满足不相容职责分离控制要求。

e、系统密码策略与安全设定控制

公司信息系统账号均通过账号与密码认证方式登录，各系统设置了相应的密码策略，包括对密码长度、密码复杂度、密码有效期、密码锁定阈值等。

C、信息系统运维管理

公司对关键信息系统的运维管理主要应对出现系统中断、数据丢失时无法快速还原的风险，以及批处理作业管理不当导致数据丢失或错误的风险，相关控制包括：

a、批处理作业权限及运行监控

信息系统批处理作业根据各业务系统自动化运行需求，经充分验证后在在信息系统中进行配置定时运行，该任务在项目调研与蓝图规划阶段确定并经管理层审批后按蓝图实施，针对该类作业后台存有日志文档。

b、系统稳定性保证

针对关键系统的稳定性，公司通过设备选型与配置、系统架构设计、网络拓扑设计、私有云建设等信息化基础设施建设的软硬件底层上保证系统网络、存储、计算性能及故障热转移，以免维护的思路支持各业务系统的稳定运行。

D、数据安全

公司针对系统数据可靠性及网络安全，已采购与配置自动化的安全与备份设备，在针对安全上特殊安排了内外网络隔离拓扑网络、数据加密系统，各安全软硬件系统以用户透明的方式自动运行。

a、数据中心及网络安全

公司营销系统（纷享销客 CRM）采用云端部署，通过公司本地防火墙后与

公司交易系统（T100ERP、WMS）集成，CRM 上不存储交易数据，仅存储营销数据（客户开拓营销记录、客户拜访记录、销售线索跟进记录）。

交易系统（T100 ERP、WMS、C2S）均采用地端私有云部署，并通过防火墙与外部进行数据交换。

b、数据安全检查

数据安全合规主要通过内外网隔离、数据加密、终端端口封闭、网络杀毒软件、外联用户与内联用户数据视图等方式进行管理，信息系统在报告期内未发生数据泄密事件。

E、数据备份

公司针对备份管理，实施了 DELL 避风港计划，按业界标准实施备份计划。备份策略有全量与增量备份、日志备份、镜像与快照备份、冷备与热备等先进备份技术，保证在极端情况下的系统与数据的快速恢复。备份保存时间根据业务需求保存 30-180 天。

②信息系统应对过度授权、数据造假、丢失或篡改风险的控制

公司信息化系统使用主体分为公司内部人员及外购系统实施人员，其中内部使用主体主要为业务人员、管理人员及财务人员等；外部使用主体主要为鼎捷软件供应商服务人员且其仅有与系统开发相关的权限。信息系统权限未向客户、非系统运维供应商或服务商开放。为应对过度授权，数据造假、丢失或篡改的风险，公司建立了以下相关信息系统一般控制及信息系统应用控制：

A、信息系统一般控制方面

公司针对系统访问安全已制定《信息化子系统用户新增、变更、关闭操作规范》，规范了公司系统账号新增、变更、关闭的流程和权限等。

公司在系统权限新增、移除、复核及超级用户的控制方面均设计有效控制，确保系统授权需要经过管理层对账号申请的访问权限性质与范围进行审批，账号权限合理，符合岗位职责所需、申请与实际授予权限一致、权限申请人与审批人分离等要求。

B、信息系统应用控制方面

公司通过实施 T100 ERP、WMS 系统实现了信息与实物的绑定，在系统底层上保证了实物与信息的对应性，且采购入库、销售下单与发货、收付款业务需各个职能部门的不同员工相互协同方可完成一笔采购、销售业务，相互监督复核减少了人为差错及杜绝了数据篡改的风险，相关控制情况如下：

流程	系统	应用控制描述
采购入库	WMS	采购在 WMS 中根据 ERP 推送的采购单与到厂实物使用 PDA 扫码收货
	T100 ERP	只有存在采购单的产品才能进行采购收货，仓库上架成功的采购收货单自动回传 T100 ERP，并在 T100 ERP 中自动生成采购入库单（存货入账）
		ERP 中勾稽采购入库单形成应付单
销售下单	CRM	仅授权销售文员创建、修改、作废 ERP 销售订单
销售出库	WMS	只有存在销售订单才能形成出货通知单，并传至 WMS
	C2S 电子物流系统	出货通知单会自动传至 C2S 电子物流系统，销售部门在 C2S 电子物流系统中根据客户需要填写收货信息（快递/物流公司、收件人等），并完成向快递/物流公司申请单号，单号自动回填至 C2S 电子物流平台系统
	T100 ERP	下架任务完成后 WMS 自动回报给 T100 ERP，ERP 自动生成销货单并扣减存货
		ERP 中勾稽出货单后开立销售发票后形成应收单
收付款	T100 ERP 财务模块	ERP 财务模块基于采购付款申请或销售收款申请自动生成采购付款凭证或销售收款凭证

综上所述，报告期内，公司已建立与线上直销业务相关的信息系统管理体系和流程，制定了相关的信息技术管理制度以规范日常操作，并配有相应的运维管理和网络安全措施以支持公司线上直销业务平稳运行，信息系统内部控制健全并运行有效。

二、保荐人及申报会计师核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅报告期内发行人的银行账户流水、银行日记账和现金日记账，发行

人股东、董监高及关键岗位人员的银行流水，并对大额流水进行核查；

2、获取并核查发行人报告期内废品台账，检查过磅单、审批单、发票、银行回单等相关单据；

3、访谈发行人主要废品回收客户，核实客户的付款去向；

4、查阅个人卡的交易明细、刷单资金明细、银行对账单；

5、查阅发行人内部控制制度文件，并进行穿行测试，确认上述财务内控不规范情形已经得到整改。

6、对发行人销售负责人、信息中心负责人等人员进行访谈，了解发行人线上销售业务流程、与线上销售业务相关的信息系统建设情况及相关内部控制，并对内部控制进行测试，评价线上销售业务内部控制的有效性；

7、获取发行人线上销售收入明细，核查线上客户、订单时间、收货地址等字段，判断是否存在大量重复购买的行为，核查线上客户的成立时间、注册资本、主营业务等工商信息，分析与客户交易的商业合理性及与发行人是否存在关联关系等；

8、抽取部分线上客户进行电话回访，确认其购买发行人产品的情况及是否存在配合刷单情况；

9、获取发行人银行流水、实际控制人、董事、监事、高管和关键个人的流水、销售费用明细账，核查是否存在支付刷单费用的情况；

10、对发行人销售负责人进行访谈，了解公司进行刷单的目的、形式、过程；

11、获得发行人出纳个人卡，核查其刷单资金流向；

12、核查参与刷单人员的部分银行账户资金流水，核查是否存在大额支付、集中小额支付等异常行为；

13、获取刷单对应的订单明细，与出纳个人卡、发行人电商平台收款账户进行核对，是否形成闭环资金流水，核查刷单清单的完整性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内通过个人卡和发行人销售废品的交易情况真实，废品销售价格与其对应原材料的价格走势一致；报告期内，发行人逐步规范了废品销售的内控管理，于 2021 年 4 月开始杜绝了通过个人卡收取废品销售款的情形，与 2021 年 8 月开始已杜绝现金收取废品销售款，于 2022 年 4 月已停止与自然人客户合作，发行人在销售废品时履行了内部审批流程，相关会计处理正确，相关客户其关联方与公司、董监高及其关联方也不存在资金往来和除购销以外的关系；

2、发行人个人卡资金流水涉及的代收款项，均来源于客户支付的销售货款，均已流回公司账户，已真实、准确、完整反映在公司账内，相关账户已在 2021 年 8 月进行注销，不涉及补缴增值税、所得税等税款；

3、发行人刷单资金形成闭环，发行人已建立与线上直销业务相关的信息系统且该信息系统相关的内部控制健全、运行有效。

三、保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程、对个人卡收款业务完整性和资金去向的核查方法、过程及结论

（一）核查程序

1、取得发行人关键个人的银行流水，对个人银行流水进行全面核查

公司相关关键个人包括：实际控制人及其主要直系亲属，董事（不含独立董事）、监事（包括历史任职人员）、高级管理人员，主要财务人员、出纳、销售等关键人员，具体银行流水核查的执行程序如下：

（1）陪同发行人董事、监事、高级管理人员及其他重要人员前往发行人所在地嘉兴市的所有银行，由相关人员持本人身份证在银行柜台或自动查询机器中确认其是否在相关银行开具银行账户，现场走访确认银行包括工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、邮储银行、中信银行、民生银行、平安银行、华夏银行、兴业银行、浙商银行、宁波银行、台州银行、嘉兴银行、泰隆银行、浙江海盐农村商业银行等；

（2）通过个人云闪付查询以及交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和

交易对手方，对上述人员银行流水的完整性进行补充复核，如果发现相关个人与其持有的其他账户有资金往来，且该账户未在其主动提供范围内，则要求其补充提供，包括姚红飞的花旗银行个人卡、沈哲明杭州银行个人卡等。

（3）针对单笔收支在 5 万元以上的个人银行流水，逐笔进行登记，并对相关个人进行访谈确认相关资金往来背景，并取得大额交易的原始依据。

公司相关关键个人的银行卡具体持有情况参见本问询回复“14、关于货币资金和理财产品”之“三、列表说明发行人及其子公司、发行人相关关键个人银行账户的基本情况”的相关回复。通过上述程序，关注到沈丹莉、朱红梅、郁其娟及朱虎林的个人卡涉及收取公司货款的情形。

2、穿透核查公司管理个人卡对应的手工台账及微信资金账户明细

根据对沈丹莉、朱红梅访谈了解到，代收款项所涉及的朱红梅、沈丹莉个人卡均由公司财务部进行集中管理，穿透取得个人卡收支的手工台账以及对应微信资金账户明细，对微信资金账户明细、手工账、个人卡银行流水、公司银行流水以及公司现金日记账进行交叉比对复核，确认形成资金闭环。

3、针对朱虎林个人卡代收的废品销售款对相关废品回收商进行实地访谈

对于朱虎林个人卡以及公司账内的废品回收商进行实地访谈，确认其向朱虎林或其他自然人转账的情况，报告期各期实际交易金额以及付款方式等。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：可以确认发行人个人卡收款业务的完整性，且相关资金均已流入公司账内并纳入公司财务核算，不存在资金流向账外未收回的情形。

18. 关于其他

18.1 关于关键审计事项

根据申报文件：本次发行上市关键审计事项为收入确认和存货可变现净值。

请申报会计师说明“关键审计事项”的“审计应对”中各项具体审计程序的具体情况、事实结果、审计结论，是否存在较大审计差异或调整情况，对形成审计意见是否有重大影响。

【回复】

关键审计事项是申报会计师根据职业判断，认为对报告期财务报表审计最为重要的事项，公司本次发行上市的关键审计事项为收入确认和存货可变现净值。

（一）针对收入确认的审计应对中实施审计程序的具体情况、事实结果及审计结论

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

具体情况：对公司销售部门、财务部门进行访谈，了解公司收入确认的相关内部控制设计，并记录获得的了解。执行穿行测试，证实对相关控制的了解，并确定相关控制是否得到执行。

审计结论：经核查，公司与收入确认相关的内部控制的设计和运行有效并得到执行。

2、了解公司经营业务及产品销售模式，检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

具体情况：对公司管理层、销售部门进行访谈，了解公司主要经营业务和产品销售模式；查询同行业上市公司招股说明书、定期报告以及行业资讯，了解公司所在行业的竞争格局及行业发展前景；获取公司销售合同，查看具体合同条款，了解合同约定的关键节点，核实公司的收入确认方法是否与合同约定存在矛盾，进而评价收入确认方法是否适当。

审计结论：经核查，公司的收入确认方法符合企业会计准则的规定，符合公司具体经营业务及合同条款约定。

3、对营业收入按产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；将主要产品的毛利率与同行业企业进行对比分析，判断是否存在异常；

具体情况：获取公司收入明细表，从客户、产品类型、销售模式等多个维度对公司的销售收入进行实质性分析，分析是否存在异常客户、异常产品或异常毛利率情况；对比同行业上市公司，从产品差异、销售及生产模式差异等多个角度分析公司与同行业上市公司的毛利率差异原因，判断公司是否存在异常情形。

审计结论：经核查，公司的营业收入不存在异常波动或毛利率异常情况，公司与同行业上市公司的毛利率差异主要系产品结构、销售模式及生产模式的不同形成的综合体现。

4、抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售订单、销售发票、发货单、运输单及客户签收单等；对于涉及出口报关的销售，获取电子口岸信息、海关进出口信息并与账面记录核对，抽样检查销售订单、出口报关单、货运提单、装箱单、销售发票等支持性文件；

具体情况：检查收入明细账，抽样对比销售订单执行情况、出库单、发货单、客户签收、报关单、提单、进仓单、装箱单、电子口岸信息等依据，并亲自前往海关获取海关进出口数据查询，结合开票及收款等情况，确定收入确认真实性依据和完整性。

审计结论：经核查，公司的营业收入真实准确，确认收入的依据充分。

5、检查与已收款交易相关的收款记录及原始凭证，检查付款方是否为销售交易对应的客户；

具体情况：检查公司银行流水，记录销售回款情况，核实回款单位、回款金额，并结合销售合同核实付款方是否为销售交易对应的客户，对于付款方与合同约定不一致的，获取经授权的委托付款协议，并检查与客户关于付款的沟通记录；

审计结论：经核查，公司的收款记录真实，均有对应的销售合同及发货记录，付款方均为交易客户或及指定的付款方，不存在虚构销售客户的情况。

6、结合应收账款函证，向主要客户函证各期销售额及应收账款余额；

具体情况：选取报告期内交易金额较大额或余额较大的客户进行函证，由申报会计师函证中心统一发函，函证过程中始终保持函证控制，对主要客户的各期销售额、应收账款余额、返利情况等信息进行函证，对于回函有差异或者未回函的客户进行替代测试。

报告期内，主要客户的函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	20,887.29	39,127.51	38,468.33	31,543.88
收入发函金额	16,141.83	32,334.05	32,016.93	25,462.21
发函比例	77.28%	82.64%	83.23%	80.72%
收入回函金额	14,946.31	25,967.44	25,596.65	20,253.66
收入回函比例	92.59%	80.31%	79.95%	79.54%
应收审定余额	3,356.36	3,023.43	2,677.69	3,222.08
应收发函金额	2,991.20	2,714.07	2,459.99	2,705.76
应收发函比例	89.12%	89.77%	91.87%	83.98%
应收回函金额	2,874.56	2,330.76	1,925.25	2,053.83
应收回函比例	96.10%	85.88%	78.26%	75.91%

审计结论：经核查，公司向主要客户各期销售额及应收账款余额记录无误。

7、向主要客户及大额终端客户执行实地走访或视频访谈询问程序，了解双方签订合同的主要条款、产品销售及结算情况，并确认交易事项及销售金额等；

具体情况：申报会计师分别于 2022 年 1 月、2022 年 7 月、2022 年 12 月、2023 年 1-7 月向主要客户及大额终端客户执行实地走访或视频访谈询问程序，了解公司与客户交易的背景、产品销售情况、主要条款约定情况、收款结算情况以及其他信息，对公司的收入真实性进行验证。

报告期内主要客户的实地走访或视频询问情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	20,887.29	39,127.51	38,468.33	31,543.88
实地走访或视频询问金额	13,696.63	26,200.81	25,480.94	19,843.14
占比	65.57%	66.96%	66.24%	62.91%

对终端客户实地走访情况如下：

单位：万元

终端客户核查形式	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
终端客户实地走访核查	实地访谈的终端客户所对应贸易商收入	7,202.57	15,790.23	14,798.23	11,942.88
	占贸易收入总额比例	49.01%	55.54%	51.29%	49.90%

审计结论：经核查，公司向主要客户的交易事项真实完整，终端客户核查无异常。

8、对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

具体情况：对公司销售情况进行截止性测试，获取报告期各期资产负债表日前后期间的收入明细表，核查上述期间交易额较大的收入对应的销售合同、出库单、发货单、客户签收、报关单、提单、进仓单、装箱单、电子口岸信息、销售发票和记账凭证等相关原始单据。

审计结论：经核查，公司的营业收入记录在恰当的会计期间。

9、获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

具体情况：获取资产负债表日后的销售退回记录，了解退回原因，查看退回记录的日期、产品、运输记录等信息，查看是否存在期末突击确认收入的情形。

审计结论：经核查，公司不存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

10、检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报；

具体情况：核对公司财务报告，对财务报告中涉及的营业收入披露如分产品收入成本、境内外销售情况等信息进行核对，确认与营业收入相关的信息已在财

务报表中作出恰当列报。

审计结论：经核查，与营业收入相关的信息已在财务报表中作出恰当列报。

通过实施关键审计事项的“审计应对”中实施审计程序，2020-2022 年度及 2023 年 1-6 月申报会计师对公司营业收入的调整主要系：1）根据物流签收信息、报关单、提单等单据进行截止性认定，对跨期收入进行调整；2）根据公司与客户制定的实物返利协议的执行情况及实际返利情况进行收入的调整，调整金额占原始财务报表营业收入的比例分别为-1.04%、2.16%、0.00%和 0.00%。随着公司财务内部控制的改进和完善，公司会计基础工作进一步规范，收入确认相关的审计差异逐步减少。

综上，申报会计师认为，收入确认不存在较大审计差异或调整情况，对形成审计意见不具有重大影响。

（二）针对存货可变现净值的审计应对中实施审计程序的具体情况、事实结果及审计结论

1、了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

具体情况：对公司采购部门、生产部门、仓储部门、财务部门进行访谈，了解公司与存货采购、生产及保管相关的内部控制设计，并记录获得的了解。执行穿行测试，证实对相关控制的了解，并确定相关控制是否得到执行。

审计结论：经核查，公司与存货采购、生产及保管相关的内部控制的设计和运行有效并得到执行。

2、测试管理层对存货可变现净值的计算是否准确，评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；

具体情况：获取公司生产成本明细，测算产品成本结构中人工、材料及制造费用的构成情况；获取公司各期收入明细及资产负债表日后的收入明细，了解产品的期后售价或者可参考期间的售价；结合监盘情况及库龄情况查看是否存在长久呆滞或者失去使用价值的存货；测算报告期销售收入及相关税费占营业收入的

比例。

审计结论：公司管理层在计算存货可变现净值时考虑了存货类型、产品售价、加工至完工发生的成本及销售中产生的费用和税金、库龄情况、未来预计销售或领用情况等因素，经复核，公司存货可变现净值的计算准确，存货跌价计提充分。

3、了解管理层计提存货跌价准备的方法、假设和数据来源，评价其合理性，包括但不限于：抽样将估计售价与历史数据或期后实际售出价格进行比较；

具体情况：获取公司存货跌价准备明细，对计提存货跌价准则过程中采用的方法、假设、数据来源等进行复核和验证，对涉及的预计售价、库龄、未来预计销售或领用情况等情况进行复核。

审计结论：公司管理层计提存货跌价准备的方法、假设和数据来源合理。

4、结合存货监盘，检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形，评价管理层是否已合理估计可变现净值；

具体情况：在资产负债表日前后对公司存货进行监盘，对存货状态等进行核实，同时结合库龄、技术或市场需求变化等因素评价管理层是否已合理估计可变现净值，监盘情况如下：

针对报告期各期末存货监盘具体情况：

申报会计师于2021年承接公司审计业务，因此未参与2020年末的存货监盘，申报会计师结合了观察、询问、检查、函证和复核分析等多种核查方式来确认2020年末存货的准确性，具体核查过程如下:

（1）了解、评价和测试与公司存货相关的控制设计及运行的有效性；取得公司2020年自行盘点的盘点计划、盘点表等资料，复核公司2020年末的存货盘点结果；

（2）获取并复核公司2020年存货进销存明细表，结合2020年存货出入库相关原始单据与公司自行盘点的资料，确认2020年末的存货余额的准确性；

（3）对2020年未实施监盘的委托加工物资实施函证程序；对未函证的委托

加工物资和发出商品执行其他核查程序，如检查销售订单、收入确认单据等。

2021 年末、2022 年末及 2023 年 6 月末，申报会计师及保荐人对公司存货实施监盘情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
主要存货类别	原材料、库存商品、周转材料、在产品			
监盘方式	现场监盘	现场监盘	现场监盘	/
监盘时间	2023.6.25 -2023.6.30	2022.12.26 -2023.1.4	2021.12.25 -2021.12.31	/
存货期末余额	18,673.16	20,357.12	21,154.78	20,627.71
存货监盘金额	13,606.03	12,342.43	13,817.45	/
存货监盘比例	72.86%	60.63%	65.32%	/
监盘地点	海盐县厂区			
监盘中是否存在异常的情形	否	否	否	/

审计结论：结合存货监盘，申报会计师认为公司存货真实、完整、准确。

5、检查与存货可变现净值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

具体情况：核对公司财务报告，对财务报告中涉及的存货披露如存货结构、存货跌价准备等信息进行核对，确认与营业收入相关的信息已在财务报表中作出恰当列报。

审计结论：经核查，与存货可变现净值相关的信息已在财务报表中作出恰当列报。

通过实施关键审计事项的“审计应对”中实施审计程序，2020-2022 年度及 2023 年 1-6 月申报会计师对存货跌价准备的调整主要系根据企业会计准则规定，谨慎性确定存货可变现净值，调整的金额占原始财务报表存货余额的比例分别为-6.43%、-6.80%、0.00%和 0.00%。随着公司财务内部控制的改进和完善，公司会计基础工作进一步规范，存货可变现净值相关的审计差异逐步减少。

综上，申报会计师认为，存货可变现净值的调整不存在较大审计差异或调整情况，对形成审计意见不具有重大影响。

18.2 关于报表调整

根据申报文件，发行人原始报表和申报报表存在较多调整，个别调整项目金额较大。

请发行人说明：（1）上述财务调整事项的具体情况、调整原因及依据；（2）收入确认政策和具体方法是否准确合理，调整跨期收入和跨期成本的原因及合理性；（3）调整坏账准备、存货跌价准备是否发生会计政策或会计估计变更；结合上述问题，说明发行人的会计基础工作是否规范，相关财务内控是否健全有效。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，另请说明：（1）中介机构进场对相关会计核算及财务内控不规范情形的整改情况和整改效果；（2）发行人原始报表与申报报表存在较多差异和调整是否影响发行人会计基础工作的规范性及财务相关内控的有效性，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）上述财务调整事项的具体情况、调整原因及依据

1、2020 年财务报表项目调整情况

单位：万元

项目	申报财务报表与原始财务报表差异		
	申报财务报表（A）	原始财务报表（B）	差异（C=A-B）
资产负债表科目			
流动资产	46,015.19	47,227.95	-1,212.76
非流动资产	35,581.80	34,874.24	707.57
资产总额	81,596.99	82,102.18	-505.19
流动负债	11,207.06	7,524.06	3,683.00
非流动负债	1,069.09	294.00	775.09
负债总额	12,276.15	7,818.06	4,458.09
所有者权益总额	69,320.84	74,284.13	-4,963.28
利润表科目			
营业收入	31,543.88	31,874.53	-330.65

营业成本	12,904.10	12,371.74	532.36
营业利润	15,579.20	16,253.33	-674.13
利润总额	15,531.58	17,536.48	-2,004.91
所得税费用	2,158.37	2,522.43	-364.05
净利润	13,373.20	15,014.06	-1,640.85

主要调整事项（列示对利润总额影响超过 100 万元或者对资产结构分析产生重大影响的调整）列示如下：

单位：万元

调整事项	调整理由	调整项目	借方金额	贷方金额
1.对外金融资产投资列报调整	根据欣兴小贷公司的财务报表调整长期股权投资及投资收益，同时考虑持有目的及未派驻董事的情形对及海盐海盐农商行公司的股权投资进行列报调整至其他非流动金融资产；分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的理财产品根据期限在交易性金融资产或一年内到期的非流动资产列示；	长期股权投资	-	3,768.43
		投资收益	-	-231.87
		其他非流动金融资产	2,598.43	-
		未分配利润	938.14	-
		交易性金融资产	8,451.00	-
		一年内到期的非流动资产	500.00	-
		货币资金	-	8,951.00
2.定期存单利息调整	根据公司与银行约定的利率对期末定期存单补提利息	货币资金	317.06	-
		未分配利润	-	184.64
		财务费用	-	132.42
3.应收款项坏账准备调整	根据公司的预期信用风险模型对审定的应收票据、应收账款、其他应收款计提坏账准备	信用减值损失	82.31	-
		未分配利润	264.97	-
		应收票据	-	31.37
		应收账款	-	301.45
		其他应收款	-	14.45
4.跨期收入及成本调整	根据物流签收信息、报关单、提单等单据进行截止性认定，对跨期收入进行调整，并相应调整跨期成本	应收账款	-648.89	-
		营业收入	-	-381.91
		未分配利润	-	-152.35
		应交税费	-	-43.47
		财务费用	-	8.97
		营业成本	-149.45	-
		未分配利润	-80.13	-
5.往来款项列	根据往来款项明细表，对期	应收账款	556.37	-

报调整	末红字余额进行列报调整，同时对预付长期资产购置款、预收商品销售款、待转销项税额等往来款项进行列报调整	预付款项	-1,181.08	-
		其他应收款	34.45	-
		其他非流动资产	472.03	-
		应付账款	-	-728.32
		预收款项	-	-465.16
		其他应付款	-	53.72
		合同负债	-	935.08
		其他流动负债	-	86.45
6.关联方资金占用款项调整	将股东朱虎林通过出售公司废旧设备和废铁屑而形成的资金占用入账并计提资金占用利息	其他应收款	185.05	-
		应交税费	-	20.36
		未分配利润	-	41.59
		营业收入	-	52.48
		财务费用	-	7.04
		营业外收入	-	63.58
7.对在建工程及固定资产入账不及时情况进行调整并调整相应折旧	根据设备到厂情况、设备安装调试及厂房竣工验收情况进行调整，同时根据公司既定的折旧摊销政策、资产转固时间和资产使用部门调整折旧金额及对应的成本费用科目	固定资产	446.62	-
		在建工程	491.72	-
		应交税费	132.31	-
		营业成本	223.92	-
		销售费用	4.78	-
		管理费用	320.77	-
		研发费用	-96.07	-
		未分配利润	38.64	-
		应付账款	-	1,562.69
8.存货跌价准备调整	根据期末存货可变现净值计提跌价准备，同时对当期已领用或已销售存货对应的存货跌价准备予以转销	资产减值损失	155.72	-
		未分配利润	1,182.04	-
		营业成本	-	41.69
		存货	-	1,296.08
9.所得税调整	根据审定利润总额、暂时性差异事项厘定当期所得税及递延所得税资产	递延所得税资产	419.24	-
		未分配利润	488.06	-
		应交税费	-	543.25
		所得税费用	-	364.05
10.实物返利调整	根据公司与客户制定的实物返利协议计提合同负债并调整营业收入，同时根据实际返利情况进行相应调整	未分配利润	242.77	-
		营业收入	175.52	-
		合同负债	-	418.29

11.政府补助调整	与收益相关的政府补助，由营业外收入调整至其他收益列报；与资产相关的政府补助由营业外收入调整至递延收益并根据剩余年限进行摊销调整	营业外收入	1,270.86	-
		未分配利润	-	59.34
		递延收益	-	775.09
		其他收益	-	436.43

2、2021 年财务报表项目调整情况

单位：万元

项目	申报财务报表与原始财务报表差异		
	申报财务报表（A）	原始财务报表（B）	差异（C=A-B）
资产负债表科目			
流动资产	51,227.47	55,083.79	-3,856.32
非流动资产	32,428.36	30,621.76	1,806.61
资产总额	83,655.84	85,705.55	-2,049.71
流动负债	10,227.16	9,627.84	599.32
非流动负债	815.98	196.00	619.98
负债总额	11,043.14	9,823.84	1,219.30
所有者权益总额	72,612.70	75,881.71	-3,269.01
利润表科目			
营业收入	38,468.33	37,655.66	812.67
营业成本	15,856.86	15,322.62	534.24
营业利润	19,731.79	17,822.21	1,909.58
利润总额	19,712.60	18,787.72	924.89
所得税费用	2,613.69	2,575.47	38.21
净利润	17,098.92	16,212.24	886.67

主要调整事项（列示对利润总额影响超过 100 万元或者对资产结构分析产生重大影响的调整）列示如下：

单位：万元

调整事项	调整理由	调整项目	借方金额	贷方金额
1.定期存单利息调整	根据公司与银行约定的利率对期末定期存单补提利息	货币资金	580.99	-
		未分配利润	-	317.06
		财务费用	-	263.93
2.应收款项坏账准备调整	根据公司的预期信用风险模型对审定的应收票据、应	信用减值损失	-135.11	-
		未分配利润	347.27	-

	收账款、其他应收款计提坏账准备	应收票据	-	26.71
		应收账款	-	185.20
		其他应收款	-	0.25
3.跨期收入及成本调整	根据物流签收信息、报关单、提单等单据进行截止性认定，对跨期收入进行调整，并相应调整跨期成本	应收账款	99.11	-
		未分配利润	375.84	-
		营业收入	-	678.27
		应交税费	-	23.89
		财务费用	-	2.37
		营业成本	306.40	-
		存货	-	76.82
4.往来款项列报调整	根据往来款项明细表，对期末红字余额进行列报调整，同时对预付长期资产购置款、预收商品销售款、待转销项税额等往来款项进行列报调整	应收账款	-32.82	-
		预付款项	-4,088.38	-
		其他应收款	37.58	-
		其他非流动资产	2,498.28	-
		应付账款	-	-1,622.56
		预收款项	-	-1,002.70
		其他应付款	-	70.05
		合同负债	-	914.76
		其他流动负债	-	55.13
5.存货、在建工程及固定资产入账不及时调整	根据存货入库情况、设备到厂情况、设备安装调试及厂房竣工验收情况进行调整	存货	654.51	-
		固定资产	471.30	-
		在建工程	183.49	-
		应交税费	110.65	-
		应付账款	-	1,419.95
6.存货跌价准备调整	根据期末存货可变现净值计提跌价准备，同时对当期已领用或已销售存货对应的存货跌价准备予以转销	资产减值损失	183.08	-
		未分配利润	1,296.08	-
		营业成本	-79.25	-
		存货	-	1,399.91
7.股权投资调整	根据欣兴小贷公司的财务报表调整长期股权投资及投资收益，同时考虑持有目的及未派驻董事的情形对及海盐海盐农商行公司的股权投资进行列报调整至其他非流动金融资产	长期股权投资	-	3,838.08
		其他非流动金融资产	2,598.43	-
		投资收益	69.65	-
		未分配利润	1,170.00	-

8.折旧调整	根据公司既定的折旧摊销政策、资产转固时间和资产使用部门调整折旧金额及对应的成本费用科目	营业成本	-66.04	-
		销售费用	2.79	-
		管理费用	161.56	-
		研发费用	-42.01	-
		未分配利润	450.51	-
		固定资产	-	506.81
9.所得税调整	根据审定利润总额、暂时性差异事项厘定当期所得税及递延所得税资产	递延所得税资产	324.10	-
		应交税费	283.83	-
		所得税费用	38.22	-
		未分配利润	-	646.15
10.实物返利调整	根据公司与客户制定的实物返利协议计提合同负债并调整营业收入，同时根据实际返利情况进行相应调整	未分配利润	418.29	-
		营业收入	-	60.48
		合同负债	-	357.81
11.政府补助调整	与收益相关的政府补助，由营业外收入调整至其他收益列报；与资产相关的政府补助由营业外收入调整至递延收益并根据剩余年限进行摊销调整	营业外收入	215.90	-
		未分配利润	775.09	-
		递延收益	-	619.98
		其他收益	-	370.81
12.旧厂房处置收益列报调整	将老厂房的处置收益由营业外收入调整至资产处置收益列报	营业外收入	718.89	-
		资产处置收益	-	718.89

3、2022 年和 2023 年 1-6 月

2022 年及 2023 年 1-6 月，公司申报财务报表与原始报表一致。

4、2020 年和 2021 年财务报表科目调整的原因及依据

根据上表可以看出，公司 2020 年和 2021 年存在收入和成本费用跨期、报表科目列报有误等情形，根据企业会计准则的要求，申报会计师在审计过程中对上述事项进行了审计调整，并如实反映在申报文件中。申报会计师认为，经审计后的财务报告能够如实反映公司的资产状况和经营成果。

（二）收入确认政策和具体方法是否准确合理，调整跨期收入和跨期成本的原因及合理性

1、收入确认政策和具体方法

（1）收入确认政策

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。公司主要从事环形及实心钻削系列产品、磁座钻机、工装夹具及其他产品的生产和销售，属于在某一时点履行履约义务。

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

（2）收入确认的具体方法

公司主要从事环形及实心钻削系列产品、磁座钻机、工装夹具及其他产品的生产和销售，属于在某一时点履行履约义务。

公司产品销售主要通过线下渠道进行。其中：公司内销产品在将产品运送至与客户约定的交货地点并经签收，已收取价款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。公司外销产品一般通过自行报关出口，在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入；对于通过跨境物流公司报关出口产品，在跨境物流公司配送给客户后，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

公司对通过电商平台进行线上销售产品，在通过物流公司配送给客户后与电商平台进行结算，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

公司销售的产品不需要安装调试，也不涉及可变对价或重大融资成分，在客

户取得公司销售的产品且相关的经济利益很可能流入公司时，公司确认相应的收入。综上，保荐人和申报会计师认为公司的收入确认符合企业会计准则的规定，收入确认政策和具体方法准确合理。

2、调整跨期收入和跨期成本的原因及合理性

根据既定的收入确认政策和具体方法，对收入确认相关的合同、签收单据、发货单据、报关单、提单、进仓单等单据信息进行核对，根据企业会计准则的要求，申报会计师对于不满足当期确认收入的账面记录进行了调整，相应调整收入及成本，相关调整事项依据充分、合理，并如实反映在申报文件中。

（三）调整坏账准备、存货跌价准备是否发生会计政策或会计估计变更，结合上述问题，说明公司的会计基础工作是否规范，相关财务内控是否健全有效

1、调整坏账准备、存货跌价准备是否发生会计政策或会计估计变更

报告期内，公司对坏账准备、存货跌价准备的调整，主要是基于上述资产当时的状态，对应收款项预期信用损失情况、存货的可变现净额进行准确预计，以保证坏账准备、存货跌价准备计提充分为目的，重新对其进行减值测算形成，不属于《企业会计准则》规定的会计政策或会计估计变更情形。

2、公司的会计基础工作规范，相关财务内控健全有效

报告期内，发行人已建立健全相关内部控制制度并得到了有效执行，具体如下：

（1）发行人建立了完整的会计核算体系，财务总监对财务管理工作负责，各岗位职责分工明确，财务人员配备齐全，相关人员具备专业胜任能力。公司对在从事经营活动的各个部门、各个环节制定了一系列较为详尽的岗位职责分工制度，严格执行不相容职务分离、授权审批控制；

（2）公司制定并执行一套完整的符合公司发展现状及业务开展情况的内部控制制度，包括《货币资金管理制度》《销售管理制度》《采购与付款内控制度》《固定资产管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金制度》等多项制度，

对包括财务核算方法、各主要业务流程的控制、授权审批权限等方面做出明确的规范，以保证生产经营合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实完整，同时提高经营效率和效果；

（3）公司依据国家会计制度及公司相关规范的要求，明确会计凭证、会计账簿和财务会计报告的处理程序，建立和完善会计档案保管和会计工作交接办法，实行会计人员岗位责任制，充分发挥会计的监督职能。

综上，公司已建立了完善的内部控制制度，人员独立，能够对生产经营活动及其成果进行有效核算，公司已按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在报告期末所有重大方面保持了有效的内部控制。公司会计基础工作规范、内控制度健全有效。

二、保荐人和申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

1、访谈公司管理人员，了解会计差错发生的背景，结合实际经营情况、相关交易合同条款，评价会计差错更正原因是否充分合理、对公司报告期内财务状况和经营成果的影响程度；

2、访谈公司管理层，确认公司的相关业务活动按照有关制度文件的规定有效执行；询问财务人员，了解公司财务报告相关的内控制度及财务核算情况，评价财务岗位的设置情况、财务人员的专业胜任能力；

3、查阅公司《货币资金管理制度》等内部控制制度，参照《企业内部控制基本规范》及配套指引的要求，评价公司相关内部控制制度的设计合理性；查阅相关内部控制流程的执行情况，评价公司主要内部控制的执行有效性；

4、了解公司与财务相关的内控制度，包括货币资金循环、销售与收款循环、采购与付款循环、筹资与投资循环、工薪与人事循环、固定资产循环等；对相关内部控制进行穿行测试及控制测试，评价公司内部控制是否设计合理、执行有效；

5、获取公司原始财务报表，复核差异调整事项的性质及原因，逐项分析差异产生的原因，并就调整事项与公司进行沟通确认，复核相关会计处理是否符合

企业会计准则的规定；

6、对报告期内主要客户、交易金额较大的客户的销售收入和应收账款进行函证，统计回函情况，对回函差异查找原因，复核并调整收入跨期事项；

7、检查收入明细账，抽样对比销售订单执行情况、出库单、发货单、客户签收、报关单、提单、进仓单等依据，结合开票及收款等情况，确定收入确认真实性依据和完整性；对公司销售情况进行截止性测试，获取报告期各期资产负债表日前后期间的收入明细表，核查上述期间交易额较大的收入对应的销售合同、出库单、签收单、报关单、销售发票和记账凭证等相关原始单据；

8、根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 8 条的规定，检查公司相关会计处理是否规范或谨慎，复核会计差错更正是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》等相关规定的要求。

（二）中介机构进场对相关会计核算及财务内控不规范情形的整改情况和整改效果

报告期初期，发行人存在部分会计核算不规范、会计处理不谨慎以及内控不规范的情形。本次发行相关的保荐人、律师及申报会计师等中介机构进场后，在发行人上市辅导期间，通过多次辅导培训，组织发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及财务人员深入学习《公司法》《证券法》等法律法规，督导财务人员学习《企业会计准则》及相关应用指南，督促发行人建立并规范运作机制、完善内部控制制度。

经过整改，发行人已按照财政部会同证监会、审计署、银监会、保监会制定的《企业内部控制基本规范》要求，对于财务报表、预算管理、销售与收款、采购与付款、存货与成本、长期资产、薪资管理、货币资金管理等方面进一步完善了内部控制，遵循了《企业内部控制基本规范》中的五项原则，财务内控制度健全。根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 8 条的整改要求，发行人已按照现行法律法规要求对历史上涉及的财务内控不规范情形进行整改或纠正。

综上，发行人已建立并完善了相关的内部控制制度和财务管理制度，内控已完成整改，能够持续符合规范性要求，符合《企业内部控制基本规范》及《监管

规则适用指引——发行类第 5 号》第 8 条的要求。

（三）发行人原始报表与申报报表存在较多差异和调整是否影响发行人会计基础工作的规范性及财务相关内控的有效性，并发表明确意见

首次申报前，发行人存在会计核算不规范、会计处理不谨慎的情形，经调整该等情形已消除，会计核算调整逐步减少。2022 年以来，公司原始报表和申报报表已无差异，会计基础工作基本规范，能确保相关经济业务被真实、完整地记录，同时报告期内均按《企业会计准则》进行核算，主要会计政策及会计估计保持一致，与同行业上市公司的会计政策、会计估计具有可比性；发行人财务会计人员通过学习、培训提高专业知识，具备专业胜任能力；报告期内，发行人逐步完善内控制度，建立并完善了财务会计内部控制制度，相关内部控制不存在重大缺陷。发行人原始报表与申报报表存在较多差异和调整不影响发行人会计基础工作的规范性及财务相关内控的有效性。

（四）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司原始报表与申报报表差异系公司会计差错更正所致，公司原始报表与申报报表差异调整依据充分，符合《企业会计准则》的规定；

2、公司收入确认政策和具体方法准确合理，调整跨期收入和跨期成本依据充分、合理；

3、公司调整坏账准备、存货跌价准备等事项不属于会计政策或会计估计变更；

4、报告期内公司存在会计核算不规范、会计处理不谨慎的情形，经调整该等情形已消除，报告期内公司逐步建立健全财务会计内部控制制度，截至 2023 年 6 月 30 日，公司会计基础工作规范、内控制度健全有效，相关内部控制不存在重大缺陷。

5、发行人已建立并完善了相关的内部控制制度和财务管理制度，内控已完成整改，能够持续符合规范性要求，符合《企业内部控制基本规范》及《监管规

则适用指引——发行类第 5 号》第 8 条的要求。

6、发行人原始报表与申报报表存在较多差异和调整不影响发行人会计基础工作的规范性及财务相关内控的有效性。

18.3 关于应收账款

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 3,222.08 万元、2,677.69 万元和 3,023.43 万元，截至 2023 年 5 月 31 日，期后回款比例分别为 97.57%、93.74%、93.48%。

请发行人说明：

（1）报告期内对主要客户的信用政策及变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形，期后回款进度是否与信用政策一致；

（2）各期末应收账款余额中逾期款项占比，主要逾期客户情况和造成逾期的原因，相关风险控制措施的有效性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）报告期内对主要客户的信用政策及变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形，期后回款进度是否与信用政策一致

1、报告期内对主要客户的信用政策及变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

报告期内，公司对主要客户的信用政策情况如下：

序号	客户名称	信用政策
1	三环进出口	月结，信用额度为 1,500 万人民币
2	B&D LTD	未与该客户约定付款周期，信用额度为 18 万美金额度
3	西安玖沃商贸有限公司	款到发货
4	泛音	开票后 60 天
5	E&P LTD	款到发货

序号	客户名称	信用政策
6	上海望存贸易有限公司	款到发货
7	RUKO GmbH	客户取得提单后 60 天

注：主要客户指报告期内前五大客户

报告期内，公司主要客户的信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

2、期后回款进度是否与信用政策一致

报告期各期末，前述主要客户期后回款情况如下：

单位：万元

报告期末	序号	客户名称	应收账款期末余额	期后 2 个月回款金额
2023.6.30	1	三环进出口	1,286.30	1,286.30
	2	B&D LTD	139.00	139.00
	3	西安玖沃商贸有限公司	-	-
	4	泛音	293.72	293.20
	5	E&P LTD	66.02	66.02
年度	**序号**	**客户名称**	**应收账款期末余额**	**期后 3 个月回款金额**
2022.12.31	1	三环进出口	1,508.20	1,508.20
	2	泛音	307.16	307.16
	3	B&D LTD	11.65	11.65
	4	西安玖沃商贸有限公司	0.03	0.03
	5	E&P LTD	-	-
2021.12.31	1	三环进出口	1,136.00	1,136.00
	2	泛音	95.19	95.19
	3	西安玖沃商贸有限公司	-	-
	4	B&D LTD	112.03	112.03
	5	上海望存贸易有限公司	0.00	0.00
2020.12.31	1	三环进出口	1,326.71	1,326.71
	2	泛音	140.96	140.96
	3	B&D LTD	108.08	108.08
	4	西安玖沃商贸有限公司	-	-
	5	RUKO GmbH	132.87	132.87

注 1：公司对泛音的收入包含了对同一控制下的泛音电动工具（太仓）有限公司、泛音贸易（太仓）有限公司、C. & E. FEIN (CANADA) LTD 和 FEIN POWER TOOLS INDIA PVT LTD 的收入，下同；

注 2：公司对上海望存贸易有限公司的收入包含了对同一控制下的上海望存贸易有限公司和上海求显机电有限公司的收入，下同；

注 3：公司 2021 年末对上海望存贸易有限公司的应收账款余额为 35.22 元，已于期后回款，2022 年末对西安玖沃商贸有限公司的应收账款余额为 271.04 元。

报告期各期末，公司对主要客户应收账款期后回款情况较好，期后 2-3 个月回款金额均能够覆盖期末应收账款余额，回款进度与信用政策基本一致。

（二）各期末应收账款余额中逾期款项占比，主要逾期客户情况和造成逾期的原因，相关风险控制措施的有效性。

1、各期末应收账款余额中逾期款项占比

报告期各期末，公司应收账款余额、逾期款项及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款期末余额	3,356.36	3,023.43	2,677.69	3,222.08
逾期款项金额	829.49	651.13	547.62	1,150.70
逾期款项占比	24.71%	21.54%	20.45%	35.71%

报告期各期末，公司逾期款项金额分别为 1,150.70 万元、547.62 万元、651.13 万元和 829.49 万元，分别占公司同期末应收账款余额的 35.71%、20.45%、21.54%和 24.71%。公司对客户的收款政策原则上为“先款后货”，仅对合作时间较长、信用较好的老客户存在一定时间信用期，故公司应收账款整体金额较小。

2、主要逾期客户情况和造成逾期的原因，相关风险控制措施的有效性

报告期各期末，公司主要逾期客户（同一控制下合并口径）情况如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	期末逾期金额	期后 2 个月回款金额
2023.6.30	1	江苏微谷国际贸易有限公司	95.10	78.19
	2	上海钰工工具有限公司	75.75	75.75
	3	E&P LTD	66.02	66.02
	4	TECHTRONIC CORDLESS GP	44.50	44.50
	5	哈尔滨汽轮机厂有限责任公司	33.48	-

时间	序号	客户名称	期末逾期金额	期后 3 个月回款金额
2022.12.31	1	四川省莱瑞克斯机械有限公司	63.41	63.41
	2	奈喆尔精密机械（上海）有限公司	42.13	42.13
	3	RUKO GmbH	37.91	37.91
	4	西安美和国际机械贸易有限责任公司	37.88	-
	5	上海西美工具进出口有限公司	21.00	21.00
时间	**序号**	**客户名称**	**期末逾期金额**	**期后 3 个月回款金额**
2021.12.31	1	哈尔滨汽轮机厂有限责任公司	53.66	28.00
	2	江苏微谷国际贸易有限公司	46.47	46.47
	3	四川省莱瑞克斯机械有限公司	34.93	34.93
	4	博世	27.16	27.16
	5	江苏东成电动工具有限公司	24.87	24.87
时间	**序号**	**客户名称**	**期末逾期金额**	**期后 3 个月回款金额**
2020.12.31	1	哈尔滨汽轮机厂有限责任公司	125.39	65.00
	2	江苏东成工具科技有限公司	57.97	-
	3	江苏微谷国际贸易有限公司	45.17	45.17
	4	RUKO GmbH	38.94	38.94
	5	I.T.C Global Exports Limited	34.13	-

上述主要逾期客户因客户资金安排、付款审批流程较长等原因导致部分应收账款逾期，期后回款金额基本能覆盖期末逾期金额，相关回款风险较低。

由上表可知，公司应收账款逾期客户主要为国资企业、合作稳定的老客户及行业内知名公司，自身抗风险能力较强。虽然存在一定的逾期情况，逾期应收账款在期后 2-3 个月内基本已收回，公司与该等客户的合作情况良好，该等客户发生实质性坏账的风险相对较小。

公司坚持实施并不断完善客户信用期管理制度，审慎授予信用期客户的信用额度、密切跟踪客户回款进度、合理控制应收账款回收情况，并根据坏账准备计提政策相应计提了坏账准备。

二、保荐人、申报会计师核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售部门负责人，了解报告期内发行人主要客户的信用政策、销售回款和逾期情况，主要客户逾期应收账款形成的原因；

2、对发行人报告期内销售执行穿行测试，测试销售收款内控制度的有效性；

3、访谈主要客户，了解主要客户信用期情况，并向客户函证以证实应收账款的真实性；

4、取得发行人期后回款明细表，计算期后回款情况。对于期后逾期款项，向销售部门了解原因，查询公开信息了解客户是否存在无法偿还债务导致的经济纠纷，并检查坏账准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司主要客户的信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情形；报告期各期末，公司主要客户应收账款期后回款情况较好，期后 2-3 个月回款金额均能够覆盖期末应收账款余额，回款进度与信用政策基本一致；

2、公司对客户的收款政策原则上为“先款后货”，仅对合作时间较长、信用较好的老客户存在一定时间信用期，因此，公司应收账款整体金额较小；报告期内，主要逾期客户因客户资金安排、付款审批流程较长等原因导致部分应收账款逾期，期后 2-3 个月回款金额基本能覆盖期末逾期金额，相关回款风险较低。

18.4 关于员工和社保、公积金

根据申报文件：（1）报告期内部分员工因超龄无需缴纳社会保险和住房公积金，占员工人数的比例分别为 9.78%、10.50%和 10.89%；（2）报告期内，发行人部分员工未缴纳社会保险和住房公积金。

请发行人说明：（1）超龄员工在公司承担的主要工作，与非超龄员工薪酬对比情况，对公司生产经营、财务状况的影响，使用超龄员工是否符合行业惯例，是否符合相关法律法规；（2）报告期各期未缴纳社保和公积金的原因、人

数、金额，如足额缴纳对经营业绩的影响，是否符合相关法律法规规定以及对本次发行上市的影响。

请保荐机构和发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）超龄员工在公司承担的主要工作，与非超龄员工薪酬对比情况，对公司生产经营、财务状况的影响，使用超龄员工是否符合行业惯例，是否符合相关法律法规

1、超龄员工在公司承担的主要工作

公司超龄员工系退休返聘人员，相关人员在达到或超过法定退休年龄后，与公司签订劳务协议继续从事劳动工作的人员。报告期各期末，公司超龄员工在不同岗位的主要工作如下：

单位：人

工作类别	主要工作内容	报告期各期末人数			
		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
生产人员	该类人员主要从事钎焊及辅助、热处理辅助、检验辅助、产品包装以及细喷等基础性生产工作	38	38	33	27
管理人员	主要从事后勤服务工作及顾问工作	12	11	15	17
销售人员	主要从事国内外销售工作	2	1	1	-
研发人员	参与产品研发工作，非公司核心技术人员	5	5	4	4
合计		**57**	**55**	**53**	**48**

2、超龄员工与非超龄员工薪酬对比情况

报告期内，超龄员工与非超龄员工的平均年薪对比情况如下：

单位：万元

岗位类型	2023.6.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	超龄员工	非超龄员工	超龄员工	非超龄员工	超龄员工	非超龄员工	超龄员工	非超龄员工
生产人员	3.89	4.90	6.56	8.66	6.71	9.02	6.34	8.47

管理人员	4.10	5.09	8.03	9.02	6.85	8.41	6.36	7.24
销售人员	11.10	5.18	28.62	10.18	21.62	10.01	-	10.26
研发人员	4.36	6.15	7.92	10.81	8.18	10.84	7.92	10.09

注 1：平均年薪计算方式为当年度同岗位类型员工总年薪（仅包含税前基本薪资，不含年终奖）之和除以员工人数，其中，2023 年 6 月 30 日的总年薪统计期间为 2023 年的 1-6 月。
注 2：2020 年销售人员中无超龄员工。

如上表所示，报告期内，生产人员、管理人员和研发人员中超龄员工的税前基本薪资低于非超龄员工，差异原因主要系超龄员工薪酬组成中不包含社保、公积金费用。根据《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（一）》《社会保险法》和《住房公积金管理条例》的规定，用人单位无需为退休返聘人员缴纳社保、公积金。因此，若剔除社保、公积金费用的影响，同岗位下超龄员工与非超龄员工的税前基本薪资不存在明显差异。销售人员中超龄员工的税前基本薪资远高于非超龄员工，原因系超龄员工中实际控制人郁其娟的薪资水平较高。

3、对公司生产经营、财务状况的影响

（1）对生产经营的影响

报告期内，公司使用超龄员工对公司生产经营不会造成重大不利影响，具体分析如下：

①超龄员工占比低，且主要为基础性岗位

报告期各期末，公司超龄员工人数占全体员工人数的比例分别为 9.78%、10.50%、10.89%和 11.18%，整体占比较低。同时，公司的超龄员工主要为生产人员与管理人员，其中生产人员主要从事基础性生产工作，操作复杂程度低，工作人员经短期培训即可上岗，无需其他专业技能；管理人员主要从事后勤工作，工作内容简单、可替代性较强。

②超龄员工经验丰富，具备胜任能力

公司主要超龄员工系在公司工作多年并达到法定退休年龄，具体情况如下：

单位：人

工作年限	报告期各期末人数			
	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
10 年以上	32	30	24	20

5-10 年	13	12	17	14
1-5 年	11	11	10	9
1 年以下	1	2	2	5
合计	**57**	**55**	**53**	**48**

如上表所示，公司超龄员工多数在公司工作 5 年以上，相关工作的熟练程度较高，具备相应工作岗位的胜任能力，可以适应并满足公司的生产经营需求。

（2）对财务状况的影响

公司超龄员工的薪酬按照公司相关制度执行，除公司实际控制人郁其娟作为公司副总经理、朱虎林作为聘用顾问的薪酬较高以外，其余普通岗位的超龄员工薪酬低于同岗位非超龄员工薪酬，其主要原因为超龄员工的薪酬组成中不包含社保、公积金费用。

经测算，如将该等超龄员工替换为非超龄员工，报告期各期公司需多承担的社保、公积金费用分别为 10.62 万元、52.61 万元、64.86 万元和 28.33 万元，占各期净利润的比例分别为 0.08%、0.34%、0.40%和 0.34%，占比极低，因此不会对公司财务状况造成重大不利影响。

综上所述，公司使用超龄员工对公司生产经营、财务状况不会造成重大不利影响。

4、使用超龄员工是否符合行业惯例，是否符合相关法律法规

（1）使用超龄员工是否符合行业惯例

经公开渠道检索同行业可比上市公司，如欧科亿（688308.SH）、沃尔德（688028.SH）、华锐精密（688059.SH）、恒锋工具（300488.SZ）等公司均存在聘用超龄员工的情况（同行业上市公司仅在 IPO 申报期间披露超龄员工聘用情况，上市后未再披露相关数据），具体情况如下：

①根据欧科亿《招股说明书》，2019 年末和 2020 年 6 月末，其聘用超龄员工人数占当期员工总人数的比例分别为 2.07%和 1.96%；

②根据沃尔德《招股说明书》，2016 年末、2017 年末和 2018 年末，其聘用超龄员工人数占当期员工总人数比例分别为 1.09%、1.33%和 1.08%；

③根据华锐精密《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函回复报告》，2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，其聘用超龄员工人数占当期员工总人数比例分别为 2.76%、1.55%、1.73%和 2.65%。

④根据恒锋工具《招股说明书》，2014 年末，其聘用超龄员工人数占当期员工总人数比例为 2.44%。

公司超龄员工比例高于同行业可比上市公司，主要系：①部分退休返聘人员，退休前本身系公司的员工，该类人员入职公司年限较长，工作经验丰富，对公司忠诚度较高，继续留用有利于公司队伍保持稳定，同时其退休后亦有继续返聘工作的意愿；②公司在经营过程中，对后勤保障等无需专业资质技能的辅助性岗位也存在用人需求，退休返聘人员对此类岗位的待遇要求较低，符合公司的经营需要。

综上，同行业可比上市公司均存在聘用超龄员工的情况，该行业聘用超龄员工的情形较为常见。因此，公司使用超龄员工符合行业惯例。

（2）是否符合相关法律法规

根据《中华人民共和国劳动合同法实施条例》第二十一条规定：“劳动者达到法定退休年龄的，劳动合同终止。”根据《劳动部关于实行劳动合同制度若干问题的通知》第十三条规定：“已享受养老保险待遇的离退休人员被再次聘用时，用人单位应与其签订书面协议，明确聘用期内的工作内容、报酬、医疗、劳动待遇等权利和义务。”报告期内，发行人与超龄员工均签署了劳务协议，并明确了工作内容、劳动报酬待遇、社会保险承担等内容。

经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、企查查等网站，并根据海盐县人民法院、嘉兴市人民法院出具的相关证明文件，确认公司报告期内不存在已了结或尚未了结的劳务纠纷诉讼。

综上所述，公司聘用超龄员工符合行业惯例和相关法律法规的规定。

（二）报告期各期未缴纳社保和公积金的原因、人数、金额，如足额缴纳对经营业绩的影响，是否符合相关法律法规规定以及对本次发行上市的影响

1、报告期各期未缴纳社保和公积金的原因、人数、金额，如足额缴纳对经营业绩的影响

报告期各期末，公司未缴纳社保、公积金的原因、人数以及金额如下表所示：

项目		2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
社保未缴原因	自愿放弃缴纳（人）	1	3	3	3
	试用期未缴纳（人）	1	1	1	-
	新入职员工（人）	1	8	1	-
社保未缴金额（万元）		0.39	6.22	6.16	0.10
公积金未缴原因	自愿放弃缴纳（人）	7	6	8	12
	试用期未缴纳（人）	7	7	3	6
	新入职员工（人）	1	8	1	-
公积金未缴金额（万元）		1.92	1.06	1.08	0.86
合计补缴金额（万元）		2.31	7.28	7.24	0.96
当期利润总额（万元）		9,674.11	19,059.34	19,712.60	15,531.58
占当期利润总额比例（%）		0.02	0.04	0.04	0.01

注：2020 年因减免社保，导致社会保险应缴未缴金额较低。

经测算，发行人报告期内需补缴的社保、公积金费用总金额分别占当期利润总额的 0.01%、0.04%、0.04%、0.02%，占比极低，如足额缴纳不会对公司生产经营造成重大不利影响。

2、是否符合相关法律法规规定以及对本次发行上市的影响

公司报告期内虽然存在未全员缴纳社保、住房公积金的情况，但相关主管部门已出具证明文件，确认公司不存在因违反社会保险、医疗保障以及住房公积金等法律法规而受到行政处罚的情形。

除有关部门出具证明以外，公司控股股东、实际控制人已就该事项出具专项承诺，具体如下：

“如因欣兴工具期间内欠缴少缴员工社会保险和住房公积金的原因，欣兴工具被相关人员或有权机关要求补缴社会保险或住房公积金的，或者对欣兴工具进行处罚的，本公司/本人将无条件地以现金方式全额承担该部分补缴、被处罚或被追索的款项及相关费用，且在承担后不向欣兴工具追偿，保证欣兴工具不会因此遭受任何损失。

如因期间内政策调整，欣兴工具的社会保险、住房公积金出现需要补缴之情形，本公司/本人将无条件地以现金方式全额承担欣兴工具补缴社会保险、住房公积金及因此所产生的相关费用的全部责任，且在承担后不向欣兴工具追偿，保证欣兴工具不会因此遭受任何损失。”

综上所述，公司未全员缴纳社保、公积金事宜存在法律瑕疵，但上述补缴金额占当期利润总额的比值极低，且公司主管部门出具了合规证明以及控股股东、实际控制人出具了专项承诺，不会对本次发行上市产生重大不利影响。

二、保荐人和发行人律师

（一）核查程序

保荐人和发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人的员工花名册、工资表、社会保险缴费申报表及缴费凭证、公积金缴纳明细及缴费凭证等资料；

2、了解发行人超龄员工使用情况及其具体岗位，对比超龄员工与非超龄员工薪酬情况；查阅《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（一）》《社会保险法》《住房公积金管理条例》；

3、查询同行业可比上市公司和其他上市公司超龄员工用工情况；核查发行人与超龄员工签署的劳务协议；查阅《中华人民共和国劳动合同法实施条例》《劳动部关于实行劳动合同制度若干问题的通知》；

4、了解报告期内发行人部分员工未缴纳社保和公积金的原因，测算足额缴纳对经营业绩的影响；

5、取得发行人当地社保、公积金部门出具的合规证明；

6、取得发行人控股股东、实际控制人出具的相关承诺，访谈发行人人力资源的负责人；

7、查询中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、天眼查、信用中国等公开网站。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、发行人超龄员工占比低，且主要为基础性岗位，同岗位下超龄员工与非超龄员工的税前基本薪资差异主要是超龄员工无需缴纳社保、公积金导致，若剔除社保、公积金费用影响，则不存在明显差异；如将超龄员工替换为非超龄员工，报告期各期公司需多承担的社保、公积金费用占当期净利润的比例极低，发行人聘用超龄员工对公司生产经营、财务状况不会造成重大不利影响，符合行业惯例及相关法律法规；

2、发行人未全员缴纳社保、公积金事宜存在法律瑕疵，但上述补缴金额占当期利润总额的比值极低，足额缴纳报告期各期的社保、公积金不会对发行人的经营业绩产生重大不利影响，且发行人主管部门出具了合规证明以及控股股东、实际控制人出具了专项承诺，不会对本次发行上市产生重大不利影响。

18.5 关于违法违规行为

根据申报文件：报告期内，发行人 2020 年及 2021 年存在产品实际产量超出环评批复的情况，截至 2022 年末，发行人已不存在实际产量超过环评批复的情况。请发行人说明：实际产量超出环评批复的具体情况及影响，认定不构成重大违法违规事项的依据是否充分。

【回复】

一、发行人说明

（一）实际产量超出环评批复的具体情况及影响

1、2020 年及 2021 年实际产量超出环评批复的具体情况

报告期内，发行人主要产品的实际产量情况如下：

单位：件

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
环形钻削系列产品	2,547,519	5,603,913	5,720,563	5,238,570
实心钻削系列产品	51,144	118,785	140,430	123,041
产量合计（件）	**2,598,663**	**5,722,698**	**5,860,993**	**5,361,611**

注：实心钻削系列产品的产量仅计算自产产品，不含外购产品数量。

发行人已建项目的环评备案及验收情况如下：

序号	项目名称	环评备案/批复文号	环评产能	环评验收情况
1	年产 200 万件高效精密数控刀具建设项目	盐环建[2016]119 号	200 万件	已完成自主验收
2	年产 10 万件高效精密数控刀具技改项目	盐环零地技备[2020]12 号	10 万件	已完成自主验收
3	年产 15 万件高效数控精密刀具数字化智能制造项目	嘉环盐零地技备[2021]3 号	15 万件	已完成自主验收
4	年产 321 万件（套）机床用高端精密刀具数字化智能制造项目	嘉环盐零地技备[2021]9 号	365 万件	已完成自主验收

注：“年产 321 万件（套）机床用高端精密刀具数字化智能制造项目”中，环评批复产量为 310 万件刀具/年、11 万套刀具/年，其中每套刀具包含 5 件单类刀具以及配套夹具产品，合计刀具产能 365 万件/年。

2020 年及 2021 年公司存在产品实际产量超出当时环评批复的情况，2022 年 1 月 18 日，公司结合实际生产情况，完成了“年产 321 万件（套）机床用高端精密刀具数字化智能制造项目”的环评验收，截至 2022 年 1 月，公司已完成环评验收产量合计 590 万件/年，已覆盖实际刀具产量，不再存在超产情况。

此外，公司正在建设中的年产 123 万件（套）高性能数控机床配套刀具数字化工厂技改项目已取得嘉兴市生态环境局海盐分局出具的《浙江省工业企业“零土地”技术改造项目环境影响评价文件承诺备案受理书》（编号：嘉环盐零地技备（2022）3 号）。该项目完成自主验收后，公司的环评审批产能将进一步扩大，可有效满足企业持续增长的生产经营需求。

2、实际产量超出环评批复的影响

公司报告期内分别委托嘉兴中一检测研究院有限公司、浙江云广检测技术有限公司等具备相关资质的公司定期检测噪声、废水、废气等排放情况，公司污染物达标排放。同时，根据嘉兴市生态环境局海盐分局出具的《关于浙江欣兴工具股份有限公司污染物排放合法合规的确认函》，确认公司实际生产情况符合《排污许可证》许可的污染物范围及数量，污染物达标排放。

同时，公司实际控制人及控股股东针对上述事项亦出具承诺：“如因公司上述超产能事项，导致公司被相关主管部门处罚、第三方索赔或遭受其他任何损失的，本公司/本人将无条件地以现金方式全额承担公司被处罚金额、被追索款项

以及其他所产生的任何费用，且在承担后不会向公司进行追偿，保证欣兴工具不会因此遭受任何损失。”

整体而言，公司在 2020 年及 2021 年存在超出环评批复生产的情况，但已于 2022 年 1 月整改完毕，且实际生产情况《排污许可证》许可的污染物范围及数量，污染物达标排放；同时，公司实际控制人已针对相关事项出具承诺，若由于超产相关事项导致公司受到处罚或影响公司正常生产经营，对公司造成的损失由其承担，综上，相关事项不会对公司本次发行上市造成重大不利影响。

（二）认定不构成重大违法违规事项的依据是否充分

1、公司不属于重污染行业，未曾受到环保相关处罚

公司报告期内主营业务为孔加工刀具中钻削刀具产品的研发、生产和销售，根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于“金属制品业（C33）”之“切削工具制造”（C3321），公司所属行业不属于重污染行业，公司也不属于浙江省重点排污单位。

公司报告期内已依法办理《排污许可证》《城镇污水排入排水管网许可证》等证书，按照证书排放要求对污染物进行排放。经检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查以及相关政府部门网站，公司报告期内不存在因违反环境保护或项目备案而受到政府部门行政处罚的情况。

2、政府部门出具的无违法违规证明

2023 年 1 月 16 日，嘉兴市生态环境局海盐分局出具《证明》，确认自 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，公司的生产经营活动符合生态环境保护的要求，环保状况符合国家有关生态环境保护的标准，未出现过重大的生态环境责任纠纷，没有因违反生态环境保护方面的法律、法规而被处罚的情形。

2023 年 3 月 2 日，海盐县经济和信息化局出具《关于浙江欣兴工具股份有限公司超产事项的确认函》:“公司报告期内存在实际产量超出备案产能的情况，但已及时按照实际产能情况办理了相应的补充备案手续，上述超产能问题已得以解决，过往超备案产能生产的行为亦未造成国家及地方投资项目核准和备案管理方面的不良后果，未发生过安全生产事故，实际能源耗用量亦未超过备案能耗量。

公司上述超产事实，不属于重大违法违规行为，不会因此受到相关行政处罚等不利影响。”

2023 年 8 月 24 日，嘉兴市生态环境局海盐分局出具证明：“自 2020 年 1 月 1 日至今，公司生产环节的实际排污情况符合《排污许可证》许可的污染物范围及数量；各项污染治理设施均能正常运行，污染物达标排放；历次执法检查中未发现存在违法违规行为；未发生环保应急事故或重大群体性的环保事件。自 2020 年 1 月 1 日至今，公司刀具产品的实际生产情况（部分刀具产品按套计算）未超过 2022 年 1 月已完成环评验收项目中规定的产量，不构成重大违法违规事项，不会因相关事项受到生态环境主管部门的行政处罚。”

综上，公司报告期内虽然存在实际产量超出环评批复的情况，但其实际生产情况符合《排污许可证》许可的污染物范围及数量，污染物达标排放，并于 2022 年 1 月完成整改，就超产能事项取得嘉兴市生态环境局海盐分局、海盐县经济和信息化局的证明文件。因此，公司报告期内实际产量超出环评批复产量不构成重大违法违规事项的依据充分。

18.6 关于媒体质疑

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，就媒体质疑事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

经保荐人自查，发行人首次公开发行股票并在主板上市申请文件受理以来，各类媒体对发行人上市事宜进行了相关报道。截至本问询函回复出具日，关于发行人本次发行的媒体报道情况如下：

序号	日期	发布媒体	标题	关注点	质疑情况
1	2023.7.3	界面新闻	欣兴工具：拟冲刺科主板 IPO 上市，预计投入募资 5.6 亿元，发行前实控人家族合计控制公司 100%股份	控制权集中、存货余额较大、第一大客户收入占比较大	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑

2	2023.7.4	时代周报	时代 IPO 快讯：欣兴工具、皓天科技及泛美实验等多企申请获受理	基本信息	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
3	2023.7.4	乐居财经	欣兴工具 IPO：朱冬伟家族控制 100%股权，父亲高龄 75 岁任董事	控制权集中、实控人家族成员高龄担任董事	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
4	2023.7.4	IPO 参考	IPO 参考：福建德尔、欣兴工具冲刺沪市主板 道尔道冲刺深市主板	基本信息	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
5	2023.7.5	乐居财经	欣兴工具综合毛利率下滑，三年分红占净利超七成	报告期内大额分红	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
6	2023.7.6	劳动报	浙江省首届“长三角大工匠”巡礼	获奖宣传	获奖宣传
7	2023.7.6	海盐新闻	姚红飞获“长三角大工匠”称号		
8	2023.7.7	乐居财经	孔加工刀具生产企业欣兴工具 IPO，产品被应用于秦山核电站等	基本信息	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
9	2023.7.7	安徽省总工会	“浙”里的大工匠不一般——浙江省首届“长三角大工匠”巡礼	获奖宣传	获奖宣传
10	2023.7.8	雷递网	欣兴工具冲刺上交所：年营收 3.9 亿朱冬伟家族色彩浓厚	控制权集中	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
11	2023.7.13	格隆汇	欣兴工具递表沪主板，综合毛利率下滑，存货余额较大	产品集中度较高、存货余额较大、第一大客户收入占比较大	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
12	2023.7.20	权衡财经	欣兴工具家族百分百控股，分红占募资六成，第一大客户 6 人参保	报告期内大额分红、研发费用率低于行业均值且毛利率高于行业均值、存货余额较大、第一大客户收入占比较大、产能披露与环评不一致	除“产能披露与环评不一致”外，其它内容均为对招股说明书内容的摘录，未提出质疑

13	2023.7.25	智通财经	宝众宝达等 5 家企业上交所主板 IPO 已问询	基本信息	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
14	2023.8.22	乐居财经	自曝线上刷单冲销量，欣兴工具 IPO“一言堂”弊病凸显	控制权集中、报告期内大额分红、历史出资瑕疵、报告期内存在刷单行为、研发费用率低于行业均值且毛利率高于行业均值、存货余额较大	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
15	2023.9.1	乐居财经	欣兴工具 IPO：毛利率两倍于同行，研发费用率却低于行业均值	研发费用率低于行业均值且毛利率高于行业均值	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
16	2023.9.1	乐居财经	欣兴工具历史出资频现瑕疵，朱家父子二人补缴超 1200 万填“窟窿”	历史出资瑕疵	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
17	2023.9.1	乐居财经	欣兴工具产销同跌，线上刷单冲销量	报告期内存在刷单行为	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
18	2023.9.4	乐居财经	创始人朱虎林小学毕业，欣兴工具三年分红 3.63 亿元	报告期内大额分红	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
19	2023.9.27	每日经济新闻	“家族企业”欣兴工具 IPO：截至去年底无银行借款，三年现金分红 3.63 亿元	报告期内大额分红、历史出资瑕疵、毛利率较高	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑
20	2023.10.7	灰鸽胡侃	奇葩公司来敲门：不缺钱，但我要上市！	报告期内大额分红、存货余额较大、毛利率较高	对招股说明书内容的摘录，未提出质疑

经自查，相关媒体关于欣兴工具的上述报道主要为对招股说明书的简单摘录。针对上述媒体报道中关注的主要事项，发行人已在招股说明书、本问询函回复文件及其他披露文件中进行了充分披露和说明。

保荐人对媒体主要关注和质疑内容进行了核查，并与已披露内容进行了对比检查，汇总要点并发表意见如下：

（一）控制权集中

发行人已在本问询函回复之“1.2 关于公司治理”之“（一）结合公司章程规定、董监高人员构成及亲属关系、历史履职情况等，说明朱冬伟家族可实际支配发行人 100%表决权股份的情况下，公司治理机制和内部控制的有效性，现有公司治理和内控机制能否有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，是否可以有效保护中小投资者权益”处就发行人控制权集中对公司治理机制和内部控制的有效性的影响进行了充分说明和披露。

经核查，保荐人认为：发行人已建立了完善的公司治理结构和有效的内部控制机制，能够有效防止实际控制人损害发行人利益的行为发生，能够有效保护中小投资者权益；发行人已建立防范滥用实际控制权、违规担保、资金占用等行为的相关措施并有效执行，并已充分披露实际控制人不当控制的风险。

（二）存货余额较大

发行人已在本问询函回复之“15、关于存货”处就存货余额较大的原因及合理性进行了说明。

经核查，保荐人认为：结合发行人的备货政策，原材料采购周期、产品生产周期情况，期末存货余额与发行人的生产模式相匹配，具有一定的合理性。发行人考虑采购周期以及最小起订量等因素进行原材料备货，根据原材料期末可变现净值充分分析存货减值迹象，各年度库存商品余额大部分已实现期后销售。

（三）第一大客户集中

发行人已在本问询函回复之“9、关于三环进出口”处就发行人报告期内第一大客户三环进出口的情况进行了充分说明及披露。

经核查，保荐人认为：发行人对三环进出口不存在重大依赖，对其销售定价公允，不存在不正当利益安排。

（四）实控人家族成员高龄担任董事

发行人已在本问询函回复之“1.2 关于公司治理”之“（三）实际控制人及亲属在公司担任的职务、任职期限、薪酬、任职的合规性，结合亲属履历、岗位要求和履职表现，说明是否胜任相关工作，是否存在利益输送；实际控制人亲属

在公司任职是否影响公司治理的有效性，是否存在有效措施保证公司的规范运作”处披露朱虎林的工作履历、履职表现及任职合规性。

经核查，保荐人认为：实控人家族成员之一朱虎林具备担任公司董事的任职资格及背景。

（五）报告期内大额分红

发行人已在本问询函回复之“6、关于现金分红和本次融资”之“（一）报告期内发行人持续现金分红的原因、合理性及相关决策程序，现金分红的去向及最终用途，是否存在资金体外循环情形，如涉及委托理财的，说明具体产品、最终投资标的等”处说明并披露报告期内持续分红的原因、合理性及合规性，以及相关分红款的具体去向情况。

经核查，保荐人认为：鉴于报告期内发行人业务规模稳步扩大，盈利能力不断提高，经营成果持续积累，发行人以日常经营所得作为资金来源，综合考虑货币资金余额、运营资金周转情况以及长期投资计划等业务和财务因素，于 2020 年至 2022 年实施了现金分红，报告期内的历次分红未导致发行人当期现金流的净流出，在未对发行人持续经营能力产生影响的同时，满足了股东对合理投资回报的诉求，体现了发行人重视对股东的合理回报，亦在资本市场树立了良好健康形象，有利于发行人长期、稳定发展。因此，发行人在报告期内的现金分红具有合理性及必要性。

（六）产品集中度较高

发行人已在本问询函回复之“2、关于主要产品和行业地位”之“（一）结合主要产品类型及销售规模、产品性能、技术水平、市场拓展能力、刀具行业充分竞争的状况等，说明形成目前产品结构的原因；结合发行人主要产品的使用寿命等产品特征、应用场景和下游需求等情况，说明发行人产品是否存在市场空间较小、发展受限的情况；并针对前述情况提示相关风险”处补充并披露了发行人形成现有产品结构的原因。

经核查，保荐人认为：发行人以国外市场需求为导向，自设立以来一直从事钻削刀具的研发、生产及销售，以环形钻削系列产品切入刀具市场，随着持续的

市场开拓以及技术积累，逐步形成实心钻削系列产品以及刀具配套产品；发行人结合自身技术优势、饱和的产能利用率以及现有产品毛利率情况，专注于孔加工刀具产品中的钻削刀具细分市场，形成了现有的以钻削刀具为主业，以环形钻削系列产品为核心产品的产品结构。同时，发行人已在招股说明书补充披露“产品集中的风险”。

（七）研发费用率低于行业均值且毛利率高于行业均值

发行人已在本问询函回复之“1.2 关于毛利率”之“（三）结合发行人经销收入占比较高、目标客户群体为中小企业的情况、研发投入占比较低、产品优劣势、渠道壁垒等方面，分析公司产品维持高毛利率且远高于同行业可比公司的合理性”处就发行人报告期内研发费用率较低及毛利率较高的合理性进行说明并补充披露。

经核查，保荐人认为：与同行业上市公司相比，发行人研发投入占比相对较低，主要系发行人自设立以来一直专注于孔加工刀具中的钻削刀具，而同行业上市公司则在钻削刀具、车削刀具等两个或两个以上的细分领域开展业务，包括华锐精密、欧科亿在内的企业亦向上游布局，开展合金材料的研发及生产，故导致其整体研发投入规模较大；同时，发行人产品系在部分同行业上市公司基础上进一步加工形成，整体产品附加值较高，发行人所处的钻削刀具细分领域技术壁垒较高，市场竞争较为缓和，整体毛利水平较高，发行人专注于孔加工刀具中的钻削刀具，持续进行工艺优化和产品创新，产品性能优异且品类齐备，在所处细分领域具有较为突出的市场地位，发行人下游客户较为分散，以中小企业客户为主，同时，下游终端 ODM 客户自身对外销售公司产品时利润空间较大，发行人与下游客户的议价能力较高，故公司在报告期内维持较高的毛利率水平且高于同行业上市公司具有其合理性。

（八）产能披露与环评不一致

发行人已在本问询函回复之“18.5 关于违法违规行为”处就产能及环评批复情况进行了说明并补充披露。

经核查，保荐人认为：媒体文章中引用的发行人环评情况中，“年产 123 万

件（套）高性能数控机床配套刀具数字化工厂技改项目”尚处于项目建设阶段，未完成环评验收，故不属于发行人的有效产能，发行人不存在环评产能远超招股书披露的最大产能的情况。

（九）历史出资瑕疵

发行人已在本问询函回复之“7、关于历史沿革”之“（三）请说明出资瑕疵事项的影响、补救措施及有效性，是否存在纠纷或者潜在纠纷，发行人及相关股东是否因出资瑕疵受到行政处罚，是否构成重大违法行为及本次发行的法律障碍”处说明并补充披露了发行人历史出资瑕疵的情况、整改情况、是否受到行政处罚以及是否构成重大违法行为。

经核查，保荐人认为：发行人出资瑕疵影响发行人前身欣兴有限和欣兴金属注册资本或资金的充足性以及股东是否履行了出资义务。为解决上述出资瑕疵，发行人股东重新进行了货币出资，整改或补充措施均具有有效性，出资瑕疵不存在纠纷或潜在纠纷。发行人及相关股东未因出资瑕疵受到行政处罚，出资瑕疵不构成重大违法行为以及本次发行的法律障碍。

（十）报告期内存在刷单行为

发行人已在本问询函回复之“17、关于财务内控”之“（三）发行人刷单资金如何形成闭环，与线上直销业务相关的信息系统的建设情况及与该信息系统相关的内部控制建设与运行情况”处说明并补充披露发行人刷单的情况。

经核查，保荐人认为：发行人刷单资金形成闭环，发行人已建立与线上直销业务相关的信息系统且该信息系统相关的内部控制健全、运行有效。

二、保荐人核查意见

（一）核查程序

保荐人履行了如下核查程序：

1、持续关注媒体报道，通过公开网络检索方式，对自发行人首次公开发行股票并在主板上市申请文件受理以来的主流媒体关于发行人的报道进行了全面搜索，全文阅读相关文章，并就相关媒体报道中所涉主要事项进一步核查是否存

在信息披露问题或影响本次发行上市实质性障碍的情形；

2、基于媒体所关注的事项进一步复核招股说明书等申请文件的披露情况，同时也审阅了发行人根据《问询函》的要求修改、调整后的招股说明书。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

发行人针对自首次公开发行股票并在主板上市申请文件受理以来，截至本问询回复出具之日的媒体报道的主要关注事项进行了真实、准确、完整的信息披露，不存在虚假记载、误导性陈述与重大遗漏的情形，相关风险因素已在招股说明书进行了提示。

保荐人总体核查意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐人均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为浙江欣兴工具股份有限公司《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

浙江欣兴工具股份有限公司

2025年10月20日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，确认本次问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：

朱冬伟

浙江欣兴工具股份有限公司

2023年10月20日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

刘　栋　　陈嘉敏

华泰联合证券有限责任公司

2023年10月20日

保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，了解报告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，问询回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：

江　禹

华泰联合证券有限责任公司

2023年10月20日