



关于宜春万申智能装备股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件

审核问询函的回复

主办券商



国投证券股份有限公司
SDIC SECURITIES CO., LTD.

(深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦)

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 2024 年 12 月 27 日出具的《关于宜春万申智能装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，宜春万申智能装备股份公司已会同主办券商国投证券股份有限公司、律师北京植德律师事务所、会计师大信会计师事务所（特殊普通合伙）就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后，请审核。

1、如无特殊说明，《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》（以下简称“本回复”）中使用的简称或名词释义与《宜春万申智能装备股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）一致。

2、本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1.关于历史沿革	4
问题 2.关于业务资质	23
问题 3.关于销售收入和主要客户	28
问题 4.关于存货	76
问题 5.其他事项	90

问题 1.关于历史沿革

根据申报文件：（1）2023 年 5 月，易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等人将其持有的公司股权转让给万申融成，系公司出于方便对股东管理的相关要求；（2）公司历史上多名股东曾存在亲属、同事等代持股权情形，2023 年 5 月 10 日，通过股权转让还原前述代持情形；（3）2023 年 7 月，公司通过直接激励及员工持股平台万申融创实施股权激励；（4）2019 年 4 月，范建西将公司 80 万元注册资本（占比 2.1786%）转让给范文豪，因未收到股权转让款诉至法院，法院判令范文豪向范建西支付股权转让款 40 万元及相关逾期利息，范文豪至今尚未履行支付义务。

请公司：（1）说明易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等人将其持有的公司股权转让给万申融成的合理性、定价依据及公允性，前述人员是否继续通过万申融成间接持有公司股份；万申融成内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排；（2）说明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；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；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形；（3）说明持股平台万申融创的合伙人是否均为公司员工，股权激励的实施进展情况，是否存在预留份额及其授予计划；股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理、列报是否符合会计准则等相关规定；（4）说明范文豪尚未支付股权转让款的原因及进展情况，范文豪与范建西之间的股权转让纠纷是否会影响公司股权明晰性。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入

股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

请主办券商、会计师核查事项（3），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见。

【公司回复】

一、说明易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等人将其持有的公司股权转让给万申融成的合理性、定价依据及公允性，前述人员是否继续通过万申融成间接持有公司股份；万申融成内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排

（一）说明易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等人将其持有的公司股权转让给万申融成的合理性、定价依据及公允性，前述人员是否继续通过万申融成间接持有公司股份

易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等人将其持有的公司股权转让给万申融成主要系出于优化公司股权结构考虑，相关股东通过万申融成间接持有股权，本次转让发生于2023年5月，价格系由各方参考截至2023年4月30日公司净资产价值进行约定。截至2023年4月30日，公司股权全部账面价值6,224.76万元，每股净资产1.73元。本次股权转让具有合理性、定价公允。截至本回复出具日，易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等人仍继续通过万申融成间接持有公司股份，且自2023年5月该等人员新增认缴万申融成的出资额后，该等人员持有的万申融成出资额至今未发生变动。

（二）说明万申融成内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排

万申融成合伙人员情况如下：

序号	姓名	认缴出资额（万）	在公司任职	入股价格定价依据及公允性等情况	是否在公司供应商、客户	是否与公司、董事、监事、高级管理人员	是否存在委托持股或其他利
----	----	----------	-------	-----------------	-------------	--------------------	--------------

		元)	况		参股或任职	存在关联关系	益安排
1	龚道勇	200.0000	否	2019年11月万申融成增加出资额时,参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定,以1元/出资额的价格认缴万申融成200万元出资额,定价具有合理性、公允性。	否	否	否
2	熊洪峰	100.0001	董事长	2019年3月,万申融成设立时,以1元/出资额的价格认缴万申融成0.0001万元出资额;2019年11月万申融成增加出资额时,以1元/出资额的价格认缴万申融成20万元出资额;2022年12月,以合计233,000元的价格认缴万申融成20万元出资额;2024年6月,以合计150万元的价格认缴万申融成60万元出资额,前述入股价格均参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定,定价具有合理性、公允性。	否	公司监事会主席何伟系其姐妹的配偶	否
3	刘乱娇	70.0000	否	2023年5月,参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定,以合计121.431355万元价格认缴万申融成70万元出资额,定价具有合理性、公允性。	否	系董事赖勇母亲的哥哥的女儿	否
4	易松锋	30.0000	国内业务销售科员	2023年5月,参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定,以合计52.155045万元价格认缴万申融成30万元出资额,定价具有合理性、公允性。	否	否	否
5	张叔农	20.0000	否	2019年11月万申融成增加出资额时,参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定,以1元/出资额的价格认缴万申融成20万元出资额,定价具有合理性、公允性。	否	否	否
6	刘凤春	15.0000	否	2023年5月,参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定,以合计26.077523万元价格认缴万申融成15万元出资额,定价具有合理性、公允性。	否	系董事赖勇母亲的弟弟的女儿	否
7	袁辉	10.0000	售后管理中心	2023年5月,参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定,以合计17.385015万元价	否	否	否

			售后工程师	格认缴万申融成 10 万元出资额，定价具有合理性、公允性。			
8	彭平	10.0000	否	2019 年 11 月万申融成增加出资额时，参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定，以 1 元/出资额的价格认缴万申融成 10 万元出资额，定价具有合理性、公允性。	否	否	否
9	刁鸿燕	10.0000	否	2019 年 3 月万申融成设立时，以及 2019 年 11 月万申融成增加出资额时，均参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定，以 1 元/出资额的价格合计认缴万申融成 10 万元出资额，定价具有合理性、公允性。	否	否	否
10	彭发根	8.0000	曾担任销售业务员	2023 年 5 月，参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定，以合计 13.802512 万元价格认缴万申融成 8 万元出资额，定价具有合理性、公允性。	否	否	否
11	彭云龙	3.0000	技术管理中心副总监	2021 年 11 月，以 1 元/出资额的价格认缴万申融成 3 万元出资额，定价具有合理性、公允性。	否	否	否
12	朱青红	3.0000	技术管理中心机械工程师	2019 年 3 月，万申融成设立时，参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定，以 1 元/出资额的价格认缴万申融成 3 万元出资额，定价具有合理性、公允性。	否	否	否
13	陈斌	2.0000	生产管理中心计划部副经理	2023 年 7 月万申融成增加出资额时，根据公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定，以 1.74 元/出资额的价格认缴万申融成 2 万元出资额，定价具有合理性、公允性。	否	否	否

万申融成的部分出资人为公司员工。万申融成合伙人入股价格均参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定，定价具有合理性、公允性，万申融成的全部出资人均未在公司供应商、客户参股或任职，其中部分出资人与公司董事、监事存在亲属关系，均不存在委托持股或其他利益安排。

二、说明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；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；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

（一）说明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

公司股权代持行为已在申报前全部解除还原，公司已取得全部代持人与被代持人之间的代持解除协议、情况说明，全部代持人与被代持人签署承诺函，确认除已披露的代持情形外，不存在其他任何委托他人代为持有或接受他人委托代为持有的情形。

（二）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

公司目前不存在影响股权明晰的问题，股东范文豪与范建西关于股权转让款支付纠纷不会影响该次股权转让的效力，亦不会对公司股份权属情况造成重大不利影响；公司设立及历次股权变动情况如下所示：

项目	入股背景	入股价格定价依据及公允性等情况	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
2010年9月，公司设立	2010年9月，熊洪峰与具有同行业工作背景的刘振峰、赖小锋、赖勇、易小禄等人共同创立公司，设立时公司注册资本为200万元，分别由郭洪基认缴60万元，周胜如认缴40万元，熊洪峰认缴20万元，刘振峰认缴20万元，赖勇认缴20万元，赖小锋认缴15万元，易小禄认缴10万元，赖志远认缴10万元，刘波认缴5万元。	公司设立时，入股价格为1元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否
2013年6月，公司第一次增资	2013年6月，公司注册资本由200万元增至250万元，本次新增50万元注册资本分别由彼时公司租赁厂房的房东欧阳平安新增认缴40万元，原股东周胜如新增认缴10万元。	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定该次入股价格为1元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否
2014年5月，公司第二次增资	2014年5月，因公司生产经营发展需要，公司注册资本由250万元增至745万元，本次新增495万元注册资本，分别由郭洪基新增认缴120万元，周胜如新增认缴100万元，熊洪峰新增认缴100万元，刘振峰新增认缴55万元，赖勇新增认缴30万元，赖小锋新增认缴25万元，赖志远新增认缴20万元，易小禄新增认缴20万元，刘波新增认缴10万元，黄建祥新增	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定该次入股价格为1元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否

	认缴 15 万元。			
2015 年 8 月，公司第一次股权转让	2015 年 8 月，宜春中院向宜春市工商行政管理局发送《协助执行通知书》，要求将欧阳平安持有的公司的股权变更登记至范建西、刘红名下，但相关股权最终实际变更登记至范建西一人名下。	/	否	否
2015 年 10 月，公司第二次股权转让	2015 年 10 月，因个人原因周胜如拟退出公司，周胜如将其所持有的公司 150 万元注册资本转让给熊洪峰。	该次股权转让系平价转让，价格为 1 元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否
2016 年 6 月，公司第三次增资	2014 年 5 月，因公司生产经营发展需要，公司注册资本由 745 万元增至 1,589 万元，本次新增 495 万元注册资本，由原股东及其他公司员工相应新增认缴。	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定该次入股价格为 1 元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否
2019 年 4 月 24 日，公司第三次股权转让	2019 年 4 月，因出于优化公司股权结构需求，相关股东通过万申融创、万申融成 2 个合伙企业间接持有公司股权。彭裕平向熊洪峰转让公司 3 万元注册资本、杨青等 26 人向万申融创转让公司对应注册资本、习鸿燕等 3 人向万申融成转让公司对应注册资本。	该次股权转让系平价转让，价格为 1 元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否
2019 年 4 月 25 日，公司第四次股权转让	2019 年 4 月，因家庭财产安排，范建西将其所持有的公司 80 万元注册资本转让给范文豪。	该次股权转让系平价转让，价格为 1 元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否
2019 年 11 月，公司第四次增资	2019 年 11 月，因公司生产经营发展需要，公司注册资本由 1,589 万元增至 3,589 万元，本次新增 2,000 万元注册资本，由持股平台万申融成、万申融创及相关自然人股东相应新增认缴。	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定该次入股价格为 1 元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否
2020 年 7 月，公司第五次股权转让	2020 年 7 月，黄建祥退出公司，将其所持有的公司 30 万元注册资本转让给熊洪峰。	该次股权转让的价格为 30.1 万元，系以其出资额为基础加计部分利息，定价具有合理性、公允性。	否	否
2021 年 3 月，公司第六次股权转让	因股东刘波去世，其所持有的公司 60 万元注册资本由其妻子付小红继承。2021 年 3 月，刘波所持有的公司 25 万元注册资本、35 万元注册资本被分别转让给刘振峰、刘招平。	该次股权转让系平价转让，价格为 1 元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否
2023 年 5 月 16 日，公司第七次股权转让暨股权代持解除	2023 年 5 月，为解除公司历史沿革中所存在股权代持情形，相关股东对应进行了股权转让，具体为：刘振峰向易松锋转让 30 万元注册资本，赖勇向刘乱娇转让 70 万元注册资本，赖勇向刘凤春转让 15 万元注册资本，易小禄向彭发根转让 4 万元注册资本，赖小锋向袁辉转让 10 万元注册资本，刘招平向彭发根转让 4 万元注册	该次股权转让系由各方参考截至 2023 年 4 月 30 日公司净资产价值进行约定，定价具有合理性、公允性。	否	否

	资本。			
2023年5月22日，公司第八次股权转让	2023年5月，在办理完毕前述股权代持解除对应工商变更登记手续后，为优化股权结构，易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等股东均将其所持有的全部公司注册资本对应转让给万申融成，由直接持股转为间接持股。	该次股权转让系由各方参考截至2023年4月30日公司净资产价值进行约定，定价具有合理性、公允性。	否	否
2023年7月，公司第五次增资	2023年7月，公司对部分专业管理人才及核心骨干进行股权激励，公司注册资本由3,589万元增至3,672万元，本次新增83万元注册资本，由持股平台万申融成、万申融创及相关原自然人股东相应新增认缴。	根据截至2023年4月30日公司净资产价值，授予激励对象直接认购公司股权及通过持股平台认购公司标的股权的认购价格为1.74元/注册资本，定价具有合理性、公允性。	否	否

（三）公司股东人数是否存在超过200人的情形

自公司设立至今，公司历次股份变动时的工商登记股东人数、经穿透计算的实际股东人数情况如下。目前公司穿透计算后股东共计71名自然人股东，公司股东人数不存在超过200人的情形。

序号	股东姓名	股东类型	穿透计算股东人数（人）	备注
1	熊洪峰	自然人	1	自然人股东，按1人计算
2	郭洪基	自然人	1	自然人股东，按1人计算
3	万申融成	合伙企业	12	合伙人均为自然人，其中熊洪峰直接持股不重复计算
4	万申融创	合伙企业	48	合伙人均为自然人，其中熊洪峰、刘振峰直接持股不重复计算
5	刘振峰	自然人	1	自然人股东，按1人计算
6	赖小锋	自然人	1	自然人股东，按1人计算
7	易小禄	自然人	1	自然人股东，按1人计算
8	赖志远	自然人	1	自然人股东，按1人计算
9	赖勇	自然人	1	自然人股东，按1人计算
10	范文豪	自然人	1	自然人股东，按1人计算
11	刘招平	自然人	1	自然人股东，按1人计算
12	李丽	自然人	1	自然人股东，按1人计算
13	骆琴	自然人	1	自然人股东，按1人计算
合计			71	/

三、说明持股平台万申融创的合伙人是否均为公司员工，股权激励的实施进展情况，是否存在预留份额及其授予计划；股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理、列报是否符合会计准则等相关规定

（一）说明持股平台万申融创的合伙人是否均为公司员工

截至本问询回复出具日，万申融创的以下合伙人非为公司员工，具体情况如下：

序号	姓名	在公司任职情况
1	陈琳	2014年加入公司，2020年因个人原因离职
2	余建明	2012年加入公司，2023年退休离开公司
3	付小红	二人分别为公司已离世历史股东刘波的妻子及女儿，均未在公司任职。公司员工刘招平原持有万申融创10万元出资额，2022年12月，考虑到照顾哥哥刘波遗孀及女儿的亲属关怀，刘招平退出万申融创，而后由付小红、刘思颖分别对应持有万申融创5万元的出资额。
4	刘思颖	
5	徐芹	2016年加入公司，2023年退休离开公司
6	王建花	2013年加入公司，2020年退休离开公司

（二）说明股权激励的实施进展情况，是否存在预留份额及其授予计划

2023年7月4日，经公司股东会决议同意，注册资本从人民币3,589.00万元增加至人民币3,672.00万元，赖勇、赖小锋、易小禄、李丽、宜春市万申融创股权管理中心（有限合伙）、宜春市万申融成股权管理中心（有限合伙）、骆琴等以货币出资144.42万元认缴公司股份共计830,000.00股，认购价格为1.74元/注册资本。本次增资系对公司员工的股权激励，具体情况如下：

激励对象	公司中高层管理人员；公司技术、销售骨干；除上述人员外，公司执行董事/董事会认可的对公司有贡献的公司（含子公司）在职人员。
激励数量	直接持股层面对应本期激励的公司注册资本不超过23万元，持股平台间接持股层面对应本期激励的公司注册资本不超过60万元。 本期激励对象每持有1元的持股平台出资额，相当于间接持有公司1元注册资本出资额。
激励价格	根据公司最近一期经审计的净资产价值，授予激励对象直接认购公司股权及通过持股平台认购公司标的股权的认购价格为人民币1.74元/注册资本。
授予日	授予日为激励对象签署该次激励股权的具体授予协议之日。自授予日起，标的股权由激励对象全额持有，享有并承担标的股权的权利和义务。
授予条件	股权激励计划经公司股东会审议批准并自激励对象签署授予协议之日起，相应激励对象根据股权激励计划及授予协议直接持有公司股权或通过认购持股平台出资份额而间接持有公司股权。

该次股权激励相关股东新增认缴注册资本均已缴纳完毕，公司已完成本次增资的工商变更手续，公司股权激励已实施完毕，不存在预留股份及其授予计划。

（三）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

此次股权激励对象认购价格为 1.74 元/注册资本，低于公司委托的中京民信(北京)资产评估有限公司出具的《拟进行股权激励所涉及的该公司股东全部权益价值资产评估报告》估值价格 3.04 元/注册资本，构成股份支付，其中，转让股份公允价值与转让价款之间的差额 107.66 万元计入当期损益。

本次股份支付计算过程如下：

项目	计算过程	金额
股份支付授予数量（万元出资额）	A	83.00
股份支付授予价格（元/出资额）	B	1.74
股东全部权益于估值基准日 2023 年 4 月 30 日公允市场价值（万元）	C	10,900.00
2023 年 4 月 30 日注册资本总额（万元）	D	3,589.00
约定服务期摊销期限（月）	E	不适用，一次性计入当期损益
已摊销月份	F	
本期应确认股份支付费用（万元）	$G=A*(C/D-B)$	107.66 万元

此次股权激励的具体对象及股份支付费用的分摊情况如下：

姓名	所属部门	职位	费用项目	股数（元出资额）	股份支付金额（元）
李丽	财务管理中心	总监、董事会秘书	管理费用	50,000.00	64,852.88
何伟	行政管理中心	总监	管理费用	30,000.00	38,911.73
杨春艳	行政管理中心	副总监	管理费用	30,000.00	38,911.73
骆琴	财务管理中心	副总监	管理费用	30,000.00	38,911.73
赖小锋	国内业务中心	总监	销售费用	50,000.00	64,852.88
赖勇	国内业务中心	副总监	销售费用	50,000.00	64,852.88
刘弯弯	国际业务中心	副总监	销售费用	50,000.00	64,852.88
易小禄	国内业务中心	副总监	销售费用	50,000.00	64,852.88
杨青	售后管理中心	副总监	销售费用	30,000.00	38,911.73
刘辉	售后管理中心	国际售后部经理	销售费用	20,000.00	25,941.15
黄德杰	技术研发管理中心	总监	研发费用	50,000.00	64,852.88
夏国民	技术研发管理中心	副总监	研发费用	30,000.00	38,911.73
黄锦	信息化事业部	副总监	研发费用	30,000.00	38,911.73
彭云龙	技术研发管理中心	副总监	研发费用	30,000.00	38,911.73
韩盈龙	技术研发管理中心	经理	研发费用	20,000.00	25,941.15
李庆	技术研发管理中心	新产品部主任	研发费用	20,000.00	25,941.15
刘梦珠	技术研发管理中心	副经理	研发费用	20,000.00	25,941.15
张升军	技术研发管理中心	技术经理	研发费用	20,000.00	25,941.15
曾江	技术研发管理中心	经理	研发费用	20,000.00	25,941.15
王峰	技术研发管理中心	经理	研发费用	20,000.00	25,941.15
杨春	技术研发管理中心	经理	研发费用	20,000.00	25,941.15

邹伟	技术研发管理中心	工艺部副经理	研发费用	20,000.00	25,941.15
姚爱林	生产管理中心	总助兼生产总监	营业成本	50,000.00	64,852.88
刘亚莉	采购管理中心	副总监兼经理	营业成本	30,000.00	38,911.73
吴启鸥	生产管理中心	制造部经理兼装配主任	营业成本	20,000.00	25,941.15
赖伦敏	质量管理中心	经理	营业成本	20,000.00	25,941.15
陈斌	生产管理中心	计划部副经理	营业成本	20,000.00	25,941.15

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”之“二、确定公允价值应考虑因素”的规定，确定公允价值，应综合考虑以下因素：①入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率、市净率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。

报告期内，公司股权激励授予日前后6个月不存在外部投资者对公司增资，公司聘请中京民信（北京）资产评估有限公司对公司股东权益价值进行评估并出具估值报告（京信估报字（2023）第022号），以评估的股东全部权益在2023年4月30日的市场价值为10,900.00万元作为股份支付的公允价值。中京民信是中国最早成立的评估机构之一，也是全国最早获得证券、期货相关评估资格并具有土地估价备案资质的评估机构之一，具备相应的独立性及胜任能力。公司股权激励在评估基准日前后6个月内，以评估价值作为公允价值具有合理性。

（四）结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理、列报是否符合会计准则等相关规定

结合股权激励安排、合伙协议、估值报告等，并与《企业会计准则第11号——股份支付》相关条款核对如下：

相关规定	具体条款	公司股权激励实施内容	是否符合
------	------	------------	------

<p>《企业会计准则第11号—股份支付》第二条</p>	<p>股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。以现金结算的股份支付，是指企业为获取服务承担以股份或其他权益工具为基础计算确定的交付现金或其他资产义务的交易</p>	<p>股权激励对象包括公司中高层管理人员、公司技术、销售骨干以及除上述人员外，公司执行董事/董事会认可的对公司有贡献的公司(含子公司)在职人员。</p>	<p>是，本次股权激励对象均为公司员工。</p>
<p>《企业会计准则第11号—股份支付》第四条</p>	<p>以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量</p>	<p>公司聘请中京民信（北京）资产评估有限公司对公司股东权益价值进行评估并出具估值报告（京信估报字（2023）第022号），以评估的股东全部权益在2023年4月30日的市场价值为10,900.00万元作为股份支付的公允价值。</p>	<p>是，评估机构具备应有的独立性及胜任能力；公司股权激励在评估基准日前后6个月内，公司对评估过程进行了复核，未发现异常情况，以评估价值作为公允价值具有合理性。</p>
<p>《企业会计准则第11号—股份支付》第五条</p>	<p>授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积</p>	<p>自授予日起，标的股权由激励对象全额持有，享有并承担标的股权的权利和义务；激励对象不存在服务期限约定。</p>	<p>是，本次授予对象的股权激励按照授予后立即可行权的股份支付进行会计处理。</p>

综上，据上表对比分析，公司股份支付的会计处理符合企业会计准则等相关规定。

四、说明范文豪尚未支付股权转让款的原因及进展情况，范文豪与范建西之间的股权转让纠纷是否会影响公司股权明晰性

根据江西省宜春市袁州区人民法院作出的“(2024)赣0902民初2580号”《民事判决书》，该院认为，相关法院生效执行裁定书证实案涉股权系范建西与刘红婚姻存续期间的共同财产，故范建西对案涉股权转让款仅有一半的诉权，判令范文豪向范建西支付股权转让款40万元及相关逾期利息，驳回范建西其他诉讼请求。因股权转让款的支付还涉及相关家庭财产分割安排，双方暂未就还款方式达成一致，故范文豪暂未履行判决书规定的义务；范文豪确认其所持80万

股公司股份均为其本人真实持有、不存在股权代持或其他利益安排，其与范建西之间的股权转让纠纷不会影响其所持有公司股份的明晰性，同时，其名下财产足以覆盖前述判决书所明确的付款金额，并保证将尽力及时履行前述判决规定义务，不会因为该等情形对其持有公司股权造成任何限制、阻碍或不利影响，确保其持有的公司股份清晰稳定、权属不发生任何变动。

【主办券商回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商就上述事项履行了如下核查程序：

1、对易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等人进行访谈，并取得其承诺函，了解股权代持形成原因及经过，了解股权转让至万申融成原因，获取其银行流水，确认出资流水方面不存在异常情况。

2、取得并查阅万申融成银行流水，访谈万申融成执行事务合伙人熊洪峰了解内部合伙人历次入股的相关背景及入股价格。

3、取得中京民信出具的《宜春万申制药机械有限公司股东全部权益价值估值报告》（编号：京信估报字(2023)第 022 号）。

4、对公司当前所有股东进行访谈或取得其出具的确认文件，确认其入股原因、入股价格、入股资金来源等信息，确认其是否有亲属在公司就职，是否和公司供应商及客户之间存在关联关系，确认股东所持公司股份为真实持有、权属清晰，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排的情形，不存在股权代持的情形。

5、取得并查阅公司工商档案、公司章程、股东名册、验资报告等文件，了解历次股东入股的相关背景情况。

6、在走访万申智能客户、供应商过程中，访谈并确认其不存在对万申智能直接或间接持股的情况，确认其与万申智能员工之间不存在关联关系或其他利益安排的情形。

7、取得并查阅了公司《股权激励管理办法》、《股权激励计划》、《股权激励授予协议》等文件，确认股权激励内容。

8、查阅江西省宜春市袁州区人民法院作出判决书，对范文豪进行访谈，确认其所持 80 万股公司股份均为其本人真实持有、不存在股权代持或其他利益安排，获取其银行流水及资产证明，确认其名下财产足以覆盖前述判决书所明确的付款金额，并保证将尽力及时履行前述判决规定义务，不会因为该等情形对其持有公司股权造成任何限制、阻碍或不利影响。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、易松锋、刘乱娇、刘凤春、彭发根、袁辉等人将其持有的公司股权转让给万申融成具有合理性，入股定价公允，不存在异常情况，前述人员通过万申融成间接持有公司股份。

2、万申融成内部人员部分为公司员工，入股价格定价公允，不存在在公司供应商、客户参股或任职的情况，部分员工与公司、董事、监事、高级管理人员存在亲属关系，不存在委托持股或其他利益安排。

3、公司股权代持行为已在申报前全部解除还原，公司已取得全部代持人与被代持人之间的确认。

4、公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，公司成立至今，股东人数不存在超过 200 人的情形。

5、万申融成的合伙人中，付小红和刘思颖为公司已离世股东刘波的妻子及女儿，其所持股份为公司员工刘招平所赠予。其余合伙人在取得公司股份时均为公司员工，公司股权激励已实施完毕，不存在预留份额的情况，股份支付一次性计入当期损益中，计算股份支付时公允价值的确认具有合理性，公司股份支付的会计处理及列报符合相关会计准则。

6、范文豪所持 80 万股公司股份均为其本人真实持有、不存在股权代持或其他利益安排，其与范建西之间的股权转让纠纷不会影响其所持有公司股份的明晰性，其名下财产足以覆盖判决书中涉及的股权转让款。

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

（一）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

1、入股协议、决议文件核查情况

主办券商获取并查阅了公司的工商档案资料及历次股权变动涉及的入股协议、决议文件，核查了公司历次股权变动情况，除已披露的代持情形外，公司不存在其他代持情形。

2、支付凭证、完税凭证、流水核查

（1）控股股东、实际控制人，董事、监事及高级管理人员

主办券商获取并查阅了上述人员向公司出资的资金支付凭证、报告期内银行流水、股权转让对应的完税凭证、历次验资报告及验资复核报告，对控股股东、实际控制人，董事、监事及高级管理人员进行访谈，了解历次出资背景，入股价格及资金流水情况。经核查，前述人员历次出资及股权受让款均为自有或自筹资金，不存在股权代持情况。

（2）持股平台其他员工

除前述人员外，主办券商获取并查阅了持股平台其他员工的出资凭证、银行流水，对持股平台员工进行访谈，了解其历次出资背景、出资价格及资金来源等情况，确认该等人员不存在股权代持情况。

（3）持股 5%以上自然人股东

主办券商获取并查阅持股 5%以上自然人股东出资前后 3 个月时点的银行流水、调查表，并对其进行访谈，确认其不存在股权代持情况。

3、上述主体已就不存在股权代持安排出具书面确认文件

公司控股股东、实际控制人，持股董事、监事、高级管理人员、持股平台员工、持股 5% 以上自然人股东已出具书面确认文件，确认其所持公司股权不存在股权代持安排，不存在股权纠纷。

综上，基于前述核查，主办券商认为，公司股东所持股份不存在股权代持，上述核查程序充分有效。

(二) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

根据公司出具的说明，并查阅公司登记资料、历次出资及股权变动的协议、价款支付凭证、相关银行账户流水、相关代持协议及代持解除协议、情况说明、相关股东签署确认的调查表、承诺函，访谈相关股东，公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况核查如下：

股东姓名/名称	取得出资额(万元)	入股时间	入股背景	入股价格	资金来源
熊洪峰	20.00	2010年9月	与具有同行业工作背景的刘振峰、赖小锋、赖勇、易小禄等人共同创立公司	公司设立时，入股价格为1元/注册资本，入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、投资所得、家庭积累及借款等自有及自筹资金
	100.00	2014年5月	公司因生产经营发展需要增资	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本，入股价格不存在明显异常	
	150.00	2015年10月	受让周胜如所持有的公司股权		
	270.00	2016年6月	公司因生产经营发展需要增资		
	3.00	2019年4月	受让彭裕平所持有的公司股权		
	578.9998	2019年11月	公司因生产经营发展需要增资	该次股权转让的价格为30.1万元，系以其出资额为基础加计部分利息，入股价格不存在明显异常	
30.00	2020年7月	受让黄建祥所持有的公司股权			
郭洪基	60.00	2010年9月	作为财务投资人与熊洪峰等人共同创立公司	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本，入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、投资所得等自有资金
	120.00	2014年5月	公司因生产经营发展需要增资		
	180.00	2016年6月			

股东姓名/名称	取得出资额(万元)	入股时间	入股背景	入股价格	资金来源
	440.00	2019年11月			
万申融成	11.00	2019年4月	出于优化公司股权结构考虑, 设立合伙企业平台持有公司股权	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本, 入股价格不存在明显异常	资金来源为万申融成的自有资金, 具体为其合伙人使用工资薪金收入、投资所得等对万申融成进行出资
	335.0001	2019年11月	公司因生产经营发展需要增资		
	133.00	2023年5月	公司历史沿革所存在的股权代持解除后, 出于优化公司股权结构考虑, 相关股东通过万申融成间接持有股权	参考截至2023年4月30日公司净资产价值确定入股价格, 入股价格不存在明显异常	
	2.00	2023年7月	公司对部分专业管理人才及核心骨干进行股权激励	根据截至2023年4月30日公司净资产价值确定入股价格为1.74元/注册资本, 入股价格不存在明显异常	
刘振峰	20.00	2010年9月	与熊洪峰等人共同创立公司	公司设立时, 入股价格为1元/注册资本, 入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、投资所得等自有资金, 同时, 历史上其存在代易松锋持有公司股权的情况, 该等股权代持关系已彻底清理
	55.00	2014年5月	公司因生产经营发展需要增资	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本, 入股价格不存在明显异常	
	75.00	2016年6月			
	150.00	2019年11月			
	25.00	2021年3月	受让刘波所持有的公司股权	该次股权转让系平价转让, 价格为1元/注册资本, 入股价格不存在明显异常	
万申融创	85.00	2019年4月	出于优化公司股权结构考虑, 设立合伙企业平台持有公司股权	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本, 入股价格不存在明显异常	资金来源为万申融创的自有资金, 具体为其合伙人使用工资薪金收入、投资所得等对万申融创进行出资
	161.0001	2019年11月	公司因生产经营发展需要增资		
	58.00	2023年7月	公司对部分专业管理人才及核心骨干进行股权激励	根据截至2023年4月30日公司净资产价值确定入股价格为1.74元/注册资本, 入股价格不存在明显异常	
赖小锋	15.00	2010年9月	与熊洪峰等人共同创立公司	公司设立时, 入股价格为1元/注册资本, 入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、投资所得等自有资金, 同时, 历史上其存在代袁辉持有公司股权的情况, 该等股权代持关系已彻底清理
	25.00	2014年5月	公司因生产经营发展需要增资	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股	

股东姓名/名称	取得出资额(万元)	入股时间	入股背景	入股价格	资金来源
	40.00	2016年6月		价格为1元/注册资本,入股价格不存在明显异常	
	95.00	2019年11月			
	5.00	2023年7月	公司对部分专业管理人才及核心骨干进行股权激励	根据截至2023年4月30日公司净资产价值确定入股价格为1.74元/注册资本,入股价格不存在明显异常	
易小祿	10.00	2010年9月	与熊洪峰等人共同创立公司	公司设立时,入股价格为1元/注册资本,入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、投资所得等自有资金,同时,历史上其存在代彭发根持有公司股权的情况,该等股权代持关系已彻底清理
	20.00	2014年5月	公司因生产经营发展需要增资	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本,入股价格不存在明显异常	
	30.00	2016年6月			
	60.00	2019年11月			
	5.00	2023年7月	公司对部分专业管理人才及核心骨干进行股权激励	根据截至2023年4月30日公司净资产价值确定入股价格为1.74元/注册资本,入股价格不存在明显异常	
赖志远	10.00	2010年9月	与熊洪峰等人共同创立公司	公司设立时,入股价格为1元/注册资本,入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、投资所得等自有资金
	20.00	2014年5月	公司因生产经营发展需要增资	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本,入股价格不存在明显异常	
	30.00	2016年6月			
	60.00	2019年11月			
赖勇	20.00	2010年9月	与熊洪峰等人共同创立公司	公司设立时,入股价格为1元/注册资本,入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、投资所得等自有资金,同时,历史上其存在代刘乱娇及刘凤春持有公司股权的情况,该等股权代持关系已彻底清理
	30.00	2014年5月	公司因生产经营发展需要增资	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本,入股价格不存在明显异常	
	45.00	2016年6月			
	75.00	2019年11月			
	5.00	2023年7月	公司对部分专业管理人才及核心骨干进行股权激励	根据截至2023年4月30日公司净资产价值确定入股价格为1.74元/注册资本,入股价格不存在明显异常	
范文豪	80.00	2019年4月	受让范建西所持有的公司股权	该次股权转让系平价转让,价格为1元/注册资本,入股价格不存在明显异常	范文豪目前尚未支付股份受让款,具体情况详见本问询回复之“问题1/四、说明范文豪尚未支付股权转让款的原因及进展情况,范文豪与范建西之间的股

股东姓名/名称	取得出资额(万元)	入股时间	入股背景	入股价格	资金来源
					权转让纠纷是否会影响公司股权明晰性”
刘招平	35.00	2021年3月	受让刘波所持有的公司股权	该次股权转让系平价转让，价格为1元/注册资本，入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、家庭积累等自有资金，同时，历史上其存在代彭发根持有公司股权的情况，该等股权代持关系已彻底清理
李丽	10.00	2019年11月	公司因生产经营发展需要增资	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本，入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入、家庭积累等自有资金
	5.00	2023年7月	公司对部分专业管理人才及核心骨干进行股权激励	根据截至2023年4月30日公司净资产价值确定入股价格为1.74元/注册资本，入股价格不存在明显异常	
骆琴	5.00	2016年6月	公司因生产经营发展需要增资	参考公司彼时资产情况及发展阶段等因素确定入股价格为1元/注册资本，入股价格不存在明显异常	资金来源为工资薪金收入等自有资金
	5.00	2019年11月			
	3.00	2023年7月	公司对部分专业管理人才及核心骨干进行股权激励	根据截至2023年4月30日公司净资产价值确定入股价格为1.74元/注册资本，入股价格不存在明显异常	

综上，经核查，公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

(三) 公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

主办券商根据公司出具的说明，并查阅公司登记资料、历次出资及股权变动的协议、价款支付凭证、相关代持协议及代持解除协议、情况说明、相关股东签署确认的调查表、承诺函，访谈相关方，确认公司不存在未解除、未披露的股权代持事项；主办券商根据公司出具的说明，并经访谈相关股东、检索相关公开信息，确认公司设立至今，仅存在前述股东范文豪与范建西之间的股权转让纠纷，该案相关判决结果已生效，除此之外，公司不存在其他股权纠纷或争议。

综上，经主办券商核查，公司股权明晰，符合挂牌条件的相关要求。

【律师回复】

律师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《北京植德律师事务所关于宜春万申智能装备股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书之一》。

三、请主办券商、会计师核查事项（3），并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定发表明确意见。

主办券商根据公司员工持股平台入股涉及的股东会决议、《股权激励管理办法》、《股权激励计划》、《股权激励授予协议》等文件，取得中京民信出具的《宜春万申制药机械有限公司股东全部权益价值估值报告》（编号：京信估报字(2023)第 022 号），了解评估的具体过程及评估结果，并与《企业会计准则第 11 号—股份支付》相关条款进行核对，核对过程如下，确认股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

相关规定	具体条款	公司股权激励实施内容	是否符合
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第二条	股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。以现金结算的股份支付，是指企业为获取服务承担以股份或其他权益工具为基础计算确定的交付现金或其他资产义务的交易	股权激励对象包括公司中高层管理人员、公司技术、销售骨干。	是，本次股权激励对象均为公司员工。
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第四条	以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量	公司聘请中京民信（北京）资产评估有限公司对公司股东权益价值进行评估并出具估值报告（京信估报字（2023）第 022 号），以评估的股东全部权益在 2023 年 4 月 30 日的市场价值为 10,900.00 万元作为股份支付的公允价值。	是，评估机构具备应有的独立性及胜任能力；公司股权激励在评估基准日前后 6 个月内，以评估价值作为公允价值具有合理性。
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第五条	授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积	自授予日起，标的股权由激励对象全额持有，享有并承担标的股权的	是，本次授予对象的股权激励按照授予后立即

		权利和义务；激励对象不存在服务期限约定。	可行权的股份支付进行会计处理。
--	--	----------------------	-----------------

【会计师回复】

会计师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》。

问题 2.关于业务资质

根据申报文件，公司业务资质包含特种设备生产许可证、第二类医疗器械经营备案凭证；公司持有的高新技术企业证书即将到期。

请公司补充披露：（1）公司及子公司取得排污许可证或固定污染源排污登记回执的具体情况；（2）公司高新技术企业证书到期后对公司经营业绩的影响，并在公开转让说明书中对相关风险作重大事项提示。

请公司：（1）说明公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为；（2）说明公司第二类医疗器械经营备案凭证对应的业务、收入金额和占比；说明公司是否使用相关特种设备及其合法合规性。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

一、请公司补充披露：（1）公司及子公司取得排污许可证或固定污染源排污登记回执的具体情况；（2）公司高新技术企业证书到期后对公司经营业绩的影响，并在公开转让说明书中对相关风险作重大事项提示

（一）公司及子公司取得排污许可证或固定污染源排污登记回执的具体情况

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/五、经营合规情况/（一）环保情况/3、排污许可”中补充披露如下：

根据 2019 年 10 月公布的《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》，国家根据排污单位污染物产生量、排放量、对环境的影响程度等因素，

实行排污许可重点管理、简化管理和登记管理。实行登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表，登记基本信息、污染物排放去向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。公司属于该名录中第三十类“专用设备制造业”，且不涉及“通用工序重点管理”及“通用工序简化管理”，需办理固定污染源排污登记。公司于2020年6月8日完成固定污染源排污首次登记，于2024年4月28日完成固定污染源排污登记变更。

公司子公司报告期内未开展实质性经营、不从事生产性经营业务，无需取得排污许可证或固定污染源排污登记回执。

(二) 公司高新技术企业证书到期后对公司经营业绩的影响，并在公开转让说明书中对相关风险作重大事项提示

截至本问询回复出具日，公司已通过高新技术企业复审，证书编号为GR202436000520，证书有效期为2024年10月28日至2027年10月28日。

公司已在公开转让说明书“重大事项提示/主要税收优惠政策变化风险”中补充披露如下：

公司于2021年12月15日取得由江西省科学技术厅、江西省财政厅、国家税务总局江西省税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（编号为GR202136001247），证书有效期三年。截至本公开转让说明书签署日，公司已通过高新技术企业复审，证书编号为GR202436000520，证书有效期为2024年10月28日至2027年10月28日。根据《中华人民共和国企业所得税法》的有关规定，公司报告期内企业所得税减按15.00%的税率征收。如果未来国家主管部门对相关税收优惠政策作出调整或未来期间公司不能通过高新技术企业复审，导致公司无法享受上述税收优惠政策，则可能对公司经营业绩产生不利影响。

二、说明公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为

根据国务院办公厅于 2016 年印发的《控制污染物排放许可制实施方案的通知》（国办发〔2016〕81 号），明确到 2020 年完成覆盖所有固定污染源的排污许可证核发工作，环境保护部依法制订并公布排污许可分类管理名录，考虑企事业单位及其他生产经营者，确定实行排污许可管理的行业类别，对环境影响较小、环境危害程度较低的行业或企事业单位，简化排污许可内容和相应的自行监测、台账管理等要求。

根据环境保护部规划财务司有关负责人就《固定污染源排污许可分类管理名录（2017 年版）》有关问题答记者问，《固定污染源排污许可分类管理名录（2017 年版）》（以下简称“《2017 年排污许可名录》”）规定到 2020 年共有 78 个行业和 4 个通用工序要纳入排污许可管理，同时规定，除这些行业外，如果已被环保部门确定为重点排污单位和排污量达到规定数量的，也需要纳入排污许可管理。对于《2017 年排污许可名录》以外的企业事业单位和其他生产经营者，暂不需要申请排污许可证。

公司新建年产 600 台固体制剂药品生产设备项目已于 2016 年 9 月通过竣工环境保护验收，彼时公司主要从事的业务为固体制剂药品生产设备的生产、销售，根据《国民经济行业分类》（GB/T4754—2017），公司业务所处行业为“C35 专用设备制造业”，公司所属行业类别未被列入《2017 年排污许可名录》，且公司不满足《2017 年排污许可名录》第 5 条所述应当对通用工序申请排污许可证以及第 6 条所述应被视同该名录规定的重点管理行业、应当申请排污许可证的情形。

根据 2019 年 10 月公布的《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》（以下简称“《2019 年排污许可名录》”），国家根据排污单位污染物产生量、排放量、对环境的影响程度等因素，实行排污许可重点管理、简化管理和登记管理。实行登记管理的排污单位，不需要申请取得排污许可证，应当在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表，登记基本信息、污染物排放去向、执行的污染物排放标准以及采取的污染防治措施等信息。经查验《2019 年排污许可名录》，公司属于该名录中第三十类“专用设备制造业”，且不涉及“通用工序重点管理”及“通用工序简化管理”，仅需办理固定污染源排污

登记，公司于 2020 年 6 月 8 日完成固定污染源排污首次登记，于 2024 年 4 月 28 日完成固定污染源排污登记变更。

综上所述，公司在《2019 年排污许可名录》公布后，已对应根据要求办理固定污染源排污登记，不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，公司及其子公司报告期内亦不存在环保违法和受到行政处罚的情形。

三、说明公司第二类医疗器械经营备案凭证对应的业务、收入金额和占比；说明公司是否使用相关特种设备及其合法合规性

（一）公司第二类医疗器械经营备案凭证对应的业务、收入金额和占比

公司基于特殊市场环境判断，考虑拓展新业务而进行有关资质储备，于 2020 年 3 月 31 日取得了第二类医疗器械经营备案凭证（备案号：赣宜市监械经营备 20200110 号），其中经营范围为 2002 年分类目录：II 类-6820，6864；2017 年分类目录：II 类-07，14，经营方式为批发。

报告期内公司实际未从事医疗器械经营业务，未取得相关业务收入。

（二）公司是否使用相关特种设备及其合法合规性

截至本问询回复出具日，公司存在使用以下特种设备的情况：

序号	特种设备品种	登记证编号
1	电动单梁起重机	赣 CT20161008
2	电动单梁起重机	赣 CT20161009
3	电动单梁起重机	赣 CT20161006
4	电动单梁起重机	赣 CT20161012
5	电动单梁起重机	赣 CT20161011
6	电动单梁起重机	赣 CT20161007
7	电动单梁起重机	赣 CT20161010
8	电动单梁起重机	起 17 赣 CK00012 (22)
9	电动单梁起重机	起 17 赣 CK00015 (22)
10	电动单梁起重机	起 17 赣 CK00016 (22)
11	电动单梁起重机	起 17 赣 CK00011 (22)
12	电动单梁起重机	起 17 赣 CK00010 (22)
13	电动单梁起重机	起 17 赣 CK00009 (22)
14	电动单梁起重机	起 17 赣 CK00014 (22)
15	电动单梁起重机	起 17 赣 CK00013 (22)
16	内燃平衡重式叉车	车 11 赣 C01329 (20)
17	内燃平衡重式叉车	车 11 赣 CK00034 (22)
18	储气罐	容 17 赣 CK00370 (24)

序号	特种设备品种	登记证编号
19	储气罐	容 17 赣 CK00369 (24)
20	储气罐	容 17 赣 CK00381 (24)

公司上述特种设备均已取得使用登记证书，已按需配备具有相应资质的特种设备作业人员，公司使用相关特种设备合法合规。

公司已取得宜春市市场监督管理局经开区分局于 2024 年 7 月出具的证明，“宜春万申智能装备股份有限公司自设立起至今能够遵守国家有关市场监督管理、产品质量安全监督管理、特种设备安全监督管理及食品、医疗器械监督管理方面的法律法规，没有因违反有关市场监督管理、产品质量安全监督管理、特种设备安全监督管理及食品、医疗器械监督管理方面的法律法规而受到处罚的记录”。

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、查阅了《控制污染物排放许可制实施方案的通知》（国办发〔2016〕81号）、《固定污染源排污许可分类管理名录（2017年版）》、《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》等有关规定。

2、查询了全国排污许可证管理信息平台官方网站（<https://permit.mee.gov.cn/>），确认了公司取得固定污染源排污首次登记的时间，查阅了公司取得的《固定污染源排污首次登记》回执及变更（股份公司名称）回执。

3、获取了信用江西平台出具的《市场主体公共信用报告》、信用广东平台出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》。

4、获取了宜春市生态环境局出具的关于公司及其子公司报告期内不存在环保违法和受到行政处罚的情形的《证明》。

5、查阅了公司取得的第二类医疗器械经营备案凭证（备案号：赣宜市监械经营备 20200110 号）。

6、查阅了公司《审计报告》、报告期收入明细表，核实公司报告期内不存在第二类医疗器械经营相关的收入。

7、查阅了公司提供的特种设备台账、特种设备使用登记证、相关检验报告、特种设备作业人员证及宜春市市场监督管理局经开区分局出具的《证明》。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务/五、经营合规情况/（一）环保情况/3、排污许可”中补充披露了公司及子公司取得排污许可证或固定污染源排污登记回执的具体情况。

2、公司已在公开转让说明书“重大事项提示/主要税收优惠政策变化风险”中补充披露了公司高新技术企业证书最新取得情况。

3、公司不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，未出现环保违法和受到行政处罚的情形。

4、公司报告期内不存在取得第二类医疗器械经营备案凭证相关的业务收入的情形。

5、公司存在使用的特种设备均已取得使用登记证书并按需配备具有相应资质的特种设备作业人员，不存在违法违规的情形。

【律师回复】

律师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《北京植德律师事务所关于宜春万申智能装备股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书之一》。

问题 3.关于销售收入和主要客户

根据申报文件，（1）报告期内，公司主要从事固体制剂智能生产装备和数字化软件系统的研发、设计、生产，营业收入分别为 11,808.89 万元、16,699.25 万元、7,286.51 万元；净利润分别为 1,406.06 万元、1,829.17 万元、995.48 万元；毛利率分别为 41.54%、38.61%、37.01%；（2）报告期内，公

司境外销售占比分别为 16.13%、12.28%、7.23%；(3) 报告期内公司前五大客户收入占比合计分别为 28.06%、25.04%、27.49%，客户重叠度低；主要客户威海伟宸仪器设备有限公司、上海俄达医药科技有限公司存在实缴资本较少、参保人数较少等情形；(4) 报告期内，公司存在收入冲回情形。

请公司：(1) 结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析 2023 年营业收入大幅上涨的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；(2) 说明报告期内公司主要产品毛利率下降的原因及合理性，对部分客户的毛利率为 100% 的原因及合理性；对比可比公司细分产品，结合公司各系列固体制剂生产装备的情况，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；(3) 区分境内、境外销售，按照产品是否需要安装说明公司销售收入的确认方法和时点是否恰当，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否存在调节收入确认时点的情形；质保金与收入确认、保证期限是否匹配；(4) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售有关事项；说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；(5) 说明销售退换货发生原因及合理性，是否存在调节收入情形，相关会计处理的恰当性；(6) 列表梳理公司主要客户中涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，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，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；(7) 结合公司产品的使用年限，说明公司客户较分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征；按照客户类型、销售收入分层情况，说明报告期内客户的数量和收入变动情况、客户复购情况，是否存在异常客户增减变动情况，进一步论证公司与客户合作的稳定性；结合公司在手订单、主要产品的市场份额、竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性；(8) 说明报告期内公司向贸易商客户销售金额及占比，进一步分析公司向贸易商销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著

差异，贸易商客户的终端销售情况，是否存在通过向贸易商销售调节收入的情形；（9）公司应收账款账龄与可比公司的差异及原因，减值计提是否充分。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施、截止性测试的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的相关要求进行核查，说明采取走访、函证、替代性措施等核查程序的具体金额和比例、未回函的原因及合理性，并对境外销售真实性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。

【公司回复】

一、结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析 2023 年营业收入大幅上涨的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

（一）2023 年营业收入上涨的原因及合理性

报告期内，公司营业收入分别为 11,808.89 万元、16,699.25 万元及 7,286.51 万元。公司主营业务为固体制剂智能生产装备和数字化软件系统的研发、设计、制造与销售，主营产品包括固体制剂装备、配件及数字化软件系统；公司其他业务主要系废料销售，金额及占营业收入比例较低。公司营业收入的具体组成如下：

单位：万元

产品或业务	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	7,272.20	99.80%	16,670.44	99.83%	11,783.48	99.78%
其中：固体制剂装备	7,137.07	97.95%	16,038.75	96.04%	11,545.15	97.77%
配件及数字化软件系统	135.12	1.85%	631.69	3.78%	238.33	2.02%
其他业务收入	14.31	0.20%	28.81	0.17%	25.41	0.22%
合计	7,286.51	100.00%	16,699.25	100.00%	11,808.89	100.00%

报告期内公司收入快速增长得益于主营产品固体制剂生产装备的收入规模扩大，2023年固体制剂装备收入较上年增加4,493.60万元，同比增长38.92%。一方面公司固体制剂智能生产装备主要面向制药、食品、保健品等下游领域，由于药物、食品、保健品等生产具有种类繁多、规范严格等特性，该领域客户需求呈现较强的定制化、高标准特点，导致公司产品具有多种类、多规格、定制化的特点；另一方面公司产品在具体订单的销售中大多以整线销售，会包括如包衣机、制粒机、清洗机等多台不同类型设备，以满足客户对产线的定制化需求，在合同定价上会以整体订单为基础与客户议价确定，较少以单机形式销售。

以包衣机为例，报告期公司销售的包衣机包括BGB-150C/D/F、BGB-200C、BGB-250F、BGB-350D、BGB-350F、BGB-500F、BGB-600F、BGB-75F、BGB-800F等多种型号规格，合同含税单价从30万元—180万元不等；以沸腾制粒机为例，报告期内公司销售的沸腾制粒机包括FL-120、FL-15、FL-200、FL-300、FL-60、FL-80等多种型号规格，合同含税单价从25万元—100万元不等；不同客户、不同规格的产品受到定制化需求的影响，产品价格的跨度较大。

因此公司的固体制剂智能生产装备在不同客户、细分产品之间的可比性较弱。根据公司产品面向的下游客客户应用行业，报告期内公司产品收入细分情况如下：

单位：万元

应用行业	2024年1月—6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
制药行业	5,324.81	73.08%	14,657.97	87.78%	10,244.58	86.75%
食品行业	506.62	6.95%	1,311.81	7.86%	235.98	2.00%
保健品行业	955.20	13.11%	605.57	3.63%	706.67	5.98%
其他行业	499.88	6.86%	123.90	0.74%	621.66	5.26%
合计	7,286.51	100.00%	16,699.25	100.00%	11,808.89	100.00%

报告期内，公司收入主要来源于制药行业客户，同时公司逐步将产品延伸至食品、保健品等行业，2023年公司制药行业客户收入较上年增长4,413.39万元，食品及保健品行业客户收入较上年增长974.73万元，公司其他行业客户主要系化工、新能源等行业，该类行业目前产生的收入较小，客户群体尚处于进一步开发稳定阶段。

公司 2023 年营业收入增长主要系行业规模持续增长、下游应用开拓带动业务规模扩大、公司凭借自身竞争优势扩大销量等因素所致，具备合理性，具体分析如下：

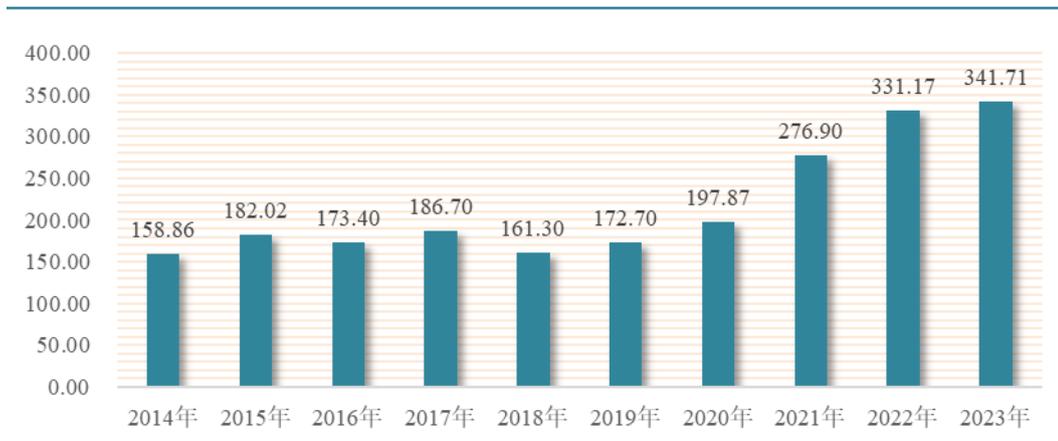
1、公司所属行业发展情况及下游需求变动情况

(1) 制药装备行业持续发展，市场规模扩大

公司主营业务为固体制剂智能生产装备和数字化软件系统的研发、设计、生产与销售，根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“（C35）专用设备制造业”之“（C3544）制药专用设备制造”。根据国家发改委《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，“高端化、智能化制药设备”、“新型制剂生产设备”及“药品连续化生产设备”被列为鼓励类产业。

在国家政策大力支持、下游医药市场需求持续扩大、全球制药产业逐步向中国转移、制药企业数量不断增长等因素的共同推动下，我国制药装备市场需求呈快速增长趋势，市场规模不断扩大。

2014-2023年中国制药装备规模以上企业营收情况（亿元）



数据来源：《医药工业经济运行报告》

经过几十年的发展，我国医药制造业经历了两轮药品质量管理规范（GMP）认证，尤其是 2010 年的新版 GMP 认证，推动了下游制药企业加大固定资产投资。相比较第一次 GMP 认证，新版 GMP 认证改造的显著特点是制药企业对于固定资产的中高端装备投资明显增大，带动了固体制剂装备行业发展。2019 年，随着 GMP 标准融入到药品生产许可证中，国家对于药品生产监管更为严格，对老旧生产装备的淘汰也在加速。另一方面，随着我国老龄化比例持续提高，药品需

求逐年递增，制药企业设备更新改造频率增加，也将带动制药装备行业的进一步发展。

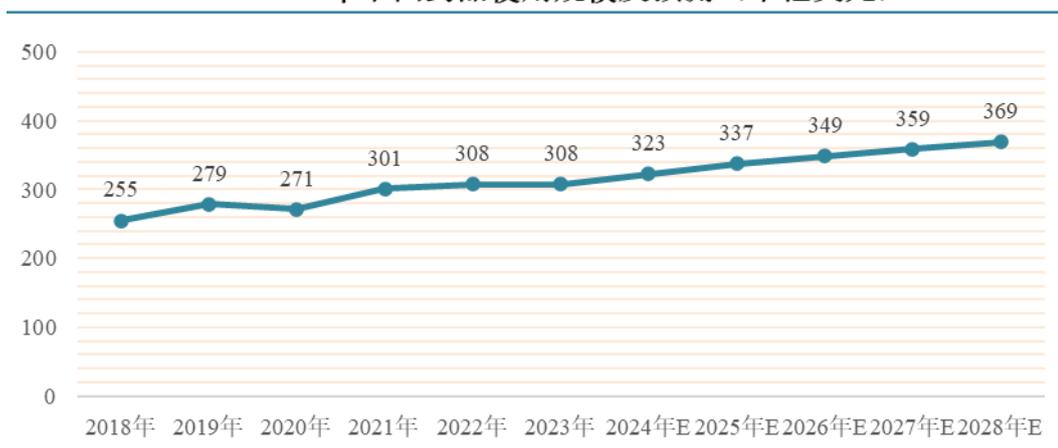
(2) 固体制剂装备主要下游行业需求扩大

1) 医药产业发展情况

近年来，我国持续加大医药工业领域的政策支持力度，先后发布了《“十四五”医药工业发展规划》《“十四五”生物经济发展规划》《医药工业高质量发展行动计划（2023—2025年）》等一系列政策，从顶层设计、自主创新、行业标准、基础建设等角度出发，不断完善政策体系，引领产业链创新能力不断提升，带动供应链韧性水平稳步提高，我国医药工业规模持续壮大，产业生态日益完善，行业迈入提质增效的发展新阶段。

根据工业和信息化部数据显示，“十四五”时期以来，我国医药工业主营业务收入年均增速为 9.3%，利润年均增速为 11.3%，医药领域新旧发展动能持续转化，产业体系得到进一步优化。根据 IQVIA 发布的《2024 年全球药品市场支出回顾与展望》数据显示，2023 年我国药物使用按限定日剂量规模已达 3,080 亿美元。预计至 2028 年，我国药物使用按限定日剂量规模将增长至 3,690 亿美元。

2019-2028年中国药品使用规模及预测（十亿美元）



数据来源：IQVIA

我国固体制剂装备行业发展周期与医药制造业固定资产投资高度相关，下游医药制造业固定资产投资规模直接影响固体制剂装备行业的市场需求。自国家食品药品监督管理局2011年发布《药品生产质量管理规范（2010年修订）》

以来，我国药品生产标准大幅提升，下游制药企业更换设备的需求带动国内制药装备行业进入高景气周期。2016 年新版 GMP 认证提高药品生产标准，随着新药评审改革等措施逐步落地，结合国内 CRO、CMO/CDMO 等医药外包行业蓬勃发展，我国医药制造业迎来了新一轮的爆发。根据《2023 年我国医药工业运行情况分析》数据显示，2023 年我国医药制造业固定资产投资 10,331 亿元，是 2013 年医药制造业固定资产投资的 2.28 倍。

2012-2023年我国医药制造业固定资产投资变化趋势（亿元）



数据来源：历年《中国医药工业经济运行报告》

2) 食品行业发展情况

食品消费与居民经济实力高度正相关，食品工业在国民经济中占有重要的地位。根据中国食品工业协会数据，2023 年我国食品工业稳步增长，以占全国规模以上工业 4.8% 的资产，创造了占 6.7% 的营业收入，完成了占 8.0% 的利润总额。2023 年，规模以上食品工业企业实现利润总额比上年增长 2.3%，增速较上年放缓了 7.3 个百分点，高出规模以上工业利润增速 4.6 个百分点。随着人均收入的持续增长，近年来我国居民消费观念发生了巨大改变，开始从基本的温饱生活需求向高水平、高质量的生活需求转变，绿色、健康、品质等成为居民消费的重要考虑因素。消费理念的持续革新，推动居民消费水平和结构逐步升级，带动食品消费市场规模不断增长，食品工业蓬勃发展，进一步促进了食品制造业固定投资的快速增长。根据国家统计局数据显示，2023 年食品制造业固定投资额同比增长 12.5%，高于制造业投资增长 6 个百分点，我国食品制造业固定投资额已连续三年维持 10% 以上高速增长。

3) 保健品行业发展情况

近年来，随着人们生活水平的提高和健康意识的增强，营养保健食品已逐渐发展成为日常生活中的普通消费品，消费需求的刚性不断增强，消费群体向普通民众扩展的速度不断加快，市场规模总体呈现较快增长。保健品在物理形状及生产工艺方面与固体制剂药品具有高度的相似性。根据《中国营养健康食品蓝皮书》显示，2018-2022年间，我国保健品市场规模已从1,509亿元增长至2,221亿元，年复合增长率达8.04%。预计到2027年，我国保健品市场规模将达3,033亿元，年复合增长率6.43%。

2、公司核心竞争优势及产品市场占有率情况

经过多年悉心经营，公司逐步形成全面的技术研发创新优势、产品数智化优势、生产精益管理优势、国内+国际市场双轮驱动优势以及产品质量及品牌影响力优势。凭借上述核心竞争优势，公司行业地位不断提升，产品获得客户认可，收入持续增长。

(1) 全面的技术研发创新优势

1) 公司拥有多年沉淀的技术研发经验

公司深耕制药装备领域多年，在技术自主研发创新的基础上，打造了集“产、学、研、转、创、用”于一体的高效科研创新平台。公司以自主研发为主，已建立稳定的研发团队和完备的研发体系，同时委托南昌大学、江西中医药大学、宜春学院等高校开展前沿技术的合作研发。公司根据市场需求，结合自身技术优势，持续开展研发活动。目前，公司已建有“江西省制药固体制剂装备工程技术研究中心”、“江西省中药固体制剂装备工程研究中心”、“江西省企业技术中心”等多个科研创新平台。

公司先后承担国家科技部重点专项“干法制粒机研究”、江西省重大研发专项“中药固体制剂关键技术、装备研发及智能化控制系统研究”、“抗肿瘤固体制剂关键技术与装备研究”、江西省首台套重大技术装备（干法制粒机）、江西省首台（套）重大技术装备（多功能多工序一体化顶驱湿法制粒装备）、“闭路循环喷雾干燥装备”等多个省部级科研项目，并主持及参与起草《中药干法制粒机》《药用包衣机》两项行业团体标准。截至本问询回复出具日，公司已获授权专利151项，其中发明专利49项、实用新型69项、外观实用专利

33 项、软件著作权 38 项。

2) 关键技术突破助力行业发展

公司作为国家专精特新小巨人企业始终坚持创新驱动，高度重视技术创新和研发，密切关注固体制剂智能装备及智能制造数字软件科技前沿技术创新和行业发展动态，多项技术的创新都直接促进行业发展。公司研发的“高粘性物料制粒无尘生产系统”解决了中药制粒过程中所面临高粘度中药粉料诱发的制粒难、效率低、高粉尘污染和流转交叉污染风险高等中药固体制剂行业的共性关键技术难题，实现了绿色高效的中药固体制剂品质可控的柔性智能制造，提高了中药制粒品质的稳定性与均一性，对我国中药固体制剂技术进步重要的推动作用；“中药固体制剂绿色智能制造装备关键技术”通过在中药固体制剂的质量实时监测、工艺参数平衡化调控、智能信息化平台研制等关键技术上有重大创新，解决了长期困扰我国中药固体制剂制造效率低、智能程度低、能耗高、成本高的多项共性难题，为我国中医药振兴发展起到积极效果。

3) 公司技术具有较好的拓展性和延伸性

在长期的技术研发过程中，公司围绕智能化制药装备，以大健康产业的产业需求为目标，延伸开发出一系列固体制剂智能装备、粉体处理装备及配套信息化系统，为公司持续开辟新的业务增长点奠定了一定的基础。

(2) 产品数智化优势

作为国内较早布局制药产业信息化的企业，公司深刻认识到智能制造是我国未来制造业发展的核心趋势，是先进生产技术与信息化软件的有机融合。多年来，公司立足于制药行业智能化转型升级需求，不断加大在信息化软件、自动化产线及数字化工厂等领域的研发投入，致力于以更先进的产品和技术推动制药行业信息化、数字化水平提升。目前，公司已自主研发出数字化信息平台、MES（制造执行系统）、WMS（仓储管理系统）、ERP（管理系统）、PDM（产品数据管理系统）等贯通企业研发、生产、仓储全流程的智能信息系统，能够为客户提供整套的企业管理及生产数字化软件，助力传统企业实现智能制造转型升级。此外，公司软件产品是在自身制药装备的基础上逐步升级迭代而来，除了助力企业降本增效，提升综合生产能力外，在产品适配性、兼容性、

易用性等方面也具有较强的竞争优势。

(3) 生产精益管理优势

固体制剂装备具有产品多、型号多等非标特性，规模化生产和高效管理的难度大。公司始终将管理作为提高生产效率和提升交付品质的重要因素，已建立健全完整的精益管理体系。公司设置精益管理专属职能部门，通过持续全员自主改善，建立了完善的精益管理体系，增强了公司的核心竞争优势。

(4) 国内+国际市场双轮驱动优势

公司制定了“国内+国际”市场双轮驱动的全球化发展战略，以市场为导向，加大对客户结构和产品结构调整，提升产品推广力度，积极响应国家装备制造业“走出去”的国际化战略，不断完善全球营销网络布局，持续开拓海外市场，为公司业务增长提供持续的增长动能。

(5) 产品质量及品牌影响力优势

制药装备作为保证药品生产质量和安全性的关键，下游客户对公司产品的质量及可靠性有着较为严格的要求。公司高度重视产品质量控制，已建立了包括《特采控制程序》《来料检验流程规范》《质量管理奖惩制度》《产品监视和测量控制程序》及《不合格处理和改进预防程序》等完善的品质管理制度体系，在原材料采购、产品设计制造、包装验收、交付等各个环节严格实施质量控制管理，确保了产品质量的合格率及稳定性。此外，公司还不断对现有系列产品和生产流程进行改良和升级，并持续完善公司的产品生产工艺和产品检测体系，改造、更新和维护现有生产线和全流程质量控制系统，提高公司生产线智能化水平，进一步提高了产品质量。公司严格执行产品质量国家标准、国际标准和行业标准，先后通过了 ISO9001 标准及国际 CE、UL 等认证。

公司自成立以来高度重视业务拓展，深挖客户需求，一直专注于以固体制剂为核心的智能制药装备的研发、设计、生产与销售，凭借雄厚的技术实力、丰富的专业经验和完备的售后服务体系，先后获得了“江西省服务型制造示范企业”“江西省两化深度融合示范企业”“江西名牌产品”“江西省智能制造标杆企业”“江西省大数据示范企业”“康普药业-金牌供应商”“江西省省级互联网平台”等多项荣誉称号，在制药装备行业具有较高的品牌知名度。

公司依靠以上核心竞争优势，积累了一批涵盖不同领域的优质客户，公司产品在制药装备领域具有较强的品牌影响力和竞争力。截至目前，公司已与国药集团、华润医药、同仁堂、上药集团、云南白药、仁和药业、济民可信等国内知名制药企业保持了良好的长期业务往来。同时，结合公司所研发的粉体处理装备技术特点，市场逐渐呈现多元化，已延伸至食品、保健品等领域，公司顺应市场变化，建立了与安琪酵母、合生元、无限极、嘉必优等知名食品、保健品企业的合作关系。

公司在国内市场不断提升品牌影响力的同时，积极响应国家装备制造业“走出去”的国际化战略，致力于拓展海外市场，增强国际国内两个市场相结合，实现国内、国际双循环相互促进的市场布局，扩大公司发展空间。报告期内，公司持续拓展海外市场，产品已远销至欧美、中东、东南亚等全球多个国家和地区，国际知名度亦进一步提升。

由于不存在公开披露的、可信度较高的市场占有率直接统计数据，根据《医药工业经济运行报告》发布的中国制药装备规模以上企业营收情况，2022年、2023年中国制药装备规模以上（年主营业务收入在2,000万元以上）企业营业收入总计分别为331.17亿元、341.77亿元，公司的收入规模增速高于行业整体增速，可测算出报告期内公司市场占有率稳步提升。

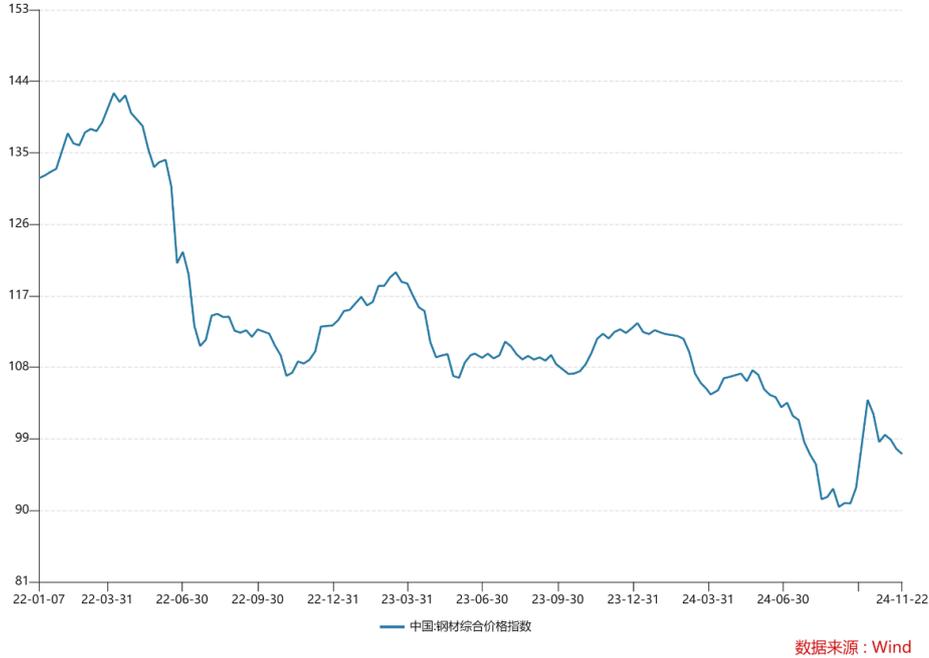
3、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制

由于公司产品具有定制化程度较高的特点，公司产品价格视不同客户的订单需求存在一定的差异性。公司产品价格主要受物料采购成本、产品应用场景、市场竞争程度以及客户针对产品性能、生产工艺、技术路线的定制化需求带来的综合生产成本等因素影响；即使是同一类型的设备，也存在规格、配置、功能等方面的需求差异，不同订单受定价策略、投入成本、工艺难度等因素影响，其价格及毛利率会存在一定差异。如上文所述，公司同一大类的产品价格跨度较大，可比性较低。

公司采购原材料主要为钢材、板材、电子配件、机电设备、配套辅机等，其中，钢材、板材类的采购价格主要受市场钢铁价格波动的影响，不同期间的可比性较强；而电子配件、机电设备、配套辅机类原材料由于品牌、规格型号

众多，其材料成本通常受到不同订单对于电子元器件等定制需求的影响，价格跨度较大，可比性较弱。

报告期内，我国钢材价格指数波动如下：



报告期内，公司主要钢材类原材料采购价格变动情况如下：

原材料名称	规格型号	2024年1-6月	2023年度	2022年度
不锈钢板	3500*1500*t3.0	14.73 元/KG	13.92 元/KG	15.88 元/KG
不锈钢板	3000*1500*t2.0	14.31 元/KG	14.01 元/KG	15.71 元/KG
不锈钢镜面板	3000*1500*t2.0	27.19 元/KG	25.43 元/KG	27.30 元/KG
不锈钢镜面板	3500*1500*t3.0	26.00 元/KG	26.48 元/KG	26.81 元/KG

注：以上单价为不含税金额。

2022年3月以来钢铁价格指数整体呈下降趋势，2023年有所企稳，公司报告期内钢材的采购价格也整体呈下降趋势。报告期内，公司产品成本中直接材料占比略有下降。

公司主要产品固体制剂智能生产装备具有定制化程度高的特点，公司在产品定价时以订单成本为基础，结合市场竞争情况、客户合作关系等因素与客户进行议价，并维持合理的利润水平。在实际经营中，公司向主要客户报价通常为一单一议，会结合对方的定制化需求，参考对应原材料价格波动情况调整销售价格以保证一定利润空间，从而形成价格传导机制。

4、美元汇率变动情况

报告期各期，公司境外销售收入分别为 1,904.95 万元、2,051.05 万元及 526.83 万元，占营业收入的比例分别为 16.13%、12.28%及 7.23%。公司与境外客户主要以美元、跨境人民币结算。报告期各期，公司境外收入中以美元结算的合同金额分别为 284.28 万美元、156.02 万美元及 26.58 万美元，金额较小。

报告期内，美元兑人民币汇率情况如下图所示：



2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月，美元兑人民币的平均汇率分别为 6.73、7.05 及 7.11，报告期内美元汇率整体呈上升趋势，2023 年度及 2024 年 1-6 月较上期平均汇率分别提升 4.75%、0.85%。报告期内，美元兑人民币汇率上升对公司外销实现的人民币营业收入有一定正面影响，但公司整体境外收入中以美元结算金额不大，占营业收入的比例较低，美元汇率变动对公司的营业收入整体影响较小。

综上，公司报告期内营业收入上涨具有合理性。

(二) 变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

2023 年度，公司与同行业可比公司营业收入增长对比情况如下表：

单位：万元

公司名称	2023 年收入	2022 年收入	增长金额	收入增长率
楚天科技-制药装备业务	682,105.29	642,955.59	39,149.70	6.09%
东富龙-制剂事业部	306,887.56	266,130.02	40,757.54	15.31%
迦南科技-制药装备业务	99,264.88	93,584.31	5,680.57	6.07%
翰林航宇	33,823.79	33,541.17	282.62	0.84%

平均值	280,520.38	259,052.77	21,467.61	7.08%
万申智能	16,699.25	11,808.89	4,890.36	41.41%

注：可比公司中小伦智造、创志科技未披露 2023 年收入数据；楚天科技、东富龙、迦南科技主营产品较多，上表中数据系与公司业务类别相似的制药装备相关收入。

同行业可比公司中，2023 年受下游制药行业整体规模增长等影响，营业收入均呈现上升趋势。其中，翰林航宇为新三板挂牌企业，其销售规模相比其他几家创业板上市同行业公司规模较小，其 2023 年国内市场收入较上年同期增加 37.58%，与公司的增长趋势一致，但国际市场营业收入较上年同期减少 49.52%，由于其国际市场收入占比较大，其 2023 年整体收入小幅增长。

楚天科技、东富龙、迦南科技为创业板上市公司，其规模体量较大，收入基数高，导致收入增长的幅度较小。

公司目前的收入规模相比同行业可比公司较小，收入增长的潜力更大，增长幅度更高。整体而言，公司营业收入增长趋势与同行业可比公司不存在显著差异。

以上楷体加粗内容公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/2.营业收入的主要构成/（1）按产品（服务）类别分类”中进行补充披露。

二、说明报告期内公司主要产品毛利率下降的原因及合理性，对部分客户的毛利率为 100%的原因及合理性；对比可比公司细分产品，结合公司各系列固体制剂生产装备的情况，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

（一）报告期内公司主要产品毛利率下降的原因及合理性

报告期各期，公司按照产品类别的毛利率情况如下表：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
主营业务	36.89%	38.51%	41.41%
其中：固体制剂装备	36.66%	37.69%	41.40%
配件及数字化软件系统	48.76%	59.17%	42.06%
其他业务	100.00%	100.00%	100.00%
综合毛利率	37.01%	38.61%	41.54%

2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司毛利率分别为 41.54%、38.61% 及 37.01%。2023 年公司综合毛利率较上年下降 2.93 个百分点，2024 年 1-6 月

公司毛利率较 2023 年略有下滑但相差不大，报告期内公司主要产品毛利率下滑的原因如下：

1、公司产品的非标属性导致不同订单的毛利率波动

公司所属的制药装备制造业具有很强的非标属性，即使是同一类型的设备，也存在规格、配置、功能等方面的需求差异，不同订单受定价策略、投入成本、工艺难度等因素影响，其毛利率会存在一定差异，从而导致各年度的毛利率存在波动，报告期内公司毛利率在正常区间内的波动具有合理性。

2、市场竞争环境日趋激烈，公司在价格谈判时适当让利以争取订单

2023 年以来公司面临更为激烈的市场竞争环境，公司在招投标等价格谈判中会适当让利以打开市场，境内市场毛利率下降。报告期各期，公司境内外销售毛利率对比如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境内销售毛利率	35.51%	36.09%	40.74%
境外销售毛利率	56.26%	56.63%	45.73%

公司销售主要集中在境内市场，同行业竞争压力之下，境内市场的毛利率出现一定下滑，导致综合毛利率下降。

(二) 对部分客户的毛利率为 100% 的原因及合理性

公司对部分客户毛利率为 100% 的情形系报告期外遗留的早期订单未及时进行账务处理所致，公司已在申报前进行了账务调整，具体如下：

公司 2023 年客户河北中强动物药业有限公司确认收入 8.55 万元，账务调整前毛利率为 100%，成本已于 2020 年确认，系报告期外挂账形成，2023 年清理账务时确认了收入；2023 年美国客户 American Health Formulations Inc 确认收入 54.89 万元，2020 年已报关并确认了成本，客户剩尾款未付长期挂账上，2023 年清理账务时确认了收入，账务调整前毛利率为 100%。

上述两笔订单均为报告期外形成，系报告期外公司收入确认不规范，未及时确认收入，收入金额不大，于 2023 年进行了清理。公司对此已在申报前进行账务调整，调减了 2023 年的收入，并调整报告期期初未分配利润等科目，具体调整分录如下：

2022 年：

借：合同负债 634,382.13 元

贷：年初未分配利润 634,382.13 元

2023 年：

借：营业收入 634,382.13 元

贷：年初未分配利润 634,382.13 元

综上，公司针对部分客户毛利率为 100% 的情形已在申报前进行账务调整，公司目前的会计处理符合会计准则的规定。

（三）公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

制药装备行业具有细分领域较多、设备种类较复杂、具体应用领域各不相同等特点，加之制药装备通常具有定制化属性，非通用型标准化产品，不同客户、不同工艺对于制药装备均可能提出不同要求。因此，制药装备企业的毛利率通常会出现一定差异。

报告期各期，公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下表：

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
楚天科技	27.52%	32.12%	36.05%
东富龙-制剂事业部	31.41%	40.19%	39.38%
迦南科技-口服固体制剂设备及智能工厂业务	32.04%	32.39%	36.64%
翰林航宇	38.21%	42.78%	42.58%
小伦智造	/	/	45.80%
创志科技-制药设备	/	/	51.91%
可比公司平均	32.30%	36.87%	42.06%
万申智能	37.01%	38.61%	41.54%

与同行业可比公司相比，公司毛利率水平位于可比公司的正常区间内，与可比公司的平均水平大体相当，不存在显著差异；从毛利率的变化趋势上看，2023 年以来同行业毛利率大多出现一定程度下滑，公司的毛利率变化趋势与同行业基本一致。

由于制药装备的定制化特点，不同产品的价格、成本差异较大，同行业可比公司之间较难直接对比销售价格、成本等相关数据，且公开数据亦缺乏相同或相似产品价格信息，较难量化分析公司产品平均价格、成本与同行业可比公

司的差异情况。经查询同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开信息，公司与同行业可比公司的毛利率具体差异情况如下：

楚天科技报告期综合毛利率分别为 36.05%、32.12%及 27.52%，未单独披露固体制剂毛利率数据，但从其制药装备行业整体毛利率来看，其毛利率水平较同行业偏低。楚天科技主要业务涵盖制药用水、生物工程、无菌制剂、固体制剂、检测后包等领域，其业务规模更大，业务领域更广，而公司侧重于固体制剂领域，其成立时主要从事水剂类制药装备业务，固体制剂生产设备收入主要来源于其 2017 年并购的德国 Romaco，德国 Romaco 主要生产基地位于德国、意大利等欧洲国家，人员工资等生产成本较高，因此毛利率较低。

东富龙主营业务为制药装备的研发、生产、销售和技术服务，其业务划分为生物工艺板块、制剂板块、工程整体解决方案板块、食品装备工程板块，其中制剂板块包括注射剂装备、口服固体制剂装备、成品药物的检查包装装备等，口服固体制剂装备业务与公司具有相似之处。报告期各期东富龙制剂板块的毛利率分别为 39.38%、40.19%及 31.41%，2022 年及 2023 年毛利率与公司差异不大，2024 年 1-6 月其毛利率出现较大下滑，根据其半年报披露，国内制药装备行业竞争激烈，其适配调整产品市场竞争策略，加强对目标客户群体的渗透，稳定和扩大市场占有率，导致整体产品毛利率较 2023 年度有所下降。从境内外毛利率来看，东富龙 2023 年国内业务毛利率为 31.57%，2024 年 1-6 月下降至 26.04%，其毛利率下降主要受到境内业务毛利率的下滑影响。

迦南科技主要业务为制药装备，为口服固体制剂智能工厂整体解决方案供应商，其业务包括口服固体制剂设备及智能工厂业务、生物及无菌制剂用水设备及配液系统工程业务、智慧物流业务、医药研发服务等，其中口服固体制剂设备及智能工厂业务包括了固体制剂设备、粉体工艺设备及中药提取设备等，该业务与公司业务类型相似，报告期各期毛利率分别为 36.64%、32.39%及 32.04%，该业务毛利率较公司偏低，下降趋势与公司一致。一方面系迦南科技自 2022 年起在年度报告中将原固体制剂设备系列、粉体工艺设备系列及中药提取设备系列合并更名为口服固体制剂设备及智能工厂业务进行披露，而迦南科技 2021 年固体制剂设备业务毛利率为 42.01%，粉体工艺设备业务毛利率为 31.41%，其粉体工艺设备系列毛利率低于固体制剂设备毛利率，拉低了口服固

体制剂设备及智能工厂业务整体毛利率。另一方面主要系迦南科技立足大健康产业，发展健全的产品体系，为实现企业业务的扩张，加大粉体工艺设备及中药提取等多产线发展，产品结构存在波动。

翰林航宇主要从事固体制剂制药设备的研发、生产、销售和技术服务，其业务内容与公司较为类似，翰林航宇报告期各期综合毛利率分别为 42.58%、42.78%及 38.21%，其中制药专用设备整机毛利率分别为 39.14%、38.77%及 34.56%，与公司固体制剂装备业务毛利率相差不大，且均呈现下降趋势。翰林航宇毛利率下滑一方面主要系市场竞争激烈导致部分销售订单毛利较低，成本增长幅度大于收入增长幅度所致，另一方面报告期各期境外收入占比分别为 41.79%、20.85%及 25.29%，而境外收入毛利率高于境内业务，导致整体毛利率下降。

小伦智造主要从事于固体制剂设备的研发、生产和销售，公开信息中仅披露 2022 年毛利率数据，2022 年小伦智造综合毛利率为 45.80%，在可比公司中处于较高水平。根据其公开披露信息，小伦智造的包衣系列设备收入占比较大，包衣系列设备为其优势产品，在行业内起步较早，形成了一定的先发优势，毛利率相对较高，剔除包衣系列设备后，小伦智造 2022 年主营业务的平均毛利率为 41.45%，与公司 2022 年毛利率相近。

创志科技主要为制药企业提供药物固体制剂领域的全套定制化智能化解决方案，公开信息中仅披露 2022 年毛利率数据，2022 年创志科技制药设备业务的毛利率为 51.91%，高于可比公司平均水平。根据其公开文件披露，创志科技主要产品均为制粒工序核心工艺型设备，且定位高端，其技术研发高度聚焦于制粒工序，依托多项核心技术已形成差异化竞争优势，产品价格及毛利率水平较高。

综上，公司毛利率水平与同行业可比公司不存在显著差异，公司毛利率变化趋势与同行业基本一致。

以上楷体加粗内容公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（四）毛利率分析/1.按产品（服务）类别分类及 2.与可比公司毛利率对比分析”中进行补充披露。

三、区分境内、境外销售，按照产品是否需要安装说明公司销售收入的确认方法和时点是否恰当，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否存在调节收入确认时点的情形；质保金与收入确认、保证期限是否匹配

(一) 关于收入确认

报告期内，公司区分境内、境外销售，按照是否需要安装，相关收入确认政策情况如下表：

境内销售	收入确认方法及时点	取得的收入确认凭证
需要安装	公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，对设备进行安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定后，取得经客户确认的安装调试合格确认单或最终使用方确认的安装调试合格确认单后，公司确认销售收入。 如果因客户自身原因公司无法取得验收单据的，在超过合同约定的验收时间后，公司将相关设备按照合同约定视同客户已验收合格，且公司享有现时的收款权利，以视同验收合格时间作为收入确认时点。	经客户签字盖章确认的验收单。
不需要安装	公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，经客户签收确认后，公司确认销售收入。	对方签收确认的物流记录。
境外销售	收入确认方法及时点	取得的收入确认凭证
需要安装	与境内销售一致。	经客户签字盖章确认的验收单。
不需要安装	公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至出口港，办理报关手续并取得出口报关单、提单。按照与客户签订的合同条款，一般为 FOB 与 CIF 模式结算，该模式下，产品报关离境并取得收款权利时，公司确认销售收入。	出口报关单、提单。

公司产品销售均属于某一时点履行的履约义务，根据以上收入确认政策，对于不需要安装调试的产品，境内销售以对方签收确认收货时确认收入，境外销售以产品报关离境并取得收款权利时确认收入，公司已享有现时的收款权利，客户已取得相关商品或服务控制权，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益；对于需要安装调试的产品，在取得客户验收单时，按照合同约定公司即享有现时的收款权利，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，满足新收入准则关于销售商品收入的确认条件；故公司的境内外收入确认政策符合企业会计准则的规定。

同行业可比公司与公司类似业务的收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
------	--------

楚天科技	<p>依据合同规定经客户验收且双方签署验收单后，按已签署验收单的时间为收入确认时点，如果因客户自身原因无法取得验收单据的，在超过合同约定的验收时间后，将相关设备按照合同约定视同客户已验收合格，且享有现时的收款权利，以视同验收合格时间作为收入确认时点；若所销售的设备具有不可替代用途，且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时，则根据已完成劳务的进度在一段时间内确认收入，其中，已完成劳务的进度按照已发生的成本占预计总成本的比例确定。于资产负债表日对已完成劳务的进度进行重新估计，以使其能够反映履约情况的变化。</p> <p>除上述以外的出口销售以报关装船日为收入确认时点； 配件销售以发货并取得收款凭据为收入确认时点。</p>
东富龙	<p>1、产品销售收入： 内销设备收入，公司根据合同约定在货物已经发出，客户收到货物并验收，经安装调试后出具验收清单或验收报告后确认收入，或在合同约定的时间内未经拒收时即可确认收入。 外销设备收入：公司根据合同中相关权利和义务的约定，出口销售在办理完出口报关手续，取得报关单，确认收入实现，合同中有验收条款的在取得客户验收单且已报关时确认收入。</p> <p>2、配件、一次性耗材收入： 内销：商品发出，在客户收货并取得相关签收凭证后确认收入。 外销：货物已报关离岸时确认收入。</p> <p>3、技术服务收入： 技术服务收入根据合同约定需要验收的，在提供了相关技术服务并完成验收后确认技术服务收入。</p>
迦南科技	<p>1、国内销售 (1) 不需要安装调试的产品的销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，经客户确认后，公司按合同金额确认销售收入,并开具发票。 (2) 需公司负责安装、调试的产品的销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，并由公司技术服务人员对设备进行安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定后，取得客户签字或盖章的安装调试合格确认单，此时公司按合同金额确认销售收入,并开具发票。</p> <p>2、国际销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至出口港，办理报关手续并取得海关盖章的出口报关单，按照合同约定的运输方式将货物装运出港并取得收款权利，此时公司按合同金额确认销售收入,并开具发票。</p>
翰林航宇	<p>1、销售商品收入 (1) 内销收入：本公司销售的设备，根据与客户签订的销售合同或销售订单，将设备运送至客户指定地点，若客户需公司提供安装或调试义务，在设备交付给客户、安装或调试完毕，经客户验收且双方签署验收单后，按已签署验收单的时间为收入确认时点，如果因客户自身原因本公司无法取得验收单据的，在超过合同约定的验收时间后，本公司将相关设备按照合同约定视同客户已验收合格，且本公司享有现时的收款权利，以视同验收合格时间作为收入确认时点；若客户无需公司提供安装或调试义务的，在设备交付给客户，客户签收后确认收入。本公司销售的辅机及备件，以发货并取得收款为收入确认时点。 (2) 外销收入：在 FOB/CIF/C&F 贸易模式下，公司与客户签订销售合同或销售订单，根据与客户签订的销售合同或销售订单，在报关装船时确认收入；在 EXW 贸易模式下，公司将设备及备件于所属仓库处交付给客户指定的承运人后确认收入。</p> <p>2、技术服务收入 公司为客户提供技术服务、技术开发等，在服务履行期间根据合同约定确认收入。</p>

小伦智造	<p>1、对于不需要安装调试的产品的销售 境内销售，公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，经客户确认后，公司确认销售收入； 境外销售，公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至出口港，办理报关手续并取得出口报关单、提单。按照与客户签订的合同条款，一般为 FOB 与 CIF 模式结算，该模式下，产品报关离境后，公司确认销售收入。</p> <p>2、对于需公司负责安装、调试的产品的销售 公司按订单组织生产，产品完工经检测合格后，发至客户指定现场，对设备进行安装、调试，各项性能技术指标符合合同约定后，取得经客户确认的安装调试合格确认单或最终使用方确认的安装调试合格确认单后，公司确认销售收入。</p>
创志科技	<p>1、设备及零配件销售 对于需要安装调试的设备销售，公司根据合同约定将产品发送至客户指定地点，进行安装调试并取得经客户确认的验收文件后，确认收入。 对于无需安装调试的设备及零配件销售，公司在产品发送至客户指定地点并经客户签收后，确认收入。</p> <p>2、维修服务 对于维修服务，公司在提供维修服务并经客户验收后，确认收入。</p>

由上表，公司与同行业可比公司的收入确认政策基本一致，不存在显著差异。

综上，公司销售收入的确认方法及时点具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定，公司在确认收入时根据以上收入确认政策已取得相应的收入确认凭证，取得的收入确认凭证、依据充分、可靠，不存在调节收入确认时点的情形。

（二）关于质保金

公司根据与客户的合同约定，在产品验收合格之后一般会约定 1 年左右的质保期，质保金一般为合同价款的 10% 左右。公司根据企业会计准则的相关规定，将质保金计入合同资产核算，质保期到期后转入应收账款科目核算。

报告期各期末，公司合同资产及与营业收入匹配情况如下表：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
合同资产账面余额	1,517.35	1,342.98	1,001.12
合同资产减值准备	75.87	67.15	50.06
合同资产账面价值	1,441.48	1,275.83	951.06
营业收入	7,286.51	16,699.25	11,808.89
合同资产账面余额/ 营业收入	20.82%	8.04%	8.48%

报告期各期末，公司合同资产余额分别为 1,001.12 万元、1,342.98 万元及 1,517.35 万元，占营业收入的比例分别为 8.48%、8.04% 及 20.82%，2024 年 6 月

末由于营业收入对应的为半年度数据，导致占比较高，若以半年度数据进行年化测算，2024年末占比为10.41%，与2022年末及2023年末相比变化较小。公司合同资产余额与营业收入的变动趋势一致，占营业收入比例与质保金比例相匹配。

综上，公司质保金与收入确认、保证期限相匹配。

四、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外销售有关事项；说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外销售有关事项

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/2.营业收入的主要构成/（2）按地区分类”补充披露如下：

2022年度、2023年度及2024年1-6月，公司境内营业收入分别为9,903.94万元、14,648.20万元及6,759.67万元，占营业收入的比例分别为83.87%、87.72%及92.77%，公司境外营业收入分别为1,904.95万元、2,051.05万元及526.83万元，占营业收入的比重分别为**16.13%、12.28%及7.23%**。报告期内公司销售区域以境内为主，境外销售占比较低。伴随公司境内外业务的拓展，2023年公司境外销售金额略有增长，但境内收入增长更快，境外收入占比有所下降。

1、境外销售业务的开展情况

（1）主要出口国和地区情况

报告期内，公司产品出口至亚洲、欧洲、北美洲等众多地区，各地区销售金额及占境外销售收入的比例如下表：

单位：万元

地区	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
亚洲	11.35	2.15%	715.49	34.88%	991.16	52.03%
欧洲	361.35	68.59%	834.01	40.66%	4.43	0.23%
非洲	-	0.00%	95.00	4.63%	710.52	37.30%
北美洲	154.14	29.26%	406.55	19.82%	198.83	10.44%
合计	526.83	100.00%	2,051.05	100.00%	1,904.95	100.00%

(2) 主要客户情况

报告期内，公司境外主要客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入	占境外收入比例
2024年1-6月			
1	白俄罗斯 Belekotechnika Ltd.	197.67	37.52%
2	加拿大 Polar Sapphire Ltd -DBA-Polar Performance Materials	81.68	15.50%
3	俄罗斯 GemaTech LLC	79.30	15.05%
4	美国 Apure Pharma LLC	72.46	13.75%
5	俄罗斯 Pharmstandard-Leksredstva	40.90	7.76%
合计		472.01	89.59%
2023年度			
1	俄罗斯 PHARM2B RUS LLC	386.54	18.85%
2	日本 株式会社シンギー	330.50	16.11%
3	加拿大 GENVION CORPORATION	193.26	9.42%
4	美国 Sandhu Products Inc.	184.48	8.99%
5	泰国 VITA CO., LTD	146.57	7.15%
合计		1,241.35	60.52%
2022年度			
1	摩洛哥 Axess Pharma	491.62	25.81%
2	泰国 Starttek Co., Ltd.	258.01	13.54%
3	孟加拉 Silva pharma	169.16	8.88%
4	巴基斯坦 High Q Pharmaceuticals	145.47	7.64%
5	印尼 PT Multi Cipta Solusindo	134.55	7.06%
合计		1,198.80	62.93%

(3) 境外销售协议主要条款、定价原则、结算方式、信用政策等

公司与主要境外客户均签订了合同，合同根据具体订单一单一签，约定了交付方式、付款条件、争议解决方式、交付数量、交易价格等条款。由于公司产品的定制化属性，产品交易价格根据具体项目情况由双方协商确定。公司与境外客户主要以银行转账方式结算，一般根据合同签订、FAT 验收、发货、质保期结束等节点约定付款比例。

公司主要通过参加境内外行业展会、业内介绍、网络商务平台沟通等方式开拓国际市场，同时存在部分通过贸易商进行销售的情形，报告期各期，境外销售收入中贸易商模式占比分别为 29.75%、27.02%及 3.32%，该部分贸易商具有一定的海外客户资源优势，通常更加了解境外制药客户的产品需求，有利于公司有效拓展海外市场。

(4) 境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司境内、境外销售的毛利率对比情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
境内销售毛利率	35.51%	36.09%	40.74%
境外销售毛利率	56.26%	56.63%	45.73%

报告期内，公司境外销售毛利率高于境内销售毛利率，主要系境内市场竞争较为激烈，同时公司产品部分出口至摩洛哥、泰国、巴基斯坦等发展中国家，公司产品具有一定竞争优势；在欧美发达国家，公司产品在价格、质量方面具有较高的性价比，定价上整体高于境内地区；整体上境外客户更加注重设备质量与工艺水平，对价格敏感度相对较低，导致海外市场的毛利率高于境内市场。

公司以及同行业可比公司在境内外销售的毛利率对比如下：

公司	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外
翰林航宇	32.77%	53.57%	38.77%	52.48%	35.86%	49.79%
楚天科技	26.80%	29.35%	31.41%	31.65%	37.85%	26.99%
东富龙	26.04%	46.19%	31.57%	48.50%	34.70%	57.34%
迦南科技	25.89%	56.79%	27.03%	51.49%	24.83%	56.84%
平均值	27.88%	46.48%	32.20%	46.03%	33.31%	47.74%
公司	35.51%	56.26%	36.09%	56.63%	40.74%	45.73%

注：可比公司小伦智造、创志科技未披露报告期境内外毛利率数据。

同行业可比公司中，楚天科技披露的境外业务毛利率系欧洲地区销售毛利率，其业务类别包括无菌制剂、检测包装、生物工程、固体制剂、制药用水装备及工程等，楚天科技拥有境外子公司德国 Romaco，主要生产基地位于德国、意大利等欧洲国家，人员工资等生产成本较高，其境外毛利率相比境内市场毛利率不具有明显优势；其余可比公司境外业务毛利率均大幅高于境内业务毛利率，公司境内外业务毛利率的情况与可比公司基本一致。

因此，公司境外业务毛利率高于境内毛利率，主要受境内外市场竞争环境、产品定价等因素影响，与同行业基本一致，具体合理性。

公司与境外客户主要以美元、境外人民币结算，2022年、2023年及2024年1-6月，公司汇兑损益分别为15.08万元、44.65万元、22.26万元，汇兑损益占利润总额的比例较低，汇率波动对公司业绩的整体影响较小。

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

根据财政部、国家税务总局的财税[2012]39号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司系生产企业，适用增值税退（免）税政策的出口货物劳务，实行增值税免抵退税或免退税办法。根据财政部、税务总局、海关总署2019年3月20日颁布的《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署[2019]39号）规定：“纳税人发生增值税应税销售行为，自2019年4月1日起，原适用16%税率且退税率为16%的出口货物，出口退税率调整至13%；原适用10%税率且出口退税率为10%的出口货物、跨境应税行为，出口退税率调整为9%。”报告期内，公司适用的出口退税税率为13%。

报告期内，公司在境外销售的主要客户位于摩洛哥、泰国、巴基斯坦、埃及、日本等国，该等国家或地区对公司销售产品暂未设置明显的限制政策。报告期内，公司境外销售收入占营业收入的比重分别为16.13%、12.28%、7.23%，若未来上述主要客户所在国家或地区对华贸易政策发生重大不利变化，一定程度上会影响公司出口业务的持续稳定发展，但不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。公司已于公开转让说明书“重大事项提示”章节之“出口业务风险”具体揭示上述风险。

3、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系或正常业务以外的其他资金往来。

（二）说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

公司境内外毛利率差异原因及合理性请参见上文“问题3.关于销售收入和主要客户/四、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外销售有关事项；说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性/（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外销售有关事项/1、境外销售业务的开展情况/（4）境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响”相关回复内容。

公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配情况如下：

1、海关报关数据与各期境外收入的匹配性

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
海关报关数据(A)	555.11	2,105.19	1,903.45
加：无需报关的境外收入(B)	1.30	22.97	1.49
加：以前年度报关本年确认的收入(C)	77.11	-	-
减：已报关但尚未满足收入确认条件的金额(D)	106.70	77.11	-
调整后金额(E)=(A)+(B)+(C)-(D)	526.83	2,051.05	1,904.95
境外销售收入(F)	526.83	2,051.05	1,904.95
汇率影响等其他小额差异(G)=(E)-(F)	-	-	-
差异率(H)=(G)/(F)	-	-	-

如上表所示，报告期内，公司境外销售收入与海关报告数据相匹配。

2、出口退税数据与各期境外收入的匹配性

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
境外销售收入(A)	526.83	2,051.05	1,904.95
减：出口退税时间性差异	-64.94	349.45	-28.40
申报出口退税外销收入(B)	591.77	1,701.60	1,933.35
申报退税税率(C)	13.00%	13.00%	13.00%
免抵退税额(D)=(B)*(C)	76.93	221.21	251.34
免抵税额(E)	76.93	177.17	244.57
应退税额(F)=(D)-(E)	-	44.04	6.76
实际退税金额(G)	-	44.04	6.76
差异金额(H)=(F)-(G)	-	-	-

由于公司境外收入确认与申报出口退税存在时间差异，当年度确认收入金额与申报出口退税金额不完全一致。报告期内，公司境外销售收入与出口退税金额相匹配。

3、运保费与各期境外收入的匹配性

报告期内，公司境外销售主要采用 FOB 及 CIF 的贸易模式。FOB 模式下，客户将指定船运公司及航次，并承担运保费，公司仅需支付物流代理公司相关服务费；CIF 模式下，公司将自行指定船运公司及航次，承担运保费，同时支付物流代理公司相关服务费。报告期内，境外销售产生的运保费及相关物流服务费与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
境外销售运保费(A)	3.35	10.66	25.61

境外销售收入(B)	526.83	2,051.05	1,904.95
境外销售运保费占境外销售收入比例(%) (C)	0.64%	0.52%	1.34%

报告期各期，公司运保费及物流服务费占境外销售收入的比重分别为1.34%、0.52%及0.64%，整体较为稳定，2022年公司境外销售中CIF模式较多，公司承担的运保费较多，2023年及2024年1-6月FOB模式较多，主要由客户承担运保费，因此2023年及2024年1-6月境外销售运保费相对较低。整体而言，公司境外运保费用与境外销售收入相匹配。

五、说明销售退换货发生原因及合理性，是否存在调节收入情形，相关会计处理的恰当性

报告期内，公司退货情况如下表：

单位：元					
期间	客户	产品	冲回原因	影响金额	原确认收入时间
2023年	上海万仕诚药业有限公司	12寸精智屏	协商一致退货	20,353.98	2021年
2023年	上海医药集团青岛国风药业股份有限公司	除湿机组	协商一致退货	254,867.26	2022年
2024年1-6月	瑞普（天津）生物药业有限公司	双螺杆双头挤出机	协商一致退货	336,283.19	2023年
2024年1-6月	上海俄达医药科技有限公司	干法制粒机	协商一致退货	787,610.62	2023年
合计	-	-	-	1,399,115.05	-

上海万仕诚药业有限公司退货产品为固体制剂装备中的12寸精智屏，上海医药集团青岛国风药业股份有限公司退货产品为除湿机组，瑞普（天津）生物药业有限公司退货的产品为零部件双螺杆双头挤出机，上海俄达医药科技有限公司退货的产品为干法制粒机，以上客户退货的原因系客户方案变更、产线需求变化等原因向公司提出退货需求，经与对方沟通协商，公司考虑到与客户的长远合作、退货产品的价值及后续二次利用情况，同意了对方的退货请求并签署相关退货协议。

针对上述退货情形，公司已根据企业会计准则要求在退货时冲减了对应期间的收入，报告期内发生退货的情形较少，影响收入金额较小，不存在调节收入的情形，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

六、列表梳理公司主要客户中涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，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，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响

报告期内，公司前五大客户基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人或控股股东	持股 5%以上股东	员工情况及业务规模
江苏科玛美保科技有限公司	2017-09-28	2000 万美元	1000 万美元	Kolmar BNH CO.,LTD	Kolmar BNH CO.,LTD 持股 100%	参保人数 150 人
康普药业股份有限公司	1991-05-24	8803.8094 万元	8123.8094 万元	曾培安	曾培安持股 36.93%，汉寿县高新投资开发有限公司持股 16.39%，刘令安持股 11.23%，夏国新持股 6.73%	参保人数 856 人
江苏吉贝尔药业股份有限公司 (688566.SH)	2001-11-13	19943.0865 万元	19943.0865 万元	耿仲毅	镇江中天投资咨询有限责任公司持股 27.28%，南通汇瑞投资有限公司持股 13.64%，耿仲毅持股 12.68%，南通汇吉科技发展有限公司持股 8.18%，胡涛持股 6.99%	参保人数 1181 人，2023 年营业收入 4.63 亿元
江中药业股份有限公司 (600750.SH)	1996-09-18	62912.8757 万元	62912.8757 万元	华润江中制药集团有限责任公司	华润江中制药集团有限责任公司持股 43.09%	参保人数 1387 人，2023 年营业收入 43.90 亿元
江西南昌济生制药有限责任公司	1986-09-29	12245 万元	12245 万元	江中药业股份有限公司	江中药业股份有限公司持股 51%；江西桑海科技发展有限公司持股 49%	参保人数 464 人，2023 年营业收入 5.02 亿元
江西江中济海制药有限责任公司	2020-04-23	30000 万元	30000 万元	江中药业股份有限公司	江西南昌济生制药有限责任公司持股 100%	集团内部合并后已于 2022 年注销
江西南昌桑海制药有限责任公司	1992-04-08	5101.553483 万元	5101.553483 万元	江中药业股份有限公司	江中药业股份有限公司持股 51%；江西桑海科技发展有限公司持股 49%	参保人数 342 人，2023 年营业收入 2.71 亿元
威海伟宸仪器设备有限公司	2014-08-27	500 万元	200 万元	赵杰	赵杰持股 100%	参保人数 6 人

甘肃佛阁藏药有限公司	1998-04-08	39169.6 万元	39169.6 万元	西藏奇正藏药股份有限公司	西藏奇正藏药股份有限公司持股 100%	参保人数 229 人，2023 年营业收入 0.55 亿元
西藏奇正藏药股份有限公司 (002287.SZ)	2007-10-09	53017.3477 万元	53017.3477 万元	甘肃奇正实业集团有限公司	甘肃奇正实业集团有限公司持股 68.76%	参保人数 307 人，2023 年营业收入 20.45 亿元
上海俄达医药科技有限公司	2011-08-16	200 万元	50 万元	蔡俊	蔡俊持股 60%，朱涵俊持股 40%	参保人数 18 人
嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司 (688089.SH)	2004-09-22	16830.912 万元	16830.912 万元	易德伟	武汉烯王生物工程有限公司持股 44.17%	参保人数 128 人，2023 年营业收入 4.44 亿元
石家庄以岭药业股份有限公司 (002603.SZ)	2001-08-28	167070.5376 万元	167070.5376 万元	吴以岭	以岭医药科技有限公司持股 31.53%，吴相君持股 20.81%	参保人数 4719 人，2023 年营业收入 103.18 亿元
北京以岭药业有限公司	2006-10-08	8800 万元	8800 万元	石家庄以岭药业股份有限公司	石家庄以岭药业股份有限公司持股 100%	参保人数 886 人，2023 年营业收入 33.44 亿元
衡水以岭药业有限公司	2019-10-25	10000 万元	10000 万元	石家庄以岭药业股份有限公司	石家庄以岭药业股份有限公司持股 100%	参保人数 955 人
金鸿药业股份有限公司 (831186.NQ)	2005-04-18	6560 万元	6560 万元	黄金秀	黄金秀持股 25.02%，上官清持股 19.86%	参保人数 526 人，2023 年营业收入 4.63 亿元
寿光富康制药有限公司	1997-07-08	15600 万美元	15600 万美元	杨维国	青岛富康化工科技有限公司持股 55%，香港意东国际有限公司持股 45%	参保人数 1725 人
上海埃文制药设备工程有限公司	2005-12-19	1000 万元	100 万元	刘晓艳	刘晓艳持股 51%，陈云持股 49%	参保人数 39 人
浙江中同药业有限公司	2017-02-08	1000 万元	1000 万元	邱家军	浙江中同科技有限公司持股 100%	参保人数 143 人
摩洛哥 Axess Pharma	2016-06-14	/	/	Lamia Tazi	SOTHEMA	员工人数 100 人左右

注：以上客户基本情况信息来源于“企查查”、公众公司定期报告等公开查询信息，参保人数为“企查查”披露的 2023 年参保人数。营业收入数据来自公众公司年度报告。

报告期内，公司主要客户以制药型企业为主，较多客户为上市公司、上市公司子公司、新三板挂牌企业等，部分客户非公众公司，未披露销售规模等信息，从人员数量及公众公司客户披露的财务数据来看，主要客户总体上规模较大。上述主要客户均依法登记并取得营业执照，公司向其销售固体制剂装备产品无特别资质要求。

公司上述主要客户中有少数注册资本金额较大、参保人数较多，经公开信息查询存在注册资本未足额缴纳的情形，包括江苏科玛美保科技有限公司、康普药业股份有限公司，上述两家客户已经实缴的注册资本金额较大，部分注册资本未完全实缴不影响与公司的正常业务合作。

此外，公司主要客户中存在部分贸易商客户注册资本较少、未缴足，参保人数较少的情况，包括上海俄达医药科技有限公司、上海埃文制药设备工程有限公司、威海伟宸仪器设备有限公司。由于公司产品定制化程度较高，公司逐个进行客户开发的难度较大，而行业内的贸易商深耕海内外市场多年，对于不同国家和地区的销售渠道、市场规则等较为熟悉，拥有一定的客户资源优势，该等贸易商可以帮助公司产品快速有效地打开境内外市场，提高市场开拓效率，覆盖更广阔的客户群体。

公司与上述客户的合作有利于公司业务的进一步拓展，具有商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生不利影响，该等客户具体情况及与公司合作背景如下：

1、江苏科玛美保科技有限公司

江苏科玛美保科技有限公司（以下简称“科玛美保”）成立于 2017 年 9 月 28 日，注册资本 2000 万美元，实缴资本 1000 万美元，2023 年参保人数为 150 人。科玛美保为韩资企业，主要从事保健食品生产与销售等，系公司拓展保健食品行业业务而开发的客户。科玛美保向公司采购固体制剂装备主要用于其保健食品的生产，具有商业合理性，公司与科玛美保的业务有利于拓展公司产品的应用领域，促进公司的业务发展。

2、康普药业股份有限公司

康普药业股份有限公司（以下简称“康普药业”）成立于 1991 年 5 月 24

日，注册资本为 8803.8094 万元，实缴资本 8123.8094 万元，2023 年参保人数为 856 人。康普药业在制药行业发展历史较早，系一家集科研、生产、销售为一体的现代化中西医制造企业，为国家高新技术企业、湖南省专精特新“小巨人”企业、湖南省上市后备企业，在制药行业具有一定的知名度。公司与康普药业合作历史较早，双方保持着良好合作关系，与其合作具有商业合理性。

3、上海俄达医药科技有限公司

上海俄达医药科技有限公司（以下简称“上海俄达”）成立于 2011 年 8 月 16 日，注册资本 200 万元，实缴资本为 50 元，2023 年参保人数为 18 人，注册资本规模较小、尚未足额缴纳，参保人数较少。上海俄达主要从事制药装备的境外出口业务，不直接从事生产加工环节，营运资金投入相对较低，员工主要为业务及技术相关人员，因此实缴资本较低，人员规模不大，符合贸易商的特征。上海俄达已依法登记并取得营业执照，在境外制药装备领域具有较强的客户资源优势，于 2020 年经过业内介绍参加公司展会后与公司开始合作，向公司采购固体制剂装备主要销售至俄罗斯等地区，具有商业合理性，与公司具有良好的合作记录。

4、上海埃文制药设备工程有限公司

上海埃文制药设备工程有限公司（以下简称“上海埃文”）成立于 2005 年 12 月 19 日，注册资本 1000 万元，实缴资本 100 万元，2023 年参保人数为 39 人，注册资本实缴金额较小，参保人数较少。上海埃文主要从事制药设备、医药工程的出口业务，与上海俄达类似，均为出口贸易商，不直接从事生产加工环节，其实缴资本较低，人员规模不大，符合贸易商的特征。上海埃文成立时间较早，已依法登记并取得营业执照，在境外制药装备领域具有较强的客户资源优势，于 2020 年经过业内介绍参加公司展会后与公司开始合作，向公司采购固体制剂装备后主要销售至俄罗斯等地区，具有商业合理性，与公司具有良好的合作记录。

5、威海伟宸仪器设备有限公司

威海伟宸仪器设备有限公司（以下简称“威海伟宸”）成立于 2014 年 8 月 27 日，注册资本 500 万元，实缴资本 200 万元，2023 年参保人数为 6 人，注册

资本规模较小、尚未足额缴纳，参保人数较少。威海伟宸系仪器仪表及机械设备贸易商，其注册资本小、员工人数少，符合贸易商的特征。威海伟宸于 2024 年与公司合作，向公司采购固体制剂装备产线，其销售的终端客户为山东药品食品职业学院制药工程系，该学院采购制药设备用于教学用途，威海伟宸与公司的合作具有商业合理性。

七、结合公司产品的使用年限，说明公司客户较分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征；按照客户类型、销售收入分层情况，说明报告期内客户的数量和收入变动情况、客户复购情况，是否存在异常客户增减变动情况，进一步论证公司与客户合作的稳定性；结合公司在手订单、主要产品的市场份额、竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性

（一）结合公司产品的使用年限，说明公司客户较分散的原因和合理性，与同行业可比公司相比是否存在明显差异，是否符合行业特征

公司的固体制剂装备多用于制药行业，公司产品属于下游客户的固定资产投资，由于药品生产对质量稳定性有极高的要求，制药装备的技术水平与质量是保证医药企业持续、安全、高效生产的基础，因公司制药设备产品的质量和稳定性较好，公司客户将设备投入使用后，在生命周期内一般不需要更换，待客户兴建新生产项目或对现有生产线进行改造时会产生新的采购需求。作为长期性的固定资产投资，制药装备的使用周期一般在 5 年以上。在短期内，单一客户的采购需求存在一定的周期性，使得其业务订单不具有连续性。

此外，公司经过多年发展，覆盖的客户群体逐步扩大，报告期内公司客户已覆盖全国制药百强的多家企业，并出口至全球众多国家，也导致公司的单一客户收入占比相对较小，有利于降低公司经营风险。因此，公司主要客户呈现分散化特点，具有合理性。

报告期内，同行业可比公司前五大客户情况如下：

1、楚天科技

年度	客户排名	客户名称	销售收入（万元）	年度销售占比
2023 年度	1	第一名	14,291.72	1.92%
	2	第二名	11,664.40	1.57%

	3	第三名	9,745.54	1.31%
	4	第四名	8,909.81	1.20%
	5	第五名	8,610.02	1.16%
	合计		53,221.49	7.16%
2022 年度	1	第一名	21,740.48	3.37%
	2	第二名	20,115.49	3.12%
	3	第三名	18,019.33	2.80%
	4	第四名	11,717.84	1.82%
	5	第五名	11,043.85	1.71%
	合计		82,636.99	12.82%

2、东富龙

年度	客户排名	客户名称	销售收入（万元）	年度销售占比
2023 年度	1	第一名	21,054.28	3.73%
	2	第二名	15,733.22	2.79%
	3	第三名	10,268.55	1.82%
	4	第四名	9,636.47	1.71%
	5	第五名	9,579.26	1.70%
	合计		66,271.79	11.75%
2022 年度	1	第一名	14,138.20	2.58%
	2	第二名	12,691.90	2.32%
	3	第三名	11,929.90	2.18%
	4	第四名	9,450.09	1.73%
	5	第五名	8,125.15	1.49%
	合计		56,335.24	10.30%

3、迦南科技

年度	客户排名	客户名称	销售收入（万元）	年度销售占比
2023 年度	1	第一名	5,282.18	5.04%
	2	第二名	3,880.69	3.71%
	3	第三名	3,526.77	3.37%
	4	第四名	3,526.49	3.37%
	5	第五名	2,799.90	2.67%
	合计		19,016.02	18.16%
2022 年度	1	第一名	7,663.72	6.95%
	2	第二名	5,694.51	5.16%
	3	第三名	5,621.96	5.09%
	4	第四名	3,485.58	3.16%
	5	第五名	3,374.34	3.06%
	合计		25,840.11	23.42%

4、翰林航宇

年度	客户排名	客户名称	销售收入（万元）	年度销售占比
2023 年度	1	菏泽创新风险投资有限公司	2,153.98	6.54%
	2	河南真实生物科技有限公司	1,549.77	4.70%
	3	俄罗斯 FPT (LLC)	837.33	2.54%
	4	土耳其 TEKMAC DIS TICARET LIMITED SIRKETI	724.87	2.20%

	5	江苏艾卫锐士得机械科技有限公司	483.00	1.47%
	合计		5,748.95	17.44%
2022 年度	1	俄罗斯 JSC PHS-LEKSREDSTVA	2,326.85	6.94%
	2	俄罗斯 JSC OTCPHARM PRO	1,627.15	4.85%
	3	瑞阳制药股份有限公司	1,222.45	3.64%
	4	上海海虹实业（集团）巢湖今辰药业有限公司	805.03	2.40%
	5	韩国 HYNIX EMICONDLICTOR ELECTRONICSINC	775.18	2.31%
	合计		6,756.66	20.14%

5、小伦智造

年度	客户排名	客户名称	销售收入（万元）	年度销售占比
2022 年度	1	PFK OBNOVLENIE JOINT-STOCK COMPANY	1,619.71	5.56%
	2	山东新时代药业有限公司	1,103.54	3.79%
	3	山东绿叶制药有限公司	863.81	2.96%
	4	福安药业（集团）股份有限公司	815.64	2.80%
	5	哈尔滨珍宝制药有限公司	703.54	2.41%
	合计		5,106.23	17.52%

6、创志科技

创志科技公开文件中披露 2022 年前五大客户销售收入占比为 26.30%，未披露具体客户占比情况。

以上可比公司中，小伦智造、创志科技仅披露 2022 年前五大客户占比情况，楚天科技、东富龙、迦南科技、翰林航宇未披露 2024 年 1-6 月前五大客户情况。可比公司前五大客户收入占比大都在 10%-25% 区间范围内，客户集中度均不高。

综上，报告期内公司前五大客户收入占比合计分别为 28.06%、25.04%、27.49%，公司客户较分散具有商业合理性，与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特征。

（二）按照客户类型、销售收入分层情况，说明报告期内客户的数量和收入变动情况、客户复购情况，是否存在异常客户增减变动情况，进一步论证公司与客户合作的稳定性

报告期内，公司客户按照直接客户、贸易商客户类型进行分类，客户数量、销售收入及复购情况如下表：

单位：客户数量/家，金额/万元

期间	客户类型	客户数量	收入金额	收入占比	复购客户数量	复购客户销售金额	复购客户数量占比	复购客户收入占比
2024年1-6月	直接客户	170	6,571.68	90.19%	129	5,005.53	75.88%	76.17%
	贸易商客户	16	714.82	9.81%	7	274.35	43.75%	38.38%
	合计	186	7,286.51	100.00%	136	5,279.87	73.12%	72.46%
2023年度	直接客户	261	14,921.53	89.35%	158	7,140.27	60.54%	47.85%
	贸易商客户	32	1,777.72	10.65%	10	1,473.97	31.25%	82.91%
	合计	293	16,699.25	100.00%	168	8,614.24	57.34%	51.58%
2022年度	直接客户	203	10,279.44	87.05%	117	3,919.64	57.64%	38.13%
	贸易商客户	22	1,529.45	12.95%	9	926.69	40.91%	60.59%
	合计	225	11,808.89	100.00%	126	4,846.34	56.00%	41.04%

报告期内，公司客户按照销售收入分层情况列示如下表：

单位：客户数量/家，金额/万元

期间	收入区间	客户数量	收入金额(万元)	收入占比	复购客户数量	复购客户销售金额	复购客户数量占比	复购客户收入占比
2024年1-6月	300万以上	6	2,354.58	32.31%	5	1,998.12	83.33%	84.86%
	100-300万	17	3,045.30	41.79%	14	2,508.11	82.35%	82.36%
	100万以下	163	1,886.63	25.89%	117	773.64	71.78%	41.01%
	合计	186	7,286.51	100.00%	136	5,279.87	73.12%	72.46%
2023年度	300万以上	14	7,609.76	45.57%	10	5,074.48	71.43%	66.68%
	100-300万	31	5,236.54	31.36%	12	1,965.10	38.71%	37.53%
	100万以下	248	3,852.95	23.07%	146	1,574.66	58.87%	40.87%
	合计	293	16,699.25	100.00%	168	8,614.24	57.34%	51.58%
2022年度	300万以上	10	5,202.30	44.05%	5	2,576.08	50.00%	49.52%
	100-300万	21	3,512.23	29.74%	8	1,179.88	38.10%	33.59%
	100万以下	194	3,094.36	26.20%	113	1,090.38	58.25%	35.24%
	合计	225	11,808.89	100.00%	126	4,846.34	56.00%	41.04%

报告期内，公司客户较为分散，随着公司业务规模的扩大，公司客户数量呈现上升趋势，报告期各期，销售收入在100万以上的客户数量分别为31家、45家及23家，占当期营业收入的比例分别为73.79%、76.93%及74.11%，销售金额合计分别为8,714.53万元、12,846.30万元及5,399.88万元，较大金额订单的客户数量及收入金额呈上升趋势。

报告期内，公司复购客户数量及收入占比整体呈上升趋势，复购客户数量占比保持在55%以上，最近一期占比达到73.12%，公司产品复购率整体保持在较高水平。

从客户类型来看，报告期内公司直接客户中复购数量占比在55%-80%之间，贸易商客户中复购数量占比在30%-45%之间，公司报告期内的大部分收入均由存量老客户贡献。

从收入分层情况来看，报告期各期收入金额在 300 万以上的大客户复购数量占比为 50.00%、71.43%及 83.33%，复购收入金额占所在层级收入的比例分别为 49.52%、66.68%及 84.86%。公司与大客户保持着稳定合作关系，大客户的复购率持续上升并维持在较高水平，公司产品具有较高的粘性。

公司报告期内的前五大客户变化较大，重合率较低，主要系公司产品多应用于下游的制药等行业，属于固定资产性投入，一般在产品生命周期内不会重复性采购，待客户兴建新生产项目或对现有生产线进行改造时会产生新的采购需求，大部分客户并非每年都有生产线建设项目，因此造成公司报告期内前五大客户变动较大。但从公司产品的复购率来看，大部分客户在产生新的采购需求时，仍会选择向公司采购。公司报告期内主要客户的变动符合业务经营实际情况，和同行业公司一致，不存在异常客户增减变动的情况。

综上，报告期内公司客户的整体复购情况良好，不存在异常客户增减变动情况，公司与大部分客户保持着稳定的合作关系。

（三）结合公司在手订单、主要产品的市场份额、竞争力和期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）说明公司业绩的稳定性及可持续性

截至 2024 年 12 月末，公司在手订单金额为 1.78 亿元，公司目前在手订单充足，预计未来业务发展具有可持续性。

公司所处的制药装备行业发展空间大，头部集中度不高，公司产品不存在公开披露的、可信度较高的市场份额直接统计数据。但经过多年悉心经营，公司逐步形成全面的技术研发创新优势、产品数智化优势、生产精益管理优势、国内+国际市场双轮驱动优势以及产品质量及品牌影响力优势。凭借上述核心竞争优势，公司行业地位不断提升，产品获得客户认可，公司客户已覆盖全国制药百强的多家企业，并出口至全球众多国家，报告期内收入持续增长。关于公司的市场竞争力主要体现如下：

公司作为国家专精特新“小巨人”企业、国家知识产权优势企业、国家高新技术企业、江西省智能制造标杆企业、江西省首批工业互联网解决方案服务商，始终坚持创新驱动，高度重视技术创新和研发，密切关注固体制剂核心工

艺装备及智能制造前沿技术创新。公司自主创新研发的“中药固体制剂绿色智能制造装备关键技术”获得江西省科技进步二等奖，“高粘性物料制粒无尘生产系统”获得江西省技术发明三等奖及中国制药装备行业协会技术创新三等奖，此外，公司还获得了中国制药装备行业技术创新先进集体奖。其中，“高粘性物料制粒无尘生产系统”解决中药制粒过程中所面临高粘度中药粉料诱发的制粒难、效率低、高粉尘污染和流转交叉污染风险高等中药固体制剂行业的共性关键技术难题，提高了中药制粒品质的稳定性与均一性。“中药固体制剂绿色智能制造装备关键技术及控制系统”则通过在中药固体制剂的质量实时监测、工艺参数平衡化调控、智能信息化平台研制等关键技术上有重大创新，解决了长期困扰我国中药固体制剂制造效率低、能耗高、成本高的多项共性难题。

公司先后承担国家科技部重点专项“干法制粒机研究”、江西省重大研发专项“中药固体制剂关键技术、装备研发及智能化控制系统研究”、“抗肿瘤固体制剂关键技术与装备研究”、江西省首台套重大技术装备（干法制粒机）、江西省首台（套）重大技术装备（多功能多工序一体化顶驱湿法制粒装备）、“闭路循环喷雾干燥装备”等多个省部级科研项目，并主持及参与起草《中药干法制粒机》《药用包衣机》两项行业团体标准。

公司依靠较强的技术研发实力、迅速的订单响应能力、精益化生产管理能力和良好的产品质量管控能力，积累了一批涵盖不同领域的优质客户，为公司的持续发展奠定了坚实的基础。公司产品在制药装备领域具有较强的品牌影响力和竞争力。截至目前，公司已与国药集团、华润医药、同仁堂、上药集团、云南白药、仁和药业、济民可信等国内知名制药企业保持了良好的长期业务往来。同时，结合公司所研发的粉体处理装备技术特点，市场逐渐呈现多元化，已延伸至食品、保健品等领域，公司顺应市场变化，建立了与安琪酵母、合生元、无限极、嘉必优等知名食品、保健品企业的合作关系。

公司在国内市场不断提升品牌影响力的同时，积极响应国家装备制造业“走出去”的国际化战略，致力于拓展海外市场，增强国际国内两个市场相结合，实现国内、国际双循环相互促进的市场布局，扩大公司发展空间。报告期内，公司持续拓展海外市场，产品已远销至欧美、中东、东南亚等全球多个国家和地区，国际知名度亦进一步提升。

2024 年度，公司未经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
营业收入	18,787.74	16,699.25	12.51%
净利润	2,377.90	1,829.17	30.00%
毛利率	32.48%	38.61%	-6.13%
经营活动现金流量净额	-252.36	2,930.44	-108.61%

注：毛利率变动幅度为 2024 年与 2023 年毛利率之差。

2024 年度，公司未经审计的营业收入为 18,787.74 万元、净利润为 2,377.90 万元、毛利率为 32.48%、经营活动现金流量净额为-252.36 万元，营业收入及净利润同比分别增长 12.51%、30.00%。

综上，公司业绩具有稳定性和可持续性。

八、说明报告期内公司向贸易商客户销售金额及占比，进一步分析公司向贸易商销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异，贸易商客户的终端销售情况，是否存在通过向贸易商销售调节收入的情形

（一）报告期内公司向贸易商客户销售金额及占比，进一步分析公司向贸易商销售的原因及合理性

报告期各期，公司向贸易商客户销售金额分别为 1,529.45 万元、1,777.72 万元及 714.82 万元，占当期营业收入的比例分别为 12.95%、10.65% 及 9.81%。该部分贸易商客户的终端用户主要在境外市场，由于公司产品定制化程度较高，境内外市场制药企业众多且分布区域广泛，行业内的贸易商客户大都深耕海外市场多年，对于不同国家和地区的销售渠道、市场规则等较为熟悉，通常更加了解境外制药客户的产品需求，拥有一定的客户资源优势，可以帮助公司产品快速有效地打开境外市场，提高市场开拓效率，覆盖更广阔的客户群体。

（二）是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否存在显著差异

同行业可比公司大都存在通过贸易商或中间商、代理商进行销售的情形，经查询公开信息，可比公司的销售模式如下：

可比公司	销售模式
楚天科技	国内销售采用直接面对终端客户销售的模式，国际销售主要是采取直接面对终端客户的销售方式和通过代理推介销售相结合的模式。

东富龙	在国内和国际市场分别采取直销、直销与代理推广相结合的模式。
迦南科技	结合公司在国内北京、天津、上海、成都、西安、昆明、武汉、长沙、佛山和温州等地设立的办事机构和在国外择优选取资质较好、具有良好信誉的国际代理经销商，提供销售/售后服务。
翰林航宇	国内销售方面，公司根据药品生产企业分布情况，结合物流、地域等因素，建立了相对完善的销售体系和售后服务体系；在国际市场方面，公司还会通过国际代理商进行市场拓展。
小伦智造	公司主要通过直销方式进行销售，存在少量通过中间商进行销售的情形。这部分中间商主要面向海外终端客户，利用其海外市场成熟的销售渠道以及丰富的客户资源，帮助公司扩大市场份额。
创志科技	从下游客户是否最终使用公司产品角度区分，公司客户可分为终端客户和非终端客户。通常情况下，公司直接与终端客户签订销售合同。少数情况下，公司存在对非终端客户进行产品销售的情况。
万申智能	公司主要通过直销方式进行销售，依靠多区域布局的销售网络，通过参与客户招标或商务谈判等方式获取订单，同时存在少量通过贸易商进行销售的情形。

由上表，同行业可比公司大都存在通过贸易商或中间商、代理商进一步拓展市场份额的情形，公司通过贸易商客户销售产品符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异。

(三) 贸易商客户的终端销售情况，是否存在通过向贸易商销售调节收入的情形

公司对贸易商客户的销售均为买断式销售，且公司的固体制剂设备产品具有高度定制化的特点，贸易商客户只有在获取了下游订单，明确终端客户需求后才会向公司采购固体制剂设备产品。货物物流方面，公司的贸易商客户大多面向海外终端市场，针对国内贸易商客户，大部分产品由公司直接发往港口或对方指定地点，由贸易商客户进行出口报关；境外贸易商客户则由公司进行报关出口。由于终端客户对于固体制剂设备产品的定制化需求，向终端客户销售产品时，一般由公司现场或线上提供售前支持、安装调试指导。在收入确认方面，国内贸易商客户通常在产品发货至终端客户处并完成安装调试后，贸易商客户方向公司出具验收单，并以此作为收入确认的依据；境外贸易商客户以产品报关后确认收入。

报告期各期，公司境内贸易商收入分别为 962.79 万元、1,223.47 万元及 697.36 万元，占贸易商收入的比例分别为 62.95%、68.82%及 97.56%。就境内贸易商而言，公司产品从发货到最终验收的平均周期一般在 4-6 个月，2022 年由于不可抗力因素验收周期会更长，符合公司产品验收的实际情况，公司产品已

销售至终端用户处，并在完成了安装调试后进行了验收。

综上，公司向主要贸易商客户销售的产品已实现了终端销售，不存在通过向贸易商销售调节收入的情形。

九、公司应收账款账龄与可比公司的差异及原因，减值计提是否充分

2022 年末、2023 年末及 2024 年 6 月末，公司应收账款账面余额分别为 1,980.71 万元、3,109.16 万元及 2,709.43 万元。报告期各期末，公司 1 年以内的应收账款占比分别为 50.01%、56.39%及 47.63%，下游主要客户的信用情况良好，应收账款整体质量较好。

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄分布情况如下：

2024 年 6 月 30 日	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
楚天科技	62.95%	24.94%	4.96%	2.65%	0.61%	3.89%
东富龙	46.50%	35.13%	8.30%	4.39%	1.80%	3.88%
迦南科技	32.81%	28.90%	18.24%	9.58%	4.21%	6.27%
翰林航宇	49.64%	30.29%	2.58%	3.33%	0.95%	13.22%
平均	47.97%	29.81%	8.52%	4.99%	1.89%	6.81%
公司	47.63%	25.73%	16.53%	4.78%	2.59%	2.74%
2023 年 12 月 31 日	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
楚天科技	68.41%	19.37%	4.81%	1.92%	0.93%	4.56%
东富龙	47.71%	33.52%	8.71%	3.12%	3.01%	3.93%
迦南科技	39.09%	28.04%	15.67%	7.08%	3.93%	6.19%
翰林航宇	39.26%	26.60%	10.38%	3.25%	5.29%	15.22%
平均	48.62%	26.88%	9.90%	3.85%	3.29%	7.47%
公司	56.39%	21.57%	8.90%	8.50%	1.70%	2.93%
2022 年 12 月 31 日	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
楚天科技	65.42%	16.29%	7.83%	2.64%	1.77%	6.05%
东富龙	59.00%	20.74%	7.25%	6.16%	2.81%	4.04%
迦南科技	43.63%	32.15%	9.79%	5.65%	3.34%	5.44%
翰林航宇	42.00%	24.09%	5.43%	7.37%	6.91%	14.21%
小伦智造	55.60%	25.76%	8.12%	4.29%	3.68%	2.55%
平均	53.13%	23.81%	7.68%	5.22%	3.70%	6.46%
公司	50.01%	18.04%	19.96%	5.72%	1.05%	5.21%

注：可比公司小伦智造仅披露 2022 年末应收账款账龄比例，创志科技未披露可比报告期末应收账款账龄情况。

报告期各期末，同行业可比公司账龄在 1 年以内的应收账款占比平均值分别为 53.13%、48.62%及 47.97%，与公司大体一致。公司应收账款账龄结构与同行业公司平均水平相似，不存在显著差异。

报告期各期末，公司及同行业可比公司按账龄划分的应收账款组合坏账准备计提比例如下：

项目	翰林航宇	小伦智造	创志科技	迦南科技	楚天科技	东富龙	公司
2024年6月末							
1年以内(含1年)	8.06%	/	/	5.00%	2.96%	9.71%	5.00%
1-2年(含2年)	19.21%	/	/	10.00%	7.75%	15.59%	10.00%
2-3年(含3年)	35.38%	/	/	20.00%	18.70%	26.49%	30.00%
3-4年(含4年)	57.32%	/	/	50.00%	35.93%	40.27%	50.00%
4-5年(含5年)	86.51%	/	/	50.00%	55.26%	61.96%	80.00%
5年以上	100.00%	/	/	100.00%	85.93%	86.14%	100.00%
2023年末							
1年以内(含1年)	8.06%	/	/	5.00%	3.00%	9.49%	5.00%
1-2年(含2年)	19.21%	/	/	10.00%	7.99%	15.48%	10.00%
2-3年(含3年)	35.38%	/	/	20.00%	18.20%	27.13%	30.00%
3-4年(含4年)	57.32%	/	/	50.00%	37.55%	66.64%	50.00%
4-5年(含5年)	86.51%	/	/	50.00%	58.54%	66.64%	80.00%
5年以上	100.00%	/	/	100.00%	86.96%	66.64%	100.00%
2022年末							
1年以内(含1年)	9.05%	5.00%	5.00%	5.00%	4.25%	11.86%	5.00%
1-2年(含2年)	20.67%	10.00%	10.00%	10.00%	10.81%	19.13%	10.00%
2-3年(含3年)	34.80%	30.00%	50.00%	20.00%	22.81%	33.20%	30.00%
3-4年(含4年)	58.32%	50.00%	100.00%	50.00%	47.74%	60.03%	50.00%
4-5年(含5年)	88.55%	80.00%	100.00%	50.00%	70.84%	60.03%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	80.90%	60.03%	100.00%

注：小伦智造、创志科技公开信息中仅披露2022年应收账款组合坏账准备计提比例。

如上表所示，报告期各期末，公司及同行业可比公司按账龄划分的应收账款组合坏账准备计提比例较为接近，不存在显著差异。公司坏账计提政策具有合理性，已充分计提应收账款坏账准备。

【主办券商回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、查阅公司所处行业研究报告、同行业可比公司的年度报告等公开披露资料；查询报告期内美元汇率变动情况；访谈公司管理人员，了解公司行业发展情况、自身业务发展情况、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况以及报告期内收入变动情况及原因；获取并查阅公司报告期

内采购明细、收入明细，核查公司原材料价格、产品价格变动情况，对收入变动进行分析。

2、获取公司报告期内收入、成本、毛利明细表，分析公司报告期毛利率变动的合理性；查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告，获取同行业可比公司的产品分类、销售模式等信息，分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率差异原因。

3、检查公司报告期主要销售合同，识别与商品控制权转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，确认公司的收入确认政策是否与同行业可比公司存在较大差异；获取并检查与收入确认相关的支撑性文件，包括销售合同、出库单、发票、验收单、报关单等单据；检查公司报告期主要销售合同中关于质保金的相关条款，分析报告期内质保金余额与营业收入的匹配情况。

4、访谈公司财务负责人及国际销售业务负责人，了解公司海外销售业务类别、业务模式、客户变化、销售政策等；取得公司报告期境内外销售明细表，比较分析境内外销售毛利率；查阅同行业可比公司年度报告等公开披露资料，核查可比公司境内外毛利率的差异情况；取得公司海关报关数据、出口退税数据，与公司报告期内的境外收入进行比对分析，测算公司海关报关数据、出口退税与各期境外销售收入的匹配性。

5、查阅公司报告期内退货明细表；访谈公司管理人员，了解公司退货政策、报告期内发生退货的具体原因、会计处理情况。

6、登录企查查等公开网站对报告期内公司主要客户工商信息进行查询；查阅主要客户中公众公司的年度报告等公开披露资料；访谈公司管理人员，了解公司与部分注册资本较少、未缴足，参保人数较少的客户进行合作的背景及原因，分析其商业合理性。

7、查阅行业研究报告等资料，了解制药装备行业生命周期、市场空间等情况；访谈公司管理人员，了解公司主要客户变动较大的原因；获取公司近十年客户清单，获取公司按销售额分层的收入成本明细表，统计各层级客户的数量、销售金额及占比、复购客户情况，分析公司与客户合作的稳定性；获取公司在

手订单明细表，取得公司 2024 年未经审计的主要财务数据，分析公司业绩的稳定性及持续性。

8、获取公司报告期内贸易商客户明细表，核查贸易商客户收入金额及占比情况；查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开资料，核查可比公司的销售模式，分析是否与公司存在显著差异；访谈公司管理人员，了解与贸易商客户合作的背景、验收方式等。

9、对贸易商客户的终端销售情况进行核查，取得了部分公司售后人员至终端客户现场进行安装调试的差旅报销记录、现场调试照片等文件。报告期各期，针对贸易商客户穿透核查的比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
贸易商客户收入	714.82	1,777.72	1,529.45
穿透核查终端销售的贸易商客户收入	356.46	976.03	907.08
占比	49.87%	54.90%	59.31%

10、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等资料，核查报告期各期末应收账款账龄情况、应收账款坏账计提比例情况，与公司进行比较，分析是否存在显著差异。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司 2023 年营业收入增长主要系行业规模持续增长、下游应用开拓带动业务规模扩大、公司凭借自身竞争优势扩大销量等因素所致，具备合理性，增长趋势与同行业可比公司不存在显著差异。

2、2023 年公司综合毛利率较上年下降 2.93 个百分点，2024 年 1-6 月公司毛利率较 2023 年略有下滑但相差不大，主要系公司产品的非标属性导致不同订单的毛利率波动，同时市场竞争环境日趋激烈，公司在价格谈判时适当让利以争取订单；公司针对部分客户毛利率为 100% 的情形已在申报前进行账务调整，公司目前的会计处理符合会计准则的规定；公司毛利率水平与同行业可比公司不存在显著差异，公司毛利率变化趋势与同行业基本一致。

3、公司销售收入的确认方法及时点具有合理性，符合《企业会计准则》的

相关规定，公司在确认收入时根据以上收入确认政策已取得相应的收入确认凭证，取得的收入确认凭证、依据充分、可靠，不存在调节收入确认时点的情形；公司质保金与收入确认、保证期限相匹配。

4、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求，在公开转让说明书“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/2.营业收入的主要组成/（2）按地区分类”补充披露境外销售有关事项；公司境外业务毛利率高于境内毛利率，主要受境内外市场竞争环境、产品定价等因素影响，与同行业基本一致，具体合理性；公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费相匹配。

5、公司报告期内发生退货的情形较少，影响收入金额较小，主要系客户订单需求变更与公司协商退货，不存在调节收入的情形，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

6、公司主要客户中有少数已实缴注册资本金额较大、参保人数较多，经公开信息查询存在注册资本未足额缴纳的情形，该部分客户在业内具有一定知名度，且注册资本实缴部分金额较大；此外，公司主要客户中存在部分贸易商客户注册资本较少、未缴足，参保人数较少的情况，相关贸易商拥有一定的客户资源优势，且注册资本及参保人数较少符合贸易公司特征。公司与该等客户的合作有利于公司业务的进一步拓展，具有商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生不利影响。

7、公司客户较分散具有商业合理性，与同行业可比公司相比不存在明显差异，符合行业特征；报告期内公司客户的整体复购情况良好，不存在异常客户增减变动情况，公司与大部分客户保持着稳定的合作关系；公司目前在手订单充足，预计未来业务发展具有可持续性；公司期后经营状况良好，业绩具有稳定性和可持续性。

8、报告期各期，公司向贸易商客户销售金额分别为 1,529.45 万元、1,777.72 万元及 714.82 万元，占当期营业收入的比例分别为 12.95%、10.65%及 9.81%；公司通过贸易商客户销售产品符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异；公司向主要贸易商客户销售的产品已实现了终端销售，不存在通过

向贸易商销售调节收入的情形。

9、公司应收账款账龄结构与同行业公司平均水平相似，不存在显著差异，公司坏账计提政策具有合理性，已充分计提应收账款坏账准备。

二、说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施、截止性测试的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）核查程序

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、访谈公司管理层人员，了解公司所处行业发展情况、产品类型及客户群体、产品价格及毛利率变动情况；查阅公司报告期内收入成本明细表；查询同行业公司可比公司的招股说明书、年度报告等公开披露文件。

3、对收入、成本、毛利率执行分析程序，包括主要产品的收入、成本、毛利率波动和比较分析等。

4、对客户实施函证，核实交易额的真实性及准确性，主办券商对公司客户进行了函证，报告期内收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
收入金额（A）	7,286.51	16,699.25	11,808.89
收入发函金额（B）	6,619.54	14,858.34	10,604.09
发函金额占收入金额比例（C=A/B）	90.85%	88.98%	89.80%
回函可确认金额（D）	6,225.28	14,499.90	9,254.06
回函可确认金额占收入金额比例（E=D/A）	85.44%	86.83%	78.37%
替代测试确认金额（F）	394.27	358.44	1,350.03
替代测试确认金额占收入金额比例（G=F/A）	5.41%	2.15%	11.43%
回函确认+替代测试占比（H=E+G）	90.85%	88.98%	89.80%

5、对公司报告期主要客户进行实地走访或视频访谈，针对合作历史、业务开展、销售情况、关联方关系等问题进行逐项确认，共实地走访境内客户 42 家，视频访谈境外客户 5 家，访谈客户收入金额及占比情况如下：

单位：万元

客户访谈情况	2024年1-6月	2023年度	2022年度
--------	-----------	--------	--------

收入金额(A)	7,286.51	16,699.25	11,808.89
现场走访确认收入金额(B)	4,325.29	8,678.34	5,725.74
视频访谈确认收入金额(C)	154.14	389.00	749.62
现场走访或视频访谈确认比例(D=(B+C)/A)	61.48%	54.30%	54.83%

6、针对公司收入确认进行细节测试，获取报告期内主要客户的合同、发货单、验收单、报关单、提单、物流结算单、收款凭证等，核查收入确认的真实性、准确性，报告期各期细节测试确认收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
收入金额(A)	7,286.51	16,699.25	11,808.89
细节测试确认收入金额(B)	6,483.87	13,954.16	9,959.85
细节测试确认比例(C=B/A)	88.98%	83.56%	84.34%

7、对公司报告期各期资产负债表日前一个月和后一个月进行截止性测试，获取相应的收入确认外部依据，核查收入确认依据的验收时间是否与收入记账时间匹配，具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年	2022年
资产负债表日前一个月截止性测试金额	2,210.81	2,571.47	880.71
资产负债表日前一个月截止性测试比例	94.76%	92.37%	88.35%
资产负债表日后一个月截止性测试金额	1,082.11	2,130.81	992.04
资产负债表日后一个月截止性测试比例	98.65%	97.95%	89.49%

(二) 核查意见

经核查，主办券商认为：

公司报告期各期营业收入确认真实、准确、完整，符合企业会计准则要求。

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于境外销售的相关要求进行核查，说明采取走访、函证、替代性措施等核查程序的具体金额和比例、未回函的原因及合理性，并对境外销售真实性发表明确意见

(一) 核查程序

针对境外销售真实性，根据《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的要求，主办券商执行了以下核查程序：

1、访谈公司财务负责人及国际销售业务负责人，了解公司海外销售业务类别、业务模式、客户变化、销售政策等；取得公司报告期境外销售明细表，按照国家或地区统计境外销售收入；获取公司与主要境外客户签订的销售合同，

核查主要条款内容、结算方式、信用政策等；取得公司海关报关数据、出口退税数据，与公司报告期内的境外收入进行比对分析，测算公司海关报关数据、出口退税与各期境外销售收入的匹配性；分析汇率波动产生的汇兑损益与营业收入的配比关系，了解汇率波动对公司业绩的影响。

2、对境外客户实施函证，核实交易额的真实性及准确性，主办券商报告期内境外客户收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
境外收入金额（A）	526.83	2,051.05	1,904.95
境外收入发函金额（B）	445.44	1,841.42	1,571.10
发函金额占境外收入金额比例（C=A/B）	84.55%	89.78%	82.47%
回函可确认金额（D）	166.67	1,775.87	1,194.66
回函可确认金额占境外收入金额比例（E=D/A）	31.64%	86.58%	62.71%
替代测试确认金额（F）	278.77	65.55	376.44
替代测试确认金额占境外收入金额比例（G=F/A）	52.91%	3.20%	19.76%
回函确认+替代测试占比（H=E+G）	84.55%	89.78%	82.47%

由于部分境外客户对境内资本市场规则制度不甚了解，对于中介机构向其函证不理解或不配合，未进行回函，2024年1-6月公司境外收入金额较小，境外客户数量不多，少数境外客户未回函即导致当期回款比例较低。针对境外未回函客户，主办券商均进行了替代测试。

3、公司报告期内境外销售占比不高，主办券商对报告期5家收入金额较大的境外客户进行了视频访谈，针对合作历史、业务开展、销售情况、关联方关系等问题进行逐项确认；并针对公司境外收入确认进行了细节测试，获取报告期内主要境外客户的合同、发货单、报关单、提单、收款凭证等，核查境外收入确认的真实性、准确性，访谈客户及细节测试收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
境外收入金额	526.83	2,051.05	1,904.95
境外收入占比	7.23%	12.28%	16.13%
访谈确认收入金额	154.14	389.00	749.62
访谈确认境外收入比例	29.26%	18.97%	39.35%
细节测试确认境外收入金额	430.53	1,760.38	1,475.68
细节测试确认境外收入比例	81.72%	85.83%	77.47%
访谈及细节测试合计确认比例	81.72%	88.68%	77.47%

注：上表中访谈客户与细节测试存在重叠，访谈及细节测试合计确认比例系剔除重叠

比例之后的合计数。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司境外销售收入真实、准确、完整，境外收入确认符合《企业会计准则》的要求。

四、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况

律师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见律师出具的《北京植德律师事务所关于宜春万申智能装备股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书之一》。

针对境外销售事项，主办券商执行了以下核查程序：

（一）核查过程

1、获取并查阅公司对外贸易相关资质证书，取得公司出具的说明，了解公司在销售所涉主要国家和地区是否需取得从事相关业务所必需的资质、许可情况。

2、获取并查阅中华人民共和国宜春海关出具的《企业信用状况证明》，公司报告期不存在涉及海关进出口监管领域的违法犯罪记录。

3、查阅公司《审计报告》，公司报告期内不存在因行政处罚而向境外地区支付的营业外支出。

4、通过网络检索中国商务部官网、中国出口管制信息网、信用中国、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局网站的外汇行政处罚信息查询等第三方查询平台的公开查询；通过公开搜索引擎检索公司是否存在境外诉讼、处罚等，结合检索相关公开信息确认公司报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

5、查阅境外客户合同中的付款约定、公司银行流水，了解公司与境外客户的结算方式主要通过电汇转账方式结算，资金通过银行电汇进行跨境资金流动，结换汇在相应银行系统中进行，查询相关法律法规，确认该等结算方式、跨境

资金流动、结换汇是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

6、访谈公司管理层，了解报告期内公司境外销售业务开展情况、境外销售业务模式、客户拓展方式、定价原则、结算方法、结换汇等情况；公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司出口的产品不属于禁止出口的产品，不属于《出口许可证管理货物目录（2022 年）》中规定的需申领出口许可证的产品。公司在境内开展境外销售业务已取得了《对外贸易经营者备案登记表》《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》等必要资质、许可，依法可以开展外销业务；报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2、公司相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定，境外销售业务合规经营。

【会计师回复】

会计师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》。

问题 4.关于存货

根据申报文件，2022 年末、2023 年末和 2024 年 6 月末公司存货账面价值持续增长，分别为 8,300.73 万元、10,096.00 万元、11,677.76 万元，主要由发出商品、自制半成品及在产品、原材料等构成。

请公司：（1）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，发出商品余额持续增长的原因，是否与合同金额等匹配，

是否存在安装调试问题，与客户是否存在纠纷；（2）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；（3）说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；（4）说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（单独说明对发出物品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见。

【公司回复】

一、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，发出商品余额持续增长的原因，是否与合同金额等匹配，是否存在安装调试问题，与客户是否存在纠纷

（一）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 8,343.47 万元、10,113.93 万元及 11,739.31 万元，其中，原材料占比相对较低，主要为自制半成品、在产品及发出商品。公司主要采用“以销定产”、“以产定购”的业务模式，结合在手订单情况及客户意向性需求情况确定生产计划、采购计划，公司存货余额与公司业务模式相关。

1、合同签订情况

公司通过与客户进行商业谈判或参加招投标活动等获取订单，因公司产品的定制化特点，在与客户签订合同时会明确销售产品的规格、配置、数量、金额、交期等关键条款。

2、备货、发货和验收周期

公司大多数原材料一般在明确客户的需求后安排采购备货，原材料采购周期一般在1个月左右，生产周期一般在2—6个月之间，发货和验收周期通常受到设备类型、生产复杂度、客户需求以及供应链管理等多种因素的影响，一般在生产完成后，公司与客户对接现场或远程FAT验收（工厂验收），并安排后续的交付、安装、SAT验收（现场验收）等事项。FAT验收完成后，公司根据合同要求安排发货事宜。产品到达客户指定地点且具备安装条件后，客户通知公司安排售后人员到现场进行指导安装调试，在此期间售后人员对客户人员进行培训指导、试机等工作，待设备安装调试合格后双方签署验收合格单。受到设备数量、安装复杂度、客户现场环境等因素影响，小型项目可能数周内即可完成发货及验收事宜，但大型项目或因客户场地准备等因素影响，部分订单的验收周期可能超过半年或1年。

3、订单完成周期

在完成项目验收后，公司即根据收入确认政策进行收入确认并结转相应成本。受到上述验收因素的影响，整个订单的完成周期主要受到验收情况的影响，验收周期短则订单在半年内能完成，验收周期长则可能超过1年。

报告期内，公司原材料及周转材料、在产品、自制半成品及发出商品周转情况如下：

项目	2024年6月30日 /2024年1-6月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
原材料余额及周转材料合计余额 (万元)	1,877.73	2,032.24	1,428.64
原材料及周转材料合计周转率	2.35	5.92	4.48
原材料及周转材料合计周转天数	76.67	60.77	80.32
在产品、自制半成品及发出商品 合计余额(万元)	9,566.65	7,869.23	6,773.39
在产品、自制半成品及发出商品 合计周转率	0.53	1.40	1.11
在产品、自制半成品及发出商品 合计周转天数	341.90	257.10	324.27

注1：各类存货周转率=当期营业成本/各类存货平均余额，下同；

注2：2022年及2023年，存货周转天数=360天/存货周转率；2024年1-6月，存货周转天数=180天/存货周转率。

报告期内，公司原材料及周转材料的周转天数分别为 80.32 天、60.77 天及 76.67 天，与公司原材料及周转材料采购周期相近，周转情况与公司经营特点相符。公司 2023 年原材料及周转材料合计周转天数短于 2022 年，主要是因为公司收入处于快速增长过程中，所以周转天数相对减少，而 2024 年则因为成本数据为半年度数据，且通常下半年验收的收入较大，导致根据 2024 年 1-6 月成本计算的周转天数相对偏高。

报告期内，公司发出商品及在产品的周转天数分别为 324.27 天、257.10 天及 341.90 天，与公司产品生产、发货及验收周期相符，周转情况符合公司经营特点。

因此，公司原材料及周转材料、在产品、自制半成品及发出商品周转情况与公司采购及备货、生产、发货及验收周期相一致，符合公司经营特点，具备合理性。

从公司报告期各期末在手订单规模来看，公司在手订单金额与存货余额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在手订单金额	19,722.63	17,968.73	15,770.84
存货账面余额	11,739.31	10,113.93	8,343.47
在手订单覆盖比例	168.00%	177.66%	189.02%

由上表，公司报告期内各期末在手订单合计金额分别为 15,770.84 万元、17,968.73 万元及 19,722.63 万元，公司在手订单合计覆盖比例分别为 189.02%、177.66%及 168.00%。公司在手订单金额增长导致了期末存货金额的相应增加，公司在手订单金额与存货余额相匹配。

（二）存货规模与同行业可比公司的对比情况

报告期各期末，公司存货余额及占营业收入比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2024 年 6 月末 /2024 年 1-6 月	2023 年末/ 2023 年度	2022 年末/ 2022 年度
翰林航宇	存货	29,312.55	29,217.51	27,016.16
	营业收入	17,186.45	33,823.79	33,541.17

	占比	170.56%	86.38%	80.55%
楚天科技	存货	365,950.33	326,270.92	340,577.37
	营业收入	282,906.40	685,335.95	644,555.13
	占比	129.35%	47.61%	52.84%
东富龙	存货	364,191.41	376,750.06	400,939.48
	营业收入	229,091.33	564,169.64	546,942.64
	占比	158.97%	66.78%	73.31%
迦南科技	存货	100,853.26	97,530.74	80,871.82
	营业收入	55,263.57	104,709.39	110,343.10
	占比	182.50%	93.14%	73.29%
小伦智造	存货	/	/	14,086.28
	营业收入	/	/	29,284.35
	占比	/	/	48.10%
平均值	存货	215,076.89	207,442.31	172,698.22
	营业收入	116,889.55	277,607.75	272,933.28
	占比	184.00%	74.72%	63.27%
万申智能	存货	11,739.31	10,113.93	8,343.47
	营业收入	7,286.51	16,699.25	11,808.89
	占比	161.11%	60.57%	70.65%

注：可比公司创志科技未披露可比报告期相关数据，小伦智造仅披露 2022 年数据。

与同行业可比公司相比，公司由于经营规模较小，存货整体规模小于可比公司。从存货余额占营收规模的整体比例来看，同行业可比公司由于经营模式、产品验收进度、经营规模等差异，存货余额占年度营收规模占比会有所差异。整体上看，公司的存货规模占营收规模的比例与同行业可比公司平均水平相匹配，公司存货规模与业务规模的匹配性和同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

（三）发出商品余额持续增长的原因，是否与合同金额等匹配，是否存在安装调试问题，与客户是否存在纠纷

报告期各期末，公司发出商品及在产品与合同负债的情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品及在产品合计余额	9,566.65	7,869.23	6,773.39
合同负债余额	9,793.95	8,945.86	7,467.44
合同负债覆盖比例	102.38%	113.68%	110.25%

由于公司产品具有多种类、多规格、定制化的特点，因此主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户的差异化、定制化需求，开展产品方案设计、生产工艺审核、管控重点确认、生产计划推进等工作，报告期各期末合同负债对

发出商品及在产品覆盖比例分别为 110.25%、113.68%、102.38%。公司业务的持续增长导致了发出商品及在产品余额的对应增长。

报告期各期末，公司发出商品及在产品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品及在产品合计余额	9,566.65	7,869.23	6,773.39
期后结转情况	5,419.44	6,080.20	5,807.20
占比	56.65%	77.27%	85.74%

注：期后结转截止时间为2024年12月末。

公司报告期各期末发出商品及在产品期后结转比例分别为 85.74%、77.27% 及 56.65%，2022年12月31日的在产品及发出商品已大多完成验收并结转成本，由于交付验收存在一定周期，2023年12月31日及2024年末存在部分发出商品及在产品尚未验收结转成本。

公司尚未验收结转成本的长库龄发出商品及在产品主要原因包括：因客户厂房或车间公用工程尚未建设完成，公司制药设备未达到调试验收的条件；部分客户已进行安装调试，但因尚未试生产未完成最终验收。公司与客户不存在因质量或纠纷等导致长期无法结转的情形。

二、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司存货结构对比情况如下：

单位：万元

项目	可比公司	2024年1-6月		2023年12月31日		2022年12月31日	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
发出商品及库存商品、自制半成品及在产品	翰林航宇	20,696.94	70.61%	21,312.15	72.94%	18,604.64	68.86%
	楚天科技	255,117.08	69.71%	226,714.94	69.49%	234,137.72	68.75%
	东富龙	323,634.78	88.86%	331,925.24	88.10%	346,076.33	86.32%
	迦南科技	77,103.17	76.45%	74,577.45	76.47%	60,454.32	74.75%
	小伦智造	/	/	/	/	10,325.02	73.30%
	平均值	169,137.99	76.41%	163,632.45	76.75%	133,919.61	74.40%
	公司	9,861.58	84.00%	8,081.69	79.91%	6,914.83	82.88%
原材料	翰林航宇	8,484.06	28.94%	7,803.50	26.71%	8,197.45	30.34%
	楚天科技	104,374.95	28.52%	95,395.05	29.24%	101,576.98	29.82%
	东富龙	40,556.64	11.14%	44,824.82	11.90%	54,863.14	13.68%
	迦南科技	18,191.10	18.04%	21,898.91	22.45%	20,373.10	25.19%
	小伦智造	/	/	/	/	3,761.26	26.70%
	平均值	42,901.69	21.66%	42,480.57	22.57%	37,754.39	25.15%

	公司	1,838.77	15.66%	1,988.81	19.66%	1,396.35	16.74%
其他	翰林航宇	131.55	0.45%	101.85	0.35%	214.07	0.79%
	楚天科技	6,458.30	1.76%	4,160.92	1.28%	4,862.67	1.43%
	东富龙	/	/	/	/	/	/
	迦南科技	5,558.99	5.51%	1,054.39	1.08%	44.40	0.05%
	小伦智造	/	/	/	/	-	-
	平均值	4,049.61	2.58%	1,772.39	0.90%	1,707.05	0.57%
	公司	38.96	0.33%	43.43	0.43%	32.29	0.39%

注：可比公司创志科技未披露可比报告期相关数据，小伦智造仅披露 2022 年数据。

由上表可知，公司发出商品及库存商品、自制半成品及在产品占比与同行业可比公司的平均值相近；原材料占比略小于同行业可比公司。主要系公司规模较同行业公司偏小，在存货中提前备货占比偏低所致。

存货变动情况方面，除迦南科技 2024 年 6 月末委托加工物资大幅增长外，其他各期可比公司由于经营规模大于公司、提前备货占比等原因存货余额变动幅度不大。

综上所述，与同行业可比公司相比公司存货构成及变动情况不存在明显差异。

三、说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响。

（一）公司存货库龄及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司各类存货库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	项目	账面余额	1 年以内		1 年以上		跌价准备	计提比例
			金额	占比	金额	占比		
2024 年 6 月 30 日	发出商品	6,634.57	4,948.11	74.58%	1,686.46	25.42%	36.11	0.54%
	在产品	2,932.07	2,002.72	68.30%	929.36	31.70%	25.45	0.87%
	自制半成品	294.93	177.97	60.34%	116.97	39.66%	-	-
	原材料	1,838.77	1,331.49	72.41%	507.28	27.59%	-	-
	周转材料	38.96	32.50	83.42%	6.46	16.58%	-	-
	合计	11,739.31	8,492.79	72.34%	3,246.53	27.66%	61.55	0.52%
2023 年 12 月 31 日	发出商品	5,583.49	4,321.78	77.40%	1,261.71	22.60%	-	-
	在产品	2,285.75	1,935.81	84.69%	349.93	15.31%	17.93	0.78%
	自制半成品	212.45	107.04	50.38%	105.41	49.62%	-	-
	原材料	1,988.81	1,522.75	76.57%	466.07	23.43%	-	-

期间	项目	账面余额	1年以内		1年以上		跌价准备	计提比例
			金额	占比	金额	占比		
	周转材料	43.43	37.11	85.45%	6.32	14.55%	-	-
	合计	10,113.93	7,924.49	78.35%	2,189.44	21.65%	17.93	0.18%
2022年12月31日	发出商品	4,620.38	3,327.04	72.01%	1,293.34	27.99%	-	-
	在产品	2,153.01	2,140.51	99.42%	12.49	0.58%	17.93	0.83%
	自制半成品	141.44	141.44	100.00%	-	-	-	-
	原材料	1,396.35	813.50	58.26%	582.85	41.74%	24.81	1.78%
	周转材料	32.29	24.10	74.64%	8.19	25.36%	-	-
	合计	8,343.47	6,446.60	77.27%	1,896.87	22.73%	42.74	0.51%

报告期各期末，公司存货库龄 1 年以内的占比分别为 77.27%、78.35%及 72.34%，存货库龄以 1 年以内为主，存货周转情况较好。

（二）公司与同行业可比公司存货跌价准备计提政策对比

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下所示：

公司名称	计提原则	计提对象界定方法和可变现净值确定依据
翰林航宇	资产负债表日，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。	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。
楚天科技	资产负债表日，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。	直接用于出售的商品存货，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，以所生产的产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应当以一般销售价格为基础计算。
东富龙	资产负债表日，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。	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。
迦南科技	资产负债表日，存货成本高于其可变	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

公司名称	计提原则	计提对象界定方法和可变现净值确定依据
	现净值的，计提存货跌价准备，并计入当期损益。	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。
小伦智造	资产负债表日，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。	产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；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；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。
创志科技	资产负债表日，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。	产成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；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。
公司	资产负债表日，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。	直接用于出售的商品存货，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，以所生产的产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应当以一般销售价格为基础计算。

由上表可知，在计提原则上，公司与同行业可比公司均在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量；在计提对象界定方法和可变现净值确定依据上，按直接用于出售的商品存货、需要经过加工的材料存货分类，公司与同行业可比公司确定依据一致。

（三）公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比

报告期各期末，公司与同行业可比公司期末存货跌价准备计提对比情况：

项目	可比公司	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品及在产品	翰林航宇	0.09%	0.07%	0.05%
	楚天科技	3.06%	3.23%	2.90%

	东富龙	4.09%	3.57%	2.48%
	迦南科技	2.74%	3.15%	3.06%
	小伦智造	/	/	0.90%
	平均值	2.50%	2.51%	1.88%
	本公司	0.64%	0.23%	0.26%
库存商品	翰林航宇	1.07%	1.72%	2.01%
	楚天科技	7.42%	5.64%	8.66%
	东富龙	13.74%	13.83%	10.74%
	迦南科技	19.79%	25.11%	10.73%
	小伦智造	/	/	3.39%
	平均值	10.51%	11.58%	7.11%
	本公司	/	/	/
原材料	翰林航宇	6.06%	6.59%	6.31%
	楚天科技	5.65%	5.40%	3.06%
	东富龙	5.41%	4.91%	2.64%
	迦南科技	15.89%	13.20%	7.64%
	小伦智造	/	/	0.83%
	平均值	8.25%	7.53%	4.10%
	本公司	0.00%	0.00%	1.78%
合计	翰林航宇	2.06%	2.06%	2.25%
	楚天科技	4.16%	4.08%	3.52%
	东富龙	4.66%	4.16%	2.75%
	迦南科技	6.62%	7.14%	5.22%
	小伦智造	/	/	1.20%
	平均值	4.38%	4.36%	2.99%
	本公司	0.52%	0.18%	0.51%

注：期末存货跌价准备计提比例=期末跌价准备金额/期末存货金额；可比公司创志科技未披露可比报告期相关数据，小伦智造仅披露 2022 年数据。

公司的存货跌价准备计提比例低于可比公司，主要系公司以“以销定产”为主，在备货方面一般只储备少量的自制半成品导致。

在发出商品、在产品、库存商品方面，公司大部分发出商品、在产品有客户订单对应且在设备发出前一般完成了预付款、发货款的收取，报告期各期末合同负债对发出商品及在产品覆盖比例分别为 110.25%、113.68%、102.38%，除极少数如市场变化、更新迭代、成品改型、终止合作等特殊原因计提跌价准备外，公司的发出商品及在产品基本不存在减值迹象。

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备当期计提对比情况：

项目	可比公司	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发出商品 及在产品	翰林航宇	0.00%	0.03%	0.05%
	楚天科技	1.17%	0.31%	0.42%
	东富龙	1.71%	2.35%	1.39%

项目	可比公司	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
	迦南科技	0.17%	1.46%	2.69%
	小伦智造	/	/	0.54%
	平均值	0.76%	1.04%	1.02%
	公司	0.26%	0.00%	1.56%
库存商品	翰林航宇	0.00%	-0.19%	1.28%
	楚天科技	2.01%	2.30%	5.13%
	东富龙	3.70%	8.61%	0.24%
	迦南科技	0.00%	10.21%	9.30%
	小伦智造	/	/	1.55%
	平均值	1.43%	5.23%	3.50%
	公司	/	/	/
原材料	翰林航宇	0.00%	-0.03%	0.15%
	楚天科技	1.01%	1.99%	0.18%
	东富龙	0.09%	2.05%	0.79%
	迦南科技	0.00%	6.79%	6.61%
	小伦智造	/	/	0.82%
	平均值	0.28%	2.70%	1.71%
	公司	0.00%	0.00%	0.00%
合计	翰林航宇	0.00%	-0.02%	0.26%
	楚天科技	1.19%	1.02%	0.84%
	东富龙	1.61%	2.53%	1.28%
	迦南科技	0.11%	3.62%	4.21%
	小伦智造	/	/	0.74%
	平均值	0.73%	1.79%	1.47%
	公司	0.37%	0.00%	0.21%

注：当期存货跌价准备计提比例=当期跌价准备计提金额/期末存货账面金额；可比公司创志科技未披露可比报告期相关数据，小伦智造仅披露 2022 年数据。

结合报告期各期存货跌价准备计提发生情况，公司与可比公司翰林航宇差异较小，2022 年末存货跌价准备占比小于翰林航宇主要系翰林航宇报告期以前年度备货形成的存货跌价准备。

小伦智造存货规模较公司更大，2022 年末因部分客户未及时安排人员进行验收，其库存商品金额上升，2022 年末库存商品计提跌价 60.58 万元，计提比例为 3.39%，导致整体存货跌价计提比例略高于公司。

楚天科技、东富龙、迦南科技为创业板上市公司，整体规模远大于公司，其业务类别更广，存货种类更为庞杂，其中楚天科技主营业务包括无菌制剂解决方案、检测包装解决方案、生物工程解决方案、固体制剂解决方案、制药用水装备及系统集成等多种类别，东富龙业务涵盖生物工艺板块、制剂板块、工程整体解决方案板块、食品装备工程板块；迦南科技具体业务板块可细分为口

服固体制剂设备及智能工厂业务、生物及无菌制剂用水设备及配液系统工程业务、智慧物流业务、医药研发服务等。上述三家可比公司境内或境外子公司众多，其存货的具体内容与公司不尽相同，导致存货跌价准备的计提金额较大。

综上，公司存货跌价准备计提充分，与同行业计提比例的差异具有合理性。

四、说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

公司对存货实行定期盘存制度，日常盘点由存货管理部门执行，各期末公司暂停生产，统一组织对存货进行盘点，财务部进行盘点监督，盘点情况如下：

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点人员	财务部、仓库管理部门、生产部		
盘点时间	2024.6.26-6.27	2023.12.28-12.30	2022.12.28-12.30
盘点范围及品种	公司厂区内的所有存货（原材料、在产品、自制半成品、周转材料）、客户现场的发出商品。		
盘点地点	公司厂区、发出商品客户现场		
盘点结果	仓库物料少量存在差异，已按盘点结果调整。在产品、发出商品盘点无误。		
盘点金额（万元）	10,390.39	9,349.61	6,660.86
盘点比例	88.51%	92.44%	79.83%
盘点差异原因	主要是出入库单据录入时间差异导致。		
处理措施	财务、仓储等部门复核盘点结果，给出盘点差异汇总表，经管理层批准后进行相关账务处理。		

针对发出商品，公司财务人员及销售人员对报告期各期末在客户处的发出商品进行了盘点，报告期各期末盘点金额分别为3,530.86万元、5,211.51万元及5,775.58万元，占各期末发出商品金额的比例分别为76.42%、93.34%及87.05%。公司发出商品在客户处进行安装调试中，不存在异常情形。

报告期各期末，公司根据存货盘点制度均已实施了盘点，盘点结果显示，公司存货账实相符，差异极小，与盘点相关的内部控制制度得到有效执行。

【主办券商回复】

一、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司合同订单签订方式、存货备货模式、发货、验收周期、订单完成周期等情况，并计算公司各类存货周转情况，验证各类存货周转情况是否与上述周期相一致，对采购付款内部控制执行穿行测试，了解、评价控制设计的有效性以及确定控制是否得到执行。

2、取得报告期各期末公司存货余额结构明细表；取得公司各期末在手订单明细，验证存货规模是否与订单情况、业务规模相一致。

3、了解公司的存货盘点制度，取得盘点计划及执行情况，评估存货盘点制度及盘点计划是否具有合理性及可操作性；对公司的存货执行监盘程序，并执行抽盘工作；抽取公司最近一期末大额发出商品进行现场盘点，并对报告期末发出商品实施函证程序。

4、查阅公司存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确；取得公司存货库龄明细表，了解公司生产采购情况，确定库龄划分的准确性，结合库龄情况，评价存货跌价准备计提充分性、谨慎性。

5、复核比较报告期各期存货周转率指标；访谈公司相关人员，了解公司采购、生产、销售模式以及备货策略，了解公司存货备货、生产、销售周期等情况，分析各期存货周转率变动原因及存货跌价准备计提情况，并与同行业可比公司进行比较。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司各期期末存货明细余额真实准确，报告期内公司在手订单均保持在较高水平，公司为合理备货和保证交付对应的存货余额和占比逐年增长。公司各期期末存货余额上涨具有合理性，存货余额上涨趋势与订单情况及销售情况相匹配。

2、公司存货结构符合业务模式和经营情况，与同行业可比公司相比公司存货构成及变动情况不存在明显差异。

3、公司与同行业可比公司存货跌价准备计提政策基本一致，与可比公司不存在明显差异，具有合理性。

4、公司存货跌价准备计提原因及测算方法符合《企业会计准则》规定；存货跌价准备计提充分。

二、说明期末存货的监盘情况（单独说明对发出物品的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见。

主办券商于2024年6月26日-27日会同会计师对公司厂区内的原材料、周转材料、在产品进行了监盘。

针对发出商品，主办券商会同会计师于2024年7月对尚在客户处未完成验收的大额发出商品进行了现场盘点，现场盘点金额为3,411.63万元；对金额较小等未进行现场盘点的发出商品进行了函证程序，回函确认金额为1,826.17万元；发出商品监盘及函证确认金额合计为5,237.80万元，占最近一期末发生商品余额的比例为78.95%。公司在客户处的发出商品保管情况良好，尚在安装验收过程中，不存在异常情形。

主办券商盘点或函证情况如下表：

单位：万元

项目	账面金额	抽盘确认金额	回函确认金额	抽盘及回函确认金额	抽盘及回函比例
在产品	2,932.07	2,551.87	-	2,551.87	87.03%
自制半成品	294.93	202.86	-	202.86	68.78%
发出商品	6,634.57	3,411.63	1,826.17	5,237.80	78.95%
原材料及周转材料	1,877.73	1,541.58	-	1,541.58	82.10%
合计	11,739.31	7,707.94	1,826.17	9,534.11	81.22%

综上，主办券商会同会计师对公司盘点过程进行了监盘，监盘情况良好，公司仓库存货摆放整齐，仓库管理人员对存货位置熟悉，入库及出库记录信息清晰、及时、完整，公司存货管理规范，实物与账面记录不存在重大差异。公司期末的存货真实、计价准确，存货跌价准备计提具有合理性及充分性。

【会计师回复】

会计师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》。

问题 5.其他事项

（1）关于合同负债。根据申报文件，2022 年末、2023 年末和 2024 年 6 月末公司合同负债分别为 7,467.44 万元、8,945.86 万元、9,793.95 万元，金额较大且持续增长。

请公司：①结合公司的业务特点、获取订单情况、收款政策、议价能力、同行业可比公司情况等说明报告期合同负债规模较大且持续增长的原因及合理性，是否符合行业特征；②说明报告期内公司的预收政策、预收款项占合同金额的平均比例，与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异；③合同负债的期后结转情况，是否存在合同进度异常或其他纠纷，如是，说明对公司经营业绩及客户合作稳定性的影响。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（2）关于期间费用。根据申报文件，报告期内公司期间费用分别为 3,450.69 万元、4,597.18 万元和 2,071.12 万元，分别占营业收入的 29.22%、27.53%及 28.42%。

请公司：①分析报告期内各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性，说明销售费用与销售模式及公司收入变动情况是否匹配；②列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；③说明研发人员的构成、划分依据，研发费用归集是否合理；公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；委托研发支出的具体内容，会计核算是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（3）其他事项。请公司：①结合业务开展情况，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（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充分析，定量说明业务变动对财务数据影响。②补充披露公司其他业务收入的具体核算内容。③说明报告期内公司资产负债率较高、长短期借款大幅变动的原因，负债的偿债安排以及还款的资金来源，是否存在期后已到期的负债，如是，请说明还款安排、还款状况；公司的资产负债率、流动比率与同行业可比公司的对比情况，是否存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因并说明公司是否存在流动性风险或偿债能力风险。④报告期后公司是否新增转贷和现金坐支情形。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于合同负债

（一）结合公司的业务特点、获取订单情况、收款政策、议价能力、同行业可比公司情况等说明报告期合同负债规模较大且持续增长的原因及合理性，是否符合行业特征

1、公司业务特点

报告期内，公司主要从事固体制剂制药设备的研发、生产、销售和技术服务，主要产品包括包衣系列、制粒系列、混合系列等固体制剂生产线核心设备。同时也为下游客户提供覆盖产品生产全生命周期的定制化整体解决方案，助力行业智能化转型升级。

公司主要产品及服务多为客户定制化非标设备及服务。公司根据客户需求进行产品设计、设备外购、装配集成、安装调试等，生产销售的周期较长。

2、获取订单情况

报告期各期末，公司合同负债余额占在手订单的比例如下表：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
合同负债	9,793.95	8,945.86	7,467.44
在手订单（不含税）	17,764.38	16,143.13	14,099.95
合同负债/在手订单	55.13%	55.42%	52.96%

报告期各期末，公司不含税的在手订单金额分别为 14,099.95 万元、

16,143.13 万元和 17,764.38 万元，呈上升趋势。公司合同负债余额占在手订单的比例分别为 52.96%、55.42%和 55.13%，公司实际预收款比例与目前公司合同约定的代表性支付模式，即合同生效后支付合同款的 30%，产品发货前后支付 30%，客户验收合格后支付 30%，质保期结束后付清余款 10%基本匹配，合同负债余额较高具有合理性。

3、收款政策

公司业务通常按照合同约定，采取分阶段收款的结算方式，一般是预收合同款+发货款+验收款+质保金”的收款方式，如客户代表性的支付模式是“3：3：3：1”，即合同生效后支付合同款的 30%，产品发货前后支付 30%，客户验收合格后支付 30%，质保期结束后付清余款 10%，部分项目会根据实际项目情况及双方商务谈判对各阶段付款比例进行调整。公司在取得客户验收单据后确认收入并将预收货款结转。随着公司业务规模的扩大，预收货款也随之增大。

4、公司议价能力

公司依靠较强的技术研发实力、迅速的订单响应能力、精益化生产管理能力和良好的产品质量管控能力，使公司产品在制药装备领域具有较强的品牌影响力和竞争力。截至目前，公司已与国药集团、华润医药、同仁堂、上药集团、云南白药、仁和药业、济民可信等国内知名制药企业保持了良好的长期业务往来。同时，结合公司所研发的粉体处理装备技术特点，市场逐渐呈现多元化，已延伸至食品、保健品等领域，公司顺应市场变化，建立了与安琪酵母、合生元、无限极、嘉必优等知名食品、保健品企业的合作关系，通过良好的市场口碑并形成了客户黏性。因此，公司凭借技术优势以及良好的市场口碑，对于客户仍具备一定的议价能力。

5、同行业可比公司情况

公司与同行业可比公司的合同负债规模对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2024 年 6 月末 /2024 年 1-6 月	2023 年末 /2023 年度	2022 年末 /2022 年度
翰林航宇	合同负债	12,127.97	10,525.66	11,292.25
	营业收入	17,186.45	33,823.79	33,541.17
	占比	70.57%	31.12%	33.67%

楚天科技	合同负债	262,809.45	243,107.94	287,535.72
	营业收入	282,906.40	685,335.95	644,555.13
	占比	92.90%	35.47%	44.61%
东富龙	合同负债	309,842.92	311,245.90	412,142.69
	营业收入	229,091.33	564,169.64	546,942.64
	占比	135.25%	55.17%	75.35%
迦南科技	合同负债	60,070.40	64,586.44	55,749.01
	营业收入	55,263.57	104,709.39	110,343.10
	占比	108.70%	61.68%	50.52%
小伦智造	合同负债	/	/	8,108.09
	营业收入	/	/	29,284.35
	占比	/	/	27.69%
平均值	合同负债	128,970.15	125,893.19	154,965.55
	营业收入	116,889.55	277,607.75	272,933.28
	占比	110.34%	45.35%	56.78%
万申智能	合同负债	9,793.95	8,945.86	7,467.44
	营业收入	7,286.51	16,699.25	11,808.89
	占比	134.41%	53.57%	63.24%

注：可比公司创志科技未披露可比报告期各期末合同负债数据，小伦智造仅披露 2022 年数据。

由上表可知，从合同负债的期末金额来看，公司由于业务规模小于同行业可比公司，报告期各期末合同负债金额小于可比公司；由于同行业可比公司未披露在手订单数据，从合同负债占营业收入的比例来看，公司合同负债占比略高于同行业可比公司平均水平，但整体上与平均值相差不大，主要原因一方面系公司业务模式、收款模式、下游客户所属行业及经营规模与同行业可比公司存在一定差异；另一方面系合同负债与在手订单金额的相关性较大而与营业收入的相关性相对较小；按照公司通常的“3331”收款模式，在客户确认收入之前已预收约 60% 的合同款项，且报告期内公司在手订单金额增长较快，故合同负债占比略高于同行业可比公司平均水平具有合理性。

综上，根据公司业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等各方面分析，报告期各期末公司合同负债规模较高具有合理性，与公司实际经营情况一致，符合行业特征。

（二）说明报告期内公司的预收政策、预收款项占合同金额的平均比例，

与销售合同约定是否相符，与可比公司是否存在较大差异

1、报告期内公司的预收政策、预收款项占合同金额的平均比例，与销售合同约定是否相符

公司业务通常按照合同约定，采取分阶段收款的结算方式，一般是“预收合同款+发货款+验收款+质保金”的收款方式，如客户代表性的支付模式是“3:3:3:1”，即合同生效后支付合同款的30%，产品发货前后支付30%，客户验收合格后支付30%，质保期结束后付清余款10%，部分项目会根据实际项目情况及双方商务谈判对各阶段付款比例进行调整。公司在订单符合收入确认条件时确认收入，并将预收货款结转。随着公司业务规模的扩大，预收货款也随之增大。

报告期各期末合同负债金额前五大的项目与合同约定付款条件情况如下：

(1) 截至2024年6月30日，按项目归集的期末余额前五名合同负债情况：

单位：万元

序号	项目编号	客户名称	合同不含税金额	合同签订时间	付款条件	截至报告期末项目进度	合同负债	占比
1	WA20230418	柏维力生物技术（安徽）有限公司	807.08	2023年4月	预付30%，到货30%，验收后剩余款两年内支付	安装调试中，未终验	484.25	60.00%
2	WB20221205	俄罗斯 Yugmedpharm LTD	495.01	2022年12月	预付30%，FAT验收65%，到货后5%	客户场地原因推迟发货，已于2024年9月发货报关后确认收入	470.25	95.00%
3	WA20231001	珠海瑞康生物科技有限公司	573.45	2023年10月	预付50%，提货30%，验收15%，质保金5%	安装调试中，未终验	458.76	80.00%
4	WA20240113	衡水以岭药业有限公司	746.99	2024年1月	预付30%，提货30%，验收30%，质保金10%	安装调试中，未终验	448.19	60.00%
5	WA20221221	北京科富瑞德科技发展有限公司	418.58	2022年12月	预付80%，提货20%	客户场地原因推迟发货，已于2024年11月发货验收后确认收入	418.58	100.00%
合计			3,041.11	-	-	-	2,280.04	74.97%

(2) 截至2023年12月31日，按项目归集的期末余额前五名合同负债情况：

单位：万元

序号	项目编号	客户名称	合同不含税金额	合同签订时间	付款条件	截至报告期末项目进度	合同负债	占比
----	------	------	---------	--------	------	------------	------	----

1	WA20230418	柏维力生物技术（安徽）有限公司	807.08	2023年4月	预付30%，到货30%，验收后剩余款两年内支付	安装调试中，未终验	484.25	60.00%
2	WB20221205	俄罗斯 Yugmedpharm LTD	495.01	2022年12月	预付30%，FAT验收65%，到货后5%	客户场地原因推迟发货，已于2024年9月发货报关后确认收入	470.25	95.00%
3	WA20221221	北京科富瑞德科技发展有限公司	418.58	2022年12月	预付80%，提货20%	客户场地原因推迟发货，已于2024年11月发货验收后确认收入	418.58	100.00%
4	WA20230502	康普药业股份有限公司	323.89	2023年5月	预付30%，提货60%，质保金10%	安装调试中，未终验	287.29	88.70%
5	WA20231001	珠海瑞康生物科技有限公司	573.45	2023年10月	预付50%，提货30%，验收15%，质保金5%	安装调试中，未终验	286.73	50.00%
合计			2,618.01	-	-	-	1,947.11	74.37%

(3) 截至2022年12月31日，按项目归集的期末余额前五名合同负债情

况：

序号	项目编号	客户名称	合同不含税金额	合同签订时间	付款条件	截至报告期末项目进度	合同负债	占比
1	WA20211101	甘肃佛阁藏药有限公司	1,279.65	2021年11月	预付30%，提货20%，安装20%，验收20%，质保金10%	安装调试中，未终验	895.75	70.00%
2	WA20210701	嘉必优生物技术（武汉）股份有限公司	723.89	2021年7月	预付30%，提货30%，验收35%，质保金5%	安装调试中，未终验	396.69	54.80%
3	WA20210801	天津市中升挑战生物科技有限公司	486.73	2021年8月	预付30%，提货30%，验收30%，质保金10%	客户场地原因推迟发货，2022年9月发货，导致安装延后	321.73	66.10%
4	WA20220803	广东中天制药有限公司	327.84	2022年8月	预付30%，提货60%，质保金10%	安装调试中，未终验	297.84	90.85%
5	WA20210322	福清市新大泽螺旋藻有限公司	228.32	2021年3月	预付30%，提货60%，质保金10%	安装调试中，未终验	202.52	88.70%
合计			3,046.43	-	-	-	2,114.53	69.41%

由上表可知，报告期各期末，公司整体按照合同约定的收款方式收取款项，预收款项的整体收款比例与合同约定基本相符。少数项目的期末合同负债占合同金额比例与实际付款条件存在一定差异，主要系因合同金额较大，部分阶段款项存在分多次打款且存在跨年度打款的情况。

2、与可比公司是否存在较大差异

同行业可比公司关于预收政策的相关情况如下：

序号	可比公司	收款政策
1	翰林航宇	对于国际客户，公司在发货前一般收取 90%-100% 合同款项；对于国内客户，一般采用 4 个里程碑时点分次收取款项的方式。
2	小伦智造	公司与主要客户约定的结算方式大部分采用行业内通用的分阶段收款方式，在合同签订、发货/验收、质保期满等里程碑时点收款，典型的收款方式如合同签订后预付合同金额的 30%，设备验收后付款至 90%，剩余 10% 作为质保金，待质保期满后支付。
3	楚天科技	公司销售合同结算通常分阶段收款。通常分为合同预付款、提货款、调试款、质保金等。质保期满后较短时间内即需付清，一般为 5-10 工作日。
4	东富龙	收款采用收取客户部分预付款，产品出厂发运及安装调试后再收取部分合同款项的模式。公司客户收款政策一般为“首付款-发货款-验收款-质保金”的形式，公司信用政策规定了各阶段收款区间，并根据客户的订单规模、合作程度、商业信用、结算需求及双方商业谈判的情况进行微调。
5	迦南科技	通常，公司与客户签订的销售合同约定，合同签订后客户支付部分预付款（一般为合同总额的 30%），产品完工经客户现场验收合格后客户支付第二笔款项（一般为合同总额的 30% 或 60%），然后公司组织发货，在客户现场安装、调试合格后由客户签字确认后，公司收取安装调试款（一般为合同总额的 60% 或 30%）；同时公司一般约定 10% 的合同款作为质保金。
6	创志科技	公司主要采用根据合同进度分阶段收款的结算方式，收款节点一般包括合同签订款（一般为 30% 至 50%）、发货款（一般为 30% 至 60%）、验收款（一般为 20%-40%）及质保金（一般为 5%-10%）等。其中，合同签订款、发货款通常在设备发货前收取并作为预收账款及合同负债核算。
7	万申智能	公司业务通常按照合同约定，采取分阶段收款的结算方式，一般是预收合同款+发货款+验收款+质保金”的收款方式

从上表可见，报告期内公司预收政策基本按照行业典型模式执行，公司与同行业可比公司在预收政策方面不存在重大差异。

（三）合同负债的期后结转情况，是否存在合同进度异常或其他纠纷

报告期各期末，公司合同负债期后结转情况如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
合同负债	97,939,493.40	89,458,571.55	74,674,446.50
期后结转	59,034,161.11	74,655,467.27	65,885,564.00
期后结转比例	60.28%	83.45%	88.23%

注：上表中为截至 2024 年 12 月 31 日的期后结转情况。

如上表所示，报告期公司的合同负债期后结转比例分别为 88.23%、83.45% 和 60.28%，2024 年 1-6 月期后结转比例相对较低，主要原因系距统计截至日的时间较短。公司合同负债的期后结转情况符合项目进度和收入确认政策，不存

在异常情形或其他纠纷。

综上，报告期各期末公司预收款项情况符合公司预收政策，整体收款比例与合同约定基本相符，与同行业可比公司不存在重大差异，期后结转情况与相关项目的实施和验收情况相符，具有合理性。

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、与管理层沟通公司销售商业模式以及获取订单情况，了解公司的行业竞争状况和公司竞争优势。

2、了解并测试公司销售与收款、信用政策相关的内部控制设计和执行情况，评价公司预收款项相关内控管理制度的合理性及有效性。

3、获取并复核公司报告期内各期合同负债期末余额明细表，查阅报告期各期末公司主要预收款对象的销售合同及项目进度，核实收款比例与合同约定的结算条款是否一致。

4、针对报告期内合同负债余额，分析其余额较大的合理性及增减变动原因，查阅同行业上市公司公开信息，结合信用政策及销售模式分析公司合同负债整体规模的合理性以及是否符合行业特征。

5、抽查合同负债有关的销货合同、发货单、验收单和收款凭证，检查企业向客户转让相关商品时是否及时转销合同负债，确定合同负债期末余额的正确性和合理性。

6、针对合同负债实施函证程序，主办券商报告期各期末合同负债余额函证情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月末	2023年末	2022年末
合同负债余额(A)	9,793.95	8,945.86	7,467.44
发函金额(B)	8,620.00	8,417.04	6,750.16
发函金额占合同负债余额比例(C=B/A)	88.01%	94.09%	90.39%
回函可确认金额(D)	8,187.16	7,919.93	6,393.90
回函可确认金额占合同负债余额比例(E=D/B)	83.59%	88.53%	85.62%

替代测试确认金额 (F)	432.84	497.11	356.26
替代测试确认金额占合同负债余额比例 (G=F/A)	4.42%	5.56%	4.77%
回函可确认金额+替代测试占比 (H=E+G)	88.01%	94.09%	90.39%

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

根据公司业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等各方面分析，报告期各期末公司合同负债规模较高具有合理性，符合行业特征。

1、报告期内，公司合同负债整体规模合理，与公司实际经营情况一致，符合行业特征；

2、公司整体按照合同约定的收款方式收取款项，预收款项的整体收款比例与合同约定基本相符；报告期内公司预收政策基本按照行业典型模式执行，公司与同行业可比公司在预收政策方面不存在重大差异。

3、公司合同负债的期后结转情况符合项目进度和收入确认政策，不存在异常情形或其他纠纷；公司收入确认时点与产品或服务的控制权转移时点一致，不存在利用合同负债调节利润的情形。

【会计师回复】

会计师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》。

二、关于期间费用

（一）分析报告期内各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性，说明销售费用与销售模式及公司收入变动情况是否匹配

1、销售费用率与可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率对比情况如下：

公司名称	2024年 1-6月	2023年度	2022年度
翰林航宇	18.64%	19.90%	16.44%
楚天科技	11.37%	10.68%	11.88%

东富龙	5.14%	5.97%	4.73%
迦南科技	8.10%	10.65%	8.34%
小伦智造	/	/	6.95%
平均值	10.81%	11.80%	9.67%
万申智能	9.21%	9.15%	8.35%

注：同行业公司数据取自相关招股说明书、定期报告等公开信息；可比公司小伦智造仅披露 2022 年数据，创志科技未披露可比报告期数据。

同行业公司中，翰林航宇的销售费用率最高，主要系翰林航宇为了开拓国际市场，通过代理商获取客户而支付给代理商的服务费用相对较高；与同行业可比公司相比，公司销售费用率与同行业平均水平相差不大，其差异主要受到收入规模、业务开展情况等多因素影响。

2、管理费用率与可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的管理费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
翰林航宇	8.10%	8.49%	8.53%
楚天科技	8.57%	6.87%	6.21%
东富龙	11.22%	9.81%	8.62%
迦南科技	7.68%	9.57%	8.51%
小伦智造	/	/	7.05%
平均值	8.89%	8.69%	7.78%
万申智能	7.44%	6.76%	8.48%

注：同行业公司数据取自相关招股说明书、定期报告等公开信息；可比公司小伦智造仅披露 2022 年数据，创志科技未披露可比报告期数据。

与同行业可比公司相比，公司管理费用率与同行业平均水平相差不大，其差异主要受到收入规模、经营管理水平等多因素影响。

3、研发费用率与可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的研发费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
翰林航宇	3.71%	2.82%	2.03%
楚天科技	10.84%	8.58%	8.37%
东富龙	6.72%	6.73%	6.09%
迦南科技	7.42%	8.00%	7.27%
小伦智造			4.23%
平均值	7.17%	6.53%	5.60%

万申智能	9.46%	9.16%	9.87%
------	-------	-------	-------

注：同行业公司数据取自相关招股说明书、定期报告等公开信息；可比公司小伦智造仅披露 2022 年数据，创志科技未披露可比报告期数据。

同行业可比公司中翰林航宇研发费用率较低，剔除翰林航宇后，其他可比公司的平均研发费用率为 6.49%、7.77%及 8.33%，公司研发费用率略高于平均水平，但差异并不显著。公司研发费用率较高，一方面系公司始终重视产品研发，在固体制剂前沿技术方面投入较大，公司的发明专利、技术奖项等也处于同行业前列；另一方面公司拥有江西省固体装备工程技术研究中心、企业技术中心等省级科研平台，先后投入重点专项“干法制粒机研究”、江西省重大专项“中药固体制剂关键技术、装备研发及智能化控制系统研究”、“抗肿瘤固体制剂关键技术与装备研究”、江西省首台套重大技术装备（干法制粒）等科研项目，研发投入较大；此外公司开展校企联合，与南昌大学、宜春学院合作开展合作研发项目，导致公司报告期研发投入占比较高。

4、财务费用率与可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的财务费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
翰林航宇	0.12%	0.30%	0.99%
楚天科技	0.81%	0.78%	0.13%
东富龙	-0.66%	-0.91%	-0.96%
迦南科技	1.03%	0.17%	0.24%
小伦智造			0.01%
平均值	0.33%	0.09%	0.08%
万申智能	2.31%	2.46%	2.52%

注：同行业公司数据取自相关招股说明书、定期报告等公开信息；可比公司小伦智造仅披露 2022 年数据，创志科技未披露可比报告期数据。

公司报告期财务费用率高于同行业平均水平，主要系公司直接融资能力较弱，主要依靠银行贷款来解决日常经营的融资需求，导致财务费用较高。

5、销售费用与销售模式及公司收入变动情况的匹配情况

(1) 同行业可比公司销售模式对比

报告期内，公司与同行业可比公司的销售模式具体情况如下：

公司名称	主要业务领域	主要销售模式
翰林航宇	固体制剂制药设备	国内销售方面，公司根据药品生产企业分布情况，结合物流、地域等因素，建立了相对完善的销售体系和售后服务体系；在国际市场方面，公司还会通过国际代理商进行市场拓展。
小伦智造	固体制剂制药设备	主要通过直销方式进行销售，少量通过中间商进行销售。
楚天科技	水剂类及固体制剂制药装备的研发、设计、生产、销售和服务	国内销售采用直接面对终端客户销售的模式，国际销售主要是采取直接面对终端客户的销售方式和通过代理推介销售相结合的模式。
东富龙	制药装备板块、医疗技术与科技板块、食品装备工程板块	公司在国内和国际市场分别采用直销、直销与代理相结合的模式。
迦南科技	口服固体制剂设备	结合公司在国内北京、天津、上海、成都、西安、昆明、武汉、长沙、佛山和温州等地设立的办事机构和在国外择优选取资质较好、具有良好信誉的国际代理经销商，提供销售/售后服务。
万申智能	固体制剂智能生产装备和数字化软件系统的研发、设计、生产与销售	公司主要通过直销方式进行销售，依靠多区域布局的销售网络，通过参与客户招标或商务谈判等方式获取订单，同时存在少量通过贸易商进行销售的情形。

公司与同行业可比公司的主要销售模式基本相同，不存在由于销售模式重大差异而导致销售费用率差异较大的情况。

(2) 销售费用与收入变动匹配情况

报告期内，公司销售费用分别为985.81万元、1,527.86万元及671.08万元，占营业收入的比重分别为9.21%和9.15%、8.35%，公司销售费用主要由职工薪酬、展览费、差旅费、业务招待费、售后费用等构成。2023年度，公司销售费用较上年增加542.06万元，同比增长54.99%，一方面主要系公司销售人员工资由固定工资和绩效奖金构成，公司销售业绩增长的情况下支付给销售人员的绩效奖金也同步增长，导致2023年销售人员职工薪酬较上年增加274.34万元，另一方面公司在行业竞争中加大市场开拓力度，积极参加国际国内的展会，2023年发生的展览费较上年增加190.34万元，此外，销售人员开发市场、接洽客户等发生的差旅费用、业务招待费较上年增加103.43万元，公司营销力度的加大也促进了公司收入的增长。公司销售费用与营业收入紧密相关，销售费用与营业收入的增长趋势一致。

综上，公司报告期内销售费用与销售模式及营业收入变动情况相匹配。

(二) 列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

1、销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

报告期内，公司销售人员薪酬总额、平均人数、人均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
销售人员			
销售人员薪酬总额（万元）	403.65	819.80	545.46
销售人员月度平均人数（人）	54	45	38
销售人员人均薪酬（万元/人）	7.48	18.22	14.35
管理人员			
管理人员薪酬总额（万元）	229.69	544.03	436.45
管理人员月度平均人数（人）	34	32	30
管理人员人均薪酬（万元/人）	6.76	17.00	14.55
研发人员			
研发人员薪酬总额（万元）	362.86	866.17	627.74
研发人员月度平均人数（人）	80	81	57
研发人员人均薪酬（万元/人）	4.54	10.69	11.01

注：人员月度平均人数=当期各类型职能人员计薪人数之和/当期月份数。

报告期内，公司销售人员薪酬总额分别为 545.46 万元、819.80 万元及 403.65 万元，销售人员人均薪酬分别为 14.35 万元/人、18.22 万元/人及 7.48 万元/人。公司销售人员工资水平相对较高，主要系 2023 年公司业绩增长较快，销售人员的工资与业绩相关，导致 2023 年销售人员的平均工资增长较快。

报告期内，公司管理人员薪酬总额分别为 436.45 万元、544.03 万元及 229.69 万元，管理人员人均薪酬分别为 14.55 万元/人、17.00 万元/人及 6.76 万元/人。随着公司业绩规模增长，盈利能力增强，公司管理人员平均薪酬呈小幅上升趋势。

报告期内，公司研发人员薪酬总额分别为 627.74 万元、866.17 万元及 362.86 万元，研发人员人均薪酬分别为 11.01 万元/人、10.69 万元/人及 4.54 万元/人，公司研发人员薪酬相对稳定，报告期波动较小。

2、员工薪酬与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司员工薪酬总额、平均人数、人均薪酬情

况对比如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
销售人员			
翰林航宇	13.68	28.42	26.55
小伦智造	未披露	未披露	26.22
楚天科技	未披露	23.95	34.87
东富龙	未披露	36.75	36.86
迦南科技	未披露	19.26	18.18
平均值	13.68	27.10	28.54
万申智能	7.48	18.18	14.55
管理人员			
翰林航宇	13.46	28.93	24.82
小伦智造	未披露	未披露	19.11
楚天科技	未披露	28.70	25.44
东富龙	未披露	35.92	28.15
迦南科技	未披露	23.44	23.16
平均值	13.46	29.25	24.13
万申智能	6.76	17.00	14.67
研发人员			
翰林航宇	7.48	14.47	9.08
小伦智造	未披露	未披露	12.52
楚天科技	未披露	16.79	16.93
东富龙	未披露	10.42	9.94
迦南科技	未披露	15.72	16.22
平均值	7.48	14.35	12.94
万申智能	5.17	11.73	12.35

注：可比公司平均薪酬=薪酬支出/期初、期末平均人数。

公司销售人员、管理人员的平均薪酬低于同行业平均水平，研发人员平均薪酬与可比公司平均水平相差较小；一方面系可比公司所处城市的经济发展水平和平均工资水平不同，翰林航宇位于北京，迦南科技位于浙江温州，楚天科技位于湖南长沙，东富龙位于上海，属于一线城市、沿海发达地区或省会城市，公司位于江西宜春，可比公司所在城市的平均工资水平更高；另一方面系受到公司整体业绩的影响，公司的业绩规模较可比公司偏小，也导致销售及管理人员的平均薪酬低于可比公司。

（三）说明研发人员的构成、划分依据，研发费用归集是否合理；公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况，研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；委托研发支出的具体内容，会计核算是否符合《企业会计准则》的

相关规定

1、研发人员的构成、划分依据，研发费用归集是否合理

公司组织架构上设立了技术研发管理中心及信息化事业部，负责开展公司的研发活动，技术研发管理中心主要负责固体制剂装备硬件方面的研发工作，信息化事业部主要负责数字化软件方面的研发工作；其中技术研发管理中心下设研发部、固体制剂事业部、粉体事业部、自控部、新产品部。报告期各期末，公司研发人员数量分别为 65 人、84 人及 76 人。

公司根据相关人员的工作岗位职责、实际开展的工作内容来认定研发人员。公司设置了专业的研发团队，将直接从事研发活动的人员定义为研发人员。公司根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》规定，只有直接从事研发活动人员且当期参与各研发项目工时占比超过 50%的人员认定为研发人员。

公司制定了《研发费用管理制度》等相关内部控制制度，保障研发支出核算的准确性。公司研发费用主要包括职工薪酬、委托研发支出、材料费、折旧摊销费、测试化验加工费、燃料动力费等，根据研发项目对研发费用进行归集，具体核算内容如下：

(1) 职工薪酬：核算直接参与研发活动人员的工资、奖金、社会保险费以及住房公积金等。

(2) 委托研发支出：核算公司委托高校或其他机构等开展研发活动所发生的费用。

(3) 材料费：核算研发项目所领用消耗的材料费用，公司根据各研发项目的实际领料、耗用情况进行核算，对研发领料和生产领料执行严格的分类核算。

(4) 折旧摊销费：核算研发活动使用的仪器、设备、房屋等固定资产折旧费用以及软件、专利等无形资产的摊销费用。

(5) 测试化验加工费：核算公司研发过程中发生的测试化验及加工费用。

(6) 燃料动力费：核算研发过程中使用的相关研发设备运行发生的水、电、气、燃料等消耗费用。

报告期内，研发项目各项投入均能准确的按照研发项目归集，归集方法合理，归集过程真实、准确，符合《企业会计准则》的规定。

2、公司研发费用对应具体研发项目及各期进展情况

公司研发项目费用投入及各期进展情况如下：

单位：万元

研发项目	2024年1-6月	截至2024年6月末进展情况	2023年度	截至2023年末进展情况	2022年度	截至2022年末进展情况
制药固体制剂连续化智能可控关键技术与装备的研制	218.98	完成样机制作和结构评审，正在测试。	475.01	研发进行中	188.88	设计阶段，结构设计中。
干法制粒的技术与装备研究	-	-	108.60	已结项	237.40	已完成样机制作和结构评审。
固体制剂装备标准化研究与应用	111.31	研发进行中	126.90	研发进行中	41.08	设计阶段，结构设计中。
一种高收率、节能型中药喷雾干燥机	0.14	研发进行中	99.80	已结项	94.42	设计阶段，结构设计中。
固体制剂装备标准化控制系统研发	-	-	87.16	已结项	68.16	测试阶段，测试中。
槲皮素原料药生产线	43.95	测试阶段，测试中。	103.66	样机设备加工制作中。	-	-
实验型顶驱湿法制粒关键技术与装备研究	21.00	已结项	29.38	测试阶段，正进行测试。	44.92	设计阶段，结构设计中。
中药配方颗粒干法制粒设备研究与应用	-	-	0.87	已结项	88.58	研发进行中
基于连续化生产的包衣关键技术与装备研究	13.14	测试与优化结构	33.47	测试阶段，正进行测试。	30.83	设计阶段，结构设计中。
基于抗肿瘤顶驱湿法制粒关键技术与装备研究	-	-	23.62	已结项	44.18	测试阶段，测试中。
自动割袋无尘拆包投料装备研究与开发	17.81	样机加工制作中	25.09	完成样机制作和结构评审。	19.31	设计阶段，结构设计中。
沸腾干燥机性能实验平台研究	30.06	加工制作中。	13.68	设计阶段，结构设计中。	6.70	设计阶段，结构设计中。
种子包衣关键技术与装备研究	0.09	已结项	33.50	正在测试	15.96	测试与优化结构。
竖直落料式双支撑干法制粒技术与装备	-	-	23.46	已结项	24.76	测试与优化结构。
新型底喷包衣流化床技术与装备研制	-	-	33.82	项目暂停	13.49	设备加工制作中
基于条码与射频技术的自动化产线管理系统研发	6.84	测试与优化	0.12	优化设计	40.09	设计阶段，方案设计中。

研发项目	2024年1-6月	截至2024年6月末进展情况	2023年度	截至2023年末进展情况	2022年度	截至2022年末进展情况
旋转制粒机关键技术与装备研究	20.60	测试与优化结构	25.21	样机设备加工制作中。	-	-
体质辨识智能健康装备技术开发与应用	12.45	样机设备制作完成，待验收。	18.15	样机设备加工制作中。	15.07	设计阶段，结构设计。

注：以上为报告期累计研发投入在40万元以上的研发项目。

3、研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等匹配情况，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

报告期内，公司研发费用投入、研发项目数量情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
研发项目数量（个）	39	49	36
研发费用（万元）	689.44	1,529.12	1,165.48
平均每个研发项目的投入金额（万元/个）	17.68	32.21	31.50

报告期内，公司平均每个研发项目的投入金额分别为31.50万元和32.21万元及17.68万元，因研发项目创新程度不同而略有波动。整体来看，研发费用投入与研发项目数量较为匹配。

公司报告期内研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况如下：

单位：万元

研发项目	报告期累计研发投入	技术创新	产品储备
制药固体制剂连续化智能可控关键技术与装备的研制	882.87	针对全球主流的固体制剂分批制造工艺的能效低、品控难、成本高等共性问题，创新研发一种动态连续下料、流动混合、流动制粒、干燥、压片、包衣等众多工序流水式制剂工艺装备生产线，并协同应用近红外分析技术、图像分析技术、机理算法技术实现制剂过程中间体、成品的实时在线分析和过程决策控制，满足制剂过程全流程全时域的质量分析和连续制造。	固体制剂装备
干法制粒的技术与装备研究	346.00	针对应用于热敏性、湿敏性物料和常规物料的干法制粒工艺中普遍存在的物料辊压泄漏、制粒收得率低、制粒溶出效果不可控等技术难题，创新研发了一种工艺平衡的机理算法，具备实现该装备从送料、辊压、破碎、整粒四个工艺动作环节的平衡。基于该算法实现了装备执行部件结构的较优参数化、工艺放大和工艺参数设定指导细则的多项技术突破。同步研制了一种用于分析辊压载荷与粉体成片密度关系的试验装置，适用于获取不同物料的压力与密度关系。	干法系列

研发项目	报告期累计研发投入	技术创新	产品储备
固体制剂装备标准化研究与应用	279.29	针对企业产品系列众多、每个系列机型众多、非标特征显著等产品特点，由于未进行系统化和标准化，使得共用件、通用件的管理较混乱导致工程师工作效率低下，同时给下游生产、质量管理环节带来不便。通过对所有设备的零部件进行整体管理，将各种配置进行统一归档管理，研发一整套固体制剂装备机械设计标准化程序，通过装备结构层级划分、定义标准件、通用件、图号规划管理、线上检索、BOM 柔性组合等功能实现实施，大幅度降低订单中的重复劳动。	固体制剂装备
一种高收率、节能型中药喷雾干燥机	194.36	针对传统喷雾干燥机能耗高、颗粒收得率低的问题，创新研发一种以惰性气体为载体传热，密闭循环使用，提高热效率的喷雾干燥制粒装备。在循环中，通过冷凝方式回收有机溶剂、防止毒性物质污染大气和物料氧化。进一步通过 CFD-DEM 气、液、固耦合数值模拟技术，模拟不同粒径的雾滴在干燥塔内的抛洒流动轨迹，以及其与热空气的传热和传质过程，获得装备直径与高度比值（径高比）的最优设计值，指导了雾化器选型，实现了雾滴高效干燥，并解决了干燥过程中物料各种流动状态下的不粘壁问题。	粉体系列
固体制剂装备标准化控制系统研发	155.32	针对现有控制系统未整体考虑导致产品呈现形式不统一等问题，研发了一整套固体制剂标准化控制系统，系统性解决了现有装备控制系统的不足，形成了设备标准化文件，统一了各类产品控制风格，将工艺纳入了控制系统的设计范畴，有效提高了控制系统的适用性，应用于企业各类固体制剂设备的控制系统中。	固体制剂装备
槲皮素原料药生产线	147.61	针对槲皮素原料药的产线开发需求，创新研发一套连续智能可控生产线装备，进行物料经投料站投料、水解搅拌，电渗析、合成反应、过滤、真空浓缩等工序获得鼠李糖生产用原料药的工艺开发。	固体制剂装备
实验型顶驱湿法制粒关键技术与装备研究	95.30	针对传统湿法制粒机易积料堵塞驱动系统、制粒过程中黏壁、黏浆现象，制粒刀单一，较难满足制粒方案不同粒径大小的需求等问题，本项目创新性地设计了三折叶搅拌桨，配合锥形切刀，配合高精度的转速控制系统，采用夹套加热及锅内负压实现物料的快速干燥，创新性的气扫系统间断将物料内蒸发的水蒸气带出，加速干燥，采用可换锅结构，在不改变主机结构的情况下，只需要更换料缸即可实现产能的拓展，实现在一台设备内完成混合、制粒、干燥等工艺，并解决了高活性物料密闭生产问题。	湿法系列
中药配方颗粒干法制粒设备研究与应用	89.45	针对不同物理特性的物料对制粒工艺参数控制要求的个性化差异要求，构建压辊箱体受力模型，获得外载与箱体受力关系规律，优化压辊箱体的导柱、油缸与轴承结构。研究压辊间隙控制策略算法，开发间隙控制程序，实现恒片厚辊压工艺。压辊表面的纹路提高压辊的带料能力，最终设计出新型纹路结构，提升带料能力和辊压效果。	干法系列

研发项目	报告期累计研发投入	技术创新	产品储备
基于连续化生产的包衣关键技术与装备研究	77.44	针对传统包衣机包衣不均匀、包衣效率低，批次不连续问题，创新研发一种低转速高效高品质的药片空中悬浮流化垂帘型连续化包衣装备，内滚筒增加了素片导流板、进出料口结构设计，滚筒支撑设计，独特气刀设计，利用气流对素片环形流场干扰作用，对素片进行翻转、分散，有效保证了包衣均匀性，提高了包衣液干燥效率，实现连续化生产。	包衣系列
基于抗肿瘤顶驱湿法制粒关键技术与装备研究	67.80	针对传统湿法制粒线用于抗肿瘤药物生产时，设备密闭性差，周转环节多，物料损失大，以及设备占地空间大，能耗高等问题，本项目创新的研究了集混合、制粒、干燥及整粒于一体的药品生产技术，具备在线清洗及在线灭活功能，对于有细胞毒性和高致敏性物料，通过密封系统的优化，实现高密闭等级 OEB5 生产，解决了抗肿瘤药物生产过程中易泄露、物料损耗大等问题，防止对操作人员造成伤害，减少物料周转频率和设备使用成本。	湿法系列
自动割袋无尘拆包投料装备研究与开发	62.21	针对传统拆包投料方式劳动强度高、粉尘大、效率低下的技术难题，研发了一种集自动拆包、自动投料、自动排出废袋集中处理、易清洗的无尘化智能装备，创新性使用伺服电机带动切刀旋转的方式来划破袋子，切刀更换快捷方便，实现了自动割袋，有效减少了人工劳作强度和割袋过程粉尘的逸散。在拆包投料的过程中是完全密闭式进行的，不会产生粉尘的溢漏，全部过程基本上都是自动进行，省时省力，提高了工作效率。	粉体系列
沸腾干燥机性能实验平台研究	50.44	针对流化床中抖袋除尘布袋易破损、物料流化效果不佳等技术难题，创新研发了一种流化床布袋除尘装置，通过转动装置驱动布袋除尘设备旋转，再通过气体喷吹设备对旋转中布袋进行喷吹，替换了现有技术中直接抖布袋除尘的技术方案法。解决了布袋易受损、流化效果不佳等技术问题。	流化床系列
种子包衣关键技术与装备研究	49.55	针对传统烟草种子、果蔬、谷物等农产品种子进行丸化包衣的效率低、能耗大、工作强度大等缺陷，创新研发一种可实现起母、增倍、丸化一体的半自动包衣设备。包衣剂通过真空上料机进入称量桶，再由搅拌电机、PLC 调速电机、空心螺杆送至包衣桶，可根据丸化程度精准控制包衣粉添加量；营养液或粘合剂由压力加浆罐、喷枪雾化后喷入包衣桶，喷枪可通过伺服电缸实现与流动种子保持相对距离，保证了雾化的角度一致性，最终完成包衣。大大提升种子丸化包衣的效率，实现一步丸化造粒。	固体制剂装备
竖直落料式双支撑干法制粒技术与装备	48.22	针对比重较轻、容易堆积物料难以适应水平输送干法制粒的工艺装备需求，研发了一款竖直落料、压辊水平布局的双支撑结构的干法制粒机，相应开发成品片经破碎、整粒的执行机构，通过调控破碎、整粒的工艺参数，实现低比重物料的辊压、破碎和制粒工艺过程，颗粒密闭连接到筛粉机中，以振动筛分得到合格的颗粒成品，筛分后细粉重新由真空上料机吸入进料	干法系列

研发项目	报告期累计研发投入	技术创新	产品储备
		口循环挤压，满足了比重轻物料的可压性，获得较高的最终收得率。	
新型底喷包衣流化床技术与装备研制	47.31	针对现有底喷包衣需要调节物料隔圈与分风板间距来保证颗粒的流化状态，并且不同粒径的颗粒需更换不同开孔率的分风板。导致操作难度大，对操作人员要求高，包衣质量难把控，真空出料不干净。创新研发一种旋流分风板与三流式带保护气喷枪成一定夹角相结合的装备。实现物料随风进行连续的螺旋运动，延长物料在腔体内的流化轨迹，避免出现塌床现象和微丸黏连现象，提高了物料的热交换率，提高干燥效率，有效降低能耗。	流化床系列
基于条码与射频技术的自动化产线管理系统研发	47.05	针对传统生产模式下物料和成品管理方式僵化、难以追溯、信息反馈滞后、特殊工艺管控困难、效率低下等问题，创新性地实现了可定制管理、全流程追溯、生产进度实时反馈、特殊工艺管控、快速盘点和与其他信息系统无缝集成等功能。应用于自动化产线后，该系统有效优化了作业流程、提升了数据输入效率和准确性、降低了运营成本、完善了生产管理，显著提升了企业管理效率和市场竞争力。	数字化软件系统
旋转制粒机关键技术与装备研究	45.81	针对现有挤出制粒机压料刀和挤出刀不能独立调数控制，无冷却系统，挤出后无整理系统问题，创新研发了一种旋转制粒设备，其压料轮与制粒轮同轴异向旋转，并可独自控制转速，整粒刀可无极调速，并采用风冷加水冷的方式对制粒机构进行冷却，制粒刀刀尖采用模块化设计，对不同物料采用不同的制粒刀形式，适用性更强，同时丰富了公司挤出制粒产品类型。	固体制剂装备
体质辨识智能健康装备技术开发与应用	45.67	针对中医理论与实践经验的传承尚未与智能装备实现无缝衔接、全球尚未形成以中医理论为基础的健康辨识和诊疗系统、亚健康人群占比逐年升高等问题，创新研发集体质辨识、云计算控制为一体的体质辨识智能健康设备，并协同应用图像识别技术、大数据技术与传统中医理论结合，开发了智能化辨识评分算法，对个体在各个维度上的表现进行量化评分，利用人工智能技术的神经网络算法，构建舌面和问答信息大数据信息(输入层)-算法模型(隐藏层)-中医诊断结果(输出层)的科学流程，隐藏层模型基于该流程训练不断迭代升级趋于合理稳定，不断提高体质辨识的准确性，并为用户提供个性化的健康管理方案，极大地提高了线上医疗咨询的效率和质量。	数字化软件系统

报告期各期末，公司研发人员的学历结构如下表：

单位：人

项目	2024年6月末	2023年末	2022年末
研究生	8	8	5
本科	43	48	29
大专	14	15	18
其他	11	13	13

合计	76	84	65
----	----	----	----

报告期各期末，公司研发人员中大专及以上学历人员分别为 52 人、71 人及 65 人，占比分别为 80.00%、84.52%及 85.53%，研发人员中本科及研究生学历的人员数量整体呈上升趋势。公司研发团队能够满足公司的日常研发活动需要，且与公司研发费用中的人员薪酬情况匹配。

公司研发项目主要内容与主营业务及发展方向相匹配，截至本问询函回复日，公司拥有专利 151 项，其中发明专利 49 项，实用新型专利 69 项，外观设计专利 33 项。

公司向客户提供的产品及服务主要源自于报告期及以前年度自身的研究成果，报告期内源于公司自有技术及研发成果的收入分别为 11,635.71 万元、16,334.61 万元及 7,149.02 万元，占当期营业收入的比重分别为 98.53%、97.82% 及 98.11%。

综上，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成相匹配，形成了相关技术、专利等研发成果，对公司营业收入产生了较高的贡献。

4、委托研发支出的具体内容，会计核算是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司为充分利用高校的研究资源，提升技术水平，促进校企创新联合，与宜春学院、南昌大学开展了合作研发项目，由公司支付科研经费，研究成果和申请专利由双方共享。合作研发的具体内容如下：

序号	合作研发名称	具体内容	合作单位
1	气力混合设备技术研发	研究进气管结构参数对气力混合设备内流体流场分布规律的影响，通过研究提炼关键结构参数和工艺参数，优化气力混合设备的关键执行部件。	南昌大学
2	固体制剂干燥装备与技术研发	开展流化床干燥机内流特性数值模拟，研究湍流度对流化床干燥机流主机内气流流速和温度分布的影响规律，为流化床气流分布板的结构设计提供理论支撑。	宜春学院
3	湿法制粒工艺、装备及自清洁脱粘材料研发	研究湿法制粒药品原辅料物理属性及其主要表征参数，分析湿法制粒的工艺过程，开发自清洁脱粘材料，研究其对湿法制粒工艺装备粘附影响和收得率影响效果。	宜春学院
4	一种智能型中药浸膏喷雾干燥关键技术及装备的研究	研发一种以惰性气体为载体传热，密闭循环使用，提高热效率的喷雾干燥制粒装备。在循环中，通过冷凝方式回收有机溶剂、防止毒性物质污染大气和物料氧化。进一步通过 CFD-DEM 气、液、固耦合数值模拟技术，模拟不同粒径的雾滴在	宜春学院

		干燥塔内的抛洒流动轨迹，以及其与热空气的传热和传质过程，获得装备直径与高度比值（径高比）的最优设计值，指导了雾化器选型，实现了雾滴高效干燥，并解决了干燥过程中物料各种流动状态下的不粘壁问题。	
5	低密度粉体辊压（干法）制粒技术的研究	依据数字样机主要技术参数和数值模拟分析，开发与干法制粒工况更适应的结构关键部件，完成干法制粒设备改进方案的工程设计，进行低密度粉体干法设备的样机试制和测试评估。	宜春学院
6	底驱湿法制粒工艺参数平衡化研究	对湿法制粒工艺原理设计与成粒机制进行研究，解析影响湿法制粒品质的结构设计参数、物料特征和工艺参数变量，构建与优化湿法制粒工艺参数平衡算法等内容。	宜春学院
7	基于气路优化的流化床干燥能效提升方法研究	建立流化床物料干燥气路分析与气路模型，建立物料流化态平衡方程；在既定结构设计基础上，构建气流流量、流速与流化高度之间的量化关系；研究气流分布板结构优化的能效提升方法；通过改变风道结构进行气流减阻的管路优化措施的研究，总结编制流化床能效提升的设计标准等内容。	宜春学院
8	包衣机工艺参数平衡化算法的研究	建立包衣机片芯包衣模型，建立溶剂的蒸发平衡方程，在既定结构设计基础上，构建喷液速率、滚筒转速与片床温度之间的量化关系，研究包衣干燥的传热规律，构建进出风温度、床层温度的量化关系，总结编制包衣机工艺参数平衡化算法的设计标准与应用。	宜春学院
9	粉体搅拌过程动态行为仿真与搅拌结构优化设计研究	粉体搅拌仿真的工况分析、物料物理属性、标定测试方法研究，粉体搅拌仿真典型物料物理属性的测试与粉体建模，粉体搅拌过程中搅拌桨转速、混合时间对混合均匀性影响的量化关系，粉体搅拌过程中拌浆和物料动态行为仿真，分析动态仿真的误差和优化方向等内容。	宜春学院
10	制药固体制剂连续化智能可控关键技术与装备的研制	创新研发一种动态连续下料、流动混合、流动制粒、干燥、压片、包衣等众多工序流水式制剂工艺装备生产线，并协同应用近红外分析技术、图像分析技术、机理算法技术实现制剂过程中间体、成品的实时在线分析和过程决策控制，满足制剂过程全流程全时段的质量分析和连续制造。	南昌大学
11	粉体混合均匀性在线检测方法的开发	对混合均匀性发生条件进行分析：混合机械类型、工艺参数、物料特性，研究混合均匀性检测物理表征手段的选择、硬件构建和评估方法，开展混合均匀性检测建模技术的研究，进行混合均匀性检测的验证方法研究和误差分析。	宜春学院
12	包衣机装备执行机构的优化设计	进行包衣机执行机构工况载荷的计算提取，构建数学模型计算各工况条件下，执行机构的承载、刚度水平，校核优化结构设计，协同开展基于提高原包衣机在加料便捷性、出料效率、清洗便捷性等角度的结构优化设计，创建包衣机装备执行机构的三维模型创建、二维工程图、PID图等实现优化样件的试制。	宜春学院

在会计核算上，公司依据委托研发合同约定的各个阶段进行款项支付，并同步进行会计处理，即：

借：研发费用

 应交增值税-进项税额

贷：应付账款

公司研发部负责动态跟踪委托研发项目进度，因合作研发项目中已约定阶段条款，研发部门确认阶段性条款完成并经过评审后，通知对方开具增值税发票，财务部门依据合同约定以及实际开票情况核算合作研发费用，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、获取报告期内公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细表进行复核分析，查看同行业可比公司定期报告，计算可比公司各项期间费用率，分析公司各期间费用率与同行业可比公司的差异情况。

2、查看同行业可比公司定期报告，计算可比公司员工平均薪酬，取得公司报告期内工资表及花名册，分析报告期内公司平均薪酬波动原因及与同行业可比公司的差异情况。

3、访谈公司管理层人员，了解公司研发人员的划分依据、研发费用的核算方法、相关内控制度的执行情况，分析研发费用的归集合理性。

4、获取并检查报告期研发项目立项材料、过程性文件等相关资料，分析各项目研发投入金额与具体研发内容是否匹配。

5、获取报告期各期末研发人员花名册，分析公司研发人员的学历与研发项目的匹配度；了解公司各研发项目形成的研发成果的具体应用情况，并分析各类产品收入与研发成果的关系。

6、访谈公司管理层人员，了解公司合作研发的背景，了解合作研发相关费用核算以及会计处理方式，查阅报告期合作研发相关的合同、发票、付款凭证等。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、与同行业可比公司相比，公司管理费用率、销售费用率与同行业平均水平相差不大，其差异主要受到收入规模、业务开展情况、经营管理水平等多因

素影响；公司研发费用率、财务费用率高于同行业平均水平，符合公司实际经营情况，具有合理性；公司报告期内销售费用与销售模式及营业收入变动情况相匹配。

2、报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及薪酬波动情况合理，公司员工薪酬与同行业可比公司存在一定差异，但差异原因具有合理性。

3、报告期内，公司严格按照相关规则认定研发人员，研发项目各项投入均能准确的按照研发项目归集，归集方法合理，归集过程真实、准确，符合《企业会计准则》的规定。

4、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成相匹配，形成了相关技术、专利等研发成果，对公司营业收入产生了较高的贡献。

5、公司与高校的合作研发具有合理背景，合作研发的会计核算符合《企业会计准则》的规定。

【会计师回复】

会计师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》。

三、其他事项

（一）结合业务开展情况，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（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充分析，定量说明业务变动对财务数据影响。

1、营业收入补充分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/2.营业收入的主要构成/（1）按产品（服务）类别分类”对 2023 年营业收入的增长原因及合理性进行补充披露，具体内容请参见本问询回复“问题 3.关于销售收入和主要客户/一、结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析 2023 年营业

收入大幅上涨的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。”相关内容。

2、毛利率补充分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（四）毛利率分析/1.按产品（服务）类别分类及 2.与可比公司毛利率对比分析”部分对公司报告期毛利率变动原因及与同行业可比公司对比情况进行补充披露，具体内容请参见本问询回复“问题 3.关于销售收入和主要客户/二、说明报告期内公司主要产品毛利率下降的原因及合理性，对部分客户的毛利率为 100%的原因及合理性；对比可比公司细分产品，结合公司各系列固体制剂生产装备的情况，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。”相关内容。

3、偿债能力补充分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务/八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析/（三）偿债能力与流动性分析”针对偿债能力补充分析如下：

（1）资产负债率分析

报告期各期末，公司资产负债率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
楚天科技	63.66%	59.19%	61.11%
东富龙	37.83%	37.13%	42.86%
迦南科技	58.71%	59.35%	56.66%
翰林航宇	46.71%	41.95%	42.74%
小伦智造	/	/	33.67%
平均值	51.73%	49.41%	47.41%
万申智能	73.52%	77.59%	79.84%

注：可比公司创志科技未披露可比报告期各期末资产负债率数据，小伦智造仅披露 2022 年末资产负债率。

报告期各期末，公司资产负债率分别为 79.84%、77.59%及 73.52%，资产负债率处于相对较高水平，从变化趋势上看，报告期各期末呈下降趋势，公司资产负债率较高且高于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

1) 公司目前业务规模整体不大，与同行业可比公司相比，公司销售收入规模相对较小，总资产规模、股东权益规模较同行业公司偏小。

2) 公司历史上的股权融资主要面向公司高管、内部员工等，融资规模不大，未曾引入机构投资者，现阶段直接融资能力较弱。随着公司经营规模的扩大，对经营性资金的需求也在不断扩大，主要依靠银行借款等债务融资方式来满足日常营运资金，短期借款及长期借款金额较大。同行业可比公司大多为上市或新三板挂牌公司，股权融资能力更强，融资渠道相比公司更广，债务融资规模相对较小。

3) 由于公司所销售的固体制剂装备系定制化产品，与客户的销售合同中一般会约定预付款的比例，大多数客户的付款模式是“3: 3: 3: 1”，即合同生效后支付合同款的 30%，产品发货前后支付 30%，客户验收合格后支付 30%，质保期结束后付清余款 10%，各期末预收客户的销售款较大。报告期内公司在手订单规模增长较快，公司规模较小，营业收入的增长幅度高于同行业可比公司平均水平，合同负债的增长规模较同行业公司平均水平更为显著，也导致整体资产负债率较高。

(2) 流动比率及速动比率分析

报告期各期末，公司流动比率、速动比率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末	
	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率
楚天科技	1.18	0.66	1.10	0.60	1.15	0.60
东富龙	2.03	1.30	1.92	1.15	2.01	1.32
迦南科技	1.32	0.62	1.34	0.66	1.39	0.80
翰林航宇	1.66	0.65	1.84	0.73	1.76	0.68
小伦智造	/	/	/	/	2.09	1.19
平均值	1.55	0.81	1.55	0.78	1.68	0.92
万申智能	1.13	0.44	0.89	0.44	0.85	0.41

注：以上数据来源于 Wind，可比公司创志科技未披露可比报告期流动比率、速动比率相关数据，小伦智造仅披露 2022 年末数据。

报告期各期末，公司流动比率分别为 0.85、0.89 及 1.13，速动比率分别为 0.41、0.44 及 0.44，由于公司流动资产中存货占比较大，导致速动比率相对较低。公司报告期内流动比率、速动比率低于同行业可比公司平均水平，主要系公司收入、利润规模较同行业偏小，货币资金、应收账款、存货等流动资产规模较同行业偏小，同时在负债端由于公司融资渠道有限，报告期内业务快速发展，

主要依靠债务融资来满足经营性资金需求，长短期借款金额较大；此外，在手订单增加导致合同负债的增长规模较快，导致公司流动比率、速动比率较低。从变动趋势上看，报告期内公司流动比率和速动比率均呈现上升趋势，公司的流动性不断改善。

(3) 利息保障倍数分析

报告期各期，公司主要依靠银行借款来满足日常经营资金需求，利息支出分别为 296.16 万元、391.82 万元及 158.03 万元，利息保障倍数分别为 6.23、6.00 及 7.72，随着公司盈利规模逐步增大，利息保障倍数较高，具有较强的偿债能力，无法偿付银行借款利息的风险较低。

4、营运能力补充分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务/七、资产质量分析/（三）资产周转能力分析”针对营运能力补充分析如下：

(1) 存货周转率分析

报告期各期末，公司存货周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
楚天科技	0.50	1.14	1.08
东富龙	0.42	0.89	0.87
迦南科技	0.40	0.81	1.02
翰林航宇	0.34	0.67	0.72
小伦智造	/	/	1.21
平均值	0.42	0.88	0.98
万申智能	0.42	1.11	0.88

注：以上数据来源于 Wind，可比公司创志科技未披露可比报告期存货周转率相关数据，小伦智造仅披露 2022 年末数据。

报告期各期，公司存货周转率分别为 0.88、1.11、0.42，公司存货主要为原材料、在产品、发出商品等，由于公司所处固体制剂装备制造行业的非标属性，所售产品系根据客户要求定制，生产排期、安装调试、交付验收等环节影响到存货的周转速度，公司在报告期强化精益生产，提升交付效率，存货周转率得到提高。与同行业可比公司相比，公司存货周转率在 2022 年略低于同行业平均水平，主要系公司存货中较大部分为尚未验收项目的在产品，受项目实施周期的影响，2022 年末尚未验收的在产品占比较高，2023 年公司提高产品交付

效率，存货周转率得到提升，略高于同行业平均水平。

(2) 应收账款周转率分析

报告期各期末，公司应收账款周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2024年6月末	2023年末	2022年末
楚天科技	1.79	5.67	7.77
东富龙	1.44	4.06	5.29
迦南科技	1.60	2.71	2.94
翰林航宇	3.17	7.22	8.04
小伦智造	/	/	4.51
平均值	2.00	4.92	5.71
万申智能	2.50	6.56	6.22

注：以上数据来源于 Wind，可比公司创志科技未披露可比报告期应收账款周转率相关数据，小伦智造仅披露 2022 年末数据。

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 6.22、6.56、2.50，在公司业务规模扩大、营业收入增长的同时，公司对于应收账款也及时催收，主要客户信用记录较好，应收账款周转率保持平稳增长。与同行业可比公司相比，公司应收账款收回情况较好，应收账款周转率略高于同行业可比公司平均水平，不存在异常情形。

(3) 总资产周转率分析

报告期各期末，公司总资产周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2024年6月末	2023年末	2022年末
楚天科技	0.23	0.60	0.61
东富龙	0.18	0.43	0.47
迦南科技	0.21	0.41	0.46
翰林航宇	0.27	0.56	0.60
小伦智造	/	/	0.68
平均值	0.22	0.50	0.56
万申智能	0.24	0.56	0.45

注：以上数据来源于 Wind，可比公司创志科技未披露可比报告期总资产周转率相关数据，小伦智造仅披露 2022 年末数据。

报告期各期，公司总资产周转率分别为 0.45、0.56、0.24，与同行业可比公司相比不存在显著差异，随着公司营业收入增加，整体资产规模提升，营运效率也保持增长，总资产周转率保持上升态势。

5、现金流量补充分析

公司已在“第四节 公司财务/八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”/（四）现金流量分析/2、现金流量分析”中补充分析如下：

（1）经营活动产生的现金流量

1) 经营活动现金流量净额变动情况

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量如下：

单位：元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
销售商品、提供劳务收到的现金	70,241,968.92	155,216,336.42	93,675,333.31
收到的税费返还	839,260.42	902,947.50	571,453.49
收到其他与经营活动有关的现金	5,768,773.33	10,364,882.33	11,836,439.36
经营活动现金流入小计	76,850,002.67	166,484,166.25	106,083,226.16
购买商品、接受劳务支付的现金	32,615,242.34	66,767,909.44	43,794,748.37
支付给职工以及为职工支付的现金	23,451,273.75	37,908,811.91	28,964,920.79
支付的各项税费	4,468,531.60	12,812,140.61	5,730,638.98
支付其他与经营活动有关的现金	15,116,744.84	19,690,948.57	16,776,711.67
经营活动现金流出小计	75,651,792.53	137,179,810.53	95,267,019.81
经营活动产生的现金流量净额	1,198,210.14	29,304,355.72	10,816,206.35

2022年度、2023年度及2024年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为1,081.62万元、2,930.44万元及119.82万元，公司经营活动现金流量净额持续为正，2023年经营活动现金流量净额较上年同比增长170.93%，主要系公司营收规模扩大，销售商品收到的回款增加所致。2024年1-6月销售回款规模较小，而薪酬及税费、日常付现成本等均均匀发生，导致2024年1-6月经营活动现金流量净额相对较小。

2) “销售商品、提供劳务收到的现金”与营业收入的匹配情况

报告期各期，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的对比情况如下表：

单位：元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
销售商品、提供劳务收到的现金	70,241,968.92	155,216,336.42	93,675,333.31
营业收入	72,865,054.03	166,992,473.23	118,088,869.54
销售商品、提供劳务收到的现金/ 营业收入	96.40%	92.95%	79.33%

报告期内，随着公司营业收入增长，公司也加大了回款催收力度，公司销售回款情况良好，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入情况相匹配。

3) 经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
净利润	9,954,778.60	18,291,673.13	14,060,565.53
加：资产减值准备	523,432.95	170,931.42	349,109.92
信用减值损失	-532,960.05	1,559,346.36	61,533.98
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	4,069,641.25	8,120,448.05	6,797,510.31
无形资产摊销	272,607.96	519,406.08	476,635.50
长期待摊费用摊销	181,381.14	362,762.22	351,294.34
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	1,737.18	333,079.36	12,813.59
财务费用（收益以“-”号填列）	1,580,338.64	3,918,182.68	2,961,600.29
投资损失（收益以“-”号填列）	-	-	-38,158.54
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	61,649.36	-336,834.04	207,260.18
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	256,149.99	149,803.52	309,933.38
存货的减少（增加以“-”号填列）	-16,253,858.03	17,704,590.56	-9,937,140.60
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	5,725,388.97	12,943,623.88	12,031,509.55
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-4,642,077.82	26,863,771.38	7,234,758.02
经营活动产生的现金流量净额	1,198,210.14	29,304,355.72	10,816,206.35

2022年度、2023年度及2024年1-6月，公司净利润分别为1,406.06万元、1,829.17万元及995.48万元，经营活动产生的现金流量净额分别为1,081.62万元、2,930.44万元及119.82万元。

2022年度，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润少324.44万元，一方面系固定资产折旧、无形资产及长期待摊费用摊销合计762.54万元，此金额仅影响净利润不影响经营活动现金流量，另一方面由于期末存货金额增加、应收应付账款等经营性应收及应付项目影响，合计减少现金流1,473.39万元。

2023年度，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润多1,101.27万元，主要原因一方面系新增的厂房等固定资产在2023年的折旧摊销金额增加，以及计提的坏账准备和借款产生的财务费用增加，该部分累计金额1,448.01万元，仅影响净利润不影响经营现金流，另一方面系公司在经营规模增长的情况下，存货规模扩大，及经营性应收应付项目累计影响现金流-378.44万元。

2024 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额比净利润少 875.66 万元，主要原因一方面系固定资产折旧、摊销、财务费用等合计影响现金流 610.40 万元，另一方面系固体制剂装备存在一定的交付周期，导致 2024 年上半年存货规模较大，加上应收账款回款等应收应付项目影响，该部分合计影响经营活动现金流-1,517.05 万元。

（2）投资活动产生的现金流量

2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-612.61 万元、-437.39 万元及-233.20 万元。公司投资活动现金流出主要系购建固定资产、公司展厅项目等在建工程建设支出等，2022 年度公司投资活动现金流入系收回银行理财产品产生的本金及收益。报告期内，公司投资活动现金流量净额变化相对较小。

（3）筹资活动产生的现金流量

2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-25.09 万元、-1,233.66 万元及-2,207.58 万元。公司筹资活动现金流入主要系银行借款，2023 年 7 月公司增加注册资本吸收投资收到现金 144.42 万元；公司 2023 年分配现金股利 667.80 万元，同时偿还银行借款支付的现金较上年增长 1,366.52 万元，导致 2023 年度筹资活动现金流量净额较上年减少。2024 年 1-6 月在新增银行借款的同时，偿付了较多到期的银行贷款本金及利息，导致 2024 年上半年筹资活动产生的现金流量净额大额为负。

（二）补充披露公司其他业务收入的具体核算内容。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务/六、经营成果分析/（二）营业收入分析/2.营业收入的主要构成/（1）按产品（服务）类别分类”对其他业务收入的具体核算内容进行补充披露：

公司其他业务主要系对产品生产过程中产生的边角废料进行销售，报告期各期其他业务收入分别为 25.41 万元、28.81 万元及 14.31 万元，金额及占营业收入比例较低。

（三）说明报告期内公司资产负债率较高、长短期借款大幅变动的的原因，负债的偿债安排以及还款的资金来源，是否存在期后已到期的负债，如是，请

说明还款安排、还款状况；公司的资产负债率、流动比率与同行业可比公司的对比情况，是否存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因并说明公司是否存在流动性风险或偿债能力风险。

1、公司资产负债率较高、长短期借款大幅变动的的原因，负债的偿债安排以及还款的资金来源，期后已到期负债的还款情况

报告期各期末，公司资产负债率分别为 79.84%、77.59%及 73.52%，资产负债率处于相对较高水平，主要原因系：

（1）公司目前业务规模整体不大，销售收入规模相对较小，总资产规模、股东权益规模较小；

（2）公司历史上的股权融资主要面向公司高管、内部员工等，融资规模不大，未曾引入机构投资者，现阶段直接融资能力较弱。随着公司经营规模的扩大，对经营性资金的需求也在不断扩大，主要依靠银行借款等债务融资方式来满足日常营运资金，短期借款及长期借款金额较大；

（3）由于公司所销售的固体制剂装备系定制化产品，与客户的销售合同中一般会约定预付款的比例，大多数客户的付款模式是“3：3：3：1”，即合同生效后支付合同款的 30%，产品发货前后支付 30%，客户验收合格后支付 30%，质保期结束后付清余款 10%，各期末预收客户的销售款较大。

报告期各期末，公司短期借款余额分别为 6,343.63 万元、9,045.84 万元及 4,194.08 万元，一年内到期的长期借款余额分别为 2,002.40 万元、700.90 万元及 3.11 万元，长期借款余额分别为 1,700.00 万元、0 万元及 3,500.00 万元，以上长短期借款余额合计分别为 10,046.03 万元、9,746.74 万元及 7,697.19 万元，整体上借款规模呈小幅下滑趋势。

公司银行借款金额及借款期限通常综合考虑供应商采购及日常支出等付款计划安排、现金流量状况及未来经营资金需求、银行借款利率等市场环境等因素，受不同银行借款合同到期偿付、提前还款、新增借款等影响，在报告期各期末会导致银行借款余额出现一定波动。公司目前主要以银行间接融资方式为主，向银行的借款规模与公司的业务规模、发展阶段相匹配。

报告期内公司银行借款均如期归还，不存在逾期情况；截至 2024 年 6 月末，

公司长短期借款明细及偿还情况如下表：

单位：万元

贷款银行	类型	借款日期	到期日期	借款金额	还款情况及安排	还款资金来源
中国银行宜春市分行	短期借款	2023-11-09	2024-11-09	500.00	已归还	公司销售回款等自有资金
交通银行	短期借款	2023-12-25	2024-12-25	990.00	已归还	无还本续贷
工商银行宜春分行	短期借款	2024-01-15	2025-01-15	790.00	已归还	公司销售回款等自有资金
工商银行宜春分行	短期借款	2024-01-15	2025-01-15	410.00	已归还	公司销售回款等自有资金
招商银行南昌分行营业部	短期借款	2024-01-23	2025-01-22	1,000.00	预计1月到期前归还	/
中国农业银行宜春分行	短期借款	2024-05-06	2025-05-05	500.00	已归还	无还本续贷
短期借款应计利息	短期借款	/	/	4.08	/	/
宜春农村商业银行经开区支行	长期借款	2024-03-14	2027-03-11	2,000.00	已归还	公司销售回款等自有资金
宜春农村商业银行经开区支行	长期借款	2024-04-22	2027-03-11	1,500.00	已归还	新增贷款置换
一年内到期的长期借款利息	一年内到期的长期借款	/	/	3.11	/	/
合计				7,697.19		

2、公司资产负债率、流动比率与同行业可比公司的对比情况及差异原因，公司是否存在流动性风险或偿债能力风险

报告期各期末，公司资产负债率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2024年6月末	2023年末	2022年末
楚天科技	63.66%	59.19%	61.11%
东富龙	37.83%	37.13%	42.86%
迦南科技	58.71%	59.35%	56.66%
翰林航宇	46.71%	41.95%	42.74%
小伦智造	/	/	33.67%
平均值	51.73%	49.41%	47.41%
万申智能	73.52%	77.59%	79.84%

注：可比公司创志科技未披露可比报告期各期末资产负债率数据，小伦智造仅披露2022年末资产负债率。

报告期各期末，公司资产负债率分别为79.84%、77.59%及73.52%，资产负债率处于相对较高水平，且高于同行业可比公司平均水平，主要原因如下：

1) 公司目前业务规模整体不大，与同行业可比公司相比，公司销售收入规模相对较小，总资产规模、股东权益规模较同行业公司偏小。

2) 公司历史上的股权融资主要面向公司高管、内部员工等，融资规模不大，未曾引入机构投资者，现阶段直接融资能力较弱。随着公司经营规模的扩大，对经营性资金的需求也在不断扩大，主要依靠银行借款等债务融资方式来满足日常营运资金，短期借款及长期借款金额较大。同行业可比公司大多为上市或新三板挂牌公司，股权融资能力更强，融资渠道相比公司更广，债务融资规模相对较小。

3) 由于公司所销售的固体制剂装备系定制化产品，与客户的销售合同中一般会约定预付款的比例，大多数客户的付款模式是“3: 3: 3: 1”，即合同生效后支付合同款的 30%，产品发货前后支付 30%，客户验收合格后支付 30%，质保期结束后付清余款 10%，各期末预收客户的销售款较大。报告期内公司在手订单规模增长较快，公司规模较小，营业收入的增长幅度高于同行业可比公司平均水平，合同负债的增长规模较同行业公司平均水平更为显著，也导致整体资产负债率较高。

报告期各期末，公司流动比率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2024年6月末	2023年末	2022年末
楚天科技	1.18	1.1	1.15
东富龙	2.03	1.92	2.01
迦南科技	1.32	1.34	1.39
翰林航宇	1.66	1.84	1.76
小伦智造	/	/	2.09
平均值	1.55	1.55	1.68
万申智能	1.13	0.89	0.85

注：以上数据来源于 Wind，可比公司创志科技未披露可比报告期速动比率相关数据，小伦智造仅披露 2022 年末数据。

报告期各期末，公司流动比率分别为 0.85、0.89 及 1.13，公司报告期内流动比率低于同行业可比公司平均水平，主要系公司收入、利润规模较同行业偏小，货币资金、应收账款、存货等流动资产规模较同行业偏小，同时在负债端由于公司融资渠道有限，报告期内业务快速发展，主要依靠债务融资来满足经营性资金需求，长短期借款金额较大；此外，在手订单增加导致合同负债的增长规模较快，导致公司流动比率较低。从变动趋势上看，报告期内公司流动比率呈现上升趋势，公司的流动性不断改善。

报告期各期，公司销售商品、接受劳务收到的现金分别为 9,367.53 万元、

15,521.63 万元及 7,024.20 万元，经营活动现金流量净额持续为正；报告期各期末货币资金余额分别为 3,015.38 万元、4,114.15 万元及 2,209.67 万元，公司保持着合理的现金储备；报告期内公司经营状况良好，营业收入保持增长，目前在手订单较为充足，具备良好的持续经营能力；公司长短期借款的到期日较分散，在银行保持着良好的还款记录和合作关系，未来可进一步通过股权融资、提高资金营运效率等来降低资产负债率。

综上所述，公司经营情况良好，具有良好的偿债能力，不存在重大流动性风险或偿债能力风险。

（四）报告期后公司是否新增转贷和现金坐支情形。

公司转贷资金中涉及一笔 500 万元借款为报告期后发生，借款银行为中国农业银行，借款期限为 2024 年 8 月 9 日-2025 年 8 月 8 日，该笔转贷通过全资子公司江西鼎峰进行。

截至本问询回复出具日，公司所涉及的转贷借款已全部归还完毕，且未再新增转贷行为。公司已对转贷行为目前已整改完毕，整改措施有效。

报告期后，公司不存在现金坐支的情形。公司已建立健全资金使用等方面的内部控制制度，对费用报销、审批和款项收支进一步规范，杜绝现金坐支的情况出现。

【主办券商回复】

一、核查程序

针对上述事项，主办券商执行了以下核查程序：

1、查阅公司所处行业研究报告、同行业可比公司的年度报告等公开披露资料；查询报告期内美元汇率变动情况；访谈公司管理人员，了解公司行业发展情况、自身业务发展情况、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况以及报告期内收入变动情况及原因；获取并查阅公司报告期内采购明细、收入明细，核查公司原材料价格、产品价格变动情况，对收入变动进行分析。

2、获取公司报告期内收入、成本、毛利明细表，分析公司报告期毛利率变

动的合理性；查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告，获取同行业可比公司的产品分类、销售模式等信息，分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率差异原因。

3、查阅同行业可比公司的偿债能力、营运能力等指标，与公司进行比较分析，结合公司业务经营情况分析相关差异的合理性。

4、进一步核查公司报告期现金流量表，分析公司报告期现金流量科目变动的原因及合理性。

5、获取公司报告期其他业务收入明细账，向公司管理层人员了解其他业务收入的具体核算内容、金额及占比情况。

6、获取报告期公司授信合同、借款合同、担保合同等，了解公司长短期借款贷款本金余额、贷款利率、借款期限以及借款用途情况，结合公司资产负债结构、经营活动现金流量情况等，分析公司长短期借款偿债能力。

7、查阅公司报告期期初至本问询回复日转贷涉及的银行贷款合同、银行回单、还款凭证等，核查公司转贷事项的整改情况。

8、查阅公司报告期后现金日记账，大额现金收付相关原始凭证，了解现金收付背景，核实现金收付的真实性，核查是否存在现金坐支情况。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司已在《公开转让说明书》中补充披露营业收入变动、毛利率变动、偿债能力、营运能力、现金流量变动补充分析情况。

2、公司已在《公开转让说明书》中补充披露其他业务收入的具体核算内容。公司其他业务主要系对产品生产过程中产生的边角废料进行销售，报告期各期其他业务收入分别为 25.41 万元、28.81 万元及 14.31 万元，金额及占营业收入比例较低。

3、公司报告期内资产负债率较高且高于同行业可比公司平均水平，流动比率低于可比公司平均水平，符合公司实际经营情况，具有合理性；公司经营情况良好，具有良好的偿债能力，不存在重大流动性风险或偿债能力风险。

4、公司转贷资金中涉及一笔 500 万元借款为报告期后发生，截至本问询回复出具日，公司所涉及的转贷借款已全部归还完毕，且未再新增转贷行为。公司已对转贷行为目前已整改完毕，整改措施有效。报告期后，公司不存在现金坐支的情形。

【会计师回复】

会计师已针对相关问题核查并发表核查意见，具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》。

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。

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。

【回复说明】

公司、主办券商、律师、会计师已经对照《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，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。

本次申报财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，至公开转让说明书签署日未超过 7 个月，本次回复不存在需要按要求补充披露、核查，并更新推荐

报告的情形。

截至本回复出具之日，公司尚未向当地证监局申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《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》的相关要求出具专项核查报告的情形。

（此页无正文，为《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之盖章页）

法定代表人：_____



熊洪峰

宜春万申智能装备股份有限公司

2015年1月22日



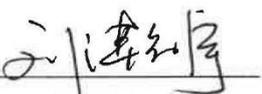
（此页无正文，为国投证券股份有限公司《关于宜春万申智能装备股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之盖章页）

项目负责人（签字）：



刘桂恒

项目小组成员（签字）：



刘瀚宇



王康宁



吴超



蔡沐非



国投证券股份有限公司

2025年1月22日