

关于上海亚通股份有限公司
上海证券交易所 2023 年度报告的信息披露
监管工作函的回复

**关于上海亚通股份有限公司
上海证券交易所 2023 年年度报告的信息披露
监管工作函的回复**

众会字（2024）第 07100 号

上海证券交易所：

众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对上海亚通股份有限公司（以下简称“亚通股份公司”）2023 年度财务报表进行审计，包括 2023 年 12 月 31 日合并资产负债表、2023 年度合并利润表、合并现金流量表、合并股东权益变动表以及相关财务报表附注，并于 2024 年 4 月 22 日出具了众会字(2024)第 01617 号审计报告。

我们收到亚通股份转来的贵所出具的《关于上海亚通股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（以下简称“工作函”）。按照该工作函的要求，基于亚通股份公司对工作函相关问题的说明以及我们对亚通股份公司 2023 年度财务报表审计已执行的审计工作，现就有关事项说明如下：

1、关于供应商与客户。年报显示，2023 年公司前五名供应商采购额 14.12 亿元，占年度采购总额 96.09%，而 2021 年、2022 年前五名供应商采购金额占比仅为 46.88%、38.35%，2023 年供应商集中度明显提升。与此同时，2023 年公司前五名客户销售额 7.32 亿元，占年度销售总额 56.05%，集中度也较高。请公司：（1）补充披露前五名供应商与客户的名称、业务背景、交易金额、期末往来款余额，对比前两年说明 2023 年供应商与客户是否发生明显变化，以及相关变化原因的合理性；（2）对比近三年公司主要供应商与客户，核实供应商与客户是否存在重叠或关联关系，如是，补充披露具体业务开展情况、是否具备业务实质，说明与同一公司开展采购与销售业务的原因及合理性；（3）补充披露公司确定主要供应商、客户的方式，核实主要供应商、客户与公司是否存在关联关系。请年审会计师发表意见。

公司答复：

(1) 补充披露前五名供应商与客户的名称、业务背景、交易金额、期末往来款余额，对比前两年说明 2023 年供应商与客户是否发生明显变化，以及相关变化原因的合理性；

(一)2021-2023 年度前 5 大供应商交易额如下：

2023 年度

供应商名称	业务背景	交易金额	期末余额
上海市规划和自然资源局	长兴岛 38#地 块土地款	1,083,560,000.00	
上海好樽国际贸易有限公司	钢材采购	304,332,369.63	
上海华盛建设投资控股(集团)有限公司	长兴岛 38#地 块桩基工程	80,488,648.94	
上海叶晶钢材有限公司	钢材采购	89,554,411.12	
上海好冶供应链管理有限公司	钢材采购	61,108,918.32	22,160,154.41

2022 年度

供应商名称	业务背景	交易金额	期末余额
江西中浩建设工程有限公司	堡镇#25 地块 总包工程款	261,294,065.28	227,865,985.04
上海好冶供应链管理有限公司	钢材采购	90,542,331.28	38,764,732.04
上海好樽国际贸易有限公司	钢材采购	49,452,390.40	
上海钢银电子商务股份有限公司	钢材采购	20,441,304.66	
上海市崇明区住宅建设发展中心	市政配套	14,565,256.70	

2021 年度：

供应商名称	业务背景	交易金额	期末余额
上海建工七建集团有限公司	奉贤#14\15 地 块总包工程款	148,966,936.61	98,545,005.05
江西中浩建设工程有限公司	堡镇#25 地块 总包工程款	127,510,070.41	
上海钢银电子商务股份有限公司	钢材采购	91,768,280.13	
上海找钢网信息科技股份有限公司	钢材采购	50,883,442.81	
上海好冶供应链管理有限公司	钢材采购	43,807,068.24	27,921,994.33

公司前5大供应商主要集中在房地产项目开发中的土地出让方、总包工程商和贸易公司的钢材贸易商。2023年对比前二年，前5大供公商交易额占比居高的原因：

①2021-2023年本公司所属房地产开发项目，按照合同约定条款、开发进度进行款项列支交易额，发生额有波动；

2023年公司中标长兴岛38#地块保障房项目，向上海市规划和自然资源局支付10.83亿元，占当年采购交易额的比例达到65.02%；2023年上海华盛建设投资控股(集团)有限公司中标公司长兴岛38#地块桩基工程项目，交易额8,048.86万元；上海建工七建集团有限公司中标的奉贤#14\15地块总包工程已于2021年完工；江西中浩建设工程有限公司中标的堡镇#25地块总包工程项目已于2022年完工。

②2021年商品贸易的供应商相较于2022和2023年相对分散，随着业务的不断扩张，为稳定贸易量、形成稳定的收入来源；管控风险，特别是资金安全；共享市场信息、深入拓展上游市场；便于公司派驻人员进行收发货及库存管理、降低人员成本。基于上述因素2022年开始公司针对性的选择有一定实力、有较好的合作互信基础的供应商开展长期合作，导致交易额越来越集中。

(二) 2021-2023年度前5大客户交易额如下：

2023年度

客户名称	业务背景	交易金额	期末余额
上海崇明土地发展有限公司	交付#25地块 安置房	305,875,464.47	82,291,689.05
上海建工集团股份有限公司	钢材终端用户	219,101,881.34	77,770,301.76
上海市机械施工集团有限公司	钢材终端用户	96,504,490.27	42,698,351.89
上海华盛建设投资控股(集团)有限公司	管桩销售	60,488,280.79	8,552,805.40
上海建工七建集团有限公司	钢材终端用户	41,280,691.06	3,733,576.30

2022年度

客户名称	业务背景	交易金额	期末余额
上海崇明土地发展有限公司	交付#25地块 安置房	449,452,749.45	225,500,324.50
上海建工集团股份有限公司	钢材终端用户	135,248,699.94	79,246,315.38
上海建工七建集团有限公司	钢材终端用户	73,395,756.50	9,216,830.70
中国电信股份有限公司上海分公司	通信线路铺 设、安装	32,589,557.65	5,783,356.94
中国核工业华兴建设有限公司	钢材终端用户	22,862,568.84	15,539,593.01

2021 年度

客户名称	业务背景	交易金额	期末余额
中国核工业华兴建设有限公司	钢材终端用户	160,138,169.35	47,722,315.95
上海建工集团股份有限公司	钢材终端用户	110,568,008.08	47,802,814.16
上海建工二建集团有限公司	钢材终端用户	85,237,943.43	9,455,501.28
中煤地质集团有限公司	钢材终端用户	38,754,646.48	9,659.97
中核华辰建筑工程有限公司	钢材终端用户	29,904,517.75	5,475,169.59

公司前 5 大客户主要集中在房地产项目开发中的安置房（经适房）交付和贸易公司的钢材终端用户。其中：

上海崇明土地发展有限公司为“堡镇 25#保障房地块”的收储单位，按照合同约定整幢交付并确认收入；

上海建工集团股份有限公司、上海市机械施工集团有限公司、上海建工七建集团有限公司，为中标对方发包项目的招投标，按照合同约定、工地需求交付的大宗钢材物资，以控制权转移作为贸易收入的确认；

上海华盛建设投资控股（集团）有限公司为中标该公司所需的混凝土管桩制品，按照合同约定、工地需求交付的管桩制品并提供现场焊接等服务，以控制权转移作为收入的确认；

（2）对比近三年公司主要供应商与客户，核实供应商与客户是否存在重叠或关联关系，如是，补充披露具体业务开展情况、是否具备业务实质，说明与同一公司开展采购与销售业务的原因及合理性；

对比近三年主要供应商与客户，存在重叠现象的有：

2023 年度上海华盛建设投资控股（集团）有限公司通过招投标程序，中标公司控股子公司长鸿信通的长兴岛 38#地块房产项目的桩基工程，中标金额为 12,625.03 万元，桩基工程于 2023 年 10 月完成，目前进入项目送审定价阶段；另外公司全资子公司上海环岛混凝土制品有限公司利用自身混凝土制品生产、销售和售后服务的行业通道和技术优势，为上海华盛建设投资控股（集团）有限公司总包各类工程所需的管桩制品及提供现场服务（包括运输、验收、安装、焊接等），2023 年交易额达到 6,048.83 万元。

上海建工七建集团有限公司是大型国有企业、国家建筑工程施工总承包特级、建筑行业建筑工程设计甲级资质的建筑企业集团，系上海建工集团主要成员。承揽各类大型工业、公共和民用建筑工程、装饰工程工程总承包、设计业务，以及市政工程、公路工程等总承包施

工和专业承包施工。上海建工七建集团有限公司通过招投标程序，中标公司我司控股子公司齐闼置业的 14#和 15#单元保障房项目，作为该项目一体化的总承包单位，中标金额分别为 28,272.98 万元和 23,453.77 万元。2021-2023 年建工七建公司作为上海地区中标重大工程项目的钢材客户，由亚通全资子公司西盟物贸、善巨公司提供项目现场所需的钢材。

公司 2021-2023 年为建工七建公司中标项目提供钢材的交易额如下：

建工七建下属项目名称地址	2023 年度	2022 年度	2021 年度
三林滨江南片地区 13-01 地块		147,427.22	1,205,898.89
张江总部园头部企业及上市公司总部区 (B4-02) 项目	687,205.92	10,263,344.33	6,111,522.58
娄山关路 445 弄项目	10,536,821.27	3,573,178.50	
嘉定用房二期工程	60,977.88	42,270,055.33	
韩城路 189 号仓库	5,419,578.31	6,586,215.97	
数字江海一期 01B-05 地块	7,987,783.87	10,556,349.75	
惠南镇东城区南单元	16,588,323.81		
合计	41,280,691.06	73,396,571.10	7,317,421.47

具体业务存在供应商与客户重叠现象，但是实质标的和业务性质完全不同。

(3) 补充披露公司确定主要供应商、客户的方式，核实主要供应商、客户与公司是否存在关联关系。

公司主要供应商的具体取得方式如下表：

供应商名称	类型	确定方式
上海华盛建设投资控股（集团）有限公司	房地产项目	公开招投标：2023 年长鸿兴通公开招投标长兴岛 38# 地块桩基工程，上海华盛建设投资控股（集团）有限公司中标。
上海市崇明区住宅建设发展中心	房地产项目	地方政府委托：按照政府指定，向其支付堡镇 25# 地块安置房项目大市政配套费。
上海建工七建集团有限公司	房地产项目	公开招投标：2017、2018 年先后中标奉贤区南桥新城大居区 14 单元 09A-02A 地块和 15 单元 20A-05A 保障性住房项目施工总承包工程。
江西中浩建设工程有限公司	房地产项目	公开招投标：2020 年中标堡镇 25# 地块建安总承包工程。
上海好樽国际贸易有限公司	钢材销售	询价、比价、议价：为了方便派驻人员管理、降低成本，经信誉调查，并对其产品价格、服务、质量进行多方比价议价，公司与其签订了合作协议。

上海叶晶钢材有限公司	钢材销售	询价、比价、议价：为公司派驻人员管理、降低成本，经信誉调查，并对其产品价格、服务、质量进行对方比价议价，公司与其签订了合作协议。
上海好冶供应链管理有限公司	钢材销售	询价、比价、议价：经询价、比价、议价，并调查对方信誉情况确定。
上海钢银电子商务股份有限公司	钢材销售	询价、比价、议价：经询价、比价、议价，并调查对方信誉情况确定钢材供应商。
上海找钢网信息科技股份有限公司	钢材销售	询价、比价、议价：经询价、比价、议价，并调查对方信誉情况确定钢材供应商。

公司主要客户的具体取得方式如下表：

客户名称	类型	取得的具体方式
上海崇明土地发展有限公司	房地产项目	地方政府委托：地方政府指定的堡镇 25#保障房项目收储单位，与亚通置业签订“堡镇 25#保障房地块”收储协议，按照协议约定整幢交付并确认收入。
上海建工集团股份有限公司	钢材销售	公开招标：通过公开招标获取的客户。
上海市机械施工集团有限公司	钢材销售	公开招标：通过公开招标获取的客户。
中国核工业华兴建设有限公司	钢材销售	公开招标：通过公开招标获取的客户。
上海建工七建集团有限公司	钢材销售	公开招标：通过公开招标获取的客户。
上海建工二建集团有限公司	钢材销售	公开招标：通过公开招标获取的客户。
上海华盛建设投资控股（集团）有限公司	混凝土销售	经询价、比价，环岛混凝土向其供应 PHC 混凝土管桩、PHS 混凝土方桩等产品和服务。

经核查，公司主要供应商、客户与公司之间不存在关联关系。

年审会计师回复意见：

我们认为：

（1）公司 2021-2023 年度前五名供应商与客户的名称、业务背景、交易金额、期末往来余额披露完整。2021-2023 年供应商及客户与报告期的业务特征相关联，前五名供应商及客户的交易额与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致；

（2）公司列示的报告期内主要供应商与客户重叠现象，涉及的交易事项、交易对方、交易金额情况属实，且交易事项与交易对方的资质、经营范围相匹配。

（3）公司列示的报告期内主要供应商与客户涉及的具体交易事项、交易对方、交易金额情况属实。

2.关于商品销售业务。年报显示，2023 年公司商品销售业务实现营业收入 5.56 亿元，贡献了公司超 40%的营收，相关业务毛利率仅 3.16%，且同比减少 1.86 个百分点。请公司：

（1）补充披露商品销售业务的具体开展情况，包括但不限于业务开展时间、背景、具体模式、产品种类、规模等，以及主要客户及供应商，并核实是否与公司存在关联关系；（2）公司商品销售业务收入确认采用总额法或净额法及具体依据，并说明是否符合《企业会计准则》等相关规定；（3）对比商品销售业务和公司整体的毛利率水平，说明公司大量开展商品销售业务的必要性与合理性。请年审会计师发表意见。

公司答复：

（1）补充披露商品销售业务的具体开展情况，包括但不限于业务开展时间、背景、具体模式、产品种类、规模等，以及主要客户及供应商，并核实是否与公司存在关联关系；

公司商品销售业务主要为建筑钢材和混凝土及其制品的营销，建筑钢材销售业务由上海西盟物贸有限公司（以下简称“西盟物贸”）经营，混凝土及其制品的生产和营销业务由上海环岛混凝土制品有限公司经营。

上海西盟物贸有限公司成立于 1999 年，前身系崇明县物资局下属的金属公司，2004 年亚通股份收购西盟物贸全部股权，成为公司全资子公司，纳入公司合并财务报表。自成立以来，西盟物贸一直从事钢材等金属材料的销售业务，当前西盟物贸的主要产品种类为盘螺钢、螺纹钢、线材等建筑钢材，主要经营模式为订单销售，钢材销售客户以央企及市属大型国有企业为主，项目以政府重点项目为主。

2021 年至 2023 年商品销售业务规模及毛利情况如下表。

年度	商品销售业务		合并营业收入		占公司营业收入总额的比例%
	收入金额（万元）	毛利率	收入金额（万元）	毛利率	
2023 年	55,622.91	3.16%	128,479.37	7.00%	43.29%
2022 年	33,590.47	5.02%	121,282.48	8.05%	27.70%
2021 年	54,663.56	4.20%	150,605.80	8.54%	36.30%

公司年度营收主要集中在房地产开发销售及商品贸易收入，其中：公司的房地产项目板块，近年主要定位于地方政府安置房及经济适用房的发展，交付销售实现的毛利远低于原来的商品房（和谐、同瀛宏明）毛利水平，近三年房产开发的平均毛利率在 9-11%；同时商品贸易的毛利因市场极度透明、盈利空间越来越小。

2022 年下半年因钢材市场价格波动、且公司更严格的资金安全管控，紧缩了对贸易板块资金的投入，导致 2022 年下半年钢材贸易量减少，2022 年度商品贸易收入占比下降。

当前，商品销售业务的主要客户为上海建工集团股份有限公司、上海建工七建集团有限公司、上海建工五建集团有限公司、上海市机械施工集团有限公司、中铁二十四局集团有限公司、上海宝冶集团有限公司、中国核工业建设股份有限公司等。商品销售业务的主要供应商为上海好樽国际贸易有限公司、上海祥灿实业发展有限公司、上海钢汉贸易有限公司、上海叶晶钢材有限公司、上海钢银电子商务股份有限公司、上海找钢网信息科技股份有限公司等。经核实，公司与上述客户和供应商之间均不存在关联关系。

(2) 公司商品销售业务收入确认采用总额法或净额法及具体依据，并说明是否符合《企业会计准则》等相关规定；

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条 企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

1. 公司贸易业务的主要商品为钢材，其模式有以下三种：

模式一：根据客户对外发出的采购招标公告，参与客户竞标。利用公司多年来在钢材市场的信息网络寻找合适的供货商，向供应商询价，测算出公司能够获取合理利润的报价，进行投标。中标后，与供应商签订采购合同，约定合同要素，其中数量、质量以供应商为准，采购价格随行就市。另与客户签订销售合同，约定合同要素，其中数、质量以客户为准，按中标价执行。合同签订后，公司向供应商预付货款，组织发运，货到公司指定客户施工现场交货地点后，与供应商进行数量、质量确认并结算，再将货物交予客户，与客户进行数量、质量确认并结算。与客户结算后，客户一般于次月以银行承兑汇票或现汇方式支付公司货款。我司承担了货物的保管、损毁、丢失、数、质量差异、价格波动、货款回笼等风险。此类模式的主要客户上海建工、建工七建、建工五建、上海机械、中铁二十四局、宝冶集团、中核建设等。

模式二：公司利用在钢材市场多年的信息资源，对有货源的供应商，公司寻找下游客户；对有市场需求的客户，为其寻找货源。公司根据上游供应商或下游客户的报价，测算贸易利润，拟定贸易方案，经双方协商一致后签订购销合同。采购合同签订后，供应商或公司组织将货物发运到公司指定货场，公司收到货物后与供应商进行数量、质量确认并结算，结算后以 银行承兑汇票或现汇方式支付供应商货款；销售合同签订后，公司将货物发运到客户指

定货场，双方确认或由双方指定第三方检测机构进行数、质量验收，验收合格后双方办理结算，结算后客户一般于次月以银行承兑汇票或现汇方式支付货款。公司在货物交付客户前，能控制货物并承担货物的保管、损毁、丢失、质量差异、货款回笼等风险。此类客户主要有长柳实业、攻创实业等。

模式三：为了提高公司市场占有率和行业影响力，公司进行了部分钢材贸易，分别与供应商和客户签订购销合同，约定采购数量、质量、价格和运输、结算方式等条款；货物由供应商发往客户指定地点，三方同时进行货物验收并结算，公司收到客户货款后再向供应商支付采购款。在此贸易过程中，公司仅赚取适当差价，未实际控制货物，也未承担货物的保管、损毁、丢失、质量差异、价格变化、货款回笼等风险。此类客户主要有大展懿杰、大展金属。

收入确认方法选取的合理性 根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条 企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。公司在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，考虑了包括合同的法律形式并且综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）公司承担向客户转让商品的主要责任，确保商品的规格满足客户的要求。（2）公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险。公司在与客户订立合同之前已经购买了特定商品，公司将商品销售给客户之后，客户有权要求向本公司退货。（3）公司有权自主决定所交易商品的价格。销售给最终客户的价格由公司自主决定。

公司在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，考虑了包括合同的法律条款并且综合考虑实际操作中的相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）公司承担向客户转让商品的主要责任，为客户采购钢材寻找合适供应商，确保商品的规格满足客户的要求。（2）公司在转让商品之前承担了该商品的存货风险。联络钢材供应商将符合标准的钢材在客户需要的时间节点前送货至客户指定的交货地点，公司在整个贸易行为过程中，取得了相关产品的控制权并承担钢材损毁灭失的风险。（3）公司自由选择客户或供应商，有权自主决定所交易商品的价格。采购价格的变动主要受到钢材市场价格波动影响；销售给最终客户的价格由公司自主决定。

公司主要的采购供应商及客户与本公司的不存在潜在关联关系，与本公司不存在其他利益安排。

根据上述收入确认原则，公司按照模式一、二开展的贸易业务，符合按总额法确认收入。模式三按净额法确认收入。2021-2023 年度公司开展商品贸易业务收入分别为 54,663.56 万元、33,590.47 万元和 55,622.91 万元，其中：

收入确认方法	模式	2023 年度	2022 年度	2021 年度
总额法确认	模式一	55,622.91	33,225.14	50,914.61
	模式二		62.50	3,548.00
净额法确认	模式三		302.83	200.95

(3) 对比商品销售业务和公司整体的毛利率水平，说明公司大量开展商品销售业务的必要性与合理性。

2021 年-2023 年商品销售业务和公司整体的毛利率水平对比：

2023 年度：

公司名称	产品	收入	成本	毛利	毛利率
西盟	钢材	24,663.62	24,043.31	620.30	2.52%
善巨	钢材	21,310.30	20,980.37	329.93	1.55%
环岛混凝土	预制件	6,500.66	5,858.76	641.90	9.87%
	制品	3,148.33	2,982.66	165.66	5.26%
亚岛新能源	光伏板				
合计	合计	55,622.91	53,865.11	1,757.80	3.16%

2022 年度：

公司名称	产品	收入	成本	毛利	毛利率
西盟	钢材	19,328.35	18,580.07	748.28	3.87%
善巨	钢材	8,066.46	7,861.37	205.09	2.54%
环岛混凝土	制品	5,577.44	4,944.59	632.85	11.35%
亚岛新能源	光伏板	618.22	519.17	99.05	16.02%
合计	合计	33,590.47	31,905.19	1,685.28	5.02%

2021 年度：

公司名称	产品	收入	成本	毛利	毛利率
西盟	钢材	26,982.25	26,101.75	880.50	3.26%
善巨	钢材	22,207.51	21,684.39	523.13	2.36%
环岛混凝土	预制件				
	制品	5,473.80	4,580.56	893.24	16.32%
合计	合计	54,663.56	52,366.69	2,296.87	4.20%

钢材营销业务是 2004 年公司收购西盟物贸后一直延续的业务，当前该业务团队共 9 人，是公司营业收入的重要组成部分，有助于公司整体业绩的提升，钢材销售业务受宏观经济的影响比较大，销量和价格波动较为明显，公司选择的主要客户和供应商均为大中型国有企业，

项目以政府项公建项目为主，风险可控，公司将进一步加大钢材销售业务的风险管控，根据毛利率情况和公司实效需要适度控制规模，进一步提升钢材销售业务的盈利能力。

混凝土及其制品业务是公司 2020 年新进业务，主要在崇明区内开展混凝土的生产和营销业务，目前项目团队 33 人。2022 年以来混凝土制品市场价格明显下跌，同时市场需求大幅减少，公司以销定产，导致单位产品的毛利空间下降明显，未来公司将根据市场形势，及时控制成本，扩大市场营销力度，不断提升混凝土市场的占有率和盈利水平。

年审会计师回复意见：

我们认为：

(1) 商品销售业务是亚通股份公司的传统业务，是年度营业收入的主要贡献板块，交易标的直接用于国资企业市政重大项目的钢材需求；同时按订单的品种、规格、数量、交付时间，同时考量公司自己的资金安排及价格空间，在市场上以询价、比价，筛选合格的供应商。

(2) 公司关于商品销售业务收入确认采用总额法或净额法及具体依据及判断等情况的说明，情况属实，符合公司实际经营情况，具有合理性。公司对上述相关问题的回复中与财务报告相关的信息，与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。

(3) 公司回复中有关商品销售业务和公司整体的毛利率变动情况及变动原因，符合公司实际经营情况，具有合理性。公司对上述相关问题的回复中与财务报告相关的信息，与我们执行公司财务报表审计过程中了解的相关情况没有重大不一致。



中国 上海

中国注册会计师

中国注册会计师

2024 年 5 月 24 日

王頌麟

尹琪