

荆州九菱科技股份有限公司

湖北省荆州市沙市区关沮工业园西湖路 129 号



关于荆州九菱科技股份有限公司
公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

中喜会计师事务所（特殊普通合伙）

二零二二年十月



中喜会计师事务所(特殊普通合伙)
ZHONGXI CPAs (SPECIAL GENERAL PARTNERSHIP)

关于荆州九菱科技股份有限公司
公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复

中喜函报 2022B00072 号

北京证券交易所：

贵所于 2022 年 9 月 1 日出具的《关于荆州九菱科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“中喜”或“申报会计师”）对贵所的审核问询函所列问题中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现回复如下，请予以审核。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 1.期后业绩大幅下滑

根据问询回复，（1）报告期内发行人营业收入分别为 12,255.39 万元、14,175.03 万元、15,568.71 万元及 3,254.08 万元，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润分别为 1,740.09 万元、2,878.52 万元、3,027.48 万元及 382.20 万元，最近一期营业收入与上年同期同比下降 9.77%，最近一期归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润同比下降 49.30%；根据半年度审阅情况，2022 年 1-6 月，公司营业收入为 6,288.52 万元，较上年同期降低 15.22%，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者净利润为 786.78 万元，较上年同期降低 48.46%，业绩下滑形势仍未改善，其中磁性材料利润贡献大幅下降。（2）截至 2022 年 3 月 31 日，中介机构对期末发出商品监盘比例 40.32%，收入截至测试比例 36.32%。（3）2022 年起，发行人调整了收入确认方法，将对账月份收入进行滚调，并依据更正后的收入确认方法对前期收入进行了会计差错更正。

请发行人：（1）补充披露最近一期期末至问询回复日各细分产品收入及利润同比、环比变动情况；结合下游客户的需求恢复情况、原材料价格波动及采购情况、新能源车渗透率以及疫情影响等，说明截至问询回复日发行人经营情况是否得到边际改善，导致业绩下滑的原因是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。（2）补充披露报告期各期存货监盘比例，说明是否存在重大差异；结合截至问询回复日最后一个月收入确认、成本归集、费用列支情况，说明是否与以前年度存在较大差异，是否存在收入、成本、费用跨期归集的情形。（3）说明对 2022 年全年财务状况和经营成果预测情况及具体过程、同比增减情况，是否满足上市条件，并进行风险提示；说明磁性材料利润占比大幅下降的原因及期后恢复情况，全年利润贡献情况能否达到收益法利润预测值，是否存在减值迹象。（4）结合可比公司关账时间、对账单所属月份收入确认期间等，进一步说明发行人账务处理方式是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，同时：（1）说明合并报表整体的重要性水平，包括选取基准及百分比、计算结果、选取依据，说明相关指标贴近发行条件的情况下重要性水平是否较上期发生变化及合理性。（2）说明相关核查覆盖比例的确定方法，截止测试范围未包含期后第一个月的合理

性，是否能合理保证收入、成本、费用等计入正确的会计期间；相关核查是否符合《中国注册会计师审计准则问题解答第 4 号——收入确认》、《监管适用指引——审计类第 1 号》等要求。（3）对关键审计事项的披露是否符合《中国注册会计师审计准则问题解答第 14 号——关键审计事项》的规定。

【回复】

一、发行人说明与补充披露

（一）补充披露最近一期期末至问询回复日各细分产品收入及利润同比、环比变动情况；结合下游客户的需求恢复情况、原材料价格波动及采购情况、新能源车渗透率以及疫情影响等，说明截至问询回复日发行人经营情况是否得到边际改善，导致业绩下滑的原因是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

1、补充披露最近一期期末至问询回复日各细分产品收入及利润同比、环比变动情况

发行人已于招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“八、发行人资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（一）财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中补充披露如下：

“最近一期期末至第三季度末公司各细分产品收入及利润同比、环比变动情况如下表所示：

单位：万元

产品类型	2022 年 4-6 月					
	收入	同比变动比例	环比变动比例	毛利润	同比变动比例	环比变动比例
粉末冶金零部件	2,713.02	-19.18%	-3.26%	688.98	-34.33%	17.48%
其中：汽车用零部件	1,303.14	-17.10%	-12.32%	478.08	-28.12%	0.48%
家电用零部件	1,409.89	-21.03%	6.96%	210.90	-45.09%	90.55%
磁性材料	320.88	-27.15%	-28.61%	89.68	-53.02%	-43.24%
其中：汽车用零部件	320.88	-27.15%	-28.61%	89.68	-53.02%	-43.24%
合计	3,033.91	-20.11%	-6.76%	778.65	-37.21%	4.59%

单位：万元

产品类型	2022年7-9月					
	收入	同比变动比例	环比变动比例	毛利润	同比变动比例	环比变动比例
粉末冶金零部件	2,974.13	-5.88%	9.62%	710.58	-7.87%	3.14%
其中：汽车用零部件	1,684.39	-6.24%	29.26%	562.93	0.70%	17.75%
家电用零部件	1,289.74	-5.40%	-8.53%	147.66	-30.43%	-29.98%
磁性材料	695.90	44.11%	116.87%	250.82	42.15%	179.68%
其中：汽车用零部件	695.90	44.11%	116.87%	250.82	42.15%	179.68%
合计	3,670.03	0.74%	20.97%	961.40	1.44%	23.47%

如上表所示，除家电用零部件收入环比有所上升外，公司二季度细分产品收入同比及环比均有一定程度的下滑，主要系受上海疫情影响导致汽车行业整体产业与家电行业出口业务受阻，进而对整个产业链企业均产生不利影响。家电行业在2022年上半年还受到国内消费需求持续低迷、房地产景气度较弱导致家电内销不足；以及海外补库存需求减弱、海外供应链恢复、主要西方国家货币政策开始收紧等因素影响，导致对家电出口下滑。二季度细分产品毛利润同比下降幅度超过收入下降幅度，主要系公司成本端受到原材料价格快速上升的影响。家电零部件产品二季度收入环比有所上升，且毛利润上升较多，系公司主要家电客户奇精机械于二季度开始加大了对公司的采购比例，公司对该客户二季度销售收入较一季度增长50.41%，且该客户销售毛利率相对较高，同时家电行业二季度相对一季度为旺季，故家电零部件产品二季度收入有所上升，且毛利润上升较多。

公司三季度受益于汽车行业的快速反弹，汽车类业务收入环比有明显涨幅，但汽车用粉末冶金产品同比仍有小幅下降，主要受商用车市场需求持续低迷的影响，而磁性材料业务前期基本销售给客户湖北神电，终端客户主要为上海大众，故二季度受疫情影响最为严重，三季度除大客户湖北神电需求恢复外，睿信汽车也进一步加大了磁瓦的采购量，三季度对睿信汽车磁材产品销售收入达51.05万元，较二季度增长457.92%，故三季度磁性材料业务收入及利润增长速度均超出其它产品。家电零部件产品表现弱于汽车类产品，主要是因为三季度

为行业传统淡季，同时公司主要客户东贝集团旗下公司芜湖欧宝部分产线因故停产一个月，进而导致对公司产品的采购需求下降，使得公司家电产品收入与毛利率较第二季度有所下降。

综合二、三季度公司销售收入及毛利润的表现，公司在2022年二季度销售收入同比下降20.11%，环比下降6.76%，毛利润同比下降37.21%，环比增长4.59%的情况下，三季度销售收入实现了同比增长0.74%，环比增长20.97%，毛利润同比增长了1.44%，环比增长23.47%，销售收入与利润水平均有较大幅度提升，且汽车类业务产品尤其是磁性材料产品业务恢复明显，家电产品业务受行业淡季及客户自身原因影响，需求暂时恢复稍缓，但整体趋势向好。综上，公司经营业绩在三季度已明显回升。”

2、结合下游客户的需求恢复情况、原材料价格波动及采购情况、新能源车渗透率以及疫情影响等，说明截至问询回复日发行人经营情况是否得到边际改善，导致业绩下滑的原因是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

(1) 下游客户的需求恢复情况

① 下游需求恢复刺激政策密集落地

2022年4月，国务院办公厅发布了《关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》（国办发[2022]9号），旨在释放消费潜力，促进消费持续恢复，文中提到要稳定增加汽车等大宗消费，鼓励更换或新购绿色节能家电等，一系列针对汽车与家电的国家或地方优惠政策相继落地，其中国家层面政策主要包括如下：

序号	政策名称	发布时间	主要内容	相关行业
1	《扎实稳住经济的一揽子政策措施》	2022年5月31日	稳定增加汽车、家电等大宗消费。包括：各地区不得新增汽车限购措施；研究今年内对一定排量下乘用车减征车辆购置税的支持政策；鼓励家电生产企业开展回收目标责任制行动，更好满足消费升级需求	汽车、家电
2	《财政部税务总局关于减征部分乘用车车辆购置税》	2022年5月31日	对购置日期在2022年6月1日至2022年12月31日期间内且单车价格（不含增值税）不超过30万元的	针对燃油乘用车市场

序号	政策名称	发布时间	主要内容	相关行业
	税的公告》		2.0升及以下排量乘用车,减半征收车辆购置税	
3	《关于中央企业助力中小企业纾困解难促进协同发展有关事项的通知》	2022年5月25日	对2022年6月30日前发放的商用车贷款给予6个月延期还本付息政策支持	商用车
4	《商务部等17部门关于搞活汽车流通扩大汽车消费若干措施的通知》	2022年7月15日	(1)支持新能源汽车购买使用; (2)加快活跃二手车市场; (3)促进汽车更新消费; (4)推动汽车平行进口持续健康发展; (5)优化汽车使用环境; (6)丰富汽车金融服务	汽车
5	《商务部等13部门关于促进绿色智能家电消费若干措施的通知》	2022年7月28日	(1)开展全国家电“以旧换新”活动; (2)推进绿色智能家电下乡; (3)鼓励基本装修交房和家电租赁; (4)拓展消费场景提升消费体验; (5)优化绿色智能家电供给; (6)实施家电售后服务提升行动; (7)加强废旧家电回收利用; (8)加强基础设施支撑; (9)落实财税金融政策	家电

除上述国家层面政策外,各地也因地制宜出台了一系列相应的具体刺激政策,在汽车的优惠政策方面,湖北省出台了通过发放购车补贴、汽车消费券等措施促进汽车消费;山东省出台了促进商用汽车消费的具体措施,北京市、天津市、广东省、湖南省、贵州省均对汽车下乡及二手车市场制定了相应政策。为响应国家号召,全国各省、市、地区关于刺激汽车消费的具体政策均在密集出台。

家电行业方面,全国各地均在推行鼓励家电升级换代,从传统家电往绿色智能家电转型升级,新一轮家电下乡及以旧换新活动正在全国范围内开展,各地均出台了针对性的补贴政策。

综上所述,2022年第二季度以来,国家及地方均出台一系列刺激消费政策,其中关于汽车、家电类产品的消费刺激政策尤为密集,这些政策在第三季度密集

落地并已有所成效，未来这些政策将持续对行业的恢复产生推动作用，这也有利于公司的经营状况的快速恢复。

②行业恢复情况良好

A.汽车领域

2022 年前三季度汽车行业产量情况分别如下：

单位：万辆

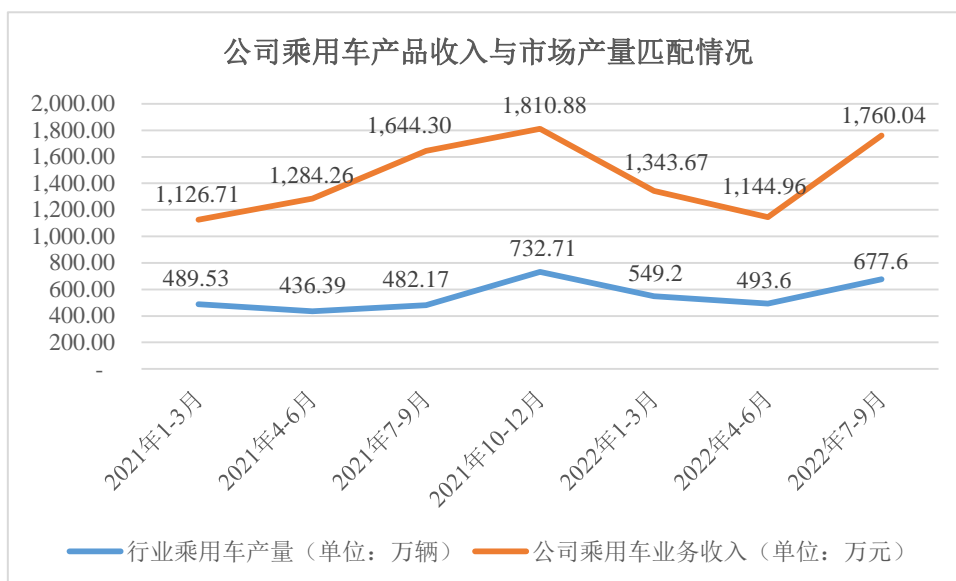
类别	2022 年 7-9 月			2022 年 4-6 月			2022 年 1-3 月	
	数量	同比变动	环比变动	数量	同比变动	环比变动	数量	同比变动
乘用车产量	677.6	40.53%	37.28%	493.6	13.11%	-10.12%	549.2	12.19%
其中：新能源乘用车产量	205.5	127.30%	61.05%	127.6	100.00%	3.40%	123.4	145.10%
传统燃油乘用车产量	472.1	20.51%	28.99%	366	-1.77%	-14.04%	425.8	-3.05%
商用车产量	74.6	-12.03%	7.49%	69.4	-20.57%	-29.47%	98.4	-28.91%
其中：新能源商用车产量	12.9	163.27%	86.96%	6.9	68.29%	27.78%	5.4	100.00%
传统燃油商用车产量	61.7	-22.78%	-1.28%	62.5	-24.95%	-32.80%	93	-31.47%

数据来源：中国汽车工业协会、乘用车市场信息联席会

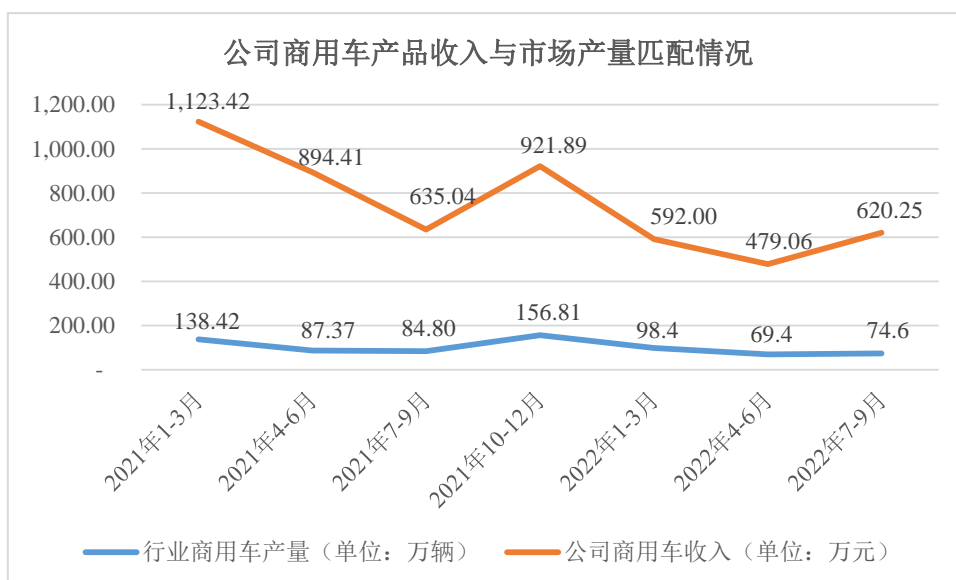
如上表所示，同比来看，2022 年前三季度乘用车产量均实现同比增长，其中新能源乘用车同比增幅较高，传统燃油乘用车在经历第一、二季度同比下降后，第三季度同比增速出现较大幅度反弹。而商用车产量 2022 年前三季度同比虽均为负增长，但降幅逐步缩小，这表明商用车市场正逐渐恢复。

环比来看，受疫情影响，2022 年第二季度乘用车与商用车产量下降幅度均较大。乘用车产量环比下降 10.12%，其中传统燃油乘用车环比降幅为 14.04%，进入第三季度以来，乘用车市场迅速恢复，传统燃油乘用车产量环比增长 28.99%。而传统燃油商用车在经历了第二季度环比下滑 32.80%后，第三季度环比降幅缩小为 1.28%，降幅明显缩小。受行业需求好转带动，公司第三季度汽车类产品收入有较大幅度的反弹。

公司汽车类业务收入与相应种类汽车市场产量匹配情况如下：



数据来源：中国汽车工业协会、乘用车市场信息联席会



数据来源：中国汽车工业协会、乘用车市场信息联席会

如上图所示，公司乘用车与商用车产品收入与相应汽车市场产量走势具有较高的匹配度，受益于第二季度以来乘用车市场的快速恢复，公司相应业务板块收入增加明显，而商用车市场恢复较缓，故商用车产品收入反弹相对较弱。

在汽车行业快速恢复的同时，政策面也持续宽松，在购置税优惠等促消费政策持续发力的同时，交通运输部发布全国收费公路统一对货车通行费在继续执行现有各类通行费减免政策基础上，对货车通行费再减免 10%（减免时间从 2022 年 10 月 1 日起至 2022 年 12 月 31 日止），这项政策的实施对促进公路物流发展，

加速主力商用车市场恢复具有积极作用。根据中国汽车工业协会预测，在稳经济、促消费政策持续作用下，汽车行业发展环境持续向好，第四季度汽车产销将继续保持较高水平的涨幅，汽车出口延续良好发展势头，全年汽车市场将实现稳增长目标。可以预见，未来随着市场行情的持续向好，公司汽车类业务收入也将持续恢复。

B.家电领域

公司家电用产品主要涉及冷柜、冰箱及洗衣机领域，2022 年前三季度情况如下：

单位：万台

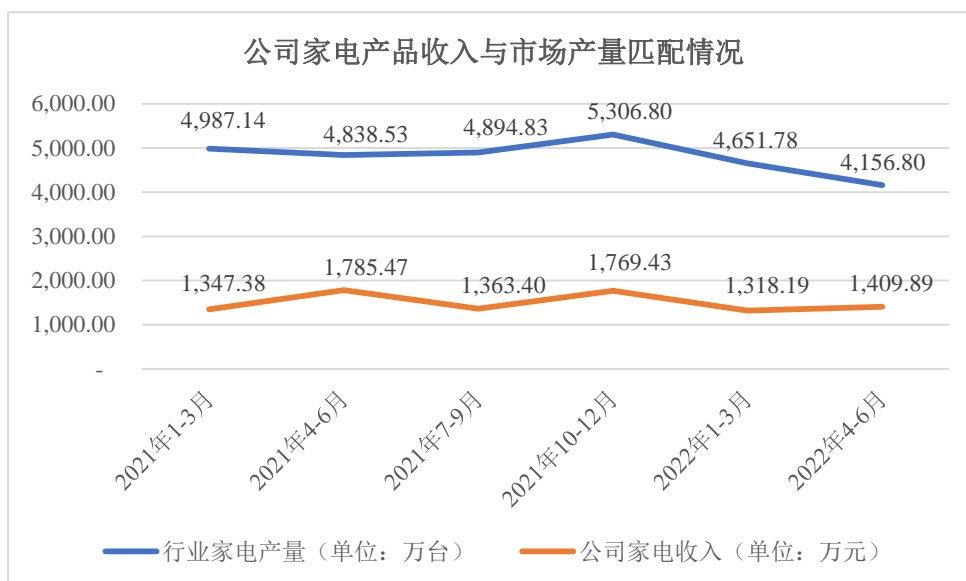
类别	2022 年 7-8 月		2022 年 4-6 月		2022 年 1-3 月	
	数量	同比变动	数量	同比变动	数量	同比变动
冷柜产量	576.10	-6.52%	856.70	-13.70%	980.80	-5.32%
冰箱产量	1,278.10	-8.05%	1,790.70	-14.83%	1,972.20	-5.93%
洗衣机产量	1,149.70	-1.12%	1,532.40	-12.02%	1,700.98	-7.56%
合计	3,003.90	-5.10%	4,179.80	-13.57%	4,653.98	-6.40%

数据来源：同花顺 iFind

注：截至本回复出具日，2022 年 9 月冷柜、冰箱及洗衣机的产量数据尚未公布。

如上表所示，与公司家电零部件有关的家电类产品，第一季度同比下降原因主要系 2021 年海外需求高，出口行情较好，第二季度受上海疫情影响同比下降幅度较第一季度增大，而 7-8 月上述家电产品产量同比虽仍在下降，但同比降幅较第二季度均有大幅减小，同时随着各地密集出台房地产方面的宽松政策，第三季度以来家电行业需求拐点明确，政策利好下需求边际有所改善。

公司家电产品收入与主要家电产品产量匹配情况如下图所示：



数据来源：同花顺 iFind

如上表所示，公司家电业务收入走势与相应产品市场产量走势一致，具有较高的匹配度，得益于我国家电行业因市场格局成熟，波动相对较小的特点，公司家电产品收入也保持了相对较高的稳定性。

③公司收入变动情况

公司 2022 年 1-9 月分季度经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 7-9 月	环比增长	2022 年 4-6 月	环比增长	2022 年 1-3 月
营业收入	3,686.35	21.48%	3,034.43	-6.75%	3,254.08
归属于母公司所有者净利润	761.68	79.37%	433.55	6.17%	408.35
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	736.51	82.04%	404.58	5.86%	382.20

发行人 2022 年第二季度营业收入环比小幅下降，第三季度营业收入环比有较大幅回升的变动趋势与行业整体变动趋势基本一致。第二季度的上海疫情导致我国汽车产业链受创、出口受限，而发行人的主要客户湖北神电主要配套上海大众等车企，东贝集团外贸业务由上海出口。发行人主要客户受疫情影响这一情况导致了发行人 2022 年第二季度营业收入环比小幅下滑 6.75%，6 月上海解封以后，汽车行业反弹明显，且持续保持同比高增长，因此 2022 年发行人第三季度营业

收入环比增长 21.48%；公司原材料相关的大宗商品市场价格自 2022 年第二季度开始逐步回落，发行人原材料采购价格自 2022 年 5-6 月开始出现松动下滑，随着原材料价格下降逐步传导至营业成本，发行人 2022 年前三季度毛利率逐步上升，归属于母公司所有者净利润不断增长，特别是 2022 年第三季度环比增长显著。总体来看，发行人 2022 年第三季度经营业绩开始明显改善，下游需求开始明显恢复。

如一轮问询回复中所披露，公司上半年收入下降主要源于湖北神电汽车电机有限公司、潍坊佩特来电器有限公司、东风电驱动系统有限公司、湖北东贝机电集团股份有限公司及迪克斯汽车电器（上海）有限公司等客户销售收入的下降，上述客户第三季度销售收入情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	产品类型	2022年7-9月销售收入	2022年4-6月销售收入	环比变动比例	2021年7-9月销售收入	同比变动比例
湖北神电汽车电机有限公司	乘用车零件	1,367.65	756.62	80.76%	1,003.59	36.28%
潍坊佩特来电器有限公司	商用车零件	233.64	191.19	22.20%	313.76	-25.54%
东风电驱动系统有限公司	商用车零件	66.87	58.87	13.59%	42.20	58.46%
湖北东贝机电集团股份有限公司	家电零件	324.80	349.11	-6.96%	447.01	-27.34%
迪克斯汽车电器（上海）有限公司	商用车零件	23.59	66.40	-64.47%	86.61	-72.76%
合计	-	2,016.55	1,422.19	41.79%	1,893.17	6.52%

如上表所示，第三季度公司上述客户中，除东贝集团子公司芜湖欧宝部分产线因故停产一个月，迪克斯汽车电器（上海）有限公司受商用车市场影响较大导致需求有所下降外，其余客户的收入均较第二季度有较大幅度的增加。迪克斯汽车电器（上海）有限公司需求大幅下降系其产品主要用于商用车中的轻卡，中汽协数据显示，2022 年前三季度商用车中轻卡（含皮卡）的销量与同比增速均创近年来新低，其中第三季度销量环比第二季度几乎未增长，尤其 9 月在传统旺季的情况下，轻卡销售 12.99 万辆，环比仅增长 1.8%，同比下降 19.56%，另据汽

车智库数据显示，轻卡（不含皮卡）终端实销 5.4 万辆，环比 8 月大幅下滑 55%，国内终端市场需求暂时未现恢复迹象，受市场行情持续低迷的影响，公司客户迪克斯汽车电器（上海）有限公司采取了削减生产线产量、更多依靠消化现有库存的措施，故第三季度降低了对公司产品的采购，导致公司对其销售收入减少。另根据乘联会数据统计，乘用车中包括一汽大众、上汽大众、吉利汽车在内的前 15 名车企批发销量情况如下表所示：

单位：万辆

项目	2022年 3月	2022年 4月	2022年 5月	2022年 6月	2022年 7月	2022年 8月	2022年 9月
一汽大众	12.22	5.75	15.09	21.36	16.93	16.25	18.9
上汽大众	11.00	3.00	8.74	12.60	12.96	12.77	13.0
吉利汽车	10.12	7.22	8.91	12.66	12.26	12.26	13.1
前 15 名 车厂合计	137.68	73.69	122.33	165.51	165.98	157.63	170.23
项目	2021年 3月	2021年 4月	2021年 5月	2021年 6月	2021年 7月	2021年 8月	2021年 9月
一汽大众	21.49	15.10	16.65	12.15	9.96	11.11	10.52
上汽大众	11.25	10.83	11.00	6.50	7.00	12.30	12.50
吉利汽车	10.00	10.03	9.62	10.02	9.93	8.83	10.39
前 15 名 车厂合计	139.09	120.38	118.55	111.03	113.73	115.39	130.74
项目	同比 变动	同比 变动	同比 变动	同比 变动	同比 变动	同比 变动	同比 变动
一汽大众	-43.14%	-61.96%	-9.39%	75.86%	69.96%	46.21%	79.66%
上汽大众	-2.21%	-72.29%	-20.54%	93.90%	85.17%	3.81%	4.00%
吉利汽车	1.14%	-28.09%	-7.38%	26.39%	23.53%	38.81%	26.08%
前 15 名 车厂合计	-1.01%	-38.79%	3.18%	49.07%	45.94%	36.61%	30.20%

由上表可看出，因长春、上海相继受疫情的影响，一汽大众与上汽大众在 3-5 月销量同比均出现了下滑，且下滑幅度超出其他车厂，受疫情直接影响较为严重，同时其他车企也均有不同程度下滑，而 6 月上海解封以后，汽车行业反弹明显，且持续保持同比高增长，其中一汽大众、上汽大众反弹较为明显。受此影响，公司第三季度以湖北神电为主的主要汽车客户销售情况均有所回暖，其中湖北神电因主要供货于一汽大众、上汽大众与吉利汽车，第三季度反弹幅度较大。

④公司订单恢复情况

从订单整体情况来看，第三季度订单变化情况如下表所示：

期间	订单类型	订单金额（万元）	占比	同比变动	环比变动
2022年7月	粉末冶金	1,053.97	80.40%	-4.18%	11.51%
	磁性材料	256.94	19.60%	65.69%	46.36%
	合计	1,310.91	100.00%	4.45%	16.97%
2022年8月	粉末冶金	1,009.08	73.56%	1.70%	-4.26%
	磁性材料	362.69	26.44%	32.70%	41.16%
	合计	1,371.77	100.00%	8.39%	4.64%
2022年9月	粉末冶金	1,174.83	75.54%	9.66%	16.43%
	磁性材料	381.05	24.50%	13.99%	5.06%
	合计	1,555.88	100.00%	10.63%	13.36%

注：经统计2022年10月订单情况，截至10月20日公司已收到订单金额1,510.56万元，公司预计10月还会收到订单。

如上表所示，2022年第三季度公司整体订单情况持续好转，各月相较上月来看，订单金额环比与同比均有所增加，其中，9月份订单金额同比出现较大幅度的增加，根据10月在手订单情况，随着汽车传统旺季的到来，订单有持续增加的趋势，显示出需求端的强劲恢复。

细分订单类型来看，第三季度公司粉末冶金产品订单同比增速不断增加，由7月的-4.18%提高到9月的9.66%，主要受益于汽车行业的快速恢复，相关产品市场需求回暖，8月粉末冶金产品订单金额相较于7月的订单金额有一定幅度的下降，主要受家电行业进入淡季，市场需求减弱的影响。磁性材料第三季度订单金额持续增加，其中7月与8月的订单金额环比幅度增加较大，且同比上年同样有较大幅度增长，除受汽车行业需求恢复的影响外，还因客户睿信汽车电器第三季度以来加大了对公司磁性材料产品的采购量，进一步促进了公司磁性材料产品的订单增长。

⑤公司回款恢复情况

从回款情况看，发行人报告期后回款情况如下：

单位：万元

时间	2022年4-9月	2022年7-9月	2022年9月
----	-----------	-----------	---------

回款金额	7,921.39	4,006.22	1,680.67
时间	2021年4-9月	2021年7-9月	2021年9月
回款金额	8,471.39	4,216.52	1,594.93
同比变动金额	-549.99	-210.29	85.74
同比变动比例	-6.49%	-4.99%	5.38%

注：销售回款包括应收票据及建信融通、美易单等数字化应收账款债权。

如上表所示，公司期后 2022 年 4 至 9 月销售回款较上年同期下降 6.49%，期后 2022 年 7 至 9 月销售回款较上年同期下降 4.99%，整体变动不大。期后 2022 年 9 月销售回款较上年同期增长 5.38%，期后销售回款整体处于正常状态且在持续向好，随着长春、上海疫情防控解除后的复产复工，公司产品销售与销售回款在第三季度实现了较快恢复，至 2022 年 9 月已较上年同期增长，公司销售回款的变动趋势与下游客户的需求恢复、销售收入的环比增长相匹配。

综上所述，无论从宏观上持续宽松的政策环境，以及行业实际恢复情况的数据来看，均有利于公司业务的恢复。从公司的实际情况来看亦是如此，除个别客户外，公司主要客户的收入变动、订单金额及回款情况较上半年均有明显好转，公司各类业务产品收入变动趋势与行业整体趋势变动一致，匹配度较高，由此可见，公司能够较好地与行业复苏相契合，随着行业市场需求的持续回暖，公司业绩有望继续回升。

（2）原材料价格波动及采购情况

①发行人所需主要原材料已出现大幅回调，有利于发行人采购成本下降公司主要原材料相关的大宗商品分别为铜（Cu）、锡（Sn）、螺纹钢及钴（Co），根据公开渠道查询，2022 年初至今，其价格均出现大幅下跌，具体走势分别如下图所示：

铜（Cu）价格走势

现货均价:铜:长江有色



数据来源: 同花顺iFinD

锡（Sn）价格走势

现货均价:1#锡:长江有色



数据来源: 同花顺iFinD

螺纹钢价格走势

现货价:螺纹钢



数据来源: 同花顺iFinD

钴 (Co) 价格走势

现货价:钴



数据来源: 同花顺iFinD

由上图可以看出,受美联储持续加息等宏观因素的影响,公司主要原材料所对应的大宗商品价格开始见顶,并自2022年年中出现较大幅度下降,2022年第三季度主要呈现低位波动情形,下半年市场价格水平均低于上半年价格水平。此外,进入7月后上述商品价格均有一段上行,而后铜(Cu)和钴(Co)部分商品在一定区间内波动,其余商品价格继续震荡向下,走势出现分化,主要为一方面市场预测美国CPI增速可能已经见顶,美联储加息节奏可能放缓,故相关大宗

商品均有所上行，但后续美国经济数据出炉，实际加息进程并未放缓，故商品价格失去持续上涨动力。另一方面，第三季度以来铜（Cu）受益于家电和汽车行业的恢复、钴（Co）受益于新能源汽车产业链的恢复，价格均得到一定支撑，故价格相对坚挺。但综合来看，即使在相关行业复苏推动需求上行的基础上，受美联储加息周期影响，铜（Cu）和钴（Co）的价格依旧处于区间波动，相对第一季度的高位仍有较大跌幅，未发生实质性反转。结合市场对美元的加息进程的预计，本轮美元加息周期预计持续到 2023 年底，在此期间内相关大宗商品的价格开启新一轮上涨周期的可能性不大，公司原材料成本压力有进一步缓解的空间。

②公司原材料采购情况

公司 2022 年第二、三季度主要原材料采购价格变动趋势分别如下所示：

原材料名称	期间	采购数量 (kg)	采购金额 (元)	采购均价 (元/kg)
CuSn10	2022 年 4 月	7,000	673,982.33	96.28
	2022 年 5 月	6,000	579,292.02	96.55
	2022 年 6 月	5,000	460,265.50	92.05
	2022 年 7 月	10,000	759,358.41	75.94
	2022 年 8 月	5,000	370,044.24	74.01
	2022 年 9 月	5,000	369,469.04	73.89
FA813	2022 年 4 月	67,000	551,324.66	8.23
	2022 年 5 月	72,000	579,816.00	8.05
	2022 年 6 月	12,000	96,636.00	8.05
	2022 年 7 月	69,000	525,131.39	7.61
	2022 年 8 月	68,000	517,520.80	7.61
	2022 年 9 月	68,000	475,398.23	6.99
FA827	2022 年 4 月	24,000	206,016.00	8.58
	2022 年 5 月	33,000	283,272.00	8.58
	2022 年 6 月	22,000	188,848.00	8.58
	2022 年 7 月	39,000	317,518.50	8.14
	2022 年 8 月	17,000	127,875.70	7.52
	2022 年 9 月	51,000	383,627.10	7.52
S808A-2	2022 年 4 月	33,000	569,469.03	17.26
	2022 年 5 月	15,000	252,876.00	16.86
	2022 年 6 月	-	-	-
	2022 年 7 月	12,000	196,459.20	16.37
	2022 年 8 月	20,000	308,052.51	15.40

原材料名称	期间	采购数量 (kg)	采购金额 (元)	采购均价 (元/kg)
	2022年9月	44,000	664,604.44	15.10
还原铁粉	2022年4月	103,000	542,345.11	5.27
	2022年5月	35,000	185,619.57	5.30
	2022年6月	69,000	363,318.60	5.27
	2022年7月	102,000	514,513.26	5.04
	2022年8月	102,000	514,513.26	5.04
	2022年9月	134,000	652,212.40	4.87
切削雾化粉	2022年4月	18,000	127,433.63	7.08
	2022年5月	-	-	-
	2022年6月	32,500	221,460.18	6.81
	2022年7月	34,000	219,646.02	6.46
	2022年8月	34,000	206,106.19	6.06
	2022年9月	34,000	206,106.19	6.06
磁粉 YF33	2022年4月	32,000	175,008.85	5.47
	2022年5月	32,000	166,513.27	5.20
	2022年6月	-	-	-
	2022年7月	68,000	314,424.78	4.62
	2022年8月	34,000	137,203.54	4.04
	2022年9月	68,000	237,097.34	3.49

如上表所示，自第二季度以来，公司主要原材料的采购价格均出现了不同程度的连续下降，其中铜基产品主要原材料 CuSn10 及磁材主要原材料磁粉 YF33 降幅较大，9 月份较 4 月份采购价格降幅分别为 23.26%、36.20%，除还原铁粉外，其余主要原材料价格 9 月份较 4 月份降幅也均在 12% 以上。整体来看，公司主要原材料采购价格整体下降幅度较大，成本端压力持续减小。

公司最近三年的存货周转率为 3.50~3.77，存货周转天数为 3 个月左右，公司原材料的采购价格传导至营业成本进而影响毛利率的时间为 2-3 个月。2022 年 5-6 月份公司的主要原材料采购价格开始出现松动下降，2022 年 8 月开始，原材料价格的下降将逐步传导至营业成本，从而使公司毛利率上升。公司 2022 年第三季度毛利率较 2022 年第一季度及上半年有所上升，预计 2022 年第四季度毛利率将持续回升。

(3) 新能源车渗透率

新能源车主要通过对传统燃油车市场空间的挤占，进而对公司汽车业务板块

产生影响，新能源车未来渗透率情况参见问题 2 “市场空间较小的风险未充分揭示”之“(二)充分说明如未来主要产品的市场空间持续减小对发行人的影响，是否构成对发行人持续经营能力产生重大不利影响”中所述，新能源车渗透率增加对公司汽车业务板块的挤占是一个长期的过程，预计对公司每年营业收入的影响均较低。

(4) 疫情影响

上半年疫情主要通过影响公司终端客户的需求进而传导至客户对公司产品需求的下降，一方面部分终端客户所在地因疫情封控影响，公司终端汽车客户无法经营，部分家电客户无法出口，进而直接影响到公司下游主要客户的需求。另一方面因疫情防控导致的物流不畅、消费持续低迷难以恢复等影响，对行业整体尤其是商用车行业造成了不利影响，阻碍了公司下游客户的经营发展，进而影响了对公司产品的需求。

截至目前，疫情封控影响已基本消除，根据中国汽车工业协会数据，2022年7月，汽车产销分别完成245.5万辆和242万辆，环比分别下降1.8%和3.3%，同比分别增长31.5%和29.7%，产销量虽低于6月，但为历年同期值最高，汽车行业PMI高于52%，好于制造业总体，连续两个月保持扩张，产销持续恢复。2022年8月，汽车产销同比延续保持快速增长势头，购置税优惠等促消费政策持续发力，乘用车消费企稳上升，其中传统燃油车国内销量比上年同期增长超过17.2万辆，同比增长15.15%。2022年9月，汽车总体呈现“淡季不淡，旺季重现”的态势，乘用车销量环比增长9.7%，其中传统燃油乘用车销量实现环比增长11%，增速超过乘用车总体增长速度。

汽车及家电行业在第二季度疫情得到控制后的恢复情况参见本题前述中“(1)下游客户的需求恢复情况”之“②行业恢复情况良好”中数据所示，第三季度以来汽车行业整体呈现快速持续恢复趋势，家电行业恢复虽稍缓但仍较第二季度有较大改善，虽然目前全国各地不时还有疫情发生，因疫情防控对经济活动的不利影响尚在，但随着国家防控经验的不断成熟、政策的持续刺激，预计该不利影响也将会逐步消退，经济将处于持续恢复过程，因疫情原因造成的公司上半年收入下滑的影响已明显减弱。

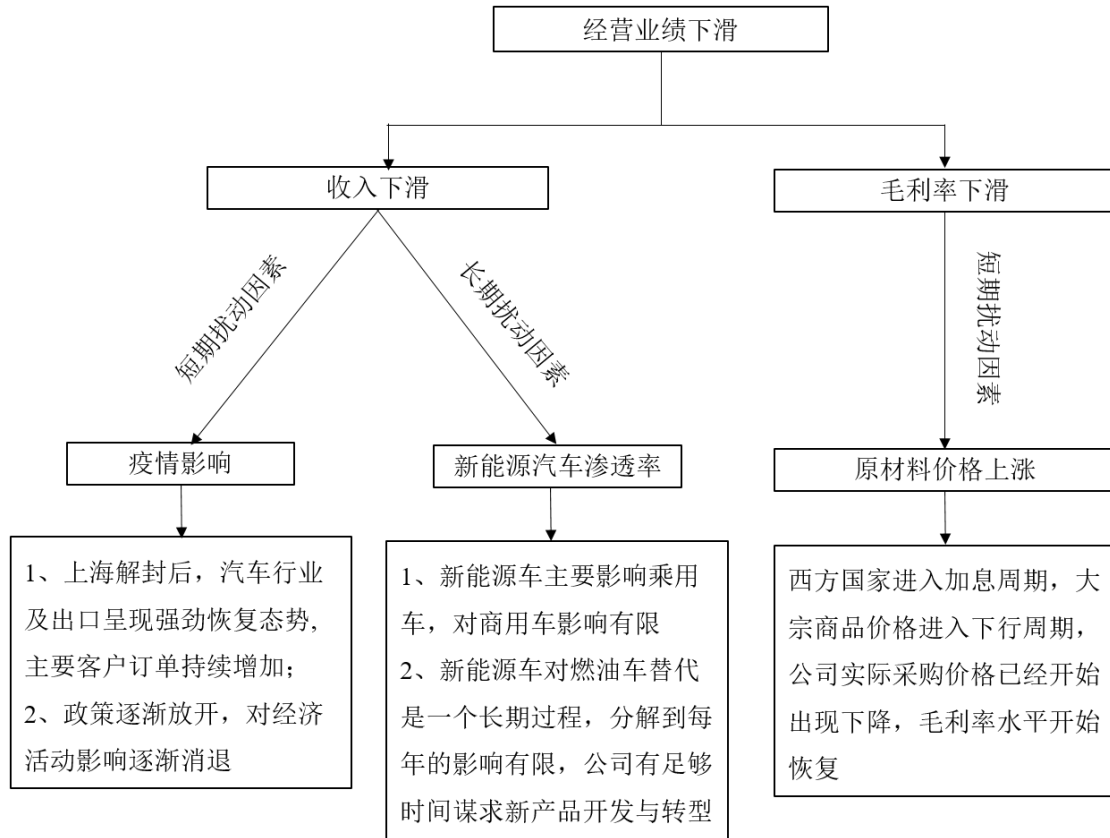
(5) 说明截至问询回复日发行人经营情况是否得到边际改善，导致业绩下滑的原因是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

导致发行人期后经营业绩下滑主要因素包括新能源车渗透率对燃油车市场的挤占以及公司原材料市场价格上涨等。相关组织或机构对上述业绩扰动因素未来的预测情况如下：

根据 IDC（国际数据公司）于 2022 年 8 月最新发布的《2022-2026 中国新能源汽车市场趋势预测》预测，乐观估计中国新能源汽车市场规模将在 2026 年达到 1,598 万辆的水平，新能源车渗透率将超过 50%，其中对公司主要业务存在不利影响的为纯电动汽车，混合动力汽车因未取消发动机故对公司主要业务不构成较大影响，纯电动汽车预计占新能源车比重约为 90%左右，根据能源与交通创新发布的《中国传统燃油汽车退出进度研究与环境效益评估》中预测，新能源车将在 2050 年实现燃油车的完全替代，因此，可以预见新能源车对燃油车的替代是一个长期过程，具体对公司经营的影响预测参见问题 2 “市场空间较小的风险未充分揭示”之“(二)充分说明如未来主要产品的市场空间持续减小对发行人的影响，是否构成对发行人持续经营能力产生重大不利影响”中所述。

而关于原材料价格走势的预测中，根据世界银行发布的《Commodity Markets Outlook》预测，铜、铝、锌、锡等大宗商品 2023 年价格走势将持续走低。根据金融界发布的《大宗商品价格回落，哪些行业有望受益？》研究中所述，本轮大宗商品价格下跌的背景为危机应对之后海外货币政策为控制通胀而抑制需求导致的大宗商品价格回调，中游设备制造以及汽车、家电以及食品等下游消费品制造行业成本压力将逐步缓解。根据中信建投期货微资讯的观点，本轮美联储自开始缩表起，需要 20 个月才能将逆回购规模降至正常水平，经济下行压力较大，同时其表示，铜的牛市预计已经结束，铜矿产量增速乐观，但需求预计将持续疲软，未来 1-2 年趋势将向下。从上述机构发表的报告和观点来看，本轮原材料价格涨势已经见顶，且进入下行周期的可能性较大，公司原材料价格回落趋势非短期趋势，未来有望继续震荡回落。

综合来说，导致公司经营业绩下滑的主要因素及现状如下图：



如上图所示，结合下游客户需求恢复情况、原材料价格波动及公司采购价格情况来看，短期内因疫情及原材料价格上涨导致公司经营业绩下滑的不利因素已明显减弱，长期内因新能源汽车渗透率增加导致公司业绩下滑的因素在短期内对公司影响不大。随着粉末冶金工艺的不断发展和粉末冶金零件逐步替代少量锻件和铸件，粉末冶金行业的下游应用领域和市场空间不断增长，公司已开始布局新能源汽车驱动电机稀土永磁材料及汽车座椅和转向系统粉末冶金零件领域。从发行人实际经营业绩看，2022年1-9月扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润为1,523.29万元，较上年同期下降25.17%，相比于2022年第一季度及上半年降幅明显收窄。截至问询回复签署日，发行人经营情况已得到边际改善，导致业绩下滑的原因对发行人持续经营能力未构成重大不利影响。

（二）补充披露报告期各期存货监盘比例，说明是否存在重大差异；结合截至问询回复日最后一个月收入确认、成本归集、费用列支情况，说明是否与以前年度存在较大差异，是否存在收入、成本、费用跨期归集的情形。

1、补充披露报告期各期存货监盘比例，说明是否存在重大差异

报告期各期末，通过抽盘、询证及期后测试等方式对存货核查的整体情况如下表所示：

项目	2022年3月末	2021年末	2020年末	2019年末
监盘比例	68.37%	67.32%	41.39%	48.50%
函证回函+未回函替代测试确认比例	19.05%	12.98%	24.56%	18.55%
期后替代程序测试确认比例	/	/	20.63%	17.17%
合计	87.42%	80.30%	86.58%	84.23%

注：报告期前两期末的期后替代程序测试说明见本题下文所述。

报告期各期末，通过抽盘、询证及期后测试等方式对存货核查的比例无重大差异，发行人存货真实存在、计价准确，与存货相关成本归集和成本结转完整、准确。

发行人已于招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“二、资产负债等财务状况分析”之“（二）存货”之“3.存货总体分析”，对报告期各期存货监盘比例及差异原因说明补充披露如下：

“（5）存货监盘比例

项目	2022年3月末	2021年末	2020年末	2019年末
监盘比例	68.37%	67.32%	41.39%	48.50%

报告期内，存货整体监盘比例相对较低。最近两期末监盘比例，较报告期前两期末的存货监盘比例高，存在一定差异。虽然2019年末及2020年末监盘比例较报告期最近两期低，但申报会计师在评估公司与存货确认相关内部控制制度有效的基础上，通过内控测试、采购测试及期后测试等实质性程序交叉对存货实施了核查。2021年末及2022年3月末监盘比例相对较高，盘点结果进一步验证了公司存货管理及内部控制的有效性、财务数据的准确性。

报告期内，存货整体监盘比例相对较低的原因说明：

①公司存货管理相关的内部控制制度健全有效，相关内控制度设计合理、执行有效，能够对期末存货结存提供合理保证。

公司对存货具体管理情况如下：

A. 入库管理

外购存货（原材料、低值易耗品等）验收入库程序：接收供应商送货时，仓库保管员应详细核对供应商送货单所载名称、规格型号、数量等与实际货物是否相符，经确认无误方可验收送货单。供应商将货送到厂时，仓管员应及时通知质管部检验，并只对合格存货办理物资入库，对不合格物资通知采购员办理退货；

产成品验收入库：产成品经检验员检验合格后，应及时办理入库手续，仓管员应按车间实际交给仓库的产品名称、规格、合格数量，根据工单汇总生成产成品入库单；

自制半成品的流转：自制半成品需在车间循环加工，本道工序完成后进入下一道工序，无须办理入库手续。车间、仓库、财务三方协同做好自制半成品库存数与账面数的核对工作，以正确核算自制半成品的成本。

B. 存储及保管

仓库物料按订单物料、通用常用备货物料、其他物料区域储存，严格物理隔离并做好相应标识；

为方便存取物料，对仓库进行“分区、分类、分架、分层”管理，分类并按“先进先出”原则堆放物料，做好物料标识以供查询。

C. 存货的领用

由使用部门提出领料申请，注明领料用途，经授权审批人审批后，仓库保管员开具领料单。

D. 存货调拨及销售出库管理

销售部签订销售合同或接受客户订单；业务员申请发货；销售部内勤负责填写《产品发货单》，仓库保管员凭《产品发货单》方可发货，第三方物流凭发货单出厂，否则产品不允许出库和出厂；产品发运前，物流部（仓库）负责通

知客户片区的业务员，业务员通知客户，以做好接收准备；产品装车时，物流部仓库管理员对产品进行检查，严格按《产品发货单》规定的产品数量、型号、收货单位、地址等项发放产品。

E. 存货盘点

公司已建立了较为完善的存货盘点制度，并有效实施。针对原材料、半成品、产成品、主要寄售仓库按照季度进行盘点；每年度终了，公司组织相关部门对所有存货进行盘点。

公司存货盘点，由财务部拟定存货盘点计划和组织召开盘点工作协调会，并按拟定的盘点计划组织实施；针对公司仓库，在盘点日前一天停止物料的进出仓，并将所有账目处理完成，将产品分类、分区域按规定堆放；针对寄售仓，由销售部与客户沟通后对寄售仓库进行盘点，一般于客户结账日进行盘点，此时产品基本不存在被领用到生产线而无法准确盘点情形；盘点日，由财务人员从系统导出存货的收发存记录，由仓库管理员或销售人员进行盘点，财务人员进行监盘，最后盘点结果由财务人员或车间管理人员汇总，与系统导出存货的收发存账面记录数量进行对比分析，并根据对比分析结果进行相应的处理。

申报会计师已对公司存货内部控制进行了解并实施控制测试，经核查，公司存货相关的内部控制健全、有效，通过利用有效的内部控制，能够达到减少实质性测试的目的，同时不会影响对期末存货余额的认定。因此，考虑到公司存货相关内控健全、有效，监盘比例虽然较低，但不影响对存货真实性、准确性、完整性的核查。

②公司半成品、产成品具备规格型号众多、数量庞大、单价较低的特点，监盘金额较难达到较大比例。

公司为客户提供定制化的粉末冶金零部件产品制造服务，半成品、产成品，主要包括各类轴衬、离合套、铜套、齿轮、活塞、连杆等产品，具有规格型号众多、数量庞大、单位价值较低（每件基本均低于1元）、体积较小等特点。

在评估公司存货内部控制设计及运行有效的基础上，基于重要性原则，申报会计师选取数量较多、期末余额较大的存货实施抽盘。由于上述半成品、产

成品具有规格型号众多、数量庞大、单价较低的特点，监盘金额较难达到较大比例，导致整体监盘比例较低，但报告期最近两期末，监盘比例有较大幅度提高。

③公司采用寄售模式销售的客户较多，各寄售仓发出商品余额占比较分散，导致监盘金额较难达到较大比例。

公司销售模式以寄售模式为主，收入占比超过80%，导致公司发出商品期末余额较大，且寄售仓库达30余处，分布于全国各地，各寄售仓发出商品余额占比较分散，导致监盘金额较难达到较大比例，申报会计师对未监盘的发出商品进行了函证确认，报告期最近两期末，监盘比例有较大幅度提高。

④申报会计师通过以下措施提高监盘程序的效果

A. 在执行监盘前避免公司事先了解即将监盘的存货项目，增加监盘程序的不可预见性；

B. 进行双向监盘，即从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，也从存货实物中选取项目追查至盘点记录，测试盘点记录存货的准确性和完整性。

申报会计师通过采取上述措施，保证了存货监盘样本的有效性，同时监盘结果与公司的盘点记录一致，公司存货列报真实、准确、完整。

综上，报告期存货监盘比例相对较低，主要系公司已建立了较为完善的存货盘点制度，与存货相关的内部控制健全、有效，能够支持减少实质性测试的目的，同时不会影响对期末存货的认定。由于公司半成品、产成品具备规格型号众多、数量庞大、单价较低的特点，导致半成品、产成品监盘金额较难达到较大比例，且公司采用寄售模式销售的客户较多，各寄售仓发出商品余额占比较分散，导致发出商品监盘金额较难达到较大比例，同时通过采取相关措施，保证了监盘样本的有效性。因此，报告期监盘比例虽然相对较低，但不影响存货真实、准确、完整认定。

另一方面，针对报告期前两期末，监盘比例相对较低，申报会计师实施了以下替代核查程序：

①查阅资产负债表日前后期间存货增减变动的相关会计记录及出入库单据，检查是否存在跨期情况；

②检查外购原材料的供应商送货单、增值税发票等支持性文件，核查原材料入库的真实性、准确性，并结合报告期内对供应商采购交易金额、交易余额的函证，核查原材料采购的真实性，报告期内对供应商采购金额的函证情况如下：

单位：万元

期间	采购金额	函证金额	函证比例	回函金额	回函相符+回函不符调节后相符比例合计
2020年度	8,897.34	5,373.43	60.39%	5,375.28	60.39%
2019年度	8,092.25	4,657.86	57.56%	4,693.01	57.56%

注：申报会计师在对供应商进行走访的基础上对供应商进行了函证，所有发函均已回函；上述表格统计金额为含税金额；前五名供应商中，对电力供应商国网湖北省电力有限公司荆州供电公司2020年度、2019年度的采购金额（不含税）分别为552.58万元、487.75万元，占年度采购额比例为7.02%、6.81%，未予函证。

报告期内对供应商采购余额的函证情况如下：

单位：万元

期间	应付账款余额	函证金额	函证比例	回函金额	回函相符+回函不符调节后相符比例合计
2020年末	1,141.02	889.37	77.94%	915.11	77.94%
2019年末	1,115.79	799.84	71.68%	823.84	71.68%

③核查公司在产品期后完工入库、库存商品及发出商品期后销售情况，验证报告期期末存货结存情况。

通过监盘、询证及期后测试等核查方式，对报告期前两期末存货核查的金额及占比如下：

单位：万元

时点	项目	期末余额	抽盘金额	函证金额	期后测试金额	核查总额	核查总额比例
2020年12月31日	原材料	289.77	257.22	-	-	257.22	88.77%
	在产品	504.15	344.11	-	160.04	504.15	100.00%
	库存商品	484.19	216.06	-	218.38	434.44	89.73%
	委托加工物资	134.01	-	122.54	-	122.54	91.44%
	发出商品	902.27	135.69	465.41	115.63	716.73	79.44%

	低值易耗品	71.40	37.89	-	-	37.89	53.07%
	包装物	8.46	-	-	-	-	-
	小计	2,394.26	990.97	587.95	494.05	2,072.97	86.58%
2019年12月31日	原材料	636.56	600.86	-	-	600.86	94.39%
	在产品	636.95	449.74	-	187.21	636.95	100.00%
	库存商品	446.49	112.48	-	206.30	318.78	71.40%
	委托加工物资	119.32	-	119.12	-	119.12	99.83%
	发出商品	753.07	83.40	387.15	75.05	545.60	72.45%
	低值易耗品	129.69	77.04	-	-	77.04	59.40%
	包装物	6.59	-	-	-	-	-
小计	2,728.67	1,323.52	506.27	468.56	2,298.35	84.23%	

注：在产品期后测试金额为期后完工入库金额；库存商品期后测试金额为期后结转金额，包含内部领用、对外销售金额；发出商品期后测试金额为期后销售金额。

综上，报告期内，申报会计师对存货的核查比例分别为84.23%、86.58%、80.30%、87.42%，核查比例较高，能够有效核实存货真实、准确、完整。

财务报告审计截止日后存货监盘情况：

为保证期后审阅截止日2022年9月30日的存货真实、准确、完整，申报会计师对公司2022年9月30日的存货进行了监盘，并于盘点日分别对工厂内及寄售仓存货实施了监盘程序并对抽盘结果进行了复核。

监盘情况如下：

单位：万元

监盘项目	期末结存金额	监盘金额	监盘比例
原材料	510.22	510.22	100.00%
在产品	370.15	353.42	95.48%
库存商品	941.65	805.44	85.53%
发出商品	1,169.11	929.06	79.47%
委托加工物资	157.12	131.96	83.99%
合计	3,148.25	2,730.10	86.72%

通过期末抽盘，申报会计师抽盘结果与发行人账面无重大差异，期末存货监盘情况正常，不存在重大盘盈盘亏情况。

2、结合截至问询回复日最后一个月收入确认、成本归集、费用列支情况，说明是否与以前年度存在较大差异，是否存在收入、成本、费用跨期归集的情

形。

(1) 收入确认、成本归集、费用列支的会计处理方法及是否发生变动，是否与以前年度存在较大差异

①收入确认会计处理方法

公司财务主要核对销售出库的商品是否签订销售合同或者订单，并结合具体合同或订单条款中关于履约义务的确定，判断客户取得相关商品控制权的时点，从而确认相关收入的确认时点。针对普通模式销售，根据历史期间的合同签订情况，一般以客户验收作为收入确认时点；针对寄售模式销售，在货物没有被客户领用前，货物的所有权和控制权归公司，客户在领用后货物的所有权和控制权转移给客户，因此，在寄售模式下，以客户领用时间作为收入确认时点。

针对普通模式销售，财务根据销售部提供的客户出库单、验收单，检查客户验收单中的验收人、验收日期等关键控制点，以确认相关收入确认时点与合同条款中约定的确认时点一致，判断收入是否存在提前或者滞后确认等跨期事项；针对寄售模式销售，根据与客户约定的对账方式，每月就产品领用情况进行对账，财务根据客户提供的对账邮件或其他对账记录，结合产品发货记录，检查客户对账单中的产品领用情况、签字盖章情况，并依据对账单所载实际领用情况确认收入。

报告期及期后审阅期间，公司收入确认政策及会计处理方法保持一贯性，未发生变动。

②生产成本归集及结转主营业务成本完整性

公司生产成本由直接材料、直接人工、制造费用构成，其归集、分配和结转方法如下：

直接材料核算各个生产环节直接耗用的主要材料和辅助材料，由生产部门根据生产对象物料清单（BOM）生成领料单，经审批后进行生产领料，按照生产工单实际领用的原材料成本进行归集，归集至在产品及当月完工的半成品、产成品。材料领用单价按照月末一次加权平均法进行计量。

直接人工核算生产工人的职工薪酬，根据完工产品的产量比例在产成品间进行分摊。由于在产品的生产周期短、直接人工投入和制造费用发生金额小，故在产品只核算材料成本，不核算直接人工和制造费用。

制造费用核算生产环节的机物料消耗、生产管理人员的职工薪酬、房租及折旧摊销、水电能耗费等。根据完工产品的产量比例在产成品间进行分摊。

产品完工后，各类产品根据已归集的生产成本按产品产量进行分配；根据分配的生产成本结转至库存商品；根据当月销售数量，按月末一次加权平均单价结转库存商品/发出商品数量及成本至主营业务成本。

综上所述，公司结合产品生产特点确定生产成本归集、结转、分配的方法，并按照该方法进行成本核算，按照当月确认收入的销售数量结转对应成本。公司生产成本归集及结转主营业务成本具有完整性，报告期及期后审阅期间，公司成本归集及会计处理方法保持一贯性，未发生变动。

③费用列支的会计处理方法

公司按照权责发生制对费用进行确认，避免费用跨期。每月结账前对于当月已经发生且已经取得原始凭证的费用支出，根据原始凭证金额计入当月损益；对于尚未取得原始凭证的支出，由业务部门提报当月已发生的金额，财务部门据此进行预提，暂估入账，以避免费用跨期。报告期及期后审阅期间，公司费用列支的会计处理方法保持一贯性，未发生变动。

(2) 收入确认、成本归集、费用列支对比情况

2022年9月收入确认、成本归集及差异如下表所示：

单位：万元

销售金额	销售成本	毛利率	上年同期 销售金额	上年同期 销售成本	上年同期 毛利率
1,307.31	939.11	28.16%	1,241.16	894.76	27.91%

本期收入确认、成本归集金额、毛利率与上年同期相比，差异较小，无重大异常变动。

2022年9月销售费用列支及对比情况：

单位：万元

项 目	本期数	上年同期数	差异
职工薪酬	6.26	6.65	-0.39
差旅费	1.52	1.37	0.15
业务招待费	0.07	0.10	-0.03
仓储费	1.83	0.65	1.18
其他	2.09	0.16	1.93
合计	11.77	8.92	2.84
销售费用率	0.90%	0.72%	0.18%

本期销售费用各明细项目与上年同期相比，无重大异常变动。

2022年9月管理费用列支及对比情况：

单位：万元

项 目	本期数	上年同期数	差异
职工薪酬	27.38	32.05	-4.66
折旧与摊销	4.17	3.19	0.98
咨询服务费	2.41	0.71	1.70
办公及通讯费	0.99	0.44	0.55
交通差旅费	1.30	1.73	-0.43
业务招待费	3.27	12.94	-9.67
财产保险费	2.95	2.76	0.19
维护修理费	0.92	0.37	0.55
其他	1.17	1.16	0.01
合计	44.55	55.34	-10.79
管理费用率	3.41%	4.46%	-1.05%

本期管理费用与上年同期相比，业务招待费差异较大，主要系本期减少了招待活动。

2022年9月研发费用列支及对比情况：

单位：万元

项 目	本期数	上年同期数	差异
职工薪酬	27.28	25.83	1.46
材料费	3.11	4.57	-1.46
能耗费	3.08	3.52	-0.44
模具费	7.62	8.35	-0.73
折旧费	9.42	12.03	-2.61

项 目	本期数	上年同期数	差异
其他	1.31	1.19	0.12
合计	51.82	55.49	-3.67
研发费用率	3.96%	4.47%	-0.51%

本期研发费用各明细项目与上年同期相比，无重大异常变动。

2022年9月财务费用列支及对比情况：

单位：万元

项 目	本期数	上年同期数	差异
利息支出	-	11.73	-11.73
减：利息收入	0.76	0.99	-0.23
加：手续费	0.22	0.06	0.16
加：其他	0.05	-2.29	2.33
合计	-0.49	8.51	-8.99
财务费用率	-0.04%	0.69%	-0.73%

本期财务费用与上年同期的差异主要系利息支出差异，本期未发生利息支出系公司已于2022年3月归还股东及其亲属借款。

(3) 期后截止测试情况

项目	销售费用	管理费用	研发费用	营业收入
2022年9月核查比例(%)	89.29	91.43	90.49	93.43
2022年10月核查比例(%)	100.00	100.00	100.00	/

注：上表期后2022年10月的核查比例统计截至2022年10月18日；公司寄售模式销售收入于次月初进行对账确认，故无法测试期后10月份营业收入，已对10月的发货情况进行检查，未见跨期归集情形。

申报会计师对期后2022年9月的营业收入、期后2022年9月及2022年10月的销售费用、管理费用、研发费用进行了截止测试，测试比例较高。报告期内，公司收入确认成本结转、费用列支归属期间正确，不存在跨期归集情况，截止性测试比例能支撑核查结论。

公司严格按照收入准则规定确认收入，并同时结转成本，避免收入成本跨期。针对普通模式销售，一般以客户验收时点作为收入确认、成本结转记账时点；针对寄售模式销售，以客户领用时间作为收入确认、成本结转记账时间。

公司按照权责发生制对费用进行确认，避免费用跨期。每月结账前对于当月已经发生且已经取得原始凭证的费用支出，根据原始凭证金额计入当月损益；对于尚未取得原始凭证的支出，由业务部门提报当月已发生的金额，财务部门据此进行预提，暂估入账，以避免费用跨期。

期后 2022 年 9 月的销售收入、销售成本、期间费用各项组成、期间费用率与上年同期的差异，符合生产经营的实际情况，具有合理性。

综上，截至问询回复日最后一个月，即 2022 年 9 月，公司收入确认、成本归集、费用列支的会计处理方法与以前年度相比未发生重大变化，2022 年 9 月的营业收入、营业成本、期间费用金额、期间费用率与上年同期数据相比，不存在较大差异。公司严格按照《企业会计准则》的相关规定对营业收入、营业成本、期间费用进行确认和计量，期后 2022 年 9 月营业收入、营业成本、期间费用归集准确，不存在跨期归集情形。

（三）说明对 2022 年全年财务状况和经营成果预测情况及具体过程、同比增减情况，是否满足上市条件，并进行风险提示；说明磁性材料利润占比大幅下降的原因及期后恢复情况，全年利润贡献情况能否达到收益法利润预测值，是否存在减值迹象。

1、说明对 2022 年全年财务状况和经营成果预测情况及具体过程、同比增减情况，是否满足上市条件，并进行风险提示

（1）2022 年全年财务状况和经营成果预测情况

①预测的背景及方法

发行人 2022 年 1-9 月的财务状况和经营成果数据已实现，且已经中喜会计师审阅，2022 年全年财务状况和经营成果预测，在于预测 2022 年第四季度的经营业绩。

经发行人管理层合理讨论与分析，公司参照一般企业业绩预测方法，基于公司在手订单情况对 2022 年第四季度业绩进行预测。发行人产品生产周期较短，大部分产品生产周期平均为 5-10 天，发行人客户一般于上月末开始发送首批订

单给发行人，当月根据需求陆续发送补充订单给发行人，以 10 月为例，发行人客户 9 月末发送 10 月的订单（反映发行人 10 月的生产和发货量，同时也反映客户 10 月的需求和耗用量）给发行人，其中部分客户 10 月订单于 9 月底发送完毕，10 月无补充订单，部分客户（如湖北神电、东贝集团、奇精机械等客户）10 月会陆续发出 10 月补充订单（对应客户 10 月的需求和耗用量），直至 2022 年 10 月底，因此，发行人 10 月的订单金额一般到 10 月下旬统计完整。截至本回复签署日，发行人已基本收到客户 10 月的订单。假设公司 2022 年 11 月和 12 月的订单金额同比下降的幅度与 2022 年 10 月同比下降幅度一致，基于公司 2022 年 10 月订单金额较上年同期下降幅度，预测公司 2022 年 11 月和 12 月的订单金额。

由于公司约 80% 销售收入来自寄售模式，客户寄售仓有一定的库存，当月的订单量不完全对应当月客户耗用确认收入的数量，故发行人通过 2021 年第四季度营业收入除以 2021 年第四季度订单金额计算折算系数，将 2022 年第四季度的订单金额乘以折算系数预测 2022 年第四季度的营业收入。

基于营业收入的预测数据，结合 2022 年 9 月的毛利率和 2022 年第四季度的毛利率情况，同时考虑公司原材料相关的大宗商品的价格走势和原材料实际采购价格变动情况对公司 2022 年第四季度毛利率进行预测，通过营业收入及毛利率，计算营业成本。期间费用及其他利润表科目，以最近三年的平均值为基准，结合公司的实际情况调整进行预测，最终计算出公司 2022 年第四季度的净利润预测值。发行人 2022 年末的净资产预测值=2021 年末净资产+2022 年净利润预测值。

②2022 年全年财务状况和经营成果预测情况

发行人 2022 年 1-9 月财务状况和经营成果已实现情况及 2022 年第四季度预测情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月/2022 年 9 月末	2022 年第四季度/2022 年末
营业收入	9,974.86	3,956.28~4,372.73
净利润	1,619.58	826.05~1,020.70
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	1,523.29	783.55~978.20
净资产	17,881.57	18,707.63~18,902.28

根据 2022 年 1-9 月已实现的经营业绩审阅数据，结合对公司 2022 年第四季度经营成果的预测值，预测公司 2022 年全年财务状况和经营成果情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度/2022 年末	2021 年度/2021 年末	同比变动情况
营业收入	13,931.14~14,347.59	15,568.71	-7.84%~-10.52%
净利润	2,445.63~2,640.28	3,117.21	-15.30%~-21.54%
扣除非经常性损益后的净利润	2,306.84~2,501.49	3,027.48	-17.37%~-23.80%
净资产	18,707.63~18,902.28	16,262.00	15.04%~16.24%

(2) 2022 年全年财务状况和经营成果预测的具体过程及同比增减情况

①关键指标预测的假设

由前述预测方法可知，预测的关键指标为营业收入及毛利率，2022 年第四季度营业收入和毛利率预测的上限和下限如下：

项目	预测下限值	预测上限值
营业收入（万元）	3,956.28	4,372.73（注）
毛利率	29.00%	31.00%

注：发行人最近三年磁瓦产品全部对湖北神电销售，2022 年第一季度开始，磁瓦产品开始小批量向睿信汽车电器供货，2022 年前三季度，发行人磁瓦产品对睿信汽车电器销售金额分别为 5.23 万元、9.14 万元及 50.05 万元，2022 年第三季度已明显放量增长，发行人 2022 年第三季度采购 2 台磁瓦压机增加产能，预计 2022 年第四季度磁瓦销量将继续增长。

A.2022 年第四季度营业收入预测情况

a.2022 年第四季度订单预测情况

发行人 2021 年 10 月、11 月、12 月的订单金额分别为 1,635.29 万元、1,576.72 万元及 1,569.43 万元。截至 2022 年 10 月 20 日，发行人 2022 年 10 月订单金额为 1,510.56 万元，同比下降 8.29%，假设 2022 年 11 月和 12 月订单金额同比下降比例与 10 月保持一致，则 2022 年 11 月和 12 月订单金额预测值分别为 1456.46 万元、1449.72 万元。具体如下：

单位：万元

项目	10 月订单金额	11 月订单金额	12 月订单金额	第四季度订单合计金额
2021 年	1,635.29	1,576.72	1,569.43	4,781.44

2022年	1,510.56（注）	1,456.46	1,449.72	4,416.74
同比下降比例	7.63%			

注：2022年10月订单金额1,510.56万元，为截止2022年10月20日的订单金额，发行人预计后续还会收到10月的补充订单。本次预测从谨慎性考虑，以截止2022年10月20日订单金额1,510.56万元作为2022年10月的订单金额测算。

由上表可知，公司预测2022年第四季度订单合计金额为4,416.74万元。

b.2022年第四季度收入预测情况

发行人2021年第四季度实现营业收入4,508.38万元，2021年第四季度订单总金额为4,781.44万元，发行人2021年第四季度营业收入占订单金额的比例为94.29%。公司2022年第四季度订单预测金额为4,416.74万元，则2022年第四季度营业收入预测值=2022年第四季度订单预测金额*94.29%=4,164.51万元。

c.2022年第四季度营业收入预测的上下限

2022年第四季度营业收入以4,164.51万元为基准，假设营业收入上下波动比例为5%，预测2022年第四季度营业收入范围如下：

单位：万元

项目	预测基准金额	预计2022年第四季度
营业收入	4,164.51	3,956.28~4,372.73

B.2022年第四季度毛利率测算情况

a.原材料相关的大宗商品市场价格走势

随着以美国为主的西方国家逐步收紧货币政策以抑制通胀，美国于2022年6月1日正式开始缩表，大宗商品价格持续回落，其中与公司主要原材料密切相关的大宗商品，如铜（Cu）、锡（Sn）、螺纹钢及钴（Co）的市场价格自2022年年中开始回落，下半年市场价格水平均低于上半年价格水平。公司原材料价格密切相关的大宗商品价格走势具体参见“问题1”之“（一）”之“2”之“（2）原材料价格波动及采购情况”。

b.公司实际采购原材料价格走势

公司2022年4-9月主要原材料采购价格情况参见“问题1”之“（一）”之

“2”之“(2)原材料价格波动及采购情况”。自2022年5-6月份以来，公司主要原材料的采购价格均出现了不同程度的连续下降，其中CuSn10和磁粉YF33在2022年9月份较4月份采购价格降幅分别为23.26%、36.20%，除还原铁粉外，其余主要原材料价格9月份较4月份降幅也均在12%以上。结合公司存货周转率情况，公司原材料的采购价格传导至营业成本进而影响毛利率的时间约2-3个月，公司2022年第三季度原材料采购价格的下降将传导影响第四季度的营业成本，使2022年第四季度毛利率持续回升。

c.2022年第四季度毛利率预测的上下限

结合原材料采购价格不断下降的走势，基于发行人2022年9月毛利率及2021年第四季度的毛利率情况，预测2022年第四季度毛利率情况如下：

项目	2022年9月	2021年第四季度	预计2022年第四季度
毛利率	28.16%	32.34%	29%~31%

②预测的具体过程

基于上述假设，发行人2022年第四季度经营成果的预测过程如下：

单位：万元

项目	预测逻辑或假设	2022年第四季度预测值
一、营业收入	1、假设2022年第四季度订单金额同比下降比例与2022年10月订单同比下降比例一致，通过2021年第四季度订单金额预测2022年第四季度订单金额； 2、假设2022年第四季度营业收入占订单的比例与2021年第四季度营业收入占订单的比例一致，通过2022年第四季度订单金额预测2022年第四季度营业收入基准金额； 3、假设2022年第四季度营业收入波动范围为5%，预测2022年第四季度营业收入的上、下限	3,956.28~4,372.73
减：营业成本	以2022年9月和2021年第四季度的毛利率为参考值，根据原材料相关的大宗商品市场价格走势，结合原材料实际采购价格及传导至营业成本的时滞预测2022年第四季度毛利率范围，通过毛利率和营业收入预测营业成本	2,808.96~3,017.19
税金及附加	占比较大的城市维护建设税按最近三年实际缴纳的金额的平均数占最近三年营业收入的平均数的比例，乘以2022年第四季度预测收入测算，其他金额较小	28.02~30.48

项目	预测逻辑或假设	2022年第四季度预测值
	的房产税、印花税按照最近三年平均值/4 测算	
销售费用	结合 2022 年业绩情况测算奖金绩效，以占比较大的职工薪酬为基础，其他销售费用细分项根据最近三年平均值/4 测算	32.37
管理费用	考虑年底奖金，以占比较大的职工薪酬为基础，其他管理费用细分项根据最近三年平均值/4 测算	143.10
研发费用	根据第四季度的研发项目实施计划情况测算	191.52
财务费用	按 2022 年第二季度财务费用测算（2022 年 3 月 31 日前存在股东及亲属借款利息，不宜作为预测参考）	-6.57
加：其他收益	福利企业即征即退增值税最近三年退税金额平均数占最近三年营业收入的平均数的比例，乘以 2022 年第四季度预测收入测算，其他政府补助按预计发生明细测算	166.27~178.51
二、营业利润	营业利润=营业收入-营业成本-税金及附加-期间费用+其他收益等测算	925.16~1,143.16
三、利润总额	营业利润+营业外收入-营业外支出	925.16~1,143.16
减：所得税费用	按 2021 年度所得税费用与利润总额的比例，乘以 2022 年度利润总额测算	99.10~122.46
四、净利润	净利润=利润总额-所得税费用	826.05~1,020.70
非经常性损益净额	据实测算非经常性损益总额*25%（国家级专精特新小巨人补贴 50 万元）	42.50
五、扣除非经常性损益的净利润	扣除非经常性损益的净利润=净利润-非经常性损益净额	783.55~978.20

③财务状况和经营成果预测结果及同比增减情况

根据 2022 年第四季度经营业绩预测情况，结合公司 2022 年 1-9 月已实现的经审阅的经营业绩数据，公司预计 2022 年度营业收入为 13,931.14 万元至 14,347.59 万元，同比下降 7.84%至 10.52%；归属于母公司所有者的净利润为 2,445.63 万元至 2,640.28 万元，同比下降 15.30%至 21.54%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 2,306.84 万元至 2,501.49 万元，同比下降 17.37%至 23.80%；截至 2022 年末的净资产为 18,707.63 万元至 18,902.28 万元，同比增长 14.99%至 16.18%。（上述数据未经审计，亦不构成业绩承诺）

（3）是否满足上市条件，并进行风险提示

经测算，发行人预计 2022 年度实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有

者的净利润为 2,306.84 万元至 2,501.49 万元，均不低于 1,500 万；2022 年度扣除非经常性损益后净资产收益率为 13.23%至 14.35%，均不低于 8%；符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》上市标准一对应的指标要求。

发行人已在招股说明书之“第三节风险因素”之“四、财务风险”之“（四）经营业绩下滑的风险”修改披露如下：

“（四）经营业绩下滑的风险

2022 年 1-9 月发行人实现营业收入 9,974.86 万元，扣除非经常性损益归属于母公司的净利润为 1,523.29 万元，营业收入和扣除非经常性损益归属于母公司的净利润同比分别下滑 9.81%和 25.17%。受原材料价格大幅上涨、新冠疫情等因素影响，发行人 2022 年 1-9 月经营业绩较上年同期下滑较大。若未来原材料价格再次上涨，或下游主要客户所在地疫情不断反复，将对发行人 2022 年全年的经营业绩带来不利影响。”

2、说明磁性材料利润占比大幅下降的原因及期后恢复情况，全年利润贡献情况能否达到收益法利润预测值，是否存在减值迹象。

（1）说明磁性材料利润占比大幅下降的原因及期后恢复情况

2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-9 月公司磁性材料毛利润占公司所有产品毛利润的比例分别为 2.76%、18.62%、17.90%及 19.90%，其中 2022 年第一季度与第二季度毛利润占比分别为 21.22%及 11.52%，第二季度磁性材料利润占比发生较大幅度下降。

第二季度磁性材料毛利润占比下降幅度较大主要系公司磁性材料基本全部销售给主要客户湖北神电，而湖北神电主要客户为上海大众、一汽大众，第二季度受长春、上海疫情影响，终端客户需求下滑幅度较大，湖北神电也相应进行了减产，导致公司磁性材料产品销售有所下滑。

2022 年 7-9 月公司磁性材料产品实现毛利润 250.82 万元，较第二季度增长 179.68%，毛利润水平占公司整体毛利润比例为 25.65%，已基本恢复至正常水平，恢复情况较好。

（2）全年利润贡献情况能否达到收益法利润预测值，是否存在减值迹象

根据公司收购磁性材料生产线的评估报告收益法评估中，对磁材生产线主营业务及成本预测如下：

单位：万元

项目	2019年 10-12月	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续
主营业务收入	375.00	1,507.50	1,515.04	1,507.46	1,492.39	1,462.54	1,462.54
主营业务成本	258.72	1,040.18	1,045.38	1,040.15	1,029.75	1,009.15	1,009.15
毛利润	116.28	467.32	469.66	467.31	462.64	453.39	453.39

如上表所示，评估报告收益法预测 2019 年 10-12 月、2020 年、2021 年度磁材生产线可实现毛利润 116.28 万元、467.32 万元、469.66 万元，实际实现毛利润分别为 106.00 万元、852.14 万元、859.87 万元。报告期内实际实现利润水平明显超过预测值，主要系客户业务量增加导致的需求增加。

根据评估报告收益法预测数据，2022 年预计磁材生产线可实现毛利润 467.31 万元，实际 2022 年前三季度实现毛利润 497.86 万元，前三季度已超过所预测的 2022 年全年毛利润水平，公司第四季度为传统旺季，预计 2022 年磁性材料全年实现毛利润亦会超过收益法所预测的毛利润水平。

综上，在受到 2022 年第二季度疫情严重影响、当季度磁材生产仅实现毛利润 89.68 万元的情况下，公司磁性材料生产线全年利润水平仍将大幅超过收益法预测的水平，而根据收益法预测 2023 年之后公司利润水平将有小幅下滑，2024 年之后将永续保持在 453.39 万元的水平，预测利润水平较低，公司磁性材料生产线不存在减值迹象。。

（四）结合可比公司关账时间、对账单所属月份收入确认期间等，进一步说明发行人账务处理方式是否符合行业惯例。

通过公开信息渠道无法查询到招股说明书中所选的可比公司关账时间及对账单所述月份收入确认期间等，经查询存在寄售模式的且产品涉及汽车或家电行业的其他上市公司，关于寄售模式收入确认政策及对账单所属月份收入确认期间，

公司与存在寄售模式的公司的收入确认方法及及时点如下：

公司名称	收入确认政策	寄售模式收入确认的具体方法
震裕科技 (300953.SZ)	对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入	公司将库存商品转为发出商品处理。当月客户根据生产情况领用产品上线后，公司在月末或次月初与客户对账，确认客户当月领用上线数量、金额，对账一致后，表明公司已履行了合同中的履约义务，客户也取得了精密结构件的控制权，此时公司将客户领用上线金额确认当月收入。
宏昌科技 (301008.SZ)	对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入	公司一般于当月月末或次月初集中与客户核对当月的领用情况，并根据合同约定或双方协商确认的结算价格，形成当月结算清单，经公司销售部人员核对数量、结算价格后，财务人员根据该结算清单开具增值税专用发票并确认收入
凯雪冷链 (831463.BJ)	对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入	寄售模式下公司根据客户年度框架采购合同和其供应商门户网站下达的采购订单需求，将零部件在客车制造商仓库寄存，次月初按照其实际领用数进行结算。
本公司	对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入	公司一般于次月初与客户就当月领用情况进行对账，依据客户提供对账单所载实际领用时间确认收入

如上表所示，公司与上述存在寄售模式的公司收入确认政策一致，对销售的货物均为在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。对于寄售模式下的产品，只有在客户领用时才完成控制权的转移，故公司与上述公司均是在经客户领用后确认收入，公司一般为次月就当月领用情况进行对账，公司依据客户实际领

用情况确认收入，与上述公司收入确认时点一致，符合行业惯例。

二、申报会计师核查程序及意见

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，同时：（1）说明合并报表整体的重要性水平，包括选取基准及百分比、计算结果、选取依据，说明相关指标贴近发行条件的情况下重要性水平是否较上期发生变化及合理性。（2）说明相关核查覆盖比例的确定方法，截止测试范围未包含期后第一个月的合理性，是否能合理保证收入、成本、费用等计入正确的会计期间；相关核查是否符合《中国注册会计师审计准则问题解答第 4 号——收入确认》、《监管适用指引——审计类第 1 号》等要求。（3）对关键审计事项的披露是否符合《中国注册会计师审计准则问题解答第 14 号——关键审计事项》的规定。

（一）核查程序

1、取得发行人销售收入明细表，分析产品收入结构是否真实、准确，其变动情况是否合理；

2、取得发行人的订单明细及主要客户的收入数据，并与前期进行比较，了解客户需求变动情况；

3、查阅发行人原材料相关的大宗商品价格走势，并取得发行人实际采购原材料的数据，分析发行人材料成本是否实际下降及其延续性；

4、取得汽车行业及其中新能源车与传统燃油车产销情况的数据，分析新能源车渗透率变化对燃油车的影响，以及上海疫情封控解除后汽车行业的恢复情况，分析发行人产品需求情况是否实际改善；

5、统计报告期各期存货的监盘比例，分析各期比例是否存在重大差异，并核查报告期存货监盘比例相对较低的原因；

6、针对报告期前两期末，存货监盘比例相对较低，实施替代核查程序：包括对供应商进行走访；对供应商交易发生额及余额实施函证程序；查阅资产负债表日前后期间存货增减变动的相关会计记录及出入库单据，检查是否存在跨期情况；对期末存货余额及其构成进行比较，判断期末余额及其构成的总体合理性；

计算存货周转率等指标，并与其他同行业公司进行比较，分析其波动原因；检查公司存货期后完工入库、对外销售等情况；

7、核查公司收入确认、成本归集、费用列支的会计处理方法及是否发生变动，是否与以前年度存在较大差异；对 2022 年 9 月的收入、成本、费用明细项目列支金额、费用率进行对比，核查是否存在异常变动；对期后 2022 年 9 月销售收入、销售成本、期间费用执行截止性测试程序，核查是否存在跨期确认情形；

8、查阅发行人最近三年审计报告，了解最近三年营业收入及期间费用等各科目明细数据；查阅发行人期后回款情况，并与同期销售回款进行对比；

9、查阅发行人 2021 年第四季度订单情况，获取 2022 年 10 月订单情况，测算 2022 年第四季度订单情况；

10、查阅发行人 2021 年第四季度收入情况，测算 2022 年第四季度收入情况；

11、获取发行人 2021 年第四季度毛利率和 2022 年 9 月的毛利率情况，通过同花顺 iFind 查阅发行人原材料相关的铜、锡、螺纹钢等金属材料现货价格走势情况，查阅发行人 2022 年 4-9 月原材料采购价格情况；

12、取得发行人的磁材销售收入及成本明细表，了解所销售的主要客户的情况，分析其变动的合理性；

13、查阅发行人收购磁材生产线的评估报告，了解其关于未来业绩的预测值，并与实际情况进行比较，核查是否存在减值迹象；

14、查阅存在寄售模式的且产品涉及汽车或家电行业的其他上市公司关于寄售模式收入下的对账情况、收入确认方法，分析发行人账务处理与行业惯例是否相符。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露最近一期期末至问询回复日各细分产品收入及利润同比、环比变动情况；

2、公司下游主要客户需求恢复情况不一，与客户所在细分行业景气程度有关，整体来看需求在持续恢复，原材料价格已出现大幅下降且呈低位波动趋势，发行人实际采购价格已出现实质性下降，新能源车渗透率持续上升对发行人主营业务造成的不利影响属于长期因素，因此短期内不会对发行人主要业务造成重大不利影响，因疫情封控造成的直接停工影响已经消除，但因疫情导致的物流通道不畅、经济活动持续低迷的影响尚在，但该不利影响属于短期扰动因素，随着国家防控经验的不断完善、政策的持续放开，预计该不利影响也将会逐步消退，经济将处于持续恢复过程。结合上述因素考虑，发行人经营情况已得到边际改善，导致业绩下滑的原因未对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

3、发行人已于招股说明书中补充披露报告期各期末存货监盘比例，报告期内存货监盘比例相对较低，主要系公司已建立了较为完善的存货盘点制度，与存货相关的内部控制健全、有效，能够支持减少实质性测试的目的，同时不会影响对期末存货的认定。公司半成品、产成品具备规格型号众多、数量庞大、单价较低的特点，这将导致半成品、产成品监盘金额较难达到较大比例，且公司采用寄售模式销售的客户较多，各寄售仓发出商品余额占比较分散，以上因素导致了对发出商品的监盘比例较难达到较大比例，同时通过采取相关措施，保证了监盘样本的有效性。并已针对报告期内存货执行相关替代核查程序，对存货整体核查比例较高。因此，报告期前两期末存货监盘比例虽然相对较低，但能够有效核实存货真实、准确、完整，且报告期最近两期末，存货监盘比例有较大幅度提高。

4、截至问询回复日最后一个月，公司收入确认、成本归集、费用列支与上年同期数据相比，不存在较大差异。公司严格按照《企业会计准则》的相关规定对销售收入、销售成本、期间费用进行确认和计量，期后 2022 年 9 月及上年同期的销售收入、销售成本、期间费用归集准确，不存在跨期归集情形。

5、发行人已在招股说明书中披露 2022 年全年财务状况和经营成果预测情况及同比增减变化情况，根据预测结果，发行人 2022 年经营业绩数据满足上市条件，发行人已在招股说明书中披露 2022 年经营业绩下滑的风险。

6、发行人磁性材料利润占比大幅下降系受到主要客户湖北神电的下游客户一汽大众、上汽大众受长春、上海疫情封控导致的停产、减产的影响，第三季度

以来磁材销售恢复情况较好，依据前三季度已实现的利润值，及结合往年第四季度情况，预计全年磁材生产线利润贡献情况能够达到收益法利润预测值，不存在减值迹象。

7、可比公司关账时间无法通过公开渠道取得，经查询存在寄售模式的且产品涉及汽车或家电行业的其他上市公司寄售收入确认的政策及具体方法，发行人与上述存在寄售模式的公司关于寄售模式收入确认的会计政策不存在较大差异，账务处理符合行业惯例。

（三）说明合并报表整体的重要性水平，包括选取基准及百分比、计算结果、选取依据，说明相关指标贴近发行条件的情况下重要性水平是否较上期发生变化及合理性。

申报会计师根据公司所处的行业和发展阶段，从性质和金额两方面判断财务信息的重要性。在判断性质的重要性时，主要考虑在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断金额大小的重要性时，由于利润为其主要业绩指标，且报告期及期后审阅期间盈利水平相对稳定，故选取经常性业务税前利润总额作为重要性水平的计算基准，考虑金额占经常性业务税前利润总额的比例。

公司合并报表整体的重要性水平计算过程如下表所示：

单位：万元

项目	2022年 1-9月	2022年 1-6月	2022年 1-3月	2021年度	2020年度	2019年度
确定基准：经常性业务税前利润总额	1,506.29	860.54	416.83	3,385.50	3,250.56	1,940.55
财务报表层次的重要性水平（PM=5%/3%×基准）	45.19	25.82	20.84	169.28	162.53	97.03
认定层次的重要性水平（TE=75%/50%×PM）	22.59	12.91	10.42	126.96	121.90	72.77
审计差异归集界限（SAD=3%×PM）	1.36	0.77	0.63	5.08	4.88	2.91

注：报告期前三期 2021 年度、2020 年度、2019 年度财务报表层次的重要性水平 PM 计算比例为 5%、认定层次的重要性水平 TE 计算比例为 75%、审计差异归集界限 SAD 计算比

例为 3%；

报告期最近一期 2022 年 1-3 月财务报表层次的重要性水平 PM 计算比例为 5%、认定层次的重要性水平 TE 计算比例为 50%、审计差异归集界限 SAD 计算比例为 3%；

审阅期间 2022 年 1-6/2022 年 1-9 月月财务报表层次的重要性水平 PM 计算比例为 3%、认定层次的重要性水平 TE 计算比例为 50%、审计差异归集界限 SAD 计算比例为 3%。

报告期及期后审阅期间报表重要性水平的变化情况及合理性：

报告期前三期，重要性水平的计算比例未发生变化。

报告期最近一期 2022 年 1-3 月认定层次的重要性水平 TE 计算比例为 50%，较报告期前三期比例下降，主要系报告期最近一期公司营业收入较上年同期下降 9.77%，实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润较上年同期下降 49.30%，公司营收规模及盈利能力存在较大幅度下降，相关指标贴近发行条件的情况下，管理层面临较大的业绩压力，审计风险相应增加，为将审计风险降至可接受的低水平，调整了实际执行的重要性水平（认定层次的重要性水平），旨在将未更正和未发现错报的汇总数超过财务报表整体的重要性的可能性降至更低的水平，进一步增强预期使用者对财务报表的信赖程度，具有合理性。

期后审阅期间 2022 年 1-6 月财务报表层次的重要性水平 PM 计算比例为 3%、认定层次的重要性水平 TE 计算比例为 50%，较报告期前三期比例下降，主要系公司期后 2022 年 1-6 月营业收入较上年同期下降 15.22%，实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润较上年同期下降 48.46%，公司营收规模及盈利能力存在较大幅度下降，相关指标贴近发行条件的情况下，管理层面临较大的业绩压力，审阅风险相应增加，为将审阅风险降至可接受的低水平，在确定财务报表层次的重要性水平的百分比时，考虑财务报表使用者对基准数据特别敏感，因此调整了财务报表层次重要性水平的计算百分比，使财务报表层次重要性水平金额降低至与报告期最近一期 2022 年 1-3 月相当的水平，并调整了实际执行的重要性水平（认定层次的重要性水平），旨在将未更正和未发现错报的汇总数超过财务报表整体的重要性的可能性降至更低的水平，进一步增强预期使用者对财务报表的信赖程度，具有合理性。

期后审阅期间 2022 年 1-9 月重要性水平的计算比例与 2022 年 1-6 月相比未发生变化，具有合理性。

综上，重要性水平的计算基准在报告期及期后审阅期间未发生变化，报告期最近一期 2022 年 1-3 月及期后审阅期间 2022 年 1-6 月、2022 年 1-9 月重要性水平金额计算的百分比发生变化主要系相应期间的审计/审阅风险增加，为将审计/审阅风险降至可接受的低水平，进一步增强预期使用者对财务报表的信赖程度，调整了相应的计算百分比，具有合理性。

（四）说明相关核查覆盖比例的确定方法，截止测试范围未包含期后第一个月的合理性，是否能合理保证收入、成本、费用等计入正确的会计期间；相关核查是否符合《中国注册会计师审计准则问题解答第 4 号——收入确认》、《监管适用指引——审计类第 1 号》等要求。

1、说明相关核查覆盖比例的确定方法

（1）收入截止测试核查覆盖比例的确定方法说明

报告期最近三年，2019 年度、2020 年度、2021 年度，公司营业收入规模稳步增长，实现营业收入 12,255.39 万元、14,175.03 万元、15,568.71 万元，实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润 1,740.09 万元、2,878.52 万元、3,027.48 万元，加权平均净资产收益率 31.69%、19.73%、18.46%，公司营收规模扩大，盈利能力增强，满足北京证券交易所股票上市规则规定的财务指标要求。管理层不存在高估收入的动机或压力（如提前确认收入），因此，收入的发生及截止性认定存在舞弊风险的可能性较小。

报告期前期，公司以开票时点确认收入，不满足《企业会计准则第 14 号——收入》第十三条相关规定，“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。”，因此，公司调整了收入确认方法，收入确认时点变更为：发行人在收到对账单后，将对账单所载领用产品销售金额确认为对账单所属对账月份的收入。并对不满足收入确认准则规范的跨期收入进行了调整，该项调整系公司在对各年 1 月的收入确认单据，包括销售合同/订单、发票、出库单、对账单/客户验收单等，进行了详细核查的基础上，进行的更正，调整依据充分，调整后的收入确认方法更符合业务实质及准则规定。

鉴于上述两项原因，在执行收入截止性测试时，对公司最近三年 12 月及 1

月调整后的收入基础上进行了抽查，抽查比例 30-40%左右，核查覆盖比例能满足将收入确认相关的审计风险降至可接受的低水平。

报告期最近一期、期后 2022 年 1-6 月，公司实现营业收入 3,254.08 万元、6,288.52 万元，较上年同期分别下降 9.77%、15.22%，实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润 382.20 万元、786.78 万元，较上年同期分别下降 49.30%、48.46%，公司营收规模及盈利能力存在较大幅度下降，相关指标贴近发行条件的情况下，公司管理层存在高估收入的动机或压力（如提前确认收入），因此，收入的发生及截止性认定存在舞弊风险的可能性较大，申报会计师加大了样本量的测试，对 2022 年 3 月、4 月、6 月、7 月、9 月的收入分别进行了抽查，抽查比例均在 80%以上，核查覆盖比例能满足将收入确认相关的审计/审阅风险降至可接受的低水平。

（2）存货监盘比例的确定方法说明

如本题上文之“补充披露报告期各期存货监盘比例，说明是否存在重大差异”，申报会计师已对报告期前两期末存货监盘比例相对较低的原因作了相应说明，报告期最近两期末，2021 年末、2022 年 3 月末，公司存货余额分别为 3,347.85 万元、3,836.71 万元，分别较 2020 年末、2021 年末存货余额增加 39.83%、14.60%，增加幅度较大，申报会计师判断与存货、营业成本相关的审计风险相应增加，为将存货余额认定、成本结转相关的审计风险降至可接受的低水平，申报会计师在存货监盘时增加了样本量，扩大了监盘覆盖面，核查覆盖比例能满足将存货余额认定、成本结转相关的审计风险降至可接受的低水平。

2、截止测试范围未包含期后第一个月的合理性，是否能合理保证收入、成本、费用等计入正确的会计期间。

第一轮回复问询中提及“说明关于收入、成本截止性相关的核查程序，各年 12 月及 1 月销售单据核查比例，是否可支撑核查结论”，由于理解有误，所列数据未完整包含报告期最近一期截止日 2022 年 3 月 31 日的截止性核查数据，该程序已完整执行，现将其补充列示如下。

针对报告期最近一期末 2022 年 3 月 31 日及期后审阅截止日 2022 年 6 月 30

日、2022年9月30日，收入截止测试核查比例如下：

项目	2022年 3月	2022年 4月	2022年 6月	2022年 7月	2022年 9月
核查比例	89.38%	87.47%	86.61%	82.93%	93.43%

针对资产负债表日前后 1 个月的销售收入确认的相关单据，包括销售合同/订单、发票、出库单、对账单/客户验收单等，进行了详细核查，核查比例能保证收入计入正确的会计期间。

为保证公司收入确认、成本结转、费用确认及时、准确，防止收入、成本、费用出现跨期现象，公司完善了与收入、成本、费用截止性相关的内控措施，具体如下：

(1) 公司与收入截止性的内控有效、收入确认及时准确

①公司财务主要核对销售出库的商品是否签订销售合同或者订单，并结合具体合同或订单条款中关于履约义务的确定，判断客户取得相关商品控制权的时点，从而确认相关收入的确认时点。针对普通模式销售，根据历史期间的合同签订情况，一般以客户验收作为收入确认时点；针对寄售模式销售，在货物没有被客户领用前，货物的所有权和控制权归公司，客户在领用后货物的所有权和控制权转移给客户，因此，在寄售模式下，以客户领用时间作为收入确认时点。

②针对普通模式销售，财务根据销售部提供的客户出库单、验收单，检查客户验收单中的验收人、验收日期等关键控制点，以确认相关收入确认时点与合同条款中约定的确认时点一致，判断收入是否存在提前或者滞后确认等跨期事项；针对寄售模式销售，根据与客户约定的对账方式，每月就产品领用情况进行对账，财务根据客户提供的对账邮件或其他对账记录，结合产品发货记录，检查客户对账单中的产品领用情况、签字盖章情况，并依据对账单所载实际领用情况确认收入。

③收入会计根据经核对一致的销售合同或订单、出库单、验收单、销售发票、对账单等相关单据，并经财务主管核对无误后，作为收入确认的依据。

(2) 公司与成本截止性的内控有效、成本确认及时准确

①公司财务部定期会同采购部及仓库人员，对采购入库情况与供应商进行核对，确保材料入库成本的准确性；

②公司已建立完善的成本核算体系，粉末冶金产品采用实际成本法进行核算，成本核算对象为单项产品。公司的生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用。直接材料按照生产工单实际领用的原材料成本进行归集，原材料出库时采用月末一次加权平均法计价；人工及制造费用核算生产制造人员的人工费用及当月实际发生的其他生产费用，月末将人工及制造费用转入当月完工产品生产成本，并根据各完工产品的产量比例进行分配。公司在所提供粉末冶金产品达到收入确认条件时，确认收入同时结转成本；

③公司已建立完善的存货盘点制度，财务部拟定存货盘点计划和组织召开盘点工作协调会，并按拟定的盘点计划组织实施；针对公司仓库，在盘点日前一天停止物料的进出仓，并将所有账目处理完成，将产品分类、分区域按规定堆放；针对寄售仓，由销售部与客户沟通后对寄售仓库进行盘点，一般于客户结账日进行盘点，此时产品基本不存在被领用到生产线而无法准确盘点情形；盘点日，由财务人员从系统导出存货的收发存记录，由仓库管理员或销售人员进行盘点，财务人员进行监盘，最后盘点结果由财务人员汇总，与系统导出存货的收发存账面记录数量进行对比分析，并根据对比分析结果进行相应的处理。

(3) 公司与费用截止性的内控有效、费用确认及时准确

①公司费用的报销审批规定：费用报销申请人根据费用性质整理报销票据，交由部门主管审核，部门主管审核通过后递交财务部门审核；公司财务人员在费用审核时，对发票、结算凭证等相关凭据的真实性、完整性、合规性进行审核，经财务负责人、总经理的审批后，交由出纳进行付款，并进行入账。

②公司按照权责发生制对费用进行确认，避免费用跨期。每月结账前对于当月已经发生且已经取得原始凭证的费用支出，根据原始凭证金额计入当月损益；对于尚未取得原始凭证的支出，由业务部门提报当月已发生的金额，财务部门据此进行预提，暂估入账，以避免费用跨期。

综上所述，发行人已建立和完善了与收入、成本、费用截止性相关的内部控

制，截至 2022 年 9 月 30 日，发行人的收入、成本、费用截止性内控执行有效，发行人收入确认、成本结转、费用确认及时准确。

对收入、成本的截止性测试过程及其有效性：

为保证公司收入、成本均已计入正确的会计期间，申报会计师主要履行了以下核查程序：

①访谈公司财务负责人，了解公司各业务模式收入确认时点，查阅相关销售合同或订单，关注客户取得相关商品控制权时点，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

②了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

③取得公司销售收入明细表，分析资产负债表日前后月份的收入是否存在异常波动，访谈公司销售人员，了解公司销售收入是否存在季节性波动，分析和评价季节性波动的合理性；

④通过抽样方式检查销售合同，对与销售商品收入确认有关的控制权转移时点进行了分析评估，进而评估公司产品销售收入的确认政策，核查收入确认时点的依据是否符合《企业会计准则》的规定，并查询同行业可比公司收入确认政策，检查公司收入确认政策，是否与行业惯例存在显著差异；

⑤了解与成本核算相关的关键内部控制，评价其设计是否合理，并测试了相关内部控制执行的有效性；访谈生产部门和财务部门相关人员、实地查看生产车间，了解公司的生产工艺流程和成本核算方法；评价成本核算方法是否符合公司实际经营情况、是否符合《企业会计准则》的有关要求；取得并检查部分成本计算单，检查成本结转是否及时、准确；

⑥分析主要产品的单位销售价格、单位成本等因素变化情况，对比分析相关产品的毛利率变化是否异常，判断收入、成本是否配比，结转是否及时准确；

⑦执行收入截止测试，检查资产负债表日前后一个月的收入确认单据，截止测试核查覆盖比例如本题上文所述。

⑧核查公司资产负债表日前后销售和发货情况，关注是否存在销售异常波动情况；核查公司资产负债表日后是否存在销售退回情况，检查是否存在提前确认收入的情况。

经检查测试，收入、成本在恰当的期间确认，不存在跨期确认相关收入、成本的情形，收入、成本截止性测试有效，能合理保证收入、成本计入正确的会计期间。

对期间费用的截止性测试过程及其有效性：

为保证公司期间费用均已计入正确的会计期间，申报会计师对报告期各期资产负债表日前后一个月结转的费用抽取样本进行截止性测试，核查相关记账凭证及原始单据，执行的具体程序如下：

①针对职工薪酬，检查期后工资、奖金实际发放情况，并关注在资产负债表日至财务报表批准报出日之间，是否有确凿证据表明需要调整资产负债表日原确认的应付职工薪酬事项；

②针对折旧与摊销，复核公司固定资产折旧、无形资产摊销等的测算过程，核实测算依据、测算结果的准确性，并关注是否存在提前或者延迟入账的情况；

③针对交通差旅费、招待费、办公及通讯费、中介机构服务费、仓储费等其他费用，申报会计师执行了以下截止性测试：

A.从资产负债表日后的银行对账单或付款凭证中选取项目进行测试，检查支持性文件（如合同或发票），关注发票日期和支付日期，追踪已选取项目至相关费用明细表，检查费用所计入的会计期间，评价费用是否被记录于正确的会计期间；

B.抽取资产负债表日前后的费用凭证进行费用截止性测试，通过合同、发票、报销单等支持性文件核实账面记录准确性，以验证公司是否在正确的会计期间确认相关费用和核实费用预提的准确性。

经检查测试，费用在恰当的期间确认，不存在跨期确认相关费用的情形，费用截止性测试有效，能合理保证费用计入正确的会计期间。

综上，公司收入、成本、费用核算准确、完整，不存在跨期确认相关收入、成本、费用的情形，收入、成本、费用的截止性测试有效，能合理保证收入、成本、费用等计入正确的会计期间。

3、相关核查是否符合《中国注册会计师审计准则问题解答第4号——收入确认》、《监管适用指引——审计类第1号》等要求。

(1) 相关核查是否符合《中国注册会计师审计准则问题解答第4号——收入确认》要求

根据《中国注册会计师审计准则问题解答第4号——收入确认》，解答旨在指导注册会计师基于收入确认存在舞弊风险的假定，选择并实施恰当的审计程序，以将与收入确认相关的审计风险降至可接受的低水平。

“一、在识别和评估与收入确认相关的重大错报风险时，注册会计师如何考虑舞弊风险？”之“(一) 关于收入确认存在舞弊风险的假定”

“《中国注册会计师审计准则第1141号——财务报表审计中与舞弊相关的责任》要求注册会计师在识别和评估由于舞弊导致的重大错报风险时，应当假定收入确认存在舞弊风险，在此基础上评价哪些类型的收入、收入交易或认定导致舞弊风险。注册会计师需要结合对被审计单位及其环境的具体了解，考虑收入确认舞弊可能如何发生。被审计单位不同，管理层实施舞弊的动机或压力不同，其舞弊风险所涉及的具体认定也不同，注册会计师需要作出具体分析。”

申报会计师结合申报报告期及期后审阅期间的营收规模、净利润规模及其他财务指标，与同期财务数据的对比情况，与北交所上市规则规定的财务指标要求，进行了具体了解，分析管理层可能面临的动机或压力，并假定，申报报告期前三年，管理层不存在难以实现的预期利润目标，不存在高估收入的动机或压力（如提前确认收入），因此，收入的发生及截止性、完整性认定存在舞弊风险的可能性较小；申报期最近一期及期后审阅期间，公司营收规模及盈利能力存在较大幅度下降，相关指标贴近发行条件的情况下，公司管理层存在高估收入的动机或压力（如提前确认收入），因此，收入的发生及截止性认定存在舞弊风险的可能性较大。

“四、在收入确认领域，注册会计师如何实施分析程序？”之“在收入确认领域，注册会计师可以实施的分析程序的例子包括：”

针对收入确认，申报会计师采取了准则问题解答中的多项实质性分析程序，包括：

- (1) 将本期销售收入金额与以前可比期间的对应数据进行比较；
- (2) 分析月度或季度销售量变动趋势；
- (3) 将销售收入变动幅度与销售商品及提供劳务收到的现金、应收账款、存货、税金等项目的变动幅度进行比较；
- (4) 将销售毛利率、应收账款周转率、存货周转率等关键财务指标与可比期间数据或同行业其他企业数据进行比较；

“五、注册会计师如何应对评估的与收入确认相关的重大错报风险？”之“注册会计师可以采取的应对措施举例如下：”

申报会计师采取了准则问题解答中的多项应对措施，包括：

- (1) 针对收入项目，使用分解的数据实施实质性分析程序。例如，按照月份、产品线或业务分部将本期收入与可比期间收入进行比较。
- (2) 向被审计单位负责销售和市场开发的人员询问临近期末的销售或发货情况，向被审计单位内部法律顾问询问临近期末签订的销售合同是否存在异常的合同条款或条件。
- (3) 期末在被审计单位的一处或多处发货现场实地观察发货情况或准备发出的商品情况（或待处理的退货），并实施其他适当的销售及存货截止测试。
- (4) 调查重要交易对方的背景信息，询问直接参与交易的员工交易对方是否与被审计单位存在关联方关系，必要时，考虑是否实地走访存在疑虑的客户或供应商。
- (5) 检查已记录的大额现金收入，关注其是否有真实的商业背景；检查银行对账单和大额现金交易，关注是否存在异常的资金流动。

(6) 结合出库单及销售费用中运输费等明细，检查货物运输单，关注货物的流动是否真实存在，从而确定交易的真实性。

(7) 结合销售合同中与收款、验收相关的主要条款，对于大额应收账款长期未收回的客户，分析被审计单位仍向其进行销售的合理性和真实性。

(8) 浏览被审计单位的总账、应收账款明细账、收入明细账，以发现可能的异常活动。

(9) 检查收入明细账或类似记录的计算准确性，追查将收入过入总账的过程。

(10) 分析和检查预收账款等账户期末余额，确定不存在应在本期确认收入而未确认的情况。

(11) 分析和检查资产负债表日以后的贷项通知单和应收账款其他调整事项。

(12) 将临近期末发生的大额交易或异常交易与原始凭证相核对。

(13) 详细复核被审计单位在临近期末编制的调整分录，调查性质或金额异常的项目。

(14) 检查临近期末执行的重要销售合同，以发现是否存在异常的定价、结算、发货、退货、换货或验收条款。对期后实施特定的检查，以发现是否存在改变或撤销合同条款的情况，以及是否存在退款的情况。

(15) 浏览期后一定时间的总账和明细账，以发现是否存在销售收入冲回或大额销售退回的情况。

(16) 如果被审计单位在本期存在与收入确认相关的重大会计政策、会计估计变更或会计差错更正事项，分析这些事项是否合理，检查是否在财务报表附注中作恰当披露。

综上，注册会计师在识别和评估与收入确认相关的重大错报风险时如何考虑舞弊风险；在收入确认领域，如何实施分析程序；如何应对评估的与收入确认相关的重大错报风险等方面符合《中国注册会计师审计准则问题解答第4号——收

入确认》的要求。

(2) 相关核查是否符合《监管适用指引——审计类第 1 号》要求

根据《监管规则适用指引——审计类第 1 号》，证监会就注册会计师对上市公司财务报表发表非标准审计意见作出了规范，注册会计师在其他证券服务业务中发表非标准审计意见可参照本指引，其中“五、信息披露”之“(三) 监管要求”，规定“注册会计师应严格执行审计准则和 14 号编报规则，并根据以下要求进一步规范非标准审计意见有关信息披露，具体包括：……三是重要性水平。注册会计师应在非标准审计意见专项说明中，披露使用的合并财务报表整体的重要性水平，包括选取基准及百分比、计算结果、选取依据。若本期重要性水平内容较上期发生变化，应披露变化原因。”

报告期内，公司各年度财务报表均经中喜事务所审计，并出具了标准无保留意见审计报告，不存在应适用《监管规则适用指引——审计类第 1 号》的情形。

综上，相关核查符合《中国注册会计师审计准则问题解答第 4 号——收入确认》、《监管适用指引——审计类第 1 号》等要求。

(五) 对关键审计事项的披露是否符合《中国注册会计师审计准则问题解答第 14 号——关键审计事项》的规定。

根据《中国注册会计师审计准则第 1504 号——在审计报告中沟通关键审计事项》第六条规定：“本准则适用于对上市实体整套通用目的财务报表进行审计，以及注册会计师决定或委托方要求在审计报告中沟通关键审计事项的其他情形。如果法律法规要求注册会计师在审计报告中沟通关键审计事项，本准则同样适用。”

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第十五条规定：“创新层挂牌公司审计应当执行财政部关于关键审计事项准则的相关规定。”

根据《中国注册会计师审计准则问题解答第 14 号——关键审计事项》之“问：注册会计师在对 IPO 财务报表进行审计时，如何确定和披露关键审计事项？”规定：

“(一) 报告期内各期均适用关键审计事项准则

在针对 IPO 财务报表出具的审计报告中，其报告期内各期均适用关键审计事项准则。

“(二) 各期分别确定关键审计事项，但可以多期合并披露关键审计事项

注册会计师在具体描述关键审计事项时，可以将报告期内两期或多期均出现的同一关键审计事项合并列示，标明该关键审计事项适用的具体期间，以减少重复。

附录：IPO 财务报表审计报告中披露关键审计事项样式

关键审计事项是我们根据职业判断，认为分别对 20×1 年度、20×2 年度、20×3 年度及 20×4 年 1-×月期间财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，我们不对这些事项单独发表意见。”

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》规定，创新层挂牌公司审计应当执行财政部发布的《中国注册会计师审计准则第 1504 号—在审计报告中沟通关键审计事项》文件中关于关键审计事项的相关规定，即“本准则适用于对上市实体整套通用目的财务报表进行审计，以及注册会计师决定或委托方要求在审计报告中沟通关键审计事项的其他情形。如果法律法规要求注册会计师在审计报告中沟通关键审计事项，本准则同样适用。”

公司 2019 年度及 2020 年度属基础层挂牌公司，且委托方未要求在审计报告中沟通关键审计事项，注册会计师亦未在公司 2019 年度及 2020 年度审计中识别出特别风险。因此，注册会计师未在 2019 年度、2020 年度审计报告中沟通关键审计事项符合相关规定。

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号—北京证券交易所公司招股说明书》第六十一条规定：“发行人应结合业务活动实质、经营模式、关键审计事项等充分披露对公允反映公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计。发行人重大会计政策或会计估计与可比公司存在较

大差异的，应分析重大会计政策或会计估计的差异产生的原因及对公司的影响。”，于招股说明书“第七节财务会计信息”之“三、财务报表的编制基准及合并财务报表范围”之“(一)财务报表的编制基础”部分补充披露如下：

“2、关键审计事项

关键审计事项是根据中喜的职业判断，认为对本期财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，中喜不对这些事项单独发表意见。具体如下：

(1) 收入确认

如财务报表附注所示，九菱科技2022年1-3月、2021年度营业收入分别为人民币3,254.08万元、15,568.71万元，由于营业收入为公司关键经营指标，存在管理层为了达到特定目标或期望而操纵收入确认时点的固有风险，因此我们将收入确认识别为关键审计事项。

(2) 针对收入确认和计量问题，中喜主要实施了如下审计程序

①了解与收入确认相关的关键内部控制，评价控制的设计合理性，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

②访谈管理层，了解九菱科技产品销售收入的确认政策；

③检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

④对收入和成本执行分析程序，包括：本期与上年同期营业收入、营业成本、毛利率变动幅度比较分析，毛利率与同行业竞争对手对比分析；

⑤实地走访主要客户，核实收入的真实性；

⑥结合应收账款的审计，执行函证程序，并检查期后回款情况，判断收入的真实性；

⑦采用抽样方式，抽查了与收入确认相关的支持性文件，包括订单、销售合同、公司发货单、对账单、销售发票等；

⑧针对资产负债表日前后确认的销售收入，核对至客户的对账单、销售发

票等支持性文件，以评估销售收入是否在恰当的期间确认；

⑨检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。”

(此页无正文，为关于荆州九菱科技股份有限公司公开发行股票并在北京
证券交易所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复之签字盖章页)

中喜会计师事务所(特殊普通合伙)



中国 北京

中国注册会计师:



刘姗姗

中国注册会计师:



吴丹江

二〇二二年十月二十日

证书序号:0000058

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:

二〇一八年二月二十五日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书



名称: 中喜会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 张增刚

主任会计师:


经营场所: 北京市东城区崇文门外大街11号11层1101室

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11000168


批准执业文号: 京财会许可〔2013〕0071号

批准执业日期: 2013年11月08日



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名: 刘姗姗
性别: 女
出生日期: 1984-01-24
工作单位: 天职国际会计师事务所(普通合伙)武汉分所
身份证号: 420581198401240022





年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
after

证书编号: 110101500017
No. of Certificate

批准注册协会: 湖北省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 二〇一二年 十 月 十 日
Date of Issuance



姓名: 刘姗姗
会员编号: 110101500017

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

天职国际武汉分所 事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2016 年 9 月 1 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

中喜湖北分所 事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2016 年 9 月 1 日

10

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

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

年 月 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日

11



姓名 吴丹江
Full name

性别 男
Sex

出生日期 1987-05-29
Date of birth

工作单位 中喜会计师事务所(普通合伙)湖北分所
Working unit 通合伙)湖北分所

身份证号码
Identity card No. 422325198705292235




年度检验登记
Annual Renewal Registration

证书编号:
No. of Certificate 110001680266

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs 湖北省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance 2020 年 09 月 07 日

姓名: 吴丹江

会员编号: 110001680266

