



关于浙江新瑞昕科技股份有限公司

公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函的回复

主办券商



(北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层)

二〇二四年七月

关于浙江新瑞昕科技股份有限公司

公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2024年6月18日出具的《关于浙江新瑞昕科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。浙江新瑞昕科技股份有限公司（以下简称“新瑞昕”、“申请人”、“公司”）与中国国际金融股份有限公司（以下简称“主办券商”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本问询回复中的简称或名词的释义与《浙江新瑞昕科技股份有限公司公开转让说明书》（申报稿）中的含义相同。

问询函所列问题	黑体、加粗
对问题的回答	宋体
对《公开转让说明书》等申报文件的修改或补充披露	楷体、加粗

目录

问题 1. 关于业务合规性	3
问题 2. 关于历史沿革	33
问题 3. 关于业绩波动	57
问题 4. 关于销售与采购	89
问题 5. 关于固定资产与在建工程	139
问题 6. 其他事项	159
问题 7. 其他	210

问题 1. 关于业务合规性

根据申请文件，（1）公司主营业务为电镀金刚石线产品的研发、生产和销售，属于 C30 非金属矿物制品业。（2）报告期内公司存在超产能生产情形。（3）公司 2022 年劳务派遣人员数量曾出现超过公司用工总量的 10.00% 的情况。

请公司补充说明：（1）关于生产经营。①公司（含子公司，下同）的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营是否属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明；②公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划；③公司是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求；④公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。（2）关于环保事项。①公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；公司的已建、在建项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况；②公司是否按规定及时取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为；③生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；④公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定；公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。（3）关

于节能要求。公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。（4）超产能生产的原因及具体情况，超过环评批复产能的比例，通过超产能生产获得的收入、利润占比情况，公司是否需要重新履行环评批复及验收程序，是否已取得节能审查意见，是否构成重大违法违规，是否存在被处罚风险；报告期后超产能生产状态是否持续存在，是否已规范整改完毕，整改措施的有效性，是否存在因此被处罚的风险；出具相关证明文件的部门是否为有权机关，超产能生产是否对公司生产经营产生重大不利影响。（5）关于劳务派遣。①劳务派遣公司的基本情况、资质是否符合法律法规要求，与公司、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定；②公司2022年劳务派遣不符合《劳动合同法》及《劳务派遣暂行规定》等规定的情况是否构成重大违法违规，是否存在受到行政处罚的风险，是否对公司生产经营产生重大不利影响，公司与劳务派遣相关人员是否存在纠纷或潜在纠纷。（6）更新披露部分项目的排污许可证办理情况及环保验收进展情况，报告期内是否存在超资质运营情况。

请主办券商、律师核查上述问题并发表明确意见。

回复：

一、关于生产经营。①公司（含子公司，下同）的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营是否属于《产业结构调整指导目录（2024年本）》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明；②公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划；③公司是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求；④公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，

是否构成重大违法行为

(一) 公司(含子公司,下同)的生产经营是否符合国家产业政策,生产经营是否纳入相应产业规划布局,生产经营是否属于《产业结构调整指导目录(2024年本)》中的限制类、淘汰类产业,是否属于落后产能,请按照业务或产品进行分类说明

公司是一家从事电镀金刚石线产品的研发、生产和销售的企业,截至本问询回复出具之日,公司无子公司,公司产品为金刚石线锯。基于此,公司作出如下说明:

1、公司的生产经营是否符合国家产业政策

根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),公司所属行业为“制造业”中的“C3099-其他非金属矿物制品制造”;根据股转公司《挂牌公司管理型行业分类指引(2023年修订)》,公司所属行业为“制造业”中的“C3099-其他非金属矿物制品制造”;根据股转公司《挂牌公司投资型行业分类指引(2023年修订)》,公司所属行业为“原材料”中的“11101411-先进结构材料”。根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类(2018)》,公司所属行业“C3099-其他非金属矿物制品制造”被列为战略性新兴产业。公司主营业务不涉及《市场准入负面清单(2022年版)》中的禁止准入事项,公司生产经营符合国家产业政策。

2、公司生产经营是否纳入相应产业规划布局

根据海宁市人民政府网站公示的《黄湾镇(尖山新区)概况》,海宁市尖山新区与黄湾镇实行区镇合一的管理模式,尖山新区定位为海宁城市副中心和钱江门户、总部商务基地、以新兴制造业为主导、兼具休闲旅游功能的生态型滨江新城,装备制造、新材料、新能源正在迅速成为尖山新区的主导产业。

公司生产经营地址位于浙江省海宁市黄湾镇(尖山新区)安江路72号,以及安仁路北侧、六平路东侧(安仁路30号),公司产品为金刚石线锯,属于其他非金属矿物制品制造业,服务于新能源行业,符合黄湾镇(尖山新区)产业规划,公司生产经营已纳入所在地相应产业规划布局。

3、公司生产经营是否属于《产业结构调整指导目录(2024年本)》中的限制类、淘汰类产业,是否属于落后产能

根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),公司所属行业为“制造业”中

的“C3099-其他非金属矿物制品制造”，不属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中的限制类或淘汰类产业。

根据《国务院关于进一步加强淘汰落后产能工作的通知》（国发[2010]7 号）及《工业和信息化部办公厅、财政部办公厅关于报送 2014 年工业行业淘汰落后和过剩产能目标计划及申报中央财政奖励资金有关工作的通知》（工信厅联产业[2014]14 号），国家淘汰的落后和过剩产能行业包括：炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜（含再生铜）冶炼、铅（含再生铅）冶炼、水泥（熟料及磨机）、平板玻璃、造纸、制革、印染、化纤、铅蓄电池（极板及组装）等。公司生产经营不涉及上述行业，不属于上述淘汰落后和过剩产能行业。公司生产经营不属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能。

综上，公司是一家从事电镀金刚石线产品的研发、生产和销售的企业，产品为金刚石线锯。公司生产经营符合国家产业政策，生产经营已纳入所在地相应产业规划布局，不属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中的限制类、淘汰类产业，不属于落后产能。

（二）公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划

根据生态环境部于 2021 年 10 月 25 日颁布的《环境保护综合名录（2021 年版）》之“高污染产品名录”，“C3099 其他非金属矿物制品制造”行业中存在的部分“高污染、高环境风险”产品如下：“活性白土（半湿法、逆流洗涤废酸综合利用工艺除外）”，产品代码为 1004010302，公司所研发和生产的金刚石线锯不属于上述“高污染、高环境风险”产品。

报告期内，公司产品为金刚石线锯，所产生的收入在 2022 年度及 2023 年度分别为 22,733.01 万元、49,575.44 万元，占公司报告期内主营业务收入的比例均为 100%，该产品不涉及《环境保护综合名录（2021 年版）》中的高污染、高环境风险产品，亦不涉及压降计划。

（三）公司是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目。依据《大气污染防治

法》第九十条，国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代。公司是否履行应履行的煤炭等量或减量替代要求

根据《中华人民共和国大气污染防治法》（2018 修正）第九十条规定：“国家大气污染防治重点区域内新建、改建、扩建用煤项目的，应当实行煤炭的等量或者减量替代”。根据《重点区域大气污染防治“十二五”规划》（环发[2012]130 号），大气污染防治重点区域的规划范围为京津冀、长江三角洲、珠江三角洲地区，以及辽宁中部、山东、武汉及其周边、长株潭、成渝、海峡西岸、山西中北部、陕西关中、甘宁、新疆乌鲁木齐城市群。公司的生产厂区位于长江三角洲重点控制区，属于大气污染防治重点区域。

根据公司已建、在建项目的节能报告等文件，公司生产经营主要消耗的能源为电力和水，不存在直接使用煤炭的情形，亦不存在新建、改建、扩建用煤项目，不需要履行煤炭等量或减量替代要求。

综上，公司不存在大气污染防治区域内的耗煤项目，不适用《大气污染防治法》第九十条的规定，不涉及需要履行煤炭等量或减量替代要求的情况。

（四）公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为

根据《海宁市人民政府办公室关于印发海宁市高污染燃料禁燃区建设工作方案的通知》（海政办发[2012]270 号），高污染燃料禁燃区范围为：东至碧云路，南至城南大道，西至广顺路，北至沪杭铁路线-东立交桥-由拳路-硖川路，经公司依照地图予以确认，公司生产经营位于浙江省海宁市黄湾镇（尖山新区）安江路 72 号及安仁路北侧、六平路东侧（安仁路 30 号），不属于上述高污染燃料禁燃区，公司未在海宁市人民政府划定的高污染燃料禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，亦不涉及整改及重大违法行为，截至本问询回复出具之日，不存在因此受到行政处罚的情况。

二、关于环保事项。①公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；公司的已建、在建项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况；②公司是否按规定及时取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》

第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为；③生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；④公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定；公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道

（一）公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求；公司的已建、在建项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况

1、公司现有工程是否符合环境影响评价文件要求，是否落实污染物总量削减替代要求

公司现有已建、在建项目均已取得生态环境主管部门出具的环境影响评价批复文件，已建项目均已完成环评自主验收，公司已建、在建项目均符合环境影响评价文件要求。

根据 2014 年 12 月 30 日起实施的《建设项目主要污染物排放总量指标审核及管理暂行办法》的规定：“建设项目环评文件应包含主要污染物总量控制内容，明确主要生产工艺、生产设施规模、资源能源消耗情况、污染治理设施建设和运行监管要求等，提出总量指标及替代削减方案，列出详细测算依据等，并附项目所在地环境保护主管部门出具的有关总量指标、替代削减方案的初审意见……建设项目主要污染物实际排放量超过许可排放量的，或替代削减方案未落实的，不予竣工环境保护验收，并依法处罚。”

公司在建项目均于建设项目环境影响报告中明确污染物排放总量控制指标，并取得了当地生态环境主管部门的环评批复；已建项目均已取得环评批复并通过环保自主验收，已落实污染物总量削减替代要求。报告期内，公司不存在因未落实污染物总量削减替代要求被环保主管部门处罚的情形。

2、公司的已建、在建项目是否需履行主管部门审批、核准、备案等程序及履行情况

截至本问询回复出具之日，公司已建、在建项目需要履行环评批复及环保验收手续，已经履行的环评批复及环保验收手续情况如下：

序号	项目名称	项目状态	环评批复出具单位及文号	环保验收情况
1	年产500万千米精密线锯项目	已建项目	海宁市环境保护局（海环黄审[2017]31号）	2019年1月4日，经竣工环保验收组现场会确认，同意该项目通过竣工环保先行验收（即年产200万千米精密线锯）
2	年产500万千米精密线锯项目（重新报批）（以下简称“500万重新报批项目”）	已建项目	嘉兴市生态环境局海宁分局（嘉环海建[2022]136号）	2023年10月26日，经竣工环保验收组现场会确认，同意该项目通过竣工环保验收
3	年产720万千米精密线锯技术提升改造项目（以下简称“720万项目”）	在建项目	嘉兴市生态环境局海宁分局（嘉环海建[2024]14号）	该项目已取得排污许可证，截至本问询回复出具之日，该项目正在办理环保验收手续
4	年产4,000万千米金刚石线锯新建项目（以下简称“4,000万项目”）	在建项目	嘉兴市生态环境局海宁分局（嘉环海建[2023]175号）	该项目已完成排污总量申报，正在办理排污许可证，待后续办理环保自主验收手续

注：除上表列示项目外，公司已申请年产 1,300 万千米精密线锯技术提升改造项目（以下简称“1,300 万项目”）并取得固定资产投资项目备案，公司后续将按规定办理该项目环评批复及环保验收手续。

综上，截至本问询回复出具之日，公司已建、在建项目均已取得生态环境主管部门出具的环境影响评价批复文件，已建项目均已完成环保验收。

（二）公司是否按规定及时取得排污许可证，是否存在未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况，是否违反《排污许可管理条例》第三十三条的规定，是否已完成整改，是否构成重大违法行为

自报告期期初至本问询回复出具之日，公司排污许可证办理情况如下：

序号	证书名称	证书编号	持有人	有效期
1	排污许可证	91330481MA28AYR74Y001U	新瑞昕	2024.05.24-2029.05.23
2	排污许可证	91330481MA28AYR74Y001U	新瑞昕	2023.10.26-2028.10.25
3	排污许可证	91330481MA28AYR74Y001U	新瑞昕	2023.06.08-2028.06.07
4	排污许可证	91330481MA28AYR74Y001U	新瑞昕	2020.07.29-2023.07.28

注：上表第 2、3、4 项排污许可证已被第 1 项覆盖。

公司申请了 4,000 万项目并于 2023 年取得环评批复，该项目曾因机器设备安装、调试等需要所产生的废水及固废等污染物均交由第三方有资质的单位转运并处理，未直接向环境中排放废水及固废等污染物。除前述情况外，截至本问询回复出具之日，该项目未实际生产。

根据《排污许可管理条例》第三十三条规定，“违反本条例规定，排污单位有下列行为之一的，由生态环境主管部门责令改正或者限制生产、停产整治，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、关闭：（一）未取得排污许可证排放污染物；（二）排污许可证有效期届满未申请延续或者延续申请未经批准排放污染物；（三）被依法撤销、注销、吊销排污许可证后排放污染物；（四）依法应当重新申请取得排污许可证，未重新申请取得排污许可证排放污染物。”

截至本问询回复出具之日，公司已就 4,000 万项目完成排污总量申报，正在办理排污许可证，预计近期取得《排污许可证》。该项目在报告期内存在《排污许可管理条例》第三十三条中提到“未取得排污许可证排放污染物”情形，存在被环境主管部门处以行政处罚的风险。

由于 4,000 万项目所产生的废水及固废等污染物均交由第三方有资质的单位转运并处理，且本问询回复出具之日该项目未实际生产，根据生态环境部《关于进一步规范适用环境行政处罚自由裁量权的指导意见》（环执法[2019]42 号）的规定，违法行为未造成环境污染后果，且企业自行实施停止生产等措施的，可以免于处罚。2024 年 4 月 23 日，嘉兴市生态环境局海宁分局出具《证明》，确认公司产能超过现有环评总产能，但所涉及的污染物排放浓度、排放量均符合相关规定，企业环保管理无明显短板，公司将积极进行整改。公司 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，未受到该局环境保护方面的相关处罚。

综上，报告期内，4,000 万项目曾因机器设备安装、调试等需要所产生的废水及固废等污染物均交由第三方有资质的单位转运并处理，未直接向环境中排放废水及固废等污染物。除上述情形外，公司按规定及时取得排污许可证，不存在其他未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况。公司已取得嘉兴市生态环境局海

宁分局出具的《证明》，载明报告期内公司未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，未受到该局环境保护方面的相关处罚，因此，上述情况不构成重大违法行为。

(三) 生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

1、生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存

金刚线生产过程中，水洗等环节会产生废水，预镀、上砂、加厚等环节会产生废气，碱洗、洗轮槽、电镀液再生系统等会产生洗轮槽更换废液、废槽液、废机油、废水处理污泥等危废，同时生产过程中还会产生废线、边角料、一般废包装等固废。

公司生产过程中产生的污染物、排放量、主要处理设施及处理能力具体情况如下：

污染物	主要污染因子	环保处理措施、治理设施的技术或工艺先进性	排放量	处理能力
废水	总镍、六价铬、总铬、阴离子表面活性剂、动植物油、PH值、总氮、氨氮、总磷、化学需氧量、石油类、悬浮物、五日生化需氧量	化学镀废水采用一级芬顿氧化/沉淀+二级反应/沉淀，处理后废水进入含镍废水处理系统；含镍废水采用一级反应/沉淀+二级反应沉淀+砂虑+离子树脂交换+镍监控池，处理后废水进入生化处理系统；前处理废水采用一级反应/沉淀+二级反应/沉淀，处理后废水进入生化处理系统；综合废水采用一级反应/沉淀，处理后废水进入生化处理系统；预处理后混合废水采用水解酸化+一级缺氧/好氧+二级缺氧/好氧+沉淀池+终沉池，出水全部进入废水回用处理系统；生化处理后废水采用超滤+一级RO+二级RO，出水回用；浓水经化学沉淀+砂虑+pH回调后纳管	小于排污许可证规定的限值	达标
废气	镍及其化合物、氨（氨气）、臭气浓度、硫化氢、非甲烷总烃、氯化氢	废气经收集后通过废气管道进入喷淋塔，一级喷淋塔吸附废气中的氨等污染物吸收，二级喷淋塔中的氧化剂将有机物氧化成偏酸性的小分子物质，再通过三级碱喷淋将废气中的酸溶性物质如硫化氢以及被氧化后生成的小分子有机酸吸收，从而达到净化效果。净化	小于排污许可证规定的限值	达标

污染物	主要污染因子	环保处理措施、治理设施的技术或工艺先进性	排放量	处理能力
		后的气体经总引风机牵引送至25米排气筒高空达标排放。吸收液在各吸收段底部通过循环泵进行循环操作，要求进行连续或间隙溢流排放部分吸收液，以保证系统高效稳定运行		
噪音	厂界噪声	合理布局，优先选用低噪声生产设备，对高噪声设备采取建筑物密闭、隔声等降噪措施	小于排污许可证规定的限值	达标
固废	可再生类废物（一般废包装、废线、边角料）	收集后对外销售	收集后对外销售	达标
危废	洗轮槽更换废液、废槽液、废机油、废水处理污泥等	委托具备资质的单位处理	委托具备资质的单位处理	达标

报告期内，公司的主要污染物处理设施能够正常运行，达到的节能减排处理效果良好，各类污染物能够得到有效处理；公司聘请第三方环保检测机构对公司主要处理设施的污染物处理效果及排污情况进行检测，并妥善保存相关监测记录。

2、报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司环保投资和费用成本支出情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
环保设备投入	871.19	666.61
污染物处置支出	642.71	208.22
环保监测及环评费用	15.13	17.64
合计	1,529.03	892.47

报告期内，公司环保投入主要包括环保设备投入及污染物处置的相关支出。2023年，公司环保投入有所上升，主要是因为公司增加环保设备投入，提升了环保设施处理能力，同时公司产品产量增加导致污染物处置支出相应增加。

报告期内，公司支出的环保投入、环保相关成本费用能够实现对生产经营所产生的污染物的妥善处理，报告期内公司环保设施正常运行，能够及时有效处理公司生产过

程中生成的废水、废气等并实现达标排放，相关固废及危废均得到有效处理。公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染物相匹配。

（四）公司最近 24 个月是否存在受到环保领域行政处罚的情况，是否构成重大违法行为，或者是否存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，整改措施及整改后是否符合环保法律法规的规定；公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道

公司严格遵守环境保护相关规定，根据嘉兴市生态环境局海宁分局于 2024 年 4 月 23 日出具的《证明》，确认公司 2022 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，未受到该局环境保护方面的相关处罚。经查询公司所在地各级环保主管部门并检索百度搜索引擎等网站，公司最近 24 个月内不存在受到环保领域行政处罚的情况及重大违法行为，不存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，公司未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，不存在公司环保情况的负面媒体报道。

三、关于节能要求。公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求

（一）公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见

1、公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求

根据国务院新闻办公室于 2020 年 12 月 21 日印发的《新时代的中国能源发展白皮书》，能源消费双控是指能源消费总量和强度双控制度，按省、自治区、直辖市行政区域设定能源消费总量和强度控制目标，对重点用能单位分解能耗双控目标，开展目标责任评价考核。根据《重点用能单位节能管理办法》（2018 修订），重点用能单位是指：（一）年综合能源消费量一万吨标准煤及以上的用能单位；（二）国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府管理节能工作的部门指定的年综合能源消费量五千吨及以上不满一万吨标准煤的用能单位。

经核查，报告期内，公司的年综合能源消费量情况如下：

项目		2023年度	2022年度
电力	用电量（万千瓦时）	2,433.35	1,326.86
	折标准煤（吨）	2,990.59	1,630.71
水	水用量（万吨）	11.92	6.46
	折标准煤（吨）	30.65	16.61
折标准煤总额（吨）		3,021.24	1,647.32

注：根据国家市场监督管理总局和国家标准化管理委员会发布的《综合能耗计算通则》（GB/T2589-2020），电力折标准煤系数为1万度电=1.229吨标准煤；1万吨水=2.571吨标准煤。

因此，公司报告期内各年度的年综合能源消费量均未超过五千吨标准煤，不属于《重点用能单位节能管理办法》规定的重点用能单位。

根据浙江省发展和改革委员会发布的《浙江省重点用能行业企业名单（2022年版）》，公司未纳入重点用能单位名单。

2024年2月28日，信用中国浙江省信用中心出具《企业专项信用报告》，根据该报告，公司2022年1月1日至2024年2月27日在基本建设投资领域、经济信息化领域无违法违规情况。

综上，报告期内公司已建、在建项目满足所在地能源消费双控要求。

2、公司是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见

公司已建、在建项目实施地点均为浙江省嘉兴市海宁市，相关项目取得固定资产投资项目节能审查意见情况如下：

序号	项目名称	项目状态	节能审查情况
1	年产500万千米精密线锯项目	已建项目	已办理
2	500万重新报批项目	已建项目	该项目的能评事项被“720万项目”所覆盖
3	720万项目	在建项目	已办理
4	4,000万项目	在建项目	已办理

注：除上表列示项目外，公司已申请1,300万项目并取得固定资产投资项目节能审查意见。

综上，截至本问询回复出具之日，公司已建、在建项目均已取得节能审查意见。

（二）公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求

报告期内，公司生产经营过程中的能源消耗主要为电力及水，详见本问询回复之“问题1. 业务合规性”之“三、关于节能要求……”之“（一）公司已建、在建项目

是否满足项目所在地能源消费双控要求……”之“1、公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求”。

2024年2月28日，信用中国浙江省信用中心出具《企业专项信用报告》，根据该报告，公司2022年1月1日至2024年2月27日在基本建设投资领域、经济信息化领域无违法违规情况。

综上，公司能源消耗主要为电力和水，主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求。

四、超产能生产的原因及具体情况，超过环评批复产能的比例，通过超产能生产获得的收入、利润占比情况，公司是否需要重新履行环评批复及验收程序，是否已取得节能审查意见，是否构成重大违法违规，是否存在被处罚风险；报告期后超产能生产状态是否持续存在，是否已规范整改完毕，整改措施的有效性，是否存在因此被处罚的风险；出具相关证明文件的部门是否为有权机关，超产能生产是否对公司生产经营产生重大不利影响

（一）超产能生产的原因及具体情况，超过环评批复产能的比例，通过超产能生产获得的收入、利润占比情况，公司是否需要重新履行环评批复及验收程序，是否已取得节能审查意见，是否构成重大违法违规，是否存在被处罚风险

1、超产能生产的原因及具体情况，超过环评批复产能的比例，通过超产能生产获得的收入、利润占比情况

报告期内，由于市场需求扩大和业务发展的需要，以及彼时对于下游需求的预判并为了保证产品供应稳定性和及时性，公司对原有生产工艺进行技术优化、设备升级，从而导致公司报告期内存在超产能情况。2022年度及2023年度，公司产能及产量情况如下表所示：

项目	2023年度	2022年度
环评批复产能（万千米）	554.79	500.00
实际产量（万千米）	1,998.58	799.12
产能利用率	360.24%	159.82%

注1：2023年度环评批复产能系考虑了2023年度新增获批环评项目加权平均所得；

注2：2022年度环评批复产能对应500万重新报批项目。

此外，2022年度及2023年度，通过超产能生产获得的收入、利润占比情况如下：

项目		2023年度	2022年度
超产能数量（万千米）		1,443.79	299.12
营业收入	营业收入（万元）	49,872.21	22,844.39
	超产能获得的收入（万元）	36,028.08	8,550.92
	占比	72.24%	37.43%
净利润	净利润（万元）	14,692.30	4,399.72
	超产能获得的净利润（万元）	10,613.83	1,646.87
	占比	72.24%	37.43%

2、公司是否需要重新履行环评批复及验收程序，是否已取得节能审查意见，是否构成重大违法违规，是否存在被处罚风险

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条的规定：“建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。”根据《建设项目环境保护管理条例》第十二条的规定：“建设项目环境影响报告书、环境影响报告表经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目环境影响报告书、环境影响报告表。”根据《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》的相关规定，项目生产能力增加 30%及以上的，属于重大变动情况之一。

据此，公司超过环评批复产能 30%以上进行生产，则构成《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》规定的重大变动情形，应当依照《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》之规定重新履行环境影响评价手续和竣工环境保护验收手续，公司报告期内实际产量情况构成重大变动并属于应当重新办理环评批复及环保验收的情形。

2024年1月22日，公司取得了720万项目环评批复（批准文号：嘉环海建[2024]14号），该项目已覆盖500万重新报批项目产能，即该项目在500万重新报批项目基础上新增220万千米产能。截至本问询回复出具之日，公司正在办理1,300万项目环评批复，该项目建成后公司将新增1,300万千米产能。此外，2023年12月17日，公司取得了4,000万项目环评批复（批准文号：嘉环海建[2023]175号），该项目建成后公司将新增4,000万产能。

720万项目已于2022年7月28日取得海宁市发展和改革局出具的节能审查批复意见（批准文号：海发改[2022]228号）；1,300万项目已于2024年5月29日取得海宁市发展和改革局出具的节能审查批复意见（批准文号：海发改[2024]105号）；4,000万项目已于2023年5月29日取得嘉兴市发展和改革委员会出具的节能审查批复意见（批准文号：嘉发改能审[2023]29号）。

针对超产能情况，嘉兴市生态环境局海宁分局于2024年4月23日出具了《证明》，确认公司产能超过现有环评总产能，但所涉及的污染物排放浓度、排放量均符合相关规定，企业环保管理无明显短板，公司将积极进行整改。公司2022年1月1日至2023年12月31日未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，未受到该局环境保护方面的相关处罚。

综上，公司需要就超产能情况重新履行环评批复及验收程序，相关项目已取得节能审查意见，相关主管部门已确认公司产能超过现有环评总产能，但所涉及的污染物排放浓度、排放量均符合相关规定，企业环保管理无明显短板，公司报告期内未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，因此，公司因报告期内超产能情况而受到相关部门的行政处罚的风险较低，该等情况不构成重大违法违规。

（二）报告期后超产能生产状态是否持续存在，是否已规范整改完毕，整改措施的有效性，是否存在因此被处罚的风险

截至本问询回复出具之日，因行业波动原因，公司产量放缓，报告期后公司产量未超过环评批复产量，公司已经申报相关在建项目进行整改，预计将能覆盖报告期内各年度实际产量。

公司已在《公开转让说明书》之“第六节附表”之“三、相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”补充披露《关于超产能生产的整改承诺》，如下内容：“

承诺主体名称	新瑞昕
承诺主体类别	<input checked="" type="checkbox"/> 申请挂牌公司 <input type="checkbox"/> 实际控制人 <input type="checkbox"/> 控股股东 <input type="checkbox"/> 董事、监事、高级管理人员 <input type="checkbox"/> 核心技术（业务）人员 <input type="checkbox"/> 本次申请挂牌的主办券商及证券服务机构 <input type="checkbox"/> 其他
承诺事项	其他与本次申请挂牌（同时定向发行）相关的承诺

承诺履行期限类别	长期有效
承诺开始日期	2023年7月12日
承诺结束日期	无
承诺事项概况	挂牌公司关于超产能生产的整改承诺如下： 1、截至本承诺出具日，公司已经申报相关在建项目进行整改，公司目前环评批复产能可覆盖报告期内各年度实际产量。 2、2024年1月1日至本承诺出具之日，公司实际产量未超过环评批复产能，公司目前环评批复产能可满足公司未来产量需求。公司承诺将严格按照环评批复产能要求合法合规组织生产，积极就超产能情况进行整改，并承诺不再发生超环评批复产能生产的情况。
承诺履行情况	正在履行
未能履行承诺的约束措施	1、本企业将严格履行就公司进行资本运作期间所作出的所有公开承诺事项，积极接受社会监督。 2、如本企业承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本企业/本人无法控制的客观原因导致的除外），本企业将采取以下措施： （1）及时、充分披露本企业承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因； （2）向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益； （3）若因本企业违反或未能履行就公司进行资本运作期间作出的公开承诺事项致使投资者遭受损失，本企业将依法承担相应的法律责任。 3、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本企业无法控制的客观原因导致本企业承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本企业将采取以下措施： （1）及时、充分披露本企业承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因； （2）向投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

”

公司前述整改措施具有有效性，公司因前述情况而受到生态环境主管部门行政处罚的风险较低。

（三）出具相关证明文件的部门是否为有权机关，超产能生产是否对公司生产经营产生重大不利影响

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条：“建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。”《中华人民共和国环境影响评价法》第三十一条：“建设单位……未依照本法第二十四条的规定重新报批或者报请重新审核环境影响报告书、报告表，擅自开工

建设的，由县级以上生态环境主管部门责令停止建设，根据违法情节和危害后果，处建设项目总投资额百分之二以上百分之五以下的罚款，并可以责令恢复原状；对建设单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依法给予行政处分。”因此，县级以上生态环境主管部门对辖区内企业相关环境违法违规行为具有行政处罚权，嘉兴市生态环境局海宁分局属于县级以上生态环境主管部门。

经核查海宁市人民政府官网（<https://www.haining.gov.cn/>）公示的嘉兴市生态环境局海宁分局工作职责，该局工作职责涵盖生态环境监督执法，包括组织开展全市生态环境保护执法检查活动，查处生态环境违法问题，配合查处相关违法行为和跨区域及重大违法案件等。因此，嘉兴市生态环境局海宁分局有权确认公司不存在环境保护方面的重大违法违规行为。

根据嘉兴市生态环境局海宁分局于2024年4月23日出具的《证明》，确认公司产能超过现有环评总产能，但所涉及的污染物排放浓度、排放量均符合相关规定，企业环保管理无明显短板，公司将积极进行整改。公司2022年1月1日至2023年12月31日未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，未受到该局环境保护方面的相关处罚。

此外，公司控股股东求索投资，实际控制人李仙华、黄志坚已出具《关于新瑞昕实际产量超过核定产能等事项的承诺函》，如公司因存在实际产量超过核定产能、排污事项或其他任何环保问题而被相关主管行政部门/单位处罚，本人/本企业将对此承担责任，并无条件全额承担罚款等相关经济责任及因此所产生的相关费用（包括但不限于公司被相关主管部门要求整改、重建、罚款、停止使用及其他相关赔偿或补偿费用），公司先行支付后本人/本企业将及时向公司给予全额补偿，确保公司不会因此遭受任何损失。因此，超产能事项不会对公司生产经营产生重大不利影响。

综上，嘉兴市生态环境局海宁分局属于县级以上生态环境部门，负责开展海宁市生态环境保护执法检查活动，公司为嘉兴市生态环境局海宁分局辖区内的企业，因此嘉兴市生态环境局海宁分局有权确认公司不存在环境保护方面的重大违法违规行为。此外，该局已确认公司产能超过现有环评总产能，但所涉及的污染物排放浓度、排放量均符合相关规定，企业环保管理无明显短板，公司报告期内未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，且公司控股股东及实际控制人已出具承诺函，承诺将承担公司因超产能相关事项产生的损失以确保公司不会因此遭受任何损失，因此，超产能

事项不会对公司生产经营产生重大不利影响。

五、关于劳务派遣。①劳务派遣公司的基本情况、资质是否符合法律法规要求，与公司、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定；②公司 2022 年劳务派遣不符合《劳动合同法》及《劳务派遣暂行规定》等规定的情况是否构成重大违法违规，是否存在受到行政处罚的风险，是否对公司生产经营产生重大不利影响，公司与劳务派遣相关人员是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）劳务派遣公司的基本情况、资质是否符合法律法规要求，与公司、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定

1、劳务派遣公司的基本情况、资质是否符合法律法规要求

报告期内公司合作的劳务派遣公司共 10 家，该等公司的基本情况及持有的劳务派遣相关资质具体如下：

（1）合肥蓝松子企业管理咨询有限公司

企业名称	合肥蓝松子企业管理咨询有限公司
统一社会信用代码	91340102MA2RJ0519Y
注册地址	合肥市包河区马鞍山路130号万达广场4#、5#、6#、7#7-2802室
法定代表人	常秀兰
注册资本	200万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
经营范围	一般项目：企业管理咨询；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；商务代理代办服务；装卸搬运；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；园林绿化工程施工（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动；保险代理业务；城市生活垃圾经营性服务；城市建筑垃圾处置（清运）；建筑劳务分包（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）
成立日期	2018-03-06
营业期限	2018-03-06至无固定期限
登记机关	合肥市包河区市场监督管理局

《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：34011120210015 有效期限：2021年11月5日至2024年11月4日
--------------------	---

(2) 江西莘达人力资源有限公司

企业名称	江西莘达人力资源有限公司
统一社会信用代码	91360881MA39C00301
注册地址	江西省吉安市井冈山市新经济产业园8160-4室
法定代表人	徐丹怡
注册资本	200万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	许可项目：职业中介活动，劳务派遣服务（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，具体经营项目和许可期限以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务），企业形象策划，个人商务服务，图文设计制作，劳务服务（不含劳务派遣），生产线管理服务，单位后勤管理服务，外卖递送服务，普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目），装卸搬运，专业保洁、清洗、消毒服务，家政服务，销售代理（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）
成立日期	2020-11-18
营业期限	2020-11-18至2070-11-17
登记机关	井冈山市市场监督管理局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：36080020240125384 有效期限：2021年01月26日至2024年01月25日

(3) 苏州东才汇企业管理有限公司

企业名称	苏州东才汇企业管理有限公司
统一社会信用代码	91320583MA1YARXM8W
注册地址	昆山开发区长江南路666号楼1304室
法定代表人	程丹丹
注册资本	200万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
经营范围	企业管理咨询；人才中介、职业中介；国内劳务派遣，以服务外包方式从事企业生产流程处理和品质检测处理；建筑劳务分包；物业管理服务；非行政许可类商务信息咨询；企业形象策划；展览展示服务；工艺品、五金产品、建筑装饰材料、家用电器、日用百货、电子产品的销售。（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）
成立日期	2019-04-28
营业期限	2019-04-28至2069-04-27

登记机关	昆山市行政审批局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：320900202106280049 有效期限：2021年06月28日至2024年06月27日

(4) 苏州弘驿企业管理有限公司

企业名称	苏州弘驿企业管理有限公司
统一社会信用代码	91320594MA7KAA560N
注册地址	苏州工业园区东旺路45号2幢3楼306室
法定代表人	高燕中
注册资本	200万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：企业管理；企业管理咨询；生产线管理服务；单位后勤管理服务；家政服务；专业保洁、清洗、消毒服务；物业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；装卸搬运；普通机械设备安装服务；工程管理服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（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）
成立日期	2022-03-08
营业期限	2022-03-08至无固定期限
登记机关	苏州工业园区行政审批局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：320501202204060726 有效期限：2022年04月06日至2025年04月05日

(5) 苏州初至服务外包有限公司

企业名称	苏州初至服务外包有限公司
统一社会信用代码	91320509MA7FWKB61T
注册地址	苏州市吴中区丽丰商业中心2幢A座1301室、1326室
法定代表人	赵建桃
注册资本	2,000万元人民币
公司类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	许可项目：建筑劳务分包；第二类增值电信业务；第一类增值电信业务；城市配送运输服务（不含危险货物）；职业中介活动；劳务派遣服务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；生产线管理服务；企业管理；企业管理咨询；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；航空国际货物运输代理；市场调查（不含涉外调查）；会议及展览服务；信息系统集成服务；市场营销策划；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批

	发；计算机软硬件及辅助设备零售；软件开发；计算机系统服务；劳务服务（不含劳务派遣）；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；装卸搬运；包装服务；外卖递送服务；供应链管理服务；食品销售（仅销售预包装食品）；润滑油销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；机械设备销售；仪器仪表销售；企业形象策划；数据处理服务；国内货物运输代理；承接档案服务外包（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）
成立日期	2022-01-10
营业期限	2022-01-10至无固定期限
登记机关	苏州市吴中区行政审批局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：320509202203170015 有效期限：2022年3月17日至2025年3月16日

(6) 合肥蓝月人力资源管理有限公司

企业名称	合肥蓝月人力资源管理有限公司
统一社会信用代码	91340111MA8PEYE881
注册地址	安徽省合肥市包河区马鞍山路130号万达广场写字楼6号楼1808室
法定代表人	张中平
注册资本	200万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；企业管理咨询；商务代理代办服务；装卸搬运；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；园林绿化工程施工；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；薪酬管理服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动；保险代理业务；城市生活垃圾经营性服务；城市建筑垃圾处置（清运）；建筑劳务分包（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
成立日期	2022-09-07
营业期限	2022-09-07至无固定期限
登记机关	合肥市包河区市场监督管理局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：34011120230041 有效期限：2023年4月25日至2026年4月24日

(7) 安庆滨鑫人力资源有限公司

企业名称	安庆滨鑫人力资源有限公司
统一社会信用代码	91340811MA8P75R16B
注册地址	安徽省安庆市宜秀区文苑路与中山大道交叉口宜秀开发区管委会E12号楼208-6室
法定代表人	张周利

注册资本	200万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；企业管理咨询；企业形象策划；市场营销策划；商务代理代办服务；社会经济咨询服务；劳务服务（不含劳务派遣）；物业管理；个人商务服务；办公服务；图文设计制作；生产线管理服务；单位后勤管理服务；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；建筑物清洁服务；母婴生活护理（不含医疗服务）；病人陪护服务；餐饮器具集中消毒服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
成立日期	2022-06-30
营业期限	2022-06-30至无固定期限
登记机关	安庆市宜秀区市场监督管理局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：34081120220055 有效期限：2022年8月22日至2025年8月21日

(8) 河北汇聘人力资源服务有限公司

企业名称	河北汇聘人力资源服务有限公司
统一社会信用代码	91130682MA7G237F0J
注册地址	定州市西城区西关西街农业生产资料总公司商住楼3#-1-7号
法定代表人	焦丽丽
注册资本	1,000万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
经营范围	职业中介服务。人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；国内劳务派遣（有效期限：2022年6月8日至2025年6月7日）；劳务服务（不含劳务派遣）；企业管理咨询；组织文化艺术交流活动；社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；网络技术服务；信息系统集成服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；翻译服务；住宅室内装饰装修；建筑工程机械与设备租赁；建筑劳务分包；档案整理服务；道路货物运输（不含危险货物）；装卸搬运；仓储设备租赁服务。（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）
成立日期	2022-01-12
营业期限	2022-01-12至2042-01-11
登记机关	定州市市场监督管理局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：13068220220602 有效期限：2022年6月8日至2025年6月7日

(9) 浙江竭诚人力资源服务有限公司

企业名称	浙江竭诚人力资源服务有限公司
统一社会信用代码	91330411051306106J
注册地址	浙江省嘉兴市秀洲区秀洲大道136号未来科技广场E座401-3室内
法定代表人	姚璐
注册资本	1,000万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；企业管理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；装卸搬运；物业管理；非居住房地产租赁；办公服务；会议及展览服务；商务代理代办服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；生产线管理服务；软件外包服务；承接档案服务外包；基于云平台的业务外包服务；建筑物清洁服务；家政服务；专业保洁、清洗、消毒服务（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）。许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务；道路货物运输（不含危险货物）（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，具体经营项目以审批结果为准）。以下限分支机构经营：一般项目：机械零件、零部件加工（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）。
成立日期	2012-07-27
营业期限	2012-07-27至2032-07-26
登记机关	嘉兴市秀洲区市场监督管理局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：330411201909090017 有效期限：2022年9月6日至2025年9月5日

(10) 江西邦特人力资源有限公司

企业名称	江西邦特人力资源有限公司
统一社会信用代码	91360600MA3ABXDQ7X
注册地址	江西省鹰潭市月湖区府前路3号智慧金融科技产业园1226室
法定代表人	于航
注册资本	1,000万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	许可项目：职业中介活动，劳务派遣服务（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务），企业形象策划，个人商务服务，图文设计制作，生产线管理服务，单位后勤管理服务，劳务服务（不含劳务派遣），外卖递送服务，包装服务，企业总部管理，餐饮管理，专业保洁、清洗、消毒服务，城市绿化管理，物业管理，环境保护专用设备销售，劳动保护用品销售，纸制品销售，汽车租赁（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）
成立日期	2021-04-06
营业期限	2021-04-06至2071-04-05

登记机关	鹰潭市月湖区市场监督管理局
《劳务派遣经营许可证》编号及有效期限	编号：6061020240527019 有效期限：2021年5月28日至2024年5月27日

根据《劳动合同法》第五十七条第二款，经营劳务派遣业务应当向劳动行政部门依法申请行政许可，经许可的应依法办理相应的公司登记，未经许可任何单位和个人不得经营劳务派遣业务。上述公司报告期内合作的劳务派遣单位在与公司合作期间均持有有效的劳务派遣资质，符合现行法律法规的要求。

2、与公司、实际控制人、董监高、主要股东是否存在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

根据前述与公司合作的主要劳务派遣供应商出具的《说明》并经公开途径查询上述劳务派遣供应商股东及董事、监事、高级管理人员情况，以及访谈公司管理层，前述劳务派遣公司与公司、实际控制人、董监高、股东不存在关联关系，并非仅为或主要为公司提供服务，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

3、劳务派遣员工的岗位性质、薪酬待遇是否符合法律法规的规定

根据《劳动合同法》第六十六条第一款，劳动合同用工是我国的企业基本用工形式，劳务派遣用工是补充形式，只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上实施。根据《劳务派遣暂行规定》第三条第一款，用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者。报告期内，公司劳务派遣人员的工作岗位为操作工、理化、质检员等辅助性工作岗位要求，不涉及核心业务与工序，符合临时性、辅助性或者替代性的工作岗位要求。

根据《劳动合同法》第六十三条第一款，被派遣劳动者享有与用工单位的劳动者同工同酬的权利。用工单位应当按照同工同酬原则，对被派遣劳动者与本单位同类岗位的劳动者实行相同的劳动报酬分配办法；用工单位无同类岗位劳动者的，参照用工单位所在地相同或者相近岗位劳动者的劳动报酬确定。

报告期内，公司劳务派遣员工的薪酬待遇均未低于所在地人民政府规定的最低工资标准，且与公司相同或相似岗位正式劳动用工人员的工资不存在明显差异。因此，公司劳务派遣员工的薪酬待遇符合法律法规的相关规定。

（二）公司 2022 年劳务派遣不符合《劳动合同法》及《劳务派遣暂行规定》等规定的情况是否构成重大违法违规，是否存在受到行政处罚的风险，是否对公司生产经

营产生重大不利影响，公司与劳务派遣相关人员是否存在纠纷或潜在纠纷

根据《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》等相关规定，用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的10%，用工单位违反劳动合同法有关劳务派遣规定的，由劳动行政部门责令限期改正；逾期不改正的，以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款。

报告期内公司不存在受到劳动行政部门责令限期改正、处以罚款等行政处罚的情况。截至2023年12月31日，公司已终止劳务派遣用工形式，并视需要与部分劳务派遣人员签署了劳动合同，其余人员不再使用并与派遣单位终止合作及签署终止协议。

2024年1月9日，海宁市人力资源和社会保障局出具《证明》，确认公司报告期内无重大劳资纠纷，未受到劳动行政部门的行政处罚。

公司与劳务派遣相关人员不存在纠纷或潜在纠纷，2024年1月12日，海宁市人民法院出具《证明》，确认报告期内，公司在该院未有作为原告、被告或第三人的尚未了结的各类诉讼案件，也无作为申请人或被申请人的尚未结案的执行案件。2024年1月10日，海宁市劳动人事争议仲裁委员会出具《证明》，确认报告期内公司不存在未了结的劳动争议仲裁案件。

公司控股股东、实际控制人已出具承诺，如公司因报告期内劳务派遣比例超过10%而受到相关行政主管部门处罚或遭受其他损失的，公司控股股东及实际控制人将以现金对其进行补偿，承担相关损失，保证公司不因此遭受任何损失。

综上，公司报告期内曾存在劳务派遣人员数量超过其用工总量10%的情况，不符合劳动合同法等有关劳务派遣人员数量的相关规定，公司已完成整改规范，未因此受到劳动行政部门的行政处罚，前述情况不构成重大违法违规，因此受到行政处罚的风险较小，不会对公司生产经营产生重大不利影响，公司与劳务派遣相关人员不存在纠纷或潜在纠纷。

六、更新披露部分项目的排污许可证办理情况及环保验收进展情况，报告期内是否存在超资质运营情况

已在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（一）环保情况”之“3、排污许可证”补充披露如下：

“截至本公开转让说明书签署之日，公司已建、在建项目的排污许可证办理情况及环保验收进展情况如下：

序号	项目名称	项目状态	排污许可证	环保验收
1	年产500万千米精密线锯项目	已建项目	于2020年7月29日取得排污许可证（证书编号：91330481MA28AYR74Y001U），有效期为2020年7月29日至2023年7月28日，该证书分别于2023年6月8日及2023年10月26日换发	2019年1月4日，经竣工环保验收组现场会确认，同意该项目通过竣工环保先行验收（即年产200万千米精密线锯）
2	500万重新报批项目	已建项目	于2024年5月24日取得排污许可证（证书编号：91330481MA28AYR74Y001U），有效期为2024年5月24日至2029年5月23日	2023年10月26日，经竣工环保验收组现场会确认，同意该项目通过竣工环保验收
3	720万项目	在建项目	截至本公开转让说明书签署之日，公司已就该项目完成排污总量申报，正在办理排污许可证，预计将于近期取得《排污许可证》	该项目已取得排污许可证，截至本公开转让说明书签署之日，该项目正在办理环保验收手续
4	4,000万项目	在建项目		该项目已完成排污总量申报，正在办理排污许可证，待后续办理环保自主验收手续

注1：上表第3项排污许可证已覆盖第1、2项涉及的排污许可证；

注2：除上表列示项目外，公司已申请1,300万项目并取得固定资产投资项目备案。

报告期内，4,000万项目曾存在因机器设备安装、调试等需要所产生的废水及固废等污染物均交由第三方有资质的单位转运并处理，未直接向环境中排放废水及固废等污染物的情形，除前述情况外，公司报告期内不存在其他超资质运营情况。”

七、核查程序与核查结论

（一）核查程序

1、查阅《国民经济行业分类》《战略性新兴产业分类（2018）》《产业结构调整指导目录（2024年本）》《国务院关于进一步加大淘汰落后产能工作的通知》等国家产业政策及产业规划布局相关文件，查阅海宁市人民政府网站公示的《黄湾镇（尖山新区）概况》（https://www.haining.gov.cn/art/2017/9/21/art_1229285380_130213.html）；

2、查阅《环境保护综合名录（2021年版）》，并与公司主营业务产品进行逐一比对；

3、查阅《大气污染防治法》及《重点区域大气污染防治“十二五”规划》等相关规定，以及公司已建、在建项目所在城市人民政府发布的高污染燃料禁燃区，了解公

司是否存在大气污染防治重点区域内的耗煤项目、是否位于海宁市高污染燃料禁燃区；

4、查阅公司已建、在建生产项目相关审批或核准或备案文件；查阅公司已建、在建生产项目环境影响报告；查阅公司已建项目环境影响评价批复文件、竣工环境保护验收监测报告及报告期内定期环境检测报告、环保投资和费用成本支出数据的说明、危险废物转移相关的处置合同及处置方资质等资料，访谈公司相关负责人，了解公司生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要处理设施及处理能力、主要污染物排放及达标情况，分析公司环保投资和费用成本支出与处理公司生产经营所产生污染的匹配性；

5、查阅公司报告期内已经取得的排污许可证、《排污许可管理条例》等相关法律法规，查阅 4,000 万项目污染物处置相关资料并访谈公司管理层以了解 4,000 万项目产生的废水及固废等污染物处置情况；

6、查阅嘉兴市生态环境局海宁分局出具的环保一般性合规证明文件；查阅全国及地方相关环境保护监督主管部门官方网站并检索百度搜索引擎，以核查公司是否因环保方面等原因受到环保处罚、导致严重环境污染、严重损害社会公共利益、负面报道和是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件等；

7、查阅申报《审计报告》，核实公司是否存在环保处罚相关的营业外支出；

8、查阅《新时代的中国能源发展白皮书》《重点用能单位节能管理办法》《浙江省重点用能行业企业名单（2022 年版）》等规定；

9、查阅公司历次节能审查意见相关文件；查阅公司能源消耗明细表；取得信用中国浙江省信用中心对公司出具的《企业专项信用报告》并查阅信用中国等网站以核查公司节能、能耗方面是否存在受到行政处罚的情况；

10、查阅公司历次环评审批手续以及报告期内产量数据，了解公司已建、在建项目环评批复和验收情况以及报告期内超产能具体情况；

11、查阅《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》等环保相关法律法规；

12、查阅嘉兴市生态环境局海宁分局针对公司超产能事项出具的环保专项合规证明文件；

13、查询海宁市人民政府官网以核查嘉兴市生态环境局海宁分局工作职责；

14、查询公司控股股东求索投资，实际控制人李仙华、黄志坚出具的《关于新瑞昕实际产量超过核定产能等事项的承诺函》；

15、查询国家企业信用信息公示系统以核查劳务派遣公司的相关信息；查阅报告期内公司董事、监事及高级管理人员的调查表；

16、查阅报告期内公司与劳务派遣公司签署的协议，获取劳务派遣公司相关资质文件、报告期内合作的主要劳务派遣供应商出具的《说明》并访谈公司管理层；

17、访谈公司人事部门负责人，了解劳务派遣人员从事的工作类型及岗位；通过公司所在地官方网站查询公司所在地最低工资标准；

18、查询中华人民共和国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国网站及公司所在地政府相关部门等官网，查阅海宁市人力资源和社会保障局、海宁市人民法院、海宁市劳动人事争议仲裁委员会等部门出具的《证明》，了解公司是否因劳务派遣问题遭受行政处罚或者涉及诉讼、仲裁、纠纷或潜在纠纷等情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局。公司生产经营不属于限制类、淘汰类产业，不属于落后产能；

2、经查阅并比对《环境保护综合名录（2021年版）》之“高污染、高环境风险”产品名录，公司产品不属于“高污染、高环境风险”产品，亦不涉及压降计划；

3、公司已建、在建项目使用的主要能源为电力和水，不存在直接使用煤炭的情形，公司不存在大气污染重点防治区域内的耗煤项目，不适用《大气污染防治法》第九十条的规定，不涉及需要履行煤炭等量或减量替代要求的情况；

4、公司已建、在建项目未位于海宁市人民政府划定的高污染燃料禁燃区内，公司未在海宁市人民政府划定的高污染燃料禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，亦不涉及整改及重大违法行为，截至本问询回复出具之日，不存在因此受到行政处罚的情况；

5、公司在建项目均于建设项目环境影响报告中明确污染物排放总量控制指标，并取得了当地生态环境主管部门的环评批复；已建项目均已取得环评批复并通过环保自

主验收，已落实污染物总量削减替代要求。报告期内，公司不存在因未落实污染物总量削减替代要求被环保主管部门处罚的情形，公司已建、在建项目已履行必要的主管部门审批、核准、备案等程序；

6、报告期内，4,000 万项目曾因机器设备安装、调试等需要所产生的废水及固废等污染物均交由第三方有资质的单位转运并处理，未直接向环境中排放废水及固废等污染物，除此之外公司不存在其他未取得排污许可证或者超越排污许可证范围排放污染物等情况。公司已取得嘉兴市生态环境局海宁分局出具的《证明》，载明报告期内公司未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，未受到该局环境保护方面的相关处罚，因此，上述情况不构成重大违法行为；

7、报告期内，公司的主要污染物处理设施能够正常运行，达到的节能减排处理效果良好，各类污染物能够得到有效处理；公司聘请第三方环保检测机构对公司主要处理设施的污染物处理效果及排污情况进行检测，并妥善保存相关监测记录，报告期内，公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；

8、公司最近 24 个月内不存在受到环保领域行政处罚的情况及重大违法行为，不存在导致严重环境污染，严重损害社会公共利益的违法行为，公司未发生过环保事故或重大群体性的环保事件，不存在公司环保情况的负面媒体报道；

9、报告期内公司已建、在建项目满足所在地能源消费双控要求，截至本问询回复出具之日，公司已建、在建项目均已取得节能审查意见，公司主要能源资源消耗情况符合当地节能主管部门的监管要求；

10、报告期内，由于市场需求扩大和业务发展等原因导致公司报告期内存在超产能情况；公司需要就超产能情况重新履行环评批复及验收程序，相关项目已取得节能审查意见，公司因报告期内超产能情况而受到相关部门的行政处罚的风险较低，该等情况不构成重大违法违规；截至本问询回复出具之日，因行业波动原因，公司产量放缓，报告期后公司产量未超过环评批复产量，公司已经申报相关在建项目进行整改，预计将能覆盖报告期内各年度实际产量，公司前述整改措施具有有效性，公司因前述情况而受到生态环境主管部门行政处罚的风险较低；

11、嘉兴市生态环境局海宁分局有权确认公司不存在环境保护方面的重大违法违

规行为。该局已确认公司产能超过现有环评总产能，但所涉及的污染物排放浓度、排放量均符合相关规定，企业环保管理无明显短板，公司报告期内未发生过有关环境保护方面的重大违法违规行为，公司控股股东及实际控制人已出具承诺函，承诺将承担公司因超产能事项产生的损失以确保公司不会因此遭受任何损失，因此，超产能事项不会对公司生产经营产生重大不利影响；

12、报告期内与公司合作的劳务派遣公司与公司、实际控制人、董监高、主要股东不存在关联关系，并非仅为或主要为公司提供服务，不存在利益输送或其他特殊利益安排；劳务派遣员工的工作岗位为操作工、理化、质检员等辅助性工作岗位，不涉及核心业务与工序，符合临时性、辅助性或者替代性的工作岗位要求；劳务派遣员工的薪酬待遇均未低于公司所在地人民政府规定的最低工资标准，且与公司相同或相似岗位正式劳动用工人员的工资不存在明显差异，符合《劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》关于最低工资标准及同工同酬的相关规定；

13、公司报告期内曾存在劳务派遣人员数量超过其用工总量 10%的情况，不符合劳动合同法等有关劳务派遣人员数量的相关规定，公司已完成整改规范，未因此受到劳动行政部门的行政处罚，前述情况不构成重大违法违规，因此受到行政处罚的风险较小，不会对公司生产经营产生重大不利影响，公司与劳务派遣相关人员不存在纠纷或潜在纠纷；

14、已在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“五、经营合规情况”之“（一）环保情况”之“3、排污许可证”补充披露部分项目的排污许可证办理情况及环保验收进展情况，以及报告期公司是否存在超资质运营情况。

问题 2. 关于历史沿革

根据申请文件，（1）公司及创始股东曾与多个投资方约定特殊投资条款，且目前与中金瑞为、优越管理之间仍存在现行有效的特殊投资条款。（2）公司通过云新咨询实施两期股权激励。

请公司：（1）补充披露历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。如存在，请公司补充说明以下事项：①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在入股价格明显异常情形，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司历史沿革中的国资机构投资者，是否履行相应评估及审批程序，审批机构是否具备相应权限，是否已提交国有股权设置批复文件；④结合《证券法》《非上市公司监督管理办法》《非上市公司监管指引第 4 号》等法律法规规定，补充说明有限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过 200 人的情形。（2）关于特殊投资条款。

①梳理并补充披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形；结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；测算现金补偿/股权回购等条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力；②补充披露“上市”条款中“特定情况下立即自动恢复执行”的具体触发情形；补充说明“新增注册资本”、“平等待遇”、“信息权”条款是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于特殊投资条款规范性的相关规定及原因；③结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，补充说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

（3）补充说明激励对象的选定标准和履行的程序，持股平台的合伙人是否均为公司员工，实际参加人员是否符合前述标准，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排。

请主办券商、律师：（1）核查上述问题，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌

条件、是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于特殊投资条款的相关监管要求发表明确意见。（2）说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

一、补充披露历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程

已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”补充披露如下：

“公司历史沿革中不存在股权代持情形，不涉及披露股权代持的形成、演变、解除过程的情况，亦不涉及股权代持行为在申报前解除还原或取得全部代持人与被代持人的确认情形。”

（一）如存在，请公司补充说明以下事项：公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况

公司历史沿革中不存在股权代持情形，不涉及在申报前解除还原或需取得全部代持人与被代持人确认的情况。

（二）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在入股价格明显异常情形，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

公司之前身新瑞昕有限系于 2016 年 12 月由新瑞欣能源、陈吉兵共同出资设立的有限责任公司，设立时的注册资本为 1,000.00 万元。截至本问询回复出具之日，公司的股东为求索投资、黄志坚、云顺科技、朱晓瑜、王昱、中金瑞为、云新咨询、优越管理、陈吉兵、叶德根、秦健、罗怀平、安托信投资。公司股东历次出资的资金来源为自有或自筹资金，各股东的入股价格、入股背景及定价依据等具体情况如下：

时间	入股形式	转让方	受让方/增资方	股权变动背景	转让/增资价格	定价依据
2016.12	有限公司设立	/	新瑞欣能源、陈吉兵	公司设立	1元/注册资本	/
2017.11	股权转让	新瑞欣能源	黄志坚、吕德国、王昱、朱春良、黄爱武	将新瑞欣能源的自然人股东按其在新瑞欣能源持股比例平移至公司层面直接持股，最终持有人权益未发生变化	1元/注册资本	公司处于发展初期，尚未盈利，协商定价，具有合理性
	股权转让	黄志坚	求索投资、云顺科技	与前次转让间隔很短，系创始股东股权结构的最终确定	1元/注册资本	公司处于发展初期，与前次转让间隔较短，协商定价，具有合理性
		黄爱武	云顺科技			
		吕德国	求索投资			
		陈吉兵	求索投资、云顺科技、秦健			
朱春良	朱晓瑜					
2018.1	增资	/	盛昌投资、安托信投资、弄潮儿投资	投资人因看好公司发展前景和经营管理团队，与公司协商一致后对公司进行增资	46元/注册资本	李仙华投资公司后，盛昌投资、安托信投资、弄潮儿投资基于对李仙华及其核心团队光伏产业链经营经验的认同，并预期当时光伏金刚线的行业发展情况向好，按照46,000万元的估值进行投资，具有合理性
2022.9	增资	/	云新咨询	以员工持股平台实施股权激励	1.5元/股	参照2022年3月公司账面净资产并经协商一致定价，具有合理性
2023.1	股权转让	弄潮儿投资	中金瑞为	中金瑞为看好公司发展前景和经营管理团队，与弄潮儿投资协商一致后受让其持有公司的全部股权	68.93元/股	以弄潮儿投资入股金额1,000万元为基础，彼时投资协议约定回购价格为每年10%单利利息，按5年计算，中金瑞为以1,500万元受让该部分股权计算，对应公司估值为78,929.23万元，具有合理性
	增资	/	中金瑞为、优越管理	中金瑞为、优越管理看好公司发展前景和经营管理团队，与公司协商一致后对公司进行增资	74.24元/股	基于公司85,000.00万元的投前估值，结合上轮融资估值以及公司经营状况进行估值确定，本

时间	入股形式	转让方	受让方/增资方	股权变动背景	转让/增资价格	定价依据
						次增资价格由增资相关方协商一致确定，具有合理性
	股权转让	盛昌投资	叶德根、罗怀平	将盛昌投资的自然人股东按其在盛昌投资持股比例平移至公司层面直接持股，最终持有人权益未发生变化	45.96元/股	与前次股权转让目的不同，参照盛昌投资此前增资价格定价，导致价格差异，具有合理性
2023.3	增资	/	公司拟增加资本金，资本公积转增股本	/	/	/

综上，公司不存在影响股权明晰的问题，上述股东入股价格不存在明显异常的情形，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（三）公司历史沿革中的国资机构投资者，是否履行相应评估及审批程序，审批机构是否具备相应权限，是否已提交国有股权设置批复文件

公司股东中金瑞为及历史股东弄潮儿投资系含有国有出资的私募股权投资基金，《企业国有资产交易监督管理办法》《企业国有资产评估管理暂行办法》等法律法规未对存在国有份额的私募股权基金对外投资是否需要履行评估备案作出明确规定。因此，中金瑞为及弄潮儿投资作为市场化运作的私募股权投资基金对新瑞听的投资事项，无需履行评估、审批或备案等国有资产管理程序。

此外，根据《上市公司国有股权监督管理办法》之规定，国有出资的有限合伙企业不作国有股东认定，因此中金瑞为持有公司股份无需取得国有股权设置批复，截至本问询回复出具之日，弄潮儿投资已不再持有公司股份，亦不涉及需要取得国有股权设置批复的情况。

除前述情况外，公司历史沿革中的股东不存在其他国资机构投资者。

（四）结合《证券法》《非上市公司监督管理办法》《非上市公司监管指引第4号》等法律法规规定，补充说明有限公司设立至今，公司是否存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过200人的情形

《证券法》第九条规定：“有下列情形之一的，为公开发行：（一）向不特定对

象发行证券；（二）向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内；（三）法律、行政法规规定的其他发行行为。”

根据《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 17 号》的规定：依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内。新《证券法》施行之前（即 2020 年 3 月 1 日之前）设立的员工持股计划，参与人包括少量外部人员的，可不作清理。在计算公司股东人数时，公司员工人数不计算在内，外部人员按实际人数穿透计算。

《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》规定：股份公司股权结构中存在工会代持、职工持股会代持、委托持股或信托持股等股份代持关系，或者存在通过“持股平台”间接持股的安排以致实际股东超过二百人的，在依据本指引申请行政许可时，应当已经将代持股份还原至实际股东、将间接持股转为直接持股，并依法履行了相应的法律程序。以依法设立的员工持股计划以及已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

根据上述规定，公司员工持股平台云新咨询的合伙人均为受聘于公司的员工，不存在外部人员，因此云新咨询按照 1 名股东计算。

根据相关规定，公司按照如下标准对股东进行穿透并计算实际股东人数：（1）自然人股东，按 1 名股东计算；（2）依法设立并在基金业协会备案的私募股权投资基金，按 1 名股东计算；（3）依法设立的员工持股计划，按 1 名股东计算；（4）机构股东，穿透至自然人、境内外上市公司、非上市公众公司、社会团体、区域性股权交易市场托管公司、国有资产监督管理机构、境外公司等最终持股主体计算股东人数。

有限公司设立至今，公司历次股权变动情况如下：

时间	入股形式	转让方	受让方/增资方	穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过200人
2016.12	有限公司设立	/	新瑞欣能源、陈吉兵	否
2017.11	股权转让	新瑞欣能源	黄志坚、吕德国、王昱、朱春良、黄爱武	否

时间	入股形式	转让方	受让方/增资方	穿透计算权益持有人数后公司实际股东是否超过200人
	股权转让	黄志坚	求索投资、云顺科技	否
		黄爱武	云顺科技	
		吕德国	求索投资	
		陈吉兵	求索投资、云顺科技、秦健	
		朱春良	朱晓瑜	
2018.1	增资	/	盛昌投资、安托信投资、弄潮儿投资	否
2022.9	增资	/	云新咨询	否
2023.1	股权转让	弄潮儿投资	中金瑞为	否
	增资	/	中金瑞为、优越管理	否
	股权转让	盛昌投资	叶德根、罗怀平	否
2023.3	增资	/	公司拟增加资本金，资本公积转增股本	否

截至本问询回复出具之日，公司股东穿透后人数为 34 人，具体情况如下：

序号	股东名称	股东性质	穿透后股东人数说明
1	求索投资	合伙企业	穿透至1名自然人
2	黄志坚	自然人	1名自然人
3	云顺科技	合伙企业	15名自然人（其中李仙华、朱晓瑜不再重复计算）
4	朱晓瑜	自然人	1名自然人
5	王昱	自然人	1名自然人
6	中金瑞为	已备案私募基金	已备案私募股权投资基金，按照1名股东计算
7	云新咨询	员工持股平台	员工持股平台，按照1名股东计算
8	陈吉兵	自然人	1名自然人
9	叶德根	自然人	1名自然人
10	秦健	自然人	1名自然人
11	安托信投资	合伙企业	穿透至2名自然人
12	优越管理	合伙企业	穿透至7名自然人
13	罗怀平	自然人	1名自然人
	合计	-	34人

由上表可见，公司设立至今不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形，符合《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号》等法律法规规定对于非上市公司的要求。

二、关于特殊投资条款。①梳理并补充披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形；结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；测算现金补偿/股权回购等条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力；②补充披露“上市”条款中“特定情况下立即自动恢复执行”的具体触发情形；补充说明“新增注册资本”、“平等待遇”、“信息权”条款是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于特殊投资条款规范性的相关规定及原因；③结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，补充说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款

（一）梳理并补充披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形；结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响；测算现金补偿/股权回购等条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

1、梳理并补充披露现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形

已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”补充披露如下：“

（3）现行有效的特殊投资条款，具体包括相关特殊投资条款的完整内容、义务主体、效力恢复情形、触发条件，是否已履行公司内部审议程序

公司现行有效的特殊投资条款仅为中金瑞为、优越管理与创始股东（求索投资、

李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵)之间的特殊约定,无需经过公司内部审议,不涉及效力恢复情形,具体情况如下:

序号	条款	现行有效的特殊投资条款的完整内容(含触发条件)	义务主体
1	《B轮股东协议》4.1股份转让限制	<p>(a) 未经所有投资方事先书面同意, 创始股东不得直接或间接向任何主体转让其在公司中的全部或部分股份或在其持有的公司股份上设置任何负担。</p> <p>(b) 如果创始股东违反本协议的规定意图直接或间接转让公司股份, 该等意图的转让将为无效且不具有效果。如果任何创始股东间接转让公司股份, 则该创始股东持有的股份的表决权应暂停行使。为免疑义, 实际控制人之一李仙华因直接持有公司股份之目的受让求索投资持有的公司全部股份的, 不受本协议第4.1条的限制。</p>	求索投资、李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵
2	《B轮股东协议》4.2优先购买权	<p>(a) 受限于本协议的条款和条件(包括第4.1款的规定), 如创始股东有意向任何其他主体(包括现有股东)转让(“拟议转让”)其持有的全部或部分公司股份(“转让股份”), 各投资方就该等拟转让股份享有优先于其他股东的优先购买权。如有任何拟议转让, 转让股东应向投资方发出书面通知(“转让通知”), 详细列明受让方(“受让方”)的身份、基本信息、拟议转让的价格、具体受让条件及其他重大条款和条件。</p> <p>(b) 各投资方在收到转让通知后三十(30)日(“要约期”)内决定并书面通知转让股东其是否行使优先购买权, 如果决定行使优先购买权的, 应当同时作出行使优先购买权的书面承诺(“接受通知”), 接受通知中应当注明行权数额(即部分或全部转让股份)。如果任一投资方没有在要约期内发出接受通知, 应视为该投资方放弃行使优先购买权。</p> <p>(c) 拟行使本第4.2款项下优先购买权的投资方和转让股东应在要约期届满后三十(30)日内(如为取得要求的政府批准所需, 该等期间可以被延长)按照拟议转让的价格和根据转让通知中规定的其他适用条件和条款完成全部或部分转让股份的转让。</p> <p>(d) 如果在要约期结束时, 投资方未购买全部的转让股份, 则转让股东可以以不低于拟议转让的价格及不优于转让通知所列的条款和条件在要约期届满后三十(30)日内完成向受让方出售剩余的转让股份。</p> <p>(e) 如果在第4.2(d)款规定的三十(30)日的期间(如为取得要求的政府批准所需, 该等期间可以被延长)结束时, 转让股东未能完成对转让股份的出售, 则转让股东需再次完全履行本第4.2款和第4.3款(如适用)的规定之后方可继续出售该等转让股份, 并且本协议中包含的对出售、转让、让与其他处置的限制将再次生效。</p>	求索投资、李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵
3	《B轮股东协议》4.3共同出售权	<p>(a) 除非各方另有约定, 如果转让股东为任一创始股东且任一投资方未就第4.2款项下的全部转让股份行使优先购买权, 该投资方有权在要约期内向转让股东发出一份书面通知(“共同出售权通知”), 要求受让方以与该转让股东向其出售转让股份的相同价格、条款和条件(但该投资方作为公司少数股东仅应作出类似交易中有限的惯常性陈述、保证、承诺与赔偿)购买其持有的公司股份(“共同出售权”), 并在共同出售权通知中列明拟转让的股份数量。转让股东有义务促使受让方以</p>	求索投资、李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵

序号	条款	现行有效的特殊投资条款的完整内容（含触发条件）	义务主体
		<p>该等价格、条款和条件购买该投资方可行使共同出售权的股份。</p> <p>(b) 如果在要约期结束时，投资方未发出共同出售权通知，应视为该投资方放弃行使共同出售权。</p> <p>(c) 各投资方可行使共同出售权的股份数额为转让股东拟向受让方转让的股份数额乘以一个分数，分子为该投资方在转让通知发出之日所持有的公司注册资本，分母为该投资方与转让股东在转让通知发出之日所持有的公司注册资本之和。如果拟议转让将导致公司控制权或全部股份被另一家主体收购，或实际控制人失去其作为实际控制人的地位，则各投资方可行使共同出售权的股份数额为各投资方届时持有的全部公司股份。</p> <p>(d) 如果受让方拒绝购买任一投资方的股份，转让股东不得向该受让方出售其所持有的任何公司股份，除非在该出售的同时，该转让股东按共同出售权通知所列的条款和条件从该投资方处购买该等股份。</p>	
4	《B轮股东协议》5.2反摊薄保护	<p>创始股东应保证新增注册资本的认购价格和条件不比投资方认购价格更为优惠，否则，创始股东应按照广义加权平均方式重新确认投资方获得公司相应股份的认购价格，弥补投资方并在经济效果上使投资方认购价格被调整为等于通过如下公式计算得出的新单位价格（“调整后投资方认购价格”）。调整后投资方认购价格=投资方认购价格\times（A+B）/（A+C）。其中：“A”指该次新增注册资本发行之前的公司注册资本，“B”指假设按照投资方认购价格就该次新增注册资本发行能认购的新增注册资本；“C”指该新增注册资本发行中实际增加的新增注册资本。</p>	求索投资、李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵
5	《B轮股东协议》6.2回购权	<p>(a) 除非各方另有约定，如果公司发生了回购事件，则各投资方有权向黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵和李仙华（“回购义务人”）发送书面通知（“投资方售股通知”），要求出售该投资方持有的全部或部分公司股份；各投资方有权优先于其他公司股东获得以下金额（“投资方回购价款”）：投资方认购价款\times（1+8%*n）+已累积的应支付但尚未支付的或已宣布但尚未分配的红利（本公式中，“n”为各投资方支付投资方认购价款之日起至该投资方收到投资方回购价款之日期间累计的天数除以三百六十五（365），不足一（1）天的均按照一（1）天计算）；</p> <p>(b) 如果公司发生了回购事件，各投资方有权通过以下方式获得投资方回购价款：要求回购义务人购买该投资方持有的公司股份。</p> <p>(c) 回购义务人同意在发出投资方售股通知之日起的三（3）个月内，其应根据本第6.2款的规定共同且连带地向各投资方支付全部投资方回购价款。逾期未支付投资方回购价款的，每逾期一（1）日，回购义务人应共同且连带地就其所有应付未付的投资方回购价款部分向该投资方支付每日千分之一（0.1%）的滞纳金，该等滞纳金的计算应当自投资方回购价款到期应付未付后首日起算，至回购义务人向该投资方支付所有投资方回购价款之日截止。</p> <p>(d) 各投资方有权根据届时的市场环境及公司的运营情况自由裁量决定是否放弃按照本第6.2条的约定行使回购权。</p> <p>(e) 为本协议之目的，就投资方而言，“回购事件”指下述</p>	黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵和李仙华

序号	条款	现行有效的特殊投资条款的完整内容（含触发条件）	义务主体
		<p>事件：</p> <p>(i) 公司未能在2026年12月31日前完成首次公开发行的申报并受理；</p> <p>(ii) 公司未能在2027年6月30日前完成合格首次公开发行；</p> <p>(iii) 公司和创始股东违反交易协议项下陈述与保证或在交易文件项下义务，或违反适用的法律；出现对公司的生产经营或者合格上市存在重大不利影响的事件；</p> <p>(iv) 实际控制人违反股东协议第8.5款约定的不竞争义务；</p> <p>(v) 公司的核心专利、专有技术等知识产权被法院裁定侵犯任何第三方知识产权的，或者公司的核心技术被泄露对公司生产经营造成重大不利影响的；</p> <p>(vi) 公司重大管理层变动或纠纷导致公司业务无法正常进行；</p> <p>(vii) 公司因违反法律法规（包括但不限于未取得开展经营所需的资质、证照或未就其任何建设项目完成必要的验收程序）或被政府部门依法处罚，导致无法继续正常经营或对公司合格上市造成重大不利影响的；</p> <p>(vii) 实际控制人出现重大个人诚信问题，对公司经营造成重大不利影响；</p> <p>(ix) 上市审计师无法出具无保留意见的审计报告，致使公司不可能合格上市；</p> <p>(x) 适用法律发生重大变化而对公司或其他公司的业务、资产、债务和责任、财务状况或运营情况产生重大不利影响，导致公司业务经营发生重大困难；及</p> <p>(xi) 除投资方以外的其他股东要求公司或创始股东回购其公司股份；但各投资方根据届时的市场环境及公司的运营情况自由裁量认为可不视为回购事件的上述事件除外。</p>	
6	《B轮股东协议》7.1业绩目标、7.2业绩调整；《B轮增资协议》5.4业绩调整	<p>创始股东承诺，公司应实现2022年度、2023年度和2024年度累计扣非后净利润不低于人民币壹亿伍仟万（RMB150,000,000）元（“业绩目标”）。</p> <p>除非各方另有约定，如果公司2022年度、2023年度和2024年度累计扣非后净利润（以上市审计师审计结果为准，各投资方方与此相关的估值调整权利以及其他相关权利有追溯权，下同）（“实际扣非后净利润”）低于业绩目标，则各投资方于交易协议项下本次交易完成后的公司整体估值（“投后综合估值”）应按照以下公式进行调整：调整后的投后综合估值=投后综合估值×（实际扣非后净利润/业绩目标）。</p> <p>各投资方可与回购义务人协商确认选择如下方式以使得经济效果上各投资方就于交易协议项下本次交易完成后的投后综合估值等同于按照上述公式调整后的投后综合估值：（1）股份补偿：包括但不限于以零对价或法律允许的最低价格由回购义务人向该投资方转让公司股份；和/或（2）由回购义务人进行现金补偿的方式（由各方友好协商决定）。</p> <p>为免疑义，当任一投资方选择采用上述任一补偿方式时，投资方有权向回购义务人发出补偿通知（“补偿通知”），回购义务人应自收到补偿通知之日起十（10）个工作日内签署令投资方满意的转让协议、增资协议及/或其他相关书面文件；回购</p>	黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵和李仙华

序号	条款	现行有效的特殊投资条款的完整内容（含触发条件）	义务主体
		义务人应当促使公司尽快召开股东会及/或董事会以批准相关交易。回购义务人承诺就上述股份补偿和/或现金补偿向各投资方承担共同连带责任。	

(4) 是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形

根据《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》（以下简称“《适用指引第 1 号》”）“1-8 对赌等特殊投资条款”之“一、对赌等特殊投资条款的规范性要求”的相关规定，投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：

(一) 公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；

(二) 限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；

(三) 强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；

(四) 公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；

(五) 相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；

(六) 不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；

(七) 触发条件与公司市值挂钩；

(八) 其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

公司和股东已根据《适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”要求，对应当清理的对赌等特殊投资条款签署相关终止协议，仍然有效的特殊投资条款仅为中金瑞为、优越管理与创始股东（求索投资、李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵）之间的约定，不违反《适用指引第 1 号》的相关规定，不存在损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形，不涉及《适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

2、结合公司资本运作计划及触发条件要求，说明特殊投资条款触发的可能性，触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是

否构成重大不利影响

(1) 结合公司资本运作计划及触发条件要求，特殊投资条款触发的可能性

根据《B 轮股东协议》《<股东协议>之补充协议》，现行有效的特殊投资条款中与公司资本运作计划相关的触发条件为：①业绩承诺：公司未实现 2022 年度、2023 年度和 2024 年度累计扣非后净利润不低于人民币壹亿伍仟万（RMB150,000,000）元；②上市承诺：公司未能在 2026 年 12 月 31 日前完成首次公开发行的申报并受理，或公司未能在 2027 年 6 月 30 日前完成合格首次公开发行。

关于业绩承诺条款，根据申报《审计报告》，公司 2022 年度、2023 年度经审计的净利润（按照扣除非经常性损益前后孰低计算）分别为 4,340.25 万元，14,692.30 万元，2022 年度、2023 年度累计扣非后净利润为 19,032.55 万元，已实现业绩目标。

关于上市承诺条款，公司目前已申报新三板挂牌，挂牌完成后择机启动上市计划。截至本问询回复出具之日，公司稳步推进公司经营和业务发展，并积极推进资本市场的运作计划。根据上述资本运作计划，相关特殊投资条款触发的可能性较低。

(2) 触发后对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否构成重大不利影响

根据《B 轮股东协议》《<股东协议>之补充协议》，如触发上市承诺对赌条件，投资人中金瑞为、优越管理有权要求李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵（以下简称“回购义务人”）以约定价格购买中金瑞为、优越管理持有的公司股份。但公司实际控制人李仙华、黄志坚持有公司的股份不会因回购义务的发生而减少。无论是否触发该等对赌条款，均不会影响公司控制权的稳定性。

《B 轮股东协议》回购义务人为李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵，五人的资信情况参见本节之“3、测算现金补偿/股权回购等条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力”，如触发对赌条件，李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵具备相应的履约能力，不存在因履行股权回购义务被中国证监会及其派出机构采取行政处罚的情形；不存在因履行股权回购义务涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证监会及其派出机构立案调查的情形；不存在因履行股权回购义务被司法机关作出有罪判决，或刑事处罚未执行完毕的情形；亦不存在因履行股权回购义务被列为失信联合惩戒对象的情形；因此回购义

务触发不会影响相应义务主体的任职资格。

回购义务人具备履约能力，不会因履行股权回购义务导致无法参与公司治理及经营；中金瑞为、优越管理仅为财务投资者，不参与公司实际生产经营，也未委派董事参与公司治理决策，如因回购退出不会对公司治理、经营事项产生重大不利影响。

综上所述，触发回购义务不会影响公司控制权稳定性及相关义务主体任职资格，不会对其他公司治理、经营事项构成重大不利影响。

3、测算现金补偿/股权回购等条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

(1) 业绩对赌条款

《B 轮股东协议》“7.1 业绩目标”“7.2 业绩调整”及《B 轮增资协议》“5.4 业绩调整”均约定公司 2022 年度、2023 年度和 2024 年度累计扣非后净利润不低于人民币 15,000 万元的业绩目标，如无法完成，创始股东可能需要进行现金补偿。

如前所述，根据申报《审计报告》，公司 2022 年度、2023 年度经审计的净利润（按照扣除非经常性损益前后孰低计算）分别为 4,340.25 万元，14,692.30 万元，2022 年度、2023 年度累计扣非后净利润为 19,032.55 万元，已实现业绩目标。

(2) 回购条款触发时义务主体需承担的回购金额，并结合义务主体的资信情况说明其是否具备履约能力

根据《B 轮股东协议》《<股东协议>之补充协议》，选取支付认购价款日至最先触发回购义务的时间即 2026 年 12 月 31 日，若公司未能实现发行上市申报，已触发回购权的股东要求回购义务人回购，则回购义务人预计应承担的回购金额如下：

投资人	投资金额 (万元)	支付认购 价款日	最先触发回购 日	期间天数 (天)	回购年利 率	回购对价总额 (万元)
中金瑞为	3,500	2022年12月28 日	2026年12月31 日	1,464	8%	4,623.07
中金瑞为	1,500	2022年12月28 日	2026年12月31 日	1,464	8%	1,981.32
优越管理	1,500	2022年12月29 日	2026年12月31 日	1,463	8%	1,980.99
合计						8,585.38

注：根据《B 轮股东协议》，回购金额还包括届时已积累的应支付但尚未支付的或已宣布但尚未分配的股利，截至本问询回复出具之日，公司不存在前述已积累的应支付但尚未支付的或已宣布但尚未分配的股利。

根据回购义务人《个人信用报告》并经中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等公开信息网站查询，回购义务人资信状况良好，不存在逾期尚未偿还贷款的情形。

截至本问询回复出具之日，李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵合计直接、间接持有公司的股份权益比例为 75.41%，五人共同作为回购义务人。若按照 2023 年 1 月中金瑞为、优越管理对公司增资时投后估值 9 亿元测算，黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵和李仙华持有的公司股权价值总价预估为 6.79 亿元。即使出售 9.54% 公司股权也已足够偿还前述应承担的回购对价总额 8,585.38 万元。

若按照 2023 年度扣非前后净利润孰低、6 倍市盈率为测算基准，则目前公司估值为 8.82 亿元，黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵和李仙华持有的公司股权价值总价预估为 6.65 亿元。即使出售 9.73% 公司股权也已足够偿还前述应承担的回购对价总额 8,585.38 万元。

截至本问询回复出具之日，李仙华、黄志坚合计直接、间接控制公司 62.63% 股份，在上述任一测算情况下，即使全部由李仙华、黄志坚承担回购义务，李仙华、黄志坚届时控制公司的股权比例仍在 50% 以上，不会影响控制权稳定性。另外，回购义务人还有个人及家庭财产积累，资产和资信情况良好，即使不出售公司股份预计也能承担回购对价。

综上所述，截至本问询回复出具之日，公司已实现《B 轮股东协议》及《B 轮增资协议》中约定的业绩目标，如触发股权回购条款，回购义务人需承担的回购金额为 8,585.38 万元，回购义务人的资信情况良好、具备履约能力。

（二）补充披露“上市”条款中“特定情况下立即自动恢复执行”的具体触发情形；补充说明“新增注册资本”、“平等待遇”、“信息权”条款是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于特殊投资条款规范性的相关规定及原因

1、补充披露“上市”条款中“特定情况下立即自动恢复执行”的具体触发情形

已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”补充披露如下：

“特定情况下立即自动恢复执行”的具体触发情形有：

A. 在向主管证券发行机构提交上市申请后收到了主管证券发行机构对于公司的上市申请不予核准或不予注册或备案的书面通知。

B. 公司撤回了上市申请（以上述两者中较早发生的日期为准）。

“上市”条款已清理：

根据《〈股东协议〉之补充协议》，该补充协议与《B 轮股东协议》存在冲突或不一致的，以《〈股东协议〉之补充协议》约定为准，“上市”条款已根据《〈股东协议〉之补充协议》约定不附加任何恢复条件地且不可撤销地终止，该条款自始无效，并且不得依据该条款向公司、现有股东等相对方提出任何权利主张。”

2、说明“新增注册资本”、“平等待遇”、“信息权”条款是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于特殊投资条款规范性的相关规定及原因

2024 年 4 月 30 日，公司现有股东中金瑞为、优越管理、求索投资、黄志坚、云顺科技、朱晓瑜、王昱、云新咨询、叶德根、罗怀平、陈吉兵、秦健、安托信投资共同签署《〈股东协议〉之补充协议》，“新增注册资本”、“平等待遇”、“信息权”条款均不附加任何恢复条件地且不可撤销地终止，相关条款自始无效。

“新增注册资本”、“平等待遇”、“信息权”条款已清理，符合《适用指引第 1 号》中关于特殊投资条款规范性的相关规定。

（三）结合历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况，补充说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

1、历史上特殊投资条款的触发、履行及解除情况

公司历史特殊投资条款的触发、履行及解除等情况具体如下：

（1）盛昌投资、安托信投资、弄潮儿投资适用的特殊投资条款

特殊投资条款及主要内容（含触发条件）	履行情况	解除情况
一票否决权：公司首次公开发行前，下述事项应得到投资人的同意：（1）终止或实质性变更公司现有主营业务；（2）对外提供担保（抵押、质押、保证等）；（3）对外发放贷款，为他人垫款；（4）订立任何投资行的互换、期货或期权交易；（5）对外投资超过3,000万元	履行期间协议各方不存在诉讼、争议、纠纷或潜在纠纷的情形	盛昌投资、弄潮儿投资已退出公司持股，不再适用该等条款；安托信投资已与相关方签署《〈增资协议〉之补充协议》《〈股东协议〉之补

特殊投资条款及主要内容（含触发条件）	履行情况	解除情况
知情权：约定时间内公司需向投资人提供财务报表及其他财务信息		充协议》，该等特殊投资条款已不附加任何恢复条件地且不可撤销地终止，并且自始无效，据此该等条款已清理完毕
优先认购权：公司发行新股时，投资人有权基于其当时的持股比例享有相应的优先认购权		
优先购买权和共同出售权：投资人按照相同的条件优先购买现有股东拟转让的全部或部分股权；如投资人选择不行使优先购买权，也有权选择以相同的条件与现有股东共同向该第三方出售其持有的股权		
优先清算权：在发生清算事件时，公司创始人有权根据相关法律规定对股东进行财产分配之后，由公司创始人从其分配所得中，优先补偿投资人，保证投资人获得的分配总额相当于投资人的全部投资本金		
后续增资价格：投资人足额缴足增资款后，除非经过投资人同意，公司不得以实质上优先或优惠于本次交易条件接收任何形式的投资		
IPO与并购：投资人增资完成后，如果公司在2021年12月31日之前仍未启动上市材料的准备工作，公司实际控制人和投资人将共同寻找第三方对公司进行并购；如2022年12月31日前未完成IPO或者并购不成功，现有股东承诺2023年1月31日前回购投资人的全部投资额，并支付单利10%的利息		通过《解除对赌条款的协议》与盛昌投资、安托信投资解除；弄潮儿投资已退出公司持股，不再适用该等条款

（2）中金瑞为、优越管理适用的特殊投资条款

根据中金瑞为、优越管理与相关方签署的《<增资协议>之补充协议》、《<股东协议>之补充协议》约定，协议各方确认不存在因履行《B轮股东协议》《B轮增资协议》与其他协议各方发生任何诉讼、争议、纠纷或潜在纠纷的情形，截至本问询回复出具之日，前述特殊投资条款履行过程中未产生纠纷，相关特殊投资条款的触发、履行及解除情况如下：

特殊投资条款及主要内容（含触发条件）	履行情况	解除情况
业绩调整：公司及创始股东承诺，公司应实现2022年度、2023年度和2024年度累计扣非后净利润合计不低于人民币壹亿伍仟万（RMB150,000,000）元（“业绩目标”），如无法实现业绩目标，则投资人有权获得股份补偿或现金补偿	履行期间未产生纠纷，部分义务及责任尚在履行中	仅保留回购义务人义务及责任，其他已通过《<增资协议>之补充协议》解除
3.2（a）款委派董事会观察员 中金瑞为有权委派一名观察员，但董事观察员无表决权。	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除
4.1股份转让限制 未经投资方事先书面同意，创始股东、员工持股平台、云顺科技不得直接或间接向任何主体转让	履行期间未产生纠纷，部分义务及责任尚在履行中	仅保留创始股东义务及责任，其他已通过《<股东协议>之补充协议

特殊投资条款及主要内容（含触发条件）	履行情况	解除情况
其在公司中的全部或部分股份或在其持有的公司股份上设置任何负担。		议》解除
4.2 优先购买权 受限于本协议的条款和条件（包括第4.1款的规定），如有除投资方以外的任何股东有意向任何其他主体（包括现有股东）转让其持有的全部或部分公司股份，各投资方就该等拟转让股份享有优先于其他股东的优先购买权。	履行期间未产生纠纷，部分义务及责任尚在履行中	仅保留创始股东义务及责任，其他已通过《<股东协议>之补充协议》解除
4.3 共同出售权 如果转让股东为任一初始股东且任一投资方未就第4.2款项下的全部转让股份行使优先购买权，该投资方有权在要约期内向转让股东发出一份书面通知，要求受让方以与该转让股东向其出售转让股份的相同价格、条款和条件购买其持有的公司股份，转让股东有义务促使受让方以该等价格、条款和条件购买该投资方可行使共同出售权的股份。	履行期间未产生纠纷，义务及责任尚在履行中	未解除
4.5 投资方股份转让 除应遵守并符合第8.1条、《公司法》等其他法律法规及证券交易所相关规则之规定以外，投资方转让其持有的公司股份没有其他限制，其他股东均应就此在相关股东会会议上就此投赞成票、促使其委派的董事在董事会上投赞成票。	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除
5.1 新增注册资本 公司根据股东大会决议而新增注册资本时，除非本协议签署后公司上市前实施股权激励计划或各股东另行书面同意，初始股东及各投资方有权根据本第5.1款的规定对公司的新增注册资本行使优先于其他股东的优先认购权。如果公司决定增资，其首先应当向初始股东及各投资方送达书面通知，并同时发出以该条款与条件向初始股东及各投资方邀请认购新增注册资本的要约书。 在下列情况下，各股东不享有对新增注册资本的优先认购权：本协议生效后至公司上市前，为实施经公司股东大会批准的任何股权激励计划（包括期权、股份/股权购买或股份/股权红利计划、协议或安排）而发行的股份。	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除
5.2 反摊薄保护 公司和初始股东应保证新增注册资本的认购价格和条件不比投资方认购价格更为优惠，否则，公司和初始股东应重新确认投资方获得公司相应股份的认购价格并相应弥补投资方。	履行期间未产生纠纷，部分义务及责任尚在履行中	仅保留创始股东义务及责任，其他已通过《<股东协议>之补充协议》解除
6.2 回购权 除非各方另有约定，如果公司发生了回购事件，则各投资方有权向回购义务人要求出售该投资方持有的全部或部分公司股份；各投资方有权优先于其他公司股东获得投资方回购价款。 如果公司发生了回购事件，各投资方有权要求公司：（1）通过减少注册资本的方式回购该投资方	履行期间未产生纠纷，部分义务及责任尚在履行中	仅保留回购义务人义务及责任，其他已通过《<股东协议>之补充协议》解除

特殊投资条款及主要内容（含触发条件）	履行情况	解除情况
<p>持有的公司股份；（2）或要求回购义务人购买该投资方持有的公司股份。如因任何原因导致任一投资方无法通过前述第（1）种方式获得全部投资方回购价款的，则除公司外的回购义务人向该投资方承诺，其将共同且连带地以货币形式向该投资方补足差额。</p> <p>“回购事件”主要包括公司未能在2026年12月31日前完成首次公开发行的申报并受理、公司未能在2027年6月30日前完成合格首次公开发行、上市审计师无法出具无保留意见的审计报告，致使公司不可能合格上市等。</p>		
<p>7.1业绩目标、7.2业绩调整</p> <p>公司及创始股东承诺，公司应实现2022年度、2023年度和2024年度累计扣非后净利润不低于人民币壹亿伍仟万（RMB150,000,000）元。如果公司2022年度、2023年度和2024年度累计扣非后净利润低于业绩目标，则各投资方交易完成后的公司整体估值应相应进行调整，可以采用和/或由回购义务人和/或公司进行股份补偿或现金补偿等方式实现前述调整。回购义务人为公司、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵和李仙华。</p>	履行期间未产生纠纷，部分义务及责任尚在履行中	仅保留回购义务人义务及责任，其他已通过《<股东协议>之补充协议》解除
<p>8.1平等待遇</p> <p>未经投资方事先书面同意，不得给予任何其他投资人优于任一投资方在本协议、交易协议及公司章程项下所享有的权利、权益或任何其他待遇，否则投资方将自动享有该等更优惠的权利、权益或待遇。</p>	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除
<p>8.2信息权</p> <p>自交割日起，公司应，且创始股东应促使公司及其他公司按照协议约定时间提供投资方要求的资料。</p>	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除
<p>8.3内部审计</p> <p>经事先合理通知，各投资方有权提出合理要求对公司内部控制的专项问题派出或聘请审计师进行专项内部审计，该等专项内部审计的相关费用由各投资方自行承担。</p>	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除
<p>8.6股权激励</p> <p>公司于交割日后通过或修改任何员工股权激励计划、员工股票期权计划（“奖励股权”），应事先就奖励股权的股权/股份比例、股权/股份价格取得投资方的同意。如任一投资方要求，公司应立即向该投资方提供奖励股权的员工名单，按照该投资方要求向该投资方书面汇报每一该等员工所持有或拟议持有的奖励股份数量。</p>	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除
<p>8.8公司的赔偿</p> <p>因公司违反其在本协议项下的任何承诺或基于该等违反引起或导致任何股东遭遇或蒙受任何及所有直接损失和损害，公司都应向该等股东作出完全赔偿，并保障其不受损害。</p>	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除

特殊投资条款及主要内容（含触发条件）	履行情况	解除情况
8.10上市 经公司股东大会决议通过，为公司进行首次公开发行股票发行之目的，于相关法律法规和主管证券发行机构规定的最晚时点，除本第8.10款以外的本协议其他条款自动失效，但在特定情况下立即自动恢复执行。	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除
9.3清算优先权 如提前终止事件发生且公司股东大会决议解散并清算公司，或任何视同清算事件发生时，在现有股东获得任何分配或支付前，各投资方有权优先于现有股东获得清算优先额；如在向投资方全额支付投资方清算优先额后，公司仍有剩余资产的，各股东（包括各投资方）有权按照其届时在公司的持股比例就剩余资产进行分配。	履行期间未产生纠纷	已通过《<股东协议>之补充协议》解除

2、补充说明特殊投资条款的履行及解除过程是否存在纠纷争议，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响，目前是否存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款

公司历史上特殊投资条款履行及解除情况如上所述，该等条款的履行及解除过程不存在纠纷争议，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。截至本问询函回复出具之日，不存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款。

三、补充说明激励对象的选定标准和履行的程序，持股平台的合伙人是否均为公司员工，实际参加人员是否符合前述标准，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排

（一）激励对象的选定标准和履行的程序

激励对象为受聘于公司的员工，包括但不限于公司的董事、监事、高级管理人员、中层管理人员、表现优异的基层员工等，具体的激励对象以发布的激励对象名单为准。

股权激励计划第一期激励对象名单经公司 2022 年第三次临时股东大会审议通过，股权激励计划第二期激励对象名单经公司 2023 年第四次临时股东大会审议通过。

（二）持股平台的合伙人是否均为公司员工，实际参加人员是否符合前述标准，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排

截至本问询函回复出具之日，持股平台的合伙人名单及公司任职情况如下：

序号	合伙人名称/姓名	合伙人类型	公司职位	出资额（元）	出资比例（%）
1	褚国琴	普通合伙人	高级管理人员	126,300.00	14.77
2	李仙华	有限合伙人	董事长	329,200.00	38.50
3	杨涛锋	有限合伙人	高级管理人员	126,300.00	14.77
4	余义全	有限合伙人	中层管理人员	50,400.00	5.89
5	章葛华	有限合伙人	中层管理人员	50,400.00	5.89
6	陈丽宾	有限合伙人	中层管理人员	25,200.00	2.95
7	孙国太	有限合伙人	中层管理人员	25,200.00	2.95
9	庞杰	有限合伙人	中层管理人员	25,200.00	2.95
10	金敏祥	有限合伙人	中层管理人员	25,200.00	2.95
11	明亮	有限合伙人	中层管理人员	25,200.00	2.95
12	张泽兴	有限合伙人	中层管理人员	25,200.00	2.95
13	韩少贵	有限合伙人	中层管理人员	21,200.00	2.48
合计			-	855,000.00	100.00

注：截至本问询回复出具之日，陈丽宾已离职并将其持有的持股平台合伙份额转让给李仙华，相关变更手续正在办理过程中。

持股平台的合伙人均为受聘于公司的员工，实际参加人员符合激励对象的选定标准，出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

四、核查程序与核查结论

（一）主办券商、律师核查上述问题，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件、是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于特殊投资条款的相关监管要求发表明确意见。

1、核查程序

（1）对公司持股 5%以上股东进行访谈、取得全部机构股东签署的确认函；对董事、监事、高级管理人员进行访谈并取得其签署的调查表；取得其他非持股 5%以上且未担任公司董事、监事、高级管理人员的自然人股东之调查表，取得公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、报告期末各员工持股平台合伙人（除截至首次提交申请挂牌资料之日已离职的合伙人外）以及持股 5%以上的自然人股东出资前后三个月的资金流水，了解公司是否存在股权代持；

（2）获取并查阅了公司自成立以来的股权变动相关的增资及转让协议、出资凭证、验资报告等文件，核查公司历次股权变动的原因、价格及定价依据、增资或股权转让

价款金额及实际支付情况；

(3) 获取了公司自成立以来的工商变更登记资料，取得机构股东关于股权穿透情况的确认函，明确了公司股权结构及其变动情况，核查了公司股东是否需要履行评估、审批或备案等国有资产管理程序、是否存在公司设立至今股东人数超 200 人的情况；

(4) 查阅公司股权激励方案、审议股权激励方案的董事会及股东大会会议文件、公司花名册、社保公积金缴纳名册；

(5) 查阅盛昌投资、安托信投资、弄潮儿投资增资入股时签署的增资协议、盛昌投资与安托信投资分别与相关方签署的《解除对赌条款的协议》，以及中金瑞为、优越管理与相关方签署的《B 轮增资协议》《<增资协议>之补充协议》《B 轮股东协议》《<股东协议>之补充协议》；

(6) 查阅中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，了解回购义务人资信情况；

(7) 查阅审计报告、回购义务人《个人信用报告》，了解回购义务人是否存在逾期尚未偿还贷款的情形。

2、核查结论

主办券商和律师认为：

(1) 公司历史沿革中不存在股权代持情形；

(2) 公司股东出资真实合法有效、股权结构清晰、权属清晰，不存在影响股权明晰的问题；公司历次股权变动均具有真实的交易背景，入股价格具有合理性，不存在入股交易价格明显异常的情形；公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

(3) 公司历史沿革中股东中金瑞为及弄潮儿投资系含有国有出资的私募股权投资基金，但其作为市场化运作的私募股权投资基金无需履行评估、审批或备案等国有资产管理程序，公司历史沿革中的股东不存在其他国资机构投资者；

(4) 公司设立至今不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形；

(5) 公司和股东已根据《适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”要求，对应当清理的对赌等特殊投资条款签署相关终止协议，现行有效的特殊投资条款仅为

中金瑞为、优越管理与创始股东（求索投资、李仙华、黄志坚、王昱、朱晓瑜、陈吉兵）之间的约定，前述情况无需履行公司内部审议程序，不涉及《适用指引第 1 号》规定应当清理的情形；

（6）公司将于挂牌完成后择机启动上市计划，触发首次公开发行的申报并受理，以及上市完成时间之特殊投资条款的可能性较低，触发回购义务不会影响公司控制权稳定性及相关义务主体任职资格，不会对其他公司治理、经营事项构成重大不利影响；

（7）公司已实现《B 轮股东协议》及《B 轮增资协议》中约定的业绩目标，如触发股权回购条款，回购义务人的资信情况良好、具备履约能力；

（8）“新增注册资本”、“平等待遇”、“信息权”条款已清理完成，符合《适用指引第 1 号》中关于特殊投资条款规范性的相关规定；

（9）特殊投资条款的履行及解除过程不存在纠纷争议，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响，截至本问询函回复出具之日，不存在已触发但尚未履行完毕的特殊投资条款；

（10）持股平台的合伙人均为公司员工，实际参加人员符合选定标准，出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排。

（二）主办券商、律师说明①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

（1）对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及直接持股 5%以上的自然人股东的入股协议、决议文件、出资凭证、完税凭证、流

水核查情况

主办券商、律师已取得并查阅公司的工商档案以及股权转让协议、增资协议、验资报告、股权转让价款及出资款支付凭证、完税凭证、股东（大）会决议文件，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及直接持股 5% 以上的自然人股东的入股协议、决议文件、出资凭证及出资时点前后三个月的银行流水，现有股东出具的调查表或调查问卷、书面声明及承诺文件并对主要股东进行访谈，中国裁判文书网等网站了解公司股东就其持股是否存在诉讼纠纷，上述股权代持核查程序充分有效。

（2）对员工持股平台合伙人的入股协议、决议文件、出资凭证、完税凭证、流水核查情况

主办券商、律师已取得并查阅员工持股平台的工商档案以及财产份额转让协议、转让价款及出资款支付凭证、合伙人变更决定及报告期末各员工持股平台合伙人（除截至首次提交申请挂牌资料之日已离职的合伙人外，下同）出资前后三个月的银行流水，对报告期末各员工持股平台合伙人进行访谈，并取得报告期末各员工持股平台合伙人出具的调查表，中国裁判文书网等网站了解公司股东就其持股是否存在诉讼纠纷，上述股权代持核查程序充分有效。

经核查，主办券商、律师认为：公司不存在应披露而未披露的股权代持情形。主办券商、律师对股权代持的核查程序充分有效。

2、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

针对上述事项，主办券商、律师已查阅了公司设立以来的全部工商档案，核查公司股权结构及股权变更情况，查阅了公司设立以来的历次验资报告、出资凭证、增资的内部审议文件，核查公司股东出资情况、增资价格，查阅了公司股东的历次股权转让协议、股权转让价款支付凭证等相关文件，核查公司股东股权转让价格、相关款项支付情况。

如本题之“一、补充披露历史沿革中是否存在其他股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程…”之“（二）公司是否存在影响股权明晰的

问题，相关股东是否存在入股价格明显异常情形，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形”所述，公司股东入股价格不存在明显异常的情形，入股背景具有合理性，历次出资的资金来源为自有或自筹资金，相关入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

3、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

针对上述事项，主办券商、律师已查阅了公司的全套工商登记资料、相关股东决议、验资报告、评估报告等，查阅了股东调查表或调查问卷、书面声明及承诺文件并对主要股东进行访谈，查阅了公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资凭证及出资时点前后三个月的银行流水，并查阅了中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，以核查公司及现有股东是否因股权问题存在争议或纠纷。

经核查，主办券商、律师认为：公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 3. 关于业绩波动

根据申请文件，（1）报告期内，公司营业收入分别为 22,844.39 万元和 49,872.21 万元，净利润分别为 4,399.72 万元和 14,692.30 万元，毛利率分别为 38.32%和 47.37%，均大幅增长。（2）报告期内，公司受到光伏行业降本增效的影响主要产品碳钢线单价下滑，2024 年第一季度公司业绩大幅下滑。（3）报告期内，公司收入主要来自金刚线产品的销售，产品结构单一。

请公司：（1）结合公司报告期内原材料、主要产品平均价格波动情况、产能释放情况，以及同行业可比公司营业收入变化情况，补充说明 2023 年收入大幅增长的原因及合理性、真实性，带动收入增长的客户、产品及订单情况；说明公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异。

（2）结合公司报告期内主要产品平均单价、平均成本，量化分析公司 2023 年毛利率、净利润大幅增长的原因及合理性。（3）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及与往年对比的情况，说明公司的业绩是否具有稳定性，业绩变化的原因及合理性。（4）说明报告期内及期后碳钢线产品单价的变化情况，报告期后订单的执行情况，是否存在退货、中止订单的情况，分析光伏行业变化对公司盈利能力造成的影响及公司的应对措施，与同行业可比公司是否存在重大差异，相关不利影响是否会持续，公司业绩是否存在大幅下滑的风险，公司是否具备抗风险能力。（5）补充说明公司研发、生产金刚线产品的核心技术优势，是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险，对产品结构单一风险的应对措施及有效性。（6）于重大事项提示充分披露公司面临的相关风险。

请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、分析过程、核查结论。

回复：

一、结合公司报告期内原材料、主要产品平均价格波动情况、产能释放情况，以及同行业可比公司营业收入变化情况，补充说明 2023 年收入大幅增长的原因及合理性、真实性，带动收入增长的客户、产品及订单情况；说明公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异

（一）结合公司报告期内原材料、主要产品平均价格波动情况、产能释放情况，以及同行业可比公司营业收入变化情况，补充说明 2023 年收入大幅增长的原因及合理性、真实性，带动收入增长的客户、产品及订单情况

报告期内，公司主要原材料为母线、金刚石裸粉、金属镍，占直接材料成本的比例分别为 64.01%、22.31%、10.68%及 63.05%、20.91%、11.90%，其采购价格变动情况如下：

原材料	2023年平均 采购单价	2022年平均 采购单价	变动率
碳钢母线（元/公里）	5.32	7.92	-32.83%
钨丝母线（元/公里）	19.18	35.40	-45.82%
金刚石裸粉（元/克拉）	0.48	0.45	6.67%
金属镍（镍珠、镍饼）（元/千克）	184.21	199.39	-7.65%
金属镍（氨基磺酸镍）（元/千克）	33.42	37.58	-11.07%

除金刚石裸粉外，报告期内其他主要原材料采购价格均呈下降趋势。

报告期内，公司主要产品为金刚线，包含碳钢线和钨丝线，其价格变动情况如下：

单位：元/公里

名称	2023年		2022年
	单价	变动情况	单价
碳钢线	25.98	-21.51%	33.10
钨丝线	36.71	-	-

2023 年，公司碳钢线产品的单价呈下降趋势，主要是由于近年来在平价上网发展趋势下，光伏行业持续推进降本增效，产业链各环节产品销售价格逐年下降，公司主要原材料母线和金属镍的采购价格也呈下降趋势，同时受益于技术不断优化提升，金刚石线的制造成本持续下降，由此导致了金刚石线的市场价格呈下降趋势。

报告期内，公司产能及产量变动情况如下：

单位：万公里

名称	2023年		2022年
	数量	变动情况	数量
设备产能	2,375.57	178.63%	852.59
产量	1,998.58	150.10%	799.12

注：碳钢线及钨丝线可以共用产线，因此产能合并披露

报告期内，公司与同行业可比公司类似产品的营业收入变化情况如下：

单位：万元，万公里，元/公里

公司	产品	2023年						2022年度		
		数量	变动比例	单价	变动比例	销售金额	变动比例	数量	单价	销售金额
美畅股份	电镀金刚石线	12,866.43	33.81%	34.50	-8.32%	443,939.06	22.68%	9,615.60	37.63	361,874.59
高测股份	光伏切割耗材	3,837.05	51.08%	30.30	-8.42%	116,247.76	38.36%	2,539.73	33.08	84,020.93
三超新材	电镀金刚石线	818.92	27.91%	47.45	-13.08%	38,856.01	11.18%	640.22	54.59	34,949.70
岱勒新材	金刚石线	2,389.04	82.34%	34.10	-28.57%	81,463.68	30.25%	1,310.19	47.74	62,543.17
平均	-	4,977.86	48.79%	36.59	-14.60%	170,126.63	25.62%	3,526.44	43.26	135,847.10
公司	-	1,878.17	173.43%	26.40	-20.24%	49,575.44	118.08%	686.90	33.10	22,733.01

报告期内，公司与同行业可比公司收入变动趋势一致，但增长率高出同行业可比公司，虽然公司的销售单价低于同行业可比公司，但由于销量增幅更大，导致收入增长高于同行业可比公司。公司销量增幅高于可比公司，主要原因系：（1）公司在原有客户晶科股份、协鑫集团等基础上不断拓展新客户如美科股份、高景太阳能等，带动了销量快速提升，进而带动主营业务收入实现快速增长；（2）公司紧跟下游硅片“大尺寸化+薄片化”发展趋势并依托完善的研发体系，实现产品的升级迭代，产品细线化迭代进程较快，并于2023年实现了钨丝金刚石线批量销售。

公司销售单价低于可比公司，主要原因系：（1）可比公司2022年已实现钨丝线批量销售，相对早于公司的2023年度，钨丝线单价总体高于碳钢线，进而可比公司销售单价高于公司平均销售单价；（2）对于公司而言，需进一步拓展市场份额，除在产品品质上满足客户要求外，亦需在销售单价上更具性价比。

报告期内，公司主营业务收入分别为22,733.01万元和49,575.44万元，主营业务收入占营业收入的比例分别为99.51%和99.40%，公司主营业务收入包括碳钢类金刚石线和钨丝类金刚石线。其中，碳钢类金刚石线占主营业务收入的比例分别为100.00%和94.58%，报告期内公司以碳钢类金刚石线收入为主，2023年起实现钨丝类金刚石线量产和销售，公司各类产品销售收入、销量及单价情况具体如下：

类型	项目	2023年度		2022年度
		数量/金额	变动比例	数量/金额
碳钢线	销量（万公里）	1,804.97	162.77%	686.90
	单价（元/公里）	25.98	-21.51%	33.10
	收入（万元）	46,887.98	106.25%	22,733.01
钨丝线	销量（万公里）	73.20	-	-
	单价（元/公里）	36.71	-	-
	收入（万元）	2,687.46	-	-

报告期内，公司营业收入分别为 22,844.39 万元和 49,872.21 万元，增幅达 118.31%。一方面是由于 2023 年公司钨丝线产品实现量产，钨丝线产品单价较高且市场需求快速增长。

另一方面，公司碳钢线产品的营业收入由 2022 年的 22,733.01 万元增加至 2023 年度的 46,887.98 万元，增幅为 106.25%，虽然同期碳钢线的单价呈下降趋势，但销量的快速增长抵消了该因素，导致收入快速增长。公司碳钢线产品销量快速增长主要是由于：（1）在下游光伏行业以及硅片厂商扩产背景下，上游金刚石线产品需求增加，根据国家能源局数据，2023 年我国光伏新增装机为 216.88GW，同比增长 146.80%，金刚线作为光伏行业上游硅片环节的重要辅材之一，其需求也随之增加；（2）公司不断推进金刚线产品的研发，增强产品竞争力和稳定性，并不断扩展客户，与下游知名客户建立了良好的合作关系，2023 年对晶科能源、高景太阳能、美科股份等主要客户的销售增加；（3）2023 年，公司金刚线产品的产能较 2022 年增加 178.63%，产量同比增加 150.10%，产品交付能力增强，也是公司销量增加的重要因素。2023 年收入大幅增长的主要是由于销量增加所致，具有合理性、真实性。

2023 年，公司带动收入增长的客户、产品及实际执行订单情况如下：

单位：万元

项目	销售内容	2023年销售额	2022年销售额	销售增长额
晶科能源	碳钢线、钨丝线	20,348.21	12,369.26	7,978.95
高景太阳能	碳钢线、钨丝线	13,924.45	831.50	13,092.95
美科股份	碳钢线、钨丝线	7,050.80	-	7,050.80
合计	-	41,323.46	13,200.76	28,122.70
销售总额	-	49,872.21	22,844.39	27,027.82

2023年，公司带动收入增长的客户主要为晶科能源、高景太阳能及美科股份，公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度一致，详见本问询回复“问题3. 关于业绩波动（二）说明公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异”，公司与上述客户合作的情况详见本问询回复“问题4. 关于销售与采购”之“二、关于销售与退货”之“（一）补充披露公司前五大客户变化较大的原因及合理性”及“（二）列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景……”。2023年，公司带动收入增长的产品为碳钢线及钨丝线产品。

（二）说明公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度是否一致、与可比公司经营业绩是否存在显著差异

报告期内，公司营业收入分别为 22,844.39 万元和 49,872.21 万元，增幅达 118.31%，根据国家能源局数据，2023 年我国光伏新增装机为 216.88GW，同比增长 146.8%，报告期内公司收入波动与下游行业景气度一致。

2023 年，带动收入增长的客户主要为晶科能源、高景太阳能、美科股份：1、根据晶科能源年报披露，2023 年晶科能源的硅片、电池片生产量比上年分别增加 88.31%、95.32%；2、根据高景太阳能公开披露数据计算，2023 年高景太阳能的硅片出货量比上年增幅超过 150%；3、根据美科股份公开披露数据计算，2023 年美科股份的硅片产量比上年增加 127.90%。2023 年，晶科能源、高景太阳能、美科股份等公司主要客户的产量/出货量均呈大幅度增长趋势，公司报告期内收入波动与下游客户行业景气度一致。

报告期内，公司与同行业可比公司扣非归母净利润变化情况如下：

单位：万元

名称	2023年		2022年
	金额	变动情况	金额
美畅股份	153,279.72	10.44%	138,790.79
高测股份	143,535.09	91.32%	75,023.17
三超新材	2,527.76	214.90%	802.71
岱勒新材	10,957.59	23.75%	8,854.86
平均值	77,575.04	85.10%	55,867.88
公司	14,852.57	242.21%	4,340.25

报告期内，公司与同行业可比公司净利润变动趋势一致，但增长率高于同行业可

比公司，一方面是因为 2023 年公司的收入快速增长，详见“问题 3. 关于业绩波动”之“一、同行业可比公司营业收入变化情况”的分析。

另一方面是因为公司 2023 年的毛利率增幅超过同行业可比公司平均值：

公司	2023年度	2022年度	变动（百分点）
美畅股份	54.07%	55.84%	-1.77
高测股份	58.55%	43.10%	15.45
三超新材	24.20%	22.74%	1.46
岱勒新材	36.36%	35.36%	1.00
平均值	43.30%	39.26%	4.04
公司	47.37%	38.32%	9.05

报告期内，美畅股份、高测股份及公司主要销售线径较细的切片线产品，三超新材和岱勒新材除切片线产品外，线径 100 μ m 以上的开方、截断线以及蓝宝石切割线等粗线、环形线产品占比相对较高，产品结构的差异导致三超新材和岱勒新材产品毛利率低于美畅股份、高测股份及公司。

公司与美畅股份、高测股份毛利率对比情况如下：

单位：元/公里

公司	产品	2023年度						2022年度		
		单价	变动比例	单位成本	变动比例	毛利率	变动百分点	单价	单位成本	毛利率
美畅股份	电镀金刚石线	34.50	-8.32%	15.85	-4.64%	54.07%	-1.77	37.63	16.62	55.84%
高测股份	光伏切割耗材	30.30	-8.42%	12.56	-33.29%	58.55%	15.45	33.08	18.82	43.10%
平均	-	32.40	-8.37%	14.20	-18.97%	56.31%	6.84	35.36	17.72	49.47%
公司	-	26.40	-20.24%	13.98	-31.59%	47.05%	8.78	33.10	20.43	38.27%

报告期内，公司产品销售均价总体低于美畅股份、高测股份平均单价，主要系美畅股份、高测股份中钨丝线产品占比提升进而拉高了其产品销售均价。其中，根据美畅股份 2023 年度报告以及业绩预告显示，电镀金刚线销量为 12,866.43 万公里（其中含钨丝金刚线约 1,400-1,450 万公里），钨丝线占比超过 10%，大于公司 2023 年度钨丝金刚线占比 3.90%，高测股份报告期内无公开数据显示钨丝线销量，但高测股份在 2024 年 6 月 19 日的投资者关系活动记录表中披露，钨丝金刚线出货占金刚线整体出货

比例接近 40%。

报告期内，公司单位成本大于高测股份，主要是由于高测股份依托“切割设备+切割耗材+切割工艺”技术闭环研发优势不断引领行业推动金刚线细线化迭代，依托技术进步和持续的降本增效，并且高测股份具有规模优势，有效降低了成本，克服了金刚线价格大幅波动等不利因素的影响，实现了毛利率的大幅提升。2022 年公司单位成本高于美畅股份主要是由于美畅股份作为行业领先的金刚石线生产企业，具备成熟的生产技术，一直保持规模优势且具备母线一体化优势，前述因素的叠加使得其产品成本在报告期处于行业较低水平。

2023 年，因原材料价格下降、产销量增加的规模效应使得公司产品单位成本总体呈下降趋势，由 2022 年的 20.43 元/公里下降至 2023 年的 13.98 元/公里，公司产品毛利率呈现上升趋势，虽然仍与美畅股份、高测股份毛利率存在差异，但毛利率的增幅略高于美畅股份、高测股份毛利率的平均增幅。

二、结合公司报告期内主要产品平均单价、平均成本，量化分析公司 2023 年毛利率、净利润大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率分别为 38.32%和 47.37%，2023 年，公司综合毛利率较 2022 年度呈上升趋势。

公司各类产品销售销量、单价及单位成本情况具体如下：

类型	项目	2023年度		2022年度
		数量/金额	变动比例	数量/金额
碳钢线	销量（万公里）	1,804.97	162.77%	686.90
	单价（元/公里）	25.98	-21.51%	33.10
	单位成本（元/公里）	13.42	-34.31%	20.43
钨丝线	销量（万公里）	73.20	-	-
	单价（元/公里）	36.71	-	-
	单位成本（元/公里）	27.62	-	-

公司主营业务产品包括碳钢类金刚线和钨丝类金刚线，报告期内碳钢类金刚线占主营业务收入的比例分别为 100.00%和 94.58%，2023 年起公司实现钨丝类金刚线量产和销售，因此碳钢类金刚线为影响公司主营业务毛利率的主要因素，公司碳钢类金刚

线毛利率变动情况具体分析如下：

项目	2023年度	2022年度
主营业务收入（元）	468,879,765.79	227,330,134.72
主营业务成本（元）	242,279,176.52	140,337,900.17
毛利额（元）	226,600,589.27	86,992,234.55
销售数量（公里）	18,049,703.31	6,868,986.35
销售单价（元/公里）	25.98	33.10
单位成本（元/公里）	13.42	20.43
其中：单位材料成本（元/公里）	8.57	13.27
单位人工成本（元/公里）	1.81	2.32
单位制造费用（元/公里）	2.87	4.57
单位毛利	12.55	12.66
毛利率	48.33%	38.27%
毛利率变动	10.06%	-
单位售价变动对毛利率的影响	-16.92%	-
单位成本变动对毛利率的影响	26.98%	-
其中：单位材料成本变动对毛利率的影响	18.09%	-
单位人工成本变动对毛利率的影响	1.96%	-
单位制造费用变动对毛利率的影响	6.56%	-

注：1、单位售价变动对毛利率的影响=（本期单位售价-上期单位成本）/本期单位售价-上期毛利率；

2、单位成本变动对毛利率的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单位售价。

报告期内，公司碳钢线产品毛利率由 38.27%增加至 48.33%，其中公司碳钢线产品销售均价下降使得毛利率下降 16.92 个百分点，单位成本下降使得毛利率上升 26.98 个百分点，故产品单位成本下降系毛利率上升的主要驱动因素。

2023 年，公司碳钢线产品的单价呈下降趋势，主要是由于近年来在平价上网发展趋势下，光伏行业持续推进降本增效，产业链各环节产品销售价格逐年下降，同时受益于国产化后技术不断优化提升，金刚石线的制造成本持续下降，由此导致了金刚石线的市场价格呈下降趋势。

报告期内，公司碳钢线产品单位成本下降主要系：1、2023 年，公司产销量大幅提升以及生产效率提高，规模效应下工费成本下降，单位人工成本由 2022 年的 2.32 元/

公里下降至 1.81 元/公里，导致毛利率增加 1.96 个百分点，单位制造费用由 2022 年的 4.57 元/公里下降至 2.87 元/公里，导致毛利率增加 6.56 个百分点；2、受上游市场供需影响，公司原材料母线、金属镍等采购成本下降，导致单位材料成本由 2022 年的 13.27 元/公里下降至 8.57 元/公里，导致毛利率增加 18.09 个百分点。

报告期内，公司期间费用金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动
销售费用	589.54	275.56	313.97
管理费用	2,270.11	1,321.94	948.18
研发费用	1,620.53	825.69	794.84
财务费用	266.11	429.79	-163.69
期间费用总计	4,746.29	2,852.98	1,893.31
期间费用占营业收入的比重总计	9.52%	12.49%	下降2.97个百分点

报告期内，公司期间费用总额为 2,852.98 万元和 4,746.29 万元，增幅为 1,893.31 万元，占营业收入比例分别为 12.49%和 9.52%。公司 2023 年期间费用率较 2022 年减少 2.97 个百分点，主要系公司收入规模增速较快，产生一定规模效应，管理费用、财务费用占比减少所致。

2023 年，由于公司的收入快速增长及毛利率增加，期间费用率略有下降，导致公司净利润大幅度增长。公司 2023 年毛利率、净利润大幅增长具有合理原因。

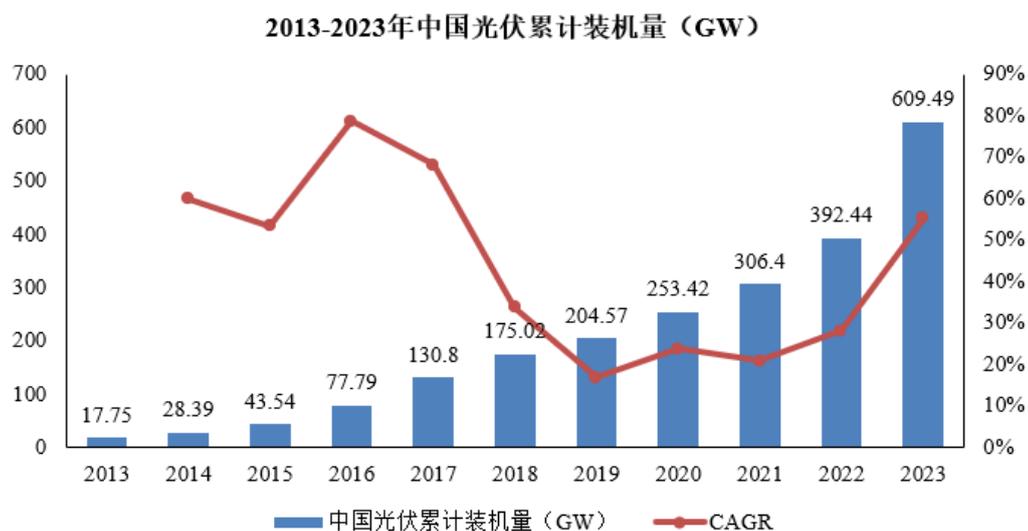
三、结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及与往年对比的情况，说明公司的业绩是否具有稳定性，业绩变化的原因及合理性

（一）公司所处行业竞争格局

在“碳中和，碳达峰”的战略目标指引下，各国能源结构不断转型，密集出台了诸多鼓励光伏等绿色低碳经济发展的行业政策，给予了较强的支撑力度，为光伏行业带来了新的需求，光伏相对火电的经济性优势也逐渐显现。

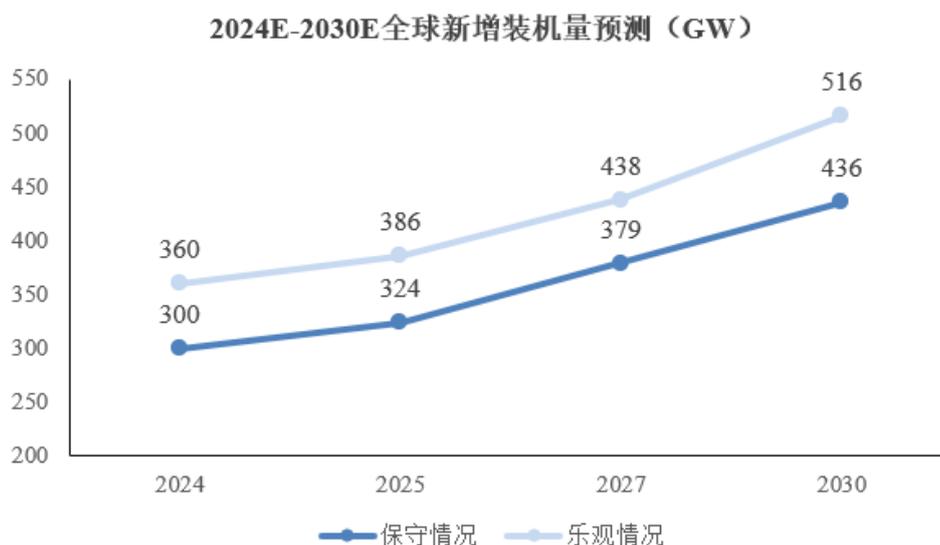
国际可再生能源机构与国家能源局统计数据显示，2013-2023 年，我国光伏发电累计装机量快速增长。从 2013 年的 17.75GW 上升至 2023 年的 609.49GW，增幅超过 34 倍。《2023 年全国电力工业统计数据》指出，2023 年我国新增光伏装机量为

216.88GW，新增与累计装机容量均为全球第一，而金刚线作为渗透率 100%的耗材，直接受益于光伏终端需求量的高增长。



数据来源：国际可再生能源机构、国家能源局

未来，随着光伏行业降本增效进程的持续推进，在光伏发电成本下降和全球绿色复苏等有利因素的推动下，光伏新增装机仍将维持高速增长，从而扩大包括光伏硅片在内各个环节的需求。



数据来源：中国光伏行业协会

虽然受益于光伏终端需求量的高增长，金刚线产品的需求增加。伴随下游光伏及硅片行业的快速发展及金刚线切割技术的高度渗透，金刚线市场快速扩容，更多的市

场参与者将进入金刚线市场。为把握行业发展机遇，为提升市场份额、保持竞争地位，金刚线行业内主要企业积极扩建产能，导致市场新增产能大幅增加。

光伏产业属于资本密集型产业，光伏各环节企业均需要投入大量资金进行产线建设和更新，光伏产业的竞争格局决定了光伏企业不扩产就有随时被超越并被抢占市场份额的风险。而产业端的投产、达产之间存在时间差，光伏产业链各环节均出现了不同程度的产能过剩情形。

随着金刚线切割技术在光伏行业的规模化应用，金刚线生产企业持续加强对产品的研发投入、产能建设及市场推广，市场竞争加剧。同时，受光伏行业及下游硅片制造企业降本增效的影响，公司金刚线产品的销售价格呈下降趋势。

（二）业务拓展能力

公司与晶科能源、协鑫集团、高景太阳能、美科股份以及新霖飞等下游头部光伏企业以及海纳半导体等半导体企业保持稳定的合作关系，正积极开拓晶澳科技、东方日升、隆基绿能等客户。截至本问询回复出具之日，公司已经向晶澳科技、东方日升等公司小批量供货。公司的产品也已经向隆基绿能送样，由于隆基绿能的硅片规格变化较快，适配还需要一定的时间。此外，公司也正积极寻求同阿特斯及华耀光电等下游大型硅片切片企业进行合作。经过近几年公司产能的提升、客户的增加，公司已经成为出货量排名前列的金刚线供应商。

公司将继续通过主动拜访、展会结识、客户推荐等方式，积极拓展业务机会，提升公司行业知名度。与此同时，公司积极参加在国内相关行业展会，通过市场调研等方式了解潜在客户信息，增加其他客户潜在销售机会。

（三）期末在手订单

由于金刚石线是硅片切割的重要耗材，直接影响硅片产出及质量，因此下游硅片厂商一般会建立综合的评价体系，作为决定下月采购份额分配的重要依据。综合考虑供应商产品上月的切割表现、细线化等，客户的采购部门、生产部门及技术部门会共同决定采购份额并向供应商下达订单，在手订单一般为下游客户不超过一个月的需求量。

金刚线产品生产周期较短，部分客户存在月内多次下订单的情形。对于寄售模式下的客户，公司将产品交付至客户指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产

品，最终以实际领用并出具的对账单据数量为准；对于普通直销模式下，公司获得客户订单后，将产品运送至客户指定的收货地点，最终以客户签收数量为准。期末在手订单数量并不能完全反映公司未来的经营情况及业绩成长性。同行业可比公司高测股份在其招股说明书中披露“公司采取与客户签订框架协议约定权利义务并按批次订单确定售价及数量的方式向客户销售金刚石线产品，产品生产周期较短，无批量在手订单”。

（四）期后签订合同

公司部分客户在 2023 年末签订 2024 年的合同，2023 年末正在履行及 2024 年 1-5 月公司新签署的主要销售合同如下：

序号	合同名称	客户名称	履行期间	合同内容	合同金额（万元）
1	长期采购合同	上饶晶科能源智造有限公司	2023年9月1日至2024年12月31日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准
2	长期采购合同	晶科能源（上饶）有限公司	2023年12月1日至2024年9月7日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准
3	长期采购合同	乐山晶科能源有限公司	2023年12月1日至2024年9月7日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准
4	长期采购合同	晶科能源（鄱阳）有限公司	2023年12月1日至2024年9月7日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准
5	长期采购合同	晶科能源股份有限公司	2023年12月1日至2024年9月7日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准
6	长期采购合同	晶科能源（金昌）有限公司	2023年12月18日至2024年9月7日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准
7	长期采购合同	晶科能源（玉山）有限公司	2023年12月1日至2024年9月7日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准
8	电镀金刚线长期采购框架协议	苏州协鑫光伏科技有限公司	2023年3月1日至2025年2月28日	金刚线	预估23,472.05万元，以订单具体金额为准
9	高景辅料采购框架协议	四川高景太阳能科技有限公司	2022年11月24日至客户发出合同终止通知书	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准
10	高景辅材采购合同	广东金湾高景太阳能科技有限公司	2023年12月15日至2024年12月31日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准

序号	合同名称	客户名称	履行期间	合同内容	合同金额（万元）
11	采购框架合同	江苏双晶新能源科技有限公司	2024年2月1日至2025年3月31日	金刚线	框架协议，以订单具体金额为准

（五）期后产能利用率

2024年1-5月，公司自产金刚石线产品的设备产能、产量、产能利用率情况如下：

项目	2024年1-5月	2023年1-5月	2022年1-5月
设备产能（万公里）	1,100.00	730.57	196.00
产量（万公里）	442.59	643.88	178.09
产能利用率	40.24%	84.18%	92.57%

注：以上设备产能非环评批复产能，为基于每月关键设备理论产能加权的设备产能，产量系生产及研发合计数据。

公司2024年1-5月产能利用率为40.24%，相比2022年及2023年同期有所下降，主要原因包括：（1）随着公司2023年积极购置设备、提高生产能力，公司产能供不应求的情况得到缓解；（2）2024年以来光伏行业波动影响，公司部分主要客户受到行业冲击，下游开工率较低；（3）2024年第一季度因下游客户的产品需求转向钨丝，公司主要产品由碳钢线向钨丝线调整（具体可详见本节之“（六）期后业绩（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及与往年对比的情况，业绩变化的原因及合理性”中期后碳钢线及钨丝线销量占比），调试过程中公司产出相应减少，导致产能利用率有所下降。随着公司钨丝线产品线完成调整，公司产能利用率已有所提升，2024年5月产能利用率已恢复至55.92%。

（六）期后业绩（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及与往年对比的情况，业绩变化的原因及合理性

公司2024年1-5月主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024年1-5月	2023年1-5月	2022年1-5月	较2023年1-5月同比变动	较2022年1-5月同比变动
营业收入	6,950.35	18,718.34	5,600.98	-62.87%	24.09%
毛利率	-5.71%	54.82%	24.58%	减少60.53个百分点	减少30.29个百分点
净利润	-1,712.94	6,238.78	183.72	-127.46%	-1,032.36%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者	-1,756.91	6,249.60	161.75	-128.11%	-1,186.17%

项目	2024年1-5月	2023年1-5月	2022年1-5月	较2023年1-5月同比变动	较2022年1-5月同比变动
的净利润					
经营活动产生的现金流量净额	2,330.25	-157.12	869.38	1,583.10%	168.04%

注 1：数据未经审计；

注 2：毛利率变动=2024 年 1-5 月的毛利率减去 2023 年/2022 年 1-5 月毛利率。

1、公司 2024 年 1-5 月主要财务指标较 2023 年同期变动分析

(1) 公司 2024 年 1-5 月营业收入、毛利率及净利润较去年同期下滑较大，主要原因系：

①2024 年以来，下游光伏硅片市场行业竞争加剧，普遍存在降本压力，光伏行业具有周期性变化，2024 年上半年行业经营业绩大幅度下滑，根据申万行业分类-光伏电池组件的数据，2024 年 1 季度板块的营业收入较去年同期下滑 29.52%，净利润较去年同期下降 109.89%。

②由于光伏行业持续推进降本增效，产业链各环节产品销售价格逐年下降，同时受益于技术不断优化提升，金刚石线行业的制造成本持续下降，由此导致了金刚石线的市场价格呈下降趋势；2024 年 1-5 月，公司产品的平均单价较去年同期下降 39.24%。

③2024 年 1-5 月，公司部分主要客户受到行业冲击并更迭钨丝金刚线，公司 2024 年 1-5 月钨丝金刚线销量占比为 23.76%，2022 全年、2023 年 1-5 月公司销售均为碳钢线而无钨丝规模销售；2023 年 7 月随着下游客户需求的变化，公司开始逐步销售钨丝线，2023 年全年钨丝线销量为 73.20 万公里，占比为 3.90%，报告期后由于光伏行业切割性能等需求提升导致钨丝用量大幅提升，公司亦配合客户需求快速转向钨丝产品。公司具体产品销量和占比情况如下：

单位：万公里

产品	2024年1-5月		2023年度		2022年度	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比
碳钢线	294.01	76.27%	1,804.97	96.10%	686.90	100.00%
钨丝线	91.50	23.73%	73.20	3.90%	-	-
合计	385.51	100.00%	1,878.17	100.00%	686.90	100.00%

注：2024 年 1-5 月数据未经审计

根据高测股份 2024 年 6 月披露的《投资者关系活动记录表》钨丝金刚线出货占其

金刚线整体出货比例接近 40%，预计钨丝出货量显著高于公司；根据美畅股份 2024 年一季度报告以及 2024 年 4 月披露的《投资者关系活动记录表》，2024 年第一季度总销量为 3,861.17 万公里，一季度钨丝金刚线在整个出货结构中占比约 15%，推测其 2024 年第一季度钨丝金刚线销量约为 572.43 万公里，钨丝出货量销量亦明显高于公司。总体而言，可比公司相比公司更早实现钨丝线的批量和稳定出货。

钨丝线与碳钢线主要设备多线机等机台均为共用，但碳钢线产线向钨丝产线切换过程中，仍需就钨丝线特殊拉丝工艺对部分设备进行设计和结构调整，且公司产品向钨丝线切换过程中需要进行一段时间的工艺调试、客户适配、供应链优化及人员培训，公司报告期内产品以碳钢线为主，报告期后在下游客户钨丝线需求提升以及同行业公司钨丝出货量明显提升的情况下，公司钨丝出货量受上述因素影响受到一定限制，导致 2024 年 1-5 月的产品出货量下降。

④由于公司金刚石裸粉等原材料采购价格有所上升，叠加 2023 年扩产导致的固定资产折旧摊销成本上升，2023 年新增固定资产在 2024 年 1-5 月折旧金额为 510.47 万元，导致单位成本呈上升趋势。剔除叠加 2023 年扩产导致的固定资产折旧摊销成本上升影响，公司 2024 年 1-5 月毛利率增加 7.34 个百分点，净利润增加 433.91 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月 (未剔除 2023 年新增固定资产折旧摊销影响前)	2024 年 1-5 月 (剔除 2023 年新增固定资产折旧摊销影响后)	变动
毛利率	-5.71%	1.63%	增加 7.34 个百分点
净利润	-1,712.94	-1,279.03	433.91

注：上述数据未经审计

(2) 公司 2024 年 1-5 月经营活动产生的现金流量净额较去年同期增幅较大，主要是由于 2024 年 1-5 月经营规模下降导致经营现金占用减少及期后销售回款增加所致。

2、公司 2024 年 1-5 月主要财务指标较 2022 年同期变动分析

(1) 公司 2024 年 1-5 月营业收入较 2022 年同期呈增加趋势，主要是由于公司不断扩展客户，并且产能扩张导致产品交付能力增强，公司产品销量较 2022 年同期增加

134.66%，因此在产品单价下滑的情况下亦带动了收入的增长。

(2) 公司 2024 年 1-5 月毛利率较 2022 年同期下滑较大，主要是由于：①2023 年四季度以来，下游光伏硅片市场行业竞争加剧，普遍存在降本压力，光伏行业具有周期性变化，2024 年上半年行业经营业绩大幅度下滑，根据申万行业分类-光伏电池组件的数据，2024 年 1 季度板块的营业收入较去年同期下滑 29.52%，净利润较去年同期下降 109.89%；②由于光伏行业持续推进降本增效，产业链各环节产品销售价格逐年下降，同时受益于技术不断优化提升，金刚石线行业的制造成本持续下降，由此导致了金刚石线的市场价格呈下降趋势，2024 年 1-5 月，公司产品的平均单价较 2022 年同期下降 47.38%，虽然单位材料成本、单位人工成本及单位制造费用下降导致单位成本较 2022 年同期下降 24.62%，但其下降幅度较产品单价下滑有一定滞后性。

(3) 公司 2024 年 1-5 月净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2022 年同期下滑较大，除了毛利率下滑幅度较大外，公司人员等规模扩大及研发投入增加，导致 2024 年 1-5 月的期间费用较 2022 年同期增加 491.60 万元。

(4) 公司 2024 年 1-5 月经营活动产生的现金流量净额较 2022 年同期增幅较大，主要是由于 2024 年 1-5 月期后销售回款增加所致。

综上所述，公司业绩变化的原因具有合理性。

(七) 说明公司的业绩是否具有稳定性

从短期来看，金刚线行业受光伏行业波动影响，竞争激烈，业绩承压，2024 年的业绩波动较大，存在不稳定因素，业绩存在大幅度下滑的风险。

从长期来看，随着下游光伏行业结构性产能过剩出清、公司完成产品结构调整以及客户工艺适配、优化供应链体系以及产销量提升带来成本规模效应、未来产品价格继续大幅下降空间较小等，公司的业绩将企稳回升，具体如下：

1、光伏行业结构性产能过剩将逐步出清，总体向上趋势不变

光伏新增装机仍将维持增长趋势，根据中国光伏行业协会预测，保守估计的情况下 2024 年至 2030 年装机量由 300GW 增长至 436GW。2024 年 5 月，国务院印发《2024—2025 年节能降碳行动方案》，要求 2024-2025 年非化石能源消费占比分别达到 18.9%、20%左右，包含加快建设大型风电光伏基地等措施，并计划到 2025 年底，

全国非化石能源发电量占比达到 39%左右。光伏行业的快速增长，能够扩大包括光伏硅片在内各个环节的需求。

针对现阶段光伏行业存在结构性产能过剩及产品价格下跌的情形，政府及行业协会采取了措施改变上述情况，包括优化光伏制造行业管理政策对行业产能建设的指导作用、鼓励行业兼并重组、加强对于低于成本价格销售恶性竞争的打击力度、通过示范项目支持先进技术应用、转变低价中标局面等。

2、公司将逐步完成与现有客户钨丝线产品适配并且将积极拓展碳钢线产品客户

报告期后，公司现有主要客户晶科能源、高景太阳能、美科股份等因受到行业冲击等原因并更迭钨丝金刚线，公司钨丝线产品经过一段时间的生产设备调试、与客户工艺匹配等，截至本回复出具之日，公司钨丝线产品已经逐步获得了现有主要客户的认可，晶科能源处于正常批量供货，公司钨丝产品切割性能亦较前期有显著提升；高景太阳能已完成钨丝线大试，开始进入放量阶段；新霖飞、美科股份目前正处于钨丝中试阶段，预计公司未来将逐步完成与现有客户钨丝线产品的适配，并进入放量阶段。

与此同时，在碳钢线方面，鉴于现阶段碳钢线相较于钨丝线仍有一定的成本优势，仍有部分下游客户以碳钢线为主，未来碳钢线仍将有一定存量市场。公司报告期内业绩增幅较快主要系凭借碳钢线产品，报告期后，由于现有客户对碳钢产品需求下降以及碳钢线产品价格低迷，未来随着碳钢线价格止跌，公司逐步扩充客户群体和优化客户结构，拓展碳钢线的客户，将进一步发挥其在碳钢线的生产经验、技术工艺以及成本控制等优势，实现 28、30、32 碳钢线等线型的批量稳定供货。

3、优化供应链体系，降低采购成本，产销量提升带来成本规模效应

钨丝母线的采购价格高于碳钢母线，主要是因为钨丝母线制作工艺较为复杂、生产成本相对更高，同时上游行业钨丝母线供应商相对较少，公司现阶段积极开拓钨丝供应商并取得一定成效，已与厦门虹鹭钨钼工业有限公司、浙江创特新材科技有限公司、自贡硬质合金高新分公司等优质钨丝供应商建立了合作，公司通过扩大钨丝供应商以实现控制并降低钨丝母线采购成本，不断优化供应链体系。

未来，随着行业产能结构性过剩出清以及公司产品出货量的增加，采购原材料规模也会增加，公司的采购议价能力也会增强，并且出货量增加、产能利用率提升也会

摊薄单位人工成本和制造费用，公司将逐步脱离 2024 年上半年因产品结构变化导致的转型阵痛。4、金刚线价格未来继续下行空间相对有限

公司预计金刚线产品价格未来大幅度下跌的空间不大，根据高测股份 2024 年 4 月 29 日投资者关系披露“金刚线价格自 2023 年四季度开始出现大幅波动，目前仍处于整体下行趋势，但鉴于前期金刚线价格下降幅度较大，预计未来继续下行空间比较有限”，三超新材 2024 年 5 月 7 日投资者关系披露“叠加金刚线市场竞争加剧，碳钢线价格较去年同期有较大幅度下调，但目前降幅已经趋缓”，结合可比公司公开披露信息情况，公司预计未来价格变动趋势具有一定合理性；公司客户晶科能源、协鑫集团、高景太阳能等均是下游头部客户，具有较强的抗风险能力，从而保障了公司产品的销售具有一定的确定性，随着光伏行业下行周期导致的价格下滑企稳，公司的盈利能力将会获得提升。

综上所述，随着产品价格趋于稳定，公司出货量增加，公司完成钨丝产品线的调整及上游主要材料价格的下降等，公司业绩也将企稳回升。

四、说明报告期内及期后碳钢线产品单价的变化情况，报告期后订单的执行情况，是否存在退货、中止订单的情况，分析光伏行业变化对公司盈利能力造成的影响及公司的应对措施，与同行业可比公司是否存在重大差异，相关不利影响是否会持续，公司业绩是否存在大幅下滑的风险，公司是否具备抗风险能力

（一）报告期内及期后碳钢线产品单价的变化情况

2022 年至 2024 年 1-5 月，公司碳钢线产品及钨丝线产品单价的变化情况如下：

单位：元/公里

项目	2024年1-5月		2023年度		2022年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
碳钢线	15.34	-40.95%	25.98	-21.51%	33.10
钨丝线	26.03	-29.09%	36.71	-	-

近年来在平价上网发展趋势下，光伏行业持续推进降本增效，产业链各环节产品销售价格呈下降趋势。

（二）报告期后订单的执行情况，是否存在退货、中止订单的情况

2024 年 1-5 月，公司实际执行的订单金额（主营业务收入）为 6,891.22 万元，数

量为 385.51 万公里。

2024 年 1-5 月，公司产品退货情况如下：

单位：万元

项 目	2024年1-5月
销售退回金额	341.40
当期主营业务收入金额	6,891.22
占比	4.95%

公司退货涉及的客户情况如下：

单位：万公里/万元

序号	客户名称	退货数量	退货金额
1	江苏美科太阳能科技股份有限公司	5.28	93.69
2	高景太阳能股份有限公司	5.07	81.96
3	东方日升（宁波）半导体有限公司	4.24	73.98
4	江苏新霖飞能源科技有限公司	4.13	65.60
5	双鹏新能源科技（江苏）有限公司	1.53	20.08
6	池州首开新材料有限公司	0.38	6.09
合计		20.63	341.40

客户在使用公司产品将硅棒切割成片的过程中产生断线、线痕等质量问题系生产工艺中不可避免的情况，因断线、线痕等质量问题产生的销售退回属于行业惯例。

由于金刚线产品生产周期较短，客户一般一个月下一次订单或者下多次订单，并且销售数量最终以对账单据数量或者签收数量为准，因此，公司无批量在手订单，无批量订单中止情况。

（三）分析光伏行业变化对公司盈利能力造成的影响及公司的应对措施

2024 年以来，下游光伏硅片市场行业竞争加剧，普遍存在降本压力，导致公司产品价格下降；2024 年 1-5 月，下游开工率较低，公司部分主要客户受到行业冲击，并且公司产品向钨丝线切换，导致 2024 年 1-5 月的产品出货量下降；由于公司金刚石裸粉等原材料采购价格有所上升，叠加 2023 年扩产导致的固定资产折旧摊销成本上升，导致单位成本呈上升趋势。上述因素导致公司 2024 年 1-5 月的营业收入和利润较去年同期下滑较大。

针对上述情况，公司采取了以下应对措施：

1、持续进行研发

公司核心团队在光伏领域拥有多年的从业经历，具备相应的技术与市场资源。经过多年积累，公司在金刚石线领域通过不断研究积累和技术攻关，形成金刚石裸粉处理、金刚石线制线等核心技术，可根据不同客户需求进行开发与生产，较好地匹配客户切割设备和工艺等。

为顺应下游硅片行业向“大尺寸+薄片化”的方向发展，持续降低硅片切割成本，金刚线行业技术保持持续创新，公司不断向着“三高一低”（即：高出片率、高质量、高速度、低线耗）的技术目标迈进。

2、完善销售服务体系，加强销售团队建设

公司建立了完善的销售管理体系，要求销售人员全流程服务客户，全方位了解客户需求，提升服务质量。此外，公司通过定期培训等方式提升销售人员素质，提高公司销售人员对业务领域的熟悉程度，积累实践经验，全面提升业务团队综合水平。与此同时，公司提高了对销售人员业绩考核，鼓励销售人员开拓新客户，提升公司市场份额，以此拓宽公司业务渠道。

3、稳定与现有客户合作的基础上，积极开拓新客户

公司与晶科能源、协鑫集团、高景太阳能、美科股份以及新霖飞等下游头部光伏企业以及海纳半导体等半导体企业保持稳定的合作关系，正积极开拓晶澳科技、东方日升、隆基绿能等客户。截至本问询回复出具之日，公司已经向晶澳科技，东方日升等公司小批量供货。公司的产品也已经向隆基绿能送样，由于隆基绿能的硅片规格变化较快，适配还需要一定的时间。此外，公司也正积极寻求同阿特斯及华耀光电等下游大型硅片切片企业进行合作。

公司将继续通过主动拜访、展会结识、客户推荐等方式，积极拓展业务机会，提升公司行业知名度。与此同时，公司积极参加在国内相关行业展会，通过市场调研等方式了解潜在客户信息，增加其他客户潜在销售机会。

4、稳定原材料供应

在采购端，公司已经形成了较为稳定的原材料供货渠道，与主要供应商建立了良好的合作关系，对于关键原材料，公司与主要供应商签署了“采购框架协议”，确保

原材料供应的稳定性；此外，在主要原材料母线、金刚石裸粉采购上公司保持与三个以上的供应商进行合作，以降低采购风险和对单一采购渠道的依赖性。

目前钨丝母线的技术尚未成熟，制备难度较高，市场供应量有限且价格高于碳钢母线。公司积极开拓钨丝母线原材料资源的渠道，正与钨丝母线供应商寻求战略合作，锁定原材料供给的同时降低钨丝母线的成本，提升钨丝线的盈利水平。

5、管理原材料价格波动的风险

金刚线成本构成中，原材料成本较高，直接人工、其他制造费用占比相对较少。因此，金刚线行业成本导向较为明显，上游原材料的价格波动对金刚线产品生产成本有较大的影响。公司将加强对原材料价格走势的研判，当原材料价格处于上升区间，减少原材料库存，尽量增加原材料采购价格与产品报价的匹配性。

（四）与同行业可比公司是否存在重大差异

同行业可比公司未披露 2024 年 1-5 月的营业收入和利润数据，其 1 季度数据变动情况如下：

单位：万元

公司简称	2024年1-3月				2023年1-3月	
	营业收入	营业收入变动	净利润	净利润变动	营业收入	净利润
美畅股份	85,675.73	-13.83%	20,182.87	-47.03%	99,427.09	38,102.73
高测股份	141,999.69	12.76%	21,165.21	-36.71%	125,932.67	33,443.94
三超新材	11,145.77	6.61%	303.73	1,114.43%	10,454.60	25.01
岱勒新材	13,338.21	-12.95%	-14.76	-100.70%	15,322.68	2,114.74

高测股份主要从事高硬脆材料切割设备和切割耗材的研发、生产和销售，产品主要为高硬脆材料切割设备、高硬脆材料切割耗材、轮胎检测设备及耗材等三类。三超新材主要从事金刚石工具的研发、生产和销售，产品主要为金刚石线和金刚石砂轮，产品应用于光伏和半导体行业。与公司产品结构及应用领域最相近的美畅股份、岱勒新材的收入和利润均出现了下滑，由于公司与美畅股份、岱勒新材的规模存在差异，公司客户集中度较高，部分主要客户受行业因素影响，并且公司产品向钨丝线切换，导致期后出货量减少，导致下滑幅度高于上述公司。

（五）相关不利影响是否会持续，公司业绩是否存在大幅下滑的风险，公司是否具备抗风险能力

从短期来看，金刚线行业受光伏行业波动影响，竞争激烈，业绩承压，相关不利影响短期内还会持续。

2024 年的业绩存在下滑的风险，针对报告期后业绩下滑的风险，公司已在《公开转让说明书》“光伏行业下行带来的业绩波动风险”进行了充分的风险提示：

“……硅料、硅片、电池片、组件的价格皆持续下滑，受上述因素的影响，**2024 年 1-5 月**，公司营业收入和利润同比大幅度下滑，公司 2024 年度营业收入和利润存在大幅度下滑的风险……”。

长期来看，随着光伏行业降本增效进程的持续推进，光伏新增装机仍将维持增长趋势，根据中国光伏行业协会预测，保守估计的情况下 2024 年至 2030 年装机量由 300GW 增长至 436GW。2024 年 5 月，国务院印发《2024—2025 年节能降碳行动方案》，要求 2024-2025 年非化石能源消费占比分别达到 18.9%、20%左右，包含加快建设大型风电光伏基地等措施，并计划到 2025 年底，全国非化石能源发电量占比达到 39%左右。光伏行业的快速增长，能够扩大包括光伏硅片在内各个环节的需求。

现阶段光伏行业虽存在结构性产能过剩及产品价格下跌的情形，但总体仍处于行业发展正常范围，该情形实际上属于市场自发的调节行为。由于光伏行业的产业链较长，容易导致产业链各环节出现阶段性供需不平衡的情况，进而引发价格波动和市场需求的波动，但也出现了低于成本价格销售等恶性竞争的情况。随着越来越多的参与者共同应对产业非均衡发展问题，包括企业的技术创新和产业升级，企业逐渐掌握市场需求变动趋势并及时调整生产和投资策略，均将有助光伏产业实现均衡、可持续发展，降低产业非均衡发展对行业造成的负面影响。

针对我国光伏产业链价格一路下滑，企业经营承压，对我国光伏行业高质量发展产生不利影响的局面，国家开始着手供给侧改革，2024 年 5 月，在工业和信息化部电子信息司指导下，中国光伏行业协会召开“光伏行业高质量发展座谈会”，通过市场化的手段解决目前的行业困境基础上，但也应充分发挥好政府有形手的作用，包括优化光伏制造行业管理政策对行业产能建设的指导作用、建立全国统一大市场、建立有效的知识产权保护措施、鼓励行业兼并重组、加强对于低于成本价格销售恶性竞争的打击力度、通过示范项目支持先进技术应用、转变低价中标局面等。

政府也在加强对光伏产业的支持和引导：2024 年 6 月 20 日，国家能源局提出，要

巩固国内光伏发电的新增装机市场，合理引导光伏上游产能建设和释放，避免低端产能重复建设，努力营造良好的市场环境；2024年6月20日，财政部下发《关于下达2024年可再生能源电价附加补助地方资金预算的通知》，下发2024年的地方电网的可再生能源补贴，本年度一共将下发54.05亿元。

公司预计金刚线产品价格未来继续下跌的空间不大，公司将不断维护并深化与现有客户的合作关系，并努力提高市场份额，并不断通过技术升级、成本控制以及规模效应实现降本增效，努力缓解产品价格及毛利率下行压力，公司具备抗风险能力。具体请见本题回复之“三、结合公司…，说明公司的业绩是否具有稳定性，业绩变化的原因及合理性”之“（七）说明公司的业绩是否具有稳定性”。

五、补充说明公司研发、生产金刚线产品的核心技术优势，是否存在一定的技术门槛，短期内是否存在被替代的风险，对产品结构单一风险的应对措施及有效性

（一）公司研发、生产金刚线产品的核心技术优势，是否存在一定的技术门槛

公司自主研发形成了下表的多项核心技术，核心技术能力主要体现在产品开发与生产等工艺诀窍方面，具有一定的技术门槛，具体如下表所示：

序号	核心技术名称	核心技术的来源	核心技术的形成及发展过程	研发、生产难度和技术门槛
1	金刚石裸粉分选技术	自主研发	1、调研金刚石裸粉分选相关市场及查阅相关技术资料，根据金刚石裸粉的特点定制自动水选设备； 2、对金刚石裸粉自动水选设备搅拌功率、搅拌时间以及裸粉沉降时间等工艺进行摸索和验证；同时结合增稠剂，制定金刚石裸粉高效水选工艺； 3、根据金刚石线锯生产所需的裸粉规格及外观形貌，快速水选出满足质量要求的金刚石裸粉	1、金刚石裸粉分选设备属于非标类，公司根据技术设计要求和质量标准进行定制化生产； 2、用在线锯方面的金刚石裸粉粒径大部分 $<15\mu\text{m}$ ，金刚石裸粉的粒径及外观形貌是影响其在溶液中沉降速率的主要因素。利用增稠剂等辅助分选剂对水选溶液密度进行精确控制，实现对不同粒径和外观的金刚石裸粉粒准确、快速分选； 3、该核心技术由公司研发人员通过水选设备的定制、水选工艺摸索和验证以及工艺的升级迭代形成，具有一定技术门槛
2	金刚石裸粉表面金属化工艺	自主研发	1、通过行业调研以及查阅文献等相关资料，制定了金刚石微粉表面清洁处理、表面敏化及钯活化、表面	1、虽然化学镀工艺是一种成熟技术，但是在微米级金刚石表面镀镍应用很

序号	核心技术名称	核心技术的来源	核心技术的形成及发展过程	研发、生产难度和技术门槛
			<p>化学镀镍、镀后分级、检测等一套完整的生产工艺流程以及相关设备的设计、定制；</p> <p>2、化学镀镍是金刚石裸粉表面金属化的核心环节，通过持续对化学镀镍药水的研究和改进，生产效率提升了一倍，大幅度提升了金刚石表面镀层的致密性和耐腐蚀性能；</p> <p>3、通过化学镀镍药水成分及浓度管控，实现对金刚石表面镍层厚度及镍磷含量进行精确控制，大幅提升金刚石金属化后磁化率</p>	<p>少；</p> <p>2、通过对化学镀镍药水配方的持续研究及改进，实现对金刚石表面镍层厚度及镍磷含量进行精确控制，提高电镀上砂效果及在镀液中的耐腐蚀性能；</p> <p>3、制定标准化的化学镀工艺流程，保证产品质量的一致性，要求工艺流程精密、稳定，对工艺操作人员的技术水平和操作经验要求较高</p>
3	均匀高效上砂工艺	自主研发	<p>1、研发团队查阅阳离子型表面活性剂相关文献以及结合金刚线生产工艺，筛选符合要求的阳离子型表面活性剂；</p> <p>2、设计实验方案，包含镀层中有机物残留量、阳离子型表面活性剂在回收镀液中处理效果、上砂效率、上砂均匀性、客户端切割线痕等指标，全面评价阳离子型表面活性剂的性能；</p> <p>3、结合实验的各项性能指标，确定阳离子型表面活性剂的种类及使用浓度</p>	<p>1、从众多阳离子型表面活性剂中筛选出符合电镀金刚线生产工艺要求的产品；</p> <p>2、设计科学、有效的实验方案，包含上砂效率、上砂均匀性、镀层中有机物残留量等指标，全面评价其使用性能；</p> <p>3、确定阳离子型表面活性剂的种类及使用浓度，保证使用过程的稳定；</p> <p>4、均匀高效上砂工艺需要查阅大量文献进行有效筛选、设计科学与高效实验方案、对阳离子型表面活性剂性能全方面评估等多个因素，技术要求较高，具有一定技术门槛</p>
4	提高金刚线表面镀层与基体结合力的方法	自主研发	<p>1、碳钢或钨丝母线在拉拔过程中表面存在油污、石墨等杂质残留，影响镀层与母线基体的结合力；</p> <p>2、碳钢母线在预镀前先对其表面进行碱洗和酸洗处理，结合碱洗、酸洗浓度及温度，进行梯度测试，确定合适的浓度；</p> <p>3、由于钨材质耐酸碱，钨丝母线在预镀前需要通过电解的方式去除其表面的氧化层、石墨等杂质；通过合理设计电解槽结构、确定电解液浓度以及制定合适电解电流，提高镍层与钨丝基体表面的结合力</p>	<p>1、充分了解不同材质的母线特性及其控制工艺，掌握表面脏污类型及产生的原因；</p> <p>2、根据母线材质的差异制定不同的脏污去除工艺，实现既能快速去除其表面脏污，又不会影响母线基体的力学性能；</p> <p>3、针对钨材质的母线，表面脏污去除工艺更加复杂，需要合理设计电解槽结构、确定电解液浓度以及制定合适电解电流；</p> <p>4、金刚线表面镀层与基体结合力的提高需要深入研究金属材料的表面处理、</p>

序号	核心技术名称	核心技术的来源	核心技术的形成及发展过程	研发、生产难度和技术门槛
				镀层工艺、热处理等技术，要求工艺流程精密、稳定，对操作人员的技术水平和操作经验要求较高
5	镀镍金刚石微粉后处理工艺	自主研发	<p>1、化学镀镍的金刚石微粉需要阳离子型表面活性剂的辅助，实现其快速、均匀地附着在母线基体表面；</p> <p>2、公司研发团队通过研究化学镀镍金刚石微粉表面的形貌及晶体结构，结合表面活性剂的特性，将有辅助上砂能力的表面活性剂与化学镀镍后金刚石微粉按固定浓度和固定时间进行混合浸泡；</p> <p>3、表面活性剂能够选择性吸附在化学镀镍的金刚石微粉表面且不易脱落，起到提高上砂效率和增加出刃高度的目的</p>	<p>1、化学镀镍的金刚石微粉表面微观形貌复杂且镍层晶体结构多样；</p> <p>2、利用扫描电镜对微粉表面微观形貌和晶体结构进行详细分析；</p> <p>3、根据扫描电镜分析数据，选择在金属表面具有定向吸附的表面活性剂，按一定浓度与化学镀镍的金刚石微粉一起浸泡，提高上砂效率和增加出刃高度；</p> <p>4、该核心技术由公司研发人员通过研究化学镀镍金刚石微粉表面的形貌及晶体结构；同时结合表面活性剂的特性，使其选择性地吸附在化学镀镍金刚石微粉表面，起到提高上砂效率和增加出刃高度的目的，具有一定技术门槛</p>
6	电镀金刚线所需镀液回收重复使用的处理方法	自主研发	<p>1、公司研发团队借助ICP、SEM等检测设备对镀液中残留的成分进行定性及定量分析；</p> <p>2、根据分析结果和镀液回收处理工艺，设计镀液处理设备，定制化制作；</p> <p>3、对镀液回收处理中涉及的活性炭吸附次数、镀液处理温度、镀液电解电流等核心工艺参数进行梯度测试，寻求最佳工艺参数，确保镀液回收处理质量，降低生产成本</p>	<p>1、镀液中含有多种物质，成分比较复杂；特别是电化学反应后其残留的杂质更加复杂；</p> <p>2、借助精密的检查仪器及有效的检测手段，精确分析出镀液中残留的杂质种类及其浓度；</p> <p>3、对镀液处理过程中涉及的镀液处理温度、镀液电解电流、活性炭吸附次数等核心工艺参数进行梯度测试，寻找最优工艺参数，确保镀液回收处理质量</p>
7	合金线细线化金刚线效能提升研发	自主研发	<p>1、公司研发团队查阅影响金属材料强度相关文献资料，提出提高碳钢基材中碳含量及改善拉制过程中基材表面的润滑性，提高基材的抗拉强度；</p> <p>2、相同线径下，合金线的抗拉强度更高；相同抗拉强度下，可以使用直径更细的母线，提高客户端切割</p>	<p>1、现有的碳钢母线受限于其中的碳含量，相同线径下很难再继续提高抗拉强度，而客户端又迫切需要线径更细的金刚线来提高切割效率；</p> <p>2、公司研发人员通过对金属材料理论以及母线拉制</p>

序号	核心技术名称	核心技术的来源	核心技术的形成及发展过程	研发、生产难度和技术门槛
			效率； 3、通过优化金刚石微粉与碳钢母线基材的结合工艺，提高基材的抗冲击性和耐磨性； 4、通过改进金刚石线锯的电镀生产工艺，优化镍镀层的厚度和硬度，降低切割过程中金刚石表面的磨损	工艺的研究，提出提高碳钢基材中碳含量及改善拉制过程中基材表面的润滑性方案，提高母线基材的抗拉强度； 3、相同抗拉强度下，可以选择更细母线，同时结合金刚石线锯的电镀生产工艺的改进及镍镀层的厚度和硬度的优化，提高金刚石线锯的切割力； 4、该核心技术由公司研发人员查阅影响金属材料强度相关文献资料，对碳钢基材中碳含量及拉制过程中表面润滑性进行调整；在相同抗拉强度下，可以使用更细母线，提高切割效率，具有一定技术门槛
8	金刚线线锯提速生产技术研发	自主研发	1、公司研发团队通过对电镀金刚线生产设备结构及工作原理进行深入研究，特别是其中的传动机构； 2、金刚线生产线速度越快，传动机构转动也越快，部分传动机构的精度也会随之下降，直接影响金刚线导电性能； 3、针对提速后对精度有影响的传动机构进行重新设计和改进，确保提速前后传动平稳； 4、提速后，由于速度变快，上砂的效率和均匀性都会下降；需要根据提速的幅度来优化上砂工艺，确保提速后产品质量不受影响	1、研发人员需要对电镀金刚线生产设备的工作和原理有深入研究，特别是传动机构运动精度的影响； 2、研发人员需要对提速后影响传动精度的部分传动机构进行改进，实现提速前后平稳传动； 3、提速后，上砂的效率和均匀性都会下降，需要根据提速幅度来匹配相应上砂工艺，确保提速后产品质量不受影响； 4、该核心技术由公司研发人员通过研究电镀金刚线生产设备结构及工作原理，对提速后影响传动精度的部分传动机构进行重新设计和改进；同时根据提速幅度匹配相应上砂工艺，确保提速后产品质量不受影响，降低生产成本，具有一定技术门槛

（二）短期内是否存在被替代的风险

1、公司所处技术路线与同行业可比公司基本一致，不断向着“三高一低”的技术目标研发升级，被替代的风险较小

(1) 金刚线切割技术为目前光伏晶硅切割主要的技术路线

相比于传统砂浆切割技术效率低、成本高、浪费多的劣势，金刚线切割对硅料损耗降低且使得切割效率提高，2010年开始应用于光伏晶体硅片的切割。金刚线在光伏切割应用领域经历了多年的产品迭代以及技术提升，目前已经成为光伏产业链中重要的辅材，并取得了较为成熟的发展。

(2) 公司所处技术路线与同行业可比公司基本一致

金刚线制线生产流程主要包括放线、脱脂、水洗、预镀、上砂、加厚、水洗、烘干、视觉及收线等环节，其中上砂为制线过程中的核心工艺环节。在金刚线上砂工艺方面，公司采用复合镀上砂，目前同行业可比公司中，美畅股份、高测股份、三超新材、岱勒新材及聚成科技均采用复合镀上砂，原轼新材以干法上砂为主，同时布局复合镀上砂。在母线材质方面，公司与同行业可比公司均同时布局碳钢线及钨丝线产品。公司技术路线与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业主流情况。

(3) 公司及同行业可比公司均不断向着“三高一低”的技术目标迭代更新

公司与同行业可比公司的技术路线方向对比情况如下：

可比公司	技术路线
美畅股份	细线化、省线化、快切化、低TTV（薄片）化、切割高稳定化
高测股份	细线化、高速度、自动化和智能化
三超新材	未披露技术路线，产品顺应细线化发展方向
岱勒新材	未披露技术路线，产品顺应细线化发展方向
聚成科技	细线化、高良率化、低TTV化、高速化、低断线化、省线化
原轼新材	细线化、高强度、省线化、低线痕、低TTV切割、高良率切割、高速度切割
公司	细线化、生产良率以及TTV、线痕率、切割速度、断线率、线耗等综合表现

注：资料来源为同行业可比公司公告

由上表，为顺应下游硅片行业向“大尺寸+薄片化”的方向发展，持续降低硅片切割成本，金刚线行业技术保持持续的迭代更新，不断向着“三高一低”（即：高出片率、高质量、高速度、低线耗）的技术目标迈进。面对上述发展趋势，公司及同行业可比公司均进行了相应的技术布局。

综上所述，金刚线为光伏晶硅切割主要技术路线，公司所处技术路线与同行业可比公司基本一致，且不断向着“三高一低”的技术目标迭代更新，预计短期内公司技

术路线被替代的风险较小。

2、公司已在《公开转让说明书》中揭示技术路线相关风险

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”之“技术升级迭代的风险”揭示技术路线相关风险如下：

“近些年硅片、电池片、组件等核心环节的技术路线皆出现了迭代升级，金刚线作为硅片生产的重要辅材之一，金刚线企业需要根据客户对产品性能参数不同要求，在切割技术和工艺上进行有针对性的调整优化，并积极响应硅片行业‘大尺寸+薄片化’的发展趋势，持续保证技术升级和创新以满足客户需求。

一旦未来光伏行业中硅片、电池片、组件等核心环节出现了产品、技术迭代升级的情况，容易导致金刚线市场需求量的大幅波动。如果金刚线的规格、性能不能及时对下游产品迭代、技术升级做出反应，则可能面临产品渗透率降低的风险；如果在硅片切割领域出现更低成本、高效率、低损耗的新兴切割技术路线，则金刚线行业可能面临市场需求量锐减，被下游硅片行业淘汰的风险。”

（三）对产品结构单一风险的应对措施及有效性

报告期内，公司收入主要来自金刚线产品的销售，产品结构单一。针对产品结构单一风险，公司采取的措施如下：

1、对现有产品进行持续更新升级，进一步提升市场份额

近年来金刚线在硅片大尺寸化、薄片化的趋势下持续细线化，且未来趋势依旧。公司时刻关注下游硅片龙头的需求，致力于产品升级与迭代。钨丝金刚线近年兴起，其相较碳钢金刚线能够承受更高的拉力，便于制成耐磨损的金刚线产品，国内一线光伏硅片企业也不断提升钨丝母线的渗透率。2023年，公司在原有碳钢线产品的基础上进一步研发以钨丝为母线的金刚线产品并逐步实现了规模化生产。截至本问询回复出具之日，公司已实现30线碳钢金刚线及24线钨丝金刚线的规模化生产。随着钨丝产品生产工艺的提升，与现有客户的合作关系的深化与维护以及新客户的开拓，公司有望进一步提升市场份额。

2、延伸现有产业链，开拓钨丝母线原材料资源

目前钨丝母线的技术尚未成熟，制备难度较高，市场供应量有限且价格高于碳钢

母线。公司积极开拓钨丝母线原材料资源的渠道，正与钨丝母线供应商寻求战略合作，锁定原材料供给的同时降低钨丝母线的成本，提升钨丝线的盈利水平。

3、布局金刚线粗线的应用市场

公司正寻求拓展下游应用领域，引入相关团队，投入半导体行业及蓝宝石行业对应金刚线产品的研发与销售来进一步扩大自有的产品矩阵。

4、拓展新能源行业的其他产业

公司高度重视新能源行业的发展，认为除了光伏产业之外，储能和氢能也是新能源发展的必要支撑，因此公司也积极寻求具有潜力的氢能及储能企业的并购机会，推动企业多元化发展。

公司预计通过上述措施可有效降低产品结构单一带来的风险，但是如果未来金刚线行业出现市场需求发生较大波动、新产品无法顺利推出等不利因素，仍有可能对公司造成重大不利影响，公司已于《公开转让说明书》“重大事项提示”之“产品结构单一的风险”披露产品结构单一相关风险如下：

“报告期内，公司主营业务收入分别为 22,733.01 万元及 49,575.44 万元，主要来自于金刚线产品的销售，产品结构相对单一。如果未来公司现有产品的市场需求发生较大波动或公司无法及时响应市场对新技术的需求，新产品无法顺利推出，则将对公司持续经营产生不利影响。”

六、于重大事项提示充分披露公司面临的相关风险

针对报告期后业绩下滑的风险，公司已在《公开转让说明书》“光伏行业下行带来的业绩波动风险”进行了充分的风险提示：

“……硅料、硅片、电池片、组件的价格皆持续下滑，受上述因素的影响，**2024 年 1-5 月**，公司营业收入和利润同比大幅度下滑，公司 2024 年度营业收入和利润存在大幅度下滑的风险……”。

针对行业竞争加剧的风险，公司已在《公开转让说明书》“行业竞争加剧风险”进行了充分的风险提示“伴随下游光伏及硅片行业的快速发展及金刚线切割技术的高度渗透，金刚线市场快速扩容，更多的市场参与者将进入金刚线市场。为把握行业发展机遇，为提升市场份额、保持竞争地位，金刚线行业内主要企业积极扩建产能，导

致市场新增产能大幅增加。倘若光伏行业增速低于预期甚至出现下降，新增产能将加剧行业竞争，从而导致公司产品价格和需求量大幅下降，则公司或将出现经营业绩大幅下滑的风险。”

针对产品价格下降的风险，已在《公开转让说明书》“产品价格下降的风险”进行了充分的风险提示“公司产品主要为金刚线产品，报告期内销售价格呈下降趋势。近年来，随着金刚线切割技术在光伏行业的规模化应用，金刚线生产企业持续加强对产品的研发投入、产能建设及市场推广，市场竞争加剧。同时，受光伏行业及下游硅片制造企业降本增效的影响，公司金刚线产品的销售价格存在进一步下降的风险，从而或将对公司的经营业绩造成不利影响。”

针对毛利率波动的风险，公司已在《公开转让说明书》“毛利率波动的风险”进行了充分的风险提示“报告期内，公司主营业务毛利率分别为 38.27%和 47.05%，整体呈上升趋势。在金刚线产品价格持续下降以及市场竞争不断加剧的背景下，若公司不能持续提升金刚线产品竞争力、有效控制产品生产成本，公司存在主营业务毛利率下降的风险。”

针对产品结构单一的风险，公司已在《公开转让说明书》“产品结构单一的风险”进行了充分的风险提示“报告期内，公司主营业务收入分别为 22,733.01 万元及 49,575.44 万元，主要来自于金刚线产品的销售，产品结构相对单一。如果未来公司现有产品的市场需求发生较大波动或公司无法及时响应市场对新技术的需求，新产品无法顺利推出，则将对公司持续经营产生不利影响。”

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”之“技术升级迭代的风险”揭示技术路线相关风险如下：

“近些年硅片、电池片、组件等核心环节的技术路线皆出现了迭代升级，金刚线作为硅片生产的重要辅材之一，金刚线企业需要根据客户对产品性能参数不同要求，在切割技术和工艺上进行有针对性的调整优化，并积极响应硅片行业“大尺寸+薄片化”的发展趋势，持续保证技术升级和创新以满足客户需求。

一旦未来光伏行业中硅片、电池片、组件等核心环节出现了产品、技术迭代升级的情况，容易导致金刚线市场需求量的大幅波动。如果金刚线的规格、性能不能及时对下游产品迭代、技术升级做出反应，则可能面临产品渗透率降低的风险；如果在硅

片切割领域出现更低成本、高效率、低损耗的新兴切割技术路线，则金刚线行业可能面临市场需求量锐减，被下游硅片行业淘汰的风险。”

七、核查程序、分析过程与核查结论

（一）核查程序

1、取得公司报告期内的采购、销售数据，获取主要产品和原材料的平均价格波动数据，查阅公司报告期各产品的产能、产量数据，检索同行业可比公司营业收入及净利润的变化情况；根据销售明细，分析带动收入增长客户的销售情况，检索下游客户行业景气度的数据；

2、取得公司报告期内主要产品平均单价、平均成本数据，量化分析公司 2023 年毛利率、净利润大幅增长的驱动因素，了解增长的原因并复核合理性；对主要客户进行访谈及函证，核查收入的真实性及收入增长的合理性；

3、了解公司所处行业竞争格局、业务拓展情况，了解期末在手订单对业绩的影响，取得期后正在履行的重大合同，取得期后业绩数据（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及与往年对比，分析期后业绩变化的原因及业绩的稳定性；

4、取得报告期内及期后碳钢线产品单价的变化情况，了解报告期后订单的执行情况以及退货、中止订单的情况，了解光伏行业变化对公司盈利能力造成的影响及公司的应对措施，并与同行业可比公司进行对比，查阅相关研究报告及行业政策，了解相关不利影响是否会持续以及公司业绩是否存在大幅下滑的风险；

5、向研发负责人了解核心技术的形成过程，查询对比公司与同行业可比公司的核心技术，深入分析公司的核心技术是否存在一定门槛；查询了解行业技术路线迭代趋势，分析公司的技术路线短期内是否存在被替代的风险；

6、查阅公司在《公开转让说明书》的风险披露情况。

（二）分析过程与核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司报告期内收入增长主要是由于 2023 年公司钨丝线产品实现量产，钨丝线产品单价较高且市场需求快速增长，并且下游光伏行业需求增加，公司与下游知名客户建立了良好的合作关系，2023 年对晶科能源、高景太阳能、美科股份等主要客户的

销售增加，公司金刚线产品的产能较 2022 年增加 178.63%，产量同比增加 150.10%，产品交付能力增强；与下游客户行业景气度一致，与同行业可比公司经营业绩变化趋势一致，业绩增长具有合理原因，业绩增长真实；

2、公司 2023 年产品单位成本下降系毛利率上升的主要驱动因素，主要是由于规模效应及原材料采购成本下降所致；收入快速增长及毛利率增加，导致公司净利润大幅度增长；毛利率及业绩增长具有合理性；

3、由于下游光伏硅片市场行业竞争加剧，普遍存在降本压力，产业链各环节产品销售价格逐年下降，由此导致了公司金刚石线的价格呈下降趋势，与行业趋势一致；由于公司客户集中度较高，部分主要客户受行业因素影响采购量下降，并且公司产品向钨丝线切换需要一定时间的调试与供应链优化，导致期后出货量较 2023 年同期减少；上述因素导致公司期后业绩大幅度下滑，下滑原因具有合理性，公司业绩短期承压；

4、光伏行业变化导致公司期后业绩大幅度下滑，公司与可比公司规模存在差异，并且公司客户集中度较高，部分主要客户受行业因素影响，并且公司产品向钨丝线切换，导致期后出货量减少，公司业绩下滑幅度超过同行业可比公司，但原因具有合理性，短期内相关不利影响将会持续，公司业绩存在大幅下滑的风险，长期来看，光伏新增装机仍将维持增长趋势，公司已经采取多种应对措施，具备抗风险能力；

5、公司研发、生产金刚线产品的核心技术为经验积累以及工艺的升级迭代形成，具有一定的技术壁垒；金刚线为光伏晶硅切割主要技术路线，公司所处技术路线与同行业可比公司基本一致，预计短期内公司技术路线被替代的风险较小；公司已通过对现有产品进行持续更新升级、延伸现有产业链以及布局金刚线粗线的应用市场及拓展新能源行业的其他产业来应对产品结构单一的风险，提升市场综合竞争力；

6、公司已在《公开转让说明书》，充分披露了相关风险。

问题 4. 关于销售与采购

根据申请文件，（1）报告期内，公司前五大客户销售占比分别为 90.68%及 95.55%，客户集中度较高，其中公司向关联方晶科能源销售比例分别为 54.15%、40.80%，且报告期内前五大客户变化较大。（2）报告期内，公司存在 314.37 万元的销售退回，涉及客户较为分散。（3）经公开信息查询，前五大供应商柘城县盛石金刚石制品有限公司参保人数为 0；供应商集中度较高，第一大供应商江阴贝卡尔特合金材料有限公司是公司碳钢母线的主要供应商；金刚线成本构成中原材料成本较高，上游原材料的价格波动对金刚线产品生产成本有较大的关联性。

请公司：（1）关于第一大客户晶科能源。①列示报告期各期晶科能源、其他客户的销售收入及占比、毛利率、应收账款及占比、预收款项及占比、平均回款周期，相关指标是否存在明显差异，说明差异的合理性。②结合上述差异的比较情况，说明公司对晶科能源是否具有议价能力、交易价格是否公允、是否存在重大依赖。③说明成为晶科能源供应商所需符合的条件，是否存在较高门槛，晶科能源是否存在其他与公司提供同类产品的供应商，说明公司提供产品与其他供应商是否存在差异；公司是否是晶科能源在电镀金刚石线方面的唯一生产商，公司与晶科能源在业务、资产、技术、人员等方面是否独立。④结合合作期间内公司与晶科能源框架销售合同的签订情况，期后订单签订情况，分析公司与晶科能源合作的可持续性及其稳定性，是否存在重大不确定性风险，如其停止或减少对公司的产品采购，对公司持续经营能力是否构成重大不利影响。⑤公司减少客户依赖的具体措施和有效性，是否具备新客户开拓能力，结合产能情况说明是否具备承接或扩大其他客户订单能力；结合产品可替代性、期末在手订单情况、期后新增订单明细（按晶科能源及其他客户分别列示），说明新客户的开拓进展及成效。（2）关于销售与退货。①补充披露公司前五大客户变化较大的原因及合理性，公司销售是否稳定，主要客户对公司产品是否具有持续需求。②列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作期限、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况，主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重，公司的平均订单规模、复购率。③说明报告期各期的销售退回金额、占当期收入的比例，发生销售退回的主要原因，公司产品是否存在质量问题，涉及较多客户的原因；公司是否计提预计退货比例，如计提，请说明预计退货比例的测算过程，具体列示报告期内实际、计提退货金额及差异，上述差异

对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响；如未计提，请说明公司是否存在通过退回跨期调节收入、净利润的情形，与同行业可比公司是否一致。（3）关于采购。①按照主要原材料类型，说明报告期内的主要供应商及对应的采购金额、占比，是否存在对江阴贝卡尔特合金材料有限公司等供应商的依赖，是否存在终端客户指定公司供应商的情况；相关交易价格是否公允，公司采购价格与市场价格变化是否匹配。②结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况。③公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定，从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险。④说明前述供应商参保人数为 0 的原因，公司与其大额交易的合理性；说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况。（4）说明公司是否存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的客户或供应商，如有请说明合理性、交易的公允性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；（1）补充说明对客户、供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形。（2）公司在业务、资产、技术、人员等方面独立性，是否对关联方存在重大依赖，公司独立性是否存在重大缺陷。（3）公司关联交易的必要性和公允性，是否存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形。

回复：

一、关于第一大客户晶科能源。①列示报告期各期晶科能源、其他客户的销售收入及占比、毛利率、应收账款及占比、预收款项及占比、平均回款周期，相关指标是否存在明显差异，说明差异的合理性。②结合上述差异的比较情况，说明公司对晶科能源是否具有议价能力、交易价格是否公允、是否存在重大依赖。③说明成为晶科能源供应商所需符合的条件，是否存在较高门槛，晶科能源是否存在其他与公司提供同类产品的供应商，说明公司提供产品与其他供应商是否存在差异；公司是否是晶科能源在电镀金刚石线方面的唯一生产商，公司与晶科能源在业务、资产、技术、人员等方面是否独立。④结合合作期间内公司与晶科能源框架销售合同的签订情况，期后订

单签订情况，分析公司与晶科能源合作的可持续性及其稳定性，是否存在重大不确定性风险，如其停止或减少对公司的产品采购，对公司持续经营能力是否构成重大不利影响。⑤公司减少客户依赖的具体措施和有效性，是否具备新客户开拓能力，结合产能情况说明是否具备承接或扩大其他客户订单能力；结合产品可替代性、期末在手订单情况、期后新增订单明细（按晶科能源及其他客户分别列示），说明新客户的开拓进展及成效

（一）列示报告期各期晶科能源、其他客户的销售收入及占比、毛利率、应收账款及占比、预收款项及占比、平均回款周期，相关指标是否存在明显差异，说明差异的合理性。

1、报告期各期晶科能源、其他客户的销售收入及占比、预收款项及占比情况

报告期内，公司对晶科能源、其他客户的销售收入及占比如下：

单位：万元

客户	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
晶科能源	20,348.21	40.80%	12,369.26	54.15%
其他客户	29,524.00	59.20%	10,475.13	45.85%
合计	49,872.21	100.00%	22,844.39	100.00%

公司向晶科能源、其他客户主要销售金刚线产品，其中晶科能源为公司第一大客户，销售收入占比较高，公司在报告期内不断拓展新客户如美科股份、高景太阳能、新霖飞等，与新增客户建立了较为密切合作关系，因此2023年其他客户销售占比提升。

报告期各期末，公司对晶科能源、其他客户均不存在预收款项。

2、报告期各期晶科能源、其他客户毛利率情况

报告期内，公司对晶科能源、其他客户毛利率差异率如下：

项目	2023年度	2022年度
毛利率差异率	-0.57个百分点	0.36个百分点

由上表可知，报告期各期公司向晶科能源、其他客户毛利率不存在重大差异。

3、报告期各期晶科能源、其他客户的应收账款及占比、回款周期情况

报告期内，公司对晶科能源、其他客户应收账款、回款周期如下：

单位：万元，天

客户	2023年度/2023年12月31日			2022年度/2022年12月31日		
	应收账款余额	占比	回款天数	应收账款余额	占比	回款天数
晶科能源	3,003.56	23.19%	55.56	3,190.73	38.58%	47.08
其他客户	9,946.46	76.81%	92.88	5,079.42	61.42%	130.60
合计	12,950.02	100.00%	77.65	8,270.15	100.00%	85.38

注：平均回款周期按照晶科能源与其他客户应收款项周转天数进行计算，平均回款周期=365*（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/（2*销售收入）

公司向晶科能源收入占比较高也使得其应收账款占比相对较高，但公司与晶科能源应收账款余额总体低于销售收入占比，晶科能源的回款周期好于其他客户，主要系：

（1）根据不同销售策略，公司给予不同客户信用期有所差异，晶科能源通常为票到30天，其他客户则通常按票到60-90天结算；（2）晶科能源系以光伏产业技术为核心、全球知名光伏产品制造商，经营规模大、资金实力雄厚、信誉良好，属于公司长期合作客户，因此其平均回款周期短于其他客户。

（二）结合上述差异的比较情况，说明公司对晶科能源是否具有议价能力、交易价格是否公允、是否存在重大依赖

1、晶科能源处于议价优势地位，公司遵循晶科能源定价机制、交易价格公允

晶科能源采购金刚线主要采用线上竞标方式向供应商发起招标流程，通过供应商的线上竞价确定中标供应商。公司通过参与线上竞标获取晶科能源订单，并按照中标价格向晶科能源供应金刚线。少数情况下，由于采购订单紧张或采购量较小，晶科能源通过邮件询价方式邀请公司等供应商报价，并根据询价结果选择其中一家供应商议价确定采购价格。

晶科能源通过线上竞标或询价方式确定与公司的交易价格，具有公允性，公司与晶科能源双方交易依据市场化原则进行，公司通过市场化方式公平获得晶科能源的订单和业务份额。

报告期内，公司对晶科能源及其他客户销售单价差异率情况如下：

产品	2023年度		2022年度
	1-6月	7-12月	
碳钢线	5.37%	2.83%	-3.71%
钨丝线		5.26%	-

由上表可知，2022年，公司对晶科能源销售均价与向其他非关联客户的销售均价相比，差异率分别为-3.71%。2023年，由于金刚线产品价格呈下降趋势，上半年及下半年，对晶科能源和其他客户的销售占比不同，并且2023年下半年新增钨丝线产品。2023年上半年，碳钢金刚线产品对晶科能源和其他客户的价格差异率为5.37%，下半年的差异率为2.83%；2023年钨丝金刚线产品对晶科能源和其他客户的价格差异率为5.26%。销售单价不存在显著差异，定价公允。

公司与晶科能源、其他客户的毛利率不存在重大差异，公司向晶科能源销售产品的毛利率分析情况详见本题回复之“（一）列示报告期各期晶科能源、其他客户的销售收入及占比、毛利率、应收账款及占比……”之“2、报告期各期晶科能源、其他客户的毛利率对比情况”。

综上所述，晶科能源处于议价优势地位，公司遵循对晶科能源定价机制，与晶科能源之间交易定价公允。

2、公司对晶科能源不存在重大依赖

报告期内，公司来自晶科能源的销售收入占营业收入的比重分别为54.15%和40.80%，对晶科能源不构成重大依赖，不影响公司独立性，具体分析如下：

（1）公司独立面向市场获取晶科能源业务

晶科能源选择供应商是基于市场化考核条件，注重产品质量、切割表现、技术实力、供应能力、响应速度等综合服务实力。公司开拓晶科能源主要原因系晶科能源是头部光伏一体化的企业，进入其供应链体系有益于公司业务发展，且有助于开拓其他客户。

公司自2017年下半年向晶科能源小批量销售，初始合作规模较小，2018年开始规模销售，公司与晶科能源的业务模式、交易情况等均未发生明显变化，双方合作保持稳定，交易价格通过市场化方式确定，定价公允、合理，交易价格变动趋势符合行业走向。经过多年的商业化合作，双方达成共同促进的稳定持续合作关系。

综上所述，公司采用公平方式，独立面向市场获取晶科能源业务，遵循晶科能源供应商认证流程及规律，不存在任何附带或先决条件。

（2）公司与晶科能源合作平等互惠

公司与晶科能源基于平等互需的商业立场建立业务合作关系。一方面，晶科能源在光伏行业的领先地位为公司带来了重要的业务发展机遇，公司在电镀金刚石线行业深耕多年，在生产技术、工艺和质量稳定性、量产规模、交付能力等方面具有一定优势，助力晶科能源实现重要切割耗材多渠道供应，为晶科能源供应链安全稳定提供了有力保障，双方合作是基于各自基本商业利益的双向选择；另一方面，双方建立了严格的内部控制制度，交易依据市场化原则进行，公司采用市场化方式获取晶科能源订单和业务，凭借产品技术、售后服务、响应速度、供应能力等自身竞争实力逐步通过客户验证并进行业务合作，遵循公司内部销售审批流程、晶科能源采购程序，合作过程合法合规，不存在通过商业贿赂或其他违反《反不正当竞争法》的方式获取业务的情形。

(3) 公司与晶科能源均未签署任何排他性的业务限制协议

公司与晶科能源签署了在正常交易活动中与购销相关的合同与协议，未签署任何排他性的业务限制协议，晶科能源未作出限制公司与其他下游客户合作的相关要求，其亦采购其他供应商金刚线，不存在通过绑定销售买断公司产能的情形。

(4) 公司生产经营独立于晶科能源

公司生产经营独立于晶科能源，具体情况请见本题回复之“一、关于第一大客户晶科能源”之“(三)说明成为晶科能源供应商所需符合的条件…”之“3、公司与晶科能源在业务、资产、技术、人员等方面是否独立”。

(5) 公司具备独立面向市场的能力

①除晶科能源外，公司亦与协鑫集团、高景太阳能、美科股份等下游头部光伏硅片企业建立了良好的合作关系

报告期内，公司除与晶科发生交易外，亦与协鑫集团、高景太阳能、美科股份等下游头部光伏企业保持良好的合作关系。2022-2023年度，公司与其他客户销售金额分别为10,475.13万元和29,524.00万元，凭借较好的技术水平、质量管理、交付能力、售后服务等综合实力进入下游头部光伏企业，具备独立面向市场的能力。

②公司研发创新能力较强，具备新客户拓展能力

公司于2023年入围工业和信息化部中小企业局公示的第五批专精特新“小巨人”

企业培育名单，于 2021 年被评为高新技术企业，并牵头制定了浙江省《电镀金刚石线锯》团体标准，具备完善的持续创新机制和较强的新产品开发能力。

公司核心团队在光伏领域拥有多年的从业经历，具备相应的技术与市场资源。经过多年积累，公司在金刚石线领域通过不断研究积累和技术攻关，形成金刚石裸粉处理、金刚石线制线等核心技术，可根据不同客户需求进行开发与生产，较好地匹配客户切割设备和工艺等。

③公司具有生产与成本控制优势，有利于应对激烈的市场竞争

公司注重研发与技术创新的同时，也始终致力于构建一体化、自动化生产能力，进一步实现制造智能化、产品精细化、管理高效化。公司通过基础材料改进、生产设备更新等方式，在保证良品率的情况下，不断提升工艺水平、降低生产成本，从产品性价比方面更好地满足下游客户的需求。

公司已完整建立金刚石线生产制造能力，包括从金刚石裸粉处理、金刚石线制线等全过程，使公司产品在质量稳定性、成本控制等方面获得一定竞争优势。此外，公司工艺流程可以适应下游客户需求变化，选择不同材质原材料或优化相应材料处理工艺、产品生产参数，不断提升产品性能。

综上所述，报告期内公司对晶科能源不构成重大依赖，不影响公司独立性。

（三）说明成为晶科能源供应商所需符合的条件，是否存在较高门槛，晶科能源是否存在其他与公司提供同类产品的供应商，说明公司提供产品与其他供应商是否存在差异；公司是否是晶科能源在电镀金刚石线方面的唯一生产商，公司与晶科能源在业务、资产、技术、人员等方面是否独立

1、成为晶科能源供应商所需符合的条件，存在较高的门槛

晶科能源是全球大型光伏一体化生产企业，拥有硅片、电池片和光伏组件的产能布局，根据 InfoLinkConsulting 的数据，晶科能源 2023 年光伏组件出货量位居全球第一，其在硅片切割金刚线供应商遴选上具有严格的条件，成为其供应商具有较高的门槛。

为了保证原材料采购质量、供货稳定性和价格合理性，晶科能源建立了完善的供应商管理制度，对供应商的开发、评审、持续评估均有严格、科学的管理。晶科能源

建立了合格供应商管理制度，由采购部门、技术部门与品质管理部门具体负责供应商的开发、评审、管理和持续评估等工作，协同完成供应商资质审查、样品测试、现场考察、批量试用等开发程序及年度/月度的考核管理工作。晶科能源在选择合格供应商时，对供应商的产品性能、交付时间、品质管控、研发能力等综合能力有着严格的标准，供应商的导入过程往往需要耗费双方较大的时间成本和前期投入。此外，对于金刚线产品而言，需要与客户的切割设备、切割工艺等进行长期试制磨合，才能实现对硅片的稳定切割，因此公司经过严格筛选后方能成为晶科能源合格供应商。

根据晶科能源访谈，成为晶科能源供应商所需符合的条件包括背景调查、现场审核、小中大试投、综合评定后入选合格供应商。公司于 2017 年主动拜访晶科能源并开始送样，下半年开始小批量销售，并于 2018 年起规模销售。根据晶科能源内部供应商管理规定，针对金刚线不同线型产品，公司仍需通过相应线型的小中大试投，方能成为晶科能源金刚线对应线型的合格供应商。

2、晶科能源是否存在其他与公司提供同类产品的供应商，说明公司提供产品与其他供应商是否存在差异，公司是否是晶科能源在电镀金刚石线方面的唯一生产商

根据晶科能源访谈及公开信息检索，除公司外，晶科能源还向其他供应商采购同类电镀金刚线产品，包括美畅股份、高测股份、岱勒新材等。

金刚线产品主要用于硅棒切割，是切片环节的重要辅材之一，直接影响硅片产出及质量，因此下游客户一般使用硅片切割过程中的主要参数指标构建综合评价体系，作为对金刚石线供应商的考核依据，比如切割 A 率、线痕率、TTV 率、切割时间、耗线量、断线率、线径等，最终经过模型计算得出每个供应商产品的综合使用成本，作为决定采购份额的重要依据。报告期内，晶科能源根据不同供应商综合使用成本选择供应商进行采购，公司金刚线产品的综合使用成本及切割 A 率等总体较好，能够满足晶科能源切割要求。公司向晶科能源提供的产品与晶科能源其他同类供应商提供的产品均为金刚线线锯，公司不是晶科能源在电镀金刚石线方面的唯一生产商。

3、公司与晶科能源在业务、资产、技术、人员等方面是否独立

(1) 公司在业务方面与晶科能源独立

公司拥有独立完整的生产、供应、销售系统，拥有独立的决策和执行机构，并拥有独立的业务系统，具有面向市场的自主经营能力。公司在业务上独立于晶科能源，

公司与晶科能源不构成同业竞争，公司与晶科能源关联交易具有合理性与必要性，并已经公司审议通过且交易价格公允。公司在业务方面与晶科能源独立。

(2) 公司在资产方面与晶科能源独立

公司通过整体变更设立，所有与经营性业务相关的固定资产、无形资产等在整体变更过程中已全部进入股份公司。公司拥有和使用的资产主要包括土地、房屋、机器设备、专利、商标等，公司资产不存在与晶科能源共用的情况。公司不存在资金被晶科能源占用的情形，公司也不存在以所属资产、权益为晶科能源提供担保的情形，相关资产不存在产权纠纷或潜在纠纷。

(3) 公司在技术方面与晶科能源独立

公司重视对技术研发的投入，不断增强技术研发及应用能力。公司的核心技术主要系自主研发，自成立以来，公司在经营过程中积淀了包括减少金刚石颗粒团聚及叠砂所需的镀镍金刚石微粉后处理工艺、电镀金刚线所需镀液回收重复使用的处理方法等核心技术。公司注重技术人才培养，以保持技术研发及应用能力。公司拥有独立于晶科能源的研发团队，独立拥有与生产经营有关的专利等知识产权。公司技术具有独立性。

(4) 公司在人员方面与晶科能源独立

公司建立了独立的劳动、人事等各项管理制度，拥有独立的人力资源部门，在有关的社会保障、工薪报酬等方面独立管理。公司的劳动、人事及工资管理独立于晶科能源。截至本问询回复出具之日，公司的高级管理人员不存在在晶科能源中担任除董事、监事以外的其他职务的情形，也不存在在晶科能源领薪的情形。公司的财务人员不存在在晶科能源兼职的情形。

(5) 公司在机构方面与晶科能源独立

公司已建立健全了股东大会、董事会、监事会、高级管理人员等公司治理结构并制定了完善的议事规则及内部管理制度；公司具有健全的内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与晶科能源未有机构混同、混合经营、合署办公的情形。

(6) 公司在财务方面与晶科能源独立

公司建立了独立的财务部门，配备了相关财务人员，建立了符合国家相关法律法规

规的会计制度和财务管理制度。公司独立进行财务决策，不存在晶科能源干预公司资金使用的情况；公司在银行单独开立账户，并依法独立纳税，不存在与晶科能源混合纳税的情形。

综上所述，公司与晶科能源在业务、资产、技术、人员等方面相独立，公司与晶科能源关联交易具有合理性与必要性并已经审议通过且交易价格公允，公司不存在对晶科能源的重大依赖，公司独立性不存在重大缺陷。

（四）结合合作期间内公司与晶科能源框架销售合同的签订情况，期后订单签订情况，分析公司与晶科能源合作的可持续性 & 稳定性，是否存在重大不确定性风险，如其停止或减少对公司的产品采购，对公司持续经营能力是否构成重大不利影响

1、合作期间内公司与晶科能源框架销售合同的签订情况

公司与晶科能源的合作开始时，行业正处于金刚线切割工艺对砂浆切割工艺的全面替代，金刚线产品供不应求，公司至今与晶科能源已有较长的合作历史，合作关系稳固。

公司于 2016 年 12 月成立，并于 2017 年下半年起向晶科能源进行小批量销售，并于 2018 年起开始规模销售。2022 年及之前，公司与晶科能源及下属公司未签订框架合同；2023 年起，公司每年与晶科能源及下属公司签署年度《长期采购合同》（框架合同）。

2、期后订单签订情况

报告期后，公司与晶科能源持续开展业务合作，2024 年 1-5 月公司累计向晶科能源销售金刚线 306.88 万公里（未经审计），实现销售收入 5,524.75 万元（未经审计）。

3、公司与晶科能源业务合作具有稳定性和可持续性，不存在重大不确定性风险

（1）光伏行业是长周期行业，光伏龙头企业倾向于建立长期、稳定的供应链，行业进入壁垒较高

①龙头厂商通过与主要供应商建立长期良好合作关系保障供应链稳定，属于行业惯例

光伏行业具有项目投资额大、规模大、回收周期长、对质量要求高等特征，龙头厂商在供应商选择方面，倾向于同优质厂商建立长期、稳定的合作关系，一旦双方长

期合作确定，在长周期特征下不会轻易进行颠覆性的调整。近年来光伏行业产业链各环节产能大幅扩张，龙头厂商倾向于在主要环节与几家主要的供应商建立良好和长期合作关系，保障生产经营的持续性和稳定性，减少沟通与磨合成本，实现产能规划目标。

②行业供应链体系稳定，且具有较高的进入壁垒，上下游合作具有稳定性和持续性

根据 Solarzoom、上海证券研究所数据，当前 182mm 硅片成本主要由硅料（约占 86%）、非硅成本（约占 14%）两部分构成，其中金刚石线在硅片总成本中占比约 2%。非硅产品服务占硅片生产成本的比重较低，但对单晶硅棒和硅片的产出率、成品质量影响较为显著，供应商需要与客户保持紧密的沟通，提供与客户工艺匹配度高的产品或服务，才能助力客户实现“降本增效”，如硅棒切片环节，金刚石线本身性能需要同切割工艺、切割设备、硅棒规格、切削液参数、人员熟练度等客户工艺相互协调、相辅相成。

晶科能源业务涉及硅片、电池、组件等光伏产业链多个环节，更加注重采取垂直一体化模式，对于拉晶、硅片切割环节、耗材等一般采取专业化分工商业模式，并与少数主要供应商合作，对配套产品及服务的品质要求较高，通常将满足技术及质量要求且供货能力足够大的生产商作为主要供应商，保障工艺体系的一致性、产品质量稳定性。

（2）硅片和金刚石线行业形成较为相对稳定的供需格局，行业具有较高的技术与客户壁垒

金刚石线及下游硅片行业均具有资本密集型、技术密集型特点。在需求端，2020 年以来硅片切割领域存在新进入生产商，但是下游硅片企业市占率较为稳固，隆基绿能、TCL 中环、协鑫科技、晶科能源、晶澳科技以及高景太阳能的市占率排名靠前。随着下游硅片市场扩产步伐的加速和新增产能的释放，客户对金刚石线需求量持续增加，且追求切割质量的稳定性和一致性，对供应商的供货能力、技术水平及稳定性的要求不断提升。因此，龙头硅片企业在供应商管理方面进行严格考核，在认证通过后，客户与供应商的合作通常较为稳固；同时，与下游客户结成稳定合作关系有利于供应商形成竞争优势和壁垒，符合供求双方利益。

经过 2018 年“光伏 531 新政”的影响和长期的市场竞争，优质金刚石线厂商扩大产能的同时，伴随着大量中小厂商甚至部分主要厂商的产能出清，行业产能向具备技术、成本等优势的企业集中，金刚石线的供给、需求两端逐渐形成较为稳定的产业链供应格局，行业进入壁垒较高。

以金刚线行业龙头美畅股份为例，根据美畅股份招股说明书、定期公告，美畅股份是隆基绿能主要金刚石线供应商，2022 年和 2023 年，对第一大客户销售占比分别为 52.84%和 53.44%，隆基绿能作为单晶硅领域的行业龙头企业，切割工艺的技术要求和标准较高，且对金刚石线的需求量很大，隆基绿能选择能够满足技术及质量要求且具备较强批量供货能力的企业作为重要供应商。

对于光伏行业领先的晶科能源而言，公司作为晶科能源主要供应商之一，产品与客户工艺匹配、切割具有综合性价比，且供应能力和响应速度满足客户需求，双方达成相互促进、共同进步的合作关系。出于对供应商认证、产品工艺磨合的时间成本、沟通成本的考虑，晶科能源通常不会轻易更换主要供应商。

（3）公司研发能力、产品适配性和服务质量是双方稳定持续合作的前提

金刚石线行业属于技术密集型行业，产品具有定制化特点，生产商需要持续关注行业的创新趋势和下游客户的发展动态。公司核心团队在光伏领域拥有近 20 年的从业经历与技术积累，对细线切割领域的技术方法、生产工艺等有着深刻的理解和认识。自成立以来，公司不断加强研发体系建设与研发投入力度。通过不断研究积累和技术攻关，形成金刚石裸粉处理、金刚石线制线等核心技术，可根据客户个性化需求进行开发与生产，实现与客户切割设备和工艺的良好匹配。

近年来，硅片技术沿着“大尺寸+薄片化”方向演变，公司紧跟下游发展前沿，并依托完善的研发与技术体系，不断吸收先进理念，沿着六大技术方向持续改进产品性能，构建丰富的产品体系。报告期内，公司相继成功研发了 45 线-26 线等多种型号的产品并投入市场。

（4）晶科能源供应商体系进入壁垒高，不会轻易更换供应商

晶科能源作为下游光伏行业领先的厂商，对主要原材料供应商的产品质量稳定性、研发实力、量产能力、生产流程规范性等方面均具有较高要求，晶科能源供应商认证流程中，从小中大批产品测试到量产下单需要较长时间，对于合作良好的供应商不会

轻易更换。

公司在与晶科能源长期合作过程中，对客户需求与技术要求已具备深度理解，能够跟随客户硅片产品及切割工艺的发展变化，在较短时间内推出新品，经验证测试后可实现稳定量产，在产品适配速度及效果方面具有显著优势，并且具有较强的供应能力、完善的售后服务等优势。晶科能源在后续扩产计划中，需要保障金刚石线供应链稳定性，若更换主要合作的供应商，新供应商产品技术与客户切割工艺之间的磨合也会带来较大的时间成本与沟通成本，并且影响生产交付质量和规模。

(5) 公司与晶科能源具有较长的合作历史，公司产品与晶科能源切割工艺匹配性良好，双方业务合作关系稳定

公司自 2017 年下半年开始向晶科能源销售伊始，凭借研发技术、产品服务、响应速度等方面优势，不断提高在晶科能源金刚石线供应体系中的地位，并借助生产线技术升级不断扩大自身供应规模以满足其日益增长的金刚石线采购需求。根据与晶科能源访谈，晶科能源与新瑞昕持续合作且有长期合作的预期。

综上所述，晶科能源市场地位突出，业务持续性强，供应链稳定，公司与晶科能源建立了良好的合作关系，双方合作具有稳定性、持续性，未发生不利变化。

4、如晶科能源停止或减少对公司的产品采购，对公司持续经营能力是否构成重大不利影响

报告期内，公司对晶科能源实现销售收入分别为 12,369.26 万元和 20,348.21 万元，占营业收入的比重为 54.15%和 40.80%。如晶科能源停止或减少对公司的产品采购，将对公司经营能力产生一定的负面影响。公司已就与晶科能源交易占比较高的风险于《公开转让说明书》之“重大事项提示”之“关联交易占比较高的风险”中进行了风险提示。具体如下：

“晶科能源为公司关联方，且系报告期内第一大客户，公司主要向晶科能源销售金刚石线产品，晶科能源自身业绩增长稳健，其对公司相关产品的采购增加。报告期内，公司对晶科能源实现销售收入分别为 12,369.26 万元和 20,348.21 万元，占营业收入的比重为 54.15%和 40.80%，如未来晶科能源大幅减少对公司的订单，或公司未能持续提高来源于第三方客户的营业收入，将会对公司经营业绩造成重大不利影响。公司已制定《公司章程》《关联交易管理制度》等制度对关联交易的审批程序进行规范，形成

了较为完善的内部控制制度。若未来关联交易未能履行相关决策和批准程序，或未来关联交易定价不具有商业合理性，关联方仍可能通过关联交易对公司及中小股东利益造成不利影响。”

公司与晶科能源建立了长期、良好和平等互惠的合作关系，得益于公司研发技术、产品服务、响应速度等方面优势，根据与晶科能源访谈，晶科能源与新瑞昕持续合作且未来存在长期合作的预期；此外，报告期内，除晶科能源之外，公司与协鑫集团、美科股份以及高景太阳能等下游硅片头部企业建立了良好的合作关系，凭借较好的技术水平、质量管理、交付能力、售后服务等综合实力进入下游头部光伏企业，具备独立面向市场、独立开拓业务的能力。

因此，晶科能源短期内停止或减少对公司的产品采购的风险较小，倘若公司未来与晶科能源关系发生重大不利变化，晶科能源停止或减少对公司的产品采购，将对公司盈利能力和经营业绩造成重大不利影响。

（五）公司减少客户依赖的具体措施和有效性，是否具备新客户开拓能力，结合产能情况说明是否具备承接或扩大其他客户订单能力；结合产品可替代性、期末在手订单情况、期后新增订单明细（按晶科能源及其他客户分别列示），说明新客户的开拓进展及成效

1、公司减少客户依赖的具体措施和有效性，是否具备新客户开拓能力，结合产能情况说明是否具备承接或扩大其他客户订单能力

（1）公司减少客户依赖的具体措施和有效性，具备新客户开拓能力

①完善销售服务体系，加强销售团队建设

公司建立了完善的销售管理体系，要求销售人员全流程服务客户，全方位了解客户需求，提升服务质量。此外，公司通过定期培训等方式提升销售人员素质，提高公司销售人员对业务领域的熟悉程度，积累实践经验，全面提升业务团队综合水平。与此同时，公司提高了对销售人员业绩考核，鼓励销售人员开拓新客户，提升公司市场份额，以此拓宽公司业务渠道。

②持续推进产品研发，提升产品质量和稳定性

报告期内，公司积极把握光伏硅片切片技术的发展趋势，研发并掌握电镀金刚石

线产品制备工艺，积极响应下游硅片生产企业降本增效需求，不断推进金刚线产品细线化，提升产品的均匀一致性和切片良率。

③加大品牌宣传力度，拓展业务机会

公司主要通过主动拜访、展会结识、客户推荐等方式，积极拓展业务机会，提升公司行业知名度。与此同时，公司积极参加在国内相关行业展会，通过市场调研等方式了解潜在客户信息，增加其他客户潜在销售机会。

④公司减少大客户依赖措施取得一定成效，具备新客户开拓能力

报告期内，公司采取了上述减少大客户依赖的措施，并取得一定成效。报告期内，公司向晶科能源及其下属公司销售金刚线交易额合计 12,369.26 万元和 20,348.21 万元，占营业收入的比重为 54.15%和 40.80%，占比呈下降趋势。2022-2023 年度，公司除与晶科能源发生交易外，公司与其他客户如协鑫集团、美科股份以及高景太阳能等下游硅片头部企业建立了良好的合作关系，公司与其他客户销售金额分别为 10,475.13 万元和 29,524.00 万元，凭借较好的技术水平、质量管理、交付能力、售后服务等综合实力进入下游头部光伏企业，具备独立面向市场的能力。

截至本问询回复出具之日，公司已经向晶澳科技，东方日升等公司小批量供货。此外，公司也正积极寻求同隆基绿能、阿特斯及华耀光电等下游大型硅片切片企业进行合作机会。

综上所述，公司将通过加大新客户开发力度、加快产品细线化研发以及加强品牌宣传力度等方式，进一步提升公司实力和知名度，以增加来自于其他客户的收入，逐步降低大客户依赖。

(2) 公司具备承接或扩大其他客户订单能力

报告期内，公司紧跟行业发展趋势，加大产能布局，除现有年产 500 万千米重新报批项目产能外，陆续新增 720 万项目、1,300 万项目以及 4,000 万项目。报告期内，公司产量分别为 799.12 万千米、1,998.58 万千米，产品交付能力得到较大提升，因此公司具备承接或扩大其他客户订单能力。

2、结合产品可替代性、期末在手订单情况、期后新增订单明细（按晶科能源及其他客户分别列示），说明新客户的开拓进展及成效

(1) 产品可替代性

一方面，公司下游客户晶科能源及其他客户针对供应链有较为严格的持续管控和准入条件，对供应商的技术水平、生产能力、质量管理、产品售后等方面进行严格的考核，供应商需要具备较强的研发及技术实力、较大的生产规模和稳定的供货能力等，而新竞争者要进入下游供应链体系需要经过长期、严格的考察。

另一方面，由于下游硅片生产企业硅片生产质量及生产效率与金刚线的线径大小、均匀一致性等技术参数密切相关，金刚线生产企业需与下游硅片生产企业充分交流硅片切割设备、金刚线切片效果等信息，相应调整金刚线生产工艺，保障产品与下游客户生产过程的充分适配。因此，硅片生产企业对金刚线供应商的需求黏性较大。公司凭借产品研发及产品质量、性能及生产成本优势，与晶科能源及其他客户形成稳定的合作关系。

此外，为开拓新客户和赢得新客户信赖，公司建立了售前、售中以及售后的全方位客户服务体系。在售前服务中，销售部门联合研发技术、质量等部门与客户保持密切的技术交流，基于客户产品特点和切割工艺设计方案，确保金刚石线产品在规格尺寸、切割性能等方面满足客户交付需求；在售中服务时，公司积极响应客户零库存或低库存管理方式，根据客户需要提供产品寄售服务（如需），提高客户使用效率；在售后服务中，通过电话、驻场服务、会议沟通等方式，解决客户反馈问题，持续优化产品和提供优质服务。公司凭借产品质量、供应能力、响应速度、售后服务等方面的能力，在开拓新客户上具有一定优势。

(2) 期末在手订单情况

客户在每月末根据下月需求向公司下达月度订单，公司在接到客户订单后 7-10 天左右可以实现分批交货，订单交货周期总体较短，客户一般不提前较长时间下单，导致公司各期末无批量在手订单，因此期末在手订单数量不能完全反映公司下一期的销售情况。

(3) 期后新增订单明细

如前所述，期后新增订单不能完全反映公司未来业绩情况，报告期期后 2024 年 1-5 月公司实现收入 6,950.35 万元，按照晶科能源和其他客户分类情况如下：

单位：万元

客户	2024年1-5月收入	产品类型
晶科能源	5,524.75	碳钢金刚线、钨丝金刚线
其他客户	1,425.60	碳钢金刚线、钨丝金刚线
合计	6,950.35	-

注：上述数据未经审计

如上表所示，报告期期后新签订单中，晶科能源收入为 5,524.75 万元，其他客户收入金额为 1,425.60 万元，主要产品均为碳钢和钨丝金刚线。公司期后与晶科能源订单占比较高的主要原因系：第一，受 2024 年光伏行业下行趋势影响，下游客户开始进入去库存周期，其他客户订单金额较小；第二，报告期期后光伏行业下行趋势下，晶科能源组件维持高量出货，N 型先进一体化产能构建了一定优势壁垒，根据上海有色网（SMM）数据，2024 年第一季度晶科能源组件出货量排名第一，晶科能源期后整体业绩下滑幅度低于其他客户；第三，考虑到光伏下行周期，为控制应收账款坏账，公司选择与行业中规模较大、影响力较大、行业知名度较高的优质企业如晶科能源进行合作。

（4）新客户的开拓进展及成效

截至本问询回复出具之日，公司新客户开拓取得一定进展，具体请见本题回复之“（五）公司减少客户依赖的具体措施和有效性……”之“1、公司减少客户依赖的具体措施和有效性……”之“（1）公司减少客户依赖的具体措施和有效性……”之“④公司减少大客户依赖措施取得一定成效，具备新客户开拓能力”。

综上所述，公司金刚线产品系硅片切割过程中重要耗材，需与客户生产工艺、设备等磨合和匹配，产品可替代性相对较低；受 2023 年第四季度以来光伏行业去库存影响，公司客户开拓情况较报告期内未有显著变化。

二、关于销售与退货。①补充披露公司前五大客户变化较大的原因及合理性，公司销售是否稳定，主要客户对公司产品是否具有持续需求。②列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作期限、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况，主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重，公司的平均订单规模、复购率。③说明报告期各期的销售退回金额、占当期收入的比例，发生销售退回的主要原因，公司产品是否存在质量问题，涉及较多客户的原因；公司是否计提预计退货比例，如计提，请说明预计退货比例的测

算过程，具体列示报告期内实际、计提退货金额及差异，上述差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响；如未计提，请说明公司是否存在通过退回跨期调节收入、净利润的情形，与同行业可比公司是否一致

(一) 补充披露公司前五大客户变化较大的原因及合理性，公司销售是否稳定，主要客户对公司产品是否具有持续需求

公司已在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露如下：

“报告期内，公司与前五大客户交易情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	2023年金额	占营业收入比例	2022年金额	占营业收入比例
1	晶科能源	是	碳钢线、钨丝线	20,348.21	40.80%	12,369.26	54.15%
2	高景太阳能	否	碳钢线、钨丝线	13,924.45	27.92%	831.50	3.64%
3	美科股份	否	碳钢线、钨丝线	7,050.80	14.14%	-	-
4	协鑫集团	否	碳钢线、钨丝线	4,473.15	8.97%	4,974.56	21.78%
5	扬州六如	否	碳钢线	1,854.71	3.72%	1,004.10	4.40%
6	新霖飞	否	碳钢线	1,582.66	3.17%	1,262.53	5.53%
7	矽盛电子	否	碳钢线	75.06	0.15%	1,103.33	4.83%
8	宇晶股份	否	碳钢线	119.58	0.24%	1,003.99	4.39%

由上表可知，2023年度，公司主要新增前五大客户及销售金额增幅较大的客户为高景太阳能、美科股份、扬州六如及晶科能源，上述新增客户主要系：1、公司团队凭借现有的优势及良好的信誉，不断加大新客户开发力度，与新增客户建立了良好的合作关系，且公司金刚线产品切割质量稳定提升，与新增客户产品的工艺相匹配，进而在2023年释放了较多业绩；2、其下游光伏行业景气及客户扩产计划所致，上述客户基本情况及产能情况如下：

客户名称	客户具体介绍	2024年预计产能 (GW)	2023年产能 (GW)	2022年产能 (GW)
高景太阳能	公司成立于2019年，为开展单晶大尺寸硅棒和硅片及组件的研发、制造及销售一体化的企业，拥有广东珠海50GW单晶硅片项目、青海西宁50GW单晶硅棒项目、四川宜宾50GW单晶硅棒及30GW单晶硅片项目、广东广州首期4GW光伏组件项目、共四大生产基地	80	75	30

客户名称	客户具体介绍	2024年预计产能 (GW)	2023年产能 (GW)	2022年产能 (GW)
美科股份	公司是光伏产业链上游硅棒/硅锭及硅片环节专业化制造商，截至2023年末，公司已建成约56GW单晶拉棒产能和约48GW单晶切片产能。公司已规划建设超过80GW单晶拉棒和切片产能（全部产能可兼容制造 P/N 型以及182mm及以上尺寸硅片产品）	64	48	20
扬州六如	公司是集研发、生产、销售为一体的高新技术光伏企业。公司拥有金刚线硅片专业生产平台，拥有金刚线切片专机60台、全自动硅片清洗分选线15条，及其它配套设施设备，具备年产182单晶硅片5亿片的产能	3.75	3.75	3.75
晶科能源	晶科能源是一家全球知名、极具创新力的太阳能科技企业。公司的产品服务于全球190余个国家和地区的3000余家客户，多年位列全球组件出货量冠军。晶科能源在行业中率先建立了从硅片、电池片到组件生产的“垂直一体化”产能，在中国、马来西亚、越南、美国共拥有14个全球化生产基地。截至2023年末，公司单晶硅片、电池、组件产能分别达85GW、90GW和110GW	120	85	65

注1：扬州六如的产能按1片硅片对应7.49W计算；

注2：美科股份产能数据摘自《美科股份：3-1-3上市保荐书》（2024年3月），假设2024年80GW单晶拉棒和切片产能达产20%；

注3：高景太阳能产能数据摘自高景太阳能官方网站、根据高景太阳能微信公众号，2022年6月，珠海一二期30GW大尺寸切片项目全面达产；2023年4月，高景太阳能已累计投产了三期项目，将具备年产50GW以上的单晶硅片生产能力；2022年9月，公司开工建设四川宜宾30GW单晶硅片项目，假设宜宾项目2023年末达产25GW，2024年末达产30GW；

注4：扬州六如产能数据摘自地方政府官网，2024年产能数据假设按其2023年产能假设不变；

注5：晶科能源产能数据摘自《2023年年度报告》，根据晶科能源官网，截至2024年末，公司单晶硅片、电池、组件产能将分别达到120GW、110GW和130GW。

结合上表统计的客户具体产能规划情况，上述客户的销售金额变动情况是因其下游光伏行业景气度提升及其扩产计划所致，公司的主要客户按其实际排产月度下单，具有合理性。现有客户经营较为稳定，对金刚线具有持续需求，对公司的产品质量及服务较为满意，皆有意愿与公司继续保持合作。

2023年度，公司向矽盛电子、宇晶股份销售金额减少，主要系：1、客户矽盛电子2023年度开始采购钨丝金刚线，公司钨丝金刚线产品目前正在送样、尚在匹配客户工艺，且本身矽盛电子受行情波动影响相应减少采购。宇晶股份减少采购主要系下属公司亦向上游拓展生产金刚线；2、公司报告期内产能有限，在2023年业务扩张的背景下，公司将更多产能预留给出有更多采购需求的高景太阳能及美科股份。

报告期内，公司前五大客户变化较大的原因主要系下游光伏行业景气度提升及客

户的扩产计划所致。公司销售稳定，主要客户对公司产品具有持续需求。”

(二) 列表说明报告期前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作期限、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况，主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重，公司的平均订单规模、复购率

报告期内，公司前五名客户的获取方式、合作背景、合作模式、合作期限、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况具体如下：

序号	客户名称	获取方式、合作背景	合作模式	合作期限 ⁷	定价政策	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况
1	晶科能源 ¹	主动拜访	以寄售模式为主，少量普通直销（非寄售）	2017年至今	竞价、询价	根据需 要持续 合作	2022年采用签 订单笔合同的 方式，2023年 起通过签署框 架合同以及具 体订单的形 式；框架协议 约每年签订一 次，合同期满 后双方协商续 约	持续履约 中
2	高景太阳能 ²	主动拜访	普通直销（非寄售）	2022年至今	竞价、询价	根据需 要持续 合作	2022年采用签 订单笔合同的 方式，2023年 起通过签署框 架合同以及具 体订单的形 式；框架协议 约每年签订一 次，合同期满 后双方协商续 约	持续履约 中
3	美科股份 ³	主动拜访	普通直销（非寄售）	2023年至今	综合考虑产 品及市场等 因素协商定 价	根据需 要持续 合作	无固定合作期 限，签订频率 按客户需求确 定	持续履约 中
4	协鑫集团 ⁴	主动拜访	以寄售模式为主，少量普通直销（非寄售）	2017年至今	综合考虑产 品及市场等 因素协商定 价	根据需 要持续 合作	2021年起通过 签署框架协议 以及具体订单 的形式；框架 合同约定两年 签订一次，合 约期满后双方 协商续约	持续履约 中

序号	客户名称	获取方式、合作背景	合作模式	合作期限 ⁷	定价政策	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况
5	扬州六如	主动拜访	普通直销（非寄售）	2020年至今	综合考虑产品及市场等因素协商定价	根据需要进行持续合作	无固定合作期限，签订频率约每月一次	持续履约中
6	新霖飞 ⁵	主动拜访	普通直销（非寄售）	2022年至今	综合考虑产品及市场等因素协商定价	根据需要进行持续合作	无固定合作期限，签订频率约每月一次	持续履约中
7	矽盛电子	主动拜访	普通直销（非寄售）	2020年至今	综合考虑产品及市场等因素协商定价	根据需要进行持续合作	无固定合作期限，签订频率约每月一次	持续履约中
8	宇晶股份 ⁶	主动拜访	普通直销（非寄售）	2020年至今	综合考虑产品及市场等因素协商定价	根据需要进行持续合作	无固定合作期限，签订频率按客户需求确定	持续履约中

注 1:包含晶科能源实际控制的 8 家公司的销售情况，包括晶科能源股份有限公司、晶科能源（金昌）有限公司、晶科能源（鄱阳）有限公司、晶科能源（上饶）有限公司、晶科能源（玉山）有限公司、乐山晶科能源有限公司、上饶晶科能源智造有限公司及晶科进出口有限公司。

注 2:包含高景太阳能实际控制的 2 家公司的销售情况，包括广东金湾高景太阳能科技有限公司及四川高景太阳能科技有限公司。

注 3:包含美科股份实际控制的 2 家公司的销售情况，包括四川美科新能源有限公司及江苏美科太阳能科技股份有限公司。

注 4:包含协鑫集团实际控制的 4 家公司的销售情况，包括阜宁协鑫光伏科技有限公司、江苏协鑫硅材料科技发展有限公司、句容协鑫光伏科技有限公司及苏州协鑫光伏科技有限公司。

注 5:包含新霖飞实际控制的 4 家公司的销售情况，包括扬州华升新能源科技有限公司、扬州永翔新能源科技有限公司、扬州鹏飞能源科技有限公司及扬州中环新材料科技有限公司。

注 6:包含宇晶股份实际控制的 2 家公司的销售情况，包括湖南益缘新材料科技有限公司及江苏双晶新能源科技有限公司。

注 7:合作时间以同控口径下最早合作的主体披露。

2、主要客户从公司采购的金额占其采购总额的比重，公司的平均订单规模、复购率

客户名称	采购的金额占其采购总额的比重		平均订单规模（万元/笔）	复购情况
	2022年	2023年		
晶科能源	0.17%	0.25%	101.61	持续复购
高景太阳能	0.06%	未披露	94.59	持续复购
美科股份	0.00%	0.70%	146.89	持续复购
协鑫集团	未披露	未披露	40.72	持续复购
扬州六如	未披露	未披露	109.95	持续复购
新霖飞	未披露	未披露	113.81	持续复购
矽盛电子	未披露	未披露	62.02	持续复购

客户名称	采购的金额占其采购总额的比重		平均订单规模（万元/笔）	复购情况
	2022年	2023年		
宇晶股份	1.60%	0.11%	44.94	持续复购

注 1：采购总额的数据摘自晶科能源、宇晶股份的年度报告；美科股份、高景太阳能的采购总额摘自其招股说明书的经营性采购总额；由于协鑫集团、扬州六如、新霖飞及矽盛电子的采购总额数据无法在公开信息取得；

注 2：平均订单规模为主营业务收入/订单笔数，主营业务收入及笔数按合并口径计算。

报告期内，公司的各期前五大客户大多为光伏硅片切片或光伏一体化企业，金刚线产品的采购占其采购总额的比例较小。报告期内，公司前五大客户持续复购公司产品，与公司保持稳定合作关系。

（三）请公司说明报告期各期的销售退回金额、占当期收入的比例，发生销售退回的主要原因，公司产品是否存在质量问题，涉及较多客户的原因；公司是否计提预计退货比例，如计提，请说明预计退货比例的测算过程，具体列示报告期内实际、计提退货金额及差异，上述差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响；如未计提，请说明公司是否存在通过退回跨期调节收入、净利润的情形，与同行业可比公司是否一致。

1、报告期各期的销售退回金额、占当期收入的比例，发生销售退回的主要原因，公司产品是否存在质量问题，涉及较多客户的原因

（1）报告期各期的销售退回金额、占当期收入的比例

报告期各期，公司销售退回总体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
销售退回金额	2,139.05	973.16
当期主营业务收入金额	49,575.44	22,733.01
占比	4.31%	4.28%

由上表可知，2022 年度、2023 年度，公司销售退回金额占当期主营业务收入的比分别为 4.28%和 4.31%，销售退回占收入比例总体较为稳定。

根据同行业可比公司公开披露信息，聚成科技 2022 年度金刚线退货金额占当期主营业务的比例为 5.25%，公司销售退回比例与可比公司聚成科技不存在重大差异。

（2）公司发生销售退回的主要原因，公司产品是否存在质量问题，涉及较多客户

的原因

报告期各期，公司退货涉及的主要客户情况如下：

单位：万公里，万元

年度	客户名称	退货数量	退货金额	占公司当年退货比例
2022年	宇晶股份	10.39	385.19	39.58%
2022年	扬州六如	4.94	189.62	19.48%
2022年	新霖飞	4.80	165.46	17.00%
2022年	高景太阳能	3.77	113.65	11.68%
2022年	矽盛电子	1.37	53.05	5.45%
合计		25.27	906.97	93.19%
2023年	高景太阳能	41.95	1,295.21	60.55%
2023年	新霖飞	15.52	440.07	20.57%
2023年	美科股份	10.13	251.05	11.74%
2023年	扬州六如	3.89	99.49	4.65%
2023年	矽盛电子	1.39	46.49	2.17%
合计		72.88	2,132.31	99.68%

由上表可知，销售退回原因主要包括：产品因断线、线痕等质量问题导致销售退回。客户在使用公司产品将硅棒切割成片的过程中产生断线、线痕等质量问题系生产工艺中不可避免的情况，因断线、线痕等质量问题产生的销售退回属于行业惯例。根据聚成科技公开信息披露，公司产品退换货主要是因产品断线、压线、多线头等产品质量原因导致，退货原因具备合理性。

报告期内涉及较多退货客户，主要系①金刚线退货系行业普遍情况；②退货主要集中在高景太阳能、新霖飞、美科股份等销量较大的客户，上述客户系大型知名硅片企业，对金刚线产品的品控要求严格，具有一定合理性。

2、公司是否计提预计退货比例，如计提，请说明预计退货比例的测算过程，具体列示报告期内实际、计提退货金额及差异，上述差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响；如未计提，请说明公司是否存在通过退回跨期调节收入、净利润的情形，与同行业可比公司是否一致。

报告期内，公司已计提预计退货比例，具体预计退货比例测算过程以及实际、计提退货金额及差异如下：

(1) 公司针对预计退货比例的测算过程

报告期内，公司退货金额占主营业务收入的比例分别为 4.28%、4.31%，公司参考历史销售退货率并结合当期实际情况等，按照当期主营业务收入的 4.50%的预提比例计提预计负债，预计负债计提比例与实际退货比例差异较小，预计负债计提比例充分。

(2) 报告期内，公司实际、计提退货金额及差异，差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响

报告期内，公司在确认收入时已考虑退货情形的影响，计提退货金额高于当年实际退货金额，且不存在较大差异。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
当期计提退货金额	2,235.22	1,022.88
当期实际退货金额	2,139.05	973.16
差异	96.17	49.72
当期主营业务收入金额	49,575.44	22,733.01
差异占主营业务收入的比重	0.19%	0.22%
差异影响的毛利金额	-56.01	33.42
差异影响毛利率	-0.11%	0.15%
差异影响的净利润金额	-47.60	28.41
当期净利润金额	14,692.30	4,399.72
差异占净利润的比重	-0.32%	0.65%

由上表可知，公司实际退货与计提退货金额的差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等盈利指标的影响较小。

(3) 公司退货相关会计处理与同行业可比公司不存在差异

同行业可比公司披露的关于产品退回产品相关会计处理的具体情况如下：

可比公司	退货相关会计处理
美畅股份	根据预估销售退回金额计提预计负债-应付退货款，同时确认应收退货成本
原轼新材	-
聚成科技	参考历史退货率并结合当期实际情况计提预计负债-应付退货款，并确认应收退货成本
高测股份	-

可比公司	退货相关会计处理
三超新材	-
岱勒新材	-
公司	参考历史退货率并结合当期实际情况计提预计负债-应付退货款，并确认应收退货成本

注：可比公司高测股份、三超新材、原轼新材、岱勒新材未披露关于退货会计处理

由上表，公司退货的会计处理与同行业可比公司美畅股份、聚成科技基本一致。

三、关于采购。①按照主要原材料类型，说明报告期内的主要供应商及对应的采购金额、占比，是否存在对江阴贝卡尔特合金材料有限公司等供应商的依赖，是否存在终端客户指定公司供应商的情况；相关交易价格是否公允，公司采购价格与市场价格变化是否匹配。②结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况。③公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定，从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险。④说明前述供应商参保人数为 0 的原因，公司与其大额交易的合理性；说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况

（一）按照主要原材料类型，说明报告期内的主要供应商及对应的采购金额、占比，是否存在对江阴贝卡尔特合金材料有限公司等供应商的依赖，是否存在终端客户指定公司供应商的情况；相关交易价格是否公允，公司采购价格与市场价格变化是否匹配

1、按照主要原材料类型，说明报告期内的主要供应商及对应的采购金额、占比，是否存在对江阴贝卡尔特合金材料有限公司等供应商的依赖

报告期内，公司采购的原材料包括母线（碳钢母线、钨丝母线）、金刚石裸粉、镍（镍珠、镍饼、氨基磺酸镍）及其他，原材料总体采购情况如下：

单位：万元

类型	2023年度		2022年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比
母线（碳钢、钨丝）	12,358.52	57.21%	7,022.96	55.33%

类 型	2023年度		2022年度	
	采购金额	占 比	采购金额	占 比
金刚石裸粉	2,377.81	11.01%	969.49	7.64%
镍（镍珠、镍饼、氨基磺酸镍）	3,758.63	17.40%	2,380.79	18.76%
其他	3,108.38	14.38%	2,320.12	18.27%
合 计	21,603.34	100.00%	12,693.36	100.00%

如上表所示，2022年及2023年公司采购的母线（碳钢母线、钨丝母线）、金刚石裸粉及镍（镍珠、镍饼、氨基磺酸镍）占总额的比例分别为85.62%和81.73%，占比较高，属于公司主要的原材料类型。上述主要原材料的主要供应商及对应的采购金额、占比情况如下：

（1）母线

①碳钢母线

单位：万元

2023年度			
序号	供应商名称	采购额	占碳钢母线总采购额的比例
1	江阴贝卡尔特合金材料有限公司	7,101.97	68.86%
2	苏闽（张家港）新型金属材料科技有限公司	1,414.78	13.72%
3	河南恒创能科金属制品有限公司	1,014.39	9.83%
4	苏州万昱新材料科技有限公司	494.65	4.80%
5	安徽盛赛再制造科技有限公司	146.11	1.41%
合 计		10,171.90	98.62%
2022年度			
序号	供应商名称	采购额	占碳钢母线总采购额的比例
1	江阴贝卡尔特合金材料有限公司	5,800.76	82.68%
2	河南恒创能科金属制品有限公司	725.59	10.34%
3	宁波鸿丰泰高新材料有限公司	448.69	6.39%
4	盐城六方新材料科技有限公司	28.35	0.40%
5	张家港撒尔特特种金属制品有限公司	12.91	0.19%
合 计		7,016.30	100.00%

2022年及2023年，公司向江阴贝卡尔特合金材料有限公司采购金额占当期原材料采购总额比例分别为45.70%及32.87%，占当期碳钢母线的采购总额比例分别为82.68%

及 68.86%，皆呈下滑趋势。报告期内，公司向江阴贝卡尔特合金材料有限公司采购母线的金额及占比较高，主要受到上游母线生产行业集中度较高影响，国内规模较大的母线供应商主要为江阴贝卡尔特合金材料有限公司、河南恒创能科金属制品有限公司和苏闽（张家港）新型金属材料科技有限公司，其中江阴贝卡尔特合金材料有限公司为外资控股企业，在母线工艺强度及质量稳定性等方面具备产品优势，考虑到碳钢母线是公司生产的主要原材料，因此公司选择与其合作较多。2023 年以来，公司也增加了其他供应商的采购比例，不存在依赖单一供应商的情形。

②钨丝母线

单位：万元

2023年度			
序号	供应商名称	采购额	占钨丝母线总采购额的比例
1	厦门虹鹭钨钼工业有限公司	1,578.87	77.23%
2	浙江创特新材科技有限公司	172.76	8.45%
3	自贡硬质合金高新分公司	117.56	5.75%
4	福建省利璟金属科技有限公司	90.54	4.43%
5	广东翔鹭钨业股份有限公司	84.51	4.14%
合计		2,044.24	100.00%
2022年度			
序号	供应商名称	采购额	占钨丝母线总采购额的比例
1	悦天智能装备（威海）有限公司	4.60	69.07%
2	自贡硬质合金有限责任公司	2.06	30.93%
合计		6.66	100.00%

2022 年，公司采购少量钨丝线以用于钨丝金刚线产品研发试制。2023 年，公司向厦门虹鹭钨钼工业有限公司采购占钨丝母线总采购额的比例较高，为 77.23%。厦门虹鹭钨钼工业有限公司是上市公司厦门钨业股份有限公司的控股子公司，也是国内较早布局光伏用钨丝母线的供应商，产品质量较为稳定。同行业可比公司如聚成科技、美畅股份等也皆向其采购钨丝母线，因此公司向厦门虹鹭钨钼工业有限公司采购钨丝母线的金额及占比较高具有合理性。公司与其他钨丝母线的供应商也建立了稳定的合作，如中钨高新材料股份有限公司旗下的自贡硬质合金高新分公司、浙江创特新材科技有限公司以及广东翔鹭钨业股份有限公司等，不存在依赖单一供应商的情形。

（2）金刚石裸粉

单位：万元

2023年度			
序号	供应商名称	采购额	占金刚石裸粉总采购额的比例
1	柘城县盛石金刚石制品有限公司	926.72	38.97%
2	河南元素金刚石工业有限公司	768.70	32.33%
3	嘉兴市懿腾贸易有限公司	286.36	12.04%
4	河南省力量钻石股份有限公司	220.07	9.26%
5	河南天鉴金刚石工业有限公司	72.23	3.04%
合计		2,274.08	95.64%
2022年度			
序号	供应商名称	采购额	占金刚石裸粉总采购额的比例
1	柘城县盛石金刚石制品有限公司	635.39	65.54%
2	嘉兴市懿腾贸易有限公司	214.31	22.11%
3	河南元素金刚石工业有限公司	91.15	9.40%
4	河南省力量钻石股份有限公司	14.47	1.49%
5	河南天鉴金刚石工业有限公司	5.94	0.61%
合计		961.26	99.15%

2022年及2023年，公司向柘城县盛石金刚石制品有限公司采购金额占裸粉采购金额的比例分别为65.54%及38.97%，呈下滑趋势。2022年，公司向柘城县盛石金刚石制品有限公司采购比例较高主要系公司业务量相对较小，其与公司生产工艺较为匹配。2023年，公司增加了其他裸粉供应商如河南省力量钻石股份有限公司、河南元素金刚石工业有限公司的采购比例，河南力量钻石股份有限公司也为同行业可比公司的供应商，公司的裸粉采购不存在依赖单一供应商的情形。

(3) 镍（镍珠、镍饼、氨基磺酸镍）

单位：万元

2023年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购额	占镍总采购额的比例
1	宁波神化化学品经营有限责任公司	镍珠	1,783.13	47.44%
2	昆山乐仁环境科技有限公司	氨基磺酸镍	1,412.49	37.58%
3	广东光华科技股份有限公司	氨基磺酸镍	554.31	14.75%
4	浙江鹏源供应链管理有限公司	镍珠	7.53	0.20%
5	吉林市弗兰达科技股份有限公司	氨基磺酸镍	1.17	0.03%

合计		-	3,758.63	100.00%
2022年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购额	占镍总采购额的比例
1	宁波神化化学品经营有限责任公司	镍珠	1,252.05	52.59%
2	昆山乐仁环境科技有限公司	氨基磺酸镍	893.43	37.53%
3	广东光华科技股份有限公司	氨基磺酸镍	234.20	9.84%
4	深圳市鹏远电子科技有限公司	镍珠	1.11	0.04%
合计		-	2,380.79	100.00%

2022年及2023年，公司主要向宁波神化化学品经营有限责任公司及昆山乐仁环境科技有限公司采购镍珠及氨基磺酸镍，上述两家供应商系海外品牌代理商，也为同行业可比公司的主要供应商，产品性能较好。公司也向其他供应商如广东光华科技股份有限公司及浙江鹏源供应链管理有限公司等采购氨基磺酸镍及镍珠，不存在依赖单一供应商的情形。

2、是否存在终端客户指定公司供应商的情况

公司具有完善的供应商管理体系，定期会进行工艺和质量审核与评估，结合产品价格选择供应商进行独立、自主的采购。经查阅公司与客户的合同条款以及访谈公司管理层，报告期内公司的产品销售不存在终端指定公司供应商的情况。

3、相关交易价格是否公允，公司采购价格与市场价格变化是否匹配

公司对于原材料的采购以市场价格为基准，通过与供应商独立协商定价方式确定，通过标准化的采购流程控制，保障采购价格的公允性。从供应商管理机制来看，公司主要基于供应商的行业实力、技术能力、质量体系、交付能力等因素，筛选合格供应商认证入库，并定期开展供应商评审，以加强对供应商的管理，可在一定程度上保障双方交易定价机制合理、规范、有效。主要原材料价格分析如下：

(1) 母线

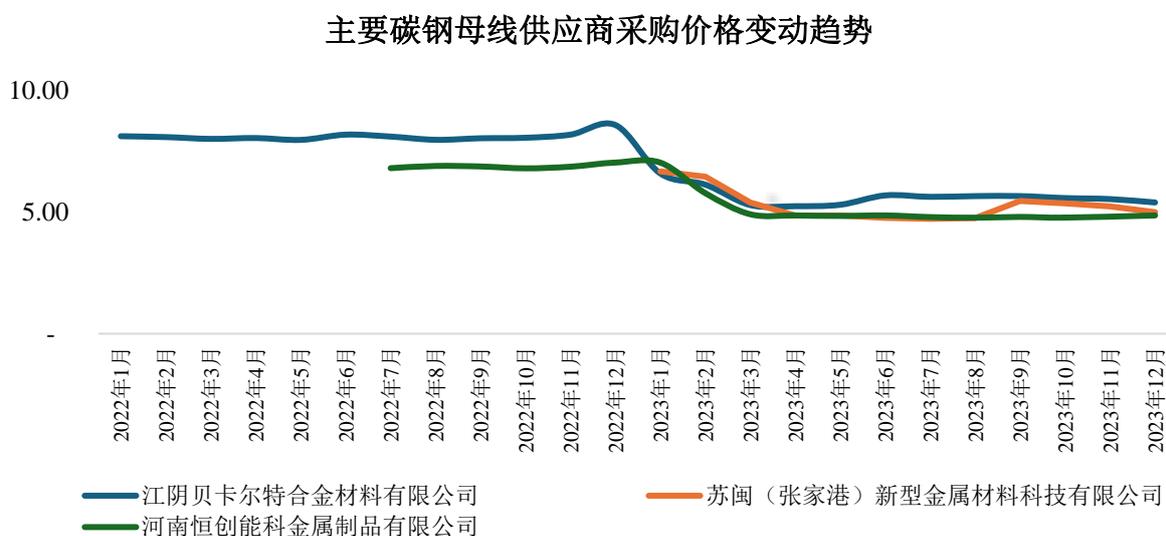
① 碳钢母线

母线是金刚石线的基体材料，通过黄丝拉拔而成，其力学性能对成品线锯具有决定性影响，母线作为专用材料，无直接公开市场报价。

2022年至2023年，公司采购主要原材料碳钢母线采购单价分别为7.92元/公里和

5.32 元/公里，同比下降约 32.83%，主要碳钢母线供应商具体采购价格变动趋势如下：

单位：元/公里



由上图所示，2022年至2023年，公司主要碳钢母线的供应商采购价格变动一致，皆呈下降趋势。一方面，随着上游行业的扩产，母线生产作为规模优势较大的行业，上游母线厂商产能扩大以及一些新进同行加入，母线供应规模不断扩大，上游的生产成本有所降低，传导至公司采购端；以及当产业链下游成本压力较大时，会有一部分压力向上游进行传递；另一方面，2023年以来公司增加了其他母线供应商如河南恒创能科金属制品有限公司、苏闽（张家港）新型金属材料科技有限公司的采购比例，进一步优化了公司供应商管理体系，使得平均采购成本有所下降。且2023年度随着采购规模扩大，使得公司在原材料采购时具备更强的议价能力，间接降低了采购成本。

②钨丝母线

钨丝母线由仲钨酸铵等原材料经工艺制备，制备工艺较碳钢母线门槛更高，因此采购单价也更高，钨丝母线无直接公开市场报价。报告期内，公司钨丝母线的采购价格与同行业可比公司采购价格的对比情况如下：

单位：元/公里

项目	2023年1-3月	2022年度
公司采购均价A	30.97	35.40
原轼新材采购均价B	31.86~36.42	36.74
差异率C=A/B-1	-2.79%~14.96%	-3.65%

项 目	2023年1-3月	2022年度
聚成科技采购均价（2023年1-3月）D	27.36	31.10
差异率E=A/D-1	13.19%	13.83%

注1：原弍新材未披露2022年钨丝母线采购单价，上表2022年采购单价为其2022年1-6月采购单价；

注2：原弍新材未披露2023年钨丝母线采购单价，上表2023年采购单价为2023年1-3月数据来源为《第二轮审核问询函的回复报告》（2023年3月）；

注3：聚成科技采购单价来源为《发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》

注4：可比公司未披露2023年全年钨丝母线采购单价的数据，所以采用2023年1-3月钨丝母线的采购单价横向对比。

由上表所示，报告期内，公司主要钨丝母线的供应商采购价格与同行业可比公司采购价格变动一致，皆呈小幅下降趋势。一方面，随着金刚线环节价格下行，一部分压力传导至原材料端；另一方面，越来越多的企业布局钨丝母线的产能，钨丝母线的制备工艺也有所提高，导致了其采购单价的下降。

（2）裸粉

2022年至2023年，公司采购主要金刚石单价分别为0.45元/克拉和0.48元/克拉，同比增长6.67%。2022年至2023年，公司主要金刚石裸粉的供应商采购价格整体保持稳定波动。主要是因为金刚石裸粉供应商属于人造金刚石行业，人造金刚石行业产品主要包括金刚石单晶、金刚石裸粉及培育钻石等。公司采购的裸粉单价一方面受线锯用裸粉市场供需关系影响；另一方面，受消费者对培育钻石的接受度提升以及培育钻石生产工艺成熟的影响，培育钻石的市场需求亦大幅增长，因此裸粉供应商调整产能结构并陆续投产新增产能以应对裸粉及培育钻石的市场增长需求，进而一定程度上影响了金刚石裸粉的供给情况，导致金刚石裸粉价格相对稳定。

裸粉行业内知名企业主要包括力量钻石（301071.SZ），公司亦有向力量钻石采购裸粉，力量钻石对外披露的销售均价与公司采购均价对比情况如下：

项 目	2023年度	2022年度
供应商采购均价A	0.48	0.45
力量钻石对外披露销售均价B	0.52	0.47
差异率C=A/B-1	-7.69%	-4.26%

从上表来看，裸粉采购均价较市场均价偏差率较小，交易价格公允。

（3）金属镍

①镍（镍珠、镍饼）

报告期内，公司镍（镍珠、镍饼）供应商主要为宁波神化化学品经营有限责任公司，其他供应商为零星采购，占比小于 0.5%，针对宁波神化化学品经营有限责任公司的采购定价公允性分析如下：

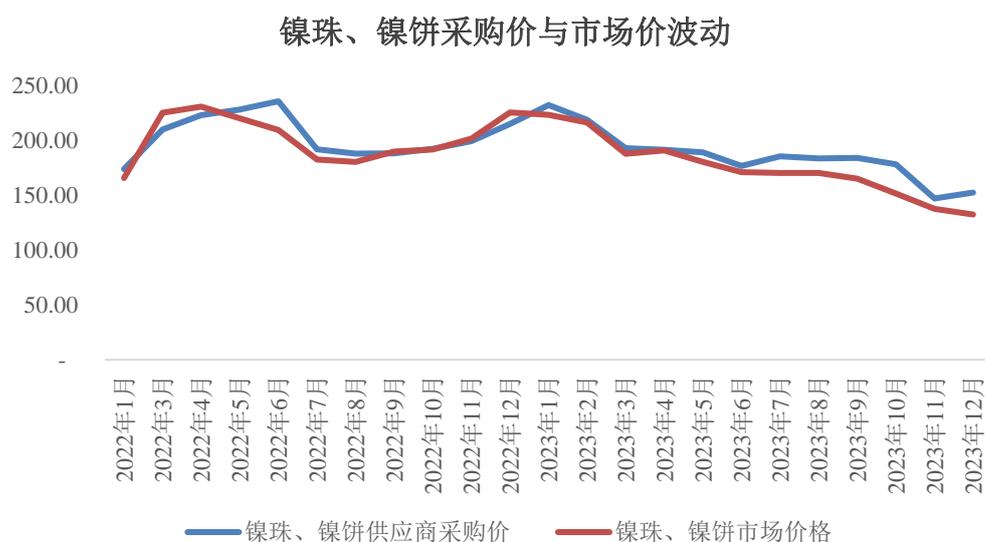
项目	2023年度	2022年度
供应商采购均价A（元/千克）	203.86	185.79
市场均价B（元/千克）[注]	199.87	174.57
差异率C=A/B-1	2.00%	6.43%

注 1：市场均价取自长江有色金属网中“1#镍”市场均价，根据公司采购材料的最终生产商产地，选择了长江地区市场价格

从上表来看，镍（镍珠、镍饼）采购均价较市场均价偏差率较小，交易价格公允。

报告期各期，镍（镍珠、镍饼）采购均价变动、市场价格变动情况如下：

单价：元/千克



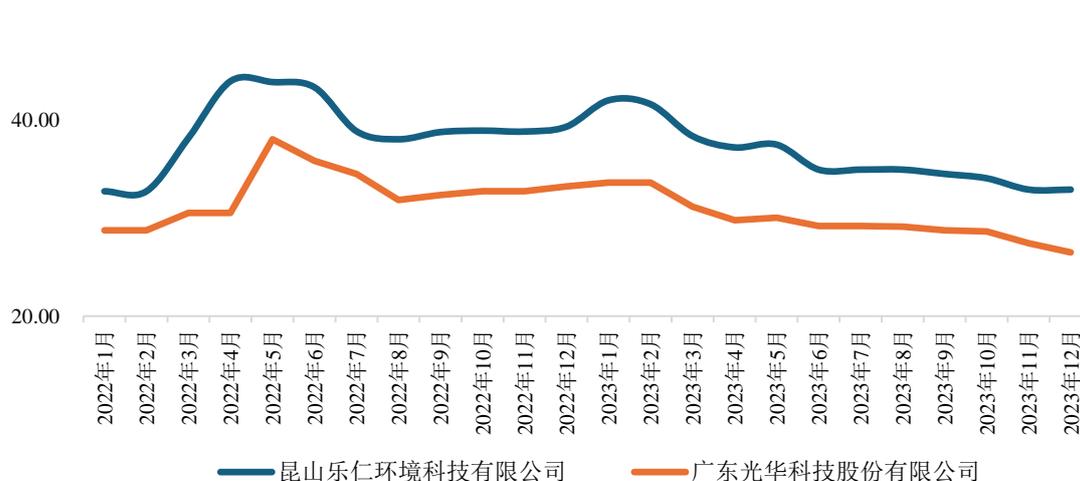
报告期内，公司镍（镍珠、镍饼）采购价格变动趋势与市场价格保持一致。

②镍（氨基磺酸镍）

报告期内，公司镍（氨基磺酸镍）供应商包括昆山乐仁环境科技有限公司、广东光华科技股份有限公司，无直接公开市场报价。2022年至2023年，公司采购镍（氨基磺酸镍）采购单价分别为 37.58 元/千克和 33.42 元/千克，同比下降约 11.07%，主要镍（氨基磺酸镍）供应商具体采购价格变动趋势如下：

单价：元/千克

主要镍（氨基磺酸镍）供应商采购价格变动趋势



由上图所示，2022年至2023年，公司主要镍（氨基磺酸镍）的供应商采购价格变动一致，整体保持稳定波动。昆山乐仁环境科技有限公司的采购单价略高于广东光华科技股份有限公司的采购单价主要系向昆山乐仁环境科技有限公司采购的为进口产品，在产品品质稳定性等方面具有优势。

（二）结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况

1、直接材料成本的构成明细及占比情况

报告期内公司直接材料成本构成明细如下：

单位：万元

构成项目	2023年		2022年	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
母线（碳钢、钨丝）	10,780.31	63.05	5,836.17	64.01
金刚石裸粉	3,574.36	20.91	2,034.25	22.31
镍（氨基磺酸镍、镍珠、镍饼）	2,034.88	11.90	973.86	10.68
其他材料	708.16	4.14	272.93	3.00
小计	17,097.71	100.00	9,117.21	100.00

直接材料主要构成项目为母线、金刚石裸粉、镍（镍珠、镍饼、氨基磺酸镍）及其他，其中母线、金刚石裸粉材料成本比重较大，合计占直接材料成本 80%以上。报

告期内母线、金刚石裸粉、镍（氨基磺酸镍）、镍（镍珠、镍饼）直接材料成本占比波动较小。

2、主要产品的原材料耗用配比情况

项目	2023年	2022年
母线耗用数量（公里）A	19,044,240.38	8,343,978.90
金刚石裸粉耗用数量（克拉）B	57,770,549.42	31,370,017.80
镍（镍珠、镍饼、氨基磺酸镍）耗用数量（千克）C	354,721.00	168,200.00
金刚线合计产量（公里）D	18,467,049.00	7,890,401.80
母线耗用配比=A/D（公里/公里）	103.13%	105.75%
金刚石裸粉耗用配比=B/D（克拉/公里）	312.83%	397.57%
镍（镍珠、镍饼、氨基磺酸镍）耗用配比=C/D（千克/公里）	1.92%	2.13%

注：上述主要原材料耗用以及产量均不含研发

从上表可以看出，报告期内金刚线母线单位耗用量下降 2.48%，总体变动不大；金刚石裸粉单位耗用量降幅为 21.31%；金属镍单位耗用量降幅为 9.86%，金刚石裸粉以及金属镍单位耗用量下降其主要原因为：（1）公司一直坚持细线化发展方向，通过持续研发使得产品结构不断向细线转型，线径更细的产品其表面积相对更小，其所需金刚石裸粉粒径及镀镍层体积更小，进而导致金刚石裸粉和金属镍的耗用量减少，符合行业惯例；根据原轼新材、聚成科技相关公开披露信息，金刚线细线化趋势使得金刚石裸粉、金属镍耗用量下降；（2）报告期内，公司通过运用多种工艺改进措施及生产经验积累，产品合格率有所提升，使得合格产品所分摊的不合格品材料耗用量减少，进而导致单位耗用量下降。

3、主要原材料价格在报告期内的波动情况

2022年至2023年，公司主要原材料母线、金刚石裸粉、金属镍的采购价格变动情况如下：

原材料	2023年平均 采购单价	2022年平均 采购单价	变动率
碳钢母线（元/公里）	5.32	7.92	-32.83%
钨丝母线（元/公里）	19.18	35.40	-45.82%
金刚石裸粉（元/克拉）	0.48	0.45	6.67%
金属镍（镍珠、镍饼）（元/千克）	184.21	199.39	-7.65%
金属镍（氨基磺酸镍）（元/千克）	33.42	37.58	-11.07%

由上表可以看出，2023 年度公司主要原材料母线、金属镍的采购单价存在一定程度的下降，其中，母线采购价格下降的主要原因为：

（1）近年来，光伏行业持续推进“降本增效”以及上游原材料产能扩张，产业链各环节产品销售价格逐年下降，使得公司材料采购成本逐年下降；

（2）公司在与主要供应商建立稳定合作关系的同时，进一步扩大了合作供应商范围，优化了供应商管理体系，与此同时，报告期内产销规模的扩大使得公司在原材料采购时具备更强的议价能力，降低了材料采购成本。

金属镍采购价格呈下降趋势主要系受大宗商品镍价格影响变动。

4、原材料价格变动对公司生产经营的影响情况

报告期内，原材料采购价格下降带动单位材料成本下降，单位成本下降系公司报告期内毛利率上升的主要驱动因素之一。若未来出现上游原材料价格的上涨，而产品销售单价不能及时相应调整，公司可能面临毛利率下滑的风险。

假设报告期内原材料平均采购价格上涨，将对报告期各期主营业务毛利率的影响情况模拟如下：

项目	原材料平均价格变动幅度	毛利率变动	
		2023年度	2022年度
碳钢母线	5.00%	-0.90%	-1.29%
	10.00%	-1.81%	-2.57%
	20.00%	-3.61%	-5.14%
	30.00%	-5.42%	-7.70%
钨丝母线	5.00%	-0.18%	
	10.00%	-0.37%	
	20.00%	-0.74%	
	30.00%	-1.11%	
金刚石裸粉	5.00%	-0.36%	-0.45%
	10.00%	-0.72%	-0.90%
	20.00%	-1.44%	-1.79%
	30.00%	-2.16%	-2.69%
镍（镍珠、镍饼、氨基磺酸镍）	5.00%	-0.21%	-0.22%
	10.00%	-0.41%	-0.43%

项目	原材料平均价格变动幅度	毛利率变动	
		2023年度	2022年度
	20.00%	-0.82%	-0.86%
	30.00%	-1.23%	-1.29%

注：上表敏感性分析假设销售价格不发生变化，仅原材料价格变动对毛利率的影响，毛利率变动为模拟毛利率减去实际毛利率的差额。

由上表可知，主要原材料采购价格进入上涨周期将对公司毛利率及经营业绩产生一定影响。公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露了“原材料采购价格波动的风险”。具体如下：

“公司金刚线产品主要原材料包括母线（含碳钢母线和钨丝母线）、金刚石裸粉、镍等。报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比重较高，分别为64.97%和65.14%。原材料价格的波动将对公司的生产成本和经营业绩带来一定影响。未来，若公司产品的销售价格下跌，而所需的主要原材料采购价格不能随之下降，或将对公司的经营业绩产生不利影响。”

（三）公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定，从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

1、公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定

报告期内，公司与各期前五大供应商合作情况如下：

序号	供应商名称	合同签订方式	开始合作时间	价格调整机制
1	江阴贝卡尔特合金材料有限公司	框架协议及具体订单	2018年	价格以具体订单为准
2	宁波神化化学品经营有限责任公司	框架协议及具体订单	2018年	价格以具体订单为准
3	厦门虹鹭钨钼工业有限公司	按需求签订订单	2023年	价格以具体订单为准
4	苏闽（张家港）新型金属材料科技有限公司	按需求签订订单	2017年	价格以具体订单为准
5	昆山乐仁环境科技有限公司	框架协议及具体订单	2019年	价格以具体订单为准
6	河南恒创能科金属制品有限公司	框架协议及具体订单	2022年	价格以具体订单为准

序号	供应商名称	合同签订方式	开始合作时间	价格调整机制
7	柘城县盛石金刚石制品有限公司	框架协议及具体订单	2021年	价格以具体订单为准

2、公司与主要供应商的采购价格是否稳定

序号	供应商名称	采购内容	2023年采购单价较2022年采购单价变动情况
1	江阴贝卡尔特合金材料有限公司	碳钢母线	-31.00%
2	宁波神化化学品经营有限责任公司	镍珠、镍饼	-7.17%
3	厦门虹鹭钨钼工业有限公司	钨丝母线	-
4	苏闽（张家港）新型金属材料科技有限公司	碳钢母线	-
5	昆山乐仁环境科技有限公司	氨基磺酸镍	-19.35%
6	河南恒创能科金属制品有限公司	碳钢母线	-30.94%
7	柘城县盛石金刚石制品有限公司	裸粉	-2.17%

由上表可见，公司向柘城县盛石金刚石制品有限公司采购的原材料价格相对稳定。2023年相较2022年，公司向江阴贝卡尔特合金材料以及河南恒创能科金属制品采购的碳钢母线单价变动幅度分别为-31.00%及-30.94%。公司碳钢母线的采购价格变动及市场价格的波动可详见本题之“（一）按照主要原材料类型，说明报告期内的主要供应商及对应的采购金额、占比，是否存在对江阴贝卡尔特合金材料有限公司等供应商的依赖，是否存在终端客户指定公司供应商的情况；相关交易价格是否公允，公司采购价格与市场价格变化是否匹配”之“3、相关交易价格是否公允，公司采购价格与市场价格变化是否匹配”。

2023年相较2022年，金属镍供应商宁波神化化学品经营有限责任公司及昆山乐仁环境科技有限公司采购的金属镍的单价变动幅度分别为-7.17%及-19.35%，主要系金属镍的市场价格波动所致，市场价格的波动可详见本题之“（一）按照主要原材料类型，说明报告期内的主要供应商及对应的采购金额、占比，是否存在对江阴贝卡尔特合金材料有限公司等供应商的依赖，是否存在终端客户指定公司供应商的情况；相关交易价格是否公允，公司采购价格与市场价格变化是否匹配”之“3、相关交易价格是否公允，公司采购价格与市场价格变化是否匹配”。

3、从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临

较大的材料价格波动风险

在采购端，公司已经形成了较为稳定的原材料供货渠道，与主要供应商建立了良好的合作关系，结合“以产定购”的计划型采购模式来确定合理的原材料采购数量从而控制原材料价格波动风险。在制度流程方面，公司的供应链管理部制订了完整的《采购控制及供应商管理制度》《生产计划与物控控制制度》以及《仓库管理制度》。对于关键原材料，公司与主要供应商签署了“采购框架合同”，确保原材料供应的稳定性；此外，在主要原材料母线、金刚石裸粉采购上公司保持与三个以上的供应商进行合作。公司与主要供应商交易采用结合市场定价及独立协商谈判的定价原则，未约定调价机制。公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”披露“原材料价格波动风险”。具体如下：

“公司金刚线产品主要原材料包括母线（含碳钢母线和钨丝母线）、金刚石裸粉、镍等。报告期内，公司直接材料占主营业务成本的比重较高，分别为 64.97%和 65.14%。原材料价格的波动将对公司的生产成本和经营业绩带来一定影响。未来，若公司产品的销售价格下跌，而所需的主要原材料采购价格不能随之下降，或将对公司的经营业绩产生不利影响。”

（四）说明前述供应商参保人数为 0 的原因，公司与其大额交易的合理性；说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况

1、说明前述供应商参保人数为 0 的原因，公司与其大额交易的合理性

柘城县盛石金刚石制品有限公司为公司主要原材料裸粉于 2022 年、2023 年的第一大供应商，2022 年采购金额为 635.39 万元，2023 年采购金额为 926.72 万元。

经公开信息查询，柘城县盛石金刚石制品有限公司 2023 年参保人数为 0，根据柘城县盛石金刚石制品有限公司出具的说明，主要系由于其员工为农村户籍，该等人员已在户籍所在地缴纳新型农村合作医疗保险，因此员工对社保缴纳意愿低。

结合工商公开信息查询及中介机构访谈核查，柘城县盛石金刚石制品有限公司成立于 2012 年 4 月 23 日，实缴注册资本为 50 万元，员工人数为 18 人，年销售规模为数千万元级别，其主要生产地位于河南省商丘市柘城县株洲路中段，河南亦为国内工业金刚石及超硬材料衍生产品的重要基地，该供应商具备稳定的原材料来源及裸粉的生产供应能力。

公司对不同裸粉供应商的技术指标、质量指标、服务指标、交货指标和成本指标进行综合评价，经比选后选择该供应商，公司对其年采购规模约为数百万元量级，公司对其采购占其销售比重低于 20%，其并非仅为公司提供服务，与该供应商规模具有匹配性，交易具有商业合理性。

2、说明公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况

(1) 选择供应商的标准

公司的供应链管理部制订了完整的《采购控制及供应商管理制度》《生产计划与物控控制制度》以及《仓库管理制度》。公司供应商均应从“合格供应商”名单中选取，公司选择供应商主要通过对供应商的技术指标、质量指标、服务指标、交货指标和成本指标进行综合评价，确定合格供应商。

各项指标主要考核细分项如下：

指标类别	细分项
技术指标	技术的文档支持、技术的持续改进等
质量指标	质量管理体系、质量的结果数据、质量问题的处理等
服务指标	备货达成率、问题的早期预警、维修保障等
交货指标	供货周期、准时交货率、保供能力等
成本指标	成本控制、付款条件

(2) 选择供应商的具体方式

①潜在供应商开发与资格预审

公司采购部门根据采购需求部门（主要为生产部门）提交的采购申请、采购计划，通过公开渠道、以往交易经历、行业内供应商推荐、生产部门推荐等方式收集潜在供应商的基础信息，同时对潜在供应商工商资料、资质证书（如需）等基础信息进行采集并审核并出具潜在供应商准入的申请评估表。

②潜在供应商审核计划的编制与审批

采购部门对符合条件的潜在供应商制定审核计划，组织评审，并提交采购部门负责人批准。

③潜在供应商审核实施

公司从质量、技术、服务、交货、成本等维度对潜在供应商实施评审打分，评审完毕后，由审核组汇总品质、技术等部门结果，上报采购负责人及总经理审批后，采购部门方可与供应商签订产品采购合同。目前，公司已与业内主流供应商建立了良好的合作关系。

(3) 货源情况

公司供应商主要为生产所需原材料的供应商，如碳钢母线、钨丝母线、金刚石裸粉、镍等，其货源情况具体如下：

主要原材料	说明	货源情况	
		供应商选择	原材料来源
碳钢母线	固结金刚石颗粒的基线，由拉丝厂商将盘条拉制为不同直径的钢线（即黄丝），再将黄丝进一步拉为微米级钢丝（即母线）	国内规模较大的碳钢母线供应商主要为江阴贝卡尔特合金材料有限公司、河南恒创能科金属制品有限公司和苏闽（张家港）新型金属材料科技有限公司等，均为公司重要供应商	供应商主要为基于盘条加工所得，盘条即成盘的小直径圆钢，是一种常见钢材和重要的建筑业原材料，广泛用于水泥制品、桥梁、房屋、高速公路等，供给充足
钨丝母线	固结金刚石颗粒的基线，由钨棒等原材料经工艺制备	国内规模较大的钨丝母线供应商主要为厦门钨业（600549）旗下的厦门虹鹭钨钼工业有限公司、中钨高新（000657）旗下的自贡硬质合金高新分公司、广东翔鹭钨业股份有限公司（002842）、浙江创特新材科技有限公司，均为公司重要供应商	供应商主要为基于仲钨生产加工所得，仲钨酸铵为钨工业的一种重要原料，可制造各式钨酸盐和氧化钨，广泛用于石油冶炼、陶瓷行业和化工行业等，供给充足
金刚石裸粉	金刚石线使用的金刚石裸粉一般由人造金刚石颗粒，经过粉碎、整形处理得到，具有硬度高、锋利度好等特性，可广泛用于切削、磨削、钻探、抛光等	裸粉产业链环节分类杂、产品形态尺寸多，使用范围广，故行业集中度较低，行业里多为小规模公司，货源充足	供应商主要为基于金刚石晶体加工所得，我国盛产工业金刚石单晶，在全球工业金刚石产业链上游具有较高份额，工业金刚石原料广泛用于建筑、油服、光伏、消费电子，供给充足
镍	镍是母线和金刚石微粉的粘合剂，固体镍珠、镍饼等用于保持金刚线生产过程中镀液中的镍离子浓度；液体氨基磺酸镍用于配置镀液	金属镍国内外供应商选择较为充足，公司金属镍主要来自国际知名品牌的国内代理商，历史未发生货源短缺情况。未来若货源不足，公司亦可选择国内厂商进行替代	供应商主要为海外知名镍品牌企业的进口代理，少部分为国内生产商或贸易商。镍是重要的工业金属，属于大宗商品之一，具有公开市场报价，被广泛应用于钢铁，建筑，航天等多个行业，全球三分之二的镍应用于不锈钢产业，供给充足

四、说明公司是否存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的客户或供应商，如有请说明合理性、交易的公允性

(一) 客户情况

报告期内，公司客户较为集中，2022年及2023年前五大客户收入占比分别为90.68%及95.55%，报告期内，公司前五大客户成立时间、开始合作时间、是否存在员工或前员工设立与是否存在主要为公司服务情况如下：

客户名称	成立时间	与公司合作历史	是否刚成立就开始合作	是否员工或前员工设立的	是否存在主要为公司服务
晶科能源	2006年12月13日	2017年至今	否	是	否
高景太阳能	2019年7月3日	2022年至今	否	否	否
美科股份	2017年1月6日	2023年至今	否	否	否
协鑫科技	2007年7月12日	2020年至今	否	否	否
扬州六如	2020年9月24日	2021年至今	否	否	否
新霖飞	2020年4月7日	2022年至今	否	否	否
矽盛电子	2005年3月3日	2020年至今	否	否	否
宇晶股份	2018年4月25日	2019年至今	否	否	2022年是，2023年否

1、晶科能源

公司实际控制人李仙华先生系晶科能源共同实际控制人之一，因此晶科能源属于公司员工或前员工设立的企业。报告期内，公司向晶科能源及其下属公司销售金刚线交易额合计12,369.26万元和20,348.21万元，占营业收入的比重为54.15%和40.80%，占比呈下降趋势。

公司与晶科能源间交易主要系因为硅片环节集中度较高，晶科能源本身作为全球硅片生产规模前五的企业，是金刚线企业市场开拓无法回避的重要客户，公司与晶科能源控制的主体的交易均价与平均价格无显著差异，双方交易的合理性、交易公允性可详见本问题之“一、关于第一大客户晶科能源”之“（二）结合上述差异的比较情况，说明公司对晶科能源是否具有议价能力、交易价格是否公允、是否存在重大依赖”。

2、宇晶股份

由上表，报告期各期前五大客户中，宇晶股份存在2022年主要与公司进行交易的情况，主要系宇晶股份及其下属的主体2018年4月成立后，有采购相关产品需求，在公司主动拜访后与其达成合作。2022年交易规模为1,003.99万元，后续因对方扩充供应商体系、自身业务发展等原因下单有所减少，2023年交易规模为119.58万元。

2022年及2023年，公司与宇晶股份的交易单价与公司销售同类金刚线的平均单价差异率分别为-5.90%及-3.34%，公司与宇晶股份控制的主体的交易均价与平均价格无显著差异，交易具有对价公允性。

（二）供应商情况

报告期内，公司前五大供应商成立时间、开始合作时间、是否存在员工或前员工设立与是否存在主要为公司服务情况如下：

供应商名称	成立时间	与公司合作历史	采购产品	是否刚成立就开始合作	是否员工或前员工设立的	是否存在主要为公司服务
江阴贝卡尔特合金材料有限公司	2004年5月21日	2021年至今	碳钢母线	否	否	否
宁波神化化学品经营有限责任公司	2000年10月22日	2018年至今	镍珠、镍饼	否	否	否
厦门虹鹭钨钼工业有限公司	1992年9月5日	2023年至今	钨丝母线	否	否	否
苏闽（张家港）新型金属材料科技有限公司	2010年1月25日	2018年至今	碳钢母线	否	否	否
昆山乐仁环境科技有限公司	2013年7月5日	2019年至今	氨基磺酸镍	否	否	否
河南恒创能科金属制品有限公司	2020年12月16日	2022年至今	碳钢母线	否	否	否
柘城县盛石金刚石制品有限公司	2012年4月23日	2021年至今	裸粉	否	否	否

由上表，报告期各期前五大供应商中，不存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的供应商。

五、核查程序与核查结论

（一）主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）获取公司对晶科能源及其他客户的销售收入、应收账款、预收款项情况；计算并对比报告期内公司对晶科能源及其他客户的销售毛利率、平均回款周期，并分析差异原因；

（2）访谈公司管理层，了解公司与晶科能源的合作历史、合作模式、定价方式、是否存在重大依赖，获取公司减少客户依赖的具体措施和有效性、市场开拓及客户开发进展、承接或扩大其他客户订单的能力；

(3) 实地走访晶科能源、查阅晶科能源公开披露信息，了解晶科能源供应商准入条件、定价方式、金刚线其他供应商情况、公司提供产品与其他供应商是否存在差异；

(4) 获取合作期间内公司与晶科能源框架销售合同的签订情况，获取报告期后（2024年1-5月）对晶科能源销售情况，分析公司与晶科能源合作的可持续性、稳定性、对公司持续经营能力的影响等；

(5) 取得公司报告期内销售退回的明细表等，访谈管理层了解销售退回的主要原因、涉及较多客户的原因；访谈主要客户了解报告期内公司产品销售退回、公司产品质量等相关情况；查阅同行业可比公司关于退货相关会计处理以及报告期内的退回比例；获取报告期内预计退货比例的测算过程，以及计算实际、计提退货金额及差异对报告期各期收入、净利润、毛利率等影响；

(6) 查阅公司所在行业研究报告，了解下游客户构成及市场参与者的整体产能情况，分析公司前五大客户变化较大的原因及合理性，公司销售是否稳定，主要客户对公司产品是否具有持续需求；

(7) 获取报告期内主要客户名单和销售合同及订单，访谈公司的管理层及主要客户，网络检索主要客户并取得国家企业信用信息公示报告，了解公司主要客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、人员规模、与公司合作历史、进入其供应链体系时间、合同签订周期及合同续签约定等关键条款设置、未来合作计划、持续履约情况、平均订单规模、复购率、交易占对方同类交易比重、对方实际控制人及股东、董监高等情况，了解是否存在终端客户指定公司供应商的情况，了解公司主要客户中是否主要为公司服务、是否存在公司员工或前员工设立的情形，并获取主要客户出具的无关联关系承诺函；

(8) 获取报告期内主要供应商名单和采购合同，访谈公司的管理层及主要供应商，了解公司主要供应商的基本情况，网络检索主要供应商并取得国家企业信用信息公示报告，包括成立时间、注册资本、人员规模、是否签订框架协议、价格是否稳定、从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险、是否约定调价机制、公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性、合作历史、交易占对方同类交易比重、对方实际控制人及股东、董监高等情况，了解公司主要供应商中是否主要为公司服务、是否存在公司员工或前员工设立的情形，并获取主要供应商出具的无关联关系承诺函；

(9) 按照主要原材料类型，取得公司报告期内主要供应商的明细和采购金额及占比，分析对供应商的依赖情况；并获取主要原材料的公开市场报价，分析公司采购价格变动与市场价格变动的一致性；

(10) 获取公司主营业务成本中直接材料数据，获取公司主要原材料的采购金额、采购数量以及采购单价和耗用金额数据，并进行匹配分析；获取公司主要产品的产量数据，并将主要原材料耗用金额与产品产量进行耗用匹配分析；测算原材料价格波动对毛利率敏感性分析；

(11) 取得柘城县盛石金刚石制品有限公司关于员工社保情况的说明；

(12) 查阅公司供应链管理相关制度，抽取公司报告期内部分新增供应商遴选评估资料。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 报告期内，晶科能源是公司第一大客户，其销售收入、应收账款占比较高；2022年和2023年，公司向晶科能源销售的金刚线毛利率与其他客户不存在显著差异；晶科能源经营规模大、资金实力雄厚、信誉良好，属于公司优质客户，因此其平均回款周期短于其他客户；报告期各期末，公司对晶科能源及其他客户均不存在预收款项；

(2) 公司与晶科能源的合作中，晶科能源处于议价优势地位，公司遵循晶科能源定价机制，交易价格公允，报告期内公司对晶科能源不存在重大依赖；

(3) 成为晶科能源供应商存在较高门槛，晶科能源存在其他与公司提供同类产品的供应商，公司与其他供应商提供的产品均为金刚线，公司不是晶科能源在电镀金刚石线方面的唯一生产商，公司与晶科能源在业务、资产、技术、人员等方面独立；

(4) 公司与晶科能源合作具备可持续性及其稳定性，不存在重大不确定性风险，如晶科能源停止或减少对公司的产品采购，将对公司盈利能力及经营业绩产生重大不利影响，公司已在《公开转让说明书》中披露“关联交易占比较高的风险”；

(5) 公司已采取减少客户依赖的具体措施，具备新客户开拓能力并取得一定进展，公司具备承接或扩大其他客户订单能力；

(6) 报告期内，公司前五大客户变化较大的原因主要系下游光伏行业景气度提升

及客户的扩产计划所致，公司销售稳定，主要客户对公司产品具有持续需求，已于《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露：

（7）报告期内，公司的各期前五大客户大多为光伏硅片切片或光伏一体化企业，金刚线产品的采购占其采购总额的比例较小。报告期内，公司前五大客户持续复购公司产品，与公司保持稳定合作关系；

（8）报告期内，公司销售退回金额占主营业务收入比例较为稳定，主要系产品因断线、线痕等质量问题以及产品工艺适配问题导致销售退回，销售退回主要集中在销售金额较大、大型知名硅片客户，具有一定合理性；报告期内，公司已计提预计退货比例，实际、计提差异对主要财务指标的影响较小以及退货相关会计处理方式与同行业可比公司不存在重大差异；

（9）报告期内，公司主要原材料的采购价格公允，采购价格与市场价格变化匹配，公司不存在依赖单一供应商的情形；报告期内不存在终端客户指定公司供应商的情况；报告期内，公司主要原材料采购金额与生产需求、耗用相匹配；原材料价格波动将对公司经营变动产生一定影响；柘城县盛石金刚石制品有限公司参保人数为 0 主要系由于其员工为农村户籍，该等人员已在户籍所在地缴纳新型农村合作医疗保险，柘城县盛石金刚石制品有限公司已说明参保人数为 0 的原因，具有合理性，公司对其年采购规模与该供应商规模具有匹配性，交易具有商业合理性；

（10）报告期内，公司不存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的前五大供应商；公司主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的前五大客户数量较少，主要系对方有采购相关产品需求，公司通过市场化方式公平获取订单和业务份额。双方交易具有合理性及必要性，交易价格公允。

（二）补充说明对客户、供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形。

1、走访比例

（1）报告期内，主办券商、会计师采用实地走访形式走访企业主要客户，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
实地走访客户金额	49,320.70	22,408.16
主营业务收入金额	49,575.44	22,733.01
占比	99.49%	98.57%

注：实地走访客户的金额是指现场走访过的客户在报告期内的销售金额

(2) 报告期内，主办券商、会计师采用实地走访形式走访企业主要供应商，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
实地走访供应商金额	16,380.33	10,055.93
材料采购金额	21,603.34	12,693.36
占比	75.82%	79.22%

注：实地走访供应商的金额是指现场走访过的供应商在报告期内的采购金额

2、函证程序

(1) 主办券商、会计师对主要客户执行了函证程序，报告期内，客户销售函证情况如下：

单位：万元

项目	公式	2023年度	2022年度
主营业务收入金额	A	49,575.44	22,733.01
发函情况	发函金额	B	49,552.49
	发函比例	$C=B/A$	99.95%
回函情况	回函确认金额	D	49,534.41
	回函确认比例	$E=D/A$	99.92%
未回函证	未回函执行替代程序确认金额	F	18.08
	未回函执行替代程序确认比例	$G=F/A$	0.04%
函证及替代程序确认销售金额	$H=D+F$	49,552.49	22,554.13
函证及替代程序确认销售比例	$I=H/A$	99.95%	99.21%

注：回函确认金额为相符函证对应收入金额和不符函证经调节后可确认的收入金额之和

由上表，报告期各期收入函证发函和回函确认比例均在 99%以上，核查比例较高，样本选取能够代表总体；同时，所有回函均取得客户盖章，回函真实、有效。

(2) 主办券商、会计师对主要供应商执行了函证程序，报告期内，供应商采购函

证情况如下：

单位：万元

项 目		公 式	2023年度	2022年度
材料采购金额		A	21,532.04	12,693.36
发函情况	发函金额	B	20,307.31	11,841.89
	发函比例	$C=B/A$	94.31%	93.29%
回函情况	回函确认金额	D	20,307.31	11,841.89
	回函确认比例	$E=D/A$	94.31%	93.29%
未回函证	未回函执行替代程序 确认金额	F	-	-
	未回函执行替代程序 确认比例	$G=F/A$	-	-
函证及替代程序确认采购金额		$H=D+F$	20,307.31	11,841.89
函证及替代程序确认采购比例		$I=H/A$	94.31%	93.29%

由上表，报告期各期采购函证发函和回函确认比例均在 93%以上，核查比例较高，样本选取能够代表总体。同时，所有回函均取得供应商盖章，回函真实、有效。

3、期后回款比例

公司应收账款期后回款整体较好，期后回款比例如下表所示：

单位：万元

期 间	应收账款余额	期后回款情况		
		截至2024年5月31日	截至2023年末	期后回款占比
2022年末	8,270.15	8,270.15	8,268.42	100.00%
2023年末	12,950.02	12,306.98	-	95.03%

由上表可知，截至 2024 年 5 月 31 日，2022 年末的应收账款余额已全部收回，2023 年末应收账款期后回款比例为 95.03%，公司应收账款期后回款情况良好。对尚未收回的款项，公司已安排销售人员积极催收，持续关注和更新期后回款情况。

4、收入截止性测试

主办券商获取公司销售收入明细账，综合考虑金额和性质后，在报告期各期末选取 5 笔销售凭证，并在下一期期初亦选取 5 笔销售凭证，抽查相关交易的合同、发票、普通直销（非寄售）产品签收单或寄售对账单据等原始凭证，确认公司收入是否存在跨期。

会计师对报告期各期资产负债表日前后一个月确认的非寄售客户营业收入实施截止性测试，获取并核对相关样本的收入记账凭证和收入确认相关的单据，包括客户签收单等资料。报告期内资产负债表日前后一个月非寄售客户收入截止性测试比例为100%；对报告期寄售客户确认的所有营业收入实施截止性测试，获取并核对相关样本的收入记账凭证和收入确认相关的单据，包括客户对账单等资料，报告期内寄售客户营业收入截止性测试比例为100%。

综上所述，主办券商、会计师已通过对主要客户、供应商实施走访、函证、收入截止性测试等不同的核查程序，核查结论能够交叉印证。报告期内公司收入截止性认定准确，不存在提前或延后确认收入的情况。

（三）公司在业务、资产、技术、人员等方面独立性，是否对关联方存在重大依赖，公司独立性是否存在重大缺陷。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师实施了以下核查程序：

（1）通过查阅公司组织结构文件，结合公司的生产、采购、销售流程，分析公司是否具有完整的业务流程、独立面对市场的自主经营能力；

（2）通过查阅公司主要资产土地产权证书、商标、专利权等财产权属证明，核查公司资产独立性；

（3）访谈公司高级管理人员，查阅员工花名册、高级管理人员的调查表、银行流水和劳动合同，核查高级管理人员是否在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事之外的职位，财务人员是否在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中公司兼职的情况；

（4）取得了公司关于业务、资产、人员、财务和机构独立情况的说明；

（5）查阅公司的财务核算系统，获取银行账户清单、银行对账单等财务资料，查阅公司财务会计制度及访谈相关人员；

（6）查阅公司股东大会和董事会决议关于设立相关机构的记录，判断公司内部经营管理机构是否独立运作，是否存在混合经营情形；

（7）查阅公司报告期内研发立项报告、验收材料、结题文件等资料；访谈公司管

理层，了解公司的核心技术人员及其背景以及技术独立性情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司拥有完整的业务流程、独立的生产经营场所，能够独立开展生产经营活动，具备独立面向市场的经营能力，不存在依赖控股股东、实际控制人及其他关联方进行生产经营的情形，公司业务独立；

(2) 公司独立拥有与生产经营有关的主要机器设备以及商标、专利等的所有权或者使用权，与控股股东、实际控制人及其他关联方所拥有的资产在权属关系上界定明确；

(3) 公司的核心技术具有独立性，拥有独立的研发团队，独立拥有与生产经营有关的专利等知识产权，公司具有独立的研发能力与生产经营能力；

(4) 公司高级管理人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职，公司人员具有独立性；

(5) 公司已建立独立的财务部门，配备了相关财务人员，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度；公司未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户；

(6) 公司已建立健全内部经营管理机构、独立行使经营管理职权，与控股股东和实际控制人及其控制的其他企业之间不存在机构混同的情形。

综上，公司在业务、资产、技术、人员、财务、机构方面均具有独立性，具备公司独立运营的能力，不存在对控股股东及其他关联方重大依赖的情况，公司独立性不存在重大缺陷。

(四) 公司关联交易的必要性和公允性，是否存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师实施了以下核查程序：

(1) 获取了报告期内关联交易的合同，查看相关协议条款，了解具体业务内容、结算方式等；

(2) 了解公司与关联方开展交易的背景原因、必要性和持续性；

(3) 获取公司及公司董事、监事、高级管理人员的银行流水，核查是否存在对关联方的利益输送；

(4) 对主要关联方进行了实地走访，了解其基本情况、经营情况、与公司关联交易的定价机制等信息；了解其是否与公司存在除正常业务开展之外的资金往来，是否存在为公司代垫成本、费用的情形，了解是否存在利益输送的情形；

(5) 获取并对比分析报告期各期公司与主要关联方交易价格和毛利率；

(6) 查阅公司章程，相关的董事会、股东大会决议，确认报告期内公司是否履行公司章程及关联交易管理制度规定的决策程序；查阅主要关联方公开披露信息，确认主要关联方是否履行关联交易审批程序；

(7) 实地调查公司的经营场所，访谈公司管理层，了解关联交易的合理性与必要性，并对报告期内的主要关联交易进行了细节测试；

(8) 对主要关联交易进行函证。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：报告期内，公司与关联方之间的关联交易具有必要性和持续性、交易规模具有合理性，关联交易定价公允，不存在重大差异，不存在关联方配合虚增收入及承担费用以调节利润等利益输送情形。

问题 5. 关于固定资产与在建工程

根据申请文件，（1）报告期各期末，公司固定资产分别为 11,442.66 万元、23,848.42 万元，在建工程分别为 1,439.52 万元、2,973.74 万元，均有所增长。（2）公司为自身对外借款进行的财产抵押担保，报告期末剩余贷款金额 2,300 万元，抵押内容为房屋所有权。

请公司补充说明：（1）各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致，大量购置机器设备、固定资产大幅增长的原因及合理性，机器设备供应商与公司是否存在（潜在）关联关系，交易价格是否公允。（2）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响。（3）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备是否谨慎合理。（4）公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行。（5）以表格的形式说明公司抵押贷款的具体情况，包括但不限于借款期限、金额、利率、还款进度情况，是否存在逾期偿还的情形，抵押资产是否存在被收回风险，对公司正常生产经营的影响及应对措施。（6）在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，在建工程投入的资金来源，报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见。（2）说明固定资产、在建工程的具体核查情况，包括但不限于监盘程序、比例及结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。（3）核查公司报告期内在建工程的归集内容、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出，并发表明确意见。

回复：

一、各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致，大量购置机器设备、固定资产大幅增长的原因及合理性，机器设备供应商与公司是否存在

（潜在）关联关系，交易价格是否公允**（一）各产品各期产能、产能利用率、产量情况**

2022至2023年，公司自产金刚石线产品的设备产能、产量、产能利用率情况如下：

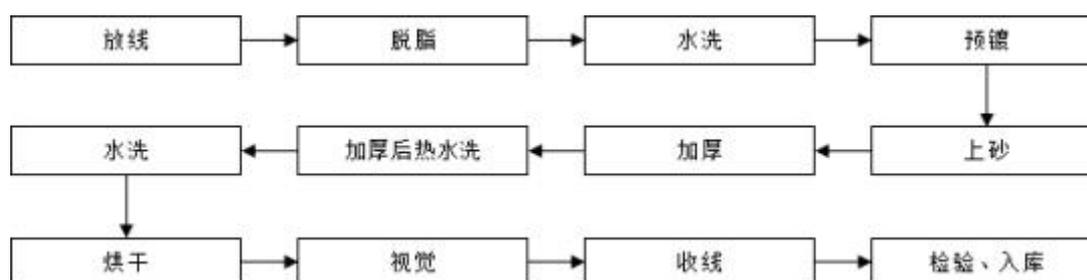
项目	2023年度	2022年度
设备产能（万公里）	2,375.57	852.59
产量（万公里）	1,998.58	799.12
产能利用率	84.13%	93.73%
销量（万公里）	1,878.17	686.90
产销率	93.98%	85.96%

注：以上设备产能非环评批复产能，为基于每月关键设备理论产能加权的设备产能，产量系生产及研发合计数据。

报告期内，公司综合产能利用率较高，分别为93.73%及84.13%，2022年产能利用率较高主要系下游市场均面临快速发展的市场景气行情，带动公司产品需求快速提升，为满足供给使得产线持续处于高负荷生产状态，因此产量接近理论设备产能。2023年，公司积极购置设备、提高生产能力，公司产能供不应求的情况有所缓解，产能利用率有所下降。

（二）生产流程中的核心环节，机器设备的使用情况及具体用途

公司主要产品为金刚石线，其生产工艺流程如下：



其中，金刚石微粉的上砂为核心环节，即通过电化学反应（电沉积法），将电镀液中的金刚石镀镍微粉固结在母线基体。此外，镀镍微粉的制备也较为关键，金刚石微粉表面需要通过复合镀工艺控制形成一层致密的镍金属层。

公司机器设备主要为微粉生产设备、金刚线产线、复绕机、金刚线检测及控制系统等，其主要用途如下：

设备名称	设备用途
金刚线产线	通过各工艺槽的不同处理方式将金刚石牢固的固结在母线基体上形成具有切割力的线锯产品，主要特点是能够支持多个产品同时稳定生产。
复绕机	为满足不同客户端切割设备的要求，将产品复绕到对应的工字轮上
金刚线检测及控制系统	用于最终的产品破断力、出刃率、出刃高度、自由圈径、金刚石立体分布等技术要素的检测
微粉生产设备	将裸粉通过复合镀加工处理成符合产品工艺设计要求的金刚石微粉

报告期内，公司上述机器设备的使用数量、资产原值及净值如下：

设备名称	2023年12月31日			2022年12月31日		
	数量（台）	资产原值（万元）	资产净值（万元）	数量（台）	资产原值（万元）	资产净值（万元）
金刚线产线	150	13,208.04	11,721.79	99	8,056.43	7,583.36
复绕机	44	655.38	503.93	23	325.29	211.56
金刚线检测及控制系统	66	2,504.72	2,269.68	46	361.62	273.45
微粉生产设备	4	11.65	11.30	12	11.49	7.83
合计	-	16,379.78	14,506.71	-	8,754.83	8,076.20

（三）机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致，大量购置机器设备、固定资产大幅增长的原因及合理性

1、机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

2022至2023年，公司金刚石线产品的设备产能、产量及机器设备的价值变动情况如下：

项目	2023年度	2022年度	增长率
设备产能（万公里）	2,375.57	852.59	178.63%
产量（万公里）	1,998.58	799.12	150.10%
项目	2023年末	2022年末	增长率
机器设备 - 资产原值（万元）	19,293.53	10,608.04	81.88%
机器设备 - 资产净值（万元）	17,004.12	9,420.88	80.49%

注：报告期内，公司由于市场需求扩大和业务发展的需要，对原有生产工艺进行技术优化、设备升级，导致产线存在超负荷运转情况，公司产量更能体现公司实际生产能力。

2022年及2023年，公司设备产能分别为852.59万公里及2,375.57万公里，产量分别为799.12万公里及1,998.58万公里，业务规模持续扩大。报告期各期末，公司机器设备资产原值分别为10,608.04万元及19,293.53万元，资产净值分别为9,420.88万元及

17,004.12 万元，保持增长，与业务规模扩大趋势一致。且由于下游市场均面临快速发展的市场景气行情，带动公司产品需求快速提升，因此延长了生产线的工作时长与天数，使得产品产量的增幅高于机器设备的价值变动幅度。

报告期内，公司同行业可比公司机器设备资产净值及生产能力情况如下所示：

2023年			
公司名称	2023年末产量（万公里）	机器设备资产净值（万元）	单位机器设备对应产量（公里/元）
美畅股份	14,755.89	97,480.28	0.15
高测股份	5,617.24	78,222.44	0.07
岱勒新材	2,514.53	36,834.66	0.07
三超新材	933.69	24,628.51	0.04
平均值			0.08
公司	1,998.58	17,004.12	0.12
2022年			
公司名称	2022年末产量（万公里）	机器设备资产净值（万元）	单位机器设备对应产量（公里/元）
美畅股份	11,088.68	86,718.06	0.13
高测股份	3,392.77	63,849.24	0.05
岱勒新材	1,447.75	29,277.59	0.05
三超新材	751.56	17,225.21	0.04
平均值			0.07
公司	799.12	9,420.88	0.08

注：同行业可比公司未系统性披露 2022 年末及 2023 年末产能，因此统一以产量替代产能数据作为实际生产能力。

如上表所示，公司单位机器设备对应产量处于同行业可比公司合理范围内，公司机器设备规模与生产能力情况相匹配，与同行业可比公司机器设备与生产能力的配比不存在显著差异。

2、大量购置机器设备、固定资产大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司固定资产及机器设备的增幅较大，具体情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年12月31日	本期增加	本期减少	2023年12月31日
一、账面原值合计：	13,436.99	14,568.38	731.46	27,273.92
房屋及建筑物	2,460.42	3,307.38	26.18	5,741.61

项目	2022年12月31日	本期增加	本期减少	2023年12月31日
机器专用设备	10,608.04	9,380.67	695.18	19,293.53
运输工具	29.11	378.22	6.15	401.17
电子及其他设备	176.42	442.03	3.94	614.50
固定资产装修	163.01	1,060.10	-	1,223.11
二、累计折旧合计:	1,994.33	1,776.00	344.84	3,425.49
房屋及建筑物	624.87	194.83	2.64	817.06
机器专用设备	1,187.16	1,437.20	334.96	2,289.40
运输工具	22.86	13.61	5.85	30.62
电子及其他设备	109.09	55.48	1.39	163.18
固定资产装修	50.35	74.88	-	125.23
三、固定资产账面净值合计	11,442.66	12,792.38	386.61	23,848.42
房屋及建筑物	1,835.54	3,112.54	23.54	4,924.55
机器专用设备	9,420.88	7,943.46	360.22	17,004.12
运输工具	6.25	364.61	0.31	370.55
电子及其他设备	67.33	386.55	2.55	451.33
固定资产装修	112.66	985.22	-	1,097.88
四、固定资产账面价值合计	11,442.66	12,792.38	386.61	23,848.42
房屋及建筑物	1,835.54	3,112.54	23.54	4,924.55
机器专用设备	9,420.88	7,943.46	360.22	17,004.12
运输工具	6.25	364.61	0.31	370.55
电子及其他设备	67.33	386.55	2.55	451.33
固定资产装修	112.66	985.22	-	1,097.88

其中，公司固定资产原值增加额及其中的在建工程转入情况如下：

固定资产类别	2023年较2022年增加值（单位：万元）	
	原值增加总金额	其中：在建工程转固金额
房屋及建筑物	3,307.38	-
机器专用设备	9,380.67	8,965.98
运输工具	378.22	-
电子及其他设备	442.03	296.67
固定资产装修	1,060.10	1,030.17
合计	14,568.38	10,292.82

2023年末，公司固定资产中房屋及建筑物及机器设备较2022年末增幅较大，主要系由于公司产能提升及技改项目正在实施中，其相关多线机生产设备、暖通系统、机电安装、EHS项目投资、污水处理基础工程、车间改造使得固定资产规模大幅提升。

未来随着上述项目投产，将带动公司业务规模将进一步扩大。上述扩产主要系一方面受益于“双碳”政策，行业随全球光伏发电装机量跃升而快速发展，从而扩大包括光伏硅片在内各个环节的需求，金刚石线的市场需求呈爆发式增长；另一方面，随着公司工艺技术的持续升级、单机多线设备产能逐步达产，公司金刚线产品在细线化、生产良率以及硅片的厚薄片变化、线痕率、切割速度、断线率、线耗等方面的综合表现进一步提升，公司在进一步深化与原有客户关系的基础上，加大对其他新兴客户的开拓力度，提升在行业内的渗透率，公司的客户开拓仍有较大的成长空间。

因此，公司大量购置机器设备、固定资产大幅增长主要系出于提高生产能力、扩大业务规模，以满足旺盛的下游订单需求并把握行业的扩张趋势，具有合理性。

（四）机器设备供应商与公司是否存在（潜在）关联关系，交易价格是否公允

报告期内，公司前五大机器设备供应商如下：

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	不含税采购金额（万元）	占机器设备采购金额的比例
2023年					
1	无锡来诺斯科技有限公司	否	多线机	4,104.09	48.76%
2	上海师洁环保科技有限公司	否	环保项目设备	916.82	10.89%
3	台州优联智能装备有限公司	否	多线机技改、多线机	678.36	8.06%
4	杭州华盟环境工程有限公司	否	空调系统	537.57	6.39%
5	嘉兴市通顺电力设备安装有限公司	否	电力系统工程	473.29	5.62%
合计				6,710.13	79.72%
2022年					
1	台州优联智能装备有限公司	否	多线机技改、多线机及其他	3,750.58	92.84%
2	易事特集团股份有限公司	否	UPS电源	104.87	2.60%
3	苏州盈源恒机电设备工程有限公司	否	空调及排风系统	69.36	1.72%
4	苏州康星电子服务有限公司	否	管道循环泵、冷却塔	27.52	0.68%

5	海宁欣龙建筑装饰有限公司	否	空调系统	26.50	0.66%
合计				3,978.84	98.49%

由上可见，报告期公司前五大机器设备供应商均非公司关联方。公司采购的机器设备除多线机外，其他如电力系统、污水处理、环保、空调排风均金额较小或为定制化系统，采购单价难以比较。

公司向无锡来诺斯科技有限公司、台州优联智能装备有限公司采购多线机的金额及数量情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	采购金额 (万元)	数量 (台)	不含税单价 (万元/台)	含税单价(万 元/台)
2023年						
1	无锡来诺斯科技有 限公司	十二线机	64.78	/	/	/
		十六线机	3,214.16	/	/	/
2	台州优联智能装备有 限公司	技改十二线机	324.74	/	/	/
		技改十六线机	71.68	/	/	/
		十六线机	240.00	/	/	/
2022年						
1	台州优联智能装备有 限公司	技改十二线机	1,190.73	/	/	/
		十二线机	2,402.58	/	/	/

注：采购数量及单价已申请不予披露。

上述设备采购主要系报告期内公司原有厂区扩建及新建生产基地所需设备采购，公司经多方询价并最终确认无锡来诺斯科技有限公司、台州优联智能装备有限公司作为机器设备供应商。公司向前述两家供应商采购多线机整机产品标准基本一致，受采购时间、制造工期等影响，采购价格略有不同但无显著差别。

此外，台州优联智能装备有限公司为公司多线机进行技改，即在原有老旧单线机基础上技改为十二线机及十六线机，该技改价格低于同类多线机全新整机采购价格，具有合理性。同行业可比公司未披露该等定制化技改价格，因此采购单价难以比较。

同行业可比公司公开的机器设备采购单价信息较少，仅部分企业披露了主要电镀设备多线机的单价，公司向台州优联智能装备有限公司与无锡来诺斯科技有限公司采购多线机整机的采购单价与同行业可比公司采购单价对比如下：

同行业可比公司	采购产品	含税单价（万元/台）	单线价格（万元）
原轼新材（未上市）	八线机	61.95	7.74
	十线机	70.80	7.08
	十二线机	80.38	6.70
三超新材（300554.SZ）	十线机	84.70	8.47
	十六线机	92.91	5.81
公司向台州优联智能装备有限公司采购	十二线机	/	/
	十六线机	/	/
公司向无锡来诺斯科技有限公司采购	十二线机	/	/
	十六线机	/	/

注：原轼新材数据取自其《发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》，三超新材（300554）数据取自其《关于申请向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》，公司采购单价已申请不予披露。

公司向供应商采购多线机单价与同行业可比公司无显著差异，公司上述采购成本合理，与机器设备供应商交易价格公允。

二、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响

公司与同行业可比公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等具体情况对比如下：

公司简称	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
美畅股份	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5.00%	4.75-9.50
	生产设备	年限平均法	3-10	5.00%	9.50-31.67
	运输设备	年限平均法	3-10	5.00%	9.50-31.67
	办公设备	年限平均法	3-10	5.00%	9.50-31.67
	其他设备	年限平均法	3-5	5.00%	19.00-31.67
高测股份	房屋及建筑物	年限平均法	30	5.00%	3.17
	机器设备	年限平均法	5-10	5.00%	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	4	5.00%	23.75
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	5.00%	19.00-31.67
三超新材	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00%	4.75
	机器设备	年限平均法	3-10	5.00%	9.50-31.67
	运输设备	年限平均法	4-5	5.00%	19.00-23.75
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5.00%	19.00-31.67

公司简称	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
岱勒新材	房屋及建筑物	年限平均法	20-30	5.00%	3.17-4.75
	机器设备	年限平均法	10	5.00%	9.50
	运输工具	年限平均法	5-10	5.00%	9.50-19.00
	电子设备及其他	年限平均法	5	5.00%	19.00
公司	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00%	4.75
	固定资产装修	年限平均法	5-10	5.00%	9.50-19.00
	机器专用设备	年限平均法	5-10	5.00%	9.50-19.00
	运输工具	年限平均法	4	5.00%	23.75
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5.00%	19.00-31.67

数据来源：同行业公司的定期报告。

在折旧方法方面，公司与同行业可比公司均采用年限平均法进行折旧。在残值率方面，公司与可比公司均为 5%，不存在差异。

在折旧年限方面，房屋及建筑物折旧年限，公司与三超新材一致，为 20 年，岱勒新材为 20-30 年，美畅股份为 10-20 年，高测股份为 30 年，公司位于可比公司区间内。此外，公司对自有的房屋建筑物的装修计入固定资产装修，按照 5-10 年计提折旧，未计入房屋及建筑物类别按照 20 年计提折旧，会计处理更谨慎。

机器专用设备折旧年限，公司与高测股份一致，为 5-10 年，美畅股份与三超新材为 3-10 年，岱勒新材为 5-10 年，公司亦位于可比公司区间内。

运输工具折旧年限，公司与高测股份一致，为 4 年，三超新材为 4-5 年，美畅股份为 3-10 年，岱勒新材为 5-10 年，公司亦位于可比公司区间内。

电子及其他设备折旧年限，公司与高测股份、三超新材、美畅股份一致，均为 3-5 年，岱勒新材为 5 年，公司更为谨慎。

总体而言，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异。

三、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备是否谨慎合理

（一）固定资产构成

报告期末，公司固定资产成新率分别为 81.19%及 86.69%，具体构成如下：

单位：万元

2023年度						
项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面净值	占比	成新率
房屋及建筑物	5,741.61	817.06	-	4,924.55	20.65%	82.42%
机器专用设备	19,293.53	2,289.40	-	17,004.12	71.30%	88.37%
运输工具	401.17	30.62	-	370.55	1.55%	87.57%
电子及其他设备	614.50	163.18	-	451.33	1.89%	65.58%
固定资产装修	1,223.11	125.23	-	1,097.88	4.60%	87.33%
合计	27,273.92	3,425.49	-	23,848.42	100.00%	86.69%
2022年度						
项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面净值	占比	成新率
房屋及建筑物	2,460.42	624.87	-	1,835.54	16.04%	76.75%
机器专用设备	10,608.04	1,187.16	-	9,420.88	82.33%	83.39%
运输工具	29.11	22.86	-	6.25	0.05%	14.24%
电子及其他设备	176.42	109.09	-	67.33	0.59%	32.48%
固定资产装修	163.01	50.35	-	112.66	0.98%	78.61%
合计	13,436.99	1,994.33	-	11,442.66	100.00%	81.19%

（二）固定资产闲置、废弃、损毁等情况

在日常经营中，公司会对无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废。报告期内，公司生产设备迭代为多线机，因此将部分单线机的配套设备进行处置或报废，报告期各期公司处置的固定资产原值分别为 705.27 万元和 606.53 万元，账面价值分别为 360.43 万元和 408.47 万元。

除此以外，报告期内不存在闲置、废弃、损毁和减值的情况。报告期各期末公司所有固定资产均正常使用，不存在需闲置、废弃、损毁和减值但未计提的情况。

（三）固定资产减值情况

报告期各期末，公司对固定资产进行全面盘点和检查，并根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定和公司固定资产的具体情况，对固定资产是否存在减值迹象进行分析，具体如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司固定资产均用于生产经营且处于正常使用状态，市价报告期内无大幅下跌情况。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	公司所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化并产生不利影响。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司资产运行良好，主要设备持续维护更新，无证据表明资产已经陈旧过时或毁损。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	报告期末，公司主要固定资产正常使用，不存在闲置、废弃等情况。	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	报告期内，公司经营良好，不存在资产的经济绩效已经或者低于预期的情形。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	未见其他表明资产已经发生减值的迹象。	否

综上所述，报告期各期末公司固定资产运行状况良好，未发现固定资产存在减值迹象，故未计提减值准备，会计处理谨慎合理。

四、公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

（一）公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形

公司建立了固定资产盘点清查制度，定期或每年末对固定资产进行全面盘点，盘点时关注固定资产的存放及使用情况，核对固定资产实盘数与账面数。报告期内，公司固定资产盘点情况如下表所示：

单位：元

项目	2023年度	2022年度
盘点日期	2023年12月23日	2022年12月31日
盘点地点	海宁市黄湾镇（尖山新区）安江路72号厂区、海宁市黄湾镇（尖山新区）安仁路30号厂区	海宁市黄湾镇（尖山新区）安江路72号厂区
盘点人员	财务人员、资产使用及保管人员	财务人员、资产使用及保管人员

项目	2023年度	2022年度
盘点范围	主要房屋及建筑物、机器专用设备、运输工具等固定资产	主要房屋及建筑物、机器专用设备、运输工具等固定资产
期末固定资产账面余额	272,739,194.29	134,369,933.11
盘点金额	256,876,231.57	123,881,273.13
盘点比例	94.18%	92.19%
账实是否相符	相符	相符
盘点结论	不存在盘亏、盘盈或闲置、损毁等情况	不存在盘亏、盘盈或闲置、损毁等情况

盘点结果显示，报告期各期末，公司主要固定资产运行情况良好，报告期内各期末固定资产未发生盘点差异，不存在账实不符的情形。

（二）针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

公司制定了《固定资产管理办法》，对固定资产的采购及验收、日常使用及管理职责、固定资产折旧制度、固定资产内部转移、固定资产清查盘点、固定资产保险办理、固定资产处置等全流程作出了具体规定。

公司严格按《固定资产管理办法》的规定执行固定资产的采购及验收、日常使用及管理、内部转移及处置等流程。定期执行固定资产盘点工作，由财务部组织和监督盘点，资产管理部门对固定资产进行全面盘点。盘点时关注固定资产的存放及使用情况，根据固定资产实际盘点数据与账面进行核对。

综上所述，公司针对固定资产的内部控制设计健全并得到有效执行。

五、以表格的形式说明公司抵押贷款的具体情况，包括但不限于借款期限、金额、利率、还款进度情况，是否存在逾期偿还的情形，抵押资产是否存在被收回风险，对公司正常生产经营的影响及应对措施

截至报告期末，公司通过向中国农业银行股份有限公司和杭州联合农村商业银行股份有限公司抵押自有的厂房及机器设备，获取流动资金贷款，用于公司正常的生产经营活动。其中，通过向中国农业银行股份有限公司抵押自有厂房，获得抵押授信额度 3,300.00 万元；通过向杭州联合农村商业银行股份有限公司抵押机器设备，获得抵押授信额度 1,513.00 万元。

报告期内公司抵押借款的具体情况如下：

单位：万元

序号	抵押权人	抵押物	抵押借款本金	借款期限	借款利率	借款用途	还款金额	还款日期	2023年末余额	是否存在逾期偿还	期后还款金额	期后还款日期 ^{注1}
1	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	300.00	2021/12/3至2022/12/2	利率固定为合同签订日前一日的 $一年期LPR+137BP$	生产经营	300.00	2022/11/15	-	否	-	-
2	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2021/10/11至2022/10/10	利率固定为合同签订日前一日的 $一年期LPR+137BP$	生产经营	500.00	2022/10/10	-	否	-	-
3	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2021/10/13至2022/10/12	利率固定为合同签订日前一日的 $一年期LPR+137BP$	生产经营	500.00	2022/10/12	-	否	-	-
4	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2021/9/9至2022/9/8	利率固定为合同签订日前一日的 $一年期LPR+137BP$	生产经营	500.00	2022/9/8	-	否	-	-
5	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2021/9/13至2022/9/12	利率固定为合同签订日前一日的 $一年期LPR+137BP$	生产经营	500.00	2022/9/6	-	否	-	-
6	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2021/10/8至2022/10/1	利率固定为合同签订日前一日的 $一年期LPR+137BP$	生产经营	500.00	2022/9/29	-	否	-	-
7	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2021/9/15至2022/9/14	利率固定为合同签订日前一日的 $一年期LPR+137BP$	生产经营	500.00	2022/9/14	-	否	-	-
8	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2022/9/6至2025/9/5	浮动利率，以12个月为一个周期进行调整，第一周期为借款提款日前一日的 $一年期LPR+135BP$ ，此后每周期LPR按照提款日在该周期首月对应日前一日的LPR重新确定	生产经营	200.00	2023/10/27	300.00	否	300.00	2024/2/1
9	中国农业银行	房屋所	500.00	2022/9/7至	浮动利率，以12个月为一个	生产	500.00	2023/11/9	-	否	-	-

序号	抵押权人	抵押物	抵押借款本金	借款期限	借款利率	借款用途	还款金额	还款日期	2023年末余额	是否存在逾期偿还	期后还款金额	期后还款日期 ^{注1}
	行股份有限公司	有权		2025/8/30	周期进行调整，第一周期为借款提款日前一日的 $一年期LPR+135BP$ ，此后每周期 LPR 按照提款日在该周期首月对应日前一日的 LPR 重新确定	经营						
10	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2022/9/13至2025/9/12	浮动利率，以12个月为一个周期进行调整，第一周期为借款提款日前一日的 $一年期LPR+135BP$ ，此后每周期 LPR 按照提款日在该周期首月对应日前一日的 LPR 重新确定	生产经营	-	-	500.00	否	500.00	2024/2/1
11	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2022/9/28至2025/9/27	浮动利率，以12个月为一个周期进行调整，第一周期为借款提款日前一日的 $一年期LPR+135BP$ ，此后每周期 LPR 按照提款日在该周期首月对应日前一日的 LPR 重新确定	生产经营	-	-	500.00	否	-	-
12	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2022/10/8至2025/10/7	浮动利率，以12个月为一个周期进行调整，第一周期为借款提款日前一日的 $一年期LPR+135BP$ ，此后每周期 LPR 按照提款日在该周期首月对应日前一日的 LPR 重新确定	生产经营	-	-	500.00	否	500.00	2024/2/1
13	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2022/10/11至2025/10/10	浮动利率，以12个月为一个周期进行调整，第一周期为借款提款日前一日的 $一年期LPR+135BP$ ，此后每周期 LPR 按照提款日在该周期首月对应日前一日的 LPR 重新确定	生产经营	-	-	500.00	否	248.00	2024/2/1

序号	抵押权人	抵押物	抵押借款本金	借款期限	借款利率	借款用途	还款金额	还款日期	2023年末余额	是否存在逾期偿还	期后还款金额	期后还款日期 ^{注1}
					LPR+135BP，此后每周期LPR按照提款日在该周期首月对应日前一日的LPR重新确定							
14	中国农业银行股份有限公司	房屋所有权	500.00	2022/11/17至2023/11/16	利率固定为合同签订日前一日的一年期LPR+135BP	生产经营	300.00	2023/10/16	-	否	-	-
15	杭州联合农村商业银行股份有限公司	机器设备	500.00	2021/10/11至2022/4/10	6.30%	归还借款	500.00	2022/5/12	-	否 ^{注2}	-	-
16	杭州联合农村商业银行股份有限公司	机器设备	500.00	2022/5/9至2023/5/6	4.90%	日常经营周转	500.00	2023/5/5	-	否	-	-

注1：期后还款数据统计截止日为2024年5月31日；

注2：2022年4月，受海宁局部封控影响，杭州联合农村商业银行给予公司60天的还款宽限，故该笔贷款实质上并未逾期。

截至报告期末，公司抵押借款总额为2,300.00万元，报告期内公司未发生到期无法偿还借款或抵押借款逾期偿还的情况。

公司目前资信状况良好，具有良好的偿债能力，持有的流动资产能够覆盖借款偿还的需求，抵押资产不存在被收回的风险，抵押借款对公司的正常经营不构成重大不利影响。在保证资金流动性的前提下，公司通过提前还款或借新还旧置换高利率抵押贷款的方式，尽可能降低贷款利息对公司业绩的影响。

六、在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，在建工程投入的资金来源，报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形

(一) 在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，在建工程投入的资金来源

公司主要在建工程的具体内容如下表所示：

单位：万元

期间	项目名称	期初余额	本期增加	本期转入固定资产	期末余额	转固依据
2023年度	年产4,000WKM扩产项目厂区建设	-	10,519.62	7,573.88	2,945.74	厂房建设项目完成，达到预定可使用状态，经资产管理部门验收完成转入固定资产
	单线机技改项目	699.20	709.76	1,408.96	-	设备调试完成，能够在一段时间内稳定的产出合格产品，达到预定可使用状态，经使用部门验收后转入固定资产
	厂房改造项目	318.14	253.87	572.01	-	厂房改造项目建设完成，达到预定可使用状态，经验收完成转入固定资产
	其他设备安装工程	422.19	264.42	658.61	28.00	设备调试完成，能够在一段时间内稳定的产出合格产品，达到预定可使用状态，经使用部门验收后转入固定资产
2022年度	单线机技改项目	-	3,508.91	2,809.71	699.20	设备调试完成，能够在一段时间内稳定的产出合格产品，达到预定可使用状态，经使用部门验收后转入固定资产
	厂房改造项目	20.79	479.56	182.21	318.14	厂房改造项目建设完成，达到预定可使用状态，经验收完成转入固定资产
	其他设备安装工程	-	3,574.85	3,152.66	422.19	设备调试完成，能够在一段时间内稳定的产出合格产品，达到预定可使用状态，经使用部门验收后转入固定资产

上述在建工程用途主要系下游市场均面临快速发展的市场景气行情，带动公司产品需求快速提升，为满足供给使得产线持续处于高负荷生产状态，限制产能的主要因素包括生产用机器设备以及生产场地，故公司通过自有资金投资方式，新建年产

4,000WKM 扩产项目厂区建设、单线机技改项目、厂房改造等项目提高生产能力、扩大业务规模，以满足旺盛的下游订单需求并把握行业的扩张趋势。

综上，公司各项在建工程均为围绕主营业务而开展，与生产经营情况匹配，且均为自有资金投入。

（二）报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形

报告期内，公司在建工程归集的内容主要包括建筑施工及安装费、设备购置费、工程服务费和其他必需费用。

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》的规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

公司根据建造过程中实际发生的各项成本归集计入在建工程，其中，厂房建设及改造项目包括勘察设计咨询费、建筑施工及安装费、工程服务费及水电等零星费用等，在厂房工程建设完成达到预定可使用状态，经公司验收完成后转入固定资产；单线机技改项目及其他设备安装工程主要系设备购置费、安装服务等费用，在设备调试完成，能够在一段时间内稳定产出合格产品，达到预定可使用状态，经使用部门验收后转入固定资产。

综上，公司在建工程支出与项目本身密切相关，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，成本归集准确，不存在与在建工程无关的支出。在建工程转固依据充分，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固的情形。

七、核查程序与核查结论

（一）请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见

1、核查程序

（1）查阅公司报告期各产品的产能、产量、产能利用率数据；

（2）向生产部门了解公司产品生产的主要工序及生产流程中的核心环节，机器设备在各生产环节的主要运用；

（3）查阅公司报告期各期末的机器设备的使用数量、资产原值及净值，核查机器设备的价值变动与产能的变化趋势；

(4) 向生产部门了解下游行业的发展趋势，公司大量购置机器设备、固定资产的原因及合理性；

(5) 查阅公司机器设备采购入账明细及其对应供应商，走访公司主要机器设备供应商，针对其披露的股东、主要人员情况等信息进行公开信息核查，并与公司关联方清单进行复核；

(6) 查阅同行业可比公司披露的机器设备采购单价，与公司同类机器设备单价进行对比；

(7) 获取公司资产管理相关的内部控制制度及业务流程；抽取新增固定资产对应业务支撑单据，判断与固定资产入账情况是否相符，了解公司内部控制的执行情况和有效性；

(8) 查阅同行业可比公司年度报告，对比与可比公司固定资产的折旧政策差异；

(9) 获取固定资产卡片账及固定资产明细表，对固定资产入账日期、金额、折旧年限、各期计提的折旧金额及会计处理等进行复核；

(10) 取得公司企业信用报告，查看固定产权属证明，取得公司与银行间的抵押贷款合同，检查固定资产及在建工程的抵押及担保情况；

(11) 获取公司报告期内的固定资产盘点计划、自盘表等资料，与账面固定资产进行核对；对 2023 年期末的固定资产和在建工程执行监盘程序：实地察看固定资产的数量、状态，关注固定资产是否存在闲置、损毁、盘盈、盘亏等非正常情况，判断固定资产是否存在减值迹象；实地观察在建工程的建设进度情况，关注在建工程是否已达到预定可使用状态，是否存在减值迹象；

(12) 获取报告期各期末在建工程项目清单，对在建工程进行抽样检查，了解在建工程项目具体内容、作用、主要组成，核实在建工程成本发生的真实性和准确性，检查在建工程转固的依据凭证。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 因下游市场均面临快速发展的市场景气行情，为满足供给公司产线持续处于高负荷生产状态；公司产品生产中上砂属于核心环节，公司机器设备主要为微粉生产

设备、金刚线产线、复绕机、金刚线检测及控制系统等，机器设备的价值变动与产能的变化趋势一致，公司单位机器设备对应产量处于同行业可比公司合理范围内；公司机器设备及固定资产大幅增加主要系为满足提高生产能力、扩大业务规模的需要，公司年产 4,000 万千米金刚线扩产项目、年产 720 万千米精密线锯技术提升改造项目等项目陆续投建；公司主要机器设备供应商与公司不存在关联关系，公司与机器设备供应商交易价格公允；

(2) 公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；

(3) 报告期末公司固定资产不存在闲置、废弃、毁损和减值的情况，无须对固定资产计提减值准备；

(4) 公司固定资产内部控制制度设计健全完备，执行有效；报告期末盘点账实相符，不存在差异；

(5) 公司资信状况良好，具有良好的偿债能力，抵押资产不存在被收回的风险，抵押借款对公司正常经营不构成重大不利影响；

(6) 公司在建工程成本归集范围合理，转固依据充分，转固条件符合企业会计准则的规定，不存在提前或推迟转固的情形。

(二) 说明固定资产、在建工程的具体核查情况，包括但不限于监盘程序、比例及结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

报告期内，主办券商、会计师对公司固定资产、在建工程实地参与了监盘程序，盘点人为财务部和设备使用部门。盘点过程中实地查看固定资产，核对相关资产的铭牌和公司固定资产卡片记录一致性，观察设备是否正常运行，是否有毁损、闲置情况；结合在建工程相关合同，实地查看在建工程完工进度，检查是否已达到预定可使用状态。监盘金额及比例如下：

项目	2023年度
固定资产期末余额（元）	272,739,194.29
固定资产监盘金额（元）	183,464,509.71
监盘比例	67.27%
盘点差异情况及处理措施	账实相符，不存在差异
项目	2023年度

项目	2023年度
在建工程期末余额（元）	29,737,416.14
在建工程监盘金额（元）	29,737,416.14
监盘比例	100.00%
盘点差异情况及处理措施	账实相符，不存在差异

针对 2022 年末未监盘的情况，中介机构执行了替代程序：了解评估固定资产及在建工程内控和盘点制度的有效性；获取公司固定资产及在建工程自盘表，与公司账面数据进行核对；检查固定资产、在建工程入账的采购合同、验收单、发票、付款回单等支持性文件。

经核查，公司固定资产账实相符，不存在差异，在建工程差异已经公司盘点、内部审批后财务部门进行相应账务处理，调整后不存在账实不符的情形。

（三）核查公司报告期内在建工程的归集内容、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出，并发表明确意见

1、核查程序

针对公司报告期内在建工程的归集和结转，主办券商、会计师执行了如下程序：

（1）查阅在建工程明细表，检查公司关于在建工程相关的费用归集的准确性，分析判断是否存在将与在建工程无关的成本、费用计入在建工程的情形；

（2）核查在建工程主要合同，查阅采购及施工内容、期限、合同金额等主要条款，并通过查验发票、验收单及付款凭证，核查在建工程的成本归集情况；

（3）获取在建工程转固的清单，了解各期转入固定资产的内容、金额及依据，取得相关验收及转固文件，确认其转固时点的合理性及准确性；

（4）对 2023 年末的在建工程执行现场监盘程序，关注在建工程是否已经达到转固条件。

2、核查意见

经核查，报告期内，公司在建工程成本归集范围合理，均系使在建工程达到预定可使用状态前的必要支出，不存在将与在建工程无关的成本费用计入在建工程的情形。

问题 6. 其他事项

(1) 关于应收账款。根据申请文件，各报告期末，公司应收账款分别为 7,855.53 万元、12,302.43 万元，增长较快。请公司补充说明：①应收账款余额较高、增长较快的原因及合理性，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重是否存在较大差异及原因；降低应收款项规模的应对措施及有效性。②报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续。③报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

(2) 关于存货与寄售。根据申请文件，各报告期末，公司存货分别为 2,557.16 万元、2,874.63 万元；公司寄售模式销售占比分别为 69.34%、46.05%。请公司：①说明公司报告期内对主要寄售客户的销售情况，产品类型、金额及占比，与之相关的各期末存货规模，寄售模式下公司与客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式，以及是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明合理性。②补充说明报告期内寄售模式的销售如何保证收入确认价格和数量的准确性、收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》收入确认相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行。③结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。④补充说明各类存货具体形态、分布地点仓库及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

(3) 关于生产经营。根据申请文件，公司报告期内存在未为部分员工足额缴纳社保和公积金的情形。请公司补充说明公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规，所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件；公司劳动用工的合法合规性，前期缴纳情况是否存在争议纠纷，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规；公司的整改措施及有效性，相关社保、公积金的内控制度是否健全有效。请主办

券商及律师核查上述问题并发表明确意见。

(4) 关于知识产权。根据申请文件，公司报告期内存在合作研发、委托研发情况，部分专利为继受取得。公司两名实际控制人、董事朱晓瑜均曾经或目前在晶科能源、晶科科技任职。请公司补充披露：①合作研发、委托研发的具体合作方式及其合法合规性、合同定价公允性、相关项目的研发进展、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发成果的权属划分、相关成果在公司业务中的应用情况、合作产生的权益分配、对公司核心竞争力和持续经营能力的影响，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方、委托方构成技术依赖。②继受取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格、是否存在权属瑕疵，出让方与公司是否存在关联关系等；前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排。③公司与晶科能源、晶科科技是否存在承继关系，在知识产权、技术等方面是否存在权属纠纷；核心技术人员是否存在竞业禁止情形。请主办券商及律师核查上述问题并发表明确意见。

(5) 其他问题。请公司：①补充披露公司 2023 年末货币资金大幅下滑的原因及合理性，经营活动产生的现金流量净额增长的原因及合理性，定量分析与净利润的匹配性。②说明公司与张家港市舜辰机械有限公司由于合同纠纷而引起的诉讼，公司是否计提预计负债，补充披露进展情况。③说明两次股权激励公允价值的确认依据，与同一时期外部股东入股价格是否存在明显差异。④说明合同负债主要系与客户实际约定的商务补偿情况预提的实物补偿的商业合理性及发生的背景，相关会计处理的具体方法，与可比公司是否一致，是否符合《企业会计准则》的规定。⑤说明公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排，目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性。⑥说明公司与上市公司客户公开信息披露的一致性及差异情况。⑦于主要产品或服务处补充披露公司主要产品碳钢线及钨丝线的主要差异、应用领域是否存在不同、各自的优缺点。⑧于重大事项提示补充披露关于转贷等财务不规范情况的相关风险。⑨补充说明公司是否已在浙江省股权交易中心办理停牌。⑩结合主办券商及其控股股东持有公司股份的比例，补充披露是否按照《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》履行了利益冲突审查程序，补充说明具体程序、结论及依据，相关关联关系是否影响

主办券商公正、客观履职。

请主办券商、会计师核查上述问题①-⑧并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述问题⑨-⑩并发表明确意见。

回复：

一、关于应收账款

(一) 应收账款余额较高、增长较快的原因及合理性，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重是否存在较大差异及原因；降低应收款项规模的应对措施及有效性

1、报告期各期末应收账款余额增长与收入增长的情况

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动情况
应收账款余额	12,950.02	8,270.15	56.59%
当期主营业务收入	49,575.44	22,733.01	118.08%
应收账款占主营业务收入的比重	26.12%	36.38%	下降10.26个百分点
应收账款周转率	4.67	4.25	0.42

报告期内，公司各期末应收账款余额分别为 8,270.15 万元、12,950.02 万元，增幅为 56.59%；同期公司主营业务收入分别为 22,733.01 万元、49,575.44 万元，增幅为 118.08%。公司应收账款余额较高、增长较快系公司收入规模大幅增长，带动应收账款余额的大幅增长。公司应收账款占主营业务收入的比重由 2022 年的 36.38% 下降至 26.12%，下降 10.26 个百分点，主要系公司收入保持快速增长，应收账款回款情况较好，导致收入的增长超过应收账款的增长。

2、报告期内，公司应收账款余额占主营业务收入的比例与同行业可比公司对比情况

单位：万元

公司名称	2023年			2022年		
	应收账款余额	主营业务收入	占比 (%)	应收账款余额	主营业务收入	占比 (%)
美畅股份	78,233.86	446,054.86	17.54	86,733.66	361,924.22	23.96
高测股份	216,267.45	605,732.75	35.70	115,581.32	345,449.54	33.46
三超新材	18,800.24	47,936.83	39.22	17,387.00	40,528.74	42.90

公司名称	2023年			2022年		
	应收账款 余额	主营业务 收入	占比 (%)	应收账款 余额	主营业务 收入	占比 (%)
岱勒新材	27,064.87	83,589.51	32.38	26,773.51	63,712.40	42.02
同行业平均	85,091.61	295,828.49	28.76	61,618.87	202,903.73	30.37
公司	12,950.02	49,575.44	26.12	8,270.15	22,733.01	36.38

由上表可知，2022 年末同行业可比公司应收账款占主营业务收入的比例在 23.96%-42.90%之间，公司 2022 年末应收账款占主营业务收入的比例为 36.38%，处于同行业中间水平；2023 年末同行业可比公司应收账款占主营业务收入的比例在 17.54%-39.22%之间，公司 2023 年末应收账款占主营业务收入的比例为 26.12%，处于同行业中间水平。

综上所述，2023 年末同行业可比公司应收账款占主营业务收入的平均比例较 2022 年平均比例呈现下降趋势，公司应收账款占主营业务收入比例的变动趋势与同行业可比公司平均比例变动趋势基本一致，不存在较大差异。

3、降低应收款项规模的应对措施及有效性

(1) 维护客户关系、完善信用档案

公司维护与客户良好的合作关系，及时向客户申请付款加快资金回流速度，同时优化销售渠道、积极开拓优质客户。事前严格把控合同签订流程，做到风险防范于事前；事中详细记录每笔货款，定期对应收款项进行账龄分析，对账龄较长的应收款项进行分析并制定改善措施，时刻关注客户的回款情况以及客户的经营状况；事后定期进行账龄分析，积极维持客户关系，及时催收货款。

(2) 制定有关销售的考核制度、健全约束机制

制订严格的应收账款回款考核制度，在销售人员业绩考核中加大回款考核力度，对应收账款的回款责任落实到个人，提高销售人员对于应收账款回款的重视程度。销售业务员于每月底前按财务部资金预算要求出具下月的资金回款计划，经财务审核确认后，执行催讨。财务部指定岗位财务人员督促回款进度，每天将收款通知各销售业务员，直到当月货款齐数收回。

(3) 加大研发力度，提升产品核心竞争力

公司设立了技术研发中心，专门负责金刚线的线径、工艺技术等研发工作，产品

的线径和工艺技术等是公司所处行业产品性能的核心。公司将不断加大研发力度，提升相关产品性能，提高公司与客户的议价能力，提升公司的谈判地位。公司通过执行以上与应收账款相关的控制措施，加强了应收账款的管理，通过大力完善客户信用管理体系和货款回收控制办法，能有效降低应收款项规模和回收的风险。

（二）报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续

1、报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况相匹配

报告期各期末，应收账款余额增长与收入增长基本相匹配，符合业务实际情况。最近两年末，应收账款余额占当期主营业务收入的比重逐年下降。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	变动情况
应收账款余额	12,950.02	8,270.15	56.59%
当期主营业务收入	49,575.44	22,733.01	118.08%
应收账款占主营业务收入的比重	26.12%	36.38%	下降10.26个百分点
应收账款周转率	4.67	4.25	0.42

报告期内，公司2023年末应收账款余额较2022年末增长56.59%，2023年主营业务收入同比增长118.08%，应收账款增长率低于主营业务收入增长率系公司对于客户的货款回收管理较好所致。

2、报告期内应收账款的变动情况是否与客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策突击增加收入的情况，相关业务模式是否可持续

公司给予客户的信用政策及信用期主要考虑双方合作历史、合作情况、资信状况、采购规模等因素，最终经双方商业谈判决定。公司对不同客户的信用政策根据双方谈判结果存在一定的差异，但总体上处于合理区间。

报告期各期末，应收账款余额前十大客户的主要信用政策情况如下：

客户名称	信用政策		
	2023年度	2022年度	是否发生变化
扬州华升新能源科技有限公司	甲方在下列条件同时具备三个月支付合同价款：全部产品到	甲方在下列条件同时具备三个月支付合同价款：全部产品到	无变化

客户名称	信用政策		
	2023年度	2022年度	是否发生变化
	交货地点，经甲方对产品外观验收合格；甲方在收到乙方提供的合同第2.2条所涉全部资料及合同全额增值税专用发票	交货地点，经甲方对产品外观验收合格；甲方在收到乙方提供的合同第2.2条所涉全部资料及合同全额增值税专用发票	
晶科能源股份有限公司	票到后30天付款	收到全额增值税发票后票到30天结款	无变化
句容协鑫光伏科技有限公司	甲方在收到乙方发票审核无误后的60日内付清货款	寄售月结60天	无变化
广东金湾高景太阳能科技有限公司	到货验收合格后票到90天付	到货验收合格后票到90天付	无变化
阜宁协鑫光伏科技有限公司	甲方在收到乙方发票审核无误后的60日内付清货款	寄售月结60天	无变化
浙江矽盛电子有限公司	货到票到后2个月	货到票到后2个月	无变化
晶科能源（鄱阳）有限公司	票到后30天付款	收到全额增值税发票后票到30天结款	无变化
晶科能源（上饶）有限公司	票到后30天付款	收到全额增值税发票后30天付款	无变化
晶科能源（玉山）有限公司	票到后30天付款	收到全额增值税发票后票到30天结款	无变化
扬州六如新能源科技有限公司	货到当月开票，货到票到30天	货到当月开票，货到票到30天	无变化
四川美科新能源有限公司	货到票到60天后	不适用	2023年新增客户
四川高景太阳能科技有限公司	到货验收合格后票到90天付	不适用	2023年新增客户
江苏美科太阳能科技股份有限公司	货到票到60天（2023年1-9月）；货到票到90天（2023年10月以后）	不适用	存在变化
上饶晶科能源智造有限公司	票到后30天付款	不适用	2023年新增客户
晶科能源（金昌）有限公司	票到后30天付款	货到验收合格，收到全额增值税发票后票到30天结款	无变化
扬州鹏飞能源科技有限公司	甲方在下列条件同时具备三个月支付合同价款：全部产品到交货地点，经甲方对产品外观验收合格；甲方在收到乙方提供的合同第2.2条所涉全部资料及合同全额增值税专用发票	不适用	2023年新增客户

报告期内，应收账款余额前十大客户里仅江苏美科太阳能科技股份有限公司的信用政策发生了变化，系2023年下半年客户考虑到自身的发展和市场行情的影响，与公司协商适当延长信用期，公司综合考虑，同意将该客户信用政策延长30天。

除江苏美科太阳能科技股份有限公司外，其他主要客户的信用政策未发生重大变

化，实际执行过程中亦不存在显著差异。但受客户付款审批流程较长、自身资金付款安排等因素影响，部分客户实际回款期有所延长，存在超信用期回款的情形。公司通过持续跟踪应收账款回款进度、加大应收账款催收力度等措施加强应收账款的回款管理。

公司应收账款较大，与公司和行业发展阶段实际情况相符，公司不存在通过放松信用政策突击增加收入的情况。且报告期内公司经营性现金流量为 2,094.97 万元和 6,693.71 万元，应收账款回款可以实现对主要业务成本，即主营业务成本、税金及附加、销售费用、管理费用、研发费用和财务费用的覆盖，以支持公司业务滚动发展；除此之外，公司已经加强应收账款的回款催收工作，并加强优质客户的开发工作，截至 2024 年 5 月 31 日，2023 年末应收账款期后回款金额 12,306.98 万元，占 2023 年应收账款余额的比重为 95.03%。

综上，公司业务模式具备可持续性。

（三）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见

1、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元

项目	公式	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	A	12,950.02	8,270.15
信用期逾期应收账款金额	B	1,805.74	1,222.44
逾期应收账款金额占比	C=B/A	13.94%	14.78%

公司部分客户未完全按合同约定及时支付合同结算款项，导致应收账款存在逾期的情况。报告期各期末逾期应收账款金额分别为 1,222.44 万元、1,805.74 万元，占各期末应收账款余额的 14.78%、13.94%，整体来看，公司应收账款逾期金额占比较低。

公司应收账款逾期的主要原因系：（1）部分客户付款审批流程较为复杂，回款周期较长，出现逾期未回款的情况；（2）部分客户资金付款安排受到市场行情等因素影响，出现暂时性逾期；公司期末欠款客户资信情况良好，不存在有经营风险、失去偿债能力的客户。

2、逾期应收账款对应的客户、订单情况

报告期各期末，主要应收账款逾期客户的情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	期末余额	逾期应收账款	占比 (%)	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款比例	订单情况
2022年末	扬州华升新能源科技有限公司	1,300.58	154.10	11.85	154.10	100.00	已执行完毕
	广东金湾高景太阳能科技有限公司	823.90	299.94	36.40	299.94	100.00	已执行完毕
	浙江矽盛电子有限公司	653.60	201.30	30.80	201.30	100.00	已执行完毕
	晶科能源（上饶）有限公司	567.36	486.10	85.68	486.10	100.00	已执行完毕
	扬州六如新能源科技有限公司	420.75	50.00	11.88	50.00	100.00	已执行完毕
	合计	3,766.19	1,191.44	31.64	1,191.44	100.00	-
2023年末	四川美科新能源有限公司	3,787.87	770.70	20.35	770.70	100.00	已执行完毕
	扬州华升新能源科技有限公司	856.14	309.58	36.16	309.58	100.00	已执行完毕
	扬州鹏飞能源科技有限公司	470.78	236.73	50.28	236.73	100.00	已执行完毕
	扬州六如新能源科技有限公司	240.25	200.00	83.25	146.67	73.34	已执行完毕
	四川高景太阳能科技有限公司	1,201.91	167.02	13.90	167.02	100.00	已执行完毕
	合计	6,556.95	1,684.03	25.68	1,630.70	96.83	-

报告期内，公司应收账款逾期主要客户均系公司稳定合作的客户，对应客户整体信誉良好，还款能力较强。截至 2024 年 5 月 31 日，2022 年末主要客户逾期应收账款期后均已收回；2023 年末主要客户逾期应收账款大部分已收回，由于受下游的市场行情影响，拉长了款项的支付周期，扬州六如新能源科技有限公司等客户共计逾期 58.78 万元未收回，占比较小。

3、截至目前各报告期末应收账款的回款情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”补充披露如下：“

公司应收账款期后回款整体较好，期后回款比例如下表：

单位：万元

期间	应收账款余额	期后回款情况		
		截至2024年5月31日	截至2023年末	期后回款占比
2022年末	8,270.15	8,270.15	8,268.42	100.00%
2023年末	12,950.02	12,306.98	-	95.03%

由上表可知，截至2024年5月31日，2022年末的应收账款余额已全部收回，2023年末应收账款期后回款比例为95.03%，公司应收账款期后回款情况良好。2023年末应收账款余额尚有少量未收回，主要受下游的市场行情影响，拉长了款项的支付周期。对尚未收回的款项，公司已安排销售人员积极催收，持续关注和更新期后回款情况。”

4、公司针对应收账款建立的内控制度

公司建立健全了应收账款内控制度，并在销售和收款实践中不断完善制度和强化执行力度。当产品完成销售流程，公司业务员根据不同销售类型在获取客户的签收单或者对账单后，向财务提出开票申请，客户账款即将到期时，业务员提醒客户按期结算。

客户可采用票据结算、银行转账等方式向公司支付货款，销售部门密切注意客户汇兑款项，发现款项未按时到账，与客户联系，落实汇款情况。款项收妥后，财务部门应及时通知销售部门。

销售部门全面负责应收账款的催收工作，财务部门予以配合。催收记录（包括对账单）要交财务部门妥善保管；要定期对应收账款进行分析，并编制逾期账龄分析表后，按风险程序进行分类，采取不同的方法手段进行催收，对催收无效的应收账款应及时提请公司销售部门通过法律程序予以解决。财务部门负责应收账款的管理，编制应收款项明细表，督促销售部门加紧催收，降低坏账损失的风险。会计期末，公司对应收账款进行检查，按公司会计制度规定计提坏账准备；对确定发生的各项坏账，应当查明原因，明确责任；对确实无法收回的，按规定的程序批准后作会计处理。财务部应对核销的坏账进行备查登记，做到账销案存，继续保留追索权，并落实责任人跟踪，一旦发现对方有偿债能力应立即追索。已注销的坏账又收回应及时入账，防止形成账外账。

公司每月与客户核对应收账款余额、增值税发票开具情况以及存货库存情况。往

来账款核对由销售部门出具对账单，财务部门审核，销售部门与客户进行核对，双方账面余额一致的，要求顾客在对账单上加盖财务专用章予以确认并存档；如有不符，要继续以各种方式进行核对，查明差异原因，及时进行处理。公司依据相关内部控制制度执行应收账款的记录、分析、催收、核销、坏账计提等程序，内部控制执行情况良好。

（四）核查程序与核查结论

1、核查程序

（1）获取并查阅公司内部控制制度；查阅报告期各期主要客户的合同或订单，了解信用政策，分析报告期内公司对主要客户的信用政策及信用期是否存在重大变化；

（2）了解公司销售模式、信用政策、销售业务的主要环节，评价其商业合理性；了解应收账款账面余额大幅上升的原因；

（3）获取公司各报告期末应收账款明细表及账龄情况，检查账龄表准确性，分析公司应收账款的形成原因和账龄结构，核查公司报告期内应收账款回款情况、是否存在逾期或坏账情形；

（4）通过走访客户了解主要客户的销售模式、合作情况及信用政策等；对主要客户的应收账款进行函证确认；

（5）通过公开查询渠道查询了本期账面交易金额较大的新增客户、期末余额较大客户的基本信息及信用风险情况，了解其成立时间、股权结构等，对比公司关联方名单，判断是否构成关联关系；

（6）从公开网站选取同行业数据对比分析应收账款增长与营业收入的变动关系情况，并对应收账款占主营业务收入的比例进行同比分析。

（7）获取了公司应收账款期后回款明细表。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）公司应收账款余额较高、增长较快系公司收入规模大幅增长，带动应收账款余额的大幅增长。因销售规模的差异，公司应收账款规模与可比公司存在一定的差异，但报告期内公司应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司平均值不存在较大差异。

公司已采取有效降低应收款项规模的应对措施；

(2) 报告期内应收账款余额大幅上升的原因主要系收入规模大幅增长，与营业收入变动情况相匹配；报告期内，应收账款余额前十大客户里仅美科股份的信用政策发生了变化，系 2023 年下半年客户考虑到自身的发展和市场行情的影响，与公司协商适当延长信用期，除美科股份外，其他主要客户的信用政策未发生重大变化，应收账款的增长与客户信用政策相匹配，不存在放松信用条件刺激销售的情形，相关业务模式可持续；

(3) 公司应收账款逾期主要为部分客户付款审批流程较为复杂和资金付款安排受到市场行情影响，回款周期较长所致，但逾期金额占比较低。截至 2024 年 5 月 31 日，公司应收账款期后回款情况良好，相关订单已执行完毕，内控制度有效运行。公司已在《公开转让说明书》补充披露截至目前各报告期末应收账款的回款情况。

二、关于存货与寄售。根据申请文件，各报告期末，公司存货分别为 2,557.16 万元、2,874.63 万元；公司寄售模式销售占比分别为 69.34%、46.05%。请公司：①说明公司报告期内对主要寄售客户的销售情况，产品类型、金额及占比，与之相关的各期末存货规模，寄售模式下公司与客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式，以及是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明合理性。②补充说明报告期内寄售模式的销售如何保证收入确认价格和数量的准确性、收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》收入确认相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行。③结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况。④补充说明各类存货具体形态、分布地点仓库及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

(一) 说明公司报告期内对主要寄售客户的销售情况，产品类型、金额及占比，与之相关的各期末存货规模，寄售模式下公司与客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式，以及是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明合理性

1、说明公司报告期内对主要寄售客户的销售情况，产品类型、金额及占比，与之相关的各期末存货规模

报告期内，公司对寄售客户的销售情况如下：

单位:万元

客户名称	产品类型	金额	占收入比例	期末存货规模
2023年度/2023年12月31日				
晶科能源	金刚线	18,494.44	37.08%	329.82
协鑫集团	金刚线	4,473.15	8.97%	62.04
合计	-	22,967.59	46.05%	391.86
2022年度/2022年12月31日				
晶科能源	金刚线	10,914.40	47.78%	362.59
协鑫集团	金刚线	4,926.78	21.57%	143.08
合计	-	15,841.19	69.34%	505.67

由上表，报告期内，公司寄售模式收入主要来源于晶科能源、协鑫集团，报告期内寄售模式占收入比例下降，主要系公司在报告期内不断拓展新客户，新增美科股份、高景太阳能、新霖飞等，上述新增客户主要采用非寄售模式。报告期内，寄售收入变动与公司晶科能源关联销售占比变动趋势一致。

报告期各期末存货规模总体较小，2023年末存货规模较2022年末减少主要受到下游光伏行情影响，2023年四季度开始光伏行业开始呈下行趋势，所以期末寄售客户存货规模也相应减少。

2、寄售模式下公司与客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式

报告期内，公司与寄售模式客户晶科能源以及协鑫集团的对账方式、对账周期、信用政策以及运输仓储费用承担方式如下：

公司名称	对账方式和周期	信用政策	运费及仓储费用承担方式
晶科能源	客户出具月度VMI对账单据至公司，公司在收到对账单据，核对数量、金额等信息，确认无误后开具发票	票到30天	运输费用由公司承担，仓储费用由客户承担
协鑫集团	2023年8月之前，每月公司通过客户出具的寄售结算单据进行对账，2023年8月起，每月公司通过苏州协鑫光伏科技有限公司供应商系统在线对账，协鑫集团其他下属主体仍通过出具寄售结算单据进行	票到60天	

公司名称	对账方式和周期	信用政策	运费及仓储费用承担方式
	对账，公司核对数量、金额等信息，确认无误后开具发票		

3、是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明合理性

报告期内，公司对晶科能源以及协鑫集团存在既有寄售模式，又有其他非寄售模式的情形，具体情况如下：

报告期内，公司与晶科能源及其实际控制的 8 家公司发生交易，对晶科能源及下属公司同时存在寄售和非寄售销售模式，寄售模式主要运抵至晶科能源及下属公司指定的国内厂区，非寄售模式均系公司将金刚线产品运抵至晶科能源下属公司指定的地点钦州港，晶科能源下属公司签收后用于出口至越南，公司根据货物签收确认收入。

报告期内，公司与协鑫集团实际控制的 5 家公司发生交易，其中与阜宁协鑫光伏科技有限公司、江苏协鑫硅材料科技发展有限公司、句容协鑫光伏科技有限公司、苏州协鑫光伏科技有限公司采用寄售模式，与高佳太阳能股份有限公司采用非寄售模式，以货物签收确认收入，主要原因系报告期内，公司与高佳太阳能股份有限公司交易金额为 47.78 万元和 0 万元，金额较小，系客户偶发性的产品需求，未采用寄售模式。

报告期内，公司与晶科能源、协鑫集团具体寄售和非寄售销售情况如下：

单位：万元

客户名称	销售模式	2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比
晶科能源	寄售	18,494.44	90.89%	10,914.40	88.24%
	非寄售	1,853.78	9.11%	1,454.85	11.76%
合计		20,348.21	100.00%	12,369.26	100.00%
协鑫集团	寄售	4,473.15	100.00%	4,926.78	99.04%
	非寄售	-	-	47.78	0.96%
合计		4,473.15	100.00%	4,974.56	100.00%

由上表可知，公司与晶科能源、协鑫集团的销售模式以寄售为主，非寄售模式占比较低。

(二) 请公司补充说明报告期内寄售模式的销售如何保证收入确认价格和数量的准确性、收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业

会计准则》收入确认相关规定，相关财务内控制度是否健全并有效执行

1、报告期内寄售模式的销售如何保证收入确认价格和数量的准确性、收入确认时点及依据充分可靠，是否存在收入跨期的情况，是否符合《企业会计准则》收入确认相关规定

关于价格方面，公司定期向寄售客户进行竞价或报价，双方协商确定销售单价。每月的对账结算单据系根据双方协商确定销售单价进行结算。

关于数量方面，公司每月与客户进行对账，客户根据实际领用量及结存量定期向公司发送寄售对账单据，对账单据详细列明物料编号、品名和规格、数量、单价、金额等信息，公司确认无误后，按照对账单据的数据确认收入、开具发票和收款。

寄售模式下，公司收入确认的政策为“公司收到客户根据当月产品的实际使用量出具的寄售业务对账单据，经双方确认无误后确认收入”。根据《企业会计准则第14号——收入》（2017年修订）第十三条：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。”实际履约过程中，公司将产品发送至客户指定地点，客户领用产品时，产品的控制权已转移，公司收入确认时点符合企业会计准则的规定。

综上所述，公司能够保证收入确认价格和数量的准确性，且公司根据客户实际使用数量并经客户确认的对账结算凭据确认收入，收入确认依据充分、时点准确，不存在收入跨期确认的情况，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、相关财务内控制度是否健全并有效执行

公司与寄售相关的主要内部控制节点及内控措施如下：

内部控制节点	内部控制措施及执行情况
签订框架协议	公司每年度与寄售客户签订框架协议，相关合同需经审批
取得、录入客户订单	销售人员取得客户订单，经审批后，由销售内勤录入系统
发出商品	销售内勤在系统里下推销售发货通知单，仓储部门依据销售发货通知单进行发货，并随附发货单等资料
销售结算对账	由客户提供月度销售对账单据，销售内勤需于下月初完成上月销售的对账工作
取得寄售商品对账单	销售内勤每月取得与客户最终确认后的盖章版对账结算凭据，上交至财务部
确认收入、开具销售发票	财务部门根据双方最终确认的对账结算凭据确认收入，再向客户开具销售发票

内部控制节点	内部控制措施及执行情况
定期盘点	公司委派专人定期对客户现场寄售存货进行盘点，对于寄售商品盘点结果与公司发出商品结存记录进行核对，若不符的，销售人员协调客户及时查明原因，并对差异进行处理

如上表，公司与寄售相关的内部控制制度健全，公司已按上述内部控制制度严格执行。

（三）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

1、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

（1）合同签订

为规避存货价格波动风险，公司主要采用以销定产、以产定采的模式。公司客户主要每月一次或多次批量下单，生产部门根据订单需求及市场预测制定请购需求，采购部门根据请购需求向供应商询价并生成与请购需求规模相匹配的采购订单。

（2）备货和发货周期、订单完成周期

采购端，公司会结合具体的原材料交货周期、市场行情，适当地进行原材料备货，但由于公司采购部门整体执行以产定采的策略，因此公司原材料库存保持较低水平。

销售端，虽然公司与客户间存在通过寄售进行销售的模式，一定程度上提高了发出商品及库存商品的规模水平，但鉴于下游硅片生产企业对金刚线产品的线径等规格需求存在一定差异，公司实行“以销定产”为主的生产制度，因此生产部门主要根据订单需求及市场预测制定生产作业计划。

公司生产周期一般为 5-7 天，寄售模式下发出相关商品至确认的平均时长约为 15-30 天，非寄售模式下发出相关商品至确认的平均时长一般为 7 天以内，订单交付周期总体较短，其后产成品分批运输交货，寄售仓内或在途产品的规模较低，且由于下游市场的景气行情，公司产销率由 2022 年的 85.96% 进一步提升至 2023 年的 93.98%，产成品流转速度加快，因此报告期内公司库存商品与发出商品亦保持相对较低水平。

（3）公司的订单、业务规模

报告期内，公司营业收入分别为 22,844.39 万元和 49,872.21 万元，增幅达 118.31%。但如前所述，公司订单交付周期总体较短，存货受报告期末出货及业绩影响较大。2024 年初以来，下游光伏硅片市场行业竞争加剧，普遍存在降本压力，金刚线行业受光伏行业波动连带影响，竞争激烈，业绩承压，行业出货量亦未达预期。

2024 年 1 月，公司取得主营业务收入 1,449.54 万元（未经审计），同比 2023 年 1 月 2,263.34 万元（未经审计）收入下降 35.96%。同行业可比公司未披露其 2024 年 1 月份收入情况，但其 2024 年一季度业绩普遍面临压力：

单位：万元

公司简称	2024年Q1				2023年Q1	
	营业收入	营业收入变动	净利润	净利润变动	营业收入	净利润
美畅股份	85,675.73	-13.83%	20,182.87	-47.03%	99,427.09	38,102.73
高测股份	141,999.69	12.76%	21,165.21	-36.71%	125,932.67	33,443.94
岱勒新材	13,338.21	-12.95%	-14.76	-100.70%	15,322.68	2,114.74
三超新材	11,145.77	6.61%	303.73	1,114.43 %	10,454.60	25.01

注：以上可比公司一季度数据未经审计。

（4）公司存货余额波动与上述因素匹配，具备合理性

如上所述，公司实行以销定产、以产定采的模式，因此，公司原材料、库存商品与发出商品均保持相对较低的安全库存水平，且与报告期末时点后短期内的下游需求相关。

报告期末，公司存货账面余额与报告期后一个月的主营业务收入列示如下：

单位：万元

账面余额	2023年末	2022年末	增长率
原材料	1,192.77	1,231.30	-3.13%
在产品	378.34	196.40	92.64%
库存商品	1,079.37	856.02	26.09%
发出商品	583.63	684.60	-14.75%
存货	3,234.12	2,968.32	8.95%
期后一个月主营业务收入	1,449.54	2,263.34	-35.96%

注：以上公司期后数据未经审计。

2023 年末，公司原材料、发出商品规模相比去年同期有所下降，主要系受到下游需求影响，公司出货量降低，其变动趋势与期后一个月主营业务收入变动方向一致；

2023年末，公司库存商品与在产品同比呈上升趋势，库存商品主要系2023年末公司生产的部分规格钨丝金刚线订单情况较差，预计可变现净值较低，因此对库存商品影响较大，公司已对其进行减值测试，并足额计提了340.13万元存货跌价准备，若剔除上述影响，公司库存商品呈下降趋势，与期后业绩变动方向基本一致；在产品呈上升趋势主要系2023年末由于下游钨丝金刚线需求提升，行业整体由碳钢线向钨丝线切换，钨丝线成本相对碳钢线较高，因此在产品金额提升，使得其增长率存在一定差异，具有合理性。

综上所述，公司存货余额波动与合同/订单签订、备货和发货周期、订单完成周期规模、业务规模相匹配，具有合理性。

2、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

(1) 存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内，公司与同行业可比公司的存货规模、存货占资产总额比重对比如下：

2023年度				
公司名称	存货账面价值（万元）	资产总额（万元）	存货账面价值/资产总额	存货周转率
美畅股份	110,539.96	763,268.22	14.48%	2.26
高测股份	156,611.12	977,845.79	16.02%	2.72
岱勒新材	21,691.85	216,074.55	10.04%	2.81
三超新材	21,758.53	118,461.39	18.37%	1.66
平均值	77,650.37	503,190.50	14.73%	2.36
公司	2,874.63	53,404.66	5.38%	8.46
2022年度				
公司名称	存货账面价值（万元）	资产总额（万元）	存货账面价值/资产总额	存货周转率
美畅股份	79,017.02	675,746.16	11.69%	3.05
高测股份	104,971.77	564,636.49	18.59%	2.60
岱勒新材	16,742.96	153,186.59	10.93%	3.04
三超新材	19,249.51	99,766.26	19.29%	2.18
平均值	54,995.32	373,333.88	15.13%	2.72
公司	2,557.16	31,884.20	8.02%	5.97

报告期内，公司存货账面价值分别为2,557.16万元及2,874.63万元，较同行业可比公司平均值相对较低，主要系公司业务规模较可比公司较小，存货规模小于可比公

司具有合理性。

报告期内，公司存货账面价值占资产总额比例低于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司尚处于快速发展阶段，部分生产线处于在建、技改状态，对应在建工程及新转固的固定资产占比较高，因此存货在资产总额中占比较低；另一方面，公司严格执行以销定产、以产定采的模式，严格管理存货规模，存货周转速度快于同行业可比公司，订单交付周期总体较短，存货均保持相对较低的安全库存水平，因此存货在资产总额中的占比较低。

（2）说明期后存货结转情况

2022年末及2023年末，公司存货的期后结转及销售情况如下所示：

单位：万元

2023年12月31日				
项目	账面余额	跌价准备	期后结转或销售金额	期后结转/销售率
原材料	1,192.77	19.36	1,192.77	100.00%
在产品	378.34	-	353.79	93.51%
库存商品	1,079.37	340.13	842.51	78.06%
发出商品	583.63	-	583.63	100.00%
小计	3,234.12	359.48	2,972.71	91.92%
2022年12月31日				
项目	账面余额	跌价准备	期后结转或销售金额	期后结转/销售率
原材料	1,231.30	388.79	1,231.30	100.00%
在产品	196.40	-	196.40	100.00%
库存商品	856.02	22.38	856.02	100.00%
发出商品	684.60	-	684.60	100.00%
小计	2,968.32	411.16	2,968.32	100.00%

注：以上期后结转及销售数据为截至2024年5月31日统计数据。

由上可见，报告期后，公司发出商品、原材料、在产品期后结转、销售情况良好，仅2023年末库存商品销售率较低，主要系公司2023年末生产的部分规格钨丝金刚线订单情况较差，预计可变现净值较低，因此公司在2023年末已对该部分库存商品计提减值。剔除该部分计提跌价准备的库存商品影响后，公司存货期后结转/销售情况良好。

报告期内，同行业可比上市公司存货跌价计提比例分析如下：

公司简称	2023年末计提比例	2022年末计提比例
美畅股份	14.54%	9.59%
高测股份	4.58%	6.34%
三超新材	7.09%	8.10%
岱勒新材	6.82%	6.25%
平均值	8.26%	7.57%
公司	11.12%	13.85%

由上表可知，公司存货跌价计提比例总体高于可比公司，其中 2022 年末显著高于可比公司主要系公司 2022 年末原材料计提较多系原材料中有较多回收微粉，后期因工艺变更、产品规格变化相关微粉的使用价值下降，因此进行了原材料跌价计提；2023 年计提较多主要系上述规格钨丝金刚线库存商品影响。

整体而言，公司存货期后结转情况良好，存货跌价准备计提充分，符合公司实际经营情况，存货期后结转情况符合报告期末计提跌价准备情况。

（四）请公司补充说明各类存货具体形态、分布地点仓库及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形

1、各类存货具体形态、分布地点仓库及相应占比

公司存货分为原材料、在产品、库存商品及发出商品。报告期各期末，公司存货具体形态、存货存放仓库及相应占比情况如下：

单位：万元

存货形态	分布地点仓库	2023年12月31日		2022年12月31日	
		账面余额	占比（%）	账面余额	占比（%）
原材料	原材料仓库	1,192.77	36.88	1,231.30	41.48
库存商品	成品仓库	1,079.37	33.37	856.02	28.84
发出商品	寄售仓库	391.87	12.12	596.74	20.10
	在途	191.76	5.93	87.86	2.96
在产品	生产车间	378.34	11.70	196.40	6.62
合计		3,234.12	100.00	2,968.32	100.00

报告期各期末，公司发出商品属于在途状态或采用寄售模式存放于客户指定仓库中。除此之外，公司其他存货均储存于公司自身原材料仓库、生产车间、成品仓库等，各仓库权属归公司所有。

2、存货盘点方案及合理性

公司编制了《存货盘点管理制度》，由财务部门制订存货盘点方案，公司在各月进行不定期的抽盘工作，每年年中、年底开展全面的存货盘点清查工作，盘点范围为厂区内全盘，寄售仓库抽盘。公司盘点工作由供应链管理部、财务部门共同参与完成，具体盘点方案如下：

(1) 盘点前准备工作：盘点前，由供应链部、生产部以及财务部门共同召开盘点工作协调会议，制定存货盘点方案，主要包括存货盘点时间、范围、人员安排、盘点过程要求等；仓库管理员对盘点物资进行整理，以便进行盘点。

(2) 盘点执行过程及方法：为了保证盘点准确性，公司在盘点过程中仓库停止移动，进行静态盘点。财务部门负责将系统里仓库结存数据整理打印，设定盘点范围及比例并制作盘点表。盘点时，由仓库管理人员、生产人员作为盘点责任人根据设定的盘点表清点实物数量并记录，财务人员同时监盘记录。

(3) 盘点结果整理：盘点结束后，仓库管理人员上交纸质盘点表，财务部门负责根据盘点情况汇总盘点数据并编制盘点报告。针对存货盘盈、盘亏、损毁等情况，由供应链部组织查明原因，形成差异分析说明，财务部根据经审核后的差异分析说明及相关佐证资料进行账务处理。

公司制订的存货盘点方案能有效保证存货盘点的完整性和准确性，方案设计合理。

3、各期末各类存货盘点情况

报告期各期末，公司存货盘点情况如下表所示：

项目	2023年	2022年
盘点时间	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点地点	公司厂区仓库及车间、寄售仓库	
盘点范围	原材料、库存商品、发出商品、在产品等重要存货	
公司参与盘点人员	仓库管理人员、生产人员、财务人员等	
存货余额（万元）	3,234.12	2,968.32
盘点金额（万元）	2,487.49	2,149.50
盘点比例	76.91%	72.41%
盘点差异情况及处理措施	无重大盘盈盘亏	

报告期各期末，公司存货盘点无重大盘盈盘亏，不存在账实不符的情形。

（五）核查程序与核查结论

1、核查程序

（1）获取公司报告期内对寄售客户的销售情况及期末寄售存货金额，分析与报告期内寄售模式占比下降、期末存货下降的原因及合理性；获取公司报告期内与主要寄售客户的合同、对账单据等资料，核查公司与主要寄售客户的对账方式、对账周期、信用政策、运费及仓储费用的承担方式，访谈公司管理层，了解公司存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的具体情况及其合理性；

（2）对主要寄售客户执行细节测试，核查合同、发货单、对账单等单据，了解寄售收入价格和数量的确认情况，收入确认时点及依据是否充分可靠，核查相关财务内部控制制度是否健全并得到有效执行，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（3）访谈公司管理层，了解客户下单至采购、生产、销售发货的流程及周期，取得公司 2023 年 1 月、2024 年 1 月未经审计的营业收入数据，查阅同行业可比公司的一季报收入、净利润数据；

（4）查阅同行业可比公司的存货、资产总额、存货周转率、存货跌价准备数据，分析与公司间差异原因；取得公司存货期后结转及销售数据；

（5）查阅公司存货管理有关的内部制度；

（6）获取报告期各期末存货数据，了解具体形态、分布地点仓库，取得公司存货盘点方案，对 2023 年末存货实施监盘程序，监盘金额为 2,487.49 万元，监盘比例为 76.91%，经盘点，存货盘点数量不存在重大盘盈盘亏情况，与账面记录不存在重大差异；

（7）访谈公司财务负责人，了解公司报告期内各期末的盘点情况及有关内控的执行情况。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）报告期内，公司寄售收入占比减少主要系公司新增了美科股份、高景太阳能、新霖飞等，上述客户以非寄售模式为主，寄售收入变动与公司晶科能源关联销售占

比变动趋势一致。报告期期末，寄售客户存货规模减少主要受到下游光伏行情波动影响；报告期内，公司针对晶科能源及协鑫集团的销售存在既有寄售模式又有非寄售模式的情况，主要以寄售模式为主，非寄售模式主要与客户境内外业务安排以及客户偶发性的产品需求有关；

(2) 报告期内，公司寄售模式的销售收入价格和数量准确、收入确认时点及依据充分可靠，不存在收入跨期的情况，符合《企业会计准则》的相关规定，相关财务内控制度建立健全并得到有效执行；

(3) 公司实行以销定产、以产定采的模式，因此公司原材料、库存商品与发出商品均保持相对较低的安全库存水平，且与报告期末时点后短期内的下游需求相关；报告期内，公司存货余额波动与合同/订单签订、备货和发货周期、订单完成周期规模、业务规模相匹配，具有合理性；公司存货账面价值占资产总额比例低于同行业可比公司平均水平，主要与生产经营规模与存货周转速度相关；公司存货期后结转情况良好，存货计提跌价准备充分；

(4) 公司各类存货具体形态、分布地点及相应占比与实际盘点情况一致，公司存货盘点方案整体合理，存货无重大盘盈盘亏、不存在账实不符的情形。

三、关于生产经营。根据申请文件，公司报告期内存在未为部分员工足额缴纳社保和公积金的情形。请公司补充说明公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规，所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件；公司劳动用工的合法合规性，前期缴纳情况是否存在争议纠纷，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规；公司的整改措施及有效性，相关社保、公积金的内控制度是否健全有效。请主办券商及律师核查上述问题并发表明确意见

(一) 公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规，所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件

1、公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规

根据《中华人民共和国社会保险法》（以下简称“《社会保险法》”）第六十条的规定，用人单位应当自行申报、按时足额缴纳社会保险费，非因不可抗力等法定事

由不得缓缴、减免。根据《住房公积金管理条例》（以下简称“《公积金条例》”）第二十条第一款之规定，单位应当按时、足额缴存住房公积金，不得逾期缴存或者少缴。

报告期内，公司存在未为全体员工按时足额缴纳社会保险、住房公积金的情形，在合法合规方面存在一定瑕疵。

2、所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件

截至2022年12月31日，与公司存在劳动关系的员工人数为265人，实际缴纳社会保险人数为245人，参保比例为92.45%；实际缴纳住房公积金人数为126人，参保比例为47.55%。

截至2023年12月31日，与公司存在劳动关系的员工人数为443人，实际缴纳社会保险人数为384人，参保比例为86.68%；实际缴纳住房公积金人数为281人，参保比例为63.43%。

截至2024年5月31日，公司社保、公积金缴纳情况如下：

时间		2024年5月31日	
员工总数		312人	
退休返聘员工人数		10人	
与公司存在劳动关系的员工人数		302人	
缴纳人数	社会保险	298人	
	住房公积金	220人	
参保比例	社会保险	98.68%	
	住房公积金	72.85%	
应缴未缴人数及差异原因	社会保险	4人	1、2人为新入职员工，尚未办理完成社保参保手续； 2、2人在其他单位缴纳，公司无法进行缴存，2人均出具自愿放弃声明
	住房公积金	82人	1、因公司部分员工系外来人员，人员流动性较大，77名员工因入职未满规定期限暂未缴纳住房公积金（截至本问询回复出具之日，员工入职满3个月或6个月后公司将为其缴纳住房公积金），公司将于该等人员入职期限满足要求后为其缴纳住房公积金； 2、2人为新入职员工，尚未办理完成公积

			金缴存手续： 3、2名员工自愿放弃缴纳住房公积金； 4、1名员工因自行在异地缴纳而自愿放弃缴纳住房公积金
--	--	--	--

如主管部门要求补缴报告期内应缴未缴社会保险及住房公积金款项，对公司经营业绩的影响如下：

类型	项目	2023年度	2022年度
应补缴金额（元）	社会保险	49,273.65	74,457.96
	住房公积金	418,880.00	248,336.00
应补缴金额合计（元）		468,153.65	322,793.96
本期净利润（元）		146,922,994.17	43,997,183.81
补缴后净利润（元）		146,525,063.57	43,722,808.95
对净利润的影响比例		0.27%	0.62%

注：按公司所在地执行标准要求的缴纳基数进行测算。

由上表可见，报告期内公司应补缴社保及住房公积金金额占各期净利润比例较低，不会对公司经营业绩产生重大不利影响。如主管部门要求补缴，补缴后公司净利润情况仍满足本次挂牌条件。

（二）公司劳动用工的合法合规性，前期缴纳情况是否存在争议纠纷，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规

根据《社会保险法》第六十二条的规定，用人单位未按规定申报应当缴纳的社会保险费数额的，按照该单位上月缴费额的百分之一百一十确定应当缴纳数额；缴费单位补办申报手续后，由社会保险费征收机构按照规定结算。第八十四条规定，用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款。

根据《公积金条例》第三十七条的规定，违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款。

根据上述法律法规，公司未为全体员工按时足额缴纳社会保险、住房公积金的情形存在被要求责令限期补缴或改正的风险，如未按要求补缴或改正则面临被处以罚款的风险。

2024年1月9日，海宁市人力资源和社会保障局出具《证明》：公司自2022年1月起至2023年12月止无重大劳资纠纷，未受到劳动行政部门的行政处罚。2024年2月28日，公司开具《企业专项信用报告》（生成编号：20240228102108I9039382），确认公司在住房公积金领域无违法违规情况。

2024年1月12日，海宁市人民法院出具《证明》，确认报告期内，公司在该院未有作为原告、被告或第三人的尚未了结的各类诉讼案件，也无作为申请人或被申请人的尚未结案的执行案件。2024年1月10日，海宁市劳动人事争议仲裁委员会出具《证明》，确认报告期内公司不存在未了结的劳动争议仲裁案件。

公司控股股东、实际控制人已出具承诺：“如果新瑞昕所在地有关社保主管部门或住房公积金主管部门要求新瑞昕对申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让之前任何期间内应缴的员工社会保险费用或住房公积金进行补缴、受到相关主管部门的行政处罚，或根据有权机关的行政命令、裁决等需向相关员工承担赔偿责任、补偿责任，本人/本企业将对因此导致的公司的全部经济损失予以全额补偿。”

此外，公司自愿放弃缴纳社会保险及住房公积金的员工均已出具书面说明，确认相关缴纳安排系其自愿行为，与公司无关。

综上，公司在报告期内存在未为全体员工按时足额缴纳社会保险、住房公积金的情况，报告期后公司仍在持续整改，如主管部门要求补缴，补缴后公司净利润情况仍满足本次挂牌条件；截至本问询回复出具之日，公司未因前述问题受到行政处罚，且报告期内未因前述问题产生争议纠纷，相关主管部门已开具合规证明，且公司控股股东、实际控制人已承诺承担公司因上述问题可能遭受的全部损失，因此，公司前述情况不构成重大违法违规。

（三）公司的整改措施及有效性，相关社保、公积金的内控制度是否健全有效

公司在进行持续整改规范，公司人力资源部门完善了《薪酬福利及职业发展管理制度》，并根据主管部门及法规要求，积极为员工缴纳社保及住房公积金。

截至2024年5月31日，公司社保参保比例为98.68%、住房公积金参保比例为72.85%，较2023年12月31日参保比例有所提升，公司整改措施具备有效性，相关社保公积金的内控制度健全有效。

（四）核查程序与核查结论

1、核查程序

(1) 查阅公司报告期内及报告期后的员工花名册；查阅公司与员工签署的劳动用工相关协议（抽查）；查阅社会保险和住房公积金的缴纳凭证、缴费通知单；

(2) 访谈公司人力资源部门主管；核查公司未缴纳社保、公积金的员工人数和原因；查阅部分员工出具的自愿放弃社保/公积金承诺函；

(3) 查阅公司控股股东、实际控制人就未缴纳社保、公积金事宜出具的承诺；

(4) 通过中华人民共和国裁判文书网查询（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn>）及公司所在地政府相关部门等公开网络检索，查询公司是否因劳务派遣问题遭受行政处罚或者涉及诉讼、仲裁等情形；查阅海宁市人力资源和社会保障局、海宁市人民法院、海宁市劳动人事争议仲裁委员会等部门出具的《证明》；查阅公司开具的《企业专项信用报告》；

(5) 根据公司报告期内实际缴纳社会保险和住房公积金的情况，当地社保相关政策、公司各期员工人数等资料，测算应缴未缴社会保险、住房公积金的人数，以及相应金额及对净利润影响比例。

2、核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

(1) 公司未为全部员工缴纳社保、公积金，在合法合规方面存在瑕疵；报告期内公司未缴纳社保及公积金金额占利润总额比例较低，不会对公司业绩产生重大不利影响。经测算如补缴，补缴后公司净利润仍满足本次挂牌条件；

(2) 公司在报告期内存在未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的问题，但未因上述问题受到行政处罚，截止本问询回复出具之日，公司与员工未因前述情况产生争议或纠纷，相关主管部门已开具合规证明，且公司控股股东、实际控制人已承诺承担公司因上述问题可能遭受的全部损失。因此，公司在社会保险、住房公积金缴纳方面的问题不构成重大违法违规；

(3) 公司整改措施具备有效性，相关社保公积金的内控制度健全有效。

四、关于知识产权。根据申请文件，公司报告期内存在合作研发、委托研发情况，

部分专利为继受取得。公司两名实际控制人、董事朱晓瑜均曾经或目前在晶科能源、晶科科技任职。请公司补充披露：①合作研发、委托研发的具体合作方式及其合法合规性、合同定价公允性、相关项目的研发进展、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发成果的权属划分、相关成果在公司业务中的应用情况、合作产生的权益分配、对公司核心竞争力和持续经营能力的影响，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方、委托方构成技术依赖。②继受取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格、是否存在权属瑕疵，出让方与公司是否存在关联关系等；前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排。③公司与晶科能源、晶科科技是否存在承继关系，在知识产权、技术等方面是否存在权属纠纷；核心技术人员是否存在竞业禁止情形。请主办券商及律师核查上述问题并发表明确意见。

（一）合作研发、委托研发的具体合作方式及其合法合规性、合同定价公允性、相关项目的研发进展、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发成果的权属划分、相关成果在公司业务中的应用情况、合作产生的权益分配、对公司核心竞争力和持续经营能力的影响，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方、委托方构成技术依赖

1、合作研发、委托研发的具体合作方式、相关项目的研发进展、合作各方的权利义务及完成的主要工作、研发成果的权属划分、相关成果在公司业务中的应用情况、合作产生的权益分配、对公司核心竞争力和持续经营能力的影响

公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“3、合作研发及外包研发情况”补充披露如下：“

（1）合作研发及委托研发具体情况

报告期内，公司与外部合作单位新签署 1 份合作研发协议及 1 份委托研发协议，均与主营业务相关，具体如下：

合作方	哈尔滨工业大学（威海）	浙江工企信息技术股份有限公司
合同名称	《技术开发（合作）合同》	《技术开发（委托）合同》
项目名称	关于光伏上游关键材料与工艺技术开发	新瑞昕数字化平台技术开发

项目金额 (万元)	50.00	55.00
合作方式	合作研发	委托开发
项目期限	2023年6月至2024年6月	2023年3月9日至2024年9月30日
主要研发内容	金刚石粉表面金属化、在印刷用银粉、切割用阳离子表面活性剂等方面开展自由探索, 目标形成稳定新工艺	新瑞昕数字化平台开发
公司 (甲方) 权利	1、乙方如有任何优秀的课题研究或技术成果产业化项目, 应优先通报给甲方, 甲方享有优先与乙方进行合作的机会或优先投资权 2、协议期满或终止后, 有对技术成果知识产权进行改进或二次开发的权利	1、甲方享有申请专利的权利; 2、技术秘密的使用权及转让权归甲方所有; 3、乙方利用研发开发经费所购置与研究开发工作有关的设备、器材、资料等财产, 归甲方所有
公司 (甲方) 义务及完成的主要工作	1、在不影响正常生产经营活动的情况下, 甲方应充分利用设备优势和生产条件为乙方师生提供良好的科研试验条件和参观、实训的条件; 2、甲方为乙方的专业设置、人才培养目标、学生的知识和能力结构、提高人才培养质量提出建设性意见; 3、配合乙方人才培养及专业设置等项目的市场调研, 及时向乙方提供行业最新的市场信息	1、应向乙方提供的技术资料及协作事项; 2、应按约定分期向乙方支付研发经费; 3、应当按约定遵循保密义务
合作方 (乙方) 权利	协议期满或终止后, 有对技术成果知识产权进行改进或二次开发的权利	乙方完成本合同项目的研究开发人员享有在有关技术成果文件上写明技术成果完成者的权利和取得有关荣誉证书、奖励的权利
合作方 (乙方) 义务及完成的主要工作	1、为甲方的长远发展、战略定位和自主创新提供技术支持, 促进传统产业改造和高新产业技术发展; 2、根据甲方提出的需求, 可协助甲方做好编制企业的发展规划, 并指导甲方发展规划的实施, 双方建立定期协商机制, 研究解决合作过程中存在问题, 为今后的长期合作及时作出相应的决策; 3、根据甲方提出的合作项目需求和技术难题, 积极组织力量进行研发、成果转化和技术攻关以及改进研发, 乙方应支持甲方技术创新; 4、帮助甲方解决产业优化中制约产业发展的关键技术、共性技术以及甲方的具体技术工艺问题和管理问题。乙方应及时将技术应用和技术研究动态通报给甲方, 将与甲方所处行业相关的技术成果优先提供给甲方进行成果转化和产业化; 5、帮助甲方进行新产品开发、新技术、新工艺、新设备的推广应用, 帮助甲方进行质量攻关;	1、本合同的研究开发经费由乙方以按照合同约定专款专用的方式使用; 2、负责了解新瑞昕已有数据和资料, 采集新瑞昕对该软件需求; 对软件功能进行定向研究和设计 3、乙方应在向甲方交付研究开发成果后, 根据甲方的请求, 为甲方指定的人员提供技术指导和培训, 或提供与使用该研究开发成果相关的技术服务; 4、对软件功能测试并安排试用; 上线后对软件进行运行维护至2024年9月30日; 5、应当按约定遵循保密义务

	6、协助甲方做好企业所需的人才的培养、技术咨询、技术培训等工作； 7、优先为甲方推荐优秀毕业生	
相关项目的研发进展	报告期内完成了微粉表面镀镍硼合金研发，形成了结项报告	新瑞昕数字化平台已完成验收并上线试用
研发成果的权属划分及权益分配	1、合作开发完成的技术成果知识产权应当归双方共有，该技术成果知识产权申请权归双方共同共有。共有人可以单独实施技术成果知识产权或者经对方书面同意后以普通许可方式许可他人实施专利，单独实施知识产权所取得的收益无需在双方之间进行分配。 2、任一方转让其共有的知识产权申请权的，另一方享有以同等条件优先受让的权利。一方声明放弃其共有的知识产权申请权的或不同意申请知识产权的，可以由另一方单独申请。申请人取得知识产权的，放弃知识产权申请权的一方可以免费实施该知识产权，但若另一方系不同意申请知识产权的，则另一方需另行与申请人签署知识产权实施许可协议方可实施该知识产权	新瑞昕享有申请专利的权利，专利权取得后新瑞昕享有并可以实施该专利。同时，该专利的使用权和转让权归新瑞昕所有。该专利产生利益时，知识产权归新瑞昕所有，浙江工企配合提供专为本项目定制的ext层代码以配合新瑞昕办理软件著作权登记
成果应用情况	通过合作研发形成的成果尚未运用于公司的实际生产中，为公司新的技术储备	目前主要运用于作业计划、车间管理、生产管理、物料配送、设备管理、数据采集、作业监控、质量管理等核心功能
对公司核心竞争力和持续经营能力的影响	作为公司的技术储备，有助于提升公司的核心竞争力和持续经营能力	增强公司生产周期的智能化及数字化水平，有助于提升公司的核心竞争力和持续经营能力
定价公允性	双方在综合考虑开发需求、开发难度、人力投入等多种因素后经市场化谈判协商确定，定价符合相关行业惯例，价格公允	双方在友好协商的基础上，综合考虑人力投入、项目难度、工具软件费用等多种因素进行定价，价格公允

”

2、合作方式的合法合规性

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“3、合作研发及外包研发情况”补充披露如下：“

（2）合作研发及委托研发合法合规

根据《中华人民共和国民法典》第八百五十一条，技术开发合同是当事人之间就新技术、新产品、新工艺、新品种或者新材料及其系统的研究开发所订立的合同，技术开发合同包括委托开发合同和合作开发合同，技术开发合同应当采用书面形式，当

事人之间就具有实用价值的科技成果实施转化订立的合同，参照适用技术开发合同的有关规定。

报告期内，公司与外部高校和数字化平台开发企业主要通过委托开发、合作开发的方式进行合作，并按照《中华人民共和国民法典》规定的方式签署书面《技术开发（委托）合同》《技术开发（合作）合同》以及其他相关合同，合同中对项目名称、研发计划、研发经费、各方权利和义务、研发成果的归属及权益分配、违约责任等内容进行了约定，合作方式合法合规。”

3、研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“3、合作研发及外包研发情况”补充披露如下：“

（3）合作研发及委托研发成果归属不存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司与上述合作及委托研发单位关系良好，经过产学研深度合作以及数字化平台开发，公司技术实力得到进一步加强和提升。《技术开发（委托）合同》《技术开发（合作）合同》对研发成果归属作出了明确的规定，双方对合作研发及委托研发成果归属不存在纠纷或潜在纠纷。”

4、公司是否对合作方、委托方构成技术依赖

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“3、合作研发及外包研发情况”补充披露如下：“

（4）公司对合作方、委托方不构成技术依赖

在合作研发的过程中，合作研发方提供了参考性的意见及技术交流，具体的技术开发及执行由公司的自有研发团队进行，具有独立性；在委外研发的过程中，公司相关团队协同委外单位解决可能出现的问题。同时研发部门和生产部门需要与委外单位保持密切沟通，确保项目进展顺利。在委外单位完成开发工作后，配合委外单位对系统进行集成和全面的测试、调试，视觉系统应当配合研发领料测试，以确保系统能够满足研发和生产需求和性能要求，公司对合作方、委托方不构成技术依赖。”

（二）继受取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格、是否存在权属瑕疵，出让方与公司是否存在关联关系等；前述专利与公司业务

的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排

1、继受取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格、是否存在权属瑕疵，出让方与公司是否存在关联关系

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（二）主要无形资产”之“5、其他事项披露”补充披露了如下：

“（1）公司继受取得专利的具体情况

公司继受取得的专利共有三项，基本情况如下：

序号	专利权人	专利名称	专利号	专利类型	申请日	授权公告日	取得方式
1	新瑞昕	步进电机驱动控制方法、步进电机及自动化设备	2021111266329	发明专利	2021年09月26日	2022年11月25日	继受取得
2	新瑞昕	基于节能环保的间断射流清洗轮毂设备	2021108542111	发明专利	2021年07月27日	2022年11月25日	继受取得
3	新瑞昕	一种新型防水节能电机	2021105154275	发明专利	2021年05月12日	2022年11月11日	继受取得

上述三项继受专利通过专利代理机构云政通（厦门）科技有限公司转让至公司，双方于 2022 年 11 月 7 日签订《技术转让服务合同》，三项专利受让价款合计为 294,000 元，上述价款已支付完毕。

2021108542111 号专利的原申请人为南通森冠环境安全科技有限公司，公司与南通森冠环境安全科技有限公司签订有《专利转让协议》。2022 年 11 月 7 日，国家知识产权局出具《手续合格通知书》（发文序号：2022110202266470）：2021108542111 号发明专利申请人由南通森冠环境安全科技有限公司变更为浙江新瑞昕科技股份有限公司。

2021111266329 号专利的原申请人为深圳市康润机电技术开发有限公司，公司与深圳市康润机电技术开发有限公司签订有《专利转让协议》。2022 年 11 月 7 日，国家知识产权局出具《手续合格通知书》（发文序号：2022110201147580）：2021111266329 号发明专利申请人由深圳市康润机电技术开发有限公司变更为浙江新瑞昕科技股份有限公司。

2021105154275 号专利的原申请人为自然人张腾达，公司与张腾达签订有《专利

转让协议》，并由代理机构云政通（厦门）科技有限公司出具关于转让专利不涉及职务发明的说明。2022年10月25日，国家知识产权局出具《手续合格通知书》（发文序号：202210200861140）：2021105154275号发明专利申请人由张腾达变更为浙江新瑞欣科技股份有限公司。

2022年11月11日，公司取得国家知识产权局发放的2021105154275号专利的《发明专利证书》（证书号：第5573025号）；2022年11月25日，公司取得国家知识产权局发放的2021108542111号专利的《发明专利证书》（证书号：第5605720号）；2022年11月25日，公司取得国家知识产权局发放的2021111266329号专利的《发明专利证书》（证书号：第5606471号）。

云政通（厦门）科技有限公司的基本信息如下：

企业名称	云政通（厦门）科技有限公司
统一社会信用代码	91350203MA32E9RM7K
注册地址	厦门市同安区新美街道梧侣大社里888号3112室
法定代表人	王永年
注册资本	200万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
经营范围	科技中介服务；知识产权服务（含专利事务）；信息技术咨询服务；软件开发；其他未列明信息技术服务业（不含需经许可审批的项目）；商务信息咨询；企业管理咨询；其他互联网服务（不含需经许可审批的项目）；广告的设计、制作、代理、发布；动画、漫画设计、制作；其他未列明企业管理服务（不含须经审批许可的项目）；其他未列明商务服务业（不含需经许可审批的项目）；其他未列明科技推广和应用服务业；其他机械设备及电子产品批发；社会经济咨询（不含金融业务咨询）；信息系统集成服务；机器人及智能设备的设计、研发、制造及销售（不含须经许可审批的项目）；法律咨询；集成电路设计；光电子产品制造；其他未列明电力电子元器件制造；光伏设备及元器件制造；其他输配电及控制设备制造；农业科学研究和试验发展。
股东情况	王永年持股100.00%
董事、监事及高级管理人员	执行董事兼经理：王永年 监事：陈红英
成立日期	2019-01-08
营业期限	2019-01-08至2069-01-07
登记机关	厦门市同安区市场监督管理局

南通森冠环境安全科技有限公司的基本信息如下：

企业名称	南通森冠环境安全科技有限公司
统一社会信用代码	91320203MA1MER906U
注册地址	南通市开发区广州路42号326室
法定代表人	马红
注册资本	30万元人民币
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	许可项目：室内环境检测；安全生产检验检测；安全评价业务；各类工程建设活动；检验检测服务；建设工程设计（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，具体经营项目以审批结果为准） 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；人工智能应用软件开发；新材料技术研发；环境保护监测；自然生态系统保护管理；土壤污染治理与修复服务；环保咨询服务；安全咨询服务；污水处理及其再生利用；水污染治理；水环境污染防治服务；大气污染治理；大气环境污染防治服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；工程和技术研究和试验发展；生态资源监测；技术推广服务；节能管理服务；社会稳定风险评估；水土流失防治服务；水利相关咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息系统运行维护服务；信息技术咨询服务；基础地质勘查；工程管理服务；安防设备销售；科技中介服务；企业管理咨询；商务代理代办服务；市政设施管理；专业设计服务；城乡市容管理（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）
股东情况	马红持股90.00%，钱滨滨持股10.00%
董事、监事及高级管理人员	执行董事：马红； 监事：李才芳
成立日期	2016-01-25
营业期限	2016-01-25至无固定期限
登记机关	南通市经济技术开发区行政审批局
登记状态	注销

深圳市康润机电技术开发有限公司的基本信息如下：

企业名称	深圳市康润机电技术开发有限公司
统一社会信用代码	914403000539573670
注册地址	深圳市宝安区福永街道新田社区新田大道225号四楼
法定代表人	蒋吉友
注册资本	300万元人民币
公司类型	有限责任公司
经营范围	一般经营项目是：步进电机及驱动器、伺服驱动器、智能运动控制器、工业机器人、机电一体化产品的技术开发与销售；步进和伺服电机、驱动器、电子元器件、自动化配件的销售；国内贸易、货物及技术进出口。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须

	经批准的项目除外)，许可经营项目是：步进电机及驱动器、伺服驱动器、智能运动控制器、工业机器人、机电一体化产品的生产。
股东情况	蒋吉友持股60.00%，蔡水珍持股40.00%
董事、监事及高级管理人员	执行董事，总经理：蒋吉友； 监事：蔡水珍
成立日期	2012-09-14
营业期限	2012-09-14至无固定期限
登记机关	深圳市市场监督管理局

综上，公司继受取得的专利已完成过户，不存在权属瑕疵，公司与云政通（厦门）科技有限公司及原专利申请权人之间不存在关联关系。”

2、前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（二）主要无形资产”之“5、其他事项披露”补充披露了如下：

“（2）前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排

继受取得的 2021111266329 号专利（步进电机驱动控制方法、步进电机及自动化设备）用于提高视觉系统成像的稳定性，该专利技术可以应用于产线设备视觉系统；2021105154275 号专利（一种新型防水节能电机）用于减少加砂电机频繁启动导致的能耗损失。该专利技术可以应用于产线设备的加砂系统；2021108542111 专利（基于节能环保的间断射流清洗轮毂设备）用于清洗上沙、加厚牵引轮，该专利技术可以应用于产线设备牵引轮。上述专利应用于公司的产线设备，报告期内未对公司直接贡献收入和利润。

公司受让上述三项专利的主要原因是公司现阶段处于快速发展阶段，通过外部吸取经认可的技术成果，补充技术储备。以上受让的三项专利已经国家知识产权局审查通过并授予，与公司生产设备具有一定相关性，出于正常的业务发展需要以及在行业中形成专利技术比较优势等考虑，公司从相关方处受让了上述三项专利。因此，公司受让上述三项专利具有合理性。

公司受让的专利转让价格参考了专利购买时其类型、所属技术领域、技术先进性、预计未来应用空间，并考虑了该专利本身的综合成本，包括研发费用、专利申请费和

出让方的盈利空间等因素，经转让双方在平等自愿的基础上协商确定转让价格，专利转让价格公允，不存在利益输送或特殊利益安排。”

（三）公司与晶科能源、晶科科技是否存在承继关系，在知识产权、技术等方面是否存在权属纠纷；核心技术人员是否存在竞业禁止情形

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（二）主要无形资产”之“5、其他事项披露”补充披露了如下：

“（3）公司与晶科能源、晶科科技是否存在承继关系，在知识产权、技术等方面是否存在权属纠纷；核心技术人员是否存在竞业禁止情形

①公司与晶科能源、晶科科技不存在承继关系

公司实际控制人之一李仙华，同时为晶科能源、晶科科技共同实际控制人之一，晶科能源、晶科科技系公司实际控制人控制的其他企业，属于公司关联方。

晶科能源有限公司（晶科能源前身）系由晶科能源投资有限公司于2006年12月投资设立；江西晶科能源工程有限公司（晶科科技前身）系由晶科能源有限公司于2011年7月投资设立。

公司前身新瑞昕有限系由新瑞欣能源、陈吉兵于2016年12月共同出资设立，有限公司成立时的股权结构为：新瑞欣能源持股90%（对应出资额900万元），陈吉兵持股10%（对应出资额100万元）。2017年11月，求索投资受让黄志坚、吕德国、陈吉兵持有的合计37.15%的股权（对应出资额371.43万元），云顺科技受让黄志坚、黄爱武、陈吉兵持有的合计9.58%的股份（对应出资额52.86万元），李仙华作为求索投资的实际控制人、云顺科技的执行事务合伙人，在本次股权转让后成为公司共同实际控制人之一。

新瑞昕有限由新瑞欣能源、陈吉兵以货币出资设立，出资来源为新瑞欣能源、陈吉兵，与晶科能源、晶科科技无关；2017年李仙华通过求索投资、云顺科技受让有限公司股权，系李仙华个人投资，与晶科能源、晶科科技无关。有限公司设立后的业务、资产、人员、机构、财务均系通过股东投入的资金独立进行运营，不存在业务、资产、人员、机构、财务承继自晶科能源、晶科科技的情况。

综上，公司与晶科能源、晶科科技不存在承继关系。

②公司与晶科能源、晶科科技在知识产权、技术等方面是否存在权属纠纷

公司拥有的专利、软件著作权、技术等研发成果权属清晰、合法有效，除已披露继受取得的专利外，其它专利、软件著作权、技术主要为公司自主研发，与晶科能源、晶科科技在知识产权、技术等方面不存在权属纠纷。

③核心技术人员是否存在竞业禁止情形

陈吉兵未曾与原任职单位签署竞业禁止协议或具有类似法律效力的文件，不存在竞业禁止情形。

张泽兴与九江德福科技股份有限公司（以下简称“德福科技”）签订有《竞业限制协议》，离职后两年内，不得直接或间接服务于或自办与德福科技有竞争关系的企业。

德福科技的经营范围为：电子材料及电子设备制造、销售及相关的进出口业务（以上项目国家有专项规定的除外），其主要从事各类高性能电解铜箔的研发、生产和销售，公司的主营业务为电镀金刚石线产品的研发、生产和销售，公司与德福科技不存在竞争关系，张泽兴在公司任职不违反《竞业限制协议》的约定。

综上，公司核心技术人员陈吉兵、张泽兴均不存在竞业禁止情形。”

（四）核查程序与核查结论

1、核查程序

（1）查阅报告期期初至今，公司与合作研发方及委托研发方签署的合作开发、委托开发协议以及相关费用支付凭证，取得公司出具的关于委托开发、合作开发的相关说明文件，确认合作研发的具体情况，合法合规性及对公司核心竞争力和持续经营能力的影响，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方构成技术依赖；

（2）获取并查阅公司持有的《专利证书》；检索国家知识产权局网站，核对公司专利信息；查阅公司与云政通（厦门）科技有限公司签订的《技术转让服务合同》；查阅继受专利的申请及变更相关文件；查阅继受专利的价款支付凭证；访谈公司管理层了解公司专利转让的相关情况；

（3）通过国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、企查查（www.qcc.com）、天眼查（www.tianyancha.com）等网站对专利出让方的相关信

息进行查询，了解专利出让方是否与公司存在关联关系；

(4) 通过查阅晶科能源、晶科科技招股说明书核查其设立情况，查阅公司设立及 2017 年李仙华入股公司时的工商档案、股权转让协议、出资款支付凭证等，了解公司与晶科能源、晶科科技是否存在承继关系；

(5) 查阅公司核心技术人员简历、调查表、劳动合同，核查公司核心技术人员任职经历，张泽兴与前任职单位签署的竞业禁止协议；查阅核心技术人员曾任职单位的招股说明书核查其基本情况和主营业务情况；

(6) 通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网对公司及公司核心技术人员知识产权纠纷情况进行查询；访谈公司核心技术人员，了解其在原单位的工作内容、是否存在竞业禁止情形，是否存在纠纷及潜在纠纷情形。

2、核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

(1) 报告期内，公司与合作研发方及委托研发机构的合作方式合法合规，有利于增强公司的核心竞争力，提升持续经营能力，公司与合作研发方及委托研发机构的合作的研发成果归属不存在纠纷或潜在纠纷，对合作方、委托方不构成技术依赖；

(2) 公司继受取得的专利已支付转让价格并完成过户，不存在权属瑕疵，公司与云政通（厦门）科技有限公司之间不存在关联关系；继受专利与公司业务具有相关性，应用于公司的产线设备，报告期内未对公司直接贡献收入和利润，公司继受专利的原因及定价具有合理性，不存在利益输送或特殊利益安排；

(3) 公司与晶科能源、晶科科技不存在承继关系，在知识产权、技术等方面不存在权属纠纷，核心技术人员不存在竞业禁止情形。

五、其他问题

（一）补充披露公司 2023 年末货币资金大幅下滑的原因及合理性，经营活动产生的现金流量净额增长的原因及合理性，定量分析与净利润的匹配性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“1、货币资金”补充披露公司 2023 年末货币资金大幅下滑的原因及合理性：公司货币资金主要包括银行存款和其他货币资金，其

中，其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金。2023年末公司货币资金余额低于2022年末，主要系公司2023年为了扩大业务规模，增加了生产设备、厂房等资本性支出，并且本年度减少了银行借款使得偿还金额大于贷款金额，虽然2023年由于销售规模扩大导致经营现金净流入增加，但金额小于上述支出，导致了2023年末公司货币资金余额较2022年末减少4,754.43万元。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量分析”补充披露公司经营活动产生的现金流量净额增长的原因及合理性，定量分析与净利润的匹配性：

“报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为2,094.97万元和6,693.71万元，2023年经营活动产生的现金流量净额大幅增加主要原因：在下游光伏行业以及硅片厂商扩产背景下，上游金刚石线产品需求增加，导致公司2023年的销售收入大幅度增加，从而销售商品、提供劳务收到的现金较2022年度增加20,319.83万元，虽然公司经营规模扩大也导致购买商品、接受劳务支付的现金较2022年度增加10,646.47万元，支付给职工以及为职工支付的现金、支付的各项税费也呈增加趋势，但仍小于销售商品收到的现金。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配分析如下：

单位：元

项 目	2023年度	2022年度
净利润	146,922,994.17	43,997,183.81
加：资产减值准备	11,403,511.16	4,881,226.13
信用减值损失	2,260,862.43	2,502,134.78
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	17,760,038.26	10,208,095.59
使用权资产折旧	-	-
无形资产摊销	202,072.27	35,278.64
长期待摊费用摊销	-	-
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）	3,682,094.35	3,759,784.78
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-

项 目	2023年度	2022年度
财务费用（收益以“-”号填列）	2,883,497.07	4,279,952.93
投资损失（收益以“-”号填列）	1,339,278.26	722,214.61
净敞口套期损失（收益以“-”号填列）	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	210,290.23	3,771,814.56
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	15,766,593.43	-
存货的减少（增加以“-”号填列）	-23,057,315.45	-31,325,590.14
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-173,988,079.33	-111,374,941.96
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	58,403,727.18	87,083,012.37
处置划分为持有待售的非流动资产（金融工具、长期股权投资和投资性房地产除外）或处置组（业务除外）时确认的损失（收益以“-”号填列）	-	-
其他	3,147,490.63	2,409,571.39
经营活动产生的现金流量净额	66,937,054.66	20,949,737.49

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异主要是由于生产经营规模扩大，经营性应收项目及存货增加较大，虽然部分被经营性应付项目的增加所抵消，但导致了公司经营活动现金流量净额均低于净利润。”

（二）说明公司与张家港市舜辰机械有限公司由于合同纠纷而引起的诉讼，公司是否计提预计负债，补充披露进展情况

1、公司与张家港市舜辰机械有限公司（以下简称“舜辰机械”）由于合同纠纷而引起的诉讼的原因、诉由及事实情况

2018年12月18日，公司与舜辰机械签订《保密协议》，就金刚线电镀生产线设备及设备优化或工艺调试进行合作，舜辰机械负责提供设备，设备所有权归舜辰机械，若试验生产的结果不符合要求，公司退还设备。2018年12月21日，舜辰机械向公司交付四线机一套。因四线机开发时间较长，公司要求先行采购批量生产的成熟产品单线机，待四线机生产工艺成熟后再采购四线机。2019年2月15日，舜辰机械向公司交付单线机一套。

2019年3月14日，双方签订《金刚线锯设备采购合同》（编号为：XRXXC-20190314-02）向舜辰机械采购四线机5台，单价为52.80万元，总金额为264万元。

2019年12月，公司发函，以电器使用异常为由，要求退货并终止合同中其他四台设备。2020年2月22日，双方签订《还款协议》，约定终止XRXXC-20190314-02合同，舜辰机械退回预付款79万元。但未约定退货内容。

2022年9月8日，舜辰机械以单线机系买卖合同为由向张家港市人民法院起诉，案号为（2022）苏0582民初12062号，要求公司支付单线机及配件款729,764.00元，法院驳回诉讼请求，舜辰机械上诉后，二审法院维持一审判决，认定单线机并非买卖合同标的物。

2023年6月，公司起诉舜辰机械要求原告履行《还款协议》中的还款义务即支付款项67万元等款项，案号为：（2023）浙0481民初5432号。2023年11月22日，双方同意调解，根据浙江省海宁市人民法院（2023）浙0481民初5432号民事调解书，公司与舜辰机械经人民法院主持调解后达成如下协议：舜辰机械返还公司货款390,000.00元，舜辰机械取回尚存在公司处的设备。

2023年11月，舜辰机械称其前往新瑞昕查看设备时，设备未得到妥善保管，故提起诉讼，要求公司赔偿设备损失282,029.05元。

在浙江省海宁市人民法院的调解笔录中，舜辰机械要求自行取回案涉的两台设备并自行承担取回设备的费用，公司表示同意并配合，但双方未就取回的设备需要达到的取回标准等事项进行约定，且在舜辰机械将案涉设备交付给公司的数年之间，双方因相关合同纠纷无法达成合意而一直在进行诉讼，原合同中对于案涉设备的保管义务并未明确约定，舜辰机械亦未能提交相关的证据证明因公司保管不当造成了设备损失。

2、公司未计提预计负债

根据《企业会计准则第13号——或有事项》第五条的规定：与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应确认为预计负债：

- （1）该义务是企业承担的现时义务；
- （2）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；
- （3）该义务的金额能够可靠地计量。

公司向法律顾问咨询，对涉及案件的事实情况进行研判，基于案件客观事实及现行法律规定，法律顾问认为人民法院依法应当驳回舜辰机械的诉讼请求，公司败诉的

可能性较低，不满足确认预计负债的条件，因此未计提预计负债。

3、补充披露进展情况

已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（二）提请投资者关注的或有事项”部分补充披露如下：

“2024年6月14日，江苏省张家港市人民法院出具（2024）苏0582民初2214号《民事判决书》，一审判决驳回舜辰机械要求公司赔偿设备损失282,029.05元的诉讼请求。2024年7月1日，舜辰机械向苏州市中级人民法院提起上诉，要求撤销（2024）苏0582民初2214号《民事判决书》。”

（三）说明两次股权激励公允价值的确认依据，与同一时期外部股东入股价格是否存在明显差异

2022年9月和2024年1月两次股权激励均系通过云新咨询进行，其中2022年9月第一次股权激励系褚国琴等12人入伙云新咨询；2024年1月第二期股权激励，张泽兴、明亮及韩少贵通过受让李仙华持有合伙份额的方式以有限合伙人身份入伙云新咨询。二次股权激励公允价值确定依据如下：

序号	激励形式	转让方	受让方/增资方	授予价格确认依据	公允价值确认依据
1	增资入伙云新咨询	/	褚国琴等12人	参照2022年3月公司账面净资产并经协商一致定价	参考最近一次外部投资人中金瑞为、优越管理2023年1月入股价格确认
2	受让云新咨询股份	李仙华	张泽兴、明亮及韩少贵	参照2023年9月公司账面净资产并经协商一致定价	同上，参考最近一次外部投资人中金瑞为、优越管理2023年1月入股价格确认 ^注

注：第二次股权激励时间附近无外部投资者入股，报告期内未分摊股份支付费用

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》5-1 增资或转让股份形成的股份支付：存在股份支付事项的，应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：1、入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；2、行业特点、同行业并购重组市盈率水平；3、股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；4、熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；5、采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期

下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。

由于 2022 年 9 月以及 2024 年 1 月实施股权激励时，公司为非公众公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃交易的股份市场价格，所以参照 2023 年 1 月最近一次外部投资人入股价格，具有合理性。

综上所述，报告期内的股权激励公允价值系参考同一时期外部股东入股价格确定，与同一时期外部入股价格不存在明显差异。

（四）说明合同负债主要系与客户实际约定的商务补偿情况预提的实物补偿的商业合理性及发生的背景，相关会计处理的具体方法，与可比公司是否一致，是否符合《企业会计准则》的规定

1、合同负债主要系与客户实际约定的商务补偿情况预提的实物补偿的商业合理性及发生的背景

报告期内，公司为了在激烈的市场竞争中开拓市场份额并维持对外价格体系相对稳定，根据行业惯例及公司实际情况，采取对外价格与商务补偿相结合的报价方式获取订单，具有商业合理性。

2、相关会计处理的具体方法，是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司以商务补偿作为价格调节机制，实质构成实物返利，针对商务补偿，公司的会计处理如下：

业务类型	预提商务补偿时	实际发生商务补偿时
商务补偿	借：主营业务收入 贷：合同负债	借：合同负债 贷：主营业务收入 借：主营业务成本 贷：库存商品

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 修订）》第三十五条：对于附有客户额外购买选择权的销售，企业应当评估该选择权是否向客户提供了一项重大权利。企业提供重大权利的，应当作为单项履约义务，按照本准则第二十条至第二十四条规定将交易价格分摊至该履约义务，在客户未来行使购买选择权取得相关商品控制权时，或者该选择权失效时，确认相应的收入。

根据实际的商务补偿执行情况，客户行使额外购买权取得指定产品时，无需支付

额外的价款，出于谨慎考虑，公司认为该选择权向客户提供了一项重大权利。针对该项重大权利，公司作为单项履约义务，按照交易价格分摊的相关原则，将交易价格分摊至该履约义务。在资产负债表日，结合实际交易情况，对客户的行使该选择权的可能性予以合理估计，按照分摊的交易对价冲减收入。在该商务补偿实际执行时，按照分摊的交易对价确认对应的收入。

综上所述，公司对商务补偿的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

3、可比公司的会计处理

公司的商务补偿实质系销售返利，针对销售返利，可比公司的会计处理如下：

公司名称	会计处理
美畅股份	按照期望值或最有可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额，将销售返利计入预计负债科目
高测股份	未披露
三超新材	未披露
岱勒新材	未披露
聚成科技	未披露
原轼新材	未披露
公司	按照交易价格分摊的相关原则，将交易价格分摊至该履约义务。在资产负债表日，结合实际交易情况，对客户的行使该选择权的可能性予以合理估计，按照分摊的交易对价冲减收入。在该实物返利实际执行时，按照分摊的交易对价确认对应的收入

由上表可知，美畅股份存在销售返利的情况，并按照期望值或最有可能发生金额确定可变对价的最佳估计数计入预计负债科目，公司与美畅股份的会计处理仅存在科目列示的不同，无实质性差异。高测股份、三超新材及岱勒新材未披露相应的会计处理。公司的会计处理与可比公司未见明显异常。

（五）说明公司资金是否独立，公司防范利益冲突及保持独立性的具体安排，目前是否在公司章程、内控制度、内外部决议设置关于关联资金管控的相关规定，以及执行有效性

公司资金独立：公司设立了独立的财务会计部门、独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，在经营活动中公司能够独立支配资金与资产；公司独立开设银行账户，不存在与控股股东及其控制的其他企业共用银行账户的情形。

为防止股东及其关联方占用或者转移公司资金、资产及其他资源的行为发生，保障公司权益，2024年3月，公司根据《公司法》《证券法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》制定和通过了挂牌后适用的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《规范与关联方资金往来管理制度》等内部管理制度，对与关联方资金往来的相关活动的决策程序作出了严格规定。公司目前适用的《关联交易决策制度》《防范大股东及关联方资金占用专项制度》也对关联资金管控进行了详细的规定，公司应防止控股股东、实际控制人及其关联方通过各种方式占用公司资金，与其发生的关联交易严格按照程序进行，截至报告期末，不存在关联方占用资金的情形，上述制度执行有效。

（六）说明公司与上市公司客户公开信息披露的一致性及差异情况

1、晶科能源

公司客户晶科能源于其《2023年年度报告》披露了截至2022年末、2023年末与公司的应付账款、应付票据余额以及2022年度与2023年度的采购金额情况，具体情况及差异原因如下：

（1）采购金额

晶科能源披露的采购金额数据与公司账面记录的营业收入差异如下：

单位：万元

时间	晶科能源		公司		差异
	科目	数据	科目	数据	
2023年末	采购金额	20,257.55	营业收入	20,348.21	90.66
2022年末		12,537.86		12,369.26	-168.60

上述差异主要系如本题之“（四）说明合同负债主要系与客户实际约定的商务补偿情况预提的实物补偿的商业合理性及发生的背景，相关会计处理的具体方法，与可比公司是否一致，是否符合《企业会计准则》的规定”所述，根据行业惯例以及公司实际情况，公司向客户销售金刚线时，存在以商务补偿作为价格调节机制，实质构成实物返利，针对商务补偿及因切割质量问题赠送给客户的实物补偿，公司相应调整营业收入及营业成本。2022年及2023年，公司因商务补偿、售后补偿对应的调整金额为152.11万元、-91.27万元。此外，晶科能源2022年存在15.28万元未开票暂估入账货物，公司尚未确认收入，因此存在一定差异。剔除上述调整影响后，公司与晶科能源

间的交易数据差异分别为 2.97 万元及 0.61 万元，不存在显著差异。

(2) 应付账款

晶科能源披露的应付账款数据与公司账面记录的应收账款数据差异如下：

单位：万元

时间	晶科能源		公司		差异
	科目	数据	科目	数据	
2023年末	应付账款	2,822.00	应收账款	3,003.56	181.56
2022年末		3,078.42		3,190.73	112.31

晶科能源披露的采购金额的计算口径是当期入账的发票金额加上当期不含税暂估余额的变动情况（即本期末暂估余额减去上期末暂估余额），公司的计算口径包括当期确认收入后开票及未开票的含税金额，2022 年及 2023 年末开票金额分别为 1,173.10 万元及 1,525.80 万元，对应应扣除税金影响分别为 134.96 万元及 175.53 万元。此外，晶科能源 2022 年存在 15.28 万元未开票暂估入账货物，公司尚未确认入账，同时 2022 年末存在因单价价差调整导致的双方暂估差异。剔除上述调整影响后，公司与晶科能源间的往来账款数据差异分别为-4.02 万元及 6.02 万元，不存在显著差异。

(3) 应付票据

晶科能源披露的应付票据数据与公司账面记录的应收账款融资差异如下：

单位：万元

时间	晶科能源		公司		差异
	科目	数据	科目	数据	
2023年末	应付票据	4,200.00	应收账款融资	2,515.68	-1,684.32
2022年末		2,552.98		934.13	-1,618.85

上述差异原因主要系晶科能源披露对公司的应付票据余额，系晶科能源作为出票人直接背书转让给公司的银行承兑汇票期末余额，不包括其他企业开具给晶科能源但背书转让给公司的票据，公司披露对晶科能源的应收款项融资余额，系公司收到的前手为晶科能源的银行承兑汇票期末余额，包括第三方开具给晶科能源但背书转让给公司的票据，两者统计口径不一致。且公司收到前手为晶科能源的银行承兑汇票后还存在背书转让或贴现等操作，导致期末票据终止确认。因此两者披露数据存在差异属于合理情况。

2、美科股份

公司客户美科股份于其《招股说明书》披露了截至 2023 年末与公司的应付账款余额情况，其与公司账面记录的应收账款数据差异如下：

单位：万元

时间	美科股份		公司		差异
	科目	数据	科目	数据	
2023年末	应付账款	4,639.12	应收账款	4,669.87	30.75

美科股份披露的采购金额的计算口径是当期入账的发票金额加上当期不含税暂估余额的变动情况（即本期末暂估余额减去上期末暂估余额），公司的计算口径包括当期确认收入后后开票及未开票的含税金额，2023 年末开票金额为 134.52 万元，对应应扣除税金影响为 15.48 万元。此外，2023 年存在 14.18 万元公司已开票但对方尚未入账的货物。剔除上述调整影响后，公司与美科股份间的往来账款数据差异为 1.09 万元，不存在显著差异。

除上述情形以外，公司销售收入、应收账款等财务数据与上市公司客户公开数据披露不存在差异。

（七）于主要产品或服务处补充披露公司主要产品碳钢线及钨丝线的主要差异、应用领域是否存在不同、各自的优缺点

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”补充披露如下：“目前市场主流的金刚线产品分为碳钢金刚线及钨丝金刚线，应用领域相似，皆应用于光伏领域，少部分应用于半导体、蓝宝石等领域。上述两种产品的主要差异为原材料母线的材质，碳钢金刚线的主要原材料为碳钢母线，而钨丝金刚线的主要原材料为钨丝母线，主要优缺点如下表所示：

	碳钢金刚线	钨丝金刚线
优点	1、单价更低、性价比较高； 2、碳钢母线供给稳定	1、破断力高、抗压抗拉性强； 2、细线化空间大； 3、导电性能好； 4、耐腐蚀力高
缺点	1、细线化空间小； 2、切割断线率高于钨丝金刚线	1、单价较高； 2、母线制备工艺相对复杂，采购成本较高

”

（八）于重大事项提示补充披露关于转贷等财务不规范情况的相关风险

公司已于《公开转让说明书》之“重大事项提示”补充披露转贷等财务不规范情况的相关风险，具体如下：

“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
转贷风险	<p>为满足日常经营活动需要以及满足贷款银行受托支付要求的需求，公司存在通过受托支付向银行申请流动资金贷款，收款方在收到银行贷款后存在将款项转回给公司的情形。</p> <p>公司转贷行为已得到及时整改和规范，整改后的内控制度已经得到有效执行，且后续未再发生转贷情况。涉及的贷款银行已出具证明，确认与公司不存在纠纷或潜在纠纷，公司控股股东、实际控制人已承诺将无条件承担转贷及受托支付等不规范行为给公司带来的任何损失及因前述事宜涉及的所有应支付的罚款等相关费用，并承诺此后不向公司追偿，因此，转贷导致的责任风险相对可控。除上述事项外，公司不存在未披露的财务内控不规范情形。</p>

”

（九）补充说明公司是否已在浙江省股权交易中心办理停牌

浙江省股权交易中心有限公司于2024年3月18日出具《浙江省股权交易中心关于“新瑞昕”在挂牌期间相关情况的证明》：“浙江新瑞昕科技股份有限公司（简称：新瑞昕，企业代码：869018）于2023年11月8号在本中心海宁鹃湖科技板挂牌展示。挂牌展示期间，该公司未曾在本中心进行股权交易或募集资金的行为，此外亦不存在违反本中心相关业务规则的情况。”

公司于2023年11月8号进入浙江省股权交易中心海宁鹃湖科技板，根据《关于规范发展区域性股权市场的指导意见》（清整办函[2019]131号），公司属于展示企业，仅在区域性股权市场公示基本信息，不具备交易条件，无需在向全国股转系统提交申请文件前在浙江省股权交易中心办理停牌手续。公司将根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引》的规定，在收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司的同意挂牌函至挂牌前，完成在浙江省股权交易中心的摘牌。

（十）结合主办券商及其控股股东持有公司股份的比例，补充披露是否按照《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》履行了利益冲突审查程序，补充说明具体程序、结论及依据，相关关联关系是否影响主办券商公正、客观履职

1、主办券商及其控股股东持有公司股份的比例

截至 2023 年 12 月 31 日，公司股东湖北中金瑞为股权投资基金合伙企业（有限合伙）持有公司 3,410,220 股股份，持股比例为 5.68%，其执行事务合伙人中金资本运营有限公司为中金公司全资子公司。

除此之外，主办券商及其控股股东不存在其他持有公司股份的情形。

2、补充披露是否按照《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》履行了利益冲突审查程序，补充说明具体程序、结论及依据，相关关联关系是否影响主办券商公正、客观履职

根据 2023 年 2 月 17 日下发的《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》中第二十一条规定：“主办券商及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有申请挂牌公司股份的，或者申请挂牌公司持有、控制主办券商股份的，主办券商在推荐申请挂牌公司挂牌时，应当进行利益冲突审查，出具合规意见，并按规定充分披露”。

截至本问询回复出具之日，中金公司已根据《证券公司投资银行类业务内部控制指引》《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》等相关规定，履行了利益冲突审查程序，并出具合规意见，具体如下：

（1）中金公司新瑞昕项目组于立项前填写了《利益冲突核查说明》，项目组成员对利益冲突核查表内容予以确认，并由中金公司对该项目与公司其他业务和项目之间、拟承做项目的业务人员之间存在的利益冲突情形进行审查。新增项目组成员于加入项目组前填写了《投行利益冲突核查表》，确认不存在利益冲突的情形。

（2）中金公司新瑞昕项目组于申报前完成了首次申报前利益冲突审查流程。利益冲突审查流程经项目组自查后，经法律合规部审核人员审核通过后出具了合规审查意见。

综上所述，主办券商已就新瑞昕在全国股转系统挂牌事项履行利益冲突审查程序并出具合规审查意见，主办券商全资子公司担任执行事务合伙人的基金持有公司 5.68% 股份的关联关系不会影响主办券商履行推荐职责的独立性，不会影响主办券商公正、客观履职。

主办券商已在《主办券商关于股票公开转让并挂牌的推荐报告》之“一、主办券商与申请挂牌公司之间的关联关系”中补充披露如下：

“一、主办券商或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有公司或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况

……中金公司已就本次推荐挂牌进行利益冲突审查并出具合规意见，以上情形不会影响中金公司公正履行职责。除上述情形外，中金公司自身及下属子公司不存在持有新瑞昕或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况。”

（十一）核查程序与核查结论

1、针对本题第（一）到第（八）问

主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）执行公司银行流水核查，获取公司的财务报告附注、现金流量表及补充资料，取得公司关于货币资金变动、经营活动产生的现金流量净额增长的原因说明，分析其合理性并定量分析经营活动现金净额与净利润的匹配性；

（2）获取公司与舜辰机械由于合同纠纷而引起诉讼的相关民事调解书及民事判决书等诉讼文件，梳理案件相关的事实情况；获取公司的常年法律顾问说明，结合事实情况判断公司败诉的可能性；

（3）核查股权激励对象的出资凭证，确认入股价格，分析和复核报告期内股权激励公允价值的确认依据和合理性；

（4）访谈管理层，了解商务补偿的合理性以及发生的背景；获取商务补偿明细表，查阅同行业可比公司公开披露信息，对比公司针对商务补偿的会计处理与可比公司的差异；

（5）获取并查阅公司与资金管控相关的内控制度，了解公司开立银行账户的流程；获取并查阅公司银行账户开立清单，执行公司银行流水核查、银行函证；取得公司关于资金独立及资金管控的说明文件；

（6）查阅公司主要客户年度报告、招股说明书等公开信息，对比分析公司销售收入、应付账款、应付票据等财务数据，判断与其客户公开数据是否一致，分析和核实差异原因；

(7) 查阅行业研究报告，了解分析碳钢线及钨丝线的主要差异、应用领域是否存在不同、各自的优缺点；

(8) 了解转贷的背景、具体情况，查阅转贷的相关资金流水，查阅涉及的贷款银行出具的证明与实际控制人出具的承诺。

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司已在《公开转让说明书》补充披露“2023年末货币资金大幅下滑的原因及合理性，经营活动产生的现金流量净额增长的原因及合理性，定量分析与净利润的匹配性。”，公司2023年末货币资金大幅下滑、经营活动产生的现金流量净额增长、经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异均具有合理原因；

(2) 公司与舜辰机械由于合同纠纷而引起的诉讼，未对公司正常生产经营产生重大不利影响；公司未计提预计负债符合《企业会计准则》的规定；公司已在《公开转让说明书》补充披露了诉讼进展；

(3) 报告期内股权激励公允价值系参考同一时期外部股东入股价格确定，与同一时期外部入股价格不存在明显差异；

(4) 根据行业惯例及公司实际情况，采取对外价格与商务补偿相结合的报价方式获取订单，具有商业合理性。相关商务补偿会计处理与可比公司不存在显著异常，符合《企业会计准则》的规定；

(5) 截至报告期末，公司资金独立，内控制度存在关于关联资金管控的相关规定，并且执行有效；

(6) 公司披露的销售收入、应收账款及应收账款融资等财务数据与客户对应公开数据差异合理，不存在异常情况；

(7) 公司已于《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”补充披露公司主要产品碳钢线及钨丝线的主要差异、应用领域是否存在不同、各自的优缺点；

(8) 公司已于《公开转让说明书》之“重大事项提示”补充披露转贷等财务不规范情况的相关风险。

2、针对本题第（九）到第（十）问

主办券商及律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅《证券公司投资银行类业务内部控制指引》《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》；
- （2）查阅浙江省股权交易中心有限公司出具的证明；
- （3）查阅中金公司作为公司主办券商的利益冲突审查程序；
- （4）核查中金公司及其控股股东持有公司股份的情况。

经核查，主办券商及律师认为：

- （1）公司在浙江省股权交易中心挂牌板块不具备交易功能，无需在向全国股转系统提交申请文件前办理停牌手续；
- （2）主办券商已在推荐报告中披露主办券商持有公司股份的比例，主办券商的控股股东不持有公司股份，主办券商已按照《全国中小企业股份转让系统主办券商挂牌推荐业务指引》履行了利益冲突审查程序，相关关联关系不影响公正、客观履职，并进行了充分披露。

问题 7. 其他

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：

根据公司第一届董事会第十三次会议决议、公司 2024 年第一次临时股东大会决议，本次挂牌的市场层级为创新层，公司基于对长期经营发展和资本市场规划考虑审慎调整挂牌方案，决定将本次挂牌的市场层级由创新层调整为基础层，并据此调整了相关议案，具体为：2024 年 7 月 10 日，公司召开第一届董事会第十六次会议，审议通过了《关于调整公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的市场层级为基础层的议案》《关于豁免公司 2024 年第二次临时股东大会通知时限的议案》等议案，2024 年 7 月 11 日，公司召开 2024 年第二次临时股东大会，审议通过了上述议案。主办券商、律师及会计师已对照《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》等规定进行逐项核查，除上述公司调整本次挂牌的市场层级由创新层变更至基础层及其他已披露事项外，公司不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。主办券商、律师及会计师认为，公司仍具备《业务规则》《挂牌规则》等规范性文件规定的本次挂牌的实质条件。

综上，主办券商、律师及会计师认为，公司第一届董事会第十六次会议、2024 年第二次临时股东大会已作出本次挂牌市场层级由创新层调整为基础层的合法有效决议；公司仍具备《业务规则》《挂牌规则》等规范性文件规定的本次挂牌的实质条件；除上述公司调整本次挂牌的市场层级由创新层变更至基础层及其他已披露事项外，公司不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。公司本次财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签

署日尚未超过 7 个月。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

截至本问询回复出具之日，公司尚未向浙江证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

请你们在 20 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

回复

已知悉，已按照要求执行。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

（本页无正文，为《关于浙江新瑞昕科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：

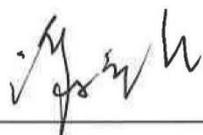

李仙华



2024年 7 月 12 日

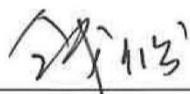
（本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于浙江新瑞昕科技股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：

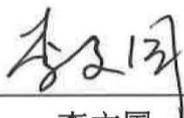


谢望钦

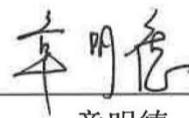
项目小组人员（签字）：



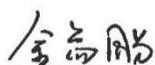
钱怡



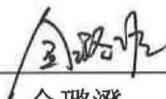
李文国



章明德



金益盼



金璐澄



施沁言

