

深圳市美之高科技股份有限公司 关于对 2021 年年报问询函的回复

北京证券交易所上市公司管理部：

2022 年 5 月 31 日，收到贵公司下发的《关于对深圳市美之高科技股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2022】第 008 号），深圳市美之高科技股份有限公司（以下简称“公司”、“美之高”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”），就反馈所出提问题进行了审慎核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核。

问询函 1、关于收入

你公司本期营业收入 5.02 亿元，同比下降 20.51%；归属于上市公司股东的净利润 1,009.31 万元，同比下降 83.50%；扣除非经常性损益后的净利润 126.90 万元，同比下降 96.88%。公司解释营业收入下降主要受客户二销售减少、美元汇率下跌影响。

分季度来看，2021 年第一至第四季度收入分别为 1.46 亿元、1.05 亿元、1.18 亿元、1.32 亿元；净利润分别为 972.99 万元、160.64 万元、317.68 万元、-442 万元。

报告期末生产人员 703 人，较期初减少 339 人；期末其他应付款余额 109.04 万元，较期初增加 37.01%，主要为报告期内收到加盟商保证金。

请你公司：

(1) 结合行业趋势、客户需求、产品竞争优势、在手订单等方面，说明公司销售收入是否将持续下滑，公司是否能维持主要客户的供应商资格，公司针对收入下滑拟采取的应对措施；

(2) 说明报告期生产人员大幅下降的具体原因，公司是否缩减 2022 年度的生产计划，生产人员大幅减少是否对你公司生产经营活动产生不利影响；

(3) 结合各季度业务开展情况及收入确认、成本费用归集等因素，说明各季度收入、利润不匹配的原因及合理性，是否存在跨期确认收入、跨期结转成本费用等情形，相关会计处理是否符合企业会计准则要求；

(4) 说明报告期内是否存在加盟收入，如存在，说明加盟销售模式、收入确认方法、主要加盟商名称、加盟费和保证金收取标准；

(5) 说明报告期主要客户、供应商与上期的变动情况，如有新增主要客户、供应商的，说明新增原因、该公司基本经营情况、经营规模与对你公司的往来规模是否匹配等。

请年审会计师说明对收入确认执行的审计程序，包括不限于对境外收入的函证程序及回函情况，是否获得充分适当的审计证据。

回复：

一、结合行业趋势、客户需求、产品竞争优势、在手订单等方面，说明公司销售收入是否将持续下滑，公司是否能维持主要客户的供应商资格，公司针对收入下滑拟采取的应对措施

(一) 行业趋势

1、家居用品行业

1) 全球家居用品市场规模稳步增长

Euromonitor 数据显示，2017-2019 年，全球家居用品（主要为家居收纳、家居装饰、家居用具以及部分室外生活用品等，不含家具产品）市场规模的年复合增长率为 2.08%。2020 年受新冠肺炎疫情疫情影响，全球家居用品市场规模同比小幅下降 0.78%，全年市场规模为 6,772.78 亿美元。未来随着全球经济复苏及居民收入水平的提高，全球家居用品消费需求预计将保持稳健增长，根据 Euromonitor 预测，2025 年全球家居用品市场规模将达到 8519.84 亿美元。

2017-2025 年全球家居用品市场规模（亿美元）



2) 欧美等国家或地区是家居用品主要需求市场

根据 Euromonitor 数据显示，全球家居用品产业的主要国家集中在美国、中国、德国、英国、日本。欧洲为全球家居用品市场规模最大的地区，2020 年市场规模高达 2,127.65 亿美元；美国排名第二，2020 年家居用品市场规模为 1,800.54 亿美元。

2017-2025 年欧洲、美国家居用品市场规模



2、置物架行业

置物架收纳产品起源于美国，上世纪 80 年代，凭借其组装方便的特点，期初被广泛应用于仓储货架。随后置物架收纳产品于 20 世纪 90 年代初期被引入日本并加以研发改良，由原来的仓储货架领域扩展到家庭置物架领域。

在中国市场，虽然置物架收纳需求与收纳文化尚未成型，但近年来，随着人民生活水平的提高及工业经济的飞速增长，以及一二线城市房价的上涨，置物架作为合理利用空间、提高效率的重要工具，将面临着一段黄金发展期，金属置物架的使用以及高品质金属置物架的需求将逐渐提升，行业发展空间广阔。

1) 金属置物架逐渐成为置物架市场主流

置物架主要有金属、玻璃、合金、塑料、不锈钢等不同材质，不同材质各具特点。相比之下金属置物架具有坚固耐用、装卸便捷等优势，自身结实可靠，无需复杂工具即可随时对结构进行调整改造，以满足不同物品放置需求，操作简单，近年来受到越来越多的消费者青睐。

2) 性价比和一体化解决方案是未来主要趋势

根据艾媒调研数据来看，中国家居消费者首要关注产品质量，其次关注产品价格，即产品性价比是消费者在选择家居用品的核心关注点。目前，国内金属置物架行业供应链优势明显，供给端充足企业数量众多，但行业集中度相对较低，产品技术含量低，产品较同质化，在此背景下，拓宽金属置物架种类同时打造高性价比的定制化产品是主要发展趋势。

(二) 客户需求

公司产品金属置物架属于日常家居消费用品，2020 年受疫情影响国外客户居家时间更多，国外客户的需求有所增长，公司境外销售收入上涨 25.81%；随着疫情防控政策放开，国外客户的需求趋于常态化，2021 年公司收入下降 20.51%。以公司大客户 DOSHISHA COMPANY LTD、LG SOURCING INC (LOWE'S 采购子公司) 和 The Home Depot 为例，上述客户均为境外上市公司，根据其公布的年报，近三年收入情况如下：

公司	证券代码	报表周期	单位	2021		2020		2019
				销售金额	较上期变动	销售金额	较上期变动	销售金额
DOSHISHA	7483	3月31日	亿日元	1,010.27	-0.23%	1,012.57	5.22%	962.38
LOWE'S	LOW	1月31日	亿美元	962.50	7.43%	895.97	24.19%	721.48
The Home Depot	HD	1月31日	亿美元	1,511.57	14.42%	1,321.10	19.85%	1,102.25

上表可见，上述客户 2020 年的收入上涨幅度较大，除 DOSHISHA 2021 年收入均衡外，LOWE'S 和 The Home Depot 2021 年收入仍处于上涨趋势。

公司与主要客户合作多年，双方合作关系长久稳定。就具体海外市场区域而言，在主要境外市场日本，公司具备较强的竞争优势，报告期内对 DOSHISHA 的合作规模持续稳定增长，占其同类产品采购金额的 90% 以上；

在主要境外市场美国，公司已占美国第二大家居零售商 LOWE'S 同类产品采购额的 50% 以上，并为美国第一大家居零售商 The Home Depot 同类产品采购额的 10% 左右。鉴于金属置物架属于日常家居消费用品，且国外客户自身的销售逐年上涨，对金属置物架的采购量具备增长空间。

（三）产品竞争优势

公司秉承“以市场为导向、以客户需求为依据，以商品开发为驱动，以技术研发为先导”的经营理念，从事金属置物架收纳用品的研发、生产及销售多年，不断进行原创性设计和技术工艺创新，形成了自己独特的设计风格和完善的研发体系。

公司现有由“业界专家+专业设计师+一线技术人员+前端营销人员”组成的优秀产品研发设计生产销售团队，密切关注行业发展动态，致力于产品设计及生产工艺的革新。产品设计方面，公司可根据不同订单要求高效完成产品款式设计，同时依靠自身多年积累的行业经验，密切跟进市场热点，敏锐捕捉客户潜在需求，快速研发设计新产品并向客户主动推广。经过多年积累，公司现有产品线丰富，设计并生产的金属置物架产品种类达千余种，可全方位满足不同市场和客户对金属置物架收纳用品的使用需求。

（四）在手订单

公司近三年（2019 年至 2021 年）的营业收入规模波动较大，分别为 4.59 亿元、6.32 亿元和 5.02 亿元，主要原因为 2020 年疫情具有突发性，公司主要美国客户加大了备货量，导致 2020 年销售收入较 2019 年增幅较大，而 2021 年疫情趋于常态化，公司主要美国客户的备货量回归正常水平，销量有所下降导致 2021 年销售收入较 2020 年下降 20.51%，但 2021 年收入较

2019 年上涨 9.32%。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司国外国内客户在手订单金额分别为 2,511.76 万美元、320.13 万元人民币，依据公司与客户的交易习惯，公司在手订单主要为未来 1-3 个月内的发货计划，2022 年一季度公司营业收入为 1.34 亿元，占 2021 年度销售收入的比例为 26.77%，公司业绩并未出现明显的下滑迹象。

综上，全球家居用品消费需求预计将保持稳健增长，且公司主要客户自身的近三年销售金额逐年上涨，公司 2021 年收入大幅下降，主要原因是 2020 年疫情具有突发性，公司主要美国客户加大了备货量导致销售收入增幅较大；而 2021 年疫情趋于常态化，下游客户的备货量回归正常水平所致。报告期内，公司主要客户未发生变化，公司与主要客户之间合作良好，结合 2022 年第一季度收入以及在手订单情况，公司销售未出现持续下滑的迹象。

（五）公司境内客户未对公司进行供应商评审，境外主要客户对公司定期考核情况如下：

客户名称	定期考核情况
DOSHISHA 集团	自建立合作开始，每两年七月份对公司进行验厂
LG SOURCING INC (LOWE'S 采购子公司)	仅在审核公司供应商资格时对公司生产线进行检验，后期每年进行例行检查
The Home Depot	仅在审核公司供应商资格时对公司生产线进行检验，后期每年进行例行检查

上述客户在确定供应商前，通常需要进行严格的供应商考核程序，耗时较长，公司与上述客户合作以来一直正常通过其验厂考核。DOSHISHA 集团对供应商的评审包括开发、品质和贸易三方面的评审，根据其 2022 年 4 月 29 日下发的 2021 年度下半年供应商评审结果通知美之高属于 A 级供

应商。

报告期内公司与主要客户合作情况良好、稳定，能够持续维持其核心或主要供应商地位。

（六）针对收入下滑拟采取的应对措施

公司正在积极开拓国外新客户，国外销售渠道亦将进一步拓展，公司将进一步加大国内客户的开拓力度，提升营销人才团队的引进力度，同时开发适用更多应用场景的产品，以及多方面的开拓国内市场。

截至 2022 年 5 月 31 日，与公司签订合同/协议或已形成销售收入的新增客户共 6 家。目前积极拓展的国外客户 5 家（其中美国 2 家，北欧及东南亚 3 家），国内客户 12 家（其中 KA 渠道 2 家，行业代理商 5 家，电商平台线下渠道 5 家），同时公司针对原有大客户（国外 DOSHISHA 集团、LGSOURCINGINC 及 The Home Depot 等，国内百安居、京东、比亚迪等）进行新品推荐、延伸产品品类以及需求挖掘增加其业务粘性，提升销售规模。

二、说明报告期生产人员大幅下降的具体原因,公司是否缩减 2022 年度的生产计划,生产人员大幅减少是否对你公司生产经营活动产生不利影响

报告期内，公司生产人员、收入和产量的具体情况如下：

项目	2021.12.31	变动幅度	2020.12.31	变动幅度	2019.12.31
生产人员人数（人）	703	-32.53%	1,042	39.96%	931

项目	2021 年度	变动幅度	2020 年度	变动幅度	2019 年度
营业收入（万元）	50,199.89	-20.51%	63,154.06	37.53%	45,919.45
标准产量（万套）	251.40	-26.61%	342.54	50.40%	227.76
加权平均生产人员人数（人）	674	-16.06%	803	27.26%	631

公司生产主要采取“以销定产”的方式，生产制造中心根据订单制定

生产计划，生产车间按照生产计划组织生产。从上表也可以看出，公司加权平均生产人员人数与公司标准产量、营业收入保持同方向变动。

由于 2021 年度生产订单减少，公司依据实际订单情况调整生产计划，优化生产安排，精简了部分生产人员。公司 2021 年度生产人员的同比降幅少于生产数量的同比降幅，公司生产人员人数减少主要是基于市场订单和生产情况所进行的主动调整，是合理的。

公司目前的销售情况整体平稳，2022 年一季度实现销售收入 1.34 亿元，占 2021 年度销售收入的比例为 26.77%，公司销售未出现大幅下滑的情况，公司结合业务开展情况、客户需求、在手订单等综合评估，没有缩减 2022 年度的生产计划。

公司属于劳动密集型企业，公司具有通畅的招聘渠道，如遇市场订单和生产数量大幅增长确需增补人员的情形，公司能够根据实际情况尽快增补到位各类员工尤其是生产人员，保障公司生产经营的正常开展，不会对公司的生产经营造成不利影响。

三、结合各季度业务开展情况及收入确认、成本费用归集等因素，说明各季度收入、利润不匹配的原因及合理性，是否存在跨期确认收入、跨期结转成本费用等情形，相关会计处理是否符合企业会计准则要求

(一) 报告期内，公司各季度业务情况如下：

单位：万元

季度	2021 年度 新签订单 (万美元)	收入	成本	毛利率	期间费用	期间费用率	计提的减值准备	净利润
第一季度	702.27	14,646.77	11,769.91	19.64%	2,047.42	13.98%	-70.74	972.99
第二季度	1,501.36	10,512.42	8,591.62	18.27%	2,329.82	22.16%	-72.97	160.64

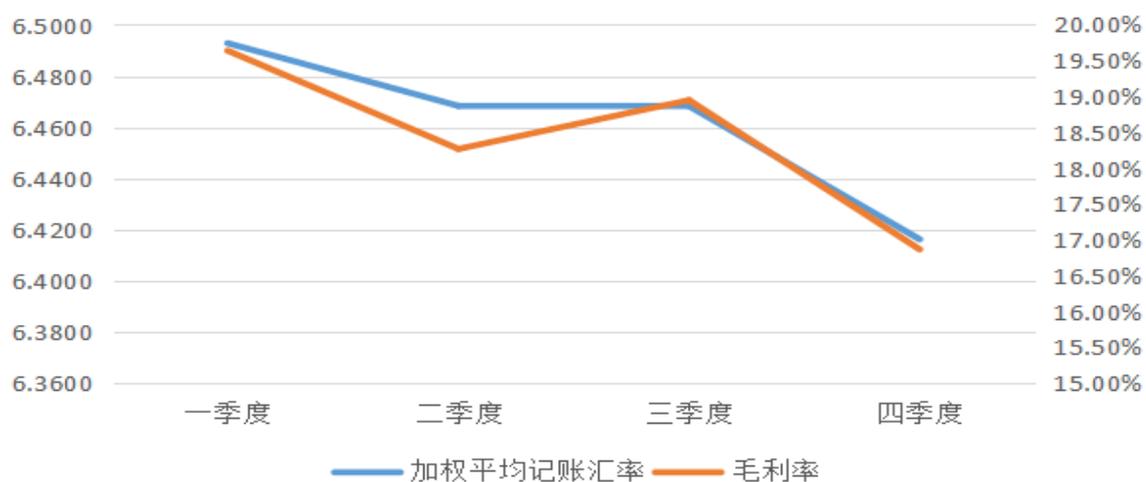
季度	2021 年度 新签订单 (万美元)	收入	成本	毛利率	期间费 用	期间费 用率	计提的减 值准备	净利润
第三季度	1,869.74	11,824.68	9,583.47	18.95%	1,932.12	16.34%	57.35	317.68
第四季度	2,786.06	13,216.03	10,985.99	16.87%	2,794.80	21.15%	208.13	-442.00
合计	6,859.43	50,199.90	40,930.99	18.46%	9,104.16	18.14%	121.77	1,009.31

注：以上期间费用还原了进入营业成本的运输费和出口费用、以上毛利率计算剔除了计入营业成本的运输费和出口费用。

报告期内，公司一至四季度净利润分别为 972.99 万元、160.64 万元、317.68 万元、-442.00 万元，其中一至三季度的利润变动和收入变动的趋势一致，第四季度净利润为负数和收入不匹配，主要原因为：

1、第四季度公司毛利率有所下降

公司销售主要为外销，收入金额受汇率的影响，2021 年度公司毛利率的变动趋势和汇率变动整体趋势匹配情况如下：



由上图可见，公司报告期内毛利率的变动趋势和汇率变动趋势系一致的，因公司主要为外销，第四季度美元兑人民币的平均记账汇率 6.3819，较前三季度美元兑人民币的平均记账汇率 6.4692 下降 1.35%，导致第四季度毛利率偏低，假定用前三季度平均毛利率模拟计算，则公司毛利率下降

对利润总额的影响为-285.47 万元。

2、公司于 2021 年 12 月结合业务开展情况全面清理和评估各项资产存货、应收款项减值风险，在第四季度计提的存货跌价准备、信用减值损失较前三季度发生额增加 294.49 万元；

3、公司于 2021 年 12 月计提全年一次性年终奖，对利润总额的影响 -200.66 万元。

综上，公司第四季度营业收入增长而净利润大幅下滑，营业收入与净利润变动方向及幅度不一致，主要原因为 1-3 项影响（1-3 项合计对利润总额的影响为-780.62 万元），同时也受到销售价格和原材料价格上涨的综合影响，公司第四季度营业收入增长而净利润大幅下滑的原因符合公司实际情况，具有合理性。

（二）公司收入确认及成本费用结转情况

公司收入确认方式为在某一时点履行履约义务实现商品控制权转移时确认收入。公司销售收入确认具体原则为：

1、国内销售，根据国内商超模式的结算特点，本公司的货物发出后需经客户检验签收，双方完成对账后，商品所有权上的主要风险方转移给购买方，收入的金额方能可靠的计量。因此，公司以货物已经发出给客户签收，并完成对账后作为公司销售收入实现的时点。

2、出口销售，本公司国外销售主要采用 FOB 出口方式，出口销售在报关出口并取得提单后确认收入。

公司收入在取得确认依据对应期间确认，同时结转相应的成本，预提

相关的费用。

综上，公司不存在跨期确认收入及转结成本费用等情形，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

四、说明报告期内是否存在加盟收入，如存在，说明加盟销售模式、收入确认方法、主要加盟商名称、加盟费和保证金收取标准

报告期内，公司存在加盟收入，2020年和2021年加盟收入分别为3.43万元和39.95万元。加盟商的销售模式均为经销，公司与加盟商签订的合同约定：货物运输方式及承运人由加盟商指定并提供货运委托书，费用由加盟商承担，货物风险自货物交付承运人之时转移至加盟商。公司在和加盟商的日常结算中，收入确认时点为货物发出，加盟商签收，并完成对账后确认收入。

报告期内，公司主要加盟商具体如下：

单位：万元

公司名称	2021年收入金额	2020年收入金额
深圳市盈兴富纸品包装有限公司	15.84	-
李春雷	9.91	-
广东天元实业集团股份有限公司	9.61	-
云南文山市美之源商贸有限公司	2.91	2.43
合计	38.27	2.43

截至2021年12月31日，公司共有加盟商11家，公司与加盟商的合同中均未单独约定保证金的条款，对加盟费的约定分为3种方式：①加盟费即首批货款，加盟费是指客户加盟的首次进货额（2万、5万、10万或以上），首次进货额达到哪个额度则享受对应进货折扣，公司给加盟商等值产品；②加盟费即品牌合作押金，2021年底公司对加盟政策做了调整，客

户加盟除首批货款外，还需另行缴纳品牌合作押金，用于保证加盟商在授权期限内相关义务的履行，合同终止，经公司评估合作期间加盟商未发生相关违约行为，在合同解除 10 个工作日内退还加盟商；③无加盟费,对于一些有潜力的客户，经评估和申请后可以不缴纳加盟费或不做首批进货要求，做试销。

五、说明报告期主要客户、供应商与上期的变动情况，如有新增主要客户、供应商的，说明新增原因、该公司基本经营情况、经营规模与对你公司的往来规模是否匹配等

1、公司客户相对集中，报告期内公司前五大客户未发生变化。

2、报告期内公司前五大供应商变动情况如下：2021 年主要供应商新增东莞市翔程五金制品有限公司和惠州市富立泰家居用品科技有限公司，具体情况如下：

供应商名称	成立日期	注册资本	开始合作日期	经营情况	经营规模(年销售收入万元)
东莞市翔程五金制品有限公司	2018/05/21	50 万元人民币	2019 年 5 月	存续	4,940.81
惠州市富立泰家居用品科技有限公司	2017/03/15	100 万元人民币	2017 年 3 月	存续	933.08

东莞市翔程五金制品有限公司是一家销售：五金制品，五金配件，金属制品，包装材料，塑胶制品，模具，铁管，铁线，铁板的公司，美之高向其采购的商品为铁线，因 2020 年前五大供应商中江门市亮涛金属制品有限公司变更经营范围，不再销售铁线，导致公司加大了对东莞市翔程五金制品有限公司的采购额。

惠州市富立泰家居用品科技有限公司是一家研发、生产、销售：家居

用品、五金制品、塑胶制品、电子产品、包装材料的公司，美之高向其采购的商品为木制品，原木制品供应商深圳市秦泰声科技有限公司，因业务结构调整，减少家具木制品业务，导致公司加大了对惠州市富立泰家居用品科技有限公司的采购额。

请年审会计师说明对收入确认执行的审计程序，包括不限于对境外收入的函证程序及回函情况，是否获得充分适当的审计证据。

年审会计师对营业收入实施的核查程序包括但不限于：

1、了解与销售收入相关的内部控制制度，评价内部控制的设计的合理性，并对销售收入内部控制流程进行测试，检查其内部控制制度的有效性；

2、执行实质性分析性程序，关注客户销量变化、售价变化、单位成本变化情况，量化分析客户或产品结构、汇率、售价、单位成本对毛利率的影响；

3、执行细节测试，抽样核查与销售相关的合同、订单、发货单、运输单及对账单、报关单、提单、销售发票等外部证据；检查销售收款记录；

4、执行函证程序，对主要客户期末应（预）收款项和本期销售额进行函证。报告期内，对境外客户函证情况如下：

单位：万元

函证事项	项目	金额
往来款项	期末境外客户应收账款余额	2,396.25
	回函可确认应收账款余额	1,471.87
	替代可确认应收账款余额	924.38
	回函+替代确认比例（%）	100.00%
交易额	2021年度外销收入金额	45,957.72
	回函可确认收入金额	30,259.40
	替代可确认收入金额	15,311.59
	回函+替代确认比例（%）	99.16%

注：应收账款余额包括应收账款和应收款项融资。

未回函的客户为 LG SOURCING INC 和 The Home Depot，上述客户通过其供应商系统下单，公司可以在系统查看订单情况，对未回函客户执行替代测试，包括通过客户下单系统获取订单明细，检查订单金额以及订单约定的交货时间，与账面销售清单记录进行核对，并检查期后回款情况。

5、获取出口退税明细，与账面的出口收入进行核对；

6、截止性测试，抽取资产负债表日前后 10 天的出库记录，并追查至报关单、提单日期与账面确认收入的期间是否匹配。

经核查，年审会计师发表核查结论如下：

1、公司已结合行业趋势、客户需求、产品竞争优势、在手订单等方面，说明公司报告期销售收入波动的原因；公司结合 2022 年第一季度收入以及在手订单情况，说明了公司销售未出现持续下滑的迹象，能够持续维持其核心或主要供应商地位，并披露了针对收入下滑拟采取的应对措施；相关说明和我们在审计过程中了解的情况在所有重大方面一致。

2、公司已结合业务实际开展情况说明了报告期生产人员大幅下降的具体原因；结合目前销售情况、在手订单等综合评估，说明了没有缩减 2022 年度的生产计划，生产人员的波动不会对公司的生产经营活动产生不利影响。相关说明和我们在审计过程中了解的情况在所有重大方面一致。

3、公司已结合各季度业务开展情况、收入确认及成本费用归集过程等分析和披露了报告期内公司各季度收入波动、与净利润不匹配的原因及合理性，公司上述关于 2021 年财务业绩变动的相关说明和我们在审计过程中了解的情况在所有重大方面一致。

4、公司已说明了加盟销售模式、收入确认方法、主要加盟商名称、加盟费和保证金收取标准等情况，相关说明和我们在审计过程中了解的情况在所有重大方面一致。

5、公司已说明了报告期主要客户、供应商与上期的变动情况，以及新增交易方原因、交易方基本经营情况、对应经营规模与公司的往来匹配情况。相关说明和我们在审计过程中了解的情况在所有重大方面一致。

6、公司与收入确认、成本费用归集与核算相关的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问询函 2、关于毛利率

你公司本期毛利率 **15.86%**，上期 **27%**。公司解释毛利率下降主要受原材料价格大幅上涨，美元汇率下跌，执行新收入准则将运输费用、出口费用在营业成本列示等因素影响。

按产品分类分析，家用类、工业类营业收入分别同比下滑 **21.75%**、**22.41%**，毛利率分别减少 **10.84**、**11.90** 个百分点，其他类营业收入同比上升 **7.19%**，毛利率减少 **12.31** 个百分点。

按区域分类分析，国内收入同比增长 **17.94%**，毛利率下降 **14.60** 个百分点；国外收入下降 **28.82%**，毛利率下降 **11.40** 个百分点。根据公发回复，“外销以 **ODM** 模式为主，产品定价主要根据成本加成并经双方协商确定，与原材料成本变动的相关性较大，境内销售主要以 **OBM** 为主，主要通过自主定价的方式对外销售，因此报告期内公司境内销售毛利率相对稳定。”

请你公司：

(1) 结合汇率变动、原材料价格走势、新收入准则等，量化分析各因素对公司本期毛利率的具体影响，与同行业可比公司是否存在差异，公司针对毛利率下滑拟采取的应对措施；

(2) 说明其他类产品具体内容，报告期内营业收入上涨，同时毛利率下降最多的原因及合理性；

(3) 结合境内外产品价格、成本变化情况等，说明国内销售毛利率下降幅度大于国外销售毛利率的原因，是否与公开发行文件中关于境内外毛利率变动的说明一致；

(4) 列示本期计入营业成本的运输费、出口费的具体金额，与上期计入销售费用的金额进行比较，分析变动合理性，并结合公司贸易模式、相关费用发生的具体时点，说明是否构成单项履约义务以及相关费用会计核算的合规性。

请年审会计师说明对营业成本执行的审计程序，公司成本核算是否规范。

回复：

一、结合汇率变动、原材料价格走势、新收入准则等，量化分析各因素对公司本期毛利率的具体影响，与同行业可比公司是否存在差异，公司针对毛利率下滑拟采取的应对措施

(一) 汇率对毛利率的影响

报告期内，公司销售主要系外销，2020年和2021年，外销收入占比分别为95.80%和93.56%，公司2021年外销收入美元7,266.88万元、人民币

46,966.15 万元，如按 2020 年平均记账汇率计算，则人民币销售额为 50,276.78 万元，因美元汇率变动导致收入减少 3,310.63 万元人民币，具体如下：

项目	序号	金额	项目	序号	金额
2021 年外销原币收入 (万美元)	A	7,266.88	2021 年外销原币收入 (万美元)	D	7,266.88
2021 年美元兑人民币 平均记账汇率	B	6.4630	2020 年美元兑人民币 平均记账汇率	E	6.9186
调整前 2021 年外销人 民币金额 (万元)	C=A*B	46,966.15	调整后 2021 年外销人 民币金额 (万元)	F=D*E	50,276.78
汇率变化对 2021 年收入影响 (C-F)					-3,310.63
汇率变化对 2021 年毛利率的影响 (C/F-1)					-6.58%

由上表所述，2021 年因美元汇率变动，导致毛利率较上年同期下降 6.58 个百分点。

(二) 原材料价格对毛利率的影响

公司产品为金属置物架，原材料主要分为钢铁制品、包装材料、配件、表面处理材料，其中钢铁制品包括铁线、铁管和锥套等约占产品总成本的 43% 左右。2021 年，钢铁制品平均采购单价上涨约 24%，因主要原材料钢铁制品采购单价上涨导致 2021 年毛利率较上年同期下降约 10 个百分点。

(三) 新收入准则对毛利率的影响

新收入准则对公司毛利率的影响主要为合同履行成本对毛利率的影响，属于合同履行成本的运输费和出口费用上年同期在销售费用列示，本年在营业成本列示，共计 1,306.91 万元，受此影响 2021 年的毛利率减少约 2.6 个百分点。

(四) 同行业可比公司比对情况

公司选取好太太（603848）、浙江永强（002489）及龙竹科技（831445）作为可比同行业公司，报告期内，同行业可比公司毛利率变动情况如下：

公司名称	2021 年度毛利率	2020 年度毛利率	变动
好太太（603848）	45.09%	48.41%	减少 3.32 个百分点
浙江永强（002489）	14.13%	28.31%	减少 14.18 个百分点
龙竹科技（831445）	31.84%	34.23%	减少 2.39 个百分点
美之高（834765）	15.86%	27.00%	减少 11.14 个百分点

公司的可比同行业中好太太（603848）主要以内销为主，原材料分为电子元件、五金配件、铝型材、塑料制品等，龙竹科技（831445）主要销售竹家居用品，且外销主要以人民币结算为主，受美元汇率波动影响较小，上述两家公司因产品主要原材料与美之高存在差异，毛利率与美之高可比性较低；浙江永强（002489）主要原材料为钢材、铝材、玻璃等，产品主要原材料与公司类似，浙江永强 2021 年外销收入占比为 93.12%，2021 年毛利率下滑 14.18 个百分点。

综上，公司同行业中浙江永强的主要原材料以及销售模式与公司类似，2021 年浙江永强毛利率下滑 14.18 个百分点，公司毛利率下滑 11.14 个百分点，公司毛利率与同行业浙江永强不存在重大差异。

（五）公司针对毛利率下滑拟采取的应对措施

针对毛利率下滑，公司拟采取或正在实施的应对措施主要有：

- 1、加大国内外客户的开拓，提升销售规模，实现规模效应；
- 2、对主要原材料采取预订、套期保值等措施，保障采购材料的价格基本稳定，减少行情波动给公司带来的风险；另一方面进一步提升生产自动化，优化工艺流程，不断提高主要原材料的利用效率及生产效率，严格控

制生产成本。

3、研发中心加大研发力度，不断推出高毛利的新产品，销售部门持续开发高收益客户。

二、说明其他类产品具体内容，报告期内营业收入上涨，同时毛利率下降最多的原因及合理性

报告期内，公司其他类别产品主要为对外采购后直接销售的木制品、轮子、塑胶板、挂板、挂钩、挂袋、收纳盒、纸箱等配件以及非家用和工业用的层架，上述配件属于下游客户 DIY 选配的产品品种，属于非必须产品，种类较多，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度			2020 年度	
	收入	毛利率	变动	收入	毛利率
层架	2,006.72	8.02%	减少 12.53 个百分点	1,498.19	20.55%
轮子	497.88	18.40%	减少 5.20 个百分点	817.13	23.60%
金属配件	206.40	29.06%	增加 1.36 个百分点	233.57	27.70%
木制配件	160.02	21.02%	减少 3.15 个百分点	148.46	24.17%
其他（注）	266.12	52.97%	增加 7.41 个百分点	229.37	45.56%
合计	3,137.14	15.53%	减少 8.59 个百分点	2,926.72	24.12%

注：其他包括其他业务收入和成本，主要为废品收入，毛利率偏高。

2021 年，公司其他类产品毛利率为 11.81%，剔除运输费和出口费用的影响后，毛利率为 15.53%，较上年同期 24.12% 下降 8.59 个百分点；上表可见，其他材质的产品和配件（轮子、金属配件、木制配件）主要系外购直接销售，毛利率波动较小；其他类产品中毛利率下降的主要系层架类产品，公司的层架类产品主要分为家用系列、工业系列、（超）迷你系列、优雅系列，除上述系列以外的金属置物架归为其他类，其他类的层架产品主要是功能性产品既可以用于家用也用于工业，以外销为主，毛利率波动

和外销毛利率的波动一致。其他层架类产品主要原材料为钢材，因此其毛利率受汇率和原材料的综合影响，具体详见问询函问题二“一”之描述。

三、结合境内外产品价格、成本变化情况等，说明国内销售毛利率下降幅度大于国外销售毛利率的原因，是否与公开发行文件中关于境内外毛利率变动的说明一致

报告期内，公司境内外销售情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度				2020 年度		
	收入	成本	毛利率	变动	收入	成本	毛利率
国内	3,233.74	2,191.28	32.24%	减少 14.60 个百分点	2,653.74	1,410.83	46.84%
国外	46,966.15	40,046.61	14.73%	减少 11.40 个百分点	60,500.32	44,690.82	26.13%
合计	50,199.89	42,237.89	15.86%	减少 11.14 个百分点	63,154.06	46,101.65	27.00%

注：作为合同履行成本的运输费和出口费用，公司于 2020 年度在销售费用列示，2021 年列示在营业成本。其中，2021 年度，合同履行成本的运输费和出口费用为 1,306.91 万元，其中国内销售的运输费为 194.39 万元，国外销售的运输费和出口费用为 1,112.52 万元。

为保持同期对比口径一致，公司对合同履行成本的运输费和出口费用进行剔除，剔除后的境内外销售变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度				2020 年度		
	收入	成本	毛利率	变动	收入	成本	毛利率
国内	3,233.74	1,996.89	38.25%	减少 8.59 个百分点	2,653.74	1,410.83	46.84%
国外	46,966.15	38,934.09	17.10%	减少 9.03 个百分点	60,500.32	44,690.82	26.13%
合计	50,199.89	40,930.98	18.46%	减少 8.54 个百分点	63,154.06	46,101.65	27.00%

剔除运费和出口费用的影响因素后，2021 年公司国内销售毛利率较上年同期下降 8.59 个百分点，国外销售毛利率较上年同期下降 9.03 个百分点。

1、境外销售波动分析

公司外销以 ODM 模式为主，产品定价主要根据成本加成并经双方协商确定，与原材料成本变动的相关性较大，产品的毛利率基本随原材料价格波动而同步变化。2021 年因美元汇率大幅下降，导致 2021 年毛利率下降 6.58%，同时主要原材料钢材的采购价格大幅上涨，对毛利率的影响约下降 10%；在上述两方面的影响下，公司积极与外销客户协商产品调价，因产品价格调整存在一定的滞后性，综合上述原因，2021 年国外销售毛利率较上年同期下降 9.03 个百分点。

2、境内销售波动分析

报告期内，公司 2021 年内销毛利率下降主要系新增的直销客户毛利率较低导致。公司内销按销售模式分类如下：

单位：万元

销售模式	2021 年度				2020 年度		
	收入	成本	毛利率	变动	收入	成本	毛利率
KA 卖场	1,229.51	608.25	50.53%	减少 0.94 个百分点	1,372.66	666.10	51.47%
网络销售	770.85	496.65	35.57%	减少 4.29 个百分点	891.08	535.86	39.86%
直销	1,137.19	833.99	26.66%	减少 21.69 个百分点	331.85	171.39	48.35%
经销(加盟)	96.19	58.00	39.70%	增加 4.17 个百分点	58.15	37.49	35.53%
合计	3,233.74	1,996.89	38.25%	减少 8.59 个百分点	2,653.74	1,410.83	46.84%

注：2021 年成本不含运输费。

上表可见，报告期内，公司 KA 卖场、网络销售和经销的毛利率较均衡，与公司公开发行文件中“境内销售主要以 OBM 为主，主要通过自主定价的方式对外销售，因此报告期内公司境内销售毛利率相对稳定”的说明一致。直销的毛利率大幅下降，主要系公司主动开拓国内市场，2021 年新开发的客户毛利率较低导致。2022 年公司规划通过行业定制化解决方案拓展直销客户，用新产品新客户改善直销毛利率。

四、列示本期计入营业成本的运输费、出口费的具体金额，与上期计入销售费用的金额进行比较，分析变动合理性，并结合公司贸易模式、相关费用发生的具体时点，说明是否构成单项履约义务以及相关费用会计核算的合规性

1、报告期内，公司与销售相关的运输费和出口费具体金额如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例
运输费	677.92	1.35%	815.70	1.29%
出口费	628.99	1.25%	978.55	1.55%
合计	1,306.91	2.60%	1,794.25	2.84%

运输费占收入的比例较上年同期增长 0.06 个百分点，较均衡。

报告期内，公司发生的出口费用主要为报关费、港杂费等与出口相关的费用，发生额与第三方代理的报关次数和出口货柜数直接相关；受 2021 年国外客户销售减少影响，公司海外出口发生的报关次数和货柜数量较上年同期均有所减少，出口费下降较为明显，但两者变动趋势匹配。2021 年出口费占收入的比例为 1.25%，有所下降，但处于合理水平。

2、报告期内，公司不同业务模式下，对于运输费和出口费用的约定如下：

业务模式		对运输费/出口费用的约定	收入确认时点
境外销售	直销模式	公司负责将产品运送至港口交给指定的货代并报关，由公司承担产品出库到港口的运输费以及报关相关的费用。	采用 FOB 出口方式，在报关出口并取得提单后确认收入
	代销模式	公司负责将产品运送至代理商指定的仓库，由公司承担产品出库到指定仓库的费用。	收到代销清单双方结算后确认收入

业务模式		对运输费/出口费用的约定	收入确认时点
境内销售	线上 B2C 模式	公司负责将产品送至客户指定的地点，由公司承担运费。	货物发出，客户签收，退货期满后确认收入
	KA 卖场		货物发出，客户签收，并完成对账后确认收入
	电商平台入仓模式		
	线上 B2C 模式		
	直销模式		
	经销模式		
加盟商	货物运输方式及承运人由加盟商指定，费用由加盟商承担		

2021 年 11 月 2 日，财政部会计司发布了关于企业会计准则相关实施问答，根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的有关规定，通常情况下，企业商品或服务的控制权转移给客户之前、为了履行客户合同而发生的运输活动不构成单项履约义务，相关运输成本应当作为合同履约成本，采用与商品或服务收入确认相同的基础进行摊销计入当期损益。该合同履约成本应当在确认商品或服务收入时结转计入“主营业务成本”或“其他业务成本”科目，并在利润表“营业成本”项目中列示。

公司产品销售相关的运输费和出口费用，是在产品的控制权转移给客户之前发生的，是为了履行客户合同而发生的，所以不构成单项履约义务，计入营业成本符合企业会计准则的规定。

请年审会计师说明对营业成本执行的审计程序，公司成本核算是否规范。

年审会计师对营业成本实施的核查程序包括但不限于：

1、了解生产流程及主要产品变化情况，了解和测试成本核算流程及方法、成本归集和分配是否合理，计算是否准确；

2、对主要产品单位成本进行年度比较分析，分析公司主要原材料价格

变化与市场波动是否一致；

3、投入产出及产销分析，对公司主要原材料铁线和铁管，按重量折算进行分析，采购与生产投入、生产投入与成品入库、成品产出与销售，均按 BOM 重量折算，分析是否存在异常；

4、对主要供应商采购额及应付账款余额进行函证，余额和采购额均占总体的 70% 以上；

5、对期末存货执行监盘程序；

6、获取存货跌价准备计提明细，复核公司存货跌价准备计提金额是否合理。

经核查，年审会计师发表核查结论如下：

1、公司已结合汇率变动、原材料价格走势、新收入准则、同行业公司经营情况比对等量化分析了营业收入和毛利率波动的原因及合理性，并披露了公司针对毛利率下滑拟采取的应对措施，相关说明和我们在审计过程中了解的情况在所有重大方面一致；

2、公司已结合境内外产品价格、成本变化情况说明了国内外销售毛利率波动的原因，以及与公开发行人文件中描述说明的一致性，相关说明和我们在审计过程中了解的情况在所有重大方面一致；

3、公司已补充列示本期计入营业成本的运输费、出口费的具体金额，分析了运输费用变动的合理性，并结合公司贸易模式、相关费用发生的具体时点，说明了收入确认以及成本费用会计核算的合规性，相关说明和我们在审计过程中了解的情况在所有重大方面一致；

4、报告期内，公司与收入确认、成本费用归集与核算相关的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

问询函 3、关于外汇

报告期内，你公司远期结汇业务产生的公允价值变动损益为-2.78万元，上期为 1,356.54 万元；远期结汇业务投资收益为 426.60 万元，同比下降 50.39%；财务费用—汇兑损益 549.27 万元，同比下降 56.14%。

请你公司：

(1) 说明报告期内远期外汇产品的具体内容、规模、当期实际交割和期末未交割的合约金额，上述损益的具体计算过程，较上期变动较大的原因；

(2) 说明外汇套期保值的内部控制和 risk 管理制度及有效性，结合汇兑损益、外销收入、应收账款、已签订合同未确认收入的金额等，说明报告期内公司外销业务和远期外汇买卖的方向与规模的匹配性。

请年审会计师针对上述事项的会计处理合规性发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内远期外汇产品的具体内容、规模、当期实际交割和期末未交割的合约金额，上述损益的具体计算过程，较上期变动较大的原因

(一) 报告期内，公司远期外汇产品的具体内容为远期结汇，即公司与经批准、具有远期结汇业务经营资格的金融机构中国银行、星展银行和花旗银行签订外汇远期合约，约定在未来时间结汇的外汇币种、金额、期

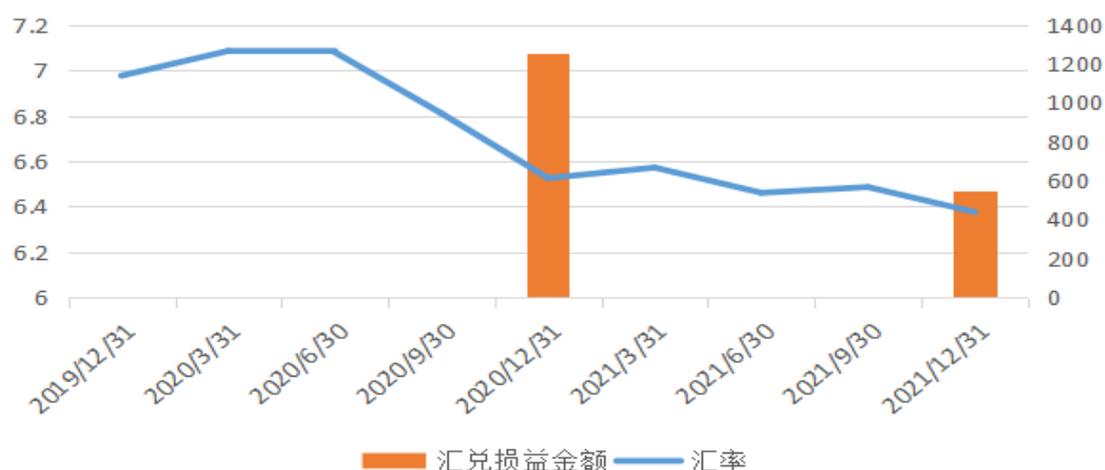
限及汇率，到期按照该确认书订明的币种、金额、汇率办理结汇。

报告期内，公司签订的远期外汇合约交易情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	变动额	变动率
期初未交割金额（万美元）	2,850.00	3,100.00	-250.00	-8.06%
签订的远期结汇合约金额（万美元）	1,550.00	5,250.00	-3,700.00	-70.48%
当期实际交割金额（万美元）	4,000.00	5,500.00	-1,500.00	-27.27%
期末未交割金额（万美元）	400.00	2,850.00	-2,450.00	-85.96%

（二）2020 年和 2021 年，公司财务费用-汇兑损益金额分别为 549.27 万元和 1,252.27 万元，因汇兑损益金额受到外销收入金额、发生时点、结汇时点等多种因素的影响，与公司开展的远期结汇业务之间进行勾稽、匹配的相关性较弱。

报告期内各季度末的美元兑人民币汇率情况与各期公司汇兑损益情况对比如下：



2020 年和 2021 年汇兑损益均为亏损，系人民币升值所致，与汇率波动情况相匹配，2021 年汇率波动幅度平缓，远低于 2020 年，故 2021 年汇算损益较 2020 年下降 56.14%，具有合理性。

（三）公司远期结汇产生的投资收益和公允价值变动损益，受合约约

定的汇率和市场汇率波动影响。

报告期内，公司对远期结汇业务会计处理的具体方法为：

1、购买日，远期结汇合同在初始签订时，公允价值为零，不需要进行账务处理。

2、期末计量按公允价值进行计量。

在每个资产负债表日，公司对未到期的远期外汇合约，根据银行提供的估值通知书，计入公允价值变动损益和交易性金融资产或交易性金融负债。

3、实际交割时确认损益。

合同约定的到期日，实际结汇取得的人民币金额与按结汇币种及当期记账外币汇率折算的人民币金额的差额计入本期投资收益；同时调整已确认的交易性金融资产或负债的账面余额。

根据上述会计处理方法，对报告期内投资收益和公允价值变动损益金额进行测算，具体如下：

项目	2021 年度 /2021.12.31	2020 年度 /2020.12.31	变动 幅度
实际交割金额（万美元）（A）	4,000.00	5,500.00	-27.27%
实际交割的合同约定的平均汇率（B）	6.8997	7.0198	/
期末未交割金额（万美元）（C）	400.00	2,850.00	-85.96%
期末未交割的合同约定的平均汇率（D）	6.3998	7.0791	/
期末与远期业务相关的交易性金融资产（交易性金融负债以“-”表示）	-2.78	1,391.48	/
期末人民币与美元中间汇率（E）	6.3757	6.5249	/
人民币与美元月末加权平均汇率（F）	6.4474	6.8941	/
账面与远期结汇相关的公允价值变动损益金额（万元）	-2.78	1,356.54	-100.20%

假定以期末汇率简化测算期末未交割金额的公允价值变动损益（万元）（C*D-C*E）	9.64	1,579.47	-99.39%
账面与远期结汇相关的投资收益金额（万元）	426.60	859.93	-50.39%
期初与远期结汇相关的交易性金融资产-与远期结汇相关的交易性金融负债（万元）（G）	1,391.48	34.94	/
假定以当年平均汇率简化测算交割金额的投资收益（万元）（A*B-A*F-G）	417.72	656.41	-36.36%

注：合约约定的平均汇率系以合约约定的人民币金额除以美元金额计算。合约约定远期汇率与购买日的外汇汇率相关，购买时点不同会形成合约约定的远期汇率的不同。

由上表可知，2020年末和2021年末与远期结汇相关的公允价值变动损益金额分别为1,356.54万元和-2.78万元，变动较大，主要是由于：一方面2021年期末公司远期结售汇未交割金额较上期末减少85.96%；另一方面与期末未交割合约汇率和资产负债表日至交割日的剩余月份的远期合约汇率的差额相关，差额越大产生的损益越大，为了简化测算，资产负债表日至交割日的剩余月份的远期合约汇率以资产负债表日的汇率替代。如上表所述，账面公允价值变动损益波动较大与测算的变动幅度一致。综合前述两方面的原因，2021年公允价值变动损益同比大幅下降是合理的。

2020年和2021年与远期结汇相关的投资收益金额分别为859.93万元和426.60万元，变动较大，一方面2021年交割的金额较2020年减少27.27%；另一方面与合约汇率和交割当日的汇率相关，如上表所述，账面投资收益变动幅度较测算的大，系测算的汇率系月末加权平均汇率与交割日汇率的差异，总体变动幅度一致。综合前述两方面的原因，2021年投资收益同比下降是合理的。

二、说明外汇套期保值的内部控制和 risk 管理制度及有效性，结合汇兑损益、外销收入、应收账款、已签订合同未确认收入的金额等，说明报告期内公司外销业务和远期外汇买卖的方向与规模的匹配性

（一）公司外汇套期保值的内部控制和 Risk 管理制度及有效性

报告期内，公司外汇管理工具主要为远期结汇，公司对远期结汇制定了外汇套期保值业务操作原则、外汇套期保值业务的审批权限、外汇套期保值业务的管理及内部操作流程、内部风险报告制度及风险处理程序，具体如下：

1、外汇套期保值业务操作原则

公司不进行单纯以盈利为目的的外汇套期保值业务交易，所有外汇套期保值业务均以正常生产经营为基础，以具体经营业务为依托，以规避和防范汇率风险为目的。

公司进行外汇套期保值业务只允许与经国家外汇管理局和中国人民银行批准、具有远期结售汇业务经营资格的金融机构进行交易，不得与前述金融机构之外的其他组织或个人进行交易。

公司进行外汇套期保值业务必须基于公司的外汇收支预测，外汇套期保值业务合约的外币金额不得超过外汇收支的预测金额，外汇套期保值业务的交割期间与公司预测的外汇收支款项时间相匹配。

公司必须以其自身名义或控股子公司名义设立远期结售汇交易账户，不得使用他人账户进行外汇套期保值业务。

公司需具有与外汇套期保值业务保证金相匹配的自有资金，不得使用借用资金及其他非自有资金直接或间接进行远期结售汇交易，且严格按照审议批准的远期结售汇额度，控制资金规模，不得影响公司正常经营。

2、外汇套期保值业务的审批权限

公司年度外汇套期保值业务交易额度须提交董事会审议，董事会审议通过后方可执行。公司年度外汇套期保值业务交易额度如超过董事会权限范围，须由公司董事会审议通过后提交股东大会审核，股东大会审议通过后方可执行。

3、外汇套期保值业务的管理及内部操作流程

在公司董事会或股东大会批准权限内，可授权总经理或由其授权的财务负责人负责外汇套期保值业务的具体运作和管理，并负责签署相关协议及法律文件，负责人需定期向董事会、监事会报告套期保值业务情况。

公司外汇套期保值业务的内部操作流程：业务部根据客户订单及订单预测，进行外币销售回款预测或采购付款预测，资金部根据预测结果进行远期结售汇套期保值交易的规划；资金部通过外汇市场调查、对外汇汇率的走势进行研究和判断，对拟进行的外汇交易的汇率水平、外汇金额、交割期限等进行分析，提出操作方案，向金融机构进行询价，依据境内外外汇衍生产品市场的每日行情以及各金融机构报价信息，进行比价，选定交易的金融机构；经过严格的询价和比价，由资金部拟定交易安排（含交易金额、成交价格、交割期限等内容），报权限人批准后，与已选定的金融机构进行交易确认。

4、内部风险报告制度及风险处理程序

当汇率发生剧烈波动时，资金部应及时进行分析，并将有关信息及时报告权限人，经权限人审慎判断后下达操作指令，防止风险进一步扩大。

当公司外汇套期保值业务存在重大异常情况，并可能出现重大风险时，资金部应及时向董事长、总经理及或由其授权的财务负责人提交分析报告

和解决方案，并随时跟踪业务进展情况；总经理或由其授权的财务负责人应与相关人员商讨应对措施，综合运用风险规避、风险降低、风险分担和风险承受等应对策略，提出切实可行的解决措施，实现对风险的有效控制，必要时经董事长同意可提交公司董事会审议。

报告期内，公司关于外汇管理工具相应的内部控制制度健全，并得到有效执行。

（二）结合汇兑损益、外销收入、应收账款、已签订合同未确认收入的金额等，说明报告期内公司外销业务和远期外汇买卖的方向与规模的匹配性。

远期结售汇是经中国人民银行批准的外汇避险金融产品，其交易原理是：与银行签订远期结售汇协议，约定未来结汇的外汇币种、金额、期限及汇率，到期时按照该协议订明的币种、金额、汇率办理的结汇业务，从而锁定当期结汇成本。

公司外汇买卖的方向是远期结汇产品，公司销售主要系外销，以美元做为结算货币，公司与银行签订合同约定未来某个日期，支付固定金额的美元按照约定的汇率收取固定金额的人民币，外汇买卖方向与公司的外销业务是匹配的。

报告期内公司远期结汇的到日期基本是 12 个月以内的银行远期结汇品种，公司开展远期结汇业务主要依据远期结汇到期的当期应收账款回收及货币资金规模，在此规模下公司开展远期结汇，远期结汇买卖情况与外销收入的匹配性如下：

项目	2021 年度	2020 年度
财务费用-汇兑损益 (万元)	549.27	1,252.27
实际交割金额 (万美元)	4,000.00	5,500.00
外销收入 (万美元)	7,266.88	8,744.56
实际交割金额/外销收入	55.04%	62.90%
外销客户实际销售回款 (万美元)	7,505.88	9,174.86
实际交割金额/实际销售回款	53.29%	59.95%
期末未交割金额 (万美元)	400.00	2,850.00
应收账款和应收款项融资余额 (万美元)	388.84	712.07
已签订合同未确认收入的金额 (万美元)	2,511.76	2,919.21

经公司核查，公司自 2018 年逐步开展远期结售汇业务，随着近年来人民币外汇市场风险扩大以及公司开展远期结汇经验的增长，公司远期结汇业务部分有效对冲了汇率波动产生的汇兑损益影响。

报告期内，公司实际交割的金额占当期收入以及当期收款金额的比例较均衡，外销业务和远期外汇买卖的方向与规模总体匹配。

请年审会计师针对上述事项的会计处理合规性发表明确意见。

年审会计师实施的核查程序主要包括但不限于：

- 1、了解与远期外汇相关的内部控制；
- 2、与公司管理层讨论相关投资的业务模式，交易目的，分析远期结汇业务相关的会计处理的合理性；结合公司实际情况和企业会计准则的相关规定对公司交易性金融资产/负债形成的合理性及公允价值变动损益、投资收益确定的规范性进行审慎判断；
- 3、对期末未交割的远期结汇合同执行函证程序，截至 2022 年 4 月 27 日，项目组已收到相关的银行回函，金额和账面一致；
- 4、查阅远期结汇业务相关的单据、付（收）款凭证。

经核查，年审会计师发表核查结论如下：

公司远期结汇业务相关的会计确认、计量及会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。

问询函 4、关于募投项目

根据募集资金专项报告，金属置物架生产基地技术改造项目截至期末累计投入募集资金金额为 1,628.42 万元，投入进度为 26.93%，项目达到预计可使用状态时间为 2022 年。

根据公开发行说明书，该项目总投资 14,561.38 万元，预计新增产能 220 万套标准件，即公司营业收入总额将达到约 9 亿元，公司计划通过将 TheHomeDepot 对公司的采购份额由现有约 10%提升至约 50%，继续保持公司在 DOSHISHA、LGS 的优势地位及份额，开设加盟店、直营店等方式拓展业务；风险因素中提示了募集资金投资项目风险，包括产能无法消化的风险及固定资产折旧风险。

你公司于 2021 年 7 月 15 日披露《关于调整募集资金投资项目拟投入募集资金金额公告》，根据公开发行实际募集资金情况，调整金属置物架生产基地技术改造项目募集资金投入为 6,047.61 万元。

请你公司：

(1) 说明募集资金投入金额调整后，金属置物架生产基地技术改造项目的项目总规划及总目标、募集资金及自有资金投入计划、项目预计新增产能等，并结合公司产能利用率、产销率、在手订单、相关客户拓展、直营加盟销售情况等，说明该项目完成后，是否有足够的市场消化能力，本期末在重大风险处提示募集资金投资项目风险的原因；

(2) 说明该项目期后投入进展及建设情况，是否可按预定计划完工。

回复：

一、说明募集资金投入金额调整后，金属置物架生产基地技术改造项目的项目总规划及总目标、募集资金及自有资金投入计划、项目预计新增产能等，并结合公司产能利用率、产销率、在手订单、相关客户拓展、直营加盟销售情况等，说明该项目完成后，是否有足够的市场消化能力，本期未在重大风险处提示募集资金投资项目风险的原因

（一）募集资金投入金额调整后，金属置物架生产基地技术改造项目的项目总规划及总目标、募集资金及自有资金投入计划、项目预计新增产能情况

因公司本次公开发行股票实际募集资金净额低于原拟投入募投项目的募集资金金额，公司根据发展规划和项目实施情况对募集资金投资项目拟投入募集资金金额进行调整。2021年7月14日，公司召开第二届董事会第十七次会议、第二届监事会第十五次会议，审议通过了关于《调整募集资金投资项目拟投入募集资金金额》议案，同意公司调整募集资金投资项目拟投入募集资金金额。金属置物架生产基地技术改造项目拟投入募集资金金额调整的具体情况如下：

单位：万元

募集资金用途	是否已变更项目，含部分变更	项目投资总额	原拟投入募集资金	调整后拟投入募集资金	调整后拟投入募集资金金额占调整前比例	截至2021年12月31日累计投入金额
金属置物架生产基地技术改造项目	否	14,561.38	14,561.38	6,047.61	41.53%	1,628.42

“金属置物架生产基地技术改造项目”拟投入募集资金金额由14,561.38万元调整为6,047.61万元，调整后拟投入募集资金金额占调整前的41.53%。

受国内疫情反复影响，募集资金投资项目施工进度一直未达预期，同时考虑到外部经济环境、产业形势变动和市场需求波动的影响，公司正在审

慎研究和论证募投项目投资总额调整相关事项，拟在使用募集资金投资额不变的情况下，将“金属置物架生产基地技术改造项目”等其他募投项目的投资额调整为与实际募集资金金额一致；同时公司考虑到募投项目新增产能和新增订单的匹配性及募集资金的使用效益，公司拟延长“金属置物架生产基地技术改造项目”的建设周期，对项目达到预定可使用状态的时间进行调整。

公司将重新对拟调整募投项目投资总额及延长“金属置物架生产基地技术改造项目”建设周期情况进行评估和测算进行可行性论证，在通过相应审议程序后，严格按照信息披露的相关要求及时披露调整募集资金投资项目的详细情况。

公开发行说明书中描述：“本次技改项目达产后预计将在2019年度收入的基础上新增年营业收入4.42亿元，预计新增产能220万套标准件，即公司营业收入总额将达到约9亿元。”若公司调整募投项目总投资额，根据初步推算，“金属置物架生产基地技术改造项目”预计增加标准品产能由220万套/年调整为91.37万套/年，新增年营业收入由4.42亿元调整为2亿元（上述数据为初步推算得出，具体产能和新增营业收入以后续进一步论证方案可行性为准）。除上述新增产能及新增年营业收入拟发生变化外，该项目将在公司现有厂房内购置全新自动化设备，以对现有金属置物架生产线进行技术升级改造替换。公司扩大产能的总规划及总目标也随之募投项目投资总额的减少及根据公司的实际情况及未来发展情况作出相应的调整，缩小原总规划及总目标的相应产能。

（二）结合公司产能利用率、产销率、在手订单、相关客户拓展、直营加盟销售情况等，说明该项目完成后，是否有足够的市场消化能力

1、产能利用率、产销率

2019年至2021年，公司产能情况如下表所示：

年份	产能（套）	产量（套）	销量（套）	产能利用率	产销率
2021	2,099,332	2,514,024	2,508,270	119.75%	99.77%
2020	2,450,723	3,425,374	4,541,694	139.77%	132.59%
2019	1,931,462	2,277,615	2,304,581	117.92%	101.18%

2019 年至 2021 年，公司产能利用率分别为 117.92%、139.77%和 119.75%，产销率分别为 101.18%、132.59%和 99.77%，产能利用率和产销率整体处于满产满销水平。即使在收入下降的 2021 年，公司的产能利用率亦达到 119.75%的高位水平，在产能利用率长期处于饱和状态的背景下，公司在精选层挂牌中将募集资金重点投入到提高产能的技改项目中，从而缓解市场供需压力，为公司迅速扩大市场份额，实现长远发展战略打下坚实的基础。

2、在手订单

在手订单情况					
项目	截至 2021 年 12 月 31 日 在手订单		截至 2020 年 12 月 31 日 在手订单		截至 2019 年 12 月 31 日 在手订单
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
国外（万美元）	2,511.76	-13.96%	2,919.21	387.44%	598.88
国内（万元）	320.13	-36.43%	503.61	22.39%	411.49

依据公司与客户的交易习惯，公司在手订单主要为未来 1-3 个月内的发货计划，截至 2021 年 12 月 31 日，公司国外国内客户在手订单金额分别为 2,511.76 万美元、320.13 万元人民币，同比有所下降，主要系 LG SOURCING INC、DOSHISHA 集团、The Home Depot 三家大客户采购备货下降所致。

3、客户拓展情况

（1）The Home Depot 情况

针对公开发行说明书中：“公司计划通过将 The Home Depot 对公司的采购份额由现有约 10%提升至约 50%”的描述，根据目前情况，虽然 2021 年 The Home Depot 销售额比 2020 年销售额增长 14.42%，但总体未能达到预期，The Home Depot 对公司采购份额未能达到 50%。公司目前和 The Home Depot 合作关系良好，公司也正在争取 The Home Depot 的更多订单。

(2) 新客户拓展情况

截至 2022 年 5 月 31 日，与公司签订合同/协议或已形成销售收入的新增客户共 6 家。目前积极拓展的国外客户 5 家（其中美国 2 家，北欧及东南亚 3 家），国内客户 12 家（其中 KA 渠道 2 家，行业代理商 5 家，电商平台线下渠道 5 家），同时公司针对原有大客户（国外 DOSHISHA 集团、LGSOURCINGINC 及 The Home Depot 等，国内百安居、京东、比亚迪等）进行新品推荐、延伸产品品类以及需求挖掘增加其业务粘性，提升销售规模。

公司新客户拓展情况虽不及预期，但与原有客户的合作情况保持良好，2022 年 1-5 月，公司对前五名客户的销售情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 1-5 月		2021 年度	
		营业收入 总额	占总营业收入的比 (%)	营业收入 总额	占总营业收入的比 (%)
1	DOSHISHA 集团	13,585.04	58.49	30,787.68	61.33
2	LG SOURCING INC	6,810.18	29.32	12,401.08	24.70
3	The Home Depot	1,181.98	5.09	3,009.25	5.99
4	百安居集团	334.32	1.44	826.72	1.65
5	E-Mart	210.30	0.91	386.23	0.77
	合计	22,121.82	95.25	47,410.96	94.44

注：2022 年 1-5 月数据为未经审计数据。

综上，公司积极开拓国内外市场，但受疫情、市场环境等因素影响，公司客户拓展情况总体不及预期，但与原有客户的合作情况保持良好，新客户拓展也是在有序进行中。

4、直营加盟销售情况

由于受 2021 年疫情、尚处于开店初期、针对性设计等资源投入相对不足等综合因素影响，公司直营店及加盟店的开设进度有所滞后，目前共开设直营店 1 家，加盟店 11 家，数量暂时较少。预计随着时间推移、以及针对性研发设计等资源的投入，直营店、加盟店的经营业绩将有所提升，从而消化新增产能。

5、公司是否有足够的市场消化能力

2019 至 2021 年度，公司产能利用率和产销率整体处于满产满销水平，基于以上原因公司在精选层挂牌中将募集资金重点投入到提高产能的技改项目中，从而缓解市场供需压力。截至 2021 年 12 月 31 日，受 LG SOURCING INC、DOSHISHA 集团、The Home Depot 三家大客户采购备货下降的影响，公司在手订单数量同比有所减少，同时受疫情影响，公司新设直营店、加盟店进度不及预期。考虑到募投资项目新增产能和新增订单的匹配性，公司一方面拟在使用募集资金投资额不变的情况下，延长部分募投项目的建设周期，同时将募投项目的投资总额调整为与实际募集资金金额一致，另一方面，公司积极采取客户拓展措施以扩大公司产品市场占有率，避免新增产能无法消化的风险。

在根据实际情况调整募集资金投入进度及投入总额后，预计公司新增产能能够和新增订单情况相匹配，在市场开拓计划目标完成后，公司也拥有的市场消化能力。但根据目前的国内外形势，公司存在开拓市场不达预期的风险，因此公司也将根据后续市场开拓情况及后续的新增订单情况，及时对募投资项目进行调整，避免相应的投资风险。

（三）本期未在重大风险处提示募集资金投资项目风险的原因

公司密切关注相关政策及市场环境的变化，实时跟进募投项目的实施进度，力求实现募投项目投资进度与市场环境变化之间的平衡。公司准备对募投项目投资总额及部分项目建设周期作出调整，预计作出上述调整后，公司新增产能能够和新增订单情况相匹配，在市场开拓计划目标完成后，公司具有一定的市场消化能力，募集资金投资项目的相关风险降低。

二、说明该项目期后投入进展及建设情况，是否可按预定计划完工

截至 2022 年 5 月 31 日，金属置物架生产基地技术改造项目已投入金额为 1,664.90 万元，投入进度为 11.43%。

单位：万元

项目名称	项目投资总金额 (1)	截至 2022 年 5 月 31 日累计投入金额 (2)	截至 2022 年 5 月 31 日投入进度 (%) (3)=(2)/(1)
金属置物架生产基地技术改造项目	14,561.38	1,664.90	11.43%

受国内疫情反复的影响，该募集资金投资项目施工进度一直未达预期，预计不能按照预定计划完工，基于公司的实际情况，公司拟在使用募集资金投资额不变的情况下，延长部分募投项目的建设周期（具体延长时间以公司进一步论证并通过相应审议程序后为准），同时将“金属置物架生产基地技术改造项目”的投资总额调整为与实际募集资金金额一致，即调整后“金属置物架生产基地技术改造项目”的投资总额为 6,047.61 万元，较调整前减少 8,513.77 万元。

问询函 5、关于应收款项

报告期末，你公司账龄 5 年以上应收账款金额 208.67 万元，较期初增长 75.32%。本期未披露按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款及其他

应收款情况。

请你公司：

(1) 说明账龄 5 年以上应收账款增长较多的原因、主要涉及客户、是否逾期、期后回款情况，相关款项是否存在回款风险；

(2) 说明应收账款期末余额前五名是否与公司主要客户存在较大差异，如是，说明原因及合理性；

(3) 说明其他应收款期末余额前五名名称及具体情况，是否为公司关联方，是否涉及资金占用。

回复：

一、说明账龄 5 年以上应收账款增长较多的原因、主要涉及客户、是否逾期、期后回款情况，相关款项是否存在回款风险

1、2021 年账龄 5 年以上主要客户明细

客户名称	金额 (万元)	计提坏帐 准备(万元)	是否单 项计提	是否 逾期	期后 回款
百安居（中国）家居有限公司	82.62	82.62		是	无
上海易初莲花连锁超市有限公司	30.86	30.86		是	无
昆山润华商业有限公司广州黄埔分公司	22.84	22.84	是	是	无
重庆译彩贸易有限责任公司	36.08	36.08	是	是	无
永旺华南商业有限公司	15.60	15.60	是	是	无
其他	20.68	20.68	是	是	无
合计	2,08.67	2,08.67			

2、2020 年账龄 5 年以上主要客户明细

客户名称	金额 (万元)	计提坏帐 准备(万元)	是否单 项 计提	是否 逾期	期后 回款
百安居（中国）家居有限公司	82.15	82.15		是	无
上海易初莲花连锁超市有限公司	30.86	30.86		是	无

其他	6.01	6.01	是	是	无
合计	1,19.02	1,19.02			

2021 年、2020 年账龄 5 年以上应收账款余额分别为 208.67 万元、119.02 万元，同比增长 75.32%。2021 年新增 5 年以上的应收账款主要为 KA 客户（昆山润华商业有限公司广州黄埔分公司、永旺华南商业有限公司）、重庆译彩贸易有限责任公司，5 年以上应收账款余额增加主要原因为 2020 年 4 至 5 年账龄的应收账款未收回部分账龄顺延形成，其中昆山润华商业有限公司广州黄埔分公司 2021 年 9 月份回款 6.04 万元，该笔应收账款账龄超过 4 年。

2020 年、2021 年账龄 5 年以上应收账款均已逾期，公司虽经过各种方式、多次催收，仍未能收回，期后也未有回款情况。以上应收账款长期未收回的主要原因为：

1、公司与百安居集团目前仍在合作中，历史上多次变换不同公司与我公司合作，百安居（中国）家居有限公司历史账款未能结清，目前正在清算中。

2、公司与其他客户已终止合作，部分客户在办理清场手续中，由于办公地点变更、人员多次变动，导致清算工作进展缓慢；部分客户在货款清算过程中以有退货或费用未结算为由，拖延清算。

上述逾期应收款项有收回的可能性，但也存在回款风险。考虑到回款风险，公司对账龄 5 年以上的应收账款已全额计提坏账准备。后续公司将继续加大逾期应收账款的催收力度，力争减少坏账损失。

二、说明应收账款期末余额前五名是否与公司主要客户存在较大差异，

如是，说明原因及合理性

报告期内，前五名应收账款对应客户具体情况如下：

客户	应收账款（万元）	是否为主要客户
DOSHISHA COMPANY LTD	949.83	是
DEL TRADING LIMITED	598.58	是
沃尔玛（中国）投资有限公司	250.02	否
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	249.15	否
百安居（上海）商贸有限公司	163.64	是

公司 2021 年前五名应收账款客户与公司主要客户不完全一致。

2021 年公司主要客户有 DOSHISHA 集团（含 DOSHISHA COMPANY LTD、DEL TRADING LIMITED、一志商贸（上海）有限公司）、LG SOURCING INC（含 LG SOURCING INC 加拿大）、The Home Depot（含 The Home Depot 加拿大）、百安居集团及 E-mart。其中：DOSHISHA COMPANY LTD、DEL TRADING LIMITED、百安居（上海）商贸有限公司在 2021 年末余额前五名的应收账款客户中，LG SOURCING INC、The Home Depot、E-mart 不在前五名应收账款客户中，主要原因为 LG SOURCING INC 做了应收账款融资，在应收款项融资项目单独列示，The Home Depot、E-mart 截至 2021 年末款项均已收回。

2021 年末余额前五名的应收账款客户中，DOSHISHA COMPANY LTD、DEL TRADING LIMITED、百安居属于主要客户，沃尔玛、比亚迪不在公司主要客户名单中，但由于沃尔玛为 KA 商超客户，比亚迪为直销客户，货款结算周期较长，期末应收账款余额较大，进了 2021 年末应收账款余额前五名。

综上，应收账款期末余额前五名与公司主要客户不存在较大差异，符

合公司客户特点及商业惯例，具有合理性。

三、说明其他应收款期末余额前五名名称及具体情况，是否为公司关联方，是否涉及资金占用

2021 年末按欠款方归集的期末余额前五名的其他应收款项情况

单位名称	款项性质	期末余额 (万元)	账龄	占其他应收款项 期末余额合计数的 比例(%)	是否 为关 联方
深圳市龙岗区国家税务局龙岗 税务分局	应收出口 退税	783.47	1 年以内	71.43	否
深圳市嘉鹏产业投资有限公司	租房押金	78.00	1-2 年	7.11	否
深圳市荣力实业有限公司	租房押金	33.78	1-2 年	3.08	否
康成投资（中国）有限公司	KA 商超存 出保证金	30.00	4-5 年	2.74	否
深圳市龙岗区城市建设投资集 团有限公司	租房押金	23.72	1-2 年	2.16	否
合计		948.96		86.52	

截至 2021 年 12 月 31 日，前五大其他应收款合计金额为 948.96 万元，其中应收出口退税款 783.47 万元，房屋租赁押金为 135.50 万元，国内销售 KA 商超存出保证金 30.00 万元，均为日常经营活动产生的款项，均为非公司关联方往来，也不存在资金占用的情况。

问询函 6、关于研发专利

报告期内，你公司新取得 6 项专利，但期末拥有的专利数量为 52 个，较期初减少 5 个。

请你公司：

说明拥有的专利数量下降原因，减少的专利是否会对公司核心业务产生影响，公司拟采取的应对措施。

回复：

说明拥有的专利数量下降原因，减少的专利是否会对公司核心业务产生影响，公司拟采取的应对措施。

1、专利数量下降主要原因

根据《中华人民共和国专利法》第四十二条的规定，发明专利权的期限为二十年，实用新型专利权的期限为十年，外观设计专利权的期限为十五年，均自申请日起计算。

截止 2022 年 5 月 31 日公司专利有效期届满失效专利数量 12 个具体明细如下，失效专利主要连接器、挂钩滑槽、组合柜等为配件产品，均不影响核心产品的研发与生产。

序号	专利名称	专利类型	是否属于核心专利
1	一种异型管连接器	实用新型	否
2	一种连接卡扣结构	实用新型	否
3	一种置物架	实用新型	否
4	挂钩滑槽	实用新型	否
5	层板	实用新型	否
6	挂钩配件及使用该挂钩配件的挂篮	实用新型	否
7	一种组合柜	实用新型	否
8	管材连接器	实用新型	否
9	可调底脚	实用新型	否
10	可折叠固定架	实用新型	否
11	层板挂钩	实用新型	否
12	一种组合式固定卡扣	实用新型	否

2、是否对公司核心业务产生影响

根据《中华人民共和国专利法》第十一条的规定，发明和实用新型专利权被授予后，除本法另有规定的以外，任何单位或者个人未经专利权人

许可，都不得实施其专利。第十二条规定，任何单位或者个人实施他人专利的，应当与专利权人订立实施许可合同，向专利权人支付专利使用费。被许可人无权允许合同规定以外的任何单位或者个人实施该专利。

因此，在授予的专利有效期内，公司享有专利的独占使用权，其他主体使用公司申请的有效期内的专利需事先取得公司的许可，并向公司支付专利使用费。专利有效到期后，公司不再继续享有独占使用该专利技术的权利，但并不影响公司可以继续使用该技术，同时因公司业务的特点及拥有稳定的市场渠道，失效的专利也不会对公司核心业务产生重大不良影响。

3、拟采取的应对措施：

1)、制定公司知识产权发展规划，建立知识产权管理制度和激励机制，与知识产权专业机构深入对接，以提高专利申请数量和质量；

2)、进一步加强产品研发力度，并申请相关自主知识产权专利，积极引导产品研发人员提高知识产权意识。

问询函 7、关于管理费用、销售费用

报告期内，你公司管理费用-存货盘亏及报废损失金额为 53.33 万元，同比增长 247.57%；管理费用、销售费用中办公费发生额分别为 278.14 万元、58.59 万元，同比分别下降 39.68%、81.20%。

请你公司：

(1) 说明报告期内存货盘亏及报废损失增幅较大的原因及合理性，公司对存货的管理是否恰当，存货管理流程是否存在内控缺陷；

(2) 结合报告期内业务开展情况，说明办公费用大幅下降的原因及合理性。

回复：

一、说明报告期内存货盘亏及报废损失增幅较大的原因及合理性，公司对存货的管理是否恰当，存货管理流程是否存在内控缺陷

2021 年存货盘亏及报废损失同比 2020 年增加 37.98 万元，增长 247.57%，主要原因如下：

1、2021 年对子公司美之顺原建于 2006 年的电镀线原地拆除，进行自动化改造，原电镀池中剩余材料 20.11 万元，由于化学反应、时间太长，未能重复利用，已无使用价值，作报废处理。

2、2021 年子公司美之高实业处理不良品产生报废损失增加 9.02 万元。

3、2021 年存货盘亏增加 8.85 万元，该盘亏属于正常范围内波动。

公司制订了《存货管理制度》、《存货报废办法》等管理制度，并遵照执行。存货管理制度对存货入库、出库及盘点的日常管理要求及操作流程作了相应规定。盘点过程中出现的存货盘亏损失，履行审批手续后进行处理。《存货报废办法》对公司存货的正常报废、非正常报废作了相应规定，履行审批手续后进行处理。

后续，公司将持续加强存货的入库、出库、日常实物管理与控制，防止并及时发现、纠正存货业务中的管理问题，确保公司存货的安全与完整，减少存货盘亏、报废损失。

综上，公司存货的管理符合相关内控制度要求，存货管理流程不存在

重大的内控缺陷。

二、结合报告期内业务开展情况，说明办公费用大幅下降的原因及合理性

项目	本期金额 (万元)	上期金 额(万元)	增减变 动额	变动 比率	将本期调整 与上期同口 径金额	上期 金额	增减变 动额	变动 比率
销售费用 -办公费	58.59	311.67	-253.08	-81.20%	244.87	311.67	-66.80	-21.43%
管理费用 -办公费	278.14	461.09	-182.95	-39.68%	523.41	461.09	62.32	13.52%
合计	336.73	772.76	-436.03	-56.43%	768.28	772.76	-4.48	-0.58%

按财政部规定，公司从2021年开始执行新租赁准则。《企业会计准则第21号——租赁》（2018年修订）规定：在租赁期开始日，本公司对除短期租赁和低价值资产租赁以外的租赁确认使用权资产。根据上述要求，公司原在销售费用、管理费用中办公费用列示的房屋租金，作为使用权资产折旧，列入销售费用或管理费用中的折旧及摊销项目，其中销售费用中租金列入折旧及摊销项目金额为186.28万元，管理费用中租金列入折旧及摊销项目金额为245.27万元。

将2021年办公费用按2020年同口径调整后进行对比（调整见上表），办公费用合计减少4.48万元，主要为销售费用-办公费减少66.80万元，减少原因为2020年4月份开始重新租赁了租金较为便宜的国内成品仓库，另2021年部分省外办公场所未再续租。

综上，报告期内销售费用、管理费用办公费同比减少，是适用新会计准则及公司经营实际情况形成，具有合理性。

深圳市美之高科技股份有限公司

2022年6月20日