

关于北京铁力山科技股份有限公司问询函的回复

目 录

一、关于经营业绩·····	第1—8页
二、关于期间费用·····	第8—12页
三、关于注销子公司·····	第12—13页



全国中小企业股份转让系统挂牌公司管理一部：

北京铁力山科技股份有限公司于2024年12月6日收到就《关于对北京铁力山科技股份有限公司的问询函》（公司一部半年报问询函【2024】第076号），公司接到函后认真组织各相关部门进行分析，现就相关问题答复如下：

一、关于经营业绩

根据2024年半年报，你公司营业收入为8,698.73万元，同比下降10.49%，主要系部分项目执行期延后所致；净利润为-1,794.32万元，去年同期为-48.96万元，主要系营业利润下降连带净利润下降所致。你公司内销收入确认政策为：对于需要提供安装的产品，在安装并经客户验收后确认收入；对于不需要提供安装的商品，在交付客户并验收后确认收入。外销收入确认政策为：按国际贸易术语FOB等约定进行报关履行交货义务后确认收入。请你公司：(1)按收入确认政策、客户需求、销售模式、产品结构等方面，分别说明安装及验收、不安装及验收产品的收入确认周期及主要依据，收入确认时点是否准确，部分项目执行期延后的原因，进一步分析2024年上半年主要项目上述周期是否存在明显偏长或偏短的情况，是否存在人为调节收入确认时点的情形；(2)结合上述回复、原材料价格变动、销售价格变动、细分业务所处细分行业环境、主要政策变动情况、市场供求趋势、业务模式变动、主要客户合作年限、在手订单及期后新签订单情况等方面，说明2024年上半年公司营业收入及净利润出现同比下降的原因及合理性，是否存在进一步下滑的风险，与同行业可比公司是否存在较大差异。

回复：

(一)按收入确认政策、客户需求、销售模式、产品结构等方面，分别说明安装及验收、不安装及验收产品的收入确认周期及主要依据，收入确认时点是否准确，部分项目执行期延后的原因，进一步分析2024年上半年主要项目上述周期是否存在明显偏长或偏短的情况，是否存在人为调节收入确认时点的情形

1. 公司产品结构和收入确认政策

公司内销收入确认政策为：对于需要提供安装的产品，在安装并经客户验收后确认收入；对于不需要提供安装的商品，在交付客户并验收后确认收入。外

销收入确认政策为：按国际贸易术语FOB等约定进行报关履行交货义务后确认收入。报告期内公司产品各类型收入具体情况如下：

单位：万元

项 目	收入确认方式	2024年1-6月		2023年1-6月		变动	
		收入	占比(%)	收入	占比(%)	收入	占比(%)
智能控制台产品	安装并验收	7,316.85	84.11%	8,288.11	85.29%	-971.26	-11.72%
	交付并验收	38.33	0.44%	-	0.00%	38.33	
	外销	-	0.00%	21.72	0.22%	-21.72	-100.00%
智控协作系统产品	安装并验收	1,253.31	14.41%	1,196.59	12.31%	56.73	4.74%
	交付并验收	82.17	0.94%	113.08	1.16%	-30.91	-27.33%
	外销	-	0.00%	-	0.00%	-	
其他业务收入	安装并验收	2.56	0.03%	16.82	0.17%	-14.26	-84.80%
	交付并验收	5.51	0.06%	81.38	0.84%	-75.87	-93.23%
	外销	-	0.00%	-	0.00%	-	
合 计		8,698.73	100.00%	9,717.70	100.00%	-1,018.96	-10.49%

报告期内，智能控制台产品是公司收入占比最大的产品类别，也是公司收入的主要来源。

2. 公司主要销售模式和收入确认周期

(1) 公司主要销售模式

公司销售模式以直销为主，经销为辅，2024年1-6月，公司直销收入占主营业务收入比例为【80.18%】。

公司产品较多应用于大中型企事业单位、政府部门、部队公安，涉及上述机构部门数字经济具象化落地场景的建设实施全过程，项目方案及现场实施是项目交付的重要环节，因此公司以直销为主，便于触达客户实际需要并进行落地实施、安装调试。

但随着公司产品系列的丰富与稳定、公司品牌口碑的树立以及部分行业惯用的运行规则，公司也开始尝试通过经销方式进行部分行业、地区的深入推广，作为自有销售团队规模的补充。

除直销、经销模式的差异外，控制中心行业下游客户中还具有类似施工行业的特殊经营模式：控制中心设备仅为控制中心建设的一部分，因此设备供应商通过总包商进行销售是目前行业内惯用的销售模式之一，公司也有大量项目

是采取该方式完成。具体流程一般为:大中型控制中心承建项目的总包方独立或带供应商一起先通过招投标的方式获取终端用户订单,控制中心设备解决方案提供商再向总包商供货。

公司作为设备供应商或解决方案提供商,承担了控制中心内布局、视效、通讯方案、协作控制的大量设计、实施工作,因此均需直接与业主方讨论设计项目方案,在投标时将设备解决方案进行打包竞标,待中标后,由总包方将相关业务分配给对应的提供商,整体完工后再由总包方最终竣工交付给终端用户。

在周期性方面,控制中心行业的下游应用领域较为广泛,涵盖公安、行政管理、石油化工、电力、军事管理、能源、轨交港航、公路交通、一般工商业等众多领域,这些应用领域的市场规模均保持快速发展,因此本行业不存在明显的周期性。

在季节性方面,上述大中型企事业单位、政府部门、部队公安等为现阶段公司控制中心的主要终端用户,上述销售对象的采购大多需经严格的招投标流程,对控制中心设备的采购一般呈现出下半年多于上半年的态势,而导致本行业的销售存在一定季节性。

在区域性方面,公司下游客户群体分散在全国各地。但经济条件较好地区通常对控制中心产品的需求提出的较早、投入较高,其中,华东、华南地区及首都区域是公司的销售核心区域。

2024年1-6月度相较同期,公司销售模式未发生重大变化,未对公司营业收入及利润波动形成显著影响。

(2) 公司各销售模式下平均收入确认周期

报告期内,公司各销售模式下平均收入确认周期如下:

单位:万元、天

项 目	销售模式	收入确认依据	2024年1-6月			2023年1-6月		
			收入	占比(%)	平均收入周期	收入	占比(%)	平均收入周期
智能控制台产品	直销	验收单	6,158.31	70.80%	142.57	7,578.16	77.98%	142.73
	经销	验收单	1,190.87	13.69%	130.97	729.92	7.51%	140.21
智控协作系统产品	直销	验收单	816.37	9.38%	166.27	1,133.31	11.66%	224.89
	经销	验收单	525.11	6.04%	138.09	178.11	1.83%	120.71

其他业务收入	直销	不适用	8.07	0.09%	不适用	98.20	1.01%	不适用
	经销	不适用	-	0.00%		-	0.00%	
合计			8,698.73	100.00%		9,717.70	100.00%	

注：收入确认周期系合同签订日期至验收日期时长

报告期内项目的收入确认周期仅智能协作系统2024年同比2023年缩短58天，变化较大，主要由于产品在不断优化和提升中，产品稳定性加强。同时公司加强协作系统项目管理流程、制定标准化服务，从而提高工作效率，其他无重大变化。

3. 公司2024年1-6月前五大项目执行情况【2024年1-6月正在执行+2024年1-6月已确认收入项目合并，按金额顺序排序的前五大项目】

单位：万元

项目名称	客户名称	交易内容	销售模式	报告期是否确认收入	收入确认金额	收入确认方式	收入确认依据
甘 NY202309-429	窑街煤电集团酒泉天宝煤业有限公司	智控协作系统	直销	否	439.99	安装并验收	验收单
辽 GA202109-333	吉林省志恒光电科技有限公司	智能控制台	直销	是	281.42	安装并验收	验收单
陕 FD202401-154	武汉汉源赢通科技有限公司	智能控制台+智控协作系统	直销	否	261.06	安装并验收	验收单
鲁 GT202401-234-新1	日照钢铁控股集团有限公司	智控协作系统	直销	否	237.75	安装并验收	验收单
鲁 GT202401-234	中冶赛迪信息技术（重庆）有限公司	智能控制台	直销	是	198.81	安装并验收	验收单

(续)

项目名称	客户名称	收入确认周期	是否超过平均周期	合同中关于项目进度的约定	项目进度是否滞后	未验收原因及预计验收时间
甘 NY202309-429	窑街煤电集团酒泉天宝煤业有限公司	204	是	预收款30%（设备到货验收合格），运行款60%（设备安装调试运转正常六个月），质保金10%。质保期24个月（设备安装调试运行正常验收合格之日）	否	原因：根据合同要求试运行稳定后做验收，已于11月验收
辽 GA202109-333	吉林省志恒光电科技有限公司	172	是	按甲方通知时间发货。乙方发货前需将预计到货物日期、承运交通工具信息等通知甲方指定收货联系人，如需分批交货，以甲方确认的分批交货时间、地点以及联系方式为准。	否	已验收

陕 FD202401- 154	武汉汉源 赢通科技 有限公司	93	否	2024年6月25日前交 货。	否	原因：交货及 安装调试完 成，业主方统 一终验，项目 已于9月验收
鲁 GT202401- 234-新1	日照钢铁 控股集团 有限公司	190	是	本项目要求于2024 年5 月15 日前完成施工、 调试，具备投用条件。	否	原因：客户要 求试运行稳定 后做验收，已 于9月验收
鲁 GT202401- 234	中冶赛迪 信息技术 (重庆) 有限公司	129	否	除另有约定外，本采 购订单下的产品交货地 点在日钢智能工厂总包 项目施工现场或定作人 指定地点（具体地址： 交货时通知）。 承揽人应在2024 年4 月15 日前完成全部产 品的交付。	否	已验收

注：收入确认周期系合同签订日期至验收日期时长

综上所述，公司主要项目周期符合项目实际情况，其中超出平均收入确认周期的项目主要是智控协作系统需要较长周期的调试才能稳定使用，或需要与业主方其他系统设备统一进行调试验收，不存在人为调节收入确认时点的情形。

(二) 结合上述回复、原材料价格变动、销售价格变动、细分业务所处细分行业环境、主要政策变动情况、市场供求趋势、业务模式变动、主要客户合作年限、在手订单及期后新签订单情况等方面，说明2024年上半年公司营业收入及净利润出现同比下降的原因及合理性，是否存在进一步下滑的风险，与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 公司主要产品原材料价格、销售价格变动情况

报告期内，公司营业收入分别为8,698.73万元和9,717.70万元，同比下降10.49%；营业成本分别为4,045.20万元和4,416.83万元 同比下降8.41%；毛利率分别为53.50%和54.55%，同比下降1.05%；净利润分别为-1,794.32万元 和-48.96万元，同比下降3,564.91%，主要原因如下：

(1) 原材料影响

报告期内，公司采购的主要原材料为钣金、板材、型材、芯片、椅子、防火板、支架配件等。公司直接材料是营业成本中最主要的组成部分，2024年上半年、2023年上半年占营业成本的比例分别为74.06%、72.85%，同比直接材料占比增加1.21%，主要原因系芯片采购模式发生变化，由原来集采变成按需采购，导致价格偏高，其次支架由于项目需求，使用部分进口支架，导致价格偏高。

(2) 销售价格影响

报告期内，受宏观经济环境和市场竞争的影响，企业出于长期战略考虑，企业对部分产品进行价格调整。

2. 公司主要产品所处行业环境、政策变动、市场供求趋势、业务模式等变化情况

(1) 细分业务所处细分行业环境

近年来，数字经济正在成为重塑全球经济结构的关键力量。我国的数字经济战略规划逐渐完备，已具备较强的发展优势。

数字经济主要表现为社会本身的全面数字化，是智慧社会的重要技术支撑，也是智慧社会的主要形态之一。数字化社会涉及数字医疗、智慧城市、智慧农业、智慧交通等领域。控制中心较多应用于大中型企事业单位、政府部门、部队公安，是上述机构部门数字经济具象化落地场景的主要载体和运营枢纽。数字经济的规划与发展，给予控制中心行业强大助力，发展前景广阔。

(2) 行业政策变动情况

政府鼓励政策的发布对控制中心行业产生了深远的影响。首先，政策为控制中心行业提供了明确的技术发展方向和目标，促使行业结合人工智能、物联网等新一代信息技术进行创新和发展，进一步推动了行业的繁荣与进步。其次，鼓励政策的发布有效提升了控制中心行业的地位，政策赋予控制中心行业更多的资源和支持，如资金、技术、人才等，使得行业得到了更好的发展环境和机遇。此外，政策的发布对于提升控制中心行业的技术水平具有重要作用。政策鼓励企业加大研发投入，推动技术创新，这使得行业的技术水平得到显著提升。总体来看，政策对控制中心行业产生的积极影响是多方面的，可以有效促进行业的健康、快速发展，提升社会安全水平，为国家经济发展和社会进步做出积极贡献。

(3) 市场供求趋势

在互联网+大数据时代，作为数字化、可视化呈现核心的控制中心的市场潜在价值在逐步凸显，将会有越来越多的企业将其业务定位或延伸至该行业，市场竞争将会不断扩大，越来越多的产业链上下游企业可能会制定行业延伸策略，市场竞争将不可避免的进一步加剧。

公司所属的控制中心细分行业，以各类产品进入本行业竞争的企业越来越

多，但公司以智能控制台为载体，以具有技术路线特色的智控协作系统为特色，提供整体解决方案。公司当前优势主要体现在综合能力强、市场进入早、覆盖行业丰富、品牌口碑已然确立、团队和产品成熟，公司在行业内具备较强的竞争优势。

（4）公司业务模式

公司是一家以自主研发的智慧中心控制台和智控协作系统为核心产品的综合解决方案提供商，其业务模式以直销为主，经销为辅。报告期内未发生变化。

3. 公司前五大客户合作年限、在手订单及期后新签订单情况【2024年1-6月正在执行+已确认收入+已签订合同但尚未执行的项目合并，按金额顺序排序的前十大客户】

2024年1-6月，前五大客户合作年限、在手订单及期后新签订单情况：

公司名称	2024年1-6月营业收入	开始合作时间
大有易扬科技（北京）有限公司	497.86	2020-09
南京卓奕威电子科技有限公司	398.23	2021-01
吉林省志恒光电科技有限公司	281.42	2021-06
中冶赛迪信息技术（重庆）有限公司	273.15	2022-08
万华化学集团物资有限公司	169.49	2021-10
合计	1,620.15	

单位：万元

如上表所示，公司本报告期内前五大客户均为长期合作客户，无突击签署业务合同、冲击业绩的情况。

4. 公司在手订单及期后新签订单情况

单位：万元

项目	合同签订金额(不含税)
截至2024年6月末在手订单	27,010.96
期后新增订单	11,337.98
合计	38,348.94

注：期后新增订单为2024年7-11月新增签署的合同订单

截止2024年6月底，根据已签署协议、已获得提前下单函、已获得中标通知书的项目合同额2.70亿元（不含税），7-11月新增在手订单1.13亿元（不含

税)，合计3.83亿元，在手订单充足。

5. 2024年同行业可比公司业绩情况

同行业可比公司营业收入、净利润数据如下：

单位：万元

公司	2024年1-6月	2023年1-6月	变动
营业收入			
魅视科技	6,411.07	8,510.18	-24.67%
兴图新科	5,701.16	5,758.69	-1.00%
公司	8,698.73	9,717.70	-10.49%
净利润			
魅视科技	3,015.74	3,355.86	-10.14%
兴图新科	-2,764.48	-2,174.98	-27.10%
公司	-1,794.32	-48.96	-3,564.91%

公司营业收入与魅视科技、兴图新科在收入规模较为接近，其收入及净利润均较上年同期数有所下降，与同行业可比公司变动一致，符合行业总体趋势。

综上，公司2024年上半年营业收入及净利润出现同比下降主要系部分项目执行期延、收入实现有所滞后的背景下，为开拓市场、增强市场竞争力，公司保持研发投入、增强销售、研发团队，导致收入实现与人力刚性成本支出形成时间差。与同行业整体变动趋势相比，公司2024年上半年的业绩变动具有合理性。

截至2024年6月末，公司在手订单充足，且下半年为项目实施、交付的主要季节，公司业绩会进一步呈现。但宏观形势调整、财政预算及支出持续收紧的大环境，对公司所处行业的下游客户呈现较明显的影响，进而也对公司业务开展及业绩实现形成不利传导，预估2024年全年收入及净利润同比均呈现下滑趋势。

二、关于期间费用

2024年上半年，你公司销售费用、管理费用、研发费用分别同比增长21.53%、17.87%、17.64%。其中，销售费用增长主要系开拓新市场、新增销售人员所致，管理费用增长主要系各项中介机构服务费增加所致，研发费用增长

主要系加大研发投入、扩大研发队伍建设所致。其中，销售费用中职工薪酬为2,403.47万元，同比增长23.78%，销售人员期末为173人，期初为154人，参展会费为123.74万元，同比增长204.76%；管理费用中职工薪酬为1,175.65万元，同比增长12.72%，管理人员期末为109人，期初为112人，中介服务费为200.78万元，同比增长42倍；研发费用中人工费用为1,115.32万元，同比增长17.27%，研发人员期初期末数量一致。请你公司：(1)说明针对销售人员、管理人员、研发人员的主要薪酬制度及激励情况，上述费用中列支的职工薪酬金额、人数、平均薪酬、变动原因，并结合销售模式、主要客户变动情况、相关激励措施等说明本期职工薪酬增长的原因及合理性，是否与当地市场薪酬水平相匹配；(2)结合会务场次、规模、参会人次等信息，说明参展会费发生金额的真实性及合理性；说明管理费用中中介服务费的构成和变动原因。

回复：

(一)说明针对销售人员、管理人员、研发人员的主要薪酬制度及激励情况，上述费用中列支的职工薪酬金额、人数、平均薪酬、变动原因，并结合销售模式、主要客户变动情况、相关激励措施等说明本期职工薪酬增长的原因及合理性，是否与当地市场薪酬水平相匹配

1. 公司职工薪酬金额、人数、平均薪酬及变动原因，公司销售模式、主要客户变动情况、相关激励措施与本期职工薪酬增长的相关性

报告期，公司职工薪酬情况如下：

金额单位：万元

项目	2024年1-6月			2023年1-6月			变动		
	金额	人数 (个)	平均 薪酬	金额	人数 (个)	平均 薪酬	金额	人数 (个)	平均 薪酬
销售费用	2,403.47	173	13.89	1,941.70	154	12.61	461.77	19	1.28
管理费用	1,175.65	109	10.79	1,043.03	112	9.31	132.62	-3	1.47
研发费用	1,115.32	71	15.71	951.04	71	13.39	164.28		2.32

报告期内，公司销售费用中职工薪酬分别为2,403.47万元和1,941.70万元，同比增长23.78%，主要原因系随着市场竞争加剧，为扩大市场覆盖范围和增强客户关系管理，增加销售人员以更好地服务现有客户并开拓新市场，从而提高销售效率和市场占有率；同时销售团队调整结构布局，招聘高级别人才以提升公司的核心竞争力和市场地位，期望为公司带来显著的长期价值。基于上

述原因，销售费用同比增加461.77万元。

公司管理费用中职工薪酬分别为1,175.65万元和1,043.03万元，同比增长12.71%，主要原因系基于智控业务板块发展需要，管理团队调整结构布局，招聘高级别专业管理人才以提升产品竞争力和市场占有率；同时为增强团队凝聚力、传递公司价值观及战略，公司于2024年年初举办年会，福利费增加58.80万元。基于上述原因，管理费用同比增加132.62万元；

公司研发费用中职工薪酬分别为1,115.32万元和951.04万元，同比增长17.27%，主要原因系基于智控业务板块发展需要，研发团队调整结构布局，招聘高级别专业研发人才以提升产品竞争力和市场占有率，招聘并入职FPGA工程师、高级硬件工程师、资深算法工程师、嵌入式工程师等，因此研发费用同比增加164.28万元。

依据前述说明，报告期内，公司销售模式、主要客户均未出现重大变化，对职工薪酬未呈现直接影响。人员薪酬整体变化，主要来源于公司积极储备人才、应对市场激烈竞争需求所致。公司职工薪酬增长具有合理性。

2. 公司与同地区上市公司单位薪酬比较情况【选取北京地区上市公司，与公司行业大类一致，且选择与公司单位薪酬变动趋势一致的公司】

报告期内，公司与同地区上市公司单位薪酬的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月	2023年1-6月	备注
北京华环电子股份有限公司	12.60	10.54	单位薪酬 总薪酬/披露人数
北京康美特科技股份有限公司	13.33	11.47	单位薪酬 总薪酬/披露人数
北京元六鸿远电子科技股份有限公司	9,833.95	9,055.52	没有披露人数，无法计算单位薪酬，此数据为总薪酬
北京晓程科技股份有限公司	1,466.03	1,241.80	没有披露人数，无法计算单位薪酬，此数据为总薪酬
均 值	12.96	11.01	(华环+康美特)/2
公 司	13.30	11.68	总薪酬/披露人数

报告期内，公司单位薪酬【13.30】万元和【11.68】万元，北京同地区上市公司单位薪酬分别【12.96】万元和【11.01】万元，受公司规模、行业特征等影响，公司单位薪酬与同地区上市公司存在差异，但总体趋势与同地区上市公司一致，受宏观环境景气度影响，人均薪酬呈现【上升】趋势。

综上，公司本期职工薪酬增长具有合理性，与当地市场薪酬水平相匹配。

(二) 结合会务场次、规模、参会人次等信息，说明参展会费发生金额的真实性及合理性；说明管理费用中中介服务费的构成和变动原因

1. 销售费用中展会费具体明细

2024年1-6月，公司展会费构成如下：

单位：万元

序号	展会主题	主办方	举办时间	规模	参会人数	金额	收获
1	infocomm展会	InfoComm Asia	2024年4月	157.5平	60	67.32	获取优质集成商资源，传播品牌影响力
2	全国巡展	铁力山	2024年5月-6月	9场	100	19.85	与各地合作伙伴和集成商近距离沟通，传播公司品牌，产品技术交流
3	南京轨道交通展	中国城市轨道交通协会	2024年6月	45平	9	12.22	对轨道交通行业客户进行展示和传播，获取行业集成商客户资源
4	合肥高速公路展	中国公路学会	2024年3月	36平	10	10.27	与公路行业集成商和客户建立联系，行业品牌影响力传播
5	其他零星展会	行业协会等	2024年6月	42~54平	24	14.08	行业宣传
合计						123.74	

报告期内，公司为获取优质集成商资源，传播品牌影响力，积极参与行业相关展会，2024年1-6月主办或参与多次展会。其中：InfoComm展会是由全球视听集成协会（AVIXA）主办的北美洲最大的视听集成技术展览和会议，展会汇集全球的视听行业企业、系统集成商、AV/IT人员和相关行业的参与者，展会金额67.32万元，占比54.40%；铁力山公司为了与各地合作伙伴和集成商近距离沟通，传播公司品牌，产品技术交流举办全国巡展，展会金额19.85万元，占比16.04%。会议场次的增加和规模的扩大直接导致了费用的相应增长，与行业标准和市场行情相符。

综上，报告期内参展会费发生金额真实且具有合理性。

2. 管理费用中中介服务具体构成

报告期内，公司中介服务费构成如下：

单位：万元

项目	公司	2024年1-6月	2023年1-6月	费用类别	变动原因
1	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	105.71		审计费	
2	广东国鼎律师事务所	95.07		律师费	
3	北京大成律师事务所		3.77	律师费	
4	北京求是公证处		0.74	公证费	

5	其他		0.12		
合计		200.78	4.63		

报告期内，2023年公司计划登陆北交所，根据IPO市场服务行情，与各中介机构拟定挂牌服务协议，费用按照项目进度分期支付，其中2023年下半年分别支付审计费和律师费231.60万元，从全年角度分析，中介服务费总体变动较小。

三、关于注销子公司

根据临时公告，你公司于2023年底12月底成立了全资子公司江苏源宏智能科技有限公司，注册资本1,000万元，后因降低公司管理及运营成本等原因，现已注销。

请你公司：

说明成立江苏源宏智能科技有限公司后又短期注销的合理性，转让后相关资产、人员、债务处置情况，是否存在违法违规行为，是否属于破产清算或吊销营业执照的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，相关债务处置是否合法合规。

回复：

公司产品专业性较强、控制台产品体积较大，出于便利国内东南部区域的销售与客户服务，降低公司运营、运输成本的考虑，在东部、南部地区设立生产、经营基地一直是公司的战略考虑，随着业务的发展，公司在国内多地寻求合适地点，陆续选中江苏如皋、深圳等地拟进行布局。

2023年下半年时点，公司曾筹备融资扩产事项，作为扩产型募投项目的拟实施地点，在经过多方协调后设立了江苏源宏智能科技有限公司，用于前期项目报建，并于2024年开展了环评等工作，但该公司仅开展了建厂前期工作的筹备，未及开展实质性工作，由于距离总部相对较远，筹备工作进展相对缓慢。

与此同时，公司现有生产子公司天津达利亦获得了购地建厂扩大产能的机会，并在深圳设立分公司，以靠近电子产品供应链，提高生产效率。考虑2023年以后财政支出收紧、市场环境不确定性增大，公司所处行业受到相关影响较大，出于谨慎性、投资效率等考虑，公司管理层决定放弃东部新建工厂转而回归天津现有区域的投资强化。

综上所述，公司2023年底于江苏如皋设立子公司是出于公司经营战略考虑

作出的谨慎决定，其后因为天津本地建厂扩产事宜的推进、深圳组装基地的设立进度较快，出于公司审慎的运营策略考虑，经与当地相关方的友好协商，最终终止了江苏的建厂计划。

整个过程中，江苏源宏尚处于筹备期间，未进行人员新增或资产购置，不存在未支付的债务。筹备期间公司运营合法合规，未发生任何违法违规行为、纠纷或潜在纠纷，未遭受任何行政处罚。江苏源宏的处置不涉及对外股权或资产转让，系直接注销清算。截至2024年11月29日，江苏源宏的注销手续已经公示并办理完毕。

