

**关于无锡万耐特自动化设备股份公司股票
公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

主办券商



二〇二五年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2025 年 1 月 6 日下发的《关于无锡万耐特自动化设备股份公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》(以下简称“问询函”)的要求，申万宏源证券承销保荐有限责任公司(以下简称“主办券商”)已按要求组织无锡万耐特自动化设备股份公司(以下简称“万耐特”、“公司”)及国浩律师(上海)事务所(以下简称“律师”)、北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)等相关方对问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《无锡万耐特自动化设备股份公司公开转让说明书(申报稿)》(以下简称“《公开转让说明书》”)中的简称具有相同含义。

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对《公开转让说明书》等申请文件的修改、补充	楷体(加粗)

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

目 录

问题 1. 关于业绩真实性.....	4
--------------------	---

问题 1. 关于业绩真实性

根据申请文件及问询回复,(1)公司 2024 年 1-10 月扣非归母净利润为负数,2024 年 11-12 月扣非归母净利润为 1,212.19 万元;(2)公司 2022 及 2023 年度收入未回函及回函不符金额较大,且境外销售客户回函及走访比例较小。

请公司:(1)说明 2024 年前 10 个月亏损,11-12 月实现大额收入及利润的原因及合理性,相关客户及订单签订、完成情况,是否存在提前确认或虚增收入、少计提成本费用的情况,相关业绩是否真实;(2)结合报告期各期订单获取情况、下游汽车行业需求变动、公司产品可使用年限等情况,说明 2024 年 1-4 月公司收入低于去年同期的原因,公司业绩是否存在下滑风险。

请主办券商、会计师:(1)核查上述事项,说明核查方式、核查过程,并发表明确意见;(2)说明对境外客户发函及回函情况;各期收入未回函及回函不符金额较大的原因及合理性;采取的替代性措施的充分性,能否支持得出的结论性意见。

【回复】

一、说明 2024 年前 10 个月亏损,11-12 月实现大额收入及利润的原因及合理性,相关客户及订单签订、完成情况,是否存在提前确认或虚增收入、少计提成本费用的情况,相关业绩是否真实

(一)说明 2024 年前 10 个月亏损,11-12 月实现大额收入及利润的原因及合理性

公司产品具有定制化特点,订单需要按客户需求进行单独设计、生产、安装调试,且存在等待客户生产线整体验收的情况,导致订单执行周期较长。公司测量机、检具等产品收入不存在明显季节性波动,若境内客户集中组织验收、大项目完成验收,或境外大客户订单完成最后一次发货或服务,都将导致当月收入金额较大。报告期内,公司 11、12 月份确认收入占比较高,主要原因系客户年底生产线竣工结算及转固的压力较大,导致验收的意愿更高。2024 年 11-12 月,公司确认收入 6,626.61 万元,占全年营业收入比例为 49.49%。

同时,可比公司天汽模也存在四季度收入占比较高的情况。2022 年度及 2023

年度，天汽模第四季度收入占比分别为 39.08%和 40.66%，主要原因系汽车模具产品生产、验收周期较长，天汽模根据谨慎性原则在客户对产品最终验收后或发货后一次性确认收入，使得收入呈现不均衡的特征。

公司 2024 年前 10 个月及 11-12 月主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2024 年 5-10 月	2024 年 11-12 月	合计
营业收入	973.06	5,789.21	6,626.61	13,388.88
营业成本	550.00	3,302.38	4,273.70	8,126.08
毛利率	43.49%	42.96%	35.51%	39.31%
毛利	423.06	2,486.83	2,352.91	5,262.80
期间费用	1,294.92	1,956.36	872.31	4,123.59
净利润	-588.39	608.57	1,262.19	1,282.37
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-610.17	584.20	1,212.19	1,186.22

注 1：2024 年 5-10 月、11-12 月数据未经审计；

由上表可知，2024 年前 10 个月扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为负，主要原因系收入较小，但期间费用等费用支出金额较大。2024 年 11-12 月实现大额收入的主要原因系 11-12 月境内验收、境外完成最后一次发货或服务的大项目较多，虽然 11-12 月毛利率有所下降，但由于期间费用等费用支出金额较小，从而导致 11-12 月利润较大。

综上，公司 2024 年前 10 个月扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为负，11-12 月实现大额收入及利润的原因符合公司业务模式，具备合理性。

（二）相关客户及订单签订、完成情况

2024 年 11-12 月，公司确认收入 50 万元以上项目的客户及订单签订、完成情况如下：

单位：万元

主体	项目号	客户名称	收入金额	订单签订时间	订单完成时间	收入确认依据
万耐特（母公司）	9166	重庆长安汽车股份有限公司	291.86	2022-1-1	2024-12-24	验收报告
	9912	无锡斯道兹量仪有限公司	94.96	2022-10-1	2024-11-18	验收报告

主体	项目号	客户名称	收入金额	订单签订时间	订单完成时间	收入确认依据
	10105	沈阳爱克西兰机电设备有限公司	122.12	2023-2-1	2024-12-24	验收报告
	10126	埃马克(中国)机械有限公司太仓分公司	125.00	2024-5-1	2024-12-11	验收报告
	10203	台州万特汽车零部件有限公司	88.50	2023-3-13	2024-12-10	验收报告
	10238	宁波伟立机器人科技股份有限公司	210.62	2023-4-1	2024-12-27	验收报告
	10373	埃马克(中国)机械有限公司太仓分公司	64.60	2023-6-25	2024-12-25	验收报告
	10431	潍柴动力股份有限公司	690.27	2023-8-1	2024-12-30	验收报告
	10433	东风本田汽车有限公司	176.84	2023-7-31	2024-12-20	验收报告
	10492	伟本智能机电（上海）股份有限公司	200.00	2023-10-1	2024-12-13	验收报告
	10520	青岛禾邦机械科技有限公司	139.12	2023-10-10	2024-12-30	验收报告
	10561	天津通广集团专用设备有限公司	164.60	2023-11-7	2024-12-18	验收报告
	10569	太原比亚迪汽车有限公司	244.44	2024-2-1	2024-11-25	验收报告
	10701	昱能（黄山）动力系统科技有限公司	317.70	2024-3-1	2024-12-30	验收报告
	10715	广州祺盛动力总成有限公司	108.85	2024-4-1	2024-12-16	验收报告
	10790	宁波旭升集团股份有限公司	309.73	2024-3-5	2024-11-28	验收报告
	10805	江苏北人智能制造科技股份有限公司	84.60	2024-3-18	2024-12-13	验收报告
	10861	太原比亚迪汽车有限公司	355.00	2024-4-17	2024-11-25	验收报告
	10886	山东博源精密机械有限公司	76.11	2024-5-6	2024-12-21	验收报告
	10901	无锡富瑞德测控仪器股份有限公司	184.07	2024-6-1	2024-12-20	验收报告
	小计		4,048.99			
美国万耐特	20262	GM De Mexico	974.02	2023-1-26	2024-11-2	签收单
	20433	GM Detroit	152.22	2023-8-11	2024-11-25	签收单
	20662	Linamar	102.37	2024-3-19	2024-11-21	签收单
	20660	Linamar	58.40	2024-3-15	2024-11-21	签收单
	小计		1,287.02			
合计			5,336.01			

注 1：上述数据未经审计；

注 2：10901 项目系富瑞德中标了其客户的测量机改造项目，由于待改造测量机系公司制造且交货期较短，故富瑞德委托公司对该测量机进行改造。

由上表可知，2024 年 11-12 月确认收入的主要项目收入确认依据充分，符合公司业务模式。

（三）是否存在提前确认或虚增收入、少计提成本费用的情况

1、是否存在提前确认或虚增收入的情况

（1）公司收入确认方式符合《企业会计准则》的规定

公司测量设备销售业务属于在某一时点履行的履约义务，收入确认具体方法：

①收入确认方式、方法

境内销售：产品交付客户不需要安装调试的，公司在合同约定的产品经客户签收时确认销售收入的实现；产品交付客户需要安装调试的，公司在合同约定的产品经客户终验完成或安装调试服务结束后确认销售收入的实现。

出口销售：根据与客户签订的合同，客户直接向公司下订单，公司以合同约定的交货方式和国际贸易规则判定风险报酬转移时点，于商品控制权转移时确认收入。无需安装调试的，按照协议约定的 FOB、CIF、EXW、FCA 要求，FOB 及 CIF 由公司将货物运至海关，完成海关出口报关程序，当货物正式发运并取得承运单位开具的提单后确认出口销售收入的实现；EXW 由客户指定的承运人上门提货后确认收入；FCA 由公司将合同约定的产品交由客户指定承运人后确认收入。需要安装调试的，公司在合同约定的产品经客户终验完成或安装调试服务结束后确认销售收入的实现。

②收入确认的时点、依据

境内销售时，公司直接向客户销售产品，产品发送至客户后，不需要安装调试的，在公司取得客户签收单后确认收入。需要安装调试的，公司在取得客户验收报告或服务工单后确认收入。

出口销售时，客户直接向公司下订单，公司以合同约定的交货方式和国际贸易规则判定风险报酬转移时点，不需要安装调试的，在公司取得提单或有承运人的签收单确认收入。需要安装调试的，公司在取得客户验收报告或服务工单后确认收入。

③符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- 1) 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。
- 2) 客户能够控制企业履约过程中在建的商品。
- 3) 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

公司的测量设备境内销售时，在客户签收后或验收后，客户实现对产品的控制，属于在某一时点履行履约义务。

公司的测量设备出口销售时，在产品报关、离港，取得提单后或客户委托的承运人签收后或客户验收后，客户实现对产品的控制，属于在某一时点履行履约义务。

综上，公司收入确认时点、依据、方法符合《企业会计准则》规定。

(2) 公司收入确认方法与同行可比公司不存在重大差异

公司与同行业可比公司收入确认方法对比如下：

公司名称	收入确认方法
富瑞德	本公司以往销售历史证明，通常情况下根据销售合同，将销售分为如下情况： 1) 货物交付客户验收合格后，与货物所有权有关的主要风险和报酬已转移给客户确认收入； 2) 货物安装调试验收合格后，与货物所有权有关的主要风险和报酬已转移给客户确认收入。
天汽模	检具及装焊夹具销售业务 本公司检具及装焊夹具销售业务属于在某一时点履行的履约义务，公司根据合同约定将产品运送至合同约定交货地点并经客户验收合格后确认收入。
瑞鹄模具	模检具业务及自动化生产线业务 内销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品交付给客户且经客户终验收后确认收入； 外销产品收入确认需满足以下条件：本公司已根据合同约定将产品报关并办妥清关手续后，根据报关单、装箱单等确认收入；若客户要求本公司进行跟踪调试，经客户终验收后确认收入。
万耐特	(1) 境内销售：产品交付客户不需要安装调试的，公司在合同约定的产品经客户签收时确认销售收入的实现；产品交付客户需要安装调试的，公司在合同约定的产品经客户终验完成或安装调试服务结束后确认销售收入的实现。 (2) 出口销售：根据与客户签订的合同，客户直接向公司下订单，公司以合同约定的交货方式和国际贸易规则判定风险报酬转移时点，于商品控制权转移时确认收入。无需安装调试的，按照协议约定的 FOB、CIF、EXW、FCA 要求，FOB 及 CIF 由公司将货物运至海关，完成海关出口报关程序，当货物正式发运并取得承运单位开具的提单后确认出口销售收入的实现；EXW 由客户指定的承运人上门提货后确认收入；FCA 由公司将合同约定的产品交由客户指定承运人后确认收入。需要安装调试的，公司在合同约定的产品经客户终验完成或安装调试服务结束后确认销售收入的实现。

由上表可知，公司收入确认方法与同行可比公司不存在重大差异。

(3) 2022 年至 2024 年，公司主营业务收入与订单金额及发货金额较匹配

2022 年至 2024 年，公司主营业务收入与订单金额及发货金额较匹配，详见本回复“问题 1.关于业绩真实性”之“二、结合报告期各期订单获取情况...”之“(一)报告期各期订单获取情况...”

综上，2022 年至 2024 年，公司收入真实、准确、完整，不存在提前确认或虚增收入的情况。

2、是否存在少计提成本费用的情况

(1) 公司成本结转及时、核算准确

公司成本构成主要包括直接材料、直接人工、制造费用及合同履行成本等。直接材料主要包括测量仪器和设备、传感器、控制模块、结构组件等生产过程中所耗用直接材料；直接人工包括接参加产品生产的员工工资、奖金、津贴、社保等薪酬费用等；制造费用包括生产过程中发生的各项间接费用，如间接消耗的辅助材料、车间生产管理人员的薪酬、水电等能源费用、固定资产折旧等；合同履行成本包括直接参与安装调试的员工的工资、奖金、津贴、社保等薪酬费用和差旅费用，项目检测费、计量费，销售产生的运输费用，质保期内售后服务费等。

①成本归集和分配方法

材料成本的归集和分配：公司原材料按购入的实际成本入账，包括购买价款、相关税费、运输费等。生产根据生产订单及物料清单（BOM 表）进行领料出库，财务部门按照领料单归集各项目原材料领用量，并在各月末采用加权平均法计入原材料价格，将原材料成本计入相应的项目成本。

直接人工的归集和分配：直接人工归集直接从事生产人员的工资、社保及奖金等薪酬费用。财务部门每月根据薪酬计算表，将生产人员薪酬根据人员生产工时在不同项目间分配。

制造费用的归集和分配：制造费用直接归集生产过程中管理人员薪酬、折旧费、水电费、低值易耗材料等。管理人员薪酬根据直接人工工时比例进行分摊，其他制造费用根据各项目所耗用材料成本比例进行分摊。

合同履行成本的归集和分配：直接归集从事安装调试人员的工资、社保及奖

金等薪酬费用和差旅费用。财务部门每月根据薪酬计算表，将安装调试人员薪酬根据安装调试工时在不同项目间分配。财务部门按照检测或计量服务结算单、物流结算单直接归集项目检测计量费、产品运输费用。财务部每月直接归集项目质保期内发生的售后服务费用。

②成本的结转

公司项目对产品成本进行核算，每月末按照收入准则确认项目收入后，同时结转对应项目的营业成本。

根据《企业会计准则》相关规定，成本与费用的界定标准为所发生的各项支出是否能直接或间接归入产品成本。能够直接或间接归入产品成本的支出，应计入生产成本。公司在生产成本科目中归集与产品生产相关的成本，包括产品直接耗用的原材料、直接人工和与产品生产相关的制造费用，不能直接或间接归入产品成本的支出，应计入期间费用；为履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本，并在所对应的合同结转为收入时计入营业成本。

综上，公司成本归集、分配及结转方法与公司生产经营情况相符，符合《企业会计准则》规定。公司各项目成本能够按照不同项目清晰归类，与销售收入匹配，成本结转及时，产品成本确认、计量和结转过程准确、完整。

(2) 公司成本结构与可比公司不存在重大差异

报告期内，公司主营业务成本结构与可比公司情况如下：

2024 年 1-4 月

公司	直接材料	直接人工	制造费用	合同履约成本
富瑞德	未披露	未披露	未披露	未披露
天汽模	未披露	未披露	未披露	未披露
瑞鹄模具	未披露	未披露	未披露	未披露
可比公司均值	未披露	未披露	未披露	未披露
万耐特	53.37%	19.39%	13.51%	13.73%

2023 年

公司	直接材料	直接人工	制造费用	合同履约成本
富瑞德	未披露	未披露	未披露	未披露
天汽模	68.68%	9.70%	21.62%	-
瑞鹄模具	66.36%	13.46%	20.18%	-
可比公司均值	67.52%	11.58%	20.90%	-

万耐特	68.36%	12.58%	12.05%	7.00%
-----	--------	--------	--------	-------

2022 年

公司	直接材料	直接人工	制造费用	合同履行成本
富瑞德	未披露	未披露	未披露	未披露
天汽模	71.55%	8.23%	20.22%	-
瑞鹄模具	62.80%	14.39%	22.81%	-
可比公司均值	67.17%	11.31%	21.51%	-
万耐特	68.07%	13.48%	12.16%	6.29%

注 1：富瑞德系基础层挂牌公司，定期报告未披露成本结构；

注 2：天汽模及瑞鹄模具 2024 年一季度报告或半年度报告未披露成本结构；

注 3：可比公司成本结构未单独列示合同履行成本。

根据上表，公司与同行业可比公司的成本结构均系以直接材料为主，公司直接材料占比与可比公司不存在重大差异；

公司直接人工占比与可比公司不存在重大差异；

公司合同履行成本未合并计入制造费用，若公司将合同履行成本合并计入制造费用，公司制造费用及合同履行成本占比与可比公司制造费用占比不存在重大差异；

综上，报告期内公司成本结构符合实际生产情况，与同行业可比公司不存在显著差异。

（3）公司毛利率水平与可比公司存在差异的原因具备合理性

报告期各期，公司毛利率水平与可比公司毛利率对比分析如下：

项目		2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
万耐特	境内	37.70%	36.26%	43.45%
	境外	48.14%	33.97%	19.15%
	综合	43.48%	35.44%	34.58%
富瑞德		-	37.86%	40.59%
天汽模		18.10%	16.60%	20.31%
瑞鹄模具		23.73%	22.17%	21.49%

注 1：可比公司最近一期选取一季度报告数据，富瑞德系基础层挂牌公司，未披露一季度报告。

注 2：天汽模选取其模具检具产品分类毛利率。

注 3：瑞鹄模具选取其模具检具产品分类毛利率。

公司主要生产非标定制检具、测量机等测量设备，产品主要用于汽车发动机、变速箱等传动系统核心零部件的检测。汽车检具行业规模较小，马波斯等国外企业市场占有率较高，规模较大的国内企业不多。

国内挂牌公司富瑞德与公司产品接近，可比性较高。上市公司天汽模和瑞鹄模具主要生产汽车模具及冲压件，也会生产少量检具，可比性相对较低。

报告期内，富瑞德毛利率水平高于公司毛利率，主要原因系美国万耐特毛利率较低，公司境内毛利率与富瑞德毛利率差异不大。

报告期内，天汽模毛利率分别为 20.31%、16.60%和 18.10%，毛利率较低，主要原因系天汽模模具检具产品分类中以模具为主。

报告期内，瑞鹄模具毛利率分别为 21.49% 、22.17%和 23.73%，毛利率较低，主要原因系瑞鹄模具的模具检具产品分类中以模具为主。

综上，公司报告期内毛利率水平及波动趋势与可比公司存在一定差异，但差异原因具备合理性。

（4）公司期后毛利率波动原因具备合理性

2022 年至 2024 年，公司毛利率情况如下：

项目	2024 年度			2023 年度	2022 年度
	2024 年 1-4 月	2024 年 5-12 月	小计		
境内	37.70%	40.27%	40.15%	36.26%	43.45%
境外	48.14%	35.23%	37.11%	33.97%	19.15%
综合	43.48%	38.98%	39.31%	35.44%	34.58%

注：2024 年 5-12 月数据未经审计。

2024 年，公司境内毛利率为 40.15%，较 2023 年提高 3.89 个百分点，主要原因系：1）2024 年比亚迪收入整体毛利率为 49.53%，较 2023 年提高 5.54 个百分点；2024 年比亚迪收入占比为 21.92%，较 2023 年提高 6.29 个百分点；2）2023 年蔚来清洗设备项目收入 829 万元，但毛利率仅 9.30%。

2024 年，公司境外毛利率为 37.11%，较 2023 年提高 3.14 个百分点，主要原因系 2023 年仍有部分在 2021 年 7 月之前与 GM 等主要客户签署的订单确认收入，公司优化业务流程、完善报价机制对公司经营业绩的影响在 2024 年得到更充分体现。

（5）公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与可比公司存在差异的原因具备合理性

报告期内，公司与可比公司销售费用率、管理费用率、研发费用率比较情况如下：

①销售费用率

项目	2024 年 1-4 月	2023 年	2022 年
富瑞德	34.02%	28.27%	16.26%
天汽模	1.39%	1.84%	1.82%
瑞鹄模具	1.03%	2.17%	2.84%
平均值	12.15%	10.76%	6.97%
万耐特	35.26%	7.01%	6.39%

注：可比公司未披露 2024 年 1-4 月份数据，故采用半年报数据。

2022 年及 2023 年，公司销售费用率低于富瑞德，但高于天汽模及瑞鹄模具，主要原因系：1）富瑞德收入下滑，导致销售费用率大幅上升；2）天汽模和瑞鹄模具系上市公司，收入规模较大。

2024 年 1-4 月，公司销售费用率与富瑞德接近，但高于天汽模及瑞鹄模具，主要原因系 1-4 月为订单执行期，公司确认收入的项目较少且金额较小，导致收入较小。

综上，报告期内，公司销售费用率与可比公司存在一定差异，但差异原因具备合理性。

②管理费用率

项目	2024 年 1-4 月	2023 年	2022 年
富瑞德	24.50%	18.44%	12.00%
天汽模	4.88%	4.29%	3.93%
瑞鹄模具	4.98%	4.85%	5.12%
平均值	11.45%	9.19%	7.02%
万耐特	60.39%	12.47%	12.27%

注：可比公司未披露 2024 年 1-4 月份数据，故采用半年报数据。

与富瑞德相比，公司 2022 年管理费用率与富瑞德接近，2023 年管理费用率低于富瑞德，主要原因系富瑞德收入下滑；2024 年 1-4 月公司管理费用率高于富瑞德，主要原因系：1）1-4 月为订单执行期，公司确认收入的项目较少且金额较小，导致收入较小；2）公共卫生事件后公司首次召开年会，礼品费用等相关支出增加。

与天汽模及瑞鹄模具相比，公司管理费用率较高，主要原因系天汽模和瑞鹄模具系上市公司，收入规模较大。

综上，报告期内，公司管理费用率与可比公司存在一定差异，但差异原因具备合理性。

③研发费用率

项目	2024 年 1-4 月	2023 年	2022 年
富瑞德	18.82%	15.12%	8.29%
天汽模	4.17%	3.55%	3.76%
瑞鹄模具	4.92%	5.19%	6.81%
平均值	4.60%	4.28%	4.77%
万耐特	28.35%	6.23%	5.90%

注：可比公司未披露 2024 年 1-4 月份数据，故采用半年报数据。

2022 年及 2023 年，公司研发费用率与可比公司不存在重大差异。

2024 年 1-4 月，公司研发费用率较高，主要原因系：1) 公司注重研发投入，对研发人员工资较高；2) 1-4 月为订单执行期，公司确认收入的项目较少且金额较小，导致收入较小。

综上，报告期内，公司研发费用率与可比公司存在一定差异，但差异原因具备合理性。

(6) 公司期后期间费用及期间费用率变动原因具备合理性

2022 年至 2024 年，公司期间费用率如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度	2022 年度
	2024 年 1-4 月	2024 年 5-12 月	合计		
营业收入	973.06	12,415.82	13,388.88	14,006.99	12,840.94
销售费用	343.13	682.15	1,025.28	982.31	821.04
管理费用	587.60	1,326.59	1,914.19	1,746.34	1,576.08
研发费用	275.86	640.36	916.22	872.08	757.23
财务费用	88.33	179.57	267.90	241.78	75.97
期间费用	1,294.92	2,828.67	4,123.59	3,842.51	3,230.32
销售费用率	35.26%	5.49%	7.66%	7.01%	6.39%

项目	2024 年度			2023 年度	2022 年度
	2024 年 1-4 月	2024 年 5-12 月	合计		
管理费用率	60.39%	10.68%	14.30%	12.47%	12.27%
研发费用率	28.35%	5.16%	6.84%	6.23%	5.90%
财务费用率	9.08%	1.45%	2.00%	1.73%	0.59%
期间费用率	133.08%	22.78%	30.80%	27.43%	25.16%

注：2024 年 5-12 月数据未经审计。

由上表可知，2024 年，公司期间费用为 4,123.59 万元，同比增加 281.08 万元，增幅 7.32%；其中销售费用、管理费用、研发费用、财务费用分别增加 42.97 万元、167.85 万元、44.14 万元和 26.12 万元。销售费用增加的主要原因系新增订单金额增加导致的差旅及业务招待费用增加，管理费用增加的主要原因系中介机构费用、年会费用及境外差旅费用增加，研发费用增加的主要原因系研发人员增加导致的工资薪酬增加，财务费用增加的主要原因系汇兑损益减少。2024 年，公司期间费用率提高 3.37 个百分点，主要原因系管理费用等期间费用金额增加。

综上，公司的成本费用均按照《企业会计准则》中的相关规定以及公司《财务管理制度》中的核算要求进行核算，同时，公司已建立健全了成本费用相关的内部控制制度和管理流程，如人员绩效考核管理办法、出差管理办法等管理制度，相关制度有效执行，公司成本费用的核算准确、完整。因此，公司不存在少计提成本费用的情况。

（四）相关业绩是否真实

综上所述，公司 2024 年前 10 个月扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为负，11-12 月实现大额收入及利润的原因符合公司业务模式，2024 年 11-12 月确认收入的主要项目相关订单签订、完成情况真实、准确，收入确认依据充分，公司不存在提前确认或虚增收入、少计提成本费用的情况，相关业绩真实。

二、结合报告期各期订单获取情况、下游汽车行业需求变动、公司产品可使用年限等情况，说明 2024 年 1-4 月公司收入低于去年同期的原因，公司业绩是否存在下滑风险。

（一）报告期各期订单获取情况

2022 年至 2024 年，公司订单获取情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新增订单金额	17,496.82	16,597.03	14,606.20
发货金额	17,179.48	12,678.19	15,963.41
主营业务收入	13,387.68	14,005.14	12,837.53

注：2024 年数据未经审计；

由上表可知，2022 年至 2024 年，公司新增订单金额分别为 14,606.20 万元、16,597.03 万元和 17,496.82 万元，呈增长趋势。公司发货金额分别为 15,963.41 万元、12,678.19 万元和 17,179.48 万元，2023 年发货金额下降较多，主要原因系 2023 年比亚迪 9588 项目暂缓执行，该项目不含税金额为 2,980 万元，销售产品为一批液压单元本体测量机，由于比亚迪调整了相关产品的产能规划，导致该项目执行进度较慢，2023 年度未完成发货。公司拟与比亚迪签署补充协议调整订单金额，待补充协议签署后该订单可正常执行。

2022 年至 2024 年，公司主营业务收入分别为 12,837.53 万元、14,005.14 万元和 13,387.68 万元。公司主营业务收入与订单金额及发货金额的匹配性较高。

（二）下游汽车行业需求变动情况

我国汽车行业的景气程度受宏观经济影响，在总体上升趋势中有所波动。汽车产线固定资产投资与汽车行业景气程度密切相关，直接影响公司测量设备的订单情况。2021 年以来，受我国新能源汽车爆发式增长以及比亚迪、长安汽车等新能源领军品牌产能建设加速等因素影响，我国汽车行业固定资产投资快速回暖。根据中国汽车工业协会统计，2023 年我国汽车产销量首次突破 3,000 万辆，其中新能源汽车产销分别完成 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8%和 37.9%。2024 年上半年，我国新能源汽车产销量分别为 492.9 万辆和 494.4 万辆，同比分别增长 30.1%和 32.0%，新能源汽车渗透率实现逐月攀升，燃油车比重持续下滑，汽车工业新老交替加速演变。另外，受美国汽车产业回流等因素影响，GM、AAM 等主要客户在北美的固定资产投资呈增长趋势。

同时，除新建生产线外，下游客户因车型升级换代或调整不同车型的产能等原因改造生产线，也需要重新定制相关测量设备或对原有的测量设备进行改造。2022 年至 2024 年，公司主要客户新增订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度		备注
		新增订单金额	新增订单占比	新增订单金额	新增订单占比	新增订单金额	新增订单占比	
1	比亚迪集团	4,525.05	25.86%	2,236.12	13.47%	3,731.31	25.55%	2024 年第一大客户，2023 年第二大客户，2022 年第一大客户
2	GM 集团	4,320.23	24.69%	4,972.05	29.96%	1,621.30	11.10%	2024 年第二大客户，2023 年第一大客户，2022 年第二大客户
3	AAM 集团	926.90	5.30%	853.67	5.14%	956.96	6.55%	2024 年第三大客户，2023 年第三大客户，2022 年第三大客户
4	友嘉欧美	1.06	0.01%	557.15	3.36%	1.06	0.01%	2022 年第四大客户
5	蔚来集团	-	-	132.41	0.80%	744.96	5.10%	2023 年第四大客户
6	长城汽车	18.07	0.10%	24.52	0.15%	662.23	4.53%	2023 年第五大客户
7	东风汽车集团	-	-	680.73	4.10%	579.69	3.97%	2024 年第四大客户
8	利纳马集团	1,042.41	5.96%	262.85	1.58%	385.40	2.64%	2024 年第五大客户
合计		10,833.72	61.92%	9,719.50	58.56%	8,682.91	59.45%	

注 1：2024 年数据未经审计；

注 2：新增订单占比系客户新增订单金额占当年新增订单总额的比例。

由上表可知，公司主要客户 2022 年至 2024 年新增订单金额分别为 8,682.91 万元、9,719.50 万元和 10,833.72 万元，呈增长趋势。

综上，新能源汽车对燃油车的加速替代，以及新能源汽车持续的技术创新和快速的产品迭代，导致下游汽车行业对公司测量设备的需求持续增长。

（三）公司产品可使用年限

根据公司客户公开披露的信息，其机器设备的使用年限一般为 3-12 年，与公司产品的使用年限不存在重大差异。同时，由于公司产品具有定制化特征，下游客户因车型升级换代或调整不同车型的产能等原因改造生产线，需要重新定制相关测量设备或对原有的测量设备进行改造。

（四）说明 2024 年 1-4 月公司收入低于去年同期的原因，公司业绩是否存在下滑风险

公司 2024 年 1-4 月及 2023 年 1-4 月营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	增长率	2023 年 1-4 月
万耐特	973.06	-55.99%	2,211.23

2024 年 1-4 月，公司营业收入为 973.06 万元，同比下降 55.99%，主要原因系 2024 年 1-4 月主要客户确认收入的大项目较少。2023 年 1-4 月，1 个比亚迪项目验收确认收入 369.73 万元，2 个 GM 项目完成最后一次发货或服务确认收入 872.13 万元。

2022 年至 2024 年，公司新增订单金额呈增长趋势；新能源汽车对燃油车的加速替代，以及新能源汽车持续的技术创新和快速的产品迭代，导致下游汽车行业需求较强，主要客户新增订单金额亦呈增长趋势；根据公司客户公开披露的信息，其机器设备的使用年限一般为 3-12 年，与公司产品的使用年限不存在重大差异。同时，下游客户因车型升级换代或调整不同车型的产能等原因改造生产线，也需要重新定制相关测量设备或对原有的测量设备进行改造。

综上，2024 年 1-4 月公司收入低于去年同期的主要原因系 2024 年 1-4 月无比亚迪、GM 等主要客户的大项目确认收入，具备合理性。2024 年，公司新增订单金额同比增加 899.79 万元，增幅 5.42%；发货金额同比增加 4,501.29 万元，增幅 35.50%。因此，公司业绩下滑风险较低。

三、请主办券商、会计师：（1）核查上述事项，说明核查方式、核查过程，并发表明确意见；（2）说明对境外客户发函及回函情况；各期收入未回函及回函不符金额较大的原因及合理性；采取的替代性措施的充分性，能否支持得出的结论性意见。

（一）核查上述事项，说明核查方式、核查过程，并发表明确意见；

1、核查方式及程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司销售负责人，了解公司业务模式；访谈公司财务负责人，了解 2024 年前 10 个月扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为负，11-12 月实现大额收入及利润的原因，并分析其合理性；

（2）查阅公司收入台账，获取 11-12 月收入 50 万元以上项目的订单、发货单、签收单、终验收报告等，分析收入的真实性；

（3）访谈公司财务负责人，了解公司销售与收款循环的内部控制制度，对

公司销售与收款的内部控制执行穿行测试和内部控制测试；分析主要客户的合同条款及收入确认政策，检查关于控制权转移的相关条款、结算相关条款，分析公司收入确认时点是否与合同约定保持一致、是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）取得报告期各期销售收入明细表并对收入执行细节测试，对报告期内主要客户的销售收入确认相关资料进行核查，境内销售检查了销售合同或订单、记账凭证、发货单、终验收报告或签收单、发票、银行回单等；境外销售检查了销售订单、记账凭证、装箱单、提单、签收单、服务工单、发票、银行对账单等凭证，以确认收入的真实性；

（5）访谈公司财务负责人，了解公司采购与付款循环的内部控制制度，对公司采购与付款循环执行穿行测试和内部控制测试；了解公司成本核算流程和成本计算方法，检查成本归集和结转的会计凭证，分析公司成本核算的准确、完整性；查阅同行业可比公司的定期报告，比较公司成本结构与同行业可比公司的差异情况；

（6）分析公司毛利率变动情况、变动原因及合理性；查询可比公司的定期报告，分析公司毛利率规模及变动与可比公司的差异情况；访谈公司财务负责人，了解期后公司毛利率波动原因并分析其合理性；

（7）获取并核查《财务管理制度》《财务核算制度》等相关制度，分析公司期间费用核算的准确、完整性；查阅同行业可比公司的定期报告，分析公司期间费用率与同行业可比公司的差异情况；访谈公司财务负责人，了解期后公司期间费用率波动原因并分析其合理性；

（8）查阅公司销售订单台账，了解公司各期订单获取情况；获取主要客户各期新增订单，分析销售订单的真实性；

（9）查阅公司所处行业相关行业报告，了解下游汽车行业需求变动情况；访谈公司销售负责人，了解公司产品可使用年限；

（10）访谈公司财务负责人，了解 2024 年 1-4 月公司收入低于去年同期的原因，并分析其合理性。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司 2024 年前 10 个月扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为负，11-12 月实现大额收入及利润的原因符合公司业务模式，具备合理性；2024 年 11-12 月确认收入的主要项目相关订单签订、完成情况真实、准确，收入确认依据充分；公司不存在提前确认或虚增收入、少计提成本费用的情况，相关业绩真实；

（2）2024 年 1-4 月公司收入低于去年同期的原因具备合理性，公司业绩下滑风险较低。

（二）说明对境外客户发函及回函情况；各期收入未回函及回函不符金额较大的原因及合理性；采取的替代性措施的充分性，能否支持得出的结论性意见。

1、说明对境外客户发函及回函情况

报告期内，主办券商、会计师对境外客户的发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
函证境外客户营业收入	459.40	3,710.10	3,154.09
境外营业收入	539.71	5,063.77	4,690.48
境外发函金额占比	85.12%	73.27%	67.24%
境外回函金额	27.34	87.50	24.44
其中：境外回函相符金额	27.34	87.50	24.44
境外回函不符查明原因可确认金额	-	-	-
境外未回函金额	432.06	3,622.60	3,129.65
境外回函金额占比	5.07%	1.73%	0.52%

美国万耐特主要客户系 GM、AAM 等大型跨国企业，且其对美国子公司的采购金额占其采购总额的比例非常小，对函证较抵触，仅有 Shively Bros 集团一家客户回函，导致境外收入回函金额较小。

2、各期收入未回函及回函不符金额较大的原因及合理性

（1）各期境外收入未回函及回函不符金额较大的原因及合理性

报告期内，公司境外收入无回函不符收入，境外收入未回函金额较大的原因详见本题回复“三、请主办券商、会计师...”之“(二)说明对境外客户发函及回函情况...”之“1、说明对境外客户发函及回函情况”，原因具备合理性。

(2) 各期境内收入未回函及回函不符金额较大的原因及合理性

报告期内，主办券商、会计师对境内客户的发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
函证境内客户营业收入	223.48	8,165.30	7,298.23
境内营业收入	433.35	8,943.21	8,150.46
境内发函金额占比	51.57%	91.30%	89.54%
境内回函金额	223.48	6,986.63	6,489.07
其中：境内回函相符金额	152.39	2,917.41	2,750.09
境内回函不符查明原因可确认金额	71.09	4,069.22	3,738.98
境内未回函金额	-	1,178.67	809.16
境内回函金额占比	51.57%	78.12%	79.62%

报告期内，公司境内收入未回函金额较大的主要原因系公司境内客户主要为境内大型汽车整车或零部件制造企业，部分客户对公司的采购金额占其采购总额的比例非常小，对函证较抵触。

报告期内，公司境内回函不符查明原因可确认金额的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
境内回函不符查明原因可确认金额	71.09	4,069.22	3,738.98
其中：通过不符说明确认金额	-	-	-
通过差异调节可确认金额	71.09	4,069.22	3,738.98

报告期内，公司境内收入回函不符金额较大的主要原因系部分客户以发票入账导致客户采购与公司销售存在时间性差异。公司境内收入回函不符金额主要通过差异调节确认的主要原因系：公司境内主要客户为大型汽车整车或零部件制造企业，客户规模较大，在双方认可的金额存在不一致时，客户主要说明各期不符的往来余额，未详细说明各期不符的交易金额。

公司根据往来余额不符说明调节往来余额，结合各期预开票税金及收款情况，确认各期回函不符收入金额，具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
①	往来余额期初金额	937.86	-543.13	-579.57
②	往来余额期末金额	-387.64	1,082.32	-429.05
③	预开票税金	17.68	-283.56	459.82
④	本期收款金额	1,423.51	2,689.20	4,534.35
⑤	调节后可确认收入： ⑤= (②-①-③+④) / (1+13%)	71.09	4,069.22	3,738.98
	回函不符收入	71.09	4,069.22	3,738.98
	营业收入	973.06	14,006.99	12,840.94
	调节后可确认收入占回 函不符收入比例	100.00%	100.00%	100.00%
	调节后可确认收入占营 业收入比例	7.31%	29.05%	29.12%

注 1：往来余额=应收账款-预收款项；

注 2：由于各期回函不符的客户存在一定差异，导致当期往来余额期初金额与上期往来余额期末金额存在一定差异；

注 3：预开票税金系预开发票产生的增值税税款；

注 4：本期收款金额系回函不符客户所有项目（包括已确认收入项目及在执行项目）的收款金额。

由上表可知，回函不符收入通过差异调节后可以确认。

综上，报告期内，公司境内收入未回函及回函不符金额较大的原因具备合理性。

3、采取的替代性措施的充分性，能否支持得出的结论性意见

主办券商、会计师采取的替代性措施如下：

（1）复核差异调节表

对于回函不符收入，获取公司编制的差异调节表及发票、银行回单等调节差异的支持性文件，并核对调节后金额与公司账面金额是否一致，复核差异调节表准确性。

（2）执行内控测试

访谈公司财务负责人、销售负责人，了解公司销售与收款的内部控制制度，

对公司销售与收款的内部控制执行穿行测试和内部控制测试。

(3) 执行替代测试

对未回函收入执行替代测试。对于境内未回函的客户，核查了合同订单、发货单、签收单、终验收报告、销售发票、回款单等资料；对于境外未回函的客户，核查了合同订单、装箱单、提单、签收单、服务工单、销售发票、对账单等资料，并登录境外主要客户业务系统查询对应订单、发票及回款信息。

报告期各期，替代测试核查金额及比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度
替代测试确认金额	432.06	4,801.27	3,938.80
未回函收入	432.06	4,801.27	3,938.80
营业收入	973.06	14,006.99	12,840.94
替代测试确认金额占未回函收入比例	100.00%	100.00%	100.00%
替代测试金额占营业收入比例	44.40%	34.28%	30.67%

(4) 执行销售回款测试

①回函不符收入回款测试

报告期内，公司无回函不符境外收入。针对回函不符的境内客户，查阅各期回函不符收入对应项目的回款情况，分析回函不符收入与回款的匹配性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	合计
回款金额	1,677.95	2,018.33	2,415.53	1,346.62	7,458.43
回函不符收入	71.09	4,069.21	3,738.99	-	7,879.29
回款金额/回函不符收入	-	-	-	-	94.66%

注 1：回款截至日为 2024 年 12 月 31 日；

注 2：回款金额系回函不符收入对应项目的回款金额，2021 年度回款主要系前述项目的预收款；

注 3：回款金额已剔除增值税款。

由上表可知，公司各期回函不符收入总额为 7,879.29 万元，对应回款总额为 7,458.43 万元，整体回款比例为 94.66%，回函不符收入与回款的匹配性较好。

②未回函收入回款测试

针对未回函的客户，查阅各期末未回函收入对应项目的回款情况，分析未回函收入与回款的匹配性，具体情况如下：

单位：万元

区域	项目	2024 年 1-4 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	合计
境内	回款金额	113.06	1,155.37	509.93	83.33	1,861.69
	未回函收入	-	1,178.68	809.16	-	1,987.84
	回款金额/未回函收入	-	-	-	-	93.65%
境外	回款金额	585.68	2,214.70	3,896.47	419.88	7,116.73
	未回函收入	432.06	3,622.60	3,129.65	-	7,184.31
	回款金额/未回函收入	-	-	-	-	99.06%
合计	回款金额	698.74	3,370.07	4,406.40	503.21	8,978.42
	未回函收入	432.06	4,801.27	3,938.80	-	9,172.14
	回款金额/未回函收入	-	-	-	-	97.89%

注 1：回款截至日为 2024 年 12 月 31 日；
 注 2：回款金额系未回函收入对应项目的回款金额，2021 年度回款主要系前述项目的预收款；
 注 3：回款金额已剔除增值税款。

由上表可知，公司各期末未回函收入总额为 9,172.14 万元，对应回款总额为 8,978.42 万元，整体回款比例为 97.89%，未回函收入与回款的匹配性较好。

(5) 截止性测试

对收入执行截止性测试。从记账凭证中选取截止日前后 1 个月内的样本，剔除合并关联方后，样本金额占比不低于 50%，追查至对应的发货单、签收单、终验收报告、发票、对账单等单据，通过核查单据之间时间、销售金额的勾稽关系，分析客户收入确认时点是否正确，是否存在跨期调节确认收入的情况；同时，对于需要验收项目，从终验收报告中选取截止日前后 1 个月内的样本，剔除合并关联方后，样本金额占比不低于 50%，检查是否按照终验收时间确认收入；对于无需验收的项目，选取截止日前后 7 天发货单对应的签收情况，检查是否按照签收时间确认收入。

综上，主办券商、会计师认为，上述替代性措施充分，可以确认各期末未回函收入及回函不符收入，能支持得出的结论性意见。

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，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师经对照《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》等规定后认为，除上述事项外，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 4 月 30 日，距离公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，并已同步更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

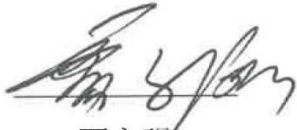
【回复】

截至本回复出具日，公司尚未向江苏证监局申请北交所辅导备案，因此不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于无锡万耐特自动化设备股份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》之签章页）

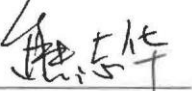
法定代表人（签字）：


贾永强

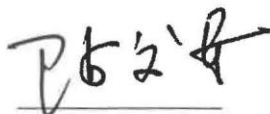
无锡万耐特自动化设备股份公司



（本页无正文，为《关于无锡万耐特自动化设备股份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》之签章页）

项目小组成员（签字）：

熊志华


虞佳宇

项目负责人（签字）：

陆文军

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2025年1月15日