

华瑞电器股份有限公司

关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

华瑞电器股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 6 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对华瑞电器股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第 244 号）（以下简称“问询函”），公司对此高度重视，组织公司相关职能部门、审计机构对问询函涉及问题进行了认真讨论分析，并按照要求回复如下：

1. 报告期内，你公司实现营业收入 98,301 万元，同比增长 34.78%，综合毛利率 20.18%，同比增加 2.73 个百分点；其中，其他业务收入 24,233 万元，同比增长 54.97%，其他业务毛利率 7.78%，同比增加 1.78 个百分点。你公司销售模式包括直接销售和寄售仓销售。

（1）请分别说明直接销售和寄售仓销售两种模式下实现的销售收入、毛利率、对应的主要销售产品、客户类型和前五大客户情况，毛利率、主要产品或客户存在较大差异的，请说明差异原因；

（2）请说明寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等，对于库龄超过 1 年的存货，请说明长期未结转的原因，存货跌价准备计提是否充分；

（3）请说明其他业务的主要内容、前五大客户等情况，并说明本期其他业务收入大幅增加的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

（1）请分别说明直接销售和寄售仓销售两种模式下实现的销售收入、毛利率、对应的主要销售产品、客户类型和前五大客户情况，毛利率、主要产品或客户存在较大差异的，请说明差异原因；

（一）说明直接销售和寄售仓销售两种模式下实现的销售收入、毛利率

报告期内，公司营业收入主要为销售换向器、铜排铜片、铜角料、原材料、设备及收取房屋租金等，其中主营业务为销售换向器、铜排铜片，其销售模式分为直接销售和

寄仓销售，报告期内，公司主营业务收入按销售模式列示如下：

单位：万元

销售模式	2021 年度			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
直接销售	58,825.62	44,559.88	24.25%	43,601.93	34,090.08	21.82%
寄仓销售	15,242.30	11,552.90	24.20%	13,696.78	11,422.44	16.60%
合计	74,067.92	56,112.78	24.24%	57,298.71	45,512.52	20.57%

公司本年实现主营业务收入74,067.92万元，同比增长29.27%，综合毛利率24.24%，主要是主营业务-直接销售换向器的销售增长导致，公司产品的主要成本为材料成本，材料成本中主要为铜，本年收入的增加是由于换向器销售数量的增加以及市场铜价持续的上升导致，由上表可知本年主营业务收入中直接销售和寄仓销售的毛利率差异不大。

（二）说明直接销售和寄售仓销售两种模式下对应的主要销售产品、客户类型和前五大客户情况

直接销售模式下主要销售产品、客户类型和前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	客户类型	2021 年度		2020 年度	
			排名	收入	排名	收入
第一名	换向器	家用电器	1	2,714.60	1	2,393.05
第二名	换向器	汽车电机	2	2,155.46	3	1,230.72
第三名	换向器	汽车电机	3	1,838.90	4	1,216.94
第四名	换向器	电动工具	4	1,539.69	2	1,954.62
第五名	换向器	汽车电机	5	1,361.27	5	939.22
合计				9,609.92		7,734.55

由上表可知直接销售模式下，本期前五名客户销售收入为 9,609.92 万元，上期前五名客户销售收入为 7,734.55 万元，本期较上期增加了 24.25%，与营业收入的变动趋势一致。

寄仓销售模式下主要销售产品、客户类型和前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	客户类型	2021 年度		2020 年度	
			排名	收入	排名	收入

第一名	换向器	家用电器	1	1,446.11	4	994.27
第二名	换向器	汽车电机	2	1,335.81	2	1,152.84
第三名	换向器	汽车电机	3	1,321.98	8	882.19
第四名	换向器	电动工具	4	1,143.87	5	960.28
第五名	换向器	汽车电机	5	949.19	7	823.01
合计				6,196.96		4,812.59

由上表可知寄仓销售模式下，本期前五名客户销售收入为6,196.96万元，上期前五名客户销售收入为4,812.59万元，本期较上期增加了28.77%，与营业收入的变动趋势一致。

(2) 请说明寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等，对于库龄超过1年的存货，请说明长期未结转的原因，存货跌价准备计提是否充分；

公司产品主要为电机的配件组成部分，按照行业惯例，公司为满足客户随时生产领用的需求，与部分客户采用寄售的合作模式。寄售模式下产品的毛利率与直销模式的毛利率无较大差异。报告期末，公司寄售仓的主要分布、权属，存放于寄售仓的存货类型、金额、库龄等情况如下：

单位：万元

主要分布地区	权属	类型	金额	库龄1年以内	库龄1年以上
华东地区	华瑞股份	发出商品	865.15	864.78	0.37
华南地区	华瑞股份	发出商品	569.17	569.15	0.02
华中地区	华瑞股份	发出商品	363.70	350.13	13.57
西南地区	华瑞股份	发出商品	77.33	76.74	0.59
东北地区	华瑞股份	发出商品	30.64	30.64	
合计			1,905.98	1,891.44	14.55

由上表可见，报告期末，公司一年以上的存货金额为14.55万元，主要为发出商品，系客户还未领用完毕的存货，公司按照订单进行发货，由于客户生产安排以及规模调整，导致本年度未消耗领用完毕，我们对期末存货进行减值测试，即按照估计售价减去估计的销售费用及相关税金，确定其可变现净值，经测试库龄超过1年的存货不存在跌价迹象，无需计提减值准备。

综上，公司存货跌价准备计提合理、充分。

(3) 请说明其他业务的主要内容、前五大客户等情况，并说明本期其他业务收入大幅增加的原因及合理性。

(一) 其他业务收入情况

报告期内，公司其他业务主要为销售铜角料、闲置原材料及机器设备、收取房屋租金等，2021 年度实现其他业务收入 24,233.31 万元，较上期同比增长 54.97%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		增长率(%)
	其他业务收入	占比 (%)	其他业务收入	占比 (%)	
铜角料	22,772.04	93.97	14,702.90	94.02	54.88
原材料	245.64	1.01	163.25	1.04	50.46
房租	230.49	0.95	246.99	1.58	-6.68
水电	423.40	1.75	295.59	1.89	43.24
模具	48.36	0.20	11.53	0.07	319.50
其他	513.38	2.12	216.96	1.39	136.63
合计	24,233.31	100.00	15,637.22	100.00	54.97

由上表可见，公司其他业务收入主要为销售铜角料收入，本期销售铜角料收入为 22,772.04 万元，占比为 93.97%，收入较上年增长 54.88%，主要系本年度铜价持续上涨，由 2020 年的平均 5.00 万元/吨上涨至平均 7.00 万元/吨，铜角料的售价是以铜价为基础进行一定比例折扣，铜价上涨导致本期铜角料的销售收入增加，铜角料收入增加与铜价的波动趋势趋同。

(二) 其他业务收入主要客户情况

报告期内，公司其他业务收入前五大客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		客户名称	2020 年度		销售内容
	收入	占其他业务收入比例 (%)		收入	占其他业务收入比例 (%)	
第一名	7,961.17	32.85	第一名	7,599.27	48.60	铜角料等
第二名	4,614.64	19.04	第二名	2,032.73	13.00	铜角料等
第三名	2,308.87	9.53	第三名	1,679.77	10.74	铜角料等
第四名	1,901.30	7.85	第四名	756.43	4.84	铜角料等

第五名	1,786.83	7.37	第五名	715.86	4.58	铜角料等
合计	18,572.81	76.64	合计	12,784.06	81.75	

由上表可知，公司其他业务收入前五名客户主要为销售铜角料收入，本年前五名客户营业收入为 18,572.81 万元，上年前五名客户营业收入为 12,784.06 万元，同比增长 45.28%，本年前五大客户较上年前五名收入均有所增加，前五名客户变动趋势与其他业务收入总体变动趋势一致。

【年审会计师回复】

（一）核查程序

- 1、了解、评价和测试与收入确认相关的内部控制设计和运行有效性；
- 2、与公司管理层沟通了解公司行业发展变化情况，报告期内营业收入、毛利率等主要财务数据变化的原因；
- 3、查阅同行业公司年报、招股说明书等公开的财务信息，对比公司营业收入的增长趋势与同行业公司的差异情况；
- 4、获取了公司主要客户的销售合同，对比核查了公司主要客户的销售政策、信用政策、结算方式等前后年度的变化情况；对不同毛利率客户执行分析性程序，分析是否存在重大异常波动情况；
- 5、查询主要有色金属网站，对比企业收入增加的情况是否与公开铜价波动趋势趋同；
- 6、对本年度记录的销售交易选择样本，核对存货收发存记录、销售出库单、发票、物流单、报关单、提单、收款记录等以评价收入确认的真实性；
- 7、结合应收账款审计，函证主要客户本年销售额，评价收入确认的真实性；
- 8、检查了华瑞股份公司在客户处的供应商系统记录，通过系统查看寄售商品的库存管理情况，验证内部控制是否有效进行。同时对寄仓客户进行函证，重新对存货进行跌价准备测试确认存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

- 1、通过毛利率的比较与分析，直接销售和寄售仓销售两种模式下的主营产品销售毛利率无显著差异。

2、华瑞股份公司针对寄售存货，存在少量未结转的情况，华瑞股份公司根据客户订单进行发货，由于客户生产安排及规模的调整导致寄仓存货未领用消耗完毕，未领用结转部分占存货总体比例比较小，寄售存货不存在重大库存积压情况，按照售价减去销售费用及相关税金，确定其可变现净值，经测试库龄超过1年的存货不存在跌价迹象，存货跌价准备计提充分。

3、本年度其他业务收入较上年增长主要是由铜角料的销售收入增长导致，铜角料的销售价格是以铜价为基础进行计算，本年度铜价持续大幅上涨，铜角料的售价因此上涨，导致收入增加。本年度其他业务的增加变动具备合理性。

2. 报告期末，你公司重要的在建工程项目为 8-12 号厂车间工程，预算金额 5,491 万元，期初余额 4,388 万元，本期增加 25 万元，期末余额 4,413 万元，工程进度 80%。请说明 8-12 号厂车间工程项目的具体建设内容、用途、新增产能（如适用）、后续建设安排、预计达到可使用状态时间等，本期新增投入较小的原因及合理性，尚未转入固定资产是否符合企业会计准则的规定。

【公司回复】

（1）8-12 号厂车间工程项目的具体建设内容、用途、新增产能（如适用）、后续建设安排、预计达到可使用状态时间

工程项目的具体建设内容：8-12 号厂车间工程项目位于公司子公司江苏胜克机电科技有限公司内，为 2012 年购置土地中的待建土地。本项目占地 87 亩左右，在此地块上建筑 5 栋厂房，合计总面积约为 28100 平方米，每栋厂房建设 5 吨行车梁，消防按照丁级配备，另外建设配套的室外道路、雨污管网、门卫、南侧围墙、绿化、配电工程等。

工程所建房屋用途：在建厂房为工业厂房，原计划新增家用电器电机换向器生产线到部分厂房，若有剩余部分厂房也可考虑出租而加以利用。因受疫情影响，原定计划暂缓，待整体工程验收后，根据公司的实际经营情况，并结合市场环境来决定其最终用途。

工程进度情况及后续建设安排：厂房单体目前已基本完工，但因工期时间较长，部分厂房出现漏水需要施工方二次维修；室外道路管网正在建设中，围墙、配电等配套工程均已基本完工，目前配套绿化工程正在进行公开招标，后续将根据中标情况及双方签订的施工合同进行施工，预计 5 月底开工，6 月底完成厂区绿化，7 月开始准备报住建局进行整体验收，预计 2022 年 12 月底前可以取得房屋产权证。

（2）本期新增投入较小的原因及合理性，尚未转入固定资产是否符合企业会计准则的规定

工程主体部分已经基本完成，投入已占整体工程预算的 80%，本期在建工程支付了 25 万元配电工程款尾款，配电工程已通过供电局验收；由于室外道路工程施工单位为外地单位，受疫情反复以及地方管控政策影响，外来人员流动受限，无法到现场进行施工，工程整体施工进度晚于预期，基本没有工程量，所以投入金额不大。去年底公司已督促施工单位抓紧到现场施工，截至目前基本已完工，后续工程款根据合同约定预计在本年内支付。

因整个在建工程目前尚未全部完工，未达到住建局的整体验收标准，厂房未达到预定可使用状态，因此根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》规定，未转入固定资产符合企业会计准则的规定。

3. 报告期内，你公司销售费用-职工薪酬为 1,314 万元，同比增加 298.11%，销售人员由 20 人增加至 30 人。请结合业务模式及业务需求、收入增长及结构变化、销售人员薪资及业绩考核变化等，说明销售人员数量、销售费用-职工薪酬大幅增加，以及人数和薪酬变动不一致的原因及合理性。

【公司回复】

业务模式：公司的销售模式为直接销售和寄售仓销售。根据客户的需求，采取相应的销售模式。公司设有销售部门与客户沟通对接，负责产品的市场渠道开拓与销售工作，执行并完成公司产品年度销售计划。

业务需求、收入增长及结构变化：2021 年度公司计划加大华南市场开拓力度进一步获取更大市场份额。报告期内，公司新增业务员及业务助理共 8 名，另返聘 2 名退休销售人员为公司销售顾问。新增人员后效果显著，公司 2021 年度实现营收 98,301.23 万元，较 2020 年上升 34.78%，其中华南地区的营收从 2020 年的 7,567 万元增加至 2021 年的 10,825 万元，增幅达 43%。

销售人员薪资及业绩考核变化：从 2020 年开始，受疫情的持续影响，全球经济出现下行趋势，市场竞争日趋激烈，部分客户出现货款周期加长，原材料价格大幅上涨带来更大的资金压力，市场压力凸显。为推动公司参与市场竞争，保持公司持续经营，体现多劳多得、按劳分配的原则，调动销售人员的工作积极性，更好的应对激烈的市场竞争，公司在 2021 年针对销售部门制订了新的销售提成与考核激励方案，加大了考核和激励力度，主要内容如下：

1、根据去年的销售业绩，分别确定每个外贸业务员、内贸业务员、业务助理底薪。

2、业务员销售提成比例与产品的料、工、费、毛利捆绑计算，根据费和毛利两项占比适用不同比例，从客源上又分为内贸和外贸、自行开发和公司分配业务，提成比例从 0.2-1.8%不等，另外还根据销售目标制定了考核系数，分为完成销售任务低于 90%、90%-100%、100%-120%和 120%以上四档，最终的销售提成金额还需乘以系数确定。

业务助理原则上不根据业务量进行提成，但在整个销售环节中业务助理也起到了重要作用，因此，为了提高其积极性，特制订额外的激励方案，即：设定上半年不含税换向器产品销售额和全年不含税换向器销售额目标，达成后给予整个业务助理团队一定金额的奖励，具体发放金额及分配明细由营销总监、营销副总根据当年整体业绩完成情况及个人工作表现确定。

2021 年，由于整体业绩完成超预期，比上期大幅增加，销售人员业务提成奖励和业务助理团队奖励合计约 1,010 万元。

3、就货款回收及时性、库存数量及发货管理对业务员进行同步考核，不达标即扣减销售提成。

4、报告期内为鼓励新进业务人员开拓市场，并给予一定政策支持，上述新增人员暂按固定薪酬领薪，每月共计薪酬约为 25 万元。

在增加销售人员薪酬激励的同时，公司严控销售人员产生的招待费用，减少不必要的商业接待，以期达到控制整体销售费用的目的。2021 年在营收增加 34.78%的情况下，销售部门产生的招待费用不增反降，降幅达 85%。

综上，销售人员数量、销售费用-职工薪酬的增加，是出于市场因素考虑及公司对销售人员薪酬考核制度的调整所致。从整体角度看，虽然薪酬增加较多，但公司 2021 年销售费用占主营业务收入之比为 2.40%，去年同期为 2.69%，变化不大，上述调整后对公司的业绩增长和后续发展将产生积极影响。

4. 报告期内，你公司研发投入金额为 4,985 万元，同比增加 61.90%，期末研发人员数量由 240 人降至 220 人。请结合研发人员数量、平均薪资变动、项目研发情况等说明研发投入金额大幅增加的原因及合理性，是否与你公司生产经营需要相匹配。

【公司回复】

换向器产品的技术与开发一直是公司持续发展的核心源动力，也是公司赖以不断前进和创新发展的有效路径，公司一直以来坚持不断加大产品开发及工艺研发费用投

入的力度，在老产品改进、新产品开发、新老工艺改良与创新、研发人才引进与培养等方面取得了较好的成果。

以下为研发费用构成及占比情况：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	同比变动 (%)	本期占收入比 (%)	上期占收入比 (%)
人工成本	2,151.66	1,670.36	28.81	2.19	2.29
材料成本	2,496.93	1,140.41	118.95	2.54	1.56
折旧摊销	267.95	215.35	24.42	0.27	0.30
其他费用	68.18	52.75	29.25	0.07	0.07
合计	4,984.72	3,078.87	61.90	5.07	4.22

(1) 人工成本增加原因

研发人员数量：随着研发工作的推进，研发技术日益完善精进，研发人员技能不断提高，技术含量较低的研发人员逐步予以合理流动。

平均薪资变动：2020年研发人员人均薪资为6.96万元，2021年研发人员人均薪资为9.78万元，变化原因如下：

1.2020年因疫情原因，地方政府给予企业提供了社保减免政策，但2021年社保减免政策终止，导致2021年研发人员社保比2020年增加100万余元。

2.2021年研发中心新引入部分高级研发人才，同时2021年公司对研发人员进行了薪酬调整，研发人员支付的薪酬2021年比2020年增加约370万元。

以上两方面原因导致人工成本与同期相比增加28.81%，变化较大，但人工成本占营业收入的比例变化不大。

(2) 材料成本增加原因

项目研发情况：2020年并行研发项目33个，其中涉及新品开发项目15个，涉及产品工艺路线18个；2021年并行研发项目35个，其中涉及新品开发项目24个，涉及产品工艺路线11个。研发项目总体有所提升，研发项目新品开发数量显著增多。

2021 年原材料银铜杆市场价格波动较大，由 2020 年 5 万元/吨左右上涨至 2021 年的 7 万元/吨左右，材料价格的上涨，新产品试样次数增多，研发产品结构及种类变化导致研发领用材料数量整体增加。

以上各因素使 2021 年研发用料成本相比 2020 年增加 1200 万元左右。

(3) 折旧摊销增加原因

为提高新产品的开发与试样，公司新购买了设备，用于支持研究开发新品，研究开发新品的模具也同步增多，2021 年与 2020 年相比增加 150 万元左右。

(4) 其他费用增加原因

新品的开发与工艺路线的改进需要第三方检测机构的验证，随着产品结构的变化与工艺难度的增加，检测的次数也相应增多，检测费用支出与同期相比增加导致其他费用整体增加约 15 万元。

综合以上各方面因素，研发投入增幅较大主要原因为材料成本投入上升。一方面，2021 年度研发项目涉及新产品开发项目数量增加较多；另一方面，原材料市场价格波动，有色金属价格整体上涨，2021 年较 2020 年有色金属电解铜价格上涨 40%左右。研发费用占收入比与同期相比增加 0.85%，整体变化较小，研发投入的增加与公司 2021 年度生产经营也较为匹配。

5. 报告期内，你公司营业收入支出-赔款金额为 651 万元。请说明赔款支出的形成原因，是否涉及诉讼、仲裁等事项，是否需要履行临时信息披露义务。

【公司回复】

2020 年至 2021 年供应给浙江客户的换向器产品，在客户生产线组装完成后，客户发货前出厂检验时出现不良，经客户与公司研发质保人员现场检测及后续原因查找与技术分析，确认与公司供应的两个批次的换向器有关。

因公司两个批次换向器原因导致客户产品报废，同时也影响了客户产品的交期，对客户造成了较大损失。后经双方友好协商，本着长期合作，互助发展并进的原则，最终客户给予一定程度的让步，将赔偿损失额度降低为 651 万元。由于为偶发事件，根据会计准则要求规定，公司在 2021 年度审计报告中确认为营业外支出款项。

此赔款经双方友好沟通后协商确定，不涉及诉讼、仲裁等事项。后续双方继续保持友好合作关系，对方订单需求份额同前期相当。此次赔款事项尽管为偶发，但今后公司

会在产品研发、生产、检测等各个环节进一步加强品质管控力度，竭力降低公司经营中出现类似品质事故的风险，确保公司产品质量，提高市场美誉度。

该事项于 2021 年年度报告及审计报告财务报表附注部分已进行列示。该赔款金额占公司 2020 年度经审计净资产绝对值的 1.18%，且绝对金额低于 1000 万元，故本事项未进行临时信息披露。

6. 报告期内，你公司以 19,489 万元现金收购康泽药业股份有限公司（以下简称“康泽药业”）15%股权，交易对方承诺康泽药业 2020 年归属于母公司所有者的净利润不低于 5,000 万元、2021 年归属于母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益）不低于 1 亿元。请说明康泽药业 2020 年、2021 年业绩承诺达成情况，交易对方是否需要履行业绩补偿义务；如需，请说明补偿进展及追偿安排。

【公司回复】

公司于 2021 年 1 月 26 日召开第三届董事会第十四次会议，审议通过了《关于公司对外投资的议案》，公司以现金方式购买康泽药业 39,371,400 股股份（约占康泽药业总股本的 15.00%），标的股份的每股单价为 4.95 元，转让价格合计为人民币 194,888,430 元。同日，公司与陈齐黛、广东良济堂投资有限公司签署了《股权转让协议》。公司为甲方；陈齐黛为乙方一，广东良济堂投资有限公司为乙方二，乙方一、乙方二合称为乙方。《股权转让协议》中业绩承诺条款如下：

“5.1.1 双方同意，乙方一及乙方二承诺康泽药业 2020 年度的承诺归属母公司所有者的净利润不低于 5000 万元，2021 年承诺归属母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益）不低于 1 亿元，康泽药业旗下子公司康泽药业连锁有限公司收到的汕头保税区政府根据双方签署的《合作协议》给予的政府补助 2021 年会计确认的政府补助收入 500 万元以内的部分计入前述承诺净利润的考核。

5.1.2 乙方同意：若康泽药业未实现承诺利润，则甲方有权要求乙方进行现金补偿，补偿金额=（两年累计净利润差额/累计承诺净利润）×股份转让对价。”

根据大华会计师事务所（特殊普通合伙）为康泽药业出具的 2021 年度审计报告（大华审字[2022]0012854 号），康泽药业 2020 年度归属母公司所有者的净利润为 56,374,537.14 元，2021 年度归属于母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益）为 97,528,728.21 元，累计为 153,903,265.35 元，超过承诺利润 1.5 亿元。根据《股权转让协议》，康泽药业业绩承诺已达标，交易对方无需履行业绩补偿义务。

7. 2022年1月，因立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信所”）考虑自身人员情况和业务量及审计时间安排，不再续接公司2021年度财务报表审计业务，你公司将审计机构变更为大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大华所”）。

（1）请说明你公司就2021年年报审计工作与立信所的沟通情况，立信所是否实际开展年审工作及具体内容、工作进度；

（2）请结合审计业务经验、对公司审计业务熟悉程度、项目人员配置、审计收费等因素，说明本次变更会计师的具体原因，你公司与立信所在审计工作安排、收费、审计意见等方面是否存在分歧，审计过程中是否存在审计范围受限或其他不当情形等；

（3）请立信所就被更换的具体原因、是否存在问题（2）所述情形，以及是否做好前后任会计师沟通工作作出说明。

【公司回复】

（1）请说明你公司就2021年年报审计工作与立信所的沟通情况，立信所是否实际开展年审工作及具体内容、工作进度；

立信所为制定2021年度审计计划，在2021年11月中旬实施了初步的审计准备工作，但2021年12月底，立信所项目签字会计师及团队多人因疫情被要求隔离，也无法参与公司年度盘点及后续审计工作，同时考虑公司发展战略、未来业务拓展和审计需求等实际情况，公司将审计机构变更为大华所。公司已就变更会计师事务所事项与立信所和大华所进行了事先沟通，前后任会计师事务所对公司变更会计师事务所事项均无异议。前后任会计师事务所已根据《中国注册会计师审计准则第1153号——前任注册会计师和后任注册会计师的沟通》有关要求，做好了有关沟通。双方沟通确认变更会计师事务所无异议后，立信所未进一步开展公司年审工作。

2022年1月，公司开展变更会计师事务所的审议工作，根据《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》和《公司章程》等相关法规将变更会计师事务所事项提交公司审计委员会、董事会、监事会及股东大会审议。

（2）请结合审计业务经验、对公司审计业务熟悉程度、项目人员配置、审计收费等因素，说明本次变更会计师的具体原因，你公司与立信所在审计工作安排、收费、审计意见等方面是否存在分歧，审计过程中是否存在审计范围受限或其他不当情形等；

公司原审计机构立信所考虑自身人员情况和业务量及审计时间安排，不再续接公司2021年度财务报表审计业务。综合考虑公司发展战略、未来业务拓展和审计需求等实际

情况，同时也为保障公司审计工作的独立性和客观性，公司将 2021 年度审计机构由立信所变更为大华所。本次变更会计师的原因如下：

1.审计业务经验：立信所与大华所均具有证券、期货相关业务从业资格，均具备为上市公司提供审计服务的经验与能力。立信所与大华所均成立较早，规模较大，拥有多年的审计服务经验及上市公司年审业务经验。

2.对公司审计业务熟悉程度：立信所为公司提供 2020 年度审计服务，对公司业务情况较为熟悉；大华所经过与公司充分沟通，已基本掌握公司业务情况。

3.项目人员配置：根据立信所对公司 2020 年度审计工作安排，年审项目人员配置 12 人左右；根据大华所对公司审计工作安排，项目人员配置 15 人左右。

4.审计收费：立信所 2020 年度审计收费为 67 万元，大华所 2021 年度审计收费为 72 万元。

综上，大华所满足公司年审业务需求，审计收费较合理，为提升审计工作的独立性、客观性、公允性，公司聘任大华所为 2021 年度审计机构，聘期一年。在立信所 2021 年年审前期沟通过程中，公司按照审计需求及时提供了相应资料，配合实施了初步审计准备工作，公司与立信所在审计工作安排、审计收费、审计意见等方面不存在重大分歧，也不存在审计范围受限或其他不当的情形。

（3）请立信所就被更换的具体原因、是否存在问题（2）所述情形，以及是否做好前后任会计师沟通工作作出说明。

【立信所回复】

立信所项目组为制定 2021 年度审计计划，在 2021 年 11 月中旬实施了初步的审计准备工作，但 2021 年 12 月底，由于立信所项目组签字会计师及团队多人因疫情被要求隔离，也无法参与公司年度盘点及后续审计工作。立信所项目组考虑自身人员情况和业务量及审计时间安排，不再续接公司 2021 年度财务报表审计业务。

在解除审计业务约定前，立信所项目组在开展审计工作过程中与管理层进行了必要的沟通，在前期沟通过程中在审计工作安排、收费、审计意见等方面不存在分歧，审计过程中不存在审计范围受限或其他不当情形等。

同时立信所项目组收到并回复了大华会计师事务所发出的大华会计师事务所前后两任会计师沟通工作的函。

华瑞电器股份有限公司

2022 年 5 月 13 日