

北京金万众机械科技股份有限公司
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中有关财务事
项的说明

大华核字[2023]0015392 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

北京金万众机械科技股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核
问询函中有关财务事项的说明

目	录	页 次
一、	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中有关财务事项的说明	1-396

关于北京金万众机械科技股份有限公司 首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件 审核问询函的回复报告

上海证券交易所：

《关于北京金万众机械科技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》（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的北京金万众机械科技股份有限公司（以下简称“金万众”、“发行人”或“公司”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

2. 关于采购和供应商

2.1 关于第三方品牌供应商

根据申报文件：（1）公司采购内容主要包括第三方品牌产品和刀具生产原材料，报告期各期，公司向前五大供应商采购额分别为 58,840.42 万元、67,928.56 万元和 69,324.07 万元，占采购总额的比例分别为 91.93%、89.41%和 90.94%；（2）公司的主要供应商住友、大昭和、京瓷和欧士机会依据各自的返利政策向公司返利，公司依据供应商的返利情况再进一步返利给下游客户，报告期内存在给予客户返利金额高于收到供应商返利的情况；（3）报告期内工具系统、整体刀具、量具量仪采购价格整体呈先上升后下降趋势，刀片系列采购价格总体保持稳定。

请发行人说明：（1）发行人与第三方品牌商的具体合作模式，包括但不限于价格政策、贸易商认定情况、运费承担及物流安排、保证金缴纳情况、退换货及返利政策等，并结合具体合同条款和企业会计准则，分析相关代理收入以总额法确认的合理性；（2）发行人向主要第三方品牌商具体采购内容、采购量、采购额、对外销售量、销售额、毛利率、进口采购和境内采购的金额及占比，相关采购额和供应商的公开披露数据（如有）是否存在差异及差异原因；（3）报告期内发行人向主要供应商采购不同产品价格波动的原因，与市场同类竞品价格变动是否一致，主要供应商是否约定对外销售价格，结合报告期内不同产品对外销售价格情况，分析发行人是否具备对外传导价格风险的能力；（4）报告期内发行人存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的原因及合理性，是否符合行业惯例，收到返利和支付返利的会计处理以及是否符合企业会计准则的要求。

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、资金付款凭证、提货单据、进口单证与海关数据的核查情况，说明境外采购真实性的核查方法、过程、比例、证据和结论；（2）对供应商的访谈及函证情况，回函比例及回函金额差异情况、回函差异原因及调节情况。

【问题回复】

【发行人说明】

一、发行人与第三方品牌商的具体合作模式，包括但不限于价格政策、贸易商认定情况、运费承担及物流安排、保证金缴纳情况、退换货及返利政策等，并结合具体合同条款和企业会计准则，分析相关代理收入以总额法确认的合理性。

（一）公司与第三方品牌商的具体合作模式，包括但不限于价格政策、贸易商认定情况、运费承担及物流安排、保证金缴纳情况、退换货及返利政策等；

根据发行人与主要第三方品牌商签订的框架合同及具体的订单执行条款，报告期内，公司主要第三方品牌商均根据市场情况及其销售策略向发行人报价，并均采用买断式销售向发行人销售商品，上述品牌商根据自身经营政策及合作条件选取贸易商。与发行人交易过程中，发行人无需向主要第三方品牌商缴纳保证金，采购货物的运费境外部分主要由发行人承担，境内部分主要由供应商承担并发送至发行人指定的地点。若产品没有质量问题，通常情况下不接受退换货。

关于供应商返利政策，请参见本题之“四、报告期内发行人存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的原因及合理性，是否符合行业惯例，收到返利和支付返利的会计处理以及是否符合企业会计准则的要求”。

（二）结合具体合同条款和企业会计准则，分析相关代理收入以总额法确认的合理性

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

报告期内，发行人对于向上游供应商采购的刀具及配套产品等对外销售均采用总额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，主要有以下原因：

1、发行人在转让商品之前取得了该商品的控制权。发行人独立开展采购业

务，自行进行采购决策，在向上述供应商买断产品验收入库后取得相关商品的控制权，存货风险由发行人自行承担，这些风险包括价格风险、信用风险或灭失风险等。

2、发行人承担向客户转让商品的主要责任。发行人独立开展销售业务，自主与客户签订销售合同，根据发行人与客户的合同约定，发行人需要按照客户要求提供所需商品，并对商品的质量或性能负责，发行人承担向客户转让商品的主要责任，为转让商品的主要责任方。

3、发行人自主决定外购商品销售价格。发行人独立和客户签订销售合同，并独立与客户协商销售价格，承担了与产品销售相关的主要风险，承担最终产品销售对应的应收账款的信用风险。如客户无法及时支付货款，发行人仍必须按照合同约定向供应商按期支付供应商采购款。

综上所述，发行人销售代理品牌的刀具及配套产品，在向客户转让商品前，能够控制该商品，为主要责任人，应当按照总额法确认收入。公司以总额法确认相应销售收入具有合理性，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

二、发行人向主要第三方品牌商具体采购内容、采购量、采购额、对外销售量、销售额、毛利率、进口采购和境内采购的金额及占比，相关采购额和供应商的公开披露数据（如有）是否存在差异及差异原因；

为便于比较，下述发行人向第三方品牌商具体采购及销售情况的统计数据未包括向第三方品牌商采购的 OEM/ODM 自有品牌产品。

（一）发行人向主要第三方品牌商具体采购内容、采购量、采购额；

报告期内，发行人向主要第三方品牌商具体采购内容、采购量、采购额情况如下：

单位：万支，万元

第三方品牌商	产品大类	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
住友	刀片系列	224.14	7,356.25	730.40	19,594.18	663.48	18,612.58	646.75	17,785.21
	工具系统	6.06	534.90	14.85	1,388.96	10.40	1,213.98	11.99	1,212.32
	整体	3.11	805.84	7.33	2,153.90	9.71	2,645.35	9.81	2,934.25

第三 方品 牌商	产品 大类	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
	刀具								
	其它 刀具	0.05	41.79	0.11	53.20	0.12	64.25	0.12	46.50
	合计	233.36	8,738.78	752.69	23,190.24	683.73	22,536.16	668.67	21,978.28
大昭 和	刀片 系列	22.64	787.30	45.16	1,542.89	43.81	1,744.85	36.06	1,477.38
	工具 系统	13.38	7,618.89	32.42	17,172.45	28.70	17,511.83	21.67	13,721.29
	整体 刀具	-	-	-	0.93	0.00	1.69	-	-
	其它 刀具	0.13	77.29	0.26	140.31	0.26	173.95	0.20	147.05
	量具 量仪	0.00	8.34	0.00	7.40	0.00	21.77	0.00	11.54
	合计	36.15	8,491.82	77.84	18,863.96	72.78	19,454.08	57.93	15,357.26
京瓷	刀片 系列	273.92	5,221.61	585.29	11,423.17	555.10	10,902.89	435.94	9,030.31
	工具 系统	4.86	706.07	9.71	1,394.73	9.50	1,343.81	7.73	1,119.81
	整体 刀具	0.80	86.19	0.83	133.51	0.60	117.96	0.63	142.33
	其它 刀具	0.07	6.44	0.26	17.71	0.28	20.78	0.34	25.98
	合计	279.65	6,020.31	596.09	12,969.12	565.48	12,385.43	444.65	10,318.42
欧士 机	刀片 系列	0.05	4.65	0.09	9.46	0.07	14.85	0.09	40.62
	工具 系统	0.01	6.95	0.01	14.58	0.03	8.20	0.01	3.50
	整体 刀具	15.52	2,475.20	57.50	7,493.09	49.36	6,645.98	37.46	5,026.29
	其它 刀具	0.01	2.53	0.01	1.83	0.00	2.33	0.00	1.20
	量具 量仪	0.02	24.21	0.07	69.02	0.05	46.27	0.03	33.50
	合计	15.61	2,513.54	57.68	7,587.98	49.52	6,717.63	37.60	5,105.10
三丰	工具 系统	-	-	0.00	0.77	0.00	0.74	0.00	0.02
	量具 量仪	1.60	1,481.20	2.36	1,858.63	1.06	990.28	0.61	930.72
	合计	1.60	1,481.20	2.36	1,859.40	1.06	991.01	0.61	930.74

(二) 发行人主要第三方品牌对外销售量、销售额、毛利率；

报告期内，发行人主要第三方品牌对外销售量、销售额、毛利率情况如下：

单位：万支，万元

主要第三方品牌	2023 年 1-6 月		
	销售量	销售额	毛利率（%）
住友	267.22	10,623.16	14.18
大昭和	28.01	13,608.76	38.79
京瓷	247.98	6,737.99	14.56
欧士机	21.22	3,550.22	19.51
三丰	1.39	1,616.83	12.93
主要第三方品牌	2022 年度		
	销售量	销售额	毛利率（%）
住友	676.60	24,893.89	15.20
大昭和	74.28	31,021.91	39.26
京瓷	538.69	14,109.87	14.80
欧士机	43.99	8,180.44	21.37
三丰	1.63	1,868.92	16.21
主要第三方品牌	2021 年度		
	销售量	销售额	毛利率（%）
住友	701.98	26,629.76	15.12
大昭和	70.39	30,650.63	31.86
京瓷	548.57	14,170.36	14.89
欧士机	55.49	8,956.12	20.50
三丰	1.07	1,580.31	15.05
主要第三方品牌	2020 年度		
	销售量	销售额	毛利率（%）
住友	669.54	25,521.14	15.93
大昭和	59.33	23,290.99	27.42
京瓷	450.01	12,054.00	15.18
欧士机	43.27	6,985.23	21.10
三丰	0.93	1,395.00	15.38

(三) 主要第三方品牌供应商进口采购和境内采购的金额及占比；

单位：万元

主要品牌商	采购类型	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)	采购金额	占比 (%)
住友	境内	8,738.78	100.00	23,190.24	100.00	22,536.16	100.00	21,978.28	100.00
大昭和	进口	8,491.82	100.00	18,863.96	100.00	19,454.08	100.00	15,357.26	100.00
京瓷	境内	6,020.31	100.00	12,969.12	100.00	12,385.43	100.00	10,318.42	100.00
欧士机	境内	2,513.54	100.00	7,587.98	100.00	6,717.63	100.00	5,105.10	100.00
三丰	境内	287.72	19.43	278.07	14.95	210.80	21.27	331.60	35.63
	进口	1,193.48	80.57	1,581.34	85.05	780.22	78.73	599.14	64.37
合计	境内	17,560.37	64.45	44,025.40	68.29	41,850.02	67.41	37,733.40	70.28
	进口	9,685.30	35.55	20,445.30	31.71	20,234.30	32.59	15,956.40	29.72

上述供应商未公开披露与金万众相关业务的数据。

三、报告期内发行人向主要供应商采购不同产品价格波动的原因，与市场同类竞品价格变动是否一致，主要供应商是否约定对外销售价格，结合报告期内不同产品对外销售价格情况，分析发行人是否具备对外传导价格风险的能力；

为便于比较，下述发行人向第三方品牌商具体采购及销售情况的统计数据未包括向第三方品牌商采购的 OEM/ODM 自有品牌产品。

(一) 报告期内发行人向主要供应商采购不同产品价格波动的原因，与市场同类竞品价格变动是否一致；

1、报告期内发行人向主要供应商采购不同产品价格波动的原因

公司主要第三方品牌供应商为住友、大昭和、京瓷、欧士机以及三丰，报告期内，公司向前述供应商采购不同类别产品的具体情况如下：

单位：万元，万支

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
刀片系列	13,369.82	520.74	32,569.70	1,360.94	31,275.18	1,262.47	28,333.52	1,118.85
工具系统	8,866.82	24.31	19,971.48	56.99	20,078.55	48.64	16,056.93	41.40
整体刀具	3,367.23	19.43	9,781.43	65.65	9,410.97	59.67	8,102.87	47.90

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
量具量仪	1,513.76	1.63	1,935.05	2.43	1,058.31	1.12	975.77	0.65
其它刀具	128.05	0.26	213.04	0.64	261.31	0.67	220.72	0.66
合计	27,245.67	566.37	64,470.70	1,486.66	62,084.32	1,372.56	53,689.80	1,209.46

各类别产品采购平均单价变动情况如下：

单位：元/支

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	平均采购单价	变动比率	平均采购单价	变动比率	平均采购单价	变动比率	平均采购单价
刀片系列	25.67	7.27%	23.93	-3.39%	24.77	-2.17%	25.32
工具系统	364.69	4.07%	350.42	-15.12%	412.84	6.45%	387.84
整体刀具	173.31	16.33%	148.98	-5.54%	157.71	-6.77%	169.16
量具量仪	930.80	16.92%	796.12	-15.90%	946.69	-37.14%	1,506.05
其它刀具	485.94	45.19%	334.70	-14.08%	389.55	17.03%	332.86

由上表数据，报告期内公司向主要供应商采购不同产品的平均价格存在一定波动，其中量具量仪和其他刀具产品的平均采购单价变化较大，主要原因是以上两大类产品中不同具体明细型号产品间的价格差异较大，且整体采购规模相对较小，各期间采购单价受各期具体采购内容变化影响较为明显。报告期内，公司向供应商采购不同产品的平均价格在各期间存在一定波动，主要原因为：一方面，公司采购的各类别商品均可进一步划分为数量庞大的不同明细品类和具体型号，各明细品类及具体型号商品之间单体采购价格存在较大差异，因此公司各类商品各期采购平均单价受当期具体采购内容变化而存在变动；另一方面，公司工具系统大类的多数商品以及量具量仪大类的部分商品以日元结算，日元汇率波动会对前述商品的采购价格产生影响，因此以日元结算的部分商品平均采购单价除受当期具体采购内容影响外也受日元汇率波动的影响而产生变化。此外，报告期内公司主要供应商对相关产品进行的价格调整措施也造成公司对相应产品的采购价格发生变化。

由上表数据，报告期内公司主要产品类别采购平均单价变动情况具体如下：

（1）对于刀片系列产品，报告期各期间平均采购单价变动比例为-2.17%、-3.39%以及 7.27%。2020 年度至 2022 年度，单价较低的车镗刀片采购占刀片系

列整体比重逐年走高，单价较高的 CBN 刀片占比则出现下降趋势。因此刀片系列产品平均采购单价略有下降；2023 年 1-6 月，车镗刀片采购占比下降，CBN 刀片占比提高，此外公司主要刀片产品供应商住友、京瓷、大昭和于 2022 年中期起陆续对部分产品进行了涨价，因此刀片系列产品采购均价出现一定上涨。

（2）对于工具系统产品，报告期各期间平均采购单价变动比例为 6.45%、-15.12%以及 4.07%。从采购金额上分析，占比较高的是平均采购单价在一千元左右的刀柄、镗刀和镗刀基础柄产品，三者合计在各期工具系统大类采购总额占比超 60%；从采购数量上看，平均采购单价较低的夹套和配件类产品占比较高，二者合计在各期工具系统大类采购数量占比超 55%，而金额占比仅为 20%以下，夹套类产品平均采购单价在两百元左右，配件类产品平均采购单价在一百元以上。对于工具系统大类产品采购价格的变动，一方面受各期具体采购内容影响，报告期内刀柄、镗刀和镗刀基础柄产品采购金额占工具系统大类采购金额比重分别为 63.09%、64.28%、63.98%以及 64.84%，夹套和配件类产品采购金额占工具系统大类采购金额比重分别为 16.04%、15.54%、16.42%以及 17.18%，产品结构变动与工具系统大类产品采购平均单价变动趋势相符；另一方面，由于工具系统大类中以日元结算的产品占全部采购金额的 85%以上，公司日常经营过程中一般不持有日元，若需与境外供应商以日元结算时采用即期购汇的方式兑换日元支付，因此日元汇率波动也会对工具系统大类产品的采购价格产生影响，2020 年度至 2022 年度日元兑人民币汇率整体持续走低，同一产品在日元采购价格不发生较大变化时以人民币计算的采购价格会相应降低，从而对工具系统大类产品整体采购价格产生影响；2023 年 1-6 月，日元兑人民币汇率相对 2022 年较为稳定，但大昭和品牌自 2022 年下半年分多次对部分产品进行了涨价，在一定程度上导致 2023 年 1-6 月工具系统大类产品平均采购单价的上升。

（3）对于整体刀具产品，报告期各期间平均采购单价变动比例为-6.77%、-5.54%以及 16.33%。整体刀具主要采购明细类别产品为采购均价在 150 元左右的丝锥产品和采购均价在 250 元左右的整体合金钻头产品，报告期内丝锥产品采购占比分别为 40.81%、48.10%、55.10%以及 47.94%，此外 2023 年 1-6 月丝锥类产品的平均采购单价因当期具体采购型号、类别变动较 2020 年度至 2022 年度有较大提升；整体合金钻头产品采购占比分别为 40.03%、33.27%、26.23%以

及 29.29%，整体刀具产品的采购均价在报告期内先降后升，变化趋势与主要明细产品结构变动趋势相符。此外，供应商价格调整也对采购平均价格造成一定影响：欧士机是公司整体刀具产品的主要供应商，欧士机品牌整体刀具产品的采购金额占全部第三方品牌整体刀具产品的 65%以上，2022 年 1 月欧士机对丝锥类产品进行了涨价，公司进行的针对性备货于 2022 年度在一定程度上缓解了采购价格上涨的压力，因此 2023 年 1-6 月相关产品采购平均价格增长较为明显。

（4）对于量具量仪产品，报告期各期间平均采购单价变动比例为-37.14%、-15.90%以及 16.92%，公司主要采购测量仪器、尺类和表类三类产品。测量仪器类产品单价较高，报告期内平均采购单价在 1 万元以上，各期采购金额占量具量仪大类采购总额分别为 31.05%、26.53%、23.54%以及 31.03%，数量占比仅为 1.90%、1.51%、1.83%以及 2.38%；尺类和表类产品单价较低，报告期内采购平均单价在 1 千元以下，两类产品采购金额合计报告期内占量具量仪大类采购总额的 51.29%、61.15%、65.27%以及 63.92%，数量占比分别为 67.00%、82.46%、83.90%以及 89.62%。报告期内，公司量具量仪大类产品平均采购价格主要受前述各期具体采购内容变化影响。此外，报告期内以日元结算的量具量仪产品占比分别为 62.58%、75.78%、82.10%以及 79.39%，因此日元汇率波动也会对工具系统大产品的采购价格产生影响，2020 年度至 2022 年度日元兑人民币汇率持续走低，同一产品在日元采购价格不发生较大变化时以人民币计算的采购价格会相应降低，从而对量具量仪大类产品整体采购价格产生影响；2023 年 1-6 月，日元兑人民币汇率相对稳定，但测量仪器采购占比的增加导致了量具量仪大类产品平均采购单价上升。

（5）对于其他刀具，报告期各期间平均采购单价变动比例为 17.03%、-14.08%以及 45.19%，该大类产品不同明细类别间功能、价格差异较大，且同一明细品类不同具体型号产品间功能、价格也可能存在较大区别：以砂轮为例，不同具体型号产品报告期内公司采购价格从几百元至一万多元不等，因此各年采购平均价格变动主要受当期采购具体内容差异的影响。

综上所述，发行人向主要供应商采购不同产品价格波动，反映了发行人各期实际经营状况，具有合理性。

2、报告期内发行人向主要供应商采购不同产品价格波动与市场同类竞品价格变动是否一致

刀具产品不同于大宗商品，没有公开市场价格信息。同时，由于刀具产品种类繁多，且由于品牌、材质、功能和规格型号等不同，其单价差异较大。公开披露产品类别及单价的公司较少，发行人可比公司中华锐精密、欧科亿、沃尔德、恒锋工具等刀具制造业公司主要从事刀具生产销售业务。根据各可比公司年报披露数据，其产品平均销售单价变动情况如下：

单位：元/支

公司名称	可比公司产品类别	公司对应产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
			平均销售单价	变动比例	平均销售单价	变动比例	平均销售单价	变动比例	平均销售单价
华锐精密	车削刀片	刀片系列	未披露	-	7.47	14.22%	6.54	2.35%	6.39
	铣削刀片	刀片系列	未披露	-	5.19	9.96%	4.72	-1.26%	4.78
	钻削刀片	刀片系列	未披露	-	6.32	6.94%	5.91	-1.83%	6.02
欧科亿	数控刀具产品	刀片系列	未披露	-	6.49	10.00%	5.90	4.80%	5.63

注 1：恒锋工具产品分类与公司存在较大差异且无法获得明细销售情况数据、沃尔德 2022 年对主营业务分产品情况进行了重新划分以致报告期内数据不连续，因此对以上两家可比公司相关数据未予以列示；

注 2：以上可比公司相关产品平均销售单价为根据对方公开披露信息计算所得；

注 3：公司其他类别产品无相应国内可比上市公司进行生产销售，无法获得对应公开销售数据，且无其他公开的权威数据来源，因此无法进行相应比较。

从上表数据可知，报告期内华锐精密与欧科亿产品的平均销售价格整体出现一定上涨，据华锐精密与欧科亿公开披露信息，主要系主要原材料价格上涨从而对部分产品价格进行上调所致。公司与之对应的刀片系列商品采购价格相对较为稳定，从主要第三方品牌供应商采购刀片类产品的平均价格各期间变动比率分别为-2.17%、-3.39%以及 7.27%。

公司各大产品类别商品，仅刀片系列商品可获取同行业可比上市公司的公开单价数据。对于同行业可比上市公司华锐精密及欧科亿，均为生产制造型企业，其根据自身成本变动情况对产品售价进行调整；公司为刀具流通企业，主要从事第三方品牌刀具产品代理销售，相关第三方品牌商品采购价格为供应商报价结果，公司供应商价格调整时间与国内同行业可比上市公司不同，造成公司商品采

购价格变动趋势与国内同行业可比公司对应商品的销售价格间存在差异。

公司刀片系列产品主要第三方供应商为住友及京瓷，2020 年度至 2022 年上半年，住友及京瓷并未对刀片系列相关产品进行涨价，公司刀片产品平均采购单价较为稳定，各期间变动主要受明细产品结构变化影响；因原材料价格波动等原因，2022 年下半年住友和京瓷对包括刀片系列产品在内的多类商品进行了价格调整，受此影响 2023 年 1-6 月公司刀片系列产品平均采购单价有所提升，因此公司刀片系列产品价格变动趋势与国内同行业可比公司同类产品的平均销售单价变动趋势存在一定差异具有合理性。

（二）主要供应商是否约定对外销售价格，结合报告期内不同产品对外销售价格情况，分析发行人是否具备对外传导价格风险的能力；

公司与主要供应商签订的相关代理协议及具体采购订单中，不对公司对外销售商品的价格进行约定。公司商品对外销售价格为公司根据采购成本及市场变动情况自主决定。报告期内，公司对主要供应商采购的不同产品类别的第三方品牌刀具商品对外销售价格变化具体情况如下：

单位：万元，万支，元/支

产品类别	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	数量	平均单价	收入	数量	平均单价	收入	数量	平均单价	收入	数量	平均单价
刀片系列	15,777.07	515.21	30.62	36,018.83	1,228.77	29.31	37,189.64	1,263.06	29.44	33,783.46	1,130.71	29.88
工具系统	13,978.16	24.12	579.62	31,235.74	52.86	590.95	30,603.03	47.23	647.91	23,357.83	37.64	620.52
整体刀具	4,570.40	24.85	183.95	10,558.76	51.22	206.15	12,194.53	65.38	186.52	10,387.18	53.09	195.66
量具量仪	1,656.57	1.41	1,171.30	1,965.99	1.70	1,154.16	1,668.81	1.13	1,482.20	1,453.35	0.97	1,500.61
其它刀具	154.77	0.23	681.80	295.72	0.64	465.48	331.18	0.71	467.57	264.53	0.67	394.24

报告期内，公司刀具及配套产品销售业务产品整体销售结构、销售单价相对稳定，量具量仪类产品不同类别产品之间单体价格差异较大，因此各期销售单价存在较大变化。

报告期内，公司对主要供应商采购的不同产品类别商品平均销售单价与平均采购单价的变动情况对比如下：

产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	平均销售 单价变动 比率（%）	平均采购 单价变动 比率（%）	平均销售 单价变动 比率（%）	平均采购 单价变动 比率（%）	平均销售 单价变动 比率（%）	平均采购 单价变动 比率（%）
刀片系列	4.47	7.27	-0.44	-3.39	-1.47	-2.17
工具系统	-1.92	4.07	-8.79	-15.12	4.41	6.45
整体刀具	-10.77	16.33	10.52	-5.54	-4.67	-6.77
量具量仪	1.49	16.92	-22.13	-15.90	-1.23	-37.14
其它刀具	46.47	45.19	-0.45	-14.08	18.60	17.03

由上表数据，在通常情况下，公司采购价格发生变动时，相关产品当期销售价格也随之发生同向变动，公司对于各类商品的采购价格变动具有较为显著的传导能力。销售端和采购端各类商品各期平均价格的具体变动比率存在一定差异，系价格传导存在一定时滞所致。对于整体刀具产品，2022 年度及 2023 年 1-6 月，整体刀具采购单价和销售单价变动的原因如下：1、2022 年初公司整体刀具产品主要供应商欧士机对丝锥类（公司整体刀具中主要明细类别产品）产品进行了涨价，公司进行了针对性备货，因此于当期在一定程度上缓解了采购价格上涨的影响，而对于销售端的价格调整则于 2022 年初就开始进行，从价格传导的角度看，销售端的价格调整在一定程度上早于采购端；2、从销售端看，由于产品具体结构变化，2023 年 1-6 月丝锥类产品销售平均价格较 2022 年度出现下降，平均单价较高的整体合金钻头（除丝锥外的主要整体刀具明细类别产品）销售单价和销售占比均有所下降，且单价较低的高速钢钻头销售占比有所提升，因此整体刀具销售单价出现下降，而采购端受供应商价格上涨影响导致采购均价有所提高。

对于供应商引起的价格变动，公司主要通过自身产品对外销售的价格制定和调整机制完成。对于产品的销售定价，公司会根据商品的采购、生产成本以及市场需求并考虑细分产品的市场竞争等情况，定期在业务系统中更新各类产品的对外销售底价，供销售人员与客户报价、商业谈判使用，但一般不对产品对外销售价格的上限进行规定。对于对外销售价格的调整，公司会定期对业务系统底价进行复核，根据商品的采购、生产成本以及市场需求的变动情况，并考虑细分产品的市场竞争等因素，对产品的销售底价进行调整。在对外进行传导时，客户的性

质不同，销售价格的传导时效也不完全相同：对于公司主要的直销客户，产品的销售价格通常是每半年或一年经由双方谈判后进行一次调整或确认，并根据具体谈判结果确定新一期的销售价格，因此价格调整的传导具有一定的滞后性；对于贸易商客户，公司的价格调整机制相对灵活，通常可以根据供应商价格的变动快速传导下去。

报告期内，公司的主要供应商于 2022 年陆续进行了价格调整，公司结合对畅销产品的备货以及对下游销售的定价议价能力进行对外价格传导，因此从主要供应商采购的产品于 2023 年 1-6 月的销售毛利率水平变化较小。2022 年、2023 年 1-6 月，公司对主要供应商采购的不同产品类别商品的销售毛利率具体如下：

产品类别	2023 年 1-6 月	2022 年度
刀片系列	15.86%	17.23%
工具系统	36.00%	36.19%
整体刀具	18.88%	20.46%
量具量仪	13.13%	16.54%
其他刀具	34.94%	35.90%

由上表数据，2023 年 1-6 月，各类商品的销售毛利率的变动率均小于采购单价的变动率，毛利率相对较为稳定，整体略低于 2022 年度的毛利率主要受供应商涨价在采购和销售端的传导时滞、市场价格的波动等因素影响所致。

综上所述，公司具备对外传导价格风险的能力。

四、报告期内发行人存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的原因及合理性，是否符合行业惯例，收到返利和支付返利的会计处理以及是否符合企业会计准则的要求；

（一）报告期内发行人存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的原因及合理性，是否符合行业惯例；

1、报告期内发行人存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的原因及合理性

报告期确认的供应商返利和客户返利差额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
供应商返利	517.22	1,025.11	863.44	796.97
客户返利	429.98	958.72	1,090.41	908.11
供应商返利减客户返利差额	87.24	66.39	-226.97	-111.14

报告期内，公司确认的返利包括（1）供应商、公司和贸易商按事先约定的条件，公司在获得供应商返利后向贸易商返利的部分；（2）公司根据销售政策自主向客户的返利。因此公司存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的情况。

不同品牌的销售返利与采购返利的差异原因及合理性如下：

返利涉及的品牌	返利政策	销售返利与采购返利的差异原因及合理性	给下游客户返利金额与收到供应商返利金额的关系
住友	（1）发行人与住友及特约贸易商签订三方协议，约定返利金额以相应结算周期内特约贸易商在发行人购买住友产品金额（未税合同额）为基础，发行人根据合同的实际出货额、开票额和付款额为返利基数，当期未出货、未开票或者未付款的合同将计入下一结算周期 （2）返利金额=返利基数*返利比例，返利比例视返利基数所处返利阶梯不同而变化 （3）发行人收到的住友返利全部支付给特约贸易商	（1）除品牌方给予特约贸易商的返利外，住友品牌的中国地区大额贸易商组织——蓝盟会还会根据成员的销售情况给予额外 2% 返利，发行人作为蓝盟会的领导企业承担其下游贸易商该部分额外的 1% 返利支出，另外 1% 由住友承担；（2）公司针对部分客户支付额外的返利，由公司承担，与供应商返利无关	给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额
大昭和	（1）大昭和和发行人各承担一半共同向特约贸易商提供与返利金额等价的大昭和和产品，产品型号和数量由特约贸易商在返利金额内自由选择，返利金额以特约贸易商销售产品金额衡量，为方便计算，返利金额以特约贸易商向发行人支付的大昭和和产品金额（不含税）为基础按返利结算周期进行计算 （2）发行人收到的大昭和返利全部支付给特约贸易商	（1）公司支付给贸易商的返利由大昭和与公司各承担一半；（2）公司针对部分客户支付额外的返利，由公司承担，与供应商返利无关	给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额
京瓷	（1）发行人提供对特约贸易商开具的增值税专用发票明细给京瓷，京瓷以此为基数计算返利返给发行人	供应商京瓷返利给发行人子公司融衡机械，发行人作为融衡机械的贸易商，不再	给下游客户返利金额低于收到供应商返利金额

返利涉及的品牌	返利政策	销售返利与采购返利的差异原因及合理性	给下游客户返利金额与收到供应商返利金额的关系
	(2) 返利金额=返利基数*3% (3) 子公司融衡机械作为合同签订方,京瓷返利给融衡机械。其中,属于发行人向融衡机械的采购返利部分,不再继续向下游贸易商返利,其他特约贸易商向融衡采购的部分,其返利由融衡机械返利给下游特约贸易商	向下游客户返利	
欧士机	欧士机在各财年结束后根据业绩情况通知发行人返利金额,不与发行人提前约定具体的返利计算规则,返利计算方式根据产品销售(促销)政策和产品范围,适时调整	欧士机对公司的返利是针对公司的促销政策;销售返利是公司根据市场情况对下游客户制定的促销政策	给下游客户返利金额可能高于或低于收到供应商返利金额
三丰、圣戈班	未制定明确返利政策,根据当年发行人销售情况进行返利,金额较小	供应商返利给公司,公司不再向下游客户返利	给下游客户返利金额低于收到供应商返利金额

综上所述,住友、大昭和品牌给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额,欧士机品牌给下游客户返利金额可能高于或低于收到供应商返利金额,三丰、圣戈班品牌给下游客户返利金额低于收到供应商返利金额,因此发行人存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的情况具备合理性。

2、给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的情况是否符合行业惯例

发行人的刀具及配套产品销售业务具有自主定价权,向下游客户返利亦具有相应的自主权。报告期内存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额反映了发行人自主的商业决策,具有合理性。供应商返利与客户返利金额存在差异符合行业惯例,公司的可比公司未披露相应的返利情况,经查询案例,创业板已过会公司云汉芯城(上海)互联网科技股份有限公司(行业:批发业)存在供应商返利与客户返利金额存在差异的情况,其中2020年给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额,招股说明书披露如下:

单位:万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
供应商返利	340.01	505.35	442.17	25.79
客户返利	12.79	241.71	144.48	67.71
客户返利减供应商返利差额	-327.22	-263.64	-297.69	41.92

(二) 收到返利和支付返利的会计处理以及是否符合企业会计准则的要求

1、收到返利和支付返利会计处理

(1) 报告期内，公司对收到供应商返利的会计处理如下：

主要品牌	采购返利会计处理
住友、京瓷	1) 返利计提：公司于每期末根据当期采购货物的销售收入及返利比例计提应收返利金额，确认“其他应收款—采购返利”，同时调减“主营业务成本”。 会计处理： 借：其他应收款-采购返利 贷：主营业务成本-返利暂估 2) 返利结算：每月收到供应商返利折扣发票时，按照折扣前金额确认存货采购成本，同时按折扣后金额确认“应付账款”，差额确认为返利；在完整结算周期结束后，返利计提与结算的差额调整当期“主营业务成本”。 会计处理： 借：库存商品（折扣前金额） 贷：应付账款（折扣后金额） 贷：其他应收款—采购返利（折扣金额）
大昭和	1) 返利计提：公司于每期末根据当期采购货物的销售收入及返利比例计提应收返利金额，确认“其他应收款—采购返利”，同时调减“主营业务成本”。 会计处理： 借：其他应收款-采购返利 贷：主营业务成本-返利暂估 2) 返利结算：公司在实际收到供应商实物返利时，按照返利金额计入“主营业务成本”，同时冲减计提的“其他应收款”，在完整结算周期结束后，返利计提与结算的差额调整当期“主营业务成本”。 会计处理： 借：主营业务成本 贷：其他应收款-采购返利
欧士机、三丰、圣戈班	由于左述三家供应商返利政策实时变化，公司在最终与供应商共同对账结算确认前，难以确定实际应收取的返利金额，出于谨慎性考虑，公司在实际收取返利时进行会计处理，按照返利的金额在收到返利时冲减“应付账款”及“主营业务成本”。 会计处理： 借：应付账款 贷：主营业务成本

(2) 报告期内，公司向客户支付返利的会计处理如下：

主要品牌	销售返利会计处理
住友、京瓷、大昭和、欧士机	1) 公司于每期末根据当期销售收入及返利比例计提应支付返利金额： 借：主营业务收入 贷：合同负债 2) 公司于兑现返利时，按实际销售货物价值确认收入，价款折让部分冲减合同负债： 借：合同负债

主要品牌	销售返利会计处理
	贷：应收账款

2、是否符合企业会计准则的要求

(1) 收到供应商返利

供应商返利实际降低了采购批次商品的采购价款，最终影响了采购成本。由于公司存货周转率较高，视同公司均在返利计提的当年完成销售，因此，公司在计提采购返利时将返利金额冲减当期“主营业务成本”，同时挂账对供应商的“其他应收款”，收到返利时冲减“其他应收款”。欧士机、圣戈班、三丰品牌返利金额无法预估，因此公司在实际收到返利的当期冲减“主营业务成本”。此外，报告期内供应商返利金额占主营业务成本的比例很小，分别为 1.19%、1.10%、1.39%和 1.48%，对各期报表的利润影响极小。

公司**计提采购返利时将返利金额冲减当期“主营业务成本”**的会计处理方式符合企业会计准则的相关规定，能够更加真实、客观、谨慎的反映公司的财务状况以及经营成果。

根据公开披露的信息，部分批发零售类公司计提采购返利的会计处理如下：

公司名称	主营业务	采购端返利的会计处理
华人健康 (301408.SZ)	主要从事医药代理、零售及终端集采三大块业务	①发行人在实际收到返利时将返利金额冲减收到返利当期的营业成本，同时减少应付供应商采购款和当期增值税进项税金；②在返利周期结束后，若发行人尚未收到返利但与供应商之间可以相对准确地计算出应收返利金额且基本确定可以收到，则在每年末，发行人根据本年采购量及年初约定的返利政策，按照“权责发生制”计提本年应收返利，冲减本年营业成本，同时增加其他应收款（或减少应付账款）
华勤技术 (603296.SH)	从事智能硬件产品的研发设计、生产制造和运营服务的平台型公司，属于智能硬件 ODM 行业	公司对高通提供的采购返利按照权责发生制的原则，根据采购合同中约定的返利比例和当期采购情况计提采购返利，具体会计处理如下： ①计提返利时，借记“主营业务成本（红字）”、贷记“应付账款-待抵扣返利（红字）”②抵消货款时，借记“应付账款-待抵扣返利（红字）”、借记“应交税费-进项税额（如有）”贷记“应付账款-货款（红字）”

公司名称	主营业务	采购端返利的会计处理
九州通 (600998.SH)	数字化医药分销与供应链服务、总代品牌推广业务、医药工业自产及OEM业务、新零售与万店加盟业务、医疗健康与技术增值服务、数字物流技术与供应链解决方案六大方面	返利的确认依据为购销合同、协议等约定的利益条款、促销政策等，并以当期完成的实际销售量为基础。在得到供应商确认以后，以此金额作为预提返利入账： ①预提时借记“其他应收款”科目，贷记“主营业务成本”、“应交税费—应缴增值税（进项税额转出）”科目②收回返利时，再借记“现金或银行存款”、“存货”、“应付账款”等科目，贷记“其他应收款”科目

由上表可知，上述企业均在计提返利时冲减“主营业务成本”，发行人计提采购返利时将返利金额冲减当期“主营业务成本”的会计处理符合行业惯例。

(2) 支付客户返利

《企业会计准则第 14 号——收入》第十六条规定：合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。可变对价金额发生变动的，按照本准则第二十四条和第二十五条规定进行会计处理。

《企业会计准则第 14 号——收入》第三十五条规定：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，企业提供重大权利的，应当作为单项履约义务，按照本准则第二十条至第二十四条规定将交易价格分摊至该履约义务，在客户未来行使购买选择权取得相关商品控制权时，或者该选择权失效时，确认相应的收入，客户额外购买选择权的单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑客户行使和不行使该选择权所能获得的折扣的差异、客户行使该选择权的可能性等全部相关信息后，予以合理估计。

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》规定：对基于客户采购情况等给予的现金返利，企业应当按照可变对价原则进行会计处理；对基于客户一定采购数量的实物返利或仅适用于未来采购的价格折扣，企业应当按照附有额外购买选择权的销售进行会计处理，评估该返利是否构成一项重大权利，以确定是否将

其作为单项履约义务并分摊交易对价。

报告期内，公司按照与客户约定的返利政策，对于通过发票形式兑现给客户的返利为基于客户采购情况给予的现金返利，该返利属于可变对价。在资产负债表日，公司根据当期销售金额及合同约定的返利比例计算预计未来会发生的销售返利支出，将销售返利金额按所属期间冲减当期营业收入并确认合同负债，后续结算时抵减应收账款。

对于公司支付给客户的实物返利或未来采购合同的价格折扣，客户需在达到返利政策所约定的各项标准后才取得额外购买权，客户行使该额外购买权兑换产品时，无需支付额外的价款，出于谨慎性考虑，公司认为该选择权向客户提供了一项重大权利，针对该项重大权利，公司作为单项履约义务，按照交易价格分摊的相关原则，将交易价格分摊至该履约义务。在资产负债表日，按照分摊的交易对价冲减当期主营业务收入并确认合同负债，在该销售返利实际兑现时，按照分摊的交易对价冲抵应收账款。

综上所述，公司对销售返利的会计处理符合《企业会计准则》和《监管规则适用指引——会计类第2号》的相关要求。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、查阅发行人与主要供应商的合作协议，了解发行人与供应商之间对商品销售价格及各种权利义务的约定，了解发行人确认收入的具体方法，结合企业会计准则分析相关代理收入以总额法确认的合理性；

2、对发行人主要供应商进行访谈、函证等核查程序，了解发行人与主要供应商的合作具体情况，查询发行人主要供应商的公开披露数据；

3、查阅了发行人的商品采购入库明细和销售出库明细，对相关采购数据及销售数据进行进一步分析；

4、查阅了发行人国内同行业可比公司的定期报告，获取其主要产品的销售数据；

5、查阅发行人与供应商、客户间的协议、合同以及邮件等资料，了解关于返利的具体约定；对涉及返利事项的供应商及客户进行访谈、函证等核查程序；

6、获取发行人返利计提及结算的相关资料，**查询上市公司公开披露文件关于返利的会计处理方法**，结合企业会计准则对公司返利相关会计处理进行合理性分析并检查相关会计处理是否在报告期保持一致。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人的收入确认方法符合企业会计准则的相关要求，相关代理收入以总额法确认具有合理性；

2、报告期内发行人主要第三方供应商未发生改变，相关采购内容无明显变化，主要相关财务数据较为稳定，未查询到供应商对发行人相关采购的公开披露数据；

3、报告期内发行人向主要供应商采购不同产品价格波动一方面受各期采购具体内容变动影响；另一方面，部分类别产品采购价格变动也受当期日元汇率波动影响；此外，报告期内发行人主要供应商对相关产品的价格调整措施也会使公司对相关产品的采购价格发生变化。报告期内，发行人向主要供应商采购不同产品价格变动情况与发行人实际经营情况相符，具有合理性；

4、报告期内发行人向主要供应商采购不同产品价格波动与国内同行业可比公司相应产品销售价格变动趋势整体一致，采购价格上涨有所滞后，主要原因是发行人与国内同行业可比公司在经营模式上存在差异，发行人采购价格变动主要受相关供应商报价结果影响，具有合理性；发行人主要供应商不约定其对外销售价格，发行人通过备货采购并结合自身的定价、议价能力，具备对外传导价格风险的能力；

5、报告期内发行人给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额具有合理性，符合行业惯例，**发行人计提采购返利时将返利金额冲减当期“主营业务成本”的会计处理符合行业惯例**，相关会计处理符合企业会计准则的要求。

【进一步说明】

一、对物流运输记录、资金付款凭证、提货单据、进口单证与海关数据的核查情况，说明境外采购真实性的核查方法、过程、比例、证据和结论：

我们履行了以下核查程序：

1、了解发行人报告期内境外采购的作业流程，执行穿行测试及控制测试，获取了相关凭证；取得了境外采购明细、海关报关数据等，测试境外采购与付款内部控制运行的有效性；

2、物流运输记录的核查。境外采购为 FOB 形式，境外部分运费由发行人承担，发行人委托第三方物流公司运输，每月定期对账结算，取得了每月对账单结算明细并与采购明细核对，不存在重大异常情形，核查比例 100%；

3、核查资金付款凭证。（1）获取境外采购主体公司银行流水，并与境外采购付款明细账进行逐笔金额核对；（2）获取公司对境外主要供应商的账户付款的银行流水（包括付款时间、付款金额、对手信息）进行汇总，并与采购明细表中境外供应商采购金额进行逐家对比、分析，核查比例 100%；

报告期内，对主要供应商付款金额与采购入库金额的差异比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
境外供应商采购入库金额①	9,849.23	20,820.02	20,898.45	16,625.45
境外供应商付款金额②	9,334.64	21,680.38	19,851.82	17,063.33
差异比例（①-②）/②	5.51%	-3.97%	5.27%	-2.57%

由上表可知，报告期内境外供应商的采购金额和付款金额基本匹配，2021 年及 2023 年 1-6 月主要差异原因为 2021 年四季度及 2023 年 1-6 月采购入库金额相对较大，相关款项在下期支付；

4、检查提货单据，对于境外采购业务，在将产品装船后，取得提货单据时，商品的控制权转移，公司在该时点确认存货。获取进口的全部提货单据，核对提货单据中的离岸时间、提货单号、发票号进行比对核查，不存在重大异常情形，核查比例 100%；

5、海关数据匹配分析，发行人境外采购主要通过北京、上海、天津、郑州等海关报关进口。针对报关环节，对账面报关采购金额与海关报关金额进行核对，

不存在重大异常情形，核查比例 100%。具体情况如下：

采购入库金额	单位	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
账面日元结算采购金额	万日元	190,681.40	402,875.33	350,806.29	252,492.60
账面美元结算采购金额	万美元	0.06	6.89	15.99	41.11

其中：以日元结算采购金额与报关数据分析如下

单位：万日元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
采购入库金额	A	190,681.40	402,875.33	350,806.29	252,492.60
报关金额	B	169,779.14	422,539.17	355,795.29	257,994.98
差异金额	C=B-A	-20,902.26	19,663.84	4,988.99	5,502.38
差异比例	C/A	-10.96%	4.88%	1.42%	2.18%
差异 1：时间性差异	D	-21,784.80	18,482.22	3,599.68	4,836.39
差异 2：供应商实物返利、赠品、折扣等	E	882.54	1,181.62	1,389.31	665.99

报告期内，公司自境外采购商品与报关进口数据存在一定差异，主要如下：

（1）时间性差异，主要为采购的大昭和产品在当年报关次年入库导致；

（2）采购实物返利、赠品、折扣等，发行人按照原价报关但采购单价为 0 或折扣后金额，导致公司采购数据与报关数据存在差异；

6、对进口供应商负责境内销售业务管理的子公司进行实地走访、直接对进口供应商执行函证程序。走访及函证核查比例均在 90%以上。

经核查，我们认为发行人与境外供应商的交易真实、准确。

二、对供应商的访谈及函证情况, 回函比例及回函金额差异情况、回函差异原因及调节情况

报告期内，对发行人供应商的访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额	32,131.26	76,234.43	75,973.81	64,002.89
访谈供应商数量	18	18	18	18
其中：现场走访数量	18	18	18	18
访谈覆盖采购金额	28,732.04	71,023.30	70,328.11	60,298.30

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈比例	89.42%	93.16%	92.57%	94.21%

报告期内，对发行人供应商的函证情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年度	2020 年度
采购 金额	采购总额（A）	32,131.26	76,234.43	75,973.81	64,002.89
	发函金额（B）	28,656.73	74,473.77	71,512.83	61,723.11
	发函比例（C=B/A）	89.18%	97.69%	94.13%	96.44%
	回函相符金额（D）	19,195.61	65,836.70	63,431.06	55,619.89
	替代测试确认金额（E）	9,461.13	8,637.07	8,081.77	6,103.22
	回函相符及替代测试确认金额（F=D+E）	28,656.73	74,473.77	71,512.83	61,723.11
	回函相符及替代测试确认比例（G=F/A）	89.18%	97.69%	94.13%	96.44%

经核查，回函差异的主要原因如下：公司与供应商入账时间存在差异，针对境内采购的部分，公司在验收入库时点入账，供应商依据开具增值税发票日期入账或按照货物发出时点入账，导致回函金额存在时间性差异。以上差异不影响公司应付账款及采购金额的确认，结合对发行人供应商的走访、函证以及相关替代测试，发行人的采购真实、准确。

2.2 关于采购

根据申报文件：（1）报告期内，公司主要原材料采购金额分别为 447.35 万元、994.87 万元和 712.61 万元；公司委外生产产品采购金额分别为 6,584.19 万元、8,624.08 万元和 7,428.31 万元；（2）报告期内，公司工序外协、仓储外包采购金额分别为 297.24 万元、569.12 万元和 459.54 万元。

请发行人说明：（1）发行人与委外生产商的合作模式及会计处理，同时存在委外生产与工序外协的原因，主要委外生产商的基本情况、与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务；（2）委外生产的定价依据及公允性，主要原材料采购价格与市场价格变动趋势是否一致；（3）用电数量与发行人产品产量之间的匹配关系。

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。

【问题回复】

【发行人说明】

一、发行人与委外生产商的合作模式及会计处理，同时存在委外生产与工序外协的原因，主要委外生产商的基本情况、与发行人的合作历史、与发行人及其关联方是否存在关联关系，是否主要或专门为发行人提供服务

（一）公司与委外生产商的合作模式及会计处理

公司向委外生产商提供所需产品的材质（不提供任何原材料）、尺寸、规格等技术参数，与委外生产商签订采购合同，委外生产商按照公司的技术要求生产产品后销售给发行人，销售价格包括原材料、制造成本、供应商利润在内的全额销售价格，并在公司取得相关商品时视为取得商品控制权。因此，公司与委外生产商的交易按照购销业务处理，会计处理以总额法确认成品的采购成本。

（二）同时存在委外生产与工序外协的原因

公司进行委外生产产品采购时，除了对产品的技术参数、规格型号等提出要求外，未对委外生产商提供任何原材料或指定原材料供应商，与第三方品牌分销业务向上游采购除约定由发行人贴牌外，无其他区别，因此属于独立采购行为；公司进行工序外协采购时，由公司提供所需加工的工件，工序外协供应商按照公

司的要求对工件进行加工，并收取加工费和代垫部分辅助材料。

公司委外生产是扩充自有品牌品类的方式，比照产品购销进行；工序外协是自主生产刀具过程中的某一道流程综合考虑环保要求和生产成本，支付加工费由第三方进行非主要工序外协加工的商业行为。因此公司委外生产和工序外协完全不同，同时存在具有合理性。

（三）主要委外生产商的基本情况、与公司的合作历史、与公司及其关联方是否存在关联关系,是否主要或专门为公司提供服务

报告期内，公司主要向住友和京瓷采购 OEM/ODM 产品。住友、京瓷基本情况如下：

供应商	成立时间	员工数	2022 财年收入（注）	发行人当年委外产品采购额占其收入的比例
住友	1897 年	28.92 万人	2,097.23 亿元人民币	0.02%
京瓷	1959 年	8.12 万人	1,060.42 亿元人民币	0.00%

注：基于住友、京瓷 2022 财年报告，以 2022 年 12 月 31 日人民币兑日元汇率 19.0993 计算

公司与上述委外生产商在刀具购销业务的基础上，于 2016 年开始进行 OEM/ODM 产品采购业务。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及其关联方和持有公司 5%以上股份的股东与主要委外生产商均不存在关联关系；主要委外生产商也不存在主要或专门为公司提供服务的情况。

二、委外生产的定价依据及公允性，主要原材料采购价格与市场价格变动趋势是否一致

公司委外生产采购比照产品购销进行，直接采购成品，不涉及原材料采购情况。

公司委外生产产品占主要委外生产供应商收入比例较小，且无关联关系，主要通过商业谈判定价，定价公允。

三、用电数量与发行人产品产量之间的匹配关系

报告期内，公司各业务用电数量与产品产量情况如下：

1、刀具生产业务

年度	数量（万度）	产量（支）	单位耗电（度/支）
2023 年 1-6 月	43.82	80,079	5.47
2022 年度	90.51	137,691	6.57
2021 年度	97.05	194,766	4.98
2020 年度	72.13	92,243	7.82

注：产量含刀具修磨服务产量

发行人刀具生产业务的用电量分为固定电量和生产直接消耗电量两类，其中固定电量即工厂运转必须的照明、空调、环保设备等固定电耗。发行人报告期刀具生产单位耗电量波动，一方面由于产量不同导致分摊的固定电耗不同，另一方面，由于各刀具型号规格的差异性，每次在生产前都需要对生产设备的参数进行重新调试，在调试完成后才能进行生产。根据客户需求，产品批次越多、调试过程耗时越久，单位电耗就会相应增加。万众精密于 2020 年初正式投入生产，投入生产的第一年因产量较少、生产设备调试、磨合运转等因素，导致 2020 年度单位耗电量较高；2021 年公司为尽快满足特定几类自主生产产品的安全库存需要，实现连续批量、较大规模生产，因此单位耗电量较低；2022 年由于产量下降，因此单位电耗有所增加。

2、刀具涂层业务

年度	数量（万度）	产量（炉）	单位耗电（度/炉）
2023 年 1-6 月	133.24	4,046	329.32
2022 年度	170.94	5,366	318.56
2021 年度	85.22	2,980	285.97
2020 年度	33.12	1,670	198.32

报告期内，为推广涂层业务夸克涂层持续开设涂层服务公司，投产的涂层设备从 2020 年的 5 台增加至 19 台。同时夸克涂层设备持续升级，设备容量增大亦导致相应耗电量增加。

综上所述，公司各生产主体用电数量与产品产量具有匹配性。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

- 1、通过查阅发行人与主要委外生产供应商签订的 OEM/ODM 合同，对主要委外生产供应商进行访谈，了解其与发行人合作的历史情况、合作模式；
- 2、通过查阅发行人主要委外生产供应商年度报告、查阅对比其工商信息，了解相关委外生产供应商是否与发行人存在关联关系，是否主要为发行人提供服务；
- 3、通过了解发行人自有品牌生产工艺、访谈发行人主要工序外协供应商，了解委外生产与工序外协的具体内容；
- 4、通过了解实地走访盘点发行人各生产主体、查阅固定资产清单，了解其生产情况；
- 5、通过对比发行人用电情况与产量，了解其匹配关系。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人与委外生产商的合作模式及会计处理按照购销业务处理具有合理性；发行人自有品牌同时存在委外生产与工序外协的具有合理性；发行人主要委外生产商与发行人及其关联方不存在关联关系，不存在主要或专门为发行人提供服务的情况；
- 2、发行人与委外生产商直接采购成品，发行人不采购原材料或指定原材料供应商；发行人委外生产定价公允；
- 3、发行人用电数量与产品产量具有匹配性。

3. 关于客户

根据申报文件：（1）按销售对象分类，公司客户按销售对象分类可分为终端客户和贸易商，销售比例约各占一半；（2）经销模式面向的客户为贸易商客户，为买断式销售；（3）发行人客户较为分散，前五大客户占比分别为 8.67%、7.58%、7.35%。

请发行人披露：贸易商的分级情况以及各级贸易商的数量及占比和实现的收入金额及占比。

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，各级贸易商价格体系的制定及实际执行情况，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）新增和减少的贸易商和终端客户的数量、对应的收入、毛利率，各期新增或者减少的原因、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，对贸易商和终端客户数量、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和终端客户之间价格、毛利率水平是否存在差异，贸易商构成是否稳定；（5）报告期内前十大贸易商客户和终端客户各期销售金额及主要情况，包括成立时间、股权结构、合作时间，前十大贸易商的主要客户及其销售情况，说明主要贸易商客户和终端客户股东、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客户和终端客户投资、任职情况；（6）发行人与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等全流程情况及其内控是否完善；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；（7）发行人不同客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况；公司对贸易商和终端客户的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况；

发行人同类产品向两类客户销售的价格、毛利率差异情况及原因。

请保荐机构、申报会计师说明对发行人客户的核查情况，包括但不限于贸易商的最最终销售去向，走访和函证贸易商和终端客户选取的标准、所走访和函证的客户是否具有代表性，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。

【发行人披露】

请发行人披露：贸易商的分级情况以及各级贸易商的数量及占比和实现的收入金额及占比。

公司已在招股说明书“第五节业务与技术”之“四、公司销售情况和主要客户”补充披露如下：

“（三）贸易商的分级及销售情况

贸易商客户分为品牌特约贸易商和一般贸易商。除自有品牌刀天行依据是否缴纳货款保证金进行分级外，公司不对其他品牌贸易商进行分级管理，由各品牌供应商认定品牌特约贸易商。报告期内，公司销售的品牌中住友、大昭和、京瓷、欧士机和刀天行品牌存在特约贸易商和一般贸易商体系，特定品牌的特约贸易商向公司采购该品牌产品时可享有该品牌的优惠价格，采购其他品牌产品时按照一般贸易商销售价格定价，无其他优惠。

报告期内，公司贸易商分级和销售情况如下：

1、2023 年 1-6 月

品牌	层级	贸易商数量（注）		销售收入	
		家数（家）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
大昭和	特约贸易商	90	8.96	1,516.24	25.00
	一般贸易商	914	91.04	4,549.75	75.00
	小计	1,004	100.00	6,065.99	100.00
住友	特约贸易商	83	12.50	4,211.68	79.48
	一般贸易商	581	87.50	1,087.35	20.52
	小计	664	100.00	5,299.03	100.00

品牌	层级	贸易商数量（注）		销售收入	
		家数（家）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
京瓷	特约贸易商	14	1.45	567.45	14.16
	一般贸易商	954	98.55	3,439.59	85.84
	小计	968	100.00	4,007.04	100.00
刃天行	特约贸易商	636	59.16	2,882.68	80.55
	一般贸易商	439	40.84	695.94	19.45
	小计	1,075	100.00	3,578.62	100.00
欧士机	特约贸易商	11	1.82	372.04	24.59
	一般贸易商	593	98.18	1,141.23	75.41
	小计	604	100.00	1,513.27	100.00
其他品牌及刀具应用延伸服务	一般贸易商	696	100.00	1,840.06	100.00

注：同一贸易商客户可能为多个品牌特约贸易商或一般贸易商，下同

2、2022 年度

品牌	层级	贸易商数量（注）		销售收入	
		家数（家）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
大昭和	特约贸易商	90	6.39	4,280.45	30.14
	一般贸易商	1,318	93.61	9,920.40	69.86
	小计	1,408	100.00	14,200.85	100.00
住友	特约贸易商	83	8.99	10,848.98	79.94
	一般贸易商	840	91.01	2,721.89	20.06
	小计	923	100.00	13,570.86	100.00
京瓷	特约贸易商	14	1.14	1,216.65	14.86
	一般贸易商	1,209	98.86	6,972.58	85.14
	小计	1,223	100.00	8,189.24	100.00
刃天行	特约贸易商	636	49.65	5,320.99	82.88
	一般贸易商	645	50.35	1,099.02	17.12
	小计	1,281	100.00	6,420.02	100.00
欧士机	特约贸易商	11	1.25	678.00	17.54
	一般贸易商	869	98.75	3,187.60	82.46
	小计	880	100.00	3,865.60	100.00

品牌	层级	贸易商数量（注）		销售收入	
		家数（家）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
其他品牌及刀具应用延伸服务	一般贸易商	1,356	100.00	3,918.47	100.00

3、2021 年度

品牌	层级	贸易商数量（注）		销售收入	
		家数（家）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
大昭和	特约贸易商	85	5.79	3,877.11	28.57
	一般贸易商	1,384	94.21	9,693.50	71.43
	小计	1,469	100.00	13,570.61	100.00
住友	特约贸易商	98	10.00	10,639.86	74.57
	一般贸易商	882	90.00	3,628.03	25.43
	小计	980	100.00	14,267.89	100.00
京瓷	特约贸易商	13	1.04	1,643.83	19.42
	一般贸易商	1,232	98.96	6,822.41	80.58
	小计	1,245	100.00	8,466.24	100.00
刃天行	特约贸易商	621	46.21	6,092.02	79.96
	一般贸易商	723	53.79	1,526.52	20.04
	小计	1,344	100.00	7,618.55	100.00
欧士机	特约贸易商	13	1.44	527.88	12.46
	一般贸易商	891	98.56	3,708.42	87.54
	小计	904	100.00	4,236.30	100.00
其他品牌及刀具应用延伸服务	一般贸易商	1,254	100.00	3,163.92	100.00

4、2020 年度

品牌	层级	贸易商数量（注）		销售收入	
		家数（家）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
大昭和	特约贸易商	84	6.64	3,474.68	32.48
	一般贸易商	1,181	93.36	7,222.51	67.52
	小计	1,265	100.00	10,697.19	100.00

品牌	层级	贸易商数量（注）		销售收入	
		家数（家）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
住友	特约贸易商	98	10.33	10,468.21	77.18
	一般贸易商	851	89.67	3,095.42	22.82
	小计	949	100.00	13,563.63	100.00
京瓷	特约贸易商	11	0.96	1,299.59	19.51
	一般贸易商	1,130	99.04	5,360.15	80.49
	小计	1,141	100.00	6,659.74	100.00
刃天行	特约贸易商	573	44.28	4,548.04	75.19
	一般贸易商	721	55.72	1,500.56	24.81
	小计	1,294	100.00	6,048.60	100.00
欧士机	特约贸易商	13	1.47	67.48	2.25
	一般贸易商	869	98.53	2,925.15	97.75
	小计	882	100.00	2,992.63	100.00
其他品牌及刀具应用延伸服务	一般贸易商	1,052	100.00	2,641.19	100.00

除住友和刃天行外，公司主要向一般贸易商销售。”

【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，各级贸易商价格体系的制定及实际执行情况，贸易商是否专门销售发行人产品

对于第三方品牌，公司主要作为一级代理商在各刀具品牌方的市场管理制度下进行客户开发并提供销售和技术服务，与下游贸易商共同遵守品牌方的贸易代理规定，并未专门制定对贸易商的管理政策、不存在专门的管理体系。除按照供应商要求执行终端报备外，公司对贸易商不设准入门槛、不规定销售目标、不存在竞品限制或销售区域限制等管理规定，因此公司作为刀具流通环节代理商，与其他贸易商客户为合作、竞争并存的关系。

对于自有品牌，公司主要依托长久以来建立的第三方品牌分销业务渠道进行产品销售。由于与既有客户的合作模式已经较为成熟，同时作为初创国产品牌仍

处于市场开拓阶段，公司作为刃天行品牌商综合考虑市场竞争情况并参考其代理的第三方品牌供应商的市场管理惯例，亦未对贸易商制定管理规定。

在实际业务开展过程中，公司与贸易商的合作情况通常如下：

事项	描述
管理政策、管理体系	与品牌供应商一致，未对下游贸易商建立专门的管理政策和管理体系
贸易商选取标准	无准入条件，对于按照供应商和公司要求进行终端客户报备的贸易商均可采购发行人的产品
运费承担及物流安排	根据订单协商确定，发往贸易商指定地点，公司不掌握贸易商发货地点的具体信息和属性，运费通常由公司承担
保证金缴纳情况	除公司自有品牌刃天行的特约贸易商收取 1 万元/家的货款保证金外，其他品牌贸易商均不收取保证金
退换货政策	根据订单情况协商确定，无质量问题，不退不换，如确定为质量问题，予以退换。
返利政策	见本题之“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”之“（一）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”
各级贸易商价格体系的制定及实际执行情况	对于各品牌特约贸易商，在其采购授权品牌时提供优惠价格；对于一般贸易商根据当地分支机构商业谈判定价
是否专门销售发行人产品	公司不存在要求贸易商专门销售公司产品情况

公司处于流通环节，主要为下游客户提供集约式采购和刀具应用服务方案。因此，从商业模式上主要依据供应商政策与下游贸易商进行合作具有合理性。

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；

（一）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

报告期内，公司对特约贸易商制定了销售返利政策，其具体形式和内容条款、计提方法和比例如下：

品牌	结算周期	具体形式	内容条款
住友	上年 7 月 1 日至当年 6 月 30 日为一个结算周期，每周	2020 年除存在对少数特约贸易商开具红字发票返	公司与特约贸易商签订合作协议，约定返利金额以相应结算周期内特约贸易商在公司购买住友产品金额（未税合同额）为基础，

品牌	结算周期	具体形式	内容条款																
	期结束后供应商与公司结算该周期内返利,公司将相应返利支付给特约贸易商。	利外,主要通过收到特约贸易商发票后转账支付返利;2021年除存在对少数特约贸易商通过收到发票后转账支付返利外,主要通过开具红字发票返利;2022年后均通过开具红字发票返利。	公司根据合同的实际出货额、开票额和付款额为返利基数,当期未出货、未开票或者未付款的合同将计入下一结算周期。 返利金额=返利基数*返利比例,返利比例视返利基数所处返利阶梯不同而变化,具体如下: 1、2020年至2021年6月期间为: <table><tr><th>返利基数</th><th>返利比例</th></tr><tr><td>30万元-60万元(含)</td><td>3%</td></tr><tr><td>60万元-100万元(含)</td><td>4%</td></tr><tr><td>100万元以上</td><td>5%</td></tr></table> 2、2021年7月至2023年6月期间为: <table><tr><th>返利基数</th><th>返利比例</th></tr><tr><td>40万元-70万元(含)</td><td>3%</td></tr><tr><td>70万元-100万元(含)</td><td>4%</td></tr><tr><td>100万元以上</td><td>5%</td></tr></table> 除品牌方给予特约贸易商的返利外,住友品牌的中国地区大额贸易商组织——蓝盟会还会根据成员的销售情况给予额外2%返利,公司作为蓝盟会的领导企业承担其下游特约贸易商该部分额外的1%返利支出,另外1%由住友承担;此外蓝盟会每结算周期还会设置不同的特惠活动,对达标的特约贸易商进行返利,该部分由住友承担;对于少数大客户,公司为扩大销售规模、提高特约贸易商粘性会额外返点,该部分由公司承担。	返利基数	返利比例	30万元-60万元(含)	3%	60万元-100万元(含)	4%	100万元以上	5%	返利基数	返利比例	40万元-70万元(含)	3%	70万元-100万元(含)	4%	100万元以上	5%
返利基数	返利比例																		
30万元-60万元(含)	3%																		
60万元-100万元(含)	4%																		
100万元以上	5%																		
返利基数	返利比例																		
40万元-70万元(含)	3%																		
70万元-100万元(含)	4%																		
100万元以上	5%																		
京瓷	供应商按季度与公司结算该周期内返利,公司将相应返利支付给特约贸易商。	2020年和2021年通过实物返利;2022年后部分特约贸易商通过实物返利,部分通过开具红字发票。	公司提供对特约贸易商开具的增值税专用发票明细给供应商,供应商以此为基数计算返利返给公司,公司收到后返给特约贸易商,每年实施4次。 返利金额=返利基数*3%。																
大昭和	上年4月1日至当年3月31日为一个结算周期,每周期结束后供应商与公司结算该周期内返利,公司将相应返利支付给特约贸易商。	采用实物返利。	供应商和公司各承担一半,共同向特约贸易商提供与返利金额等价的大昭和和产品,产品型号和数量由特约贸易商在返利金额内自由选择,返利金额以特约贸易商销售产品金额衡量,为方便计算,返利金额以特约贸易商向公司支付的大昭和和产品金额(不含税)为基础按返利结算周期进行计算。 返利金额=返利基数*返利比例,返利比例视返利基数所处返利阶梯不同而变化,具体如下: <table><tr><th>返利基数</th><th>返利比例</th></tr><tr><td>50万元(含)-100万元</td><td>3%</td></tr><tr><td>100万元(含)以上</td><td>5%</td></tr></table>	返利基数	返利比例	50万元(含)-100万元	3%	100万元(含)以上	5%										
返利基数	返利比例																		
50万元(含)-100万元	3%																		
100万元(含)以上	5%																		

品牌	结算周期	具体形式	内容条款																		
欧士机	上年 12 月 1 日至当年 11 月 30 日为一个结算周期, 周期结束后公司计算该周期内返利, 并支付给特约贸易商。	通过开具红字发票或实物返利。	公司以返利结算周期内特约贸易商完成出库、开票和收款的未税合同金额为基数确定返利金额, 返利由公司承担。 返利金额=返利基数*返利比例, 返利比例视返利基数所处返利阶梯不同而变化, 具体如下: 1、2020 年至 2021 年 11 月期间为: <table><tr><th>返利基数</th><th>返利比例</th></tr><tr><td>5 万元 (含) -20 万元</td><td>6%</td></tr><tr><td>20 万元 (含) -30 万元</td><td>8%</td></tr><tr><td>30 万元 (含) -50 万元</td><td>9%</td></tr><tr><td>50 万元 (含) 以上</td><td>9.5%</td></tr></table> 2、2021 年 12 月至 2023 年 6 月期间为: <table><tr><th>返利基数</th><th>返利比例</th></tr><tr><td>10 万元 (含) -20 万元</td><td>5%</td></tr><tr><td>20 万元 (含) -50 万元</td><td>6%</td></tr><tr><td>50 万元 (含) 以上</td><td>7%</td></tr></table>	返利基数	返利比例	5 万元 (含) -20 万元	6%	20 万元 (含) -30 万元	8%	30 万元 (含) -50 万元	9%	50 万元 (含) 以上	9.5%	返利基数	返利比例	10 万元 (含) -20 万元	5%	20 万元 (含) -50 万元	6%	50 万元 (含) 以上	7%
返利基数	返利比例																				
5 万元 (含) -20 万元	6%																				
20 万元 (含) -30 万元	8%																				
30 万元 (含) -50 万元	9%																				
50 万元 (含) 以上	9.5%																				
返利基数	返利比例																				
10 万元 (含) -20 万元	5%																				
20 万元 (含) -50 万元	6%																				
50 万元 (含) 以上	7%																				

从上表可知, 公司根据对特定品牌的特约贸易商的结算周期、返利基数和比例, 在结算周期结束后确定该周期的返利金额。各品牌返利结算周期与公司会计年度存在时间差异, 公司于每期末根据当期对特约贸易商的销售收入及返利比例计提应支付返利金额; 在结算周期结束后, 根据返利政策确定该周期的返利金额即实际应支付返利金额, 实际应支付与计提的差额调整当期主营业务收入。

报告期内, 除上述返利政策外, 公司特定品牌的特约贸易商向公司采购该品牌产品时可以享有优惠价格, 除此之外, 公司对贸易商不存在其他折扣、补贴政策。

(二) 报告期各期返利的发生额及相关会计处理方法

1、报告期各期返利的发生额

报告期内公司对特约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
当期计提返利金额	429.98	958.72	1,090.41	908.11
其中: 对特约贸易商计提返利金额	374.32	834.15	971.01	840.36
贸易商客户收入	22,304.00	50,165.04	51,323.51	42,602.98

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
对特约贸易商返利占贸易商客户收入比例（%）	1.68	1.66	1.89	1.97

如上表所示，公司报告期各期对特约贸易商的返利金额分别为 840.36 万元、971.01 万元、834.15 万元和 374.32 万元，占贸易商客户收入的比例分别为 1.97%、1.89%、1.66%和 1.68%，各年度计提返利金额占当年贸易商客户收入的比例较低。

2、相关会计处理方法

关于返利相关会计处理方法，请参见本问询函回复报告之“2.关于采购和供应商”之“2.1 关于第三方品牌供应商”之“四、报告期内发行人存在给下游客户返利金额高于收到供应商返利金额的原因及合理性，是否符合行业惯例，收到返利和支付返利的会计处理以及是否符合企业会计准则的要求”之“（二）收到返利和支付返利的会计处理以及是否符合企业会计准则的要求”。

（三）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、新增和减少的贸易商和终端客户的数量、对应的收入、毛利率, 各期新增或者减少的原因、对当期收入和利润的影响

报告期各期，发行人新增和减少的贸易商和终端客户情况如下：

单位：家、万元

变动情况	客户性质	2023 年 1-6 月					
		客户数量	收入	收入占比（%）	毛利率（%）	毛利	毛利占比（%）
新增	贸易商	356	1,083.60	4.86	17.07	184.99	4.30
	终端客户	493	1,281.51	5.38	33.77	432.74	6.36
减少	贸易商	1,118	2,463.44	5.52	23.10	569.07	6.61
	终端客户	1,342	3,899.20	8.18	36.17	1,410.23	10.36
变动情况	客户性质	2022 年度					
		客户数量	收入	收入占比（%）	毛利率（%）	毛利	毛利占比（%）
新增	贸易商	815	3,260.16	6.50	22.69	739.77	7.31
	终端客户	1,074	3,548.71	7.30	27.08	960.95	6.46

减少	贸易商	977	2,579.77	5.14	23.40	603.77	5.97
	终端客户	1,096	2,710.48	5.58	28.44	770.80	5.19
变动情况	客户性质	2021 年度					
		客户数量	收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)	毛利	毛利占比 (%)
新增	贸易商	1,101	4,044.14	7.88	20.10	812.74	8.87
	终端客户	1,100	3,718.46	7.33	28.42	1,056.71	7.37
减少	贸易商	755	1,900.81	3.70	14.69	279.18	3.05
	终端客户	1,057	2,479.48	4.89	28.20	699.27	4.88

注：1、由于 2019 年未经审计，因此未统计 2020 年新增客户情况。2021 年新增客户统计口径为上年未确认收入，当年确认收入的客户；2022 年新增客户统计口径为 2020 年及 2021 年均未确认收入，当年确认收入的客户；2023 年上半年新增客户统计口径为 2020 年、2021 年及 2022 年均未确认收入，当期确认收入的客户。

2、由于 2019 年未经审计，因此未统计 2020 年减少客户情况。2021 年减少客户统计口径为上年确认收入，当年未确认收入的客户；2022 年减少客户统计口径为上年确认收入，当年未确认收入的客户；2023 年上半年减少客户统计口径为上年确认收入，当期未确认收入的客户。“家数”、“收入”和“毛利率”为统计客户上一年全年的家数、销售收入和毛利率，“收入占比”为统计客户上一年的销售收入占当期总销售收入的比例，“毛利占比”为统计客户上一年的毛利占当期总毛利的比例，为便于比较，2023 年上半年减少客户的收入占比和毛利占比已年化处理。

3、贸易商“收入占比”为占贸易商总收入的比例；终端客户“收入占比”为占终端客户总收入的比例。贸易商“毛利占比”为占贸易商总毛利的比例，终端客户“毛利占比”为占终端客户总毛利的比例。

公司刀具产品应用领域广泛，种类繁多复杂。报告期内，发行人客户数量超万家，采购整体上呈现小额、分散的特点，部分客户为偶发、零散性采购。对于贸易商，公司的合作模式松散，公司不对其销售区域、价格、品牌及产品进行约束，贸易商不专门销售金万众的产品。对于终端客户，因客户自身的生产调整、产品迭代及临时需求等原因，导致采购需求变动。

发行人新增、退出客户家数较多，主要由市场原因导致，各期新增、减少客户的销售收入和毛利占比均较低，体现了公司总体销售情况的稳定性，未对发行人的持续经营产生不利影响。

四、按地域分布、销售规模、合作年限等不同维度,对贸易商和终端客户数量、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和终端客户之间价格、毛利率水平是否存在差异,贸易商构成是否稳定

（一）地域分布

发行人报告期内按地域分布对客户的统计情况如下：

单位：万元、家、元/支

项目	2023 年 1-6 月											
	贸易商						终端客户					
	客户数量	客户数量占比（%）	收入	收入占比（%）	销售单价	毛利率（%）	客户数量	客户数量占比（%）	收入	收入占比（%）	销售单价	毛利率（%）
华东地区	1,381	54.71	12,892.70	57.80	34.59	19.59	1,549	60.48	15,015.50	63.03	104.36	27.77
东北地区	204	8.08	2,610.69	11.71	43.24	18.62	179	6.99	1,025.68	4.31	75.77	25.62
华南地区	281	11.13	2,175.45	9.75	45.28	16.92	251	9.80	2,311.96	9.70	263.73	35.54
西南地区	187	7.41	1,497.50	6.71	35.50	18.21	188	7.34	2,004.16	8.41	102.76	29.76
华北地区	202	8.00	1,414.16	6.34	26.03	22.58	197	7.69	1,344.46	5.64	120.24	27.34
华中地区	193	7.65	1,221.85	5.48	37.26	18.90	153	5.97	1,513.54	6.35	95.75	26.75
西北地区	76	3.01	491.66	2.20	62.28	20.84	44	1.72	607.03	2.55	191.30	29.96
合计	2,524	100.00	22,304.00	100.00	36.07	19.30	2,561	100.00	23,822.33	100.00	110.36	28.56

项目	2022 年											
	贸易商						终端客户					
	客户数量	客户数量占比 (%)	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	客户数量占比 (%)	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
华东地区	1,697	53.60	28,332.02	56.48	32.60	20.04	1,962	59.47	31,470.00	64.75	100.09	30.09
东北地区	244	7.71	5,787.13	11.54	44.10	17.61	242	7.34	2,943.32	6.06	86.20	26.70
华南地区	391	12.35	5,022.20	10.01	43.24	20.39	349	10.58	3,469.63	7.14	187.47	34.94
西南地区	232	7.33	3,803.45	7.58	33.93	18.79	221	6.70	3,926.64	8.08	96.45	34.79
华北地区	283	8.94	3,368.23	6.71	30.26	24.47	295	8.94	3,242.16	6.67	106.43	28.91
华中地区	228	7.20	2,630.67	5.24	40.76	21.30	183	5.55	2,681.90	5.52	93.85	28.74
西北地区	91	2.87	1,221.33	2.43	68.94	24.06	47	1.42	871.88	1.79	136.22	37.23
合计	3,166	100.00	50,165.04	100.00	35.28	20.16	3,299	100.00	48,605.54	100.00	102.71	30.58
项目	2021 年											
	贸易商						终端客户					
	客户数量	客户数量占比 (%)	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	客户数量占比 (%)	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
华东地区	1,765	54.90	29,545.94	57.57	31.94	17.80	1,902	59.18	31,925.42	62.90	97.52	27.52
东北地区	270	8.40	5,969.40	11.63	37.05	14.27	227	7.06	2,858.49	5.63	86.91	26.44
华南地区	364	11.32	4,684.52	9.13	39.25	17.75	345	10.73	3,954.08	7.79	168.94	30.34
西南地区	232	7.22	3,412.24	6.65	39.21	17.59	230	7.16	4,001.44	7.88	99.57	30.86
华北地区	272	8.46	3,732.98	7.27	33.51	22.41	295	9.18	3,708.00	7.31	107.59	28.38

华中地区	233	7.25	2,864.83	5.58	35.37	19.55	166	5.16	3,529.40	6.95	103.26	29.45
西北地区	79	2.46	1,113.60	2.17	71.89	19.71	48	1.49	767.81	1.51	152.65	35.54
境外地区	-	-	-	-	-	-	1	0.03	11.67	0.02	13.75	29.06
合计	3,215	100.00	51,323.51	100.00	34.20	17.85	3,214	100.00	50,756.31	100.00	101.85	28.26
项目	2020 年											
	贸易商						终端客户					
	客户数量	客户数量占比 (%)	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	客户数量占比 (%)	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
华东地区	1,574	54.86	24,532.17	57.58	29.68	16.41	1,883	59.59	26,655.60	62.83	96.79	26.14
东北地区	236	8.23	5,070.57	11.90	36.03	11.71	221	6.99	2,425.72	5.72	89.80	27.22
华南地区	325	11.33	3,804.45	8.93	32.40	14.11	328	10.38	3,411.10	8.04	183.73	27.26
西南地区	197	6.87	2,965.74	6.96	32.05	13.61	222	7.03	2,986.72	7.04	93.00	29.93
华北地区	267	9.31	2,836.72	6.66	29.13	20.56	295	9.34	2,913.06	6.87	89.32	24.88
华中地区	204	7.11	2,435.07	5.72	36.58	17.98	177	5.60	3,294.19	7.76	96.30	27.25
西北地区	66	2.30	958.25	2.25	66.10	17.82	34	1.08	740.65	1.75	185.28	32.27
合计	2,869	100.00	42,602.98	100.00	31.42	15.85	3,160	100.00	42,427.04	100.00	100.09	26.67

关于不同地域的贸易商和终端客户在数量和收入贡献上的分布特征。一方面，就贸易商而言，公司贸易商客户主要分布于以上海、苏州、聊城、常州为代表的华东区域，以大连为代表的东北区域及以东莞为代表的华南区域。华东区域的长三角地区、东北区域的重工业基地以及华南区域的珠三角地区，均为我国重要的制造业聚集地，制造业企业数量众多，衍生出了常州西夏墅、东莞及温岭等大型刀具集散地。公司在上述三个区域对贸易商的销售金额占贸易商总收入比例各期均在 78%以上，为公司的核心销售区域，与国内刀具行业市场分布特征一致。就终端客户而言，公司终端客户主要集中于华东地区，公司在该区域对终端客户销售金额占终端客户总收入比例各期均在 62%以上，该区域的终端客户以通用机械加工、汽车行业制造企业为主，公司长期以来已与当地产业集群形成了深度融合；另一方面，公司的贸易商和终端客户在全国各大地区均有分布，由于数控刀具属于工业易耗品，终端用户数量众多、区域分布十分分散且以中小制造业企业为主，为便于在全国范围内开展业务、提高交易效率和属地化服务水平，并及时向客户提供售前、售中和售后服务，公司共设有两个销售子公司、数十个分公司和办事处，覆盖了国内主要制造业企业分布地域。因此，从销售地域的集中性和广泛性两种维度来看，公司在地域分布上已形成成熟稳定的销售模式。

报告期各期，公司对终端客户的销售单价和毛利率均显著高于贸易商。主要原因为，贸易商主要向公司采购易流通的标准件产品，销售中较少涉及复杂的技术服务，市场价格竞争相对充分，因而单价和毛利率相对较低；终端客户主要向公司采购契合其自身生产工艺的定制化产品，产品制造技术复杂多样，要求公司针对各行业的切削加工工艺适配精准型号的刀具，需要提供全流程的专业性、个性化及持续性的技术服务，技术和服务的综合属性较强，存在一定的定价空间，因而单价和毛利率相对较高。

公司刀具广泛应用于通用机械、汽车、工程机械、模具、机床工具、航空航天、3C、能源装备、轨道交通、新能源和医疗器械等国民经济中众多生产制造领域的零部件加工，上述行业区域性特征较为明显，在下游企业聚集、经济活跃及配套发达的区域容易形成产业集群。基于不同地域的下游应用行业的产业集群的实际需求，客户向公司采购的产品结构、型号种类和技术特性均不同。因此不同地域客户的单价、毛利率有所不同，但各期间结构特征相对稳定，体现了公司

总体销售结构的稳定性。

(二) 销售规模

发行人报告期内按销售规模对客户的统计情况如下：

单位：万元、家、元/支

项目	2023 年 1-6 月									
	贸易商					终端客户				
	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
20 万元以下	2,300	6,908.17	30.97	39.78	22.37	2,328	5,951.09	24.98	77.67	28.39
20 万元-50 万元	140	4,469.70	20.04	40.46	19.90	136	4,354.88	18.28	94.28	27.05
50 万元-100 万元	45	3,056.40	13.70	40.82	18.48	58	4,020.08	16.88	91.45	27.87
100 万元-500 万元	37	6,731.74	30.18	26.48	14.83	35	6,548.93	27.49	174.73	29.77
500 万元以上	2	1,138.00	5.10	221.25	27.04	4	2,947.35	12.37	253.88	29.42
合计	2,524	22,304.00	100.00	36.07	19.30	2,561	23,822.33	100.00	110.36	28.56
项目	2022 年									
	贸易商					终端客户				
	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
20 万元以下	2,709	8,843.29	17.63	42.17	22.48	2,873	7,729.20	15.90	77.03	29.35
20 万元-50 万元	240	7,540.52	15.03	34.39	21.30	228	7,240.66	14.90	80.96	28.89
50 万元-100 万元	105	7,235.23	14.42	46.07	22.89	95	6,658.07	13.70	87.83	29.87
100 万元-500 万元	104	19,493.72	38.86	32.02	18.96	95	19,361.30	39.83	109.13	30.53

500 万元以上	8	7,052.27	14.06	31.05	16.57	8	7,616.30	15.67	252.17	34.20
合计	3,166	50,165.04	100.00	35.28	20.16	3,299	48,605.54	100.00	102.71	30.58
项目	2021 年									
	贸易商					终端客户				
	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
20 万元以下	2,734	8,652.71	16.86	40.47	19.83	2,789	8,048.94	15.86	79.86	27.75
20 万元-50 万元	254	8,017.44	15.62	34.42	20.85	204	6,557.37	12.92	80.97	27.21
50 万元-100 万元	119	8,138.32	15.86	37.41	19.25	118	8,196.78	16.15	86.87	28.09
100 万元-500 万元	95	17,290.93	33.69	35.98	18.64	92	18,157.74	35.77	102.92	28.93
500 万元以上	13	9,224.11	17.97	25.94	10.67	11	9,795.48	19.30	213.76	28.28
合计	3,215	51,323.51	100.00	34.20	17.85	3,214	50,756.31	100.00	101.85	28.26
项目	2020 年									
	贸易商					终端客户				
	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
20 万元以下	2,485	7,857.06	18.44	34.73	20.05	2,797	7,678.03	18.10	78.07	26.86
20 万元-50 万元	199	6,530.34	15.33	34.22	19.72	208	6,590.20	15.53	79.52	25.87
50 万元-100 万元	99	6,909.42	16.22	36.25	17.17	74	5,158.91	12.16	93.45	26.32
100 万元-500 万元	77	14,609.19	34.29	39.69	14.63	72	14,883.68	35.08	104.07	28.65
500 万元以上	9	6,696.96	15.72	17.63	8.43	9	8,116.23	19.13	182.58	23.71

合计	2,869	42,602.98	100.00	31.42	15.85	3,160	42,427.04	100.00	100.09	26.67

关于不同销售规模的贸易商和终端客户在数量和收入贡献上的分布特征。从数量上看，报告期内公司的两类客户均主要集中在中小交易规模，每期交易金额在 20 万元以下的客户数量占该类客户总数量的比例各期均在 85%以上。主要原因因为公司的最终用户主要以中小制造业企业为主，生产规模决定其采购特征为小批量多批次；从金额上看，无论是贸易商还是终端客户，2020 年-2022 年，年销售额在 100 万元-500 万元区间的客户销售额占比均为同类最高，各年均在 33%以上，其他区间两类客户的销售金额占比年度内分布较平均且年度间较稳定，约在 15%左右。2023 年上半年，由于销售额统计区间为半年，相较于前三年的年度数据，半年销售额在 500 万元以上区间的客户销售额占比有所减少，半年销售额在 20 万元以下区间的客户销售额占比有所上升。公司长期以来聚焦于解决我国制造业的刀具应用问题，已深度融入制造业的刀具供应链，立足于终端用户对于刀具使用的刚性需求，与客户的业务合作格局不断优化，合作规模的结构特征总体上呈现出一定的稳定性和持续性。

报告期各期公司在同一销售规模区间下对终端客户的销售单价和毛利率均显著高于贸易商，具体原因请参见本题之“（一）地域分布”中的回复。

销售单价和毛利率方面，对于贸易商，2020 年-2022 年，年销售额 500 万元以上的贸易商销售单价和毛利率较低，原因主要为，一方面上述区间的贸易商以易于快速流通的刀具产品销售为主，该类产品通常为单位价值不高的标准件产品；另一方面由于其年度采购总额较高，该部分贸易商均为部分品牌方认定的特约贸易商，从公司采购产品时可以享受优惠价。2023 年上半年，半年销售额 500 万元以上的贸易商销售单价和毛利率较高，主要由该两家贸易商主要向公司采购具有高技术含量、高价值的刀柄和镗刀所致，采购产品类型和单价与以前年度基本一致。除此之外，不同规模贸易商的销售单价和毛利率差异不大，各期间变动不大；对于终端客户，每期销售额 500 万元以上的终端客户销售单价较高，主要由规模较大的终端客户生产所需的刀具产品具有定制化、高价值特征所致。除此之外，不同规模终端客户销售单价和毛利率接近终端客户各期平均值，各期间变动较为平稳。

报告期内，在刀具下游应用需求动态发展的背景下，客户相应调整原有品类的采购或新增采购品类，公司在技术、品质、渠道及服务等方面与客户不断磨合、

优化提升。公司依赖多年打造和不断完善的供应体系，及时、高效地满足下游客户一站式购买的订单需求，重视优质客户的培养与维持，实现了客户质量的不断优化。基于不同规模终端用户的实际需求，客户向公司采购的产品结构、型号种类和技术特性均不同。因此不同销售规模客户的单价、毛利率有所不同，但各期间结构特征相对稳定，体现了公司总体销售结构的稳定性。

（三）合作年限

发行人报告期内按合作年限对客户的统计情况如下：

单位：万元、家、元/支

项目	2023 年 1-6 月									
	贸易商					终端客户				
	客户数量	收入	收入占比（%）	销售单价	毛利率（%）	客户数量	收入	收入占比（%）	销售单价	毛利率（%）
1 年以内	503	1,720.22	7.71	37.92	16.53	750	2,922.40	12.27	203.25	28.34
1-3 年	648	3,992.99	17.90	46.07	20.58	581	3,951.11	16.59	109.58	27.40
3 年以上	1,373	16,590.78	74.38	34.12	19.28	1,230	16,948.82	71.15	102.46	28.88
合计	2,524	22,304.00	100.00	36.07	19.30	2,561	23,822.33	100.00	110.36	28.56
项目	2022 年									
	贸易商					终端客户				
	客户数量	收入	收入占比（%）	销售单价	毛利率（%）	客户数量	收入	收入占比（%）	销售单价	毛利率（%）
1 年以内	653	2,808.37	5.60	30.58	21.59	882	2,970.34	6.11	121.98	26.84
1-3 年	800	6,578.29	13.11	38.35	19.74	807	8,059.68	16.58	119.74	29.61
3 年以上	1,713	40,778.37	81.29	35.20	20.13	1,610	37,575.51	77.31	98.48	31.09
合计	3,166	50,165.04	100.00	35.28	20.16	3,299	48,605.54	100.00	102.71	30.58

项目	2021 年									
	贸易商					终端客户				
	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
1 年以内	766	3,111.14	6.06	61.81	19.17	768	2,792.35	5.50	127.26	29.22
1-3 年	890	8,982.62	17.50	30.05	18.51	833	10,475.97	20.64	120.72	27.58
3 年以上	1,559	39,229.75	76.44	34.08	17.59	1,613	37,488.00	73.86	96.21	28.38
合计	3,215	51,323.51	100.00	34.20	17.85	3,214	50,756.31	100.00	101.85	28.26
项目	2020 年									
	贸易商					终端客户				
	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)	客户数量	收入	收入占比 (%)	销售单价	毛利率 (%)
1 年以内	752	1,954.69	4.59	36.52	20.51	952	3,955.77	9.32	107.29	25.84
1-3 年	894	9,977.36	23.42	31.75	17.83	733	8,344.63	19.67	117.28	25.06
3 年以上	1,223	30,670.93	71.99	31.04	14.91	1,475	30,126.64	71.01	95.37	27.22
合计	2,869	42,602.98	100.00	31.42	15.85	3,160	42,427.04	100.00	100.09	26.67

关于不同合作年限的贸易商和终端客户在数量和收入贡献上的分布特征。报告期内公司与两类客户的合作年限均主要集中在 3 年以上，合作年限在 3 年以上的两类客户销售金额占比均为同类最高，均在 71%以上。主要由于制造业企业在选择刀具供应商时，通常要结合自身生产线配置、被加工材料类型和加工工况进行反复测试和验证，刀具选型和供应商一旦确定后，出于对工艺稳定性和成本等因素的考虑，不会轻易更换，具有一定的粘性。基于此，公司不断挖掘老客户的新需求，积累了一批长期合作且声誉良好的客户群体，同时积极开拓新客户，具备持续获取订单的能力，与主要客户建立了稳定长期的合作关系。

报告期各期公司在同一合作年限区间下对终端客户的销售单价和毛利率均显著高于贸易商，具体原因请参见本题之“（一）地域分布”中的回复。

销售单价和毛利率方面，2021 年合作年限在 1 年以内的贸易商销售单价较高，原因主要为公司当年采购测量仪器、角度头、刀柄、整体合金钻头、镗刀和镗刀基础柄等高货值产品的贸易商客户比重较高，拉高了当年平均销售单价。2023 年上半年合作年限在 1 年以内的终端客户销售单价较高，主要系公司应客户临时需求对外采购并向其销售了一台单价约 280 万元的机床导致。除此之外，不同合作年限客户的销售单价和毛利率差异不大，各期间变动平稳。

公司产品作为数控金属切削机床的重要组成部件，具有明显的技术化特征，客户对于产品质量、交期要求较高，出于对产品质量可靠性、稳定性、技术延续性、交付及时性等因素的考虑，客户一般倾向于与公司保持长期、稳定的深度合作。基于不同终端实际需求，客户向公司采购的产品结构、型号种类和技术特性均不同，因此不同合作年限客户的单价、毛利率有所不同，但各期间结构特征相对稳定，体现了公司总体销售结构的稳定性。

综上所述，按地域分布、销售规模、合作年限不同维度，对贸易商和终端客户数量、占比和收入贡献进行统计分析，公司贸易商的上述各种特征各期间保持稳定，贸易商构成较为稳定。

五、报告期内前十大贸易商客户和终端客户各期销售金额及主要情况, 包括成立时间、股权结构、合作时间, 前十大贸易商的主要客户及其销售情况, 说明主要贸易商客户和终端客户股东、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客户和终端客户投资、任职情况

(一) 报告期内前十大贸易商客户和终端客户各期销售金额及主要情况, 包括成立时间、股权结构、合作时间, 前十大贸易商的主要客户及其销售情况

1、前十大终端客户主要情况

(1) 2023 年 1-6 月

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占终端客 户收入 的比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
1	舍弗勒(南京)有限公司	864.43	3.63	2011 年	舍弗勒投资(中国)有限公司 100%	2011 年
2	爱柯迪股份有限公司	822.61	3.45	2003 年	宁波爱柯迪投资管理有限公司 32.0400%; 张建成 8.1600%; 领拓集团香港有限公司 7.3146%; 宁波领挈股权投资合伙企业(有限合伙) 6.2300%	2019 年
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	690.03	2.90	2013 年	比亚迪股份有限公司 100%	2014 年
4	江苏恒立液压科技有限公司	570.28	2.39	2013 年	江苏恒立液压股份有限公司 100%	2016 年
5	牧野机床(中国)有限公司	372.80	1.56	2002 年	牧野亚洲私人有限公司 100%	2012 年
6	吉利长兴自动变速器有限公司	344.10	1.44	2018 年	长兴吉利动力总成有限公司 70%; 长兴信银嘉晟股权投资合伙企业(有限合伙) 30%	2019 年
7	南京翔科复合材料有限公司	278.76	1.17	2022 年	武高辉 70%; 陈国钦 30%	2014 年 (注)
8	河源龙记金属制品有限公司	272.91	1.15	1997 年	龙记国际有限公司 100%	2011 年
9	海宁弘德机械有限公司	271.22	1.14	2014 年	杭州联德精密机械股份有限公司 100%	2014 年
10	宁波爱柯迪科技产业发展有限公司	265.03	1.11	2001 年	爱柯迪股份有限公司 100%	2011 年

注: 此为发行人与齐齐哈尔翔科新材料有限公司的初次合作时间, 南京翔科复合材料有限公司与齐齐哈尔翔科新材料有限公司为同一实际控制人控制的公司。

(2) 2022 年度

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占终端客 户收入的 比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
1	舍弗勒(南京) 有限公司	1,620.44	3.33	2011 年	舍弗勒投资(中国)有限 公司 100%	2011 年
2	爱柯迪股份有限 公司	1,240.38	2.55	2003 年	宁波爱柯迪投资管理有 限公司 32.0400%; 张建成 8.1600%; 领拓集团香港有限公司 7.3146%; 宁波领挈股权投资合伙 企业(有限合伙)6.2300%	2019 年
3	宁波旭升集团股 份有限公司	1,088.56	2.24	2003 年	宁波梅山保税港区旭晟 控股有限公司 27.9999%; 香港旭日實業有限公司 20.5498%; 徐旭东 12.4137%	2015 年
4	江苏恒立液压科 技有限公司	1,032.02	2.12	2013 年	江苏恒立液压股份有限 公司 100%	2016 年
5	浙江先导精密机 械有限公司	958.66	1.97	2014 年	杭州大和热磁电子有限 公司 90.00%	2015 年
6	大众汽车自动变 速器(天津)有 限公司	639.67	1.32	2012 年	大众汽车(中国)投资有 限公司 59.9318%; 奥迪股份有限公司 40.0682%	2020 年
7	江苏泰隆减速机 股份有限公司	518.51	1.07	1999 年	江苏泰隆机械集团公司 74.3757%; 江苏泰隆机械集团公司 工会委员会 19.2415%	2011 年
8	成都飞机工业 (集团)有限责 任公司	517.08	1.06	1998 年	中国航空工业集团有限 公司 100%	2012 年
9	江苏罡阳股份有 限公司	474.81	0.98	1995 年	江苏林海动力机械集团 有限公司 35.3964%; 江苏林海动力机械集团 姜堰市罡杨机械有限责 任公司工会委员会 35.3025%; 姜堰市罡杨乡集体资产 经营管理站 14.2861%; 姜堰市压缩机配件厂 13.5150%	2011 年
10	吉利长兴自动变 速器有限公司	470.88	0.97	2018 年	长兴吉利动力总成有限 公司 70%; 长兴信银嘉晟股权投资 合伙企业(有限合伙)30%	2019 年

(3) 2021 年度

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占终端客 户收入的 比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
1	舍弗勒（南京）有限公司	2,076.72	4.09	2011 年	舍弗勒投资（中国）有限公司 100%	2011 年
2	爱柯迪股份有限公司	1,438.59	2.83	2003 年	宁波爱柯迪投资管理有 限公司 32.0400%； 张建成 8.1600%； 领拓集团香港有限公司 7.3146%； 宁波领挈股权投资合伙 企业（有限合伙）6.2300%	2019 年
3	江苏恒立液压科 技有限公司	1,201.22	2.37	2013 年	江苏恒立液压股份有 限公司 100%	2016 年
4	宁波旭升集团股 份有限公司	888.93	1.75	2003 年	宁波梅山保税港区旭晟 控股有限公司 27.9999%； 香港旭日實業有限公司 20.5498%； 徐旭东 12.4137%	2015 年
5	江苏罡阳股份有 限公司	685.41	1.35	1995 年	江苏林海动力机械集团 有限公司 35.3964%； 江苏林海动力机械集团 姜堰市罡杨机械有限责 任公司工会委员会 35.3025%； 姜堰市罡杨乡集体资产 经营管理站 14.2861%； 姜堰市压缩机配件厂 13.5150%	2011 年
6	海宁弘德机械有 限公司	655.44	1.29	2014 年	杭州联德精密机械股份 有限公司 100%	2014 年
7	徐州罗特艾德回 转支承有限公司	630.84	1.24	2002 年	蒂森克虏伯（中国）投资 有限公司 60%； 徐工集团工程机械股份 有限公司 40%	2011 年
8	湖北三环锻造有 限公司	592.55	1.17	2001 年	湖北三环重工有限公司 80%	2011 年
9	尼得科传动技术 （浙江）有限公 司	584.66	1.15	2003 年	尼得科传动技术株式会 社 100%	2011 年
10	江苏泰隆减速机 股份有限公司	536.52	1.06	1999 年	江苏泰隆机械集团公司 74.3757%； 江苏泰隆机械集团公司 工会委员会 19.2415%	2011 年

(4) 2020 年度

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占终端客 户收入的 比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
1	舍弗勒（南京）有限公司	2,156.52	5.08	2011 年	舍弗勒投资（中国）有限公司 100%	2011 年
2	江苏恒立液压科技有限公司	1,428.95	3.37	2013 年	江苏恒立液压股份有限公司 100%	2016 年
3	爱柯迪股份有限公司	834.86	1.97	2003 年	宁波爱柯迪投资管理有 限公司 32.0400%； 张建成 8.1600%； 领拓集团香港有限公司 7.3146%； 宁波领擎股权投资合伙 企业（有限合伙）6.2300%	2019 年
4	安徽星瑞齿轮传动有限公司	742.62	1.75	2008 年	安徽江淮汽车集团股份 有限公司 100%	2011 年
5	湖北三环锻造有 限公司	718.03	1.69	2001 年	湖北三环重工有限公司 80%	2018 年
6	徐州罗特艾德回 转支承有限公司	615.31	1.45	2002 年	蒂森克虏伯（中国）投资 有限公司 60%； 徐工集团工程机械股份 有限公司 40%	2011 年
7	宁波旭升集团股 份有限公司	578.15	1.36	2003 年	宁波梅山保税港区旭晟 控股有限公司 27.9999%； 香港旭日實業有限公司 20.5498%； 徐旭东 12.4137%	2015 年
8	东风汽车有限公 司东风日产发动 机分公司	539.44	1.27	2005 年	东风汽车集团股份有限 公司 50%； 日产（中国）投资有限公 司 50%	2011 年
9	尼得科传动技术 （浙江）有限公 司	502.36	1.18	2003 年	尼得科传动技术株式会 社 100%	2011 年
10	上海三一重机股 份有限公司	491.72	1.16	2009 年	三一重机有限公司 98.7950%	2012 年

2、前十大贸易商客户主要情况

(1) 2023 年 1-6 月

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易商 客户收入 的比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
1	哈尔滨金利友商 贸有限公司	627.37	2.81	2012 年	张利忠 100%	2012 年

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易商 客户收入 的比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
2	绍兴市庆余工量 具有限公司	510.63	2.29	2002 年	李树庆 100%	2011 年
3	苏州新鼎元机械 科技有限公司	470.47	2.11	2019 年	邹恩诚 100%	2019 年
4	东莞市日欣机电 有限公司	405.33	1.82	2013 年	陈咏梅 96%	2013 年
5	聊城市博阳机电 有限公司	374.72	1.68	2017 年	潘君欢 100%	2017 年
6	金聚数控科技 (宁波)有限公 司	347.03	1.56	2020 年	叶汀 50%; 赵海云 50%	2020 年
7	重庆恩玛科技有 限公司	299.08	1.34	2017 年	陈俊杰 80%; 石平 20%	2017 年
8	泰兴市慧泽机电 设备有限公司	277.92	1.25	2019 年	赵寅 100%	2019 年
9	临清捷成数控刀 具有限公司	260.89	1.17	2021 年	张爱霞 100%	2017 年 (注)
10	大连华人机械有 限公司	247.10	1.11	2015 年	马洪珊 50%; 任馨 50%	2021 年

注：临清捷成数控刀具有限公司前身为临清大捷切削工具有限公司，公司自 2017 年开始合作

(2) 2022 年度

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易商 客户收入 的比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
1	绍兴市庆余工量 具有限公司	1,130.65	2.25	2002 年	李树庆 100%	2011 年
2	重庆恩玛科技有 限公司	1,047.03	2.09	2017 年	陈俊杰 80%; 石平 20%	2017 年
3	苏州新鼎元机械 科技有限公司	973.19	1.94	2019 年	邹恩诚 100%	2019 年
4	东莞市日欣机电 有限公司	948.09	1.89	2013 年	陈咏梅 96%	2013 年
5	聊城市博阳机电 有限公司	947.90	1.89	2017 年	潘君欢 100%	2017 年
6	哈尔滨金利友商 贸有限公司	860.36	1.72	2012 年	张利忠 100%	2012 年
7	上海吉柏机械科 技有限公司	612.25	1.22	2005 年	谷双富 52%; 刘阳 48%	2014 年
8	大连志嘉科技有 限公司	532.80	1.06	2008 年	高云志 90%; 李岩 10%	2014 年
9	太仓市博泰五金 机电有限公司	471.16	0.94	2008 年	刘国富 90%; 刘福初 10%	2012 年

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易商 客户收入 的比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
10	泰兴市慧泽机电 设备有限公司	462.12	0.92	2019 年	赵寅 100%	2019 年

(3) 2021 年度

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易商 客户收入 的比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
1	上海吉柏机械科 技有限公司	965.89	1.88	2005 年	谷双富 52%; 刘阳 48%	2014 年
2	聊城市博阳机电 有限公司	947.85	1.85	2017 年	潘君欢 100%	2017 年
3	东莞市日欣机电 有限公司	890.95	1.74	2013 年	陈咏梅 96%	2013 年
4	大连华人机械有 限公司	872.49	1.70	2015 年	马洪珊 50%; 任馨 50%	2016 年
5	苏州新鼎元机械 科技有限公司	757.40	1.48	2019 年	邹恩诚 100%	2019 年
6	哈尔滨金利友商 贸有限公司	714.71	1.39	2012 年	张利忠 100%	2012 年
7	临清大捷切削工 具有限公司	636.22	1.24	2016 年	张振月 100%	2017 年
8	重庆恩玛科技有 限公司	618.99	1.21	2017 年	陈俊杰 80%; 石平 20%	2017 年
9	江西新江量刃具 有限公司	589.48	1.15	2007 年	江门市中刀精密科技有 限公司 100%	2011 年
10	徐州尚也国际贸 易有限公司	586.91	1.14	2017 年	王昌军 100%	2018 年

(4) 2020 年度

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易商 客户收入 的比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
1	大连华人机械有 限公司	1,020.90	2.40	2015 年	马洪珊 50%; 任馨 50%	2016 年
2	东莞市日欣机电 有限公司	991.59	2.33	2013 年	陈咏梅 96%	2013 年
3	聊城市博阳机电 有限公司	826.78	1.94	2017 年	潘君欢 100%	2017 年
4	重庆恩玛科技有 限公司	765.51	1.80	2017 年	陈俊杰 80%; 石平 20%	2017 年
5	临清大捷切削工 具有限公司	744.90	1.75	2016 年	张振月 100%	2017 年

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占贸易商 客户收入 的比例 (%)	成立时间	主要股东	初次合 作时间
6	上海吉柏机械科 技有限公司	705.36	1.66	2005 年	谷双富 52%; 刘阳 48%	2014 年
7	苏州新鼎元机械 科技有限公司	566.79	1.33	2019 年	邹恩诚 100%	2019 年
8	吴江钧泰机电设 备有限公司	548.57	1.29	2010 年	张妹青 50%; 冯泽钧 50%	2012 年
9	太仓市博泰五金 机电有限公司	526.55	1.24	2008 年	刘国富 90%; 刘福初 10%	2012 年
10	哈尔滨金利友商 贸有限公司	491.77	1.15	2012 年	张利忠 100%	2012 年

(二) 前十大贸易商的主要客户及其销售情况

报告期各期，发行人前十大贸易商合计 17 家，其主要客户和销售情况如下：

贸易商	主要最终客户	典型销售产品	下游行业	典型下游应用场景	所在区域	典型市场
哈尔滨金利友商贸有限公司	哈尔滨同和光学精密机械有限公司	工具系统、刀片系列、整体刀具	通用机械行业	光学仪器及零部件	东北地区	哈尔滨市
	哈尔滨兰翔机械制造有限公司	工具系统、刀片系列、整体刀具	通用机械行业	机匣、齿轮	东北地区	哈尔滨市
	齐齐哈尔双百机械制造有限公司	工具系统、刀片系列、整体刀具	通用机械行业	食品设备制造	东北地区	齐齐哈尔市
绍兴市庆余工量具有限公司	浙江晶鸿精密机械制造有限公司	工具系统、整体刀具、刀片系列	通用机械行业	光伏、单晶硅	华东地区	绍兴市
	浙江海森纺机科技有限公司	工具系统、整体刀具、刀片系列	通用机械行业	纺织机械部品及织袜机	华东地区	绍兴市
苏州新鼎元机械科技有限公司	贝原合金（苏州）有限公司	工具系统、刀片系列	通用机械行业	工程机械零部件	华东地区	苏州市
	苏州荣景泰机械制造有限公司	工具系统、刀片系列	通用机械行业	机床零部件	华东地区	苏州市
	明和精密模具（常熟）有限公司	工具系统、刀片系列	模具行业	出口模具	华东地区	苏州市
东莞市日欣机电有限公司	广东正德模胚钢材有限公司	刀片系列、工具系统	通用机械行业	模架	华南地区	东莞市
	深圳市润地机械设备有限公司	刀片系列、工具系统	模具行业	通用零配件	华南地区	深圳市
	深圳市睿祥翼精密机械有限公司	刀片系列、工具系统	模具行业	家电、电子行业模具	华南地区	深圳市
聊城市博阳机电有限公司	聊城市金坤机械设备有限公司	刀片系列	通用机械行业	轴承零部件	华东地区	聊城市
	茌平县吉明造纸设备厂	刀片系列	通用机械行业	轴承零部件	华东地区	聊城市
	聊城泰合制药装备有限公司	刀片系列	医疗器械行业	制药装备	华东地区	聊城市
金聚数控科技（宁波）有限公司	浙江华朔科技股份有限公司	工具系统、整体刀具	汽车行业	新能源汽车零部件	华东地区	宁波市
重庆恩玛科技有限公司	重庆康辉机械制造有限公司	刀片系列	医疗器械行业	骨关节	西南地区	重庆市

贸易商	主要最终客户	典型销售产品	下游行业	典型下游应用场景	所在区域	典型市场
泰兴市慧泽机电设备有限公司	江苏泰隆减速机股份有限公司	刀片系列、工具系统、整体刀具	通用机械行业	减速机主机及部件	华东地区	泰州市
	江苏万基传动科技有限公司	刀片系列、工具系统、整体刀具	通用机械行业	机器人减速机	华东地区	泰州市
大连华人机械有限公司	大连合德模具有限公司	刀片系列	模具行业	内饰模具	东北地区	大连市
临清捷成数控刀具有限公司	山东皮克轴承有限公司	刀片系列	通用机械行业	轴承	华东地区	聊城市
	临清市诚本轴承厂	刀片系列	通用机械行业	轴承	华东地区	聊城市
	临清市唐工轴承有限公司	刀片系列	通用机械行业	轴承	华东地区	聊城市
上海吉柏机械科技有限公司	密尔沃基（桐庐）阀门有限公司	刀片系列、整体刀具、工具系统	通用机械行业	阀门	华东地区	杭州市
	漳州升源机械工业有限公司	刀片系列、整体刀具、工具系统	通用机械行业	刀柄系统	华东地区	漳州市
	上海埃比西斯机械有限公司	刀片系列、整体刀具、工具系统	汽车行业	汽车零部件	华东地区	上海市
大连志嘉科技有限公司	迈艾特（大连）机械制造有限公司	工具系统、刀片系列、整体刀具	汽车行业	转向器、刹车盘	东北地区	大连市
	大连卢卡斯汽车零部件制造有限公司	工具系统、刀片系列、整体刀具	汽车行业	自动钳	东北地区	大连市
太仓市博泰五金机电有限公司	苏州长齐精密机械有限公司	刀片系列	通用机械行业	小零件来料加工	华东地区	苏州市
	苏州市万雄机械制造有限公司	刀片系列	通用机械行业	小零件来料加工	华东地区	苏州市
	苏州钧固精密模具有限公司	刀片系列	通用机械行业	注塑类模具	华东地区	苏州市
临清大捷切削工具有限公司	山东皮克轴承有限公司	刀片系列	通用机械行业	轴承	华东地区	聊城市
	临清市诚本轴承厂	刀片系列	通用机械行业	轴承	华东地区	聊城市

贸易商	主要最终客户	典型销售产品	下游行业	典型下游应用场景	所在区域	典型市场
	临清市唐工轴承有限公司	刀片系列	通用机械行业	轴承	华东地区	聊城市
江西新江量刃具有限公司	江西五十铃发动机有限公司	刀片系列、整体刀具	通用机械行业	五十铃发动机	华东地区	南昌市
	江铃汽车股份有限公司	刀片系列、整体刀具	汽车行业	发动机	华东地区	南昌市
	江西辉业汽航实业发展有限公司	刀片系列、整体刀具	汽车行业	曲轴	华东地区	南昌市
徐州尚也国际贸易有限公司	徐州市东亚电器有限公司	刀片系列、整体刀具	通用机械行业	消防车、起重机配件	华东地区	徐州市

注：吴江钧泰机电设备有限公司已于 2021 年停止合作，无法获取其向下游的销售情况，上表未包括该贸易商的终端客户及其销售情况。

公司前十大贸易商的主要客户及其销售情况见本问询函回复报告之“3.关于客户”之“六、发行人与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等全流程情况及其内控是否完善；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”之“（三）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”之“1、主要贸易商最终销售的大致去向（包括客户、应用领域和区域）”。

（三）说明主要贸易商客户和终端客户股东、实际控制人是否与公司实际控制人、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客户和终端客户投资、任职情况

1、说明主要贸易商客户和终端客户股东、实际控制人是否与公司实际控制人、董监高、核心人员存在关联关系或潜在关联关系

公司主要贸易商客户和终端客户股东、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。

2、公司离职、在职关键员工及亲属在贸易商客户和终端客户投资、任职情况

公司离职、在职的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及销售总监、财务人员等关键员工及亲属不存在在公司贸易商客户和终端客户投资、任职的情况。

六、发行人与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等全流程情况及其内控是否完善；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

（一）发行人与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等全流程情况及其内控是否完善

报告期内，公司与主要客户已建立与销售、采购和生产业务相关的内部控制流程和制度，如《销售管理制度》《财务制度》《物流管理制度》等，并对下单、采购、生产、发货、收款、记账等环节实施相应内部控制，具体情况如下：

业务环节	相关内部控制措施
下单	1、业务人员与主要客户签订年度框架协议、产品价格协议等合同协议，双方通过订货单、价格确认单、邮件、网上商城或即时通讯下单等方式就产品型号规格、数量、价格、付款方式等协商一致后，业务人员在业务系统中录入订单信息，根据公司现有库存、下单时从供应商的采购价格是否有优惠等信息，确定该订单产品占用公司现有库存或外购，并提交订单至审核环节；2、审核环节由各办事处秘书/内勤人员负责，依据每位业务人员职级所对应的价格权限，审核每笔订单售价合理性。内审部不定期进行抽查监管订单毛利率，对于低利润和负利润订单检查是否有分管领导特殊售价审批；3、审核通过后，如订单占用现有库存，则系统传输发货通知到物流部或办事处提示发货；如订单需采购，则系统生成采购申请单至商务部；如订单需自主生产，则将需求提交至生产部门。
采购	成品采购：1、业务人员提交的采购申请单经商务部审批后，通过邮件等方式与供应商订单确认；2、物流部根据与订单信息核对一致的供应商发货清单或到货装箱单在系统内做预到货；其中进口产品，公司将箱单、报关发票和报关合同提交给货代，货代据此报关；3、商品送达后，库管员根据预到货信息检查收到存货的名称、数量以及外观质量，确认无误后进行点检入库；4、财务部根据供应商付款账期执行付款。 原材料采购：1、商务部根据客户订单拟定月度生产计划，密云工厂于每4个月月末根据未来4个月生产经营预算制订物资采购计划，万众精密于每月月末根据次月月度生产经营预算制订月度物资采购计划。编制采购计划时根据现有库存量，结合安全库存和供应商交付情况等编制采购申请单，经审批后办理采购；2、原材料送达后，质检部门根据供应商的送货单进行抽检，检验合格后登记入库单，仓管员核对和检查名称、数量等，点检入库，并在系统中确认，若检验不合格质检部门根据不合格情况选择退货、挑选、返工返修等方式进行处理；3、采购人员根据合同签订的付款方式，提交《付款申请单》，报领导批准后，财务部执行付款。
生产	1、业务人员将客户需求提交至生产技术部门，生产技术部门根据需求设计产品生产工艺流程，生产部门根据产品生产工艺流程生产出样品后邮寄给客户试用；2、客户试用合格后下单采购，销售部门收到客户订单后，生产部门组织生产；3、领料员依据审批后的领料单向仓库领料，并开始生产；4、成品或者半成品

业务环节	相关内部控制措施
	加工生产完成后，车间负责人及质检人员审核成品数量及质量确定最终入库数量；5、质量检验后到仓库的包装区域进行包装，包装好报工，进入入库环节；6、仓库根据审批后的入库单进行收货并检核数量，办理入库。
发货	1、由密云仓库发货的，业务人员提交发货申请后系统推送至物流部，物流部审核后向第三方物流公司下达发货指令，发货完成后物流单号回传系统，系统自动抓取物流签收时间和状态；2、由办事处发货的，业务人员提交发货申请后系统推送至办事处，办事处秘书/内勤人员审核后安排发货并在系统录入物流单号，系统自动抓取物流签收时间和状态；办事处自送货、客户自提等方式发货的，业务人员在客户签收时，获取客户签字确认的签收单并上传至系统签收模块。
收款	1、业务人员为应收账款回款第一责任人，结合财务部应收账款明细与客户核对并催收货款，回款情况和逾期金额影响业务人员绩效考核和奖金提成。公司内审部定期检查订单发货、开票、回款执行情况，督促业务人员完成订单、加强回款。对超期未开票回款的，系统根据预设的客户信用天数自动暂停发货，特殊情况业务人员须提请区域销售负责人审批后恢复发货；2、对已形成的逾期应收账款，内审部定期以邮件形式发送至各业务人员和销售负责人，督促业务人员催款。对多次催收未果的客户，公司选择采用诉讼、仲裁等法律途径向客户催收。
记账	1、财务部根据出货签收明细或月度对账明细确认收入；2、业务人员按照协议约定结算条款核实客户销售明细后提交开票申请。财务部审核无误后，通过业务系统开具增值税发票，发票通过邮寄方式寄达客户，并提醒业务人员及时收回货款。

如上表所示，公司已建立与销售、采购和生产业务相关的内部控制流程，下单、采购、生产、发货、收款、记账等环节内控流程完善。

（二）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

发行人作为刀具分销商，与下游贸易商共同遵守刀具品牌供应商的市场管理规定，除执行品牌供应商要求的终端客户报备制度外，并未专门制定针对贸易商的管理政策、不存在特定的管理体系，未建立对贸易商订单销售、库存的控制或检查措施。公司向贸易商客户的销售均为买断式销售，且贸易商亦不仅只销售发行人代理或生产的产品，因此发行人不能有效了解贸易商的最终销售实现与库存情况。

（三）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

1、主要贸易商最终销售的大致去向（包括客户、应用领域和区域）

公司不掌握贸易商的进销存和期末库存情况，我们对报告期前三十大贸易商的最终客户执行了穿透核查，共抽取出 108 家最终客户样本进行了实地走访，在访谈中了解了最终客户的基本情况，与公司贸易商的业务合作情况，核查了发货、退换货及产品质量等情况，并确认最终客户与公司不存在关联关系。

报告期各期前十大贸易商中，除一家贸易商因 2021 年起已停止合作未执行终端走访外，公司主要贸易商的终端销售情况如下：

下游行业	典型下游应用场景	所在区域	终端客户家数	典型市场	贸易商	最终客户	典型销售产品
通用机械行业	发动机、轴承、阀门、光伏、单晶硅、纺织机、织袜机、注塑类模具、减速机、消防车、起重机配件	华东地区	18	苏州市、聊城市、绍兴市、泰州市、杭州市、南昌市、漳州市、徐州市	苏州新鼎元机械科技有限公司、聊城市博阳机电有限公司、江西新江量刀具有限公司、临清大捷切削工具有限公司、临清捷成数控刀具有限公司、上海吉柏机械科技有限公司、绍兴市庆余工量具有限公司、太仓市博泰五金机电有限公司、泰兴市慧泽机电设备有限公司、徐州尚也国际贸易有限公司	苏州荣景泰机械制造有限公司、聊城市金坤机械设备有限公司、江西五十铃发动机有限公司、山东皮克轴承有限公司、临清市唐工轴承有限公司、密尔沃基（桐庐）阀门有限公司、浙江晶鸿精密机械制造有限公司、苏州市万雄机械制造有限公司、江苏万基传动科技有限公司、徐州市东亚电器有限公司等	刀片系列、工具系统等
	光学仪器、机匣、齿轮、食品设备	东北地区	3	哈尔滨市、齐齐哈尔市	哈尔滨金利友商贸有限公司	哈尔滨同和光学精密机械有限公司等	工具系统、刀片系列等
	模架	华南地区	1	东莞市	东莞市日欣机电有限公司	广东正德模胚钢材有限公司	刀片系列、工具系统
汽车行业	发动机、曲轴、汽车零部件	华东地区	4	南昌市、上海市、宁波市	江西新江量刀具有限公司、上海吉柏机械科技有限公司、金聚数控科技（宁波）有限公司	江铃汽车股份有限公司、上海埃比西斯机械有限公司、浙江华朔科技股份有限公司等	刀片系列、整体刀具等
	转向器、刹车盘、自动钳	东北地区	2	大连市	大连志嘉科技有限公司	大连卢卡斯汽车零件制造有限公司等	工具系统、刀片系列等
模具行业	通用零配件、家电及电子行业模具	华南地区	2	深圳市	东莞市日欣机电有限公司	深圳市润地机械设备有限公司等	刀片系列、工具系统
	出口模具	华东地区	1	苏州市	苏州新鼎元机械科技有限公司	明和精密模具（常熟）有限公司	工具系统、刀片系列

下游行业	典型下游应用场景	所在区域	终端客户家数	典型市场	贸易商	最终客户	典型销售产品
	内饰模具	东北地区	1	大连市	大连华人机械有限公司	大连合德模具有限公司	刀片系列
医疗器械行业	制药装备	华东地区	1	聊城市	聊城市博阳机电有限公司	聊城泰合制药装备有限公司	刀片系列
	骨关节	西南地区	1	重庆市	重庆恩玛科技有限公司	重庆康辉机械制造有限公司	刀片系列

2、主要贸易商最终销售实现情况，是否存在压货销售情况

贸易商主要根据最终客户需求向公司采购产品，其一般采取小批量、多批次的方式向公司采购，因其主要从事贸易、批发业务，其仓库规模普遍相对较小，除适度库存外，其均按需采购，保证较高的周转率、减小资金压力及运营风险。报告期各期，主要贸易商按季度的销售和退货情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			
	第一季度		第二季度	
	销售额	退货额	销售额	退货额
哈尔滨金利友商贸有限公司	226.01	0.86	401.36	-
绍兴市庆余工量具有限公司	195.56	-	315.08	0.68
苏州新鼎元机械科技有限公司	229.81	0.91	240.66	6.14
东莞市日欣机电有限公司	229.24	0.55	176.09	-
聊城市博阳机电有限公司	183.24	-	191.48	-
金聚数控科技（宁波）有限公司	200.29	-	146.74	-
重庆恩玛科技有限公司	109.33	-	189.75	0.35
泰兴市慧泽机电设备有限公司	153.86	-	124.06	-
临清捷成数控刀具有限公司	109.69	-	151.21	-
大连华人机械有限公司	69.81	-	177.29	-

单位：万元

项目	2022 年							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额
绍兴市庆余工量具有限公司	464.47	0.20	176.18	0.07	174.24	-	315.76	-
重庆恩玛科技有限公司	153.52	-	336.64	1.20	303.57	0.04	253.30	-
苏州新鼎元机械科技有限公司	209.74	1.13	268.48	0.76	282.19	1.22	212.77	0.90
东莞市日欣机电有限公司	186.15	-	242.80	0.17	246.49	-	272.65	0.17
聊城市博阳机电有限公司	233.45	-	256.93	-	224.53	-	232.99	-
哈尔滨金利友商贸有限公司	140.49	-	264.59	1.39	300.38	-	154.90	-
上海吉柏机械科技有限公司	167.64	0.62	129.30	0.25	152.36	-	162.96	2.98

项目	2022 年							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额
大连志嘉科技有限公司	191.87	-	96.07	3.01	179.07	0.06	65.80	-
太仓市博泰五金机电有限公司	113.85	0.66	165.19	0.15	82.71	-	109.41	-
泰兴市慧泽机电设备有限公司	99.16	-	117.67	-	130.09	5.15	115.20	0.80

单位：万元

项目	2021 年							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额
上海吉柏机械科技有限公司	178.30	0.31	185.93	0.11	332.08	2.09	269.58	0.30
聊城市博阳机电有限公司	226.91	-	197.29	-	283.22	-	240.43	-
东莞市日欣机电有限公司	248.35	-	232.66	0.02	201.80	0.32	208.14	0.36
大连华人机械有限公司	273.41	-	323.89	-	98.68	-	176.51	0.09
苏州新鼎元机械科技有限公司	152.43	0.93	245.92	0.03	186.00	0.44	173.05	2.04
哈尔滨金利友商贸有限公司	217.15	0.41	191.17	-	120.03	0.70	186.37	2.20
临清大捷切削工具有限公司	218.31	-	214.61	-	124.58	-	78.73	-
重庆恩玛科技有限公司	190.20	3.54	133.22	0.33	124.28	0.38	171.29	1.32
江西新江量刃具有限公司	214.45	-	103.11	-	101.20	4.41	170.72	0.17
徐州尚也国际贸易有限公司	158.83	0.05	173.58	1.19	134.58	1.16	119.92	-

单位：万元

项目	2020 年							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额
大连华人机械有限公司	245.94	-	277.08	-	272.37	-	225.51	-
东莞市日欣机电有限公司	138.35	0.64	283.60	-	256.30	-	313.33	0.05
聊城市博阳机电有限公司	164.44	-	246.39	-	227.50	-	188.46	-
重庆恩玛科技有限公司	210.82	-	182.53	0.07	169.64	0.37	202.51	-

项目	2020 年							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额	销售额	退货额
临清大捷切削工具有限公司	164.63	-	158.96	-	228.93	-	192.39	-
上海吉柏机械科技有限公司	150.82	0.53	202.14	5.56	177.46	1.39	174.93	0.94
苏州新鼎元机械科技有限公司	89.04	0.67	164.18	0.82	164.15	1.65	149.42	1.21
吴江钧泰机电设备有限公司	62.90	-	124.89	0.76	144.98	-	215.81	11.34
太仓市博泰五金机电有限公司	107.55	-	137.60	0.04	133.93	-	147.47	-
哈尔滨金利友商贸有限公司	46.86	-	82.59	0.06	153.31	0.13	209.01	-

由上表可知，公司主要贸易商销售无明显的周期性特征，不存在期末突击销售和期后集中大额退货的情形，不存在压货销售。

根据各主要贸易商的书面确认，报告期各期主要贸易商从金万众采购的产品的进销存数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商期初存货（A）	140.19	177.32	183.46	161.84
金万众对主要贸易商的销售（B）	3,820.53	7,985.56	7,580.91	6,640.14
主要贸易商期末存货（C）	200.79	206.82	164.65	197.01
主要贸易商完成销售（D=A+B-C）	3,759.93	7,956.06	7,599.72	6,604.97
主要贸易商完成销售占采购比例（E=D/B）	98.41%	99.63%	100.25%	99.47%

注：吴江钧泰机电设备有限公司已于 2021 年停止合作，无法获取相关数据，上表未包括该客户数据。

根据主要贸易商书面确认的进销存数据，报告期各期末库存规模具备合理性，贸易商向公司采购的产品实现了最终销售。

3、各期主要贸易商库存情况是否与其经营能力相匹配

根据各主要贸易商的书面确认，报告期各期末其从金万众采购的产品的库存情况和体现其经营能力的主要数据列示如下：

单位：万元、人

项目	2023 年 1-6 月			
	期末存货金额	营业收入	资产总额	员工人数
哈尔滨金利友商贸有限公司	-	650.00	677.00	3
绍兴市庆余工量具有限公司	4.08	1,700.00	600.00	5
苏州新鼎元机械科技有限公司	21.70	700.00	32.00	6
东莞市日欣机电有限公司	30.00	3,500.00	3,000.00	35
聊城市博阳机电有限公司	75.00	580.00	90.00	5
金聚数控科技（宁波）有限公司	-	400.00	420.00	6
重庆恩玛科技有限公司	21.33	1,122.00	420.00	7
泰兴市慧泽机电设备有限公司	12.60	1,260.00	1,200.00	10
大连华人机械有限公司	4.09	359.71	516.00	5
临清捷成数控刀具有限公司	32.00	550.00	90.00	6

单位：万元、人

项目	2022 年			
	期末存货金额	营业收入	资产总额	员工人数
绍兴市庆余工量具有限公司	8.48	3,800.00	530.00	5
重庆恩玛科技有限公司	-	2,822.00	672.00	5
苏州新鼎元机械科技有限公司	-	1,300.00	25.00	6
东莞市日欣机电有限公司	-	7,800.00	3,000.00	35
聊城市博阳机电有限公司	80.00	1,280.00	105.00	5
哈尔滨金利友商贸有限公司	-	125.00	543.00	3
上海吉柏机械科技有限公司	14.41	6,500.00	3,200.00	20
大连志嘉科技有限公司	61.10	900.00	1,400.00	2
太仓市博泰五金机电有限公司	31.62	3,150.00	3,800.00	7
泰兴市慧泽机电设备有限公司	11.20	2,300.00	1,000.00	10

单位：万元、人

项目	2021 年			
	期末存货金额	营业收入	总资产	员工人数
上海吉柏机械科技有限公司	9.40	5,983.00	3,500.00	20
聊城市博阳机电有限公司	73.00	1,200.00	95.00	5
东莞市日欣机电有限公司	-	7,500.00	2,500.00	30
大连华人机械有限公司	6.83	1,066.48	425.00	5

项目	2021 年			
	期末存货金额	营业收入	总资产	员工人数
苏州新鼎元机械科技有限公司	-	1,100.00	10.00	6
哈尔滨金利友商贸有限公司	-	120.00	290.00	3
临清大捷切削工具有限公司	35.18	1,500.00	100.00	6
重庆恩玛科技有限公司	-	2,760.00	514.00	5
江西新江量刃具有限公司	8.37	3,000.00	2,150.00	20
徐州尚也国际贸易有限公司	56.41	1,878.01	865.00	5

单位：万元、人

项目	2020 年			
	期末存货金额	营业收入	总资产	员工人数
大连华人机械有限公司	8.61	858.55	395.00	5
东莞市日欣机电有限公司	23.15	7,200.00	2,500.00	25
聊城市博阳机电有限公司	63.00	1,250.00	100.00	5
重庆恩玛科技有限公司	-	2,026.00	468.00	4
临清大捷切削工具有限公司	60.50	1,500.00	100.00	6
上海吉柏机械科技有限公司	8.42	4,984.00	3,000.00	18
苏州新鼎元机械科技有限公司	-	900.00	10.00	6
吴江钧泰机电设备有限公司 ^注	/	/	/	/
太仓市博泰五金机电有限公司	33.33	3,000.00	3,500.00	7
哈尔滨金利友商贸有限公司	-	100.00	173.00	3

注：吴江钧泰机电设备有限公司已于 2021 年停止合作，无法获取相关数据，合计数里未包括该客户。

公司主要贸易商均为贸易型企业，其主要从事销售业务，该等主体对人员的需求较生产型企业要少，一般配备适量销售人员、仓储物流人员及财务人员即可，因而人员相对较少，但均足以支撑其业务的开展，人员数量与其业务规模匹配。

刀具属于下游消耗性工具产品，流通周转速度较快，营运资金投入相对较低。公司的贸易商客户多以中小型民营企业为主，其股东不愿承担过多的资本性投入。报告期各期，与公司交易的贸易商客户呈现订单批次较多、单一批次订单涉及的采购数量和采购金额相对较小的特点，此特征主要与贸易商通常属地化服务当地制造业企业并根据其最终用户的实际需求下单采购有关，加之发行人对贸易商客户的信用期管理相对严格，因此贸易商通常不会大量备货采购。

综上所述，公司主要贸易商根据下游客户需求、自身经营情况向公司采购，除少量合理库存外，采购量与其销量基本匹配，库存情况与其经营能力相匹配。

七、发行人不同客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况；公司对贸易商和终端客户的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况；发行人同类产品向两类客户销售的价格、毛利率差异情况及原因

（一）发行人不同客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况

1、发行人不同客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况

发行人的业务主要通过线下渠道开展，由于发行人销售的刀具产品 SKU 繁多，高度依赖发行人的业务人员通过线下与客户交流其所需产品类型，提供更加适合的刀具搭配方案等个性化服务，且主要品牌供应商不允许发行人通过网络渠道直接销售其大部分商品，因此发行人较难将网络渠道作为其主要的销售渠道，线上销售方式实现的收入占比较低。报告期内，发行人通过线上销售取得的营业收入的金额及占比如下：

单位：万元

客户性质	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
贸易商	137.48	0.62	725.24	1.45	787.65	1.53	718.66	1.69
终端客户	7.80	0.03	54.87	0.11	63.07	0.12	61.16	0.14

报告期各期，发行人的线上销售收入占该类客户的收入占比均不超过 2%，主要来自贸易商客户。互联网不是发行人业务的主要开展渠道，发行人的电子商务平台目前主要用于展示公司的部分商品，用于公司宣传。

2、发行人贸易商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

公司的主要品牌商住友、大昭和、京瓷、欧士机和三丰（仪器类产品）均有限制或禁止网络销售的规定，上述规定同样适用于公司的下游贸易商。

除吴江钧泰机电设备有限公司已于 2021 年停止合作，无法直接获取相关信息外，经公司前十大贸易商客户的书面确认，报告期内公司前十大贸易商客户均不存在以线上形式销售公司产品的情形。

经对天猫、淘宝、京东、拼多多、抖音等电商平台进行搜索，并查看相关贸易商自建网站，报告期内公司前五十大贸易商客户均不存在网上销售的情形

（二）公司对贸易商和终端客户的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况

公司对贸易商和终端客户的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况如下：

项目	贸易商	终端客户
定价策略	公司综合考虑贸易商的资金实力、工作量和技术服务能力等因素，同时结合市场价格对比和历史价格对比。公司在积极收集市场信息、分析产品变动成本、客户需求的基础上，制定相应的指导价格，最终与客户商定销售价格	公司综合考虑国内行业水平、产品技术含量（包括结构及精度复杂程度）和工作量等因素，同时结合市场价格对比和历史价格对比。公司在积极收集市场信息、分析产品变动成本、客户需求的基础上，制定相应的指导价格，最终与客户商定销售价格
信用政策	对于大部分贸易商，公司要求款到发货，不给予信用期；对于部分合作时间较长、信誉较好、业务量较大的贸易商，公司会给予出票后约 30-60 天的信用期	对于大部分终端客户，公司结合市场状况、生产规模、信用状况和以往订单的履约情况等要素综合评定对终端客户给予出票后约 60-90 天的信用期
回款周期	约为 1 个月	约为 4 个月
运费承担方式	通常由公司承担	通常由公司承担

注：回款周期由公司各期收入和各期末应收账款余额计算而得。

由上表可知，公司对于贸易商和终端客户的定价策略和运费承担方式方面无明显差异，对于贸易商的信用政策较终端客户严格，回款周期短于终端客户，与公司的信用政策相匹配。

（三）发行人同类产品向两类客户销售的价格、毛利率差异情况及原因

单位：元/支

项目	2023 年 1-6 月				2022 年			
	贸易商		终端客户		贸易商		终端客户	
	平均销售单价	毛利率（%）	平均销售单价	毛利率（%）	平均销售单价	毛利率（%）	平均销售单价	毛利率（%）
刀片系列	19.30	13.63	47.47	22.11	19.24	14.29	45.90	24.27
工具系统	555.23	30.78	503.59	36.91	567.32	31.11	514.28	39.11
整体刀具	156.54	18.51	191.90	25.23	166.10	20.15	226.86	27.12

量具	1,001.15	9.64	1,814.77	22.51	1,107.55	13.97	1,244.60	23.45
量仪								
其他	661.87	31.16	1,519.31	28.34	563.58	24.85	1,399.69	32.10
刀具								
项目	2021 年				2020 年			
	贸易商		终端客户		贸易商		终端客户	
	平均销售单价	毛利率 (%)	平均销售单价	毛利率 (%)	平均销售单价	毛利率 (%)	平均销售单价	毛利率 (%)
刀片系列	19.27	13.89	45.63	23.51	18.77	13.00	49.16	24.25
工具系统	593.52	24.28	545.22	33.70	575.67	19.77	540.65	30.65
整体刀具	152.56	20.47	224.46	27.01	152.87	17.96	231.07	26.71
量具	1,575.89	14.03	1,337.80	19.77	1,233.06	14.76	1,576.71	20.29
量仪								
其他	528.59	21.12	1,417.20	26.77	357.36	19.73	1,088.74	20.79
刀具								

1、销售单价的差异情况及原因

报告期内发行人产品数十万计，按照一级分类分为五类，这五类产品并非完全同质化，存在因原材料、规格或用途不同也存在较大价格差异等固有特征。

对于刀片系列，贸易商的单价约为 20 元左右，终端客户的单价约为 45 元左右，终端客户单价高于贸易商，且该类产品价格低于其他类别产品，主要原因为，相较其他产品，刀片产品直接接触加工件表面，磨损后能直接实现快速转位和更换继续加工，属于易耗品且单位货值较低。另外，贸易商主要向公司采购易流通的标准产品，其产品技术附加值较低、单价相对较低，终端客户主要向公司采购契合其自身生产工艺的定制化产品，产品的技术和服务的综合属性较强，单价相对较高。

对于工具系统，报告期各期发行人向贸易商销售的单价与终端客户基本持平，主要由于工具系统作为机床和刀具的重要连接部件，其定位、夹持、拉紧、动力传递和保护的功能决定其与机床和刀具两者均存在较强的适配性，该类产品主要由刀柄、镗刀、夹套、镗刀基础柄和机夹钻头等高货值产品组成。出于对数控机床运转的配套安全性考虑，终端用户一般会根据生产车间的固定产线和明确工艺方案等指定需求进行定向化采购。因此，对于贸易商来说，相较于其他产品，工具系统不属于易耗标准产品，销售单价与终端客户基本持平具有合理性。

对于整体刀具，终端客户的单价高于贸易商，主要由于贸易商通常向公司采购易流通的标准产品，其产品技术附加值较低、单价相对较低；终端客户主要向公司采购契合其自身生产工艺的定制化产品，技术和服务的综合属性较强，单价相对较高。

对于量具量仪，其中既包括属于流通品的游标卡尺、测微头、量规量块等单价较低、价格范围在 1,000 元以内的普通测量工具，也包括单价较高，价格范围在 3 万元到 5 万元的对刀仪、测量仪器等产品，因此根据不同客户的需求，整体单价变化较大。

对于其他刀具，其产品特异性相对较强，报告期各期的销售数量和销售金额占比较小，其单价的变化规律性相对较弱。

2、毛利率的差异情况及原因

报告期各期公司对终端客户的毛利率均显著高于贸易商。主要因为，贸易商主要向公司采购易流通的标准件产品，其产品技术附加值相对较低，销售中较少涉及复杂的技术服务，市场价格竞争相对充分，因而毛利率相对较低；终端客户主要向公司采购契合其自身生产工艺的定制化产品，产品制造技术复杂多样，要求公司针对各行业的切削加工工艺适配精准型号的刀具，需要提供全流程的专业性、个性化及持续性的技术服务，技术和服务的综合属性较强，存在一定的定价空间，因而毛利率相对较高。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人及其子公司与主要供应商、客户签订的框架合同，了解其对终端客户、贸易商的管理政策和体系；通过实地走访发行人主要贸易商客户，进一步了解发行人与贸易商的运费承担及物流安排、保证金缴纳情况、返利政策，以及是否专门销售发行人产品；通过对发行人主要客户进行检索工商信息，并查阅发行人销售清单，了解各期主要客户销售金额及主要情况；通过走访主要贸易商及其终端客户，了解对贸易商的管理政策和体系。

2、了解发行人返利、折扣及补贴政策，询问业务人员和管理层关于返利计提和结算的业务和财务处理，检查返利合同协议、实际返利发票和订单，重新测算返利计提金额。

3、获取公司销售明细表，计算新增和减少的贸易商和终端客户的数量、对应的收入、毛利率，分析各期新增或者减少的原因、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，对贸易商和终端客户数量、占比和收入贡献进行统计分析，分析不同地域、规模或合作年限贸易商和终端客户之间价格、毛利率水平是否存在差异，贸易商构成是否稳定。

5、通过实地走访和网络查询发行人主要贸易商客户和终端客户，查阅发行人股东、董监高调查表，获取发行人在职、离职员工花名册，了解主要贸易商客户和终端客户股东、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客户和终端客户投资、任职情况。

6、通过执行穿行测试了解发行人与主要客户下单、采购、生产、发货、收款、记账等内控制度的制定及执行情况，并测试相关内部控制运行的有效性；获取并检查公司销售内控制度文件，向管理层进行询问，了解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；向主要贸易商获取进销存、期末库存及经营数据的书面确认文件，分析贸易商最终销售的大致去向及最终销售实现情况，核查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。

7、获取公司销售明细表，判断并计算发行人不同客户是否存在线上销售方式及线上销售大致占比情况，**对报告期内前五十大贸易商客户的网络销售情况进行互联网检索，取得报告期内前十大贸易商客户对于线上销售情况的确认函，确认相关贸易商客户是否存在线上销售以及线上销售占比情况**；获取并检查公司销售内控制度文件，向管理层进行询问，了解公司对贸易商和终端客户的定价策略、信用政策、回款周期、运费承担方式的对比情况；分析发行人同类产品向两类客户销售的价格、毛利率差异情况及原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人对贸易商的管理政策和体系主要依照与品牌方签订的经销合同执行，并未设置其他主动管理要求；发行人主要贸易商不存在专门销售发行人产品的情况。

2、发行人对贸易商的返利按合同约定执行，已正确进行会计处理，对贸易商不存在其他财务支持。

3、公司刀具产品应用领域广泛，种类繁多复杂，新增、退出客户家数较多主要由市场原因导致，该部分的收入和毛利占比较低，未对发行人的持续经营产生不利影响。

4、由于不同地域、规模或合作年限客户的下游应用领域的实际需求不同，客户向公司采购的产品结构、型号种类和技术特性不同。因此不同地域、规模或合作年限客户的单价、毛利率有所不同，但年度间结构特征相对稳定，贸易商构成稳定。

5、发行人主要贸易商客户和终端客户股东、实际控制人不存在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的情况；发行人离职、在职关键员工及亲属不存在在贸易商客户和终端客户投资、任职的情况。

6、发行人已建立与销售、采购和生产业务相关的内部控制流程，下单、采购、生产、发货、收款、记账等环节内控流程完善，从商业实质上，发行人与下游贸易商客户为合作、竞争并存的关系，未建立对贸易商订单销售、库存的控制或检查措施，不能有效了解贸易商的最终销售实现与库存情况；公司不掌握贸易商的进销存和期末库存情况，中介机构通过对报告期前三十大贸易商的最终客户执行穿透核查，得出主要贸易商最终销售的大致去向为通用机械、汽车、模具、医疗器械及农业机械行业；通过向主要贸易商获取其关于金万众产品的进销存、期末库存及经营数据的书面确认文件，确定主要贸易商向发行人采购的产品均实现了最终销售，不存在压货销售情况，各期主要贸易商库存情况与其经营能力相匹配。

7、发行人两类客户均存在线上销售方式，线上销售收入占比均不超过 2%，

主要来自贸易商客户，**报告期内除吴江钧泰机电设备有限公司以外的公司前五大贸易商均不存在网上销售的情形**；公司对于贸易商和终端客户的定价策略和运费承担方式方面无明显差异，对于贸易商的信用政策较终端客户严格，回款周期短于终端客户，与公司的信用政策相匹配；报告期内发行人产品数十万计，具有因材料、规格、用途不同也存在较大价格差异的固有特征，同类产品向两类客户销售的价格大小不一。终端客户的毛利率显著高于贸易商，主要由贸易商采购易流通的标准件产品，产品技术附加值较低，终端客户采购契合其自身生产工艺的定制化产品，产品制造技术复杂多样所致。

【进一步说明】

一、请保荐机构、申报会计师说明对发行人客户的核查情况，包括但不限于贸易商的最终销售去向，走访和函证贸易商和终端客户选取的标准、所走访和函证的客户是否具有代表性，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。

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、函证程序

报告期内，我们采用最低样本量计算方法，将应收账款期末余额达到各期实际执行重要性水平的客户作为重要项目进行函证；将应收账款期末余额低于明显微小错报临界值的客户认定为不重要项目；对于剩余项目采用随机抽样法。经上述抽样方法抽取样本后，结合其他样本的期末余额、发生额等因素考虑，采用非统计抽样方法，补充选取一定数量的样本，直至函证样本量覆盖当期应收账款期末余额和营业收入的 80%以上。经上述方法确定后的样本函证情况如下：

单位：万元

项目		2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入 金额	主营业务收入（A）	46,126.34	98,770.57	102,079.82	85,030.02
	发函金额（B）	37,651.23	80,518.80	84,020.52	70,166.54

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发函比例 (C=B/A)	81.63%	81.52%	82.31%	82.52%
回函相符金额 (D)	24,740.96	55,341.97	59,256.98	49,529.34
替代测试确认金额 (E)	12,910.27	25,176.83	24,763.54	20,637.20
回函相符及替代测试确认金额 (F=D+E)	37,651.23	80,518.80	84,020.52	70,166.54
回函相符及替代测试确认比例 (G=F/A)	81.63%	81.52%	82.31%	82.52%

2、访谈程序

对主要客户实施访谈程序，核实该期间销售收入的真实性，了解发行人与客户之间的交易模式，以及从客户角度了解其选择在发行人处采购以及产生采购需求的原因，并确认客户与公司不存在关联关系、利益输送等。

访谈选取标准：对三年销售收入总计在 200 万元以上的客户执行访谈，对销售收入在 200 万元以下的客户抽取部分重要客户进行访谈。并以此为基础，根据各年的销售情况进行调整和补充（调整和补充的客户主要为单年销售额较大、波动异常、新增且金额较大等情况）。

访谈的具体内容包括：客户的基本情况、与发行人是否存在关联关系、业务合作历史、合同协议情况、是否存在退换货、结算及回款、定价方式等，对于贸易商客户，向其进一步确认其报告期在发行人处购买产品时进行的终端客户报备信息。

我们对客户的访谈情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
访谈贸易商的销售金额	12,531.82	28,529.52	30,103.25	24,978.51
贸易商销售收入	22,304.00	50,165.04	51,323.51	42,602.98
贸易商核查比例	56.19%	56.87%	58.65%	58.63%
访谈终端客户销售金额	12,971.22	26,070.93	29,349.02	24,391.44
终端客户销售收入	23,822.33	48,605.54	50,756.31	42,427.04
终端客户核查比例	54.45%	53.64%	57.82%	57.49%

3、收入细节测试

对客户进行抽样执行收入细节测试，检查其物流单/签收单/发票等与收入确

认相关支持性文件，了解公司与上述客户交易主要内容，判断交易的真实性，并进一步核实该年度销售收入的准确性。

(1) 收入细节测试样本的选取标准及测试方法

在收入细节测试样本的选取时，将发行人的销售收入汇总作为抽样总体，单笔收入确认凭证对应的销售收入作为一个抽样单元，通过分层抽样方式选取样本，具体方式为：①确定单独测试项目，对于各年度前二十大贸易商、终端客户进行全部核查，每年每个客户各抽取一笔；②确定特别测试项目，对于各年度第 21 名至第 100 名贸易商、终端客户每年各随机抽取十笔，对于网上商城客户每年各随机抽取一笔；③对于剩余样本采取随机抽样的方式确定样本并核查。

(2) 收入细节测试抽样情况

由于发行人收入确认的具体节点为取得物流签收或签收单，因此对发行人报告期内出库单对应的销售收入的物流签收或签收单进行核查，并追查至销售收入明细账、发票和回款信息，核查销售收入真实性。

对客户销售收入的细节测试核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
检查物流单/签收单对应的收入金额	2,453.20	1,256.19	1,165.26	1,170.96
主营业务收入	46,126.34	98,770.57	102,079.82	85,030.02
占比	5.32%	1.27%	1.14%	1.38%

4、穿行测试

对报告期每年、每类业务模式就整个销售流程各抽取 5 笔，对发行人与客户进行的销售行为进行销售循环内控有效性测试，检查发行人的销售循环内部控制制度是否设计健全且被有效执行。

5、贸易商终端穿透核查

(1) 针对函证范围内的贸易商，进一步通过函证的方式获取贸易商客户针对金万众产品的进销存数据。核查情况如下所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商收入	22,304.00	50,165.04	51,323.51	42,602.98
已获取进销存函证对应的收入	14,416.23	33,606.95	35,368.51	29,486.22
已获取进销存的客户收入占比	64.64%	66.99%	68.91%	69.21%

通过对贸易商的函证获取到的进销存数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商期初存货（A）	560.42	341.41	378.51	324.53
金万众对贸易商的销售（B）	14,416.23	33,606.95	35,368.51	29,486.22
贸易商期末存货（C）	418.82	423.41	413.80	378.51
贸易商完成销售（D=A+B-C）	14,557.83	33,524.95	35,333.22	29,432.24
贸易商完成销售占采购比例（E=D/B）	100.98%	99.76%	99.90%	99.82%

由上表可知，贸易商进销存数据与公司销售数据相匹配，贸易商从公司采购的产品完成销售的比例在 99%以上，基本实现了最终销售。

（2）对报告期各期销售收入前十大贸易商每家选取 3 家最终客户，对销售收入在第十一名到三十名的贸易商每家选取 2 家最终客户，对于剩下的贸易商运用统计抽样随机选出十家贸易商每家选取 1 家最终客户，共选出 108 家最终客户进行访谈，对发行人报告期内主要贸易商客户的最终客户执行访谈程序进行穿透核查。核查内容包括：1）取得受访人的名片、身份证或者工牌复印件等身份证明信息，核实受访人身份；2）了解最终客户的基本情况，最终客户是否与发行人具有关联关系，与公司贸易商的业务合作基本情况，发货、退换货及产品质量等情况；3）取得最终客户单位盖章确认或被访谈人签字确认的访谈纪要。

由于贸易商与发行人是既合作又竞争的关系，因此其不仅采购金万众的产品，也向金万众的竞争对手或其他供应商采购产品，同时贸易商的下游客户也不仅向其采购金万众的产品，因此贸易商与下游客户、金万众的购销关系呈现多对多的情形。若以上述终端客户穿透访谈覆盖的贸易商范围统计，纳入抽查终端范围的贸易商客户其销售收入占发行人报告期内贸易商客户收入的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
纳入终端客户走访范围的贸易商对	7,923.02	18,214.96	18,482.44	16,009.31

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
应的收入				
贸易商收入	22,304.00	50,165.04	51,323.51	42,602.98
占比	35.52%	36.31%	36.01%	37.58%

6、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

针对函证范围内的贸易商提供的进销存数据，经其填写并盖章确认，我们通过实地访谈等方式进一步核查主要贸易商身份、其向发行人报备的终端客户信息及销售情况，结合函证回函数据对贸易商采购和销售情况进行比对分析，检查其是否与向发行人采购存在较大不一致的情形，核查进销存数据的准确性。经核查，我们认为所取得的证据足以证明获取贸易商进销存数据的可靠性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、函证程序样本覆盖发行人报告期各期主营业务收入发生额的 80%，涵盖报告期内的主要终端客户和贸易商，考虑报告期内的新增客户、销售金额波动较大的客户等情况，并结合随机抽样方法在保证主要客户均函证的基础上增加选样随机性，综上，我们认为所函证的客户具有代表性。

2、按照分层的方法，对三年销售收入总计在 200 万元以上的客户执行访谈，对销售收入在 200 万元以下的客户抽取部分重要客户进行访谈，并根据各年的销售情况进行调整和补充，同时保证金额重大和性质特殊的客户的访谈覆盖率，所访谈的客户具有代表性。

3、进销存数据经函证客户盖章确认，经与其他程序获取的资料进行交叉核实比对，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. 关于销售收入

4.1 关于收入确认

根据申报文件：（1）对于刀具及配套产品境内销售，寄售客户在客户领用货物后对账确认收入；其他客户经客户签收后确认收入；（2）对于刀具应用延伸服务，公司将其作为在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关服务控制权时确认收入。

请发行人说明：（1）不同收入确认方法对应的收入金额，主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货等相关约定，收入确认时点、依据是否与合同约定一致，报告期内发生退换货与索赔的金额情况；（2）寄售模式下对账单的出具方式和出具时点，与领用货物的时间间隔情况，是否存在收入跨期，实际领用数量和对账单是否存在差异及差异处理方式；非寄售模式下的签收方式和签收流程；（3）刀具应用延伸服务客户取得相关服务控制权的具体时点和收入确认依据。

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。

【发行人说明】

一、不同收入确认方法对应的收入金额，主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货等相关约定，收入确认时点、依据是否与合同约定一致，报告期内发生退换货与索赔的金额情况

（一）不同收入确认方法对应的收入金额

报告期内，公司业务收入类型主要包括刀具及配套产品销售和刀具应用延伸服务。收入确认的具体方法如下：

业务收入类型	收入确认的具体方法
刀具及配套产品销售	境内销售：寄售客户，公司在客户领用货物且经双方按约定结算期对账确认后，确认收入。其他客户，公司根据与客户签订的销售合同或订单要求发运货物，经客户签收后确认收入。 境外销售：公司通常在货物办妥出口报关并取得承运单位出具的货运提单后确认销售收入。
刀具应用延伸服务	公司与客户签订的销售合同或订单包括涂层、修磨等履约义务，公司将其作为在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关服务控制权时确认收入。 具体为：1、涂层服务。公司在完成涂层服务后将产品按照要求运送至客户指

业务收入类型	收入确认的具体方法
	定地点经客户签收后确认收入，确认依据为签收单；2、修磨服务。公司将加工后的客户刀具送达至客户处，并经客户签收后确认收入，确认依据为签收单；客户徐州罗特艾德回转支承有限公司和法士特出于统一结算需要，存在少量修磨服务以协议寄售对账方式结算，在与客户对账后确认收入，确认依据为对账单；3、其他服务。其中刀具数字化服务为根据合同相关约定在项目验收时根据验收单确认收入，剩余其他为机械加工技术培训、机器设备维修、手续费、运费等杂费在服务经客户确认完成时确认收入。

报告期各期，公司主营业务收入按不同收入确认方法对应收入如下：

单位：万元

收入确认方法	2023 年 1-6 月	占比（%）	2022 年度	占比（%）
刀具及配套产品销售	44,502.99	96.48	96,265.71	97.46
其中：签收后确认收入	41,164.57	89.24	92,206.12	93.35
领用后对账确认收入	3,338.42	7.24	4,059.58	4.11
取得货运提单后确认收入	-	-	-	-
刀具应用延伸服务	1,623.35	3.52	2,504.86	2.54
其中：客户取得相关服务控制权时确认收入	1,623.35	3.52	2,504.86	2.54
合计	46,126.34	100.00	98,770.57	100.00
收入确认方法	2021 年度	占比（%）	2020 年度	占比（%）
刀具及配套产品销售	100,295.46	98.25	84,057.24	98.86
其中：签收后确认收入	96,191.68	94.23	80,727.91	94.94
领用后对账确认收入	4,092.11	4.01	3,329.33	3.92
取得货运提单后确认收入	11.67	0.01	-	-
刀具应用延伸服务	1,784.36	1.75	972.78	1.14
其中：客户取得相关服务控制权时确认收入	1,784.36	1.75	972.78	1.14
合计	102,079.82	100.00	85,030.02	100.00

由上表可知，报告期各期，公司主营业务收入中刀具及配套产品销售中签收后确认收入占比分别为 94.94%、94.23%、93.35%和 89.24%，为公司主要的收入确认方法。

（二）主要客户的收入确认方法以及对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货等相关约定，收入确认时点、依据是否与合同约定一致

1、主要客户的收入确认方法

报告期内，公司前十大贸易商和终端客户中，贸易商均为签收后确认收入，

终端客户存在签收后确认收入和领用后对账确认收入两种收入确认方法。终端客户中，舍弗勒（南京）有限公司主要为领用后对账确认收入；爱柯迪股份有限公司 2020 年至 2022 年上半年主要为签收后确认收入，自 2022 年下半年开始因销售模式逐步转变为以寄售为主，相应的收入确认方法也变为以领用后对账确认收入为主，宁波爱柯迪科技产业发展有限公司为爱柯迪股份有限公司子公司，亦以领用后对账确认收入为主；徐州罗特艾德回转支承有限公司以领用后对账确认收入为主，存在少量签收后确认收入；此外，除江苏恒立液压科技有限公司、宁波旭升集团股份有限公司存在少量领用后对账确认收入外，其他主要终端客户均为签收后确认收入。

2、主要客户销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货等相关约定，收入确认时点、依据是否与合同约定一致

报告期内，公司向主要客户的销售收入主要由刀具及配套产品销售构成，对应销售合同中关于运输、签收、验收、对账、退货等各个业务环节具体情况如下：

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
舍弗勒（南京）有限公司	寄售/订单销售	公司按物流规范中规定的交货、打包和运输条件向寄售店交货，公司应承担寄售货物从入库到被客户提取为止的意外破坏风险和意外变质风险，客户提货后风险转移给客户	客户放在寄售店中的寄售货物的所有权归属于公司，直到客户提货为止，一旦提取寄售货物，所有权转移给客户	客户应检查入库的寄售货物，包括合同产品的数量和标识以及任何明显可见的运输和包装损坏（目视检查），如有任何损坏，应立即通知公司，寄售货物有明显缺陷的，客户应通知公司并记录损坏情况作为证据；在生产（质量检查）期间的正常业务过程中，客户应在提货后检查交付的货物，并及时将发现的任何缺陷通知公司；如遇投诉，公司应检查尚未从仓库中提走的其他寄售货物，以确定它们是否符合合同约定，如有必要，应收回货物	客户应每月向公司提交提货报告，公司每月向客户开具提取货物的发票	见验收	寄售为与客户对账后确认收入，依据为对账单；订单式销售为客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
爱柯迪股份有限公司	寄售/订单销售	客户的“采购订单”应写明需要采购产品的数量和种类、到货日、交货地等条款条件,公司按照采购订单要求交付产品。产品按行业惯例包装,且应符合客户及承运人要求,适合运输,保证产品包装及其内部产品完好无损。由公司负责为货物购买相关保险	合同未明确约定	客户按约定质量要求验收产品;客户无论付款与否,均可以在货到后的合理时间内检验和拒收所有不符品。经客户确认产品不符合约定质量标准的,客户有权拒收或者退回该批次全部产品	客户每月与公司核对账,双方确认后公司向客户开具上月1日-上月31日的增值税专用发票,并在下月底之前寄至客户	见验收	寄售为与客户对账后确认收入,依据为对账单;订单式销售为客户签收后确认收入,依据为物流签收单	一致
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	订单销售	公司须按采购订单要求将货物按时运送至客户指定的收货地址,并提供有关货物的单证和资料。货物必须按照采购订单中说明的交货条件进行发货和装运,公司分批装运或改变运输方式等运输条款内容的,应事先得到客户书面同意	本合同项下的产品由公司根据客户指示直接交付给委托方收货人。公司的货物经公司指定的收货人即委托方收货人在收货单据上签收方可视为交货	货物应符合验收标准,货物验收可发生在客户收货、仓储、生产、使用环节中的任意质量保证期间,对验收发现的不合格货物,客户有权拒绝接收货物,已经接收的,客户有权要求换货或退货	除非双方另有协议,采购订单中约定的价格是确定客户向公司支付货物/产品价款的唯一依据。客户依采购订单中约定的付款方式及期限向公司支付货款	如客户根据本协议约定退货的,公司自客户退货通知中约定的最后退货日或公司实际收到货物之日(以先发生的日期为准)起承担对应货物毁损、灭失的风险	客户签收后确认收入,依据为物流签收单或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
江苏恒立液压科技有限公司	订 单 销 售 / 寄 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提货：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起3日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格	账期30天，报告期内寄售柜模式处于试运行阶段，尚未签订正式的销售合同对对账进行约定	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	订单式销售为客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单；寄售为与客户对账后确认收入，依据为对账单	一致
牧野机床（中国）	订 单 销 售	如不能照单发货，请立即通知客户，客户	合同未明确约定	合同未明确约定	付款期限唯一计算依据为客	合同未明确约定	客户签收后确认收	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
有限公司	售	有权撤销订单			户系统收到发票之日起开始计算，30 天内付款		入，依据为物流签收或签收单	
吉利长兴自动变速器有限公司	订式 单销 售	公司应按照国家 and 行业标准或通用方式及要求对本合同项下产品包装、装卸、运输并承担包装、装卸、运输费用和保险费用。验收合格入库前的一切风险和费用由公司承担	合同未明确约定	验收时，公司应根据客户要求提供必要的合格证等资料，客户对产品数量的异议应于在收货时当场提出，对产品质量的异议应于产品质保期内提出。客户发现产品存在问题无法正常使用的，应当及时书面通知公司在指定期限内免费修复、退换；公司认为产品不存在质量问题的，应当在收到通知后 5 日内提出书面异议并提供相应证明	每批次产品经客户验收合格入库后，客户按照客户入库单确认的数量乘以产品单价结算。公司根据双方确认的付款金额开具税率为 13% 的增值税专用发票，发票入客户财务账 30 日后付款。客户付款前，公司必须开具对应批次产品全额的增值税专用发票，否则客户有权拒绝付款，并不承担逾期付款的责任	见验收	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
南京翔科复合材料有限公司	订 单 销 售	公司应妥当包装运至客户指定交货地点，由公司投保	合同未明确约定	如检验结果符合标准，客户和公司应在验收文件上签字确认验收	客户在合同生效之日起 30 天内向公司支付合同总金额 30%的预付款，在合同规定的交货日期前 30 天，支付剩余货款	合同未明确约定	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致
河源龙记金属制品有限公司	订 单 销 售	合同未明确约定	合同未明确约定	合同未明确约定	月结 30 天	合同未明确约定	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致
海宁弘德机械有限公司	订 单 销 售	公司承担运费，公司应至少确保产品以适合运输的方式进行包装	合同未明确约定	买卖双方根据合同约定的适用质量标准在收货后 5 天进行验收，客户验收完成后视为公司完成交付。对于验收后未能在合理期限内发现的质量瑕疵及数量短缺，客户的异议期为产品交付之日起 1 个月	客户收到产品并经验收合格后通知公司开具增值税专用发票，客户在收到发票后 60 个工作日内付清货款	合同未明确约定	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致
宁波爱柯迪科技产业发展有限公司	寄 售 / 订 单 销 售	客户的“采购订单”应写明需要采购产品的数量和种类、到货日、交货地	合同未明确约定	客户按约定质量要求验收产品；客户无论付款与否，均可以在货到后的合理时间内检验和拒	客户每月与公司核对账，双方确认后公司向客户开具上月 1	见验收	寄 售 为 与 客 户 对 账 后 确 认 收 入，依据为	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
		等条款条件,公司按照采购订单要求交付产品。产品按行业惯例包装,且应符合客户及承运人要求,适合运输,保证产品包装及其内部产品完好无损。由公司负责为货物购买相关保险		收所有不符品。经客户确认产品不符合约定质量标准的,客户有权拒收或者退回该批次全部产品	日-上月31日的增值税专用发票,并在下月底之前寄至客户		对账单;订单式销售为客户签收后确认收入,依据为物流签收或签收单	
宁波旭升集团股份有限公司	订单销售/寄售	合同未明确约定	合同未明确约定	合同未明确约定	票到客户处三个月内付款;寄售为客户员工领料后,物权转移,该物料即纳入结算产品清单,每月10日,智能寄售系统将自动生成上个自然月内需要客户结算的产品清单,每月15日前开票	合同未明确约定	订单式销售为客户签收后确认收入,依据为物流签收或签收单;寄售为与客户对账后确认收入,依据为对账单	一致
浙江先导精密机械有限公司	订单销售	公司负责运输包装,货物到达客户工厂须保证包装完好无损	合同未明确约定	产品按出厂合格证要求进行验收,如验收不合格,无条件退货或换货	机床项目配刀,在项目验收合格起90天;零散刀具,票到	见验收	客户签收后确认收入,依据为物流签收	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
					90 天		或签收单	
大众汽车自动变速器（天津）有限公司	订式 单销 售	公司应将采购物品送达客户指定地点，相关送货产生的费用由公司承担	采购货物的所有权应自客户签署接受凭证之日起转移给客户，公司应对采购货物在客户接受之前所发生的损毁、灭失承担全部责任	公司按时将货物送到客户指定收货地点后，客户有权对货物进行验收，并于验收合格后签发采购货物接受凭证。如交付货物不符合规定或未按时交付，客户有权拒收。客户应自采购物品验收完成之日起 3 个工作日内签署采购物品接受凭证	客户接受采购物品后，公司应依据客户开票通知向客户出具与应当支付的合同价格数额相当的合法有效的税务发票，客户应于收到发票后 45 个工作日内支付	当货物不符合双方约定或存在违法违规侵权时，客户有权退货，公司应无条件退换，不受具体时限限制并在合同终止后两年内持续有效；如因非质量原因要求退换货，客户应在收物后 10 个工作日内向公司提出退换货要求，要求的货物应在质保期内	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致
江苏泰隆减速机股份有限公司	订式 单销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托公函和	票到后 60 天付款	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
			灭失风险由客户承担	提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
成都飞机工业（集团）有限责任公司	订 单 销 售	公司负责送货至采购订单约定的地点，交付前发生的运输费、包装费、装卸费，运输途中的保险费及运输过程中的一切风险由公司承担	合同未明确约定	客户应当对货物进行验收，检查外观、数量、包装、及是否满足图纸及使用要求。产品送达交货地点并经客户验收合格入库后，产品的所有权及毁损灭失的风险转移至客户	接受服务或产品检验合格且收到发票后 90 个工作日内付款	因产品质量问题公司无法更换产品的，应无条件退货	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致
江苏罡阳股份有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖章或收货	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合	票到后 60 天付款	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
			章进行确认,或由收货人签字确认。客户对货物签收确认后,视为客户可对货物进行实际控制,签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	约定的货物,客户可以拒收,但应在当日内说明拒收的理由,否则视为货物验收合格。自提自运:客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货,除公司同意外,可以拒绝交货。代办托运方式交货:货物运达之日,客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收,并由收货人签收确认,客户有异议的,应自货物运达之日起3日内,以书面形式向公司提出,否则视为验收合格		司同意退货,客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任		
徐州罗特艾德回转支承有限公司	寄售/订单式销售	寄售合同约定公司根据客户需要,把商品委托客户保管,以便于客户必要时能及时使用,出库时出库部分从公司买入,委托品的收货、保管、出入库等所需费	合同未明确约定	双方按质量标准执行	公司货物经检验合格入库,开具发票后,客户在收到发票90天内付款	客户对不合格货物可要求公司退货、换货或返修,费用由公司承担	寄售为与客户对账后确认收入,依据为对账单;订单式销售为客户签收后确认	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
		用，由公司负责。订单式销售合同约定运输和费用由公司承担,货物交客户指定地点前毁损、灭失均由公司承担					收入，依据为物流签收或签收单	
湖北三环锻造有限公司	订式单销售	产品包装按照相关的国家标准和客户特殊要求执行,物流运输承包方、车辆等由公司负责监督管理	合同未明确约定	公司按照双方约定生产产品、客户按相关约定实行进厂检验，如出现不合格品或质量问题由客户书面通知公司前来确认、处理，需要退货处理的由公司负担退货一切费用，让步接收的双方签订让步接收协议进行处理。在生产制造过程中发现的属于公司产品质量问题的，公司有责任按照客户的相关规定进行处理和赔偿	双方确认结算方式是 T+1 滚动支付,每月支付货款欠款总额的 30%	见验收	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致
尼得科传动技术（浙江）有限公司	订式单销售	公司选择合适运输方式，公司承担运费;因客户要求更换运输方式的,运费由客户承担	公司将货物送达交付地点,交付给客户或客户指定的收货人时,视为货物按约交付;客户应在收货单上盖章或收货章进行确认,或由收	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以	账期 60 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请,公司若不同意退货,则继续履行合同,若公司同意退货,客户应	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
			货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托公函和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格		承担由此给公司带来的损失和违约责任		
安徽星瑞齿轮传动有限公司	订式单销售	公司须按客户的订单，及时、准确的交货至客户指定的地点	送货时公司需明确货物编码、名称、数量等，并确保单据信息与实物一致，单据随车同行，且到客户指定现场签字、交接	公司产品包装或工位器具的规格、数量、标识等需严格按客户要求，否则按交验质量不合格处理	供需双方应及时准确进行账务处理，原则上不超过一个月，新零部件的结算，除无法结算情况外，原则上不得超过 3 个月。公司交货并	产品验收不合格造成退货的，公司应在 48 小时内提交原因分析和临时保证措施，5 个工作日内提交永久保证措施，同时保证客户的正常生产并承担相应违约责任，相关退货违	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
					得到客户验收合格后,根据客户产品结算方式应及时开具增值税专用发票及相关单据交客户	约费用均由公司承担		
东风汽车有限公司 东风日产发动机分公司	订 单 销 售	公司承担交货前的运输工作,运输方式公司自理,运输及相应费用由公司承担,产品在运输过程中毁损或灭失的风险由公司承担	公司将产品运抵交货地点,客户应对运抵现场的产品及时进行检查、核对、确认并完成收货,收货后客户应在合理的时间对产品进行验收,客户(收货人和验收人)签收货物入库&验收单,视为入库验收	公司按照合同约定的交货期将产品运送至交货地点。买卖双方按合同规定检查包装外观,产品外观质量,检查质量合格证等是否齐全。若公司所供产品不符合合同规定,客户有权选择要求公司无条件更换产品或退货且收回客户已支付的货款	最终验收合格、办理完入库及相关手续后,凭每月末打印的并由客户仓管员签字确认的收货清单和公司提供的增值税发票,在 45 天内,客户向公司支付对应货物的 100%货款 (注:公司须在增值税发票在开出后 15 个日历日内将发票递交给客户订单联系人)	见验收	客 户 签 收 后 确 认 收 入, 依 据 为 物 流 签 收 或 签 收 单	一致
上海三一重机股份	订 单 销 售	公司负责办理运输,承担运输费用(含保	公司将货物送到客户指定地点后,客户	产品质量符合国家、行业、企业标准和环保、	货到客户验收合格且公司按	公司提供的产品不符合合同约定的品	客 户 签 收 后 确 认 收	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
有限公司	售	险费），运输方式应符合国家法律法规要求	安排理货人按订单要求对产品外观瑕疵和数量进行预检，预检无误后在送货单上签字并接收	安全法律法规的规定，与样品质量相符合，满足客户装配和使用要求。客户图纸有明确规定的，按图纸规定的标准验收；签订技术协议的，按双方达成的技术协议中的质量条款执行	合同开具约定税率的增值税专用发票在客户入账后，客户于第 1 个月（2020、2021 年约定）/第 2 个月（2022 年约定）/第 3 个月（2023 年约定）支付 100% 货款	牌、规格型号、厂家、质量要求的，应按客户要求更换或退货，并承担该批次产品价款一倍的违约金	入，依据为物流签收或签收单	
哈尔滨金利友商贸有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
				货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
绍兴市庆余工量具有限公司	订 单 式 销 售	公司负责运输包装，货物到达客户处须保证包装完好无损	合同未明确约定	公司需保证订单约定的原厂品牌供货，保证正品，如有不符，公司承担责任	按双方约定的付款周期，电汇付款	合同未明确约定	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或签收单	一致
苏州新鼎元机械科技有限公司	订 单 式 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖章或收货章进行确认，或由收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托公函和	账期 90 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
			灭失风险由客户承担	提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
东莞市日欣机电有限公司	订单销售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货章进行确认，或由收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托公函和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
				司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
聊城市博阳机电有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提货：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
				货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
金聚数控科技（宁波）有限公司	订单销售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提货自运：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
				单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
重庆恩玛科技有限公司	订单销售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提货：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收	账期 60 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
				确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
泰兴市慧泽机电设备有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提货：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3	票到后 60 天付款	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客户签收后确认收入，依据为物流签收或签收单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
				日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
临清捷成数控刀具有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
				合格				
大连华人机械有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货章进行确认，或由收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
上海吉柏机械科技有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起3日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致
大连志嘉科技有限	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运	公司将货物送达交付地点，交付给客户	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对	账期 60 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，	客 户 签 收 后 确 认 收	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
公司	售	费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货章进行确认，或由收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日内说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格		客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	入，依据为物流签收或签收单	
太仓市博泰五金机电有限公司	订式售 单销	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公	客户签收后确认收入，依据为物流签收	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
		客户承担	交付;客户应在收货单上盖公章或收货章进行确认,或由收货人签字确认。客户对货物签收确认后,视为客户可对货物进行实际控制,签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	收,符合约定的,客户应当验收。对于不符合约定的货物,客户可以拒收,但应在当日内说明拒收的理由,否则视为货物验收合格。自提自运:客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货,除公司同意外,可以拒绝交货。代办托运方式交货:货物运达之日,客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收,并由收货人签收确认,客户有异议的,应自货物运达之日起3日内,以书面形式向公司提出,否则视为验收合格		司若不同意退货,则继续履行合同,若公司同意退货,客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	或签收单	
临清大捷切削工具有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式,公司承担运费;因客户要求更换运输方式的,运费由客户承担	公司将货物送达交付地点,交付给客户或客户指定的收货人时,视为货物按约交付;客户应在收货单上盖公章或收货	送货上门:在公司交付货物时,客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收,符合约定的,客户应当验收。对于不符合	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货,客户需以书面形式向公司提出申请,公司若不同意退货,则继续履行合同,若公	客 户 签 收 后 确 认 收 入, 依 据 为 物 流 签 收 或 签 收 单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
			章进行确认,或由收货人签字确认。客户对货物签收确认后,视为客户可对货物进行实际控制,签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	约定的货物,客户可以拒收,但应在当日说明拒收的理由,否则视为货物验收合格。自提货:客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货,除公司同意外,可以拒绝交货。代办托运方式交货:货物运达之日,客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收,并由收货人签收确认,客户有异议的,应自货物运达之日起3日内,以书面形式向公司提出,否则视为验收合格		司同意退货,客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任		
江西新江量刃具有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式,公司承担运费;因客户要求更换运输方式的,运费由客户承担	公司将货物送达交付地点,交付给客户或客户指定的收货人时,视为货物按约交付;客户应在收货单上盖公章或收货章进行确认,或由收货人签字确认。客户	送货上门:在公司交付货物时,客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收,符合约定的,客户应当验收。对于不符合约定的货物,客户可以拒收,但应在当日说	账期 90 天	在货物签收后由于客户原因要求退货,客户需以书面形式向公司提出申请,公司若不同意退货,则继续履行合同,若公司同意退货,客户应承担由此给公司带	客 户 签 收 后 确 认 收 入, 依 据 为 物 流 签 收 或 签 收 单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
			对货物签收确认后，视为客户可对货物进行实际控制，签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提自运：客户需带上盖有公章的授权委托公函和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格		来的损失和违约责任		
徐州尚也国际贸易有限公司	订 单 销 售	公司选择合适运输方式，公司承担运费；因客户要求更换运输方式的，运费由客户承担	公司将货物送达交付地点，交付给客户或客户指定的收货人时，视为货物按约交付；客户应在收货单上盖公章或收货章进行确认，或由收货人签字确认。客户对货物签收确认后，视为客户可对货物	送货上门：在公司交付货物时，客户应立即对货物是否符合本合同或订单约定进行检查验收，符合约定的，客户应当验收。对于不符合约定的货物，客户可以拒收，但应在当日说明拒收的理由，否则视为货物验收合格。自提	账期 30 天	在货物签收后由于客户原因要求退货，客户需以书面形式向公司提出申请，公司若不同意退货，则继续履行合同，若公司同意退货，客户应承担由此给公司带来的损失和违约责任	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致

客户名称	销售模式	运输	签收	验收	对账（结算）	退货	收入确认时点、依据	与合同约定是否一致
			进行实际控制,签收确认后货物的毁损灭失风险由客户承担	自运：客户需带上盖有公章的授权委托书和提货人的身份证提货。如客户提前提货，除公司同意外，可以拒绝交货。代办托运方式交货：货物运达之日，客户应依照双方在本合同或订单中的约定对货物进行验收，并由收货人签收确认，客户有异议的，应自货物运达之日起 3 日内，以书面形式向公司提出，否则视为验收合格				
吴江钧泰机电设备有限公司	订 单 式 销 售	运输、包装要求适合于长途运输,费用由公司承担	合同未明确约定	质量标准按制造商的质量技术标准执行，客户收到货后 30 天内提出异议	合同未明确约定	见验收	客 户 签 收 后 确 认 收 入，依据为物 流 签 收 或 签 收 单	一致

由上表可知，报告期内，公司主要客户收入确认时点和依据与合同约定一致。

(三) 报告期内发生退换货与索赔的金额情况

1、报告期内退换货的金额情况

报告期各期，公司发生的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
退换货	415.96	592.13	950.93	631.29
主营业务收入	46,126.34	98,770.57	102,079.82	85,030.02
占收入比例 (%)	0.90	0.60	0.93	0.74

由上表可知，报告期内公司发生的退换货金额极小，占主营业务收入的比例极低。退换货原因主要系客户生产需求临时改变导致的产品型号变更、客户多订或错订货等。

2、报告期内索赔的金额情况

报告期内公司未发生客户索赔情况。

二、寄售模式下对账单的出具方式和出具时点，与领用货物的时间间隔情况，是否存在收入跨期，实际领用数量和对账单是否存在差异及差异处理方式；非寄售模式下的签收方式和签收流程

(一) 寄售模式下对账单的出具方式和出具时点，与领用货物的时间间隔情况，是否存在收入跨期，实际领用数量和对账单是否存在差异及差异处理方式

报告期内公司的寄售主要分为寄售柜和协议寄售，两种模式的销售收入及占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

类别	2023 年 1-6 月	占比 (%)	2022 年度	占比 (%)
寄售柜	1,928.52	4.18	1,978.22	2.00
协议寄售	1,417.65	3.07	2,092.81	2.12
合计	3,346.16	7.25	4,071.03	4.12
类别	2021 年度	占比 (%)	2020 年度	占比 (%)
寄售柜	1,026.29	1.01	224.64	0.26
协议寄售	3,082.61	3.02	3,114.11	3.66
合计	4,108.91	4.03	3,338.75	3.93

如上表，报告期内寄售占主营业务收入的比例分别为 3.93%、4.03%、4.12% 和 7.25%，整体占比较小；寄售柜比例逐年上升一方面是因为寄售柜铺设增加，另一方面主要因为客户爱柯迪及其子公司在 2022 年开始逐渐转变为以寄售柜模式为主。

寄售模式下客户领用产品后，公司按约定对账周期与客户对账。其中，对于寄售柜，公司定期通过刀具寄售管理系统的领用明细与客户对账。对于协议寄售，公司通过客户供应商管理系统中导出的对账单或客户邮件发送的领用对账单对账。

寄售模式是下游客户为了优化原材料管理、实现零库存和及时供货需求而采用的一种常见的供应链管理手段，常见于汽车零部件及汽车制造企业，该等客户通常具备完善的供应商管理系统和存货管理体系，规范度较高。寄售模式下对账周期一般为按月对账，不同客户因生产组织方式和结算习惯等不同，对账周期和时点略有不同。

结合合同约定、业务特征和客户交易习惯，绝大多数交易在客户领用时，无法满足“收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入企业”两个基本条件，只有在取得客户确认的对账单据之后才满足收入确认一般原则的五个条件，因此公司寄售模式以对账时点作为收入确认时点。由于对账时点和对账期间是寄售客户基于交易习惯和实操便利性确定的，发行人在双方对账后确认收入，对账时点与收入确认时间一致，不存在收入跨期的情况，实际领用数量和对账单一致。每个寄售客户与发行人各月对账时点和对账期间基本固定，且申报期内一贯执行，不存在随意调节对账时点和对账期间的情形，不存在人为调节收入的情形。

报告期内，公司主要寄售客户的对账单出具方式、出具时点和收入确认时点如下：

客户名称	对账单出具方式	对账单出具时点	收入确认时点	是否存在收入跨期
舍弗勒（南京）有限公司	根据上月整月领用数量，以邮件形式发至公司	当月中旬左右	当月根据当月对账单确认收入	否
法士特（注）	根据上月 26 日左右至上月 25 日左右领用数量，客户在其供应商系统公示	当月 10 日之前	当月根据当月对账单确认收入	否

客户名称	对账单出具方式	对账单出具时点	收入确认时点	是否存在收入跨期
徐州罗特艾德回转支承有限公司	根据上月 16 日至当月 15 日领用数量，客户在其供应商系统公示	当月 16 日左右	当月根据当月对账单确认收入	否
爱柯迪	根据上月整月领用数量，公司以邮件形式发至客户处对账	当月中旬左右	当月根据当月对账单确认收入	否

报告期内，主要寄售客户的寄售销售金额如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
舍弗勒（南京）有限公司	852.18	1,620.44	2,076.72	2,156.52
法士特（注）	273.56	131.55	95.81	85.79
徐州罗特艾德回转支承有限公司	99.00	281.20	630.84	613.16
爱柯迪	1,175.95	589.82	32.59	0.58
小计	2,400.69	2,623.00	2,835.96	2,856.04
寄售收入	3,346.16	4,071.03	4,108.91	3,338.75
主要客户占比（%）	71.74	64.43	69.02	85.54

注：法士特指陕西法士特齿轮有限责任公司、陕西法士特汽车传动集团有限责任公司咸阳精密机械分公司、陕西法士特汽车传动集团有限责任公司、陕西法士特汽车传动集团有限责任公司铸造分公司、陕西法士特汽车传动集团有限责任公司宝鸡分公司、西安法士特汽车传动有限公司、西安法士特高智新科技有限公司、宝鸡法士特齿轮有限责任公司

如上表所示，报告期内上述 4 家客户占寄售收入的比例分别为 85.54%、69.02%、64.43%和 71.74%，为公司主要寄售客户。其中，舍弗勒（南京）有限公司、法士特、徐州罗特艾德回转支承有限公司为公司主要协议寄售客户，爱柯迪为公司主要寄售柜客户，主要客户根据对账单确认当月收入，不存在收入跨期，实际领用数量和对账单一致。

（二）非寄售模式下的签收方式和签收流程

非寄售模式下，公司根据客户订单要求安排发运货物，具体如下：（1）通过第三方物流公司配送的，以物流签收作为货物交接手续，公司物流部或办事处秘书/内勤人员在发货时将物流单号上传至 ERP 系统。公司为完善物流信息跟踪控制，开发物流签收模块，ERP 系统通过第三方快递查询系统接口抓取物流签收信息并回传至系统中记录存储；（2）公司办事处自送或客户自提的，客户在纸质签收单上签收，业务人员审核后上传至系统签收模块。

三、刀具应用延伸服务客户取得相关服务控制权的具体时点和收入确认依据

报告期内，公司提供的刀具应用延伸服务收入如下：

单位：万元

业务类型	2023 年 1-6 月	占比（%）	2022 年度	占比（%）
涂层服务	1,262.37	77.76	1,635.23	65.28
修磨服务	228.77	14.09	661.74	26.42
其他服务	132.21	8.14	207.89	8.30
其中：刀具数字化服务	114.81	7.07	184.41	7.36
其他	17.40	1.07	23.49	0.94
合计	1,623.35	100.00	2,504.86	100.00
业务类型	2021 年度	占比（%）	2020 年度	占比（%）
涂层服务	1,031.48	57.81	501.78	51.58
修磨服务	625.52	35.06	414.55	42.61
其他服务	127.36	7.14	56.44	5.80
其中：刀具数字化服务	35.74	2.00	-	-
其他	91.62	5.13	56.44	5.80
合计	1,784.36	100.00	972.78	100.00

由上表可知，刀具应用延伸服务主要为涂层服务，公司在完成涂层服务后将产品按照要求运送至客户指定地点经客户签收后确认收入，确认依据为签收单。修磨服务主要为将加工后的客户刀具送达至客户处，并经客户签收后确认收入，确认依据为签收单；客户徐州罗特艾德回转支承有限公司和法士特出于统一结算需要，存在少量修磨服务以协议寄售对账方式结算，在与客户对账后确认收入，确认依据为对账单。其他服务中的刀具数字化服务，根据合同相关约定在项目验收时根据验收单确认收入，剩余其他为机械加工技术培训、机器设备维修、手续费、运费等杂费在服务确认完成时确认收入。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、访谈发行人主要客户，了解各业务模式下与收入确认相关的具体依据、结算周期、业务背景等；获取发行人报告期内的不同收入确认方法对应销售明细

表，复核统计的口径及分类是否准确。

2、获取发行人相关的内控制度、访谈发行人财务人员、物流人员及第三方物流公司，了解发行人与收入确认相关内部控制，执行穿行测试及控制测试对发行人相关内部控制的执行有效性进行核查。

3、访谈发行人销售负责人，了解发行人主要客户的销售模式，检查发行人主要客户的销售合同、订单等，复核发行人对应销售合同、订单中关于运输、签收、验收、对账、退货等相关约定，评价发行人收入确认时点、依据主要客户销售流程是否与合同约定一致。

4、获取发行人报告期内的退换货统计表、了解退换货发生的原因、退换货的主要流程等。

5、获取发行人寄售模式下客户供应商管理系统中导出的对账单或客户发送的对账单，获取非寄售模式下客户的签收单等单据，复核寄售模式下实际领用数量和对账单是否存在差异及差异处理方式、收入确认是否存在跨期。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人不同收入确认方法符合《企业会计准则》等相关要求，收入确认时点、依据与合同约定一致；发行人退换货金额占当期营业收入比例极低，不会对发行人产生重大不利影响。

2、寄售模式下，客户根据实际领用的数量与对账单一致，收入确认时点为对账时点，收入确认不存在跨期；非寄售模式下，公司根据与客户签订的合同或订单要求，在指定地点将产品交付给客户并经客户签收后确认收入。

3、刀具应用延伸服务收入确认时点和依据恰当完整，符合《企业会计准则》等相关要求。

4.2 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 85,030.02 万元、102,079.82 万元和 98,770.57 万元；（2）自 2012 年起,公司开展了刀具自主生产业务,报告期内自有品牌销售收入分别为 9,369.60 万元、11,742.67 万元和 9,993.73 万元；（3）刀具属于工业耗材,涵盖制造业的众多细分领域,其市场需求量主要取决于我国机床存量规模和开工率,与宏观经济的周期性波动、制造业采购经理指数（PMI）相关性较高；（4）报告期各期部分客户购买次数较为频繁。

请发行人说明：（1）2021 年相对 2020 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,报告期内销量、单价、营业收入增长趋势与同行业企业、制造业 PMI 发展趋势是否匹配；（2）区分贸易商和终端客户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,和下游应用领域客户的销售变动趋势是否匹配；（3）区分贸易商和终端客户列示报告期内各年收入分层情况,报告期各期贸易商和终端客户的订单量、平均客单价变动情况及变动原因；部分客户购买次数较为频繁的原因及合理性,相关客户采购产品的最终销售或最终使用情况；（4）报告期各期的物流方式及费用承担情况,与对应销售收入是否匹配。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程、对物流单据的核查情况,并发表明确核查意见。

【发行人说明】

一、2021 年相对 2020 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,报告期内销量、单价、营业收入增长趋势与同行业企业、制造业 PMI 发展趋势是否匹配

（一）2021 年相对 2020 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,公司营业收入变动情况如下:

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	变动率 (%)	金额	变动率 (%)	金额
主营业务	46,126.34	98,770.57	-3.24	102,079.82	20.05	85,030.02
其他业务	27.32	16.72	770.83	1.92	-73.48	7.24
合计	46,153.66	98,787.29	-3.23	102,081.74	20.04	85,037.26

报告期内，公司营业收入分别为 85,037.26 万元、102,081.74 万元、98,787.29 万元及 46,153.66 万元，2021 年较 2020 年增加 17,044.48 万元，增幅 20.04%，2022 年较 2021 年减少 3,294.45 万元，降幅 3.23%。公司主营业务为刀具及配套产品的销售，根据中国机床工具工业协会工具分会的统计数据，2020 年、2021 年和 2022 年，我国刀具消费量分别为 421 亿元、477 亿元和 464 亿元，其中 2021 年较 2020 年增幅为 13.3%，2022 年较 2021 年降幅为 2.73%，公司的营业收入变化趋势与我国刀具消费量的变化趋势一致。

公司 2021 年营业收入有所增长，一方面由于国家产业政策的支持和我国制造业的发展，机械加工需求持续增长，公司产品不断完善，产品销量和单价均有所提升；另一方面由于公司 2020 年一季度受到经济下行影响，基数较低。

公司 2022 年营业收入基本维稳，与下游刀具应用需求相对较为稳定相关，与 2022 年全国刀具消费量的变化趋势基本一致。

（二）报告期内销量、单价、营业收入增长趋势与同行业企业趋势是否匹配

由于发行人的批发业可比公司分销的产品不属于刀具，产品的最终应用领域与发行人存在较大差异，其销量、单价和营业收入与发行人不具备可比性，此处仅列示并对比分析发行人与刀具制造业可比公司的销售情况。报告期内公司销量、单价、营业收入增长趋势与同行业企业具体情况比较如下：

单位：万支、元/支、万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	销量	单价	营业收入	销量	单价	营业收入
欧科亿	/	/	30,983.63	9,903.33	6.49	64,266.26
华锐精密	/	/	35,708.96	9,004.62	6.68	60,163.57
沃尔德	/	/	24,353.10	642.64	64.47	41,431.61
恒锋工具	/	/	25,598.65	103.31	513.68	53,068.77

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	销量	单价	营业收入	销量	单价	营业收入
发行人	834.19	55.33	46,153.66	1,895.22	52.12	98,787.29
项目	2021 年			2020 年		
	销量	单价	营业收入	销量	单价	营业收入
欧科亿	7,711.41	5.90	45,520.37	5,388.50	5.63	30,317.74
华锐精密	8,233.81	5.90	48,547.73	5,411.29	5.77	31,218.59
沃尔德	433.06	75.23	32,580.91	335.94	71.99	24,183.17
恒锋工具	100.14	508.60	50,932.10	78.10	495.81	38,723.16
发行人	1,998.86	51.07	102,081.74	1,779.60	47.78	85,037.26

注：1、由于欧科亿的硬质合金制品不具有可比性，上表仅取欧科亿的数控刀具的营业收入和销量进行列示和计算单价。

2、可比上市公司 2023 年半年报未披露销量数据。

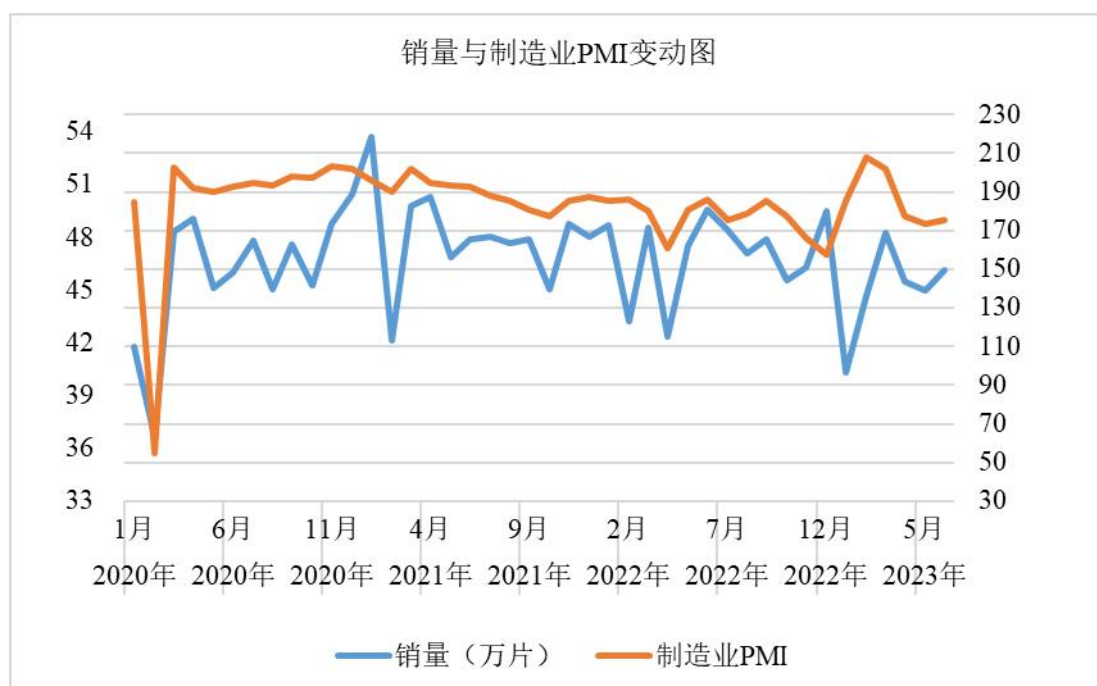
由上表可知，报告期内，同行业刀具制造企业的营业收入同比不断增长，销量逐年增加，发行人的营业收入和销量先升后稳。原因主要为，同行业刀具制造企业相继于近年上市，资金实力迅速提升，募集资金投资项目陆续投产，因此产能增加、产销量和营业收入随之增长，且快于行业的增长速度。发行人尚未上市，主要依靠现有自身积累生产经营，营业收入和销量整体上与我国刀具消费量的变化趋势一致。

总体来看，除沃尔德外的可比公司的单价逐年上涨，主要原因为刀具原材料价格上涨。沃尔德的单价先涨后跌，主要由其前期投资建设的硬质合金数控刀片产线于 2022 年搭建完成并启动运营实现规模化营收，该部分产品相较沃尔德传统产品超硬刀具单价较低所致。

（三）报告期内销量、单价、营业收入增长趋势与制造业 PMI 发展趋势是否匹配

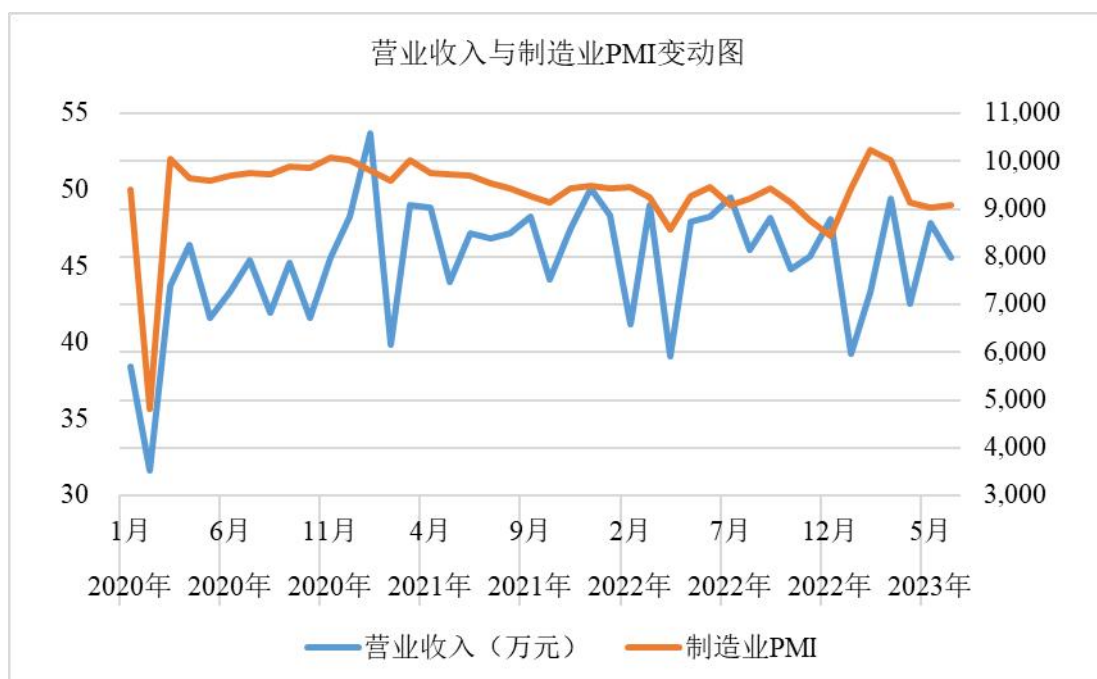
报告期内，发行人按月统计的销量、营业收入、单价变动趋势与国家统计局按月公布的制造业 PMI 变动趋势比较如下：

1、报告期内，发行人销量与制造业 PMI 的变动趋势对比



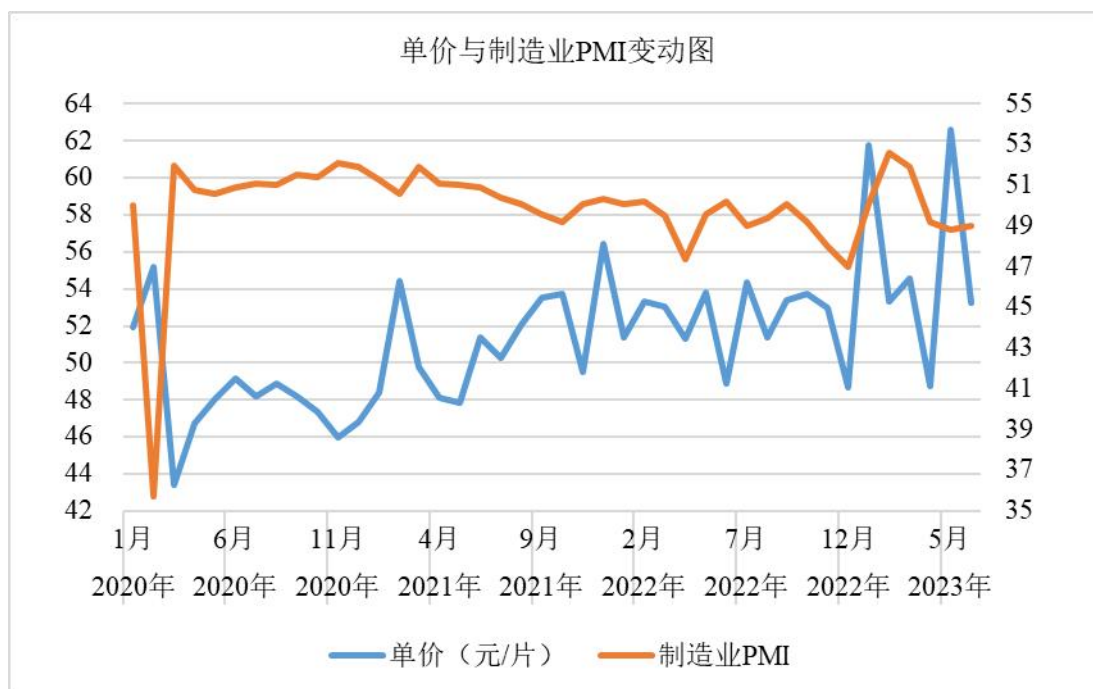
数据来源：国家统计局

2、报告期内，发行人营业收入与制造业 PMI 的变动趋势对比



数据来源：国家统计局

3、报告期内，发行人单价与制造业 PMI 的变动趋势对比



数据来源：国家统计局

如上所示，报告期内，发行人按月统计的销量、营业收入与国家统计局按月公布的制造业 PMI 变动趋势呈现较为明显的正相关关系、但波动幅度相对较大，除受制造业景气度的影响外，主要受产品供需关系影响。2022 年底发行人销售规模有所增长，与制造业 PMI 变动趋势不一致，主要由客户客户年底的生产备货计划安排、年底由于经济恢复放开规划生产备货计划安排、年度剩余资金额度的再使用等采购需求增加导致。2023 年 1 月，制造业 PMI 开始回升，发行人销售规模较上月有所下降，两者变动趋势不一致，主要由 1 月春节因素及当时发行人的主要销售区域江浙地区 1 月初出现延后恢复生产所致。

发行人的销售单价与制造业 PMI 不具有相关性，无明显的匹配关系。

二、区分贸易商和终端客户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, 和下游应用领域客户的销售变动趋势是否匹配;

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、元/支

下游 应用 领域	2023 年 1-6 月									
	贸易商					终端客户				
	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品 类型	主要客户	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品 类型	主要客户
通用 机械	9,690.40	30.55	19.85	刀片系列、 工具系统	绍兴市庆余工量具有限公司、聊城市博阳机电有限公司	10,658.19	98.25	28.45	刀片系列、 工具系统	舍弗勒（南京）有限公司、江苏恒立液压科技有限公司
汽车 行业	4,118.18	35.15	17.91	刀片系列、 工具系统	重庆恩玛科技有限公司、江西新江量刃具有限公司	6,377.46	110.76	26.66	刀片系列、 工具系统	爱柯迪股份有限公司、重庆瑞通精工科技股份有限公司
3C	490.36	460.78	8.92	量具量仪、 工具系统	东莞市上可优机械五金有限公司	1,375.55	126.49	29.50	工具系统、 整体刀具	尼得科传动技术（浙江）有限公司、珠海格力电器股份有限公司香洲分公司
工程 机械	2,122.03	33.69	16.00	刀片系列、 工具系统	苏州新鼎元机械科技有限公司、大连华人机械有限公司	1,504.84	96.91	27.54	刀片系列、 工具系统	吉利长兴自动变速器有限公司、江苏恒立液压股份有限公司
模具 行业	1,573.54	28.98	19.60	刀片系列、 工具系统	东莞市日欣机电有限公司、大连精泰凯数控设备有限公司	824.67	147.52	38.36	工具系统、 刀片系列	河源龙记金属制品有限公司、英格斯模具制造（中国）有限公司
机床 工具	1,011.05	99.72	23.89	工具系统、 刀片系列	嘉兴金越机电有限公司、合肥玛克斯机电设备有限公司	963.15	184.25	21.73	工具系统、 刀片系列	牧野机床（中国）有限公司、宁夏小巨人机床有限公司

下游应用 领域	2023 年 1-6 月									
	贸易商					终端客户				
	销售金额	产品价格	毛利率（%）	主要产品类型	主要客户	销售金额	产品价格	毛利率（%）	主要产品类型	主要客户
航空 航天	1,498.54	77.43	24.67	工具系统、刀片系列	哈尔滨金利友商贸有限公司、巨力东方（北京）科技发展有限公司	437.73	190.29	44.24	工具系统、刀片系列	成都飞机工业（集团）有限责任公司
轨道 交通	326.05	69.03	19.81	刀片系列、工具系统	青岛兴合机电设备有限公司、陕西隆翔机械产品有限公司	835.04	155.02	38.62	工具系统、刀片系列	深圳市比亚迪供应链管理有限公司、锦州捷通铁路机械股份有限公司
新能 源	303.16	96.31	29.20	工具系统、刀片系列	合锐工具（扬州）有限公司	539.38	331.64	18.32	工具系统、整体刀具	南京翔科复合材料有限公司、齐齐哈尔翔科新材料有限公司
能源 装备	938.49	37.96	15.77	刀片系列、工具系统、整体刀具	江苏合伙人工量刀具科技发展有限公司	254.27	101.41	38.01	工具系统、刀片系列	三一智能装备有限公司
医疗 器械	232.19	64.49	17.54	量具量仪、刀片系列、工具系统	山东卡萨卡精密机械有限公司、常州普达工具有限公司	52.06	69.14	26.96	刀片系列、整体刀具	山东新马制药装备有限公司
合计	22,304.00	36.07	19.30	-	-	23,822.33	110.36	28.56	-	-

下游应用 领域	2022 年度									
	贸易商					终端客户				
	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品类型	主要客户	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品类型	主要客户
通用机械	20,865.33	29.34	20.27	刀片系列、工具系统	绍兴市庆余工量具有限公司、聊城市博阳机电有限公司	23,411.44	95.23	30.76	刀片系列、工具系统	舍弗勒（南京）有限公司、江苏恒立液压科技有限公司
汽车行业	11,140.76	38.24	19.27	刀片系列、工具系统	重庆恩玛科技有限公司、江西新江量刃具有限公司	13,657.43	111.14	28.60	刀片系列、工具系统	爱柯迪股份有限公司、宁波旭升集团股份有限公司
3C	415.44	111.04	18.66	量具量仪、工具系统	东莞市上可优机械五金有限公司	3,097.64	126.55	34.15	工具系统、刀片系列	尼得科传动技术（浙江）有限公司、南通弘峰机电有限公司
工程机械	4,285.79	35.15	18.85	刀片系列、工具系统	苏州新鼎元机械科技有限公司、徐州尚也国际贸易有限公司	2,417.46	81.83	27.55	刀片系列、工具系统	吉利长兴自动变速器有限公司、江苏恒立液压股份有限公司
模具行业	4,041.59	28.64	19.41	刀片系列、工具系统	东莞市日欣机电有限公司、大连精泰凯数控设备有限公司	1,498.27	147.04	37.32	工具系统	河源龙记金属制品有限公司、山东迪蒙特佳金刚石模具有限公司
机床工具	2,608.65	74.22	20.12	工具系统、刀片系列	深圳市天一锋商贸有限公司、安徽金鹭特种材料有限公司	1,496.48	160.06	22.71	工具系统、刀片系列	牧野机床（中国）有限公司、津上精密机床（浙江）有限公司
航空航天	2,715.97	103.95	25.30	工具系统、刀片系列	哈尔滨金利友商贸有限公司、成都茂其杰数控刀具有限公司	1,451.45	153.95	42.63	工具系统、刀片系列	成都飞机工业（集团）有限责任公司、成都裕鸢航空智能制造股份有限公司
轨道交通	952.13	93.75	23.12	工具系统、刀片系列	青岛兴合机电设备有限公司	822.26	57.63	36.48	工具系统、刀片系列	深圳市比亚迪供应链管理有限公司

下游应用 领域	2022 年度									
	贸易商					终端客户				
	销售金额	产品价格	毛利率（%）	主要产品类型	主要客户	销售金额	产品价格	毛利率（%）	主要产品类型	主要客户
新能源	638.56	79.85	27.27	工具系统、刀片系列	合锐工具（扬州）有限公司	411.94	150.85	27.63	工具系统、整体刀具	上海海立新能源技术有限公司
能源装备	2,106.94	35.50	18.13	刀片系列、整体刀具	江苏合伙人工量刀具科技发展有限公司、常州朋聚机械有限公司	215.52	70.13	29.75	刀片系列、工具系统	烟台杰瑞石油装备技术有限公司
医疗器械	393.88	28.24	20.39	刀片系列、工具系统	常州普达工具有限公司	125.64	88.59	31.21	刀片系列、工具系统	桂林市啄木鸟医疗器械有限公司
合计	50,165.04	35.28	20.16	-	-	48,605.54	102.71	30.58	-	-

下游应用 领域	2021 年度									
	贸易商					终端客户				
	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品类型	主要客户	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品类型	主要客户
通用机械	21,998.35	28.82	18.51	刀片系列、工具系统	上海吉柏机械科技有限公司、聊城市博阳机电有限公司	24,758.37	96.46	28.59	刀片系列、工具系统	舍弗勒（南京）有限公司、江苏恒立液压科技有限公司
汽车行业	11,889.29	39.87	17.87	刀片系列、工具系统	重庆恩玛科技有限公司、江西新江量刃具有限公司	14,377.34	102.61	26.56	刀片系列、工具系统	爱柯迪股份有限公司、宁波旭升集团股份有限公司
3C	330.67	66.62	15.60	整体刀具、工具系统	富港电子（昆山）有限公司	3,492.18	125.33	29.03	工具系统、刀片系列、整体刀具	尼得科传动技术（浙江）有限公司、鸿富锦精密电子（成都）有限公司
工程机械	4,699.51	32.27	15.26	刀片系列、工具系统	大连华人机械有限公司、苏州新鼎元机械科技有限公司	2,600.38	96.21	27.61	刀片系列、工具系统	三一重机有限公司、江苏恒立液压股份有限公司
模具行业	4,176.65	28.98	16.43	刀片系列、工具系统	东莞市日欣机电有限公司、大连精泰凯数控设备有限公司	1,754.98	194.26	32.46	工具系统	河源龙记金属制品有限公司、广东德信模钢实业有限公司
机床工具	2,248.66	93.19	17.99	工具系统、刀片系列	深圳市天一锋商贸有限公司、上海善寻贸易有限公司	1,154.84	131.40	27.30	工具系统、刀片系列	牧野机床（中国）有限公司、通用技术集团大连机床有限责任公司
航空航天	2,067.52	95.16	18.80	工具系统、刀片系列	哈尔滨金利友商贸有限公司、上海维宁斯国际贸易有限公司	1,303.76	151.01	34.24	工具系统、刀片系列	成都飞机工业（集团）有限责任公司、成都裕鸢航空智能制造股份有限公司
轨道交通	962.47	90.40	20.16	工具系统、刀片系列	青岛兴合机电设备有限公司	656.47	51.08	31.37	工具系统、刀片系列	深圳市比亚迪供应链管理股份有限公司

下游应用 领域	2021 年度									
	贸易商					终端客户				
	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品类型	主要客户	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品类型	主要客户
新能源	457.70	68.60	24.56	工具系统、刀片系列	合锐工具（扬州）有限公司	231.31	121.20	25.10	整体刀具、刀片系列、工具系统	上海海立新能源技术有限公司
能源装备	2,132.20	32.65	16.08	刀片系列、整体刀具	江苏辰利兴精密机械科技有限公司、常州朋聚机械有限公司	220.60	60.57	27.82	刀片系列、工具系统、整体刀具	法兰泰克（苏州）智能装备有限公司
医疗器械	360.49	22.87	18.57	刀片系列	常州普达工具有限公司	206.09	113.36	28.75	刀片系列、工具系统	桂林登普乐医疗器械有限公司
合计	51,323.51	34.20	17.85	-	-	50,756.31	101.85	28.26	-	-

下游应用 领域	2020 年度									
	贸易商					终端客户				
	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品 类型	主要客户	销售金额	产品价格	毛利率 (%)	主要产品 类型	主要客户
通用机械	17,779.37	27.21	16.46	刀片系列、 工具系统	聊城市博阳机电有限公司、临清大捷切削工具有限公司	20,941.30	95.25	26.56	刀片系列、 工具系统	舍弗勒（南京）有限公司、江苏恒立液压科技有限公司
汽车行业	11,138.99	34.16	15.46	刀片系列、 工具系统	重庆恩玛科技有限公司、吴江钧泰机电设备有限公司	11,588.89	99.17	25.18	刀片系列、 工具系统	爱柯迪股份有限公司、湖北三环锻造有限公司
3C	492.54	112.31	11.03	工具系统	上海富点五金工具有限公司	2,516.98	100.53	25.97	工具系统、 刀片系列、 整体刀具	尼得科传动技术（浙江）有限公司、珠海格力电器股份有限公司
工程机械	4,149.61	30.04	13.65	刀片系列、 工具系统	大连华人机械有限公司、苏州新鼎元机械科技有限公司	1,973.17	78.51	26.74	刀片系列、 工具系统	三一重机有限公司、江苏恒立液压股份有限公司
模具行业	3,437.68	29.70	13.69	刀片系列、 工具系统	东莞市日欣机电有限公司、东莞市诚晋精密机械有限公司	1,524.80	208.96	28.76	工具系统	河源龙记金属制品有限公司、广东德信模钢实业有限公司
机床工具	1,223.77	69.89	23.20	工具系统、 刀片系列	住友电工硬质合金贸易（上海）有限公司、深圳市天一锋商贸有限公司	1,359.23	175.55	29.52	刀片系列、 工具系统	利美特金属加工技术（中国）有限公司大连分公司、通用技术集团大连机床有限责任公司
航空航天	1,512.87	88.63	16.61	工具系统、 刀片系列、 整体刀具	哈尔滨金利友商贸有限公司、上海维宁斯国际贸易有限公司	1,118.54	156.65	35.99	工具系统、 刀片系列	成都飞机工业（集团）有限责任公司、成都裕鸢航空智能制造股份有限公司
轨道交通	494.37	58.15	19.89	刀片系列、 工具系统	青岛兴合机电设备有限公司	804.05	90.49	32.14	刀片系列、 工具系统	深圳市比亚迪供应链管理有限公司

下游应用 领域	2020 年度									
	贸易商					终端客户				
	销售金额	产品价格	毛利率（%）	主要产品类型	主要客户	销售金额	产品价格	毛利率（%）	主要产品类型	主要客户
新能源	180.62	42.16	21.33	工具系统、刀片系列	东莞市上止正机械科技有限公司	195.80	202.58	24.27	量具量仪、工具系统、整体刀具	浙江明元奥立安氢能科技有限公司
能源装备	1,813.31	35.62	15.50	刀片系列、整体刀具、工具系统	常州市龙鲁机械有限公司、清河县金诺数控刀具制品有限公司	179.43	58.50	26.04	刀片系列、工具系统、整体刀具	烟台杰瑞石油装备技术有限公司
医疗器械	379.86	19.43	15.43	刀片系列	常州普达工具有限公司	224.86	117.43	25.55	刀片系列、工具系统、整体刀具	桂林市啄木鸟医疗器械有限公司
合计	42,602.98	31.42	15.85	-	-	42,427.04	100.09	26.67	-	-

注：由于贸易商与金万众、下游客户的购销为多对多的关系，公司难以精确获取下游终端客户的行业分类，上表为根据各产品型号及终端客户的行业等常见应用场景分类

刀具作为数控机床进行金属切削加工的核心部件，其工业易耗品的产品特性和相对广泛的下游应用领域带动了全球数控刀具行业的稳步发展。随着我国产业结构调整升级推动制造业正加速向高端化转型，下游应用领域对于中高端数控加工能力的普及化率呈现出快速增长的态势，这也为与之配套、共生发展的刀具行业提出更高标准的同时，带来了更广阔的市场空间。公司刀具主要应用于通用机械、汽车、工程机械、模具及航空航天行业的零部件加工，报告期内来自上述下游行业的销售占发行人年度销售额的比例分别为 88.40%、87.80%、86.55%和 84.13%，因此公司刀具未来发展空间也会受到上述下游行业自身发展情况的影响。

（一）通用机械行业

通用机械是指具有通用性强、应用范围广等特点的各类机械，主要包括泵业、风机、压缩机、阀门、气体分离设备、分离机械、真空设备、减变速机、干燥设备、冷却设备、气体净化设备、能量回收设备等。通用机械行业下游涵盖制造业的众多细分领域，刀具被广泛应用于通用机械中的阀门、法兰、轴承、管接头、紧固件、管件等零部件的精密加工。

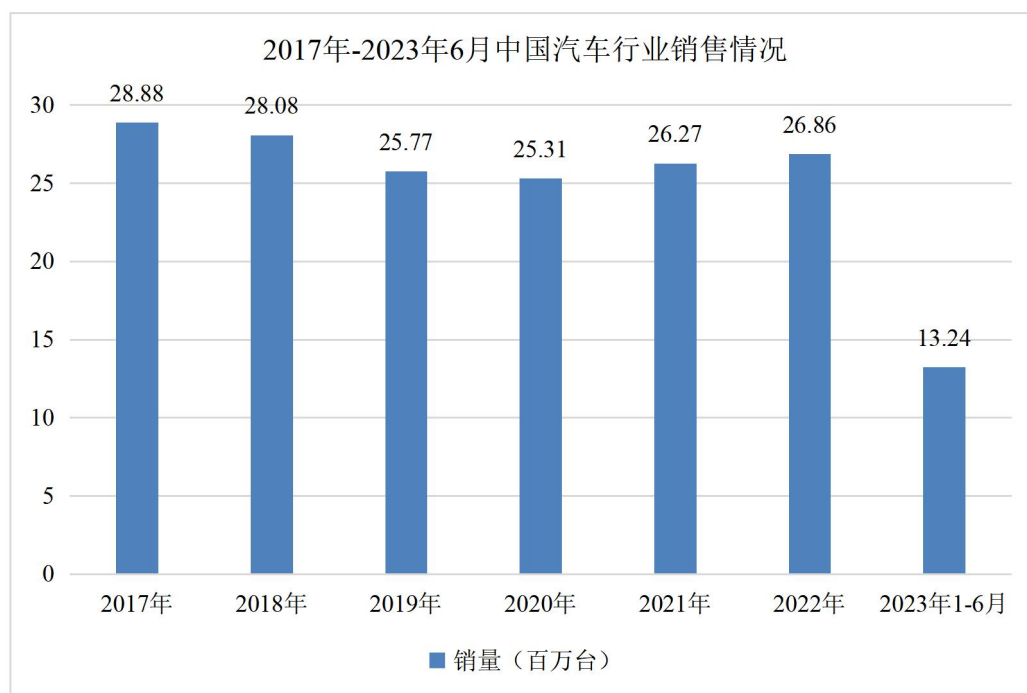
报告期内发行人对通用机械行业的销售额分别为 38,720.67 万元、46,756.71 万元、44,276.77 万元及 20,348.60 万元，占发行人年度销售额的比例分别为 45.54%、45.80%、44.83%及 44.11%，销售规模 2021 年增长较大，同比增长 20.75%，2022 年相对平稳，同比下降 5.30%。根据国家统计局和中国通用机械工业协会的统计，2021 年通用机械行业实现营业收入 9,834 亿元，同比增长 15.9%，2022 年实现营业收入 10,194.39 亿元，同比增长 3.66%，2022 年增速有所放缓，发行人在该行业的销售变动趋势与该行业的销售趋势相一致。随着我国对民生工程、基础建设、新能源、智能制造、环境治理、一带一路和 5G 的全面建设和应用，将带动通用机械行业的市场需求持续增长。

（二）汽车行业

汽车整车及零部件制造业要求高效率、批量化生产，其中制造成本是零部件生产商考虑的重要环节之一。汽车行业利用高性能的刀具对发动机、变速器、传动轴和车桥等关键零部件加工，具有大幅度提高切削效率并实现精密生产等优

势，被视为实现汽车制造降本增效的一种有效途径。此外，随着各汽车制造商将汽车轻量化技术作为重点发展方向，复合材料等难切削材料得到更多应用，从而对与零部件制造密切相关的刀具性能也提出了更高的要求。

报告期内发行人对汽车行业的销售额分别为 22,727.88 万元、26,266.63 万元、24,798.19 万元及 10,495.63 万元，占发行人年度销售额的比例分别为 26.73%、25.73%、25.11%及 22.75%，销售规模 2021 年增长较大，同比增长 15.57%，2022 年相对平稳，同比下降 5.59%。我国汽车产业规模较大，产业发展已进入由数量扩张向质量提升的转型时期，根据中国汽车工业年鉴的数据，2021 年国内汽车销量为 2,627.48 万辆，同比增长 3.81%，2022 年为 2,686.37 万辆，同比增长 2.24%，2022 年增速有所放缓，2022 年发行人在该行业的销售同比下降，主要是客户结构中传统燃油汽车及零配件制造商的需求放缓所致。汽车制造业是我国国民经济重要支柱产业，国家不断推出政策对汽车产业特别是新能源汽车相关产业进行大力扶持，产业长期稳定持续向好，未来市场空间依然非常广阔，亦会推动汽车行业对刀具的需求增长。近年来我国汽车行业销量情况如下图所示：



数据来源：中国汽车工业年鉴

（三）工程机械行业

工程机械是用于工程建设的机械设备的统称，包括的机械种类繁多，如挖掘机、压路机、起重机和混凝土搅拌机等，制成的工程机械产品主要包括土方机械、

起重机械、混凝土机械、路面机械、高空作业机械和工业机械等，可广泛应用于房地产、社会基础设施建设以及采矿等下游行业市场。刀具行业是工程机械制造领域的基础行业，切削加工占据了整个工程机械加工的主要工作量，高效先进刀具可明显提高加工效率，刀具的质量直接决定了工程机械制造行业的生产水平。

报告期内发行人对工程机械行业的销售额分别为 6,122.77 万元、7,299.89 万元、6,703.24 万元及 3,626.87 万元，占发行人年度销售额的比例分别为 7.20%、7.15%、6.79%及 7.86%，销售规模 2021 年增长较大，同比增长 19.23%，2022 年相对平稳，同比下降 8.17%。根据中国工程机械工业协会的统计，2021 年工程机械行业实现营业收入 9,065 亿元，同比增长 16.95%，2022 年实现营业收入 8,490 亿元，同比下降 6.34%，发行人在该行业的销售变动趋势与该行业的销售趋势相一致。近年来，随着我国基础设施建设及产业转型的快速推进，工程机械制造业及基建行业对于刀具的需求快速提升。在“十四五”期间以及未来更长一段时期，我国制造业仍将进行大范围和深层次的产业结构调整，这将给以传统标准为现阶段特征的刀具行业向现代高效、高精密刀具升级带来巨大机会。近年来我国工程机械行业销售情况如下图所示：



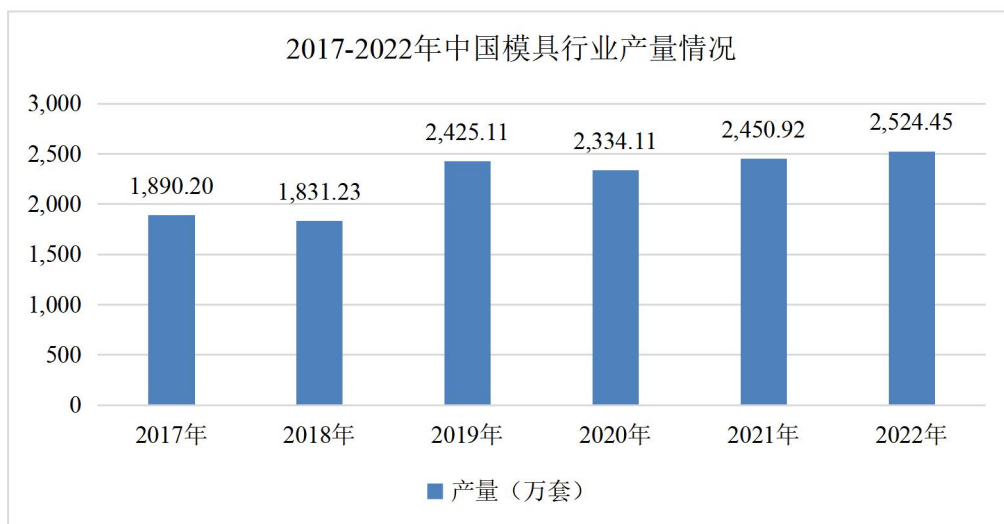
数据来源：中国工程机械工业协会

（四）模具行业

模具是工业生产上用以注塑、吹塑、挤出、压铸或锻压成型、冶炼、冲压等

方法得到所需产品的各种模子和工具。模具在工业生产的应用范围较为广泛，是制造行业的基础。模具具有特定的轮廓或内腔形状，对结构强度、刚度、表面硬度、表面粗糙度和加工精度都有较高要求，有着严格的标准，要求精度高、高效率、低耗损、一致性。而刀具的加工精度、加工效率和质量稳定性对模具的精度、光洁度、使用寿命和制造周期有着非常重要的影响。

报告期内发行人对模具行业的销售额分别为 4,962.47 万元、5,931.63 万元、5,539.86 万元及 2,398.22 万元，占发行人年度销售额的比例分别为 5.84%、5.81%、5.61%及 5.20%，销售规模 2021 年增长较大，同比增长 19.53%，2022 年相对平稳，同比下降 6.60%。根据智研咨询的数据，近年来，我国模具行业取得了较快发展，2021 年我国模具行业产量为 2,450.92 万套，同比增长 5%，2022 年为 2,524.45 万套，同比增长 3%，2022 年增速有所放缓，发行人在该行业的销售变动趋势与该行业的市场变化趋势基本一致。随着我国制造业的转型升级和模具行业的不断发展，国内市场对中高端模具的需求量越来越大，未来我国模具行业将向高精密化、自动智能化、新型化、融合化等方向发展，对精密高效刀具需求将会相应增加。近年来我国模具行业产量情况如下图所示：



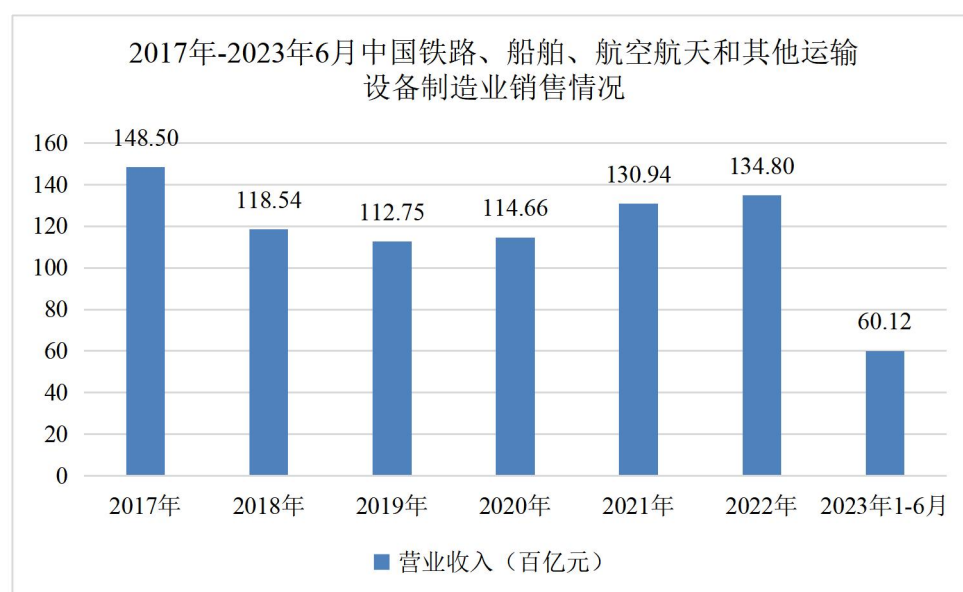
数据来源：智研咨询

（五）航空航天行业

航空航天作为一个国家综合实力和科技水平的体现，在“工业 4.0”的驱动下，已成为我国工业制造的核心产业。航空航天业不仅是刀具的最大消费领域之一，而且是驱动刀具发展进程的最重要因素之一。基本上所有集成到航空航天工

业的零部件都需要进行切削加工，切削加工是航空航天工业中全部加工工序中最主要的部分之一。因此，航空航天工业的快速发展与先进切削技术具有密切的关系。

报告期内发行人对航空航天行业的销售额分别为 2,631.41 万元、3,371.27 万元、4,167.42 万元及 1,936.27 万元，占发行人年度销售额的比例分别为 3.09%、3.30%、4.22%及 4.20%，销售规模不断增长，2021 年同比增长 28.12%，2022 年同比增长 23.62%。报告期内发行人对航空航天行业的销售规模不断增长。根据中国商飞 2021 年发布的《中国商飞公司市场预测年报（2021-2040）》，2021-2040 年中国航空市场将新增 9,084 架 50 座以上的飞机，总价值高达 1.4 万亿美元，需求增长迅猛，发行人在该行业的销售变动趋势与该行业的市场变化趋势相一致。在我国大力发展国产“大飞机”以及对核心零部件自主化要求不断提高的背景下，随着航空航天零部件向高性能、精密化方向发展，产品零部件需具有耐高温性、高强度等特性，因此钛合金、高温合金、复合材料等高性能难加工材料在航空航天领域被广泛应用，为确保供应链的稳定和安全，国内航空航天制造企业对高端刀具的需求日益提升。近五年来我国铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业销售情况如下图所示：



数据来源：国家统计局

（六）其他行业

近年来，随着我国基础设施建设及产业转型的快速推进，下游制造业及基建

行业对于刀具的需求快速提升。除上述通用机械、汽车、工程机械、模具和航空航天等下游行业需求和结构变化对刀具需求产生影响外，机床工具、3C、能源装备、轨道交通、新能源和医疗器械等行业的发展，也带动刀具需求的大幅增长，报告期内发行人对上述行业的销售规模亦稳中有升。在“十四五”期间以及更长一段时期，我国都将进行大范围 and 深层次的产业结构调整，这将直接推动刀具行业的产业升级，给高效、精密刀具带来广阔的市场空间。

三、区分贸易商和终端客户列示报告期内各年收入分层情况, 报告期各期贸易商和终端客户的订单量、平均客单价变动情况及变动原因；部分客户购买次数较为频繁的原因及合理性, 相关客户采购产品的最终销售或最终使用情况；

（一）区分贸易商和终端客户列示报告期内各年收入分层情况，报告期各期贸易商和终端客户的订单量、平均客单价变动情况及变动原因；

单位：万元、个、万元/家

项目	2023 年 1-6 月							
	贸易商				终端客户			
	收入	收入占比 (%)	订单量	平均客单价	收入	收入占比 (%)	订单量	平均客单价
20 万元以下	6,908.17	30.97	35,788	3.00	5,951.09	24.98	32,373	2.56
20 万元-50 万元	4,469.70	20.04	17,118	31.93	4,354.88	18.28	14,755	32.02
50 万元-100 万元	3,056.40	13.70	10,518	67.92	4,020.08	16.88	8,499	69.31
100 万元-500 万元	6,731.74	30.18	16,184	181.94	6,548.93	27.49	13,598	187.11
500 万元以上	1,138.00	5.10	4,287	569.00	2,947.35	12.37	3,001	736.84
合计	22,304.00	100.00	83,895	8.84	23,822.33	100.00	72,226	9.30
项目	2022 年							
	贸易商				终端客户			
	收入	收入占比 (%)	订单量	平均客单价	收入	收入占比 (%)	订单量	平均客单价
20 万	8,843.29	17.63	54,132	3.26	7,729.20	15.90	48,034	2.69

元以下								
20 万元-50 万元	7,540.52	15.03	34,747	31.42	7,240.66	14.90	28,866	31.76
50 万元-100 万元	7,235.23	14.42	27,451	68.91	6,658.07	13.70	17,651	70.08
100 万元-500 万元	19,493.72	38.86	56,356	187.44	19,361.30	39.83	47,340	203.80
500 万元以上	7,052.27	14.06	18,930	881.53	7,616.30	15.67	11,788	952.04
合计	50,165.04	100.00	191,616	15.84	48,605.54	100.00	153,679	14.73
项目	2021 年							
	贸易商				终端客户			
	收入	收入占比 (%)	订单量	平均客单价	收入	收入占比 (%)	订单量	平均客单价
20 万元以下	8,652.71	16.86	53,005	3.16	8,048.94	15.86	45,707	2.89
20 万元-50 万元	8,017.44	15.62	35,268	31.56	6,557.37	12.92	24,251	32.14
50 万元-100 万元	8,138.32	15.86	30,666	68.39	8,196.78	16.15	22,273	69.46
100 万元-500 万元	17,290.93	33.69	52,944	182.01	18,157.74	35.77	36,564	197.37
500 万元以上	9,224.11	17.97	24,563	709.55	9,795.48	19.30	15,490	890.50
合计	51,323.51	100.00	196,446	15.96	50,756.31	100.00	144,285	15.79
项目	2020 年							
	贸易商				终端客户			
	收入	收入占比 (%)	订单量	平均客单价	收入	收入占比 (%)	订单量	平均客单价
20 万元以下	7,857.06	18.44	50,704	3.16	7,678.03	18.10	44,076	2.75
20 万元-50 万元	6,530.34	15.33	30,821	32.82	6,590.20	15.53	23,178	31.68

万元								
50 万元-100 万元	6,909.42	16.22	25,750	69.79	5,158.91	12.16	14,282	69.71
100 万元-500 万元	14,609.19	34.29	44,326	189.73	14,883.68	35.08	25,746	206.72
500 万元以上	6,696.96	15.72	14,143	744.11	8,116.23	19.13	12,671	901.80
合计	42,602.98	100.00	165,744	14.85	42,427.04	100.00	119,953	13.43

注：平均客单价=收入/客户数量

从订单量上看，一方面，2020 年-2022 年，终端客户的订单量逐年增加，贸易商的订单量先增后稳，2022 年受国内下游行业需求波动等因素影响导致贸易商订单量基本维稳，2023 年上半年，贸易商和终端客户订单量均有小幅回落，主要由于 2023 年第二季度总体经济恢复不及预期。上述趋势与公司营业收入变动相一致；另一方面，贸易商的订单量高于终端客户，主要因为贸易商同时面对数量众多的最终用户，不同客户需求时点不同，体现了公司贸易商客户追求周转率、多批次、小批量采购的特点。

根据客户销售规模进一步分层后，从数量上看，客户群体主要集中在 20 万元以下的较小交易规模，主要由于公司刀具产品应用领域广泛，种类繁多复杂，发行人客户采购总体呈现小额、分散的特点；从金额上看，报告期各期较大交易规模（100 万元以上）的客户收入比重，贸易商分别为 50.01%、51.66%、52.92% 和 35.28%，终端客户分别为 54.21%、55.07%、55.50%和 39.86%，2020 年-2022 年呈现增长趋势，2023 年上半年由于统计区间为半年，销售额在 500 万元以上区间的客户销售额占比有所减少，整体而言，公司大客户对具体型号产品的需求矩阵通常更加稳定，随着业务合作的不断持续，合作也更为深入。

从客单价上看，报告期各期，贸易商和终端客户各期间变动相对平稳。其中，在 100 万元以上销售规模的交易客户中，终端客户客单价高于贸易商。产生上述情况主要与大型贸易商和终端客户的采购需求特点相关，即贸易商的采购行为主要基于其下游客户需求进行，而终端客户则主要用于批量生产，相较于贸易商，终端客户的需求刚性更强，对应的需求通常也更为稳定，因此终端客户的客单价

较高。因此大型客户中的终端客户的平均客单价高于贸易商。

(二) 部分客户购买次数较为频繁的原因及合理性，相关客户采购产品的最终销售或最终使用情况；

报告期内，公司客户采购频率及单次采购量分布如下：

客户性质	类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商	采购频率	A：客户数量（家）	2,524	3,166	3,215	2,869
		B：交易次数（次）	83,895	191,616	196,446	165,744
		C=B/A：平均购买频次（次/家）	33.24	60.52	61.10	57.77
	单次采购金额	D：销售收入（万元）	22,304.00	50,165.04	51,323.51	42,602.98
		E：交易次数（次）	83,895	191,616	196,446	165,744
		F=D/E：平均单次采购金额（万元/次）	0.27	0.26	0.26	0.26
终端客户	采购频率	A：客户数量（家）	2,561	3,299	3,214	3,160
		B：交易次数（次）	72,226	153,679	144,285	119,953
		C=B/A：平均购买频次（次/家）	28.20	46.58	44.89	37.96
	单次采购金额	D：销售收入（万元）	23,822.33	48,605.54	50,756.31	42,427.04
		E：交易次数（次）	72,226	153,679	144,285	119,953
		F=D/E：平均单次采购金额（万元/次）	0.33	0.32	0.35	0.35

公司贸易商和终端客户采购均较为频繁，部分客户年度购买次数超 100 次，平均三天下单一次，主要由刀具市场终端应用特点决定，符合行业惯例。

对于贸易商，报告期各期购买次数超过 100 次的客户中贸易商的数量占比分别为 72.91%、70.37%、70.83% 及 69.09%，采购频率较高，主要是因为贸易商为快速响应客户需求，多数就近分布在制造业聚集地区，往往面对数个中小终端客户，此类终端客户的采购具有小额、零散、频繁的特点。在面对不同终端客户频繁的采购需求时，由于公司库存管理较好、发货及时，因此贸易商基本不囤货销售以避免占用自有资金，向发行人采购时，贸易商主要根据其下游最终用户需求进行采购，相关产品均实现了最终销售。由于贸易商面对的最终用户往往不止一家，因此贸易商向发行人采购在报告期内呈现购买频次高、单次交易金额小的特点。

对于终端客户，报告期各期购买次数超过 100 次的客户中终端客户的数量占

比分别为 27.09%、29.63%、29.17%及 30.91%，公司在全国设立数十家办事处，可以迅速响应终端客户需求，由于刀具的消耗品属性，因此部分终端客户亦频繁下单购买公司产品。公司的终端客户中，中小制造业企业数量众多，采购习惯为小批量多批次，根据自身生产需求直接向公司下单，因此终端客户亦呈现采购频繁、单次采购量较小的特征，相关产品均实现了最终使用，其平均购买频次低于贸易商、单次采购金额高于贸易商，主要由于终端客户生产需求相对较为稳定并根据生产周期置备一定的安全库存。

四、报告期各期的物流方式及费用承担情况, 与对应销售收入是否匹配。

报告期各期除部分自提客户和销售员自送货外均由发行人安排第三方物流快递运输，相关费用通常由发行人承担。

（一）运输费用与物流配送对应的销售收入的匹配关系

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运费成本	185.92	411.67	395.57	349.56
与物流配送相关的主营业务收入	34,840.13	77,228.69	79,623.11	66,334.72
占比	0.53%	0.53%	0.50%	0.53%

报告期运费与物流配送对应的主营业务收入占比相对保持稳定，运费与销售规模匹配。

（二）主要物流服务提供商的基本情况

报告期内，发行人合作的主要物流服务提供商相对集中稳定，报告期各期金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
顺丰速运有限公司	95.71	51.48%	153.60	37.31%	102.89	26.01%	77.94	22.30%
德邦物流股份有限公司	28.56	15.36%	97.82	23.76%	49.44	12.50%	37.19	10.64%
北京八路丰物流有限公司	-	-	62.90	15.28%	120.97	30.58%	116.76	33.40%
中国邮政速递物	5.85	3.15%	24.85	6.04%	28.25	7.14%	32.84	9.39%

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
流股份有限公司 北京市密云区分公司								
北京跨越速递有限公司	36.66	19.72%	0.17	0.04%	0.04	0.01%	-	-
合计	166.78	89.71%	339.34	82.43%	301.59	76.24%	264.73	75.73%

报告期北京八路丰物流有限公司运费 2021 年度至 2023 年 1-6 月期间下降，北京跨越速递有限公司运费 2023 年 1-6 月与前期相比增加，主要系发行人根据物流服务价格、物流运送时效等综合因素，择优选择物流提供商。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、核查收入增减变化情况及原因、收入构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况。结合行业政策、制造业景气度及下游客户需求等，分析发行人收入波动的合理性；

2、取得贸易商和终端客户下游应用领域的销售资料，结合产品销售明细表，分析产品销售结构的变动情况及合理性，是否与下游客户的需求匹配，是否与行业和市场同期变化趋势一致；通过公开资料，了解公司产品在各下游应用行业的应用情况，查询下游应用行业的产量、销量等总体发展趋势信息，分析公司的销售变动是否与对应的下游应用行业的产销量变化相匹配；

3、将公司各年收入进行分层，结合公司行业特征，分析贸易商和终端客户的订单量、平均客单价变动情况及变动原因，分析部分客户购买次数较为频繁的原因及合理性，核查相关客户采购产品的最终销售或最终使用情况；

4、通过企查查等网站查询主要物流商的背景信息；获取报告期内主要物流运输费的明细，复核发行人与各物流方的交易情况，分析运输费用与销售收入的匹配关系；获取发行人与主要物流服务商的合同，查看合同主要条款和双方定价依据。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司 2021 年营业收入增长主要受我国宏观产业政策和制造业景气度影响所致，2022 年营业收入基本维稳主要受 2022 年受制造业景气度较低、下游客户需求较弱所致。报告期内销量、单价、营业收入增长趋势与同行业企业、制造业 PMI 发展趋势相匹配；

2、公司贸易商和终端客户不同应用领域的销售情况和下游应用领域客户的销售变动趋势相匹配；

3、终端客户的订单量逐年上涨，贸易商的订单量先增后稳，变动趋势与公司营业收入变动相一致；贸易商和终端客户的客单价年度间变动相对平稳，100 万元以上销售额的终端客户客单价均高于贸易商，主要由大型贸易商和终端客户的采购需求特点所致；公司贸易商和终端客户采购较频繁，主要由刀具下游应用领域小批量多批次的最终消耗特点所致，具有商业合理性，**符合行业惯例**，相关产品均实现了最终销售和最终使用；

4、发行人销售产品的物流义务通常由发行人承担，发行人报告期内运费与销售规模匹配。

【进一步说明】

一、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程、对物流单据的核查情况，并发表明确核查意见。

（一）发行人销售业务物流配送方式及相关物流单据

1、发行人主要业务收入对应的物流单据情况

业务收入类别		收入确认的时点	取得的单据
刀具及配套产品	境内订单式销售客户	客户签收	物流签收单
	境内寄售客户	与客户对账时	对账单
	境外订单式销售客户	货物办妥出口报关并取得承运单位出具的货运提单	提单
刀具应用延伸服务	涂层服务、修磨服务	服务完成并由客户签收	物流签收单
	其他服务	验收或服务完成	验收单

报告期内，发行人的货物交付方式以第三方物流配送为主、自提为辅。

通过第三方物流公司配送的，发货时在系统登记物流单号，物流签收模块通过第三方物流接口抓取快递签收信息并保存；自行提货，业务员取得经客户签收确认的送货签收单后上传至业务系统物流签收模块保存。自行提货包括客户自行上门提货或公司业务员送至客户指定地点。

客户采用自行提货方式的主要原因系：（1）当物流运输受限或运输时间较长时，同城或周边城市的客户选择自行提货；（2）第三方物流送货一般在次日或隔日送达，因客户临时对货物有紧急需求，故选择自行提货、业务员送货上门；（3）客户拜访发行人时，直接从仓库提货；（4）发行人业务员拜访客户时，将客户所订产品送至客户处。

2、发行人报告期内物流单据管理情况

发行人报告期内物流签收单据的管理和保存不断完善，于 2022 年 3 月系统上线了物流签收模块，并设置了专门的物流信息签收情况核查岗位，具体情况如下：

（1）2021 年 10 月中介机构进场并在对公司进行尽职调查后，对公司的物流签收信息管理提出了整改要求，即不同配送方式下物流签收单据应完整保存。公司启动整改措施，于 2022 年 3 月上线物流签收模块；

（2）由于快递物流的信息查询功能存在时效限制，超过一定时限则无法通过快递公司提供的页面查询配送路径信息。公司整改前，第三方物流信息查询功能可以满足公司业务管理需求，即 6 个月以内的发货物流信息都可以通过快递公司提供的页面查询；此外，对于自行提货签收单据由各业务员自行保管，由于交易频繁、单笔金额较小，因此未采取统一方式保存第三方物流快递的配送路径信息或客户签收单。针对该情况，发行人对 2022 年 2 月前的销售与客户进行了确认。

（3）2022 年 3 月物流签收模块上线后，对于物流配送，系统通过第三方物流接口实时抓取快递配送路径信息并备份保存，同时抓取并保存了物流签收模块上线时点前仍在有效期内的物流配送路径信息；对于自行提货，业务员取得经客户签收确认的送货签收单后上传至业务系统物流签收模块保存。

报告期内，发行人以物流、签收方式确认收入的如下：

单位：万元

发货方式	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 (%)
第三方物流配送	34,840.13	81.69	77,228.69	81.73	79,623.11	81.39	66,334.72	81.26
自行提货	7,807.83	18.31	17,262.96	18.27	18,209.42	18.61	15,300.10	18.74
合计	42,647.96	100.00	94,491.64	100.00	97,832.53	100.00	81,634.83	100.00

(二) 区分不同配送方式对物流单据及送货签收单的核查方式和核查结果

报告期内，我们针对客户签收后确认收入的物流或签收信息核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入合计	42,647.96	94,491.64	97,832.53	81,634.83
物流或签收信息核查金额合计	42,604.42	91,958.34	92,945.66	78,068.10
核查比例	99.90%	97.32%	95.00%	95.63%

不同配送方式下对物流单据及送货签收单的核查方式和核查结果如下：

1、第三方物流配送

(1) 核查方式

1) 与物流公司提供的对账单单号相匹配情况的核查

①销售系统记录的发货物流单号与对应的物流公司提供的对账单中物流单号进行匹配，在此基础上，检查物流对账单上的收件人、收货地址与相关客户信息是否一致；

②聘请 IT 审计对业务系统通过信息接口抓取的物流公司官网所展示的物流路由轨迹与公司业务系统展示的路由轨迹，进行一致性匹配检查。

2) 对于销售系统记录的发货物流单号与物流公司提供的对账单中物流单号无法匹配的，根据不同情况分别采取如下核查方式

①对于物流签收模块上线后已保存物流配送路径信息的，检查公司 ERP 系统签收模块中从物流公司信息接口抓取的配送路径及签收信息与相关客户信息

是否一致；

②对于物流签收模块上线前已过查询时效，无法查询物流配送路径信息的，以及第三方物流配送但与物流公司提供的对账单单号无法匹配的，检查公司与客户确认的纸质送货签收单中的客户信息、产品类别、数量与销售出库信息是否一致；

报告期内，我们对第三方物流配送方式产生的收入核查情况如下：

单位：万元

期间	项目	与物流公司提供的对账单单号相匹配	与物流公司提供的对账单单号无法匹配（注）	第三方物流配送合计
2023 年 1-6 月	收入金额	33,086.39	1,753.74	34,840.13
	核查金额	33,086.39	1,710.20	34,796.59
	核查比例	100.00%	97.52%	99.88%
2022 年度	收入金额	70,470.03	6,758.66	77,228.69
	核查金额	70,468.72	6,420.27	76,888.99
	核查比例	100.00%	94.99%	99.56%
2021 年度	收入金额	61,423.25	18,199.86	79,623.11
	核查金额	61,423.25	16,296.11	77,719.36
	核查比例	100.00%	89.54%	97.61%
2020 年度	收入金额	50,375.97	15,958.76	66,334.72
	核查金额	50,375.97	14,407.88	64,783.85
	核查比例	100.00%	90.28%	97.66%

注：系统记录物流单号与物流公司提供的对账单单号无法匹配的主要原因为：发行人未及时保存物流公司提供的对账单；已登记的物流单号由于物流管控影响未及时发出，后续更换快递单据后未及时在业务系统更新快递单号；发出的快递由于客户对时效或快递公司有特殊要求而实行运费到付，物流公司提供的对账单无对应单号；发行人业务员记录的物流单号信息缺失或不正确

3）对第三方物流配送数量与物流运费金额实施分析性程序，分析发行人销售发货数量与运费是否存在异常。

报告期内，发行人第三方物流配送数量与物流运费金额的匹配关系如下：

单位：万元，万支

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
第三方物流配送的发货数量（a）	688.89	1,509.39	1,596.71	1,415.78
物流运费金额（b）	185.92	411.67	395.57	349.56

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发货数量 (a) 与运费金额 (b) 的匹配关系 (b/a)	0.27	0.27	0.25	0.25

(2) 核查结果

1) 销售系统记录的发货物流单号与对应的物流公司物流费用结算对账单中物流单号基本匹配一致, 少量存在差异, 系统记录物流单号与物流公司提供的对账单单号无法匹配的主要原因为: 2020 年和 2021 年, 发行人未及时保存物流公司提供的对账单; 已登记的物流单号由于物流管控影响未及时发出, 后续更换快递单据后未及时在业务系统更新快递单号; 发出的快递由于客户对时效或快递公司有特殊要求而实行运费到付, 物流公司提供的对账单无对应单号; 发行人业务员记录的物流单号信息缺失或不正确;

2) 公司业务系统已保存物流配送路径信息的, 业务系统签收模块中从物流公司信息接口抓取的配送路径及签收信息与相关客户信息一致;

3) 公司业务系统未保存物流配送路径信息或物流单号缺失或错误, 但是已经由客户签署送货确认单的, 送货确认单显示的客户名称、产品类别、数量与销售系统发货信息一致;

4) 报告期内, 销售系统记录的发货物流单号与物流公司提供的对账单单号相匹配的收入金额占以第三方物流配送实现的收入金额比例逐渐提高;

5) 报告期内, 第三方物流配送方式下发行人第三方物流配送数量与物流运费金额的匹配关系整体较稳定, 个别年度存在小幅的波动, 主要系不同年度间发行人在物流供应商选择、发货距离、单次发货数量等方面有所不同导致。

2、自行提货方式

(1) 核查方式

针对自行提货的销售, 我们对送货签收单进行核查。根据销售系统的发货信息, 核对客户送货签收单中的产品类别、数量、销售发货信息是否一致。

报告期内, 对自行提货方式产生的收入情况如下:

单位: 万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
已核查的自行提货的销售收入	7,807.83	15,069.36	15,226.30	13,284.25
自行提货的销售收入	7,807.83	17,262.96	18,209.42	15,300.10
核查比例	100.00%	87.29%	83.62%	86.82%

（2）核查结果

1) 报告期内，自行提货方式下发行人送货签收单的签章内容与相关客户信息一致；

2) 送货签收单显示的产品类别、数量与发货信息一致。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，各物流配送方式下通过对物流单据的核查可确认收入确认的完整性和准确性。

6. 关于独立性

根据申报文件：（1）孙小明直接持有公司 78.6167%股份，通过悦依科技、冲势科技和鸿营科技间接控制公司 11.6667%股份的表决权，合计控制公司 90.2833%股份的表决权，为公司控股股东、实际控制人；（2）孙小明控制的企业金万众发展系发行人的业务前身，2011 年起发行人承接金万众发展的业务；报告期内金万众发展与发行人存在同业竞争，自 2021 年 11 月起，金万众发展已变更营业范围、停止对外经营；2020 年度和 2021 年度，发行人存在向金万众发展销售刀具产品的情况；截至 2022 年末，金万众发展总资产 72,036.59 万元，2022 年分别实现营业收入、净利润 17.83 万元、9,587.80 万元；（3）报告期内，发行人多次与关联方发生资金拆借，其中发行人向孙小明控制的企业三和众恒拆出的资金最终全部用于购买理财投资产品；（4）报告期存在较多关联方注销的情况；（5）品悦科技系发行人与孙小明等共同投资设立的企业，2021 年 10 月，孙小明将所持有品悦科技 10%股份转让给融衡机械。

请发行人说明：（1）结合公司章程规定、董监高人员构成、历史履职情况以及实际控制人及其关联方债务担保、对外投资等情况，说明孙小明可实际支配发行人 90.2833%表决权股份的情况下，公司治理机制和内部控制的有效性，是否可以有效保护中小投资者权益；发行人是否建立了关于资金管理、对外担保、防范关联方资金占用等的相关内部控制制度，是否健全并有效执行；并充分披露实际控制人不当控制的风险；（2）发行人承接金万众发展业务的背景、原因、承接方式、承接过程、决策程序及合法合规性；结合金万众发展的主要财务数据及其构成、与发行人的业务往来情况，说明金万众发展是否已实际停止经营竞争业务，是否存在替发行人承担成本、费用的情形；（3）对照《证券期货法律适用意见第 17 号》的相关规定，说明是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争；（4）上述资金拆借的形成原因、合理性，借款是否计息、利率及公允性，资金拆借的具体用途、最终流向、偿还过程以及资金来源，资金拆借等关联交易是否履行了相应的审批程序，程序是否合法合规；（5）报告期内注销的关联方的基本情况，注销原因，是否存在因重大违法违规而注销的情形、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；（6）发行人与孙小明共同投资是否

符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》4-15 的规定。

请保荐机构和发行人律师对前述问题,申报会计师对问题(2)说明核查依据、过程,并发表明确核查意见。

【问题回复】

【发行人说明】

二、发行人承接金万众发展业务的背景、原因、承接方式、承接过程、决策程序及合法合规性;结合金万众发展的主要财务数据及其构成、与发行人的业务往来情况,说明金万众发展是否已实际停止经营竞争业务,是否存在替发行人承担成本、费用的情形;

(一) 发行人承接金万众发展业务的背景、原因、承接方式、承接过程、决策程序及合法合规性

1、背景及原因

2004 年 12 月,发行人的业务前身金万众发展正式成立,注册地位于北京市丰台区,自设立起便主营刀具及配套产品销售业务,与众多国际先进品牌建立紧密的合作关系,在刀具流通领域建立了一定的口碑。2011 年金万众发展拟拓展自主生产业务,受限于工厂设立的土地需求等原因,最终实际控制人孙小明选择了在当时有产业支持政策的北京市密云区设立金万众有限,并在北京市密云区购置土地、建设刀具生产工厂。金万众有限设立后,金万众发展逐步将业务及人员转移至新设的公司。

2、承接方式、承接过程、决策程序及合法合规性

2011 年 6 月,金万众有限作为金万众发展的业务承接主体于北京市密云区注册成立,并开始从事刀具配套产品生产、研发及销售业务,在此后金万众发展与客户、供应商间的购销关系逐步转移至金万众有限。

金万众有限设立后,金万众发展仍保持存续,为确保转移过程中业务关系的稳定,原有的合同权利义务仍由金万众发展履行,新业务逐步改由金万众有限实施,双方债权、债务、资产等均是独立且完整的,二者间作为独立主体相互结算。

经过多年来的业务转移，至 2020 年金万众发展营业收入已下降至 9.22 万元，同期金万众有限营业收入 8.50 亿元，金万众发展已基本不对外销售。截至 2021 年 11 月，金万众发展已不再开展刀具相关业务，营业范围变更为“技术推广服务。

（市场主体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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”。

发行人与金万众发展间的业务转移系公司设立之初便制定的发展目标，系根据自主生产、发展需求而决定，金万众发展当时的股东均同意前述业务转移，实施前没有特殊决策程序。二者间业务转移漫长而平稳，转移期间发行人与金万众发展未因此受到任何行政处罚，没有因为业务转移发生债权债务和劳动用工等方面的纠纷，与客户、供应商的合作关系过渡稳定，无重大纠纷、违约、仲裁及诉讼事项。金万众发展股东也就业务转移事宜出具了声明及承诺。

（二）结合金万众发展的主要财务数据及其构成、与发行人的业务往来情况，说明金万众发展是否已实际停止经营竞争业务，是否存在替发行人承担成本、费用的情形

1、主要财务数据及其构成

报告期内，金万众发展仅在 2020 年和 2021 年与个别客户仍存在少量交易，自 2021 年 11 月起，金万众发展已变更营业范围，除租金收入、证券投资外已无其他实质业务并停止对外经营。金万众发展报告期未经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

主要科目	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
资产总计	53,696.25	72,036.59	69,484.06	30,192.37
负债总计	-8.00	13,195.45	20,205.98	1,728.88
股东权益合计	53,704.25	58,841.13	49,278.07	28,463.49
营业收入	-	17.83	66.56	9.22
主营业务收入	-	-0.12	14.71	9.15
净利润	-1,194.81	9,587.80	20,814.59	-253.87

报告期内，金万众发展的营业收入分别为 9.22 万元、66.56 万元、17.83 万

元和 0 万元，金万众发展 2020 年营业收入主要系当期仍有少量刀具产品对外销售；2021 年及 2022 年营业收入较 2020 年大幅上升，主要源于房屋租赁收入。报告期内，金万众发展 2020 年、2021 年主营业务收入分别为 9.15 万元、14.71 万元，系当期零星客户刀具采购形成，2022 年、2023 年已无对外销售，2022 年主营业务收入为负系当期出现了退货情形；2021 年、2022 年净利润较高，主要系股票投资收益所得，2023 年 1-6 月亏损主要系股票投资亏损所致。

报告期各期末，金万众发展的资产总额分别为 30,192.37 万元、69,484.06 万元、72,036.59 万元及 53,696.25 万元，波动幅度较大，主要源于其交易性金融资产即股票投资资产的大幅波动。

报告期各期末，金万众发展的负债总额分别为 1,728.88 万元、20,205.98 万元、13,195.45 万元、-8.00 万元，波动幅度较大，主要源于其短期借款的波动变化。2020 年末金万众发展短期借款 28.38 万元，2021 年末大幅增长至 13,756.83 万元，占同期负债总额的比例为 68.08%；2022 年末短期借款为 12,875.43 万元占同期负债总额的比例为 97.57%。金万众发展短期借款主要为以股票质押融资满足股票市场投资资金需求，截至 2023 年 6 月末，所有融资借款已通过出售二级市场股票作为资金来源清偿完毕。

2、与发行人的业务往来情况

金万众有限设立后，与金万众发展存在业务并行的情况，业务转移前期，存在供应商向金万众发展发货，金万众有限向金万众发展采购后再对外销售的情形，双方收入、成本边界在业务转移过程中都是清晰的。报告期内，已不存在金万众发展向供应商采购后向发行人销售的情形。

报告期内，金万众发展已停止与供应商的往来关系，但与个别客户仍存在少量交易，由此产生了向发行人采购的需求，具体往来情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金万众发展	刀具及配套产品	-	-	11.71	6.08

除上述情况外，金万众发展与发行人不存在其他业务往来，自 2021 年 11 月起，金万众发展已停止相关业务、变更营业范围并停止所有与发行人类似的业务、

亦不再与发行人进行此类交易。

3、垫付款项

报告期内，公司有少量的人员因社保关系尚未转入、人事变更办理不及时由金万众发展代垫薪酬及零星费用的情形，具体如下：

单位：万元

交易类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
代垫薪酬	-	-	-	96.12
代垫费用	-	-	3.59	1.68
合计	-	-	3.59	97.80

上述不规范代垫薪酬及费用均已纳入发行人账面核算，截至 2021 年末，双方相关款项已全部结清。除此外，报告期内发行人不存在其他由金万众发展代垫成本费用、代收收入等情形。

综上所述，截至 2021 年末，发行人及金万众发展的人员关系、资金往来已经全部理清、结清，双方人员、收入、成本、费用、资产、业务等都是独立的，边界清晰，不存在交叉的情形；金万众发展已实际停止经营竞争业务，不存在替发行人承担成本、费用的情形。发行人控股股东、实际控制人孙小明亦出具了《关于保持发行人资产、人员、财务、机构和业务独立的承诺》。

【核查意见】

请保荐机构和发行人律师对前述问题，申报会计师对问题(2)说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

(一) 核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、访谈实际控制人关于发行人与金万众发展的承接关系，了解业务承接的背景、原因、承接方式、承接过程等；查阅金万众发展的工商档案、财务报表、银行流水、信用报告及相关资料；取得金万众发展股东关于业务转移事项的声明承诺；通过公开网站查询金万众发展的征信、诉讼、处罚等信息；

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人承接金万众发展业务的背景、原因具备合理性，其业务及人员的承接程序合法合规，无重大纠纷或诉讼；自 2021 年 11 月起，金万众发展已变更营业范围，除租金收入、证券投资外已无其他实质业务并停止对外经营，截至本问询函回复报告签署日，金万众发展不存在替发行人承担成本、费用的情形。

7. 关于投资

根据申报文件：（1）公司于 2019 年末投资夸克涂层，截至招股说明书签署日，持股比例为 51.00%；报告期内发行人还投资了四家参股公司，分别为西夏墅工具、西格数据、赫克测控、众器精密；（2）报告期内，公司子公司夸克涂层实现的净利润分别为-190.72 万元、-798.67 万元和-1,187.17 万元；参股公司西格数据报告期内实现的净利润分别为-274.88 万元、32.26 万元和-1,481.57 万元；（3）报告期内夸克涂层投资控股 8 家二级子公司，均以周边区域的刀具涂层服务为自身主营业务；（4）2021 年末，夸克涂层和夸克表面经营情况不及收购时的预期，公司已全额计提商誉减值准备 756.67 万元和 20.79 万元。

请发行人说明：（1）投资子公司夸克涂层和参股公司的背景及合理性，相关产品及业务布局，相关公司能否与发行人的业务产生协同效应；（2）夸克涂层的简要历史沿革、股权结构及变动情况，主要资产、核心技术、管理团队、业务及产品，报告期主要经营情况（包括前五大客户及供应商），夸克涂层及参股公司的关键财务数据及相关财务数据变动原因；（3）发行人投资夸克涂层和参股公司的具体过程、收购方式、定价依据及公允性，是否履行评估程序，夸克涂层及其关联方、参股公司及其关联方与发行人及其实控人是否存在其他利益安排；（4）夸克涂层对外投资控股二级子公司的决策程序、投资原因，相关二级子公司简要情况，是否存在盲目扩张风险、是否履行了相应的调查程序、与投资相关的内部控制是否健全有效；（5）结合董事和管理团队提名情况、日常经营决策情况、研发情况，说明发行人能否对夸克涂层的经营决策、市场发展、技术研发和战略定位等关键领域实际控制，是否存在仍由原股东、管理层控制的情形；发行人内控制度是否完善并有效实施，能否有效避免子公司失控情形的发生；（6）收购夸克涂层对可辨认净资产的识别过程及结果，可辨认净资产的公允价值评估、商誉的确认是否准确；（7）商誉历次减值测试的具体情况，计算所有的预测情况、各项参数、计算过程（包含具体数据），数据来源及合理性依据，2020 年末未计提商誉减值的原因，2022 年相关资产组是否存在减值迹象并计提减值准备，结合以上情况论证发行人相关商誉减值计提是否充分。

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。

【问题回复】

【发行人说明】

一、投资子公司夸克涂层和参股公司的背景及合理性, 相关产品及业务布局, 相关公司能否与发行人的业务产生协同效应

发行人分别于 2019 年 11 月、2020 年 12 月、2020 年 12 月、2021 年 5 月及 2022 年 4 月投资夸克涂层、西夏墅工具、西格数据、赫克测控及众器精密, 投资夸克涂层和参股公司的背景及合理性、相关产品及业务布局、与发行人业务的协同效应具体如下:

企业名称	投资背景及合理性	产品及服务	业务布局	与发行人的业务产生的协同效应
夸克涂层	夸克涂层是国内少数具备独立研发、生产涂层设备能力, 可以自主对外提供刀具涂层服务的先进企业。投资夸克涂层, 公司可以深入刀具涂层领域, 通过为客户提供与刀具使用相关的应用延伸服务, 进一步提升公司客户服务能力, 增强客户满意度、提高客户黏性。	涂层服务及涂层设备研发、生产	布局全国, 为制造业企业提供涂层服务	涂层服务系刀具下游延伸服务, 涂层应用领域与刀具应用领域均为制造业, 投资夸克涂层后, 发行人刀具销售及后期涂层服务业务相结合, 通过产品整合提升客户粘性, 提升营销资源的市场转化效率, 协同效应明显
西夏墅工具	常州西夏墅镇素有“刀具之乡”的美誉, 成立有常州西夏墅工具产业生产力促进中心、常州西夏墅工具协会, 已形成了西夏墅刀具产业集群, 定位中低端刀具产品。2018 年西夏墅当地企业计划联合西夏墅工具协会, 以西夏墅地名为品牌整合当地生产资源, 公司作为国内领先的刀具一站式采购、销售综合服务平台也受邀参股共同成立了西夏墅工具。截至本问询函回复报告签署日, 包括公司在内的所有股东均未实缴出资, 该公司也没有实际运营。	未实际经营	未实际经营	尚未实际经营
西格数据	西格数据主要从事生产信息化管理系统业务, 专注工业大数据智能管理系统的研发、生产, 公司看好西格数据针对刀具行业开发的刀具全寿命周期管理系统, 拟通过投资西格数据进一步为客户提供机械制造数字化解决方案, 充分满足下游客户对机械加工服务的全方位需求, 提高客户满意度, 进一步提高客户黏性。	专注工业大数据智能管理系统的研发、生产	布局全国, 为制造业企业提供精密加工数字化方案	工业大数据智能管理系统同样应用于制造业领域, 可以为刀具行业的精细化管理赋能, 投资西格数据后, 发行人的刀具延伸服务能力得到提升, 西格数据也能获得发行人有关刀具行业的技术支持, 双方营销资源也有望进一步整合、扩大市场份额, 提高竞争优势, 协同效应

企业名称	投资背景及合理性	产品及服务	业务布局	与发行人的业务产生的协同效应
				明显
赫克测控	赫克测控主要专注机械加工行业在线测量技术的产品研发、生产和销售。公司主营刀具及配套产品销售业务，此外还有量具量仪销售业务，数控切削加工技术的发展与数控刀具和精密测量技术息息相关，二者相互促进不可或缺，通过投资赫克测控，公司可以进一步深入了解量具市场，在原有的刀具及配套产品销售业务基础之上，探索进一步横向拓展量具销售业务的可能。	专注机械加工行业在线测量技术的产品研发、生产和销售	布局全国，为制造业企业提供机械加工测量方案	测量技术的应用领域与刀具应用领域均为制造业，量具量仪为刀具配套产品，发行人亦从事量具量仪销售业务，投资赫克测控后，有助于发行人借此进一步布局量具量仪市场，拓展销售渠道及市场份额，实现刀具及量具量仪并行的战略布局，业务协同效应明显
众器精密	众器精密以钢制品的刀杆、刀盘、非标刀具生产为核心，公司投资众器精密，是为了增加国产刀具的供销能力，核心目标是为用户降低成本，提升交货周期，提升整体的市场竞争力。	从事刀盘刀杆等钢制品的生产和销售	布局全国，专注钢制品刀具的生产销售	众器精密生产的刀具产品与发行人密云工厂刀具产品相似，投资众器精密后，发行人的国产刀具供销能力进一步提升，刀具的生产及研发能力也有望进一步发挥协同效应
锐越林拓	锐越林拓主营刀具寄售柜的研发、生产和销售，公司投资锐越林拓，是为了进一步提升自身刀具寄售柜的供应及服务能力	从事刀具寄售柜的生产和销售	布局全国，专注刀具柜的生产销售	发行人计划进一步推广寄售柜，扎根客户作业场地、提高客户粘性，投资锐越林拓后，发行人有望进一步提升自身刀具寄售柜的供应及服务能力，协同效应明显

二、夸克涂层的简要历史沿革、股权结构及变动情况，主要资产、核心技术、管理团队、业务及产品，报告期主要经营情况（包括前五大客户及供应商），夸克涂层及参股公司的关键财务数据及相关财务数据变动原因；

（一）夸克涂层的简要历史沿革、股权结构及变动情况

夸克涂层由卢国英、石昌仑 2 名自然人股东于 2014 年 11 月共同出资 50.00 万元设立，其中卢国英以货币出资 33.50 万元，石昌仑以货币出资 16.50 万元。

2014 年 11 月 5 日，常州市武进工商行政管理局核发了《营业执照》（注册号 320483000440691）。

夸克涂层设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	注册资本（万元）	出资比例
1	卢国英	33.50	67.00%
2	石昌仑	16.50	33.00%
合计		50.00	100.00%

夸克涂层设立以来的股权变动情况如下所示：

时间	事项	股权演变情况	股权结构		
			股东姓名/名称	注册资本（万元）	出资比例
2015 年 10 月	第一次增资	卢国英、石昌仑同比例增资，分别以货币增资 100.50 万元、49.50 万元，夸克涂层注册资本增至 200 万元，股东未变更	卢国英	134.00	67.00%
			石昌仑	66.00	33.00%
			合计	200.00	100.00%
2019 年 11 月	第一次股权转让	石昌仑将其 88,571.43 元出资额（占注册资本 4.43%）转让给卢国英，注册资本未发生变化	卢国英	142.86	71.43%
			石昌仑	57.14	28.57%
			合计	200.00	100.00%
2019 年 11 月	第二次增资	金万众有限以货币增资 2,081,632.65 元，注册资本增至 4,081,632.65 元	金万众有限	208.16	51.00%
			卢国英	142.86	35.00%
			石昌仑	57.14	14.00%
			合计	408.16	100.00%

自 2019 年 12 月至本问询函回复报告签署日，夸克涂层的注册资本和股权结构未发生变化。

（二）夸克涂层的主要资产及核心技术

夸克涂层的生产经营主要依赖其涂层相关机器设备，截至 2023 年 6 月 30 日，已投产自主生产的涂层设备 19 台；机器设备账面价值 2,176.55 万元，占其总资产比重 35.29%，除此外，其生产办公场所均为租赁使用，其他资产主要为业务往来产生的应收款项、租赁厂房办公地产生的使用权资产等。

夸克涂层的核心技术主要为各项涂层技术，包括离子渗氮复合纳米涂层一体化技术、高硬抗粘结低摩擦系数模具涂层技术、纳米多层梯度硬质涂层技术、高速干切应用涂层技术等，均为夸克涂层自主研发。具体如下：

序号	核心技术名称	对应专利	应用场景	技术概况	技术来源
1	离子渗氮复合纳米涂层一体化技术	①CN2016105219669 一种离子渗氮及电弧离子镀制备 DLC 一体化复合方法②CN2020206835566 一种无孔刀片涂层装夹工具③CN2016207034215 一种电弧离子镀设备的双靶结构④CN2016207907387 一种真空热处理设备的加热器挡板系统⑤CN2016207047728 一种 PVD 设备的反应气体通入结构⑥CN2016207047183 一种真空热处理设备的测温系统	高度耐磨损滚刀涂层	采用阴极电弧离子镀工艺完成该高度耐磨损滚刀涂层的镀制，刀具产品镀制前进行干喷砂及超声波清洗，保证基底表面洁净度从而提高涂层结合力	自主研发
2	高硬抗粘结低摩擦系数模具涂层技术	①CN2020107134731 一种 AlTiN 梯度硬质涂层及其制备方法②CN2020207723341 一种转向泵叶片的涂层装夹工具	抗腐蚀抗高温模具涂层	采用阴极电弧离子镀工艺完成该抗腐蚀抗高温模具涂层的镀制，通过对钛元素掺杂比例的调控以及工艺气体流量的高精度控制，实现涂层具备高硬度、低摩擦系数与抗粘结性能	自主研发
3	纳米多层梯度硬质涂层技术	①CN2020107120654 一种多层梯度硬质涂层及其制备工艺（实质审查中）②CN2020107134568 一种 TiAlSiN 对称多梯度硬质涂层（实质审查中）	纳米超硬钻头涂层	采用阴极电弧离子镀工艺完成该纳米超硬涂层的镀制，以纳米梯度涂层替代传统的单一涂层，实现超硬钻头涂层的制造，可以大幅提高钻头的工作寿命	自主研发
4	多弧离子镀蒸发源离子轰击刻蚀及可移动磁场技术	①CN2020215119866 一种蒸发源离子轰击刻蚀装置②CN2020212258284 一种真空涂层设备用模块化加热装置③CN2020209834531 一种多弧离子镀蒸发源磁场移动装置④CN2020206326195 一种真空涂层设备用真空室的冷却装置⑤CN2020206326176 一种真空涂层设备用弧电源的切换装置⑥CN2022210293668 一种阴极电弧离子镀膜设备专用的脱挂钩机构	纳米梯度涂层专用多弧离子镀设备	基于纳米梯度涂层的工艺镀制要求，专门开发出对应的阴极电弧离子镀设备，以取代传统的磁控溅射设备实现涂层的生产。该设备的关键技术主要包括：蒸发源离子轰击刻蚀装置、多弧离子镀蒸发源磁场移动装置以及弧电源切换装置的设计开发与制造	自主研发
5	高速干切应用涂层技术	①CN2022212209944 一种锯片真空镀膜前的清洗固定装置②CN2022212228644 一种等高齿用刀条的涂层工装③CN2022212228678 一种槽刀片的涂层夹具	高速干切刀具专用涂层	通过对涂层微观结构、硬度、抗氧化性能及室温磨损等性能的考察，研究硼元素掺杂比例对涂层性能的影响，确定最佳的涂层制备工艺，开发具有超高硬度、高耐磨性、低摩擦系数、耐高温氧化的涂层，	自主研发

序号	核心技术名称	对应专利	应用场景	技术概况	技术来源
				用于滚刀的表面改性，大幅提高滚刀的使用寿命	
6	脉冲偏压及等离子增强轰击清洗技术	①CN2022210296454 一种离子镀膜设备配套控制系统专用的隐藏折叠式抽屉②2022SR0763749QUARK-A500C 多弧离子真空镀膜设备操作系统 V10	离子渗氮复合纳米涂层一体化专用多弧离子镀膜设备	采用离子渗氮加涂层一体化涂层技术、脉冲偏压技术和等离子增强轰击清洗技术等创新技术，优化设计蒸发源结构、测温系统、反应气体通入结构和加热器挡板系统等设备结构	自主研发
7	多弧离子镀膜设备引弧装置的陶瓷金属焊接电极技术	①CN2022215589767 一种快速拆卸的真空设备衬板结构②CN2022215589589 一种用于真空设备的陶瓷金属焊接电极③CN2022230841665 一种链轮机构加滚子的转架驱动机构④CN2022228017605 一种设备的防护罩⑤CN2022115688536 多弧离子镀膜用输送系统及多弧离子镀膜工艺	QUARK-A430A 多弧离子真空镀膜设备	通过对现有设备实际应用中存在的系列问题、结合新开发工艺要求，对多弧离子真空镀膜设备的整体衬板保护结构、引弧装置等设备关键单元进行重新设计开发，并进一步调整设备装载容量以满足航空航天领域的精密模具等产品的定制涂层生产要求	自主研发
8	铬铝基涂层的硼、硅元素掺杂调控技术	①CN2022219906041 一种用于金相磨抛的可调式工件夹持工装②CN2022228026159 一种用于自动清洗线的吹气装置③CN202211674806X 一种滚插齿刀涂层工艺（实质审查中）	耐磨耐腐蚀合金涂层	采用阴极弧蒸发技术制备Cr-Al-N、Cr-Al-B-N、Cr-Al-Si-N 以及 Ti-C-N 系列涂层，研究不同元素的加入及掺杂比例对涂层的微观结构、硬度、抗氧化性、室温磨损性能的影响，重点考察涂层耐腐蚀性能，最终开发出具有高硬高耐磨性、高耐腐蚀性以及低摩擦系数硬质合金涂层，用于模具表面改性，大幅提高其使用寿命	自主研发

截至本问询函回复报告签署日，夸克涂层有发明专利 2 项，实用新型专利 24 项，所有专利均为原始取得。

（三）夸克涂层的管理团队

根据夸克涂层的《公司章程》，公司设董事会，董事会成员 5 人，其中 3 名须由金万众提名经股东会选举产生，董事任期三年，任期届满，可连选连任；公司设经理，由董事会决定聘任或者解聘。

报告期内，夸克涂层的董事、监事、高级管理人员任命均依照《公司章程》

执行。截至本问询函回复报告签署日，夸克涂层的董事、监事、高级管理人员如下：

序号	姓名	职位	是否金万众提名
1	卢国英	董事长	否
2	王国际	董事、经理	是
3	石昌仑	董事	否
4	孙小明	董事	是
5	于阳	董事	是
6	徐丽华	监事	是

（四）夸克涂层的业务及产品,报告期主要经营情况（包括前五大客户及供应商）

夸克涂层的主营业务未发生重大变化，报告期内，夸克涂层陆续在潍坊、柳州、长春、株洲等地投资开设涂层服务子公司，主要以自制涂层设备为客户就近提供涂层服务。

报告期内夸克涂层前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占销售总额的比例
2023 年 1-6 月	青州市建富齿轮有限公司	61.18	4.72%
	广东刀父精工科技有限公司	56.92	4.39%
	安徽环友科技有限公司	52.40	4.04%
	常州旭特吉丰工具有限公司	44.14	3.41%
	惠州市富源鸿泰精工科技有限公司	33.65	2.60%
	合计	248.29	19.16%
2022 年度	佛山市顺德区锐懋精密科技有限公司	100.00	6.00%
	青州市建富齿轮有限公司	89.16	5.35%
	广东刀父精工科技有限公司	55.62	3.34%
	方盛车桥（柳州）有限公司	44.31	2.66%
	常熟市柠烁锯片有限公司	42.46	2.55%
	合计	331.56	19.90%
2021 年度	青州市建富齿轮有限公司	105.59	10.13%
	桂林福达齿轮有限公司	102.63	9.85%

年度	客户名称	销售金额	占销售总额的比例
	方盛车桥（柳州）有限公司	62.44	5.99%
	常州旭特吉丰工具有限公司	59.93	5.75%
	常州市驰顺机电科技有限公司	49.19	4.72%
	合计	379.78	36.45%
2020 年度	青州市建富齿轮有限公司	136.18	26.77%
	常州市驰顺机电科技有限公司	36.98	7.27%
	济南锦玛工具有限公司	34.02	6.69%
	桂林福达齿轮有限公司	19.22	3.78%
	常州燕兆工具有限公司	15.24	3.00%
	合计	241.64	47.50%

夸克涂层主要向供应商采购涂层业务所需靶材及反应气体。报告期内，夸克涂层前五大原材料供应商的采购情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	采购金额	占采购总额的比例
2023 年 1-6 月	苏州六九新材料科技有限公司	81.06	66.84%
	常州宝纳真空科技有限公司	32.77	27.02%
	漳州市合琦靶材科技有限公司	6.88	5.67%
	林德（上海）工业气体有限公司	0.57	0.47%
	合计	121.28	100.00%
2022 年度	北京安泰六九新材料科技有限公司	89.73	72.84%
	常州宝纳真空科技有限公司	17.99	14.60%
	漳州市合琦靶材科技有限公司	8.35	6.78%
	江苏天泰特种气体有限公司	1.83	1.49%
	林德（上海）工业气体有限公司	1.64	1.33%
	合计	119.53	97.04%
2021 年度	北京安泰六九新材料科技有限公司	54.37	80.58%
	常州宝纳真空科技有限公司	7.44	11.02%
	漳州市合琦靶材科技有限公司	4.29	6.36%
	江苏天泰特种气体有限公司	0.96	1.43%
	青州化工三厂有限公司	0.20	0.29%
	合计	67.26	99.68%

年度	客户名称	采购金额	占采购总额的比例
2020 年度	北京安泰六九新材料科技有限公司	21.21	81.56%
	常州宝纳真空科技有限公司	3.32	12.77%
	漳州市合琦靶材科技有限公司	0.93	3.57%
	青州化工三厂有限公司	0.21	0.80%
	江苏天泰特种气体有限公司	0.16	0.61%
	合计	25.82	99.31%

(五) 夸克涂层及参股公司的关键财务数据及相关财务数据变动原因

1、夸克涂层

发行人于 2019 年 11 月投资夸克涂层，报告期内夸克涂层持续对外投资，夸克涂层合并层面的关键财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月 30 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日
营业收入	1,296.02	1,665.70	1,041.83	508.74
净利润	-504.35	-1,187.17	-798.67	-190.72
总资产	6,168.45	5,917.66	4,501.16	2,019.72
净资产	425.90	896.68	1,480.60	1,547.11
经营活动产生的现金流量净额	-271.49	-775.52	-642.43	-420.71

报告期内，夸克涂层业务规模逐渐扩大，收入亦逐年增长，夸克涂层于报告期 2020 年、2021 年、2022 年分别投资设立子公司 2 家、4 家、1 家，业务布局全国，其投产的自主生产涂层设备亦由 2020 年末的 5 台增至 2023 年 6 月末的 19 台。报告期内，夸克涂层盈利情况未达预期水平，经营活动现金流为负，主要系各子公司成立时间尚短，业务开展、经营规模扩张尚需时间，而前期投入相对较多所致。

2、西格数据

发行人于 2020 年 12 月投资西格数据，西格数据的关键财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日
营业收入	1,347.29	3,391.10	2,472.94	747.10
净利润	-848.15	-1,481.57	32.26	-274.88
总资产	5,770.92	6,552.39	5,840.13	3,716.65
净资产	5,144.99	6,014.22	5,446.38	3,244.94

报告期内西格数据产品逐步成熟、市场逐步打开，营业收入亦逐年增长，但公司净利润并未随之增长，主要系公司在市场开发、技术研发方面的投入持续加大，公司人员增加、人力成本大幅增加导致。

3、赫克测控

发行人于 2021 年 5 月投资赫克测控，报告期内赫克测控的关键财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
营业收入	183.89	274.01	237.62
净利润	-25.52	-20.71	13.85
总资产	203.58	201.63	231.49
净资产	249.02	274.54	295.25

报告期内赫克测控收入规模逐步增长，公司仍处于初创阶段，由于前期成本费用投入较高，因此目前处于亏损状态。

4、众器精密

发行人于 2022 年 4 月投资众器精密，该公司 2022 年下半年正式投产，其关键财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
营业收入	288.27	66.61
净利润	-10.35	-57.66
总资产	1,148.40	1,054.39
净资产	841.99	852.34

2022 年 10 月起，众器精密开始实现对外销售，报告期内收入规模有所增加，

但因前期投入较多，目前处于亏损状态。

截至本问询函回复报告签署日，参股公司西夏墅工具未实际经营，亦无财务数据。

三、发行人投资夸克涂层和参股公司的具体过程、收购方式、定价依据及公允性,是否履行评估程序,夸克涂层及其关联方、参股公司及其关联方与发行人及其实控人是否存在其他利益安排;

(一) 发行人投资夸克涂层和参股公司的具体过程、收购方式、定价依据及公允性,是否履行评估程序

发行人投资夸克涂层及参股公司均履行了相应的决策程序，具体收购方式及收购价格发行人依据投资标的的具体情况与原股东或合作方协商决定，未履行评估程序，具体情况如下：

公司名称	投资的具体过程	收购方式	价格（元/注册资本）	定价依据及公允性
夸克涂层	金万众有限董事会、股东会分别于2019年7月、2019年8月审议通过对外投资的议案；2019年11月，夸克涂层股东会审议通过以增资方式吸收金万众有限为公司新股东。金万众有限亦签订了《增资扩股协议》；2019年12月，完成本次交易的工商变更。	增资扩股，现金方式认缴出资注册资本208.163265万元	7.69	2019年随着发行人刀具业务的不断扩张，一方面为了满足诸多客户对刀具涂层的服务需要，一方面为了进一步提升公司的刀具综合服务能力完善产业布局，同时也看好国内涂层市场的潜能，发行人拟就刀具涂层业务做进一步战略布局。 夸克涂层自成立以来专注研发涂层设备，2019年已获授发明专利1项、实用新型专利4项，彼时是常州市第七批“龙城英才”优先资助企业、科技部科技型中小企业、江苏省民营科技企业、常州市武进区涂层装备工程技术研究中心。鉴于国内涂层行业发展时间尚短，当时公司可借鉴的业内并购案例较少，同时考虑到夸克涂层研制的设备及涂层技术国内先进、质量优越，且技术储备丰富，为尽快完善公司战略布局、开发涂层

公司名称	投资的具体过程	收购方式	价格（元/注册资本）	定价依据及公允性
				市场，经公司与夸克涂层的股东协商，于2019年11月以增资形式入股夸克涂层并控股51%。 由于夸克涂层尚未实现盈利，发行人本次投资夸克涂层后，夸克涂层账面净资产为1,694.36万元，本次投资的投后市净率为1.85倍。与之相似的A股市场交易为2021年鲍斯股份（300441.SZ）以2,880万元收购子公司苏州吉恒纳米科技有限公司的15%股权，苏州吉恒纳米科技有限公司主营业务为PVD涂层加工，涂层范围覆盖刀具、零部件及模具，与夸克涂层的业务较为相似，其2020年净资产为6,800.07万元，投后市净率为2.28倍，高于发行人投资夸克涂层的投后市净率倍数。发行人投资夸克涂层的市净率倍数较鲍斯股份相对较低，主要因为夸克涂层经营规模与苏州吉恒纳米科技有限公司相比较小、且暂未实现盈利，发行人投资夸克涂层的定价具备公允性。 综上，发行人投资夸克涂层的价格为公司结合市场前景、技术及设备价值等依据与夸克涂层股东协商确定，具备合理性及公允性。
西格数据	金万众有限董事会、股东会分别于2020年11月、2020年12月审议通过对外投资的议案；2020年11月，西格数据股东会审议通过，杭州同策云领壹号股权投资合伙企业（有限合伙）将其持有的股权转让给金万众有限，同时由金万众有限进行增资并签订了《A2轮增资扩股协议》；2020年11月，转让双方签订了《股权转让协议》，2021年1月，完成	股权转让及增资扩股，受让原股东68.5848万元股权，增资认缴257.9279万元	转让价格7.27，增资价格9.09	增资价格系依据西格数据上一轮融资中新股东入股的价格为基础上浮确定，与同期新股东入股的价格基本一致，价格公允；由于原股东杭州同策云领壹号股权投资合伙企业（有限合伙）提前退出，转让价格在增资价格基础上，考虑到股权转让税收成本，为增资价格的8折

公司名称	投资的具体过程	收购方式	价格（元/注册资本）	定价依据及公允性
	本次交易的工商变更			
西夏墅工具	金万众有限董事会、股东会分别于 2020 年 11 月、2020 年 12 月审议通过对外投资的议案；2020 年 12 月，西夏墅工具股东会决议审议通过，西夏墅工具注册资本由 200 万元增资至 3000 万元，增加部分由 9 名法人主体认缴，公司名称变更为“江苏西夏墅工具集团有限公司”；2020 年 12 月，完成本次交易的工商变更。	增资扩股，现金方式认缴出资 750 万元	1.00	2020 年该公司无实际经营、股东亦未出资，发行人增资作价 1 元/注册资本，定价公允，具备合理性，截至本问询函回复报告签署日，尚未实缴出资
赫克测控	2021 年 5 月 18 日，金万众有限及其他合作方共同签订投资意向性协议《赫克测控投资协议》；金万众有限董事会、股东会于 2021 年 6 月审议通过对外投资的议案；2021 年 10 月 14 日，金万众有限与苏州前湾企业管理合伙企业（有限合伙）签订了《股权转让协议》2021 年 10 月 18 日，完成本次交易的工商变更	股权转让，受让 100 万元股权	0	由于原股东未实缴，因此作价零元转让，定价公允，具备合理性，发行人受让股份后已实缴注册资本
众器精密	金万众有限董事会于 2022 年 4 月审议通过对外投资的议案；2022 年 4 月 26 日，众器精密正式成立，金万众有限认缴出资 200 万元	投资设立	1.00	投资设立，作价 1 元/注册资本，定价公允，具备合理性
锐越林拓	2023 年 11 月 14 日锐越林拓股东会审议通过，次日，金万众有限董事会审议通过对外投资的议案；2023 年 11 月 17 日各方签订了《增资协议》；2023 年 11 月 28 日，完成本次工商变更。	增资扩股，现金方式认缴出资 111.11 万元	1.00	锐越林拓经营时间尚短、经营规模较小，经双方协商确定的价格，具有公允性、合理性

如上表，发行人投资夸克涂层及参股公司虽未履行评估程序，但定价均考虑公司自身价值、转让条件、同期入股股东价格等多方面因素，由交易各方协商确定，具有公允性、合理性。

（二）夸克涂层及其关联方、参股公司及其关联方与发行人及其实控人是否存在其他利益安排

1、发行人与夸克涂层、参股公司相关协议条款及协议履行情况

（1）夸克涂层

发行人与夸克涂层签署了《增资扩股协议》，协议约定了投资方式、投资金额、入资时间等关键条款，内容完备，各方权利义务明确，不存在异常。

（2）西格数据

发行人与西格数据原股东杭州同策云领壹号股权投资合伙企业（有限合伙）签署的《股份转让协议》，相关协议交易金额、支付方式等关键条款完备，各方权利义务、违约责任明确，不存在异常；发行人与西格数据及其实际控制人签订的《A2 轮增资扩股协议》，协议约定了投资方式、交易条件、业绩承诺及补偿、投资后的权利义务等关键条款，内容完备，各方权利义务、违约责任明确，不存在异常，发行人投资西格数据后，业绩承诺及补偿条款并未实际履行，主要系 2021 年 7 月西格数据新一轮融资引入投资者苏州金沙江朝华三期创业投资合伙企业（有限合伙），由新股东主导，原股东全体签署了《增资及股权转让协议》，协议内明确前次与发行人签订的《A2 轮增资扩股协议》中业绩承诺及补偿相关条款自本次交易交割之时废止。

（3）赫克测控

发行人与赫克测控原股东苏州前湾企业管理合伙企业（有限合伙）签署的《股权转让协议》，相关协议交易金额等关键条款完备，各方权利义务明确，不存在异常。

（4）西夏墅工具和众器精密

发行人投资西夏墅工具及众器精密未单独签订其他投资协议，无其他利益安排。

（5）锐越林拓

发行人与锐越林拓及其股东签署了《增资协议》，协议约定了投资方式、投资金额、入资时间等关键条款，内容完备，各方权利义务明确，不存在异常。

2、相关当事人确认不存在其他利益安排

夸克涂层的股东、原股权转让方卢国英、石昌仑及参股公司西格数据的实际控制人余世阁及发行人实际控制人经访谈已确认，夸克涂层、西格数据及其关联方与发行人及其实际控制人孙小明均不存在其他利益安排。发行人投资参股公司赫克测控时，受让的股份尚未实缴，双方零价转让，无其他利益安排；发行人投资参股公司西夏墅工具及众器精密均为直接入股，无其他利益安排。

发行人及孙小明亦出具了《关于与参控股子公司及其关联方之间不存在其他利益安排的承诺》，确认与夸克涂层及其关联方、五家参股公司及其关联方之间不存在其他利益安排。

3、报告期内发行人和实际控制人的银行流水不存在异常交易

报告期内，发行人、发行人实际控制人孙小明及其配偶丁红宇的银行流水不存在与夸克涂层及其关联方、五家参股公司及其关联方相关的任何异常资金往来。

综上所述，发行人投资夸克涂层及参股公司的定价系基于夸克涂层及参股公司自身价值以及与原股东商业谈判协商后的结果，夸克涂层及其关联方、四家参股公司及其关联方与发行人及其实际控制人孙小明之间不存在其他利益安排。

四、夸克涂层对外投资控股二级子公司的决策程序、投资原因, 相关二级子公司简要情况, 是否存在盲目扩张风险、是否履行了相应的调查程序、与投资相关的内部控制是否健全有效;

(一) 夸克涂层对外投资控股二级子公司的决策程序

2020 年 5 月 8 日，金万众有限董事会决议通过了《关于同意子公司常州夸克涂层科技有限公司对外进行股权投资的议案》，同意常州夸克涂层科技有限公司在本决议通过之日起 3 年内，在总投资额 5,000 万元的范围内通过新设或者受让股权的形式，对外进行股权投资。2020 年 5 月 30 日，金万众有限股东会审议通过上述议案。

报告期内，夸克涂层于 2020 年投资子公司 2 家，2021 年投资子公司 4 家，2022 年投资子公司 1 家。所有对外投资均已履行调查及决策程序，具体情况如下：

公司名称	夸克投资时间	投资金额 (万元)	投资控股方式	决策程序
潍坊夸克	2019 年 7 月	255.00	持股 85%	发行人投资夸克涂层前已设立
柳州夸克	2020 年 6 月	200.00	全资投资设立，持股 100%	2020 年 5 月 21 日、2020 年 6 月 5 日夸克涂层董事会、股东会分别做出投资决议； 2020 年 6 月 11 日，柳州夸克股东决议，公司设立

公司名称	夸克投资时间	投资金额 (万元)	投资控股方式	决策程序
夸克表面	2020 年 6 月	750.00	受让常州黑晶纳米科技有限公司原股东卢国英、石昌仑 100%股权；2021 年 8 月吸收新股东常州立佳实业投资合伙企业(有限合伙)后，股权稀释为 75%	2020 年 6 月 5 日、2020 年 6 月 20 日夸克涂层董事会、股东会分别做出投资决议； 2020 年 6 月 24 日，常州黑晶纳米科技有限公司股东会决议，同意股东卢国英、石昌仑将出资额全部转让给夸克涂层；同日，转让双方签订《股权转让协议书》，由于出资额均未实缴，均以零价格转让
长春夸克	2021 年 6 月	300.00	合资设立，持股 60%	2021 年 4 月 25 日、2021 年 5 月 10 日夸克涂层董事会、股东会分别做出投资决议； 2021 年 5 月 21 日，夸克涂层与合作方共同签订《投资合作协议》，拟建立合营公司
株洲夸克	2021 年 6 月	360.00	合资设立，持股 90%	2021 年 5 月 16 日、2021 年 5 月 31 日夸克涂层董事会、股东会分别做出投资决议； 2021 年 6 月 10 日，株洲夸克股东会就组建株洲夸克的事宜做出决议
合肥夸克	2021 年 6 月	360.00	合资设立，持股 90%	2021 年 5 月 16 日、2021 年 5 月 30 日夸克涂层董事会、股东会分别做出投资决议； 2021 年 6 月 8 日，合肥夸克股东会决议，同意设立合肥夸克
东莞夸克	2021 年 10 月	640.00	与合作方广东刀父精工科技有限公司共同收购壳公司东莞市浩中真空科技有限公司，受让原股东刘建云 80%股权，而后与合作方同比例增资，持股保持 80%	2021 年 8 月 5 日、2021 年 8 月 20 日夸克涂层董事会、股东会分别做出投资决议； 2021 年 8 月 24 日，夸克涂层与广东刀父精工科技有限公司签订《股东投资合作协议书》，拟共同投资设立公司；2021 年 10 月 20 日，东莞市浩中真空科技有限公司股东会决议，同意股东刘建云将 80%股权以 1 元转让给夸克涂层；同日，转让双方签订《股权转让协议书》，转让价格为 1 元
苏州夸克	2022 年 6 月	408.00	合资设立，持股 51%	2022 年 5 月 21 日、2022 年 6 月 4 日夸克涂层董事会、股东会分别做出投资决议； 2022 年 6 月 8 日，夸克涂层与合作方共同签订《股东投资合作协议书》，共同投资设立公司

(二) 夸克涂层对外投资控股二级子公司的投资原因,相关二级子公司简要情况

夸克涂层报告期内连续投资二级子公司,投资布局涉及全国主要制造业企业聚集地区,多地投资布局主要是因为刀具涂层服务的客户对服务响应时效要求较高,只有在各工业集中区域设立加工中心才能更好的属地化服务客户、占领当地市场。夸克涂层控制的二级子公司简要情况如下:

公司名称	股权结构	注册资本 (万元)	业务布局
夸克表面	夸克涂层持股 75.00%; 常州立佳实业投资合伙企业(有限合伙)持股 25.00%	1,000.00	主要负责常州地区涂层加工服务
东莞夸克	夸克涂层持股 80.00%; 广东刀父精工科技有限公司持股 20.00%	800.00	主要负责广东地区涂层加工服务
合肥夸克	夸克涂层持股 90.00%; 张育民持股 5.00%; 胡祥辉持股 5.00%	400.00	主要负责长三角地区涂层加工服务
潍坊夸克	夸克涂层持股 85.00%; 石武昌持股 10.00%; 肖攀持股 5.00%	300.00	主要负责山东地区涂层加工服务
柳州夸克	夸克涂层持股 100.00%	200.00	主要负责广西地区涂层加工服务
长春夸克	夸克涂层持股 60.00%; 吉林省锦玛精密工具有限持股 30.00%; 吉林省桑浦切削刀具有限持股 10.00%	500.00	主要负责东北地区涂层加工服务
株洲夸克	夸克涂层持股 90.00%; 兰颖辉持股 10.00%	400.00	主要负责两湖地区涂层加工服务
苏州夸克	夸克涂层持股 51.00%; 周瑞华持股 44.00%; 施帅持股 5.00%	800.00	主要负责苏州地区涂层加工服务

(三) 是否存在盲目扩张风险、是否履行了相应的调查程序、与投资相关的内部控制是否健全有效

发行人自成立以来凭借自身刀具供应能力及服务能力已铺建了全国性的销售服务网络,投资控制夸克涂层的出发点便是借助其涂层技术优势为客户提供刀具延伸服务,进一步提高自身服务能力及客户粘性,报告期内发行人支持夸克涂层在重点销售区域设立涂层加工服务中心的举措符合自身发展战略。

决策程序方面,发行人经董事会及股东会审议通过了夸克涂层的对外投资事项,并就总投资额度做出了限制;夸克涂层在对外投资子公司的过程中亦履行了相应的调查及决策程序,不存在盲目扩张行为。报告期内,夸克涂层收入持续增长,截至本问询函回复报告签署日,夸克涂层及其控制的二级子公司收入持续增长,亏损幅度持续收窄。

综上所述，夸克涂层的对外投资行为不存在盲目扩张风险，发行人及夸克涂层均履行了相应的调查程序、决策程序，发行人与投资相关的内部控制健全、有效。

五、结合董事和管理团队提名情况、日常经营决策情况、研发情况,说明发行人能否对夸克涂层的经营决策、市场发展、技术研发和战略定位等关键领域实际控制,是否存在仍由原股东、管理层控制的情形;发行人内控制度是否完善并有效实施,能否有效避免子公司失控情形的发生

(一) 结合董事和管理团队提名情况、日常经营决策情况、研发情况,说明发行人能否对夸克涂层的经营决策、市场发展、技术研发和战略定位等关键领域实际控制,是否存在仍由原股东、管理层控制的情形

1、董事和管理团队提名情况

发行人 2019 年 11 月已收购夸克涂层超过 50%的股权,系夸克涂层的控股股东,根据夸克涂层的《公司章程》,夸克涂层设董事会,董事会成员 5 人,其中 3 名须由金万众提名;公司设经理,由董事会决定聘任或者解聘。截至本问询函回复报告签署日,夸克涂层的董事中超半数均是由金万众提名,经理由王国际担任,王国际系发行人董事、副总经理。具体如下所示:

序号	姓名	职位	是否金万众提名
1	卢国英	董事长	否
2	王国际	董事、经理	是
3	石昌仑	董事	否
4	孙小明	董事	是
5	于阳	董事	是
6	徐丽华	监事	是

2、日常经营决策情况、研发情况

发行人通过向夸克涂层委派董事、经理,并通过《北京金万众机械科技股份有限公司子公司管理制度》,对子公司的日常经营进行监督和管理。截至本问询函回复报告签署日,在夸克涂层的日常经营决策方面,发行人在业务、市场发展、技术研发、战略定位、财务等方面对其进行了管理,具体措施如下:

项目	具体措施
业务	由发行人委任的经理实际实施管理，并于 2023 年 7 月开始并入发行人 ERP 系统进行统一管理
市场发展	由发行人委任的经理直接管理产品规划和市场发展工作
技术研发	技术研发团队负责具体的产品技术研发工作，提出研发规划、项目工作申请等，由发行人委派的经理做出决议
战略定位	管理团队统一进行业务战略规划，发行人委派的经理做出决议
财务	下属子公司的财务有关审批由董事会审议，董事超半数均为发行人提名，财务运行管理接受发行人财务人员的定期检查

综上所述，发行人能够对夸克涂层的经营决策、市场发展、技术研发和战略定位等关键领域实际控制，不存在仍由原股东、管理层控制的情形。

（二）发行人内控制度是否完善并有效实施,能否有效避免子公司失控情形的发生

自股份公司设立以来，发行人已制定了较为完善的内部控制管理制度，对子公司也制定了相应的《北京金万众机械科技股份有限公司子公司管理制度》，从各个方向实施管理：

管理方向	具体条款
人事管理	公司通过子公司股东会行使股东权利、制定子公司章程，并依据子公司章程、协议等规定推选董事、股东代表监事及高级管理人员；子公司的董事、监事、高级管理人员在任职期间，应于每年度结束后 1 个月内，向公司董事会提交年度述职报告，在此基础上按公司考核制度进行年度考核，连续两年考核不符合公司要求者，公司将提请子公司董事会（或执行董事）、股东大会按其章程规定予以更换；子公司应建立规范的劳动人事管理制度，并将该制度和职员花名册及变动情况每月月初（每月 5 日之前，遇节假日顺延相应工作日）向公司人事部备案。各子公司管理层的人事变动应提前向公司汇报并备案
财务管理	子公司应每月 10 日前（节假日顺延相应工作日）向公司递交上月度财务报表，在会计年度结束后一个月之内向公司递交年度报告以及下一年度的预算报告，上述报告包括资产负债表、损益表、现金流量表、各个账户银行流水等；盘点制度：每月定期进行存货盘点，根据盘点结果，编制“存货盘盈、盘亏报告表”，对造成账存与实存差异的原因进行分析及相应处理。建立固定资产台账，每半年对固定进行一次盘点，并编制固定资产盘点报告；子公司应制定职工工资、奖金、津贴和补贴制度，经母公司董事会审议通过后方可执行；子公司在银行开户须经母公司审批并备案；子公司应按照经母公司审批的资金预算计划执行，所需资金不得擅自向外筹集，必须经子公司董事长审批后，报母公司统一确定筹资方案
经营决策管理	子公司的经营及发展规划必须服从和服务于公司的发展战略和总体规划，在公司发展规划框架下，细化和完善自身规划；未经子公司董事长审批、并报母公司事前批准，子公司不得进行对外投资、对外提供财务资助、委托理财、关联交易及对外提供担保等交易行为；在经营投资活动中由于越权行事给公司和子公司造成损失的，应对事项申请人及审批责任人给予批评、警告、直至解除其职务的处分，并由申请人及审批责任人按公司的规章制度以及法律规定承担全

管理方向	具体条款
	额损失的赔偿责任
内部审计与检查	公司定期或不定期实施对子公司的审计监督,由公司根据内部审计工作制度开展内部审计工作;子公司董事长、经理、财务负责人等高级管理人员调离子公司时,应依照相关规定实行离任审计,并由被审计当事人在审计报告上签字确认;公司对子公司的经营管理实施检查制度,具体工作由公司董事会牵头会同公司各相关职能部门统一负责落实
绩效考核和激励约束	年度经营绩效考核采取由子公司董事会(或执行董事)与经营班子(包括子公司经理、副经理、财务负责人及其他核心骨干人员,具体由其董事会认定)签订年度《经营绩效责任书》的方式进行。年度经营经济指标和工作任务、奖励确定办法、奖励兑现办法等事项在《经营绩效责任书》中明确。年度终了,由公司对于子公司当年经营成果进行审计,根据审计结果计算确定应得绩效奖励。对未完成绩效考核任务的经营班子成员,子公司董事会将视其情节,采取批评、降职、降薪、不续聘、调整经营班子直至撤职等行政措施。

报告期内,我们出具了无保留意见的《北京金万众机械科技股份有限公司内部控制鉴证报告》(大华核字[2023]0015043 号),发行人内控制度完善并有效实施,能够有效避免子公司失控情形的发生。

六、收购夸克涂层对可辨认净资产的识别过程及结果,可辨认净资产的公允价值评估、商誉的确认是否准确;

(一) 收购夸克涂层对可辨认净资产的识别过程及结果

1、纳入账面核算的可辨认净资产识别过程及结果

发行人对合并日被合并方的可辨认净资产的进行了识别,识别范围包括:夸克涂层账面记录的全部资产、负债;实际拥有的专利等无形资产。夸克涂层资产组包括货币资金、应收款项、存货、设备类固定资产等必要的经营性资产的最小资产组合。夸克涂层在合并日(2019 年 11 月 30 日)各项资产、负债账面价值及公允价值如下:

单位:万元

项目	购买日公允价值	购买日账面价值
货币资金	67.18	67.18
应收票据	69.33	69.33
应收账款	53.79	53.79
预付款项	45.53	45.53
其他应收款	0.65	0.65
存货	14.01	14.01

项目	购买日公允价值	购买日账面价值
其他流动资产	13.21	13.21
固定资产	222.13	222.13
长期待摊费用	53.81	53.81
减：应付款项	59.57	59.57
应付职工薪酬	7.73	7.73
其他应付款	255.00	255.00
净资产	217.36	217.36
减：少数股东权益	123.00	123.00
取得的净资产	94.36	94.36

2、未纳入账面核算的可辨认净资产识别过程及结果

发行人将夸克涂层在合并日拥有部分与涂层业务相关的实用新型专利纳入可辨认净资产范畴，具体如下：

序号	专利名称	专利类型	申请日
1	一种电弧离子镀设备的双靶结构	实用新型	2016.7.5
2	一种真空热处理设备的测温系统	实用新型	2016.7.5
3	一种 PVD 设备的反应气体通入结构	实用新型	2016.7.5
4	一种真空热处理设备的加热器挡板系统	实用新型	2016.7.25
5	一种电弧离子镀设备的双靶结构	实用新型	2016.7.5

上述专利在前期形成过程中发生的相关费用已经全部费用化，在财务报表中未形成无形资产。

根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》及其应用指南的规定，“无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业；（二）该无形资产的成本能够可靠地计量，企业在判断无形资产产生的经济利益是否很可能流入时，应当对无形资产在预计使用寿命内可能存在的各种经济因素作出合理估计，并且应当有明确证据支持。”

收购前，夸克涂层尚处于起步探索过程中，整体资产规模较小，上述专利资产取得时间较长必须依赖后续不断投入、迭代才能为企业带来收益，由于其技术迭代更新周期短，其受益期限和收益获得可能性存在很大不确定性，因此不将上述专利作为一项无形资产单独进行评估确认。

综上所述，发行人收购夸克涂层过程中对于可辨认净资产识别过程完整、准确。

（二）可辨认净资产的公允价值评估、商誉的确认是否准确

购买日被合并方的资产主要为货币资金、其他应收款、其他流动资产、设备等，其公允价值与账面价值接近，发行人直接以其账面价值作为可辨认净资产公允价值。

根据《企业会计准则》相关规定，发行人以支付现金的方式收购夸克涂层属于非同一控制下的企业合并。发行人按照如下非同一控制下企业合并相关规定核算商誉：购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉。其中合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。被购买方可辨认净资产公允价值，是指合并中取得的被购买方可辨认资产的公允价值减去负债及或有负债公允价值后的余额。

商誉的具体计算过程如下：

项目	金额（万元）
现金	1,600.00
合并成本合计	1,600.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	864.12
商誉/合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额	735.88

综上，发行人可辨认净资产的公允价值确认合理，商誉的初始确认过程符合企业会计准则的相关规定，金额计算准确。

七、商誉历次减值测试的具体情况, 计算所有的预测情况、各项参数、计算过程（包含具体数据），数据来源及合理性依据, 2020 年末未计提商誉减值的原因, 2022 年相关资产组是否存在减值迹象并计提减值准备, 结合以上情况论证发行人相关商誉减值计提是否充分。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，无论商誉是否存在减值迹象，发行人于各资产负债表日均对收购夸克涂层和夸克表面所产生的商誉，结合与其相关的资产组进行了减值测试。发行人对下列资产组的历次商誉减值测试主要基于

管理层的盈利预期，以商誉减值测试当时资产状况为基础，分析对比以前期间现金流量预计数与实际数的差异，并根据发行人经营规划合理可靠确定关键参数及假设，与历史数据、运营计划、商业机会、行业情况、宏观经济运行状况相符。

发行人根据加权平均资本成本模型确定折现率，综合考虑了包括无风险报酬率、市场风险溢价、公司特性风险、Beta 系数等。

（一）收购夸克涂层形成商誉的减值测试的具体情况，计算所有的预测情况、各项参数、计算过程（包含具体数据）

1、商誉减值测试的具体情况

（1）商誉资产组的认定

发行人综合考虑了《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，对于非同一控制下收购的子公司与其商誉有关的资产或资产组进行了判断。在认定商誉所应分摊至的资产组组合时，发行人考虑了管理层对生产经营活动的管理方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组组合能够独立产生现金流量。在确认商誉所在资产组组合时，发行人没有包括与商誉无关的不应纳入资产组组合的资产及负债。

发行人将与商誉相关的经营性长期资产确认为商誉资产组，进行减值测试。

（2）商誉减值测试方法

关于夸克涂层的商誉减值测试采用资产组未来现金流的现值作为资产组的可收回金额。

预计未来现金流量的现值通常采用收益法，即按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

现金流量折现法的基本计算模型：

资产组可收回金额=经营性现金流价值

经营性现金流价值的计算模型：

$$P=\sum_{i=1}^n\frac{R_i}{(1+r)^i}+\frac{R_{i+1}}{r(1+r)^n}$$

式中：

Ri：评估对象未来第 i 年的现金流量；

r：折现率；

n：评估对象的未来经营期

资产组现金流=税前利润+折旧与摊销-资本性支出-营运资金净增加

预测期税前利润=营业收入-营业成本-营业税金及附加-营业费用-管理费用

（3）商誉资产组的可收回价值

发行人商誉资产组的可收回价值为资产组预计未来现金流量现值减期初投入营运资金。由于资产组所在的被收购子公司持续经营，其存续期间为永续期。发行人根据企业会计准则“建立在预算或者预测的基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年”的相关规定，预测资产组每期期末未来 5 年的现金流量及永续期现金流量；现金流量预测使用的折现率折现率参考国债利率，同行业上市公司无财务杠杆的 Beta 系数等为基础经调整后确定，由此确定商誉资产组的可收回价值。

2、收购夸克涂层形成的商誉历次减值测试的预测情况、各项参数、计算过程

（1）收购夸克涂层形成的商誉历次减值测试的预测情况、各项参数

报告期各期末，发行人管理层结合历史实际经营数据、发展趋势等，预测预期收入增长率、毛利率等指标计算资产组可收回价值。报告期各期末商誉资产组的可收回价值估值如下：

1) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	预测数据					
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	1,170.00	2,190.00	3,540.00	5,685.00	9,765.00	9,765.00
净现金流量	-2,245.58	-1,107.20	-1,084.09	-1,065.32	-648.60	2,462.66

项目	预测数据					
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	1,170.00	2,190.00	3,540.00	5,685.00	9,765.00	9,765.00
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	4.50
折现率	16.62%	16.62%	16.62%	16.62%	16.62%	16.62%
净现值	-2,079.42	-879.15	-738.13	-621.98	-324.71	7,418.14
可收回金额	2,770.00					

发行人于 2020 年末对收购夸克涂层的商誉进行了减值测试，在进行减值测试时，预测期为 5 年，后期稳定增长率为 0%；商誉减值测试中毛利率、期间费用率等关键参数根据经营计划、历史数据、市场情况合理可靠确定，税前折现率为 16.62%。

2) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	预测数据					
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
营业收入	1,631.48	3,090.00	5,250.00	9,195.00	12,920.00	12,920.00
净现金流量	-1,027.34	-1,286.29	-1,621.17	-1,320.04	85.49	1,986.70
折现率	15.10%	15.10%	15.10%	15.10%	15.10%	15.10%
净现值	-957.58	-1,041.66	-1,140.62	-806.90	45.40	6,987.40
可收回金额	3,090.00					

发行人于 2021 年末对收购的夸克涂层的商誉进行了减值测试，在进行减值测试时，预测期为 5 年，后期稳定增长率为 0%；商誉减值测试中毛利率、期间费用率等关键参数根据经营计划、历史数据、市场情况合理可靠确定，税前折现率为 15.10%。

发行人聘请了北京卓信大华资产评估有限公司对夸克涂层资产组预计未来现金流量的现值进行了评估，并出具了卓信大华评报字（2023）第 1082 号《北京金万众机械科技股份有限公司以财务报告为目的对商誉进行减值测试所涉及的常州夸克涂层科技有限公司含商誉资产组追溯性资产评估报告》。

（2）收购夸克涂层形成的商誉减值测试过程

发行人按照预计未来现金流量的现值确定资产组的可收回价值，与资产组账

面价值和商誉之和进行比较，报告期各期末商誉减值测试过程如下：

单位：万元

夸克涂层资产组或资产组组合	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
持股比例	51%	51%
商誉账面余额①	735.88	735.88
商誉减值准备余额②	-	-
商誉的账面价值③=①-②	735.88	735.88
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	707.02	707.02
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤ =③+④	1,442.90	1,442.90
资产组的账面价值⑥	1,219.80	3,179.84
包含整体商誉的资产组的公允价值⑦=⑤+⑥	2,662.69	4,622.73
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额） ⑧	2,770.00	3,090.00
商誉减值损失（大于 0 时）⑨=⑦-⑧	——	1,532.73
归属于本公司的商誉减值损失	——	735.88

经减值测试，2020 年末，夸克涂层资产组可回收金额大于包含商誉的资产组账面价值，无需计提商誉减值准备；2021 年末，夸克涂层资产组可回收金额小于包含商誉的资产组账面价值，商誉发生减值，发行人按照包含商誉的资产组账面价值与北京卓信大华资产评估有限公司出具的评估报告预测的包含商誉的资产组可回收金额之间的差额对夸克涂层资产组相关商誉计提减值准备 735.88 万元。

综上，发行人对夸克涂层资产组相关商誉相关减值准备计提过程合理、计提金额充分，符合《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求。

（二）收购夸克表面形成商誉的减值测试的具体情况，计算所有的预测情况、各项参数、计算过程（包含具体数据）

1、商誉减值测试的具体情况

（1）商誉资产组的认定

发行人综合考虑了《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，对于非同一控制下收购的子公司与其商誉有关的资产或资产组进行了判断。在认定商誉所应分摊至的资产组组合时，发行人考虑了管理层对生产经营活动的管理方式

和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定的资产组组合能够独立产生现金流量。在确认商誉所在资产组组合时，发行人没有包括与商誉无关的不应纳入资产组组合的资产及负债。

发行人将与商誉相关的经营性长期资产确认为商誉资产组，进行减值测试。

（2）商誉减值测试方法

关于夸克表面的商誉减值测试采用资产组未来现金流的现值作为资产组的可收回金额。

预计未来现金流量的现值通常采用收益法，即按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

现金流量折现法的基本计算模型：

资产组可收回金额=经营性现金流价值

经营性现金流价值的计算模型：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{i+1}}{r(1+r)^n}$$

式中：

R_i：评估对象未来第 i 年的现金流量；

r：折现率；

n：评估对象的未来经营期

资产组现金流=税前利润+折旧与摊销-资本性支出-营运资金净增加

预测期税前利润=营业收入-营业成本-营业税金及附加-营业费用-管理费用

（3）商誉资产组的可收回价值

发行人商誉资产组的可收回价值为资产组预计未来现金流量现值减期初投入营运资金。由于资产组所在的被收购子公司持续经营，其存续期间为永续期。发行人根据企业会计准则“建立在预算或者预测的基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年”的相关规定，预测资产组每期期末未来 5 年的现金流量及永续期现金流

量；现金流量预测使用的折现率折现率参考国债利率，同行业上市公司无财务杠杆的 Beta 系数等为基础经调整后确定，由此确定商誉资产组的可收回价值。

2、收购夸克表面形成的商誉历次减值测试的预测情况、各项参数、计算过程

（1）收购夸克表面形成的商誉历次减值测试的预测情况、各项参数

报告期各期末，发行人管理层结合历史实际经营数据、发展趋势等，预测预期收入增长率、毛利率等指标计算资产组可收回价值。报告期各期末商誉资产组的可收回价值估值如下：

1) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	预测数据					
	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	永续期
营业收入	450.00	1,050.00	1,620.00	2,415.00	3,480.00	3,480.00
净现金流量	-1,115.89	-568.70	-365.37	-341.01	91.34	723.38
折现率	15.60%	15.60%	15.60%	15.60%	15.60%	15.60%
净现值	-1,037.87	-457.56	-254.30	-205.31	47.57	2,415.08
可收回金额	510.00					

发行人于 2020 年末对收购夸克表面的商誉进行了减值测试，在进行减值测试时，预测期为 5 年，后期稳定增长率为 0%；商誉减值测试中毛利率、期间费用率等关键参数根据经营计划、历史数据、市场情况合理可靠确定，税前折现率为 15.60%。

2) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	预测数据					
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
营业收入	840.00	1,350.00	2,070.00	3,045.00	4,200.00	4,200.00
净现金流量	-595.86	-655.00	-762.66	-515.38	-98.53	805.79
折现率	14.17%	14.17%	14.17%	14.17%	14.17%	14.17%
净现值	-557.66	-536.93	-547.59	-324.11	-54.27	3,132.35
可收回金额	1,100.00					

发行人于 2021 年末对收购的夸克表面的商誉进行了减值测试，在进行减值测试时，预测期为 5 年，后期稳定增长率为 0%；商誉减值测试中毛利率、期间费用率等关键参数根据经营计划、历史数据、市场情况合理可靠确定，税前折现率为 14.17%。

发行人聘请了北京卓信大华资产评估有限公司对夸克涂层资产组预计未来现金流量的现值进行了评估，并出具了卓信大华评报字（2023）第 1083 号《北京金万众机械科技股份有限公司子公司常州夸克涂层科技有限公司以财务报告为目的对商誉进行减值测试所涉及的常州夸克表面工程技术有限公司含商誉资产组追溯性资产评估报告》。

（2）收购夸克表面形成的商誉减值测试过程

发行人按照预计未来现金流量的现值确定资产组的可收回价值，与资产组账面价值和商誉之和进行比较，报告期各期末商誉减值测试过程如下：

单位：万元

夸克表面资产组或资产组组合	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
持股比例	100%	75%
商誉账面余额①	20.79	20.79
商誉减值准备余额②	-	-
商誉的账面价值③=①-②	20.79	20.79
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④		6.93
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=③+④	20.79	27.72
资产组的账面价值⑥	37.09	1,157.40
包含整体商誉的资产组的公允价值⑦=⑤+⑥	57.88	1,185.12
资产组预计未来现金流量的现值（可回收金额）⑧	510.00	1,100.00
商誉减值损失（大于 0 时）⑨=⑦-⑧	——	85.12
归属于本公司的商誉减值损失	——	20.79

经减值测试，2020 年末，夸克表面资产组可回收金额大于包含商誉的资产组账面价值，商誉未发生减值，无需计提商誉减值准备；2021 年末，夸克表面资产组可回收金额小于包含商誉的资产组账面价值，商誉发生减值，发行人按照包含商誉的资产组账面价值与北京卓信大华资产评估有限公司出具的评估报告预测的包含商誉的资产组可回收金额之间的差额对夸克表面资产组相关商誉计

提减值准备 20.79 万元。

综上，发行人对夸克表面资产组相关商誉相关减值准备计提过程合理、计提金额充分，符合《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的要求。

（三）2022 年相关资产组是否存在减值迹象并计提减值准备

发行人子公司夸克涂层相关资产组未出现减值迹象，具体理由如下：

1、夸克涂层自 2022 年以来实现的销售收入、净利润及毛利率情况如下：

单位：万元

涂层服务	2023 年度（预计，注 1）	2022 年度	2021 年度
营业收入	2,592.04	1,665.70	1,041.83
营业成本	2,117.97	1,505.09	870.74
毛利率（%）	18.29	9.64	16.42
净利润	-504.35	-1,187.17	-798.67

注 1：预计 2023 年度数据=2023 年 1-6 月经审计的后金额*2

夸克涂层资产组自 2022 年以来产能利用率逐步提升，销售收入、毛利率增幅较大、亏损收窄，预计未来将持续为发行人带来经济利益流入且不会低于预期。

2、2022 年末、2023 年 6 月末夸克涂层相关资产组不存在减值迹象，无需计提资产减值准备

报告期末夸克涂层的资产组主要包括在用涂层设备、待安装设备以及租赁厂房等，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
固定资产	2,238.91	2,259.96
在建工程	731.60	1,089.26
使用权资产	427.46	498.45
长期待摊费用	170.56	208.31
递延所得税资产	36.45	7.35
其他非流动资产	129.08	123.82
非流动资产合计	3,734.05	4,187.15

上述主要资产不存在由于行业前景、监管政策等发生重大变化导致生产线停产或资产闲置的情形，不存在由于技术迭代、持续更新等原因导致相关设备失去

使用价值，且无预期恢复时间的情形、，预计随着产能提升其价值将会持续转化并流入公司。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象；资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额；资产减值，是指资产的可收回金额低于其账面价值。根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，2022 年末，夸克涂层相关的资产组不存在减值迹象，具体情况如下：

《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定资产减值迹象判断依据	夸克涂层具体情况	是否存在减值迹象
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	资产市价未发生大幅下跌；夸克涂层对外提供涂层服务，相关服务价格未出现下跌	否
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，国内整体锅炉市场未发生重大不利变化	否
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	资产未陈旧过时及损坏	否
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	资产未闲置、终止使用或计划提前处置	否
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	涂层服务已完成区域性布局，内部已经开展降本增效整改，待订单量逐渐增加后，固定成本将摊薄，预计未来可以持续为公司带来经济利益流入且经济绩效不会低于预期	否
其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上所述，2022 年末、2023 年 6 月 30 日夸克涂层相关资产组不存在减值迹象，无需计提资产减值准备。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、访谈实际控制人关于投资夸克涂层及参股公司的背景原因，取得公司关于夸克涂层及参股公司的经营情况的说明文件；

2、查阅夸克涂层的工商档案、公司章程、财务数据、专利文件；查阅参股公司的工商档案、财务数据相关文件；

3、查阅夸克涂层及参股公司的工商档案及相关文件；访谈实际控制人关于投资夸克涂层及参股公司的背景原因；核查发行人及实际控制人及其亲属的银行流水；访谈夸克涂层关联方卢国英、石昌仑，参股公司西格数据关联方余世阁，确认投资相关事宜；

4、取得夸克涂层对外投资控股二级子公司的有关决议文件；查阅夸克涂层二级子公司的工商档案；

5、查阅发行人《北京金万众机械科技股份有限公司子公司管理制度》；询问了解发行人管理子公司夸克涂层的具体举措，取得有关审议文件；

6、获取并查阅夸克涂层的工商档案、财务报表等；获取并查阅发行人收购夸克涂层相关的协议、董事会及股东会决议、付款单据等；取得夸克涂层购买日财务报表，复核公司确认的公允价值是否合理；

7、结合夸克涂层财务数据，了解其主营业务、盈利能力等经营情况，关注其变化情况；复核发行人商誉减值测试方法和计算过程，并查阅商誉减值测试的相关评估报告，检查该报告是否包括以下内容：（1）报告目的是否为商誉减值测试；（2）报告基准日是否与包含商誉资产组或资产组组合的资产负债表日相同；（3）减值测试对象与范围是否与商誉对应的资产组或资产组组合一致；（4）复核商誉减值测试报告中采用的预测未来现金流量的方法、税前折现率和预测假设是否合理；（5）检查财务报表附注中与商誉相关内容的披露情况；（6）评估第三方专家的胜任能力、专业素质和客观性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人投资子公司夸克涂层和参股公司的背景具备合理性,相关产品及业务布局与发行人的业务能够产生协同效应；

2、发行人已说明夸克涂层的简要历史沿革、股权结构及变动情况，主要资产、核心技术、管理团队、业务及产品,报告期主要经营情况（包括前五大客户及供应商），夸克涂层及参股公司的关键财务数据及相关财务数据变动原因；

3、发行人已说明投资夸克涂层和参股公司的具体过程、收购方式、定价依据及公允性,发行人未履行评估程序，定价系基于夸克涂层及参股公司自身价值以及与原股东商业谈判协商后的结果，夸克涂层及其关联方、五家参股公司及其关联方与发行人及其实际控制人孙小明之间不存在其他利益安排；

4、发行人已说明夸克涂层对外投资控股二级子公司的决策程序、投资原因,相关二级子公司简要情况，夸克涂层的对外投资行为不存在盲目扩张风险，发行人及夸克涂层均履行了相应的调查程序、决策程序，发行人与投资相关的内部控制健全、有效；

5、发行人投资夸克涂层后，已从股东会、董事会、经营管理、业务及产品研发等方面实现了对夸克涂层的控制，发行人对夸克涂层的经营决策、市场发展、技术研发和战略定位等关键领域实际控制,不存在仍由原股东、管理层控制的情形；发行人内控制度完善并有效实施,能有效避免子公司失控情形的发生；

6、发行人已说明收购夸克涂层对可辨认净资产的识别过程及结果，可辨认净资产的公允价值评估、商誉的确认准确；

7、发行人已说明商誉历次减值测试的具体情况，发行人商誉减值测试方法合理，数据来源具有合理性，各期末商誉减值准备计提充分。

8. 关于成本和毛利率

根据申报文件：（1）报告期内, 公司主营业务成本分别为 66, 964. 65 万元、78, 575. 90 万元和 73, 790. 06 万元, 主要包括成品采购成本、直接材料、直接人工、制造费用等；（2）报告期内, 公司主营业务毛利率分别为 21. 25%、23. 03% 和 25. 29%, 招股书披露毛利率变动主要受到日元汇率变动的影响；（3）寄售方式的产品毛利率高于其他销售方式, 网上商城订单毛利率低于线下订单毛利率；（4）第三方品牌分销业务毛利率逐年上升, 与同行业可比公司变动不一致；自主生产产品的毛利率变动较大且低于同行业可比公司。

请发行人说明：（1）区分自主品牌产品和第三方品牌产品的成本构成情况, 与同行业可比公司是否一致, 制造费用的明细构成、变动情况及原因, 并分析直接人工、能源耗用与产品产量的匹配性；（2）2022 年成品采购成本、直接材料成本金额及占比下降的原因, 区分自主品牌产品和第三方品牌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, 主要原材料的投入产出比是否合理且稳定；（3）寄售方式毛利率高于其他销售方式、网上商城订单毛利率低于线下订单毛利率的原因及合理性；（4）区分自有品牌产品和第三方品牌产品, 结合产品结构、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、与同行业可比公司平均毛利率不一致的原因。

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。

【发行人说明】

一、区分自主品牌产品和第三方品牌产品的成本构成情况,与同行业可比公司是否一致,制造费用的明细构成、变动情况及原因,并分析直接人工、能源耗用与产品产量的匹配性;

(一) 区分自主品牌产品和第三方品牌产品的成本构成情况,与同行业可比公司是否一致

1、公司自主生产产品、OEM/ODM 产品和第三方品牌产品的成本构成情况

报告期各期,公司刀具及配套产品销售业务中,自主品牌产品(含自主生产产品、OEM/ODM 产品)和第三方品牌产品的成本构成情况如下:

单位:万元

产品类别	项目	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 (%)
自主生产产品	直接材料	303.55	36.47	576.24	36.98	681.46	38.79	476.79	33.43
	直接人工	133.34	16.02	217.12	13.93	240.10	13.67	238.03	16.69
	制造费用	311.20	37.39	528.11	33.89	537.43	30.59	537.68	37.70
	工序外协成本	76.53	9.20	223.48	14.34	283.00	16.11	162.32	11.38
	运输费用	5.83	0.70	10.39	0.67	11.63	0.66	8.76	0.61
	仓储分拣费	1.79	0.21	2.83	0.18	3.30	0.19	2.66	0.19
	合计	832.23	100.00	1,558.17	100.00	1,756.92	100.00	1,426.24	100.00
OEM/ODM 产品	成品采购成本	3,934.27	99.33	5,458.49	99.32	6,432.52	99.37	5,249.76	99.33
	运输费用	20.60	0.52	28.79	0.52	31.40	0.49	26.62	0.50
	仓储分拣费	5.86	0.15	8.57	0.16	9.42	0.15	8.88	0.17
	合计	3,960.73	100.00	5,495.85	100.00	6,473.34	100.00	5,285.26	100.00
第三方品牌产品	成品采购成本	28,805.34	99.42	64,310.25	99.41	68,699.71	99.46	59,318.78	99.44
	运输费用	152.65	0.53	338.55	0.52	338.90	0.49	304.40	0.51
	仓储分拣费	15.10	0.05	45.53	0.07	33.82	0.05	29.44	0.05
	合计	28,973.09	100.00	64,694.33	100.00	69,072.43	100.00	59,652.62	100.00

如上表所示,自主生产产品主营业务成本中直接材料和制造费用是主营业务成本的主要构成部分,直接人工、工序外协成本、运输费用以及仓储分拣费占比相对较低。

OEM/ODM 产品和第三方品牌产品主营业务成本中产品采购成本是主营业

务成本的主要构成部分，运输费用以及仓储分拣费占比相对较低。

自主生产产品为公司密云工厂、子公司万众精密自主生产，OEM/ODM 产品和第三方品牌产品为公司对外采购成品，因此自主生产产品与 OEM/ODM 产品以及代理第三方品牌产品的成本结构存在明显的区别，符合公司业务情况。

2、同行业可比公司比较情况

批发业可比上市公司代理销售业务的成本结构与公司一致，基本均为成品采购成本。报告期内，公司自主生产产品的成本结构与同行业制造业可比公司对比情况如下：

单位：%

单位	项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
沃尔德	直接材料	未披露	45.30	39.26	45.31
	直接人工	未披露	20.44	22.38	21.56
	制造费用	未披露	34.26	38.36	33.13
	合计	未披露	100.00	100.00	100.00
欧科亿	直接材料	未披露	66.51	69.61	67.28
	直接人工	未披露	6.26	5.90	6.12
	制造费用	未披露	27.23	24.48	26.60
	合计	未披露	100.00	100.00	100.00
华锐精密	直接材料	未披露	52.92	49.50	45.63
	直接人工	未披露	9.47	10.10	9.52
	制造费用	未披露	37.60	40.39	44.85
	委托加工	未披露	0.01	0.01	-
	合计	未披露	100.00	100.00	100.00
恒锋工具	直接材料	37.93	37.47	34.91	32.73
	直接人工	19.01	17.77	18.78	19.67
	制造费用	43.06	44.76	46.31	47.60
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00
发行人	直接材料	36.47	36.98	38.79	33.43
	直接人工	16.02	13.93	13.67	16.69
	制造费用	46.59	48.24	46.70	49.08
	合同履约成本	0.92	0.85	0.85	0.80
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00

注：可比公司成本结构数据摘取自其年报以及其他公开披露信息。沃尔德、欧科亿、恒锋工具披露的成本结构包含直接材料、直接人工、制造费用三项。计算发行人制造费用占比时，包含其工序外协成本。

如上表所示，由于刀具产品类型较多，产品所耗原材料和生产工艺存在差异导致成本结构中的直接材料、直接人工、制造费用等占比在各可比公司间存在差异。

各公司产品所耗主要原材料存在差异，具体而言，可比公司沃尔德主要生产超硬刀具，其原材料为价格较高的 PCD 复合片、PCBN 复合片等；欧科亿、华锐精密以生产刀片系列产品为主，其主要原材料为碳化钨、钴粉和钽铌固溶体等；恒锋工具主要原材料与发行人近似，主要为高速钢、合金工具钢及硬质合金等；发行人主要原材料为硬质合金圆棒和合金工具钢等。报告期内，公司成本结构与原材料近似的恒锋工具相近，与其他可比公司存在差异，主要是各产品之间材料价格差别较大、工艺流程不同所致。

公司营业成本结构中，制造费用所占比例较可比公司高，主要因为公司自主生产规模小，同时存在部分外协加工程序所致。而同行业可比公司以自主生产为主业，产量较大，其生产规模对固定成本的摊薄效应比公司明显。

综上所述，公司自主生产产品中，同类原材料产品的直接材料占比与可比公司相似，但整体生产成本中直接材料占比低于可比公司、制造费用占比相对较高，其差异具有合理性。

（二）自主品牌产品制造费用的明细构成、变动情况及原因，分析直接人工、能源耗用与产品产量的匹配性

报告期内，自主品牌产品包含自主生产产品和 OEM/ODM 产品，其中 OEM/ODM 产品的成本主要为成品采购成本，不含制造费用、直接人工、能源耗用等生产性成本。

1、自主生产产品制造费用的明细构成、变动情况及原因

报告期各期，公司自主生产产品制造费用明细构成如下：

单位：万元

项目	2023 年度 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 (%)

项目	2023 年度 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	160.32	51.52	225.23	42.65	218.41	40.64	255.93	47.60
能源耗用	44.91	14.43	76.26	14.44	82.37	15.33	81.08	15.08
职工薪酬	39.14	12.58	101.57	19.23	109.20	20.32	86.82	16.15
低值易耗品	25.47	8.19	33.94	6.43	40.66	7.56	48.31	8.99
安全专项基金	15.08	4.85	15.36	2.91	15.03	2.80	13.90	2.59
其他	26.28	8.44	75.75	14.34	71.76	13.35	51.62	9.60
合计	311.20	100.00	528.11	100.00	537.43	100.00	537.68	100.00

报告期各期，公司自主生产产品的制造费用分别为 537.68 万元、537.43 万元、528.11 万元和 311.20 万元，占自主生产产品的主营业务成本比例分别为 37.70%、30.59%、33.89%和 37.39%。报告期内，公司主营业务成本中的制造费用主要为折旧摊销、能源耗用、职工薪酬、低值易耗品、安全专项基金、其他费用主要为差旅费、维修费等。各项明细报告期内占比稳定，波动较小。

(1) 折旧摊销

公司的折旧摊销主要是租赁厂房的折旧、自有厂房的折旧、自有土地的摊销、生产设备的折旧等。报告期内，公司未购置新厂房、土地，所以自有土地、厂房的折旧摊销报告期内未发生变化。

报告期内，折旧摊销金额分别为 255.93 万元、218.41 万元、225.23 万元和 160.32 万元。其中 2021 年较 2020 年下降 37.52 万元，主要是因为万众精密于 2021 年进行备库生产，且产销量均有较大幅度增加，制造费用经库存商品分摊后，导致本期折旧摊销结转较小；2022 年比 2021 年增加了 6.82 万元，主要因为万众精密陆续购置了机器设备，折旧摊销费用有所上升所致。2022 年末至 2023 年初，万众精密由原生产经营地搬迁至新厂区常州市武进区津通国际园，面积和租金较之前扩大较多，导致折旧摊销费用增加。

(2) 能源耗用

报告期内，制造费用中能源耗用主要为电费，情况如下：

单位：万元、万度

年度	电费	度数	电价（元/度）

年度	电费	度数	电价（元/度）
2023 年 1-6 月	44.91	33.03	1.36
2022 年度	76.26	60.53	1.26
2021 年度	82.37	63.85	1.29
2020 年度	81.08	64.35	1.26

报告期内，电费分别为 81.08 万元、82.37 万元、76.26 万元和 44.91 万元，在制造费用中的占比分别为 15.08%、15.33%、14.44%和 14.43%，占比各年度之间比较平稳。能源耗用情况详见本题“2、分析直接人工、能源耗用与产品产量的匹配性”。

（3）职工薪酬

制造费用中职工薪酬主要核算车间管理人员及辅助人员的工资、奖金、福利费及社保公积金。报告期内，职工薪酬分别为 86.82 万元、109.20 万元、101.57 万元和 39.14 万元，2021 年较 2020 年增加 22.38 万元，主要系公司于 2021 年扩产增设了车间质检岗位的相关人员。

综上，报告期内，公司制造费用的变动具有合理性。

2、分析直接人工、能源耗用与产品产量的匹配性

报告期公司直接人工和能源耗用与相关产品产量匹配性如下：

单位：万支、万元

年度	产量	直接人工投入	能源耗用投入	单位人工	单位能源耗用
2023 年 1-6 月	4.79	155.70	60.13	32.47	12.54
2022 年	8.48	271.61	113.05	32.02	13.33
2021 年	15.15	305.92	123.10	20.19	8.12
2020 年	7.39	247.02	92.03	33.42	12.45

注：产量为自主生产刀具产量，不包含刀具修磨服务产量

公司的直接人工主要是车间生产人员的工资、奖金、福利费及社保公积金，能源耗用主要是车间电费的耗用。2020 年单位人工成本和单位能源耗用较高，主要是 2020 年发行人的生产处于起步阶段，产量较少；2021 年单位人工成本和单位能源耗用较低，主要是公司在 2021 年产量增幅较大，生产规模效应导致单位人工和单位能源耗用摊薄所致；2022 年单位人工成本和单位能源耗用增长，主要是 2021 年备货量达到了安全库存后，公司于 2022 年主要根据市场需求安排

生产，因此 2022 年产量有所减少，但人员的工资和厂房车间的照明、空调电耗、环保设施的电耗、机器调试电耗相对固定，导致单位直接人工单位能源耗用升高。

综上，报告期内公司直接人工和能源耗用与自主生产产品产量匹配、变动具有合理性。

二、2022 年成品采购成本、直接材料成本金额及占比下降的原因, 区分自主品牌产品和第三方品牌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, 主要原材料的投入产出比是否合理且稳定;

(一) 2022 年成品采购成本、直接材料成本金额及占比下降的原因

2022 年成品采购成本、直接材料成本金额分别为 69,905.31 万元和 783.96 万元，较 2021 年度分别下降了 5,258.70 万元和 85.80 万元，占比下降幅度分别为 0.92%和 0.05%。成品采购成本金额和占比下降，一方面原因是公司代理销售产品和 OEM/ODM 产品销量较 2021 年减少了 103.10 万支，导致成品采购成本总额降低；另一方面由于日元汇率波动，工具系统产品的单位采购成本下降，从而导致成品采购成本金额下降；直接材料成本金额下降主要因为 2022 年公司自主生产产品的销量略有下降，直接材料成本占比下降是因为 2022 年发行人的涂层业务开始扩张、收入增长，由于涂层业务需要的材料费用较小，主要是投入人工成本和制造费用，因此导致直接材料成本占比下降；综上，2022 年成品采购成本、直接材料成本金额及占比下降具有合理性。

(二) 区分自主品牌产品和第三方品牌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，主要原材料的投入产出比是否合理且稳定；

报告期内，公司的产品分为自主品牌产品和第三方品牌产品，其中自主品牌产品分为自主生产产品和 OEM/ODM 产品。其中，第三方品牌产品和 OEM/ODM 产品均为从第三方采购后销售，不涉及原材料采购、领用；自主生产产品由公司自主生产制造。为便于分析，自主生产产品、第三方品牌产品和 OEM/ODM 产品（非自主生产产品）为口径进行分析。

1、自主生产产品的原材料采购数量、领用数量、产品销售数量、各期末结存数量的勾稽关系

报告期内发行人采购原材料是自主生产使用，原材料中主要是硬质合金棒料和钢材，硬质合金棒料和钢材的进销存数量、投入产出比情况占比及与自主生产产品的进销存勾稽关系如下：

项目		计算公式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
棒料（注 1）	期初合金棒料数量（万支）	1	6.50	4.65	2.37	1.29
	采购合金棒料数量（万支）	2	2.60	7.88	13.97	6.69
	切割入库数量（万支）	3	0.76	2.46	3.27	2.09
	本期领用合金棒料数量（万支）	4	4.23	7.52	13.82	6.80
	切割出库数量（万支）	5	0.30	0.98	1.14	0.90
	期末合金棒料数量（万支）	6=1+2+3-4-5	5.33	6.50	4.65	2.37
	期初在产品数量（万支）	7	0.70	0.98	0.95	0.20
	本期棒料对应产品产量（万支）	8	4.56	7.48	13.65	5.99
	期末在产品数量（万支）	9	0.16	0.70	0.98	0.95
	单位产品对应材料数量（支）	10=（7+4-9）/8	1.04	1.04	1.01	1.01
钢材（注 2）	期初钢材重量（吨）	1	35.82	34.15	32.61	48.06
	采购钢材重量（吨）	2	-	17.45	25.60	11.13
	生产领用钢材重量（吨）	3	4.26	15.77	24.05	26.58
	期末钢材重量（吨）	4=1+2-3	31.56	35.82	34.15	32.61
	本期钢材对应产品产量（万支）	5	0.23	1.00	1.50	1.40
	单位产品对应材料（千克/支）	6=3/5	1.84	1.58	1.60	1.90
自主生产产品（万支）	期初库存（万支）	1	8.14	8.06	2.82	1.85
	本期入库（万支）（注3）	2	4.80	8.49	15.15	7.39
	其中：生产入库（万支）	3	4.79	8.48	15.15	7.39

项目	计算公式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
本期出库（万支）	4=5+6	5.24	8.41	9.92	6.41
其中：销售出库（万支）	5	5.16	8.17	9.64	6.14
其他出库（万支）	6	0.07	0.24	0.28	0.27
期末库存（万支）	7=1+2-4	7.70	8.14	8.06	2.82

注 1：硬质合金的计价方式与合金工具钢不同，其采用按件计价的模式，如，按支计价。采购时，依据不同的尺寸规格、成份组成，硬质合金的价格不同，按件计价且价格范围波动较大。不同规格、成份的硬质合金适用于不同的产品，公司存在为客户提供定制化产品的情况，在产品规格需求多样化的情况下，车间需要从仓库领取部分棒料做切割，切割成所需规格棒料后再做入库备用，最后根据需求再从仓库领取所需规格的棒料

注 2：公司采购钢材主要为合金工具钢，按重量计价

注 3：不含刀具修磨服务入库量

根据上表，报告期内单位产品对应的棒料数量分别为 1.01 支、1.01 支、1.04 支和 1.04 支，消耗与产量基本稳定。单位钢制品对应钢材用料重量分别为 1.90 千克、1.60 千克、1.58 千克和 1.84 千克，受钢含量较高的产品收入占比下降影响，2020 年至 2022 年钢材投入产出比例整体存在下降趋势；2023 年 1-6 月单位产品消耗钢材上升系密云工厂产量下降，产品种类变化不大，而大部分产品生产前都需要进行调试，所以调试料占比上升，从而导致钢材消耗量上升。

综上，公司主要原材料的采购数量、领用数量、各期末结存数量与产品产量相匹配。

2、非自主生产产品的收发存数量的勾稽情况

报告期内，公司非自主生产产品的收发存情况及勾稽关系如下：

单位：万支、万片

类别	项目	计算公式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
非自主生产产品	期初库存	1	610.63	431.01	386.99	404.07
	本期入库	2	729.90	2,066.40	2,036.61	1,761.08
	其中：补录入库	3	5.19	3.24	1.22	0.59
	本期出库	4=5+6	828.04	1,886.78	1,992.60	1,778.15
	其中：销售出库	5	826.17	1,879.90	1,983.26	1,770.63
	其他出库	6	1.87	6.87	9.34	7.52
	期末库存	7=1+2-4	512.49	610.63	431.01	386.99

报告期内，公司非自主生产产品入库包括外购入库和补录入库等；产品出库

除销售出库外，还存在其他出库，主要是指部分损耗出库、生产领用、试用品领用、盘亏等情况。

报告期内，发行人刀具及配套产品销售业务进销存明细存在补录入库，系由于存在少量货物出于便利原因，发行人要求供应商直接发货到办事处，办事处在业务操作过程中遗漏了入库手续，但由于相关商品在发行人库存商品中存在同型号产品因此可以做出库销售，事后发行人在仓库盘点时发现实物库存与记录存在差异，经过核实后补充了入库手续，具有偶然性。发行人其他出库中存在损耗出库、试刀出库、生产领用出库或盘点差异等情况。其中损耗出库系由于发行人商品在物流运输过程中产生损耗影响了相关商品的签收数量，为补齐客户所需商品数量进行的相关商品出库。此外，还存在发行人相关商品在储存过程中因包装破损或磕碰等原因无法销售或发行人商品售出后出于客户关系维护等原因，对于已使用的刀具根据客户要求更换等情况，对上述商品做出库并计入成本处理。

3、存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系

(1) 报告期内，发行人自主生产产品进销存与收入、成本的变动和勾稽关系：

单位：万元

项目	计算公式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存	1	1,623.30	1,401.41	699.12	629.60
本期入库	2	963.57	1,837.79	2,512.74	1,546.96
本期出库	3=4+5	848.85	1,615.91	1,810.44	1,477.45
其中：销售出库	4	832.23	1,558.17	1,756.92	1,426.24
其他出库	5	16.62	57.74	53.52	51.21
期末库存	6=1+2-3	1,727.90	1,623.30	1,401.41	699.12
销售收入	7	1,273.53	2,586.26	3,133.44	2,348.89
销售成本	8	832.23	1,558.17	1,756.92	1,426.24
存货销售出库与产品销售成本差异	9=8-4	-	-	-	-

(2) 报告期内，发行人非自主生产产品进销存与收入、成本的变动和勾稽关系：

单位：万元

项目	计算公式	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初库存	1	17,337.19	10,577.14	11,230.43	12,531.30
本期入库	2	31,020.53	77,116.64	75,178.30	63,879.95
其中：补录入库	3	35.58	73.11	14.79	18.23
本期出库	4=5+6	32,958.62	70,356.58	75,831.58	65,180.82
其中：销售出库	5	32,933.82	70,190.19	75,545.77	64,937.88
其他出库	6	24.81	166.40	285.81	242.94
期末库存	7=1+2-4	15,399.11	17,337.19	10,577.14	11,230.43
销售收入	8	43,229.45	93,679.45	97,162.02	81,708.35
销售成本	9	32,933.82	70,190.19	75,545.77	64,937.88
存货销售出库与产品销售成本差异	10=9-5	-	-	-	-

如上表所示，报告期内存货进销存和收入、成本之间的勾稽关系合理。

三、寄售方式毛利率高于其他销售方式、网上商城订单毛利率低于线下订单毛利率的原因及合理性；

报告期内，公司各类销售模式下的毛利及毛利率如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
订单式销售	10,269.53	92.43	24.01	23,928.99	95.79	25.27
其中：线下订单	10,236.71	92.14	24.01	23,766.65	95.14	25.31
网上商城订单	32.81	0.30	22.59	162.34	0.65	20.81
寄售	840.84	7.57	25.13	1,051.51	4.21	25.83
其中：协议寄售	330.28	2.97	23.30	544.94	2.18	26.04
寄售柜	510.56	4.60	26.47	506.58	2.03	25.61
合计	11,110.37	100.00	24.09	24,980.51	100.00	25.29
项目	2021 年度			2020 年度		
	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
订单式销售	22,497.92	95.72	22.96	17,143.35	94.90	20.99
其中：线下订单	22,326.17	94.99	22.99	16,982.09	94.00	20.99
网上商城订单	171.75	0.73	20.19	161.26	0.89	20.68

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
寄售	1,005.99	4.28	24.48	922.03	5.10	27.62
其中：协议寄售	814.30	3.46	26.42	888.93	4.92	28.55
寄售柜	191.69	0.82	18.68	33.10	0.18	14.73
合计	23,503.92	100.00	23.03	18,065.37	100.00	21.25

寄售模式是下游客户为了优化原材料管理、实现零库存和及时供货需求而采用的一种常见的供应链管理手段。该等客户通常具备完善的供应商管理系统和完整的存货管理体系，原材料存货管理的内控规范度较高。鉴于采用寄售模式有利于增强客户粘性，故公司在接到该等客户诉求时同意以寄售模式与其开展合作。

2020 年-2022 年，公司寄售方式毛利率高于其他销售方式，主要由于协议寄售的毛利率较高所致。公司协议寄售模式下的客户比较集中，约 90% 的销售额由几家主要客户贡献，且这些客户均为终端客户。公司主要向此几家客户销售非标定制产品，由于此类刀具的非标性特征和各年度持续较大规模的采购量，品牌商给予公司相对其他刀具型号较大的采购折扣，加之此类刀具材质特殊，市场价格相对较高，因此毛利率高于其他型号的刀具产品。2023 年 1-6 月，公司寄售方式毛利率高于其他销售方式，主要由于寄售柜的毛利率较高所致。公司于 2020 年开始推广寄售柜模式以来，运营效率不断优化，规模效应逐渐显现，毛利率持续提升。

发行人的业务主要通过线下渠道开展，互联网不是发行人业务的主要开展渠道，发行人的电子商务平台主要用于展示公司的部分商品，用于公司宣传。由于发行人销售的刀具产品 SKU 繁多，高度依赖发行人的业务人员通过线下与客户交流其所需刀型，提供更加适合的刀具搭配方案等个性化服务，因此公司线上销售的主要是通用型产品，面临较强的竞争性，产品结构相对单一，因此定价较低，毛利率低于线下销售。

四、区分自有品牌产品和第三方品牌产品,结合产品结构、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、与同行业可比公司平均毛利率不一致的原因。

(一)区分自有品牌产品和第三方品牌产品,结合产品结构、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

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	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率
自有品牌	自主生产	34.65%	-5.10%	39.75%	-4.18%	43.93%	4.65%	39.28%
	OEM/ODM	23.64%	-2.17%	25.81%	1.00%	24.81%	0.09%	24.72%
第三方品牌		23.84%	-1.17%	25.01%	3.01%	22.00%	1.87%	20.13%
主营业务毛利率		24.09%	-1.20%	25.29%	2.26%	23.03%	1.78%	21.25%

公司不同类型产品毛利率波动的原因分析如下:

1、自主生产产品

公司自主生产产品主要包括整体刀具、工具系统。其中整体刀具主要由子公司万众精密生产,工具系统主要由公司密云工厂生产。报告期内,公司自主生产产品的毛利率分别为 39.28%、43.93%、39.75%和 34.65%,2021 年较 2020 年有所增长,随后逐年下降,主要由产品结构变化、单位售价、单位成本等变动导致,主要产品的毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2023 年 1-6 月				
	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
整体刀具	1,012.66	79.52	402.62	91.24	39.76
工具系统	250.13	19.64	33.96	7.70	13.58
项目	2022 年				
	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
整体刀具	1,755.21	67.87	750.45	73.00	42.76

工具系统	764.74	29.57	241.89	23.53	31.63
项目	2021 年				
	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
整体刀具	2,258.73	72.08	1,113.71	80.91	49.31
工具系统	857.23	27.36	252.42	18.34	29.45
项目	2020 年				
	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
整体刀具	1,326.38	56.47	605.28	65.60	45.63
工具系统	1,000.68	42.60	305.79	33.14	30.56

主要产品的单位售价、单位成本情况如下：

单位：元/支

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	单位工序外协成本
整体刀具	213.09	128.37	54.63	18.23	39.28	14.99
工具系统	675.48	583.77	111.71	123.84	331.34	12.34
项目	2022 年					
	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费	单位工序外协成本
整体刀具	251.94	144.22	63.52	16.00	35.19	28.16
工具系统	696.80	476.40	109.46	93.17	250.93	19.37
项目	2021 年					
	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费	单位工序外协成本
整体刀具	273.35	138.57	66.78	13.26	26.32	30.94
工具系统	690.21	486.97	101.60	104.56	256.51	20.73
项目	2020 年					
	单位售价	单位成本	单位材料	单位人工	单位制费	单位工序外协成本
整体刀具	282.64	153.66	68.16	18.76	37.39	27.99
工具系统	704.31	489.08	107.26	104.67	253.17	20.48

(1) 2021 年较 2020 年变化情况分析

2021 年，自主生产产品的毛利率由 2020 年的 39.28% 上升至 43.93%，较上期增加 4.65 个百分点，其中工具系统毛利率变化较小，其料工费相对稳定，毛利率上升主要因为整体刀具单位成本下降、收入占比提升所致，具体分析如下：

①2021 年整体刀具毛利率为 49.31%，较 2020 年的 45.63% 上升了 3.67 个百

分点。公司子公司万众精密于 2020 年初开始投产，2021 年基于满足客户供应时效性的需要及对未来销售的预测，万众精密对整体刀具进行了备库生产以确保安全库存，当期产量由 2020 年的 5.52 万支上升至 13.03 万支，产量提高带来的规模效应使整体刀具的单位直接人工、单位制造费用有所下降，因此整体刀具的单位成本降低。同时，整体刀具当年单位售价的下调幅度小于单位成本的下降幅度，因此其毛利率上升。

②自主生产产品中，由于整体刀具的毛利率高于工具系统，且其当期收入占比由 2020 年的 56.47% 上升至 72.08%，导致当期自主生产产品的整体毛利率有所上升。

（2）2022 年较 2021 年变化情况分析

2022 年，自主生产产品的毛利率由 2021 年的 43.93% 下降至 39.75%，较上期下降 4.18 个百分点，其中工具系统毛利率变化较小，其料工费相对稳定，毛利率下降主要系整体刀具单位售价降低、单位人工和单位制造费用略有增加所致，具体分析如下：

2022 年整体刀具的毛利率为 42.76%，较 2021 年下降了 6.55 个百分点。一方面，公司为扩大整体刀具的销售规模，下调了整体刀具的销售价格，当期整体刀具的单位售价由 2021 年的 273.35 元/支下降至 251.94 元/支；另一方面，由于整体刀具已达到安全库存，公司 2022 年主要根据下游客户需求进行生产，当期整体刀具的产量由 2021 年的 13.03 万支下降至 7.22 万支，产量降低导致当期整体刀具的单位人工及单位制造费用略有提高。在上述两种因素的综合影响下，当期整体刀具的毛利率有所下滑，在工具系统毛利率相对稳定的情况下，当期自主生产产品的毛利率有所下滑。

（3）2023 年 1-6 月较 2022 年变化情况分析

2023 年 1-6 月，自主生产产品的毛利率由 2022 年的 39.75% 下降至 34.65%，较上期下降 5.10 个百分点，整体刀具和工具系统毛利率均有所下降，具体分析如下：

①2023 年 1-6 月，整体刀具的毛利率为 39.76%，较 2022 年下降 3.00 个百分点，当期整体刀具的单位售价和单位成本均有所下降。其中单位售价下降主要

因为公司进一步拓展了自主生产的整体刀具产品品类，因原材料用量减少导致单位售价降低；单位成本下降主要系产品类别不同、原材料耗用减少导致单位材料成本下降，以及万众精密通过采购相关设备加强了自主生产环节能力、单位工序外协成本降低所致。2023 年 1-6 月，整体刀具的单位制造费用和单位人工成本增加，主要系公司当期购置了新的机器设备，并于年初搬迁至新厂区，面积和租金较之前增加，折旧摊销费用随之增加，同时公司子公司万众精密的生产人员工资总额有所提高。在上述因素的综合影响下，当期单位成本的下降幅度略小于单位售价的下降幅度，导致当期整体刀具的毛利率有所下滑。

②2023 年 1-6 月，工具系统的毛利率为 13.58%，较 2022 年下降 18.05 个百分点，主要因为工具系统单位成本增幅较大所致。2023 年 1-6 月，工具系统单位材料较为稳定，单位人工和单位制造费用较 2022 年增加较多，主要因为密云工厂钢制品刀具的生产和销售下降，但人员薪酬、设备折旧摊销等固定成本相对稳定，导致单位成本增加。

2、OEM/ODM 产品

公司 OEM/ODM 产品主要包括刀片系列、整体刀具及工具系统，报告期内，公司 OEM/ODM 产品的毛利率分别为 24.72%、24.81%、25.81%和 23.64%，毛利率平稳增长后于 2023 年上半年有所下降，主要由产品采购结构变化、单位售价调整等导致，主要产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月				
	收入	收入占比 (%)	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
刀片系列	3,425.60	66.04	813.95	66.38	23.76
整体刀具	732.38	14.12	161.23	13.15	22.02
工具系统	929.94	17.93	235.91	19.24	25.37
项目	2022 年				
	收入	收入占比 (%)	毛利	毛利占比 (%)	毛利率 (%)
刀片系列	5,831.81	78.73	1,461.71	76.46	25.06
整体刀具	1,054.29	14.23	324.39	16.97	30.77
工具系统	505.52	6.82	125.15	6.55	24.76
项目	2021 年				

	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
刀片系列	6,954.76	80.78	1,729.75	80.98	24.87
整体刀具	874.12	10.15	212.34	9.94	24.29
工具系统	763.05	8.86	190.62	8.92	24.98
项目	2020 年				
	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
刀片系列	5,823.73	82.95	1,424.00	82.05	24.45
整体刀具	675.87	9.63	185.16	10.67	27.40
工具系统	451.37	6.43	120.22	6.93	26.63

主要产品的单位售价、单位成本情况如下：

单位：元/支

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	单位售价	单位成本	单位成品 采购成本	单位售价	单位成本	单位成品 采购成本
刀片系列	14.58	11.11	11.03	13.52	10.13	10.06
整体刀具	135.69	105.82	105.19	169.29	117.20	116.39
工具系统	196.93	146.97	146.06	135.46	101.93	101.22
项目	2021 年			2020 年		
	单位售价	单位成本	单位成品 采购成本	单位售价	单位成本	单位成品 采购成本
刀片系列	14.10	10.59	10.53	14.25	10.77	10.70
整体刀具	162.25	122.84	122.15	175.59	127.48	126.71
工具系统	156.79	117.62	116.96	119.55	87.71	87.20

(1) 2021 年较 2020 年变化情况分析

2021 年，公司 OEM/ODM 产品毛利率由 2020 年的 24.72% 上升至 24.81%，较上期增加 0.09 个百分点，整体波动较小，产品中影响毛利率波动的主要产品刀片系列单位售价和单位成本较为稳定。

(2) 2022 年较 2021 年变化情况分析

2022 年，公司 OEM/ODM 产品毛利率由 2021 年的 24.81% 上升至 25.81%，较上期增加 1.00 个百分点，其中工具系统、刀片系列产品毛利率变化较小，毛利率上升主要系整体刀具的产品采购结构变化所致。具体分析如下：

整体刀具产品采购结构变化。2022 年整体刀具的毛利率为 30.77%，较 2021

年的 24.29% 上升 6.48 个百分点，主要系单价较低的丝锥产品 OEM/ODM 采购占比有所提升，单价较高的整体合金钻头产品占比则有所下降，整体刀具采购单价有所下降，单位成品采购成本由 2021 年的 122.15 元/支下降至 116.39 元/支，同时，公司 2022 年 OEM/ODM 的整体刀具销售单价略有上升，导致整体刀具毛利率有所上升。

(3) 2023 年 1-6 月较 2022 年变化情况分析

2023 年 1-6 月，公司 OEM/ODM 产品毛利率由 2022 年的 25.81% 下降至 23.64%，较上期下降 2.17 个百分点，其中工具系统毛利率变化较小，其单位售价和单位成本上升幅度相当，毛利率下降主要系刀片系列的产品采购价格上涨和整体刀具的单位售价下降所致。具体分析如下：

①OEM/ODM 产品中刀片系列采购价格上涨。2023 年 1-6 月刀片系列的毛利率为 23.76%，较 2022 年的 25.06% 下降 1.30 个百分点，主要系公司自有品牌的 OEM/ODM 刀片产品主要供应商住友和京瓷分别于 2022 年 10 月及 2022 年 12 月上调了产品价格，因此 2023 年 1-6 月单位采购价格上涨。由于价格传导时滞的原因，刀片系列当期单位售价的上升幅度小于单位成本的上升幅度，导致刀片系列毛利率有所下降。

②整体刀具的单位售价下调。2023 年 1-6 月整体刀具的毛利率为 22.02%，较 2022 年的 30.77% 下降了 8.75 个百分点。当期整体刀具的单位售价和单位成本均有所下降，主要系产品型号、结构差别所致。同时，公司结合当期整体刀具的市场情况，适当下调产品的销售单价，由于当期单位售价的下降幅度大于单位成本的下降幅度，导致整体刀具毛利率有所下降。

3、第三方品牌产品

公司第三方品牌产品主要包括刀片系列、工具系统及整体刀具，报告期内，公司第三方品牌产品的毛利率分别为 20.13%、22.00%、25.01% 和 23.84%，毛利率逐年增长后于 2023 年上半年有所下降，主要由日元汇率波动、产品采购结构变化等导致，主要产品的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月

	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
刀片系列	16,192.19	42.56	2,559.87	28.23	15.81
工具系统	14,375.96	37.79	5,071.01	55.91	35.27
整体刀具	4,785.84	12.58	912.18	10.06	19.06
项目	2022 年				
	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
刀片系列	38,320.70	44.42	6,639.89	30.77	17.33
工具系统	32,453.55	37.62	11,601.43	53.77	35.75
整体刀具	11,331.21	13.13	2,338.16	10.84	20.63
项目	2021 年				
	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
刀片系列	39,575.58	44.69	6,566.67	33.71	16.59
工具系统	31,807.34	35.92	9,453.71	48.53	29.72
整体刀具	13,053.88	14.74	2,570.93	13.20	19.69
项目	2020 年				
	收入	收入占比(%)	毛利	毛利占比(%)	毛利率(%)
刀片系列	36,293.89	48.59	6,047.54	40.22	16.66
工具系统	23,957.33	32.08	6,110.25	40.64	25.50
整体刀具	11,029.08	14.77	2,218.64	14.76	20.12

主要产品的单位售价、单位成本情况如下：

单位：元/支

项目	2023 年 1-6 月			2022 年		
	单位售价	单位成本	单位成品采购成本	单位售价	单位成本	单位成品采购成本
刀片系列	30.71	25.85	25.71	29.08	24.04	23.90
工具系统	584.66	378.43	376.13	559.80	359.68	357.49
整体刀具	177.97	144.05	143.21	192.35	152.66	151.72
项目	2021 年			2020 年		
	单位售价	单位成本	单位成品采购成本	单位售价	单位成本	单位成品采购成本
刀片系列	29.32	24.45	24.33	29.02	24.18	24.05
工具系统	599.74	421.48	419.08	591.43	440.59	437.99
整体刀具	177.13	142.24	141.48	184.47	147.36	146.53

(1) 2021 年较 2020 年变化情况分析

2021 年，第三方品牌产品的毛利率由 2020 年的 20.13% 上升至 22.00%，较上期增加 1.87 个百分点。其中刀片系列和整体刀具的毛利率变化较小，刀片系列的单位售价和单位成本变动较小，整体刀具的单位售价和单位成本下降幅度相当，第三方品牌产品的毛利率上升主要系工具系统单位成本下降所致，具体分析如下：

2021 年工具系统毛利率为 29.72%，较 2020 年的 25.50% 上升了 4.22 个百分点。2021 年，日元兑人民币汇率下降，由于工具系统产品主要以日元结算，受日元汇率下降影响，工具系统采购成本降低，单位成品采购成本由 2020 年的 437.99 元/支下降至 419.08 元/支，导致工具系统毛利率有所上升。

（2）2022 年较 2021 年变化情况分析

2022 年，公司第三方品牌产品毛利率由 2021 年的 22.00% 上升至 25.01%，较上期增加 3.01 个百分点。其中刀片系列和整体刀具的毛利率变化较小，刀片系列的单位售价和单位成本变动较小，整体刀具的单位售价和单位成本上升幅度相当，第三方品牌产品的毛利率上升主要系工具系统单位成本下降所致，具体分析如下：

2022 年工具系统毛利率为 35.75%，较 2021 年的 29.72% 上升了 6.03 个百分点。2022 年，日元兑人民币汇率进一步下降，由于工具系统产品主要以日元结算，受日元汇率下降影响，工具系统采购成本降低，单位成品采购成本由 2021 年的 419.08 元/支下降至 357.49 元/支。此外，公司结合当期国内市场状况和汇率变化趋势，适当对产品降价以促进产品销量，当期工具系统的单位售价由 2021 年的 599.74 元/支下降至 559.80 元/支。由于单位成本的下降幅度大于单价售价的下降幅度，因此当年工具系统整体毛利率水平较上年度有所上升。

（3）2023 年 1-6 月较 2022 年变化情况分析

2023 年 1-6 月，公司第三方品牌产品毛利率由 2022 年的 25.01% 下降至 23.84%，较上期下降 1.17 个百分点。其中工具系统的毛利率变化较小，其单位售价和单位成本上升幅度相当，第三方品牌产品的毛利率下降主要系刀片系列产品 and 整体刀具产品采购价格上涨所致，具体分析如下：

2023 年 1-6 月刀片系列和整体刀具的毛利率分别为 15.81% 和 19.06%，较

2022 年的 17.33%和 20.63%分别下降了 1.52 个和 1.57 个百分点主要因为供应商于 2022 年下半年以来陆续调价，因此 2023 年 1-6 月单位采购成本上涨。由于价格传导时滞的原因，导致刀片系列和整体刀具的毛利率有所下降。

（二）与同行业可比公司平均毛利率不一致的原因

报告期内，发行人主营业务毛利率与可比公司毛利率情况如下：

财务指标	公司简称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务毛利率（%）	雅创电子	18.21	20.42	18.14	14.75
	商络电子	11.12	11.61	13.77	15.38
	咸亨国际	32.51	39.51	41.73	40.39
	批发业平均	20.61	23.85	24.54	23.51
	金万众第三方品牌产品	23.84	25.01	22.00	20.13
	欧科亿	32.66	36.97	34.39	31.45
	华锐精密	44.66	48.65	50.37	50.79
	沃尔德	42.58	46.21	49.21	47.77
	恒锋工具	43.50	47.46	49.42	48.18
	制造业平均	40.85	44.82	45.85	44.55
	金万众自有品牌产品	25.81	29.42	29.91	28.37
	其中：金万众自主生产产品	34.65	39.75	43.93	39.28

注：可比公司数据来自可比公司招股说明书或定期报告

报告期内，公司第三方品牌产品的毛利率与可比上市公司雅创电子、商络电子和咸亨国际等从事电子元器件分销业务、工器具流通类业务的批发贸易类企业平均毛利率相差较小。

公司自有品牌产品的毛利率低于刀具制造业可比上市公司的平均水平，主要因为：1、公司自有品牌中包括 OEM/ODM 产品，其主要基于委外生产，因此毛利率显著低于可比公司的自主生产模式的毛利率；2、公司报告期内自主生产产品的毛利率与制造业可比公司相对接近，但仍低于可比公司，主要因为发行人自主生产规模较小，尚未形成与可比公司接近的规模优势所致。但报告期内发行人自主生产产品毛利率的变动趋势与可比公司平均值的变动趋势基本一致。此外，刀具材料和种类的差异决定了产品生产材料、工艺技术和设备配置都存在显著差异，下游应用领域客户群体、市场竞争格局等差异也将影响产品定价策略，因此

各企业的竞争优势、获利空间不同，进而导致毛利率存在差异。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、通过询问发行人业务负责人，了解报告期内发行人采购模式及其变化情况、第三方品牌产品与委外生产的区别、以及不同原材料供应商及外协厂商的业务合作情况；获取并查阅发行人内控制度文件以及报告期内主要采购合同，分析相关权利义务、风险承担等条款，论证采购会计处理的合规性。

2、获取发行人报告期各期的存货进销存明细表，检查报告期内的主要原材料采购数量、领用数量、产品销售数量、各期末结存数量的勾稽关系及其合理性；分析存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系；分析产品投入产出比的波动原因及合理性；获取发行人报告期内不同原材料及委外加工的供应商明细，登录全国企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要供应商的成立时间、注册资本、主营业务等基本情况。

3、询问管理层，结合行业环境，了解寄售方式毛利率高于其他销售方式、网上商城订单毛利率低于线下订单毛利率的原因及合理性。

4、询问发行人的销售负责人、采购负责人及财务负责人，了解发行人报告期内主要产品的销售价格变动、采购价格变动、相关产品的行业变化，以及毛利率变动情况；获取发行人的成本核算明细表，了解发行人报告期内主要产品的成本结构变动；查看可比公司公开信息中关于毛利率波动原因的分析，并与发行人对比。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人报告期内自主品牌产品和第三方品牌产品的成本构成与同行业可比公司基本一致，制造费用变动具有一定合理性，直接人工和能源耗用与产品产量相匹配。

2、报告期内，发行人原材料采购数量、领用数量、产品销售数量和各期末

结存数量的勾稽关系无异常，单位耗用数据变动合理，存货进销存和收入、成本之间的勾稽关系无异常。

3、公司寄售方式毛利率高于其他销售方式，主要由公司向协议寄售客户销售非标产品的销量大，同时享受采购折扣且销售价格高所致，具有合理性；网上商城订单毛利率低于线下订单毛利率，主要由线上销售的主要是通用型产品，产品结构相对单一，定价较低所致，具有合理性。

4、公司自有品牌产品毛利率保持稳定，第三方品牌产品毛利率逐年增长。第三方品牌产品毛利率逐年增长主要由工具系统中的日元结算产品受日元汇率下降影响，采购成本逐年降低所致；公司第三方品牌产品的毛利率与批发业可比公司相差较小，自有品牌产品的毛利率低于刀具制造业可比公司，主要由行业内可比公司处于金属切削刀具行业不同的细分领域，与发行人在刀具材料、产品结构、下游应用领域存在差异所致。

9. 关于股权激励和股份支付

根据申报文件：（1）2016 年至 2020 年期间, 发行人曾实施员工虚拟股权激励计划, 包括授予虚拟股权后无需和需要向实际控制人孙小明缴纳对应的资金两种类型；（2）2020 年 3 月, 前述两项员工虚拟股权激励计划终止, 对于 2016 年无保证金获授虚拟股权的员工, 其所享有的虚拟股权分红留存结余金额将在其达到法定退休年龄时发放；两名员工于 2019 年有退回本金及收益的情形外, 所有 2018 年参与需缴纳保证金的虚拟股权计划的员工均于 2020 年激励计划正式终止后, 收回全部保证金及收益；（3）2021 年 12 月, 员工持股平台悦依科技、鸿营科技和冲势科技分别以货币出资 247.49 万元、221.85 万元和 230.66 万元增资发行人, 由此形成股份支付费用 33,531,501.29 元, 等待期为 6 年。

请发行人说明：（1）虚拟股权在法律上的权利义务属性, 虚拟股权激励的主要内容、与员工签订相关协议的主要条款, 是否存在等待期、服务期、离职限制、业绩等相关约定, 各年度虚拟股权的设置、运行、终止情况及合法合规性, 是否存在纠纷或者潜在纠纷；（2）激励计划设置由激励对象向实际控制人缴纳对应资金的原因、合理性及合法合规性, 是否存在以摊派、强行分配等方式强制员工参与的情形, 相关资金的管理方式及最终去向, 相关安排是否损害激励对象或者发行人利益；（3）虚拟股权激励计划终止方案的主要考虑及合理性, 截至目前留存在公司尚未发放的结余金额、对应的激励对象、职位以及后续安排；两名员工于 2019 年提前退回本金及收益的原因；（4）虚拟股权是否涉及股份支付费用及其计算依据、计算方法、计算过程, 是否符合企业会计准则的规定；（5）结合员工持股计划方案或者有关协议约定, 穿透核查员工持股平台是否存在代持股份的情形；报告期内员工持股平台管理机制的运行情况、合伙人增减情况, 相关份额转让的价款支付情况及纳税情况；（6）各次股权激励的服务期确定情况, 以表格形式列示股份支付费用计算过程及依据, 是否符合会计准则规定；（7）报告期内因离职未能取得股份的离职员工人数、涉及的激励股份总数, 对股份支付会计处理的影响。

请保荐机构对前述问题, 发行人律师对问题（1）（2）（3）（5）, 申报会计师对问题（4）（6）（7）说明核查依据、过程, 并发表明确核查意见。

【问题回复】

【发行人说明】

四、虚拟股权是否涉及股份支付费用及其计算依据、计算方法、计算过程，是否符合企业会计准则的规定

（一）关于虚拟股权激励计划会计处理的判断

发行人虚拟股权激励计划是以发行人股权对应的分红权为基础设计，系2016年陆续开展，该虚拟股权没有投票权、表决权，但享有相应的“分红”收益。

按照《企业会计准则讲解2010》股份支付的三个特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易——取得虚拟股份人员为发行人职工；二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易——激励员工为发行人提供服务；三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关——员工仅获取虚拟股份分红，未取得虚拟股份增值权，不能自由转让，分红权与发行人未来股权的公允价值变动无关。发行人虚拟股权激励计划未能完全满足股份支付第三个特征，因此不适用《企业会计准则第11号—股份支付》，不涉及股份支付费用确认。

发行人虚拟股权激励计划授予员工的是一项虚拟的分红权，员工获取的收益是以当年的净利润为基础并根据考核指标计算而得。根据《企业会计准则第9号——职工薪酬》规定，利润分享计划，是指因职工提供服务而与职工达成的基于利润或其他经营成果提供薪酬的协议。在发行人的相关激励制度文件中明确了员工按照公司考核标准授予的虚拟分红比例*当年调整后的净利润分别在当期和退休后取得分红。

发行人实施的虚拟股权激励计划符合职工薪酬利润分享计划基于利润或其他经营成果提供薪酬的特征，按照利润分享计划进行会计处理符合《企业会计准则第9号——职工薪酬》相关规定。

（二）发行人利润分享计划计算依据、计算方法、计算过程

单位：万元

年度	当期计提利润分享计划费用	冲回本期离职员工以前年度结余	利润分享计划分红发放	退休支付利润分享计划	利润分享计划当期结余	利润分享计划累计结余
	A	B	C	D	E=A-B-C-D	F=ΣE

年度	当期计提利润分享计划费用	冲回本期离职员工以前年度结余	利润分享计划分红发放	退休支付利润分享计划	利润分享计划当期结余	利润分享计划累计结余
2016 年	252.20	-	50.44	-	201.76	201.76
2017 年	725.20	-	145.04	-	580.16	781.92
2018 年	1,491.77	29.98	299.32	-	1,162.46	1,944.38
2019 年	1,409.61	51.36	425.23	-	933.01	2,877.39
2020 年	807.15	248.60	576.45	-	-17.89	2,859.50
2021 年	-	98.19	-	-	-98.19	2,761.31
2022 年	-	-	-	-	-	2,761.31
2023 年 1-6 月	-	5.38	-	-	-5.38	2,755.94
合计	4,685.92	433.50	1,496.48	-	2,755.94	——

受激励对象每年可获得的分红=员工虚拟股权比例*当期分红基数。当期应支付给职工的分红计入当期费用,并确认应付职工薪酬,员工为退休前自愿离职的,则冲回应支付的剩余奖励。

发行人已于 2020 年终止员工虚拟股权激励计划,对于参与 2018 年实施的需缴纳保证金的虚拟股权激励计划的员工,该计划终止后,其所享有的虚拟股权收益留存结余金额按照 80%的比例于 2020 年度发放;对于参与无需缴纳保证金的虚拟股权激励计划的员工,该计划终止后,其所享有的虚拟股权收益留存结余金额将在其达到法定退休年龄时按照 60%的比例以退休金的形式发放,该等虚拟股权收益留存结余金额按照 100%比例计入应付职工薪酬余额。

六、各次股权激励的服务期确定情况,以表格形式列示股份支付费用计算过程及依据,是否符合会计准则规定;

(一) 报告期各次股权激励的服务期要求

为建立健全公司长效激励机制,充分调动员工的积极性和创造性,同时为了回报其对公司做出的贡献,发行人于 2021 年 12 月 27 日采用间接持股的方式对员工实施了股权激励,除此外,发行人不存在其他已经制定或实施的股权激励或期权激励及相关安排。

根据持股平台合伙协议的约定,离职员工如于上市前转让合伙企业份额,转让价格为取得该等出资份额的价格,如于上市之日起的 36 个月内转让合伙企业

份额,转让价格为取得该等出资份额的价格*(1+银行同期贷款利率*持有年限(不足一年的按一年计算)),如于上市后合伙企业股票锁定期届满后转让,转让价格区间为该员工持有金万众股票价值(定价基准日为通知日前30日金万众公司二级市场股票价值的均价)的0.8倍至1倍之间协商确定。因此,员工如在发行人上市后的股票锁定期满前转让所持股权,将无法从股权激励中获益,实质上存在隐含的可行权条件,属于可行权条件中的服务期限条件,根据《企业会计准则第11号—股份支付》《股份支付准则应用案例》等相关规定,结合自身申报工作计划、审核时间相关规定等合理估计成功完成首次公开募股的完成时点为2024年12月,将授予日至预计持股平台锁定期满即上市后36个月作为服务期。

(二) 股份支付费用计算过程及依据

持股平台增资前后发行人未引入外部投资,无可以参考的PE入股价,因此参考2021年扣除非经常性损益后归属于母公司净利润,按照A股批发贸易类标的并购重组市盈率8倍市盈率计算本次增资时点公司股东权益的公允价值为13.823元/股。

发行人每股公允价值及股份支付计算过程如下:

单位:万元/股

项目	注释	金额	备注
2021年扣除非经常性损益后归属于母公司净利润	A	9,711.00	
PE倍数	B	8.00	并购重组市盈率
增资前股本总额	C	5,300.00	
增资前公允价值	D=A*B	77,688.00	
持股平台增资股份数	E	700.00	
其中:实控人增持股份	F	169.69	实控人增资份额不纳入股权激励(注)
增资后股本总额	G=C+E	6,000.00	
计算股份支付的员工激励增资股份	H=E-F	530.31	
员工间接持有公司股份比例	I=H/G	8.84%	
持股平台增资成本	J	5,250.00	
其中:实控人增资成本	K	1,272.68	
员工增资成本	L=J-K	3,977.33	
增资后公允价值	M=D+J	82,938.00	

项目	注释	金额	备注
员工间接持有公司权益公允价值	N=M*I	7,330.48	
股份支付确认费用	O=N-L	3,353.15	

注：由于实际控制人孙小明在持股平台增资前后持股比例下降，增资前持股 89%，增资后直接和间接合计持股 81.44%；增资后持有的权益份额公允价值较增资前也有所下降，因此本次增资不存在换取公司实际控制人服务的情形，本次增资实际控制人孙小明通过 3 个持股平台持有发行人股份 169.69 万股不作为股份支付。

本次持股平台增资按照授予日权益工具公允价值和可行权的员工人数确认股份支付费用 3,353.15 万元，报告期各期，确认股份支付费用情况如下：

单位：万元

时间	持股平台名称	激励对象	出资份额 (万股)	出资额	出资价格 (元/股)	摊销 天数 (天)	股份支付 费用
2023 年 1-6 月	悦依科技	王国际 等 46 人	196.49	1,473.675	7.50	181	101.73
	鸿营科技	何清等 43 人	153.15	1,148.625	7.50	181	79.85
	冲势科技	陈静等 45 人	177.30	1,329.750	7.50	181	92.44
	合计		526.94	3952.050	——	——	274.02
2022 年度	悦依科技	王国际 等 47 人	197.16	1,478.700	7.50	365	207.30
	鸿营科技	何清等 43 人	153.15	1,148.625	7.50	365	160.99
	冲势科技	陈静等 45 人	177.30	1,329.750	7.50	365	186.42
	合计		527.61	3957.075	——	——	554.71
2021 年度	悦依科技	王国际 等 47 人	197.16	1,478.700	7.50	5	2.84
	鸿营科技	何清等 45 人	155.85	1,168.875	7.50	5	2.24
	冲势科技	陈静等 45 人	177.30	1,329.750	7.50	5	2.55
	合计		530.31	3977.325	——	——	7.63

（三）股份支付费用计算符合会计准则规定

发行人对报告期股权激励的会计处理符合会计准则规定。

财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》（以下简称应用案例）问题中所述“该股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至甲公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额，

实际控制人将以自有资金按照员工认购价回购员工持有的持股平台份额，回购股份是否再次授予其他员工由实际控制人自行决定”；以及分析中载明“根据该股权激励计划的约定，甲公司员工须服务至甲公司成功完成首次公开募股，否则其持有的股份将以原认购价回售给实际控制人。该约定表明，甲公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，而甲公司成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。甲公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。等待期内甲公司估计其成功完成首次公开募股的时点发生变化的，应当根据重估时点确定等待期，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股权激励费用”。

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》（中国证监会2023年2月17日）规定，“发行人在股权激励方案中没有明确约定等待期,但约定一旦职工离职或存在其他情形（例如职工考核不达标等非市场业绩条件），发行人、实际控制人或其指定人员有权回购其所持股份或在职工持股平台所持有财产份额的,应考虑此类条款或实际执行情况是否构成实质性的等待期,尤其关注回购价格影响。回购价格公允,回购仅是股权归属安排的,职工在授予日已获得相关利益,原则上不认定存在等待期，股份支付费用无需分摊。回购价格不公允或尚未明确约定的，表明职工在授予日不能确定获得相关利益，只有满足特定条件后才能获得相关利益,应考虑是否构成等待期。”

根据上述规定，发行人结合股权激励协议条款，将具有明确服务期要求的股权激励相关的股份支付费用在协议约定的服务期内进行分摊确认，计入各期损益，并将该类股份支付费用作为经常性损益列报，符合会计准则规定。

七、报告期内因离职未能取得股份的离职员工人数、涉及的激励股份总数，对股份支付会计处理的影响。

（一）报告期内因离职未能取得股份的员工人数、涉及的激励股份总数

报告期内，因离职未能取得股份的员工人数、涉及的激励股份总数如下表所示：

持股平台名称	离职人数 (人)	股份支付涉及的 股数(万股)	授予对价总额 (万元)	退出时间
北京鸿营科技中心(有限合伙)	2	2.7	20.25	2022 年 8 月
北京悦依科技中心(有限合伙)	1	0.67	5.025	2023 年 1 月

注：股份支付涉及的股数系穿透控股平台后间接持有的公司股份

(二) 报告期内员工离职对股份支付会计处理的影响

根据《企业会计准则讲解(2010)》：“如果企业在等待期内取消了所授予的权益工具或结算了所授予的权益工具(因未满足可行权条件而被取消的除外)，企业应当将取消或结算作为加速可行权处理，立即确认原本应在剩余等待期内确认的金额。”

发行人部分员工在其获授股权激励所约定的等待期内提前离职，即未满足服务期限条件，也并非是企业等待期内取消或结算了所授予的权益工具，因此将与该激励对象相关的累计已确认股份支付费用中尚未行权部分对应的金额转回，冲减离职当期的费用。2022 年度因员工在等待期内提前离职而相应冲减的费用金额为 388.88 元；2023 年 1-6 月因员工在等待期内提前离职而相应冲减的费用金额为 7,141.10 元。

【核查意见】

(一) 核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、取得并查阅虚拟股权激励计划的相关公司制度、发行人出具的关于虚拟股权激励计划的说明，了解激励计划的方案内容；获取虚拟股权激励分红计算表，复核其计算过程，取得实际控制人孙小明的银行流水核对分红发放情况，分析利润分享计划的会计处理是否符合《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》及其他相关规定；

2、查阅发行人相关董事会决议及持股平台合伙协议等文件，了解股份支付形成的原因及确认的流程；查阅持股平台工商档案，访谈离职员工，取得相关转让协议及支付凭证等资料；

3、取得发行人股份支付明细表，核对授予股份数量等信息；取得并查阅管

理层关于股份支付费用的计算过程。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人实施的虚拟股权激励计划，符合职工薪酬利润分享计划基于利润或其他经营成果提供薪酬的特征，不涉及股份支付，符合企业会计准则的规定；

2、发行人已说明各次股权激励的服务期确定情况，已列示股份支付费用计算过程及依据，符合会计准则规定；

3、发行人报告期内因离职未能取得股份的离职员工人数 3 人，涉及的激励股份总数及对股份支付的会计处理符合企业会计准则规定。

10. 关于期间费用

根据申报文件：（1）报告期各期，公司期间费用分别为 8,591.20 万元、9,186.89 万元和 10,473.30 万元，期间费用率分别为 10.10%、9.00%和 10.60%；（2）销售费用的服务费为公司支付给服务商的相关费用，报告期内分别为 427.92 万元、430.96 万元和 314.31 万元，相关业务收入分别为 2,013.26 万元、2,004.24 万元和 1,447.08 万元；（3）报告期各期，公司财务费用分别为 727.25 万元、93.00 万元和 6.78 万元，其中汇兑损益为 61.85 万元、-258.42 万元和-83.72 万元。

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）结合合同具体条款等，说明服务商的服务内容、服务费率的影响因素，相关业务收入占比与同行业可比公司是否存在差异，发行人与同行业可比公司服务费率是否存在明显差异及原因；（3）报告期各期服务商数量、服务商实现的平均收入、平均服务费变动情况及变动原因；报告期各期前五大服务商情况、合作背景、支付的代理费及对应实现的客户及收入情况、回款情况；报告期内服务商是否存在前员工投资或任职、与发行人客户或供应商存在关联关系或潜在利益关系等异常情形；（4）利息支出、利息收入与相应借款、存款的匹配性，汇兑损益与外币结算销售收入和汇率变动的匹配性及差异原因；（5）进一步分析销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异原因。

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。

【问题回复】

【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

（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、入职时间分布情况：

1、人员部门构成情况

报告期内，公司销售费用中的职工薪酬主要为销售部门人员薪酬；管理费用中的职工薪酬主要包括综合管理部、商务部、财务部、信息部等部门人员薪酬；研发费用中的职工薪酬主要为子公司万众精密与夸克涂层研发部门人员薪酬。

2、人员人数、级别分布情况

报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员人数、级别分布情况如下：

单位：人

费用项目	职务层级	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		人数	占比 (%)	人数	占比 (%)	人数	占比 (%)	人数	占比 (%)
销售费用	中高级人员	80	35.40	80	34.63	79	37.80	78	40.21
	普通级人员	146	64.60	151	65.37	130	62.20	116	59.79
	合计	226	100.00	231	100.00	209	100.00	194	100.00
管理费用	中高级人员	41	43.62	48	49.48	35	46.05	29	43.28
	普通级人员	53	56.38	49	50.52	41	53.95	38	56.72
	合计	94	100.00	97	100.00	76	100.00	67	100.00
研发费用	中高级人员	7	30.43	8	40.00	5	33.33	5	38.46
	普通级人员	16	69.57	12	60.00	10	66.67	8	61.54
	合计	23	100.00	20	100.00	15	100.00	13	100.00
合计	中高级人员	128	37.32	136	39.08	119	39.67	112	40.88
	普通级人员	215	62.68	212	60.92	181	60.33	162	59.12
	合计	343	100.00	348	100.00	300	100.00	274	100.00

注 1：中高级人员为总经理、副总经理、部门主管职员。

注 2：人数为全年列入销售费用、管理费用、研发费用的月均人数；取值口径为列入销售费用、管理费用、研发费用的全年人数除以 12（2023 年 1-6 月为半年人数除以 6）后四舍五入取整。

报告期内，公司随着规模扩大，销售、管理及研发人员数量整体呈上升趋势，人员级别分布相对稳定。

3、人员入职时间分布

报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员入职时间分布情况如下：

单位：人

费用项目	入职时间	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		人数	占比 (%)	人数	占比 (%)	人数	占比 (%)	人数	占比 (%)

费用项目	入职时间	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		人数	占比 (%)	人数	占比 (%)	人数	占比 (%)	人数	占比 (%)
销售费用	1 年以内	13	5.75	32	13.85	17	8.13	9	4.64
	1-3 年	57	25.22	43	18.61	28	13.40	19	9.79
	3 年以上	156	69.03	156	67.53	164	78.47	166	85.57
	合计	226	100.00	231	100.00	209	100.00	194	100.00
管理费用	1 年以内	24	25.53	25	25.77	18	23.68	7	10.45
	1-3 年	31	32.98	31	31.96	8	10.53	17	25.37
	3 年以上	39	41.49	41	42.27	50	65.79	43	64.18
	合计	94	100.00	97	100.00	76	100.00	67	100.00
研发费用	1 年以内	4	17.39	2	10.00	1	6.67	2	15.38
	1-3 年	10	43.48	11	55.00	7	46.67	11	84.62
	3 年以上	9	39.13	7	35.00	7	46.67	0	0.00
	合计	23	100.00	20	100.00	15	100.00	13	100.00
合计	1 年以内	41	11.95	59	16.95	36	12.00	18	6.57
	1-3 年	98	28.57	85	24.43	43	14.33	47	17.15
	3 年以上	204	59.48	204	58.62	221	73.67	209	76.28
	合计	343	100.00	348	100.00	300	100.00	274	100.00

注：人数为全年列入销售费用、管理费用、研发费用的月均人数；取值口径为列入销售费用、管理费用、研发费用的全年人数除以 12（2023 年 1-6 月为半年人数除以 6）后四舍五入取整。

报告期内，随着公司经营规模的扩大，不断吸纳新员工，入职时间 3 年以内的人员人数和占比整体呈逐年增长趋势，同时，入职时间 3 年以上人员人数总体保持稳定。

（二）不同人员平均薪酬与同行业可比公司的对比情况

1、公司平均薪酬情况

报告期各期，公司销售、管理及研发人员的平均薪酬情况如下：

人员类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员	薪酬总额（万元）	1,613.77	4,109.76	3,805.86	3,523.06
	平均人数（人）	226	231	209	194
	平均薪酬（万元/人）	7.14	17.79	18.21	18.16
管理人员	薪酬总额（万元）	740.43	1,812.46	1,568.01	1,333.02

人员类别	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	平均人数（人）	94	97	76	67
	平均薪酬（万元/人）	7.88	18.69	20.63	19.90
研发人员	薪酬总额（万元）	177.22	275.51	226.35	155.51
	平均人数（人）	23	20	15	13
	平均薪酬（万元/人）	7.71	13.78	15.09	11.96

注：平均人数=当期各月发薪人数的平均值四舍五入

报告期内，随着经营规模的逐步扩大，销售、管理和研发薪酬总额呈逐年上升趋势，平均薪酬 2020-2021 年小幅增加，2022 年略有下降，主要系公司 2022 年销售业绩较 2021 年下降，且 2022 年子公司夸克层面新增基础员工人数较多，从而导致平均薪酬有所下降；2023 年 1-6 月期间不涉及本期年终奖，且为半年度薪酬数据，故平均薪酬较低。

2、平均薪酬与同行业可比公司比较情况

报告期各期，公司与同行业可比公司平均薪酬比较情况如下：

单位：万元/人/年

人员类别	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员	咸亨国际	未披露	33.32	42.04	31.57
	商络电子	未披露	35.39	35.79	30.53
	沃尔德	未披露	33.45	32.77	21.27
	华锐精密	未披露	15.64	20.10	16.55
	欧科亿	未披露	15.83	22.76	18.75
	恒锋工具	未披露	34.89	41.44	34.85
	雅创电子	未披露	29.41	22.23	16.98
	可比公司平均值	-	28.28	31.02	24.36
	金万众	7.14	17.79	18.21	18.16
管理人员	咸亨国际	未披露	22.60	25.96	24.11
	商络电子	未披露	29.48	34.26	37.42
	沃尔德	未披露	24.67	19.33	16.51
	华锐精密	未披露	13.67	8.44	7.33
	欧科亿	未披露	23.92	21.75	21.12
	恒锋工具	未披露	10.72	10.34	9.56
	雅创电子	未披露	43.91	33.75	26.02

人员类别	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	可比公司平均值	-	24.14	21.98	20.30
	金万众	7.88	18.69	20.63	19.90
研发人员	咸亨国际	未披露	13.39	8.63	7.16
	商络电子	未披露	16.53	22.04	17.77
	沃尔德	未披露	15.55	18.53	13.77
	华锐精密	未披露	15.47	15.09	12.22
	欧科亿	未披露	12.29	19.20	19.38
	恒锋工具	未披露	11.15	9.85	7.44
	雅创电子	未披露	33.64	38.89	26.42
	可比公司平均值	-	16.86	18.89	14.88
	金万众	7.71	13.78	15.09	11.96

注：数据来源于可比公司定期报告、招股说明书或问询回复。可比公司平均人数=（期初员工人数+期末员工人数）/2。

报告期内，公司销售人员人均产出及与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
咸亨国际	未披露	482.67	488.36	486.77
商络电子	未披露	1,052.36	1,173.48	801.79
沃尔德	未披露	511.50	571.59	465.06
华锐精密	未披露	824.16	1,129.02	800.48
欧科亿	未披露	1,076.86	1,338.36	1,048.07
恒锋工具	未披露	1,153.67	1,157.55	1,046.57
雅创电子	未披露	1,074.53	1,012.75	819.20
可比公司平均值	-	882.25	1,145.19	911.32
金万众	204.67	427.65	488.43	438.34

注：数据来源于可比公司定期报告、招股说明书或问询回复。销售人员人均产出=报告期营业收入/可比公司平均销售人数

报告期内，发行人销售、管理和研发人员平均薪酬变动趋势与可比公司平均值大体一致。其中，销售人员平均薪酬低于可比公司平均值，主要系批发业可比公司产品类型、销售规模、利润规模、人均创收与发行人存在较大差异；对于刀具类销售，公司销售人员薪酬与以经销模式为主的可比公司华锐精密、欧科亿相似，低于以直销为主的沃尔德；管理人员、研发人员平均薪酬与可比公司平均值接近，不存在显著差异。

二、结合合同具体条款等,说明服务商的服务内容、服务费率的影响因素,相关业务收入占比与同行业可比公司是否存在差异,发行人与同行业可比公司服务费率是否存在明显差异及原因;

(一)结合合同具体条款等,说明服务商的服务内容、服务费率的影响因素;

1、服务商的服务内容

公司与为公司提供销售服务的服务商签订了《刀具销售服务协议》，由服务商为公司提供刀具销售服务，主要包括市场开发、客户关系维护、日常技术支持以及款项的催收等具体内容。《刀具销售服务协议》关于服务商的服务内容相关的主要条款约定如下：

“乙方应当在提供销售服务过程中，尽最大努力做好业务推进规划、产品咨询、技术培训、货款催收、客户回访与日常工作协调等工作以提高刀具销售额并在约定时间内促成特定客户货款全部回收。”

2、服务费率的影响因素

报告期内，发行人与不同服务商之间的服务费计算基准价主要有两种计算方式：1、底价模式，即发行人与服务商之间约定特定货物的销售底价，销售服务费计算基准价为该货物销售开票价格减去底价之间的差值；2、比例模式，即发行人与服务商之间约定好特定的比例值，销售服务费计算基准价为该货物销售开票价格与该比例值的乘积。

服务费的具体支付金额则需要在计算基准价的基础上，视服务商具体对应客户回款时间以及回款方式等，进行一定比例的扣除后即为最终的服务费金额，具体规则如下：1、若服务商对应客户回款方式银行承兑汇票，则扣除该客户相应订单含税总金额 2%的服务费；2、若服务商对应客户回款时间超出约定时间，每超期一个月扣除相应订单含税总金额 0.5%的服务费，若超期三个月以上则每月扣除相应订单含税总金额 1%的服务费，超期时间未满一个月的部分按一个整月计算。

《刀具销售服务协议》关于与服务商的费用结算内容相关的主要条款约定如下：

“第五条 费用结算

甲方按照以下两种模式向乙方支付销售服务费用，具体以双方另行确认为准：

底价模式：销售服务费=货物开票款—底价

注：标准产品的底价由甲乙双方事先确定；非标准产品的底价由甲方单独报价。

比例模式：销售服务费=货物开票款×比例值

特定客户在甲乙双方事先约定的回款时间向甲方回款后，甲方在五个工作日内通知乙方，由乙方开具发票，甲方收到乙方开具的发票并进行账务核对后 15 个工作日内将乙方所得销售服务费汇入乙方账户。

甲方有权根据乙方提供的销售服务质量、客户回款时间和回款方式等调整销售服务费，如乙方提供的销售服务不符合甲方的要求，则甲方有权扣减甚至不予支付相应销售服务费。”

（二）相关业务收入占比与同行业可比公司是否存在差异，发行人与同行业可比公司服务费率是否存在明显差异及原因；

公司业务相关的刀具流通市场较为分散，公司客户涉及区域较广、数量众多，不同客户间需求差异较大且对日常的技术服务支持工作要求较高，对公司的服务响应能力提出了较高的要求。采取销售服务商的合作方式，对公司业务人员开展业务活动提供了有效帮助，针对某些日常技术服务支持工作较为繁重的客户可以由服务商进行相应的技术支持工作，此外还可以协助业务员完成市场开发、客户关系维护以及款项的催收等相关工作，提高了公司业务人员的工作效率，有效提升了公司在服务商所在地区的客户服务能力，是对公司自有销售体系的进一步完善和补充，因此公司采取服务商的业务模式是公司根据自身业务特点进行的相关业务合作模式。

报告期内，公司可比公司中，恒锋工具在 IPO 招股说明书销售费用中列示了销售咨询费，并解释其销售咨询费为支付服务商的居间费用，并在后续的年报中按照此项目持续披露，因此可判断恒锋工具采用了服务商的经营模式。对于流通

行业可比公司，暂无相关内容的直接披露，公司销售的商品与流通业可比公司间存在较大差异，公司销售产品同时还为客户提供刀具选型、方案优化等深度服务，具备较强的服务属性。综上所述，公司同行业可比公司中，恒锋工具对服务商模式相关支出进行了直接披露，其余可比公司未见直接披露的相关内容。

报告期内，公司服务商模式下对应的收入分别为 2,013.26 万元、2,004.24 万元、1,447.08 万元以及 308.05 万元，占各期刀具及配套产品销售收入比重分别为 2.40%、2.00%、1.50%以及 0.69%，相关业务收入占比较低。由于恒锋工具未就销售咨询费相关业务收入进一步详细披露，为保持可比性，因此以主营业务收入为口径对服务费率进行对比分析，具体如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	主营业务收入	销售服务费	服务费占比	主营业务收入	销售服务费	服务费占比
恒锋工具	未披露	未披露	未披露	52,160.88	471.27	0.90%
金万众	46,126.34	62.40	0.14%	98,770.57	314.31	0.32%
公司名称	2021 年度			2020 年度		
	主营业务收入	销售服务费	服务费占比	主营业务收入	销售服务费	服务费占比
恒锋工具	49,991.28	185.07	0.37%	38,226.61	6.22	0.02%
金万众	102,079.82	430.96	0.42%	85,030.02	427.92	0.50%

由上表数据可知，销售服务商模式作为公司主要销售体系的一种补充和拓展，公司与恒锋工具的服务费支出占主营业务比重均较小。2020 年度开始，恒锋工具销售服务费支出逐渐增加，占主营业务收入比重逐渐增大；报告期内，公司销售服务费占主营业务收入比重逐渐降低，公司未将服务商模式作为实现销售的主要方式，并逐渐缩小相关业务规模，具体情况详见本问询函回复内容之“10.关于期间费用”之“三、报告期各期服务商数量、服务商实现的平均收入、平均服务费变动情况及变动原因；报告期各期前五大服务商情况、合作背景、支付的代理费及对应实现的客户及收入情况、回款情况；报告期内服务商是否存在前员工投资或任职、与发行人客户或供应商存在关联关系或潜在利益关系等异常情形”之“（一）报告期各期服务商数量、服务商实现的平均收入、平均服务费变动情况及变动原因”相关回复内容。

公司相关服务费支出占主营业务收入比例较低，与可比公司中存在销售服务商业模式恒锋工具大致相仿。综上所述，销售服务商模式作为公司销售体系的一种补充和拓展，相关业务收入占比与服务费支出数据具有合理性。

三、报告期各期服务商数量、服务商实现的平均收入、平均服务费变动情况及变动原因；报告期各期前五大服务商情况、合作背景、支付的代理费及对应实现的客户及收入情况、回款情况；报告期内服务商是否存在前员工投资或任职、与发行人客户或供应商存在关联关系或潜在利益关系等异常情形；

（一）报告期各期服务商数量、服务商实现的平均收入、平均服务费变动情况及变动原因；

报告期各期，公司服务商数量、服务商实现的平均收入、平均服务费情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
服务商对应实现收入	308.05	1,447.08	2,004.24	2,013.26
服务费	62.40	314.31	430.96	427.92
服务商数量（家）	25	36	40	48
服务商实现的平均收入	12.32	40.20	50.11	41.94
平均服务费	2.50	8.73	10.77	8.91

发行人服务商均有多年机械加工行业或行业相关领域工作、服务经验，对发行人客户相关业务领域较为熟悉，可以给予快速的服务响应，对发行人业务开展起到有力的支持作用。公司与销售服务商之间合作采取平等自愿的形式，双方签署《刀具销售服务协议》，实际结算服务费金额按双方约定的结算方式以各期具体实现销售回款情况确定。由于实际经营过程中，公司并未对利用服务商开拓客户产生依赖，更多的作为一种维护既有客户的手段和公司正常销售推广的补充方式，服务商数量的增多也让公司在服务商管理、服务费结算等事项上消耗一定的精力，因此公司对于主动寻求新增服务商合作意愿逐渐下降，主要维持与已有稳定业务合作的服务商之间的相关合作，并主要与部分拥有优质客户资源的服务商建立新的合作关系。此外，对于开拓客户能力较差的服务商，由于为公司实现的业务收入规模有限，加之还要对市场开拓、客户回款等事项进行人力与时间投入，经济效益不达预期，也逐渐与公司减少或停止了销售服务业务的相关合作。因此报告期内服务商对应实现收

入、服务费支出规模、合作服务商数量整体呈下降趋势。

2023 年 1-6 月服务费下降较大,主要系公司与报告期内最大服务商吴红霞关联企业¹对应客户江苏泰隆减速机股份有限公司（以下简称“泰隆减速机”）合作关系发生变化所致,具体情况如下:

吴红霞相关关联企业与泰隆减速机有较长的合作历史,为其提供多种工业品的销售服务。由于泰隆减速机对公司代理的大昭和、住友等品牌刀具产品有采购需求,因此经由吴红霞方介绍,公司与双方于 2011 年起建立了合作关系。在合作初期,由于泰隆减速机方面的品控要求,需从有供应商认可资质的品牌代理商直接采购,因此其需求的大昭和品牌产品由公司直接供应,并由吴红霞相关关联企业提供服务;其他品牌刀具产品经由吴红霞关联企业通过经销的方式间接合作。2023 年以来,泰隆减速机为提高供应链管理效率,对供应商进行整合,全部刀具产品均改为向吴红霞关联企业进行采购,不再与金万众进行直接合作。因此,公司与吴红霞关联企业间的服务商合作模式不再继续,双方之间仅存在刀具产品的购销合作,因此公司 2023 年 1-6 月服务费支出水平以及服务费对应收入规模出现显著下降。

（二）报告期各期前五大服务商情况、合作背景、支付的代理费及对应实现的客户及收入情况、回款情况

公司选择合作的销售服务商均有多年机械加工行业或行业相关工作、服务经验,同时在客户所在地有足够的业务支持能力可以帮助公司对相应客户开展销售服务工作,能够独立或协助公司业务人员对特定客户进行日常的技术服务与商业合作的开展。此外销售服务商也需要具有一定的客户资源,可以协助公司进行市场开拓和业务拓展工作。因此,在公司正式引入销售服务商制度后,一方面对各业务区域内符合前述要求的相关服务商进行接触和沟通,并与其中条件较为优秀的主体建立了合作关系;另一方面,也有部分从事机械加工行业相关业务经营的企业,其自身拥有一些客户资源但由于各种原因无法直接进行刀具产品业务合作（如客户对供应商代理资质证书有要求等）,主动寻求公司进行相关服务合作。

报告期各期,公司前五大服务商基本情况如下:

¹ 江苏泰隆减速机股份有限公司对应的服务商为吴红霞的关联企业,为享受小微企业的税收优惠等原因,因此更换过多个主体与发行人进行服务费用的结算

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
泰兴市久润机电设备有限公司（注）	吴余淮	100 万元	2019/10/11	机电设备、机械设备及配件、电气产品、电子产品、化工产品（不含危险化学品）、劳保用品、五金工具、金属材料、刀具、刃具销售；贸易代理服务；商务信息咨询（不含投资理财服务）、企业管理咨询、企业形象策划、市场营销策划、展览展示服务、礼仪服务、会务服务、文化艺术交流策划；网上贸易代理、电子商务（网上销售机械设备、电气产品、电子产品、刀具、刃具）。（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）	否	2020 年	该服务商实际控制人控制的企业与发行人有多年业务合作历史，鉴于双方良好的合作关系，该服务商实际控制人控制的企业对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否
泰兴市裕淮商贸有限公司（注）	张子芳	100 万元	2019/10/11	机电设备、机械设备及配件、电气产品、电子产品、化工产品（不含危险化学品）、劳保用品、五金工具、金属材料、刀具、刃具销售；贸易代理服务；商务信息咨询（不含投资理财服务）、企业管理咨询、企业形象策划、市场营销策划、展览展示服务、礼仪服务、会务服务、文化艺术交流策划；网上贸易代理、电子商务（网上销售机械设备、电气产品、电子产品、刀具、刃具）。（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）	否	2021 年	该服务商实际控制人控制的企业与发行人有多年业务合作历史，鉴于双方良好的合作关系，该服务商实际控制人控制的企业对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
泰兴市嵘泰机电设备有限公司（注）	张子芳	100 万元	2021/12/7	一般项目：机械电气设备销售；电气设备销售；电器辅件销售；机械销售；金属制品销售；电子元器件批发；机械零件、零部件销售；金属结构销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子产品销售；金属材料销售；金属工具销售；五金产品零售；国内贸易代理（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）	否	2022 年	该服务商实际控制人控制的企业与发行人有多年业务合作历史，鉴于双方良好的合作关系，该服务商实际控制人控制的企业对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否
泰兴市奕瑞商贸有限公司（注）	吴余淮	100 万元	2021/12/7	一般项目：金属制品销售；金属结构销售；金属工具销售；金属材料销售；五金产品批发；五金产品零售；电子元器件零售；机械销售；机械零件、零部件销售；电子产品销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子元器件批发；橡胶制品销售；劳动保护用品销售；国内贸易代理；科技推广和应用服务；市场营销策划；企业形象策划；企业管理咨询（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）	否	2022 年	该服务商实际控制人控制的企业与发行人有多年业务合作历史，鉴于双方良好的合作关系，该服务商实际控制人控制的企业对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否
泰兴市慧泽机电设备有限公司（注）	赵寅	100 万元	2019/11/4	机电设备、机械设备及配件、电气产品、电子产品、劳保用品、五金工具、金属材料、刀具、刃具销售；	否	2019 年	该服务商实际控制人控制的企业与发行人有多年业务合作历史，	否

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
				网上贸易代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）			是发行人的贸易商客户，鉴于双方良好的合作关系，该服务商实际控制人控制的企业对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	
常熟市大虹机电设备有限公司	黄细细	50 万元	2016/3/3	机电设备、机械、五金工具、交电、轴承、橡塑制品、管道阀门、金属材料、磨料磨具、刀具刃具、标准件、电线电缆、劳保用品、润滑油、化工原料（除危险化学品）的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	2020 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务，有较强的专业能力和业务支持能力，与发行人开展服务商模式合作后协助发行人进行客户关系维护、新品推广等工作	否
苏州驰晖达机电科技有限公司	宋秋英	500 万元	2018/6/27	机电设备、自动化设备、机械设备、测试设备的研发、生产及技术咨询；电子产品、电子材料、五金制品、模具及配件、机械零配件、工装夹治具、办公用品、劳保用品的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：建设工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营	否	2019 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务，鉴于发行人在刀具流通行业具有较强的业务能力和影响力，该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
				项目以审批结果为准)一般项目:润滑油销售;专用化学产品销售(不含危险化学品);成品油批发(不含危险化学品);涂料销售(不含危险化学品);油墨销售(不含危险化学品);日用化学产品销售;石油制品销售(不含危险化学品);建筑材料销售(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)				
西日本贸易(上海)有限公司	小野实	179.3317 万美元	1996/2/17	许可项目:危险化学品经营。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:国际贸易,区内企业间的贸易及区内贸易代理;区内仓储及商业性简单加工;区内贸易咨询服务;矿产品(铁矿石除外)、化工产品(除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品)、塑胶制品、石料制品、贱金属制品、劳动保护用品、日用玻璃制品、机械设备及其零配件、电子元器件的批发、佣金代理(拍卖除外)、进出口及其他相关配套业务(涉及配额许可证管理、	否	2015 年	该服务商与发行人存在多年合作历史,鉴于双方良好的合作关系,该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
				专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。（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）				
建华区惠众电子商务咨询服务	赵冰艳	个体工商户	2015/5/4	电子商务咨询服务、信息技术开发、技术推广、技术咨询服务，五金产品、化工产品（不含化学危险品）、金属制品、文具用品、日用家电、润滑油、机械设备及电子产品、仪器仪表、通用设备、农业机械、钢材、建材、服装、鞋帽、日用品百货、纸制品、塑料制品、工艺品（不含限制类）、机床及零配件批发、零售，机床专用修理，会议、展览及相关服务。	否	2017 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务，鉴于发行人在刀具流通行业具有较强的业务能力和影响力，该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否
合肥和利源精密机械有限公司	陈文格	50 万元	2019/1/10	精密机械产品、刀具产品的设计及销售；数控刀具、齿轮刀具、工量刀具、工装夹具、刀具涂层、磨料磨具、五金工具、机床附件、机床设备、化工原料（不含危化品）、钢材销售及售后服务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）	否	2019 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务，鉴于发行人在刀具流通行业具有较强的业务能力和影响力，该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否
湖北中毅工业科技有限公司	柯芬	3000 万元	2014/4/9	橡胶制品、管材、管件研发、生产、销售及技术服务、技术转让；机械	否	2018 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务，	否

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
				设备、计算机软件、刃量具、五金交电、电子产品、仪器仪表、金属材料、汽车配件、建筑材料、消防设备及器材、化工产品（不含危险化学品）、电线电缆销售；机械设备维修；货物或技术进出口。**（涉及许可经营项目,应取得相关部门许可后方可经营）			鉴于发行人在刀具流通行业具有较强的业务能力和影响力，该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	
武汉盛世恒欣机电有限公司	谢雯	1000 万元	2014/4/9	一般项目：光学仪器销售；绘图、计算及测量仪器销售；电子测量仪器销售；第一类医疗器械销售；电子产品销售；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；数控机床销售；机械设备销售；机床功能部件及附件销售；五金产品批发；五金产品零售；新型金属功能材料销售；高性能有色金属及合金材料销售；机械零件、零部件销售；模具销售；金属工具销售；润滑油销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	否	2016 年	该服务商与发行人存在多年合作历史，鉴于双方良好的合作关系，该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否
西安琨钻机电设备有限公司	叶艳	1000 万元	2014/12/19	一般项目：五金产品零售；建筑装饰材料销售；金属制品销售；电气	否	2018 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务，	否

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
				设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；金属制品修理；金属材料销售；非金属矿及制品销售；金属矿石销售；金属切削机床销售；金属切割及焊接设备销售；金属密封件销售；金属成形机床销售；表面功能材料销售；金属工具销售；金属基复合材料和陶瓷基复合材料销售；机械设备销售；有色金属合金销售；金属包装容器及材料销售；数控机床销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；专用设备修理；石油制品销售（不含危险化学品）；润滑油销售；机械零件、零部件销售；特种设备销售；手推车辆及牲畜牵引车辆销售；包装专用设备销售；金属结构销售；劳动保护用品销售；涂料销售（不含危险化学品）；电子专用设备销售；电子专用材料销售；矿山机械销售；轴承、齿轮和传动部件销售；特种陶瓷制品销售；试验机制造；非金属废料和碎屑加工处理；金属废料和碎屑加工处理。（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）			鉴于发行人在刀具流通行业具有较强的业务能力和影响力，该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
				开展经营活动) 许可项目: 货物进出口; 技术进出口。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动, 具体经营项目以审批结果为准)				
昆山国兴瑞数控科技有限公司	姜冬蕾	50 万元	2012/2/29	数控设备与数控系统的研发; 数控刀具、圆棒、模具、机械产品、电子产品、五金产品、化工原料及化工产品(不含危险性化学品、易制毒化学品及监控化学品) 的销售。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动) 一般项目: 制冷、空调设备制造; 制冷、空调设备销售; 通用设备修理; 机械零件、零部件加工; 金属加工机械制造; 通用设备制造(不含特种设备制造); 金属切削机床销售; 机械零件、零部件销售; 机械设备销售; 锻件及粉末冶金制品销售; 金属链条及其他金属制品制造; 金属制品销售(除依法须经批准的项目外, 凭营业执照依法自主开展经营活动)	否	2016 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务且与发行人有多年的合作历史, 有较强的专业能力和业务支持能力, 与发行人开展服务商模式合作后协助发行人进行客户关系维护、新品推广等工作	否
苏州易奈普工业科技有限公司	周伟	100 万元	2018/6/5	研发、生产、加工、销售: 工业设备、机械设备及零配件、自动化控制设备、五金工具、仪器仪表、模	否	2018 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务, 鉴于发行人在刀具流	否

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	经营范围	与发行人是否存在关联关系	开始合作时间	服务商业务合作背景	与发行人是否存在利益关系
				具及配件；销售：非危险性化工产品、电子产品、金属材料、电动工具、气动工具、夹具、量具、工业润滑油、打磨抛光材料、办公用品、劳保用品、清洁用品、胶粘制品、包装材料、纸制品、轴承、自动售货机、软件，并提供上述产品的技术服务、售后服务；从事上述商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：针纺织品销售；数控机床销售；金属切削机床销售；金属成形机床销售；机床功能部件及附件销售；非金属矿及制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）			通行业具有较强的业务能力和影响力，该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	
湖北易甫能机械有限公司	李昆	100 万元	2019/8/23	机械产品加工、销售；劳保用品、数控机床、刀具、量具、标准件、电线电缆、五金建材、金属材料、机械设备销售。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）	否	2020 年	该服务商自身经营机械加工行业领域业务，鉴于发行人在刀具流通行业具有较强的业务能力和影响力，该服务商对于其自身无法直接开展业务合作的客户资源与发行人以服务商模式进行合作	否

注 1：泰兴市久润机电设备有限公司、泰兴市裕淮商贸有限公司、泰兴市嵘泰机电设备有限公司、泰兴市奕瑞商贸有限公司、泰兴市慧泽机电设备有限公司均为自然人吴红霞关联企业，其出于自身经营便利考虑，报告期内更换多个主体与公司进行服务费的结算，双方最早合作时间可追溯至 2011 年

报告期各期，公司与前五大服务商合作具体情况如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月				
服务商名称	实现收入	计提服务费	对应客户	回款金额
建华区惠众电子商务咨询服务中心	93.67	11.96	齐齐哈尔翔科新材料有限公司	105.85
湖北中毅工业科技有限公司	29.32	3.63	湖北博恩机械制造有限公司	5.39
	9.69	1.04	湖北广固科技有限公司	-
	7.75	1.02	豪德数控（湖北）有限公司	8.16
	1.73	0.15	其他客户	0.75
苏州驰晖达机电科技有限公司	56.65	5.01	苏州阿诺精密切削技术有限公司	8.33
王建宇	7.40	0.92	中国科学院沈阳科学仪器股份有限公司	4.40
	4.50	0.91	其他客户	1.73
湖北易甫能机械有限公司	7.07	1.49	荆州市祥达机械制造有限公司	-
合计	217.77	26.13		134.59
2022 年度				
服务商名称	实现收入	计提服务费	对应客户	回款金额
吴红霞关联企业	518.51	209.81	江苏泰隆减速机股份有限公司	573.60
苏州易奈普工业科技有限公司	236.41	23.64	博能传动（苏州）有限公司	267.14
武汉盛世恒欣机电有限公司	110.92	15.27	武汉锦瑞技术有限公司	112.88
	11.16	1.51	沈阳大立机械设备有限公司	12.61
	5.59	0.61	武汉威柯普精密机械科技有限公司	6.32
	6.67	0.69	其他客户	6.89
昆山国兴瑞数控科技有限公司	49.90	9.59	索特传动设备有限公司	56.39
湖北中毅工业科技有限公司	45.09	5.12	湖北博恩机械制造有限公司	50.95
	13.16	1.05	湖北广固科技有限公司	12.01
	12.64	1.62	豪德数控（湖北）有限公司	14.28
	11.30	0.98	湖北省天一智能科技有限公司	12.77
	2.27	-0.11	其他客户	2.57
合计	1,023.61	269.78		1,128.41

2021 年度				
服务商名称	实现收入	计提服务费	对应客户	回款金额
吴红霞关联企业	536.52	209.28	江苏泰隆减速机股份有限公司	606.27
常熟市大虹机电设备有限公司	173.19	58.50	索特传动设备有限公司	195.70
西安琨钻机电设备有限公司	88.43	29.21	中航西安飞机工业集团股份有限公司	99.93
西日本贸易（上海）有限公司	346.18	21.59	东风汽车有限公司	391.18
湖北中毅工业科技有限公司	93.50	10.57	湖北博恩机械制造有限公司	105.66
	28.66	1.96	湖北广固科技有限公司	32.39
	19.76	1.64	湖北毅兴智能装备股份有限公司	22.33
	15.62	0.80	湖北新火炬科技有限公司	17.65
	3.12	1.01	其他客户	3.53
合计	1,304.98	334.56		1,474.63
2020 年度				
服务商名称	实现收入	计提服务费	对应客户	回款金额
吴红霞关联企业	479.18	180.83	江苏泰隆减速机股份有限公司	541.47
苏州驰晖达机电科技有限公司	69.94	32.27	特灵空调系统（中国）有限公司	79.03
	67.58	26.58	苏州阿诺精密切削技术有限公司	76.37
常熟市大虹机电设备有限公司	105.26	41.78	索特传动设备有限公司	118.94
西日本贸易（上海）有限公司	500.71	30.77	东风汽车有限公司	565.80
合肥和利源精密机械有限公司	112.40	27.91	安徽星瑞齿轮传动有限公司	127.01
	2.08	0.27	安徽联嘉晟智能设备有限公司	2.35
合计	1,337.15	340.41		1,510.98

注 1：江苏泰隆减速机股份有限公司对应的服务商为吴红霞的关联企业，其出于自身经营便利考虑，因此更换过多个主体与发行人进行服务费用的结算

注 2：为方便列示，上表将对于各期实现客户收入小于 5 万元的予以合并列示

注 3：服务费金额为负的为当期有客户退款或客户回款时间过长以致服务费扣减至负数，负数部分正常计入双方结算的服务费总额中

注 4：受同一实际控制人控制的企业以合并口径披露

注 5：回款金额统计截止时间为 2023 年 6 月 30 日

注 6：实现收入金额为不含税收入金额

（三）报告期内服务商是否存在前员工投资或任职、与发行人客户或供应商存在关联关系或潜在利益关系等异常情形；

报告期内部分服务商存在公司前员工投资或任职的情况，具体如下：

服务商名称	相关人员	情况描述	相关人员在发行人任职期间
宁波刃凯机械科技有限公司	卢凯存	卢凯存为宁波刃凯机械科技有限公司实际控制人	2014 年至 2016 年
烟台市三智数控刀具有限公司	张庆同	张庆同为烟台市三智数控刀具有限公司实际控制人	2014 年至 2017 年
东莞市致效精密机械科技有限公司	欧玉书	欧玉书为东莞市致效精密机械科技有限公司主要人员并持股 15%	2013 年至 2017 年

报告期内，公司与前述服务商合作情况如下：

单位：万元

服务商名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	实现收入	计提服务费	实现收入	计提服务费	实现收入	计提服务费	实现收入	计提服务费
宁波刃凯机械科技有限公司	3.32	0.42	51.05	3.27	53.44	6.05	44.68	6.53
烟台市三智数控刀具有限公司	-	-	1.52	0.12	6.04	1.46	6.64	0.72
东莞市致效精密机械科技有限公司	-	-	-	-	-	-	2.42	0.61

如上表数据，在涉及前员工投资或任职的服务商中，公司除与宁波刃凯机械科技有限公司有合作相对较为稳定外，与其余两家服务商的合作规模较小，三家服务商服务费占相关收入比例正常且金额较小。在对宁波刃凯机械科技有限公司的访谈问卷中，对方书面确认在相关业务拓展过程中，不存在通过商业贿赂或协助公司通过商业贿赂获得客户资源的情形，亦不存在因相关业务开展受到有关部门行政处罚的情形。

在公司合作的服务商及其对应客户中，服务商与对应客户均不存在关联关系，但存在以下潜在利益关系的情形：持有公司服务商湖北易甫能机械有限公司 8%股权的陈卫与其对应客户荆州市祥达机械制造有限公司的实际控制人陈学林之间存在共同投资关系。在对湖北易甫能机械有限公司的访谈问卷中，对方书面确认在相关业务拓展过程中，不存在通过商业贿赂或协助公司通过商业贿赂获得客户资源的情形，亦不存在因相关业务开展受到有关部门行政处罚的情形。

除前述情况外，不存在公司服务商为前员工投资、任职，或与公司客户或供应商存在关联关系或潜在利益关系等异常情形。此外，公司与主要服务商签订了《禁止商业贿赂承诺书》，其中明确约定：“双方合作期间除严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《刑法》等有关禁止商业贿赂的规定外，遵循“守法、诚信、公正、科学”的原则，坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当之商业行为的馈赠。”。报告期内，公司与销售服务商不存在不正当竞争行为，不存在商业贿赂或利益输送的情形。

四、利息支出、利息收入与相应借款、存款的匹配性，汇兑损益与外币结算销售收入和汇率变动的匹配性及差异原因。

（一）利息支出与相应借款的匹配性及差异原因

报告期各期公司利息支出主要为银行借款利息支出、租赁负债利息支出和票据贴现利息支出，各年度具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
银行借款利息支出	17.64	28.85	30.59	29.83	13.49	3.85	-	-
资金拆借利息支出	-	-	2.55	2.49	316.06	90.09	874.38	100.00
租赁负债利息支出	40.70	66.56	67.54	65.87	21.27	6.06	-	-
票据贴现利息支出	2.81	4.60	1.86	1.81	-	-	-	-
合计	61.15	100.00	102.54	100.00	350.82	100.00	874.38	100.00

报告期内公司与关联方金万众发展之间的资金拆借利率参照同期商业银行贷款利率（中长期贷款 1-5 年）4.75%，拆借利率公允，完整反映公司资金成本。子公司夸克涂层与自然人之间的借款利率根据合同约定为 6.00%。

报告期各期银行借款与银行借款利息支出之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
银行借款平均利率-①	4.38%	4.48%	4.79%	-
银行借款平均余额-②	420.83	658.33	304.17	-

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
银行借款利息匡算③=①*②	18.43	29.49	14.57	-
银行借款实际计提利息④	17.64	30.59	13.49	-
差异率 (③-④)/④*100%	4.49%	-3.59%	8.00%	-

注 1：银行借款平均利率=Σ 年度所有借款利率/n，n 为借款笔数

注 2：银行借款平均余额=Σ 银行借款各月余额/12

由上表可知，报告期内发行人各期银行借款利息与借款规模相匹配，公司短期借款利率保持稳定。2022 年度及 2023 年 1-6 月公司银行借款利息支出增加，主要原因是公司新增短期借款所致。

（二）利息收入与存款的匹配性及差异原因

报告期内，公司各期货币资金平均余额、利息收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年度平均存款余额①	8,648.84	10,792.08	8,174.21	4,461.26
利息收入合计②	19.68	26.18	18.26	222.48
扣除资金拆借获得的利息收入③	-	-	-	206.65
剩余活期存款利息收入④=②-③	19.68	26.18	18.26	15.83
活期利息收入占平均存款余额的比例⑤=④/①	0.23%	0.24%	0.22%	0.35%
工行活期存款利率⑥	0.20%	0.25%	0.25%	0.25%
差异⑤-⑥	0.03%	-0.01%	-0.03%	0.10%

注 1：年度平均存款余额=（期初货币资金余额+期末货币资金余额）/2

注 2：资金拆借利息收入主要系发行人与北京三和众恒机电技术有限公司之间的借款利息

报告期各期，公司活期存款利息收入分别为 15.83 万元、18.26 万元、26.18 万元和 19.68 万元，活期利息收入占平均存款余额的比例分别为 0.35%、0.22%、0.24%和 0.23%。公司活期存款主要存放于中国工商银行，查询报告期内中国工商银行活期存款利率与活期利息收入占平均存款余额的比例比较，各年差异分别为 0.10%、-0.03%、-0.01%和 0.03%。

综上所述，报告期内发行人银行存款、银行借款规模与各期利息收入、利息支出相匹配，具有合理性。

（三）汇兑损益与外币结算采购成本和汇率变动的匹配性及差异原因

1、报告期各期，发行人的汇兑损益情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汇兑损益（“-”为收益）	-29.31	-83.72	-258.42	61.85
其中：以日元结算的与采购相关的汇兑损益（“-”为收益）	-28.40	-87.01	-257.16	61.07
以美元结算的与采购相关的汇兑损益（“-”为收益）	-0.91	3.29	-1.26	0.78

报告期各期，发行人以外币结算的交易主要为：以外币结算的采购业务，涉及主要外币币种为日元、美元，公司日常经营过程中一般不持有外币，若需与境外供应商以外币结算时采用即期购汇的方式兑换外币支付，汇兑损益主要为采购入库时点和付款时点之间的汇率差异；外币计价的应付账款期末汇率调整。

2、汇兑损益与外币结算采购付款和汇率变动的匹配性分析及差异原因

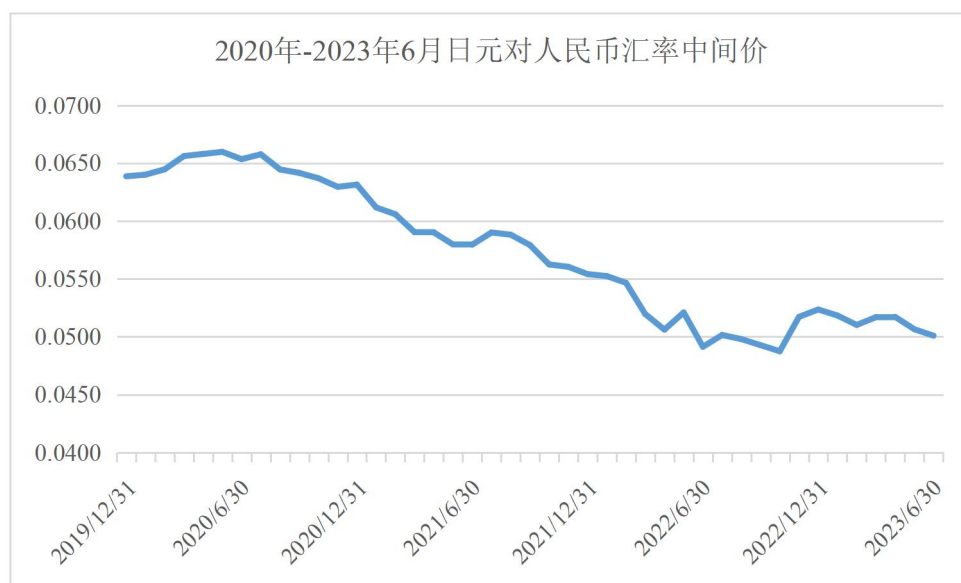
报告期各期，与采购相关的汇兑收益与汇率变动的匹配性分析如下：

单位：万元

项目	注释	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
日元结算的应付账款期初期末平均值	A	1,443.60	1,751.58	1,085.54	626.10
与采购相关的汇兑损益（“-”为收益）	B	-28.4	-87.01	-257.16	61.07
日元结算采购付款汇兑收益率	C=B/A	-1.97%	-4.97%	-23.69%	9.75%
日元汇率变动比率（注）	注	-4.32%	-3.31%	-14.37%	-1.33%

注：日元汇率变动比率=（期末日元兑人民币汇率中间价-期初日元兑人民币汇率中间价）/ 期初日元兑人民币汇率中间价

报告期内，日元对人民币汇率走势情况如下：



2020 年日元兑人民币汇率经历短暂升值后，至 2022 年处于持续后降趋势，发行人以日元结算采购付款的汇兑收益率整体变动趋势与日元汇率波动情况具备一定的相关性。由于发行人以日元结算的采购业务受到采购金额、采购时点、付款账期、结汇时点、汇率变动等多种因素的影响，因此，采购相关的汇兑损益与日元结算的采购付款之间存在一定勾稽关系，但不完全具备线性关系。

五、进一步分析销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的差异原因

（一）销售费用率与同行业可比公司的差异原因

报告期各期，公司销售费用率与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
雅创电子	4.98%	4.13%	3.21%	2.96%
商络电子	5.12%	4.79%	4.29%	5.16%
咸亨国际	13.88%	12.73%	14.85%	12.14%
欧科亿	3.53%	2.18%	2.79%	3.61%
华锐精密	5.31%	3.04%	2.71%	3.24%
沃尔德	11.55%	9.41%	7.78%	6.13%
恒锋工具	4.81%	5.20%	5.22%	4.98%
可比公司平均	7.03%	5.93%	5.83%	5.46%
流通行业可比公司平均	8.00%	7.22%	7.45%	6.75%
刀具制造行业可比公司平均	6.30%	4.96%	4.63%	4.49%

可比公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金万众	6.34%	6.92%	6.21%	6.64%

公司主要从事刀具及配套产品销售业务，第三方品牌分销业务最终客户主要为制造业企业，目前尚无刀具流通行业 A 股上市公司。因此，公司选择同为主要向工业企业提供工业品流通服务的雅创电子、商络电子以及咸亨国际作为可比上市公司，并选择了刀具制造行业的华锐精密、欧科亿、沃尔德、恒锋工具作为公司可比公司。两类同行业可比公司，前者与公司业务经营模式较为相近，后者则在产品类别上与公司相仿。

对于流通行业可比公司，公司销售费用率水平与三家可比公司的平均水平大致相仿，略高于雅创电子和商络电子，低于咸亨国际。与公司相比，雅创电子主要销售的产品应用领域更为集中，且客户集中度相对较高，因此其销售费用率低于公司；商络电子收入规模显著大于公司，销售费用率相对公司较低系存在规模效应影响；咸亨国际销售费用率较高系其员工薪酬、办公及差旅费、业务招待费等各项明细科目支出整体水平较高所致。

对于刀具制造行业的可比公司，公司销售费用率水平高于华锐精密、恒锋工具，低于沃尔德，略高于三者平均水平。对于生产制造型企业，由于企业业务经营模式差异，销售人员占比远低于流通行业公司，销售人员薪酬总支出相对较低，与之相关的业务招待费、差旅费水平也相对较低；沃尔德销售费用率水平较高系存在金额较大、占比较高的广告咨询费所致。

综上所述，公司流通行业可比公司平均销售费用率高于刀具制造行业可比公司平均销售费用率，发行人销售费用率水平介于二者之间，略高于可比公司整体平均水平，处于同行业可比公司之间，与可比公司销售费用率存在一定差异具备合理性。

（二）管理费用率与同行业可比公司的差异原因

报告期各期，公司管理费用率与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
雅创电子	4.95%	3.16%	2.42%	2.29%
商络电子	1.27%	1.01%	1.11%	1.62%

可比公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
咸亨国际	11.24%	10.24%	11.24%	10.23%
欧科亿	4.49%	4.48%	2.95%	3.91%
华锐精密	6.06%	5.74%	5.41%	5.50%
沃尔德	11.48%	12.87%	16.25%	13.79%
恒锋工具	8.61%	9.41%	8.34%	9.21%
可比公司平均	6.87%	6.70%	6.82%	6.65%
流通行业可比公司平均	5.82%	4.80%	4.92%	4.71%
刀具制造行业可比公司平均	7.66%	8.13%	8.24%	8.10%
金万众	3.34%	3.24%	2.37%	2.31%

发行人主要从事刀具及配套产品销售业务和刀具应用延伸服务，从业务形态上与流通行业可比公司较为相近。流通行业由于经营模式特点，专职管理部门通常更加精简，折旧费水平相比生产制造型企业明显较低，同属流通行业的雅创电子和商络电子管理费用率水平也相对较低，公司管理费费用率高于商络电子主要系商络电子收入规模较大受规模效应影响所致。咸亨国际管理费用率水平较高，一方面是其管理人员占比较高，薪酬支出规模较大，相关的办公及差旅费用支出也相对较高，另一方面是其运用上市募集资金进行相关项目建设导致折旧与摊销支出金额较大，此外其存在金额较大的业务招待费、租赁及物业费支出。

刀具制造行业的可比公司中，沃尔德与恒锋工具的管理费用率水平显著高于平均水平。恒锋工具系存在金额较大的折旧费、无形资产及其他长期资产摊销费所致；沃尔德存在金额较大的股份支付费用，并且咨询服务费、办公差旅费支出金额均较大。

综上所述，制造行业企业与流通行业企业在经营模式、组织结构上存在一定区别，因此导致管理费用支出规模及占比存在差异。发行人管理费用率低于可比公司平均水平，介于可比公司之间，与可比公司相比存在差异系自身经营特点所致，具有合理性。

（三）研发费用率与同行业可比公司的差异原因

报告期各期，公司研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
雅创电子	3.13%	2.27%	2.59%	2.02%
商络电子	0.40%	0.34%	0.23%	0.15%
咸亨国际	1.50%	2.19%	1.69%	1.40%
欧科亿	4.60%	5.02%	4.95%	4.72%
华锐精密	8.37%	6.91%	5.13%	6.33%
沃尔德	9.19%	7.95%	8.66%	7.37%
恒锋工具	6.47%	6.09%	5.49%	5.27%
可比公司平均	4.81%	4.40%	4.11%	3.90%
流通行业可比公司平均	1.68%	1.60%	1.50%	1.19%
刀具制造行业可比公司平均	7.16%	6.49%	6.06%	5.92%
金万众	0.58%	0.44%	0.33%	0.29%

报告期内，发行人以刀具及配套产品的销售业务为主，其中第三方品牌分销业务收入占比较高，从数据上看流通行业可比公司平均研发费用率显著低于刀具制造行业可比公司平均水平。公司研发费用为自主刀具生产及刀具涂层业务相关的研发支出，不涉及第三方品牌分销业务，因此以整体口径计算的研发费用率较低。

公司的研发投入主要体现在生产制造的子公司和刀具涂层业务的子公司。为了保证自有品牌的市场地位和技术实力，万众精密持续投入研发活动：2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，万众精密研发投入合计分别为 156.74 万元、221.68 万元、227.58 万元和 146.03 万元，占万众精密营业收入的比例分别为 11.10%、7.77%、8.80%和 13.06%；此外，公司持续对涂层业务进行研发投入：2020 年度、2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月，夸克涂层研发投入合计分别为 91.01 万元、111.15 万元、205.02 万元和 122.85 万元，占夸克涂层营业收入的比例分别为 17.89%、10.67%、12.31%和 9.48%。

报告期内，公司持续加大研发投入，与自身经营活动相匹配。研发费用率与同行业可比公司相比存在差异主要系公司经营特点与同行业可比公司存在差异所致，具有合理性。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、获取发行人花名册、工资表等明细，检查花名册人员与工资表人员是否匹配、工资表金额与账面计提金额是否一致；查阅了同行业可比公司年报、招股说明书等公开资料，对比分析发行人销售、管理及研发人员平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬差异情况；

2、查询了发行人服务商的工商信息，查阅了发行人服务业务相关的合作协议、相关收入及服务费明细等资料；

3、查阅了发行人服务商相关收入及服务费明细，查询了同行业可比公司的公开披露文件并与发行人进行对比分析；

4、查阅了发行人主要服务商与发行人的合作情况，询问相关业务负责人了解合作背景；

5、获取了发行人员工花名册及离职员工清单，通过互联网查询发行人服务商及其对应客户的主要人员信息，进行对比分析；通过互联网查询发行人服务商及其对应客户间是否存在关联关系；

6、对公司主要服务商进行了实地走访和函证程序；

7、获取发行人报告期内所有短期借款合同、关联方资金拆借协议，检查利率约定情况；

8、获取发行人报告期内借款明细，检查借款的新增和偿还情况，复核利息计提金额；

9、了解发行人货币资金存款方式及对应利率，并结合金融机构公布的人民币存贷款基准利率，测算利息收入，分析测算金额与账面金额的差异合理性；

10、查询中国人民银行汇率数据，获取报告期各期日元及美元汇率数据；获取发行人汇兑损益明细表及采购明细，了解报告期汇兑损益及境外采购、结算政策等情况，计算并分析发行人报告期境外采购额是否与汇兑损益相匹配；

11、查询公司同行业可比上市公司各项费用科目支出数据，并与发行人相关数据进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人已准确披露销售、管理及研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、人均薪酬等信息，发行人销售、管理及研发人员平均薪酬与同行业可比公司的差异具有合理性；

2、发行人服务商业务开展严格遵循双方签订的合作协议，相关服务费支出具有真实性、完整性及准确性，该种业务模式也在同行业可比公司中开展，是对公司主要销售体系的拓展与补充，具有合理性；

3、发行人与服务商之间均系正常商业合作关系，相关业务合法合规，业务开展过程中不存在利益输送或商业贿赂的情形；发行人、服务商及对应客户间，除由本问询函回复报告：“10.关于期间费用”/“三、报告期各期服务商数量、服务商实现的平均收入、平均服务费变动情况及变动原因；报告期各期前五大服务商情况、合作背景、支付的代理费及对应实现的客户及收入情况、回款情况；报告期内服务商是否存在前员工投资或任职、与发行人客户或供应商存在关联关系或潜在利益关系等异常情形；”之“（三）报告期内服务商是否存在前员工投资或任职、与发行人客户或供应商存在关联关系或潜在利益关系等异常情形；”中所述特殊情形外，不存在公司服务商为前员工投资、任职，或与公司客户货供应商存在关联关系或潜在利益关系等异常情形；

4、发行人报告期各期利息支出与借款额、利息收入与存款额相匹配；发行人报告期各期汇兑损益金额与汇率波动变化趋势基本一致，变动具有合理性；

5、发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司间存在一定差异，系经营特点存在差异所致，具有合理性。

11. 关于交易性金融资产

根据申报文件：（1）报告期各期末，公司持有的交易性金融资产分别为 11,692.14 万元、8,749.88 万元和 4,706.16 万元，主要是公司向金融机构购买的理财产品；（2）上述金融资产形成的公允价值变动损益分别为 1,282.32 万元、1,009.44 万元和-1,690.47 万元，投资收益分别为 1,302.51 万元、68.22 万元和 9.44 万元。

请发行人说明：（1）报告期各期末理财产品的具体情况，包括但不限于相关金融机构、产品的类型、风险情况、利率、收益起止日期、期限、收益金额等，报告期各期理财产品的发生额；（2）上述理财产品的投资方向、底层资产，若为定向投资，请说明投资对象是否为发行人的供应商、客户或关联方；（3）结合理财产品合同条款，发行人投资购买的产品是否符合交易性金融资产的定义，理财产品收益的会计处理和计算过程；（4）公司购买大额理财产品的资金来源，是否履行内部决策程序，以及资金内部管理措施是否健全有效。

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。

【问题回复】

【发行人说明】

一、报告期各期末理财产品的具体情况，包括但不限于相关金融机构、产品的类型、风险情况、利率、收益起止日期、期限、收益金额等，报告期各期理财产品的发生额；

（一）报告期购买及赎回理财产品金额

报告期各期末，发行人交易性金融资产金额分别为 11,692.14 万元、8,749.88 万元、4,706.16 万元及 4,816.97 万元，均为使用暂时闲置资金购买的理财产品。报告期各期，发行人交易性金融资产实现投资收益分别为 1,302.51 万元、68.22 万元、9.44 万元及 21.06 万元，产生公允价值变动收益的分别为 1,282.32 万元、1,009.44 万元、-1,690.47 万元及 110.81 万元。报告期各期，发行人交易性金融资产的购买、赎回情况、投资收益及公允价值变动损益情况如下：

单位：万元

年度	购买金额	赎回金额	投资收益	公允价值变动损益
2020 年度	33,689.16	42,033.96	1,302.51	1,282.32
2021 年度	17,385.24	21,264.02	68.22	1,009.44
2022 年度	9,000.00	11,353.23	9.44	-1,690.47
2023 年 1-6 月	3,500.00	3,500.00	21.06	110.81

(二) 报告期各期末理财产品的名称、相关金融机构、产品的类型、风险情况、利率

1、2023 年 6 月 30 日理财产品具体情况

单位：万元

序号	投资主体	理财产品名称	发行机构	产品类型	风险情况	投资金额	预期年化收益率	产品期限	收益金额
1	金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 N	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	989.80	/	不定期	-
2	金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 M	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	202.00	/	不定期	-
3	金万众	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金 1 号	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R4-中高风险	1,507.50	/	10 年	-
4	金万众	盘京赢选 1 号私募证券投资基金 1 期	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R4-中高风险	1,515.00	/	10 年	-

2、2022 年末理财产品具体情况

单位：万元

序号	投资主体	理财产品名称	发行机构	产品类型	风险情况	投资金额	预期年化收益率	产品期限	收益金额
1	金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 N	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	989.80	/	不定期	-
2	金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 M	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	202.00	/	不定期	-

序号	投资主体	理财产品名称	发行机构	产品类型	风险情况	投资金额	预期年化收益率	产品期限	收益金额
3	金万众	沅京价值精选1期私募证券投资基金1号	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R4-中高风险	1,507.50	/	10年	-
4	金万众	盘京赢选1号私募证券投资基金1期	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R4-中高风险	1,515.00	/	10年	-

3、2021年末理财产品具体情况

单位：万元

序号	投资主体	理财产品名称	发行机构	产品类型	风险情况	投资金额	预期年化收益率	产品期限	收益金额
1	金万众	盛信2期私募证券投资基金N	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	989.80	/	不定期	-
2	金万众	盛信2期私募证券投资基金M	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	202.00	/	不定期	-
3	金万众	沅京价值精选1期私募证券投资基金1号	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R4-中高风险	1,507.50	/	10年	-
4	金万众	盘京赢选1号私募证券投资基金1期	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R4-中高风险	1,515.00	/	10年	-
5	品悦科技	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	中国工商银行股份有限公司	固定收益类、非保本浮动收益型	PR1-很低	6,400.00	/	无固定期限	155.44
6	融衡机械	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	中国工商银行股份有限公司	固定收益类、非保本浮动收益型	PR1-很低	670.00	/	无固定期限	10.78

4、2020 年末理财产品具体情况

单位：万元

序号	投资主体	理财产品名称	发行机构	产品类型	风险情况	投资金额	预期年化收益率	产品期限	收益金额
1	金万众	信盈双季鑫 3 号集合资产管理计划	中信建投证券股份有限公司	固定收益类、非保本浮动收益型	R2-中低风险	3,000.00	/	10 年	49.44
2	金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 N	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	989.80	/	不定期	-
3	金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 M	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	202.00	/	不定期	-
4	金万众	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金 1 号	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R4-中高风险	1,507.50	/	10 年	-
5	金万众	盘京赢选 1 号私募证券投资基金 1 期	中信证券股份有限公司	非保本浮动收益型	R4-中高风险	1,515.00	/	10 年	-
6	品悦科技	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	中国工商银行股份有限公司	固定收益类、非保本浮动收益型	PR1-很低	6,400.00	/	无固定期限	155.44
7	品悦科技	工银理财·如意人生鑫添益固定收益类双周开放净值型理财产品	中国工商银行股份有限公司	非保本浮动收益型	PR2-较低	100.00	3.55%	无固定期限	1.83
8	品悦科技	中国工商银行“e 灵通”净值型法人固定期限人民币理财产品	中国工商银行股份有限公司	非保本浮动收益型	PR1-很低	1,200.00	/	无固定期限	22.25
9	品悦科技	博时黄金交易型开放式证券投资基金联接基金	中国银行股份有限公司	非保本浮动收益型	R5-高风险	110.00	/	不定期	-0.99
10	品悦科技	南方军工改革灵活配置混合型证券投资基金	中国银行股份有限公司	非保本浮动收益型	R3-中风险	130.00	/	不定期	17.95

序号	投资主体	理财产品名称	发行机构	产品类型	风险情况	投资金额	预期年化收益率	产品期限	收益金额
11	品悦科技	国泰致远优势混合型证券投资基金	中国银行股份有限公司	非保本浮动收益型	R3-中风险	20.00	/	不定期	4.43
12	品悦科技	鹏华匠心精选混合型证券投资基金	中国银行股份有限公司	非保本浮动收益型	R3-中风险	6.56	/	不定期	1.03
13	品悦科技	兴全合宜灵活配置混合型证券投资基金	中国银行股份有限公司	非保本浮动收益型	较高	10.00	/	不定期	1.48
14	品悦科技	中银理财-乐享天天理财产品	中国银行股份有限公司	固定收益类、非保本浮动收益型	R1-低风险	70.00	/	无固定期限	0.20
15	品悦科技	嘉实瑞虹三年定期开放混合型证券投资基金	中国银行股份有限公司	非保本浮动收益型	R3-中风险	75.00	/	不定期	-5.06

注：投资收益金额为理财实际赎回金额与初始投资金额之间的差额

（三）报告期各期理财产品的发生额

报告期各期，公司实际购买理财产品本金发生额分别为 33,489.16 万元、17,385.24 万元、9,000.00 万元和 3,500.00 万元，赎回理财产品本金发生额分别为 41,833.96 万元、21,264.02 万元、11,353.23 万元和 3,500.00 万元。

二、上述理财产品的投资方向、底层资产，若为定向投资，请说明投资对象是否为发行人的供应商、客户或关联方；

报告期内，公司购买的交易性金融资产均为银行、证券公司、公募基金公司销售的自营或代销的金融理财产品，不存在直接向私募基金、投资理财公司、信托公司等金融机构购买理财产品的情形，相关理财产品均非定向投资产品，根据公司与上述机构签订的合同、理财产品说明及各期末年度报告，前述理财产品的投资方向及底层资产情况如下：

2023 年 6 月 30 日			
主体	产品名称	投资方向	底层资产
金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 N	货币市场基金、银行存款、盛信 2 期私募证券投资基金	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盛信 2 期，母基金中银行存款占比 0.05%，境内证券投资投资占比 89.73%，融资融券占比 10.21%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、债券投资、基金投资以及期货及衍生品交易保证金。
金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 M	货币市场基金、银行存款、盛信 2 期私募证券投资基金	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盛信 2 期，母基金中银行存款占比 0.05%，境内证券投资投资占比 89.73%，融资融券占比 10.21%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、债券投资、基金投资以及期货及衍生品交易保证金。
金万众	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金 1 号	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金、货币市场基金、银行存款	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金沅京价值精选 1 期，母基金中银行存款占比 0.04%，境内证券投资投资占比 99.96%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、期货及衍生品交易保证金、基金产品以及买入返售金融资产。
金万众	盘京瀛选 1 号私募证券投资基金 1 期	盘京瀛选 1 号私募证券投资基金 A 类份额、货币市场基金、银行存款、国债、中央银行票据	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盘京瀛选 1 号，母基金中银行存款占比 0.21%，境内证券投资投资占比 99.79%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资以及期货及衍生品交易保证金。
2022 年 12 月 31 日			
主体	产品名称	投资方向	底层资产
金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 N	货币市场基金、银行存款、盛信 2 期私募证券投资基金	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盛信 2 期，母基金中银行存款占比 0.04%，境内证券投资投资占比 88.84%，融资融券占比 11.12%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、债券投资、基金投资以及期货及衍生品交易保证金。

金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 M	货币市场基金、银行存款、盛信 2 期私募证券投资基金	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盛信 2 期，母基金中银行存款占比 0.04%，境内证券投资投资占比 88.84%，融资融券占比 11.12%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、债券投资、基金投资以及期货及衍生品交易保证金。
金万众	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金 1 号	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金、货币市场基金、银行存款	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金沅京价值精选 1 期，母基金中银行存款占比 0.11%，境内证券投资投资占比 99.89%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、期货及衍生品交易保证金、基金产品以及买入返售金融资产。
金万众	盘京赢选 1 号私募证券投资基金 1 期	盘京赢选 1 号私募证券投资基金 A 类份额、货币市场基金、银行存款、国债、中央银行票据	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盘京赢选 1 号，母基金中银行存款占比 0.19%，境内证券投资投资占比 99.81%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资以及期货及衍生品交易保证金。
2021 年 12 月 31 日			
投资主体	产品名称	投资方向	底层资产
金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 N	货币市场基金、银行存款、盛信 2 期私募证券投资基金	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盛信 2 期，母基金中银行存款占比 0.01%，境内证券投资占比 86.04%，融资融券占比 13.94%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、债券投资、基金投资以及期货及衍生品交易保证金。
金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 M	货币市场基金、银行存款、盛信 2 期私募证券投资基金	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盛信 2 期，母基金中银行存款占比 0.01%，境内证券投资占比 86.04%，融资融券占比 13.94%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、债券投资、基金投资以及期货及衍生品交易保证金。
金万众	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金 1 号	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金、货币市场基金、银行存款	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金沅京价值精选 1 期，母基金中银行存款占比 0.12%，境内证券投资投资占比 99.88%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出

			保证金、股票投资、期货及衍生品交易保证金以及买入返售金融资产。
金万众	盘京瀛选 1 号私募证券投资基金 1 期	盘京瀛选 1 号私募证券投资基金 A 类份额、货币市场基金、银行存款、国债、中央银行票据	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盘京瀛选 1 号，母基金中银行存款占比 0.13%，境内证券投资投资占比 99.87%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资以及期货及衍生品交易保证金。
品悦科技	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	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、存单质押、债券正回购等。	100%投资于固定收益类。其中，货币类占比 39.97%，债券类占比 60.03%。
融衡机械	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	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、存单质押、债券正回购等。	100%投资于固定收益类。其中，货币类占比 39.97%，债券类占比 60.03%。
2020 年 12 月 31 日			
投资主体	产品名称	投资方向	底层资产
金万众	信盈双季鑫 3 号集合资产管理计划	1. 债券类资产：包括国债、央票、金融债、地方政府债、企业债、公司债（包括公开及非公开发行的公司债）、短期融资券、超短期融资券、中期票据、非公开定向债务融资工具、证券公司次级债、混合资本债、可转换债券（包括私募品种）、可交换债券（包括私募品种）、公开挂牌的企业/信贷资产证券化产品（不投资劣后级）、资产支持票据（不投资劣后级）以及上述债券的永续品种；2. 存款类资产：包括活期存款、定期存款、协议存款、同业存款、同业存单；3. 回购类资产：包括债券正回购、债券逆回购；4. 基金类资产：包括货币市场基金及公募债券基金（前述公募基金包括资产管理人所管理的公募基金）；5. 衍生品：国债期货。	债券类投资 95.61%，银行存款和结算备付金合计占比 1.87%，其他资产占比 2.53%。
金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 N	货币市场基金、银行存款、盛信 2 期私募证券投资基金	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盛信 2 期，母基金中银行存款占比 0.13%，境内证券投资占比

			85.71%，其他资产占比 0.1%，融资融券占比 14.04%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、公募基金投资、期货及衍生品交易保证金。
金万众	盛信 2 期私募证券投资基金 M	货币市场基金、银行存款、盛信 2 期私募证券投资基金	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盛信 2 期，母基金中银行存款占比 0.13%，境内证券投资投资占比 85.71%，其他资产占比 0.1%，融资融券占比 14.04%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、公募基金投资、期货及衍生品交易保证金。
金万众	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金 1 号	沅京价值精选 1 期私募证券投资基金、货币市场基金、银行存款	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金沅京价值精选 1 期，母基金中银行存款占比 0.38%，境内证券投资占比 99.62%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资、期货及衍生品交易保证金以及买入返售金融资产。
金万众	盘京赢选 1 号私募证券投资基金 1 期	盘京赢选 1 号私募证券投资基金 A 类份额、货币市场基金、银行存款、国债、中央银行票据	银行存款占比较小，绝大部分投资母基金盘京赢选 1 号，母基金中银行存款占比 0.15%，境内证券投资投资占比 99.85%。其中，境内证券投资包含结算备付金、存出保证金、股票投资以及期货及衍生品交易保证金。
品悦科技	工银理财·如意人生鑫添益固定收益类双周开放净值型理财产品	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、可转债、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	100%投资于固定收益类。其中，货币类占比 6.09%，债券类占比 93.91%。
品悦科技	中国工商银行“e 灵通”净值型法人固定期限人民币理财产品	本产品主要投资于以下符合监管要求的各类资产：一是债券、存款等高流动性资产，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货币市场交易工具；二是债权类资产，包括但不限于债权融资类投资、收/受	债券及债券基金、货币市场基金、同业存款以及质押式及买断式回购占比 50%-100%，债券类资产占比 0%-50%。

		益权投资等。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。	
品悦科技	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	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、存单质押、债券正回购等。	100%投资于固定收益类。其中，货币类占比 35.32%，债券类占比 64.68%。
品悦科技	博时黄金交易型开放式证券投资基金联接基金	本基金主要投资于博时黄金交易型开放式证券投资基金、上海黄金交易所上市的黄金合约、上海期货交易所上市的黄金期货、债券以及中国证监会允许基金投资的其他金融工具,如融资融券、黄金租赁等。	基金投资占比 93.47%，债券投资占比 2.02%，银行存款和结算备付金合计占比 3.72%，其他各项资产占比 0.78%。
品悦科技	南方军工改革灵活配置混合型证券投资基金	本基金的投资范围包括国内依法发行上市的股票（包括中小板、创业板及其他经中国证监会核准上市的股票以及存托凭证（下同））、债券（包括国内依法发行和上市交易的国债、央行票据、金融债券、企业债券、公司债券、中期票据、短期融资券、超短期融资券、次级债券、政府支持机构债、政府支持债券、地方政府债、可转换债券及其他经中国证监会允许投资的债券）、资产支持证券、债券回购、银行存款（包括协议存款、定期存款及其他银行存款）、同业存单、货币市场工具、权证、股指期货以及经中国证监会允许基金投资的其他金融工具,但需符合中国证监会的相关规定。	股票占比 89.82%，债券占比 4.69%，现金占比 2.91%，其他资产占比 2.58%。
品悦科技	国泰致远优势混合型证券投资基金	本基金的投资范围为具有良好流动性的金融工具,包括国内依法发行上市的股票（包含中小板、创业板及其他中国证监会允许基金投资的股票）、债券（包括国债、央行票据、金融债、企业债、公司债、次级债、地方政府债券、政府支持机构债券、政府支持债券、中期票据、可转换债券（含分离交易可转债）、可交换债券、短期融资券、超短期融资券等）、资产支持证券、债券回购、银行存款、同业存单、货币市场工具、股指期货以及法律法规或中国证监会允许基金投	股票占比 90.73%，银行存款占比 7.35%，其他资产占比 1.92%。

		资的其他金融工具（但须符合中国证监会相关规定）。	
品悦科技	鹏华匠心精选混合型证券投资基金	本基金的投资范围为具有良好流动性的金融工具，包括境内依法发行的股票（包含中小板、创业板及其他经中国证监会核准或注册上市的股票、存托凭证）、内地与香港股票市场交易互联互通机制允许买卖的香港联合交易所上市的股票（以下简称“港股通标的股票”）、债券（含国债、金融债、企业债、公司债、央行票据、中期票据、短期融资券、超短期融资券、次级债、可转换债券、可交换债券）、债券回购、银行存款、货币市场工具、同业存单、资产支持证券、股指期货以及法律法规或中国证监会允许基金投资的其他金融工具（但须符合中国证监会相关规定）。	股票占比 80.75%，银行存款占比 17.12%，买入返售证券占比 1.48%，其他资产占比 0.65%。
品悦科技	兴全合宜灵活配置混合型证券投资基金	除了投资 A 股外，还可根据法律法规规定投资香港联合交易所上市的股票。	股票占比 87.88%，债券占比 0.12%，现金占比 11.88%，其他资产占比 0.12%。
品悦科技	嘉实瑞虹三年定期开放混合型证券投资基金	港股通标的股票、债券及其他金融产品	股票占比 94.02%，债券占比 0.35%，现金占比 5.3%，其他资产占比 0.32%。
品悦科技	中银理财-乐享天天理财产品	固收类产品	现金及银行存款占比 0.26%，同业存单占比 50.94%，债券占比 48.8%。

综上所述，报告期内，发行人所购买的理财产品均非定向投资，不存在投资对象是发行人的供应商、客户以及关联方的情形。

三、结合理财产品合同条款, 发行人投资购买的产品是否符合交易性金融资产的定义, 理财产品收益的会计处理和计算过程;

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》相关规定，企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）摊余成本计量的金融资产；（二）以公允价值且其变动计入其他综合收益的金融资产；（三）以公允价值计量且其变动入当期损益的金融资产。金融资产或金融负债满足下列条件之一的，表明企业持有该金融资产或承担该金融负债的目的是交易性的：取得相关金融资产或承担相关金融负债的目的，主要是为了近期出售或回购；相关金融资产或金融负债在初始确认时属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明近期实际存在短期获利模式；相关金融资产或金融负债属于衍生工具。但符合财务担保合同定义的衍生工具以及被指定为有效套期工具的衍生工具除外。

报告期内公司购买的理财产品为非保本+浮动收益类型。

这种类型的投资收益主要来源于发行方主动管理的资产池，包括存放同业、债券集资及回购交易等其他债务或权益类工具的投资收益。公司所管理金融资产主要以出售来获取其现金流量，且银行或受托人有权根据市场情况随时对资产池结构进行调整，目的在于最大化投资收益，收益率不固定。这种情形下，该类型理财产品通常很难通过 SPPI 测试（合同现金流测试），应分类为以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产，作为“交易性金融资产”核算，并在“交易性金融资产”项目列报。

报告期，公司将实际收到的理财产品收益确认为投资收益。在各报告期末根据金融机构提供的报价调整公允价值，计入公允价值变动损益。理财产品到期或赎回时实际收到金额与理财产品账面价值的差异确认为投资收益。

四、公司购买大额理财产品的资金来源, 是否履行内部决策程序, 以及资金内部管理措施是否健全有效。

为了提供自有资金的使用效率，增加闲置资金收益，在预留合理的日常周转

运营资金前提下，利用自有闲置资金购买理财产品获取额外的资金收益，公司制定了《对外投资管理制度》等制度防范对外投资风险，主要内容为：

（1）每年董事会、股东大会需对投资理财的使用期限、额度等内容进行审议，公司在不超过额度范围内可以循环购买理财产品。对于超出审批权限的投资理财方案需上报董事会、股东大会审议；（2）财务部根据公司的财务状况、现金流状况及利率变动情况确定用于购买理财产品的资金规模和可以购买的理财产品，并编制方案，财务会计对方案进行投资风险评估且签字确认后提交财务总监审核，对于单次投资金额在 500 万元以下且投资标的为风险较小的货币市场基金、银行理财等产品可由财务总监进行相关决策，并在月末汇总交易情况报总经理、董事长审阅；对于单次投资金额在 500 万元以上的或投资标的为股权基金等中高风险产品的，需经财务总监上报总经理、董事长审批后执行；（3）公司进行的投资理财完成后，应及时取得相应的投资证明或其它有效凭据并及时记账，相关合同、协议等应作为重要业务资料及时归档。财务部门应根据《企业会计准则》等相关规定，对公司投资理财业务进行日常核算；（4）财务部门应编制专门台账，将公司购买理财产品及相关的损益情况进行记录；（5）公司的独立董事、监事会和董事会审计委员会可根据需要对公司投资理财产品的情况进行定期或不定期检查，必要时可以聘请专业机构进行审计。

报告期内，发行人严格执行《对外投资管理制度》关于投资理财的相关制度规定，并于有限公司阶段第三届董事会第八次会议与 2019 年度股东会、第四届董事会第三次会议与 2020 年度股东会、股份公司第一届董事会第三次会议与 2021 年度股东大会、股份公司第一届董事会第六次会议与 2022 年度股东大会分别就 2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年 1-6 月公司购买交易性金融资产的预案进行了审议和通过。

报告期内，公司购买交易性金融资产的均已履行的对应审批程序，公司进行交易性金融资产投资的相关内控措施执行严格、有效。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人理财产品购买和赎回交易记录及收益明细表，核查理财产品购买与赎回相关的银行回单、银行流水；

2、查阅了发行人交易性金融资产台账，获取相关产品的产品说明、协议书及定期报告，检查理财产品名称、发行方、主要条款等相关信息，核实相关产品的具体投向；

3、对发行人报告期各期末理财产品余额实施函证程序，核查理财产品真实性、期末余额的准确性；

4、查阅了发行人关于购买交易性金融资产的相关三会记录；

5、查阅了发行人《对外投资管理制度》，查阅了发行人购买交易性进行资产的相关审批记录文件。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人购买的理财产品不存在定向投资的情形，投资对象不存在是发行人的供应商、客户或关联方的情况；

2、报告期内发行人购买的理财产品符合交易性金融资产的定义，发行人投资收益确认依据充分；

3、发行人购买理财产品相关资金来源为自身闲置资金，相关产品购买均已履行内部决策程序,资金内部管理措施健全有效。

12. 关于应收账款和应收票据

根据申报文件；（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 18,896.70 万元、21,299.05 万元和 23,046.54 万元；（2）报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资账面价值合计分别为 13,576.56 万元、15,610.00 万元和 17,377.69 万元。

请发行人说明：（1）2022 年销售未增长但应收账款、应收票据和应收款项融资增长的原因，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；（3）商业承兑汇票主要承兑人及信用情况，是否存在无法承兑的风险；报告期内应收票据和应收账款互转情况，相关票据是否发生不能兑付或延期兑付的情形，减值准备计提是否充分。

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。

【发行人说明】

一、2022 年销售未增长但应收账款、应收票据和应收款项融资增长的原因，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；

（一）2022 年销售未增长但应收账款、应收票据和应收款项融资增长的原因

报告期内，公司应收账款、应收票据和应收款项融资与营业收入的变动情况如下表所示：

单位：万元

类别	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	金额	变动率 (%)	金额	变动率 (%)	金额
应收账款余额	27,572.29	24,424.68	8.25	22,563.13	12.42	20,070.98
应收票据和应收款项融资余额	15,305.08	17,468.84	11.25	15,702.62	14.88	13,668.86
应收款项（注）	42,877.37	41,893.53	9.48	38,265.76	13.41	33,739.84
营业收入	46,153.66	98,787.29	-3.23	102,081.74	20.04	85,037.26

注：应收款项指应收账款、应收票据和应收款项融资合计，下同

如上表所示，报告期内公司营业收入 2022 年较 2021 年减少 3,294.45 万元，下降比例为 3.23%，应收款项 2022 年较 2021 年增加 3,627.77 万元，增加比例为 9.48%。公司主营业务为刀具及配套产品销售，下游应用领域客户主要集中在通用机械、汽车行业等制造业领域，除少量客户因业务系统更换、生产计划安排临近期末采购、内部组织架构变动等特殊原因影响销售和回款节奏外，2022 年整体上因受当年制造业景气度和下游需求不足影响，公司销售额较上年基本维稳，客户回款节奏减慢。

报告期内公司应收账款、应收票据和应收款项融资周转天数与同行业可比公司情况对比如下：

单位：天

财务指标	公司简称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款、应收票据和应收款项融资周转天数	欧科亿	165.33	138.71	124.81	133.60
	华锐精密	147.09	124.57	118.88	144.46
	沃尔德	147.94	139.04	115.61	152.22
	恒锋工具	204.02	188.65	173.78	204.94
	平均天数	166.09	147.74	133.27	158.80
	金万众	167.60	148.09	128.73	132.89

注 1：公司与上表所列示的可比公司销售的产品同属于刀具类，产品的最终应用领域和客户群体相似，其应收款项周转天数与发行人相比，具备较大可比性；

注 2：应收账款、应收票据和应收款项融资周转天数=365/（当期营业收入/期初期末平均应收账款、应收票据和应收款项融资余额）；

注 3：为保持可比性，2023 年 1-6 月周转天数已年化处理。

由上表可知，报告期内，刀具制造企业的应收账款、应收票据和应收款项融资周转天数自 2022 年以来均有增加趋势，公司周转天数及波动趋势与上述可比公司基本一致。

（二）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

报告期内，前十大终端客户和贸易商的信用政策及变化情况、期后回款情况如下：

终端客户：

2023 年 6 月 30 日：

单位：万元

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
1	舍弗勒（南京）有限公司	开票后 90 天内以承兑汇票方式支付部分货款，剩余部分以银行转账方式 105 天内支付	无变化	400.38	400.38	100.00	一致	100.00	400.38
2	爱柯迪股份有限公司	票到 60 天	无变化	860.87	34.24	3.98	单据流转存在滞后	47.07	405.25
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	分部门，到票月结 30 天-60 天	无变化	357.52	334.24	93.49	基本一致	100.00	357.52
4	江苏恒立液压科技有限公司	月结 30 天	无变化	143.33	82.53	57.58	单据流转存在滞后	100.00	143.33
5	牧野机床（中国）有限公司	票到 30 天	无变化	395.74	0.61	0.15	客户采购刀具用于其机床项目配刀，项目完成后与公司开票结算并付款，因此进度存在滞后	9.58	37.91
6	吉利长兴自动变速器有限公司	票到 30 天	无变化	620.77	-	-	单据流转存在滞后	91.43	567.59
7	南京翔科复合材料有限公司	款到发货	无变化	-	-	100.00	一致	100.00	-
8	河源龙记金属制品有限公司	月结 30 天	无变化	105.88	105.88	100.00	一致	100.00	105.88

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
9	海宁弘德机械有限公司	票到 60 天	无变化	71.11	61.97	87.14	一致	100.00	71.11
10	宁波爱柯迪科技产业发展有限公司	票到 60 天	无变化	318.17	-	-	单据流转存在滞后	15.14	48.17

2022 年 12 月 31 日：

单位：万元

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
1	舍弗勒（南京）有限公司	开票后 90 天内以承兑汇票方式支付部分货款，剩余部分以银行转账方式 105 天内支付	无变化	333.64	333.64	100.00	一致	100.00	333.64
2	爱柯迪股份有限公司	票到 60 天	无变化	556.21	-	-	单据流转存在滞后	100.00	556.21
3	宁波旭升集团股份有限公司	票到 3 个月	无变化	566.66	511.27	90.23	基本一致	100.00	566.66
4	江苏恒立液压科技有限公司	月结 30 天	无变化	181.68	175.10	96.38	基本一致	100.00	181.68
5	浙江先导精密机械有限公司	机床项目配刀，在项目验收合格起 90 天；零散刀具，票到 90 天	无变化	392.20	333.59	85.06	基本一致	100.00	392.20

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
6	大众汽车自动变速器(天津)有限公司	票到 45 天	无变化	151.35	85.35	56.39	单据流转存在滞后	100.00	151.35
7	江苏泰隆减速机股份有限公司	两个月付款一次	无变化	205.86	85.92	41.74	客户自身资金安排	94.02	193.54
8	成都飞机工业(集团)有限责任公司	票到后 90 工作日	无变化	62.66	-	-	单据流转存在滞后	100.00	62.66
9	江苏罡阳股份有限公司	发票挂账后 60 天	无变化	312.44	16.31	5.22	单据流转存在滞后	100.00	312.44
10	吉利长兴自动变速器有限公司	票到 30 天	无变化	331.03	-	-	单据流转存在滞后	100.00	331.03

2021 年 12 月 31 日:

单位: 万元

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
1	舍弗勒(南京)有限公司	开票后 90 天内以承兑汇票方式支付部分货款, 剩余部分以银行转账方式 105 天内支付	无变化	453.03	453.03	100.00	一致	100.00	453.03
2	爱柯迪股份有限公司	票到 60 天	无变化	490.04	2.34	0.48	单据流转存在滞后	100.00	490.04
3	江苏恒立液压科技有限公司	月结 30 天	无变化	114.11	114.11	100.00	一致	100.00	114.11

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
4	宁波旭升集团股份有限公司	票到 3 个月	无变化	310.25	310.25	100.00	一致	100.00	310.25
5	江苏罡阳股份有限公司	发票挂账后 60 天	无变化	251.55	32.98	13.11	单据流转存在滞后	100.00	251.55
6	海宁弘德机械有限公司	票到 60 天	无变化	460.78	438.57	95.18	基本一致	100.00	460.78
7	徐州罗特艾德回转支承有限公司	票到 90 天后付款	无变化	142.49	142.49	100.00	一致	100.00	142.49
8	湖北三环锻造有限公司	账期 210 天	无变化	341.44	281.87	82.55	基本一致	100.00	341.44
9	尼得科传动技术(浙江)有限公司	账期 60 天	无变化	112.01	112.01	100.00	一致	100.00	112.01
10	江苏泰隆减速机股份有限公司	两月付款一次	无变化	14.97	-	-	客户自身资金安排	100.00	14.97

2020 年 12 月 31 日:

单位: 万元

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
1	舍弗勒(南京)有限公司	开票后 90 天内以承兑汇票方式支付部分货款, 剩余部分以银行转账方式 105 天内支付	无变化	508.62	508.62	100.00	一致	100.00	508.62

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
2	江苏恒立液压科技有限公司	月结 30 天	无变化	329.97	305.47	92.58	基本一致	100.00	329.97
3	爱柯迪股份有限公司	票到 60 天	无变化	428.25	22.07	5.15	单据流转存在滞后	100.00	428.25
4	安徽星瑞齿轮传动有限公司	账期 3 个月	无变化	15.95	15.95	100.00	一致	100.00	15.95
5	湖北三环锻造有限公司	账期 210 天	无变化	395.39	395.39	100.00	一致	100.00	395.39
6	徐州罗特艾德回转支承有限公司	票到 90 天后付款	无变化	124.96	124.96	100.00	一致	100.00	124.96
7	宁波旭升集团股份有限公司	票到 3 个月	无变化	396.16	236.82	59.78	单据流转存在滞后	100.00	396.16
8	东风汽车有限公司东风日产发动机分公司	票到 45 天	无变化	235.15	197.06	83.80	基本一致	100.00	235.15
9	尼得科传动技术(浙江)有限公司	账期 60 天	无变化	126.31	-	-	单据流转存在滞后	100.00	126.31
10	上海三一重机股份有限公司	票到 1 个月	2020 年及 2021 年是票到 1 个月，2022 年是票到 2 个月，2023 年是票到 3 个月；变动原因系客户与公司协商通过缩短信用期降低	32.18	32.18	100.00	一致	100.00	32.18

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
			采购价格，报告期后期降价空间较小，所以恢复原信用期						

贸易商：

2023 年 6 月 30 日：

单位：万元

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
1	哈尔滨金利友商贸有限公司	账期 30 天	无变化	66.51	66.51	100.00	一致	100.00	66.51
2	绍兴市庆余工量具有限公司	月结 30 天	无变化	146.73	146.73	100.00	一致	100.00	146.73
3	苏州新鼎元机械科技有限公司	月结 90 天	无变化	292.10	292.10	100.00	一致	100.00	292.10
4	东莞市日欣机电有限公司	开票后 30 天	无变化	135.60	110.70	81.64	基本一致	100.00	135.60
5	聊城市博阳机电有限公司	账期 30 天	无变化	21.08	21.08	100.00	一致	100.00	21.08
6	金聚数控科技（宁波）有限公司	账期 30 天	无变化	246.29	-	-	客户自身资金安排	75.73	186.51

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
7	重庆恩玛科技有限公司	账期 60 天	无变化	180.83	180.83	100.00	一致	100.00	180.83
8	泰兴市慧泽机电设备有限公司	票到后 60 天	无变化	4.46	4.46	100.00	一致	100.00	4.46
9	临清捷成数控刀具有限公司	账期 30 天	无变化	68.79	68.79	100.00	一致	100.00	68.79
10	大连华人机械有限公司	账期 30 天	无变化	87.68	87.68	100.00	一致	100.00	87.68

2022 年 12 月 31 日:

单位: 万元

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
1	绍兴市庆余工量具有限公司	月结 30 天	无变化	196.30	196.30	100.00	一致	100.00	196.30
2	重庆恩玛科技有限公司	账期 60 天	无变化	151.78	151.78	100.00	一致	100.00	151.78
3	苏州新鼎元机械科技有限公司	月结 90 天	无变化	105.19	105.19	100.00	一致	100.00	105.19
4	东莞市日欣机电有限公司	开票后 30 天	无变化	142.21	133.86	94.13	基本一致	100.00	142.21
5	聊城市博阳机电有限公司	账期 30 天	无变化	52.64	52.64	100.00	一致	100.00	52.64
6	哈尔滨金利友商贸有限公司	账期 30 天	无变化	11.36	11.36	100.00	一致	100.00	11.36

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
7	上海吉柏机械科技有限公司	账期 30 天	无变化	131.59	45.41	34.51	客户自身资金安排	100.00	131.59
8	大连志嘉科技有限公司	账期 60 天	无变化	143.98	20.02	13.91	客户自身资金安排	100.00	143.98
9	太仓市博泰五金机电有限公司	账期 30 天	无变化	34.56	34.23	99.06	基本一致	100.00	34.56
10	泰兴市慧泽机电设备有限公司	票到后 60 天	无变化	-	-	100.00	一致	100.00	-

2021 年 12 月 31 日:

单位: 万元

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
1	上海吉柏机械科技有限公司	账期 30 天	无变化	115.02	2.59	2.25	客户自身资金安排	100.00	115.02
2	聊城市博阳机电有限公司	账期 30 天	无变化	42.27	42.27	100.00	一致	100.00	42.27
3	东莞市日欣机电有限公司	开票后 30 天	无变化	99.42	99.42	100.00	一致	100.00	99.42
4	大连华人机械有限公司	账期 30 天	无变化	-	-	100.00	一致	100.00	-
5	苏州新鼎元机械科技有限公司	月结 90 天	无变化	108.97	108.97	100.00	一致	100.00	108.97
6	哈尔滨金利友商贸有限公司	账期 30 天	无变化	138.03	138.03	100.00	一致	100.00	138.03

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
7	临清大捷切削工具有限公司	账期 30 天	无变化	-	-	100.00	一致	100.00	-
8	重庆恩玛科技有限公司	账期 60 天	无变化	76.56	76.56	100.00	一致	100.00	76.56
9	江西新江量刃具有限公司	账期 90 天	无变化	154.43	20.00	12.95	客户自身资金安排	100.00	154.43
10	徐州尚也国际贸易有限公司	账期 30 天	无变化	44.37	44.37	100.00	一致	100.00	44.37

2020 年 12 月 31 日:

单位: 万元

序号	客户名称	信用期	报告期内变化情况	应收账款期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例(%)	期后回款进度是否与信用政策一致	期后回款比例(%)	期后回款金额
1	大连华人机械有限公司	账期 30 天	无变化	122.51	45.36	37.03	客户自身资金安排	100.00	122.51
2	东莞市日欣机电有限公司	开票后 30 天	无变化	99.77	84.03	84.22	基本一致	100.00	99.77
3	聊城市博阳机电有限公司	账期 30 天	无变化	3.88	3.88	100.00	一致	100.00	3.88
4	重庆恩玛科技有限公司	账期 60 天	无变化	130.78	62.39	47.71	客户自身资金安排	100.00	130.78
5	临清大捷切削工具有限公司	账期 30 天	无变化	87.32	87.32	100.00	一致	100.00	87.32
6	上海吉柏机械科技有限公司	账期 30 天	无变化	374.52	4.27	1.14	客户自身资金安排	100.00	374.52

序号	客户名称	信用期	报告期内 变化情况	应收账款 期末余额	信用期内 回款	信用期内 回款比例 (%)	期后回款进度是否与 信用政策一致	期后回款 比例(%)	期后回款 金额
7	苏州新鼎元机械科技有限公司	月结 90 天	无变化	52.82	52.82	100.00	一致	100.00	52.82
8	吴江钧泰机电设备有限公司	款到发货	无变化	163.34	4.47	2.74	客户自身资金安排	100.00	163.34
9	太仓市博泰五金机电有限公司	账期 30 天	无变化	15.65	13.07	83.52	基本一致	100.00	15.65
10	哈尔滨金利友商贸有限公司	账期 30 天	无变化	173.95	173.95	100.00	一致	100.00	173.95

注：期后回款统计截至 2023 年 10 月 31 日。

如上表所示，报告期内，公司对主要客户的信用政策基本保持一致，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。主要客户信用期内回款进度与信用政策基本一致，少数客户因单据流转存在滞后等原因未能在信用期内回款，该部分款项在期后基本已收回。

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；

（一）各期末应收账款余额中逾期款项占比

单位：万元

类别	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
逾期款项	4,580.58	3,488.99	2,863.70	2,489.29
应收账款余额	27,572.29	24,424.68	22,563.13	20,070.98
逾期款项占比 (%)	16.61	14.28	12.69	12.40
期后回款金额	19,949.29	23,056.04	21,692.77	19,885.49
期后回款比例 (%)	72.35	94.40	96.14	99.08

注：期后回款统计截至 2023 年 10 月 31 日

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款逾期金额占应收账款余额比例分别为 12.40%、12.69%、14.28%和 16.61%，期后回款比例为 99.08%、96.14%、94.40%和 72.35%，整体回款情况较好。

报告期前三年，公司应收账款的期后回款比例均不低于 94.40%，期后回款情况较好，公司在报告期末计提的实际坏账准备比例均不低于 5.60%，公司对应收账款的坏账准备计提充分。

2023 年 6 月 30 日期后回款比例低于报告期前三年系公司通常与客户约定开票后付款，公司一般在订单执行完毕时点向客户开票，开票时间滞后于收入确认时点和应收账款账龄起算时点。

公司报告期内实际核销坏账金额分别为 1.43 万元、23.91 万元、18.01 万元和 6.94 万元，实际核销坏账金额较低，应收账款不可收回风险较低。

（二）主要逾期客户情况和造成逾期的原因

报告期各期末，公司前十大逾期应收账款客户情况如下：

2023 年 6 月 30 日：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	逾期金额	逾期比例(%)	期后回款金额	期后回款比例(%)	造成逾期的原因
芜湖海立新能源技术有限公司	208.07	193.98	93.23	0.31	0.15	客户采购刀具用于其机床项目配刀，项目完成后与公司开票结算并付款，因此进度存在滞后
西峡县众德汽车部件有限公司	220.28	147.24	66.84	150.00	68.10	客户资金安排引起短期逾期
江西新江量刃具有限公司	239.49	124.94	52.17	143.11	59.76	客户资金安排引起短期逾期
哈尔滨东安汽车动力股份有限公司	329.93	118.14	35.81	73.41	22.25	国企客户付款审批流程长
蓝思精密（泰州）有限公司	110.97	110.97	100.00	110.19	99.30	公司股改更名导致需办理供应商更名手续后才能付款，客户审批流程长
无锡市京尚数控刀具有限公司	207.15	96.06	46.37	118.46	57.19	客户资金安排引起短期逾期
爱柯迪股份有限公司	860.87	90.40	10.50	405.25	47.07	单据流转存在滞后
金聚数控科技（宁波）有限公司	246.29	85.70	34.80	186.51	75.72	客户资金安排引起短期逾期
辽宁华岳精工股份有限公司	186.30	83.80	44.98	15.00	8.05	客户资金安排引起短期逾期
青岛天赢智能工业股份有限公司	100.18	79.48	79.34	10.51	10.49	客户资金安排引起短期逾期
小计	2,709.53	1,130.70	41.73	1,212.73	44.76	

2022 年 12 月 31 日：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	逾期金额	逾期比例(%)	期后回款金额	期后回款比例(%)	造成逾期的原因
爱柯迪股份有限公司	556.21	140.43	25.25	556.21	100.00	单据流转存在滞后
青岛天赢智能工业股份有限公司	112.93	95.63	84.69	65.85	58.32	客户资金安排引起短期逾期
江苏罡阳股份有限公司	312.44	83.07	26.59	312.44	100.00	单据流转存在滞后

公司名称	应收账款余额	逾期金额	逾期比例(%)	期后回款金额	期后回款比例(%)	造成逾期的原因
蓝思精密(泰州)有限公司	95.91	78.15	81.49	95.91	100.00	公司股改更名导致需办理供应商更名手续后才能付款,客户审批流程长
锦州捷通铁路机械股份有限公司	129.21	64.57	49.97	129.21	100.00	客户资金安排引起短期逾期
上海吉柏机械科技有限公司	131.59	63.98	48.62	131.59	100.00	客户资金安排引起短期逾期
廊坊精雕数控机床制造有限公司	69.45	54.24	78.10	69.45	100.00	客户资金安排引起短期逾期
西峡县众德汽车部件有限公司	224.56	53.08	23.64	224.56	100.00	客户资金安排引起短期逾期
保定市连宇机械制造有限公司	61.49	53.03	86.24	60.00	97.58	客户资金安排引起短期逾期
无锡众器精密数控科技有限公司	82.18	50.69	61.68	82.18	100.00	客户资金安排引起短期逾期
小计	1,775.97	736.87	41.49	1,727.41	97.27	

2021年12月31日:

单位: 万元

公司名称	应收账款余额	逾期金额	逾期比例(%)	期后回款金额	期后回款比例(%)	造成逾期的原因
三一重机有限公司	149.11	118.48	79.46	149.11	100.00	客户资金安排引起短期逾期
江苏瑞尔隆鼎实业有限公司	134.07	106.06	79.11	134.07	100.00	客户资金安排引起短期逾期
吉利长兴自动变速器有限公司	135.26	100.27	74.13	135.26	100.00	单据流转存在滞后
河南凤宝重工科技有限公司	111.61	75.96	68.06	111.61	100.00	单据流转存在滞后
四川省宜宾普什汽车零部件有限公司	97.37	72.45	74.41	97.37	100.00	客户资金安排引起短期逾期
青岛天赢智能工业股份有限公司	100.21	69.92	69.77	100.21	100.00	客户资金安排引起短期逾期
江苏罡阳股份有限公司	251.55	61.60	24.49	251.55	100.00	单据流转存在滞后

公司名称	应收账款余额	逾期金额	逾期比例(%)	期后回款金额	期后回款比例(%)	造成逾期的原因
卧龙电气南阳防爆集团股份有限公司宛城分公司	74.24	60.81	81.92	74.24	100.00	客户资金安排引起短期逾期
上海吉柏机械科技有限公司	115.02	58.40	50.77	115.02	100.00	客户资金安排引起短期逾期
常州华威模具有限公司	63.83	45.98	72.03	63.83	100.00	客户资金安排引起短期逾期
小计	1,232.26	769.93	62.48	1,232.26	100.00	

2020 年 12 月 31 日：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	逾期金额	逾期比例(%)	期后回款金额	期后回款比例(%)	造成逾期的原因
上海吉柏机械科技有限公司	374.52	348.56	93.07	374.52	100.00	客户资金安排引起短期逾期
常州华威模具有限公司	176.52	151.73	85.95	176.52	100.00	客户资金安排引起短期逾期
德清申达机器制造有限公司	124.54	102.44	82.25	124.54	100.00	客户采购刀具用于其机床项目配刀，项目完成后与公司开票结算并付款，因此进度存在滞后
庆安集团有限公司	111.80	85.73	76.68	111.80	100.00	国企客户内部审批流程长
浙江华朔科技股份有限公司	139.40	75.41	54.10	139.40	100.00	客户资金安排引起短期逾期
山东国创风能装备有限公司	119.68	51.95	43.41	93.76	78.34	客户资金安排引起短期逾期
浙江先导精密机械有限公司	226.23	48.58	21.47	226.23	100.00	客户资金安排引起短期逾期
锦州新锦化机械制造有限公司	58.71	40.06	68.24	58.71	100.00	客户资金安排引起短期逾期
青岛天赢智能工业股份有限公司	75.11	38.78	51.63	75.11	100.00	客户资金安排引起短期逾期
锦州捷通铁路机械股份有限公司	61.86	38.21	61.76	61.86	100.00	客户资金安排引起短期逾期
小计	1,468.38	981.45	66.84	1,442.45	98.23	

如上表所示，造成逾期的主要原因系客户资金安排、单据流转存在滞后、付款审批流程较长、机床整体配刀项目开票付款存在滞后等。报告期前三年逾期的

应收账款在期后基本已收回，报告期最后一期期后时间间隔较短，存在部分逾期未收回的应收账款，公司已对该部分应收账款计提坏账并在积极催收，应收账款不可收回风险较低。

（三）相关风险控制措施的有效性

为加强应收账款内部管理和控制，公司制定并实施了《应收账款管理办法》，主要控制措施如下：

1、与客户首次交易时，公司根据客户的公司性质、经营规模、资信水平等信息确定信用政策，将客户基本信息及信用资料录入系统。

2、业务人员为应收账款回款第一责任人，结合财务部应收账款明细与客户核对并催收货款，回款情况和逾期金额影响业务人员绩效考核和奖金提成。公司内审部定期检查订单发货、开票、回款执行情况，督促业务人员完成订单、加强回款。对超期未开票回款的，系统根据预设的客户信用天数自动暂停发货，特殊情况业务人员须提请区域销售负责人审批后恢复发货。

3、对已形成的逾期应收账款，内审部定期以邮件形式发送至各业务人员和销售负责人，督促业务人员催款。对多次催收未果的客户，公司选择采用诉讼、仲裁等法律途径向客户催收。

综上所述，报告期内公司相关制度得到有效执行，应收账款逾期风险可控。

三、商业承兑汇票主要承兑人及信用情况，是否存在无法承兑的风险；报告期内应收票据和应收账款互转情况，相关票据是否发生不能兑付或延期兑付的情形，减值准备计提是否充分。

（一）商业承兑汇票主要承兑人及信用情况，是否存在无法承兑的风险

报告期各期末，发行人持有未兑付的商业承兑汇票主要承兑人及信用情况、期后兑付情况如下：

2023 年 6 月 30 日：

单位：万元

承兑人	信用情况	账面余额	期后兑付情况		
			已兑付	未到期	到期未兑付
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	631.76	330.81	300.95	-
三一重工股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	181.69	143.04	38.65	-
上海汽车集团财务有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	98.56	65.88	32.68	-
陕西汉德车桥有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	69.95	-	69.95	-
成都飞机工业（集团）有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	55.80	22.80	33.00	-
北京青云航空仪表有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	46.52	46.52	-	-
庆安集团有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	42.47	42.47	-	-
国机财务有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	37.92	13.83	24.09	-
东方电气集团东方汽轮机有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	35.51	15.51	20.00	-
昆明云内动力股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	20.70	12.30	8.40	-
合计		1,220.88	693.16	527.72	-

2022 年 12 月 31 日：

单位：万元

承兑人	信用情况	账面余额	期后兑付情况		
			已兑付	未到期	到期未兑付
辽沈工业集团有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	358.67	358.67	-	-
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	294.39	294.39	-	-
上海三一重机股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	170.04	170.04	-	-
东方电气集团东方汽轮机有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	151.91	151.91	-	-
庆安集团有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	128.11	128.11	-	-
索特传动设备有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	127.73	127.73	-	-
航天科技财务有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	88.31	88.31	-	-
三一重机有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	70.06	70.06	-	-
兵器装备集团财务有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	60.63	60.63	-	-

承兑人	信用情况	账面余额	期后兑付情况		
			已兑付	未到期	到期未兑付
北京青云航空仪表有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	53.99	53.99	-	-
合计		1,503.84	1,503.84	-	-

2021 年 12 月 31 日：

单位：万元

承兑人	信用情况	账面余额	期后兑付情况		
			已兑付	未到期	到期未兑付
三一重机有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	362.90	362.90	-	-
上海三一重机股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	239.93	239.93	-	-
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	162.13	162.13	-	-
索特传动设备有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	161.84	161.84	-	-
上海汽车集团财务有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	150.00	150.00	-	-
中航西安飞机工业集团股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	99.93	99.93	-	-
中国航发航空科技股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	97.79	97.79	-	-
北京三一智造科技有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	77.46	77.46	-	-
兵器装备集团财务有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	67.95	67.95	-	-
庆安集团有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	64.48	64.48	-	-
合计		1,484.41	1,484.41	-	-

2020 年 12 月 31 日：

单位：万元

承兑人	信用情况	账面余额	期后兑付情况		
			已兑付	未到期	到期未兑付
上海三一重机股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	419.65	419.65	-	-
三一重机有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	236.15	236.15	-	-
兵器装备集团财务有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	180.00	180.00	-	-
索特传动设备有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	176.32	176.32	-	-

承兑人	信用情况	账面余额	期后兑付情况		
			已兑付	未到期	到期未兑付
中联重科股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	150.00	150.00	-	-
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	145.81	145.81	-	-
中国航发航空科技股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	102.81	102.81	-	-
天津航空机电有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	73.86	73.86	-	-
昆明云内动力股份有限公司	近三年无严重违法违规或失信行为	65.00	65.00	-	-
航天科技财务有限责任公司	近三年无严重违法违规或失信行为	44.77	44.77	-	-
合计		1,594.37	1,594.37	-	-

注 1：应收票据期后兑付统计截至 2023 年 10 月 31 日；

注 2：承兑人信用情况数据来源于国家企业信用信息公示系统。

报告期各期末发行人账面商业承兑汇票的主要承兑人为国有企业和上市公司，企业信用状况良好，到期后发生无法兑付的风险较低。除 2021 年末子公司潍坊夸克持有一笔商业承兑汇票延期支付外，各报告期期后未发生不能到期兑付的情况。

（二）报告期内应收票据和应收账款互转情况，相关票据是否发生不能兑付或延期兑付的情形

报告期内，发行人存在取得商业承兑汇票后从应收账款转为应收票据核算情况。除 2021 年末子公司潍坊夸克持有一笔商业承兑汇票 6.4 万元因出票人到期延迟兑付而将其转回应收账款并于 2022 年 4 月收回货款外，公司无其他因出票人未履约而将其转回应收账款的票据。

（三）应收票据减值准备计提是否充分

报告期各期末，发行人应收票据坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
应收票据						
其中：银行承兑汇票组合	5,769.99	-	-	6,736.34	-	-

类别	2023 年 1-6 月			2022 年度		
	账面 余额	坏账 准备	计提 比例	账面 余额	坏账 准备	计提 比例
商业承兑汇票组合	1,332.22	69.80	5.24%	1,712.61	91.16	5.32%

类别	2021 年度			2020 年度		
	账面 余额	坏账 准备	计提 比例	账面 余额	坏账 准备	计提 比例
应收票据						
其中：银行承兑汇票组合	5,335.10	-	-	3,983.08	-	-
商业承兑汇票组合	1,812.00	92.63	5.11%	1,805.34	92.30	5.11%

报告期内，发行人接收或持有的银行承兑汇票承兑银行资信状况良好、兑付能力较强，历史上也从未发生银行承兑汇票到期不能承兑的情形。公司接收或持有的银行承兑汇票到期日较短（均在 6 个月以内），背书转让接受程度高，流动性较强，因此预计发生坏账的概率极低。发行人将银行承兑票据视为具有较低信用风险的金融工具，报告期内未计提坏账准备，符合公司实际经营情况以及《企业会计准则》的规定。

发行人基于谨慎性原则，对商业承兑汇票计提坏账准备。发行人依据信用风险特征将商业承兑汇票划分为一个组合，对应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的情形连续计算账龄，结合当前状况以及对未来经济状况的预期，编制应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

发行人与可比上市公司应收票据以及应收款项融资坏账政策及计提情况如下：

公司名称	坏账准备计提政策	坏账计提情况
咸亨国际	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	商业承兑汇票按照与应收账款一致的预期信用损失率计提坏账准备，即 1 年以内 5%、1-2 年 10%、2-3 年 20% 等；银行承兑汇票全部在应收款项融资列示，未计提坏账准备。
商络电子	银行承兑汇票：通常无预期信用风险，不计提预期信用损失。商业承兑汇票：参照历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	商业承兑汇票按照与应收账款一致的预期信用损失率计提坏账准备，即 1 年以内 5%、1-2 年 20%、2-3 年 50% 等；银行承兑汇票全部在应收款项融资列示，未计提坏账准备。

公司名称	坏账准备计提政策	坏账计提情况
沃尔德	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	商业承兑汇票按照与应收账款一致的预期信用损失率计提坏账准备，即 1 年以内 5%、1-2 年 10%、2-3 年 30%，3-4 年 50%、4-5 年 80%、5 年以上 100%；银行承兑汇票未计提坏账准备。
华锐精密	考虑了不同客户的信用风险特征，以账龄组合为基础评估应收商业承兑汇票及应收账款、其他应收款的预期信用损失。	商业承兑汇票按照与应收账款一致的预期信用损失率计提坏账准备，即 1 年以内 5%、1-2 年 20%、2-3 年 40%，3-4 年 60%、4-5 年 80%、5 年以上 100%；银行承兑汇票全部在应收款项融资列示，未计提坏账准备。
金万众	银行承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失；商业承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期，编制应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	商业承兑汇票按照与应收账款一致的预期信用损失率计提坏账准备，即 1 年以内 5%、1-2 年 10%、2-3 年 30%、3 年以上 100%；银行承兑汇票未计提坏账准备。

结合上表分析，对于银行承兑汇票，可比上市公司中除沃尔德外，均将银行承兑汇票列报为应收款项融资，未计提坏账准备。沃尔德将银行承兑汇票作为同一风险组合，预期信用损失率为零，不计提坏账准备。对于商业承兑汇票，发行人与可比上市公司均按照与应收账款一致的预期信用损失率计提坏账准备，由于商业承兑汇票的期限主要在 1 年以内，其坏账准备计提比例与可比上市公司相比基本一致。

综上所述，发行人对应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的情形已连续计算账龄，计提政策与可比上市公司基本一致，对应收票据坏账准备计提充分。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、获取报告期各期销售收入及应收账款、应收票据和应收款项融资明细表，分析销售额及余额变动的原因及合理性；将发行人应收账款、应收票据和应收款项融资周转天数与刀具制造业可比公司进行对比，分析周转天数变动合理性；检

查发行人主要客户销售合同、信用政策及其变化情况、信用期内回款情况，检查是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；检查主要客户的期后回款情况，并将期后回款与银行流水、票据流水进行核对，核查回款真实性。

2、获取并复核发行人报告期各期应收账款逾期明细表，分析主要逾期客户情况和原因，检查期后回款情况；获取发行人坏账准备明细表，核查坏账准备计提是否充分；检查报告期内实际发生坏账的金额，与计提的坏账准备进行比较，判断坏账准备计提是否充分；获取发行人应收账款内部管理制度，检查相关控制措施执行情况，分析应收账款逾期风险。

3、获取应收票据台账，核查商业承兑汇票前手相关信息，通过公开信息查询报告期内应收商业承兑汇票主要承兑人的信用情况，评价是否存在无法承兑风险；检查发行人对应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算情形是否已连续计算账龄并评估预期信用损失，获取同行业可比公司应收票据坏账准备计提政策，并与发行人坏账准备计提政策进行比较，核查应收票据减值准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2022 年销售未增长但应收账款、应收票据和应收款项融资增长，整体上因受当年制造业景气度和下游需求不足影响，发行人销售额较上年基本维稳，客户回款节奏减慢；报告期内发行人对主要客户的信用政策基本保持一致，不存在放宽信用政策刺激销售的情形，期后回款进度与信用政策基本一致，少数客户因单据流转存在滞后等原因未能在信用期内回款，该部分款项在期后基本已收回。

2、发行人应收账款逾期金额占应收账款余额比例较小，逾期的主要原因系客户资金安排、单据流转存在滞后、付款审批流程较长、机床整体配刀项目开票付款存在滞后等；公司已制定应收账款管理办法对应收账款进行积极催收，报告期前三期逾期的应收账款在期后已基本收回，相关风险控制措施执行有效。

3、发行人商业承兑汇票的主要承兑人为国有企业和上市公司，企业信用状况良好，到期后发生无法承兑的风险较低；报告期内发行人存在取得商业承兑汇票后从应收账款转为应收票据核算情况，除 2021 年末子公司潍坊夸克持有一笔

商业承兑汇票延期支付外，各报告期期后未发生不能到期兑付的情况；发行人对应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的情形已连续计算账龄，应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司无显著差异，坏账准备计提充分。

13. 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 11,675.17 万元、11,954.30 万元和 19,293.01 万元，2022 年末存货金额有所增长，系部分供应商发布涨价通知，公司对畅销产品进行了一定规模的额外备货；（2）报告期各期末，发行人库存商品中分销产品以及自产产品的库龄均以 1 年以内为主，报告期各期末，库龄 1 年以上定制化产品存货账面价值分别为 561.86 万元、327.06 万元以及 317.74 万元；（3）报告期各期末，发行人存货跌价准备占存货账面余额的比例分别为 7.69%、7.19%、4.22%，同行业可比公司相关比例平均值分别为 3.29%、2.98%、4.48%；（4）对于协议寄售库的商品，由于发行人客户内控严格加之报告期内出行受限，未进行现场监盘。

请发行人说明：（1）结合公司的备货政策、原材料采购周期、自产产品生产周期、分销产品销售周期情况，分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配，存货各项目与在手订单的具体匹配情况；（2）报告期后分销产品的采购价格变动情况，与涨价通知是否匹配，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）存货不同项目的库龄情况，存货跌价准备的计提政策、测试过程、计提情况及依据，存货跌价准备占存货账面余额的比例与同行业可比公司变动趋势不一致的合理性，存货跌价准备计提是否充分；（4）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、无法监盘协议寄售库的商品如何保证存货的真实、准确、完整，并发表明确核查意见。

【问题回复】

【发行人说明】

一、结合公司的备货政策、原材料采购周期、自产产品生产周期、分销产品销售周期情况,分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配,存货各项目与在手订单的具体匹配情况;

(一)公司的备货政策、原材料采购周期、自产产品生产周期、分销产品销售周期情况

1、公司的备货政策

公司采购内容主要包括刀具产成品和刀具生产原材料,前者由公司商务部集中进行,后者由生产部门完成。

对于刀具产成品,包括第三方品牌刀具产品以及 ODM/OEM 产品,公司技术支持部每个月会对不同型号产品在过去一定时期内的消耗情况进行统计和分析,并根据市场环境和客户采购习惯对下个月的需求量进行预测,结合现有库存量及供应商供货能力、供货周期确定合理的库存规模。

对于刀具生产原材料采购,主要涉及硬质合金圆棒及钢材。对于硬质合金圆棒,一般情况下公司根据自身生产计划及供应商供货周期进行相关采购,不进行额外备货;特殊情况下,如相关原材料价格在短期内存在较为显著的上涨趋势,公司在把握原材料市场价格变动情况的情况下,结合自身资金情况以及库存情况,合理调整采购策略,对生产所需的主要原材料也会进行一定规模的额外备货:2021 年中期,公司由于硬质合金圆棒价格连续上涨对生产所需的主要型号原材料进行了一定规模的额外备货,此外未进行过大规模的额外备货。对于钢材,由于公司钢制品刀具型号较为固定,且钢材价格存在一定波动,因此通常选择一次性采购充足的原材料进行备库,但公司钢材耗用量整体较小因此相关存货规模较小。

此外,公司刀具涂层服务也涉及原材料采购,主要为靶材和反应气体,由于以上两类原材料市场供应较为充足、供应商供货周期较短,因此上述原材料公司不进行大量备货,主要由开展刀具涂层业务的夸克涂层各子公司根据自身订单情况进行相关采购,采购量根据各地区供应商供货周期及自身经营情况不同而存在差异。

2、原材料采购周期

公司原材料采购为刀具生产所需的相关原材料，主要涉及硬质合金圆棒及钢材，主要采用以产定购的方式。密云工厂于每4个月月末根据下4个月生产经营预算制订物资采购计划，万众精密于每月月末根据次月月度生产经营预算制订月度物资采购计划，公司根据前述采购计划，结合原材料市场价格行情变动情况以及自身资金和库存情况开展具体采购活动。

对于硬质合金圆棒，为万众精密生产所需主要原材料。2020年度至2021年中期，万众精密每3-4个月集中进行一次原材料的采购工作；2021年下半年公司对主要型号原材料进行了额外备货，2022年开始，由于不同原材料耗用及库存情况存在差异，公司结合具体生产耗用需求进行相关采购，未形成频率较为稳定的集中采购周期。

对于钢材，为密云工厂生产所需主要原材料。由于公司钢制品刀具型号较为固定，且钢材价格存在一定波动，因此通常选择一次性采购充足的原材料进行备库，一般情况下每年进行1-2次较为集中的采购活动。

对于刀具涂层服务相关的原材料采购，主要涉及靶材和反应气体。公司刀具涂层业务主要为夸克图层各子公司开展，各子公司根据自身经营情况进行相关采购，由于夸克图层子公司地处全国不同地区，不同地区间供应商供货周期存在差异，采购间隔为1周-1个月不等。

3、自产产品生产周期

公司自主生产主要是进行刀具产品的生产活动，由密云工厂和万众精密执行。公司生产周期是指产品从原材料投入生产开始，经过加工，到产品完成并验收入库的时间。根据密云工厂以及万众精密各年度的实际生产情况来看，公司自主产品的生产周期通常为4-8周。总体而言，公司生产周期较为稳定，报告期内公司产品的生产周期未发生较大变化。

4、分销产品销售周期

公司分销产品销售周期指从客户下达订单到相关货物签收的时间。由于公司客户数量众多且分销产品品类规模较大，因此分销产品的销售周期主要与公司的库存情况及供应商的供给能力相关。一般情况下，公司分销产品的销售周期为

1-2 周；若公司库存不足且公司供应商需要就订单产品进行排产的情况下，则要视产品类别以及公司供应商的排产计划而定。由于公司与各客户间具有长期稳定的合作关系，对客户的生产、耗用情况较为了解，且公司销售人员与客户之间保持密切的需求沟通，因此公司会根据客户的需求与耗用情况进行提前备货，以保证相关产品的及时供给。

（二）分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配，存货各项目与在手订单的具体匹配情况

1、分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

2023 年 6 月 30 日				
项目	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额占比
原材料	378.37	-	378.37	2.10%
在产品	17.03	-	17.03	0.09%
库存商品	16,437.27	883.05	15,554.22	91.10%
发出商品	1,197.09	25.23	1,171.86	6.63%
低值易耗品	14.23	-	14.23	0.08%
合计	18,043.98	908.28	17,135.70	100.00%
2022 年 12 月 31 日				
项目	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额占比
原材料	495.92	-	495.92	2.46%
在产品	30.68	-	30.68	0.15%
库存商品	18,305.86	816.20	17,489.66	90.88%
发出商品	744.33	33.79	710.55	3.70%
低值易耗品	14.44	-	14.44	0.07%
在途物资	551.76	-	551.76	2.74%
合计	20,143.00	849.99	19,293.01	100.00%
2021 年 12 月 31 日				
项目	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额占比
原材料	420.83	-	420.83	3.27%
在产品	4.75	-	4.75	0.04%

库存商品	11,256.51	910.20	10,346.31	87.39%
发出商品	726.56	15.75	710.81	5.64%
低值易耗品	5.89	-	5.89	0.05%
在途物资	465.71	-	465.71	3.62%
合计	12,880.26	925.95	11,954.30	100.00%
2020 年 12 月 31 日				
项目	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额占比
原材料	352.96	-	352.96	2.79%
在产品	46.42	-	46.42	0.37%
库存商品	11,091.91	930.79	10,161.12	87.70%
发出商品	846.57	42.02	804.55	6.69%
在途物资	310.12	-	310.12	2.45%
合计	12,647.99	972.81	11,675.17	100.00%

公司业务类别不仅限于自主生产，公司存货由各业务类别相关存货共同组成。报告期内，根据公司业务类别，公司存货可分为第三方品牌分销、ODM/OEM、自主生产、刀具涂层服务、刀具修磨服务以及其他服务相关存货共六大类²。按业务类别分类，报告期各期末公司存货金额及存货周转率情况如下：

单位：万元，次/年

项目	2023 年 6 月 30 日/2023 年 1-6 月		2022 年 12 月 31 日/2022 年度	
	存货余额	周转率	存货余额	周转率
第三方品牌分销	12,261.13	4.43	13,901.77	6.08
OEM/ODM	3,137.98	2.22	3,987.19	1.44
自主生产	2,415.12	0.73	2,118.46	0.79
刀具涂层服务	59.59	38.13	45.88	49.62
刀具修磨服务	9.44	44.91	2.42	150.60
其他服务	160.72	1.80	87.27	3.09
合计	18,043.98	3.67	20,143.00	4.47
项目	2021 年 12 月 31 日/2021 年度		2020 年 12 月 31 日/2020 年度	
	存货余额	周转率	存货余额	周转率
第三方品牌分销	7,394.75	8.63	8,620.62	6.44
OEM/ODM	3,648.11	1.97	2,919.93	1.91

² 公司业务类别中自有品牌刀具及配套产品销售包含 ODM/OEM 及自主生产两部分产品，为方便进一步分析将自有品牌刀具及配套产品销售业务对应的存货分为 ODM/OEM 及自主生产两类

自主生产	1,818.10	1.21	1,079.01	1.48
刀具涂层服务	14.78	50.81	19.49	32.75
刀具修磨服务	2.88	62.72	8.94	18.26
其他服务	1.64	38.85	-	-
合计	12,880.26	6.16	12,647.99	5.19

注：2023 年 1-6 月周转率为通过该期间数据计算并年化后的结果

对于第三方品牌分销业务，公司采取以销定采和备货采购相结合的形式，其中以销定采为主要采购模式。对于公司主要分销品牌刀具产品的交付周期，视供应商库存、产品特点、厂家产能等情况存在差异：对于供应商库存充足无需排产的产品，若供应商从境内发货则通常交付周期在 1 周以内，若供应商从境外发货则通常交付周期在 2 周以内；对于需要排产的产品，则要受到产品特点、供应商生产计划及产能情况影响，交付周期通常在 1-6 个月不等。报告期内，第三方品牌分销业务相关存货账面余额分别为 8,620.62 万元、7,394.75 万元、13,901.77 万元以及 12,261.13 万元，存货周转率分别为 6.44、8.63、6.08 以及 4.43，存货周转率较高，2022 年及 2023 年 1-6 月存货周转率下降，主要是公司于 2022 年下半年备货所致。对于第三方品牌分销业务相关存货，主要为畅销品以及为需求相对稳定的直销客户进行的备货，公司有专人负责根据产品的近期销售情况对备货需求情况进行调整以保证合理的库存规模，2022 年度公司主要供应商对部分商品价格进行调整公司进行了针对性备货，且自 2022 年度起受公司销售规模扩大、供应商涨价等多方因素影响，公司存货安全库存规模也有所提高。整体上，公司第三方品牌分销业务相关存货规模、各期末余额与公司业务特点相匹配。

对于 ODM/OEM 产品，公司一方面根据自有品牌产品的安全库存情况向供应商进行集中采购，主要供应商为住友和京瓷。此外，还根据客户的定制化需求向其他各委外生产供应商进行少量采购，该类采购较为分散，向其他委外生产供应商的采购金额均低于委外生产采购总额的 4%且占采购总额的比例均低于 1%。对于集中采购，供应商接到公司的采购需求后进行排产，生产完成后进行批量交付，交付周期通常在 3-4 个月左右。对于分散化的 ODM/OEM 采购，主要供应商为国内的刀具生产厂商，由于采购较为分散，采购特点与第三方品牌分销业务相仿，视供应商库存、产品特点、厂家产能等情况存在差异，交付周期在一周至 6 个月不等。报告期内，ODM/OEM 相关存货账面余额分别为 2,919.93 万元、

3,648.11 万元、3,987.19 万元以及 3,137.98 万元，存货周转率分别为 1.91、1.97、1.44 以及 2.22。相较第三方品牌分销业务相关存货，ODM/OEM 相关存货的周转率整体较低，主要原因是 ODM/OEM 相关存货商品为公司自有品牌产品，需要对较多型号产品进行备货以满足安全库存需求，因此备货规模相对较大，同时相关存货规模也随刃天行品牌产品品类的持续扩充而有所增加。2022 年底 ODM/OEM 产品相关存货规模相对较大且当期存货周转率较低，主要原因是 2022 年下半年公司主要 ODM/OEM 供应商住友对部分产品进行价格调整，公司进行了针对性的备货规模较大所致，2023 年 1-6 月前述备货消耗情况较为理想因此存货规模下降较为明显。整体上，公司 ODM/OEM 产品相关存货规模、各期末余额与公司业务特点相匹配。

对于自主生产业务，相关存货主要涉及用于生产的硬质合金圆棒、钢材等原材料以及半成品和成品。公司主要通过专业从事刀具生产的子公司万众精密进行刀具自主生产业务，此外密云工厂也进行钢制刀具的生产活动，生产周期通常为 4-8 周。对于原材料采购，硬质合金圆棒的交付周期视供应商库存及生产情况通常为 1-4 个月不等，钢材的交付通常较快但出于便捷性考虑公司通常一次性进行充足的采购。报告期内，自主生产相关存货账面余额分别为 1,079.01 万元、1,818.10 万元、2,118.46 万元以及 2,415.12 万元，存货周转率分别为 1.48、1.21、0.79 以及 0.73。报告期内，自主生产相关存货规模持续上涨，周转率有所降低，主要原因是公司对自有品牌产品的品类持续丰富并进行备库生产以满足各 SKU 产品的安全库存，2021 年度自主生产相关存货规模上涨较为显著也存在当期万众精密根据市场行情对生产所需原材料进行备货采购的原因。整体上，公司自主生产相关存货规模、各期末余额与公司业务特点相匹配。

对于刀具涂层服务相关存货，主要为刀具涂层加工所需的靶材等原材料。公司为客户提供刀具涂层服务，在客户指定的刀具基体上进行表面涂层，涂覆具有高硬度、高耐磨性、耐高温材料的薄层，提高刀具的综合性能，生产周期较短。公司开展刀具涂层服务的经营主体为子公司夸克涂层遍布全国各地的各子公司，夸克涂层各子公司根据自身业务需求、当地供应商原材料供给情况等因素采购原材料，在采购行为上存在一定差异。报告期内，刀具涂层服务相关存货账面余额分别为 19.49 万元、14.78 万元、45.88 万元以及 59.59 万元，存货周转率分别为

32.75、50.81、49.62 以及 38.13。报告期各期，公司刀具涂层服务相关存货周转速度较快，相关存货规模扩大主要原因是子公司夸克涂层在全国开设子公司，相关业务经营规模扩大导致常备原材料需求增大。整体上，公司刀具涂层服务相关存货规模、各期末余额与公司业务特点相匹配。

对于刀具修磨服务相关存货，主要为已完成修磨服务的刀具产品。在刀具修磨业务中公司根据被修磨刀具的失效形式制定修磨方案，将客户破损的刀具重新加工至可使用状态，生产周期较短。报告期内，刀具修磨服务相关存货为完成修磨服务、尚未返还客户的刀具，账面余额分别为 8.94 万元、2.88 万元、2.42 万元以及 9.44 万元，存货周转率分别为 18.26、62.72、150.60 以及 44.91。报告期各期，公司刀具修磨服务相关存货周转速度较快，各期末存货金额及各期存货周转率差异较大主要系公司刀具修磨业务规模相对较小，连续性较差，订单在时间分布上随机性较强所致。整体上，公司刀具修磨服务相关存货规模、各期末余额与公司业务特点相匹配。

对于其他服务相关存货，主要为公司为客户提供刀具数字化解决方案的相关配套硬件产品。2020 年末，公司存货中无其他服务相关商品，自 2021 年起报告期各期末，其他服务相关存货账面余额分别为 1.64 万元、87.27 万元以及 160.72 万元，存货周转率分别为 38.85、3.09 以及 1.80。各期末其他服务相关存货余额差异较大，主要因为相关业务于 2021 年起步，目前尚处于拓展阶段、规模较小，在时间上分布随机性较强。整体上，公司其他服务相关存货规模、各期末余额与公司业务特点相匹配。

综上所述，报告期内公司存货周转情况良好，各期末存货余额与公司的生产经营模式相匹配。

2、存货各项目与在手订单的具体匹配情况

发行人生产销售的刀具产品属于工业耗材且单位价值一般较低，客户购买通常具有小额、频繁且对时效性要求较高等特点，且客户通常只与发行人签订框架合同，在需要时直接以订单形式购买。同时，发行人针对流通性较强的产品设置了安全库存，除需向品牌商另行订购的产品外，一般情况下，订单下达当日即可开始陆续发出相关商品并在较短时间内完成全部交付，在手订单不适于作为衡量

发行人所属行业销售情况的指标，各存货项目的周转和结转情况可以更加真实、准确的反映公司存货管理的合理性。

由本问询函回复报告之“13.关于存货”之“一、结合公司的备货政策、原材料采购周期、自产产品生产周期、分销产品销售周期情况,分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配,存货各项目与在手订单的具体匹配情况;”之“（二）分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配,存货各项目与在手订单的具体匹配情况”之“1、分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配”相关回复内容，公司存货周转情况良好，各期末存货余额与公司的生产经营模式相匹配，报告期各期末，公司按业务类别分类的存货的期后结转率情况如下：

项目	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
第三方品牌分销	56.27%	81.37%	86.74%	86.05%
OEM/ODM	48.30%	74.56%	83.10%	90.00%
自主生产	27.33%	45.39%	59.52%	78.41%
刀具涂层服务	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
刀具修磨服务	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其他服务	100.00%	100.00%	100.00%	-

注：结转率数据统计期间为时点后一年，2022年12月31日、2023年6月30日存货期后结转数据统计截止日为2023年10月31日

由上表数据，报告期内公司主要存货项目期后结转整体情况良好，ODM/OEM相关产品2022年度结转率降低的原因是当年进行了规模较大的备货。对于自主生产业务相关存货，公司作为品牌方对自有品牌产品的品类持续丰富并进行备库生产以满足各SKU产品的安全库存，库存规模随着产品品类的丰富而持续扩张，因此自主生产业务相关存货期后结转率与第三方品牌分销业务相比较低，但整体上相关存货周转情况良好，库龄结构合理。报告期内，公司各存货项目库龄（按存货余额）结构如下：

单位：万元

2023年6月30日					
项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
第三方品牌分销	11,051.80	495.25	145.85	568.23	12,261.13
OEM/ODM	2,462.58	477.74	71.95	125.71	3,137.98
自主生产	1,412.02	738.21	180.21	84.67	2,415.12

刀具涂层服务	59.59	-	-	-	59.59
刀具修磨服务	9.44	-	-	-	9.44
其他服务	160.72	-	-	-	160.72
合计	15,156.15	1,711.21	398.01	778.61	18,043.98
2022 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
第三方品牌分销	12,921.09	290.67	142.66	547.35	13,901.77
OEM/ODM	3,370.81	451.08	32.12	133.18	3,987.19
自主生产	1,382.49	604.49	73.38	58.10	2,118.46
刀具涂层服务	45.88	-	-	-	45.88
刀具修磨服务	2.42	-	-	-	2.42
其他服务	87.27	-	-	-	87.27
合计	17,809.97	1,346.24	248.16	738.63	20,143.00
2021 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
第三方品牌分销	6,192.35	351.19	256.49	594.72	7,394.75
OEM/ODM	3,356.00	86.26	103.97	101.87	3,648.11
自主生产	1,585.13	151.13	62.12	19.72	1,818.10
刀具涂层服务	14.78	-	-	-	14.78
刀具修磨服务	2.88	-	-	-	2.88
其他服务	1.64	-	-	-	1.64
合计	11,152.79	588.58	422.58	716.31	12,880.26
2020 年 12 月 31 日					
项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
第三方品牌分销	6,827.66	938.54	387.98	466.45	8,620.62
OEM/ODM	2,485.49	230.86	130.18	73.40	2,919.93
自主生产	897.47	141.22	31.29	9.04	1,079.01
刀具涂层服务	19.49	-	-	-	19.49
刀具修磨服务	8.94	-	-	-	8.94
其他服务	-	-	-	-	-
合计	10,239.04	1,310.61	549.45	548.89	12,647.99

由上表数据，报告期各期末各业务类别相关存货均以库龄在 1 年以内的库存商品为主，除自主生产相关存货因对自有品牌产品的品类持续丰富并进行备库生

产导致库龄 1 年以内的存货占比自 2022 年以来有所下降，其余各业务类别相关存货中库龄在 1 年以内的存货占比在报告期各期末几乎均在 80%以上，公司存货周转情况良好。

综上所述，发行人各存货项目周转良好、期后结转较快，公司存货规模与公司生产、采购、销售模式相匹配，具有合理性。

二、报告期后分销产品的采购价格变动情况,与涨价通知是否匹配,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；

(一) 报告期后分销产品的采购价格变动情况,与涨价通知是否匹配；

报告期内，公司主要供应商发布的涨价通知情况具体如下：

供应商	涨价时间	具体涨价情况
大昭和	2020 年 6 月	对部分商品进行价格调整，涨幅不一，多数在 20%以内
大昭和	2022 年 11 月	对部分商品进行价格调整，涨幅不一，多数在 15%以内
大昭和	2023 年 1 月	对部分商品进行价格调整，涨幅不一，多数在 15%以内
住友	2022 年 10 月	对金刚石拉丝模材料、单晶金刚石材料实施最大涨幅为 30%的价格调整
住友	2022 年 7 月	对切削工具产品实施最大涨幅为 15%的价格调整
京瓷	2022 年 12 月	对部分产品进行价格调整，涨价率 2.6%-5.8%（不同产品实施）
欧士机	2021 年 10 月	标准品高速钢铣刀，价格上浮 15%
欧士机	2022 年 1 月	非标品高速钢铣刀、高速钢铣刀再研磨，根据具体报价情况而定；标准品、非标准品高速钢及硬质合金丝锥，价格上浮 10%

对于上前述涨价通知，通知生效前后一定期间内³发行人向对应供应商采购各类产品的订单价格平均变动情况如下：

1、大昭和 2020 年 6 月涨价

根据大昭和发布的价格调整清单，涉及价格调整的明细产品种类中，公司于价格调整前后一定期间内均有采购的同品类产品数量合计 30 种，其中包含工具系统大类产品 22 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 13.75%；其他刀具大类产品 8 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 7.69%。

综上所述，大昭和 2020 年 6 月涨价实施前后，公司相关商品采购均价整体

³ 关于大昭和 2020 年 6 月开始实施的涨价通知涨价前相关分析的数据期间为 2020 年 1-5 月，其余涨价相关分析数据期间均为涨价生效前后 6 个月

上涨，与涨价通知相匹配。

2、大昭和 2022 年 11 月涨价

根据大昭和发布的价格调整清单，涉及价格调整的明细产品种类中，公司于价格调整前后一定期间内均有采购的同品类产品数量合计 539 种，其中包含工具系统大类产品 520 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 4.65%；其他刀具大类产品 19 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 3.52%。

综上所述，大昭和 2022 年 11 月涨价实施前后，公司相关商品采购均价整体上涨，与涨价通知相匹配。

3、大昭和 2023 年 1 月涨价

根据大昭和发布的价格调整清单，涉及价格调整的明细产品种类中，公司于价格调整前后一定期间内均有采购的同品类产品数量合计 1125 种，其中包含工具系统大类产品 946 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 4.89%；刀片系列大类产品 169 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 8.32%；其他刀具大类产品 10 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 9.52%。

综上所述，大昭和 2023 年 1 月涨价实施前后，公司相关商品采购均价整体上涨，与涨价通知相匹配。

4、住友 2022 年 7 月涨价

住友品牌价格调整不会发布涨价产品的明细清单，价格变动结果以官方最新产品价格明细为准。在价格调整前后一定期间内，公司均有采购的、平均采购单价发生变化的同类产品，在扣除部分对采购均价变动计算结果影响较大的产品类别（如部分产品价格调整前后部分订单采购为品牌方活动赠送或给予较大折扣，则价格调整前后采购单价变动比例过大会显著影响整体计算结果）后共计 3294 种，其中包含刀片系列大类产品 2634 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 6.95%；整体刀具大类产品 392 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 6.82%；工具系统大类产品 265 种，每种明细品类产品的平均价格变动幅度为 0.46%；其他刀具大类产品 3 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 7.23%。

综上所述，住友 2022 年 7 月涨价实施前后公司对相关产品采购价格与涨价

通知相匹配。

5、住友 2022 年 10 月涨价

住友品牌价格调整不会发布涨价产品的明细清单，价格变动结果以官方最新产品价格明细为准。在价格调整前后一定期间内，公司均有采购的、平均采购单价发生变化的同类产品扣除部分对采购均价变动计算结果影响较大的产品类别（如部分产品价格调整前后部分订单采购为品牌方活动赠送或给予较大折扣，则价格调整前后采购单价变动比例过大会显著影响整体计算结果）后共计 3081 种，其中包含刀片系列大类产品 2439 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 5.16%；整体刀具大类产品 368 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 4.27%；工具系统大类产品 270 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 0.07%；其他刀具大类产品 4 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 9.62%。

综上所述，住友 2022 年 7 月涨价实施前后，公司相关商品采购均价整体上涨，与涨价通知相匹配。

6、京瓷 2022 年 12 月涨价

京瓷品牌价格调整不会发布涨价产品的明细清单，价格变动结果以官方最新产品价格明细为准。在价格调整前后一定期间内，公司均有采购的、平均采购单价发生变化的同类产品扣除部分对采购均价变动计算结果影响较大的产品类别（如部分产品价格调整前后部分订单采购为品牌方活动赠送或给予较大折扣，则价格调整前后采购单价变动比例过大会显著影响整体计算结果）后共计 2183 种，其中包含刀片系列大类产品 1123 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 0.46%；工具系统大类产品 1058 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 6.07%；整体刀具大类产品 2 种，每种明细品类产品的平均价格变动幅度为-2.66%。

京瓷 2022 年 12 月涨价实施前后，公司相关商品采购均价整体上涨。整体刀具虽然每种明细品类产品的平均价格变动幅度为-2.66%，因为涉及明细品类产品较少仅有 2 种，其中一种明细品类产品价格上涨，另一种明细品类产品价格下降，后者降价幅度大于前者涨价幅度，此外前述两类明细品类产品采购量均较小不对整体数据造成较大影响。综上所述，京瓷 2022 年 12 月涨价实施前后公司对相关产品采购价格与涨价通知相匹配。

7、欧士机 2021 年 10 月涨价

欧士机品牌价格调整不会发布涨价产品的明细清单，价格变动结果以官方最新产品价格明细为准。在价格调整前后一定期间内，公司均有采购的、平均采购单价发生变化的同类产品，在扣除部分对采购均价变动计算结果影响较大的产品类别（如部分产品价格调整前后部分订单采购为品牌方活动赠送或给予较大折扣，则价格调整前后采购单价变动比例过大会显著影响整体计算结果）后共计 1706 种，其中包含整体刀具大类产品 1684 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 3.28%；量具量仪大类产品 21 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 1.63%；工具系统大类产品 1 种，涨价幅度为 2.86%。

综上所述，欧士机 2021 年 10 月涨价实施前后，公司相关商品采购均价整体上涨，与涨价通知相匹配。

8、欧士机 2022 年 1 月涨价⁴

欧士机品牌价格调整不会发布涨价产品的明细清单，价格变动结果以官方最新产品价格明细为准。在价格调整前后一定期间内，公司均有采购的、平均采购单价发生变化的同类产品，在扣除部分对采购均价变动计算结果影响较大的产品类别（如部分产品价格调整前后部分订单采购为品牌方活动赠送或给予较大折扣，则价格调整前后采购单价变动比例过大会显著影响整体计算结果）后共计 2524 种，其中包含整体刀具大类产品 2464 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 8.10%；量具量仪大类产品 56 种，每种明细品类产品的平均涨价幅度为 2.57%；工具系统大类产品 1 种，涨价幅度为 2.86%；刀片系列大类产品 3 种，涨价幅度为 2.87%。

综上所述，欧士机 2022 年 1 月涨价实施前后，公司相关商品采购均价整体上涨，与涨价通知相匹配。

综上所述，发行人于各供应商涨价实施后相关产品采购价格均有不同程度上涨，虽然部分明细品类产品采购价格受各期供应商促销活动差异存在一定变动，但整体采购单价呈上涨趋势，与涨价通知相匹配。

⁴ 该次涨价根据厂家通知为 2022 年 1 月 1 日开始实施，由于公司就备货事宜事先与欧士机进行沟通，因此实际涨价实施时间为 2022 年 1 月底，因此涨价前后数据分析期间为 2021 年 7 月至 2022 年 1 月底以及 2022 年 1 月底至 2022 年 7 月

(二) 大量备货的合理性,是否存在跌价风险;

2022 年度, 公司针对主要供应商涨价情况对部分畅销品及 OED/OEM 产品进行了一定规模的备货, 具体情况如下:

单位: 万元

产品类别	大昭和	欧士机	住友 (ODM/OEM)
刀片系列	388.36	-	1,979.25
工具系统	1,754.75	-	-
整体刀具	-	1,497.63	-
量具量仪	-	-	-
其它刀具	4.37	-	-
合计	2,147.48	1,497.63	1,979.25

前述备货商品的具体进销存情况如下:

单位: 万元

期间	2023 年 6-9 月/2023 年 9 月 30 日	2023 年 1-6 月/2023 年 6 月 30 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
累计入库金额	5,624.36	5,624.36	4,379.36
累计出库金额	5,425.57	5,288.81	2,826.95
库存结余金额	198.79	335.55	1,552.40

由上表可知, 公司 2022 年度进行的针对性备货期后销售情况良好, 截至 2023 年 9 月底, 前述备货商品几乎已经全部实现销售, 不存在跌价风险。2022 年度, 公司针对主要供应商涨价进行备货规模相对较大主要原因如下: 1、公司具有对外传导商品价格变动的能力, 但由于公司与客户间议价周期各异, 因此价格变动的传导存在一定时滞, 提前进行备货能够在一定程度上缓解供应商涨价的压力; 2、2022 年度主要供应商涨价的相关产品中公司日常采购需求较为旺盛的品类数量较多, 因此在公司运营资金充足的前提下在合理范围内适度增加备货量可以为公司带来更多收益; 3、相关商品备货规模是公司根据不同客户的采购频率、订货数量、备货习惯、需求产品类别、涨价产品涉及品类等具体情况进行的科学决策, 虽较公司常规备货规模有一定增长, 但仍属合理范畴, 公司能够在一定时间内完成相应备货产品的销售与周转。

综上所述, 公司 2022 年度大量备货具有合理性, 相关库存商品不存在跌价风险。

(三) 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, 公司库存商品库龄情况如下:

单位: 万元

时间	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2023 年 6 月 30 日	13,821.67	1,498.22	372.87	744.50	16,437.27
2022 年 12 月 31 日	16,162.07	1,204.77	234.31	704.71	18,305.86
2021 年 12 月 31 日	9,605.85	560.58	386.60	703.48	11,256.51
2020 年 12 月 31 日	8,796.10	1,223.91	527.15	544.76	11,091.91

报告期内, 公司库存商品库龄结构较为稳定, 库龄在 1 年以内的库存商品占主要部分。2022 年度, 由于主要供应商涨价公司进行一定规模的针对性备货, 期末存货库存商品规模有一定增长, 2023 年 1-6 月前述备货商品有所消耗期末存货规模相应下降。报告期内, 公司库存商品周转情况良好, 报告期各期公司存货周转情况、各期末库存商品期后结转情况及各期末库存商品库龄相关分析详见本问询函回复报告之“13.关于存货”之“一、结合公司的备货政策、原材料采购周期、自产产品生产周期、分销产品销售周期情况,分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配, 存货各项目与在手订单的具体匹配情况”之“(二) 分析期末存货余额是否与发行人的生产模式相匹配, 存货各项目与在手订单的具体匹配情况”相关回复内容。综上所述, 公司各年末库存商品期后周转情况良好, 大部分已经实现期后销售, 公司库存商品库龄结构健康合理。

三、存货不同项目的库龄情况, 存货跌价准备的计提政策、测试过程、计提情况及依据, 存货跌价准备占存货账面余额的比例与同行业可比公司变动趋势不一致的合理性, 存货跌价准备计提是否充分

(一) 存货不同项目的库龄情况

报告期内, 公司原材料、库存商品及发出商品的库龄情况如下:

单位: 万元

项目	存货项目	期末原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2023 年 6 月 30 日	原材料	378.37	133.95	191.33	21.88	31.19
	在产品	17.03	17.03	-	-	-
	库存商品	16,437.27	13,821.67	1,498.22	372.87	744.50

项目	存货项目	期末 原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年 以上
	其中：标准品	15,246.63	12,946.20	1,455.77	345.97	498.69
	非标准品	1,190.64	875.47	42.45	26.90	245.82
	发出商品	1,197.09	1,169.27	21.66	3.25	2.91
	其中：标准品	969.68	966.84	2.12	0.58	0.13
	非标准品	227.41	202.43	19.54	2.67	2.78
	低值易耗品	14.23	14.23	-	-	-
	在途物资	-	-	-	-	-
	合计	18,043.98	15,156.15	1,711.21	398.01	778.61
2022 年 12 月 31 日	原材料	495.92	342.52	113.65	8.54	31.22
	在产品	30.68	30.68	-	-	-
	库存商品	18,305.86	16,162.07	1,204.77	234.31	704.71
	其中：标准品	16,830.36	14,970.89	1,166.97	200.76	491.73
	非标准品	1,475.50	1,191.18	37.80	33.54	212.98
	发出商品	744.33	708.51	27.82	5.31	2.70
	其中：标准品	505.18	502.78	0.59	1.82	-
	非标准品	239.15	205.73	27.23	3.49	2.70
	低值易耗品	14.44	14.44	-	-	-
	在途物资	551.76	551.76	-	-	-
	合计	20,143.00	17,809.97	1,346.24	248.16	738.63
2021 年 12 月 31 日	原材料	420.83	366.44	15.53	28.73	10.12
	在产品	4.75	4.75	-	-	-
	库存商品	11,256.51	9,605.85	560.58	386.60	703.48
	其中：标准品	10,381.06	9,045.18	492.16	310.37	533.34
	非标准品	875.45	560.67	68.42	76.23	170.14
	发出商品	726.56	704.14	12.47	7.25	2.70
	其中：标准品	581.02	574.34	6.67	-	-
	非标准品	145.55	129.80	5.80	7.25	2.70
	低值易耗品	5.89	5.89	-	-	-
	在途物资	465.71	465.71	-	-	-
	合计	12,880.26	11,152.79	588.58	422.58	716.31
2020 年 12 月 31 日	原材料	352.96	286.11	52.83	13.24	0.78
	在产品	46.42	46.42	-	-	-

项目	存货项目	期末 原值	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年 以上
	库存商品	11,091.91	8,796.10	1,223.91	527.15	544.76
	其中：标准品	9,694.98	7,919.01	997.15	459.83	318.99
	非标准品	1,396.93	877.09	226.76	67.31	225.77
	发出商品	846.57	800.28	33.87	9.06	3.36
	其中：标准品	732.70	728.43	4.27	-	-
	非标准品	113.88	71.85	29.60	9.06	3.36
	低值易耗品	-	-	-	-	-
	在途物资	310.12	310.12	-	-	-
	合计	12,647.99	10,239.04	1,310.61	549.45	548.89

根据上表，报告期内，公司原材料、库存商品、发出商品中长库龄部分占比较低。

（二）存货跌价准备的计提政策、测试过程、计提情况及依据,存货跌价准备占存货账面余额的比例与同行业可比公司变动趋势不一致的合理性,存货跌价准备计提是否充分；

1、存货跌价准备的计提政策、测试过程、计提情况及依据

（1）存货跌价准备的计提政策

报告期各期末，对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。可直接出售的库存商品按可变现净值与存货账面价值孰低原则计提跌价，库存商品可变现净值以预计销售价格扣除估计的销售费用及税金后的金额以及预计销售数量确定；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。

（2）存货跌价准备测试过程

报告期内，按照上述存货跌价准备计提政策对存货减值测试的关键在于确定存货的未来可变现净值。报告期内，公司结合上述会计政策并根据实际经营情况对期末存货未来可变现净值的确定过程如下：

1) 原材料

在确定原材料的未来可变现净值时，公司充分考虑对原材料的持有意图来判断并确定其未来可变现净值。公司持有原材料均为了生产投入，对于破损以及其他情况导致后续不能用于生产的原材料，直接确定该原材料的未来可变现净值为零。报告期内公司原材料主要为生产刀具的预备的钢材和棒料，由于其质量性能稳定不存在过期、损坏等情形，不存在明显减值的迹象，公司未计提存货跌价准备。

2) 库存商品

在确定库存商品的未来可变现净值时，公司充分考虑持有意图来判断其可变现净值。对于具有销售订单支持等正常结存的库存商品，根据存货预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。对于不具有销售订单支持且超过正常的备库周期等非正常结存的库存商品，根据市场信息判断不能实现正常销售的，考虑该库存商品是否能够通过折扣销售，并参考折扣价格确定该库存商品的未来可变现净值；若该库存商品不能打折销售，则直接确定该库存商品的未来可变现净值为零。

具体而言，由于公司库存商品为金属或复合材料制成，其质量性能稳定，无质保期要求，影响可变现价值的主要因素是滞库。公司依据市场行情和市场规律，将库存商品划分为标准品和非标品并分别计提存货跌价：

库龄	存货跌价准备计提比例	
	标准品	非标准品
1 年以内	不计提	不计提
1-2 年	不计提	100%
2-3 年	20%	100%
3 年以上	100%	100%

标准品为通用材料，1 年以内库龄为正常周转，少量 1-2 年为备货周期，超过 2 年则存在滞销风险，同时参照同行业惯例将标准品 3 年以上定为呆滞期；非标准品一般根据订单安排生产或采购，由于上游厂商出于最小订单量考虑实际生产量可能会大于下游客户需求量，公司超订单采购量会与客户协商由其后续消化，但是也存在下游未能消化，其他第三方也无需求的情况，因此 1 年以上未销

售表明未来销售的可能性较低，所以非标准品的呆滞期定为 1 年以上。

3) 发出商品

公司发出商品主要为已发货尚未签收或存放于寄售仓库的产品。对于发货时间较早，客户长期未予以结算的发出商品，公司考虑上述发出商品取得经济回报的可能性，若根据客观因素等判断发出商品不能结算，预期无法为公司产生预期经济利益流入的，则参照库存商品计算库龄计提存货跌价准备。报告期内公司对存放于客户寄售仓库内客户长期未领用或领用后未对账结转的商品计提存货跌价准备。

4) 在产品、低值易耗品

公司对在产品、低值易耗品的持有意图系用于加工成为产成品后对外出售，因此公司确定在产品的未来可变现净值时，根据产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定未来可变现净值。报告期内公司在产品主要系根据客户订单安排生产和基于销售计划提前生产备货，低值易耗品为相关生产辅助材料，在产品、低值易耗品发生减值的风险较小，不存在明显减值的迹象，公司未计提存货跌价准备。

2、存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货项目	2023 年 6 月 30 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	378.37	-	-	495.92	-	-
在产品	17.03	-	-	30.68	-	-
库存商品	16,437.27	883.05	5.37%	18,305.86	816.20	4.46%
发出商品	1,197.09	25.23	2.11%	744.33	33.79	4.54%
低值易耗品	14.23	-	-	14.44	-	-
在途物资	-	-	-	551.76	-	-
合计	18,043.98	908.28	5.03%	20,143.00	849.99	4.22%

续：

存货项目	2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	420.83	-	-	352.96	-	-
在产品	4.75	-	-	46.42	-	-
库存商品	11,256.51	910.20	8.09%	11,091.91	930.79	8.39%
发出商品	726.56	15.75	2.17%	846.57	42.02	4.96%
低值易耗品	5.89	-	-	-	-	-
在途物资	465.71	-	-	310.12	-	-
合计	12,880.26	925.95	7.19%	12,647.99	972.81	7.69%

如上表所示，报告期内的存货跌价准备为库存商品和发出商品的跌价准备，其中库存商品跌价准备主要由于客户需求变化，公司对期末形成滞库的库存商品计提存货跌价准备；此外，发出商品中存放于客户仓库的寄售商品，由于客户未领用或领用后未对账结转的商品形成少量滞库，公司对其计提存货跌价准备。

3、存货跌价准备占存货账面余额的比例与同行业可比公司变动趋势不一致的合理性,存货跌价准备计提是否充分；

报告期内，公司存货跌价准备占存货账面余额的比例与同行业刀具类可比公司存货跌价准备占存货账面余额的比例对比情况如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
欧科亿	1.55%	1.88%	2.06%	2.46%
华锐精密	1.57%	2.92%	1.93%	5.77%
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	3.01%	3.41%	1.84%	2.77%
发行人	5.03%	4.22%	7.19%	7.69%

注：数据来源于可比公司定期报告、招股说明书或问询回复

如上表所示，公司存货跌价准备各年度计提比例高于同行业可比公司，主要是因为公司属于刀具流通行业，更加注重产品的流通性，计提更加谨慎。公司 2022 年末存货跌价准备占期末存货原值的比例低于 2021、2020 年，主要是 2022 年公司因为应对上游供应商涨价提前备库导致期末存货原值高于以前年度，从而拉低了 2022 年末存货跌价准备占期末存货原值的比例。

综上所述，公司存货跌价准备计提符合公司业务和产品的特点，存货减值计提的方法和依据合理，符合《企业会计准则》的相关要求，存货跌价准备计提充分，与同行业公司相比偏于谨慎，不存在较大差异。

四、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。

由于公司存货 SKU 数量多，收发货频繁，为提高存货管控和销售流程的效率，报告期内公司已建立了一套从存货采购、入库、出库、订单执行跟踪的存货管理信息系统，系统运行有效。

公司对存货实行永续盘存制度。总部密云仓库的存货收发管理业务已外包给罗集帝物流（上海）有限公司北京分公司，物流公司派驻人员常驻公司仓库，按照公司的收发指令执行存货出入库动作。每日发货结束，对当天存货发生变动的项目进行盘点并与系统结存数量核对，对存在差异的项目及时查找原因。存货差异纳入物流费用结算考核。

公司物流部负责统筹安排总部及办事处存货盘点，各子公司负责其存货盘点。盘点清查中发现的存货盘盈、盘亏、毁损、闲置以及需要报废的存货，应当查明原因、落实并追究责任，财务部负责监盘、对盘点差异进行审核确认并按照相应层级审批意见进行会计处理。

报告期各期末存货盘点情况如下：

1、盘点范围

报告期各期末，公司存货的盘点范围包括母公司及子公司的所有原材料、在产品、半成品和库存商品、发出商品。

2、盘点地点

报告期各期末，公司存货的盘点地点为母公司及子公司原材料仓库、成品仓库、办事处仓库、在产品现场仓库、客户寄售仓库。

3、盘点金额及比例

报告期各期末，公司对期末存货进行了全面盘点。

4、盘点方法

采用单个计数法。

5、盘点参与部门和人员

报告期各期末，公司参与盘点的部门和人员包括生产部门、物流部门、财务部门等相关人员，密云总仓由物流公司人员和公司人员共同盘点，寄售仓库由公司业务员和客户仓管人员共同盘点。

6、异地存放存货的盘点

对于异地存放存货，区分寄售方式按照如下程序盘点：对于寄售柜存货，期末业务员根据寄售柜管理系统中导出的存货结存数据现场打开寄售柜清点数量；对于协议寄售库存货，期末业务员会与客户沟通实地盘存的时间，双方共同参与实物清点，但是由于报告期出行受限以及部分客户对各供应商的存货统一按照其自动化存放系统进行管理，难以进入客户现场进行存货盘点，针对特殊情况，业务员要求客户提供寄售库期末结存数量，财务部和物流部认为寄售库存货余额异常的，会要求业务员进一步核实。

7、存货盘点结果

报告期各期末，发行人存货的盘点结果及差异情况如下：

项目	2023年6月 30日	2022年12月 31日	2021年12月 31日	2020年12月 31日
存货账面余额（万元）	18,043.98	20,143.00	12,880.26	12,647.99
盘盈金额（万元）	13.58	5.78	3.23	0.00
盘亏金额（万元）	1.82	20.53	37.40	10.88
盘盈盘亏比例	0.09%	0.13%	0.32%	0.09%

报告期各期末，发行人已按照存货管理相关的内部控制要求，对期末存货进行了盘点。经盘点，并对盘点差异进行了追查及会计处理，经调整确认后盘点结果与财务入账核对一致。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、获取公司各类存货明细表、各期存货进销存明细表、库龄明细表，了解发行人存货跌价准备的计提政策，复核库龄计算逻辑，分析公司各期末存货期后结转情况；

2、询问公司各业务部门负责人，了解公司各项业务的开展特点与相关存货的备货政策；

3、获取并分析公司主要供应商的涨价通知相关资料以及公司的相关订单资料，分析公司相关产品采购价格变动情况，根据公司各期存货进销存明细分析公司备货订单相关产品的进销存情况；

4、获取公司各期期末存货跌价准备计算表，复核公司存货可变现净值的确定方法和计算过程，核验公司存货跌价准备计算的准确性；

5、查阅同行业可比公司公开披露信息，将公司的存货跌价准备计提情况与同行业可比公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

6、了解公司存货计价方法，进行计价测试，检查存货计价方法是否合理；获取公司各期末存货的明细表，与仓库账、财务账及盘点表进行核对，并通过对公司存货的监盘、函证、检查出入库单单据等程序，检查各类存货的真实性；

7、执行存货监盘程序，具体情况如下：

1) 了解公司的存货盘点制度，获取盘点计划、盘点报告，评估存货盘点制度及盘点计划是否具有合理性及可操作性；

2) 将盘点结果与账面记录进行核对，核实存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在滞销、毁损和陈旧的存货；

3) 各报告期存货监盘时间、地点、人员及比例如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
盘点时间	2023 年 7 月 1 日至 7 月 4 日	2022 年 12 月 30 日	2021 年 12 月 30 日
盘点地点	密云仓库、江苏万众厂区、常州夸克厂区、公司各办事处以及部分客户处寄售柜和寄售库		
盘点范围	原材料、在产品、库存商品、发出商品、低值易耗品等		
盘点方法	由盘点表到实物以及由实物到盘点表进行抽查、复核		
存货余额（万元）	18,043.98	20,143.00	12,880.26

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
监盘金额（万元）	14,961.22	16,116.53	9,916.76
监盘比例	82.92%	80.01%	76.99%
盘点参与人员	盘点人：公司仓库保管员、生产人员、销售人员；监盘人：财务部人员。中介机构：保荐机构、申报会计师		

4) 2020 年末由于中介机构暂未进场，后续通过参与 2021 年 12 月 30 日公司仓库监盘，以盘点结果和 ERP 系统中库存管理模块的存货收发情况为依据倒轧至 2020 年末存货数据进行复核检查；

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、公司各业务类别相关存货备货政策与公司相关业务经营特点相匹配；
- 2、公司各期末存货余额与公司业务模式相匹配，各存货项目周转情况良好，各期末库存商品期后结转情况良好；
- 3、公司主要供应商相关商品价格变动与其发布的价格调整通知相一致，公司进行的针对性备货具有合理性且相关存货其后结转情况良好，不存在跌价风险；
- 4、报告期内各类存货跌价准备计提政策符合公司的实际经营情况，提存货跌价准备、存货跌价计提充分。与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备计提充分，虽然计提政策存在一定差异，但公司计提比例更谨慎，具有合理性；
- 5、公司存货管理制度健全，存货管理相关内部控制执行有效，存货盘点结果可以信赖，存货账实相符。我们对公司 2021 年末和、2022 年末及 2023 年 6 月 30 日的存货实施了监盘程序，监盘结果存货账实相符；
- 6、对于 2020 年末存货盘点，我们未能参加监盘，通过执行前述替代程序，我们认为发行人 2020 年末的存货金额真实、准确，与发行人同期盘点结果核对无差异；

【进一步说明】

一、无法监盘协议寄售库的商品如何保证存货的真实、准确、完整

对于无法实施监盘的协议寄售库的商品，我们执行的主要替代程序如下：

1、获取发行人 2020 年末、2021 年末、2022 年末、2023 年 6 月 30 日协议寄售库商品明细，与发行人业务员沟通了解未能实施现场盘点的原因，评估原因的合理性；

2、获取并检查发行人业务员与客户关于协议寄售库期末结存数量的对账记录，查看客户的共享系统的存货领用情况；

3、分析各协议寄售库出库存货数量与对应报告期内实现收入的存货数量的配比情况，检查比例是否异常；

4、检查公司寄售库调拨入库、销售出库等系统单据，核查商品出入库数量及实物流转情况；

5、检查期后对账结算金额与各期末寄售库库存余额的配比，检查备库比例是否异常；

综上，协议寄售库存货检查过程及比例如下：

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
客户寄售仓库存货数量（支）	22,052.00	13,508.00	20,952.00	31,914.00
存货余额（万元）	357.55	364.97	363.42	392.13
监盘金额（万元）	25.94			
监盘比例	7.25%			
替代程序检查金额（万元）	331.61	364.97	363.42	392.13
替代程序检查比例	92.75%	100.00%	100.00%	100.00%
确认比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

通过执行前述替代程序，我们认为因出行受限或部分客户对各供应商的存货统一按照其自动化存放系统进行管理且相关内控制度不允许外来人员盘点导致未实施监盘的发行人协议寄售库的存货金额真实、准确、完整。

14. 关于固定资产

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 3,957.37 万元、4,856.30 万元和 5,616.82 万元；（2）自产产品机器设备账面价值分别为 2,041.30 万元、2,225.49 万元、1,989.97 万元、刀具涂层业务机器设备账面价值分别为 666.17 万元、1,180.04 万元和 1,975.20 万元。

请发行人说明：（1）报告期各期新购置机器设备的具体情况、目前使用状态；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；（2）结合刀具涂层业务开展情况、夸克涂层经营业绩情况，说明相关机器设备是否存在减值迹象，固定资产减值准备计提是否充分；（3）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、对固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果，并发表明确核查意见。

【发行人说明】

一、报告期各期新购置机器设备的具体情况、目前使用状态；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；

（一）报告期各期新购置机器设备的具体情况、目前使用状态

公司报告期各期新增投产主要机器设备情况及截至报告期末的具体情况如下：

业务类型	主要设备名称	新增设备投产期间	数量（台）	期末原值（万元）	期末净值（万元）	成新率（%）	使用状态
刀具自主生产	五轴数控工具磨床	2021 年度	3	416.83	347.54	83.37	正常使用
		2020 年度	3	398.58	275.52	69.12	正常使用
刀具涂层（注）	多弧离子镀设备	2023 年 1-6 月	3	285.74	266.19	93.16	正常使用
		2022 年度	6	491.24	431.06	87.75	其中 1 台调为库存商品待出售，其余正常使用
		2021 年度	6	542.10	439.31	81.04	正常使用
		2020 年度	2	212.42	163.37	76.91	正常使用

注：刀具涂层业务的新增设备为夸克涂层自主生产

(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，公司固定资产构成及规模情况如下：

单位：万元

时点	项目	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备	办公设备	合计
2023/6/30	账面价值	914.94	4,485.55	140.02	118.35	25.46	5,684.32
	占比(%)	16.10	78.91	2.46	2.08	0.45	100.00
2022/12/31	账面价值	941.50	4,356.30	165.16	124.73	29.13	5,616.82
	占比(%)	16.76	77.56	2.94	2.22	0.52	100.00
2021/12/31	账面价值	994.61	3,530.07	219.08	95.65	16.90	4,856.30
	占比(%)	20.48	72.69	4.51	1.97	0.35	100.00
2020/12/31	账面价值	1,047.71	2,786.81	39.27	66.64	16.94	3,957.37
	占比(%)	26.47	70.42	0.99	1.68	0.43	100.00

公司固定资产主要由房屋及建筑物和机器设备组成，其中机器设备主要为自主生产刀具业务和刀具涂层服务所需相关设备，与公司生产模式相匹配。报告期内，公司固定资产变动主要系机器设备增加。

1、自主生产刀具业务

公司自主生产刀具系通过多种车床组合将合金圆棒加工成为各种刀具，其关键机器设备为五轴数控工具磨床。公司自主生产刀具主要采用以销定产模式，根据客户对产品种类、规格型号、具体配置的不同需求安排产品生产。同时，由于刀具产品的消耗属性和客户复购的特点，公司为满足客户生产保障需求，对相应的产品设定安全库存进行备货生产。

报告期内，公司自主生产刀具业务固定资产构成及规模与产能、产销量变动情况如下：

时间	机器设备原值 (万元)	五轴数控工具磨床投产数量 (台)	当期设备实际总投产月数 (月)	产能 (支)	平均每台生产设备月均产能 (支)	产量 (支)	销量 (支)
2023/6/30	3,484.07	11	66	93,958	1,423.61	80,079	79,933
2022/12/31	3,206.33	11	132	187,917	1,423.61	137,691	152,873
2021/12/31	3,139.72	11	105	149,541	1,466.09	194,766	158,319

时间	机器设备原值 (万元)	五轴数控工具磨床投产数量 (台)	当期设备实际总投产月数 (月)	产能 (支)	平均每台生产设备月均产能 (支)	产量 (支)	销量 (支)
2020/12/31	2,686.69	8	87	88,535	1,053.99	92,243	92,392

公司自主生产刀具业务产能与机器设备原值成正相关，报告期内公司产能主要根据五轴数控工具磨床数量计算。2023 年 1-6 月公司自主生产刀具业务机器设备原值价值增加主要系万众精密为完善自主生产体系，购入了 6 台辅助设备以减少外圆磨工序对于外协的依赖，不构成产能增加。此外，万众精密采购了募投项目产品超硬刀具所需数控线切割机床 1 台，相关产品尚未正式投产，不增加产能。

公司产能为假定持续生产某一固定型号刀具连续加工得出的理论数值，实际情况中刀具产品具有批次多、规格种类不一、小批量生产、需要根据客户个性化定制的特点，在生产线上无法进行大批量的连续生产。公司在接到订单之后，需根据客户具体产品的用途及性能要求，为客户设计或改进符合实际需求的产品。此外，由于各刀具型号规格的差异性，公司每次在生产前都需要对生产设备的参数进行重新调试，在调试完成后才能进行生产，该调试过程耗时较长。因此虽然产能利用率维持在较高的水平，但是由于刀具产品的特点，其表观产能不可能完全被利用，报告期内万众精密实际生产经营情况持续较为饱满。

2020、2021 年产能利用率较高主要系万众精密投产以来，公司为尽快满足备库要求通过大量采购工序外协减少加工流程，相关产品无需进行设计并且可以有规划的进行机床调校，实现连续批量生产。

除 2021 年进行大量备库生产导致产销率较低外，公司产销情况整体较好。

2、刀具涂层服务

公司通过自主研发的多弧离子镀设备开展刀具涂层服务。涂层行业通常在各地设立涂层服务公司就近获取客户刀具产品，涂层加工后返回客户。公司子公司夸克涂层于报告期内持续开设新的涂层服务公司并布设多弧离子镀设备进行涂层，因此报告期内机器设备和产能大幅提升。

报告期内，夸克涂层固定资产构成及规模与产能、产销量变动情况如下：

期间	机器设备原值 (万元)	多弧离子 镀设备投 产数量 (台)	当期设 备实际 总投产 月数	产能 (炉)	平均每 台设备 产能 (炉)	产量 (炉)	销量 (炉)
2023/6/30	2,696.55	19	110	4,250	38.64	4,046	4,046
2022/12/31	2,622.11	16	198	7,350	37.12	5,366	5,366
2021/12/31	1,395.80	11	87	3,775	43.39	2,980	2,980
2020/12/31	785.20	5	41	1,750	42.68	1,670	1,670

公司刀具涂层服务产能与机器设备原值成正相关,报告期能公司产能根据多弧离子镀设备数量计算。2020 年以来,公司持续在各主要制造业聚集城市开设涂层服务公司,相关涂层服务公司均需配备多弧离子镀设备以展业,随着公司持续加大涂层服务的投入,夸克涂层产销量持续增长。

二、结合刀具涂层业务开展情况、夸克涂层经营业绩情况,说明相关机器设备是否存在减值迹象,固定资产减值准备计提是否充分

截至 2023 年 6 月 30 日,公司投产涂层业务的主要固定资产情况如下:

设备名称	数量(台)	原值(万元)	净值(万元)	成新率(%)
多弧离子镀设备	19	1,853.88	1,527.13	82.37

公司实施涂层业务的主要固定资产多弧离子镀设备总体成新率为 82.37%,已使用年限较短,成新率较高。

报告期各期,公司按涂层产能衡量的产能利用率分别为 95.43%、78.94%、73.01%和 95.20%。2020 年-2022 年,夸克涂层陆续新增了 7 家涂层服务公司,持续扩张刀具涂层业务,均处于市场开拓阶段,因此产能利用率有所下降,自 2023 年以来,涂层业务逐渐进入稳定阶段,业务开拓稳步增加,产能利用率有所提升。

产品收入及毛利率水平方面,报告期各期,刀具涂层业务收入分别为 501.78 万元、1,031.48 万元、1,635.23 万元及 1,262.37 万元,实现较大幅度增长;毛利率分别为 36.40%、15.58%、7.96%及 20.36%,随着业务的拓展、收入的增加,涂层业务毛利率 2023 年 1-6 月上升。

综上所述,公司相关机器设备不存在固定资产可回收金额低于账面价值的情况,不存在减值迹象,固定资产无需计提减值准备。

三、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。

（一）待认证、抵扣进项税与新购置机器设备的匹配性

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
机器设备购置数量（台）	31	122	57	50
机器设备购置金额（万元）	555.70	1,390.86	1,132.18	1,002.29
当期进项税率	13%、0%	13%	13%、16%、0%	13%、0%
进项税金额（万元）	80.91	167.04	130.65	153.69
期末待认证及待抵扣进项税	229.64	205.13	504.50	738.13

注：税率 0% 为开具普票发票。

报告期内公司购买的机器设备，均通过供应商签订采购合同，供应商开具增值税发票，公司进行认证勾选，当期购买机器设备与进项税额匹配，存在个别机器设备开具普通发票及机器设备入账与取得进项税票跨期的情况。

报告期各期末待抵扣进项税主要为子公司取得的进项税大于销项税形成，期末待认证进项税主要为供应商已开具进项税票但发行人未认证勾选形成，包含采购材料的进项及购买设备产生的进项，期末待认证及待抵扣进项税与当期购买设备形成的进项无直接关系。

（二）“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

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
固定资产原值购置增加（A）	584.84	1,500.99	1,406.74	1,073.01
其中：机器设备	555.70	1,390.86	1,132.18	1,002.29
在建工程购置净增加（B）注 1	-108.55	185.68	284.12	619.47
无形资产购置增加（C）	128.41	20.04	-	5.85
长期待摊费用购置增加（D）	62.64	85.85	182.82	90.08
长期资产相关的进项税额（E）	114.39	223.66	185.64	178.91
长期资产购置增加小计（F=A+B+C+D+E）	781.73	2,016.22	2,059.32	1,967.32
减：应付预付长期资产款增加（G）注 2	168.48	-34.75	-251.03	365.38

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
减：银承背书、供应链融资转让支付的款项（I）	-	236.05	567.96	41.50
减：其他（J）注 3	8.68	-	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金（K=F-G-H-I-J）	604.57	1,814.92	1,742.39	1,560.44
现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	604.57	1,814.92	1,742.39	1,560.44

注 1：大型多弧离子镀设备用途改变，2023 年 1-6 月部分设备由对内出售转到对外销售，使得 2022 年底的在建工程在 2023 年转入存货 249.11 万元；

注 2：2023 年 1-6 月，大金融数字化供应链平台开发项目产生的预付款项由其他非流动资产一次性转入费用 145.28 万元；

注 3：2023 年 1-6 月品悦科技刀具柜使用用途改变，由对外出售转为自用，库存商品转为固定资产 8.68 万元。

如上表所示，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与同期固定资产、无形资产等资产增加值匹配。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、查阅发行人固定资产清单，了解固定资产构成及规模；查阅发行人机器设备清单并进行实物盘点，了解发行人机器设备的具体情况、使用状态；实地走访发行人密云工厂、万众精密、夸克涂层，了解发行人生产模式、产能测算方式；查阅发行人入库记录、销售记录，了解发行人产销量以及与固定资产构成及规模的匹配性。

2、获取发行人主要涂层设备成新率，对发行人固定资产管理相关的内部控制设计进行了解、评价；访谈发行人设备部、生产部主要负责人，了解主要涂层设备的情况，包括其对应产品的生产情况、主要用途、设备状态，分析固定资产是否存在减值迹象，检查计提减值是否充分。

3、向管理层了解是否有设备更新计划，相应的资金安排以及可能对经营业绩的影响，取得并复核了发行人编制的现金流量表，了解报告期各期经营性现金流量净额的波动原因，并分析其合理性；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。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人报告期各期新购置机器设备正常投入使用，固定资产构成及规模与公司生产模式、产能、产销量变动具有匹配性。

2、相关机器设备不存在减值迹象，固定资产减值准备计提充分。

3、发行人报告期各期新购置机器设备在财务报表中列报准确，目前均在正常使用中，与现金流量表相关项目具有匹配性。当期购买机器设备与进项税额匹配，存在个别机器设备开具普通发票及机器设备入账与取得进项税票跨期的情况，期末待认证及待抵扣进项税与当期购买设备形成的进项无直接关系。

【进一步说明】

一、请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程、对固定资产的监盘程序、监盘比例及监盘结果，并发表明确核查意见。

(一) 我们对固定资产实施的监盘程序、监盘比例、监盘过程及监盘结果

1、对发行人固定资产盘点相关的内部控制设计进行了解、评价，并测试内部控制执行的有效性。

2、报告期内，发行人固定资产盘点情况如下：

项目	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
是否制定盘点计划	是	是	是	是
盘点人员	设备部、生产车间、使用部门	设备部、生产车间、使用部门	设备部、生产车间、使用部门	设备部、生产车间、使用部门
公司监盘人员	财务部人员	财务部人员	财务部人员	财务部人员
盘点地点	密云工厂；江苏万众及夸克各子公司工厂	密云工厂；江苏万众及夸克各子公司工厂	密云工厂；江苏万众及夸克各子公司工厂	密云工厂；江苏万众及夸克各子公司工厂
盘点范围	固定资产	固定资产	固定资产	固定资产
盘点比例	93.36%	96.46%	96.44%	96.21%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符	账实相符

3、对固定资产实施了监盘程序，相应程序如下：

(1) 获取发行人固定资产盘点表；

(2) 根据发行人的实际情况编制监盘计划，包括监盘范围、监盘时间、监盘人员等；

(3) 关注发行人报告期内固定资产存放情况，确定公司盘点范围的完整性；

(4) 选取主要固定资产进行检查，确定其存在性并记录当前实际情况；

(5) 观察是否存在已报废未核销、闲置和尚未入账的固定资产；

(6) 记录监盘结果，查明是否存在账实差异，如存在差异，查明原因。监盘情况如下：

项目	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31
是否制定监盘计划	是	是	是
监盘人员	保荐机构、申报会计师相关人员	保荐机构、申报会计师相关人员	保荐机构、申报会计师相关人员
监盘地点	密云工厂；江苏万众、夸克涂层、夸克表面的工厂；部分客户寄售刀柜	密云工厂；江苏万众、夸克涂层、夸克表面的工厂；部分客户寄售刀柜	密云工厂；江苏万众、夸克涂层、夸克表面的工厂；部分客户寄售刀柜
监盘范围	固定资产	固定资产	固定资产
监盘比例	75.26%	74.92%	82.32%
监盘结果	账实相符	账实相符	账实相符

(二) 核查意见

经核查，我们认为：报告期各期末发行人固定资产真实存在，均处于正常使用状态。

15. 关于财务内控

根据申报文件：（1）发行人存在转贷、票据找零、个人卡收付款及垫付款、关联方和非关联方资金拆借等内控不规范情形；（2）发行人向实控人控制的公司三和众恒拆出的 9,000 万元资金, 最终全部用于了购买理财投资产品；2020 年因资金周转需要, 公司流入董秘个人其他账户的资金为 100 万元, 利率无息；（3）报告期内, 发行人存在利用实控人孙小明及其妻弟丁光宇个人卡收取发行人废品销售收入并支付员工报销款、奖金等情形；存在利用董秘何清个人卡收付贸易商保证金、理财产品投资等情形；存在员工为公司代收销售货款情形；（4）报告期内子公司夸克涂层存在转贷行为, 且与部分员工发生了资金拆借；（5）报告期各期, 公司找零票据金额分别为 1,901.46 万元、2,903.84 万元和 2,229.80 万元, 占报告期内公司营业收入金额的比例分别为 2.24%、2.84%和 2.26%, 公司已于 2023 年 5 月起开始整改。

请发行人说明：（1）发行人向三和众恒借款购买理财的原因, 借款时间和实际购买时间间隔时间是否较长, 如是请说明原因及合理性；以自有资金、借款资金、董秘何清个人卡资金分别购买的理财产品具体情况及收益情况, 理财产品的最终去向；（2）报告期内通过孙小明及其妻弟丁光宇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, 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；（3）不同主体个人卡支付的具体情况, 与流入资金是否匹配, 相关税款是否足额缴纳；公司流入董秘个人其他账户 100 万元的具体流向, 相关借款是否履行审批程序, 无息借款是否构成资金占用；

（4）员工为公司代收销售货款的具体情况及其完整性；转贷行为发生的背景、原因及合理性, 配合转贷的单位与公司是否存在关联关系, 转贷资金与实际业务是否匹配；（5）子公司的转贷行为、与员工的资金拆借行为履行的审批程序, 子公司的相关内控是否有效, 发行人能否有效控制和管理子公司；（6）票据找零的票据类型、供应商和客户情况、与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；报告期末上述票据尚未到期或承兑情况, 是否存在逾期或违约风险；结合报告期末票据找零尚未整改的情况、上述财务不规范情况综合分析发行人内部控制的有效性。

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。

【发行人说明】

一、发行人向三和众恒借款购买理财的原因，借款时间和实际购买时间间隔时间是否较长，如是请说明原因及合理性；以自有资金、借款资金、董秘何清个人卡资金分别购买的理财产品具体情况及收益情况，理财产品的最终去向。

（一）发行人向三和众恒借款购买理财的原因，借款时间和实际购买时间间隔时间是否较长，如是请说明原因及合理性

2019年8月、2020年6月及7月，公司实际控制人孙小明存在占用公司资金购买二级市场股票及理财产品等不规范行为，曾通过关联方三和众恒向发行人借入三笔资金共计9,000万元，借款时间、还款时间及资金拆借利率等情况如下：

单位：万元

关联方	拆出金额	起始日	还款日	利率	资金占用费
三和众恒	5,000.00	2019年8月26日	2020年10月16日	年利率4.35%	248.49
三和众恒	1,000.00	2020年6月29日	2020年10月16日	年利率4.35%	12.99
三和众恒	3,000.00	2020年7月15日	2020年10月16日	年利率4.35%	33.25
合计	9,000.00				294.73

上述资金均被实际控制人孙小明用于购买二级市场股票及理财产品，具体使用情况如下：

1、2019年8月26日，发行人向三和众恒拆出资金5,000万元，后者在2019年9月2日将上述款项转入实际控制人孙小明的浦发银行个人账户；孙小明于2019年9月2日、2019年9月3日分两笔将上述款项转入了其工商银行个人账户并先后转入其海通证券个人资金账户；截至2019年9月4日，孙小明将上述5,000万元款项全部用于了买入二级市场股票。

2、2020年6月29日，发行人向三和众恒拆出资金1,000万元，后者于次日将该笔资金转入孙小明的浦发银行个人账户。2020年7月9日，孙小明将上述款项转入了其工商银行个人账户并转入其海通证券个人资金账户后，于当日将上述1,000万元款项全部用于了买入二级市场股票。

3、2020年7月15日，发行人向三和众恒拆出资金3,000万元，后者于当日

将该笔资金转入孙小明浦发银行个人账户，而后孙小明当日将 3,000 万元款项全部用于购买了工银瑞信前沿医疗股票型证券投资基金及广发科技动力股票型证券投资基金。

2020 年 10 月 12 日、2020 年 10 月 13 日，孙小明通过其中信建投证券个人资金账户将 9,000 万元转出至其工商银行个人账户，并于 2020 年 10 月 15 日转至其浦发银行个人账户后于 10 月 16 日转至三和众恒浦发银行账户，后者于当日归还了发行人上述三笔借款的本金，并于 2021 年 11 月 29 日支付了上述借款的资金占用费。

综上，发行人向三和众恒拆出的三笔资金最终均在较短的间隔时间内流入了实际控制人银行账户或证券资金账户，并由实际控制人购买了二级市场股票或理财产品，不存在借款时间和实际购买时间间隔时间较长的情况；相关借款及资金占用费均已归还。

（二）以自有资金、借款资金、董秘何清个人卡资金分别购买的理财产品具体情况及收益情况，理财产品的最终去向。

1、发行人以自有资金购买的理财产品均通过银行、证券公司、公募基金公司自营或代销，上述理财产品最终投向了二级市场股票、债券、大额存单等资产，具体情况详见本问询函回复报告之“11.、关于交易性金融资产/一、报告期各期末理财产品的具体情况，包括但不限于相关金融机构、产品的类型、风险情况、利率、收益起止日期、期限、收益金额等，报告期各期理财产品的发生额；二、上述理财产品的投资方向、底层资产，若为定向投资，请说明投资对象是否为发行人的供应商、客户或关联方；”的回复内容。

2、报告期内，发行人不存在以借款资金购买理财产品的情况。

3、通过董秘何清个人卡购买理财产品相关具体情况、收益情况及最终去向如下：

单位：万元

理财产品类型	累计申购次数	申购产品最终去向	2021 年		2020 年	
			申购金额	赎回及收益	申购金额	赎回及收益
银行理财	7	银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单、债券、	139.00	147.61	270.00	380.59

理财产品类型	累计申购次数	申购产品最终去向	2021 年		2020 年	
			申购金额	赎回及收益	申购金额	赎回及收益
产品		资产支持证券,中期票据等				
公募基金	119	二级市场股票、权证、股指期货等权益类金融工具；国债、央行票据、地方政府债、金融债、企业债、公司债、中期票据、短期融资券、银行存款等固定收益类金融工具；货币市场工具、上海黄金交易所上市的黄金合约、上海期货交易所上市的黄金期货、存托凭证、同业存单等	175.24	254.19	256.56	225.02
合计	126		314.24	401.80	526.56	605.62

报告期内，发行人为提高资金管理和使用效率，存在利用何清个人卡收取刃天行品牌代理商货款保证金，并将闲置资金用于购买理财产品等财务内控不规范行为。何清个人卡购买的理财产品最终均通过银行发行的理财产品与经证监会批准成立的基金公司发行的公募基金投向了股票、债券、大额存单等资产，发行人无法控制产品的具体投向，购买相关产品的款项不存在流向客户或供应商的情况。发行人已于 2021 年 11 月进行了整改，将相关资金的投资、收益情况纳入报告期账务处理核算、披露，并停止使用该账户进行公司业务往来。

二、报告期内通过孙小明及其妻弟丁光宇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，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。

（一）报告期内通过孙小明及其妻弟丁光宇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

报告期内，发行人通过孙小明个人卡、丁光宇个人卡以及子公司夸克涂层员工个人卡销售的废品主要为废纸箱等包装物以及子公司夸克涂层在刀具涂层业务中产生的报废刀具产品，客户均为回收废品的自然人；公司废品销售主要为子公司万众精密在刀具生产过程中产生的废铁屑、钨灰。报告期内发行人销售废品的具体情况详见下表：

整改前							
年份	收款主体	客户	类别	销量 (千克)	金额 (万元)	占比	平均单价 (元/千克)
2020 年	孙小明个人卡	废品回收自然人	废纸箱	未统计	0.12	4.84%	未统计
	丁光宇个人卡	废品回收自然人	废纸箱	未统计	0.43	17.34%	未统计
	万众精密	废品回收自然人	钨灰	151.56	1.86	75.00%	122.62
	万众精密	常州斯木特钢有限公司	废铁屑	472.00	0.07	2.82%	1.50
	合计				2.48	100.00%	/
2021 年	孙小明个人卡	废品回收自然人	废纸箱	未统计	0.24	7.77%	未统计
	夸克涂层员工个人卡	废品回收自然人	报废产品	未统计	0.93	30.10%	未统计
	万众精密	常州诚辉再生资源有限公司	钨灰	168.36	1.92	62.14%	114.00
	合计				3.09	100.00%	/
2022 年	夸克涂层员工个人卡	废品回收自然人	废纸箱	未统计	0.01	100.00%	未统计
	合计				0.01	100.00%	/
整改后							
年份	收款主体	客户	类别	销量 (千克)	金额 (万元)	占比（%）	平均单价 (元/千克)
2022 年	万众精密	常州诚辉再生资源有限公司	钨灰	904.53	12.24	73.21%	135.35
			废铁屑	858.00	0.18	1.08%	2.06
	万众精密	安化县博兴钨业科技有限公司	钨灰	326.90	4.30	25.72%	131.42
	合计				16.72	100.00%	/
2023 年 1-6 月	万众精密	常州诚辉再生资源有限公司	钨灰	633.71	8.87	100%	140.00
	合计				8.87	100.00%	/

(二) 主要客户的基本情况

报告期内，发行人通过个人卡销售的废纸箱等包装物价值较低，经比价后销售给出价较高的废品回收自然人，涉及金额较小且经整改后均已入账，相关行为已于 2021 年停止；子公司夸克涂层通过员工个人卡销售废品的行为已于 2022 年 8 月停止。

公司销售废品的主要客户基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册地址	注册资本 (万元)	股东情况	经营范围
1	常州诚辉再生资源有限公司	2020-08-04	常州市新北区西夏墅镇南河沿 9 号	200.00	巫后勤、薛涛分别持股 60%、40%	一般项目：生产性废旧金属回收（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）
2	安化县博兴钨业科技有限公司	2008-03-20	安化县高明乡循环工业园	1,000.00	胡小军、吴佑中、胡爱军分别持股 60%、25%、15%	钨、钴及国家法律法规允许的有色金属废料的收购、加工、销售；钨制品技术与咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
3	常州斯木特钢有限公司	2017-05-03	武进国家高新技术产业开发区龙飞路 27 号	200.00	董剑汪持股 100%	金属材料及制品、模具及模具材料加工；有色金属、铜材、铝材、不锈钢、特殊钢、轧辊及锻件、模具配件、机械设备、五金工具及配件、钢材、建材、建筑材料、日用百货批发，零售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（三）整改前后主要客户是否发生变化

安化县博兴钨业科技有限公司为整改后公司销售废品的新增客户，公司向其销售钨灰的平均单价与另一客户常州诚辉再生资源有限公司基本相当，整改前后，废品销售的主要客户未发生重大变化。

（四）整改前后平均单价是否发生变化

除废纸箱外，公司在整改前后销售的主要废品为钨灰，钨灰的销售价格主要受原材料碳化钨价格波动及所售钨灰的品质影响，公司销售钨灰平均单价较整改前略高主要系原材料碳化钨的价格上涨所致。整改前后公司销售钨灰的平均单价及原材料碳化钨平均价格变化情况具体如下：

单位：元/千克

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	平均价格	变动比例	平均价格	变动比例	平均价格	变动比例	平均价格
碳化钨	267.99	2.68%	261.00	11.34%	234.40	18.05%	198.56
钨灰	140.00	4.24%	134.30	17.81%	114.00	-7.03%	122.62

碳化钨价格数据来源：WIND

报告期内公司销售钨灰的平均单价与原材料碳化钨平均价格的变动趋势基本一致，2021 年存在小幅差异主要受所售钨灰品质及销售当日市场价格等因素影响。

除上述资金往来外，公司销售废品的客户及其关联方与发行人、董监高及其关联方不存在其他资金往来，亦不存在除购销以外的关系。

三、不同主体个人卡支付的具体情况，与流入资金是否匹配，相关税款是否足额缴纳；公司流入董秘个人其他账户 100 万元的具体流向，相关借款是否履行审批程序，无息借款是否构成资金占用。

（一）不同主体个人卡支付的具体情况，与流入资金是否匹配，相关税款是否足额缴纳

报告期内，发行人存在通过员工孙小明、丁光宇、何清及子公司夸克涂层员工的个人账户支付款及垫付款项的情况，相关资金流入流出的具体情况如下：

1、孙小明浦发银行账户

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
支出金额	-	-	1.27	53.32
其中：员工报销款、聚餐经费	-	-	1.27	53.32
流入金额	-	-	0.24	0.12
其中：废品销售收入	-	-	0.24	0.12

报告期内，发行人通过实际控制人孙小明浦发银行账户支出款项合计 54.59 万元，其中 2020 年与 2021 年分别为 53.32 万元、1.27 万元，主要为代垫部分员工报销款以及公司员工聚餐费用；通过该卡收入款项合计 0.36 万元，其中 2020 年与 2021 年分别为 0.12 万元、0.24 万元，均为废品销售收入。

通过该账户支出资金大于流入资金，资金来源于实际控制人孙小明个人资金。上述不规范行为涉及金额整体较小，在报告期内逐渐规范。发行人于 2021 年底已结清相关款项，并不再通过该账户进行收付款。该账户相关支出已做入账处理，并对当年应纳税所得额调增处理；相关收入已做入账处理，涉及所得税纳税义务的收入已申报缴纳。

2、丁光宇工商银行账户

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
支出金额	-	-	6.29	59.31
其中：员工报销款、聚餐经费	-	-	4.46	57.21
员工奖金	-	-	1.83	-
其他	-	-	-	2.10
流入金额	-	-	7.77	9.74
其中：废品销售收入	-	-	-	0.43
其他	-	-	7.77	9.31

报告期内，发行人通过丁光宇工商银行账户支出款项合计 65.60 万元，其中 2020 年与 2021 年分别为 59.31 万元、6.29 万元，主要为代垫员工报销款、聚餐经费等；通过该卡收入款项合计 17.51 万元，其中 2020 年与 2021 年分别为 9.74 万元、7.77 万元，主要为废品销售收入及代垫款项的收回。

通过该账户支出资金大于流入资金，资金主要来源于实际控制人孙小明个人资金。上述不规范行为涉及金额整体较小，在报告期内逐渐规范。发行人于 2021 年底已结清相关款项，并不再通过该账户进行收付款。该账户相关支出已做入账处理，其中涉及代垫员工奖金未扣除个人所得税，涉及金额较小，实际控制人孙小明已出具承诺：“如因前述情形被有权机关认定为偷税漏税等涉税违法违规行为而导致公司受到行政处罚的，本人自愿以个人财产第一时间无条件为公司承担相应责任，对公司进行相应补偿，确保不会损害公司利益或对公司上市构成实质性障碍。”，其余支出已对当年的应纳税所得额调增处理；相关收入已做入账处理，涉及所得税纳税义务的收入已申报缴纳。

3、何清中国银行账户

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
支出金额	-	-	362.24	578.48
其中：理财产品申购	-	-	314.24	526.56
退还贸易商保证金	-	-	48.00	51.20
其他	-	-	-	0.72
流入金额	-	-	492.91	676.77
其中：理财产品赎回及收益	-	-	401.80	605.62
收取贸易商保证金	-	-	91.00	71.00
银行存款结息	-	-	0.11	0.15

发行人曾存在通过何清中国银行账户管理刃天行品牌贸易商货款保证金、并利用该账户闲置资金购买理财产品等不规范行为。报告期内，该账户支出款项合计 940.72 万元，其中 2020 年与 2021 年分别为 578.48 万元、362.24 万元，主要为将公司资金用于理财产品投资、退还贸易商保证金等；通过该卡收入金额合计 1,169.68 万元，其中 2020 年与 2021 年分别为 676.77 万元、492.91 万元，主要为理财产品赎回及收益、收取贸易商保证金和银行存款结息。

通过该账户收入和支出的金额匹配，上述不规范行为在报告期内逐渐规范，发行人已于 2021 年 11 月结清相关款项，并不再通过该账户进行收付款。该账户相关支出已做入账处理，涉及所得税纳税义务的，应纳税所得额已做调增处理；相关收入已做入账处理，涉及所得税纳税义务的收入已进行申报缴纳。

4、子公司夸克涂层员工个人账户

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
支出金额	-	16.60	59.79	36.15
其中：代付销售返利	-	7.81	15.99	9.42
代付房租	-	-	10.11	11.32
员工报销款	-	1.13	14.36	6.90
员工工资	-	0.80	6.27	2.09
采购办公用品	-	2.03	7.16	1.87
其他	-	4.83	5.89	4.55

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
流入金额	-	40.05	75.59	45.24
其中：代收销售货款	-	40.02	66.39	31.92
其他	-	0.03	9.20	13.33

报告期内，子公司夸克涂层通过部分员工的个人账户支出款项合计 112.54 万元，其中 2020 年-2022 年分别为 36.15 万元、59.79 万元和 16.60 万元，主要为代公司支付部分销售返利、员工报销款、房租等日常零星费用；通过部分员工的个人账户收入款项合计 160.88 万元，其中 2020 年-2022 年分别为 45.24 万元、75.59 万元和 40.05 万元，主要为代收销售货款等，通过部分员工的个人账户支出资金小于流入资金。

2022 年 8 月起，夸克涂层不再通过员工的个人账户进行收付款，上述不规范行为涉及金额整体较小，在报告期内逐渐规范，且夸克涂层报告期内占发行人的主营业务收入、净利润的影响均不超过 5%，对发行人不具有重大影响。夸克员工的个人账户涉及的相关支出已做入账处理，并对当年应纳税所得额调增处理；相关收入已做入账处理，涉及的所得税纳税义务的收入已进行申报缴纳。

（二）公司流入董秘个人其他账户 100 万元的具体流向，相关借款是否履行审批程序，无息借款是否构成资金占用。

2020 年 5 月 22 日，发行人向董秘拆出资金 100 万元，董秘通过其中国银行个人账户转出至其工商银行个人账户，并于当日将全部款项转入其招商证券个人资金账户，用于二级市场购买股票。2021 年 11 月 08 日，董秘赎回其个人购买的理财产品，并将赎回资金通过其工商银行个人账户归还了上述款项。

上述借款经发行人董事会审议通过，履行了相关审批程序。董秘该笔无息借款用途为个人使用，实质构成了对发行人的资金占用。股份公司成立后，发行人制定并完善了资金管理相关制度文件，以防范关联方通过资金占用等方式损害公司利益和其他股东的合法权益。自股份公司成立至本问询函回复报告出具之日，发行人未发生新增关联方资金占用的情形。

四、员工为公司代收销售货款的具体情况及完整性；转贷行为发生的背景、原因及合理性,配合转贷的单位与公司是否存在关联关系,转贷资金与实际业务是否匹配；

(一) 员工为公司代收销售货款的具体情况及完整性

发行人报告期曾存在员工代收货款的不规范行为,报告期各期分别涉及1,120笔、1,014笔、267笔及0笔,各期总额分别为280.56万元、245.22万元、54.88万元及0万元;单笔平均金额分别为0.25万元、0.24万元、0.21万元及0万元;涉及人数分别为98人、84人、24人及0人。员工代收货款的总额、单笔平均金额、涉及人数在报告期内呈减少趋势,具体情况如下:

单位:万元

年度	涉及主体	涉及员工人数	代收货款金额	涉及收款笔数	平均金额
2023年 1-6月	未发生	-	-	-	-
2022 年度	金万众	19	14.13	38	0.37
	品悦科技	3	0.74	7	0.11
	夸克涂层	2	40.01	222	0.18
	合计	24	54.88	267	0.21
2021 年度	金万众	58	169.91	501	0.34
	融衡机械	14	1.02	18	0.06
	品悦科技	10	8.96	50	0.18
	夸克涂层	2	65.33	445	0.15
	合计	84	245.22	1,014	0.24
2020 年度	金万众	65	196.49	574	0.34
	融衡机械	19	44.72	161	0.28
	品悦科技	12	7.44	52	0.14
	夸克涂层	2	31.92	333	0.10
	合计	98	280.57	1,120	0.25

发行人报告期出现上述员工代收货款的行为,主要是由于相关客户采购零散、且单笔金额较小,在电子支付较为便利和发达的情况下,对方采购人员出于支付便利的原因将款项直接转给公司销售人员。公司员工收到上述相关货款后均及时上交公司,财务部均进行了账务处理并向实际购买单位开具发票。财务记录主要根据公司日常销售业务活动中直接对接客户的业务员反映的情况、并核对业

务系统的订单及金额后进行登记、识别和记录。

上述不规范情形在报告期内逐渐规范，2022 年 4 月起发行人不再通过员工的个人账户收款；2022 年 8 月起，子公司夸克涂层不再通过员工的个人账户收款。

（二）转贷行为发生的背景、原因及合理性，配合转贷的单位与公司是否存在关联关系，转贷资金与实际业务是否匹配。

2021 年 2 月至 2022 年 3 月，子公司夸克涂层申请流动资金贷款，用于支付日常经营所需资金。由于经营中所需相关款项较为零星、支付周期较不固定，而银行受托支付贷款的单笔金额通常较大，难以与夸克涂层所需支付款项的规模及时间相匹配，为满足贷款银行的相关要求并提高资金使用效率，夸克涂层发生了贷款资金划入供应商的资金账户后，再由供应商将相关款项陆续转回夸克涂层的转贷行为，其转贷行为的发生基于实际生产经营的流动资金需求，具备合理性。报告期内，子公司夸克涂层涉及转贷金额合计 1,027.65 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	发生时间	受托支付的供应商	涉及转贷金额	是否为关联方
1	2021 年 2 月	常州宝纳真空科技有限公司	146.25	否
2	2021 年 3 月	常州聚核真空科技有限公司	200.00	否
3	2022 年 3 月	常州宝纳真空科技有限公司	300.00	否
		常州市乐萌压力容器有限公司	126.15	否
		苏州工业园区康耐得机电商行	55.40	否
4	2022 年 3 月	常州宝纳真空科技有限公司	199.85	否
	合计		1,027.65	

涉及转贷供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	股东情况	经营范围
1	常州宝纳真空科技有限公司	2017-07-25	100.00	赵秋霞持股 100%	真空技术的研发；镀膜靶材、金属材料、陶瓷材料、机械设备及零部件、五金工具的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
2	常州聚核真空科技有限公司	2014-03-26	100.00	朱建伟持股 100%	真空设备、真空产品、检测设备、机电设备、环保设备、半导体设备及配件的研发、设计、装配、销售、维护；

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股东情况	经营范围
					汽车配件的销售，数字标识系统的研发、设计、销售制作及安装；工业自动化设备研发及销售；纳米高分子材料的研发、销售；装饰工程设计，自营和代理各类商品及技术的进出口业务（但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
3	常州市乐萌压力容器有限公司	2007-06-14	14,000.00	潘燕萍、潘俊杰、潘国强、吴云亚分别持股43.3333%、37.5%、16.6667%、2.5%	A2 类压力容器的制造、GC2 压力管道的安装（按许可证核定级别及品种范围经营）；非标容器、制药设备、干燥设备、车辆配件、钢结构件的制造，加工；半导体设备、太阳能设备、蓝宝石产品的设计，制造，加工及安装，技术服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：泵及真空设备制造；泵及真空设备销售；电子专用设备制造；电子专用设备销售；电子专用材料研发；电子专用材料销售；电子专用材料制造；工程和技术研究和试验发展；显示器件制造；显示器件销售；集成电路制造；集成电路销售；集成电路芯片及产品制造；集成电路芯片及产品销售；合成材料销售（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）

配合转贷的供应商均不与公司存在关联关系，相关贷款转回夸克涂层后均用于了员工工资发放、支付货款、缴纳电费及税款等实际业务，未用于非生产经营用途，也未用于证券投资、股权投资、房地产投入或国家禁止生产、经营的领域和用途，转贷资金与实际业务相匹配。

根据贷款银行江苏江南农村商业银行股份有限公司、江苏银行股份有限公司常州分行出具的情况说明，夸克涂层在借款期间按时还本付息，贷款使用行为未给银行造成实际损失，银行不会就借款期间夸克涂层的转贷事项追究公司的违约责任。

2023 年 4 月 13 日，中国银行保险监督管理委员会常州监管分局（以下简称“银保监会常州分局”）向常州市地方金融监督管理局出具复函，确认截至 2023

年 3 月，夸克涂层在江苏江南农村商业银行股份有限公司、江苏银行股份有限公司常州分行办理信贷业务过程中，未发生逾期欠息的情况、未对银行资金造成损失，银保监会常州分局未对上述银行机构的相关业务及人员进行过处罚。

五、子公司的转贷行为、与员工的资金拆借行为履行的审批程序, 子公司的相关内控是否有效, 发行人能否有效控制和管理子公司；

（一）子公司的转贷行为履行的审批程序：

子公司上述贷款行为履行的审批程序如下：夸克涂层财务负责人拟定资金使用需求与计划后提请董事会对贷款事项进行审议，审议通过后，提请发行人董事会进行审议，发行人董事会审议通过后，子公司与贷款行签订贷款合同。

（二）子公司与员工的资金拆借行为履行的审批程序

报告期内，子公司与员工的资金拆借情况如下：

1、万众精密

单位：万元

年度	员工	期初余额	借出资金	收回资金	期末余额
2021 年度	徐丽华	40.00	-	40.00	-
	于阳	50.00	-	50.00	-
合计		90.00	-	90.00	-
2020 年度	徐丽华	50.00	-	10.00	40.00
	于阳	50.00	-	-	50.00
合计		100.00	-	10.00	90.00

2019 年 11 月，为提升员工归属感与工作积极性，发行人邀请万众精密核心员工徐丽华、于阳投资入股万众精密，由于徐丽华、于阳资金实力有限，因此发行人分别向两人借出 50.00 万元，用于投资入股万众精密。徐丽华、于阳从公司拆借的资金最终均用于了实缴万众精密的注册资本，并于 2021 年 12 月全额归还。由于相关借款金额较小且发生在报告期外，彼时发行人内控制度尚不完善，因此未履行相关内部审批程序。自报告期初至本问询函回复签署日，万众精密未发生新增员工资金拆借行为。

2、夸克涂层

1) 借入资金

单位：万元

年度	姓名	期初余额	借入资金	归还资金	期末余额
2022 年度	卢国英	10.00	-	10.00	-
2021 年度	卢国英	-	100.00	90.00	10.00
2020 年度	卢国英	-	2.00	2.00	-

2) 拆出资金

单位：万元

年度	非名	期初余额	借出资金	收回资金	期末余额
2022 年度	卢国英	67.00	-	67.00	-
	石昌仑	33.00	-	33.00	-
合计		100.00	-	100.00	-
2021 年度	卢国英	67.00	-	-	67.00
	石昌仑	33.00	-	-	33.00
合计		100.00	-	-	100.00
2020 年度	卢国英	-	67.00	-	67.00
	石昌仑	-	33.00	-	33.00
合计		-	100.00	-	100.00

报告期内，发行人子公司夸克涂层与部分员工发生了资金拆借。其中，向员工借入资金主要为向卢国英借入的周转资金。卢国英为夸克涂层的原始股东，2019 年 11 月，发行人通过增资的方式收购了夸克涂层。由于夸克涂层的经营规模较小，且日常临时周转资金需求较多，在银行贷款审批周期不能满足公司临时性资金需求的情况下，夸克涂层于 2020 年向卢国英借入共计 2.00 万元资金，并于同年归还；2021 年向卢国英借入共计 100.00 万元资金，并分别于 2021 年、2022 年归还了 90.00 万元、10.00 万元。2020 年，卢国英、石昌仑由于个人资金使用需求，分别向夸克涂层借入了 67.00 万元及 33.00 万元，夸克涂层已于 2022 年 6 月收回了相关借款。

上述向员工拆入的资金经子公司内部审批通过后与员工签订借款协议；向员工拆出的资金由相关员工向子公司财务负责人提出申请后，根据子公司公司章程相关规定，经董事会及股东会审议通过后与员工签订借款协议。自发行人整体变

更设立成为股份公司至本问询函回复报告签署之日，夸克涂层未发生新增员工工资金拆借行为。

子公司夸克涂层与员工资金拆借事项均履行了相关内部审批程序。相关事项涉及金额较小，且均已归还或收回，未对发行人内控正常运行产生重大影响。自2022年6月至本问询函回复报告出具之日，发行人及其子公司未新增与员工进行资金拆借的行为。

（三）子公司的相关内控是否有效，发行人能否有效控制和管理子公司；

报告期内，发行人子公司存在的上述财务内控不规范行为涉及金额整体较小，不存在通过体外资金循环粉饰业绩、非关联方为公司承担成本费用或其他对发行人进行利益输送等法律法规禁止的情况，对发行人及其子公司的内部控制有效性和财务报表不构成重大影响，相关资金均已入账并收回或偿还。股份公司成立后，发行人及其子公司建立健全了包括《企业内部控制制度实施细则》《公司财务管理制度》《北京金万众机械科技股份有限公司子公司管理制度》《江苏万众精密工具有限公司财务制度》《常州夸克涂层科技有限责任公司会计核算制度》等内部管理制度，对上述财务不规范行为完成了整改。自发行人整体变更设立成为股份公司至本问询函回复报告签署之日，未发生新增转贷行为、未发生新增与员工的资金拆借行为。子公司相关内控持续有效、发行人对子公司的控制与管理持续有效。

发行人对子公司管理相关制度与具体内容详见本问询函回复报告之：“7.关于投资/五、结合董事和管理团队提名情况、日常经营决策情况、研发情况，说明发行人能否对夸克涂层的经营决策、市场发展、技术研发和战略定位等关键领域实际控制，是否存在仍由原股东、管理层控制的情形；发行人内控制度是否完善并有效实施，能否有效避免子公司失控情形的发生；”的相关回复内容。

六、票据找零的票据类型、供应商和客户情况、与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；报告期末上述票据尚未到期或承兑情况，是否存在逾期或违约风险；结合报告期末票据找零尚未整改的情况、上述财务不规范情况综合分析发行人内部控制的有效性。

（一）票据找零的票据类型、供应商和客户情况、与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；

报告期内，发行人存在小部分客户以较大面额票据支付货款，支付的票据票面金额超过当时应结算金额，发行人以自身小额票据进行差额找回的票据找零行为。报告期各期，发行人票据找零金额分别为 1,901.46 万元、2,903.84 万元、2,229.80 万元及 688.39 万元，占各期营业收入的比例分别为 2.24%、2.84%和 2.26% 及 1.49%，占比较小且呈下降趋势；进行找零的票据类型中存在 6 张合计 53.29 万元商业承兑汇票，均已到期兑付，其余均为银行承兑汇票。发行人不存在与供应商进行票据找零的行为。由于发行人客户数量众多、单次交易金额较小且交易较为频繁，因此根据发行人票据找零收票金额及客户性质对相关情况汇总列示如下：

单位：万元

2023 年 1-6 月								
收票金额	贸易商				终端客户			
	涉及找零客户家数	收票总额	找票总额	找零比例	涉及找零客户家数	收票总额	找票总额	找零比例
50 万元以下	14	239.18	58.84	24.60%	7	114.79	30.32	26.42%
50 万元-100 万元	2	160.30	60.00	37.43%	2	131.09	45.00	34.33%
100 万元-200 万元	6	861.15	227.63	26.43%	3	400.00	116.61	29.15%
200 万元以上	2	456.11	149.98	32.88%	-	-	-	-
合计	24	1,716.75	496.45	28.92%	12	645.87	191.93	29.72%

2022 年								
收票金额	贸易商				终端客户			
	涉及找零客户家数	收票总额	找票总额	找零比例	涉及找零客户家数	收票总额	找票总额	找零比例
50 万元以下	29	609.29	136.47	22.40%	31	608.31	217.02	35.68%
50 万元-100 万元	6	428.43	180.54	42.14%	7	523.03	175.15	33.49%
100 万元-200 万元	11	1,528.76	300.43	19.65%	8	1,104.82	353.77	32.02%
200 万元以上	4	1,381.77	373.00	26.99%	4	1,421.47	493.43	34.71%
合计	50	3,948.24	990.44	25.09%	50	3,657.62	1,239.36	33.88%
2021 年								
收票金额	贸易商				终端客户			
	涉及找零客户家数	收票总额	找票总额	找零比例	涉及找零客户家数	收票总额	找票总额	找零比例
50 万元以下	24	460.92	97.50	21.15%	33	677.50	201.99	29.81%
50 万元-100 万元	5	307.31	6.00	1.95%	14	1,124.25	352.63	31.37%
100 万元-200 万元	10	1,458.20	371.19	25.46%	11	1,511.62	421.02	27.85%
200 万元以上	7	2,927.47	542.49	18.53%	7	2,426.39	911.01	37.55%
合计	46	5,153.91	1,017.19	19.74%	65	5,739.76	1,886.65	32.87%
2020 年								
收票金额	贸易商				终端客户			
	涉及找零客户家数	收票总额	找票总额	找零比例	涉及找零客户家数	收票总额	找票总额	找零比例
50 万元以下	20	427.22	52.46	12.28%	61	712.12	143.07	20.09%
50 万元-100 万元	6	421.06	59.17	14.05%	7	487.54	203.98	41.84%
100 万元-200 万元	6	823.01	171.52	20.84%	9	1,314.13	384.28	29.24%
200 万元以上	5	2,103.03	251.00	11.94%	6	2,164.39	636.00	29.38%
合计	37	3,774.32	534.14	14.15%	83	4,678.18	1,367.32	29.23%

公司与涉及票据找零的客户具备真实的交易背景和债权债务关系，公司与相关客户不存在关联关系，不存在其他利益安排或利益输送的情形。

（二）报告期末上述票据尚未到期或承兑情况，是否存在逾期或违约风险；

截至 2023 年 6 月 30 日，上述票据中存在 73 张银行承兑汇票尚未到期，合计金额 586.55 万元，其余均已到期兑付；截至本问询函回复报告签署之日，上述票据全部到期实现兑付，不存在逾期或违约风险。

（三）结合报告期末票据找零尚未整改的情况、上述财务不规范情况综合分析发行人内部控制的有效性。

发行人已于 2023 年 5 月对票据找零行为开始进行整改，制定了《票据管理制度》对票据找零行为进行规范；对于客户后续以较大面额票据支付货款情况，公司规定不予找零，结算金额与收到票据的差额计入预收货款，与客户在下次交易时一并结算，或待票据到期承兑后，按实际交易金额找回客户差额。2023 年 5 月底，发行人已停止了票据找零行为，自 2023 年 6 月至本问询函回复报告签署之日，发行人未发生新增票据找零行为。

对于上述财务不规范行为，发行人均已采取了针对性措施进行整改与预防，自 2023 年 6 月起，截至本问询函回复报告签署之日发行人已不存在上述财务不规范行为，具体整改措施如下：

1、建立健全财务内控制度

针对上述关联方资金拆借、个人卡收付款、员工资金拆借、转贷和票据找零的财务不规范行为，发行人先后制定、完善并严格落实了《北京金万众机械科技股份有限公司企业内部控制实施细则手册》《集团公司财务管理制度》《北京金万众机械科技股份有限公司管理制度汇编》《关联交易管理和决策制度》《票据管理制度》等内部管理制度，杜绝了此类行为的发生。

2、建立健全公司治理体系

发行人已根据《公司法》《证券法》以及中国证监会关于公司治理的有关规定，建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理结构，并设置了独立董事、董事会秘书等人员和机构；制定和完善了《公司章程（草案）》

《股东大会议事规则（草案）》《董事会议事规则（草案）》《监事会议事规则（草案）》《董事会秘书工作细则（草案）》《独立董事工作制度（草案）》等制度，构成了行之有效的公司治理体系。

根据我们出具的“大华核字[2023]0015043 号”《关于金万众机械科技股份有限公司内部控制的鉴证报告》，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上所述，发行人制定了完善的内部控制制度及措施，并有效执行。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、取得发行人向关联方拆出资金履行内部程序相关资料、借款协议、记账凭证、发行人及关联方银行账户流水、实际控制人及董秘个人卡流水、实际控制人证券账户交易明细，核查发行人向关联方拆出资金的最终用途及归还明细，访谈相关人员，了解发行人整改情况；取得发行人购买理财产品履行内部程序相关资料、理财产品台账、发行人银行账户及董秘个人卡购买理财产品的交易明细、产品说明，核查理财产品的类型、各期收益、最终去向等信息；核查理财产品赎回的银行流水，同时检查理财收益的金额是否准确；对报告期各期末理财产品余额进行函证；核查通过董秘个人卡购买产品的赎回及收益是否完整纳入发行人财务核算体系、相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》规定等及整改情况。

2、取得孙小明、丁光宇、何清及子公司员工个人卡流水及公司销售废品的相关收入明细，核查销售废品对手方与发行人是否存在关联关系、整改前后销售客户及销售单价变化情况、相关客户及其关联方与发行人、董监高及其关联方是否存在关联关系、个人卡销售废品的相关收入是否完整纳入发行人财务核算体系、相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》规定等整改情况。

3、向发行人管理层及相关人员了解个人卡收付款的背景及原因。取得相关个人卡的银行流水，核查资金流入与流出的金额及具体来源及流向；取得代收货款员工的银行卡、微信、支付宝收款记录，获取对手方信息并逐条匹配客户名称、取得发行人无欠税证明、实际控制人出具的相关承诺，核查个人卡相关收付资金

是否整纳入发行人财务核算体系、相关税款的缴纳情况；访谈董秘，了解借款的背景、用途等情况，取得发行人履行内部程序的相关资料、借款协议、相关资金的银行流水、归还借款时的收付款凭证。

4、向发行人管理人员及涉及代收销售货款的相关人员了解代收销售货款的背景及原因；取得代收货款员工的银行卡、微信、支付宝收款记录，获取对手方信息并逐条匹配客户名称，向财务人员了解员工个人卡代收货款的统计方式，并核查入账情况。向子公司管理人员及财务负责人了解转贷的背景及原因；取得转贷时履行内部程序及相关借款协议、子公司的银行流水，核查相关资金流向，配合转贷供应商的具体情况。取得涉及资金拆借员工的银行流水，核查资金具体流向及归还情况。

5、访谈发行人财务负责人，了解票据找零的背景及原因，取得应收票据明细表、票据找零的凭证及明细，核查票据的种类、到期日、票面金额、承兑人等信息，核实其是否存在真实的交易背景。

6、取得发行人及其子公司财务内控制度，核查发行人整改情况及后续内部控制运行情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人向关联方三和众恒拆出资金最终流向了实际控制人股票账户并于当日或次日购买了股票或理财产品，不存在借款时间和实际购买时间间隔时间较长的情形。

2、发行人关于以自有资金、借款资金、董秘何清个人卡资金分别购买的理财产品具体情况、收益情况及最终去向的说明真实、准确、完整，发行人无法决定理财产品的具体投向，购买相关产品的款项不存在流向客户或供应商的情况。

3、报告期内发行人通过孙小明及其妻弟丁光宇个人卡和公司销售废品的客户相关客户其关联方与发行人、董监高及其关联方不存在资金往来、除购销以外的关系，整改前后主要客户、平均单价未发生较大变化。

4、发行人报告期内使用个人卡支出金额均已纳入财务核算体系，相关代垫

费用均已入账核算，涉及所得税纳税义务的，应纳税所得额已做调增处理；相关收入已做入账处理，涉及所得税纳税义务的税款已进行申报缴纳。未补缴部分税款金额较小且实际控制人出具了相关承诺，对发行人不构成重大影响。

5、发行人关于报告期内员工代收货款相关金额披露准确完整，均已纳入财务核算体系。

6、报告期内，发行人子公司为转贷行为申请的银行贷款履行了内部审批程序，转贷行为发生背景具有商业合理性，配合转贷的相关单位与发行人及其子公司不存在关联关系，相关资金的实际用途与子公司业务相匹配。子公司与员工的资金拆借行为未履行审批流程。截至报告期末，子公司转贷及员工资金拆借行为均已整改完毕，发行人针对上述问题进行了加强了对子公司的管理，子公司内控制度持续运行有效，发行人能够有效的控制和管理子公司。

7、报告期内，不存在供应商与发行人进行票据找零的情况，涉及票据找零的相关客户与发行人不存在关联关系或其他利益安排。截至本问询函回复报告出具之日，相关票据均已到期兑付，不存在逾期或违约风险。截至报告期末发行人已对票据找零行为及上述其他财务不规范行为完成了整改，发行人内部控制持续有效。

16. 关于现金流和资金核查

根据申报文件：（1）报告期各期归属于母公司股东的净利润分别为 8,414.74 万元、10,665.03 万元和 9,000.23 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 3,816.50 万元、7,917.34 万元和-2,338.13 万元；（2）2022 年经营活动产生的现金流量净额为负，主要系母公司 2022 年缴纳企业所得税 7,632.22 万元，其中因放弃高新技术企业所得税优惠补缴 2019 年、2020 年税款 2,127.18 万元，此外自 2022 年起公司采用 25%的企业所得税税率申报并缴纳税款 5,505.04 万元；（3）报告期内，丁红宇存在部分对外销售珠宝的情况，相关珠宝销售收入 2,236.12 万元、采购成本 1,110.14 万元。

请发行人说明：（1）与丁红宇交易珠宝的供应商和客户及交易金额，相关客户向丁红宇采购珠宝的合理性，与发行人实际控制人、董监高、核心人员、发行人客户和供应商是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在业务和资金往来；（2）不考虑补缴所得税影响，报告期内经营活动产生的现金流量净额均低于净利润的原因，是否与同行业可比公司一致。

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。

【问题回复】

【发行人说明】

一、与丁红宇交易珠宝的供应商和客户及交易金额，相关客户向丁红宇采购珠宝的合理性，与发行人实际控制人、董监高、核心人员、发行人客户和供应商是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在业务和资金往来

（一）与丁红宇交易珠宝的供应商和客户及交易金额

报告期内与丁红宇交易金额超 50 万元的主要供应商情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额	占采购总额的比例（%）
詹**	280.00	25.22
常**	195.36	17.60
王**	184.02	16.58
深圳市克什米尔宝石有限公司	180.00	16.21
杨**	85.00	7.66
合计	924.38	83.27

与丁红宇交易金额超 50 万元的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	销售金额	占销售总额的比例（%）
廖**	889.00	39.76
易**	700.00	31.30
高**	447.97	20.03
黄**	100.00	4.47
合计	2,136.97	95.57

（二）相关客户向丁红宇采购珠宝的合理性

丁红宇专业从事珠宝行业多年，是 ICA 国际彩色宝石协会会员、中国矿业联合会会员，时常参与珠宝行业各大展会、交流会，积累了丰富的珠宝材质及价值判断经验，并结识了一批珠宝从业人员和同好者进行珠宝买卖、交换，相关客户向丁红宇采购珠宝具有合理性。

（三）与发行人实际控制人、董监高、核心人员、发行人客户和供应商是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在业务和资金往来

2018 年 4 月，经丁红宇主张，其配偶发行人实际控制人孙小明投资 314.16 万元由丁红宇珠宝供应商王**对外采购并销售古董手表、珠宝经营，并约定参与收益分红。2021 年 3 月，孙小明决定退出该项目并由王**分期回购其投资份额金额 431.96 万元（含本金及收益）。经协商，双方签署《古董珠宝回购协议》，约定回购事项自 2021 年 6 月起分 12 个季度完成，回购金额中 156.96 万元免息、275 万元须额外支付利息 19.25 万元；每季度王**须向孙小明支付 36.00 万元，并于 2022 年 5 月、2023 年 5 月分别支付利息 12.83 万元、6.42 万元，前述回购

事项总金额为 451.21 万元。截至报告期末，该回购事项如约履行，尚余 143.99 万元。

除此之外，与丁红宇交易的珠宝供应商和客户与公司实际控制人、董监高、核心人员、公司客户和供应商不存在关联关系或潜在关联关系、不存在业务和资金往来。

二、不考虑补缴所得税影响, 报告期内经营活动产生的现金流量净额均低于净利润的原因, 是否与同行业可比公司一致。

(一) 发行人经营活动现金流量净额较低的原因

报告期内，发行人的经营活动净现金流与净利润对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经营活动产生的现金流量净额	432.43	-2,338.13	7,917.34	3,816.50
2022 年 5 月按照 25%所得税税率 汇算清缴 2021 年所得税影响（注 1）	-	-825.86	825.86	-
因补缴所得税影响经营活动产生 的现金流（注 2）	-	-2,127.18	-	1,084.50
因补缴所得税缴纳滞纳金影响经 营活动产生的现金流	-	-421.63	-	-
模拟调整后经营活动产生的现金 流量净额	432.43	1,036.54	7,091.48	2,732.00
净利润	4,151.66	8,346.40	10,231.44	8,500.63
模拟调整后经营活动产生的现金 流量与净利润的差额	-3,719.23	-7,309.86	-3,139.96	-5,768.63

注 1：2021 年当年公司按照 15%的所得税税率预缴，于 2022 年 5 月汇算清缴时按照 25%缴纳了当年的企业所得税，因此此处按照汇算清缴时应纳税额与预缴差额分别对 2021 年、2022 年缴纳的所得税进行模拟调整。

注 2：此处以 2022 年补缴所得税数据为基础，模拟还原 2020 年假设以 25%的所得税税率缴纳对现金流的影响。

由上表可以看出，不考虑补缴所得税影响，发行人报告期内经营活动现金流量净额均低于当期净利润，该情形系由发行人所处行业的经营特点导致。

发行人所处的刀具流通行业，上游供应商为刀具第三方品牌商和刀具上游原材料制造商，通常要求预付货款或给予发行人 30 天至 90 天账期；下游终端客户主要为通用机械、汽车、航空航天及模具行业等制造业企业，其信誉情况良好，通常在商业谈判时要求较长时间的账期。同时，为了快速响应下游设备制造商的

采购需求，公司亦需要根据未来的需求预测提前备货，从而需要提前支付采购货款。因此刀具流通行业经营特点系货款回收周期较采购付款周期长，从而导致发行人面临一定的资金周转压力。

此外，发行人在与下游客户进行结算时，部分客户采取票据结算的方式，而发行人上游供应商基本为国际国内知名的品牌制造商，基本不接受票据结算，需要采用电汇结算方式，由于票据的承兑期通常为 6 个月，因此也进一步导致发行人面临收款进度和支出进度不匹配的情况。

报告期内，发行人由于上述业务模式导致的流动资金占用情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月末	2022 年度 /2022 年末	2021 年度 /2021 年末	2020 年度 /2020 年末
营业收入	46,153.66	98,787.29	102,081.74	85,037.26
应收票据（注）a1	15,235.28	17,377.69	15,610.00	13,576.56
应收账款净值 a2	26,016.37	23,046.54	21,299.05	18,896.70
预付款项 a3	380.33	419.97	464.11	338.26
存货净值 a4	17,135.70	19,293.01	11,954.30	11,675.17
经营性资产合计 $\sum a_i$	58,767.68	60,137.21	49,327.46	44,486.69
应付账款 b1	9,079.77	12,816.56	11,962.13	11,233.85
合同负债 b2	1,836.76	1,681.37	1,567.82	1,777.39
经营性负债合计 $\sum b_i$	10,916.53	14,497.93	13,529.95	13,011.24
流动资金占用金额 $\sum a_i - \sum b_i$	47,851.14	45,639.28	35,797.51	31,475.45
流动资金占用增加额	2,211.86	9,841.77	4,322.06	/
模拟调整后经营活动产生的现金流量与净利润的差额	-3,719.23	-7,309.86	-3,139.96	-5,768.63

注：报告期内，根据企业会计准则，发行人收到的部分票据纳入应收款项融资核算，为了口径对比的统一性，在统计时将应收票据进行了还原处理。

由上表可以看出，2021 年度至 2023 年 1-6 月，发行人的流动资金占用增加额分别为 4,322.06 万元、9,841.77 万元和 2,211.86 万元。流动资金占用的增加意味着发行人需要投入更多的营运资金，因此导致报告期内发行人的净利润未能形成对应的现金流入，进而使得发行人的经营活动产生的现金流量净额与净利润存在一定差异，同时，随着流动资金占用增加额的变动，净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异幅度也随之同向变动。

(二) 同行业可比公司经营活动现金流量情况

发行人与同行业经营活动净现金流情况比较如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年	
	经营活动产生的现金流量净额	净利润	经营活动产生的现金流量净额	净利润
雅创电子	5,206.67	3,330.86	-27,581.14	16,367.71
商络电子	3,780.26	2,504.60	5,437.18	13,180.83
咸亨国际	-11,647.57	3,603.25	21,524.32	21,825.46
欧科亿	-4,401.12	10,843.20	17,288.42	24,208.45
华锐精密	1,457.38	6,236.67	14,533.48	16,592.32
沃尔德	4,295.64	3,753.73	6,099.81	6,173.51
恒锋工具	6,015.22	6,057.85	22,027.90	11,159.34
金万众（模拟调整后）	432.43	4,151.66	1,036.54	8,346.40
项目	2021 年		2020 年	
	经营活动产生的现金流量净额	净利润	经营活动产生的现金流量净额	净利润
雅创电子	-31,996.47	9,289.09	-38,308.10	5,906.65
商络电子	-83,292.89	23,399.87	-36,836.40	14,949.58
咸亨国际	14,404.50	20,675.77	36,026.24	24,353.75
欧科亿	15,953.27	22,222.23	12,564.64	10,744.86
华锐精密	20,609.86	16,235.31	10,094.53	8,900.49
沃尔德	7,073.48	5,445.00	7,450.65	4,949.08
恒锋工具	19,910.47	15,491.11	14,951.07	8,304.91
金万众（模拟调整后）	7,091.48	10,231.44	2,732.00	8,500.63

制造业可比公司中，除恒锋工具外，报告期内各家的经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系各年大小不一，但总体上作为以制造业为主的企业，其经营活动产生的现金流总体上优于流通业企业。

可以看出，发行人所处行业的批发业可比公司，一般均存在因对上游供应商付款早于从下游客户收款导致流动资金占用情况。因此，发行人经营活动现金流量净额低于净利润符合行业经营特征，与同行业可比公司相比情形类似，具有合理性。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

- 1、通过陪同丁红宇实地查询各银行开户情况、打印银行流水、查阅其相关交易记录并进行核查，了解丁红宇珠宝购销资金情况；
- 2、通过实地访谈丁红宇主要珠宝供应商和客户，了解交易背景和内容，并与发行人实际控制人、董监高、核心人员、发行人客户和供应商法人、股东、主要人员比对，核查其与发行人客户和供应商是否存在关联关系或潜在关联关系、是否存在业务和资金往来；
- 3、查阅丁红宇珠宝供应商王**与发行人实际控制人孙小明往来邮件、相关协议以及资金流水，了解其资金往来事项的具体情况；
- 4、获取公司现金流量表和补缴所得税资料，结合行业特点分析经营活动产生的现金流量净额低于净利润的原因；
- 5、查阅同行业可比公司公开的财务报告信息，就相关报告期内的现金流量表数据与发行人数据进行比对。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、丁红宇珠宝客户向丁红宇采购珠宝具有合理性，与丁红宇交易珠宝的供应商和客户与发行人实际控制人、董监高、核心人员、发行人客户和供应商不存在关联关系或潜在关联关系、不存在业务和资金往来；
- 2、发行人经营活动现金流量净额低于当期净利润主要由发行人所处行业的经营特点所致，发行人的经营活动现金流量特征与批发业同行业可比公司一致，不存在重大差异。

【进一步说明】

一、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) 发行人银行账户核查情况

针对发行人银行账户,我们履行了如下核查程序:

1、在我们和保荐机构陪同下,现场获取了发行人及其合并范围内一级子公司的银行开户清单和报告期银行流水,与账面进行比对,确认公司账户的真实性和完整性,并对报告期各期末全部银行账户余额进行函证,验证报告期各期末银行存款余额真实性、准确性及其受限情况。

2、对主要银行账户的相关流水进行分层抽样,对相关流水记录的交易背景、审批记录、原始凭证和会计记录进行核对与分析工作,核查交易凭证、银行回单等资料,核查是否具备合理性。

3、获取报告期发行人及子公司银行存款余额调节表,分析差异原因,检查差异调整依据是否充分、金额是否准确。

发行人账户具体情况如下:

1、告期内发行人及其子公司开户银行、账户信息、个数情况

开户主体	开户银行	账户数量	账户状态
北京金万众机械科技股份有限公司	中国工商银行股份有限公司北京四道口支行	5	正常
北京金万众机械科技股份有限公司	华夏银行股份有限公司北京紫竹桥支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司	中国建设银行股份有限公司北京曙光花园支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司	招商银行股份有限公司北京北苑路支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司苏州分公司	中国工商银行股份有限公司苏州留园广场支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司嘉兴分公司	中国工商银行股份有限公司嘉兴南湖支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司	中国工商银行股份有限公司天津西	1	正常

开户主体	开户银行	账户数量	账户状态
天津分公司	南角支行		
北京金万众机械科技股份有限公司成都分公司	中国工商银行股份有限公司成都长城西一路支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司杭州分公司	杭州银行股份有限公司金沙小微企业专营支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司南京分公司	中国农业银行股份有限公司南京江宁支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司合肥分公司	中国农业银行股份有限公司合肥高新技术产业开发区支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司长春分公司	中国工商银行股份有限公司长春新区支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司柳州分公司	中国建设银行股份有限公司柳州河东支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司重庆分公司	中国工商银行股份有限公司重庆时代天街支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司东莞分公司	中国建设银行股份有限公司东莞长安支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司上海分公司	中国工商银行上海市金陵东路支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司宁波分公司	中国工商银行股份有限公司宁波樱花支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司青岛分公司	中国工商银行股份有限公司青岛新都心支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司无锡分公司	无锡农村商业银行股份有限公司新区支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司常州分公司	中国农业银行股份有限公司常州分行武进支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司广州分公司	中国工商银行股份有限公司广州花地大道支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司济南分公司	中国工商银行股份有限公司济南七里山支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司上海分公司	中国工商银行股份有限公司上海市中山南路支行	1	注销
北京金万众机械科技股份有限公司哈尔滨分公司	中国银行股份有限公司哈尔滨万达广场支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司西安分公司	中国工商银行股份有限公司西安万寿南路支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司沈阳分公司	招商银行股份有限公司沈阳沈北支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司大连分公司	大连银行股份有限公司甘井子支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司武汉分公司	招商银行股份有限公司武汉徐东支行	1	正常
北京金万众机械科技股份有限公司郑州分公司	中国工商银行股份有限公司郑州经济技术开发区支行	1	正常
品悦阳光(北京)工业科技股份有限公司	中国工商银行股份有限公司北京花园桥支行	5	正常

开户主体	开户银行	账户数量	账户状态
品悦阳光（北京）工业科技股份有限公司	上海浦东发展银行北京紫竹院支行	1	注销
品悦阳光（北京）工业科技股份有限公司	浙江网商银行股份有限公司	1	正常
上海融衡机械科技有限公司	中国工商银行股份有限公司上海市马戏城支行	1	正常
上海融衡机械科技有限公司	中国工商银行股份有限公司上海市中山南路支行	1	注销
上海融衡机械科技有限公司	中国工商银行股份有限公司上海市老西门支行	1	正常
上海融衡机械科技有限公司	中国民生银行股份有限公司上海卢湾支行	1	正常
上海融衡机械科技有限公司宁波分公司	招商银行股份有限公司宁波文化广场支行	1	正常
上海融衡机械科技有限公司大连分公司	中国民生银行股份有限公司大连华南广场支行	1	正常
常州夸克涂层科技有限公司	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州市武进支行	1	正常
常州夸克涂层科技有限公司	江苏银行股份有限公司常州大学城科技支行	1	正常
常州夸克涂层科技有限公司	南京银行股份有限公司常州分行	1	正常
夸克纳米科技（潍坊）有限公司	中国农业银行股份有限公司青州经济开发区支行	1	正常
常州夸克表面工程技术有限公司	中国工商银行股份有限公司常州西夏墅支行	1	正常
常州夸克表面工程技术有限公司	南京银行股份有限公司常州分行	1	正常
常州夸克表面工程技术有限公司	江苏江南农村商业银行股份有限公司常州市西夏墅支行	1	正常
常州夸克表面工程技术有限公司	江苏银行股份有限公司常州大学城科技支行	1	正常
柳州夸克纳米科技有限公司	柳州银行股份有限公司阳和开发区支行	1	正常
合肥夸克涂层表面工程有限公司	徽商银行肥西支行	1	正常
株洲夸克涂层科技有限公司	中信银行股份有限公司株洲分行	1	正常
东莞夸克涂层科技有限公司	中国建设银行股份有限公司东莞大岭山支行	1	正常
东莞夸克涂层科技有限公司	中国工商银行股份有限公司东莞广医支行	1	正常
长春夸克涂层科技有限公司	中国银行长春汽车厂支行	1	正常
苏州夸克纳米科技有限公司	中国建设银行股份有限公司苏州胜浦支行	1	正常
苏州夸克纳米科技有限公司	中国工商银行股份有限公司苏州兆佳巷支行	1	注销
江苏万众精密工具有限公司	中国工商银行股份有限公司常州科教城科技支行	1	正常

开户主体	开户银行	账户数量	账户状态
梦想阳光（北京）科技股份有限公司	中国工商银行股份有限公司北京世纪城支行	1	注销

2、报告期内发行人及其子公司账户分布、金额

单位：万元

名称	分布	期末金额			
		2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
北京金万众机械科技股份有限公司	北京	1,887.31	3,007.94	8,921.30	1,437.10
北京金万众机械科技股份有限公司苏州分公司	苏州	1.16	1.56	0.10	0.11
北京金万众机械科技股份有限公司嘉兴分公司	嘉兴	0.11	0.25	1.74	-
北京金万众机械科技股份有限公司天津分公司	天津	3.89	1.43	0.96	-
北京金万众机械科技股份有限公司成都分公司	成都	0.04	0.04	0.01	-
北京金万众机械科技股份有限公司杭州分公司	杭州	0.18	0.04	-	-
北京金万众机械科技股份有限公司南京分公司	南京	0.02	0.04	0.02	-
北京金万众机械科技股份有限公司合肥分公司	合肥	0.40	0.03	0.03	-
北京金万众机械科技股份有限公司长春分公司	长春	0.22	0.27	-	-
北京金万众机械科技股份有限公司柳州分公司	柳州	0.15	0.23	0.07	-
北京金万众机械科技股份有限公司重庆分公司	重庆	0.06	0.06	-	-
北京金万众机械科技股份有限公司东莞分公司	东莞	3.81	2.66	3.49	2.28
北京金万众机械科技股份有限公司上海分公司	上海	0.08	0.72	0.10	1.00
北京金万众机械科技股份有限公司宁波分公司	宁波	1.93	1.91	1.65	1.26
北京金万众机械科技股份有限公司青岛分公司	青岛	0.90	0.94	0.99	-
北京金万众机械科技股份有限公司无锡分公司	无锡	0.46	0.48	-	0.15
北京金万众机械科技股份有限公司常州分公司	常州	0.12	0.07	-	-
北京金万众机械科技股份有限公司广州分公司	广州	0.77	0.81	0.09	0.99
北京金万众机械科技股份有限公司济南分公司	济南	0.07	0.07	-	-

名称	分布	期末金额			
		2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
北京金万众机械科技股份有限公司哈尔滨分公司	哈尔滨	0.11	1.51	-	-
北京金万众机械科技股份有限公司西安分公司	西安	0.03	0.08	0.10	-
北京金万众机械科技股份有限公司沈阳分公司	沈阳	0.11	0.10	-	-
北京金万众机械科技股份有限公司大连分公司	大连	-	1.17	-	-
北京金万众机械科技股份有限公司武汉分公司	武汉	0.90	0.94	-	-
北京金万众机械科技股份有限公司郑州分公司	郑州	0.04	0.09	-	-
品悦阳光（北京）工业科技股份有限公司	北京	4,348.31	4,601.68	746.97	2,135.07
上海融衡机械科技有限公司	上海	420.59	746.04	1372.52	692.36
上海融衡机械科技有限公司宁波分公司	宁波	0.44	0.50	0.18	-
上海融衡机械科技有限公司大连分公司	大连	0.12	0.20	0.02	-
常州夸克涂层科技有限公司	江苏	202.35	2.05	32.97	29.08
夸克纳米科技（潍坊）有限公司	潍坊	6.01	3.91	6.56	4.33
常州夸克表面工程技术有限公司	常州	20.64	22.64	101.14	0.43
柳州夸克纳米科技有限公司	柳州	2.23	4.92	9.3	1.68
合肥夸克涂层表面工程有限公司	合肥	3.42	0.91	12.79	-
株洲夸克涂层科技有限公司	株洲	0.16	0.44	1.57	-
东莞夸克涂层科技有限公司	东莞	7.41	24.24	0.05	-
长春夸克涂层科技有限公司	长春	6.19	9.40	4.37	-
苏州夸克纳米科技有限公司	苏州	3.82	35.66	-	-
江苏万众精密工具有限公司	常州	231.96	786.90	501.83	160.12
梦想阳光（北京）科技股份有限公司	北京	-	-	-	-

报告期，发行人主要经营使用的银行账户的地域分布、数量、金额均集中在母公司及子公司所在地北京、上海和常州，用于生产经营使用。除此之外，发行

人在其他各地分支机构所开设的账户主要用于扣缴当地员工的社保、公积金费用，账户数量合理、用途明确且金额较低。报告期发行人在主要生产经营地外不存在大额银行存单、银行账户的地域及金额分布与发行人的主营业务相匹配。

3、银行存款余额与对账单差异的调节情况

公司报告期银行存款余额与对账单金额差异如下：

单位：万元

名称	项目或开户行	差异金额			差异原因
		2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	
北京金万众机械科技股份有限公司	中国工商银行股份有限公司北京四道口支行	-	-140.23	13.72	发票传递不及时、费用跨期
北京金万众机械科技股份有限公司	华夏银行股份有限公司北京紫竹桥支行	-	-	0.03	利息收入入账不及时
北京金万众机械科技股份有限公司	中国建设银行股份有限公司北京曙光花园支行	-	-0.06	-	费用跨期
北京金万众机械科技股份有限公司苏州分公司	中国工商银行股份有限公司苏州留园广场支行	-	-	0.11	分公司单据传递不及时，企业未入账
北京金万众机械科技股份有限公司东莞分公司	中国建设银行股份有限公司东莞长安支行	-	-	2.28	分公司单据传递不及时，企业未入账
北京金万众机械科技股份有限公司上海分公司	中国工商银行上海市金陵东路支行	-	-	1.00	分公司单据传递不及时，企业未入账
北京金万众机械科技股份有限公司宁波分公司	中国工商银行股份有限公司宁波樱花支行	-	-	1.26	分公司单据传递不及时，企业未入账
北京金万众机械科技股份有限公司无锡分公司	无锡农村商业银行股份有限公司新区支行	-	-	0.15	分公司单据传递不及时，企业未入账
北京金万众机械科技股份有限公司广州分公司	中国工商银行股份有限公司广州花地大道支行	-	-	0.99	分公司单据传递不及时，企业未入账
品悦阳光（北京）工业科技股份有限公司	上海浦东发展银行北京紫竹院支行	-	0.23	0.14	利息收入入账不及时
上海融衡机械科技有限公司	中国工商银行股份有限公司上海市中山南路支行	-	-	1.34	社保账户单据传递不及时
夸克纳米科技（潍坊）有限公司	中国农业银行股份有限公司青州	-	-0.63	-1.00	提现未入账

名称	项目或开户行	差异金额			差异原因
		2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	
	经济开发区支行				
梦想阳光（北京）科技股份有限公司	中国工商银行股份有限公司北京世纪城支行	-	-	-93.61	企业注销前未及时进行账务处理

4、是否存在资金流水异常情况

通过对公司账户银行流水进行的相关核查，我们发现在报告期内发行人及子公司出现过转贷、票据找零、个人卡收付款及垫付款、资金拆借、第三方回款、现金交易等财务内控不规范事项，相关内容均已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“二、内部控制制度情况”之“（一）报告期内存在的财务内控不规范及整改的情形”进行披露，并在本问询函回复报告之“15. 关于财务内控”中对相关问题进行了进一步说明。

（二）发行人关键个人账户核查情况

针对发行人关键个人银行账户，我们履行了如下核查程序：

我们获取了发行人实控人及直系亲属、司机、董监高、销售总监、公司及子公司出纳人员的云闪付开户信息，之后另选取了主要的全国性股份制商业银行以及核查对象工作生活所在地的主要城商行、农商行共计 19 家银行作为核查范围的补充，作为个人流水的最终核查范围，之后我们和保荐机构共同陪同核查对象查询个人开户情况并打印相应账户的报告期内全部流水，对相应银行流水中的大额或异常往来进行记录、访谈、取证与分析工作。对于前述自然人的相关流水记录，单笔往来金额大于 5 万元的进行进一步核查工作，了解交易背景及交易原因，核查交易凭证、银行回单等资料，核查是否具备合理性。发行人关键个人银行账户具体核查情况如下：

姓名	职务	开户银行数量	核查账户数量	是否存在异常流水	异常流水事项说明
孙小明	董事长、总经理、核心技术人员	13	27	是	通过个人账户进行款项收支、股权转让以及资金拆借
林欧阳	董事、副总经理	5	18	-	-
王国际	董事、副总经理	11	23	-	-

姓名	职务	开户银行数量	核查账户数量	是否存在异常流水	异常流水事项说明
樊颖慧	董事、商务主管	10	15	-	-
陈静	监事会主席、内审部负责人	7	15	-	-
董金锁	监事、技术支持部经理	6	9	-	-
莫毅然	监事、技术支持部经理	7	15	-	-
何清	副总经理、董事会秘书	10	17	是	涉及资金拆借、通过个人账户进行款项收支
贺贵梅	财务总监	7	12	-	-
丁光宇	曾任发行人董事	7	13	是	通过个人账户进行款项收支
李少润	销售总监、前监事	8	16	-	-
陈小军	销售总监	7	13	-	-
孙敬臣	销售总监	6	10	-	-
王宇	销售总监	10	24	-	-
吴彬	销售总监	5	10	-	-
郑希	销售总监	6	14	-	-
刘**	行政部主任、实际控制人司机	8	14	-	-
王**	公司及子公司品悦科技出纳	6	14	-	-
丁**	实际控制人配偶	13	36	-	-
孙**	实际控制人子女	2	3	-	-
刘朝阳	融衡机械销售总监	12	19	-	-
罗**	融衡机械出纳	10	13	-	-
张**	前品悦科技出纳	9	20	-	-
徐丽华	万众精密总经理	4	5	是	涉及资金拆借
于阳	万众精密副总经理、核心技术人员	6	12	是	涉及资金拆借
卢国英	子公司夸克涂层董事长	10	19	是	涉及资金拆借
石昌仑	子公司夸克涂层之董事、副总经理	5	6	是	涉及资金拆借

姓名	职务	开户银行数量	核查账户数量	是否存在异常流水	异常流水事项说明
兰睿	夸克涂层研发总监	10	13	是	通过个人账户进行款项收支
刘**	夸克涂层及夸克表面出纳	2	2	-	-
陈**	东莞夸克出纳	4	5	-	-
李**	合肥夸克出纳	7	12	-	-
王**	潍坊夸克出纳	5	7	-	-
徐**	柳州夸克出纳	5	9	-	-
张**	长春夸克出纳	5	8	-	-
胡**	株洲夸克出纳	8	9	-	-
吴**	苏州夸克出纳	4	4	-	-
钱**	前夸克涂层及夸克表面出纳	5	6	-	-
唐**	前夸克涂层及夸克表面出纳	9	11	-	-
魏**	前夸克涂层及夸克表面出纳	2	4	-	-
韩**	前潍坊夸克出纳	3	4	是	通过个人账户进行款项收支

上表中所涉及的异常流水相关事项，均在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“二、内部控制制度情况”之“（一）报告期内存在的财务内控不规范及整改的情形”与招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）报告期内的关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”中进行了相关披露。

对于通过个人卡进行款项支付、资金拆借相关事项详见本问询函回复报告之“15.关于财务内控”相关回复内容。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人及其子公司在主要生产经营地外不存在大额银行存单；

2、发行人银行账户的地域分布主要集中在北京、上海、常州，与公司总部及主要子公司经营地相匹配；公司刀具及配套产品的销售业务集中在本部、品悦阳光、上海融衡，各期末此三家公司的银行账户金额较大，与各公司的业务规模相匹配；

3、报告期内发行人货币资金情况真实，各期末余额完整，各期金额无重大异常情况；

4、报告期内，发行人曾存在转贷、票据找零、个人卡收付款及垫付款、资金拆借、第三方回款、现金交易等财务内控不规范的事项，已经进行相关整改工作并在本次申请文件中披露。公司现有的内部控制制度健全，能够满足公司管理的要求及各项业务活动正常运行；能够对编制真实、公允的财务报表提供合理的保证；能够符合我国有关法规和监管部门的要求；

5、发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷；不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；发行人大额资金往来不存在重大异常，不存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情况；

6、报告期内，发行人不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据、通过关联方代收货款、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等财务内控不规范情形。

17. 关于募投项目

根据申报文件：（1）发行人首发募投项目分别为“年产 153 万支三轴以上联动高速、精密数控机床刀具项目”（以下简称自产刀具项目）“综合服务能力提升项目”“数字化管理平台建设项目”，分别拟投入募集资金 30,000.00 万元、32,791.59 万元和 6,259.60 万元；（2）自产刀具项目建成达产后，公司将新增自产钻削刀具产能 153 万支/年，增加超硬刀具、螺纹刀具自主产品品类，达产后预计将带来年新增营业收入 2.8 亿元以上、新增净利润 4,000 万元以上；（3）2022 年度，发行人自主生产刀具产能约 19 万支/年，产能利用率为 73.27%。

请发行人说明：（1）自产刀具项目新增产能的具体情况，涉及产品与发行人现有产品的区别与联系，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；（2）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，说明自产刀具项目达产后的产能消化措施；（3）募投项目投资概算，投资额的测算情况和依据，报告期内重大资本性支出与募投项目是否相关，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，本次融资规模的必要性、合理性；（4）投资项目经济效益分析是否合理、谨慎，自产刀具项目建成后对发行人业务模式的影响，量化分析新增固定资产折旧金额对未来经营状况的影响；（5）数字化管理平台建设项目的主要内容，项目实施方式，发行人是否具备实施该项目的的能力；（6）结合前述情况，充分提示募投项目实施的相关风险。

请保荐机构对前述问题，申报会计师对问题（3）（4）说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

【发行人说明】

三、募投项目投资概算，投资额的测算情况和依据，报告期内重大资本性支出与募投项目是否相关，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，本次融资规模的必要性、合理性

(一) 募投项目投资概算,投资额的测算情况和依据

1、年产 153 万支三轴以上联动高速、精密数控机床刀具项目

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比	T+1	T+2	合计
1	建设投资	28,692.60	93.95%	17,288.12	11,404.48	28,692.60
1.1	工程费用	26,601.12	87.10%	16,050.31	10,550.81	26,601.12
1.1.1	建筑工程费	1,144.12	3.75%	924.31	219.81	1,144.12
1.1.2	设备购置费	25,457.00	83.35%	15,126.00	10,331.00	25,457.00
1.2	安装工程费	1,272.85	4.17%	756.30	516.55	1,272.85
1.3	工程建设其它费用	20.00	0.07%	-	20.00	20.00
1.4	预备费	798.63	2.61%	481.51	317.12	798.63
2	铺底流动资金	1,848.16	6.05%	-	1,848.16	1,848.16
3	项目总投资	30,540.76	100.00%	17,288.12	13,252.64	30,540.76

公司该项目的投资金额测算综合考虑了厂房租赁、装修、机器设备、材料价格等市场情况，项目铺底流动资金根据公司 2019-2021 年度财务数据经分项详细估算法得出，具有合理性。

2、综合服务能力提升项目

单位：万元；%

序号	项目	项目资金	占比
1	建设投资	24,802.59	75.64
1.1	租赁及装修费用	9,732.00	29.68
1.2	智能仓储升级改造	115.00	0.35
1.3	设备购置费用	14,198.70	43.30
1.4	工程建设其他费用	35.53	0.11
1.5	预备费用	721.37	2.20
2	新增人员薪酬	7,989.00	24.36
3	项目总投资	32,791.59	100.00

公司该项目的投资金额测算综合考虑了店面租赁、装修、机器设备、材料价格等市场情况，具有合理性。

3、数字化管理平台建设项目

单位：万元；%

序号	项目	项目资金	占比	T+1	T+2	T+3
1	建设投资	5,737.00	91.65%	2,659.00	1,754.50	1,323.50
1.1	云服务租赁及实施费用	1,394.50	22.28%	471.50	461.50	461.50
1.2	软硬件购置费用	4,342.50	69.37%	2,187.50	1,293.00	862.00
2	项目运营维护费用	522.60	8.35%	120.00	172.00	230.60
2.1	新增人员费用	522.60	8.35%	120.00	172.00	230.60
3	项目总投资	6,259.60	100.00%	2,779.00	1,926.50	1,554.10

公司该项目的投资金额测算综合考虑了云服务租赁商、数字化管理平台方案解决供应商的报价方案及装修、机器设备、材料价格等市场情况，具有合理性。

（二）报告期内重大资本性支出与募投项目是否相关

报告期内，公司的资本性支出主要为生产经营所需的机器设备，无其他重大资本性支出。公司固定资产增加情况见本问询函回复报告之“14.关于固定资产”之“一、报告期各期新购置机器设备的具体情况、目前使用状态：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”之“（一）报告期各期新购置机器设备的具体情况、目前使用状态”。

公司于第一届董事会第七次决议、2023 年第一次临时股东大会审议通过了《关公司首次公开人民币普通股（A 股）股票募集资金投资项目及其可行性的议案》。截至 2023 年 6 月末，公司用于实施与本次募投项目相关的资本性支出为购买外圆磨设备 2 台、工具磨设备 1 台、数控线切割设备 1 台、车床 1 台、打孔机 1 台，合计投入金额 275.61 万元，不涉及重大，将于募集资金到位后予以置换。

公司报告期内其他资本性支出主要系夸克涂层自主研发生产的涂层设备增加，与募投项目无关。

（三）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、募集资金金额和投资项目与公司现有生产经营规模、财务状况相适应

公司自成立以来专注于刀具及配套产品的销售，并于 2012 年起开展刀具自主生产业务。2020 年-2022 年公司刀具及配套产品销售收入为 84,057.24 万元、100,295.46 万元和 96,265.71 万元，规模较大。随着新形势下我国制造业持续产业升级的同时对于国产化和降本增效有了更高的需求，为刀具行业的发展带来了新的挑战。公司本次募投项目拟投入资金为 69,591.95 万元，分别用于自产刀具项目、综合服务能力提升项目和数字化管理平台建设项目，均围绕公司主营业务开展，旨在增强自主生产能力、铺设营销网络、提升数字化能力，更好的满足下游客户需求，也为未来业务的发展奠定良好的基础，提升公司的盈利能力。

因此，公司本次募集资金金额和投资项目与公司现有生产经营规模和财务状况相适应。

2、募集资金金额和投资项目与公司技术水平、管理能力相适应

公司经过长久以来的经验积累和技术沉淀，已具备强大的机械加工技术能力，发展了刀具和配套涂层技术的完善自主生产体系，报告期申请相关专利 57 项，其中包含发明专利 5 项，机械加工积累迅速转化成为刀具产品技术。

公司及其前身经过二十余年的发展，已经拥有一支专业、成熟、稳定的核心团队。公司核心团队能够将客户需求、产品设计、研制、检测和维护服务全流程无缝衔接，业务执行和产品实现能力卓越。核心管理团队、技术人员、销售人员在公司任职时间均超过十余年，已成为公司稳定经营实现发展的重要软实力。

同时，核心管理团队均长期从事行业相关工作，具有丰富的行业经验、技术经验、管理经验。公司研发团队始终紧跟产业和技术发展的前沿，紧跟行业发展的方向，并不断从行业发展中汲取经验，将先进的产品开发和设计思路融入到公司产品中去，为公司的发展提供了坚实的支撑。

此外，公司已通过高级管理人员及核心业务骨干持有股份的方式，持续激发骨干员工积极性，为持续发展实现业绩提升、募投项目的实施提供了有力保证。

公司凭借长期稳定的经营耕耘，在刀具流通领域已具备明显的市场优势。经过多年发展，公司积累并形成两大类客户资源，一类是以中高端制造业企业为主的终端客户；一类是贸易商客户，充分开拓公司无法覆盖的销售区域、客户。截至目前，公司的客户资源已覆盖我国主要工业城市，并且受到客户的充分肯定和认可，平均合作年限较长。公司完善的售前、售中、售后服务体系，能够给予客户持续的技术支持服务，为此公司客户拥有较高的忠诚度，为公司可持续发展奠定了市场基础。

通过成熟的属地化销售网络，公司长久以来积累了深厚的机械加工技术和刀具应用知识，深入理解客户对于刀具产品的需求，据此设立了万众精密并于报告期各期分别投入研发费用 247.75 万元、332.83 万元、432.60 万元和 268.88 万元，迅速实现了机械加工积累的转化，自产刀具项目相关产品已经具备核心技术 19 项，主要产品自推出市场以来广受好评，屡次获得行业内主要奖项“金锋奖”。

因此，募集资金数额和投资项目与公司技术水平和管理能力相适应，可以有效保障募投项目的实施。

3、在手订单及未来订单获取能力是否相适应

公司生产销售的刀具产品属于工业耗材且单位价值一般较低，客户购买通常具有小额、频繁且对时效性要求较高等特点，且客户通常只与公司签订框架合同，在需要时直接以订单形式购买。同时，公司针对流通性较强的产品设置了安全库存，除需向品牌商另行订购的产品外，一般情况下，订单下达当日即可开始陆续发出相关商品并在较短时间内完成全部交付，在手订单不适于作为衡量公司所属行业销售情况的指标。

本次募集资金规模和具体投资项目中，主要是计划用于增强自主生产能力并提升营销能力，募投项目相辅相成互相支撑。公司未来订单获取能力主要依托公司强大的销售和技术服务能力。

（四）本次融资规模的必要性、合理性

公司本次发行股数不超过 2,000.00 万股，占发行后总股本比例不低于 25%，为《上海证券交易所股票上市规则》规定的最低发行比例，公司本次融资规模将根据发行时的市场情况最终确定，具有合理性。公司本次募集资金主要用于扩大

生产能力、提升研发水平，扩展综合服务能力、加强客户粘性，实现数字化转型、提升管理能力，不断公司提升整体竞争能力，提高市场占有率和品牌影响力。

四、投资项目经济效益分析是否合理、谨慎，自产刀具项目建成后对发行人业务模式的影响, 量化分析新增固定资产折旧金额对未来经营状况的影响

（一）投资项目经济效益分析是否合理、谨慎

本次募投项目建成后，生产的主要为单价较高、附加值较大的刀具产品，根据项目可行性研究报告，项目达产后预计公司将新增销售收入年均 28,452.00 万元，新增净利润年均 4,655.85 万元。公司与刀具制造业可比公司类似建设项目效益指标比较情况如下：

公司名称	项目名称	投资回收期 (税后，年)	内部收益率 (税后，%)
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
华锐精密	精密数控刀具数字化生产线建设项目	5.54	24.39
沃尔德	超高精密刀具产业化升级项目	6.23	18.53
平均值		6.30	19.83
发行人		6.83	14.62

公司自产刀具项目经济效益分析与同行业可比公司类似建设项目相比测算较为谨慎，具有合理性。

(二) 自产刀具项目建成后对公司业务模式的影响，量化分析新增固定资产折旧金额对未来经营状况的影响

自产刀具项目建成后可大幅提升公司刀具生产效率，使自主生产业务产生规模效应并提高盈利能力，增强公司国有自主生产产品的竞争力，推动刃天行品牌向更高层次发展。报告期内，公司主要通过技术服务实现国内外各品牌刀具产品的销售，生产规模的扩大不会对公司销售模式产生影响。该项目达产后预计将带来年新增营业收入 28,452.00 万元、净利润 4,655.85 万元，基于收入和利润的增量规模，募投项目实施后公司主业仍为刀具流通业务，行业属性仍为批发业。公司自产刀具项目的实施是对现有业务的补充，也是对制造业国产化的积极响应，不会导致业务模式发生变化。

该公司未来经营状况的影响测算如下：

单位：万元

发行人 2022 年度 生产经营规模和财务状况		自产刀具项目对 发行人影响测算	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
营业收入	98,770.57	新增营业收入	11,380.80	19,916.40	28,452.00	28,452.00	28,452.00	28,452.00	28,452.00	28,452.00	28,452.00
其中：刀具及配套产 品销售业务——自有 品牌刀具生产销售	9,993.73	其中：刀具及配套 产品销售业务—— 自有品牌刀具 生产销售	11,064.00	19,362.00	27,660.00	27,660.00	27,660.00	27,660.00	27,660.00	27,660.00	27,660.00
刀具应用延伸服务—— 刀具修磨服务	661.74	刀具应用延伸服 务——刀具修磨 服务	316.80	554.40	792.00	792.00	792.00	792.00	792.00	792.00	792.00
毛利额	24,997.22	新增毛利额	2,583.55	5,390.84	9,255.12	9,255.12	9,255.12	9,308.10	9,356.41	9,356.41	9,356.41

发行人 2022 年度 生产经营规模和财务状况	自产刀具项目对 发行人影响测算	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10
	其中：当期新增折 旧摊销	1,549.02	2,606.01	2,606.01	2,606.01	2,606.01	2,553.04	2,504.72	2,504.72	2,504.72
	新增折旧摊销在新 增营业收入中占比 (%)	13.61	13.08	9.16	9.16	9.16	8.97	8.80	8.80	8.80
	新增折旧摊销在新 增毛利额中的占比 (%)	59.96	48.34	28.16	28.16	28.16	27.43	26.77	26.77	26.77

注：上述假设仅为测算自产刀具项目新增固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响，不代表公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

经**量化分析**，在自产刀具项目投产运营后的第一年（即 T+2 年），新增折旧金额占当年预计新增营业收入及毛利的比例分别为 13.61%、59.96%，新增销售收入及毛利足以覆盖新增折旧金额。**公司已于“一、自产刀具项目新增产能的具体情况，涉及产品与发行人现有产品的区别与联系，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”之“二、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，说明自产刀具项目达产后的产能消化措施”、之“三、募投项目投资概算，投资额的测算情况和依据,报告期内重大资本性支出与募投项目是否相关，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，本次融资规模的必要性、合理性”论述公司募投项目与生产经营规模和财务状况相适配，且具备实施自产刀具项目的生产能力和产能消化能力**，因此，在顺利达产运营的情况下，该项目预计新增折旧不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、查阅募投项目的可行性研究报告、行业权威期刊、同行业公众公司公开资料等相关文件，了解募集资金测算依据、项目实施方式、募投项目产品市场情况和投资项目经济效益分析；

2、查阅募投项目的可行性研究报告、访谈发行人相关负责人，了解募集资金金额和投资项目与公司现有生产经营规模、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、融资的必要性、合理性；

3、通过访谈发行人相关负责人，了解募投项目产品情况、产能情况、市场占有率，并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；

4、访谈发行人主要客户、查看发行人业务系统，了解发行人客户订单下达方式与在手订单情况；

5、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。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人报告期内资本性支出金额较小，少量新增机器设备与本次募投项目相关；发行人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、未来订单获取能力等相适应，本次融资规模具备必要性、合理性；

2、发行人投资项目经济效益分析测算合理、谨慎，自产刀具项目建成后不会对发行人业务模式造成重大影响，相关新增固定资产折旧金额不会对未来经营状况造成不利影响。

18. 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）发行人股东王宇因家庭成员工作原因，自 2019 年 8 月至 2021 年 12 月期间，由公司实际控制人孙小明代其持有发行人股权；（3）2022 年 4 月，发行人以净资产折股整体变更为股份有限公司；2023 年 4 月，发行人对整体变更基准日财务报表进行了追溯调整，公司股改基准日净资产由 519,382,919.92 元调整至 517,768,369.08 元，其中：折算为股本总额 60,000,000.00 元；剩余 457,768,369.08 元计入资本公积。

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）股权代持形成的原因、解除情况及合法合规性，是否存在纠纷或者潜在纠纷；（3）会计差错涉及的会计科目、形成原因、对发行人的影响，是否构成重大会计差错更正，发行人会计基础是否规范；结合前述情况，说明股份公司的设立过程是否合法合规，是否影响本次发行上市。

请保荐机构和发行人律师对前述问题，申报会计师对问题（3）说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【问题回复】

【发行人说明】

三、会计差错涉及的会计科目、形成原因、对发行人的影响，是否构成重大会计差错更正，发行人会计基础是否规范；结合前述情况，说明股份公司的设立过程是否合法合规，是否影响本次发行上市

（一）会计差错涉及的会计科目、形成原因、对发行人的影响

2022 年 4 月 4 日，公司召开股东会通过了整体变更设立为股份有限公司的决议，同意北京金万众机械科技有限公司整体变更为股份有限公司，注册资本为人民币 6,000.00 万元。我们对公司股改基准日净资产进行了审计，并出具了大华

审字[2022]00L00020 号审计报告，截至 2022 年 1 月 31 日止，金万众有限经审计后净资产共 51,938.29 万元。

由于后期审计过程中发现前期因通过员工持股平台实施的股权激励形成的股份支付费用一次性计入当期损益与持股平台激励文件约定条款不符以及个别权益法核算的长期股权投资持有期间内含商誉调整不准确，为更准确反映股改净资产金额，故对前期股改净资产进行追溯调整。

2023 年 3 月 31 日，公司召开第一届董事会第六次会议审议通过《关于确认整体变更基准日公司净资产值调整等相关事项的议案》，同意根据大华会计师事务所(特殊普通合伙)于 2023 年 3 月 31 日出具的文号为“大华核字[2023]0011300 号”的《关于前期会计差错更正对 2022 年 1 月 31 日股份制改制净资产差异情况说明的专项审核报告》对前期会计差错进行追溯重述法更正，公司 2022 年 1 月 31 日净资产由 51,938.29 万元调整为 51,776.84 万元。针对该事项，2023 年 4 月 1 日，大华会计师事务所(特殊普通合伙)出具了文号为“大华核字[2023]0011301 号”的《关于修改北京金万众机械科技股份有限公司（筹）验资报告的说明》。调整前后公司股本总额不变，将原超出总股本部分的计入公司资本公积的净资产 45,938.29 万元调整为 45,776.84 万元。前述调整除对公司原折股方案中经审计净资产总额以及相应计入资本公积部分的数额进行调整外，公司整体变更设立股份有限公司时的股本结构等事宜未发生变化。

上述会计差错更正导致审计净资产进行追溯调整的原因、金额、影响如下：

调整事项	调整原因	对股改基准日净资产影响金额 (万元)
1、股权激励调整	(1) 公司对存在以自身权益工具结算的股权激励，通过仔细分析授予文件的行权判断应存在隐含等待期，因此由原一次性确认股份支付费用调整为在服务期内分期摊销。 (2) 经梳理公司持股平台员工名单，公司存在以自身权益工具结算的对子公司员工的股权激励，股权激励费用应在子公司层面确认，母公司作为对子公司的资本性投入应调整对子公司的长期股权投资余额并确认资本公积。	9.09
2、权益法核算的长期股权投资持有	权益法核算的股权被动稀释未结转内含商誉，为准确反映投资余额根据西格数据经审计报表重新进行了调整。	-170.55

调整事项	调整原因	对股改基准日净资产影响金额 (万元)
期间调整		
合计	-	-161.46

(二) 前述调整是否构成重大会计差错更正, 发行人会计基础是否规范, 是否影响本次发行上市

报告期内公司上述调整更正对股改基准日 2022 年 1 月 31 日财务报表主要项目影响情况如下:

单位: 万元

项目	更正前 2022 年 1 月 31 日/ 2022 年 1 月	前期会计差错更正影响	更正后 2022 年 1 月 31 日/ 2022 年 1 月
长期股权投资	12,907.84	-161.46	12,746.38
所有者权益合计	51,938.29	-161.46	51,776.84
净利润	325.40	-38.46	286.94

报告期内, 公司上述财务数据调整构成会计差错。上述财务数据调整导致公司截至 2022 年 1 月 31 日的净资产减少 161.46 万元, 占调整后公司截至 2022 年 1 月 31 日的净资产比例为 0.31%, 占比较低, 未导致公司相关年度盈亏性质发生改变, 亦未对财务报表产生广泛性影响, 因此上述会计差错不构成重大会计差错。

此外, 股权激励费用摊销、权益法核算长期股权投资被动稀释内含商誉结转等会计处理为非经常发生事项, 与公司日常经营活动关联度较低, 上述会计差错未对公司内部控制的有效性构成广泛且重大影响。公司已经加强对财务人员相关会计准则的培训, 并完善了的相关财务管理制度, 保证财务核算的准确性。

请保荐机构和发行人律师对前述问题, 申报会计师对问题(3)说明核查依据、过程, 并发表明确核查意见。

【核查意见】

(一) 核查依据和过程

我们履行了以下核查程序:

- 1、取得并查阅发行人的工商登记档案、股东名册、股东调查表、发行人股

东入股的相关增资协议或股权转让协议、付款凭证、验资报告、纳税申报表、完税凭证；

2、取得并查阅发行人实际控制人关于历次股权转让税款缴纳问题的承诺；

3、取得并查阅发行人追溯调整股改基准日净资产相关董事会、股东大会审议文件，了解发行人会计差错更正履行的内部决议程序情况；

4、出具《关于前期会计差错更正对 2022 年 1 月 31 日股份制改制净资产差异情况说明的专项审核报告》和《关于修改北京金万众机械科技股份有限公司（筹）验资报告的说明》；

5、出具《北京金万众机械科技股份有限公司申报财务报表与原始财务报表差异比较表的鉴证报告》。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人基于谨慎性的原则对股改基准日审计净资产进行追溯调整，不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计等情形，不构成重大会计差错，上述会计差错未对公司内部控制的有效性构成广泛且重大影响；发行人已召开股东大会对上述调整事项及股份公司整体变更设立方案调整情况进行确认，股份公司的设立过程合法合规，不构成本次发行上市的实质性障碍。

20. 关于其他

20.1 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, 并发表明确意见。

【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

报告期内, 发行人 2020 年、2021 年申报财务报表与原始财务报表存在差异, 2022 年、2023 年 1-6 月不存在差异。

(一) 2021 年度调整事项具体情况、调整原因及依据

1、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	71,932.56	72,977.80	-1,045.24
非流动资产	15,384.04	14,109.62	1,274.42
资产总额	87,316.60	87,087.42	229.18
流动负债	24,756.59	24,597.29	159.30
非流动负债	5,354.93	4,516.86	838.07
负债总额	30,111.52	29,114.15	997.37
所有者权益总额	57,205.07	57,973.27	-768.20
利润表科目			
营业收入	102,081.74	102,141.46	-59.72

项目	申报财务报表与原始财务报表差异		
营业成本	78,575.90	78,534.99	40.91
营业利润	14,406.46	10,156.58	4,249.88
利润总额	14,407.76	10,156.18	4,251.58
所得税费用	4,176.32	4,032.58	143.74
净利润	10,231.44	6,123.60	4,107.84

2、主要调整事项具体情况、调整原因及依据列示如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
1	未达账项调整	根据银行对账单调整银行未达账项	货币资金	110.38
			应收账款	-109.70
			其他应收款	-0.13
			销售费用	1.59
			财务费用	-0.30
			其他收益	-0.70
			期初未分配利润	2.53
2	理财产品调整	将购买理财产品根据期末按公允价值计量	交易性金融资产	109.86
			投资收益	5.59
			公允价值变动收益	52.66
			期初未分配利润	51.61
3	执行新金融工具准则	根据新金融工具准则要求，按照应收票据的信用等级划分将部分应收票据与应收款项融资重分类调整	应收票据	51.69
			应收款项融资	-51.69
4	执行新租赁准则	2021年起公司根据新租赁准则结合自身房屋租赁情况，确认了相应的使用权资产和租赁负债，将使用权资产的折旧计入了折旧摊销费用，同时冲减了原计入期间费用的房租	预付款项	-12.00
			使用权资产	-15.89
			一年内到期的非流动负债	-32.88
			租赁负债	3.94
			营业成本	0.16
			销售费用	-0.04
			管理费用	-1.04
			财务费用	-0.13
5	执行新收入准则	将与发货相关的物流费用从期间费用调整调至营业成本	营业成本	33.76
			销售费用	-33.76

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
6	梳理个人卡代收代付资金调整	根据代收代付银行卡中归属于公司业务收入和费用根据资金流入和流出逐笔核对调整入账,并根据代收代付金额还原至公司财务报表	货币资金	-14.72
			应收账款	-22.99
			其他应收款	-66.92
			应交税费	7.63
			其他应付款	-124.66
			营业收入	31.76
			营业成本	2.51
			销售费用	14.37
			管理费用	0.53
			营业外收入	0.93
			期初未分配利润	-2.88
7	长期股权投资	根据被投资公司江苏西夏墅工具集团有限公司章程及投资协议约定;按照权益法调整长期股权投资余额	长期股权投资	573.47
			长期应付款	750.00
			资本公积	-170.55
			投资收益	-3.73
			期初未分配利润	-2.26
8	长期资产原值以及折旧摊销调整	根据估计的统一折旧摊销政策调整长期资产折旧摊销额;根据长期资产准则及购买合同等调整长期资产原值	其他应收款	1.42
			存货	-14.36
			固定资产	12.20
			无形资产	-4.84
			长期待摊费用	23.58
			应付账款	25.00
			营业成本	1.50
			销售费用	0.76
			管理费用	0.79
			期初未分配利润	-3.95
9	采购业财差异调整	根据采购入库单与财务账面核对,调整业财差异,主要为对期末已入库财务未入账的部分进行了更正	存货	-37.18
			其他流动资产	17.73
			固定资产	17.44
			应付账款	21.48
			营业成本	18.08
			销售费用	-0.28

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
			期初未分配利润	-5.70
10	供应商返利计提	公司与部分上游供应商采购产品存在返利约定，在实际收到供应商返利时调整采购成本，现公司按权责发生制计提采购返利，对 2021 年的采购返利进行了更正。	其他应收款	-220.94
			营业成本	99.48
			期初未分配利润	-121.46
11	收入成本跨期调整	根据签收单等资料，按照权责发生制调整收入、成本的归属期间	应收账款	-555.80
			存货	636.78
			其他流动资产	0.54
			应付账款	-8.58
			应交税费	-62.36
			营业收入	-0.33
			营业成本	-225.69
			期初未分配利润	-72.90
12	销售返利计提	公司对部分客户销售产品存在返利约定，在满足返利条件时直接在当期销售收入中扣减应返利金额，现公司按权责发生制计提销售返利，对 2021 年的销售返利进行了更正。	合同负债	179.01
			营业收入	-91.15
			销售费用	-14.41
			期初未分配利润	-102.28
13	股份支付确认	2021 年 12 月公司通过持股平台进行员工股权激励，将原股份支付费用一次性计入当期损益调整为按照隐含等待期分期摊销，并按照员工所属岗位性质归集激励费用。	资本公积	-4,398.35
			销售费用	5.06
			管理费用	-4,403.42
14	费用跨期及重分类调整	按照受益对象所在的部门调整相关费用科目，按照权责发生制调整跨期费用	预付款项	10.32
			其他应收款	5.77
			存货	29.54
			应付账款	143.40
			应付职工薪酬	15.90
			应交税费	44.05
			其他应付款	195.50
			营业成本	145.44
			销售费用	-125.70
			管理费用	10.59
			研发费用	-75.81
			财务费用	3.73
			期初未分配利润	-394.98

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
15	坏账及跌价准备计提调整	根据公司坏账准备及跌价政策计提应收款项坏账准备及存货跌价准备	应收票据	-2.13
			应收账款	89.46
			其他应收款	24.13
			存货	-693.21
			信用减值损失	8.87
			资产减值损失	4.82
			期初未分配利润	-595.45
16	专项储备计提	子公司万众精密计提安全生产费	专项储备	23.50
			营业成本	9.45
			期初未分配利润	-15.28
17	关联方交易调整	公司根据与关联方金万众发展签订的资金拆借协议，计提当期应付资金占用费；同时，豁免本公司应支付的拆借资金占用费	资本公积	1,187.03
			财务费用	312.65
			期初未分配利润	-874.38
18	所得税费用调整	根据调整后的会计利润及暂时性差异事项进行纳税调整，调整当期所得税费用；基于对部分涉及可抵扣暂时性差异的相关资产和负债调整递延所得税资产及负债，同时调整递延所得税费用	递延所得税资产	530.95
			应交税费	-84.66
			递延所得税负债	84.13
			所得税费用	143.77
			期初未分配利润	675.26

(二) 2020 年度调整事项具体情况、调整原因及依据

1、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	62,920.11	61,172.38	1,747.73
非流动资产	12,798.21	10,014.10	2,784.11
资产总额	75,718.32	71,186.48	4,531.84
流动负债	30,185.09	23,708.08	6,477.01
非流动负债	4,053.37	4,635.91	-582.54
负债总额	34,238.46	28,343.99	5,894.47
所有者权益总额	41,479.87	42,842.48	-1,362.61

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)
利润表科目			
营业收入	85,037.26	85,009.19	28.07
营业成本	66,969.15	64,891.50	2,077.65
营业利润	11,785.94	12,935.67	-1,149.73
利润总额	11,773.62	12,960.36	-1,186.74
所得税费用	3,272.99	2,984.88	288.11
净利润	8,500.63	9,975.48	-1,474.85

2、主要调整事项具体情况、调整原因及依据列示如下：

单位：万元

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
1	未达账项调整	根据银行对账单调整银行未达账项	货币资金	60.34
			应收账款	-40.61
			其他应收款	11.75
			存货	7.52
			其他流动资产	1.30
			应付账款	0.20
			其他应付款	-8.98
			营业成本	4.08
			销售费用	4.70
			管理费用	0.14
			财务费用	-1.14
			其他收益	2.44
			投资收益	63.19
			营业外支出	8.05
			期初未分配利润	-0.73
2	理财产品调整	将购买理财产品从其他货币资金调整至交易性金融资产，并根据期末按公允价值计量	货币资金	-2,677.64
			交易性金融资产	4,047.59
			财务费用	-2.00
			投资收益	-138.21
			公允价值变动收益	1,233.38
			期初未分配利润	272.77

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
3	执行新金融工具准则	根据新金融工具准则要求，按照应收票据的信用等级划分将部分应收票据与应收款项融资重分类调整	应收票据	-7,358.96
			应收款项融资	7,880.43
			其他流动负债	521.47
4	执行新收入准则	将与发货相关的物流费用从期间费用调整调至营业成本	营业成本	397.64
			销售费用	-397.64
5	梳理个人卡代收代付资金调整	根据代收代付银行卡中归属于公司业务收入和费用根据资金流入和流出逐笔核对调整入账，并根据代收代付金额还原至公司财务报表	货币资金	-11.93
			交易性金融资产	332.26
			应收账款	-9.31
			其他应收款	144.20
			应交税费	20.06
			其他应付款	689.34
			营业收入	25.18
			营业成本	12.98
			销售费用	146.49
			管理费用	-95.88
			财务费用	12.25
			投资收益	10.92
			公允价值变动收益	48.94
			营业外支出	0.26
			期初未分配利润	-263.12
6	长期股权投资调整	根据被投资公司江苏西夏墅工具集团有限公司章程及投资协议约定，调整认缴但尚未出资到位的长期股权投资成本；按照权益法调整长期股权投资余额	长期股权投资	755.26
			其他应付款	7.52
			长期应付款	750.00
			投资收益	-2.26
7	长期资产原值以及折旧摊销调整	根据估计的统一折旧摊销政策调整长期资产折旧摊销额；根据长期资产准则及购买合同等调整长期资产原值	预付款项	9.68
			其他应收款	5.06
			存货	3.92
			其他流动资产	-9.42
			固定资产	10.31
			在建工程	-4.16
			无形资产	-44.52
			长期待摊费用	-48.43

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
			应付账款	84.00
			其他应付款	-44.62
			营业成本	3.61
			销售费用	34.71
			管理费用	-57.75
			研发费用	-2.68
			营业外支出	1.49
			期初未分配利润	-137.56
8	采购业财差异调整	根据采购入库单与财务账面核对，调整业财差异	其他应收款	10.42
			存货	250.91
			其他流动资产	29.40
			固定资产	86.83
			应付账款	409.71
			营业成本	11.06
			期初未分配利润	-21.08
9	供应商返利计提	公司与部分上游供应商采购产品存在返利约定，在实际收到供应商返利时调整采购成本，现公司按权责发生制计提采购返利，对 2020 年的采购返利进行了更正	其他应收款	376.39
			营业成本	-126.46
			期初未分配利润	249.93
10	收入成本跨期调整	根据签收单等资料，按照权责发生制调整收入、成本的归属期间	应收账款	-2,051.84
			存货	1,421.41
			应付账款	-8.58
			应交税费	88.47
			营业收入	678.30
			营业成本	1,806.31
			税金及附加	-7.48
			期初未分配利润	410.21
11	销售返利计提	公司对部分客户销售产品存在返利约定，在满足返利条件时直接在当期销售收入中扣减应返利金额，现公司按权责发生制计提销售返利，对 2020 年的销售返利进行了更正	合同负债	601.73
			营业收入	-675.41
			销售费用	-410.49
			期初未分配利润	-336.80
12	费用跨期及重分类	按照受益对象所在的部门调整相关费用科目，按照权责发生制调整跨	预付款项	10.85
			其他应收款	-0.55

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
	调整	期费用	应付账款	72.66
			应付职工薪酬	1,493.28
			应交税费	35.05
			其他应付款	553.60
			营业成本	-68.64
			销售费用	1,820.93
			管理费用	-1,944.21
			研发费用	267.89
			财务费用	-0.05
			期初未分配利润	-2,068.37
13	利润分享计划调整	调整当期利润分享计划应确认费用	应交税费	-163.51
			其他应付款	-221.37
			长期应付职工薪酬	-1,776.41
			营业成本	7.00
			销售费用	465.27
			管理费用	-387.02
			营业外支出	-48.66
			期初未分配利润	1,196.19
14	坏账及跌价准备计提调整	根据公司坏账准备及跌价政策计提应收款项坏账准备及存货跌价准备	应收票据	-92.30
			应收账款	-1,174.28
			其他应收款	-122.27
			存货	-973.39
			信用减值损失	46.48
			资产减值损失	-73.41
			期初未分配利润	-2,335.32
15	以前年度长账龄及涉诉款项核销调整	核销预计无法收回的长账龄及涉及诉讼的应收账款	应收账款	-222.72
			期初未分配利润	-222.72
16	专项储备计提	子公司万众精密计提安全生产费	专项储备	14.52
			营业成本	14.49
			期初未分配利润	-0.80
17	关联方交易调整	公司根据与关联方金万众发展签订的资金拆借协议，计提当期应付资	应付账款	-8,474.24
			其他应付款	8,474.24

序号	调整事项	调整原因及依据	影响科目	影响金额
		金占用费；同时，豁免本公司应支付的拆借资金占用费；根据款项性质应付账款和其他应付款重分类	资本公积	874.38
			财务费用	874.38
18	所得税费用调整	根据调整后的会计利润及暂时性差异事项进行纳税调整，调整当期所得税费用；基于对部分涉及可抵扣暂时性差异的相关资产和负债调整递延所得税资产及负债，同时调整递延所得税费用	递延所得税资产	1,869.05
			应交税费	178.85
			递延所得税负债	443.86
			所得税费用	288.11
			期初未分配利润	1,534.44

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

（一）收入确认政策和具体方法是否准确合理

发行人收入来源主要是销售刀具及配套产品，销售模式主要采用传统的线下销售，以各地办事处为销售点覆盖全国主要区域，销售人员通过拜访客户开拓销售渠道，获得订单，总部负责处理订单、发货、收款、结算等流程。

报告期内，发行人同时存在寄售和订单式销售业务。发行人寄售和订单式销售收入确认的时点、依据和方法的如下：

业务类型	销售模式		收入确认方法	收入确认的时点	外部证据及对账方式
刀具及配套产品销售	订单式销售	境内销售	公司根据与客户签订的销售合同或订单要求发运货物，经客户签收后确认收入。	公司根据与客户签订的销售合同或订单要求将货物发运至客户指定地点，经客户签收后确认收入。配送方式包括自送货和第三方物流配送等。如采用第三方物流配送货物的，通过业务系统接口查询签收情况并保留签收证据上传至业务系统中，公司将客户签收确认时点作为收入确认时点；如采用自送货的，业务人员要求客户签署收货确认单据，将签收单据扫描上传至 ERP 中，公司将客户签收确认时点作为收入确认时点。	ERP 保存的第三方物流签收信息、经客户签收确认的送货单
		出口销售	公司通常在货物办妥出口报关并取得承运单位出具的货运提单后确认销售收入。	C&F 模式：公司根据与客户的销售合同或订单，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单后确认销售收入。	报关单、提单
	寄售	境内	公司在客户领用货物且经双	公司将货物发送至客户寄售仓库，产品从公司仓库发出后，公司将库存商品转为发出商	公司与客户领用对

业务类型	销售模式		收入确认方法	收入确认的时点	外部证据及对账方式
		销售	方按约定结算期对账确认后，确认收入。	品处理，并在系统中记录为寄售仓存货，客户根据生产情况领用产品后，公司按约定结算期与客户对账确认领用数量，按对账确认收入。	账确认单据
刀具应用延伸服务	订单式销售	境内销售	公司将提供的涂层、修磨等服务将其作为在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关服务控制权时确认收入。	公司按照客户要求完成涂层、修磨等服务后，将加工后的产品发送至客户指定地点，经客户签收后确认收入。	客户签收确认的送货单

综上，发行人的订单式销售与寄售收入确认时点均是按照协议或订单约定发行人将商品和服务的所有权及控制权转移至客户时点来判断收入确认，发行人收入确认的依据也均以双方认可的控制权转移单据或相关文件为依据确认。因此，发行人报告期内收入确认符合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定，收入确认政策和具体方法是准确合理。

（二）调整跨期收入和跨期成本的原因及合理性

报告期跨期收入和成本调整情况如下：

单位：万元

年度	原因说明	收入	成本
2021	发行人根据收入确认依据梳理报告期内收入确认情况，按权责发生制原则调整跨期收入；	-0.33	
	发行人通过梳理外购产品业务系统入库与财务记账差异、自产产品生产成本归集情况，并结合收入调整情况按权责发生制原则调整存货销售成本；		-225.69
	合计	-0.33	-225.69
2020	发行人根据收入确认依据梳理报告期内收入确认情况，按权责发生制原则调整跨期收入；	678.30	
	发行人通过梳理外购产品业务系统入库与财务记账差异、自产产品生产成本归集情况，并结合收入调整情况按权责发生制原则调整存货销售成本；		1,806.31
	合计	678.30	1,806.31

报告期发行人收入跨期调整的主要原因是前期财务人员考虑到公司与客户的销售业务发货频繁、货款结算按照开票后的一定信用期结算，因此对于已发货

已签收但是未开票部分未确认应收账款和暂估收入，原账面按照开票确认收入和应收账款出于便于与客户对账和催收货款，不存在故意调节收入的情况。发行人启动 IPO 申报后，接受辅导机构财务整改建议，全面梳理报告期收入确认依据，按照上述“（一）收入确认政策和具体方法是否准确合理”所列的要求进行梳理和调整，按照权责发生制确认收入。经梳理后，报告期内销售收入严格按照商品和服务的所有权及控制权转移时点和依据确认收入，收入跨期调整准确合理，符合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定。报告期内，经调整后的收入真实完整准确地反映了公司报告期内经营成果。

报告期发行人成本调整的主要原因是前期部分成本项目归集不准确、未按照权责发生制计提薪酬、能源等费用，为了准确反映自产产品的生产成本，对自产产品生产成本进行了重新计算；通过对比外购产品业务系统入库与财务记账金额，对未及时入库的采购交易补计入账。按照经梳理后的自产产品生产成本、外购产品成本和存货收发存记录调整各期应结转销售成本。报告期经调整后的销售成本真实完整准确地反映了公司报告期经营成果，与经调整后的销售收入匹配，调整合理。

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。

（一）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，发行人对坏账准备、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、存货的可变现净额重新进行测算，以保证坏账准备、存货跌价准备计提充分。报告期内，公司坏账准备、存货跌价准备的计提方法未发生变化，会计估计和会计处理均保持一致，未发生会计政策或会计估计变更。

（二）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。

发行人根据在首次申报前尽调阶段，辅导机构对发行人是否符合发行条件、财务数据真实性、内部控制规范性等方面提出的整改意见，成立专门的整改小组逐项进行整改并完成辅导验收。

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，各岗位职责分工明确，财务人员配备齐全，各岗位人员具备专业胜任能力。公司在物料采购、存货出入库、发货物流信息跟踪、客户销售回款催收等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、授权审批控制流程。

2、发行人建立并完善了 ERP 信息系统，确保业财一致性，提高财务核算的效率性和准确性。

3、发行人结合公司业务特征制定了符合公司发展现状及业务开展情况的内部控制制度，包括《财务管理制度》《销售管理制度》《物流管理制度》《人力资源管理制度》《计算机软硬件及信息管理制度》《成本核算管理制度》《采购管理制度》《资金管理制度》和《子公司管理制度》等多项制度，对包括会计核算方法、各主要业务流程的控制、授权审批权限、人员考核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。

4、发行人建立了内部审计部门对各内部机构、控股子公司的内部控制制度的完整性、合理性及其执行有效性进行检查和评估。内审部门对各公司财务收支合规性、真实性等进行审计，对可能存在的舞弊行为进行检查，建立反舞弊机制，充分履行内控监督职能。

综上所述，发行人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。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、获取发行人原始财务报表，检查相关文件并查看会计记录，了解调整事

项发生的背景，逐项分析差异产生的原因，就调整事项与发行人进行沟通确认。

2、对报告期内主要客户、交易金额变动较大的客户的销售收入和应收账款进行函证，对回函差异查找原因，对未回函的进行替代测试，复核并调整收入跨期事项；对发行人销售情况进行截止性测试，结合发行人销售结算周期获取报告期各期资产负债表日前后一定期间的销售明细账，抽查上述期间的收入对应的销售合同、出库单、签收单、销售发票和记账凭证等相关原始单据。

3、执行控制测试，确认发行人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，了解发行人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、财务监督和审计监督职能是否有效履行；查阅发行人《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。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内，发行人原始报表与申报报表的差异集中在 2020、2021 年，发行人原始报表与申报报表差异调整符合《会计准则》的规定。

2、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的原因主要是前期财务人员考虑到公司与客户的销售业务发货频繁、货款结算按照开票后的一定信用期结算，因此对于已发货已签收但是未开票部分未确认应收账款和暂估收入，原账面按照开票确认收入和应收账款出于便于与客户对账和催收货款，具有合理性。

3、发行人调整坏账准备、存货跌价准备不属于会计政策或会计估计变更；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，经调整和整改该等情形已消除。截至 2023 年 6 月 30 日，发行人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、及时地反映，发行人已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。

20.2 关于子公司和分公司

根据申报文件：截至报告期末，发行人拥有 12 家控股子公司，其中一级控股子公司 4 家，二级控股子公司 8 家；并拥有 26 家分公司。

请发行人说明：（1）发行人与各子公司、分公司的主营业务内容及差异，资产、负债、技术、人员等分布情况，并结合发行人的业务规模，说明发行人设立较多分、子公司的原因、背景、必要性和商业合理性；（2）各分、子公司的业务开展情况，母子公司、子公司之间是否存在购销或者生产环节上下游的关系，是否存在频繁的内部交易或资金往来，以及内部交易的定价情况。

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。

【问题回复】

【发行人说明】

一、发行人与各子公司、分公司的主营业务内容及差异，资产、负债、技术、人员等分布情况，并结合发行人的业务规模，说明发行人设立较多分、子公司的原因、背景、必要性和商业合理性；

（一）发行人分子公司主营业务内容及差异

截至本问询函回复报告签署日，公司及各子公司、分公司的主营业务内容如下：

序号	公司性质	公司名称	具体业务	业务定位差异
1	母公司	金万众	刀具代理购销及生产	负责刀具代理销售及少量自主生产，负责公司整体业务规划、制定发展战略等职能
2	一级控股子公司	融衡机械	刀具代理购销	全资子公司，主要负责部分刀具品牌的代理购销业务
3		品悦科技	刀具代理购销	全资子公司，主要负责电商平台的运营管理、刀具的流通销售
4		万众精密	数控刀具的生产研发	控股子公司，主要负责公司自有品牌数控刀具的生产、研发
5		夸克涂层	涂层设备研发生产	控股子公司，主要负责涂层设备研发生产
6	二级控股	夸克表面	涂层设备生产	二级控股子公司，主要负责常州地区涂层加工服务

序号	公司性质	公司名称	具体业务	业务定位差异
7	子公司	东莞夸克	涂层加工服务	二级控股子公司,主要负责广东地区涂层加工服务
8		合肥夸克	涂层加工服务	二级控股子公司,主要负责长三角地区涂层加工服务
9		潍坊夸克	涂层加工服务	二级控股子公司,主要负责山东地区涂层加工服务
10		柳州夸克	涂层加工服务	二级控股子公司,主要负责广西地区涂层加工服务
11		长春夸克	涂层加工服务	二级控股子公司,主要负责东北地区涂层加工服务
12		株洲夸克	涂层加工服务	二级控股子公司,主要负责两湖地区涂层加工服务
13		苏州夸克	涂层加工服务	二级控股子公司,主要负责苏州地区涂层加工服务
14	已注销控股子公司	梦想阳光(2020年8月17日注销)	投资平台	控股子公司,投资品悦科技的持股平台
15	分公司	金万众郑州、武汉等地24家分公司	刀具销售	分公司,为所属地周边客户提供刀具产品及服务,同时便于员工社保、公积金属地化缴纳,保障员工利益
16		融衡机械大连分公司	刀具销售	
17		融衡机械宁波分公司	刀具销售	
18		夸克涂层扬州分公司	涂层加工服务	

(二) 发行人及各分子公司的资产、负债、技术、人员等分布情况

发行人分公司并非独立法人主体,资产、负债未独立核算,亦无单独的技术资质,人员均由公司统一管理。

截至2023年6月30日,公司及各子公司的资产、负债、技术、人员等分布情况如下:

单位:万元

序号	公司名称	注册资本	实缴资本	总资产	净资产	总负债	技术情况	人数
1	金万众	6,000.00	6,000.00	86,355.58	60,110.02	26,245.56	23项已获授实用新型专利	250
2	融衡机械	1,000.00	1,000.00	13,190.11	6,742.46	6,447.65	-	18
3	品悦科技	5,000.00	5,000.00	11,797.77	8,153.91	3,643.86	1项软件著作权	6
4	万众精密	2,610.50	2,610.50	3,874.17	3,449.75	424.42	4项已获授发明专利、40项已获授实用新型专利、6项软件著作	54

序号	公司名称	注册资本	实缴资本	总资产	净资产	总负债	技术情况	人数
							作权	
5	夸克涂层	408.16	408.16	6,168.45	425.90	5,742.55	2 项已获授发明专利、24 项已获授实用新型专利、1 项软件著作权	19
6	夸克表面	1,000.00	1,000.00	2,503.51	891.20	1,612.32	-	43
7	东莞夸克	800.00	800.00	981.63	558.61	423.02	-	14
8	合肥夸克	400.00	400.00	697.42	268.81	428.61	-	11
9	潍坊夸克	300.00	300.00	620.99	319.10	301.89	-	9
10	柳州夸克	200.00	200.00	295.18	108.57	186.62	-	6
11	长春夸克	500.00	500.00	336.14	301.90	34.25	-	5
12	株洲夸克	400.00	400.00	359.76	78.48	281.28	-	13
13	苏州夸克	800.00	798.00	736.87	601.11	135.76	-	8

（三）设立较多分子公司的原因、背景、必要性和商业合理性

发行人分别于 2014 年、2015 年投资设立了融衡机械、品悦科技，两家子公司均从事刀具及配套产品销售业务，但在公司设立初期各有侧重目的。设立融衡机械的背景原因主要是发行人代理销售业务不断扩展，为加大京瓷品牌刀具的销售、进一步扩大市场规模，于上海设立新的主体以独立的团队、营销策略来开拓市场；设立品悦科技的背景原因主要是为了构建一站式刀具交易网络服务平台，两家子公司的设立具有一定的必要性及商业合理性。后续随着公司的进一步发展，融衡机械和品悦科技亦作为各品牌的销售主体持续开展业务。

2018 年万众精密的设立背景系刃天行品牌扩大再生产，发行人位于北京密云区的厂区无法进一步建设，因此转移生产研发重心，于常州建立新的厂区。

2019 年投资夸克涂层的背景主要是公司对刀具延伸服务能力的进一步探索，后续还通过设立子公司的方式在合肥、长春、株洲等地经营了多家涂层服务中心，以满足客户对于涂层服务的需求。

发行人及子公司融衡机械、夸克涂层合计 27 家分公司的设立，一方面公司

业务遍及全国各地，在主要经营地设置分公司，便于属地化服务周边客户；另一方面便于当地员工就地缴纳社保公积金，保障员工权益。

综上，公司设立较多分子公司是基于自身运营管理特色、客户需求满足及未来经营方向部署的经营决策考虑，具有必要性和商业合理性。

二、各分、子公司的业务开展情况, 母子公司、子公司之间是否存在购销或者生产环节上下游的关系, 是否存在频繁的内部交易或资金往来, 以及内部交易的定价情况。

（一）母子公司、子公司之间的业务关系情况

报告期内，公司各分、子公司依据各自业务定位开展经营，内部交易和资金往来主要为产品销售和短期资金拆借。

1、母子公司、子公司之间的内部交易及定价情况

报告期内，母子公司、子公司之间的产品销售内部交易如下表所示：

单位：万元

交易内容	交易公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
刀具及配套产品销售	金万众、品悦科技、融衡机械三家之间	12,583.09	21,156.58	19,216.66	15,770.59
	金万众与万众精密	1,074.37	2,507.95	2,827.28	1,398.82
	金万众向株洲夸克	-	0.08	-	-
涂层服务	夸克涂层及其子公司向金万众、万众精密	14.31	30.49	10.34	1.64
	夸克涂层子公司之间	16.03	8.48	-	-
涂层设备销售	夸克涂层向其子公司	594.49	1,578.08	663.72	447.50
原材料销售		21.75	20.09	-	4.29

（1）金万众、品悦科技、融衡机械三家公司之间刀具及配套产品销售

由于历史合作关系及公司战略安排，公司与各主要供应商的签约主体不同，金万众、融衡机械、品悦科技分别向不同主要供应商采购产品，报告期内金万众、融衡机械、品悦科技共用一个销售系统，采购和销售主体的不同使得三家公司之间存在内部交易，结算时三家公司按当期销售产品的采购成本价结算。

（2）金万众与万众精密之间刀具及配套产品销售

报告期内，万众精密主要负责公司自有品牌数控刀具的生产、研发，本身没有建立销售体系，主要为母公司金万众提供自主生产的刃天行品牌产品。因此，万众精密与母公司的内部交易采用成本加成法定价，在生产成本基础上考虑万众精密的运营成本和经营效益。

报告期内还存在金万众向万众精密的零星销售，主要为千分尺、测量基准器、卡尺、夹套等耗材，用于万众精密生产研发，报告期各期分别为 3.86 万元、5.02 万元、2.12 万元和 3.45 万元，通常以公允价格定价。

（3）夸克涂层及其子公司为金万众、万众精密提供涂层服务，以及夸克涂层子公司之间相互提供涂层服务

刀具涂层后能够提高综合性能和使用寿命，金万众、万众精密为满足客户需要向夸克涂层及其子公司采购涂层服务。夸克涂层子公司之间产生涂层服务交易，主要系各子公司客户资源存在地域性交叉，为保证交付时效性，由就近子公司向客户提供服务后子公司直接再进行内部结算。报告期内上述涂层服务涉及金额较小，通常以公允价格定价。

（4）夸克涂层向其子公司出售涂层设备和原材料

报告期内，夸克涂层作为涂层服务母公司主要负责涂层设备研发生产，涂层服务通过其子公司开展，各涂层子公司自夸克涂层处购买设备后用于向客户提供涂层服务。夸克涂层存在向其子公司出售原材料的情况，2022 年以来，出于集中采购节约成本考虑，对涂层业务需要的靶材逐渐由夸克涂层统一采购后销售给各涂层子公司。报告期内，夸克涂层生产的涂层设备主要用于夸克涂层及子公司涂层业务的开展，尚未对外实现销售，夸克涂层在综合考虑硬件成本、研发成本、人工成本、运营成本等因素的情况下，采用成本加成法定价；主要原材料通常以采购成本价结算，其他原材料在采购成本基础上考虑合理的采购管理成本等因素，采用成本加成法定价。

综上所述，母子公司、子公司之间的产品销售内部交易具有商业合理性，定价公允，内部交易金额已按《企业会计准则》规定在合并报表范围进行合并抵销。

2、母子公司、子公司之间的资金往来及定价情况

报告期内，母子公司、子公司之间的资金往来如下表所示：

单位：万元

往来内容	付款方	收款方	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
资金拆借	金万众	夸克涂层	-	1,700.00	212.00	-
	夸克涂层	金万众	-	530.00	1,200.00	200.00
	夸克涂层	夸克涂层子公司	212.00	922.46	265.28	192.72
	夸克涂层子公司	夸克涂层	145.40	275.29	195.11	-
代垫代收 款、保证 金等往来 款	品悦科技	融衡机械	2.00	-	-	-
	夸克涂层	夸克涂层子公司	1.60	59.89	-	0.48
	夸克涂层子公司	夸克涂层	-	54.22	-	-

如上表所示，母子公司、子公司之间的资金往来主要系为满足子公司经营发展的短期资金需求而产生的资金拆借以及代垫代收款、保证金等往来款，与公司实际经营情况相匹配。报告期内，上述资金拆借利息分别为 1.95 万元、30.60 万元、145.44 万元和 88.03 万元，资金拆借利率采用市场化定价原则，参照银行同期贷款利率后协商确定，不同主体间利率定价原则一致，具有公允性。资金拆借利息已按《企业会计准则》规定在合并报表范围进行合并抵销。

【核查意见】

（一）核查依据和过程

我们履行了以下核查程序：

1、取得发行人关于分子公司情况的说明文件；查阅发行人及其子公司的财务数据、花名册文件；访谈实际控制人关于设立子公司的背景原因，主营业务等有关情况；

2、查阅发行人及子公司的主要财务数据及工商登记资料等文件；获取并查阅报告期内发行人的购销明细表、内部往来记录，了解发行人母子公司、子公司之间的内部交易和资金往来情况；询问发行人财务负责人，了解内部交易的定价情况和内部资金往来利息计提情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人已就各子公司、分公司的主营业务内容及差异，资产、负债、技术、人员等分布情况做出说明，就设立较多分、子公司的原因、背景做出说明，发行人设立分子公司具有必要性和商业合理性；

2、发行人母子公司、子公司之间存在购销、生产环节上下游的关系。母子公司、子公司之间的内部交易和资金往来主要为产品销售和短期资金拆借，内部交易与公司业务开展情况相匹配，具有商业合理性。发行人及其子公司各主体之间独立核算，内部交易价格充分参考实际成本、各环节价值贡献并结合业务的实际情况确定。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

马宁



马宁

中国注册会计师：

陈万军



陈万军

二〇二三年十二月二十一日





统一社会信用代码

91110108590676050Q

营业执照

(副本) (7-1)

扫描市场主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。



名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
法定代表人 梁春

出资额 2950万元

成立日期 2012年02月09日

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

经营范围 审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、增资、减资、清算等事务；代理记帐；出具审计报告、其他业务；依法规定的内容开展经营活动；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；不得从事国家规定的项目；市场主体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；不得从事国家规定的项目；市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动。

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

登记机关



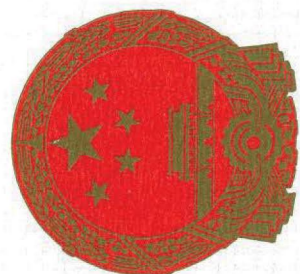
2023年08月30日



市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家企业信用信息公示系统网址：<http://www.gsxt.gov.cn>

国家市场监督管理总局



会计师事务所

执业证书

名称：大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：梁春

主任会计师：

经营场所：北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010148

批准执业文号：京财会许可[2011]0101号

批准执业日期：2011年11月03日

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

证书序号：0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关：

北京市财政局

二〇一七年十月七日

中华人民共和国财政部制



姓名: 马宁 Full name: Ma Ning 性别: 男 Sex: Male 出生日期: 1973-09-14 Date of birth: 1973-09-14 工作单位: 立信大华会计师事务所有限公司 Working unit: Lixin Dahua Accounting Firm Co., Ltd. 身份证号: 210303730914091 Identity card No.: 210303730914091		2014年4月8日 2014.4.8	
马宁的年检二维码.png		2013年4月16日 2013.4.16	
注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA			
同意调出 Agree the holder to be transferred from		同意调入 Agree the holder to be transferred to	
证书编号: 110001610033 No. of Certificate: 110001610033		批准注册协会: 北京注册会计师协会 Authorized Institute of CPAs: Beijing Institute of CPAs	
发证日期: 一九九九年十二月一日 Date of Issuance: 1999.12.1		转出协会盖章: 2012年12月25日 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs: 2012.12.25	
转入协会盖章: 2012年12月25日 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs: 2012.12.25		转出协会盖章: 2012年12月25日 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs: 2012.12.25	

姓名 陈万军
 Full name
 性别 男
 Sex
 出生日期 1982-10-8
 Date of birth
 工作单位 北京大成律师事务所
 Working unit
 身份证号码 32262619821008401
 Identity card No.



年度检验登
 Annual Renewal Regis



本证书经检验合格
 This certificate is valid
 this renewal.

陈万军的年检二维码.png



2012 年 2 月 15 日
 /y /m /d



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

大华会计师事务所(特殊普通合伙)
 注册会计师协会
 事务所专用章

事务所
 CPAs

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 2012 年 12 月 25 日
 /y /m /d

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

大华会计师事务所(特殊普通合伙)
 注册会计师协会
 (特殊普通合伙)

事务所
 CPAs

转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 2012 年 12 月 25 日
 /y /m /d

证书编号: 110001610116
 No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2007 年 12 月 25 日
 Date of Issuance /y /m /d

