关于米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函的回复

主办券商

东方证券股份有限公司

（上海市黄浦区中山南路 **119** 号东方证券大厦）

二〇二四年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的内容要求。米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司（以下简称“米开罗那”或“公司”）会同东方证券股份有限公司（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”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询函回复。涉及对《米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本问询函回复中可能存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差，均系数据计算时四舍五入造成。

本问询函回复的字体：

问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对问询函所列问题的回复涉及公开转让说明书等申请文件本次补充披露或修订的内容	**楷体（加粗）**

目 录

一、问询问题 4

1．关于历史沿革。 4

2．关于公司业务合规性。 32

3．关于营业收入。 47

4．关于应收款项。 115

5．关于营业成本及毛利率。 140

6．关于固定资产及在建工程。 173

7．关于其他事项。 189

二、其他问题 268

1．问题 1。 268

2．问题 2。 269

一、问询问题

1．关于历史沿革。

根据申报文件，（1）2004 年 3 月，米开罗那有限由万新军、延志鹤、李丽以货币形式共同设立，2018 年 1 月，李丽退出拟挂牌公司，李丽、延志鹤及万英南签订《股权转让协议》，约定李丽将所持有的公司 0.5%的股权及 2%的股权，分别转让给延志鹤及万英南，股权转让作价 0 元。（2）公司报告期内进行一次股权转让、一次增资。（3）公司通过上海赫瑄、上海盟韬、上海绅堡、上海珺堡等四个员工持股平台进行股权激励；实控人控制圣宝奇、宏凡诚、丰吉信未来将作为公司员工持股平台用于股权激励。（4）上海发绩机电科技有限公司、Vacuum Technology Inc.分别已于 2024 年 4 月、2023 年 5 月注销，实控人控制的北京你萌文化传媒有限公司曾用名为北京米开罗那机电技术有限责任公司。

请公司：（1）说明万新军、延志鹤、李丽的合作背景，在公司运营中各自发挥的作用，李丽退出公司的原因及背景，退出价格定价依据及公允性，李丽退出公司是否对公司经营产生不利影响，李丽以 0 元股权转让作价退出相关股权转让是否存在纠纷。（2）说明股权转让、增资的背景原因及合理性、股权变动价格、转让/增资定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排。（3）①说明股权激励政策具体内容或相关合同条款，包括且不限于：目的、激励对象选取标准，员工持股平台的日常管理机制、激励份额授予价格、定价依据及公允性，激励份额的锁定期限、绩效考核指标、服务期限等其他安排情况；股权激励履行的审议程序及实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕；②激励对象的资金来源，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律法规规定，说明有限公司设立至今公司股东人数的穿透计算情况，是否导致公司历史上或目前股东人数超 200 人；③实际控制人设立圣宝奇、宏凡诚、丰吉信多家持股平台的原因及合理性，后续股权激励安排及计划。（4）说明注销子公司的原因，子

公司历史沿革，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；北京你萌更名、变更经营范围的原因背景及合理性，目前从事的主要业务。（5）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。说明：①代持形成的背景、林薇代公司持有长庚安股权一个月后即解除代持的原因及合理性；②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；③公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；④公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（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。

【公司回复】

一、说明万新军、延志鹤、李丽的合作背景，在公司运营中各自发挥的作用，李丽退出公司的原因及背景，退出价格定价依据及公允性，李丽退出公司是否对公司经营产生不利影响，李丽以 0 元股权转让作价退出相关股权转让是否存在纠纷。

万新军、延志鹤、李丽系多年好友，米开罗那有限成立前，延志鹤已在机电设备、手套箱产品领域具有一定的专业技术积累，万新军兼具较强的技术研发能力和市场开拓能力，李丽具有较强的行政事务沟通协调能力，且三人均看好手套箱行业的市场前景，基于此，三人决定共同创业，由此，米开罗那有限成立。

2018 年年初，因李丽打算移民，且与万新军、延志鹤在公司未来规划、经营理念等方面存在一些不同想法，因此李丽有意退出公司，万新军和延志鹤作为其他股东均表示理解并同意。由于当时万新军的女儿万英南已在公司工作且有意后续对其进行深入培养，同时延志鹤作为公司创始股东也有意增持公司股权，最终决定由延志鹤和万英南共同受让李丽退出的公司股权。

截至李丽退出公司前，其合计持有公司 75 万元注册资本，其中 25 万元已实缴、50 万元尚未实缴。该次股权转让，李丽将其持有的公司股份转让给延志鹤及万英南，其中 60 万元认缴出资（对应实缴出资 20 万元）转让给万英南，15 万元认缴出资（对应实缴出资 5 万元）转让给延志鹤。经转让方与受让方协商确认，25 万元已实缴注册资本的转让价格为 70 万元[1]（不含税费），股权转让涉及的相应税费由受让人延志鹤和万英南承担。因延志鹤当时资金紧张，故与万新军协商，向其提出借款需求，万新军同意提供借款，并直接将相关价款支付给李丽以及代延志鹤支付相关税费，延志鹤后续已归还相关款项。

上述转让完成后，公司向税务机关申报了转让情况，经税务机关审查，因实际交易金额 70 万元低于该部分股权对应的净资产额 1,750,173.47 元（2017 年 12 月 31 日经审计净资产为 70,006,938.81 元，故该部分股权对应的净资产为 70,006,938.81×持股比例 2.5%=1,750,173.47 元），故最终按照公司净资产核定此次股权转让收入额，纳税金额为 300,034.69 元（（1,750,173.47-股权原值 250,000）*20%=300,034.69 元）。公司已按照税务机关要求申报及代扣代缴个人所得税，不存在税务风险。

李丽退出公司前，主要负责内部行政事务，未在公司核心岗位担任重要职务；在其退出公司后，公司及时安排人员接替李丽工作，故李丽退出未对公司经营产生不利影响。

综上所述，此次股权转让事项系各方合意达成、不存在纠纷，股权转让价格由各方协商决定，相关纳税事项已完结，此次股权转让行为合法合规。

二、说明股权转让、增资的背景原因及合理性、股权变动价格、转让/增资

[1] 因受让方没有直接向转让方支付转让价款，而是由万新军先行代付，所以《股权转让协议》中误表述为“作价 0 万元”。

定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排。

报告期内，挂牌公司进行过一次股权转让、一次增资，具体情况如下：

事件	2022 年 7 月，报告期内第一次股权转让	2023 年 5 月，报告期内第一次增资
股权转让、增资的背景原因及合理性	家庭内部股权结构调整，万新军将所持公司股份分别转让给其妻子及女儿各 1,000 万股	用于员工股权激励
股权变动价格，转让/增资定价依据及公允性	无偿转让	经公司董事会及股东大会审议通过，并经激励对象签署，《员工激励计划》约定本次股权激励授予价格为 3 元/股。参考银信资产评估有限公司出具的《米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司拟实施股份支付所涉及其股东全部权益价值资产评估报告》（银信评报字（2023）第 010210 号），截至 2023 年 3 月 31 日，公司股东全部权益价值为 64,100 万元，即公司股权公允价值为 6.41 元/股。因股权激励价格低于股权评估价值，故构成股份支付。公司将股权激励价格与公允价值的差额确认为股份支付金额，并在服务期内分期摊销确认。
是否存在利益输送或其他特殊利益安排	否	否

综上所述，报告期内的股权转让、增资的背景及原因具有合理性，股权变动定价合理，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

三、说明股权激励政策具体内容或相关合同条款，包括且不限于：目的、激励对象选取标准，员工持股平台的日常管理机制、激励份额授予价格、定价依据及公允性，激励份额的锁定期限、绩效考核指标、服务期限等其他安排情况；股权激励履行的审议程序及实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕；激励对象的资金来源，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律法规规定，说

明有限公司设立至今公司股东人数的穿透计算情况，是否导致公司历史上或目前股东人数超 200 人；实际控制人设立圣宝奇、宏凡诚、丰吉信多家持股平台的原因及合理性，后续股权激励安排及计划。

（一）说明股权激励政策具体内容或相关合同条款，包括且不限于：目的、激励对象选取标准，员工持股平台的日常管理机制、激励份额授予价格、定价依据及公允性，激励份额的锁定期限、绩效考核指标、服务期限等其他安排情况；股权激励履行的审议程序及实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕。

1、股权激励政策具体内容或相关合同条款

报告期内，公司共实施两次股权激励，具体情况如下：

目的	为建立、健全公司及其下属公司的激励、约束机制，提高公司的凝聚力和可持续发展能力，打造一个高效、稳定、忠诚的核心团队为目的，最大限度的激发员工的积极性与创造性，并共同分享公司的价值增值与个人财富积累，使员工真正获得归属感、事业感和成就感，从而达到推动公司更快速发展和员工个人成长的双赢效果。
激励对象选取标准	（1）激励对象的范围：激励对象为与公司正式签署书面《劳动合同》，且在公司有一定服务期限的中高级管理人员、核心技术（业务）人员、关键岗位人员及其他审议机构认定应予以激励的人员。 （2）激励对象的确定依据：激励对象选取依据主要为员工的职务等级、入司工作年限、对公司的历史贡献、未来发展潜力及个人综合能力等因素，具体应为同时符合如下条件的人员： 1）已与公司签署正式《劳动合同》《保密及竞业限制协议》及公司要求签署的其它法律文件； 2）职位为中高级管理人员、核心技术/业务/销售人员、关键岗位人员； 3）对公司具有突出贡献或能够给公司带来商业资源或产生经济价值； 4）审议机构确认的其他激励条件。 对于激励时未符合上述条件，但预计将为公司带来重大价值与特殊贡献的人才，经审议机构讨论确定后可作为激励对象。
日常管理机制	合伙企业由普通合伙人万英南执行合伙事务。全体合伙人共同委托普通合伙人对外代表合伙企业执行合伙事务，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损由合伙企业承担。合伙人为了解合伙企业的经营状况和财务情况，

	有权查阅合伙企业会计账簿等财务资料。有限合伙人未经授权以合伙企业名义与他人进行交易，给合伙企业或者其他合伙人造成损失的，该有限合伙人承担赔偿责任。 合伙企业执行事务合伙人的权限为代表合伙企业为一切合伙企业或合伙人所需之行为，包括但不限于： （1）以合伙企业名义认购、出资对外投资企业的股权（股份），包括但不限于认购、出售其持有的米开罗那的股份； （2）代表并决定合伙企业参与对外投资企业的企业经营和管理，包括但不限于对外代表合伙企业行使米开罗那的股东权利（包括但不限于表决权等）； （3）召集、主持合伙人会议； （4）改变合伙企业的名称、经营范围、主要经营场所的地点； （5）决定增加或减少合伙企业的出资； （6）决定合伙人在合伙企业的财产份额的转让、处分； （7）以合伙企业名义对外担保； （8）代表合伙企业取得、拥有、管理、维持和处分资产，包括但不限于投资性资产、非投资性资产、固定资产、流动资产、知识产权等； （9）决定合伙企业的财产分配； （10）办理合伙企业的变更登记、备案，并代表合伙企业、全体合伙人签署相关文件； （11）代表合伙企业对外签署、交付和履行协议、合同及其他文件； （12）聘任合伙人及合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员； （13）为实现合伙目的及履行合伙协议，拥有完全的权利和授权代表合伙企业缔结其他约定、承诺，管理及处分合伙企业财产，从事其他必要的行动，并对合伙企业产生约束效力； （14）安排其代理人、顾问或雇员在其行使上述权限时提供必要的协助； （15）与合伙企业相关的其他事项。
激励份额授予价格	股权激励的价格为 3 元/股，激励对象受让合伙企业合伙份额与米开罗那股份数量的对应比例为 3:1。
定价依据及公允性	经公司董事会及股东大会审议通过，并经激励对象签署，《员工激励计划》约定本次股权激励授予价格为 3 元/股。参考银信资产评估有限公司出具的《米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司拟实施股份支付所涉及其股东全部权益价值资产评估报告》（银信评报字（2023）第 010210 号），截至 2023 年 3 月 31 日，公司股东全部权益价值为 64,100 万元，即公司股权公允价值为 6.41 元/股。因股权激励价格低于股权评估价值，故构成股份支付。公司将股权激励价格与公允价值的

	差额确认为股份支付金额，并在服务期内分期摊销确认。
激励份额的锁定期限/服务期限	激励计划设置两类锁定期安排，即 5 年、8 年，锁定期自激励对象签署合伙企业的合伙协议并在市场监督管理部门登记成为合伙企业合伙人，且激励对象所在平台全体合伙人支付全部认购款之日起算。如激励对象确认适用 5 年锁定期的，则其在锁定期内均不得转让或以其他方式处置合伙份额；如激励对象确认适用 8 年锁定期的，其自锁定期满 5 年之日起，有权依据本激励计划及合伙协议约定，转让届时所持合伙份额的 50%，自锁定期满 8 年之日，其所持合伙份额方可全部解锁。其中，持有上海赫瑄和上海绅堡合伙份额的激励对象适用 5 年锁定期，持有上海盟韬和上海珺堡合伙份额的激励对象适用 8 年锁定期。
绩效考核指标	未约定

2、股权激励履行的审议程序及实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕

第一期股权激励：2023 年 3 月 17 日，米开罗那召开第一届董事会第二次会议、第一届监事会第二次会议，审议通过《关于制定并实施股权激励计划的议案》。2023 年 3 月 31 日，米开罗那召开 2023 年第二次临时股东大会，审议通过了上述议案，股东大会同意授权董事会办理与本次股权激励计划相关事宜。

第二期股权激励：2023 年 10 月 26 日，米开罗那召开第一届董事会第八次会议，审议通过《关于确认公司股权激励计划第二期激励对象及相关实施安排的议案》。同日，米开罗那召开第一届监事会第五次会议，审议通过了上述议案。

截至报告期末，第一期及第二期股权激励均已实施完毕，公司严格按照股权激励方案实施，实施过程中不存在纠纷争议。

（二）激励对象的资金来源，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律法规规定，说明有限公司设立至今公司股东人数的穿透计算情况，是否导致公司历史上或目前股东人数超 200 人。

1、激励对象的资金来源，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

经查验，公司股权激励计划的激励对象均为公司员工，激励对象的资金来源

均为自有或自筹资金，不存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，激励对象所持份额不存在代持或其他利益安排。

2、结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律法规规定，说明有限公司设立至今公司股东人数的穿透计算情况，是否导致公司历史上或目前股东人数超 200 人

根据《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》，

“三、关于股份代持及间接持股的处理

（一）一般规定

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。

（二）特别规定

以依法设立的员工持股计划以及以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《证券期货法律适用意见第 17 号》，“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。”

根据上述法律法规，有限公司设立至今公司股东人数的穿透计算情况如下：

序号	时间	事件	股东姓名/名称	穿透情况说明	穿透计算股东人数（人，剔除重复）	合计（人）
1	2004 年 3 月	米开罗那有限成立	万新军	穿透至自然人	1	3
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			李丽	穿透至自然人	1	
2	2008 年 1 月	第一次增资	万新军	穿透至自然人	1	3

			延志鹤	穿透至自然人	1	
			李丽	穿透至自然人	1	
3	2008 年 6 月	第二次增资	万新军	穿透至自然人	1	3
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			李丽	穿透至自然人	1	
4	2008 年 7 月	第三次增资	万新军	穿透至自然人	1	3
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			李丽	穿透至自然人	1	
5	2015 年 6 月	第四次增资	万新军	穿透至自然人	1	3
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			李丽	穿透至自然人	1	
6	2018 年 1 月	第一次股权转让	万新军	穿透至自然人	1	3
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			万英南	穿透至自然人	1	
7	2019 年 3 月	第五次增资	万新军	穿透至自然人	1	3
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			万英南	穿透至自然人	1	
8	2021 年 3 月	第六次增资	万新军	穿透至自然人	1	3
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			万英南	穿透至自然人	1	
9	2022 年 7 月	第二次股权转让	万新军	穿透至自然人	1	4
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			万英南	穿透至自然人	1	
			韩思雨	穿透至自然人	1	
10	2023 年 5 月	第七次增资	万新军	穿透至自然人	1	6
			延志鹤	穿透至自然人	1	
			万英南	穿透至自然人	1	
			韩思雨	穿透至自然人	1	
			上海赫瑄	符合“闭环原则”的员工持股计划	1	
			上海盟韬	符合“闭环原则”的员工持股计划	1	

基于上表，有限公司设立至今不存在穿透计算后股东人数超过 200 人的情

形。

（三）实际控制人设立圣宝奇、宏凡诚、丰吉信多家持股平台的原因及合理性，后续股权激励安排及计划。

公司实际控制人设立上海圣宝奇、上海宏凡诚、上海丰吉信三家持股平台未来将继续用于员工股权激励。经向实际控制人及公司管理层了解，公司暂未确定下一期股权激励的具体时间、规模、价格等。

四、说明注销子公司的原因，子公司历史沿革，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；北京你萌更名、变更经营范围的原因背景及合理性，目前从事的主要业务。

（一）说明注销子公司的原因，子公司历史沿革，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

1、子公司历史沿革

（1）上海发绩

1）2017 年 4 月，上海发绩成立

上海发绩机电科技有限公司设立于 2017 年 4 月 14 日，系由殷俊、刘惠、段露平以货币形式共同出资，注册资本为 500 万元。

2017 年 4 月 14 日，上海市金山区市场监督管理局核准了上海发绩的设立登记。设立时上海发绩股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占比	出资方式
1	殷俊	175.00	-	35.00%	货币
2	刘惠	175.00	-	35.00%	货币
3	段露平	150.00	-	30.00%	货币
合计		**500.00**	**-**	**100.00%**	**-**

2）2019 年 12 月，第一次股权转让

2019 年 11 月 26 日，上海发绩召开股东会，全体股东一致同意殷俊、刘惠、段露平将分别持有的上海发绩 35%、35%、30%股权转让给米开罗那有限。

同日，转让方殷俊、刘惠、段露平分别与受让方米开罗那有限签订《股权转让协议》，殷俊、刘惠、段露平分别将其持有的上海发绩 35%、35%、30%股权（均未实缴出资）作价 0 元、0 元、0 元转让给米开罗那有限。

2019 年 12 月 26 日，上海市金山区市场监督管理局核准了上海发绩上述变更事项。本次股权转让完成后，上海发绩股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占比	出资方式
1	米开罗那有限	500.00	-	100.00%	货币
合计		**500.00**	**-**	**100.00%**	**-**

2022 年 7 月 25 日，米开罗那有限以货币形式完成了对上海发绩的实缴出资。本次出资额缴纳完成后，上海发绩股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	占比	出资方式
1	米开罗那有限	500.00	500.00	100.00%	货币
合计		**500.00**	**500.00**	**100.00%**	**-**

3）2024 年 4 月，上海发绩注销

2023 年 5 月 10 日，米开罗那召开第一届董事会第四次会议及第一届监事会第三次会议，审议通过《关于公司 2023 年度开展对外投资的议案》，全体董事及监事同意：因上海发绩现有业务与母公司米开罗那重合，为降低管理成本，故决定注销。2023 年 5 月 30 日，米开罗那召开 2022 年度股东大会，审议通过了上述议案。

2024 年 2 月 1 日，国家税务总局上海市金山区税务局出具《清税证明》（沪税金十四 税企清[2024]569 号），证明上海发绩所有税务事项均已结清。

2024 年 4 月 23 日，上海市金山区市场监督管理局出具《登记通知书》（NO.28000003202404180066），予以登记注销。

（2）VTI（视同合并，并非子公司）

1）2012 年 11 月，VTI 成立

2012 年 11 月 15 日，VTI 向马萨诸塞州提交的《组织章程》得到批准，VTI

成立，公司编号为 001092285，注册地址为 10 Milk Street, Suite 720, Boston, MA 02108。设立时 VTI 股权结构如下：

序号	股东	股份数（股）	持股比例
1	万新军	7,000.00	70.00%
2	延志鹤	1,500.00	15.00%
3	蔡瑜玲	1,500.00	15.00%
合计		**10,000.00**	**100.00%**

2）2023 年 5 月，VTI 注销

2023 年 4 月 30 日，VTI 的大股东万新军和董事蔡瑜玲同意了 VTI 的清算和解散计划。2023 年 5 月 1 日，VTI 向马萨诸塞州州务卿提交了解散申请，同日，解散申请获得审批通过。

2、注销子公司的原因、注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形

项目		上海发绩注销	VTI 注销
注销原因		上海米开罗那从上海浦东新区搬迁至上海金山区前，于 2019 年 12 月收购上海发绩由其先行在上海金山区展业，此后上海米开罗那亦迁址至上海金山区；上海发绩业务与上海米开罗那基本重合，经过一段时间的过渡后，为降低管理成本，故注销上海发绩	为了规范拟挂牌公司，解决同业竞争和减少关联交易，故注销 VTI
注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况	资产	部分报废，其余按账面价值转让给上海米开罗那、湖北米开罗那	商标、域名无偿转让给新 VTI，其余资产按账面价值转让给新 VTI
	负债	已全部清偿	注销时点 VTI 主要负债为预收客户货款、审计费、会计服务费（报税费用）、税费。注销后，VTI 已退还客户预收款、支付完毕审计费、会计服务费（报税费用）、税费。根据美国马萨诸塞州的法律规定，上述清偿债务程序合法合规。

项目		上海发绩注销	VTI 注销
	业务	由米开罗那及其下属子公司、分公司承接	由 VTC（于 2023 年 7 月 13 日更名为 VTI，又称新 VTI）承接
	人员	除与 1 名员工协商解除劳动关系并支付经济补偿金外，其余员工均转移至上海米开罗那	注销前已无员工
是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形		否	否

（二）北京你萌更名、变更经营范围的原因背景及合理性，目前从事的主要业务。

2022 年 7 月 26 日，北京米开罗那机电技术有限责任公司更名为北京你萌文化传媒有限公司，并将经营范围由“技术咨询、技术服务；企业管理咨询、经济贸易咨询、企业策划（不含中介服务）；市场调查；技术进出口。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”变更为“一般项目：组织文化艺术交流活动；租赁服务（不含许可类租赁服务）；会议及展览服务；电影摄制服务；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”，变更原因为：更名主要为防止北京你萌侵犯拟挂牌公司商号，变更经营范围主要为避免潜在的同业竞争。

目前北京你萌主要从事文化艺术交流活动的开展，与拟挂牌公司业务不存在同业竞争。

五、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。说明：①代持形成的背景、林薇代公司持有长庚安股权一个月后即解除代持的原因及合理性；②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；③公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；④公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

经核查公司的工商档案、股权转让协议、历次验资报告、出资凭证、持股平台激励对象出具的声明、股东调查问卷并经访谈公司股东，公司历次股权变更均系当事人真实意思表示，历史沿革中不存在代持、委托持股或信托持股情形，亦不存在公司股权被查封、扣押、冻结或设定质押的情况，公司股权明晰，相关股东不存在异常入股事项；公司所有股东具备持有公司股权的主体资格，不存在法律、法规、规范性文件规定的不得担任公司股东或从事经营活动的情形，不属于法律法规规定禁止持股的主体，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

公司股东人数不存在超过 200 人的情形，具体情况参见“1.关于历史沿革”之“三（二）2、结合《非上市公众公司监管指引第 4 号》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律法规规定，说明有限公司设立至今公司股东人数的穿透计算情况，是否导致公司历史上或目前股东人数超 200 人”。

【中介机构回复】

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（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。

一、请主办券商、律师核查上述事项

（一）核查程序

主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、访谈挂牌公司股东万新军、延志鹤、万英南，了解李丽股权转让事宜相关背景、交易情况；查阅公司历次股权变更的工商档案；取得股权转让相关纳税文件；获取实际控制人万新军出具的兜底承诺：“如因历史股东李丽持有公司股

权或退出公司相关事项后续产生纠纷或损失的，本人愿意承担相关全部损失，避免公司及其他股东遭受损害。”

2、访谈挂牌公司股东，了解报告期内股权转让、增资的背景原因、股权变动价格；查阅公司历次股权变更的工商档案、股权转让协议、支付凭证；查阅历次三会文件、《员工激励计划》、股权激励相关的资产评估报告，分析股份支付会计处理的合理性。

3、查阅《员工激励计划》、员工持股平台的《合伙协议》、员工持股平台的工商档案；查阅股权激励相关的三会文件、资产评估报告，分析股份支付会计处理的合理性；获取员工持股平台自设立以来的银行流水、所有激励对象出资前后三个月的银行流水；获取所有激励对象“关于资金来源、是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助，是否存在代持或其他利益安排”的书面说明；访谈实际控制人，了解设立上海圣宝奇、上海宏凡诚、上海丰吉信三家持股平台的原因及合理性，后续股权激励安排及计划。

4、查阅上海发绩、VTI 历次股权变更的工商档案、注销文件；查阅上海发绩实缴注册资本的出资凭证；查阅公司历次三会文件；访谈公司实际控制人万新军，了解注销子公司的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；查阅境外律师出具的《法律意见书》；查阅北京你萌的工商档案；访谈北京你萌实际控制人万新军，了解北京你萌更名、变更经营范围的原因背景及合理性，目前从事的主要业务。

5、查阅公司历次股权变更的工商档案、股权转让协议、历次验资报告、出资凭证、持股平台激励对象出具的声明、股东调查问卷；访谈公司股东，了解股东身份适格性、持股真实性。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、因延志鹤在机电设备、手套箱产品领域具有一定的专业技术积累，万新军兼具较强的技术研发能力和市场开拓能力，李丽具有较强的行政事务沟通协调能力，基于此，且三人均看好手套箱行业的市场前景，三人决定共同创业并设立

米开罗那有限。因个人择业原因，李丽决定退出公司，退出价格由各方协商决定，已依法缴税。因李丽退出前仅负责内部行政事务，其退出公司不会对公司经营产生不利影响。李丽退出的相关股权转让事宜系各方合意达成、不存在纠纷。

2、报告期内的股权转让、增资的背景及原因具有合理性，股权变动定价合理，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

3、已说明股权激励政策具体内容或相关合同条款；股权激励审议程序合法合规，截至报告期末，第一期及第二期股权激励均已实施完毕，公司严格按照股权激励方案实施，实施过程中不存在纠纷争议。激励对象的资金来源均为自有或自筹资金，不存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，激励对象所持份额不存在代持或其他利益安排；有限公司设立至今不存在穿透计算后股东人数超过 200 人的情形。公司实际控制人设立上海圣宝奇、上海宏凡诚、上海丰吉信三家持股平台拟未来用于员工股权激励，但公司暂未确定下一期股权激励的具体时间、规模、价格等。

4、因上海发绩实际经营地及业务与上海米开罗那重合，为降低管理成本，故予以注销上海发绩；为了规范拟挂牌公司，解决同业竞争和减少关联交易，故予以注销 VTI；已补充说明子公司历史沿革；上海发绩和 VTI 注销时主要资产、负债、业务、人员处置安置合法合规，不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；为防止北京你萌侵犯拟挂牌公司商号、避免潜在的同业竞争，北京你萌进行了更名和经营范围变更，目前北京你萌主要从事文化艺术交流活动的开展。

5、公司历史沿革中不存在股权代持情形，亦不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数不存在超过 200 人的情形。

二、请主办券商、律师就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

经查验，公司股东真实、合法持有公司股权，不存在股权代持情形，公司股东所持股权不存在纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

三、请主办券商、律师说明以下核查事项：（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。

（一）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、入股协议、决议文件

经查验公司设立至今的全套工商档案、股权转让协议、增资协议（如有）、决议文件，公司历次股权变动均按照《公司法》《公司章程》的规定经公司股东（大）会及/或董事会审议通过。

2、支付凭证、完税凭证、流水核查

中介机构获取并核查了控股股东、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、持股 5%以上的自然人股东的支付凭证、完税凭证、银行流水，核查范围具体如下：

序号	姓名	持股比例	与公司的关系	取得方式	出资时间	支付凭证是否取得	完税凭证是否取得	流水核查	其他核查手段
1	万新军	63.55%	控股股东、实际控制人、董事长兼总经理	设立	2004.03	取得	不涉及	因时间久远，无法取得	查阅验资报告、股东访谈
				增资	2007.12	取得	不涉及	因时间久远，无法取得	查阅验资报告、股东访谈
				增资	2008.06	取得	不涉及	因时间久远，无法取得	查阅验资报告、股东访谈
				增资	2008.07	取得	不涉及	不涉及，系现金出资	查阅验资报告、股东访谈

序号	姓名	持股比例	与公司的关系	取得方式	出资时间	支付凭证是否取得	完税凭证是否取得	流水核查	其他核查手段
				增资	2019.11	取得	不涉及	已取得出资时点前后 3 个月的银行流水	查阅验资报告、股东访谈
				增资	2022.06	取得	不涉及	已取得其 2021.1-2023.12 的个人银行卡流水	查阅验资报告、股东访谈
2	万英南	17.76%	实际控制人、董事、董事会秘书	转让	2018.01	不涉及，由其父亲万新军以现金方式向转让方李丽支付	取得	不涉及	股东访谈
				增资	2019.11	取得	不涉及	已取得出资时点前后 3 个月的银行流水	查阅验资报告、股东访谈
				增资	2022.06	取得	不涉及	已取得其 2021.1-2023.12 的个人银行卡流水	查阅验资报告、股东访谈
				转让	2022.07	不涉及，为近亲属之间无偿转让股权	不涉及	不涉及	股东访谈
3	韩思雨	9.35%	实际控制人	转让	2022.07	不涉及，为近亲属之间无偿转让股权	不涉及	不涉及	股东访谈
4	延志鹤	2.80%	董事	设立	2004.03	取得	不涉及	因时间久远，无法取得	查阅验资报告、股东访谈
				转让	2018.01	不涉及，由万新军代其以现金方式向	取得	不涉及	股东访谈

序号	姓名	持股比例	与公司的关系	取得方式	出资时间	支付凭证是否取得	完税凭证是否取得	流水核查	其他核查手段
						转让方李丽支付，后已向万新军以现金方式归还相关款项			
				增资	2019.11	取得	不涉及	已取得出资时点前后 3 个月的银行流水	查阅验资报告、股东访谈
				增资	2022.06	取得	不涉及	已取得其 2021.1-2023.12 的个人银行卡流水	查阅验资报告、股东访谈
5	上海赫瑄	4.67%	员工持股平台	增资	2023.05	取得	不涉及	已取得员工持股平台自设立以来至报告期末的银行流水；已取得公司董监高合伙人 2021.1-2023.12 的个人银行卡流水；已取得除董监高外的其他以银行转账方式出资的合伙人出资前后三个月个人银行卡流水	查阅验资报告、股东访谈
6	上海盟韬	1.87%	员工持股平台	增资	2023.05	取得	不涉及		

（1）直接股东

1）自然人股东

经查验，公司自然人股东因时间久远等原因无法提供早期的历史出资时点前后的银行卡流水，但通过查询其 2021 年 1 月至报告期末的个人银行卡流水，查阅公司历次验资报告、股东个人的出资凭证、股东访谈及网络核查等方式进行

补充核查，中介机构认为公司现有自然人股东的股权清晰，不存在股权代持情形，不存在未解除、未披露的代持，符合“股权明晰”的挂牌条件。

2）员工持股平台

经查验员工持股平台对公司出资的支付凭证、验资报告及员工持股平台自设立以来至报告期末的银行流水，并对员工持股平台执行事务合伙人进行访谈，中介机构认为员工持股平台持有公司股权清晰，不存在股权代持情形，不存在未解除、未披露的代持，符合“股权明晰”的挂牌条件。

（2）间接股东——员工持股平台合伙人

中介机构获取并核查了员工持股平台合伙人出资时点前后三个月的银行流水，核查范围具体如下：

序号	姓名/名称	所在持股平台	性质	持有份额（万元）	占所在持股平台比例	出资方式	是否取得出资时点前后三个月的银行流水
1	万英南	上海盟韬	普通合伙人	36.44	6.07%	银行转账	取得
2	万清钰	上海盟韬	有限合伙人	27.81	4.64%	银行转账	取得
3	韩志平	上海盟韬	有限合伙人	25.56	4.26%	银行转账	取得
4	徐笙斯	上海盟韬	有限合伙人	24.33	4.06%	银行转账	取得
5	张攀峰	上海盟韬	有限合伙人	22.32	3.72%	银行转账	取得
6	郝孟涛	上海盟韬	有限合伙人	21.60	3.60%	银行转账	取得
7	崔腾飞	上海盟韬	有限合伙人	18.45	3.08%	银行转账	取得
8	曹振捍	上海盟韬	有限合伙人	17.64	2.94%	银行转账	取得
9	龙蒙	上海盟韬	有限合伙人	16.80	2.80%	银行转账	取得
10	侯磊	上海盟韬	有限合伙人	16.74	2.79%	银行转账	取得
11	孙美香	上海盟韬	有限合伙人	16.14	2.69%	银行转账	取得
12	艾兴元	上海盟韬	有限合伙人	15.54	2.59%	银行转账	取得
13	何晓东	上海盟韬	有限合伙人	14.40	2.40%	银行转账	取得
14	吴秀丽	上海盟韬	有限合伙人	13.89	2.32%	银行转账	取得
15	周轲	上海盟韬	有限合伙人	12.93	2.16%	银行转账	取得
16	欧阳才利	上海盟韬	有限合伙人	12.60	2.10%	银行转账	取得
17	李安邦	上海盟韬	有限合伙人	12.00	2.00%	银行转账	取得

序号	姓名/名称	所在持股平台	性质	持有份额（万元）	占所在持股平台比例	出资方式	是否取得出资时点前后三个月的银行流水
18	郑慧敏	上海盟韬	有限合伙人	11.46	1.91%	银行转账	取得
19	孙培雨	上海盟韬	有限合伙人	11.40	1.90%	银行转账	取得
20	沈晶晶	上海盟韬	有限合伙人	11.40	1.90%	银行转账	取得
21	冷亮	上海盟韬	有限合伙人	11.34	1.89%	银行转账	取得
22	石冬	上海盟韬	有限合伙人	10.89	1.82%	银行转账	取得
23	董道杰	上海盟韬	有限合伙人	10.68	1.78%	银行转账	取得
24	夏伏银	上海盟韬	有限合伙人	10.65	1.78%	银行转账	取得
25	王正涛	上海盟韬	有限合伙人	10.59	1.77%	银行转账	取得
26	蒙烨	上海盟韬	有限合伙人	10.59	1.77%	银行转账	取得
27	周文杰	上海盟韬	有限合伙人	10.05	1.68%	银行转账	取得
28	吕令超	上海盟韬	有限合伙人	9.90	1.65%	银行转账	取得
29	蔡保春	上海盟韬	有限合伙人	9.69	1.62%	银行转账	取得
30	南海博	上海盟韬	有限合伙人	9.30	1.55%	银行转账	取得
31	陶磊	上海盟韬	有限合伙人	9.18	1.53%	银行转账	取得
32	张翊	上海盟韬	有限合伙人	9.00	1.50%	银行转账	取得
33	李诗渊	上海盟韬	有限合伙人	9.00	1.50%	银行转账	取得
34	刘进军	上海盟韬	有限合伙人	9.00	1.50%	银行转账	取得
35	陈玉晨	上海盟韬	有限合伙人	8.82	1.47%	银行转账	取得
36	王健	上海盟韬	有限合伙人	8.16	1.36%	银行转账	取得
37	董佳益	上海盟韬	有限合伙人	8.13	1.36%	银行转账	取得
38	曹丽	上海盟韬	有限合伙人	7.98	1.33%	银行转账	取得
39	王剑	上海盟韬	有限合伙人	7.80	1.30%	银行转账	取得
40	舒玉文	上海盟韬	有限合伙人	7.47	1.25%	银行转账	取得
41	魏云龙	上海盟韬	有限合伙人	6.81	1.14%	银行转账	取得
42	方锋	上海盟韬	有限合伙人	6.75	1.13%	银行转账	取得
43	陈志勇	上海盟韬	有限合伙人	6.60	1.10%	银行转账	取得
44	吴晶晶	上海盟韬	有限合伙人	6.03	1.01%	银行转账	取得
45	付青鹏	上海盟韬	有限合伙人	6.00	1.00%	银行转账	取得
46	赖美秀	上海盟韬	有限合伙人	5.76	0.96%	银行转账	取得
47	范永亮	上海盟韬	有限合伙人	5.10	0.85%	银行转账	取得
48	李佳柏	上海盟韬	有限合伙人	4.98	0.83%	银行转账	取得

序号	姓名/名称	所在持股平台	性质	持有份额（万元）	占所在持股平台比例	出资方式	是否取得出资时点前后三个月的银行流水
49	阮薏	上海盟韬	有限合伙人	3.30	0.55%	银行转账	取得
50	延志鹤	上海盟韬	有限合伙人	1.00	0.17%	银行转账	取得
51	万英南	上海赫瑄	普通合伙人	738.84	49.26%	银行转账	取得
52	上海绅堡	上海赫瑄	有限合伙人	200.00	13.33%	银行转账	取得
53	上海珺堡	上海赫瑄	有限合伙人	240.00	16.00%	银行转账	取得
54	程和平	上海赫瑄	有限合伙人	24.18	1.61%	银行转账	取得
55	李银生	上海赫瑄	有限合伙人	22.32	1.49%	银行转账	取得
56	孙颖慧	上海赫瑄	有限合伙人	19.92	1.33%	银行转账	取得
57	邵朱山	上海赫瑄	有限合伙人	19.83	1.32%	银行转账	取得
58	孙金芳	上海赫瑄	有限合伙人	16.86	1.12%	银行转账	取得
59	杨瑞秋	上海赫瑄	有限合伙人	16.83	1.12%	银行转账	取得
60	赵文婷	上海赫瑄	有限合伙人	15.06	1.00%	银行转账	取得
61	朱雪英	上海赫瑄	有限合伙人	13.62	0.91%	银行转账	取得
62	冀启明	上海赫瑄	有限合伙人	12.60	0.84%	银行转账	取得
63	万小芳	上海赫瑄	有限合伙人	11.70	0.78%	银行转账	取得
64	章登涛	上海赫瑄	有限合伙人	11.40	0.76%	银行转账	取得
65	刘雪梅	上海赫瑄	有限合伙人	10.80	0.72%	银行转账	取得
66	李想明	上海赫瑄	有限合伙人	10.20	0.68%	银行转账	取得
67	殷小平	上海赫瑄	有限合伙人	9.99	0.67%	银行转账	取得
68	陈星祥	上海赫瑄	有限合伙人	9.75	0.65%	银行转账	取得
69	王伟伟	上海赫瑄	有限合伙人	8.88	0.59%	银行转账	取得
70	张侃	上海赫瑄	有限合伙人	8.55	0.57%	银行转账	取得
71	赵文婷	上海赫瑄	有限合伙人	8.40	0.56%	银行转账	取得
72	赵成梅	上海赫瑄	有限合伙人	7.86	0.52%	银行转账	取得
73	唐启华	上海赫瑄	有限合伙人	7.20	0.48%	银行转账	取得
74	黄贤洋	上海赫瑄	有限合伙人	7.20	0.48%	银行转账	取得
75	徐彩美	上海赫瑄	有限合伙人	6.42	0.43%	银行转账	取得
76	朱杰	上海赫瑄	有限合伙人	6.30	0.42%	银行转账	取得
77	王文强	上海赫瑄	有限合伙人	5.70	0.38%	银行转账	取得
78	李树豪	上海赫瑄	有限合伙人	5.43	0.36%	银行转账	取得
79	李华亮	上海赫瑄	有限合伙人	5.43	0.36%	银行转账	取得

序号	姓名/名称	所在持股平台	性质	持有份额（万元）	占所在持股平台比例	出资方式	是否取得出资时点前后三个月的银行流水
80	万雨	上海赫瑄	有限合伙人	5.31	0.35%	银行转账	取得
81	陈超义	上海赫瑄	有限合伙人	5.10	0.34%	银行转账	取得
82	郑齐涛	上海赫瑄	有限合伙人	4.32	0.29%	银行转账	取得
83	万芳	上海赫瑄	有限合伙人	3.00	0.20%	银行转账	取得
84	延志鹤	上海赫瑄	有限合伙人	1.00	0.07%	银行转账	取得
85	刘雪峰	上海绅堡	有限合伙人	36.00	18.00%	银行转账	取得
86	万英南	上海绅堡	普通合伙人	19.90	9.95%	银行转账	取得
87	郑国胜	上海绅堡	有限合伙人	6.90	3.45%	银行转账	取得
88	胡细得	上海绅堡	有限合伙人	6.30	3.15%	银行转账	取得
89	时金柱	上海绅堡	有限合伙人	6.00	3.00%	银行转账	取得
90	肖伟	上海绅堡	有限合伙人	6.00	3.00%	银行转账	取得
91	杨亚萍	上海绅堡	有限合伙人	4.80	2.40%	银行转账	取得
92	詹研	上海绅堡	有限合伙人	4.80	2.40%	银行转账	取得
93	李进越	上海绅堡	有限合伙人	4.50	2.25%	银行转账	取得
94	高玉莉	上海绅堡	有限合伙人	4.50	2.25%	银行转账	取得
95	张娜娜	上海绅堡	有限合伙人	4.50	2.25%	银行转账	取得
96	黄沁艳	上海绅堡	有限合伙人	4.50	2.25%	银行转账	取得
97	张华芬	上海绅堡	有限合伙人	4.50	2.25%	银行转账	取得
98	艾定鹏	上海绅堡	有限合伙人	4.20	2.10%	银行转账	取得
99	王攀峰	上海绅堡	有限合伙人	4.20	2.10%	银行转账	取得
100	刘丽	上海绅堡	有限合伙人	4.20	2.10%	银行转账	取得
101	杨单单	上海绅堡	有限合伙人	3.90	1.95%	银行转账	取得
102	褚艳	上海绅堡	有限合伙人	3.60	1.80%	银行转账	取得
103	金桥	上海绅堡	有限合伙人	3.60	1.80%	银行转账	取得
104	陈实	上海绅堡	有限合伙人	3.60	1.80%	银行转账	取得
105	周兴文	上海绅堡	有限合伙人	3.60	1.80%	银行转账	取得
106	何进平	上海绅堡	有限合伙人	3.60	1.80%	银行转账	取得
107	刘黎	上海绅堡	有限合伙人	3.60	1.80%	银行转账	取得
108	付登云	上海绅堡	有限合伙人	3.30	1.65%	银行转账	取得
109	张剑峰	上海绅堡	有限合伙人	3.30	1.65%	银行转账	取得
110	欧才胜	上海绅堡	有限合伙人	3.30	1.65%	银行转账	取得

序号	姓名/名称	所在持股平台	性质	持有份额（万元）	占所在持股平台比例	出资方式	是否取得出资时点前后三个月的银行流水
111	朱树建	上海绅堡	有限合伙人	3.30	1.65%	银行转账	取得
112	顾磊	上海绅堡	有限合伙人	3.30	1.65%	银行转账	取得
113	杨娟	上海绅堡	有限合伙人	3.30	1.65%	银行转账	取得
114	王杰	上海绅堡	有限合伙人	3.00	1.50%	银行转账	取得
115	刘奇辉	上海绅堡	有限合伙人	3.00	1.50%	银行转账	取得
116	唐咏梅	上海绅堡	有限合伙人	3.00	1.50%	银行转账	取得
117	喻志刚	上海绅堡	有限合伙人	3.00	1.50%	银行转账	取得
118	张坦	上海绅堡	有限合伙人	3.00	1.50%	银行转账	取得
119	关秋勇	上海绅堡	有限合伙人	2.70	1.35%	银行转账	取得
120	宋亮	上海绅堡	有限合伙人	2.70	1.35%	银行转账	取得
121	肖启勇	上海绅堡	有限合伙人	2.70	1.35%	银行转账	取得
122	高云霞	上海绅堡	有限合伙人	2.70	1.35%	银行转账	取得
123	张齐	上海绅堡	有限合伙人	2.10	1.05%	银行转账	取得
124	延志鹤	上海绅堡	有限合伙人	1.00	0.50%	银行转账	取得
125	万英南	上海珺堡	普通合伙人	43.70	18.21%	银行转账	取得
126	吕瑞光	上海珺堡	有限合伙人	10.20	4.25%	银行转账	取得
127	栾建锟	上海珺堡	有限合伙人	7.50	3.13%	银行转账	取得
128	杨纯	上海珺堡	有限合伙人	7.50	3.13%	银行转账	取得
129	唐奇	上海珺堡	有限合伙人	7.20	3.00%	银行转账	取得
130	丁红召	上海珺堡	有限合伙人	7.20	3.00%	银行转账	取得
131	曾庆德	上海珺堡	有限合伙人	7.20	3.00%	银行转账	取得
132	陈全	上海珺堡	有限合伙人	7.20	3.00%	银行转账	取得
133	周凡	上海珺堡	有限合伙人	6.90	2.88%	银行转账	取得
134	杨建	上海珺堡	有限合伙人	6.00	2.50%	银行转账	取得
135	胡奎梧	上海珺堡	有限合伙人	5.40	2.25%	银行转账	取得
136	孙华伟	上海珺堡	有限合伙人	5.10	2.13%	银行转账	取得
137	夏伏良	上海珺堡	有限合伙人	5.10	2.13%	银行转账	取得
138	李华东	上海珺堡	有限合伙人	5.10	2.13%	银行转账	取得
139	黄世红	上海珺堡	有限合伙人	5.10	2.13%	银行转账	取得
140	张灿	上海珺堡	有限合伙人	4.80	2.00%	银行转账	取得
141	何帆	上海珺堡	有限合伙人	4.80	2.00%	银行转账	取得

序号	姓名/名称	所在持股平台	性质	持有份额（万元）	占所在持股平台比例	出资方式	是否取得出资时点前后三个月的银行流水
142	李安康	上海珺堡	有限合伙人	4.50	1.88%	银行转账	取得
143	龙业春	上海珺堡	有限合伙人	4.50	1.88%	银行转账	取得
144	吴晶晶	上海珺堡	有限合伙人	4.20	1.75%	银行转账	取得
145	黄江	上海珺堡	有限合伙人	4.20	1.75%	银行转账	取得
146	李元刚	上海珺堡	有限合伙人	4.20	1.75%	银行转账	取得
147	吴相义	上海珺堡	有限合伙人	4.20	1.75%	银行转账	取得
148	李永耀	上海珺堡	有限合伙人	3.90	1.63%	银行转账	取得
149	宋澜澜	上海珺堡	有限合伙人	3.90	1.63%	银行转账	取得
150	李小华	上海珺堡	有限合伙人	3.90	1.63%	银行转账	取得
151	刘文正	上海珺堡	有限合伙人	3.90	1.63%	现金柜台存入	不涉及
152	方峥	上海珺堡	有限合伙人	3.90	1.63%	银行转账	取得
153	李军	上海珺堡	有限合伙人	3.90	1.63%	银行转账	取得
154	刘灿	上海珺堡	有限合伙人	3.90	1.63%	银行转账	取得
155	侯振刚	上海珺堡	有限合伙人	3.60	1.50%	银行转账	取得
156	曾浩园	上海珺堡	有限合伙人	3.60	1.50%	银行转账	取得
157	肖汉庆	上海珺堡	有限合伙人	3.60	1.50%	银行转账	取得
158	黄胜兵	上海珺堡	有限合伙人	3.60	1.50%	银行转账	取得
159	刘劲松	上海珺堡	有限合伙人	3.60	1.50%	银行转账	取得
160	蒋文睿	上海珺堡	有限合伙人	3.60	1.50%	银行转账	取得
161	王玉珏	上海珺堡	有限合伙人	3.30	1.38%	银行转账	取得
162	张永飞	上海珺堡	有限合伙人	3.00	1.25%	银行转账	取得
163	龙云	上海珺堡	有限合伙人	3.00	1.25%	银行转账	取得
164	胡益华	上海珺堡	有限合伙人	3.00	1.25%	银行转账	取得
165	李文浩	上海珺堡	有限合伙人	3.00	1.25%	银行转账	取得
166	位金贵	上海珺堡	有限合伙人	3.00	1.25%	银行转账	取得
167	延志鹤	上海珺堡	有限合伙人	1.00	0.42%	银行转账	取得

经查验，公司员工持股平台中除一人以现金方式出资、不涉及银行流水核查外，其他合伙人均已提供出资时点前后三个月的银行流水，中介机构通过查阅员工持股平台的合伙协议及补充协议、全体合伙人签署的书面声明进行补充核查，经核查，中介机构认为现有合伙人间接持有公司股权清晰，不存在股权代持情形，

不存在未解除、未披露的代持，符合“股权明晰”的挂牌条件。

综上所述，公司直接及间接股东持有公司股权明晰，不存在股权代持情形，股权代持核查程序充分有效。

（二）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；

经查验，公司股东历次入股情况如下：

时间	入股形式	入股价格	入股背景	资金来源	定价依据	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
2004.03	万新军、延志鹤、李丽共同出资设立公司	1 元/注册资本	公司设立	自有或自筹资金	创始股东设立出资，按照 1 元出资对应 1 元注册资本确定	否	否
2008.01	万新军对公司增资 100 万元	1 元/注册资本	扩大公司规模	自有或自筹资金	原股东增资，按照 1 元出资对应 1 元注册资本确定	否	否
2008.06	万新军对公司增资 200 万元	1 元/注册资本	扩大公司规模	自有或自筹资金	原股东增资，按照 1 元出资对应 1 元注册资本确定	否	否
2008.07	万新军对公司增资 200 万元	1 元/注册资本	扩大公司规模	自有或自筹资金	原股东增资，按照 1 元出资对应 1 元注册资本确定	否	否
2015.06	万新军对公司增资 1,900 万元，延志鹤对公司增	1 元/注册资本	扩大公司规模	自有或自筹资金	原股东增资，按照 1 元出资对应 1 元注册	否	否

时间	入股形式	入股价格	入股背景	资金来源	定价依据	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
	资 50 万元，李丽认缴新增出资 50 万元				资本确定		
2018.01	李丽将其持有的 75 万元注册资本对应的股权（其中 25 万元已实缴，50 万元未实缴）转让给延志鹤及万英南	李丽持有的 75 万元注册资本对应的股权（其中 25 万元已实缴，50 万元未实缴）作价 70 万元转让	因李丽打算移民，且与万新军、延志鹤在公司未来规划、经营理念等方面存在一些不同想法，因此李丽有意退出公司，万新军和延志鹤作为其他股东均表示理解并同意。由于当时万新军的女儿万英南已在公司工作且有意后续对其进行深入培养，同时延志鹤作为公司创始股东也有意增持公司股权，最终决定由延志鹤和万英南共同受让李丽退出的公司股权。	万英南受让部分由其父万新军代付，延志鹤受让部分由万新军代付且其后续已向万新军归还相关借款	考虑李丽作为创始股东对公司草创阶段的贡献，同时结合当时公司发展的整体情况而确定	否	否
2019.03	万新军对公司增资 1,550 万元，万英南对公司增资 390 万元，延志鹤对公司增资 60 万元	1 元/注册资本	扩大公司规模	自有或自筹资金	原股东增资，按照 1 元出资对应 1 元注册资本确定	否	否
2021.03	万新军对公司增资 4,400 万元，万英南对公司增资 450 万元，延	1 元/注册资本	扩大公司规模	自有或自筹资金	原股东增资，按照 1 元出资对应 1 元注册资本确定	否	否

时间	入股形式	入股价格	入股背景	资金来源	定价依据	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
	志鹤对公司增资 150 万元						
2022.07	万新军将其所持公司 10%股权转让给其女万英南，将其所持公司 10%股权转让给其配偶韩思雨	0 元	家庭内部财产分配	不涉及	近亲属之间的股权转让	否	否
2023.05	上海赫瑄认购新增出资 1,500 万元，上海盟韬认购新增出资 600 万元	3 元/股	员工股权激励	员工自有或自筹资金	截至 2023 年 3 月 31 日，公司股权公允价值为 6.41 元/股，基于对员工股权激励之目的，本次激励定价为 3 元/股	否	否

综上所述，公司历史沿革中各股东入股背景及入股价格合理、资金来源合法，不存在股东入股价格明显异常的情况，公司股东历次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。

（三）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。

经核查（具体核查程序参见“问题 1”之“中介机构回复”之“三（一）”），截至本回复签署日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项；经访谈股东、核查公司股东出具的调查问卷并经通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站核查，截至本回复签署日，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

综上所述，公司股东真实、合法持有公司股权，不存在股权代持情形，公司

股东所持股权不存在纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件；对公司股权代持核查程序充分有效；公司历史沿革中各股东入股背景及入股价格合理、资金来源合法，不存在股东入股价格明显异常的情况，公司股东历次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；截至本回复签署日，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。

2．关于公司业务合规性。

根据申报文件，（1）公司在境外设立子公司。（2）公司董事、董事会秘书万英南 2013 年 9 月至今，历任米开罗那机电技术（湖北）股份有限公司（已更名为湖北米开罗那机电技术有限公司）董事长、执行董事。（3）公司部分租赁房屋存在尚未取得权属证书或办理备案手续的情形，未能提供房屋权属证明文件的房屋均不是公司生产用房屋。（4）湖北米开罗于 2022 年 4 月收到孝感高新技术产业开发区应急管理局出具的关于安全生产相关的《责令限期整改指令书》。

请公司说明以下事项：（1）境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。（2）租赁房屋是否取得权属证书，如未取得，请公司补充说明租赁房屋未取得权属证书的原因，是否存在法律障碍；对公司的重要程度、对生产经营的影响程度；是否存在被拆除风险，结合具体用途、面积占比对该事项的风险进行充分披露；（3）公司就安全生产限期整改事项的整改措施、是否构成重大违法行为；公司日常业务环节安全生产、安全施工防护、风险防控等措施及其有效性。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

（一）境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系，结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序的情况

公司拥有 1 家境外子公司 Vacuum Technology Inc.（原名为 Vacuum Technology Corp，以下简称“VTC”），其具体情况如下：

公司名称	Vacuum Technology Inc.
成立时间	2020 年 7 月 2 日
住所	460 Totten Pond Road, Suite 410, Waltham, Massachusetts, 02451
注册资本	275 美元
实缴资本	30 万美元
主要业务	境外销售公司产品
与公司业务的关系	从事公司产品的境外销售业务
股东构成及持股比例	米开罗那持股 100%

注：股本为 275,000 股，面值为 0.001 美元/股，故注册资本 275 美元。

1、境外投资的原因及必要性

（1）境外投资有助于提高公司的国际市场影响力

公司从事惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备、气体/溶剂纯化系统等的研发、生产和销售。公司是国内较早进入手套箱行业领域的企业之一，经过多年的技术沉淀和市场开拓，目前公司在国内市场中具有较强的竞争力，市场地位较为突出。

根据弗若斯特沙利文研究出具的《中国手套箱行业市场独立研究报告》，中国手套箱行业市场规模从 2018 年的 6 亿元增长到 2022 年的 9.6 亿元，期间年复合增长率为 12.6%。全球手套箱市场规模由 2018 年的 35.0 亿元增长到 2022 年 47.8 亿元，复合年增长率约为 8.1%。展望未来，半导体、锂电行业固态电池和薄膜太阳能电池等新技术将于 2024 年左右逐步实现商业化并加速扩产，预计全球手套箱市场规模将爆发增长，预计于 2027 年达到 222.2 亿元，期间年复合增长率为36.0%。中国手套箱市场规模占全球手套箱市场规模比重在20%左右，面对庞大的海外市场，公司通过布局境外子公司开展销售，逐步将公司产品和品牌向全球客户进行推介，系提高公司国际市场影响力的重要措施。

（2）境外投资有助于保持公司的技术创新性

从手套箱行业的历史发展来看，海外手套箱行业起步较早，具备先发优势。欧美国家在手套箱制造方面具有较长历史和丰富经验，其手套箱产品在气密性、水氧净化能力、性能稳定性等方面通常表现出一流水平。中国手套箱行业相对欧美国家起步较晚，初期制造技术和产品质量相对落后，但受益于中国经济快速增长及新能源变革红利，中国手套箱制造技术与世界先进水平已基本同步，并在高性能复杂大型手套箱制造上已达国际先进水平。

公司深耕手套箱行业多年，经过不断的技术创新，公司的手套箱产品在密封性、气体纯化技术和水氧含量控制等方面已经达到国际行业先进水平；此外，公司通过信息化系统，逐步将非标产品部件标准化，从而严格控制成本，借助成熟的产业链及规模效应，成本持续降低，产品极具竞争力。随着科技的不断发展，手套箱的市场需求、应用场景和制造技术等也随之更新换代。因此，公司作为提供高品质手套箱等产品的企业，需持续保持自身技术水平与国际先进企业需求相匹配。因此，为了时刻紧跟国际先进技术的脚步，了解下游行业的国际前瞻需求，公司在美国设立境外子公司具有必要性。

（3）境外投资有助于拓展公司各项境外工作

布局境外子公司，建设境外营销网络，可以在海外实现公司售前服务、售中服务、售后服务的全面覆盖，提高客户的满意度，增强客户的粘性，进一步提升公司的国际市场竞争力；布局境外子公司，还有利于公司原材料、零部件等的全

球布局采购，可以发掘更多优质供应商，提高公司整体采购效率和采购质量等。

综上，公司进行境外投资有助于提高公司的国际市场影响力，保持公司的技术创新性和拓展公司各项境外工作，具有必要性。

2、境外子公司业务与公司业务具有协同关系

公司主要产品包括惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备、气体/溶剂纯化系统等及相关服务。境外子公司 VTC 从事上述公司产品的境外销售业务及协助公司进行部分原材料和零部件的境外采购。公司通过境外投资，一方面可以为境外客户提供售前、售中、售后的全方位服务，提高客户的满意度，增强客户的粘性，从而进一步提升公司的国际市场竞争力和市场占有率；另一方面可以对部分原材料和零部件进行全球布局采购，有助于降低成本，控制采购进度，提高生产效率。因此，境外子公司业务与公司业务具有协同关系。

3、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序的情况

公司境外子公司 Vacuum Technology Corp.成立于 2020 年 7 月 2 日，主要从事公司惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备、气体/溶剂纯化系统等主要产品的境外销售业务，总投资额为 30 万美元。VTC 系公司的全资子公司，设立以来股权结构未曾发生变动。

（1）境内审批手续

根据《企业境外投资管理办法》（国家发展改革委令第 11 号）、《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）、《上海市境外投资项目备案管理办法》（沪府发【2014】81 号）、《中华人民共和国外汇管理条例》（中华人民共和国国务院令第 532 号）等境外投资相关法律法规，公司已经就境外投资设立 VTC 事宜履行了必要的发改部门、商务部门、外汇管理部门等境内审批手续，具体情况如下：

2020 年 6 月 12 日，上海市浦东新区发展和改革委员会出具《境外投资项目备案通知书》（沪浦发改境外备【2020】62 号），同意对公司在美国新建机电产品销售及技术服务项目（即公司境外投资设立真空技术股份有限公司（VTC））

予以备案，备案的投资额构成为公司以货币出资 50 万美元。

2020 年 6 月 12 日，上海市商务委员会出具《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3100202000401 号），确认公司境外投资设立真空技术股份有限公司（VTC）符合《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）有关规定，经核准的投资总额为 355.46 万人民币（折合 50 万美元）。

2020 年 8 月 27 日，中国银行股份有限公司上海市南汇支行出具《业务登记凭证》，确认公司办理了 ODI 中方股东对外义务出资业务登记，境外主体为真空技术股份有限公司（VTC），经办外汇局为国家外汇管理局上海市分局，经办银行为中国银行股份有限公司上海市南汇支行。

（2）境外审批手续

2020 年 7 月 2 日，VTC 通过向马萨诸塞州州务卿提交组织章程，在马萨诸塞州正式注册成立。2023 年 7 月 13 日，VTC 通过向马萨诸塞州州务卿提交变更文件的方式，将其公司名称变更为 Vacuum Technology Inc.。

根据境外律师出具的《关于 Vacuum Technology Inc.（前 Vacuum Technology Corp.）的尽职调查法律意见书》，VTC 是根据马萨诸塞州法律正式组织和有效存在的公司。关于 VTC 唯一股东向 VTC 注资情况一事，其不需要向任何政府部门提交相关文件，并且不需要得到任何政府部门的批准。该资金注资有效，符合法律法规的规定，并且不存在违规风险或者评估处罚风险。VTC 已根据马萨诸塞州公司法的要求，向马萨诸塞州州务卿提交了自其创立至今的所有年度报告。因此，VTC 一直信誉良好。

综上，VTC 设立以来股权结构未曾发生变动。公司已经就境外投资设立 VTC 事宜履行了必要的发改部门、商务部门、外汇管理部门等境内审批手续以及境外主管机构的审批手续，符合相关法律法规的规定。

（二）符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》第四条限制开展的境外投资的规定，“限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战

乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。”

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》第五条禁止开展的境外投资的规定，“禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。”

经核查，公司所属行业为“C 制造业”之“35 专用设备制造业”之“359 环保、邮政、社会公共服务及其他专用设备制造”之“3599 其他专用设备制造”，主要产品包括惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备、气体/溶剂纯化系统等及相关服务。公司境外子公司 VTC 主要从事上述公司产品的境外销售业务。经逐条比对上述规定，公司境外投资不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发[2017]74 号）中限制类、禁止类对外投资项目，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的规定。

综上所述，公司境外投资符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

（三）公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，前述事项合法合规。

美国律所 Lion’s Law 受公司委托，对公司子公司 Vacuum Technology Corp.（即“VTC”，现已更名为 Vacuum Technology Inc.）进行了尽职调查，并出具了《关于 Vacuum Technology Inc.（前 Vacuum Technology Corp.）的尽职调查法律意见书》，就 VTC 的设立、股权变动、业务合规性等问题进行了确认，具体情况如下： VTC 是根据马萨诸塞州法律正式组织和有效存在的公司。公司自 VTC 创立以来一直是 VTC 的唯一股东。关于 VTC 唯一股东向 VTC 注资情况一事，

其不需要向任何政府部门提交相关文件，并且不需要得到任何政府部门的批准。该资金注资有效，符合法律法规的规定，并且不存在违规风险或者评估处罚风险。VTC 的生产和经营均遵守了美国的法律法规。

综上所述，公司已取得境外子公司所在国家律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，确认前述事项符合所在国家的法律法规。

二、租赁房屋是否取得权属证书，如未取得，请公司补充说明租赁房屋未取得权属证书的原因，是否存在法律障碍；对公司的重要程度、对生产经营的影响程度；是否存在被拆除风险，结合具体用途、面积占比对该事项的风险进行充分披露

截至本回复签署日，公司及其分公司、子公司租赁房屋情况如下：

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
1	米开罗那广州分	广州华南新材料创新园有限公司	广州黄埔区科丰路 31 号 G1 栋 235 房	63.73	2023 年 6 月 5 日至 2025 年 6 月 4 日	办公等
2	米开罗那	北京首冶新元科技发展有限公司	北京市昌平区昌平路 97 号，8 幢 B708	108.00	2022 年 1 月 20 日至 2025 年 1 月 19 日	办公
			北京市昌平区昌平路 97 号，8 幢 B709	43.00	2022 年 1 月 20 日至 2025 年 1 月 19 日	办公
3	米开罗那	广东松湖之材产业育成中心有限公司	广东省东莞市松山湖区学府路 1 号 12 栋（A5 栋）502、506、507、508、509、511、512、513 室	979.95	2023 年 7 月 1 日至 2026 年 8 月 1 日	办公、实验
4	米开罗那	叶冲	武汉市洪山区光谷 8 号 2-1-2801	90.00	2024 年 5 月 5 日至 2025 年 5 月 4 日	居住（员工宿舍）
5	米开罗那	孙如国	南京市鼓楼区张王庙 1 号 03 幢 1412 室	71.61	2024 年 4 月 1 日至 2025 年 3	居住（员工宿舍）

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
					月 31 日	
6	米开罗那	林启明	中建梅溪湖壹号 13 栋 1106	80.54	2024 年 6 月 15 日至 2025 年 6 月 14 日	居住（员工宿舍）
7	米开罗那	何婷	上海市金山区龙胜路 69 弄（合生财富小区）32 号 401 室	124.71	2024 年 7 月 18 日至 2025 年 7 月 17 日	居住（员工宿舍）
8	米开罗那	王林林	苏州市苏安新村 81 幢 303 室	56.58	2024 年 6 月 21 日至 2025 年 6 月 20 日	居住（员工宿舍）
9	米开罗那	章迎华	宁波市镇海区庄市街道华通.丽景华府 5 幢 508 室的 101 室	87.85	2024 年 7 月 25 日至 2025 年 7 月 24 日	居住（员工宿舍）
10	米开罗那	龙卫洋	东莞市松山湖学府路松山湖教师村 18 号楼 3 单元 601	131.65	2023 年 6 月 20 日至 2025 年 6 月 19 日	居住（员工宿舍）
11	米开罗那	刘金山	崂山区松岭路 128 号桃源居小区 5 号楼 2 单元 601	80.08	2023 年 8 月 7 日至 2024 年 8 月 6 日	居住（员工宿舍）
12	米开罗那	耿中洪	上海市金山区林珍路 58 弄（康宁嘉园）16 号 501 室	94.53	2023 年 8 月 11 日至 2024 年 8 月 10 日	居住（员工宿舍）
13	米开罗那东莞分	丁树成	东莞市松山湖教师村 17 栋 2 单元 1002 房	142.00	2023 年 9 月 5 日至 2025 年 9 月 5 日	居住（员工宿舍）
14	米开罗那	李玉华	北京市海淀区清华东路 17 号院 24-2-401 室	48.40	2023 年 8 月 23 日至 2025 年 8 月 22 日	居住（员工宿舍）
15	米开罗那	方可可	河南省郑州市高新技术产业开发区金梭路 221 号 2 号楼 1 单元 22 层 77 号	95.65	2023 年 9 月 5 日至 2024 年 9 月 4 日	居住（员工宿舍）

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
16	米开罗那	胡琦瀚	经济技术开发区福州街与昆山路交汇处嘉惠.七号院 2#楼 1005 号	86.90	2023 年 10 月 6 日至 2024 年 10 月 5 日	居住（员工宿舍）
17	米开罗那	张国恩	昆明市呈贡区光明璟宸苑 10 幢 1 单元 2102 室	95.17	2023 年 10 月 15 日至 2025 年 10 月 14 日	居住（员工宿舍）
18	米开罗那	张杰	上海市金山区亭林镇大慈路 583 弄 14 号 302 室	118.95	2023 年 11 月 1 日至 2024 年 10 月 30 日	居住（员工宿舍）
19	米开罗那	周祯怡	上海市金山区亭林镇寺平北路 111 弄六十八支弄 33 号 301、401 室（寺平苑小区）	168.51	2023 年 11 月 1 日至 2024 年 10 月 30 日	居住（员工宿舍）
20	米开罗那	黄守仁	上海市金山区林吉路 788 弄 1 号 301 室	124.61	2023 年 11 月 1 日至 2024 年 10 月 31 日	居住（员工宿舍）
21	米开罗那	陈新元、王仙华	上海市金山区亭林镇林珍路 58 弄 125 号 402 室	94.96	2023 年 11 月 15 日至 2024 年 11 月 14 日	居住（员工宿舍）
22	米开罗那	孙小军	上海市金山区林珍路 58 弄 45 号 701 室	124.27	2023 年 11 月 15 日至 2024 年 11 月 14 日	居住（员工宿舍）
23	米开罗那	孙小军	上海市金山区林珍路 58 弄 5 号 802 室	124.14	2023 年 11 月 20 日至 2024 年 11 月 19 日	居住（员工宿舍）
24	米开罗那	蔡新忠、吴余芳、蔡丹思	上海市金山区亭林镇华亭路 50 弄 5 号 301 室	163.78	2023 年 11 月 20 日至 2024 年 11 月 19 日	居住（员工宿舍）
25	米开罗那	上海市金山区亭林镇对外经济发展公司	上海市金山区亭林镇亭朱公路 1922 弄 65 支弄（2#13 号 202、	529.03	2023 年 12 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日	居住（员工宿舍）

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
			205、302、305、605、1105，2#16 号 202、205、302、1102，3#25 号 1302）			
26			上海市金山区亭林镇亭朱公路 1922 弄 65 支弄 3#24 号 703	57.83	2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日	居住（员工宿舍）
27			上海市金山区亭林镇亭朱公路 1922 弄 65 支弄 3#24 号 202	57.83	2024 年 3 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日	居住（员工宿舍）
28	米开罗那	陈秋华、施纪良、施益青	上海市金山区亭林镇亭升路 88 弄 34 号 101 室	110.78	2023 年 12 月 11 日至 2024 年 12 月 10 日	居住（员工宿舍）
29	米开罗那	邓德丽、王光伟	上海市金山区亭林镇寺平新村 150 号 201 室	120.93	2023 年 12 月 5 日至 2024 年 12 月 4 日	居住（员工宿舍）
30	米开罗那	范修君、张慧	上海市金山区亭林镇大慈路 583 弄 9 号 601 室	142.13	2023 年 12 月 1 日至 2025 年 11 月 30 日	居住（员工宿舍）
31	米开罗那	支炎花	上海市金山区亭林镇林珍路 59 弄 5 号 401 室	95.19	2023 年 12 月 5 日至 2024 年 12 月 4 日	居住（员工宿舍）
32	米开罗那	郭松林	上海市金山区亭林镇林珍路 59 弄 70 号 401 室	123.80	2023 年 12 月 1 日至 2024 年 11 月 30 日	居住（员工宿舍）
33	米开罗那东莞分	曾云	东莞市松山湖学府路松山湖教师村 7 号楼 2 单元 401	130.29	2023 年 12 月 15 日至 2024 年 12 月 14 日	居住（员工宿舍）
34	湖北米开罗那	湖北方鹏实业投资有限公司	孝感开发区环川路以西 703、705-707、709、710、713-715、803、813、1001-1010、	1,370.00	2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日	居住（员工宿舍）

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
			1014、1015、1104、1106、1109、1113、1116			
35			孝感开发区环川路以西 716、1016	178.00	2024 年 1 月 1 日至 2028 年 12 月 31 日	居住（员工宿舍）
36			孝感开发区环川路以西 616、815、1101、1115	252.00	2024 年 3 月 8 日至 2025 年 3 月 7 日	居住（员工宿舍）
37	米开罗那	上海戴仕物业管理有限公司	上海市金山区亭林镇亭华路 310 号（商盛公寓）A10、A27、A29、B07、B25、B27、B31、B32、C02、C03、C08、C29、D07、D11、D22、D32、E01、E02、E05、E06、E07、E09、E22、E31、E32	340.00	2023 年 12 月 1 日至 2024 年 11 月 30 日	居住（员工宿舍）
38			上海市金山区亭林镇亭华路 310 号（商盛公寓）A02、A05、A07、A08、A09、B29、C01、C11、C25、E08、E10、E11、E27	166.40	2024 年 6 月 1 日至 2024 年 8 月 31 日	居住（员工宿舍）
39			上海市金山区亭林镇亭华路 310 号（商盛公寓）A25、C05、C06、C27、D01	64.00	2024 年 5 月 13 日至 2024 年 8 月 12 日	居住（员工宿舍）
40			上海市金山区亭林镇亭华路 310 号（商盛公寓）C31、C32、D02、D27、D31	64.00	2024 年 6 月 25 日至 2024 年 9 月 24 日	居住（员工宿舍）

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
41	米开罗那	李春夏、范展琳	上海市金山区亭林镇金展路 2146 弄 8 号 601 室	95.92	2023 年 12 月 5 日至 2024 年 12 月 4 日	居住（员工宿舍）
42	米开罗那	鲍玉军	上海市金山区亭林镇林珍路 59 弄 114 号 1302 室	123.49	2024 年 1 月 19 日至 2025 年 1 月 18 日	居住（员工宿舍）
43	米开罗那	张洪	天津南开区宁乐西里 5-1-401	92.49	2024 年 1 月 28 日至 2025 年 1 月 27 日	居住（员工宿舍）
44	米开罗那	李凯	四川省成都市新北街 1 号安信花园小区二栋三单元 6 号	102.96	2024 年 2 月 29 日至 2025 年 2 月 28 日	居住（员工宿舍）
45	米开罗那	杨威	沈阳市沈河区青年大街 197-2 号（4307）	56.61	2024 年 2 月 27 日至 2025 年 2 月 26 日	居住（员工宿舍）
46	米开罗那	程燕	合肥市太湖新村 3 栋 1503 室	91.43	2024 年 2 月 21 日至 2025 年 2 月 20 日	居住（员工宿舍）
47	米开罗那	程鹏、程薇	上海市金山区亭林镇南亭公路 6985 弄 36 号 401	128.75	2024 年 3 月 8 日至 2025 年 3 月 7 日	居住（员工宿舍）
48	米开罗那	冯霞	上海市金山区亭林镇林珍路 59 弄 25 号 1101 室	123.49	2024 年 3 月 8 日至 2025 年 3 月 7 日	居住（员工宿舍）
49	米开罗那	黄振德	厦门市翔安区洪琳湖五里 31 号 503 室	90.40	2024 年 3 月 1 日至 2025 年 2 月 28 日	居住（员工宿舍）
50	米开罗那	夏玉妹	上海市金山区亭林镇林珍路 59 弄 70 号 201 室	123.80	2024 年 3 月 25 日至 2025 年 3 月 24 日	居住（员工宿舍）
51	米开罗那	张斌、韩兰、韩伟健	上海市金山区亭林镇金展路南亭佳苑 41 号	98.37	2024 年 3 月 23 日至 2025 年 3	居住（员工宿舍）

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途
			401 室		月 22 日	
52	米开罗那	蒋黎平	桂林市七星区穿山东路“彰泰人之家”9 幢 1 单元 4 层 2 号	89.08	2024 年 3 月 1 日至 2025 年 2 月 28 日	居住（员工宿舍）
53	米开罗那	方芳	北京市西城区牛街西里二区 11 号楼 8 层 805	73.78	2023 年 4 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日	居住（员工宿舍）
54	米开罗那	陈素华	福州市上街镇源通东路 118 号福晟学府 7# 楼 1701 单元	70.15	2024 年 3 月 10 日至 2025 年 3 月 9 日	居住（员工宿舍）
55	米开罗那	牛莹莹	上海市金山区亭林镇林珍路 58 弄 7 号 101 室	124.15	2024 年 6 月 20 日至 2025 年 6 月 19 日	居住（员工宿舍）
56	米开罗那	上海意啸实业有限公司	上海市金山区亭林镇亭朱公路 1922 弄 65 支弄 1 幢 213、219、223、226、626	150.00	2024 年 7 月 1 日至 2024 年 7 月 31 日	居住（员工宿舍）
57	米开罗那	方琼华	番禺区石楼镇珠江路 93 号 2 栋 502	109.03	2024 年 7 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日	居住（员工宿舍）
58	米开罗那	魏巍	嘉峪关市机场南路润泽园八幢二单元 401 室	85.71	2024 年 7 月 17 日至 2025 年 7 月 17 日	居住（员工宿舍）
59	米开罗那	叶家言	李沧区东川路 8 号 9 号楼 1 单元 501 户	98.14	2024 年 8 月 1 日至 2025 年 7 月 31 日	居住（员工宿舍）

经查验，公司及其分公司、子公司所租赁的上述房产中，除其中租赁的第 4 项、第 58 项房屋未取得房屋权属证书外，其余租赁房屋均已取得权属证书等权属证明文件。根据出租方出具的书面确认，前述第 4 项房产未取得权属证书系其属于集体产权房原因致使无法办理权属证书，第 58 项房屋的权属证书目前正在办理。上述未取得权属证书的房屋出租方均承诺相关房屋为其合法取得并持有，

如因房屋所有权问题要求确认出租合同无效，向公司提出权利主张或造成公司损失的，由出租方承担相关责任及赔偿。

经查验，该 2 项租赁房屋均用于员工住宿，其并非用于公司生产经营。

综上，截至本回复签署日，公司仅有 2 项租赁房屋尚未取得房屋权属证书，其用于员工住宿，虽该房屋存在一定法律障碍及被拆除的风险，但具有较强的可替代性。因此，未取得权属证书的情形不会对公司的生产经营造成不利影响。

三、公司就安全生产限期整改事项的整改措施、是否构成重大违法行为；公司日常业务环节安全生产、安全施工防护、风险防控等措施及其有效性。

（一）公司就安全生产限期整改事项的整改措施、是否构成重大违法行为

经查验，公司子公司湖北米开罗那收到《责令限期整改指令书》后即根据其要求开展整改，后孝感高新区应急与社会事务管理局于 2022 年 4 月 19 日向湖北米开罗那出具《安全生产整改验收通知》，确认湖北米开罗那已按照要求完成整改，符合法律法规和标准规定。根据上海市公共信用信息服务中心出具的《经营主体专用信用报告》、天津市公共信用中心出具的《天津市法人和非法人组织公共信用报告》以及孝感高新技术产业开发区应急与社会事务管理局出具的《安全生产证明》，报告期内米开罗那及其子公司不存在因违反安全法律法规而受到行政处罚的情形。

综上，湖北米开罗那已就安全生产限期整改事项完成整改，其不构成重大违法行为，公司及其子公司报告期内不存在因违反安全生产方面的法律、法规和规范性文件而被处罚的情形。

（二）公司日常业务环节安全生产、安全施工防护、风险防控等措施及其有效性

截至本回复签署日，公司根据《中华人民共和国安全生产法》建立健全了相关安全生产管理制度，公司建立了《安全生产考核奖惩管理制度》《生产车间安全管理制度》《特种工艺人员管理程序》《场地和环境管理程序》《制造设备管理程序》《工装管理程序》《装卸、贮存、包装、防护和运输管理程序》《叉车管理作业指导》《特种设备管理作业指导书》《场地和环境管理程序》《设备

包装及储运管理程序》《设备包装及储运作业规范》《设备出厂包装作业指导书》《制造设备管理程序》，公司严格执行安全管理制度，制定并实施安全教育培训，推动企业安全管理目标，普及安全防范意识，落实防范措施，做好各项应急措施，保证企业日常经营安全可靠，报告期内公司及其子公司亦不存在因违反安全生产方面的法律、法规和规范性文件而被处罚的情形。

综上，公司注重日常业务环节安全管理，制定了安全生产、安全施工防护、风险防控等环节的各项规定，安全管理相关措施已得到有效执行；公司日常安全生产活动合法合规。

【中介机构回复】

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

一、核查程序

主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅了《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》《关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》等境外投资相关法律法规；访谈了公司相关负责人，了解境外子公司设立的背景、原因和必要性、经营情况等，了解公司境外投资所履行的境内相关程序；获取并查验了境外律师出具的法律意见书，核查了 VTC 设立及股权变更情况；获取并查验了 VTC 的章程，于美国马萨诸塞州登记的组织章程、年报等相关资料；查阅了政府相关部门开具的公司无重大违法违规证明；查询国家外汇管理局等网站，确认公司是否存在违反境外投资和外汇管理法律法规的行为；获取并查验了设立 VTC 相关的《境外投资项目备案通知书》、《企业境外投资证书》和《业务登记凭证》等境外投资相关资料；

2、查阅公司及其分公司、子公司的房屋租赁协议；查阅租赁房屋的产权证书等产权证明文件、租赁房屋产权人/出租方出具的说明；取得公司关于其租赁房产情况的说明；

3、查阅上海市公共信用信息服务中心出具的《经营主体专用信用报告》、天津市公共信用中心出具的《天津市法人和非法人组织公共信用报告》以及孝感高

新技术产业开发区应急与社会事务管理局出具的《安全生产证明》；查阅孝感高新区应急与社会事务管理局出具的《安全生产整改验收通知》；查阅了公司相关安全生产制度及相关落实材料。

二、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司进行境外投资有助于提高公司的国际市场影响力，保持公司的技术创新性和拓展公司各项境外工作，具有必要性；境外子公司业务与公司业务具有协同关系；VTC 设立以来股权结构未曾发生变动。公司已经就境外投资设立 VTC 事宜履行了必要的发改部门、商务部门、外汇管理部门等境内审批手续以及境外主管机构的审批手续，符合相关法律法规的规定；公司境外投资符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。公司已取得境外子公司所在国家律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，确认前述事项符合所在国家的法律法规。

2、截至本回复签署日，公司仅有 2 项租赁房屋尚未取得房屋权属证书，其用于员工住宿，虽该房屋存在一定法律障碍及被拆除的风险，但具有较强的替代性。因此，少量未取得租赁房屋权属证书的情形不会对公司的生产经营造成不利影响。

3、湖北米开罗那已就安全生产限期整改事项完成整改，其不构成重大违法行为，公司及其子公司报告期内不存在因违反安全生产方面的法律、法规和规范性文件而被处罚的情形；公司注重日常业务环节安全管理，制定了安全生产、安全施工防护、风险防控等环节的各项规定，安全管理相关措施已得到有效执行；公司日常安全生产活动合法合规。

3．关于营业收入。

根据申报文件：2022 年、2023 年，公司营业收入分别为 27,009.69 万元和 40,493.22 万元。公司采用直销模式、贸易商模式进行销售，其中贸易商收入比例为 26.53%、31.84%。存在少量境外销售，境外收入比例为 6.21%、5.88%。

存在客商重合情况。

请公司：（1）结合产品类型、市场环境、下游应用领域需求变动、客户拓展、定价模式、议价能力、销量及价格变动等，说明报告期内主要客户、细分产品、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在显著差异及差异原因；（2）说明报告期各季度及 12 月份收入情况，公司收入是否存在季节性波动，与可比公司是否存在显著差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关产品收入确认时点及依据；报告期内净利润及经营活动现金流量差异较大的原因，与收入变动情况是否匹配；（3）说明主要直销客户及主要贸易客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、注册及实缴资本、参保人数、合作模式，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况，直销客户与贸易商客户的终端客户是否存在重合，是否存在购买异常行为的直销及贸易商客户，主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排；结合直销及贸易商客户家数及增减变动情况、复购率等，说明与主要客户合作的稳定性；（4）说明各销售模式的收入确认方式、时点、依据，对贸易商销售模式，是否为买断式及依据，与主要客户关于产品质量保证、退换货、售后维修等方面的约定，及报告期内退换货、维修情况，是否符合《企业会计准则》的规定；说明对主要客户的销售定价、信用政策、结算条件、收入确认政策等是否存在较大差异，是否存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况； 结合贸易商客户各期末库存情况、终端销售情况、回款情况等，说明是否存在利用贸易商客户提前确认收入的情形；结合信用政策、生产销售周期、安装调试周期等，说明各期需要安装调试及不需要安装调试的收入金额及变动情况，是否存在通过调节验收进度提前或延后确认收入的情况；（5）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》的要求补充披露境外销售相关内容；说明不同境外销售模式（FOB 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；（6）说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例；重合的客户与供应商是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形；客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确

认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；（7）结合公司期后订单、核心技术、下游市场需求、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势、期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）等，说明公司未来盈利能力的走势及业绩的可持续性，期后业绩是否存在下滑的风险。

请主办券商及会计师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查，说明境外核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见；（2）核查上述问题，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入的真实性、准确性及业绩的持续性、稳定性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合产品类型、市场环境、下游应用领域需求变动、客户拓展、定价模式、议价能力、销量及价格变动等，说明报告期内主要客户、细分产品、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在显著差异及差异原因；

（一）公司细分产品销售变化的原因

报告期内，公司细分产品销售变动如下：

项目（单位：万元）	2023 年度		2022 年度		变动
	金额	占比	金额	占比	比例
主营业务收入	40,412.98	99.80%	26,934.20	99.72%	50.04%
其中：惰性气氛手套箱	29,407.28	72.62%	20,415.78	75.59%	44.04%
密封箱室智能装备	9,312.99	23.00%	5,145.03	19.05%	81.01%
气体/溶剂纯化系统	382.90	0.95%	260.03	0.96%	47.25%
其他配件	1,309.81	3.23%	1,113.35	4.12%	17.65%
其他业务收入	80.24	0.20%	75.49	0.28%	6.29%
合计	**40,493.22**	**100.00%**	**27,009.69**	**100.00%**	**49.92%**

从上表中可以看出，公司的主营业务收入总体增长比例为 50.04%，其中，惰性气氛手套箱的营业收入增长 44.04%，密封箱室智能装备的营业收入增长 81.01%，气体/溶剂纯化系统的营业收入增长 47.25%，其他配件的营业收入增长 17.65%，说明公司的各个产品线的销售额均有所上涨，且密封箱室智能装备的销售额上涨幅度较为明显，主要原因有以下几点：

1、市场环境及下游应用领域需求的增加

手套箱作为基础性的工作平台具有广泛的应用场景，市场空间广阔。手套箱下游客户主要可分为四类：第一类是各类科研机构部门，实验室、应用测试等专业科学研究机构；第二类是从属于高校院所的各类实验室，用于进行教学和科研工作；第三类为创新型企业，其建立实验室从事科学研究工作，保障企业的技术研发及质控；第四类为生产过程中涉及易受外部环境影响的材料的产品生产企业，涉及领域包括锂电、化合物太阳能电池等。

根据沙利文的研究报告，全球手套箱市场规模及国内的市场规模在未来一定时期内将会持续增长。其中全球手套箱市场规模由 2018 年的 35.0 亿元增长到 2022 年 47.8 亿元，复合年增长率约为 8.1%。由于半导体、锂电行业固态电池和薄膜太阳能电池等新技术将于 2024 年左右逐步实现商业化并加速扩产，预计全球手套箱市场规模将爆发增长，预计于 2027 年达到 222.2 亿元，期间年复合增长率为 36.0%。

中国手套箱销售额增速远高于全球市场，手套箱市场需求主要来自于能源、化工、电力、汽车、机械等行业的研发及行业新投产线的建设。在研发端，国家和企业高度重视科学研究，全社会研究与试验发展经费投入突破 3 万亿元大关，我国在研发端对于基础科学的研发不断投入，现代科学对科研环境的愈发苛刻；在生产端，对于生产工艺和生产过程的自动化控制和管理功能要求愈发提高，基础手套箱及其相关智能装备的需求也逐步提升。中国手套箱行业市场规模从 2018 年的 6 亿元增长到 2022 年的 9.6 亿元，期间年复合增长率为 12.6%。未来，随着流程工业自动化程度的不断提升，预计在 2027 年，中国手套箱市场规模将达到 55.5 亿元，而从 2022 年至 2027 年的复合增长率预计将高达 42.2%。

综上，随着科研领域及工业生产领域对于手套箱及其相关智能产品的提升，市场环境及下游应用领域需求的增加，导致公司各细分产品的收入均有所提升。

2、公司业务拓展能力及议价能力较强

公司所生产产品技术含量较高，由于其密封技术及水氧纯化技术较高，在目前国内同类产品中处于较为领先的水平。因此，公司在高端市场领域的占有率较高，且拥有一定的定价权及议价能力。公司系非标准品生产厂商，其产品的价格主要根据客户的定制需求决定，公司的定价模式系成本加成模式，在业务承接阶段尽量将毛利率控制在50%或以上，实际执行过程中，不同细分产品及不同客户因定制化设备加工与预算存在差异，实际毛利率会有所起伏和差异，但公司2022年及2023年整体毛利率分别为50.64%及50.60%，在报告期内较为稳定，显示公司成本加成报价模式运行较为成熟。公司毛利率高于可比上市公司，体现了公司产品的竞争力和较强的议价能力。

公司的产品系设备类产品而非消耗产品，因此客户购买公司产品的需求来源于实验室、生产线的新增及更新换代。除少量大客户存在持续性采购外，公司的客户重合度并不高，营业收入的增长、客户增长率、新增客户的比例体现了公司业务拓展能力较强。报告期内，公司已确认收入的客户数量及新增客户情况如下：

项目	2023年度	2022年度	增长比例	2023年新客户数量	2023年新客户占比
客户数量（个）	1922	1469	30.84%	1202	62.54%

从上表可知，公司2023年新客户占2023年全部客户的比例为62.54%，体现了公司较强的业务拓展能力。

3、公司产品的结构升级

报告期内，公司的各个产品线的销售额均有所上涨，密封箱室智能装备的销售额上涨幅度较为明显，其主要原因系，随着科学技术产业化的发展进程，手套箱的应用场景逐步从研发领域应用走向实体生产。

随着部分下游客户生产过程中对水氧控制要求的不断提升，依托手套箱优异的水氧控制基础上产生的高端智能化装备的需求不断产生。手套箱高端智能化装

备能够实现智能化生产及实时在线监测，现在下游客户重心侧重于系统层面的整体应用，通过以手套箱为核心的高端智能装备的运用来提高生产稳定性和提升产品良率，已不仅限于利用传统手套箱的隔离和防护功能。智能化装备运行的可靠稳定性备受关注，系统应用技术的开发也日益得到重视。随着大规模生产的需要，人工智能、高度自动化和信息化被以手套箱为平台的高端制造行业广泛采用，因此，高端智能装备将在未来成为手套箱下游应用的主要市场。

公司目前密封箱室智能装备的应用领域主要系锂电、核电领域。以固态锂电池行业为例，在固态锂电池的生产过程中，部分关键工序如金属锂片制负极，由于金属锂极易受水氧影响，而影响负极的性能，因此，整个生产流程需在极高要求的水氧环境中进行（水小于 0.1ppm）；以核电行业为例，在核工业后处理工序中，核废料含有大量金属钚同位素，某些同位素极毒，且具有非常强的放射性，如微量泄露到空气中会造成极其严重的环境污染，同时对生产实验人员也会造成致命的身体损伤，因此超低泄露率成为该领域手套箱准入要求。

公司报告期内在密封箱室智能装备的营业收入由 5,145.03 万元增长到了 9,312.99 万元，其增长比率达到 81.01%，这体现了公司产品结构的逐渐升级、基于工业生产领域的智能装备占比逐渐增加。

报告期内，公司设备平均销售价格如下所示：

期间	2023 年度	2022 年度
设备收入（万元）	39,103.17	25,820.85
销量（套）	2388	1597
设备平均价格（万元）	16.37	16.17

注：设备收入及销量是指报告期内惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备、气体/溶剂纯化系统产生的营业收入及销售套数。

公司系非标准品生产厂商，每台设备的具体配置、特定功能依据客户定制需求而决定，其价格因设备不同而有所差异。2023 年相较于 2022 年，公司的惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备、气体/溶剂纯化系统总体的平均单价基本保持稳定，说明公司的总体销售定价策略没有太大的改变。

（二）公司的主要客户及变动分析

报告期内，公司的主要客户情况如下：

2023 年					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
1	客户 Y	否	手套箱、密封箱室智能装备等	4,811.19	11.88%
2	客户 K	否	密封箱室智能装备等	1,692.61	4.18%
3	客户 F	否	手套箱等	643.65	1.59%
4	客户 BD	否	手套箱等	620.22	1.53%
5	客户 X	否	手套箱等	522.12	1.29%
合计				**8,289.79**	**20.47%**
2022 年					
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
1	客户 Y	否	密封箱室智能装备等	1,398.23	5.18%
2	上海奥能瑞拉能源科技有限公司	否	电池组装系统、手套箱等	820.80	3.04%
3	客户 BD	否	手套箱等	636.30	2.36%
4	浙江大学	否	手套箱等	539.52	2.00%
5	客户 K	否	密封箱室智能装备等	464.60	1.72%
合计				**3,859.45**	**14.29%**

报告期内，客户 Y、客户 BD、客户 K 均在公司 2022 年及 2023 年前五大客户中，2023 年新增前五大客户客户 F、客户 X，减少前五大客户上海奥能瑞拉能源科技有限公司及浙江大学，具体变动原因如下：

客户名称（单位：万元）	采购类别	2023 年	2022 年	变动比例	收入变动的原因
客户 F	惰性气氛手套箱	643.65	237.61	170.88%	客户系集成设备供应商，长期与公司合作，其通过招标取得终端客户的整体采购需求订单，2023 年客户业务增加，其中包括手套箱需求的订单亦有所增长，因此增加手套箱及其相关产品采购
客户 X	密封箱室智	522.12	-	100.00%	客户系 2023 年密封箱室智能装备

客户名称（单位：万元）	采购类别	2023 年	2022 年	变动比例	收入变动的原因
	能装备				客户，单笔验收金额较大
上海奥能瑞拉能源科技有限公司	密封箱室智能装备	-	820.80	-100.00%	客户系 2022 年密封箱室智能装备客户，与其合作项目已在 2022 年全部结束，暂无新的项目合作
浙江大学	惰性气氛手套箱	447.97	539.52	-16.97%	客户系学校，因近年新建/更新实验室较多而存在持续的采购需求，其采购金额随着学校科研投入的力度有所波动

公司主要生产非标智能定制产品，对于规模较小的客户，采购需求存在偶发性，短期内一般复购率较低，如果客户规模较大，如客户 Y、客户 BD 等公司涉及旗下多个主体或者多笔订单，在不同年度可能均有订单执行，从而体现公司与大客户的持续合作，但各期销售金额受客户不同年度需求变动影响，合作金额可能存在较大幅度波动。

从前五大客户性质来看，2023 年前五大客户均为企业客户，2022 年前五大客户中有四家为企业客户、一家为高校客户，说明大额订单的来源逐步从研发类向工业生产类转变；从前五大客户确认收入金额来看，2023 年客户 Y、客户 K 等密封箱室智能装备客户的确认收入金额规模均超过千万级别，说明了下游工业客户对智能装备产品的需求量及商品的工业设计的复杂程度有所增加，印证了下游应用中手套箱的应用场景逐步从研发走向实体生产的市场环境、基于工业生产领域的密封箱室智能装备需求逐渐增加的发展趋势。

（三）公司的细分模式及变动分析

报告期内，公司细分模式销售变动情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年度		2022 年度		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
贸易商销售收入	12,892.17	31.90%	7,165.10	26.60%	79.93%
直销客户销售收入	27,520.81	68.10%	19,769.10	73.40%	39.21%
合计	**40,412.98**	**100.00%**	**26,934.20**	**100.00%**	**50.04%**

公司存在销售给贸易商的情形，这种销售模式一般系公司直接销售给学校/研究机构/企业研究机构的采购代理商，其选择贸易商的原因主要有以下两方面：一是科研机构新建实验室可能需要包括手套箱在内的多品种各类实验仪器，客户对各类科研仪器的厂家询价比价时间成本过高，因此科研机构通过招投标或议价方式给予集成设备贸易商打包采购需求，贸易商联系包括米开罗那在内的各类科研仪器生产厂家比价采购；二是科研单位的设备集中采购达到一定金额后，可能触发招标流程，米开罗那作为单一设备供应商不具备投标资格。

公司与贸易商的合作方式为，贸易商在最终客户处获取订单后，向公司询价，公司在核查贸易商与最终客户的订单/招标通知后，与贸易商签订产品购销协议，并将产品运送至最终客户处。由于公司销售均为非标产品，贸易商均是在获取订单或者竞标成功后才与米开罗那签订采购合同，所以贸易商的产品不会形成库存且已最终销售。

2022 年及 2023 年，对贸易商的销售额占主营业务收入的占比为 26.60%和 31.90%，2023 年占比有所上升主要原因系 2023 年学校、科研机构及企业加大了对新能源等课题的研究力度，通过集采形式购入手套箱及装备的金额及数量均有所增加。

（四）与可比公司是否存在显著差异及差异原因

公司直接可比的公司均未有公开数据，公司根据营业收入规模、下游客户领域选出了四家可比上市公司，但可比公司生产销售的具体产品、客户结构均不相同，具体如下：

可比公司	主要客户	细分产品	细分模式
景业智能	中核集团、航天科技集团下属单位	核工业智能装备航、机器人等	直接销售和间接销售
莱伯泰科	政府、科研机构、医院及医药公司等	实验分析仪器、分析测试仪器、洁净环保型实验室解决方案等	直销为主，经销为辅
申昊科技	国家电网等	智能巡检机器人、智能电力监测及控制设备等	直接销售和间接销售
金辰股份	隆基绿能等太阳能组件及电池相关企业	光伏组件、电池自动化设备、	直接销售

因此，可比公司在主要客户、细分产品和细分模式上和公司均有明显差异，无法直接比较。但与公司一样，大部分可比公司均存在直接销售和间接销售两种方式。

综上，公司主要生产非标智能定制产品，主要客户客户 Y、客户 BD 等公司涉及旗下多个主体或者多笔订单，在不同年度可能均有订单执行，总体合作较为稳定。由于市场环境及下游应用领域需求的增加、公司业务拓展能力及议价能力较强、公司产品的结构升级，公司的各个产品线的销售额均有所上涨、产品单价没有明显的变化，密封箱室智能装备的销售额上涨幅度较为明显；公司的销售模式分为直接销售和通过贸易商销售，因 2023 年学校、科研机构及企业加大了对新能源等课题的研究力度，通过贸易商集采形式购入手套箱及装备的占比增加。报告期内主要客户、细分产品、细分模式收入变动具有合理性。

二、说明报告期各季度及 12 月份收入情况，公司收入是否存在季节性波动，与可比公司是否存在显著差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关产品收入确认时点及依据；报告期内净利润及经营活动现金流量差异较大的原因，与收入变动情况是否匹配；

（一）报告期内各季度及 12 月收入情况

报告期内，按季度及月度统计的主营业务确认收入情况统计如下：

月份	2023 年度		2022 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
1	1,320.61	3.27%	1,027.04	3.81%
2	1,770.18	4.38%	959.95	3.56%
3	3,089.79	7.65%	1,018.61	3.78%
第一季度合计	**6,180.58**	**15.29%**	**3,005.60**	**11.16%**
4	3,357.19	8.31%	1,350.59	5.01%
5	2,558.46	6.33%	1,872.88	6.95%
6	3,400.17	8.41%	2,064.11	7.66%
第二季度合计	**9,315.83**	**23.05%**	**5,287.57**	**19.63%**
7	5,253.77	13.00%	2,000.78	7.43%
8	2,931.83	7.25%	2,464.09	9.15%

月份	2023 年度		2022 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
9	4,380.26	10.84%	2,265.10	8.41%
第三季度合计	**12,565.87**	**31.09%**	**6,729.98**	**24.99%**
10	3,842.21	9.51%	2,252.84	8.36%
11	3,974.72	9.84%	4,208.02	15.62%
12	4,533.78	11.22%	5,450.18	20.24% （其中核项目 7.06%）
第四季度合计	**12,350.71**	**30.56%**	**11,911.04**	**44.22%**
合计	**40,412.98**	**100.00%**	**26,934.20**	**100.00%**

从上表中可以看出，除了第一季度因受春节放假影响外，各个季度及月份确认收入的金额较为平均。2022 年第四季度和 2022 年 12 月的验收收入金额及比重较大，主要原因系客户 Y、客户 K 等密封箱室智能装备项目于 2022 年 12 月验收（其收入确认依据系经客户签订的验收单），核项目相关的具体金额为 1,900.71 万元，占全年主营业务收入的 7.06%。扣除上述项目后，公司确认收入的总金额与其他月份不存在明显差异。

报告期内，公司与可比上市公司第四季度营业收入情况对比如下：

证券代码	证券名称	2023 年第四季度（万元）	占比	2022 年第四季度（万元）	占比
688290.SH	景业智能	12,637.00	49.47%	23,981.97	51.74%
603396.SH	金辰股份	52,302.38	23.24%	50,174.68	25.71%
688056.SH	莱伯泰科	11,604.52	27.90%	10,597.51	29.85%
300853.SZ	申昊科技	8,103.35	20.98%	16,121.37	41.18%
平均		**21,161.81**	**30.40%**	**25,218.88**	**37.12%**
公司（主营业务收入）		**12,350.71**	**30.56%**	**11,911.04**	**44.22%**

2022 年，公司第四季度确认收入占比略高于行业平均水平，其主要原因系公司部分央企客户的大订单集中于第四季度确认，这类客户的验收进度由其本身的建设进程和验收方式决定。可比公司中，景业智能（688290.SH）的客户系中核集团、航天科技集团下属单位，与公司大客户结构类似，其报告期内第四季度确认收入占比为 51.74%、49.47%，高于公司的第四季度确认收入比例，亦说明存在类似客户情况下，收入于第四季度确认符合下游客户验收惯例。

（二）净利润及经营活动现金流量对比

报告期内，净利润及经营活动现金流量对比情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年度	2022 年度
净利润	10,741.79	6,202.83
经营活动现金流量净额	5,969.52	7,076.42
差异金额	-4,772.27	873.59
差异具体内容		
加：信用减值损失	113.86	70.43
资产减值准备	65.19	23.63
固定资产折旧	882.56	766.08
投资性房地产折旧	15.72	22.19
使用权资产折旧	291.44	229.14
无形资产摊销	203.00	114.11
长期待摊费用摊销	22.14	22.63
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“一”号填列）	5.97	33.86
固定资产报废损失（收益以“一”号填列）	7.15	0.26
财务费用（收益以“一”号填列）	63.21	-62.42
递延所得税资产减少（增加以“一”号填列）	31.81	-78.81
递延所得税负债增加（减少以“一”号填列）	-50.19	-75.49
存货的减少（增加以“一”号填列）	-504.75	-4,598.50
经营性应收项目的减少（增加以“一”号填列）	-2,878.82	-67.70
经营性应付项目的增加（减少以“一”号填列）	-3,171.03	4,474.18
其他	130.47	0
差异合计	**-4,772.27**	**873.59**

1、2023 年的差异主要原因

（1）经营性应收项目的增加

2023 年经营性应收项目增加的原因系 2023 年营业收入增加了 49.92%，其应收项目随着营业收入的增加而自然增长；

（2）经营性应付项目的减少

2023 年经营性应付项目的减少主要系针对于大客户客户 Y 的合同负债在本期内因收入确认而结转，导致 2023 年的合同负债减少；

（3）存货的增加

2023 年存货增加的主要原因系公司的收入规模逐渐增大，导致发出商品、在产品金额增加。

（4）固定资产、无形资产折旧摊销的增加

2023 年固定资产、无形资产的折旧摊销增加的主要原因系新增的 2022 年湖北厂房及设备折旧摊销的增加所致。

（5）其他

2023 年其他项的增加的 130.47 万元系员工持股计划带来的股份支付所致。

2、2022 年的差异主要原因

（1）固定资产、无形资产折旧摊销的增加

2022 年固定资产、无形资产的折旧摊销增加的主要原因系新增的 2022 年设备及土地使用权折旧摊销的增加所致。

（2）存货的增加

2022 年存货增加的主要原因系公司的收入规模逐渐增大，导致发出商品、在产品金额增加。

（3）经营性应付的增加

2022 年经营性应付的增加主要系因营业收入增加带来的合同负债的增加。

报告期内，经营活动现金流量与收入、净利润匹配情况见下表：

项目（单位：万元）	2023 年度	2022 年度
营业收入①	40,493.22	27,009.69
销售商品、提供劳务收到的现金②	39,752.18	32,328.38
销售收现比率（②/①）	98.17%	119.69%
净利润③	10,741.79	6,202.83
经营活动产生的现金流量净额④	5,969.52	7,076.42
盈利现金比率（④/③）	55.57%	114.08%

2022 年度、2023 年度公司销售收现比率分别为 119.69%和 98.17%，2023 年销售收现比率降低的主要原因系 2023 针对于大额合同的合同负债在本期内因收入确认而结转，导致 2023 年的合同负债大额减少；

2022 年度和 2023 年，公司盈利现金比率分别为 114.08%和 55.57%，2023 年度的盈利现金比率相对较低，主要系 2023 年经营性应付中合同负债的减少，导致经营活动产生的现金流量净额的减少。

综上，根据报告期各季度及 12 月份收入情况，除去个别金额较大的核项目的收入确认外，公司不存在集中于 12 月份确认收入的情形，公司收入不存在明显的季节性波动，核项目的收入确认的依据是客户确认的验收单，验收单的签署时间为收入确认的时间。与可比公司相比，不具有显著差异。公司经营活动现金流、利润波动情况与公司销售收入变动情况具有合理性和匹配性。

三、说明主要直销客户及主要贸易客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、注册及实缴资本、参保人数、合作模式，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况，直销客户与贸易商客户的终端客户是否存在重合，是否存在购买异常行为的直销及贸易商客户，主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排；结合直销及贸易商客户家数及增减变动情况、复购率等，说明与主要客户合作的稳定性；

（一）直销客户及主要贸易客户的情况

报告期内，前五大直销客户和贸易商客户及其确认收入金额的情况如下：

期间	直销客户名称	金额（万元）	占比	贸易客户名称	金额（万元）	占比

期间	直销客户名称	金额（万元）	占比	贸易客户名称	金额（万元）	占比
2023年	客户 Y	4,811.19	11.88%	四川奥创科技有限责任公司	261.95	0.97%
	客户 K	1,692.61	4.18%	Hong Kong Labware Co. Ltd.	190.73	0.71%
	客户 F	643.65	1.59%	北京博远祥德科学仪器有限公司	189.56	0.70%
	客户 BD	620.22	1.53%	武汉博一诺科技有限公司	176.99	0.66%
	客户 X	522.12	1.29%	浙江省科学器材进出口有限责任公司	167.57	0.62%
2022年	客户 Y	1,398.23	5.18%	北京晟海恒强科技有限公司	171.68	0.64%
	上海奥能瑞拉能源科技有限公司	820.80	3.04%	成都艾迪安科技有限公司	163.36	0.60%
	客户 BD	636.30	2.36%	Gnam Inc.	145.95	0.54%
	浙江大学	539.52	2.00%	广东省中科进出口有限公司	116.19	0.43%
	客户 K	464.60	1.72%	北京壮仕科技有限公司	113.86	0.42%

1、主要直销客户情况

（1）客户 Y

名称	客户 Y	**统一社会信用代码**	社会信用代码 1
成立日期	成立日期 1	**是否存在关联关系**	否
注册资本	资本 1	**实缴资本**	资本 1
参保人数	3434	**所属国家/地区**	北京市海淀区
合作时间	2019 年	**合作模式**	招投标
股权结构	股东 1	100.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	经核准的经营范围		

（2）客户 K

名称	客户 K	**统一社会信用代码**	社会信用代码 2
成立日期	成立日期 2	**是否存在关联关系**	否
注册资本	9000.00 万元	**实缴资本**	9000.00 万元
参保人数	112	**所属国家/地区**	北京市海淀区
合作时间	2015 年	**合作模式**	招投标、谈判

股权结构	股东 2	100.00%
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况	
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能机器人的研发；专业设计服务；电子（气）物理设备及其他电子设备制造；电子元器件制造；智能基础制造装备制造；智能仪器仪表制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；电子元器件与机电组件设备制造；电子专用设备制造；数据处理和存储支持服务；人工智能应用软件开发；电子专用设备销售；机械设备销售；工程造价咨询业务；工程管理服务；建筑工程机械与设备租赁；电气设备销售；电子产品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；劳务服务（不含劳务派遣）。（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：建设工程施工；建筑劳务分包；施工专业作业；电气安装服务；建设工程勘察；建设工程设计；建筑物拆除作业（爆破作业除外）。（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）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	

（3）客户 F

名称	客户 F	**统一社会信用代码**	社会信用代码 3
成立日期	成立日期 3	**是否存在关联关系**	否
注册资本	1000.00 万元	**实缴资本**	512.73 万元
参保人数	239	**所属国家/地区**	广东省深圳市龙岗区
合作时间	2018 年	**合作模式**	谈判
股权结构	股东 3A	28.20%	
	股东 3B	26.80%	
	股东 3C	23.50%	
	股东 3D	16.50%	
	股东 3E	5.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	新能源材料与设备的实验、测试、技术开发与咨询服务；货物及技术进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）；专用设备修理。（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）；电子元器件与机电组件设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）。（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）自动化设备与配件、工业软件、包装制品、电子产品与材料、实验设备与配套设施、科研仪器与耗材的研		

	发、生产及销售（不含医疗器械、危险化学品等许可项目）；

（4）客户 X

名称	客户 X	**统一社会信用代码**	社会信用代码 4
成立日期	成立日期 4	**是否存在关联关系**	否
注册资本	875.00 万元	**实缴资本**	875.00 万元
参保人数	9	**所属国家/地区**	北京市大兴区
合作时间	2019 年	**合作模式**	谈判
股权结构	股东 4	100.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械电气设备制造；机械电气设备销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理；电子产品销售；医学研究和试验发展；非居住房地产租赁。（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）许可项目：药品生产；食品生产。（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）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		

（5）客户 BD

名称	客户 BD	**统一社会信用代码**	社会信用代码 5
成立日期	成立日期 5	**是否存在关联关系**	否
注册资本	资本 5	**实缴资本**	资本 5
参保人数	2945	**所属国家/地区**	广东省深圳市龙岗区
合作时间	2018 年	**合作模式**	谈判
股权结构	股东 5A	37.70%	
	股东 5B	17.64%	
	股东 5C	8.22%	
	股东 5D	5.33%	
	股东 5E	3.15%	
	股东 5F	2.84%	
	股东 5G	0.63%	
	股东 5H	0.41%	
	股东 5I	0.37%	
	股东 5J	0.34%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		

经营范围	经核准的经营范围

（6）上海奥能瑞拉能源科技有限公司

名称	上海奥能瑞拉能源科技有限公司	**统一社会信用代码**	913101145834646239
成立日期	2011 年 10 月 14 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	5000.00 万元	**实缴资本**	5000.00 万元
参保人数	3	**所属国家/地区**	上海市嘉定区
合作时间	2018 年	**合作模式**	谈判
股权结构	北京奥能瑞拉能源科技有限公司	50.00%	
	上海明菁虹新能源科技合伙企业（有限合伙）	35.00%	
	华顺天盛（北京）投资管理有限公司	10.00%	
	桐乡鸾丰企业管理合伙企业（有限合伙）	5.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，电力行业高效节能技术研发，新兴能源技术研发，工业设计服务，专业设计服务。（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）		

（7）浙江大学

名称	浙江大学	**统一社会信用代码**	12100000470095016Q
成立日期	1897 年	**是否存在关联关系**	否
开办资金	192923.00 万元	**所属国家/地区**	浙江省杭州市西湖区
合作时间	2008 年	**合作模式**	谈判
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
学校简介	浙江大学是一所特色鲜明、在海内外有较大影响的综合型、研究型、创新型大学，学科涵盖哲学、经济学、法学、教育学、文学、历史学、理学、工学、农学、医学、管理学、艺术学、交叉学科等 13 个门类，设有 7 个学部、40 个专业学院（系）、1 个工程师学院、2 个中外合作办学学院、7 家直属附属医院。		

2、主要贸易商客户情况

（1）四川奥创科技有限责任公司

名称	四川奥创科技有限责任公司	**统一社会信用代码**	91510700MA6247BQ3W

成立日期	2015 年 6 月 18 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	100.00 万元	**实缴资本**	-
参保人数	4	**所属国家/地区**	四川省绵阳市涪城区
合作时间	2020 年	**合作模式**	谈判
股权结构	罗浩铭	100.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	一般项目：软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；制冷、空调设备制造；机械设备租赁；仪器仪表销售；合成材料销售；实验分析仪器销售；安防设备销售；环境保护专用设备销售；仪器仪表修理；第二类医疗器械销售；光学仪器销售；文具用品零售；家用电器销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；教学专用仪器销售；普通机械设备安装服务；石墨及碳素制品销售；专业保洁、清洗、消毒服务；制冷、空调设备销售；肥料销售；有色金属合金销售；光学玻璃销售；金属材料销售；通讯设备销售；3D 打印基础材料销售；电子产品销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）		

（2）Hong Kong Labware Co. Ltd.

名称	Hong Kong Labware Co. Ltd.	**公司编号**	0807361
成立日期	2002 年 7 月 24 日	**是否存在关联关系**	否
负责人	CHE HANG CHIU	**所属国家/地区**	中国香港
合作时间	2020 年	**合作模式**	谈判
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
公司简介	Hong Kong Labware Co., Ltd 是一家香港全资企业，拥有丰富的生命科技及实验室方案的供应商，尤其是提供实验室建设、咨询、家俱、设备、器材、耗材及化学物等一站式服务的，多样性的产品及服务。		

（3）北京博远祥德科学仪器有限公司

名称	北京博远祥德科学仪器有限公司	**统一社会信用代码**	91110108681246670T
成立日期	2008 年 9 月 27 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	300.00 万元	**实缴资本**	50.00 万元
参保人数	6	**所属国家/地区**	北京市海淀区
合作时间	2019 年	**合作模式**	谈判
股权结构	邱心廷	100.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		

经营范围	销售仪器、仪表、制冷空调设备、机械电器设备、计算机软硬件及外围设备、五金交电、电子产品、日用百货、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）；技术推广、技术服务。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

（4）武汉博一诺科技有限公司

名称	武汉博一诺科技有限公司	**统一社会信用代码**	91420100MA49FCEY4L
成立日期	2020 年 4 月 26 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	100.00 万元	**实缴资本**	-
参保人数	2	**所属国家/地区**	湖北省武汉市江夏区
合作时间	2020 年	**合作模式**	谈判
股权结构	毛锐	95.00%	
	杨静雯	5.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	计算机软硬件开发、销售：机电设备、仪器仪表、电子产品（不含电子出版物）、环保产品、实验室设备、日用品、办公用品的销售；电子元器件加工。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）		

（5）浙江省科学器材进出口有限责任公司

名称	浙江省科学器材进出口有限责任公司	**统一社会信用代码**	91330000142931038M
成立日期	1997 年 3 月 20 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	2000.00 万元	**实缴资本**	2000.00 万元
参保人数	-	**所属国家/地区**	浙江省杭州市西湖区
合作时间	2016 年	**合作模式**	谈判
股权结构	唐吉昌	38.2750%	
	洪宇军	18.00%	
	谢暾	10.00%	
	胡天悦	5.15%	
	郑晓峰	5.00%	
	陆军	4.00%	
	高云	2.75%	
	李明	2.75%	

	苏国贺	2.50%
	韩庆鹏	1.75%
	周燕莉	1.50%
	冯建波	1.50%
	汤海芳	1.00%
	叶金晓	1.00%
	郑天择	0.75%
	袁志鸿	0.75%
	高波	0.65%
	徐金根	0.65%
	房洁	0.65%
	董海松	0.50%
	金恺	0.50%
	郑巨约	0.3750%
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况	
经营范围	从事放射性同位素工作（范围详见许可证），经营医疗器械（范围详见《医疗器械经营许可证），经营进出口业务（范围详见外经贸部门批文），机电设备、金属材料、建筑材料、化学纤维、化工原料及产品（不含危险品及易制毒化学品）、五金交电、照相器材、办公自动化设备、科学器材的销售，技术咨询，检测技术服务，认证服务（凭许可证经营），仪器仪表的安装、维修服务，科学器材设备维修，道路危险货物运输（凭许可证经营）。（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）	

（6）北京晟海恒强科技有限公司

名称	北京晟海恒强科技有限公司	**统一社会信用代码**	91110229MA006N3286
成立日期	2016 年 7 月 4 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	100.00 万元	**实缴资本**	100.00 万元
参保人数	8	**所属国家/地区**	北京市延庆区
合作时间	2018 年	**合作模式**	谈判
股权结构	马海强	100.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务;销售机械设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备、五金、交电、通讯设备、建筑材料、医疗器械、乐器、化工产品;货物进出口。（企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项		

	目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

（7）成都艾迪安科技有限公司

名称	成都艾迪安科技有限公司	**统一社会信用代码**	91510107332094437A
成立日期	2015 年 4 月 27 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	2000.00 万元	**实缴资本**	338.00 万元
参保人数	13	**所属国家/地区**	四川省成都市武侯区
合作时间	2021 年	**合作模式**	谈判
股权结构	万春茜	60.00%	
	张家生	40.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备零售；软件销售；电池销售；光伏设备及元器件销售；办公用品销售；教学专用仪器销售；电子产品销售；电气设备销售；电器辅件销售；机械设备销售；体育用品及器材零售；户外用品销售；日用品销售；第二类医疗器械销售；第一类医疗器械销售；五金产品零售；家用电器销售；通讯设备销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；信息系统集成服务；计算机系统服务；家用电器安装服务；家具安装和维修服务；仪器仪表修理【分支机构经营】；货物进出口；技术进出口；贸易经纪；信息技术咨询服务；软件开发（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）。		

（8）Gnam Inc.

名称	Gnam Inc.	**注册号**	110111-5304409
成立日期	2014 年 1 月 1 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	20,000,000 韩元	**所属国家/地区**	韩国
合作时间	2015 年	**合作模式**	谈判
股权结构	Kim Seungjoon	100.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
公司简介	从事机电产品销售业务的韩国公司		

（9）广东省中科进出口有限公司

名称	广东省中科进出口有限公司	**统一社会信用代码**	914400001903678493
成立日期	1993 年 10 月 5 日	**是否存在关联关系**	否

注册资本	5000.00 万元	**实缴资本**	1000.00 万元
参保人数	248	**所属国家/地区**	广东省广州市越秀区
合作时间	2015 年	**合作模式**	谈判
股权结构	广东省中科进出口有限公司工会委员会	50.00%	
	广东省科学院控股有限公司	50.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	通讯设备销售;电气设备销售;第一类医疗器械销售;销售代理;石油制品销售（不含危险化学品）;工业控制计算机及系统销售;工业自动控制系统装置销售;轨道交通工程机械及部件销售;电气机械设备销售;机械设备销售;电子元器件批发;工程塑料及合成树脂销售;水产品批发;新鲜水果批发;未经加工的坚果、干果销售;化工产品销售（不含许可类化工产品）;五金产品批发;非金属矿及制品销售;食品进出口;畜牧渔业饲料销售;针纺织品及原料销售;棉、麻销售;贸易经纪;国内贸易代理;第二类医疗器械销售;仪器仪表销售;汽车零配件批发;消防器材销售;化妆品批发;煤炭及制品销售;成品油批发（不含危险化学品）;谷物销售;食用农产品批发;信息系统集成服务;信息技术咨询服务;计算机软硬件及辅助设备零售;法律咨询（不包括律师事务所业务）;饲料添加剂销售;饲料原料销售;金属材料销售;普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）;国内货物运输代理;国际货物运输代理;金属矿石销售;通用加料、分配装置销售;电工器材销售;办公设备销售;办公设备耗材销售;建筑装饰材料销售;农业机械销售;包装专用设备销售;供应链管理服务;纸浆销售;纸制品销售;林业产品销售;农产品的生产、销售、加工、运输、贮藏及其他相关服务;农副产品销售;新鲜水果零售;水产品零售;橡胶制品销售;有色金属合金销售;集成电路芯片及产品销售;电子专用设备销售;电子专用材料销售;电力电子元器件销售;普通机械设备安装服务;电子、机械设备维护（不含特种设备）;对外承包工程;工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）;软件开发;计算机系统服务;轨道交通通信信号系统开发;轨道交通运营管理系统开发;数字视频监控系统制造;数字视频监控系统销售;安全系统监控服务;安防设备销售;采购代理服务;环境保护专用设备销售;电子产品销售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;仪器仪表修理;专用设备修理;软件销售;租赁服务（不含许可类租赁服务）;机械设备租赁;计算机及通讯设备租赁;第一类医疗器械租赁;第二类医疗器械租赁;医疗设备租赁;食品添加剂销售;汽车销售;进出口代理;食品销售;货物进出口;技术进出口;Ⅱ、Ⅲ类射线装置销售;第三类医疗器械经营;报关业务;第三类医疗器械租赁		

（10）北京壮仕科技有限公司

名称	北京壮仕科技有限公司	**统一社会信用代码**	911101085769328200

成立日期	2011 年 6 月 7 日	**是否存在关联关系**	否
注册资本	200.00 万元	**实缴资本**	50.00 万元
参保人数	4	**所属国家/地区**	北京市海淀区
合作时间	2014 年	**合作模式**	谈判
股权结构	董维涛	50.00%	
	汪燕	25.00%	
	汪鑫	25.00%	
员工或前员工参与	不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况		
经营范围	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；销售机械设备、电子产品、化工产品（不含危险化学品及一类易制毒化学品）、计算机、软件及辅助设备；技术进出口、货物进出口。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		

*以上数据来源于企查查、国家企业信用信息公示系统等公开信息

主要客户的工商登记的股东及主要人员与公司股东、董监高及普通员工不重合，上述企业与公司均不存在关联关系，亦不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况。报告期内，公司及主要关联方与客户的资金流水系正常经营性往来，不存在主要客户与公司及关联方异常资金往来或其他利益安排。

（二）直销客户与贸易商客户的终端客户是否存在重合情况

报告期内，存在部分贸易商销售终端穿透后的客户，与直销客户属于同一客户，即部分客户既直接采购，也通过贸易商间接采购，具有双重客户的身份。这部分客户大多属于学校类用户，或者企业用户用于科研。

双重身份客户存在的主要原因系：1、渠道差异。同一高校或者科研单位不同的实验室或者老师的购置习惯差异，购买者对手套箱原厂的了解的渠道不同，或存在着购买者拥有长期合作的贸易商的情况；2、规模差异。集中采购与零星采购不同，学校或者其他科研单位的设备集中采购达到一定金额后，可能触发招标流程，公司作为单一设备供应商不具备投标资格。因此，部分客户既直接采购，也通过贸易商间接采购的销售情况具有合理性。

报告期内，既直接采购、也通过贸易商间接采购的销售统计情况如下：

分类（单位：万元）	2023 年				
	直接收入	间接收入	合计	合计占比	占营业收入比
企业	247.35	601.27	848.61	7.53%	2.10%
学校及科研机构	4,218.13	6,202.24	10,420.36	92.47%	25.73%
合计	**4,465.47**	**6,803.50**	**11,268.97**	**100.00%**	**27.83%**
分类（单位：万元）	**2022 年**				
	直接收入	**间接收入**	**合计**	**合计占比**	**占营业收入比**
企业	136.40	214.85	351.25	3.60%	1.30%
学校及科研机构	3,463.38	5,955.97	9,419.35	96.40%	34.87%
合计	**3,599.78**	**6,170.82**	**9,770.61**	**100.00%**	**36.17%**

从上表中可以看出，有双重客户属性的主要为学校及科研单位，报告期占比在 90%以上，相关双重客户属性情况符合下游学校及科研机构的实际采购情况，具有合理性。

（三）购买异常的直销及贸易商客户分析

1、客户当年成立并当年采购公司手套箱及相关产品

公司是非标准设备制造厂商，除非客户持续新建或者更新换代实验室、生产线，否则不会有重复购买的动机，除学校及科研机构因院系或实验室众多产生持续的采购需求以及规模较大的设备集成商因持续中标对公司产品有持续需求外，一般小客户持续采购的可能性相对较小，即使有复购或更新换代需求，也是在三五年甚至更长时间以后。

报告期各期，当年成立并当年采购公司手套箱及相关产品的前五大客户情况如下：

2023 年成立客户	客户类型	购买产品类型	当年确认收入（万元）	回款比例	关联关系	交易背景
江阴伏曦新能源科技有限公司	直销客户	惰性气氛手套箱	57.96	90.00%	否	客户研发需要，自行联系公司
西安宝馨光能科技有限公司	直销客户	惰性气氛手套箱	55.75	45.00%	否	客户研发需要，使用人系大学老用户
赣州科翔钠能科技有限公司	直销客户	惰性气氛手套箱	36.28	100.00%	否	客户研发需要，使用人系大学老用户

苏州尚柔新能源有限公司	直销客户	惰性气氛手套箱	26.25	100.00%	否	客户研发需要，使用人系大学老用户
沈阳市宸茂仪器设备有限公司	贸易客户	惰性气氛手套箱	22.39	100.00%	否	最终用户中国科学院金属研究所，最终客户指定品牌购买
合计金额			**198.63**	**占收入比例**	**0.49%**	
2022 年成立客户	**客户类型**	**购买产品类型**	**当年确认收入（万元）**	**回款比例**	**关联关系**	**交易背景**
上海镁锐科技有限公司	直销客户	密封箱室智能装备	50.00	100.00%	否	客户研发需要，自行联系公司
苏州德加能源科技有限公司	直销客户	惰性气氛手套箱	39.82	100.00%	否	客户研发需要，使用人系大学老用户
江苏珩创纳米科技有限公司	直销客户	惰性气氛手套箱	27.48	100.00%	否	客户研发需要，自行联系公司
苏州烯晶半导体科技有限公司	直销客户	惰性气氛手套箱	20.80	100.00%	否	客户研发需要，使用人系大学老用户
广州启星光电科技有限公司	直销客户	惰性气氛手套箱	19.03	100.00%	否	客户研发需要，自行联系公司
合计金额			**157.13**	**占收入比例**	**0.58%**	

从上表可知，当年成立当年采购公司手套箱及相关产品的前五大客户中，单个客户交易金额均不大，且客户与公司均没有关联关系，通过查询相关客户从事的业务情况和经营范围，都有采购公司手套箱的合理需求，2022 年销售收入均已回款；2023 年销售收入也在正常还款程序中，相关交易背景及资金往来情况不存在异常。因此，不存在有购买异常行为的直销及贸易商客户。

2、对公司有单一依赖的贸易商客户

公司客户中存在对公司有单一依赖的贸易商客户，主要系公司手套箱产品质量可靠，在行业内具有较强的优势，贸易商客户以销售公司的手套箱产品为主，对公司存在单一依赖。

报告期内，境外客户 Gnam Inc.（以下简称“Gnam”）存在对公司的单一依赖，该客户主要在韩国地区销售米开罗那的手套箱及相关产品。具体情况如下：

（1）Gnam 的基本情况

Gnam 成立于 2014 年 1 月，系一家从事机电产品销售业务的韩国公司，其股权结构为自然人 Kim Seungjoon 持有 100%的股权，自成立以来股权结构未发生变化。根据与 Gnam 的访谈，Gnam 与公司及关联方不存在关联关系。

（2）对 Gnam 的销售情况

报告期内，公司对 Gnam 的销售金额及占比情况如下：

期间	销售金额（万元）	销售占比	销售内容	是否存在关联关系
2023 年	113.23	0.28%	手套箱及配件	否
2022 年	145.95	0.54%		

报告期各期，公司与 Gnam 的合作较为稳定，公司向其销售手套箱及配件的金额分别为 145.95 万元和 113.23 万元，占营业收入的比例分别为 0.54%和 0.28%，占比较小，对公司经营业绩的影响也较小。

Gnam 系公司外销贸易型客户，收入确认政策为在相关货物运抵最终客户时确认销售收入或在合同规定内按照买方指定的装运港和期限，将货物装上买方指定的船只时确认收入（FOB），为买断式销售，公司境外销售不涉及在客户现场的安装验收，根据与 Gnam 的访谈，报告期末 Gnam 不存在库存，终端销售客户为韩国的大学以及科研机构。因此，公司客户中存在少量对公司有单一依赖的贸易商客户，交易金额不大。客户与公司没有关联关系，具有采购公司手套箱的合理需求，相关交易背景及资金往来情况不存在异常。因此，不存在有购买异常行为的直销及贸易商客户。

（四）主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排

主要客户与公司及关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。

（五）直销及贸易商客户家数、增减变动及复购率

公司是非标准设备制造厂商，除非客户持续新建或者更新换代实验室、生产线，否则不会有重复购买的动机设备的动机，除学校及科研机构因院系或实验室众多产生持续的采购需求以及规模较大的设备集成商因持续中标对公司产品有持续需求外，一般小客户持续采购的可能性相对较小。总体而言，持续采购公司

产品的客户主要系学校和科研机构以及有一定体量的企业和贸易商，且公司每年均新增数量众多的新客户。

报告期内，直销及贸易商客户家数、增减变动情况如下：

项目（单位：个）	2023 年度	2022 年度	增长比例
客户数量	1922	1469	30.84%
贸易客户数量	556	361	54.02%
直销客户数量	1366	1108	23.29%

从上表中可知，直销客户新增量多于贸易客户新增量，但是贸易商的新增比例较多，其主要原因系高校、科研机构、企业客户对于新能源等的研发需求增加，导致采购手套箱产品的贸易商客户有所增加。

报告期内，前五大直销和贸易商客户的连续采购情况如下：

期间	直销客户名称	金额（万元）	是否报告期连续采购	贸易客户名称	金额（万元）	是否报告期连续采购
2023 年	客户 Y	4,811.19	是	四川奥创科技有限责任公司	261.95	是
	客户 K	1,692.61	是	Hong Kong Labware Co. Ltd.	190.73	是
	客户 F	643.65	是	北京博远祥德科学仪器有限公司	189.56	是
	客户 BD	620.22	是	武汉博一诺科技有限公司	176.99	是
	客户 X	522.12	否	浙江省科学器材进出口有限责任公司	167.57	是
2022 年	客户 Y	1,398.23	是	北京晟海恒强科技有限公司	171.68	是
	上海奥能瑞拉能源科技有限公司	820.8	否	成都艾迪安科技有限公司	163.36	是
	客户 BD	636.3	是	Gnam Inc.	145.95	是
	浙江大学	539.52	是	广东省中科进出口有限公司	116.19	否
	客户 K	464.6	是	北京壮仕科技有限公司	113.86	是

综上，根据主要直销客户及主要贸易客户的情况，以及与公司的合作时间、合作模式等，公司不存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况，主要客户与公司及关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。存在直销客户与贸易商客户的终端客户重合的情况，主要系有渠道和规模差异的

学校、科研用户所致；报告期内，存在客户当年成立并当年采购公司手套箱及相关产品、个别贸易商客户对公司有单一依赖，以上客户交易金额均不大，与公司没有关联关系，具有采购公司手套箱的合理需求，因此相关交易背景及资金往来情况不存在异常。报告期内，直销客户新增量多于贸易客户新增量，但是贸易商的新增比例较多，其主要原因系高校、科研机构、企业客户对于新能源等的研发需求增加。公司的直销及贸易商主要客户大多数连续采购，其合作具有稳定性。

四、说明各销售模式的收入确认方式、时点、依据，对贸易商销售模式，是否为买断式及依据，与主要客户关于产品质量保证、退换货、售后维修等方面的约定，及报告期内退换货、维修情况，是否符合《企业会计准则》的规定；说明对主要客户的销售定价、信用政策、结算条件、收入确认政策等是否存在较大差异，是否存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况； 结合贸易商客户各期末库存情况、终端销售情况、回款情况等，说明是否存在利用贸易商客户提前确认收入的情形；结合信用政策、生产销售周期、安装调试周期等，说明各期需要安装调试及不需要安装调试的收入金额及变动情况，是否存在通过调节验收进度提前或延后确认收入的情况；

（一）收入确认方式

报告期内，不同销售模式下的手套箱及相关产品收入确认政策及时点如下：

销售区域	客户类型	协议主要条款汇总		
		销售模式	收入确认政策	收入验收时点
内销	直销客户	公司与客户直接签订产品销售协议，在客户处安装调试	根据合同约定在安装调试完成并取得客户验收报告后确认收入。如合同中约定满一定期限视为自动合格验收的，在达到上述条件后，视同已安装调试完成并取得客户验收报告，同时确认收入。	拿到客户验收单，或者物流单据收货确认时点后满一定期限
	贸易客户	公司与贸易商签订产品销售协议，由公司物流运送到最终客户处，在最终客户处安装调试	根据合同约定在安装调试完成并取得客户验收报告后确认收入。如合同中约定满一定期限视为自动合格验收的，在达到上述条件后，视同已安装调试完成并取得	拿到客户验收单，或者物流单据收货确认时点后满一定期限

销售区域	客户类型	协议主要条款汇总		
		销售模式	收入确认政策	收入验收时点
			客户验收报告，同时确认收入。	
外销	直销客户	公司与客户直接签订产品销售协议，是否安装单独约定	在相关货物运抵客户/指定地点/货品上船时确认销售收入（DAP/DDP、FOB、CIF 等）	物流显示客户收货或获取到报关相关单据
	贸易客户	公司与贸易商签订产品销售协议，是否安装单独约定	在相关货物运抵客户/指定地点/货品上船时确认销售收入（DAP/DDP、FOB、CIF 等）	物流显示客户收货或获取到报关相关单据

公司与贸易商签订买断式合同，合同约定了明确的验收完成条件及退换货等条件，合同不涉及与最终客户相关的条款，产品验收完成后商品的控制权发生了转移，公司即确认产品收入。

以上确认收入的条款为达到验收条件，或者达到了控制权转移条件才确认收入，该收入确认政策符合业务实质和《企业会计准则》且公司规范执行。

（二）主要客户的售后条款

公司报告期各期主要客户签署的合同条款中关于产品质量保证、退换货、售后等方面的约定以及产品质量责任分摊的主要安排如下：

年度	序号	客户名称	合同相关条款
2023 年度	1	客户 Y	合同设备整体质量保证期为自设备安装并单体调试合格之日起 18 个月。如对合同设备中关键部件的质量保证期有特殊要求的，买卖双方可在专用合同条款中约定。 在质量保证期内如果合同设备出现故障，卖方应自负费用提供质保期服务，对相关 8.2 合同设备进行修理或更换以消除故障。更换的合同设备和（或）关键部件的质量保证期应重新计算。但如果合同设备的故障是由于买方原因造成的，则对合同设备进行修理和更换的费用应由买方承担。 质量保证期届满后，买方应在 7 日内或专用合同条款另行约定的时间内向卖方出具合同设备的质量保证期届满证书。
	2	客户 K	1.本合同质保期为 1 年，自买方签发最终验收合格确认书之日起开始计算。 2.质保期内，卖方所供货物出现质量问题，卖方应免费进行维修或更换。买方要求现场维修的，卖方应在接到买方通知（包括但不限于电话、邮件、

年度	序号	客户名称	合同相关条款
			函告等方式）后【5】日内按照买方要求采取应对措施（包括但不限于派人到场进行维修、提供周转备件）并在买方指定的期限内完成维修工作。卖方未能按照本条款约定的期限完成修复工作，每迟延一天卖方应向买方支付合同总价 1%的违约金，并赔偿买方因所供货物无法使用所遭受的直接和间接经济损失。 3.因情况紧急或卖方未按照本合同约定的期限完成修复工作或拒绝修复或在合理期限内无法修复的，买方有权自行修复或委托第三方完成，因此产生的费用，包括但不限于维修费用、因【卖方/货物原厂商】怠于维修给买方造成的损失等，全部由卖方承担。 4.质保期内，出现质量问题的货物，如经两次维修仍然存在或再次出现问题的，卖方应当无条件免费更换。 5.质保期内，卖方负责协调货物原厂商按照质量保证书的约定向买方提供质保服务。而且，卖方对货物原厂商提供的质保服务承担连带责任。 6.质保期结束后，若货物发生损坏，买方要求卖方提供售后维修服务时，卖方不得拒绝。
	3	客户 F	设备验收合格后 36 个月或货到后 39 个月，以先到期的为准。手套，净化材料，有机溶剂吸附材料不保修。甲乙双方同意：自乙方正式发货之日起超过 180 天（含）未验收的，视为自动合格验收。 乙方向甲方免费提供设备的控制软件升级服务，直到设备硬件不能支持为止。 乙方应对甲方的设备使用人员做免费的培训，并提供技术支持。
	4	客户 BD	1.设备质量保证期从最终验收合格之日起 3 年（不包含净化材料和手套等耗材）； 2.在质保期内，乙方应提供免费的技术支持；当得到甲方的故障通知后，乙方应实施保修义务，在 8 小时内响应，并在 24 小时内给出解决方案，以减少甲方的损失。若维修需要其他配件的由乙方协助采购并安装调试，48 小时内需解决问题； 3.质量保证期后，供货商向用户终身提供及时的、优质的、价格优惠的技术服务和备品备件供应； 4.乙方应保证所供设备及零配件不属于工信部颁布的《国家高耗能落后机电设备淘汰目录》中被淘汰的落后机电产品，否则甲方有权要求乙方对落后产品进行更换或退货处理。
	5	客户 X1	质保期内设备质量出现缺陷或问题，乙方应负责三包（包修、包换、包退），

年度	序号	客户名称	合同相关条款
			费用由乙方承担，甲方有权到乙方现场检查产品质量及进度，但甲方的检查并不减轻或免除乙方为甲方提供符合本合同约定设备的责任和义务。 按合同约定和乙方的承诺提供售后服务。质量保证期：一年（自最终验收合格之日起）。质量保证期以内，若出现产品质量问题，乙方在接到甲方通知之日起 4 个工作日内到达甲方指定现场，免费进行处理。质量保证期以外收取成本费。
2022 年度	1	客户 Y	合同设备质保期为：设备现场终验收合格之日起 24 个月。 在质量担保期内，卖方应负责对正常使用下的设备的任何部分由于卖方使用有缺陷的材料或工艺、设计问题而造成的缺陷、潜在缺陷（指进行合理的检测后仍无法发现的缺陷）、损坏予以补救，除非该缺陷和损坏是由于买方原因造成。若出现上述缺陷或损坏，买方应立即通知卖方并以书面说明缺陷或损坏的性质，卖方应立即予以修理，或者如买方认为该修理可能导致其它潜在缺陷或降低设备整体性能，则卖方应更换有缺陷的设备或损坏部件，费用由卖方承担，包括拆卸、保险、重新安装、包装、往返现场的运输（如情况紧急应使用空运）调试等费用。如果卖方要求，买方应提供现场劳务、工具、材料（如现场有）和车间设施，而卖方应支付由此而产生的合理费用。 如果卖方对设备的任何部分（不包括易损件）进行更换或维修，被维修或更换的设备的该部分的担保期重新开始计算。 如果由于缺陷而导致设备的任何一部分不可用，设备的担保期将进行延长，延长的时间等于该设备不可用的时间。 如果任何缺陷或损坏没有在合理时间内得到补救，则买方有权进行补救工作风险和一切与该补救工作相关的费用应由卖方负担。但买方所实施的补救并不影响卖方的合同项下的义务。如因设备本身缺陷导致的各种故障，给用户造成的所有损失，用户依据法律有保留进一步提出索赔的权力。 质量担保期结束，合同产品完成最终交付，买方支付质量保证金。
	2	上海奥能瑞拉能源科技有限公司	质量保证期：系统在现场联调验收合格后 12 个月。不包括手套、净化材料、有机溶剂吸附材料等易耗品。（配送 5 付手套，系统发生意外引起的易耗品损害除外）。
	3	客户 BD	1.设备质量保证期从最终验收合格之日起 3 年（不包含净化材料和手套等耗材）； 2.在质保期内，乙方应提供免费的技术支持；当得到甲方的故障通知后，乙方应实施保修义务，在 8 小时内响应，并在 24 小时内给出解决方案，

年度	序号	客户名称	合同相关条款
			以减少甲方的损失。若维修需要其他配件的由乙方协助采购并安装调试，48 小时内需解决问题； 3.质量保证期后，供货商向用户终身提供及时的、优质的、价格优惠的技术服务和备品备件供应； 4.乙方应保证所供设备及零配件不属于工信部颁布的《国家高耗能落后机电设备淘汰目录》中被淘汰的落后机电产品，否则甲方有权要求乙方对落后产品进行更换或退货处理。
	4	浙江大学	验收合格后 36 个月或货到目的地后 39 个月，以先到期的为准，不包含手套和净化材料等耗材。
	5	客户 K	1.本合同质保期为 1 年，自买方签发最终验收合格确认书之日起开始计算。 2.质保期内，卖方所供货物出现质量问题，卖方应免费进行维修或更换。买方要求现场维修的，卖方应在接到买方通知（包括但不限于电话、邮件、函告等方式）后【5】日内按照买方要求采取应对措施（包括但不限于派人到场进行维修、提供周转备件）并在买方指定的期限内完成维修工作。卖方未能按照本条款约定的期限完成修复工作，每迟延一天卖方应向买方支付合同总价 1%的违约金，并赔偿买方因所供货物无法使用所遭受的直接和间接经济损失。 3.因情况紧急或卖方未按照本合同约定的期限完成修复工作或拒绝修复或在合理期限内无法修复的，买方有权自行修复或委托第三方完成，因此产生的费用，包括但不限于维修费用、因【卖方/货物原厂商】怠于维修给买方造成的损失等，全部由卖方担。 4.质保期内，出现质量问题的货物，如经两次维修仍然存在或再次出现问题的，卖方应当无条件免费更换。 5.质保期内，卖方负责协调货物原厂商按照质量保证书的约定向买方提供质保服务。而且，卖方对货物原厂商提供的质保服务承担连带责任。 6.质保期结束后，若货物发生损坏，买方要求卖方提供售后维修服务时，卖方不得拒绝。

公司从事惰性气氛手套箱、密封箱室智能设备及相关智能化装备等的研发、生产和销售，产品功能复杂且性能要求较高，在产品出现故障时，公司为提升客户体验、加强与客户的合作关系而开展售后维修服务。

基于客户要求，公司存在计提产品质保金以及在相关售后返修费用实际发生时直接计入销售费用两种情形。其中计提质保金又分为三种情形：

情形 1	合同中约定货款的一部分为质保金，作为合同资产的一部分，待质保期到期产品未发生质量问题时进行结转，若质保期内发生质量问题，则按实际发生的费用相应减少合同资产
情形 2	合同中约定由公司先行支付一部分资金作为质保金，缴纳质保金时计入其他应收款科目，待质保期到期产品未发生质量问题时进行结转，若质保期内发生质量问题，则按实际发生的费用相应减少其他应收款
情形 3	合同中未约定质保金条款，待产品质量问题实际发生时直接计入销售费用-售后费用

质保金计提比例按照合同约定，一般为 5%，计提比例审慎、合理。销售费用-售后费用占营业收入的比例较低，各期均未超过 0.5%，具有偶发性以及不可预测性。

（三）报告期内退换货、维修情况

1、维修情况

报告期内保证金或质保金金额和营业收入的匹配情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年		2022 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
合同资产-应收质保金	1,185.13	2.93%	550.51	2.04%
其他应收款-押金及质保金	1,135.99	2.81%	940.71	3.48%
销售费用-售后费用	183.24	0.45%	121.80	0.45%
合计	**2,504.36**	**6.18%**	**1,613.02**	**5.97%**

报告期内，公司质保金、保证金以及售后费用总额占营业收入的比例较为稳定，具有配比性。与公司一样，可比上市公司中景业智能采用约定合同价款一部分作为质保金并于期末作为合同资产核算的处理方式。

综上，公司对于产品质量保证相关会计处理符合企业会计准则的规定且符合行业惯例，报告期内保证金或质保金金额和营业收入具有配比性。

2、退货情况

公司在报告期内不存在换货情况，但有以下部分退货情况，但涉及金额较小，具体如下所示：

期间	客户	产品	冲回原因	金额（万元）	原确认收入时间
2023 年	清华大学	手套箱	双方对技术指标理解有误，在验收后体现	12.39	2022 年
2023 年	中航锂电（洛阳）有限公司	手套箱	双方对技术指标理解有误，存在诉讼	8.85	2022 年
2023 年	西湖大学	溶剂纯化系统	双方对技术指标理解有误，在验收后体现	15.93	2023 年
2022 年	多个客户	催化剂、手套等配件	客户买多退回，或因无法报销退回，单笔金额较小	7.40	2019 年-2022 年
2023 年	多个客户	催化剂、手套等配件	客户买多退回，或因无法报销退回，单笔金额较小	5.55	2019 年-2023 年
合计-			**-**	**50.13**	**-**

报告期内公司有 3 笔手套箱及相关设备的收入冲回情况，主要系双方在验收环节对技术指标的理解存在分歧所致，具有偶发性以及不可预见性，催化剂、手套等配件的销售冲回情况也较少，因此无法合理估计预计负债的数额。同时，公司可比上市公司中金辰股份、莱伯泰科、申昊科技均未计提产品质量保证相关的预计负债。

综上，报告期内公司发生退货的情况较少，不计提预计负债具有合理性，且符合行业惯例及会计准则。

（四）主要客户的销售定价、信用政策、结算条件、收入确认政策

报告期内，同一客户不同订单因生产品配置不同可能给予客户不同的结算政策及信用政策，前五大客户如涉及不同订单，也会有一定的差异。报告期内，前五大客户的大额合同销售定价、信用政策、结算条件及收入确认政策汇总如下表所示：

年度	序号	主要客户	销售定价方法	收入确认政策	主要结算条件及信用政策

年度	序号	主要客户	销售定价方法	收入确认政策	主要结算条件及信用政策
2023年	1	客户 Y	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：A. 买方应在收到卖方提供的所有支付条件文件并确认其符合要求后 60 天内支付5%的履约保函、预付款保函；B. 买方应在收到卖方提供的所有阶段付款支付条件文件并确认其符合要求后 60 天内支付合同价款的 45%，其中主要材料（箱体板材、屏蔽层用碳钢板）到货验收合格后，支付合同价款的 20%，设备出厂验收合格后，支付合同价款的 25%；C. 合同设备到达现场并接收，到货设备开箱检验合格，且竣工文件合格后 60 天内支付合同价款的 25%；D. 单体安装、调试完毕，获得相应证明文件后 60 天内支付合同价款的 20%；E. 合同设备质保期满且证明其性能完全满足技术条件要求后 60 天内支付合同价款的 5%。 交货验收周期：合同签订后 1 年内分批交货，合同设备在考核中达到或视为达到技术性能考核指标后签署合同设备验收证书。
	2	客户 K	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：A.合同签订并提交相关文件后 15 个工作日内，支付合同总价款的 30%的预付款；B.全部货物运至甲方指定地点并验收合格后，买方签发最终验收合格确认书后的 15 个工作日内，支付合同总价的 60%验收款；C.剩余合同价款的 10%作为质保金，在全部货物质保期满 30 个工作日内，买方扣除应由卖方支付的违约金、赔偿金等款项后，向卖方支付余款。 交货验收周期：合同签订后 20 天内具备出厂验收条件，并在甲方书面通知的十日内货到指定地点，产品符合质量标准、规格及性能指标后验收。
	3	客户 F	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：A.合同生效后 7 日内，需方支付合同总额的 30%预付款，以款到供方指定帐号日期计算交货期；B.供方在货物生产完成后，通知需方支付 70%提货款，收到全款、供方安排发货；供方收到全款后开具全额增值税 13%发票给需方。

年度	序号	主要客户	销售定价方法	收入确认政策	主要结算条件及信用政策
					交货验收周期：乙方应在合同生效后 25 天内交货；设备到达甲方指定的安装地点后，需方进行设备整体验收，包括外观检验以及根据技术协议要求验收；设备验收不合格的，乙方应按照技术协议的要求进行进一步调整，并在收货 7 天内调整完成符合技术要求后再重新验收。设备无法满足技术协议要求的，甲方可选择退货或换货，除退货必须返还的货款外，由此产生的一切费用，由乙方承担。
	4	客户 BD	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：货到凭票付 60%，验收合格付 40%；全部 6 个月迪链。 交货验收周期：发货前 5 个工作日，乙方应通知甲方对设备进行预验收，设备通过甲方的预验收后方可送货；设备交付甲方并由乙方调试好后需经甲方相关部门和人员确定同意才可以投入使用，试运行使用期间设备性能达到技术协议约定，并连续运转即试运行 1 个月后启动最终验收，抽取连续一周的运转情况进行正式验收；终验验收标准依据主协议、技术协议的各项要求以及双方另行约定的其他补充规格。
	5	客户 X1	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：A.第一次进度款：得到甲方认可的初步方案，支付合同总价的 10%；B.第二次进度款：完成设备加工图纸并经甲方审核，完成设备关键零部件、主体材料、标准件等采购合同签署并经甲方确认，支付合同总价的 20%；C.甲方工厂验收款：甲方工厂验收纪要，支付合同总价的 30%；D.现场终验收款：设备冷试（模拟料）联合调试完成，性能满足技术要求，签署现场终验收纪要，支付合同总价的 35%； E.质保金：合同设备质保期满，支付合同总价的 5%。 交货验收周期：3 个月内完成源地验收，4 个月内运抵甲方现场，6 个月内完成甲方工厂验收。
2022 年	1	客户 Y	成本加成定价	达到验收条件后确	信用政策及结算条件：A. 支付合同总价 10%作为预付款；B. 乙方出具全套施工图纸后支付合同总价

年度	序号	主要客户	销售定价方法	收入确认政策	主要结算条件及信用政策
				认	30%的进度款；C. 源地验收后支付合同总价 20%源地验收款；D. 设备冷式（模拟料）联合调试完成，性能满足技术要求后现场预验收支付合同总价 25%的货款；E. 设备热试联合调试完成，性能满足技术要求后现场终验收支付合同总价的 10%的货款；F. 合同设备质保期满，现场所有技术服务结束后最终交付支付合同总价的 5%。 交货验收周期：合同签订后 4 个月内完成源地验收；8 个月内运抵客户现场；17 个月内完成单体调试。在按技术要求完成对合同项目的冷态调试及性能试验，并满足合同项目生产线冷试生产要求后，买方组织有关人员到生产线现场按合同技术要求对合同产品进行现场验收。如果合同产品满足技术要求，则签署现场验收纪要，完成现场验收。
	2	上海奥能瑞拉能源科技有限公司	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：合同签订后 7 天内支付 35%，发货前支付 45%，调试合格并稳定运行 60 天后支付 20%货款。 交货验收周期：合同生效后 2 个月内完成生产并初步验收合格，3 个月内在甲方车间内完成验收。
	3	客户 BD	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：货到凭票付 60%，验收合格付 40%；全部 6 个月迪链。 交货验收周期：发货前 5 个工作日，乙方应通知甲方对设备进行预验收，设备通过甲方的预验收后方可送货；设备交付甲方并由乙方调试好后需经甲方相关部门和人员确定同意才可以投入使用，试运行使用期间设备性能达到技术协议约定，并连续运转即试运行 1 个月后启动最终验收，抽取连续一周的运转情况进行正式验收；终验验收标准依据主协议、技术协议的各项要求以及双方另行约定的其他补充规格。
	4	浙江大学	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：货到验收合格后需方凭发票支付供方 100%货款，30 天内付清全款。 交货验收周期：合同生效后 45 天-50 天内发货，按

年度	序号	主要客户	销售定价方法	收入确认政策	主要结算条件及信用政策
					甲乙双方签订的技术协议进行验收。
	5	客户 K	成本加成定价	达到验收条件后确认	信用政策及结算条件：A.合同签订并提交相关文件后 15 个工作日内，支付合同总价款的 30%的预付款；B.全部货物运至甲方指定地点并验收合格后，买方签发最终验收合格确认书后的 15 个工作日内，支付合同总价的 60%验收款；C.剩余合同价款的 10%作为质保金，在全部货物质保期满 30 个工作日内，买方扣除应由卖方支付的违约金、赔偿金等款项后，向卖方支付余款。 交货验收周期：合同签订后 20 天内具备出厂验收条件，并在甲方书面通知的十日内货到指定地点，产品符合质量标准、规格及性能指标后验收。

报告期内，公司对主要客户保持着一贯的销售定价策略、确认收入政策。在结算条件和信用政策上，因不同客户的订购的产品类型、工艺复杂程度均有差异、部分大客户议价能力较强而进行了合同具体条款的一事一议。如大客户客户 BD 议价能力较强、对其供应商有严格且成熟合同条款、客户及其下属子公司均采用承兑回款，因客户规模较大且信用优质、付款保障程度较高，公司给予了较好的信用政策。

项目（单位：万元）	2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比
给予信用周期	18,088.13	45.08%	12,742.66	38.75%
未给予信用周期	22,032.51	54.92%	20,137.91	61.25%
合计	40,120.64	100.00%	32,880.57	100.00%

报告期内，上海米开罗那已签订合同的客户给予信用周期的平均情况如下表所示：

项目	2023 年	2022 年
平均信用政策	67.11 天	69.70 天

从上表中可以看出，2023 年上海米开罗那给予客户的信用政策的金额比重下降，其平均信用政策未发生重大变化。

（五）贸易商的库存、终端销售及回款情况

公司与贸易商的合作方式为，贸易商在最终客户处获取订单后，主动向公司询价，公司在核查贸易商与最终客户的订单/招标通知后，与贸易商签订产品购销协议，并将产品直接运送至最终客户处，并不会经过贸易商仓库。由于公司销售均为非标产品，贸易商均是在获取订单或者竞标成功后才与米开罗那签订采购合同，所以贸易商的产品不会形成库存且已最终销售。

报告期内，贸易商的销售情况及回款情况如下表所示：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
贸易商销售金额	12,892.17	7,165.10
贸易商期末应收账款	66.31	58.41
贸易商应收账款率	0.51%	0.82%
期后回款/总销售金额	99.84%	99.99%

报告期内，因公司产品直接运送到最终客户处进行验收，贸易商客户各期末不存在库存，并均进行了终端销售，贸易商多采用预付款的形式进行付款，报告期末应收账款率较低，截止 2024 年 7 月 19 日，贸易商 2022 年、2023 年销售回款率分别为 99.99%及 99.84%，回款情况良好，不存在利用贸易商客户提前确认收入的情形。

（六）进行安装调试及未进行安装调试的收入金额及变动情况

报告期内，进行安装调试及未进行安装调试的收入金额及变动情况如下表所示，因 8B 手套、铜触媒等配件不存在安装概念，因此单独列示：

项目（单位：万元）	2023 年度	2022 年度	变动比例
进行安装设备收入	38,328.49	25,473.30	50.47%
未进行安装设备收入	774.68	347.55	122.90%
配件收入	1,309.81	1,113.35	17.65%
主营业务收入总计	40,412.98	26,934.20	50.04%
未进行安装主营收入占比	1.92%	1.29%	0.63%

公司的境内客户均需要安装调试、达到合同约定的验收条件后才能确认控制权的转移，部分境外客户不需要现场安装服务，并可以根据视频教程自行安装完

成，如后续出现了安装问题会向公司购买安装服务。因此，未进行安装收入占比较低。2023 年未进行安装设备的收入金额增加，其主要原因系境外客户不选择安装包的比重增加，但未安装设备确认收入比例仍然很低。

（七）信用政策、生产销售周期、安装调试周期分析

公司对于客户的信用政策采用一事一议的原则，总体而言给予客户的信用政策比较严格。对于部分议价能力强的大客户可能根据客户的市场地位、信用情况、对公司其他业务开展的促进性等方面的考虑，给予一定的信用政策。报告期内，上海米开罗那给予客户的信用政策的占比降低，平均信用政策未发生重大变化。说明公司对小客户基本采用预收货款方式、并严格要求对大客户的回款周期的信用政策未发生重大变化，整体上不存在对客户放松信用政策增加收入的情况。

报告期内，2022 年至 2023 年设备产品从完工到商品发出的平均生产出库销售周期如下表所示：

项目	2023 年	2022 年
平均生产销售周期（天）	1.85	2.17

注：平均生产销售周期系从产品完工到销售发出的天数的算数平均数

公司系非标准产品制造公司，公司按照订单生产后即安排物流发出，因此，公司的平均生产销售周期较短。报告期内，手套箱及密封箱式智能装备从产品完工到产品发出的平均周期从 2022 年的 2.17 天降低到 2023 年的 1.85 天，说明公司的物流仓储效率有所提升。

报告期内，2022 年至 2023 年设备产品从完工到商品发出到收入确认的平均安装销售周期如下表所示：

项目	2023 年	2022 年
平均安装销售周期（天）	77.78	113.64

注：平均安装销售周期系完工产品从销售发出到验收的天数的算数平均数

从上表中可以看出，报告期内平均销货周期有所降低，说明 2023 年完工的设备产品的平均安装周期有显著的下降趋势，除受公共卫生事件影响导致 2022 年验收效率有所影响外，公司 2023 年加强产品发货后与客户的沟通协调，总体验收效率亦有所提升。

综上，各销售模式的收入确认方式、时点、依据符合《企业会计准则》的规定；对贸易商销售模式为买断式，其确认收入的依据为验收单或者物流签收单；与主要客户的产品质量保证、退换货、售后维修等方面的约定较为清晰，报告期内退换货、维修情况，符合《企业会计准则》的规定；因公司系非标准定制设备厂商，对于不同的规模或者复杂程度的产品，其定价、信用政策等有一定的差异，但销售定价策略、信用政策给予政策、结算条件、收入确认政策等不存在较大差异，不存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况；贸易商客户各期末已终端销售且没有库存、整体回款情况良好；不存在利用贸易商客户提前确认收入的情形；由于公司生产管理效率的提升，报告期内公司信用政策、生产销售周期、安装调试周期均向好发展；报告期内，公司的设备产品除境外部分客户不需要安装以外，均需要安装调试，不存在通过调节验收进度提前或延后确认收入的情况。

五、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》的要求补充披露境外销售相关内容；说明不同境外销售模式（FOB 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；

（一）境外销售情况

报告期内，公司的境外销售主要为美国、韩国和中国香港，其具体的销售情况如下表所示：

地区（单位：万元）	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
美洲	1,621.47	69.87%	1,194.03	68.97%
亚洲	541.51	23.33%	403.27	23.29%
欧洲	138.92	5.99%	116.79	6.75%
大洋洲	18.93	0.82%	17.11	0.99%
境外合计	**2,320.83**	**100.00%**	**1,731.20**	**100.00%**
总收入合计	**40,493.22**	**-**	**27,009.69**	**-**

从上表中可以看出，报告期内，公司境外销售仅占公司全部收入的 6.41%和 5.73%，其中将近 70%的产品销往以美国为主的美洲国家。其主要原因系美国目前仍然系全球科研和研发投入规模最大的国家，公司手套箱产品主要运用于

科学研究使用，公司考虑提升公司和产品的国际竞争力，在美国设立子公司进行产品推广。公司的境外客户中涵盖哈佛大学、麻省理工大学、耶鲁大学等国际著名高校，说明公司手套箱产品性能满足科学研究需求，逐步得到了国外知名科研客户的认可。

（二）境外销售模式汇总

报告期内，公司的境外销售模式如下表所示：

境外销售模式	1、报告期内，境外销售模式系由上海米开罗那直接对外销售、或者由上海米开罗那出售给美国子公司进行销售； 2、如合同约定了安装调试相关条款即安装调试完成后确认收入；如合同约定不包括安装，则按照合同约定的到货或离岸交割条款确认收入。
订单获取方式	老用户推荐、新客户自行联系、展会获客
定价原则	销售价格主要系成本加成，参考国内零售价与客户通过商务谈判确定
结算方式	不同客户结算方式不同，一般货到可支付 90%以上
信用政策	0-60 天

境外销售与境内销售的主要差异在部分境外客户不需要安装服务，因此可能通过合同约定的到货或离岸等交割条款确认收入。

（三）毛利率对比及汇率波动带来的影响业绩

报告期内，境内销售与境外销售的毛利率情况如下表所示：

项目	2023 年	2022 年
境内销售毛利率	49.08%	49.08%
境外销售毛利率	75.62%	73.46%
综合毛利率	50.60%	50.64%
境外销售占比	5.73%	6.41%
财务费用-汇兑损益（万元）	8.53	-76.74
汇兑损益/营业收入	0.02%	-0.28%

报告期内，境外销售占比占公司销售收入的比例为 6.41%及 5.73%，境外销售占比变化不大。境外销售的毛利率分别为 73.46%及 75.62%，境外销售毛利率高于境内销售毛利率，其主要原因系相比国内、境外手套箱行业竞争并不激烈，相比国外手套箱产品，米开罗那手套箱即使在毛利率较高的情况下依然具有

很强的价格优势，但国产高端仪器装备受到广泛地得到国际市场认可还需要较长时间，目前还在积极拓展阶段，因此境外营业收入占总营业收入的比重较低。

公司境外收入占比较低，因此汇率所带来波动对公司的业绩影响较小，报告期内，汇兑损益占营业收入的比重分别为-0.28%和 0.02%。

（四）境外主要客户的情况

报告期内，境外销售前五大客户的基本情况如下表所示：

年份	客户名称	销售金额（万元）	销售金额占比	采购内容	是否签订框架协议	是否存在关联关系
2023 年	Hong Kong Labware Co. Ltd.	190.73	0.47%	手套箱及配件	否	否
	Gnam Inc.	113.23	0.28%	手套箱及配件	否	否
	Kibing Solar Energy Technologies Pte Ltd	105.00	0.26%	手套箱及配件	否	否
	Delmic Cryo BV	101.23	0.25%	手套箱及配件	否	否
	Panasonic Energy of North America	91.23	0.23%	手套箱及配件	否	否
	合计	**601.42**	**1.49%**			
2022 年	Gnam Inc.	145.95	0.54%	手套箱及配件	否	否
	University of Calgary	95.97	0.36%	手套箱及配件	否	否
	Rivian Automotive, LLC	80.65	0.30%	手套箱及配件	否	否
	Solaredge-Israel	76.46	0.28%	手套箱及配件	否	否
	Nyobolt Inc	74.67	0.28%	手套箱及配件	否	否
	合计	**473.70**	**1.75%**			

报告期内，公司向境外前五大客户均出售的手套箱及其配件，以上客户均未与公司签订框架协议、与公司及关联方不存在关联关系，不存在异常的资金往来。

（五）不同模式下的境外销售情况

境外不同销售模式对比如下：

专业术语	简介
DAP	即目的地交货，是指卖方已经用运输工具把货物运送到达买方指定的目的地后即完成交货，卖方只需负责运输途中的费用，进口税费由买方承担。
DDP	即目的地交货，是指卖方已经用运输工具把货物运送到达买方指定的目的地后即完成交货，卖方需负责运输途中的费用、进口税费。
FOB	即出发地港口交货，随着货物越过船舷，货物丢失或损坏的风险转移给买方。
CIF	即目的地港口交货，随着货物越过目的港船舷进入港区，货物丢失或损坏的风险即转移给买方。
EXWork	即工厂交货，卖方不办理出口清关手续或将货物装上任何运输工具，买方到工厂提货。
验收单/签收单	与境内交易模式相同，即安装调试完成后签订验收单、或配件物流已签收，视为商品控制权转移。

报告期内，公司不同模式境外销售金额及占比情况如下：

销售模式	2023 年		2022 年	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
DAP/DDP	1,724.33	74.30%	1,340.65	77.44%
FOB	147.98	6.38%	139.48	8.06%
CIF	18.93	0.82%	92.94	5.37%
ExWork	25.64	1.10%	17.11	0.99%
验收单/签收单	403.94	17.41%	141.02	8.15%
合计	**2,320.83**	**100.00%**	**1,731.20**	**100.00%**

报告期内，境外销售模式系由上海米开罗那直接对外销售、或者由上海米开罗那出售给美国子公司进行销售。距离国内较近的亚洲国家和地区一般由上海米开罗那直接对外销售，距离国内较远的国家和地区一般由美国子公司进行销售，具体境外销售方式系与客户商议并由客户选择，报告期 70.00%以上的订单采用了 DAP/DDP 的交货方式。

（六）出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司出口产品享受出口退税税收优惠，增值税实行“免、抵、退”政策，报告期内公司出口退税率为 13%。

报告期内，公司外销主要出口地区为美国，报告期内及期后与公司主要产品相关的对华进口、外汇等政策未发生重大不利变化，与公司主要产品相关的国际经贸关系也未发生重大不利变化。此外，由于公司整体外销收入占比较低，如未来进口国和地区的进口外汇等政策以及国际经贸关系发生变化，亦不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

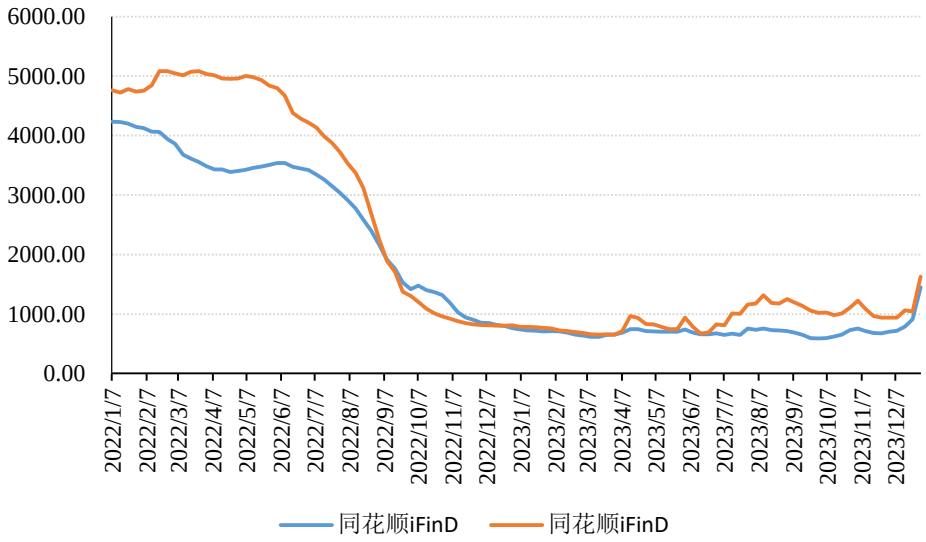
（七）境外销售收入与运保费、出口退税的匹配性

报告期内，境外销售收入、运保费、出口退税情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
境外销售收入	2,320.83	1,731.20
运保费、服务费	92.10	153.29
免抵退税额	140.48	105.08
运保费/境外销售收入	3.97%	8.85%
免抵退税额/境外销售收入	6.05%	6.07%

报告期内，公司的运保费、服务费呈现出下降的趋势，运保费占境外销售收入的占比也呈现大幅下降趋势，其主要原因系 2022 年受国际政治局势、公共卫生事件等因素的影响，2022 年海运报价价格高于 2023 年。公司的海运供应商系联邦快递国际货运代理服务（上海）有限公司等知名公司，其报价变化符合国内出口集装箱运价指数走势。

2022 至 2023 年，宁波出口集装箱运价综合指数和美西航线指数如下所示：



公司的境外销售收入的构成系上海米开罗那直接销售给境外客户的收入、美国子公司销售给境外客户的收入。报告期内，免抵退税额/境外销售收入较为稳定，2022 年和 2023 年免抵退税额/境外销售收入的占比分别为 6.07%和 6.05%，具有匹配性和一贯性。

综上，报告期内，公司采用了 DAP/DDP、FOB、CIF、ExWork、验收单或签收单等方式，具体境外销售方式系与客户商议并由客户选择，报告期 70.00%以上的订单采用了 DAP/DDP 的交货方式。报告期内，免抵退税额/境外销售收入较为稳定，具有匹配性和一贯性。

六、说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例；重合的客户与供应商是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形；客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；

（一）客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例

1、客商重合的背景和合理性、交易价格公允性

报告期内，公司存在部分供应商和客户重合情况，相关交易情况如下：

公司名称	会计期间	销售情况	采购情况

（单位：万元）		具体产品	销售额	具体产品	采购额
苏州方昇光电股份有限公司	2023 年度	手套箱等	178.54	真空镀膜室等	311.06
	2022 年度	手套箱等	51.59	镀膜机	38.94
客户 F	2023 年度	手套箱等	643.65	液压纽扣电池封装机等	2.62
	2022 年度	手套箱等	237.61	液压纽扣电池封装机等	3.67
武汉华工激光工程有限责任公司	2023 年度	手套箱等	46.02	光纤激光打标机	2.21
	2022 年度	-	-	-	-
中国科学院沈阳科学仪器股份有限公司	2023 年度	手套箱	36.46	干泵	2.27
	2022 年度	手套箱	22.57	-	-
广州佑云仪器设备有限公司	2023 年度	手套箱、水分析仪、氧分析仪等	34.51	分子筛、活性氧化铝等	30.24
	2022 年度	手套箱	26.99	分子筛、万向脚轮、西门子触摸屏、活性氧化铝等	64.20
江阴市希瑞电子有限公司	2023 年度	手套箱	21.42	旋涂	11.68
	2022 年度	手套箱	22.12	-	-
广州千文科学仪器有限公司	2023 年度	手套箱	20.35	加热台	0.30
	2022 年度	-	-	涡旋混匀器、磁力搅拌器	1.19

公司名称（单位：万元）	会计期间	销售情况		采购情况	
		具体产品	销售额	具体产品	采购额
长沙米淇仪器设备有限公司	2023 年度	手套箱	19.91	压片机	0.35
	2022 年度	-	-	-	-
嘉兴科民电子设备技术有限公司	2023 年度	手套箱	10.00	原子层沉积系统	23.89
	2022 年度	手套箱	9.56	-	-
上海翰军实验设备有限公司	2023 年度	手套箱	9.29	熔盐电化学装置	8.67
	2022 年度	手套箱	25.40	-	-
杭州景业智能科技股份有限公司	2023 年度	技术服务费	1.06	传送系统、取样瓶收发装置	35.91
	2022 年度	-	-	-	-
深圳市聚赢科技有限公司	2023 年度	8B 手套	0.18	电子显微镜子系统	1.59
	2022 年度	手套箱	22.65	-	-
武汉海王新能源工程技术有限公司	2023 年度	手套组件（含手套）	1.52	超声清洗槽	60.18
	2022 年度	手套、焊接手套组件、螺纹连接手套组件、含钨手套、手套更换专用工具等	26.59	-	-
北京微纳真空技术有限公司	2023 年度	手套箱等	41.77	-	-
	2022 年度	手套箱等	89.91	高真空电阻蒸发镀膜设备	18.14
广州启星光电科技有限公司	2023 年度	-	-	-	-
	2022 年度	手套箱	19.03	点胶压合设备、加热板	36.64
浙江宏伟供应	2023 年度	-	-	钢棒	1.23

公司名称（单位：万元）	会计期间	销售情况		采购情况	
		具体产品	销售额	具体产品	采购额
链集团股份有限公司	2022 年度	水分析仪、氧分析仪、数字显示控制仪等	5.66	钢棒	2.24

报告期内，公司存在部分客户与供应商重合的情形，对重合客户、供应商报告期内的销售金额占营业收入的比重分别为 2.07%、2.63%，占比较低；对重合客户、供应商报告期内的采购金额占营业成本的比重分别为 1.24%、2.46%，占比较低。

报告期内，公司存在部分客户与供应商重合的情形，主要是因为公司与该部分重合客户/供应商在各自的业务领域具有产品或技术的优势，双方基于各自的业务类型的生产经营需求互补性采购对方产品以形成完整产品/解决方案，公司与重合客户/供应商向对方采购的产品完全不同，系根据各自生产需要独立产生采购需求，并各自履行双方的销售和采购程序、单独定价。因此，公司存在客户和供应商重合情况具有商业合理性。

公司与相关重合客户/供应商的交易价格经双方市场化商业谈判达成，交易价格公允，不存在其他利益安排等情况。

2、客商重合是否符合同行业公司惯例

公司选取的可比公司中仅莱伯泰科公开披露类似情况，其他可比公司未披露其客户与供应商的重合情况。除莱伯泰科外，部分专用设备制造业 IPO 在审企业中也存在客户与供应商重合的情况，具体情况如下：

公司名称	主营业务	所处阶段	客户供应商重合情况
莱伯泰科	专业从事实验分析仪器的研发、生产和销售。	已上市	LABTECH S.R.L.为发行人前五大经销商，其主要股东为 Milestone S.r.l.，持股比例 56%。公司的境外代理产品供应商主要为 Milestone S.r.l.。公司向 Milestone S.r.l.采购的产品为超级微波化学平台、微波消解萃取系统、微波合成系统、微波灰化系统等样品前处理仪器（无机）和测汞仪等产品；向 LABTECH S.R.L.销售的产品主要为循环水冷却器、电热板、电热消解仪、旋转蒸发仪等产品。公司向 Milestone S.r.l.采购的产品与向

公司名称	主营业务	所处阶段	客户供应商重合情况
			LABTECH S.R.L.销售的产品属于不同的产品类别，应用于不同的领域，不存在产品重合的情形。
新麦机械	公司集商用烘焙设备的研发、生产、销售、服务于一体，所生产的设备应用于面包、吐司、蛋糕、曲奇、披萨、面点等各类烘焙食品的全套生产流程及销售展示环节。	创业板首发上市问询阶段	报告期内存在少量客户和供应商重叠的情形，且以单一交易方向为主，除新麦企业外，在同一会计年度内，发行人不存在对同一主体的采购和销售金额均超过 15 万元的情形，不存在双向交易金额均较大情况。 除新麦企业以外，客户与供应商重叠情况如下： （1）境内重叠部分 1）发行人向供应商发生销售的情形主要包括：三能器具（无锡）有限公司主要生产制造烘焙食品所需的器具，发行人在出售烘焙设备过程中会应不同客户的特殊需求搭配相关器具（主要是烤盘、托盘等）进行销售；公司主要向无锡市琅亦和机械制造有限公司采购机头、水电磁阀和中柱等结构件，向宁波市普力升工贸有限公司采购搅拌缸、搅拌桶等原材料，向无锡市顺鑫机械厂采购胶合板、木箱等包装物，上述四家公司均以采购为主，报告期内部分年度的零星销售主要为应其经营需要销售的零部件等，金额极小。 2）发行人向客户发生采购的主要情形为部分酒店或者厨房类型客户在向公司下订单时，会根据最终客户的定制化、个性化需求，要求公司的烘焙设备产品配备相关部件或其他特殊需求，公司为满足最终客户的需求而向部分厨具商采购后整体对外销售。 （2）境外重叠部分 从境外客户采购的主要是应境外客户对部分产品的特殊配件要求，专门采购用于生产烤炉、绞肉机等机器的专用零件，如向 SINMAGEUROPEB.V.B.A 采购石材主要是应对欧洲群体对欧式面包烤炉所需；向 WorldSeikiCo.Ltd.采购电磁阀、点火线圈等。
博科测试	伺服液压测试设备和汽车测试试验设备的研发、设计、制造、销售、系统集成等综合服务。	上市委会议通过	报告期内，发行人存在客户与供应商重叠情况。发行人存在客户供应商重叠情形主要是基于业务模式所致，发行人与同一企业采购或销售产品/服务均发生在不同的业务环节，具体交易内容也存在显著差异，相关交易金额均独立结算，具有商业合理性。
宏工科技	聚焦于以粉料、粒料、液料及浆料处	上市委会议通过	发行人报告期内存在客户与供应商重叠的情形，相关情况如下： （1）苏州兮然工业设备有限公司（以下简称“苏州兮然”）

公司名称	主营业务	所处阶段	客户供应商重合情况
	理为主的物料自动化处理产线及设备的研发、生产和销售，致力于为锂电池、精细化工、橡胶塑料、食品医药等下游行业提供一站式的物料综合处理解决方案。		报告期各期，发行人向苏州兮然采购 0 万元、0 万元、1,104.96 万元，主要采购内容为胶体磨、单对辊等；2020 年，发行人向苏州兮然销售 30.97 万元，主要销售内容为压力分路阀配件。 （2）航盛沈阳 2022 年，公司向航盛沈阳采购金额 757.05 万元，主要采购气流粉碎机等，向航盛沈阳销售金额 5,432.89 万元，销售产品为锂电池正极材料物料自动化处理生产线，产品最终使用方为宁德时代。 （3）东莞市亿富机械科技有限公司（以下简称“东莞亿富”） 报告期各期，公司向东莞亿富采购金额分别为 18.58 万元、178.41 万元和 229.27 万元，主要采购搅拌釜等。2022 年，公司向东莞亿富销售金额为 626.53 万元，销售产品为锂电池正极材料产线，系由于东莞亿富中标华友集团的联营企业广西时代新能锂电材料科技有限公司锂电池正极材料产线总包项目，其中涉及配料部分的工艺段产线向公司采购，产品最终使用方为广西时代新能锂电材料科技有限公司。 （4）广州海稀德科技发展有限公司（以下简称“海稀德”） 海稀德是机械设备生产商，主要生产粉体、液体、气体自动加注输送设备及零部件，是公司长期合作的供应商。报告期各期，公司向海稀德采购金额分别为 150.42 万元、389.87 万元和 1,432.18 万元，主要采购螺杆泵、隔膜泵等。2022 年，公司向海稀德销售金额 10.27 万元，销售内容为流量计。 （5）中机国际工程设计研究院有限责任公司（以下简称“中机国际”） 2022 年，公司向中机国际采购陕西红马产线项目中公辅工程部分的建设工程设计服务，产生设计费 18.96 万元。中机国际因中标江苏珩创纳米科技有限公司年产 5,000 吨磷酸锰铁锂正极材料产线总包项目，向公司采购物料自动化部分工艺段产线，产线于 2022 年验收，公司实现销售收入 6,553.27 万元。

综上所述，公司与同一主体进行既销售又采购的交易均为双方基于各自正常日常经营生产需要所进行，双方针对销售和采购分别签署合同或订单，交易价格经双方市场化商业谈判达成，属于正常的商业关系，具备商业合理性，符合行业

惯例。

（二）重合的客户与供应商是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形

公司与上述重合客户、供应商开展的交易均与公司的日常经营生产相关，通过市场化渠道建立合作关系，资金往来均与真实交易相对应。重合的客户、供应商与公司不存在关联关系，不存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形。

（三）客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司存在重大差异；

公司向重合的客户、供应商销售的内容不是以公司自重合的客户、供应商的采购内容为原材料，且公司自重合的客户、供应商采购的内容也不是以公司向重合的客户、供应商销售内容为原材料，客户、供应商重合的交易实质不是委托加工业务，且采购销售业务均为独立业务，收付款分开核算。因此，公司客商重合的交易实质不是委托加工业务，公司对相关客户的销售按照总额法确认收入。公司相关业务的会计处理符合《企业会计准则》规定。

公司会计处理与专用设备制造行业公司不存在重大差异，相关情况如下：

公司名称	会计处理方式
莱伯泰科	公司向 Milestone S.r.l.的采购与向 LABTECH S.R.L.的销售均独立发货、独立结算、单独签署采购或销售合同（协议）、 根据合同独立承担采购或销售过程中的相应风险。综上，公司向 Milestone S.r.l.采购的商品与向 LABTECH S.R.L.销售的商品不存在重合的情形，采购交易和销售交易完全独立。
新麦机械	报告期内，公司存在少量的客户及供应商重叠情形，相关交易通常以单一方向为主，公司客户与供应商重叠的业务关系属于正常的购销关系，公司与相应客户供应商的销售及采购交易各自独立，其交易实质并非委托加工或受托加工业务，公司将相关交易分别按照独立销售或采购业务进行会计处理符合《企业会计准则》的要求。
博科测试	发行人与同一企业采购和销售的产品/服务存在显著差异，不存在对外销售后对方加工再行购回的情形，不属于委托加工情形，属于正常经营的采购及销售行为。 在上述交易过程中，发行人与对方单位分别就采购或销售交易独立核算并进行资金

	结算，不存在采购和销售交易抵消后按净额列示的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。
公司	公司与相关销售/采购重合单位就采购或销售交易分别独立核算及资金结算，公司对相关客户的销售按照总额法确认收入。

综上，公司客商重合的交易实质不是委托加工业务，公司对相关客户的销售按照总额法确认收入，符合《企业会计准则》规定，与专用设备制造业存在客户/供应商重合公司不存在重大差异。

七、结合公司期后订单、核心技术、下游市场需求、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势、期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）等，说明公司未来盈利能力的走势及业绩的可持续性，期后业绩是否存在下滑的风险。

（一）公司期后订单情况

2024 年 1 月至 2024 年 6 月，公司新增订单金额为 16,112.89 万元，其中惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备占比达到 97.07%，公司期后订单较为充足。

综上，公司销售情况良好，业绩具有可持续性。

（二）核心技术、下游市场需求、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势

1、核心技术

公司自成立以来，始终专注于手套箱行业，长期从事惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备等产品的研发、生产和销售，致力于为客户提供高品质的产品和系统解决方案。公司是高新技术企业，获得上海市经济和信息化委员会颁发的“专精特新”中小企业认定。

公司已形成了包括焊接技术、气体纯化技术、防护及屏蔽技术等核心技术，保证了公司产品的市场竞争力。具体如下：

（1）焊接技术

密封性能优劣是衡量手套箱品质最核心的指标。公司通过多年的实践探索，

通过机加工方式在法兰上开 O 型密封槽，并采用通过自身探索研发的特种焊接方式将视窗法兰焊接于箱体上，该法兰的密封槽加工面作为视窗的支撑面，将 O 型密封圈嵌入密封槽内。由于机加工的平面度小于 0.1 毫米/米，O 型密封圈的微小挤压变形就可实现可靠的真空密封效果。

（2）气体纯化技术

结合公司产品特点，设计更加合理的净化柱结构确保气体在接触纯化材料时能够充分吸附水氧等，以提高纯化效果；结合公司产品特点，设置更加合适的净化程序。

（3）防护及屏蔽技术

采用铅、Q235B（指的是屈服点为 235MPa 的碳素结构钢）、含硼聚乙烯等材料达到屏蔽射线的要求，并配套专用检测系统。

以上核心技术目前均已广泛应用于公司各类产品中。

公司一直重视技术研发，截至本回复签署日，公司已取得发明专利 16 项、实用新型专利 145 项。因此，公司核心技术可以对未来盈利能力的走势及业绩的可持续性提供坚实的保障。

2、下游市场需求、行业发展趋势

（1）下游市场需求

公司产品下游客户主要为各类科研机构、高校实验室以及对实验环境和生产环境有特殊要求的创新型企业和制造企业。伴随科学技术发展，手套箱应用领域进一步扩大，在锂电池、核技术、太阳能等行业被广泛应用。

1）科研领域

我国政府和企业高度重视科学研究。根据国家统计局、科学技术部、财政部发布的《2022 年全国科技经费投入统计公报》数据显示，2022 年我国研究与试验发展（R&D）经费投入总量突破 3 万亿，达到 30,782.90 亿元，比上年增长 10.1%，延续较快增长势头。按不变价计算，R&D 经费比上年增长 7.7%，高于“十四五”发展规划“全社会研发经费投入年均增长 7%以上”的目标。

随着科学技术的进一步发展，生产和实验对环境的要求将越来越苛刻，手套箱将得到更多的应用。

2）下游主要应用行业发展情况

①锂电池行业

手套箱是保障锂电池科研、生产与制造环节安全且顺利进行的重要基础设备，锂电行业的蓬勃发展，对于手套箱行业有着较强的牵引作用。

根据高工产研（GGII）统计数据显示，2023年，我国锂电池出货886GWh，同比增长35.27%，其中动力、储能和消费锂电池出货占比分别为71.11%、23.25%和5.64%；2024年一季度，我国锂电池出货200GWh，同比增长18%，其中动力、储能和消费锂电池占比分别为74.5%、20.0%和5.5%。

在动力应用方面，市场应用主要涉及新能源小汽车、新能源卡车和新能源公交车。根据中原证券研究报告数据显示：2023年，我国新能源汽车动力电池装机量合计387.65GWh，同比增长31.56%；2024年1-5月，累计装机160.60GWh，同比增长34.70%。未来随着新能源基础设施加速建设、新能源汽车下乡政策推进，将带来庞大动力锂电池市场需求，从而推动中国动力锂电池市场发展。

在储能应用方面，市场应用主要涉及集中式风光发电、分布式和户用式光伏发电配套储能设施。高工产研统计显示：2023年全球储能锂电池出货225GWh，同比增长50%；其中中国储能锂电池出货206GWh，同比增长58%。预计2024年全球储能锂电池出货255GWh，同比增长12.33%。受碳达峰、碳中和等政策推动，国内大量储能项目扩产落地，中国储能应用市场发展迅猛。未来随着户用式和分布式储能设施渗透率加速上升，将带来庞大的储能锂电池市场需求，从而推动中国储能锂电池市场发展。

消费锂电池市场应用主要涉及智能手机、平板电脑和智能电脑。根据IDC统计数据：2023年，全球智能手机出货11.63亿部，同比下降3.54%，降幅较2022年收窄；2024年一季度为2.89亿部，同比增长7.74%，且已连续3个季度正增长。PC出货方面，2023年全球出货2.54亿台，同比下降13.17%；2024年一季度为5,980万台，同比增长5.10%，连续8个季度下降后首次恢复增长。

未来随着 AICG 的发展，将有望带来更多创新性产品，同时带来庞大消费锂电池市场需求。

②核工业行业

在核工业后处理工序中，核废料含有大量金属钚同位素，某些同位素极毒，且具有非常强的放射性，如微量泄露到空气中会造成极其严重的环境污染，同时对生产实验人员也会造成致命的身体损伤，因此超低泄露率成为该领域手套箱准入要求。

根据中国核能行业协会发布的数据，截至 2024 年 3 月 31 日，我国运行核电机组共 56 台（不含中国台湾省），装机容量为 58,218.34MWe（额定装机容量）。

预计 2030 年前，我国在运核电装机规模有望成为世界第一，在世界核电产业格局中占据更加重要的地位。预计到 2035 年，我国核能发电量在总发电量的占比将达到 10%左右，相比 2022 年翻倍。

③太阳能行业

根据国际能源署（IEA）发布的 2024 年全球光伏市场快照，全球光伏累计装机容量从 2022 年的 1.2TW 增长到 2023 年的 1.6TW。在积极发展政策的推动下，中国新增光伏装机容量飙升至创纪录的 235GW（DC），占全球新增光伏装机容量的 60%以上，累计装机容量达到 662GW。

国务院发布的《2030 年前碳达峰行动方案》，到 2030 年，风电、太阳能发电总装机容量达到 12 亿千瓦以上。

工业和信息化部、住房和城乡建设部、交通运输部、农业农村部、国家能源局等五部门联合印发的《智能光伏产业创新发展行动计划(2021-2025 年)》，到 2025 年，光伏行业智能化水平显著提升，产业技术创新取得突破。新型高效太阳能电池量产化转换效率显著提升，形成完善的硅料、硅片、装备、材料、器件等配套能力。智能光伏产业生态体系建设基本完成，与新一代信息技术融合水平逐步深化。智能制造、绿色制造取得明显进展，智能光伏产品供应能力增强。

（2）未来行业将朝着以下方向发展：

1）向自动化高端智能装备方向发展

随着工业的飞速发展，生产需求从单机设备转向全自动化高端智能装备。通过将自动化设备、信息化系统和手套箱智能集成，可实现生产过程全流程气氛控制，消除生产流程过程中外部环境带来的影响，极大提升工业生产线的生产效率及产品良率。

基于手套箱平台的可扩容性，手套箱厂商可实现多项技术和功能的集成，并实现与前后端生产设备联动，从而提供完整的定制化、智能化解决方案。部分技术领先、品牌效应强大的手套箱龙头厂商直接与下游客户合作，根据客户定制化需求，提供一站式解决方案。这种模式将成为手套箱行业未来主流的发展方向之一。

2）不断提升运维服务

手套箱厂商竞争形式由产品层面逐步扩展到产品的全生命周期层面。作为手套箱产品的延伸，运维服务为客户提供综合解决方案，不仅可提升客户忠诚度，还可提高单位客户资源的产值，在存量市场空间开辟了稳定的收入来源。

3、竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势

（1）竞争格局

目前，公司所处手套箱行业主要企业包括德国布劳恩、美国 VAC、威格科技、伊特克斯、德力斯实业。相关企业情况如下：

1）德国布劳恩

德国布劳恩成立于 1976 年，是世界领先的传统惰性气体保护设备制造商，其总部位于德国慕尼黑，在美国、中国、韩国、英国、法国等国家设有分公司，并在全球一百多个国家和地区设有办事处或代理机构，是手套箱行业的领军企业。

2）美国 VAC

美国 VAC 自 1960 年即为客户提供惰性气体手套箱和惰性气体纯化装置，

提供的手套箱及气体、液体纯化系统广泛应用于 OLED/PLED 显示器，薄膜晶体管，惰性气体焊接，核工业，电池研发生产，特种灯研发生产等。

3）威格科技

威格科技（苏州）股份有限公司成立于 2005 年，自主研发生产惰性气氛系统，下游行业包括：科学实验、OLED 显示、核领域、锂电池、半导体、生物医药等。

4）伊特克斯

伊特克斯惰性气体系统（北京）有限公司成立于 2006 年。公司所生产的产品主要包括生化实验手套箱、锂电手套箱、特种灯生产用手套箱、溶剂过滤系统、溶剂纯化系统、气体纯化系统等。

5）德力斯

成都德力斯实业有限公司成立于 2001 年，旗下产品包括：惰性气氛手套箱、惰性气氛保护箱、核级屏蔽舱、锂电池生产线、真空镀膜系统等。

（2）公司产品竞争地位及竞争优势

公司成立近 20 年，为下游客户提供了优质的研发、生产等环节的支持。公司凭借强大的技术实力，持续对产品进行创新的能力，以及对下游客户的深入理解，形成了公司独特的竞争优势。公司在行业中具有较强的竞争力，市场地位较为突出，获得了众多客户的高度认可。

公司竞争优势如下：

1）产品质量优势

公司高度重视产品质量，始终以产品质量作为公司立足发展的根基，一直致力于为客户提供高稳定性、高品质的手套箱产品。在质量体系建设方面，公司已通过 ISO 9001:2015 质量管理体系认证，并建立了涵盖生产质量管理、产品品质检测和售后服务等环节的质量控制体系，将质量控制体系理念贯穿在公司生产经营活动的全过程中。公司产品受到客户的广泛认可，产品质量在行业内具有较强的优势。

2）高效交付能力优势

手套箱产品通常会由数百件甚至更多的不同零部件产品组成，相关零部件又需要根据不同客户的需求进行定制化生产，因此对于手套箱生产企业的信息化生产管理能力要求很高。公司依托于自身的在生产信息化的专业能力，结合多年的生产管理经验，开发出 PLM 系统，实现了生产全面信息化，有效地保证了公司高效的产品生产、交付能力，实现了非标产品的大规模标准化制造。

3）客户资源及服务优势

公司是国内较早进入手套箱行业领域的企业之一，经过多年的技术沉淀和市场开拓，目前在生物医药、新材料、新能源、节能环保等行业的科研院所、生产企业中积累了丰富的优质客户资源，例如比亚迪、国轩高科、清华大学、中国科学技术大学等。通过与优质客户的合作，帮助公司在行业内树立了良好的口碑和声誉，并促进了公司在研发能力、生产组织能力、质量控制能力等方面的长足进步。

公司销售团队经过多年为客户提供专业的售后服务，对公司产品结构、性能、应用等均非常熟悉，能够精准把握客户的需求，在开拓市场和维护现有客户方面拥有丰富的经验。公司制定有专门的《售后管理制度》，对公司售后服务进行了专门地规范，及时响应客户在售后事项上的相关需求，获得了客户的一致好评。

综上所述，公司产品下游市场规模较大，需求稳定，公司在行业内具有较好的竞争优势，公司业绩具有稳定性及可持续性。

（三）期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）

公司 2024 年 1-6 月未经审计或审阅的相关财务数据如下表所示：

项目（单位：万元）	2024 年 1-6 月
营业收入	26,710.73
其中：核项目营业收入	9,194.57
营业成本	16,269.87
其中：核项目营业成本	7,001.85
毛利率	39.09%
其中：核项目毛利率	23.85%

其他项目毛利率	47.09%
净利润	5,652.78
经营活动产生的现金流量净额	-1,207.26

2024 年 1-6 月未经审计的毛利率为 39.09%，其低于报告期内的毛利率，主要原因有两点，一是公司于 2023 年 12 月搬迁了新的厂房并使用了新设备，生产成本中折旧摊销的成本对整体毛利率负向影响约 4%；二是 2024 年上半年公司核项目（M 项目）收入占比达到 34.42%，但因定制化程度较高、工艺较为复杂，超出了公司原先预计的成本，导致核项目毛利率降低到了 23.85%，除去核项目以外，其他项目毛利率为 47.09%。

2024 年下半年，随着公司其他客户项目、产品销售收入的增加，核项目收入占收入总额的比重将会逐步降低，核项目的毛利率较低的负向影响在 2024 年下半年将减轻，预计全年毛利率及净利率将有所提升。

公司 2024 年 1-6 月未经审计的经营活动产生的现金流量净额为-1,207.26 万元。经营活动产生的现金流量净额为负的原因主要是：1、公司加大了研发投入，特别是固态锂电池业务的研发投入；2、公司业务扩充，人员成本增加；3、部分大项目上半年验收暂未回款（预计下半年回款）。

综上，公司未来盈利能力较好，期后已实现收入继续增长，期后新增订单规模较大，业绩具有可持续性。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查，说明境外核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见；（2）核查上述问题，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入的真实性、准确性及业绩的持续性、稳定性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查并发表明确意见。

一、请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于

境外销售的要求核查，说明境外核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见；

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、原始单据检查

获取销售业务流程、客户类型分类标准等信息，检查主要客户的销售合同或订单，对合同中的交期、货物数量、交付验收和付款等主要条款进行核查；查阅可比公司信息披露资料，了解其收入确认原则；

2、函证程序

对报告期重要境外客户的期末应收账款余额和当期交易金额进行函证：

报告期内，境外营业收入发函及回函比例如下：

项目（单位：万元）	2023 年		2022 年	
	金额	比例	金额	比例
境外营业收入	2,320.83	100.00%	1,731.20	100.00%
发函金额	1,926.65	83.02%	1,363.01	78.73%
回函金额	1,429.35	61.59%	965.29	55.76%

3、访谈程序

主办券商和会计师对公司重要客户 Gnam Inc.进行了访谈，对重要客户基本情况、与公司业务合作情况、交易价格、信用期限、产品质量、关联关系等方面进行了核查。

4、复核境外注册会计师的审计报告

主办券商和会计师复核了境外会计师的审计报告，复核了重要的财务数据和信息。

5、海关数据获取及分析

获取报告期各期境外销售数据、报关数据、出口退税金额、运输费用、保险费用的数据，检查其匹配性。

6、贸易政策分析

查询公司境外销售的主要地区与拟挂牌公司出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化。

7、汇兑损益分析

测算报告期内汇兑损益，分析是否对公司业绩存在较大影响。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内境外销售收入占比较低，境外销售收入确认符合《企业会计准则》规定，收入确认真实、准确、完整；报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在异常差异，与出口退税、运费及保险费匹配，出现差异原因具有真实性及合理性；境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

公司外销主要出口地区为美国，报告期内及期后与公司主要产品相关的对华进口、外汇等政策未发生重大不利变化，与公司主要产品相关的国际经贸关系也未发生重大不利变化。此外，由于公司整体外销收入占比较低，如未来进口国和地区的进口外汇等政策以及国际经贸关系发生变化，亦不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

二、请主办券商及会计师核查上述问题

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解、评估公司与收入确认相关的销售循环内部控制设计合理性，并测试其运行有效性；了解公司销售业务模式，检查主要客户销售合同及销售订单，评估收入确认会计政策是否符合企业会计准则的规定；

2、取得公司营业收入明细表，统计分析收入确认构成，对数据进行分析性

复核，核查了公司主要细分产品的营业收入及其占比，统计客户数量及新客户数量等信息；取得并复核公司报告期销售数量数据，并计算、分析设备的平均销售价格；统计报告期前五大客户的基本情况，查阅相关合同及原始单据、统计报告期的合作背景、销售金额及变化情况；统计及分析直销客户和贸易客户的基本情况、销售金额及变动情况；查阅可比上市公司的主要客户、细分产品、细分销售模式等并与公司情况进行对比；

3、统计公司季度及月度统计的主营业务确认收入并分析其具体构成；统计可比上市公司的第四季度收入及其占比，并与公司情况进行对比分析；逐项分析净利润及经营活动现金流量的差异，分析经营活动现金流量与收入、净利润匹配情况；

4、查阅了主要客户的工商资料、包括名称、所属国家/地区、成立时间、注册及实缴资本、股权结构、参保人数等资料，核查客户与公司及关联方是否存在关联关系、核查是否有公司员工或前员工参股的情况；核查公司及关联方资金流水，核查与主要客户的交易流水是否存在异常；对客户进行访谈，就合作时间、是否存在关联关系、是否有公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品、是否有非交易性资金往来和其他利益安排等情况进行了访谈确认。报告期内，客户访谈覆盖率分别为63.43%、62.26%；核查直销客户与贸易商客户的终端客户重合的情况，分析客户性质及其重合的原因；核查客户当年设立并当年采购米开手套箱及相关产品前五大客户情况，包括客户类型、购买产品类型、购买金额、回款情况、交易背景、是否与公司及其关联方存在异常资金往来或者其他安排等；分析直销及贸易商客户家数及增减变动情况、复购率等数据；

5、采取抽样方法，检查销售合同或订单、发货单、销售发票、物流单据、验收单等收入确认支持性文件，评估收入确认是否符合公司的收入确认会计政策；对主要客户进行走访；对主要客户就交易额，往来余额等进行函证；查阅主要贸易商的合同、验收单据、资金回款记录、发票、公司的出入库记录，核查其为买断式贸易依据的准确性；查阅主要客户合同条款，核查产品质量保证、退换货、售后维修等方面的约定，及报告期内退换货、维修情况，核查其会计处理与《企业会计准则》的规定是否存在矛盾；核查主要客户的销售定价、信用政策、结算

条件、收入确认政策，核查其差异情况；复核报告期的平均信用政策数据；执行客户走访程序，对贸易商客户各期末库存情况、终端销售情况进行访谈，复核贸易商期后回款情况；复核并分析公司报告期平均生产销售周期、平均安装销售周期、安装和未安装的收入金额占比；

6、关于境外销售的核查程序，参见本节“一、请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查，说明境外核查的具体措施、走访、视频、电话、函证金额及比例，并发表明确意见；”之“（一）核查程序”；

7、查询公开信息，包括天眼查、国家企业信用信息公示系统，获取重合的客户、供应商基本情况；查阅重合的客户、供应商报告期内相关交易合同；访谈公司管理层，了解公司商业模式，包括销售模式、采购模式等；查阅可比公司以及其他专用设备制造业上市公司相关资料；查阅公司流水，核查公司与重合客商的资金往来是否属于正常业务往来。

8、获取公司报告期后财务数据及目前在手的订单情况；查询下游市场需求、行业发展趋势、竞争格局等信息，了解下游行业发展情况及公司业务拓展方向是否符合行业发展趋势。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司的各个产品线的销售额均有所上涨，且密封箱室智能装备的销售额上涨幅度较为明显，主要原因有以下几点：（1）市场环境及下游应用领域需求的增加；（2）公司业务拓展能力及议价能力较强；（3）公司产品的结构向着复杂化、智能化升级，因此其变动具有合理性；公司系非标装备生产商，中小客户并不具有持续购买需求，其主要客户及其销售收入的变动具有合理性；公司在报告期内，对贸易商的销售额占比有所提高，其主要原因系下游研究需求有所增加，其变动具有合理性；公司直接可比的公司均未有公开数据，公司根据营业收入规模、下游客户领域选出了四家可比上市公司在主要客户、细分产品与细分模式上与公司有所不同。

2、公司收入不存在明显季节性波动，与可比公司不存在显著差异，除了部分央企大客户的大金额项目集中年末确认以外（该类项目均以客户签订的验收单为确认依据），其他项目不存在集中于 12 月份确认收入的情形；报告期内净利润及经营活动现金流量的差异均具有合理理由，与收入变动情况具有匹配性。

3、公司与主要直销客户及主要贸易客户不存在关联关系、不存在公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况，主要客户与公司及关联方不存在异常资金往来或其他利益安排；直销客户与贸易商客户的终端客户是存在重合的情况，90%以上重合的用户为学校及科研机构，重合的主要原因系学校及科研机构对销售渠道的了解程度不同、公司作为单一设备生产商不具有大额集中采购的招标资质；报告期内不存在购买异常行为的直销及贸易商客户，客户当年设立并当年采购米开手套箱及相关产品前五大客户的交易背景、合同签订、回款情况均具有合理性，对公司单一依赖的贸易商与公司不具有关联关系，交易金额不大，具有采购公司手套箱的合理需求，相关交易背景及资金往来情况不存在异常；2023 年新增客户数量占全年客户数量的占比为 62.54%，客户总复购率 37.46%。贸易商新增客户数量占全年客户数量的占比相较于直销客户高，其主要原因系客户对于新能源等的研发需求增加，具有合理性。

4、各期销售模式的收入确认方式、时点、依据符合《企业会计准则》的规定；对贸易商销售模式系买断式模式，其确认收入依据为验收单；主要客户关于产品质量保证、退换货、售后维修等方面的约定，及报告期内退换货、维修情况的会计处理符合《企业会计准则》的规定；对主要客户的销售定价、信用政策、结算条件、收入确认政策等不存在明显差异，与客户信用资质及客户体量等因素具有一定关系。报告期内，客户平均信用政策呈现缩紧趋势，不存在整体上客户放松信用政策增加收入的情况；报告期内，因产品物流系直接由公司发往终端客户，并不经过贸易商客户仓库，因此贸易商各期末库存情况为 0；贸易商客户的产品达到验收条件时公司才进行收入确认，因此产品已进行了终端销售情况；报告期内，贸易商回款情况良好，不存在利用贸易商客户提前确认收入的情形；报告期内，公司平均信用政策、平均生产销售周期、平均安装调试周期均有所缩短，说明公司不存在对客户放松信用政策增加收入的情况、仓储物流效率有所提升、验收周期缩短，不存在通过调节验收进度提前或延后确认收入的情况。

5、报告期内境外销售收入占比较低，境外销售收入确认符合《企业会计准则》规定，真实、准确、完整；报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在显著差异，与出口退税、运费及保险费匹配，出现差异原因具有真实性及合理性；境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响；公司外销主要出口地区为美国，报告期内及期后与公司主要产品相关的对华进口、外汇等政策未发生重大不利变化，与公司主要产品相关的国际经贸关系也未发生重大不利变化。此外，由于公司整体外销收入占比较低，如未来进口国和地区的进口外汇等政策以及国际经贸关系发生变化，亦不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

6、公司与同一主体进行既销售又采购的交易均为双方基于各自正常日常经营生产需要所进行，双方针对销售和采购分别签署合同或订单，交易价格经双方市场化商业谈判达成，属于正常的商业关系，具备商业合理性，符合行业惯例；重合的客户与供应商与公司不存在关联关系，不存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形；客商重合的交易实质不是委托加工业务，公司对相关客户的销售与采购基于不同的业务和订单，按照总额法确认收入。符合《企业会计准则》规定，与专用设备制造业存在客户/供应商重合公司的相关处理不存在重大差异。

7、根据公司期后订单、核心技术、下游市场需求、行业发展趋势及竞争格局、公司产品竞争地位及竞争优势、期后财务情况（收入、毛利率、净利润、现金流等）等，公司未来盈利能力较好，期后已实现收入继续增长，在手订单规模较大，业绩具有可持续性。

三、请主办券商及会计师说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入的真实性、准确性及业绩的持续性、稳定性发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下的核查程序：

1、销售与收款循环内控测试

对公司的销售及收款循环实施穿行及控制测试，评价内部控制制度建立和运行的有效性等。

2、收入细节性测试

查阅销售合同、验收单、银行回单和销售发票等与销售相关的原始单据，核实收入确认的真实性和完整性等。

3、截止性测试：选取报告期资产负债表日前后收入明细进行从账面到签收单的截止性测试，以评价收入是否确认在恰当的会计期间。

4、当期及期后销售回款

核查对报告期重要客户当期及期后销售回款的交易流水进行核对，检查在银行存款、票据等不同支付方式下销售回款的真实性；

5、收入分析性程序

报告期各年度收入、成本、毛利率波动分析，报告期主要产品收入、成本、毛利率波动分析等。

6、函证程序

对报告期重要客户的期末应收账款余额和当期交易金额进行函证：

报告期内，营业收入发函及回函比例如下：

项目（单位：万元）	2023 年		2022 年	
	金额	比例	金额	比例
营业收入	40,493.22	100.00%	27,009.69	100.00%
发函金额	31,775.87	78.47%	21,042.83	77.91%
回函金额	25,583.25	63.18%	13,865.25	51.33%

针对已发函未回函客户的销售收入，执行了如下替代测试程序：检查与收入确认相关的销售合同、销售发票、发货单、签收单、报关单等支持性文件；检查当期收款及期后收款情况。通过替代测试，核查了已发函未回函客户报告期各期收入金额的真实性和准确性。

7、客户背景及关联方关系核查

通过查阅或获取天眼查、企查查、国家企业信用信息公示系统等渠道，了解内销客户的背景信息；核查公司与客户是否存在关联关系。

8、访谈程序

主办券商和会计师对公司重要客户进行了现场走访，对重要客户基本情况、与公司业务合作情况、交易价格、信用期限、产品质量、关联关系等方面进行了核查，针对贸易商客户，进一步核查了其终端客户情况、期末库存情况等。

已访谈客户的金额和比例情况具体如下：

项目（单位：万元）	2023 年		2022 年	
	金额	比例	金额	比例
营业收入	40,493.22	100.00%	27,009.69	100.00%
访谈金额	25,322.51	62.54%	17,279.03	63.97%

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为，报告期内，公司营业收入整体持续增长，毛利率较为稳定。公司严格按照《企业会计准则》及与客户的合同约定情况，制定了合理的收入确认政策并保持稳定，收入确认时点严格按照已制定的收入确认政策执行，收入确认相关依据充分。报告期内销售收入的真实性、准确性、完整性。

四、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查并发表明确意见。

律师已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求核查并发表明确意见，详见律师出具的《上海市锦天城律师事务所关于米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司申请股份在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

4．关于应收款项。

关于应收款项。根据申报文件：2022 年末、2023 年末，公司应收款项余额

大幅增长。其中，应收账款余额为 2,921.43 万元、4,586.89 万元，1 年以上应收账款占比 12.29%、16.39%。应收票据余额为 534.44 万元、582.96 万元。

请公司：（1）结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期等，说明应收账款大幅增长的原因，1 年以上应收账款比例增加及相关款项长期未收回的原因，应收账款周转率高于可比公司的原因及合理性；应收账款前五大对手方与主要客户存在差异的原因及合理性；（2）说明各期末直销及贸易商客户应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险，公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行；（3）说明各期票据收取、背书、贴现、终止确认等情况，应收票据、应收款项融资核算的划分依据及列报准确性，已背书或贴现未到期的票据是否存在追偿风险、会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算，应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性；（4）说明对上海市金山区亭林镇对外经济发展公司及 1 年以上其他应收款的情况，包括交易对手方、交易背景、款项性质、交易金额、账龄、款项尚未收回的原因及可收回性；（5）结合预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况等，说明应收项目坏账准备计提是否充分，均按照账龄组合计提坏账的原因及合理性，应收票据坏账计提政策与可比公司是否存在差异。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对应收款项期末余额的真实性、准确性、坏账计提的充分性，相关内控制度是否建立健全并得到有效执行发表明确意见。

【公司回复】

一、结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期等，说明应收账款大幅增长的原因，1 年以上应收账款比例增加及相关款项长期未收回的原因，应收账款周转率高于可比公司的原因及合理性；应收账款前五大对手方与主要客户存在差异的原因及合理性

（一）结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付

验收周期等，说明应收账款大幅增长的原因

1、业绩变动及应收账款大幅增长

报告期各期末，公司应收账款以及营业收入变动情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年	增长率
应收账款余额	4,953.54	3,228.58	53.43%
营业收入	40,493.22	27,009.69	49.92%
应收账款余额占营业收入比例	12.23%	11.95%	0.28%

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 3,228.58 万元和 4,953.54 万元，应收账款期末账面余额占当期营业收入的比例分别为 11.95%和 12.23%。2023 年末公司应收账款期末账面余额占当期营业收入的比例有所上升，但增加幅度较小。

2023 年末应收账款余额增加较多，主要系 2023 年公司收入大幅增长、且主要客户中客户 BD、客户 Y 等公司的账期相对较长且应收账款余额较大，应收账款余额占营业收入的比例总体保持平稳。

2、对主要客户的信用政策、结算条件、交付验收周期及变动情况

报告期内，公司对主要客户的信用政策、结算条件、交付验收周期如下：

年度	序号	主要客户	主要合同条款
2023 年	1	客户 Y	信用政策及结算条件：A. 买方应在收到卖方提供的所有支付条件文件并确认其符合要求后 60 天内支付 5%的履约保函、预付款保函；B. 买方应在收到卖方提供的所有阶段付款支付条件文件并确认其符合要求后 60 天内支付合同价款的 45%，其中主要材料（箱体板材、屏蔽层用碳钢板）到货验收合格后，支付合同价款的 20%，设备出厂验收合格后，支付合同价款的 25%；C. 合同设备到达现场并接收，到货设备开箱检验合格，且竣工文件合格后 60 天内支付合同价款的 25%；D. 单体安装、调试完毕，获得相应证明文件后 60 天内支付合同价款的 20%；E. 合同设备质保期满且证明其性能完全满足技术条件要求后 60 天内支付合同价款的 5%。 交货验收周期：合同签订后 1 年内分批交货，合同设备在考核中达到或视为达到技术性能考核指标后签署合同设备验收证书。

年度	序号	主要客户	主要合同条款
	2	客户 K	信用政策及结算条件：A.合同签订并提交相关文件后15个工作日内，支付合同总价款的 30%的预付款；B.全部货物运至甲方指定地点并验收合格后，买方签发最终验收合格确认书后的 15 个工作日内，支付合同总价的 60%验收款；C.剩余合同价款的 10%作为质保金，在全部货物质保期满 30 个工作日内，买方扣除应由卖方支付的违约金、赔偿金等款项后，向卖方支付余款。 交货验收周期：合同签订后 20 天内具备出厂验收条件，并在甲方书面通知的十日内货到指定地点，产品符合质量标准、规格及性能指标后验收。
	3	客户 F	信用政策及结算条件：A.合同生效后 7 日内，需方支付合同总额的 30%预付款，以款到供方指定帐号日期计算交货期；B.供方在货物生产完成后，通知需方支付 70%提货款，收到全款、供方安排发货；供方收到全款后开具全额增值税 13%发票给需方。 交货验收周期：乙方应在合同生效后 25 天内交货；设备到达甲方指定的安装地点后，需方进行设备整体验收，包括外观检验以及根据技术协议要求验收；设备验收不合格的，乙方应按照技术协议的要求进行进一步调整，并在收货 7 天内调整完成符合技术要求后再重新验收。设备无法满足技术协议要求的，甲方可选择退货或换货，除退货必须返还的货款外，由此产生的一切费用，由乙方承担。
	4	客户 BD	信用政策及结算条件：货到凭票付 60%，验收合格付 40%；全部 6 个月迪链。 交货验收周期：发货前 5 个工作日，乙方应通知甲方对设备进行预验收，设备通过甲方的预验收后方可送货；设备交付甲方并由乙方调试好后需经甲方相关部门和人员确定同意才可以投入使用，试运行使用期间设备性能达到技术协议约定，并连续运转即试运行 1 个月后启动最终验收，抽取连续一周的运转情况进行正式验收；终验验收标准依据主协议、技术协议的各项要求以及双方另行约定的其他补充规格。
	5	客户 X1	信用政策及结算条件：A.第一次进度款：得到甲方认可的初步方案，支付合同总价的 10%；B.第二次进度款：完成设备加工图纸并经甲方审核，完成设备关键零部件、主体材料、标准件等采购合同签署并经甲方确认，支付合同总价的 20%；C.甲方工厂验收款：甲方工厂验收纪要，支付合同总价的 30%；D.现场终验收款：设备冷试（模

年度	序号	主要客户	主要合同条款
			拟料）联合调试完成，性能满足技术要求，签署现场终验收纪要，支付合同总价的 35%； E.质保金：合同设备质保期满，支付合同总价的 5%。 交货验收周期：3 个月内完成源地验收，4 个月内运抵甲方现场，6 个月内完成甲方工厂验收。
2022 年	1	客户 Y	信用政策及结算条件：A. 支付合同总价 10%作为预付款；B. 乙方出具全套施工图纸后支付合同总价 30%的进度款；C. 源地验收后支付合同总价 20%源地验收款；D. 设备冷式（模拟料）联合调试完成，性能满足技术要求后现场预验收支付合同总价 25%的货款；E. 设备热试联合调试完成，性能满足技术要求后现场终验收支付合同总价的 10%的货款；F. 合同设备质保期满，现场所有技术服务结束后最终交付支付合同总价的 5%。 交货验收周期：合同签订后 4 个月内完成源地验收；8 个月内运抵客户现场；17 个月内完成单体调试。在按技术要求完成对合同项目的冷态调试及性能试验，并满足合同项目生产线冷试生产要求后，买方组织有关人员到生产线现场按合同技术要求对合同产品进行现场验收。如果合同产品满足技术要求，则签署现场验收纪要，完成现场验收。
	2	上海奥能瑞拉能源科技有限公司	信用政策及结算条件：合同签订后 7 天内支付 35%，发货前支付 45%，调试合格并稳定运行 60 天后支付 20%货款。 交货验收周期：合同生效后 2 个月内完成生产并初步验收合格，3 个月内在甲方车间内完成验收。
	3	客户 BD	信用政策及结算条件：货到凭票付 60%，验收合格付 40%；全部 6 个月迪链。 交货验收周期：发货前 5 个工作日，乙方应通知甲方对设备进行预验收，设备通过甲方的预验收后方可送货；设备交付甲方并由乙方调试好后需经甲方相关部门和人员确定同意才可以投入使用，试运行使用期间设备性能达到技术协议约定，并连续运转即试运行 1 个月后启动最终验收，抽取连续一周的运转情况进行正式验收；终验验收标准依据主协议、技术协议的各项要求以及双方另行约定的其他补充规格。
	4	浙江大学	信用政策及结算条件：货到验收合格后需方凭发票支付供方 100%货款，30 天内付清全款。

年度	序号	主要客户	主要合同条款
			交货验收周期：合同生效后 45 天-50 天内发货，按甲乙双方签订的技术协议进行验收。
	5	客户 K	信用政策及结算条件：A.合同签订并提交相关文件后 15 个工作日内，支付合同总价款的 30%的预付款；B.全部货物运至甲方指定地点并验收合格后，买方签发最终验收合格确认书后的 15 个工作日内，支付合同总价的 60%验收款；C.剩余合同价款的 10%作为质保金，在全部货物质保期满 30 个工作日内，买方扣除应由卖方支付的违约金、赔偿金等款项后，向卖方支付余款。 交货验收周期：合同签订后 20 天内具备出厂验收条件，并在甲方书面通知的十日内货到指定地点，产品符合质量标准、规格及性能指标后验收。

综上，报告期内公司应收账款余额与营业收入同步增长，且应收账款余额占营业收入的比例保持稳定。由于不同客户的议价能力、技术要求、定制化程度等要求有所不同，公司对主要客户的信用政策、结算条件、交付验收周期存在一定差异。

报告期内公司对同一客户的相关政策较为稳定，由于不同项目的产品特点、定制化程度、技术标准等存在一定差异的行业特点，具体政策存在少量差异，不存在重大变动。

（二）1 年以上应收账款比例增加及相关款项长期未收回的原因

报告期各期末，公司期末应收账款余额按账龄分布的情况如下：

账龄 （单位：万元）	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
1 年以内	4,141.76	83.61%	2,831.71	87.71%
1 至 2 年	703.37	14.20%	211.87	6.56%
2 至 3 年	18.15	0.37%	38.48	1.19%
3 至 4 年	12.96	0.26%	27.38	0.85%
4 年以上	77.29	1.56%	119.15	3.69%
合计	**4,953.54**	**100.00%**	**3,228.58**	**100.00%**

报告期各期末，公司大部分应收账款账龄均为一年以内，一年以上的应收账

款余额占比分别为 12.29%和 16.39%。

2023 年末，公司主要的一年以上应收账款情况如下：

客户（单位：万元）	1 年以上应收账款余额	占 1 年以上应收账款余额比例	占应收账款余额比例	账龄	未收回原因
客户 Y	316.00	38.93%	6.38%	1-2 年	客户内部付款流程较长
客户 BD	248.91	30.66%	5.02%	1-2 年	客户内部付款流程较长
西安众迪锂电池有限公司	41.34	5.09%	0.83%	1-2 年	客户内部付款流程较长
多氟多新材料股份有限公司	25.61	3.15%	0.52%	2-3 年、4 年以上	已计提减值，正在催收中
吉林大学	20.78	2.56%	0.42%	4 年以上	已全额计提减值，对方负责人已无法联系
合计	**652.64**	**80.39%**	**13.18%**	**/**	**/**

2022 年末，公司主要的一年以上应收账款情况如下：

客户（单位：万元）	1 年以上应收账款余额	占 1 年以上应收账款余额比例	占应收账款余额比例	账龄	未收回原因
聊城大学	55.30	13.93%	1.71%	4 年以上	期后已回款
客户 BD	47.60	11.99%	1.47%	1-2 年	客户内部付款流程较长
湖北酷鑫光电技术有限公司	41.68	10.50%	1.29%	1-2 年	期后已回款
吉林大学	33.30	8.39%	1.03%	1-2 年、3-4 年、4 年以上	部分款项已收回，其余部分对方负责人已无法联系
多氟多新材料股份有限公司	25.61	6.45%	0.79%	1-2 年、2-3 年	已计提减值，正在催收中
合计	**203.49**	**51.26%**	**6.30%**	**/**	**/**

报告期内，公司一年以上应收账款余额分别为 396.88 万元和 811.78 万元。

公司一年以上应收账款增加主要系2023年一年以上应收账款前两大客户客户Y以及客户BD一年以上应收账款金额较大所致，报告期内其余客户的一年以上应收账款金额均较小。

客户Y、客户BD，两家客户规模较大、经营情况及资信状况良好，均处于正常经营状态，信用状况良好。由于上述两家客户内部付款流程较长，存在较大金额的一年以上应收账款具有合理性，该两家客户均不存在2年以上的应收账款，表明相应应收账款的可收回性良好，预计不存在重大风险。

综上，公司一年以上应收账款比例增加主要系客户Y以及客户BD应收账款增加较多，相关款项长期未收回具有合理商业理由，主要客户交易情况、资信状况良好，预计未来无法收回的可能性较低。

（三）应收账款周转率高于可比公司的原因及合理性

报告期内，公司与可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称（单位：次）	2023年	2022年
景业智能	1.25	2.55
莱伯泰科	7.96	7.49
申昊科技	0.63	0.60
金辰股份	1.96	2.06
可比公司平均值	2.95	3.17
公司	**9.90**	**10.56**

注：可比公司上述数据来源于其定期报告、招股说明书等公开信息文件

报告期内，公司应收账款周转率分别为10.56次和9.90次，高于可比公司的平均水平，经营效率较高，报告期内变动趋势与可比公司应收账款周转率变动趋势保持一致。公司应收账款周转率较高主要系公司产品市场竞争力较强，在与客户议价及信用政策等方面谈判时一般处于有利地位，通常提供的信用周期较短，客户预付比例较高及回款时间较短，使得各期末应收账款余额较少。

（四）应收账款前五大对手方与主要客户存在差异的原因及合理性

2023年度公司应收账款余额前五大客户及当期销售收入情况如下：

应收账款前五大客户（单位：万元）	应收账款余额	当期销售金额	是否为前五大客户
客户 BD	768.17	620.22	是
客户 K	719.00	1,692.61	是
客户 Y	626.97	4,811.19	是
客户 X1	206.50	522.12	是
浙江大学	157.35	447.97	否

2022 年度公司应收账款余额前五大客户及当期销售收入情况如下：

应收账款前五大客户（单位：万元）	应收账款余额	当期销售金额	是否为前五大客户
客户 BD	727.33	636.30	是
客户 Y	474.00	1,398.23	是
客户 K	145.20	464.60	是
广州天赐高新材料股份有限公司	107.26	376.91	否
浙江大学	82.46	539.52	是

由上表可知，公司报告期各期前五名应收账款客户与报告期内公司前五大客户重合度较高，少部分存在差异。其中，2022 年末应收账款余额前五名客户中广州天赐高新材料科技股份有限公司及 2023 年末应收账款余额前五名客户中浙江大学不在当年销售额前五大客户中，主要原因系：一方面，2022 年销售额前五大客户上海奥能瑞拉能源科技有限公司、客户 F 合同中均约定发货前支付大部分款项，期末不存在大额应收账款，故未在期末前五大应收账款客户中；另一方面，广州天赐高新材料股份有限公司、浙江大学受交易时点以及合同约定信用政策影响，期末销售的产品尚在信用期限内尚未完成回款，导致期末应收款项排名靠前。

综上，公司报告期各期前五名应收账款客户与报告期内公司主要客户存在少量差异，主要受交易时点及不同客户信用政策有所差异的影响，不存在异常情形。

二、说明各期末直销及贸易商客户应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险，公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行

（一）说明各期末直销及贸易商客户应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险

1、各期末直销及贸易商客户应收账款余额

报告期内各期末公司直销及贸易商客户应收账款余额如下：

客户分类 （单位：万元）	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
直销客户	4,887.23	98.66%	3,170.17	98.19%
贸易商客户	66.31	1.34%	58.41	1.81%
合计	**4,953.54**	**100.00%**	**3,228.58**	**100.00%**

报告期各期末公司应收账款余额大部分来自直销客户，各期末对直销客户的应收账款余额占应收账款余额的比例分别为 98.19%和 98.66%，主要系公司对贸易商客户的信用政策较为严格，基本均要求全部款项到账后发货，因此报告期各期末应收账款余额大部分均为直销客户，具有合理性。

2、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险

报告期各期末，公司逾期应收账款余额、逾期期限、逾期应收账款占应收账款余额以及各期营业收入的比例情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
应收账款余额	4,953.54	3,228.58
逾期应收账款余额	2,787.12	1,204.60
平均逾期期限（天）	143.56	125.45
逾期应收账款余额占应收账款余额比例	56.27%	37.31%
营业收入	40,493.22	27,009.69
逾期应收账款余额占营业收入比例	6.88%	4.46%

报告期各期末，公司逾期应收账款占应收账款的比例分别为 37.31%和 56.27%，比例有所上升，主要系 2023 年度公司第一大客户客户 Y 期末应收账款较多，且由于付款流程较长，相应款项逾期所致。逾期应收账款平均逾期期限分别为 125.45 天和 143.56 天，逾期时间较短且不存在重大变动。报告期内，逾期应收账款占各期营业收入的比例分别为 4.46%和 6.88%，占比均较低，公司营业收入总体回款情况良好。

报告期各期末，公司逾期应收账款金额前五名客户具体情况如下：

报告期	客户（单位：万元）	逾期应收账款余额	逾期金额占比	客户、订单情况说明
2023 年	客户 Y	606.82	21.77%	客户 Y 经营情况、资信状况较好，由于内部付款流程较长，期末逾期应收账款金额较大，逾期应收账款预计未来可收回
	客户 BD	407.68	14.63%	期后已回款 143.01 万元，客户 BD 经营情况、资信状况均较好，由于内部付款流程较长，期末逾期应收账款金额较大，大部分款项期后已回款，剩余 264.67 万元逾期期限较短，预计未来可收回
	客户 X1	206.50	7.41%	属于密封箱室智能装备项目（核项目），由于下游客户尚未付款导致应收账款逾期，预计未来可收回
	客户 K	101.70	3.65%	属于密封箱室智能装备项目（核项目），由于下游客户尚未付款导致应收账款逾期，预计未来可收回
	深圳市华科创智技术有限公司	78.00	2.80%	期后已回款
	合计	**1,400.70**	**50.26%**	***/***
2022 年	客户 BD	314.45	26.10%	期后已回款 289.55 万元，客户 BD 经营情况、资信状况均较好，由于内部付款流程较长，期末逾期应收账款金额较大，大部分款项期后已回款，剩余 24.9 万元逾期期限较短，预计未来可收回
	客户 K	58.20	4.83%	属于密封箱室智能装备项目（核项目），由于下游客户尚未付款导致应收账款逾期，预计未来可收回
	广州天赐高新材料股份有限公司	49.07	4.07%	期后已回款
	浙江大学	48.40	4.02%	期后已回款
	上海智能新能源汽车科创功能平台有限公司	44.92	3.73%	期后已回款

报告期	客户（单位：万元）	逾期应收账款余额	逾期金额占比	客户、订单情况说明
	合计	515.04	42.76%	/

报告期内，公司尚未回款的逾期应收账款主要为密封箱室智能装备项目（核项目）、下游为核项目的客户以及客户 BD。在合同执行过程中，受客户临时资金周转安排、付款习惯、支付方式、内部流程、下游客户支付情况等各方面因素的影响，客户实际付款时间会与合同约定时间存在一定差异，从而导致公司存在逾期应收账款。

公司逾期应收账款期后回款情况具体如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
逾期应收账款余额	2,787.12	1,204.60
逾期应收账款余额占营业收入比例	6.88%	4.46%
逾期应收账款期后回款金额	988.09	1,049.37
逾期应收账款期后回款比例	35.45%	87.11%

注：应收账款期后回款情况统计截至 2024 年 6 月 30 日

报告期各期，公司逾期应收账款期后回款比例分别为 87.11%和 35.45%，2022 年逾期应收账款期后回款比例较高但 2023 年较低，主要系 2023 年大额逾期应收账款的客户客户 Y、客户 BD 尚未回款所致，预计未来均可收回。

综上，报告期各期末公司应收账款余额绝大部分为直销客户应收账款；逾期应收账款占期末应收账款余额比例较大，但占各期营业收入比例较小，逾期期限较短且较为稳定，主要逾期原因系受客户临时资金周转安排、付款习惯、支付方式、内部流程、下游客户支付情况等各方面因素的影响，期后回款情况较为良好，预计无法收回的风险较低。

（二）公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行

公司已建立完善的应收账款催款制度，针对逾期未回款的客户，主要采取以下措施逐步进行相关款项的催收：

1、提醒通知：通过电话、微信、短信、邮件等方式，定期提醒客户支付欠

款。

2、沟通协商：必要时上门与客户进行沟通，催款并了解逾期原因。

3、发送催款函：前述措施仍未回款情况下，将正式发送催款函，明确指出欠款金额、逾期时间以及可能的法律后果。

4、法律行动：在尝试了前述催款手段后，如果客户仍未支付，则考虑采取法律行动，如起诉、仲裁等。

综上，公司已建立完善的应收账款催款制度，效果良好，应收账款内控制度建立健全并得到有效执行。

三、说明各期票据收取、背书、贴现、终止确认等情况，应收票据、应收款项融资核算的划分依据及列报准确性，已背书或贴现未到期的票据是否存在追偿风险、会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算，应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性。

（一）各期票据收取、背书、贴现、终止确认等情况

报告期内，公司票据使用频率较低且期末余额较小，公司取得票据均为客户采用票据结算的方式向公司支付货款，结算双方均基于真实的交易背景。公司应收票据主要用于结算供应商货款，全部的商业承兑汇票（金额较小）及少量银行票据采用到期托收方式，报告期内公司不存在票据贴现的票据管理方式。

报告期各期，公司各类票据的流转情况如下：

年份	票据类型（单位：万元）	期初余额①	收取②	背书终止确认（包括之前年度背书未终止确认，本年度到期后终止确认的）③	背书未终止确认④	托收⑤	期末余额⑥=①+②-③-⑤
2023 年	银行承兑汇票	513.99	2,732.84	2,574.68	368.75	120.00	552.15
	财务公司承兑汇票	4.10	16.30	18.40	2.00	-	2.00
	商业承兑汇票	16.35	28.81	-	-	16.35	28.81
	合计	**534.44**	**2,777.95**	**2,593.08**	**370.75**	**136.35**	**582.96**

年份	票据类型（单位：万元）	期初余额①	收取②	背书终止确认（包括之前年度背书未终止确认，本年度到期后终止确认的）③	背书未终止确认④	托收⑤	期末余额⑥=①+②-③-⑤
2022 年	银行承兑汇票	573.22	1,753.69	1,812.93	386.18	-	513.99
	财务公司承兑汇票	32.65	15.43	43.98	4.10	-	4.10
	商业承兑汇票	15.00	16.35	-	-	15.00	16.35
	合计	**620.87**	**1,785.47**	**1,856.91**	**390.28**	**15.00**	**534.44**

2023 年度，公司共收取银行承兑汇票 2,732.84 万元、财务公司承兑汇票 16.30 万元、商业承兑汇票 28.81 万元，背书终止确认银行承兑汇票 2,574.68 万元、财务公司承兑汇票 18.40 万元，背书未终止确认银行承兑汇票 368.75 万元、财务公司承兑汇票 2.00 万元，到期托收银行承兑汇票 120.00 万元、商业承兑汇票 16.35 万元。

2022 年度，公司共收取银行承兑汇票 1,753.69 万元、财务公司承兑汇票 15.43 万元、商业承兑汇票 16.35 万元，背书终止确认银行承兑汇票 1,812.93 万元、财务公司承兑汇票 43.98 万元，背书未终止确认银行承兑汇票 386.18 万元、财务公司承兑汇票 4.10 万元，到期托收商业承兑汇票 15.00 万元。

（二）应收票据、应收款项融资核算的划分依据及列报准确性

公司应收票据、应收款项融资核算的具体划分依据情况如下：

票据类别	票据组合	公司业务模式情况	金融工具准则分类
商业承兑汇票/财务公司承兑汇票	到期托收	以收取合同现金流量为目标	分类为摊余成本计量的金融资产，通过“应收票据”科目核算
	背书转让	信用等级低于银行承兑汇票，在背书时不满足终止确认条件，不影响其业务模式，仍以收取合同现金流量为目标	
银行承兑汇票	到期托收	以收取合同现金流量为目标	
	背书转让	商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，依据谨慎性原则，公司对银行承兑汇票的承兑人的信用等级进行了划分。对于由信用等级较高的银行承兑的汇票在背书时予以终止确认；对于由信用等级一般的银行承兑的汇票在背书时不终止确认，待票据到期后终止确认。由于公司不存在票据贴现的票据管理方式，银行	分类为摊余成本计量的金融资产，通过“应收票据”科目核算

票据类别	票据组合	公司业务模式情况	金融工具准则分类
		承兑汇票的业务模式以收取合同现金流量为目标	

综上所述，由于公司报告期内不存在票据贴现的票据管理方式，商业承兑汇票、财务公司承兑汇票以及银行承兑汇票的业务模式均为以收取合同现金流量为目标，不存在以出售该金融资产为目标的业务模式，因此均通过“应收票据”科目核算。公司应收票据、应收款项融资核算的划分及列报符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定，公司应收票据、应收款项融资核算的划分及列报准确。

（三）已背书或贴现未到期的票据是否存在追偿风险、会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据票据法第六十一条规定：“汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权”。因此，汇票贴现或背书后，持票人均附有追索权，汇票所有权相关的风险是否转移取决于汇票到期被拒绝付款的可能性。报告期内公司不存在票据贴现的票据管理方式。

基于目前我国商业银行倒闭的风险很低，银行承兑汇票到期不能兑付的情况非常少见，且报告期内未出现银行承兑汇票到期无法兑付的情况，对于银行承兑汇票，承兑人到期不能支付的风险较低，存在的追偿风险较低。对于商业承兑汇票和财务公司承兑汇票，存在承兑人到期不能支付的可能，因此存在一定的追偿风险。截至本回复签署日，公司未发生过被背书人或银行因票据无法承兑向公司追索的情形。

报告期内，公司银行承兑汇票的承兑人包括大型商业银行、上市股份制银行以及其他商业银行。依据谨慎性原则，公司对银行承兑汇票的承兑人的信用等级进行了划分，分类为信用等级较高的包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行六家大型商业银行，招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行九家上市股份制银行。信用等级一般的包括上述银行之外的其他商业银行。

对于财务公司承兑汇票、商业承兑汇票以及由信用等级一般的银行承兑的银

行汇票，在背书时不予终止确认，背书给供应商时减少供应商的应付账款，增加其他流动负债；在票据承兑期到期后，予以终止确认，即同时减少应收票据和其他流动负债。由信用等级较高的银行承兑的银行汇票，承兑人是信用级别较高的大型商业银行和上市股份制银行，到期不获支付的可能性较低，故背书时予以终止确认，即背书给供应商时同时减少应收票据和应付账款。

综上，报告期内公司不存在票据贴现的票据管理方式，公司应收票据背书的会计处理符合《企业会计准则》相关规定；公司商业承兑汇票和财务公司承兑汇票进行背书后，存在一定的追偿风险，但截至本回复签署日，公司不存在因已背书的应收票据而被追偿，或涉及相关诉讼、法律纠纷的情况。

（四）是否存在应收票据和应收账款互相转换的情形，账龄是否连续计算

报告期内，公司应收票据减少均系到期兑付或背书转让，不存在票据逾期的情况，不存在应收票据转为应收账款的情况。公司存在应收账款转为应收票据的情况：公司在销售业务中接受客户以票据进行支付，公司在收到客户的票据后，由应收账款转为应收票据。

应收账款转换为应收票据的，公司对账龄连续计算，依据企业会计准则及指南的相关要求，在各期末将应收票据的账龄起算点追溯至对应的应收款项账龄起始日。

（五）应收票据内控制度是否建立健全及执行有效性

公司制定了健全有效的应收票据管理制度。公司遵照谨慎性原则，对公司收到的银行承兑汇票的承兑银行的信用等级进行了划分，分为信用等级较高银行以及信用等级一般银行。公司出纳按类别逐笔登记票据台账，完整记录应收票据收付的所有环节，主要内容包括但不限于收取、承兑、背书转让等，出纳定期进行票据台账对账和票据盘点。

报告期内，公司建立了较为健全的应收票据管理制度，且执行有效，未出现重大风险。各期票据背书的终止确认符合终止确认的相关要求，符合准则的规定。

综上所述，公司应收票据内控制度设计合理，运行有效。

四、说明对上海市金山区亭林镇对外经济发展公司及 1 年以上其他应收款的情况，包括交易对手方、交易背景、款项性质、交易金额、账龄、款项尚未收回的原因及可收回性

2023 年末公司对上海市金山区亭林镇对外经济发展公司及主要的 1 年以上其他应收款的情况如下：

对手方（单位：万元）	交易背景	款项性质	金额	占 1 年以上其他应收款比例	账龄	尚未收回的原因及可收回性
上海市金山区亭林镇对外经济发展公司	土地出让履约保证金	押金及保证金	505.60	68.78%	1-2 年	目前已收回 50%，剩余 50%待达成合同约定后退回，预计可收回
中化商务有限公司	投标保证金	押金及保证金	40.00	5.44%	3-4 年	双方对合同存在一定争议，尚未达成一致
兰州大学	履约保证金	押金及保证金	39.00	5.31%	1-2 年	由于客户场地原因尚未发货，预计未来可收回
客户 FA	履约保证金	押金及保证金	24.75	3.37%	1-2 年	项目尚未验收，验收后，该款项会 1 年内退还，预计未来可收回
客户 H1	质保金	押金及保证金	23.90	3.25%	1-2 年	项目尚未验收，验收后，该款项会 1 年内退还，预计未来可收回
合计	**/**	**/**	**633.25**	**86.15%**	**/**	**/**

2022 年末公司主要的 1 年以上其他应收款的情况如下：

对手方（单位：万元）	交易背景	款项性质	金额	占 1 年以上其他应收款比例	账龄	尚未收回的原因及可收回性
客户 H1	履约保证金	押金及保证金	54.80	29.27%	1-2 年	已收回
中化商务有限公司	投标保证金	押金及保证金	40.00	21.37%	2-3 年	双方对合同存在一定争议，尚未达成一致
上海明启照明电	支付其他	押金及保	12.93	6.91%	2-3 年	已收回

对手方（单位：万元）	交易背景	款项性质	金额	占1年以上其他应收款比例	账龄	尚未收回的原因及可收回性
器有限公司	单位押金	证金				
何晓东	员工个人借款	备用金	10.00	5.34%	1-2年	已收回
四川大学	履约保证金	押金及保证金	5.18	2.77%	1-2年	合同中尚有一台设备未验收，预计全部验收完成后6个月内可收回
合计	**/**	**/**	**122.91**	**65.65%**	**/**	**/**

公司其他应收款主要为押金及保证金、备用金以及往来代垫款，公司报告期各期末其他应收款账面价值分别为870.81万元和995.76万元。

截至2024年6月30日，公司已收回上海市金山区亭林镇对外经济发展公司505.60万元土地出让履约保证金中的252.80万元项目竣工保证金，剩余252.80万元履约保证金需要满足投资金额、营业收入、税收规模等条件后予以返还，预计不存在障碍。

对于1年以上的其他应收款，除应收上海市金山区亭林镇对外经济发展公司的履约保证金外，其他应收款金额均较小且具有合理商业理由，公司已依据账龄分析法对其他应收款计提减值准备，不存在占用公司资金的情形。

综上，公司对上海市金山区亭林镇对外经济发展公司及主要的1年以上其他应收款主要系履约保证金、投标保证金、质保金等，金额较小且具有合理商业理由，账龄总体较短，预计未来均可收回。

五、结合预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况等，说明应收项目坏账准备计提是否充分，均按照账龄组合计提坏账的原因及合理性，应收票据坏账计提政策与可比公司是否存在差异

（一）结合预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率、可比公司情况等，说明应收项目坏账准备计提是否充分

1、预期信用损失率估计的合理性、账龄计算方法及准确性、主要收款对象经营及信用情况、历史坏账率

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司主要客户为大型国企、上市公司以及大学，经营及信用情况均较好，付款能力有保障，发生坏账的可能性较低。公司运用迁徙率法计算应收账款账龄组合的历史损失率，并考虑前瞻性影响，结合公司自身客户经营信用情况及应收账款账龄结构、回款及核销情况，确定最终的预期信用损失率。

公司运用迁徙率法计算 2021 年至 2023 年应收账款账龄组合的历史损失率的过程如下：

（1）列示各期末应收账款账龄组合的具体情况

账龄（单位：万元）	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
1 年以内	4,141.76	2,831.71
1-2 年	703.37	211.87
2-3 年	18.15	38.48
3-4 年	12.96	27.38
4 年以上	77.29	119.15

公司应收账款的账龄自款项实际发生的日期起算，账龄准确。

（2）根据账龄计算历年的迁徙率

账龄	2021 年至 2022 年迁徙率	2022 年至 2023 年迁徙率	近两年平均迁徙率	编码
1 年以内	13.81%	24.84%	19.32%	a
1-2 年	23.68%	8.57%	16.13%	b
2-3 年	50.74%	33.68%	42.21%	c
3-4 年	83.49%	33.20%	58.35%	d
4 年以上	95.79%	57.25%	76.52%	e

（3）根据两年平均迁徙率计算 2021 年至 2023 年应收账款账龄组合的历史损失率

账龄	历史损失率计算方法	历史损失率
1 年以内	a*b*c*d*e	0.59%
1-2 年	b*c*d*e	3.04%
2-3 年	c*d*e	18.85%
3-4 年	d*e	44.65%
4 年以上	e	76.52%

（4）考虑历史损失率并结合前瞻性影响，确定预期信用损失率

在历史坏账损失率基础上，综合考虑当前状况、对未来经济状况的预测、谨慎性、财务报告可比性等因素，最终确定公司对按信用风险特征组合计提坏账准备的预期信用损失率。出于谨慎性的考虑，公司将历史损失率进行了一定程度的上调，上调幅度为 10%。根据前瞻性信息调整后的预期信用损失率如下：

账龄	预期信用损失率	调整比例	调整后的预期信用损失率	实际执行的信用损失率
1 年以内	0.59%	10.00%	0.65%	5.00%
1-2 年	3.04%	10.00%	3.34%	10.00%
2-3 年	18.85%	10.00%	20.73%	30.00%
3-4 年	44.65%	10.00%	49.11%	50.00%
4 年以上	76.52%	10.00%	84.17%	100.00%

综上所述，公司目前账龄组合应收账款预期信用损失率系在结合客户经营及信用情况、应收账款期后回款情况下谨慎确定，且实际高于运用迁徙率模型测算的预期信用损失率及历史损失率，公司预期信用损失率具备足够的谨慎性、合理性。公司应收账款坏账计提充分。

2、可比公司情况

公司与可比公司应收账款信用损失计提情况对比如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
景业智能	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
莱伯泰科	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
申昊科技	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	70.00%	100.00%
金辰股份	5.00%	10.00%	20.00%	40.00%	70.00%	100.00%

平均值	5.00%	10.00%	25.00%	60.00%	80.00%	100.00%
公司	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司上述数据来源于其定期报告、招股说明书等公开信息文件

对比可见，公司对于应收账款的坏账计提比例与可比公司基本保持一致，差异均较小，总体具有可比性。报告期内公司的应收账款账龄较短，报告期各期末按组合计提坏账准备的应收账款余额中，一年以内应收账款余额占比分别为87.71%和83.61%，公司期末应收账款账龄情况较好。

综上，公司已合理估计预期信用损失率并准确计算账龄、主要收款对象经营及信用情况良好、历史坏账率较低，公司应收账款按账龄计提的坏账比例与同行业上市公司基本保持一致，不存在显著差异，坏账准备计提充分。

（二）均按照账龄组合计提坏账的原因及合理性

公司的历史经验表明不同类型的客户群体发生预期信用损失的情况不存在显著差异；公司不同客户类型的应收账款性质均为销售货款，不存在应收政府款项组合、应收押金保证金组合；结合同行业可比公司情况，莱伯泰科、申昊科技、金辰股份以账龄组合、合并关联方组合为依据分别计提坏账，景业智能仅以账龄组合为依据计提坏账，未将应收款项划分不同组合分别计提坏账。

综上，公司将应收款项划分为账龄分析法组合以及关联方组合分别进行减值测试，报告期内公司不存在关联方组合的应收账款，因此均按账龄组合计提应收账款坏账准备，符合历史经验以及未来预测，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性。

（三）应收票据坏账计提政策与可比公司是否存在差异

公司及可比公司对银行承兑汇票、商业承兑汇票的坏账准备计提政策的对比情况如下表所示：

公司	应收票据种类	应收票据减值政策
景业智能	银行承兑汇票	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
	商业承兑汇票	

莱伯泰科	上市的商业银行的银行承兑汇票	该类款项具有较低的信用风险，不确认预期信用损失
	非上市的商业银行的银行承兑汇票及商业承兑汇票	确认预期损失率计提损失准备
申昊科技	银行承兑汇票	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
	商业承兑汇票	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
金辰股份	银行承兑汇票	结合承兑人、背书人、出票人以及其他债务人的信用风险，本组合不计提坏账准备
	商业承兑汇票	结合承兑人、背书人、出票人以及其他债务人的信用风险，本组合以账龄作为信用风险特征
公司	银行承兑汇票	考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失
	商业承兑汇票	

注：可比公司应收票据的坏账准备计提政策来源于其定期报告等公开信息文件。

由上表可见，针对银行承兑汇票，莱伯泰科、金辰股份不计提坏账准备（莱伯泰科对非上市商业银行的银行承兑汇票确认预期损失率计提损失准备），景业智能、申昊科技根据历史信用损失经验对银行承兑汇票计提坏账准备。针对商业承兑汇票，可比公司均参考历史信用损失经验或结合信用风险，按照预期信用损失率计提坏账准备。

公司针对持有的银行承兑汇票和商业承兑汇票，考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，计算预期信用损失，与可比公司景业智能、申昊科技一致。

综上，公司对银行承兑汇票、商业承兑汇票坏账准备计提政策符合行业惯例，与可比公司不存在差异。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论

等，并对应收款项期末余额的真实性、准确性、坏账计提的充分性，相关内控制度是否建立健全并得到有效执行发表明确意见。

一、核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、检查报告期主要客户的销售合同，比较分析报告期内信用政策是否发生重大变化、是否存在放松信用政策增加收入的情况；访谈公司销售部门相关人员，了解 1 年以上的应收账款的详细情况以及是否存在纠纷及可收回性、回款情况、降低应收款项规模的应对措施及有效性；结合营业收入、客户结构、各类客户信用政策及变化情况、可比公司情况等，分析公司应收账款及周转率变动的原因及合理性；获取公司报告期内应收账款明细账，统计应收账款前五名客户及销售金额前五大客户，分析两者差异原因及合理性。

2、获取公司报告期内应收账款明细账，统计直销客户以及贸易商客户应收账款期末余额情况，分析两者占比情况及合理性；访谈公司销售部门相关人员，了解逾期应收账款的详细情况以及逾期原因、期后回款情况、是否存在纠纷及可收回性、降低应收款项规模的应对措施及有效性；获取期后应收账款回款明细账，检查逾期应收账款期后回款情况；通过查询全国企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息查询平台以及上市公司公告，了解主要收款对象经营及信用情况；检查公司应收账款内控制度是否建立健全并实施控制测试以检查内部控制是否有效执行。

3、获取了公司票据相关的管理制度和内部控制制度，获取公司应收票据备查簿，核查公司应收票据的收取、背书和到期承兑等情况；分析公司背书的票据到期兑付情况、承兑人的信用等级等，并对照《企业会计准则》对应收票据终止确认的条件，分析判断公司应收票据终止确认是否符合相关规定，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在追偿风险；向公司财务人员了解公司使用汇票结算的目的及应收票据、应收款项融资相关的会计政策，分析公司管理承兑汇票的业务模式，并对照《企业会计准则》对应收票据与应收款项融资的认定标准，比较公司与可比公司应收票据和应收款项融资的分类标准，分析公司应收票据和应收款项融资的分类是否符合相关规定；复核报告期应收票据除背书及到

期兑付外终止确认的情形，核查是否存在应收票据无法承兑或无法到期收回而转为应收账款的情况；查阅公司内控相关制度，了解公司相关内控制度是否建立健全，并检查公司内控制度的否得到有效执行；

4、获取公司报告期内其他应收款明细账，了解了主要的长期其他应收款的对手方、交易背景、款项性质、交易金额、账龄、款项尚未收回的原因及可收回性。

5、了解公司账龄计算方法并检查账龄计算准确性；分析计算应收账款减值测试过程中按信用风险特征划分组合的合理性以及预期信用损失率估计的合理性，分析坏账准备计提政策的合理性和谨慎性；结合公司历史坏账率分析公司坏账准备计提是否充分；查询可比公司相关政策，对比分析公司坏账准备计提政策是否谨慎合理；查阅可比公司应收票据坏账准备计提政策，分析公司应收票据坏账计提政策是否存在差异。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内公司应收账款余额与营业收入同步增长，且应收账款余额占营业收入的比例保持稳定。由于不同客户的议价能力、技术要求、定制化程度等要求有所不同，公司对主要客户的信用政策、结算条件、交付验收周期存在一定差异。报告期内公司对同一客户的相关政策较为稳定，由于不同项目的产品特点、定制化程度、技术标准等存在一定差异的行业特点，具体政策存在少量差异，不存在重大变动；公司一年以上应收账款比例增加主要系客户 Y 以及客户 BD 应收账款增加较多主要客户结构发生变化，相关款项长期未收回具有合理商业理由，主要客户交易情况、资信状况良好，预计未来无法收回的可能性较低；公司应收账款周转率较高主要系公司产品市场竞争力较强，在与客户议价及信用政策等方面谈判时一般处于有利地位，通常提供的信用周期较短，客户预付比例较高及回款时间较短，使得各期末应收账款余额较少；公司报告期各期前五名应收账款客户与报告期内公司主要客户存在少量差异，主要受交易时点及不同客户信用政策有所差异的影响，不存在异常情形，应收款项期末余额真实、准确。

2、报告期各期末公司应收账款余额绝大部分为直销客户应收账款；逾期应收账款占期末应收账款余额比例较大，但占各期营业收入比例较小，逾期期限较短且较为稳定，主要逾期原因系受客户临时资金周转安排、付款习惯、支付方式、内部流程、下游客户支付情况等各方面因素的影响，期后回款情况较为良好，预计无法收回的风险较低；公司已建立完善的应收账款催款制度，效果良好，应收账款内控制度建立健全并得到有效执行。

3、公司应收票据、应收款项融资核算的划分及列报准确，公司无贴现票据情形，对票据背书的会计处理符合《企业会计准则》的规定；已背书未到期的票据中，对于银行承兑汇票，承兑人到期不能支付的风险较低，存在的追偿风险较低，对于商业承兑汇票和财务公司承兑汇票，存在承兑人到期不能支付的可能，因此存在一定的追偿风险；票据终止确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定。报告期内，公司应收票据减少均系到期兑付或背书转让，不存在应收票据转为应收账款的情况；公司存在应收账款转为应收票据的情况，应收账款转换为应收票据的，公司对账龄连续计算。

4、公司对上海市金山区亭林镇对外经济发展公司及主要的 1 年以上其他应收款主要系履约保证金、投标保证金、质保金等，金额较小且具有合理商业理由，账龄总体较短，预计未来均可收回。

5、公司已合理估计预期信用损失率并准确计算账龄、主要收款对象经营及信用情况良好、历史坏账率较低，公司应收账款按账龄计提的坏账比例与同行业上市公司基本保持一致，不存在显著差异，坏账准备计提充分；公司将应收款项划分为账龄分析法组合以及关联方组合分别进行减值测试，报告期内公司不存在关联方组合的应收账款，因此均按账龄组合计提应收账款坏账准备，符合历史经验以及未来预测，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性；公司对银行承兑汇票、商业承兑汇票坏账准备计提政策符合行业惯例，与可比公司不存在差异。

5．关于营业成本及毛利率。

关于营业成本及毛利率。根据申报材料：2022 年、2023 年，公司营业成本为 13,331.24 万元、20,002.28 万元。其中直接材料占比高，达 67.40%、66.44%。综合毛利率为 50.64%、50.6%，其中密封箱室智能装备毛利率增长 7 个百分点。根据公开信息查询，主要供应商中无锡信力顺金属制品有限公司、上海思润精密机械设备制造有限公司无实缴资本或实缴资本较小。

请公司：（1）结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、各类原材料采购价格变动情况、市场价格等，分析说明公司主要原材料的采购价格的公允性，公司是否面临较大的材料价格波动风险，应对措施及有效性；说明公司对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例；（2）结合无锡信力顺金属制品有限公司等 2 家供应商的成立时间、参保人数、实缴资本、合作历史、采购内容、金额、商品入库情况、是否主要为公司提供产品等，说明与其合作的原因及合理性，其经营规模能否满足公司采购的需要，相关采购是否真实；说明向境外供应商采购机械真空泵的原因，Edwards Limited 的成立时间、注册资本、经营规模、合作模式、合作历史，机械真空泵是否为主要原材料，占产品成本的比例，该材料是否存在其他供应商，公司对 Edwards Limited 是否存在重大依赖及相关风险应对措施；（3）说明公司选择供应商的标准及方式，报告期内主要供应商的合作历史及变动原因，与主要供应商的合作是否稳定，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，是否存在供应商为公司承担成本费用的情况；说明应付账款前五大对手方与主要供应商存在差异的原因及合理性，存在 1 年以上未付账款的原因，是否存在纠纷；向北京核紫智能科技有限公司预付账款的采购内容、定价依据及公允性，长期未结转的原因及期后结转情况；（4）说明各期主要原材料采购量、耗用量、能源动力耗用量、制造费用、运输费用与产销量的匹配关系，运输费用占比下降的原因及合理性，生产人员人均产量、人均薪酬变动情况及原因，与同行业公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异，说明成本是否及时结转及成本核算的准确性；（5）结合市场情况、产品类型、销售价格变动情况、成本构成、采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力等，分析各细分产品毛利率变动的原因及合理性，毛利率高于

可比公司的原因及合理性，同类产品直销客户与贸易商客户毛利率差异情况及合理性，境内客户与境外客户毛利率差异情况及合理性。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对采购的真实性、成本核算的准确性、毛利率准确性及变动合理性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、各类原材料采购价格变动情况、市场价格等，分析说明公司主要原材料的采购价格的公允性，公司是否面临较大的材料价格波动风险，应对措施及有效性；说明公司对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例

（一）结合采购内容、采购策略、供应商定价方式、各类原材料采购价格变动情况、市场价格等，分析说明公司主要原材料的采购价格的公允性

报告期内，公司主要原材料采购情况如下表所示：

年度（单位：万元）	原材料名称	采购金额	采购占比
2023 年	不锈钢拉丝板	1,033.22	5.76%
	不锈钢板	642.19	3.58%
	机械真空泵	2,213.84	12.35%
	干泵	469.90	2.62%
	铜催化剂	510.82	2.85%
	水分析仪	213.62	1.19%
	高压鼓风机	175.82	0.98%
	8B 手套	744.67	4.31%
	合计	**6,004.08**	**33.64%**
2022 年	不锈钢拉丝板	890.13	6.51%
	不锈钢板	923.73	6.76%
	机械真空泵	1,401.08	10.25%
	干泵	236.88	1.73%
	铜催化剂	557.20	4.07%

年度（单位：万元）	原材料名称	采购金额	采购占比
	水分析仪	87.54	0.64%
	高压鼓风机	224.39	1.64%
	8B 手套	609.366	4.58%
	合计	**4,930.32**	**36.18%**

由上表可知，钢材、机械真空泵、铜催化剂等为公司主要的原材料，采购金额及占比较高。

公司采购流程由计划科根据项目下达采购申请；采购部收到采购申请后，针对已采购过的物料，提交采购分析表并签订采购订单，针对未采购过的物料，进行询价、比价并确定供应商，在系统中新建供应商后提交采购分析表并签订采购订单；采购原材料到货后，采购部和质检部共同按照合同、图纸或技术协议的要求进行检验，对于检验合格的原材料入库，对于检验不合格的原材料退货或返修。

公司主要供应商采购定价方式为成本加成定价法以及参考市场价格定价法，均符合行业惯例。

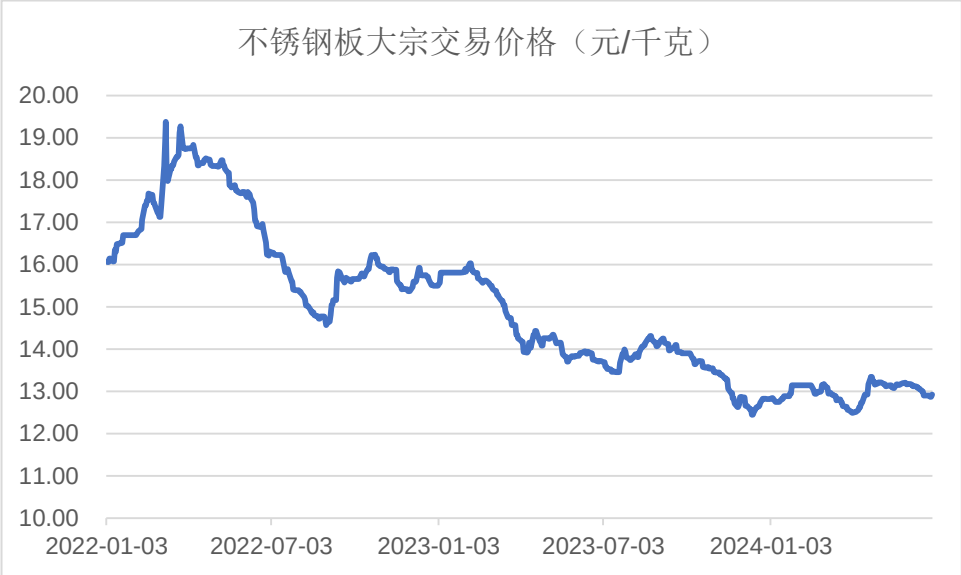
公司报告期各期主要原材料采购单价变动以及与市场价格对比情况如下：

原材料名称（单位：元/公斤、元/个、元/副）	2023 年平均采购单价	2022 年平均采购单价	网络查询价格
不锈钢拉丝板	15.90	18.36	10.00-20.00
不锈钢板	16.94	18.92	9.80-23.00
机械真空泵	6,720.83	6,362.78	4,000.00-6,800.00
干泵	22,922.19	22,138.19	15,000.00-38,000.00
铜催化剂	340.54	348.25	230.00-500.00
水分析仪	4,315.49	4,466.32	4,000.00-5,500.00
高压鼓风机	870.83	863.72	450.00-999.00
8B 手套	1,061.24	961.37	800.00-2,600.00

注：网络查询价格来源于 1688、爱采购等 B2B 平台

由上表可知，报告期内公司主要原材料采购价格与公开市场价格具有可比性，均在公开市场价格区间内，公司采购价格不存在重大异常。

报告期内，公司采购的不锈钢板属于大宗商品，其参考价格走势图如下：



注：信息来源于同花顺大宗商品数据库

从上图可以看出，公司采购的不锈钢板价格与大宗商品价格变化趋势一致，在报告期内略有下降。公司采购价格略高于大宗商品价格的原因系公司对不锈钢板的品质、裁剪要求相对较高，因此公司采购价格相比于大宗商品价格略高。

综上，报告期内公司主要原材料价格较为稳定，公司原材料采购价格与公开价格可比，原材料采购价格符合公开价格或大宗交易价格走势，具有公允性。

（二）公司是否面临较大的材料价格波动风险，应对措施及有效性

1、原材料价格波动风险

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
主营业务成本	19,985.77	13,308.23
直接材料成本	13,289.55	8,985.71
直接材料成本占主营业务成本比例	66.50%	67.52%
利润总额	12,501.03	7,302.95
主营业务毛利率	50.55%	50.59%

报告期内，公司的主营业务成本分别为 13,308.23 万元和 19,985.77 万元，利润总额分别为 7,302.95 万元和 12,501.03 万元，主营业务毛利率分别为 50.59%和 50.55%。报告期内，公司直接材料成本占当期主营业务成本的比例分别为 67.52%和 66.50%，占比较大。因此，若仅考虑原材料价格变动单一因素，主要

原材料价格如果出现大幅波动，将对公司经营业绩产生一定影响。

报告期各期，假设其他因素均不发生变化，直接材料采购价格上涨 1%、5%或下降 1%、5%，对公司主营业务成本、利润总额和毛利率影响的敏感性分析如下：

变动比率	财务指标变动情况	2023 年度	2022 年度
上涨 1%	主营业务成本变动率	0.66%	0.68%
	利润总额变动率	-1.06%	-1.23%
	毛利率变动百分点	-0.33%	-0.33%
上涨 5%	主营业务成本变动率	3.32%	3.38%
	利润总额变动率	-5.32%	-6.15%
	毛利率变动百分点	-1.64%	-1.67%
下降 1%	主营业务成本变动率	-0.66%	-0.68%
	利润总额变动率	1.06%	1.23%
	毛利率变动百分点	0.33%	0.33%
下降 5%	主营业务成本变动率	-3.32%	-3.38%
	利润总额变动率	5.32%	6.15%
	毛利率变动百分点	1.64%	1.67%

根据上述测算结果，假设公司直接材料价格上涨 1%，其他因素不变，将导致报告期各期公司主营业务成本分别上升 0.68%和 0.66%，利润总额分别下降 1.23%和 1.06%，毛利率分别减少 0.33 和 0.33 个百分点。假设公司直接材料价格上升 5%，其他因素维持不变，将导致报告期各期公司主营业务成本分别上升 3.38%和 3.32%，利润总额分别下降 6.15%和 5.32%，毛利率分别减少 1.67 和 1.64 个百分点。通过上述敏感性分析，公司毛利率及利润总额对直接材料价格波动较为敏感，对报告期内公司利润水平及毛利率存在一定影响。

2、公司对原材料价格波动的应对措施及有效性

公司产品主要以钢材、机械真空泵、铜催化剂等为主要原材料，针对原材料价格波动，公司采取的应对措施如下：

（1）在供应商选择机制上：筛选合格供应商，在保证采购产品质量的基础上进行比价，选择性价比较高、合作稳定的供应商，不断加强与供应商的战略合

作；公司积极开发新的合格供应商，针对各类主要原材料，公司同时向多家合格供应商进行采购，充实采购来源，提高对供应商的议价能力，防范因原材料采购集中度过高而导致的采购价格偏高风险。

（2）公司密切跟踪原材料价格市场行情，结合大宗商品价格、外汇汇率、国家政策、进出口关税等，合理规划原材料的储备规模，选择恰当时机进行原材料采购，提前预判形势调节备货，降低原材料价格波动风险。

（3）加强与主要原材料供应商的长期合作，采取签订年度价格协议等方式，锁定采购价格，防范短期内价格波动的风险。

（4）公司对外报价主要采用成本加成模式，在主要原材料价格变动较小情况下，对客户报价保持相对稳定；但如主要原材料价格发生剧烈波动，导致成本出现较为明显变动情况下，公司对外报价会适时进行调整，以转嫁部分原材料涨价风险。

综上，公司面临一定的原材料价格波动风险，公司密切关注原材料市场价格波动，实施有效的采购计划，与供应商保持了长期稳定的合作关系并不断开发新的优质供应商，以增加议价能力从而实现对原材料价格波动的有效应对。此外，公司产品竞争力较强，主要通过成本加成模式报价并对外进行销售，公司有充足的能力转嫁原材料涨价风险。

（三）说明公司对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等是否存在显著差别，是否符合行业惯例

报告期内，公司出于原材料供应稳定性以及降低采购价格等因素考虑，对不同供应商采购同类产品，部分主要原材料对不同供应商采购的内容、品质、价格、运输方式、结算方式如下：

1、不锈钢板

报告期内，公司对不同供应商采购不锈钢板的金额、单价以及采购金额占比情况如下：

年度	供应商	采购金额（万元）	采购单价（元/公斤）	同类采购金额占比
2023 年	江苏大明工业科技集团有限公司	146.01	15.69	22.74%

	无锡钜德不锈钢有限公司	66.97	17.43	10.43%
	无锡诺普信金属制品有限公司	13.38	25.92	2.08%
	无锡信力顺金属制品有限公司	415.83	17.15	64.75%
	合计	**642.19**	**16.94**	**100.00%**
2022 年	江苏大明工业科技集团有限公司	283.47	16.66	30.69%
	江苏大友想象金属科技有限公司	58.54	24.23	6.34%
	上海骅骏金属制品有限公司	0.07	353.98	0.01%
	上海耶曼实业有限公司	23.69	19.87	2.56%
	无锡柏久不锈钢有限公司	5.84	23.01	0.63%
	无锡钜德不锈钢有限公司	11.90	19.15	1.29%
	无锡力顺不锈钢制品有限公司（无锡信力顺金属制品有限公司）	522.23	19.81	56.53%
	无锡诺普信金属制品有限公司	16.19	18.88	1.75%
	物产中大元通不锈钢有限公司	1.80	17.17	0.20%
	合计	**923.73**	**18.92**	**100.00%**

注：合计采购单价=合计采购金额/合计采购数量。

公司对不同供应商采购不锈钢板的运输方式、结算方式及信用政策如下：

年度	供应商	运输方式	结算方式及信用政策
2023 年	江苏大明工业科技集团有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，预付 30%货款，货到票到验收合格入库后 7 个工作日付尾款
	无锡钜德不锈钢有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，货到票到验收合格入库后 60 天付全款
	无锡诺普信金属制品有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，货到票到验收合格入库后 30 天付全款
	无锡信力顺金属制品有限公司	供应商承担运费	符合质量标准、技术协议后验收，货到票到验收合格入库后 20 天内付 100%货款
2022 年	江苏大明工业科技集团有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，预付 30%货款，货到票到验收合格入库后 7 个工作日付尾款
	江苏大友想象金属科技有限公司	供应商承担运费	单据齐全，货到票到验收合格入库后 30 天内付 100%货款
	上海骅骏金属制品有限公司	供应商承担运费	单据齐全，货到票到验收合格入库后 30 天内付 100%货款
	上海耶曼实业有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，货到票到验收合格入库后

年度	供应商	运输方式	结算方式及信用政策
			30 天付全款
	无锡柏久不锈钢有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，货到票到验收合格入库后 30 天付全款
	无锡钜德不锈钢有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，货到票到验收合格入库后 60 天付全款
	无锡力顺不锈钢制品有限公司（无锡信力顺金属制品有限公司）	供应商承担运费	符合质量标准、技术协议后验收，货到票到验收合格入库后 20 天内付 100%货款
	无锡诺普信金属制品有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，货到票到验收合格入库后 30 天付全款
	物产中大元通不锈钢有限公司	公司承担运费	自提，预付 30%定金，款清提货

报告期内，公司采购不锈钢板的供应商较多，产品单价略有不同，总体价格相近，其中上海骅骏金属制品有限公司系委外加工供应商，因此单价较高。2023 年，由于不锈钢板大宗商品价格有所下降，公司向不同供应商采购的不锈钢板单价也有所下降。

除物产中大元通不锈钢有限公司外，均为供应商承担运费，江苏大明工业科技集团有限公司以及物产中大元通不锈钢有限公司要求一定比例的预付，其余供应商均为货到验收合格入库后 20-60 天内付款，报告期内供应较为稳定。

2、不锈钢拉丝板

报告期内，公司对不同供应商采购不锈钢拉丝板的金额、单价以及采购金额占比情况如下：

年度	供应商	采购金额（万元）	采购单价（元/公斤）	同类采购金额占比
2023 年	江苏大明工业科技集团有限公司	956.61	15.86	92.59%
	无锡钜德不锈钢有限公司	0.15	17.43	0.01%
	无锡信力顺金属制品有限公司	76.45	16.43	7.40%
	合计	**1,033.22**	**15.90**	**100.00%**
2022 年	江苏大明工业科技集团有限公司	797.77	18.14	89.62%
	江苏大友想象金属科技有限公司	7.95	19.55	0.89%
	无锡力顺不锈钢制品有限公司	84.40	20.64	9.48%

	合计	**890.13**	**18.36**	**100.00%**

注：合计采购单价=合计采购金额/合计采购数量。

公司对不同供应商采购不锈钢拉丝板的运输方式、结算方式及信用政策如下：

年度	供应商	运输方式	结算方式及信用政策
2023 年	江苏大明工业科技集团有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，预付 30%货款，货到票到验收合格入库后 7 个工作日付尾款
	无锡钜德不锈钢有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，货到票到验收合格入库后 60 天付全款
	无锡信力顺金属制品有限公司	供应商承担运费	符合质量标准、技术协议后验收，货到票到验收合格入库后 20 天内付 100%货款
2022 年	江苏大明工业科技集团有限公司	供应商承担运费	按实际磅重结算，预付 30%货款，货到票到验收合格入库后 7 个工作日付尾款
	江苏大友想象金属科技有限公司	供应商承担运费	单据齐全，货到票到验收合格入库后 30 天内付 100%货款
	无锡力顺不锈钢制品有限公司	供应商承担运费	符合质量标准、技术协议后验收，货到票到验收合格入库后 20 天内付 100%货款

报告期内，公司主要向江苏大明工业科技集团有限公司、无锡力顺不锈钢制品有限公司（无锡信力顺金属制品有限公司）采购不锈钢拉丝板，产品单价总体趋同，运输方式均为供应商承担运费，结算方式不存在重大差异，除江苏大明工业科技集团有限公司要求预付 30%的货款外，其他供应商均为到货验收入库后付款，报告期内供应较为稳定。

3、机械真空泵

报告期内，公司采购机械真空泵的金额、单价以及采购金额占比情况如下：

年度	供应商	采购金额（万元）	采购单价（元/个）	同类采购金额占比
2023 年	Edwards Limited	2,213.84	6,720.83	100.00%
	合计	**2,213.84**	**6,720.83**	**100.00%**
2022 年	Edwards Limited	1,401.08	6,362.78	100.00%
	合计	**1,401.08**	**6,362.78**	**100.00%**

注：合计采购单价=合计采购金额/合计采购数量。

公司采购机械真空泵的运输方式、结算方式及信用政策如下：

年度	供应商	运输方式	结算方式及信用政策
2023 年	Edwards Limited	供应商承担运费	合同签订后 4-8 个月交货，出货前一个月 100%电汇预付
2022 年	Edwards Limited	供应商承担运费	合同签订后 4-8 个月交货，出货前一个月 100%电汇预付

报告期内公司机械真空泵均为向 Edwards Limited 及其境内全资子公司埃地沃兹贸易（上海）有限公司进行采购，报告期内供应较为稳定，且运输方式、结算方式以及信用政策未发生变化。

4、干泵

报告期内，公司对不同供应商采购干泵的金额、单价以及采购金额占比情况如下：

年度	供应商	采购金额（万元）	采购单价（元/个）	同类采购金额占比
2023 年	Edwards Limited	206.24	22,663.86	43.89%
	杭州阿耐思特岩田友佳空压机有限公司	241.59	23,008.85	51.41%
	宁波鲍斯能源装备股份有限公司	2.19	21,946.90	0.47%
	普发真空技术（上海）有限公司	14.60	29,203.54	3.11%
	上海秦齐真空技术有限公司	3.01	15,044.25	0.64%
	中国科学院沈阳科学仪器股份有限公司	2.27	22,654.87	0.48%
	合计	**469.90**	**22,922.19**	**100.00%**
2022 年	Edwards Limited	133.60	21,549.07	56.40%
	杭州阿耐思特岩田友佳空压机有限公司	103.27	22,949.85	43.60%
	合计	**236.88**	**22,138.19**	**100.00%**

注：合计采购单价=合计采购金额/合计采购数量。

公司对不同供应商采购干泵的运输方式、结算方式及信用政策如下：

年度	供应商	运输方式	结算方式及信用政策
2023 年	Edwards Limited	供应商承担运费	合同签订后 4-8 个月交货，出货前一个月 100%电汇预付
	杭州阿耐思特岩田友佳空压机有	供应商承担运费	预付 50%，见票后一周内支付 50%

	限公司		
	宁波鲍斯能源装备股份有限公司	供应商承担运费	单据齐全，货到票到验收合格入库后 30 天内付 100%货款
	普发真空技术（上海）有限公司	供应商承担运费	合同生效后预付 30%货款，发货时支付 70%货款
	上海秦齐真空技术有限公司	供应商承担运费	合同生效后，发货前支付 100%货款
	中国科学院沈阳科学仪器股份有限公司	供应商承担运费	款到发货，可以接受银行承兑汇票
2022 年	Edwards Limited	供应商承担运费	合同签订后 4-8 个月交货，出货前一个月 100%电汇预付
	杭州阿耐思特岩田友佳空压机有限公司	供应商承担运费	预付 50%，见票后一周内支付 50%

报告期内，公司主要向 Edwards Limited 和杭州阿耐思特岩田友佳空压机有限公司采购干泵，2023 年起公司开始向其他供应商采购同类产品，不同供应商由于议价能力以及合作年限的不同，导致结算方式以及信用政策有所不同。

公司以及可比公司的采购模式对比如下：

公司名称	采购模式
景业智能	公司的原材料采购主要采取以产定购的采购方式，一般不进行生产备货，而是根据客户订单安排原材料采购。 公司实行合格供应商管理制度，把通过公司认证的供应商纳入《合格供应商名录》。体系管理部等相关部门每年定期对供应商进行考核和评估，采用动态和分级管理，将考核结果用于日常供应商管理环节。采购部负责货源决策及获取竞争性价格，在确定供应商时考虑其制造能力、交货期限、价格等因素。所有的采购环节均按《采购控制程序》要求并得到相应审批后方可进行。
莱伯泰科	公司针对不同原材料采用集中计划采购、长期报价采购、询价采购等模式，针对代理产品采用订单模式进行采购。公司的采购模式很好地配合了公司的销售模式和生产模式，可以适应公司未来逐渐增长的经营规模。
申昊科技	1、采购种类及情况 公司采购的物资多数为非标部件，如红外热像仪、压板传感器、电动云台等，需要通过定制化采购获取，因此没有统一的行业价格。此外，公司采购的电线电缆、电子元件等物资为通用标准件，公司采购部门可直接从供应商处采购。 除物料采购外，公司将部分原材料的基础加工委托至第三方进行，主要包括 PCB 电路焊

公司名称	采购模式
	接、机械件加工等。此外，公司向外采购部分劳务进行产品组装，以应对订单季节性需求集中导致的产能不足问题；公司将智能巡检机器人巡检场地的土建施工和挂轨式智能巡检机器人安装施工等施工安装劳务外包给专业施工单位。 2、采购相关制度及采购流程 公司主要根据生产计划来确定采购计划。但随着业务规模的不断扩大，为提高生产效率，公司根据订单需求及市场变化，适当增加了关键零部件的库存，以满足生产需要，保证货期交付。公司设立有采购与供应链管理部，制订了采购控制程序，对公司供应商的准入与评价考核、采购计划的制定、原材料采购环节的质量控制和审批流程等做出了详细规定。
金辰股份	公司采用“以销定采、比价最优、优化流程”的方式，有效控制原材料的采购成本和质量。公司采购部门不断拓展供应商渠道，推行“近采近销”，扩大纳入合格供应范围的供货商，对于可替代进口配件的国内厂家产品与技术部门联合测试，扩大国内配件替代进口的比重，在保证技术水平与质量可靠的前提下，优先使用国产配件，带动上下游企业协同发展，进一步降低运输与采购成本。公司主要采取以销售订单和 MRP 确定采购计划，向合格供应商询价比价进行原材料采购。公司严格规范采购计划、原材料询价比价、供应商确定与评价、合同评审、原材料验收入库五个环节的流程，根据最低库存量要求合理确定采购数量，保证了生产稳定进行。
公司	公司采用按需采购及安全库存管理相结合的方式进行采购。 公司采购物料主要包括外购原材料、标准件和非标定制件三类。原材料主要包括金属原料、非金属与装饰材料、辅料等；外购标准件主要包括机械、电气、气动、液压等标准零部件；非标定制件主要是通过设计部门提供的图纸或技术要求，向具备加工制造能力的供应商采购的定制零部件，包含各类机械加工部件和定制组件。 公司建立了较为完善的供应商管理体系，实行合格供应商管理制度，对供应商的制造能力、产品质量、交货周期、产品价格等方面进行资质审核，通过这些审核措施来确定合格供应商目录。每年定期对供应商进行考核和评估，采购动态和分级管理，将考核结果用于日常供应商管理环节。

注：可比公司采购模式来源于其定期报告、招股说明书等公开信息文件

综上，公司报告期内对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等不存在显著差别，且采购模式符合行业惯例。

二、结合无锡信力顺金属制品有限公司等 2 家供应商的成立时间、参保人数、实缴资本、合作历史、采购内容、金额、商品入库情况、是否主要为公司提供产品等，说明与其合作的原因及合理性，其经营规模能否满足公司采购的需要，相关采购是否真实；说明向境外供应商采购机械真空泵的原因，Edwards Limited 的成立时间、注册资本、经营规模、合作模式、合作历史，机械真空泵

是否为主要原材料，占产品成本的比例，该材料是否存在其他供应商，公司对 Edwards Limited 是否存在重大依赖及相关风险应对措施

（一）结合无锡信力顺金属制品有限公司等 2 家供应商的成立时间、参保人数、实缴资本、合作历史、采购内容、金额、商品入库情况、是否主要为公司提供产品等，说明与其合作的原因及合理性，其经营规模能否满足公司采购的需要，相关采购是否真实

无锡信力顺金属制品有限公司以及无锡力顺不锈钢制品有限公司的成立时间、参保人数、实缴资本、合作历史、采购内容、金额等信息如下：

无锡信力顺金属制品有限公司			
成立时间	2021/10/9	参保人数	6
实缴资本	-	合作历史	2022 年起
股权结构	刘永亮持股 70%，边天博持股 20%，陈杰持股 5%，胡青青持股 5%		
经营范围	一般项目：金属制品销售；金属材料销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；木材销售；日用木制品销售；五金产品批发；阀门和旋塞销售；橡胶制品销售；塑料制品销售；机械设备销售；电气设备销售；金属切削加工服务（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）		
采购内容	不锈钢板、不锈钢拉丝板、方管、钢棒、法兰毛坯等	2022 年采购金额（万元）	35.28
		2023 年采购金额（万元）	646.75
无锡力顺不锈钢制品有限公司			
成立时间	2013/3/4	参保人数	5
实缴资本	1,000 万元人民币	合作历史	2018 年起
股权结构	刘永亮持股 90%，王美丽持股 10%		
经营范围	金属材料及其制品、建筑装潢材料（不含油漆和涂料）、木材、木制品、五金交电、阀门、管件的销售。（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）		
采购内容	不锈钢板、不锈钢拉丝板、方管、钢棒、法兰毛坯等	2022 年采购金额（万元）	784.18
		2023 年采购金额（万元）	/

无锡信力顺金属制品有限公司以及无锡力顺不锈钢制品有限公司实际控制人均为刘永亮，出于经营范围变化以及股权结构调整等因素的考虑，将原本无锡力顺不锈钢制品有限公司的经营逐步转去无锡信力顺金属制品有限公司，公司自 2022 年开始逐步转向无锡信力顺金属制品有限公司进行采购。

无锡信力顺金属制品有限公司目前实缴资本为 0，主要系综合考虑公司资金需求及自然人股东个人当时资金情况后的合理安排，且符合当时《公司法》关于首期缴纳比例、缴纳期限的规定，实缴资本未缴足情况亦不影响其经营活动的正常开展，因此其未缴足注册资本具有合理性。公司向其采购的产品类型以及质量不存在变动，报告期内采购产品均经过检验后入库。

报告期内，公司主要向该两家供应商采购不锈钢板、不锈钢拉丝板、方管、钢棒、法兰毛坯等原材料，报告期内合计采购金额分别为 819.46 万元和 646.75 万元，均系公司手套箱及相关产品的必要原材料，质量较好且符合公司生产需求。公司前期对无锡力顺不锈钢制品有限公司通过供应商审核流程后进行采购，从 2022 年起无锡力顺不锈钢制品有限公司的业务逐步转向无锡信力顺金属制品有限公司，采购产品类型以及质量均未发生变化，目前合作年限累计已超过 5 年，属于公司长期合作的供应商，向其采购具有必要性以及合理性。

报告期内该两家供应商各年销售金额总和均超过 1 亿元，公司向其采购金额占比均不到 10%，属于其中等规模的客户，其经营规模能够满足公司采购的需要，且对公司不存在依赖。

综上，公司与无锡信力顺金属制品有限公司以及无锡力顺不锈钢制品有限公司的合作具有合理性以及必要性，供应商经营规模能够满足公司采购的需要，相关采购真实。

（二）说明向境外供应商采购机械真空泵的原因，Edwards Limited 的成立时间、注册资本、经营规模、合作模式、合作历史，机械真空泵是否为主要原材料，占产品成本的比例，该材料是否存在其他供应商，公司对 Edwards Limited 是否存在重大依赖及相关风险应对措施

机械真空泵为手套箱核心零部件，由于手套箱设备对真空环境的要求较高，机械真空泵设备的性能对手套箱达到预定要求起到非常重要的作用，属于公司产品的主要原材料。Edwards Limited 作为真空及尾气处理行业的领头企业，其机械真空泵设备在行业内处于领先水平，因此公司向其进行采购，具有合理性。

Edwards Limited 的成立时间、注册资本、经营规模、合作模式、合作历史

如下：

Edwards Limited			
成立时间	1919 年	注册资本	/
经营规模	2022 年收入约 5 亿美元，2023 年收入约 6 亿美元	合作历史	2008 年起
股权结构	Atlas Copco 集团全资子公司		
经营范围	真空设备、尾气处理系统和相关增值服务		
合作模式	按需签订单笔订单		
采购内容	机械真空泵、干泵、油雾器等	2022 年采购金额（万元）	1,584.57
		2023 年采购金额（万元）	2,441.03

机械真空泵为公司核心零部件，除 Edwards Limited 外不存在其他供应商，报告期内机械真空泵成本占公司生产成本的比例如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
主营业务成本	19,985.77	13,308.23
直接材料成本	13,289.55	8,985.71
机械真空泵成本	1,679.76	1,328.40
机械真空泵成本占主营业务成本比例	8.40%	9.98%
机械真空泵成本占直接材料成本比例	12.64%	14.78%

报告期内公司机械真空泵成本占主营业务成本的比例分别为 9.98%和 8.40%，占直接材料成本的比例分别为 14.78%和 12.64%，报告期内略有下降，主要系不同客户的定制需求有所不同所致。

全球真空泵主要厂商有 Gardner Denver、Pfeiffer Vacuum、Atlas Copco（Edwards Limited 母公司）和 Busch 等，全球前四大厂商共占有超过 40%的市场份额，公司可选择的其他真空机械泵供应商较少，对 Edwards Limited 存在一定依赖。目前，公司已采取措施以降低相关风险，具体措施包括：1、关注市场以及相关政策行情，适量进行提前备货；2、积极开发新供应商，寻找替代品；3、每年年初与 Edwards Limited 沟通年度预计需求量，确保需求能够得到满足；4、自主研发机械真空泵产品，目前研发已取得阶段性进展，已经生产出样机，尚处于中试阶段，预计未来将自行生产相关产品，不再对外采购。

综上，公司向境外供应商 Edwards Limited 采购机械真空泵具有合理的商业理由，机械真空泵为公司主要原材料，占产品成本的比例较为稳定，该材料目前为 Edwards Limited 独家供应，公司对 Edwards Limited 存在一定依赖，目前已采取有效措施以应对相关风险。

三、说明公司选择供应商的标准及方式，报告期内主要供应商的合作历史及变动原因，与主要供应商的合作是否稳定，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，是否存在供应商为公司承担成本费用的情况；说明应付账款前五大对手方与主要供应商存在差异的原因及合理性，存在 1 年以上未付账款的原因，是否存在纠纷；向北京核紫智能科技有限公司预付账款的采购内容、定价依据及公允性，长期未结转的原因及期后结转情况

（一）说明公司选择供应商的标准及方式

公司已建立严格的供应商管理制度，对供应商的选择有严格的准入标准和准入程序，公司有相应的供应商评估体系。

对于生产所需的关键物料，必须首先进行样品供应商评审，评审合格之后，采购部门可以在供应商系统里将其录入为试用供应商。采购部门对试用供应商只能下样品订单和签定样品采购合同。当样品确认能满足要求，并检验入库之后，采购部门才可以发起合格供应评审。需相关各部门审核通过才可以导入供应商清单。根据公司制定的供应商管理程序，供应商的选择应遵循质量优良、价格合理、诚信守法、管理先进的原则。

（二）报告期内主要供应商的合作历史及变动原因，与主要供应商的合作是否稳定

报告期内，公司各期前五大供应商以及开始合作时间情况如下：

供应商名称（单位：万元）	2023 年		2022 年		开始合作时间
	金额	排名	金额	排名	
Edwards Limited	2,441.03	1	1,584.57	1	2008 年
江苏大明工业科技集团有限公司	1,115.44	2	1,060.29	2	2019 年
无锡信力顺金属制品有限公司（无锡力顺不锈钢制品有限公司）	572.35	3	725.19	3	2018 年

上海锐酉机电科技有限公司	553.27	4	0.27	/	2022 年
上海瑞滢实业有限公司	539.82	5	0.00	/	2023 年
上海迪阳化工进出口有限公司	468.12	6	557.20	4	2013 年
上海思润精密机械设备制造有限公司	380.53	7	521.45	5	2012 年

如上表可知，除上海锐酉机电科技有限公司、上海瑞滢实业有限公司外，公司报告期内未新增主要供应商。报告期其新增主要供应商系公司因 2023 年厂房搬迁需要，采购大量生产设备所致，向上海锐酉机电科技有限公司采购龙门加工中心、向上海瑞滢实业有限公司采购数控车床。

综上，报告期内除合理的偶发性设备采购需求导致新增主要供应商外，其他主要供应商与公司均有较长时间的稳定合作关系，且报告期内未发生重大变化。

（三）公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，是否存在供应商为公司承担成本费用的情况

中介机构通过国家企业信用信息系统、企查查等方式查询公司报告期内主要供应商的工商基本信息、主要股东、董监高情况；查阅公司实际控制人、董事、监事、高管出具的董监高调查表，核查公司报告期内的关联方名单；对主要供应商进行实地走访并取得其走访问卷；取得公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行账户及流水情况并开展核查；取得了公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员出具的确认文件。经核查，报告期内公司的主要供应商与公司及其关联方之间不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，不存在供应商为公司承担成本费用的情况。

（四）说明应付账款前五大对手方与主要供应商存在差异的原因及合理性

2023 年末，公司应付账款前五大对手方情况如下：

应付账款前五大供应商	应付账款余额（万元）	主要采购内容	是否为前五大供应商
南通华荣建设集团有限公司	557.67	工程款	否
河南起重机器有限公司	321.66	起重机	否
江苏大明工业科技集团有限公司	245.33	不锈钢板、不锈钢拉丝板	是

上海思润精密机械设备制造有限公司	227.21	法兰、压板、方管、阀体等	否
石家庄阀门一厂股份有限公司	206.93	阀门等	否

2022 年末，公司应付账款前五大对手方情况如下：

应付账款前五大供应商	应付账款余额（万元）	主要采购内容	是否为前五大供应商
河南起重机器有限公司	321.66	起重机	否
上海思润精密机械设备制造有限公司	249.16	法兰、压板、方管、阀体等	是
石家庄阀门一厂股份有限公司	206.93	阀门等	否
无锡力顺不锈钢制品有限公司	192.54	不锈钢板、不锈钢拉丝板、方管、钢棒、法兰毛坯等	是
上海中核仪表自控系统有限公司	148.45	差压表、差压器等	否

公司应付账款前五名供应商与采购额前五大供应商的具体差异情况如下：

年度	差异情况	供应商	差异原因
2023 年	应付账款前五名供应商，但未进采购额前五大	南通华荣建设集团有限公司	厂房建设供应商，账期相对较长，且不属于公司日常经营采购范围
		河南起重机器有限公司	为密封箱室智能设备配套采购合同，前期已完成采购，但由于最终客户处尚未完成验收，尚未达到合同约定支付条件，因此导致挂账时间较长
		上海思润精密机械设备制造有限公司	合同条款为验收合格入库后 30 天内支付 100%货款，2023 年采购额排名为第 7，不存在重大差异
		石家庄阀门一厂股份有限公司	为密封箱式智能设备配套采购合同，前期已完成采购，但由于最终客户处尚未完成验收，尚未达到合同约定支付条件，因此导致挂账时间较长
	采购额前五名供应商，但未进应付账款前五大	Edwards Limited	合同约定付款时间为出货前一个月 100%电汇预付，无应付账款
		无锡信力顺金属制品有限公司（无锡力顺不锈钢制品有限公司）	采购合同约定货到票到验收合格入库后 20 天内付 100%货款，信用期较短，因此期末应付账款余额较少
		上海锐酉机电科技有限公司	采购合同约定付款周期为合同签订后一周

年度	差异情况	供应商	差异原因
			内支付 30%的定金，发货前支付货款的 60%，货到一年后支付 10%的尾款，因此期末应付账款较少
		上海瑞滢实业有限公司	采购合同约定付款周期为合同签订后 2 天内支付 30%的定金，发货前 10 个工作日内支付货款的 55%，验收后 5 个工作日内支付货款的 15%，因此期末应付账款较少
2022 年	应付账款前五名供应商，但未进采购额前五大	河南起重机器有限公司	为密封箱室智能设备配套采购合同，前期已完成采购，但由于最终客户处尚未完成验收，尚未达到合同约定支付条件，因此导致挂账时间较长
		石家庄阀门一厂股份有限公司	同上
		上海中核仪表自控系统有限公司	同上
	采购额前五名供应商，但未进应付账款前五大	Edwards Limited	合同约定付款时间为出货前一个月 100%电汇预付，因此期末无应付账款
		江苏大明工业科技集团有限公司	采购合同约定预付 30%，货到票到验收合格入库后 7 日付尾款，信用期较短，期末应付账款金额较小
		上海迪阳化工进出口有限公司	采购合同约定合同生效后预付 100%货款，因此期末无应付账款

综上，公司应付账款前五名供应商与采购额前五大供应商存在一定差异，主要系不同供应商与公司的信用政策和结算政策存在差异所致，差异情况具有合理性，符合公司与供应商的实际采购、付款情况和采购合同条款约定

（五）存在 1 年以上未付账款的原因，是否存在纠纷

报告期内，公司主要的 1 年以上的应付账款情况如下：

年度	供应商（单位：万元）	1 年以上应付账款	占 1 年以上应付账款比例	账龄	未付原因
2023 年度	河南起重机器有限公司	321.66	33.37%	2-3 年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	石家庄阀门一厂股份有限公司	206.93	21.47%	2-3 年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款

年度	供应商（单位：万元）	1年以上应付账款	占1年以上应付账款比例	账龄	未付原因
	上海中核仪表自控系统有限公司	148.45	15.40%	2-3年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	成都术有云视觉科技有限公司	52.39	5.44%	2-3年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	青岛宝鉴科技工程有限公司	48.00	4.98%	1-2年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	合计	**777.43**	**80.66%**	**/**	**/**
2022年度	河南起重机器有限公司	321.66	37.32%	1-2年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	石家庄阀门一厂股份有限公司	206.93	24.01%	1-2年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	上海中核仪表自控系统有限公司	148.45	17.22%	1-2年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	成都术有云视觉科技有限公司	52.39	6.08%	1-2年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	安徽应流久源核能新材料科技有限公司	42.41	4.92%	1-2年	下游项目尚未完成验收，待客户付款后支付采购款
	合计	**771.84**	**89.54%**	**/**	**/**

综上，报告期内公司1年以上应付账款金额较小，主要系公司密封箱室智能装备项目验收周期较长，根据与相关供应商的采购合同约定，需等待下游项目验收后才能达到付款条件，导致长时间未支付货款，账龄较长，具有商业合理性，不存在异常以及纠纷的情形。

（六）向北京核紫智能科技有限公司预付账款的采购内容、定价依据及公允性，长期未结转的原因及期后结转情况

公司向北京核紫智能科技有限公司预付账款主要系采购密封箱室智能装备配套的铅玻璃，定价依据为参考市场价格。通过1688、爱采购等原材料批发采购平台查询可得，铅玻璃的市场价格如下：

采购来源	单价（元）
北京核紫智能科技有限公司	228.32

1688	200.00-400.00
爱采购	200.00-500.00

北京核紫智能科技有限公司的基本工商信息如下：

北京核紫智能科技有限公司			
成立时间	2019/10/30	注册资本	500 万元人民币
股权结构	张风萍持股 95%，赵一霖持股 5%		
经营范围	技术推广、技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询;软件开发;基础软件服务;计算机系统服务;计算机系统集成;网上经营、销售专用设备、通用设备、电子产品、仪器仪表、通讯设备、计算机软件及辅助设备、机械设备、电气设备、化工产品（不含危险化学品）、电子元器件、节能专用设备;货物进出口;技术进出口;代理进出口。（企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本区产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）。		
结算与验收条款	卖方按买方要求免费送货至买方的指定地点或最终用户地点。在最终用户现场，买方、卖方和最终用户签字后完成设备最终验收。		

预付账款长期未结转的原因系该项采购属于密封箱室智能装备项目（核项目），结算以及验收周期较长，结转取决于下游项目的进度，因核项目对防泄漏要求很高，相关产品的生产难度较大，在北京核紫与公司的商业谈判中，其处于优势地位，因此双方签署的合同约定需预付 50%的价款，具有合理商业理由。预付账款期后尚未结转，主要系公司按客户的项目进度安排向北京核紫智能科技有限公司要求发货采购，具有商业合理性。

四、说明各期主要原材料采购量、耗用量、能源动力耗用量、制造费用、运输费用与产销量的匹配关系，运输费用占比下降的原因及合理性，生产人员人均产量、人均薪酬变动情况及原因，与同行业公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异，说明成本是否及时结转及成本核算的准确性

（一）各期主要原材料采购量、耗用量与产销量的匹配关系

报告期各期公司主要原材料的采购量以及耗用量情况如下：

原材料	单位	2023 年		2022 年	
		采购量	耗用量	采购量	耗用量
不锈钢拉丝板	公斤	649,744.96	624,684.88	484,845.67	475,602.67

不锈钢板	公斤	379,171.69	469,944.13	488,261.22	433,635.03
机械真空泵	个	3,294.00	2,845.00	2,202.00	2,091.00
干泵	个	205.00	191.00	107.00	89.00
铜催化剂	公斤	15,000.00	17,761.12	16,000.00	12,505.41
水分析仪	个	495.00	427.00	196.00	189.00
高压鼓风机	个	2,019.00	2,699.00	2,598.00	2,030.00
8B 手套	副	7,017.00	8,276.00	6,338.50	6,940.00

报告期内产销量情况如下：

项目（单位：套）	2023 年	2022 年
产量	2,470	1,874
销量	2,388	1,597

报告期内主要原材料的耗用量与产量的匹配情况如下：

原材料	2023 年		2022 年
（单位：公斤/套、个/套、副/套）	耗用量/产量	变化率	耗用量/产量
不锈钢拉丝板	252.91	-0.35%	253.79
不锈钢板	190.26	-17.78%	231.40
机械真空泵	1.15	3.23%	1.12
干泵	0.08	62.82%	0.05
铜催化剂	7.19	7.76%	6.67
水分析仪	0.17	71.41%	0.10
高压鼓风机	1.09	0.87%	1.08
8B 手套	3.35	-9.52%	3.70

报告期内，公司主要原材料耗用量与产量总体具有匹配性。其中不锈钢板的单位产量耗用量有所下降，主要系公司焊接工艺不断提升，生产过程中钢板的损耗量有所下降所致，干泵以及水分析仪的单位产量耗用量大幅上涨，主要系公司产品为定制产品，2023 年客户的定制要求对干泵以及水分析仪的需求较大，导致单位产量的耗用量上涨，具有合理商业理由，不存在异常。

（二）各期能源动力耗用量、制造费用、运输费用与产销量的匹配关系

报告期内公司能源动力耗用量、制造费用、运输费用与产销量的匹配关系如下：

项目	2023 年	2022 年
能源耗用量（电费）（万元）	147.57	113.00
制造费用（万元）	4,709.88	2,910.71
运输费用（万元）	368.58	315.40
产量（套）	2,470	1,874
销量（套）	2,388	1,597
电费/产量（万元/套）	0.06	0.06
制造费用/产量（万元/套）	1.91	1.55
运输费用/产量（万元/套）	0.15	0.17

报告期内，公司能源耗用量（电费）与产量具有配比性，保持稳定；制造费用与产量的比率有所上升，主要系公司 2023 年因厂房搬迁，新增大量固定资产，导致各个车间分摊的折旧费用上涨，进而导致制造费用与产量的比率有所上涨；运输费用与产量的比率有所下降，具体原因分析见本问题回复之“（三）运输费用占比下降的原因及合理性”。

（三）运输费用占比下降的原因及合理性

报告期各期公司运输费用占营业成本的比例分别为 2.37%和 1.84%，占比略有下降。

运输费用占比下降的原因主要系：①2022 年受公共卫生事件影响，运输存在一定不确定性，运输周期较长导致运费有所上涨；②2023 年度公司主要客户的集中度相对较高，同批次运输产品较多，形成了一定的规模效应；③2023 年起公司开始部分采用拼车运输的方法，较之前包车运输的方式成本有所下降。

综上，报告期内公司运输费用占比下降具有合理性，不存在异常。

（四）生产人员人均产量、人均薪酬变动情况及原因，与同行业公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异

1、生产人员人均产量、人均薪酬变动情况及原因

报告期内公司生产人员人均产量、人均薪酬变动情况如下：

项目	2023 年	2022 年

生产人员平均人数（人）	293	255.5
产量（套）	2,470	1,874
人均产量（套）	8.43	7.33
生产人员薪酬（万元）	3,455.24	2,750.97
生产人员人均薪酬（万元）	11.79	10.77
上海平均薪酬（万元）	未披露	10.46
孝感平均薪酬（万元）	未披露	6.53
全国制造业平均薪酬（万元）	7.18	6.74

注 1：生产人员平均人数=（上年生产人员年末人数+本年生产人员年末人数）/2

注 2：生产人员平均薪酬=（应付职工薪酬-管理费用、销售费用、研发费用中的人工费用）/生产人员平均人数

注 3：上海、孝感、全国制造业平均薪酬来自于上海本地宝统计数据、孝感统计年鉴、国家统计局

报告期内公司生产人员人均薪酬所有上涨，且略高于已披露的上海市平均薪酬、孝感市平均薪酬以及全国制造业平均薪酬，主要系随着公司业绩增长以及股权激励计划的实行，生产人员工资水平同步有所上涨。

2、可比公司情况

报告期内，可比公司生产人员平均薪酬如下：

公司（单位：万元）	2023 年	2022 年
景业智能	18.88	14.79
莱伯泰科	18.33	16.69
申昊科技	15.57	13.83
金辰股份	15.47	11.25
可比公司平均值	17.06	14.14
公司	**11.79**	**10.77**

注：可比公司上述数据来源于其定期报告、招股说明书等公开信息文件，平均薪酬计算方法与公司相同

报告期内，公司生产人员平均薪酬有所上升，趋势与可比公司保持一致。生产人员平均薪酬水平较可比公司较低，主要系公司主要生产地上海市金山区、湖北省孝感市人工成本相对较低，且公司内部成本管控较为严格，因此生产人员工资相对较低。景业智能（杭州滨江区，主要从事核项目装备制造）、莱伯泰科（北京顺义，半导体实验分析仪器）、申昊科技（杭州余杭，智能电网）、金辰股份（辽宁营口，光伏组件设备制造）在区位或对生产人员整体要求等方面有更高要求，

因此可比公司生产人员薪酬高于公司具有合理性。

综上，报告期内公司生产人员人均产量、人均薪酬均有所上升，主要系公司业务不断发展，生产订单增加所致，具有合理性，与可比公司及当地人均薪酬水平有所差异，主要系区域差异以及生产产品类型上有一定差异，具有合理性。

（五）成本是否及时结转及成本核算的准确性

公司成本的归集及核算主要过程如下：

1、各项成本费用的归集

生产成本归集项目分为直接材料、直接人工、制造费用和运输费用。

（1）直接材料

销售部门根据取得订单和销售预测制定生产计划单，车间根据生产计划单安排生产计划。生产部根据生产订单所需的原材料数量，开具领料单到仓库领料，财务部根据领料车间领用的品种、数量按加权平均法计算各车间当月领用的原材料、在产品成本并予以归集，按照不同生产订单计入生产成本中的直接材料明细科目。

（2）直接人工

各生产车间根据各个生产订单的各个料品计算定额工时，并制作人工费用明细表。财务部根据经车间主管、人力资源部审核的人工费用明细表分配各个生产订单的直接人工费用，计入生产成本中的直接人工明细科目。

（3）制造费用

制造费用主要为厂房及设备折旧、间接人工成本、车间辅料耗用、水电费以及委外加工费用，财务部根据经审核后的各辅料领用车间的领料单、各费用报销车间的报销单、ERP 系统计算的各生产车间的折旧、人力资源部审核的人工费用等资料，对各项制造费用实际发生金额按生产车间进行归集，按照定额工时分配到各个生产订单中，计入制造费用科目。

（4）运输费用

运输费用主要为合同履约过程中公司承担的运费，按照实际运输的产品进行归集，计入生产成本中的运输费用明细科目。

2、营业成本的结转

营业成本用于核算已销售产成品的生产成本。财务部根据实际销售的生产订单结转销售成本，及时从库存商品或发出商品科目结转到营业成本科目。

综上，公司成本结转及时且成本核算准确。

五、结合市场情况、产品类型、销售价格变动情况、成本构成、采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力等，分析各细分产品毛利率变动的原因及合理性，毛利率高于可比公司的原因及合理性，同类产品直销客户与贸易商客户毛利率差异情况及合理性，境内客户与境外客户毛利率差异情况及合理性。

（一）细分产品毛利率情况

报告期内，公司各个细分产品的毛利率情况如下表所示：

项目（单位：万元）	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
主营业务	40,412.98	19,985.77	50.55%	26,934.20	13,308.23	50.59%
其中：惰性气氛手套箱	29,407.28	14,409.09	51.00%	20,415.78	9,692.38	52.53%
密封箱室智能装备	9,312.99	4,854.31	47.88%	5,145.03	3,041.94	40.88%
气体/溶剂纯化系统	382.9	218.53	42.93%	260.03	139.74	46.26%
其他配件	1,309.81	503.84	61.53%	1,113.35	434.17	61.00%
其他业务	80.24	16.51	79.42%	75.49	23.01	69.52%
合计	**40,493.22**	**20,002.28**	**50.60%**	**27,009.69**	**13,331.24**	**50.64%**

报告期内，公司各类产品的毛利率变化分析如下：

1、惰性气氛手套箱

报告期内，公司惰性气氛手套箱毛利率分别为52.53%和51.00%，总体毛利率较为稳定但略有下降，主要原因系受市场环境影响，较为基础的惰性气氛手套箱产品竞争市场化程度提高，客户议价能力有所提升。

2、密封箱室智能装备

报告期内，公司密封箱室智能装备毛利率分别为40.88%和47.88%，2023年较2022年毛利率上升较多，主要原因系密封箱室智能装备技术性较强，公司具有定价优势；且随着密封箱室智能装备的销售规模扩大，生产、研发工艺逐渐成熟，规模化效应逐步体现，使得该类业务毛利率有所提升。

3、气体/溶剂纯化系统

报告期内，公司气体/溶剂纯化系统的毛利率分别为46.26%和42.93%，总体较为稳定，该部分产品销售正在拓展过程中，销售规模相对较小，且主要在客户推广阶段，客户对价格接受程度不一、议价情况较多，导致毛利率有所波动。

4、其他配件

其他配件的毛利率分别为61.00% 和61.53%，报告期内较为稳定。配件及服务系售后阶段，在提供配件的同时，还提供安装、替换服务并收取服务费，因此毛利率较高。

（二）毛利率变化原因

2022年度和2023年度，公司综合毛利率分别为50.64%和50.60%，整体保持较高水平，2023年较2022年下降0.04个百分点。报告期内，公司的毛利率水平较高，其主要原因有以下几个方面：

1、市场整体呈上涨趋势

根据沙利文的研究报告，由于半导体、锂电行业固态电池和薄膜太阳能电池等新技术将于2024年左右逐步实现商业化并加速扩产，预计全球手套箱市场规模将爆发增长。在国内，由于我国在研发端对于基础科学的研发不断投入，现代科学对科研环境的愈发苛刻；在生产端，对于生产工艺和生产过程的自动化控制和管理功能要求愈发提高，基础手套箱及其相关智能装备的需求也逐步提升，预计在2027年，中国手套箱市场规模将达到55.5亿元。

因此，由于公司下游的锂电、太阳能电池、核电行业等研发端和生产端的繁荣，促成了手套箱及其智能装备行业的整体蓬勃发展，公司不会面临着因市场环境不良而恶性竞争的商业环境，公司的毛利率较高且相对平稳波动具有合理性。

2、公司议价能力较强

公司所生产产品技术含量较高，由于其密封技术及水氧纯化技术较高，在目前国内同类产品中处于较为领先的水平。除此之外，公司系国内最早进入手套箱行业的公司之一，在行业中享有较高的知名度和声誉。

因此，公司在高端市场领域的占有率较高，且拥有一定的定价权。公司的销售价格采用成本加成的方法，因此毛利率较为稳定。

3、成本管控能力较强

手套箱产品通常会由数百件甚至更多的不同零部件产品组成，相关零部件又需要根据不同客户的需求进行定制化生产，因此对于手套箱生产企业的信息化生产管理能力要求很高。公司依托于自身的在生产信息化的专业能力，结合多年的生产管理经验，开发出 PLM 系统，实现了生产全面信息化，有效地保证了公司高效的产品生产、交付能力，实现了非标产品的大规模标准化制造。

公司经过 20 年左右的工艺沉淀、生产管理的信息化提升，成本控制较为得当，在一定程度上形成了规模效应。因此，分摊到单位产品的成本有所下降。

报告期内，公司的成本构成如下所示：

项目 （单位：万元）	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	19,985.77	99.92%	13,308.23	99.83%
其中：直接材料	13,289.55	66.44%	8,985.71	67.40%
直接人工	1,617.76	8.09%	1,096.41	8.22%
制造费用	4,709.88	23.55%	2,910.71	21.83%
运输费用	368.58	1.84%	315.4	2.37%
其他业务成本	16.51	0.08%	23.01	0.17%
合计	**20,002.28**	**100.00%**	**13,331.24**	**100.00%**

报告期内，公司的直接材料包括不锈钢板、机械真空泵、不锈钢拉丝板、干泵、水分析仪、8B 手套等。报告期内公司直接材料成本占营业成本的比例较为稳定；公司直接人工主要系各个车间的人工成本，其占比较为稳定；公司制造费用主要系各个车间的厂房、产线的折旧费用、水电能耗费用以及外协加工费用，

占比分别为 21.83%和 23.55%，公司 2023 年新增大量固定资产，导致各个车间的分摊的折旧费用大幅上涨，进而导致制造费用占比所有上涨；公司运输费用占比分别为 2.37%和 1.84%，2023 年公司运输费用较 2022 年增加的原因系主要随着公司营业收入的增长而增长。2023 年度公司主要客户的集中度有所增加，导致运输费用占比有所下降。

综上，报告期内，公司主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用、运输费费等占总成本的比例存在一定的波动，但总体变化不大。

（三）可比上市公司毛利率对比

报告期内，公司与可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
景业智能（688290.SH）	47.68%	47.84%
莱伯泰科（688056.SH）	47.71%	43.79%
申昊科技（300853.SZ）	49.68%	43.52%
金辰股份（603396.SH）	30.29%	29.77%
可比公司平均值	**43.84%**	**41.23%**
专业设备制造业平均值	**35.63%**	**35.67%**
公司	**50.60%**	**50.64%**

报告期内，公司的毛利率水平高于可比上市公司毛利率平均水平。目前 A 股市场及股转系统无业务直接可比且有公开信息的公司。公司的毛利率水平较高的主要原因系公司所处行业整体蓬勃发展、公司本身技术研发水平、生产管理能力、销售能力、市场占有率均较有优势的情况下，凸显了其毛利率优势。

（四）不同销售模式、不同产品下毛利率水平

报告期内，不同销售模式、不同产品下毛利率水平如下表所示：

项目	2023 年度		2022 年度	
	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率
贸易商客户	**12,892.17**	**51.11%**	**7,165.10**	**52.97%**
其中：惰性气氛手套箱客户	12,158.32	51.80%	6,705.70	53.51%
密封箱室智能装备	548.73	40.18%	272.17	44.99%

气体/溶剂纯化系统	153.83	35.74%	136.46	40.33%
配件	31.29	49.85%	50.77	58.47%
直销客户	**27,520.81**	**50.37%**	**19,769.10**	**49.80%**
其中：惰性气氛手套箱客户	17,248.96	49.49%	13,710.08	50.89%
密封箱室智能装备	8,764.26	48.36%	4,872.87	40.65%
气体/溶剂纯化系统	229.07	47.76%	123.57	52.81%
配件	1,278.52	74.67%	1,062.58	75.92%
合计	**40,412.98**	**50.60%**	**26,934.20**	**50.64%**

报告期内，贸易商的毛利率与直销客户的毛利率无显著差别，贸易商的毛利率相对略高的主要原因系：

1、在收入端，直销客户采购产品的金额相对较高，部分大客户的行业地位、商业信誉在一定程度上决定了其议价能力较强，公司的产品售价可能相对较低；

2、在成本端，直销客户采购的产品相对单位价格、定制化及工艺复杂程度、智能化程度均较高，对生产过程中的容错率要求更高，该类产品可能在制造调试过程中略微超过最初的成本预算。

报告期内，贸易商客户中的 93.59%及 93.03%系惰性气氛手套箱客户贸易商，此类产品相较密封箱室智能装备程度而言工艺复杂程度相对较低，因此贸易商能发挥其渠道优势提升其价格，公司对于贸易商客户的毛利率相对直销客户而言较高；而密封箱室智能装备、气体/溶剂纯化系统大部分是采用直销的形式，因其定制化、工艺化程度均较高，直销的形式更容易了解用户的需求，减少沟通成本，因此在产品销售模式逐渐成熟后，总体直销渠道的毛利率高于贸易渠道的毛利率。

（五）境内外销售的毛利率水平

报告期内，境内外销售的毛利率水平如下表所示：

项目	2023 年	2022 年
境内销售毛利率	49.08%	49.08%
境外销售毛利率	75.62%	73.46%
综合毛利率	50.60%	50.64%
境外销售占比	5.73%	6.41%

报告期内，境外销售占比占公司销售收入的比例为 6.41%及 5.73%，境外销售占比呈下降趋势。境外销售的毛利率分别为 73.46%及 75.62%，境外销售毛利率高于境内销售毛利率，其主要原因系境外手套箱行业竞争并不激烈，相比国外手套箱厂商，米开罗那手套箱即使在毛利率较高的情况下依然具有价格优势。然而国产高端仪器装备广泛得到国外客户认可需要较长时间，目前还在积极拓展阶段，因此境外营业收入占总营业收入的比重较低，但由于境外销售价格较高但成本一致，使得境外销售毛利率高于境内。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对采购的真实性、成本核算的准确性、毛利率准确性及变动合理性发表明确意见。

一、核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内采购明细表，分析主要原材料采购单价的变动情况，查询公开市场价格，分析采购价格与市场价格的差异；实地走访主要供应商，了解合作情况、定价方式、具体结算方式及付款政策等；计算公司原材料价格波动对营业成本、利润总额以及毛利率的影响；访谈公司采购负责人，了解公司对原材料价格波动采取的应对措施以及有效性；查阅公司主要供应商采购合同，检查合同中的采购产品、运输方式、结算方式、信用期限等相关条款；获取了可比公司的采购政策，与公司采购政策进行对比。

2、查询无锡信力顺金属制品有限公司、无锡力顺不锈钢制品有限公司、Edwards Limited 的网络公开信息；访谈公司采购负责人，了解无锡信力顺金属制品有限公司、无锡力顺不锈钢制品有限公司、Edwards Limited 与公司的合作背景以及交易原因，了解公司对于 Edwards Limited 存在的依赖性以及应对措施。

3、访谈公司采购负责人，了解公司选择供应商的标准及方式；访谈公司采购负责人，了解报告期内主要供应商的合作历史及变动原因；查询国家企业信用信息系统、企查查等网站，获取公司报告期内主要供应商的工商基本信息、主要

股东、董监高情况；查阅公司实际控制人、董事、监事、高管出具的董监高调查表，核查公司报告期内的关联方名单；对主要供应商进行实地走访并取得其走访问卷；取得公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行账户及流水情况并开展核查；取得了公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员出具的确认文件；获取公司报告期内应付账款明细账，统计应付账款前五名供应商及采购前五大供应商，分析两者差异原因及合理性；获取公司 1 年以上应付账款的明细表，获取相关供应商的采购合同，访谈公司采购负责人，了解公司一年以上未付账款的原因，是否存在纠纷；获取北京核紫智能科技有限公司的采购合同，对其进行实地走访，了解供应商基本信息、合作背景、采购内容、定价依据及公允性。

4、获取报告期内公司主要原材料的采购量、耗用量、能源动力耗用量、制造费用、运输费用以及产品的产销量，分析其匹配性；访谈公司财务负责人，了解报告期内运输费用占比下降的原因及合理性；计算报告期内公司生产人员的平均薪酬，与可比公司生产人员平均薪酬以及当地人均薪酬进行比较，分析其合理性；获取报告期内公司成本计算表，对生产成本归集、分配进行核查，检查成本是否按照不同产品清晰归类，核查产品成本确认与计量的完整性与合规性。

5、查阅并分析市场情况、不同产品类型的销售价格变动情况、成本构成、采购价格变动情况、公司议价及成本管控能力；复核并分析直销客户与贸易商客户毛利率差异情况及合理性；复核并分析境内客户与境外客户毛利率差异情况及合理性。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内公司主要原材料价格较为稳定，公司原材料采购价格与公开价格可比，原材料采购价格符合公开价格或大宗交易价格走势，具有公允性；公司面临一定的原材料价格波动风险，公司密切关注原材料市场价格波动，实施有效的采购计划，与供应商保持了长期稳定的合作关系并不断开发新的优质供应商，以增加议价能力从而实现对原材料价格波动的有效应对。此外，公司产品竞争力较强，主要通过成本加成模式报价并对外进行销售，公司有充足的能力转嫁原材

料涨价风险；公司报告期内对不同供应商同类采购产品的内容、品质、价格、运输方式、结算方式等不存在显著差别，且采购模式符合行业惯例。

2、公司与无锡信力顺金属制品有限公司以及无锡力顺不锈钢制品有限公司的合作具有合理性以及必要性，供应商经营规模能够满足公司采购的需要，相关采购真实；公司向境外供应商 Edwards Limited 采购机械真空泵具有合理的商业理由，机械真空泵为公司主要原材料，占产品成本的比例较为稳定，该材料目前为 Edwards Limited 独家供应，公司对 Edwards Limited 存在一定依赖，目前已采取有效措施以应对相关风险。

3、公司已建立严格的供应商管理制度，对供应商的选择有严格的准入标准和准入程序，公司有相应的供应商评估体系；报告期内除合理的偶发性设备采购需求导致新增主要供应商外，其他主要供应商与公司均有较长时间的稳定合作关系，且报告期内未发生重大变化；公司与主要供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，不存在供应商为公司承担成本费用的情况；公司应付账款前五名供应商与采购额前五大供应商存在一定差异，主要系不同供应商与公司的信用政策和结算政策存在差异所致，差异情况具有合理性，符合公司与供应商的实际采购、付款情况和采购合同条款约定；报告期内公司 1 年以上应付账款金额较小，主要系公司密封箱室智能装备项目验收周期较长，根据与相关供应商的采购合同约定，需等待下游项目验收后才能达到付款条件，导致长时间未支付货款，账龄较长，具有商业合理性，不存在异常以及纠纷的情形；公司向北京核紫智能科技有限公司预付账款采购核项目使用的铅玻璃，参照市场价格定价，价格公允，长期未结转及期后尚未结转的原因主要系公司根据下游客户项目的进度安排采购，具有商业合理性。

4、报告期各期主要原材料的采购量、耗用量、能源动力耗用量、制造费用、运输费用与产销量总体具有匹配性；运输费用占比下降的具有合理性，不存在异常；报告期内公司生产人员人均产量、人均薪酬均有所上升，主要系公司业务不断发展，生产订单增加所致，具有合理性，与可比公司及当地人均薪酬水平有所差异，主要系区域差异以及产品类型要求上有一定差异，具有合理性；公司成本结转及时且成本核算准确。

5、公司下游市场情况发展良好、其成本构成、采购价格未发生重大变动、公司的议价能力及价格管控能力较强，因此细分产品毛利率变动情况及整体毛利率高于同行业平均水平具有合理性；同类产品直销客户与贸易商客户毛利率存在差异，其原因主要系产品定制化程度不同以及销售渠道差异所致，毛利率略有差异具有合理性；境内客户与境外客户毛利率差异情况主要系目标市场的竞争环境不同导致，公司产品在境外具有良好的性价比优势，外销毛利率高于内销毛利率具有合理性；因此，报告期内公司毛利率核算准确、其变动具有合理性。

6．关于固定资产及在建工程。

关于固定资产及在建工程。根据申报材料：报告期末，公司固定资产余额 15,542.17 万元，在建工程余额 325.89 万元。报告期内，固定资产原值增加 12,864.30 万元，主要内容为房屋建筑物及机器设备，其中 8,916.86 万元来源于在建工程转固。

请公司：（1）说明报告期内新增厂房及建筑物的情况，包括但不限于用途、地址、占地面积、建设开始时间、建设周期、验收情况、实际支出与预算支出是否存在差异；说明新增机器设备的情况，包括设备名称、类型、用途、金额、购入时间、存放地点、实际支出与预算支出是否存在差异等；（2）说明新增固定资产的原因及必要性，对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量的影响；说明在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用，在建工程转固时点及依据，是否存在通过提前或延迟转固调节利润的情况；（3）说明主要工程及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、起始合作时间、注册及实缴资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形，相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；（4）说明公司厂房搬迁的具体情况，包括搬迁背景及原因、搬迁方式、搬迁费用、搬迁周期、搬迁完成时间，搬迁对人员、生产、设备、销售等的影响，是否存在淘汰闲置的设备、是否存在停工停产的情形；（5）按类别说明固

定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分，固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响；（6）说明报告期内固定资产及在建工程减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；固定资产毁损报废情况、原因，入账依据、及时性及充分性；（7）说明公司固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商及会计师核查固定资产与在建工程期末余额的真实性及计价准确性，说明具体监盘情况，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内新增厂房及建筑物的情况，包括但不限于用途、地址、占地面积、建设开始时间、建设周期、验收情况、实际支出与预算支出是否存在差异；说明新增机器设备的情况，包括设备名称、类型、用途、金额、购入时间、存放地点、实际支出与预算支出是否存在差异等

1、报告期内主要新增厂房及建筑物的情况如下：

序号	固定资产名称	用途	地址	占地面积 m^2	建设开始时间	建设周期	验收日期	实际支出与预算是否存在重大差异
1	亭林 1 号加工厂房	生产	上海市金山区亭谊路 111 号	29,647.30	2022.08	17 个月	2023.12	否
2	亭林 2 号配套设备用房	办公用房	上海市金山区亭谊路 111 号	585.90	2022.08	17 个月	2023.12	否
3	1 号厂房	生产	湖北省孝感市孝天工业园横 1 号路以南，环川路以东（1#厂房）	4,237.20	2021.04	10 个月	2022.02	否
4	2 号厂房	生产	湖北省孝感市孝天工业园横 1 号路以南，环川路以东（2#厂房）	3,001.08	2019.03	21 个月	2022.12	否
5	3 号厂房	生产	湖北省孝感市孝天工	2,772.76	2020.11	5 个月	2021.04	否

序号	固定资产名称	用途	地址	占地面积 m^2	建设开始时间	建设周期	验收日期	实际支出与预算是否存在重大差异
			业园横 1 号路以南，环川路以东（3#厂房）					

报告期内，新增厂房及建筑物主要是湖北孝感生产基地和上海亭林生产基地的生产厂房，实际支出与预算支出不存在重大差异的情况。

2、报告期内新增原值在 50 万以上的机器设备的情况如下：

序号	设备名称	类型	用途	采购金额（万元）	购入时间	存放地点	实际支出与预算是否存在重大差异
1	龙门加工中心_PM2030HC	机器设备	机加工	133.19	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
2	龙门加工中心_PM2030HC	机器设备	机加工	133.19	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
3	Mazak 数控车削中心_QTE200ML/500	机器设备	机加工	98.05	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
4	Mazak 数控车床_QTE300L	机器设备	机加工	90.27	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
5	电缆+电箱	机器设备	厂房配套	86.76	2023.09	上海市金山区亭林镇	否
6	Mazak 数控车床_QTE200L	机器设备	机加工	81.42	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
7	Mazak 数控车床_QTE200L	机器设备	机加工	81.42	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
8	精密加工中心_豪迈 XSG-500	机器设备	机加工	78.32	2023.10	上海市金山区亭林镇	否
9	龙门加工中心_PM1320HC	机器设备	机加工	71.68	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
10	龙门加工中心_PM1320HC	机器设备	机加工	71.68	2023.12	上海市金山区亭林镇	否

序号	设备名称	类型	用途	采购金额（万元）	购入时间	存放地点	实际支出与预算是否存在重大差异
11	龙门加工中心_PM1320HC	机器设备	机加工	71.68	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
12	龙门加工中心_PM1320HC	机器设备	机加工	71.68	2023.12	上海市金山区亭林镇	否
13	喷砂、打磨、喷粉及烘干成套设备	机器设备	机加工	70.80	2023.03	湖北省孝感市	否
14	自动折弯机	机器设备	钣金加工	61.50	2023.11	湖北省孝感市	否
15	机床数控定梁龙门移动镗铣加工中心	机器设备	机加工	749.28	2022.04	湖北省孝感市	否
16	定梁龙门加工中心	机器设备	机加工	116.81	2022.07	湖北省孝感市	否
17	定梁龙门加工中心	机器设备	机加工	116.81	2022.07	湖北省孝感市	否
18	三坐标测量机	机器设备	尺寸检测	68.50	2022.05	湖北省孝感市	否

报告期内，主要新增机器设备如上表所示，2023 年新增 50 万元以上机器设备占新增设备总额的 69.88%，2022 年新增 50 万元以上机器设备占新增设备总额的 86.61%，剩余主要为小型机器设备，主要用于机加工、钣金加工的生产环节，存放于上海或湖北工厂，相关设备采购支出与预算支出不存在重大差异的情况。

二、说明新增固定资产的原因及必要性，对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量的影响；说明在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用，在建工程转固时点及依据，是否存在通过提前或延迟转固调节利润的情况

1、说明新增固定资产的原因及必要性

报告期内，公司业绩快速增长，整体销量大幅增长，且公司预期未来收入将持续增长，因此需要扩大产能。公司 2022 年完成湖北孝感生产基地建设并投入

使用，公司产能及产量均有所增加，2023 年相比 2022 年收入增长 49.92%。公司预期未来业务规模仍将保持增长，因此又适时规划并新建上海亭林生产基地，2023 年建设完成、并于年底完成厂房搬迁并投入生产。公司根据实际业务发展情况，逐步增加或更新现有机器设备，公司新增固定资产具有必要性。

2、对公司生产经营、产能、产销量、产能利用率、生产人员数量的影响

报告期内，公司持续对固定资产进行投入，提升了公司生产能力，通过对固定资产的更新、特别是新增更高精度机器设备，进一步提高了公司生产效率和生产精度，且新增设备更符合环保要求，助力于公司实现可持续发展目标和社会责任。因此，公司更新和升级固定资产进一步提高了公司市场竞争力，有利于增强公司经营业绩。

报告期内，公司持续新增固定资产，为公司产销量稳定增长提供了基础保障，同时公司加大人员招聘及人才培养力度，员工人数也同步增长，为公司未来业绩成长提供了良好的基础。

3、说明在建工程核算中是否涉及非相关支出，是否混入成本费用，在建工程转固时点及依据，是否存在通过提前或延迟转固调节利润的情况

《企业会计准则第 4 号——固定资产》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，当在建工程达到预定可使用状态时可转为固定资产。公司按照《企业会计准则》规定对在建工程进行归集，不涉及非相关支出。

根据公司的固定资产会计政策及实际情况，在建工程转入固定资产的具体时点及依据如下：

公司在建工程中房屋及建筑物以完成建设达到预定可使用状态为转固时点，转固依据文件为工程项目验收单；需安装的机器设备在完成安装调试达到预定可使用状态为转固时点，转固依据文件为项目验收单，公司在建工程转固时点符合相关规定，不存在提前或延迟转固的情形。

综上所述，公司在建工程核算中不涉及非相关支出，未混入成本费用。公司对达到预定可使用状态的在建工程及时转固，在建工程转固时点及依据合理恰当，

不存在通过提前或延迟转固调节利润的情况。

三、说明主要工程及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、起始合作时间、注册及实缴资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，是否存在大额预付款、支付进度异常等情形，相应供应商与公司及关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

1、主要工程及设备供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册及实缴资本、主营业务、经营规模、实际控制人等

报告期内，单笔固定资产采购在 50 万元以上的工程或设备供应商基本情况如下：

公司名称	成立时间	与公司起始合作时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	主营业务	经营规模	实际控制人
南通华荣建设集团有限公司	1996-01-26	2022 年 8 月	30,018.00	30,018.00	铁路、道路、隧道和桥梁工程建筑	大型企业	张进荣
湖北思层建筑工程有限公司	2018-08-23	2021 年 4 月	1,500.00	-	住宅房屋建筑	小型企业	郭唐贞
海发建设集团有限公司	2012-03-30	2018 年 12 月	10,888.80	10,888.80	住宅房屋建筑	中型企业	胡海方
安陆市乾丰建筑工程有限公司	2007-07-10	2020 年 10 月	3,200.00	3,200.00	其他土木工程建筑	中型企业	罗旋
上海锐酉机电科技有限公司	2016-01-12	2023 年 2 月	500.00	212.08	工业与专业设计及其他专业技术服务	微型企业	代冰
上海知匠自动化设备有限公司	2015-10-13	2023 年 9 月	500.00	296.70	机械设备、五金产品及电子产	微型企业	张兆鑫

公司名称	成立时间	与公司起始合作时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	主营业务	经营规模	实际控制人
					品批发		
上海瑞滢实业有限公司	2011-10-21	2023 年 3 月	1,000.00	500.00	机械设备、五金产品及电子产品批发	小型企业	孙大卫
济南二机床集团有限公司	1996-09-10	2021 年 6 月	32,677.83	32,677.83	金属机床设备制造与销售	大型企业	济南市人民政府国有资产监督管理委员会
上海玉兆精密机械有限公司	2007-09-25	2019 年 1 月	1,500.00	1,500.00	机械设备、五金产品及电子产品批发	中型企业	王晓荣
湖北亿和涂装设备有限公司	2018-01-22	2022 年 8 月	2,000.00	-	金属加工机械制造	小型企业	秦春香
麟承机电设备（上海）有限公司	2014-03-20	2023 年 7 月	500.00	-	机械设备、五金产品及电子产品批发	微型企业	姜志玲
湖北博远建设工程有限公司	2013-05-24	2021 年 7 月	300.00	300.00	建筑业	小型企业	余玲
海克斯康制造智能技术（青岛）有限公司	2019-12-05	2021 年 12 月	2,000.00（USD）	2,000.00（USD）	仪器仪表设备的销售与安装	中型企业	HEXAGON MANUFACTURING INTELLIGENCE MANAGEMENT LIMITED
浙江元通线缆制造有限公司	2000-04-10	2023 年 8 月	80,000.00	50,000.00	电线、电缆、光缆及电工器材制造	中型企业	浙江省人民政府国有资产监督管理委员会

注：上述信息主要来源于访谈记录、公开工商信息查询、企查查数据库。

2、公司向其采购具体内容、金额、定价依据及公允性、结算情况及与现金流量表的匹配性、资金来源及对公司现金流的影响，相应供应商与公司及关联

方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司单年采购的建筑或设备服务商的具体情况如下：

公司名称（单位：万元）	采购内容	采购金额		结算情况（期末应付账款余额）		定价依据及公允性	是否存在关联关系
		2023 年	2022 年	2023/12/31	2022/12/31		
南通华荣建设集团有限公司	工程建设	3,797.66	3,046.41	557.67	-	根据市场化原则协商定价，采购价格具有公允性	否
湖北思层建筑工程有限公司	工程建设	-	75.69	-	-		否
海发建设集团有限公司	工程建设	-	1,019.83	-	-		否
安陆市乾丰建筑工程有限公司	工程建设	-	36.06	-	-		否
济南二机床集团有限公司	工程建设	-	672.57	-	-		否
湖北博远建设工程有限公司	工程建设	42.13	15.24	13.7	9.21		否
上海锐酉机电科技有限公司	机器设备	553.27	0.27	62.5	0.3		否
上海知匠自动化设备有限公司	机器设备	78.32	-	4.43	-		否
上海瑞滢实业有限公司	机器设备	539.82	-	17.6	-		否
上海玉兆精密机械有限公司	机器设备	0.35	233.63	-	-		否
湖北亿和涂装设备有限公司	机器设备	70.8	-	4.9	-		否
麟承机电设备（上海）有限公司	机器设备	61.5	-	27.8	-		否
海克斯康制造智能技术（青岛）有限公司	机器设备	0.24	85.22	-	-		否
浙江元通线缆制造有限公司	建设电缆	63.41	-	0.54	-		否

报告期各期，公司固定资产采购与现金流量表匹配如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
固定资产购置新增	2,211.15	1,266.83
在建工程新增	4,317.76	4,324.63
长期待摊费用新增	649.65	3.40
无形资产	73.39	3,305.69
应付账款-变动	-1,001.55	-701.77
其他非流动资产-变动	806.24	81.14
合计	**7,056.64**	**8,279.91**
现金流量表——购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	7,613.38	8,750.27
差异	**556.74**	**470.36**

报告期各期，公司采购长期资产金额与现金流量表中的差异为采购长期资产取得的增值税进项税差异，结算情况与现金流量表的匹配性较好，公司主要资金来源为公司自有资金，在现金流量表中为吸收投资收到的现金。

报告期内，公司与主要供应商根据市场化原则协商定价，双方根据市场情况、技术难度、交付周期确定采购价格，采购价格具有公允性，相关采购均系公司为了进行在建工程项目建设而合理采购的行为，公司与工程及设备服务商结算情况正常。公司供应商与公司及关联方不存在关联关系、不存在异常资金往来或其他利益安排。

四、说明公司厂房搬迁的具体情况，包括搬迁背景及原因、搬迁方式、搬迁费用、搬迁周期、搬迁完成时间，搬迁对人员、生产、设备、销售等的影响，是否存在淘汰闲置的设备、是否存在停工停产的情形；

报告期内，公司原有上海生产基地系租赁第三方厂房，相关厂房场地空间有限，限制了公司的生产规模，导致无法满足下游客户的需求，在此背景下，公司决定购买土地并建设新厂区。2023 年 12 月，公司上海亭林生产基地新建工厂建设完工，政府建设部门验收合格并取得房产证。公司于 2023 年底完成新厂区搬迁，产能逐步释放，限制公司多年发展的场地问题已经得到妥善解决，为公司发展打开了新的空间。

公司在金山区山阳镇租赁的厂房于 2023 年 12 月到期不再续租。公司于

2023 年 12 月初启动搬迁，约 20 天完成整体搬迁工作。公司一方面根据生产计划分批进行设备搬迁工作，避免因搬迁对于生产计划产生较大影响，另一方面结合在手订单和预测需求对非标设备中的标准件进行提前生产备货，避免因搬迁停工影响产品交付，同时加大对湖北基地的生产管控力度，提升湖北基地的产出，缓解因新厂房搬迁带来的短期生产压力。通过上述措施，公司降低或消除了搬迁期间产线停工对于生产经营的影响。上海新老厂房距离较近，公司员工基本随公司搬迁至新厂房，搬迁对公司员工无重大影响。公司按照生产计划采取提前领料，分车间、分批次搬迁，搬迁过程中各车间停产 3-5 天左右，搬到新工厂后陆续启动生产，对生产影响较小。搬迁期间，部分订单委托给湖北生产基地生产，对销售发货无重大影响。公司搬迁完成后，更换的设备搬迁至湖北工厂，不存在淘汰闲置的设备。

五、按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分，固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响；

1、按类别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

公司从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，报告期内，公司固定资产折旧政策列示如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	权利证书所载期限	5	
机械设备	年限平均法	5-10	5	9.5-19
运输工具	年限平均法	4-5	5	19-23.75
电子设备、办公设备及其他	年限平均法	3-5	5	19-31.67

公司可比上市公司固定资产折旧年限、残值率等情况列示如下：

公司名称	公司	景业智能	莱伯泰科	申昊科技	金辰股份
房屋及建筑物	权利证书所载期限	30	20	10-20	10-35
机械设备*	5-10	5-10	3-10	3-10	8-10
运输工具	4-5	4	4-5	4	4-8

公司名称	公司	景业智能	莱伯泰科	申昊科技	金辰股份
电子设备、办公设备及其他*	3-5	3-5	3-5	3-5	3-10
折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
残值率	5%	3%	5%	5%	5%

注：*机械设备、电子设备、办公设备及其他在部分上市公司中表述为专用设备、通用设备，根据上市公司的表述类比为公司的机械设备、电子设备、办公设备及其他。

公司房屋及建筑物根据权利证书所载期限进行折旧摊销，目前主要为 20 年，除此外，公司与可比公司固定资产折旧政策不存在重大差异。

公司设定折旧年限和残值率是在依据固定资产实际使用寿命的基础上，参考《中华人民共和国企业所得税法实施条例》规定的各类固定资产折旧年限而确定。公司各类固定资产的实际使用寿命与折旧年限、残值率等具有较高一致性。

公司根据固定资产折旧计提政策的规定，采用年限平均法分类计提固定资产折旧，并依据该固定资产使用部门将计提的折旧金额归属于相应的成本费用科目核算。

综上，公司会计核算符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，会计核算合规恰当，折旧计提充分。

2、固定资产大幅增加产生的折旧对净利润的影响

公司 2023 年新增固定资产原值及因新增固定资产导致的预期 2024 年折旧增加情况如下：

类别	2023 年新增固定资产（万元）	预期 2024 年增加折旧（万元）	税后折旧占 2023 年净利润的比重（%）
房屋及建筑物	7,607.78	361.37	2.86%
机器设备	1,719.54	163.36	1.29%
运输设备	167.99	39.90	0.32%
电子设备	98.85	31.30	0.25%
办公设备、家具及其他	222.38	70.42	0.56%
合计	**9,816.53**	**666.34**	**5.27%**

如上表所示，2023 年新增固定资产预期增加的 2024 年折旧占 2023 年净利

润的比重为5.27%，考虑2024年营业收入和净利润预期仍旧能够上涨，因此固定资产大幅增加新增的折旧对净利润的影响较小。

六、说明报告期内固定资产及在建工程减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；固定资产毁损报废情况、原因，入账依据、及时性及充分性

1、说明报告期内固定资产及在建工程减值测试的过程和计算方法，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

结合《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，公司固定资产及在建工程的减值迹象分析如下：

序号	企业会计准则规定的减值迹象	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	报告期内，公司主要固定资产为房屋建筑物和机器设备，合计占各期固定资产账面价值的80%以上，公司房屋建筑物均处于正常使用状态，公司机器设备均处于正常使用状态，未出现技术革新等原因导致价格下跌情况。 公司在建工程主要为上海生产基地的房屋装修及设备采购，主要在建工程项目稳步推进，未发生市价大幅下降。 报告期内未发现公司固定资产及在建工程市价出现大幅度下跌的情况。	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	公司经营所处的经济、技术或者法律环境未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化，因此不会对公司产生不利影响。	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出现明显重大变化，不影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，资产可收回金额没有大幅度降低。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司对固定资产、在建工程进行了清查盘点，主要设备使用及维护状况较好，主要固	否

序号	企业会计准则规定的减值迹象	具体分析	是否存在减值迹象
		定资产及在建工程不存在陈旧过时或损坏的情况。	
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，固定资产均正常使用或运转，在建工程项目均正常实施，主要固定资产及在建工程项目未出现闲置情况、且无终止使用或计划提前处置的情况。	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	公司不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司无其他情形表明资产已经发生减值的迹象。	否

公司对固定资产及在建工程根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定进行减值测试。报告期内，公司固定资产及在建工程减值测试的过程、方法以及减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定。公司对固定资产进行日常维护和定期保养，相关资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。公司报告期各期末在建工程项目正常实施，未出现减值迹象，无需计提减值准备。

2、固定资产毁损报废情况、原因，入账依据、及时性及充分性

报告期内，公司固定资产处置原值分别减少 65.05 万元、200.25 万元，净值分别减少 35.39 万元、49.70 万元。固定资产报废主要是因为公司机器设备更新换代，将固定资产处置。固定资产确认无法使用后，使用部门发起处置申请，审批完成后，财务部门按照审批单确认固定资产处置。公司固定资产处置具有及时性和充分性。

七、说明公司固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

公司制定了《固定资产管理办法》《工程项目立项管理规定》等，规范了公司各项固定资产及在建工程的管理程序。报告期各期末，公司资产盘点情况如下：

项目	固定资产	固定资产
报告期	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 1 月 4 日	2022 年 12 月 29 日
盘点地点	上海、湖北、东莞、北京、沈阳	上海、湖北、北京、沈阳
盘点人员	财务部、生产部门、使用部门	财务部、生产部门、使用部门
盘点比例	99.98%	99.70%
账实相符情况	账实相符	账实相符
盘点结果	账实相符，未见其他异常情况	账实相符，未见其他异常情况

在建工程盘点情况汇总如下：

项目	在建工程	在建工程
报告期	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 1 月 4 日	2022 年 12 月 29 日
盘点地点	上海	湖北
盘点人员	财务部、使用部门	财务部、使用部门
盘点比例	100.00%	100.00%
账实相符情况	账实相符	账实相符
盘点结果	账实相符，未见其他异常情况	账实相符，未见其他异常情况

公司固定资产及在建工程盘点采用实地盘存法。盘点程序主要是盘点前由设备使用部门、财务部门联合制作盘点计划及盘点表，并分发至各场区盘点人员；盘点时，盘点人员在盘点表上记录固定资产、在建工程实际盘点数量及状况，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；盘点中如发现差异，由相应财务人员再次进行盘点，如确认差异，则予记录并查明原因；盘点完毕后，各个部门参与盘点人员在盘点表上签字；实地盘点完成后，由使用部门与财务部门根据固定资产、在建工程盘点表，与固定资产、在建工程明细账逐项核对，如有盘盈盘亏情况，则编制《盘盈、盘亏报告》，经使用部门负责人签字后，报总经理审批同意后提交财务部进行账务处理。

报告期各期末盘点过程中，公司固定资产、在建工程状况良好，账实相符，不存在盘点差异，不存在虚构资产的情况。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查固定资产与在建工程期末余额的真实性及计价准确性，说明具体监盘情况，并发表明确意见。

一、核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司内控制度，了解公司固定资产及在建工程的采购与付款、转固、处置、盘点等相关流程和关键控制，对固定资产、在建工程相关的新增、转固、处置及盘点进行穿行测试和控制测试；

2、获取报告期内公司固定资产及在建工程相关明细账，检查固定资产及在建工程的核算内容和金额；查阅公司新增房屋建筑物及机械设备明细，了解公司新增房屋建筑物及机械设备情况；查阅公司固定资产及在建工程相关会计政策，了解公司在建工程转固时点及依据；

3、访谈公司工程部相关人员，了解新增固定资产合理性、必要性以及成新率较低资产是否需要更新升级，分析固定资产新增对公司生产经营、产能及产量影响；分析运输工具及部分机器设备成新率较低对公司生产经营影响；

4、查阅公司主要工程设备供应商的工商信息，查阅公司主要股东、董监高的关联关系调查表，核查上述供应商及其人员与公司是否存在关联关系或其他特殊利益安排；查阅公司资金流水，了解公司对工程及设备服务商结算情况及与现金流量表的匹配性，分析相关资金来源及是否存在异常资金往来；获取主要工程设备供应商的采购合同，查阅合同主要条款，分析采购价格的公允性；

5、获取公司固定资产折旧政策、折旧年限及残值率，并与可比公司信息进行核对比较，分析相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分；

6、获取报告期内公司固定资产及在建工程减值测算过程及方法，分析复核是否存在减值迹象，判断减值准备计提是否充分；

7、对期末固定资产、在建工程实施了监盘程序，实地查看公司厂房建设情况和设备安装状态，观察机器设备运行情况，核对资产数量；监盘情况汇总如下：

项目	固定资产

报告期	2023 年 12 月 31 日
监盘时间	2024 年 1 月 4 日
监盘地点	上海、东莞、湖北
监盘人员	主办券商、会计师
监盘比例	99.94%
账实相符情况	账实相符
监盘结果	账实相符，未见其他异常情况

在建工程盘点情况汇总如下：

项目	在建工程
报告期	2023 年 12 月 31 日
监盘时间	2024 年 1 月 4 日
监盘地点	上海、湖北
监盘人员	主办券商、会计师
监盘比例	100%
账实相符情况	账实相符
监盘结果	账实相符，未见其他异常情况

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期各期新增房屋建筑物均为生产所需，实际支出与预算支出不存在重大差异；各期新增机器设备账面价值真实准确，新增机器设备主要系在建工程转入，相关在建工程转固时点及依据合理恰当，不存在通过提前或延迟转固调节利润的情况；

2、公司各期新增固定资产具有合理性和必要性，有利于提高公司竞争力，新老厂房切换过程未对公司生产经营产生重大不利影响；公司运输工具及部分机器设备成新率较低对公司生产经营不存在重大不利影响，公司不存在较大更换升级的需要，对公司利润不存在重大不利影响；

3、公司主要工程及设备供应商的基本情况良好，公司主要向其采购设备、安装服务等，双方根据市场化原则协商定价，交易定价公允，结算情况与现金流量表基本匹配，相关资金来源系公司自有资金，相关采购对公司现金流不存在重

大不利影响，主要工程及设备供应商与公司及关联方不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；

4、公司根据固定资产折旧计提政策的规定，采用年限平均法分类计提固定资产折旧。与可比公司折旧年限不存在重大差异，公司折旧年限符合公司所处行业折旧年限惯例，公司会计核算符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，相关会计核算合规，折旧计提充分；

5、报告期内，公司固定资产、在建工程运行状况良好，固定资产及在建工程减值测试的过程和计算方法合理，公司固定资产、在建工程不存在明显减值迹象，公司未计提固定资产、在建工程减值准备，具备合理性；

6、公司严格执行固定资产管理、在建工程内控制度，定期对公司固定资产、在建工程进行盘点，各机器设备运行状态良好，无大面积毁损报废等异常情况，计价准确，监盘结果显示账实相符；

7、报告期各期末，公司固定资产与在建工程期末余额真实、计价准确，监盘结果显示账实相符。

7．关于其他事项。

（1）关于研发及专利。

根据申报文件，公司存在合作、外包研发，部分专利系继受取得的情况。请公司：①结合各方合作/外包研发模式、共有专利的权利约定、合作/外包研发成果在公司产品或服务中的体现、报告期内公司研发情况，说明公司与合作/外包研发方是否存在知识产权纠纷，合作/外包研发事项是否涉及公司核心技术或核心研发环节，公司是否对合作/外包研发存在依赖，是否具备独立研发能力，是否具备竞争优势与核心竞争力。②公司通过受让方式取得专利、注册商标的具体情况，包括但不限于背景原因、出让方、转让金额及定价公允性、协议签署时间及主要条款内容、转让手续办理情况，是否存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合各方合作/外包研发模式、共有专利的权利约定、合作/外包研发成果在公司产品或服务中的体现、报告期内公司研发情况，说明公司与合作/外包研发方是否存在知识产权纠纷，合作/外包研发事项是否涉及公司核心技术或核心研发环节，公司是否对合作/外包研发存在依赖，是否具备独立研发能力，是否具备竞争优势与核心竞争力。

1、各方合作/外包研发模式、共有专利的权利约定、合作/外包研发成果在公司产品或服务中的体现、报告期内公司研发情况，说明公司与合作/外包研发方是否存在知识产权纠纷

报告期内，公司主要合作研发及外包研发项目情况如下：

合作方	项目名称	协议内容	协议期限	成果归属	研发成果在公司产品或服务中的体现
常州朗奇威电器有限公司	真空泵用电机研发合作	共同研发真空泵用电机。朗奇威公司负责干泵电机和旋片泵电机的总体设计、安装、调试和检测，形成研发电机技术文件；米开罗那按照分工完成零部件的加工、采购，并在朗奇威公司指导下完成干泵电机的安装、调试等工作	协议签署日至2022年11月底前	电机及模具、工器具等归米开罗那公司所有	有助于提升公司未来在真空泵产品领域的产品性能
聊城大学	新型光电器件研发用手套箱研制	对现有手套箱的结构进行改进，使之更适合于OLED、OPV等光电器件领域的研究使用。	2023年1月至2024年12月	归甲乙双方共同所有	具有拓展公司相关手套箱产品性能的可能性
上海大学	机器手抓取用柔性触控传感	乙方（上海大学）按照甲方（米开罗那）要求进行柔性触控传感器研发，可用于手	2021年6月1日至2022	（1）专利申请权：本项目所产生或衍生出的知识产	具有拓展公司相关手套箱产品性能的可能性

合作方	项目名称	协议内容	协议期限	成果归属	研发成果在公司产品或服务中的体现
	器	套箱内机器手自动抓取场景。	年 5 月 31 日	权由双方协商。（2）技术秘密的使用权、转让权由双方协商。	
北京师范大学	新型锂电池手套箱研制	将发展出适合锂离子电池研发用的手套箱，可有效提高手套箱耐腐蚀性能及可靠性。	2022 年 10 月至 2023 年 10 月	本协作产生的耐腐蚀手套箱知识产权，归两单位共同所有。	具有拓展公司相关手套箱产品性能的可能性

上述合作研发/外包研发项目的相关研发内容是根据公司现有业务、未来发展方向确定的，具有一定的前瞻性、探索性，目前未申请相关专利。根据协议双方的协议约定确定相关研发成果归属，并根据产品的技术需求适用到具体产品的设计、研发中去。公司合作研发/外包研发项目活动的开展能够为公司后续的产品开发、技术创新提供一定的支持，一定程度上能够增强公司竞争力。

公司以自主研发模式为主，围绕手套箱产品进行迭代、开发，从而不断提升公司产品及技术的市场竞争力。采用合作研发/外包研发主要是为发挥相关各方优势，作为自主研发的补充。公司与上述合作研发/外包研发机构之间就相关成果归属进行了约定，不存在知识产权纠纷。

2、合作/外包研发事项是否涉及公司核心技术或核心研发环节，公司是否对合作/外包研发存在依赖，是否具备独立研发能力，是否具备竞争优势与核心竞争力

公司十分重视技术研发工作，建立了以研发部、技术管理部、设计中心、工业智能中心、制造部、锂电事业部、真空事业部等部门相结合的研发模式。截至本回复签署日，公司已取得发明专利 16 项、实用新型专利 145 项。公司相关合作研发/外包研发内容具有一定的前瞻性、探索性，但不涉及公司核心技术或核心研发环节。公司坚持自主研发、持续技术创新，以技术发展趋势和客户需求为导向，结合自身已有技术和研发成果，组织研发力量进行开发。

综上，公司对合作/外包研发不存在依赖。公司具备独立研发能力，具备竞争优势与核心竞争力。

二、公司通过受让方式取得专利、注册商标的具体情况，包括但不限于背景原因、出让方、转让金额及定价公允性、协议签署时间及主要条款内容、转让手续办理情况，是否存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。

截至本回复签署日，公司通过受让方式取得专利、注册商标的具体情况如下：

1、专利

序号	所有权人	专利名称	专利号	出让方	背景原因	是否签署协议	协议主要条款	转让价格	是否办理变更登记
1.	公司	实现连续锂电池电芯烘干和注液的方法及装置	2009100907639	北京你萌	该专利原为北京你萌与公司共有，为资源整合及生产经营需要，因此北京你萌将该 7 项共有专利转让给公司	是	第二条 转让价格及价款交付 甲方（北京你萌）同意自愿将本协议转让标的无偿转让给乙方（米开罗那）单独所有，乙方同意无偿受让全部转让的标的专利。 第三条 专利权的交付 3.1 甲乙双方同意，本协议签订后，由乙方负责主导办理将转让标的的专利权人变更为乙方，由甲方予以协调并配合准备相关资	无偿转让	已办理
2.	公司	阴极安装过渡接口【失效】	2012206338944						
3.	公司	阴极波纹管接口【失效】	201220634382X						
4.	公司	真空室夹套式水冷壁【失效】	2012206339824						
5.	公司	一种多靶磁控溅射镀膜机的溅射压力系统【失效】	2012207316374						

序号	所有权人	专利名称	专利号	出让方	背景原因	是否签署协议	协议主要条款	转让价格	是否办理变更登记
6.	公司	一种手套箱过渡舱舱门装置【失效】	2013200373493				料。		
7.	公司	一种带互锁及自动清洗功能的过渡舱【失效】	2013200385575						
8.	公司	一种可靠的净化手套箱	201410287514X	万英南	为资源整合及生产经营需要，因此万英南将该 10 项专利无偿转让给公司	是	第二条 转让价格及价款支付 甲方（万英南）同意自愿将本协议转让标的无偿转让给乙方（米开罗那）单独所有，乙方同意无偿受让全部转让的标的专利。 第三条 专利权的交付 3.1 甲乙双方同意，本协议签订后，由乙方负责主导办理将转让标的的专利权人变更为乙方，由甲方予以协调并配合准备相关资料。	无偿转让	已办理
9.	公司	一种可靠的净化手套箱【失效】	2014203409701						
10.	公司	一种无漏油、低噪音的真空泵中转子驱动机构	2014204200125						
11.	公司	一种除氮气的手套箱系统	2014204218913						
12.	公司	一种除氟化氢的手套箱系统	2014204218400						
13.	公司	一种锂电池或超级电容生产设备	2014206643984						

序号	所有权人	专利名称	专利号	出让方	背景原因	是否签署协议	协议主要条款	转让价格	是否办理变更登记
14.	公司	一种应急电源	2014206787406						
15.	公司	一种适用于超级电容或硬壳锂电池生产过程中注液的装置	2014206793623						
16.	公司	一种具有手套箱的工艺装置【失效】	2014201561776						
17.	公司	一种快速安全更换手套的装置【失效】	2014200150945						
18.	公司	一种超级电容器自动注液机	2015102474280	东莞丰源	因公司加大固态锂电池设备的研发投入，而东莞丰源在该领域有一定技术积累、且已决定逐步停止相关业务开展，为加快公司在固态锂电池设备制备上的研发进展，公司与东莞丰源协商一致，将其名下的专利技术全部转让给公司	是	第三条 价款 本合约之转让设备及乙方拥有的全部专利转让，费用总合同价款为人民币：62.8万元.（大写：陆拾贰万捌仟元整），其中未税金额 555752.22 元，税额 72247.78 元 第七条 关于本合同中设备所含	设备及专利作价共计 62.8 万元	已办理
19.	公司	一种直线式圆柱电池真空注液机构	2017101345351						
20.	公司	大型软包电池封口定位机构	2016203942019						
21.	公司	软包电池自动热封机构	201620396119X						
22.	公	真空注液	2016203968273						

序号	所有权人	专利名称	专利号	出让方	背景原因	是否签署协议	协议主要条款	转让价格	是否办理变更登记
	司	机					专利权的转让 7.1 甲方受让方基于对乙方标的专利的了解，希望获得该等标的专利的全部知识产权，乙方转让方同意将其拥有的标的专利转让给受让方。		
23.	公司	一种直线式圆柱电池注液密封装置	2017202224612						
24.	公司	一种直线式圆柱电池注液密封针管	2017202205503						
25.	公司	一种直线式圆柱电池托盘、注液杯组合装置	2017202231423						
26.	公司	一种直线式圆柱电池托盘装置	2017202205518						
27.	公司	一种直线式圆柱电池真空注液机构	2017202224627						
28.	公司	电池摇摆静置机构	2020215666196						
29.	公司	金属锂负极自动制片机	2020215666247						
30.	公司	软包锂金属电池注液安全检测机构	202021566555X						

序号	所有权人	专利名称	专利号	出让方	背景原因	是否签署协议	协议主要条款	转让价格	是否办理变更登记
31.	公司	一种防飞溅真空注液针	2020215675392						
32.	公司	注液杯机构	2020215666209						
33.	公司	金属锂自动叠片机	2020215666213						
34.	公司	桌面式极片自动叠片机	2022208106324						
35.	公司	金属锂极片制备设备	2022208105942						
36.	公司	电池极片热覆合封装制袋机	2022208106165						
37.	公司	铜极耳冲孔锂金属极片成型机	2022227145216						
38.	公司	锂金属极片超声波啮合成型机构	2022227133721						
39.	公司	一种锂金属极片超声波啮合成型设备及其制备方法【等待实审提案】	2022112569516						已办理

上表公司从北京你萌处受让的共计 7 项共有专利（其中 6 项已届满失效）以及公司从万英南受处受让的共计 10 项专利（其中 3 项已届满失效）系因内部资源整合、生产经营需要所进行。北京你萌为控股股东、实际控制人控制的其他企业，而万英南为公司实际控制人之一，北京你萌在更名并变更经营范围后，不再从事手套箱及相关业务，万英南全职任职于公司，因此公司与北京你萌及万英南分别于 2021 年 1 月、2022 年 8 月与公司签署《专利权转让合同》，约定将北京你萌及万英南原持有的上述共有专利/专利无偿转让给公司，并在合同条款中就专利交付、税费、违约责任、法律适用及争议事项进行了明确的约定。公司从北京你萌处受让的专利已于 2021 年 1 月办理完成登记变更手续，公司从万英南处受让的专利已于 2022 年 8 月办理完成登记变更手续。相关专利转让具有商业合理性，公司受让专利不存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。

公司从东莞丰源受让的共计 22 项已取得/已申请的专利系因公司加大固态锂电池设备的研发投入，而东莞丰源在该领域有一定技术积累、且已决定逐步停止相关业务开展，为加快公司在固态锂电池设备制备上的研发进展，公司与东莞丰源协商一致，将其名下的专利技术全部转让给公司。根据公司与东莞丰源于 2023 年 8 月所签署的《物产购销合同》，东莞丰源将其名下的 3 台裁切机及叠片机设备以及名下全部专利以 62.80 万元的价格转让给公司，价格由双方协商确定；并在合同条款中就专利交付、专利转让合同登记手续、技术服务与培训、专利实施和实施许可的情况及处置办法、违约责任、争议解决等进行了明确的约定。公司从东莞丰源处受让的前述专利已于 2023 年 9 月办理完成登记变更手续。相关专利转让具有商业合理性，公司受让专利不存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。

2、商标

序号	所有权人	商标	注册号	注册地/有效保护范围	出让方	背景原因	是否签署协议	协议主要条款	转让价格	是否办理变更登记
1	公司	MIKROUNA	4438534（美国）	美国	北京你萌	为资源整合及生产经营需要，因此北京你萌将该3项商标无偿转让给公司	是	第一条 甲方自愿将其所持有的如下表所列的注册商标（“标的商标”）无偿转让给乙方，乙方同意无偿受让全部标的的商标。 第三条 双方确认，如标的商标转让前乙方村子任何使用标的商标的行为，甲方不予追究任何侵权责任且不收取任何使用费用，双方关于标的商标，不存在任何已发生或潜在的争议、纠纷、未决事项。 第四条 截至本协议签署之日，甲方已将标的商标转让给乙方，并办理完成变更登记手续，相关变更登记费用，由乙方自行承担。 第五条 甲方保证目前及以后均不会在同一种商品上注册与标的商标近似的商标或类似商品	无偿转让	已办理
2	公司	MIKROUNA	302011048933	德国						
3	公司	MIKROUNA	302021109878	德国						

序号	所有权人	商标	注册号	注册地/有效保护范围	出让方	背景原因	是否签署协议	协议主要条款	转让价格	是否办理变更登记
								上注册与标的商标相同或近似的商标，且未经乙方授权，不会以任何方式使用标的商标。 第六条 乙方现已成为标的商标的所有人，享有作为标的商标所有人应当享有的包括商标专用权在内的一切权益，甲方无权就标的商标向乙方主张任何权利或要求乙方支付任何费用。		
4	VTI	VTI	5025561	美国	原VTI	为资源整合及生产经营需要，且原 VTI 停止经营并注销，因此原 VTI 该商标无偿转让给 VTI	是	2.甲方保证对该商标拥有完全的所有权，无权利瑕疵，且未设定任何抵押、质押等他项权利。 3.甲方应协助乙方办理商标转让所需的全部手续，包括但不限于向商标局提交转让申请、提供相关文件等。 4.乙方无需支付任何转让费用，并在获得商标专用权后合法使用该商标。	无偿转让	已办理

根据上表所述，公司从北京你萌处受让的 3 项商标系因内部资源整合、生产

经营需要所进行。北京你萌为控股股东、实际控制人控制的其他企业，原从事手套箱业务并申请取得上述商标，北京你萌更名并变更经营范围后，上述商标对其已无价值，因此北京你萌与公司签署《注册商标转让协议》，将其原持有的 3 项商标无偿转让给公司。根据公司境外商标服务代理机构深圳市百利来嘉合企业管理有限公司出具的说明，注册号为 4438534 的一项美国商标已于 2023 年 5 月 3 日在美国专利商标局办理完成登记变更手续，注册号为 302011048933、302021109878 的两项德国商标已分别于 2023 年 4 月 27 日、2023 年 4 月 28 日在德国专利商标局完成登记变更手续公司合法持有。且根据其出具的说明，公司合法持有上述境外商标，且均处于有效存续状态，不存在任何权利瑕疵或限制。

根据上表所述，公司境外子公司 VTI 从原 VTI 处受让的 1 项商标系因内部资源整合、生产经营需要所进行，且原 VTI 已停止经营并注销，因此转让该商标。根据境外法律意见书，原 VTI 为控股股东、实际控制人控制的其他企业，在此背景下 VTI 与原 VTI 于 2023 年 2 月签署协议，将其原持有的 1 项商标无偿转让给 VTI，该受让商标已于 2023 年 8 月于美国商标专利局办理完成登记变更手续。相关专利转让具有商业合理性，公司受让专利不存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。根据境外法律意见书，VTI 合法持有该商标，其不存在被用作担保或质押，亦不存在权利限制。

综上，公司通过受让方式取得的上述专利、注册商标背景清晰、原因合理，除受让东莞丰源系根据市场化原则协商确定专利转让价格外，其它均系为确保公司资产独立完整而对实际控制人名下资源的合理整合，均为无偿转让，具备商业合理性；相关专利、注册商标转让均签署了书面协议并已办理完成权利人变更登记，不存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。

【中介机构回复】

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

一、核查程序

主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司合作/外包研发合同，了解双方权利义务、研发成果归属等主要条款；了解合作/外包研发的模式、发生背景、必要性、获得的知识产权情况，

了解分析相关合作/外包研发是否属于公司核心研发环节、进展顺利与否是否对公司业务开展产生重大影响。

2、查阅公司与北京你萌签署的专利、商标转让协议以及相应的专利、商标权属证书；查阅公司与万英南签署的专利转让协议以及相应的专利权属证书；查阅公司与东莞丰源签署的物产购销合同以及相应的专利权属证书、支付凭证；检索国家知识产权局等官方网站，取得国家知识产权局出具的专利、商标查询证明；就 VTI 受让商标事项查阅境外法律书；取得公司出具的说明。

二、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司采用与相关机构合作研发/外包研发主要是为发挥相关各方优势，作为自主研发的补充。公司与合作/外包研发方不存在知识产权纠纷，合作/外包研发事项不涉及公司核心技术或核心研发环节，公司对合作/外包研发不存在依赖。公司具备独立研发能力，具备竞争优势与核心竞争力。

2、公司通过受让方式取得的专利、注册商标背景清晰、原因合理，除受让东莞丰源系根据市场化原则协商确定专利转让价格外，其它均系为确保公司资产独立完整而对实际控制人名下资源的合理整合，均为无偿转让，具备商业合理性；相关专利、注册商标转让均签署了书面协议并已办理完成权利人变更登记，不存在权属瑕疵或其他可能损害公司利益的情形。

（2）关于董监高。

请公司说明：万英南读书期间担任米开罗那机电董事长的背景，万英南是否具备任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定，是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；公司董监高、核心技术人员与前任职单位是否存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

请公司说明：万英南读书期间担任米开罗那机电董事长的背景，万英南是否具备任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定，是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；公司董监高、核心技术人员与前任职单位是否存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

（一）万英南读书期间担任米开罗那机电董事长的背景，万英南是否具备任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》等规定，是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。

出于培养下一代接班人、便于日后万英南全面负责公司经营管理的考虑，故任命万英南为湖北米开罗那董事长，使其参与董事会的决策过程，接触公司经营中的重大事项，从而积累管理经验。因万英南担任湖北米开罗那董事长初期管理经验不足，在实际参与湖北米开罗那董事会经营决策过程中，万英南会与其父亲万新军讨论、商议，并听取其意见后做出最终决策。且湖北米开罗那系上海米开罗那子公司，主要负责承接上海米开罗那部分生产任务，独立对外承接业务较少，且在涉及需股东决定的重大投资、收购少数股东股权等事项，实际均由上海米开罗那行使股东权利做出决议。因此由万英南在读书期间担任湖北米开罗那董事长既能对其进行锻炼培养，亦不会因其暂时的管理经验不足对公司造成不利影响。

《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》对董事任职资格、任职要求规定如下：

规定	具体内容	符合情况
《公司法》	第一百七十八条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；	符合规定

规定	具体内容	符合情况
	（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年； （五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。 违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，该选举、委派或者聘任无效。 董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。	
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十七条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。 挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员： （一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满； （四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。 财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。 第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。 第四十九条 董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险： （一）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚； （二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责	符合规定

规定	具体内容	符合情况
	或者三次以上通报批评； （三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。 上述期间，应当以公司董事会、股东大会等有权机构审议董事、监事和高级管理人员候选人聘任议案的日期为截止日。	
《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》	1-10 公司治理 二、董事、监事、高级管理人员 申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。	符合规定
《公司章程》	未对任职资格和任职要求作出特殊规定。	符合规定

根据上表，万英南担任湖北米开罗那董事长符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》的任职资格和任职要求。

万英南任职湖北米开罗那董事长期间，其父亲万新军给予万英南公司经营发展的指导与建议，万英南逐步掌握履行职责所必需的知识、技能和素质。任职期间，万英南能够按照公司章程及相关制度对湖北米开罗那的相关事项进行审议与执行，勤勉尽责地履行了湖北米开罗那董事长的职责。

（二）公司董监高、核心技术人员与前任职单位是否存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

根据董监高、核心技术人员出具的书面声明，并通过查询中国裁判文书网网站，截至本回复出具日，公司董监高、核心技术人员与前任职单位不存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

综上所述，出于培养下一代接班人、便于日后万英南全面负责公司经营管理的考虑，故任命万英南担任挂牌公司子公司湖北米开罗那董事长，使其逐步了解董事会的决策过程，从子公司层面入手，逐步接触公司经营中的重大事项，从而积累管理经验；万英南担任湖北米开罗那董事长符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》的任职资格

和任职要求；万英南任职湖北米开罗那董事长期间，其父亲万新军给予万英南公司经营发展的指导与建议，万英南逐步掌握履行职责所必需的知识、技能和素质；任职期间，万英南勤勉尽责；公司董监高、核心技术人员与前任职单位不存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

【中介机构回复】

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

一、核查程序

主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

访谈万英南，了解万英南读书期间担任湖北米开罗那董事长的背景，是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质；查阅《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》对董事任职资格、任职要求的规定，并分析万英南任湖北米开罗那董事长是否符合规定；查阅湖北米开罗那三会文件、公司章程，分析万英南履职是否勤勉尽责；获取董监高、核心技术人员出具的书面声明；查询中国裁判文书网网站，检索董监高、核心技术人员是否涉诉。

二、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

出于培养下一代接班人、便于日后万英南全面负责公司经营管理的考虑，故任命万英南为挂牌公司子公司湖北米开罗那董事长，使其逐步了解董事会的决策过程，从子公司层面入手，逐步接触公司经营中的重大事项，从而积累管理经验；万英南担任湖北米开罗那董事长符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《适用指引第 1 号》《公司章程》的任职资格和任职要求；万英南任职湖北米开罗那董事长期间，其父亲万新军给予万英南公司经营发展的指导与建议，万英南逐步掌握履行职责所必需的知识、技能和素质；任职期间，万英南勤勉尽责；公司董监高、核心技术人员与前任职单位不存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷。

（3）关于存货。

2022 年、2023 年末，公司存货余额分别为 24,381.16 万元、24,865.74 万元，主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，存货跌价准备余额分别为 74.20 万元、94.37 万元。

请公司：①说明各期末存货存放地点、盘点方案、盘点情况，是否存在账实不符的情形；存货内控管理制度是否建立健全，是否有效执行；②结合生产周期、在手订单、订单覆盖率等，说明期末存在大额在产品的原因及合理性，在产品是否实为库存商品，各类存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模、结构与可比公司相比是否存在较大差异，存货周转率低于可比公司的原因及合理性；说明各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，期后存货结转情况；③说明各期末发出商品的具体情况，包括但不限于内容、数量、金额、对应客户、发出时间、客户验收时间，期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况等，公司对发出商品如何进行盘点、管理及措施有效性，公司及客户对发出商品货损时费用与责任承担的具体约定，是否存在通过发出商品调节收入的情况；④结合库龄情况、保质期、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性及合理性，仅对原材料及在产品计提跌价准备的原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

【公司回复】

一、说明各期末存货存放地点、盘点方案、盘点情况，是否存在账实不符的情形；存货内控管理制度是否建立健全，是否有效执行

1、各期末公司存货盘点方案

公司存货盘点计划由公司财务部制定，明确盘点的时间、人员安排、范围、

方法、注意事项等，并通知至相关部门；盘点责任人需提前对盘点物资进行整理，控制盘点过程中存货出入库，以便进行盘点。

盘点时间：公司一般选取年末及报告期末作为存货盘点的时间，要求盘点当天车间停止生产，所有存货停止流动。如各期末盘点日与资产负债表日非同一日，则对盘点日与资产负债表日之间的存货变动进行倒轧。

人员安排：公司一般安排财务人员与车间人员对仓库进行盘点，尽量派出有经验及适当能力的人员执行盘点任务。

盘点范围：公司存货由原材料、在产品、库存商品、发出商品等构成。公司的盘点范围为自有仓库以及客户现场的存货。

盘点方法：根据存货盘点计划的人员安排形成盘点小组，各小组负责所安排的部分存货的盘点工作，由仓库管理人员作为盘点责任人清点数量，财务人员根据实际盘点情况在盘点表中填写相关盘点数据；盘点工作结束后，盘点结果由盘点小组成员共同签字确认并上交，财务部负责对盘点结果进行审核。

2、各期末存货盘点情况，是否存在账实不符的情形

报告期各期末，公司存货盘点（除发出商品单独说明外）情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024.01.03	2022.12.28
盘点地点	公司仓库、生产车间	
盘点范围	原材料、在产品、库存商品	
盘点人员	仓库管理人员、生产人员、财务人员等	
盘点金额（万元）	11,024.26	10,262.09
盘点比例	72.85%	65.97%
剔除在客户现场在产品后盘点比例	98.47%	96.62%
盘点结果	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况

报告期各期末，公司对存货（除发出商品单独说明）进行盘点，其中委托加工物资、在途物资和合同履约成本因金额较小，未进行实地盘点，公司核对出入库记录和合同履约成本记录，进行复核。部分密封箱式智能装备在产品在客户现场进行生产和安装调试，因客户现场保密原因，无法现场盘点，公司向客户通过

对账方式进行确认。其他存货进行实地盘点，并形成盘点记录。报告期各期末，存货盘点比例分别为 65.97%和 72.85%，在剔除在客户现场在产品后盘点比例分别为 96.62%和 98.47%。盘点情况总体良好，差异主要为少量盘盈，无重大或不合理的盘盈亏状况，不存在账实不符的情形。

发出商品盘点情况，参见本问题之“三、2、公司对发出商品如何进行盘点、管理及措施有效性，公司及客户对发出商品货损时费用与责任承担的具体约定，是否存在通过发出商品调节收入的情况”。

3、存货内控管理制度是否建立健全，是否有效执行

公司建立了完善的存货内控管理制度，覆盖了从采购验收入库、付款、日常仓库管理、盘点、领用、明细账登记以及销售处置等实物流转和保管的各个环节。存货相关内部控制制度关键控制点如下：

（1）职责分离

公司建立了存货业务的岗位责任制，明确相关部门和岗位的职责权限，确保办理存货业务的不相容部门、岗位相互分离、制约和监督。公司仓储部为公司存货管理直接责任人，其他部门也配备相关人员参与存货管理。

（2）存货记录管理

公司明确了存货的采购、验收与入库、仓储、领用、处置、销售等环节的控制要求，并做好相应的会计记录，如实记载各环节业务的开展情况，确保存货业务全过程得到有效控制。

（3）采购控制

公司制定了严格的采购控制流程。采购部根据生产情况，结合物料采购周期，生产周期等生产信息，安排实施采购，保障物料生产。

（4）收发存管理

公司制定了严格的存货收发管理控制流程。办理存货入库手续时，先进行货物验收，质量验收合格后，仓库依据质检人员审核的验收单上所列存货的名称、规格、数量进行核对、清点，对于清点结果无误的存货，方可办理入库手续；对

当月收到的外购存货，经清点和检验后符合要求的，应当及时办理入库手续；对期末尚未取得发票但已办理入库手续的外购存货，应当按照暂估金额入账。

仓库依据经审批的领料单或出库单如实发出存货。若领料单据、出库单据未经相关人员审批，或者字据不清晰、有被涂改的痕迹，库管员应当拒绝发出存货。

（5）盘点管理

公司建立健全了存货清查盘点制度，对各类存货进行实地定期清查和盘点，及时发现并掌握存货的灭失、损坏、变质和长期积压等情况。存货发生盘盈、盘亏的，及时查明原因，分清责任，并报告有关部门进行处理。

（6）存货核算

公司建立了存货核算体制，财务部门设置总账和明细分类账，各存货仓库设置数量、金额的存货收发存明细账，并按照存货的品名、规格反映收入、发出和结存情况。

综上所述，报告期内公司存货管理相关的制度健全，相关内部控制制度已有效执行。

二、结合生产周期、在手订单、订单覆盖率等，说明期末存在大额在产品的原因及合理性，在产品是否实为库存商品，各类存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模、结构与可比公司相比是否存在较大差异，存货周转率低于可比公司的原因及合理性；说明各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，期后存货结转情况

1、结合生产周期、在手订单、订单覆盖率等，说明期末存在大额在产品的原因及合理性，在产品是否实为库存商品

（1）生产周期

公司采取“以销定产”的生产模式，结合在手订单情况及市场销售预测情况确定生产计划，同时根据市场需求情况储备少量半成品。公司采用自主设计、部件加工、整机装配调试的具体生产方式，以灵活满足不同客户的需求。公司产品生产工艺主要包括机加工、焊接、钣金、装配、调试、检测等工艺，普通非标产品

生产周期一般在获取订单后 1-3 个月完成，大型非标产品生产周期较长，部分产品生产周期在 1 年以上，生产周期根据实际项目难度差异较大。

公司为加快生产效率，对部分标准部件进行备货，在接到订单后，根据客户定制化要求进行装配并进行检测，因此在产品金额较大。公司在完成设备装配后，对设备进行检测，检测完成后由在产品转入库存商品，因此不存在在产品实为库存商品的情况。

（2）在手订单及订单覆盖率

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
期末在产品余额（A）	9,911.34	11,433.42
期末在手订单金额（B，不含发出商品订单）	26,752.28	28,309.71
当年毛利率	50.60%	50.64%
期末在手订单对应的成本金额（C）	13,214.72	13,972.90
期末在产品的订单覆盖率（D=C/A）	133.33%	122.21%
注：在手订单对应成本金额=在手订「单金额 X（1-当年销售毛利率）		

报告期各期末，在产品的在手订单分别为 28,309.71 万元和 26,752.28 万元，订单覆盖率分别为 122.21%和 133.33%，覆盖率较高。

2、各类存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模、结构与可比公司相比是否存在较大差异，存货周转率低于可比公司的原因及合理性

（1）报告期各期末，公司存货余额主要包括原材料、在产品及发出商品，合计占比分别为 97.89%和 98.71%，占比相对稳定。各期末存货构成明细及其占比情况如下：

类别	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
（单位：万元）	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	4,900.05	19.63%	3,604.97	14.74%
在途物资	-	-	255.73	1.05%
委托加工物资	3.65	0.01%	12.71	0.05%
发出商品	9,826.78	39.37%	8,900.06	36.39%
在产品	9,911.34	39.71%	11,433.42	46.75%
库存商品	151.13	0.61%	157.62	0.64%

合同履约成本	167.15	0.67%	90.85	0.37%
合计	**24,960.11**	**100.00%**	**24,455.36**	**100.00%**

报告期内，公司存货余额与公司各期末公司在手订单金额和业务规模的匹配情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年度	2022 年度
期末存货余额（A）	24,960.11	24,455.36
期末在手订单金额（B）	40,932.45	41,805.23
当年毛利率	50.60%	50.64%
期末在手订单对应的成本金额（C）	20,220.63	20,635.06
期末存货的订单覆盖率（D=C/A）	81.01%	84.38%
注：在手订单对应成本金额=在手订单金额 X（1-当年销售毛利率）		

由上表可知，报告期各期末，公司存货的订单覆盖率分别为 84.38%和 81.01%，在手订单基本能够覆盖期末存货余额，未覆盖部分主要是公司为保证后续生产，备货所致。2023 年，公司主营业务收入同比增长 49.92%，而存货期末余额同比上升 2.06%，公司收入规模增长比例高于存货期末余额增长比例的主要原因如下：①公司加强供应链管理，保持高效率的存货管理模式，严格执行以产定购，提高生产效率，降低在产品的比重；②公司加强对发出商品的管控，缩短验收周期，控制发出商品的金额；③公司密封箱式智能装备项目生产和验收时间较长，2022 年末相关发出商品和在产品金额较大，2023 年部分项目已经结转，因此在收入规模大幅增加情况下，存货余额增加较少。综上，公司存货余额与公司的业务规模相匹配。

（2）公司与可比公司存货规模

报告期内，公司存货余额占总资产的比例分别为 37.87%和 41.71%，公司与可比公司存货规模的比较情况如下：

公司名称（单位：万元）	2023 年			2022 年		
	存货余额	总资产	存货占总资产比例	存货余额	总资产	存货占总资产比例
金辰股份	291,241.82	559,630.64	52.04%	142,104.48	383,519.22	37.05%

公司名称（单位：万元）	2023 年			2022 年		
	存货余额	总资产	存货占总资产比例	存货余额	总资产	存货占总资产比例
申昊科技	12,364.16	199,549.80	6.20%	20,214.15	220,956.04	9.15%
莱伯泰科	16,843.90	100,449.80	16.77%	15,621.12	96,152.94	16.25%
景业智能	9,710.22	157,158.77	6.18%	8,759.64	138,416.06	6.33%
公司	**24,865.74**	**65,657.26**	**37.87%**	**24,381.16**	**58,456.14**	**41.71%**

公司存货余额占总资产的比例较高，主要系以下原因：①公司现阶段规模较小，主要依靠企业盈利发展，因此总资产规模较小，存货占比偏高；②公司尚处于业务快速发展阶段，因此为应对业务扩张，公司采用了适当备货的方式；③受下游客户影响，公司部分项目（以核项目为主）验收结算周期相对较长，发出商品余额较大，因此存货占总资产的比例较高。

（3）公司与可比公司存货结构情况如下：

2023 年 12 月 31 日					
类别	金辰股份	申昊科技	莱伯泰科	景业智能	公司
原材料	4.87%	25.22%	27.93%	7.96%	19.63%
在途物资	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
委托加工物资	0.01%	0.02%	0.00%	0.00%	0.01%
发出商品	80.63%	34.29%	14.71%	3.79%	39.37%
在产品	7.42%	19.21%	16.63%	76.38%	39.71%
库存商品	3.66%	21.26%	33.96%	11.87%	0.61%
合同履约成本	3.40%	0.00%	6.77%	0.00%	0.67%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2022 年 12 月 31 日					
类别	**金辰股份**	**申昊科技**	**莱伯泰科**	**景业智能**	**公司**
原材料	11.89%	20.72%	33.90%	19.05%	14.74%
在途物资	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.05%
委托加工物资	0.00%	0.01%	0.00%	0.03%	0.05%
发出商品	58.19%	51.49%	14.86%	3.76%	36.39%
在产品	16.79%	16.43%	10.10%	58.22%	46.75%

库存商品	9.72%	11.35%	33.54%	18.94%	0.64%
合同履约成本	3.41%	0.00%	7.60%	0.00%	0.37%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

公司存货结构与可比上市公司存在差异，主要是因为公司同行业的公司均未有公开数据，公司根据营业收入规模、下游客户领域选出了四家可比上市公司，但其具体生产销售的具体产品、客户结构均不相同，具体如下：

可比公司	客户类型	项目规模	细分产品	主要产品类型
金辰股份	客户集中	大型项目	光伏组件、电池自动化设备	定制化产品
申昊科技	客户集中	大型项目	智能巡检机器人、智能电力监测及控制设备等	标准化产品
莱伯泰科	客户分散	小型项目	实验分析仪器、分析测试仪器、洁净环保型实验室解决方案等心	标准化产品
景业智能	客户集中	大型项目	核工业智能装备，机器人等	定制化产品
公司	客户分散	小型项目为主，部分大型项目	惰性气氛手套箱及密封箱式智能装备等	定制化产品

注：客户类型中客户集中是指前五大客户收入占全年收入 50%以上。

因此，可比公司在客户类型、项目规模、细分产品和产品类型上和公司均有明显差异，无法直接比较。

由于公司产品按客户要求进行定制化生产，在产品通过检验前，会根据客户的要求进行优化和调试，因此，公司期末存货中在产品占比较高，这与可比公司景业智能相似。待产品通过发货前检测后，由在产品转入库存商品，并尽快发给客户，因此库存商品占比较低。而客户收货后，需要经过安装调试和验收，周期较长，待客户验收完成后，公司结转收入，因此发出商品占存货比重较高。

综上所述，公司存货结构合理。

（4）存货周转率低于可比公司的原因及合理性

报告期各期，公司与可比公司存货周转率对比如下：

公司名称（单位：次）	2023 年	2022 年
金辰股份	0.73	1.15
申昊科技	1.34	1.25

莱伯泰科	1.44	1.44
景业智能	1.44	2.06
平均值	1.24	1.48
公司	**0.81**	**0.60**

报告期，公司存货周转率为 0.60 次和 0.81 次，低于可比公司的平均值。主要系公司目前正处于业务扩张阶段，接到的订单相比以前年度较多，因此采购的原材料增加，同时因为公司产品主要为定制化产品，需要较长的生产周期，因此在产品金额较大。公司 2022 年和 2023 年新接订单中，密封箱式智能装备的大型项目较多，生产周期、安装调试和验收周期相对较长，因此发出商品较多。综上所述，存货周转率低于可比公司具有合理性。

3、说明各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，期后存货结转情况

报告期各期末，存货库龄 1 年以上的构成如下：

2023 年 12 月 31 日				
类别（单位：万元）	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**	**合计**
原材料	142.32	96.33	83.50	322.15
发出商品	3,104.72	33.87	-	3,138.60
在产品	64.37	61.47	12.79	138.63
库存商品	8.25	27.48	6.65	42.39
合计	**3,319.67**	**219.16**	**102.94**	**3,641.76**
2022 年 12 月 31 日				
类别（单位：万元）	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**	**合计**
原材料	248.80	84.18	161.72	494.70
发出商品	267.11	144.65	-	411.77
在产品	147.15	17.15	16.86	181.16
库存商品	33.74	-	6.65	40.40
合计	**696.80**	**245.99**	**185.23**	**1,128.02**

报告期各期末，存货库龄超过 1 年的主要为原材料、发出商品、在产品和库存商品。

原材料 1 年以上的主要为外部采购的特殊规格的零部件，在产品 1 年以上

的主要为自制的特殊规格的零部件，该部分特殊规格的零部件系用于非标产品的非标部件，公司根据对未来产品或订单情况，每年年末对已经淘汰或者不再使用的零部件计提减值，对于尚能使用的零部件，公司保持关注，将在每年年末进行存货跌价准备计提测试。2022 年末部分 1 年以上原材料和在产品在 2023 年已经使用完毕。

报告期各期末，公司发出商品库龄在 1 年以上的，主要为大型密封箱式智能装备项目，该类项目一般施工周期较长，因此发出商品时间较长。2023 年末，发出商品 1 年以上的主要为客户 YF 项目，该客户发出商品余额为 2,711.87 万元，该项目在 2024 年完成验收，并确认收入。

库存商品库龄 1 年以上的，主要为公司备货的销售量较大的部分产品或已经生产完成，但因客户自身场地原因要求推迟发货的产品。库龄 1 年以上的库存商品部分在 2024 年完成销售并结转。

综上所述，各类存货库龄超过 1 年的存货，不存在滞销或销售退回情形，期后存货结转情况较好。

三、说明各期末发出商品的具体情况，包括但不限于内容、数量、金额、对应客户、发出时间、客户验收时间，期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况等，公司对发出商品如何进行盘点、管理及措施有效性，公司及客户对发出商品货损时费用与责任承担的具体约定，是否存在通过发出商品调节收入的情况；

1、各期末发出商品的具体情况，包括但不限于内容、数量、金额、对应客户、发出时间、客户验收时间，期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况等

各报告期末，发出商品主要为惰性气氛手套箱或密封箱式智能装备，其中前五大发出商品客户的具体情况如下：

（1）2022 年 12 月 31 日

客户 （单位：万元）	产品	数量	发出商品	占比	发出时间	期后验收时间	期后收入确认时间	确认依据	是否退换货
客户 YF	智能装备	3	2,808.32	31.55%	2022 年 12 月	2024 年 2 月	2024 年 2 月	验收单	否
客户 K	智能装备	10	936.62	10.52%	2022 年 12 月	2023 年 12 月	2023 年 12 月	验收单	否
杭州景业智能科技股份有限公司	智能装备	2	344.75	3.87%	2022 年 10 月	2023 年 10 月	2023 年 10 月	验收单	否
客户 Y	智能装备	4	247.53	2.78%	2022 年 3 月	2023 年 9 月	2023 年 9 月	验收单	否
客户 DK	智能装备	5	151.71	1.70%	2022 年 9 月	2023 年 2 月	2023 年 2 月	验收单	否
合计			**4,488.94**	**50.44%**					

（2）2023 年 12 月 31 日

客户 （单位：万元）	产品	数量	发出商品	占比	发出时间	期后验收时间	期后收入确认时间	确认依据	是否退换货
客户 YF	智能装备	2	2,711.87	27.60%	2022 年 12 月	2024 年 2 月	2024 年 2 月	验收单	否
客户 HA1	智能装备	2	623.7	6.35%	2023 年 12 月	2024 年 3 月部分验收	2024 年 3 月部分确认收入	验收单	否
客户 FA	智能装备	2	335.04	3.41%	2023 年 12 月	2024 年 3 月部分验收	2024 年 3 月部分确认收入	验收单	否
珠海澳科大科技研究院	智能装备	1	319.81	3.25%	2023 年 10 月	2024 年 4 月	2024 年 4 月	按合同约定视同验收	否
客户 X1	智能装备	1	318.61	3.24%	2023 年 12 月	尚未确认	尚未确认	-	否

合计			**4,309.02**	**43.85%**					

截至 2024 年 6 月 30 日（未经审计或审阅），报告期各期末发出商品期后结转情况如下：

年度（单位：万元）	发出商品	期后结转成本	期后结转率	期后结转收入
2022 年	8,900.06	8,708.76	97.85%	12,769.74
2023 年	9,826.78	7,960.25	81.01%	11,061.32

报告期各期末，公司主要客户的发出商品大部分均已经确认验收，期后收入以合同约定的验收条款进行验收，验收完成后确认收入，以验收单或视同验收作为收入确认的依据，期后无设备退货，但是存在少量配件退换货，占发出商品各期末余额的比例分别为 0.110%和 0.003%。剩余尚未确认验收的主要系核工业项目的发出商品，安装调试验收周期较长所致。

2、公司对发出商品如何进行盘点、管理及措施有效性，公司及客户对发出商品货损时费用与责任承担的具体约定，是否存在通过发出商品调节收入的情况

（1）公司对发出商品如何进行盘点、管理及措施有效性

公司的发出商品主要核算的是已经交付但是尚未验收的产品，产品已经交付给客户，但尚未验收，因此计入发出商品。公司发出商品主要包括以下构成，核工业客户、新能源客户和其他客户。

对于核工业客户和新能源客户，因客户对出入管理严格，无法实地进行盘点，公司与客户通过不定期对账的方式对发出商品进行管理。

对于其他客户，主要为高校等单位，客户较为分散，公司通过期后回款等方式对发出商品进行管理。为了进一步保证对发出商品管理及措施的有效性，公司采用抽盘的方式对发出商品进行盘点。报告期各期末，公司抽取部分客户进行抽盘，保证发出商品管理及措施的有效性。

各报告期末，发出商品盘点情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点金额（万元）	2,344.35	1,369.25

盘点比例	23.86%	15.38%
剔除商业保密项目盘点比例	50.97%	33.75%
盘点结果	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况

公司对发出商品的抽盘结果未发现重大或不合理的盘点差异。

（2）公司及客户对发出商品货损时费用与责任承担的具体约定，是否存在通过发出商品调节收入的情况

根据合同约定，在商品运达客户后，客户需要进行数量清点和签收，签收后，如果因客户原因造成的货物丢失或损毁，由客户承担责任。如果因公司产品原因，在安装、调试或验收过程中发生的损毁，由公司承担责任。

公司严格按照合同约定的验收条件或验收期限确认收入，不存在通过发出商品调节收入的情况。

四、结合库龄情况、保质期、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性及合理性，仅对原材料及在产品计提跌价准备的原因及合理性。

1、结合库龄情况、保质期、存货跌价准备计提政策、可变现净值的确定依据、期后价格变动、可比公司情况等，说明各期存货跌价准备计提的充分性及合理性

（1）报告期各期存货库龄及存货跌价计提情况

类别 （单位：万元）	2023 年 12 月 31 日			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
	账面余额	减值准备	账面价值				
原材料	4,900.05	59.38	4,840.67	4,577.90	142.32	96.33	83.50
在途物资	-	-	-	-	-	-	-
委托加工物资	3.65	-	3.65	3.65	-	-	-
发出商品	9,826.78	-	9,826.78	6,688.18	3,104.72	33.87	-
在产品	9,911.34	34.99	9,876.35	9,772.71	64.37	61.47	12.79
库存商品	151.13	-	151.13	108.74	8.25	27.48	6.65
合同履约成本	167.15	-	167.15	167.15	-	-	-

合计	**24,960.11**	**94.37**	**24,865.74**	**21,318.34**	**3,319.67**	**219.16**	**102.94**
类别（单位：万元）	**2022 年 12 月 31 日**			**1 年以内**	**1-2 年**	**2-3 年**	**3 年以上**
	账面余额	**减值准备**	**账面价值**				
原材料	3,604.97	59.13	3,545.84	3,110.27	248.80	84.18	161.72
在途物资	255.73	-	255.73	255.73	-	-	-
委托加工物资	12.71	-	12.71	12.71	-	-	-
发出商品	8,900.06	-	8,900.06	8,488.29	267.11	144.65	-
在产品	11,433.42	15.07	11,418.35	11,252.26	147.15	17.15	16.86
库存商品	157.62	-	157.62	117.23	33.74	-	6.65
合同履约成本	90.85	-	90.85	90.85	-	-	-
合计	**24,455.36**	**74.20**	**24,381.16**	**23,327.34**	**696.80**	**245.99**	**185.23**

各报告期末，公司长库龄存货占存货总额比例较低，公司存货主要为各类不锈钢设备，且公司日常仓库注意维护保养，因此保质期较长。

（2）存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

（3）存货的减值测试情况

公司每年年末对存货进行减值测试，具体方法如下：

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

公司存货跌价的计提规则，符合《企业会计准则》的要求。

2、与可比上市公司相比，存货跌价准备计提比例是否相近

公司按照存货可变现净值确认存货跌价准备，可比公司的存货跌价计提比例如下：

可比公司	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
金辰股份	2.08%	4.70%
申昊科技	13.82%	0.51%
莱伯泰科	1.17%	1.15%
景业智能	0.39%	0.20%
平均	**4.37%**	**1.64%**
米开罗那	**0.38%**	**0.30%**

如上表所示，公司与金辰股份、莱伯泰科、申昊科技存货结构存在差异，其中金辰股份主要为光伏行业提供成套光伏电池生产线，主要为大型设备制造，存在整条产线减值的风险；莱伯泰科主要从事实验分析仪器研发、生产和销售，主要为分析仪器，存在元器件更新换代风险较高；申昊科技主要从事工业设备检测及故障诊断领域的智能机器人、智能监测检测及控制设备的研发、制造，产品更新较快。公司与上述三个公司在存货跌价计提比例上不可比。景业智能的存货结构与公司接近，跌价计提比例较为接近，存货跌价计提比例与可比公司具有可比性。

综上所述，公司存货跌价准备计提政策合理，各期末计提金额充分。

3、仅对原材料及在产品计提跌价准备的原因及合理性

报告期各期末，公司发出商品和合同履约成本均有销售订单支持，根据销售合同与发出商品账面价值对比，预期发出商品可变现净值高于账面价值，因此无需计提减值。

报告期各期末，库存商品主要为存在订单尚未提货的产品，或常用规格产品，存在最近售价，公司产品销售毛利率较高，且价格相对稳定，根据已有售价或预期售价，该部分产品可变现净值高于账面价值。

报告期各期末，委托加工物资库龄在 1 年以内，其中委托加工物资为公司通用部件，或有订单的特殊规格部件，公司产品 2023 年整体毛利率为 50.60%，因此预期可变现净值高于账面价值。

公司仅原材料和在产品可能存在少量无法使用或减值的存货，公司对该部分存货计提跌价准备。

综上所述，公司仅对原材料及在产品计提跌价准备具有合理性。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等，并对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

一、请主办券商及会计师核查上述问题，说明核查方式、核查过程、核查结论等

（一）核查程序

主办券商、会计师对上述问题主要执行了以下核查程序：

1、了解公司存货相关的内部控制制度，对存货相关的内部控制执行穿行测试和控制测试等核查过程；获取公司各期末存货盘点表、盘点方案等资料，检查公司存货盘点情况;制定监盘计划，未见异常；对公司 2023 年末存货执行监盘程序，盘点金额 13,368.61 万元，监盘占存货账面余额的比例为 53.56%，监盘的存货外观良好、数量准确，未见重大异常；对公司各期供应商执行细节测试，取得并检查供应商采购相关的原始凭证，包括采购订单/合同、发票、入库单、凭证等，核查采购金额确认的真实性和准确性；对主要供应商进行现场走访，采购规模真实性及产品质量方面，通过访谈了解供应商的主营业务、与公司的合作时间、合作模式、结算方式、付款方式、采购产品的种类及用途、回款情况、信用政策、退换货情况、合同履行是否发生过商务方面、技术方面、质量方面等的纠纷或诉讼、关联关系等情况，分析公司采购的真实性、合理性。

2、获取各类存货明细账，与账面记录进行核对，并执行分析性复核程序，分析包括但不限于存货结构的变动原因、存货周转率的变动合理性，与实际生产经营情况是否匹配；获取公司报告期后在手订单情况，并与期末存货余额进行比较，分析存货余额的合理性；获取公司期后销售明细，核查公司存货期后结转情况，核查是否存在滞销或销售退回的情形，分析报告期各期末存货余额的合理性；查询可比公司公开披露文件，对比分析公司存货周转率与可比公司是否存在较大差异；获取报告期各期末存货余额和库龄情况，访谈公司财务人员，了解存货库龄超过 1 年的具体构成及原因。

3、获取并核查报告期各期末发出商品明细表，获取发出商品期后结转情况；对公司 2023 年末发出商品执行监盘程序，盘点金额 2,344.35 万元，监盘比例 23.86%，剔除商业保密项目监盘比例为 50.97%；对发出商品进行函证，发出商品函证金额占期末发出商品总金额的 86.81%和 78.47%，回函金额占发出商品比例分别为 59.47%和 58.53%；获取公司存货的相关内控制度，对收入进行穿

行测试，核查内控制度的有效性。

4、获取报告期各期末存货余额和库龄情况，了解存货跌价准备计提政策，复核存货跌价测算表，核实存货跌价计提的准确性、充分性；对比分析公司存货跌价准备计提与可比公司是否存在较大差异；了解公司期后定价政策情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司不存在账实不符的情形，存货内控管理制度建立健全，有效执行。

2、报告期内产能扩张及市场需求增长的双重影响下，公司相应增加了原材料的备货，随着公司销售收入与在手订单的增长，公司加大了在产品的生产，存货周转率较低具有合理性，符合行业特征；公司存货库龄超过 1 年的主要为自制非标部件的备货，后续预期仍会使用，具有合理性，期末存货在手订单覆盖比例较高，存货期后结转情况良好，不存在滞销的情形。

3、公司发出商品除核工业等商业保密项目无法现场盘点外，对其他发出商品采用抽盘方式进行盘点，管理及措施具有有效性，公司对发出商品公司归集符合公司生产经营现状，存货的金额真实准确，不存在通过发出商品调节收入的情况。

4、公司存货期末余额具有真实性。公司存货计价及结转具有准确性，公司存货跌价准备会计政策符合《企业会计准则》的规定，各期存货跌价计提具有充分性，仅对原材料及在产品计提跌价准备具有合理性，相关内控制度完善，并有效执行。

二、对存货期末余额的真实性、计价及结转的准确性、跌价准备计提的充分性，以及相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司各期末存货盘点表、盘点方案等资料，检查公司存货盘点情况;制定监盘计划，未见异常。了解公司存货相关的内部控制制度，对存货相关的内

部控制执行穿行测试和控制测试等核查过程；对公司各期供应商执行细节测试，取得并检查供应商采购相关的原始凭证，包括采购订单/合同、发票、入库单、凭证等，核查采购金额确认的真实性和准确性；对主要供应商进行现场走访，采购规模真实性及产品质量方面，通过访谈了解供应商的主营业务、与公司的合作时间、合作模式、结算方式、付款方式、采购产品的种类及用途、回款情况、信用政策、退换货情况、合同履行是否发生过商务方面、技术方面、质量方面等的纠纷或诉讼、关联关系等情况，分析公司采购的真实性、合理性。

2、访谈公司财务人员，了解公司存货金额的归集、结转方式。

3、获取报告期各期末存货余额和库龄情况，了解存货跌价准备计提政策，复核存货跌价测算表，核实存货跌价计提的准确性、充分性；对比分析公司存货跌价准备计提与可比公司是否存在较大差异；了解公司期后定价政策情况。

4、了解公司存货相关的内部控制制度，对存货相关的内部控制执行穿行测试和控制测试等核查过程。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

公司存货期末余额具有真实性。公司存货计价及结转具有准确性，存货跌价计提具有充分性，相关内控制度完善，并有效执行。

（4）关于期间费用。

根据申报材料：2022 年、2023 年，公司期间费用分别为 6,116.32 万元、8,330.95 万元，占营业收入的比例分别为 22.64%、20.57%。请公司：①说明销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司是否存在差异及差异原因，期间费用核算是否准确、完整，是否存在其他方代垫费用的情形；说明销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符；说明相关销售、管理、研发人员变动及相应平均薪酬费用的变动情况及原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异；说明财务费用中利息支出与有息负债规模是否匹配，利息收入的来源及确认依据；②说明研发费用的内控制度是否健全，

是否建立跟踪管理系统；各期研发人员数量及学历情况，是否有效划分研发人员与其他人员，研发领料与生产领料能否合理区分；研发是否形成可对外销售的产成品、副产品及会计处理准确性；研发费用的归集是否真实、准确；③说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并对期间费用的真实性、准确性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司是否存在差异及差异原因，期间费用核算是否准确、完整，是否存在其他方代垫费用的情形；说明销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符；说明相关销售、管理、研发人员变动及相应平均薪酬费用的变动情况及原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异；说明财务费用中利息支出与有息负债规模是否匹配，利息收入的来源及确认依据；

1、销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司是否存在差异及差异原因

报告期内，公司与可比公司销售费用率、管理费用率、研发费用率如下：

公司名称	年度	公司	景业智能	莱伯泰科	申昊科技	金辰股份	平均值
销售费用率	2022 年	9.78%	2.51%	16.50%	20.27%	5.48%	11.19%
	2023 年	8.78%	5.23%	17.33%	19.75%	5.20%	11.88%
管理费用率	2022 年	8.66%	10.68%	7.25%	21.52%	6.37%	11.46%
	2023 年	7.05%	20.94%	7.29%	21.51%	6.81%	14.14%
研发费用率	2022 年	4.92%	9.14%	10.82%	32.76%	8.93%	15.41%
	2023 年	4.82%	15.89%	12.55%	33.74%	9.85%	18.01%

报告期内，公司与可比公司在所处行业、业务构成、经营模式等方面存在差异，销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于可比公司平均值。其中申昊科技因自身原因，2022 年和 2023 年净利润均为负，在销售费用率、管理费用率

上与公司不具有可比性。

公司销售费用率和管理费用率略低于可比公司平均值，四家可比公司之间的销售费用率和管理费用率亦差异较大。目前，公司业务处于扩张阶段，公司相比金辰股份收入规模较小，因此销售费用率和管理费用率均较高。莱伯泰科系从事半导体实验分析仪器制造，对销售人员的要求均较高、激励政策较好，因此其整体销售费用率明显高于公司和景业智能、金辰股份，管理费用率与公司基本一致。景业智能系从事特种机器人及智能装备的研发、生产及销售，下游客户集中度较高，因此销售费用率相比公司、莱伯泰科和金辰股份较低，而管理费用率因其分摊的股份支付金额较大，因此导致管理费用率高于公司。

公司研发费用率略低于可比公司平均值，主要系公司目前尚处于发展阶段，研发人员人数相比可比公司人数较少，公司作为非上市公众公司融资渠道受限，资金主要来源于自身盈利积累，同时需兼顾业务规模发展，故综合考虑研发投入在可控范围内，研发项目以解决公司在从事主营业务过程中遇到的行业痛点难点问题为目标，与公司主营业务发展相契合。

2、期间费用核算是否准确、完整，是否存在其他方代垫费用的情形

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“销售费用核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。公司按照实际发生的与销售相关的费用，计入销售费用。

根据《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的规定“管理费用核算企业为组织和管理企业生产经营所发生的管理费用，包括企业在筹建期间内发生的开办费、董事会和行政管理部门在企业的经营管理中发生的或者应由企业统一负担的公司经费（包括行政管理部门职工工资及福利费、物料消耗、低值易耗品摊销、办公费和差旅费等）、工会经费、董事会费（包括董事会员工津贴、会议费和差旅费等）、聘请中介机构费、咨询费（含顾问费）、诉讼费、业务招待费、技术转让费、排污费等。”公司按照实际发生的与管理相关的费用，计

入管理费用。

根据《企业会计准则》、《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）、《企业会计准则解释第 15 号》、《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）等文件的规定，研发费用核算企业进行研究与开发过程中发生的费用化支出，以及计入管理费用的自行开发无形资产的摊销，包括人员人工费用、直接投入费用、折旧费用、无形资产摊销及其他相关费用。公司建立的严格的研发费用归集制度，将于研发相关的人员人工费用、材料费用、摊销费用等，计入研发费用。

公司严格按照企业会计准则的要求核算销售费用、管理费用和研发费用。报告期内，公司期间费用核算准确、完整，不存在其他方代垫费用的情形。

3、说明销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况是否相符；

报告期内，公司销售费用明细及占销售收入的比重如下：

项目（单位：万元）	2023 年度		2022 年度		变动比例
	金额	占比	金额	占比	
职工薪酬	2,194.27	5.42%	1,859.56	6.88%	18.00%
办公会务费	61.29	0.15%	41.73	0.15%	46.85%
差旅费及交通费	268.04	0.66%	149.61	0.55%	79.16%
其他	70.38	0.17%	52.55	0.19%	33.93%
房租及物业费	75.24	0.19%	103.02	0.38%	-26.96%
售后费用	183.24	0.45%	121.80	0.45%	50.45%
广告宣传费	397.75	0.98%	136.57	0.51%	191.25%
投标费用	33.49	0.08%	29.65	0.11%	12.97%
业务招待费	83.16	0.21%	46.59	0.17%	78.47%
折旧及摊销	149.60	0.37%	100.59	0.37%	48.72%
股份支付	40.05	0.10%	-	-	100.00%
合计	**3,556.51**	**8.78%**	**2,641.68**	**9.78%**	**34.63%**

报告期内，公司 2023 年销售费用相比 2022 年上涨了 34.63%，主要是因为公司 2023 年销售收入相比 2022 年增长了 49.92%。2023 年销售费用率相比

2022 年有所下降，主要是由于业务规模增加带来的销售费用率下降。从销售费用明细看，公司办公会务费、广告宣传费、业务招待费增加较多，主要是公司为扩大经营规模，拓展业务加大了相关投入。售后费用 2023 年相比 2023 年增加了 50.45%，主要是业务规模增加和老客户维护带来的增长，占销售收入比重保持稳定。综上所述，销售费用与公司业务规模、业务拓展、老客户维护等情况相符。

4、说明相关销售、管理、研发人员变动及相应平均薪酬费用的变动情况及原因，与可比公司及当地人均薪酬水平是否存在较大差异

（1）报告各期末销售、管理、研发人员数量及变动情况如下：

类别	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	变动人数	变动比例
销售人员平均人数	76	66	10	15.15%
管理人员平均人数	68	53	15	27.36%
研发人员平均人数	50	34	16	45.59%

注：平均人数=（上年各类人员年末人数+本年各类人员年末人数）/2。

报告期各期，销售、管理、研发平均人数均有所增加，其中 2023 年公司营业收入上涨，因此销售人员增加；经营规模增加，管理人员增加；公司加大新产品开发，因此研发人员大幅增加。

（2）报告期内，公司销售、管理、研发人员平均薪酬费用的变动情况如下：

类别（单位：万元）	2023 年	2022 年	变动
销售人员	29.40	28.18	4.34%
管理人员	24.95	29.12	-14.32%
研发人员	30.21	27.53	9.70%

报告期内，销售人员平均薪酬略有上涨，主要是因为 2023 年销售收入上涨，员工提成增多，同时公司 2022 年和 2023 年处于业务扩张阶段，新增销售人员较多，拉低了平均薪酬，因此上涨比例较低。

报告期内，管理人员平均薪酬略有下降，主要是因为 2023 年公司业务规模扩大，公司新招聘了管理人员，新招聘人员以初级管理人员为主、薪酬低于原有员工，导致 2023 年管理人员平均薪酬低于 2022 年。

报告期内，研发人员平均薪酬略有上涨，主要是因为公司大力推进产品研发，公司通过提高研发人员薪酬提高研发人员的积极性，推动新产品开发。

（3）报告期内，公司与可比公司销售、管理、研发人员平均薪酬情况如下：

证券名称（单位：万元）	销售人员平均薪酬		管理人员平均薪酬		研发人员平均薪酬	
	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
金辰股份	22.96	24.00	38.25	30.27	25.00	20.33
申昊科技	47.31	46.90	26.05	30.06	30.11	30.58
莱伯泰科	33.37	31.32	16.93	18.46	26.09	22.98
景业智能	34.31	34.91	37.08	40.86	18.53	22.84
平均值	34.49	34.28	29.58	29.91	24.93	24.19
公司	29.40	28.18	24.95	29.12	30.21	27.53

注 1：平均人数=（上年各类人员年末人数+本年各类人员年末人数）/2，可比公司人数以上市公司年报为依据。

注 2：平均薪酬=（管理费用或销售费用或研发费用中的人工费用）/生产人员平均人数

报告内，公司销售人员平均工资略低于可比公司平均值，主要是因为公司与可比公司在产品和行业上存在差异，公司主要经营手套箱产品，且公司在手套箱细分领域具有品牌优势，市场占有率较高，因此激励政策相对可比公司略低。

报告期内，公司管理人员平均薪酬与可比公司平均值保持一致。公司 2023 年因经营规模增加，招聘了部分初级管理人员，相对薪酬较低，因此拉低了管理人员平均薪酬。

报告期内，公司研发人员平均薪酬略高于可比公司平均值，主要是因为公司尚处于业务扩张阶段，研发投入较多，因此公司研发人员薪酬较高。

综上所述，公司销售、管理和研发人员与可比公司人均薪酬水平不存在较大差异。

（4）报告期内，销售、管理、研发人员平均薪酬费用与当地平均工资对比情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
销售人员平均薪酬	29.40	28.18
管理人员平均薪酬	25.91	29.12
研发人员平均薪酬	28.75	27.53
上海平均薪酬	未披露	10.46
孝感平均薪酬	未披露	6.53
全国制造业平均薪酬	7.18	6.74

报告期内，公司业绩向好，因此销售、管理、研发人员平均薪酬费用高于全国制造业平均薪酬，且高于上海和孝感当地平均工资，具有合理性。

5、说明财务费用中利息支出与有息负债规模是否匹配，利息收入的来源及确认依据；

（1）报告期内，财务费用中利息支出及期末有息负债情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
利息费用	43.30	0.77
有息负债	1,014.10	699.02

报告期内，2023 年因为短期借款及长期借款的增加，导致全年利息支出增加，而 2022 年短期借款主要为 2022 年 12 月新增，因此利息费用相对较少。而 2023 年有息负债在 2023 年 3 月和 2023 年 8 月各新增 500 万元，因此导致利息支出增长较多，利息支出与有息负债规模相匹配。

（2）利息收入的来源及确认依据

报告期内，公司利息收入及期末货币资金情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年/2022 年 12 月 31 日
利息收入	109.62	139.53
银行存款	8,947.52	11,479.74
其他货币资金	1,237.60	1,322.85

报告期内，公司利息收入主要来源为公司闲置货币资金的活期利息收入和购买通知存款的利息收入，2023 年因为公司建设上海生产基地支出较大，所以货币资金及通知存款金额下降，利息收入减少。公司依据实际收到银行利息作为利

息收入确认的依据。

二、说明研发费用的内控制度是否健全，是否建立跟踪管理系统；各期研发人员数量及学历情况，是否有效划分研发人员与其他人员，研发领料与生产领料能否合理区分；研发是否形成可对外销售的产成品、副产品及会计处理准确性；研发费用的归集是否真实、准确；

（一）说明研发费用的内控制度是否健全，是否建立跟踪管理系统

公司十分重视技术研发工作，建立了以研发部、技术管理部、设计中心、工业智能中心、制造部、锂电事业部、真空事业部等部门相结合的研发模式。公司制定了《研发管理制度》，对公司所组织实施科研项目的申报、立项评审、经费使用、成果验收等管理工作进行了规定。公司财务部负责研发费用的核算归集。公司目前建立了研发工时记录系统，记录参与研发项目相关人员的工时。公司能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，对研发项目进行跟踪管理。

（二）各期研发人员数量及学历情况，是否有效划分研发人员与其他人员

报告期各期末，公司研发人员数量及学历情况如下：

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
硕士及以上	5	4
本科	44	26
专科及以下	14	6
合计	**63**	**36**

报告期内，公司持续加大研发投入力度，公司研发人员数量上升。其中，本科及以上学历人员占比较高。

公司研发人员的认定标准系根据员工所属部门及承担的职责范围确定。公司研发人员的主要工作职责如下表所示：

序号	主要工作职责
1	根据公司战略方向和未来市场需求进行新产品、新技术等的研发和储备。
2	针对公司的研发方向和需求，与有关科研院所、专家进行交流和合作。
3	与制造等部门进行有效的跨部门协作与沟通，针对生产等过程中出现的技术难题给予技术支持。

公司研发人员主要为技术管理部、研发部、设计中心、工业智能中心等部门人员，相关研发人员均具备相关专业知识及背景，可以对公司的研发工作起到良好的支撑作用。公司研发活动中，除上述研发人员参与外，公司制造部等部门其他人员也会根据项目需要参与，相关人员为辅助人员。辅助人员在研发活动中主要起到辅助作用，主要承担的工作包括：就研发设计、工艺的方案提出建议；试制等工作。

对于从事研发活动的研发人员和辅助人员，公司依据其实际投入研发项目的工时在研发费用及其他费用之间进行划分，相关划分标准合理。

综上，公司研发人员划分标准明确。

（三）研发领料与生产领料能否合理区分

研发领料的具体过程：公司研发人员根据项目研发需要填写研发领料单，经研发项目管理人员审批通过后，研发领料单在系统中传递至仓库管理人员，仓库管理人员办理材料出库程序。每月末，财务部汇总研发项目号所对应的全部材料情况，对研发领料进行归集。

生产领料的具体过程：生产部门根据生产订单所需的原材料数量，开具领料单到仓库领料，财务部根据领料车间领用的品种、数量按加权平均法计算各车间当月领用的原材料、在产品成本并予以归集，按照不同生产订单计入生产成本中的直接材料明细科目。

公司研发领料与生产领料严格区分，不存在混同的情况。

（四）研发是否形成可对外销售的产成品、副产品及会计处理准确性；

公司在研发项目推进过程中，会对项目方案、产品参数等进行测试和调整，存在的未知因素较多。因此，公司在新产品、新工艺的研发过程中，存在一定的合理损耗。同时，公司进行的研发项目具有一定的前瞻性、探索性，因此研发过程中产生的相关样品通常不符合预期性能标准，无法按照合格品对外进行销售，公司对其进行报废处理，研发样品或样机放置于公司用于营销推广展示，或用于展会参展。公司相关研发废料对外销售时按收入直接冲减研发费用。对于确实有客户采购的研发样品或样机，公司将前期记录在研发费用中的相关费用结转至存

货，销售时确认收入的同时将存货结转至成本。

综上，公司对于研发废料、研发样品或样机的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（五）研发费用的归集是否真实、准确

报告期内，公司的研发费用核算内容和归集方式如下表所示：

项目	核算内容	归集方式
职工薪酬	参与研发相关人员的薪酬	参与研发工作的相关人员填报研发工时后，由负责人进行复核，财务部根据复核后的工时将工资归集
直接投入	主要是用于研发的相关材料	根据研发项目实际领料进行归集
折旧	研发用固定资产的折旧费等	根据研发过程中使用资产所对应的研发项目进行归集
其他	其他与研发项目相关的费用，如差旅费等	其他费用报销须由项目负责人签字，并确定对应研发项目后由财务部入账

公司财务部门根据《企业会计准则》 相关规定，确定研发费用的核算范围，按照费用支出的业务性质并结合研发项目情况，对研发活动所发生的费用进行分类归集。公司研发费用的归集真实、准确。

三、说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

1、说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

报告期内，公司在 2023 年实施员工持股计划，员工持股计划入股价格为 3 元/股，考虑员工服务期进行摊销，在 2023 年确认股份支付费用为 130.47 万元，公允价值确定依据具体情况如下：

序号	授予时间	事项说明	激励对象	涉及股份数（万股）	公允价格（元/股）	入股价格（元/股）	公允价值确定依据
1	2023 年 3 月	2023 年 3 月，公司实施员工持股计划	程和平、韩志平等 74 名员工	268.14	6.41	3.00	评估报告

2	2023 年 10 月	2023 年 10 月，公司再次实施员工持股计划	唐奇、栾建锟等 89 名员工	150.90	6.41	3.00	评估报告

参照《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”相关规定，公司尚未在境内外交易所或新三板上市，且并未有过外部融资，因此其股价不存在活跃市场，采用估值技术确定。银信资产评估有限公司出具的《米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司拟实施股份支付所涉及其股东全部权益价值资产评估报告》（银信评报字（2023）第 010210 号），截至 2023 年 3 月 31 日，公司股东全部权益价值为 64,100 万元，即公司股权公允价值为 6.41 元/股。因股权激励价格低于股权评估价值，故构成股份支付。公司将股权激励价格与公允价值的差额确认为股份支付金额，并在服务期内分期摊销确认，具有合理性。

2、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。

公司股权激励安排及股份支付费用分摊具体情况如下：

序号	授予时间	事项说明	持股平台	股份支付金额（万元）	服务期（年）
1	2023 年 3 月	2023 年 3 月，公司实施员工持股计划	上海赫瑄	361.19	5
			上海盟韬	553.17	8*
2	2023 年 10 月	2023 年 9 月，公司再次实施员工持股计划	上海赫瑄	2.73	5
			上海绅堡	203.58	5
			上海盟韬	86.27	8
			上海珺堡	221.99	8
合计				**1,428.93**	

注：*根据协议约定，上海盟韬持有股份在 5 年后 50%股份解除限售，剩余 50%股份在 8 年后解除限售。

公司按照评估报告确认公允价值，将该部分股权公允价值与转让价格之差额确认了股份支付费用，并在服务期内进行摊销，根据受益对象不同，分别计入管理费用、研发费用、销售费用和生产成本，同时增加资本公积。

报告期内，公司计提的股份支付费用明细如下：

股份支付计入科目（单位：万元）	2023 年

管理费用	25.99
销售费用	40.05
研发费用	31.04
制造费用	33.39
合计	**130.47**

员工在服务期内离职后，冲销对应的股份支付原分摊金额，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

综上所述，公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定，具有合理性；股份支付依据受益对象分别计入管理费用、销售费用、生产成本或研发费用，相关依据合理，计入金额准确。

3、对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

参照《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”相关规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

公司报告期内涉及的股份支付事项中，两次股份支付事项公司均与激励对象就服务期限作出了约定，该等情形属于设定等待期的股份支付，相关股份支付费用已在等待期内分摊，并计入各期经常性损益，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定。

综上所述，公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定，具有合理性。

【中介机构回复】

请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并对期间费用的真实性、准确性发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解费用相关内控制度；获取公司期间费用明细表，分析期间费用占营业收入比例与可比上市公司差异及合理性；获取公司行业及下游客户相关资料，了解期间费用率与可比公司存在差异的原因。分析销售费用率与业务拓展、老客户维护是否相符，并与可比公司比较销售费用率的合理性。获取公司报告期各期末人员花名册及薪资情况，与可比公司进行对比分析；访谈公司财务人员，了解公司市场开拓、客户变动、销售推广方式等情况，了解公司销售费用与可比公司存在差异的原因；获取公司有息负债的相关合同，核查公司利息支出的凭证、银行流水，分析财务费用增加的原因，并分析财务费用与借款规模的匹配性。

2、了解费用相关内控制度；访谈公司研发相关负责人，了解公司研发组织机构设置、研发人员具体安排、具体研发项目等信息；访谈公司财务部门负责人，了解公司研发投入归集和核算方法，获取并检查按项目归集的研发投入明细账；关注是否存在将研发不相关的支出计入研发投入的情况，评价公司有关研发费用的会计核算是否符合企业会计准则的相关规定；查阅报告期内研发相关的人员名单、研发工时记录等资料；盘点研发过程中形成的研发样品或样机。

3、获取并核查公司股份支付计算表的准确性；查阅公司评估报告银信资产评估有限公司出具的《米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司拟实施股份支付所涉及其股东全部权益价值资产评估报告》（银信评报字（2023）第 010210 号），参照《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中关于股份支付会计处理的相关规定，复核公司对于股份支付会计处理的准确性。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司的期间费用真实、准确，不存在其他方代垫费用的情形；报告期内，公司由于与可比公司在规模及所属行业存在差异，期间费用率与可比公司存在差异，考虑公司所属行业、公司规模，期间费用率具有合理性。销售费用占营业收入比例合理，与可比公司相比存在一些差异，销售费用与公司业务规

模、业务拓展、老客户维护等情况相符；公司员工数量及人均薪酬准确，人均薪酬与可比公司相比，由于规模及区域不同低于可比公司，但高于当地平均薪酬水平相近，公司人均薪酬变动原因合理，与公司业务发展及业绩变动相匹配；报告期内，公司财务费用中利息支出归集准确，与有息负债规模相匹配。

2、公司研发费用的内控制度健全，公司目前建立了研发工时记录系统，记录参与研发项目相关人员的工时。公司能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，对研发项目进行跟踪管理。公司研发人员认定标准和分类合理，能有效划分研发人员与其他人员。公司研发领料与生产领料能够合理区分。公司进行的研发项目具有一定的前瞻性、探索性，因此研发过程中产生的相关样品不符合预期性能标准，无法按合格品对外进行销售，研发形成的样品或样机均真实存在。公司相关研发废料对外销售时按收入直接冲减研发费用，相关会计处理准确。公司研发费用的归集真实、准确。

3、报告期内，公司股份支付公允价值以银信资产评估有限公司出具的《米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司拟实施股份支付所涉及其股东全部权益价值资产评估报告》（银信评报字（2023）第 010210 号）为依据，公允价值具有合理性，股份支付的会计处理符合《企业会计准则》等相关规定，报告期内，股份支付费用在经常性损益列示具有合理性，符合相关规定。

4、报告期内公司期间费用真实、准确。

（5）关于无形资产。

根据申报材料：2022 年，公司无形资产账面价值增加 3,305.69 万元，主要为土地使用权。2023 年末，无形资产账面价值为 4,038.38 万元。请公司说明：①新增无形资产的原因，相关无形资产的具体情况及对公司生产经营的影响；②说明无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、摊销计提是否充分，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

【公司回复】

一、新增无形资产的原因，相关无形资产的具体情况及对公司生产经营的影响

报告期内公司新增无形资产具体情况如下：

无形资产	类别	来源	取得时间	入账价值（万元）	摊销期限（月）
防护软件+防火墙	软件	购置取得	2023/7/7	0.92	36
加密软件客户端 天锐绿盾数据防泄密系统	软件	购置取得	2023/7/12	5.31	36
office 软件授权+windows 系统授权	软件	购置取得	2023/8/15	6.99	36
CAD 软件授权_浩辰 CAD2023 版	软件	购置取得	2023/9/5	2.97	36
机械 3D 软件授权_solidworks2023 白金版 4 套	软件	购置取得	2023/10/11	44.25	36
用友 U9 软件	软件	购置取得	2013/12/12	104.42	120
沪（2023）金字不动产权第 504201 号土地使用权	土地使用权	购置取得	2022/7/14	2,740.95	240
土地前期道路费用	土地使用权	购置取得	2022/7/14	564.73	240
CAD 软件授权	软件	购置取得	2023/9/30	0.37	36
CAD 软件授权	软件	购置取得	2023/9/30	0.37	36
机械 3D 软件授权	软件	购置取得	2023/10/31	12.21	36

报告期内，公司新增无形资产主要系新增土地使用权以及软件。其中土地使用权系公司建设亭林新厂房所必需的土地，软件均为公司生产以及研发活动所必需的软件，均属于公司生产经营所必需的无形资产。

二、说明无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异，相关会计核算是否合规、摊销计提是否充分，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

（一）无形资产的摊销政策、摊销年限、残值率等

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内摊销；无法

预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

公司无形资产的摊销政策、摊销年限、残值率情况如下：

项目	预计使用寿命	摊销方法	残值率	预计使用寿命的确定依据
软件	10 年或使用期限	按估计为企业带来经济利益的期限	0.00%	10 年或使用期限
土地	20 年、50 年	权利证书	0.00%	权利证书所载期限

（二）可比公司无形资产摊销政策，相关会计核算是否合规、摊销计提是否充分，是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

可比公司	项目	预计使用寿命	摊销方法	预计使用寿命的确定依据
景业智能	专利权	5 年	年限平均法	参考能为公司带来经济利益的期限确定使用寿命
	软件	5-10 年	年限平均法	参考能为公司带来经济利益的期限确定使用寿命
	土地使用权	50 年	年限平均法	法定使用权
莱伯泰科	专利权及软件	预计使用年限、合同规定的受益年限和法律规定的有效年限三者中最短者	年限平均法	预计使用年限、合同规定的受益年限和法律规定的有效年限三者中最短者
	土地使用权	合同约定的出让年限	年限平均法	合同约定的出让年限
申昊科技	软件	10 年	年限平均法	预计使用年限
	土地使用权	合同约定的使用年限	年限平均法	合同约定的使用年限
金辰股份	土地使用权	30-50 年	年限平均法	法定使用权
	专用技术	3-5 年	年限平均法	参考能为公司带来经济利益的期限确定使用寿命
	软件	3-10 年	年限平均法	参考能为公司带来经济利益的期限确定使用寿命

注：可比公司上述数据来源于其定期报告、招股说明书等公开信息文件

公司与可比公司的无形资产预计使用寿命、摊销方法以及预计使用寿命的确定依据不存在重大差异。

公司主要无形资产取得年限均较短，报告期内均在正常使用，报告期各期末不存在减值迹象，未计提减值。

综上，公司无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等可比公司不存在重大差异，相关会计核算合规、摊销计提充分，不存在减值迹象以及计提减值的情形。

【中介机构回复】

请主办券商、会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

一、核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期内公司无形资产明细表；访谈公司财务负责人，了解报告期内新增无形资产的具体情况及对公司生产经营的影响。

2、查阅会计师出具的审计报告，获取无形资产摊销政策；查阅可比公司年度报告，获取可比公司无形资产摊销政策；查看了无形资产入账凭证，取得无形资产摊销明细表，并对摊销进行复核。

二、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内公司新增无形资产具有合理商业理由，有利于公司稳定持续的经营，具有必要性。

2、无形资产摊销政策、摊销年限、残值率等与可比公司不存在重大差异，相关会计核算合规、摊销计提充分，报告期内不存在减值迹象。

（6）关于现金分红。

公司于 2022 年分配股利 10,000 万元，于 2023 年分配股利 2,000 万元。请公司说明：①分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；②大额分红的原因，分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

【公司回复】

一、分红是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

（一）分红是否履行相应内部决策程序

报告期内，公司两次分红均在有限公司阶段，公司分红所履行的内部决策程序如下：

序号	分红时间	事项	分红金额（万元）	股东会决策
1	2022 年 6 月	2021 年度利润分配	10,000.00	2022 年 6 月 22 日有限公司股东会审议通过
2	2023 年 3 月	2022 年度利润分配	2,000.00	2023 年 3 月 10 日有限公司股东会审议通过

如上表所示，公司两次分红均已履行相应内部决策程序。

（二）是否符合《公司法》《公司章程》相关规定

公司分红时适用的《公司章程》未对利润分配作出明确规定，公司分红情况与分红时适用的《公司法》相关规定的具体对比情况如下：

序号	《公司法》（2018 年修正）相关规定	公司情况	是否合法合规
1	公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。	公司依照各年度利润的 10%提取法定盈余公积	是
2	公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。	公司不存在以前年度未弥补亏损	是
3	公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会或者股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。	公司未提取任意公积金	是
4	公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，有限责任公司依照本法第三十四条的规定分配；股东按照实缴的出资比例分取	公司按照实缴出资比例进行分配	是

序号	《公司法》（2018 年修正）相关规定	公司情况	是否合法合规
	红利；公司新增资本时，股东有权优先按照实缴的出资比例认缴出资。但是，全体股东约定不按照出资比例分取红利或者不按照出资比例优先认缴出资的除外。		
5	股东会、股东大会或者董事会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。	公司未在弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润	是
6	公司持有的本公司股份不得分配利润。	公司不持有本公司的股份	是

综上所述，公司上述两次分红事项均已经公司股东会审议通过，履行了必要的内部决策程序，决策程序合法合规，不存在违反《公司法》或《公司章程》相关规定的情形。

（三）分红所得税款缴纳情况

根据股东会审议的决议，公司两次分红各股东利润分配的金额及个税金额如下：

股东（单位：万元）	2022 年 6 月分红			2023 年 3 月分红			合计税后款
	含税分红金额	个人所得税额	税后款	含税分红金额	个人所得税额	税后款	
万新军	8,945.00	1,789.00	7,156.00	1,360.00	272.00	1,088.00	8,244.00
万英南	760.00	152.00	608.00	380.00	76.00	304.00	912.00
韩思雨	-	-	-	200.00	40.00	160.00	160.00
延志鹤	295.00	59.00	236.00	60.00	12.00	48.00	284.00
合计	**10,000.00**	**2,000.00**	**8,000.00**	**2,000.00**	**400.00**	**1,600.00**	**9,600.00**

2022 年 6 月，公司代扣第一次分红涉及的个人所得税，其中万新军 1,789.00 万元，万英南 152.00 万元，延志鹤 59.00 万元，公司于 2022 年 7 月 14 日向国家税务总局上海市金山区税务局缴纳上述代扣税款。

2023 年 3 月，公司代扣第二次分红涉及的个人所得税，其中万新军 272.00 万元，万英南 76.00 万元，韩思雨 40.00 万元，延志鹤 12.00 万元，公司于 2023 年 4 月 11 日向国家税务总局上海市金山区税务局缴纳上述代扣税款。

综上，各股东已就 2022 年 6 月和 2023 年 3 月的利润分配完成所得税的缴纳工作，报告期内分红所涉税款均已缴纳，合法合规。

二、大额分红的原因，分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

（一）大额分红的原因，分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响

报告期内，公司共进行过 2 次分红，分红金额分别为 10,000.00 万元和 2,000.00 万元，具体原因如下：

序号	分红时间	分红金额（万元）	分红原因
1	2022 年 6 月	10,000.00	主要用于股东对公司原认缴未出资款项的实缴
2	2023 年 3 月	2,000.00	主要用于员工持股计划中预留部分暂由实际控制人持股部分的出资

报告期内，公司现金分红占净利润比重情况如下：

项目	金额（万元）/比例
报告期累计现金分红金额	12,000.00
报告期累计归属于母公司股东的净利润	16,979.05
现金分红占比	70.68%

由上表可知，报告期内公司累计现金分红金额占累计归属于母公司股东的净利润的比重为 70.68%，由于分红后大部分资金流回公司，因此实际比重相对合理，与公司业绩相匹配。

由于公司分红后，大部分资金以股东实缴出资款项、股东向持股平台出资的形式流回公司，因此对公司经营及财务影响较小。报告期内，公司部分主要财务数据如下：

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
速动比率（倍）	0.58	0.53
资产负债率	47.14%	57.63%
货币资金（万元）	10,186.33	12,806.59

未分配利润（万元）	12,775.32	4,908.50
归属于母公司股东的净利润（万元）	10,751.66	6,227.39
经营活动产生的现金流量净额（万元）	5,969.52	7,076.42

报告期各期，公司速动比率分别为 0.53 倍和 0.58 倍，资产负债率分别为 57.63%和 47.14%，负债比例进一步下降，资产结构更加稳健。同时，报告期各期，公司货币资金余额分别为 12,806.59 万元和 10,186.33 万元，能够满足日常经营需求，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 7,076.42 万元和 5,969.52 万元，经营性净现金流充裕。综上，报告期内现金分红对公司经营及财务影响较小。

（二）公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

1、2022 年 6 月第一次分红，分红款的具体去向如下：

股东（单位：万元）	分红收入			主要流向及用途		剩余
	分红金额	个人所得税额	税后分红金额	用于实缴注册资本	其他支出情况	
万新军	8,945.00	1,789.00	7,156.00	6,800.00	转账 130.00 万元给万英南用于实缴注册资本；借款 150.00 万元给姐姐万菊芳用于购房	76.00
万英南	760.00	152.00	608.00	730.00	购买理财 8.00 万元	-
延志鹤	295.00	59.00	236.00	234.00	购买理财 2.00 万元	-
合计	**10,000.00**	**2,000.00**	**8,000.00**	**7,764.00**	**-**	**76.00**

根据上表所示，控股股东、实际控制人万新军分红款主要用于实缴注册资本、缴纳个人所得税、转账给女儿用于实缴注册资本及借款，剩余 76.00 万元留作日常使用。万英南系万新军之女，万英南分红款及从万新军处取得的 130.00 万元，用于实缴注册资本、缴纳个人所得税及购买理财。延志鹤分红款用于实缴注册资本、缴纳个人所得税及购买理财。

2、2023 年 3 月第二次分红，分红款的具体去向如下：

股东（单位：万元）	分红收入			主要流向及用途	剩余
	分红金额	个人所得税额	税后分红金额		
万新军	1,360.00	272.00	1,088.00	转账 1,000.00 万元给万英南	88.00

股东 （单位：万元）	分红收入			主要流向及用途	剩余
	分红金额	个人所得税额	税后分红金额		
万英南	380.00	76.00	304.00	分红款及从万新军处取得的 1,000.00 万元，其中 1,263.13 万元用于持股平台出资，剩余用于购买理财	-
韩思雨	200.00	40.00	160.00	购买理财 160.00 万元	-
延志鹤	60.00	12.00	48.00	2.00 万元用于持股平台出资，借款 46.00 万元给配偶姐姐朱雪英用于购房，已归还部分	-
合计	**2,000.00**	**400.00**	**1,600.00**	**-**	**88.00**

根据上表所示，控股股东、实际控制人万新军该次分红中 1,000.00 万元转账给万英南，剩余 88.00 万元留作日常使用。万英南分红款及从万新军处取得的 1,000.00 万元，用于员工持股平台出资及购买理财。韩思雨分红款用于购买理财。延志鹤分红款用于持股平台出资及借款。

综上，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向合理，不存在最终流向公司客户及供应商的情形。

【中介机构回复】

请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

一、请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅了公司分红相关的股东会决议；

2、查阅了《公司法》《公司章程》相关规定，并与公司分红程序及政策对应，确认是否合法合规；

3、查阅公司分红相关的记账凭证、银行转账凭证及个人所得税代扣代缴凭

证，核实分红涉税缴纳情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、报告期内，公司两次分红均已履行相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定；

2、公司分红所涉税款均已缴纳，合法合规。

二、请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、向公司了解报告期内分红的原因；结合公司报告期内财务数据情况，判断分红对经营及财务的影响；

2、取得实际控制人及董监高流水，核实分红款的最终去向，判断是否与公司客户、供应商存在异常大额资金往来。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司现金分红除缴纳个人所得税外，绝大部分均用于对公司原认缴未出资款项的实缴，以及用于员工持股计划中预留部分暂由实际控制人持股部分的出资，具备合理性；

2、公司分红金额与公司业绩相匹配，对公司经营及财务的影响较小，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向合理，不存在最终流向公司客户及供应商的情形。

（7）关于其他。

请公司：①说明报告期内及期后现金收款、个人卡等财务不规范情形的规范整改情况，2023 年发生大额罚款滞纳金支出的原因，公司财务内控是否建立

健全并得到有效执行；②说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性，计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定，公司对政府补助是否存在重大依赖；③报告期内税费与业绩的匹配性，2023 年末应交税费大幅减少的原因；长期待摊费用的内容、变动原因、交易对手方及关联关系，分摊方式、依据及会计处理合规性；对租赁资产的会计处理及合规性；其他非流动资产中购置长期资产的内容、背景、交易对手方及关联关系、定价依据及公允性、尚未完成采购的原因及合理性；④于 2024 年注销上海发绩机电科技有限公司、Vacuum Technology Inc.的原因，相关公司业务开展情况，是否存在重大违法违规行为，对 Vacuum Technology Inc.视同合并的原因；设立米开罗那（天津）工业智能科技有限公司、米开罗那（东莞）工业智能科技有限公司的原因，相关企业经营范围、战略定位及发展规划。请主办券商、会计师对①-④补充核查发表核查意见；请主办券商、律师对公司不予披露信息认定为商业敏感信息的合理性及依据的充分性补充核查，对④补充核查，并发表核查意见。

【公司回复】

一、说明报告期内及期后现金收款、个人卡等财务不规范情形的规范整改情况，2023 年发生大额罚款滞纳金支出的原因，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

1、报告期内的现金收款及个人卡支付

（1）现金收款及个人卡支付情况

报告期内，公司有金额较小的现金收款或个人卡支付的情况，系日常杂费事项，均不涉及业务等相关事项，具体情况如下：

项目 （单位：万元）	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
现金收款	0.18	0.00%	5.29	0.02%

个人卡收款	-	-	22.95	0.08%
合计	**0.18**	**0.00%**	**28.24**	**0.10%**

报告期内，现金收款、个人卡收款金额及占各期营业收入比重较小。上述现金收款、个人卡收款主要为废品废料销售、物品毁损赔偿等，相关款项均用于公司开支，并已并入公司账务核算。

项目	2023 年度		2022 年度	
（单位：万元）	金额	占比	金额	占比
现金付款	0.15	0.00%	0.89	0.01%
个人卡付款	-	-	22.44	0.17%
合计	**0.15**	**0.00%**	**23.33**	**0.18%**

报告期内，现金付款、个人卡付款金额及占各期营业成本比重较小。上述现金付款、个人卡付款，主要为前述废品销售取得的现金和个人卡收款后，用于公司日常用品采购等。

报告期内发生的现金付款、个人卡付款占各期营业成本比例较低，且不涉及业务事项，公司不存在将公司与个人资金混淆、不存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形，对公司经营数据的真实性、准确性、完整性不构成重大不利影响。

（2）整改情况

针对上述事项公司已进行整改，公司采取如下措施：

① 公司已于报告期内停止上述操作，相关废品销售款项均通过公司账户收取；

② 就上述所涉资金，公司已全部确认收入及费用，相关涉税事项已完结，不存在被追缴税款的风险。

③为完善内部管理制度，加强日常财务管理，公司已按照《企业内部控制应用指引》等要求建立健全了法人治理结构，完善了相关管理制度，加强内部控制和规范管理，并将严格执行及落实前述制度内容。

④规范现金收付款情况，在日常经营中减少不必要的现金收付款情形。

目前，公司个人卡收付款情况已在 2023 年 9 月整改完毕，之后公司未再发生过个人卡收付款情况。公司已规范现金收付款情况，在日常经营中减少不必要的现金收付款情形。

2、2023 年发生大额罚款滞纳金支出的原因，公司财务内控是否建立健全并得到有效执行

报告期内，2023 年发生大额罚款滞纳金支出 120.58 万元，罚款滞纳金支出主要为公司会计师审定结果补缴以前年度汇算清缴企业所得税、增值税等税金产生的滞纳金支出。公司审定财务数据后，经审定年度财务报表与以前年度汇算清缴存在纳税数额差异，公司根据审定后财务报表重新申报汇算清缴，补提企业所得税、增值税、税金及附加等税金及产生的滞纳金支出。目前公司已完成补缴工作，并对相关问题完成整改。同时公司已取得报告期内上海市公共信用信息服务中心出具的《经营主体专用信用报告》，其中“税务领域”中显示“未查见经营主体的违法记录信息”。

上述税收滞纳金系公司审计调整导致，相关事项发生后，公司及时完成补缴，对相关问题完成了整改，相关内控制度已经完善。截至目前，公司内控建立健全并得到有效执行。

二、说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性，计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定，公司对政府补助是否存在重大依赖

1、说明各期政府补助金额，将政府补助认定为与收益相关或与资产相关的确认依据、相关会计处理情况及合规性

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定，与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。对于政府文件未明确规定补助对象的，同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的综合类

政府补助，能够形成长期资产的，与资产价值相对应的政府补助部分作为与资产相关的政府补助，其余部分作为与收益相关的政府补助；难以区分的，将政府补助整体作为与收益相关的政府补助。

报告期内，公司获得的政府补助划分为与收益相关的政府补助，具体如下：

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年	补助文件
上海市金山区亭林镇财政扶持奖励	663.40	100.00	产业扶持资金
上海市金山区山阳镇财政扶持奖励	17.30	7.10	产业扶持资金
高新技术企业认定奖励	-	25.00	湖北省孝感市人民政府办公室印发《关于进一步激发全市科技创新活力的若干措施》的通知（孝感政办发〔2021〕11 号）
创新型中小企业奖励	5.00	-	湖北省孝感市《市人民政府办公室关于印发孝感市贯彻落实<促进专精特新中小企业高质量发展若干措施>的责任清单的通知》（孝感政办函〔2023〕44 号）
中小型科技企业入库奖励	-	1.00	湖北省孝感市人民政府办公室印发《关于进一步激发全市科技创新活力的若干措施》的通知（孝感政办发〔2021〕11 号）
稳岗、扩岗补助	5.62	1.47	人力资源社会保障部、教育部、财政部《关于延续实施一次性扩岗补助政策有关工作的通知》（人社部发〔2023〕37 号）、湖北省《关于深化实施部分减负稳岗扩就业政策措施的通知》（鄂人社发〔2021〕24 号）、湖北省《省人力资源和社会保障厅省财政厅国家税务总局湖北省税务局关于进一步做好援企稳岗促就业工作的通知》(鄂人社发〔2022〕21 号)
其他零星项目	1.78	2.37	
合计	**693.10**	**136.94**	

报告期内，公司收到的与收益相关的政府补助 38 项，可按照补助的类型划分为如下三类：

（1）产业扶持类政府补贴

该类政府补贴为公司作为先进制造业取得的当地政府给与的产业发展支持资金，共计 4 项目，包括 2022 年和 2023 年当地政府产业发展支持资金，根据政府出具的《说明文件》，上述政府补助未形成公司的长期资产，故认定为与收益相关政府补助。

（2）“企业资质认定补助”类政府补助

该类政府补助为公司通过高新技术企业认定、通过各项资质认证所获得的政府补助款，共计 3 项，其中包括湖北省孝感市高新技术企业认定奖励、湖北省孝感市高新区提升创新奖励、湖北省孝感市中小型科技企业入库奖励。上述政府补助未形成公司的长期资产，故认定为与收益相关政府补助。

（3）稳岗补贴及其他类政府补助

该类政府补助具体包括 2022 年和 2023 年稳岗、扩岗补贴及其他，其中稳岗、扩岗补贴共计 10 项，其他主要为就业补贴等，共计 20 项。上述政府补助未形成公司的长期资产，故认定为与收益相关政府补助。

综上所述，报告期内，政府补助相关会计处理情况符合相关规定。

2、计入经常性损益或非经常性损益的依据，是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》的规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。非经常性损益通常包括以下项目：计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外。

公司报告期内取得的政府补助，均属于偶发性取得，因此计入非经常性损益，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的规定。

3、公司对政府补助是否存在重大依赖

报告期各期，政府补助占利润总额的比例如下:

项目（单位：万元）	2023 年	2022 年
政府补助	693.10	136.94
利润总额	12,501.03	7,302.95
占比	5.54%	1.88%

报告期各期，政府补助占利润总额比例分别为 1.88%和 5.54%，占比较低，公司对政府不存在重大依赖。

三、报告期内税费与业绩的匹配性，2023 年末应交税费大幅减少的原因；长期待摊费用的内容、变动原因、交易对手方及关联关系，分摊方式、依据及会计处理合规性；对租赁资产的会计处理及合规性；其他非流动资产中购置长期资产的内容、背景、交易对手方及关联关系、定价依据及公允性、尚未完成采购的原因及合理性

1、报告期内税费与业绩的匹配性，2023 年末应交税费大幅减少的原因

报告期内，应交税费明细如下：

项目（单位：万元）	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	变动
增值税	35.51	856.36	-95.85%
企业所得税	648.65	1,669.69	-61.15%
个人所得税	19.56	12.24	59.77%
其他	18.69	131.38	-85.77%
合计	**722.41**	**2,669.66**	**-72.94%**

报告期各期末，应交税费下降了 72.94%，其中应交增值税下降了 95.85%，应交企业所得税下降 61.15%，主要是因为 2022 年度企业进行了自查，计提了以前年度少缴的企业所得税、增值税、税金及附加，并进行追溯调整，导致应交税金金额较大，2023 年该部分税金已经缴纳，因此应交税金下降较多。同时 2023 年公司完成上海亭林生产基地新厂房建设，取得可抵扣进项税额较多，因此也减少了应交增值税。

报告期内，企业所得税费用和业绩匹配情况如下：

项目（单位：万元）	2023 年度	2022 年度
利润总额	12,501.03	7,302.95
所得税费用	1,759.25	1,100.12
税率	14.07%	15.06%

报告期各期，企业所得税费用与公司业绩相匹配。

2、长期待摊费用的内容、变动原因、交易对手方及关联关系，分摊方式、依据及会计处理合规性

（1）长期待摊费用的内容、变动原因、交易对手方及关联关系，分摊方式、依据

报告期内，长期待摊费用变动主要是新增湖北和上海亭林生产基地的装修费用，因为 2022 年湖北生产基地新厂房完工，2023 年上海亭林生产基地新厂房完工，所以 2023 年新增装修较多，导致长期待摊费用增加较多。上述长期待摊费用的摊销期限按剩余租期或尚可使用年限孰短的期限确定。

内容	摊销年限	摊余价值（万元）		变动原因	交易对手方	是否关联方	分摊方式	依据
		2022 年末	2023 年末					
上海亭林生产基地装修	15	-	407.99	2023 年完工新厂房装修	建筑装潢类公司	否	直线法	预期使用期限
上海山阳生产基地装修	3	2.23	-	23 年摊销结束	建筑装潢类公司	否	直线法	租赁期限
东莞分公司装修	3	-	14.29	租赁房产装修	建筑装潢类公司	否	直线法	租赁期限
湖北生产基地装修	5	33.71	241.17	2022 年完工新厂房装修	建筑装潢类公司	否	直线法	预期使用期限
合计		**35.94**	**663.45**					

（2）会计处理合规性

根据《财政部关于印发〈企业会计准则——应用指南〉的通知》〔财会[2006]18 号）之《主要账务处理—资产类》规定：“1801 长期待摊费用

一、本科目核算企业已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在 1

年以上的各项费用，如以经营租赁方式租入的固定资产发生的改良支出等。”

因此，公司把固定资产的装修支出记入长期待摊费用科目核算，按预计受益期间分期按直线法摊销，并以实际支出减去累计摊销后的净额列示，公司会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、对租赁资产的会计处理及合规性；

报告期内，公司对租期在 1 年以内的租赁确认为短期租赁，对于租期在 1 年以上的租赁按照《企业会计准则》规定，确认使用权资产及租赁负债。

根据《企业会计准则第 21 号—租赁》规定，承租人应当参照《企业会计准则第 4 号—固定资产》有关折旧规定，对使用权资产计提折旧。承租人能够合理确定租赁期届满时取得租赁资产所有权的，应当在租赁资产剩余使用寿命内计提折旧。无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，应当在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内计提折旧。

承租人应当按照固定的周期性利率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用，并计入当期损益。按照《企业会计准则第 17 号—借款费用》等其他准则规定应当计入相关资产成本的，从其规定。公司对租赁资产的会计处理及相关科目勾稽关系如下：

（1）适用新租赁准则的使用权资产初始确认时，会计分录如下:

借：使用权资产

租赁负债-未确认融资费用

贷：租赁负债

（2）公司使用权资产折旧根据具体使用部门占用面积在主营业务成本、管理费用、销售费用、研发费用中按月进行分摊，会计分录如下：

借：生产成本/销售费用/管理费用/研发费用

贷：使用权资产累计折旧

（3）公司根据租赁负债余额及折现率按月计提租赁负债利息计入财务费用，

会计分录如下：

借：财务费用-租赁负债利息支出

贷：租赁负债-未确认融资费用

（4）公司支付租赁费时，会计分录如下：

借：租赁负债

贷：银行存款

公司按照《企业会计准则》要求，对 1 年以上的租赁资产确认使用权资产和租赁负债，并按月计提折旧和财务费用。公司对租赁资产的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4、其他非流动资产中购置长期资产的内容、背景、交易对手方及关联关系、定价依据及公允性、尚未完成采购的原因及合理性

报告期各期末，其他非流动资产中购置长期资产的相关情况如下：

2023 年 12 月 31 日						
资产内容	交易背景	交易对手方	金额（万元）	关联关系	定价依据	尚未完成采购原因
机器设备	上海亭林生产基地扩大产能	江苏舜天国际集团机械进出口有限公司	388.31	否	依据市场定价	定制设备需要时间，专用设备尚未到货
机器设备		江苏沃斯泰机械科技有限公司	196.90			
机器设备		纽科伦（新乡）起重机有限公司	72.00			
机器设备		海克斯康制造智能技术（青岛）有限公司	64.50			
机器设备		深圳嘉洛智能科技有限公司	51.57			
机器设备		牧野机床（中国）有限公司	33.40			
电梯设备	上海亭林生产基地场地装修	现代（中国）电梯有限公司	26.77			设备尚未到货

电梯设备		怡达快速电梯有限公司	22.85			
其他机器、厂区装修	上海亭林生产基地扩大产能及场地装修	机械生产类、工程类公司	31.08			
合计			**887.38**			
2022 年 12 月 31 日						
资产内容	**交易背景**	**交易对手方**	**金额（万元）**	**关联关系**	**定价依据**	**尚未完成采购原因**
机器设备	湖北孝感生产基地扩大产能	上海玉兆精密机械有限公司	29.94	否	依据市场定价	定制设备需要时间，专用设备尚未到货
机器设备		奥福尼斯（上海）贸易有限公司	20.00			
机器设备		江苏沃斯泰机械科技有限公司	18.40			
机器设备	上海亭林生产基地新建厂房	机械生产类公司	12.80			设备尚未到货
合计			**81.14**			

报告期各期末其他非流动资产主要为购置长期资产支付的预付款，主要购置为机器设备和装修购置的电梯等设备，该部分设备期末尚未到货或验收，交易对手方与公司不存在关联关系，双方依据市场情况确定价格。因为 2022 年主要为湖北生产基地的扩产，2023 年主要为上海亭林生产基地扩大产能购置设备，且上海亭林生产基地新厂房为 2023 年 12 月完工，因此 2023 年存在较大金额的非流动资产具有合理性。

四、于 2024 年注销上海发绩机电科技有限公司、Vacuum Technology Inc.的原因，相关公司业务开展情况，是否存在重大违法违规行为，对 Vacuum Technology Inc.视同合并的原因；设立米开罗那（天津）工业智能科技有限公司、米开罗那（东莞）工业智能科技有限公司的原因，相关企业经营范围、战略定位及发展规划。

1、于 2024 年注销上海发绩机电科技有限公司、Vacuum Technology Inc.的原因，相关公司业务开展情况，是否存在重大违法违规行为，对 Vacuum Technology Inc.视同合并的原因

（1）于 2024 年注销上海发绩机电科技有限公司、Vacuum Technology Inc.的原因，相关公司业务开展情况，是否存在重大违法违规行为

项目	上海发绩	VTI
注销原因	实际经营地及业务与上海米开罗那重合，为降低管理成本，故注销	为了规范拟挂牌公司，解决同业竞争和减少关联交易，故注销
相关公司业务开展情况	上海米开罗那厂房由上海市金山区山阳镇搬迁至亭林镇前，公司部分产品由上海发绩生产	从事公司产品的境外销售业务
是否存在重大违法违规行为	报告期初至注销时点不存在重大违法违规行为	报告期初至注销时点不存在重大违法违规行为

（2）对 Vacuum Technology Inc.视同合并的原因

VTI 成立于 2012 年 11 月 15 日，系由万新军、延志鹤和蔡瑜玲三名自然人股东投资设立，持股比例分别为 70%、15%和 15%，设立以来前述股权结构未曾发生变动。2023 年 5 月 1 日，VTI 经马萨诸塞州州务卿批准解散。因此 VTI 自成立以来的实际控制人一直为万新军。报告期内，公司的实际控制人由万新军、万英南，变更为万新军、万英南、韩思雨，其中万新军与韩思雨系夫妻关系，万英南系二人女儿，该变更实际系家庭成员内部调整。因此 VTI 与公司系同一控制下的企业，属于受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的情形。

VTI 自成立以来主要从事公司产品的境外销售业务，包括惰性气氛手套箱、密封箱室智能装备、气体/溶剂纯化系统等产品，其所从事的业务同公司业务相近，即与公司存在同业竞争情形。为了规范拟挂牌公司，解决同业竞争和减少关联交易，VTI 经其董事会和多数股东同意予以注销，并于 2023 年 5 月 1 日经马萨诸塞州州务卿批准解散。

鉴于 VTI 与公司系同一控制下的企业，所从事的业务与公司业务相近，且 VTI 的存续期与报告期有重叠，因此公司将 VTI 视同合并，纳入合并报表范围。截至报告期末，VTI 已完成注销程序，不再存续。

2、设立米开罗那（天津）工业智能科技有限公司、米开罗那（东莞）工业智能科技有限公司的原因，相关企业经营范围、战略定位及发展规划

项目	天津米开罗那	东莞米开罗那
设立原因	为实现公司未来 3-5 年的快速发展，公司拟在天津布局新的制造基地以提升产能；北京和天津是核工业大型央企和国家科研院所集聚区，在天津设厂能够更好开拓、服务华北、东北市场的客户；在天津设厂可实现与周边客户更快速便捷的沟通以及就近发货，更快响应客户需求，提升客户体验。	金属锂电类新能源装备是公司当前布局的重点产业方向，是公司新的业务增长点。东莞松山湖是国家新能源新材料研发制造基地，聚集了大量的新能源锂电行业的高端人才，有充足的国家新能源扶持产业政策，为利用锂电产业集群效应和当地锂电人才，公司在东莞布局子公司，满足锂电装备的研发、制造需求。
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；通用设备制造（不含特种设备制造）；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；气体、液体分离及纯净设备制造；气体、液体分离及纯净设备销售；泵及真空设备制造；泵及真空设备销售；智能基础制造装备制造；智能基础制造装备销售；机械电气设备制造；机械电气设备销售；机械设备研发；机械设备销售；物联网技术研发；物联网设备制造；物联网设备销售；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；制药专用设备制造；制药专用设备销售；除尘技术装备制造；普通阀门和旋塞制造（不含特种设备制造）；技术进出口；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	一般项目：智能机器人的研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备研发；机械电气设备制造；机械电气设备销售；机械设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电子专用设备制造；电子专用设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；软件开发；工业工程设计服务；物联网设备制造；物联网设备销售；物联网技术研发；智能基础制造装备销售；智能基础制造装备制造；技术进出口；货物进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
战略定位及发展规划	未来将作为公司的生产基地；预计 2025-2026 年完成建设并投入使用，主要服务北方客户。	目前为公司锂电智能装备的研发基地；2024 年 1 月，东莞米开罗那作为首批企业入驻东莞市新材料产业园；未来，东莞米开罗那将与国内重点院校实验室深度合作，致力于为各类固态电池、锂金属电池产品中小试线、锂金属材料制备及大型生产线提供全流程智能装备解决方案，并计划在东莞布局专注锂电的高端智能装备工厂。

【中介机构回复】

请主办券商、会计师对①-④补充核查发表核查意见；请主办券商、律师对公司不予披露信息认定为商业敏感信息的合理性及依据的充分性补充核查，对④补充核查，并发表核查意见。

一、请主办券商、会计师对①-④补充核查发表核查意见

（一）核查程序

主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

1、（1）访谈拟挂牌公司财务相关人员，了解公司现金收款、个人卡情况及原因、现金收款是否符合公司相关规定，核查现金交易的必要性和商业逻辑的合理性；取得并查阅拟挂牌公司针对现金收款或个人卡支付的情况进行整改并制定的财务内控管理制度；取得拟挂牌公司现金交易的相关内控制度，判断相关的内部控制设置和执行是否有效；获取拟挂牌公司现金日记账，查看现金交易记账凭证，核实现金交易真实性、完整性和内控的有效性。

（2）获取公司报告期内，营业外支出明细表，对报告期内营业外支出内容进行调查；获取公司往来科目明细账及期间费用明细表，核查是否存在记录罚款事项的情况；访谈公司财务人员，了解大额罚款滞纳金支出的原因；从税务局系统中打印的与罚款支出相关的扣款凭证追查至记账凭证，所有滞纳金都已经入账；登陆登陆企业信用信息查询系统网、公司未发生过被政府部门处罚的情形；获取公司纳税相关的内控制度，抽取纳税凭证，核实相关内控制度的有效性。

2、获取并复核公司的政府补助明细表，根据《企业会计准则》的规定检查公司对与收益和与资产相关的政府补助的区分情况；取得并检查公司各项政府补助的相关政策文件、批准文件、银行回单等，核查政府补助的具体内容；复核政府补助的性质，核查公司确认其他收益的时点。

3、（1）获取并复核公司报告期各期末应交税费明细表，并与各报告期纳税申报表进行核对；访谈公司财务人员，了解应交税费大幅减少的原因；复核报告期内税费与业绩的匹配性。（2）获取并复核公司长期待摊费用明细表，查看

长期待摊费用明细、分摊方式；访谈公司财务人员了解长期待摊费用变动原因，长期待摊费用分摊依据及会计处理；查阅报告期内主要新增长期待摊费用凭证。（3）获取并核对公司租赁资产明细表；复核了公司与出租方签订的租赁合同，确认该项交易价格公允；获取双方对行使续租选择权的证明文件，评估公司对其续租选择权期间的判断；获取公司使用权资产及财务费用明细，核查其变动原因；对公司租入的办公场所进行了实地盘点和查看，核查金额按使用权资产初始计量金额计算。（4）获取并核对公司其他非流动资产明细；查阅公司其他非流动资产对应的合同，确认该项交易价格公允；通过企查查获取主要合同对手方的工商信息；访谈公司财务人员、采购人员，了解其他非流动资产尚未完成采购的原因。

4、访谈公司实际控制人万新军，了解上海发绩和 VTI 的注销原因、业务开展情况，了解天津米开罗那和东莞米开罗那的设立原因、战略定位及发展规划；获取上海发绩《经营主体专用信用报告（替代有无违法记录证明专用版）》；查阅境外律师出具的《法律意见书》；访谈财务总监，了解对 Vacuum Technology Inc.视同合并的原因；查阅天津米开罗那和东莞米开罗那的营业执照。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、（1）报告期内发生的现金付款、个人卡付款占各期营业成本比例较低，且不涉及业务事项，公司不存在将公司与个人资金混淆、不存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形，对公司经营数据的真实性、准确性、完整性不构成重大不利影响。（2）2023 年发生大额罚款滞纳金主要系企业补缴以前年度汇算清缴企业所得税产生的滞纳金支出，系公司根据审定财务数据补缴以前年度税费产生。

2、公司对政府补助认定为收益相关的确认依据充分，不存在应划分为与资产相关的补助划分为收益相关的补助的情形，政府补助均按照《企业会计准则》的要求进行确认，报告期内公司政府补助被认定为与收益相关的依据及确认时点准确；报告期内，公司获取的政府补助具备真实性，且不具备持续性，确认为非经常性损益，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号-非常性损益》的规定；报告期内，政府补助在公司利润总额中占比较低，公司对政府补助

不存在重大依赖。

3、（1）公司 2023 年应交税费大幅减少主要系①2022 年补提以前年度汇算清缴少缴税费；②2023 年因购置长期资产取得较多增值税待抵扣进项税所致，具有合理性，报告期内税费与业绩具有匹配性；（2）公司长期待摊费用确认及分摊的会计处理符合《企业会计准则》的要求；（3）公司租赁资产的会计处理符合《企业会计准则》的要求；（4）其他非流动资产中购置长期资产的交易内容主要为机器设备及厂房装修设备，交易背景真实，交易对手方与公司不存在关联关系，定价具有公允性，尚未完成结转系因供应商设备尚未到货或验收所致，具有合理性。

4、已说明上海发绩和 VTI 的注销原因及业务开展情况；报告期初至注销时点上海发绩和 VTI 不存在重大违法违规行为；鉴于 VTI 与公司系同一控制下的企业，所从事的业务与公司业务相近，且 VTI 的存续期与报告期有重叠，因此公司将 VTI 视同合并，纳入合并报表范围；截至报告期末，VTI 已完成注销程序，不再存续；已说明天津米开罗那和东莞米开罗那的设立原因、经营范围、战略定位及发展规划。

二、请主办券商、律师对公司不予披露信息认定为商业敏感信息的合理性及依据的充分性补充核查

（一）核查程序

主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司与客户签署的相关协议；

2、取得公司出具的说明。

根据公司出具的说明并经查验，公司在《公开转让说明书》中对相关信息申请豁免披露的原因及相关依据如下：

序号	公开转让说明书对应	申请豁免披露的内容	豁免原因及相关依据
1	“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“1、报告期内前五名客户情况”、	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第

序号	公开转让说明书对应	申请豁免披露的内容	豁免原因及相关依据
	“（四）主要供应商与主要客户重合的情况”		三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
2	“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”之“（3）应收账款金额前五名单位情况”	应收账款单位名称用应收账款客户代码代替	公司与涉及的客户签署的协议中均规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
3	“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“8、其他应收账款”之“（1）其他应收款情况”之“④其他应收款金额前五名单位情况”	其他应收款名称用其他应收账款单位代码代替	公司与涉及的客户签署的协议中均规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
4	“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“（一）专利”	第 68 项中，与米开罗那共有专利中的共有权利人用代码“客户 Y”代替	涉及的共有专利权人名称为公司商业敏感信息
5	“第六节 附表”之“二、报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况”之“（一）销售合同”	销售合同客户名称用客户代码代替、合同名称用销售合同代码代替、合同内容用产品采购代码代替	公司与涉及申的客户签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险

公司本次挂牌申请信息豁免披露所涉的审核问询函对相关信息申请豁免披露的原因及相关依据如下：

序号	问询函对应	申请豁免披露的内容	豁免原因及相关依据
1	“问题 3 关于营业收入”之“一、结合产品类型、市场环境、下游应用领域需求变动、客户拓展、定价模式、议价能力、销量及价格变动等，说明报告期内主要客户、细分产品、细分模式收入变动的原因及合理性，与可比公司是否存在显著差异及差异原因”之“（二）公司的主要客户及变动分析”、“（四）与可比公司是否存在显著差异及差异原因”	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
2	“问题 3 关于营业收入”之“二、说明报告期各季度及 12 月份收入情况，公司收入是否存在季节性波动，	客户名称用客户代码代	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与

序号	问询函对应	申请豁免披露的内容	豁免原因及相关依据
	与可比公司是否存在显著差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关产品收入确认时点及依据；报告期内净利润及经营活动现金流量差异较大的原因，与收入变动情况是否匹配”之“（一）报告期内各季度及 12 月收入情况”	替	其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
3	“问题 3 关于营业收入”之“二、说明报告期各季度及 12 月份收入情况，公司收入是否存在季节性波动，与可比公司是否存在显著差异，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关产品收入确认时点及依据；报告期内净利润及经营活动现金流量差异较大的原因，与收入变动情况是否匹配”之“（二）净利润及经营活动现金流量对比”之“1、2023 年的差异主要原因”	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
4	“问题 3 关于营业收入”之“三、说明主要直销客户及主要贸易客户的情况，包括但不限于名称、所属国家/地区、成立时间、合作时间、注册及实缴资本、参保人数、合作模式，是否存在关联关系、公司员工或前员工参股、专门或主要销售公司产品的情况，直销客户与贸易商客户的终端客户是否存在重合，是否存在购买异常行为的直销及贸易商客户，主要客户与公司及关联方是否存在异常资金往来或其他利益安排；结合直销及贸易商客户家数及增减变动情况、复购率等，说明与主要客户合作的稳定性”之“（一）直销客户及主要贸易客户的情况”、“（五）直销及贸易商客户家数、增减变动及复购率”	客户名称用客户代码代替、客户信息用代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
5	“问题 3 关于营业收入”之“四、说明各销售模式的收入确认方式、时点、依据，对贸易商销售模式，是否为买断式及依据，与主要客户关于产品质量保证、退换货、售后维修等方面的约定，及报告期内退换货、维修情况，是否符合《企业会计准则》的规定；说明对主要客户的销售定价、信用政策、结	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险

序号	问询函对应	申请豁免披露的内容	豁免原因及相关依据
	算条件、收入确认政策等是否存在较大差异，是否存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况；结合贸易商客户各期末库存情况、终端销售情况、回款情况等，说明是否存在利用贸易商客户提前确认收入的情形；结合信用政策、生产销售周期、安装调试周期等，说明各期需要安装调试及不需要安装调试的收入金额及变动情况，是否存在通过调节验收进度提前或延后确认收入的情况”之“（二）主要客户的售后条款”		
6	“问题 3 关于营业收入”之“四、说明各销售模式的收入确认方式、时点、依据，对贸易商销售模式，是否为买断式及依据，与主要客户关于产品质量保证、退换货、售后维修等方面的约定，及报告期内退换货、维修情况，是否符合《企业会计准则》的规定；说明对主要客户的销售定价、信用政策、结算条件、收入确认政策等是否存在较大差异，是否存在对部分客户放松信用政策增加收入的情况；结合贸易商客户各期末库存情况、终端销售情况、回款情况等，说明是否存在利用贸易商客户提前确认收入的情形；结合信用政策、生产销售周期、安装调试周期等，说明各期需要安装调试及不需要安装调试的收入金额及变动情况，是否存在通过调节验收进度提前或延后确认收入的情况”之“（四）主要客户的销售定价、信用政策、结算条件、收入确认政策”	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
7	“问题 3 关于营业收入”之“六、说明客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例；重合的客户与供应商是否与公司存在关联关系，是否存在资金占用、代垫成本费用、利益输送、资金体外循环等情形；客商重合的交易实质是否为委托加工业务，公司按照总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险

序号	问询函对应	申请豁免披露的内容	豁免原因及相关依据
	业可比公司存在重大差异”之“（一）客商重合的背景和合理性、交易价格公允性，是否符合同行业公司惯例”之“1、客商重合的背景和合理性、交易价格公允性”		
8	“问题 4 关于应收账款”之“一、结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期等，说明应收账款大幅增长的原因，1 年以上应收账款比例增加及相关款项长期未收回的原因，应收账款周转率高于可比公司的原因及合理性；应收账款前五大对手方与主要客户存在差异的原因及合理性”之“（一）结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期等，说明应收账款大幅增长的原因”之 “1、业绩变动及应收账款大幅增长”、“2、对主要客户的信用政策、结算条件、交付验收周期及变动情况”	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
9	“问题 4 关于应收账款”之“一、结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期等，说明应收账款大幅增长的原因，1 年以上应收账款比例增加及相关款项长期未收回的原因，应收账款周转率高于可比公司的原因及合理性；应收账款前五大对手方与主要客户存在差异的原因及合理性”之“（二）1 年以上应收账款比例增加及相关款项长期未收回的原因”	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
10	“问题 4 关于应收账款”之“一、结合业绩变动、对主要客户信用政策及结算条件的变动情况、交付验收周期等，说明应收账款大幅增长的原因，1 年以上应收账款比例增加及相关款项长期未收回的原因，应收账款周转率高于可比公司的原因及合理性；应收账款前五大对手方与主要客户存在差异的原因及合理性”之“（四）应收账款前五大对手方与主要客户存在差异的原因及合理性”	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
11	“问题 4 关于应收账款”之“二、说明各期末直销及贸	客户名称用	涉及的客户名称属于商业秘密

序号	问询函对应	申请豁免披露的内容	豁免原因及相关依据
	易商客户应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险，公司采取的催款措施及有效性，公司应收账款内控制度是否建立健全，是否有效执行”之“（一）说明各期末直销及贸易商客户应收账款余额、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险”之“2、逾期款项余额、逾期期限、逾期原因、期后回款情况，是否存在无法收回的风险”	客户代码代替	及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
12	“问题 4 关于应收账款”之“四、说明对上海市金山区亭林镇对外经济发展公司及 1 年以上其他应收款的情况，包括交易对手方、交易背景、款项性质、交易金额、账龄、款项尚未收回的原因及可收回性”	其他应收款名称用其他应收账款单位代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
13	“问题 4 关于应收账款”之“中介机构回复”之“二、核查结论”	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险
14	“问题 7 关于其他事项”之“（3）关于存货。2022 年、2023 年末，公司存货余额分别为 24,381.16 万元、24,865.74 万元，主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，存货跌价准备余额分别为 74.20 万元、94.37 万元”之“二、结合生产周期、在手订单、订单覆盖率等，说明期末存在大额在产品的原因及合理性，在产品是否实为库存商品，各类存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模、结构与可比公司相比是否存在较大差异，存货周转率低于可比公司的原因及合理性；说明各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，期后存货结转情况”之“3、说明各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原	客户名称用客户代码代替	涉及的客户名称属于商业秘密及/或商业敏感信息，且公司与其签署的协议中规定了针对第三方的保密协议/条款，公开披露将导致公司存在违约风险

序号	问询函对应	申请豁免披露的内容	豁免原因及相关依据
	因，是否存在滞销或销售退回情形，期后存货结转情况”、“三、说明各期末发出商品的具体情况，包括但不限于内容、数量、金额、对应客户、发出时间、客户验收时间，期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况等，公司对发出商品如何进行盘点、管理及措施有效性，公司及客户对发出商品货损时费用与责任承担的具体约定，是否存在通过发出商品调节收入的情况”之“1、各期末发出商品的具体情况，包括但不限于内容、数量、金额、对应客户、发出时间、客户验收时间，期后收入确认时点、依据、金额及期后退换货情况等”		

综上，公司申请豁免披露的相关内容构成商业秘密的理由合理、依据充分。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

公司申请豁免披露的相关内容构成商业秘密的理由合理、依据充分。

三、请主办券商、律师对④补充核查，并发表核查意见

（一）核查程序

主办券商、律师主要执行了以下核查程序：

访谈公司实际控制人万新军，了解上海发绩和 VTI 的注销原因、业务开展情况，了解天津米开罗那和东莞米开罗那的设立原因、战略定位及发展规划；获取上海发绩《经营主体专用信用报告（替代有无违法记录证明专用版）》；查阅境外律师出具的《法律意见书》；访谈财务总监，了解对 Vacuum Technology Inc. 视同合并的原因；查阅天津米开罗那和东莞米开罗那的营业执照。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

已说明上海发绩和 VTI 的注销原因及业务开展情况；报告期初至注销时点上海发绩和 VTI 不存在重大违法违规行为；鉴于 VTI 与公司系同一控制下的企业，所从事的业务与公司业务相近，且 VTI 的存续期与报告期有重叠，因此公司将 VTI 视同合并，纳入合并报表范围；截至报告期末，VTI 已完成注销程序，不再存续；已说明天津米开罗那和东莞米开罗那的设立原因、经营范围、战略定位及发展规划。

二、其他问题

1．问题 1。

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】

截至本回复签署日，公司召开了董事会、股东大会，审议了《关于公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌同时进入创新层并公开转让的议案》等议案，将挂牌同时进入层级由“基础层”变更为“创新层”，并同步修改了《公开转让说明书》等申报文件。

除上述情况之外，经公司、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，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。

2．问题 2。

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】

中介机构已按照要求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。

（本页无正文，为米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司《关于米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司股票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：

万新军

米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司

2024 年 7 月 31 日

（此页无正文，为东方证券股份有限公司《关于米开罗那（上海）工业智能科技股份有限公司股票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：

孔云飞

项目组成员：

杨 伦　　张 超

东方证券股份有限公司

2024年 7月 31日