

关于湖北米朗科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

序号	文件名称	页码
1	关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复	2-1 至 2-75
2	关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复	1-1 至 1-170

关于湖北米朗科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮审核问询函”）已收悉。湖北米朗科技股份有限公司（以下简称“米朗科技”或“公司”）与天风证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）已会同和信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京德和衡律师事务所（以下简称“申报律师”），对反馈意见所提出的有关问题进行了逐条落实和回复，具体回复情况如下：

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。

本报告中的字体代表以下含义：

- 仿宋（加粗）反馈意见所列问题
- 宋体对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见
- 楷体（加粗）对《公开转让说明书》等申请文件的补充披露

目录

1. 关于业绩真实性。	3
2. 关于成本核算准确性。	32
3. 关于存货。	45
4. 关于持续经营能力。	51
5. 关于实际控制人认定。	65
6. 关于其他问题。	68
7、关于期后重要事项说明及披露问题。	72

1. 关于业绩真实性。2021 年、2022 年、2023 年公司营业收入分别为 5,586.10 万元、6,962.20 万元、8,203.65 万元，净利润分别为 606.43 万元、1,112.59 万元、1,809.31 万元，毛利率分别为 32.54%、39.73%、44.98%，主要财务指标均呈持续明显上升趋势；公司销售人员 17 名，其中 10 名负责线下，7 名负责线上，报告期内有交易客户数量在 7,000 个左右。

请公司补充说明：（1）公司传感器产品的应用领域、下游客户类型、具体设备、主要构造、应用环节、核心作用；（2）公司开拓客户的具体形式及手段，报告期各期线下销售金额及客户数量、线上销售金额及客户数量，进一步说明公司不同模式收入与客户数量、产品特点、下游客户类型的匹配性及合理性；

（3）公司销售人员平均工资、人均维护客户数量、销售金额，相关数据是否与同业可比公司保持一致，公司销售人员明显较小是否能够满足日常销售需要，进一步说明合理性；（4）量化分析主要明细产品 2021 年-2023 年公司产品单价、数量、毛利率、直接材料、直接人工、制造费用、扣非净利润等财务指标具体变化情况，结合公司业务细化说明公司主要财务指标持续增长的原因及合理性，是否与可比公司保持一致。

【公司回复】

（1）公司传感器产品的应用领域、下游客户类型、具体设备、主要构造、应用环节、核心作用。

公司位移传感器产品主要包括直线位移传感器、角度位移传感器、倾角位移传感器三大系列，产品涵盖拉杆式直线位移传感器（KTC1）、磁致伸缩位移传感器（MTM、MTL）和拉绳位移传感器等各类型国内外市场普遍应用的传感器产品两千余种。位移传感器的工作原理是把各种被测物理量（如实物尺寸和机械位移量）转换为电信号或其他所需形式的信息输出，以满足信息的传输、处理、存储、显示、记录和控制等要求的检测装置。下游整机装备的主要构造中，公司主营的位移传感器产品作为位移数据采集的终端，是位移数据采集的零部件。

主要产品	应用领域	下游客户类型	具体设备	应用环节	核心作用
直线位移传感器	精密装备及智能自动化装备制造领域	各类装备整机制造企业客户	注塑机、吹瓶机、轧钢机、卷板机、橡胶机等	应用于精密装备机械及自动化控制系统的位移控制环节，如注塑机在机械循环工作中，锁合模、注射台移动、注塑和顶出制品这几个工序的精密位移控制。	位移传感器的精度及运行效率，直接影响装备制造的产品质量，也关系着产品的内在品质和生产效率。
	轨道交通产品检测及安排监测	轨道交通轨距尺制造企业、轨道交通运营管理设备制造企业等	各类轨距尺、轨道检查仪、地铁位移检测设备	车辆位移检测、车辆震动检测、轨道位移数据检测等环节。	通过系统检测与分析，起到列车决策系统的跟踪和定位、轨道安全预警等作用。
	工程机械领域	工程机械装备制造企业	龙门架起重设备、盾构机、预应力千斤顶等	预应力千斤顶的拉伸强度控制、盾构机的油缸推进压力和速度控制、龙门架起重设备的物料垂直起降与水平横移的位移量控制环节。	位移传感器主要用来测量线性位置上的机械位移，通过测量的位移数据分析，实现高精度控制。
	灾害监测预警	道路、桥梁、隧道检测及维护设备制造企业	磁致伸缩式静力水准仪	用于测量基础和建筑物各个测点的相对沉降的精密仪器，应用于大坝、高层建筑物、路基、桥梁、隧道等结构物的不均匀沉降自动化监测。	通过测量数据的收集分析，对监测目标进行健康状况诊断，当监测目标出现异常情况时，工作人员可以及时采取合理有效的措施，确保监测目标安全性。
	汽车零部件制造检测	汽车零部件制造企业、汽车装配领域企业	LVDT 差动变压器式位移传感器	LVDT 差动变压器位移传感器，在汽车发动机、变速器、车桥差速器装配线上，主要用来检测曲轴间隙、垫片厚度、齿轮内径等。	为汽车零部件几何尺寸是否合格提供重要的参考指标，保障产品质量的稳定性。
	医疗器械制造	医疗器械研发制造企业	CT 机探头直线位移传感器、微创手术辅	无论是螺旋 CT、双源 CT 还是微创手术辅助机器人，位移传感器主要应用环节为设	位移传感器可以很好地满足高分辨率及长量程的安装需求，实现精准测量目的。

			助机器人	备测量系统，设备测量系统需要满足水平位移及倾斜位置的测量要求。	
	技术研发与科技创新	科研院所与机构、企业技术研发中心	各类传感器产品	根据下游客户技术研发方向与领域，公司产品为其提供位移传感器所能提供的数据采集及分析要求。	推进下游应用产品及技术创新。
角度位移传感器	工业自动化控制装备制造领域	装备制造企业	工业机器人手臂、工程监控、计算机控制的运动设备等	应用于自动化控制系统的位移控制环节，如工业机器人设备中，通过位移数据检测采集分析，控制机械手可以活动的关节，实现对工业机器人进行控制。	公司磁感应型、霍尔型及碳膜型位移传感器广泛应用于水、油、气、振动、冲击等多种恶劣工业环境中，通过角度位移数据采集分析，为工业自动化控制提供数据支持。
倾角位移传感器	测量测绘仪器、高层建筑监测、铁路机车监测、桥梁与大坝监测等领域	道路、桥梁、隧道检测及维护设备制造企业	固定式智能测斜仪，无线天线仰角测量仪，钢轨轨底坡测量仪	用以观测边坡、基坑，铁路等相对水平的双轴倾斜角度，配合自动实时监测系统也可适合于滑坡地质活动的长期监测。	把静态重力场的变化转换成倾角变化，通过数字方式或者模拟方式直接输出当前的姿态角，实现全量程线性精度测量。

(2) 公司开拓客户的具体形式及手段，报告期各期线下销售金额及客户数量、线上销售金额及客户数量，进一步说明公司不同模式收入与客户数量、产品特点、下游客户类型的匹配性及合理性；

1) 公司主要采用了线上、线下相结合的方式开拓市场。

公司线上开拓客户主要通过各类电子商务平台、公司网站以及销售人员的社交平台进行产品展示，下游客户了解公司产品后，根据其采购需求主动与公司销售人员进行咨询洽谈，最终实现双方订单确认，并通过线上交易平台完成交易。

公司线下开拓客户主要是通过销售人员对重点客户、重点市场领域进行目录拜访、展会、电话营销等方式进行订单获取，该模式下公司销售人员通过了解下游客户需求情况，主动联系下游客户进行商务洽谈，最终通过签署订单、合同的方式实现双方订单确认。同时通过公司销售人员对线上客户的持续维护及开发，部分线上客户转为线下，通过线下签署订单、合同的方式完成产品交易。

2) 报告期各期线上、线下销售金额情况

单位：元

项目	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
线下销售	39,768,572.63	90.26	75,165,568.58	91.62	67,000,265.47	96.23
线上销售	4,290,091.38	9.74	6,870,934.84	8.38	2,621,755.80	3.77
合计	44,058,664.01	100.00	82,036,503.42	100.00	69,622,021.27	100.00

3) 报告期各期线上、线下客户数量情况

单位：个

单客户销售额	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	线上	线下	线上	线下	线上	线下
5000 元以下	2,038	2,248	3,368	3,113	1,121	4,222
5000 元至 10 万元	88	1,143	142	1,781	109	1,687
10 万元以上	3	74	2	150	2	134
合计	2,129	3,465	3,512	5,044	1,232	6,043

4) 不同模式收入与客户数量、产品特点、下游客户类型的匹配性及合理性

①客户数量匹配

线上模式，公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月的客户数量分别为 1,232、3,512、2,129 个，分别占公司客户总数量的 16.93%、41.05%、38.06%，而线上销售收入占公司销售收入的比例分别为 3.77%、8.38%、9.74%，存在较大差异，主要原因为线上模式下单客户销售金额较小所致。2023 年度公司线上客户数量较 2022 年度增加 2280 个，增长 1.85 倍，主要是公司 2023 年加大了线上客户开发力度，增设电子商务平台的店铺数量，从而导致公司线上客户数量增长迅速。根据上述表格显示，线上单客户销售金额 5000 元以下的客户数量占当期线上客户总数量的 90.99%、95.90%、95.73%，公司线上模式下单客户销售金额较小，因此线上客户数量占比与线上销售收入占比存在差异具有匹配性和合理性。

线下模式，公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月的客户数量占公司客户总数量的 83.07%、58.95%、61.94%，线下销售收入占公司销售收入的比例分别为 96.23%、91.62%、90.26%。公司年销售金额 10 万元以上的重点客户主要来自线下模式的开发，报告期各期单客户年销售额 10 万元以上的客户数量当中，线下模式占比分别为 98.53%、98.68%、96.10%，公司重点客户主要来自线下模式拓展取得，因此公司线下销售收入占比较高与客户数量相匹配，具有合理性。

②产品特点匹配

位移传感器产品作为位移数据终端采集与分析的电子产品，是目前物联网、智能制造、工业自动化等领域的基础零部件，能够广泛应用于工厂、山体、铁路、隧道、船业、机械、煤炭、冶金、塑料、化工建筑业、医疗事业、桥梁铺设、水坝建设、汽车行业、航空航天事业以及科研院校等国民经济各行各业当中，下游客户数量较多且分散。同时作为下游设备生产过程中的零部件材料，在终端设备产品制造过程中所占比例较低，下游客户采购时会对采购传感器产品的质量稳定性及性能优越性的考虑程度要高于对产品价格的重视程度，因此客户在采购过程中会通过线上、线下各种产品的对比分析，最终确定采购产品供应商。公司为了更广泛的开拓产品市场，通过线上与线下相结合的方式市场拓展，符合产品特点，具有匹配性和合理性。

公司位移传感器产品种类较多，产品单价从 60 元至 1000 元上下不等，采购金额较小的下游客户通过电子商务平台了解公司产品后，直接在平台进行交易具有商业合理性，公司线上客户以销售金额 5000 元以下的客户为主，线上销售总体收入较少；同时公司针对线上客户进行服务和维护，通过线上转线下的方式，将部分客户引流到线下进行成交，且对于销售金额 10 万元以上的重点客户，公司销售人员通过线下服务的方式进行业务拓展，因此线下模式收入较多。公司产品特点与线上、线下模式收入相匹配，具有合理性。

③下游客户类型匹配

公司位移传感器产品作为下游设备生产过程中的零部件材料，单价较低且客户分散，客户主要为位移传感器产品的直接用户，客户在产品购买后，直接应用到其设备生产制造、研发过程中。在此背景下，公司采用了直销为主的销售模式，面对数量庞大的客户群体及广泛的市场应用领域，公司通过线上线下结合的方式进行产品推广，符合下游客户以直接用户为主的客户类型结构，具有合理性。

(3) 公司销售人员平均工资、人均维护客户数量、销售金额，相关数据是否与同业可比公司保持一致，公司销售人员明显较小是否能够满足日常销售需要，进一步说明合理性；

1) 公司销售人员与可比公司对比分析情况

单位：万元、个

2024 年 1-6 月：

可比公司	销售人员薪酬	销售人员数量	销售人均工资/月	人均销售金额	前五大客户收入占比
川东磁电	156.25	19	1.37	571.50	-
星成电子	12.27	4	0.51	273.58	-
春晖仪表	126.88	12	1.76	488.93	-
平均值	98.47	11.67	1.21	444.67	-
米朗科技	287.86	42	1.14	104.90	15.76%

2023 年度：

可比公司	销售人员薪酬	销售人员数量	销售人均工资/月	人均销售金额	前五大客户收入占比
------	--------	--------	----------	--------	-----------

川东磁电	321.46	17	1.58	1,421.33	33.32%
星成电子	36.58	4	0.76	350.16	55.11%
春晖仪表	219.55	11	1.66	953.18	61.01%
平均值	192.53	10.67	1.33	908.23	49.81%
米朗科技	532.03	40	1.11	205.09	13.41%

2022 年度：

可比公司	销售人员薪酬	销售人员数量	销售人均 工资/月	人均销售 金额	前五大客户 收入占比
川东磁电	343.11	18	1.59	1,101.29	32.11%
星成电子	32.90	4	0.69	349.69	55.36%
春晖仪表	242.99	8	2.53	1,361.04	77.30%
平均值	206.33	10.00	1.60	937.34	54.92%
米朗科技	472.86	36	1.09	193.39	12.34%

①销售人员平均工资方面，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月公司销售人员月平均工资分别为 1.09 万元、1.11 万元、1.14 万元，可比公司平均工资分别为 1.60 万元、1.33 万元、1.21 万元，公司销售人员平均工资略低于可比公司平均值，主要原因为公司销售人员相比可比公司数量较多，人均销售金额较少，且销售人员中，米朗科技为 16 人，深圳米朗 26 人，米朗科技所在地枣阳市为县级市，人均工资水平较低，因此销售人员总体平均工资较可比公司略低具有合理性。

②人均维护客户数量方面，报告期内可比公司未披露客户数量，依据其披露的 2022 年度、2023 年度报告显示，可比公司前五大客户销售收入占公司营业收入比例分别为 54.92%、49.81%，客户相对集中；而米朗科技前五大客户销售收入占比仅为 12.34%、13.41%，客户分散度较高。公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月有交易记录的客户数量分别为 7,275、8,556 和 5,594 个，人均维护客户数量分别为 202.08、213.90、133.19 个，人均维护客户数量较多。主要原因为公司采用直销的销售模式，通过线上、线下相结合的方式获取客户订单，客户数量较多，且报告期内单客户采购金额在 5000 元以下的客户数量占公司总客户数量的比例分别为 69.09%、65.47%、76.61%，单客户采购金额小的客户数量众多，因此公司销售人员人均维护客户数量较多符合公司销售现状，具有合理性。

③人均销售金额方面，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月公司销售人员人均销售金额分别为 193.39 万元、205.09 万元、104.90 万元，可比公司人均销售金额分别为 937.34 万元、908.23 万元、444.67 万元，公司销售人员人均销售金额低于可比公司人均销售金额，主要原因为公司客户数量多，客户分散度高，人均维护客户数量较多，但报告期内公司单客户采购金额小的客户数量众多，导致虽然销售人员维护客户数量较多，但人均销售金额相对较低，符合公司销售客户分布情况，与公司采用的线上、线下相结合的订单获取方式相匹配，具有合理性。

2) 公司销售人员明显较小是否能够满足日常销售需要

报告期末，公司及子公司市场销售人员数量共 42 人，其中米朗科技 16 人，深圳米朗 26 人。公司有交易记录的客户数量 2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月分别为 7,275、8,556 和 5,594 个。公司客户数量较多，而销售人员数量相对较少，主要原因如下：

①公司单客户销售金额较小的小客户数量多，每个销售人员可服务客户数量多

报告期内公司客户数量情况如下：

单客户销售额	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	客户数量	占比	客户数量	占比	客户数量	占比
5000 元以下	4,286	76.62%	6,481	75.75%	5,343	73.44%
5000 元至 10 万元	1,231	22.01%	1,923	22.48%	1,796	24.69%
10 万元以上	77	1.38%	152	1.78%	136	1.87%
合计	5,594	100.00%	8,556	100.00%	7,275	100.00%

公司业务推广及订单获取方式方面，公司采用线上、线下结合的方式进行。线下产品推广及订单获取，主要是通过客户经理对重点客户、重点市场领域进行目录拜访、展会、电话营销等渠，该等客户群体的数量较少，但是单客户采购订单金额较大，对于线下重点客户的开发和维护需要较多精力和较长周期。线上产品推广主要是公司通过电子商务平台、网站等渠道进行订单获取，其中通过电子商务平台渠道销售的客户受众更广，单客户销售金额较少，线上客户系主动联系购买产品，线上客户的开发和维护所须精力较少。公司销售人员对单客户销售金

额在 5000 元以下的订单，所须的维护成本及精力较少，每个销售人员能够服务的客户数量较多，而报告期内公司单客户销售金额 5000 元以下的客户数量占客户总数量的比例较高，因此销售人员数量较少但能够满足公司日常营销工作需要。

②公司销售团队完备且销售负责人营销能力强

公司及子公司现有市场销售人员数量共 42 人，其中米朗科技 16 人，深圳米朗 26 人，通过公司建立的线上与线下相结合的销售网络体系，为客户提供销售服务。线上客户的营销，尤其是电子商务平台客户的营销与维护，对公司销售人员精力的分担较少，每个销售人员能够服务的客户数量较多，公司销售人员能够满足日常营销工作需要。同时公司市场营销负责人营销能力较强，米朗科技市场部的销售团队由分管销售的副总经理、市场部部长任琴负责，深圳米朗作为主营业务为产品销售的子公司，总经理任龙全面负责市场开发与销售业务。二人深耕位移传感器领域多年，一直负责市场营销及客户开发业务，对于销售团队管理及线下重点客户的开发维护具有丰富的经验，对新客户开发具有较强的营销能力。

③公司产品性能稳定，存量客户可替代性较低，复购率高

公司产品品类重多，不同型号产品满足客户不同的采购需求，因此客户在首次采购时会对产品的型号、性能、指标参数等进行详细咨询，客户首次产品成交并应用到设备整机生产后，在公司产品性能稳定性的情况下，可替代性降低，因此存量客户的复购率提高，存量客户的销售无需过多人员进行开发和维护。

④品牌效应的提升减少销售人员开发投入

随着公司产品品牌知名度的不断提高，新客户通过网站、电商以及存量客户的转介绍等渠道，主动寻求与公司的业务合作，营销人员通过对客户问题解答及维护便可以完成新客户开发，对销售人员的数量要求降低。

综上，公司及子公司销售人员数量较同行业可比公司较多，但在公司客户众多的情况下，销售人员数量相对较少，但能够满足日常营销工作需要。

(4) 量化分析主要明细产品 2021 年-2023 年公司产品单价、数量、毛利率、直接材料、直接人工、制造费用、扣非净利润等财务指标具体变化情况，结合

公司业务细化说明公司主要财务指标持续增长的原因及合理性，是否与可比公司保持一致。

报告期内公司传感器系列产品与其他业务产品收入、成本和毛利率具体情况如下：

单位：元

2024年1月—6月			
项目	收入	成本	毛利率
位移传感器	39,262,048.87	18,108,749.63	53.88%
其他业务	4,796,615.14	3,534,195.84	26.32%
合计	44,058,664.01	21,642,945.47	50.88%
2023年度			
项目	收入	成本	毛利率
位移传感器	73,003,066.48	36,625,673.43	49.83%
其他业务	9,033,436.94	6,940,349.21	23.17%
合计	82,036,503.42	43,566,022.64	46.89%
2022年度			
项目	收入	成本	毛利率
位移传感器	58,334,288.74	33,143,415.08	43.18%
其他业务	11,287,732.53	8,814,549.83	21.91%
合计	69,622,021.27	41,957,964.91	39.73%
2021年度			
项目	收入	成本	毛利率
位移传感器	46,753,853.28	30,638,267.41	34.47%
其他业务	9,107,184.45	7,044,085.68	22.65%
合计	55,861,037.73	37,682,353.09	32.54%

由上表知，报告期内公司营业收入、营业成本和毛利率均呈不断上升趋势，其中：

报告期末其他业务毛利率较报告期初毛利率增长了 3.67 个百分点；2024 年 1-6 月、2023 年度、2022 年度和 2021 年度，公司其他业务收入占营业收入的比例分别为 10.89%、11.01%、16.21%和 24.61%，其他业务成本占营业成本的比例为 16.33%、15.93%、21.01%和 18.69%；报告期内公司其他业务收入、其他业务成本和其他业务毛利率均远低于传感器系列产品，对整体营业收入、营业成本和毛利率的影响有限，报告期各期主要财务指标持续增长主要是因为传感器系列产品的业绩增长。

1) 关于其他业务产品

报告期内其他业务核算的具体内容、金额以及收入、成本和毛利率具体情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)
管材/管件	206.23	181.49	12.00	569.02	477.94	16.01	824.15	680.97	17.37
轨距尺配套产品	232.81	145.71	37.41	292.15	188.08	35.62	237.43	156.99	33.88
材料收入	40.62	26.22	35.45	42.17	28.01	33.55	67.19	43.49	35.27
合计	479.66	353.42	26.32	903.34	694.03	23.17	1,128.77	881.45	21.91

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司其他业务收入主要为管材管件、轨距尺配套产品和材料，报告期内报告期内其他业务产品毛利率波动相对较小。

①管材管件业务

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司管材管件收入分别为 824.15 万元、569.02 万元、206.23 万元，毛利率分别为 17.37%、16.01%和 12.00%。报告期各期，公司管材管件销售毛利率均在 20%以下，逐年下降。公司管材、管件产品的应用领域主要集中在工业与民用建筑物内的冷水、热水系统。受国民经济发展、宏观政策调控等因素的影响，下游建筑行业市场进入冷却期，产品订单减少，整体单价和毛利率下降。

②轨距尺配套产品业务

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司轨距尺配套产品业务收入分别为 237.43 万元、292.15 万元、232.81 万元，毛利率分别为 33.88%、35.62%和 37.41%。报告期各期，公司轨距尺配套产品业务毛利率均在 30%以上，呈稳中有升趋势。轨距尺配套产品采购的原材料与公司主营产品位移传感器基本一致，采购以市场价格作为参考，向供应商进行询价确定；销售产品的定价通常比照公司主要产品价格定价机制、在成本基础上加成 30%左右；因此，公司轨距尺配套产品业务毛利率与主要产品传感器系列产品的毛利率变动趋势基本一致。

③材料销售业务

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司轨距尺配套产品业务收入分别为 67.19 万元、42.17 万元和 40.62 万元，毛利率分别为 35.27%、33.55%和 35.45%。报告期各期，公司材料销售业务毛利率均稳定在 30%以上，波动较小。销售产品的定价通常在成本基础上加成 30%左右进行材料销售。

2) 关于传感器系列产品

报告期内公司收入、扣非净利润等主要财务指标持续增长的主要原因为传感器系列产品收入和毛利率的增长。

①报告期各期位移传感器产品单价、数量变化情况具体如下：

单位：金额：元，数量：件

项目	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年			2021 年		
	单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额
直线传感器	308.90	123,581.00	38,174,214.18	301.74	233,887.00	70,572,475.41	291.31	194,033.00	56,524,190.88	261.48	174,570.00	45,646,092.44
角度传感器	259.24	3,006.00	779,266.55	258.84	7,227.00	1,870,641.51	254.10	5,447.00	1,384,065.11	212.98	1,495.00	318,401.53
倾角传感器	899.62	343.00	308,568.14	898.80	623.00	559,949.56	891.28	478.00	426,032.75	564.23	1,399.00	789,359.31
合计	---	126,930.00	39,262,048.87	---	241,737.00	73,003,066.48	---	199,958.00	58,334,288.74	---	177,464.00	46,753,853.28

由上表知，报告期内公司各期位移传感器产品销售数量、平均单价均呈增长趋势，销售数量与单价上升主要原因为：

A.行业背景方面，近年来国家出台一系列政策旨在推动 AI 人工智能、物联网、数字经济等领域的全面发展，公司主营的位移传感器产品作为位移数据终端采集与分析的电子产品，是实现自动检测和自动控制的末端环节关键零部件，在产业政策的引导和推动下，下游市场需求的不断增加，销售收入提升。同时公司位移传感器产品在物联网、工业自动化控制领域的客户，如必感电子（苏州）有限公司、宁波思高信通科技有限公司、上海夕米智能科技有限公司等公司订单不断增加，该类新兴应用领域的市场竞争较小，产品单价较传统机器设备制造企业客户单价有提升空间，因此公司位移传感器系列产品平均单价及销售收入规模不断提高。

B.技术研发方面，公司通过持续的技术研发投入，在提升公司位移传感器产品质量的同时，也在不断的进行产品的迭代升级，公司产品结构不断优化。例如公司依托在碳膜位移传感器市场的产品质量优势，深入研究形成了一系列碳膜传感器相关的发明专利、实用新型专利技术，相关产品更具市场竞争力，销售收入不断增加。同时，公司根据市场需求，不断研发新产品以适应各类新型应用领域，如医疗领域 CT 探头传感器、轨道交通钢轨裂痕检测、超声波、电涡流传感器等各种应用领域产品的研发与创新，为公司带来新的业务增长点。随着公司技术研发水平的不断提高，产品品牌竞争力不断提升，应用领域不断拓展，为公司产品单价的提高提供了质

量、技术、市场支持，因此公司销售收入及毛利率提高。

C.市场竞争方面，目前国内位移传感器领域具有较强市场竞争力的产品仍以境外品牌居多，如意大利的 GEFRA 杰佛伦、德国 Novotechnik、土耳其 OPKONA.S，随着近年来国内传感器产品技术水平的不断提升，且产品单价远低于进口传感器，越来越多的客户选择采购性价比更具优势的国产传感器产品。米朗科技依托其产品质量和竞争优势，尤其是在直线位移传感器领域，经过测试，公司 LS2 系列的部分产品已经达到甚至超过跨国品牌产品性能，相关产品持续进入下游客户进行性能验证并销售。因此，公司销售订单数量提升，同时替代进口的传感器产品单价提高，公司收入及毛利率水平提高。

D.客户订单方面，通过公司不断加强市场营销力度，利用线上与线下相结合的销售网络体系，形成了大量的存量客户资源并不断增加，2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司有交易记录的客户数量分别为 7,275、8,556 和 5,594 位，客户数量不断增加带来业务订单的增加，报告期内公司营业收入不断增长。随着公司不断提高新产品研发能力及客户营销力度，客户订单不断增长，收入增长具有可持续性。

综上，报告期内公司因位移传感器系列产品销量和售价提高导致营业收入呈持续增长趋势，具备合理性。

②公司位移传感器规格型号超过两千余种，抽取报告期各期中前十大规格型号产品销售数量和单价、直接材料、直接人工、制造费用、货运费和其他费用、单位成本具体情况如下：

单位：元

产品规格型号	2024 年 1-6 月								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本

产品规格型号	2024 年 1-6 月								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 KTC1-200mm	1,234.00	239.33	295,327.50	145,308.05	82,958.81	38,869.44	18,467.84	5,011.96	117.75
位移传感器 LWH-175mm	1,763.00	175.40	309,237.48	152,035.28	86,339.32	41,552.76	19,414.91	4,728.30	86.24
位移传感器 LWH-400mm	1,299.00	261.11	339,187.71	165,781.50	95,121.91	42,148.82	23,031.66	5,479.10	127.62
位移传感器 KPC1-500mm	133.00	663.78	88,283.36	42,919.86	24,651.21	11,542.01	5,587.00	1,139.65	322.71
位移传感器 KS8-10mm	3,471.00	84.82	294,397.28	150,001.15	86,240.22	38,963.65	18,215.42	6,581.86	43.22
拉 绳 位 移 传 感 器 MPS-S-1000mm-MA	56.00	519.02	29,065.00	14,700.05	8,592.21	3,977.76	1,606.30	523.79	262.50
拉 绳 位 移 传 感 器 MBA-MPS-M-2500mm-MA-EX	840.00	1200.00	1,008,000.00	492,125.25	290,355.49	128,659.79	53,839.16	19,270.81	585.86
差 动 变 压 位 移 传 感 器 LVDT20-A-20mm	260.00	716.85	186,380.00	92,191.80	52,072.79	23,665.64	12,257.20	4,196.17	354.58
差 动 变 压 位 移 传 感 器 LVDT8-A-10mm-DL	98.00	1065.86	104,454.00	50,208.53	28,610.55	12,417.66	6,969.62	2,210.70	512.33
电涡流探头 ML33-25-00-05	11.00	1164.00	12,804.00	6,252.31	3,632.60	1,618.62	809.24	191.85	568.39
合计	9,165.00	--	2,667,136.33	1,311,523.78	758,575.11	343,416.15	160,198.35	49,334.19	--

(续)

产品规格型号	2023 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 KTC1-200mm	1,897.00	247.31	469,146.80	240,779.55	142,887.76	57,578.12	31,901.69	8,411.98	126.93

产品规格型号	2023 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 LWH-175mm	3,058.00	175.41	536,395.90	264,771.01	154,096.73	61,773.72	39,389.98	9,510.57	86.58
位移传感器 LWH-400mm	1,903.00	261.06	496,792.92	256,905.63	148,781.25	60,178.41	38,251.39	9,694.59	135.00
位移传感器 KPC1-500mm	485.00	553.07	268,236.60	128,970.43	75,562.49	26,944.50	17,929.12	8,534.32	265.92
位移传感器 KS8-10mm	7,158.00	87.78	628,317.70	318,314.77	193,530.48	73,134.63	41,108.29	10,541.38	44.47
拉 绳 位 移 传 感 器 MPS-S-1000mm-MA	902.00	553.73	499467.6	250,600.57	152,163.76	60,293.17	29,889.51	8,254.13	277.83
拉 绳 位 移 传 感 器 MBA-MPS-M-2500mm-MA -EX	1,347.00	1,201.63	1,618,600.00	813,790.53	477,318.36	188,341.31	121,581.39	26,549.47	604.15
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm	1,689.00	707.44	1,194,861.95	601,929.95	358,755.46	136,457.52	83,989.06	22,727.91	356.38
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL	299.00	1,065.42	318,562.00	164,977.95	93,870.64	34,203.52	22,901.15	14,002.64	551.77
电涡流探头 ML33-25-00-05	309.00	1,005.32	310,645.00	159,717.94	98,873.88	36,556.76	19,075.11	5,212.18	516.89
合计	19,047.00	--	6,341,026.47	3,200,758.33	1,895,840.80	735,461.66	446,016.71	123,439.16	--

(续)

产品规格型号	2022 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 KTC1-200mm	1,332.00	240.12	319,833.75	188,127.76	120,796.83	37,687.97	23,013.67	6,629.29	141.24

产品规格型号	2022 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 LWH-175mm	2,279.00	166.19	378,748.01	223,778.51	139,190.23	45,496.41	28,576.52	10,515.35	98.19
位移传感器 LWH-400mm	1,183.00	256.83	303,826.29	170,186.85	107,409.69	34,759.51	20,239.95	7,777.70	143.86
位移传感器 KPC1-500mm	5.00	573.81	2,869.03	1,602.16	1,039.64	334.72	192.54	35.26	320.43
位移传感器 KS8-10mm	9,362.00	96.20	900,594.58	478,961.18	310,359.47	100,464.83	58,162.75	9,974.13	51.16
拉绳位移传感器 MPS-S-1000mm-MA	747.00	513.63	383,680.54	222,767.02	141,946.34	44,685.88	26,891.39	9,243.41	298.22
拉绳位移传感器 MBA-MPS-M-2500mm-MA-EX	255.00	1010.31	257,628.32	146,887.35	94,968.13	29,588.56	18,215.99	4,114.68	576.03
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm	228.00	761.66	173,659.28	93,159.83	61,113.65	18,324.54	11,209.88	2,511.76	408.60
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL	590.00	804.42	474,607.98	279,942.67	187,278.57	58,038.22	27,471.89	7,153.99	474.48
电涡流探头 ML33-25-00-05	36.00	959.07	34,526.55	20,611.13	13,377.72	4,511.43	2,149.74	572.24	572.53
合计	16,017.00	--	3,229,974.34	1,826,024.46	1,177,480.27	373,892.07	216,124.31	58,527.81	--

(续)

产品规格型号	2021 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 KTC1-200mm	1071	218.71	234,240.72	155,308.05	102,829.46	29,560.06	18,828.46	4,090.07	145.01
位移传感器 LWH-175mm	5172	155.21	802,736.69	522,035.28	352,478.22	100,914.64	56,223.20	12,419.22	100.93

产品规格型号	2021 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 LWH-400mm	2312	228.69	528,739.81	341,781.50	225,961.32	66,388.75	40,647.32	8,784.11	147.83
位移传感器 KPC1-500mm	3	460.77	1,382.30	919.86	606.10	192.18	101.34	20.24	306.62
位移传感器 KS8-10mm	3345	79.49	265,897.35	173,001.15	113,832.09	36,287.97	19,278.42	3,602.66	51.72
拉 绳 位 移 传 感 器 MPS-S-1000mm-MA	940	458.64	431,120.35	284,700.05	189,950.84	59,956.32	31,109.61	3,683.27	302.87
拉 绳 位 移 传 感 器 MBA-MPS-M-2500mm-MA-EX	5	849.56	4,247.79	2,929.82	1,952.83	560.88	349.82	66.29	585.96
差 动 变 压 位 移 传 感 器 LVDT20-A-20mm	157	788.68	123,823.01	83,191.80	55,406.46	16,363.83	9,396.79	2,024.73	529.88
差 动 变 压 位 移 传 感 器 LVDT8-A-10mm-DL	303	723.37	219,179.65	144,208.53	99,358.09	27,013.40	14,249.73	3,587.30	475.94
电涡流探头 ML33-25-00-05	20	883.85	17,676.99	11,752.31	7,745.39	2,337.34	1,403.58	266.00	587.62
合计	13,328.00	-	2,629,044.66	1,719,828.34	1,150,120.81	339,575.36	191,588.28	38,543.90	-

③上述前十大规格型号产品平均单价及单位成本变化情况如下：

产品规格型号	平均单价变动情况			单位成本变动情况		
	2024 年 1-6 月平 均 单 价 较 2023 年 度 变 动 (%)	2023 年 度 平 均 单 价 较 2022 年 度 变 化 (%)	2022 年 度 平 均 单 价 较 2021 年 度 变 化 (%)	2024 年 1-6 月单 位 成 本 较 2023 年 度 变 动 (%)	2023 年 度 单 位 成 本 较 2022 年 度 变 化 (%)	2022 年 度 单 位 成 本 较 2021 年 度 变 化 (%)
位 移 传 感 器 KTC1-200mm	-3.23	3.00	9.79	-7.23	-10.13	-2.60
位移传感器 LWH-175mm	0.00	5.55	7.07	-0.40	-11.82	-2.71
位移传感器 LWH-400mm	0.02	1.65	12.30	-5.47	-6.16	-2.69
位 移 传 感 器 KPC1-500mm	20.02	-3.61	24.53	21.36	-17.01	4.50
位移传感器 KS8-10mm	-3.37	-8.75	21.02	-2.82	-13.08	-1.08
拉 绳 位 移 传 感 器 MPS-S-1000mm-MA	-6.27	7.81	11.99	-5.52	-6.84	-1.54
拉 绳 位 移 传 感 器 MBA-MPS-M-2500mm- MA-EX	-0.14	18.94	18.92	-3.03	4.88	-1.69
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm	1.33	-7.12	-3.43	-0.50	-12.78	-22.89
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL	0.04	32.45	11.20	-7.15	16.29	-0.31
电 涡 流 探 头 ML33-25-00-05	15.78	4.82	8.51	9.96	-9.72	-2.57

由上表可知，经抽取公司各期位移传感器前十大规格型号代表性样本测试，公司位移传感器系列主要产品整体单位成本的不断下降和销售单价的上升，从而导致毛利率持续增长。

3）关于单位成本具体变动分析

报告期内公司营业成本具体构成明细如下：

项目	2024 年 1 月-6 月		2023 年		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	12,346,567.34	57.05	25,853,737.47	59.34	26,826,529.40	63.94%	25,208,769.54	66.90%
直接人工	5,784,848.41	26.73	10,418,034.37	23.91%	8,563,829.00	20.41%	7,350,665.77	19.51%
制造费用	2,748,525.93	12.70	5,772,209.13	13.25	5,249,667.08	12.51%	4,212,598.59	11.18%

货运费及其他	763,003.79	3.53	1,522,041.67	3.49	1,317,939.43	3.14%	910,319.19	2.41%
合计	21,642,945.47	100.00	43,566,022.64	100.00	41,957,964.91	100.00%	37,682,353.09	100.00%

①营业成本中主要是直接材料和直接人工成本，2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，直接材料成本占营业成本的比例分别为 57.05%、59.34%和 63.94%，2024 年 1-6 月较 2023 年度降低 2.29%，2023 年度较 2022 年度降低 4.59%的主要原因为公司主要原材料价格连续下降。

公司前五大原材料种类主要为芯片及其它元件、铝材类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类、PCB 基板类，具体情况如下：

序号	类型	金额	占比%
1	芯片及其它元件	24,742,666.38	56.12
2	铝材类	8,611,476.82	19.53
3	胶线/PC/亚克力类	4,426,553.07	10.04
4	不锈钢类	3,652,121.80	8.28
5	PCB 基板类	2,657,264.81	6.03
	合计	44,090,082.88	100.00

前五大主要原材料各报告期平均单价变动情况如下：

A. 芯片及其它元件

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单价	2022 年单价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下降%
6DYJ0001	新电刷(刷角外移.折好角度 80331108)	2.34	2.34	2.53	-	7.31
6DYJ1423	电位器 3549S-610-103B (10 圈 10K0.1%) BOURNS	58.41	64.06	55.08	8.83	-16.32
6DYJ0023	集成 电 路 STM32F103C8T6LQFP-48	5.49	6.37	20.22	13.89	68.49
6DYJ1627	电位器 3548S-18B-502B (5 圈 5K) BOURNS	31.59	72.65	66.83	56.52	-8.72
6DYJ1226	集成电路 XTR115UA,SOP-8	7.68	13.18	16.73	41.75	21.20
6DYJ0424	集 成 电 路 DAC8760IPWPRHTSSOP-24	28.32	64.96	128.32	56.40	49.38
6DYJ1785	三 轴 倾 角 传 感 器 SCL3400-D01SMD12	139.82	139.82	148.11	-	5.60
6DYJ1402	波导丝 Φ0.5	19,036.84	21,395.87	25,000.00	11.03	14.42

6DYJ1 378	编 码 器 40S6-2000PKVE3-1210/C 成 都思迪	198.91	198.91	196.80	-	-1.07
FFWG 1367	涂 氟 不 锈 钢 钢 丝 绳 SUS.304.Dia:0.8	12.39	12.09	12.85	-2.49	5.92

B. 铝材类

货品编 码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单 价	2022 年单 价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下 降%
A4YLC002 7	铝 型 材 125 : KTC1/LS1/PR2 铝管型 材氧化银白 3M/ 支 HY-079K	22.64	20.87	22.14	-8.50	5.72
A4YLC002 8	铝型材 098: LS2 铝管 型材氧化银白 3M/ 支 HY-079L	23.34	26.05	22.42	10.44	-16.21
A4YLC004 9	铝型材 011: 老款 KTF 铝管型材 (配 26.5MM 线板) 5M HY-079BC	21.65	22.10	21.29	2.04	-3.78
A4YLC005 6	铝型材 160: KTM/KTR 型材 3M HY-079AS	21.88	48.51	22.01	54.89	-120.38
A4YLC009 2	锌合金锭	19.33	19.33	23.27	-	16.90

C. 胶线/PC/亚克力类

货品编 码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单 价	2022 年单 价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下 降%
UYJL0058	三芯抗折弯 PVC 屏蔽 线Φ4.5 (黑棕蓝) 200 米/卷	2.65	2.80	3.16	5.17	11.33
UYJL0008	三 芯 传 感 屏 蔽 线 Φ4 200 米/卷	4.56	4.56	4.67	-	2.46
UYJL0007	四芯屏蔽线 (双绞线) Φ6.2	7.30	7.15	7.12	-2.05	-0.45
UYJL0001	三 芯 耐 高 温 硅 胶 屏 蔽 线 (棕黑蓝) Φ4.5 200 米/卷	2.79	3.45	3.45	19.23	-
UYJL0003	五 芯 黑 色 硅 胶 屏 蔽 线 (黑白红黄绿) Φ4.5	6.06	6.11	6.12	0.72	0.22

D. 不锈钢类

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单 价	2023 年单 价	2022 年单 价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下 降%
A4YBX0009	304 不锈钢拉杆Φ6	18.32	19.47	22.23	5.90	12.41
A4YBX0090	304 不 锈 钢 管 Φ 14*3.5mm 测杆	32.58	32.58	32.58	-	-
A4YBX0086	304 不 锈 钢 管 Φ 32*2.5mm	52.39	52.39	52.39	-	-
A4YBX0048	304 不 锈 钢 六 角 棒 H60	517.22	600.08	767.39	13.81	21.80
A4YBX0008	304 不锈钢拉杆Φ5	19.03	19.34	22.02	1.61	12.16

E. PCB 基板类

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单 价	2022 年单 价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下 降%
A4YJB101	1.0 基板 (1040*1250) (26.5 线板)	50.58	65.31	108.65	22.55	39.89
SYJB431	多维编码器 PCB 板 RS485 输出	143.36	143.36	143.36	-	-
SYJB428	多维编码器 PCB 板 4-20mA 输出	169.91	169.91	169.91	-	-
6YJB141	多维编码器大号电路 PCB 板 (PCB+磁铁) (磁编型号: TMR17A-M4002)	79.65	79.65	79.65	-	-
SYJB331	LPCXY-S 数字罗盘测 斜仪采集 PCB 板 Y443	424.53	439.95	439.95	3.51	-

由上表可知，报告期内，公司主要原材料中，除铝材类波动较大外，芯片及其它元件类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类和 PCB 基板类价格均呈下降趋势，尤其占比最大的芯片及其它元件类原材料价格下降最为显著，导致报告期内直接材料成本占营业成本的比例不断下降。

②2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，直接人工成本占营业成本的比例分别为 26.73%、23.91%和 20.41%，报告期内直接人工成本占营业成本的比例逐年上升主要原因为受疫情因素影响 2022 年度员工出勤率低，自 2023 年开始，员工出勤恢复正常，同时公司不断增加员工社会保险的缴纳比例，2022 年平均缴纳社保人数 99 人，2023 年平均缴纳社保人数 138 人，2024 年 1-6 月平均缴纳社保人数 178 人，直接人工占营业成本的比例随之上升。

③2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，制造费用占营业成本的比例分别为 12.70%、13.25%和 12.51%。2023 年度制造费用占营业成本比例较 2022 年度有所上升的主要原因为公司为提高产品测量精度，自 2022 年 11 月增加自动化数控车床和检测设备，导致折旧增加。2024 年 1-6 月度制造费用占营业成本比例较 2023 年度有所下降的主要原因为公司自 2023 年 11 月开始新增厂房光伏发电项目，用电量下降，制造费用占营业成本的占比随之下降。

④2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，货运费及其他占营业成本的比例分别为 3.53%、3.49%和 3.14%。2024 年 1-6 月和 2023 年度货运费及其他占营业成本比例较 2022 年度有所上升的主要原因为 2022 年度起公司逐步开发了境外市场，2024 年 1-6 月和 2023 年度境外收入不断的增加，相关运费随之增长所致。

综上，报告期内，公司主要原材料中的芯片及其它元件类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类和 PCB 基板类价格均呈下降趋势，尤其占比最大的芯片及其它元件类原材料价格下降最为显著，下降幅度约在 10%-50%之间，导致报告期内直接材料成本占营业成本的比例不断下降，在人工等成本上涨有限的情况下，大大降低了产品单位成本；其次，公司根据市场行情和客户情况，逐步调高了部分位移传感器系列产品的销售价格，为公司位移传感器系列产品收入进一步提升的重要原因。

以上两方面因素，共同导致报告期内营业收入、毛利率和扣非净利润等主要财务指标持续增长，原因具有合理性。

4) 关于可比公司对比分析

①报告期内，公司传感器系列产品营业收入与可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司	2024 年 1 月—6 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	3,926.20	7,300.31	5,833.43
川东磁电	10,858.42	24,162.67	19,823.25
星成电子	1,094.33	1,400.64	1,398.77
春晖仪表	5,867.21	10,485.01	10,888.34

注：川东磁电 2024 年半年报显示 2024 年 1-6 月收入较 2023 年 1-6 月同期上升。

如上表所示，报告期内，除了春晖仪表 2023 年度因其下游客户研发新产品，改进工艺对产品需求下降，导致当期销售收入下滑外，公司与其他可比公司报告期内营业收入均呈增长趋势。

②公司传感器系列产品毛利率与可比公司对比情况如下：

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
米朗科技（传感器）	53.88%	49.83%	43.18%
川东磁电	32.38%	28.39%	28.05%
星成电子	61.08%	53.72%	52.48%
春晖仪表	51.57%	53.55%	55.23%

如上表所示，报告期内，除了春晖仪表 2023 年度因其下游客户研发新产品，改进工艺对产品需求下降，导致当期销售收入和毛利率有所下滑外，公司与其他可比公司报告期内传感器系列产品毛利率均呈增长趋势。

综上，报告期内公司营业收入和毛利率等主要财务指标增长情况，符合行业和市场周期的变化情况，与同行业可比公司变动趋势基本一致，公司主要财务指标持续增长原因具备合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项，对主要客户进行分层核查，说明具体核查措施、金额、比例、结论，详细说明客户明显分散情形下，中介机构采取的具体发函、回函、回函相符、回函不符金额及比例，对回函真实性及函证措施有效性采取的措施，对公司业绩真实性发表明确意见。

【主办券商回复】

请主办券商及会计师核查上述事项。

（1）核查程序

1）访谈公司管理层和销售人员，了解公司传感器产品的应用领域、下游客户类型、具体设备、主要构造、应用环节、核心作用，了解公司开拓客户的具体形式及手段；了解销售人员构成及分工情况；了解公司行业上下游发展与竞争情况，了解报告期内主要原材料价格变动和主要产品价格及毛利率变化情况。

2）查阅公司销售和采购管理制度、财务管理制度、审计报告和公司会计政策，了解公司购销流程、收入和成本核算政策和方法；

3）对收入执行穿行测试与控制测试程序，了解和评价公司与收入确认相关

的关键内部控制的设计和运行有效性，判断收入确认的准确性，同时将报告期内增值税纳税申报表、企业所得税纳税申报表等有关纳税资料所载明的有关财务数据与公司营业收入明细表进行比较，并核对一致；对收入执行截止性测试，根据销售明细账，选取各报告期末截止日前后一段时间的几笔凭证，从明细账、记账凭证追查至销售发票、出库单；选取各报告期末截止日前后一段时期的出库单、销售发票，追查至记账凭证、明细账，核实收入的截止情况，确认收入记录在正确的会计期间；对各类产品营业收入和毛利率进行分析性复核，确认报告期内收入波动合理性与准确性。

4) 取得公司收入、成本构成、费用构成明细表，以及传感器系列产品销售数量和价格明细表，量化分析各期经营数据变动情况，对各类产品营业收入、营业成本和毛利率进行分析性复核；

5) 查阅同行业可比公司公开资料，分析公司销售人员工资、收入和毛利率变动趋势，确认公司收入增长的合理性，且变动趋势与同行业可比公司整体情况基本一致。

(2) 核查结论

经以上核查程序，主办券商认为：

公司上述回复内容属实，公司不同模式收入与客户数量、产品特点、下游客户类型匹配，具有合理性；公司销售人员平均工资、人均维护客户数量、销售金额等相关数据是否与同业可比公司基本一致，差异具有合理性，公司销售人员数量和分工合理，能够满足日常销售需要；公司主要财务指标持续增长具有原因及合理性，与可比公司整体变动趋势一致。

对主要客户进行分层核查，说明具体核查措施、金额、比例、结论，详细说明客户明显分散情形下，中介机构采取的具体发函、回函、回函相符、回函不符金额及比例，对回函真实性及函证措施有效性采取的措施，对公司业绩真实性发表明确意见。

(1) 核查程序

1) 对主要客户进行分层核查

获取公司报告期内有交易记录的客户名单，了解公司报告期内客户分布及数

量变动情况，并访谈公司主要负责人员，了解公司销售模式及产品定价机制，同时对于报告期内特殊交易客户进行分层重点核查，如关联交易、线上平台和境外客户，以及报告期内收入前十大客户、主要新增客户、客户与供应商重叠的主要客户等，具体核查程序如下：

①对于关联销售

获取并核查公司与关联方之间的全部销售业务合同、发票相关凭证，并通过访谈公司及襄阳海特的业务负责人员，了解公司与襄阳海特购销业务合作历史、客商重合的原因及合理性，确认关联销售的真实、准确和完整性。

2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，上述核查程序确认的销售金额分别为 2,363,703.41 元、3,179,581.86 和 2,254,943.06 元，占报告期内营业收入的比例分别为 5.36%、3.88%和 3.24%。

②对于线上平台销售

A.对处理公司电商业务的业务人员及财务人员进行访谈，了解关于电商销售的业务流程、结算方式以及收入确认原则，并检查会计凭证及原始凭证，复核公司电商平台销售收入、费用处理的准确性；了解平台销售的关键内部控制流程，评价内部控制的设计和运行的有效性，并通过控制测试验证相关内部控制设计和运行的有效性；

B.获取并查验了公司与各电商平台的合同，识别与产品控制权转移相关的条款，合同明确线上销售方式及双方权利义务，根据合同和相关业务情况，收入确认政策符合企业会计准则的规定；对线上的销售订单执行穿行测试，通过随机选择数十笔销售业务进行穿行测试，以了解线上平台的运作和数据传送方式，判断公司对线上业务的账务处理是否合理，检查是否出现重大异常；

C.登录网上店铺后台导出交易记录，将电商后台的交易记录与公司线上销售业务的财务数据进行核对，并查阅报告期内电商平台的销售回款银行流水，核查回款客户名称；

D.量化分析电商模式下各类销售费用包括推广费用、平台服务费等支出和营业收入的匹配性。

2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，上述核查程序确认的销售金额分别

为 4,290,091.38 元、6,870,934.84 和 2,621,755.80 元，占报告期内营业收入的比例分别为 9.74%、8.38%和 3.77%，确认了报告期内线上平台交易的真实、准确和完整性。

③对于境外客户

A.访谈公司管理层及销售业务负责人员，了解公司境外销售收款业务相关的内部控制流程，并对公司销售业务执行穿行测试，评价并确认公司内部控制运行有效性；同时查阅公司与主要国外客户的合同，了解了公司外销情况，包括主要进口国和地区情况，主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容，境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率以及与内销毛利率的差异和差异原因，相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，出口退税、运费及保险费，进口国和地区的有关进口政策、汇率变动对公司持续经营能力的影响；查询公开网站并结合访谈，确认公司已取得进口国要求具备的资质、许可文件、报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及资金往来；经核查，以上情况与公司回复相符，不存在不一致的情形。

B.查阅公司境外销售收入明细表，了解公司境外销售收入规模、毛利率、主要境外客户的区域分布等情况；

C.对公司报告期内的境外销售收入执行细节测试，检查相应的销售合同、销售订单、出库单、出口报关单、收款等关键单据，核实确认收入的真实性；

D.对境外销售收入执行截止测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

E.查阅公司审计报告，取得主要国外客户函证回函及邮件回复。

F.登录了国家外汇管理局数字外管平台，查询了出口报关及收款的相关信息，境外收入与外汇管理局出口报关数据。查阅公司，外销客户应收账款与销售收入明细账、期后银行流水，核查各报告期后外销结汇回款情况。

2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，上述核查程序确认的销售金额分别为 3,623,517.05 元、4,500,357.32 和 1,994,318.81 元，占报告期内营业收入的比例分别为 8.22%、5.49%和 2.86%，确认了报告期内境外客户销售的真实、准确和

完整性。

④对于报告期内收入前十大客户、主要新增客户、客户与供应商重叠的主要客户等

通过现场及视频询问等走访方式进行访谈，确认公司对客户销售内容、金额、占比、协议签订情况及主要内容、销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等。

2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，上述核查程序确认的销售金额分别为 6,723,295.12 元、12,650,705.94 和 9,519,000.13 元，占报告期内营业收入的比例分别为 15.26%、15.42%和 13.67%，确认了报告期内境外客户销售的真实、准确和完整性。

2) 函证统计数据

报告期内，公司客户较为分散，主办券商和会计师根据客户收入金额大小排序及随机抽样相结合的方式，对抽样客户实施函证，同时结合应收账款函证，核实交易额的真实性及准确性；函证具体情况如下：

单位：元

类别	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入总额	44,058,664.01	82,036,503.42	69,622,021.27
发函数量	1,096	1,097	2,311
当期交易客户数量	5,594	8,556	7,275
发函金额	31,433,198.27	54,053,991.27	67,295,317.83
发函金额比例	71.34%	65.89%	96.66%
发函占当期交易数量占比	19.59%	12.82%	31.77%
回函确认金额	24,830,728.65	44,094,101.89	55,311,179.54
回函数量	817	812	1,832
回函确认占营业收入总额比例	56.36%	53.75%	75.41%
替代测试确认占营业收入比例	14.98%	12.14%	21.25%

由上表可知，2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度函证确认收入占营业收入比例分别为 56.36%、53.75%和 75.41%；执行替代程序后，确认收入占营业收入比例分别为 71.34%、65.89%和 96.66%，报告期内发函及替代测试确认收入比

例占合计营业收入比例达到了 78.06%。

3) 对回函真实性及函证措施有效性采取的措施

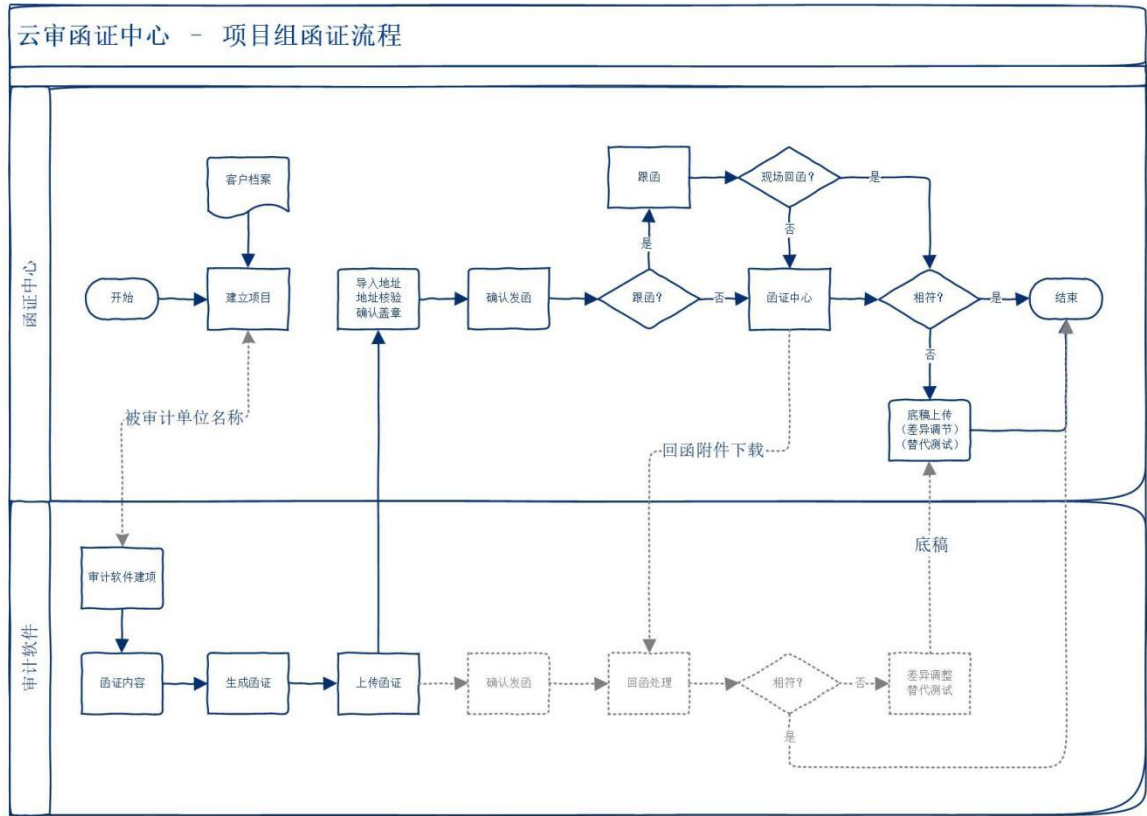
①发收函证程序

A.制订初步函证计划：主办券商与会计师共同商定函证方式及时间后，在执行函证前与公司讨论；

B.选取函证项目：从公司取得各项往来款余额明细表，首先从中选取交易额较大的重要客户、往来余额较大或账龄较长的、交易频繁但余额较小甚至为零的，其次，在剩余客户中采用抽样的方法选取被询证方，并考虑选择的被询证者是否适当，即是否对被询证信息知情、具有客观性及拥有回函授权等；

C.记录选取的需要函证的客户：确认被询证方的联系人、联系地址、联系电话及函证方式，并与增值税发票、网络查询的工商地址信息核对；

D.询证函的编制、发送、回函：采用云审函证中心系统，云审函证中心系统由网页端的项目管理平台及云审财务报表审计软件共同组成。建立函证项目、制作函证及上传、导入被询证方地址及核验、快递下单及发送、回函扫描和确认等工作均在项目管理系统内完成。 具体操作流程如下图所示：



②回函确认的控制

首先，收到回函后，主办券商与会计师确认回函的真实性和可靠性，具体措施如下：

A.核实回函是否为原件；B.是否由正确的被询证者发出以及回函内容是否完整；C.核对发函地址与回函所载明的地址是否相同，有差异的追查原因。

其次，对于不符回函的情况，核实不符的差异原因并获取相关支撑性资料；

再次，对于未收到回函的情况，实施进一步的跟进程序，主要实施的替代程序：

A.重新发送函证并确认回函无误；B.核对确认资产负债表日后的收款情况；C.查看销售合同、检查并核对销售出库单、销售发票等原始凭证,并核对一致。

最后，从云审函证中心系统中导出函证结果汇总表和函证控制汇总表，统计函证实施结果。

综上，通过实施以上函证控制措施，能够保障报告期内回函真实性及函证措施有效性。

（2）核查结论

经以上核查程序，主办券商认为，经过上述针对公司客户和产品销售执行的核查程序，主办券商认为，公司报告期内公司营业收入是真实、准确和完整的，公司业绩的真实的。

2.关于成本核算准确性。2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月公司营业成本分别为 3,768.24 万元、4,195.80 万元、3,342.75 万元，制造费用分别为 421.56 万元、379.95 万元、324.48 万元，营业成本增幅相对低于营业收入，2022 年制造费用大幅下降。

请公司补充说明：（1）列表梳理 2021 年、2022 年、2023 年直线传感器、角度传感器、倾角传感器、其他产品的销量、直接材料、直接人工、制造费用、货运费及其他费用、单位成本（材料、人工）变化情况，细化说明公司营业成本增幅明显低于营业收入的合理性；（2）公司制造费用的具体构成，2022 年大幅下降的原因及合理性。

【公司回复】

(1) 列表梳理 2021 年、2022 年、2023 年直线传感器、角度传感器、倾角传感器、其他产品的销量、直接材料、直接人工、制造费用、货运费及其他费用、单位成本（材料、人工）变化情况，细化说明公司营业成本增幅明显低于营业收入的合理性。

1) 报告期内公司传感器系列产品单价、数量和单位成本变化分析情况，以及其他业务产品的收入、成本和毛利率分析情况详见本问询问题 1（4）的回复，报告期各期其他业务产品单价、数量变化情况具体如下：

单位：元

项目	单位	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年			2021 年		
		单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额
管材	米	6.10	295,305.80	1,800,869.06	6.90	742,096.20	5,121,599.12	11.96	600,294.20	7,181,799.59	7.72	587,169.76	4,533,329.04
管材	个	7.00	3,463.00	24,241.00	7.00	20,161.00	141,131.80	7.00	17,828.00	124,796.00	---	---	---
管件	个	1.66	142,705.00	237,211.82	2.38	179,993.00	427,511.83	2.63	440,029.82	1,157,278.42	2.44	161,520.70	394,585.85
轨距尺	条	507.88	4,584.00	2,328,115.65	384.77	7,593.00	2,921,528.71	494.13	4,355.00	2,151,936.02	516.83	6,643.00	3,433,322.76
材料及其	-	---	---	406,177.62	---	---	421,665.48	---	---	671,922.50	---	---	745,946.80
合计		---	---	4,796,615.15	---	---	9,033,436.94	---	---	11,287,732.53	---	---	9,107,184.45

①公司管材、管件产品的应用领域主要集中在工业与民用建筑物内的冷水、热水系统。受国民经济发展、宏观政策调控等因素的影响，下游建筑行业市场进入冷却期，产品订单减少，整体销售价格逐年下降。其中按米销售的管材，2022年度销售单价较2021年度销售单价增长54.96%的原因，主要为2022年度公司销售大口径管材占比较高，该部分产品单价较高。

②报告期内，轨距尺配套产品销量随着客户襄阳海特的产品需求增长而呈增长趋势。公司轨距尺配套产品的定价通常比照公司主要产品价格定价机制、在成本基础上加成30%左右。各报告期内轨距尺销售价格的上下波动，主要原因为生产的轨距尺配套产品型号不完全相同。

③材料销售业务系米朗科技根据下游客户的零部件采购需求，向客户直接销售与传感器配套的零部件产品业务，主要分为仪表、磁环等计量单位不统一的材料。该等业务不属于公司主营业务，报告期内销售量相对较小，波动在合理范围之内。公司材料销售业务采购定价根据市场价格确认，销售产品的定价通常在成本基础上加成30%左右进行材料销售。

2) 直线传感器、角度传感器、倾角传感器、其他主要产品的直接材料、直接人工、制造费用、货运费及其他费用、单位成本（材料、人工）变化情况：

①直线传感器、角度传感器、倾角传感器、其他主要产品的单位成本具体变化情况如下：

单位：

金额：元，数量：件

项目	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年			2021 年		
	单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额
直线传感器	142.42	123,581	17,600,839.19	152.53	233,887	35,675,395.11	165.75	194,033	32,161,696.94	170.76	174,570	29,809,185.82
角度传感器	121.77	3,006	366,037.25	134.01	7,227	968,478.71	136.00	5,447	740,792.00	142.18	1,495	212,562.73
倾角传感器	413.62	343	141,873.18	455.39	623	283,706.72	504.03	478	240,926.15	378.72	1,399	529,835.30
合计	---	126,930.00	18,108,749.63	---	241,737.00	36,927,580.54	---	199,958.00	33,143,415.08	---	177,464.00	30,551,583.86

注：2022 年度倾角传感器单位成本远高于 2021 年度，主要原因为各期产品型号不尽相同。

（续表）

项目	单位	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年			2021 年		
		单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额
管材	米	5.44	295,305.80	1,607,489.94	5.84	742,096.20	4,333,384.55	9.91	600,294.20	5,949,761.06	6.44	587,169.76	3,778,677.74
管材	个	5.54	3,463.00	19,180.32	5.50	20,161.00	110,945.98	5.49	17,828.00	97,857.89	---	---	---
管件	个	1.32	142,705.00	188,216.22	1.86	179,993.00	335,051.46	2.06	440,029.82	905,142.17	1.91	161,520.70	308,245.65
轨距尺	条	317.87	4,584.00	1,457,125.64	247.70	7,593.00	1,880,758.94	327.62	4,355.00	1,426,798.29	372.05	6,643.00	2,471,516.20

材料	-	---	---	262,183.73	---	---	280,208.28	---	---	434,990.42	---	---	485,646.09
合计		---	---	3,534,195.84	---	---	-6,940,349.21	---	---	8,814,549.83	---	---	7,044,085.68

注：2022 年度管材（按米）单位成本远高于 2021 年度，主要原因为主要为 2022 年度公司销售大口径管材占比较高，该部分产品单位成本相对较高；2023 年度轨距尺配套产品的单位成本远低于其他各期，主要原因为本期产品型号与其他各期不尽相同。

②直线传感器、角度传感器、倾角传感器、其他主要产品的直接材料、直接人工、制造费用、货运费及其他费用等成本构成具体变化情况如下：

A.直线传感器：

单位：元，%

项目	2024 年 1 月-6 月		2023 年		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	9,934,079.28	56.44	21,111,770.74	59.18	20,329,163.27	63.21	19,926,221.24	66.85
直接人工	4,904,912.70	27.87	8,790,854.58	24.64	6,984,313.65	21.72	6,095,011.12	20.45
制造费用	2,090,276.86	11.88	4,441,403.95	12.45	3,727,461.98	11.59	3,022,499.99	10.14
货运费及其他	671,570.35	3.82	1,331,365.84	3.73	1,120,758.03	3.48	765,453.47	2.57
合计	17,600,839.19	100.00	35,675,395.11	100.00	32,161,696.94	100.00	29,809,185.82	100.00

B.角度传感器：

单位：元，%

项目	2024 年 1 月-6 月		2023 年		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	207,729.79	56.75	575,867.89	59.46	486,326.03	65.65	143,511.96	67.52
直接人工	104,487.71	28.55	234,424.38	24.21	168,800.02	22.79	45,149.43	21.24
制造费用	41,374.49	11.30	126,712.81	13.08	61,302.77	8.28	19,129.31	9.00
货运费及其他	12,445.27	3.40	31,473.62	3.25	24,363.17	3.29	4,772.03	2.25
合计	366,037.25	100.00	968,478.71	100.00	740,792.00	100.00	212,562.73	100.00

C.倾角传感器：

单位：元，%

项目	2024 年 1 月-6 月		2023 年		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	83,838.90	59.09	173,956.02	61.32	155,594.26	64.58	359,231.64	67.80
直接人工	34,764.74	24.50	66,231.87	23.35	55,975.06	23.23	106,116.50	20.03
制造	18,479.34	13.03	33,837.62	11.93	21,377.14	8.87	63,101.85	11.91

费用								
货运 费及 其他	4,790.21	3.38	9,681.21	3.41	7,979.69	3.31	1,385.31	0.26
合计	141,873.18	100.00	283,706.72	100.00	240,926.15	100.00	529,835.30	100.00

D.管材/管件：

单位：元，%

项目	2024 年 1 月-6 月		2023 年		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,007,776.53	55.53	2,867,815.09	60.00	4,528,556.28	65.10	2,697,530.03	64.63
直接人工	340,425.56	18.76	837,194.66	17.52	1,011,389.04	14.54	558,080.75	13.37
制造费用	430,664.56	23.73	981,075.89	20.53	1,290,033.79	18.54	846,265.88	20.28
货运 费及 其他	36,019.82	1.98	93,296.35	1.95	126,720.11	1.82	71,730.28	1.72
合计	1,814,886.47	100.00	4,779,381.99	100.00	6,956,699.22	100.00	4,173,606.94	100.00

E.轨距尺配套产品：

单位：元，%

项目	2024 年 1 月-6 月		2023 年		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	850,959.11	58.40	1,146,026.55	60.93	891,899.14	62.51	1,596,628.58	64.60
直接人工	400,257.70	27.47	489,328.88	26.02	343,351.22	24.06	546,307.97	22.10
制造费用	167,730.68	11.51	189,178.86	10.06	153,429.50	10.75	261,601.56	10.58
货运 费及 其他	38,178.15	2.62	56,224.65	2.99	38,118.42	2.67	66,978.09	2.71
合计	1,457,125.64	100.00	1,880,758.94	100.00	1,426,798.29	100.00	2,471,516.20	100.00

由以上表格数据可知：

①上述直线传感器、角度传感器、倾角传感器、管材/管件及轨距尺配套产品等五类主要产品中的营业成本构成主要是直接材料成本，各报告期内直接材料成本占营业成本的比例超过 60%。以上产品各报告内直接材料成本占营业成本的比例均呈下降趋势，主要原因为公司主要原材料价格连续下降。

报告期内，公司主要原材料中，除铝材类波动较大外，芯片及其它元件类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类和 PCB 基板类价格均呈下降趋势，尤其占比最大的芯片及其它元件类原材料价格下降最为显著，导致报告期内直接材料成本占营业成本的比例不断下降。

②报告期内，除管材/管件类产品外，上述其他四项产品中，直接人工成本占营业成本的比例仅次于直接材料成本占营业成本的比例。管材/管件类产品中，直接人工成本占营业成本的比例低于制造费用占营业成本的比例的主要原因为，相对于传感器和轨距尺配套产品业务，管材/管件类产品生产工艺相对成熟、工艺流程相对简单，所需人工和时长较短，因此直接人工成本占比相对较低；其制造费用中主要为能源消耗和房屋建筑物折旧等。

报告期内，上述五类产品中的直接人工成本占营业成本的比例均呈逐年上升趋势，主要原因为 2021 年和 2022 年度尤其是 2021 年度受疫情因素影响员工出勤率低，自 2023 年开始，员工出勤恢复正常，同时公司不断增加员工社会保险的缴纳比例。因此，直接人工占营业成本的比例随之上升。

③上述五类产品中的制造费用占营业成本的比例，2021 年度和 2022 年度相对较低，而 2023 年度和 2024 年 1-6 月制造费用占营业成本比例有所上升的主要原因为，公司为提高产品测量精度，自 2022 年 11 月增加了自动化数控车床和检测设备等，导致折旧增加，因此制造费用占营业成本比例随之增加。

④报告期内，直线传感器、角度传感器和倾角传感器的货运费及其他占营业成本的比例均呈上升趋势，主要原因为 2022 年度起公司逐步开发了境外市场，随着传感器系列产品境外销售规模的增加，相关运费随之增长所致；报告期内，轨距尺配套产品货运费及其他占营业成本的比例波动较小、相对稳定，而管材/管件产品制造费用占营业成本的比例整体呈上升趋势，主要原因为该类产品原材料成本下降导致直接材料成本占营业成本的比例不断下降，因此货运费及其他相对有所上升。

⑤报告期内，上述五类产品的单位成本均整体呈下降趋势，主要原因为单位成本中的直接材料成本因原材料价格整体呈下降趋势而导致占比不断下降所致。其中，

综上，报告期内公司第一大类产品为直线传感器系列产品，2021 年度、2022 年度、2023 年度 2024 年 1-6 月，直线传感器系列产品销售收入占各期营业收入的比例分别为 81.87%、81.19%、86.03%和 86.64%，直线传感器系列产品营业成本占各期营业成本的比例分别为 78.97%、75.71%、81.77%和 80.30%，直线传感器系列产品公司整体营业收入和营业成本的变动起主导作用。一方面，由于公司直线传感器系列产品所使用主要原材料中的芯片及其它元件类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类和 PCB 基板类价格均呈下降趋势，尤其占比最大的芯片及其它元件类原材料价格下降最为显著，下降幅度约在 10%-50%之间，导致报告期内该类直接材料成本占营业成本的比例不断下降，在人工等成本上涨有限的情况下，大大降低了产品单位成本；另一方面，公司根据市场行情和客户情况，逐步调高了部分直线传感器系列产品的销售价格，为公司直线传感器系列产品收入进一步提升的重要原因。

以上两方面因素，共同导致报告期内营业成本增幅明显低于营业收入，原因具有合理性。

(2) 公司制造费用的具体构成，2022 年大幅下降的原因及合理性。

【公司回复】

关于 2022 年度成本构成中制造费用及占比情况，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) 营业成本分析”之“2、成本构成分析”中补充修正如下：

项目	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	12,346,567.34	57.05	25,853,737.47	59.34	26,826,529.40	63.94%
直接人工	5,784,848.41	26.73	10,418,034.37	23.91%	8,563,829.00	20.41%
制造费用	2,748,525.93	12.70	5,772,209.13	13.25	5,249,667.08	12.51%
货运费及其他	763,003.79	3.53	1,522,041.67	3.49	1,317,939.43	3.14%
合计	21,642,945.47	100.00	43,566,022.64	100.00	41,957,964.91	100.00%

原因分析	公司营业成本由直接材料、直接人工、制造费用、货运费和其他构成，其中：
	2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，制造费用占营业成本的比例分别为 12.70%、13.25%和 12.51%。2023 年度制造费用占营业成本比例较 2022 年度上升的主要原因为公司为提高产品测量精度，自 2022 年 11 月增加自动化数控车床和检测设备，导致制造费用中折旧费用增加。2024 年 1-6 月度制造费用占营业成本比例较 2023 年度有所下降的主要原因为，公司自 2023 年 11 月开始新增厂房光伏发电项目，用电量下降，导致制造费用占营业成本的占比随之下降。

2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，制造费用分别为 2,748,525.93 元、5,774,209.12 元和 5,199,525.82 元，具体明细如下：

类型	2024 年 1-6 月金额	2023 年度金额	2022 年度金额	2024 年 1-6 月较 2023 年上升 (%)	2023 年较 2022 年上升 (%)
折旧费	1,371,735.22	2,594,200.98	2,002,297.42	5.75	29.56
水、电费	559,967.63	1,537,146.46	1,489,389.91	-27.14	3.21
机物料消耗	456,927.72	937,647.24	1,105,809.68	-2.54	-15.21
工资	248,906.81	490,097.24	434,324.73	1.57	12.84
办公费、差旅费等	110,988.55	215,117.21	217,845.33	3.19	-1.25
合计	2,748,525.93	5,774,209.12	5,249,667.08	—	—

2023 年度制造费用占营业成本比例较 2022 年度上升的主要原因为公司为提高产品测量精度，自 2022 年 11 月增加自动化数控车床和检测设备，导致制造费用中折旧费用增加。2024 年 1-6 月度制造费用占营业成本比例较 2023 年度有所下降的主要原因为，公司自 2023 年 11 月开始新增厂房光伏发电项目，用电量下降，导致制造费用占营业成本的占比随之下降。报告期内公司制造费用变动原因具有合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对成本核算及结转采取的具体核查措施及有效性，发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 核查程序

1) 取得公司收入、成本构成、费用构成明细表, 以及传感器系列产品销售数量和价格明细表, 对各期经营数据变动进行对比分析, 确认公司披露数据准备, 业绩变动原因真实、合理。

2) 取得报告期各期位移传感器产品单价、数量明细表, 及同行业可比公司公开资料, 分析公司收入和毛利率变动趋势, 确认公司收入增长的合理性, 且变动趋势与同行业可比公司整体情况基本一致。

3) 对收入执行穿行测试与控制测试程序, 了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性, 判断收入确认的准确性, 同时将报告期内增值税纳税申报表、企业所得税纳税申报表等有关纳税资料所载明的有关财务数据与公司营业收入明细表进行比较, 并核对一致; 对收入执行截止性测试, 根据销售明细账, 选取各报告期末截止日前后一段时间的几笔凭证, 从明细账、记账凭证追查至销售发票、出库单; 选取各报告期末截止日前后一段时期的出库单、销售发票, 追查至记账凭证、明细账, 核实收入的截止情况, 确认收入记录在正确的会计期间; 对各类产品营业收入和毛利率进行分析性复核, 确认报告期内收入波动合理性与准确性。

4) 针对成本核算及结转的核查措施及有效性

①询问会计人员、有关业务人员, 查阅公司销售商品和提供劳务的合同等, 了解公司生产经营各环节的成本核算方法和步骤;

②查阅申报期审计报告和公司财务管理制度, 确认公司的成本核算方法与业务情况相符, 报告期内一贯执行, 公司成本核算会计政策及归集、分配和结转具体方法如下:

A.直接材料的归集与分配

直接材料归集生产产品耗用的各种原材料, 各车间根据产品物料清单进行领料, 以最终实际领用的数量为准, 直接材料的领用采用月末一次加权平均法核算。

B.直接人工的归集与分配

主要为直接从事产品生产的生产人员的薪酬支出, 包括生产人员的工资、奖金、福利费、社会保险费及住房公积金等薪酬, 每月根据实际发生额按工时进行

分摊。

C.制造费用的归集与分配

制造费用归集为生产产品而发生的各项间接费用，包括机物料消耗、生产部门中非直接参与生产的人员成本、生产用固定资产折旧以及水电费等间接支出，制造费用以各完工产品实际耗用量或占用工时为基础计算分配率进行成本分配。

D.货运费及其他的归集与分配

货运费和其他主要为产品销售过程中产生的运输费用，按照实际发生额归集核算。

E.完工产品与在产品的生产成本归集与分配

公司产品种类繁多，难以精准确定在产品的完工进度和约当产量，同时，产品成本构成中直接材料占比较高，直接人工和制造费用等占比相对较小，按照重要性原则和谨慎性原则，公司在产品仅分配直接材料成本，不分配直接人工和制造费用，当月直接人工和制造费用全部计入当月完工产品的成本。公司产品成本结转方法是以产品为成本核算对象，将生产经营过程中实际消耗的直接材料、直接人工、制造费用以及货运费和其他等按照上述归集和分配方法计入产品成本，以自然月为一个成本计算期间，按月计算产品入库成本，产品发出时，采用月末一次加权平均法计价。

③取得公司成本构成明细表，结合公司生产经营情况、市场情况，确认公司成本构成及变动的合理性；结合收入等情况，分析确认公司不存在存在未及时结转成本的情况。

（2）核查结论

经以上核查程序，主办券商认为：

1) 公司上述报告期内产品销量、直接材料、直接人工、制造费用、货运费及其他费用、单位成本等变化情况属实；公司营业成本增幅明显低于营业收入的主要原因为：

报告期内，公司主要原材料中的芯片及其它元件类、胶线/PC/亚克力类、不

锈钢类和 PCB 基板类价格均呈下降趋势，尤其占比最大的芯片及其它元件类原材料价格下降最为显著，下降幅度约在 10%-50%之间，导致报告期内直接材料成本占营业成本的比例不断下降，大大降低了产品单位成本；其次，公司根据市场行情和客户情况，逐步调高了部分位移传感器系列产品的销售价格，为公司位移传感器系列产品收入进一步提升的重要原因。

以上两方面因素，共同导致报告期内营业成本增幅明显低于营业收入，原因具有合理性。

2) 关于 2022 年度成本构成中制造费用及占比情况，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) 营业成本分析”之“2、成本构成分析”中补充修正。

2023 年度制造费用占营业成本比例较 2022 年度上升的主要原因为公司为提高产品测量精度，自 2022 年 11 月增加自动化数控车床和检测设备，导致制造费用中折旧费用增加。2024 年 1-6 月度制造费用占营业成本比例较 2023 年度有所下降的主要原因为，公司自 2023 年 11 月开始新增厂房光伏发电项目，用电量下降，导致制造费用占营业成本的占比随之下降。报告期内公司制造费用变动原因具有合理性。

3) 通过执行针对成本核算及结转核查程序，确认报告期内公司成本核算政策合理，结转及时、准确，上述具体核查措施有效。

3. 关于存货。2021 年末、2022 年末、2023 年 1-9 月存货余额分别为 4,217.60 万元、4,129.19 万元、3,720.15 万元，其中 1 年以上库龄存货占比分别为 51.71%、25.99%、39.08%，存货减值准备计提金额分别为 0、0、114.68 万元。

请公司补充说明：(1) 报告期各期公司存货占营业收入比重，与同业可比公司比较情况，说明差异合理性，公司存货占比是否较高，是否存在产品滞销风险；(2) 结合公司产品特点、使用寿命、更新迭代频率等进一步说明公司库龄 1 年以上产品不存在减值迹象的合理性，公司存货减值准备计提是否充分。

【公司回复】

(1) 报告期各期公司存货占营业收入比重，与同业可比公司比较情况，说明差异合理性，公司存货占比是否较高，是否存在产品滞销风险。

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年		
	存货	营业收入	占比 (%)	存货	营业收入	占比 (%)	存货	营业收入	占比 (%)
川东磁电	6,088.93	10,858.42	56.08	5,269.83	24,162.67	21.81	7,475.54	19,823.25	37.71
星成电子	225.36	1,094.33	20.59	358.38	1,400.64	25.59	340.45	1,398.77	24.34
春晖仪表	2,838.84	5,867.21	48.38	2,726.76	10,485.01	26.01	2,131.74	10,888.34	19.58
行业平均	3,051.05	5,939.99	51.36	2,784.99	12,016.11	23.18	3,315.91	10,703.45	30.98
米朗科技	3,131.66	4,405.87	71.08	3,632.64	8,203.65	44.28	4,129.19	6,962.20	59.31
其中： 管材管件	672.99	4,405.87	15.27	846.21	8,203.65	10.32	1,006.34	6,962.20	14.45
剔除管材 管件后	2,458.67	4,405.87	55.80	2,786.43	8,203.65	33.97	3,122.85	6,962.20	44.85

注：存货余额/收入根据各公司公开披露数据计算得出。

2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月公司存货余额/收入比例分别为 59.31%、44.28%、71.08%，公司存货余额/收入的比例均高于同行业公司平均值的主要原因如下：

①公司除生产传感器外，还从事生产制造管材管件产品等，因此公司存在基于生产制造管材管件产品目的的材料采购需求。公司预判材料价格变动趋势，在满足正常的安全库存基础上，在预计价格低位时增大采购量，导致相关存货规模增加。

剔除管材管件后，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月公司存货余额/收入比例分别为 44.85%、33.97%、55.80%，同行业可比公司平均存货余额/收入比例分别为 30.98%、23.18%、51.36%，公司各报告期末剔除管材管件后的存货余额/收入比例与同行业可比公司平均值差异明显缩小，变动趋势基本一致。

②公司位移传感器规格型号种类繁多，报告期内销售型号超过两千余种，所需的原材料种类较多，因此各期末公司存货余额/收入的比例通常高于同行业公司平均值。

③2021 年度因疫情等原因导致原材料市场出现紧缺迹象，为了避免出现缺货影响公司正常经营，公司进行了战略性备货，导致了原材料库存较高，2022 年度开始，市场原材料趋于稳定，公司消耗库存、降低采购量，导致存货余额尤

其是原材料余额逐期下降，与同行业可比公司的存货余额/收入比例平均值不断接近。

综上，报告期各期公司存货占营业收入比重，与同业可比公司比较情况存在差异，差异原因具备合理性。

2) 公司的期末存货分类为库存商品、在产品、原材料和发出商品等。由于公司采用订单式生产与被备货式生产相结合的生产模式，公司在根据订单要求和预计市场需求组织生产活动。定价机制主要采用成本加成同时参照市场价格进行定价，根据市场情况，结合公司估计成本及定价目标，制定产品定价表作为公司销售定价依据。报告期内公司的原材料主要为了完成未来生产和销售活动而采购原辅材料以及配件等原材料。公司采购材料主要为标准的、常用型的材料，通用性较强，不存在保质期、不存在破损过期风险及自然消耗等跟时间长短有关的消耗，可保存时间较长、不宜损坏，且公司位移传感器毛利率较高，报告期内整体毛利率在 40%以上、整体销售费用率在 11%以下，因此，公司报告期末存货除部分库存商品及原材料因产品更新换代和市场价格下降、出现减值迹象并相应计提了跌价准备外，其余存货不存在长期积压、不能使用或市场价格大幅下降等减值情形。

报告期末公司存货中的大部分库存商品、在产品有订单支持，且期末存货 70%以上库龄在 2 年以内，库龄较短，除部分产品存在滞销风险和减值迹象并经测试后相应计提存货跌价准备外，其余期末存货可变现净值均高于账面余额，不存在产品滞销风险。

(2) 结合公司产品特点、使用寿命、更新迭代频率等进一步说明公司库龄 1 年以上产品不存在减值迹象的合理性，公司存货减值准备计提是否充分。

报告期末，公司各类存货库龄及存货跌价准备如下：

单位：元

项目	2024 年 6 月 30 日余额	库龄（1 年以 内）	库龄（1 年-2 年）	库龄（2 年以 上）	计提跌价准 备
原材料	15,576,609.91	7,180,599.56	4,404,105.37	3,991,904.98	39,960.64
库存商品	13,491,403.30	5,012,318.04	4,008,862.86	4,470,222.40	1,417,391.42

在产品	2,071,332.81	1,791,452.69	279,880.11		
发出商品	177,255.33	177,255.33			
合计	31,316,601.35	14,161,625.62	8,692,848.34	8,462,127.38	1,457,352.06

1) 原材料

报告期内公司原材料种类繁多，涉及原材料具体品种超过五千余种，其中主要原材料包括各类芯片及其它元件、铝材类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类、PCB 基板类等。公司原材料库龄在 1 年以上的主要为 PCB 基板、金属棒（铝型材、不锈钢）、电刷、聚乙烯等。具体情况如下：

序号	项目	1 年以上	占比库龄 1 年以上的比重 (%)
1	聚乙烯	1,986,692.97	23.68
2	铝型材	1,345,972.41	16.04
3	PCB 基板	689,923.87	8.22
4	电刷	666,321.83	7.94
5	不锈钢	311,966.74	3.72
合计		5,000,877.82	59.58

①聚乙烯：为生产管材管件的主要原材料，产成品未发生减值。

②金属棒/板类：金属棒/板类（铝型材、不锈钢）为生产传感器的主要原材料之一，有优良的抗腐蚀性能，在多种环境下都能保持其物理和化学性质不变。不存在保质期、不存在破损过期风险及自然消耗等跟时间长短有关的消耗，可保存时间较长、不宜损坏，且产成品未发生减值。

③PCB 基板、电刷为生产传感器的主要原材料之一，通用性较强，可保存时间较长，不宜损坏，且产成品未发生减值。

报告期末结合存货的可出售性、存货的未来使用情况，进行原材料减值测试，存货跌价准备测试具体情况如下所示：

①未减值部分

单位：元

项目	金额
预计售价（不含税）	34,064,982.70
完工将发生的成本	9,179,116.61
估计的销售费用和相关税费	1,532,924.22
可变现净值	23,352,941.87
期末账面成本	15,519,613.27

跌价准备	0
------	---

②减值部分

对报告期末更新换代产品且预计难以销售的库存商品生产所需原材料进行减值测试，该部分原材料主要为铍铜带、鱼眼内牙等，原材料跌价准备测试具体情况如下所示：

单位：元

项目	金额
预计售价（不含税）	17,036.00
完工将发生的成本	
估计的销售费用和相关税费	
可变现净值	17,036.00
期末账面成本	56,996.64
跌价准备	39,960.64

2) 库存商品

公司库存商品主要以位移传感器为主，产品规格型号种类繁多，报告期内销售型号超过两千余种，迭代周期不一，绝大多数产品一直在市场销售，并根据不同的市场使用需求来决定是否在原产品基础上进行优化。产品优化主要是针对线性精度、抗干扰能力等电路方面，优化周期通常在 6 个月至 3 年不等。但传感器的预期寿命较长，一般可达 3-10 年。

公司库存商品账龄在 1 年以上的主要为位移传感器、管材管件。具体情况如下：

单位：元

序号	项目	1 年以上	占比库龄 1 年以上的比重（%）
1	位移传感器	4,138,303.86	48.81
2	管材管件	4,180,431.63	49.30
		8,318,735.49	98.11

①对于报告期末正常出售的库存商品进行减值测试，存货跌价准备测试具体情况如下所示：

单位：元

项目	金额
预计售价（不含税）	14,468,351.77
估计的销售费用和相关税费	1,149,801.74

项目	金额
可变现净值	13,318,550.03
期末账面成本	8,219,686.79
跌价准备	0

②公司对于少数更新换代产品且库龄较长的库存商品进行减值测试，存货跌价准备测试具体情况如下所示：

单位：元

项目	金额
预计售价（不含税）	4,043,178.23
估计的销售费用和相关税费	188,853.14
可变现净值	3,854,325.09
期末账面成本	5,271,716.51
跌价准备	1,417,391.42

3）发出商品

公司发出商品主要为报告各期末已发出但客户未签收确认的存货。该部分均有订单支持，经测试，各报告期末公司发出商品未发生减值，因此未计提存货跌价准备。

4）在产品

公司在产品主要为直线位移传感器、角度位移传感器、倾角位移传感器，各报告期末在产品大部分库龄在 1 年以内。根据存货跌价测试，公司在产品未发生减值，因此未计提存货跌价准备。报告期末具体存货跌价准备测试具体情况如下所示：

单位：元

项目	金额
预计售价（不含税）	4,887,653.75
完工将发生的成本	1,227,542.28
估计的销售费用和相关税费	219,944.42
可变现净值	4,667,709.33
期末账面成本	2,071,332.81
跌价准备	0

综上，公司库龄 1 年以上产品绝大部分不存在减值迹象，上述原因具有合理性，公司存货减值准备计提充分。

请主办券商及会计师核查上述事项,说明针对存货减值测试采取的具体核查措施及有效性,对存货真实性及计价准确性发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 主办券商核查程序

1) 访谈公司管理层和采购、生产人员,并查阅公司采购、生产和存储相关管理制度,了解公司采购与生产流程、存货分类及管理制度,并对存货的内部控制制度执行测试;

2) 取得公司存货构成明细表,并查阅同行业可比公司公开资料,对比分析公司与同行业会计政策、存货余额占收入比例、存货分类等;分析公司存货分类及变动趋势、确认公司存货余额变动及会计政策的合理性;

3) 针对报告期末的存货,实施监盘程序,对于公司厂区内存放的存货进行同时盘点。主办券商在监盘过程中,实施观察和检查等程序,结合现场查验存货质地状况、报告期内调价单和期末订单等以确认各类存货的可变现净值、重新计算确认期末存货跌价准备,确认公司存货跌价准备计提的充分性;

(2) 核查结论

请主办券商及会计师核查上述事项,说明针对存货减值测试采取的具体核查措施及有效性,对存货真实性及计价准确性发表明确意见。

经核查,主办券商认为,以上具体核查措施有效,公司存货对比可比公司余额变动情况基本一致,期末存货占当期营业收入比重差异原因具有合理性,各报告期末存货跌价准备已充分计提。

4. 关于持续经营能力。公司补缴五险一金及相应滞纳金后,2021年、2022年扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为369.40万元、439.35万元,刚刚符合挂牌财务条件。

请公司补充说明是否存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计的方式,调节利润以满足挂牌条件的情形、是否存在应交未缴或少缴社保的情况、模拟测算上述影响后,公司每股净资产是否仍高于1元/股、是否仍符合挂牌条件。

【公司回复】

(1) 关于固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计。

1) 报告期内，公司与同行业可比公司固定资产折旧采用的会计政策及会计估计如下：

公司名称	固定资产折旧政策				
川东磁电 (831433)	（1）固定资产折旧按其入账价值减去预计净残值后在预计使用寿命内计提。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；（2）已提足折旧仍继续使用的固定资产不计提折旧。 本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。并在年度终了，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：				
	资产类别	折旧方法	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
	房屋及建筑物	年限平均法	20.00	3.00	4.85
	运输设备	年限平均法	4.00	3.00	24.25
	机器设备	年限平均法	10.00	3.00	9.70
	电子设备	年限平均法	3.00	3.00	32.33
	春晖仪表 (871108)	（1）固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足经济利益很可能流入、成本能够可靠计量时予以确认。 各类固定资产的折旧方法：			
资产类别		折旧方法	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物		年限平均法	20.00	5.00	4.75
通用设备		年限平均法	5.00-10.00	5.00	19.00-9.50

公司名称	固定资产折旧政策																													
	专用设备	年限平均法	5.00-10.00	5.00	19.00-9.50																									
	运输工具	年限平均法	5.00	5.00	19.00																									
星成电子 (835808)	（1）固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产仅在与有关的经济利益很可能流入本公司，且其成本能够可靠地计量时才予以确认。固定资产按成本并考虑预计弃置费用因素的影响进行初始计量。 （2）固定资产从达到预定可使用状态的次月起，采用年限平均法在使用寿命内计提折旧。各类固定资产的使用寿命、预计净残值和年折旧率如下： <table><tr><th>资产类别</th><th>折旧方法</th><th>预计使用寿命（年）</th><th>预计净残值率（%）</th><th>年折旧率（%）</th></tr><tr><td>房屋及建筑物</td><td>年限平均法</td><td>20.00</td><td>5.00</td><td>4.75</td></tr><tr><td>通用设备</td><td>年限平均法</td><td>3.00</td><td>5.00</td><td>31.67</td></tr><tr><td>专用设备</td><td>年限平均法</td><td>5.00</td><td>5.00</td><td>19.00</td></tr><tr><td>运输工具</td><td>年限平均法</td><td>4.00</td><td>5.00</td><td>23.75</td></tr></table>					资产类别	折旧方法	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）	房屋及建筑物	年限平均法	20.00	5.00	4.75	通用设备	年限平均法	3.00	5.00	31.67	专用设备	年限平均法	5.00	5.00	19.00	运输工具	年限平均法	4.00	5.00	23.75
资产类别	折旧方法	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）																										
房屋及建筑物	年限平均法	20.00	5.00	4.75																										
通用设备	年限平均法	3.00	5.00	31.67																										
专用设备	年限平均法	5.00	5.00	19.00																										
运输工具	年限平均法	4.00	5.00	23.75																										
米朗科技	本公司固定资产主要分为：房屋及建筑物、运输设备、机器设备、电子设备及其他；折旧方法采用年限平均法。根据各类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。并在年度终了，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。除已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地之外，本公司对所有固定资产计提折旧。 本公司的固定资产类别、折旧方法、折旧年限、预计残值率、年折旧率如下： <table><tr><th>资产类别</th><th>折旧方法</th><th>预计使用寿命（年）</th><th>预计净残值率（%）</th><th>年折旧率（%）</th></tr><tr><td>房屋及建筑物</td><td>年限平均法</td><td>20.00</td><td>5.00</td><td>4.75</td></tr><tr><td>运输设备</td><td>年限平均法</td><td>4.00</td><td>5.00</td><td>23.75</td></tr><tr><td>机器设备</td><td>年限平均法</td><td>10.00-20.00</td><td>1.00-5.00</td><td>4.75-9.90</td></tr><tr><td>电子设备及其他</td><td>年限平均法</td><td>3.00-10.00</td><td>1.00-5.00</td><td>9.50-33.00</td></tr></table>					资产类别	折旧方法	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）	房屋及建筑物	年限平均法	20.00	5.00	4.75	运输设备	年限平均法	4.00	5.00	23.75	机器设备	年限平均法	10.00-20.00	1.00-5.00	4.75-9.90	电子设备及其他	年限平均法	3.00-10.00	1.00-5.00	9.50-33.00
资产类别	折旧方法	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）																										
房屋及建筑物	年限平均法	20.00	5.00	4.75																										
运输设备	年限平均法	4.00	5.00	23.75																										
机器设备	年限平均法	10.00-20.00	1.00-5.00	4.75-9.90																										
电子设备及其他	年限平均法	3.00-10.00	1.00-5.00	9.50-33.00																										

由上表可知，公司固定资产与上述可比公司相比，均采用年限折旧法，会计政策相同。

公司主要固定资产类别中的房屋建筑物，与可比公司均采用同样的折旧年限和残值率；公司固定资产中生产设备预计使用寿命 10 年，其中变压器预计使用寿命 20 年，变压器预计寿命符合《电力变压器技术条件》规定电力变压器的使用寿命。同行业可比公司机器设备预计使用寿命 5-10 年，公司与同行业可比公司固定资产折旧采用的会计政策及会计估计基本一致，不存在较大差异。

公司自 2022 年至 2024 年 6 月均采用上述政策，报告期内未发生变更。

2) 报告期内，公司与同行业可比公司无形资产摊销采用的会计政策及会计估计如下：

公司名称	无形资产摊销政策		
川东磁电 (831433)	本公司在取得无形资产时分析判断其使用寿命，划分为使用寿命有限和使用寿命不确定的无形资产。		
	(1) 使用寿命有限的无形资产		
	对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销。使用寿命有限的无形资产预计寿命及依据如下：		
	项目	预计使用寿命（年）	依据
	土地使用权	50.00	依据产权证书所载年限
	外购软件	2.00	按预计使用年限
	自创软件（发明专利）	20.00	按预计使用年限
春晖仪表	自创软件（其他专利权、非专利技术）	10.00	法律有规定的从法律，合同有规定的从合同，两者都没有规定的按 10 年摊销
	每个期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。		
	经复核，本期期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。		
	(2) 使用寿命不确定的无形资产		
	无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。		
春晖仪表	无形资产包括土地使用权、专利权及非专利技术等，按成本进行初始计量。		

公司名称	无形资产摊销政策			
(871108)	无形资产预计寿命及依据如下：			
	项目	使用寿命及其确定依据	摊销方法	
	土地使用权	根据产证规定年限确定使用寿命为 50 年	直线法	
	软件	合理预计使用寿命为 5 年	直线法	
星成电子 (835808)	无形资产是指本公司拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产。			
	无形资产按成本进行初始计量。与无形资产有关的支出，如果相关的经济利益很可能流入本公司且其成本能可靠地计量，则计入无形资产成本。除此以外的其他项目的支出，在发生时计入当期损益。			
	取得的土地使用权通常作为无形资产核算。自行开发建造厂房等建筑物，相关的土地使用权支出和建筑物建造成本则分别作为无形资产和固定资产核算。如为外购的房屋及建筑物，则将有关价款在土地使用权和建筑物之间进行分配，难以合理分配的，全部作为固定资产处理。			
	使用寿命有限的无形资产自可供使用时起，对其原值减去预计净残值和已计提的减值准备累计金额在其预计使用寿命内采用直线法分期平均摊销。使用寿命不确定的无形资产不予摊销。无形资产按照其能为本公司带来经济利益的期限确定使用寿命，无法预见其能为本公司带来经济利益期限的作为使用寿命不确定的无形资产。			
	期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如发生变更则作为会计估计变更处理。此外，还对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明该无形资产为企业带来经济利益的期限是可预见的，则估计其使用寿命并按照使用寿命有限的无形资产的摊销政策进行摊销。			
米朗公司	本公司无形资产后续计量，为使用寿命有限无形资产采用直线法摊销，并在年度终了，对无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。使用寿命有限的无形资产摊销方法如下：			
	类别	使用寿命（年）	使用寿命的确认依据	摊销方法
	土地使用权	50	产权登记期限	直线法摊销

公司名称	无形资产摊销政策			
	专利权	6.75	预期经济利益年限	直线法摊销

由上表可知，公司与同行业可比公司无形资产摊销，均采用直线法在预计使用寿命内计提摊销，采用的会计政策及会计估计基本一致，不存在较大差异。

公司无形资产自 2022 年至 2024 年 6 月均采用上述政策，报告期内未发生变更。

3) 报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备采用的会计政策及会计估计如下：

公司名称	存货跌价准备政策
川东磁电 (831433)	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。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益
春晖仪表 (871108)	资产负债表日，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。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；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

公司名称	存货跌价准备政策
	费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
星成电子 (835808)	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
米朗公司	资产负债表日，本公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。 产成品、商品和用于出售的材料等可直接用于出售的存货，其可变现净值按该等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；用于生产而持有的材料等存货，其可变现净值按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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若本公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。 本公司按单个存货项目计提存货跌价准备。但如果某些存货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，可以合并计量成本与可变现净值；对于数量繁多、单价较低的存货，本公司按照存货类别计量成本与可变现净值。 在资产负债表日，如果本公司存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，并计入当期损益。如果以前减记存货价值的影响因素已经消

公司名称	存货跌价准备政策
	失的，本公司将减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

由上表可知，公司与同行业可比公司存货跌价准备，均采用成本与可变现净值孰低法计量，采用的会计政策及会计估计基本一致，不存在较大差异。

公司存货自 2022 年至 2024 年 6 月均采用上述政策，报告期内未发生变更。

2024 年 6 月 30 日、2023 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日，公司累计计提的存货跌价准备金额分别为 0 元、1,154,062.26 元和 1,457,352.06 元。因报告期内公司各主要产品毛利率较高，因此存货跌价准备计提金额相对较小，部分库存商品及原材料因产品更新换代和市场价格下降，出现减值迹象并相应计提了跌价准备，跌价准备计提合理、充分。

4) 报告期内，公司与同行业可比公司应收账款采用的会计政策及会计估计如下：

公司名称	应收账款坏账准备政策		
川东磁电 (831433)	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：		
	组合名称	确定组合依据	计提方法
	关联方组合	根据业务性质，包括应收公司合并财务报表范围内关联方款项等	参考历史损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，确定整个存续期的预期信用损失。
	账龄分析法组合	包括除上述组合之外的应收款项，相同账龄的应收款项具有类似的信用风险特征。本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征。	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对照表，计算预期信用

公司名称	应收账款坏账准备政策			
			损失	
春晖仪表 (871108)	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。应收账款坏账计提比例如下：			
	账龄	2024-6-30	2023-12-31	2022-12-31
	1 年以内	5.00	5.00	5.00
	1 至 2 年	10.00	10.00	10.00
	2 至 3 年	20.00	20.00	20.00
	3 至 5 年	50.00	50.00	50.00
	5 年以上	100.00	100.00	100.00
	应收账款、其他应收款的账龄自款项实际发生的月份起算。			
对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项，公司按单项计提预期信用损失。				
星成电子 (835808)	本公司将客户尚未支付合同对价，但本公司已经依据合同履行了履约义务，且不属于无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收款的权利，在资产负债表中列示为合同资产。应收账款是本公司无条件收取合同对价的权利。			
	对于不含重大融资成分的应收账款和合同资产，本公司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。			
	对于包含重大融资成分的应收账款、合同资产和租赁应收款，本公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。/不选择简化处理方法，依据其信用风险自初始确认后是否已经显著增加，而采用未来 12 个月内或者整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。			
	除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：			
	项目	确定组合的依据		
	关联方组合	按对象划分组合		
	账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征		
	(续)			
	项目	信用损失的确定方法		

公司名称	应收账款坏账准备政策			
	关联方组合	对于关联方单独进行减值测试，按适用的预期信用损失计量方法计提减值准备并确认信用减值损失。如经测试未发现减值，不计提坏账准备。对于不存在控制关系的关联方采用账龄组合评估信用风险		
	账龄组合	按账龄评估信用风险，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对照表，计算预期信用损失。			
米朗公司	本公司应收账款确定组合的依据如下：（1）对于划分为组合的应收账款，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。应收账款坏账计提比例如下：			
	账龄	2024-6-30	2023-12-31	2022-12-31
	1 年以内	2.99	3.01	2.61
	1 至 2 年	9.46	9.47	14.88
	2 至 3 年	19.06	--	48.21
（2）单项计提坏账的应收账款，根据企业款项性质、账龄与客户回款情况，对于预计收不回款项和可能收不回款项，按照 100%和 50%比例单项计提。				

公司应收账款自 2022 年至 2024 年 6 月均采用上述政策，报告期内未发生变更。

2024 年 6 月 30 日、2023 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日，公司累计计提的应收账款坏账准备金额分别为 1,040,576.37 元、395,051.67 元和 406,327.31 元，而报告期内公司实际发生坏账损失金额为 0 元，由此可见，公司计提坏账准备的会计政策和会计估计是谨慎的。

综上，公司不存在通过调节或变更固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计的方式，调节利润以满足挂牌条件的情形。

（2）关于应交未缴或少缴社保的情况。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司及子公司深圳米朗共有员工 354 人，已为 232

名员工缴纳社保，122 名员工未缴纳，公司存在未为部分员工缴纳社保、公积金的情况。具体情况如下：

序号	未缴纳原因	未缴纳人数
1	新入职员工	4
2	缴纳城乡居民基本医疗保险	101
3	达到法定退休年龄	13
4	签署书面声明自愿放弃	4
合计		122

公司未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金存在瑕疵，但是公司部分员工为周边农村居民，人员流动性相对较高，部分员工缴纳社保及公积金的个人意愿较弱，公司目前的现状符合公司所在地枣阳市的实际情况。针对未为部分员工名缴纳社保及公积金事宜，公司已切实进行整改，陆续为未缴纳的员工缴纳社保、公积金，切实进行整改和规范，报告期内及期后，缴纳的人数及比例均在增长，整改措施切实有效。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司共有员工 354 人，社保公积金缴纳情况如下：

	A	B	C=A-B	D	E	F	G	H=C-D-F-G
社保公积金 缴纳	期末 员工 总数	退休 返聘	期末员 工应缴	9 月份 新入 职的 员工	离职 人员	缴纳 城乡/ 城镇 医保	个人 原因 放弃	公司实缴
养老保险	354	13	341	4	4	101	4	232
医疗保险	354	13	341	4	4	124	4	209
工伤保险	354	13	341	4	4	101	4	232
失业保险	354	13	341	4	4	101	4	232
生育保险	354	13	341	4	4	124	4	209
住房公积金	354	13	341	4	4	—	—	29

注：1、表中新员工、离职员工均按 2024 年 6 月份的时点来计算。

2、公司缴纳社保人员有 23 人因购买了新农合医保与职工医疗保险冲突，公司为其购买了养老保险、工伤保险、失业保险。

报告期内，公司有 13 名退休返聘人员，无需缴纳社保和公积金；其余员工

未缴纳社保和公积金主要原因是由于部分员工缴纳意愿不强或者计划离职等个人原因而自愿放弃缴纳社保和公积金。

经测算，报告期需补缴社保、公积金的金额情况如下：

项目	人数（人）	补缴月数（月）	每人补缴标准（元/月）	需补缴金额（元）
公司养老保险补缴	109	30	608.00	2,214,720.00
公司医疗保险补缴	132	30	383.90	1,176,571.50
公司失业保险补缴	109	30	26.60	110,308.80
公司工伤保险补缴	109	30	26.60	110,308.80
公司住房公积金	312	30	190.00/400.00	1,346,812.00
补缴合计				4,958,721.10

备注：公司补缴的 30 个月，存在员工入职时间至今短于 30 个月，或者报告期内已离职，不足 30 个月的情形，按照员工实际服务月份来测算。米朗科技有 270 人未缴纳住房公积金，每人补缴标准 190.00 元/月，深圳米朗有 42 人未缴纳住房公积金，每人补缴标准 400.00 元/月。

报告期若补缴社保、公积金，对公司经营业绩影响情况如下：

项目	2022 年补缴金额(万元)	2023 年补缴金额(万元)	2024 年 1-6 月份补缴金额（万元）
养老保险	98.14	83.75	39.58
医疗保险	52.13	44.49	21.03
失业保险	5.52	3.78	1.73
工伤保险	5.52	3.78	1.73
住房公积金	27.59	71.06	36.02
合计需补缴金额	188.90	206.86	100.09
补缴金额对当期所得税影响额(所得税率 15%)	28.34	31.03	15.01
补缴金额对当期扣非后的净利润影响额	160.57	175.83	85.08

报告期内，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月补缴社保、公积金的测算金额分别为 188.90 万元、206.86 万元和 100.09 万元，占同期利润总额的比例分别为 13.97%、10.12%和 7.47%，公司后续将继续逐步规范社保公积金缴纳。

2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 582.78 万元、1,714.52 万元和 913.03 万元。若补缴五险

一金，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 422.22 万元、1,358.69 万元和 827.95 万元，依然符合“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”的挂牌条件。

综上，报告期内，公司存在应交未缴或少缴社保的情况、模拟测算上述影响后，公司每股净资产仍高于 1 元/股、仍符合挂牌条件。

请主办券商及会计师核查上述事项，对公司持续经营能力发表明确意见。

【主办券商回复】

（1）核查程序

1) 访谈公司管理层和财务人员，查阅公司各项财务管理制度及申报财务报告，了解公司对于固定资产及无形资产折旧及摊销、存货跌价准备、应收账款坏账准备等会计政策及会计估计；

2) 查阅同行业可比公司公开资料，并与公司报告期内的会计政策和会计估计进行对比分析；

3) 获取公司及子公司的员工花名册、社保缴费人员明细表，了解公司员工的社保缴纳情况；查阅公司及子公司的社会保险、住房公积金缴纳凭证；查阅公司仍在职工工放弃缴纳社会保险及公积金的声明；访谈公司人力资源负责人，了解社会保险及公积金缴纳的具体情况、未缴纳原因等；查阅缴纳城乡居民基本医疗保险人员的税收完税证明，核查城乡居民基本医疗保险缴纳情况；查阅公司的社会保险和住房公积金主管部门出具的证明文件；查阅公司实际控制人就员工社会保险和住房公积金缴纳事宜出具的承诺；根据公司报告期内实际缴纳社保公积金的情况，当地社保相关政策、公司各期员工人数等资料，测算应缴未缴社保、住房公积金的人数，以及相应金额及占比，查阅公司财务数据，就测算的补缴金额对公司财务状况的影响进行分析。

4) 查阅公司业务流程文件、业务合同、业务许可资质、业务相关的关键资源要素，了解了公司业务模式及公司所处行业现状，取得相关部门对公司业务的合规证明，确认公司业务明确，具有持续经营能力。

公司成立于 2007 年 9 月 17 日，主营业务为位移传感器系列产品的研发、生产和销售业务。公司建立了符合自身业务特点和当前发展阶段的商业模式，拥有

开展业务所需各类关键资源要素。公司在每一个会计期间内均形成与同期业务相关的持续营运记录，根据和信会计师事务所（特殊普通合伙）对申报报告期财务报表出具的保准无保留审计意见的《审计报告》，公司 2024 年 1-6 月、2023 度和 2022 年度营业收入分别为 4,405.87 万元、8,203.65 元和 6,962.2 万元；报告期末公司总股本为 5,000.00 万股，期末每股净资产为 2.33 元/股。报告期内，公司主营业务明确且未发生变更。公司已取得生产经营所需的相应资质、许可，其业务遵守法律、行政法规和规章的规定，符合国家产业政策等要求；报告期内，公司产品品类齐全，能够根据下游客户的需求，提供各类位移传感系统解决方案；下游客户范围较广，市场竞争力提高，持续经营良好，不存在依据《公司法》规定应当解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司及子公司深圳米朗共有员工 354 人，已为 232 名员工缴纳社保，122 名员工未缴纳，公司存在未为部分员工缴纳社保、公积金的情况。报告期内，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月补缴社保、公积金的测算金额分别为 188.90 万元、206.86 万元和 100.09 万元，占同期利润总额的比例分别为 13.97%、10.12%和 7.47%，公司后续将继续逐步规范社保公积金缴纳。2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 582.78 万元、1,714.52 万元和 913.03 万元。若补缴五险一金，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 422.22 万元、1,358.69 万元和 827.95 万元，依然符合“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”的挂牌条件。公司实际控制人承诺：如应有权部门要求或决定，如果公司就其本次挂牌并公开转让前的基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、生育保险、工伤保险和住房公积金（以下统称“五险一金”）的缴纳以及用工情况，被要求为其员工补缴或被追偿五险一金，或因五险一金缴纳问题或劳务派遣及劳务外包瑕疵受到有关政府部门的处罚，本人将承担应补缴或被追偿的金额、承担滞纳金和罚款等相关费用。本人同意承担并赔偿因违反上述承诺而给公司造成的一切损失、损害和开支。公司在社保及公积金缴纳方面虽存在不合规的情况，但公司切实在进行整改和规范，报告期内及期后，缴纳的人数及比例均在增长，整改措施切实有效。

公司自成立至今，一直致力位移传感器系列产品的研发与创新，坚持走科技

驱动发展之路。2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度公司研发费用支出分别为 1,867,784.52 元、3,689,572.72 元和 3,779,743.25 元，为公司技术创新提供了必要的资金支持；同时公司拥有高素质的核心技术研发、设备革新及技术服务人才，知识结构合理、专业技术水平高、自主开发能力和服务能力强，人员工作状态较为稳定，公司高素质研发人才为公司核心技术的取得提供人力资源支持。公司技术创新研发能力较强，具有可持续经营能力。

综上所述，基于报告期内的生产经营状况，在可预见的将来，主办券商认为，公司满足《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》中关于持续经营能力的要求，公司具备持续经营能力。

5. 关于实际控制人认定。公司实际控制人任志胜之子任龙持有公司 7,126,600 股，占公司总股本的 14.25%，且担任公司董事；任志胜之子任亚辉持有公司 7,126,600 股，占公司总股本的 14.25%，两人均认定为实际控制人的一致行动人。

请公司严格按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的有关规定，结合前述人员持股情况、在公司任职情况、参与公司经营决策情况等方面，补充说明未将任龙、任志胜认定为共同实际控制人的原因及其合理性，是否存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形。

【公司回复】

公司股东任龙持有 7,126,600 股股份，占股份公司股本总额的 14.2532%，担任公司董事及全资子公司深圳米朗董事、市场总监，主要负责深圳米朗的销售工作。公司股东任亚辉持有 7,126,600 股股份，占股份公司股本总额的 14.2532%，仅担任全资子公司深圳米朗董事，未参与公司业务，也未担任公司职务。

公司股东任志胜持有 35,746,800 股股份，占股份公司股本总额的 71.4936%，为公司的控股股东，担任公司董事长、总经理、董事会秘书以及全资子公司深圳米朗董事长、总经理、浙江米朗董事、总经理，具有丰富的传感器系列产品的研发、生产的技术与经验，负责日常经营管理、财务决策。

三股东之间未签署一致行动协议，三人通过亲属关系在公司经营决策时与任志胜保持一致行动，形成了一致行动关系。

根据公司股东任志胜、任龙、任亚辉确认，公司实际控制人为任志胜、任龙、任亚辉。任龙、任亚辉作为公司股东，持股比例均超过 5.00%，且均为公司控股股东任志胜之子，二人虽不掌握传感器系列产品的研发、生产的技术与经验，任亚辉未参与公司的业务，任龙负责深圳米朗的销售工作，但在公司的日常生产经营和财务决策，任龙以公司股东及董事身份参与公司经营，任亚辉以公司股东身份参与公司经营。

根据任龙、任亚辉填写的调查表，其不存在对外投资、在外兼职的企业，与公司不存在利益冲突；与其关系密切的家庭成员也不存在对外投资/在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；且任龙、任亚辉已作为公司股东、董事、实际控制人签署了《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺》等文件，任龙、任亚辉除投资米朗科技外，未投资其他公司，公司也不存在通过实际控制人认定规避同业竞争的情形。任龙、任亚辉也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。公司不存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形。

根据北京证券交易所于 2024 年 8 月 30 日发布的《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》的规定：“实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。

公司出于谨慎性原则，并经股东确认，认定任志胜、任龙、任亚辉为公司共同实际控制人。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（1）核查程序

- ①查阅了公司的工商资料，核查公司的历史沿革及股权变动情况；
- ②查阅股转系统、交易所、证监会等文件，确定实际控制人的认定标准；
- ③查阅了公司股东填写的调查表，并对股东进行访谈，了解股东的出资情况以及持股关系；
- ④查阅了公司的三会文件等经营资料，了解任龙、任亚辉参与公司经营活动的情况；
- ⑤取得任龙、任亚辉的征信报告、无违法犯罪证明；
- ⑥取得任龙、任亚辉、任志胜出具的关于股权情况的说明、关于同业竞争、关联交易、资金占用等承诺函；
- ⑦查阅了国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站公开信息；
- ⑧查阅公司的《审计报告》。

（2）核查过程与结论

任龙持有公司 7,126,600 股股份，占公司股本总额的 14.2532%，担任公司董事及全资子公司深圳米朗董事、市场总监，主要负责深圳米朗的销售工作。任亚辉持有公司 7,126,600 股股份，占公司股本总额的 14.2532%，担任全资子公司深圳米朗董事，未担任公司职务。

任志胜持有 35,746,800 股股份，占公司股本总额的 71.4936%，为公司的控股股东，担任公司董事长、总经理、董事会秘书以及全资子公司深圳米朗董事长、总经理、全资子公司浙江米朗董事、经理，具有丰富的传感器系列产品的研发、生产的技术与经验，负责公司日常经营管理、财务决策。

根据北京证券交易所于 2024 年 8 月 30 日发布的《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》的规定：“实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律

师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定，实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。

公司出于谨慎性原则，并根据公司股东任志胜、任龙、任亚辉确认，公司实际控制人为任志胜、任龙、任亚辉。任龙、任亚辉作为公司股东，虽不掌握传感器系列产品的研发、生产的技术与经验，任龙负责深圳米朗的销售工作、任亚辉未具体参与公司的业务，但二人以公司股东身份参与公司经营，涉及重大经营决策事项，二人均以任志胜意见为准。

三股东之间未签署一致行动协议，任志胜、任龙、任亚辉通过亲属关系形成法定的一致行动人关系。

根据任龙、任亚辉填写的调查表，除任亚辉在枣阳市米朗汽车销售有限公司担任财务负责人外，两人及与其关系密切的家庭成员不存在对外投资/在外兼职的企业，未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；且任龙、任亚辉已作为公司股东、董事、实际控制人签署了《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺》等文件，任龙、任亚辉除投资米朗科技外，未投资其他公司。任龙、任亚辉不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。因此，公司不存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形。

综上所述，任志胜为公司的控股股东、董事长、总经理、董事会秘书；任龙为公司持股5%以上的股东、董事、子公司市场总监，为任志胜法定的一致行动人；任亚辉虽不在公司任职，但为公司持股5%以上的股东，为任志胜法定的一致行动人。根据北京证券交易所于2024年8月30日发布的《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》的相关规定，从审慎角度，并经股东确认，公司将任志胜、任龙、任亚辉认定为公司共同的实际控制人。

6. 关于其他问题。请公司补充说明：（1）境外产品销售的具体过程、交付

过程、签收主体、收入确认时点，进一步说明公司境外收入确认准确性；（2）公司 2022 年及最近一期非经常性损益变动的具体原因及合理性，与收购子公司深圳米朗相关损益是否相关，公司前次回复是否准确，如不准确，请修改。

【公司回复】

（1）境外产品销售的具体过程、交付过程、签收主体、收入确认时点，进一步说明公司境外收入确认准确性。

报告期内，公司获取境外销售订单的方式主要包括参加行业展会、借助阿里巴巴、速卖通等电商平台等。

公司的境外业务出口方式主要包含 FOB、CIF 以及 EXW，三类方式下的境外业务出口方式下的具体过程、交付过程、签收主体、收入确认时点分别如下：

1）线上销售

公司对于线上平台销售业务采用 CIF 贸易模式，该贸易模式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定的地点，客户签收后已实现货权转移，公司在客户签收后不再保留与产品所有权相联系的继续管理权，对已售出产品不再实施有效控制且相关的经济利益很可能流入公司，因此公司在产品发出后经对方签收时确认收入。

2）线下销售

①采用 CIF 贸易模式，该贸易模式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定的地点，客户签收后已实现货权转移，公司在客户签收后不再保留与产品所有权相联系的继续管理权，对已售出产品不再实施有效控制且相关的经济利益很可能流入公司，因此公司在产品发出后经对方签收时确认收入。

②采用 FOB 贸易模式，该贸易模式下，公司根据合同约定将产品送至客户指定的出运港口，公司对出口产品完成报关手续后，取得出口报关单和提单，已实现货权转移，公司在完成报关出口后不再保留与产品所有权相联系的继续管理权，对已售出产品不再实施有效控制且相关的经济利益很可能流入公司，公司在产品发出后按照海关核准的出口报关情况及日期确认收入。

③采用 EXW 贸易模式，该贸易模式下，公司产品发出并经客户指定承运人签收后，已实现货权转移，对已售出产品不再实施有效控该贸易方式下，公司产

品发出并经客户指定承运人签收后，已实现货权转移，对已售出产品不再实施有效控制，产品控制权已转移且相关的经济利益很可能流入公司。公司在产品出厂并经客户指定承运人签收后确认收入。

综上，公司上述各贸易模式下收入确认时点均符合企业会计准则对于应以产品控制权的转移作为收入确认时点的相关规定，同时公司将报关单和提单作为收入确认依据，以上收入确认方法恰当、时点准确、依据充分，报告期内收入确认具备准确性，符合企业会计准则和公司相关会计政策的规定。

(2) 公司 2022 年及最近一期非经常性损益变动的具体原因及合理性，与收购子公司深圳米朗相关损益是否相关，公司前次回复是否准确，如不准确，请修改。

2024 年 1-6 月、2023 年度、2022 年度当期非经常性损益分别为 2,286,237.09 元、947,908.56 元、5,298,078.45 元。

1) 2024 年 1-6 月公司的非经常性损益较 2023 年度增加 1,338,323.53 元，主要原因如下：

2023 年 9 月 19 日，公司完成了收购深圳米朗 100.00% 的股权的工商变更手续，同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益对 2024 年 1-6 月和 2023 年度的影响额分别为 0 元和 -1,930,564.05 元；同时 2024 年 1-6 月所得税对非经常损益的影响额较 2023 年度增加 466,029.77 元。

2) 2023 年度公司的非经常性损益较 2022 年度减少 4,350,169.89，主要原因如下：

① 公司 2023 年度较 2022 年度收到计入当期损益的政府补助减少 6,448,505.50 元，其中 2022 年度收到企业生产发展扶持资金，一次性确认其他收益 8,534,300.00 元；

② 与收购子公司深圳米朗合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益 2023 年度较 2022 年度减少 4,174,959.26 元，其中 2023 年 1-9 月同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益为 -1,930,564.05 元，2022 年度同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益为 2,244,395.21 元；

③ 2023 年度较 2022 年度除上述各项之外的其他营业外收入和支出增加 4,958,906.52 元，主要为 2022 年度支付税收滞纳金 4,961,064.28 元；

④上述因素影响合计导致2023年度较2022年度所得税增加1,260,852.77元。

综上，报告期内公司的非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助、支付税收滞纳金、同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益等，变动原因具有合理性。上述变动与收购子公司深圳米朗相关损益相关，因收购子公司深圳米朗而合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益对2024年1-6月、2023年度和2022年度的影响额分别为-1,930,564.05元和2,244,395.21元。

公司前次回复相关内容已修改，详见更新后的《关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

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

1）对于境外产品销售

①访谈公司管理层及销售业务负责人员，了解境外产品销售的具体过程、交付过程、签收主体、收入确认时点；

②查阅审计报告，了解公司收入确认相关会计政策；

③查阅公司境外销售收入明细表，对公司报告期内的境外销售收入执行细节测试，检查相应的销售合同、销售订单、出库单、出口报关单、收款等关键单据，核实确认收入的准确性；

④对境外销售收入执行截止测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

2）对于非经常性损益

①查阅公司申报期审计报告与合并与母子公司财务报表，计算和分析相关非经常性损益数据及变动情况，确认收购子公司对报告期非经常损益的影响；

②查阅报告期内政府补助相关文件和收款凭证、税收罚款及滞纳金通知和缴款记录，确认本报告期内非经常损益的真实与准确性。

（2）核查结论

经以上核查程序，主办券商认为：

1）对于境外产品销售

报告期内，公司获取境外销售订单的方式主要包括参加行业展会、借助阿里巴巴、速卖通等电商平台等。公司的境外业务出口方式主要包含 FOB、CIF 以及 EXW，公司对于三类方式下的境外业务出口方式下的具体过程、交付过程、签收主体、收入确认时点描述属实。

2) 对于非经常性损益

①报告期内公司的非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助、支付税收滞纳金、同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益等，变动原因具有合理性。

②上述变动与收购子公司深圳米朗相关损益相关，因收购子公司深圳米朗而合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益对 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度的影响额分别为-1,930,564.05 元和 2,244,395.21 元。

③公司前次回复相关内容已修改，详见更新后的《关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

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

【公司及中介机构回复】

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，公司已在公开转让说明书“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”中补充披露如下：

“2024 年 8 月 13 日，本公司 2024 年第二次临时股东大会通过《拟设立全资子公司浙江米朗测控技术有限公司》的议案。2024 年 9 月 6 日，本公司设立全资子公司浙江米朗测控技术有限公司，浙江米朗注册资本为 1,000.00 万元，

经营范围如下:

一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;电子元器件制造;电子元器件零售;电子元器件批发;泵及真空设备制造;泵及真空设备销售;工业自动控制系统装置制造;工业自动控制系统装置销售;工业控制计算机及系统制造;工业控制计算机及系统销售;工程和技术研究和试验发展;导航、测绘、气象及海洋专用仪器制造;绘图、计算及测量仪器制造;有色金属铸造;液压动力机械及元件制造;铁路专用测量或检验仪器制造;电子测量仪器制造;智能仪器仪表制造;环境监测专用仪器仪表制造;数控机床制造;工业机器人制造;光学仪器制造;电机及其控制系统研发;新型建筑材料制造(不含危险化学品);货物进出口;技术进出口;专用设备制造(不含许可类专业设备制造)(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。”

综上,公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化,公司符合挂牌条件。除上述公开转让说明书补充披露内容外,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,公司本次申请文件中不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过7个月。

(本页无正文,为天风证券股份有限公司关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复签署页)

项目负责人: 王力振
王力振

项目组成员: 王力振 张晓龙 刘佳强
王力振 张晓龙 刘佳强


天风证券股份有限公司
2024 年 11 月 14 日

确 认 函

本公司已经阅读天风证券股份有限公司出具的《对〈湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函〉的回复》，确认回复所引用公司的说明或补充披露事项不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

湖北米朗科技股份有限公司

2024年11月14日



关于湖北米朗科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。湖北米朗科技股份有限公司（以下简称“米朗科技”或“公司”）与天风证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）已会同和信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京德和衡律师事务所（以下简称“申报律师”），对反馈意见所提出的有关问题进行了逐条落实和回复，具体回复情况如下：

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。

本报告中的字体代表以下含义：

- 仿宋（加粗）反馈意见所列问题
- 宋体对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见
- 楷体（加粗）对《公开转让说明书》等申请文件的补充披露

目录

1. 关于经营业绩。	3
2. 关于主要客户和供应商。	28
3. 关于报告期内重大资产重组。	40
4. 关于公司治理。	52
5. 关于实际控制人认定。	63
6. 关于历史沿革。	72
7. 关于生产经营。	77
8. 关于毛利率。	99
9. 关于存货。	113
10. 关于固定资产。	122
11. 关于线上销售。	127
12. 关于其他事项。	140
13. 关于期后重要事项说明和披露问题。	167

1. 关于经营业绩。

2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月，公司营业收入分别为 5,586.10 万元、6,962.20 万元、6,075.02 万元；扣非净利润分别为 463.11 万元、582.78 万元、1,201.76 万元；报告期内公司存在境外销售。

请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充披露。

【公司回复】

(1) 关于公司境外销售情况，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”之“(2)按地区分类中”中补充披露如下：

“报告期内，公司境外销售具体情况如下：

1) 主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外销售的主要进口国家和地区分布情况如下：

单位：元

国家/地区	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比 (%)	收入金额	占比 (%)	收入金额	占比 (%)
美国	671,389.82	18.53	1,393,507.30	30.96	585,275.77	29.35
印度	575,819.83	15.89	624,786.31	13.88	249,074.47	12.49
澳大利亚	521,005.73	14.38	267,915.46	5.95	236,523.88	11.86
法国	395,333.46	10.91	470,767.60	10.46	155,296.97	7.79
韩国	214,414.43	5.92	142,293.45	3.16	23,899.41	1.20
波兰	207,960.23	5.74	367,386.69	8.16	2,242.37	0.11
伊朗	180,329.20	4.98	104,455.08	2.32		
俄罗斯	167,849.73	4.63	404,150.33	8.98	31,778.42	1.59
西班牙	84,252.34	2.33	48,604.12	1.08	9,292.04	0.47
塞尔维亚	74,790.86	2.06	32,518.46	0.72		
其他	530,371.42	14.64	643,972.52	14.31	700,935.48	35.15
合计	3,623,517.05	100.00	4,500,357.32	100.00	1,994,318.81	100.00

公司主要出口国家为美国、印度、澳大利亚、法国、韩国、波兰、俄罗斯等国家和地区，其他地区主要为巴西、德国、加拿大、意大利、越南等 47 个国家。公司与客户达成合作意向后，根据客户的订单要求，将生产的产品直接销售给客户。

2) 报告期各期主要境外客户情况

①2024 年 1-6 月

单位：元

序号	客户名称	客户类型	销售内容	销售金额	占比 (%)
1	澳大利亚 Haltech Engine Managemen	终端客户	直线位移传感器	422,509.33	11.66
2	Seagual Tec	贸易客户	直线传感器	297,952.67	8.22
3	Brandon Doller	贸易客户	直线位移传感器	254,728.00	7.03
4	NeoStrain Sp. z o. o.	终端客户	直线位移传感器	206,084.12	5.69
5	Mehranzeb Medical Co.	贸易客户	直线位移传感器	203,772.00	5.62
合计	——	——	——	1,385,046.12	38.22

②2023 年度

单位：元

序号	客户名称	客户类型	销售内容	销售金额	占比 (%)
1	Brandon Doller	贸易客户	直线位移传感器	471,185.00	11.5
2	Harold Schaevitz	贸易客户	直线传感器、角度传感器	367,172.15	7.76
3	jc. habot	终端客户	直线传感器	326,776.58	6.79
4	NeoStrain Sp. z o. o.	终端客户	直线位移传感器	263,784.04	6.62
5	CAMOZZI PNEUMATIC LLC	终端客户	直线传感器	247,559.00	6.57
合计	——	——	——	1,676,476.77	39.24

③2022 年度

单位：元

序号	客户名称	客户类型	销售内容	销售金额	占比 (%)
1	Harold Schaevitz	贸易客户	直线传感器、角度传感器	454,586.64	22.80
2	CAMOZZI PNEUMATIC LLC	终端客户	直线传感器	292,305.00	14.66

3	Haltech Engine Management	终端客户	直线传感器	227,584.52	11.41
4	Seagual Tec	贸易客户	直线传感器	194,543.75	9.75
5	jc. habot	终端客户	直线传感器	146,565.27	7.35
合计	——	——	——	1,315,585.18	65.97

3) 与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则

序号	客户名称	协议签订情况及主要内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
1	澳大利亚 Haltech Engine Management	根据需求每次签订单, 内容包括产品需求描述、订单数量、单价、运输、结算信息及结算方式等	直接销售	电商网站	目标+需求+成本	TT	现销(全款预付100%)
2	Seagual Tec	根据需求每次签订单, 内容包括产品需求描述、订单数量、单价、运输、结算信息及结算方式等	直接销售	展会	目标+需求+成本	TT	现销(预付50%, 发货前收尾款)
3	Brandon Doller	根据需求每次签订单, 内容包括产品需求描述、订单数量、单价、运输、结算信息及结算方式等	直接销售	电商网站	目标+需求+成本	TT	现销(全款预付100%)
4	NeoStrain Sp. z o. o.	根据需求每次签订单, 内容包括产品需求描述、订单数量、单价、运输、结算信息及结算方式等	直接销售	企业网站	目标+需求+成本	TT	现销 (定金50%+出货前50%尾款)
5	Mehranzeb Medical Co.	根据需求每次签订单, 内容包括产品需求描述, 订单数量, 单价, 运输, 结算信息及结算方式等	直接销售	官网	目标+需求+成本	企业微信	现销 (定金50%+出货前50%尾款)

注: ①目标+需求+成本: 采用目标+需求+成本的定价依据, 即在与客户确定产品方案后, 根据定价目标及需求, 综合测算成本, 并考虑市场行情、客户定位、汇率情况、销售规模、生产工艺及技术难易程度等因素, 向客户报价。

②TT: 电汇 (telegraphic transfer in advance)。

4) 境外销售毛利率与境内销售毛利率的差异

单位：元

销售区域	2024 年 1-6 月		
	营业收入	营业成本	毛利率
内销	40,435,146.96	20,111,951.52	50.26%
外销	3,623,517.05	1,530,993.95	57.75%
合计	44,058,664.01	21,642,945.47	50.88%

(续)

销售区域	2023 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率
内销	77,536,146.10	41,536,776.83	46.43%
外销	4,500,357.32	2,029,245.81	54.91%
合计	82,036,503.42	43,566,022.64	46.89%

(续)

销售区域	2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率
内销	67,627,702.46	40,821,602.05	39.64%
外销	1,994,318.81	1,136,362.86	43.02%
合计	69,622,021.27	41,957,964.91	39.73%

报告期内，公司对境外销售各产品的价格相对比国内销售价格有高有低，定价除考虑公司的国内市场价格外，部分产品还需考虑国际市场竞争价格以及国际运输成本。综合以上因素后，公司的境外销售产品整体定价略高于国内销售。因此，报告期内公司境外销售的毛利率高于境内销售产品，符合公司实际情况，差异具有合理性。

5) 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司汇兑损益对利润总额的影响情况如下：

单位：元

主要项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益为“-”）	-59,830.29	-14,577.59	-32,290.40
汇兑损益占营业收入比例	-0.14%	-0.02%	-0.05%
汇兑损益占利润总额比例	-0.46%	-0.07%	-0.23%

报告期内，公司汇兑损益分别为-32,290.40元、-14,577.59元和-59,830.29元，占当期利润总额的比例分别为-0.23%、-0.07%和-0.46%，占比较小，对公司经营成果影响也很小。公司出口销售主要以美元进行结算，通过银行转账方式支付产品价款。公司除对外销客户销售回款进行及时结汇外，无其他跨境资金流动和结换汇情况。公司密切关注外汇市场的变动趋势，采用积极的应对措施降低汇率变动对经营成果的影响。

6) 关于报告期境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及是否真实合理。

①公司报告期各期外销收入与海关数据记录对比及差异情况如下表所示：

单位：元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
境外收入	3,623,517.05	4,500,357.32	1,994,318.81
海关出口金额	2,507,130.75	3,388,641.72	1,723,926.01
差异金额	1,116,386.30	1,111,715.60	270,392.80
<5000元快件通关	1,108,154.28	1,057,076.83	266,314.62
其他差异	8,232.02	54,638.77	4,078.18
差异率(%)	0.23%	1.21%	0.20%

注：差异率=差异金额/账面收入确认金额。

报告期各期外销收入与海关数据均有差异，产生差异的主要原因为：

A. 根据海关总署公告2018年第119号（关于升级新版快件通关管理系统相关事宜的公告）规定“C类快件是指价值在5,000元人民币（不包括运、保、杂费等）及以下的货物但符合以下条件之一的除外：a. 涉及许可证件管制的；b. 需要办理出口退税、出口收汇或者进口付汇；c. 一般贸易监管方式下依法应当进行检验检疫；d. 货样广告品监管方式下依法应当进行口岸检疫的”，采用快件通关。公司依据上述相关规定，出口货物货值低于5,000元人民币，以快件通关。

B. 收入确认时点的差异：依据《中华人民共和国海关统计条例》，海关出口数据的统计口径是按照办结海关手续的日期统计，不包括公司已经报关但还未结关的数据，存在一定的时间性差异。

C. 汇率差异：海关出口数据按美元统计（以其他币种计量的报关出口，也先折算为美元），两者之间折算汇率的不同会造成公司境外销售收入与海关数据之间存在一定差异。

②境外收入与出口退税的匹配情况

报告期内，公司为生产企业，境外销售适用“免、抵、退”政策。但由于公司内销业务占主导地位，内销收入所产生的销项税额在扣除可抵扣的进项税额后仍有余额并形成应缴增值税。因此，报告期内不存在因出口而形成的免抵退税额。

③报告期内公司运费及保险费金额与境外销售收入的匹配性分析

报告期各期境外销售的运费的具体金额如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售运保费	227, 181. 68	320, 201. 73	138, 073. 36
境外收入	3, 623, 517. 05	4, 500, 357. 32	1, 994, 318. 81
境外销售运费占境外收入	6. 27%	7. 12%	6. 92%

报告期内，公司境外销售结算方式主要为 FOB，公司不承担离岸后的运保费，故报告期内境外收入与运保费无必然匹配关系。计入公司成本的运保费系公司到港口陆运费、报关费、订舱费、柜位费、货代费和内销运费等，2022 度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司计入成本的运保费分别为 138,073.36 元、320,201.73 元和 227,181.68 元，占当期营业收入的比例分别为 6.92%、7.12%和 6.27%，两期占比波动较小，报告期内公司运费及保险费金额与境外销售收入是匹配的。

7) 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。

①出口退税等税收优惠的具体情况

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）文件规定，公司出口产品享受增值税出口退税的优惠政策。公司享受的出口退税优惠具有全国性、长期性、持续性的特点，公司对出口退税等税收优惠不存在重大依赖。根据财政部、国家税务总局相关规定，公司主要产品的出口税率为零。

从长期来看，出口退税是我国对出口企业的鼓励政策，具有一定持续性，但随着我国企业竞争实力的增强以及经济环境的变化，不排除公司主营产品的出口退税率未来可能下调甚至取消的可能。报告期内，公司出口退税销售额当期营业收入比例较低，营业收入对出口退税不存在重大依赖，出口退税对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

②进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响。

报告期内及期后，公司产品主要进口国和地区的进口、外汇等政策未发生变化，与公司产品相关的国际贸易关系也未发生变化，对公司持续经营能力不存在较大的影响。

8) 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

报告期初至本说明书出具之日，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系和资金往来。”

(2) 关于公司境外销售的相关风险情况，已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露如下：

“公司的部分营业收入和客户在境外，2024年1-6月、2023年度和2022年度，公司境外销售收入分别为3,623,517.05元、4,500,357.32元和1,994,318.81，占营业收入比例分别为8.22%、5.49%和2.86%。由于销售合同都是以美元等外币定价及结算，人民币对外币汇率的波动，将会影响公司以人民币折算的产品价格，从而影响公司的经营业绩。此外，若未来人民币对美元的汇率大幅波动，也会影响公司产品在国际市场的竞争力。因此，随着国外地区销售业务规模的增长，如果汇率波动较大，可能会对公司的经营业绩产生一定的影响。”

请公司补充说明：（1）报告期各期位移传感器产品单价、数量变化情况，结合所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司报告期内收入持续增长的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（2）其他业务收入核算的具体内容、金额、占比；结合贸易模式下权利及义务条款、权利及义务转移的时点及依据，说明认定外购产品销售属于买断式的具体依据，贸易销售采用总额法确认

收入是否符合《企业会计准则》规定；（3）分别说明公司境内、境外产品销售的收入确认具体时点，如披露有误，请修改；（4）详细说明公司报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，量化分析公司 2021 年、2022 年利润水平较低、最近一期业绩大幅增长的原因及合理性；（5）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性。

【公司回复】

（1）报告期各期位移传感器产品单价、数量变化情况，结合所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司报告期内收入持续增长的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性。

1）报告期各期位移传感器产品单价、数量变化情况

单位：金额：元，数量：件

项目	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年		
	单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额	单价	数量	销售金额
直线传感器	308.90	123,581.00	38,174,214.18	301.74	233,887.00	70,572,475.41	291.31	194,033.00	56,524,190.88
角度传感器	259.24	3,006.00	779,266.55	258.84	7,227.00	1,870,641.51	254.10	5,447.00	1,384,065.11
倾角传感器	899.62	343.00	308,568.14	898.80	623.00	559,949.56	891.28	478.00	426,032.75
合计	—	126,930.00	39,262,048.87	—	241,737.00	73,003,066.48	—	199,958.00	58,334,288.74

由上表知，报告期内公司各期位移传感器产品销售单价、数量均呈增长趋势。

2）关于公司报告期内收入持续增长的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势对比情况

1）行业背景方面，近年来国家出台一系列政策旨在推动 AI 人工智能、物联网、数字经济等领域的全面发展，公司主营的位移传感器产品作为位移数据终端采集与分析的电子产品，是实现自动检测和自动控制的末端环节关键零部件，在产业政策的引

导和推动下，下游市场需求的不断增加，销售收入提升。同时公司位移传感器产品在物联网、工业自动化控制领域的客户，如必感电子（苏州）有限公司、宁波思高信通科技有限公司、上海夕米智能科技有限公司等公司订单不断增加，该类新兴应用领域的市场竞争较小，产品单价较传统机器设备制造企业客户单价有提升空间，因此公司位移传感器系列产品平均单价及销售收入规模不断提高。

2) 技术研发方面，公司通过持续的技术研发投入，在提升公司位移传感器产品质量的同时，也在不断的进行产品的迭代升级，公司产品结构不断优化。例如公司依托在碳膜位移传感器市场的产品质量优势，深入研究形成了一系列碳膜传感器相关的发明专利、实用新型专利技术，相关产品更具市场竞争力，销售收入不断增加。同时，公司根据市场需求，不断研发新产品以适应各类新型应用领域，如医疗领域 CT 探头传感器、轨道交通钢轨裂痕检测、超声波、电涡流传感器等各种应用领域产品的研发与创新，为公司带来新的业务增长点。随着公司技术研发水平的不断提高，产品品牌竞争力不断提升，应用领域不断拓展，为公司产品单价的提高提供了质量、技术、市场支持，因此公司销售收入及毛利率提高。

同时，公司根据市场需求，不断研发新产品以适应各类新型应用领域，如医疗领域 CT 探头传感器、轨道交通钢轨裂痕检测、超声波、电涡流传感器等各种应用领域产品的研发与创新，为公司带来新的业务增长点，产品销售单价及收入不断提高。

3) 市场竞争方面，目前国内位移传感器领域具有较强市场竞争力的产品仍以境外品牌居多，如意大利的 GEFRA 杰佛伦、德国 Novotechnik、土耳其 OPKONA.S，随着近年来国内传感器产品技术水平的不断提升，且产品单价远低于进口传感器，越来越多的客户选择采购性价比更具优势的国产传感器产品。米朗科技依托其产品质量和竞争优势，尤其是在直线位移传感器领域，经过测试，公司 LS2 系列的部分产品已经达到甚至超过跨国品牌产品性能，相关产品持续进入下游客户进行性能验证并销售。因此，公司销售订单数量提升，同时替代进口的传感器产品单价提高，公司收入及毛利率水平提高。

4) 客户订单方面，通过公司不断加强市场营销力度，利用线上与线下相结合的销售网络体系，形成了大量的存量客户资源并不断增加，2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司有交易记录的客户数量分别为 7,275、8,556 和 5,594 位，客户数量不

断增加带来业务订单的增加，报告期内公司营业收入不断增长。随着公司**不断提高新产品研发能力及客户营销力度**，客户订单不断增长，收入增长具有可持续性。

5) 可比公司方面，根据可比公司公开披露 **2024 年半年度**报告的数据显示，可比公司的营业收入情况如下：

单位：万元

公司	2024 年 1 月—6 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	4,405.87	8,203.65	6,962.20
川东磁电	10,858.42	24,162.67	19,823.25
星成电子	1,094.33	1,400.64	1,398.77
春晖仪表	5,867.21	10,485.01	10,888.34

注：川东磁电 2024 年半年报显示 2024 年 1-6 月收入较 2023 年 1-6 月同期上升。

可比公司春晖仪表主营业务是温度传感器、微型铠装电加热材料及元器件的研发、生产及销售业务，主要产品为温度传感器、加热器、铠装电缆、测试线，下游应用领域主要是化工、电力、新能源电池领域。2023 年公司营业收入同比减少了 3.70%，系加热器和测试线减少；2023 年下半年，该公司部分军工类客户着手新产品研制，加热器的老产品采购相应减少，从而导致加热器销售有所下降；测试线产品系美国 BE 客户当年度考虑成本控制，改进了其测试线产品的使用及维修工艺，提升了产品利用率导致其向公司采购的测试线产品订单量下降，导致该公司 2023 年营业收入出现小幅度的下滑。

如上表所示，报告期内，除了春晖仪表 2023 年度因其下游客户研发新产品，改进工艺对产品需求下降，导致其销售收入下滑外，公司和其他可比公司报告期内营业收入均呈增长趋势。

综上，报告期内公司收入增长情况，符合行业和市场周期的变化情况，与同行业可比公司变动趋势基本一致，公司营业收入的持续增长具备合理性。

(2) 其他业务收入核算的具体内容、金额、占比；结合贸易模式下权利及义务条款、权利及义务转移的时点及依据，说明认定外购产品销售属于买断式的具体依据，贸易销售采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》规定。

1) 其他业务收入核算的具体内容、金额、占比

单位：元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占其他业务收入比例 (%)	金额	占其他业务收入比例 (%)	金额	占其他业务收入比例 (%)
管材管件	2,062,321.88	43.00	5,690,242.75	62.99	8,463,874.01	12.15
轨距尺	2,328,115.65	48.54	2,921,528.71	32.34	2,151,936.02	3.09
材料	406,177.62	8.47	421,665.48	4.67	671,922.50	0.97
合计	4,796,615.14	100.00	9,033,436.94	100.00	11,287,732.53	16.21

报告期内，公司其他业务收入主要为管材管件、轨距尺配套产品和材料销售等，报告期内，其他业务收入分别为 1,128.77 万元、**903.34** 万元和 **479.66** 万元，占营业收入的比例分别为 16.21%、**11.01%**和 **10.89%**。由于管材管件、轨距尺及材料的销售属于非主营业务，公司将其计入其他业务收入进行核算。

2)关于认定外购产品销售属于买断式的具体依据，及相关确认收入是否符合《企业会计准则》规定。

①管材管件业务

A.实物流转方面，公司是通过向上游供应商采购 PVC、PPR、PE 等原材料，再通过公司自有的管材生产线、波纹管生产线、PVC 生产线、PPR 生产线进行加工制造，产出各类管材管件产品后，销售给下游工程施工、建筑施工类企业。

B.资金流转方面，公司向上游材料供应商支付采购材料的费用，生产完成后进行销售，向下游客户收取产品销售款。

C.定价政策方面，管材管件业务采购原材料主要为 PVC、PPR、PE 等国内大宗材料，采购价格参照同期国内市场价格确定；管材管件销售公司主要采用直接销售的方式，销售定价方面结合公司的生产成本，同时参考管材管件市场价格，综合考虑客户定位、销售规模等因素后进行产品定价。

D.结算模式方面，管材管件业务采购产品主要为国内大宗商品，结算模式以现款现货为主；产品销售端，公司主要采用先款后货的方式，同时也会根据下游客户的定位及销售规模，与客户进行商谈提供一定期间的结算账期。

公司管材管件业务的采购供应商与销售客户之间不存在直接的联系，通过生产加工后，方能形成符合下游客户使用需求的产品。存货的存储及销售流转方面，公司产品生产完成后，由公司交付给下游客户，不存在供应商直接发送至客户的情况，下游客户取得管材管件产品后进行使用，无需公司进行安装调试。

②轨距尺业务

A.实物流转方面，公司采购轨距尺生产所需要的芯片、电源、电路、微控、敏感元件等，制造出位移传感器元器件产品，再按照客户要求，采购相应的轨距尺框架材料、控制模块等进行组装，产品检验合格入公司仓库，再按照销售订单计划进行产品销售出货。

B.资金流转方面，公司采购各类原材料产品，向上游供应商支付采购费用；产品生产完成，销售给下游应用客户并收取产品销售款。

C.定价政策方面，轨距尺采购的原材料与公司主营产品位移传感器基本一致，采购以市场价格作为参考，向供应商进行询价确定；销售产品的定价通常比照公司主要产品价格定价机制、在成本基础上加成 30%左右。

D.结算模式方面，公司向上游供应商结算采购原材料货款，按照合同约定进行结算；公司轨距尺产品销售客户为关联方襄阳海特，公司与襄阳海特的结算采用月结的方式进行。

公司轨距尺业务的采购涉及原材料较多，公司通过向众多上游供应商进行采购各类电子类元器件材料及五金型材类材料，并对采购原材料进行加工组装，形成轨距尺配套产品后，销售给下游客户襄阳海特。

存货的存储及销售流转方面，公司轨距尺生产完成后，由公司交付给襄阳海特，不存在供应商直接发送至客户的情况，下游客户取得轨距尺产品后进行使用，无需公司进行安装调试。

③材料销售业务

材料销售业务系公司根据下游客户的零部件采购需求，向客户直接销售与传感器配套的零部件产品业务。

A.实物流转方面，经本公司的销售人员和技术人员确认产品参数并确认订单后，由业务人员提交需求订单给公司采购部，采购部按订单要求向上游供应商采购产品，通过公司产品入库检验合格后，进入公司原材料仓库进行管理，主要用于日常生产活动，公司对该材料拥有控制权，再由公司技术人员对零部件和主要产品进行调试，公司根据订单情况销售并交付给下游客户。

B.资金流转方面，公司向上游材料供应商支付采购材料的费用，向下游客户收取材料销售的货款。

C.定价政策方面，该等业务的采购是根据公司生产经营需要进行的原材料统一采购，并非单独业务采购，采购定价根据市场价格确认；销售产品的定价通常在成本基础上加成 30%左右进行材料销售。

D.结算模式方面，公司向上游供应商结算采购原材料货款，按照合同约定进行结算；材料销售业务的客户结算以现款现货为主。

公司材料销售业务是为了满足下游客户采购需求的便利，从公司原材料仓库出货交付给下游客户的业务，该业务中公司对供应商的采购业务与对客户销售业务之间不存在直接联系。存货的存储和销售流转方面，公司对采购的材料进行检验入库，入库后拥有控制权，公司技术人员对零部件材料进行调试后销售并交付给下游客户。

综上所述，公司其他业务收入中的管材管件、轨距尺的销售业务，销售的商品均为公司自主生产加工所得，材料销售业务商品为公司库存原材料，均拥有商品控制权，并真正承担存货风险，公司在上述业务中担任主要责任人角色，因此收入确认方法适用总额法。相关收入会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(3) 分别说明公司境内、境外产品销售的收入确认具体时点，如披露有误，请修改。

关于公司境内、境外产品销售的收入确认具体时点，已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“一、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（一）报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“30、收入”中补充披露如下：

“与本公司取得收入的主要活动相关的具体会计政策描述如下：

(1) 境内收入

公司境内销售合同中约定的交货地点为需方仓库或指定地点。销售合同中主要约定了如下条款：非定做的产品，需方收货并验收视为合格，甲方不接受退换货；定做产品，非质量问题，不接受退换货。根据上述合同条款公司销售的产品经对方签收后控制权转移，公司确认收入。

（2）境外收入

公司境外收入，主要通过阿里巴巴、速卖通等线上平台销售和线下销售。其中：

1) 线上销售

公司按照合同约定，采用 CIF 结算方式，在产品发出后经对方签收时确认收入。

2) 线下销售

公司按照合同约定，采用 FOB 结算方式的，完成出口报关手续，在产品发出后按照海关核准的出口报关情况及日期确认收入；采用 CIF 结算方式，在产品发出后经对方签收时确认收入；采用 EXW 结算方式的，在产品出厂并经客户指定承运人签收后，确认收入。”

（4）详细说明公司报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，量化分析公司 2021 年、2022 年利润水平较低、最近一期业绩大幅增长的原因及合理性。

公司报告期各期营业收入、成本、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	44,058,664.01	82,036,503.42	69,622,021.27
营业成本	21,642,945.47	43,566,022.64	41,957,964.91
毛利	22,415,718.54	38,470,480.78	27,664,056.36
综合毛利率	50.88%	46.89%	39.73%
期间费用	10,027,012.23	18,144,307.59	17,212,960.69
期间费用率	22.76%	22.12%	24.72%
净利润	11,416,523.36	18,093,065.21	11,125,898.03
扣非净利润	9,130,286.27	17,145,156.65	5,827,819.58

营业成本具体明细如下：

单位：元

项目	2024 年 1 月-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	12,346,567.34	57.05%	25,853,737.47	59.34%	26,826,529.40	63.94%
直接人工	5,784,848.41	26.73%	10,418,034.37	23.91%	8,563,829.00	20.41%
制造费用	2,748,525.93	12.70%	5,772,209.12	13.25%	5,249,667.08	12.51%
货运费及其他	763,003.79	3.53%	1,522,041.67	3.49%	1,317,939.43	3.14%
合计	21,642,945.47	100.00%	43,566,022.64	100.00%	41,957,964.91	100.00%

1) 收入变动分析

单位：元

项目	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
位移传感器	39,262,048.87	89.11%	73,003,066.48	88.99%	58,334,288.74	83.79%
其他业务	4,796,615.14	10.89%	9,033,436.94	11.01%	11,287,732.53	16.21%
合计	44,058,664.01	100.00%	82,036,503.42	100.00%	69,622,021.27	100.00%

报告期各期，公司位移传感器系列产品销售收入为公司主营业务收入，占营业收入比重分别为 89.11%、88.99%和 83.79%，公司主营业务突出。公司 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度营业收入分别为 44,058,664.01 元、82,036,503.42 元和 69,622,021.27 元，报告期内营业收入呈增长趋势，主要是位移传感器产品的销售收入逐步增长，增长的主要原因如下：

①行业背景方面，近年来国家出台一系列政策旨在推动 AI 人工智能、物联网、数字经济等领域的全面发展，公司主营的位移传感器产品作为位移数据终端采集与分析的电子产品，是实现自动检测和自动控制的末端环节关键零部件，在产业政策的引导和推动下，下游市场需求的不断增加，销售收入提升。同时公司位移传感器产品在物联网、工业自动化控制领域的客户订单不断增加，该类新兴应用领域的市场竞争较小，产品单价较传统机器设备制造企业客户单价有提升空间，因此公司位移传感器系列产品平均单价及销售收入规模不断提高。

②技术研发方面，公司通过持续的技术研发投入，在提升公司位移传感器产品质量的同时，也在不断的进行产品的迭代升级，公司产品结构不断优化。例如公司依托在碳膜位移传感器市场的产品质量优势，深入研发形成了一系列碳膜传感器相关的发

明专利、实用新型专利技术，相关产品更具市场竞争力，销售收入不断增加。同时，公司根据市场需求，不断研发新产品以适应各类新型应用领域，如医疗领域 CT 探头传感器、轨道交通钢轨裂痕检测、超声波、电涡流传感器等各种应用领域产品的研发与创新，为公司带来新的业务增长点。随着公司技术研发水平的不断提高，产品品牌竞争力不断提升，应用领域不断拓展，为公司产品单价的提高提供了质量、技术、市场支持，因此公司销售收入及毛利率提高。

同时，公司根据市场需求，不断研发新产品以适应各类新型应用领域，如医疗领域 CT 探头传感器、轨道交通钢轨裂痕检测、超声波、电涡流传感器等各种应用领域产品的研发与创新，为公司带来新的业务增长点，产品销售单价及收入不断提高。

③市场竞争方面，目前国内位移传感器领域具有较强市场竞争力的产品仍以境外品牌居多，如意大利的 GEFRA 杰佛伦、德国 Novotechnik、土耳其 OPKONA.S，随着近年来国内传感器产品技术水平的不断提升，且产品单价远低于进口传感器，越来越多的客户选择采购性价比更具优势的国产传感器产品。米朗科技依托其产品质量和竞争优势，尤其是在直线位移传感器领域，经过测试，公司 LS2 系列的部分产品已经达到甚至超过跨国品牌产品性能，相关产品持续进入下游客户进行性能验证并销售。因此，公司销售订单数量提升，同时替代进口的传感器产品单价提高，公司收入及毛利率水平提高。

④客户订单方面，通过公司不断加强市场营销力度，利用线上与线下相结合的销售网络体系，形成了大量的存量客户资源并不断增加，2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司有交易记录的客户数量分别为 7,275、8,556 和 5,594 位，客户数量不断增加带来业务订单的增加，报告期内公司营业收入不断增长。随着公司不断提高新产品研发能力及客户营销力度，客户订单不断增长，收入增长具有可持续性。

综上，报告期内公司因位移传感器系列产品销量和售价提高导致营业收入呈持续增长趋势，具备合理性。

2) 成本变动分析

①营业成本中主要是直接材料和直接人工成本，2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，直接材料成本占营业成本的比例分别为 57.05%、59.34%和 63.94%，2024 年 1-6

月较 2023 年度降低 2.29%，2023 年度较 2022 年度降低 4.59%的主要原因为公司主要原材料价格连续下降所致。

公司前五大原材料种类主要为芯片及其它元件、铝材类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类、PCB 基板类，报告期内具体合计情况如下：

序号	类型	金额(元)	占比 (%)
1	芯片及其它元件	24,742,666.38	56.12
2	铝材类	8,611,476.82	19.53
3	胶线/PC/亚克力类	4,426,553.07	10.04
4	不锈钢类	3,652,121.80	8.28
5	PCB 基板类	2,657,264.81	6.03
合计		44,090,082.88	100.00

前五大主要原材料各报告期平均单价变动情况如下：

A. 芯片及其它元件

单位：元

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单价	2022 年单价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下降%
6DYJ0001	新电刷(刷角外移. 折好角度 80331108)	2.34	2.34	2.53	-	7.31
6DYJ1423	电位器 3549S-610-103B (10 圈 10K0.1%) BOURNS	58.41	64.06	55.08	8.83	-16.32
6DYJ0023	集成电路 STM32F103C8T6LQ FP-48	5.49	6.37	20.22	13.89	68.49
6DYJ1627	电位器 3548S-1BB-502B (5 圈 5K) BOURNS	31.59	72.65	66.83	56.52	-8.72
6DYJ1226	集成电路 XTR115UA, SOP-8	7.68	13.18	16.73	41.75	21.20
6DYJ0424	集成电路 DAC8760IPWPRHTS SOP-24	28.32	64.96	128.32	56.40	49.38
6DYJ1785	三轴倾角传感器 SCL3400-D01SMD1 2	139.82	139.82	148.11	-	5.60
6DYJ1402	波导丝 Φ0.5	19,036.84	21,395.87	25,000.00	11.03	14.42

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单价	2022 年单价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下降%
6DYJ1378	编码器 40S6-2000PKVE3-1210/C 成都思迪	198.91	198.91	196.80	-	-1.07
FFWG1367	涂氟不锈钢钢丝绳 SUS. 304. Dia:0.8	12.39	12.09	12.85	-2.49	5.92

B. 铝材类

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单价	2022 年单价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下降%
A4YLC0027	铝 型 材 125 : KTC1/LS1/PR2 铝管型 材氧化银白 3M/ 支 HY-079K	22.64	20.87	22.14	-8.50	5.72
A4YLC0028	铝型材 098:LS2 铝管型 材氧化银白 3M/ 支 HY-079L	23.34	26.05	22.42	10.44	-16.21
A4YLC0049	铝型材 011: 老款 KTF 铝管型材 (配 26.5MM 线板) 5M HY-079BC	21.65	22.10	21.29	2.04	-3.78
A4YLC0056	铝型材 160 : KTM/KTR 型材 3M HY-079AS	21.88	48.51	22.01	54.89	-120.38
A4YLC0092	锌合金锭	19.33	19.33	23.27	-	16.90

C. 胶线/PC/亚克力类

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单价	2022 年单价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下降%
UYJL0058	三芯抗折弯 PVC 屏蔽线 Φ 4.5 (黑棕蓝) 200 米/卷	2.65	2.80	3.16	5.17	11.33
UYJL0008	三芯传感屏蔽线 Φ 4 200 米/卷	4.56	4.56	4.67	-	2.46
UYJL0007	四芯屏蔽线 (双绞线) Φ 6.2	7.30	7.15	7.12	-2.05	-0.45
UYJL0001	三芯耐高温硅胶屏蔽线 (棕黑蓝) Φ4.5 200 米/ 卷	2.79	3.45	3.45	19.23	-
UYJL0003	五芯黑色硅胶屏蔽线 (黑 白红黄绿) Φ4.5	6.06	6.11	6.12	0.72	0.22

D. 不锈钢类

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单价	2022 年单价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下降%
A4YBX0009	304 不锈钢拉杆 Φ 6	18.32	19.47	22.23	5.90	12.41
A4YBX0090	304 不锈钢管 Φ 14*3.5mm 测杆	32.58	32.58	32.58	-	-
A4YBX0086	304 不锈钢管 Φ 32*2.5mm	52.39	52.39	52.39	-	-
A4YBX0048	304 不锈钢六角 棒 H60	517.22	600.08	767.39	13.81	21.80
A4YBX0008	304 不锈钢拉杆 Φ 5	19.03	19.34	22.02	1.61	12.16

E. PCB 基板类

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单价	2022 年单价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下降%
A4YJB101	1.0 基板 (1040*1250) (26.5 线板)	50.58	65.31	108.65	22.55	39.89
SYJB431	多维编码器 PCB 板 RS485 输出	143.36	143.36	143.36	-	-
SYJB428	多维编码器 PCB 板 4-20mA 输出	169.91	169.91	169.91	-	-
6YJB141	多维编码器大号电路 PCB 板 (PCB+磁铁) (磁编型号: TMR17A-M4002)	79.65	79.65	79.65	-	-
SYJB331	LPGXY-S 数字罗盘测斜仪 采集 PCB 板 Y443	424.53	439.95	439.95	3.51	-

由上表可知，报告期内，公司主要原材料中的芯片及其它元件类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类和 PCB 基板类价格均呈下降趋势，尤其占比最大的芯片及其它元件类原材料价格下降最为显著，导致报告期内直接材料成本占营业成本的比例不断下降。

②2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，直接人工成本占营业成本的比例分别为 26.73%、23.91%和 20.41%，报告期内直接人工成本占营业成本的比例逐年上升主要原因为受疫情因素影响 2022 年度员工出勤率低，自 2023 年开始，员工出勤恢复正常，同时公司不断增加员工社会保险的缴纳比例，直接人工占营业成本的占比随之上升。

③2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，制造费用占营业成本的比例分别为 12.70%、13.25%和 12.51%。2023 年度制造费用占营业成本比例较 2022 年度有所上升的主要原因为公司为提高产品测量精度，自 2022 年 11 月增加自动化数控车床和检测设备，导致折旧增加。2024 年 1-6 月度制造费用占营业成本比例较 2023 年度有所下降的主要原因为公司自 2023 年 11 月开始新增厂房光伏发电项目，用电量下降，制造费用占营业成本的占比随之下降。

④2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，货运费及其他占营业成本的比例分别为 3.53%、3.49%和 3.14%。2024 年 1-6 月和 2023 年度货运费及其他占营业成本比例较 2022 年度有所上升的主要原因为 2022 年度起公司逐步开发了境外市场，2024 年 1-6 月和 2023 年度境外收入不断的增加，相关运费随之增长所致。

综上，报告期内公司营业成本随收入规模呈持续增长趋势，因主要原材料价格逐年下降，营业成本构成总体呈下降趋势。

3) 期间费用变动分析

2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度期间费用占当期营业收入的比例分别为 22.76%、22.12%和 24.72%。报告期内，公司期间费用占当期营业收入的比例整体较为稳定，其中 2022 年度期间费用占营业收入的比重相对较高，主要原因为 2022 年度营业收入相对较少而修理费和利息支出等相对较多所致。

4) 毛利、净利润与扣非净利润变动分析，量化分析公司 2021 年、2022 年利润水平较低、最近一期业绩大幅增长的原因及合理性

①由上表知，随着公司位移传感器系列产品收入规模和毛利率的逐步提升，公司各报告期毛利、净利润和扣非净利润均呈增长趋势。

②2024 年 1-6 月、2023 年度、2022 年度和 2021 年度当期非经常性损益分别为 2,286,237.09 元、947,908.56 元、5,298,078.45 元、1,433,176.51 元。公司的非经常性损益主要为计入当期损益的政府补助、同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益和支付税收滞纳金等。2022 年度，公司的非经常性损益较 2021 年度增加较多，主要是公司 2022 年度收到企业生产发展扶持资金，一次性确认其他收益 8,534,300 元，支付税收滞纳金 4,961,064.28 元，使得当年的非经常性损益增加；2023 年度公司的非经常性损益金额较 2022 年度减少，主要为当期收到的政府补助金额有所

减少；2024 年 1-6 月公司的非经常性损益金额较 2023 年度增加，主要是因为 2023 年度存在当期同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益 -1,930,564.05 元所致。

③2024 年 1-6 月、2023 年度、2022 年度和 2021 年度，公司扣非后净利润分别为 9,130,286.27 元、17,145,156.65 元、5,827,819.58 元和 4,631,084.75 元，2021 年、2022 年扣非后净利润相对较低，而 2024 年 1-6 月和 2023 年度扣非后净利润相对较高。其中：

A.2022 年度扣非后净利润较 2021 年度增长 1,196,734.83 元，增长比例为 25.84%，主要原因为 2022 年度营业收入较 2021 年度增长 24.63%所致，具体详见本问询问题 1.（1）的回复。

B.2023 年度扣非净利润较 2022 年度增长 11,317,337.07 元，增长比例为 194.20%，主要原因为，2023 年度公司传感器系列产品单位成本的下降以及销量和单价的不断提高，导致公司 2023 年度毛利较 2022 年度增加 10,806,424.42 元。

C. 2024 年 1-6 月扣非净利润占 2023 年度全年的比例为 53.25%，超过均值 3.25 个百分点，主要原因为，2024 年度公司传感器系列产品整体单位成本的下降以及销量和单价的不断提高，导致公司 2024 年度毛利率较 2023 年度提高了 3.98 个百分点，因此最近一期扣非净利润随之提高。

（5）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性。

截至 2024 年 8 月 31 日，公司期后经营情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7-8 月	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
收入	1,477.22	4,405.87	8,203.65	6,962.20
毛利率	51.16%	50.88%	46.89%	39.73%
净利润	421.09	1,141.65	1,809.31	1,112.59
经营活动产生的现金流量净额	809.37	1,598.50	2,438.19	1,089.09

截至报告期末，公司在手订单金额为 1,661.89 万元；2024 年 7-8 月公司营业收入为 1,477.22 万元，净利润为 421.09 万元，经营活动产生的现金流量净额为 809.37 万元，期后营业收入、净利润及经营活动产生的现金流量净额分别达到 2023 年度全年的 18.01%、23.27%和 33.20%，且期后毛利率水平平均高于报告期内各期毛利率水平。

综上，公司期后经营情况良好，业绩增长具有可持续性。

请主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售的要求进行补充核查，发表明确意见。

【主办券商回复】

（1）核查程序

1) 访谈公司管理层及销售业务负责人员，了解公司境外销售收款业务相关的内部控制流程，并对公司销售业务执行穿行测试，评价并确认公司内部控制运行有效性；同时查阅公司与主要国外客户的合同，了解了公司外销情况，包括主要进口国和地区情况，主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容，境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率以及与内销毛利率的差异和差异原因，相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，出口退税、运费及保险费，进口国和地区的有关进口政策、汇率变动对公司持续经营能力的影响；查询公开网站并结合访谈，确认公司已取得进口国要求具备的资质、许可文件、报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形，主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系及资金往来；经核查，以上情况与公司回复相符，不存在不一致的情形。

2) 查阅公司境外销售收入明细表，了解公司境外销售收入规模、毛利率、主要境外客户的区域分布等情况；

3) 对公司报告期内的境外销售收入执行细节测试，检查相应的销售合同、销售订单、出库单、出口报关单、收款等关键单据，核实确认收入的真实性；

4) 对境外销售收入执行截止测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

5) 查阅公司审计报告，取得主要国外客户函证回函及邮件回复。

6) 登录了国家外汇管理局数字外管平台, 查询了出口报关及收款的相关信息, 境外收入与外汇管理局出口报关数据。查阅公司, 外销客户应收账款与销售收入明细账、期后银行流水, 核查各报告期后外销结汇回款情况。

(2) 核查结论

经以上核查程序, 主办券商认为:

1) 公司境外销售收入真实、准确、完整, 境外销售收入确认符合《企业会计准则》规定。报告期内境外销售收入与海关报关数据存在一定差异且差异具备合理性, 境外销售与出口退税、运费及保险费匹配; 境外销售业务发展趋势良好, 不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2) 对于公司境外销售业务的合规经营情况, 公司在销售所涉国家和地区依法取得了从事相关业务所必需的资质、许可, 报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形; 公司境外销售结算方式、跨境资金流动、结换汇等情况符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

请主办券商及会计师核查上述事项, 说明针对营业收入的核查方式及程序, 发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论, 对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 主办券商对上述事项进行核查情况。

1) 访谈公司管理层和销售人员, 了解公司行业上下游发展与竞争情况, 了解其他业务收入中管材管件、轨距尺配套产品和材料购销相关的实物和资金流转、定价政策和结算方式等情况, 了解境外销售相关情况, 以及报告期主要产品价格和毛利率变化情况。

2) 取得报告期各期位移传感器产品单价、数量明细表, 及同行业可比公司公开资料, 分析公司收入和毛利率变动趋势, 确认公司收入增长的合理性, 且变动趋势与同行业可比公司基本一致。

3) 取得其他业务收入明细表, 检查相关主要购销合同、发票和发货单等, 确认公司产品销售均为买断式销售, 采用总额法确认收入符合《企业会计准则》规定。

4) 取得境内外主要客户销售合同，查阅主要销售条款，确认公司披露的相关收入确认时点无误。

5) 取得公司收入、成本构成、费用构成明细表，以及传感器系列产品销售数量和价格明细表，对各期经营数据变动进行对比分析，确认公司披露数据准备，业绩变动原因真实、合理。

6) 取得在手订单和期后订单明细表，查阅相关订单资料，取得期后财务报表，确认公司业绩增长的稳定性及可持续性。

(2) 针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

1) 获取公司销售内控制度，访谈公司相关部门负责人，了解内外销业务开展流程、确认收入确认时点及依据的准确与合理性；

2) 对收入执行穿行测试与控制测试程序，了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，判断收入确认的准确性，同时将报告期内增值税纳税申报表、企业所得税纳税申报表等有关纳税资料所载明的有关财务数据与公司营业收入明细表进行比较，并核对一致；

3) 通过企查查等公开信息平台，查询主要客户的成立时间、注册资本、经营范围等资料，了解主要客户销售的真实性；

4) 对收入执行截止性测试，根据销售明细账，选取各报告期末截止日前后一段时期的几笔凭证，从明细账、记账凭证追查至销售发票、出库单；选取各报告期末截止日前后一段时期的出库单、销售发票，追查至记账凭证、明细账，核实收入的截止情况，确认收入记录在正确的会计期间；

5) 根据客户收入金额大小排序及随机抽样相结合的方式，选取范围包括报告期内收入前五大客户、主要新增客户、客户与供应商重叠的主要客户等。通过现场及视频询问等走访方式进行访谈，确认公司对客户销售内容、金额、占比、协议签订情况及主要内容、销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等。报告期内，具体访谈客户销售收入及占营业收入比例情况如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
收入总金额	44,058,664.01	82,036,503.42	69,622,021.27
走访确认金额	7,721,181.38	13,090,587.28	11,281,975.80
走访确认比例	17.52%	15.96%	16.20%

因公司客户数量众多且交易较为分散，因此走访方式确认的收入金额相对较小。

6) 对客户实施函证，同时结合应收账款函证，核实交易额的真实性及准确性；函证具体情况如下：

单位：元

类别	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入总额	44,058,664.01	82,036,503.42	69,622,021.27
发函数量	1,096	1,097	2,311
当期交易客户数量	5,594	8,556	7,275
发函金额	31,433,198.27	54,053,991.27	67,295,317.83
发函金额比例	71.34%	65.89%	96.66%
发函占当期交易数量占比	19.59%	12.82%	31.77%
回函确认金额	24,830,728.65	44,094,101.89	55,311,179.54
回函数量	817	812	1,832
回函确认占营业收入总额比例	56.36%	53.75%	75.41%
替代测试确认占营业收入比例	14.98%	12.14%	21.25%

2024年1-6月、2023年度和2022年度函证确认收入占营业收入比例分别为**56.36%**、**53.75%**和75.41%；执行替代程序后，确认收入占营业收入比例分别为**71.34%**、**65.89%**和96.66%，**报告期内发函及替代测试确认收入比例占合计营业收入比例达到了78.06%**。

7) 对公司销售回款情况进行核查。经核查，公司销售回款情况良好；

8) 根据明细账，选取各报告期末截止日前后一段时期的几笔凭证，从明细账、记账凭证追查至发票、出库单等；选取各报告期末截止日前后一段时期的出库单，追查至发票、记账凭证、明细账，查看是否存在跨期情形。经核查，公司收入确认不存在跨期情形。

9) 对各类产品营业收入和毛利率进行分析性复核, 确认报告期内收入波动合理性与准确性。

(2) 核查结论

经以上核查程序, 主办券商认为, 公司报告期内营业收入是真实、完整和准确的。

2. 关于主要客户和供应商。

公司客户较分散; 主要客户及供应商普遍存在注册资本较小且未缴足、参保人数较少; 必感电子(苏州)有限公司 2021 年成立、最近一期即成为公司主要客户; 公司与襄阳海特测控技术有限公司存在客商重合情形; 公司销售人员 17 名。

请公司补充披露主要客户与主要供应商重合的具体情况, 包括但不限于名称、报告期各期销售和采购金额及占比。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(四) 主要供应商与主要客户重合的情况”补充披露如下:

“报告期内, 公司存在主要供应商与主要客户重合的情况。具体情况如下:

单位: 元

合作主体	项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
襄阳海特测控技术有限公司	销售	2,363,703.41	5.36%	3,179,581.86	3.88%	2,254,943.06	3.24%
	采购	0	0	641,975.26	1.47%	330,973.45	0.68%

襄阳海特主营业务为轨道交通专用设备、铁路专用测量或检验仪器的研发设计、生产制造业务, 拥有铁路部门颁发的《铁路专用计量器具新产品技术审查证书》资质, 以及铁路专用计量器具相关的专利及技术。公司生产的直线和倾角位移传感器作为终端位移数据采集分析系统, 是襄阳海特生产销售的轨距尺产品核心零部件, 公司通过向襄阳海特销售轨距尺及相关产品, 能够将产品市场拓宽到轨道交通应用领域, 提升市场销售份额, 因此公司选择向襄阳海特销售产品。

报告期内公司自襄阳海特采购产品主要为日本 muRata 的集成电路产品, 该产品

为公司传感器相关产品所必须的原材料之一，襄阳海特作为该产品在襄阳区域内的代理商，采购该产品较公司更具渠道优势；同时公司在每笔材料采购前，通过向合格供应商询价、比价的方式，确定上述集成电路产品的供应商。因此报告期内，公司存在向襄阳海特采购产品的情形。

综上，襄阳海特既是公司供应商，又是公司客户具有合理性和必要性。

报告期内，除襄阳海特外，公司不存在其他主要供应商与主要客户重合的情况。”

请公司补充说明：（1）报告期各期客户数量及变化情况，公司是否存在经销商或贸易商销售模式，如有请进一步补充披露并核查；（2）结合公司产品应用领域、周期（生产、使用、复购）、价值、客户类型等详细说明公司客户分散度较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，公司销售工作如何开展，销售人员数量是否能够满足日常营销工作需要；（3）列表梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少，成立时间较短即开展大额合作的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在潜在关联关系或其他利益安排；是否存在前员工设立的供应商或者主要为公司服务的供应商；（4）详细说明公司客商重合的原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入。

【公司回复】

（1）报告期各期客户数量及变化情况，公司是否存在经销商或贸易商销售模式，如有请进一步补充披露并核查。

回复：

1）报告期内公司有交易记录的客户数量情况如下：

单客户销售额	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
5000 元以下	4,286	6,481	5,343
5000 元至 10 万元	1,231	1,923	1,796
10 万元以上	77	152	136
合计	5,594	8,556	7,275

报告期内，公司客户数量不断增加，主要原因是公司不断加强市场开发力度，尤其是 2022 年以来，公司加强了对线上销售渠道的开拓，线上销售的单客户成交额较线下低，但线下取得的客户受众更广，客户数量较大，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月客户数量具有较大增长。

2) 销售模式

公司采用直销为主的销售模式，依托公司稳定的产品质量和售后服务，公司市场部通过目录拜访、电话销售、电子商务等多渠道获取客户订单。针对上述意向客户订单，公司采用统一的定价策略，由销售人员在具体客户报价阶段，充分考虑市场行情、客户定位、销售规模、生产工艺及技术难易程度等因素，在各类产品定价表的基础上，通过商务谈判确定产品价格以及交付期限、结算方式等合同内容。在此定价机制下，对于意向的直接使用客户或贸易商客户，公司未进行经销、代销、直销等类型的区别划分，通过统一定价策略进行合作，公司未采用经销商、贸易商的销售模式。

除上述直销的销售模式外，公司拥有天猫、京东、阿里巴巴等多个线上电商销售平台的渠道，采用电商模式进行销售，电商模式下客户通过电商平台自主进行产品选择与购买，公司按照客户下单及付款情况安排发货，对下单客户是否为贸易商客户或直接用户不进行区分，公司未采用经销商、贸易商的销售模式。

(2) 结合公司产品应用领域、周期（生产、使用、复购）、价值、客户类型等详细说明公司客户分散度较高的原因及合理性，是否符合行业惯例，公司销售工作如何开展，销售人员数量是否能够满足日常营销工作需要。

回复：

1) 公司主要产品为位移传感器，包括直线位移传感器、角度位移传感器、倾角位移传感器三大系列，产品涵盖拉杆式直线位移传感器（KTC1）、磁致伸缩位移传感器（MTM、MTL）和拉绳位移传感器等各类型国内外市场普遍应用的传感器产品千余种，位移传感器品类齐全，在工业自动化控制、工程施工、精密仪器制造、轨道交通等各个领域都有应用，各市场领域均有客户采购，导致公司客户分散度较高。

2) 位移传感器产品在下游应用领域终端产品中，主要作为设备终端数据采集的零件或元器件的一种，根据下游应用领域的设备制造商生产周期进行复购。公司产品依托稳定的产品质量，在下游客户使用过程中未曾发生重大质量问题纠纷，不存在大规

模退货的情形，公司位移传感器产品能够匹配下游设备的使用周期，复购频率与下游设备制造商生产频率相近；同时位移传感器作为下游用户设备制造过程中的零部件之一，需要与生产设备进行不断测试和磨合，因此客户在选择公司产品作为其零部件之后，公司产品可替代性降低，客户复购比例较高。公司根据上述下游市场现状，制定了稳定的客户开发计划，在维护公司原有客户的基础上，不断提高新客户开发力度，客户数量不断增加，导致客户分散度较高。

3) 位移传感器产品的单价根据产品类型不同，单价区别较大，公司主要产品单价从 60 元至 1000 元上下不等。在终端产品制造过程中，传感器作为设备的零部件材料，一般情况下占整体设备的价值比例较低，因此下游客户采购时会对采购传感器产品的质量稳定性及性能优越性的考虑程度要高于对产品价格的重视程度，公司产品依托稳定的产品质量和性能优势，取得了下游客户的广泛认可，通过不断的客户积累，客户数量不断提升，客户分散度较高。

4) 公司采用了直销为主的销售模式，通过目录拜访、电话销售、电子商务等多渠道获取客户订单，直销的客户数量不断增加，客户分散度增加；同时公司拥有天猫、京东、阿里巴巴等多个线上电商销售平台的渠道，通过线上渠道公司产品受众面更广，依托公司产品稳定的产品质量和优质的性能，线上客户数量不断增加，导致客户分散度较高。

综上，公司主营的位移传感器产品客户分散度较高具有合理性，符合行业惯例。

5) 公司销售业务开展情况，主要采用了线上、线下相结合的方式，公司线下订单主要是通过客户经理对重点客户、重点市场领域进行目录拜访、展会、电话营销等渠道获取；线上订单主要是通过公司各类电子商务平台、网站等渠道获取；同时依托公司稳定的产品质量和售后服务，公司产品品牌知名度不断提高，部分客户通过老客户介绍或通过品牌影响力主动寻求业务合作，以此获取新客户订单。

报告期末，公司及子公司市场销售人员数量共 42 人，其中米朗科技 16 人，深圳米朗 26 人。公司有交易记录的客户数量 2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月分别为 7,275、8,556 和 5,594 个。公司客户数量较多，而销售人员数量相对较少，主要原因如下：

①公司单客户销售金额较小的小客户数量多，每个销售人员可服务客户数量多
报告期内公司客户数量情况如下：

单客户销售额	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
--------	--------------	---------	---------

	客户数量	占比	客户数量	占比	客户数量	占比
5000 元以下	4,286	76.62%	6,481	75.75%	5,343	73.44%
5000 元至 10 万元	1,231	22.01%	1,923	22.48%	1,796	24.69%
10 万元以上	77	1.38%	152	1.78%	136	1.87%
合计	5,594	100.00%	8,556	100.00%	7,275	100.00%

公司业务推广及订单获取方式方面，公司采用线上、线下结合的方式进行。线下产品推广及订单获取，主要是通过客户经理对重点客户、重点市场领域进行目录拜访、展会、电话营销等渠，该等客户群体的数量较少，但是单客户采购订单金额较大，对于线下重点客户的开发和维护需要较多精力和较长周期。线上产品推广主要是公司通过电子商务平台、网站等渠道进行订单获取，其中通过电子商务平台渠道销售的客户受众更广，单客户销售金额较少，线上客户系主动联系购买产品，线上客户的开发和维护所须精力较少。公司销售人员对单客户销售金额在 5000 元以下的订单，所须的维护成本及精力较少，每个销售人员能够服务的客户数量较多，而报告期内公司单客户销售金额 5000 元以下的客户数量占客户总数量的比例较高，因此销售人员数量较少但能够满足公司日常营销工作需要。

②公司销售团队完备且销售负责人营销能力强

公司及子公司现有市场销售人员数量共 42 人，其中米朗科技 16 人，深圳米朗 26 人，通过公司建立的线上与线下相结合的销售网络体系，为客户提供销售服务。线上客户的营销，尤其是电子商务平台客户的营销与维护，对公司销售人员精力的分担较少，每个销售人员能够服务的客户数量较多，公司销售人员能够满足日常营销工作需要。同时公司市场营销负责人营销能力较强，米朗科技市场部的销售团队由分管销售的副总经理、市场部部长任琴负责，深圳米朗作为主营业务为产品销售的子公司，董事、市场总监任龙全面负责市场开发与销售业务。二人深耕位移传感器领域多年，一直负责市场营销及客户开发业务，对于销售团队管理及线下重点客户的开发维护具有丰富的经验，对新客户开发具有较强的营销能力。

③公司性能稳定，存量客户可替代性较低，复购率高

公司产品品类众多，不同型号产品满足客户不同的采购需求，因此客户在首次采购时会对产品的型号、性能、指标参数等进行详细咨询，客户首次产品成交并应用到设备整机生产后，在公司产品性能稳定性的情况下，可替代性降低，因此存量客户的复购率提高，存量客户的销售无需过多人员进行开发和维护。

④品牌效应的提升减少销售人员开发投入

随着公司产品品牌知名度的不断提高，新客户通过网站、电商以及存量客户的介绍等渠道，主动寻求与公司的业务合作，营销人员通过对客户问题解答及维护便可以完成新客户开发，对销售人员的数量要求降低。

综上，公司销售人员数量较少的情况下，能够满足日常营销工作需要。

(3) 列表梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少，成立时间较短即开展大额合作的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响，公司是否存在与供应商人员、场地混同，是否存在大额预付、退款等异常资金往来，是否存在潜在关联关系或其他利益安排；是否存在前员工设立的供应商或者主要为公司服务的供应商。

回复：

1) 报告期内公司主要供应商情况如下：

单位：万元、人

供应商名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	实收资本	社保缴纳人数	实际控制人	主要股东
深圳东方启峰科技有限公司	2011/7/1	2013 年	100	100	8	杨子峰	杨子峰持股 90%
上海贺利氏工业技术材料有限公司	1994/9/19	2014 年	810 万美元	810 万美元	194	贺利氏国际有限公司(德国)	贺利氏国际有限公司持股 100%
湖北恒延铝业有限公司	2009/4/28	2014 年	1500	1500	110	严若军	严若军持股 60%
上海丰宝电子信息科技有限公司	2006/4/27	2018 年	310 万美元	310 万美元	69	香港联宝精工有限公司	香港联宝精工有限公司持股 80%
长沙荣嘉化工有限公司	2015/11/10	2022 年	1000	681	7	黄伟忠	黄伟忠持股 99.9%
东莞市宝煜机械有限公司	2015/1/7	2019 年	1000	1000	15	任鹏	任鹏持股 90%

供应商名称	成立时间	开始合作时间	注册资本	实收资本	社保缴纳人数	实际控制人	主要股东
深圳市诚硕鑫精密科技有限公司	2017/8/25	2017 年	200	100	11	赵建超	赵建超持股 50%，深圳市维奇精密机械有限公司持股 50%。
广东日臻尚勤技术有限公司	2010/1/26	2012 年	500	500	14	张祖勤	张祖勤持股 85%
天津贝宏建筑工程有限公司枣阳分公司	2023/8/24	2023 年	-	-	0	杨昌志	北京建华有业建设工程有限公司持股 100%
广州市片冈贸易有限责任公司	2014/7/4	2017 年	50	50	1	陆岩	陆岩持股 52%
深圳市德瑞泰电子有限公司	2000/8/4	2020 年	550	300	37	季辉	深圳市瑞吉科技有限公司持股 45.45%

根据上述供应商基本情况显示，公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少、成立时间较短即开展大额合作的供应商主要有深圳东方启峰科技有限公司和深圳市诚硕鑫精密科技有限公司、天津贝宏建筑工程有限公司枣阳分公司三家公司，三家供应商的基本情况如下：

①深圳东方启峰科技有限公司（以下简称“东方启峰”）

东方启峰注册资本 100.00 万元，实缴出资 100.00 万元，控股股东杨子峰出资 90.00 万元，持股比例 90%，为东方启峰的实际控制人，其主营业务为各类集成电路电子产品、电子元器件产品的销售业务，2022 年度、2023 年度销售收入分别为 950.59 万元、845.02 万元，并非仅为公司提供服务。东方启峰自 2013 年开始与公司合作，为公司提供各类电子类产品，且董监高、实际控制人及员工不存在与米朗科技的关联关系。经营资质方面，东方启峰主营的各类集成电路电子产品、电子元器件产品的销售业务无前置许可要求，公司经营范围涵盖上述主营业务内容。

②深圳市诚硕鑫精密科技有限公司（以下简称“诚硕鑫”）

诚硕鑫注册资本 200.00 万元，实缴出资 100.00 万元，股东赵建超持股 50.00%，

股东深圳市维奇精密机械有限公司持股 50.00%，实际控制人为赵建超及王明范，其主营业务为各类五金件的生产加工与销售业务。2023 年度销售收入 449.68 万元，并非仅为公司提供服务。诚硕鑫自 2017 年与公司开始合作，为公司提供各类五金件产品及定制五金件加工服务，且董监高、实际控制人及员工不存在与米朗科技的关联关系。经营资质方面，诚硕鑫主营的各类五金件的生产加工与销售业务无前置许可要求，公司经营范围涵盖上述主营业务内容。

③天津贝宏建筑工程有限公司枣阳分公司（以下简称“天津贝宏枣阳分公司”）

天津贝宏枣阳分公司系天津贝宏建筑工程有限公司在枣阳市设立的分支机构，天津贝宏的注册资本 8,192.00 万元，实缴出资 8,192.00 万元，股东北京建华有业建设工程有限公司持股 100.00%，社保缴纳人数 102 人，在全国范围内设立 1219 家分支机构，主要开展分布式光伏项目的设计安装服务业务。公司与天津贝宏枣阳分公司采购项目为屋顶 545W 屋顶分布式光伏发电系统承包服务，其董监高、实际控制人及员工不存在与米朗科技的关联关系。虽然公司供应商天津贝宏枣阳分公司成立时间较短且社保缴纳人数较少，但作为总公司的天津贝宏具备分布式光伏发电项目的各类建筑企业资质、电力资质、施工劳务资质等，公司经营范围涵盖上述主营业务内容。

米朗科技在选择供应商合作时，主要考虑供应商提供产品质量、价格、供货周期、产品品类完整度、结算方式、售后服务等方面，在符合公司产品采购要求后，对于初次合作的供应商进行小批量采购，验证供应商信誉程度良好后，根据公司采购计划进行长期业务合作。同时由于公司原材料中电子元器件、五金件涉及品类众多，因此公司会选择上游贸易供应商进行多品类、批量化采购，以此减少逐个电子元器件、五金件采购造成的采购效率较低且价格偏高情形，公司通过东方启峰、诚硕鑫进行批量化采购具有合理性。米朗科技屋顶分布式光伏发电项目的采购是根据询价、比价的方式，并结合供应商的施工服务能力进行的采购，同期提供屋顶分布式光伏发电项目的供应商还有武汉腾江电力工程有限公司，米朗科技对两家供应商的采购服务单价一致，因此向天津贝宏枣阳分公司具有合理性。

上述供应商东方启峰、诚硕鑫虽然存在注册资金较少、参保人数较少的情形，但是通过多年的合作经历，双方不存在重大业务纠纷及潜在纠纷，不存在大规模退换货的情形，与公司合作稳定，不存在对公司持续稳定经营产生潜在不利影响的情形；供

应商天津贝宏枣阳分公司虽然存在注册资金较少、参保人数较少的情形，但其总公司天津贝宏具备较强的服务能力，且双方就公司屋顶 545W 分布式光伏发电系统项目未发生纠纷及潜在纠纷，不存在对公司持续稳定经营产生潜在不利影响的情形。

2) 公司与主要供应商的关联关系情况

报告期内，公司与关联方襄阳海特存在关联采购的情形，公司自襄阳海特采购的原材料主要为公司部分传感器系列产品所必须的两种型号集成电路。除关联方襄阳海特外，报告期内公司主要供应商均不存在与公司的关联关系，不存在人员、场地混同的情形；报告期内与主要供应商存在预付账款的情形，该等预付账款为公司正常业务预付货款产生，账龄均在 1 年以内，不存在大额预付、退款等异常资金往来情况；公司与上述主要供应商之间不存在潜在关联关系或其他利益安排，不存在前员工设立的供应商或者主要为公司服务的供应商。

(4) 详细说明公司客商重合的原因及合理性、收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入。

回复：

报告期内，公司存在客商重合的情形系公司与关联方襄阳海特之间的关联采购及关联销售业务。

襄阳海特主营业务为做轨道交通检测产品的研发、生产与销售业务，主要产品有轨距尺、站台尺、直距尺等，公司拥有铁路部门颁发的《铁路专用计量器具新产品技术审查证书》资质，以及相关知识产权及专有技术。公司向襄阳海特销售的产品主要为自产的轨道交通检测用轨距尺配套产品，销售具有合理性。

同时襄阳海特拥有 muRata 春田品牌集成电路的采购渠道优势，报告期内公司未能取得从 muRata 国内总代理处直接购买集成电路产品的通道，公司为满足传感器产品日常生产需要，遂通过具备采购渠道优势的襄阳海特进行关联采购，采购具有合理性。

报告期内，公司对于对襄阳海特采购、销售以及资金拆借相关的收付款均分别按款项性质核算，不存在收付相抵的情况，公司对于襄阳海特的原材料采购业务为买断式采购，签订原材料采购合同而非委托加工合同，且购买的上述原材料与报告期内的

对襄阳海特的销售业务无对应关系，采购及销售真实，不存在虚增收入的情况。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对主要客户及供应商的核查方式、金额、比例、结论，详细说明针对公司客户分散度较低采取的具体核查措施及有效性，对公司收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 主办券商对上述事项进行核查情况

1) 获取公司报告期内有交易记录的客户名单，了解公司报告期内客户数量变动情况，并访谈公司主要负责人员，了解公司销售模式及产品定价机制，确认公司采用直销模式的合理性。

2) 获取并查验了公司与各电商平台的合同，了解线上业务模式；对线上的销售订单执行穿行测试，具体了解线上电商模式下公司对客户的销售模式。

3) 访谈公司主要负责人员，了解公司产品市场应用领域及行业发展概况，了解产品的市场竞争优势，分析确认公司客户分散度较高的合理性。

4) 获取并核查公司销售人员基本情况，获取公司主要销售负责人员简历，了解公司销售人员分配情况，了解公司销售人员与业务匹配情况。

5) 通过企业信息查询网站查询主要供应商信息，了解其工商基本信息、股权结构及实控人信息；并结合获取的供应商缴纳社保证明资料等，了解主要供应商基本情况。

6) 访谈主要供应商负责人员，了解供应商与公司的合作情况，了解供应商与公司的关联关系，确认公司与供应商之间业务合作的真实准确性。

7) 获取并核查公司与关联方襄阳海特的采购及销售业务合同、发票相关凭证，并通过访谈公司及襄阳海特的业务负责人员，了解确认公司与襄阳海特购销业务合作历史、客商重合的原因及合理性。

(2) 针对主要客户及供应商的核查方式、金额、比例、结论，详细说明针对公司客户分散度较低采取的具体核查措施及有效性，对公司收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

1) 针对主要供应商的核查

①核查程序：

A.查阅公司采购合同，了解公司采购内容、采购价格、约定信用周期、质量控制措施、结算方式及违约责任等；

B.走访核查公司主要供应商，了解供应商基本情况、与公司的合作情况、业务模式、采购规模等。

C.函证报告期内各期公司向供应商采购金额；

D.通过企业信息查询网站查询公司报告期内主要供应商信息，了解其成立时间、注册资本、实收资本、股权结构、参保人数等情况；

E.查询公司应付账款、预付账款明细账；

F.核查主要供应商合同、发票、入库单等原始单据。

②核查金额及比例：

A.走访供应商比例

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
走访供应商数量	14	14	13
走访供应商采购金额	398. 16	1, 354. 05	1, 296. 75
走访供应商比例	34. 15%	43. 28%	36. 00%

注：走访供应商比例=走访供应商采购金额/当期采购总额

B.对主要供应商函证比例

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
发函金额	1, 234. 80	3, 232. 99	3, 724. 83
回函确认金额	1, 222. 80	3, 217. 54	3, 719. 50
发函金额占总采购额比例	64. 47%	83. 86%	91. 21%
回函确认金额占比	99. 03%	99. 52%	91. 08%

2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度函证确认供应商采购金额占总采购额比例分别为 99.03%、99.52%和 91.08%。

2) 针对主要客户的核查

①核查程序：

A.查阅公司与主要客户的销售合同，了解销售产品内容、价格、结算方式、违约责任等；

B.走访核查公司主要客户，了解客户基本情况、关联方关系、与公司的合作情况、业务模式、销售规模等；

C.对报告期内销售收入执行函证程序；

D.查询公司应收账款、预收账款明细账；

②核查金额及比例

A.走访客户比例

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
走访客户确认收入合计	772.12	1,309.06	1,128.20
营业收入	4,405.87	8,203.65	6,962.20
走访确认收入占营业收入比例	17.52%	15.96%	16.20%

B.函证程序比例

单位：万元

类别	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
营业收入总额	4,405.87	8,203.65	6,962.20
发函数量	1,096	1,097	2,311
当期交易客户数量	5,594	8,500	7,275
发函金额	3,143.32	5,405.40	6,729.53
发函金额比例	71.34%	65.89%	96.66%
发函占当期交易数量占比	19.59%	12.82%	31.77%
回函确认金额	2,483.07	4,409.41	5,531.12
回函数量	817	812	1,832.00

回函确认占营业收入总额比例	56.36%	53.75%	75.41%
替代测试确认占营业收入比例	14.98%	12.14%	21.25%

2024年1-6月、2023年度和2022年度函证确认收入占营业收入比例分别为**56.36%、53.75%和75.41%**；执行替代程序后，确认收入占营业收入比例分别为**71.34%、65.89%**和96.66%。

3) 针对公司客户分散度较高，主办券商还履行了以下核查程序：

①核查程序

A.对收入执行穿行测试与控制测试程序，了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性，判断收入确认的准确性，同时将报告期内增值税纳税申报表、企业所得税纳税申报表等有关纳税资料所载明的有关财务数据与公司营业收入明细表进行比较，并核对一致；

B.对收入执行截止性测试，根据销售明细账，选取各报告期末截止日前后一段时间的几笔凭证，从明细账、记账凭证追查至销售发票、出库单；选取各报告期末截止日前后一段时期的出库单、销售发票，追查至记账凭证、明细账，核实收入的截止情况，确认收入记录在正确的会计期间；

C.针对线上客户，核查网上店铺后台导出交易记录，将电商后台的交易记录与公司线上销售业务的财务数据进行核对，并查阅报告期内电商平台的销售回款银行流水，核查回款客户名称；

D.通过企业信息查询网站查询公司报告期内主要客户信息，了解其成立时间、注册资本、实收资本、股权结构、参保人数等情况；

②核查结论

经过上述针对公司客户及收入的核查程序，主办券商认为，公司报告期内营业收入是真实、完整和准确的。

3. 关于报告期内重大资产重组。

根据公开转让说明书，公司于2023年9月收购了任志胜、任龙、任亚辉持有的深圳市米朗科技有限公司100.00%的股权。请公司补充披露：（1）公司收购上述资产的背景、原因及其必要性；（2）深圳市米朗科技有限公司的所属行业、主营业务、主要产品、收入构成情况、人员转移情况、客户转移情况及其稳定性等；（3）交易

定价的依据及其公允性、评估方法和评估结果、评估定价过程是否审慎；（4）深圳市米朗科技有限公司 2023 年 1-9 月亏损的原因、2023 年第 4 季度经营业绩情况，该次重大资产重组对企业资产总额、营业收入、净利润的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定、相关税务处理是否合法合规、相关资产重组是否具有商业实质、是否存在损害公司利益的情况，是否存在纠纷或潜在争议。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“2、偶发性关联交易”补充披露如下：

“（5）其他事项

☒适用 ☐不适用

报告期内，公司存在为解决同业竞争，而向实际控制人全资收购子公司股权的情况，具体如下：

项目	关联方	转让份额	转让比例	转让价格 (万元)	定价依据
2023 年 9 月 19 日，公司完成收购深圳米朗 100.00% 的股权的工商变更手续	任志胜、任龙、任亚辉	深圳米朗 2,655.00 万元出资份额（实缴 2,655.00 万元）	深圳米朗 100.00% 出资比例	3,064.22	和信会计师事务所（特殊普通合伙）和信专字 2023 第 080192 号《审计报告》，2023 年 1 月 31 日深圳米朗经审计的净资产为 3,018.71 万元。在审计报告基础上进行资产评估，以中鸿诚（北京）资产评估有限公司中鸿诚评字[2023]第 E-6244 号《评估报告》所载的净资产评估价值 3,064.22 万元为定价依据。

①公司收购上述资产的背景、原因及其必要性：

深圳米朗为公司控股股东、实际控制人任志胜、任龙、任亚辉投资的公司，且主营业务为位移传感器系列产品的销售，与米朗科技构成同业竞争。深圳米朗销售的是米朗科技的产品，关联销售占米朗科技的销售收入比例较高。通过本次收购，解决了与深圳米朗的同业竞争问题，且能达到减少关联交易之目的，具备必要性。

②深圳市米朗科技有限公司的所属行业、主营业务、主要产品、收入构成情况、人员转移情况、客户转移情况及其稳定性等：

深圳米朗主要从事位移传感器系列产品的销售业务，无生产环节，所属行业为批发零售业。深圳米朗的主要产品为位移传感器系列产品。

报告期内，深圳米朗的收入构成情况如下：

单位：元

产品或服务	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
位移传感器	16,805,548.16	99.91	28,254,411.95	99.89	26,206,177.40	99.88
其他	15,412.84	0.09	30,825.69	0.11	30,825.69	0.12
合计	16,820,961.00	100.00	28,285,237.64	100.00	26,237,003.09	100.00

米朗科技收购深圳米朗后，深圳米朗仍独立运营，不存在人员转移、客户转移等情形，深圳米朗的人员及客户具有稳定性。

（3）交易定价的依据及其公允性、评估方法和评估结果、评估定价过程是否审慎。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“五、报告期内的重大资产重组情况”中补充披露如下：

“1、关于交易定价的依据及其公允性、评估方法和评估结果、评估定价过程的审慎性

（1）交易定价的依据及公允性

根据中鸿诚（北京）资产评估有限公司出具的评中鸿诚字（2023）第 E-624 号评估报告，深圳米朗科技有限公司收购即评估基准日的净资产评估值为 3,064.22 万元。经双方协商确定，公司收购深圳米朗科技有限公司 100.00%股权事项定价上述评估报告所在净资产评估值为准，作价具备公允性。

（2）交易定价的评估方法

中鸿诚（北京）资产评估有限公司采用资产基础法，以持续经营为前提对标的进行评估，评估基准日资产负债表表内及表外各项资产和负债可以识别，可识别的各项资产和负债根据具体情况均可采用适当的评估方法进行单独评估，被评估单位不存在对评估对象价值有重大影响且难以识别和评估的资产或者负债。

(3) 交易定价的评估结果

委托评估的深圳市米朗科技有限公司基准日资产审计后账面价值 3,690.60 万元，评估价值 3,736.12 万元，增值 45.51 万元，增值率 1.23%。负债审计后账面价值 671.90 万元，评估价值 671.90 万元，增值 0.00 万元，增值率 0.00%。股东全部权益审计后账面价值 3,018.71 万元，评估价值 3,064.22 万元，增值 45.51 万元，增值率 1.51%。

中鸿诚（北京）资产评估有限公司经实施现场调查、市场调查、询证和评定估算等评估程序，采用资产基础法评估结果作为深圳市米朗科技有限公司股东全部权益在评估基准日 2023 年 1 月 31 日市场价值的最终评估结论为 3,064.22 万元。具体的评估结果如下：

单位：万元

项目		账面价值	评估价值	增减值	增值率%
		A	B	C=B-A	D=C/A×100%
1	流动资产	1,298.12	1,298.63	0.51	0.04
2	非流动资产	2,392.48	2,437.49	45.01	1.88
3	其中：固定资产	135.44	153.00	17.56	12.97
4	投资性房地产	2,254.27	2,281.72	27.45	1.22
7	递延所得税资产	2.76	2.76		
8	资产总计	3,690.60	3,736.12	45.51	1.23
9	流动负债	671.90	671.90		
10	非流动负债				
11	负债合计	671.90	671.90		
12	净资产（股东全部权益）	3,018.71	3,064.22	45.51	1.51

(4) 评估定价过程是否审慎

根据《中华人民共和国资产评估法》（2016 年中华人民共和国主席令第 46 号）和《资产评估基本准则》（财资〔2017〕43 号）等文件的规定。企业价值评估的基本

方法主要有收益法、市场法和资产基础法。企业价值评估中的收益法，是指将预期收益资本化或者折现，确定评估对象价值的评估方法，收益法常用的具体方法包括股利折现法和现金流量折现法；企业价值评估中的市场法，是指将评估对象与可比公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法，市场法常用的两种具体方法是上市公司比较法和交易案例比较法；企业价值评估中的资产基础法，是指以被评估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业表内及可识别的表外各项资产、负债价值，确定评估对象价值的评估方法。

1) 评估途径适用性分析

根据资产评估行业的相关规定，资产评估师执行企业价值评估业务，应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，分析收益法、市场法和成本法（资产基础法）三种资产评估基本方法的适用性，恰当选择一种或者多种资产评估基本方法。评估企业价值通常可以通过市场途径、成本途径和收益途径进行。

①市场途径适用性分析

市场法是指将评估对象与可比公司或者可比交易案例进行比较，确定评估对象价值的评估方法。市场法常用的两种具体方法是上市公司比较法和交易案例比较法。

上市公司比较法是指获取并分析可比公司的经营和财务数据，计算价值比率，在与被评估单位比较分析的基础上，确定评估对象价值的具体方法。

交易案例比较法是指获取并分析可比企业的买卖、收购及合并案例资料，计算价值比率，在与被评估单位比较分析的基础上，确定评估对象价值的具体方法。

市场法的适用条件是：

A.存在一个活跃的公开市场且市场数据比较充分；

B.公开市场上有可比的交易案例。

考虑到在产权交易市场上不能获取足够数量的股权交易可比案例及其交易信息，同时公司目前经营情况也与上市公司存在巨大差异，不具有可比性，故本次评估不采用市场法。

2) 收益途径适用性分析

本次评估中，对能否采用收益法对深圳市米朗科技有限公司进行估算，本次评估目的是为枣阳市米朗科技有限公司拟股权收购提供价值参考依据，委托人要求评估人员对被评估企业的市场价值予以客观的反映，评估人员根据被评估单位提供的会计报表及现场调查分析，企业近几年正常生产经营，历史经营数据可以参考，但是被评估单位为销售公司，采购完全依赖于公司，被评估单位当前并未确定独立于公司的未来持续盈利模式，未来收益情况无法合理推断，因此无法采用收益法。

3) 成本途径适用性分析

成本途径也称资产基础法，是指在合理评估企业各项资产价值和负债的基础上确定评估对象的评估思路。运用资产基础法评估企业价值，就是以资产负债表为基础，对各单项资产及负债的现行公允价格进行评估，并在各单项资产评估值加和基础上扣减负债评估值，从而得到企业的股东全部权益。基本公式为：

股东全部权益价值=各单项资产评估值之和-负债评估值。

资产基础法适用条件是：

- A.被评估对象处于继续使用状态或被假定处于继续使用状态；
- B.能够确定被评估对象具有预期获利潜力；
- C.具备可利用的历史资料。

本报告被评估单位以持续经营为前提，评估基准日资产负债表表内及表外各项资产和负债可以识别，可识别的各项资产和负债根据具体情况都可以采用适当的评估方法进行单独评估，被评估单位不存在对评估对象价值有重大影响且难以识别和评估的资产或者负债，故可以采用资产基础法。

综上，本次评估采用资产基础法评估，对被评估单位股权价值进行评估，定价过程审慎、合理。”

(4) 深圳市米朗科技有限公司 2023 年 1-9 月亏损的原因、2023 年第 4 季度经营业绩情况，该次重大资产重组对企业资产总额、营业收入、净利润的影响，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定、相关税务处理是否合法合规、相关资产重组是否具有商业实质、是否存在损害公司利益的情况，是否存在纠纷或潜在争议。

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“五、报告期内的重大资产重组情况”中补充披露如下：

“2、关于深圳米朗经营情况，以及会计和税务处理等情况

(1) 深圳市米朗科技有限公司 2023 年 1-9 月亏损的原因

子公司深圳米朗主营业务为位移传感器系列产品的销售业务，报告期内，公司生产的位移传感器系列产品主要通过深圳米朗进行对外销售。2023 年 1-9 月，深圳米朗发生亏损的主要原因如下：

1) 一方面，报告期初深圳米朗存在向公司和股东等关联方的大额关联借款，挂账于其他应收款并相应计提了坏账准备。随着报告期借款的陆续归还，2023 年 1-9 月、2022 年度和 2021 年度，深圳米朗分别转回坏账准备 36,605.09 元、6,016,487.59 元、1,167,569.31 元，导致公司 2023 年度信用减值损失分别较 2022 年度和 2021 年度增加 5,979,882.50 元和 1,130,964.22 元。

报告期内，深圳米朗关联借款金额计提与转回坏账的具体情况如下：

①截至 2021 年 12 月 31 日，深圳米朗其他应收款-湖北米朗科技有限公司 3,372,195 元（5 年以上），期末坏账准备余额为 3,372,195 元；其他应收款-任龙 1,924,808.59 元（5 年以上），期末坏账准备余额为 1,924,808.59 元；其他应收款-任龙任亚辉 570,000.00 元（5 年以上），期末坏账准备余额为 570,000.00 元；因上述其他应收款余额较期初减少而在当期冲回坏账准备合计 1,167,569.31 元。

②截至 2022 年 12 月 31 日，深圳米朗其他应收款-湖北米朗科技股份有限公司 0 元，转回坏账准备 3,372,195 元；其他应收款-任龙 0 元，转回坏账准备 1,924,808.59 元；其他应收款-任亚辉 0 元，转回坏账准备 570,000.00 元，2022 年度共计转回关联方坏账准备 5,867,003.59 元。

③截至 2023 年 9 月 30 日，深圳米朗其他应收款-关联方余额为 0，当期转回关联方坏账金额为 0，因此当期信用减值损失较 2022 年度和 2021 年度大幅增加。

2) 另一方面，2023 年度深圳米朗新增房产原值 8,068,765.66 元，累计折旧相应增加；因部分存货需更新换代和市场价格下降的原因，在本期相应计提了存货跌价 843,208.47 元。

(2) 深圳米朗 2023 年第 4 季度经营业绩情况

单位：元

项目	2023 年第 4 季度	2023 年前 3 季度
营业收入	7,238,550.96	20,885,639.68
净利润	204,939.99	-1,930,564.05
经营活动产生的现金流量净额	1,019,794.13	4,291,706.98

(3) 该次重大资产重组对企业资产总额、营业收入、净利润的影响

截至 2023 年 9 月 30 日，深圳米朗经审计的账面净资产为 28,547,636.61 元，其中实收资本、资本公积和盈余公积分别为 26,550,000.00 元、235,319.72 元、359,115.49 元，期末未分配利润为 1,403,201.40 元。账面资产主要为固定资产，固定资产期末账面价值为 25,804,630.65 元。

本次交易已经于 2023 年 9 月 19 日完成工商变更以及公司章程备案，本次同一控制下企业合并交易完成前后，公司合并报表主要财务指标变动情况如下：

单位：元

项目		总资产	营业收入	净利润
2023-9-30/ 2023 年 1-9 月	合并前	140,681,606.84	56,269,153.39	13,705,056.60
	合并后	138,230,308.29	60,750,169.31	12,303,659.90
	变动比例	-1.74%	7.96%	-10.23%
2022-12-31/ 2022 年度	合并前	87,432,192.26	72,317,663.66	15,110,829.10
	合并后	117,052,740.40	69,622,021.27	11,125,898.03
	变动比例	33.88%	-3.73%	-26.37%

如上表所示，本次交易完成后，公司报告期末合并报表总资产减少 1.74%，主要是因为内部往来抵消所致；营业收入和净利润变动原因主要为内部销售、关联往来坏账计提抵消以及深圳米朗计提存货跌价准备等所致。

（4）重大资产重组中相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

2023 年 8 月 19 日，深圳米朗股东会作出临时股东会决议：同意任志胜将其持有的深圳米朗 80%股权转让给公司，同意任龙将其持有的深圳米朗 10.00%股权转让给公司，同意任亚辉将其持有的深圳米朗 10.00%股权转让给公司，其他股东放弃优先购买权。

1) 母公司报表层面

2023 年 6 月 29 日，中鸿诚（北京）资产评估有限公司出具的《枣阳市米朗科技有限公司拟股权收购所涉及的深圳米朗科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（中鸿诚评字〔2023〕第 E-624 号），确认截至 2023 年 1 月 31 日，深圳米朗科技有限公司经评估净资产总额为 30,642,200 元，交易价格为 1.15 元/股，股权转让价款为 30,642,200 元，账务处理如下：

合并日

借：长期股权投资—深圳米朗 30,642,200 元

贷：银行存款 30,642,200 元

公司以实际支付的股权转让价款 30,642,200 元确认长期股权投资，符合《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》第六条“（一）以支付现金取得的长期股权投资，应当按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出。”的规定。

借：资本公积—股本溢价 2,094,563.39 元

贷：长期股权投资—深圳米朗 2,094,563.39 元

上述会计处理符合《企业会计准则第 20 号—企业合并》第六条“合并方在企业合并中取得的资产和负债，应当按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得

的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。”的规定。

2) 合并报表层面

根据《企业会计准则第 20 号-企业合并》第五条：参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。

2023 年 8 月 19 日，米朗科技召开 2023 年第二次临时股东大会，审议通过了《本公司受让深圳市米朗科技有限公司 100%股权暨关联交易的议案》、《关于〈枣阳市米朗科技有限公司拟股权收购所涉及的深圳市米朗科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告〉的议案》，同意收购任志胜、任龙、任亚辉持有的深圳米朗 100%的股权。

2023 年 9 月 19 日，深圳米朗公司完成本次股权转让的变更登记。

深圳米朗公司股权收购前，任志胜、任龙、任亚辉为深圳米朗的实际控制人；收购后，深圳米朗公司由公司 100%全资控股，同时任志胜、任龙、任亚辉为公司的实际控制人。因此深圳米朗公司在被收购前后由任志胜、任龙、任亚辉最终控制且该控制并非短暂性。综上，公司从任志胜、任龙、任亚辉处收购深圳米朗公司属于同一控制下企业合并。

合并日账务处理：

A. 借：实收资本 26,550,000 元

资本公积 235,319.72 元

盈余公积 359,115.49 元

未分配利润 1,403,201.40 元

贷：长期股权投资 28,547,636.61 元

B. 借：未分配利润 1,762,316.89 元

贷：资本公积 1,762,316.89 元

上述会计除了符合《企业会计准则第 20 号-企业合并》第六条：“合并方在企业合并中取得的资产和负债，应当按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取

得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。”的规定。

综上，公司收购深圳米朗公司属于同一控制下企业合并，相关会计处理准确，符合企业会计准则相关规定。

（5）相关税务处理是否合法合规

主办券商、会计师查阅了与本次重大资产重组相关的评估报告、款项支付凭证、税费缴纳凭证、所得税纳税申报表，本次重大资产重组相关的税务处理及税费缴纳情况如下：

按照《中华人民共和国个人所得税法》、《中华人民共和国个人所得税法实施条例》、《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》（国家税务总局公告 2014 年第 67 号文））税法规定，个人转让股权需要缴纳印花税和个人所得税。

公司购买深圳米朗 3 名自然人股东任志胜（80%）、任龙（10%）、任亚辉（10%）所持的股权转让高于其持有成本，2023 年 8 月 28 日深圳米朗代扣代缴了个人所得税 816,907.89 元和印花税 7,660.54 元。

综上所述，本次重大资产重组相关税务处理合法合规。

6) 相关资产重组是否存在商业实质，是否存在损害公司利益的情况，是否存在纠纷或潜在争议

深圳米朗承担公司的主要销售职能，为集团业务流程不可分割的一部分，能够与公司产生良好的协同效应，本次重组符合公司和全体股东的利益，具有商业实质；本次交易作价公允，不存在损害公司利益的情况；本次交易所涉及相关资产产权权属明晰，并已完成过户转移，重组双方按照约定履行了支付转让价款等义务，本次交易不存在纠纷或潜在争议。”

请主办券商、律师对（1）（2）事项进行核查并发表明确意见，请主办券商、会计师对（3）（4）事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商及律师回复】

（1）核查程序

- 1) 访谈公司管理层，了解报告期内收购深圳米朗的背景及发生的必要性等。
- 2) 查阅深圳米朗工商档案、股权转让协议、公司关于收购深圳米朗的会议资料。
- 3) 查阅深圳米朗审计报告、评估报告，了解定价依据。
- 4) 查阅股权转让款支付凭证。
- 5) 获取公司关于收购的目的说明。

(2) 核查结论

深圳米朗为公司控股股东、实际控制人任志胜及其一致行动人任龙、任亚辉投资的公司，且主营业务为位移传感器系列产品的销售，与米朗科技构成同业竞争。深圳米朗销售的是米朗科技的产品，关联销售占米朗科技的销售收入比例较高。通过本次收购，解决了与深圳米朗的同业竞争问题，且能达到减少关联交易之目的，具备必要性。

米朗科技收购深圳米朗后，深圳米朗仍独立运营，不存在人员转移、客户转移等情形，深圳米朗的人员及客户具有稳定性。

【主办券商及会计师回复】

(1) 核查程序

1) 访谈公司管理层以及本次资产评估机构签字评估师，并查阅本次收购相关评估报告，了解收购深圳米朗交易背景、对公司业务影响，了解评估方法、过程和评估结果，以及评估定价的公允性；

2) 查阅公司本次收购深圳米朗所履行的董事会及股东大会审议程序及相关会议文件、相关工商登记变更资料，以及税收缴纳凭证和会计凭证记录等，核实确认本次交易的会计和税务处理的准备性和合法合规性；

3) 查阅深圳米朗报告期及 2023 年 4 季度财务报表，对主要经营数据进行对比分析，确认财务数据的真实、准确与合理性。

(2) 核查结论

经核查，主办券商认为：

1) 上述交易定价的依据依据中鸿诚（北京）资产评估有限公司出具的评中鸿诚字（2023）第 E-624 号评估报告所载深圳米朗收购基准日净资产评估价值，评估方法和评估结果、评估定价过程是否审慎合理，交易作价公允；

2) 深圳米朗 2023 年 1-9 月亏损的原因具备合理性，2023 年第 4 季度经营业绩情况良好，本次重大资产重组相关会计处理符合《企业会计准则》规定、相关税务处理合法合规。深圳米朗承担了公司的主要销售职能，是公司业务流程不可分割的一部分，能够与米朗科技产生良好的协同效应，本次交易具有商业实质，不存在损害公司利益的情况，不存在纠纷或潜在争议。

4. 关于公司治理。

根据公开转让说明书，任志胜、任龙、任亚辉父子三人合计控制公司 100.00% 的表决权，请公司补充说明：（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况，说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；（3）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。

【公司回复】

（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行

的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

1) 结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有）

公司现有股东 3 人，均为自然人，分别为任志胜、任龙、任亚辉，任志胜与任龙系父子关系，任志胜与任亚辉系父子关系，任龙与任亚辉系兄弟关系，任龙、任亚辉和任志胜为一致行动人。

根据公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表以及出具的相关说明、承诺等文件，并结合对公司主要客户、供应商的访谈，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系以及在公司、客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	公司任职	亲属关系	公司持股情况	客户、供应商处任职或持股的情况
1	任志胜	董事长、总经理、董事会秘书	与任龙系父子，与任亚辉系父子，与任琴系兄妹，李茜系任志胜儿媳	直接持有公司 71.4936% 的股份	无
2	任龙	董事	系任志胜之子，系任亚辉之兄	直接持有公司 14.2532% 的股份	无
3	任亚辉	股东	系任志胜之子，系任龙之弟	直接持有公司 14.2532% 的股份	无
4	王东方	董事、副总经理	无	无	无
5	毕继爽	董事、副总经理	与夏双义系夫妻	无	无
6	任琴	董事、副总经理	系任志胜之妹	无	无
7	陈爱国	监事会主席	无	无	持有襄阳海特测控技术有限公司 10.00% 的出资，并担任监事
8	周柯楠	监事	任志胜配偶周贤芝之侄子	无	无
9	李波	监事	无	无	无
10	李茜	副总经理	与任亚辉系夫妻，系任志胜之儿媳	无	无

11	夏双义	财务总监	与毕继爽系夫妻，任志胜配偶周贤芝姐姐之子	无	无
----	-----	------	----------------------	---	---

除上述情况之外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况。

2) 说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

①公司对关联交易等制定的相关制度

有限公司阶段，公司章程未明确关联交易的审批程序及决策权限，公司仅按照日常经营决策程序来审批相关事项，不违反当时有效的公司章程。

有限公司整体变更设立股份公司后，公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作规定》《关联交易决策管理办法》《对外担保管理制度》《重大投资决策管理办法》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》等一系列规范公司运营的规章制度，进一步完善了公司的内部治理。

相关制度对关联交易、关联担保、资金占用的具体程序进行了规定，主要内容如下：

序号	制度	具体内容
1		关联交易审议事项及标准主要制度条款
1.1	《公司章程》	第三十七条 公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。 公司控股股东及实际控制人对公司和公司其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。 第三十九条 公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过： （六）对股东、实际控制人及其关联人提供的担保。 对外担保应当取得出席董事会会议的三分之二以上董事同意，或者经股东大会批准。未经董事会或股东大会批准，公司不得对外提供担保。 第一百〇六条 董事会确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限为： （一）董事会决定不超过公司最近一期经会计师事务所审计的总资产

		的 30%的对外投资、收购出售资产、委托理财。超过该比例的，董事会应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。 （二）本章程第三十八条规定之外的资产抵押和其他对外担保事项由董事会决定。 对外担保应当取得出席董事会会议的三分之二以上董事同意，或者经股东大会批准。未经董事会或股东大会批准，公司不得对外提供担保。 （三）董事会办理关联交易事项的权限为： 1、公司拟与其关联法人达成的关联交易总额在 300 万元以上且占公司最近经审计净资产绝对值 5%以上的，由董事会作出议案后提交公司股东大会审议，该关联交易在获得公司股东大会批准后实施。 2、公司拟与其关联法人达成的关联交易总额在 1000 万元以上且占公司最近经审计净资产绝对值 3%以上的，除应提交股东大会批准的之外，由公司董事会决定。 3、公司与关联自然人达成的交易金额在 50 万元以上的关联交易。
1.2	《关联交易决策管理办法》	第九条 公司拟与其关联法人达成的关联交易总额在 300 万元以上且占公司最近经审计净资产绝对值 5%以上的，由董事会作出议案后提交公司股东大会审议，该关联交易在获得公司股东大会批准后实施。 任何与该关联交易有利益关系的关联人在股东大会上应当放弃对该议案的投票权。关联股东有特殊情况无法回避时，在公司征得有权部门同意后，可以参加表决，公司应当在股东大会决议中对此作出详细说明。 公司拟与其关联法人达成的关联交易总额在 100 万元以上且占公司最近经审计净资产绝对值 0.5%以上的，除应提交股东大会批准的之外，由公司董事会决定。 公司与关联自然人达成的交易金额在 30 万元以上的关联交易，由公司董事会决定。 除应当由公司股东大会和董事会决定之外的关联交易，由公司总经理批准决定。 第十一条 公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。 第十五条 公司应当聘请具有执行证券、期货相关业务资格的中介机构对交易标的进行审计或者评估。 第十六条 公司与关联人发生的属于购买原材料、燃料和动力，以及出售产品、商品等与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的可以不进行审计或者评估。
2	关联交易审议表决程序主要制度条款	
2.1	《公司章程》	第七十七条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的通知应当充分披露非关联股东的表决情况。 股东大会审议关联交易事项按照以下程序办理： （一）股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东应主动向股东大会声明关联关系并回避表决。股东没有主动说明关联关系并回避的，其他股东可以要求其说明情况并回避。召集人应依据有关规定审查该股东是否属于关联股东及该股东是否应当回避。

		(二) 应予回避的关联股东对于涉及自己的关联交易可以参加讨论，并可就该关联交易产生的原因、交易基本情况、交易是否公允合法等事宜向股东大会作出解释和说明。 (三) 在股东大会对关联交易事项进行表决时，扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按本章程的相关规定表决。 第一百一十四条 董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足3人的，应将该事项提交股东大会审议。
2.2	《关联交易决策管理办法》	第二十四条 公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决。关联董事回避后董事会不足法定人数时，应当由全体董事（含关联董事）就将该等交易提交公司股东大会审议等程序性问题作出决议，由股东大会对该等交易作出相关决议。 第二十一条 公司股东大会审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决。 第二十二条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东的回避和表决程序如下： (一) 在股东大会审议前，关联股东应主动提出回避申请，否则其他知情股东有权向股东大会提出关联股东回避申请； (二) 当出现是否为关联股东的争议时，由董事会全体董事过半数决定该股东是否属关联股东，并决定其是否回避； (三) 股东大会对有关关联交易事项表决时，在扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按公司章程的规定表决。
2.3	《股东大会议事规则》	第三十六条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。
2.4	《董事会议事规则》	第十三条 关于委托出席的限制 委托和受托出席董事会会议应当遵循以下原则： (一) 在审议关联交易事项时，非关联董事不得委托关联董事代为出席；关联董事也不得接受非关联董事的委托； 第二十条 回避表决 出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决： (一) 法律规定董事应当回避的情形； (二) 董事本人认为应当回避的情形； (三) 本公司《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。 在董事回避表决的情况下，有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的，不得对有关提案进行表决，而应当将该事项提交股东大会审议。

2.5	《监事会议事规则》	第十五条 决议的执行 监事应当督促有关人员落实监事会决议。监事会主席应当在以后的监事会会议上通报已经形成的决议的执行情况。
-----	-----------	--

2) 公司对关联交易履行的具体审议程序

公司对 2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-9 月份的关联交易事项进行了补充确认,具体情况如下:

2024 年 2 月 1 日,公司召开第一届董事会第四次会议,审议《关于确认报告期内公司关联交易的议案》,对报告期内发生的关联交易、关联担保、关联方资金拆借等关联交易事项进行了审议;因董事任志胜、任龙、任琴系关联方,非关联董事不足 3 人,故直接提交股东大会审议。

2024 年 2 月 20 日,公司召开 2024 年第一次临时股东大会会议,审议通过了《关于确认报告期内公司关联交易的议案》,对报告期内发生的关联交易、关联担保、关联方资金拆借等关联交易事项进行了审议;全体股东均为关联方,故不履行回避表决程序,由全体股东正常表决。

综上,公司的关联交易、关联担保、资金占用等事项已经由公司董事会、股东大会审议通过,公司的决策程序、回避表决情况均符合《公司法》《公司章程》等规定,不存在未履行审议程序的情形。

(2) 关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务(三个及以上)的情况,说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定;相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质,是否勤勉尽责。

公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及任职情况详见前述“1、结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系(不限于近亲属,下同)及在公司、客户、供应商处任职或持股情况(如有)”的回复。其中,任志胜任职董事长、总经理、董事会秘书。

关于董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求的相关法律、法规的规定,具体如下:

规定	具体内容
《公司法》	第一百四十六条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年； （五）个人所负数额较大的债务到期未清偿。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十七条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。 挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员： （一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满； （四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。 第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。 第四十九条 董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险： （一）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚； （二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评； （三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。 上述期间，应当以公司董事会、股东大会等有权机构审议董事、监事和高级管理人员候选人聘任议案的日期为截止日。
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》	1-5 公司治理 之“二、董事、监事、高级管理人员”： 申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。 申请挂牌公司应当在挂牌时向全国股转公司报备董事、监事和高级管理人员的任职、职业经历和持有公司股票的情况，并确保报备信息与披露信息保持

	一致。
《公司章程》	第九十二条 公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾 5 年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾 5 年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、总经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾 3 年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾 3 年； （五）个人所负数额较大的债务到期未清偿； （六）法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。 违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务。 第一百三十一条 本章程第九十一条关于不得担任董事的情形、同时适用于监事。 董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。 第一百二十二条 本章程第九十二条关于不得担任董事的情形、同时适用于高级管理人员。

根据公司董事、监事、高级管理人员的《个人信用报告》、其经常居住地或户籍所在地派出所出具的《无犯罪记录证明》、填写的调查表及董事、监事、高级管理人员出具的声明和承诺，并经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台等网站进行核查，报告期内，公司不存在董事、高级管理人员兼任监事的情形；不存在董事、高级管理人员的配偶或直系亲属担任监事的情形；公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》等相关法律、法规及《公司章程》的规定。

自股份公司设立至本回复出具日，公司已召开了 4 次董事会、1 次监事会和 4 次股东大会，公司股东、董事、监事均能按要求出席参加相关会议，并履行相关权利义务。且股份公司成立后，主办券商等中介机构已对公司董事、监事、高级管理人员进行了培训，前述人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质。

（3）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。

1) 说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

股份公司设立后，公司已制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作规定》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防止控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等一系列规范公司运营的规章制度，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述制度履行职责。

自股份公司成立至本回复出具日，公司共召开 4 次董事会，董事会能够按照《公司章程》及相关制度的规定履行职权，审议相关议案；公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

2) 公司监事会是否能够独立有效履行职责

股份公司设立后，公司已按照《公司法》《公司章程》的规定设立监事会，并制定《监事会议事规则》。监事会由 3 名监事组成，其中除职工监事 1 名由职工代表大会选举产生外，其余 2 名监事由公司股东大会选举产生，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形，公司监事能够独立行使监事职权。

自股份公司成立至本回复出具日，公司共召开了 1 次监事会，审议相关议案时能够按照《公司法》《公司章程》等的规定履行决策程序，通过检查公司财务、对董事与高级管理人员履行公司职务的行为进行监督，对公司关联交易申请股票在全国股份转让系统等重大事项决策进行监督，保障公司及股东利益和员工合法权益不受侵犯，公司监事会能够独立有效履行职责。

3) 公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

公司整体变更设立为股份公司后，根据《公司法》等相关法律法规及规范性文件的规定，设置了股东大会、董事会、监事会、高级管理层的健全的“三会一层”法人治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和执行机构之间权责明确、运作规范、相互协调和相互制衡的机制。

公司建立了完善的内控制度，根据《公司法》《证券法》等相关法律法规及规范性文件的规定制定了《公司章程》，制定了《董事会议事规则》《监事会议事规则》《股东大会议事规则》等三会议事规则，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事

会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作规定》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防止控股股东及其他关联方资金占用管理制度》等内部管理制度。

自整体变更设立为股份公司以来，公司董事会、监事会、股东大会的召集召开程序及审议内容等符合《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等规定，董事会、监事会、股东大会会议文件完整，董事会、监事会、股东大会运作规范，董事、监事严格审慎履职。

2024年2月28日，公司第一届董事会第四次会议审议通过了《关于公司董事会就公司治理机制执行情况的说明和自我评价的议案》，公司董事会对公司治理机制的执行情况进行讨论和评估后认为：股份公司成立后，公司依据《公司法》、《证券法》等法律法规和部门规章制定了《公司章程》、三会议事规则等制度，进一步建立健全了公司法人治理机制，确立了纠纷解决机制、累积投票制、关联股东和董事回避制度等制度，给所有股东提供合适的保护，保证了股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利。

综上，公司的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商及律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 核查程序

1) 查阅了公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表；查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员提供的《关于亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况的说明》；

2) 访谈了公司股东、董事、监事、高级管理人员，了解相关的亲属关系、持股情况、任职条件；

3) 访谈了公司的主要客户、供应商，了解公司股东、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况；

4) 查阅了《公司章程》等内部控制制度，了解关联交易、关联担保、资金占用审议程序；

5) 查阅了公司历次董事会、监事会、股东大会会议资料，了解关联交易、关联担保、资金占用审议情况；

6) 查看了相关人员的资质证书、征信报告与无犯罪证明；

7) 查看了信用中国、中国裁判文书网等相关网站；

8) 查看了《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》等相关法律法规。

(1) 核查结论

经核查，主办券商认为：

1) 公司股东、董事、监事、高级管理人员之间，公司董事长、总经理、董事会秘书任志胜与公司董事任龙系父子关系，任志胜与公司董事、副总经理任琴系兄妹关系，副总经理李茜系任志胜儿媳。公司董事、副总经理毕继爽与财务总监夏双义系夫妻关系，夏双义为任志胜配偶周贤芝姐姐之子，周柯楠系任志胜配偶周贤芝的侄子，除此之外，公司的其他董事、监事、高级管理人员及其近亲属不持有公司股份、不存在关联关系。公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在在客户、供应商处任职或持股的情况。

公司的关联交易、关联担保、资金占用等事项已经由公司董事会、股东大会审议通过，公司的决策程序、回避表决情况均符合《公司法》《公司章程》等规定，不存在未履行审议程序的情形。

2) 公司董事、监事、高级管理人员中存在亲属关系的为任志胜、任龙、任琴、李茜、毕继爽、夏双义，任志胜与任龙系父子关系，任志胜与任琴系兄妹关系，李茜系任志胜儿媳，毕继爽与夏双义系夫妻关系，夏双义为任志胜配偶周贤芝姐姐之子，周柯楠系任志胜配偶周贤芝的侄子，其中：任志胜担任公司董事长、总经理、董事会秘书，任龙担任公司董事，任琴担任公司董事，李茜担任公司副总经理，毕继爽担任公司董事、副总经理，夏双义担任公司财务总监，周柯楠担任公司监事。周柯楠不属于公司董事、高级管理人员的近亲属，符合担任公司监事的要求，公司董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让

系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》规定的不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形，其任职资格、任职要求符合相关规定；且股份公司成立后，主办券商等中介机构已对公司董事、监事、高级管理人员进行了培训，前述人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质。

3) 公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。公司监事会能够独立有效履行职责。公司的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

5. 关于实际控制人认定。

任志胜直接持有股份公司 35,746,800 股股份，占股份公司股本总额的 71.49%，为公司的控股股东、实际控制人；任志胜之子任龙持有股份公司 7,126,600 股股份，占股份公司股本总额的 14.25%，为任志胜的一致行动人；任志胜之子任亚辉持有股份公司 7,126,600 股股份，占股份公司股本总额的 14.25%，为任志胜的一致行动人。任志胜为公司董事长、总经理、董秘，任龙为公司董事。请公司按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，结合前述人员持股情况、在公司任职、参与公司经营决策情况、是否签署《一致行动人协议》或存在其他利益安排、报告期内是否保持一致行动等方面，补充说明仅将任志胜认定为实际控制人，未将任龙、任亚辉认定为共同实际控制人的原因及其合理性，是否存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形。

【公司回复】

公司股东任龙持有 7,126,600 股股份，占股份公司股本总额的 14.2532%，担任公司董事及全资子公司深圳米朗董事、市场总监，主要负责深圳米朗的销售工作。公司股东任亚辉持有 7,126,600 股股份，占股份公司股本总额的 14.2532%，仅担任全资子公司深圳米朗董事，未参与公司业务，也未担任公司职务。

公司股东任志胜持有 35,746,800 股股份，占股份公司股本总额的 71.4936%，为公司的控股股东，担任公司董事长、总经理、董事会秘书以及全资子公司深圳米朗董事长、总经理，具有丰富的传感器系列产品的研发、生产的技术与经验，负责日常经营管理、财务决策。

虽然任龙负责深圳米朗的销售工作、任亚辉曾参与米朗科技的销售工作，但在公司的日常生产经营和财务决策，均由任志胜负责，涉及经营决策时，二人均以任志胜意见为准。

三股东之间未签署一致行动协议，三人通过亲属关系在公司经营决策时与任志胜保持一致行动，形成了一致行动关系。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定，实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。

根据北京证券交易所于2024年8月30日发布的《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》的规定：“实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到5%以上或者虽未达到5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”公司出于谨慎性原则，经股东确认，任志胜、任龙、任亚辉为公司共同实际控制人。

公司实际控制人的认定合法合规，不存在规避挂牌条件的情形：

“1-6 实际控制人”指引要求		核查说明
一、实际控制人认定的一般要求	申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认	公司根据股权结构、董监高人员构成及日常经营管理情况确认任志胜、 任龙 、 任亚辉 为公司的 共同 实际控制人，且公司其他股东已予以确认
	公司应当披露实际控制人的认定情况、认定理由、最近两年内变动情况（如有）及对公司持续经营的影响	认定情况：任志胜、 任龙 、 任亚辉 为实际控制人 认定理由：任志胜直接持有股份公司35,746,800股股份，占股份公司股本总额的71.4936%，为公司的控股股东。任志胜之子任龙持有股份公司7,126,600股股份，占股份公司股本总额的14.2532%；任志胜之子任亚辉持有股份公司7,126,600股股份，占股份公司股本总额的14.2532%。任志胜、 任龙 、 任亚辉 三人合计合计控制米朗科技100.00%的表决权，且任志胜担任米朗科技董事长、总经理、董事会秘书及深圳米朗董事长、总经理， 任龙 担任米朗科技董事、深圳米朗董事， 任亚辉 担任

		深圳米朗董事，能够通过股东大会、董事会决定公司的经营管理决策及对董事、非职工监事的选任，对公司的生产经营产生重大影响，实际控制公司的发展方向和主导公司的经营管理。因此，认定任志胜、任龙、任亚辉为米朗科技实际控制人。 最近两年变更情况：控股股东及实际控制人未发生变动。
	实际控制人应当披露至最终的国有控股主体、集体组织、自然人等	实际控制人为自然人任志胜、 任龙 、 任亚辉
	主办券商及律师应当结合公司章程、协议或其他安排以及公司股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况对公司实际控制人的认定发表明确意见	根据公司章程及历次股东大会、董事会召开等情况，任志胜、 任龙 、 任亚辉 能够对股东大会和董事会的重要决策产生重大影响，同时实际参与公司的日常经营管理，能够对公司的经营管理产生重大影响。
	请挂牌公司股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%情形的，若无相反证据，原则上应当将该股东认定为控股股东或实际控制人	不适用
	公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的，主办券商及律师应当进一步分析说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形	①任志胜直接持有股份公司 71.4936% 的股份。同时，任龙、任亚辉均为任志胜之子，其与任志胜虽未签订《一致行动协议》，但在公司经营决策时与任志胜保持一致行动，以任志胜意见为准，任志胜、任龙、任亚辉为一致行动人，合计控制米朗科技 100.00% 的表决权，同时任志胜担任公司的董事长、总经理、董事会秘书，任龙担任公司董事，能够对公司股东大会、董事会产生重大影响，对公司的经营方针及决策、管理层人员的任免亦有实质影响。 ②任龙直接持有公司 14.2532% 的股权。根据任龙填写的调查表，其对外投资、在外兼职的企业，与公司不存在利益冲突；与其关系密切的家庭成员对外投资/在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；且任龙已签署《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》《关于避免同业竞争的承

		诺》。任龙也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。任龙也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。 ③任亚辉直接持有公司 14.2532%的股权。根据任亚辉填写的调查表，其对外投资、在外兼职的企业，与公司不存在利益冲突；与其关系密切的家庭成员对外投资/在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；且任亚辉已签署《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺》。任亚辉也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。任亚辉也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。综上，公司不存在通过实际控制人变更规避挂牌条件、信息披露相关要求的情形
二、共同实际控制人认定	申请挂牌公司股东之间存在法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况。公司认定多人共同拥有公司控制权的，应当充分说明所依据的事实和证据。 共同控制权一般通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确	存在一致行动关系。 任志胜与任龙系父子关系，任志胜与任亚辉系父子关系，股东之间虽未签署《一致行动协议》，但在公司经营决策时与任志胜保持一致行动。
	申请挂牌公司股东之间存在法定或约定的一致行动关系的，应当予以披露。共同控制人签署一致行动协议的，公司应当披露一致行动的实施方式、发生意见分歧时的解决机制、协议期限等。通过一致行动协议主张共同控制，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人；公司未将一致行动协议全体签署人认定为共同实际控制人的，主	公司将一致行动人认定为共同实际控制人，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形

	办券商及律师应当说明是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。实际控制人的配偶和直系亲属，如其持有公司股份达到5%以上或者虽未达到5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，主办券商及律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人	
三、无实际控制人核查	申请挂牌公司无实际控制人的，主办券商及律师应当对以下事项进行核查并发表明确意见：（一）认定公司无实际控制人的依据及合理性、真实性；（二）无实际控制人对公司治理和内部控制的有效性、公司经营发展的稳定性的影响	不适用
	若申请挂牌公司第一大股东持股接近30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的，主办券商及律师应当进一步说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形	不适用

根据公司股东任志胜、任龙、任亚辉确认，公司实际控制人为任志胜、**任龙、任亚辉**。任龙、任亚辉作为公司股东，**持股比例均超过5.00%，且均为公司控股股东任志胜之子，二人虽其不掌握传感器系列产品的研发、生产的技术与经验**，任亚辉未参与公司的业务，任龙负责深圳米朗的销售工作，但在公司的日常生产经营和财务决策，**任龙以公司股东及董事身份参与公司经营，任亚辉以公司股东身份参与公司经营**。

根据任龙、任亚辉填写的调查表，其对外投资、在外兼职的企业，与公司不存在利益冲突；与其关系密切的家庭成员对外投资/在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；且任龙、任亚辉已作为公司股东、董事、实际控制人签署了《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺》等文件，任龙、任亚辉除投资米朗科技外，未投资其他公司，公司也不存在通过实际控制人认定规避同业竞争的情形。任龙、任亚辉也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。公司不存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形。

因此，公司将**任志胜**、任龙、任亚辉认定为公司共同实际控制人。

请主办券商及律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【券商回复】

（1）核查程序

- 1) 取得任龙、任亚辉的调查表并查阅公司的工商资料、国家企业信用信息公示系统公开信息，访谈任龙、任亚辉，了解其任职情况及股权比例；
- 2) 查阅公司的三会文件等经营资料，了解任龙、任亚辉参与公司经营活动的情况；
- 3) 取得任龙、任亚辉出具的关于非米朗科技实际控制人的说明；
- 4) 取得任龙、任亚辉的征信报告、无违法犯罪证明；
- 5) 取得任龙、任亚辉、任志胜出具的关于股权情况的说明、关于同业竞争、关联交易、资金占用等承诺函。
- 6) 查阅公司《审计报告》；
- 7) 查询信用中国等网站。

（2）核查结论

公司股东任龙持有 7,126,600 股股份，占股份公司股本总额的 14.2532%，担任公司董事及全资子公司深圳米朗董事、市场总监，主要负责深圳米朗的销售工作。公司股东任亚辉持有 7,126,600 股股份，占股份公司股本总额的 14.2532%，担任全资子公司深圳米朗董事，未参与公司业务，也未担任公司职务。

公司股东任志胜持有 35,746,800 股股份，占股份公司股本总额的 71.4936%，为公司的控股股东，担任公司董事长、总经理、董事会秘书以及全资子公司深圳米朗董事长、总经理，具有丰富的传感器系列产品的研发、生产的技术与经验，负责日常经营管理、财务决策。

虽然任龙负责深圳米朗的销售工作、任亚辉曾参与米朗科技的销售工作，**二人以公司股东身份参与公司经营**，涉及重大经营决策时，二人均以任志胜意见为准。

三股东之间未签署一致行动协议，三人通过亲属关系在公司经营决策时与任志胜保持一致行动，形成了一致行动关系。

根据北京证券交易所于2024年8月30日发布的《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》的规定：“实际控制人的配偶、直系亲属，如持有公司股份达到5%以上或者虽未达到5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐机构、发行人律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人。”公司出于谨慎性原则，经股东确认，任志胜、任龙、任亚辉为公司共同实际控制人。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定，实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。

公司出于谨慎性原则，并经股东确认，认定任志胜、任龙、任亚辉为公司共同实际控制人。

公司实际控制人的认定合法合规，不存在规避挂牌条件的情形：

“1-6 实际控制人”指引要求		核查说明
一、实际控制人认定的一般要求	申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认	公司根据股权结构、董监高人员构成及日常经营管理情况确认任志胜、 任龙 、 任亚辉 为公司的实际控制人，且公司其他股东已予以确认
	公司应当披露实际控制人的认定情况、认定理由、最近两年内变动情况（如有）及对公司持续经营的影响	认定情况：任志胜、 任龙 、 任亚辉 为实际控制人 认定理由：任志胜直接持有股份公司35,746,800股股份，占股份公司股本总额的71.4936%，为公司的控股股东。任志胜之子任龙持有股份公司7,126,600股股份，占股份公司股本总额的14.2532%；任志胜之子任亚辉持有股份公司7,126,600股股份，占股份公司股本总额的14.2532%。 任志胜、任龙、任亚辉三人合计合计控制米朗科技100.00%的表决权 ，且任志胜担任米朗科技董事长、总经理、董事会秘书及 深圳米朗董事长、总经理，任龙担任米朗科技董事、深圳米朗董事，任亚辉担任深圳米朗董事 ，能够通过股东大会、董事会决定公司的经营管理决策及对董事、非职工监事的选任，对公司的生产经营产生重大影响，实际控制公司的发展方向 and 主导公司的经营管理。因此，认定任志胜、 任龙 、 任亚辉 为米朗科技

		实际控制人。 最近两年变更情况：控股股东及实际控制人未发生变动。
	实际控制人应当披露至最终的国有控股主体、集体组织、自然人等	实际控制人为自然人任志胜、 任龙 、 任亚辉
	主办券商及律师应当结合公司章程、协议或其他安排以及公司股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况对公司实际控制人的认定发表明确意见	根据公司章程及历次股东大会、董事会召开等情况，任志胜、 任龙 、 任亚辉 能够对股东大会和董事会的重要决策产生重大影响，同时实际参与公司的日常经营管理，能够对公司的经营管理产生重大影响。
	请挂牌公司股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%情形的，若无相反证据，原则上应当将该股东认定为控股股东或实际控制人	不适用
	公司认定存在实际控制人，但其他股东持股比例较高且与实际控制人持股比例接近的，主办券商及律师应当进一步分析说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形	①任志胜直接持有股份公司 71.4936% 的股份。同时，任龙、任亚辉均为任志胜之子，其与任志胜虽未签订《一致行动协议》，但在公司经营决策时与任志胜保持一致行动，以任志胜意见为准，任志胜、任龙、任亚辉为一致行动人，合计控制米朗科技 100.00% 的表决权，同时任志胜担任公司的董事长、总经理、董事会秘书，任龙担任公司董事，能够对公司股东大会、董事会产生重大影响，对公司的经营方针及决策、管理层人员的任免亦有实质影响。 ②任龙直接持有公司 14.2532% 的股权。根据任龙填写的调查表，其对外投资、在外兼职的企业，与公司不存在利益冲突；与其关系密切的家庭成员对外投资/在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；且任龙已签署《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺》。任龙也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。任龙也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。

		③任亚辉直接持有公司 14.2532%的股权。根据任亚辉填写的调查表，其对外投资、在外兼职的企业，与公司不存在利益冲突；与其关系密切的家庭成员对外投资/在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；且任亚辉已签署《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺》。任亚辉也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。任亚辉也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。综上，公司不存在通过实际控制人变更规避挂牌条件、信息披露相关要求的情形
二、共同实际控制人认定	申请挂牌公司股东之间存在法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况。公司认定多人共同拥有公司控制权的，应当充分说明所依据的事实和证据。 共同控制权一般通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确	存在一致行动关系。 任志胜与任龙系父子关系，任志胜与任亚辉系父子关系，股东之间虽未签署《一致行动协议》，但在公司经营决策时与任志胜保持一致行动。
	申请挂牌公司股东之间存在法定或约定的一致行动关系的，应当予以披露。共同控制人签署一致行动协议的，公司应当披露一致行动的实施方式、发生意见分歧时的解决机制、协议期限等。通过一致行动协议主张共同控制，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人；公司未将一致行动协议全体签署人认定为共同实际控制人的，主办券商及律师应当说明是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。实际控制人的配偶和直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公	公司将一致行动人认定为共同实际控制人，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形

	司经营决策中发挥重要作用，主办券商及律师应当说明上述主体是否为共同实际控制人	
三、无实际控制人核查	申请挂牌公司无实际控制人的，主办券商及律师应当对以下事项进行核查并发表明确意见：（一）认定公司无实际控制人的依据及合理性、真实性；（二）无实际控制人对公司治理和内部控制的有效性、公司经营发展的稳定性的影响	不适用
	若申请挂牌公司第一大股东持股接近 30%，其他股东比例不高且较为分散，公司认定无实际控制人的，主办券商及律师应当进一步说明公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形	不适用

根据公司股东任志胜、任龙、任亚辉确认，公司实际控制人为任志胜、**任龙、任亚辉**。任龙、任亚辉作为公司股东，**持股比例均超过 5.00%，且均为公司控股股东任志胜之子，二人虽不掌握传感器系列产品的研发、生产的技术与经验**，任亚辉未参与公司的业务，任龙负责深圳米朗的销售工作，但在公司的日常生产经营和财务决策，**任龙以公司股东及董事身份参与公司经营，任亚辉以公司股东身份参与公司经营。**

根据任龙、任亚辉填写的调查表，其对外投资、在外兼职的企业，与公司不存在利益冲突；与其关系密切的家庭成员对外投资/在外兼职的企业未与公司经营同类业务或存在其他利益冲突；且任龙、任亚辉已作为公司股东、董事、实际控制人签署了《关于规范关联交易和避免资金占用的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺》等文件，任龙、任亚辉除投资米朗科技外，未投资其他公司，公司也不存在通过实际控制人认定规避同业竞争的情形。任龙、任亚辉也不存在《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十六条规定的不适合担任实际控制人的情形。公司不存在通过实际控制人认定规避在合法规范经营、资金占用、关联交易、同业竞争、股份限售等方面挂牌条件相关要求的情形。

因此，公司将**任志胜、任龙、任亚辉**认定为公司共同实际控制人具有合理性。

6. 关于历史沿革。

（1）公司于 2023 年 10 月 27 日在武汉股权托管交易中心挂牌，且未通过武汉股权托管交易中心发生融资及股权/股份转让行为。请公司补充说明是否已在相应市场

办理停牌。（2）公司历史上存在非货币出资瑕疵，后进行货币置换，后又做减资处理。请公司补充说明：①前述历史沿革过程的原因及合理性，非货币出资的具体内容明细、非货币出资评估作价是否合理、与公司业务的相关性、资产权属转移情况、公司的实际使用情况；非货币出资程序与比例是否符合当时《公司法》的规定，是否存在损害公司利益的情形；公司非货币出资瑕疵是否已得到充分弥补，公司出资、减资程序的合法合规性，是否存在出资不实的情形。（3）请公司补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。如存在，请公司补充说明以下事项：①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

【公司回复】

（1）公司于 2023 年 10 月 27 日在武汉股权托管交易中心挂牌，且未通过武汉股权托管交易中心发生融资及股权/股份转让行为。请公司补充说明是否已在相应市场办理停牌。

2024 年 4 月 30 日，武汉股权托管交易中心有限公司发布《关于湖北米朗科技股份有限公司停牌的公告》，米朗科技（股权代码 S10076）因办理新三板挂牌手续停牌，停牌时间为 2024 年 4 月 30 日。公司已在武汉股权托管交易中心办理了停牌手续。公司未通过武汉股权托管交易中心发生融资及股权/股份转让等行为。

（2）公司历史上存在非货币出资瑕疵，后进行货币置换，后又做减资处理。请公司补充说明：①前述历史沿革过程的原因及合理性，非货币出资的具体内容明细、非货币出资评估作价是否合理、与公司业务的相关性、资产权属转移情况、公司的实际使用情况；非货币出资程序与比例是否符合当时《公司法》的规定，是否存在损害公司利益的情形；公司非货币出资瑕疵是否已得到充分弥补，公司出资、减资程序的合法合规性，是否存在出资不实的情形。

1) 前述历史沿革过程的原因及合理性

米朗有限因股东实际投入较大，而注册资本只有 1,000.00 万元，比较低。米朗有限的原法人股东深圳米朗以其对米朗有限的实际投入情况，决定对米朗有限进行增资，将

注册资本增加到 5,000.00 万元。因深圳米朗前期已投入大量资金在米朗有限账面形成了其他应付款，在本次增资时采用了非货币出资的方式进行增资。

2) 非货币出资的具体内容明细、非货币出资评估作价是否合理、与公司业务的相关性、资产权属转移情况、公司的实际使用情况

非货币出资的 3,500.00 万元包括：实物出资 1,500.00 万元、土地使用权出资 2,000.00 万元。用于出资的实物和土地使用权明细表如下：

序号	实物名称	面积 (m²)	金额 (元)	所处位置
1	枣房字第 00076349 号	3,677.52	5,674,795.82	枣阳市南城枣耿路
2	枣房字第 00076350 号	3,677.52	5,674,795.82	枣阳市南城枣耿路
3	枣房字第 00076351 号	3,677.52	5,674,795.82	枣阳市南城枣耿路
4	枣房字第 00076352 号	3,677.52	5,674,795.82	枣阳市南城枣耿路
5	枣房字第 00076353 号	3,677.52	5,674,795.82	枣阳市南城枣耿路
6	枣房字第 00076354 号	3,677.52	5,674,795.82	枣阳市南城枣耿路
7	枣国用 (2007) 第 13995 号	62,145.20	20,212,726.30	枣阳市南城枣耿路

该次非货币出资经过襄樊运来资产评估事务所出具的襄运评字(2012)第 26 号《枣阳市米朗科技有限公司股东深圳市米朗科技有限公司房地产出资资产评估报告书》、襄阳科律会计师事务所有限公司出具襄科律验字[2012]第 072 号《验资报告》进行评估、验资。

根据该次评估报告所载的《房产证》和《土地使用权证》：上述六宗房产，米朗有限于 2011 年 11 月 4 日取得《房产证》，产权情况为单独所有；用于出资的土地，米朗有限于 2007 年 12 月 29 日取得权属证书。股东深圳米朗本次用于出资的房产及土地使用权，权属均归米朗有限所有，均为米朗有限实际使用。属于出资资产的权属瑕疵。

3) 非货币出资程序与比例是否符合当时《公司法》的规定，是否存在损害公司利益的情形；公司非货币出资瑕疵是否已得到充分弥补，公司出资、减资程序的合法合规性，是否存在出资不实的情形。

根据《公司法》（2005 年修订，2006 年 1 月 1 日施行）第 27 条的规定“股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产作价出资；但是，法律、行政法规规定不得作为出资的财产除外。对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。法律、行

政法规对评估作价有规定的，从其规定。全体股东的货币出资金额不得低于有限责任公司注册资本的百分之三十。”，公司该次增资后注册资本 5,000.00 万元，其中货币出资 1,500.00 万元，占比 30.00%，非货币出资 3,500.00 万元，占比 70.00%，符合当时《公司法》关于“全体股东的货币出资金额不得低于有限责任公司注册资本的百分之三十”的规定。

虽然该次出资存在资产权属瑕疵，公司仍按照当时《公司法》的要求，对用于出资的房屋建筑物及土地使用权进行了评估作价，并进行了验资、工商备案手续，非货币出资程序与比例符合当时《公司法》的规定。

该次出资时，米朗有限为一人有限责任公司，只有一名法人股东深圳米朗，用于出资的资产实际归米朗有限支配和使用，不存在损害公司利益的情形。

为规范公司非货币出资瑕疵，米朗有限在专业服务机构指导下，经咨询枣阳市市场监督管理局，并按照枣阳市市场监督管理局的业务指导，进行登报发布减资公告、变更出资形式、减资工商备案等程序，3,500.00 万元的非货币出资先变更为货币出资形式，然后再将其减资掉，仅保留实际到位的 1,500.00 万元货币出资。公司出资、减资程序合法合规，非货币出资瑕疵已得到充分弥补，公司不存在出资不实的情形。

(3) 请公司补充披露历史沿革中是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。如存在，请公司补充说明以下事项：①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；③公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

公司由深圳市米朗科技有限公司设立，后深圳米朗将其持有的米朗有限股权转让给任志胜、任龙、任亚辉，公司现在自然人股东 3 人，根据三位股东提供的声明，其均不存在代持他人股权的情形。因此，公司历史沿革中不存在股权代持情形。

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

“截至本说明书签署日，公司自设立以来不存在股权代持情形。”

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。（2）说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭

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

【券商回复】

（1）核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

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

1) 核查程序

①查阅并取得公司设立、出资、增资、股份转让等整个过程涉及的相关文件，包括但不限于公司的全套工商档案、出资凭证、验资报告、股权转让协议等文件。

②取得公司现任全部股东关于持股情况的说明，确认持股情况真实准确，不存在权属不清或争议及纠纷情形。

③查阅并了解公司设立及历次增资、股权转让的背景、履行的审批程序等。

④通过公开途径（国家企业信用信息公示系统、企查查、信用中国、中国裁判文书网、中国法院网、中国执行信息公开网等）检索公司涉及的诉讼案件、行政处罚案件。

2023 年 9 月 12 日，和信会计师事务所(特殊普通合伙)临沂分所出具了和信验字[2023]第 080004 号《验资报告》。根据该《验资报告》，截至 2023 年 1 月 31 日止，公司已收到全体出资者所拥有的截至 2023 年 1 月 31 日枣阳市米朗科技有限公司经审计的净资产 36,216,932.35 元，上述净资产折合实收股本 3,000.00 万元，资本公积 6,216,932.35 元，出资方式为净资产。

截至本回复出具之日，公司已足额缴纳注册资本；除公司历史上存在非货币出资存在权属瑕疵等不规范情形外，其他历次股权变动中公司股东的出资资产、出资方式、出资程序等均符合相关法律法规的规定。公司历史上非货币出资瑕疵情况已通过变更出资方式并进行减资予以规范，不规范情形已消除。

同时，公司历史沿革中股东出资真实，不存在代持出资情形，也不存在依法不得担任公司股东的情形。截至本回复出具之日，公司不存在代持事项，登记在册的股东均为实际出资人及股份持有人。股东的持股不存在权属争议或潜在纠纷。

2) 核查结论

综上，截至本回复出具之日，公司股权结构清晰、权属分明。

如前所述，公司历次股权变动过程中存在不规范的情形，公司已完成相应规范，公司不存在出资不实的情形。公司在武汉股权交易中心挂牌期间未进行过股票发行或股票转让行为。

综上，截至本回复出具之日，公司已足额缴纳注册资本，公司股权明晰。

公司历史沿革中非货币出资不规范的情形已通过减资规范，并获得主管机关的认可。公司在改制设立、历次增资与股权转让等历史沿革事项中，股本演变过程和结果真实有效，股权权属清晰明确。公司符合“股权明晰，股票发行和转让行为合法合规”的挂牌条件。

7. 关于生产经营。

(1) 截至 2023 年 9 月 30 日，公司共有员工 330 人，存在未为 161 名员工缴纳社会保险、未为大部分员工缴纳住房公积金的情形。请公司补充说明公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规，所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件；公司劳动用工的合法合规性，前期缴纳情况是否存在争议纠纷，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规；公司的整改措施及有效性，相关社保、公积金的内控制度是否健全有效。（更新）(2) 公司部分房产用途为新型产业用地/产业研发、住宅。请公司补充说明其实际用途与规划用途是否一致，是否存在擅自改变房产用途的情形；前述事项是否构成重大违法行为。(3) 公司子公司枣阳市米朗房地产开发有限公司，主要业务为房地产开发，但未实际开展经营活动，已于 2022 年 2 月完成

注销。请公司补充说明报告期内公司房地产开发业务经营情况，目前是否仍持续拥有相关资产、资质或业务，该子公司是否自报告期初至今均为实际开展经营活动。公司是否存在通过枣阳市米朗房地产开发有限公司，将资金或资产变相投入房地产开发业务的情形。（4）2022年11月18日，公司组织验收组对米朗传感器科技产业园项目进行了验收。请公司补充说明米朗传感器科技产业园项目环评验收的具体情况，是否依法依规完成。（5）公司1项专利通过继受取得，2项专利存在质押情况。请公司①补充披露取得专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格，出让方与公司是否存在关联关系等；②补充披露前述专利与公司业务的关系，对公司收入和利润的贡献度，公司继受专利的原因及合理性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排；③结合前述专利的形成过程、继受程序补充说明是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵；④补充披露专利质押的具体原因，结合相关专利对公司收入和利润的贡献度说明专利质押对公司生产经营可能产生的具体影响。

（1）截至2023年9月30日，公司共有员工330人，存在未为161名员工缴纳社会保险、未为大部分员工缴纳住房公积金的情形。请公司补充说明公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规，所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件；公司劳动用工的合法合规性，前期缴纳情况是否存在争议纠纷，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规；公司的整改措施及有效性，相关社保、公积金的内控制度是否健全有效。

1) 请公司补充说明公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规，所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件

截至2024年6月30日，公司及子公司深圳米朗共有员工354人，已为232名员工缴纳社保，122名员工未缴纳，公司存在未为部分员工缴纳社保、公积金的情况。具体情况如下：

序号	未缴纳原因	未缴纳人数
1	新入职员工	4

2	缴纳城乡居民基本医疗保险	101
3	达到法定退休年龄	13
4	签署书面声明自愿放弃	4
合计		122

公司未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金存在瑕疵，但是公司部分员工为周边农村居民，人员流动性相对较高，部分员工缴纳社保及公积金的个人意愿较弱，公司目前的现状符合公司所在地枣阳市的实际情况。针对未为部分员工名缴纳社保及公积金事宜，公司已切实进行整改，陆续为未缴纳的员工缴纳社保、公积金，切实进行整改和规范，报告期内及期后，缴纳的人数及比例均在增长，整改措施切实有效。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司共有员工 354 人，社保公积金缴纳情况如下：

社保公积金 缴纳	A	B	C=A-B	D	E	F	G	H=C-D-F-G
	期末员 工总数	退休返 聘	期末员 工应缴	9 月份 新入职 的员工	离职人 员	缴纳城 乡/城 镇医保	个人原 因放弃	公司实缴
养老保险	354	13	341	4	4	101	4	232
医疗保险	354	13	341	4	4	124	4	209
工伤保险	354	13	341	4	4	101	4	232
失业保险	354	13	341	4	4	101	4	232
生育保险	354	13	341	4	4	124	4	209
住房公积金	354	13	341	4	4	—	—	29

注：1、表中新员工、离职员工均按 2024 年 6 月份的时点来计算。

2、公司缴纳社保人员有 23 人因购买了新农合医保与职工医疗保险冲突，公司为其购买了养老保险、工伤保险、失业保险。

报告期内，公司有 13 名退休返聘人员，无需缴纳社保和公积金；其余员工未缴纳社保和公积金主要原因是由于部分员工缴纳意愿不强或者计划离职等个人原因而自愿放弃缴纳社保和公积金。

经测算，报告期需补缴社保、公积金的金额情况如下：

项目	人数（人）	补缴月数（月）	每人补缴标准 （元/月）	需补缴金额 （元）
公司养老保险补缴	109	30	608.00	2, 214, 720. 00

公司医疗保险补缴	132	30	383.90	1,176,571.50
公司失业保险补缴	109	30	26.60	110,308.80
公司工伤保险补缴	109	30	26.60	110,308.80
公司住房公积金	312	30	190.00/400.00	1,346,812.00
补缴合计				4,958,721.10

备注：公司补缴的 30 个月，存在员工入职时间至今短于 30 个月，或者报告期内已离职，不足 30 个月的情形，按照员工实际服务月份来测算。米朗科技有 270 人未缴纳住房公积金，每人补缴标准 190.00 元/月，深圳米朗有 42 人未缴纳住房公积金，每人补缴标准 400.00 元/月。

报告期若补缴社保、公积金，对公司经营业绩影响情况如下：

项目	2022 年补缴金额（万元）	2023 年补缴金额（万元）	2024 年 1-6 月份补缴金额（万元）
养老保险	98.14	83.75	39.58
医疗保险	52.13	44.49	21.03
失业保险	5.52	3.78	1.73
工伤保险	5.52	3.78	1.73
住房公积金	27.59	71.06	36.02
合计需补缴金额	188.90	206.86	100.09
补缴金额对当期所得税影响额（所得税率 15%）	28.34	31.03	15.01
补缴金额对当期扣非后的净利润影响额	160.57	175.83	85.08

报告期内，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月补缴社保、公积金的测算金额分别为 188.90 万元、206.86 万元和 100.09 万元，占同期利润总额的比例分别为 13.97%、10.12%和 7.47%，公司后续将继续逐步规范社保公积金缴纳。

2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 582.78 万元、1,714.52 万元和 913.03 万元。若补缴五险一金，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 422.22 万元、1,358.69 万元和 827.95 万元，依然符合“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”的挂牌条件。

2) 公司劳动用工的合法合规性，前期缴纳情况是否存在争议纠纷，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规。

公司涉及 1 件未决劳动争议案件，具体情况如下：

2023 年 12 月 25 日，公司收到枣阳市劳动人事争议仲裁委员会送达的枣劳人仲案字[2024]1 号应诉通知书，申请人李自明向枣阳市劳动人事争议仲裁委员会申请劳动仲裁，请求：1. 确认申请人自 2013 年 2 月 19 日至 2023 年 11 月 23 日与被申请人存在劳动关系；2. 被申请人向申请人支付被迫解除劳动合同的经济补偿金 38137 元（ $3467*11$ ）；3. 被申请人向申请人支付拖欠的 2023 年 10 月至 2023 年 11 月 23 日工资共计 6176 元；4. 被申请人向申请人支付未缴纳社保导致的失业保险损失 34155 元（ $1485*2*11$ ）。

2024 年 3 月 25 日，枣阳市劳动人事争议仲裁委员会出具仲裁裁决书（枣劳人仲裁字[2024]1 号），裁决：一、确认双方自 2022 年 4 月 1 日至 2023 年 12 月 20 日存在劳动关系；二、驳回申请人的其他仲裁请求。

2024 年 4 月 11 日，李自明起诉至枣阳市人民法院，请求：1. 确认自 2013 年 2 月 19 日至 2023 年 11 月 23 日与公司存在劳动关系；2. 公司向原告支付被迫解除劳动合同的经济补偿金共计 38137 元（ $3467*11$ ）；3. 公司向原告支付拖欠的 2023 年 10 月至 2023 年 11 月 23 日的工资共计 6176 元；4. 公司向原告支付因未缴纳社保导致的失业保险损失 34155 元（ $1485*2*11$ ）。目前，该案件尚未判决。

报告期内，除该案件外，公司未发生其他诉讼、仲裁案件。

2023 年 11 月 7 日，枣阳市人力资源和社会保障局出具证明，公司自 2021 年 1 月 1 日以来，严格遵守劳动用工方面的法律、法规，无违反劳动用工方面的法律、法规而受到主管部门行政处罚的情况，在社会保险缴纳等方面不存在重大违法违规的情形。

2024 年 3 月 19 日，深圳米朗取得信用广东《无违法违规证明公共信用信息报告》，该报告记载，2021 年 1 月 1 日起至 2023 年 9 月 30 日期间，未发现该企业在住房公积金领域因违反公积金相关法律法规而受到行政处罚的记录。

根据现行有效的《中华人民共和国社会保险法》的相关规定，单位应当为员工缴纳社会保险。未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。

根据现行有效的《住房公积金管理条例》的相关规定，单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续。违反该条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

公司前期缴纳情况并未完全遵守上述条例的有关规定，存在被相关社会保险费征收机构或住房公积金管理中心责令限期缴纳/缴存的风险；逾期不缴纳/不缴存被相关行政部门处以罚款或人民法院强制执行的风险。

公司实际控制人承诺：如应有权部门要求或决定，如果公司就其本次挂牌并公开转让前的基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、生育保险、工伤保险和住房公积金（以下统称“五险一金”）的缴纳以及用工情况，被要求为其员工补缴或被追偿五险一金，或因五险一金缴纳问题或劳务派遣及劳务外包瑕疵受到有关政府部门的处罚，本人将承担应补缴或被追偿的金额、承担滞纳金和罚款等相关费用。本人同意承担并赔偿因违反上述承诺而给公司造成的一切损失、损害和开支。

综上，公司未为部分员工缴纳社保、公积金，存在不合规的情况，可能面临被处罚的法律风险。除正在审理中的李自明诉讼案件外，公司未涉及其他诉讼、仲裁案件，不存在争议纠纷。报告期内，公司及子公司亦不存在因违反关于缴纳社会保险和住房公积金方面的规定而受到主管部门行政处罚的情形，公司在劳动用工方面不存在重大违法违规。

3) 公司的整改措施及有效性，相关社保、公积金的内控制度是否健全有效。

报告期内，公司已针对未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情形陆续进行整改，在结合员工个人意愿的基础上，公司正在逐步增加缴纳社保、公积金的员工数量，截至 2021 年 12 月 31 日，公司总人数 355 人，缴纳社保人数 140 人，占比 39.43%；截至 2022 年 12 月 31 日，公司总人数 344 人，缴纳社保人数 152 人，占比 44.19%；截至 2023 年 12 月 31 日，公司总人数 361 人，缴纳社保人数 219 人，占比 60.66%；截至 2024 年 6 月 30 日，公司总人数 354 人，公司缴纳社保人数 232 人，占比 65.54%。报告期内，公司未为员工缴纳公积金，截至 2024 年 6 月 30 日，公司为 29 名员工缴纳公积金，针对社保及公积金缴纳事宜，公司已切实进行整改，报告期内陆续为未缴纳的员工缴纳社保、公积金。

公司为保障员工享有劳动权利及履行劳动义务，建立了较为完善的员工管理内控制度，对员工聘用、试用与转正、签订劳动合同、薪酬管理、社会保险缴纳等事项作出了规定。经公司整改后，除部分员工因个人原因未缴纳或未及时缴纳社会保险及住房公积金外，公司已为其余人员缴纳社会保险及住房公积金。

公司在社保及公积金缴纳方面虽存在不合规的情况，但公司切实在进行整改和规范，报告期内及期后，缴纳的人数及比例均在增长，整改措施切实有效，公司社会保险费和住房公积金相关的内控制度健全且得到有效执行。

（2）公司部分房产用途为新型产业用地/产业研发、住宅。请公司补充说明其实际用途与规划用途是否一致，是否存在擅自改变房产用途的情形；前述事项是否构成重大违法行为。

公司持有鄂（2024）枣阳市不动产权第 0000104 号的《不动产权证书》，房产用途为工业用途。子公司深圳米朗名下房产用途为新型产业用地/产业研发、住宅具体情况如下：

序号	产权编号	地理位置	建筑面积 (平米)	产权证取得 日期	用途	实际用途
1	鄂（2024）枣阳市不动产权第 0000104 号	枣阳市南城枣耿路 1 幢 101 室等 20 户	44,102.03	2024 年 1 月 5 日	工业	工业
2	粤（2021）深圳市不动产权第 0058447 号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场 1 号楼 2908	236.62	2021 年 3 月 31 日	新型产业用地/产业研发	商务办公
3	粤（2021）深圳市不动产权第 0058457 号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场 1 号楼 2901	167.57	2021 年 3 月 31 日	新型产业用地/产业研发	商务办公
4	粤（2021）深圳市不动产权第 0172014 号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场 1 号楼 2902	197.5	2021 年 10 月 11 日	新型产业用地/产业研发	商务办公
5	粤（2021）深圳市不动产权第 0058442 号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场 1 号楼 2909	180.92	2021 年 3 月 31 日	新型产业用地/产业研发	商务办公
6	粤（2021）深圳市不动产权	公明松白路与创维路交汇处中粮	109.87	2021 年 3 月 31 日	新型产业用地/产业研	商务办公

	第 0058437 号	云景广场 1 号楼 2910			发	
7	粤（2021）深 圳市不动产权 第 0058432 号	公明松白路与创 维路交汇处中粮 云景广场 1 号楼 2911	104.47	2021 年 3 月 31 日	新型产业用 地/产业研 发	商务 办公
8	粤（2021）深 圳市不动产权 第 0058424 号	公明松白路与创 维路交汇处中粮 云景广场 1 号楼 2912	109.87	2021 年 3 月 31 日	新型产业用 地/产业研 发	商务 办公
9	粤房地权证佛 字第 0300047856 号	佛山市顺德区大 良街道办事处南 华居委会南国中 路岭岚花园华翠 轩 C 座 202	124.02	2009 年 8 月 27 日	房屋：住宅； 土地：住宅、 商业	居住及日常 办公
10	甬房权证江东 字第 20150094878 号	新天地东区 5 幢 12 号 701	161.51	2015 年 11 月 18 日	住宅	居住及日常 办公

上述房产中的 2-8 位于深圳市光明区中粮云景广场，是中粮集团打造的“居住、办公、商务、餐饮、休闲、娱乐”于一体的都市商业综合体。深圳米朗购买前述房产用于商务办公，与《不动产权证》记载的“新型产业用地/产业研发”用途相符。

上述房产中的 9、10 分别位于广东省佛山市、浙江省宁波市，佛山市、宁波市系公司客户开发重点区域，深圳米朗在当地购置了房产，用于常驻销售人员的居住及日常办公。

（3）公司子公司枣阳市米朗房地产开发有限公司，主要业务为房地产开发，但未实际开展经营活动，已于 2022 年 2 月完成注销。请公司补充说明报告期内公司房地产开发业务经营情况，目前是否仍持续拥有相关资产、资质或业务，该子公司是否自报告期初至今均未实际开展经营活动。公司是否存在通过枣阳市米朗房地产开发有限公司，将资金或资产变相投入房地产开发业务的情形。

报告期内，公司及子公司均未开展房地产开发业务。米朗房地产除依法取得营业执照外，自设立起未拥有相关资产、资质、业务，报告期初至今未实际开展经营活动。

米朗房地产实缴注册资本 100.00 万元，在注销时已返还米朗科技，公司不存在通过米朗房地产将资金或者资产变相投入房地产开发业务的情形。

(4) 2022 年 11 月 18 日，公司组织验收组对米朗传感器科技产业园项目进行了验收。请公司补充说明米朗传感器科技产业园项目环评验收的具体情况，是否依法依规完成。

根据《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》“第四条 建设单位是建设项目竣工环境保护验收的责任主体，应当按照本办法规定的程序和标准，组织对配套建设的环境保护设施进行验收，编制验收报告，公开相关信息，接受社会监督，确保建设项目需要配套建设的环境保护设施与主体工程同时投产或者使用，并对验收内容、结论和所公开信息的真实性、准确性和完整性负责，不得在验收过程中弄虚作假”、“第九条 为提高验收的有效性，在提出验收意见的过程中，建设单位可以组织成立验收工作组，采取现场检查、资料查阅、召开验收会议等方式，协助开展验收工作。验收工作组可以由设计单位、施工单位、环境影响报告书（表）编制机构、验收监测（调查）报告编制机构等单位代表以及专业技术专家等组成，代表范围和人数自定”的规定，公司米朗传感器科技产业园项目竣工后，公司认为项目符合环保验收条件，符合《建设项目管理条例》以及企业自行验收相关要求。

公司于 2022 年 11 月 18 日，组织项目竣工环境保护验收会。由建设单位（公司代表夏双义）、技术专家（襄阳众鑫缘环保科技有限公司环评师郭颖华、王卉）组成验收组，经验收组综合评议：枣阳市米朗科技有限公司米朗传感器科技产业园项目验收监测期间生产负荷满足验收监测要求，验收项目废气均实现了达标排放；项目废水达标排放；项目厂界噪声在标准限值范围内。项目满足项目竣工环保验收条件。经对项目及《验收报告》进一步整改和完善后，同意通过竣工环保验收。

公司米朗传感器科技产业园项目按照《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》的要求依法依规完成。

【主办券商回复】

(1) 截至 2023 年 9 月 30 日，公司共有员工 330 人，存在未为 161 名员工缴纳社会保险、未为大部分员工缴纳住房公积金的情形。请公司补充说明公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规，所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件；公司劳动用工的合法合规性，前期缴纳情况是否存在争议纠纷，是否存在被

处罚风险，是否构成重大违法违规；公司的整改措施及有效性，相关社保、公积金的内控制度是否健全有效。

1) 核查程序

①获取公司及子公司的员工花名册、社保缴费人员明细表，了解公司员工的社保缴纳资情况；

②查阅公司及子公司的社会保险、住房公积金缴纳凭证；

③查阅公司仍在职员工放弃缴纳社会保险及公积金的声明；

④访谈公司人力资源负责人，了解社会保险及公积金缴纳的具体情况、未缴纳原因等；

⑤查阅缴纳城乡居民基本医疗保险人员的税收完税证明，核查城乡居民基本医疗保险缴纳情况；

⑥查阅公司的社会保险和住房公积金主管部门出具的证明文件；

⑦查阅公司实际控制人就员工社会保险和住房公积金缴纳事宜出具的承诺；

⑧根据公司报告期内实际缴纳社保公积金的情况，当地社保相关政策、公司各期员工人数等资料，测算应缴未缴社保、住房公积金的人数，以及相应金额及占比，查阅公司财务数据，就测算的补缴金额对公司财务状况的影响进行分析。

2) 核查结论

①公司未为员工缴纳社保、公积金是否合法合规，所涉具体人数、金额、期间，报告期后是否仍存在上述情况，量化分析如主管部门要求补缴对公司经营业绩的影响，如补缴是否仍符合挂牌条件

截至 2024 年 6 月 30 日，公司及子公司深圳米朗共有员工 354 人，已为 232 名员工缴纳社保，122 名员工未缴纳，公司存在未为部分员工缴纳社保、公积金的情况。具体情况如下：

序号	未缴纳原因	未缴纳人数
1	新入职员工	4

2	缴纳城乡居民基本医疗保险	101
3	达到法定退休年龄	13
4	签署书面声明自愿放弃	4
合计		122

公司未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金存在瑕疵，但是公司部分员工为周边农村居民，人员流动性相对较高，部分员工缴纳社保及公积金的个人意愿较弱，公司目前的现状符合公司所在地枣阳市的实际情况。针对未为部分员工名缴纳社保及公积金事宜，公司已切实进行整改，陆续为未缴纳的员工缴纳社保、公积金，切实进行整改和规范，报告期内及期后，缴纳的人数及比例均在增长，整改措施切实有效。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司共有员工 354 人，社保公积金缴纳情况如下：

社保公积金 缴纳	A	B	C=A-B	D	E	F	G	H=C-D-F-G
	期末员 工总数	退休返 聘	期末员 工应缴	9 月份 新入职 的员工	离职人 员	缴纳城 乡/城 镇医保	个人原 因放弃	公司实缴
养老保险	354	13	341	4	4	101	4	232
医疗保险	354	13	341	4	4	124	4	209
工伤保险	354	13	341	4	4	101	4	232
失业保险	354	13	341	4	4	101	4	232
生育保险	354	13	341	4	4	124	4	209
住房公积金	354	13	341	4	4	—	—	29

注：1、表中新员工、离职员工均按 2024 年 6 月份的时点来计算。

2、公司缴纳社保人员有 23 人因购买了新农合医保与职工医疗保险冲突，公司为其购买了养老保险、工伤保险、失业保险。

报告期内，公司有 13 名退休返聘人员，无需缴纳社保和公积金；其余员工未缴纳社保和公积金主要原因是由于部分员工缴纳意愿不强或者计划离职等个人原因而自愿放弃缴纳社保和公积金。

经测算，报告期需补缴社保、公积金的金额情况如下：

项目	人数（人）	补缴月数（月）	每人补缴标准 （元/月）	需补缴金额 （元）
公司养老保险补缴	109	30	608.00	2,214,720.00

公司医疗保险补缴	132	30	383.90	1,176,571.50
公司失业保险补缴	109	30	26.60	110,308.80
公司工伤保险补缴	109	30	26.60	110,308.80
公司住房公积金	312	30	190.00/400.00	1,346,812.00
补缴合计				4,958,721.10

备注：公司补缴的 30 个月，存在员工入职时间至今短于 30 个月，或者报告期内已离职，不足 30 个月的情形，按照员工实际服务月份来测算。米朗科技有 270 人未缴纳住房公积金，每人补缴标准 190.00 元/月，深圳米朗有 42 人未缴纳住房公积金，每人补缴标准 400.00 元/月。

报告期若补缴社保、公积金，对公司经营业绩影响情况如下：

项目	2022 年补缴金额（万元）	2023 年补缴金额（万元）	2024 年 1-6 月份补缴金额（万元）
养老保险	98.14	83.75	39.58
医疗保险	52.13	44.49	21.03
失业保险	5.52	3.78	1.73
工伤保险	5.52	3.78	1.73
住房公积金	27.59	71.06	36.02
合计需补缴金额	188.90	206.86	100.09
补缴金额对当期所得税影响额（所得税率 15%）	28.34	31.03	15.01
补缴金额对当期扣非后的净利润影响额	160.57	175.83	85.08

报告期内，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月补缴社保、公积金的测算金额分别为 188.90 万元、206.86 万元和 100.09 万元，占同期利润总额的比例分别为 13.97%、10.12%和 7.47%，公司后续将继续逐步规范社保公积金缴纳。

2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 582.78 万元、1,714.52 万元和 913.03 万元。若补缴五险一金，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 422.22 万元、1,358.69 万元和 827.95 万元，依然符合“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”的挂牌条件。

②公司劳动用工的合法合规性，前期缴纳情况是否存在争议纠纷，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规。

公司涉及 1 件未决劳动争议案件，具体情况如下：

2023 年 12 月 25 日，公司收到枣阳市劳动人事争议仲裁委员会送达的枣劳人仲案字[2024]1 号应诉通知书，申请人李自明向枣阳市劳动人事争议仲裁委员会申请劳动仲裁，请求：1. 确认申请人自 2013 年 2 月 19 日至 2023 年 11 月 23 日与被申请人存在劳动关系；2. 被申请人向申请人支付被迫解除劳动合同的经济补偿金 38137 元（ $3467*11$ ）；3. 被申请人向申请人支付拖欠的 2023 年 10 月至 2023 年 11 月 23 日工资共计 6176 元；4. 被申请人向申请人支付未缴纳社保导致的失业保险损失 34155 元（ $1485*2*11$ ）。

2024 年 3 月 25 日，枣阳市劳动人事争议仲裁委员会出具仲裁裁决书（枣劳人仲裁字[2024]1 号），裁决：一、确认双方自 2022 年 4 月 1 日自 2023 年 12 月 20 日存在劳动关系；二、驳回申请人的其他仲裁请求。

2024 年 4 月 11 日，李自明起诉至枣阳市人民法院，请求：1. 确认自 2013 年 2 月 19 日至 2023 年 11 月 23 日与公司存在劳动关系；2. 公司向原告支付被迫解除劳动合同的经济补偿金共计 38137 元（ $3467*11$ ）；3. 公司向原告支付拖欠的 2023 年 10 月至 2023 年 11 月 23 日的工资共计 6176 元；4. 公司向原告支付因未缴纳社保导致的失业保险损失 34155 元（ $1485*2*11$ ）。目前，该案件尚未判决。

报告期内，除该案件外，公司未发生其他诉讼、仲裁案件。

2023 年 11 月 7 日，枣阳市人力资源和社会保障局出具证明，公司自 2021 年 1 月 1 日以来，严格遵守劳动用工方面的法律、法规，无违反劳动用工方面的法律、法规而受到主管部门行政处罚的情况，在社会保险缴纳等方面不存在重大违法违规的情形。

2024 年 3 月 19 日，深圳米朗取得信用广东《无违法违规证明公共信用信息报告》，该报告记载，2021 年 1 月 1 日起至 2023 年 9 月 30 日期间，未发现该企业在住房公积金领域因违反公积金相关法律法规而受到行政处罚的记录。

根据根据现行有效的《中华人民共和国社会保险法》的相关规定，单位应当为员工缴纳社会保险。未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。

根据现行有效的《住房公积金管理条例》的相关规定，单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续。违反该条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

公司前期缴纳情况并未完全遵守上述条例的有关规定，存在被相关社会保险费征收机构或住房公积金管理中心责令限期缴纳/缴存的风险；逾期不缴纳/不缴存被相关行政部门处以罚款或人民法院强制执行的风险。

公司实际控制人承诺：如应有权部门要求或决定，如果公司就其本次挂牌并公开转让前的基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、生育保险、工伤保险和住房公积金（以下统称“五险一金”）的缴纳以及用工情况，被要求为其员工补缴或被追偿五险一金，或因五险一金缴纳问题或劳务派遣及劳务外包瑕疵受到有关政府部门的处罚，本人将承担应补缴或被追偿的金额、承担滞纳金和罚款等相关费用。本人同意承担并赔偿因违反上述承诺而给公司造成的一切损失、损害和开支。

综上，公司未为部分员工缴纳社保、公积金，存在不合规的情况，可能面临被处罚的法律风险。除正在审理中的李自明诉讼案件外，公司未涉及其他诉讼、仲裁案件，不存在争议纠纷。报告期内，公司及子公司亦不存在因违反关于缴纳社会保险和住房公积金方面的规定而受到主管部门行政处罚的情形，公司在劳动用工方面不存在重大违法违规。

③公司的整改措施及有效性，相关社保、公积金的内控制度是否健全有效。

报告期内，公司已针对未为部分员工缴纳社会保险及住房公积金的情形陆续进行整改，在结合员工个人意愿的基础上，公司正在逐步增加缴纳社保、公积金的员工数量，截至 2021 年 12 月 31 日，公司总人数 355 人，缴纳社保人数 140 人，占比 39.43%；截至 2022 年 12 月 31 日，公司总人数 344 人，缴纳社保人数 152 人，占比 44.19%；截至 2023 年 12 月 31 日，公司总人数 361 人，缴纳社保人数 219 人，占比 60.66%；截至 2024 年 6 月 30 日，公司总人数 354 人，公司缴纳社保人数 232 人，占比 65.54%。针对社保及公积金缴纳事宜，公司已切实进行整改，报告期内陆续为未缴纳的员工缴纳社保、公积金。

公司为保障员工享有劳动权利及履行劳动义务，建立了较为完善的员工管理内控制度，对员工聘用、试用与转正、签订劳动合同、薪酬管理、社会保险缴纳等事项作出了规定。经公司整改后，除部分员工因个人原因未缴纳或未及时缴纳社会保险及住房公积金外，公司已为其余人员缴纳社会保险及住房公积金。

公司在社保及公积金缴纳方面虽存在不合规的情况，但公司切实在进行整改和规范，报告期内及期后，缴纳的人数及比例均在增长，整改措施切实有效，公司社会保险费和住房公积金相关的内控制度健全且得到有效执行。

(2) 公司部分房产用途为新型产业用地/产业研发、住宅。请公司补充说明其实际用途与规划用途是否一致，是否存在擅自改变房产用途的情形；前述事项是否构成重大违法行为。

1) 核查程序

- ①查阅公司房屋不动产权属证书；
- ②查阅公司出具的说明，了解相关房产用途为新型产业用地/产业研发的原因；
- ③访谈公司的实际控制人，了解房产取得的相关背景以及目前的状态。

2) 核查分析与结论

公司持有鄂（2024）枣阳市不动产权第 0000104 号的《不动产权证书》，房产用途为工业用途。子公司深圳米朗名下房产用途为新型产业用地/产业研发、住宅具体情况如下：

序号	产权证号	位置	建筑面积 (平米)	产权证日期	用途	实际用途
1	鄂（2024）枣阳市不动产权第 0000104 号	枣阳市南城枣耿路 1 幢 101 室等 20 户	44,102.03	2024-01-05	工业	工业
2	粤（2021）深圳市不动产权第 0058447 号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场 1 号楼 2908	236.62	2021-03-31	新型产业用地 /产业研发	商务办公
3	粤（2021）深圳市不动产权第 0058457 号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场 1 号楼 2901	167.57	2021-03-31	新型产业用地 /产业研发	商务办公
4	粤（2021）深圳市不动产权第	公明松白路与创维路交汇处中粮云景	197.5	2021-10-11	新型产业用地 /产业研发	商务办公

	0172014 号	广场 1 号楼 2902				
5	粤（2021）深圳市 不动产权第 0058442 号	公明松白路与创维 路交汇处中粮云景 广场 1 号楼 2909	180.92	2021-03-31	新型产业用地 /产业研发	商务 办公
6	粤（2021）深圳市 不动产权第 0058437 号	公明松白路与创维 路交汇处中粮云景 广场 1 号楼 2910	109.87	2021-03-31	新型产业用地 /产业研发	商务 办公
7	粤（2021）深圳市 不动产权第 0058432 号	公明松白路与创维 路交汇处中粮云景 广场 1 号楼 2911	104.47	2021-03-31	新型产业用地 /产业研发	商务 办公
8	粤（2021）深圳市 不动产权第 0058424 号	公明松白路与创维 路交汇处中粮云景 广场 1 号楼 2912	109.87	2021-03-31	新型产业用地 /产业研发	商务 办公
9	粤房地权证佛字 第 0300047856 号	佛山市顺德区大良 街道办事处南华居 委会南国中路岭岚 花园华翠轩 C 座 202	124.02	2009-08-27	房屋：住宅； 土地：住宅、 商业	居住 及日 常办 公
10	甬房权证江东字 第 20150094878 号	新天地东区 5 幢 12 号 701	161.51	2015-11-18	住宅	居住 及日 常办 公

上述房产中的 2-8 位于深圳市光明区中粮云景广场，是中粮集团打造的“居住、办公、商务、餐饮、休闲、娱乐”于一体的都市商业综合体。深圳米朗购买前述房产用于商务办公，与《不动产权证》记载的“新型产业用地/产业研发”用途相符。

上述房产中的 9、10 分别位于广东省佛山市、浙江省宁波市，佛山市、宁波市系公司客户开发重点区域，深圳米朗在当地购置了房产，用于常驻销售人员的居住及日常办公。

综上，公司用途为新型产业用地/产业研发、住宅的部分房产实际用途与规划用途一致，不存在擅自改变房产用途的情形，上述事项不构成重大违法行为。

（3）公司子公司枣阳市米朗房地产开发有限公司，主要业务为房地产开发，但未实际开展经营活动，已于 2022 年 2 月完成注销。请公司补充说明报告期内公司房地产开发业务经营情况，目前是否仍持续拥有相关资产、资质或业务，该子公司是否自报告期初至今均未实际开展经营活动。公司是否存在通过枣阳市米朗房地产开发有限公司，将资金或资产变相投入房地产开发业务的情形。

1) 核查程序

①访谈公司实际控制人，了解枣阳市米朗房地产开发有限公司的成立背景以及实际经营情况；

②查阅国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，核查枣阳市米朗房地产开发有限公司的登记情况；

③查阅公司关于枣阳市米朗房地产开发有限公司的情况说明。

2) 核查分析与结论

枣阳市米朗房地产开发有限公司（下称“米朗房地产”）为公司于2018年6月5日设立的全资子公司，注册资金为5,000万元，经营范围为房地产开发；商品房销售；房屋租赁；物业管理服务（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）。

经核查，米朗房地产未实际开展经营活动，2021年10月28日成立清算组，决议进行解散，并已于2022年2月注销。

公司不存在通过米朗房地产将资金或资产变相投入房地产开发业务的情形。

（4）2022年11月18日，公司组织验收组对米朗传感器科技产业园项目进行了验收。请公司补充说明米朗传感器科技产业园项目环评验收的具体情况，是否依法依规完成。

1) 核查程序

①访谈公司实际控制人、董事以及米朗传感器科技产业园项目验收相关人员关于项目验收时的实际情况；

②查阅公司编制的对米朗传感器科技产业园项目的验收记录，访谈公司实际控制人，了解项目环评验收的实际情况。

2) 核查分析与结论

经核查，公司于2020年投资建设传感器生产线米朗传感器科技产业园，并于2022年11月18日组织验收组对该项目进行验收。

2022年3月25日，公司就米朗传感器科技产业园项目取得了枣阳市自然资源和

规划局颁发《建设用地规划许可证》（地字第 420683202200016 号）。

2022 年 5 月 25 日，公司就米朗传感器科技产业园项目取得了枣阳市行政审批局出具的《湖北省固定资产投资项目备案证》（登记备案项目代码：2020-420683-40-03-015462）。

2022 年 5 月，公司根据生态环境部《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021 年版）第二条“建设单位应当按照本名录的规定，分别组织编制建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者填报环境影响登记表”之规定，委托武汉淼森环保科技有限公司编制《米朗传感器科技产业园项目环境影响报告表》，提交襄阳市生态环境局枣阳分局。

2022 年 6 月 20 日，襄阳市生态环境局枣阳分局以“枣环审[2022]25 号”文件对该报告表进行了批复。

2022 年 9 月 1 日，武汉珺腾检测科技有限公司接受公司委托，对米朗传感器科技产业园项目进行了环境保护验收监测，并出具《检测报告》。根据监测及检查结果，按照建设项目竣工环境保护验收监测有关规定与技术要求，公司编制了《米朗传感器科技产业园项目竣工环保验收监测报告表》，提交至襄阳市生态环境局枣阳分局备案。

2022 年 11 月 18 日，公司根据《建设项目竣工环境保护验收暂行办法》“第四条建设单位是建设项目竣工环境保护验收的责任主体，应当按照本办法规定的程序和标准，组织对配套建设的环境保护设施进行验收，编制验收报告，公开相关信息，接受社会监督……”、“第九条 为提高验收的有效性，在提出验收意见的过程中，建设单位可以组织成立验收工作组，采取现场检查、资料查阅、召开验收会议等方式，协助开展验收工作。验收工作组可以由设计单位、施工单位、环境影响报告书（表）编制机构、验收监测（调查）报告编制机构等单位代表以及专业技术专家等组成，代表范围和人数自定”之规定，召开竣工环境保护验收会，与技术专家组成验收组，并出具《验收报告》，同意通过竣工环保验收。

综上，公司米朗传感器科技产业园项目经过了相关主管部门的审批，办理了相关手续，环评验收依法依规完成。

(5) 公司 1 项专利通过继受取得, 2 项专利存在质押情况。请公司①补充披露取得专利的具体情况, 包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格, 出让方与公司是否存在关联关系等; ②补充披露前述专利与公司业务的关系, 对公司收入和利润的贡献度, 公司继受专利的原因及合理性, 定价依据及公允性, 是否存在利益输送或特殊利益安排; ③结合前述专利的形成过程、继受程序补充说明是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵; ④补充披露专利质押的具体原因, 结合相关专利对公司收入和利润的贡献度说明专利质押对公司生产经营可能产生的具体影响。

①补充披露取得专利的具体情况, 包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格, 出让方与公司是否存在关联关系等。

回复:

公司已在《公开转让说明书》“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“(一) 专利”补充披露如下内容:

“1、公司继受专利基本情况

公司继受取得两项专利分别为专利号为 ZL201620171303.4 的“一种铁路轨道底部坡度 OLED 数显测量仪”实用新型专利、专利号为 ZL201630058426.2 的“电子数显轨底坡度测量仪”外观设计专利。

2019 年 8 月 21 日公司与襄阳海特测控技术有限公司签署《技术转让(专利权)合同》, 以 50 万元的转让价格受让“一种铁路轨道底部坡度 OLED 数显测量仪”实用新型专利, 并于 2019 年 10 月 18 日完成过户并公告。

公司为有效开展轨距尺相关产品的生产业务, 与襄阳海特测控技术有限公司协商在受让上述实用新型专利的同时, 襄阳海特在 50.00 万元转让价款的范围内, 额外转让与轨距尺产品开发相关的专利号为 ZL201630058426.2 的“电子数显轨底坡度测量仪”外观设计专利及三项软件著作权, 该外观设计专利于 2019 年 10 月 15 日完成过户并公告, 软件著作权于 2019 年 10 月 31 日完成转让登记。”

②补充披露前述专利与公司业务的关系, 公司继受专利的原因及合理性, 定价依据及公允性, 是否存在利益输送或特殊利益安排;

公司已在《公开转让说明书》“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“（一）专利”补充披露如下内容：

“2、公司继受专利与公司业务的关系

上述受让实用新型及外观设计专利主要用途是铁路轨道测量专用设备的生产，应用于公司轨距尺相关产品的生产及销售业务。

3、公司继受专利的原因及合理性

2019年8月，公司为了开拓铁路轨道检测相关的轨距尺产品市场，向襄阳海特购买取得1项实用新型专利及1项外观设计专利，公司通过上述两项专利技术的继受取得，开始开展轨距尺及相关产品的研发生产销售业务，继受专利具有合理性。

4、公司继受专利定价公允性

公司为了开拓位移传感器在铁路轨道检测相关领域的应用情况，经过公司对轨距尺相关产品市场预测，并结合公司发展规划，通过与襄阳海特进行协商，确认以50.00万元的价格受让2项专利。由于专利具有唯一性、专用性等特点，不同专利的技术特点不相同，产业化运用情况各异，所以专利的转让价格会有较大差异，且市场上相类似的专利转让案例信息不透明，难以获取具有高可比性的对比对象，鉴于此，公司受让上述两项专利的50.00万元转让价格系双方结合专利对公司产品的实用性协商确定，受让价格公允。同时随着上述专利技术在公司业务开展过程的不断应用，2022年度、2023年度、2024年1-6月为公司实现轨距尺及相关产品销售收入237.43万元、292.15万元、232.8万元，为公司提高营业收入及盈利能力提供技术支持，因此受让专利对公司持续经营能力减弱的影响，不存在利益输送或特殊利益安排。”

③结合前述专利的形成过程、继受程序补充说明是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵；

回复：

公司受让取得的专利号为ZL201620171303.4的“一种铁路轨道底部坡度OLED数显测量仪”实用新型专利及专利号为ZL201630058426.2的“电子数显轨底坡度测量仪”外观设计专利的专利授权日分别为2016年8月31日、2016年7月27日，发明人均均为邹永萍，专利权人均均为襄阳海特。2019年8月公司与专利权人襄阳海特签订《技术转让（专利权）合同》，并于2019年10月在国家知识产权局完成上述两项专利的专利权人变更授权公告。

根据襄阳海特历史沿革信息显示，邹永萍为襄阳海特控股股东，并为公司总经理，上述两项专利发明人为邹永萍，专利权人为襄阳海特，专利的形成及转让符合《中华人民共和国专利法》第六条“执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造。职务发明创造申请专利的权利属于该单位，申请被批准后，该单位为专利权人。该单位可以依法处置其职务发明创造申请专利的权利和专利权，促进相关发明创造的实施和运用。”之规定，不存在权属瑕疵。

④补充披露专利质押的具体原因，结合相关专利对公司收入和利润的贡献度说明专利质押对公司生产经营可能产生的具体影响。

回复：

公司已在《公开转让说明书》“第六节 附表”之“二、报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况”之“（五）抵押/质押合同”补充披露如下内容：

“1、根据《最高额权利质押合同》约定，ZL201911357286.8 和 ZL201911359139.4 两项发明专利的质押担保债权期间为 2023 年 2 月 20 日至 2026 年 2 月 20 日，主借款合同为公司与中信银行股份有限公司襄阳分行签署的《人民币流动资金借款合同》，2023 年 8 月及 2023 年 9 月公司向中信银行股份有限公司襄阳分行合计贷款金额为 800 万元，贷款期限至 2024 年 8 月 14 日。公司基于该质押合同取得的银行短期借款为 800 万元，2023 年 11 月公司已就上述中信银行股份有限公司襄阳分行的短期借款完成提前还款，相对应的《人民币流动资金借款合同》已履行完毕，专利质押不会对公司生产经营产生不利影响。

2、公司质押的专利分别为“一种利用肖特基二极管对电涡流传感器输出线性进行多级修正的电路”和“一种多圈碳膜角度位移传感器”，该等专利对应公司产品主要为电涡流位移传感器产品及碳膜位移传感器产品，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月公司上述两类位移传感器的销售收入分别为 2,959.18 万元、3,335.19 万元、1,842.18 万元，占当期营业收入比例分别为 42.50%、40.65%、41.81%，对公司收入、利润贡献程度较高。根据《最高额权利质押合同》，上述专利权质押最高授信额度为 800.00 万元，公司经营状况良好，偿债能力充足，不存在因无法偿还贷款而被执行相关质押专利的风险，不会对公司生产经营产生不利影响。”

请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（1）核查程序：

1) 获取并核查公司受让专利的协议文件，了解公司与专利出让人对转让的 2 项专利的权利义务约定。

2) 检索查阅国家知识产权局网站，核实专利转让信息、相关专利的权利要求书、转让程序及公告程序等，了解公司继受取得专利的程序合规性。

3) 访谈公司主要负责人员，了解公司受让专利与公司业务的关系，了解受让专利的定价依据，确认公司受让 2 项专利的必要性及合理性。

4) 检索并查询专利出让人襄阳海推的工商登记信息及专利变更信息，了解专利权形成过程，以及专利权发明人在专利权人的任职情况，确认专利的权属清晰，专利权转让无权属瑕疵。

5) 获取并核查公司专利质押的《最高额权利质押合同》内容，了解专利权质押的基本情况，质押原因及合理性。

6) 核查质押权人中信银行股份有限公司襄阳分行与公司的业务往来情况，了解报告期内公司的银行短期借款及还款情况，并结合公司经营现状，分析公司专利权质押对公司生产经营的影响。

（2）核查结论

1) 公司通过继受取得的两项专利，开始开展轨距尺及相关产品的研发生产销售业务，并形成稳定的销售收入及利润贡献，受让专利具有必要性及合理性。

2) 公司受让两项专利的 50.00 万元转让价格系公司结合专利对公司产品的实用性，与出让人协商确定的转让价格。公司通过受让专利技术并不断研发应用，**2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月为公司实现轨距尺及相关产品销售收入 237.43 万元、292.15 万元、232.8 万元**，为公司提高营业收入及盈利能力提供支持，受让价格合理，不存在利益输送或特殊利益安排。

3) 经核查公司受让专利的协议、转让程序、公告信息等，确认公司受让专利不存在权属瑕疵的情形。

4) 公司报告期内两项专利存在质押的情形,以专利质押作为增信措施向中信银行股份有限公司襄阳分行贷款 800 万元,该短期银行借款目前已全部还清,同时公司经营状况良好,偿债能力充足,专利权质押不会对公司生产经营产生不利影响。

8. 关于毛利率。

2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月,公司综合毛利率分别为 32.54%、39.73%、44.98%,报告期内持续大幅增长。

请公司补充说明:(1)报告期各期位移传感器产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响,结合同行业可比公司变化情况分别说明公司报告期各期毛利率持续大幅增长的原因及合理性;(2)结合其他业务的具体内容说明公司管材管件、轨距尺和材料销售业务毛利率保持在 20%以上的合理性,是否符合贸易销售惯例;(3)细化并量化进行可比公司毛利率比较,详细说明报告期内可比公司毛利率普遍变动较小、公司毛利率持续增长的合理性;川东磁电毛利率水平较低、星成电子及春晖仪表毛利率较高的合理性。

【公司回复】

(1) 报告期各期位移传感器产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响, 结合同行业可比公司变化情况分别说明公司报告期各期毛利率持续大幅增长的原因及合理性。

1) 报告期各期位移传感器产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响。

①公司位移传感器规格型号超过两千余种,抽取报告期各期中前十大规格型号产品单价、材料、人工、制造费用具体如下:

单位：元、个

产品规格型号	2024 年 1-6 月								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 KTC1-200mm	1, 234	239. 33	295, 327. 50	145, 308. 05	82, 958. 81	38, 869. 44	18, 467. 84	5, 011. 96	117. 75
位移传感器 LWH-175mm	1, 763	175. 40	309, 237. 48	152, 035. 28	86, 339. 32	41, 552. 76	19, 414. 91	4, 728. 30	86. 24
位移传感器 LWH-400mm	1, 299	261. 11	339, 187. 71	165, 781. 50	95, 121. 91	42, 148. 82	23, 031. 66	5, 479. 10	127. 62
位移传感器 KPC1-500mm	133	663. 78	88, 283. 36	42, 919. 86	24, 651. 21	11, 542. 01	5, 587. 00	1, 139. 65	322. 71
位移传感器 KS8-10mm	3, 471	84. 82	294, 397. 28	150, 001. 15	86, 240. 22	38, 963. 65	18, 215. 42	6, 581. 86	43. 22
拉绳位移传感器 MPS-S-1000mm-MA	56	519. 02	29, 065. 00	14, 700. 05	8, 592. 21	3, 977. 76	1, 606. 30	523. 79	262. 50
拉绳位移传感器 MBA-MPS-M-2500mm-MA-EX	840	1200. 00	1, 008, 000. 00	492, 125. 25	290, 355. 49	128, 659. 79	53, 839. 16	19, 270. 81	585. 86
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm	260	716. 85	186, 380. 00	92, 191. 80	52, 072. 79	23, 665. 64	12, 257. 20	4, 196. 17	354. 58
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL	98	1065. 86	104, 454. 00	50, 208. 53	28, 610. 55	12, 417. 66	6, 969. 62	2, 210. 70	512. 33
电涡流探头 ML33-25-00-05	11	1164. 00	12, 804. 00	6, 252. 31	3, 632. 60	1, 618. 62	809. 24	191. 85	568. 39
合计	9, 165	—	2, 667, 136. 33	1, 311, 523. 78	758, 575. 11	343, 416. 15	160, 198. 35	49, 334. 19	—

(续)

产品规格型号	2023 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 KTC1-200mm	1, 897	247. 31	469, 146. 80	240, 779. 55	142, 887. 76	57, 578. 12	31, 901. 69	8, 411. 98	126. 93
位移传感器 LWH-175mm	3, 058	175. 41	536, 395. 90	264, 771. 01	154, 096. 73	61, 773. 72	39, 389. 98	9, 510. 57	86. 58

产品规格型号	2023 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 LWH-400mm	1,903	261.06	496,792.92	256,905.63	148,781.25	60,178.41	38,251.39	9,694.59	135.00
位移传感器 KPC1-500mm	485	553.07	268,236.60	128,970.43	75,562.49	26,944.50	17,929.12	8,534.32	265.92
位移传感器 KS8-10mm	7,158	87.78	628,317.70	318,314.77	193,530.48	73,134.63	41,108.29	10,541.38	44.47
拉绳位移传感器 MPS-S-1000mm-MA	902	553.73	499,467.60	250,600.57	152,163.76	60,293.17	29,889.51	8,254.13	277.83
拉绳位移传感器 MBA-MPS-M-2500mm-MA-EX	1,347	1,201.63	1,618,600.00	813,790.53	477,318.36	188,341.31	121,581.39	26,549.47	604.15
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm	1,689	707.44	1,194,861.95	601,929.95	358,755.46	136,457.52	83,989.06	22,727.91	356.38
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL	299	1,065.42	318,562.00	164,977.95	93,870.64	34,203.52	22,901.15	14,002.64	551.77
电涡流探头 ML33-25-00-05	309	1,005.32	310,645.00	159,717.94	98,873.88	36,556.76	19,075.11	5,212.18	516.89
合计	19,047	—	6,341,026.47	3,200,758.33	1,895,840.80	735,461.66	446,016.71	123,439.16	—

(续)

产品规格型号	2022 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
位移传感器 KTC1-200mm	1,332	240.12	319,833.75	188,127.76	120,796.83	37,687.97	23,013.67	6,629.29	141.24
位移传感器 LWH-175mm	2,279	166.19	378,748.01	223,778.51	139,190.23	45,496.41	28,576.52	10,515.35	98.19
位移传感器 LWH-400mm	1,183	256.83	303,826.29	170,186.85	107,409.69	34,759.51	20,239.95	7,777.70	143.86
位移传感器 KPC1-500mm	5	573.81	2,869.03	1,602.16	1,039.64	334.72	192.54	35.26	320.43
位移传感器 KS8-10mm	9,362	96.20	900,594.58	478,961.18	310,359.47	100,464.83	58,162.75	9,974.13	51.16

产品规格型号	2022 年度								
	销售数量	平均单价	销售收入	销售成本	其中：材料	人工	制造费用	货运费及其他	单位成本
拉绳位移传感器 MPS-S-1000mm-MA	747	513.63	383,680.54	222,767.02	141,946.34	44,685.88	26,891.39	9,243.41	298.22
拉绳位移传感器 MBA-MPS-M-2500mm-MA-EX	255	1010.31	257,628.32	146,887.35	94,968.13	29,588.56	18,215.99	4,114.68	576.03
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm	228	761. 66	173,659.28	93,159.83	61, 113. 65	18,324.54	11, 209. 88	2,511.76	408. 60
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL	590	804.42	474,607.98	279,942.67	187,278.57	58,038.22	27,471.89	7,153.99	474.48
电涡流探头 ML33-25-00-05	36	959.07	34,526.55	20,611.13	13,377.72	4,511.43	2,149.74	572.24	572.53
合计	16, 017	--	3,229,974.34	1,826,024.46	1, 177, 480. 27	373,892.07	216, 124. 31	58,527.81	--

产品规格型号	平均单价变动情况		单位成本变动情况	
	2024 年 1-6 月 平均单价较 2023 年度变动 (%)	2023 年度平均 单价较 2022 年度变化(%)	2024 年 1-6 月 单位成本较 2023 年度变 动 (%)	2023 年度单位 成本较 2022 年度变化(%)
位移传感器 KTC1-200mm	-3.23	3.00	-7.23	-10.13
位移传感器 LWH-175mm	0.00	5.55	-0.40	-11.82
位移传感器 LWH-400mm	0.02	1.65	-5.47	-6.16
位移传感器 KPC1-500mm	20.02	-3.61	21.36	-17.01
位移传感器 KS8-10mm	-3.37	-8.75	-2.82	-13.08
拉绳位移传感器 MPS-S-1000mm-MA	-6.27	7.81	-5.52	-6.84
拉绳位移传感器 MBA-MPS-M-2500mm-MA-EX	-0.14	18.94	-3.03	4.88
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm	1.33	-7.12	-0.50	-12.78
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL	0.04	32.45	-7.15	16.29
电涡流探头 ML33-25-00-05	15.78	4.82	9.96	-9.72

由上表可知，经抽取公司各期位移传感器前十大规格型号代表性样本测试，公司位移传感器系列主要产品单位成本随着产量提升和主要原材料价格的下降而同步降低，同时销售单价整体呈上升趋势，从而导致毛利率持续增长。具体详见本问询问题 1.（1）和 1.（4）的回复。

②收入敏感性分析

报告期内，假设销售数量和成本因素不变，分别以价格上升 5%、10%、15%对公司主营业务毛利率的影响做敏感分析：

期间	计算过程	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
变动前主营业务收入	a	39,262,048.87	73,003,066.48	58,334,288.74
变动前主营业务成本	b	18,108,749.63	36,625,673.43	33,143,415.08
变动前主营业务毛利率	c	53.88%	49.83%	43.18%
单价上升 5%后的主营业务毛利率	$d=[(1+5\%*a-b)/[(1+5\%)*a]]$	56.07%	52.22%	45.89%
主营业务毛利率变动	e=d-c	2.20%	2.39%	2.71%
单价上升 10%后的主营业务毛利率	$f=[(1+10\%*a-b)/[(1+10\%)*a]]$	58.07%	54.39%	48.35%
主营业务毛利率变动	g=f-c	4.19%	4.56%	5.17%
单价上升 15%后的主营业务毛利率	$h=[(1+15\%*a-b)/[(1+15\%)*a]]$	59.89%	56.37%	50.59%
主营业务毛利率变动	i=h-c	6.02%	6.54%	7.41%

③成本敏感性分析

A. 直接材料敏感性分析

报告期内，直接材料占营业成本构成的比例最高。假设销售价格和其他因素不变，分别以直接材料下降 5%、10%、15%对公司主营业务毛利率的影响做敏感分析：

期间	计算过程	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
变动前主营业务毛利率	a	53.88%	49.83%	43.18%
直接材料成本占比	b	57.05%	59.34%	63.94%
直接材料下降 5%后的主营业务毛利率	$c=1-(1-a)*(-5\%*b+1)$	55.19%	51.32%	45.00%
主营业务毛利率变动	$d=-(a-c)$	1.32%	1.49%	1.82%
直接材料下降 10%后的主营业务毛利率	$e=1-(1-a)*(-10\%*b+1)$	56.51%	52.81%	46.82%
主营业务毛利率变动	$f=-(a-e)$	2.63%	2.98%	3.63%
直接材料下降 15%后的主营业务毛利率	$g=1-(1-a)*(-15\%*b+1)$	57.82%	54.30%	48.63%
主营业务毛利率变动	$h=-(a-g)$	3.95%	4.47%	5.45%

报告期内，若直接材料成本价格下降 5%，主营业务毛利率分别下降 1.82%、1.49%和 1.32%；若直接材料成本价格下降 10%，主营业务毛利率分别下降 3.63%、2.98%和 2.63%；若直接材料成本价格下降 15%，主营业务毛利率分别下降 5.45%、4.47%和 3.95%。

B. 直接人工敏感性分析

报告期内，直接人工占营业成本构成的比例仅次于直接材料。假设销售价格和其他因素不变，分别以直接人工下降 5%、10%、15%对公司主营业务毛利率的影响做敏感分析：

期间	计算过程	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
变动前主营业务毛利率	a	53.88%	49.83%	43.18%
直接人工成本占比	b	26.73%	23.91%	20.41%
直接人工下降 5%后的主营业务毛利率	$c=1-(1-a)*(-5\%*b+1)$	54.49%	50.43%	43.76%
主营业务毛利率变动	$d=-(a-c)$	0.62%	0.60%	0.58%
直接人工下降 10%后的主营业务毛利率	$e=1-(1-a)*(-10\%*b+1)$	55.11%	51.03%	44.34%
主营业务毛利率变动	$f=-(a-e)$	1.23%	1.20%	1.16%
直接人工下降 15%后的主营业务毛利率	$g=1-(1-a)*(-15\%*b+1)$	55.73%	51.63%	44.92%
主营业务毛利率变动	$h=-(a-g)$	1.85%	1.80%	1.74%

报告期内，若直接人工成本价格下降 5%，主营业务毛利率分别下降 0.58%、0.60% 和 0.62%；若直接人工成本价格下降 10%，主营业务毛利率分别下降 1.16%、1.20%和 1.23%；若直接人工成本价格下降 15%，主营业务毛利率分别下降 1.74%、1.80%和 1.85%。

C. 制造费用敏感性分析

报告期内，假设销售价格不变，分别以制造费用下降 5%、10%、15%对公司主营业务毛利率的影响做敏感分析：

期间	计算过程	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
变动前主营业务毛利率	a	53.88%	49.83%	43.18%
制造费用成本占比	b	12.70%	13.25%	12.51%
制造费用下降 5%后的主营业务毛利率	$c=1-(1-a)*(-5\%*b+1)$	54.17%	50.16%	43.54%
主营业务毛利率变动	$d=(a-c)$	0.29%	0.33%	0.36%
制造费用下降 10%后的主营业务毛利率	$e=1-(1-a)*(-10\%*b+1)$	54.46%	50.49%	43.89%
主营业务毛利率变动	$f=(a-e)$	0.59%	0.66%	0.71%
制造费用下降 15%后的主营业务毛利率	$g=1-(1-a)*(-15\%*b+1)$	54.76%	50.83%	44.25%
主营业务毛利率变动	$h=(a-g)$	0.88%	1.00%	1.07%

报告期内，若制造费用成本价格下降 5%，主营业务毛利率分别下降 0.36%、0.33% 和 0.29%；若制造费用成本价格下降 10%，主营业务毛利率分别下降 0.71%、0.66%和 0.59%；若制造费用成本价格下降 15%，主营业务毛利率分别下降 1.07%、1%和 0.88%。

D. 货运费及其他敏感性分析

报告期内，假设销售价格不变，分别以货运费及其他下降 5%、10%、15%对公司主营业务毛利率的影响做敏感分析：

期间	计算过程	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
变动前主营业务毛利率	a	53.88%	49.83%	43.18%
货运费及其他成本占比	b	3.53%	3.49%	3.14%
货运费及其他下降 5%后的主营业务毛利率	$c=1-(1-a)*(-5\%*b+1)$	53.96%	49.92%	43.27%
主营业务毛利率变动	$d=(a-c)$	0.08%	0.09%	0.09%
货运费及其他下降 10%后的主营业务毛利率	$e=1-(1-a)*(-10\%*b+1)$	54.04%	50.00%	43.36%
主营业务毛利率变动	$f=(a-e)$	0.16%	0.18%	0.18%
货运费及其他下降 15%后的主营业务毛利率	$g=1-(1-a)*(-15\%*b+1)$	54.12%	50.09%	43.45%

期间	计算过程	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
主营业务毛利率变动	$h = -(a - g)$	0.24%	0.26%	0.27%

报告期内，若货运费及其他成本价格下降 5%，主营业务毛利率分别下降 0.09%、0.09% 和 0.08%；若货运费及其他成本价格下降 10%，主营业务毛利率分别下降 0.18%、0.18%和 0.16%；若货运费及其他成本价格下降 15%，主营业务毛利率分别下降 0.27%、0.26%和 0.24%。

综上，报告期内，公司主要原材料中的芯片及其它元件类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类和 PCB 基板类价格均呈下降趋势，尤其占比最大的芯片及其它元件类原材料价格下降最为显著，下降幅度约在 10%-50%之间，导致报告期内直接材料成本占营业成本的比例不断下降，为公司位移传感器系列产品毛利逐步提升的主要原因；其次，公司根据市场行情和客户情况，逐步调高了部分位移传感器系列产品的销售价格，为公司位移传感器系列产品毛利逐步提升的重要原因。

2) 结合同行业可比公司变化情况分别说明公司报告期各期毛利率持续大幅增长的原因及合理性

公司是专业从事位移传感器系列产品的研发、生产与销售服务业务的高新技术企业，是国家级专精特新小巨人企业。根据公司所处行业，目前尚无与公司经营相同细分领域产品的上市全国中小企业股份转让系统挂牌公司，公司自挂牌公司中遴选了出与公司同属计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）下的 3 家可比企业，分别为川东磁电、星成电子和春晖仪表。由于上述可比企业产品的应用领域与公司有显著区别，导致毛利率差异较大，差异原因具备合理性，具体分析详见本问询问题 8.（4）中的回复。

（2）结合其他业务的具体内容说明公司管材管件、轨距尺和材料销售业务毛利率保持在 20%以上的合理性，是否符合贸易销售惯例。

1) 其他业务收入核算的具体内容、金额、毛利率

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)
管材/管件	206.23	181.49	12.00	569.02	477.94	16.01	824.15	680.97	17.37

轨距尺配套产品	232.81	145.71	37.41	292.15	188.08	35.62	237.43	156.99	33.88
材料收入	40.62	26.22	35.45	42.17	28.01	33.55	67.19	43.49	35.27
合计	479.66	353.42	26.32	903.34	694.03	23.17	1,128.77	881.45	21.91

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司其他业务收入主要为管材管件、轨距尺配套产品和材料，报告期内，其他业务收入分别为 1,128.77 万元、**903.34** 万元和 **479.66** 万元，占营业收入比重分别为 16.21%、**11.01%**和 **10.90%**。公司其他业务产品毛利率分别为 21.91%、**28.71%**和 **26.32%**，报告期内其他业务产品毛利率波动较小。

①管材管件业务

A.实物流转方面：公司是通过向上游供应商采购 PVC、PPR、PE 等原材料，再通过公司自有的管材生产线、波纹管生产线、PVC 生产线、PPR 生产线进行加工制造，产出各类管材管件产品后，销售给下游工程施工、建筑施工类公司。

B.资金流转方面：公司向上游材料供应商支付采购材料的费用，生产完成后进行销售，向下游客户收取产品销售的费用。

C.定价政策方面：管材管件业务采购原材料主要为 PVC、PPR、PE 等国内大宗材料，采购价格参照同期国内市场价格确定。管材管件的销售采用以直接销售的方式为主，销售定价方面会结合公司的估计成本，参考管材管件市场价格，并综合考虑客户定位、销售规模等因素进行产品定价。

D.结算模式方面：管材管件业务采购产品主要为国内大宗商品，结算模式以现款现货为主；产品销售端，公司主要采用先款后货的方式，同时也会根据下游客户的定位及销售规模，与客户进行商谈提供一定时间的结算账期。

公司管材管件业务的采购供应商与销售客户之间不存在直接的联系，通过公司的生产加工过程后，方能形成符合下游客户使用需求的产品。存货的存储及销售流转方面，公司产品生产完成后，由公司交付给下游客户，不存在供应商直接发送至客户的情况，下游客户取得管材管件产品后进行使用，无需公司进行安装调试。

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司管材管件收入分别为 824.15 万元、**569.02** 万元、**206.23** 万元，毛利率分别为 17.37%、**16.01%**和 **12.00%**。报告期各期，公司管材管件销售毛利率均在 20%以下，逐年下降。公司管材、管件产品的应用领域

主要集中在工业与民用建筑物内的冷水、热水系统。受国民经济发展、宏观政策调控等因素的影响，下游建筑行业市场进入冷却期，产品订单减少，单位成本上升。

②轨距尺配套产品业

A.实物流转方面：公司采购轨距尺配套产品生产所需要的芯片、电源、电路、微控、敏感元件，制造出位移传感器元器件产品，再按照客户要求，采购相应的轨距尺框架材料、控制模块等进行组装，产品检验合格入公司仓库，再按照销售订单计划进行产品销售出货。

B.资金流转方面：公司采购各类原材料产品，向上游供应商支付采购费用，产品生产完成，销售给下游应用客户并收取产品销售费用。

C.定价政策方面：轨距尺配套产品采购的原材料与公司主营产品位移传感器基本一致，采购以市场价格作为参考，向供应商进行询价确定。销售产品的定价通常比照公司主要产品价格定价机制、在成本基础上加成 30%左右。

D.结算模式方面：公司向上游供应商结算采购原材料货款，按照合同约定进行结算。公司轨距尺产品销售客户为关联方襄阳海特，公司与襄阳海特的结算采用月结的方式进行。

公司轨距尺配套产品业务的采购涉及原材料较多，公司通过向众多上游供应商进行采购各类电子类元器件材料及五金型材料，通过对采购原材料的加工组装，形成轨距尺配套产品后，销售给下游客户襄阳海特。存货的存储及销售流转方面，公司轨距尺配套产品生产完成后，由公司交付给襄阳海特，不存在供应商直接发送至客户的情况，下游客户取得轨距尺配套产品后进行使用，无需公司进行安装调试。

③材料销售业务

材料销售业务系米朗科技根据下游客户的零部件采购需求，向客户直接销售与传感器配套的零部件产品业务。

A.实物流转方面，经本公司的销售人员和技术人员确认产品参数并确认订单后，由业务人员提交需求订单给公司采购部，采购部按订单要求向上游供应商采购产品，通过公司产品入库检验合格后，进入公司原材料仓库进行管理，主要用于日常生产活

动，公司对该材料拥有控制权，再由公司技术人员对零部件和主要产品进行调试，公司根据订单情况销售并交付给下游客户。

B.资金流转方面，公司向上游材料供应商支付采购材料的费用，向下游客户收取材料销售的货款。定价政策方面，该等业务的采购是根据公司生产经营需要进行的原材料统一采购，并非单独业务采购，定价根据市场价格确认；销售产品的定价通常在成本基础上加成 30%左右进行材料销售。

C.定价政策方面，该等业务的采购是根据公司生产经营需要进行的原材料统一采购，并非单独业务采购，采购定价根据市场价格确认；销售产品的定价通常在成本基础上加成 30%左右进行材料销售。

D.结算模式方面，公司向上游供应商结算采购原材料货款，按照合同约定进行结算，材料销售业务的客户结算以现款现货为主。

公司材料销售业务是为了满足下游客户采购需求的便利，从公司原材料仓库出货交付给下游客户的业务，该业务中公司对供应商的采购业务与对客户销售业务之间不存在直接联系。存货的存储和销售流转方面，公司对采购的材料进行检验入库，入库后拥有控制权，公司技术人员对零部件材料进行调试后销售并交付给下游客户。

综上所述，公司其他业务收入中的轨距尺配套产品和材料销售业务，毛利率保持在 20%以上是合理的，销售的商品均为公司自主生产加工所得，材料销售业务商品为公司库存原材料商品，均拥有商品控制权，并承担存货风险，不属于贸易销售。

(3) 细化并量化进行可比公司毛利率比较，详细说明报告期内可比公司毛利率普遍变动较小、公司毛利率持续增长的合理性；川东磁电毛利率水平较低、星成电子及春晖仪表毛利率较高的合理性。

公司主要产品为位移传感器系列产品，包括直线位移传感器、角度位移传感器、倾角位移传感器三大系列，产品涵盖拉杆式直线位移传感器（KTC1）、磁致伸缩位移传感器（MTM、MTL）和拉绳位移传感器等各类型国内外市场普遍应用的传感器产品千余种，产品和服务的下游客户数量较多，主要分布在工业自动化控制、轨道交通、工程、精密仪器制造等领域。

报告期内，公司的毛利率持续增长主要原因为：公司根据市场行情和客户情况逐步调高了部分位移传感器系列产品的销售价格，**同时传感器系列产品销量不断提高以及单位成本不断下降所致**。具体详见本问询问题（1）的回复。

1）公司传感器系列产品毛利率与可比公司对比分析

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
米朗科技（传感器）	53.88%	49.15%	43.18%
川东磁电	32.38%	28.39%	28.05%
星成电子	61.08%	53.72%	52.48%
春晖仪表	51.57%	53.55%	55.23%

①川东磁电

川东磁电主要从事敏感元器件与传感器、控制器件研发、生产和销售业务，其业务产品主要为敏感元器件与传感器、控制器件，下游应用领域定位为家电、汽车、医疗健康、环保节能和装备制造业领域，家电领域内的制造企业是其主要客户。受三年疫情的影响，居民收入预期降低，房地产市场调整态势未改，家电及消费电子类市场并没有迎来恢复性高增长。同时，行业进入“存量竞争”，欧美市场的需求疲弱，国内消费者购买过程也尽显理性，消费端从“健康”、“智能”及“配套”等热点迅速转为性价比优先，随之而来的是客户一轮接一轮的降价要求，导致公司毛利率逐期略有降低。

②星成电子

星成电子主要从事铁路（包括普通铁路机车、动车、高铁、城市轨道交通）用电流、电压、速度、温度传感器和压力变送器、新能源（风电、光伏发电）用电流、电压、温度传感器和压力变送器的研发、生产和销售。其业务产品主要为电流传感器、电压传感器、速度传感器、压力传感器、温度传感器，主要是为下游铁路及新能源领域提供电流、电压、温湿度和压力传感器产品，普通铁路机车、动车、高铁、城市轨道交通等领域是公司主要产品应用领域。

2022 年度和 2023 年度，星成电子收入分别为 1,398.77 万元和 **1,400.64** 万元，前五大客户销售收入占比分别为 55.36%和 **55.11%**，公司前五大供应商采购占比分别为

56.39%和 **47.75%**，其收入规模较小且客户和供应商相对集中和稳定，毛利率随其收入增长而稳中有升。

③春晖仪表

春晖仪表主营业务是温度传感器、微型铠装电加热材料及元器件的研发、生产及销售业务，主要产品为温度传感器、加热器、铠装电缆、测试线，下游应用领域主要是化工、电力、新能源电池领域。2022 年度和 2023 年度，公司前五大客户销售收入占比分别为 77.30%和 **61.01%**，公司前五大供应商采购占比分别为 54.40%和 **52.28%**，公司客户和供应商相对比较集中和稳定。第一大客户美国 BE 公司占其收入比例较高，2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月占比达到 61.72%、**37.95%**、**29.68%**，美国 BE 公司是全球领先的燃料电池供应商，为长期合作伙伴，**近年来美国 BE 客户测试线产品考虑成本控制，改进了其测试线产品的使用及维修工艺，提升了产品利用率导致其向春晖仪表采购的测试线产品订单量下降，导致春晖仪表公司毛利率略有下降。**

2) 川东磁电毛利率水平较低、星成电子及春晖仪表毛利率较高的合理性

①川东磁电

川东磁电主要从事敏感元器件与传感器、控制器件研发、生产和销售业务，其业务产品主要为敏感元器件与传感器、控制器件，下游应用领域定位为家电、汽车、医疗健康、环保节能和装备制造业领域，家电领域内的制造企业是其主要客户。川东磁电采用直销的销售模式，客户以购买川东磁电的敏感元件为主。2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月，川东磁电毛利率分别为 28.05%、**28.39%**、**32.38%**，毛利率处于较低水平。

与米朗科技相比，川东磁电毛利率水平较低，主要原因是川东磁电的下游客户以家电制造企业为主，川东磁电为其提供各类磁敏、热敏、湿敏、力敏和光敏等敏感元件，作为下游器件产品、仪器仪表产品的零部件进行销售，产品毛利率较传感器产成品相对较低；同时国内家电制造行业产业链完善，上游供应商市场竞争激烈，产品价格竞争严重，因此相较米朗科技毛利率较低。

②星成电子

星成电子经营模式主要是为客户提供定制化的传感器产品，主要是为下游铁路及新能源领域提供电流、电压、温湿度和压力传感器产品，下游应用领域和客户群体方面，普通铁路机车、动车、高铁、城市轨道交通等领域是公司主要产品应用领域，中国中车股份有限公司是其第一大客户，销售模式方面采用直接销售为主，代理营销为辅的销售模式。2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月，星成电子毛利率分别为 52.48%、53.72%、61.08%，毛利率整体维持较高水平。

与米朗科技相比，星成电子的毛利率水平较高，主要原因为星成电子下游客户为铁路及新能源领域，尤其是铁路、轨道交通领域客户为其产品的主要应用客户群体，该等产品的定价较米朗科技产品定价偏高，通过招投标的方式进入下游应用领域，有一定的门槛壁垒，同时其产品主要为定制化生产模式，综合上述原因其产品定价较高，毛利率比米朗科技高。

③春晖仪表

春晖仪表主营业务是温度传感器、微型铠装电加热材料及元器件的研发、生产及销售业务，主要产品为温度传感器、加热器、铠装电缆、测试线，下游应用领域主要是化工、电力、新能源电池领域。第一大客户美国 BE 公司占其收入比例较高，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月占比达到 61.72%、37.95%、29.68%，美国 BE 公司是全球领先的燃料电池供应商。销售模式方面主要通过对长期合作伙伴的直接销售，产品以出口为主。2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月，春晖仪表毛利率分别为 55.23%、53.55%、51.57%，毛利率整体维持较高水平。

与米朗科技相比，春晖仪表的毛利率水平较高，主要原因是春晖仪表的下游应用领域为化工、电力、新能源电池领域，与米朗科技目前主营应用于工艺自动化控制、工程监测等领域相比，产品价格偏高；同时春晖仪表下游客户主要为境外客户，且第一大客户 BE 公司是全球领先的燃料电池供应商，为其提供定制化产品服务产品定价较高，因此报告期内整体毛利率比米朗科技高。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商回复】

（1）核查程序

1) 访谈公司管理层和销售人员，了解公司行业上下游发展与竞争情况，了解其他业务收入中管材管件、轨距尺配套产品和材料购销相关的实物和资金流转、定价政策和结算方式等情况，以及报告期主要产品价格和毛利率变化情况。

2) 取得公司收入、成本构成、费用构成明细表，以及传感器系列产品销售数量和价格明细表，量化分析各期经营数据变动情况，对各类产品营业收入和毛利率进行分析性复核；取得同行业可比公司公开资料，分析公司收入和毛利率变动趋势，确认公司收入和毛利率增长的合理性，且变动趋势与同行业可比公司基本一致。

3) 取得其他业务收入明细表，检查相关主要购销合同、发票和发货单等，确认公司产品销售均为买断式销售，采用总额法确认收入符合《企业会计准则》规定。

(2) 核查结论

经以上核查程序，主办券商认为：

报告期内，公司主要原材料中的芯片及其它元件类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类和 PCB 基板类价格均呈下降趋势，尤其占比最大的芯片及其它元件类原材料价格下降最为显著，下降幅度约在 10%-50%之间，导致报告期内直接材料成本占营业成本的比例不断下降，为公司位移传感器系列产品毛利逐步提升的主要原因；其次，公司根据市场行情和客户情况，逐步调高了部分位移传感器系列产品的销售价格，为公司位移传感器系列产品毛利逐步提升的重要原因。

公司是专业从事位移传感器系列产品的研发、生产与销售服务业务的高新技术企业。根据公司所处行业，目前尚无与公司经营相同细分领域产品的上市全国中小企业股份转让系统挂牌公司，公司自挂牌公司中遴选了出与公司同属计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）下的 3 家可比企业，分别为川东磁电、星成电子和春晖仪表。由于上述可比企业产品的应用领域与公司有显著区别，导致毛利率差异较大；报告期内可比公司毛利率普遍变动较小且川东磁电毛利率水平较低、星成电子及春晖仪表毛利率较高、整体呈上升趋势，公司毛利率持续增长具有合理性。

9. 关于存货。

2021 年末、2022 年末、2023 年 9 月末，公司存货余额分别为 4,217.60 万元、4,129.19 万元、3,720.15 万元，占流动资产比重较高。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

【公司回复】

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“报告期末公司各类存货库龄及截至 2024 年 8 月 31 日的期后存货结转情况如下：

单位：元

项目	2024 年 6 月 30 日 余额	库龄（1 年以内）	库龄（1 年-2 年）	库龄（2 年以上）	期后结转金额	期后结转比例
原材料	15,576,609.91	7,180,599.56	4,404,105.37	3,991,904.98	1,037,851.76	6.66%
库存商品	13,491,403.30	5,012,318.04	4,008,862.86	4,470,222.40	2,836,840.94	21.03%
在产品	2,071,332.81	1,791,452.69	279,880.11		1,458,271.96	70.40%
发出商品	177,255.33	177,255.33			177,255.33	100.00%
合计	31,316,601.35	14,161,625.62	8,692,848.34	8,462,127.38	5,510,219.99	17.60%

（续）

项目	2023 年 12 月 31 日 余额	库龄（1 年以内）	库龄（1 年-2 年）	库龄（2 年以上）	期后结转金额	期后结转比例
原材料	16,800,825.35	9,972,232.15	3,479,497.63	3,349,095.57	8,404,815.00	50.03%
库存商品	14,324,749.10	5,935,137.18	6,349,515.83	2,040,096.09	5,845,663.84	40.81%
在产品	4,915,049.89	2,237,424.19	1,970,219.80	707,405.90	3,697,966.91	75.24%
发出商品	285,806.52	285,806.52			285,806.52	100.00%
合计	36,326,430.86	18,430,600.04	11,799,233.27	6,096,597.55	18,234,252.27	50.20%

（续）

项目	2022 年 12 月 31 日 余额	库龄（1 年以内）	库龄（1 年-2 年）	库龄（2 年以上）	期后结转金额	期后结转比例
原材料	17,729,379.41	11,927,260.95	1,958,216.69	3,843,901.77	13,737,474.43	77.48%
库存商品	16,110,271.48	14,090,393.69	656,430.63	1,363,447.16	11,640,049.08	72.25%
在产品	7,177,747.65	4,267,481.78	2,150,079.84	760,186.03	6,897,867.53	96.10%
发出商品	274,475.19	274,475.19			274,475.19	100.00%
合计	41,291,873.73	30,559,611.61	4,764,727.16	5,967,534.96	32,549,866.23	78.83%

”

请公司补充说明：（1）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期内持续大幅增长的合理性，是否有在手订

单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（2）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效。

【公司回复】

（1）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，报告期内持续大幅增长的合理性，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分。

1）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司差异情况，各类存货变化的具体原因，报告期内持续大幅增长的合理性，与在手订单匹配性。

报告期内，公司存货分类及结构与可比公司对比情况如下：

单位：元

项目	米朗科技			川东磁电			星成电子			春晖仪表		
	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
原材料	15,576,609.91	16,800,825.35	17,729,379.41	22,137,079.59	24,561,729.25	40,538,062.38	1,753,570.68	2,203,048.98	1,797,100.77	18,332,218.10	16,816,408.92	13,169,846.89
周转材料				1,224,785.58	1,382,297.86	1,387,111.66						
在产品	2,071,332.81	4,915,049.89	7,177,747.65	1,694,390.78	1,535,055.33	1,704,907.63				4,369,973.42	4,501,889.42	2,905,202.29
半成品				3,417,073.82	3,598,788.84	4,860,899.75						
库存商品	13,491,403.30	14,324,749.10	16,110,271.48	14,780,885.28	13,548,862.44	15,230,697.87	500,065.03	1,380,772.37	1,607,383.18	4,559,952.29	5,541,384.75	4,167,994.74
发出商品	177,255.33	285,806.52	274,475.19	17,290,034.58	7,230,357.36	10,239,443.98				1,104,249.99	393,014.74	745,672.19
委托加工物资				345,062.93	841,207.72	794,288.31				22,041.71	14,895.65	328,647.12
合计	31,316,601.35	36,326,430.86	41,291,873.73	60,889,312.56	52,698,298.80	74,755,411.58	2,253,635.71	3,583,821.35	3,404,483.95	28,388,435.51	27,267,593.48	21,317,363.23

(续)

项目	米朗科技			川东磁电			星成电子			春晖仪表		
	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
原材料	49.74%	46.25%	42.94%	36.36%	46.61%	54.23%	77.81%	61.47%	52.79%	64.58%	61.67%	61.78%
周转材料				2.01%	2.62%	1.86%						
在产品	6.61%	13.53%	17.38%	2.78%	2.91%	2.28%				15.39%	16.51%	13.63%
半成品				5.61%	6.83%	6.50%						
库存商品	43.08%	39.43%	39.02%	24.28%	25.71%	20.37%	22.19%	38.53%	47.21%	16.06%	20.32%	19.55%
发出商品	0.57%	0.79%	0.66%	28.40%	13.72%	13.70%				3.89%	1.44%	3.50%
委托加工物资				0.57%	1.60%	1.06%				0.08%	0.05%	1.54%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：同行业可比公司数据根据其公开披露的年报和半年报数据取得。

注 2：米朗科技原材料包括原辅材料和周转材料。

①存货分类对比情况

各报告期末，公司存货余额由原材料、库存商品、在产品和发出商品构成。与可比公司相比：

A. 公司与川东磁电、春晖仪表存在半成品存货余额，而星成电子不存在半成品余额，主要原因为：

星成电子主要是为客户提供定制化的传感器产品，而且生产工序为简单装备和调试，生产周期较短，因此星成电子不存在半成品；公司产品主要为直线位移传感器、角度位移传感器、倾角位移传感器，公司生产加工环节相对较多，包括锯、铣、开模、试模、注塑、裁板、印刷、烧结、精雕等环节，生产工艺精细且复杂，因此公司半成品较多；可比公司川东磁电主要产品磁传感器、电子传感器及精密五金开关，其前段工艺是将对外采购的初级原材料和辅料加工成磁性材料半成品，后段工艺是将磁性材料半成品加工成限温器、温敏开关和接近开关，对于传感器和温控器则不需要使用磁性材料，因此其半成品较多；可比公司春晖仪表主要产品温度传感器、加热器、铠装电缆及相关配件产品，其产品主要经过穿丝、拉丝、退火、抛光、检验等工序后，在通过不同的组装工艺组装成成品，半成品主要为铠装热电偶、铠装热电缆和铠装加热电缆，因此其半成品较多。

B. 川东磁电和春晖仪表存在委托加工物资余额，而公司与星成电子不存在委托加工物资余额，主要原因为：

相较于川东磁电、春晖仪表、星成电子，公司拥有一套完整的生产体系，不仅配备了相应的技术操作人员，还拥有全套必要的生产设备，能够基本完成从原材料到产品制造的全过程，因此，公司外协加工业务较少，不存在委托加工物资余额；可比公司星成电子委外加工产品是印刷电路板、需要开模的塑料件和金属机加工件，但是其产品批量小，规模小，产品生产周期非常短，订单式生产，只有个别月末有委托加工物资；可比公司春晖仪表委托加工物资主要为金铁热电偶丝和测试线，其在报告期各期末存货余额中存在委托加工物资余额；可比公司川

东磁电在限温器和传感器方面将技术较为成熟的中低端产品生产进行外协生产，因此在报告期各期末存货余额中存在委托加工物资余额。

②存货结构对比情况

由上表知，报告期末，公司存货主要由原材料、库存商品、在产品构成，三者合计占2024年6月末、2023年末及2022年末存货余额的比例分别达到**99.43%**、**99.21%**和**99.34%**，发出商品占比相对较小；存货结构与可比公司对比情况具体如下：

A.原材料方面，公司2024年6月30日、2023年末和2022年末原材料余额占存货余额的比例分别为**49.74%**、**46.25%**和**42.94%**。主要原因如下：

2021年度和2020年度因疫情等原因导致原材料市场出现紧缺迹象，为了避免出现缺货影响公司正常经营，公司进行了战略性备货，导致了公司原材料库存较高。2022年度开始，市场原材料趋于稳定，公司消耗库存、降低采购量，导致原材料余额逐期下降。

B.库存商品方面，因公司采用订单式生产与备货式生产相结合的生产模式。公司在根据订单要求和预计市场需求组织生产活动，通常客户交货期较短，因此库存商品占存货比重较高，占2024年6月30日、2023年末和2022年末存货余额的比例分别为**43.08%**、**39.43%**和**39.02%**。

2022年度公司市场需求增加，为满足市场需求增长且缩短交货周期导致存货储备增加，2023年度不断地优化库存管理，库存量有所降低，与可比公司川东电磁、春晖仪表的占比变动趋势一致。

C.发出商品方面，因公司产品交货期较短且通过快递的方式，因此公司存货结构中发出商品占比较低。对于可比公司川东磁电，其需要提前送货并按照使用情况再与其结算的客户，在安排出货后，将未达到收入确认条件的计入发出商品，列入外仓管理，因此存货结构中发出商品占比较高。

D.在产品 and 半成品方面，公司生产加工环节较多，包括锯、铣、开模、试模、注塑、裁板、印刷、烧结、精雕等环节，材料选择要求精细，生产工艺精细且复杂，最终形成位移传感器系高精度检测器件。因此公司存货结构中在产品占比较

高，占 2024 年 6 月 30 日、2023 年末和 2022 年末存货余额的比例分别为 **6.61%**、**13.53%**和 17.38%。对于可比公司春晖仪表，其产品前期工艺相同，从原材料经过穿丝、拉丝、退火、抛光、检验等工序后经过不同的组装工艺组装成成品，因此其在产品余额占比较高，对于可比公司川东磁电，其将对外采购的初级原材料和辅料加工成磁性材料半成品，后段工艺是将磁性材料半成品加工成限温器、温敏开关和接近开关，对于传感器和温控器则不需要使用磁性材料，因此其在产品余额占比较高。

E.委托加工物资方面，公司报告期内无重要外协加工环节业务，因此公司存货结构中无委托加工物资余额。对于可比公司春晖仪表，委托加工物资主要为金铁热电偶丝和测试线，其存货结构中存在委托加工物资，占 2024 年 6 月 30 日、2023 年末和 2022 年末存货余额的比例 **0.08%**、**0.05%**和 1.54%；对于可比公司川东磁电，在限温器和传感器方面，公司将技术较为成熟的中低端产品生产进行外协生产，其存货结构存在委托加工物资，2024 年 6 月 30 日、2023 年末和 2022 年末存货余额的比例 **0.57%**、**1.60%**和 1.06%。

2024 年 6 月 30 日、2023 年末和 2022 年末，公司在手订单金额分别为 **1,661.89** 万元、**1,121.23** 万元和 1,219.38 万元，对各期末库存商品余额的覆盖率分别为 **127.71%**、**84.87%**和 75.69%，对各期末存货余额的覆盖率分别为 **53.07%**、**30.87%**和 29.53%，公司采用订单式生产与备货式生产相结合的生产模式，因此公司在手订单不能完全匹配存货余额。报告期末存货余额较大，2021 年度和 2020 年度因疫情等原因导致原材料市场出现紧缺迹象，为了避免出现缺货影响公司正常经营，公司进行了战略性备货，导致了原材料库存较高，2022 年度开始，市场原材料趋于稳定，公司消耗库存、降低采购量，导致存货余额尤其是原材料余额逐期下降。

综上，受生产销售服务模式等因素影响，报告期内公司存货分类及结构与可比公司存在一定差异，具有合理性；公司原材料、库存商品占比较高符合实际情况，是合理的，在手订单匹配情况真实、合理。

2) 结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分。

公司的期末存货分类为库存商品、在产品、原材料和发出商品等。由于公司采用订单式生产与被备货式生产相结合的生产模式，公司在根据订单要求和预计市场需求组织生产活动。定价机制主要采用成本加成同时参照市场价格进行定价，根据市场情况，结合公司估计成本及定价目标，制定产品定价表作为公司销售定价依据。报告期内公司的原材料主要为了完成未来生产和销售活动而采购原辅材料以及配件等原材料。公司采购材料主要为标准的、常用型的材料，通用性较强，不存在保质期、不存在破损过期风险及自然消耗等跟时间长短有关的消耗，可保存时间较长、不宜损坏，且公司位移传感器毛利率较高，报告期内整体毛利率在40%以上、整体销售费用率在11%以下，因此，公司报告期末存货除部分库存商品及原材料因产品更新换代和市场价格下降、出现减值迹象并相应计提了跌价准备外，其余存货不存在长期积压、不能使用或市场价格大幅下降等减值情形。

报告期末公司存货中的大部分库存商品、在产品有订单支持，且期末存货70%以上库龄在2年以内，库龄较短，除部分产品存在滞销风险和减值迹象并经测试后相应计提存货跌价准备外，其余期末存货可变现净值均高于账面余额。

综上所述，报告期末公司除部分存货计提了存货跌价准备外，公司其余存货不存在滞销风险，公司存货跌价准备计提充分。

(2) 公司存货的管理的具体措施，相关内控是否建立健全并得到有效执行。

公司已建立完善有效的存货内部控制制度，覆盖了从采购验收入库、付款、日常仓库管理、盘点、领用、明细账登记以及销售处置等实物流转和保管的各个环节。存货相关内部控制制度关键控制点如下：

1) 公司建立存货业务的岗位责任制，明确相关部门和岗位的职责权限，确保办理存货业务的不相容岗位相互分离、制约和监督。

2) 公司明确了存货的取得、验收与入库、仓储与保管、领用、处置、销售等环节的控制要求，并做好相应的会计记录，如实记载各环节业务的开展情况，确保存货业务全过程得到有效控制；

3) 公司财务部门按照国家统一的会计制度的规定, 根据公司采购部提供的采购发票, 入库单等单据, 对验收合格后入库的存货及时办理入账手续, 正确勾稽入库存货的数量与金额;

4) 公司建立健全存货清查盘点制度, 对各类存货进行实地定期清查和盘点, 及时发现并掌握存货的灭失、损坏、变质和长期积压等情况。存货发生盘盈、盘亏的, 应查明原因, 分清责任, 并及时报告有关部门, 及时进行处理;

5) 公司定期举行管理层会议, 对公司存在的积压或者毁损的存货探讨处理方案, 及时清理账面存货, 减少资金占用, 提升存货周转效率。

6) 公司建立存货核算体制。财务部门设置总账和明细分类账, 各存货仓库设置数量、金额的存货收发存明细账, 并按照存货的品名、规格反映收入、发出和结存情况。

综上所述, 报告期内公司存货相关的制度健全且已按照上述要求执行, 相关内部控制制度已有效执行。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围(比例)及核查结论, 对存货真实性发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 存货核查方式及范围

针对报告期末的存货, **2024年7月26日-7月27日**, 主办券商与会计师一同参与了对公司报告期末存货的监盘, 包括公司厂区成品库、车间、及原材料库等, 针对公司报告期期末的库存商品、原材料、在产品等全部存货实施监盘, 监盘金额为**31,316,601.35**元, 对于发出商品查验相关订单、发货和物流信息记录, 范围覆盖报告期末存货余额的比例为**100.00%**。

主办券商、会计师、公司财务人员及仓库管理人员等召开盘点前会议, 进行盘点分工; 公司盘点期间停止生产, 存货按仓库、类别、代码、批次的进行整理排放, 对于公司厂区内存放的存货进行同时盘点。其次, 根据该公司存货的特点, 监盘人员进入监盘现场之前, 听从该公司技术人员的指示, 了解监盘过程中的安全事项, 随同该公司盘点人员一同进入现场。主办券商在监盘过程中, 实施观察

和检查等程序，确定应纳入盘点的全部存货存放地点及排列规则；监盘过程中，详细记录存货的数量，并将其与仓库的库存记录台账进行核对；同时，项目组在监盘过程中重点关注盘点期间的存货移动，结合现场查验存货质地状况、报告期内调价单和期末订单等以确认各类存货的可变现净值、重新计算确认期末存货跌价准备。最后，项目组取得了经签字确认的存货盘点表和现场照片。

监盘结果显示，公司账载存货与实际存货数量差异较小，无异常情况，期末存货账实相符。公司报告期末存货部分库存商品及原材料因产品更新换代和市场价格下降、出现减值迹象，在资产负债表日，公司按照存货与可变现净值孰低计量，结合库龄及存货状态计提存货跌价准备。报告期内，公司存货跌价准备计提谨慎合理，符合《企业会计准则》的相关规定。其余存货不存在长期积压和不能使用或其他应提资产损失而未确认情况。

（2）核查结论

经以上核查程序，主办券商认为，公司报告期末存货余额真实、准确、完整。

10. 关于固定资产。

2021 年末、2022 年末、2023 年 9 月末，公司固定资产余额分别为 4,321.01 万元、4,755.40 万元、5,118.10 万元，占资产比重较高且报告期内持续增长。

请公司补充说明：（1）结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产持续增长的原因及合理性，新增固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定；（2）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；（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。

【公司回复】

（1）结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产持续增长的原因及合理性，新增固定资产折旧计提是否符合《企业会计准则》规定。

1) 结合报告期内公司产能利用率等经营情况，说明固定资产持续增长的原因及合理性。

2022 年至 2024 年 6 月公司传感器及其相关产品的产量及产能利用率情况如下：

项目	2024 年 1-6 产量	2023 年产量	2022 年产量
传感器及其相关产品	12.69 万件	24.17 万件	21.50 万件
产能利用率	50.76%	96.68%	85.98%

注：2024 年 1-6 月的产能利用率为上半年产量/设计产能。

报告期内，公司产能利用率不断提高，部分生产环节的产品产量一度接近产能上限，为有效提高公司产品产量，公司报告期增加固定资产投入，主要是公司为满足经营办公及扩大产能需要，而新购置房产及相关设备，具体情况如下：

单位：元

序号	固定资产类别	固定资产名称	型号	原值	生产环节或者主要功能
1	机器设备	钻攻中心机	TP600Z	626,548.64	传感器产品中各类金属部件加工，（加工工艺涉及：钻、攻、铣）
2	机器设备	钻攻中心机	TP600Z/四轴 DG-170	553,982.30	传感器产品中各类金属部件加工，（加工工艺涉及：钻、攻、铣）
3	房屋建筑物	深圳中粮云景 2903	116.77 m²	4,076,420.55	深圳公司办公场所
4	房屋建筑物	10#厂房屋顶光伏发电项目	549.4KW	1,234,200.60	使用清洁能源，降低生产用电成本
5	房屋建筑物	11#厂房屋顶光伏发电项目	450.45KW	1,130,755.38	使用清洁能源，降低生产用电成本
6	房屋建筑物	A9 厂房	6,903 m²	2,684,581.86	自动化设备加工车间
7	机器设备	车床	MDW-10	274,336.28	传感器产品中各类金属部件加工，（加工工艺涉及：钻、攻、铣）
合计		--	--	10,580,825.61	--

上述固定资产增长与发展规划相匹配，具有合理性。

2）公司固定资产主要分为房屋及建筑物、运输设备、机器设备、电子设备及其他；折旧方法采用年限平均法。根据各类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。并在年度终了，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。除已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地之外，公司对所有固定资产计提折旧。

资产类别	折旧方法	预计使用寿命 (年)	预计净残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋及建筑物	年限平均法	20.00	5.00	4.75
运输设备	年限平均法	4.00	5.00	23.75
机器设备	年限平均法	10.00-20.00	1.00-5.00	4.75-9.90
电子设备及其他	年限平均法	3.00-10.00	1.00-5.00	9.50-33.00

对于报告期间内新增固定资产，公司严格按照上述会计政策和会计估计计提相应折旧，公司新增固定资产折旧计提符合《企业会计准则》规定。

(2) 报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理。

1) 固定资产减值测试过程及计算方法

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，公司的固定资产减值测试方法如下：

①公司于资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

②可回收金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可回收金额；难以对单项资产的可回收金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或资产组的现金流入为依据；

③当固定资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备；

④固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

⑤固定资产减值迹象的判断

公司结合《企业会计准则第8号-资产减值》关于减值迹象的明细规定以及固定资产的具体使用情况，对固定资产进行了减值迹象分析，具体情况如下：

序号	减值迹象	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司的固定资产均处于正常使用状态，且公司在购置新固定资产比价的过程中，并未发现原有各固定资产当期市价出现大幅度下降的情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	同期市场利率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司均会对固定资产进行盘点，历次盘点过程中均未发现主要资产存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	资产正常运行，无闲置	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	毛利率水平持续增长，经济效益较预期未发生重大变化	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

经测试，各报告期末，公司的上述固定资产未出现减值迹象，故未计提减值准备，报告期内公司对固定资产进行减值测试的具体方法及减值准备计提结果符合《企业会计准则》规定，是谨慎与合理的。

(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。

报告期内，公司固定资产和在建工程盘点情况如下：

盘点时间	2024 年 7 月 26 日-2024 年 7 月 27 日
盘点地点	枣阳米朗厂区及办公区、深圳米朗办公区
盘点人员	财务人员、审计内核部、部门负责人
盘点范围	房屋及建筑物、运输设备、机器设备、电子设备及其他、在建工程
盘点方法	实地盘点
盘点程序	由财务部通知相关部门协商制定盘点计划和确定盘点人员。先由各个部门根据盘点计划对固定资产进行 100%初盘，再次由财务部门、审计内核部和中介机构负责监盘。盘点人、监盘人和部门负责人分别对盘点结果进行签字确认。盘点结束，由审计内核部收集所有盘点表。存在盘点差异的，审计内核部负责查明原因，并及时通知财务部门，财务部审核无误后进行相应的账务处理，保证账实相符。
盘点比例	100%

报告期各期末，对公司及各子公司固定资产进行了盘点。公司固定资产保管完好，无闲置或损毁等情况，账实相符；在建工程盘点结果账实相符，不存在停工等异常情况。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并补充说明针对固定资产的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产的真实性发表明确意见。

（1）核查程序

1）查阅公司报告期审计报告和公司固定资产原值与折旧明细表，确认各类固定资产的具体内容、所属类别、金额，以及资产的用途、数量、原值、净值等，并重新验算固定资产折旧，访谈公司管理层了解固定资产变动情况和变动原因，了解公司固定资产相关会计政策和会计估计。

2）获取公司环评产能相关文件与实际产能记录，取得并查验报告期内新增固定资产相关合同、发票、相关审批文件等原始凭证，获取并检查在建工程变动相关原始凭证，如立项书、合同、发票、付款申请单、银行回单和验收单等，复核在建工程归集是否准确，了解公司在建工程转固时点的依据，并判断该转固时点的合理性。

3）对固定资产进行监盘，取得盘点表，实地观察主要固定资产的运转情况和在建工程建设情况，是否存在减值迹象，获取公司固定资产减值测算的过程和

计算方法，复核计量方法、使用参数的合理性，检查相应固定资产不存在减值迹象的结论是否有充分证据。

(2) 核查结论

经以上核查，主办券商认为：

1) 报告期公司固定资产持续增加情况与公司发展规划相匹配，具有合理性，新增固定资产折旧计提符合《企业会计准则》规定；报告期内公司对固定资产进行减值测试的具体方法及减值准备计提结果符合《企业会计准则》规定，是谨慎与合理的。

2) 公司报告期内对固定资产执行了盘点程序，盘点结果账实相符、无毁损，不存在虚构资产的情况；固定资产具有真实性和完整性，盘点人员和复核人员具有相关的专业判断能力，盘点过程未见异常；公司固定资产减值测算的过程和计算方法符合企业会计准则的规定，报告期各期末，固定资产不存在减值迹象，具体谨慎性及合理性；公司报告期内转固的在建工程的转固时点、依据、相关会计处理恰当，在建工程转固依据充分，转固时点合理，不存在提前或延迟转固情形；

主办券商与会计师针对报告期末固定资产和在建工程实行监盘。各期末固定资产、在建工程盘点的具体情况如下表所示：

盘点时间	2024 年 7 月 26 日-2024 年 7 月 27 日
盘点地点	枣阳米朗厂区及办公区、深圳米朗办公区
盘点人员	财务人员、审计内核部、部门负责人
盘点范围	房屋及建筑物、运输设备、机器设备、电子设备及其他、在建工程
盘点方法	实地盘点
盘点比例	100%

经监盘确认，报告期末，公司固定资产状况良好，与账面记录一致，各期末固定资产余额真实、准确和完整，不存在闲置、废弃、毁损和减值的情况，公司报告期末固定资产余额是真实的。

11. 关于线上销售。

2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月，公司线上销售占比分别为 2.57%、3.77%、10.61%，报告期内线上销售占比持续上升。

请公司补充披露报告期各期通过各类线上平台销售的金额、占比、毛利率。

【公司回复】

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“3、按销售方式分类”中补充披露如下：

“报告期各期各类线上平台销售的金额、占比、毛利率情况如下：

2024 年 1-6 月

单位：元

销售渠道	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)
天猫	1,010,946.32	23.56	56.18
淘宝	673,739.59	15.70	55.89
阿里巴巴国际站	665,302.81	15.51	60.21
阿里巴巴	39,394.28	0.92	60.27
京东	273,735.63	6.38	57.92
速卖通	242,178.30	5.65	76.36
拼多多	43,654.27	1.02	54.62
企业微信	1,339,510.09	31.22	51.08
抖音	1,630.09	0.04	57.00
合计	4,290,091.38	100.00	56.44

2023 年度

单位：元

销售渠道	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)
天猫	1,895,931.90	27.59	50.86
淘宝	1,486,219.13	21.63	44.75
阿里巴巴国际站	664,291.02	9.67	54.36
阿里巴巴	53,590.24	0.78	50.00
京东	535,806.92	7.80	52.50
速卖通	511,404.23	7.44	72.03
拼多多	67,803.40	0.99	45.81
企业微信	1,654,645.52	24.08	53.42
百度爱采购	697.35	0.01	47.34
抖音	545.13	0.01	40.35

销售渠道	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)
合计	6,870,934.84	100.00	52.14

2022 年度

单位：元

销售渠道	销售收入	收入占比 (%)	毛利率 (%)
天猫	1,119,806.52	42.71	42.89
淘宝	630,664.98	24.06	44.90
阿里巴巴	49,355.00	1.88	49.77
京东	409,841.11	15.63	41.74
速卖通	327,312.55	12.48	63.35
拼多多	76,224.31	2.91	45.65
企业微信	8,551.33	0.33	49.78
合计	2,621,755.80	100.00	45.98

公司产品型号众多，各线下销售、平台销售的同类产品价格互有高低，定价差异主要视客户采购量大小、以及因各平台销售产品类别及促销情况差异而定。由于平台客户相对分散、交易量普遍较小，公司的平台销售定价通常在线下销售价格的基础上加价 10%-15% 之间。因此，报告期内公司平台销售的毛利率高于线下销售毛利率，符合公司实际情况，差异原因具有合理性。”

请公司补充说明：（1）公司与主要线上平台合作的具体情况包括但不限于合作方式、主要权利义务、条款约定、开店及站点情况、账户注册、结算方式、信用期安排、交货与验收、退换货、仓储模式等，相关约定是否符合行业惯例；不同平台之间的合作情况是否存在显著差异及合理性；（2）公司开展线上销售过程中是否存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为，如存在，公司是否受到相关平台处罚，公司的整改措施及执行情况；（3）公司线上业务及相关系统是否进行 IT 审计，如有，说明具体情况，如无，说明原因及合理性；（4）列表梳理报告期各期公司平台销售相关的各类费用金额、占比、定价依据、与线上收入的匹配性。

【公司回复】

（1）公司与主要线上平台合作的具体情况包括但不限于合作方式、主要权利义务、条款约定、开店及站点情况、账户注册、结算方式、信用期安排、交

货与验收、退换货、仓储模式等，相关约定是否符合行业惯例；不同平台之间的合作情况是否存在显著差异及合理性。

公司采用线上直销模式，直接面向消费者，委托第三方物流向其提供配送及退换货等服务。公司主要通过第三方 B2C 平台如京东、天猫、淘宝、阿里巴巴及速卖通等开设自营店铺进行直接销售。公司以“店铺入驻”的形式与上述平台展开合作，利用第三方平台运营成熟、流量资源丰富等优势与公司品牌优势和专业化运营优势互补，形成良好的营销生态环境。公司与各平台合作具体情况如下：

平台	店铺名称	合作方式	开店及站点情况	账户注册主体	信用期安排	交货与验收	退换货	仓储模式
天猫	米朗智能设备旗舰店	自营	2019年	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
天猫	LinecSKI旗舰店	自营	2024年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
阿里巴巴诚信通内贸	米朗电子尺工厂店	自营	2016年	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
阿里巴巴国际站	Hubei Miran Technology Co., Ltd.	自营	2019年	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	15天内，买家需在纠纷页面提交退货凭证，若超时未提交，纠纷将自动取消	自有
淘宝	米朗科技企业店	自营	2016年	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
淘宝	米朗科技企业店	自营	2023年	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
淘宝	米朗位移传感器和润滑油泵工厂直销店	自营	零售	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
淘宝	米朗传感器厂家直销	自营	2023年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
京东	米朗旗舰店	自营	2022年	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
拼多多	米朗电器专营店	自营	2018年	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
速卖通	MIRAN Official Store	自营	2020年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
速卖通	MIRAN Sensor Official Store	自营	2022年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有

平台	店铺名称	合作方式	开店及站点情况	账户注册主体	信用期安排	交货与验收	退换货	仓储模式
速卖通	MIRAN Sensor Store	自营	2022年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
阿里巴巴	深圳市米朗科技有限公司miran888	自营	2006年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
阿里巴巴	深圳市米朗科技有限公司	自营	2006年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
阿里巴巴国际站	Shenzhen Miran Technology Co.,Ltd	自营	2013年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
百度爱采购	深圳市米朗科技有限公司	自营	2021年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
天猫	miran旗舰店	自营	2014年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
淘宝	米朗传感器和润滑油泵网点	自营	2017年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
京东	米朗MIRAN旗舰店	自营	2023年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
京东	MIRAN旗舰店	自营	2015年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
拼多多	米朗电器专营店	自营	2018年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
拼多多	米朗MIRAN官方旗舰店	自营	2020年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
拼多多	Miran数码电器旗舰店	自营	2018年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
抖音	米朗企业店	自营	2023年	米朗科技	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有
抖音	米朗旗舰店	自营	2024年	深圳米朗	无	以消费者确认收货为准	7天无理由	自有

各平台主要权利义务情况如下：

平台名称	权利义务
阿里巴 巴	公司承诺不在交易过程中采取不正当竞争行为，不扰乱网上交易的正常秩序，不在阿里巴巴平台从事与网上交易无关的行为；履行消费者保障义务；违反相关法律法规、侵犯第三方权益或其他违反协议的行为时，应向阿里巴巴支付相应的违约赔偿。
拼多多	公司需遵守相关协议及平台规则，在遵守相关协议及平台规则、不存在违约情形的前提下，可以通过公司后台进行店铺日常经营，若公司存在违约行为，平台有权限制公司后台的部分或全部功能。公司根据法律、法规及平台规则发布商品、提供售前售后服务、提供商品免费包邮服务、提供订单支持试用/先用后付功能的服务及其他各项服务。
淘宝/ 天猫	公司承诺不在交易过程中采取不正当竞争行为，不扰乱网上交易的正常秩序，不在天猫平台从事与网上交易无关的行为；履行消费者保障义务；违反相关法律法规、侵犯第三方权益或其他违反协议的行为时，应向天猫支付相应的违约赔偿。
京东	公司确保申请入驻及后续经营阶段提供的相关资质和信息的真实性、完整性、合法性、有效性，一旦发现虚假资质或信息的，京东开放平台有权不再与公司进行合作并有权根据与公司签署的相关协议及京东开放平台规则等进行处理；公司应如实提供其店铺运营的主体及相关信息，包括但不限于店铺实际经营主体、代理运营公司等信息；公司应遵守国家法律、行政法规、部门规章等规范性文件。对任何涉嫌违反国家法律、行政法规、部门规章等规范性文件的行为，本标准已有规定的，适用于本标准，本标准尚无规定的，京东有权酌情处理。公司依据相关规则承担的相关责任并不免除其应承担的法律责任。公司在京东的任何行为，应同时遵守与京东及其关联公司签订的各项协议。
速卖通	公司承诺不在交易过程中采取不正当竞争行为，不扰乱网上交易的正常秩序，不在速卖通平台从事与网上交易无关的行为；履行消费者保障义务；违反相关法律法规、侵犯第三方权益或其他违反协议的行为时，应向速卖通支付相应的违约赔偿。
百度爱采 购	公司按照规定向平台提交相关材料，包括但不限于主体资格、经营范围等，公司确保提供材料的合法性，存在故意隐瞒或涉嫌违法及违反平台规定的事实，平台有权单方面终止服务，并保留追究法律责任的权利；公司独立拥有其商铺内容的版权、涉嫌侵犯第三方知识产权的，平台不负任何责任并有权在接到相关投诉时剔除相关信息。
抖音	公司承诺不在交易过程中采取不正当竞争行为，不扰乱网上交易的正常秩序，不在抖音商城平台从事网上交易无关的行为；履行消费者保障义务；违反相关法律法规、侵犯第三方权益或其他违反协议的行为时，应向抖音商城支付相应的违约赔偿。

根据上述信息所示，公司与平台的相关约定符合行业惯例，不同平台之间是不存在显著差异。

(2) 公司开展线上销售过程中是否存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为，如存在，公司是否受到相关平台处罚，公司的整改措施及执行情况。

公司报告期内无刷单、虚构或操作信用评价的行为，公司也未收到相关平台处罚。

(3) 公司线上业务及相关系统是否进行 IT 审计，如有，说明具体情况，如无，说明原因及合理性。

公司线上业务及相关系统未进行 IT 审计，主要原因及合理性如下：

公司主要通过通过第三方 B2C 平台（京东、天猫、淘宝、阿里巴巴及速卖通等）开设自营店铺进行直接销售。上述平台对商户开放了包括用户账户名称、下单时间、商品名称、购买时间、联系方式以及用户送货地址等商户经营所需的业务数据，但该部分数据存储于京东、天猫、淘宝、阿里巴巴及速卖通平台的数据库内，数据所有权属于电商平台，无法进行 IT 审计。

公司已充分配合主办券商及会计师履行了针对平台收入真实、准确和完整的一系列核查程序，经核查，不存在账实不符的情形。

(4) 列表梳理报告期各期公司平台销售相关的各类费用金额、占比、定价依据、与线上收入的匹配性。

单位：万元

2024 年 1-6 月：

线上平台	收入金额	销售佣金	占收入比例 (%)	平台推广费	占收入比例 (%)	平台费用	占收入比例 (%)
天猫	1,010,946.32	25,241.04	2.50	6,211.58	0.61	90,000.00	8.90
淘宝	673,739.59			3,651.07	0.54		
阿里巴巴国际站	665,302.81			15,914.68	2.39	89,400.00	13.44
阿里巴巴	39,394.28			3,218.67	8.17	20,064.00	50.93
京东	273,735.63	20,645.35	7.54			1,436.00	0.52
速卖通	242,178.30	21,629.08	8.93				
拼多多	43,654.27	295.95	0.68				
企业微信	1,339,510.09						
百度爱采购						6,980.00	
抖音	1,630.09	37.19	2.28				
合计	4,290,091.38	67,848.61	—	28,996.00	—	207,880.00	—

2023 年度

线上平台	收入金额	销售佣金	占收入比例 (%)	平台推广费	占收入比例 (%)	平台费用	占收入比例 (%)
天猫	1,895,931.90	48,123.95	2.54	1,651.46	0.09	60,000.00	3.16
淘宝	1,486,219.13			9,077.45	0.61	-	-
阿里巴巴国际站	664,291.02			96,447.84	14.52	89,400.00	13.46
阿里巴巴	53,590.24			11,689.54	21.81	20,064.00	37.44
京东	535,806.92	46,567.48	8.69			2,785.42	0.52
速卖通	511,404.23	34,267.42	6.70				
拼多多	67,803.40	529.70	0.78				
企业微信	1,654,645.52						
百度爱采购	697.35	3.30				6,980.00	
抖音	545.13	2.16	0.40				
合计	6,870,934.84	129,494.01	—	118,866.29	—	179,229.42	—

2022 年度：

线上平台	收入金额	销售佣金	占收入比例 (%)	平台推广费	占收入比例 (%)	平台费用	占收入比例 (%)
天猫	1,119,806.52	25,307.63	2.26	32,041.01	2.86%	30,000.00	2.68
淘宝	630,664.98			9,295.02	1.47		
阿里巴巴国际站				72,720.39		29,800.00	
阿里巴巴	49,355.00			53,829.38	109.07	43,176.00	87.48
京东	409,841.11	25,677.37	6.27	6,000.00	1.46	25,000.00	6.10
速卖通	327,312.55	29,589.05	9.04				
拼多多	76,224.31	516.82	0.68				
企业微信	8,551.33						
合计	2,621,755.80	81,090.87	--	173,885.80	--	134,956.00	--

注：①天猫：按照《天猫平台规则》基于所有订单按照类目支付软件服务费率，公司是按照电子元器件市场一级类目，软件服务费率 2%，平台费用享受 50%年费折扣优惠对应的年销售额 360,000 元和享受 100%年费折扣优惠对应的年销售额 1,200,000 元。另外，店铺开通天猫淘宝客后（天猫共 3 家店铺，其中开通天猫淘宝客的 3 家），按照电子元器件市场类目，类目佣金率分别为 4%、5%、6%；

②淘宝：截至 2023 年 9 月 30 日，阿里巴巴向委托人提供服务是免费的。另外，店铺开通淘宝客后（淘宝共 4 家店铺，其中开通淘宝客 3 家），类目佣金率如下所示：

类目名称	类目佣金率
电子元器件市场	2.00%
橡塑材料及制品	1.50%
五金/工具	2.00%

③阿里巴巴、阿里巴巴国际站：截至 2023 年 9 月 30 日，阿里巴巴向委托人提供服务是免费的。根据协议约定，按用户点击量付费，用户每点击一次公司注册的推广信息，系统根据公司为关键词所设定的价格，自动从公司的“推广预付款”中扣除一次点击费用；

④京东：基于所有订单按照类目支付运营支持服务费率和交易服务费率，如下所示：

一级类目	二级类目	三级类目	运营支持服务费率	交易服务费率
元器件	全部	全部	4.00%	0.60%
工控自动化	工控自动化	其他三级类目	6.00%	0.60%
仪器仪表	全部	全部	8.00%	0.60%

⑤速卖通：卖家就享受的发布信息技术服务需要按照其订单销售额的百分比交纳佣金，速卖通各类目交易佣金标准不同，同时，速卖通保留根据行业发展动态等情况调整佣金比例的权利。公司产品按照电子元器件(Electronic Components & Supplies)类目，佣金比例 8%；

⑥拼多多：基于所有订单支付基础技术服务费：a. 先用后付订单：每笔订单按（消费者应付金额+平台优惠金额）*1%技术服务费费率收费；b. 其他订单：每笔订单按（消费者应付金额+平台优惠金额）*0.6%技术服务费费率收费；

⑦百度爱采购：根据《2022 年百度爱采购平台各类目商家开通在线交易资费一览表》，公司按照 3C 电子商品一级类目，平台技术服务为货款*0.6%。

请主办券商及会计师核查事项（1）（3）（4），主办券商及律师核查事项（2），发表明确意见。

【主办券商回复】

（1）核查程序

1) 针对与主要线上平台合作的具体情况、公司线上业务及相关系统的 IT 审计情况，以及报告期各期公司平台销售相关的各类费用金额、占比、定价依据、与线上收入的匹配性，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

①对处理公司电商业务的业务人员及财务人员进行访谈，了解关于电商销售的业务流程、结算方式以及收入确认原则，并检查会计凭证及原始凭证，复核公司电商平台销售收入、费用处理的准确性；了解平台销售的关键内部控制流程，评价内部控制的设计和运行的有效性，并通过控制测试验证相关内部控制设计和运行的有效性；

②获取并查验了公司与各电商平台的合同，识别与产品控制权转移相关的条款，合同明确线上销售方式及双方权利义务，根据合同和相关业务情况，收入确认政策符合企业会计准则的规定；对线上的销售订单执行穿行测试，通过随机选择数十笔销售业务进行穿行测试，以了解线上平台的运作和数据传送方式，判断公司对线上业务的账务处理是否合理，检查是否出现重大异常；

④登录网上店铺后台导出交易记录，将电商后台的交易记录与公司线上销售业务的财务数据进行核对，并查阅报告期内电商平台的销售回款银行流水，核查回款客户名称；

⑤量化分析电商模式下各类销售费用包括推广费用、平台服务等支出和营业收入的匹配性。

2) 针对公司开展线上销售过程中是否存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为，主办券商和律师履行了如下核查程序：

刷单，一般是由卖家提供购买费用，帮指定的网店卖家购买商品提高销量和信用度，并填写虚假好评的行为。为应对可能产生的上述风险，主办券商和律师执行的核查程序如下：

①核查报告期内公司营业外支出、销售费用等科目明细及对应会计凭证，公司不存在上述类型违约金或刷单费用开支；检查报告期内公司银行流水，公司不存在大额、频繁的异常转账情形。

②查阅电商平台官网公告及平台规则，了解各平台对刷单行为的相关规定及惩罚措施，并核查公司是否存在因刷单行为被电商平台处罚的情形，根据公司账号平台信息，公司不存在平台处罚信息。

③取得公司出具的关于公司不存在刷单、刷评及赔偿的承诺函。

④对线上订单从下单、付款、发货追踪直至客户签收、确认收款及退换货等关键流程实施内部控制测试，确认公司与销售有关的内部控制是否设计合理且运行有效。

⑤计算报告期各期电商平台客户整体复购率，统计复购客户复购次数和复购时间分布，分析是否存在异常复购的情形。

报告期内，公司电商平台客户的地区分布和平均购买次数情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境内地区	316.72	596.97	222.31
境外地区	112.29	90.13	39.86
合计	429.01	687.09	262.18
客户平均购买次数	2.40	2.10	1.43

报告期内公司电商平台客户主要为境内客户，报告期内境内客户地区分布涵盖全国除香港和澳门外的 32 个省级行政区。

报告期内，公司电商平台客户众多、每月均有大量客户购买记录，报告期各期的电商平台平均客户购买次数在 1.4-2.4 次之间。

报告期各期电商平台销售前十大客户购买金额及频次情况具体如下：

单位：元

序号	前十大客户名称	2024 年 1-6 月购买金额	购买频次
1	BrandonDoller	225,423.01	17
2	美国 DavidGuldan	96,502.69	24
3	毅鑫科技（宁波）有限公司	57,150.44	7
4	法国 BenoitMathonnet	52,505.30	11
5	芜湖莫森泰克汽车科技股份有限公司	49,911.50	3
6	SPXFLOW, Inc.	49,134.51	2
7	澳大利亚 PeterBarry	17,000.88	25
8	DONG-AGEOVANCO., LTD	16,247.79	4
9	爱珂勒电子元器件（珠海）有限公司	15,221.24	2
10	西班牙 MontillaSanchezVirginia	14,117.71	8
合计		593,215.07	103

单位：元

序号	前十大客户名称	2023 年度购买金额	购买频次
1	BrandonDoller	291,216.81	3
2	美国 DavidGuldan	154,806.23	20
3	江苏科运智慧交通科技有限公司	144,637.16	10
4	LuizAntonioBarbieri	70,492.05	10
5	GeraldVerdouw	35,111.51	4
6	法国 BenoitMathonnet	29,257.52	4
7	苏文科集团检测认证有限公司	28,235.40	6
8	青岛艾孚智能装备有限公司	21,881.38	19
9	К и т а е в а Е л е н а В а л е р ь е в н а	18,883.20	4
10	苏州思艾博自动化设备有限公司	17,997.35	19
合计		812,518.61	99

续：

序号	前十大客户名称	2022 年购买金额	购买频次
1	常州先成传感器有限公司	154,269.03	3
2	DavidGuldan	128,494.27	15
3	昆山威典电子有限公司	115,486.73	16
4	宁波高新区鼎丰塑料机械有限公司	35,398.23	1
5	河南睿技畜牧科技有限公司	33,451.33	6
6	远景能源有限公司	27,440.71	4
7	佛山仙湖实验室	23,539.82	1
8	興安全技术科技工程有限公司	20,814.16	1
9	大连永光科技有限公司	19,377.88	3
10	宁波经济技术开发区钜隆贸易有限公司	18,876.11	4
合计		577,148.26	54

公司报告期内电商平台客户数较多，而平均客户购买次数相对较少，公司电商平台交易是真实发生的，不存在虚构交易（“刷单”）等《网络交易监督管理办法》中禁止的行为。

（2）核查结论

经以上核查程序，主办券商认为：

1) 公司上述关于与主要线上平台合作的具体情况包括但不限于合作方式、主要权利义务、条款约定、开店及站点情况、账户注册、结算方式、信用期安排、交货与验收、退换货、仓储模式等情况属实，相关约定符合行业惯例；不同平台之间的合作情况存在一定的差异，差异原因具有合理性。

2) 公司开展线上销售过程中不存在刷单、虚构或操作信用评价等违反平台规定的行为。

3) 公司线上业务及相关系统未进行 IT 审计，原因具有合理性，报告期内线上业务收入真实、准确、完整。

4) 报告期各期公司上述平台销售相关的各类费用金额、占比、定价依据属实，与线上收入具有匹配性。

12. 关于其他事项。

(1) 根据公开转让说明书，公司采用自主研发为主的研发模式，同时通过产学研合作和合作开发不断提升企业技术研发水平及市场竞争力；但“合作研发及外包研发情况”处披露为“不适用”。请公司补充披露合作研发的具体情况，包括不限于合作各方的权利义务及完成的主要工作、相关研发项目取得的研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各合作方支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否对合作方存在研发依赖。

请主办券商和律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“3、合作研发及外包研发情况”中补充披露如下：

“1、合作研发项目基本情况

报告期内公司与合作方的权利义务及完成的主要工作、项目取得的研究成果、研发成果在公司业务中的应用情况、项目费用及承担情况、公司向合作方支付的费用情况具体如下：

合作方	合作项目名称	双方权利义务/完成的主要工作	项目取得的研究成果及应用情况	项目费用及承担情况
湖北文理学院	传感器用导电浆料的技术研发及应	湖北文理学院负责按照技术要求，研发高性能浆料的配方、浆料制备方法及相应生产工艺。公司负责提供传感器用导电浆料的技术指标数据要求，负责对实	该项目仍处于持续研发阶段，未最终形成专利、非专利技术等标志性成果。	合同约定项目经费由公司承担，公司已向湖北文理学院支付

	用项目	验材料进行验收，按照合同预定支付研究开发经费。		研发经费 20.00 万元。
--	-----	-------------------------	--	-------------------

2、研究成果归属情况

公司与湖北文理学院签订的《技术开发（委托）合同》，约定了研究开发成果，双方均享有申请专利的权力。专利权取得后的使用和有关利益分配方式为公司 51%，湖北文理学院 49%，公司拥有优先使用权及优先以市场价格优先受让权。

截至本公开转让说明书签署日，该项目仍处于持续研发过程中，尚未形成专利及非专利技术等标志性技术研发成果，双方对此不存在纠纷或潜在纠纷。

3、公司与湖北文理学院合作研发项目为传感器用导电浆料的技术研发及应用项目，该项目只是对公司碳膜位移传感器生产所须的原材料碳膜浆料性能进行提升的研发与创新，不涉及公司核心技术的研发与创新，公司不存在对合作方的研发依赖。”

【主办券商回复】

（1）核查程序

1) 查阅了公司与湖北文理学院签订的相关合作研发合同，了解合作项目、合作方的权力义务，了解各方主要工作内容等。

2) 查阅了公司向合作方湖北文理学院支付合作研发费用的相关凭证。

3) 访谈公司业务负责人，了解公司与合作方的研发项目推进情况，了解合作研发项目与公司经营业务的对应关系，了解研发产品在公司主营产品及服务中的应用情况。

4) 查询公司已取得的专利及正在申请的专利情况，了解合作研发项目的知识产权保护情况。

5) 检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，核查公司与合作方是否存在纠纷情况。

（2）核查结论

1) 报告期内公司存在合作研发情况主要为公司与湖北文理学院合作的传感器用导电浆料的技术研发及应用项目，该项目仍处于持续研发阶段，未最终形成专利、非专利技术等标志性成果。

2)根据合作协议约定,公司与湖北文理学院的合作研发项目经费由米朗科技承担,米朗已向湖北文理学院支付研发经费 20.00 万元。

3)经查阅并了解合作研发相关协议履行情况并检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站,了解公司与研发的合作方不存在纠纷或潜在纠纷。

4)公司与湖北文理学院的合作研发项目,是对公司碳膜位移传感器生产所需的原材料碳膜浆料性能进行提升的研发与创新,不涉及公司核心技术的研发与创新,公司不存在对合作方的研发依赖。

(2)请公司:①对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利(收入、毛利率)、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化,更加突出变动的业务原因分析和数据分析,量化分析业务变动对财务数据影响;②结合公司及关联方的主营业务、合作历史、地理位置等因素进一步细化说明公司关联交易的必要性,结合市场价格、第三方价格等进一步说明关联交易的公允性;③补充说明 2022 年列支的“企业生产经营发展扶持资金”类政府补助的具体情况,包括但不限于发放主体、金额、标准、周期、原因等,是否具备可持续性;④补充说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异;销售费用率与收入是否匹配;研发人员数量及薪资水平等情况,研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性;补充说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配,形成的研发成果及对营业收入的贡献情况,研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异,研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性;⑤补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况,补充说明报告期公司应收账款余额持续增长的原因及合理性,是否与同业可比公司保持一致,公司应收账款坏账准备计提依据,是否计提充分,计提比例与可比公司差异的合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项,并发表明确意见。

1)对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利(收入、毛利率)、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化,更加突出变动的业务原因分析和数据分析,量化分析业务变动对财务数据影响。

【公司回复】

①盈利指标(收入、毛利率)分析

A.营业收入分析

报告期内公司销售收入按产品类别分类情况如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
位移传感器	39,262,048.87	89.11%	73,003,066.48	88.99%	58,334,288.74	83.79%
其他	4,796,615.14	10.89%	9,033,436.94	11.01%	11,287,732.53	16.21%
小计	44,058,664.01	100.00%	82,036,503.42	100.00%	69,622,021.27	100.00%

公司已在公开转让说明书“第五节公司财务”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”中补充披露如下：

“1) 报告期各期，公司位移传感器系列产品销售收入为公司主营业务收入，占营业收入比重分别为 89.11%、88.99%和 83.79%，公司主营业务突出。公司 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度营业收入分别为 44,058,664.01 元、82,036,503.42 元和 69,622,021.27 元，报告期内营业收入呈增长趋势，主要是位移传感器产品的销售收入逐步增长，增加的主要原因如下：

①行业背景方面，近年来国家出台一系列政策旨在推动 AI 人工智能、物联网、数字经济等领域的全面发展，公司主营的位移传感器产品作为位移数据终端采集与分析的电子产品，是实现自动检测和自动控制的末端环节关键零部件，在产业政策的引导和推动下，下游市场需求的不断增加，销售收入提升。同时公司位移传感器产品在物联网、工业自动化控制领域的客户，如必感电子（苏州）有限公司、宁波思高信通科技有限公司、上海夕米智能科技有限公司等公司订单不断增加，该类新兴应用领域的市场竞争较小，产品单价较传统机器设备制造企业客户单价有提升空间，因此公司位移传感器系列产品平均单价及销售收入规模不断提高。

②技术研发方面，公司通过持续的技术研发投入，在提升公司位移传感器产品质量的同时，也在不断的进行产品的迭代升级，公司产品结构不断优化。例如公司依托在碳膜位移传感器市场的产品质量优势，深入研究形成了一系列碳膜传感器相关的发明专利、实用新型专利技术，相关产品更具市场竞争力，销售收入不断增加。同时，公司根据市场需求，不断研发新产品以适应各类新型应用领域，如医疗领域 CT 探头传感器、轨道交通钢轨裂痕检测、超声波、电涡流传感器等各种应用领域产品的研发

与创新，为公司带来新的业务增长点。随着公司技术研发水平的不断提高，产品品牌竞争力不断提升，应用领域不断拓展，为公司产品单价的提高提供了质量、技术、市场支持，因此公司销售收入及毛利率提高。

同时，公司根据市场需求，不断研发新产品以适应各类新型应用领域，如医疗领域 CT 探头传感器、轨道交通钢轨裂痕检测、超声波、电涡流传感器等各种应用领域产品的研发与创新，为公司带来新的业务增长点，产品销售单价及收入不断提高。

③市场竞争方面，目前国内位移传感器领域具有较强市场竞争力的产品仍以境外品牌居多，如意大利的 GEFRA 杰佛伦、德国 Novotechnik、土耳其 OPKONA. S，随着近年来国内传感器产品技术水平的不断提升，且产品单价远低于进口传感器，越来越多的客户选择采购性价比更具优势的国产传感器产品。米朗科技依托其产品质量和竞争优势，尤其是在直线位移传感器领域，经过测试，公司 LS2 系列的部分产品已经达到甚至超过跨国品牌产品性能，相关产品持续进入下游客户进行性能验证并销售。因此，公司销售订单数量提升，同时替代进口的传感器产品单价提高，公司收入及毛利率水平提高。

④客户订单方面，通过公司不断加强市场营销力度，利用线上与线下相结合的销售网络体系，形成了大量的存量客户资源并不断增加，2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司有交易记录的客户数量分别为 7,275、8,556 和 5,594 位，客户数量不断增加带来业务订单的增加，报告期内公司营业收入不断增长。随着公司不断提高新产品研发能力及客户营销力度，客户订单不断增长，收入增长具有可持续性。

2) 报告期内，公司其他业务收入占比较小，主要为管材管件、轨距尺配套产品和材料销售等业务收入。2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，其他业务收入分别为 4,796,615.14 元、9,033,436.94 元和 11,287,732.53 元，占营业收入比重分别为 10.90%、11.89%和 16.21%。2024 年 1-6 月和 2023 年度较 2022 年收入有所降低，主要是因为管材管件销售收入减少，2024 年 1-6 月和 2023 年度较 2022 年管材管件业务收入有所降低的具体原因如下：

行业背景方面，当前全球经济环境存在较大的不确定性，国家地缘政治动荡进一步遏制全球经济回暖，国内经济也面临着“需求收缩、供给冲击、预期转弱”的三重压力，尽管陆续出台稳经济系列政策，经济复苏仍存在不确定性。公司管材、管件产品的应用领域主要集中在工业与民用建筑物内的冷水、热水系统。地板采暖与低温散

热器采暖、高温散热器采暖等领域，在一定程度上受国民经济发展、宏观政策调控等因素的影响。国家加大基础设施投资力度，促进国民经济发展，就有利于工程管道行业的整体发展，将为公司业绩带来积极影响，反之则会增加公司产品销售的不确定性。

市场竞争方面，随着国内塑料管道行业的发展与成熟，国际品牌的不断进入，塑料加工行业竞争充分，依靠技术进步、品牌经营和服务配套的规模企业越来越多，产品市场化明显，行业内品牌企业之间的竞争将日趋激烈，对产品价格和毛利率带来影响。

客户订单方面，2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，公司管材管件业务收入分别为 2,062,321.88 元、5,690,242.75 元和 8,463,874.01 元，报告期内客户业务订单金额下降、收入降低，主要原因为下游市场进入冷却期。”

B.毛利率分析

报告期内公司分产品的销售毛利率情况如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	毛利率 (%)	金额	毛利率 (%)	金额	毛利率 (%)
位移传感器	39,262,048.87	53.88	73,003,066.48	49.83	58,334,288.74	43.18
其他	4,796,615.14	26.32	9,033,436.94	23.17	11,287,732.53	21.91
小计	44,058,664.01	50.88	82,036,503.42	46.89	69,622,021.27	39.73

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“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

“2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，公司综合毛利率分别为 50.88%、49.15%和 39.73%。报告期内，公司产品综合毛利率呈上升趋势，主要是报告期内公司位移传感器系列产品毛利率持续提高。

（1）2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，公司位移传感器系列产品毛利率分别为 53.88%、49.15%和 43.18%，报告期内主营业务产品毛利率提升的主要原因为，随着报告期内公司传感器系列产品产量提升和主要原材料价格下降导致相关产品单位成本下降，同时报告期内公司根据市场行情和客户情况逐步调高了部分位移传感器系列产品的销售价格，造成毛利率持续增长。

(2) 公司其他业务收入主要为管材管件、轨距尺和材料销售等业务收入。2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度，公司其他业务产品毛利率分别为 26.32%、28.71% 和 21.91%，报告期内其他业务产品毛利率波动较小；其整体毛利率低于位移传感器系列产品毛利率，主要原因为其他业务产品不属于公司主打产品，附加值相对较低，因此销售毛利率较低。”

②偿债指标分析

报告期内公司偿债能力指标情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
资产负债率	16.24%	18.78%	46.01%
流动比率（倍）	3.39	2.73	1.09
速动比率（倍）	2.04	1.22	0.31
利息支出	5,175.00	131,850.03	378,703.27
利息保倍数（倍）	2,497.43	156.03	36.70

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露如下：

“公司 2024 年 6 月 30 日、2023 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日资产负债率分别为 16.20%、18.78%和 46.01%。公司资产负债率较低，且呈下降趋势，主要是报告期内偿还了大部分其他应付款-往来借款，同时货币资金余额随经营活动产生的现金流量净额增加而不断增长所致。其中，2023 年 12 月 31 日较 2022 年 12 月 31 日下降的主要原因为，当期股东增加股本导致资产总额增加 2,000.00 万，并偿还了往来借款导致期末其他应付款余额减少 2,530.26 万元，进而使得负债总额随之大幅减少。

公司 2024 年 6 月 30 日、2023 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日流动比率分别为 3.41、2.73 和 10.9，速动比率分别为 2.04、1.22 和 0.31，流动比率和速动比率均呈增长趋势，主要原因为报告期内公司货币资金和应收账款增加、同时其他应付款逐期大幅减少所致。2024 年 6 月 30 日货币资金和应收账款余额分别较 2023 年末增长 1,343.42 万元和 997.92 万元，增长率分别为 96.90%和 256.92%。2023 年 12 月 31 日货币资金和应收账款余额分别较 2022 年末增长 99.16 万元和 226.00 万元，增长率分别为 10.35%和 30.86%。

2024 年 6 月 30 日其他应付款余额较 2023 年 12 月 31 日减少 165.16 万元，减少幅度为 10.42%；2023 年 12 月 31 日其他应付款余额较 2022 年 12 月 31 日减少 2,530.26 万元，减少幅度为 61.47%。

公司 2024 年 6 月 30 日、2023 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日利息保障倍数分别为 2,589.85、156.03 和 36.70，息税前利润足以覆盖当期有息负债的利息支出。

综上指标显示，报告期末公司资产负债率较低、利息保障倍数较高，且流动比率和速动比率均呈增长趋势，公司偿债能力较强。”

③营运指标分析

报告期内公司营运能力指标情况如下：

项目	2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度
应收账款周转率（次/年）	4.37	9.70	11.33
存货周转率（次/年）	0.69	1.14	1.01
总资产周转率（次/年）	0.33	0.67	0.62

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“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下：

“公司 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度的应收账款周转率分别为 4.37、9.70 和 11.33。报告期内，公司给予客户的信用账期相对较短，大部分客户以款到发货为主；因此，各报告期末应收账款余额较低，应收账款周转率较高。报告期内应收账款周转率趋势有所降低的原因为，随着公司业务规模和客户数量的不断增加，公司给予一定信用账期的客户数量也随之增加，导致应收账款余额逐期增长，使得期末应收账款周转率有所降低，波动在合理范围之内，符合公司实际情况。

公司 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度货周转率分别为 0.67、1.14 和 1.01，报告期内公司存货周转率处于一般水平，主要原因为，公司生产加工环节较多，包括锯、铣、开模、试模、注塑、裁板、印刷、烧结、精雕等环节，生产工艺精细且复杂，公司为保障生产与销售，设置了较高的安全库存，导致存货周转率相对较低。各报告期末存货余额下降的主要原因为，2021 年度公司产品市场形势较好，同时 2021 年度和 2020 年度因疫情等原因导致原材料市场出现紧缺迹象，为了避免出现缺货影响公司正常经营，公司进行了战略性备货，导致了 2021 年末原材料库存较高，2022

年度开始，市场原材料趋于稳定，公司消耗库存、降低采购量，导致原材料余额逐期下降。

报告期内，公司总资产周转率相对稳定，主要原因为报告期内营业收入和总资产余额均呈稳步上升趋势。”

④现金流量指标分析

报告期内，公司主要现金流量项目指标如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	15,984,963.83	19,381,911.21	10,890,882.65
投资活动产生的现金流量净额	-553,744.20	-8,377,431.93	-2,684,296.35
筹资活动产生的现金流量净额	-2,005,175.00	-1,031,850.03	-5,516,699.61
现金及现金等价物净增加额	13,434,217.37	9,979,157.49	2,722,177.09

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下：

“公司 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度现金及现金等价物净增加额分别为 -2,005,175.00 元、9,979,157.49 和 2,722,177.09 元。各项目的变化及原因具体如下：

（1）公司 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度经营活动产生的现金流量净额分别为 15,984,963.83 元、19,381,911.21 元和 10,890,882.65 元，各报告期公司经营活动现金流量净额呈稳定增长趋势，与公司营业收入和净利润规模增长趋势基本一致。报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的匹配性关系如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	11,033,925.41	18,093,065.21	11,125,898.03
加：资产减值准备	988,600.87	1,078,036.23	53,673.40
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,435,436.88	4,330,074.95	3,865,616.04
使用权资产折旧			
无形资产摊销	121,512.78	243,025.55	240,828.22
长期待摊费用摊销			

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
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）		-53,535.58	
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）		5,942.48	733.00
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）			
财务费用（收益以“-”号填列）	-102,155.73	117,390.48	346,418.00
投资损失（收益以“-”号填列）			
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-91,612.66	-587,792.87	-689,418.29
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-18,372.40	23,096.38	319,759.95
存货的减少（增加以“-”号填列）	5,488,076.95	4,965,442.87	884,128.37
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,831,137.93	-4,768,977.04	-9,976,335.16
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-2,039,310.34	-4,063,857.45	4,719,581.09
其他			
经营活动产生的现金流量净额	15,984,963.83	19,381,911.21	10,890,882.65

（2）公司 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度投资活动产生的现金流量净额分别为-553,744.20 元、-8,377,431.93 元和-2,684,296.35 元，主要为公司因扩大产能和经营管理而支付的购买土地、办公楼、设备与工程款等长期资产购建款。

（3）公司 2024 年 1-6 月、2023 年度和 2022 年度筹资活动产生的现金流量净额分别为-2,005,175.00 元、-1,031,850.03 元和-5,516,699.61 元，2024 年 1-6 月主要是偿还往来借款 2,000,000.00 元，2023 年度主要是收到投资款 54,390,000.00 元，以及偿还银行借款和往来借款净额-55,304,438.00 元；2022 年度主要是收到投资款 15,000,000.00 元，以及偿还银行借款和往来借款净额 20,132,101.18 元。”

【主办券商回复】

①核查程序

A.查阅公司申报期审计报告，计算和分析相关财务指标及变动情况；

B.获取公司收入成本明细表，查阅传感器行业公开市场信息及可比公司年度财务报告，对比分析公司收入、毛利率变动的原因；

C.询问公司管理层，了解报告期内公司主要财务指标变动的原因；

D.查阅公司银行征信报告、借款合同以及资金流水，了解公司信用情况和现金流量情况。

②核查结论

经核查，主办券商认为，公司已在公开转让说明书中对盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行了补充细化。

2) 结合公司及关联方的主营业务、合作历史、地理位置等因素 进一步细化说明公司关联交易的必要性， 结合市场价格、第三方价格等进一步说明关联交易的公允性。

【公司回复】

①关联销售

A.关联销售必要性

a.主营业务方面，关联方襄阳海特的主营业务为轨道交通检测及相关产品的研发生产销售业务，拥有铁路部门颁发的《铁路专用计量器具新产品技术审查证书》资质，以及相关知识产权及专有技术。襄阳海特生产的轨距尺为传感器产业链下游产品，轨距尺产品需要使用位移传感器作为其终端数据采集零部件。而公司主营业务为位移传感器及其相关产品的研发、生产销售业务，为尝试延展产业链以及提升主要产品附加值，公司与襄阳海特产生关联销售，关联销售具有商业合理性与必要性。

b.合作历史方面，公司与关联方襄阳海特合作开始时间为 2015 年，合作之初公司为襄阳海特提供轨道交通检测设备所需的位移传感器产品，襄阳海特经加工后再凭借其拥有的《铁路专用计量器具新产品技术审查证书》资质出售给铁路交通领域的客户。双方合作期间未发生质量、业务纠纷，不存在合同取消或产品大规模退货的情形，双方合作顺利，报告期内公司与关联方襄阳海特持续合作具有合理性。

c.地理位置方面，公司住所地位于襄阳市枣阳市境内，而关联方襄阳海特位于襄阳市区，两公司地理位置相距较近，能够有效减少产品运输成本费用，在双方主营业务匹配的前提下，公司向关联方襄阳海特销售传感器、轨距尺等产品具有合理性和必要性。

B.关联交易价格公允性

公司向关联方襄阳海特销售的传感器、轨距尺产品，其应用市场为铁路交通检测领域，产品主要是襄阳海特根据下游客户需求向米朗科技进行定制的产品，该等产品

并无公开可比市场价格，公司与襄阳海特通过商务洽谈确定产品价格。公司对襄阳海特销售产品定价机制方面，主要通过比照公司主要产品价格定价机制、在成本基础上加成 30%左右。报告期内公司对襄阳海特销售产品的实际平均毛利率为 **35.62%**，同时根据襄阳海特近两年一期报税财务报表，其报告期内综合毛利率为 **28.11%**，双方以此为基础通过商务洽谈方式确定产品价格符合市场价格定价机制，公司与襄阳海特之间的关联销售定价无显示公允情形，关联交易定价公允。

②关联采购

A.关联采购必要性

公司主营的传感器产品制造过程中，需要采购高精度集成电路产品作为公司传感器的元器件，公司根据下游客户定制零部件需求或特定性能产品应用需求，需要对外采购 **muRata** 春田品牌的 **SCL3300**、**SCL3400** 两类电子产品。襄阳海特经营范围中包括了货物技术进出口，且襄阳海特拥有该品牌电子产品的采购渠道优势，公司在通过与其他供应商（如深圳东方启峰科技有限公司、深圳市祺盛源科技有限公司）询价比价后，根据订单需求向襄阳海特采购部分电子零部件产品，关联采购具有必要性。

报告期后，随着公司与 **muRata** 品牌其他代理商采购渠道的搭建，公司向关联方襄阳海特的关联采购业务逐步降低，2024 年开始未再发生关联采购业务。

B.关联采购价格公允性

报告期内，公司与襄阳海特关联采购涉及的产品主要为 **muRata** 春田品牌的 **SCL3300**、**SCL3400** 两类电子产品，采购单价分别为 95 元、158 元。公司报告期内存在向供应商深圳东方启峰科技有限公司采购 **SCL3300** 产品的情形，采购单价与襄阳海特相同，均为 95 元/个，关联采购价格与非关联方供应商市场价格相同，因此关联采购价格公允。

【主办券商回复】

①核查程序：

1) 访谈公司主要负责人员，取得公司与襄阳海特关联交易相关的合同和内控制度文件，了解公司与关联方襄阳海特之间交易类型、交货和验收方式、结算和定价政策、交易必要性；

2) 访谈关联方襄阳海特主要负责人员，了解襄阳海特的主营业务情况、业务资质情况，了解双方合作历史、定价机制、关联关系情况及业务开展情况等。

3) 获取并核查公司申报期审计报告及各期所有关联交易明细表，取得报告期内关联方涉及的关联交易订单、大额发票、发货单、验收单等，并与关联交易明细表核对相符；

4) 获取并核查关联方襄阳海特报告期内的报送财务报表，了解其产品毛利率情况，并结合公司与襄阳海特关联交易毛利率，分析关联销售定价公允性。

5) 核查报告期后公司向关联方襄阳海特采购额信息，了解期后关联采购发生情况。

6) 获取并核查报告期内公司采购关联方襄阳海特的业务合同、订货单、发票等资料，并获取报告期内公司采购其他非关联方同类产品合同、发票资料，对比分析关联采购与非关联方采购价格，了解关联采购价格公允性。

②核查结论

经过上述对公司关联交易的核查程序，主办券商认为，公司与关联方襄阳海特的关联销售、关联采购具有合理性，关联交易价格公允。

3) 补充说明 2022 年列支的“企业生产经营发展扶持资金”类政府补助的具体情况，包括但不限于发放主体、金额、标准、周期、原因等，是否具备可持续性。

【公司回复】

公司 2022 年度列支的“企业生产经营发展扶持资金”类政府补助的具体情况如下：

时间	发放主体	金额 (万元)	标准	周期	原因	是否具备可持续性
2022 年 4 月 19 日	枣阳市南城街道办事处财政所	12.58	(枣政办函【2022】67 号)：二、优惠政策- (二) 新征土地建设项目 3. 财税贡献奖励：(2) 企业自投产年度起，实际缴纳的增值税、企业所得税新增地方可用财力部分给予奖励。	按年度核算	新增地方可用财力部分给予奖励	否
2022 年 8 月 5 日	襄阳市地方金融工作局	2.50	(襄政办发[2022]8 号)：降低改制合规成本。对上市后备企业采购 IPO 合规信息技术服务予以补贴。每家企业每年补贴 5 万元，同一家企业连续补贴期限不超过 3 年	一次性申请	易董 IPO 版软件补贴	否
2022 年 2 月 14 日	枣阳市南城街道办事处财政所	4.00	(枣政办函【2022】67 号)：二、优惠政策- (二) 新征土地建设	一次性奖励	企业征地时缴纳的	否

时间	发放主体	金额 (万元)	标准	周期	原因	是否具备可持续性
			项目 3. 财税贡献奖励 (1) 企业征地时缴纳的契税和耕地占用税中枣阳市新增地方可用财力部分给予奖励		契税和耕地占用税中枣阳市新增地方可用财力部分给予奖励	
2022 年 10 月 11 日	枣阳市南城街道办事处财政所	94.35	(枣政办函【2022】67 号): 二、优惠政策- (二) 新征土地建设项目 3. 财税贡献奖励	一次性奖励	实际缴纳的增值税、企业所得税新增地方可用财力部分给予奖励	否
2022 年 9 月 2 日	枣阳市南城街道办事处财政所	740.00	(枣政办函【2022】67 号): 二、优惠政策- (二) 新征土地建设项目 3. 财税贡献奖励	一次性奖励	实际缴纳的增值税、企业所得税新增地方可用财力部分给予奖励	否

注：1、枣政办函〔2022〕67 号文：《枣阳市人民政府办公室关于印发《枣阳市现金制造业招商引资优惠政策》《枣阳市现代服务业招商引资优惠政策》《枣阳市招商引资普惠性政策》《枣阳市化工工业园区优惠政策》四个优惠政策的通知》【2022 年 10 月 10 日】。

2、襄政办发[2022]8 号：《襄阳市人民政府办公室关于推动多层次资本市场高质量发展的若干意见》【2022 年 3 月 28 日】。

公司取得的政府补助，均与收益相关，是用于补偿已经发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益，所以不具有可持续性。

【主办券商回复】

①核查程序：

A. 获取并查看公司报告期内政府补助明细情况，核实相关政府补助是否具有可持续性；

B. 结合企业会计准则的相关规定分析其他收益及非经常性损益中政府补助金额及其合理性。

C. 获取并查验政府补助发放相关文件。

D. 与公司财务人员进行沟通，了解政府补助相关会计处理方法，核实相关会计处理方法，确认符合《企业会计准则》有关规定。

②核查结论：

政府补助处理方法符合《企业会计准则》有关规定，政府补助不具有可持续性。

4) 补充说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；补充说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

【公司回复】

①报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配。

报告期内，公司各项期间费用率与可比公司对比情况具体如下：

单位：万元

期间	公司名称	营业收入 (万元)	期间费用 合计占收入 比重	销售费用 占收入比 重	管理费用 占收入比 重	研发费用 占收入比 重	财务费用 占收入比 重
2024 年 1-6 月	川东磁电	10,858.42	21.62%	3.57%	10.07%	7.03%	0.95%
	春晖仪表	5,867.21	20.84%	3.72%	11.18%	6.88%	-0.95%
	星成电子	1,094.33	12.34%	1.35%	5.59%	5.42%	-0.01%
	可比公司 平均值	-	18.27%	2.88%	8.95%	6.44%	0.00%
	米朗科技	4,405.87	22.76%	10.53%	8.15%	4.24%	-0.16%
2023 年度	川东磁电	24,162.67	19.83%	3.12%	9.75%	6.13%	0.83%
	春晖仪表	10,485.01	18.18%	3.86%	8.85%	5.68%	-0.21%
	星成电子	1,400.64	25.13%	3.13%	13.93%	8.29%	-0.22%
	可比公司	-	21.05%	3.37%	10.84%	6.70%	0.13%

期间	公司名称	营业收入 (万元)	期间费用 合计占收 入比重	销售费用 占收入比 重	管理费用 占收入比 重	研发费用 占收入比 重	财务费用 占收入比 重
	平均值						
	米朗科技	8,203.65	22.12%	9.52%	7.97%	4.50%	0.13%
2022 年度	川东磁电	19,823.25	22.59%	3.36%	10.73%	7.51%	0.99%
	春晖仪表	10,888.34	15.06%	3.93%	7.20%	4.99%	-1.05%
	星成电子	1,398.77	24.50%	3.01%	13.32%	8.19%	-0.03%
	可比公司 平均值	-	20.72%	3.43%	10.42%	6.90%	-0.03%
	米朗科技	6,962.20	24.72%	10.55%	8.29%	5.43%	0.46%

由上表知，同行业可比公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月期间费用占营业收入的比重分别为 20.72%、21.05%、18.27%，除 2024 年 1-6 月可比公司星成电子期间费用较低导致平均值下降外，其余各期占比较为稳定。公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月期间费用占营业收入的比重分别为 24.72%、22.12%、22.76%，整体来看，除 2022 年度公司因职工薪酬、中介服务费、折旧与摊销和办公费等较前期大幅增加导致当期期间费用占营业收入的比重较高外，其他各期期间费用占营业收入的比重与上述可比公司均值差异较小，均在合理范围之内。

A.销售费用

报告期各期，公司及同行业可比公司销售费用率比较情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
川东磁电	3.57%	3.12%	3.36%
春晖仪表	3.72%	3.86%	3.93%
星成电子	1.35%	3.13%	3.01%
可比公司平均值	2.88%	3.37%	3.43%
米朗科技	10.53%	9.52%	10.55%

报告期各期，公司销售费用率 2022 年度、2023 年度 2024 年 1-6 月分别为 10.55%、9.52%和 10.53%，比重较为稳定。与同行业可比公司相比，公司销售费用占营业收入的比重相对较高，主要原因系客户较为分散、销售人员数量相对可比公司较多。

一方面，同行业可比公司 2022 年度到 2024 年 1-6 月销售人员职工薪酬占收入比例分别为 2.10%、2.01%、1.57%，公司销售人员职工薪酬占收入比例分别为 6.79%、6.49%、6.54%，公司客户较为分散，销售人员较多，导致公司销售人员职工薪酬总额较大，占收入比例高于同行业可比公司。

另一方面，2023 年度同行业可比企业川东磁电前五大销售客户年销售占比达 **33.32%**，春晖仪表前五大销售客户年销售占比达 **61.01%**，星成电子前五大销售客户年销售占比达 **55.11%**，申请人 2023 年度前五大销售客户年销售占比仅为 **13.41%**，申请人客户较为分散、推广难度相对较高导致销售费用偏高。

综上所述，销售费用率高于行业平均值具有合理性，公司销售费用率与收入是匹配的。

B.管理费用

报告期各期，公司及同行业管理费用率比较情况如下：

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
川东磁电	10.07%	9.75%	10.73%
春晖仪表	11.18%	8.85%	7.20%
星成电子	5.59%	13.93%	13.32%
可比公司平均值	8.95%	10.84%	10.42%
米朗科技	8.15%	7.97%	8.29%

报告期各期，公司 2022 年至 2024 年 1-6 月管理费用率分别为 8.29%和 **7.97%、8.15%**。同行业企业平均费用率分别为 10.42%、**10.84%、8.95%**，均高于米朗科技，主要原因为同行业可比公司当地工资水平较高。根据公司当地襄阳《2023 襄阳统计年鉴》2022 年职工年人均工资 73,217 元。同行业可比公司川东磁电位于佛山市，根据《2023 年佛山统计年鉴》2022 年年职工年人均工资 108,934 元；春晖仪表位于绍兴市，根据《2023 年绍兴统计年鉴》2022 年年职工年人均工资 76,000 元；星成电子位于宁波市，根据《2023 年宁波统计年鉴》2022 年年职工年人均工资 92,484 元。同行业可比企业管理费用中职工薪酬占收入比例分别为 5.85%、**6.12%、4.06%**均高于公司。

综上，公司管理费用率与同行业可比公司相比具有合理性。

C.研发费用

报告期各期，公司及同行业研发费用率比较情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
川东磁电	7.03%	6.13%	7.51%
春晖仪表	6.88%	5.68%	4.99%
星成电子	5.42%	8.29%	8.19%
可比公司平均值	6.44%	6.70%	6.89%

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
米朗科技	4.24%	4.50%	5.43%

报告期各期,公司 2022 年至 2024 年 1-6 月研发费用率分别为 5.43%、4.50%和 4.24%,略低于同行业可比公司,主要是因为同行业可比公司当地工资水平较高所致。

D.财务费用

报告期各期,公司及同行业财务费用率比较情况如下:

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
川东磁电	0.95%	0.83%	0.99%
春晖仪表	-0.95%	-0.21%	-1.05%
星成电子	-0.01%	-0.22%	-0.03%
可比公司平均值	0.00%	0.13%	-0.03%
米朗科技	-0.16%	0.13%	0.46%

报告期各期,公司 2022 年至 2024 年 1-6 月财务费用率分别为 0.46%、0.13%和 -0.16%,比重逐步下降,主要原因系公司 2022 年开始有美元户,增加外贸收入,汇兑收益有所增长;2024 年银行借款期限较短,导致财务费用逐期下降。

公司财务费用率与同行业可比企业相比占比均较小,不存在重大差异。

②研发人员数量及薪资水平等情况,研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

报告期内公司及可比公司研发人员数量及平均薪资水平情况如下:

公司名称	研发人员数量		研发人员薪酬总额(元)		研发人员月平均薪酬(元)	
	2023 年	2022 年	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
川东磁电	70	62	8,749,221.72	7,219,089.77	10,415.74	9,703.08
春晖仪表	27	27	3,490,338.20	3,408,357.42	10,772.65	10,519.62
星成电子	4	4	772,240.02	742,767.38	16,088.33	15,474.32
可比公司平均值	33.67	31	4,337,266.65	3,790,071.52	12,425.57	11,899.01
米朗科技	38	43	2,282,653.39	2,186,413.94	5,005.82	4,237.24

注:2024 年 1-6 可比公司未披露当期研发人员数量及平均薪资水平。

报告期各期,公司研发人员薪酬较同行业可比公司较低,主要原因是公司位于湖北省襄阳市枣阳市,地处县级市,工资水平较低;同时公司研发项目主要为电子系统及工艺技术的创新,对研发人员的工艺、设计经验要求较高,公司研发人员总体学历

水平较低，工资水平相对较低。因此公司研发人员薪酬与同行业可比公司存在较大差异具有合理性。

③补充说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异。

公司根据市场反馈调研及产品发展规划情况，对研发项目进行评审立项，并以项目为单位进行研发投入管理，项目研发过程中或结项阶段，均可以应用于公司主营业务及产品，大部分形成了发明专利、实用新型专利及外观设计专利。

公司研发费用率与同行业可比公司对比差异情况，参见本问题第一小问“报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异”之“C 研发费用”的回复。

公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况，研发成果及对营业收入的贡献情况如下：

研发项目	研发目的及技术介绍	研发投入情况			技术创新、产品储备情况	研发项目对营业收入的贡献情况		
		2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
深水型绝对值拉绳位移传感器项目	为满足下游客户水下及恶劣环境中使用，在标准拉绳位移传感器基础上，研发深水型绝对值拉绳位移传感器		1.47	86.82	适应恶劣环境及深水场合使用，原理变更可替代现有产品进口配件电位器。现有产品的防护等级提升。	54.61	96.05	120.55
超声波位移传感器项目	传感器自主可控，提升产品精度及稳定性，丰富产品类型。探头换能器可自主研发制作，降低产品成本。		73.15	49.85	原产品型号不全，功能单一，制作，标定过程繁琐，没有温补，精度低。现目前各个量程和输出类型不断完善，增加温补功能，产品精度也大大提升，采用数字化标定提升生产制造效率，降低成本。	22.59	56.88	66.02
高精度电涡流传感器项目	使各量程的线性精度得到大幅度提高，工作的温度范围更宽	22.01	96.00	84.68	公司现有产品的温度范围由原来的0~50℃提高到-20~60℃；通过在新产品经济型电涡流上增加线性修正电路，尤其使原来线性比较差的电流型大量程涡流传感器线性精度由原来 7%提高到 1%	35.26	135.04	126.08
倾斜角度位移传感器项目	适应于大量程高精度的场合使用		12.66	33.12	公司现有产品量程较小，精度较低，此项目将传感器量程扩大并提	29.77	53.81	44.61

研发项目	研发目的及技术介绍	研发投入情况			技术创新、产品储备情况	研发项目对营业收入的贡献情况		
		2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
					升产品精度			
传感器用导电浆料的技术研发及应用项目	通过研发，逐步实现替代进口浆料，碳膜材料核心技术自主化	16.90	40.82	63.96	暂时与进口材料有一定差距，在附着力、寿命上已基本与进口接近，表面流平性及光泽度还在持续试验中			
固定式测斜仪项目	适用于探孔的高精度角度测量，量程范围扩大至 $\pm 60^\circ$			5.57	项目将测斜仪精度提高，数据稳定性提高，量程范围可更改	7.31	8.19	27.94
CT 探头直线位移传感器项目	位移传感器在精密医疗器械领域的应用开发			18.45	拓展公司在精密医疗器械领域的技术储备			
数字罗盘测斜仪项目	适用于无磁探孔偏移方位测量及偏角的大小测量		32.14	24.00	公司现有产品仅适用于水平测量及以及偏角较小时的方位测量，此项目将适用于任意偏角大于 5° 的任意位置的方位角测量。	40.88	75.33	
六轴姿态传感器项目	提升产品使用场景，能够适用双轴 ± 90 ，单轴 ± 180 大量程范围下的倾角测量	10.41	44.37	8.42	将倾角量程进一步提高，补全量程范围，且控制硬件成本，补全公司测斜类产品的空缺。			
大直径中空轴角度传感器项目	新增产品，增加角度传感器类型，扩大了产品的适用场景		36.44	3.09	在现有产品基础上，以新的安装方式拓展下游市场领域。	2.03	5.52	

研发项目	研发目的及技术介绍	研发投入情况			技术创新、产品储备情况	研发项目对营业收入的贡献情况		
		2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
闸门开度传感器项目	扩展传感器新领域的应用场景；采用霍尔磁栅原理实现非接触高精度测量	32.67	21.65		市面上现有产品分辨率常规是 1mm 提升为 0.8mm 以下。			
XSA 系列四位数显仪表项目	增加传感器显示部分配套产品	35.14	6.97		将市面常规仪表精度从千分之一提升为万分之五，采集速率由 10HZ，提升为 100HZ			
XSE 系列五位数显仪表项目	增加传感器显示部分配套产品	20.88	3.29		将市面常规仪表精度从千分之一提升为万分之五，采集速率由 10HZ，提升为 100HZ			
绝对值多圈磁感应位移传感器项目	为满足客户大角度、高精度场景的测量需求；采用多霍尔数据组合方式进行角度换算	28.05			真正意义的绝对角度测量；通过对其结构及原理的设计，实现 IP68 的防护等级			
钢轨裂缝测量仪项目	拓展传感器新领域的应用场景；采用涡流原理实现非接触高精度测量	20.72			通过改变探头内部结构，增强传感器对轨缝检测的灵敏度和测量的准确性。			
合计		186.78	368.96	377.97		192.45	430.82	385.2

④研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

报告期内，公司研发费用与所得税研发费用加计扣除计税基数差异情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
实际研发费用-财务报表口径①	1,867,784.52	3,689,572.72	3,779,743.25
研发费用-加计扣除口径②	1,867,784.52	3,689,572.72	3,779,743.25
研发费用加计扣除比例③	100.00%	100.00%	100.00%
研发费用加计扣除数④ =②*③	1,867,784.52	3,689,572.72	3,779,743.25
差异金额⑤=①-②	-	-	-

综上所述，报告期内，公司向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额不存在差异。报告期内，公司研发费用的加计扣除情况符合有关税法的规定且与实际研发费用金额相匹配。

【主办券商回复】

1) 核查程序

①查询同行业可比公司各项期间费用率情况，核查可比公司研发费用支出、研发人员数量、研发人员薪酬情况等，对比分析期间费用差异的原因及合理性。

②访谈公司主要负责人员，获取公司研发项目相关管理制度文件，对公司与研发相关的关键内部控制制度及流程进行了解和评价，了解研发管理制度执行情况；了解公司研发投入归集和核算方法，检查各项目研发投入的归集明细，评估其适当性，关注是否存在将研发不相关的支出计入研发投入的情况；

③取得公司报告期内的研发项目清单，核查研发项目立项资料、研发项目开发文件、结项资料等，分析主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，分析已完成的研发项目、在研项目对公司技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况；

④检查公司报告期内所得税纳税申报表，分析公司账面研发费用与加计扣除金额的差异及原因。

2) 核查结论

①除 2022 年度公司因职工薪酬、中介服务费、折旧与摊销和办公费等较前期大幅增加导致当期期间费用占营业收入的比重较高外，其他各期期间费用占营业收入的比重与上述可比公司均值差异较小，均在合理范围之内。

②公司研发人员薪酬较同行业可比公司较低，与公司所处地理位置及研发人员学历水平有关，差异具有合理性。

③公司研发费用投入与公司研发项目、技术创新、产品及技术储备相匹配，相册的研发成果为公司营业收入提供技术支持与贡献。

④公司不存在研发费用与加计扣除数不符的情形。

5) 补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况，补充说明报告期公司应收账款余额持续增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性。

【公司回复】

①补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

公司已在《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“（7）其他事项”中补充披露如下：

“报告期内，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	1,161.65	997.94	773.06
逾期金额	183.51	146.27	60.89

逾期金额占期末余额比例	15.80%	14.66%	7.88%
-------------	--------	--------	-------

注：公司应收账款账龄超过合同约定付款期限3个月以上则认定为逾期。

2024年6月30日、2023年12月31日和2022年12月31日，公司应收账款逾期金额占期末余额的比例分别为12.74%、14.66%和7.88%，占比较小，在合理范围之内。

2) 应收账款期后回款情况

截至2024年8月31日，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款期末余额	1,161.65	997.94	773.06
期后回款金额	431.03	747.71	703.06
期后回款占应收账款余额比例	37.11%	74.93%	90.94%

由上表可知，公司2024年6月30日、2023年12月31日和2022年12月31日的客户应收账款期后回款比例分别为37.11%、86.65%和94.55%，各报告期末应收账款回款比例较高，回款情况良好。”

②补充说明报告期公司应收账款余额持续增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致。

2022年度、2023年度和2024年1-6月，公司上述销售前五名客户占当期营业收入的比例分别为12.16%、13.14%和15.76%。2022年度、2023年度和2024年1-6月，公司有交易记录的客户数量分别为7,275、8,556和5,594位，随着客户数量的不断增加，公司给与一定信用账期的客户数量也随之增加。2022年度、2023年度和2024年1-6月公司应收账款账面余额分别为7,730,595.24元、9,979,361.19元和11,616,513.74元，占当期营业收入的比例分别为11.10%、12.16%和26.37%。报告期内，公司各期末应收账款余额占当期营业收入的整体比例较低，随着业务规模的增长逐期增长，增长幅度较小，波动在合理范围之内，

公司应收账款余额与业务开展情况相匹配。报告期公司应收账款余额持续增长的原因具备合理性。

米朗科技与同行业可比公司的各期末应收账款余额占当期营业收入的比例对比情况如下：

证券代码	证券名称	占比		
		2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
川东磁电	831433	66.96%	36.82%	38.65%
星成电子	835808	74.91%	39.23%	30.51%
春晖仪表	871108	100.30%	35.76%	42.30%
米朗科技		26.37%	12.16%	11.10%

由上表可知，同行业可比企业中，报告期内各可比公司期末应收账款余额占当期营业收入的比例均呈上升趋势，与公司增长趋势基本一致。另外，公司各期末应收账款余额占当期营业收入的比例均低于同行业可比公司，主要原因为公司对于大部分客户均执行款到发货的信用政策，符合公司实际情况，差异具备合理性。

③公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性。

公司与同行业可比企业，均选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。公司应收账款坏账准备计提政策与可比企业不存在重大差异。各报告期末，公司计提的应收账款坏账准备占应收账款余额的比例与同行业可比公司对比情况如下：

证券代码	证券名称	占比		
		2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
川东磁电	831433	7.55%	8.44%	9.63%
星成电子	835808	5.32%	5.33%	5.08%
春晖仪表	871108	7.33%	8.48%	7.81%
米朗科技		8.96%	3.96%	5.26%

由上表知,2024年1-6月公司期末计提的坏账比例要高于同行业可比公司,主要原因存在回收风险较大而需要单体计提坏账准备的情况。2023年度和2022年度公司期末计提的坏账比例要低于上述同行业可比公司,主要原因为公司报告期末无金额较大、回收风险较大而需单项计提坏账准备的情况,且各报告期末应收账款整体账龄相对较短,主要在1年以内,因此计提比例相对较低。

2022年12月31日、2023年12月31日和2024年6月30日,公司累计计提的应收账款坏账准备金额分别为406,327.31元、395,051.67元和1,040,576.37元,而报告期内公司实际核销坏账损失金额为0元。报告期内,公司应收账款坏账准备计提依据和计提比例充分,计提比例与可比公司差异原因具有合理性。

【主办券商回复】

①核查程序

(1) 访谈公司管理层,获取了公司与主要客户签订的销售合同,了解公司客户数量变化情况,查阅各报告期信用政策与结算条款变化情况;

(2) 获取了公司收入台账、票据备查簿及应收账款明细表,结合收入情况分析应收账款及应收票据余额的变动原因及合理性,并选取样本,检查相关销售合同、银行回单、发票等支持性文件,核查了报告期各期末应收账款账龄、逾期金额以及期后回款情况;

(3) 对公司主要客户执行函证与走访程序,核查了收入确认及应收账款余额以及回款金额的真实性、准确性。

(4) 获取公司计提坏账准备及逾期应收账款明细表,询问管理层并了解客户未及时付款的原因及公司的应对措施;通过网络检索的方式查询了主要逾期客户的公开资料以及相关媒体报道,了解其诉讼和资信等情况,分析对方偿还能力,判断公司是否存在逾期款项无法收回的风险;

(5) 查阅了可比公司年度报告等公开数据,并与公司应收账款信用政策、余额变动、坏账计提比例进行了比较,对坏账准备计提政策是否谨慎和合理性进行分析。

②核查结论

经核查，主办券商认为，公司已在公开转让说明书中补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况，期后回款情况良好。报告期公司上述应收账款余额持续增长的原因属实，具有合理性，与同业可比公司基本保持一致，公司应收账款坏账准备计提依据和计提金额充分，计提比例与可比公司具有一定的差异，差异原因具有合理性。

13. 关于期后重要事项说明和披露问题。

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

【公司及中介机构回复】

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，公司已在公开转让说明书“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”中补充披露如下：

“2024年8月13日，本公司2024年第二次临时股东大会通过《拟设立全资子公司浙江米朗测控技术有限公司》的议案。2024年9月6日，本公司设立全资子公司浙江米朗测控技术有限公司，浙江米朗注册资本为1,000.00万元，经营范围如下：

一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件制造；电子元器件零售；电子元器件批发；泵及真空设备制造；泵及真空设备销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；工程和技术研究和试验发展；导航、测绘、气象及海洋专用仪器制造；绘图、计算及测量仪器制造；有色金属铸造；液压动力机械及元件制造；铁路专用测量或检验仪器制造；电子测量

仪器制造;智能仪器仪表制造;环境监测专用仪器仪表制造;数控机床制造;工业机器人制造;光学仪器制造;电机及其控制系统研发;新型建筑材料制造(不含危险化学品);货物进出口;技术进出口;专用设备制造(不含许可类专业设备制造)(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。”

综上,公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化,公司符合挂牌条件。除上述公开转让说明书补充披露内容外,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,公司本次申请文件中不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过7个月。

(本页无正文,为天风证券股份有限公司关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复签署页)

项目负责人: 王力振
王力振

项目组成员: 王力振 张晓龙 刘佳强
王力振 张晓龙 刘佳强



确 认 函

本公司已经阅读天风证券股份有限公司出具的《对〈湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函〉的回复》，确认回复所引用公司的说明或补充披露事项不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

湖北米朗科技股份有限公司

2024年11月14日

