

湖南长步道光电科技股份有限公司

海通证券股份有限公司

对《关于湖南长步道光电科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

第二轮审核问询函》的回复



主办券商



海通证券股份有限公司
HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（上海市广东路 689 号）

二〇二四年三月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

湖南长步道光电科技股份有限公司（以下简称“公司”、“长步道”、“申请挂牌公司”）于 2024 年 3 月 11 日收到贵公司《关于湖南长步道光电科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》。根据审核问询函要求，海通证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）及时组织申请挂牌公司、国浩律师（长沙）事务所（以下简称“律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对问询函提出的问题进行了逐项落实并回复，并对申请文件进行了相应的补充和修订。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（加粗）	分别列示问询函之各小题
宋体	对问询函所列问题的回复、说明及核查意见
楷体（加粗）	对公开转让说明书的修改或补充披露

除另有说明外，本问询函回复中的简称或名词的释义与《湖南长步道光电科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的含义相同。

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在尾数差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题 1、关于供应商	3
问题 2、其他问题	12

问题 1、关于供应商

根据申报文件及前次问询回复，2021 年 5 月，公司与东莞市伟亿精密五金有限公司（以下简称“东莞伟亿”）合作时间较长，在公司搬迁到长沙后，东莞伟亿的实际控制人在长沙成立了新公司湖南伟亿，将东莞伟亿与公司的业务逐步转移至湖南伟亿。经查询公开信息，东莞伟亿实缴资本为 0。

请公司：（1）结合湖南伟亿、东莞伟亿在该领域的经营情况，经营规模，客户情况，市场认可度等，进一步补充说明公司与湖南伟亿/东莞伟亿合作且为公司第一大供应商的商业合理性，公司及其实际控制人、董监高等与湖南伟亿及其实际控制人是否存在关联关系或异常资金往来；补充说明创煊精密、新成光、光威精密成为公司主要供应商的原因及商业合理性，公司向上述供应商采购金额占其经营规模的比例，是否存在公司前员工设立的供应商；对比公司与其他第三方交易价格，具体说明公司与湖南伟亿、创煊精密、新成光、光威精密交易定价的公允性。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明公司与上述供应商交易真实性。

回复：

一、结合湖南伟亿、东莞伟亿在该领域的经营情况，经营规模，客户情况，市场认可度等，进一步补充说明公司与湖南伟亿/东莞伟亿合作且为公司第一大供应商的商业合理性，公司及其实际控制人、董监高等与湖南伟亿及其实际控制人是否存在关联关系或异常资金往来

（一）结合湖南伟亿、东莞伟亿在该领域的经营情况，经营规模，客户情况，市场认可度等，进一步补充说明公司与湖南伟亿/东莞伟亿合作且为公司第一大供应商的商业合理性

湖南伟亿与东莞伟亿主要向公司销售镜头金属结构件，其经营情况、经营规模、客户情况和市场认可度等具体如下：

项目	湖南伟亿	东莞伟亿
经营情况	成立于 2021 年 2 月，实缴资本 200 万元，主要从事光学金属零部件加工业务，通过了 ISO9001 质量体系认证	成立于 2014 年 9 月，实缴资本 500 万元，主要从事光学金属零部件加工业务，是科技型中小企业，通过了 ISO9001 质量体系认证
经营规模	报告期内年销售规模在 30 万元至 3,500 万元左右	报告期内年销售规模在 1,400 万元至 2,800 万元左右
客户情况	主要客户包括：圣湘生物科技股份有限公司（688289.SH）、东莞锐星视觉技术有限公司、佛山华煜辉腾精密科技有限公司以及长步道等	主要客户包括：舜宇光学（2382.HK）、联维科技（东莞）有限公司、佛山华煜辉腾精密科技有限公司以及长步道等
市场认可度	公司在行业内的技术、产品、客户资源等具有一定优势，建立起了良好的口碑和市场认可度	

湖南伟亿与东莞伟亿二者为同一家族控制的企业，经营情况良好，报告期内二者合计年销售规模在 2,700 万元至 5,000 万元左右，主要客户除长步道外还包括圣湘生物（688289.SH）、舜宇光学（2382.HK）等境内外上市公司，凭借在行业内的长期积累，形成了良好的口碑和市场认可度。

公司于 2014 年即与东莞伟亿开始了合作，合作历史较长，双方建立了稳固的合作关系，东莞伟亿逐步成为公司主要供应商。2021 年公司总部由广州迁至长沙后，东莞伟亿的实际控制人考虑到产品精密度与交货及时性、具有长期合作的基础等因素，在长沙成立了新公司湖南伟亿，将东莞伟亿与公司的业务逐步转移至湖南伟亿。公司的产品具有“小批量、多品种”的特点，公司成立至今累计推出工业镜头产品规格多达上千种，产品的不断推陈出新是公司提升市场竞争力的保障。公司新产品从设计研发到推出市场再到成熟定型有的长达数年之久，期间需要对产品进行不断试做改进，往往订单量小，且返工修改频率高，通常情况下镜头结构件供应商没有接单意愿，或者配合度、响应速度以及技术能力难以满足公司要求。公司与东莞伟亿及湖南伟亿合作时间较长，双方对彼此的业务特点有深刻的理解，并能达成默契的配合，且东莞伟亿及湖南伟亿提供的服务和技术能力能够较好满足公司需求，公司通常将新产品以及技术难度大的高端产品所需的金属结构件交由东莞伟亿及湖南伟亿供应。因此，东莞伟亿、湖南伟亿相对于其他金属结构件供应商具有独特优势，公司与东莞伟亿、湖南伟亿的合作较多且持续稳定。

综上，公司与湖南伟亿、东莞伟亿合作且为公司主要供应商具有商业合理性。

（二）公司及其实际控制人、董监高等与湖南伟亿及其实际控制人是否存在关联关系或异常资金往来

经核查，公司及其实际控制人、董监高等与湖南伟亿及其实际控制人不存在关联关系或异常资金往来。

二、补充说明创煊精密、新成光、光威精密成为公司主要供应商的原因及商业合理性，公司向上述供应商采购金额占其经营规模的比例，是否存在公司前员工设立的供应商

创煊精密、新成光和光威精密的经营情况、经营规模、客户情况和市场认可度等具体如下：

项目	创煊精密	新成光	光威精密
经营情况	成立于 2017 年 9 月，主要从事研发、生产、销售五金制品、光电产品业务，是国家高新技术企业，通过了 ISO9001 质量体系认证	成立于 2005 年 10 月，主要从事开发、生产、销售自动光栏、手动光圈模组、自动光圈模组、微电机等业务，通过了 ISO9001 质量体系认证，注册了“CINZEN”商标	成立于 2018 年 5 月，主要从事光学结构件制造业务，通过了 ISO9001 质量体系认证
经营规模	报告期内年销售规模在 1,800 万元至 2,300 万元左右	报告期内年销售规模在 1,800 万元至 2,500 万元左右	报告期内年销售规模在 700 万元至 900 万元左右
客户情况	主要客户包括：宇瞳光学（300790.SZ）、舜宇光学（2382.HK）以及长步道等	主要客户包括：蔡司科技（苏州）有限公司（德国蔡司子公司）、茱丽特科技（深圳）有限公司（日本茱丽特子公司）、舜宇光学（2382.HK）、三明福特科光电有限公司以及长步道等	主要客户包括：力鼎光电（605118.SH）、福特科以及长步道等
市场认可度	致力于为客户提供高品质的产品和优质的服务，取得了一系列的企业认可	在镜头光圈模组及超薄冲压件的细分领域，处于国内领先地位，产品已被全球知名镜头品牌认可并成为其核心供应商	通过长期的技术积累和全面的客户服务，建立起了良好的口碑和市场认可度

创煊精密和光威精密为公司镜头金属结构件供应商，创煊精密的年销售规模

在 1,800 万元至 2,300 万元左右，公司采购额占其销售规模比例为 25%左右；光威精密的年销售规模在 700 万元至 900 万元左右，公司采购额占其销售规模比例为 35%左右。创煊精密和光威精密的主要客户除长步道外还包括宇瞳光学（300790.SZ）、舜宇光学（2382.HK）、力鼎光电（605118.SH）等上市公司及福特科等行业知名企业，在其经营领域内具有成本优势和一定的技术优势。公司与创煊精密和光威精密的合作晚于公司与东莞伟亿的合作，因其具有成本优势，通常承接公司较为成熟的产品订单，经过多年的发展，创煊精密和光威精密逐渐成长为公司镜头金属结构件的主要供应商之一，具有商业合理性。

新成光为公司镜头光圈供应商，其年销售规模在 1,800 万元至 2,500 万元左右，公司向其采购金额占其销售规模的比例在 20%左右，其主要客户除长步道外还包括全球光学行业知名企业德国蔡司、日本茱丽特在中国境内的子公司，舜宇光学（2382.HK）、福特科等行业内知名企业，在镜头光圈模组及超薄冲压件的细分领域实力较强。新成光成立时间较早，凭借在镜头光圈领域的长期积累，形成了较强的技术优势，在手动光圈细分产品领域成为公司目前重要的供应商。公司自成立以来即与新成光进行了合作，双方合作关系稳定，业务量稳步扩大，其成为公司主要供应商之一具有商业合理性。

创煊精密、新成光和光威精密均不存在公司前员工出资设立的情形。

综上，创煊精密、新成光、光威精密成为公司主要供应商具有合理原因及商业合理性，公司向上述供应商采购金额占其经营规模的比例符合实际情况，不存在公司前员工设立的情形。

三、对比公司与其他第三方交易价格，具体说明公司与湖南伟亿、创煊精密、新成光、光威精密交易定价的公允性

公司的产品具有“小批量、多品种”的特点，不同品种的产品所需要的具体细分部件往往种类较多且差异较大。在采购某一规格型号产品的部件时，公司基于成本效益和产品质量稳定性等因素考虑，通常在完成采购的询比议价之后会选择相对固定的供应商。因此公司某一部件通常仅有 1 家供应商，在因成本、品质等因素切换供应商及临时性需求等情况下会短期存在 2 家以上供应商。通过选取

报告期内公司向湖南伟亿、创煊精密、新成光、光威精密采购金额前三大且存在 2 家以上供应商的具体部件，将其与第三方供应商的交易价格进行对比，具体情况如下：

（一）公司向湖南伟亿采购价格对比情况

报告期内，公司向湖南伟亿采购价格与向其他第三方对比情况如下：

部件名称	供应商	采购价格（元/个）			采购数量（个）		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
1200A00J259 主罩-LG	湖南伟亿	147.65	160.91	150.00	1,194	1,773	4
	第三方供应商	-	-	137.13	-	-	1,130
FA0801C-502 镜筒二	湖南伟亿	9.50	10.50	10.67	5,109	10,004	14,994
	第三方供应商	6.80	-	-	500	-	-
FA0801C-503 固定筒	湖南伟亿	8.50	9.20	9.30	5,109	10,006	14,993
	第三方供应商	6.60	-	-	500	-	-

注：同一控制主体数据已合并计算，下同。

2021 年，公司向湖南伟亿采购的 1200A00J259 主罩-LG 与第三方供应商价格差异较小，该部件公司原主要向第三方供应商采购，由于生产工艺难度较大，第三方供应商的品质及良率难以达到要求，故公司从 2021 年转向报价略高的湖南伟亿采购。

2021 年及 2022 年，公司原向湖南伟亿采购 FA0801C-502 镜筒二和 FA0801C-503 固定筒，由于公司对应镜头产品趋于成熟对于该部件生产需求稳定，愿意生产该部件的厂家增多，公司重新进行询比价，并于 2023 年 1-6 月逐步切换至价格较低的第三方供应商采购。

（二）公司向创煊精密采购价格对比情况

报告期内，公司向创煊精密采购价格与向其他第三方对比情况如下：

部件名称	供应商	采购价格（元/个）			采购数量（个）		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
ML5010A-506C-MOUNT 口	创煊精密	7.40	7.40	7.63	3,260	-34	16,307
	第三方供应商	-	300.00	-	-	3	-
ML5010A-504 调焦筒	创煊精密	11.90	11.90	12.23	1,530	-23	8,644
	第三方供应商	-	300.00	-	-	3	-
15-2001M-503 底座	创煊精密	52.25	44.10	54.60	177	1,199	866
	第三方供应商	35.00	-	-	1,000	-	-

注：2022 年公司向创煊精密采购 ML5010A-506C-MOUNT 口和 ML5010A-504 调焦筒数量为负，主要系 2021 年备货较多，2022 年未进行新的采购只进行少量不良品退货所致；

报告期内，公司主要向创煊精密采购 ML5010A-506C-MOUNT 口和 ML5010A-504 调焦筒，2022 年由于临时打样需求，且创煊精密因生产排期已满无法接单，故公司向第三方供应商采购了 3 个样品，由于数量少且样品金额包含治工具、开模等费用，故第三方供应商单价较高。

2023 年 1-6 月，公司采购的 15-2001M-503 底座价格存在差异，主要系公司基于客户需求等因素考虑，开始选择第三方供应商进行合作，公司采购规模较大且该部件产品生产要求相对稳定，公司具有议价优势，因此采购单价较低。

（三）公司向新成光采购价格对比情况

报告期内，公司向新成光采购价格与向其他第三方对比情况如下：

部件名称	供应商	采购价格（元/个）			采购数量（个）		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
FA1601C-536 光栏拨片	新成光	2.10	1.70	1.87	6,019	18,203	39,974
	第三方供应商	-	-	0.80	-	-	50
FA2501C-537 弹性挡圈	新成光	0.50	0.49	0.47	41,978	43,570	70,989
	第三方供应商	-	-	0.20	-	-	12,122

部件名称	供应商	采购价格（元/个）			采购数量（个）		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
FA0601C-536 光栏拨片	新成光	1.80	1.80	1.84	-3	-81	35,861
	第三方供应商	-	-	0.80	-	-	890

注：公司 2022 年及 2023 年 1-6 月向新成光采购的 FA0601C-536 光栏拨片数量为负，系退货所致。

新成光为光栏细分领域市场排名前三的供应商，议价能力较强，单价较高，2021 年公司尝试从单价较低的第三方供应商采购少量 FA1601C-536 光栏拨片、FA2501C-537 弹性挡圈和 FA0601C-536 光栏拨片等部件，但由于品质难以达到要求，未继续从第三方供应商采购。

（四）公司向光威精密采购价格对比情况

报告期内，公司向光威精密采购价格与向其他第三方对比情况如下：

部件名称	供应商	采购价格（元/个）			采购数量（个）		
		2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年
FA2501C-501 镜筒一	光威精密	7.27	7.27	7.95	4,100	7,187	10,923
	第三方供应商	-	-	11.25	-	-	1,933
FA2501C-507C 接口	光威精密	6.24	6.24	6.89	4,072	7,086	11,000
	第三方供应商	-	-	5.40	-	-	1,997
FA2501C-503 固定筒	光威精密	5.57	5.57	6.14	4,044	7,186	10,927
	第三方供应商	-	-	9.45	-	-	2,003

FA2501C-501 镜筒一、FA2501C-507C 接口和 FA2501C-503 固定筒系同一产品的构成部件，公司原向第三方供应商采购该等部件，由于公司对应镜头产品趋于成熟对于该部件生产需求稳定，愿意生产该等部件的厂家增多，公司重新进行了询比价，并于 2021 年逐步切换至整体报价较低的光威精密采购，FA2501C-507C 接口光威精密价格略高，但整体而言光威精密的采购价格较低。

综上，报告期内公司向湖南伟亿、创煊精密、新成光、光威精密的采购价格与第三方供应商的采购价格相比存在一定差异，主要系公司出于成本、品质等因素考虑切换供应商及临时性需求所致，均具有合理原因。公司在选择供应商时均进行询比价程序，在品质、交期等满足公司需求的情况下，优先选择价格较低的供应商，具有商业合理性，定价具有公允性。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行的主要核查程序如下：

1、获取湖南伟亿、东莞伟亿出具的说明，并访谈公司总经理、采购负责人，了解其经营情况、经营规模、客户情况、市场认可度等情况，分析公司与湖南伟亿、东莞伟亿合作且为公司主要供应商的商业合理性；取得公司实际控制人及董监高调查表、公司工商资料及网络公开信息核查，并对湖南伟亿进行访谈，确认公司及其实际控制人、董监高等与湖南伟亿及其实际控制人是否存在关联关系；核查公司及其实际控制人、董监高的银行流水，确认报告期内公司及其实际控制人、董监高与湖南伟亿及其实际控制人是否存在异常资金往来。

2、获取创煊精密、新成光、光威精密出具的说明，并访谈公司总经理、采购负责人，了解其经营情况、成为公司主要供应商的原因、报告期内与公司交易金额及占其经营规模的比例，并结合公司离职人员花名册与上述供应商股东匹配，确认是否存在公司前员工设立的供应商的情形。

3、获取报告期内公司的采购明细，分析公司向湖南伟亿、创煊精密、新成光、光威精密的采购价格与第三方采购价格的差异，访谈公司总经理、采购负责人，了解差异的原因，分析定价的公允性。

4、对湖南伟亿、东莞伟亿、创煊精密、新成光、光威精密等主要供应商进行走访、函证，并对报告期内采购进行循环测试、细节测试等，核实报告期内公司采购的真实性。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、湖南伟亿、东莞伟亿经营情况良好，公司与湖南伟亿、东莞伟亿合作且为公司主要供应商具有商业合理性；公司及其实际控制人、董监高等与湖南伟亿及其实际控制人不存在关联关系或异常资金往来。

2、创煊精密、新成光、光威精密成为公司主要供应商具有合理原因及商业合理性，公司向上述供应商采购金额占其经营规模的比例符合实际情况，不存在公司前员工设立的情形。

3、报告期内公司向湖南伟亿、创煊精密、新成光、光威精密的采购价格与第三方供应商的采购价格差异具有合理原因，公司向上述供应商采购定价具有公允性。

4、公司与湖南伟亿、东莞伟亿、创煊精密、新成光、光威精密的交易具有真实性。

问题 2、其他问题

根据申报文件及前次问询回复，（1）客户凌云光、比亚迪、先导智能为公司股东；Omron Sentechnology 和凌云光同时为公司主要客户和主要供应商；（2）公司不存在未披露的股权代持。

请公司：（1）对比无关联第三方同类产品交易价格，分析说明公司向凌云光、比亚迪、先导智能销售产品定价的公允性，是否存在代股东承担成本费用或虚增收入的情形；（2）重新分析说明公司主要客户与供应商重合的必要性及商业合理性，公司向客商重合主体采购原材料或产品是否用于生产向其销售的产品，公司按照总额法或净额法核算的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定；（3）结合自然人股东及员工持股平台广州创为合伙人出资时点的资金流水核查情况，说明界定不存在代持关系的依据是否充分，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

请主办券商、会计师对上述事项（1）（2）进行核查并发表明确意见。

请主办券商、律师对上述事项（3）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、对比无关联第三方同类产品交易价格，分析说明公司向凌云光、比亚迪、先导智能销售产品定价的公允性，是否存在代股东承担成本费用或虚增收入的情形

公司以工业镜头为核心产品，公司工业镜头包括标准工业镜头、线扫镜头、大靶面镜头、远心镜头、特种工业镜头等系列产品，具体产品型号累计多达千余种，不同规格型号产品的价格存在较大差异。公司面向的客户群体广泛且分散，产品生产具有“小批量、多品种”的特点。在采购备料以及生产管理方面，批量生产具有较为明显的规模效应，有利于降低生产成本，因此客户订单的规模越大通常可以获得更多的议价空间。

公司作为国内工业镜头领先企业，核心产品工业镜头具有较高的技术含量，整体毛利率水平在 50%左右，因此公司在产品定价方面具有较高的主动权和灵活性。公司的销售定价主要以产品成本为基础，在整体维持合理毛利率的基础上确定产品价格水平，并根据产品的市场需求和竞争状况，考虑客户的资质信誉及其对产品的具体需求等因素，对不同客户采取差异化定价的策略。

公司与凌云光、比亚迪、先导智能进行交易，均为基于各方业务需求而发生的正常商业行为，销售产品定价主要结合规格型号、订单规模、客户信誉及合作历史等因素综合确定，具备合理性，定价公允，公司不存在代股东承担成本费用或虚增收入的情形。具体分析如下：

（一）凌云光

报告期内，公司与凌云光交易情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业镜头	790.04	92.54%	1,474.95	98.30%	2,148.68	98.79%
配件及其他	63.52	7.44%	25.23	1.68%	26.35	1.21%
其他业务收入	0.16	0.02%	0.32	0.02%	0.04	0.002%
合计	853.72	100.00%	1,500.50	100.00%	2,175.07	100.00%

报告期内，公司向凌云光主要销售工业镜头，销售金额分别为 2,148.68 万元、1,474.95 万元和 790.04 万元，销售占比分别为 98.79%、98.30%和 92.54%。公司自 2015 年开始与凌云光进行业务合作，双方具有长期合作的历史渊源；凌云光（699400.SH）为机器视觉行业内的知名企业，业务规模较大，2021 年以及 2022 年对外采购总额分别为 16.85 亿元、19.49 亿元，在行业内拥有众多业务资源，对于机器视觉核心硬件产品工业镜头具备专业理解；凌云光基于其业务需要，与公司的交易金额较大，主要与公司集中签订订单，议价能力较强。基于前述因素综合影响，公司在维持合理毛利率的情况下，向凌云光销售的产品价格具有较大的优惠力度，具备合理性。

公司向凌云光销售的工业镜头产品之中,通过选取报告期内销售额排名前五的产品,与其他所有无关联第三方相同产品进行比较分析,具体如下:

单位：元/个、个

产品类别	产品型号	销售占比	期间	销售单价	销售数量	向其他所有无关联第三方销售单价	向其他所有无关联第三方销售数量	销售单价差异率	销售毛利率	向其他所有无关联第三方销售毛利率	相关分析
工业镜头	LS*** *B	9.90%	2023 年 1-6 月	1,772.86	90	1,684.23	637	5.26%	60.60%	54.79%	公司向凌云光销售单价与向无关联第三方销售单价存在差异，主要原因是受订单规模影响。2021 年凌云光采购量大，议价能力较强，因此销售单价较低。2022 年及 2023 年 1-6 月，凌云光采购数量降低，销售单价与无关联第三方销售单价基本相当。此外，该产品由于面临较强的市场竞争，公司进行了成本优化，并推出了升级产品，因此该产品销售单价整体呈现下降趋势。公司向凌云光销售毛利率整体维持在较高水平。
			2022 年	2,433.63	124	2,302.32	398	5.70%	64.36%	67.26%	
			2021 年	2,152.52	1,816	3,139.60	370	-31.44%	64.15%	75.06%	
	LS*** *A	5.99%	2023 年 1-6 月	1,054.47	284	1,029.22	1,785	2.45%	79.95%	80.94%	公司向凌云光销售单价与向无关联第三方销售单价存在差异，主要原因是受订单规模影响。2021 年凌云光采购量大，议价能力较强，因此销售单价较低。2022 年及 2023 年 1-6 月，凌云光采购数量降低，销售单价有所提升且与无关联第三方销售单价差异较小。公司向凌云光销售毛利率整体维持在较高水平。
			2022 年	1,089.79	239	1,217.00	2,394	-10.45%	80.93%	83.64%	
			2021 年	797.20	2,612	1,731.75	786	-53.97%	71.49%	86.79%	
	ML3* **A	5.84%	2023 年 1-6 月	354.16	1,322	536.25	311	-33.96%	52.44%	68.28%	公司向凌云光销售单价与向无关联第三方销售单价相比更低，主要原因是受订单规模影响。凌云光采购量大，议价能力较强，因此销售单价更低，且基于长期大量合作的背景，销售单价逐步降低。公司向凌云光销售毛利率整体维持在合理水平。
			2022 年	417.25	1,854	547.07	855	-23.73%	56.13%	66.33%	
			2021 年	427.87	3,120	556.23	992	-23.08%	58.49%	55.91%	
	ML5* **A	5.42%	2023 年 1-6 月	355.95	1,886	524.52	288	-32.14%	50.84%	66.40%	公司向凌云光销售单价与向无关联第三方销售单价相比更低，主要原因是受订单规模影响。凌云光采购量大，

产品类别	产品型号	销售占比	期间	销售单价	销售数量	向其他所有无关联第三方销售单价	向其他所有无关联第三方销售数量	销售单价差异率	销售毛利率	向其他所有无关联第三方销售毛利率	相关分析
			2022 年	415.67	1,555	522.18	1,349	-20.40%	56.95%	65.89%	议价能力较强，因此销售单价更低，且基于长期大量合作的背景，销售单价逐步降低。公司向凌云光销售毛利率整体维持在合理水平。
			2021 年	428.31	2,507	557.24	1,148	-23.14%	59.01%	54.57%	
	LS*** *D	5.00%	2023 年 1-6 月	1,783.58	492	2,411.50	80	-26.04%	60.18%	69.57%	公司向凌云光销售单价与向无关联第三方销售单价相比更低，主要原因是该产品在 LS4005B 的基础上进行升级，主要向凌云光进行销售，凌云光采购量大，议价能力较强，因此销售单价更低。此外，该产品在 2021 年度未向无关联第三方进行销售，向凌云光于 2021 年度与 2022 年度销售价格基本相当。公司向凌云光销售毛利率整体维持在较高水平。
			2022 年	2,509.23	254	3,362.83	81	-25.38%	69.49%	76.05%	
			2021 年	2,566.37	270	-	-	-	69.39%	-	

注：（1）销售占比是指报告期内该产品型号占该产品类别的销售比例；（2）销售单价是指不含税的平均销售价格；（3）上述无关联第三方是指扣除关联方客户、既是股东又是客户之后的其他所有第三方；（4）销售单价差异率=（销售单价/向无关联第三方销售单价-1）*100%。

公司向凌云光与无关联第三方销售相同产品价格存在一定差异，上述产品的销售单价、销售数量、毛利率具体分析如下：

1、产品型号 LS****B

报告期内，公司产品型号 LS****B 的前五大客户中，选取凌云光与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
凌云光技术股份有限公司	1,772.86	90	60.60%	2,433.63	124	64.36%	2,152.52	1,816	64.15%
浙江双元科技股份有限公司	1,769.91	468	57.09%	1,769.91	250	58.59%	-	-	-
福建力和行智能科技有限公司	-	-	-	-	-	-	2,645.11	214	71.41%

由上表可见，2021 年公司向凌云光销售数量高于福建力和行智能科技有限公司，因此向凌云光的销售价格及毛利率更低。2022 年以来，凌云光根据自身需求向公司采购该产品数量下降，公司开始向浙江双元科技股份有限公司就该产品进行合作，双元科技（688623.SH）作为机器视觉行业知名企业，公司预计在未来具有较多合作机会，因此给予其价格更加优惠。公司向凌云光销售毛利率维持在较高水平，销售价格存在差异具有合理性。

2、产品型号 LS****A

报告期内，公司产品型号 LS****A 的前五大客户中，选取凌云光与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
凌云光技术股份有限公司	1,054.47	284	79.95%	1,089.79	239	80.93%	797.20	2,612	71.49%
浙江双元科技股份有限公司	796.46	900	74.92%	796.46	1,130	77.88%	-	-	-

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
博众精工科技股份有限公司	1,389.38	224	85.74%	1,564.48	252	87.92%	-	-	-

公司该产品型号的技术含量较高，整体毛利率处于较高水平。2021 年公司向凌云光销售数量较多因此销售单价及毛利率相对较低，随着销售数量下降，2022 年及 2023 年 1-6 月公司向凌云光销售单价及毛利率有所提升。2022 年公司开始向浙江双元科技股份有限公司就该产品进行合作，双元科技（688623.SH）作为机器视觉行业知名企业，公司预计在未来具有较多合作机会，因此给予其价格更加优惠。2022 年公司开始向博众精工科技股份有限公司就该产品进行合作，由于与博众精工（688097.SH）就该产品合作时间短，且订单规模不高，因此销售单价高于凌云光。公司向凌云光销售毛利率维持在较高水平，销售价格存在差异具有合理性。

3、产品型号 ML3***A

报告期内，公司产品型号 ML3***A 的前五大客户中，选取凌云光与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
凌云光技术股份有限公司	354.16	1,322	52.44%	417.25	1,854	56.13%	427.87	3,120	58.49%
东莞康视达自动化科技有限公司	424.78	40	59.93%	460.47	180	59.98%	544.56	114	69.16%
启东乾朔电子有限公司	-	-	-	-	-	-	619.47	200	62.25%

由上表可见，公司向凌云光销售数量远高于东莞康视达自动化科技有限公司、启东乾朔电子有限公司，公司向凌云光销售毛利率维持在合理水平，销售价格存在差异具有合理性。

4、产品型号 ML5***A

报告期内，公司产品型号 ML5***A 的前五大客户中，选取凌云光与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
凌云光技术股份有限公司	355.95	1,886	50.84%	415.67	1,555	56.95%	428.31	2,507	59.01%
慧眼自动化科技（广州）有限公司	-	-	-	514.16	796	65.56%	557.52	112	69.88%
武汉精测电子集团股份有限公司	-	-	-	796.46	12	78.09%	1,047.81	49	85.72%

由上表可见，公司向凌云光销售数量远高于慧眼自动化科技（广州）有限公司、武汉精测电子集团股份有限公司（300567.SZ），公司向凌云光销售毛利率维持在合理水平，因此销售价格存在差异具有合理性。

5、LS****D

报告期内，公司产品型号 LS****D 仅向 2 家客户进行销售，选取凌云光与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
凌云光技术股份有限公司	1,783.58	492	60.18%	2,509.23	254	69.49%	2,566.37	270	69.39%
北京领视智联科技有限公司	2,411.50	80	69.57%	3,362.83	81	76.05%	-	-	-

由上表可见，公司向凌云光销售数量远高于北京领视智联科技有限公司，公司向凌云光销售毛利率维持在较高水平，销售价格存在差异具有合理性。

结合上述分析，报告期内公司向凌云光销售单价存在差异，主要系订单规模、客户信誉及合作历史等因素综合影响所致，不存在重大异常情况。

（二）比亚迪

报告期内，公司与比亚迪交易情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业镜头	958.28	97.58%	195.96	14.12%	-	-
工业相机	7.12	0.72%	536.81	38.68%	-	-
相机线缆	16.24	1.65%	654.91	47.19%	-	-
其他	0.43	0.04%	-	-	-	-
合计	982.07	100.00%	1,387.67	100.00%	-	-

注：公司从凌云光购买产品并销售给比亚迪的业务按净额法进行核算。

公司自 2022 年开始与比亚迪进行合作。2022 年公司向比亚迪主要销售工业相机及相机线缆，销售占比为 85.87%，并带动了部分工业镜头销售，销售占比为 14.12%；2023 年 1-6 月公司向比亚迪主要销售核心产品工业镜头，销售占比为 97.58%。

2022 年初比亚迪基于扩建新能源电池产线的生产需求，通过接触与考察之后将公司纳入合格供应商名目录，公司于 2022 年 5 月通过招投标与比亚迪进行了首次合作，并逐步扩大业务范围。比亚迪（002594.SZ）作为全球知名企业和行业领先企业，其业务采购需求较大，主要通过招投标等方式确定交易价格，对于产品价格较为敏感，公司在维持合理毛利率的情况下，通常采取相对偏低水平的定价策略以增加合作机会，具备合理性。

公司向比亚迪销售的各类产品之中，（1）工业镜头，由于公司向比亚迪销售的工业镜头产品型号集中度较高，因此选取报告期内销售额排名前三的产品进行比较分析，其中销售额排名第一的产品由于未向无关联第三方进行销售，因此选取该产品所属标准工业镜头系列产品整体向无关联第三方销售单价进行比较分析；（2）工业相机和相机线缆，由于公司工业相机产品型号较多，相机线缆是工业相机的配套产品，公司向比亚迪销售的工业相机及配套的相机线缆未向其他无关联第三方进行销售，因此选取报告期内工业相机和相机线缆整体向无关联第三

方销售单价进行比较分析。具体情况如下：

单位：元/个、个

产品类别	产品型号	销售占比	期间	销售单价	销售数量	向其他所有无关联第三方销售单价	向其他所有无关联第三方销售数量	销售单价差异率	销售毛利率	向其他所有无关联第三方销售毛利率	相关分析
工业镜头	G-FA** **A	91.44%	2023 年 1-6 月	212.39	40,821	283.52	123,176	-25.09%	26.96%	39.51%	由于 G-FA****A 规格型号产品仅向比亚迪进行销售，公司向比亚迪销售单价与向无关联第三方销售该产品所属标准工业镜头系列整体销售单价相比更低，主要原因是比亚迪订单规模大，议价能力强，且随着订单规模增加销售单价随之下降，具有合理性。公司向比亚迪销售毛利率整体维持在合理水平。
			2022 年	253.06	7,446	261.36	301,882	-3.17%	32.67%	38.26%	
	FA2* **A	5.44%	2023 年 1-6 月	354.00	1,775	635.07	1,709	-44.26%	35.95%	64.46%	该两种规格型号产品均仅在 2023 年 1-6 月向比亚迪进行销售。公司向比亚迪销售单价与向无关联第三方销售单价相比更低，主要原因是比亚迪处于强势地位，其采购量较大，公司采取相对偏低水平的定价策略与之开展合作，具有合理性。公司向比亚迪销售毛利率整体维持在合理水平。
			2022 年	-	-	-	-	-	-	-	
	FA5* **A	1.29%	2023 年 1-6 月	354.00	420	543.24	701	-34.84%	54.10%	69.05%	
			2022 年	-	-	-	-	-	-	-	
工业相机	整体产品	100%	2023 年 1-6 月	1,492.00	362	1,254.27	4,451	-	-	-	公司向比亚迪销售的工业相机未向其他无关联第三方进行销售。由于对比产品为工业相机整体产品，

产品类别	产品型号	销售占比	期间	销售单价	销售数量	向其他所有无关联第三方销售单价	向其他所有无关联第三方销售数量	销售单价差异率	销售毛利率	向其他所有无关联第三方销售毛利率	相关分析
			2022 年	1,599.29	35,019	1,797.70	8,324	-	-	-	具体产品情况差异较大，因此未比较销售单价差异率和毛利率。公司工业相机产品种类较多，不同规格型号及不同业务模式的产品价格存在差异；公司向比亚迪主要销售贸易的工业相机，销售价格按招投标进行确定，具有合理性。公司向比亚迪销售毛利率整体维持在合理水平。
相机线缆	整体产品	100%	2023 年 1-6 月	131.43	1,131	122.25	96	-	-	-	公司向比亚迪销售的相机线缆未向其他无关联第三方进行销售。由于对比产品为相机线缆整体产品，
			2022 年	122.25	70,600	44.72	266	-	-	-	具体产品情况差异较大，因此未比较销售单价差异率和毛利率。公司相机线缆为工业相机的配套产品，不同规格型号所需相机线缆的材质、长度、功能等存在差异；公司向比亚迪主要销售贸易的相机线缆，销售价格按招投标进行确定，具有合理性。公司向其他无关联第三方销售相机线缆产品不同且数量零散，因此存在价格差异具有合理性。

注：（1）销售占比是指报告期内该产品型号占该产品类别的销售比例；（2）销售单价是指不含税的平均销售价格；（3）上述无关联第三方是指扣除关联方客户、既是股东又是客户之后的其他所有第三方；（4）销售单价差异率=（销售单价/向无关联第三方销售单价-1）*100%；（5）公司向比亚迪销售工业相机、相机线缆的销售价格为总额法核算口径的数据。

公司向比亚迪与无关联第三方销售相同产品价格存在一定差异，上述产品的销售单价、销售数量、毛利率具体分析如下：

1、产品型号 G-FA****A

报告期内，公司仅向比亚迪销售产品型号 G-FA****A，通过选取标准工业镜头系列具有可比性的销售额最大 FA****C 镜头的前五大客户进行比较分析，比亚迪与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
比亚迪股份有限公司	212.39	40,821	26.96%	253.06	7,446	32.67%	-	-	-
杭州海康威视数字技术股份有限公司	215.65	1,076	33.58%	247.78	2,517	35.12%	-	-	-
江苏中科贯微自动化科技有限公司	268.45	897	47.01%	274.34	1,337	45.08%	-	-	-

注：公司自 2022 年开始向比亚迪销售该产品，因此未比较 2021 年数据情况。

由上表可见，公司向比亚迪销售数量维持较高水平，随着 2023 年 1-6 月销量大幅增加，当期毛利率随之下降。比亚迪主要通过招投标等方式确定交易价格，公司向比亚迪销售毛利率维持在合理水平，销售价格存在差异具有合理性。

2、产品型号 FA2***A

报告期内，公司产品型号 FA2***A 的前五大客户中，选取比亚迪与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
比亚迪股份有限公司	354.00	1,775	35.95%	-	-	-	-	-	-
武汉精测电子集团股份有限公司	555.75	157	59.40%	-	-	-	-	-	-

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
Envision Co., Ltd	713.97	104	68.68%	-	-	-	-	-	-

注：公司自 2023 年开始向比亚迪销售该产品，因此未比较 2021 年、2022 年数据情况。

由上表可见，公司向比亚迪销售数量远高于武汉精测电子集团股份有限公司（300567.SZ）、Envision Co., Ltd，由于公司产品在境外具有性价比优势，境外客户对于价格敏感度更低，因此向 Envision Co., Ltd 销售价格及毛利率均较高。比亚迪主要通过招投标等方式确定交易价格，公司向比亚迪销售毛利率维持在合理水平，销售价格存在差异具有合理性。

3、产品型号 FA5***A

报告期内，公司产品型号 FA5***A 的前五大客户中，选取比亚迪与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
比亚迪股份有限公司	354.00	420	54.10%	-	-	-	-	-	-
深圳市迈凯威视科技有限公司	486.73	10	66.61%	-	-	-	-	-	-
深圳易科讯科技有限公司	575.22	6	71.75%	-	-	-	-	-	-

注：公司自 2023 年开始向比亚迪销售该产品，因此未比较 2021 年、2022 年数据情况。

由上表可见，公司向比亚迪销售数量远高于深圳市迈凯威视科技有限公司、深圳易科讯科技有限公司，销售数量越小的客户销售单价相对更高。比亚迪主要通过招投标等方式确定交易价格，公司向比亚迪销售毛利率维持在合理水平，销售价格存在差异具有合理性。

结合上述分析，报告期内公司向比亚迪销售单价存在差异，主要系订单规模、客户信誉及合作历史等因素综合影响所致，不存在重大异常情况。

（三）先导智能

报告期内，公司与先导智能交易情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业镜头	101.58	99.82%	242.67	99.61%	72.21	99.69%
配件及其他	0.15	0.15%	0.43	0.18%	0.19	0.26%
其他业务收入	0.03	0.03%	0.51	0.21%	0.04	0.05%
合计	101.76	100.00%	243.62	100.00%	72.44	100.00%

报告期内，公司向先导智能主要销售工业镜头，销售金额分别为 72.21 万元、242.67 万元和 101.58 万元，销售占比分别为 99.69%、99.61%和 99.82%。公司自 2020 年开始与先导智能（300450.SZ）进行业务合作，当时由于受全球公共卫生事件影响，先导智能无法顺利从国外采购内窥镜式检测装备所需特种镜头，且国内市场较少厂商具备该类产品的生产能力，公司通过市场开拓与先导智能达成了业务合作，由于公司产品性能和性价比较为突出，先导智能与公司持续深化并逐步扩大业务合作。先导智能对部分特种镜头的品质要求较高，采购量相对较大，但对于价格敏感度较低；先导智能对其他工业镜头产品的采购金额及数量较低，因其不具备批量采购优势，导致与公司交易价格相对较高。

公司向先导智能销售的工业镜头产品之中，由于产品型号较为集中，通过选取报告期内销售额排名前三的产品，与其他所有无关联第三方相同产品进行比较分析，具体如下：

单位：元/个、个

产品类别	产品型号	销售占比	期间	销售单价	销售数量	向其他所有无关联第三方销售单价	向其他所有无关联第三方销售数量	销售单价差异率	销售毛利率	向其他所有无关联第三方销售毛利率	相关分析
工业镜头	RF** **B	52.62%	2023 年 1-6 月	3,362.83	124	3,507.00	153	-4.11%	89.28%	92.00%	公司向先导智能销售单价与向无关联第三方销售单价差异较小。该产品为特种工业镜头，满足先导智能对于产品性能的要求，且相较于国外厂家产品具有性价比优势。公司向先导智能销售毛利率整体维持在较高水平。
			2022 年	3,893.81	356	3,757.22	514	3.64%	88.08%	91.46%	
			2021 年	3,884.07	100	3,944.95	388	-1.54%	89.44%	89.29%	
	FA** **A	9.62%	2023 年 1-6 月	736.28	80	511.00	1,923	44.09%	65.46%	52.91%	公司向先导智能销售单价与向无关联第三方销售单价相比更高，主要原因是先导智能采购量较低，不具备批量采购优势；由于双方持续开展合作，公司基于 2021 年的历史交易价格进行逐步降价，具有合理性。公司向先导智能销售毛利率整体维持在较高水平。
			2022 年	796.41	337	565.93	3,958	40.73%	69.66%	60.99%	
			2021 年	852.03	86	716.78	3,209	18.87%	72.33%	64.19%	
	ML** **A	5.68%	2023 年 1-6 月	641.46	363	536.25	311	19.62%	73.35%	68.28%	公司向先导智能销售单价与向无关联第三方销售单价相比更高，主要原因是先导智能自 2022 年开始购买该产品，由于该产品合作时间短销售单价较高，随着合作规模扩大，产品销售单价及毛利率均有所下降，具有合理性。公司向先导智能销售毛利率整体维持在较高水平。
			2022 年	778.76	5	547.07	855	42.35%	77.61%	66.33%	
			2021 年	-	-	-	-	-	-	-	

注：（1）销售占比是指报告期内该产品型号占该产品类别的销售比例；（2）销售单价是指不含税的平均销售价格；（3）上述无关联第三方是指扣除关联方客户、既是股东又是客户之后的其他所有第三方；（4）销售单价差异率=（销售单价/向无关联第三方销售单价-1）*100%。

公司向先导智能与无关联第三方销售的 RF****B 规格型号产品销售单价差异较小，而销售的 FA****A、ML****A 规格型号产品价格存在一定差异，该两项产品的销售单价、销售数量、毛利率具体分析如下：

1、产品型号 FA****A

报告期内，公司产品型号 FA****A 的前五大客户中，选取先导智能与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
无锡先导智能装备股份有限公司	736.28	80	65.46%	796.41	337	69.66%	852.03	86	72.33%
BtwoS Co., Ltd.	464.30	700	48.60%	523.69	970	52.40%	775.74	150	67.45%
武汉精测电子集团股份有限公司	565.86	114	57.67%	643.23	469	65.81%	717.82	535	69.87%

由上表可见，公司向先导智能销售数量低于 BtwoS Co., Ltd.、武汉精测电子集团股份有限公司（300567.SZ），先导智能不具备规模采购的优势，销售价格及毛利率相对更高，销售价格存在差异具有合理性。

2、产品型号 ML****A

报告期内，公司产品型号 ML****A 的前五大客户中，选取先导智能与无关联第三方的销售单价、销售数量、毛利率比较分析具体如下：

单位：元/个、个

公司名称	2023 年 1-6 月			2022 年			2021 年		
	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率	销售单价	销售数量	毛利率
无锡先导智能装备股份有限公司	641.46	363	73.35%	778.76	5	77.61%	-	-	-
杭州海康威视数字技术股份有限公司	442.47	43	61.94%	442.48	208	58.87%	442.49	393	51.09%
东莞康视达自动化科技有限公司	424.78	40	59.93%	460.47	180	59.98%	544.56	114	69.16%

由上表可见，公司自 2022 年向先导智能销售该产品，由于合作时间短销售单价较高，随着合作规模扩大，产品销售单价及毛利率均有所下降。公司与杭州海康威视数字技术股份有限公司（002415）的订单规模较大，其议价能力较强，导致公司向其销售价格相对较低；公司与东莞康视达自动化科技有限公司随着合作时间增长销售价格有所下降。公司向先导智能销售毛利率相对较高，销售价格存在差异具有合理性。

结合上述分析，报告期内公司向先导智能销售单价存在差异，主要系订单规模、客户信誉及合作历史等因素综合影响所致，不存在重大异常情况。

综上，公司作为国内工业镜头领先企业，核心产品工业镜头具有较高的技术含量，整体毛利率水平在 50%左右，因此公司在产品定价方面具有较高的主动权和灵活性。公司与凌云光、比亚迪、先导智能进行交易，均为基于各方业务需求而发生的正常商业行为，销售产品定价主要结合规格型号、订单规模、客户信誉及合作历史等因素综合确定，具备合理性，定价公允，公司不存在代股东承担成本费用或虚增收入的情形。

二、重新分析说明公司主要客户与供应商重合的必要性及商业合理性，公司向客商重合主体采购原材料或产品是否用于生产向其销售的产品，公司按照总额法或净额法核算的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）Omron Sentech

1、既是客户又是供应商的必要性及商业合理性

报告期内，公司与 Omron Sentech 的销售情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自产的工业镜头	7.73	10.02%	7.12	0.81%	-	-
自产的消费类镜头	23.99	31.10%	280.14	31.91%	160.75	35.30%
自产的工业相机	-	-	1.03	0.12%	18.22	4.00%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购的电子物料等产品	26.60	34.48%	449.69	51.22%	145.71	32.00%
工业相机等产品代工服务	18.83	24.40%	135.46	15.43%	130.70	28.70%
配件	-	-	4.52	0.51%	-	-
合计	77.14	100.00%	877.96	100.00%	455.38	100.00%

报告期内，公司与 Omron Sentech 的采购情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料-光电部件	147.37	52.15%	528.48	63.07%	258.41	52.05%
产成品-工业相机	124.15	43.93%	249.94	29.83%	210.52	42.40%
软件使用费	11.09	3.92%	59.50	7.10%	27.58	5.55%
合计	282.61	100.00%	837.93	100.00%	496.51	100.00%

Omron Sentech 是欧姆龙集团的子公司。欧姆龙集团成立于 1933 年，系全球知名的自动化控制及电子设备制造厂商，其产品品种达几十万种，涉及工业自动化控制系统、电子元器件、汽车电子、社会系统以及健康医疗设备等广泛领域，2023 财年，欧姆龙集团营业收入折算为人民币达 426 亿元。Omron Sentech 主要产品为各类相机和电子仪器，业务范围包括：用于机器视觉、产业及安全等各种用途的相机的开发、生产和销售；应用线性传感器的行扫描相机的开发、生产和销售；应用其他传感器的电子仪器的开发、生产和销售。

公司主要向 Omron Sentech 销售自产的工业镜头、消费镜头、工业相机，及外购的电子物料，并为其提供工业相机代工服务；同时，公司向 Omron Sentech 采购生产 KWA 工业相机所需核心原材料及支付软件使用费、采购成品相机用于对外销售。前述业务具体情况如下：

主要业务	业务背景	与 Omron Sentech 对应的采购或销售业务情况
工业相机代工业务	Omron Sentech 的主要产品为工业相机，公司作为机器视觉行业企业在成立前期已经布局工业相机代工业务。公司与 Omron Sentech 最初合作主要是为 Omron Sentech 提供工业相机代工业务，报告期内对应的代工工业相机主要是 HCB 系列和 IEA 系列产品。	销售业务——工业相机代工服务
工业相机贸易业务	公司根据国内客户对于部分型号工业相机的需求，存在向 Omron Sentech 采购工业相机成品并直接对外销售的贸易业务，报告期内对应贸易工业相机的型号主要是 VTC 系列产品。	采购业务——工业相机成品采购
工业相机自产业务	基于双方前期良好的合作，公司希望通过获得授权的方式自主生产工业相机。公司于 2019 年与 Omron Sentech 签署 KWA 系列工业相机授权协议，约定 Omron Sentech 将用于 KWA 系列工业相机的固件程序授权给公司使用，公司向其支付软件授权使用费，由公司将固件程序写入 KWA 系列工业相机的 FPGA，自主生产相机成品并对外销售，其中少量 KWA 工业相机销售给 Omron Sentech。同时，公司向 Omron Sentech 采购生产 KWA 系列工业相机所需核心的光电部件原材料。	①销售业务——少量 KWA 工业相机成品；②采购业务——软件使用费；③采购业务——生产 KWA 工业相机所需光电部件等原材料
电子物料贸易业务	2020 年受全球公共卫生事件影响，日本当地市场光电零部件货源紧张、价格较高，在此背景下，公司基于与 Omron Sentech 稳固的长期合作关系，利用自身在国内市场的渠道资源优势，开拓了与 Omron Sentech 的光电零部件贸易业务。	销售业务——电子物料贸易
工业镜头及消费类镜头的自产业务	由于 Omron Sentech 在工业应用、汽车后视镜、电梯监控等应用场景的相机需要搭配镜头，公司的镜头产品在性能和价格方面具备优势，因此公司存在向 Omron Sentech 销售自产工业镜头、消费镜头的业务。	销售业务——自产的工业镜头、消费类镜头

综上，公司与 Omron Sentech 基于长期的工业相机代工业务合作基础，根据双方发展需求逐步拓展了各类采购或销售业务，公司与 Omron Sentech 既存在销售业务又存在采购业务具有必要性及商业合理性。

2、公司向 Omron Sentech 采购原材料或产品是否用于生产向其销售的产品，公司按照总额法或净额法核算的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

根据前述公司与 Omron Sentech 采购与销售业务的具体情况，公司向 Omron Sentech 采购原材料或产品存在用于生产向其销售的产品情况。在 KWA 系列工业相机自主生产业务中，Omron Sentech 将用于 KWA 系列工业相机的固件程序授权给公司使用，公司向其支付软件授权使用费，同时公司向 Omron Sentech 采购 KWA 系列工业相机所需核心原材料（主要包括 CMOS 图像传感器以及 FPGA 可编程器），公司自主生产 KWA 系列工业相机并主要对外销售，并根据 Omron Sentech 业务需求将少部分 KWA 工业相机进行返销，具体销售情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
自产的工业相机 (KWA 系列产品)	-	-	1.03	0.12%	18.22	4.00%

公司 KWA 系列工业相机向 Omron Sentech 返销和向第三方客户销售过程中，公司转让商品前均拥有对商品的控制权，公司均按照总额法进行核算，符合根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，具体分析如下：

控制权转移的迹象	返销业务	向第三方客户销售
企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户	公司独立承担采购或销售中的义务。核心原材料采购验收入库后，Omron Sentech 未对已购买的材料进行后续的管理，公司取得所有权后，可以自由决定核心材料的使用及处置，且对核心材料进行加工生产之后能够主导产品对外进行销售，包括但不限于仅销售给 Omron Sentech	
企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务	不适用	
企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户	KWA 工业相机业务中，公司向 Omron Sentech 采购的为原材料，需要公司通过电路板贴片生产、电路板检查及测试、整机组装、烧录固件及整机调试和测试之后，整合生产为 KWA 系列工业相机	

控制权转移的迹象	返销业务	向第三方客户销售
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与 Omron Sentech 按照 FOB 方式进行交易；公司将货物运送至客户指定地点。后续均由公司承担产品质量责任	对于境内销售，公司将货物运送到客户指定地点；对于境外销售，公司主要采用 FOB 等方式进行交易。后续由公司承担产品质量责任
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司向 Omron Sentech 申请采购原材料，材料验收入库后所有权转移，由公司承担了存货保管和灭失的风险以及价格波动以及滞销风险	
企业有权自主决定所交易商品的价格	销售价格及采购价格由销售双方及采购双方独立协商，独立承担采购付款义务和销售收款的权力及相应的风险	
其他相关事实和情况	公司与客户独立约定收款条款，客户按合同约定向公司支付合同款项，公司独立承担应收账款信用风险；公司与 Omron Sentech 独立约定付款条款，公司按合同约定向 Omron Sentech 支付合同款项，且采购采用日元计价，公司还额外承担汇率变动风险。公司与 Omron Sentech 交易中，付款与收款互相独立，不存在应收与应付互相抵消的情形。针对 KWA 系列工业相机，Omron Sentech 按销售额向公司收取知识产权使用费，返销业务同样按同一规则收取知识产权使用费	
是否符合总额法核算条件	符合	符合

结合上述分析，公司 KWA 系列工业相机在返销 Omron Sentech 和向第三方客户销售转让产品前，能够拥有对产品的控制权，在 KWA 系列工业相机业务中属于主要责任人，按照已收或应收对价总额即总额法确认收入，符合企业会计准则相关规定。

（二）凌云光

1、既是客户又是供应商的必要性及商业合理性

报告期内，公司与凌云光的销售情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业镜头	790.04	92.54%	1,474.95	98.30%	2,148.68	98.79%
配件及其他	63.52	7.44%	25.23	1.68%	26.35	1.21%
其他业务收入	0.16	0.02%	0.32	0.02%	0.04	0.002%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	853.72	100.00%	1,500.50	100.00%	2,175.07	100.00%

报告期内，公司与凌云光的采购情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料-光电部件等	0.80	3.00%	783.11	14.46%	0.60	1.22%
产成品-工业相机	25.71	97.00%	4,631.46	85.54%	40.27	81.67%
其他	-	-	-	-	8.44	17.11%
合计	26.51	100.00%	5,414.56	100.00%	49.31	100.00%

凌云光（688400.SH）作为科创板上市公司，是可配置视觉系统、智能视觉装备与核心视觉器件的产品与解决方案提供商，具备光学成像核心视觉器件之一工业相机的自主开发能力，并批量应用于其可配置视觉系统、智能视觉装备。凌云光是国内较早进入机器视觉领域的企业之一，2021 年、2022 年以及 2023 年 1-6 月营业收入分别为 243,611.99 万元、274,878.27 万元和 128,321.28 万元。

公司主要向凌云光销售工业镜头及配件产品；同时公司存在向凌云光零星采购工业相机产品的情况，由于公司中标比亚迪工业相机项目，因此 2022 年向凌云光大量采购工业相机及相机线缆产品，导致当年采购规模较大。前述业务具体情况如下：

主要业务	业务背景	与凌云光对应的采购或销售业务情况
工业镜头及配件的自产业务	凌云光是可配置视觉系统、智能视觉装备与核心视觉器件的产品与解决方案提供商，而可配置视觉系统、智能视觉装备均需要光学成像核心视觉器件（包括工业镜头、工业相机），凌云光具备工业相机的自主开发能力，公司以工业镜头为核心产品，双方自 2015 年以来开始合作，具有长期合作的历史渊源	销售业务——工业镜头、镜头接口等配件

工业相机及相机线缆贸易业务	公司作为机器视觉行业企业在成立前期已经布局工业相机代工业务，基于客户需求也会零星地向凌云光采购工业相机产品用于贸易业务。2022 年由于公司中标比亚迪工业相机项目，导致当年向凌云光采购工业相机及相机线缆的规模较高	采购业务——工业相机产成品、相机线缆等材料
---------------	--	-----------------------

综上，公司主要向凌云光销售工业镜头产品，同时公司在成立前期已在工业相机领域进行业务布局，基于客户需求向凌云光零星采购工业相机等产品，2022 年由于中标比亚迪工业相机项目导致当年向凌云光采购规模较大，公司与凌云光既存在销售业务又存在采购业务具有必要性及商业合理性。

2、公司向凌云光采购原材料或产品是否用于生产向其销售的产品，公司按照总额法或净额法核算的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司主要向凌云光销售工业镜头，主要向凌云光采购工业相机及相机线缆，公司向凌云光采购原材料或产品主要用于直接对外销售，不存在用于生产并向凌云光销售的产品情况。公司与凌云光相关业务均按照总额法进行核算，符合《企业会计准则》相关规定。

三、结合自然人股东及员工持股平台广州创为合伙人出资时点的资金流水核查情况，说明界定不存在代持关系的依据是否充分，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求

（一）自然人股东

公司现有自然人股东共 7 名，已退出的自然人股东共 4 名，公司自然人股东出资时点的银行流水核查情况如下：

1、现有自然人股东

序号	股东姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	其他核查手段
1	李四清	2010.03	设立第一期出资	已取得出资/股权受让前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、出资/股权转让款支付凭证，股东访谈及网
		2010.08	设立第二期出资		
		2010.08	增资		

序号	股东姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	其他核查手段
		2010.12	增资		络核查
		2015.05	股权受让		
2	戴先志	2011.07	增资	本次增资款分两笔支付共计 600 万元，已取得华夏银行 400 万元出资款前后六个月银行流水，但未获取长沙芙蓉农村合作银行（已注销）200 万元出资款前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、出资凭证，股东访谈及网络核查
		2017.06	增资	已取得出资前后六个月银行流水	
3	吴从周	2010.03	设立出资	已取得出资/股权受让前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、出资/股权转让款支付凭证，股东访谈及网络核查
		2010.12	增资		
		2021.03	股权受让		
4	李嵩彦	2021.03	股权受让	已取得股权受让前后六个月银行流水	查阅股权转让款支付凭证，股东访谈及网络核查
5	唐镜洋	2010.08	增资	因时间久远，未查到出资银行卡账户信息，导致未取得出资前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、出资凭证，股东访谈及网络核查
		2010.12	增资		
6	何峰	2010.08	设立出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、出资凭证，股东访谈及网络核查
		2010.12	增资		
		2012.02	增资		
7	彭会舟	2010.03	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、出资凭证，股东访谈及网络核查
		2010.08	设立第二期出资		

经核查，公司现有部分自然人股东因时间久远等原因无法提供出资时点前后六个月的银行流水，但通过查阅历次验资报告、出资或股权转让款支付凭证、股东访谈及网络核查等方式进行补充核查确认，公司现有自然人股东的股权清晰，不存在股权代持情形，不存在未解除、未披露的代持，符合“股权明晰”的挂牌条件，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

2、已退出的自然人股东

序号	股东姓名	出资时间	出资方式	退出时间	出资流水核查	其他核查手段
1	倪 功 望	2011.07	增资	2012.02	因时间久远无法取得联系，未取得出资前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、股权转让款支付流水记录、其他股东访谈确认及网络核查
2	何 敏 弢	2010.03	设 立 出资	2015.05	已与其取得联系，但其拒绝提供出资前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、股权转让款支付流水记录、股东访谈及网络核查
		2010.12	增资			
3	龙 海 波	2010.03	设 立 出资	2015.05	已取得出资前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、股东访谈及网络核查
		2010.11	增资			
4	谢 志 宏	2010.03	设 立 出资	2015.05	已与其取得联系，但其拒绝提供出资前后六个月银行流水	查阅历次验资报告、股东访谈及网络核查
		2011.03	增资			

经核查，公司部分已退出的自然人股东因时间久远未能取得联系或取得联系但拒绝提供导致存在未取得出资前后 6 个月的银行流水的情况，但通过查阅历次验资报告、出资/股权转让款支付凭证、股东访谈及网络核查等方式进行补充核查确认，已退出自然人股东未提供出资时点银行流水不影响公司现有股权清晰及实际控制权的稳定，不会对本次挂牌造成实质性障碍。

（二）员工持股平台广州创为合伙人

公司员工持股平台广州创为现有合伙人共 11 名，已退出的合伙人共 7 名，员工持股平台合伙人出资时点的银行流水核查情况如下：

1、现有合伙人

序号	合伙人姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	其他核查手段
1	李四清	2016.01	设立第一期出资	已取得出资/合伙份额受让前后六个月银行流水	查阅出资/合伙份额转让款支付凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.03	设立第二期出资		
		2017.03	合伙份额受让		
		2017.07	合伙份额受让		
		2018.09	合伙份额受让		

序号	合伙人姓名	出资时间	出资方式	出资流水核查	其他核查手段
		2019.03	合伙份额受让		
		2019.06	合伙份额受让		
2	白振	2016.02	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.03	设立第二期出资		
3	张辉	2021.08	合伙份额受让（第一次付款）	已取得合伙份额受让前后六个月银行流水	查阅合伙份额转让款支付凭证，合伙人访谈及网络核查
		2022.08	合伙份额受让（第二次付款）		
4	刘利	2016.01	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资支付凭证，合伙人访谈及网络核查
		2016.12	设立第二期出资		
5	李桂阳	2016.01	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.02	设立第二期出资		
6	潘树强	2016.01	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.03	设立第二期出资		
7	韦义壮	2016.01	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.03	设立第二期出资		
8	林宏金	2016.01	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.01	设立第二期出资		
9	朴永权	2016.01	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.02	设立第二期出资		
10	蒋博维	2016.01	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.01	设立第二期出资		
11	李集飞	2016.01	设立第一期出资	已取得出资前后六个月银行流水	查阅出资凭证，合伙人访谈及网络核查
		2017.01	设立第二期出资		

经核查，公司员工持股平台广州创为现有合伙人已提供出资时点前后六个月的银行流水，并通过查阅出资凭证、访谈及网络查询方式进行补充核查确认，现有合伙人间接持有公司股权清晰，不存在未解除、未披露的代持，符合“股权明

晰”的挂牌条件，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

2、已退出的合伙人

序号	合伙人姓名	出资时间	出资方式	退出时间	出资流水核查	其他核查手段
1	刘锋	2016.01	设立第一期出资	2017.03	无法取得联系，未取得出资前后六个月银行流水	取得合伙份额转让协议、支付凭证，对受让方进行访谈
		2017.07	设立第二期出资			
2	吴沛林	2016.01	设立第一期出资	2017.03	已取得出资前后六个月银行流水	取得合伙份额转让协议、支付凭证，并就合伙份额转让事项进行访谈
3	王艳克	2016.01	设立第一期出资	2018.09	已取得出资前后六个月银行流水	取得合伙份额转让协议、支付凭证，并就合伙份额转让事项进行访谈
		2017.03	设立第二期出资			
4	陈大军	2016.01	设立第一期出资	2018.09	无法取得联系，未取得出资前后六个月银行流水	取得合伙份额转让协议、支付凭证，对受让方进行访谈
		2017.02	设立第二期出资			
5	李军利	2016.01	设立第一期出资	2019.03	已取得出资前后六个月银行流水	取得合伙份额转让协议、支付凭证，并就合伙份额转让事项进行访谈
		2016.12	设立第二期出资			
6	黄宝强	2016.01	设立第一期出资	2019.05	已取得出资前后六个月银行流水	取得合伙份额转让协议、支付凭证，并就合伙份额转让事项进行访谈
		2016.12	设立第二期出资		因家庭成员出意外暂未前往银行打印已注销卡银行流水	
7	谢胜	2016.01	设立第一期出资	2021.04	无法取得联系，未取得出资前后六个月银行流水	取得合伙份额转让协议、支付凭证，对受让方进行访谈
		2017.01	设立第二期出资			

经核查，广州创为虽然存在部分已退出合伙人未提供出资前后6个月的银行流水的情形，但该等合伙人退出时间较久，通过查阅出资凭证、合伙份额转让协

议、访谈及网络核查等方式进行补充核查确认，已退出合伙人未提供出资前后 6 个月的银行流水不影响公司现有股权清晰及实际控制权的稳定，不会对本次挂牌造成实质性障碍。

综上，通过出资流水核查、取得出资凭证和访谈等核查手段，界定不存在代持关系的依据充分，公司现有股权不存在未解除或未披露的代持情形，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商、会计师执行的主要核查程序如下：

1、获取公司收入明细数据，分析公司与凌云光、比亚迪、先导智能的交易情况，并对比无关联第三方同类产品交易价格；访谈销售相关负责人员，了解交易价格存在差异的相关原因；核查报告期内公司及其董事、监事及高级管理人员的银行流水情况，获取公司出具的不存在代股东承担成本费用或虚增收入的说明文件。

2、查阅 Omron Sentech、凌云光的主营业务及经营情况、访谈问卷资料；获取公司与 Omron Sentech、凌云光的销售和采购明细；分析公司与 Omron Sentech、凌云光交易的必要性及商业合理性；分析公司 KWA 系列工业相机在返销 Omron Sentech 的业务中会计核算的原因及合理性。

主办券商、律师执行的主要核查程序如下：

核查了公司自然人股东、广州创为合伙人提供的出资前后 6 个月的银行流水；核查公司自然人股东及广州创为的合伙人出资凭证及验资报告；访谈公司自然人股东及广州创为的合伙人，核查资金来源及代持情况；检索企查查、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统，核实是否存在股权争议或纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司向凌云光、比亚迪、先导智能销售产品定价具备合理性，定价公允，公司不存在代股东承担成本费用或虚增收入的情形。

2、Omron Sentech 和凌云光既是客户又是供应商具有必要性及商业合理性；公司在 KWA 系列工业相机自主生产业务中，存在向 Omron Sentech 采购原材料并向其返销 KWA 系列工业相机的情况，公司在转让产品前能够拥有对产品的控制权，在该业务中属于主要责任人，按照已收或应收对价总额即总额法确认收入，符合企业会计准则相关规定。

经核查，主办券商、律师认为：

界定不存在代持关系的依据充分，公司现有股权不存在未解除或未披露的代持情形，符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行对照核查，公司不存在其他涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的事项需要补充说明的情形。

公司本次财务报告审计截止日为 2023 年 6 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息已在《公开转让说明书》之“第四节/十/（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”以及本问询回复中补充披露，并已更新推荐报告。

（本页无正文，为湖南长步道光电科技股份有限公司对《关于湖南长步道光电科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》的回复之签章页）

法定代表人： 

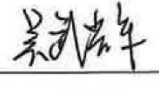
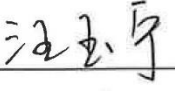
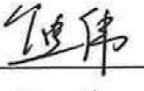
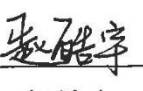
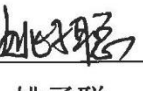
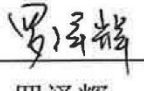
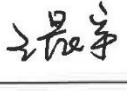
李四清

湖南长步道光电科技股份有限公司

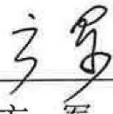
2014 年 3 月 20 日

（本页无正文，为海通证券股份有限公司对《关于湖南长步道光电科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》的回复之签章页）

项目组成员（签字）：

 王行健	 胡 谦	 吴武辉
 汪玉宁	 熊 伟	 赵皓宇
 姚子聪	 罗泽辉	 王晨宇
 马逸骁	 乔 欢	

项目负责人（签字）：

 方 军
--


海通证券股份有限公司
2024 年 3 月 20 日