

关于株洲华锐精密工具股份有限公司

向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复

天职业字[2024]42533号

上海证券交易所：

根据贵所于2024年5月21日出具的上证科审（再融资）（2024）56号《关于株洲华锐精密工具股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为株洲华锐精密工具股份有限公司（以下简称“华锐精密”或“公司”或“发行人”）的申报会计师，对问询函中涉及申报会计师的相关问题，逐条回复如下：

本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特别说明，均为合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《株洲华锐精密工具股份有限公司向特定对象发行股票证券募集说明书（申报稿）》（以下简称《募集说明书》）一致。

2、本问询函回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用募集说明书内容	楷体（不加粗）
对募集说明书等文件的修改、补充	楷体（加粗）

3、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。

目录

1.关于本次发行方案.....	1
2.关于经销模式.....	9
3.关于经营业绩.....	36
4.关于应收账款和票据.....	59
5.关于存货.....	77
6.关于财务性投资.....	90

1.关于本次发行方案

根据申报材料，本次向特定对象发行股票的募集资金总额不超过 20,000.00 万元（含本数），募集资金扣除相关发行费用后将全部用于补充流动资金和偿还贷款。本次认购资金来源于认购对象自有和自筹资金，自有资金主要为个人及家庭积累，自筹资金主要为信贷借款或股权质押融资款。

请发行人说明：（4）结合发行人现有资金及资金安排、资产负债率、营运资金缺口、经营活动现金流量净额等情况，说明发行人本次募集资金用于补流的必要性及融资规模的合理性。

请保荐机构和申报会计师对问题（4）进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合发行人现有资金及资金安排、资产负债率、营运资金缺口、经营活动现金流量净额等情况，说明发行人本次募集资金用于补流的必要性及融资规模的合理性

（一）发行人现有资金及资金安排、资产负债率、营运资金缺口、经营活动现金流量净额等情况

综合考虑公司现有资金及资金安排、资产负债率、营运资金缺口、经营活动现金流量净额等情况，公司未来三年（2024 年度-2026 年度）资金缺口为 32,085.41 万元，大于本次发行募集资金总额 20,000 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金余额 A	6,129.43
易变现的各类金融资产余额 B	7,096.11
受限货币资金 C	33.65
前募未使用资金 D	7,998.35
可自由支配资金 E=A+B-C-D	5,193.54
未来期间经营性现金流入净额 F	47,985.09
最低现金保有量（2023 年 12 月 31 日）G	26,179.35

未来期间新增最低现金保有量需求 H	24,952.19
未来期间偿还有息债务利息 I	9,012.30
已审议的投资项目资金需求 J	7,008.04
未来期间预计现金分红资金需求 K	18,112.16
未来期间资金需求合计 L=G+H+I+J+K	85,264.04
总体资金缺口 M=L-E-F	32,085.41

各主要项目的测算过程如下：

1、可自由支配资金

截至 2024 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 6,129.43 万元，其中，受限货币资金余额为 33.65 万元。易变现的各类金融资产余额为 7,096.11 万元，前次募投项目未使用资金为 7,998.35 万元。公司可自由支配资金为 5,193.54 万元。

2、未来三年预计经营活动现金流量净额

(1) 测算范围及方法

公司以未来三年（即 2024-2026 年）作为预测期间，根据预计的营业收入即营业成本为基础，对公司各项经营活动产生的现金流量分别进行测算，进而预测公司未来期间经营性现金流入净额。

(2) 测算假设及过程

①营业收入与成本预测

2021-2023 年度，公司营业收入快速增长，分别为 48,547.73 万元、60,163.57 万元和 79,427.06 万元，年均复合增长率达 27.91%。假设预测期间市场环境、经济环境不发生重大变化，公司主营业务、经营模式保持稳定的情况下，谨慎假设未来营业收入每年增长 25%。2024-2026 年的营业收入分别为 99,283.83 万元、124,104.78 万元和 155,130.98 万元。

2021-2023 年度，公司毛利率分别为 50.37%、48.65%和 45.20%，呈小幅下滑趋势。假设公司未来收入增长较快、毛利率持续小幅下降，预计 2024-2026 年毛利率为 40.00%，则对应未来各年的营业成本分别为 58,570.30 万元、

74,462.87万元和93,078.59万元。

②经营活动现金流入预测

2021-2023年，公司销售商品、提供劳务收到的现金总额占营业收入总额的比例为66.13%，假设公司未来三年销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比例与2021-2023年的比例66.13%保持一致。

2021-2023年，公司收到的其他与经营活动有关的现金总额占营业收入总额的比例为1.91%，假设公司未来三年收到的其他与经营活动有关的现金占当期营业收入的比例与2021-2023年的比例1.91%保持一致。

③经营活动现金流出预测

2021-2023年，公司购买商品、接受劳务支付的现金总额占营业成本总额的比例为51.72%，假设公司未来三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业成本的比例与2021-2023年的比例51.72%保持一致。

2021-2023年，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为6,494.87万元、9,806.78万元和13,101.30万元，年均复合增长率为26.35%，假设公司未来三年每年支付给职工以及为职工支付的现金每年增长25%。

2021-2023年，公司支付的各项税费总额占营业收入总额的比例为4.03%，呈持续下降趋势，假设公司未来三年支付的各项税费占当期营业收入的比例与2021-2023年的比例4.03%保持一致。

2021-2023年，公司支付其他与经营活动有关的现金总额占营业收入总额的比例为3.81%，假设公司未来三年支付其他与经营活动有关的现金占当期营业收入的比例与2021-2023年的比例3.81%保持一致。

上述相关假设及测算仅为测算本次发行募集资金规模合理性用途，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测。具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2024年E	2025年E	2026年E
销售商品、提供劳务收到的现金	65,654.96	82,068.69	102,585.87
收到其他与经营活动有关的现金	1,899.45	2,374.32	2,967.90

经营活动现金流入小计	67,554.41	84,443.01	105,553.77
购买商品、接受劳务支付的现金	30,810.98	38,513.72	48,142.15
支付给职工以及为职工支付的现金	16,376.63	20,470.78	25,588.48
支付的各项税费	4,000.89	5,001.12	6,251.39
支付其他与经营活动有关的现金	3,779.66	4,724.58	5,905.72
经营活动现金流出小计	54,968.16	68,710.19	85,887.75
经营活动产生的现金流量净额	12,586.25	15,732.82	19,666.02
2024-2026年经营活动现金流入净额合计	47,985.09		

3、最低资金保有量

最低现金保有量系公司为维持其日常运营所需要的最低货币资金，根据最低现金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数（即“现金周转率”）主要受净营业周期（即“现金周转期”）影响，净营业周期系外购承担付款义务，到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故净营业周期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。净营业周期的长短是决定公司现金需要量的重要因素，较短的净营业周期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

根据公司最近一个会计年度 2023 年财务数据测算，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为 26,179.35 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	金额
最低现金保有量A=B/F	26,179.35
2023年度付现成本总额B=C+D-E	50,604.41
2023年度营业成本C	43,310.88
2023年度期间费用总额D	16,791.47
2023年度非付现成本总额E	9,497.94
货币资金周转次数（现金周转率）F=360/G	1.93
现金周转期（天）G=H+I-J	186.24
存货周转期（天）H	189.47
应收款项周转期（天）I	165.35
应付款项周转期（天）J	168.58

注1：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用；

注2：当期非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长

期待摊费用摊销；

注3：存货周转期=360/存货周转率；

注4：应收款项周转期=360/应收款项周转率，其中，应收款项包括应收账款、预付账款、应收票据及应收款项融资；

注5：应付款项周转期=360/应付款项周转率，其中，应付款项包括应付账款、预收账款、应付票据、合同负债。

4、未来期间新增最低现金保有量需求

最低现金保有量需求与公司经营规模相关，测算假设最低现金保有量的增速与前述营业收入增速一致（即 25%），则 2026 年末公司最低现金保有量需求为 51,131.54 万元，相较 2023 年 12 月 31 日的最低现金保有量新增需求为 24,952.19 万元。

5、未来三年偿还有息债务利息支出

2023 年度，公司利息支出为 3,004.10 万元，主要包括 2022 年公开发行可转换公司债券利息和银行借款利息。假设未来三年公司偿还有息债务利息规模与 2023 年水平保持一致，则未来三年偿还有息债务利息支出合计为 9,012.30 万元。

6、已审议的投资项目资金需求

截至 2024 年 3 月 31 日，公司已审议的投资项目主要为前次可转债募投项目未来预计使用自有资金支付的金额，后续拟使用自有资金支付的金额为 7,008.04 万元，具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金使用金额	自有资金		
				投资总额	已投入金额	尚未投入金额
1	精密数控刀体生产线建设项目	19,857.82	16,000.00	3,857.82	127.27	3,730.55
2	高效钻削刀具生产线建设项目	15,277.49	12,000.00	3,277.49	0.00	3,277.49
合计		47,135.31	40,000.00	7,135.31	127.27	7,008.04

7、未来三年预计现金分红所需资金

2021-2023 年，公司现金分红金额分别为 5,280.96 万元、5,280.97 万元和 4,947.95 万元，占各期归属于母公司所有者的净利润的比例分别为 32.54%、31.82% 和 31.33%。假设公司未来三年现金分红比例与 2021-2023 年的平均水平 31.90% 保持一致。

报告期各期，公司归属于母公司所有者的净利润占营业收入的比例分别为 33.43%、27.58%、19.88% 和 10.10%，呈持续下降趋势。假设预测期间市场环境、经济环境不发生重大变化，在公司主营业务、经营模式保持稳定的情况下，谨慎假设未来三年公司净利润率约为 15%（上述假设仅为测算本次定向发行 A 股股票募集资金规模合理性用途，不代表公司对今后年度经营情况及趋势的判断，亦不构成盈利预测）。具体情况如下：

单位：万元；%

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
现金分红金额（含税）	-	4,947.95	5,280.97	5,280.96
归属于母公司所有者的净利润	1,719.08	15,790.66	16,595.67	16,231.08
现金分红金额（含税）占归属于母公司所有者的净利润的比例	-	31.33	31.82	32.54
2021-2023 年平均现金分红金额（含税）占归属于母公司所有者的净利润的比例	31.90			
营业收入	17,022.22	79,427.06	60,163.57	48,547.73
归属于母公司所有者的净利润占营业收入比例	10.10	19.88	27.58	33.43

结合上文对未来三年营业收入及未来三年现金分红比例的预测，公司未来三年现金分红金额合计约为 18,112.16 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2024年E	2025年E	2026年E
营业收入	99,283.83	124,104.78	155,130.98
归属于母公司所有者的净利润	14,892.57	18,615.72	23,269.65
预计现金分红金额（含税）	4,750.73	5,938.41	7,423.02
未来三年预计现金分红金额（含税）合计	18,112.16		

8、资产负债情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司资产负债率比较情况如下：

单位：%

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
恒锋工具	32.23	12.89	17.64	18.41
沃尔德	11.83	10.18	8.78	7.34
欧科亿	35.07	33.93	22.22	22.68

项目	2024年 3月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日
国宏工具	-	-	23.77	29.50
同行业平均	26.38	19.00	18.10	19.48
发行人	45.91	43.16	41.22	22.76

注：国宏工具未披露2023年度及2024年第一季度资产负债率相关数据。

由上表可知，报告期内，公司资产负债率由 22.76% 上升至 45.91%，且均高于同期同行业可比公司平均水准，本次融资系公司扩大业务规模、促进公司加速发展的重要举措，将有效降低公司财务、经营风险，具有必要性。

（二）发行人本次募集资金用于补流的必要性及融资规模的合理性

1、本次募集资金用于补流的必要性

（1）补充营运资金，促进业务发展

通过首次公开发行股票并在科创板上市，公司增强了资本实力、完善了产业结构，主营业务得到了良好发展，销售收入稳步增长。公司具有较强的持续盈利能力和良好的商业信用，但仅靠自身经营积累和银行借款难以满足业务发展的全部资金需求。公司仍需通过资本市场募集资金，保持健康合理的财务结构，借助资本力量实现发展战略，助力公司持续健康成长。

报告期内，公司经营规模持续提升，2021年、2022年和2023年营业收入分别为48,547.73万元、60,163.57万元和79,427.06万元，年度复合增长率达27.91%。2024年1-3月，公司实现营业收入17,022.22万元，同比增长了13.24%，业务规模的持续增长对营运资金提出了更高的要求。

通过本次向特定对象发行股票募集资金，有助于满足公司未来业务发展的资金需要，在经营业务、财务能力等多个方面夯实可持续发展的基础，从而提升公司核心竞争力，有利于公司把握发展机遇，实现持续快速发展。

（2）优化公司财务结构，降低财务风险

随着国家对传统制造业优化升级和先进制造领域发展的大力支持，促进高端数控机床、先进工控设备、工业机器人和数字中国等物联网应用领域的快速发展。在政策引导下，公司核心产品在加工精度、加工效率和使用寿命等切削性能方面已处于国内先进水平。公司未来将紧跟我国机床数控化产业升级的趋势，持续积

极调整和改进现有生产工艺，不断提升产品综合性能及稳定性。

在公司研发投入持续处于较高水平并积极拓展产业布局的背景下，公司资金需求持续增长，本次发行完成后，公司的总资产和净资产规模都将相应增加，资产负债率将有所降低，财务结构将进一步优化。同时在公司营运资金得到有效补充的情况下，贷款需求将相较有所降低，有助于降低公司财务费用，减少财务风险和经营压力，提高偿债能力，公司的经营规模和盈利能力将进一步提升，有利于实现全体股东利益的最大化。

2、本次募集资金融资规模的合理性

随着业务规模扩大，公司对日常营运资金的需求不断增加。本次发行拟募集资金总额不超过20,000.00万元，扣除发行费用后净额将全部用于补充流动资金和偿还借款，融资规模未超过上述经测算的公司2024-2026年总体资金缺口32,085.41万元，融资规模具有合理性。

【核查程序及核查意见】

（一）核查程序

申报会计师履行的核查程序如下：

1、查阅了发行人定期报告、前次募集资金使用情况鉴证报告、重大投资项目的公告及决议文件、权益分派实施公告，了解发行人的货币资金使用情况以及资金安排、资产负债率、经营活动现金流量等情况；

2、查阅了同行业可比公司资产负债率情况；

3、获取了发行人关于资金缺口的测算底稿，复核了测算依据并进行重新测算，分析公司本次募集资金用于补流的必要性及融资规模的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

结合发行人现有资金及资金安排、资产负债率、营运资金缺口、经营活动现金流量净额等情况，发行人本次募集资金用于补流具有必要性，融资规模具有合理性。

2.关于经销模式

根据申报材料：（1）报告期各期，发行人经销实现收入分别为 27,280.48 万元、43,053.33 万元、54,903.90 万元、53,575.82 万元，收入占比分别为 87.67%、89.11%、91.62%和 91.46%；（2）公司主要产品包括车削刀片、铣削刀片、钻削刀片、整体刀具等，主要应用于模具、通用机械和汽车行业等领域。

请发行人说明：（1）报告期各期前五大经销商的基本情况以及与发行人的合作背景，报告期内主要经销商的各年采购量、单次采购量及采购频率，与期后销售周期、产品自身消耗周期是否匹配，并结合经销商的进销存、返利情况，说明经销商采购发行人产品的金额与规模是否与经销商业务规模相匹配，主要经销商是否与发行人存在关联关系或其他利益关系；（2）报告期内主要经销商的终端客户构成情况及所属应用领域，并结合整体数控机床行业的发展趋势及需求情况、发行人在单个机床的用量情况、现有在手订单等，说明发行人经销收入增长的持续性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、报告期各期前五大经销商的基本情况以及与发行人的合作背景，报告期内主要经销商的各年采购量、单次采购量及采购频率，与期后销售周期、产品自身消耗周期是否匹配，并结合经销商的进销存、返利情况，说明经销商采购发行人产品的金额与规模是否与经销商业务规模相匹配，主要经销商是否与发行人存在关联关系或其他利益关系；

（一）报告期各期前五大经销商的基本情况以及与发行人的合作背景

报告期各期前五大经销商基本情况以及与发行人的合作背景情况如下：

1、温岭西控

温岭西控通过多家法人主体与公司展开合作，具体包括温岭市西控商贸有限公司、台州镁科数控刀具有限公司（曾用名为：哈北（台州）工具有限公司）、杭州智锐数工科技有限公司、台州聚硕数控刀具有限公司、台州市玖锐精密刀具

有限公司和温州恒锐数控刀具有限公司，各主体事实上均由温岭西控的实际控制人金阳控制，相关主体基本情况及与公司的合作背景如下：

(1) 基本情况

①温岭市西控商贸有限公司

公司名称	温岭市西控商贸有限公司
成立时间	2019年09月12日
注册资本	50.00万元人民币
实收资本	0.00万元人民币
注册地址	浙江省台州市温岭市温峤镇上街村宝井路58号
经营范围	数控刀片、数控刀具、量具、刀具、金属工具、其他五金产品、家用电器、室内装饰材料（不含危险化学品）、建材销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
实际控制人	金阳

②台州镁科数控刀具有限公司

公司名称	台州镁科数控刀具有限公司
曾用名	哈北（台州）工具有限公司
成立时间	2019年10月24日
注册资本	300.00万元人民币
实收资本	0.00万元人民币
注册地址	浙江省台州市温岭市坞根镇茅陶村363号
经营范围	工具、数控刀片、数控刀具、量具、刀具、其他五金产品、家用电器、室内装饰材料（不含危险化学品）、建材销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
实际控制人	潘邓州

③杭州智锐数工科技有限公司

公司名称	杭州智锐数工科技有限公司
成立时间	2022年08月03日
注册资本	200万元人民币
实收资本	0.00万元人民币
注册地址	浙江省杭州市萧山区新街街道东方世贸城9幢110室
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术

	推广；五金产品批发；金属工具制造；金属工具销售；日用家电零售；电子产品销售；家用电器零配件销售；家用电器销售；建筑用金属配件销售；建筑装饰材料销售；机械零件、零部件销售；轻质建筑材料销售；涂料销售（不含危险化学品）；金属材料销售；建筑材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
实际控制人	陈焱

④台州聚硕数控刀具有限公司

公司名称	台州聚硕数控刀具有限公司
成立时间	2021年09月24日
注册资本	100万元人民币
实收资本	0.00万元人民币
注册地址	浙江省台州市温岭市城西街道中心大道567号1幢1501室（西南面）（仅限办公用）
经营范围	一般项目：五金产品批发；五金产品零售；金属工具销售；绘图、计算及测量仪器销售；特种陶瓷制品销售；电子产品销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
实际控制人	林海峰

⑤台州柯川商贸有限公司

公司名称	台州市玖锐精密刀具有限公司
曾用名	台州柯川商贸有限公司
成立时间	2022年03月10日
注册资本	500万元人民币
实收资本	0.00万元人民币
注册地址	浙江省台州市温岭市城西街道九龙大道877号201室（东起第一间）
经营范围	一般项目：五金产品批发；金属工具销售；日用家电零售；电子产品销售；家用电器零配件销售；家用电器销售；建筑用金属配件销售；建筑装饰材料销售；机械零件、零部件销售；轻质建筑材料销售；涂料销售（不含危险化学品）；金属材料销售；建筑材料销售（不含沙、砂）（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
实际控制人	徐菊芳

⑥温州恒锐数控刀具有限公司

公司名称	温州恒锐数控刀具有限公司
成立时间	2022年09月27日

注册资本	200 万元人民币
实收资本	0.00 万元人民币
注册地址	浙江省温州市龙湾区永兴街道空港新区滨海九路 18-8 号 101 室-104 室
经营范围	一般项目：金属工具销售；五金产品批发；五金产品零售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
实际控制人	林巧云

（2）合作背景

温岭西控（及其实控人同一控制的六家公司）实际控制人金阳，从事数控刀具销售行业多年，前期主要以个体工商户身份销售日韩刀具产品，主要客户位于华东地区和华南地区，具有丰富的客户资源。随着华锐精密产品性能的不不断提升，市场影响力不断扩大，对日韩产品的替代效应日趋明显。温岭西控实际控制人金阳于 2019 年选择公司产品，并于同年 9 月与公司正式合作，以获取更好的利润。

2、任丘市金万利五金工具有限公司

（1）基本情况

公司名称	任丘市金万利五金工具有限公司
成立时间	2014 年 11 月 21 日
注册资本	500.00 万元人民币
实收资本	5.00 万元人民币
注册地址	任丘市五金工具城 153 号
经营范围	销售：五金工具、数控刀具
实际控制人	刘吉庆、刘吉祥
首次交易时间	2015 年 2 月
形成规模化销售时间	2015 年 3 月

（2）合作背景

任丘金万利实控人刘吉庆与刘吉祥为兄弟关系，两者及其家族从事硬质合金传统刀片销售有 30 余年，数控刀片销售 8 年，代理的其他刀具品牌包括三菱、东芝、株洲钻石、厦门金鹭等，主要服务模具、通用机械等行业客户。任丘为中国传统的集散地之一，华锐精密为拓展当地周边终端市场，于 2015 年与其展开合作。

3、温岭华诚

温岭华诚通过多家法人主体与公司展开合作，具体包括温岭市华诚商贸有限公司、温岭市山洋精密工具有限公司和台州市丰韩商贸有限公司，各主体事实上均由温岭华诚的实际控制人张国平控制（自 2024 年 1 月 1 日起，温岭市山洋精密工具有限公司已不再归属张国平控制，亦未再与公司产生新增交易），相关主体基本情况及与公司的合作背景如下：

（1）基本情况

①温岭市华诚商贸有限公司

公司名称	温岭市华诚商贸有限公司
成立时间	2013 年 6 月 18 日
注册资本	20.00 万元人民币
实收资本	20.00 万元人民币
注册地址	浙江省台州市温岭市温峤镇前洋下村（浙江工量刀具交易中心内 G014）
经营范围	数控刀具、其他金属工具、量具、机床附件销售；货物进出口、技术进出口
实际控制人	张国平、林达雅

②温岭市山洋精密工具有限公司

公司名称	温岭市山洋精密工具有限公司
成立时间	2015 年 6 月 01 日
注册资本	50.00 万元人民币
实收资本	0.00 元人民币
注册地址	浙江省台州市温岭市温峤镇前洋下村（浙江工量刀具交易中心内）
经营范围	金属工具、量具批发、零售
实际控制人	蔡颖

③台州市丰韩商贸有限公司

公司名称	台州市丰韩商贸有限公司
成立时间	2016 年 11 月 10 日
注册资本	100.00 万元人民币
实收资本	0.00 元人民币
注册地址	浙江省台州市温岭市温峤镇前洋下村（浙江工量刀具交易中心内 G016）

经营范围	金属工具批发、零售。
实际控制人	林彩方

(2) 合作背景

温岭华诚（包括其实控人同一控制的三家公司）实控人张国平本人从2001年开始跟随其家族（从事工量具销售多年）销售工量具产品，于2003年开始进入刀具行业。从业初期，温岭华诚主要以代理日韩系产品为主，多年的从业经验使其积累了丰富的终端客户及销售渠道资源。随着经营规模的不断扩大，温岭华诚逐步建立了一支成熟的销售团队，2018年，随着国内刀具品牌不断发展，其有意寻找国内合作厂商，后续与华锐精密建立联系并逐步开始合作。

4、河北万铄

河北万铄通过多家法人主体与公司展开合作，具体包括河北万铄合金刀具销售有限公司、长春市迈瑞特商贸有限公司和株洲万铄硬质合金有限公司，各主体事实上均由河北万铄的实际控制人史长凯控制，相关主体基本情况及与公司的合作背景如下：

(1) 基本情况

①河北万铄合金刀具销售有限公司

公司名称	河北万铄合金刀具销售有限公司
成立时间	2017年08月31日
注册资本	300.00万元人民币
实收资本	0.00元人民币
注册地址	河北省邢台市清河县运河街北侧、光明路西侧（宇联名都二期2号楼5号门面）
经营范围	一般项目：刀具销售；金属工具销售；有色金属合金销售；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
实际控制人	李平

②长春市迈瑞特商贸有限公司

公司名称	长春市迈瑞特商贸有限公司
成立时间	2013年10月30日
注册资本	3,000.00万元人民币

实收资本	20.00 万元人民币
注册地址	长春汽车经济技术开发区创业大街展轮新世界小区 2 号楼 6 厅 716 室
经营范围	一般项目：金属工具销售；金属材料销售；高性能有色金属及合金材料销售；非金属矿及制品销售；数控机床销售；机床功能部件及附件销售；金属切削机床销售；通用设备修理；轴承、齿轮和传动部件销售；汽车零配件零售；机械设备销售；机械零件、零部件销售；机械电气设备销售；铸造机械销售；风动和电动工具销售；五金产品批发；五金产品零售；绘图、计算及测量仪器销售；电子测量仪器销售；电子专用设备销售；电子产品销售；办公设备销售；文具用品零售；日用化学产品销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；劳动保护用品销售；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
实际控制人	史长城

③株洲万铄硬质合金有限公司

公司名称	株洲万铄硬质合金有限公司
成立时间	2022 年 05 月 12 日
注册资本	100 万元人民币
实收资本	100 万元人民币
注册地址	湖南省株洲市天元区马家河街道仙月环路 899 号新马动力创新园 2.1 期 B 区 D 栋 206/25 室
经营范围	一般项目：有色金属合金销售；金属工具销售；新型金属功能材料销售；机械零件、零部件销售；五金产品批发；五金产品零售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
实际控制人	赵庆彪

（2）合作背景

河北万铄实际控制人史长凯，拥有多年从业经历，初期通过其兄史长城控制的长春市迈瑞特商贸有限公司于2015年开始与公司进行交易。后续随着自身的不断发展，逐步增加了河北万铄、株洲万铄等分公司，与公司的交易规模也不断增长。

5、洛阳洛耐特

洛阳洛耐特通过多家法人主体与公司展开合作，具体包括洛阳洛耐特机械设备有限公司、洛阳华刃精密工具有限公司和洛阳切天下硬质合金有限公司，各主

体事实上均由洛阳洛耐特的实际控制人苗桂迟及其配偶之弟王之行控制，相关主体基本情况及与公司的合作背景如下：

(1) 基本情况

①洛阳洛耐特机械设备有限公司

公司名称	洛阳洛耐特机械设备有限公司
成立时间	2017年06月22日
注册资本	200.00万元人民币
实收资本	0.00元人民币
注册地址	洛阳市涧西区西苑路48号2幢1-3002
经营范围	机械设备及配件、刀具、量具、磨具、检具、数控合金刀具的研发、加工及组装的销售。（限委托加工）
实际控制人	夏利燕、王之行

②洛阳华刃精密工具有限公司

公司名称	洛阳华刃精密工具有限公司
成立时间	2017年08月17日
注册资本	100.00万元人民币
实收资本	0.00元人民币
注册地址	洛阳市西工区310国道与衡山路洛阳五洲国际工业博览城15栋117号
经营范围	量具、刀具、模具、测量仪器、数控合金刀具加工及组装、销售；机械设备及配件的销售。
实际控制人	王书菊

③洛阳切天下硬质合金有限公司

公司名称	洛阳切天下硬质合金有限公司
成立时间	2018年08月14日
注册资本	500万元人民币
实收资本	0.00万元人民币
注册地址	洛阳市涧西区西苑路48号1幢3-2902
经营范围	机械设备及配件的销售；刀具、量具、磨具、检具、五金工具、数控合金刀具的研发、加工及组装、销售，从事货物和技术的进出口业务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
实际控制人	夏利燕

(2) 合作背景

苗桂迟从硬质合金数控刀片销售 10 年，在华中地区拥有丰富的客户资源，代理的其他刀具品牌包括杜龙卡普、三菱和株洲钻石等，主要服务通用机械、汽车配件和模具等行业客户，双方于 2013 年起建立业务合作关系。

6、南阳金鸿运

南阳金鸿运通过多家法人主体与公司展开合作，具体包括南阳市金鸿运物资有限公司和温岭市盛煌精密刀具有限公司，各主体事实上均由南阳金鸿运的实际控制人林诚松、林诚河兄弟控制，相关主体基本情况及与公司的合作背景如下：

(1) 基本情况

①南阳市金鸿运物资有限公司

公司名称	南阳市金鸿运物资有限公司
成立时间	2003 年 4 月 10 日
注册资本	300.00 万元人民币
实收资本	300.00 万元人民币
注册地址	南阳市八一路 276 号
经营范围	一般项目：模具销售；五金产品零售；电线、电缆经营；金属材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；机械电气设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；金属工具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
实际控制人	林诚河

②温岭市盛煌精密刀具有限公司

公司名称	温岭市盛煌精密刀具有限公司
成立时间	2018 年 6 月 27 日
注册资本	200.00 万元人民币
实收资本	20.00 万元人民币
注册地址	浙江省台州市温岭市温峤镇前洋下村（浙江工量刀具交易中心内 D0302）
经营范围	精密刀具、刃具、量具、机床附件、其他金属工具销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
实际控制人	林诚松

(2) 合作背景

林诚松和林诚河兄弟从事工量刃具行业十余年，具有丰富的客户和渠道资源，代理的其他刀具品牌包括株洲钻石、伊斯卡等。2013 年，公司通过行业内其他客户介绍的形式与南阳金鸿运建立业务联系，并于 2015 年开始逐步与其扩大交易规模，具有较长的合作渊源。

7、江门成亿

江门成亿通过多家法人主体与公司展开合作，具体包括江门市精车机电设备有限公司和江门市金万众机电设备有限公司，各主体事实上均由王林荣控制，相关主体基本情况及与公司的合作背景如下：

（1）基本情况

①江门市精车机电设备有限公司

公司名称	江门市精车机电设备有限公司
成立时间	2019 年 12 月 5 日
注册资本	50.00 万元人民币
实收资本	50.00 万元人民币
类型	有限责任公司（自然人独资）
注册地址	江门市开平市水口镇民福路 213 号第七幢首层 3 号铺位（信息申报制）
经营范围	销售：机电设备、机械设备及其配件、五金工具、磨具、磨料。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）
经营者	王林荣

②江门市金万众机电设备有限公司

公司名称	江门市金万众机电设备有限公司
成立时间	2020 年 09 月 24 日
注册资本	100.00 万元人民币
实收资本	100.00 万元人民币
类型	有限责任公司（自然人独资）
注册地址	江门市新会区会城西门路 28 号怡福朗荟轩 1 座 108
经营范围	销售：机电设备，机械设备及其配件，五金工具，磨具，磨料。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
经营者	俞雪芬

（2）合作背景

江门成亿实际控制人王林荣，从事数控刀具行业多年，于 2017 年与公司建立业务合作关系，初期通过开平市水口镇成亿刀具商行（个体户）与公司进行交易，随着业务规模不断增长，转型成立江门市精车机电设备有限公司以及江门市金万众机电设备有限公司进行交易。

8、成都伊高

（1）基本情况

公司名称	成都市伊高数控工具有限公司
成立时间	2009 年 2 月 26 日
注册资本	110.00 万元人民币
实收资本	110.00 万元人民币
注册地址	成都市金牛区金府路 555 号 8 幢 3 单元 21 楼 8 号
经营范围	销售：数控工具、量具、刀具、仪器仪表、塑料制品、金属制品、家具、办公用品、生活日用品、家用电器、机械设备及配件、五金产品；技术、货物的进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可经营）。
实际控制人	蒋艳菲

（2）合作背景

公司实控人蒋艳菲家族均从事刀具相关行业，其父曾任职于成都成量工具集团，20世纪90年代起开始创业从事刀片销售工作，前期通过个体工商户以及其他实体经营；蒋艳菲自2006年开始参与公司经营管理，并于2009年设立成都伊高。

公司最初以五金门店的形式进行销售，服务于零售客户及上门的终端采购员，后逐步增加批发代理业务，但目前仍然主要以服务终端客户为主。公司主要代理伊斯卡、三菱等进口品牌刀具。

2018 年左右，成都伊高即对华锐精密进行了了解并有过交流，但是前期华锐精密的产品种类相对较少，品质尚难以满足公司客户的需求，因此公司并未与其展开大规模合作。随着华锐精密的不断发展，特别是针对航空航天领域难加工材质的产品品类逐步增多，公司也逐步开始从华锐精密经销商处少量采购华锐精密产品。

随着华锐精密产品性能的持续提升、产品品类的不断丰富，加之行业内国产

替代的需求日趋强烈，公司于 2024 年正式与华锐精密展开合作并签署协议。

9、江苏顽石

(1) 基本情况

公司名称	江苏顽石切削刀具有限公司
成立时间	2023 年 12 月 19 日
注册资本	1,000.00 万元人民币
实收资本	0.00 万元人民币
注册地址	江苏省常州市武进区湖塘镇长虹路 88 号 A12 幢 123 号
经营范围	一般项目：金属工具制造；金属工具销售；五金产品批发；五金产品零售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
实际控制人	孙宏宇

(2) 合作背景

江苏顽石实控人孙宏宇于 2015 年任职于无锡一家数控刀具公司负责工具类产品的销售，主要负责区域在常州周边地区，主要服务于通用机械等行业的客户，客户以使用日韩刀具产品为主。随着其资源的逐步积累，2022 年其出于个人原因离职创业，创业后基于已有的常州客户资源以及后续积累的温州及周边地区资源以及近一年左右的前期调研准备，决定与华锐精密展开合作，并于 2023 年在常州正式设立江苏顽石切削刀具有限公司，主要服务常州、温州及周边地区的终端客户。

(二) 公司存在部分成立时间较短、注册资本较低的经销商具有合理性、真实性

1、公司存在部分成立时间较短、注册资本较低的经销商具有合理性

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

(1) 成立时间较短

公司主要经销商中，除江苏顽石成立时间较短外，其他经销商客户均成立

时间较长，且江苏顽石实际控制人孙宏宇从事刀具销售业务多年，已经积累了较丰富的客户资源和充分的刀具销售相关专业知识和经验，且其最近一期采购量较大主要系其公司刚成立备货所致。公司对其销售金额仅占公司整体收入的6.21%，占比较低，具有合理性。除此以外，公司主要经销商均拥有较长的行业经验，按照统一实际控制人进行合并考虑，公司不存在其他成立较短的主要经销商。

（2）注册资本较少

公司主要经销商普遍注册资本较低，其主要原因如下：①公司主要产品应用范围广泛，下游涉及机械加工各子行业，行业存在较多规模较小且分散的经销商，促进行业产品快速进入各行各业、各个领域；②由于行业本身对注册资本无特别要求，加之经销商对设备、厂房等固定资产投入相对较小，抑或由经销商采用向股东或其他方租赁方式解决生产经营所需土地、厂房等必需场所，初始投入资金相对较小，因此经销商注册资本较低，但其经过多年发展形成的资本积累足以支撑其业务需要；③刀片属于下游消耗性工具产品，流通周转速度较快，营运资金投入相对较低，且该等经销商以民营企业为主，其股东不愿承担过多的资本性投入，如若出现临时性资金不足时，往往以借款的形式支持其发展，尽管其从事行业经营多年，但其注册资本仍保持初始水平，未开展增资扩股行为，综合导致客户注册资本和实缴资本较低。

2、公司存在部分成立时间较短、注册资本较低的经销商具有真实性

公司硬质合金数控刀具行业产品应用十分广泛，终端客户涵盖了模具制造、汽车及零配件、通用机械等国民经济中多个生产制造领域，终端客户普遍规模较小并且地区分布分散。经销商往往具有广泛的客户群体和区域优势，能够有效开拓潜在的客户需求。同时，由于刀具产品的工业消费品特征，行业内经销商普遍具有注册资本较低的特征，因此公司存在部分成立时间较短、注册资本较低的经销商符合行业特征，具有真实性。

报告期内，经销商函证及走访覆盖金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度	2021年度
发函覆盖金额	7,883.58	37,335.91	37,966.40	20,972.56

走访覆盖金额	8,412.50	43,570.84	31,041.09	24,281.71
经销商销售金额	15,433.11	71,854.51	54,903.90	43,053.33
发函覆盖经销商占比	51.08%	51.96%	69.15%	48.71%
走访覆盖经销商占比	54.51%	60.64%	56.54%	56.40%

（三）报告期内主要经销商的各年采购量、单次采购量及采购频率与期后销售周期、产品自身消耗周期匹配

报告期内，主要经销商向公司采购（订单下单数量）的情况如下：

单位：万片；次；万片/次

项目	2024年1-3月			2023年度			2022年度			2021年度		
	采购量	下单数	单次采购	采购量	下单数	单次采购	采购量	下单数	单次采购	采购量	下单数	单次采购
温岭西控	113.57	156	0.73	1,626.71	672	2.42	1,293.16	215	6.01	540.07	134	4.03
温岭华诚	218.03	97	2.25	718.64	572	1.26	1,276.67	803	1.59	1,447.55	784	1.85
任丘金万利	99.94	53	1.89	823.47	268	3.07	565.09	186	3.04	345.11	68	5.08
河北万铄	214.51	85	2.52	688.42	315	2.19	813.49	283	2.87	637.58	261	2.44
洛阳洛耐特	229.51	89	2.58	789.77	267	2.96	532	259	2.05	495.76	188	2.64
江门成亿	9.35	17	0.55	457.13	146	3.13	389.97	142	2.75	512.97	114	4.50
南阳金鸿运	75.48	40	1.89	314.07	200	1.57	399.85	185	2.16	397.71	174	2.29
成都伊高	72.49	4	18.12									
江苏顽石	42.51	6	7.08									
平均	119.49	60.78	1.77	774.03	348.57	2.37	752.89	296.14	2.93	625.25	246.14	3.26

注：成都伊高、江苏顽石于2024年开始与公司合作，正处于门店设立、仓库备货等前期准备阶段，暂未开始正式销售，因此2021年-2023年无交易数据，未纳入平均数计算。

1、主要经销商采购量、单次采购量、采购频次与期后销售周期不具有强关联性，但其采购情况与其库存情况相匹配

通常来说，公司经销商的安全库存在 2-4 个月的周期，但由于公司产品种类众多，而经销商的采购频次可能受到采购品类不同、细分品类流转周期、自身资金情况、自身经营策略与备货周期习惯等众多因素影响；同时，也会与公司的交付能力及响应速度相关。因此其采购量、单次采购量、采购频次与期后销售周期不具有强关联性。

根据主要经销商的进销存计算，报告期内，公司主要经销商的存货周转天数如下：

单位：天

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
温岭西控	56.17	73.28	62.97	47.05
温岭华诚	37.14	98.26	76.17	57.80
任丘金万利	45.70	48.55	48.52	42.96
河北万铄	35.76	76.47	63.85	57.62
洛阳洛耐特	36.85	63.12	59.48	29.49
江门成亿	62.02	50.12	49.98	35.46
南阳金鸿运	30.62	53.14	44.52	28.50
平均	43.03	69.23	62.38	46.24

注 1：成都伊高、江苏顽石于 2024 年开始与公司合作，正处于门店设立、仓库备货等前期准备阶段，暂未开始正式销售，因此此处未做统计；

注 2：2024 年一季度销售收入已进行简单年化处理。

由上表可知，2021 年度，受行业需求旺盛和公司产能不足的影响，经销商存货周转天数仅为 46 天左右，显著低于行业正常均值。2022 年度以来，随着公司产能增加、生产流程改进带来的交付能力提升，经销商的存货流转速度已逐步回归行业正常水平，相应的，周转天数也回归 2-3 个月，整体来看与经销商的安全库存量相匹配。

2、公司产品种类多样，应用场景多样，不同产品的消耗周期差异较大

从产品消耗周期来看，在机械加工领域中，主流的被加工材料大类包括：P（钢）、M（不锈钢）、K（铸铁）、N（有色金属）、S（高温合金）、H（淬硬钢），而公司产品种类众多，且下游领域包括模具行业、汽车行业和通用机械行业以及

航空航天行业、消费类电子行业多个领域。

具体来说,同款刀片不同加工参数下的使用寿命、同类刀片(指具有代表性,且功能相似但适合材质不同)不同加工材料下的使用寿命以及同一刀片不同加工材料下的使用寿命均存在一定区别,因此公司自身产品的消耗周期各不相同。

以公司某款主流产品为例,其具体情况如下:

(1) 同一刀片不同加工参数下的使用寿命

牌号	刀片型号	加工材料	加工类型	加工参数			使用寿命
				线速度 (m/min)	进给量 (mm/min)	切削深度 (mm)	
HR8225	WNMG080408-GM	P类钢 (20CrMoTiH)	外圆 车削	160	0.3	0.3	130min
				220	0.35	1.5	70min
				320	0.3	1	35min

(2) 同类刀片不同加工材料下的使用寿命

牌号	刀片型号	加工材料	加工类型	加工参数			使用寿命
				线速度 (m/min)	进给量 (mm/min)	切削深度 (mm)	
HR8225	WNMG080408-GM	P类钢(20CrMoTiH)	端面 车削	220	0.35	1.5	70min
HR7225	WNMG080408-BM	不锈钢(SUS304)					15min
HR6215	WNMG080408-ZR	铸铁(QT600)					30min

(3) 同一刀片不同加工材料下的使用寿命

刀片牌号	刀片型号	加工材料	加工类型	加工参数			使用寿命
				线速度 (m/min)	进给量 (mm/min)	切削深度 (mm)	
HR8225	WNMG080408-GM	P类钢(45钢)	外圆 车削	300	0.3	1	30min
		P类钢 (20CrMoTiH)					40min
		铸铁(QT600)					20min

由上述数据可知,在考虑前述变量后,同一款刀具的单片使用寿命在15min/片-130min/片的区间浮动,差异较大,而前述数据仅为实验室条件下的理论最优使用时间。在实际使用中,若考虑了大类材料中不同小类材料加工时间区别、客户加工精度要求(磨损换刀标准不同)、实际选刀方式不同等因素后,消耗周期

差异可能更大，因此，公司产品的消耗周期受前述因素影响，存在较大差异。

综合来看，数控刀具属于工业消耗品，品类繁多，而终端客户需求也较为多样化，因此，通常经销商倾向于采用“小批量，多批次”的形式下单，以确保在能及时相应自身客户需求的同时不承担过大库存压力。报告期初，由于行业整体需求旺盛，而公司产能相对有限，公司产品供不应求，因此经销商倾向于在公司有库存的时候尽可能单次大量采购，以确保自身库存充足。随着行业需求趋于平稳以及公司交付能力不断提高，经销商能更为及时的收到公司交付的产品，因此其单次订单量趋下降趋势，而订购频次呈上升趋势。

（四）经销商的进销存、返利情况，说明经销商采购发行人产品的金额与规模是否与经销商业务规模相匹配

1、经销商的进销存情况与经销商客户采购发行人产品的情况匹配，与经销商的业务规模匹配

报告期内，公司主要经销商的进销存情况如下：

单位：%

购买客户	2024年（1-3月）		2023年度		2022年度		2021年度	
	采销率	库存率	采销率	库存率	采销率	库存率	采销率	库存率
温岭西控	365.60	25.23	91.31	24.84	84.24	26.60	98.14	13.84
温岭华诚	153.10	23.36	110.20	22.29	98.75	21.50	92.45	19.92
任丘市金万利	243.22	20.64	88.95	19.52	97.64	14.50	95.32	14.22
河北万铄	144.64	23.75	97.70	22.12	95.32	19.95	92.61	19.78
洛阳洛耐特	146.96	24.41	92.61	21.28	91.57	20.90	94.18	11.17
江门成亿	721.45	25.71	95.20	16.25	102.29	12.58	95.32	12.17
南阳金鸿运	143.82	18.32	99.45	14.83	98.10	13.16	93.43	11.32
平均	168.85	23.50	95.18	21.50	94.28	20.13	94.07	15.82

注 1：成都伊高、江苏顽石于 2024 年开始与公司合作，一季度正处于其门店设立、仓库备货等前期准备阶段，暂未开始正式销售，因此未纳入统计。

注 2：采销率=当期销售量/当期采购量，库存率=期末库存量/当期销售量。

由上表可知，报告期内，公司主要经销商采销率持续处于高位，显示经销商采购公司的商品基本得以实现销售。从库存率来看，报告期内主要经销商的库存率分别为 15.82%、20.13%、21.50%、23.50%，换算为备货周期来看分别为 1.90 个月、2.42 个月、2.58 个月、0.7 个月，整体呈现上升趋势，但均保持在正常备

库周期范围内。其销售情况、库存情况与其向公司采购的业务规模情况相匹配。

2、经销商的返利情况与经销商客户采购发行人产品的情况匹配，与经销商的业务规模匹配

公司为激励经销商开拓市场渠道扩大销售，制定了经销商返利计划，在进行返利计算时，公司会针对销售的品牌系列、销售规模、回款方式等因素设定不同的返利比例，并在计算时结合回款情况进行返利计算，综合来看，公司针对年销售规模较大的经销商，通常返利比例在 5%-9% 的区间范围内。同时，受各期付款方式（银行转账或银行承兑汇票支付）、期末回款情况的影响，可能会存在一定的上下浮动影响。

报告期内，公司主要经销商的返利情况如下：

单位：万元；%

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度		
	返利	收入	占比	返利	收入	占比	返利	收入	占比
温岭西控	708.71	14,742.83	4.81	264.64	5,615.38	4.71	129.88	2,796.73	4.64
温岭华诚	364.16	5,645.08	6.45	554.15	8,574.43	6.46	559.93	8,254.24	6.78
任丘金万利	385.43	6,287.47	6.13	180.42	2,748.29	6.56	150.48	2,042.55	7.37
河北万铄	428.32	4,973.57	8.61	345.42	5,149.28	6.71	263.94	3,726.07	7.08
洛阳洛耐特	322.24	4,841.21	6.66	233.21	2,958.96	7.88	169.88	2,273.12	7.47
江门成亿	153.60	3,117.46	4.93	184.87	2,515.93	7.35	204.30	2,786.47	7.33
南阳金鸿运	130.33	2,269.45	5.74	160.89	2,431.64	6.62	175.43	2,406.99	7.29
合计	2,492.78	41,877.06	5.95	1,923.60	29,993.92	6.41	1,653.84	24,286.18	6.81

由上表可知，报告期内，公司经销商返利情况与经销商客户采购发行人产品情况匹配，与经销商业务规模匹配。

（五）主要经销商是否与发行人存在关联关系或其他利益关系

公司主要经销商与发行人不存在关联关系或者其他利益关系，主要经销商基本情况、与公司合作背景详见本回复之“问题 2.关于经销模式”之“一、报告期各期前五大经销商的基本情况”及与发行人的合作背景，报告期内主要经销商的各年采购量、单次采购量及采购频率，与期后销售周期、产品自身消耗周期是否匹配，并结合经销商的进销存、返利情况，说明经销商采购发行人产品的金额与规模是否与经销商业务规模相匹配，主要经销商是否与发行人存在关联关系或其他

利益关系”之“（一）报告期各期前五大经销商的基本情况以及与发行人的合作背景”。

二、报告期内主要经销商的终端客户构成情况及所属应用领域，并结合整体数控机床行业的发展趋势及需求情况、发行人在单个机床的用量情况、现有在手订单等，说明发行人经销收入增长的持续性。

（一）公司主要经销商为汽车、模具、通用机械、航空航天等产业集群的终端客户服务，以上行业的发展为公司经销收入增长提供有力支撑

1、经销商所覆盖的终端客户数量众多且地区分散，难以确定具体终端客户构成情况

数控刀具作为数控机床执行金属切削的核心部件，广泛应用于模具制造、汽车及零配件、通用机械等国民经济中众多生产制造领域，数控刀具的终端客户通常为上述领域中各类大小规模的需要进行金属切削加工的企业。

公司经销商体系所服务的终端客户主要以中小规模企业为主。由于该类企业数量众多且地区分散，公司经销商在采购公司产品后，除直接面对部分终端客户销售外，亦需要通过五金门店、零售商等流通市场客户进行市场开拓，因此难以确定经销商的具体终端客户构成情况。但出于销售半径的限制，经销商所覆盖的主要终端客户通常分布于其就近的各类产业集群。

2、公司主要经销商为汽车、模具、通用机械、航空航天等产业集群的终端客户服务

公司主要经销商均分布于各类区域产业集群周边，为众多集聚程度较高的特色生产基地中的各类中小机械加工企业提供刀具产品，主要服务于汽车、模具、通用机械等行业。同时伴随公司近年来在难加工材料领域持续的技术进步，公司产品也得到了部分主要服务于航空航天领域的经销商认可。报告期内，公司主要经销商所服务的主要产业集群及所属应用领域具体情况如下：

客户名称	主要产业集群	所属主要应用领域
温岭华诚	主要服务于温岭的水泵产业集群，杭州的汽车零部件产业集群，温州的阀门、卫浴产业集群。	通用机械、汽车
河北万铄	主要服务于山东（中国重型汽车集团所在地）汽车零部件产业集群，山	汽车、通用机械

客户名称	主要产业集群	所属主要应用领域
	东青州的液压件、齿轮泵等机械生产基地	
成都伊高	主要服务于成都航空、汽车产业集群	航空航天、汽车
洛阳洛耐特	主要服务于洛阳机械设备产业集群	通用机械
江苏顽石	主要服务于常州周边通用机械资源以及温州区域市场	通用机械
温岭西控	主要服务于黄岩、玉环的塑料模具产业集群,宁波的汽车模具产业集群,杭州的汽车零部件产业集群,温州的阀门、卫浴产业集群。	模具、汽车、通用机械
任丘金万利	主要服务于河北沧州的不锈钢产业集群,河北黄骅的模具产业集群	通用机械、模具
江门成亿	主要服务于江门开平的卫浴产业集群,深圳、东莞、佛山的模具产业集群	通用机械、模具
南阳金鸿运	主要服务于杭州的汽车零部件产业集群,黄岩、玉环的塑料模具产业集群	汽车、模具

从上表可知,公司主要经销商所属主要应用领域为汽车、模具、通用机械及航空航天等行业。

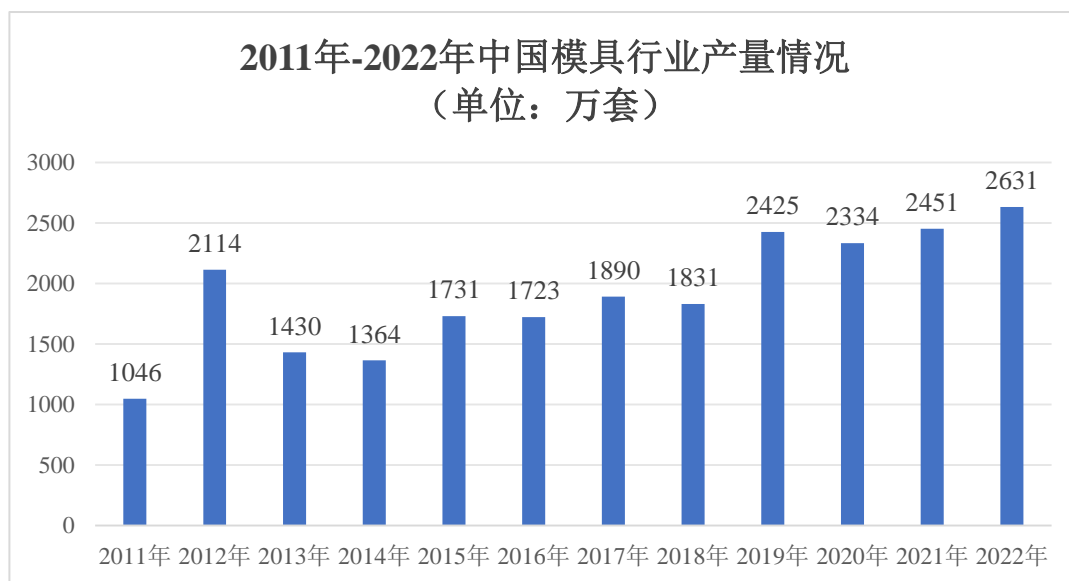
3、汽车、模具、通用机械、航空航天等行业发展向好,为公司经销收入增长提供有力支撑

公司主要经销商所属主要应用领域为汽车、模具、通用机械及航空航天等行业,以上行业的发展将带动刀具需求的增加,具体情况如下:

(1) 模具行业

公司产品在模具行业主要应用于家电、模架、汽车覆盖件、内饰模具等。模具作为工业生产中用来制作成型物品的基础工艺装备,应用领域广泛,60%-80%的零部件都要依靠模具成型,其制造水平已成为衡量一个国家制造业水平的重要标志之一。模具的需求与下游电子设备、家电或汽车等行业改款和更新需要密切相关,模具市场需求庞大。

根据中国产业信息网公布的数据显示,全球模具行业保持较快发展,市场规模稳步提升,2014年全球模具行业市场规模首次突破1,000亿美元,之后小幅增长,2018年全球模具行业市场规模达到1,200亿美元左右,同比增长16.00%,增长速度较快。近年来,随着模具行业产能逐渐向国内转移,我国模具行业产量由2011年度的1,045.96万套增长为2022年度的2,631.17万套,年复合增长率为8.75%。



数据来源: 智研咨询整理

切削是模具加工中最高效、最重要的加工方式,模具的制作过程会消耗大量的切削刀具。切削刀具的加工精度、加工效率和质量稳定性对模具的精度、表面粗糙度、使用寿命和制造周期有着非常重要的影响。随着模具下游市场的变化,尤其电子产业的发展,未来我国模具行业将向高精密化、自动智能化、新型化、融合化等方向发展,对精密高效数控刀具需求将会相应增加。

(2) 汽车行业

汽车的发动机(包括缸体、缸盖、曲轴、凸轮轴和连杆)、变速箱、车桥、传动轴、制动器、轮毂等零部件制造广泛采用金属切削加工工艺,汽车零部件技术含量高,工艺复杂,整个制造过程中分工极其细致、数控化程度较高,是金属切削刀具需求量最大的行业之一。公司产品在汽车行业主要用于汽车轴承座、连杆、凸轮轴,活塞、涡轮壳、中间体等。

根据中国汽车工业协会的统计,2021-2024年3月,国内汽车产量为2,608.2万辆、2,702.1万辆、3,016.1万辆和660.6万辆,国内汽车销量为2,627.5万辆、2,686.4万辆、3,009.4万辆和672万辆,产销量总体稳定。

同时,我国千人汽车保有量处于稳健增长阶段,年复合增长率达12.00%,截至2022年底,国内千人汽车保有量达226辆/千人。



数据来源：国家统计局、中信证券研究部测算

与发达国家相比，目前我国汽车人均保有量仍然具有较大提升空间。美国千人汽车保有量在 800 辆以上，日本、欧洲也已达到 500 辆以上，未来随着我国城镇化水平提高、居民消费水平不断提升，我国汽车保有量将持续增长，汽车行业长期来看仍存在较大增长空间，汽车工业对于数控刀具的需求也将持续存在。

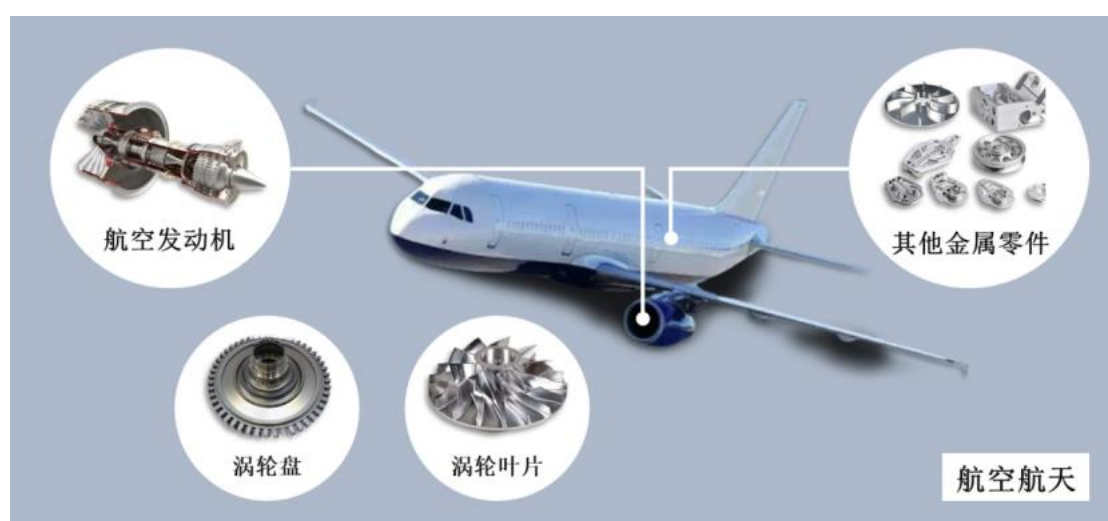
（3）通用机械

通用机械是指具有通用性强、应用范围广等特点的各类机械，主要包括农用机械、家电卫浴、矿山机械、电工机械等，数控刀具广泛应用于通用机械中的不锈钢法兰、阀门、液压件、流体等零部件的精密加工。通用机械制造业是装备制造业中的基础性产业，其发展水平反映国家整体制造业的技术水平和能力。

通用机械下游涵盖制造业的众多细分领域，对单一行业的景气波动并不敏感，而是直接与整个国内制造业发展相关。据中国通用机械工业协会数据显示，截至 2022 年末，通用机械行业实现销售收入 10,194.39 亿元，同比增长 1.42%，主要产品产量平稳增长。从宏观经济层面看，国家经济政策对民生工程、基础建设、新能源发展、智能制造、环境治理、一带一路和 5G 的全面推广应用都将会带来产业的下一轮升级和新的市场应用领域；中美贸易摩擦、各国的贸易保护会促进高端制造的投入和发展。伴随国内去产能、调结构的进程，通用机械制造企业也不断加大自身研发投入，一批新型、高效、高精度的生产工艺在通用机械制造业中得到广泛应用，预计未来通用机械行业仍将保持平稳增长，对精密高效数控刀具的需求也将不断增加。

（4）航空航天

航空航天装备一般由四部分组成，航空器整机、航空发动机、机载设备与系统以及航空零部件。航空航天材料多为钛合金、高温合金、高强度钢、复合材料等高性能难加工材料，结构多为深腔、深孔、复杂曲面等弱刚性零件，航空航天装备制造属于精密制造行业，部件种类多样、加工工艺繁复，使用的切削刀具通常具有高度的专业化，对长寿命、高可靠性的高性能刀具有着迫切需求。国内航空航天业刀具市场长期被国外高端品牌所占领，在中国制造自己的“大飞机”背景之下，提升航空航天刀具的自主保障能力迫在眉睫。



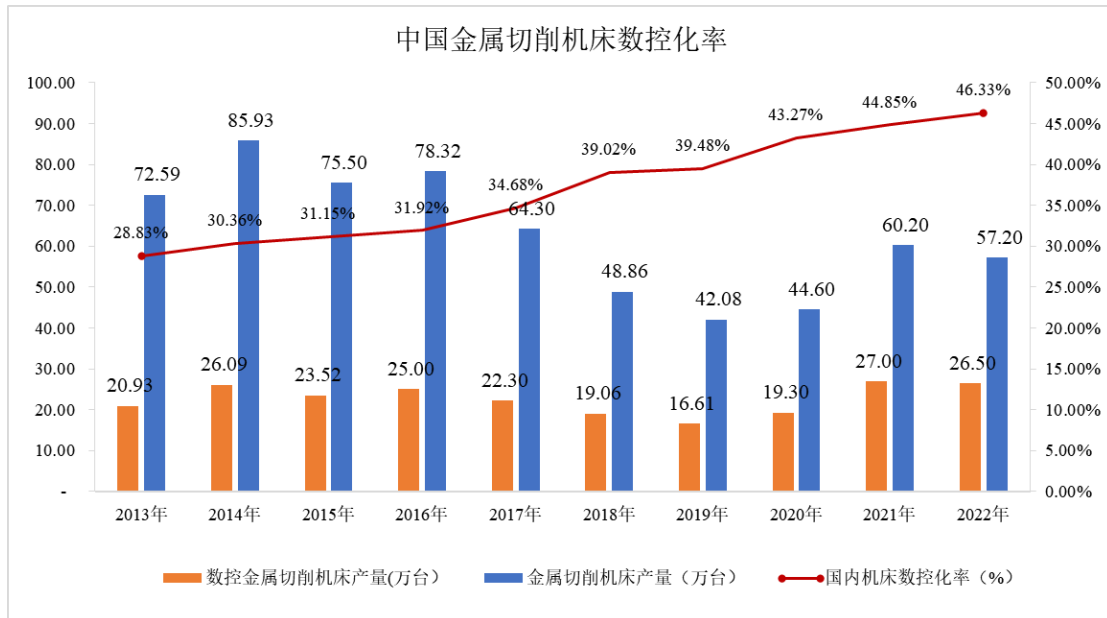
建立强大的航空航天工业是确立大国地位的必然选择，我国航空航天产业未来具有广阔的发展空间。在民用飞机领域，根据中国商飞公司预测，未来 20 年中国航空市场将接收 50 座以上客机 8725 架，市场价值约 8.97 万亿元。在军用飞机领域，根据 Flight global 发布的《World airforces 2019》数据显示，我国军机数量为 3,187 架，不足美国的四分之一，未来提升空间广阔。航空航天产业的飞速发展势必带动高端切削刀具需求的增长。

综上所述，公司主要经销商所覆盖的终端客户数量众多且地区分散，难以确定具体终端客户构成情况，但其主要为汽车、模具、通用机械、航空航天等产业集群的终端客户服务，这些行业的发展将进一步拉动刀具的需求，为公司经销收入持续增长提供有力支撑。

（二）我国机床数控化程度不断提高，未来仍有较大提升空间，伴随数控机床保有量的不断提升，与之相配套使用的数控刀具需求量亦将不断增加

1、机床数控化程度不断提高，未来仍有较大提升空间

随着我国产业结构升级进程的加快，加工产品的结构复杂化、加工精度要求的不断提高以及生产效率的提升，我国机床设备正逐步从传统普通机床向数控机床过渡，根据相关行业数据显示，我国新增金属切削机床数控化率已从 2013 年的 28.83% 提升到 2022 年的 46.33%，但对比国际上制造业强国机床数控化率 60% 以上水平仍具有较大的提升空间。同时《中国制造 2025》战略纲领中亦明确提出：“2025 年中国的关键工序数控化率将从现在的 33% 提升到 64%。”因此预计未来伴随我国制造强国建设速度的加快，我国金属切削机床的数控化程度将有望进一步提升。



数据来源：中国机床工具工业协会、三胜咨询

2、公司单台数控机床产品用量无法合理估算，行业单台数控机床刀片年用量估算约为 265 片

公司目前采取“经销为主，直销为辅”的销售模式，产品主要服务于众多中小机械加工企业，该类企业普遍规模较小并且地区分散，同时受加工材质、加工精度要求以及加工工况等诸多因素影响，难以统计公司产品在单台机床上的具体应用情况，故无法合理估算公司产品在单台数控机床的刀片用量。公司根据相关行业数据推算行业单台数控刀片年用量约为 265 片，具体推算过程如下：

根据相关行业数据显示，2013 年—2022 年我国金属切削机床产量合计约为 630 万台，其中数控金属切削机床产量合计约为 226 万台。假设数控机床的更新

周期为 10 年，推算我国 2022 年数控金属切削机床的保有量应与 2013 年—2022 年 10 年间的数控金属切削机床产量 226 万台相符。同时根据中国机床工具工业协会数据显示，2022 年我国数控刀片产销量约为 6 亿片，据此推算 2022 年单台数控机床刀片年用量约为 265 片。

3、机床数控化率的提升将带动数控刀片需求量的提升

2022 年，我国新增金属切削机床的数控化率为 46.33%，较 2013 年提升 17.50%，平均每年增长 1.94 个百分点，而伴随我国机床数控化率未来的进一步提升，与数控机床相配套使用的数控刀具需求量亦将随之增长。公司基于已有行业数据，对机床数控化率提升情况下的数控刀片需求量情况进行测算，具体情况如下：

假设条件：（1）假设 2023 年-2027 年我国新增金属切削机床的数控化率每年增长 1 个百分点。（2）2023 年-2027 年我国金属切削机床整体保有量维持在 630 万台，即 2023 年-2027 年我国金属切削机床产量与 2013 年-2017 年保持一致。（3）单台数控机床刀片年用量维持在 265 片。（4）当年数控机床保有量为前十年新增数量之和。

基于以上假设条件，2023 年-2027 年，我国数控刀片需求量情况如下：

单位：万台、片、万片

项目	2022年	2023E	2024E	2025E	2026E	2027E
新增金属切削机床数量A	57.20	72.59	85.93	75.50	78.32	64.30
新增金属切削机床数控化率B	46.33%	47.33%	48.33%	49.33%	50.33%	51.33%
新增数控金属切削机床数量C=A*B	26.50	34.35	41.53	37.24	39.42	33.00
数控金属切削机床保有量D=C(n-9)+...+C(n)	226.00	240.00	255.00	269.00	283.00	294.00
单台数控机床刀片用量E	265.00					
数控刀片需求量F=D*E	60,000.00	63,600.00	67,575.00	71,285.00	74,995.00	77,910.00

注 1：n 为年度。

由上表可知，伴随我国机床数控化率的提升，数控机床保有量将不断提升，而与之相配套使用的数控刀片需求量亦将不断增加。

综上所述，我国机床数控化程度不断提高，伴随数控机床保有量将不断提升，与之相配套使用的数控刀片需求量亦将不断增加，为公司经销收入持续增长提供有力支撑。

（三）公司目前在手订单情况良好，符合经销商采购习惯

公司采用经销为主，直销为辅的销售模式且公司跟经销商合作主要采取“框架协议+订单”的模式进行合作，客户习惯采用小批量、多批次的形式下单，一般不会一次性大批量采购。截至 2024 年 5 月 31 日，公司在手订单量为 5,393.56 万元。

综上所述，公司主要经销商为汽车、模具、通用机械、航空航天等产业集群的终端客户服务，以上行业发展向好将带动数控刀具需求的增加。同时我国机床数控化程度不断提高，伴随数控机床保有量的不断提升，与之相配套使用的数控刀具需求量亦将不断增加。目前公司在手订单情况良好，符合经销商采购习惯。公司经销收入增长具有可持续性。

【核查程序及核查意见】

（一）核查程序

申报会计师履行的核查程序如下：

1、通过企查查、天眼查等网站查询发行人主要经销商的工商信息，并确认经销商与发行人之间不存在关联关系；

2、了解发行人与其主要经销商的合作背景，了解发行人与其主要经销商的合作背景、合作历史等；

3、对主要经销商进行发函，并实地走访发行人主要经销商，查看了解其经营、库存情况，经销商函证及走访覆盖金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度	2021年度
发函覆盖金额	7,883.58	37,335.91	37,966.40	20,972.56
走访覆盖金额	8,412.50	43,570.84	31,041.09	24,281.71
经销商销售金额	15,433.11	71,854.51	54,903.90	43,053.33
发函覆盖经销商占比	51.08%	51.96%	69.15%	48.71%
走访覆盖经销商占比	54.51%	60.64%	56.54%	56.40%

4、获取了发行人主要经销商的进销存流向表，确认经销商进销存情况与其业务规模、以及向公司采购的业务规模情况相匹配；

5、获取并查阅了发行人主要经销商的访谈记录，了解主要经销商所属产业集群的终端客户服务以及下游应用领域；

6、查阅了机床工具工业协会、国家统计局等第三方专业机构出具的行业研究报告；

7、获取公司目前在手订单情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要经销商采购量、单次采购量、采购频次与期后销售周期不具有强关联性，但其采购情况与其库存情况相匹配；公司产品种类多样，应用场景多样，不同产品的消耗周期差异较大；

2、经销商的进销存情况、返利情况分别与经销商客户采购发行人产品的情况及经销商的业务规模相匹配；

3、公司主要经销商为汽车、模具、通用机械、航空航天等产业集群的终端客户服务，以上行业的发展为公司经销收入增长提供有力支撑；

4、我国机床数控化程度不断提高，与之相配套使用的数控刀具需求量亦将不断增加，目前公司在手订单情况良好，公司经销收入增长具有可持续性。

3.关于经营业绩

根据申报材料及公开资料：（1）公司 2022 年、2023 年营业收入增长率分别为 23.93%、32.02%，营业利润分别同比变动 1.17%、-1.04%；（2）公司报告期内毛利率主要受到产品结构变化和成本上涨的共同影响；（3）2021-2023 年，发行人经营活动现金流量净额分别为 20,609.86 万元、14,533.48 万元、251.59 万元，同期公司扣非后归母净利润分别为 15,231.86 万元、15,768.63 万元、15,267.79 万元，2024 年一季度公司扣非后归母净利润分别为 1,648.08 万元，同比下降 26.06%。

请发行人说明：（1）量化分析 2022-2023 年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因，2021-2023 年扣非后归母净利润变动趋势与经营活动现金流量净额

变动趋势不一致的原因；(2) 量化分析报告期内主要原材料的价格变动情况及产品结构变化对毛利的影响，并说明在原料价格上涨的情况下，发行人传导原材料价格波动风险的措施及有效性；(3) 结合同行业可比公司的细分领域、刀具材料、产品结构等方面的差异情况，进一步说明报告期内公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；(4) 2023 年及 2024 年一季度扣非后归母净利润同比下降的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、量化分析 2022-2023 年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因，2021-2023 年扣非后归母净利润变动趋势与经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因

(一) 量化分析 2022-2023 年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因

2022 年、2023 年公司营业收入增长幅度高于营业利润增长幅度主要系营业成本、期间费用、资产减值损失和信用减值损失增长率高于营业收入增长率所致。

公司 2022 年和 2023 年主要利润科目变动趋势如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度
	金额	增长金额	增长幅度	金额	增长金额	增长幅度	金额
营业收入	79,427.06	19,263.49	32.02%	60,163.57	11,615.84	23.93%	48,547.73
营业成本	43,310.88	12,536.55	40.74%	30,774.33	6,646.49	27.55%	24,127.84
营业毛利	36,116.18	6,726.94	22.89%	29,389.24	4,969.35	20.35%	24,419.89
销售费用	3,743.06	1,911.69	104.39%	1,831.37	517.96	39.44%	1,313.41
管理费用	4,109.34	653.66	18.92%	3,455.68	831.55	31.69%	2,624.13
研发费用	6,087.08	1,931.42	46.48%	4,155.66	1,664.58	66.82%	2,491.08
财务费用	2,851.99	1,573.09	123.00%	1,278.90	1,306.96	4,657.73%	-28.06
资产减值损失	-691.78	-398.21	135.64%	-293.57	-259.45	760.40%	-34.12
信用减值损失	-1,070.06	-644.88	151.67%	-425.18	-385.65	975.59%	-39.53
营业利润	18,123.09	-190.42	-1.04%	18,313.51	211.29	1.17%	18,102.22

公司 2022 年和 2023 年营业收入增长幅度高于营业利润增长幅度的具体原因分析如下：

1、报告期内，受公司新推出的整体硬质合金刀具收入金额和占比的增长的影响，整体营业毛利率下降，营业成本增长幅度大于营业收入增长幅度，减少了营业利润的增长幅度

最近三年，公司营业成本增长幅度高于营业收入增长幅度，主要系公司产品结构变动，主营业务毛利率下降所致。公司主营业务收入按产品类型分类如下：

单位：万元；%

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
数控刀片	72,240.91	91.50	59,177.64	98.75	48,139.61	99.64
整体刀具	5,947.22	7.53	566.48	0.95	45.67	0.09
其他	764.34	0.97	181.83	0.30	128.4	0.27
合计	78,952.47	100.00	59,925.95	100.00	48,313.68	100.00

由上表可知，公司主要产品为硬质合金数控刀片和硬质合金整体刀具，上述产品销售收入占主营业务收入比例和销售毛利占主营业务毛利比例均在 98% 以上，是影响公司营业收入波动的主要原因。其中，硬质合金整体刀具为公司新拓展产品种类，最近三年销售收入占比明显上升。

最近三年，公司主要产品毛利率、毛利率贡献率如下：

单位：%

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率	毛利率	毛利贡献率
数控刀片	49.65	45.43	50.21	49.59	50.69	50.51
整体刀具	2.81	0.21	-85.12	-0.80	-197.04	-0.19
主营业务毛利率	45.20	45.20	48.65	48.65	50.37	50.37

由上表可知，最近三年硬质合金数控刀片毛利率基本稳定，但由于硬质合金整体刀具在试产阶段和投产初期以及产能处于爬坡阶段，不具有规模效应，单个产品分摊的直接人工和制造费用较高，最近三年，公司整体硬质合金刀具毛利率均处于较低水平。随着毛利率较低的整体硬质合金刀具收入占比提高，公司主营业务毛利率持续下降，使得在公司营业收入上升的同时，营业成本增长速度大于

营业收入增长速度，减少了营业利润的增长幅度。

2、公司可转债和银行借款等有息负债规模的增加，财务费用大幅上升，减少了营业利润的增长幅度

2022年和2023年，公司财务费用增长率分别为4,657.73%和123.00%，远高于营业收入的增长幅度，主要系利息费用大幅增长所致。近年来，公司不断加大高端精密硬质合金刀片以及整体硬质合金刀具制造生产线厂房、装备投入，为满足公司资金需求，公司在2022年6月发行可转债融资4亿元，同时相应增加了银行贷款规模，2021年末、2022年末和2023年末，公司应付债券和银行贷款合计分别为0.00万元、39,819.03万元和43,515.98万元。随着银行贷款和可转债等有息负债融资规模的增加，利息也同步增长。2021年度、2022年度和2023年度，公司利息费用分别为155.06万元、1,507.86万元和3,004.10万元。利息费用的大幅增加使得公司财务费用大幅上升，也进一步减少了营业利润的增长幅度。

报告期内，公司的利息费用支出明细如下：

单位：万元；%

项目	2024年1-3月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
可转债利息支出	700.51	83.83	2,691.48	89.59	1,290.47	85.58	-	-
银行贷款利息支出	116.70	13.97	235.30	7.83	139.28	9.24	128.46	82.85
租赁摊销利息支出	18.42	2.20	77.32	2.57	78.11	5.18	26.6	17.15
合计	835.63	100.00	3,004.10	100.00	1,507.86	100.00	155.06	100.00

注：租赁摊销利息支出系根据财政部2018年颁布修订的《企业会计准则第21号-租赁》，对于非短期租赁及低价值资产租赁产生。

由上表可知，随着公司可转债于2022年6月24日发行完毕，公司此后年度的利息费用支出中，可转债利息的支出大幅增长，占比均在83%以上。

此外，2024年起，随着公司用于补充经营性现金流的银行借款有所增长，公司银行贷款利息支出亦有所增加。

3、公司经营规模的不断扩张、公司加强直销客户开拓以及对核心销售人员实施股权激励，公司销售费用持续快速增长，减少了营业利润的增长幅度

2022年和2023年，公司销售费用增长率分别为39.44%和104.39%，均高于

营业收入增长幅度，主要系（1）随着公司经营规模的不断扩张和公司加强直销客户开拓，公司销售人员持续快速增长，2021年、2022年和2023年公司年度平均销售人员分别为41人、73人和105人，对应的销售人员职工薪酬支出、差旅费用支出以及业务招待费用支出也随之扩张，2022年和2023年销售费用中职工薪酬支出、差旅费用支出以及业务招待费用合计增长率分别为43.10%和67.73%；

（2）公司于2022年11月末实施股权激励，相应股份支付费用摊销金额进一步拉高了2022年、2023年的销售费用，其中2023年销售费用中股份支付费用增长率为408.86%；（3）公司持续拓展直销客户渠道，随着直销客户销售收入的增长，市场推广费也相应增长，2022年、2023年市场推广费增长率分别为120.06%和516.65%。销售费用的快速增长，进一步减少了营业利润的增长幅度。

4、公司为进一步提高公司产品的市场竞争力，增加研发投入以及对核心研发人员实施股权激励，公司研发费用快速增长，减少了营业利润的增长幅度

2022年和2023年，公司研发费用增长率分别为66.82%和46.48%，均高于营业收入增长幅度，主要系（1）公司积极引进高端人才和各类专业人才，且公司增加了对研发人员的激励机制，其中包括在2022年11月实施了对研发人员的股权激励，以确保人才的稳定性，2023年研发费用中股份支付费用增长率为415.51%。（2）现代切削加工需求的升级、进口替代速度的加快需要刀具企业持续加大研发投入，为进一步提高公司产品的市场竞争力，报告期内公司增加研发项目立项，导致用于研发的直接材料增加，2022年、2023年研发费用中直接材料费用增长率分别为161.05%和16.58%；（3）公司大力建设研发实验室，新增了用于检测和研发的设备，如扫描电镜、表面质量检测仪等，使得折旧摊销费用增加，2023年研发费用中折旧摊销费用增长率为57.22%。

5、随着公司业务规模的扩张，以及受宏观经济的影响，公司期末应收账款余额增加，相应计提的信用减值损失增加，减少了营业利润的增长幅度

最近三年末，公司应收账款余额分别为8,752.88万元、16,293.00万元、36,494.03万元，持续增长。2022年和2023年受期末应收账款余额增长较快的影响，公司根据应收账款坏账计提政策计提坏账准备，使得公司信用减值损失增长率分别为975.59%和151.67%，信用减值损失增长率均高于营业收入增长幅度。具体分析如下：

（1）2022 年和 2023 年公司应收账款期末余额增长较快主要原因

①2022 年以来，我国经济处于恢复过程之中，但受国际形势紧张及宏观经济的影响，制造行业普遍资金链承压。根据国家统计局公布的数据，2021 年末、2022 年末和 2023 年末规模以上工业企业应收账款平均回收期分别为 49.50 天、50.28 天和 60.60 天，回款速度明显持续放缓。公司经销体系所覆盖的终端客户中，主要是集中在各产业集群的中小机械加工企业，该类终端客户受自身经营规模、融资能力的影响，货款支付进度较慢。在此大背景下，虽然公司主要经销商大多具有多年的从业经验，抗风险能力相对较强，但其支付公司货款的速度仍受到一定的影响，使得 2022 年和 2023 年末应收账款余额较高。

②公司经销商的终端客户主要包括各类五金销售门店、零售商以及工厂类终端客户，其中经销商与五金销售门店、零售商的交易模式通常为货到付款或预付款，此类交易模式下，产品销售单价较低，经销商相对利润率较低，但资金周转速度较快；而经销商与工厂类终端客户的交易通常为先货后款，账期在 3 个月至半年不等，此类交易模式下，产品销售单价较高，经销商利润率相对较高，但资金周转速度较慢。公司经销商以前年度对五金门店、零售商的交易占比相对较大，因此经销商自身资金周转速度相对较快，资金压力相对较小，对公司的货款支付也较为及时。但近年来，公司部分主要经销商加大了对工厂类客户的拓展力度，导致自身资金周转速度下降，资金压力增大，相应地，对公司的货款存在了一定的拖欠情况。特别是随着行业整体资金压力增大，其回款放缓的影响更加显著。

（2）公司根据坏账准备计提政策已充分计提了坏账准备

①应收账款计提政策

公司对应收款项，采用预期信用损失的简化模型，按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

A、单项计提坏账准备的应收款项

期末对有客观证据表明其已发生减值的应收款项单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

B、按组合计提坏账准备的应收款项

公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。公司考虑了不同客户的信用风险特征，以账龄组合为基础评估应收商业承兑汇票及应收账款、其他应收款的预期信用损失。公司账龄组合与整个存续期间预期信用损失率对照表如下：

应收账款账龄	预期信用损失率
1年以内	5.00%
1-2年	20.00%
2-3年	40.00%
3-4年	60.00%
4-5年	80.00%
5年以上	100.00%

②应收账款坏账计提情况

报告期各期末，应收账款坏账计提比例如下：

单位：万元；%

账龄	账面余额	占比	预期信用损失	计提比例
2024年3月31日				
1年以内	39,285.57	98.40	1,964.28	5.00
1-2年	102.93	0.26	20.59	20.00
2-3年	8.55	0.02	3.42	40.00
3-4年	39.8	0.1	23.88	60.00
4-5年	44.36	0.11	35.49	80.00
5年以上	442.69	1.11	442.69	100.00
合计	39,923.90	100.00	2,490.34	6.24
2023年12月31日				
1年以内	35,874.62	98.3	1,793.73	5.00
1-2年	75.51	0.21	15.1	20.00
2-3年	15.52	0.04	6.21	40.01
3-4年	52.45	0.14	31.47	60.00
4-5年	123.63	0.34	98.9	80.00
5年以上	352.31	0.97	352.31	100.00
合计	36,494.03	100.00	2,297.72	6.30
2022年12月31日				
1年以内	15,723.68	96.51	786.18	5.00

1-2 年	30.66	0.19	6.13	19.99
2-3 年	55.46	0.34	22.18	39.99
3-4 年	123.63	0.76	74.18	60.00
4-5 年	-	-	-	-
5 年以上	359.57	2.21	359.57	100.00
合计	16,293.00	100.00	1,248.24	7.66
2021 年 12 月 31 日				
1 年以内	8,178.57	93.44	408.93	5.00
1-2 年	86.94	0.99	17.39	20.00
2-3 年	123.63	1.41	49.45	40.00
3-4 年	-	-	-	-
4-5 年	8.49	0.1	6.79	80.00
5 年以上	355.24	4.06	355.24	100.00
合计	8,752.88	100.00	837.8	9.57

由上表可知，报告期各期末，公司一年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年以及5年以上的应收账款，信用减值损失实际计提比例分别为5%、20%、40%、60%、80%及100%，均已严格按照会计政策对期末应收账款计提坏账。

综上，随着公司业务规模的扩张，以及受宏观经济的影响，公司期末应收账款余额增加，公司按照会计政策充分计提了信用减值损失，信用损失增长减少了营业利润的增长幅度。

6、受业务增长、产品种类、规格横向拓宽、与公司备货策略的共同影响，公司期末存货余额上升，相应计提存货资产减值损失上升，减少了营业利润的增长幅度

最近三年末公司存货期末余额分别为 9,017.40 万元、15,264.44 万元和 31,576.96 万元，持续增长。2022 年末和 2023 年末，公司根据存货成本与可变现净值孰低原则的存货减值准备计提政策，计提相应减值准备，使得公司资产减值损失增长率分别为 760.40%和 135.64%，资产减值损失增长率均大于营业收入增长幅度。

(1) 2022 年末和 2023 年末公司存货余额增长较快主要原因如下：

①业务规模的增长带来的存货余额自然增长

公司采取“以销定产+适度备货”的生产模式。公司产品工序较多,工艺复杂,标准生产周期一般为 5-7 周左右。因此,公司对市场需求较稳定的产品设置适度安全库存,以快速响应客户需求。随着公司订单需求的增长以及新产线投产带来的产能扩张,公司业务经营规模持续快速增长,带动公司原材料、在产品、产成品和周转材料等存货备料备货数量需求相应增长,导致存货余额有所增加。

②为提高产品一致性、生产效率以及交付效率,公司逐步增多主动备库规模

A、公司适当增加在制品安全冗余量以确保产品品质及生产效率

最近三年,公司持续加大产能建设,产能分别为 6,300 万片、7,300 万片和 9,300 万片,公司生产线各工序机器设备数量不断增加。

公司部分机器设备存在单次标准生产批量区间(如烧结炉和涂层炉的装炉量)的限制。若单次生产批量低于标准区间可能会造成该批次产品性能与其他批次产品性能的不一致,而单次生产批量高于标准区间则可能导致公司产品质量受到影响。因此,在单次生产批量低于标准生产批量时,机器设备需要等待上道工序设备生产完成后,生产批量满足要求时方进行生产。而机器设备等待时间延长,将影响生产线整体效率。

伴随着公司对产品品质要求的不断提高和产能扩充带来的设备支持能力不断增强,公司在各生产环节均结合最新生产经验适当调高了在制品安全冗余量,以确保各工序机器设备不会出现因不能满足单次标准生产批量要求而无法及时开机生产进而影响生产效率或产品品质的情形。

B、公司适当增加部分通用性较强的产品备库,以确保交付稳定性

公司是行业内知名的硬质合金数控刀具生产商,经过多年的经营积累,已建立了较为完善的销售体系,模具铣刀、钢件车刀等产品在行业内具有较高的知名度和影响力。

随着公司持续的研发投入以及行业影响力的不断提升,公司具有稳定需求的产品品类逐步增多,同时不断增长的产能也使得公司具备了更强的主动备库能力。因此报告期各期末,公司产成品库存量呈增长趋势。

③产品种类、规格的横向拓宽,期末存货需要备货的种类增加,使得期末存

货余额增长

近年来，公司持续加大在硬质合金数控刀具基体材料、槽型结构、精密成型和表面涂层四大领域的研究和创新的投入，针对新型加工材料和不同行业应用领域开发了具有专用槽型结构、基体和涂层牌号的产品，不断拓展和升级产品系列。随着新产品研发驱动带来产品规格的横向拓宽，公司数控刀片种类持续增长。同时，为进一步提升公司的综合金属切削能力，公司通过2021年首次公开发行募集资金以及2022年发行可转换公司债券募集资金，持续向整体刀具等产品领域拓展，随着硬质合金整体刀具产品推出，公司在产品种类进一步丰富。因此，随着公司产品种类、规格的横向拓宽，期末需要备货种类增加，使得期末存货余额增长。

④上游原材料价格上涨促使公司提前备货，导致原材料库存较多

受有色金属上行周期的影响，公司主要原材料市场价格整体呈上升趋势，其中碳化钨粉市场价格 2021 年以来整体呈增长趋势，市场年平均价格由 2021 年 20.79 万元/吨上升至 2023 年 23.60 万元/吨。为有效锁定上游原材料价格上涨对成本端的影响，并满足下游订单的交期需要，公司采取适当提前备货的策略，加大对碳化钨粉等主要原材料的采购规模，导致原材料备货持续增长。

(2) 随着报告期各期末存货余额增长，公司根据存货跌价准备计提政策，相应计提存货跌价准备金额相应增长

公司根据存货成本与可变现净值孰低原则，确定是否需要计提存货跌价准备。具体执行方式如下：

项目		计提方式
非标准品		非标准品为公司产出较少或为客户特别定制的产品，按照废合金的价格确定可变现净值计提存货跌价准备
标准品	正品	正品均能正常销售，公司对1-2年、2-3年及3年以上的产品根据历史销售经验和制定的销售折扣政策确定预计售价，减去相关费用及税金后确定可变现净值分别计提存货跌价准备。
	处理品	处理品主要为公司更新迭代后的老款产品和存在外观瑕疵的产品，公司已按照废合金的价格确定可变现净值计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元；%

项目	2024年3月31日			2023年12月31日		
	账面余额	占比	跌价准备	账面余额	占比	跌价准备
原材料	6,864.19	19.46	-	6,589.97	20.87	
在产品	10,689.07	30.30		10,041.92	31.80	
产成品	14,062.42	39.86	811.07	11,827.78	37.46	747.09
周转材料	3,660.78	10.38	-	3,117.29	9.87	
合计	35,276.46	100.00	811.07	31,576.96	100.00	747.09
项目	2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	占比	跌价准备	账面余额	占比	跌价准备
原材料	4,703.05	30.81		3,897.63	43.22	
在产品	4,957.20	32.48		1,853.99	20.56	
产成品	3,744.21	24.53	446.03	2,316.23	25.69	174.35
周转材料	1,859.99	12.19	-	949.54	10.53	-
合计	15,264.44	100.00	446.03	9,017.39	100.00	174.35

由上表可知，随着公司存货期末余额增长，公司按照存货跌价准备计提政策计提的公余额持续增长。

综上所述，公司受产品结构变动影响主营业务毛利率有所下降、有息负债余额上升及股权激励等因素带动期间费用增长，以及应收账款余额和存货余额快速上涨带动资产减值损失及信用减值损失增长的影响，2022年和2023年营业利润增长幅度低于营业收入增长幅度。

（二）量化分析 2021-2023 年扣非后归母净利润变动趋势与经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因

2021年至2023年，公司经营活动现金流量净额与净利润调整过程如下：

单位：万元

项目	2023年度			2022年度			2021年度
	金额	变动金额	变动幅度	金额	变动金额	变动幅度	金额
扣非后归母净利润	15,267.79	-504.20	-3.20%	15,771.99	540.13	3.55%	15,231.86
净利润	15,790.66	-805.01	-4.85%	16,595.67	364.60	2.25%	16,231.08
加：资产减值准备	691.78	398.20	135.64%	293.57	259.45	760.37%	34.12
信用减值损失	1,070.06	644.88	151.67%	425.18	385.65	975.54%	39.53
固定资产折旧、油气	9,016.36	3,602.60	66.55%	5,413.76	1,097.39	25.42%	4,316.36

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度
	金额	变动金额	变动幅度	金额	变动金额	变动幅度	金额
资产折旧、生产性生物资产折旧							
使用权资产摊销	138.11	5.26	3.96%	132.84	106.21	398.78%	26.63
无形资产摊销	211.72	72.76	52.36%	138.96	69.80	100.92%	69.16
长期待摊费用摊销	131.76	53.78	68.95%	77.99	72.21	1249.64%	5.78
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	56.43	56.05	14763.36%	0.38	-59.15	-99.36%	59.52
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.24	-0.15	-38.05%	0.39	-14.22	-97.32%	14.62
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-14.88	-34.61	-175.42%	19.73	78.09	-133.81%	-58.36
财务费用（收益以“－”号填列）	3,006.15	1,495.41	98.99%	1,510.74	1,339.47	782.12%	171.26
投资损失（收益以“－”号填列）	-286.57	104.88	-26.79%	-391.45	-17.89	4.79%	-373.56
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-950.31	-93.92	10.97%	-856.39	-561.88	190.78%	-294.51
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	3,424.56	515.03	17.70%	2,909.53	2,144.18	280.16%	765.35
存货的减少（增加以“－”号填列）	-16,580.68	-10,311.75	164.49%	-6,268.94	-3,066.41	95.75%	-3,202.53
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-31,828.07	-14,004.25	78.57%	-17,823.82	-14,798.95	489.24%	-3,024.87
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	16,374.30	4,540.13	38.36%	11,834.16	6,003.89	102.98%	5,830.27
其他	-	-521.16	-100.00%	521.16	521.16	-	-
经营活动产生的现	251.59	-14,281.89	-98.27%	14,533.48	-6,076.38	-29.48%	20,609.86

项目	2023 年度			2022 年度			2021 年度
	金额	变动金额	变动幅度	金额	变动金额	变动幅度	金额
金流量净额							

由上表可知，2021 年至 2023 年公司经营活动现金流量净额与归母净利润变动趋势的差异主要系存货、经营性应收项目增长较快以及随着带来的资产减值和信用减值所致。期末存货余额和应收账款余额增长较快原因分析参见本回复之“3. 关于经营业绩”之“一、量化分析 2022-2023 年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因，2021-2023 年扣非后归母净利润变动趋势与经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因”之回复。

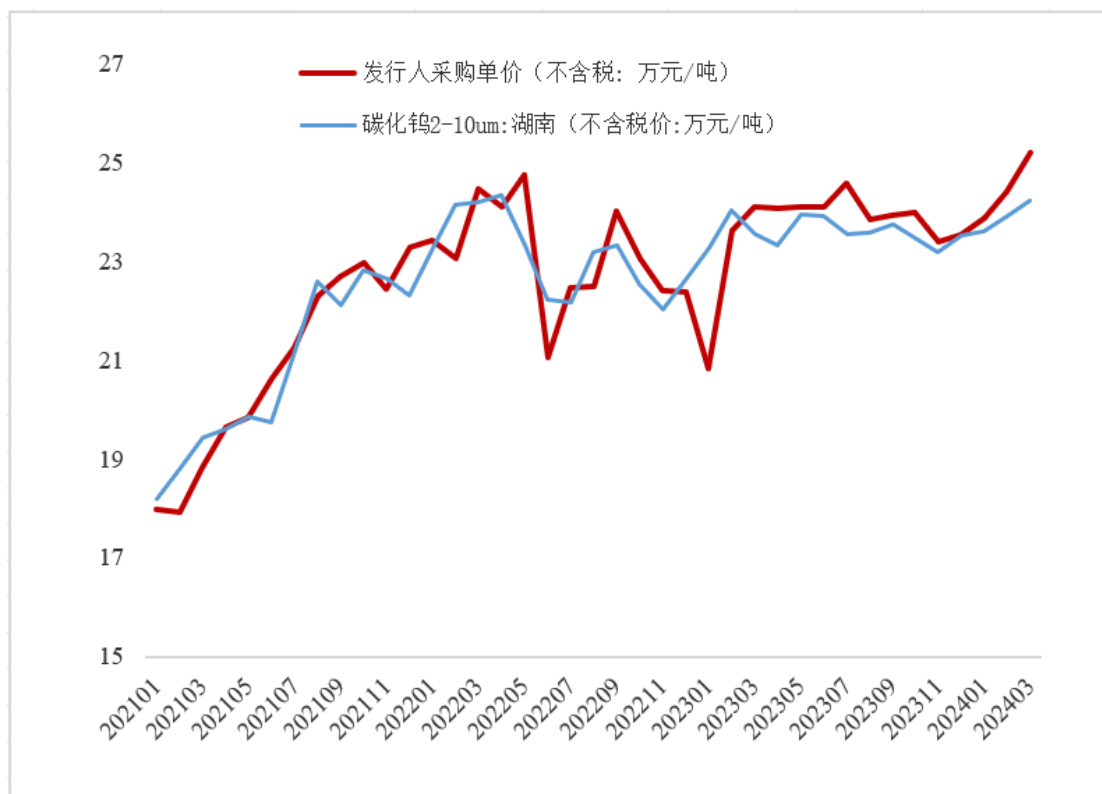
二、量化分析报告期内主要原材料的价格变动情况及产品结构变化对毛利的影响，并说明在原料价格上涨的情况下，发行人传导原材料价格波动风险的措施及有效性

（一）报告期内主要原材料的价格变动情况对毛利的影响

1、报告期内主要原材料的价格变动情况

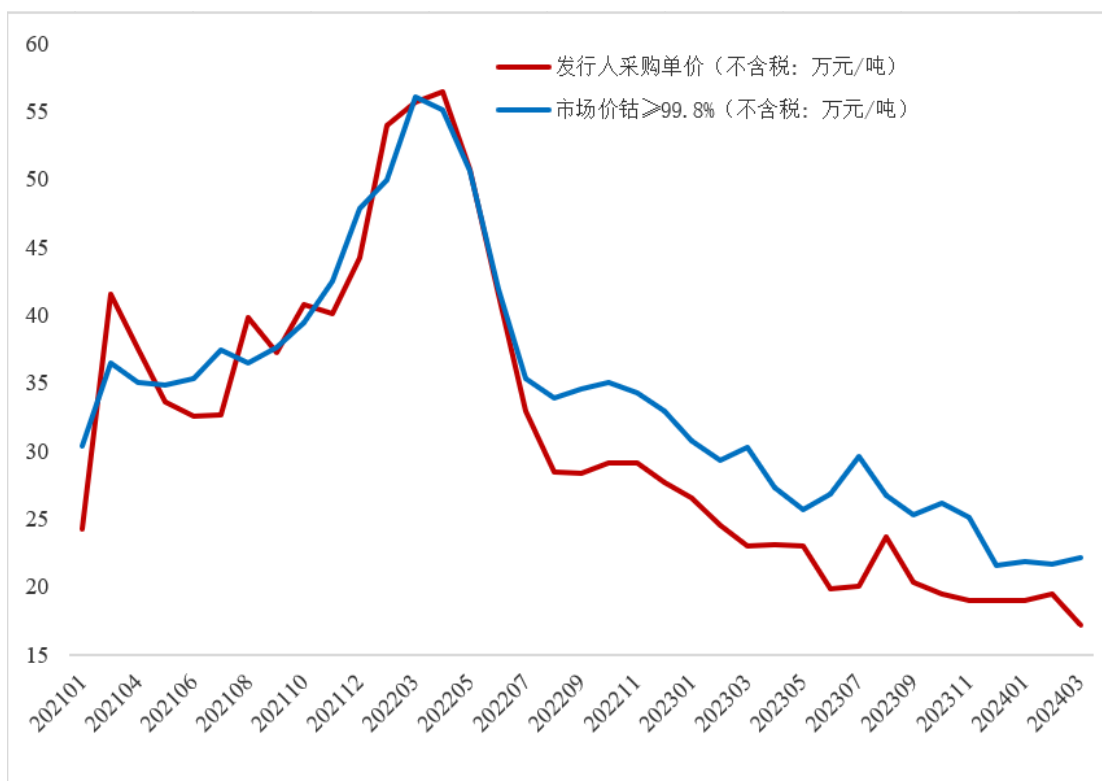
报告期内，公司主要原材料碳化钨粉价格呈上升趋势，钴粉价格呈先升后降趋势，其具体情况如下：

（1）碳化钨粉



数据来源：WIND资讯

(2) 钴粉



数据来源：WIND资讯

2、报告期内主要原材料的价格变动情况对毛利的影响

报告期内，公司主要原材料中碳化钨采购单价持续上升，钴粉采购价格在2022年明显上升，2023年后价格持续下降。

假定其他原材料价格不变、各类单件硬质合金刀片原材料用量占比不变且营业成本中各类原材料占比和生产成本中原材料占比保持一致的情况下，碳化钨和钴粉年度平均采购价格变动对毛利率的量化影响如下：

单位：元/片

项目	2024年1-3月		2023年度			2022年度			2021年度	
	单位原材料成本	单位材料成本变动对毛利率影响	单位产品售价	单位原材料成本	单位材料成本变动对毛利率影响	单位产品售价	单位原材料成本	单位材料成本变动对毛利率影响	单位产品售价	单位原材料成本
碳化钨粉	1.41	减少0.56个百分点	7.01	1.38	减少0.58个百分点	6.57	1.34	减少4.14个百分点	5.85	1.10
钴粉	0.12	增加0.69个百分点		0.17	增加1.26个百分点		0.25	减少0.93个百分点		0.20

注：单位原材料成本变动对毛利率的影响=（当期单位原材料成本-上期单位原材料成本）/上期单位产品售价

由上表可知，公司硬质合金数控刀片主要原材料价格变动对毛利率会产生一定影响，但是当原材料单边大幅波动时，产品价格随之波动，说明公司在一定程度上可以将成本向下游转移。最近三年主要原材料市场价格存在较大波动，但公司数控刀片毛利率整体较为稳定，说明主要原材料价格变动对产品整体毛利率的影响较小。

（二）报告期内产品结构变化对毛利的影响

报告期内，主要产品结构变化对毛利的影响分析参见本回复之“3.关于经营业绩”之“一、量化分析2022-2023年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因，2021-2023年扣非后归母净利润变动趋势与经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因”之“（一）量化分析2022-2023年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因”之“1、报告期内，受公司新推出的整体硬质合金刀具收入金额和占比的增長的影响，整体营业毛利率下降，营业成本增长幅度大于营业收入增长幅度，减少了营业利润的增长幅度”之回复。报告期内，产品结构变动对毛利率具体影响情况如下：

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度
主营业务毛利率变动	-7.96个百分点	-3.45个百分点	-1.72个百分点
产品结构变动影响	-5.35个百分点	-3.72个百分点	-1.19个百分点

注1: 主营业务毛利率变动=当年主营业务毛利率-上年主营业务毛利率

注2: 产品结构变动影响= Σ (各类产品本期收入占比-各类产品上期收入占比)*各类产品本期毛利率

由上表可知,报告期内产品结构变动对公司主营业务毛利率变动的影响占67%以上,是影响公司主营业务毛利变动的主要因素。

(三) 公司通过提前锁价和备货等方式应对原材料价格波动风险,同时在原材料大幅上涨的情形下通过调价传导相关风险,公司已在募集说明书中充分披露相关风险。

1、公司建立了较为完善的原材料价格跟踪体系,通过提前锁价和提前备货等方式应对原材料价格波动风险

公司建立了较为完善的原材料价格跟踪体系,在原材料上涨的情形下,一方面公司会与主要原材料供应商签订框架协议、提前预付款锁定价格和数量的方式控制原材料成本支出,取得市场上较为优惠的采购价格;另一方面,公司会采取提前备库的策略,当期加大原材料采购量以应对未来可能存在的持续上涨情形。

2、原材料价格大幅上涨时通过调价措施传导相关原材料波动风险

公司在生产成本的基础上结合产品性能、竞品定价、市场行情、客户采购规模、竞争策略等因素确定产品最终售价。当原材料单边大幅上涨时,公司通常会采取一定措施上调产品价格以传导原材料上涨的压力。报告内在主要原材料碳化钨粉持续上涨的背景下,公司进行了部分调价措施,以传导相关压力。在此措施下,报告期内,公司硬质合金数控刀片毛利率为50.69%、50.21%、49.65%和46.88%,最近三年公司毛利率基本保持稳定,有效传导了部分原材料上涨的压力,2024年1-3月主要原材料价格未发生大幅上涨,公司硬质合金数控刀片毛利率下降主要系产能利用率下降所致。

3、公司已针对原材料价格波动对公司生产经营的影响进行风险提示

公司已在募集说明书之“一、重大风险提示”之“(二)原材料价格波动风险”中充分披露原材料价格波动相关风险。

三、结合同行业可比公司的细分领域、刀具材料、产品结构等方面的差异情况，进一步说明报告期内公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

（一）报告期内，公司与同行业可比公司毛利率情况

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：%

公司名称	2024年1-3月	2023年度	2022年度	2021年度
株洲钻石	-	33.58	34.48	35.37
恒锋工具	44.34	46.12	47.87	49.64
沃尔德	46.58	45.11	46.23	49.22
欧科亿	25.08	29.32	36.75	34.37
国宏工具	-	-	40.67	40.02
同行业平均	38.67	38.53	41.20	41.72
发行人	37.24	45.20	48.65	50.37

数据来源：Wind资讯

注：国宏工具未披露2023年度及2024年1-3月相关数据；中钨高新未在2024年一季度报告中披露子公司株洲钻石的毛利率。

由上表可知，报告期内公司毛利率与沃尔德、恒锋工具存在一定差异但均处于较高水平，公司毛利率主要高于株洲钻石、欧科亿和国宏工具，公司毛利率与同行业可比公司毛利率的差异主要系受应用领域、刀具材料、产品结构等因素的影响。

（二）公司毛利率与同行业可比公司的差异主要系受应用领域、刀具材料、产品结构等因素的综合影响

公司与同行业内可比公司的应用领域、刀具材料、产品结构、下游应用领域等方面的具体情况如下：

公司名称	业务情况
株洲钻石	行业地位： 国内最大的硬质合金切削刀具供应商； 刀具材料： 硬质合金为主 主要产品： 焊接刀片、数控刀片、整体刀具等 下游应用领域： 汽车、模具、航空、国防军工、钢铁、电子等行业
恒锋工具	行业地位： 国内刃量具行业领先企业之一 刀具材料： 高速钢为主 主要产品： 精密复杂刃量具、精密高效刀具、精磨改制

公司名称	业务情况
	下游应用领域： 汽车零部件、工程机械、航空航天、精密机械等领域
沃尔德	行业地位： 国内超硬刀具行业的领先企业 刀具材料： 超硬材料、硬质合金 主要产品： 超硬刀具、硬质合金刀具及棒材等 下游应用领域： 消费电子（触摸屏、液晶面板）、汽车动力系统零部件领域
欧科亿	行业地位： 国内最大的硬质合金锯齿片供应商 刀具材料： 硬质合金为主 主要产品： 硬质合金制品和数控刀具 下游应用领域： 数控刀具应用于汽车、模具、轨道交通、新能源、卫浴、工程机械等领域；锯齿片应用于家具、家装、冶金、建筑、园艺等行业
国宏工具	行业地位： 国内知名刀具企业 刀具材料： 硬质合金、超硬材料、陶瓷 主要产品： 整体刀具 下游应用领域： 电子信息、航空航天等
发行人	行业地位： 国内领先的硬质合金切削刀具制造商，产量位居国内行业前列 刀具材料： 硬质合金为主 主要产品： 数控刀片和整体刀具。 下游应用领域： 汽车、模具、通用机械等领域

由上表可知，公司与同行业可比公司在应用领域、刀具材料和产品结构等方面均存在一定差异，导致公司毛利率与同行业可比公司亦存在一定差异，具体分析如下：

1、报告期内公司毛利率高于株洲钻石、欧科亿和国宏工具，主要系受产品结构、下游应用领域等因素影响

由上表可知，公司与株洲钻石、欧科亿和国宏工具的主要刀具材料均为硬质合金，公司毛利率高于三家公司主要系受产品结构的影响：①株洲钻石作为国内最大的综合刀具供应商，其产品结构较为丰富，包括有数控刀片、整体刀具、焊接刀片等，其中焊接刀片由于无法适应现代制造业高效、高精度的加工要求，主要应用于传统机床，毛利率相对较低，因此拉低了其整体毛利率。②欧科亿产品包括有硬质合金制品及数控刀具，其中硬质合金制品主要为锯齿片、圆刀片等用于木材、石材加工的刀具，毛利率相对较低，因此拉低了其整体毛利率。③国宏工具主要产品为整体刀具且主要应用于电子信息领域，而电子信息行业由于集中度较高且采购量较大，议价能力较强，因此该领域整体刀具通常毛利率较低。

2、报告期内公司毛利率与沃尔德、恒锋工具存在一定差异，主要系受刀具材料影响

由上表可知，公司刀具材料主要为硬质合金，恒锋工具刀具材料主要为高速钢，沃尔德刀具材料主要为超硬材料，其在 2022 年完成对深圳市鑫金泉精密技术股份有限公司的收购后，补充了部分硬质合金刀具品类，但目前其产品结构仍以超硬刀具为主，2023 年超硬刀具收入占比 76.26%。刀具材料的差异决定了产品生产材料、工艺技术及设备配置都存在显著差异，进而导致公司毛利率与二者存在一定差异。

综上所述，报告期内公司毛利率与沃尔德、恒锋工具存在一定差异但均处于较高水平，公司毛利率主要高于株洲钻石、欧科亿和国宏工具，公司毛利率与同行业可比公司毛利率的差异主要系受应用领域、刀具材料、产品结构等因素的影响，具有合理性。

四、2023 年及 2024 年一季度扣非后归母净利润同比下降的原因

（一）2023 年扣非后归母净利润同比下降的原因

2023 年主要经营数据及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度
	金额	变动额度	变动幅度	金额
营业收入	79,427.06	19,263.49	32.02%	60,163.57
营业成本	43,310.88	12,536.55	40.74%	30,774.33
营业毛利	36,116.18	6,726.94	22.89%	29,389.24
销售费用	3,743.06	1,911.69	104.39%	1,831.37
管理费用	4,109.34	653.66	18.92%	3,455.68
研发费用	6,087.08	1,931.42	46.48%	4,155.66
财务费用	2,851.99	1,573.09	123.00%	1,278.90
资产减值损失	-691.78	-398.21	135.64%	-293.57
信用减值损失	-1,070.06	-644.88	151.67%	-425.18
扣非后归属于母公司所有者的净利润	15,267.79	-504.20	-3.20%	15,771.99

2023 年公司扣非后归母净利润为 15,267.79 万元，较上年同期下降 3.20%，

主要系：1、产品结构变化和产能利用率下降使得公司毛利率和毛利下降；2、公司不断加大高端精密硬质合金刀片以及整体硬质合金刀具制造生产线投入，银行贷款规模增长使得财务费用上升；3、公司经营规模的不断扩张、公司加强直销客户开拓以及对核心销售人员实施股权激励，使得公司销售费用快速上升；4、公司为进一步提高公司产品的市场竞争力，增加研发投入以及对核心研发人员实施股权激励，使得公司研发费用快速增长；5、随着公司业务规模的扩张，以及受宏观经济的影响，公司期末应收账款余额增加，相应计提的信用减值损失增加；6、受业务增长、产品种类、规格横向拓宽、与公司备货策略的共同影响，公司期末存货余额上升，相应计提存货资产减值损失上升；详细原因分析参见本回复之“3.关于经营业绩”之“一、量化分析 2022-2023 年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因，2021-2023 年扣非后归母净利润变动趋势与经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因”之回复。

（二）2024 年 1-3 月公司扣非后归母净利润同比下降的原因

2024 年 1-3 月主要经营数据及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月			2023 年 1-3 月
	金额	变动额度	变动幅度	金额
营业收入	17,022.22	1,990.10	13.24%	15,032.12
营业成本	10,683.33	2,463.46	29.97%	8,219.87
营业毛利	6,338.89	-473.36	-6.95%	6,812.25
销售费用	846.67	27.45	3.35%	819.22
管理费用	905.66	-205.98	-18.53%	1,111.64
研发费用	1,465.99	141.34	10.67%	1,324.65
财务费用	823.77	154.48	23.08%	669.29
资产减值损失	-192.56	-168.73	708.06%	-23.83
扣非后归属于母公司所有者的净利润	1,648.08	-580.94	-26.06%	2,229.02

2024 年 1-3 月公司扣非后归母净利润为 1,648.08 万元，较上年同期下降 26.06%，主要系：1、产品结构变化和产能利用率下降使得公司毛利率和毛利下降；2、公司不断加大高端精密硬质合金刀片以及整体硬质合金刀具制造生产线投入，银行贷款规模增长使得财务费用上升；3、受业务增长、产品种类、规格

横向拓宽、与公司备货策略的共同影响，公司期末存货余额上升，相应计提存货跌价准备上升所致，具体分析如下：

1、公司 2024 年 1-3 月产品结构变化和产能利用率下降使得公司毛利率和毛利下降

2023 年 1-3 月和 2024 年 1-3 月公司营业收入、营业毛利和营业毛利率变动情况如下：

单位：万元；%

项目	2024 年 1-3 月	2023 年 1-3 月
营业收入	17,022.22	15,032.12
营业毛利率	37.24	45.32
营业毛利	6,338.89	6,812.25

2024 年 1-3 月公司营业收入为 17,022.22 万元，较上年增长 13.24%，而营业毛利为 6,338.89 万元，较上年减少 6.95%，主要系公司产品收入结构变动和产能利用率变动使得毛利率下降所致，具体分析如下：

(1) 受制造业市场景气度的影响，2024 年 1-3 月公司毛利率较高的硬质合金数控刀片产品销售收入较上年同期有所下降；同时，随着整体硬质合金项目正式投产，2024 年 1-3 月毛利率较低的整体硬质合金刀具销售收入快速增长，拉低了公司整体营业毛利率。

公司 2024 年 1-3 月和 2023 年 1-3 月产品结构及毛利率情况如下：

单位：万元；%

项目	2024 年 1-3 月				2023 年 1-3 月			
	销售收入	占比	毛利率	毛利贡献率	销售收入	占比	毛利率	毛利贡献率
数控刀片	13,826.99	81.23	46.88	38.08	14,184.18	94.36	48.59	45.85
整体刀具	2,968.94	17.44	-5.9	-1.03	783.4	5.21	-10.82	-0.56
其他	226.29	1.33	14.12	0.19	64.54	0.43	6.70	0.03
合计	17,022.22	100.00	37.24	37.24	15,032.12	100.00	45.32	45.32

由上表可知，2024 年 1-3 月公司数控刀片收入受国内制造业景气度较低影响同比有所下降，整体刀具由于处于推广期实现了较高的同比增长，整体刀具的收入占比同比提升 12.23 个百分点。而整体刀具由于暂不具备规模效应，单个产品分摊的直接人工和制造费用较高，因此毛利率报告期内处于较低水平，其收入占

比的提升进一步拉低了公司的综合毛利率。

(2) 受募投项目陆续投产，产能爬坡阶段生产效率和产能利用率下降的影响，公司 2024 年 1-3 月数控刀片毛利率较上年小幅下降，进一步降低了公司整体营业毛利率

公司2023年1-3月和2024年1-3月数控刀片毛利率分别为48.59%和46.88%，小幅下降，主要系随着公司IPO募投项目投产，2024年1-3月公司产能同比增幅较大，但产量相对较低，产能利用率有所下降。2023年1-3月和2024年1-3月公司数控刀片产能利用率分别为125.59%和88.25%，随着产能利用率的下降，公司单个产品分摊的制造费用阶段性上升，进而导致公司数控刀片毛利率下降。数控刀片毛利率的下降，进一步降低了公司整体营业毛利率。

2、公司不断加大高端精密硬质合金刀片以及整体硬质合金刀具制造生产线投入，银行贷款规模增长以及可转换公司债利息增长使得财务费用上升

国内高端刀具消费市场长期被欧美刀具企业和日韩刀具企业占据。国产刀具产品目前正处于从低端向中高端过渡的过程中。为了持续提升刀具产品品质，缩小在性能方面与欧美、日韩刀具的差距，丰富产品线，公司需要持续加大对高端生产和研发设备投入。随着公司通过不断加大高端精密硬质合金刀片以及整体硬质合金刀具制造生产线厂房、装备投入，公司除使用自有资金和募集资金直接投入外，还需要通过银行借款进行融资，2023年3月末和2024年3月末分别为7,807.85万元和23,508.88万元，银行贷款规模增加。随着银行贷款规模的增加，利息也同步增长。同时，随着公司可转换公司债摊余成本的增加，可转债利息费用也相应增加。2024年1-3月，公司的利息费用支出明细如下：

单位：万元；%

项目	2024年1-3月		2023年1-3月	
	金额	占比	金额	占比
可转债利息支出	700.51	83.83	645.21	88.27
银行贷款利息支出	116.70	13.97	65.88	9.01
租赁摊销利息支出	18.42	2.20	19.87	2.72
合计	835.63	100.00	730.96	100.00

2023年1-3月和2024年1-3月公司利息费用分别为730.96万元和835.63万元，

主要受到银行贷款规模增加的影响，利息费用的大幅增加使得公司财务费用上升。然而，就绝对金额而言2024年1-3月财务费用同比上升降低了公司归母净利润，但影响程度有限。

3、受业务增长、产品种类、规格横向拓宽、与公司备货策略的共同影响，公司期末存货余额上升，相应资产减值损失上升

受业务增长、产品种类、规格横向拓宽、与公司备货策略的共同影响，2023年3月末和2024年3月末，公司存货余额分别为18,810.78万元和35,276.46万元，期末存货余额明显增长，公司存货增长原因分析参见本回复之“3.关于经营业绩”之“一、量化分析2022-2023年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因，2021-2023年扣非后归母净利润变动趋势与经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因”之回复。公司根据存货减值准备计提政策，计提相应减值准备，使得2024年1-3月资产减值损失较2023年1-3月增长708.06%，进而影响了2024年1-3月扣非后归母净利润。

综上，由于公司产品结构变动和产能利用率下降使得毛利率下降、银行贷款增加使得财务费用上升以及存货余额增长使得资产减值损失上升等因素的综合影响，2024年1-3月公司扣非后归母净利润较上年同期下降。

【核查程序及核查意见】

（一）核查程序

申报会计师履行的核查程序如下：

1、获取发行人报告期内的财务报告、审计报告及财务明细资料，访谈发行人管理、财务等相关人员，了解公司2022年和2023年收入增长幅度高于营业利润变动幅度的原因，2021年至2023年扣非后归母净利润变动趋势与经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因以及2023年及2024年一季度扣非后归母净利润同比下降的原因；

2、获取发行人报告期内主要原材料平均采购价格，各产品销售明细数据，分析毛利率波动原因；

3、访谈发行人管理人员，了解原材料价格波动风险的措施及有效性；

4、查阅同行业上市公司年度报告，分析公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2022 年和 2023 年营业利润增长幅度低于营业收入增长幅度，主要受产品结构变动、有息负债余额上升带动利息支出增长、公司实施股权激励、加大研发投入，以及应收账款余额和存货余额快速上涨的影响，符合发行人实际经营情况；

2、发行人 2021 年至 2023 年经营活动现金流量净额与归母净利润变动趋势的差异主要系存货、经营性应收项目增长较快所致，符合发行人实际经营情况；

3、发行人毛利率主要受产品结构影响；

4、发行人主要原材料价格变动对产品毛利率影响较小，发行人可以通过提前锁价和备货等方式应对原材料价格波动风险，同时在原材料大幅上涨的情形下通过调价传导相关风险，发行人已在募集说明书中充分披露相关风险；

5、发行人毛利率与沃尔德、恒锋工具存在一定差异但均处于较高水平，发行人毛利率与同行业可比公司毛利率的差异主要系受应用领域、刀具材料、产品结构等因素的影响，具有合理性。

6、2023 年 1-3 月扣非后归母净利润同比下降，主要系可转换公司债券利息费用、发行人销售人员、管理人员和研发人员的增长以及实施股权激励因素的综合影响；2024 年 1-3 月扣非后归母净利润同比下降，主要系产品结构变动和产能利用率下降使得毛利率下降、银行贷款增加使得财务费用上升以及存货余额增长使得资产减值损失上升等因素的综合影响。

4.关于应收账款和票据

根据申报材料：(1)报告期各期末，公司应收账款金额分别为 6,407.03 万元、7,915.07 万元、15,044.76 万元、31,977.21 万元；最近一期应收账款增速较快，主要系受客户回款习惯和宏观经济影响所致；(2)根据公开资料，2022 年 9 月

30日末及年底、2023年9月30日末及年底，公司应收账款金额分别为12,563.13万元及15,044.76万元、31,977.21万元及34,196.31万元；（3）报告期各期末，公司应收票据金额分别为7,841.50万元、7,723.75万元、8,194.94万元、10,895.45万元，2023年9月30日同比增长率为81.47%；2022年、2023年9月末应付票据金额分别为8,207.71万元、10,927.60万元，同比增长319.24%、21.83%。

请发行人说明：（1）结合报告期内发行人与主要经销商的发货至结算周期变化情况，报告期各期回款情况及相关信用政策等，进一步说明2023年末公司应收账款增长速度快于营业收入的原因，应收账款占收入比重是否与同行业可比公司存在重大差异；（2）结合报告期各期三季度末及四季度的收入及回款情况，量化分析2022、2023年年末应收账款金额高于三季度末的原因，同行业公司是否也存在类似情形，发行人应收账款是否存在长期未回款及逾期的情形，相关坏账准备计提的充分性；（3）发行人报告期内应收票据的增长与收入增长的匹配性，应付票据与原材料采购的匹配性，相关占比是否与同行业公司存在重大差异，公司票据业务的合规性，是否存在应收项目之间（如应收票据和应收账款）互相转换的情形。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合报告期内发行人与主要经销商的发货至结算周期变化情况，报告期各期回款情况及相关信用政策等，进一步说明2023年末公司应收账款增长速度快于营业收入的原因，应收账款占收入比重是否与同行业可比公司存在重大差异；

（一）报告期内，公司信用政策稳定，受行业下游资金链紧张等因素影响，公司主要经销商发货至结算周期有所延长，期后回款比例有所下降，使得公司2023年末应收账款增长速度快于营业收入

1、公司应收账款及营业收入变动情况

2021年-2023年，公司应收账款和营业收入变动情况如下：

单位：万元；%

项目	2023年12月31日/ 2023年度		2022年12月31日/2022 年度		2021年12月31日 /2021年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
应收账款账面余额	36,494.04	123.99	16,293.00	86.14	8,752.88
营业收入	79,427.06	32.02	60,163.57	23.93	48,547.73

由上表可知，最近三年，公司营业收入持续增长，应收账款余额也相应地增加，两者变动趋势一致。公司目前采取经销为主，直销为辅的销售模式，由于公司客户大多数为经销商，其回款受公司信用政策、自身经营策略、资金状况、下游用户回款情况等多因素影响。报告期内，公司保持一贯信用政策且在年末严格按照公司信用期政策进行催收，但受下游资金链紧张和部分经销商客户经营策略变化影响，经销商客户发货到结算周期有所延长，导致2023年末应收账款增长速度快于营业收入。

2、受行业下游资金链紧张的影响，公司主要经销商从发货到结算周期延长

2021年-2023年，公司主要经销商发货到结算周期变化情况如下：

单位：月

序号	公司名称	2023年	2022年	2021年
1	任丘金万利	4.97	3.27	2.71
2	河北万铄	4.74	3.06	2.16
3	温岭西控	6.64	3.66	4.20
4	江门精车	4.83	2.75	2.03
5	南阳金鸿运	3.97	2.98	2.78
6	温岭华诚	2.69	1.32	1.09
7	洛阳洛耐特	3.27	1.63	2.36
平均周期		4.44	2.67	2.48

由上表可知，2023年以来公司主要经销商客户受下游资金链紧张影响，发货到结算的平均周期有所延长，其中温岭西控同时受自身经营策略影响，发货到结算周期略高于平均结算周期，具体分析如下：

(1) 2023年以来我国经济处于恢复过程中，行业整体回款周期普遍拉长

2023年以来，我国经济处于恢复过程之中，但受国际形势紧张及宏观经济的影响，制造行业普遍资金链承压。根据国家统计局公布的数据，规模以上工业

企业应收账款平均回收期由 2021 年末 49.50 天增长至 2024 年 3 月末 67.30 天，回款速度明显放缓。公司经销体系所覆盖的终端客户中，主要是集中在各产业集群的中小机械加工企业，该类终端客户受自身经营规模、融资能力的影响，资金压力较大，货款支付进度较慢。公司经销商受此影响相应存在资金压力。在此大背景下，虽然公司主要经销商大多具有多年的从业经验，抗风险能力相对较强，但其支付公司货款的速度仍受到一定的影响，经销商发货到结算周期延长。

(2) 头部经销商温岭西控加大终端工厂客户的开发，使得自身资金周转速度下降，回款周期延长

公司经销商的终端客户主要包括各类五金销售门店、零售商以及工厂类终端客户，其中经销商与五金销售门店、零售商的交易模式通常为货到付款或预付款，此类交易模式下，产品销售单价较低，经销商相对利润率较低，但资金周转速度较快；而经销商与工厂类终端客户的交易通常为先货后款，账期在 3 个月至半年不等，此类交易模式下，产品销售单价较高，经销商利润率相对较高，但资金周转速度较慢。

报告期初，温岭西控的客户结构与公司的其他经销商一致，以五金销售门店、零售商为主，因此资金回款较为及时。但随着公司产品逐渐丰富，品质不断提升，已经具备了较强的市场竞争力。在此背景下，温岭西控结合自身较为丰富的工厂类终端客户（原用日韩品牌刀具）资源，开始有意识地针对工厂类终端客户加大公司产品的推广及销售，自 2022 年起，逐步围绕着包括杭州萧山汽车产业集群、温州卫浴集群、不锈钢集群、玉环和黄岩模具集群等终端客户集群进行积极拓展。随着其终端客户销售收入上升，由于终端客户付款账期较长，回款周期较长，使得经销商对公司回款周期延长。

3、受客户结算周期延长的影响，2023 年末期后回款比例下降

截至 2024 年 6 月 30 日，2021 年-2023 年各期末，应收账款期后回款的具体情况如下：

单位：万元；%

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额	36,494.04	16,293.00	8,752.88

返利金额	3,444.17	3,042.15	2,494.22
剔除返利后应收账款金额	33,049.87	13,250.85	6,258.66
期后回款金额	21,981.41	12,709.20	5,893.00
期后回款比例	66.51	95.91	94.16

报告期内，公司各期期后回款比例分别为94.16%、95.91%和66.51%，2021年、2022年应收账款期后回款整体比例较高，回款情况良好。2023年12月末期后回款比例有所下降，主要系截至目前，2023年12月末应收账款回款的时间相对于以前年度较短以及2023年度以来，随着客户货款结算周期延长，应收账款回款放缓等因素综合影响所致。

（二）公司应收账款占营业收入比例整体与同行业可比公司不存在重大差异

最近三年，公司应收账款余额占营业收入比例与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：%

公司	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日/2022 年度	2021年12月31日 /2021年度
恒锋工具	30.05	30.76	24.88
沃尔德	37.70	41.56	20.45
欧科亿	37.58	26.87	14.18
国宏工具	-	51.71	52.98
平均值	35.11	37.73	28.12
发行人	45.95	27.08	18.03

注1：数据来源Wind资讯；

注2：国宏工具未披露2023年数据；

注3：发行人应收账款占营业收入比例为剔除返利后应收账款余额占营业收入比例。

由上表可知，2021年末和2022年末，公司应收账款余额占营业收入比例均低于同行业可比公司平均水平。2023年末公司应收账款占营业收入高于同行业上市公司平均值，主要由于同行业上市公司产品结构和下游终端客户存在差异，回款周期受宏观经济影响程度存在差异所致。公司目前主要采用经销为主，直销为辅的销售模式，公司经销体系所覆盖的终端客户，主要是集中在各产业集群的中小

机械加工企业，该类终端客户受自身经营规模、融资能力的影响，对于宏观经济的变化反应更为敏感。2023年以来受国际形势紧张及宏观经济的影响，制造业普遍资金链承压，回款速度明显放缓，在行业资金压力整体较大的背景下，中小型企业客户回款速度放缓程度更加明显。而同行业上市公司中沃尔德下游客户主要为消费电子以及汽车动力系统零部件领域的大中型制造企业；恒锋工具下游客户主要为汽车领域的大中型制造企业；欧科亿除数控刀具产品外，还存在硬质合金制品业务且占其收入比重较大，该部分业务下游为工具制造行业直销客户。由于公司下游终端客户以中小企业为主，同行业可比公司下游客户则大中型企业占比更高，而在行业资金压力整体较大的背景下中小型客户回款速度放缓程度更加明显的影响，导致2023年公司应收账款占营业收入比例略高于同行业上市公司。

综上所述，报告期内，公司信用政策稳定，2023年以来受行业下游资金链紧张等因素，公司主要经销商客户发货到结算的周期有所延长，公司应收账款期后回款比例亦有所下降，使得2023年公司应收账款增长速度高于营业收入增长速度。公司应收账款占营业收入比例整体与同行业可比公司不存在重大差异。

二、结合报告期各期三季度末及四季度的收入及回款情况，量化分析 2022、2023 年年末应收账款金额高于三季度末的原因，同行业公司是否也存在类似情形，发行人应收账款是否存在长期未回款及逾期的情形，相关坏账准备计提的充分性；

（一）2022 年、2023 年四季度末应收账款金额高于三季度末主要系受市场情况变化影响带来的收入和应收账款回款速度波动所致

单位：万元；%

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度			2022 年 12 月 31 日/2022 年度			2021 年 12 月 31 日/2021 年度		
	四季度	三季度	增长率	四季度	三季度	增长率	四季度	三季度	增长率
营业收入(含增值税)	23,274.20	25,953.74	-10.32	22,442.30	12,632.75	77.65	14,249.31	14,670.34	-2.87
当期回款金额	21,806.19	17,559.35	24.19	20,051.99	12,734.90	57.46	17,215.29	13,835.21	24.43
应收账款余额	36,494.03	34,152.62	6.86	16,293.00	13,675.51	19.14	8,752.88	11,304.17	-22.57

由上表可知，2022年、2023年年末应收账款金额均高于三季度末，但其原因并不相同，其具体分析如下：

1、受制造业景气度变化及不可抗力影响，公司 2022 年第四季度收入大幅高

于第三季度，应收账款余额相应大幅增长

2021年以来，国内刀具市场持续火爆，公司的主要客户在2021年末以及2022年初亦进行了积极备货，但自2022年二季度开始，制造业景气度低迷，全国刀具消费市场持续不景气，特别是公司最重要的销售区域之一的华东地区，受上海封城的影响，产业链相关终端需求量大幅下滑，公司经销商为控制风险，亦主动减少下单量，控制库存数，因此公司2022年二、三季度收入相对较低。随着不可抗力的不利影响逐渐消除，经济态势好转，国内制造业生产总值环比上升8.6%，2022年第四季度国内制造业生产总值为88,897亿元，处于全年最高值，受此影响第四季度刀具行业亦处于较高景气度。加之经过两个季度的观望，经销商的库存已基本清空，因此从四季度开始，公司主要经销商客户，尤其是华东地区的经销商客户，开始积极采购备货，导致当年四季度收入大幅增长，相应的，四季度末的应收账款余额也相应增长。

2、受下游资金链紧张以及公司下半年收入占比较高等因素影响，2023年第四季度回款金额较低，导致当年四季度应收账款余额高于三季度

2023年以来，我国经济处于恢复过程之中，但受国际形势紧张及宏观经济的影响，制造行业普遍资金链承压，回款速度明显放缓。公司经销体系所覆盖的终端客户中，主要是集中在各产业集群的中小机械加工企业，该类终端客户受自身经营规模、融资能力的影响，资金压力较大，货款支付进度较慢。公司经销商受此影响相应存在资金压力，同时，公司下半年收入较上半年更多，因此对应的应收账款也相应增加。在此大背景下，虽然公司主要经销商大多具有多年的从业经验，抗风险能力相对较强，但其支付公司货款的速度仍受到一定的影响，使得2023年4季度末应收账款余额较高。具体参见本题“一、结合报告期内发行人与主要经销商的发货到结算周期变化情况，报告期各期回款情况及相关信用政策等，进一步说明2023年末公司应收账款增长速度快于营业收入的原因，应收账款占收入比重是否与同行业可比公司存在重大差异”之回复。

（二）同行业可比公司三季度末及四季度的应收账款情况

最近三年，公司与同行业可比公司第三季度末及第四季度末的应收账款情况如下：

单位：万元；%

项目	2023年度			2022年度			2021年度		
	2023年12月31日	2023年9月30日	增长率	2022年12月31日	2022年9月30日	增长率	2021年12月31日	2021年9月30日	增长率
沃尔德	21,191.17	18,747.47	13.03	15,962.81	15,501.05	2.98	6,005.08	5,308.94	13.11
欧科亿	36,432.12	45,700.72	-20.28	26,871.60	29,505.99	-8.93	13,273.32	19,588.04	-32.24
恒锋工具	15,877.44	19,387.03	-18.1	15,362.07	16,310.73	-5.82	11,914.32	15,859.66	-24.88
发行人	34,196.31	31,977.21	6.94	15,044.76	12,563.13	19.75	7,915.07	10,331.83	-23.39

注：同行业可比公司中国宏工具未披露季度收入数据

由上表可知，同行业可比公司受其客户结构、收入季节性分布以及自身信用政策等因素影响，第三季度末及第四季度末应收账款变动情况均呈现其自身特点。具体分析如下：

1、同行业各公司下游应用领域存在一定差异，销售收入季节性分布存在不同，使得各季度末应收账款余额存在一定差异

最近三年，同行业可比公司第三季度和第四季度销售收入分布情况如下：

单位：万元

公司	2023年度		2022年度		2021年度	
	第四季度	第三季度	第四季度	第三季度	第四季度	第三季度
沃尔德	18,023.19	17,915.27	14,351.03	11,205.49	9,311.99	8,234.94
欧科亿	22,179.97	27,194.06	25,572.54	27,389.80	23,155.99	26,328.05
恒锋工具	16,557.00	13,965.00	14,524.45	13,051.58	14,195.65	13,991.13
发行人	20,671.82	23,046.28	19,940.14	11,291.58	12,618.06	12,949.94

由上表可知，同行业可比公司第三季度和第四季度营业收入分布存在一定差异，主要系产品结构和应用领域存在一定差异所致，其中沃尔德下游客户主要为消费电子以及汽车动力系统零部件领域的大中型制造企业；恒锋工具下游客户主要为汽车领域的大中型制造企业；欧科亿除数控刀具产品外，还存在硬质合金制品业务且占其收入比重较大，该部分业务下游为工具制造行业直销客户。由于同行业各公司下游应用领域存在一定差异，各家公司收入季节性分布存在一定差异，使得各季度末应收账款余额存在一定差异。

2、同行业各公司信用政策存在一定差异，客户回款习惯不同，使得第四季度末应收账款较第三季度末的变动情况各不相同

同行业可比公司信用政策情况如下：

公司	信用期
沃尔德	大客户 3-6 个月；小客户 1-2 个月
欧科亿	3 个月
恒锋工具	A 类客户：90-120 天；B 类客户：信用期为 60-90 天；C 类客户：30-60 天；D 类客户：无信用期
发行人	对账后一个月

由上表可知，同行业可比公司信用政策存在一定差异，客户回款习惯不同，使得第四季度末应收账款较第三季度末的变动情况各不相同。

受上述因素的综合影响，同行业公司中沃尔德报告期内第四季度末应收账款金额均高于第三季度末应收账款金额，欧科亿及恒锋工具第四季度末应收账款金额均低于第三季度末应收账款金额。公司主要在年底对经销商进行应收账款考核与集中催收，通常情况下第四季度末应收账款金额低于第三季度末应收账款。2022年第四季度末应收账款金额高于第三季度末主要是第四季度受制造业景气度及不可抗力因素消除等因素综合影响下销售收入环比增速较高，而回款相较收入略有滞后所致。2023年第四季度末应收账款金额高于第三季度末主要是受下游资金链影响回款周期有所延长所致，公司2022年、2023年第四季度末应收账款高于第三季度末应收账款符合公司收入变动特点及公司下游客户资金情况，具有合理性。

（三）发行人应收账款是否存在长期未回款及逾期的情形，相关坏账准备计提的充分性

1、报告期内各期末，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，长期未回款金额占比极低

（1）公司应收账款账龄分布情况

报告期内，公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元；%

账龄	账面余额	占比	账龄	账面余额	占比
2024年3月31日			2023年12月31日		
1年以内	39,285.57	98.40	1年以内	35,874.62	98.30

账龄	账面余额	占比	账龄	账面余额	占比
1-2年	102.93	0.26	1-2年	75.51	0.21
2-3年	8.55	0.02	2-3年	15.52	0.04
3-4年	39.80	0.10	3-4年	52.45	0.14
4-5年	44.36	0.11	4-5年	123.63	0.34
5年以上	442.69	1.11	5年以上	352.31	0.97
合计	39,923.90	100.00	合计	36,494.03	100.00
2022年12月31日			2021年12月31日		
1年以内	15,723.68	96.51	1年以内	8,178.57	93.44
1-2年	30.66	0.19	1-2年	86.94	0.99
2-3年	55.46	0.34	2-3年	123.63	1.41
3-4年	123.63	0.76	3-4年	-	-
4-5年	-	-	4-5年	8.49	0.1
5年以上	359.57	2.21	5年以上	355.24	4.06
合计	16,293.00	100.00	合计	8,752.88	100.00

报告期各期末，一年以内账龄占比分别为93.44%、96.51%、98.30%和98.40%，呈持续上升趋势。因此，公司应收账款期末账龄主要集中在一年以内，长期未回款金额占比较低。

(2) 公司应收账款中一年以上长期未回款金额占比整体低于同行业可比公司水平

最近三年末，公司应收账款中一年以上长期未回款金额占比与同行业可比公司对比情况如下：

同行业公司	2023年末	2022年末	2021年末
恒锋工具	2.64	3.28	4.04
沃尔德	4.08	5.49	7.36
欧科亿	9.14	1.25	1.08
国宏工具	-	7.87	5.27
平均值	5.28	4.47	4.44
发行人	1.70	3.49	6.56

由上表可知，公司一年以上未回款的应收账款余额占比持续下降，且最近两年末均低于同行业可比公司平均水平。

2、应收账款信用期内及逾期款项金额情况

报告期各期末，应收账款信用期内及逾期款项金额及占比情况如下：

项目		2024年3月31日 /2024年1-3月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度
应收账款余额		39,923.90	36,494.04	16,293.00	8,752.88
期末未返还返利（含税）		3,466.44	3,444.17	3,042.15	2,494.22
剔除返利后应收账款余额A		36,457.46	33,049.87	13,250.85	6,258.66
其中：信用期内	金额B	10,318.88	7,850.03	6,239.50	3,261.45
	占比C=B/A	28.30	23.75	47.09	52.11
逾期款项	金额D	26,138.58	25,199.83	7,011.35	2,997.21
	占比E=D/A	71.70	76.25	52.91	47.89
其中：逾期6个月以内		17,954.46	19,095.39	5,572.59	2,378.84
逾期6个月以上		8,184.11	6,104.45	1,438.76	618.37
期后回款金额F		16,402.65	21,981.41	12,709.20	5,893.00
期后回款金额占比G=F/A		44.99	66.51	95.91	94.16

注 1：计算客户逾期应收账款时将期末未返还返利（含税）剔除，并以剔除未返还返利后应收账款余额计算逾期比例；

注 2：上述期后回款为截至 2024 年 6 月 30 日回款。

报告期内，公司6个月以内逾期款项金额比例较高，占比分别为79.37%、79.48%、75.78%和68.69%，且2021年和2022年期后回款比例较高。2023年以来，受期后回款周期较短以及下游资金链紧张影响，期后回款比例分别为66.51%和44.99%，但公司主要经销商大多与公司拥有多年合作经营，从业经验丰富，抗风险能力相对较强，公司目前亦在加强应收账款回款力度，随着下游经济逐步复苏，中小型机械企业资金链情况改善，公司应收账款回收周期有望缩短，整体回收风险可控。

3、公司已充分对应收账款计提坏账准备，最近三年末公司应收账款坏账计提比例与同行业水平不存在显著差异

（1）应收账款计提政策

公司对应收款项，采用预期信用损失的简化模型，按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

①单项计提坏账准备的应收款项

期末对有客观证据表明其已发生减值的应收款项单独进行减值测试，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

②按组合计提坏账准备的应收款项

公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。公司考虑了不同客户的信用风险特征，以账龄组合为基础评估应收商业承兑汇票及应收账款、其他应收款的预期信用损失。公司账龄组合与整个存续期间预期信用损失率对照表如下：

应收账款账龄	预期信用损失率
1年以内	5.00%
1-2年	20.00%
2-3年	40.00%
3-4年	60.00%
4-5年	80.00%
5年以上	100.00%

(2) 应收账款坏账计提情况

报告期各期末，应收账款坏账计提比例如下：

单位：万元；%

账龄	账面余额	占比	预期信用损失	计提比例
2024年3月31日				
1年以内	39,285.57	98.40	1,964.28	5.00
1-2年	102.93	0.26	20.59	20.00
2-3年	8.55	0.02	3.42	40.00
3-4年	39.8	0.1	23.88	60.00
4-5年	44.36	0.11	35.49	80.00
5年以上	442.69	1.11	442.69	100.00
合计	39,923.90	100.00	2,490.34	6.24
2023年12月31日				
1年以内	35,874.62	98.3	1,793.73	5.00
1-2年	75.51	0.21	15.1	20.00
2-3年	15.52	0.04	6.21	40.01
3-4年	52.45	0.14	31.47	60.00
4-5年	123.63	0.34	98.9	80.00

账龄	账面余额	占比	预期信用损失	计提比例
5年以上	352.31	0.97	352.31	100.00
合计	36,494.03	100.00	2,297.72	6.30
2022年12月31日				
1年以内	15,723.68	96.51	786.18	5.00
1-2年	30.66	0.19	6.13	19.99
2-3年	55.46	0.34	22.18	39.99
3-4年	123.63	0.76	74.18	60.00
4-5年	-	-	-	-
5年以上	359.57	2.21	359.57	100.00
合计	16,293.00	100.00	1,248.24	7.66
2021年12月31日				
1年以内	8,178.57	93.44	408.93	5.00
1-2年	86.94	0.99	17.39	20.00
2-3年	123.63	1.41	49.45	40.00
3-4年	-	-	-	-
4-5年	8.49	0.1	6.79	80.00
5年以上	355.24	4.06	355.24	100.00
合计	8,752.88	100.00	837.8	9.57

由上表可知，报告期各期末，公司一年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年以及5年以上的应收账款，信用减值损失实际计提比例分别为5%、20%、40%、60%、80%及100%，均已严格按照会计政策对期末应收账款计提坏账。

(3) 同行业上市公司坏账计提情况

最近三年末，公司坏账计提比例与同行业上市公司对比情况如下：

同行业公司	2023年末	2022年末	2021年末
恒锋工具	5.86	5.89	6.00
沃尔德	6.76	7.30	9.86
欧科亿	6.56	5.68	5.45
国宏工具	-	5.74	5.86
平均值	6.39	6.16	6.79
发行人	6.30	7.66	9.57

最近三年末，公司应收账款坏账计提比例较高，2021年末及2022年末坏账准

备计提比例均高于同行业可比公司平均值，2023年末伴随公司一年以内应收账款占比的提升，公司应收账款坏账准备计提比例略有下降，但与同行业可比公司不存在显著差异，公司坏账准备计提充分。

综上所述，2022年第四季度末应收账款金额高于第三季度末主要是第四季度受制造业景气度及不可抗力影响消除等因素综合影响下销售收入环比增速较高，而回款相较收入略有滞后所致。2023年第四季度末应收账款金额高于第三季度末主要是受下游资金链影响回款周期有所延长所致。公司应收账款逾期主要在6个月内，2023年及2024年一季度期后回款比例分别为66.51%和44.99%，较以前年度有所下降，但公司主要经销商大多与公司拥有多年合作经营，从业经验丰富，抗风险能力相对较强，公司目前亦在加强应收账款回款力度，随着下游经济逐步复苏，中小型机械企业资金链情况改善，公司期后回款情况将逐步改善。公司已充分计提应收账款坏账准备，与同行业可比公司不存在显著差异。

三、发行人报告期内应收票据的增长与收入增长的匹配性，应付票据与原材料采购的匹配性，相关占比是否与同行业公司存在重大差异，公司票据业务的合规性，是否存在应收项目之间（如应收票据和应收账款）互相转换的情形。

（一）公司应收票据（含应收款项融资）增长与营业收入增长整体相匹配

1、公司应收票据（含应收款项融资）增长与营业收入增长趋势一致，且应收票据（含应收款项融资）占营业收入比例整体稳定

根据新金融工具准则，公司将部分已提现未满足终止确认条件的银行承兑汇票计入应收款项融资，因此票据按照应收票据余额与应收款项融资期末余额合计数据计算。公司应收票据主要为银行承兑汇票。

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资期末余额及营业收入情况如下：

单位：万元；%

项目	2024年3月31日 /2024年1-3月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度
应收票据及应收款项融资余额	14,949.76	14,589.54	8,246.13	7,774.27
营业收入	17,022.22	79,427.06	60,163.57	48,547.73
应收票据及应收款项融资余额占 营业收入比例	21.96	18.37	13.71	16.01

注：截至2024年3月末，应收票据及应收款项融资占收入比为简单年化后数据；

由上表可知，报告期内公司应收票据及应收款项融资余额占营业收入比例为16.01%、13.71%、18.37%和21.96%，占比较为稳定，应收票据及应收款项融资余额与营业收入增长相匹配。

2、应收票据及应收款项融资期末余额占收入比与同行业公司相比不存在重大差异

最近三年末，公司应收票据及应收款项融资期末余额占收入比与同行业公司比较情况如下：

单位：%

公司	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
恒锋工具	21.68	24.64	25.10
沃尔德	5.26	8.72	12.49
欧科亿	17.42	12.33	25.04
国宏工具	-	3.93	2.01
平均值	14.79	12.41	16.16
发行人	18.37	13.71	16.01

注1：数据来源Wind资讯；

由上表可知，公司应收票据及应收款项融资占营业收入比例变动趋势与同行业平均比例一致，且与同行业平均整体不存在重大差异。

（二）同行业公司报告期内应付票据与原辅材料采购的匹配情况

1、公司的应付票据与原辅材料采购占比情况

报告期各期末，公司的应付票据与原辅材料采购占比情况如下：

单位：万元；%

项目	2024年3月31日 /2024年1-3月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度
应付票据	9,089.74	9,556.45	8,207.71	1,957.75
原辅材料采购金额	8,910.66	39,627.17	25,517.39	19,203.99
应付票据与原辅材料采购 金额占比	25.50	24.12	32.17	10.19

注1：数据来源Wind资讯；

注2：截至2024年3月末，应付票据占原辅材料采购金额比为简单年化后数据；

公司在与供应商结算时，根据不同供应商交易习惯、公司资金额度以及授信

额度以货币资金和银行票据相结合的方式进行结算。报告期各期末，公司应付票据的金额分别为1,957.75万元、8,207.71万元、9,556.45万元和9,089.74万元，与原材料辅材料采购金额规模变化趋势一致。

2、应付票据占原辅材料采购金额比例与同行业公司比较情况

最近三年，公司应付票据占原材辅材料采购金额比例与同行业公司比较情况如下：

单位：%

公司	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
恒锋工具	18.64	39.55	47.87
沃尔德	-	0.87	-
欧科亿	34.21	50.28	3.49
平均值	26.43	30.23	25.68
发行人	24.12	32.17	10.19

注1：数据来源Wind资讯；

注2：北京沃尔德金刚石工具股份有限公司2021年度和2023年度均不存在应付票据。

由上表可知，同行业中不同公司与供应商结算习惯不同，应付票据占原材辅材料采购金额比例存在一定差异，但公司应付票据占原材辅材料采购金额比例与同行业平均水平整体不存在明显差异。

（三）公司建立了严格的票据业务内控管理制度，票据的使用具有真实交易背景，具有合规性

为提高公司票据的规范化管理水平，加强对票据的传递和保管，控制票据的有效使用，根据《中华人民共和国票据法》《银行承兑汇票管理办法》《电子商业汇票业务管理办法》等相关规定，结合公司的实际情况，制定了《财务票据管理制度》，制度主要内容如下：

1、承兑汇票的开立

公司开具承兑汇票必须与公司采购业务一致，汇票开具方必须与采购供应商一致，应当具有真实的业务交易背景。出纳依据审核后的资金计划和供应商信息办理纸质汇票，收到银行开具的汇票核对无误后，将供应商汇票递交给供应商或采购部签收。报告期内，公司严格执行票据管理相关规定，票据管理良好，公司汇票开具管理措施行之有效。

2、承兑汇票的收取

公司严格管理票据收取范围，建立了收票承兑人黑名单制度，仔细审查出票人的资信和信用风险以及票面要素关键信息的准确性和完整性，并持续紧密关注金融机构风险情况，适时调整收票范围。公司注重票据收取日常监管，定期检查在手票据合规性并分析风险情况。

公司已严格按照相关制度对票据的收取、背书以及开具进行管理。报告期内，公司票据收取、票据背书以及开具票据均基于公司真实业务。公司所在地主管中国人民银行已出具证明，确认报告期内未对公司作出过行政处罚。因此，公司票据业务具有合规性。

（四）公司仅存在客户以票据结算时，将已确认的应收账款转入应收票据，不存在应收票据转为应收账款的情况

发行人存在应收项目之间（如应收票据和应收账款）互相转换的情形，主要原因是发行人确认销售收入时首先确认为应收账款，后期根据实际结算情况，在收到符合发行人信用政策的客户支付的票据时，将应收账款转为应收票据。报告期内，应收票据中的银行承兑汇票的承兑人均均为信用较好的银行，到期无法兑付的可能性极小，不存在因票据到期承兑人不能兑付而将应收票据转为应收账款的情况。

【核查程序及核查意见】

（一）核查程序

申报会计师履行的核查程序如下：

1、访谈了发行人管理层，了解发行人销售信用政策、销售回款情况、坏账准备计提政策、公司应收账款增长速度快于营业收入的原因、应收票据和应付票据期末余额变动原因；

2、检查报告期内主要客户销售合同付款条款，并访谈主要客户，了解其与发行人的合作情况和回款情况，并通过查询主要客户工商信息了解其经营情况；

3、获取并分析同行业可比公司应收账款占收入比情况；

4、获取并复核发行人应收账款明细、各期应收账款信用期内及逾期款项金

额及占比、应收账款账龄表、应收账款坏账计提情况、期后回款情况，并通过对比同行业可比公司应收账款坏账计提比例，分析应收账款坏账计提是否充分；

5、访谈发行人财务人员，了解票据管理制度、应收票据和应收账款的转换情况以及应收票据在报告期内是否存在到期无法兑付的情况；

6、获取并复核发行人应收票据明细台账，检查应收票据在报告期内是否存在到期无法兑付的情况，是否存在转入应收账款的情形。分析应收票据占营业收入比例情况，并与同行业公司进行比较并分析其合理性；

7、获取并复核发行人应付票据台账、分析应付票占原材料等采购金额的比例情况，并与同行业公司进行比较并分析其合理性；

8、抽查应收票据和应付票据对应的合同等交易资料；

9、获取了发行人所在地主管中国人民银行已出具未对发行人实施过行政处罚的证明。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2023 年末应收账款增长速度快于营业收入主要受行业下游资金链紧张等因素影响，公司主要经销商发货到结算周期有所延长，期后回款比例有所下降所致。公司应收账款占营业收入比例整体与同行业可比公司不存在重大差异。

2、2022 年、2023 年年四季度末应收账款金额高于三季度末主要系受市场情况变化影响带来的收入和应收账款回款速度波动所致，同行业各公司下游应用领域存在一定差异，各家公司收入季节性分布存在一定差异，使得各季度末应收账款余额存在一定差异。

3、报告期内，发行人应收账款账龄主要集中在一年以内，长期未回款金额占比极低；发行人逾期款项主要以逾期 6 个月以内的应收账款为主，发行人与主要经销商大多与公司拥有多年合作经营，从业经验丰富，抗风险能力相对较强，公司目前亦在加强应收账款回款力度，随着下游经济逐步复苏，中小型机械企业资金链情况改善，公司应收账款回收周期有望缩短，整体回收风险可控；发行人充分对应收账款计提坏账准备，最近三年末发行人应收账款坏账计提比例与同行

业水平不存在显著差异；

4、报告期内，发行人票据业务均基于真实业务产生，具有合规性；中国人民银行未对发行人实施过行政处罚。

5、报告期内，发行人公司应收票据（含应收款项融资）增长与营业收入增长趋势一致，且应收票据（含应收款项融资）占营业收入比例整体稳定；发行人应收票据及应收款项融资期末余额占收入比与同行业公司相比不存在重大差异；

6、报告期内，发行人应付票据期末余额变动与原材辅材料采购金额规模变化趋势一致；发行人应付票据占原材辅材料采购金额比例与同行业平均水平整体不存在明显差异；

7、报告期内，发行人仅存在客户以票据结算时，将已确认的应收账款转入应收票据，不存在应收票据转为应收账款的情况。

5.关于存货

根据申报材料：（1）报告期内公司存货账面价值分别为 5,674.64 万元、8,843.05 万元、14,818.41 万元和 26,681.37 万元；其中公司在产品金额分别为 1,239.80 万元、4,957.20 万元、1,853.99 万元、10,052.64 万元，产成品金额分别为 2,200.64 万元、2,141.88 万元、3,298.18 万元、6,974.26 万元；（2）报告期内公司周转材料账面价值分别为 619.68 万元、949.54 万元、1,859.99 万元和 3,218.14 万元，周转材料主要包括工装夹具、模具等。

请发行人说明：（1）结合报告期内公司原材料至在产品、在产品至产成品的平均周期、各类型存货的平均库龄、在产品所处的主要生产环节、各类型存货期后结转情况、发行人生产模式变化等，进一步说明报告期内发行人在产品、产成品金额波动较大的原因，是否与营业收入变动相匹配，存货周转率报告期内波动的原因；（2）结合发行人存货跌价准备的计提政策，存货在手订单覆盖情况等，进一步说明存货跌价准备的充分性，发行人 2021、2022 年存货跌价准备计提比例低于 2020 年，且低于同行业可比公司的原因及合理性；（3）报告期内发行人模具金额的变动情况，模具的使用周期及会计处理，模具金额与收入增长是否存在匹配关系。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合报告期内公司原材料至在产品、在产品至产成品的平均周期、各类型存货的平均库龄、在产品所处的主要生产环节、各类型存货期后结转情况、发行人生产模式变化等，进一步说明报告期内发行人在产品、产成品金额波动较大的原因，是否与营业收入变动相匹配，存货周转率报告期内波动的原因

（一）公司采用“以销定产、适度备货”的生产模式，报告期内在产品、产成品金额与营业收入均保持增长趋势，在产品、产成品金额增速较快、周转率下降，主要系公司为提升产品交付效率而增加备库的影响所致

公司采用“以销定产、适度备货”的生产模式，由于公司产品需经过多道生产工序，生产周期一较长，因此公司对市场需求较稳定的产品设置适度安全库存，以快速响应客户需求。报告期内公司在产品和产成品账面余额与经营规模均保持增长趋势，具体情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
在产品	10,689.07	6.44%	10,041.92	102.57%	4,957.20	167.38%	1,853.99
产成品	14,062.42	18.89%	11,827.78	215.90%	3,744.20	61.65%	2,316.23
合计	24,751.49	13.18%	21,869.7	151.34%	8,701.4	108.66%	4,170.22
主营业务收入	17,022.22	-	78,952.47	31.75%	59,925.95	24.04%	48,313.68

由上表可知，2022年、2023年公司在产品和产成品库存增速高于主营业务收入增长速度，受此影响，公司报告期内存货周转率呈现逐年下降趋势，分别为3.32次/年、2.60次/年、1.90次/年和0.33次/年。

2022年、2023年公司在产品和产成品库存增速较高主要受三方面因素影响：

1、为保证交付效率，公司一方面适当调高了安全库存的备库比例，另一方面公司针对需求量较大的产品通常会设置更高的安全库存，随着公司热销的产品品类逐步增多，库存相应增加，以上两方面原因导致公司产成品增速较快。

2、近两年公司结合现有产能建设情况和生产经验，适当增加了各工序在产品冗余量，以确保各工序机器设备不会出现因不能满足单次标准生产批量要求而无法及时开机生产或者需要超负荷生产，进而影响生产效率或产品品质的情形，导致在产品增速较快。

3、2021年度和2022年度我国数控刀具市场消费量分别为477亿和464亿，达到近年来的高位水平，下游行业的旺盛需求导致公司产品供不应求，而产能的建设需要一定周期，因此报告期初公司产成品库存处于报告期低位，2023年起，随着公司前期投入建设的产能逐步投产，公司生产供应能力提高，加之市场需求逐步趋于平缓，公司产能与订单需求量逐步平衡，得以恢复正常库存水平。

（二）公司增加在产品冗余以提升交付效率，在产品主要处于产线环节，同时原材料至在产品、在产品至产成品的平均周期有所拉长

1、为在保证品质的前提下提高交付效率，公司增加生产工序在产品冗余

公司部分机器设备存在单次标准生产批量区间（如烧结炉和涂层炉的装炉量）的限制。若单次生产批量低于标准区间可能会造成该批次产品性能与其他批次产品性能的不一致，而单次生产批量高于标准区间则可能导致公司产品质量受到影响。因此，在单次生产批量低于标准生产批量时，机器设备需要等待上道工序设备生产完成后，生产批量满足要求时方进行生产。而机器设备等待时间延长，将影响生产线整体效率。

伴随着公司对产品品质要求的不断提高和产能扩充带来的设备支持能力不断增强，公司在各生产环节均结合最新生产经验适当调高了在制品安全冗余量，以确保各工序机器设备不会出现因不能满足单次标准生产批量要求而无法及时开机生产进而影响生产效率或产品品质的情形。公司增加在产品冗余后，交付效率逐步提升，报告期内公司生产订单交付时间如下：

单位：天

项目	2024年 3月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日
交付时间	7.95	15.15	21.95	29.79

注：订单交付时间=Σ单笔订单下单至发货时间*单笔订单成本/当年营业成本

由上表可知，随着公司适当增加在产品冗余量，报告期内，公司订单交付时

间逐步下降，交付效率不断提升。

2、公司主要增加生产工序在产品，在产品主要处于核心生产环节

公司在产品均为已领料未生产完成的产品，主要分为需要在产线上流转生产的产线在产品 and 已完成主要生产流程，但尚待质检包装的在库在产品。报告期内公司在产品所处的主要生产环节情况如下：

单位：万元；%

项目	2024年3月31日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产线在产品	10,489.08	98.13	9,577.36	95.37	4,797.09	96.77	1,829.47	98.68
在库在产品	199.99	1.87	464.56	4.63	160.10	3.23	24.52	1.32
合计	10,689.07	100.00	10,041.92	100.00	4,957.19	100.00	1,853.99	100.00

由上表可知，报告期内，公司产线在产品的占比基本在95%以上，占比较高，与公司增加生产工序的在产品以提升交付效率的模式相匹配，从绝对值来看，在产品金额亦呈持续上升趋势，与公司收入变动趋势一致。

3、公司增加在产品冗余后，在产品至产成品的平均周期有所增加

报告期内公司原材料至在产品、在产品至产成品的平均周期如下：

单位：天

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度	2021年度
原材料至在产品	84.35	74.92	67.57	64.44
在产品至产成品	54.82	56.02	30.74	23.52

注：平均周期=当期天数/(本期存货领用金额*2/(期初存货余额+期末存货余额))

由上表可知，报告期内，公司原材料至产成品的周期有所增加，这与公司受原材料价格上涨而增加备库的趋势一致，公司在产品至产成品周期有所增加主要系在产品生产冗余备库量增加所致，与公司增加生产工序在产品以提升交付效率的模式相匹配。

(三) 公司各类型存货平均库龄较短，存货结转情况良好，与公司“以销定产、适度备货”的生产模式相符，与营业收入变动情况相符

1、公司各类型存货平均库龄较短，与公司“以销定产、适度备货”的生产模式相符，与公司营业收入变动趋势相符

报告期各期末，公司各类型存货的库龄分布情况如下：

单位：万元；%

项目	2024年3月31日		2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料								
1年以内	6,521.19	95.00	6,265.79	95.08	3,370.14	71.66	3,869.41	99.28
1-2年	277.84	4.05	266.74	4.05	1,330.83	28.30	4.15	0.11
2-3年	64.16	0.93	55.10	0.84	1.16	0.02	17.58	0.45
3年以上	1.00	0.01	2.34	0.04	0.92	0.02	6.50	0.17
合计	6,864.19	100.00	6,589.97	100.00	4,703.05	100.00	3,897.64	100.00
在产品								
1年以内	10,689.07	100.00	10,041.92	100.00	4,957.20	100.00	1,853.99	100.00
1-2年	-	-	-	-	-	-	-	-
2-3年	-	-	-	-	-	-	-	-
3年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	10,689.07	100.00	10,041.92	100.00	4,957.20	100.00	1,853.99	100.00
产成品								
1年以内	12,987.15	92.35	10,860.67	91.82	3,260.61	87.08	1,808.06	78.06
1-2年	863.00	6.14	748.20	6.33	148.61	3.97	113.45	4.90
2-3年	70.78	0.50	65.60	0.55	93.70	2.50	229.57	9.91
3年以上	141.49	1.01	153.30	1.30	241.28	6.44	165.16	7.13
合计	14,062.42	100.00	11,827.77	100.00	3,744.20	100.00	2,316.24	100.00
周转材料								
1年以内	3,217.61	87.89	2,574.08	82.57	1,553.12	83.50	754.34	79.44
1-2年	260.86	7.13	340.82	10.93	176.69	9.50	114.54	12.06
2-3年	92.67	2.53	92.95	2.98	58.89	3.17	38.43	4.05
3年以上	89.64	2.45	109.45	3.51	71.29	3.83	42.24	4.45
合计	3,660.78	100.00	3,117.30	100.00	1,859.99	100.00	949.55	100.00

报告期内，公司各类型存货库龄均集中分布在1年以内，尽管各类型存货期末余额呈现增长趋势，但各类型存货库龄较短，存货周转情况良好，与公司“以销定产、适度备库”的生产模式相符，与公司营业收入增长趋势保持一致。

2、公司存货结转情况良好，与公司“以销定产、适度备货”的生产模式相符，与公司营业收入变动趋势相符

报告期内公司各类型存货的期后结转情况如下：

单位：万元；%

项目	2024年3月31日			2023年12月31日		
	账面余额	期后结转	结转比例	账面余额	期后结转	结转比例
原材料	6,864.19	4,913.34	71.58	6,589.97	5,886.33	89.32
在产品	10,689.07	7,307.90	68.37	10,041.92	7,855.54	78.23
产成品	14,062.42	5,419.42	38.54	11,827.78	9,128.29	77.18
周转材料	3,660.78	1,819.47	49.70	3,117.29	2,547.16	81.71
合计	35,276.46	19,460.13	55.16	31,576.96	25,417.32	80.49
项目	2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	期后结转	结转比例	账面余额	期后结转	结转比例
原材料	4,703.05	4,574.94	97.28	3,897.63	3,895.42	99.94
在产品	4,957.20	4,957.20	100.00	1,853.99	1,853.99	100.00
产成品	3,744.20	3,369.55	89.99	2,316.23	2,171.98	93.77
周转材料	1,859.99	1,569.95	84.41	949.54	807.38	85.03
合计	15,264.44	14,471.63	94.81	9,017.40	8,728.77	96.80

注：存货期后结转金额截至2024年5月31日。

由上表可知，公司存货期后结转比例分别为96.80%、94.81%、80.49%和55.16%，整体期后结转情况良好，与平均库龄变动情况一致，不存在长库龄滞销产品。其具体分析如下：

(1) 公司原材料期后结转情况良好

公司原材料结转情况正常，期后结转比例较高，部分原材料尚未结转主要系公司结合原材料市场价格走势，采取提前备货的策略所致。

(2) 公司在产品期后结转情况良好，符合公司“以销定产，适度备货的生产模式”

公司在产品结转情况正常，期后结转比例较高，2023年末和2024年3月末，部分在产品尚未结转主要系增加主要系受公司为提高产品品质以及生产效率，增加生产冗余所致，符合公司“以销定产，适度备货的生产模式”。

(3) 公司产成品期后结转情况良好，符合行业特征以及公司“以销定产，适度备货的生产模式”

报告期内，公司库龄在1年以内的产成品占比分别为78.06%、87.08%、91.82%和92.35%，呈逐年上升趋势，显示公司产成品销售情况正常，周转情况良好，与营业收入变动趋势一致。公司产成品期后结转比例分别为93.77%、89.99%、77.18%和38.54%，该变化特征与行业特点相符。

数控刀具终端用户群体广泛，终端用户所使用的加工材料、加工方式、加工精度众多，因此数控刀具呈现品类及规格型号众多的特点，但另一方面，由于市场上不同加工材料、加工方式、加工精度的加工需求量本身亦存在差异，因此数控刀具又呈现部分品类及规格型号用量集中且较大（如钢件粗车加工），部分品类及规格型号用量分散且较小（如各类难加工材料加工）的特点。受以上行业特点的影响，数控刀具整体需求呈现小部分型号销量较大、周转较快，大部分产品需求较小但周转平稳的特征。为实现成为国内领先的整体切削解决方案供应商的战略目标，报告期内在行业向好，销售渠道不断发展的大背景下，公司在围绕众多中小机械加工企业切削共性需求提供标准化刀具产品的基础之上不断丰富产品品类，确保产品体系的全面性。同时出于批量化生产效益考虑，公司在对部分需求稳定但单次销量相对较小的产品进行生产时，通常亦会批量生产，该部分产品导致公司期后结转速度相对较慢。

(4) 公司周转材料结转情况良好

公司周转结转情况正常，最近三年末期后结转比例较高，2024年3月末期后由于时间较短，结转比例较低。

综上所述，公司各类型存货期后结转情况良好，与行业特征相符，与公司“以销定产、适度备库”的生产模式相符。

(四) 公司存货周转率变动趋势与同行业可比公司基本一致，且整体高于同行业平均水平

公司存货周转率与同行业可比公司比较如下：

单位：次/年

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度	2021年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度	2021年度
恒锋工具	0.52	2.30	2.19	2.28
沃尔德	0.28	1.43	1.54	2.05
欧科亿	0.39	1.67	2.07	2.87
国宏工具	-	-	2.79	2.95
同行业平均	0.40	1.80	2.15	2.54
发行人	0.33	1.90	2.60	3.32

注 1：数据来源 Wind 资讯；

注 2：国宏工具未披露 2023 年及 2024 年一季度数据；

报告期内，公司存货周转率变动趋势与同行业可比公司一致，且存货周转率整体高于同行业平均水平，存货周转情况较好。

综上所述，公司采用“以销定产、适度备货”的生产模式，报告期内公司存货平均库龄较短，期后结转情况良好。公司在产品及产成品期末余额与营业收入均保持增长趋势，在产品、产成品金额增速较快主要系公司为提升产品交付效率而增加备库的影响所致，这与公司交付效率提升、在产品主要出于产线环节，在产品至产成品的平均周期增加的情形相符，不存在明显异常。

二、结合发行人存货跌价准备的计提政策，存货在手订单覆盖情况等，进一步说明存货跌价准备的充分性，发行人 2021、2022 年存货跌价准备计提比例低于 2020 年，且低于同行业可比公司的原因及合理性

（一）结合发行人存货跌价准备的计提政策，存货在手订单覆盖情况等，进一步说明存货跌价准备的充分性

1、发行人存货跌价准备的计提政策

公司根据存货成本与可变现净值孰低原则，确定是否需要计提存货跌价准备。具体执行方式如下：

项目	计提方式
非标准品	非标准品为公司产出较少或为客户特别定制的产品，按照废合金的价格确定可变现净值计提存货跌价准备
标准品	正品
	正品均能正常销售，公司对1-2年、2-3年及3年以上的产品根据历史销售经验和制定的销售折扣政策确定预计售价，减去相关费用及税金后确定可变现净值分别计提存货跌价准备。

项目	计提方式
处理品	处理品主要为公司更新迭代后的老款产品和存在外观瑕疵的产品，公司已按照废合金的价格确定可变现净值计提存货跌价准备。

2、发行人报告期各期存货在手订单覆盖情况

公司采用经销为主，直销为辅的销售模式且公司跟经销商合作主要采取“框架协议+订单”的模式进行合作，客户习惯采用小批量、多批次的形式下单，一般不会一次性大批量采购，公司在手订单量通常较小，截至2024年5月31日，公司在手订单量为5,393.56万元。

报告期内，公司存货期后销售情况良好，报告期内公司产成品期末金额及期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2024年3月31日	2023年12月31日/2024年1-3月	2022年12月31日/2023年1-3月	2021年12月31日/2022年1-3月
产成品期末余额	14,062.43	11,827.78	3,744.20	2,316.23
主营业务收入	-	17,022.22	15,032.12	13,446.81
覆盖率	-	143.92%	401.48%	580.55%

注：公司产品工序较多，工艺复杂，生产周期较长，考虑公司提前备货的情况，选择期后3月的销售收入与期末产成品存货余额占比进行分析。

由上表可知，公司产成品期后基本实现销售，公司存货跌价计提结果与计提政策相匹配，存货跌价准备计提充分。

(二) 发行人2021、2022年存货跌价准备计提比例低于2020年，且低于同行业可比公司的原因及合理性

1、发行人2021、2022年存货跌价准备计提比例低于2020年主要系非标准品和处理品减少所致

公司2021年、2022年存货跌价准备计提比例低于2020年，主要系非标准品和处理品减少所致。公司根据存货跌价准备的会计政策执行减值测试，报告期内原材料、在产品、周转材料不存在减值情形，2020年-2022年产成品中标准品和非标准品及处理品存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
标准品			
存货金额	3,642.23	2,246.69	2,125.85

项目		2022 年	2021 年	2020 年
	存货跌价准备 计提金额	375.35	123.40	71.56
非标准品及处理 品	存货金额	101.97	69.54	422.09
	存货跌价准备 计提金额	70.67	50.95	275.74
合计	存货金额	3,744.20	2,316.23	2,547.94
	存货跌价准备 计提金额	446.03	174.35	347.30

由上表可知，2020 年非标准品及处理品的存货金额较高，公司相应计提的跌价准备金额为 275.74 万元，导致当年整体存货准备计提金额较高，2021 年及 2022 年由于非标准品及处理品的存货金额减少，对整体存货跌价准备计提的影响相应降低，因此导致公司 2021 年、2022 年整体存货跌价准备计提比例低于 2020 年。

2、发行人存货跌价准备计提政策整体与同行业可比公司相比不存在重大差异，2021、2022 年存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司主要系受存货定制化程度影响所致

(1) 发行人存货跌价准备计提政策整体与同行业可比公司相比不存在重大差异

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提政策对比如下：

公司	存货跌价准备计提政策
恒锋工具	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
沃尔德	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
欧科亿	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。
国宏工具	本公司根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。
发行人	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。

由上表可知，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提政策不存在重大差异。

(2) 发行人2021、2022年存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司主要系受存货定制化程度影响所致

最近三年，公司及同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下：

公司	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
恒锋工具	5.57%	5.01%	1.99%
沃尔德	5.71%	3.84%	1.38%
欧科亿	2.05%	1.88%	2.06%
国宏工具	-	12.63%	11.55%
平均值	4.44%	5.84%	4.24%
发行人	2.37%	2.92%	1.93%

注：国宏工具未披露2023年12月31日数据

公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司，主要系同行业可比公司中恒锋工具、沃尔德与国宏工具主要为定制化生产，产品定制化程度较高，因此存货跌价准备计提比例较高。公司与同行业可比公司中同地区的欧科亿公司存货跌价准备计提比例较为接近，公司采用的存货跌价准备计提政策整体与同行业可比公司相比不存在重大差异。

三、报告期内发行人模具金额的变动情况，模具的使用周期及会计处理，模具金额与收入增长是否存在匹配关系

(一) 发行人存货中的模具为模具材料，报告期内模具材料金额逐年上升，使用周期约为6-12个月

公司存货中的模具为模具材料，模具材料形成模具领用后一次性费用化处理，并未在存货余额中体现。报告期内，模具材料金额的变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度	2021年度
期初金额	335.52	230.34	105.73	110.98
本期增加	75.78	411.65	321.71	141.27
本期使用	67.91	306.47	197.10	146.52
期末金额	343.39	335.52	230.34	105.73

报告期内，公司当期模具材料使用金额分别为146.52万元、197.10万元、306.47万元和67.91万元，模具材料本期使用金额逐年增加，与公司收入增长变动

趋势一致。公司模具材料主要包含合金模体、进口铜钨电极、双刃螺旋刀模体等，根据材料类型的不同，使用的周期约在6-12个月。

（二）发行人模具的会计处理方式

公司模具材料的会计处理如下：

1、模具材料采购

借：周转材料—模具材料

贷：应付账款

2、模具材料使用

借：生产成本—直接材料

贷：周转材料—模具材料

借：制造费用/研发费用

贷：生产成本—直接材料

公司按照实际发生成本确认周转材料中模具材料的入账价值，公司对于成品模具进行一次费用化处理，会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）发行人报告期内模具材料金额保持增长趋势，与收入变动趋势一致

报告期内，模具材料本期使用金额与收入的关系如下：

单位：万元

项目	2024年1-3月	2023年度	2022年度	2021年度
本期使用	67.91	306.47	197.10	146.52
主营业务收入	17,022.22	78,952.47	59,925.95	48,313.68
模具材料使用占比	0.40%	0.39%	0.33%	0.30%

注：模具材料使用占比=模具材料当期使用金额/当期主营业务收入金额

报告期内，公司模具材料与收入呈同方向变动，且模具材料消耗占主营业务收入的比例逐年增加，主要系公司经营规模扩大，公司的产品种类不断增加，成品模具的类型逐年增多，因此模具消耗占比逐年升高，符合公司实际情况，具有合理性。

【核查程序及核查意见】

（一）核查程序

申报会计师履行的核查程序如下：

1、访谈发行人管理人员，了解发行人业务模式、存货管理政策以及期末存货余额增长以及存货周转率下降的原因；

2、获取报告期各期原材料及在产品使用数据，分析发行人存货的平均周期；

3、获取并复核发行人存货库龄表，计算各类型存货的平均库龄；

4、获取各类存货期后结转数据，分析各类存货期后结转情况；

5、了解发行人存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提金额是否正确，并与同行业可比公司对比存货跌价准备计提比例；

6、获取发行人5月末在手订单情况，结合存货期末余额，分析发行人产成品与订单的匹配关系；

7、访谈发行人管理人员和财务人员，了解发行人存货中模具含义，询问企业对于模具的会计处理分录，以及模具的使用周期，分析模具与收入的匹配关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人在产品、产成品金额增速较快、周转率下降，主要系公司为提升产品交付效率而增加备库的影响所致；发行人各类型存货平均库龄较短，存货结转情况良好，与发行人“以销定产、适度备货”的生产模式相符，与营业收入变动情况相符；

2、发行人在产品主要处于产线环节，同时原材料至在产品、在产品至产成品的平均周期有所拉长，符合发行人增加在产品冗余以提升交付效率的策略；

3、报告期内，发行人存货跌价计提情况符合存货计提政策相匹配，期后收入覆盖率较高，发行人存货跌价准备计提充分；

4、发行人2021年、2022年存货跌价准备计提比例低于2020年主要系非标准品和处理品减少所致；

5、发行人存货跌价准备计提政策整体与同行业可比公司相比不存在重大差异，2021、2022年存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司主要系同行业可

比公司中恒锋工具、沃尔德与国宏工具主要为定制化生产，产品定制化程度较高，因此存货跌价准备计提比例较高。发行人与同行业可比公司中产品结构相似的欧科亿公司存货跌价准备计提比例较为接近；

6、报告期内发行人存货中模具材料金额较小，与收入增长相匹配，根据各产品类型，模具材料使用的周期约在6-12个月，会计处理符合企业会计准则的规定。

6.关于财务性投资

请发行人说明最近一期末公司是否存在金额较大的财务性投资，董事会前六个月至今实施或拟实施的财务性投资情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、截至最近一期末，发行人不存在金额较大的财务性投资的情况

（一）财务性投资及类金融业务的认定标准

1、财务性投资

根据《上市公司证券发行注册管理办法》第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——《证券期货法律适用意见第18号》等相关规定：

（1）财务性投资的类型包括不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

(3) 上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

(4) 基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

(5) 金额较大指的是，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包含对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

(6) 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当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

(7) 发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。

2、类金融业务

根据《监管规则适用指引——发行类第7号》相关规定，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融计算口径。

(二) 自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新实施或拟实施财务性投资的情况

本次发行董事会决议日为2024年2月23日，决议日前六个月至本问询回复出具日，发行人不存在实施或拟实施财务性投资的情况，即：发行人不存在实施或拟实施类金融、投资产业基金或并购基金、拆借资金、委托贷款、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资、购买收益波动大且风险较高的金融产品、非金融企业投资金融业务的情况。

(三) 发行人最近一期末不存在持有财务性投资（包括类金融业务）情形

截至 2024 年 3 月 31 日，公司资产负债表中可能与财务性投资相关的会计科目情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日	是否属于财务性投资金额
交易性金融资产	7,096.11	否
其他应收款	248.38	否
其他流动资产	2,251.03	否
长期应收款	6.01	否
长期股权投资	-	否
投资性房地产	-	否
可供出售金融资产	-	否
其他权益工具	-	否
其他非流动资产	7,419.51	否
合计	17,021.04	-

截至 2024 年 3 月 31 日，公司不存在长期股权投资、投资性房地产、可供出售金融资产、其他权益工具。其他科目的情况如下：

1、交易性金融资产

截至 2024 年 3 月 31 日，发行人交易金融资产余额为 7,096.11 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日
结构性存款	7,096.11
合计	7,096.11

截至 2024 年 3 月 31 日，发行人交易性金融资产全部为结构性存款及大额存单，系发行人为提升募集资金使用效率，将部分暂时闲置可转债募集资金购买的高流动性、低风险的现金管理产品。发行人交易性金融资产不属于财务性投资、类金融业务。

2、其他应收款

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日
押金保证金	213.21

项目	2024年3月31日
备用金	35.17
合计	248.38

截至2024年3月31日，发行人其他应收款为履约保证金、职工备用金，发行人其他应收款中的款项不属于财务性投资、类金融业务。

3、其他流动资产

截至2024年3月31日，发行人其他流动资产金额为2,251.03万元，具体如下：

单位：万元

项目	2024年3月31日
预缴及待抵扣税费	2,160.77
待摊费用	40.26
可转债转股预兑付金	50.00
理财账户余额	-
合计	2,251.03

截至2024年3月31日，发行人其他流动资产主要为预缴及待抵扣税费、待摊费用、可转债转股预兑付金等，不属于财务性投资、类金融业务。

4、长期应收款

截至2024年3月31日，发行人长期应付款金额为6.01万元，具体如下：

单位：万元

项目	2024年3月31日
租赁保证金	6.01
合计	6.01

截至2024年3月31日，发行人长期应付款全部为租赁保证金，不属于财务性投资、类金融业务。

5、其他非流动资产

单位：万元

项目	2024年3月31日
预付工程和设备款	7,419.51
合计	7,419.51

截至 2024 年 3 月 31 日，发行人其他非流动资产全部为预付的工程款和设备款，均为正常开展业务产生的，不属于财务性投资、类金融业务。

综上所述，发行人最近一期末不存在金额较大的财务性投资或类金融投资，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。

【核查程序及核查意见】

（一）核查程序

申报会计师履行的核查程序如下：

1、查阅中国证监会及上海证券交易所关于财务性投资及类金融业务的相关规定及问答，了解并逐条核查相关要求；

2、查阅发行人报告期内董事会决议、公告文件、定期报告和相关科目明细账，核查发行人报告期至今是否存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务；

3、查阅发行人最近一期末交易性金融资产、长期股权投资、其他非流动金融资产、其他应收款、其他流动资产、其他权益工具投资等科目明细，并获取相关理财产品的投资协议书、理财产品协议、购买及赎回理财产品的银行回单等，判断相关投资是否属于财务性投资；

4、访谈发行人管理层，进一步了解发行人购买理财产品的主要目的，确认自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，以及最近一期末，发行人是否存在实施或拟实施财务性投资的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人最近一期末不存在金额较大的财务性投资或类金融业务，自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新实施或拟实施财务性投资的情况。

关于株洲华锐精密工具股份有限公司

向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复（续）

天职业字[2024]42533 号

[此页无正文]



中国注册会计师：



中国注册会计师：

