深圳市中基自动化股份有限公司

与民生证券股份有限公司

关于深圳市中基自动化股份有限公司股票

公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

主办券商

民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号）

二〇二四年八月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2024 年 7 月 10 日下发的《关于深圳市中基自动化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》，民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“民生证券”）已按要求会同深圳市中基自动化股份有限公司（以下简称“拟挂牌公司”、“公司”或“深圳中基”）、深圳大华国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、上海市锦天城（深圳）律师事务所（以下简称“律师”），对上述反馈意见进行了认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《深圳市中基自动化股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复的字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（不加粗）	**问询函所列问题**
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	***对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露部分***

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1、关于特殊投资条款 3

问题 2、关于历史沿革 32

问题 3、关于销售收入 57

问题 4、关于经营业绩 84

问题 5、关于关联交易 107

问题 6、关于应收款项 122

问题 7、关于存货 145

问题 8、关于固定资产和在建工程 164

问题 9、关于其他事项 175

申请文件相关问题 187

问题 1、关于特殊投资条款

根据申报文件，公司、实际控制人与人才创新基金、中小担创投投资方签订特殊投资条款，实际控制人何卫国、宋玉平承担义务的回购条款尚未解除。

请公司：（1）说明现存有效条款的具体内容，是否存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形；公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复效力的特殊投资条款，已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响；（2）结合股份回购条款触发条件及触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，补充说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响。

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、说明现存有效条款的具体内容，是否存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形；公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复效力的特殊投资条款，已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响

（一）说明现存有效条款的具体内容，是否存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形

1、公司现存有效条款的具体内容

根据公司股东之间签署的与特殊投资权利相关的协议文件，截至本问询回复出具日，公司股东之间现存有效的特殊投资条款如下：

（1）截至本问询回复出具日，国科瑞华、国科正道、洛盈华盛、向三创、广州鲲鹏尚未终止的特殊投资条款具体情况如下：

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
国科瑞华、国科正道、洛盈华盛、向三创、广州鲲鹏	何卫国、宋玉平、华昕投资	第十一条 优先购买权 11.1 在本协议签署后至公司合格首次公开发行股票并上市前，未经投资方的事先书面同意，创始股东（指：丙方一何卫国和丙方二宋玉平）及员工持股平台（指：深圳市华昕投资合伙企业（有限合伙））（前述主体合称“限制转股人”）不得以转让或其他任何方式处置其直接或间接持有的公司部分或全部股权或在该等股权之上设置质押等任何权利负担。经投资方同意股权转让的受让人或限制转股人的合法继承人，也将受到本协议条款的限制。 11.2 受限于本协议第 11.1 条约定，如限制转股人有意向受让方转让或以其他方式处置拟转让股权，则限制转股人应以书面形式将如下信息通知投资方（“转让通知”）：（1）其转让意向；（2）其有意转让的股权的数额；（3）转让的条款和条件，以及（4）受让方的基本情况。 11.3 受限于本协议第 11.1 条之约定，若投资方已书面同意限制转股人对外转让股权，则投资方应在收到转让通知后 20 个工作日（“转让回复期”）内书面通知转让方其是否行使优先购买权，投资方未在转让回复期内回复是否行使优先购买权，则应当被视为其放弃行使优先购买权，为免疑义，若投资方未书面同意限制转股人对外转让股权，则限制转股人不得对外转让股权。各优先购买权股东（包括投资方及所有享有优先购买权的前轮投资方）有权根据届时其所持公司股权份额占全体优先购买权股东所持股权份额的比例行使优先购买权。对于任一优先购买权股东放弃行使或未完全行使优先购买权的部分，充分行权的优先购买权股东有权进一步按各自所持股权份额之间的比例行使优先购买权。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，未损害公司或其他股东利益。
国科瑞华、	何卫国、宋	第十二条 优先出售权	否，系股东之间的真实意

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
国科正道、洛盈华盛、向三创、广州鲲鹏	玉平、华昕投资、王林、金善东、齐敏、韦亨邦	12.1 各方同意，投资方本次投资完成后，受限于本协议第 11.1 条限制，创始股东、团队股东、员工持股平台（仅就本条之目的，单独或合称为“转让方”）中的一方或多方对外转让股权的，投资方及享有优先出售权的前轮投资方（合称为“优先出售权股东”）有权（但没有义务）按照同等价格、条款和条件优先转让方向受让方转让其持有的公司股权（“优先出售权”），优先出售权股东有权在收到拟转让方发出的转让通知后的 20 个工作日内，向拟转让方递交书面通知，行使其优先出售权。每名优先出售权股东可行使优先出售权的股权数额为：转让方拟转让的股权的数额×该优先出售权股东所持有的公司注册资本÷所有行使优先出售权的优先出售权股东所持有的公司注册资本。若投资方和/或前轮投资方依据前款约定对外转让股权获得的股权转让价款低于相应股权对应的投资额，则创始股东应连带予以补足差额部分，使得投资方和/或前轮投资方获得的价款总计不低于对应的投资额。 12.2 如果拟受让方以任何方式拒绝从行使优先出售权的优先出售权股东处购买股权，则转让方不得向拟受让方出售任何股权。若投资方依前款约定转让所持股权所得价款低于投资额，创始股东同意就其差额部分向投资方予以补偿。	思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，未损害公司或其他股东利益。
向三创	公司其他股东	第十五条 投资方转让便利 在事先书面通知目标公司及现有股东的前提下，投资方向其各自的关联方或任何其他第三方（关联方、第三方均非资产管理计划、信托计划、契约型私募基金等三类股东或公司的竞争对手）转让其在公司中持有的股权不受任何限制，本协议及相关交易文件项下的股东权利一并附随转让。公司其他股东应配合签署一切必要的文件和采取一切行动（包括但不限于向有关政府部门办理登记），以尽快促使投资方股权转让的完成。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，未损害公司或其他股东利益。
国科瑞华、	何卫国、宋	第二条 股权回购	否，系股东之间的真实意

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
国科正道、洛盈华盛、向三创、广州鲲鹏	玉平	2.1 创始股东（以下简称“回购义务方”，为免疑义，创始股东之间就承担本条回购义务相互之间承担连带责任）承诺，如发生下列任一情形，甲方有权，但无义务，共同或单独要求回购义务方中的一方或多方回购甲方所持有的目标公司部分或全部股权： 2.1.1 目标公司未能在 2022 年 12 月 31 日前递交国内 A 股 IPO 申报材料并获得审核机构受理的； 2.1.2 目标公司未能于 2023 年 12 月 31 日之前实现合格首次公开发行股票并上市； 2.1.3 投资方投资款到位后，经投资方认可的会计师事务所审计后的目标公司任一年度的主营业务收入或净利润较上一年度下降 50%及以上的； 2.1.4 经投资方认可的会计师事务所出具目标公司 2021 年度以后（含 2021 年度）中任一年度的审计意见并非标准无保留意见，对于其中的强调说明事项或保留意见或导致否定意见、无法或拒绝表示意见的情势，实际控制人与投资方无法就解决方案达成一致；或存在自本次投资完成日起，目标公司在任一自然年度结束 6 个月内未向投资人出具审计报告，且经协商后，仍未能限期出具审计报告之情形； 2.1.5 未经投资方书面同意，实际控制人丧失对目标公司的实际控制权； 2.1.6 创始股东出现重大个人诚信问题，包括但不限于公司出现投资方不知情的账外现金销售收入、由于创始股东存在故意或重大过失而造成的重大的内部控制漏洞等； 2.1.7 创始股东/公司为本次投资提供之相关资料、信息与实际发生重大偏差或创始股东/公司在信息披露过程中存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈； 2.1.8 创始股东/公司严重违反本协议、《增资扩股协议》、公司章程中作出的任何陈述、保证、承诺或其他协议义务的，或创始股东/目标公司严重违反适用法律法规的规定，导致投资方的投资目的无法实现，且该等严重违约或违法行为无法被纠正或弥补或未能在投资方发出通知后 30 日	思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为回购义务的承担主体，未损害公司或其他股东利益。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		内得到补救； 2.1.9 目标公司违法经营被相关政府部门处罚，导致无法继续正常经营的； 2.1.10 目标公司实际控制人或创始股东违反竞业禁止、同业竞争、知识产权或关联交易义务或承诺； 2.1.11 目标公司任一其他股东要求目标公司和/或创始股东和/或团队股东和/或员工持股平台回购其持有的全部或部分股权； 2.1.12 目标公司的生产经营、业务范围发生实质性调整，并且不能得到投资方的书面同意。 2.2 上述第 2.1 款所规定的股权回购其价格应按照以下方式确定： 2.2.1《增资扩股协议》约定的投资方的投资额，加上该投资款自投资方实际支付投资款之日起至回购义务方实际支付全部股权回购款之日止按年化单利 8%计算的本息和。 2.2.2 目标公司账面净资产×投资方所持目标公司股权比例。目标公司账面净资产是指目标公司提供给投资方且经投资方认可的最近一期审计报告或者财务报表显示的账面净资产。 当两者不一致时，以其中价格较高者为股权回购价格。 2.3 本协议项下的股权回购款均应以现金形式进行。本协议第 2.1 款约定的任一回购条件成就后，甲方有权在任意时间向回购义务方发出书面通知主张回购（“回购通知”），而不存在期限限制。如甲方行使回购权，自甲方发出回购通知之日起 30 个工作日内，回购义务方应将全部股权回购款支付至甲方指定银行账户。回购义务方延迟支付股权回购款的，就应付未付的股权回购款按每日万分之三的利率另行向投资方支付滞纳金。投资方收到全部股权回购价款及滞纳金后，创始股东及目标公司负责办理完毕股权回购所涉及的全部手续，各方在此确认，届时其他各方有义务配合完成本协议项下股权回购的全部手续，包括但不限于签署相关文件、同意相关决议、配合履行	

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		相关政府审批程序等。 2.4 当出现本协议第 2.1 条款约定的情形且投资方要求回购，创始股东未按期履行回购义务时，如果与投资方不存在关联关系的第三方提出购买投资方所持目标公司股权，投资方有权选择向该第三方转让其所持标的公司的全部或者部分股权，如果转让给第三方的股权转让价格低于本协议第 2.2 条款所述的股权回购价格，创始股东应当在十日内连带向投资方补足股权回购价格与股权转让价格之间的金额差额。 2.5 在投资方收到全部股权回购款之前，投资方就其未取得价款部分的股权仍享有法律法规、公司章程、《增资扩股协议》及本协议项下的完整股东权利。	
国科瑞华、国科正道、洛盈华盛、向三创	何卫国、宋玉平	第三条 业绩承诺与补偿 3.1 乙方及创始股东承诺：公司 2021 和 2022 年的净利润（该处及下文所称“净利润”均指经投资方认可的会计师事务所审计后，出具的无保留意见的审计报告所述的归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润）分别不低于人民币 5,000 万元、6,000 万元（“承诺净利润”）。 3.2 经友好协商，创始股东同意按照公司上述承诺净利润对甲方进行股权调整或现金补偿，具体调整或补偿方案如下： 若公司 2021 和 2022 任一年度实际净利润低于当年承诺净利润的 85%，则甲方有权选择要求创始股东进行股权补偿或者现金补偿，补偿计算方式如下： 当年度应补偿股权比例=（当年承诺净利润-当年实际净利润）÷当年实际净利润×（当年承诺净利润/业绩承诺期承诺的净利润合计数）×本轮融资完成后投资方实际持有的股权比例； 或：当年度应补偿现金金额=（当年承诺净利润-当年实际净利润）÷当年承诺净利润×（当年承诺净利润/业绩承诺期承诺的净利润合计数）×投资方的投资额。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为补偿义务的承担主体，未损害公司或其他股东利益。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		为免疑义，若本轮融资完成后至投资方要求创始股东履行补偿义务的期间内公司进行新一轮融资，上述公式中本轮融资完成后投资方的股权比例应相应调整。 因实施估值调整而产生的纳税义务由各方依法各自承担，发生的相关费用由目标公司承担。 3.3 补偿条件一旦触发，除非甲方书面放弃，则甲方一直享有要求创始股东进行现金或股权补偿的权利。甲方向创始股东发出补偿通知之日起两个月内，创始股东应履行完毕上述约定的补偿义务（其中现金补偿的，创始股东应在甲方发出补偿通知之日起两个月内将应补偿的款项支付至甲方指定账户；股权补偿的，创始股东应在甲方发出补偿通知之日起两个月内将应补偿的股权转让给甲方并办理完毕股权转让的工商变更登记手续）。 3.4 各方同意，目标公司实际经营业绩情况按以下方式进行确认： 3.4.1 由投资方认可的会计师事务所在投资后每一个会计年度结束之日起 4 个月内，对目标公司在相应期限内经营财务状况进行审计，作出相应的审计报告，并将审计报告提供给投资方。 3.4.2 审计报告将作为确认目标公司实际经营业绩情况的最终依据。审计报告出具之日起，投资方可根据审计报告最终结果要求创始股东（以下简称“补偿义务方”）中的一方或多方实施股权补偿或支付现金补偿。 3.5 如创始股东未根据第 3.3 条约定的时间支付现金补偿或转让相应数量的股权并办理完毕工商变更登记手续的，每逾期一日，由创始股东按照逾期金额的万分之三向投资方支付违约金。创始股东未根据上述约定进行股权补偿的，逾期金额=根据本协议第 3.2 条所述公式计算之现金补偿金额×未补偿股权比例÷总的应补偿股权比例。	
国科瑞华、国科正道、	何卫国、宋玉平	8.4 若创始股东及实际控制人违反本协议约定，未按时向投资方支付现金补偿、股权回购款的，每逾期一天，创始股东及实际控制人应按逾期金额的每日万分之三向投资方支付逾期付款利息。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
洛盈华盛、向三创、广州鲲鹏			政法规的强制性规定，公司不作为违约责任的承担主体，未损害公司或其他股东利益。
国科瑞华、国科正道	何卫国、宋玉平	8.5 创始股东及实际控制人对上述违约责任的承担及违约金的支付，均相互承担连带责任保证。	

（2）截至本问询回复出具日，中小担创投、人才创新基金尚未终止的特殊投资条款具体情况如下：

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
中小担创投、人才创新基金	何卫国、宋玉平	第七条 债务承担 7.1 目标公司（指：乙方深圳中基）及创始股东（指：丙方 1 何卫国和丙方 2 宋玉平）确认并承诺，在投资方登记为公司股东前，目标公司及创始股东并未签署任何对外担保性文件（因公司正常经营业务融资提供的担保且已向投资方披露的除外），不存在任何未披露的债务和责任。 7.2 创始股东同意，以下所列由目标公司承担的债务和责任由创始股东承担： 7.2.1 任何未以书面形式向投资方披露的公司的债务和责任； 7.2.2 公司因其在本次投资完成前从事或存在的不规范经营行为而承担的债务和责任； 7.2.3 本次投资完成前存在的公司财务报表未能反映的税收、负债和法律责任。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，未损害公司或其他股东利益；涉及公司相关义务及涉及公司承担责任的相关内容已经终止且自始无效，公司不作为债务承担义务的承担主体。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		7.3 若公司承担上述债务或责任的，创始股东应当向投资方补偿公司承担债务和责任中按投资方的持股比例计算的金额相等的款项，并按照本协议的规定承担违约责任。若有相关的诉讼或仲裁等事项发生，创始股东同意在相关事项中被追加为被告或被申请人。投资方因此而遭受损失的，有权选择以下方式之一要求公司及创始股东予以补偿： 7.3.1 要求公司或控股股东及实际控制人以现金补偿； 7.3.2 要求创始股东转让与投资方所受损失等额的股权（股权价值根据补偿时公司的净资产值计算）进行补偿。	
中小担创投、人才创新基金	何卫国、宋玉平、华昕投资	第十一条 优先购买权 11.1 在本协议签署后至公司合格首次公开发行股票并上市前，未经投资方的事先书面同意，创始股东（指：丙方 1 何卫国和丙方 2 宋玉平）及员工持股平台（指：深圳市华昕投资合伙企业（有限合伙））（前述主体合称“限制转股人”）不得以转让或其他任何方式处置其直接或间接持有的公司部分或全部股权或在该等股权之上设置质押等任何权利负担。经投资方同意股权转让的受让人或限制转股人的合法继承人，也将受到本协议条款的限制。 11.2 受限于上述规定，在公司合格首次公开发行股票并上市或公司清算前，若任何限制转股人（“转让方”）拟向任何人（“受让方”）直接或间接出售或以其他方式处置其持有的全部或部分公司股权（“拟转让股权”），投资方有权（但无义务）根据转让方计划出售的同等条款和条件优先购买拟转让股权（“优先购买权”）。为免疑义，就届时投资方选择行权的公司股权，创始股东及员工持股平台在此明确放弃其根据适用中国法律、公司章程或基于任何其他事由可享有的优先购买权及可能存在的其他任何权	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，未损害公司或其他股东利益。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		利。 11.3 如转让方有意向受让方转让或以其他方式处置拟转让股权，则转让方应以书面形式将如下信息通知投资方（“转让通知”）：（1）其转让意向；（2）其有意转让的股权的数额；（3）转让的条款和条件，以及（4）受让方的基本情况。 11.4 投资方应在收到转让通知后 20 个工作日（“转让回复期”）内书面通知转让方其是否行使优先购买权，否则应当被视为其已经同意上述转让并且放弃行使优先购买权。各投资方有权根据届时其所持公司股权份额占全体投资方所持股权份额的比例主张行使优先购买权。对于任一投资方放弃行使或未完全行使优先购买权的部分，充分行权的投资方有权进一步按各自所持股权份额之间的比例行使优先购买权。	
中小担创投、人才创新基金	何卫国、宋玉平	第十二条 优先出售权 12.1 各方同意，投资方本次投资完成后，创始股东中的一方或多方对外转让股权的，则投资方有权按照同等价格、条款和条件优先向受让方出售投资方持有的全部或部分公司股权，且目标公司及创始股东有义务促使受让方以该等价格、条款和条件优先购买投资方所持有的公司股权。投资方有权在收到拟转让方发出的转让通知后的 20 个工作日内，向拟转让方递交书面通知，行使其优先出售权。若投资方依前款约定转让所持股权所得价款低于投资额，创始股东同意就差额部分对投资方予以补偿。 12.2 如果拟受让方以任何方式拒绝从行使优先出售权的投资方处购买股权，创始股东不得向拟受让方出售任何股权，上述优先出售权的行使不包括公司因相关法律政策或监管要求而出售股份的情况。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，未损害公司或其他股东利益。
中小担创投、人才创	何卫国、宋玉平、华昕	第十三条 清算财产分配 13.1 若目标公司发生任何清算、解散或终止情形（包括惯常被视作清算的事件，如导	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
新基金	投资	致控制权变更的并购或重大资产转让，包括但不限于目标公司将全部或绝大多数知识产权排他许可给第三方），在目标公司依法支付了清算费用、职工工资和社会保险费用，缴纳所欠税款，清偿公司债务后，对于任何剩余的可供股东分配的目标公司资金和资产，各方同意，投资方优先于创始股东（指：丙方 1 何卫国和丙方 2 宋玉平）及丙方五（指：深圳市华昕投资合伙企业（有限合伙））进行清偿，使得投资方收回投资成本。 13.2 若投资方获得的清算财产不足以使得投资方收回投资成本，创始股东及实际控制人需补偿投资方的投资成本与获得的清算财产的差额，以确保投资方收回投资成本。 13.3 本条款约定的“投资成本”的计算公式为：投资成本=投资方本轮投资额×（1+8%×计息期间）—投资方累计实际取得红利。其中，计息期间是指投资款实际支付之日起至清算款实际支付日止之间的日历天数÷365。 13.4 本协议各方确认并承诺，即使公司章程以及其他协议的约定与此条约定不一致，以本条约定为准。如果适用法律不支持直接执行优先清算机制，在各股东按照法律规定分得比例清算额后，应由创始股东及实际控制人向投资方进行补偿，使投资方经补偿而实际取得的金额与其依据优先清算机制本应取得的金额相同。	公司不作为补偿义务的承担主体，未损害公司或其他股东利益。
中小担创投、人才创新基金	公司其他股东	第十四条 投资方转让便利 14.1 在事先书面通知目标公司及现有股东的前提下，投资方向其各自的关联方或任何其他第三方转让其在公司中持有的股权不受任何限制。如果根据法律规定，投资方拟转让股权，需要公司其他股东同意或公司其他股东具有优先购买权，公司其他股东同意预先给予法律要求的同意并放弃优先购买权，保证受让股权的第三方享有投资方按照本协议所享有的所有权利和利益，并应签署一切必要的文件和采取一切行动（包括	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，未损害公司或其他股东利益。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		但不限于向有关政府部门办理登记），以尽快促使投资方股权转让的完成。	
中小担创投、人才创新基金	公司其他股东	第六条 投资方转让便利 6.1 如果投资方拟转让目标公司的股权且目标公司现有股东放弃其优先购买权的，目标公司和现有股东保证受让股权的第三方享有投资方按照本补充协议所享有的所有权利和利益，同时协助投资方办理相应的股权转让手续。	
中小担创投、人才创新基金	何卫国、宋玉平	9.4 若创始股东及实际控制人违反本协议约定，未按时向投资方支付现金补偿、股权回购款或清算补偿款的，每逾期一天，创始股东及实际控制人应按逾期金额的每日万分之三向投资方支付逾期付款利息；逾期超过九十日的，投资方有权要求创始股东及实际控制人额外支付投资款总额 10%的违约金。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为违约责任的承担主体，未损害公司或其他股东利益。
中小担创投、人才创新基金	何卫国、宋玉平	9.5 创始股东及实际控制人对上述违约责任的承担及违约金的支付，均相互承担连带责任保证。	
中小担创投、人才创新基金	何卫国、宋玉平	第二条 股份回购 2.1 创始股东（以下简称“回购义务方”）承诺，发生下列任一情形，甲方有权，但无义务，共同或单独要求回购义务方中的一方或多方回购甲方所持有的目标公司部分或全部股份： 2.1.1 目标公司未能在【2022】年【12】月【31】日前递交国内 A 股 IPO 申报材料并获得审核机构受理的； 2.1.2 目标公司未能于【2023】年【12】月【31】日之前实现合格首次公开发行股票并上市； 2.1.3 投资方投资款到位后，经投资方认可的会计师事务所审计后的目标公司任一年	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为回购义务的承担主体，未损害公司或其他股东利益。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		度的主营业务收入或净利润较上一年度下降 50%的； 2.1.4 未经投资方书面同意，实际控制人丧失对目标公司的实际控制权； 2.1.5 创始股东或管理层出现重大个人诚信问题，包括但不限于公司出现投资方不知情的账外现金销售收入、由于创始股东或管理层存在故意或重大过失而造成的重大的内部控制漏洞等； 2.1.6 创始股东/公司为本次投资提供之相关资料、信息与实际发生重大偏差或创始股东/公司在信息披露过程中存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈； 2.1.7 创始股东/公司严重违反本协议、投资协议、公司章程中作出的任何陈述、保证、承诺或其他合同义务的，或创始股东/公司严重违反适用法律法规的规定，导致投资方的投资目的无法实现，且该等严重违约或违法行为无法被纠正或弥补或未能在投资方发出通知后【30】日内得到补救； 2.1.8 公司违法经营被相关政府部门处罚，导致无法继续正常经营的； 2.1.9 公司实际控制人或创始股东违反竞业禁止、同业竞争、知识产权或关联交易义务或承诺； 2.1.10 公司的生产经营、业务范围发生实质性调整，并且不能得到投资方的书面同意。 2.2 上述第 2.1 款所规定的股份回购其价格应按照以下原则确定： 2.2.1《增资扩股协议》约定的投资方的投资额，加上自实际支付投资款之日起至回购义务方实际支付全部股份回购款之日止按年化单利【8】%计算的本息和。 2.2.2 目标公司账面净资产*投资方所持目标公司股份比例。目标公司账面净资产是指目标公司提供给投资方且经投资方认可的最近一期审计报告或者财务报表显示的账面净资产。	

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		当两者不一致时，以其中价格较高者为股份回购价格。 2.3 本协议项下的股份回购款均应以现金形式进行。本协议第 2.1 款约定的任一回购条件成就后，甲方有权在任意时间向回购义务方主张回购，而不存在期限限制。如甲方行使回购权，自甲方发出回购通知书之日起 30 个工作日内，回购义务方应将全部股份回购款支付至甲方指定银行账户。	
中小担创投、人才创新基金	何卫国、宋玉平	第三条　业绩承诺与补偿 3.1 乙方及创始股东共同承诺，完成下述经营业绩指标： 3.1.1 目标公司【2021】年度经审计的净利润不低于人民币【5000】万元。 3.1.2 目标公司【2022】年度经审计的净利润不低于人民币【6000】万元。 3.2 各方同意，目标公司实际经营业绩情况按以下方式进行确认： 3.2.1 由投资方认可的会计师事务所在投资后每一个会计年度结束之日起 4 个月内，对目标公司在相应期限内经营财务状况进行审计或核查，作出相应的审计报告或核查报告（以下称“核查报告”），并将核查报告提供给投资方。 3.2.2 核查报告将作为确认目标公司实际经营业绩情况的最终依据。投资方可根据核查报告最终结果要求创始股东（以下简称“补偿义务方”）中的一方或多方实施股份补偿或支付现金补偿。 3.3 鉴于上述经营业绩承诺是投资方确定投资价格的重要依据，各方同意，如目标公司未能实现本条第 3.1 款约定的任一经营业绩指标 85%，投资方有权要求补偿义务方无条件将其所持有的目标公司股份无偿转让给投资方，或由补偿义务方无偿支付现金给投资方，作为对投资方的补偿。在执行业绩补偿时，投资方可选择实施股份补偿或支付现金补偿。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为补偿义务的承担主体，未损害公司或其他股东利益。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		3.4 股份补偿的计算方式如下： 3.4.1 如 2021 年度净利润未达到人民币【4250】万元，则由补偿义务方向投资方按以下方式进行补偿： 股份补偿比例=本次增资后投资方所获得股权比例*（1-2021 年实际净利润/【5000】万元） 3.4.2 如 2022 年度净利润未达到人民币【5100】万元，则由补偿义务方向投资方按以下方式进行补偿： 股份补偿比例=本次增资后投资方所获得股权比例*（1-2022 年实际净利润/【6000】万元） 3.4.3 若按公式计算出的股份补偿数量为负，则当年的股份补偿数量计为零。 为免疑义，“本次增资后投资方所获得股权比例”是指：本次增资后甲方一所获得股权比例为 0.7937%（对应股改后注册资本 377,273 元），本次增资后甲方二所获得股权比例为 1.6197%（对应股改后注册资本 769,940 元）。 3.5 现金补偿的计算方式如下： 3.5.1 如 2021 年度净利润未达到人民币【4250】万元，则由补偿义务方向投资方按以下方式进行补偿： 现金补偿金额=投资方投资额*（1-2021 年实际净利润/【5000】万元） 3.5.2 如 2022 年度净利润未达到【5100】万元，则由补偿义务方向投资方按以下方式进行补偿： 现金补偿金额=投资方投资额*（1- 2022 年实际净利润/【6000】万元） 3.5.3 若按公式计算出的现金补偿为负，则当年的现金补偿计为零。	

（3）截至本问询回复出具日，投控通产尚未终止的特殊投资条款具体情况如下：

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
投控通产	何卫国、宋玉平	第二条 股权回购 2.1 创始股东（以下简称“回购义务方”）承诺，如发生下列任一情形，甲方有权，但无义务，共同或单独要求回购义务方中的一方或多方回购甲方所持有的目标公司部分或全部股权： 2.1.1 目标公司未能在 2022 年 12 月 31 日前递交国内 A 股 IPO 申报材料并获得审核机构受理的； 2.1.2 目标公司未能于 2023 年 12 月 31 日之前实现合格首次公开发行股票并上市； 2.1.3 投资方投资款到位后，经投资方认可的会计师事务所审计后的目标公司任一年度的主营业务收入或净利润较上一年度下降 50%的； 2.1.4 未经投资方书面同意，实际控制人丧失对目标公司的实际控制权； 2.1.5 创始股东或管理层出现重大个人诚信问题，包括但不限于公司出现投资方不知情的账外现金销售收入、由于创始股东或管理层存在故意或重大过失而造成的重大的内部控制漏洞等； 2.1.6 创始股东/公司为本次投资提供之相关资料、信息与实际发生重大偏差或创始股东/公司在信息披露过程中存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈； 2.1.7 创始股东/公司严重违反本协议、投资协议、公司章程中作出的任何陈述、保证、承诺或其他合同义务的，或创始股东/公司严重违反适用法律法规的规定，导致投资方的投资目的无法实现，且该等严重违约或违法行为无法被纠正或弥补或未能在投资方发出通知后 30 日内得到补救；	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为回购义务的承担主体，未损害公司或其他股东利益。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		2.1.8 公司违法经营被相关政府部门处罚，导致无法继续正常经营的； 2.1.9 公司实际控制人或创始股东违反竞业禁止、同业竞争、知识产权或关联交易义务或承诺； 2.1.10 公司的生产经营、业务范围发生实质性调整，并且不能得到投资方的书面同意。 2.2 上述第 2.1 款所规定的股权回购其价格应按照以下原则确定： 2.2.1《增资扩股协议》约定的投资方的投资额，加上自实际支付投资款之日起至回购义务方实际支付全部股权回购款之日止按年化单利 8%计算的本息和。 2.2.2 目标公司账面净资产×投资方所持目标公司股权比例。目标公司账面净资产是指目标公司提供给投资方且经投资方认可的最近一期审计报告或者财务报表显示的账面净资产。 当两者不一致时，以其中价格较高者为股权回购价格。 2.3 本协议项下的股权回购款均应以现金形式进行。本协议第 2.1 款约定的任一回购条件成就后，甲方有权在任意时间向回购义务方主张回购，而不存在期限限制。如甲方行使回购权，自甲方发出回购通知书之日起 30 个工作日内，回购义务方应将全部股权回购款支付至甲方指定银行账户。	
投控通产	何卫国、宋玉平	第三条 业绩承诺与补偿 3.1 乙方及创始股东承诺：公司 2021 和 2022 年的净利润（该处及下文所称“净利润”均指经有证券从业资格的会计师事务所审计后，出具的无保留意见的审计报告所述的归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润）分别不低于人民币 5,000 万元、6,000 万元。 3.2 经友好协商，创始股东同意按照公司上述承诺净利润对甲方进行股权调整或现金补	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为补偿义务的承担主体，未损害公司或其他股东利益。

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
		偿，具体调整或补偿方案如下： 若公司 2021 和 2022 任一年度实际净利润低于当年承诺净利润的 85%，则甲方有权选择要求创始股东进行股权补偿或者现金补偿，补偿计算方式如下： 当年度应补偿股权比例=（1-当年度实际净利润/当年度承诺净利润）×本轮融资完成后投资方实际持有的股权比例×（当年度承诺的净利润/业绩承诺期承诺的净利润合计数）； 或：当年度应补偿现金金额=投资方投资额*（1-当年度实际净利润/当年度承诺净利润）×（当年度承诺的净利润/业绩承诺期承诺的净利润合计数）。 3.3 补偿条件一旦触发，除非甲方书面放弃，则甲方一直享有要求创始股东进行现金或股权补偿的权利。甲方向创始股东发出补偿通知之日起两个月内，创始股东应履行完毕上述约定的补偿义务。 3.4 各方同意，目标公司实际经营业绩情况按以下方式进行确认： 3.4.1 由投资方认可的会计师事务所在投资后每一个会计年度结束之日起 4 个月内，对目标公司在相应期限内经营财务状况进行审计或核查，作出相应的审计报告或核查报告（以下称“核查报告”），并将核查报告提供给投资方。 3.4.2 核查报告将作为确认目标公司实际经营业绩情况的最终依据。核查报告出具之日起，投资方可根据核查报告最终结果要求创始股东（以下简称“补偿义务方”）中的一方或多方实施股权补偿或支付现金补偿。	
投控通产	何卫国、宋玉平	9.4 若创始股东及实际控制人违反本协议约定，未按时向投资方支付现金补偿、股权回购款或清算补偿款的，每逾期一天，创始股东及实际控制人应按逾期金额的每日万分之三向投资方支付逾期付款利息；逾期超过九十日的，投资方有权要求创始股东及实际控制人额外支付投资款总额 10%的违约金。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为违约责任的承担主体，未损害公司或其他股东利益。

（4）截至本问询回复出具日，合肥国轩尚未终止的特殊投资条款具体情况如下：

权利人	义务人	特殊权利条款具体内容	是否属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形
合肥国轩	何卫国、宋玉平	第一条 股权赎回 各方同意，股权转让协议签署后，当出现下列任一事项时，甲方有权要求乙方实控人或其指定方赎回甲方所持有的乙方全部股权，赎回价格应为甲方本次支付的股权转让款 28,000,000 元，加上按每年百分之八（8%）单利计算的收益补偿，扣除甲方持有赎回股份期间已从乙方取得的股息、红利等收益的总金额。 1.乙方或乙方实际控制人因发生贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序相关的违法犯罪行为被法院判定承担刑事责任； 2.乙方或乙方实际控制人因发生贿赂、贪腐等合规问题，导致重要客户流失，并导致公司收入相比上一年度减少超过 15%； 3.乙方未能在 2024 年 12 月 31 日前向上海证券交易所或深圳证券交易所报送首次公开发行股票的申请文件； 4.乙方未能在 2025 年 12 月 31 日前在上海证券交易所或深圳证券交易所完成首次公开发行股票并上市。 乙方实控人或其指定方应在收到赎回通知后的十（10）日内回复甲方，并于 30 个工作日内支付完毕赎回款项。	否，系股东之间的真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，公司不作为回购义务的承担主体，未损害公司或其他股东利益。

2、现存有效的特殊投资条款是否存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形

经逐条比对，上述现存有效的特殊投资条款未以公司作为义务履行主体，不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》第 1-8 条

规定的以下应当清理的情况：

（1）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；

（2）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；

（3）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；

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

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

（6）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；

（7）触发条件与公司市值挂钩；

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

（二）公司是否存在其他未披露、未解除或附条件恢复效力的特殊投资条款，已解除特殊投资条款是否自始无效，解除过程是否存在争议或潜在纠纷，是否存在损害公司或其他股东利益情形，是否对公司生产经营产生重大不利影响

截至本问询回复出具日，公司不存在其他未披露、未解除或附条件恢复效力的特殊投资条款。

根据公司股东入股时签署的相关协议，公司现有股东国科瑞华、正轩前海、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、双德创业、

洛盈华盛、合肥国轩、九派兴成、向三创、襄商正轩、九派允公、中小担创投、九派格金、正轩中基、东莞易合、广州鲲鹏、九派长园、胡学群、安吉芝盛、人才创新基金、正轩投资、国科正道入股时约定了“股权转让和出售限制、股东的董事提名权、监事提名权、知情权与检查权、反稀释条款、股权回购、业绩承诺与补偿、优先购买权、优先出售权、清算财产优先分配、最惠条款”等特殊投资条款。根据公司与前述股东签署的《特殊股东权利终止协议》，公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的特殊投资条款已经解除，不存在附条件恢复条款，并且该等历史上存在的特殊投资条款自始无效。公司曾签署的特殊投资条款及其解除情况如下：

已解除的特殊投资条款	投资方	是否附条件恢复效力	是否自始无效
知情权	国科瑞华、国科正道、正轩前海、正轩中基、正轩投资、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、双德创业、洛盈华盛、九派兴成、向三创、襄商正轩、安吉芝盛、九派格金、东莞易合、广州鲲鹏、九派长园、九派允公、胡学群、中小担创投、人才创新基金	否	是
债务承担	国科瑞华、国科正道、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、双德创业、洛盈华盛、九派兴成、向三创、襄商正轩、九派允公、安吉芝盛、九派格金、广州鲲鹏、胡学群、中小担创投、人才创新基金	否	是
反稀释权	国科瑞华、国科正道、正轩前海、正轩中基、正轩投资、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、双德创业、洛盈华盛、九派兴成、向三创、襄商正轩、九派允公、安吉芝盛、九派格金、东莞易合、广州鲲鹏、胡学群、中小担创投、人才创新基金	否	是
清算优先权	国科瑞华、国科正道、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、双德创业、洛盈华盛、九派兴成、向三创、襄商正轩、九派允公、安吉芝盛、九派格金、广州鲲鹏、中小担创投、人才创新基金	否	是
投资方转让便利	国科瑞华、国科正道、西安国中基金、投控通产、双德创业、洛盈华盛、九派兴成、向三创、襄商正轩、九派允公、安吉芝盛、九派格金、广州鲲鹏、胡学群、中小担创投、人才创新基金	否	是
最惠条款	国科瑞华、国科正道、正轩前海、正轩中基、正轩投资、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、双德创业、洛盈华盛、九派兴成、向三创、襄商正轩、九派允公、安吉芝盛、九派格金	否	是

已解除的特殊投资条款	投资方	是否附条件恢复效力	是否自始无效
	、东莞易合、广州鲲鹏、中小担创投、人才创新基金		
优先购买权	正轩前海、正轩中基、正轩投资、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、双德创业、九派兴成、襄商正轩、安吉芝盛、九派格金、东莞易合、九派长园、九派允公、中小担创投、人才创新基金	否	是
优先出售权	正轩前海、正轩中基、正轩投资、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、双德创业、九派兴成、襄商正轩、安吉芝盛、九派格金、东莞易合、九派长园、九派允公、中小担创投、人才创新基金	否	是
随售权	深圳国中基金、九派长园、九派允公	否	是
资金监管	九派长园、九派允公	否	是
董事提名权	国科瑞华、正轩前海、深圳国中基金	否	是
监事提名权	东莞易合	否	是
股东会决策事项的特别同意权或表决权比例约定	国科瑞华、深圳国中基金、正轩前海、正轩中基、正轩投资、东莞易合	否	是
董事会决策事项的特别约定	深圳国中基金	否	是
股权回购	正轩前海、正轩中基、正轩投资、深圳国中基金、西安国中基金、双德创业、九派兴成、襄商正轩、安吉芝盛、九派格金、东莞易合、九派长园、九派允公、胡学群	否	是
业绩承诺与补偿	深圳国中基金、西安国中基金、双德创业、九派兴成、襄商正轩、九派允公、安吉芝盛、九派格金、广州鲲鹏	否	是

根据公司与上述股东签署的《特殊股东权利终止协议》、中介机构对上述股东的访谈以及公司出具的说明，上述已解除的特殊投资条款自始无效，不存在附条件恢复效力情形，解除过程不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

二、结合股份回购条款触发条件及触发可能性、回购价款、回购方各类资产情况，补充说明回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响

（一）股份回购条款触发条件及触发可能性

1、特殊投资条款已触发情况

截至本问询回复出具日，公司实际控制人何卫国、宋玉平与投资方之间约定的如下特殊投资条款已触发：

类型	特殊投资条款	投资方	触发情况
股份回购	公司未能在2022年12月31日前递交国内A股IPO申报材料并获得审核机构受理；公司未能于2023年12月31日之前实现合格首次公开发行股票并上市	国科瑞华、国科正道、洛盈华盛、向三创、广州鲲鹏、中小担创投、人才创新基金、投控通产	已达成触发条件，但是相关投资方已出具说明，在公司本次挂牌审核期间及完成挂牌前，已触发的股权回购、业绩承诺与补偿条款不予执行
业绩补偿	公司经审计的2021、2022年净利润分别低于4,250万元、5,100万元	国科瑞华、国科正道、洛盈华盛、向三创、中小担创投、人才创新基金、投控通产	

2、何卫国、宋玉平与合肥国轩之间的特殊投资条款回购义务触发的可能性

何卫国、宋玉平与合肥国轩之间的特殊投资条款，公司不作为回购义务承担主体，特殊投资条款触发可能性如下表所示：

特殊投资条款内容	触发的可能性
1、乙方或乙方实际控制人因发生贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序相关的违法犯罪行为被法院判定承担刑事责任；	公司已建立健全了公司法人治理结构，并规范运作，公司已按照《公司法》等法律法规、规章及规范性文件的相关规定制定了《公司章程》

特殊投资条款内容	触发的可能性
2、乙方或乙方实际控制人因发生贿赂、贪腐等合规问题，导致重要客户流失，并导致公司收入相比上一年度减少超过 15%；	等，按规定建立了“三会一层”公司治理架构，公司治理机制健全，合法规范经营。在公司规范运作方面，触发股份回购的可能性较小。
3、乙方未能在 2024 年 12 月 31 日前向上海证券交易所或深圳证券交易所报送首次公开发行股票的申请文件；	公司若未能在约定的期限递交上市申请及完成上海证券交易所、深圳证券交易所首次公开发行股票并上市，存在公司在股转系统挂牌后触发股份回购的可能性。
4、乙方未能在 2025 年 12 月 31 日前在上海证券交易所或深圳证券交易所完成首次公开发行股票并上市。	

（二）特殊投资条款可能涉及的资金金额

根据何卫国、宋玉平与投资方签署的与特殊投资条款相关的协议文件，股份回购和业绩补偿的价款确定方式如下：

类型	投资方	价款计算方式
股份回购	国科瑞华、国科正道、洛盈华盛、向三创、广州鲲鹏、中小担创投、人才创新基金、投控通产、合肥国轩	股权回购价款为投资方的投资款加上该投资款自投资方实际支付投资款之日起至回购义务方实际支付全部股权回购款之日止按年化单利 8%计算的利息之和
业绩补偿	国科瑞华、国科正道、洛盈华盛、向三创	当年度现金补偿金额=（当年承诺净利润－当年实际净利润）÷当年承诺净利润×（当年承诺净利润/业绩承诺期承诺的净利润合计数）×投资方的投资额
	中小担创投、人才创新基金	当年度现金补偿金额=投资方投资额×（1-当年实际净利润÷当年承诺净利润）
	投控通产	当年度现金补偿金额=投资方投资额×（1-当年度实际净利润/当年度承诺净利润）×（当年度承诺的净利润/业绩承诺期承诺的净利润合计数）

根据上述特殊投资条款内容和触发可能性，假设：（1）特殊投资条款义务人于 2024 年 12 月 31 日支付已触发的特殊投资条款涉及的全部股份回购和业绩补偿价款；（2）公司未能在 2024 年 12 月 31 日前向上海证券交易所或深圳证券交易所报送首次公开发行股票的申请文件，触发特殊投资条款义务人对合肥国轩持有公司股份的回购义务，特殊投资条款义务人于股份回购触发当日（即 2024 年

12 月 31 日）支付全部回购价款；（3）股份回购和业绩补偿义务触发前，公司未向股东进行现金分红。

根据股份回购以及业绩补偿价款计算方式所测算股份回购、业绩补偿所需要的资金情况，具体如下：

投资方	投资金额（万元）	投资款支付日期	回购年化利率	2024 年 12 月 31 日回购测算金额（万元）	业绩补偿测算金额（万元）	回购及业绩补偿资金总额（万元）
国科瑞华	14,850.00	2022.01.26	8%	18,348.00	12,400.92	30,748.92
洛盈华盛	3,000.00	2022.01.26	8%	3,706.67	2,505.24	6,211.90
投控通产	2,000.00	2021.03.15	8%	2,609.33	1,670.16	4,279.49
向三创	2,000.00	2022.02.08	8%	2,465.33	1,670.16	4,135.49
合肥国轩	2,800.00	2023.12.07	8%	3,038.93	-	3,038.93
中小担创投	1,000.00	2021.03.11	8%	1,305.56	1,687.08	2,992.63
广州鲲鹏	1,500.00	2022.01.25	8%	1,853.67	-	1,853.67
人才创新基金	490.00	2021.03.05	8%	640.38	826.67	1,467.04
国科正道	150.00	2022.02.15	8%	184.67	125.26	309.93
合计						**55,038.02**

（三）回购义务主体的履约能力及对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响

1、回购方各类资产情况

截至本问询回复出具日，何卫国、宋玉平不存在逾期未偿还贷款，财务状况良好，现持有公司股份、房产等资产，可通过资产处置变现等方式筹措资金。何卫国、宋玉平的主要资产情况如下：

①何卫国、宋玉平所持公司股份价值

截至本问询回复出具日，何卫国直接持有公司 28.81%的股份，并通过华昕投资间接持有公司 3.61%的股份，宋玉平直接持有公司 16.31%的股份，何卫国、宋玉平合计持有公司 48.73%的股份，如按照公司 2023 年 11 月发生的距离本问询回复出具日最近的股权变动时的估值（28 元/股）测算，何卫国、宋玉平所持有公司股份的对应估值约为 8.55 亿元。

根据《审计报告》，2022 年度、2023 年度，公司业绩保持相对稳定。考虑到公司报告期内经营情况稳定、盈利状况较好，公司股份价值预计具有较好增值前景。

②房产

序号	权属人	房屋位置	建筑面积（㎡）	区域参考价格（元/㎡）	市场价值测算（万元）
1	何卫国、李杏霞（何卫国配偶）	深圳市南山区	110.35	145,489	1,605.47
2	何晓雨（何卫国儿子）、吕晗（何卫国儿媳）	深圳市宝安区	179.28	69,928	1,253.67
3	宋玉平、时军（宋玉平配偶）	深圳市宝安区	126.72	68,095	862.90
4	时军（宋玉平配偶）	襄阳市襄城区	137.57	15,038	206.88
5	李杏霞（何卫国配偶）	襄阳市樊城区	155.67	13,275	206.65
6	李宝琴（何卫国弟媳）	襄阳市襄城区	169.90	11,585	196.83

合计	4,332.40

注：区域参考价格为通过房产中介网站安居客、贝壳、房天下、链家等检索与列表内房屋同期、同小区住宅价格。

综上所述，结合特殊投资条款义务主体的资产情况、信用情况以及已触发及尚未触发的全部特殊投资条款可能涉及的资金金额等，何卫国、宋玉平具备履约能力。

2、投资方的相关说明及访谈

根据股东国科瑞华、国科正道、洛盈华盛、向三创、合肥国轩、广州鲲鹏、投控通产出具的说明以及对中小担创投、人才创新基金的访谈，在深圳中基本次全国中小企业股份转让系统挂牌审核期间及完成挂牌前（最迟不晚于 2025 年 6 月 30 日），投资方所持有的深圳中基股份不会发生股份变更，保持深圳中基股权结构稳定，已触发的股权回购、业绩承诺与补偿条款在上述期间不予执行。

3、对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生的影响

截至本问询回复出具日，何卫国直接持有公司 28.81%的股份，何卫国作为华昕投资的执行事务合伙人通过华昕投资间接控制公司 3.61%股份的表决权，宋玉平直接持有公司 16.31%的股份，何卫国与宋玉平合计控制公司股份的表决权比例为 48.73%，股份回购及业绩补偿安排不会对公司股权结构和控制权造成重大不利影响。

假设何卫国、宋玉平以处置其他资产所获资金向投资方支付股份回购及业绩补偿价款后，再采用转让持有的公司股份作为获取资金的方式向投资方支付剩余股份回购及业绩补偿价款，则在履行股份回购及业绩补偿义务后，何卫国、宋玉平合计持有公司股份变化情况如下：

履行股份回购及业绩补偿义务前何卫国、宋玉平合计持股数量（万股）	3,053.03
参考公司最近一次外部股权转让估值确定转让价格（元/股）	28
何卫国、宋玉平以处置其他资产所获资金先行支付后，履行股份回购及业绩补偿义务所需金额（万元）	50,705.62
测算需转让股份数量（万股）	1,810.91
履行股份回购及业绩补偿义务后新增股份数量（万股）	1,228.71
履行股份回购及业绩补偿义务后何卫国、宋玉平合计持股数量（万股）	2,470.82
履行股份回购及业绩补偿义务后何卫国、宋玉平合计控制公司股份的表决权比例	39.43%

根据上表可知，在履行股份回购及业绩补偿义务后，何卫国、宋玉平合计控制公司股份的表决权比例为 39.43%，并且何卫国与宋玉平均担任公司董事会成员以及公司的高级管理人员，共同对公司的生产经营管理和决策产生重大影响，何卫国、宋玉平仍保持控股地位。因此，履行股份回购及业绩补偿义务后何卫国、宋玉平实际控制的股份比例有所降低，但并不会影响公司控制权，亦不会对何卫国董事长、总经理，宋玉平董事、副总经理的任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

针对何卫国、宋玉平与投资方约定的特殊投资条款，何卫国、宋玉平已确认并承诺其财务、资信状况良好，具备履约支付能力，如发生回购或业绩补偿事项，其将严格按照相关协议约定履行回购/补偿义务和责任，保证不会占用公司资金，

不会因特殊投资条款事项使公司受到任何损失，不会因履行特殊投资条款项下的责任和义务对公司控制权稳定性、作为公司董事或高级管理人员的任职资格符合性以及公司治理、公司经营事项等方面产生重大不利影响。

综上所述，在公司本次全国中小企业股份转让系统挂牌审核期间及完成挂牌前，深圳中基的股权结构将保持稳定，不会发生变更。公司实际控制人何卫国、宋玉平财务状况良好，不存在大额到期未偿还债务，具备履约能力，若未来触发股份回购或业绩补偿条款，将按照相关协议履行相关义务，保证使用自有和自筹资金完成相关股份回购或业绩补偿，不会占用公司资金；即使执行其持有的公司股份，经测算亦不会对公司控制权稳定性造成影响，不会对公司董事、高级管理人员任职资格以及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

【中介机构回复】

三、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

主办券商和律师采取了如下核查程序：

1、取得并查阅了公司的股东名册、工商内档、与各特殊投资条款相关的增资协议及其补充协议、股权/股份转让签署的股权/股份转让协议、董事会、股东（大）会会议文件；

2、取得并查阅了公司、控股股东、实际控制人与相关股东签署的特殊股东权利终止协议，确认特殊投资条款签署、履行及解除情况；

3、取得并查阅了公司及其控股股东、实际控制人就特殊投资条款出具的说明；

4、取得并查阅了公司控股股东、实际控制人报告期内的资金流水、个人信用报告，取得并查阅公司控股股东、实际控制人及其家庭成员名下房产情况和区域参考价格信息，了解公司控股股东、实际控制人的财产情况；

5、查阅了投资方关于在挂牌期间不履行股权回购、业绩承诺与补偿条款的说明，对投资方关于在挂牌期间是否履行股权回购、业绩承诺与补偿条款进行访

谈；

6、查阅了公司控股股东、实际控制人关于履约能力的说明；

7、检索中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等网站，查询特殊投资条款解除过程中是否存在诉讼、仲裁等争议或纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、截至本问询回复出具日，公司现存有效的特殊投资条款不存在公司作为义务承担主体等《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形；

2、除已披露的条款外，公司不存在其他未披露、未解除或附条件恢复效力的特殊投资条款，已解除特殊投资条款自始无效，不存在附条件恢复效力情形，解除过程不存在争议或潜在纠纷，不存在损害公司或其他股东利益情形，不会对公司生产经营产生重大不利影响；

3、根据相关投资方出具的说明及对相关投资方的访谈，在深圳中基本次全国中小企业股份转让系统挂牌审核期间及完成挂牌前，投资方所持有的深圳中基股份不会发生变更，深圳中基股权结构保持稳定，已触发的股权回购、业绩承诺与补偿条款在上述期间不会执行；

4、结合特殊投资条款义务主体的资产情况、信用情况以及已触发及尚未触发的全部特殊投资条款可能涉及的资金金额等，相关义务主体具备履约能力，特殊投资条款不会对公司股权结构、相关义务主体任职资格及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

问题 2、关于历史沿革

根据申报文件，（1）公司股东中小担创投为国有股东，公司申请挂牌时尚未取得国有股权管理方案及国有股东标识的批复；（2）公司间接股东国轩高科为公司客户及供应商；（3）公司通过员工持股平台华昕投资、中昕投资实施激励；（4）公司设立初期存在股权代持，后续已解除还原。

请公司说明：（1）中小担创投投资入股公司时国资批复的取得及国有资产

评估备案程序的履行进展情况，国有股权设置批复文件的取得情况，是否符合国有资产管理的相关法律法规，是否存在国有资产流失的风险；（2）公司客户、供应商控制企业入股公司的背景原因、商业合理性、双方合作历史、入股价格及公允性，是否损害公司或其他股东利益，是否存在通过低价入股换取客户订单或供应商低价销售的情形，是否为上述股东承担成本、分摊费用的情形，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，公司是否对股东存在重大依赖，是否影响公司业务独立性；（3）员工持股平台参与人员的确定标准、在公司的具体任职情况、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，股权激励相关会计处理的恰当性；（4）历史上存在直接或间接股权代持，是否均在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在未披露、未解除的股权代持，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；公司是否存在股东人数经穿透计算超过 200 人的情形。

请主办券商及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，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及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点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，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、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；（4）说明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、中小担创投投资入股公司时国资批复的取得及国有资产评估备案程序的履行进展情况，国有股权设置批复文件的取得情况是否符合国有资产管理的相关法律法规，是否存在国有资产流失的风险

根据国务院国资委 2020 年 11 月 6 日在官网发布的关于“国有参股企业增资是否进行资产评估及备案”的问答，国有参股公司增资时，国有股东应按有关规

定在上述经济行为的决策会议上就其需进行资产评估和履行国有资产评估备案程序表达意见，最终以股东会决议为准。

根据中小担创投于 2024 年 7 月 30 日出具的《关于股权演变中国有资产管理有关问题的确认函》，中小担创投为已备案的创业投资企业及国有全资企业，根据相关规定，就中小担创投投资深圳中基并持有其股份事项，中小担创投确认已履行内部审批程序，无需履行国有资产的资产审计、评估及报国有资产监督管理部门或其所出资企业的核准/备案手续。深圳中基的整体变更以及后续增资导致中小担创投持有的深圳中基股份（权）比例变动事项，中小担创投确认已履行了内部审批程序及深圳中基股东大会决策程序，无需履行国有资产的资产审计、评估及报国有资产监督管理部门或其所出资企业的核准/备案手续，相关过程合法合规，不存在导致中小担创投投资深圳中基该经济行为无效的情形，不存在导致国有资产流失的情形，不存在任何纠纷或潜在纠纷，亦不影响中小担创投持有深圳中基股份的稳定性和有效性。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-5 股权形成及变动相关事项，申请挂牌公司涉及国有控股或国有参股情形的，应严格按照国有资产管理法律法规的规定，提供相应的国有资产监督管理机构或国务院、地方政府授权的其他部门、机构关于国有股权设置的批复文件。因客观原因确实无法提供批复文件的，在保证国有资产不流失的前提下，申请挂牌公司可按以下方式解决：以国有产权登记表（证）替代国有资产监督管理机构的国有股权设置批复文件。

根据中小担创投于 2024 年 7 月 31 日取得的《企业产权登记表》，中小担创投的国家出资企业为深圳市投资控股有限公司。

综上所述，公司国有股东以国有产权登记表替代国有资产监督管理机构的国有股权设置批复文件符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关规定。中小担创投投资入股公司，已履行内部审批程序，无需国有资产评估备案程序，符合国有资产管理的相关法律法规，不存在国有资产流失的风险。

二、公司客户、供应商控制企业入股公司的背景原因、商业合理性、双方合作历史、入股价格及公允性，是否损害公司或其他股东利益，是否存在通过低价入股换取客户订单或供应商低价销售的情形，是否为上述股东承担成本、分摊费

用的情形，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，公司是否对股东存在重大依赖，是否影响公司业务独立性

（一）公司客户、供应商控制企业入股公司的背景原因、商业合理性、双方合作历史、入股价格及公允性

公司股东合肥国轩为上市公司国轩高科（002074.SZ）的全资子公司，同时也是公司供应商，公司客户为合肥国轩电池有限公司（以下简称“国轩电池”），国轩电池为公司股东合肥国轩的全资子公司。

截至本问询回复出具日，合肥国轩入股公司的相关情况具体如下：

项目	具体情况
入股公司的背景和原因、商业合理性、双方合作历史	国轩高科作为合肥国轩的母公司，目前已在深圳证券交易所上市，系国内早期从事新能源汽车动力锂离子电池自主研发、生产和销售的企业之一，主要产品为磷酸铁锂材料及电芯、三元材料及电芯、动力电池组、电池管理系统及储能型电池组。 公司是我国能够在锂电池电芯装配（中段）和电芯检测（后段）环节拥有完整产品体系并在电芯装配（中段）环节可以向客户提供涵盖各类电池形态的自动化生产设备厂商之一，公司的产品得到了全球锂电池行业龙头企业或知名企业的认可。 2020 年以来，国轩电池采购公司电芯自动化装配线及对电芯生产线进行改造与升级。基于双方良好合作以及对公司产品及行业的认可，为更好地整合产业链上下游资源，2023 年 11 月，合肥国轩通过股权转让取得公司股份。
入股价格及公允性	合肥国轩取得公司股份价格为 28 元/股，系以公司估值 17.55 亿元为基础，经转让方与受让方协商一致确定。合肥国轩受让公司股份定价依据为：①公司和国轩电池业务合作良好，合肥国轩对公司及公司所处行业比较了解；②公司经过多年在电芯装配（中段）和电芯检测（后段）环节的技术积累，在产品研发、生产、销售等方面取得快速发展，同时公司 2023 年前三季度经营业绩增长迅速；③公司所处的锂电池自动化生产设备行业发展较快，特别是伴随着下游行业新能源汽车、储能等快速发展以及智能化生产时代的到来，锂电池自动化行业具有较好的发展预期，公司在我国锂电池自动化生产设备行业具有一定的市场知名度，市场形象良好，可以支撑公司未来的业务拓展和有效应对行业竞争。因此，合肥国轩对公司发展前景较为看好。 综合上述因素，合肥国轩对公司及所处锂电池自动化生产设备行业比较了解，并对公司及行业发展前景较为看好，因此产生了对公司的投资意愿。2023 年 11 月，合肥国轩取得公司股份时给予公司的估值水平较为合理，具有公允性。

（二）是否损害公司或其他股东利益，是否存在通过低价入股换取客户订单或供应商低价销售的情形，是否为上述股东承担成本、分摊费用的情形，是否存在利益输送或其他特殊利益安排，公司是否对股东存在重大依赖，是否影响公司

业务独立性

1、是否损害公司或其他股东利益，是否存在通过低价入股换取客户订单或供应商低价销售的情形

本次股权转让各方均已签署《股权转让合同》，同时公司召开股东会并形成决议，同意本次股权转让事项。因此，合肥国轩入股公司不存在损害公司或其他股东利益的情形。

报告期内，公司向国轩电池销售金额分别为 8,722.71 万元和 5.75 万元；2023 年，公司向合肥国轩采购金额为 1,769.94 万元。其中，2022 年销售金额相对较高，主要原因系国轩高科动力电池系统 2022 年收入金额同比增长 116.40%，整体带动了对公司生产线改造与升级及软包电芯自动化装配线的采购金额上涨。

合肥国轩基于自身战略发展需要选择入股公司，目前双方已建立长期稳定的业务合作关系。公司主要通过商务洽谈获取客户订单，公司向合肥国轩的电芯采购价格系基于市场价格双方协商确定，且合肥国轩入股公司在公司对国轩电池开展销售交易之后，公司不存在通过股东低价入股换取客户订单或供应商低价销售的情形。

2、是否为上述股东承担成本、分摊费用的情形，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

国轩高科是公司客户国轩电池及股东、供应商合肥国轩的共同母公司，作为新能源行业的上市公司，其 2022、2023 年度财务报告已经会计师事务所审计并出具无保留意见的审计报告。

根据合肥国轩出具的访谈提纲，合肥国轩取得公司股份的资金来源为自有资金，合肥国轩所持公司股份无任何纠纷或潜在纠纷，且双方交易价格公允。报告期内，国轩高科、合肥国轩、国轩电池和公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员不存在资金往来。

综上所述，公司不存在为合肥国轩承担成本、分摊费用的情形以及不存在利益输送或其他特殊利益安排的情形

3、公司是否对股东存在重大依赖，是否影响公司业务独立性

（1）公司作为国内具有一定知名度的锂电池自动化生产设备企业，具备独立业务开拓能力

公司专注于锂电池自动化生产设备的自主研发和创新，在行业前瞻性领域成功实现了技术突破和产业化应用，为公司在相关领域的业务拓展奠定了良好基础。如在大圆柱电池领域，公司是我国最早实现大圆柱电池高速全自动技术突破和产业化应用的厂商之一，曾获得广东省机械工程学会颁发的“2023 年广东省机械工业科学技术一等奖（大圆柱电池高速全自动组装线关键技术及产业化应用）”。公司已于 2023 年 7 月向比亚迪成功交付了其第一条 4680 大圆柱电池高速全自动生产线（120PPM）相关设备。

作为国家高新技术企业、深圳市“专精特新”企业，公司曾荣获深圳市科技创新委员会颁发的“深圳市科技进步奖二等奖”、中国发明协会颁发的“发明创业奖项目奖”银奖等荣誉。公司的产品得到了全球锂电池行业龙头企业或知名企业的认可，与宁德时代、比亚迪、中兴派能、国轩高科、蜂巢能源、鹏辉能源、多氟多、万向一二三、利维能、中科海钠等公司实现了业务合作。

（2）公司与国轩高科及其下属公司的交易为正常的商业行为

公司专注于锂电池自动化生产设备的自主研发和创新，国轩高科系国内最早从事新能源汽车动力锂离子电池自主研发、生产和销售的企业之一，为行业内知名企业。公司与国轩高科进行业务合作，体现了公司在锂电池自动化领域的技术实力和产品质量得到了国轩高科的认可。报告期内，公司向国轩电池的销售金额分别为 8,722.71 万元和 5.75 万元，占当期营业收入的比例分别为 13.55%和 0.01%；2023 年，公司向合肥国轩的采购金额为 1,769.94 万元，占当期采购总额的比例为 3.66%。因此，公司与国轩高科及其下属公司交易金额及占比不高，均不构成重大依赖。

综上，公司具备独立开拓业务的能力，对合肥国轩不存在重大依赖，不存在影响公司业务独立性的情形。

三、员工持股平台参与人员的确定标准、在公司的具体任职情况、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况、管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，股权激励相关会计处理的恰当性

（一）员工持股平台参与人员的确定标准、在公司的具体任职情况、人员变动情况、资金来源及出资缴纳情况

1、员工持股平台参与人员的确定标准

根据公司相关股东（大）会决议、《深圳市中基自动化股份有限公司股权激励考核管理细则》（以下简称“《股权激励考核管理细则》”）及《深圳市中基自动化股份有限公司员工股权激励计划》（以下简称“《员工股权激励计划》”）约定，持股对象范围包括公司高级管理人员、核心专业技术人员以及其他被公司认定需要激励的对象。

根据《员工股权激励计划》，持股对象需满足：（1）于本激励计划实施期间在公司任职者；（2）激励对象不能同时参与同行业其他公司股权激励计划；（3）激励对象不存在《公司法》规定不得担任高级管理人员的情形，激励对象在激励计划实施期内出现前述情形的，公司有权终止其参与本激励计划的权利、取消其已经被授予但尚未行权的股权。

员工持股平台具体激励名单由公司各中心负责人及董事长根据《股权激励考核管理细则》中各项评分维度（如学历、司龄、工作表现等）进行打分并依照积分规则排名，最终选取公司规划的激励名额数量。

2、在公司的具体任职情况

根据公司与员工持股平台华昕投资、中昕投资合伙人签署的劳动合同等，员工持股平台全体合伙人均为公司内部职工，在公司具体任职情况如下：

（1）华昕投资

序号	姓名	合伙人类型	任职部门/岗位	出资来源
1	宋玉平	有限合伙人	副总经理	自有或自筹资金
2	何浩阳	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
3	杨继峰	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
4	李平	有限合伙人	副总监	自有或自筹资金
5	何浩翔	有限合伙人	采购员	自有或自筹资金
6	李飞	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
7	胡科敏	有限合伙人	副总监	自有或自筹资金

序号	姓名	合伙人类型	任职部门/岗位	出资来源
8	欧阳辉	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
9	杨正科	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
10	李玉龙	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
11	程林波	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
12	黄学庚	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
13	陈雄	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
14	李梅芳	有限合伙人	仓管员	自有或自筹资金
15	刘政峰	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
16	李岩	有限合伙人	主管	自有或自筹资金
17	于吉祥	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
18	邱育华	有限合伙人	副经理	自有或自筹资金
19	田宇	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
20	于爱华	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
21	骆旸锴	有限合伙人	副经理	自有或自筹资金
22	李明军	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
23	刘辉忠	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
24	陈卫	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
25	谢巧婵	有限合伙人	采购员	自有或自筹资金
26	陶彪	有限合伙人	副经理	自有或自筹资金
27	赵卫锋	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
28	侯勇	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
29	李松泉	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
30	汪骑兵	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
31	谢明东	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
32	陈小东	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
33	刘文忠	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
34	宋明华	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
35	王猛	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
36	谭志同	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
37	何卫国	普通合伙人	总经理	自有或自筹资金
38	肖伟	有限合伙人	经理	自有或自筹资金

（2）中昕投资

序号	姓名	合伙人类型	任职部门/岗位	出资来源
1	何浩翔	有限合伙人	副经理	自有或自筹资金
2	何浩阳	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
3	王磊	有限合伙人	研究院院长	自有或自筹资金

4	韦亨邦	有限合伙人	研究院副院长	自有或自筹资金
5	彭纯武	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
6	郭善林	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
7	黎端辉	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
8	姜波	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
9	胡科敏	有限合伙人	副总监	自有或自筹资金
10	张亚洲	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
11	杨正科	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
12	谌淑兰	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
13	徐新月	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
14	金善东	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
15	潘朝英	有限合伙人	主管	自有或自筹资金
16	汪洋	有限合伙人	主管	自有或自筹资金
17	李敏	有限合伙人	董事会秘书	自有或自筹资金
18	窦永锋	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
19	丁志伟	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
20	陈雄	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
21	李玉龙	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
22	李明耀	有限合伙人	主管	自有或自筹资金
23	李山栋	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
24	刘文忠	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
25	樊冬勤	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
26	梁进胜	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
27	林峰	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
28	郑世航	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
29	于吉祥	普通合伙人	总监	自有或自筹资金
30	周航	有限合伙人	副经理	自有或自筹资金
31	梁淼霖	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
32	刘思遥	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
33	冯亚军	有限合伙人	主管	自有或自筹资金
34	于爱华	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
35	叶贞强	有限合伙人	副经理	自有或自筹资金
36	季广立	有限合伙人	技术员	自有或自筹资金
37	谢巧婵	有限合伙人	采购员	自有或自筹资金
38	许声亮	有限合伙人	副总监	自有或自筹资金
39	尹小虎	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
40	李泽明	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
41	侯勇	有限合伙人	总监	自有或自筹资金
42	刘涛	有限合伙人	技术员	自有或自筹资金

43	刘亮	有限合伙人	经理	自有或自筹资金
44	岳池	有限合伙人	工程师	自有或自筹资金
45	许孟君	有限合伙人	主管	自有或自筹资金

华昕投资、中昕投资合伙人出资来源均为自有资金或自筹资金，资金来源合法，不存在委托代持安排。

3、员工持股平台人员变动情况

（1）华昕投资

截至本问询回复出具日，华昕投资人员变动具体情况如下：

时间	事项	具体变动情况
2018 年 6 月	华昕投资设立	华昕投资设立，合伙人为何卫国、宋玉平
2019 年 1 月	第一次增资（原合伙人认缴）	出资额由 100 万元变更为 439 万元，由原合伙人何卫国、宋玉平认缴，无新增合伙人
2019 年 3 月	第一次出资份额转让（授予激励对象）	新增合伙人韦亨邦、齐敏、李平等共 41 人
2020 年 7 月	第二次出资份额转让（激励对象离职，新合伙人受让出资份额）	（1）合伙人梁耀宗、李经宇、杨春、张项羽、王文峰离职退伙；（2）新增合伙人金善东
2020 年 10 月	第二次增资（原合伙人认缴）	出资额由 439 万元变更为 756.45 万元，由原合伙人何卫国、宋玉平认缴，无新增合伙人
2021 年 2 月	第三次出资份额转让（激励对象离职及授予激励对象）	（1）合伙人魏高超、陈龙、陈小龙、王继宏离职退伙；(2)新增合伙人何浩翔、肖伟、肖亚斌、王林、李玉龙
2021 年 6 月	第一次减资（激励对象退伙）	华昕投资出资额由 756.45 万元变更为 525.45 万元，合伙人王林、齐敏、韦亨邦、金善东因变更持股方式退伙
2021 年 9 月	第四次出资份额转让（授予激励对象）	新增合伙人江洪道
2022 年 8 月	第五次出资份额转让（激励对象离职）	合伙人江洪道、李颖离职退伙
2022 年 8 月	第六次出资份额转让（授予激励对象）	新增合伙人廖喜良
2022 年 9 月	第七次出资份额转让（授予激励对象）	新增合伙人于吉祥、侯勇、刘文忠
2023 年 9 月	第八次出资份额转让（激励对象离职）	合伙人廖喜良、肖亚斌离职退伙

（2）中昕投资

截至本问询回复出具日，中昕投资人员变动具体情况如下：

时间	事项	具体变动情况
2022 年 9 月	中昕投资设立	中昕投资设立，合伙人为金善东、丛扬、黎英、李敏、李玉龙、于吉祥
2022 年 10 月	第一次出资份额转让（新合伙人受让出资份额）	新增合伙人胡科敏
2022 年 10 月	第一次增资（新合伙人认缴）	出资额由 224 万元变更为 1,323 万元，由何浩翔、何浩阳等 41 名新合伙人认缴
2023 年 7 月	第二次出资份额转让（激励对象离职，新合伙人受让出资份额）	（1）合伙人黎英、丛扬离职退伙；（2）新增合伙人郭善林、尹小虎、谌淑兰、许声亮
2023 年 9 月	第三次出资份额转让（激励对象离职，新合伙人受让出资份额）	（1）合伙人蓝升朝、李翔离职退伙；（2）新增合伙人刘亮、李泽明、周航
2024 年 5 月	第四次出资份额转让（激励对象离职，新合伙人受让出资份额）	（1）合伙人周航、徐新月、冯亚军、岳池离职退伙；（2）新增合伙人曹治国、刘勇、舒蒙蒙、孙军、亢传策

（二）员工持股平台管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制，股权激励相关会计处理的恰当性

1、员工持股平台管理模式、服务期限、锁定期限、权益流转及退出机制

根据《员工股权激励计划》以及员工持股平台合伙协议及其补充协议的约定，员工持股平台关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制、禁售期约定的具体情况如下：

事项	具体规定
管理模式	1、本合伙企业的执行事务合伙人由普通合伙人担任 执行事务合伙人不按照本协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人有权督促执行事务合伙人更正； 2、有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表本合伙企业； 3、合伙人会议分为定期会议和临时会议，由执行事务合伙人负责召集和主持。召开合伙人会议，应当提前七日通知全体合伙人，并将会议议题及表决事项通知全体合伙人； 4、定期会议每年至少召开一次，并于上一会计年度结束之后四个月内举行；经执行事务合伙人提议，可召开临时会议。
服务期限	公司未明确服务期限，但约定上市前公司员工离职时所持股份应按原始出资额回购，为隐含服务期。
锁定期限	未明确约定
权益流转及退出机制	1、若激励对象在公司首次公开发行的股票上市交易之日前从公司辞职或被公司辞退等不再适宜持有公司股权情形的，该激励对象需将其股权全部转让给公司实际控制人何卫国先生和宋玉平先生，或者公司指定的其他在职员工； 2、激励对象股权转让集中办理工商变更，按照届时法律法规规定的转让办法进行； 3、在公司的存续期间，未经以上条款约定程序，激励对象相互之间不得相互转股或者代持股； 4、在股权激励计划实施过程中，激励对象出现如下情形之一的，应当将已取得的股权按第八条第 1 款规定转让： （1）最近三年内被证券交易所公开谴责或宣布为不适当人选的； （2）最近三年内因重大违法违规行为被中国证监会予以行政处罚的； （3）具有《中华人民共和国公司法》规定的不得担任公司董事、监事和高级管理人员情形的； （4）其他相关违法违规行为。

2、股权激励相关会计处理的恰当性

公司各次股权激励确认股份支付的情况如下：

单位：万元

授予时间	事项	公允价格确认依据	股份支付金额	
			2023 年度	2022 年度
2019 年 3 月	第一次授予持股平台华昕投资股份	2019 年 5 月深圳易合将其持有公司 2.22%的股权转让给共青城易合的转让价格	81.62	79.73
2020 年 7 月	离职员工转让出资份额	2020 年 2 月深圳国中基金增资价格	35.54	35.54
2021 年 2 月	第二次授予持股平台华昕投资股份	2021 年 2 月投控通产等投资机构增资价格	261.79	263.13
2022 年 9 月	何卫国转让出资份额给侯勇、刘文忠、于吉祥	2022 年 1 月国科瑞华等投资机构增资价格	48.38	16.13
2022 年 9 月	授予持股平台中昕投资股份	2022 年 1 月国科瑞华等投资机构增资价格	94.47	36.75
2023 年 8 月	离职员工转让出资份额	2022 年 1 月国科瑞华等投资机构增资价格	5.00	-
2023 年 9 月	离职员工转让出资份额	2022 年 1 月国科瑞华等投资机构增资价格	1.33	-
2023 年 11 月	离职员工转让出资份额	2022 年 1 月国科瑞华等投资机构增资价格	0.23	-

公司员工持股平台参与人员的确定标准明确，员工持股平台的管理模式、服务期限、权益流转及退出机制等约定明确，合法合规；员工持股平台股份支付相关安排具有商业合理性，股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，且为公允地反映股权激励对公司财务状况的影响，公司根据财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》的相关规定，并按照授予日到预估上市日为服务期，将上述股权激励产生的股权支付费用在对应期限内进行分摊确认，并计入经常性损益，符合相关规定。

四、历史上存在直接或间接股权代持，是否均在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；公司是否存在未披露、未解除的股权代持，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；公司是否存在股东人数经穿透计算超过 200 人的情形

（一）历史上存在直接或间接股权代持，是否均在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

1、公司历史上股权代持形成的原因及过程

2006 年 10 月 16 日，中基有限股东会作出决议，同意何卫国将其持有公司 1.5%的股权（对应注册资本 0.75 万元）以 0.75 万元转让给吴晓辉，同意宋玉平将其持有公司 6%的股权（对应注册资本 3 万元）以 3 万元转让给吴晓辉，同意张建军将其持有公司 2.5%的股权（对应注册资本 1.25 万元）以 1.25 万元转让给吴晓辉。本次股权转让的背景为公司股东何卫国、宋玉平、张建军三人共同协商一致，决定各自出让一部分股权在未来进行员工股权激励，为区分于三位股东自有股权和激励股权，决定由外部人员吴晓辉对激励股权进行代持。由于本次股权转让的背景系为实施员工股权激励进行的股权代持，因此吴晓辉未实际支付股权转让款。

本次股权转让后，吴晓辉持有中基有限 10%的股权，对应注册资本 5 万元，均为代持的激励股权。

2、代持股权的增加

2006 年 11 月 23 日，中基有限股东会作出决议，同意将注册资本由 50 万元增加至 150 万元，其中，何卫国认缴 36 万元新增注册资本，宋玉平认缴 31.50 万元新增注册资本，张建军认缴 22.50 万元新增注册资本，吴晓辉认缴 10 万元新增注册资本。因吴晓辉持有的中基有限股权为实施员工股权激励进行的激励股权，经各方协商一致，其增资款 10 万元由何卫国为其提供。

本次增资后，吴晓辉持有中基有限 10%的股权，对应注册资本 15 万元，均为代持的激励股权。

3、代持股权的转让及解除

2015 年 6 月 26 日，中基有限股东会作出决议，同意张建军将其持有公司22.5%的股权（对应注册资本 33.75 万元）以 33.75 万元转让给何卫国，同意吴晓辉将其持有公司 10%的股权（对应注册资本 15 万元）以 15 万元转让给宋玉平。本次股权转让系考虑到吴晓辉常年居住外地，公司股东会决议事项以及工商文件签署存在不便，因此各方协商一致，吴晓辉将其持有公司全部股权转让给宋玉平，吴晓辉所持有的股权为代持，因此宋玉平并未实际支付股权转让款。

吴晓辉所转让的代持股权共计 15 万元注册资本均已实缴，其中何卫国实缴出资 10.75 万元，宋玉平实缴出资 3 万元，张建军实缴出资 1.25 万元。鉴于张建军已在本次股权转让中退出中基有限，何卫国亦书面放弃该部分股权，各方协商一致后，同意由宋玉平取得全部代持股权并转为自有股权，前述股权代持及股权激励方案取消。

本次股权转让后，吴晓辉持有的中基有限股权已经全部转让，股权代持解除。

综上所述，深圳中基历史沿革中曾存在股权代持的情况，已经在申报前解除还原，并取得全部代持人与被代持人的确认，股权代持的形成、演变及解除过程中不存在纠纷或潜在纠纷。除此之外，深圳中基历史沿革中不存在其他股权代持的情形。

（二）公司是否存在未披露、未解除的股权代持，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

截至本问询回复出具日，公司不存在未披露、未解除的股权代持，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。

（三）公司是否存在股东人数经穿透计算超过 200 人的情形

截至本问询回复出具日，公司共有 31 名股东，其中自然人股东 7 名、机构股东 24 名，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》等相关规定，24 名机构股东中，华昕投资、双德创业、合肥国轩、向三创、襄商正轩、九派允公、正

轩中基、中昕投资、广州鲲鹏、安吉芝盛、正轩投资及国科正道需穿透计算股东人数，虽然中小担创投已完成私募基金管理人登记、且并非专为投资公司设立的主体，但鉴于其未办理私募投资基金备案，基于谨慎性原则，仍穿透计算中小担创投股东人数；国科瑞华、正轩前海、深圳国中基金、西安国中基金、投控通产、洛盈华盛、九派兴成、九派格金、东莞易合、九派长园、人才创新基金系依法备案的私募投资基金、且并非专门用于投资公司的主体，无需穿透计算。根据股东提供的资料，并经查询国家企业信用信息公示系统、企查查网站、证券投资基金业协会私募基金公示网站，穿透后公司股东人数情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东类型	是否穿透计算	穿透后最终持有人情况	穿透计算人数
1	何卫国	自然人	否	-	1
2	宋玉平	自然人	否	-	1
3	国科瑞华	已备案的私募基金	否	-	1
4	正轩前海	已备案的私募基金	否	-	1
5	深圳国中基金	已备案的私募基金	否	-	1
6	西安国中基金	已备案的私募基金	否	-	1
7	华昕投资	有限合伙企业	是	38 名自然人	36（剔除直接股东何卫国、宋玉平）
8	投控通产	已备案的私募基金	否	-	1
9	双德创业	有限合伙企业	是	2 名自然人	2
10	洛盈华盛	已备案的私募基金	否	-	1
11	合肥国轩	有限责任公司	是	穿透后为上市公司国轩高科 100%持股	1
12	九派兴成	已备案的私募基金	否	-	1
13	向三创	股份有限公司	是	穿透后为 1 家集体所有制企业和 4 家国有独资企业合计 100%持股	5
14	襄商正轩	有限合伙企业	是	7 名自然人	7

15	九派允公	有限合伙企业	是	2 名自然人	2
16	中小担创投	有限责任公司、已登记的私募基金管理人	是	穿透后为国有独资公司	1
17	九派格金	已备案的私募基金	否	-	1
18	正轩中基	有限合伙企业	是	13 名自然人	13
19	中昕投资	有限合伙企业	是	46 名自然人	33（剔除与华昕投资重复 11 人以及 2 名直接股东金善东、韦亨邦）
20	东莞易合	已备案的私募基金	否	-	1
21	广州鲲鹏	有限合伙企业	是	20 名自然人和 1 家有限责任公司（包括 2 名自然人股东，其中 1 人为广州鲲鹏合伙人）	21
22	九派长园	已备案的私募基金	否	-	1
23	胡学群	自然人	否	-	1
24	安吉芝盛	有限合伙企业	是	2 名自然人	2
25	王林	自然人	否	-	1
26	人才创新基金	已备案的私募基金	否	-	1
27	金善东	自然人	否	-	1
28	韦亨邦	自然人	否	-	1
29	齐敏	自然人	否	-	1
30	正轩投资	有限责任公司	是	2 名自然人股东	2
31	国科正道	有限合伙企业	是	39 名自然人	39
合计					**182**

综上所述，截至本问询回复出具日，公司不存在股东人数经穿透计算超过 200 人的情形。

【中介机构回复】

五、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅了国务院国有资产监督管理委员会关于“国有参股企业增资是否进行资产评估及备案”的问答，查阅了中小担创投提供的《关于股权演变中国有资产管理有关问题的确认函》、《企业产权登记表》；

2、访谈中小担创投，了解其入股公司以及入股后公司整体变更、股权变动是否已履行内部审批程序及公司股东大会决策程序，是否已履行国有资产评估备案程序，并取得访谈记录；

3、查阅了公司的工商内档，相关董事会会议文件、股东（大）会会议文件、验资报告、增资协议、出资凭证、股权转让协议、支付凭证（或收据）、完税证明等；

4、查阅了公司与国轩电池、合肥国轩的相关交易合同，以及合肥国轩入股时签署的股权转让协议、决议文件、股权转让款支付凭证，合肥国轩母公司国轩高科 2023 年度审计报告，公司关于合肥国轩入股公司的说明；

5、查阅了公司高新技术企业证书等经营资质、企业荣誉文件，了解公司经营资质、独立开拓业务能力；

6、查阅了华昕投资、中昕投资的工商内档、合伙协议，以及华昕投资、中昕投资历次合伙份额变动的合伙份额转让协议、退伙协议、合伙份额转让款支付凭证；

7、查阅了公司《股权激励考核管理细则》、《员工股权激励计划》与相关股东（大）会决议文件，结合公司员工花名册、劳动/劳务合同核查华昕投资、中昕投资各合伙人在公司任职岗位；

8、查阅了公司各次股权激励确认股份支付情况表，了解公司股权激励产生的股权支付费用分摊确认情况；

9、取得了公司股东名册、现有股东出具的调查表、员工持股平台现有合伙

人出具的调查表、承诺函；

10、访谈公司现有股东，了解其入股的原因及价格的合理性、身份适格性、社会职务及出资来源，并取得访谈记录；

11、访谈主要客户及供应商，确认其与公司及其董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系及委托持股情形；

12、针对公司历史上存在的股权代持，访谈股权代持双方，核查股权代持及其解除情况，与相关方确认股权代持的形成、演变及解除过程中是否存在纠纷或潜在纠纷；

13、检索了中国证券基金业协会、企查查、企业信用信息公示网等公开渠道核查公司股东类型及穿透上层股东情况；

14、检索了中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等官方网站，核查公司股份及其变动是否存在争议或潜在纠纷；

15、取得公司关于历史沿革的说明。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、根据中小担创投提供的《关于股权演变中国有资产管理有关问题的确认函》、《企业产权登记表》，中小担创投投资入股公司符合国有资产管理的相关法律法规，不存在国有资产流失的风险；

2、合肥国轩入股公司具备商业合理性、入股价格公允，不存在损害公司或其他股东利益的情形，不存在通过低价入股换取客户订单或供应商低价销售的情形，公司不存在为合肥国轩承担成本、分摊费用的情形，不存在利益输送或其他特殊利益安排，公司对合肥国轩不存在重大依赖，不会影响公司业务独立性；

3、公司员工持股平台参与人员的确定标准明确，《员工股权激励计划》以及员工持股平台合伙协议及其补充协议对员工持股平台的管理模式、服务期限、权益流转及退出机制进行了约定，股权激励相关会计处理恰当，符合相关规定；

4、公司历史沿革中曾存在股权代持情形，已经在申报前解除还原，并取得

全部代持人与被代持人的确认，股权代持的形成、演变及解除过程中不存在纠纷或潜在纠纷；

5、公司不存在未披露、未解除的股权代持，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；

6、公司不存在股东人数经穿透计算超过 200 人的情形。

六、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况、分红款流向等客观证据，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及持股 5%以上的自然人股东等主体出资时点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，公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅了公司的工商内档，相关董事会会议文件、股东（大）会会议文件、验资报告、增资协议、出资凭证、股权转让协议、支付凭证（或收据）、完税证明，了解公司分红情况等；

2、查阅了华昕投资、中昕投资的工商内档、合伙协议，以及华昕投资、中昕投资历次合伙份额变动的合伙份额转让协议、退伙协议、合伙份额转让支付凭证；

3、取得公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台现有合伙人出具的调查表、承诺函，核查其出资来源、是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；

4、访谈公司现有股东，了解其入股的原因及价格的合理性、身份适格性、社会职务及出资来源，并取得访谈记录；

5、针对公司历史上存在的股权代持，访谈股权代持双方，核查股权代持及其解除情况，与相关方确认股权代持的形成、演变及解除过程中不存在纠纷或潜在纠纷；

6、检索了中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等官方网站，核查公司股份及其变动是否存在争议或潜在纠纷；

7、取得公司关于历史沿革的说明；

8、银行流水核查

除何卫国、宋玉平以外，公司直接持股 5%以上股东均为法人或合伙企业，穿透后间接持有公司股份的自然人股东持股比例均未超过 5%。

经核查公司控股股东、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出资时点前后的资金流水、出资凭证，确认该期间资金流水不存在异常，不存在未解除、未披露的股权代持情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

除已披露的情形外，公司不存在其他未披露的股权代持情形，股权代持核查程序充分有效，符合“股权明晰”的挂牌条件。

七、结合公司股东入股价格是否存在明显异常及入股背景、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

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要履行了以下核查程序：

经核查相关股权变动的入股协议、决议文件、股东出资支付凭证、完税凭证、验资报告、评估报告，自中基有限于 2004 年 5 月设立至本问询回复出具日，公司经历了 8 次增资、9 次股权转让和 1 次变更公司形式。

公司历次股东入股具体情况如下：

序号	股权结构变动事项	设立/入股背景	入股价格	定价依据	资金来源
1	2004 年 5 月，中基有限设立，何卫国、宋玉平、张建军分别出资 18.75 万元、18.75 万元、12.5	公司设立	1.00 元/注册资本	按照公司章程约定注册资本定价出资	自有资金

	万元				
2	2006 年 11 月，中基有限第一次股权转让，何卫国将其持有的中基有限 1.5%的股权转让给吴晓辉，宋玉平将其持有中基有限 6%的股权转让给吴晓辉，张建军将其持有中基有限 2.5%的股权转让给吴晓辉	何卫国预留其持有的中基有限 1.5%股权、宋玉平预留其持有的中基有限 6%股权、张建军预留其持有的中基有限 2.5%股权用于未来进行员工股权激励，为区分何卫国、宋玉平、张建军自有股权和激励股权，何卫国、宋玉平、张建军共同协商决定由外部人员吴晓辉代为持有激励股权，股权代持形成	股权代持，未实际支付价款	股权代持，未实际支付价款	股权代持，未实际支付价款
3	2006 年 11 月，中基有限第一次增资，何卫国增资 36 万元、宋玉平增资 31.5 万元、张建军增资 22.5 万元、吴晓辉增资 10 万元	何卫国、宋玉平、张建军增资为充实资本，扩大经营规模；吴晓辉增资为同比例增加股权代持	1.00 元/注册资本	各方协商一致确定	何卫国、宋玉平、张建军为自有资金；吴晓辉增资款由何卫国提供
4	2015 年 7 月，中基有限第二次股权转让，张建军将其持有中基有限 22.5%的股权转让给何卫国，吴晓辉将其持有中基有限 10%的股权转让给宋玉平	张建军有资金需求，将其所持全部股权转让给何卫国后退出；吴晓辉常年居住在外地，代为行使股东权利存在不便，将其所持全部股权转让给宋玉平后退出，吴晓辉与公司激励股权的代持关系解除	张建军转让其持有的全部股权的转让款为 200 万元（5.93 元/注册资本）；吴晓辉转让其持有的全部股权系代持关系解除，未实际支付价款	张建军转让股权的转让款由转让双方结合中基有限经营状况协商确定；吴晓辉转让其持有的全部股权系代持关系解除，未实际支付价款	何卫国向张建军支付的股权转让款为自有资金
5	2016 年 4 月，中基有限第二次增资，何卫国增资 497.25 万元、宋玉平增资 352.75 万元	充实资本，扩大经营规模	1.00 元/注册资本	何卫国、宋玉平协商一致确定	自有资金
6	2018 年 9 月，中基有限第三次增资，正轩前海增资 135.14 万元、东莞易合增资 27.03 万	充实资本，扩大经营规模	18.5 元/注册资本	经各方协商一致，以本次增资后中基有限整体	自有资金

	元、深圳易合增资 27.03 万元、正轩中基增资 23.62 万元、正轩投资增资 3.41 万元			估值 2.25 亿元确定	
7	2019 年 3 月，中基有限第三次股权转让，何卫国将其持有中基有限 1.1%的股权转让给华昕投资，宋玉平将其持有中基有限 3.67%的股权转让给华昕投资	公司对高级管理人员和核心员工进行股权激励	7.56 元/注册资本	经各方协商一致确定	自有资金
8	2019 年 5 月，中基有限第四次股权转让，深圳易合将其持有中基有限 2.22%的股权转让给共青城易合	深圳易合与共青城易合同为东莞易合的基金管理人深圳市易合资本管理有限公司的员工跟投平台，本次股权转让系深圳市易合资本管理有限公司员工跟投平台之间转让	18.5 元/注册资本	按照深圳易合取得中基有限股权的成本价格确定	自有资金
9	2019 年 11 月，中基有限第五次股权转让，何卫国将其持有中基有限 1.4%的股权转让给华昕投资，宋玉平将其持有中基有限 2.05%的股权转让给华昕投资	公司对高级管理人员和核心员工进行股权激励	7.56 元/注册资本	参照 2019 年 3 月股权激励的股权转让价格确定	自有资金
10	2020 年 4 月，中基有限第六次股权转让，宋玉平将其持有中基有限 2.58%的股权转让给深圳国中基金	宋玉平个人有资金需求，深圳国中基金看好中基有限发展前景	31.81 元/注册资本	经各方结合中基有限经营状况协商确定	自有资金
11	2020 年 4 月，中基有限第四次增资，深圳国中增资 84.87 万元	充实资本，扩大经营规模	35.35 元/注册资本	经各方结合中基有限经营状况协商确定	自有资金
12	2021 年 3 月，中基有限第五次增资，胡学群增资 15.38 万元、投控通产增资 47.31 万元、九派允公增资 23.66 万元、九派格金增资 23.66 万元、安吉芝盛增资 14.19 万元、中小担创投增资 23.66 万元、人才创新基金增资 11.59 万元	充实资本，扩大经营规模	42.27 元/注册资本	经各方协商一致，以本次增资前中基有限整体估值 5.5 亿元确定	自有资金

13	2021 年 5 月，中基有限第七次股权转让，华昕投资将其持有中基有限 0.83%、0.50%、0.40%、0.36%的股权分别转让给王林、金善东、韦亨邦、齐敏	王林、金善东、齐敏、韦亨邦四人将其通过华昕投资对中基有限的间接持股转变为直接持股	变更持股方式，未实际支付价款	变更持股方式，未实际支付价款	变更持股方式，未实际支付价款
14	2021 年 8 月，中基有限第六次增资，双德创业增资 37.85 万元、西安国中基金增资 37.85 万元	充实资本，扩大经营规模	42.27 元/注册资本	经各方协商一致，以本次增资前中基有限整体估值 6.17 亿元确定	自有资金
15	2021 年 9 月，中基有限第八次股权转让，东莞易合将其所持中基有限 0.56%的股权转让给九派长园，共青城易合将其所持中基有限 1.12%、0.64%的股权分别转让给九派长园、九派允公	转让方东莞易合、共青城易合的投资人有变现需求，受让方九派长园、九派允公看好中基有限发展前景增持	58.2 元/注册资本	经各方协商一致，以中基有限估值 8.94 亿元确定	自有资金
16	2021 年 12 月，中基有限以净资产折股变更为股份公司，净资产超过股本部分计入股份公司资本公积	整体变更为股份公司	1.00 元/股	按照经审计的净资产折股确定	中基有限净资产
17	2022 年 2 月，公司第一次增资，国科瑞华认购 594 万股、国科正道认购 6 万股、西安国中基金认购 124 万股、洛盈华盛认购 120 万股、九派兴成认购 96 万股、向三创认购 80 万股、襄商正轩认购 80 万股、广州鲲鹏认购 60 万股、松涛实业认购 40 万股	充实资本，扩大经营规模	25 元/股	经各方协商一致，以本次增资前深圳中基整体估值 12.5 亿元确定	自有资金
18	2022 年 9 月，公司第二次增资，中昕投资认购 66.15 万股	公司对高级管理人员和核心员工进行股权激励	20 元/股	经各方协商一致确定	自有资金
19	2023 年 11 月，公司第一次股份转让，九派允公将其持有的公司 32.04 万股转让给合肥国轩，九派长园将其持有的公司 27.96 万股转让给合肥国轩，松涛实	转让方九派允公、九派长园、松涛实业的投资人有变现需求，受让方合肥国轩看好公司和新能源行业的发展前景	28 元/股	经各方协商一致，以深圳中基估值 17.55 亿元确定	自有资金

	业将其持有的公司 40 万股转让给合肥国轩				

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司历次股东入股均具备合理商业背景，增资价格或股权转让价格系相关方根据公司经营状况、公司所处行业、股权激励情况等因素协商确定，不存在入股价格明显异常的情况，资金来源均为自有资金，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。

八、说明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）核查程序

针对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，主办券商及律师履行的核查程序具体参见本问题之“五、（一）核查程序”。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

截至本问询回复出具日，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。

问题 3、关于销售收入

根据申报文件，报告期内公司营业收入分别为 64,366.25 万元、85,284.01 万元，增长较大，公司境外销售占比 15.86%、23.87%，前五大客户变化较大，其中对宁德时代和 A-PRO 销售增长较快。公司锂电池自动化生产设备需要根据客户需求进行定制化设计和生产，境内销售设备均需由公司安装调试客户验收后确认收入，部分境外设备销售不需由公司安装调试，产品发运取得报关单、提单时确认收入。受客户验收等因素的影响，公司下半年营业收入较高，呈现季节性波动。公司存在主要供应商与客户重合的情况。报告期内公司因自动化产线退货导致冲回收入 598.14 万元。

请公司补充披露：（1）境内外销售设备收入确认时点存在差异的原因，是否与合同约定一致，报告期内是否变更收入确认政策；（2）报告期内公司各季度的收入确认情况，是否存在季节性特征，与可比公司是否一致，是否存在跨期确认收入的情况；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况。

请公司说明：（1）与同行业可比公司比较，收入增长较快、客户集中度较高、变化较大是否符合行业特征；报告期内主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式，销售是否具备稳定性；（2）主要产品交付全过程，包括但不限于生产周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等，是否存在产品未达验收标准提前验收情形，相关验收单据是否齐备；（3）部分外销设备中无需验收即可确认收入对应的具体客户，无需公司安装调试的商业合理性，结合公司定制化生产模式、具体合同条款说明收入确认时点及依据是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，是否属于提前确认收入；FOB 模式下依据报关单、提单确认收入存在差异的原因及合理性；（4）主要境外客户情况、客户类型、合作期限、客户稳定性、国际经贸关系对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因；公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；（5）对客商重合主体销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，是否存在客户指定供应商的情况，是否为委托加工业务，如有，说明具体金额、会计处理，采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合准则规定；（6）公司销售退货政策、报告期内销售退货原因，相关会计处理的恰当性，是否存在其他销售退回不满足收入确认条件的情况。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露境内外销售设备收入确认时点存在差异的原因，是否与合同约定一致，报告期内是否变更收入确认政策

公司在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1.各类收入的具体确认方法”补充披露如下：

报告期内，公司境内销售设备均需要在取得客户确认的验收凭证后确认收入，境外销售的部分设备在取得报关单、提单时确认收入，两者存在差异主要系公司和境内客户约定公司销售的设备由公司承担安装调试义务，而和境外客户 A-PRO 约定部分项目设备不需要公司承担安装调试义务，客户自主承担设备发出后的安装调试义务，对于这部分设备的销售，公司在设备发运并取得报关单、提单时即完成设备控制权的转移所致。

具体而言，一方面，对于境内销售的设备，均需要公司安装调试，在合同中一般会约定验收条款，设备的控制权在客户验收通过后转移给客户；另一方面，公司和境外客户 A-PRO 签订的框架合同约定：“对于由供应商负责安装和调试的设备，在买方签发《检验完成文件》或类似文件后，设备的控制权应视为已移交给买方，对于不负责安装和调试的产品，供应商应根据合同/订单和买方所委托要求完成 Jig、设备、部件/组件等的设计和制造，出货后即视为产品控制权转移给买方。”

报告期内，对于销售给 A-PRO 的设备：如果双方约定项目设备由公司承担安装调试义务，则在取得客户确认的验收凭证后确认收入；如果双方约定项目设备由 A-PRO 承担安装调试义务，由于目前公司境外销售均为 FOB 模式，因此对于公司销售给 A-PRO 的不负责安装和调试的设备，公司以设备发运并取得报关单、提单时确认收入。

综上所述，公司境内外设备销售的收入确认时点符合合同约定，且符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，两者的差异主要系公司和客户约定的项目设备是否需要由公司承担安装调试义务所致，公司报告期内不存在变更收入确认政策的情形。

二、补充披露报告期内公司各季度的收入确认情况，是否存在季节性特征，与可比公司是否一致，是否存在跨期确认收入的情况

公司在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”补充披露如下：

单位：元

类型	分季度营业收入			
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	102,002,492.15	11.96%	100,230,249.48	15.57%
第二季度	447,611,951.91	52.48%	88,681,164.87	13.78%
第三季度	156,286,909.47	18.33%	154,152,425.66	23.95%
第四季度	146,938,785.95	17.23%	300,598,623.85	46.70%
合计	852,840,139.48	100.00%	643,662,463.86	100.00%
原因分析	详见下述分析			

1、报告期内公司各季度的收入确认情况，是否存在季节性特征

由上表可知，报告期内公司第一季度营业收入占比相对较低，2022 年第四季度营业收入占比相对较高，2023 年第二季度营业收入占比相对较高，呈现一定的季节波动性，主要受春节假期、下游行业周期性及客户验收进度等因素影响所致。具体的季节性特征及原因如下：

（1）报告期内第一季度营业收入占比较低

报告期内，公司第一季度营业收入占当期营业收入比重分别为 15.57%和 11.96%。公司第一季度营业收入金额及占比相对较低，主要系锂电设备的验收较为复杂，受春节假期因素影响，客户对部分设备难以及时完成验收所致。

（2）2022 年第四季度收入占比较高

2022 年度，公司第四季度营业收入占当期营业收入比重为 46.70%，占比较高，主要原因为：锂电设备行业在 2022 年整体景气度较高，且由于当年动力电池、储能产业、消费电子行业生产及销售旺季相对集中于第四季度，行业内客户集中于第四季度进行设备验收并投产，因此公司第四季度收入占比相对较高。

（3）2023 年第二季度收入占比较高

公司 2023 年第二季度收入占比较高，主要原因为：锂电设备行业在 2021-2022 年整体景气度较高，公司主要客户宁德时代、万向一二三、智纬电子等 2021 年、2022 年向公司下订单的设备较多在 2023 年第二季度完成验收确认收入。

（4）2023 年第四季度收入占比较低

2023 年度，公司第四季度确认收入的比例整体相对较低，主要原因为：受国内下游动力电池、储能等行业 2021 年、2022 年产能扩产较多影响，公司部分下游客户 2023 年下半年验收进度有所减缓，2023 年公司第四季度收入占比有所下降。

2、与可比公司是否一致

公司与同行业可比公司第一季度收入占比、第四季度收入占比情况如下：

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	第一季度收入占比	第四季度收入占比	第一季度收入占比	第四季度收入占比
格林司通	13.44%	67.48%	8.67%	74.69%
杭可科技	24.18%	15.85%	23.07%	19.85%
先导智能	19.69%	20.70%	21.00%	28.22%
信宇人	11.77%	36.38%	5.94%	57.33%
利元亨	25.35%	15.19%	19.14%	30.19%
赢合科技	17.82%	23.10%	17.22%	26.68%
平均值	18.71%	29.78%	15.84%	39.49%
深圳中基	11.96%	17.23%	15.57%	46.70%

由上表可知，报告期内，同行业可比公司第一季度收入占比整体较低，2022 年度第四季度收入占比整体较高，2023 年度第四季度收入占比大部分较低，公司与同行业可比公司分季度的营业收入情况不存在显著差异。

3、是否存在跨期确认收入的情况

公司营业收入存在一定季节性波动，主要受春节假期、下游行业周期性及客户验收进度等因素影响所致，且与同行业可比公司不存在显著差异，不存在跨期确认收入的情况。

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，补充披露境外收入有关情况

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）

营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”中按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，对境外收入有关情况进行了如下披露：

1、境外销售业务的基本情况

报告期内，公司境外销售的地区为韩国、美国，对应客户主要为韩国A-PRO与美国Lithion Battery Inc。韩国A-PRO（终端服务客户为LG新能源）为公司境外销售的重要客户，公司与其合作多年，双方就交货责任、产品质量保证等相关事项签订有框架合同，当存在实际采购需求时，A-PRO向公司下达采购订单。

报告期内，公司境外销售的销售模式均为直销，公司与上述客户的合作主要来源于行业客户相互介绍。公司参考市场价格，根据成本加成的定价方式对境外客户进行报价，经双方协商后确定最终价格，交易中采用电汇的结算方式。

2、境外销售毛利率与境内外销售毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响等

报告期内，公司境外销售毛利率与境内外销售毛利率比较情况如下：

年度	项目	毛利率
2023年度	内销	18.71%
	外销	33.14%
	综合	22.15%
2022年度	内销	25.82%
	外销	30.05%
	综合	26.49%

报告期内，公司外销业务毛利率高于内销，一方面系相对于国内市场，境外竞争环境相对境内缓和。另一方面，公司外销的主要客户为A-PRO，公司与A-PRO的合作始于2015年，已合作多年，双方在产品需求、技术沟通方面，能较快达成一致；公司内销业务客户较多，相比于内销，公司与A-PRO的业务在相关产品的技术经验方面相对更加成熟。加之，公司销售给A-PRO的订单，主要在公司子公司所在地，湖北省襄阳市生产，相比于公司总部，襄阳地区的人工成本、厂房租金等固定费用较低。

报告期内，公司主要以美元作为结算货币，汇兑损益主要为外币兑人民币汇率波动所致，报告期各期汇兑损益分别为-53.68万元、-141.59万元，对公司业绩

影响较小。

3、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

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号）、财政部、国家税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告[2019]39 号）等文件的规定，公司可享受出口货物“免、抵、退”税的税收优惠政策。

报告期内，公司外销收入占公司总收入的比例分别为 15.86%、23.87%，韩国为主要出口国，公司预计外汇政策、国际经贸关系不会产生重大不利变化，对公司持续经营能力影响较小。

4、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系及其他资金往来。

四、与同行业可比公司比较，收入增长较快、客户集中度较高、变化较大是否符合行业特征；报告期内主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式，销售是否具备稳定性

（一）公司收入增长与同行业可比公司不存在重大差异

公司与同行业可比公司收入变化的比较情况如下：

单位：万元

公司	2023 年度		2022 年度
	营业收入	增长率	营业收入
格林司通	31,725.95	39.92%	22,674.32
杭可科技	393,171.90	13.83%	345,413.31
先导智能	1,662,836.10	19.35%	1,393,235.21
信宇人	59,362.23	-11.33%	66,947.65
利元亨	499,438.02	18.81%	420,376.09
赢合科技	974,978.59	8.09%	901,982.20
行业平均值	**603,585.46**	14.95%	**525,104.79**
深圳中基	**85,284.01**	32.50%	**64,366.25**

报告期内，除信宇人收入有所下滑，同行业可比公司营业收入整体保持增长态势，格林司通较为突出，2023 年收入较上年增长 39.92%，公司收入在宁德时代和 A-PRO 等客户的带动下亦保持较快增长态势，公司收入增长率处于可比公司增长率的区间内。

近年来，新能源汽车销量的快速增长带动了全球动力电池出货量的明显增长。动力电池的未来市场与下游新能源车需求情况紧密相关，因此下游行业整体的增长带动了公司及可比公司 2023 年收入的增长。公司与同行业可比公司收入增长具有合理性，公司收入增长与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）客户集中度较高主要受下游锂电池行业集中度较高影响

在储能电池领域，全球前五大锂电厂商 2022 年、2023 年电池出货量合计占比分别为 73%、78%；在动力电池领域，全球前五大锂电厂商 2022 年、2023 年电池出货量合计占比分别为 77.1%、77.5%，锂电池行业整体集中度较高。锂电池行业单个客户规模大，设备采购金额较高，同时，公司的产品得到了全球锂电池行业龙头企业和知名企业的高度认可，如 LG 新能源、比亚迪、宁德时代、国轩高科等，因此公司客户集中度较高。

（三）公司客户集中度较高与同行业可比公司不存在重大差异

公司与同行业可比公司前五大客户销售收入占比情况具体如下:

可比公司	前五大客户占比	
	2023 年度	2022 年度
格林司通	84.03%	89.50%
杭可科技	62.13%	67.56%
先导智能	56.54%	73.29%
信宇人	54.50%	62.65%
利元亨	77.25%	74.36%
赢合科技	33.24%	64.94%
公司	71.14%	58.37%

报告期内，可比公司前五大客户销售收入占比大多在 50%以上，个别可比公司接近 90%，集中度均较高，公司下游客户集中度较高符合行业特征，公司客户集中度较高与同行业可比公司不存在重大差异。

（四）客户变化较大具有一定行业特征

公司专注于锂电池自动化生产设备的研发、设计、生产和销售。下游客户主要采购公司设备作为锂电池的生产设备，属于固定资产投资，相比一般的原材料

采购，下游客户向公司的采购数量、金额主要取决于其产能扩张计划和设备更新需求。经查询同行业可比公司公开披露数据，格林司通亦存在前五大客户变化较大的情况。因此，公司主要客户存在一定变动，符合锂电设备类企业的行业特点，具有合理性。

综上，公司报告期内收入增长较快、客户集中度较高、变化较大与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征。

（五）报告期内主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式，销售是否具备稳定性

报告期内主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议、结算模式与定价方式如下表所示：

同一集团名称	合作开始时间	合作背景	是否签订框架协议	定价方式	主要结算模式
A-PRO	2015年	客户介绍	是	市场协议定价	背靠背
宁德时代	2020年	公司主动寻求合作	是	市场协议定价	3-2-3-2
蜂巢能源	2020年	公司主动寻求合作	按项目签订合同	市场协议定价	3-3-3-1
万向一二三	2015年	公司主动寻求合作	按项目签订合同	市场协议定价	3-2-4-1
智纬电子	2022年	招投标	按项目签订合同	投标价确定	3-3-3-1
国轩电池	2021年	招投标	按项目签订合同	投标价确定	2-4-3-1
鹏辉集团	2017年	公司主动寻求合作	按项目签订合同	市场协议定价	3-3-3-1/ 3-4-2-1
利维能	2018年	公司主动寻求合作	按项目签订合同	市场协议定价	3-3-3-1
中兴派能	2015年	公司主动寻求合作	按项目签订合同	市场协议定价	3-4-2-1/ 3-3-3-1

注：1、公司与客户 A-PRO 主要采用背靠背的结算模式，不存在固定的信用期，主要根据终端客户 LG 新能源的付款进度背靠背付款；
2、公司与蜂巢能源、智纬电子及利维能的结算方式：合同签订付 30%，发货付 30%，验收通过付 30%，质保金 10%（3-3-3-1）；
3、公司与宁德时代的结算方式：合同签订付 30%，发货付 20%，验收通过付 30%，质保金 20%（3-2-3-2）；
4、公司与万向一二三的结算方式：合同签订付 30%，发货付 20%，验收通过付 40%，质保金 10%（3-2-4-1）；
5、公司与国轩电池的结算方式：合同签订付 20%，发货付 40%，验收通过付 30%，质保金 10%（2-4-3-1）；
6、公司与鹏辉集团及中兴派能的结算方式：合同签订付 30%，发货付 30%，验收通过付 30%，质保金 10%（3-3-3-1）及合同签订付 30%，发货付 40%，验收通过付 20%，质保金 10%（3-4-2-1）。

公司与上述客户业务开展顺利、合作良好，同时，由于设备对于电池产品的良品率有重要影响，以及设备的定制化特征，出于保证锂电池产品的质量及锂电池设备供货的及时性等方面的考虑，下游锂电池厂商对上游设备供应商要经过多个环节、长周期认证，认证成本高，锂电池厂商不会轻易更换主要的设备商，上述客户的稳定合作与市场需求可为公司未来业绩稳定性提供有力保障。

五、主要产品交付全过程，包括但不限于生产周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等，是否存在产品未达验收标准提前验收情形，相关验收单据是否齐备

（一）主要产品交付全过程，包括但不限于生产周期、安装及验收周期、验收标准、后续管理等

公司产品从收到订单到交付全过程可以总体分为两个阶段，一是厂内的设计和生产阶段，二是厂外的安装调试、试运行和验收阶段。

厂内的设计和生产阶段主要是指公司收到客户订单后，根据客户产品及交期等要求，由研发部门开展相应产品的研发设计工作，PMC 部门则负责具体生产计划的安排，PMC 部门根据研发部门设计完成的产品图纸、工艺技术文档、程序设计文档和物料清单（BOM 表）等技术资料，结合公司库存情况下达采购计划，并结合各车间生产安排制定生产进度计划，生产部门根据生产进度计划要求协调各车间进行加工、装配和调试，确保产品质量和交期满足客户要求。

厂外的安装调试、试运行和验收阶段主要是指公司设备到达客户现场进行安装调试后，进入试运行阶段，在达到客户对外观结构、产能、稼动率等性能参数的验收标准，满足客户对性能参数的要求后，设备进入验收阶段，公司取得客户确认的验收凭证后，设备完成验收。

后续管理主要体现在产品的售后阶段。在质保期内，若设备出现故障，公司接到故障通知给与远程技术支持，客户不能自行解决质量问题时，公司派人到现场提供维修服务，一般情况下，非客户不当使用、保管或操作导致的问题，公司免费负责维修；质保期外，公司提供有偿服务保障客户设备正常使用。

公司产品平均生产周期约为 5 个月，自动化产线的安装和验收周期通常需要 8-12 个月，智能化专机的安装和验收周期通常需要 10 个月左右。

（二）是否存在产品未达验收标准提前验收情形，相关验收单据是否齐备

公司专注于锂电池生产的电芯装配（中段）和电芯检测（后段）环节，具有单价高、定制化、项目周期相对较长等特点，单台设备或产线购建后将使用多年，

为降低投资风险，客户往往会设置较为严格的验收条款。同时，公司客户以中大型（上市）公司为主，对应客户验收流程规范。

公司内销收入确认时点为完成安装调试且经客户验收合格、取得客户确认的验收凭证后确认收入，验收过程主要由客户主导，验收的前置条件为安装调试达到技术协议约定指标；而上市公司内控流程严格、项目管理规范，加之验收的前置条件清晰，公司不能控制客户出具验收凭证的具体时间；若客户在不满足验收条件的情况下出具验收凭证，会对客户后续质保时限、验收款和质保金的付款义务等产生不利影响，因此客户会按照合同约定审慎出具验收凭证。

综上，公司不存在产品未达验收标准提前验收情形，相关验收单据齐备。

六、部分外销设备中无需验收即可确认收入对应的具体客户，无需公司安装调试的商业合理性，结合公司定制化生产模式、具体合同条款说明收入确认时点及依据是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，是否属于提前确认收入；FOB 模式下依据报关单、提单确认收入存在差异的原因及合理性

（一）部分外销设备中无需验收即可确认收入对应的具体客户，无需公司安装调试的商业合理性

1、部分外销设备中无需验收即可确认收入对应的具体客户

报告期内，公司外销设备无需验收的客户为韩国客户 A-PRO，公司向 A-PRO 销售设备无需验收确认的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	无需验收		需要验收	
	收入金额	占当期设备销售比例	收入金额	占当期设备销售比例
2023 年度	16,794.36	99.75%	41.32	0.25%
2022 年度	7,185.90	78.29%	1,992.65	21.71%

注：以上金额为对 A-PRO 的设备销售收入。

2、无需公司安装调试的商业合理性

公司与 A-PRO 合作始于 2015 年，双方一直保持稳定的合作关系，公司最初对 A-PRO 销售设备以安装调试并经验收合格后确认收入，随着公司与 A-PRO 合作的深入，2021 年下半年开始合作的项目，逐渐过渡至无需安装调试。

（1）公司报告期内向 A-PRO 销售的大部分设备无需进一步复杂的安装调试

2020 年 8 月，公司承担美国通用汽车和 LG 新能源合作的美国电池工厂的项目安装调试义务，由于公共卫生事件防控需要以及贸易摩擦等因素影响，公司提供安装调试响应效率有所降低，后续 A-PRO 向公司采购发往美国工厂的主要产品由化成设备整机变成夹具，夹具作为自动化产线或智能化专机内部的主要部件，相对于整机产品完整度有所降低，公司发往终端客户指定地点的夹具已在出厂前组装完成，产品本身无需进一步复杂的安装调试。

（2）A-PRO 本身具备一定安装调试能力

A-PRO 为韩国的上市公司，具有化成、分容相关工艺的锂电池设备多年行业经验；基于前期的合作，A-PRO 向公司学习了相关安装调试技能，因此，在上述背景下 A-PRO 具备公司设备安装调试的经验和技能。同时，公司向 A-PRO 销售产品的终端客户 LG 新能源亦在韩国，A-PRO 为韩国工厂提供安装调试在人员调配、工作沟通协调上也具有便利性，双方综合考虑公司的安装调试人员技术水平、终端客户需求及响应效率、安装调试成本等因素，2021 年下半年以来，A-PRO 对与公司合作的项目，安排公司进行安装调试的意愿降低。

综上，报告期内公司向 A-PRO 销售的部分设备无需公司安装调试具有商业合理性，主要受前期公司的安装调试人员前往 LG 新能源工厂受限、产品内容变化、A-PRO 具备安装调试能力等因素影响，导致 A-PRO 安排公司进行安装调试的意愿降低。

（二）结合公司定制化生产模式、具体合同条款说明收入确认时点及依据是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，是否属于提前确认收入

1、公司报告期内向 A-PRO 销售产品属于定制化生产，但大部分产品无需公司安装调试

公司报告期内向 A-PRO 销售的主要产品以夹具为主，其产品在公司发往终端客户指定地点的夹具已在出厂前组装完成，产品本身相对简单，此外，A-PRO 已具备大部分产品安装调试能力，无需公司提供进一步复杂的安装调试。

2、公司严格按照与 A-PRO 的合同条款与相关商务文件确认收入

公司对韩国 A-PRO 的销售设备合同中约定，对于公司不负责安装和调试的产品，公司应根据合同/订单和买方所委托要求完成 Jig、设备、部件/组件等的设计和制造，出货后即视为产品控制权转移给买方。另一方面，A-PRO 在与公司下达订单前，双方会针对是否需要公司提供安装调试义务进行明确。

基于合同约定与相关商务文件，对于需要安装调试的设备，公司在货物出口报关、按照合同或订单约定交付至客户指定地点、完成安装调试且经客户验收合格、取得客户确认的验收凭证后确认收入；对于不需要安装调试的设备，公司采用 FOB 模式，以产品发运取得报关单、提单时确认收入。公司收入确认时点及依据严格按照与 A-PRO 的合同条款约定及相关商务文件确认，符合《企业会计准则》的规定。

3、同行业可比公司亦存在部分定制化产品无需安装调试的销售情形

同行业可比公司亦存在部分定制化产品无需安装调试的销售情形，具体境外收入确认政策情况如下：

可比公司	境外收入确认政策
利元亨	合同中约定以 FOB 形式出口，公司无需或者只需在客户现场进行简易安装的，公司在办理好报关手续，与产品相关的主要风险和报酬已经转移给买方，在出口报关完成后确认收入。
先导智能	根据国外客户订单或与国外客户签订的协议，公司向国外客户销售产品主要是以 FOB 形式出口。根据《国际贸易术语解释通则 2010》，FOB 是指卖方将货物放置于指定装运港由买方指定的船舶上，或购买已如此交付的货物即为交货，当货物放置于该船舶上时，货物灭失或损毁的风险即转移，而买方自该点起负担一切费用。在实务操作中公司在出口报关完成后确认收入

资料来源：同行业可比公司首次公开发行股票招股说明书

综上所述，公司部分外销设备无需验收即可确认收入，收入确认时点及依据符合《企业会计准则》的规定，且符合行业惯例，不存在提前确认收入的情形。

（三）FOB 模式下依据报关单、提单确认收入存在差异的原因及合理性

公司 FOB 模式下依据报关单或提单确认收入差异金额为 446.80 万元，分别

占 2022 年度、2023 年度境外收入比例为 4.38%及 2.19%，占比较小，该差异主要系个别项目报关单时间与提单时间存在跨年所致：具体而言，公司向 A-PRO 销售的部分加压化成机在 2022 年 12 月底报关并取得报关单，其中涉及报关金额 446.80 万元部分设备提单日在 2023 年 1 月，公司以产品发运取得报关单、提单时确认收入，对该部分设备的收入确认在 2023 年。因此，FOB 模式下依据报关单、提单确认收入存在差异具有合理性。

七、主要境外客户情况、客户类型、合作期限、客户稳定性、国际经贸关系对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因；公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

（一）主要境外客户情况、客户类型、合作期限、客户稳定性、国际经贸关系对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因

1、主要境外客户情况、客户类型、合作期限、客户稳定性、国际经贸关系对公司经营的影响

报告期内，公司主要境外客户收入金额及占比情况如下：

单位：万元

客户	2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
A-PRO	17,312.26	85.02%	9,489.02	92.94%
Lithion Battery Inc.	3,010.50	14.79%	703.98	6.90%
合计	**20,322.76**	**99.81%**	**10,193.00**	**99.84%**

注：占比为对应客户收入金额占境外收入总额的比例。

以上主要境外客户的基本情况如下：

项目	A-PRO	Lithion Battery Inc.

客户类型	直销客户	直销客户
合作期限	2015 年开始合作	2020 年开始合作
客户稳定性	近两年销售额同比增加，合作保持稳定	近两年销售额同比增加，合作保持稳定
国际经贸关系对公司经营的影响	报告期内，公司产品出口区域主要集中在韩国，相关收入占境外收入的比重为 92.94%、85.02%，公司出口至韩国的产品不存在贸易壁垒，且报告期内未发生重大不利变化，对公司的经营业务不存在重大不利影响	报告期内，公司主要向美国客户出口锂电池自动化生产设备，相关收入占境外收入的比重为 6.90%、14.79%，占比较低。公司销往美国的锂电池自动化生产设备适用相应的关税政策，报告期内未发生重大不利变化；且公司报告期内境外销售采用 FOB 模式，离岸后相关费用均由客户承担，因此对公司的经营业务不存在重大不利影响

2、公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与主要境外客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。

3、境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因

境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策差异情况如下：

项目	内销	外销	差异情况
产品种类	自动化产线、智能化专机	自动化产线、智能化专机	无重大差异
产品定价	以市场定价为参考，由双方自主协商确定	以市场定价为参考，由双方自主协商确定	无重大差异
信用政策	一般为 30-90 天，根据客户信用状况等有所差异	A-PRO 根据终端客户 LG 新能源的付款进度背靠背付款； 公司给予 Lithion Battery Inc.的信用期为验收后 90 天内支付验收款	存在差异，具有合理性

在产品种类上，公司境外销售与境内销售无重大差异；在产品定价上，公司主要以市场定价为参考，由双方自主协商确定，不存在重大差异；

在信用政策上，公司境外销售与境内销售存在一定差异，公司与境外销售主要客户 A-PRO 签订了背靠背的结算条款，A-PRO 在收到终端客户 LG 新能源的回款后，再向公司支付款项，通常情况下，终端客户 LG 新能源在收到设备的 6 个月内完成验收，在设备验收完毕后的 90-180 天内向 A-PRO 支付 70%总金额的

验收款，另 30%作为质保金，于设备质保期到期后支付。

综上，公司境外销售与境内销售在产品种类、定价方面不存在重大差异，信用政策存在一定差异，主要系公司与境外销售主要客户 A-PRO 约定了背靠背的结算条款，该等差异具备合理性。

（二）公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

1、海关报关数据与各期境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司海关报关数据与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
海关报关数据①	16,319.98	10,529.71
境外销售收入②	20,361.56	10,209.43
差异③=②-①	4,041.58	-320.27
差异率④=③/②	24.76%	-3.04%

注：上表海关报关数据系根据原币金额并按当年平均汇率换算所得

报告期各期，公司境外销售收入金额与海关报关数据的差异分别为-320.27 万元和 4,041.58 万元，具体差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
海关报关数据①	16,319.98	10,529.71
加:无需报关的境外收入②	367.19	153.55
加:以前年度报关本年确认的收入③	3,527.11	-
减:已报关但尚未满足收入确认条件的金额④	-	488.12
调整后金额⑤=①+②+③-④	20,214.28	10,195.14
境外销售收入⑥	20,361.56	10,209.43
汇率影响等其他小额差异⑦=⑤-⑥	-147.28	-14.29
差异率⑧=⑦/⑥	-0.72%	-0.14%

注：上表海关报关数据系根据原币金额并按当年平均汇率换算所得

公司海关报关数据和境外销售收入的差异原因如下：

（1）无需报关的境外收入

报告期内，公司无需报关的境外收入为 153.55 万元、346.68 万元，主要系

公司对客户已有锂电生产设备进行技术升级改造，该等服务无需报关。

（2）以前年度报关本年确认的收入

2023 年，公司以前年度报关本年确认收入的金额为 3,527.11 万元，差异主要系：①公司向 A-PRO 销售的部分加压化成机，报关金额为 446.80 万元，其在 2022 年 12 月底报关，在 2023 年 1 月取得提单，公司按照提单时点在 2023 年确认收入；②公司向 Lithion Battery Inc.销售的部分圆柱形锂离子电芯生产线在 2021 年报关，报关金额为 3,019.24 万元，根据合同约定，该设备需要履行安装调试义务，由于受公共卫生事件影响，公司在 2023 年完成安装调试并经验收合格后确认收入。

（3）已报关但尚未满足收入确认条件的金额

2022 年，已报关但尚未满足收入确认条件的金额为 488.12 万元，主要系上述提及的向 A-PRO 销售的部分加压化成机 446.80 万元，其在 2022 年 12 月底报关，在 2023 年 1 月取得提单，公司按照提单时点在 2023 年确认收入。

（4）汇率影响等其他小额差异

报告期内，公司汇率影响等其他小额差异金额为-14.29 万元、-147.28 万元，主要系公司向境外客户销售产生的汇率波动影响，差异较小。

综上所述，报告期各期公司海关报关数据和境外销售收入存在一定差异，主要系公司报关时点与公司销售收入确认时点存在差异，具有合理性。

2、运保费与各期境外销售收入的匹配情况

报告期内，公司境外销售为 FOB 模式，公司不承担离岸后的运保费，产品从厂区运送至港口的陆运费及装卸费等运杂费由公司承担，具体金额如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售运保费	292.30	182.06
境外销售收入	20,361.56	10,209.43
境外销售运保费占境外销售收入比例（%）	1.44%	1.78%

报告期内，公司境外销售运保费分别为 182.06 万元和 292.30 万元，占当期

境外销售收入的比例分别为 1.78%和 1.44%，占比波动较小，公司计入成本的运保费与境外销售收入相匹配。

3、出口退税与各期境外销售收入的匹配情况

公司适用“免抵退税”政策，根据出口货物离岸价、出口货物退税率计算免抵退税金额，对出口退税与各期境外销售收入之间的匹配性进行分析，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
境外销售收入①	20,361.56	10,209.43
其中：申报出口退税外销收入②	8,082.80	778.95
尚未申报出口退税外销收入	12,278.76	9,430.48
申报退税税率③	13%	13%
免抵退税额④=②*③	1,050.76	101.26
免抵税额⑤	1.28	101.26
应退税额⑥=④-⑤	1,049.49	-
实际退税金额⑦	1,049.49	-
差异金额⑧=⑥-⑦	-	-

财政部税务局 2020 年 1 月发布的《财政部税务总局关于明确国有农用地出租等增值税政策的公告》（财政部税务总局公告 2020 年第 2 号）规定：“四、纳税人出口货物劳务、发生跨境应税行为，未在规定期限内申报出口退（免）税或者开具《代理出口货物证明》的，在收齐退（免）税凭证及相关电子信息后，即可申报办理出口退（免）税；未在规定期限内收汇或者办理不能收汇手续的，在收汇或者办理不能收汇手续后，即可申报办理退（免）税。”该政策取消了之前出口退税申报期限为申报之日起到次年 4 月 30 日止的限制，公司各期受留抵税额较小影响，未对全部外销收入申报出口退税，对尚未申报出口退税外销收入执行延期申报出口退税。

由上表可知，报告期内公司实际出口退税金额与根据申报出口退税外销收入计算得出的应退税额一致，公司实际出口退税与各期申报出口退税外销收入具有匹配性。

八、对客商重合主体销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，是否存在客户指定供应商的

情况，是否为委托加工业务，如有，说明具体金额、会计处理，采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合准则规定

（一）对客商重合主体销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异

1、对客商重合主体销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异

报告期内，公司向主要客户、供应商重合的销售及采购情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年		2022 年		销售产品	采购产品
	销售金额	采购金额	销售金额	采购金额		
广州蓝奇	568.82	3,643.76	3,112.39	1,704.40	化成机、分选机等	电源柜、分容机等
深圳锐途	284.02	78.00	-	-	配件	劳务外包服务采购

注：以上为采购额、销售额单期同时超过 60 万元的客商重叠情况

公司向上述客商重合主体销售和采购主要系根据产品的技术协议，并参考同期市场价格协商定价的方式与其合作，与其他客户或供应商销售和采购的定价方式一致。公司单独签订采购合同和销售合同，合同价款单独独立定价，且各自完全承担生产加工中的物料保管和灭失、价格波动等风险，在主要交易条款方面与其他客户供应商签订的合同不存在重大差异。

2、同类产品销售和采购单价是否存在差异

报告期内，公司对上述主要客商重合主体同类产品销售和采购单价情况如下：

（1）广州蓝奇

报告期内，公司向广州蓝奇采购金额为 1,704.40 万元和 3,643.76 万元，占采购总金额的比例分别为 2.81%和 7.54%。公司制定了完善的供应商准入和管理制度以保证原材料采购的质量、成本。对于在市场上能找到公开可比价格的原材料，根据供应商资料和市场行情进行询价、比价或经分析后开展议价，并进行综合比对，最终确定供应商，与其签订采购合同或订单；对于市场上难以找到公开可比价格的原材料，通过分析下游市场行情、对比其他供应商报价、对比历史采购信

息、与行业其他公司相关人员交流获取价格信息等方式，结合供应商报价，综合确定采购价格。

受不同客户的产品定制化需求影响，不同客户对于原材料的性能、型号要求亦存在差异，公司采购的同类标准件的型号种类繁多，且向不同供应商采购同一型号的标准件情形较少，可比的物料参考较少，已获取的同一原材料在不同供应商之间采购价格比较如下：

采购物料名称	规格型号	供应商名称	单价（元/个）
电源开关	HF150W-D-L	深圳市福昊宇五金材料有限公司	164.60
	HS100-24-NP	广州蓝奇	168.14
	HS100-5-NP	广州蓝奇	181.42
	NDR-240-24	东莞怡合达自动化股份有限公司	178.63

公司向广州蓝奇采购同类产品的价格与其他供应商相比，不存在重大差异。

报告期内，公司向广州蓝奇销售金额为 3,112.39 万元、568.82 万元。公司向广州蓝奇销售的产品为软包电池化成机、分选机等，双方根据沟通的技术协议和产品内容，以采购物料成本为基础，综合考虑交期、工艺复杂度等因素，并参考同类产品价格进行报价，交易价格基于市场价格并由双方协商议价后制定，已获取的同一产品在不同客户之间销售价格比较如下：

销售产品	具体产品名称	客户名称	数量（台）	金额（万元）	单价（万元/台）
智能化专机-电芯检测专机	夹具化成机	赣锋锂电	2	42.48	21.24
	夹具化成机	广州蓝奇	1	19.47	19.47

公司向广州蓝奇销售价格与赣锋锂电差异较小，差异主要系受公司产品定制化属性影响，公司向广州蓝奇销售价格具备公允性，与其他同类产品价格不存在重大差异。

（2）深圳锐途

报告期内，公司向深圳锐途采购金额分别为 0 万元和 78.00 万元，采购内容为深圳锐途按照公司图纸及其他要求，配备相应专业作业人员并组织作业人员按

时按质完成公司的外包工作任务。报告期内，公司向深圳锐途销售金额分别为 0 万元和 284.02 万元，销售内容为切叠一体机设备的配件。

公司与深圳锐途交易和同类产品的销售、采购单价不存在重大差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异的分析参见本问询回复之“问题 5、关于关联交易”之“二、对比同类产品的采购、销售价格，说明公司与超盈精密之间采购、销售业务的定价公允性”。

综上，公司对客商重合主体销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商不存在重大差异，公司对前述客商重合主体的产品销售和采购单价与公司其他客户或供应商的同类产品不存在重大差异。

（二）是否存在客户指定供应商的情况，是否为委托加工业务，如有，说明具体金额、会计处理

报告期内，对于上述客商重合单位，客户不指定单一的原材料品牌及具体的供应商，亦不指定原材料的采购价格。公司在项目执行过程中，在满足客户定制化要求的基础上，结合货源、成本等多方面考虑，自主确定具体品牌及供应商，并根据自身设计方案，自主选择具体产品型号、配置和参数。公司独立向供应商采购，具有自主定价权，不存在客户指定供应商的情况。

委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。从形式上看，双方一般签订委托加工合同，合同价款表现为加工费，且加工费与受托方持有的主要材料价格变动无关。

公司与上述客商重合单位发生交易时，不构成受托加工情形的主要原因如下：

从合同性质来看，公司与客商重合单位双方单独签订采购合同和销售合同，合同价款单独独立定价，各自完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；

从购销内容实质来看，公司向其采购的内容和销售内容并无实质性关联或双方在形态、功能上发生了较大改变。

最终产品的销售定价权来看，公司向其采购、产品销售价格由公司与客户单

独协商确定。

综上所述，公司不存在客户指定供应商的情形，上述客商重合业务不属于委托加工业务。

（三）采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合准则规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。”

1、企业承担向客户转让商品的主要责任

公司直接与客户签署销售合同，负责在合同约定的时间、地点以约定的方式向客户交付商品，承担向客户转让商品的主要责任，履行相应的违约义务。

2、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

公司采购货物承担毁损灭失风险，以及生产中的耗损等其他风险，形成产品后，企业在交易过程中承担了一般存货风险，即存货所有权上的主要风险和报酬等。

3、企业有权自主决定所交易商品的价格

公司通过整体市场行情协商定价的方式与其合作，有权自主决定所交易商品的价格。

综上所述，在客商重合相关业务中，公司与相关客户、供应商分别独立签订购销合同，各方遵循双方之间购销合同的权利义务，公司的采购和销售为独立的业务，因此公司在上述业务中为主要责任人，收入确认采用总额法符合《企业会计准则》规定。

九、公司销售退货政策、报告期内销售退货原因，相关会计处理的恰当性，是否存在其他销售退回不满足收入确认条件的情况

（一）公司销售退货政策

公司的销售退货政策具体为：①客户对标的物验收后不合格的，客户要求退

货的，公司将退货金额按照成交原币价格退还给客户，并承担因退货而发生的一切直接损失和费用，包括利息、银行费用、运费、保险费、装卸费、违约金（公司需要承担违约责任时）以及为保管退货而发生的一切直接费用；②客户对标的物验收合格后，基于自身因素等考虑确需退货，与公司协商一致后将货物退回。

（二）报告期内销售退货原因，相关会计处理的恰当性，是否存在其他销售退回不满足收入确认条件的情况

报告期内，公司销售退回情况如下：

期间	客户名称	退回产品	影响金额（万元）	占当期营业收入的比例
2022年度	山东精工电子科技股份有限公司	设备：清洗机、涂油机等	223.27	0.35%
2023年度	江苏智纬电子科技有限公司	设备：圆柱 X-RAY、方形铝壳 X-RAY	374.87	0.44%

由上表可知，报告期内，公司销售退回金额分别为 223.27 万元和 374.87 万元，占当年营业收入的比例分别为 0.35%和 0.44%，占比不到 1%，占比较低，对报告期内经营情况影响较小。

报告期内，客户退货的原因主要为客户综合考虑相关设备成本等因素后，决定退回已采购的相关设备。

在会计核算方面，对于上述销售退回的相关设备，公司冲减营业收入及对应的营业成本，相应的应收账款同步减少，符合《企业会计准则》的相关规定。

报告期内，公司不存在其他销售退回不满足收入确认条件的情况。

【中介机构回复】

十、请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈公司财务总监、销售总监，了解公司报告期内境内外销售设备收入确认时点存在差异的原因、报告期内是否存在变更收入确认政策的情形以及公司的销售退货政策；了解报告期内公司不同销售模式下的收入确认原则及具体方法、

具体确认时点及依据；对报告期内主要境内外客户营业收入进行细节测试、检查了销售合同及订单，查看并分析合同关于产品交付、货款收取等时点以及交货、验收等关键合同条款，分析公司收入的确认时点、获取并检查验收单、报关单、提单等原始单据，复核公司境内外收入确认金额是否准确、收入是否确认在恰当的会计期间，是否符合《企业会计准则》的规定；

2、获取公司收入成本明细表并查阅同行业可比公司公告，分析报告期内公司各季度的收入确认情况，是否存在季节性特征，与可比公司是否一致；

3、对报告期内 1 月和 12 月的境内外收入进行截止性测试，核查是否存在跨期确认收入的情况；

4、了解公司主要产品从接单到交付的过程，查阅主要业务合同及验收单据，了解主要产品的验收标准，质保期的相关约定，获取主要合同订单的发货时间、验收时间，计算生产周期、安装及验收周期；

5、了解公司与主要外销客户的合作历程，查阅公司与外销客户的合同、订单等相关商务文件，确认无需验收即确认收入的合理性；查询同行业可比公司披露的定期报告和招股说明书等，了解对应产品是否存在无需安装调试的情形；获取境外销售明细，分析 FOB 模式下依据报关单、提单确认收入是否存在差异；

6、了解报告期内公司境外销售业务开展情况、境外销售业务模式、客户拓展方式、定价原则、信用政策、结算方法、结换汇等情况；了解公司出口退税优惠政策，外汇政策、国际经济形势对公司境外销售持续性的影响；通过取得公司关联方调查表、企业信用信息公示系统、天眼查等第三方平台核实关联方信息以及获取公司实控人、控股股东、董监高资金流水，核查是否存在对外投资支出，资金往来大额或频繁的组织或个人，检查主要境外客户与公司是否存在关联关系及其他资金往来；

7、对主要境外客户执行函证程序，询证报告期发生的销售金额、往来款项余额以及销售产品是否需要安装调试的事项，确认收入的真实性、准确性及合理性；

8、对主要境外客户进行实地走访，了解双方合作的业务背景、是否存在关

联关系等，实地查看对方的生产经营场所，确认双方业务的真实性；

9、获取海关电子口岸数据、免抵退税申报数据、境外客户运保费数据，核查海关报关数据、运保费、出口退税与公司账面销售收入数据是否匹配；

10、了解公司与主要供应商客户重合主体交易的原因、合理性及定价策略；了解公司与主要供应商客户重合主体交易的核算方式及结算方式；通过检查公司与主要供应商客户重合主体之间签订的采购及销售合同、发票及银行回单等资料，了解销售和采购内容并核查交易真实性；

11、获取公司报告期内的收入成本明细表、销售退货明细表和相应的销售退货单据和销售退货原因说明，根据《企业会计准则》，核查公司相关会计处理的恰当性，并核查是否存在其他销售退回不满足收入确认条件的情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司境内外销售设备收入确认时点与合同约定一致，两者的差异主要系公司和客户约定的项目设备是否需要由公司承担安装调试义务所致，公司收入真实、准确、完整，收入确认方法合理谨慎，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定；报告期内不存在变更收入确认政策的情形；

2、报告期内，公司营业收入存在一定季节性波动，主要受春节假期、下游行业周期性及客户验收进度等因素影响所致，且与同行业可比公司不存在显著差异，公司不存在跨期确认收入的情况；

3、报告期内，公司与同行业可比公司比较，收入增长较快、客户集中度较高、变化较大符合行业特征；

4、报告期内，公司与主要客户业务开展顺利、合作良好，同时，由于设备对于电池产品的良品率有重要影响，以及设备的定制化特征，出于保证锂电池产品的质量及锂电池设备供货的及时性等方面的考虑，下游锂电池厂商对上游设备供应商要经过多个环节、长周期认证，认证成本高，锂电池厂商不会轻易更换主要的设备商，主要客户的稳定合作与市场需求可为公司未来业绩稳定性提供有力保障；

5、公司产品平均生产周期约为 5 个月，自动化产线的安装和验收周期通常需要 8-12 个月，智能化专机的安装和验收周期通常需要 10 个月左右。不存在产品未达验收标准提前验收情形，相关验收单据齐备；

6、报告期内，公司部分外销设备中无需验收即可确认收入对应的具体客户为韩国 A-PRO，公司向其销售的大部分产品较为简单，且客户具备安装能力，故无需公司进行安装调试，此外，公司对其销售合同条款明确规定了需要安装及不需要安装调试的权利与义务，公司部分外销设备无需公司安装调试具有合理性；对于不需要公司安装调试的境外设备，公司采用 FOB 模式，以产品发运取得报关单、提单时确认收入，公司收入确认时点及依据严格按照与 A-PRO 的合同条款约定及相关商务文件确认，符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例，不属于提前确认收入；公司 FOB 模式下依据报关单、提单确认收入存在一定差异，该差异主要系个别项目报关单时间与提单时间存在跨年所致，具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定；

7、公司主要境外客户真实存在，公司与主要境外客户合作时间较长、合作相对稳定，国际经贸关系对公司持续经营不会产生重大不利影响；公司主要境外客户与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体之间不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；公司境外销售与境内销售在产品种类、定价方面不存在重大差异，信用政策存在一定差异，主要系公司与境外销售主要客户 A-PRO 约定了背靠背的结算条款，该等差异具备合理性；

8、公司境外销售收入和海关报关数据存在差异主要系公司报关时点与公司销售收入确认时点存在差异，具有真实性与合理性，公司海关报关数据与各期境外销售收入具有匹配性；报告期内公司境外销售为 FOB 模式，公司不承担离岸后的运保费，公司承担出口产品由厂区运至港口的运杂费及装卸费等，相关费用与公司境外收入具有一定匹配性；报告期内公司实际出口退税金额与根据申报出口退税外销收入计算得出的应退税额一致，公司实际出口退税与各期申报出口退税外销收入具有匹配性；

9、报告期内，公司对客商重合主体销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商不存在重大差异，公司对客商重合主体的产品销售和采购单价与公司其

他客户或供应商的同类产品不存在重大差异；不存在客户指定供应商的情况，公司从事相关交易属于独立购销业务，并不涉及委托加工业务，公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定；

10、报告期内，客户退货的原因主要为客户综合考虑相关设备成本等因素后，决定退回已采购的相关设备。在会计核算方面，报告期内，对于销售退回的外购设备，公司冲减营业收入及对应的营业成本，相应的应收账款同步减少，符合《企业会计准则》的相关规定。报告期内，公司不存在其他销售退回不满足收入确认条件的情况。

问题 4、关于经营业绩

根据申报文件，报告期内公司的毛利率分别为 26.49%、22.15%，其中智能化专机毛利率下降较大，外销业务毛利率高于内销业务毛利率。公司 2022 年度营业外支出较高，主要系公司与福鼎时代的亏损合同计提的预计负债损失 943.75 万元。报告期内公司的经营活动产生的现金流量净额分别为-22,043.38 万元、-10,272.40 万元，资产负债率分别为 74.79%、71.10%。

请公司说明：（1）结合公司向宁德时代销售售价、销售数量，分析毛利率变动的原因，与同行业竞争产品毛利率的对比情况，毛利率变动趋势是否一致；（2）公司改造与增值服务、配件和其他业务毛利率大幅变动的原因；（3）结合市场竞争环境、襄阳生产基地固定费用具体分析外销毛利率较高的原因，是否与可比公司一致；（4）结合锂电专业设备制造市场的总体竞争情况、下游锂电池厂商市场规模，以及报告期后公司业绩情况，说明公司业绩下滑风险；（5）福鼎时代的亏损合同发生原因、亏损金额计算过程，是否仍在持续合作；公司与宁德时代等其他客户是否存在未披露的亏损合同，预计负债计提是否充分；（6）经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性，结合公司资产负债率、售后租赁合同具体内容，说明是否存在资金流紧张的情形、短期或长期偿债风险，以及对公司持续经营能力的影响

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司向宁德时代销售售价、销售数量，分析毛利率变动的原因，与同行业竞争产品毛利率的对比情况，毛利率变动趋势是否一致

（一）结合公司向宁德时代销售售价、销售数量，分析毛利率变动的原因

2022 年度，公司向宁德时代销售金额为 17.31 万元，对公司毛利率整体影响较小。2023 年度，公司向宁德时代主要销售智能化专机，相关设备的销售金额和同类产品销售占比情况及其他主要智能化专机客户的情况如下：

单位：万元

客户名称	销售金额	同类产品销售占比
宁德时代	15,862.52	68.88%
A-PRO	5,526.86	24.00%

注：上述客户销售售价、销售数量、毛利率数据已申请不予披露。

公司 2023 年销售的智能化专机的主要客户为宁德时代和 A-PRO，向宁德时代销售的智能化专机的平均单价低于向 A-PRO 销售的智能化专机的平均单价较多，主要系宁德时代在锂电池生产产业链地位较高，市场议价能力较强，导致公司向其销售的设备单价相对较低。公司 2023 年向宁德时代销售智能化专机的毛利率较低，而向其销售的智能化专机占当年公司智能化专机收入占比为 68.88%，占比较高，从而拉低了公司 2023 年度整体毛利率水平。

（二）与同行业竞争产品毛利率的对比情况，毛利率变动趋势是否一致

1、格林司通

公司与可比公司格林司通的业务分类较为接近，同类业务的毛利率对比情况如下：

公司名称	具体业务类型	2023 年度	2022 年度
格林司通	自动化产线	31.31%	31.67%
	智能化专机	32.26%	32.33%
	改造与增值服务	39.76%	41.07%
	配件产品	33.52%	34.21%
	主营业务	32.39%	33.70%
深圳中基	自动化产线	23.28%	24.30%
	智能化专机	16.15%	30.36%

	改造与增值服务	52.89%	73.09%
	配件产品	37.33%	69.49%
	主营业务	22.07%	26.36%

由上表可知，公司自动化产线毛利率低于格林司通，2023 年度智能化专机毛利率低于格林司通，主要系细分产品差异、客户结构差异；此外，格林司通仍在成长阶段，业务规模相比较小，产品类型和客户相对集中，整体投入相对较小，且其主要客户为境外客户或境外客户在境内设立的子公司，毛利率相对较高所致。公司改造与增值服务毛利率高于格林司通较多，主要系改造设备标的、技术性能要求等因素差异较大所致。公司配件产品毛利率高于格林司通较多，主要系锂电生产设备主要为定制化设备，对配件需求差异较大所致。

报告期内，公司自动化产线毛利率与格林司通相比均较为稳定，智能化专机业务受宁德时代影响毛利率下降较多，整体而言公司主要业务毛利率与格林司通同类业务的变动趋势一致。

2、其他可比公司

公司与其他可比公司可比的同类业务主要为锂电生产设备，公司锂电生产设备主要为自动化产线和智能化专机，同类业务的毛利率对比情况如下：

公司名称	具体业务类型	2023 年度	2022 年度
杭可科技	充放电设备	37.26%	30.62%
先导智能	锂电池设备	38.69%	39.04%
信宇人	锂电池干燥设备	15.41%	14.50%
	锂电池涂布设备	44.15%	42.07%
	锂电池辊压、分切设备	39.50%	17.89%
	锂电设备及关键零部件	37.33%	45.93%
利元亨	锂电池制造设备	24.59%	35.69%
赢合科技	锂电池专用生产设备	19.56%	18.95%
深圳中基	自动化产线和智能化专机	21.21%	25.13%

由上表可知，公司同类业务毛利率水平与同行业可比公司存在一定差异，主要受公司与同行业可比公司之间的产品结构、业务规模和客户结构等因素影响所致。具体分析如下：（1）杭可科技的主要产品为充放电设备，整体毛利率相对

较高；（2）先导智能坚持高端定位，是业内少数具备锂电设备整线交付能力的公司，电池全生产环节的部署，形成较好的协同效应。在客户资源上，先导智能持续获取大额订单和高端设备订单，形成规模经营并巩固成本优势，因此先导智能锂电池设备毛利率水平较高；（3）信宇人生产的锂电池设备主要为锂电池前段设备，而公司主要生产锂电池中后段设备，产品结构差异较大；（4）利元亨第一大客户为新能源科技（ATL），系利元亨的主要收入来源。新能源科技（ATL）是全球消费类电池市场最大供应商之一，利元亨向其销售的产品毛利率较高导致整体的毛利率较高；（5）赢合科技国内客户销售占比较高，由于国内市场近年来竞争较为激烈，锂电设备整体毛利率相对较低。

公司主要生产锂电池中后段设备，与利元亨较为接近，利元亨 2023 年锂电池制造设备的毛利率较 2022 年大幅下滑，主要系利元亨 2023 年毛利率相对较低的动力锂电设备业务收入占锂电池制造设备业务整体收入的比重大幅提升至 89.05%所致；2023 年度公司自动化产线和智能化专机主要应用的领域亦为动力电池领域，毛利率较 2022 年度有所下降，和利元亨生产的锂电池制造设备的毛利率变动趋势一致。综上所述，公司与同行业可比公司竞争产品毛利率水平存在一定差异，主要受公司与同行业可比公司之间的产品结构、业务规模和客户结构等因素影响所致；且公司与可比公司竞争产品毛利率变动趋势不存在显著差异。

二、公司改造与增值服务、配件和其他业务毛利率大幅变动的原因

（一）改造与增值服务

报告期内，整体而言，由于公司生产的设备为定制化设备，公司设备改造与增值服务的改造设备标的及其报价、技术性能要求、响应速度等因素均存在较大差异，因此改造与增值服务毛利率会存在较大波动。

2023 年度，公司改造与增值服务毛利率由 2022 年度的 73.09%下降至 52.89%，主要原因为：受国内下游行业增速有所下滑等因素影响，多氟多、赣锋锂电、利维能、鹏辉集团等客户对设备换型改造的报价趋严，同时公司给部分客户进行设备换型改造的成本增加，导致公司改造与增值服务的毛利率有所下降。

（二）配件

报告期内，公司配件产品销售主要为公司为客户提供锂电生产设备的配件更换，2023 年度，公司配件销售的毛利率由 2022 年度的 69.49%下降至 37.33%，主要原因为：一方面，报告期内 A-PRO 为公司主要客户，且在 2023 年度公司对其销售大幅增长，公司出于维护和战略客户的关系考虑，适当降低了销售给 A-PRO 的配件毛利率；另一方面，受国内下游行业增速有所下滑等因素影响，公司为保持持续的市场竞争力，适当降低了销售给部分国内客户的配件毛利率。

（三）其他业务

2023 年度，公司其他业务销售的毛利率由 2022 年度的 100.00%下降至 60.84%，主要原因如下：

公司 2022 年度其他业务均为废料销售，毛利率为 100%；废料销售的成本为零主要系公司销售的废料为生产过程中各个环节产生的废料，来源分散且价值较低，均已在产品成本中核算，因此公司未核算其他业务中废料销售的成本。同行业可比公司杭可科技在其招股说明书中披露其对废料销售的成本亦未进行计算，公司未核算废料销售成本符合行业惯例。

2023 年度，公司其他业务包括废料销售和部分厂房及宿舍的对外出租，由于该部分厂房及宿舍的出租基本为平价出租，毛利率较低，整体拉低了 2023 年度公司其他业务的毛利率。

三、结合市场竞争环境、襄阳生产基地固定费用具体分析外销毛利率较高的原因，是否与可比公司一致

（一）结合市场竞争环境、襄阳生产基地固定费用具体分析外销毛利率较高的原因

一方面，报告期内，公司境外销售的主要客户为 A-PRO，公司对 A-PRO 销售金额占各期公司境外销售金额的比例分别为 92.94%和 85.02%；而 A-PRO 第一大客户是全球知名锂电池制造商 LG 新能源，随着近年来锂电行业的快速发展，2022 年-2023 年度美国和欧洲的锂电池行业需求增长较快，其下游客户 LG 新能源加快了在北美、欧洲的扩产步伐，LG 新能源扩产加速带动公司下游客户 A-PRO 收入大幅增加，A-PRO 进而加大了对公司设备的采购。2023 年度，公司对 A-PRO 的销售收入由 2022 年度的 9,489.02 万元增长至 17,312.26 万元，增长

82.45%，A-PRO 对公司设备的需求较为旺盛，且公司作为 A-PRO 的核心供应商，具有较强的议价能力，因此公司销售给 A-PRO 的设备价格相对较高。

另一方面，公司销售给 A-PRO 的订单，主要在公司子公司所在地湖北省襄阳市生产，相比于公司总部所在地深圳，襄阳地区的人工成本、厂房租金等固定费用较低。具体而言，报告期内，公司深圳地区生产人员的平均薪酬分别为 9.88 万元/年和 10.32 万元/年，公司深圳地区厂房的平均年租金分别为 334.86 元/平米和 350.03 元/平米；公司襄阳地区生产人员的平均薪酬分别为 8.14 万元/年和 8.33 万元/年，公司襄阳地区厂房的平均年租金分别为 91.16 元/平米和 96.06 元/平米；因此相比于公司总部所在地深圳，由于襄阳地区的人工成本、厂房租金等固定费用较低，使得公司境外销售的设备生产成本相较于境内销售的设备相对较低。

综上，公司外销毛利率高于内销毛利率的主要原因为：一方面，公司作为 A-PRO 的核心供应商，具有较强的议价能力；另一方面，公司销售给 A-PRO 的设备，主要在公司子公司所在地湖北省襄阳市生产，相比于主要生产内销设备的公司总部，襄阳地区的人工成本、厂房租金等固定费用较低，设备的生产成本相对较低。

（二）是否与可比公司一致

报告期内，公司与同行业可比公司外销毛利率和内销毛利率情况如下：

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	外销毛利率	内销毛利率	外销毛利率	内销毛利率
格林司通	31.71%	32.79%	-	33.70%
杭可科技	50.50%	33.56%	39.98%	31.59%
先导智能	16.15%	37.04%	19.84%	40.00%
信宇人	29.47%	31.05%	59.61%	23.26%
利元亨	49.74%	25.76%	38.69%	34.31%
赢合科技	46.25%	20.85%	31.02%	19.66%
深圳中基	33.14%	18.71%	30.05%	25.82%

注 1：数据来源于公司资料和同行业可比公司公告；
注 2：格林司通 2022 年度无境外销售，因此无外销毛利率。

由上表可知，报告期内，2022 年度，除先导智能外，同行业可比公司的外销毛利率均高于内销毛利率；2023 年度，除格林司通、先导智能、信宇人外，同行业可比公司的外销毛利率均高于内销毛利率。先导智能 2022 年度、2023 年度外

销毛利率低于内销毛利率较多主要系其前期受公共卫生事件影响的海外项目在上述期间集中确认收入，由于项目周期持续较长，投入成本较高，导致其外销毛利率整体较低；格林司通 2023 年度外销毛利率略低于内销毛利率，主要系其境外业务开展相对较晚，为尽快开拓境外市场，对境外客户销售设备的整体毛利率相对较低所致；信宇人 2023 年度外销毛利率略低于内销毛利率，主要系产品结构波动导致其 2023 年度外销毛利率同比 2022 年度大幅下滑所致。

综上所述，报告期内，除部分同行业可比公司由于自身业务开拓、客户和产品结构波动、项目周期较长等客观原因导致外销毛利率低于内销毛利率外，大部分同行业可比公司的外销毛利率高于内销毛利率，公司与同行业可比公司不存在显著差异。

四、结合锂电专业设备制造市场的总体竞争情况、下游锂电池厂商市场规模，以及报告期后公司业绩情况，说明公司业绩下滑风险

（一）锂电专业设备制造市场的总体竞争情况

1、下游行业持续向好，锂电专业设备制造市场增速可观

（1）动力电池

数据显示，2023 年全球新能源汽车总体销量达到 1,465.3 万辆，同比增长 35.4%，其中中国新能源汽车销量达到 949.5 万辆，占全球销量的 64.8%。新能源汽车销量的快速增长带动了全球动力电池出货量的明显增长。动力电池的未来市场与下游新能源车需求情况紧密相关，2023 年全球新能源车渗透率仅为 18.3%，目前亚太（除中国）、东欧/中欧、非洲/中东、南美的新能源车渗透率均低于 5%，未来新能源车渗透率提升空间巨大。全球各地新能源车渗透率情况如下：

地区	指标	2020	2021	2022	2023
西欧	销量	126.4	218.5	260.3	323.3
	渗透率	11.4%	20.1%	25.1%	27.4%
中国	销量	126.4	320.8	620.8	829.2
	渗透率	5.2%	13.2%	26.1%	32.9%
亚太除中国	销量	7.7	16.0	34.6	57.4
	渗透率	0.6%	1.2%	2.4%	3.7%
北美	销量	35.7	71.6	106.7	156.7
	渗透率	2.7%	5.3%	7.8%	11.5%
东欧/中欧	销量	1.3	2.9	5.2	12.5
	渗透率	0.4%	0.8%	1.9%	3.5%
非洲/中东	销量	1.7	3.1	4.2	5.7
	渗透率	1.0%	1.6%	2.1%	4.1%
南美	销量	0.2	0.5	0.9	2.3
	渗透率	0.1%	0.1%	0.2%	0.5%
全球	**汽车销量**	**7025.7**	**7217.2**	**7176.4**	**7596.3**
	新能源销量	**299.3**	**633.3**	**1032.7**	**1387.1**
	渗透率	**4.3%**	**8.8%**	**14.4%**	**18.3%**

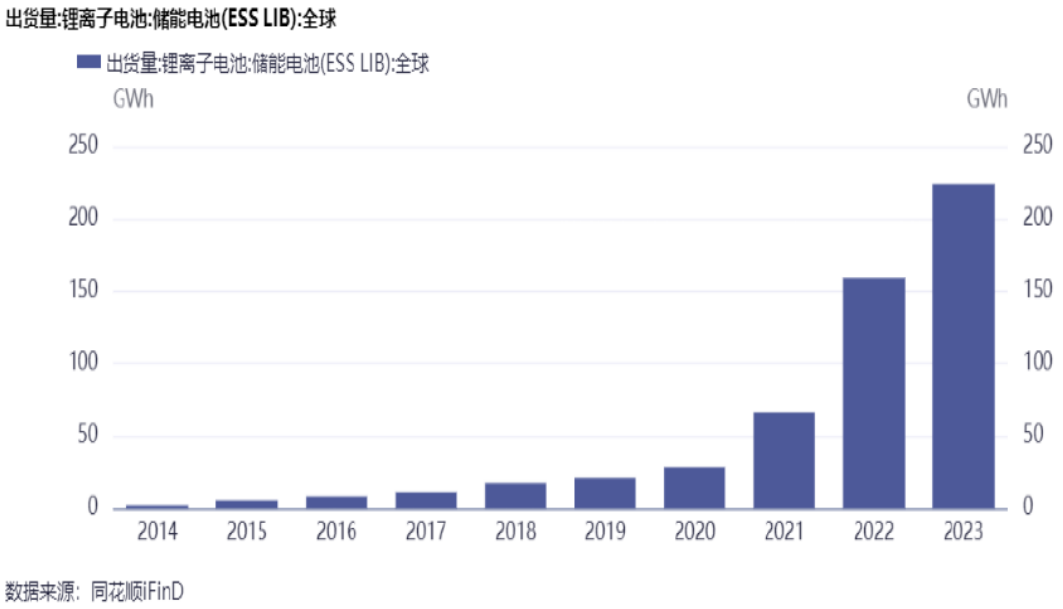
注：数据来源于申万宏源证券研究报告

在全球各国大力发展全球新能源汽车的背景下，国外动力锂电池市场近年来出货量亦保持高速增长的趋势，未来国内外锂电池生产企业在国外的扩张将有效带动公司所处的锂电设备行业持续增长。

公司业务也逐渐拓展至欧洲、美洲、及亚洲重点国家，目前已接触多个国际知名企业，大部分已在技术交流和洽谈阶段，未来有望成为公司新的收入增长点。

（2）储能电池

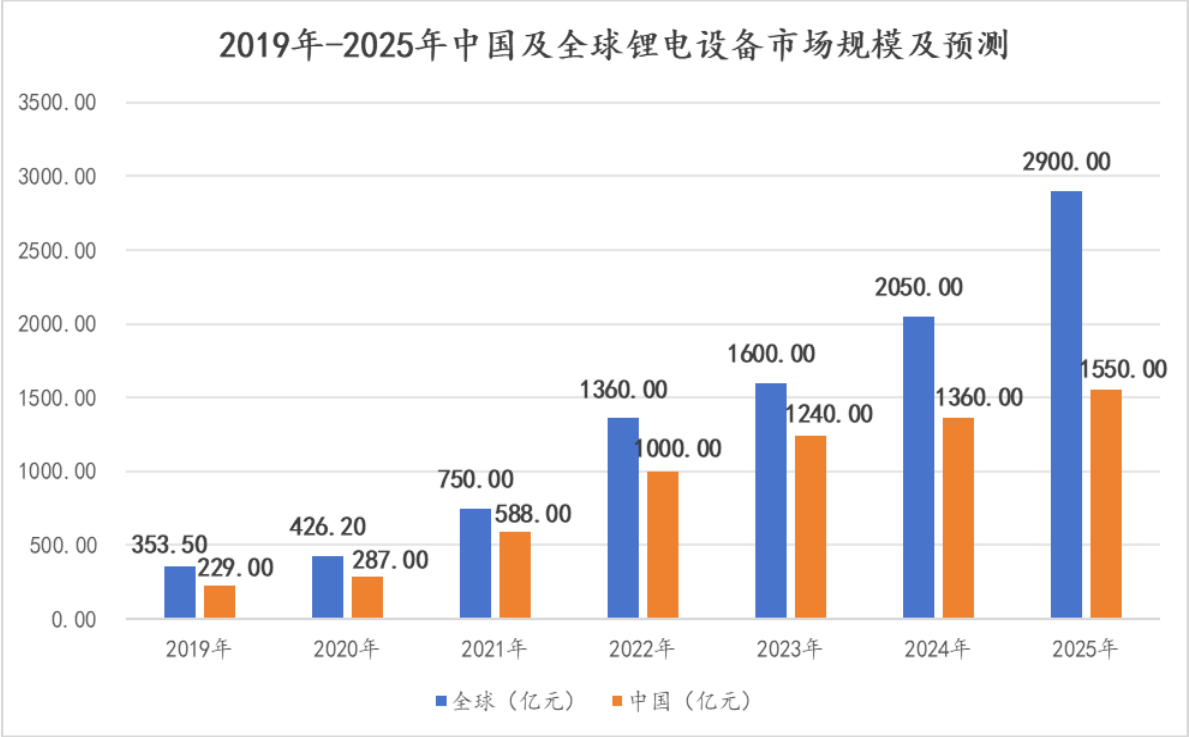
随着全球能源结构的转型和新能源技术的快速发展，储能锂电池行业正迎来前所未有的发展机遇。作为未来能源存储和应用的基石，储能锂电池在电动汽车、可再生能源并网、智能电网等领域具有广泛的应用前景。2014-2023 年全球储能电池出货量情况如下所示：



近年来，全球储能锂电池的出货量呈现出爆发性的增长态势，从 2018 年的 17.5GWh 增长至 2023 年的 224.2GWh。由于电池是效率较高的储能方式，锂离子电池具有环境污染小、能量密度高、循环寿命长、倍率性能强等优点，随着其成本下降，锂离子电池的经济性开始日益凸显，在储能市场的应用也愈发广泛。目前储能电池主要运用于电力储能、家用储能以及基站储能，而未来人工智能对于电力储能的需求亦将呈现爆发式增长。当前人工智能技术已经呈现高速发展态势，仅 ChatGPT 每月的电力消耗就相当于约 30 万中国家庭一个月的用电量，未来储能锂离子电池市场发展前景巨大。

（3）锂电专业设备制造市场增速可观

根据高工产研锂电研究所（GGII）统计数据，2022 年全球锂电设备市场规模达到 1,360 亿元。受全球新能源汽车需求推动及动力电池企业扩产影响，全球锂电设备市场需求持续上涨。



数据来源：高工产研锂电研究所（GGII）调研统计

近年来，受我国新能源汽车政策引导，以及国内动力电池企业扩产导致的市场需求快速增加等因素驱动，国内锂电设备需求快速增加。2021 年中国锂电设备市场规模达到 588 亿元，占全球锂电设备市场的比例为 78.40%。根据 GGII 预测，到 2025 年，中国锂电设备市场规模将达到 1,550 亿元，2021 年至 2025 年，年复合增长率为 27.42%，增速可观。

2、锂电设备行业参与企业数量众多，竞争逐渐激烈

受锂电及新能源汽车行业高速增长的带动，中国锂电设备行业参与企业数量众多，竞争逐渐激烈。同时，经过行业多年发展，中国锂电设备行业已孕育出实力强劲的头部企业，如先导智能与赢合科技，这两家企业入局较早，行业积累深厚，且与宁德时代、比亚迪等头部锂电池厂商合作，经营规模较大，具有品牌优势。头部企业通过规模与品牌优势，与头部锂电池厂商合作来进一步加强竞争优势抵抗风险，中小锂电设备厂商通过服务与价格优势，获取差异化竞争优势。

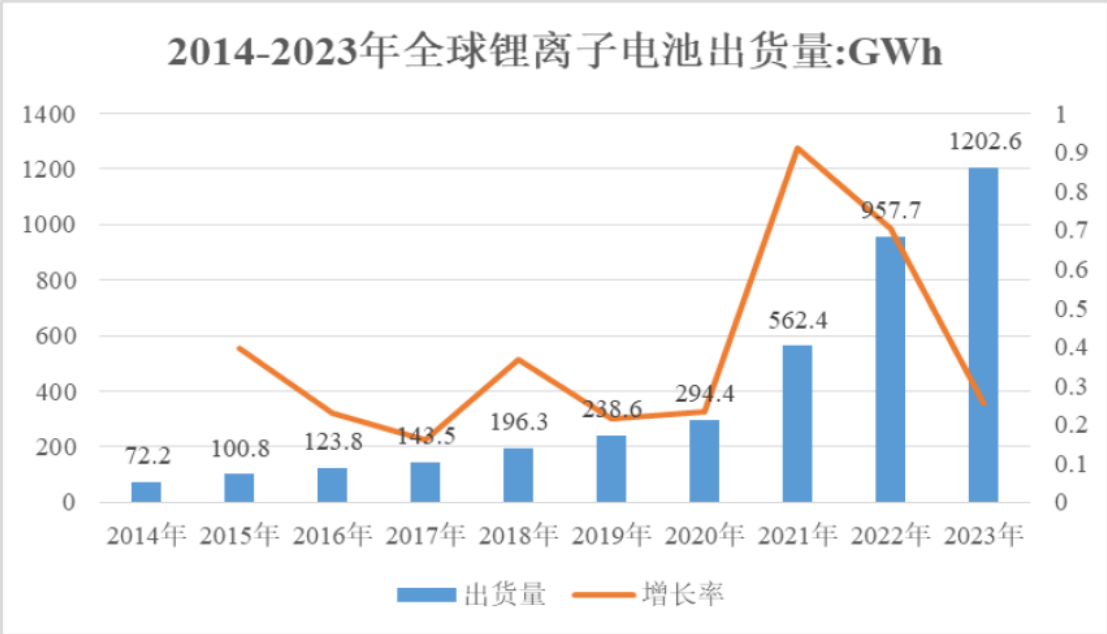
3、国外扩张趋势显现，寻找海外市场机会

中国汽车工业协会数据显示，2023 年我国新能源汽车渗透率为 31.6%，预计 2024 年接近 40%；而 2023 年全球新能源车渗透率仅为 18.3%，在全球各国大力发展全球新能源汽车的背景下，海外新能源车渗透率提升空间巨大。

全球车企包括大众、宝马、奔驰等也纷纷加快了电动化转型，其电池采购需求也将不断提高。因此，国内锂电厂商及锂电设备厂商为抓住海外新能源汽车的发展机遇，纷纷向国外扩张，寻找海外市场机会，先导智能、赢合科技、杭可科技、利元亨等锂电池设备企业积极参与到全球竞争，2023 年是国内锂电池产业链企业集中走向海外的一年，据 GGII 预计，2024 年将成为国内锂电池产业链企业海外集中“落地年”。

（二）下游锂电池厂商市场规模逐年上升，市场存在广阔增量

公司主要从事锂电池自动化生产设备的研发、设计、生产和销售，未来业绩需求的变动将受到下游锂电池行业变化的影响。最近几年，得益于新能源汽车、储能及消费电子市场的快速发展，锂电池市场需求持续增加，出货量逐年上升。根据研究机构 EVTank 发布的《中国锂离子电池行业发展白皮书（2024 年）》显示 2014-2023 年全球锂离子电池出货量情况如下：



数据来源：EVTank

根据研究机构 EVTank 发布的《中国锂离子电池行业发展白皮书（2024 年）》，预计全球锂离子电池出货量在 2025 年和 2030 年将分别达到 1,926.0GWh 和 5,004.3GWh，将持续呈现高速增长的趋势，下游锂电池生产行业的不断增长和更新换代可以在未来有效带动公司业务持续发展。

（三）报告期后公司业绩情况受验收进度影响，业绩呈现波动

随着我国国内锂电设备市场的迅速扩大，市场规模的基数大幅增加，2023 年以来我国锂电设备市场增速开始放缓，但市场规模的绝对额仍然在不断上升。公司 2024 年 1-6 月份业绩呈现波动，一方面系 2024 年受整体宏观经济波动的影响，公司下游客户验收趋于保守，公司严格按照《企业会计准则》及合同条款作为收入确认时点，上半年收入同比有所下滑，但受场地、人工等固定费用刚性开支影响，上半年经营业绩呈现波动；另一方面系部分客户上半年回款进度有所滞后，公司基于谨慎原则，按照公司坏账计提政策对应收账款充分计提了信用减值损失。

随着 2024 年下半年收款及验收的影响，公司预计全年经营业绩将得到有效改善。经查询同行业可比公司业绩披露的公告，大多同行业可比公司业绩亦出现波动，公司 2024 年 1-6 月业绩波动与可比公司不存在重大差异。

（四）行业持续增长，公司在手订单充足，业绩持续下滑的风险较小

1、新能源汽车和储能等锂电池相关行业仍将保持增长

随着我国国内锂电设备市场的迅速扩大，市场规模的基数大幅增加，2022 年以后我国锂电设备市场增速开始放缓，但市场规模的绝对额仍然在不断上升。从 GGII 的预测可知，2023 年开始，海外锂电设备市场将迅速扩张，我国锂电设备厂商也开始大幅布局海外市场。

新能源汽车方面，如前所述，新能源汽车销量的快速增长带动了全球动力电池出货量的明显增长。动力电池的未来市场与下游新能源车需求情况紧密相关，2023 年全球新能源车渗透率仅为 18.3%。EVTank 预计 2024 年全球新能源汽车销量将达到 1,830 万辆，其中中国新能源汽车销量将达到 1,180 万辆，2030 年全球新能源汽车销量将达到 4,700 万辆。随着全球新能源汽车的不断渗透，新能源汽车仍有广阔的市场空间，仍将带动锂电池相关行业保持增长。

储能锂电池方面，全球储能锂电池的出货量呈现出爆发性的增长态势，从 2018 年的 17.5GWh 增长至 2023 年的 224.2GWh。由于电池是效率较高的储能方式，锂离子电池具有环境污染小、能量密度高、循环寿命长、倍率性能强等优点，随着其成本下降，锂离子电池的经济性开始日益凸显，在储能市场的应用也愈发广泛。目前储能电池主要运用于电力储能、家用储能以及基站储能，而未来人工

智能对于电力储能的需求亦将呈现爆发式增长。

2、公司紧跟行业技术发展，布局大圆柱与固态电池方向，保持竞争优势

（1）大圆柱电池生产设备有望成为锂电设备的新增长极

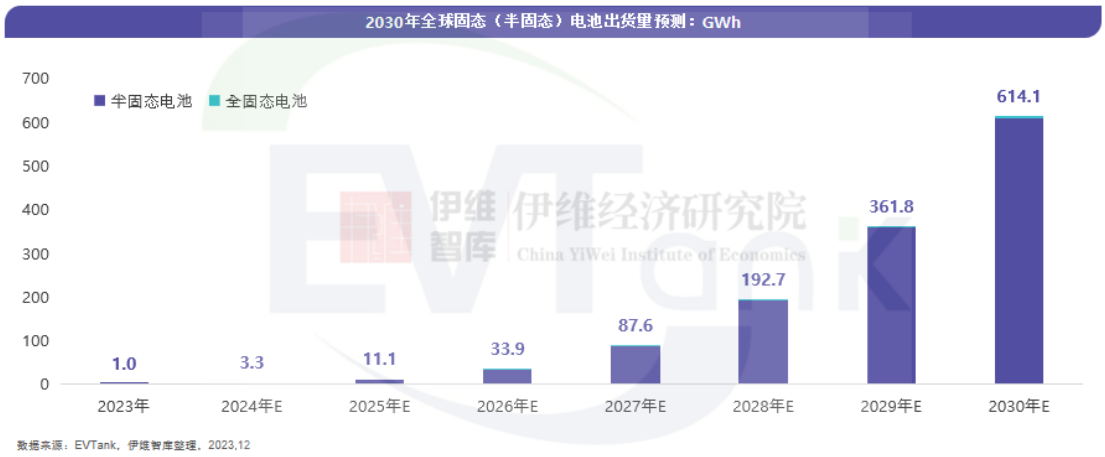
海外新能源汽车市场长期使用大圆柱电池，大圆柱电池市场渗透率显著高于国内。一致性高、安全性好、成本优势明显的大圆柱电池已经成为特斯拉、宝马、松下、LG 新能源、亿纬锂能、蜂巢能源等知名企业的一致选择，大圆柱电池发展趋势逐步显现，并面临迫切量产需求。根据华泰证券研报预测，2027 年全球大圆柱电池装机量有望达 429GWh，对应市场规模达 2,144.8 亿元，2023 年-2027 年复合年均增长率可达 110.7%。随着锂电设备全球化发展与大圆柱电池全球量产加速，大圆柱电池设备有望成为锂电设备的新增长极。

公司是我国最早实现大圆柱电池高速全自动技术突破和产业化应用的厂商之一，公司大圆柱电池高速全自动组装线，可以达到多项高性能指标，曾获得广东省机械工程学会颁发的“2023 年广东省机械工业科学技术一等奖（大圆柱电池高速全自动组装线关键技术及产业化应用）”。

公司已于 2023 年 7 月向比亚迪成功交付了其第一条 4680 大圆柱电池高速全自动生产线（120PPM）相关设备。大圆柱电池相关产品现已服务于比亚迪、鹏辉能源、多氟多等知名龙头电池企业，紧跟市场需求趋势，体现了公司具备较强的技术水平。

（2）固态电池技术发展和应用将加速渗透

目前，锂离子电池的主流技术路线是三元锂电池和磷酸铁锂电池，但这两种锂离子电池存在一些弱点。一些新的技术路线处于探索阶段，由于固态电池具有能量密度高、安全性高、体积小、循环使用寿命长等优点，预计固态电池技术将不断渗透，加快商业化进程。根据市场机构预测，未来几年，固态（半固态）电池将实现快速增长。



EVTank 在白皮书中预计到 2030 年全球固态电池的出货量将达到 614.1GWh，在整体锂电池中的渗透率预计在 10%左右，其市场规模将超过 2,500 亿元，主要为半固态电池。以卫蓝新能源、清陶能源和赣锋锂电等为代表的中国企业选择了产业化较为容易的半固态电池作为过渡阶段产品，推动了半固态电池的产业化发展。据市场预测，固态电池出货量将保持高速增长，成为锂电行业下一个风口。

作为未来锂电池技术的重要发展方向，公司紧跟半固态/固态锂电池市场需求，积极开展相关技术开发工作，突破了半固态锂电池装配技术，已经向赣锋锂电、北京卫蓝、安瓦能源等交付了半固态锂电池自动化装配线等相关产品。公司目前正逐步开展全固态电池装配线关键技术研发，使公司的设备在未来电池制造领域占据重要地位。

3、公司在手订单充足，业绩持续下滑的风险较小

公司通过持续的研发投入和优质的产品质量，取得了较好的市场口碑、市场影响力逐渐扩大，订单情况较好，截至 2024 年 6 月末，公司在手订单充足，达 11.98 亿元（含税），涵盖比亚迪、A-PRO、赣锋锂电、亿纬锂能、珠海鹏辉等知名厂商，公司与前述客户业务开展顺利，合作良好。由于设备对于电池产品的良率有重要影响，以及设备的定制化特征，出于保证锂电池产品的质量及锂电池设备供货的及时性等方面的考虑，下游锂电池厂商对上游设备供应商要经过多个环节、长周期认证，认证成本高，锂电池厂商不会轻易更换主要的设备商，上述客户的稳定合作与市场需求可为公司未来业绩稳定性提供有力保障。

综上，公司下游锂电市场增速有所放缓，公司业绩受下游客户验收进度安排影响呈现一定波动，但市场规模的绝对额仍然在不断上升。公司紧跟行业技术发

展，在手订单充足，报告期期后业绩持续下滑的风险较小。

五、福鼎时代的亏损合同发生原因、亏损金额计算过程，是否仍在持续合作；公司与宁德时代等其他客户是否存在未披露的亏损合同，预计负债计提是否充分

（一）福鼎时代的亏损合同发生原因

报告期内，为了扩大公司业务规模，于 2022 年 11 月与宁德时代子公司福鼎时代签订自动超声波焊接机业务，相关产品在公司属于新产品、新技术，为进一步拓展公司业务，报价较低，从而导致福鼎时代项目出现明显亏损。该项目对公司进一步加深与宁德时代合作、拓展市场具有较大帮助，因此与福鼎时代签订亏损合同具有商业合理性。

（二）福鼎时代合同亏损金额计算过程

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定，待执行合同变成亏损合同的，有合同标的资产的，应当先对标的资产进行减值测试并按规定确认减值损失，如预计亏损超过该减值损失，应将超过部分确认为预计负债；无合同标的资产的，亏损合同相关义务满足预计负债确认条件时，应当确认为预计负债。

报告期内，对于亏损合同，公司先计算预计亏损金额，根据《企业会计准则》的要求，期末先对该部分合同对应的存货按照可变现净值与账面余额孰低原则计提存货跌价准备，若预计亏损超过该减值损失，应将超过部分确认为预计负债。

2022 年，公司对福鼎时代亏损合同计提预计负债的计算过程如下：

单位：万元

产品名称	自动超声波焊接机
合同签订日期	2022/11/16
产品数量	8 台
不含税合同金额	1,337.60
预计总成本	2,168.86
预计销售税费	24.65
期末存货账面余额	28.23
预计亏损金额	855.91

计提存货跌价金额	28.23
计提预计负债金额	827.69

截至 2024 年 6 月末，以上合同标的已发货至福鼎时代，处于安装调试待验收阶段，累计已发生成本金额约 2,200.00 万元，与合同签订时预计总成本无重大差异，因此，相关亏损合同的预计负债计提充分。

（三）公司与福鼎时代是否持续合作

公司仍与福鼎时代持续保持合作，同时，公司与福鼎时代的母公司宁德时代建立了持续的合作关系。2022 年公司向宁德时代实现销售收入 17.31 万元，2023 年公司向宁德时代实现销售收入 17,785.48 万元，与宁德时代交易额增长明显。

（四）公司与宁德时代等其他客户是否存在未披露的亏损合同，预计负债计提是否充分

公司已按照《企业会计准则》的规定执行亏损合同的判断以及对待执行亏损合同进行相应的会计处理，公司已针对相应合同项下的存货进行减值测试并确认存货跌价准备，而对于亏损合同尚未形成相关资产的部分，公司亦已计提预计负债，符合《企业会计准则》的规定，相应预计负债计提充分完整，并已体现在公司营业外支出中，不存在对亏损合同形成的预计负债应披露而未披露的情形。

为让投资者更充分地了解公司报告期内亏损合同的情况，公司在公开转让说明书之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（六）影响经营成果的其他主要项目”之“3.其他利润表科目”之“营业外支出”补充披露如下：

报告期各期，公司营业外支出分别为 1,102.85 万元和 48.00 万元。公司 2022 年度营业外支出较高，主要系公司与福鼎时代、**得壹能源**的亏损合同计提的预计负债损失，**分别为 827.69 万元、116.06 万元。**

六、经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性，收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性，结合公司资产负债率、售后租赁合同具体内容，说明是否存在资金流紧张的情形、短期或长期偿债风险，以及对公司持续经营能力的影响

（一）经营活动产生的现金流量净额为负的原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	53,604.87	50,144.97
收到的税费返还	996.37	4.23
收到其他与经营活动有关的现金	4,412.91	2,109.54
经营活动现金流入小计	59,014.15	52,258.75
购买商品、接受劳务支付的现金	40,225.97	46,939.06
支付给职工以及为职工支付的现金	20,825.22	21,756.80
支付的各项税费	2,810.32	2,382.42
支付其他与经营活动有关的现金	5,425.03	3,223.86
经营活动现金流出小计	69,286.55	74,302.13
经营活动产生的现金流量净额	-10,272.40	-22,043.38

经营活动产生的现金流量净额为负的原因主要包括：

1、销售收款与采购付款存在时间错配

公司项目从项目启动、合同签订、产品设计、材料采购、生产，到销售验收、收款的周期较长，其中产品生产周期约 5 个月，验收周期通常需要 8-12 个月，公司采取分阶段的销售收款模式，而采购付款周期约半年左右，在材料入库后的一定周期内支付，因而导致购买商品、接受劳务支付的现金支付在前，销售商品、提供劳务收到的现金收款在后，致使部分项目的采购付款与销售收款分布在不同的会计期间。此外，随着报告期内公司生产、销售规模的增加，采购付款与销售收款的时间错配进一步显现。

报告期内，公司营业收入、应收款项、应付款项的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日		2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
	金额	增长率	金额
营业收入	85,284.01	32.50%	64,366.25
应收款项	57,332.11	29.28%	44,347.82
应付款项	50,911.70	1.43%	50,195.27

注：应收款项包括应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产；应付款项包括应付票据、应付账款。

从上表可知，报告期内公司营业收入规模快速增加，但由于项目收款周期较长，项目的款项未在当期全额收回，因而应收款项增长较快，而应付款项付款周期较短，致使增加幅度小于应收款项较多，导致公司的收款进度晚于付款进度，对经营活动现金流的净额产生较大影响。

2、人工费用支出金额较大且支付周期相对较短

报告期内，支付给职工以及为职工支付的现金分别为 21,756.80 万元和 20,825.22 万元，分别占销售商品、提供劳务收到的现金的 43.39%和 38.85%，由于人工费用支出的金额较大且支付周期较短，对经营活动现金流的净额产生较大影响。

上述因素综合导致报告期内公司经营性净现金流量为负，该事实符合公司经营发展情况，具备合理性。

（二）收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性

报告期内，公司经营活动现金流量净额与收入、净利润的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	增长率	金额
经营活动产生的现金流量净额	-10,272.40	53.40%	-22,043.38
营业收入	85,284.01	32.50%	64,366.25
净利润	3,555.36	137.47%	1,497.17

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为负的情况逐步改善，与收入、净利润整体变动趋势相匹配。

1、营业收入与经营活动现金流入比较情况

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/占比	增长率	金额/占比
经营活动现金流入	59,014.15	12.93%	52,258.75
营业收入	85,284.01	32.50%	64,366.25
经营活动现金流入/营业收入	69.20%	-11.99%	81.19%

报告期内，公司经营活动现金流入占营业收入比重下降，主要系行业增速放缓，部分客户回款速度变慢所致。

2、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动的匹配性

报告期内，公司的净利润调节为经营活动现金流量净额的过程具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润	3,555.36	1,497.17
加：信用损失准备	1,914.86	1,102.50
资产减值准备	403.55	1,526.21
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	732.40	622.18
使用权资产折旧	1,796.71	1,491.59
无形资产摊销	131.57	40.89
长期待摊费用摊销	515.47	352.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-11.58	-0.77
净敞口套期损失（收益以“－”号填列）	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	615.75	554.88
投资损失（收益以“－”号填列）	160.58	-
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	251.87	-476.61
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-190.39	3.15
存货的减少（增加以“－”号填列）	5,294.28	-28,697.27
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-19,690.37	-15,499.42
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-6,599.31	14,898.36
其他	846.84	541.15
经营活动产生的现金流量净额	**-10,272.40**	**-22,043.38**

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额低于净利润，且经营活动产生的现金流量净额为负，主要系经营性应收、经营性应付以及存货项目变动所致。

2022 年经营活动产生的现金流量净额为-22,043.38 万元，与净利润差异-23,540.55 万元，主要系当年业务规模增长迅速，存货随公司在手订单增多而增长，2022 年公司存货较上年增长 28,697.27 万元，增长率为 57.49%。

2023 年经营活动产生的现金流量净额为-10,272.40 万元，与净利润差异-

13,827.76 万元，主要系应收项目增加和应付项目减少：（1）由于 2023 年公司销售规模的增加，且受行业增速下滑等影响，项目收款周期较长，导致项目的款项未在当期全额收回，因而应收款项增加较多；（2）由于公司 2023 年确认收入的设备主要于 2021 年、2022 年采购材料并生产，2023 年下游行业增速下滑，公司 2023 年下半年采购的材料规模下降较多，导致经营性应付项目减少较多。

综上所述，公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动符合公司业务的实际情况，符合行业特性，其变动具有匹配性。

（三）结合公司资产负债率、售后租赁合同具体内容，说明是否存在资金流紧张的情形、短期或长期偿债风险，以及对公司持续经营能力的影响

1、资产负债率情况

报告期各期末，公司资产负债率分别为 74.79%和 71.10%，主要系公司根据合同约定预收客户进度款，形成的合同负债金额较大。报告期各期末合同负债的余额分别为 47,636.03 万元、37,418.70 万元，合同负债将在相关产品控制权转移至客户后结转收入，公司不存在偿付资金的负债义务，剔除合同负债后资产负债率为 45.45%、47.24%。

公司营运资金分别为 30,744.22 万元和 30,888.30 万元，公司流动比率分别为 1.26、1.28，均大于 1，公司不存在资金流紧张的情形，不存在短期或长期偿债风险。

公司现有的资金来源主要为自身积累和银行借款，公司资信状况良好，银行借款均按期偿还，未发生到期无法偿还银行借款本金及利息的情况，不存在短期或长期偿债风险，因此，资产负债率较高不会对持续经营能力构成重大不利影响。

2、售后租赁合同具体内容

公司为满足扩大业务的运营资金需求以及襄阳锂电池自动化生产设备智能制造项目资金需要，将自有设备出售给远东国际融资租赁有限公司、平安国际融资租赁（天津）有限公司，取得设备出售款，随即将其租回，并按期支付租金，到期后公司拥有设备实际所有权。公司售后租赁相关业务情况如下：

单位：万元

出租方	承租方	租期	租金（含税）	租赁资产
远东国际融资租赁有限公司	深圳市中基自动化股份有限公司	2020 年 2 月-2022 年 2 月	1,271.84	CNC 等
远东国际融资租赁有限公司	深圳市中基自动化股份有限公司	2020 年 8 月-2022 年 2 月	563.66	CNC 等
远东国际融资租赁有限公司	深圳市中基自动化股份有限公司	2021 年 9 月-2024 年 3 月	2,378.00	CNC 等
平安国际融资租赁（天津）有限公司	深圳市中基自动化股份有限公司	2023 年 12 月-2025 年 9 月	3,091.59	卷板机、短路测试仪等

截至 2023 年末，公司已支付完毕远东国际融资租赁有限公司剩余款项。截至本问询回复出具日，公司已按照合同约定正常支付平安国际融资租赁（天津）有限公司设备租金，不存在逾期支付相关设备租金的情形。

综上所述，报告期内公司生产经营正常，不存在资金流紧张的情形，公司不存在较大的短期或长期偿债风险，公司目前资产负债状况、售后租赁的情形不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

【中介机构回复】

七、请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师具体核查程序如下：

1、获取公司收入成本明细表、查阅同行业可比公司公告，对比分析公司与同行业可比公司竞争产品毛利率差异的原因，毛利率变动趋势是否一致；了解公司向宁德时代销售毛利率较低的原因以及公司改造与增值服务、配件和其他业务毛利率大幅变动的原因；

2、查阅 A-PRO 在 2023 年度的年度报告，了解 A-PRO 的业绩增长情况及原因，通过百度等公开渠道查询美国和欧洲的锂电池行业的发展情况以及 LG 新能源在全球的扩产计划等；获取公司与子公司中基创展租赁合同、工资表等资料，对比分析固定费用对于外销毛利率的影响；查阅同行业可比公司公告，对比分析公司与同行业可比公司外销毛利率情况；

3、查询锂电专业设备下游市场的发展情况的相关资料，获取全球锂离子电池出货量及市场规模预测、全球新能源汽车总体销量、全球各地新能源车渗透率情况等相关市场数据；获取并分析公司报告期后有关经营业绩情况的数据；

4、获取并检查公司与福鼎时代合同及相关合同评审表、订单成本评审表，与企业人员进行访谈，了解双方后续的合作情况；了解亏损合同形成的业务背景及内部审核流程执行情况；结合合同台账、项目成本预算等原始资料分析公司与宁德时代等其他客户是否存在其他亏损合同；获取预计负债计提明细，复核计算过程，确认预计负债计提的准确性、完整性；

5、了解公司应收账款信用政策，了解公司与主要供应商之间约定的账期，了解公司业务模式、销售情况等，查询同行业可比公司年报，分析经营活动产生的现金流量净额为负数的原因及合理性。获取公司现金流量表，复核公司报告期现金流量表的编制过程及逻辑关系，将相关数据与公司账面记录、财务报表进行比对，核对相关数据是否准确、与相关会计科目的勾稽关系是否相符、与公司实际业务情况是否一致；

6、分析公司资产负债率较高的原因，结合公司业务发展情况、资金来源、负债情况，分析公司是否存在资金流紧张的情形，是否存在较大偿债风险，以及是否对公司正常生产经营活动产生影响；获取售后租赁合同，分析相关业务背景，获取相关租金的偿付情况，判断公司是否存在逾期偿还租金的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、宁德时代在锂电池生产产业链地位较高，市场议价能力较强，导致公司向其销售的设备单价相对较低。公司与同行业可比公司竞争产品毛利率水平存在一定差异，主要受公司与同行业可比公司之间的产品结构、业务规模和客户结构等因素影响所致；且公司与可比公司竞争产品毛利率变动趋势不存在显著差异；

2、2023 年度，公司改造与增值服务毛利率由 2022 年度的 73.09%下降至 52.89%，主要原因为：受国内下游行业增速有所下滑等因素影响，多氟多、赣锋锂电、利维能、鹏辉集团等客户对设备换型改造的报价趋严，同时公司给部分客户进行设备换型改造的成本增加，导致公司 2023 年度改造与增值服务的毛利率有所下降；

3、2023 年度，公司配件销售的毛利率由 2022 年度的 69.49%下降至 37.33%，主要原因为：一方面，报告期内 A-PRO 为公司主要客户，且在 2023 年度公司对其销售大幅增长，公司出于维护和战略客户的关系考虑，适当降低了销售给 A-PRO 的配件毛利率；另一方面，受国内下游行业增速有所下滑等因素影响，公司为保持持续的市场竞争力，适当降低了销售给部分国内客户的配件毛利率；

4、公司 2022 年度其他业务均为废料销售，毛利率为 100%；2023 年度，公司其他业务包括废料销售和部分厂房及宿舍的对外出租，由于该部分厂房及宿舍的出租基本为平价出租，毛利率较低，整体拉低了 2023 年度公司其他业务的毛利率。

5、公司外销毛利率高于内销毛利率的主要原因为：一方面，公司作为 A-PRO 的核心供应商，具有较强的议价能力；另一方面，公司销售给 A-PRO 的设备，主要在公司子公司所在地湖北省襄阳市生产，相比于主要生产内销设备的公司总

部，襄阳地区的人工成本、厂房租金等固定费用较低，设备的生产成本相对较低。报告期内，大部分同行业可比公司的外销毛利率高于内销毛利率，公司与同行业可比公司不存在显著差异；

6、自 2023 年以来，公司下游锂电市场增速有所放缓，2024 年上半年公司业绩受下游客户验收进度安排影响呈现一定波动，但市场规模的绝对额仍然在不断上升。公司紧跟行业技术发展，公司在手订单充足，报告期期后业绩持续下滑的风险较小；

7、与福鼎时代签订亏损合同的主要原因系为进一步加深与宁德时代合作、进一步拓展市场，具有商业合理性。报告期内，公司与宁德时代等其他客户不存在应披露而未披露的亏损合同，预计负债计提充分；

8、公司经营活动现金流量净额出现负值，主要原因为由于公司项目实施周期较长，销售收款与采购付款存在时间错配，人工支出较大且支付周期较短，叠加公司报告期内业务规模的增加，综合导致报告期内公司经营性净现金流量为负，该事实符合行业特点和公司经营发展情况，具备合理性。公司收入、净利润与经营活动产生的现金流量净额变动符合行业特性，具有匹配性。公司生产经营正常，不存在资金流紧张的情形，公司不存在较大的短期或长期偿债风险，公司目前资产负债状况、售后租赁的情形不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

问题 5、关于关联交易

根据申报文件，公司向持股 35%的参股公司超盈精密采购、销售合计 963.79 万元。超盈精密成立于 2023 年 1 月，营运资金、销售业务全部来自于公司，超盈精密 2023 年亏损金额较大。合肥国轩电池有限公司是 2022 年公司第二大客户，合肥国轩高科动力能源有限公司是公司 2023 年的第三大供应商，二者属于母子公司关系。

请公司说明：（1）公司投资超盈精密的背景、超盈精密其他股东的情况，未完成实缴的原因，目前的经营状况及主要财务数据；（2）对比同类产品的采购、销售价格，说明公司与超盈精密之间采购、销售业务的定价公允性；（3）公司向超盈精密采购劳务外包的原因，公司是否将相关业务转移至超盈精密，超盈精密是否为公司代垫成本费用，与超盈精密交易的商业合理性，是否存在其他

利益安排；（4）结合营运资金来源、业务开展情况、超盈精密亏损原因等说明公司是否对超盈精密具有控制权，是否应当纳入公司合并报表范围；（5）公司向合肥国轩高科动力能源有限公司采购电芯的原因、背景和用途，是否直接对外出售，采销业务对公司业绩的影响；（6）合肥国轩电池有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司与公司股东之间的关系，未认定关联方的合理性，公司关于客户供应商重合的信息披露是否完整，公司其他主要客户、供应商与公司及股东的关联关系，关联方认定是否完整。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。请律师对（6）核查并发表意见。

【公司回复】

一、公司投资超盈精密的背景、超盈精密其他股东的情况，未完成实缴的原因，目前的经营状况及主要财务数据

（一）公司投资超盈精密的背景、超盈精密其他股东的情况

超盈精密主营业务为机械设备、机械电气设备的设计、研发和销售，主要产品为切叠一体机。切叠一体机属于锂电设备偏前段工序，由于锂电设备行业工序的完整程度在一定程度反映业内锂电设备生产企业的竞争水平、完整产品体系和整线交付能力。公司在锂电设备中后段工序已具备一定竞争优势，但在前段产品线布局较弱，因此投资超盈精密有利于巩固公司市场地位。公司和超盈精密合作可以基于双方优势互补获得业务协同效应，扩大公司锂电设备工序的完整性优势。

截至本问询回复出具日，根据工商资料，超盈精密股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	认缴金额	实缴金额	持股比例
1	深圳中基	1,050.00	1,050.00	35.00%
2	王超	900.00	-	30.00%
3	王向农	600.00	-	20.00%
4	王俊	450.00	-	15.00%
合计		**3,000.00**	**1,050.00**	**100.00%**

（二）未完成实缴的原因，目前的经营状况及主要财务数据

1、未完成实缴的原因

截至本问询回复出具日，超盈精密股东中深圳中基已完成对超盈精密的实缴出资，其他股东尚未完成出资实缴，系基于超盈精密各股东自身的资金情况、超盈精密的资金需求情况并结合相关法律法规及超盈精密的《公司章程》及增资协议中对增资期限的要求，其他股东对超盈精密出资期限尚未届满。为尽快推进超盈精密后续发展，超盈精密其他股东将按照《公司章程》及增资协议中对增资期限的要求完成实缴出资义务。

2、目前的经营状况及主要财务数据

由于超盈精密设立时间较短，仍处于产能爬坡期与业务开拓初期，前期费用开支较大，加之交付订单尚未达到验收时点无法确认收入，因此 2023 年度实现净利润为负。截至本问询回复出具日，超盈精密经营情况良好，积极拓展海内外客户，未来超盈精密股东将视市场行情决定未来发展方向，同时超盈精密也在积极研发卷绕机等设备，拓宽自有产品线。

2023 年度，超盈精密主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2023 年度
营业收入	0.11
营业成本	-
管理费用	596.92
研发费用	170.72
净利润	-846.65
存货	570.48
总资产	1,311.79
净资产	223.35

二、对比同类产品的采购、销售价格，说明公司与超盈精密之间采购、销售业务的定价公允性

（一）公司向超盈精密采购三工位切叠一体机，对比同类产品的采购价格，说明公司与超盈精密之间采购定价公允性

2023 年度公司向超盈精密采购三工位切叠一体机，报告期内未向其他供应

商采购规格相同的设备，市场上三工位切叠一体机基于客户的定制化需求导致价格差异较大，可比性较低，公司向超盈精密采购三工位切叠一体机基于产品成本并由双方协商后定价。

公司向超盈精密采购的切叠一体机销售的对象为骆驼集团新能源电池有限公司，具体销售订单情况如下：

单位：万元

客户	产品名称	销售合同金额（含税）	采购合同金额（含税）	交易状态	预计毛利	预计毛利率
骆驼集团新能源电池有限公司	三工位模切叠一体机	759.00	680.00	已发货，暂未验收	69.91	10.41%

2023 年，公司向骆驼集团新能源电池有限公司销售的切叠一体机已发货，截至本问询回复出具日客户仍未验收。客户验收后预计实现销售毛利 69.91 万元，对应毛利率 10.41%，2023 年公司智能化专机毛利率为 16.15%，公司采购切叠一体机销售后预计可实现的毛利率与公司智能化专机的平均销售毛利率相比不存在重大差异且低于公司智能化专机平均毛利率，公司不存在向超盈精密低价采购以获取超额利润的情形，公司向超盈精密采购切叠一体机价格具备公允性。

（二）公司向超盈精密采购劳务外包服务与同类供应商价格对比，定价公允性

公司向超盈精密采购劳务外包服务与同类供应商价格对比，定价公允性具体参见本问询回复之“问题 5、三、公司向超盈精密采购劳务外包的原因，公司是否将相关业务转移至超盈精密，超盈精密是否为公司代垫成本费用，与超盈精密交易的商业合理性，是否存在其他利益安排”。

（三）公司向超盈精密销售配件，对比同类产品的销售价格，说明公司与超盈精密之间销售业务的定价公允性

2023 年 9 月，与超盈精密受同一方共同控制的深圳锐途向公司采购配件，用于超盈精密切叠一体机设备的生产（视同超盈精密向公司采购配件）。由于公司只向超盈精密销售此类配件，公司其他客户无同类配件销售价格可进行比较，公司与超盈精密之间销售配件业务的定价方式为公司基于产品市场价格和超盈精密协商定价，2023 年度，公司向超盈精密销售配件产品中主要包括伺服驱动

器、伺服电机、工业集尘器、CPU 单元等，公司向超盈精密销售的主要配件产品对应主要规格的销售价格和市场价格对比具体情况如下：

序号	产品名称	规格型号	销售价格（元/个）	市场价格（元/个）
1	伺服驱动器	SV660NS1R6I	842.00	850.00
2	伺服驱动器	SV660NT5R4I	1,870.00	1,800.00
3	伺服驱动器	SV660NT8R4I	1,962.00	1,800.00
4	100W 伺服电机	MS1H1-10B30CB-A332Z-S	924.00	942.62
5	400W 伺服电机	MS1H1-40B30CB-A334Z-S	943.00	975.00
6	750W 伺服电机	MS1H1-75B30CB-A334Z-S	1,241.00	1,275.00
7	750W 伺服电机	MS1H4-75B30CB-A331Z-S	833.00	826.00
8	工业集尘器	VBFD-5.5K-C	25,237.00	29,266.72
9	NX701CPU 单元	NX701-1700	54,780.00	57,577.00
10	工控机	IPC-510_500W_AIMB-787G2_I7_10700_DDR4_16G_256G_4TB_WIN10_64Enterprise	8,580.00	9,685.58

注：市场价格来源于京东、阿里巴巴 1688 采购等公开查询信息

由上表可知，公司向超盈精密销售的主要配件产品对应主要规格的销售价格与市场价格相比不存在显著差异，销售价格具有公允性。

综上所述，报告期内公司与超盈精密之间的设备采购、劳务采购和配件销售金额占公司采购总额、劳务采购总额和销售总额比例分别为 1.25%、22.58%和 0.33%，该关联交易基于正常的商业行为。除劳务外包外，双方的关联交易无较为可比的同类业务进行对比，公司采购切叠一体机销售后预计可实现的毛利率与公司智能化专机的平均销售毛利率相比不存在重大差异且低于公司智能化专机平均毛利率，公司不存在向超盈精密低价采购以获取超额利润的情形，公司向超盈精密采购切叠一体机价格具备公允性；公司向超盈精密采购劳务外包服务与同类劳务外包服务商的单位成本相比不存在显著差异；公司向超盈精密销售配件业务的定价方式为公司基于产品市场价格与超盈精密协商定价，且与市场价格相比不存在显著差异。因此，公司与超盈精密之间采购、销售业务定价具备公允性。

三、公司向超盈精密采购劳务外包的原因，公司是否将相关业务转移至超盈

精密，超盈精密是否为公司代垫成本费用，与超盈精密交易的商业合理性，是否存在其他利益安排

2023 年 3 月，公司由于临时性用工紧张，与超盈精密签订了《劳务外包合同》，约定由项目承接方（超盈精密）承包公司设备（模组）装配调试等劳务服务，超盈精密按照项目外包方（公司）图纸及其他要求，配备相应专业作业人员并组织项目承接方作业人员按时按质完成甲方外包工作任务。2023 年 7 月，公司向超盈精密支付了 2023 年 3 月-6 月的劳务外包服务费。

2023 年，公司向超盈精密采购劳务外包服务主要用途是设备装配调试，作业人员为公司提供短期的设备装配调试服务，且 2023 年公司仍保有较多数量的装配调试人员，不存在将相关业务转移至超盈精密的情形。

2023 年度，公司根据实际的工作时长、服务质量等综合因素与超盈精密结算劳务外包费用，经计算公司向超盈精密采购劳务外包单位成本为 31.63 元/小时，由于需缴纳社保公积金、提供员工福利等影响，公司同等级自有员工单位成本约 33 元/小时，其他劳务外包供应商单位成本为 34-35 元/小时。由上可知，超盈精密劳务外包员工与公司同等级自有员工及其他劳务外包供应商员工单位成本差异较小，差异比例低于 20%，公司向超盈精密采购劳务外包服务的单位成本价格公允，公司不存在通过超盈精密代垫成本费用的情形。

综上所述，报告期内，公司以自有员工进行生产为主，鉴于劳务外包具有降低固定成本和灵活调整用工的优势，因此公司采用劳务外包方式对自有用工计划进行补充。公司不存在将相关业务转移至超盈精密的情形，不存在通过超盈精密代垫成本费用的情形。除超盈精密外，公司仍有向其他项目承接方采购劳务外包服务的情形，与超盈精密的交易具有商业合理性，不存在其他利益安排。

四、结合营运资金来源、业务开展情况、超盈精密亏损原因等说明公司是否对超盈精密具有控制权，是否应当纳入公司合并报表范围

截至本问询回复出具日，超盈精密的营运资金主要来源于公司的实缴出资。超盈精密主营业务为机械设备、机械电气设备的设计、研发和销售，主要产品为切叠一体机，超盈精密目前也在积极研发卷绕机等设备，拓宽自有产品线，现已具备较为完善的设计、研发、生产及销售体系，业务正常开展，并正积极拓展海

内外客户。由于超盈精密设立时间较短，仍处于产能爬坡期与业务开拓初期，前期费用开支较大，加之交付订单尚未达到验收时点无法确认收入，因此 2023 年度实现净利润为负。

根据《东莞市超盈精密机械有限公司章程》，股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过；作出其他事项的决议需经代表过半数表决权的股东通过，股东会会议由股东按照认缴出资比例行使表决权。公司对超盈精密仅持有 35%的股权，无法单独作出决议。

公司未向超盈精密派驻关键管理人员，对于超盈精密的日常经营，公司通过股东会的表决权对超盈精密重大的经营决策施加重大影响。

综上所述，公司仅对超盈精密具有重大影响，不具有控制权，超盈精密无需纳入公司合并报表范围。

五、公司向合肥国轩高科动力能源有限公司采购电芯的原因、背景和用途，是否直接对外出售，采销业务对公司业绩的影响

（一）公司向合肥国轩高科动力能源有限公司采购电芯的原因、背景和用途，是否直接对外出售

2022 年 8 月，公司销售给国轩电池的 6 条电芯自动装配线通过客户验收，确认不含税收入 8,672.57 万元。由于 2023 年锂电池制造行业增速有所下滑，2023 年 12 月，公司经和客户协商，采购合肥国轩电芯产品抵销含税货款 2,000.03 万元，该批电芯购买后公司一直在寻求合适的机会直接对外出售，由于市场行情等因素影响，截至本问询回复出具日尚未对外出售。

公司向国轩电池的关联方合肥国轩采购电芯明细如下：

规格	数量（只）	不含税单价（元/只）	不含税单价（元/Wh）	采购金额（万元）	含税采购金额（万元）
3.2V/124Ah	66,551.00	210.69	0.53	1,402.17	1,584.45
3.2V/15Ah	144,300.00	25.49	0.53	367.77	415.58
总计	**210,851.00**	**83.94**	**0.53**	**1,769.94**	**2,000.03**

注：Wh=V*Ah

（二）采销业务对公司业绩的影响

报告期末，抵债对应的应收账款余额 2,000.03 万元账龄为 1-2 年，根据公司应收账款坏账准备的计提政策，按照 15%计提应收账款坏账准备 300.00 万元，对应的电芯产品按照应收账款账面净值作为存货的含税入账价值，不含税金额为 1,469.94 万元，这批电芯的不含税单位成本为 0.44 元/Wh。

根据鑫椤资讯，2023 年 12 月方形磷酸铁锂动力电芯价格如下：

日期	不含税最低价（元/Wh）	不含税最高价（元/Wh）
2023 年 12 月 7 日	0.48	0.55
2023 年 12 月 13 日	0.76	0.89
2023 年 12 月 14 日	0.48	0.55
2023 年 12 月 16 日	0.76	0.89
2023 年 12 月 21 日	0.76	0.89
2023 年 12 月 22 日	0.76	0.89
2023 年 12 月 23 日	0.76	0.89
2023 年 12 月 25 日	0.38	0.48
2023 年 12 月 26 日	0.38	0.48
2023 年 12 月 27 日	0.76	0.89
2023 年 12 月 28 日	0.76	0.89
2023 年 12 月 29 日	0.38	0.48

2023 年锂电池产业链经历一轮产能大规模释放，但由于终端需求放缓，锂电池原材料价格震荡下滑，由上表可知，公司向合肥国轩采购电芯的价格位于当月方形磷酸铁锂动力电芯市场价格的区间内，双方交易价格具有公允性，因此，报告期末公司该批电芯库存不存在大额减值迹象。

截至本问询回复出具日，该批电芯尚未对外出售，尽管锂电行业长期向好，但短期仍存在结构性过剩风险，对公司业绩产生消极影响，根据鑫椤资讯，2024 年 6 月 28 日方形磷酸铁锂动力电芯价格如下：

日期	不含税最低价（元/Wh）	不含税最高价（元/Wh）	不含税均价（元/Wh）
2024 年 6 月 28 日	0.30	0.42	0.36

根据上述公开市场价格，按照市场不含税均价 0.36 元/Wh 计算，同时考虑预计的销售费率，该批电芯预计 2024 年上半年需计提跌价金额为 282.86 万元，预计减少公司 2024 年上半年利润总额 282.86 万元，对公司 2024 年全年业绩影响整体较小。

六、合肥国轩电池有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司与公司股东之间的关系，未认定关联方的合理性，公司关于客户供应商重合的信息披露是否完整，公司其他主要客户、供应商与公司及股东的关联关系，关联方认定是否完整

（一）合肥国轩电池有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司与公司股东之间的关系，未认定关联方的合理性，公司关于客户供应商重合的信息披露是否完整

合肥国轩为公司股东，持有公司 100 万股股份，占公司总股本的 1.60%，国轩电池是合肥国轩的全资子公司，国轩电池、合肥国轩与公司其他股东不存在关联关系。

根据《中华人民共和国公司法（2023 修订）》第二百六十五条的规定，关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。

根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》第四条的规定，下列各方构成企业的关联方：

（1）该企业的母公司；

（2）该企业的子公司；

（3）与该企业受同一母公司控制的其他企业；

（4）对该企业实施共同控制的投资方；

（5）对该企业施加重大影响的投资方；

（6）该企业的合营企业；

（7）该企业的联营企业；

（8）该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个

人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者；

（9）该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员；

（10）该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。

根据《非上市公众公司信息披露管理办法》第六十条的规定，关联方包括关联法人和关联自然人。

具有以下情形之一的法人或非法人组织，为挂牌公司的关联法人：

（1）直接或者间接地控制挂牌公司的法人或非法人组织；

（2）由前项所述法人直接或者间接控制的除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或非法人组织；

（3）关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除挂牌公司及其控股子公司以外的法人或非法人组织；

（4）直接或间接持有挂牌公司百分之五以上股份的法人或非法人组织；

（5）在过去十二个月内或者根据相关协议安排在未来十二个月内，存在上述情形之一的；

（6）中国证监会、全国股转公司或者挂牌公司根据实质重于形式的原则认定的其他与挂牌公司有特殊关系，可能或者已经造成挂牌公司对其利益倾斜的法人或非法人组织。

合肥国轩持有公司 100 万股股份，占公司总股本的 1.60%，持股比例不足 5%，并且不属于公司的共同实际控制人、公司子公司、董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员，并且不属于控股股东、实际控制人、持有公司 5%以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业，不属于公司关联方。而国轩电池作为合肥国轩的子公司，亦不属于公司关联方。

公开转让说明书披露主要客户供应商重合的口径为“采购额、销售额单期同时超过 60 万元的重叠情况”，公司与国轩电池销售交易发生在 2022 年度，采购交易发生在 2023 年度，不在目前公开转让说明书披露的口径范围内，公司关于客户供应商重合的信息披露完整。

（二）公司其他主要客户、供应商与公司及股东的关联关系，关联方认定是否完整

（1）报告期内，各年度前五大客户及其与公司及股东的关联关系如下：

序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例	与公司及股东的关联关系
2023 年度					
1	宁德时代	智能化专机、自动化产线、改造与增值服务	17,785.48	20.85%	无关联关系
2	A-PRO	自动化产线、智能化专机等	17,312.26	20.30%	无关联关系
3	蜂巢能源	自动化产线、改造与增值服务	9,115.73	10.69%	无关联关系
4	万向一二三	自动化产线、配件	8,865.04	10.39%	与公司股东向三创（持股比例为 1.28%）共同受万向集团公司控制，向三创、万向一二三均不属于公司关联方，认定理由与合肥国轩一致
5	智纬电子	自动化产线、配件	7,666.16	8.99%	无关联关系
合计			**60,744.67**	**71.23%**	**/**
2022 年度					
1	A-PRO	自动化产线、智能化专机	9,489.02	14.74%	无关联关系
2	国轩电池	自动化产线、改造与增值服务	8,722.71	13.55%	为公司股东合肥国轩（持股比例为 1.60%）全资子公司
3	鹏辉集团	自动化产线、改造与增值服务	8,098.32	12.58%	无关联关系
4	利维能	自动化产线、改造与增值服务	6,605.28	10.26%	无关联关系
5	中兴派能	自动化产线、智能化专机	4,980.33	7.44%	无关联关系

合计	**37,895.66**	**58.88%**	/

注 1：鹏辉集团包括广州鹏辉能源科技股份有限公司、河南鹏辉电源有限公司、珠海鹏辉能源有限公司、江苏天辉锂电池有限公司

注 2：宁德时代包括宁德时代新能源科技股份有限公司、四川时代新能源科技有限公司、广东瑞庆时代新能源科技有限公司、时代一汽动力电池有限公司、宁德蕉城时代新能源科技有限公司、福鼎时代新能源科技有限公司、厦门新能安科技有限公司

注 3：蜂巢能源包括蜂巢能源科技（马鞍山）有限公司、蜂巢能源科技（上饶）有限公司

注 4：智纬电子包括江苏智纬电子科技有限公司、江苏传艺钠电科技有限公司

（2）报告期内，各年度前五大供应商及其与公司及股东的关联关系如下：

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	占营业收入比例	与公司及股东的关联关系
2023 年度					
1	广州蓝奇	电气类标准件、机械类标准件等	3,643.76	7.54%	无关联关系
2	东莞怡合达自动化股份有限公司	机械类标准件、非标定制件等	2,216.09	4.59%	无关联关系
3	合肥国轩	电芯	1,769.94	3.66%	为公司股东（持股比例为 1.60%）
4	深圳市中升铜铝供应链有限公司	基础原材料金属材料	1,224.64	2.53%	无关联关系
5	广东正业科技股份有限公司	非标定制件	1,152.88	2.39%	无关联关系
合计			**10,007.31**	**20.71%**	/
2022 年度					
1	深圳市力德科技有限公司	非标定制件	3,156.98	5.21%	无关联关系
2	SMC 集团	机械类标准件、电气标准件	2,371.62	3.91%	无关联关系
3	东莞怡合达自动化股份有限公司	机械类标准件、非标定制件等	1,894.78	3.12%	无关联关系
4	广州市美高工业器材有限公司	机械类标准件、耗材及其他等	1,805.53	2.98%	无关联关系
5	广州蓝奇	电气类标准件、机械类标准件等	1,704.40	2.81%	无关联关系
合计			**10,933.31**	**18.03%**	/

注 1：广东正业科技股份有限公司交易金额含子公司江西正业科技有限公司

注 2：SMC 集团包含 SMC Automation（HONG KONG）Limited.、SMC 自动化有限公

司北京分公司

综上所述，公司严格按照《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《非上市公众公司信息披露管理办法》对公司关联方进行了披露，公司关联方认定完整准确。

【中介机构回复】

七、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。请律师对（6）核查并发表意见

（一）核查程序

针对上述事项（1）-（5），主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、向公司管理层了解公司投资超盈精密的背景；查阅了超盈精密工商档案、增资协议、2023 年度财务报表等；对超盈精密的其他股东进行访谈，了解超盈精密其他股东未完成实缴的原因，及目前的经营状况；

2、查阅了公司与超盈精密（包括深圳锐途）之间的采购、销售合同及相关单据，核查双方交易情况、计算向超盈精密销售毛利率，分析对比公司与超盈精密交易的合同标的同类产品的价格情况并查询合同标的公开市场价格；

3、核查公司与超盈精密（包括深圳锐途）之间的劳务外包合同，核查了劳务外包人员的数量统计、薪资计算方式及发放情况；分析对比公司与超盈精密的劳务外包服务的价格与公司其他劳务外包商提供服务的价格；获取公司花名册及工资表，核查公司自有生产装配人员单位成本情况，分析安装调试人员的变动情况，核查公司是否将相关业务转移至超盈精密，超盈精密是否为公司代垫成本费用，与超盈精密交易的商业合理性，是否存在其他利益安排；

4、访谈超盈精密股东并获取其财务报表，了解超盈精密营运资金来源、业务开展情况及超盈精密亏损原因；查阅了超盈精密工商档案、增资协议，了解超盈精密的股东构成及出资情况；获取超盈精密公司章程，了解其经营决策的机制；核查超盈精密关键管理人员是否由公司委派，结合《企业会计准则》，分析公司是否对超盈精密具有控制权，是否应当纳入公司合并报表范围；

5、向管理层了解公司采购合肥国轩电芯的原因、背景和用途，是否直接对

外出售，该采销业务对公司业绩的影响；访谈合肥国轩，了解其销售给公司的电芯价格与其同期销售给其他单位相同或类似产品的价格是否有重大差异；

6、查阅公开信息，了解公司从合肥国轩采购电芯的同类或相似规格电芯的市场价格，复核存货跌价测算过程。

针对事项（6），主办券商、会计师、律师履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了公司确认的关联方清单；

2、查阅公司的股东名册、股权结构图、公司现有股东出具的调查表；

3、对公司现有股东进行了访谈，确认其与公司客户、供应商是否存在关联关系；

4、查阅公司报告期内各年度客户、供应商清单，并对报告期内各年度主要客户、供应商进行了访谈，获取对方盖章确认的无关联关系确认函，确认公司与主要客户、供应商是否存在关联关系；

5、查阅机构股东、报告期内各年度主要客户、供应商的相关公开披露信息及企查查、企业信用信息公示信息；

6、获取公司销售明细表及采购明细表，核查既是客户又是供应商的情况，确认公司关于客户供应商重合的信息披露是否完整。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师对事项（1）-（5）的核查意见为：

1、公司投资超盈精密的背景主要系可以基于双方优势互补获得业务协同效应，扩大公司锂电设备工序的完整性优势；

2、超盈精密其他股东未完成实缴系基于超盈精密各股东自身的资金情况、超盈精密的资金需求情况并结合相关法律法规及超盈精密的公司章程及增资协议中对增资期限的要求，其他股东对超盈精密出资期限尚未届满。为尽快推进超盈精密后续发展，超盈精密其他股东将按照公司章程及增资协议中对增资期限的要求完成实缴出资义务；

3、公司与超盈精密之间采购、销售业务的定价具有公允性；

4、报告期内，公司以自有员工进行生产为主，鉴于劳务外包具有降低固定成本和灵活调整用工的优势，因此公司采用劳务外包方式对自有用工计划进行补充。公司不存在将相关业务转移至超盈精密的情形，不存在通过超盈精密代垫成本费用的情形。除超盈精密外，公司仍有向其他非关联第三方采购劳务外包服务的情形，与超盈精密的交易具有商业合理性，不存在其他利益安排；

5、公司未向超盈精密派驻关键管理人员，对于超盈精密的日常经营，公司通过股东会的表决权对超盈精密重大的经营决策施加重大影响；公司仅对超盈精密具有重大影响，不具有控制权，超盈精密无需纳入公司合并报表范围；

6、公司向合肥国轩采购电芯主要系 2023 年锂电池制造行业增速有所下滑，客户国轩电池 2023 年 12 月和公司协商后由公司向其关联方采购电芯抵货款所致；该批电芯购买后公司一直在寻求合适的机会直接对外出售，由于市场行情等因素影响，截至本问询回复出具日尚未对外出售。2023 年底，公司对该批存货的存货跌价准备计提充分、谨慎，根据最新的同类规格电芯市场价格，该批电芯预计 2024 年上半年需计提跌价金额为 282.86 万元，预计减少公司 2024 年上半年利润总额 282.86 万元，对公司 2024 年全年业绩影响整体较小。

经核查，主办券商、申报会计师及律师对事项（6）的核查意见为：

1、合肥国轩持有公司 100 万股股份，占公司总股本的 1.60%，不足 5%，并且不属于公司的共同实际控制人、公司子公司、董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员，并且不属于控股股东、实际控制人、持有公司 5%以上股份的股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的其他企业，不属于公司关联方。而国轩电池作为合肥国轩的子公司，亦不属于公司关联方；未认定国轩电池、合肥国轩为关联方具备合理性；

2、公开转让说明书披露主要客户供应商重合的口径为“采购额、销售额单期同时超过 60 万元的重叠情况”，公司与合肥国轩销售交易发生在 2022 年度，采购交易发生在 2023 年度，不在目前公开转让说明书披露的口径范围内，公司关于客户供应商重合的信息披露完整；

3、结合公司其他主要客户、供应商与公司及股东的关联关系情况，公司已

严格按照《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《非上市公众公司信息披露管理办法》对公司关联方进行了披露，公司关联方认定完整准确。

问题 6、关于应收款项

根据申报文件，报告期各期末公司应收账款分别为 25,419.28 万元、37,042.56 万元，公司前五大客户中部分客户存在 2 年以上应收账款；其他应收款中备用金、代垫款金额较大。

请公司补充披露：（1）应收账款余额较高的原因及合理性，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，降低应收款项规模的应对措施及有效性；（2）其他应收款中备用金、代垫款具体内容，金额较大的原因，是否与公司业务规模相匹配。

请公司说明：(1)报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况，相关业务模式是否可持续；（2）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；说明账龄一年以上大额应收账款涉及项目的具体情况，包括但不限于项目名称、合同金额、相关项目进展情况，说明可回收性及期后回款情况；（3）报告期各期末余额前五名客户大多存在 2 年以上账龄应收账款的原因，是否涉及产品交付或质量问题，对公司业绩和持续经营能力的影响；结合公司产品销售、安装和验收周期说明长账龄应收账款的原因及合理性，是否符合行业惯例；（4）各报告期末应收账款的回款情况，公司应收账款内控制度的有效性；（5）与可比公司的坏账计提政策比较，说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露应收账款余额较高的原因及合理性，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，降低应收款项规模的应对措施及有效性

公司在公开转让说明书之“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“（4）各期应收账款余额分析”之“②公司期末余额合理性分析”补充披露如下：

（一）应收账款余额较高的原因具备合理性

报告期各期末公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	公式	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	A	41,623.14	29,332.05
营业收入	B	85,284.01	64,366.25
应收账款余额占营业收入比例（%）	C=A/B	48.81%	45.57%

报告期内，公司应收账款余额占当期主营业务收入比例分别为 45.57%和 48.81%，应收账款随着营业收入增长有所增加。报告期内各期末应收账款余额较高，主要原因是：（1）公司主要产品为自动化产线、智能化专机，系大规模定制化设备，单笔订单的金额较大，且公司与客户约定的主要结算方式为预付款 30%、发货款 30%、验收款 30%、质保金 10%，应收验收款和到期应收质保金在应收账款科目中核算，占合同总价款 30%-40%，故应收账款余额较大，符合行业特征，与公司销售收款结算模式相匹配；（2）2023 年度，下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓；（3）部分客户项目审批及预算管理严格，在公司完成合同约定的履约义务后，客户付款前的申请及审批流程较长导致公司应收账款余额较高。因此，公司应收账款余额较高具备合理性。

（二）公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因

1、公司与同行业可比公司应收账款规模及其占收入的比重不存在重大差异

公司 2023 年与同行业可比公司应收账款规模及其占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	格林司通	杭可科技	先导智能	信宇人	利元亨	赢合科技	平均值	公司
应收账款账面价值 A	7,813.03	190,279.63	974,884.24	45,077.40	179,528.52	581,876.21	/	37,042.56
营业收入 B	31,725.95	393,171.90	1,662,836.10	59,362.23	499,438.02	974,978.59	/	85,284.01
应收账款账面价值占营业收入比例 C=A/B	24.63%	48.40%	58.63%	75.94%	35.95%	59.68%	50.54%	43.43%

公司 2022 年与同行业可比公司应收账款规模及其占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	格林司通	杭可科技	先导智能	信宇人	利元亨	赢合科技	平均值	公司
应收账款账面价值 A	7,151.36	167,316.49	644,627.22	37,036.30	113,061.34	544,946.38	/	25,419.28
营业收入 B	22,674.32	345,413.31	1,393,235.21	66,947.65	420,376.09	901,982.20	/	64,366.25
应收账款账面价值占营业收入比例 C=A/B	31.54%	48.44%	46.27%	55.32%	26.90%	60.42%	44.82%	39.49%

由上表可见，公司应收账款规模占其营业收入的比重为 39.49%及 43.43%，略低于同行业可比公司平均值，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占营业收入的比重不存在重大差异。

2、公司应收账款周转率与同行业可比公司比较不存在重大差异

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
格林司通	4.24	4.19
杭可科技	2.20	2.60
先导智能	2.05	2.65
信宇人	1.45	2.38
利元亨	3.41	4.70
赢合科技	1.73	2.19
平均值	2.51	3.12
公司	2.73	3.46

由上表可知，报告期内公司应收账款周转率与同行业可比公司的变动趋势基本一致，略高于同行业可比公司的平均水平，不存在重大差异。

（三）降低应收款项规模的应对措施及有效性

报告期内，随着公司业务规模的逐步增长，公司应收账款金额随之上升，公司制定了一系列应对措施以降低应收款项规模：第一，公司持续加强应收账款管理，从源头抓起，加大过程管控，建立应收账款跟踪机制，加大客户审核管理并成立专项小组跟进应收账款回收。第二，通过建立健全完善的信用制度与合理信用期限，加强后续催收力度，并加大应收账款责任制实施力度，加大收款工作方面的绩效考评指标权重，保障应收账款账龄的结构合理，全面强化应收账款回款工作，有效控制坏账的发生。第三，明确超过信用期限时应收账款的催收方式，及时通过法律方式维护公司合法权益。

通过执行上述措施，公司客户回款情况得到了逐步改善。

二、补充披露其他应收款中备用金、代垫款具体内容，金额较大的原因，是否与公司业务规模相匹配

公司在公开转让说明书之“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、其他应收款”之“（1）其他应收款情况”之“⑥其他事项”补充披露如下：

报告期各期末，公司备用金金额账面价值分别为 221.62 万元及 129.90 万元，占其他应收款账面价值总额比例为 29.56%、17.55%。公司备用金申领用途主要分为销售人员开展业务需要、安装调试人员按合同约定出差至客户所在地、售后人员出差至客户所在地提供维修。2022 年末公司备用金金额较高主要系：客户所在地遍布国内外，需相关技术人员出差至韩国、四川、江苏、河南、山西、安徽等地；设备类行业普遍验收期较长，需技术人员驻场协助客户调试设备、试运行等，为保证约定服务的正常履行，公司对部分员工预支一定备用金，因此备用金较高。随着公司业务逐步成熟，公司不断加强对员工备用金管理，2023 年末，公司备用金金额已大幅下降。

报告期各期末，公司其他应收款中主要的代垫款项如下所示：

单位：万元

项目	性质口径	2023 年末	2022 年末
		1 年以内	1 年以内
个人代扣社保	代垫款项	20.82	23.23
个人代扣公积金	代垫款项	12.42	11.00
个人代扣社保（苏州分公司）	代垫款项	31.96	8.71
个人代扣公积金（苏州分公司）	代垫款项	25.36	6.64

报告期各期末，公司主要代垫款项均系代缴纳员工社保及公积金，系公司正常运营需要，与公司业务规模相匹配。

三、报告期内应收账款的变动情况是否与营业收入变动情况、客户信用政策相匹配，信用政策是否发生变化，是否存在通过放松信用政策增加收入的情况，相关业务模式是否可持续

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 29,332.05 万元和 41,623.14 万元。公司应收账款余额与营业收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	公式	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日	变动比例	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	A	41,623.14	41.90%	29,332.05
营业收入	B	85,284.01	32.50%	64,366.25
应收账款余额占营业收入比例（%）	C=A/B	48.81%	/	45.57%

报告期内，公司应收账款余额随着营业收入增长有所增加，应收账款余额占当期业务收入比例分别为 45.57%和 48.81%，小幅增长。应收账款余额报告期内涨幅为 41.90%，略高于营业收入增长幅度 32.50%，主要原因是：（1）2023 年度，下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓；（2）部分客户项目审批及预算管理严格，在公司完成合同约定的履约义务后，客户付款前的申请及审批流程较长。综上，报告期内公司应收账款的变动情况与营业收入的变动情况相匹配。

根据行业惯例和业务特点，综合考虑客户的市场地位、资金实力、信用水平、合作历史、采购规模等因素，公司对主要客户制定了差异化的信用政策，信用期主要分布在 30 天至 90 天。公司各期主要客户信用政策、结算方式未发生重大变化，具体情况列示如下：

客户名称	结算方式	信用政策	报告期内变化情况
A-PRO	票据+银行转账	根据终端客户 LG 新能源的付款进度背靠背付款	未发生变化
蜂巢能源		公司给予客户的信用期为验收后 45 天内支付验收款	未发生变化
万向一二三		公司给予客户的信用期为验收后 90 天内支付验收款	未发生变化
智纬电子		公司给予客户的信用期为验收后 90 天内支付验收款	未发生变化
鹏辉集团		公司给予客户的信用期为验收后 30 天内支付验收款	未发生变化
国轩电池		公司给予客户的信用期为验收后 90 天内支付验收款	未发生变化
利维能		公司给予客户的信用期为验收后 30 天内支付验收款	未发生变化
中兴派能		公司给予客户的信用期为验收后 90 天内支付验收款	未发生变化

报告期内，公司与主要客户采用票据和银行转账相结合的结算方式，主要客户的信用政策在报告期内未发生变化，公司业务开展过程一般包含四个收款节点，即合同生效、产品发货、客户验收、质保期结束，对于各个收款节点，客户按照合同约定或公司规定的信用政策实际执行，个别项目某个时点的付款比例和合同约定有些许偏差主要系客户资金预算变化、付款流程审批较长所致。报告期内公司应收账款余额增长主要系公司业务规模增长及部分客户付款进度减缓所致。

综上所述，公司 2023 年应收账款余额增长与营业收入变动及客户信用政策相匹配，应收账款变动具有合理性，不存在放松信用期增加销售收入的情形，主要客户合作稳定，公司相关业务模式可持续。

四、报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况；说明账龄一年以上大额应收账款涉及项目的具体情况，包括但不限于项目名称、合同金额、相关项目进展情况，说明可回收性及期后回款情况

（一）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，并逐项说明逾期应收账款对应的客户、订单情况

1、报告期各期末公司应收账款余额及逾期金额、占比情况

报告期各期末，公司应收账款余额及逾期金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款期末余额①	41,623.14	29,332.05
应收账款逾期金额②	18,320.71	16,997.03
其中：逾期 1 年以内	11,632.35	12,325.81
逾期 1-2 年	4,584.82	2,485.88
逾期 2-3 年	1,359.63	365.71
逾期 3 年以上	743.92	1,819.63
应收账款逾期比例③=②/①	44.02%	57.95%

注：公司结合客户性质以及合同约定的付款条件，由于约定了背靠背结算条款的客户无固定信用期，相应应收账款不存在逾期，但公司基于谨慎性原则，将背靠背模式下超过 1 年以上账龄的应收账款认定为逾期。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额占应收账款余额的比例分别为 57.95%和 44.02%，2023 年末公司应收账款逾期金额占比下降主要系公司已加强应收款

项的回收力度，逾期应收账款的回收情况有所改善所致。从逾期金额账龄结构上来看，报告期各期末，公司应收账款逾期金额以 1 年以内及 1-2 年为主，公司逾期金额账龄在 1 年以内及 1-2 年的应收账款合计分别占逾期金额总额的 87.14%和 88.52%，整体应收账款逾期账龄较短，公司主要客户为境内外知名锂电池生产企业，资金实力较强、信用状况良好，应收账款质量整体良好。

2、报告期各期末公司主要逾期应收账款对应的客户及订单情况

单位：万元

期间	客户	合同金额	应收账款余额	逾期金额	逾期一年以内金额	逾期一年以上金额	客户、订单情况	主要逾期原因
2023年度	蜂巢能源	13,113.40	4,219.42	4,219.42	3,027.42	1,192.00	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长
	智纬电子	18,170.00	1,847.65	1,847.65	1,847.65	-	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长
	山西华钠	7,895.00	1,579.00	1,579.00	1,013.00	566.00	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长
	万向一二三	11,945.83	5,576.29	1,561.18	311.00	1,244.00	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户项目分多个产线，待整个项目验收，统一付款
	利维能	7,275.00	1,289.83	1,189.03	700.00	489.03	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长
	合计	**58,399.23**	**14,512.19**	**10,396.28**	**6,899.07**	**3,491.03**	/	/
2022年度	国轩电池	11,600.00	3,393.66	3,393.66	3,393.66	-	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长，预计2024年下半年收回
	利维能	7,347.00	2,160.29	2,160.29	2,107.89	52.40	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长
	鹏辉集团	5,358.50	2,721.19	1,517.65	1,194.95	322.70	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长
	中兴派能	7,974.17	2,579.23	1,935.93	1,222.94	712.99	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长
	广州蓝奇	3,575.77	1,219.38	1,180.50	1,168.29	12.21	客户经营情况正常，逾期金额对应订单均已完成交付	客户内部付款审批流程较长
	合计	**35,855.44**	**12,073.75**	**10,188.03**	**9,087.73**	**1,100.30**	/	/

由上表可知，报告期各期末，公司主要逾期应收账款账龄集中在1年以内，逾期账龄较短，公司逾期金额对应订单均已完成交付，

主要客户经营情况正常，逾期原因主要如下：

（1）公司主要客户是知名锂电池厂商，如蜂巢能源、中兴派能、智纬电子、国轩电池等，其内部付款审批流程较长；

（2）部分客户如万向一二三，因客户一个项目分为多个产线，目前仍有部分产线没有完成交付，基于客户要求，待整个项目完成验收后统一付款。

综上所述，公司逾期应收账款对应的主要客户逾期账龄较短，公司主要客户规模较大、资金实力较强、资信情况良好，与公司长期稳定合作，公司与其订单交付和验收情况整体良好，公司主要客户不存在经营异常、回款风险较大的情形。

（二）说明账龄一年以上大额应收账款涉及项目的具体情况，包括但不限于项目名称、合同金额、相关项目进展情况，说明可回收性及期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款余额及账龄一年以上应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
一年以上应收账款余额合计①	11,596.33	7,054.55
应收账款期末余额②	41,623.14	29,332.05
一年以上应收账款占应收账款期末余额比例③=①/②	27.86%	24.05%

报告期各期末，公司账龄在一年以上应收账款余额分别为 7,054.55 万元和 11,596.33 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 24.05%和 27.86%，占比整体较低。

公司账龄在一年以上的大额应收账款涉及项目的具体情况及截至 2024 年 6 月 30 日的期后回款情况如下：

（1）2023 年末

单位：万元

序号	客户	应收账款一年以上余额	应收账款一年以上余额占比	账龄	项目号	项目名称	合同金额	项目进展情况	可回收性	期后回款	期后回款比例
1	利维能	1,081.02	9.32%	1-2 年	SJA82150/SJA82155	大圆柱 120PPM 装配线	7,000.00	已完成交付并验收	预计可收回	158.56	14.67%
2	万向一二三	945.00	8.15%	1-2 年	SJA42192	15CPM 化成专机设备	1,890.00	已完成交付并验收	预计可收回	-	-
3	蜂巢能源	900.00	7.76%	1-2 年	SJA92126	二工厂 HEV 流水线	2,250.00	已完成交付并验收	预计可收回	450.00	50.00%
4	万向一二三	610.00	5.26%	1-2 年	SJA92191	焊接封装线	1,220.00	已完成交付并验收	预计可收回	-	-
5	阜阳海钠科技有限责任公司	500.00	4.31%	1-2 年	SJA722028	方形铝壳装配线	5,000.00	已完成交付并验收	预计可收回	-	-
合计		**4,036.02**	**34.80%**	/	/	/	**17,360.00**	/	/	**608.56**	**15.08%**

（2）2022 年末

单位：万元

序号	客户	应收账款一年以上余额	应收账款一年以上余额占比	账龄	项目号	项目名称	合同金额	项目进展情况	可回收性	期后回款	期后回款比例

1	桑顿新能源科技有限公司	1,001.99	14.20%	3 年以上	SJA1748	全自动焊接线	2,030.00	已完成交付并验收	客户破产,无法收回，2023 年 4 月已核销	-	-
2	南京中比新能源科技有限公司	601.50	8.53%	1-2 年	SJA82066	21700 圆柱装配线	2,005.00	已完成交付并验收	预计可收回	300.00	49.88%
3	山东精工电子科技股份有限公司	587.77	8.33%	1-2 年	SJA82022-23	18650/26650 圆柱锂离子电池装配线设备	4,347.70	已完成交付并验收	预计可收回	380.00	64.56%
4	江西迪比科股份有限公司	367.39	5.21%	3 年以上	SJA1610034	全自动装配生产线	1,330.00	已完成交付并验收	债务豁免，2023 年 12 月已核销	-	-
5	中兴派能	297.60	4.22%	1-2 年	SJA62041	软包自动组装线	744.00	已完成交付并验收	预计可收回	223.20	75.00%
合计		**2,856.25**	**40.49%**	/	/	/	**10,456.70**	/	/	**903.20**	**31.62%**

由上表可知，报告期各期末，公司账龄在一年以上的大额应收账款涉及的项目均已完成交付并验收，对于报告期各期末预计难以回收的应收账款公司在当期末已全额充分计提坏账准备，并在当期期后进行核销处理；公司账龄一年以上的应收账款项目对应的主要客户主要为锂电池产业链知名企业，该类客户经营稳定，资信状况良好，不存在明显的偿债或信用风险，不存在商业纠纷，公司应收

账款预计回收不存在重大不确定性；公司上述项目期后回款剔除核销部分后，回款比例分别为 60.75%及 15.08%，2023 年末应收账款期后回款比例相对较低，主要系下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓，应收账款回收周期拉长，具有合理性。

五、报告期各期末余额前五名客户大多存在 2 年以上账龄应收账款的原因，是否涉及产品交付或质量问题，对公司业绩和持续经营能力的影响；结合公司产品销售、安装和验收周期说明长账龄应收账款的原因及合理性，是否符合行业惯例

（一）报告期各期末余额前五名客户大多存在 2 年以上账龄应收账款的原因，是否涉及产品交付或质量问题，对公司业绩和持续经营能力的影响

报告期各期末余额前五名客户 2 年以上账龄应收账款明细列示如下：

单位：万元

期间	客户	2 年以上账龄应收账款余额	2 年以上账龄应收账款占比	长账龄原因	是否涉及产品交付或质量问题
2023 年 12 月 31 日	A-PRO	303.24	1.87%	受客户资金安排因素影响，付款延期，公司正在积极催收，预计 2024 年下半年收回	否
	万向一二三	6.18	0.11%	该款项性质为质保金，质保期满后由合同资产转入应收账款，因账龄持续计算，故账龄超过两年；客户项目分多个产线，受整体项目安排，质保金统一支付。	否
	中兴派能	614.80	29.72%	1、401.20 万元长账龄应收账款形成系客户内部审批流程较长所致；2、213.60 万元长账龄应收账款形成系质保金在质保期满后由合同资产转入应收账款，因账龄持续计算，故账龄超过两年，受整体项目安排，质保金统一支付。	否
	合计	**924.22**	/	/	/
	鹏辉集团	6.85	0.25%	受整体项目安排，客户项目尾款支付进度较慢，期后已收回 4.25 万元	否

2022 年 12 月 31 日	中兴派能	33.00	1.28%	系客户内部审批流程较长所致	否
	利维能	12.40	0.57%	项目尾款，2023 年已收回	否
	合计	**52.25**	/	/	/

报告期各期末余额前五名客户大多存在 2 年以上账龄应收账款的原因主要系：（1）受客户资金安排或内部审批流程较长等因素影响，付款延期；（2）受整体项目安排，项目尾款或质保金统一支付。上述长账龄应收账款不涉及产品交付或质量问题。截至 2024 年 6 月 30 日，公司应收账款账龄在 2 年以上的长账龄应收账款在期后已收回部分款项，公司前五名客户应收账款账龄 2 年以上的款项占比较小，无法收回的风险较小，对于公司业务和持续经营能力的不利影响较小。

（二）结合公司产品销售、安装和验收周期说明长账龄应收账款的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、公司收款政策对公司长账龄应收账款的影响

公司所销售的电芯自动装配线和专机，具有成本大、定制化及生产周期长等业务特点，因此在销售阶段，公司在销售合同中的收款政策多为：①合同签订后，买方支付合同总金额的 30%作为预付款；②卖方发货前通知买方，买方支付合同总金额的 30%，卖方发货；③设备安装调试验收合格后，买方支付合同总金额的 30%；④剩余尾款作为质保金，质保期届满后买方支付合同总金额的 10%，以上收款政策符合锂电池自动化生产设备行业的收款特点。

2、公司安装和验收周期对公司长账龄应收账款的影响

公司产品定制化程度较高，下游客户对设备规格型号、产品标准、技术参数等方面的要求不尽相同，产品结构和功能存在差异，公司产品验收周期差异较大，在销售合同中一般不会对安装调试周期长短进行约定，设备交付验收按技术协议约定的标准进行，验收标准包括设备连续运行无异常，达到约定的效率及良品率等，检测通过后才进行验收，且合同中一般不会规定具体的验收期限。报告期内，公司自动化产线的安装和验收周期通常需要 8-12 个月，智能化专机的安装和验收周期通常需要 10 个月左右。交付验收过程中，存在部分项目超过上述时间验收的情形，主要原因如下：①客户产线建设规划随着下游锂电池行业增速下降而有所放缓；②客户切入锂电设备领域的时间较短，设备的安装调试及运行使用方面需要一定时间的磨合；③客户在设备安装运行过程中提出了更新和整改要求，导致验收周期延长。

公司和同行业公司产品验收周期对比如下：

公司名称	验收周期
格林司通	自动化产线：6-12 个月 智能化专机：6 个月以内
杭可科技	1 年左右
先导智能	6-12 个月
信宇人	2-3 个月

利元亨	3-12 个月
赢合科技	未披露
公司	自动化产线：8-12 个月 智能化专机：约 10 个月

由上表可知，公司产品的安装和验收周期与同行业可比公司相比不存在重大差异。公司主要以产品验收为时点确认收入，安装及验收周期对于应收账款的账龄无直接影响。公司将产品验收前收取的预收款项计入合同负债，故产品安装和验收周期对合同负债的账龄存在影响。

3、应收账款长账龄系受客户回款较慢等因素影响，符合行业惯例

（1）应收账款长账龄原因分析

报告期内，公司长账龄应收账款形成的原因主要为：①下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓，应收账款回收周期拉长；②公司部分客户项目审批及预算管理严格，在公司完成合同约定的履约义务后，客户付款前的申请及审批流程较长。（2）公司与同行业可比公司应收账款周转率不存在重大差异

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
格林司通	4.24	4.19
杭可科技	2.20	2.60
先导智能	2.05	2.65
信宇人	1.45	2.38
利元亨	3.41	4.70
赢合科技	1.73	2.19
平均值	**2.51**	**3.12**
公司	**2.73**	**3.46**

由上表可知，报告期内公司应收账款周转率与同行业可比公司的变动趋势基本一致，略高于同行业可比公司的平均水平，公司整体应收账款周转率与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

（3）公司与同行业可比公司应收账款账龄结构不存在重大差异

报告期内，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司比较情况如下：

账龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	公司	可比公司平均值	公司	可比公司平均值
1 年以内	72.14%	65.73%	75.95%	80.20%
1－2 年	21.28%	25.87%	16.33%	13.43%
2－3 年	4.75%	4.42%	1.26%	3.39%
3 年以上	1.83%	3.99%	6.46%	2.98%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

如上表所示，报告期各期末公司 2 年以内的应收账款比例分别为 92.28%及 93.42%，同行业可比公司该比例分别为 93.63%及 91.60%。报告期各期末公司 2 年以上的应收账款比例分别为 7.72%及 6.58%，同行业可比公司该比例分别为 6.37%及 8.40%。随着下游锂电池行业增速下降，部分客户付款进度减缓，应收账款账龄拉长呈行业内常态化现象，2023 年末同行业可比公司 2 年以上应收账款占比增加，公司 2 年以上应收账款占比略低于同行业可比公司，公司整体账龄结构与同行业可比公司不存在显著差异，具备合理性。

六、各报告期末应收账款的回款情况，公司应收账款内控制度的有效性

（一）各报告期末应收账款的回款情况

1、公司期后回款情况

截至 2024 年 6 月 30 日，报告期各期末应收账款余额的期后收回金额及比例如下表所示：

单位：万元

客户	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款期末余额①	41,623.14	29,332.05
期后应收账款收回金额②	10,757.10	24,838.80
期后应收账款收回金额比例③=②/①	25.84%	84.68%

截至 2024 年 6 月 30 日，公司报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 84.68%和 25.84%。其中，2022 年末应收账款期后回款比例较高，尚未回款部分主要系逾期的质保金，质保金逾期主要系客户内部审批流程较长所致，公司对于质保金逾期部分形成的应收账款已充分计提减值，整体影响较小。

2023 年末应收账款期后回款比例相对较低，主要系下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓，应收账款回收周期拉长，具有合理性。

2、公司与同行业可比公司期后回款情况对比

根据同行业可比公司公开信息披露，应收账款期后回款情况如下：

公司名称	统计截止日	最近一期末	上期末回款比例
格林司通	2024/3/31	48.81%(2023/12/31)	78.15%(2022/12/31)
利元亨	2023/8/28	11.48%（2023/6/30）	26.26%（2022/12/31）
信宇人	2023/4/30	18.44%（2022/12/31）	46.07%（2021/12/31）
公司	2024/6/30	25.84%（2023/12/31）	84.68%(2022/12/31)

注：利元亨上述回款统计包括重分类为合同资产的应收账款，信宇人上述回款统计包含重分类为合同资产和其他非流动资产的应收账款。

公司各期末应收账款期后回款情况与同行业公司不存在显著差异，不存在应收账款期后回款率显著低于行业普遍情况的情形。

综上所述，公司报告期各期末应收账款的期后回款情况无重大异常。

（二）公司应收账款内控制度有效性

公司已按照《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制应用指引》等规则，建立了《应收账款管理制度》，对客户资信管理、产品赊销管理、应收账款监控等进行了规范。

公司应收账款的管理部门为财务部、销售部、售后部和法务部，财务部负责数据传递和信息反馈，销售部和售后部负责客户的联系和款项催收，财务部和销售部共同负责客户信用额度、信用期和信用政策的确定，法务部负责超期欠款的催收和协助律师进行合同类经济纠纷的诉讼。公司对应收账款制定相应会计政策，并由财务部负责对公司应收账款的监督、预警和考核。

公司依据相关内部控制制度执行应收账款的记录、分析、催收、核销、坏账计提等程序，内部控制执行情况良好。

七、与可比公司的坏账计提政策比较，说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分

公司与同行业可比公司的坏账计提政策列示如下：

可比公司	应收账款坏账准备计提方法

格林司通	公司按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。 公司对于信用风险显著不同具备以下特征的应收账款单项评价信用风险。如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。 按组合计提坏账准备： 确定该组合依据的说明：本组合以应收款项逾期账龄作为信用风险特征。对于划分为逾期账龄组合的应收账款，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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
杭可科技	公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。 对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产，公司按单项计提预期信用损失。 组合计提项目：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。
先导智能	采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。 单项计提坏账准备： 如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。 按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据：除已单独计提坏账准备的应收款项外，本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，对预期信用损失进行估计。按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。
信宇人	本公司对金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。 当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。 账龄组合：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期，编制应收账款账龄与整个存续期预期损失率对照表计算预期信用损失。 合并范围内关联方组合：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期； 无风险组合：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期。
利元亨	运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

赢合科技	对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产，本公司按单项计提预期信用损失。 按组合计提坏账准备：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整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
公司	对由收入准则规范的交易形成的应收款项，本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。 本公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。 当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本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判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下： 账龄组合，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；

公司和同行业可比公司按账龄分析法的坏账准备计提比例如下：

公司名称	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
格林司通	未逾期：5.10% 逾期一年以内：11.75%	21.46%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
杭可科技	5.00%	15.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
先导智能	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
信宇人	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
利元亨	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司	5.00%	15.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：格林司通以逾期账龄为依据划分应收账款组合，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，通过账龄迁徙率计算预期信用损失率；

注 2：同行业可比公司数据来源于其 2023 年年度报告。

由上表可知，公司坏账计提政策及公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，公司坏账计提政策谨慎。公司已结合自身行业特点、公司实际经营情况，根据会计准则充分、合理地计提了应收账款坏账准备。

【中介机构回复】

八、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、获取公司报告期内收入明细表、应收账款明细表，分析公司应收账款余额较高且持续增长的原因及合理性，分析应收账款变动情况与收入变动、客户信用政策的匹配性；

2、获取公司的其他应收款明细表，查看备用金和代垫款明细，了解其核算的主要内容和用途；

3、了解备用金的借支流程，分析备用金规模与公司业务规模的关系；并抽取样本检查备用金的核销情况，结合相关报销单据，检查是否合规、确认的会计期间是否准确；

4、获取代垫款明细，与公司代扣代缴社保明细进行比对，检查是否存在异常；

5、结合员工数量的变化，分析代垫款与员工数量变动的匹配性；

6、获取公司与主要客户签订的销售合同和应收账款相关的管理制度，查阅报告期各期主要客户信用政策与结算条款变化情况；核查报告期内公司是否存在通过放松信用政策增加收入的情况；

7、获取公司应收账款账龄分析表，复核应收账款账龄划分是否正确，逾期应收账款划分是否正确，了解逾期应收账款、长账龄应收账款及一年以上大额应收账款形成的原因及合理性，一年以上大额应收账款收回的可能性及期后回款情况；长账龄的应收账款形成的原因是否符合行业惯例，了解报告期各期末余额前五名客户 2 年以上账龄应收账款是否涉及产品交付或质量问题，对公司业绩和持续经营能力是否有重大不利影响；

8、分析报告期内应收账款账龄情况、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例与同行业可比公司是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；

9、核查报告期各期末应收账款逾期金额、原因以及期后回款情况，了解应收账款逾期的原因及对逾期客户采取的后续管理措施；

10、查阅公司应收账款相关内部控制制度，向公司管理层了解关于客户应收账款催收具体措施及执行情况，了解公司是否建立完善有效的应收账款管理体系；

11、查询同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策和计提比例，并与公司进行对比分析；分析公司应收账款坏账准备计提的充分性；

12、对报告期内各期末应收账款进行函证、确认应收账款是否真实准确。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、报告期内，公司应收账款余额较高主要原因为：（1）公司主要产品为自动化产线、智能化专机等大规模定制化设备，单笔订单的金额较大，且公司与客户约定的主要结算方式为预付款 30%、发货款 30%、验收款 30%、质保金 10%，应收验收款和到期应收质保金在应收账款科目中核算，占合同总价款 30%-40%，故应收账款余额较大，符合行业特征，与公司销售收款结算模式相匹配；（2）2023 年度，下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓；（3）部分客户项目审批及预算管理严格，在公司完成合同约定的履约义务后，客户付款前的申请及审批流程较长导致公司应收账款余额较高。因此，公司应收账款余额较高具备合理性。公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率不存在重大差异。公司制定了一系列应对措施以降低应收款项规模并取得一定成效；

2、报告期内，其他应收款中的备用金主要为员工为开拓或执行业务借支的差旅费和招待客户的招待费，代垫款为代扣代缴员工社保公积金款项，相关金额与业务规模匹配；

3、报告期内，公司应收账款的变动情况与营业收入变动情况和客户信用政策相匹配，主要客户的信用政策未发生变化，不存在通过放松信用政策增加收入的情况，公司相关业务模式可持续；

4、报告期各期末，公司逾期应收账款占应收账款比例分别为 57.95%、44.02%，其中，公司逾期金额账龄在 1 年以内及 1-2 年的应收账款合计分别占逾期应收账款金额的 87.14%和 88.52%，整体应收账款逾期账龄较短，公司主要客户为境内外知名锂电池生产企业，资金实力较强、信用状况良好，应收账款质量整体良好。公司逾期应收账款对应的主要客户逾期账龄较短，与公司长期稳定合作，公司与主要客户的订单交付和验收情况整体良好，公司主要客户不存在经营异常、回款风险较大的情形；

5、报告期各期末，公司账龄在一年以上的大额应收账款涉及的项目均已完成交付并验收，对于报告期各期末预计难以回收的应收账款公司在当期末已全额充分计提坏账准备，并在当期期后进行核销处理；公司账龄一年以上的应收账款

项目对应的主要客户主要为锂电池产业链知名企业，该类客户经营稳定，资信状况良好，不存在明显的偿债或信用风险，不存在商业纠纷，公司应收账款预计回收不存在重大不确定性；公司上述项目期后回款剔除核销部分后，回款比例分别为 60.75%及 15.08%，2023 年末应收账款期后回款比例相对较低，主要系下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓，应收账款回收周期拉长，具有合理性；

6、报告期各期末余额前五名客户大多存在 2 年以上账龄应收账款的原因主要系：（1）受客户资金安排或内部审批流程较长等因素影响，付款延期；（2）受整体项目安排，项目尾款或质保金统一支付。上述长账龄应收账款不涉及产品交付或质量问题。截至 2024 年 6 月 30 日，公司应收账款账龄在 2 年以上的长账龄应收账款在期后已收回部分款项，公司前五名客户应收账款账龄 2 年以上的款项占比较小，无法收回的风险较小，对于公司业务和持续经营能力的不存在重大不利影响；

7、报告期内，公司长账龄应收账款形成的原因主要为：（1）下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓，应收账款回收周期拉长；（2）公司部分客户项目审批及预算管理严格，在公司完成合同约定的履约义务后，客户付款前的申请及审批流程较长。公司和同行业可比公司应收账款的账龄结构不存在显著异常，符合行业惯例；公司主要以产品验收为时点确认收入，安装及验收周期对于应收账款的账龄无直接影响。公司将产品验收前收取的预收款项计入合同负债，故产品安装和验收周期对合同负债的账龄存在影响；

8、截至 2024 年 6 月 30 日，报告期各期末应收账款的期后回款比例分别为 84.68%、和 25.84%，2022 年末应收账款回款情况良好，2023 年末应收账款期后回款比例相对较低，主要系下游锂电池行业增速放缓，部分客户付款进度减缓，应收账款回收周期拉长，具有合理性；公司针对应收账款建立了相应内控制度，应收账款回收风险整体可控，公司针对应收账款的内控制度完善且有效运行；

9、报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策较为谨慎，坏账准备计提充分，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

问题 7、关于存货

根据申报文件，报告期各期末公司存货余额分别为 74,225.06 万元、

69,041.56 万元，其中发出商品规模较大，分别为 55,469.63 万元、41,435.86 万元，存货跌价准备分别为 1,362.29 万元、249.31 万元。

请公司说明：（1）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货余额高于公司全年营业成本的合理性，存货规模、存货周转情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况；（2）发出商品对应的主要合同、客户，发出商品的平均验收周期，报告期各期末发出商品的台数、期后到货验收和确认收入情况，结合公司产品安装周期说明发出商品余额较高的原因及合理性；公司对发出商品的管控措施，发出商品计提跌价准备的原因；（3）存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（4）各类别存货的库龄情况，发出商品、原材料、在制品、库存商品（产成品）等期末库龄是否存在异常；（5）各类存货分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，并说明对各类别存货履行的核查程序、核查结论，重点说明对发出商品履行的核查程序、核查比例和核查结论。

【公司回复】

一、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货余额高于公司全年营业成本的合理性，存货规模、存货周转情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

（一）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货余额高于公司全年营业成本的合理性

1、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期与订单规模匹配性

（1）项目启动、合同签订：公司根据客户的特定需求，定制设计和生产锂电池自动化生产设备，项目启动到合同最终签订，过程通常需要 1-2 个月；

（2）设计与材料采购：合同签订后，研发部门根据客户订单要求进行产品的方案设计。同时，PMC 部门与采购部门、制造中心和品质中心等部门紧密合作，根据项目进度、采购需求、现有库存和生产计划，共同制定采购计划。原材料分为加工件和标准件，其中加工件依据产品技术文件和客户指定品牌等因素综合进行采购，而标准件则根据订单预测和市场价格，保持一定量的库存，这一阶段的时间约为 1 个月；

（3）生产协调：材料采购入库后，生产部门依据生产进度计划，协调各车间进行加工、装配和调试，确保产品质量和交期符合客户要求，公司产品类型主要包括自动化产线与智能化专机，根据各项目规模、产品型号存在差异，这一阶段的时间约为 2 个月；

（4）产品发货与验收：产品生产完成后，公司会及时根据客户的提货时间需求进行交付，并于客户现场提供必要的安装调试及试生产等程序，而后进行验收。一般情况下，公司自动化产线的验收周期为 8 至 12 个月，智能化专机的验收周期为 10 个月左右。验收合格后，公司根据验收报告时间确认产品销售收入，并将存货结转至营业成本。

综上，公司在项目启动、合同签订、方案设计、材料采购、设备生产、安装调试及最终验收所需周期约 12-17 个月。报告期内，根据存货规模计算的存货周转天数分别为 462 天、392 天，与公司业务周期基本匹配。

2、存货余额与订单、业务规模匹配性

报告期各期末库存商品及发出商品与订单规模的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期末库存商品及发出商品余额（不含 A-PRO）	51,039.28	64,706.97
期末在手订单金额（不含税）（不含 A-PRO）	81,239.63	101,109.63
期末库存商品及发出商品余额（不含 A-PRO）/期末在手订单金额(不含税)（不含 A-PRO）	62.83%	64.00%

注：A-PRO 系公司报告期内主要客户，报告期内公司向其销售的主要产品大部分无需安装调试，因此其各期末相关库存商品及发出商品存货占比较小，而且在手订单金额较高，为更好地进行对比，以上各报告期末存货余额及在手订单数据均不包含 A-PRO。

报告期内，公司存货中库存商品和发出商品的余额与在手订单金额关联度较高，由上表可知，报告期各期，公司期末库存商品及发出商品余额（不含 A-PRO）

占期末在手订单金额(不含税)（不含 A-PRO）的比例分别为 64.00%和 62.83%，占比较为稳定，公司存货余额与在手订单规模匹配。

报告期内公司根据存货规模计算的存货周转天数分别为 462 天、392 天，2022 年度存货周转天数偏高主要系公司业务规模扩大，期末根据在手订单备货较多所致，符合公司实际业务情况，公司存货余额与业务规模相匹配。

3、存货余额高于公司全年营业成本的合理性

报告期内，公司存货余额及营业成本情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
存货余额	73,318.51	78,612.79
营业成本	66,392.43	47,313.43

从上表可知，报告期各期，存货余额均高于营业成本，主要原因为公司处于发展期，期末根据在手订单情况组织产品的生产及备货，由于产品的验收周期较长，相关存货需要较长时间结转至营业成本。

综上所述，报告期内公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配，公司存货余额高于全年营业成本具备合理性。

（二）存货规模、存货周转情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异

1、存货规模与同行业可比公司的对比

报告期内，公司及同行业可比公司的存货账面价值及其占当期末流动资产的比例情况如下：

单位：万元

公司	项目	2023 年度	2022 年度
格林司通	存货账面价值	20,435.19	16,373.32
	流动资产	41,923.07	32,448.46
	存货账面价值占流动资产比例	48.74%	50.46%
杭可科技	存货账面价值	290,147.69	238,067.73
	流动资产	861,683.72	671,196.52
	存货账面价值占流动资产比例	33.67%	35.47%
先导智能	存货账面价值	1,320,704.26	1,240,540.13
	流动资产	3,068,988.56	2,897,533.85
	存货账面价值占流动资产比例	43.03%	42.81%

信宇人	存货账面价值	33,254.22	25,175.48
	流动资产	144,643.46	97,248.70
	存货账面价值占流动资产比例	22.99%	25.89%
利元亨	存货账面价值	304,880.51	304,810.52
	流动资产	695,630.46	703,721.87
	存货账面价值占流动资产比例	43.83%	43.31%
赢合科技	存货账面价值	403,609.79	306,225.83
	流动资产	1,458,858.79	1,330,292.88
	存货账面价值占流动资产比例	27.67%	23.02%
公司	存货账面价值	69,041.56	74,225.06
	流动资产	140,278.07	149,268.16
	存货账面价值占流动资产比例	49.22%	49.73%

从上表可知，公司存货账面价值占流动资产的比例略高于同行业可比公司，主要原因系：（1）公司报告期内业务规模处于上升阶段，公司备货较多；（2）公司产品整体验收周期较长，期末结存存货较多。结合公司发展阶段、在手订单情况、公司业务规模情况来看，公司期末存货规模与同行业可比公司相比不存在重大差异。

2、存货周转情况与同行业可比公司的对比

报告期内公司与同行业可比公司的存货周转情况对比如下：

单位：天

公司名称	2023 年度	2022 年度
格林司通	312	326
杭可科技	392	299
先导智能	434	424
信宇人	260	172
利元亨	304	312
赢合科技	189	141
公司	392	462

注：存货周转天数=365/（营业成本/存货平均净额）

公司 2023 年存货周转天数处于同行业可比公司最大值与最小值的区间内，2022 年度存货周转天数偏高主要系公司业务规模扩大，期末根据在手订单备货较多所致。

因此，公司存货周转天数与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（三）期后存货结转情况

公司报告期各期末，期后库存商品及发出商品结转情况如下表所示：

单位：万元

明细	项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
库存商品	期末余额	6,078.72	7,497.60
	期后结转至成本金额	178.76	4,942.69
	结转比例	2.94%	65.92%
发出商品	期末余额	45,273.11	58,504.00
	期后结转至成本金额	18,765.14	50,546.86
	结转比例	41.45%	86.40%
合计	**期末余额**	**51,351.83**	**66,001.60**
	期后结转至成本金额	**18,943.90**	**55,489.55**
	结转比例	**36.89%**	**84.07%**

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2022 年末发出商品销售结转比例为 86.40%，与公司业务模式及周转周期基本匹配。公司 2023 年末发出商品销售结转比例为 41.45%，主要原因为期后结转统计期间较短，主要项目尚未完成验收。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2023 年末库存商品期后结转的比例较低，主要原因为：（1）公司采购的合肥国轩电芯作为库存商品核算，尚未完成销售；（2）部分客户受自身排产计划等因素影响，暂未提货。

二、发出商品对应的主要合同、客户，发出商品的平均验收周期，报告期各期末发出商品的台数、期后到货验收和确认收入情况，结合公司产品安装周期说明发出商品余额较高的原因及合理性；公司对发出商品的管控措施，发出商品计提跌价准备的原因

（一）发出商品对应的主要合同、客户，发出商品的平均验收周期，报告期各期末发出商品的台数、期后到货验收和确认收入情况，结合公司产品安装周期说明发出商品余额较高的原因及合理性

1、发出商品对应的主要合同、客户，发出商品的平均验收周期，报告期各期末发出商品的台数、期后到货验收和确认收入情况：

公司主要产品为非标准化产品，需根据客户要求定制化生产，产品交付客户并经验收后确认收入，收入确认与产品发货之间存在较长时间差。一般情况下，设备交付客户后，公司需对设备进行安装调试及试生产，客户对设备进行验收后

公司确认收入。公司自动化产线的验收周期通常需要 8-12 个月，智能化专机的验收周期通常需要 10 个月左右，同时公司为部分战略客户提供较长时间的安装调试服务及部分客户受订单、排产计划等原因未能及时安排验收，导致整体验收周期超过 1 年甚至更长。

报告期各期末，公司前五大发出商品客户发出商品余额占各期期末发出商品余额的比例为 66.23%、56.91%，占比较高。报告期各期末前五大发出商品客户的主要对应项目、期末余额、发货及截至 2024 年 6 月 30 日的验收情况及收入确认情况如下：

（1）2023 年前五大发出商品客户主要情况

单位：万元

客户	项目	余额	占比	是否验收及确认收入
中兴派能	SJA623025/6/SJA423032/3/4/5	3,322.99	21.33%	是
	SJA923002/03/04/05 SJA423006/07/08/09	3,743.61		是
	SJA222046	2,591.44		否
得壹能源	SJA723028/SJA723029/SJA723030/SJA723031/SJA723036	6,917.37	18.43%	是
	SJA722144	1,425.15		否
宁德时代	SJA722134/35/36/37/38/39/40/41	2,198.65	6.27%	否
	SJA722054	642.02		是
杭州南都动力科技有限公司	SJA72010	2,468.86	5.45%	是
成都长虹融资租赁有限责任公司	SJA822055	2,453.70	5.42%	否
合计		**25,763.79**	**56.91%**	**/**

（2）2022 年前五大发出商品客户主要情况

单位：万元

客户	项目	余额	占比	是否验收及确认收入
宁德时代	SJA721127	2,666.39	27.70%	是
	SJA72057	2,618.47		是
	SJA721100	2,147.43		是
	SJA721104	1,865.49		是
	SJA621123	1,817.87		是
	SJA72044	1,484.29		是
	SJA721101	1,140.38		是
	SJA721103	1,053.52		是
	SJA721108	861.96		是
	SJA721109	550.17		是
蜂巢能源	SJA921128	5,047.22	13.91%	是
	SJA421129	3,092.02		是
万向一二三	SJA62194	3,069.79	12.01%	是
	SJA42192	2,207.20		是
	SJA92191	1,751.92		是
山西华钠	SJA722027	3,014.92	7.30%	是
	SJA822026	1,258.24		是
中兴派能	SJA222046	2,158.04	5.31%	否
	SJA922123	947.63		是
合计		**38,752.95**	**66.23%**	/

（3）报告期各期末发出商品的台数、期后到货验收和确认收入情况

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日				
	数量	账面余额	期后验收数量	期后确认收入数量	期后确认收入金额占比
自动化产线	79	38,132.12	45	45	38.38%
智能化专机	22	4,609.98	4	4	2.28%
总计	**101**	**42,742.10**	**49**	**49**	**40.66%**

续：

项目	2022 年 12 月 31 日				
	数量	账面余额	期后验收数量	期后确认收入数量	期后确认收入金额占比
自动化产线	51	39,994.86	39	39	57.71%

项目	2022 年 12 月 31 日				
	数量	账面余额	期后验收数量	期后确认收入数量	期后确认收入金额占比
智能化专机	128	17,010.96	124	124	27.40%
总计	**179**	**57,005.82**	**163**	**163**	**85.11%**

注 1：上表中未包含需验收的改造增值服务等发出商品；

注 2：期后确认收入金额占比=截至 2024 年 6 月 30 日确认收入的发出商品于报告期各期末成本金额/报告期期末发出商品成本金额。

2、结合公司产品安装周期说明发出商品余额较高的原因及合理性

受公司报告期内销售规模增长、客户验收周期较长等因素影响，各期末发出商品余额较高，库龄集中在 1 年以内：

单位：万元

账龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比
1 年以内	34,100.27	75.32%	46,504.49	79.49%
1-2 年	7,898.66	17.45%	11,892.45	20.33%
2-3 年	3,184.71	7.03%	107.06	0.18%
3 年以上	89.48	0.20%	-	0.00%
合计	**45,273.11**	**100.00%**	**58,504.00**	**100.00%**

报告期末发出商品主要为未完成验收的自动化产线与智能化专机，发出商品库龄情况与主要产品的验收周期基本匹配，发出商品余额较高具有合理性：

（1）公司主要产品为自动化产线、智能化专机，系大规模定制化设备，单个项目的金额较大，验收周期较长，自动化产线整体验收周期一般为 8-12 个月左右，智能化专机整体验收周期一般为 10 个月左右，同时因公司为部分战略客户提供较长时间的安装调试服务及部分客户受订单、排产计划等原因未及时安排验收，导致整体验收周期超过 1 年甚至更长；

（2）公司报告期内积极开拓新产品，部分首次销售产品安装调试时间较久，导致整体验收周期拉长；

（3）公司主要发出商品客户为行业内知名公司如得壹能源、中兴派能、比亚迪等，客户经营情况良好，不存在客户故意拖延验收等导致无法正常履约的风险。

（二）公司对发出商品的管控措施，发出商品计提跌价准备的原因

1、公司对发出商品的管控措施

为规范发出商品管理，公司制定了《出货管理规范》，对成品的发货、运输、签收、安装、调试及对账等流程进行规范管理：

流程节点	管控措施
调拨出库	当仓储部接到项目部指令设备需要出货安排时，ERP 数据员依据相关邮件以及装配部文员制作的《产品汇报入库单》并认真审核，在金蝶 ERP 系统制作出《销售出库单》，即《送货单》,并通知财务部审核出库，仓储部按财务部审核后的《销售出库单》进行核定发货。
货物签收但未验收	客户对设备进行签收，公司获取回签送货单并妥善保管。且由于公司对于客户已签收、尚未验收的发出商品有安装与调试义务，设备发出时公司已提前派驻安调人员到达客户现场，设备到达后公司安调人员按流程规定进行卸货与清点、安装与调试、设备移交以及对客户使用人员的操作培训等工作，并协同客户负责现场设备管理。

2、发出商品计提跌价准备的原因

报告期内公司部分发出商品计提存货跌价准备，主要原因为：公司为开拓市场，保持与行业内知名客户的长期合作关系，公司主要产品自动化产线、智能化专机验收周期长，部分项目由于客户基于项目合同提出较高的改造或换型要求，发生较高的安装调试成本，公司将预计可变现净值低于产品账面成本的差额确认为存货跌价准备。

三、存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

（一）存货库龄结构

报告期各期末公司存货的库龄情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比
存货	1 年以内	50,875.85	69.40%	62,712.57	79.77%
	1-2 年	15,891.56	21.67%	15,066.74	19.17%

项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比
	2-3 年	6,044.36	8.24%	460.26	0.59%
	3 年以上	506.74	0.69%	373.23	0.47%
	账面余额小计	**73,318.51**	**100.00%**	**78,612.79**	**100.00%**
	跌价准备	**4,276.94**	/	**4,387.73**	/
	计提比例	**5.83%**	/	**5.58%**	/

由上表可知，报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内和 1-2 年的合计占比分别为 98.94%和 91.07%，均在 90%以上，公司存货库龄结构整体良好。

（二）公司存货库龄结构与同行业可比公司不存在明显差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货库龄结构对比列示如下：

账龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日			
	格林司通	公司	格林司通	信宇人	利元亨	公司
1 年以内	74.12%	69.40%	87.64%	79.44%	96.58%	79.77%
1-2 年	23.50%	21.67%	11.72%	9.44%	2.87%	19.17%
2-3 年	1.89%	8.24%	0.38%	4.71%	0.55%	0.59%
3 年以上	0.49%	0.69%	0.26%	6.40%		0.47%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：上表中未列示的同行业可比公司存货库龄结构数据均为未披露。

如上表所示，2022 年末公司 2 年以上存货占比处于同行业可比公司最小值与最大值的区间内，2023 年末公司与同行业可比公司的 1 年以内存货占比均呈下降趋势，长库龄存货占比上升，公司存货库龄结构与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司比较不存在明显差异

1、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备的具体计提方法与同行业可比公司对比

公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价计提方法与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	存货可变现净值的确定依据及跌价计提政策
格林司通	1、公司按照单个存货项目的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备； 2、对于数量繁多、单价较低的存货，公司按照存货类别计提存货跌价准备； 3、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。
杭可科技	存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 1、直接用于出售的存货，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； 2、需要经过加工的存货，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。
先导智能	存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 1、直接用于出售的存货，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； 2、需要经过加工的存货，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； 3、对于原材料及在产品，本公司根据库龄、保管状态及预计未来销售情况等因素计提存货跌价准备。
信宇人	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。 1、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； 2、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。
利元亨	1、原材料 （1）主要为各类型金属材料，物理性能相对稳定，可存放年限相对较长，2 年以内库龄的原材料不存在重大损毁、陈旧、腐蚀迹象。对于 2 年以内库龄的原材料，视为正常生产经营所需，为执行销售合同而持有的原材料，且一般为通用型材料，依据整体毛利判断其可变现净值是否高于账面价值；（2）对于库龄在 2-3 年的，对其后续是否能在生产中使用进行评估，对于预计能在生产中领用的，根据最近领料情况及在手订单情况对其后续是否能在生产中使用进行评估，对于预计未来使用可能性较低的原材料，一般会考虑折价变卖给原供应商，参考了近期向供应商折价回收的价格，2023 年度按照 30%的减值率计提存货跌价准备；（3）对于库龄超过 3 年的，根据历史情况，判断这部分原材料进一步使用的可能性很小，且未来回收变卖的可能性较低，因此 2023 年度全额计提跌价准备；（4）对在生产过程中产生损坏且无法使用的原材料，以及经盘点确定实物已损坏待报废的物料，于 2023 年度对待报废的原材料全额计提跌价准备。 2、在产品及发出商品 根据同一订单的产品售价、预计产品达最终验收尚需发生的成本、销售费用及相关税费测算其可变现净值，可变现净值低于产品账面成本的差额确认为存货跌价准备； 3、库存商品 对于库存商品，预计市场售价低于生产成本及相关销售费用和税费时，将预计售价与生产成本及相关销售费用和税费的差额确认存货跌价准备。

赢合科技	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。各类存货可变现净值的确定依据如下： 1、产成品、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； 2、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。
公司	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。 1、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； 2、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

注：上表数据来源于同行业可比公司的年度报告或招股说明书。

经对比，公司存货可变现净值的确认依据及存货跌价准备的计提政策符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业可比公司不存在显著差异。

2、存货跌价准备的计提比例与同行业可比公司对比

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的对比情况如下：

公司名称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
格林司通	3.41%	1.94%
杭可科技	3.13%	2.58%
先导智能	3.92%	1.21%
信宇人	3.28%	5.27%
利元亨	5.84%	2.39%
赢合科技	5.47%	5.18%
平均值	**4.17%**	**3.10%**
公司	**5.83%**	**5.58%**

注：上表数据来源于同行业可比公司的年度报告。

由上表可知，与同行业可比公司相比，公司存货跌价准备计提比例较高，具备谨慎性。

综上所述，公司存货跌价准备的计提政策和比例与同行业可比公司不存在显

著差异，已严格按照《企业会计准则》的规定计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

四、各类别存货的库龄情况，发出商品、原材料、在制品、库存商品（产成品）等期末库龄是否存在异常

报告期各期末，公司各类别存货的库龄情况列示如下：

单位：万元

项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比
原材料	1 年以内	2,845.66	54.77%	4,089.37	77.16%
	1-2 年	1,510.80	29.08%	630.37	11.89%
	2-3 年	451.00	8.68%	206.59	3.90%
	3 年以上	387.97	7.47%	373.23	7.04%
	账面余额小计	**5,195.42**	**100.00%**	**5,299.56**	**100.00%**
	跌价准备	**266.18**	/	**90.94**	/
	计提比例	**5.12%**	/	**1.72%**	/
库存商品	1 年以内	3,633.36	59.77%	4,937.78	65.86%
	1-2 年	10.52	0.17%	2,530.51	33.75%
	2-3 年	2,405.54	39.57%	29.30	0.39%
	3 年以上	29.30	0.48%	-	0.00%
	账面余额小计	**6,078.72**	**100.00%**	**7,497.60**	**100.00%**
	跌价准备	**161.83**	/	**256.71**	/
	计提比例	**2.66%**	/	**3.42%**	/
在产品	1 年以内	10,296.56	61.39%	7,180.93	98.21%
	1-2 年	6,471.58	38.59%	13.41	0.18%
	2-3 年	3.12	0.02%	117.30	1.60%
	3 年以上	-	0.00%	-	0.00%
	账面余额小计	**16,771.26**	**100.00%**	**7,311.64**	**100.00%**
	跌价准备	**11.70**	/	**1,005.72**	/
	计提比例	**0.07%**	/	**13.76%**	/
发出商品	1 年以内	34,100.27	75.32%	46,504.49	79.49%
	1-2 年	7,898.66	17.45%	11,892.45	20.33%
	2-3 年	3,184.71	7.03%	107.06	0.18%

项目	库龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比
	3 年以上	89.48	0.20%	-	0.00%
	账面余额小计	**45,273.11**	**100.00%**	**58,504.00**	**100.00%**
	跌价准备	**3,837.24**	/	**3,034.36**	/
	计提比例	**8.48%**	/	**5.19%**	/
存货	1 年以内	50,875.85	69.40%	62,712.57	79.77%
	1-2 年	15,891.56	21.67%	15,066.74	19.17%
	2-3 年	6,044.36	8.24%	460.26	0.59%
	3 年以上	506.74	0.69%	373.23	0.47%
	账面余额小计	**73,318.51**	**100.00%**	**78,612.79**	**100.00%**
	跌价准备	**4,276.94**	/	**4,387.73**	/
	计提比例	**5.83%**	/	**5.58%**	/

由上表可知，报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内和 1-2 年的合计占比分别为 98.94%和 91.07%，均在 90%以上，公司各类别存货库龄结构整体良好，具体分析如下：

报告期各期末，公司原材料库龄以 2 年内为主，主要包括金属材料、电气及机械加工件等。公司为及时满足客户生产订单和售后服务需求，缩短交货周期和售后服务周期，通常需要储备一定数量原材料以备生产和售后服务需要。该类材料主要为通用原材料，随时间推移而减值的概率较小。

报告期各期末，公司库存商品、在产品、发出商品库龄以 1 年以内为主，其中：（1）2023 年末，公司库龄 2-3 年的库存商品占比增加较多，主要原因是珠海鹏辉产线建设未完成及客户订单波动导致部分设备尚未提货；（2）2023 年末，库龄 1 年以内发出商品和在产品占比有所下降，主要原因是：①客户产线建设规划随着下游锂电池行业增速下降而有所放缓；②客户在生产和设备安装运行过程中基于项目合同提出了较高的改造或换型要求，导致生产和验收周期延长。

综上所述，公司各类别存货库龄结构整体良好，报告期各期末发出商品、原材料、在产品、库存商品（产成品）等期末库龄不存在重大异常情形。

五、各类存货分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各

类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况

（一）各类存货分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性

1、各类存货分布地点及相应占比如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	占比	分布地点	账面余额	占比	分布地点
原材料	5,195.42	7.09%	公司及子公司厂区内	5,299.56	6.74%	公司及子公司厂区内
在产品	16,771.26	22.87%	公司及子公司厂区内	7,311.64	9.30%	公司及子公司厂区内
库存商品	4,608.79	6.29%	公司及子公司厂区内	7,497.60	9.54%	公司及子公司厂区内
	1,469.93	2.00%	合肥国轩，系电芯存放地	-	0.00%	/
发出商品	45,273.11	61.75%	客户现场	58,504.00	74.42%	客户现场
合计	**73,318.51**	**100.00%**	**/**	**78,612.79**	**100.00%**	**/**

2、公司盘点范围包括存放于不同地点的各类存货，盘点方案如下：

盘点范围	公司及子公司厂区内的所有存货（原材料、在产品、库存商品）、寄存于合肥国轩的存货电芯、客户现场的发出商品
盘点地点	公司及子公司厂区、合肥国轩、发出商品客户现场
盘点人员	财务部、仓库管理部门、生产部等
盘点方案	事前:制定盘点计划。财务部确定盘点日期，编制盘点计划，经财务总监、总经理审批后，组建盘点小组，确定盘点、监盘及抽盘人员，盘点小组成员以仓库管理部门、生产部为主，财务部进行复盘； 事中:进行实地盘点； 事后:盘点结束后，盘点小组需编制盘点报告。如盘点存在差异，盘点小组核实差异原因后，需就盘点差异说明原因，编制差异分析报告。盘点报告和差异分析报告提交仓库管理部门负责人、生产部负责人、财务总监审核并提出处理建议，由总经理审批。

综上，公司存货盘点方案可以保证实物盘点的全面、准确，通过盘点确保存货账面与实物相符，公司报告期内盘点方案具有合理性。

（二）各期末各类存货盘点情况，是否存在账实不符

报告期各期末公司对存货进行盘点，并形成盘点记录。公司厂内存货中原材料、在产品及库存商品报告期内各期的盘点比例均为 100%；公司寄存在供应商

处存货即合肥国轩的电芯，通过期后盘点及倒轧确认的比例为100%；公司已发货但客户未验收的发出商品，报告期各期通过盘点及倒轧确认的比例分别为57.36%、70.37%。公司针对发出商品均有完整的出库记录及客户签收单，能够保证发出商品的存在及完整性。

报告期内盘点及倒轧确认结果正常，公司通过有效的存货盘点，确保期末存货余额账实相符。

（三）补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

报告期内，公司制定了《项目管理规范》、《物料请购管理规范》、《物料配送与退料管理规范》、《存货管理制度》、《仓库管理规定》、《出货管理规范》等一系列存货管理相关的内部控制制度，对存货的各部门管理职权、存货采购入库管理、生产物料领用和退料管理、产成品入库管理、销售出库管理、存货盘点管理、存货处置管理等方面进行了规定并得到有效执行。

【中介机构回复】

六、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、了解和评价公司与存货管理相关制度的设计，测试相关的内部控制运行有效性；

2、访谈公司财务总监等，了解公司合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，了解公司报告期内在手订单情况、存货的备货情况、生产计划安排情况，分析存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，各报告期末存货余额高于全年营业成本的合理性；了解报告期内存货期后结转情况等信息；查阅同行业可比公司相关公告，分析公司存货规模、存货周转情况与同行业可比公司是否存在重大差异；

3、获取公司报告期各期末发出商品明细表及报告期内收入成本明细表，测算公司发出商品的平均验收周期；访谈公司管理层，了解设备发出至安装调试再至验收的相关流程、一般时间间隔以及报告期各期末发出商品余额较高的原因；分析公司报告期各期末发出商品的台数、期后到货验收和确认收入情况；了解报告期内公司发出商品管理政策、发出商品计提跌价的原因以及合理性；

4、获取公司报告期各期末及期后存货清单及库龄表，分析存货的构成及各类别存货库龄结构情况；对库龄较长的发出商品进行专项核查，了解长期未验收的原因，是否存在项目终止等减值迹象；对发出商品进行实质性检查，核对合同或订单、发货记录、物流记录、签收单、期后结转比例等；

5、访谈公司财务总监，了解公司存货相关的会计政策；查阅同行业可比公司相关公告，对比公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体方法及跌价准备计提比例与同行业可比公司是否存在重大差异，分析公司存货跌价准备计提是否充分；

6、获取公司报告期各期采购入库明细表，对存货采购情况进行细节测试，抽取采购订单、送货单及入库单等相关单据进行检查，抽取大额物料进行采购价格测试，分析是否存在异常情况；

7、对报告期各期存货进行发出计价测试，对各期末存货进行截止测试；

8、获取公司成本计算单，抽取部分月份复核成本核算的规范性和准确性；

9、获取公司报告期各期末存货跌价准备计提明细表，结合在手订单情况，复核存货跌价准备计算过程，分析存货跌价准备计提情况、计提是否充分；获取延迟提货的存货明细，结合订单金额、项目完工进度与成本归集情况、项目预收款情况、客户经营情况，测试相应存货是否存在明显减值迹象；

10、获取公司盘点计划及报告期各期末存货盘点表，复核盘点人员分工及时间安排的合理性，存货存放地点的完整性，核查存货是否存在账实不符的情形；

11、对存货执行监盘及倒轧程序，其中对报告期各期末发出商品的监盘及倒轧比例分别为 57.36%、70.37%；对报告期末大额发出商品实施函证程序，报告期内主办券商的回函金额占发出商品余额的比例分别为 70.63%、63.82%，会计

师的回函金额占发出商品余额的比例为 73.03%、69.76%，未回函部分已实施替代性检查，核对合同或订单、发货记录、物流记录、签收单等。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司报告期各期末存货余额与公司的订单、业务规模相匹配；存货余额高于公司全年营业成本具有合理性；公司报告期内存货规模、存货周转情况与同行业可比公司相比不存在较大差异，公司期后存货整体结转情况良好；

2、报告期各期末，公司发出商品对应的主要客户为宁德时代、得壹能源、中兴派能等国内知名锂电池生产厂商；公司发出商品的平均验收周期为：报告期内，自动化产线的验收周期通常需要 8-12 个月，智能化专机的验收周期通常需要 10 个月左右。公司报告期各期末发出商品的期后到货验收和确认收入情况与公司发出商品的平均验收周期整体较为匹配。受公司主要产品为自动化产线、智能化专机，系大规模定制化设备，单个项目的金额较大，验收周期较长等因素影响，公司各期末发出商品余额较高，具有合理性；

3、公司制定了包括发出商品在内的各项存货内控制度，并有效执行，发出商品真实存在、状态良好，发出商品计提跌价准备的主要原因为：公司为开拓市场，保持与行业内知名客户的长期合作关系，公司主要产品自动化产线、智能化专机验收周期长，部分项目由于客户基于项目合同提出较高的改造或换型要求，发生较高的安装调试成本，公司将预计可变现净值低于产品账面成本的差额确认为存货跌价准备；

4、报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内和 1-2 年的合计占比分别为 98.94%和 91.07%，均在 90%以上，公司存货库龄结构整体良好；公司与同行业可比公司存货可变现净值的确认依据、存货跌价准备计提政策及计提比例不存在明显差异，公司存货跌价准备计提充分；

5、公司各类别存货库龄结构整体良好，报告期各期末发出商品、原材料、在产品、库存商品（产成品）等期末库龄不存在重大异常情形；

6、报告期内，公司发出商品分布在客户现场，其它存货分布主要在公司厂区内；报告期末公司存货盘点方案可以保证实物盘点的全面、准确，公司报告期内盘点方案具有合理性；报告期各期末公司存货盘点及倒轧结果正常，不存在账

实不符的情形，公司报告期内建立健全了存货内控管理制度并得到有效执行。

问题 8、关于固定资产和在建工程

根据申报文件，报告期各期末公司固定资产分别为 3,328.62 万元、2,858.78 万元，在建工程分别为 89.72 万元、4,834.65 万元，在建工程主要是锂电池自动化生产设备智能制造项目。

请公司说明：（1）固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；（2）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分，在建工程转固后对公司经营业绩的影响；（3）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果；（4）报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形；（5）在建工程的具体采购内容、金额及主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形，说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配；（6）报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【公司回复】

一、固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

（一）固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

报告期各期末，公司固定资产净值分别为 3,328.62 万元、2,858.78 万元，固

定资产规模相对保持稳定。

公司产品主要为定制化设备，不同设备之间的体积大小、工艺技术难度和零件数量等均差异较大，无法按照产品的台数来衡量公司的产能利用率。

公司产品的主要部件通过直接采购标准件或定制化采购方式取得，所需机器设备规模较小，产品的产能和产销量与固定资产的关联度较小，公司产能的主要决定因素为场地面积、设计、组装、研发和调试人员的数量。

综上所述，公司固定资产规模与公司产能、产销量的关联程度较低，匹配性不强。

（二）结合固定资产产能利用率情况，说明公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异

公司产品的主要部件通过直接采购标准件或定制化采购方式取得，所需机器设备规模较小，公司固定资产规模与公司产能、产量的相关性较低。公司产能的主要决定因素为场地面积、设计、组装、研发和调试人员的数量。

公司同行业可比公司产能计量标准如下：

公司名称	产能计量标准
格林司通	以组装和调试人员工时作为产能统计标准
杭可科技	以充放电机入库量（单位：通道）及产能（单位：通道）作为产能统计标准
先导智能	未披露
信宇人	以组装和调试人员工时作为产能统计标准
利元亨	以组装和调试人员工时作为产能统计标准
赢合科技	未披露

由上表可见，同行业可比公司中，格林司通、信宇人、利元亨均以对生产能力影响较大的员工工时作为产能统计标准，公司产能统计方法符合行业惯例。

公司产能利用率如下：

单位：小时

项目	2023 年度	2022 年度
组装和调试人员理论工时	1,274,202.00	1,381,560.00
组装和调试人员实际工时	1,430,921.00	1,770,930.10

组装和调试人员利用率	112.30%	128.18%

报告期各期，公司产能利用率分别为 128.18%、112.30%，各期产能利用率均超 100%，主要系公司在生产高峰期一般通过延长组装和调试人员的工作时间解决产能瓶颈问题。

报告期内，公司及同行业可比公司的固定资产规模、状态如下表所示：

单位：万元、元

年度	公司名称	营业收入	生产设备期初期末平均原值	单位固定资产创造营业收入
2023 年度	格林司通	31,725.95	3,284.15	9.66
	杭可科技	393,171.90	110,921.70	3.54
	先导智能	1,662,836.10	107,202.77	15.51
	信宇人	59,362.23	20,099.65	2.95
	利元亨	499,438.02	126,239.37	3.96
	赢合科技	974,978.59	186,934.66	5.22
	行业均值	/	/	**6.81**
	公司	**85,284.01**	**5,417.59**	**15.74**
2022 年度	格林司通	22,674.32	326.27	69.50
	杭可科技	345,413.31	74,134.42	4.66
	先导智能	1,393,235.21	94,550.99	14.74
	信宇人	66,947.65	11,255.36	5.95
	利元亨	420,376.09	79,156.98	5.31
	赢合科技	901,982.20	130,570.74	6.91
	行业均值	/	/	**17.85**
	公司	**64,366.25**	**4,781.75**	**13.46**

报告期内，公司单位固定资产创造营业收入为 13.46 元、15.74 元，2022 年与同行业可比公司平均水平存在一定差异，主要系公司与同行业可比公司主要生产设备、产品结构存在差异所致。2023 年公司单位固定资产创造营业收入高于同行业可比公司平均水平，主要系公司 2023 年营收增长较快所致，不存在显著差异。

二、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可

比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分，在建工程转固后对公司经营业绩的影响

（一）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等

公司对于固定资产折旧按其入账价值减去预计净残值后的金额，在预计使用寿命内按平均年限法计提。对计提了减值准备的固定资产，则在未来期间按扣除减值准备后的账面价值及依据尚可使用年限确定折旧额；已提足折旧仍继续使用的固定资产不计提折旧。公司根据固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。

各类固定资产的折旧方法、折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
机器设备	年限平均法	10.00	5.00	9.50
电子设备	年限平均法	3.00	5.00	31.67
运输设备	年限平均法	4.00	5.00	23.75
其他设备	年限平均法	5.00	5.00	19.00

注：公司报告期内在建房屋建筑未完工转固，因此上表中未列示对应折旧政策。

（二）与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分

根据各可比公司的年度报告等公开资料，同行业可比公司固定资产折旧政策均为年限平均法，各类固定资产折旧年限、残值率及年折旧率列示如下：

公司名称	利元亨		
类别	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
机器设备	10	5.00%	9.50%
电子设备	3-5	5.00%	19.00%-31.67%
运输设备	4	5.00%	23.75%
办公设备	3-5	5.00%	19.00%-31.67%
公司名称	信宇人		
类别	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
生产设备	5-10	5.00%	9.50%-19.00%
电子设备	3-5	5.00%	19.00%-31.67%
运输设备	4-10	5.00%	9.50%-23.75%
其他设备	3-5	5.00%	19.00%-31.67%
公司名称	杭可科技		

类别	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
通用设备	3-5	5.00%	19.00%-31.67%
专用设备	3-10	5.00%	9.50%-31.67%
运输设备	3-5	5.00%	19.00%-31.67%
其他设备	3-5	5.00%	19.00%-31.67%
公司名称	格林司通		
类别	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
机器设备	10	5.00%	9.50%
电子设备	3-5	5.00%	19.00%-31.67%
运输设备	4-5	5.00%	19.00%-23.75%
公司名称	先导智能		
类别	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
机器设备	10	10.00%	9.00%
电子设备	5	10.00%	18.00%
运输设备	5	10.00%	18.00%
其他设备	5	10.00%	18.00%
公司名称	赢合科技		
类别	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
机器设备	5-10	5.00%	9.50%-19.00%
运输设备	5-10	5.00%	9.50%-19.00%
其他设备	5	5.00%	19.00%

从上表对比可知，公司各类固定资产的折旧政策、折旧年限、残值率和同业可比上市公司相比不存在重大差异，公司固定资产折旧计提政策较为谨慎，符合《企业会计准则》相关规定，公司相关会计核算合规，折旧计提充分。

（三）在建工程转固后对公司经营业绩的影响

2023 年末，公司在建工程账面价值为 4,834.65 万元，主要为子公司中基创展的锂电池自动化生产设备智能制造厂房建设项目，其账面价值为 4,804.26 万元。

根据公司资产管理制度的规定，测算上述项目转固后新增折旧和摊销金额如下：

单位：万元

类别	预计年折旧金额
房屋建筑物折旧	502.69
机器设备折旧	102.43
房屋建筑物装修折旧	90.00
长期待摊费用	20.00
土地使用权	46.12

合计	**761.24**

由于公司在建工程的投资规模较大，预计在建工程转固的工程建设带来的新增折旧摊销将在短期内对公司经营业绩产生一定影响，但随着投入的工程逐渐发挥经济效益，新增收入预计可以覆盖新增折旧摊销，将提升公司整体经营效益，提高净利润水平。因此，在建工程转固后新增折旧摊销预计不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响。

三、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括但不限于盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果

报告期内，公司固定资产的盘点情况及盘点结果如下：

盘点年度	**2023 年度**	**2022 年度**
盘点时间	2023 年 12 月 30-31 日	2022 年 12 月 30 日
盘点地点	公司厂区	
盘点人员	公司设备管理部门、财务部门	
盘点范围	固定资产：机器设备、电子设备、运输设备、其他设备	
盘点方法	实地盘点	
账面价值（万元）	2,858.78	3,328.62
新增固定资产的账面价值（万元）	249.28	940.36
盘点程序	事前：制定盘点计划； 事中：进行实地盘点； 事后：统计盘点结果，形成盘点小结，统计是否有闲置、毁损资产。	
盘点比例	70.18%	81.99%
新增固定资产的盘点比例	78.32%	71.17%
盘点结果及处理措施	账面数量与实物数量一致	

经盘点，公司固定资产账面数量与实物数量一致，账实相符。

四、报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，是否存在提前或延迟转固的情形

报告期各期末的在建工程账面价值分别为 89.72 万元及 4,834.65 万元。2022 年末公司在建工程金额较小，2023 年末公司在建工程主要项目建设计划、完工时间如下：

项目名称	合同金额（万元）	开工时间	预计完工时点
锂电池自动化生产设备智能制造项目（一标段）	12,677.54	2023 年 7 月	2024 年末
锂电池自动化生产设备智能制造项目（二标段）	20,648.89		需根据后期规划确定
合计	**33,326.43**	-	-

2022 年度，公司无在建工程转固的情形。2023 年，在建工程转固金额为 58.14 万元，系公司 2022 年度购买需要安装调试的机器设备，在设备安装调试完毕并达到预定可使用状态时，根据验收单的日期于 2023 年转入固定资产，相关会计处理恰当，符合《企业会计准则》的规定。

2023 年末，在建工程余额为 4,834.65 万元，主要系公司在建的锂电池自动化生产设备智能制造厂房建设项目，由于相关项目尚未完工，未达到预定可使用状态，因此暂未结转至固定资产。

综上，公司报告期内转固的在建工程转固时点准确、依据充分，相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固情形。

五、在建工程的具体采购内容、金额及主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性，供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形，说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配

（一）在建工程的具体采购内容、金额及主要供应商基本情况，包括但不限于成立时间、与公司起始合作时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，及公司向其采购的具体金额、具体内容，定价依据及公允性

2022 年末，公司在建工程余额较小。2023 年，公司的在建工程主要为子公司中基创展的锂电池自动化生产设备智能制造厂房建设项目，截至 2023 年末，其具体采购内容如下：

单位：万元

采购内容	金额
工程施工费	4,313.70

设计费	200.46
服务费	160.39
土地使用权摊销	46.12
城市配套建设费	42.17
配电费	20.18
其他	21.23
合计	**4,804.26**

报告期内，公司主要工程供应商基本情况如下：

单位：万元

序号	工程供应商	成立时间	注册资本	合作时间	主营业务	实际控制人	采购内容	采购金额
1	湖北精之呈建筑工程有限公司	2019 年 6 月 25 日	1,000 万元	2023 年 8 月	建筑工程、公路工程、市政公用工程、机电工程、水利水电工程、地基与基础工程、钢结构工程、环保工程、公路路面工程、公路路基工程、园林绿化工程、土石方工程、装饰装修工程、体育场地设施工程、城市及道路照明工程、河湖整治工程、电子智能化工程、起重设备安装工程、模板脚手架工程、建筑幕墙工程设计、施工；建筑劳务分包；工程机械租赁；建材销售。	卜坚持	建筑工程施工及场外配套工程	2,793.90
2	湖北中兴恒越建设有限公司	2013 年 2 月 4 日	10,000 万元	2023 年 8 月	建设工程施工；地质灾害治理工程施工；文物保护工程施工；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验；建设工程施工（除核电站建设经营、民用机场建设）；人防工程防护设备安装；民用核安全设备安装；电气安装服务；住宅室内装饰装修；施工专业作业；建筑劳务分包；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；城市建筑垃圾处置（清运）；特种设备安装改造修理；建设工程设计；建设工程质量检测；建设工程监理（依法须经批准的项目	蔡金中	建筑工程施工	1,519.80
合计								**4,313.70**

注 1：上述工程供应商的经营规模已申请不予披露；

注 2：公司向主要工程供应商采购金额的计算过程为各项目的实际工程进度*合同金额（不含税）。

2023 年末，锂电池自动化生产设备智能制造项目在建工程金额为 4,804.26 万元，公司向上述供应商工程采购总额为 4,313.70 万元，占比 89.79%，公司工程供应商采购较为集中。公司与上述工程供应商主要通过招投标的方式进行定价，对采购金额较少的设计费、配电费、咨询费等主要以市场定价为参考，由采购双方通过商务谈判自主协商确定。

综上，公司的工程供应商主营业务范围与之向公司所提供的服务内容相匹配，定价依据充分，采购定价公允。

（二）供应商与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或其他利益输送情形

上述工程供应商与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等不存在关联关系或其他利益安排。

（三）说明机器设备规模、成新率与产能是否匹配

报告期内，公司机器设备规模、成新率与公司产能变动匹配性不强。公司的生产环节主要为组装、调试等工序，固定资产不是限制公司产能的主要瓶颈资源，公司可以通过延长组装和调试人员的工作时间以及增加组装和调试人员人数来提高产线的利用率，增加产量，因此公司机器设备规模、成新率与产能关联度较低，匹配性不强。

六、报告期内，公司“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”与固定资产、在建工程、无形资产和其他长期资产等资产项目、应付账款等负债项目金额变动之间的勾稽关系

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	2,119.70	4,031.66
具体项目构成	/	/
固定资产购置增加	250.98	1,065.67
在建工程购置增加	4,744.93	-175.25
无形资产购置增加	2,345.23	272.59
其他非流动资产增加（减少以“-”号填列）	-2,239.00	1,915.79
长期待摊费用增加	90.94	1,032.86
应付长期资产款减少（增加以“-”号填列）	-3,073.39	-80.00
合计	**2,119.70**	**4,031.66**

由上表可见，报告期内公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与报表相关科目之间勾稽一致。

【中介机构回复】

七、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、取得公司产能、产销量数据，并分析固定资产规模与公司产能及产销量的匹配关系以及机器设备规模、成新率与产能是否匹配；查询了同行业可比公司相关公告，分析公司固定资产规模、状况与同行业可比公司是否存在显著差异；

2、获取公司及同行业可比公司的固定资产的折旧政策及折旧计提比例对比分析，判断同类型的固定资产的折旧年限、残值率、年折旧率等相关信息与可比公司是否存在重大差异；根据公司折旧政策测算固定资产折旧，确认公司是否严格按照折旧政策计提固定资产折旧，判断公司折旧计提是否充分；测算公司在建工程转固后对公司经营业绩是否存在重大不利影响；

3、获取报告期各期末公司固定资产盘点计划及盘点表，对固定资产实施监盘程序，核查账实是否相符，观察公司固定资产的实物状态，对固定资产是否存在减值迹象进行核查；

4、获取报告期内在建工程转固的会计记录，结合相关资产的验收报告及工程进度表等，判断在建工程转固时点、依据及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

5、对期末在建工程进行实地观察，询问项目实施人员工程预算、工程进度、工程预计完成时间等，判断其是否达到预定可使用状态；

6、查阅主要工程供应商报告期内合同、工程进度资料、款项支付等相关资料，核查在建工程的具体采购内容；获取主要工程供应商的确认函并通过企查查、天眼查等公开资料查询网站查询工程供应商的工商信息、核查工程供应商的基本情况及与公司实际控制人、董监高等是否存在关联关系或者其他利益输送情形；

7、公司主要在建工程所在区域为湖北省襄阳市，通过公开查询周边地区他厂房或建筑的工程造价，对比分析在建工程定价是否公允；

8、复核公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与报表相关科目之间的勾稽关系。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司固定资产规模与公司产能、产销量的关联程度较低，匹配性不强；公司固定资产规模、状况与同行业可比公司不存在显著差异；

2、公司各类别固定资产的折旧政策、折旧年限、残值率及年折旧率与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司相关会计核算符合《企业会计准则》相关规定，折旧计提充分；在建工程转固后新增折旧摊销预计不会对公司未来经营业绩产生重大不利影响；

3、公司建立了固定资产定期盘点制度，并进行了定期盘点；报告期各期末，公司固定资产账面数量与实物数量一致，账实相符；

4、公司报告期内转固的在建工程转固时点准确，依据充分，相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固情形；

5、报告期内，公司在建工程主要采购内容为工程施工费、设计费等；公司工程采购主要通过招投标进行定价，定价依据充分，价格公允，供应商与公司实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益输送情形；公司机器设备规模、成新率与产能关联度较低，匹配性不强；

6、报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金与报表相关科目之间的勾稽一致。

问题 9、关于其他事项

（1）关于期间费用。公司销售费用中售后服务费分别为 652.19 万元、571.01 万元，公司研发费用中职工薪酬占比较高。请公司说明：①期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；②售后服务费主要内容，与公司收入变动不一致的原因；③研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定。请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

（2）关于信息披露。请公司：①说明披露信息与宁德时代等上市公司公开信息披露的一致性及差异情况。②补充披露公司母公司层面财务报表。请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

（3）关于外协。报告期内，公司外协金额分别为 780.48 万元、840.73 万元。请公司说明：外协情况表格中所列金额与具体情况说明所列金额不同的原因及合理性、信息披露准确性；外协加工商的选取标准、所涉具体服务内容及必要性、定价依据及公允性，是否存在关联关系或潜在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营业务的核心环节，公司是否具备独立生产能力或被替代的可能性。请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于期间费用

（一）期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期内，公司及同行业可比公司期间费用率情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
格林司通	14.16%	16.90%
杭可科技	9.39%	15.05%
先导智能	18.59%	17.31%
信宇人	23.77%	16.31%
利元亨	29.32%	27.94%
赢合科技	12.99%	10.11%
平均值	**18.04%**	**17.27%**
公司	**16.75%**	**19.15%**

公司 2022 年期间费用率略高于同行业可比公司均值，主要系销售费用率及管理费用率略高于同行业可比公司平均水平所致。公司 2023 年期间费用率略低于同行业可比公司均值，主要系研发费用率略低于同行业可比公司平均水平所致。

1、销售费用率

报告期内，公司及同行业可比公司销售费用率情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
格林司通	3.97%	4.96%
杭可科技	2.91%	2.64%
先导智能	2.71%	2.95%
信宇人	5.86%	3.71%
利元亨	4.58%	4.92%
赢合科技	3.07%	2.22%
平均值	**3.85%**	**3.57%**
公司	**4.42%**	**4.93%**

报告期内，公司销售费用率略高于可比公司平均水平，主要原因为公司销售人员主要集中于深圳市，整体薪酬水平高于同行业可比公司所处的无锡市、杭州市、惠州市。公司销售费用率与同行业可比公司不存在显著差异。

2、管理费用率

报告期内，公司及同行业可比公司管理费用率情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
格林司通	4.48%	6.00%
杭可科技	4.30%	8.88%
先导智能	6.04%	5.16%
信宇人	6.01%	4.60%
利元亨	13.06%	11.51%
赢合科技	2.84%	2.67%
平均值	**6.12%**	**6.47%**
公司	**6.66%**	**7.78%**

2022 年，公司管理费用率略高于可比公司平均水平，主要系管理人员薪酬较高所致。2023 年，公司管理费用率与同行业可比公司平均水平差异较小。综上，公司管理费用率与同行业可比公司不存在显著差异。

3、研发费用率

报告期内，公司及同行业可比公司研发费用率情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
格林司通	4.91%	7.07%
杭可科技	6.19%	6.00%
先导智能	10.08%	9.67%
信宇人	11.20%	7.62%
利元亨	10.36%	11.21%
赢合科技	7.40%	5.35%
平均值	**8.36%**	**7.82%**
公司	**5.20%**	**6.48%**

2022 年，公司研发费用率略低于同行业可比公司平均水平，主要系：（1）同行业可比公司多为规模较大的上市公司，资金较为充足，研发投入比重较大；（2）公司正处于发展成长阶段，资金实力与同行业可比上市公司相比具有一定差距，公司在生产规模扩大、技术研发投入之间进行了一定的平衡。

2023 年，公司研发费用率低于同行业可比公司平均值，主要系公司 2023 年营业收入规模增长较快所致。

综上，公司研发费用率与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）售后服务费主要内容，与公司收入变动不一致的原因

售后服务费为项目验收后发生的支出，主要为质保期内项目实施人员领用的物料。报告期内，售后服务费金额分别为 652.19 万元、571.01 万元，与公司收入变动不一致的原因主要为：2023 年度，公司进一步加强了设备的品质管控，提升产品质量，使得公司产品在质保期期间内需要维修的次数减少。

（三）研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定

1、研发人员认定标准、数量及结构，是否与研发项目匹配，说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

（1）研发人员认定标准

《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》规定：研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。

公司以员工所在岗位的工作职责及内容作为研发人员的认定标准，研发人员能够明确划分。公司研发人员的具体认定标准如下：①具有与公司研发方向相关的专业背景或具备与公司研发项目相匹配的专业胜任能力；②工作职责为从事公司研发活动，工作内容为参与项目研发。

综上所述，公司研发人员认定标准符合企业会计准则及相关法律法规的规定，研发人员认定准确。

（2）研发人员数量及结构，是否与研发项目匹配

公司自成立以来高度重视研发和技术创新，建立了专业化的研发团队，针对下游行业智能制造新工艺、新技术开展工程化和应用研究。技术中心通过设计机械解决方案、电气控制解决方案和软件解决方案，积累沉淀结构标准、电气标准、外观标准、装配调试标准等，能够广泛适用于不同应用场景，保障公司针对市场变化的快速响应能力和行业竞争力。截至 2023 年 12 月 31 日，公司拥有研发人员 142 人，具体人员的学历结构情况如下：

项目	人数	占比
硕士及以上	9.00	6.34%
本科	103.00	72.54%
大专及以下	30.00	21.13%
合计	**142.00**	**100.00%**

公司研发人员学历水平较高，主要为本科及以上学历，占比达到 78.88%，能满足公司对于研发的学历需求。公司的研发人员以机械设计、机械工程背景为主，同时还有自动化及电气、电力专业和其他专业人员，研发人员专业背景与公司研发和业务需求契合度较高。

报告期各期，公司研发人员数量与年内研发项目数量的匹配情况如下：

项目	2023 年	2022 年
平均研发人员数量（人）	176	184
年内研发项目数量（个）	32	28
项目平均参与人数（人/个）	5	6

注：表中研发人员数量为年度平均数量。

报告期各期公司平均研发人员数量与研发项目数量匹配性较高，报告期内研发项目数量变动不大，人员整体比较稳定。

综上，公司研发人员学历水平较高，研发人员的专业背景与公司研发项目要求相匹配，研发人员数量与研发项目具有匹配性。

（3）说明是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情况

公司主要根据员工所在岗位的工作职责及内容划分研发人员与其他岗位人员，公司负责研发的部门为研究院及技术中心，相关人员专职从事研发活动，与其他岗位人员能够明确划分，不存在与其他岗位人员混同情况。

2、研发费用归集、分配是否准确，是否符合准则规定

公司研发费用核算口径是公司为研发项目取得研发数据、得出试验结论和形成研发成果所投入的职工薪酬、材料费、研发使用设备的折旧与摊销和与研发有关的其他费用。报告期内，公司根据《企业会计准则》及内部制定的《研发管理制度》、《研发费用核算管理办法》等内控制度，严格划分、核算研发活动相关支出，将与研发活动相关的职工薪酬、材料费、折旧和摊销、其他费用等支出计入研发费用的核算范围，主要支出项目归集分配说明如下：

（1）职工薪酬

研发人员的人工成本根据实际业务活动进行归集，月末统一汇总生成《研发项目人员工时汇总表》，财务部门根据《研发项目人员工时汇总表》计入各研发项目的人工费用。

（2）材料费

研发部门根据各研发项目的研发需求发起系统申请，领料申请单包括研发项目编码、申请日期、材料名称、规格、数量和申请人签字等信息。研发领料申请通过以后，仓管部门根据签字确认的领料单，在系统中确认并进行发料。财务部门每月根据系统生成的各研发项目的研发领料金额入账，实现研发领料金额在各研发项目之间的分别归集。

（3）折旧和摊销

研发相关的折旧和摊销费用是指用于研究开发活动的仪器设备等固定资产的折旧费及租赁产生的使用权资产折旧费。对折旧和摊销费用按照受益项目工时比例分摊至相应研发项目。

（4）其他费用

与研发活动直接相关的其他费用主要包括技术服务费、专利费、研发人员的差旅费等。对于归属于特定研发项目的相关费用，根据研发人员具体发生的业务活动归集至相应研发项目。对于不能直接归属于特定研发项目的相关费用，按照受益项目工时比例分摊至相应研发项目。

综上，公司研发费用的归集、分配准确，符合准则规定。

【中介机构回复】

（四）请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅同行业可比上市公司公告，将期间费用率、销售费用率、管理费用率以及研发费用率与公司进行比较分析；

（2）获取销售费用中售后服务费的明细，了解其核算的主要内容；对公司管理层进行访谈，了解售后服务费在报告期内发生变动的原因，与收入变动趋势不一致的原因；

（3）对公司研发部门负责人进行访谈，了解公司研发人员的认定标准、数量及结构，分析是否与研发项目匹配；查阅公司组织架构图和岗位说明书、工时

记录，核查公司从事研发活动的人员所属部门及从事岗位情况，了解是否存在研发人员与其他岗位人员混同的情形，分析公司研发人员认定标准的合理性；

（4）查阅公司工时记录、花名册以及《研发费用核算管理办法》、《研发管理制度》等内控制度，并对公司财务总监与研发部门负责人进行访谈，核查公司研发人员是否存在参与其他生产经营活动的情况，以及相关支出在研发费用和其他成本费用间分摊的准确性；

（5）执行研发项目管理穿行测试，核查公司研发项目管理及费用核算相关内控制度设计的有效性；

（6）查阅公司研发人员工时记录并对研发部门负责人进行访谈，了解报告期内各研发人员对应的具体研发项目、主要工作内容、工作时长等；查阅报告期末各研发人员简历，对员工的专业背景、工作经历进行核查，分析上述人员是否具备与公司业务相关的专业技能和工作经验；

（7）查阅公司《存货管理制度》《研发费用核算管理办法》了解公司研发领料相关制度规定，并对主要研发项目领料、研发人员差旅等记账凭证和原始单据进行抽查，检验相关制度执行的有效性和研发费用核算的准确性；

（8）访谈研发部门负责人，了解公司研发活动的主要过程、研发活动与生产活动的区分方法、研发项目的开展情况等；查阅公司的研发立项报告、研发项目辅助台账及研发费用明细账，了解研发费用的归集内容，核查研发费用归集、分配是否准确、合理，是否与研发项目对应，与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期各期，公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司相比不存在较大差异；

（2）公司售后服务费为项目验收后发生的支出，主要为质保期内项目实施人员领用的物料。报告期内，售后服务费金额分别为 652.19 万元、571.01 万元，与公司收入变动不一致的原因主要为：2023 年度，公司进一步加强了设备的品

质管控，提升产品质量，使得公司产品在质保期期间内需要维修的次数减少；

（3）公司研发人员的具体认定标准如下：①具有与公司研发方向相关的专业背景或具备与公司研发项目相匹配的专业胜任能力；②工作职责为从事公司研发活动，工作内容为参与项目研发。公司研发人员认定标准符合《企业会计准则》及相关法律法规的规定，研发人员认定准确；

（4）报告期内，公司研发人员认定标准、数量及结构与公司研发项目相匹配，不存在研发人员与其他岗位人员混同的情况；

（5）公司研发费用归集、分配准确，符合准则规定。

二、关于信息披露

（一）说明披露信息与宁德时代等上市公司公开信息披露的一致性及差异情况

经检索宁德时代等上市公司公告，具体信息披露对比情况如下：

上市公司名称	项目	上市公司披露内容	公司披露内容	是否一致
正业科技	关于发出商品	2023 年，全自动 X 光检查机（已发货，未验收），合同金额为 233 万元	未披露	/
信宇人	关于关联交易	深圳国中基金持有深圳中基股份 6.1054%，为信宇人的其他关联方；2022 年至 2023 年，信宇人与深圳中基的关联交易金额为 323,008.05 元、0.00 元	深圳国中基金持有公司股份 6.1054%，信宇人为公司关联方；报告期内，公司与信宇人的关联交易为 323,008.05 元、0.00 元	是

注：宁德时代未披露公司相关信息。

正业科技为公司 2023 年前五大供应商，经核查，公司暂未验收上述全自动 X 光检查机，相关合同金额及产品信息与正业科技披露内容一致。公司在公开转让说明书中披露的与信宇人之间的关联交易信息同信宇人披露的相关信息一致。

综上，公司与宁德时代等上市公司公开信息披露内容保持一致。

（二）补充披露公司母公司层面财务报表

根据《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》

第三十四条，为便于投资者理解，公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“一、财务报表”中补充披露母公司层面财务报表。

【中介机构回复】

（三）请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）查询宁德时代等上市公司的公开披露信息，了解上市公司公开披露信息与公司披露信息的一致性及差异情况；

（2）获取了公司与正业科技的采购明细及采购合同等相关资料；

（3）查阅《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》第三十四条的规定。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司与上市公司宁德时代等上市公司的公开信息披露一致；

（2）根据《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》第三十四条，为便于投资者理解，公司已在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“一、财务报表”中补充披露母公司层面财务报表。

三、关于外协。外协情况表格中所列金额与具体情况说明所列金额不同的原因及合理性、信息披露准确性；外协加工商的选取标准、所涉具体服务内容及必要性、定价依据及公允性，是否存在关联关系或潜在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营业务的核心环节，公司是否具备独立生产能力或被替代的可能性。请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）外协情况表格中所列金额与具体情况说明所列金额不同的原因及合理性、信息披露准确性

外协情况表格中所列报告期内外协金额分别为 518.01 万元、555.14 万元，占当期外协（或外包）业务总成本比重分别为 66.37%、66.03%，系为报告期各期交易金额在 30 万元以上的主要外协供应商；公开转让说明书具体情况说明下所列外协金额分别为780.48万元、840.73万元系公司报告期内外协采购总金额。

两处所列金额不同系披露口径有所差异，金额存在差异具有合理性，为避免歧义，公司已在表格下补充披露**“注:上述为报告期各期交易金额在 30 万元以上的外协供应商”，**确保信息披露的准确性。

（二）外协加工商的选取标准、所涉具体服务内容及必要性、定价依据及公允性，是否存在关联关系或潜在关联关系，是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

公司建立有完善的供应商及外协质量制度管理体系，针对外协厂商和外协加工制定了严格的准入制度和检测流程，以保证外协厂商及对应加工的零部件及工序可以满足公司质量控制要求，综合外协厂商的地理位置、交期以及产品加工质量作为外协加工商的选取标准。

报告期内，公司外协加工的主要内容包括精密模具加工、表面处理、热处理等。一方面，从专业化分工而言，公司不具备某些特定工艺的处理资质，如电镀工序，选择委托外部专业的加工单位进行处理具有成本优势；另一方面，在产能紧张情况下，将部分机加工非核心工序委外加工，有利于公司合理调配，提高生产效率。同行业可比公司大多亦存在外协加工的生产模式，公司外协加工具有必要性。

公司主要生产经营地地处与东莞市毗邻的深圳市宝安区，深圳、东莞周边地区机加工行业相对较为成熟，外协供应商市场供给充足，公司外协采购参考市场上同类外协加工价格进行定价，相关采购均为市场化定价，采购价格具备公允性。

公司外协厂商与公司不存在关联关系或潜在关联关系，外协厂商除与公司合作外亦为其他公司提供服务，并非主要为公司提供服务；公司与外协厂商不存在利益输送或其他特殊利益安排。

（三）公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，是否涉及公司主营

业务的核心环节，公司是否具备独立生产能力或被替代的可能性

公司建立有完善的供应商及外协质量制度管理体系，针对外协厂商和外协加工制定了严格的准入制度和检测流程，以保证外协厂商及对应加工的零部件及工序可以满足公司质量控制要求。对于外协收回物资，由仓管员对工段外协收回零件进行接收，形成“外协记录表”并通知品检，QC 品质检验确认后形成《品质检验记录表》，确保公司外协物资达到质量控制要求。

公司外协加工工序对应的技术含量相对较低、附加值较小，公司外协加工产品不涉及公司主营业务的核心环节，公司具备独立生产能力，不存在被替代的可能性。

【中介机构回复】

（四）请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

（1）取得公司报告期内外协采购明细，了解外协加工的主要内容，结合公司主营产品的生产工序、产品结构等核查外协采购的必要性；

（2）查阅公司外协相关制度情况，访谈公司相关部门负责人，了解公司外协加工商的选取标准、所涉具体服务内容及必要性、定价依据，了解公司对相关厂商的管理及质量控制措施是否有效，外协加工服务是否涉及公司主营业务的核心环节，公司是否具备独立生产能力或被替代的可能性；查询同行业可比公司，了解同类产品的生产工序，是否涉及外协加工生产模式，核查公司外协加工的合理性；

（3）访谈主要外协供应商，并获取其无关联关系确认函，同时通过企业信用公示系统查询外协加工商的基本情况、股东及董监高等主要人员信息，核查是否与公司存在关联关系或潜在关联关系，核查是否仅为或主要为公司提供服务，是否存在利益输送或其他特殊利益安排。

2、核查意见

（1）外协情况表格中所列金额与具体情况说明所列金额不同的原因主要系

口径差异，具有合理性；

（2）公司综合外协厂商的地理位置、交期以及产品加工质量作为外协加工商的选取标准，公司外协加工的主要内容包括精密模具加工、表面处理、热处理等。出于外协加工成本优势以及提高生产效率的考虑，公司外协加工具有必要性；

（3）公司外协采购参考市场上同类外协加工价格进行定价，相关采购均为市场化定价，采购价格具备公允性；公司外协厂商与公司不存在关联关系或潜在关联关系，外协厂商除与公司合作外亦为其他公司提供服务，并非主要为公司提供服务；公司与外协厂商不存在利益输送或其他特殊利益安排；

（4）公司对外协厂商的管理及质量控制措施有效，公司外协加工工序对应的技术含量相对较低、附加值较小，公司外协加工产品不涉及公司主营业务的核心环节，公司具备独立生产能力，不存在被替代的可能性。

申请文件相关问题

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、申报会计师对照《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。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。

【公司及中介机构回复】

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、申报会计师对照《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

经对照《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，除上述问题外，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

经核查，公司财务报告审计截止日至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”和《推荐报告》“十、全国中小企业股份转让系统要求的其他内容”中补充披露：

1、财务报告审计截止日后 6 个月主要财务信息

公司 2024 年 1-6 月未经会计师事务所审计和审阅的财务数据情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日
资产总计（万元）	159,308.96
股东权益合计（万元）	45,208.66
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	45,208.66
每股净资产（元）	7.21
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	7.21
资产负债率	71.62%
项目	2024 年 1-6 月
营业收入（万元）	40,340.62
净利润（万元）	30.96
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	30.96
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-664.28
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-664.28
毛利率	19.02%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-5,115.75

每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.82
研发投入金额（万元）	1,868.55
研发投入占营业收入比例	4.63%

公司 2024 年 1-6 月未经会计师事务所审计和审阅的非经常性损益项目及金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	765.45
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-9.74
其他符合非经常性损益定义的损益项目	62.46
非经常性损益总额	818.17
减：所得税影响	122.92
少数股东权益影响额（税后）	-
非经常性损益净额	695.24

公司 2024 年 1-6 月主要经营情况与上年同期对比情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月
营业收入（万元）	40,340.62	56,752.14
营业成本（万元）	32,668.31	46,328.34
毛利率	19.02%	18.37%
净利润（万元）	30.96	2,251.75
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-5,115.75	-1,268.13
研发投入金额（万元）	1,868.55	3,180.91
研发投入占营业收入比例	4.63%	5.60%

注：以上数据均未经会计师事务所审计和审阅。

报告期后 6 个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化，公司主要经营模式等未发生重大变化，主要财务数据与上年同期相比发生较大变化，主要是期后下游锂电池行业景气度不高，客户验收及回款进度减缓，公司收入较去年同期有所下滑，公司根据一贯的信用减值损失计提政策对应收账款充分计提坏账准备，上述因素导致 2024 年上半年净利润以及经营活动产

生的现金流量净额相较于2023年同期下滑较多。

2、公司报告期后订单获取情况

公司通过持续的研发投入和凭借优质的产品质量，取得了良好的市场口碑，市场影响力逐步扩大，订单情况良好。2024年6月末，公司在手订单充足，达到11.98亿元（含税），涵盖比亚迪、A-PRO、赣锋锂电、亿纬锂能、得壹能源等知名厂商，公司与前述客户业务开展顺利，合作良好。

3、公司报告期后主要原材料的采购规模

2024年1-6月，公司未经审计和审阅的原材料的不含税采购金额合计为15,199.81万元，公司采购的主要原材料种类未发生重大变化，原材料采购规模与公司生产、销售规模相匹配。

4、公司报告期后主要产品的销售规模

2024年1-6月，公司未经审计和审阅的主要产品的不含税销售金额合计为38,806.93万元，具体情况如下：

产品或业务	2024年1-6月	
	金额（万元）	占营业收入比重
自动化产线	37,629.09	93.28%
智能化专机	1,177.84	2.92%
合计	38,806.93	96.20%

2024年1-6月，公司销售的主要产品种类未发生重大变化，主要产品保持稳定，不存在异常情形。

5、公司报告期后关联交易情况

单位：万元

项目	2024年6月30日 2024年1-6月	款项性质
①关联销售		
其中：超盈精密	10.59	配件款
比亚迪	3,263.50	设备款
小计	3,274.09	/

②应付款项余额		
其中：超盈精密	90.27	设备款
信宇人	3.65	设备款
小计	93.92	/
③应收款项余额		
其中：超盈精密	11.97	配件款
比亚迪	1,295.65	设备及配件款
小计	1,307.62	/
④预付款项余额		
其中：超盈精密	292.00	设备款
小计	292.00	/
⑤预收款项余额		
其中：比亚迪	544.48	设备款
小计	544.48	/

6、公司报告期后重要资产及董监高变动情况

2024 年 6 月末，公司在建工程金额较 2023 年末增长 78.54%，主要是报告期后公司子公司中基创展在建工程-锂电池自动化生产设备智能制造项目持续建设所致。

2024 年 5 月 31 日，公司副总经理齐敏因个人原因向公司申请辞任职务。除上述情形外，报告期后 6 个月内，公司董事、监事、高级管理人员不存在变动情况。公司报告期后董事、监事、高级管理人员的变动符合有关法律、法规、规章、规范性文件和公司章程的规定，并已履行了必要的法律程序，合法、有效，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

7、公司报告期后对外担保情况

报告期后 6 个月内，公司不存在对外担保情况。

8、公司报告期后债权融资情况

公司报告期后 6 个月新增债权融资情况如下：

序号	融资类型	贷款人	合同金额（万元）	借款期限
1	银行贷款	中基创展	10,000.00	2024.04.30-2029.04.29
2	银行贷款	中基创展	4,000.00	2024.03.14-2025.03.14
3	担保机构融资	深圳中基	2,000.00	2024.01.03-2025.01.03

注：上述新增贷款全部为原授信额度内滚动借款。

9、公司报告期后新增对外投资情况

报告期后6个月内，公司不存在新增对外投资的情况。

10、公司报告期后重要研发项目进展

报告期后6个月，公司研发项目正常推进，不存在需要披露的重大研发项目进展情况。

二、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

公司尚未向深圳证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引—北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构无需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，为深圳市中基自动化股份有限公司《关于深圳市中基自动化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》之签字盖章页）

法定代表人：

何卫国

深圳市中基自动化股份有限公司

2024 年 8 月 24 日

（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于深圳市中基自动化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》之签字盖章页）

项目负责人（签字）：

汪　柯

项目小组成员（签字）：

秦荣庆	傅德福	江元祥	葛　顺
刘子杰	曾玉华	刘景哲	谢　柯
王德昌	黄俊杰	鞠立军	郑阅

民生证券股份有限公司

2024 年 8 月 23 日