

关于火星人厨具股份有限公司 申请向不特定对象发行可转换公司债券 的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕663号

深圳证券交易所：

我们已对《关于火星人厨具股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2022〕020029号，以下简称审核问询函）所提及的火星人厨具股份有限公司（以下简称火星人公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于火星人厨具股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕258号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报说明如下。

除另有标注外，本说明的金额单位为元。

一、报告期各期，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润分别为 17,454.44 万元、22,114.11 万元、25,849.17 万元及 25,581.24 万元，主营业务毛利率分别为 52.35%、51.58%、51.04%及 46.88%。发行人经营业绩持续增长的同时，主营业务毛利率持续下滑。

请发行人结合产品细分市场情况、产品结构、定价模式、同行业可比公司情况等，定量分析主营业务毛利率变动的的原因，说明发行人主营业务毛利率持续下滑的原因及合理性，发行人经营业绩和毛利率变化趋势与同行业可比公司是否一致。

请发行人充分披露相关的风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 1）

（一）结合产品细分市场情况、产品结构、定价模式、同行业可比公司情况等，定量分析主营业务毛利率变动的的原因，说明公司主营业务毛利率持续下滑

的原因及合理性

1. 产品细分市场情况

公司主要产品为集成灶和水洗类产品(包括集成水槽、集成洗碗机)等新型厨房电器产品。作为居民生活中的重要消费品,新型厨房电器产品细分市场受到地产新装、旧厨改造和产品更新等因素的重要影响。一方面,随着我国城镇化水平不断提高,居民收入水平逐年上升,消费观念不断升级,健康意识逐步增强,我国厨房电器制造业特别是大型厨房电器领域发展迅猛,因此报告期内公司主要产品细分市场总体增长迅速;另一方面,新冠疫情等因素对2020年国内厨房电器市场产生了一定的不利影响。根据中怡康统计,2020年我国厨卫电器市场总体规模为2,134亿元,同比下降8.60%,2021年随着国内疫情得到有效遏制和国民经济增速的恢复,我国厨卫电器市场规模恢复至2,319亿元,同比增长8.67%。

(1) 集成灶产品细分市场情况

我国的集成灶行业经过十多年的技术积累和改进已经取得了长足的进步,相较于传统油烟机产品,集成灶在油烟吸排、噪音降低、产品集成等方面拥有天然优势,对传统吸油烟机产品具有直接替代性。近年来,我国集成灶产品市场规模增速远大于传统吸油烟机行业。随着产品渗透率的稳步提升,集成灶市场规模逐年扩大,根据中怡康的数据显示,2015年至2021年,我国集成灶市场零售额规模从48.8亿元增加至267.0亿元,年复合增长率为32.74%;集成灶零售量从69万台增加至321万台,年复合增速为29.20%,零售额增速和零售量增速均较快。

(2) 集成水槽及集成洗碗机细分市场情况

近年来,洗碗机产品已发展成为我国家电行业增速最快的品类之一。得益于城镇化水平的提高、居民生活习惯的改变、人均可支配收入提高等多方面积极因素的影响,洗碗机市场在我国发展势头良好。根据奥维云网数据,2015年至2021年我国洗碗机行业零售额规模从9.30亿元增加至100.00亿元,年复合增长率为48.57%,呈现快速提升态势。

如上所述,报告期内公司主要产品收入快速增长得益于厨房电器细分市场的持续繁荣,细分市场的稳步快速发展为公司主营业务快速增长提供了充分的行业红利。

2. 产品结构对主营业务毛利率变动的影响

报告期内，公司主营业务收入按产品类别分类情况具体如下：

单位：万元

产品类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成灶	203,866.35	89.12%	140,275.59	87.97%	115,347.60	87.91%
水洗类产品	13,213.30	5.78%	10,610.83	6.65%	8,948.59	6.82%
其他产品	11,674.79	5.10%	8,579.45	5.38%	6,917.22	5.27%
合计	228,754.44	100.00%	159,465.88	100.00%	131,213.41	100.00%

如上表所示，报告期内各期，公司集成灶产品收入占全部主营收入比例均为 85%以上，分别达 87.91%、87.97%和 89.12%，集成灶产品系公司最主要产品。报告期内，公司产品结构较为稳定，各期公司主要产品毛利情况如下：

单位：万元

产品类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集成灶	94,525.91	90.97%	73,871.07	90.77%	62,235.07	91.95%
水洗类产品	5,215.91	5.02%	4,541.90	5.58%	3,555.02	5.25%
其他	4,167.24	4.01%	2,973.17	3.65%	1,891.64	2.79%
合计	103,909.06	100.00%	81,386.16	100.00%	67,681.73	100.00%

报告期内各期，集成灶对公司各期毛利的贡献均在 90%左右，该类产品的毛利和毛利率波动基本决定了公司主营业务的毛利和毛利率情况。

报告期内各期，公司集成灶和水洗类产品毛利率波动情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
集成灶产品	46.37%	52.66%	53.95%
水洗类产品	39.47%	42.80%	39.73%
主营业务综合毛利率	45.42%	51.04%	51.58%

如上表所示，报告期内各期，公司集成灶产品毛利率分别为 53.95%、52.66%和 46.37%，公司水洗类产品毛利率分别为 39.73%、42.80%和 39.47%。2020 年公司集成灶产品毛利率较 2019 年略有下滑，2021 年较 2020 年进一步下滑；公司水洗类产品的各期平均毛利率约为 40%，总体呈波动下降趋势。公司具体分产品毛利率变动分析情况参见本题之(一)4 之说明。

综上，报告期内，公司主要产品毛利率与公司主营业务收入综合毛利率变动

趋势保持总体一致，公司主要产品毛利率的下滑导致了主营业务综合毛利率的下滑。

3. 定价模式对主营业务毛利率变动的影响

(1) 公司不同销售模式下的定价模式及对毛利率变动的影响

报告期内，公司主要销售模式下采取的定价模式如下：

销售模式	定价模式
经销模式及线下直营模式	公司统一制定产品出厂价和终端销售指导价，根据产品原材料成本、产品集成功能特点、产品定位、市场竞争情况等因素确定产品价格
电商直营模式	公司统一制定电商平台不同产品零售价格，同时不定期给与消费者优惠折扣

如上表所示，公司在产品定价时，综合考虑了包括生产成本、市场竞争情况在内的多维因素。公司在考虑主要产品定价及售价调整时，除需向下游传导部分原材料采购价格的变动影响外，亦受经济环境、市场竞争和具体产品定位的影响。因此，在一定范围内，原材料采购价格的波动仍会对公司主要产品毛利率产生影响。

(2) 公司不同产品定价模式及对毛利率变动的影响

1) 集成灶产品

公司的集成灶产品作为相对成熟的核心产品，技术含量较高，且整体定位于中高端消费市场，凭借在设计、功能、质量等多方面的优势，公司一直实行高毛利率的定价政策，产品价格得到市场接受和认可。因此，2019年至2020年，公司集成灶产品毛利率保持同行业同类产品中较高水平，并保持基本稳定。2021年公司集成灶产品毛利率较2020年下滑6.29%，主要系受原材料采购价格较大幅度上涨、公司运输费用转列主营业务成本核算以及线上销售产品优惠幅度增加的影响。

2) 水洗类产品

公司水洗类产品上市相对较晚，主要面向中高端消费市场，由于并非核心技术产品，其溢价空间有限；且近年来随着市场竞争趋于激烈，平均单价和毛利率较低的C系列和K系列在水洗类产品中的销售占比已逐渐高于单价和毛利率较高的A系列产品，即内部结构的变化也在一定程度上降低了水洗类产品的毛利率。报告期内D7集成洗碗机等产品尚处于市场开拓阶段，公司为吸引客户，扩大市

市场份额，主动采取了低毛利率的定价策略。因此，报告期内，公司水洗类产品毛利率整体低于集成灶产品。同时，水洗类产品毛利率随着原材料采购价格的波动及产品结构的变化呈现波动趋势。

4. 主营业务毛利率定量分析及持续下滑的原因及合理性

报告期内各期，公司主要产品毛利率变动情况及相关分析如下：

(1) 集成灶产品毛利率变动定量分析

报告期内，公司集成灶产品毛利率定量分析如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
毛利率	46.37%	52.66%	53.95%
毛利率变动额	-6.29%	-1.29%	/
集成灶产品销售收入(万元)	203,866.35	140,275.59	115,347.60
集成灶产品销售成本(万元)	109,340.43	66,404.52	53,112.53
销售数量(台)	347,351	243,430	195,484
销售单价(元/台)	5,869.17	5,762.46	5,900.62
销售单位成本(元/台)	3,147.84	2,727.87	2,716.98
单位价格变动对毛利率的影响幅度	0.86%	-1.10%	/
单位成本变动对毛利率的影响幅度	-7.15%	-0.19%	/

如上表所示，2019 年至 2020 年，公司集成灶产品毛利率波动较小，2021 年较 2020 年公司集成灶产品毛利率下降。2020 年，受产品结构和疫情导致的宏观经济影响，公司集成灶产品平均销售价格和毛利率均较 2019 年有所下降；2021 年度，公司集成灶产品毛利率下滑主要系受原材料采购价格较大幅度上涨、公司运输费用转列主营业务成本核算以及线上销售产品优惠幅度增加的影响。

1) 结合产品结构分析

公司集成灶产品主要包括 X、Q、E 等系列产品，从产品结构来看，公司集成灶产品毛利率变动分析如下：

① 2020 年

2019 年至 2020 年，公司 X 系列产品的毛利率略低于 E 系列产品。相较于 2019 年，公司 2020 年 X 系列产品销售占全部集成灶产品比例有所上升，且其中销售单价及毛利率均较低的 X5 系列产品在 X 系列产品中销售占比提升，X 系列产品毛利率进一步下降。上述因素共同导致了 2020 年公司集成灶产品整体毛利率由 2019 年的 53.95%下降至 2020 年的 52.66%。

② 2021 年

2021 年，公司集成灶产品毛利率为 46.37%，较 2020 年下降 6.29%。相较于 2020 年，公司 2021 年集成灶产品结构相对稳定，各系列产品毛利率均有所下滑。

2) 2021 年，公司集成灶产品毛利率变动具体量化分析

2021 年，公司集成灶产品毛利率变动主要系受原材料采购价格较大幅度上涨、公司运输费用转列主营业务成本核算以及线上销售产品优惠幅度增加的影响，具体分析如下：

① 公司集成灶产品平均销售成本增幅较大

2021 年公司集成灶产品平均销售单位成本较 2020 年增加 15.40%，主要系原材料价格上涨及公司运输费用转列主营业务成本核算所致。

A. 原材料价格上涨

2021 年，公司主要原材料中板材、电器类等原材料采购价格较 2020 年有较为明显的上涨，具体情况如下：

原材料类别	2021 年平均采购单价上涨幅度 a	2021 年采购总额占比 b	对平均采购价格影响比例 c=a*b	对主营业务成本影响比例测算 d=c*直接材料占主营业务成本比例
板材	19.68%	22.16%	4.36%	3.57%
电器类	24.17%	22.36%	5.41%	4.42%
五金类	10.10%	19.30%	1.95%	1.60%
燃气类	8.23%	8.50%	0.70%	0.57%
玻璃类	9.38%	6.76%	0.63%	0.52%
注塑类	20.86%	5.95%	1.24%	1.01%
压铸件	8.20%	4.12%	0.34%	0.28%
合计			14.63%	11.97%

如上表所示，以公司全部产品原材料采购结构测算，2021 年因原材料价格上涨导致集成灶产品主营业务成本增加幅度为 11.97%，对集成灶产品毛利率影响为-5.67%。

B. 公司运输费用转列主营业务成本核算

2019 年至 2020 年，公司运输费用列入销售费用科目核算。2021 年，公司将履行销售合同发生的运输费用作为合同履约成本，列支营业成本，当期转列的运输费用合计金额为 4,149.45 万元。报告期内，运输费用转列对公司主营业务

毛利率影响情况如下：

单位：万元

项目	公式	2021 年	2020 年	2019 年
主营业务收入	A	228,754.44	159,465.88	131,213.41
主营业务成本	B	124,845.38	78,079.72	63,531.68
主营业务毛利率	$C=(A-B)/A$	45.42%	51.04%	51.58%
主营业务成本中运输费用金额	D	4,149.45		
剔除主营业务成本中运输费用后主营业务成本	$E=B-D$	120,695.93	78,079.72	63,531.68
主营业务毛利率	$F=(A-E)/A$	47.24%	51.04%	51.58%
火星人公司	$G=C-F$	-1.81%		

由上表可见，2021 年，公司运输费用转列营业成本影响当期其全产品口径主营业务毛利率-1.81%。不考虑该因素影响，公司报告期内主营业务收入毛利率分别为 51.58%、51.04%和 47.24%，下滑幅度有所减小。

同行业可比公司中，由于销售模式的不同，运输费用金额差异较大，电商模式下企业承担了向终端消费者的运费，运输费率较高。公司电商模式销售模式占比约 40%，同行业公司中亿田智能、帅丰电器占比均为 10%以下。以 2019 年为例，公司运输费用高于以集成灶为主要业务的同行业上市公司，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	占当年营业收入比率
浙江美大	702.28	0.42%
帅丰电器		
亿田智能	500.05	0.76%
火星人公司	3,036.44	2.29%

注：帅丰电器未于销售费用披露运输费，2020 年，浙江美大和亿田智能销售费用-运输费大幅下降，因此以 2019 年数据进行比较

根据《监管规则适用指引——会计类第 2 号》，对于为履行客户合同而发生的运输费用，属于收入准则规范下的合同履约成本。若运输活动发生在商品的控制权转移之前，其通常不构成单项履约义务，企业应将相关支出作为与商品销售相关的成本计入合同履约成本，最终计入营业成本并予以恰当披露。若运输活动发生在商品控制权转移之后，其通常构成单项履约义务，企业应在确认运输服务收入的同时，将相关支出计入运输服务成本并予以恰当披露。此外，业务模式的

变更也对同行业公司运输费用的变动产生了影响。同行业公司计入销售费用的运输费用具体变动情况如下：

a. 根据亿田智能披露的招股说明书，2020年1-6月其计入销售费用的运输费为134.14万元；而根据其披露的2020年年度报告，2020年全年计入销售费用的运输费为36.68万元。亿田智能的运输费主要包括线上电商平台销售产生的运输费、出口业务产品出库至港口的运输费、线下直营模式及售后部门提供售后服务产生的运输费；

b. 根据浙江美大2020年年度报告披露，浙江美大于2020年将京东、苏宁、天猫平台的官方旗舰店委托专业第三方电商代运营机构进行运营。浙江美大2020年计入销售费用的车辆运输费为264.94万元，较2019年的702.28万元减少437.34万元，降幅达62.27%。

如上表所示，公司由于销售模式的不同，运输费用金额和占比较高，与收入履约义务相关的运输费用转列成本对毛利率有一定影响。

② 公司集成灶产品平均销售单价增幅有限

公司线上销售收入占比较高，2021年，由于公司加大了线上渠道的推广和下沉，线上产品促销优惠力度有所增加，导致集成灶产品2021年平均销售单价较2020年仅增加1.85%，低于平均销售单位成本增幅。

(2) 水洗类产品毛利率变动定量分析

报告期内，公司水洗类产品毛利率定量分析如下：

项目	2021年	2020年	2019年
毛利率	39.47%	42.80%	39.73%
毛利率变动额	-3.33%	3.07%	
销售收入(万元)	13,213.30	10,610.83	8,948.59
销售成本(万元)	7,997.39	6,068.93	5,393.57
销售数量(台)	22,858	18,028	15,157
销售单价(元/台)	5,780.60	5,885.75	5,903.93
销售单位成本(元/台)	3,498.73	3,366.39	3,558.47
单位价格变动对毛利率的影响幅度	-1.04%	-0.19%	
单位成本变动对毛利率的影响幅度	-2.29%	3.26%	

公司水洗类产品主要包括A、C、K等系列水槽产品和D系列集成洗碗机产品。如上表所示，公司水洗类产品各期平均毛利率约为40%。2020年，受益于板材等

原材料采购价格的回落，公司水洗类产品中 C 系列、K 系列集成水槽和 D 系列集成洗碗机平均销售成本有所下降，带动水洗类产品整体毛利率上升 3.07%。2021 年，公司水洗类产品单价和毛利率较 2020 年有所下降，主要系原材料价格上涨及产品序列中单价和毛利率较高的 A 系列水槽产品销售量下滑所致。

5. 同行业可比公司情况

公司与同行业可比公司毛利率变动情况对比分析参见本题(二)之说明。

6. 业绩可持续性分析

(1) 2020 年及 2021 年公司分季度业绩实现、预测情况

根据公司 2021 年前三季度及全年实际业绩情况，公司 2021 年第四季度业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度全年实际业绩	2021 年 1-9 月实际业绩	2021 年第四季度实际业绩
公式	A	B	A-B
归属于上市公司股东的净利润	37,573.18	27,342.46	10,230.72
扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润	35,295.11	25,581.24	9,713.87

如上表所示，公司 2021 年第四季度归属于上市公司股东的净利润为 10,230.72 万元，2021 年第四季度扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为 9,713.87 万元。

2020 年及 2021 年，公司分季度归属于上市公司股东的净利润对比情况如下：

单位：万元

期间	2021 年	2020 年	增速
第一季度	4,421.37	-893.57	
第二季度	9,508.19	5,900.09	61.15%
第三季度	13,412.90	10,557.26	27.05%
第四季度	10,230.72	11,956.05	-14.43%

如上表所示，2021 年第一、二季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润较 2020 年同期分别增加 5,314.94 万元和 3,608.10 万元。第一季度扭亏为盈，第二季度增速达 61.15%，增速较快，主要原因系受新冠疫情影响，公司 2020 年上半年净利润基数较低，其中第一季度出现亏损，因此 2021 年第一、二季度增

幅相对较大。2021 年第三、四季度，公司实现的归属于上市公司股东的净利润同比增速有所下滑，其中第三季度增速下滑至 27.05%，第四季度较 2020 年同期下滑 14.43%。2021 年各季度，公司实现的归属于上市公司股东的净利润同比增速有所下滑或绝对额有所下滑主要原因包括：1) 受宏观经济增速放缓、房地产市场调控以及市场竞争加剧等因素的影响，公司营业收入增速有所下降；2) 公司主要产品毛利率有所下降。

(2) 主营业务收入增速分析

报告期内，公司分季度主营业务收入及同比增速情况如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	增速	金额	增速	金额	增速
第一季度	34,564.27	162.31%	13,176.69	-24.89%	17,542.97	47.20%
第二季度	56,493.58	49.99%	37,663.89	29.29%	29,131.84	19.71%
第三季度	66,771.21	36.34%	48,974.67	36.84%	35,789.72	39.20%
第四季度	70,925.38	18.90%	59,650.63	22.36%	48,748.88	49.68%
合计	228,754.44	43.45%	159,465.88	21.53%	131,213.41	38.80%

如上表所示，一方面，受宏观经济增速放缓、房地产市场调控以及市场竞争加剧等因素的影响，公司主营业务收入增速尤其是第三、四季度主营业务收入增速有所放缓。其中，2021 年公司第三季度主营业务收入同比增幅由 2019 年的 39.20% 下降至 36.34%，2021 年公司第四季度主营业务收入同比增幅由 2019 年的 49.68% 下降至 18.90%。具体分析如下：

1) 宏观经济增速放缓及房地产市场调控

公司产品集成灶、集成水槽洗碗机等主要应用于住宅市场，市场需求主要来源于购置新房的厨电购买以及对已有住房的厨房装修改造。因此，厨电类产品的需求一定程度上受住宅房地产市场销售量、商品房交收和二手房交易等因素影响，与住宅房地产政策相关性较高。近年来，为控制住宅房地产的非居住性需求，遏制房价过快上涨，国家针对住宅房地产出台了一系列政策进行调控，从而导致房地产市场波动性较大；同时，宏观经济波动及房地产调控等因素也将对居民进行装修的时机和预期产生影响，从而导致家装市场需求产生波动性。

2) 市场竞争加剧

近年来，随着行业内企业数量的增加，尤其是行业内头部公司的陆续上市，

集成灶细分行业的市场竞争进一步加剧。同行业竞争品牌持续加强线上、线下各渠道的推广投入，公司市场竞争环境日趋激烈。

另一方面，受益于厨房电器产品细分市场的较快发展和集成灶产品渗透率的稳步提升，公司主营业务收入仍呈现稳步增长趋势。报告期内各期，公司主营业务收入同比增幅分别达 38.80%、21.53%和 43.45%。其中，由于公司 2020 年第一、二季度主营业务收入受疫情影响，2021 年第一、二季度公司主营业务收入同比增幅相对较高。

(3) 经营成果结构分析

报告期各期，公司主营业务相关的经营成果及期间费用分析如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	228,754.44	100.00%	159,465.88	100.00%	131,213.41	100.00%
主营业务毛利	103,909.06	45.42%	81,386.16	51.04%	67,681.73	51.58%
销售费用	50,650.06	22.14%	40,300.05	25.27%	33,120.82	25.24%
管理费用	8,650.93	3.78%	6,276.19	3.94%	3,989.51	3.04%
研发费用	7,399.64	3.23%	5,774.68	3.62%	4,511.73	3.44%
财务费用	-1,884.40	-0.82%	-721.82	-0.45%	-38.01	-0.03%
期间费用合计	64,816.23	28.33%	51,629.09	32.38%	41,584.04	31.69%
归母净利润	37,573.18	16.43%	27,519.83	17.26%	23,973.32	18.27%

注：上述占比指各项目与主营业务收入的比重

如上表所示，报告期内各期公司期间费用率分别为 31.69%、32.38%和 28.33%，较为平稳。报告期内公司归母净利润占主营业务收入比例的下降主要系受毛利率下滑的影响。

2021 年较 2020 年，公司分季度主营业务相关的经营成果及期间费用增速对比分析如下：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
主营业务收入增速	162.31%	49.99%	36.34%	18.90%
主营业务毛利增速	155.13%	56.03%	14.19%	-5.12%
期间费用合计增速	48.35%	56.76%	15.82%	2.98%
归母净利润增速		61.15%	27.05%	-14.43%

注：受疫情影响 2020 年第一季度归母净利润为负，此处不作比较

如上表所示，2021 年各季度与 2020 年同期相比，期间费用率增速未出现较

大幅度增加的情况，公司归母净利润的增速下滑趋势与主营业务毛利的增速下滑趋势一致。除主营业务收入增速下滑的影响外，2021 年主营业务毛利及归母净利润的增速放缓同时受到主营业务毛利率下滑的影响。

受原材料采购价格较大幅度上涨、公司运输费用转列主营业务成本核算以及线上销售产品优惠幅度增加的影响，2021 年公司主营业务毛利率有所下滑。公司主要产品毛利率变动分析情况参见本题(一)4 之说明。

如上所述，报告期内，公司毛利率整体处于较高水平，盈利规模逐年上升。公司 2021 年第四季度实际业绩实现情况较好，不存在报告期后业绩大幅下滑的情况。受宏观经济增速放缓、房地产市场调控、市场竞争加剧以及公司主要产品毛利率下滑等因素的影响，2021 年公司业绩增速有所放缓，但由于厨房电器产品细分市场空间广阔，公司主要产品具有较为良好的发展前景，公司经营业绩具有可持续性。

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“(一)经营风险”之“3、房地产市场波动风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“(二)房地产市场波动风险”和“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“(一)经营风险”之“4、市场竞争加剧的风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“(三)市场竞争加剧的风险”中分别对上述相关风险进行了补充披露。

综上，报告期内公司主营业务收入快速增长得益于厨房电器细分市场的持续发展，细分市场的稳步快速发展为公司主营业务快速增长提供了充分的行业红利；报告期内公司产品结构稳定，主要产品毛利率变动趋势与主营业务毛利率变动趋势一致；受定价模式影响，公司原材料采购价格的波动仍会对主要产品毛利率产生一定的影响。报告期内公司主要产品毛利率持续下滑具有合理性。结合公司 2021 年度全年实际完成业绩，公司不存在 2021 年第四季度业绩大幅下滑的情况。受宏观经济增速放缓、房地产市场调控、市场竞争加剧以及公司主要产品毛利率下滑等因素的影响，2021 年公司业绩增速有所放缓，但由于厨房电器产品细分市场空间广阔，公司主要产品具有较为良好的发展前景，公司经营业绩具有可持续性。

(二) 公司经营业绩和毛利率变化趋势与同行业可比公司对比情况

1. 公司营业收入与同行业可比公司对比情况

2019年、2020年及2021年，公司营业收入波动与同行业上市公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
浙江美大	216,371.25	22.19%	177,081.78	5.13%	168,447.57	20.24%
老板电器	1,014,770.60	24.84%	812,862.08	4.74%	776,058.19	4.52%
华帝股份	558,786.76	28.15%	436,046.71	-24.14%	574,805.76	-5.69%
帅丰电器	97,764.13	36.93%	71,399.01	2.26%	69,822.37	10.59%
亿田智能	122,965.72	71.66%	71,634.94	9.38%	65,494.06	6.59%
可比公司均值	402,131.69	36.75%	313,804.90	-0.53%	330,925.59	7.25%
火星人公司	231,868.28	43.65%	161,411.99	21.71%	132,616.21	38.77%

注：同行业可比公司数据来源为Wind资讯

2019年至2021年，公司营业收入呈逐年增长的趋势，由132,616.21万元增至231,868.28万元，年均复合增长率为32.23%，高于同行业可比公司增长速度，与帅丰电器、亿田智能相比增长趋势一致。一方面，得益于集成灶细分市场的快速发展，报告期内公司及同行业上市公司中以集成灶为主要产品的浙江美大、帅丰电器和亿田智能等均实现了营业收入的总体快速增长；另一方面，公司主营业务收入实现快于同行业平均增长速度增长主要系由于：1)公司强大的营销体系，以及线上和线下相结合的立体销售模式；2)公司持续提升产品设计，塑造了良好的产品形象。

2. 公司净利润与同行业可比公司对比情况

2019年、2020年及2021年，公司净利润波动与同行业上市公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅
浙江美大	66,468.34	22.28%	54,356.28	18.16%	46,001.29	21.85%
老板电器	134,879.14	-20.06%	168,735.79	4.53%	161,424.54	8.79%
华帝股份	21,504.35	-48.25%	41,554.54	-45.36%	76,056.41	9.64%
帅丰电器	24,660.58	26.95%	19,425.98	11.66%	17,396.66	15.84%
亿田智能	20,955.36	45.76%	14,376.24	46.20%	9,833.60	29.01%

可比公司均值	53,693.55	5.34%	59,689.77	7.04%	62,142.50	17.03%
火星人公司	37,472.82	36.17%	27,519.83	14.79%	23,973.32	159.60%

注：同行业可比公司数据来源为Wind资讯

如上表所示，得益于集成灶细分市场的快速发展，公司及浙江美大、帅丰电器、亿田智能等以集成灶为主要产品的同行业可比上市公司在报告期内均实现了净利润的较快增长。

3. 公司毛利率变化趋势与同行业可比公司对比情况

2019年、2020年及2021年，公司与同行业可比公司可比产品毛利率的对比情况如下：

项目	2021年度	2020年度	2019年度
浙江美大	54.13%	56.52%	57.45%
老板电器	54.77%	59.45%	57.70%
华帝股份	45.25%	47.57%	51.79%
帅丰电器	47.83%	50.69%	50.07%
亿田智能	46.94%	46.29%	44.59%
可比公司均值	49.78%	52.10%	52.32%
火星人公司	46.37%	52.66%	53.95%

注1：出于毛利率数据的可比性考虑，火星人、浙江美大、帅丰电器、亿田智能选用其核心产品集成灶的毛利率，老板电器选用油烟机及燃气灶的综合毛利率，华帝股份选用油烟机及灶具的综合毛利率

注2：计算可比产品毛利率的原始数据均来源于各可比公司已公开披露的定期报告或招股说明书

报告期内，公司集成灶毛利率与行业内可比上市公司同类产品的毛利率平均值较为接近。上述可比上市公司中，老板电器和华帝股份产品结构与公司存在一定差异，而浙江美大、帅丰电器和亿田智能均以集成灶为主要产品，和公司类似。公司与浙江美大、帅丰电器和亿田智能毛利率变动趋势对比分析情况如下：

(1) 与浙江美大、帅丰电器比较

2019年及2020年，公司集成灶产品毛利率水平与同行业可比上市公司浙江美大、帅丰电器集成灶产品接近，2019年至2021年，浙江美大和帅丰电器集成灶产品毛利率总体呈下降趋势，和公司集成灶产品毛利率变动趋势一致。公司与浙江美大、帅丰电器的集成灶产品毛利率差异主要系产品结构、市场地位、品牌溢价不同导致。与浙江美大、帅丰电器比较，公司线上销售收入占比较高，2021年，由于公司加大了线上渠道的推广和下沉，线上产品促销优惠力度有所增加，

导致公司集成灶产品 2021 年平均销售单价增幅低于原材料采购价格上浮带来的平均销售单位成本增幅，毛利率下降幅度大于同行业上市公司。

(2) 与亿田智能比较

2019 年及 2020 年，公司集成灶产品毛利率高于亿田智能，主要系由于销售模式的不同，公司集成灶产品单位售价高于亿田智能所致，具体情况如下：

单位：元/台

公司	2019 年度
平均售价	
亿田智能	4,419.05
火星人	5,900.62
亿田智能占火星人比例	74.89%
平均销售成本	
亿田智能	2,448.53
火星人	2,716.98
亿田智能占火星人比例	90.12%

注：数据来自亿田智能招股说明书，2020年及2021年，亿田智能未披露集成灶产品平均售价及平均销售成本

如上表所示，2019 年亿田智能集成灶产品平均销售成本占公司比例达 90% 左右，而同期销售均价仅为公司的约 70%。在产品销售成本较为接近的情况下，火星人销售均价较高主要系由于：1) 公司产品定位于中高端客户，打造线上和线下相结合的立体销售模式，持续提升产品设计，塑造了良好的产品形象，形成了较强的品牌竞争力；2) 2019 年公司电商直营渠道销售占比高于亿田智能，公司与亿田智能电商直营渠道销售占比对比情况及公司不同渠道主要产品销售均价和毛利率对比情况如下：

单位：元/台

项目	2019 年度
1. 不同渠道主要产品销售均价对比	
公司电商直营渠道	7,169.86
公司其他渠道	5,581.82
2. 不同渠道主要产品销售毛利率对比	
公司电商直营渠道	64.07%
公司其他渠道	49.33%
3. 公司与亿田智能电商直营渠道销售占比对比	
火星人	23.14%

亿田智能	3.66%
------	-------

注：亿田智能电商直营渠道销售占比数据取自其招股说明书

如上表所示，2019年，电商直营渠道由于直接面对终端消费者，公司该模式下销售单价和销售毛利率均相对较高。2019年，公司电商直营渠道销售占比高于亿田智能，导致公司同期销售均价和毛利率高于亿田智能。

根据亿田智能招股说明书披露，2019年至2020年1-6月，受益于产品结构优化和原材料价格下跌等因素的影响，亿田智能集成灶产品毛利率稳步上升，与公司集成灶产品毛利率差距逐年缩小。

综上，公司经营业绩变化趋势与同行业可比上市公司总体一致，毛利率变化趋势与同行业可比上市公司对比情况存在合理性。

（三）请公司充分披露相关的风险

1. 毛利率持续下滑的风险

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营风险”之“2、毛利率持续下滑的风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（十一）毛利率持续下滑的风险”中进行了补充披露：

“受原材料材料成本上升等因素的影响，报告期内公司主营业务毛利率呈现下滑趋势，各期分别为51.58%、51.04%和45.42%。若未来宏观经济、市场竞争环境出现不利变动，公司竞争优势丧失，或板材等主要原材料的价格出现超出预期的波动等情况，公司生产成本和盈利能力的稳定性将受到不利影响，导致毛利率进一步下滑的风险。”

2. 房地产市场波动风险

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营风险”之“3、房地产市场波动风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）房地产市场波动风险”中进行了补充披露：

“公司产品集成灶、集成水槽洗碗机等主要应用于住宅市场，市场需求主要来源于购置新房的厨电购买以及对已有住房的厨房装修改造。因此，厨电类产品的需求一定程度上受住宅房地产市场销售量、商品房交收和二手房交易等因素影响，与住宅房地产政策相关性较高。近年来，为控制住宅房地产的非居住性需求，遏制房价过快上涨，国家针对住宅房地产出台了一系列政策进行调控，从而导致

房地产市场波动性较大；同时，宏观经济波动及房地产调控等因素也将对居民进行装修的时机和预期产生影响，从而导致家装市场需求产生波动性。虽然厨电产品的消费群体逐步扩大，消费量逐步增加，但如果国家对住宅房地产调控力度加大或者宏观经济形势变化导致住宅房地产市场不景气，将不利于住宅房地产的交易，这将可能对厨电行业以及公司的产品销售和经营业绩产生一定程度的不利影响。”

3. 市场竞争加剧的风险

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营风险”之“4、市场竞争加剧的风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（三）市场竞争加剧的风险”中进行了补充披露：

“作为厨电行业的新兴子行业，集成灶等新型厨电因具有可满足消费者的多样化需求、空间利用率高等优势，吸引了越来越多的消费群体，行业也因此呈现出快速发展的趋势，同时也吸引了部分传统厨电厂商向新厨电领域转型。因此，集成灶等新型厨电行业的竞争将可能因行业内企业数量的增加而进一步加剧，这将导致市场竞争格局逐步由低层次的价格竞争转变为品牌营销、产品研发设计、产品质量、渠道建设以及售后服务等方面的综合能力竞争。市场竞争的加剧可能导致行业平均利润率的下滑，从而对公司的生产经营及业绩带来不利影响。若公司不能在品牌营销、产品研发设计、产品质量、渠道建设以及售后服务等方面持续保持优势，将可能对公司的盈利水平造成不利影响。”

（四）核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

（1）获取第三方市场数据，对公司销售、财务部门相关人员进行访谈，了解公司主要产品细分市场发展情况；

（2）获取公司营业收入和营业成本明细，产品结构明细，分产品销售单价、存货成本、销售数量及毛利率，主要原材料的采购台账和运费台账等，对公司相关人员就毛利率变动的主要原因进行访谈，对报告期内主要产品毛利率进行定量分析和波动分析；

(3) 查阅公司同行业上市公司公开披露文件，了解其报告期内的经营模式、可比产品毛利率、运费数据、营业收入和净利润等情况，并进行对比分析；

(4) 查阅公司 2021 年度报告，并进行对比分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司主营业务收入快速增长得益于厨房电器细分市场的持续发展，细分市场的稳步快速发展为公司主营业务快速增长提供了充分的行业红利；报告期内公司产品结构稳定，主要产品毛利率变动趋势与主营业务毛利率变动趋势一致；受定价模式影响，公司原材料采购价格的波动仍会对主要产品毛利率产生一定的影响。报告期内公司主要产品毛利率持续下滑具有合理性。结合公司 2021 年度全年实际完成业绩，公司不存在 2021 年第四季度业绩大幅下滑的情况。受宏观经济增速放缓、房地产市场调控、市场竞争加剧以及公司主要产品毛利率下滑等因素的影响，2021 年公司业绩增速有所放缓，但由于厨房电器产品细分市场空间广阔，公司主要产品具有较为良好的发展前景，公司经营业绩具有可持续性。

(2) 公司经营业绩变化趋势与同行业可比上市公司总体一致，毛利率变化趋势与同行业可比上市公司对比情况存在合理性。

二、报告期各期末，发行人的存货期末余额分别为 12,793.44 万元、12,077.18 万元、21,043.13 万元、23,929.44 万元，计提存货跌价准备金额分别为-13.62 万元、14.02 万元、72.38 万元、6.51 万元。最近一年一期，发行人存货期末余额增长较快，但存货跌价准备计提金额较少。此外，直接材料占发行人主营业务成本的比重较高，原材料价格波动对发行人生产成本和盈利能力的影响较大。

请发行人补充说明：（1）结合发行人的经营模式和生产周期，说明存货结构的合理性，原材料、库存商品、发出商品等期末余额是否与在手订单相匹配；

（2）结合主要产品毛利率、同行业可比公司情况、存货成本及销售价格等情况，说明存货跌价准备的计提依据及合理性；（3）最近一年一期，存货周转率持续下滑且低于同行业可比公司的原因及合理性；（4）量化分析原材料价格波动对发行人主要产品毛利率的影响，并结合原材料价格走势、产品成本结构、产品

生产周期、产品定价模式、价格调整机制等，说明原材料价格波动是否对发行人生产经营及本次募投项目的实施构成重大不利影响，以及发行人应对原材料价格波动风险采取的具体措施。

请发行人充分披露（4）相关的风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题2）

（一）结合公司的经营模式和生产周期，说明存货结构的合理性，原材料、库存商品、发出商品等期末余额是否与在手订单相匹配

1. 存货结构与公司的经营模式和生产周期相匹配

（1）公司各期末存货结构

报告期内各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	7,304.02	30.59%	4,460.75	21.20%	3,051.50	25.27%
在产品	284.34	1.19%	1,320.04	6.27%	1,048.45	8.68%
库存商品	10,444.91	43.75%	11,396.47	54.16%	6,519.35	53.98%
发出商品	5,725.95	23.98%	3,799.21	18.05%	1,418.21	11.74%
委托加工物资	115.62	0.48%	66.66	0.32%	39.66	0.33%
合计	23,874.84	100.00%	21,043.13	100.00%	12,077.18	100.00%

报告期内各期末，公司存货账面价值分别为12,077.18万元、21,043.13万元和23,874.84万元，主要由原材料、库存商品和发出商品构成，三者合计占存货的比重各期末均在90%以上。报告期内公司各类别存货构成比例较稳定。2020年末及2021年末，由于电商业务快速发展，公司发出商品余额及占比有所上升。

（2）公司存货结构与经营模式相匹配

1) 结合采购模式及采购周期分析

① 采购模式

公司遵循适时、适量、适质、适价、适地的原则实行以产定购的采购模式，与供应商均签订年度材料采购的框架协议，在设立安全库存量的基础上，执行“以产定购”的原材料采购策略。通过每月召开的产销协调会议，综合考虑当期的产品市场销售情况并结合未来的销售计划、产品库存情况以及产品生产能力安排次

月的各型号产品的生产时间以及产量，并以此制定采购计划。公司采购部根据制定的采购计划，通过仓库管理系统向原材料供应商下达采购订单。

② 采购周期

报告期内，公司根据日平均用量、送货周期、原材料不良率确定安全库存。根据历史经验，公司采购周期大致在 10-30 天左右。公司原材料报告期各期末总体呈上升趋势，主要是由于公司销售规模扩大，相应增加生产所需原材料备货所致。

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务成本 A	124,845.38	78,079.72	63,531.68
主营业务成本中直接材料占比 B	81.79%	82.79%	81.78%
原材料期初余额 C	4,532.27	3,072.83	3,615.45
原材料期末余额 D	7,344.08	4,532.27	3,072.83
原材料主营业务材料成本周转率 $E=A*B*2/(C+D)$	17.20	17.00	15.54
原材料主营业务材料成本周转天数 $F=360/E$	20.93	21.18	23.17

由上表可知，公司报告期各期原材料主营业务材料成本周转天数与公司采购周期 10-30 天基本吻合。报告期内公司生产工艺及采购流程标准化程度逐步提升，供应商体系日趋成熟，有利于缩短原材料采购时间，进而减少了安全库存量；另一方面，公司对未来生产计划的预测更加准确，可以更加合理的控制原材料库存，提高原材料周转率，避免不必要的库存占用，降低库存管理成本。综上所述，报告期各期末公司原材料期末结存规模具有合理性，符合安全库存水平管理需要。

2) 结合销售模式及销售周期分析

① 销售模式

报告期内公司销售模式主要由经销模式、电商直营模式组成，该两类模式的销售收入占主营业务收入比重在 90%以上。公司一般每 15 天更新一次安全库存水平，各期末库存商品规模的变动主要取决于主要销售模式下的订单计划和公司管理层基于自身经营策略、发展战略、资金流状况、现有库存储备对未来 3 个月市场销售行情的预判。

在经销模式线下销售下，公司主要采用“以销定产”的生产方式，即根据销售计划制定生产计划并安排生产。同时公司结合经销商历史采购数据、经销商经

营管理能力和未来 3 个月的市场需求等，提前排期并生产产品。

在电商直营模式下，公司根据市场销售行情预测、公司经营策略、每月活动方案、电商平台每年促销活动（如 618、双十一、双十二）、仓库库存情况、终端消费者反馈、季节性需求变化等多方面的考虑，计划并安排产品的生产进行合理的备货。

② 销售周期

报告期内根据历史经验公司产品的销售周期在 45-55 天左右。2020 年末及 2021 年末公司库存商品与发出商品增加较多，主要系公司根据不断增长的销售规模及未来销售预期，增加备货所致。

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务成本 A	124,845.38	78,079.72	63,531.68
库存商品及发出商品期初余额 B	15,238.97	7,958.66	8,105.42
库存商品及发出商品期末余额 C	16,218.11	15,238.97	7,958.66
库存商品及发出商品主营业务成本周转率 $D=A*2/(B+C)$	7.94	6.73	7.91
库存商品及发出商品主营业务成本周转天数 $E=360/D$	45.35	53.48	45.51

由上表可知，公司库存商品及发出商品主营业务成本周转天数与销售周期基本匹配，库存水平较为合理。

(3) 公司存货结构与生产模式相匹配

1) 生产模式

报告期内，公司每月召开产销协调会议，根据“订单+合理预测”的方式组织生产。公司通过分析线下经销商的订货订单和电商平台的下单情况，结合库存以及历史销量合理预测未来销售情况，制定生产计划。公司采取自主生产为主、外协生产和委外加工为辅的生产模式。自主生产模式下，公司通过自建厂房、自行购置生产设备并招募员工对集成灶、集成水槽、集成洗碗机等主要产品进行生产。外协生产模式下，公司将嵌入式烤箱、嵌入式蒸箱等厨房配套电器以及大部分厨柜产品委托给外协厂商代工生产。委外加工模式下，公司将表面喷漆、喷塑、特氟龙喷涂等表面处理工序委托第三方进行加工。

2) 生产周期

公司生产周期根据产品结构、生产工艺的复杂程度和工序的不同有所差异，

生产周期一般在 30 天内。公司期末在产品主要根据生产周期进行备货。报告期内在产品结存及主营业务成本周转天数情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务成本 A	124,845.38	78,079.72	63,531.68
在产品期初余额 B	1,320.04	1,048.45	1,070.20
在产品期末余额 C	284.34	1,320.04	1,048.45
在产品主营业务成本周转率 $D=A*2/(B+C)$	155.63	65.93	59.97
在产品主营业务成本周转天数 $E=360/D$	2.31	5.46	6.00

报告期各期末，公司在产品周转天数在生产周期范围内，与生产周期基本相互匹配。

2. 原材料、库存商品、发出商品等期末余额是否与在手订单相匹配

报告期各期末，公司原材料、库存商品及发出商品余额与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	公式	2021 年末	2020 年末	2019 年末
原材料余额		7,344.08	4,532.27	3,072.83
库存商品余额		10,454.93	11,434.84	6,535.86
发出商品余额		5,763.18	3,804.13	1,422.80
小计	B	23,562.19	19,771.24	11,031.49
在手订单对应的产品库存余额	A	17,805.03	12,985.83	3,118.58
在手订单占比	$C=A/B$	75.57%	65.68%	28.27%

如上表可见，报告期内公司在手订单覆盖比例逐年提升，主要原因包括：

(1) 公司根据合理预期进行适度备货

公司根据“订单+合理预测”的方式组织生产，通过分析线下经销商的订货订单和电商平台的下单情况，结合库存以及历史销量合理预测未来销售情况，调节备货库存，制定生产计划，因此存货余额通常大于在手订单金额；

(2) 经销模式下公司单笔订单金额较小，在手订单金额较小

根据报告期内历史经验，公司经销模式下经销商采购周期较短，平均每笔订单订货量较小，因此公司经销模式下在手订单金额较小。

(3) 电商模式下在手订单金额逐年上升

电商模式下，公司在手订单为各期末尚未达到收入确认时点的电商平台订单。报告期内，随着公司电商销售收入占比的逐年增加，2020年末及2021年末公司在手订单覆盖比例分别达到65.68%和75.57%。

综上所述，报告期内公司存货结构与经营模式和生产周期相匹配，原材料、库存商品、发出商品等存货类别期末余额与在手订单相匹配情况符合公司生产和经营特点。

（二）结合主要产品毛利率、同行业可比公司情况、存货成本及销售价格等情况，说明存货跌价准备的计提依据及合理性

1. 公司存货跌价准备的计提、转销情况

报告期内，公司存货跌价准备计提和转销/转回明细如下：

单位：万元

项目	期初余额 A	本期计提 B	转销/转回 C	期末余额 D=A+B-C	期末计提比例
2021 年度					
原材料	71.52	5.37	36.83	40.06	0.55%
库存商品	38.37	2.83	31.18	10.02	0.10%
发出商品	4.92	37.23	4.92	37.23	0.65%
合计	114.81	45.43	72.93	87.31	0.37%
2020 年度					
原材料	21.33	65.10	14.92	71.52	1.58%
库存商品	16.51	34.51	12.65	38.37	0.34%
发出商品	4.59	4.92	4.59	4.92	0.13%
合计	42.43	104.53	32.15	114.81	0.54%
2019 年度					
原材料	11.03	14.40	4.10	21.33	0.69%
库存商品	6.57	16.25	6.31	16.51	0.25%
发出商品	10.81	4.59	10.81	4.59	0.32%
合计	28.41	35.24	21.22	42.43	0.35%

如上表所示，报告期内公司存货计提比例整体较为稳定，处于较低水平。存货分类别跌价准备计提情况具体分析如下：

(1) 原材料

报告期各期末公司原材料多数为需要经过加工的生产备用材料，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、

估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按成本与可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备。

公司主要原材料均为正常备货领用，库龄基本短于 2 年，周转良好，经存货跌价测试，不存在减值迹象。对于库龄超过 2 年且基本不使用的生产型原材料，周转速度总体较慢，故对该部分原材料全额计提存货跌价准备。报告期内，原材料存货跌价准备减少均为原材料期后实现销售相应转销跌价准备所致。2020 年末，由于公司收入规模增长较快，对原材料的备货增加，导致部分原材料周转速度变缓，2020 年末原材料跌价计提比例有所增加。2021 年末，公司进一步提升了原材料管理水平，加快了原材料周转，长库龄原材料金额下降，原材料跌价计提比例较 2020 年末下降。

(2) 库存商品

报告期各期末公司库存商品均为直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按成本与可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备。

报告期内公司主要产品销售平均价格总体稳中有升，计提存货跌价准备的主要为瑕疵产品。公司对该类产品进行折价销售处理，故使用期后实际售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，按成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。报告期内，库存商品跌价准备减少基本为产品实现销售相应转销跌价准备所致。

(3) 发出商品

报告期各期末公司发出商品库龄基本在 1 年以内，且报告期公司产品价格无大幅波动。发出商品少量计提存货跌价准备的部分主要系因运输途中存在破损或产品质量问题等原因被消费者退回的瑕疵产品。

2. 主要产品的毛利率情况

报告期内，公司主要产品集成灶及水洗类产品毛利率水平如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
集成灶	46.37%	52.66%	53.95%
水洗类产品	39.47%	42.80%	39.73%
其他	35.69%	34.65%	27.35%
主营业务综合毛利率	45.42%	51.04%	51.58%

如上表所示，公司主要产品各期毛利率均处于较高水平，公司存货整体可变现净值高，无重大减值风险，库存商品中计提存货跌价准备的主要为预期进行折价销售处理的瑕疵产品。

3. 同行业上市公司的存货跌价准备的计提情况

(1) 公司与同行业上市公司存货跌价准备计提政策比较

2019年至2021年，公司与同行业上市公司存货跌价准备计提政策情况如下：

项 目	存货跌价准备计提政策
浙江美大	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备
老板电器	年末存货按成本与可变现净值孰低原则计价
华帝股份	按照存货的成本与可变现净值孰低的原则提取或调整存货跌价准备
帅丰电器	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备
亿田智能	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备
公司	存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备

注：来源自可比上市公司2021年年度报告

如上表所示，公司与同行业上市公司期末存货均以成本与可变现净值孰低原则计价并计提或调整存货跌价准备。

(2) 公司与同行业上市公司存货跌价准备计提金额对比

2019年至2021年各期末可比公司期末存货跌价准备及占比如下：

		单位：%		
项 目		2021 年末	2020 年末	2019 年末
存货跌价准备计提比例	浙江美大	0.07		
	老板电器	4.32	2.21	0.69
	华帝股份	2.85	0.98	1.54
	帅丰电器	1.49	2.07	2.05
	亿田智能	0.82	1.43	0.88
	同行业上市公司平均	1.91	1.34	1.03
	公司	0.36	0.54	0.35
其中：库存商品计提比例	浙江美大	0.18		
	老板电器	5.44	8.77	2.80
	华帝股份	1.52	1.49	1.58
	帅丰电器	0.35	0.36	0.49

	亿田智能	1.30		0.87
	同行业上市公司平均	1.76	2.12	1.15
	公司	0.10	0.34	0.25

注1: 各可比公司数据均来源于其已公开披露的定期报告或招股说明书

注2: 期末存货减值比率=存货跌价准备/期末存货余额

2019年末至2021年末, 同行业可比上市公司期末存货跌价计提比例均在0-5%之间, 公司的存货跌价计提比例与浙江美大、帅丰电器和亿田智能等以集成灶产品为主要产品的同行业可比上市公司无重大差异。公司与同行业上市公司的存货跌价准备计提比例有所差异主要受产品品类、存货结构、区域价格、生产成本、经营模式等因素影响。

报告期内公司产品毛利率及可变现净值较高, 销售情况良好, 故存货跌价准备计提比例较低。同行业可比上市公司中, 浙江美大2019年末及2020年末未计提存货跌价准备, 亿田智能存货跌价准备计提比例与公司较为接近, 帅丰电器存货整体跌价准备计提比例高于公司, 但库存商品跌价准备计提比例与公司较为接近。

4. 存货成本及销售价格同存货跌价准备计提变动合理性分析

(1) 公司主要产品销售价格与销售成本情况

单位: 元/台

产品	平均销售单价			平均销售单位成本		
	2021年度	2020年度	2019年度	2021年度	2020年度	2019年度
集成灶	5,869.17	5,762.46	5,900.62	3,147.84	2,727.87	2,716.98
水洗类产品	5,780.60	5,885.75	5,903.93	3,498.73	3,366.39	3,558.47

如上表所示, 报告期内公司主要产品集成灶和水洗类产品平均销售单价均明显高于平均销售单位成本, 公司绝大部分产成品及对应原材料、半成品不存在存货跌价减值迹象。

(2) 各期末库存商品计提存货跌价准备金额勾稽情况

报告期内各期末, 公司计提存货跌价准备的库存商品主要为瑕疵产品。公司对该类产品进行折价销售处理, 故使用期后实际售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值, 按成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。上述产品的预计销售金额及存货成本与存货跌价准备金额勾稽情况具体如下:

单位：万元、台、万元/台

项目	公式	2021 年度/ 2021 年 12 月 31 日		2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日		2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	
		集成灶	水洗类 产品	集成灶	水洗类 产品	集成灶	水洗类 产品
期末跌价准备金额	A	4.97	4.57	18.14	20.04	7.66	8.85
期末跌价准备金额合计	A ₁	9.54		38.18		16.51	
期末账面库存商品跌价 准备金额	B	10.02		38.37		16.51	
差异	C=A ₁ -B	-0.48		-0.19			
期末计提跌价数量	D	65.00	30.00	293.00	114.00	139.00	68.00
期末单位跌价准备	E=A/D	0.0765	0.1524	0.0619	0.1758	0.0551	0.1302
预计单位售价	F	0.2666	0.2926	0.2933	0.3062	0.2866	0.3205
预计单位成本	G	0.3431	0.4450	0.3552	0.4819	0.3417	0.4507
单位毛利亏损	H=G-F	0.0765	0.1524	0.0619	0.1758	0.0551	0.1302
差异	I=E-H						

注 1：预计单位售价系计提减值的产品的预计销售单价

注 2：预计单位成本系计提减值的产品账面余额与预计销售费用、预计加工费等合计金额

注 3：2020 年末、2021 年末主要产品期末跌价准备合计额和账面库存商品期末跌价准备分别差异 0.19 万元、0.48 万元系烤箱、电蒸箱等其他产品计提的存货跌价准备

公司计提跌价准备的产成品主要系集成灶和水洗类产品。2019 年至 2020 年，公司集成灶和水洗类产品计提存货跌价准备的数量和金额均呈现上涨趋势，系公司由于业务量的快速增长，导致退回的瑕疵机器较多所致。该部分产品通常打折出售，根据可变现净值与存货成本的差异，计提存货跌价准备。

综上，报告期内公司主要产品各期毛利率均处于较高水平，无明显减值迹象；公司存货跌价计提政策与同行业上市公司无重大差异，实际计提比例差异存在合理性；公司存货成本及销售价格同存货跌价准备计提金额勾稽合理。

（三）最近一年一期，存货周转率持续下滑且低于同行业可比公司的原因及合理性

1. 2020 年以来公司存货周转率变化情况

2019 年至 2021 年，公司各类别存货余额及周转率变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末		2020 年末		2019 年末
	期末余额	变动比例	期末余额	变动比例	期末余额
原材料	7,344.08	62.04%	4,532.27	47.49%	3,072.83

在产品	284.34	-78.46%	1,320.04	25.90%	1,048.45
库存商品	10,454.93	-8.57%	11,434.84	74.96%	6,535.86
发出商品	5,763.18	51.50%	3,804.13	167.37%	1,422.80
委托加工物资	115.62	73.45%	66.66	68.08%	39.66
存货合计	23,962.15	13.25%	21,157.94	74.58%	12,119.60
项目	2021 年末		2020 年度		2019 年度
	金额/天数	变动比例/ 变动天数	金额/天数	变动比例/ 变动天数	金额/天数
营业成本	124,955.33	59.88%	78,157.07	22.23%	63,942.36
原材料周转天数	17.11	-0.40	17.51	-1.31	18.83
在产品周转天数	2.31	-3.14	5.45	-0.51	5.96
库存商品周转天数	31.53	-9.86	41.39	3.11	38.27
发出商品周转天数	13.78	1.74	12.04	5.09	6.95
委托加工物资周转天数	0.26	0.02	0.24	0.05	0.20
存货周转天数	65.00	-11.64	76.64	6.43	70.21

注：各类别存货周转天数=360* [(该类别存货期初余额+该类别存货期末余额)/2] ÷ 当期营业成本

2019年、2020年及2021年，公司存货周转天数分别为70.21天、76.64天和65.00天，有所波动。具体分析如下：

(1) 2020年公司存货周转天数较2019年增加6.43天，主要系2020年末库存商品和发出商品余额较2019年末增加7,280.31万元，导致库存商品和发出商品周转天数合计增加8.20天所致。库存商品和发出商品余额增长较多的主要原因包括：1) 2020年第四季度公司实现主营业务收入59,650.63万元，较2019年第四季度增加10,901.75万元，增幅达22.36%，公司相应增加了库存备货以适应快速增长的收入规模；2) 由于电商平台各种模式下售出的产品从公司仓库发出到完成收入确认均存在一定时间间隔，故随着线上产品销量的快速增长，公司发出商品的余额相应增多；

(2) 2021年，公司存货周转天数较2020年减少11.64天，主要原因系库存商品周转天数降低所致。由于国内疫情得到有效控制，公司经营业绩较2020年有较大幅度增长，2021年营业成本较2020年增长59.88%；同时，受益于良好的存货库存管理水平，年末存货在手订单比例进一步提高，公司年末库存水平更为合理，公司2021年存货周转天数较2020年有所下降。

2. 公司存货周转率与同行业公司对比分析

公司与同行业上市公司存货周转次数对比如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
浙江美大	10.52	10.61	10.89
老板电器	3.06	2.61	2.64
华帝股份	4.18	4.04	5.68
帅丰电器	4.80	4.02	4.28
亿田智能	8.09	6.65	7.36
可比公司均值	6.13	5.59	6.17
公司	5.56	4.72	5.14

(1) 存货周转率水平对比分析

同行业可比公司中，公司存货周转率总体低于浙江美大和亿田智能，与帅丰电器存货周转率较为接近，具体分析如下：1) 浙江美大为集成灶行业的第一家上市公司，多年来专注于集成灶这一主营业务，经过多年持续经营和发展，其在生产成本控制和存货管理等方面的经验较为丰富；2) 公司存货周转率低于亿田智能主要系公司库存商品及发出商品的各期末平均余额均较大所致。一方面，公司整体销售规模及各期末主要产品在手订单金额均大于亿田智能，产品备货量和安全库存水平相对更高，因此公司期末库存商品的平均余额大于亿田智能；另一方面，公司报告期内线上销售收入及其占同期主营业务收入的比重均高于亿田智能，由于线上销售模式下产品从仓库发出到完成收入确认会存在较长的时间间隔，故公司各期末发出商品的金额也大于亿田智能。

(2) 存货周转率变动趋势对比分析

如上表所示，2019 年至 2021 年，受相同宏观经济和细分市场环境变化的影响，公司存货周转次数变动趋势与同行业可比上市公司中以集成灶为主要产品的浙江美大、帅丰电器和亿田智能等保持一致，呈现保持平稳或先下降后回升的总体趋势。

综上，公司最近一年一期存货周转率变动趋势及与同行业可比公司对比情况具有合理性。

(四) 量化分析原材料价格波动对公司主要产品毛利率的影响，并结合原材料价格走势、产品成本结构、产品生产周期、产品定价模式、价格调整机制等，说明原材料价格波动是否对公司生产经营及本次募投项目的实施构成重大不利影响，以及公司应对原材料价格波动风险采取的具体措施

1. 量化分析原材料价格波动对公司主要产品毛利率的影响

报告期内，公司主营业务成本主要包括直接材料、直接人工和制造费用，其中直接材料占比最大，达80%以上。假设其他条件不变，原材料价格以特定比例变动对公司各期主营业务毛利率影响如下：

价格变动	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	毛利率	毛利率变动	敏感系数	毛利率	毛利率变动	敏感系数	毛利率	毛利率变动	敏感系数
基数	45.42%			51.04%			51.58%		
上涨 10%	40.96%	-4.46%	-44.64%	46.99%	-4.05%	-40.53%	47.62%	-3.96%	-39.60%
上涨 30%	32.03%	-13.39%	-44.64%	38.88%	-12.16%	-40.53%	39.70%	-11.88%	-39.60%
上涨 50%	23.10%	-22.32%	-44.64%	30.77%	-20.27%	-40.53%	31.78%	-19.80%	-39.60%
上涨 80%	9.71%	-35.71%	-44.64%	18.61%	-32.43%	-40.53%	19.90%	-31.68%	-39.60%
上涨 100%	0.78%	-44.64%	-44.64%	10.51%	-40.53%	-40.53%	11.98%	-39.60%	-39.60%
下跌 10%	49.88%	4.46%	-44.64%	55.09%	4.05%	-40.53%	55.54%	3.96%	-39.60%
下跌 30%	58.81%	13.39%	-44.64%	63.20%	12.16%	-40.53%	63.46%	11.88%	-39.60%
下跌 50%	67.74%	22.32%	-44.64%	71.31%	20.27%	-40.53%	71.38%	19.80%	-39.60%
下跌 80%	81.13%	35.71%	-44.64%	83.47%	32.43%	-40.53%	83.26%	31.68%	-39.60%
下跌 100%	90.06%	44.64%	-44.64%	91.57%	40.53%	-40.53%	91.18%	39.60%	-39.60%

如上表所示，假设其他因素均不发生变化，原材料采购价格波动对公司报告期各期主营业务毛利率的敏感系数分别为-39.60%、-40.53%和-44.64%，即原材料采购价格每上升或下降10%，则主营业务毛利率减少或增加3.96%至4.46%。

2. 结合原材料价格走势、产品成本结构、产品生产周期、产品定价模式、价格调整机制等，说明原材料价格波动是否对公司生产经营及本次募投项目的实施构成重大不利影响

(1) 原材料价格走势

公司报告期内主要原材料采购价格（不含税金额）如下：

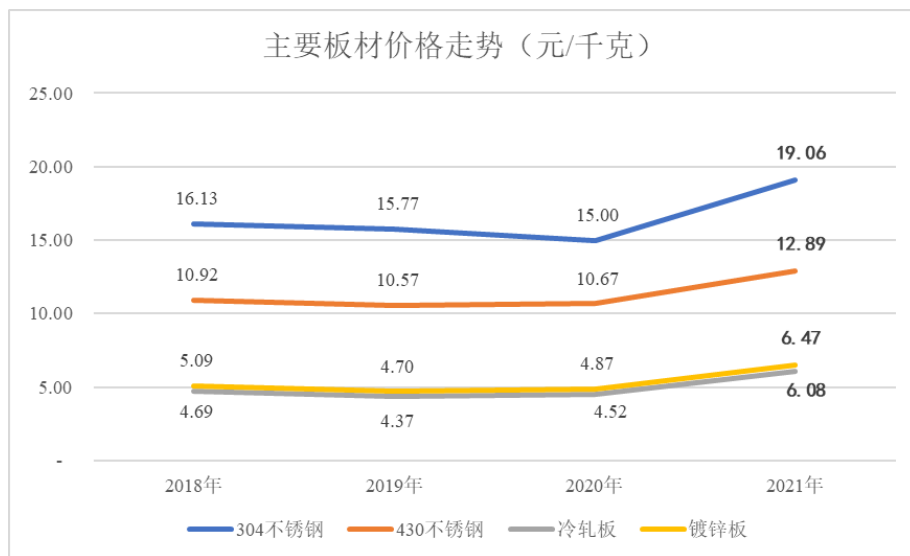
项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
板材（元/千克）	11.92	9.96	10.19
玻璃类组件（元/件）	27.74	25.36	23.80
电器类组件（元/件）	14.28	11.50	11.05
燃气类配件（元/件）	6.97	6.44	6.34
五金类配件（元/件）	13.95	12.67	12.06

注塑类（元/件）	3.94	3.26	3.43
压铸件（元/件）	8.71	8.05	7.81

受原材料市场价格及公司采购结构的变化，报告期内，公司对上述主要原材料采购价格呈现一定程度的波动，具体分析如下：

1) 板材类原材料

报告期内公司板材类原材料平均采购单价分别为10.19元/千克、9.96元/千克和11.92元/千克，呈波动上升趋势。报告期内公司主要采购的板材类型为430不锈钢、304不锈钢、冷轧板、镀锌板等，公司对板材类原材料采用市场定价方法，相关市场价格数据如下：



注：数据来自我要不锈钢网、wind 资讯

如上所示，公司板材类原材料中主要品类如430不锈钢、304不锈钢、冷轧板和镀锌板等的市场价格在2019年至2020年呈总体平稳趋势，2021年，受大宗商品供需关系的影响，上述产品市场价格呈现较大幅度上涨。公司板材类原材料采购价格与市场价格波动趋势保持基本一致。

2) 玻璃类组件

报告期内公司玻璃类原材料平均采购单价分别为23.80元/件、25.36元/件和27.74元/件，呈逐年上升趋势。报告期内，公司玻璃蒸箱款集成灶产销量持续增加，玻璃蒸箱款集成灶采用的玻璃材料品质、定制化程度、工艺制作难度相对消毒款蒸箱更高，故所用玻璃采购单价相对更高。

3) 电器类组件

报告期内公司电器类组件原材料平均采购单价分别为11.05元/件、11.50元/

件和14.28元/件，呈逐年上升趋势。

4) 五金类配件

报告期内公司五金类原材料平均采购单价分别为12.06元/件、12.67元/件和13.95元/件，呈逐年上升趋势。公司于2018年推出D7集成洗碗机产品，随着该款产品销售量的增长，公司对价格相对较高的水龙头组件原材料采购量增加。

5) 压铸件

报告期内公司压铸件原材料平均采购单价分别为7.81元/件、8.05元/件和8.71元/件，呈逐年上升趋势。

6) 其他

2019年至2020年公司注塑件、燃气类配件等原材料子品类繁多，整体价格波动较小。2021年，受石油、金属等大宗原材料价格上涨的影响，上述原材料价格较2020年有所上涨。

如上所述，报告期内，公司主要原材料采购价格呈总体上升趋势，一定程度上压缩了公司的主要产品毛利率。

(2) 产品成本结构

报告期内各期，公司主营业务成本构成如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	102,115.70	81.79%	64,643.33	82.79%	51,958.09	81.78%
直接人工	9,195.51	7.37%	6,592.96	8.44%	5,531.26	8.71%
制造费用	13,534.16	10.84%	6,843.44	8.76%	6,042.33	9.51%
合计	124,845.38	100.00%	78,079.72	100.00%	63,531.68	100.00%

如上表所示，公司主营业务成本中，直接材料占比最大，达80%以上。报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比较为稳定。

(3) 产品生产周期

公司生产周期根据产品结构、生产工艺的复杂程度和工序的不同有所差异，一般在30天内。报告期内各期，公司在产品主营业务成本周转天数分别为6.00天、5.46天和2.31天。公司主要产品生产周期较短，可以较为灵活地根据市场情况组织生产，无需在原材料价格高位时候大量备货以应对交货。

(4) 产品定价模式

报告期内，公司采取的定价模式如下：

销售模式	定价模式
经销模式及线下直营模式	公司统一制定产品出厂价和终端销售指导价；公司根据产品原材料成本、产品集成功能特点、产品定位、市场竞争情况等因素确定产品价格
电商模式	公司统一制定电商平台不同产品零售价格，同时不定期给与消费者优惠折扣

如上所示，除原材料成本外，公司产品定价综合考虑了产品集成功能特点、产品定位、市场竞争情况等因素。因此原材料价格的波动能部分传导至主要产品售价，减少原材料价格的波动对公司产品毛利率的影响。

(5) 价格调整机制

公司制定统一的产品出厂价或电商平台零售价格，当原材料价格上涨在较小范围内波动时，公司不会调整相关产品的售价。若原材料价格波动出现了较大幅度的上涨，公司则结合原材料市场价格波动情况、市场竞争情况等不定期进行价格统一调整。

由于不存在直接的价格传导机制，且公司在进行价格调整或调整优惠折扣时会综合考虑市场竞争、产品定位等情况，因此原材料价格波动会对公司产品毛利率产生一定的影响。但当原材料采购价格发生较大波动后，公司可通过产品定价调整向下游客户部分传导价格波动带来影响。公司能通过调价保持较为合理的毛利率水平。

(6) 主要原材料采购价格变化对公司生产经营及本次募投项目的实施不构成重大不利影响

公司综合考虑原材料市场价格、产品集成功能特点、产品定位、市场竞争情况等因素进行产品统一定价，若原材料价格波动出现了较大幅度的上涨，公司则结合原材料市场价格波动情况、市场竞争情况等不定期进行价格统一调整。因此，虽然原材料采购价格的波动会对公司毛利率产生部分影响，但当原材料采购价格发生较大波动后，公司可通过产品定价调整向下游客户部分传导，公司能通过调价保持较为合理的毛利率水平。

公司本次募集资金投资项目实施地为浙江省海宁市，为集成灶制造业产业集群地，本次募集资金投资项目总体与公司目前主营业务保持一致。募投项目建成

后，公司可以进一步扩大原材料采购规模优势；同时，募投项目尚需建设周期，公司届时可根据钢板等主要原材料市场价格情况进行产品定价及后续价格调整。因此，原材料价格变化不会对本次募投项目的实施构成重大不利影响。

3. 公司应对原材料价格波动风险采取的具体措施

(1) 公司以产定采，在综合考虑下游订单需求、生产计划、公司库存量、在途数量以及供应商的送货周期等因素后，制定采购需求，减少了安全库存量；

(2) 公司逐步提升生产工艺，优化采购流程和未来生产计划预测，缩短了原材料采购时间，避免不必要的库存占用，进而减少了安全库存量；

(3) 密切关注原材料市场价格波动情况，动态跟踪板材、玻璃等主要原材料市场价格走势，根据市场价格和订单情况合理规划原材料采购计划和库存量。在市场价格较为有利时，进行战略采购或预付，锁定优势价格以应对原材料价格短期内出现不利波动的风险；

(4) 拓展采购渠道，优化供应商体系。公司积极开发引入新的供应商，扩展供应渠道，采用多家供应商比价采购的方式，分散原材料成本波动风险；

(5) 综合考虑产品原材料成本在内的多维因素确定产品价格并适时调整产品价格，以向下游传导一部分原材料价格波动带来的影响。

综上，假设其他因素均不发生变化，原材料采购价格波动对公司报告期各期主营业务毛利率的敏感系数分别为-39.60%、-40.53%和-44.64%；结合原材料价格走势、产品成本结构、产品生产周期、产品定价模式、价格调整机制等，原材料价格波动不会对公司生产经营及本次募投项目的实施构成重大不利影响；公司已针对原材料价格波动风险采取了相应的具体措施。

（五）请公司充分披露（4）相关的风险

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营风险”之“1、主要原材料价格波动的风险”及“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“（七）主要原材料价格波动的风险”中进行了补充披露：

“报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比重在80%左右，原材料价格波动对公司生产成本和盈利能力的影响较大。据测算，假设其他因素均不发生变化，原材料采购价格波动对公司报告期各期主营业务毛利率的敏感系数分别为-39.60%、-40.53%和-44.64%，即原材料采购价格每上升或下降10%，则主营业

务毛利率减少或增加 3.96%至 4.46%。公司产品最为主要的原材料为各种规格的板材（不锈钢板、冷轧板、镀锌板等），其采购价格与铁矿石、煤炭等大宗商品的价格波动密切相关。2021 年，公司主要原材料价格出现一定幅度的上涨，未来若板材等主要原材料的价格出现超出预期的波动，将对公司生产成本和盈利能力的稳定性及本次募投项目的实施构成不利影响。”

（六）核查程序和核查结论

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

- （1）获取报告期内各期末公司存货明细，复核了存货余额结构；
- （2）对公司销售、采购、生产部门相关人员进行访谈，了解公司销售和采购等主要经营模式、销售和采购周期、备货原则、客户订单特征等，了解公司生产组织方式和主要产品生产周期；
- （3）获取公司报告期内各期末在手订单情况，与各期末存货余额进行匹配；
- （4）获取公司报告期内各类别存货跌价准备计提及转销/转回明细，与公司仓储、财务部门相关人员进行访谈，了解各类别存货计提跌价准备原因；
- （5）查阅同行业上市公司存货跌价准备计提政策和实际计提比例，与公司进行对比分析获取公司报告期内主要产品毛利率、售价和存货成本情况，复核公司存货跌价准备计提的合理性；
- （6）计算公司报告期内各存货类别周转天数，对比公司和同行业可比上市公司存货周转率，对公司销售、采购、财务部门相关人员进行访谈，了解 2020 年以来，公司存货周转率变动及低于同行业可比公司的原因及合理性；
- （7）获取公司报告期内主要原材料采购均价，对公司销售、采购、财务部门相关人员进行访谈，了解公司产品定价模式、价格调整机制，获取了报告期内主要产品成本结构，对原材料价格波动对公司主要产品毛利率的影响进行了量化分析；
- （8）对公司采购、财务部门相关人员进行访谈，了解公司应对原材料价格波动风险采取的具体措施。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司存货结构与经营模式和生产周期相匹配，原材料、库存商品、发出商品等存货类别期末余额与在手订单相匹配情况符合公司生产和经营特点。

(2) 报告期内公司主要产品各期毛利率均处于较高水平，无明显存货减值迹象；公司存货跌价计提政策与同行业上市公司无重大差异，实际计提比例差异存在合理性；公司存货成本及销售价格同存货跌价准备计提金额勾稽合理。

(3) 公司2020年以来存货周转率变动趋势及与同行业可比公司对比情况具有合理性。

(4) 假设其他因素均不发生变化，原材料采购价格波动对公司报告期各期主营业务毛利率的敏感系数分别为-39.60%、-40.53%和-44.64%；结合原材料价格走势、产品成本结构、产品生产周期、产品定价模式、价格调整机制等，原材料价格波动不会对公司生产经营及本次募投项目的实施构成重大不利影响；公司已针对原材料价格波动风险采取了相应的具体措施。

三、本次发行拟募集资金总额不超过 60,400 万元（含 60,400 万元），全部用于智能厨电生产基地建设项目。项目建成后，将形成年新增 12 万台集成灶、10 万台洗碗机、5 万台燃气热水器及 2 万台厨房配套电器等产品的生产能力，与发行人现有产能相比增幅较大。

请发行人补充说明：（1）发行人现有产品和本次募投项目拟生产的产品是否均已取得国家强制性产品认证证书（3C 认证），前述证书是否存在已到期或即将到期的情形，如是，请说明相关证书的认证申请情况，是否会影响募投项目的实施；（2）本次募投项目的建筑投资及建筑面积的测算依据及过程，并结合募投项目的生产能力、人员数量、同行业可比项目、在建工程情况等，说明本次募投项目投资规模的合理性；（3）本次募投项目效益预测的计算基础及计算过程，并结合同行业可比公司项目投资情况，进一步说明效益预测的合理性；

（4）结合集成灶等细分厨房电器市场的行业环境、发展趋势、市场容量、竞争情况、产品定位、前次募投项目的实施情况、拟建和在建项目、同行业可比公司项目，说明本次募投项目产能规划的合理性，是否存在产能过剩风险，发行人拟采取的产能消化措施；（5）本次募投项目尚未取得土地，请补充披露募投项目用地的计划、取得土地的具体安排、进度，是否符合土地政策、城市规划，

募投项目用地落实的风险，如无法取得募投项目用地拟采取的替代措施以及对募投项目实施的影响等；（6）结合本次募投项目的固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目折旧或摊销对发行人未来经营业绩的影响。

请发行人充分披露（1）（3）（4）（5）（6）相关的风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请发行人律师核查（5）并发表明确意见，请会计师核查（3）（6）并发表明确意见。（审核问询函问题 3）

（一）本次募投项目效益预测的计算基础及计算过程，并结合同行业可比公司项目投资情况，进一步说明效益预测的合理性

1. 本次募投项目效益预测的计算基础及计算过程

（1）营业收入测算

本项目主要生产集成灶、洗碗机、燃气热水器及厨房配套电器。公司根据不同产品的市场价格、产能、预计销售情况、拟覆盖区域的客户定位情况，测算了本项目的预计营业收入。

集成灶、洗碗机、燃气热水器及厨房配套电器产品单价基于公司主要产品历史平均价格，且基于谨慎性原则，募投项目效益单价相对较低。本募投项目预计第五年完全达产，集成灶、洗碗机产品第 2 年生产负荷设定为 20%，第 3 年生产负荷设定为 50%，第 4 年生产负荷设定为 80%，第 5 年生产负荷设定为 100%；燃气热水器、厨房配套电器产品第 3 年生产负荷设定为 40%，第 4 年生产负荷设定为 70%，第 5 年生产负荷设定为 100%。随着集成灶、洗碗机、燃气热水器及配套厨电等细分行业的快速发展，行业市场规模逐步增大，公司产品市场份额也逐步提升。由于公司产品具有较好的品牌效应、过硬的质量、良好的设计及技术，再加上公司强大的营销体系、售后服务体系，进一步确保募投项目的产能得到消化。

具体测算如下：

产品	项目	T+2	T+3	T+4	T+5~T+11
集成灶	单价（元/台）	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00
	销量（万台）	2.40	6.00	9.60	12.00
	销量/设计产能	20%	50%	80%	100%
	收入（万元）	13,920.00	34,800.00	55,680.00	69,600.00
洗碗机	单价（元/台）	5,600.00	5,600.00	5,600.00	5,600.00
	销量（万台）	2.00	5.00	8.00	10.00
	销量/设计产能	20%	50%	80%	100%

	收入（万元）	11,200.00	28,000.00	44,800.00	56,000.00
燃气热水器	单价（元/台）		1,500.00	1,500.00	1,500.00
	销量（万台）		2.00	3.50	5.00
	销量/设计产能		40%	70%	100%
	收入（万元）		3,000.00	5,250.00	7,500.00
厨房配套电器	单价（元/台）		1,500.00	1,500.00	1,500.00
	销量（万台）		0.80	1.40	2.00
	销量/设计产能		40%	70%	100%
	收入（万元）		1,200.00	2,100.00	3,000.00
营业收入合计		25,120.00	67,000.00	107,830.00	136,100.00

本项目各产品单价与公司报告期内平均单价对比如下：

单位：元/台

产品	公司2019年-2021年平均单价	T+2	T+3	T+4	T+5~T+11
集成灶	5,844.08	5,800.00	5,800.00	5,800.00	5,800.00
洗碗机	7,277.08	5,600.00	5,600.00	5,600.00	5,600.00
燃气热水器	2,422.33	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
厨房配套电器	2,479.82	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00

注1：报告期内，公司集成灶、洗碗机等主要产品总体呈涨价趋势。上述测算过程中，未来运营期间主要产品的预测销售单价保持不变，实质上已考虑了未来市场竞争加剧导致的价格下跌风险

本募投项目中集成灶、洗碗机、燃气热水器、厨房配套电器的预测单价与公司报告期内平均单价水平无重大差异。本募投项目预测单价具有合理性。

(2) 营业成本测算

本募投项目营业成本主要包括：原材料成本、人工成本、折旧费用及其他制造费用。具体如下：

单位：万元

项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6
材料成本	10,471.65	28,429.11	45,824.08	57,983.23	57,983.23
人工费用	1,461.00	4,152.00	6,709.00	8,504.50	8,504.50
折旧费用	2,033.32	4,538.18	5,343.04	5,242.16	5,113.25
其他制造费用	623.41	1,669.53	2,687.89	3,394.55	3,394.55
合计	14,589.38	38,788.82	60,564.02	75,124.44	74,995.53
项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
材料成本	57,983.23	57,983.23	57,983.23	57,983.23	57,983.23
人工费用	8,504.50	8,504.50	8,504.50	8,504.50	8,504.50
折旧费用	5,062.81	5,062.81	5,062.81	5,062.81	4,819.89
其他制造费用	3,394.55	3,394.55	3,394.55	3,394.55	3,394.55

合计	74,945.09	74,945.09	74,945.09	74,945.09	74,702.17
----	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

本募投项目运营期间成本结构与公司历史成本结构对比如下：

项目	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	公司 2019-2021 年平均值
材料成本	71.78%	73.29%	75.66%	77.18%	77.32%	82.12%
人工费用	10.01%	10.70%	11.08%	11.32%	11.34%	8.17%
制造费用	18.21%	16.00%	13.26%	11.50%	11.34%	9.71%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
项目	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	公司 2019-2021 年平均值
材料成本	77.37%	77.37%	77.37%	77.37%	77.62%	82.12%
人工费用	11.35%	11.35%	11.35%	11.35%	11.38%	8.17%
制造费用	11.28%	11.28%	11.28%	11.28%	11.00%	9.71%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司主营业务成本中原材料成本、人工费用、制造费用平均占比分别为 82.12%、8.17%、9.71%。本次募投项目完全达产后，项目人工费用占比高于公司历史项目平均占比，主要系燃气热水器、厨房配套电器生产环节的自动化率相对较低，项目员工人数投入相对较多，且考虑到未来人工工资成本上涨所致。制造费用占比提高主要系本次募投项目工程建设单位造价及设备投资提高导致折旧计提增多。本次募投项目料工费结构占比，与公司报告期整体平均占比无明显差异。

(3) 期间费用

本次项目为新增产能项目，期间费用考虑管理费用、销售费用、研发费用。管理费用、销售费用、研发费用参考了公司 2019-2021 年管理费用、销售费用、研发费用占各年销售收入比例的平均值并结合本次募投项目实际情况进行调整，按收入百分比法测算。

本次募投项目销售费用率、管理费用率、研发费用率与公司报告期内期间费用率具体情况如下：

项目	本次募投项目	2021 年	2020 年	2019 年	平均值
销售费用率	25.00%	22.14%	24.97%	24.97%	24.03%
管理费用率	1.50%	3.78%	1.94%	1.67%	2.46%
研发费用率	4.00%	3.23%	3.58%	3.40%	3.40%

注：本募投项目管理费用率包括管理人员职工薪酬、差旅费、业务招待费、其他费用

本次募投项目销售费用率、研发费用率均高于公司报告期平均值。管理费用率略低于公司历史期平均值，主要考虑到公司目前已有管理人员结构、组织结构、管理效率，本次募投项目新增产能与管理人员新增数量并无明显的线性关系，结合历史期管理费用率情况，按 1.50%测算。本次募投项目销售费用率、管理费用率、研发费用率与公司报告期内期间费用率无重大差异，整体谨慎合理。

(4) 各项税费

税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加，分别按照增值税的 5%、3%和 2%计算。所得税费用以利润总额为计税基础，适用税率 15%。

(5) 本项目效益测算情况

本项目计算期为 11 年，建设期为 3 年。集成灶、洗碗机产品第 2 年生产负荷设定为 20%，第 3 年生产负荷设定为 50%，第 4 年生产负荷设定为 80%，第 5 年生产负荷设定为 100%；燃气热水器、厨房配套电器产品第 3 年生产负荷设定为 40%，第 4 年生产负荷设定为 70%，第 5 年生产负荷设定为 100%。

经测算，本项目投资所得税后财务内部收益率为 17.46%，税后静态回收期（含建设期 3 年）是 6.84 年。具体收入、成本等收益数据测算如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1	营业收入		25,120.00	67,000.00	107,830.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00
2	营业成本		14,589.38	38,788.82	60,564.02	75,124.44	74,995.53	74,945.09	74,945.09	74,945.09	74,945.09	74,702.17
3	营业税金及附加				678.02	1,015.52	1,015.52	1,015.52	1,015.52	1,015.52	1,015.52	1,015.52
4	销售费用		6,280.00	16,750.00	26,957.50	34,025.00	34,025.00	34,025.00	34,025.00	34,025.00	34,025.00	34,025.00
5	管理费用	93.11	469.91	1,098.11	1,710.56	2,134.61	2,134.61	2,134.61	2,134.61	2,134.61	2,134.61	2,134.61
6	研发费用		1,004.80	2,680.00	4,313.20	5,444.00	5,444.00	5,444.00	5,444.00	5,444.00	5,444.00	5,444.00
7	税前利润	-93.11	2,775.91	7,683.07	13,606.70	18,356.43	18,485.34	18,535.78	18,535.78	18,535.78	18,535.78	18,778.70
8	所得税		402.42	1,152.46	2,041.00	2,753.46	2,772.80	2,780.37	2,780.37	2,780.37	2,780.37	2,816.80
9	净利润	-93.11	2,373.49	6,530.61	11,565.69	15,602.96	15,712.54	15,755.41	15,755.41	15,755.41	15,755.41	15,961.89

2. 结合同行业可比公司项目投资情况，进一步说明效益预测的合理性

(1) 本次募投项目毛利率的合理性

公司本次募投项目的毛利率与同行业可比上市公司的可比产品毛利率对比如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
浙江美大	54.13%	56.52%	57.45%
老板电器	54.77%	59.45%	57.70%
华帝股份	45.25%	47.57%	51.79%
帅丰电器	47.83%	50.69%	50.07%
亿田智能	46.94%	46.29%	44.59%
可比公司均值	49.78%	52.10%	52.32%
公司	46.37%	52.66%	53.95%
本次募投项目	44.24%		

注 1：出于毛利率数据的可比性考虑，火星人公司、浙江美大、帅丰电器、亿田智能选用其核心产品集成灶的毛利率，老板电器选用油烟机及燃气灶的综合毛利率，华帝股份选用油烟机及灶具的综合毛利率

如上表所示，本次募投项目综合毛利率低于公司报告期内平均毛利率水平，低于同行业可比上市公司可比产品平均毛利率，系公司考虑到市场后续竞争等因素谨慎测算的结果，效益测算合理。

(2) 本次募投项目预计效益的合理性

公司本次募投项目主要效益数据与同行业可比公司募投项目效益数据对比如下：

公司简称	募投项目名称	税后投资回收期（年）	税后内部收益率
浙江美大	年新增 110 万台集成灶及高端厨房电器产品项目	5.64	33.71%
亿田智能	环保集成灶产业园项目	6.30	21.33%
帅丰电器	年新增 40 万台智能化高效节能集成灶产业化示范项目	7.86	21.45%
华帝股份	生产线技术升级改造建设项目	6.33	23.59%
	洗碗机产品生产建设项目	6.79	16.43%
平均值		6.58	23.30%
本次募投项目		6.84	17.46%

如上表所示，公司本次募投项目税后内部收益率低于同行业可比公司募投项目平均值，本次募投项目税后投资回收期与同行业可比公司募投项目平均值整体接近。本次募投项目预计效益具有可实现性，具有谨慎性和合理性。

(二) 结合本次募投项目的固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分

析本次募投项目折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响

1. 本次募投项目的固定资产投资进度

本次募投项目投资总额为 100,349.85 万元，拟使用募集资金投资金额为 60,400.00 万元，项目预备费拟使用自有资金，项目建设周期为 3 年。本次募投项目的固定资产投资进度计划如下（不考虑铺底流动资金）：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	合计
土地投资	4,655.60			4,655.60
建设投资	23,112.00	22,536.00	4,752.00	50,400.00
设备投资	5,938.86	17,007.83	12,149.31	35,096.00
预备费投资	1,452.54	1,977.19	845.07	4,274.80
合计	35,159.00	41,521.02	17,746.38	94,426.40

2. 本次募投项目的固定资产折旧摊销政策

本次募投项目的固定资产主要为房屋建筑物、生产设备和模具设备，相关项目的折旧摊销政策与公司现行的折旧摊销政策保持一致。包括土地在内的具体折旧摊销政策如下所示：

类别	折旧年限（年）	预计净残值率
土地使用权	50	
房屋建筑物	20	5%
生产设备	10	5%
模具设备	3	5%

土地使用权按照直线法摊销，固定资产折旧采用年限平均法，年折旧率=（1-预计净残值率）/折旧年限*100%，年折旧额=固定资产原值*年折旧率。

3. 量化分析本次募投项目折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响

本次募投项目预计第五年完全达产，其中集成灶、洗碗机产品第2年生产负荷设定为20%，第3年生产负荷设定为50%，第4年生产负荷设定为80%，第5年生产负荷设定为100%；燃气热水器、厨房配套电器产品第3年生产负荷设定为40%，第4年生产负荷设定为70%，第5年生产负荷设定为100%。结合本次募集资金投资项目收入、净利润预测，本次募集资金投资项目折旧摊销金额对项目投资建设及达产期的经营成果影响如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11
1、本次募投项目新增折旧摊销额(a)	93.11	2,126.43	4,631.29	5,436.16	5,335.27	5,206.36	5,155.92	5,155.92	5,155.92	5,155.92	4,913.00
2、对营业收入的影响											
现有营业收入-不含募投项(b)	252,149.35	252,149.35	252,149.35	252,149.35	252,149.35	252,149.35	252,149.35	252,149.35	252,149.35	252,149.35	252,149.35
新增营业收入(c)		25,120.00	67,000.00	107,830.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00	136,100.00
预计营业收入-含募投项目(d=b+c)	252,149.35	277,269.35	319,149.35	359,979.35	388,249.35	388,249.35	388,249.35	388,249.35	388,249.35	388,249.35	388,249.35
折旧摊销占预计营业收入比重(a/d)	0.04%	0.77%	1.45%	1.51%	1.37%	1.34%	1.33%	1.33%	1.33%	1.33%	1.27%
3、对净利润的影响											
现有净利润-不含募投项(e)	48,346.87	48,346.87	48,346.87	48,346.87	48,346.87	48,346.87	48,346.87	48,346.87	48,346.87	48,346.87	48,346.87
新增净利润(f)	-93.11	2,373.49	6,530.61	11,565.69	15,602.96	15,712.54	15,755.41	15,755.41	15,755.41	15,755.41	15,961.89
预计净利润-含募投项目(g=e+f)	48,253.75	50,720.36	54,877.47	59,912.56	63,949.83	64,059.40	64,102.28	64,102.28	64,102.28	64,102.28	64,308.76
折旧摊销占净利润比重(a/g)	0.19%	4.19%	8.44%	9.07%	8.34%	8.13%	8.04%	8.04%	8.04%	8.04%	7.64%

注：1. 现有业务营业收入=2021年1-9月营业收入/(2020年1-9月营业收入/2020年营业收入)，并假设未来保持不变

2. 现有业务净利润=2021年1-9月净利润/(2020年1-9月净利润/2020年净利润)，并假设未来保持不变

3. 上述假设仅为测算本次募投项目相关折旧或摊销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。投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任

本次募投项目全部达产后，固定资产、募投用地平均每年新增折旧摊销占完全达产后预计营业收入比重约为 1.3%，占完全达产后预计净利润比重约为 8%。本次募投项目建设期为 3 年，虽然本次募投项目的实施会导致公司折旧摊销金额增长，短期内会摊薄公司的净资产收益率和每股收益，但随着公司自身业务、本次募投项目的顺利开展，本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩预计不会产生重大不利影响。

(三) 请公司充分披露 (3) (6) 相关的风险

1. 请公司充分披露 (3) 相关的风险

公司已在募集说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“(二) 募集资金投资项目风险”之“1、募投项目无法达到预计效益的风险”和“第三节 风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”之“(二) 募投项目无法达到预计效益的风险”中进行了补充披露：

“公司本次募集资金投资主要用于智能厨电生产基地建设项目。本次募投项目符合国家产业政策以及公司战略发展方向，亦经过了慎重、充分的市场调研和可行性论证，但在项目实际建设及运营过程中，仍存在因市场环境及行业技术水平发生较大变化、项目实施过程中发生不可预见因素，导致募投项目延期、无法实施或者不能产生预期收益的风险。此外，公司在开拓市场、产品销售过程中依然会面临一定的不确定性，存在着市场需求和产品推广低于预期、项目投产后达不到预期效益的风险。”

2. 请公司充分披露 (6) 相关的风险

公司已在《募集说明书》“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“(二) 募集资金投资项目风险”之“4、新增折旧、摊销费用导致利润下滑的风险”及“第三节 风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”之“(五) 新增折旧、摊销费用导致利润下滑的风险”中补充披露相关内容，具体如下：

“本次募集资金投资项目建成后，公司固定资产、无形资产将大幅增加。在项目建设达到预定可使用状态后，公司每年将新增较多折旧、摊销费用。本次募集资金投资项目预计在完全达产后，固定资产、募投用地平均每年新增折旧摊销占完全达产后预计营业收入比重约为 1.3%，占完全达产后预计净利润比重约为 8%。如公司本次募集资金投资项目未实现预期收益，项目收益不能覆盖相关费用，

则公司存在因折旧、摊销费用增加而导致利润下滑的风险。”

(四) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

(1) 查阅了公司本次募投项目可行性研究报告，核查募投项目效益预测的具体测算依据及过程，取得了公司报告期内毛利率、期间费用率情况，对比了本次募投项目效益预测关键指标选取的合理性；

(2) 查阅了本次募投项目可行性研究报告，了解了本次募投项目的实施进度及折旧摊销政策，测算了本次募投项目折旧摊销对公司未来经营业绩的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 本次募投项目效益预测的计算基础及计算过程合理，本次募投项目效益预测谨慎、合理，与同行业可比公司投资项目具有可比性。

(2) 本次募投项目预计新增折旧摊销对未来经营业绩将产生一定影响，公司已在募集说明书中补充披露募投项目新增折旧、摊销费用导致利润下滑的风险。

四、截至 2021 年 9 月 30 日，发行人首发募集资金累计使用 34,178.67 万元，占前次募集资金总额的 70.02%。其中，研发中心及信息化建设技改项目实际投资额为 327.14 万元，募集资金使用进度比例为 5.03%；集成灶生产线升级扩产项目实际投资额为 2,340.98 万元，募集资金使用进度比例为 21.66%。

请发行人结合前次募集资金的使用计划、实际投入进度以及后续投入安排，说明前次募集资金实际进度与招股说明书载明的进度是否相符，是否按计划投入，部分前次募投项目仍未完成的原因及合理性，并结合前述募投项目实施情况和实现效益说明前述项目的投资测算是否谨慎。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 4）

(一) 请公司结合前次募集资金的使用计划、实际投入进度以及后续投入安排，说明前次募集资金实际进度与招股说明书载明的进度是否相符，是否按计划投入，部分前次募投项目仍未完成的原因及合理性

根据《火星人厨具股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明

书》(以下简称《招股说明书》),公司前次募投项目包括“智能集成灶产业园项目”、“研发中心及信息化建设技改项目”、“集成灶生产线升级扩产项目”共三个。其中,“智能集成灶产业园项目”、“研发中心及信息化建设技改项目”的建设期均为3年,“集成灶生产线升级扩产项目”的建设期为2年。

根据公司出具的《火星人厨具股份有限公司2021年年度报告》(以下简称《年度报告》)、《火星人股份有限公司2021年度募集资金存放与使用情况专项报告》(以下简称《专项报告》)、我们出具的《火星人厨具股份有限公司募集资金年度存放与使用情况鉴证报告》(天健审〔2022〕2500号)(以下简称《鉴证报告》),公司前次募集资金投资项目中,“智能集成灶产业园项目”、“研发中心及信息化建设技改项目”、“集成灶生产线升级扩产项目”达到预定可使用状态日期分别为2019年2月28日、2023年12月、2022年12月。

截至2021年12月31日,公司前次募投项目的投入进度如下:

单位:万元

项目名称	承诺投资总额	累计投入金额	投入进度	尚未投入金额
智能集成灶产业园项目	31,500.00	31,510.55	100.00%	
研发中心及信息化建设技改项目	6,500.00	635.21	9.77%	5,864.79
集成灶生产线升级扩产项目	10,809.95	4,270.20	39.50%	6,539.75
合计	48,809.95	36,415.96	74.61%	12,404.54

注:“智能集成灶产业园项目”实际投入金额与承诺投资金额差异10.55万元系募集资金专户利息结余,下同

截至2021年12月31日,公司前次募投项目中,“集成灶生产线升级扩产项目”募集资金使用进度为39.50%,主要原因系受新冠疫情影响,公司从项目实际生产进度出发,严格管理,合理配置资源,控制采购成本,有效节约了开支。

“研发中心及信息化建设技改项目”募集资金使用进度为9.77%,该项目建设期为3年,公司已完成实验室装修改造工作,公司根据实际研发进度进行信息化系统、实验室设备的购置、调试及安装工作。

截至2022年2月28日,公司前次募投项目的投入进度如下:

单位:万元

项目名称	承诺投资总额	累计投入金额	投入进度	尚未投入金额
智能集成灶产业园项目	31,500.00	31,510.55	100.00%	
研发中心及信息化建设技改项目	6,500.00	797.92	12.28%	5,702.08
集成灶生产线升级扩产项目	10,809.95	4,938.89	45.69%	5,871.06

合计	48,809.95	37,247.36	76.31%	11,573.14
----	-----------	-----------	--------	-----------

注：公司截至 2022 年 2 月 28 日前次募集资金累计投入金额未经鉴证

截至 2022 年 2 月 28 日，公司前次募投项目已累计投入 37,247.36 万元，占上述项目投资总额的 76.31%。除“智能集成灶产业园项目”已完成外，“研发中心及信息化建设技改项目”投入进度为 12.28%，“集成灶生产线升级扩产项目”投入进度为 45.69%，上述项目募集资金在持续投入中，预计分别能在 2023 年 12 月、2022 年 12 月达到预定可使用状态。

公司将采取以下具体措施，确保前次募集资金的后续投入可以按计划实施：

1. 积极协调全公司资源，最优化安排项目的投资建设进度，加快推进前次募集资金投资项目建设。2. 加强前次募集资金的管理，保障前次募集资金合理规范使用。公司将严格按照相关法律法规及《募集资金管理制度》的规定，规范募集资金的存放与使用，防范募集资金使用不当风险。公司董事会将根据前次募集资金投资项目建设进度合理安排使用募集资金，定期对前次募集资金使用情况进行全面核查，确保前次募集资金合理规范使用。3. 为了确保前次募集资金投资项目顺利推进并如期完成，公司作出如下承诺：“本公司承诺，上述募集资金投资项目均处于正常进行中，后续能够按照既定计划完成建设，不会出现项目建设延缓的情形。”

综上所述，公司前次募集资金实际进度与招股说明书载明的进度相符，均按计划投入；截至 2021 年 12 月 31 日，公司前次募投项目中，“研发中心及信息化建设技改项目”、“集成灶生产线升级扩产项目”尚未完成，其中“集成灶生产线升级扩产项目”已根据项目实际生产进度投入部分生产设备，“研发中心及信息化建设技改项目”已完成实验室装修改造工作，根据研发进度进行信息化系统、实验室设备的购置、调试及安装工作，具有合理性。上述项目预计分别能在 2023 年 12 月、2022 年 12 月达到预定可使用状态，公司已制定了切实可行的措施保障前次募投项目达产。

(二) 结合前述募投项目实施情况和实现效益说明前述项目的投资测算是否谨慎

公司前次募投项目实施情况详见本题前述回复，截至 2022 年 2 月 28 日，公司前次募投项目实际投资金额已达到计划投资金额的 76.31%。

截至 2021 年 12 月 31 日，前次募投项目的效益实现情况如下：

单位：万元

实际投资项目		达到预定可使用状态日期	承诺效益	最近两年实际效益		截止日累计实现效益	是否达到预计效益
序号	项目名称			2020 年度	2021 年度		
1	智能集成灶产业园项目	2019 年 2 月 28 日	13,710.35	27,948.63	31,160.13	59,108.76	是
2	研发中心及信息化建设技改项目	2023 年 12 月	无法独立核算效益	不适用	不适用	不适用	不适用
3	集成灶生产线升级扩产项目	2022 年 12 月	7,789.98	不适用	不适用	不适用	不适用

“智能集成灶产业园项目”整体于 2019 年 2 月 28 日达到预定可使用状态。本项目已完全达产，2020 年度和 2021 年度累计实现效益 59,108.76 万元，效益良好。

“研发中心及信息化建设技改项目”为非生产性项目，不直接产生经济效益。公司通过引进先进的研发试验设备，扩大研发人员队伍，对企业信息管理系统进行优化升级，将进一步巩固和提升公司核心竞争力，为公司带来持续的经济效益。

“集成灶生产线升级扩产项目”于 2023 年 12 月达到预定可使用状态，项目达产后预计正常年净利润 7,789.98 万元，截至本回复出具之日项目仍处于建设期，尚未实现效益。

综上所述，公司前次募投项目除智能集成灶产业园项目已完成外，其他项目尚在计划投资期内逐步实施，尚未建设完成。结合相关项目的实施进度及已建成项目的累计实现效益，公司前次募投项目的投资测算总体具有谨慎性。

（三）核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

(1) 抽查前次募集资金支出相关的付款申请单、银行回单、采购合同等原始单据，确认前次募集资金实际使用进度；查阅公司《招股说明书》《半年度报告》《专项报告》《鉴证报告》等文件，分析前次募集资金是否按计划投入；

(2) 访谈公司相关负责人，了解部分前次募投项目仍未完成的原因、前次募集资金投入进度、建设进度，以及保障前次募集资金投资项目的具体措施等。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司前次募集资金实际进度与招股说明书载明的进度相符，均按计划投入；截至 2021 年 12 月 31 日，公司前次募投项目中，“研发中心及信息化建设技改项目”、“集成灶生产线升级扩产项目”尚未完成，其中“集成灶生产线升级扩产项目”已根据项目实际生产进度投入部分生产设备，“研发中心及信息化建设技改项目”已完成实验室装修改造工作，根据研发进度进行信息化系统、实验室设备的购置、调试及安装工作，具有合理性。上述项目预计分别能在 2023 年 12 月、2022 年 12 月达到预定可使用状态，公司已制定了切实可行的措施保障前次募投项目达产。

(2) 公司前述募投项目的投资测算总体具有谨慎性。

五、截至 2021 年 9 月末，发行人货币资金期末余额为 66,913.99 万元，交易性金融资产期末余额为 29,208.71 万元，其他应收款期末余额为 601.46 万元，其他流动资产期末余额为 1,958.77 万元，其他非流动资产期末余额为 1,461.42 万元。

请发行人补充说明：（1）自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况；（2）结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答 10 的相关要求。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一）自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况

本次发行的议案已经 2021 年 11 月 8 日召开的第二届董事会 2021 年第五次临时会议和 2021 年 12 月 13 日召开的第二届董事会 2021 年第六次临时会议审议通过。自本次发行董事会决议日(2021 年 11 月 8 日)前六个月起至本回复出具之日，公司新投入或拟投入的财务性投资的具体情况如下：

1. 设立或投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司存在投资产业基金的情形，具体情况如下：

公司 2021 年 8 月 5 日召开的第二届董事会第四次会议审议通过《关于投资设立有限合伙企业的议案》，同意公司与浙江坤鑫投资管理有限公司以及其他合伙人共同设立海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)，合伙企业总认缴规模人民币 7 亿元，公司拟作为有限合伙人以自有资金认缴人民币 7,500.00 万元，占合伙企业总认缴出资额的 10.71%。该对外投资事项的董事会决议发生在本次发行董事会决议日前六个月之内。

该基金具体信息如下：

设立背景	海宁市政府推动当地有影响力的上市公司共同发起设立的地方产业基金
基金投向	专注于投资符合国家发展方向的战略新兴产业，特别是契合海宁市产业布局的相关领域，重点投向泛半导体、生命健康、航空航天、人工智能等，以及海宁上市公司相关的产业
投资方式	主要为非上市公司股权投资、产业并购投资
主要有限合伙人	天通股份(600330)、海宁皮城(002344)、安正时尚(603839)、浙江美大(002677)、火星人(300894)

截至本回复出具之日，公司对海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)实缴出资额 3,000.00 万元，海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)对外投资或拟投资情况如下：

序号	对外投资企业名称	主营业务	与公司是否属于产业链上下游企业
1	杭州幄肯新材料科技有限公司	主要生产高温碳纤维热场保温材料、碳纤维热场结构件、高纯石墨材料制品等，应用于光伏新能源领域	否
2	天通瑞宏科技有限公司	研发、生产和销售声表面波滤波器，主要应用于智能手机及智能终端领域	否
3	浙江康代智能科技有限公司	定位于机器视觉行业，为 PCB 客户提供定制化专属解决方案，用于满足 PCB 制造行业中各个环节的特定检测需求	否
4	浙江众凌科技有限公司	进行 AMOLED 面板制造中的模具 FMM 的研发、制造、销售，提供 FMM 配套集成解决方案	否

注：浙江众凌科技有限公司为海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)拟投资项目

2. 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在对外拆借资金的情形。

3. 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在对外委托贷款的情形。

4. 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在对集团财务公司出资或增资的情形。

5. 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司存在通过二级市场购入 A 股上市公司股票的情形，具体如下：

公司于 2021 年 9 月 28 日通过二级市场购入 A 股上市公司股票 0.10 万元，该对外投资事项发生在本次发行董事会决议日前六个月之内。截至本回复出具之日，公司已卖出上述股票。

6. 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在投资金融业务的情形。

7. 类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司不存在从事类金融业务的情形。

综上所述，自本次发行董事会决议日(2021 年 11 月 8 日)前六个月起至本回复出具之日，公司新投入或拟投入的财务性投资的具体情况如下：

单位：万元

报表项目	财务性投资类型	具体投资事项	截至本回复出具之日新投入金额	截至本回复出具之日拟投入金额
长期股权投资	投资产业基金	海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)	3,000.00	4,500.00
交易性金融资产	二级市场证券投资	A 股股票买入	0.10	

2021 年 11 月 8 日，第二届董事会 2021 年第五次临时会议审议通过《关于公司符合向不特定对象发行可转换公司债券条件的议案》等内容，审议通过本次发行募集资金总额为不超过人民币 68,000 万元(含人民币 68,000 万元)。

2021年12月13日，第二届董事会2021年第六次临时会议审议通过《关于调整公司向不特定对象发行可转换公司债券发行方案的议案》等内容，上述2021年9月末已持有和拟持有的7,500.10万元财务性投资总额已从本次募集资金中扣除，扣除后本次可转债计划募集资金总额调整为不超过60,400.00万元。

(二) 结合相关财务报表科目的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)，是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答10的相关要求

1. 结合相关财务报表科目的具体情况，说明公司最近一期末是否持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)

公司合并资产负债表资产类相关科目中，货币资金、交易性金融资产、其他流动资产、其他应收款、其他非流动资产、长期股权投资等科目可能存在财务性投资。截至2021年12月31日，上述科目涉及财务性投资的具体情况如下：

(1) 货币资金

截至2021年12月31日，公司货币资金余额为99,072.74万元，为银行存款、其他货币资金(银行承兑汇票保证金以及支付宝、京东钱包等电商平台账户中未提现的余额)，均不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比
银行存款	94,475.68	95.36%
其他货币资金	4,597.06	4.64%
合计	99,072.74	100.00%

(2) 交易性金融资产

截至2021年12月31日，公司交易性金融资产账面价值为20,108.49万元，为公司购买的低风险中短期理财产品，具体情况如下：

单位：万元

受托方	账面价值	产品名称	预期年化收益率	起息日	到期日	是否属于财务性投资
华夏银行 海宁支行	10,108.49	华夏理财固收纯债臻享封闭私募理财产品3号270天	4.00%	2021/9/23	2022/6/20	否
交通银行	10,000.00	交通银行蕴通财	1.65%-3.40%	2021/12/30	2022/3/31	否

嘉兴海宁支行		富定期结构性存款 91 天				
合计	20,108.49					

注：上述账面价格包含截至 2021 年 12 月 31 日计提的投资收益

公司购买上述理财产品主要系公司从资金使用效率和综合收益最大化角度出发，购买的较为灵活且期限较短的银行理财产品和结构性存款，不存在投向确定标的的类信贷理财产品，其中“华夏理财固收纯债臻享封闭私募理财产品 3 号 270 天”属于固定收益类产品，投资于货币市场工具、债券、纯债型公募基金等，该等产品属于中低风险银行理财产品。公司交易性金融资产期限均较短（均不超过 1 年），不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

(3) 其他应收款

截至 2021 年 12 月 31 日，公司其他应收款账面价值为 552.05 万元，账面余额为 628.12 万元，为押金保证金、应收暂付款和员工备用金，均不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比
押金保证金	467.06	74.36%
应收暂付款	100.85	16.06%
员工备用金	60.21	9.59%
合计	628.12	100.00%

(4) 其他流动资产

截至 2021 年 12 月 31 日，公司其他流动资产账面价值为 1,477.77 万元，由将在未来一年摊销或使用的留抵增值税、房租物业费、广告宣传费、营销活动费、咨询服务费、其他待摊费用、应收退货成本和可转债发行费用构成，均不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比
留抵增值税	104.84	7.09%
房租物业费	73.60	4.98%
广告宣传费	644.28	43.60%
营销活动费	52.01	3.52%
咨询服务费	307.96	20.84%
其他待摊费用	61.18	4.14%

应收退货成本	191.45	12.96%
可转债发行费用	42.45	2.87%
合计	1,477.77	100.00%

(5) 长期股权投资

2021年8月5日，公司召开的第二届董事会第四次会议审议通过关于投资设立有限合伙企业的议案，同意公司与浙江坤鑫投资管理有限公司以及其他合伙人共同设立海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)，合伙企业总认缴规模人民币7亿元，公司拟作为有限合伙人在以自有资金认缴人民币7,500.00万元。截至2021年末，公司对海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)实际出资为3,000.00万元，账面计提权益法下确认的投资损失8.21万元，形成期末长期股权投资余额2,991.79万元。

(6) 长期应收款

2021年末，公司长期应收款账面余额200.00万元为分期收款销售商品余额款，不属于财务性投资。

(7) 其他非流动资产

截至2021年12月31日，公司其他非流动资产账面余额为1,807.61万元，为预付的经营办公用房产购置意向金、生产类长期资产购置款以及合同质保金，不属于财务性投资，具体构成如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比
预付房产购置意向金	1,500.00	82.98%
预付长期资产购置款	278.99	15.43%
预付合同质保金	28.62	1.58%
合计	1,807.61	100.00%

综上所述，截至2021年12月31日，公司涉及财务性投资相关的报表科目情况如下：

单位：万元

报表项目	财务性投资类型	具体投资事项	2021年12月31日 已持有金额	2021年12月31日 拟持有金额
长期股权投资	投资产业基金	海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)	3,000.00	4,500.00
财务性投资合计			7,500.00	

归属于母公司所有者净资产	147,786.32
财务性投资占比	5.07%

由上表可知，公司截至 2021 年 12 月 31 日已持有和拟持有的财务性投资金额合计为 7,500.00 万元，占公司期末归属于母公司所有者净资产的比例为 5.07%，未超过 30%。

2. 本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应从本次募集资金总额中扣除

自本次发行董事会决议日(2021 年 11 月 8 日)前六个月起至本回复出具之日，公司新投入或拟投入的财务性投资的具体情况如下：

单位：万元

报表项目	财务性投资类型	具体投资事项	截至本回复出具之日新投入金额	截至本回复出具之日拟投入金额
长期股权投资	投资产业基金	海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)	3,000.00	4,500.00
交易性金融资产	二级市场证券投资	A 股股票买入	0.10	
合计				7,500.10

2021 年 11 月 8 日，第二届董事会 2021 年第五次临时会议审议通过《关于公司符合向不特定对象发行可转换公司债券条件的议案》等内容，审议通过本次发行募集资金总额为不超过人民币 68,000 万元(含人民币 68,000 万元)。

2021 年 12 月 13 日，第二届董事会 2021 年第六次临时会议审议通过《关于调整公司向不特定对象发行可转换公司债券发行方案的议案》等内容，本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额 7,500.10 万元已从本次募集资金中扣除，扣除后本次可转债计划募集资金总额调整为不超过 60,400.00 万元。

综上，公司最近一期末不存在金额较大的财务性投资，本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额已从本次募集资金总额中扣除，符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答 10 的相关要求。

(三) 核查程序及核查结论

1. 核查程序

我们履行了如下核查程序：

(1) 查阅《创业板上市公司证券发行上市审核问答》关于财务性投资及类金融业务的相关规定及问答；

(2) 对公司本次发行相关董事会决议日前六个月至今是否存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况进行逐项对比分析；

(3) 访谈海宁高质创拓股权投资合伙企业(有限合伙)相关负责人，了解其对外投资情况；

(4) 访谈公司相关负责人，了解公司已购入的 A 股上市公司股票的处置情况；

(5) 获取公司报告期内的定期报告，获取货币资金、交易性金融资产、其他流动资产、其他应收款、其他非流动资产、长期股权投资等科目明细表，判断是否存在财务性投资；

(6) 与公司相关负责人进行访谈，了解公司购买理财产品的情况，获取公司购买理财产品的产品说明书，了解其购买日期、赎回日期、产品类型等信息；

(7) 查阅公司披露的公告、股东大会、董事会和监事会决议文件。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在类金融业务，新投入或拟投入的财务性投资为 7,500.10 万元，为投资产业基金及购买收益波动大且风险较高的金融产品。

(2) 结合相关财务报表科目的具体情况，公司最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务)情况，本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资 7,500.10 万元已从本次募集资金总额中扣除，符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答 10 的相关要求。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二二年四月二十八日