

关于东莞市腾信精密制造股份有限公司
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



国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

二〇二五年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2025 年 1 月 14 日出具的《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”或“主办券商”）作为东莞市腾信精密制造股份有限公司（以下简称“腾信精密”或“公司”）本次股票公开转让并在全中国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，会同公司和公司律师北京德恒（深圳）律师事务所（以下简称“德恒”或“律师”）和申报会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚”或“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，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。请予以审核。

注：

一、如无特别说明，本问询函回复使用的简称或名词释义与《东莞市腾信精密制造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。

二、本问询回复所列示的相关财务数据均为合并报表口径数据。本问询回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上的差异系四舍五入造成。

三、本问询回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函所列题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书的修改与补充

目 录

1、关于历史沿革.....	3
2、关于外协.....	25
3、关于公司业务.....	42
4、关于经营业绩.....	60
5、关于境外销售.....	102
6、关于采购与存货.....	122
7、关于固定资产和投资性房地产.....	156
8、关于关联交易.....	173
9、关于其他事项.....	185
10、其他问题说明.....	241

1、关于历史沿革

根据申报文件，(1) 2015 年，公司与东莞铨高以及深圳海特进行了资产重组。东莞铨高于 2021 年 3 月注销。(2) 2016 年 6 月，刘伟、周玉顺、何学武重新调整股权比例，形成股权代持，后续于 2021 年通过股权激励方式还原。(3) 公司持股平台深圳汇腾持有公司 6.41% 的股权，平台合伙人为公司实际控制人刘伟及公司股东卢群。公司于 2021 年 12 月对卢群实施股权激励。

请公司：(1) 结合 2015 年公司与东莞铨高以及深圳海特资产重组的具体情况，说明资产重组背景、原因及合理性，股权转让具体情况，资产定价依据及公允性，重组后相关资产转移情况，在公司生产经营中实际应用情况；说明东莞铨高注销具体情况，原因及合理性，注销程序履行情况，注销后业务、资产、人员等安排情况，注销对公司业务开展是否存在重大不利影响。(2) 结合代持形成背景及具体情况，说明代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷。(3) 说明公司设立深圳汇腾间接持有公司股权的原因及合理性，相关股权转让具体情况，转让价格定价依据及公允性，相关税款缴纳情况及合规性，是否存在委托持股或其他利益安排；结合卢群持股、任职及参与公司经营决策的具体情况，说明卢群同时直接持有及间接持有公司股份的原因及合理性，对卢群单独实施股权激励的原因及合理性，股权支付情况及会计处理准确性。(4) 以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性。(5) 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；公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师：(1) 核查上述事项并发表明确意见；(2) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，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；(3) 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；(4)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，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 结合 2015 年公司与东莞铨高以及深圳海特资产重组的具体情况，说明资产重组背景、原因及合理性，股权转让具体情况，资产定价依据及公允性，重组后相关资产转移情况，在公司生产经营中实际应用情况；说明东莞铨高注销具体情况，原因及合理性，注销程序履行情况，注销后业务、资产、人员等安排情况，注销对公司业务开展是否存在重大不利影响

1、结合 2015 年公司与东莞铨高以及深圳海特资产重组的具体情况，说明资产重组背景、原因及合理性，股权转让具体情况，资产定价依据及公允性，重组后相关资产转移情况，在公司生产经营中实际应用情况

(1) 资产重组背景、原因及合理性

2015 年，为扩大腾信有限经营规模，提高盈利能力，同时满足上市规范要求、优化内部经营管理，腾信有限与东莞铨高以及深圳海特进行了资产重组，具体情况如下：

公司实际控制人刘伟于 1989 年 9 月至 1999 年 9 月，先后在东莞桥头镇合昌金属制品厂和肯发精密仪器（深圳）有限公司任职，从事金属零部件生产管理相关工作，积累了丰富的生产管理和技术经验。随着全球产业迁移，中国开始成为全球“制造中心”，工业零部件行业快速发展。2001 年 3 月，刘伟抓住行业发展机遇设立深圳市海特精密科技有限公司，该公司主要从事工业零部件贸易，即通过对接境内外客户需求，再向加工厂采购成品，最终销售成品，因此，公司积累了大量优质的客户资源。随着深圳海特经营规模扩大，通过外部加工厂采购已经不能完全响应客户需求，2011 年 5 月，刘伟发起设立东莞市腾信精密仪器有限公司，从事精密金属零部件加工业务，进而形成深圳海特对接客户、腾信有限对接生产的全产业链经营模式。2014 年 1 月，随着公司业务规模扩大，客户对产品规格尺寸的要求逐步多样化，腾信有限原有产线无法承接大规格的产品，刘

伟委托腾信有限股东周玉顺和腾信有限员工曾小飞成立东莞市铨高精工机械有限公司，购置大尺寸规格生产线，由东莞铨高生产尺寸较大的产品。2015 年，刘伟出于未来上市规划的考虑，决定将腾信有限作为上市主体，将深圳海特和东莞铨高纳入合并范围。

综上，2015 年公司与东莞铨高以及深圳海特资产重组的背景、原因系公司为扩大腾信有限经营规模，提高盈利能力，同时满足上市规范要求、优化内部经营管理，具备合理性。

（2）股权转让具体情况，资产定价依据及公允性

东莞铨高及深圳海特股权转让情况如下：

单位：万元，元/股

公司名称	原注册资本持有情况	股东	定价依据	转让价格	转让金额
东莞铨高	48.00	周玉顺	经审计 2015 年 6 月 30 日的每股净资产为 1.03 元 (伟信审字(2015)第 6006 号)	1.03	49.40
	32.00	曾小飞			32.94
深圳海特	50.00	刘伟	经审计 2015 年 5 月 31 日的每股净资产 1.50 元 (伟信审字(2015)第 6005 号)	1.50	75.00
	10.00	曾晖			15.00

2015 年 7 月 6 日，东莞市伟信会计师事务所针对深圳市海特精密科技有限公司出具《净资产专项审计报告》（伟信审字（2015）第 6005 号），经审计，截至 2015 年 5 月 31 日深圳海特的净资产为 90.00 万元，每股净资产为 1.50 元。2015 年 7 月 9 日，东莞市伟信会计师事务所针对东莞市铨高精工机械有限公司出具《净资产专项审计报告》（伟信审字（2015）第 6006 号），经审计，截至 2015 年 6 月 30 日东莞铨高的净资产为 82.34 万元，每股净资产为 1.03 元。

2015 年 8 月，周玉顺、曾小飞将其持有的东莞铨高 100%的股权以合计 82.34 万元的价格转让给腾信有限，周玉顺和曾小飞所持东莞铨高股权系代刘伟持有，腾信有限已向周玉顺、曾小飞支付股权转让款。2016 年 1 月，刘伟、曾晖将其持有的深圳海特 100.00%的股权以 90.00 万元的价格转让给腾信有限，腾信有限已向刘伟、曾晖支付股权转让款。东莞铨高及深圳海特股权转让均参照经审计的每股净资产确认转让价格，转让价格具备公允性，股权转让款已按规定缴税。

（3）重组后相关资产转移情况，在公司生产经营中实际应用情况

根据东莞铨高和深圳海特的经营定位来看，深圳海特主要作为对外承接业务

的贸易主体，本身不承担生产加工业务，主要固定资产为车辆及办公设备，资产重组后深圳海特的定位并未发生变化，依然作为业务承接主体，相关资产在重组前后的使用情况未发生变动；东莞铨高主要作为腾信有限生产加工拓展的主体，能够生产尺寸规格更大的产品，主要固定资产为机器设备，资产重组后业务未发生变动，相关资产在重组前后的使用情况亦未发生变动。

2、说明东莞铨高注销具体情况，原因及合理性，注销程序履行情况，注销后业务、资产、人员等安排情况，注销对公司业务开展是否存在重大不利影响

2020年4月，公司考虑到多经营主体生产的管理难度较大，为提高管理效率，降低管理成本，东莞铨高开始启动注销，将其设备和存货向腾信有限出售，其中设备价值1,511.45万元，存货价值993.35万元，设备目前除极少已报废外大部分仍在正常使用，存货已经完全领用或销售，相关业务资源向腾信有限移交，同时根据原东莞铨高员工的个人意愿安排其在腾信有限工作。2021年1月，东莞铨高向东莞市市场监督管理局申请简易注销，东莞铨高申请注销时，公司已清算完结所有的债权债务，符合简易注销要求，经国家企业信用信息公示系统公告后，于2021年3月3日收到东莞市市场监督管理局出具的《核准简易注销登记通知书》（粤莞核企简注通字【2021】第2100144186号），准予东莞铨高简易注销登记，注销程序完整有效，不存在因注销产生的任何纠纷或潜在纠纷。

综上，东莞铨高注销原因系为企业集中管理，提高管理效率，降低管理成本，具有合理性，注销程序完整有效，注销后业务、资产和人员均合理安排，注销对公司业务开展不存在重大不利影响。

（二）结合代持形成背景及具体情况，说明代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷

1、股权代持的形成

2015年，为扩大腾信有限经营规模，提高盈利能力，同时满足上市规范要求、优化内部经营管理，腾信有限与东莞铨高以及深圳海特进行了资产重组，具体情况如下：

2015年7月，周玉顺、曾小飞将其持有的东莞铨高100%的股权以合计82.33万元的价格转让给腾信有限，周玉顺和曾小飞所持东莞铨高股权系代刘伟持有，

腾信有限已向周玉顺、曾小飞支付股权转让款。

2015 年 12 月，刘伟、曾晖将其持有的深圳海特 100.00%的股权以 90 万元的价格转让给腾信有限，腾信有限已向刘伟、曾晖支付股权转让款。

本次重组完成后，腾信有限的营业规模和盈利能力有所提升。因此，2016 年 6 月，刘伟、周玉顺、何学武协商一致认为，腾信有限目前的股权比例已无法实际体现股东对公司的贡献和作用。三位股东遂于 2016 年 6 月就重新调整股权比例事项达成一致，将何学武持有的腾信有限 9.74%的股权调整给刘伟，考虑到根据公司战略发展要求周玉顺将长期驻场海外并负责海外市场的开拓任务，基于历史贡献和未来管理投入等因素，周玉顺的股权比例保持不变。本次协商一致股权调整后的各股东实际持股情况如下：

序号	股东姓名	注册资本（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	刘伟	3,189.9324	79.74	货币
2	何学武	410.4428	10.26	货币
3	周玉顺	400.0416	10.00	货币
合计		4,000.4168	100.00	—

但因股东之间较为信任，本次股权调整，各方未签订书面协议，刘伟和何学武亦未及时就本次股权调整去办理相应的工商变更手续，因此工商登记的持股情况仍然如下：

序号	股东姓名	注册资本（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	刘伟	2,800.2919	70.00	货币
2	何学武	800.0833	20.00	货币
3	周玉顺	400.0416	10.00	货币
合计		4,000.4168	100.00	—

至此，刘伟和何学武之间的股权代持形成，即何学武代刘伟持有腾信有限 9.74%的股权。

2、股权代持的解除

2021 年 12 月下旬，因腾信有限需要扩大规模同时开始筹划上市，因此各股东决定将股权代持还原，同时刘伟决定对卢群等腾信有限员工进行股权激励，具体还原及激励过程如下：

(1) 2021 年 12 月 16 日，腾信有限注册资本增加至 6,000 万元。本次新增的 1,999.5832 万元注册资本中，刘伟认缴出资 1,343.8248 万元，周玉顺认缴出资 199.9584 万元，由刘伟持有 99% 合伙份额及卢群持有 1% 合伙份额的深圳汇腾，认缴出资 280 万元，激励对象卢群认缴出资 60 万元，员工持股平台深圳腾隆认缴出资 115.8 万元，何学武不参与认缴本次新增的注册资本。本次增资完成后，各股东持股情况如下：

序号	股东姓名/名称	注册资本（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	刘伟	4,144.1167	69.07	货币
2	何学武	800.0833	13.33	货币
3	周玉顺	600.0000	10.00	货币
4	深圳汇腾	280.0000	4.67	货币
5	深圳腾隆	115.8000	1.93	货币
6	卢群	60.0000	1.00	货币
合计		6,000.0000	100.00	--

至此，何学武以放弃认购增资被动稀释的方式，将其代刘伟持有的 9.74% 的股权中的 6.67% 还原至刘伟指定的深圳汇腾、深圳腾隆和卢群名下。

(2) 2021 年 12 月 23 日，根据刘伟的指示，何学武与刘伟实际控制的深圳汇腾签订了《东莞市腾信精密仪器有限公司股权转让合同》，何学武将腾信有限 3.07% 的股权共计 184.2833 万元的出资以 184.2833 万元的价格转让给股东深圳汇腾。

本次股权转让完成后，腾信有限各股东实际持股情况如下：

序号	股东姓名/名称	注册资本（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	刘伟	4,144.1167	69.07	货币
2	何学武	615.8000	10.26	货币
3	周玉顺	600.0000	10.00	货币
4	深圳汇腾	464.2833	7.74	货币
5	深圳腾隆	115.8000	1.93	货币
6	卢群	60.0000	1.00	货币
合计		6,000.0000	100.00	--

通过本次股权转让，何学武将其代刘伟持有的剩下的 3.07% 股权还原转让至刘伟指定的深圳汇腾名下。至此，何学武将其代刘伟持有的 9.74% 股权，以不参

与增资而被动稀释及股权转让的形式，全部还原转移至刘伟指定的主体名下，使实际持股情况与工商登记的持股情况一致，刘伟与何学武之间的股权代持关系最终解除。

经登录裁判文书网、中国执行信息公开网、百度查询并经代持相关人员说明确认，代持人何学武与被代持人刘伟就上述股权代持形成及解除事宜不存在诉讼、仲裁等争议纠纷或潜在纠纷。

综上所述，本次股权代持解除的时间为 2021 年 12 月，本次股权代持的形成和解除过程经过代持人何学武、被代持人刘伟以及股东周玉顺等人的访谈笔录、书面确认函等方式进行了确认，代持人何学武与被代持人刘伟就上述股权代持形成及解除事宜不存在争议纠纷或潜在纠纷。

（三）说明公司设立深圳汇腾间接持有公司股权的原因及合理性，相关股权转让具体情况，转让价格定价依据及公允性，相关税款缴纳情况及合规性，是否存在委托持股或其他利益安排；结合卢群持股、任职及参与公司经营决策的具体情况，说明卢群同时直接持有及间接持有公司股份的原因及合理性，对卢群单独实施股权激励的原因及合理性，股权支付情况及会计处理准确性

1、说明公司设立深圳汇腾间接持有公司股权的原因及合理性，相关股权转让具体情况，转让价格定价依据及公允性，相关税款缴纳情况及合规性，是否存在委托持股或其他利益安排

（1）说明公司设立深圳汇腾间接持有公司股权的原因及合理性

根据刘伟等相关股东的书面确认并经主办券商和律师访谈该等人员，2021 年 12 月，因腾信有限推进 IPO 上市，因此各股东决定将股权代持还原，同时决定对卢群等腾信有限员工进行股权激励。腾信有限通过设立有限合伙企业作为持股平台对腾信有限进行增资的方式实施员工股权激励。其中深圳腾隆为股权激励员工持股平台，深圳汇腾为股权激励预留份额持股平台。股权激励完成后，股东何学武代刘伟持有的部分股权也完成代持还原。因此，公司设立深圳汇腾间接持有公司股权具有合理性。

（2）相关股权转让具体情况，转让价格定价依据及公允性，相关税款缴纳情况及合规性，是否存在委托持股或其他利益安排

深圳汇腾设立并增资成为腾信有限股东至今，公司共发生 2 次股权转让，具体情况如下：

①2021 年 12 月，何学武向深圳汇腾转让股权

2021 年 12 月 23 日，根据刘伟的指示，何学武与刘伟实际控制的深圳汇腾签订了《东莞市腾信精密仪器有限公司股权转让合同》，何学武将腾信有限 3.07% 的股权共计 184.2833 万元的出资以 184.2833 万元的价格转让给股东深圳汇腾，转让价格为 1 元/股，由于本次股权转让系何学武与刘伟间的股权代持还原，股权转让价格系交易双方协商一致确认，不存在争议，因此交易价格定价具备合理性和公允性。

2021 年 12 月，何学武已缴纳股权转让所得个人所得税 141.40 万元，并取得完税证明，股权转让所得税依据系税务局参考转让前公司每股净资产核定股权转让收入，符合《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第十四条“主管税务机关应依次按照下列方法核定股权转让收入：（一）净资产核定法 股权转让收入按照每股净资产或股权对应的净资产份额核定”的相关规定，不存在股权转让相关的税务风险。

本次股权转让涉及部分解除刘伟与何学武之间的委托持股，不存在其他委托持股或其他利益安排的情形。

②2023 年 8 月，深圳汇腾向林利和深圳腾隆转让股权

2023 年 8 月 1 日，腾信有限股东会作出决议，同意股东深圳汇腾分别将其持有的腾信有限 1% 的股权（对应注册资本 60 万元）以 60 万元的价格转让给林利，将其持有的腾信有限 0.3305% 的股权（对应注册资本 19.83 万元）以 19.83 万元的价格转让给深圳腾隆，股权转让价格均为 1 元/股，本次股权转让系针对员工进行的股权激励，已按照会计准则相关要求对股份支付进行会计处理，因此交易价格定价依据具备合理性和公允性。

根据《关于完善股权激励和技术入股有关所得税政策的通知》（财税〔2016〕101 号）之“一、对符合条件的非上市公司股票期权、股权期权、限制性股票和股权奖励实行递延纳税政策。（一）非上市公司授予本公司员工的股票期权、股权期权、限制性股票和股权奖励，符合规定条件的，经向主管税务机关备案，可

实行递延纳税政策，即员工在取得股权激励时可暂不纳税，递延至转让该股权时纳税；股权转让时，按照股权转让收入减除股权取得成本以及合理税费后的差额，适用“财产转让所得”项目，按照 20%的税率计算缴纳个人所得税。”，林利于 2023 年 8 月完成了员工股权激励个人所得税递延纳税备案。

刘伟、卢群作为深圳汇腾的合伙人，按照财税[2008]159 号《财政部、国家税务总局关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》等规定确定的“先分后税”原则，于 2023 年 10 月分别缴纳个人所得税 21,314.85 元、80.34 元，并取得了完税证明。本次股权转让所得税依据系参考股权转让前公司每股净资产，纳税情况合法合规。

本次股权转让不存在其他委托持股或其他利益安排的情形。

2、结合卢群持股、任职及参与公司经营决策的具体情况，说明卢群同时直接持有及间接持有公司股份的原因及合理性，对卢群单独实施股权激励的原因及合理性

根据公司提供的调查表等相关资料并经公司确认，卢群现直接持有公司 60 万股股份，直接持股比例为 1%。持有深圳汇腾 4.76 万元的出资额，持有的合伙份额比例为 1.2097%，通过深圳汇腾间接持有公司 4.65 万股股份，间接持股比例约为 0.08%，其作为直接股东能通过参加公司股东会的形式参与公司的经营决策。同时卢群自入职至激励时一直担任深圳海特的财务负责人（现担任公司内审负责人），实际参与公司经营管理并承担重要职责。

深圳海特作为实际控制人刘伟的初期创业公司以及腾信精密重要的贸易主体，卢群自深圳海特 2001 年 3 月设立至激励时一直担任深圳海特的财务负责人，属于早期加入公司的元老级员工。考虑到卢群的长期贡献与重要职能，经公司与卢群协商一致，卢群通过直接向腾信有限增资的形式参与员工股权激励，故卢群单独直接持有公司股权。

同时，公司决定对其他员工通过设立有限合伙企业作为持股平台对腾信有限进行增资的方式实施员工股权激励。其中深圳腾隆为股权激励员工持股平台，深圳汇腾为股权激励预留份额持股平台。深圳腾隆的合伙人均为公司员工，鉴于有限合伙企业至少需要两名合伙人方可设立，经协商，由刘伟与卢群共同设立持股

平台深圳汇腾，卢群持有深圳汇腾 4.76 万元的出资额，以自有资金完成出资，持有的合伙份额比例为 1.2097%，导致卢群通过深圳汇腾间接持有公司股权。

综上所述，卢群同时直接持有及间接持有公司股份、对卢群单独实施股权激励具备合理性。

3、股权支付情况及会计处理准确性

公司对卢群无附加的服务期限或者其他业绩条件，同时亦不存在财政部会计司《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》中列示的若员工在首次公开募股前离职，将对员工持有的股份进行回购的条款。因此，上述股权属于授予后立即可行权的股份支付，在授予日已一次性计入当期费用。

2021 年 12 月第一次股权激励授予卢群股权激励数量、授予日公允价值及授予价格情况如下：

项目	确认依据	数值
授予日股权激励数量	第一次股权激励的可行权权益工具数量的确定依据为各股东穿透至自然人后，各自然人股东新增股份数	646,428 股
授予日每股公允价值	以 2021 年度腾信精密合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润 10 倍的市盈率作为公允价值，即公司整体估值为 16 亿元（取整后），据此计算公司每注册资本的公允价值	26.67 元/注册资本
授予价格	2021 年 12 月 23 日，深圳腾隆、卢群向公司增资；何学武向深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）转让股份，转让价格与增资价格均为 1 元/注册资本	1 元/注册资本

股份支付费用计算过程如下：

项目	计算公式	数值
授予日股权激励数量（股）	A	646,428
授予日每股公允价值（元/注册资本）	B	26.67
授予价格（元/注册资本）	C	1.00
股份支付费用（万元）	$D=A*(B-C)$	1,659.17

综上，公司于 2021 年一次性确认卢群股份支付费用 1,659.17 万元，对报告期内公司业绩无影响。

（四）以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性

公司设立、历次增资及股权转让具体情况如下：

时间	股权变动形式	股权变动内容	股权变动原因	价格	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况	资金来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	相关股东是否及时、足额纳税	历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性
2011 年 5 月	腾信有限成立	腾信有限成立, 注册资本 50 万元, 刘伟出资 70%、何学武出资 20%、周玉顺出资 10%	因看好精密加工行业的发展前景, 设立腾信有限	1 元/注册资本	公司设立, 按照注册资本出资, 定价公允	否	已实缴	自有资金	否	不涉及	/
2014 年 12 月	腾信有限第一次增资	腾信有限注册资本由 50 万元增加至 2,000 万元, 新增注册资本 1,950 万元分别由刘伟认缴出资 1,365 万元, 何学武认缴出资 390 万元, 周玉顺认缴出资 195 万元	扩大公司生产经营规模	1 元/注册资本	创业早期, 根据公司经营需要, 全体股东协商一致按注册资本同比例增资, 定价公允	否	已实缴	自有资金	否	不涉及所得税	不存在估值差异
2015 年 8 月	腾信有限第二次增资	腾信有限注册资本由 2,000 万元增加至 4,000 万元, 新增注册资本 2,000 万元分别由刘伟认缴出资 1,400 万元, 何学武认缴出资 400 万元, 周玉顺认缴出资 200 万元	扩大公司生产经营规模	1 元/注册资本	创业早期, 根据公司经营需要, 全体股东协商一致按注册资本同比例增资, 定价公允	否	已实缴	自有资金	否	不涉及所得税	不存在估值差异
2016 年 5 月	腾信有限第三次增资	腾信有限注册资本由 4,000 万元增加至 4,000.4168 万元, 新增注册资本 4,168 元分别由刘伟认缴出资 2,919 元, 何学武认缴出资 833 元, 周玉顺认缴出资 416 元	股东协商小幅增加注册资本, 体现数字好寓意	1 元/注册资本	全体股东协商一致按注册资本同比例增资, 定价公允	否	已实缴	自有资金	否	不涉及所得税	不存在估值差异

时间	股权变动形式	股权变动内容	股权变动原因	价格	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况	资金来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	相关股东是否及时、足额纳税	历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性
2021 年 12 月	腾信有限第四次增资	腾信有限注册资本由 4,000.4168 万元增加至 6,000 万元，新增注册资本 1,999.5832 万元分别由刘伟认缴出资 1,343.8248 万元，周玉顺认缴出资 199.9584 万元，卢群认缴出资 60 万元，深圳汇腾认缴出资 280 万元，深圳腾隆认缴出资 115.80 万元	还原股东何学武在 2016 年 6 月-2021 年 12 月期间替刘伟代持的公司部分股权，扩大公司规模并增加注册资本，同时对卢群等员工进行股权激励	1 元/注册资本	根据公司经营需要，进行股权代持还原和实施员工股权激励，协商一致确定按照注册资本增资，且不涉及外部无关联股东，定价公允	否	已实缴	自有资金	通过本次增资部分解除委托持股	不涉及所得税	不存在估值差异
2021 年 12 月	腾信有限第一次股权转让	何学武将其持有的腾信有限 3.07% 的股权（对应注册资本 184.2833 万元）转让给深圳汇腾	还原股东何学武在 2016 年 6 月-2021 年 12 月期间替刘伟代持的公司部分股权	1 元/注册资本	根据公司经营需要，进行股权代持还原，股东协商一致确定按照注册资本转让，定价公允	否	已支付	自有资金	通过本次股权转让部分解除委托持股	何学武已缴纳个人所得税	不存在估值差异
2023 年 8 月	腾信有限第二次股权转让	深圳汇腾将其持有的腾信有限 1% 的股权（对应注册资本 60 万元）转让给林利，深圳汇腾将其持有的腾信有限 0.3305% 的股权（对应注册资本 19.83 万元）转让给深圳腾隆	对林利等公司员工进行股权激励	1 元/注册资本	根据公司经营需要，实施员工股权激励，股东协商一致确定按照注册资本转让，定价公允	否	已支付	员工自有资金	否	林利已经完成员工股权激励个人所得税递延纳税备案，深圳汇腾的合伙人	不存在估值差异

时间	股权变动形式	股权变动内容	股权变动原因	价格	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况	资金来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	相关股东是否及时、足额纳税	历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性
										已缴纳个人所得税	

公司历次增资及股权转让具有合理原因，定价公允，不存在异常入股的情形，增资/转让价款已经实缴/支付，股东出资来源为自有资金，公司历史上的委托持股情况已经解除，不存在其他委托持股、利益输送或其他利益安排，公司现有股东已及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值不存在差异。

（五）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；公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

1、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

根据公司股东投资入股公司时缴付增资款或支付股权转让款的银行转账凭证，相关股东出具的确认函、调查表，以及相关股东提供的银行流水记录，并访谈相关股东，截至本问询回复出具日，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，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

2、公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形。

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023 年修改）》规定，单纯以持股为目的的合伙企业、公司等持股主体应穿透计算股东人数；以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

截至本问询回复出具之日，公司共有 7 名股东，包括 5 名自然人股东、2 名非法人企业股东。依照上述穿透计算原则，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内；机构股东按照穿透至自然人和国有资产监督管理机构、已在中国证券投资基金业协会办理备案的私募投资基金无需穿透，则深圳腾隆不需要穿透计算股东人数，股东人数计为 1 人；深圳汇腾穿透后的股东为刘伟、卢群 2 人，因其又直接持股公司股份，因此计算穿透后人数时不重复计算；加上 5 名自然人股东，公司股东按照相关穿透规则穿透计算的人数合计为 6 名，汇总情况如下：

序号	股东类别	股东名称	穿透后人数	穿透说明	最终穿透人
1	自然人股东	刘伟	1	自然人，无需穿透	--
2	自然人股东	何学武	1	自然人，无需穿透	--
3	自然人股东	周玉顺	1	自然人，无需穿透	--
4	自然人股东	林利	1	自然人，无需穿透	--
5	自然人股东	卢群	1	自然人，无需穿透	--
6	非法人企业	深圳汇腾 ^{注释}	2	单纯以持股为目的	刘伟、卢群

序号	股东类别	股东名称	穿透后人数	穿透说明	最终穿透人
	股东			的合伙企业	
7	非法人企业 股东	深圳腾隆	1	员工持股平台，无 需穿透	—
合计			6（扣除重复 数）	—	—

注：深圳汇腾穿透后股东为刘伟、卢群，因其又直接持股公司股份，因此计算穿透后人数时，不重复计算。

综上所述，根据上表，公司股东穿透后的股东人数为6名，不存在超过200人的情形。即使基于审慎原则将员工持股平台深圳腾隆穿透计算股东人数，截至本问询回复出具之日，深圳腾隆穿透后人数为12人，则公司股东穿透计算后股东总人数为17人，亦不超过200人。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师执行了如下核查程序：

- （1）访谈实际控制人了解东莞铨高、深圳海特资产重组的背景及原因；
- （2）取得并查阅东莞市伟信会计师事务所针对东莞铨高和深圳海特出具的净资产专项审计报告、腾信有限收购东莞铨高和深圳海特的股权转让协议、银行流水和纳税凭证；
- （3）取得并查阅东莞铨高注销工商内档、东莞铨高注销前向腾信有限出售资产的清单；
- （4）查阅公司现有股东的身份证、营业执照及其填写的调查表，对公司股东进行访谈并取得公司股东就股权代持等历史沿革事项的确认函；
- （5）查阅公司花名册、股东名册、股权激励的股份支付情况以及相关会计处理，核实卢群任职经历及持股情况，以及股权激励过程中会计处理的准确性；
- （6）查阅公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东的出资凭证、出资前后三个月的银行流水，并对相关涉及人员进行访谈；

(7) 查阅公司、深圳海特、东莞铨高、深圳汇腾、深圳腾隆的工商内档，公司章程、历次股权变动涉及的股权转让协议、验资报告、评估报告、股权转让价款及出资款支付凭证、完税凭证、个人所得税递延纳税备案证明、历次股东(大)会决议等文件；

(8) 登录裁判文书网、中国执行信息公开网、百度等网站进行公开信息查询，确认公司股东之间不存在股权纠纷；登录中国证券投资基金业协会官网查询，确认深圳汇腾、深圳腾隆不属于私募基金；

(9) 取得公司关于资产重组、股权代持、股权明晰等相关事项的说明；

(10) 查阅《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2023 年修改）》等法律法规。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 2015 年公司与东莞铨高以及深圳海特资产重组系为扩大腾信有限经营规模，提高盈利能力，同时满足上市规范要求、优化内部经营管理，具备合理性，资产定价依据系经东莞市伟信会计师事务所审计的净资产情况，资产定价具备公允性，重组后东莞铨高与深圳海特业务定位未发生变化，相关资产使用情况亦未发生变动；公司考虑到多经营主体生产的管理难度较大，为提高管理效率，降低管理成本，东莞铨高启动注销，将其设备和存货向腾信有限出售，其中设备价值 1,511.45 万元，存货价值 993.35 万元，设备目前除极少已报废外大部分仍在正常使用，存货已经完全领用或销售，相关业务资源向腾信有限移交，同时根据东莞铨高原员工的个人意愿安排其在腾信有限的工作，东莞铨高注销手续已按相关法律法规要求经东莞市市场监督管理局核准，注销手续不存在程序瑕疵，注销对公司业务开展不存在重大不利影响；

(2) 本次股权代持解除的时间为 2021 年 12 月，本次股权代持的形成和解除过程经过代持人何学武、被代持人刘伟以及股东周玉顺等人的访谈笔录、书面确认函等方式进行了确认，代持人何学武与被代持人刘伟就上述股权代持形成及解除事宜不存在争议纠纷或潜在纠纷；

(3) 公司设立深圳汇腾间接持有公司股权的原因系考虑到将部分还原的代持股权作为股权激励预留份额,通过设立有限合伙企业作为持股平台对腾信有限进行增资的方式实施员工股权激励,其中深圳腾隆为股权激励员工持股平台,深圳汇腾为股权激励预留份额持股平台,深圳汇腾设立具有合理性。深圳汇腾增资成为腾信有限股东后,腾信有限进行了两次股权转让,相关股权转让定价公允,相关税款已经完成缴纳,合法合规,不存在委托持股或其他利益安排。卢群同时直接持有及间接持有公司股份、对卢群单独实施股权激励具备合理性。2021 年一次性确认卢群股份支付费用 1,659.17 万元,对卢群的股份支付会计处理准确;

(4) 公司历次增资及股权转让具有合理原因,定价公允,不存在异常入股的情形,增资/转让价款已经实缴/支付,股东出资来源为自有资金,公司历史上的委托持股情况已经解除,不存在其他委托持股、利益输送或其他利益安排,公司现有股东已及时、足额纳税;历次增资或股权转让估值不存在差异;

(5) 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,不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形;公司股东人数穿透计算后不存在超过 200 人的情形。

(二) 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

主办券商及律师查阅公司的工商档案、历次股权变动涉及的股权转让协议、股东决议文件,并对公司控股股东、实际控制人、持有股份的董事、监事、高级管理人员、持股平台合伙人、持股 5%以上自然人股东出资款及股权转让款支付凭证、出资前后资金流水进行核查,针对相关涉及人员进行访谈,前述主体的资金流水核查情况如下:

1、公司控股股东、实际控制人、直接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东相关出资资金流水的核查情况

截至本回复出具日,公司控股股东、实际控制人、直接持有股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东相关出资资金流水的核查情

况如下:

单位: 万股、%

序号	姓名	身份	持股数量	持股比例	取得时间	取得方式	支付方式及金额	核查方式	是否存在股权代持情形
1	刘伟	控股股东、实际控制人、董事长、5%以上的自然人股东	4,144.12	69.07	2011年5月	设立	刘伟以自有资金向腾信有限出资35.00万元	已核查刘伟出资银行卡流水情况、访谈刘伟并取得其签署的访谈纪要	是, 已还原股权代持
					2014年12月	增资	刘伟以自有资金向腾信有限出资1,365.00万元		
					2015年8月	增资	刘伟以自有资金向腾信有限出资1,400.00万元		
					2016年5月	增资	刘伟以自有资金向腾信有限出资0.29万元		
					2021年12月	增资	刘伟以自有资金向腾信有限出资1,343.82万元		
2	何学武	董事、持股5%以上的自然人股东	615.80	10.26	2011年5月	设立	何学武以自有资金向腾信有限出资10.00万元	已核查何学武出资银行卡流水情况、访谈何学武并取得其签署的访谈纪要	是, 已还原股权代持
					2014年12月	增资	何学武以自有资金向腾信有限出资390.00万元		
					2015年8月	增资	何学武以自有资金向腾信有限出资400.00万元		
					2016年5月	增资	何学武以自有资金向腾信有限出资0.08万元		
3	周玉顺	董事、副总经理、持股5%以上的自然人股东	600.00	10.00	2011年5月	设立	周玉顺以自有资金向腾信有限出资5.00万元	已核查周玉顺出资银行卡流水情况、访谈周玉顺并取得其签署的访谈纪要	否
					2014年12月	增资	周玉顺以自有资金向腾信有限出资195.00万元		
					2015年8月	增资	周玉顺以自有资金向腾信有限出资200.00万元		
					2016年5月	增资	周玉顺以自有资金向腾信有限出资0.04万元		
					2021年12月	增资	周玉顺以自有资金向腾信有限出资199.96万元		
4	林利	董事会秘书、财务总监	60.00	1.00	2023年8月	转让	深圳汇腾将其持有的腾信有限1%的股权以60	已核查林利出资银行	否

序号	姓名	身份	持股数量	持股比例	取得时间	取得方式	支付方式及金额	核查方式	是否存在股权代持情形
							万元的价格转让给林利，林利以自有资金向深圳汇腾转账 60.00 万元	卡流水情况、访谈林利并取得其签署的访谈纪要	

注：刘伟与何学武对腾信有限的出资均为自有资金出资，双方的代持关系并非由代为出资的形式形成。

主办券商及律师已核查刘伟、何学武、周玉顺及林利出资银行卡的出资时点前后三个月的流水，出资来源均为自有资金，并对上述股东进行访谈确认股权变动的真实性和合理性，针对刘伟与何学武之间的股权代持形成与解除过程具体详见本题之“一·（二）结合代持形成背景及具体情况，说明代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷”。截至本回复出具日，股东均确认其在公司所持股权比例与工商登记一致，股东间关于股权不存在任何纠纷及潜在纠纷。

2、持股平台合伙人资金流水核查情况

公司持股平台深圳腾隆和深圳汇腾全部合伙人均以货币出资，资金来源均为合伙人自有资金，并按约定及时足额缴纳出资款，出资来源合法合规。公司持股平台各出资人出资及资金来源情况具体如下：

（1）深圳汇腾

截至本回复出具日，深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）的合伙人出资核查情况如下：

序号	姓名	实缴出资金额	出资比例	出资资金来源	核查方式	是否存在股权代持情形
1	刘伟	388.74	98.79%	自有资金	已核查刘伟出资银行卡流水	否
2	卢群	4.76	1.21%	自有资金	已核查卢群出资银行卡流水	否

主办券商及律师已核查刘伟和卢群出资银行卡的出资时点前后三个月的流水并经访谈确认，刘伟和卢群出资来源均为自有资金，不存在股权代持的情形。

（2）深圳腾隆

截至本回复出具日，深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）的合伙人出资核查情况如下：

单位：万元

序号	姓名	实缴出资金额	出资比例	出资资金来源	核查方式	是否存在股权代持情形
1	李中强	58.77	43.33%	自有资金	已核查李中强出资银行卡流水	否
2	张林	29.38	21.66%	自有资金	已核查张林出资银行卡流水	否
3	毕慧婷	22.67	16.72%	自有资金	已核查毕慧婷出资银行卡流水	否
4	周柏明	6.40	4.72%	自有资金	已核查周柏明出资银行卡流水	否
5	蔡智灵	5.12	3.77%	自有资金	已核查蔡智灵出资银行卡流水	否
6	罗亮	2.56	1.88%	自有资金	已核查罗亮出资银行卡流水	否
7	潘迪锦	2.56	1.88%	自有资金	已核查潘迪锦出资银行卡流水	否
8	胥泽霞	2.56	1.88%	自有资金	已核查胥泽霞出资银行卡流水	否
9	谢劼	2.05	1.51%	自有资金	已核查谢劼出资银行卡流水	否
10	杜芬	1.28	0.94%	自有资金	已核查杜芬出资银行卡流水	否
11	梁平媛	1.28	0.94%	自有资金	已核查梁平媛出资银行卡流水	否
12	曾小飞	1.02	0.75%	自有资金	已核查曾小飞出资银行卡流水	否

主办券商及律师已核查深圳腾隆所有合伙人的出资银行卡的出资时点前后三个月的流水并经访谈确认，该等合伙人的出资来源均为自有资金，不存在股权代持的情形。

综上，主办券商、律师认为，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，截至本回复出具日，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、持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资来源均为自有资金，不存在股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效。

（三）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

本问询回复“问题一：关于历史沿革”之第（一）（二）（三）（四）节内容详细披露并说明了公司历史上股东通过增资及股权转让入股公司的背景和原因、入股价格、资金来源、是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排等情况。

根据公司股东的访谈及股东的说明确认，主办券商、律师认为何学武在 2016 年 6 月-2021 年 12 月期间为刘伟代持的公司股权已经解除代持且披露。公司历次增资及股权转让具有合理性，定价公允，不存在入股价格明显异常的情形，不存在资金来源异常的情形，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。

（四）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，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

根据公司出具的说明，以及公司相关股东、董事、监事、高级管理人员提供的相关银行流水记录、确认函、调查表，并访谈公司相关股东、董事、监事、高级管理人员并经主办券商、律师通过网络公开渠道查询，主办券商、律师认为，截至本问询回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，公司股东之间不存在股权纠纷或潜在争议。公司股权权属明晰，控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷，符合《挂牌规则》第十二条第二款关于“股权明晰”的挂牌条件。

2、关于外协

根据申报文件, (1) 报告期各期, 公司外协采购金额分别为 13, 977. 87 万元、10, 051. 37 万元和 2, 657. 29 万元, 占当期采购总额比例分别为 32. 62%、28. 36% 和 23. 83%, 公司向供应商采购内容包括常规机加工序、特殊机加工序、表面处理工序等。(2) 公司第一大供应商鸿钺五金专门或主要为公司提供服务, 报告期各期, 公司向第一大供应商鸿钺五金分别采购常规机加工序、定制件、常规机加工序。

请公司: (1) 结合公司外协采购的具体情况, 说明公司采购的具体内容, 采购的常规机加工序、特殊机加工序、表面处理工序的具体内容、各类工序差异情况、对应产品情况、定价依据及差异情况。(2) 结合公司向鸿钺五金等供应商采购的具体内容, 说明公司采购常规机加工序、定制件的具体差异及合理性; 说明鸿钺五金等部分外协加工商主要为公司服务的合理性; 说明公司向上述外协加工服务商采购服务价格的公允性, 是否存在为公司代垫成本费用情形。(3) 说明公司与外协厂商的定价机制及其公允性, 外协产品、成本的占比情况, 以及对收入和毛利的贡献情况; 外协产品的质量控制措施; 外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位, 公司在业务中自行完成的环节和工作; 外协厂商交易规模与经营规模是否匹配, 是否存在报告期内注销或刚成立即开展合作等异常情况; 公司对外协服务商是否存有重大依赖。(4) 结合合同条款等说明外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策, 是否符合收入和成本匹配原则, 是否符合企业会计准则的规定。

请主办券商和律师分别就以下事项进行核查并发表明确意见: (1) 外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员是否存有关联关系; (2) 公司对外协厂商是否存有依赖; (3) 外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质。

请主办券商和会计师核查上述事项 (4) 并发表明确核查意见。

回复:

一、公司说明

(一) 结合公司外协采购的具体情况，说明公司采购的具体内容，采购的常规机加工序、特殊机加工序、表面处理工序的具体内容、各类工序差异情况、对应产品情况、定价依据及差异情况

报告期各期，公司外协采购主要包括常规机加工序、特殊机加工序、表面处理工序，具体采购金额及占比情况如下：

单位：万元

外协加工类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
常规机加工序	744.62	28.02%	4,687.98	46.64%	8,001.97	57.25%
表面处理工序	993.53	37.39%	2,820.89	28.06%	2,957.03	21.16%
特殊机加工序	919.14	34.59%	2,542.51	25.30%	3,018.86	21.60%
总计	2,657.29	100.00%	10,051.37	100.00%	13,977.87	100.00%

报告期内，公司常规机加工序主要为通过车床、铣床等常规设备进行加工；特殊机加工序包括电火花、无心磨、线割等超过 80 种细分工序；表面处理工序包括高速氧燃料喷涂、激光熔覆、氧化、电镀等超过 60 种细分工序。前述三类外协加工类型的代表性工序及具体内容、对应产品情况、定价依据如下：

工序类型	代表性工序	具体内容	对应产品情况	定价依据
常规机加工序	车削、铣削	车削：利用工件的旋转运动和刀具的直线运动来进行切削的加工工艺。 铣削：利用铣刀的旋转运动和工件的直线运动或曲线运动来进行切削的加工工艺。	各领域产品均有涉及。	主要根据加工时间定价。
特殊机加工序	电火花、无心磨、线割等	电火花：主要利用具有特定几何形状的放电电极在金属导电部件上烧灼出电极的几何形状的加工工艺。 无心磨：通过砂轮的高速旋转和进给系统的控制来实现工件表面的磨削和精加工的加工工艺。 线割：利用移动的金属丝（钼丝、铜丝或者合金丝）作电极丝，靠电极丝和工件之间脉冲电火花放电，产生高温使金属熔化或汽化，形成切缝，从而切割出零件的加工方法。	电火花、线割主要涉及油气服务领域产品，无心磨各领域产品均有涉及。	电火花：主要根据加工时间定价。 无心磨：主要根据加工数量定价。 线割：主要根据加工面积定价。
表面处理工序	高速氧燃料喷涂、激光熔覆、氧化、电	高速氧燃料喷涂：通过氧气和燃料混合燃烧产生高温高速焰流，将粉末状喷涂材料送入焰流加热加速，使其高速撞击基体表面形成涂层的热喷涂工艺。 激光熔覆：通过在基材表面添加熔覆材料，并利用高能密度的激光束使之与基材表面薄层一起	高速氧燃料喷涂、激光熔覆主要涉及油气服	高速氧燃料喷涂、激光熔覆：根据加工时间、加工面积、耗材成本等因素综合

工序类型	代表性工序	具体内容	对应产品情况	定价依据
	镀等	熔凝的一种表面改性技术。 氧化：将金属或合金的制件作为阳极，采用电解的方法使其表面形成氧化物薄膜，从而起到提高耐腐蚀性、增强耐磨性及硬度，保护金属表面等作用。 电镀：利用电解原理在某些金属表面上镀上一薄层其它金属或合金的过程，使金属或其它材料制件的表面附着一层金属膜的工艺从而起到防止金属氧化，提高耐磨性、导电性、反光性、抗腐蚀性、抗腐蚀性及增进美观等作用。	务领域产品，氧化、电镀各产品均有涉及。	定价。 氧化、电镀：主要根据加工面积定价。

由上表，常规机加工序、特殊机加工序、表面处理工序在具体工序内容、对应产品以及定价依据等方面均有一定差异。

（二）结合公司向鸿钲五金等供应商采购的具体内容，说明公司采购常规机加工序、定制件的具体差异及合理性；说明鸿钲五金等部分外协加工商主要为公司服务的合理性；说明公司向上述外协加工服务商采购服务价格的公允性，是否存在为公司代垫成本费用情形

1、结合公司向鸿钲五金等供应商采购的具体内容，说明公司采购常规机加工序、定制件的具体差异及合理性

报告期各期，公司向鸿钲五金采购情况如下：

单位：万元

采购种类	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
外协采购	222.15	2,026.87	1,843.25
其中：常规机加工序	221.53	2,024.19	1,843.25
特殊机加工序	0.62	2.69	-
定制件	614.35	1,120.24	1,785.14
金属原材料	-	1.97	2.42
合计	836.50	3,149.09	3,630.81

由上表，报告期内，公司向鸿钲五金采购内容主要为常规机加工序和定制件采购。

报告期内，公司采购常规机加工序和定制件的差异对比情况如下：

采购类型	采购内容	定价及成本核算原则
外协采购——常规机加工序	主要通过车床、铣床等常规设备进行加工的外协工序服务	根据加工难度、加工时间等因素进行定价，对应成本仅包含加工费

采购类型	采购内容	定价及成本核算原则
定制件	根据图纸要求进行定制化加工的零部件	根据原材料成本以及加工费用进行定价，对应成本包含材料成本及加工费

由上表，报告期内公司常规机加工序和定制件在采购内容、定价及成本核算原则方面存在差异，符合对应业务实质和相关会计准则规定。

公司采购常规机加工序外协服务和定制件的目的包括：其一，解决阶段性产能不足的问题；其二，基于排产、调改机等因素考虑，部分情况下采购外协服务或定制件相较于自产成本更低。

从整体来看，报告期内公司常规机加工序与定制件采购合计金额及占比情况如下：

单位：万元			
采购类型	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
外协采购——常规机加工序	744.62	4,687.98	8,001.97
定制件	2,746.52	5,354.13	8,571.09
合计	3,491.14	10,042.11	16,573.06
占当期采购总额比例	31.30%	28.33%	38.68%

由上表，整体而言，公司常规机加工序与定制件合计采购占比在 2023 年有所下降，并在 2024 年上半年保持相对稳定，其变化趋势与公司在 2023 年为提升产能利用率而采取降低外协及定制件采购的经营策略相匹配。

2、说明鸿钲五金等部分外协加工商主要为公司服务的合理性

报告期各期前五大外协供应商中，鸿钲五金和东莞市茶山华易五金厂（以下简称“华易五金”）存在主要为公司服务的情形，公司与前述供应商的业务合作关系双方基于自身利益最大化的商业原则，在长期形成的相对稳定的业务合作关系，具体原因分析如下：

对于公司而言，公司分别在 2016 和 2018 年开始与前述供应商实控人控制的其他主体建立业务合作关系，截至目前已有超过 7 年的合作历史。因此在长期合作中，前述供应商在产品的加工要求、质量、交期等方面均能较好满足公司采购需求，公司基于提高供应链稳定性的考虑，向前述供应商给予了相对较多的订单份额。

对于前述供应商而言，公司作为其优质客户，在订单持续性、信用度、回款稳定性等方面均有优势，并且前述供应商自身规模及产能有限，因此选择优先满足公司的订单需求。

综上，鸿钰五金和华易五金主要为公司服务具有商业合理性。

3、说明公司向上述外协加工服务商采购服务价格的公允性，是否存在为公司代垫成本费用情形

（1）公司针对外协采购建立并严格执行了完善的内控流程及制度，以及统一的核价、询比价、供应商选取原则

①外协采购的内控流程及制度

对于每家外协供应商，采购部、工程部与品质部针对其设备能力、技术能力和品质控制能力进行评审，确认合格供应商资格，纳入合格供应商名录。对于每项外协采购需求，由 PMC 部制定具体外协计划，并由核价部根据外协产品技术要求和数量核算目标价格。采购部根据具体外协计划和目标价格，向合格供应商名录中的供应商进行询比价。经与供应商初步协商确定的价格经采购主管、核价部和总经理审批，审批通过后由采购部根据外协方案向对应供应商下达委外订单，并附上拆解后的对应工序图纸资料。

报告期内，公司对于不同类型的外协采购均严格并统一执行了上述关于外协采购的内控流程和制度。

②统一的核价、询比价、供应商选取原则

公司外协采购的价格确定原则为：基于内部核定的目标价格并结合供应商报价情况进行议价，相关定价机制符合市场定价原则。对于相同类型的外协采购，公司采取了统一的核价、询比价及供应商选取原则，具体如下：

外协类型	核价原则	询比价原则	供应商选取原则
常规机加工外协	主要基于加工时间，同时考虑产品材质、加工难度、交期等因素进行内部核价。	原则上基于核定价格向合格供应商名录中的两家及以上供应商进行询比价并议价；若交期紧急，则向满足条件的特定供应商询价及议价。	综合考虑加工价格、质量、交期等因素选取供应商。

外协类型	核价原则	询比价原则	供应商选取原则
特殊机加工外协	根据具体工艺，基于加工时间、加工数量或加工面积等原则，同时考虑产品材质、加工难度、交期、耗材成本等因素进行内部核价。	(1) 原则上基于核定价格向合格供应商名录中的两家及以上供应商进行询比价并议价；若交期紧急，则向满足条件的特定供应商询价及议价； (2) 若存在客户指定，则向客户指定供应商询价及议价。	综合考虑加工价格、质量、交期、客户指定要求等因素选取供应商。
表面处理外协			

因此，报告期内，公司通过建立并严格执行完善的内控流程及制度，以及统一的核价、询比价、供应商选取原则，确保了外协采购价格的公允性。

(2) 由于公司产品“小批量、多品种、定制化统一格式”特征，外协采购价格可比性较低

由于公司产品具有“小批量、多品种、定制化”特征，对应的外协采购亦呈现前述特征，导致公司外协采购价格受到所加工产品材质、细分工艺种类、具体加工要求及难度、订单规模、交期要求等多种因素影响，外协采购价格可比性较低，具体分析如下：

①小批量

小批量是指公司根据客户订单频次和规模进行采购，使得公司外协采购呈现批次较多但单次采购规模较小的特征。报告期各期，公司各类外协采购订单数量如下：

单位：个

外协类型	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
常规机加工序	1,420	3,885	5,221
特殊机加工序	3,825	8,629	10,672
表面处理工序	4,063	6,916	7,590

注：订单数量基于各期采购入库产品对应的订单情况进行统计。

由上表，报告期内公司外协采购订单数量较多，订单金额占比离散度较高（报告期内订单规模小于 10 万元的订单金额占比约为 80%），呈现明显的小批量特征。由于外协加工成本不仅包含针对产品加工的直接成本，还包含改机调机、刀具耗材等相对固定的间接加工成本，因此订单规模的差异对外协采购价格影响显著（订单规模越小，单个外协产品所分摊的间接成本越高，导致单位外协产品价格

格上升)。并且,由于不同订单在交期要求等其他方面存在差异,因此亦会对外协采购价格产生影响。

②多品种

多品种是指外协加工细分工序以及涉及的产品型号呈现种类多的特征。

报告期内,公司常规机加工工序包括立车、三轴铣、四轴铣等超过 7 种车和铣细分工序;特殊机加工工序包括电火花、无心磨、线割等超过 80 种细分工序;表面处理工序包括高速氧燃料喷涂、激光熔覆、氧化、电镀等超过 60 种细分工序。因此,公司外协加工细分工序种类较多。由于不同细分工序的定价原则存在差异,因此细分工序较多会对外协采购价格产生明显影响。

报告期各期,公司各类外协采购涉及的产品型号数量(基于生产端,包括产成品、半成品、子件等)如下:

单位:个

外协类型	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
常规机加工序	628	1,343	1,933
特殊机加工序	2,177	3,315	4,017
表面处理工序	1,204	1,961	2,181

注:产品型号数量基于各期采购入库产品并考虑对应加工工序差异的型号数量进行统计。

由上表,报告期内公司外协加工涉及的产品种类较多,由于不同产品在材质、形状、尺寸规格、具体加工要求等方面存在差异,因此产品种类较多会对外协采购价格产生明显影响。

③定制化

定制化是指由于公司产品在材质、形状、精度以及性能要求等方面存在客户定制要求,使得公司对应的外协采购内容亦存在定制化特征,导致外协采购价格会受到不同定制化需求的显著影响。

综上,由于公司外协采购具有“小批量、多品种、定制化”特征,外协采购价格受到所加工产品材质、细分工艺种类、具体加工要求及难度、订单规模、交期要求等多种因素影响,外协采购价格可比性较低。

(3) 外协厂商不存在为公司代垫成本费用情形

①公司外协采购符合市场化交易原则

报告期内，公司通过建立并严格执行完善的内控流程及制度，以及统一的核价、询比价、供应商选取原则，确保了外协采购价格的公允性，因此公司外协采购符合市场化交易原则。

②公司主要外协供应商在与公司业务合作中取得了合理利润

对于公司主要外协供应商鸿钰五金，根据其提供的财务报表，报告期内其毛利率水平维持在15%左右，与其所处的地方性小规模机加工行业盈利水平相匹配，因此其在与公司业务合作中取得了合理利润，不存在通过外协交易为公司代垫成本费用情形。

③公司与外协厂商不存在关联关系，亦不存在除正常业务资金往来以外的其他异常资金往来

公司与外协厂商不存在关联关系或潜在关联关系，公司与外协厂商不存在除正常业务资金往来以外的其他资金往来，公司实控人、董监高与外协厂商及其实控人、董监高不存在异常资金往来。

综上，报告期内，外协厂商不存在为公司代垫成本费用情形。

（三）说明公司与外协厂商的定价机制及其公允性，外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况；外协产品的质量控制措施；外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作；外协厂商交易规模与经营规模是否匹配，是否存在报告期内注销或刚成立即开展合作等异常情况；公司对外协服务商是否存有重大依赖

1、说明公司与外协厂商的定价机制及其公允性

对于外协采购，公司基于内部核定的目标价格，综合考虑产品材质、加工工艺、加工难度、产品交期等因素，与外协供应商协商确定加工价格，相关定价机制符合市场定价原则，具有公允性。

2、外协产品、成本的占比情况，以及对收入和毛利的贡献情况

报告期内公司主营业务产品涉及外协加工，因此对应外协成本占主营业务成本的比例，以及基于成本占比对主营业务收入及毛利的贡献测算如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
主营业务收入①	33,711.66	70,193.41	75,240.27
主营业务成本②	18,983.59	39,844.65	41,459.35
主营业务毛利③=①-②	14,728.07	30,348.77	33,780.92
产品外协成本④	3,921.07	9,927.75	11,004.21
外协成本占主营业务成本比例⑤=④/②	20.66%	24.92%	26.54%
对主营业务收入贡献测算⑥=⑤*①	6,963.15	17,489.48	19,970.40
对主营业务毛利贡献测算⑦=⑤*③	3,042.09	7,561.74	8,966.19

基于上表测算，报告期内公司外协采购对收入和毛利具有一定的贡献度。从工艺复杂度和产品附加值来看，公司外协工序主要为加工工序相对简单、重复性较高、附加值较低的非核心工序，因此基于成本占比测算的贡献程度比实际偏高。

3、外协产品的质量控制措施

公司外协产品的质量控制措施包括：

(1) 基于产品质量、交期、加工成本、客户指定等因素综合考虑确定合格外协供应商名录，并定期对供应商进行分级考核以更新合格供应商名录，以确保产品质量及交期；

(2) 通过签订采购框架协议以及品质保证协议，针对产品质量标准及要求、验收流程、质保服务等条款进行约定；

(3) 严格根据产品验收流程及产品质量要求，对外协完工入库产品进行质检。

综上，报告期内，公司采取有效措施实现了对外协产品的质量控制。

4、外协生产在公司整个业务中所处环节和所占地位，公司在业务中自行完成的环节和工作

公司主营业务为精密零部件的研发设计、制造和销售，在业务开展过程中，公司自主完成产品的图纸拆借、工艺设计、CNC 精加工以及部分后段工序，并且自主进行生产设备及装置改良、夹治具优化、生产自动化水平提升等研发工作，从而持续提升公司工艺水平和加工能力。前述环节和工作属于公司业务核心、关

键环节，均由公司自主完成。

在生产环节中，公司在阶段性产能不足、自行生产难以实现经济效益、不具备特定加工设备或资质的情况下，会将部分机加工工序以及表面处理等后段工序委托外协厂商加工，即公司提供工艺图纸及技术指导由外协厂商按照公司的要求进行加工。前述工序技术门槛整体较低，不涉及公司主要核心技术，且相关外协市场竞争充分，公司外协厂商选择范围广泛，公司不存在对外协供应商的依赖，外协生产不会对公司的业务产生重大影响。

5、外协厂商交易规模与经营规模是否匹配，是否存在报告期内注销或刚成立即开展合作等异常情况

报告期内，公司主要外协供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	外协采购交易规模（万元）			年均营业收入规模	交易规模与经营规模是否匹配	成立时间	开始合作时间	是否依法存续
			2024年1-6月	2023年度	2022年度					
1	东莞市鸿钲五金制品有限公司	常规机加工工序	222.15	2,026.87	1,843.25	约3,700万元	是	2018年	2019年	是
2	东莞市茶山华易五金厂	特殊机加工工序	197.90	632.08	1,047.68	约900万元（注3）	是	2020年	2021年	是
3	东莞市长复精密五金有限公司	常规机加工工序	135.62	418.15	720.44	约1,800万元	是	2016年	2019年	是
4	东莞市泓信精密机械有限公司	常规机加工工序	46.51	441.49	698.55	约2,000万元	是	2016年	2019年	是
5	广东粤科新材料科技有限公司	表面处理工序	90.46	509.71	204.27	约3,200万元	是	2020年	2020年	是
6	广州骅铄科技有限公司	特殊机加工工序	17.10	136.23	591.54	约600万元	是	2019年	2020年	是
7	深圳市华仕捷科技有限公司	表面处理工序	126.39	214.15	383.90	约1,100万元	是	2017年	2019年	是
8	BodycoteK-Tech, Inc.	表面处理工序	137.60	258.30	127.92	约7.73亿英镑	是	1985年	2019年	是

注1：上表中列示报告期各期前五大外协供应商情况；

注2：年均营业收入规模来源于供应商走访问卷内容、财务报表及公开披露信息；

注3：报告期内东莞市茶山华易五金厂收入规模均呈下降趋势，2022年收入规模高于900

万元。

由上表，报告期内公司与主要外协供应商的交易规模与其经营规模相匹配，不存在报告期内注销的情况。

从合作时间来看，公司与主要外协供应商均建立了长期合作关系，其中鸿钲五金、华易五金、广东粤科新材料科技有限公司和广州骅铄科技有限公司存在成立当年或次年即开展合作的情况，具体分析如下：

对于鸿钲五金和华易五金，公司在早期发展阶段与前述供应商实控人控制的其他主体建立了业务合作关系，并在后续业务合作中基于其经营管理需求调整了相关交易主体。

对于广东粤科新材料科技有限公司，其系公司主要客户客户 B 指定的表面处理供应商，其创始团队来源于广东省科学院，拥有相关专业技术并获得了客户认可，因此公司根据客户要求向其采购。

对于广州骅铄科技有限公司，其创始人拥有材料研究所工作经历，相关技术水平可满足公司产品需求，因此公司基于产品质量、价格、交期等因素综合考量后与其建立了业务合作关系。

综上，前述 4 家外协供应商在成立后即与公司开展合作具有合理性，不存在异常情况。

6、公司对外协服务商是否存有重大依赖

从采购内容来看，公司向外协供应商采购内容技术门槛整体较低，不涉及公司主要核心技术。

从采购金额及占比来看，报告期各期公司外协采购占比及对应外协成本占比情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
外协采购额	2,657.29	10,051.37	13,977.87
占采购总额比例	23.83%	28.36%	32.62%
外协成本	3,921.07	9,927.75	11,004.21
占主营业务成本比例	20.66%	24.92%	26.54%

由上表，报告期内公司外协采购占比及外协成本占比整体不高且呈下降趋势，

对公司的日常生产经营不存在重大影响。

综上，公司对外协厂商不存在重大依赖。

（四）结合合同条款等说明外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策，是否符合收入和成本匹配原则，是否符合企业会计准则的规定

1、外协相关合同约定情况及会计处理

报告期内，公司与主要外协供应商的合同条款如下：

外协商名称	主要外协工序	结算方式	信用周期	交货方式
东莞市鸿钲五金制品有限公司	常规机加工序	电汇	月结 90 天	送货上门
东莞市茶山华易五金厂	特殊机加工序	电汇	月结 90 天	送货上门
东莞市长复精密五金有限公司	常规机加工序	电汇	月结 90 天	送货上门
东莞市泓信精密机械有限公司	常规机加工序	电汇	月结 90 天	送货上门
广东粤科新材料科技有限公司	表面处理工序	电汇	月结 90 天	送货上门
广州骅铄科技有限公司	表面处理工序	电汇	月结 60 天	送货上门
深圳市华仕捷科技有限公司	表面处理工序	电汇	月结 90 天	送货上门
BodycoteK-Tech, Inc.	表面处理工序	电汇	预付 100%	自提

2、外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据、时点和政策

外协厂商按照公司提供的具体产品的技术资料、图纸等资料，根据明确的技术要求和规格参数进行服务，外协内容主要包括常规机加工序、特殊机加工序、表面处理工序。公司采取“以销定产、以产定采”的模式进行生产和采购，PMC 根据生产任务需求确定是否需要外协，采购部门根据 PMC 的指令确定外协订单，同时将外协订单下推至产线人员处或仓库人员处，相关人员进行配料和发料，并在系统参照委外订单填写委外加工出库单，将需要外协的原材料或半成品运至外协供应商处进行加工。外协采购订单要求委外供应商按照《原材料编码图》和《品质保证协议》进行加工，委外加工产品由外协供应商加工完毕、并经公司验收入库后，公司根据合同约定结算加工费，外协产品入库后按照对应工单后续工序继续生产，根据产品完工进度结转成本。公司外协业务各环节具体会计处理如下：

①公司购置材料入库时，按实际成本：

借：原材料

 应交税费—应交增值税（进项税额）

 贷：应付账款—材料供应商

②公司向外协厂商发出原材料：

借：委托加工物资—材料

 贷：原材料/在产品

③外协厂将产品交付公司及结算时：

借：生产成本—加工费

 生产成本—材料

 应交税费—应交增值税（进项税额）

 贷：委托加工物资—材料

 应付账款—外协厂商

产品生产完成检验合格后，根据产品入库单结转在产品成本。公司的产品成本结转采用实际成本法，产成品的发出按月末一次加权平均法计价。其中外协加工成本按照加工完成的数量以及单位加工费进行核算，根据每月供应商的交货情况进行对账，对账完成后，根据各个供应商的账期情况结算相应的加工费。

综上所述，公司外协业务的会计核算内容准确，成本核算的具体依据、时点和政策符合成本核算原则和要求，公司外协成本随最终产成品的销售相应结转至营业成本，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员是否存有关联关系

1、核查程序

主办券商、律师执行了如下核查程序：

（1）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查外协厂商的股东及董事、监事、高级管理人员信息；

(2) 查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员调查表；

(3) 查阅主要外协厂商的走访问卷及关联关系调查表。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

外协厂商与公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

(二) 公司对外协厂商是否存有依赖

1、核查程序

主办券商、律师执行了如下核查程序：

(1) 查阅公司与外协厂商签订的框架协议、外协订单等资料；

(2) 访谈公司管理层，了解公司采购外协服务的具体内容，是否涉及核心、关键工序；

(3) 查阅公司外协采购明细和收入成本明细，核查外协采购及外协成本占比情况。

2、核查意见

经核查，主办券商和律师认为：

公司对外协厂商不存在重大依赖。

(三) 外协厂商是否需要并已经取得相应的业务资质

1、核查程序

主办券商、律师执行了如下核查程序：

(1) 取得公司主要外协厂商的相关营业执照、公司章程、资质证书；

(2) 查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员调查表；

(3) 查阅公司与主要外协厂商签订的框架协议、外协订单，公司外协采购明细和收入成本明细等资料；

(4) 走访公司的主要外协厂商并取得访谈笔录、关联关系确认函；

(5) 取得公司关于主要外协厂商加工工序等事项等说明；

(6)取得公司主要表面处理供应商的环评批复、固定污染源排污登记回执；

(7) 走访深圳市宝安区松岗环保所工作人员并取得访谈笔录；

(8) 登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要外协厂商的经营范围、查询外协厂商的股东及董事、监事、高级管理人员信息；

(9) 查阅《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《安全生产许可证条例》《关于公布实行生产许可证制度管理的产品目录公告》《中华人民共和国特种设备安全法》等有关规定。

2、核查意见

根据公司提供的相关资料并经公司确认，公司报告期各期前五名外协厂商情况具体如下：

单位：万元，%

外协厂商名称	统一社会信用代码	外协加工内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
			金额	比例	金额	比例	金额	比例
东莞市鸿钲五金制品有限公司	91441900MA51K4A43L	常规机加工序	222.15	1.99	2,026.87	5.72	1,843.25	4.30
东莞市茶山华易五金厂	92441900MA55MJH6XT	特殊机加工序	197.90	1.77	632.08	1.78	1,047.68	2.45
东莞市长复精密五金有限公司	91441900MA4UWP0B42	常规机加工序	135.62	1.22	418.15	1.18	720.44	1.68
东莞市泓信精密机械有限公司	91441900MA4UN38221	常规机加工序	--	--	441.49	1.25	698.55	1.63
广州骅铄科技有限公司	91440101MA5CXYGT9E	表面处理工序	--	--	--	--	591.54	1.38
广东粤科新材料科技有限公司	91440605MA549ULC2F	表面处理工序	--	--	509.71	1.44	--	--
Bodycote K-Tech, Inc.	--	表面处理工序	137.60	1.23	--	--	--	--

深圳市华仕捷科技有限公司	91440300 MA5EGGM2 60	表面处理 工序	126.39	1.13	--	--	--	--
合计			819.66	7.35%	4,028.29	11.36	4,901.45	11.44

注 1:上表中的“--”系因该等供应商非当期前五名外协厂商，因此相关采购金额不在表格中统计；

注 2:上表中的比例为公司当期向该供应商的采购金额占公司当期采购总额的比例。

公司外协厂商加工主要包括：通过车床、铣床等常规设备进行加工的常规机加工序，电火花、无心磨、线割等特殊机加工序，以及氧化、电镀等表面处理工序。

根据公司提供的主要外协厂商的相关营业执照、公司章程、资质证书等资料，并登录国家企业信用信息公示系统查询，公司的主要外协厂商向公司提供的外协加工服务均系在其登记的经营范围內。根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《安全生产许可证条例》《中华人民共和国特种设备安全法》等有关规定，外协厂商向公司提供的外协加工服务所涉及的该等外协工序不需要取得工业品生产许可、安全生产许可、特种设备安全生产许可等特殊业务准入资质。

关于环保资质，根据公司提供的相关资料经主办券商、律师核查，排污较机加工供应商相对较多的表面处理供应商中，广东粤科新材料科技有限公司系为公司提供石油部件涂层喷涂服务、广州骅铄科技有限公司系为公司提供激光熔覆加工服务，均已经取得固定污染源排污登记回执。

根据公司提供的沟通邮件，以及该企业提供的 ISO 14001：2015 环境管理体系证书、销售和使用税许可证等资料，BodycoteK-Tech, Inc 系一家注册在美国阿肯色州的企业，为公司提供喷涂服务，该企业系由公司主要客户向公司指定的喷涂供应商，且经过公司客户的检查和审计，该企业提供喷涂服务不涉及相关环保主管部门的业务许可、备案等资质。

深圳市华仕捷科技有限公司（以下简称“华仕捷”）系公司的电镀外协供应商，其承租了位于深圳市宝安区松岗街道江边社区工业六路的厂房，用于从事电镀加工业务，该等厂房位于电镀园区内，由深圳市顺益丰实业有限公司（以下简称“顺益丰”）负责运营与管理。顺益丰已经办理取得环评批复和排污许可证，华仕捷未单独办理环评批复和排污许可证。经主办券商、律师访谈深圳市宝安区松岗环保所工作人员，华仕捷入驻顺益丰管理的电镀园区后，华仕捷的电镀加工

行为已经包含在顺益丰原已获得的批准、许可范围内，未导致顺益丰电镀园区的性质、生产规模、生产地址、生产工艺、环保措施等发生重大变化，亦未导致顺益丰排放的污染物种类、排放标准、排放种类超过其持有的环评批复、排污许可证规定的限值。华仕捷无需单独办理环评批复和排污许可证，未因此被行政处罚。

综上所述，主办券商、律师认为，公司的主要外协厂商不需要取得工业品生产许可、安全生产许可、特种设备安全生产许可等特殊业务准入资质，且排污较机加工供应商相对较多的主要表面处理供应商均具备环评批复、排污许可证或固定污染源排污登记回执等环保资质。

（四）主办券商和会计师核查上述事项(4)并发表明确核查意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）取得公司外协加工相关合同及外协加工费相关账务资料，核对一致；

（2）检查委托加工产品发出至验收入库相关会计凭证，执行重新计算程序，核查外协加工费计入存货成本的准确性；检查加工费结算的凭证及对账单，确保加工费记录的及时性、完整性和准确性；

（3）在相关产品对外销售时，通过执行凭证检查等程序，核查相关产品成本的结转情况。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

公司外协业务的会计核算内容及其成本核算的具体依据充分、核算时点准确、核算政策符合成本核算要求，符合收入和成本匹配原则，符合企业会计准则的规定。

3、关于公司业务

根据申报文件，(1)公司产品下游领域应用较广，包括分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体、航空运输及工业设备等多个高端设备零部件应用领域。(2)公司具备高精度及高温合金复杂结构机加工技术、激光熔覆技术、柔性智能生产技术等技术。(3)公司具备航空业质量管理体系认证、医疗器械质量管理体系认证、武器装备质量管理体系认证、环境管理体系认证等多项资质认证。

请公司：(1)结合公司细分产品情况、技术研发情况，说明公司产品应用于不同下游领域的具体情况、原因及合理性，不同细分产品在技术工艺上的差异情况，是否存在协同或工艺关联性。(2)说明公司技术来源、研发情况、主要客户资源获取情况，公司主要收入贡献产品、主要毛利贡献产品是否来源于客户指定研发或定制化研发。如是，请说明定制化研发模式涉及的主要客户名称、主要产品销售金额及数量，并说明定制化研发产品占全部产品销售规模的比重，公司对主要客户是否存在重大依赖。(3)结合同行业可比公司情况，说明公司技术先进性的具体指标，是否有对应的核心技术人员，相关技术先进性是否与公司所处行业地位、市场占有率、产品或服务毛利率等具体指标匹配；结合公司人员、技术研发、客户认可等具体情况，说明公司技术先进性的具体依据。(4)说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为。

请主办券商和会计师核查上述事项(1)–(3)并发表明确核查意见。

请主办券商和律师核查上述事项(4)并发表明确核查意见。

回复：

一、公司说明

(一)结合公司细分产品情况、技术研发情况，说明公司产品应用于不同下游领域的具体情况、原因及合理性，不同细分产品在技术工艺上的差异情况，是否存在协同或工艺关联性

1、结合公司细分产品情况、技术研发情况，说明公司产品应用于不同下游领域的具体情况、原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入按应用领域分类情况如下：

单位：万元

应用领域	2024 年 1—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
油气服务领域	14,338.19	42.53%	32,050.59	45.66%	28,445.84	37.81%
分析仪器领域	6,643.57	19.71%	14,923.91	21.26%	18,417.62	24.48%
工业设备领域	7,690.78	22.81%	14,248.52	20.30%	17,406.55	23.13%
半导体设备领域	1,614.66	4.79%	3,525.23	5.02%	4,663.10	6.20%
医疗器械领域	2,099.54	6.23%	3,097.79	4.41%	4,340.01	5.77%
航空运输领域	1,324.92	3.93%	2,347.35	3.34%	1,967.15	2.61%
合计	33,711.66	100.00%	70,193.39	100.00%	75,240.27	100.00%

公司基于不同应用领域产品的具体应用情况、技术工艺特点及要求等因素，持续进行研发投入。通过多年研发和积累，公司已形成了高精度及高温合金复杂结构机加工技术、激光熔覆技术、柔性智能生产技术等多项核心技术体系，并掌握了针对不同应用领域产品的加工技术，具体如下：

应用领域	具体应用情况	技术工艺特点及要求	对应加工技术	
			专用技术	通用技术
油气服务	主要应用于油气钻探、开采等装置及设备	1、原材料主要为耐高温、耐腐蚀、强度及硬度高等加工难度较高的高温合金 2、产品耐磨要求高（例如需满足 ASTM E92 和 ASTM E384 标准） 3、形位精度要求高（例如孔位置度达到 0.01mm） 4、产品结构复杂，包括薄壁、深孔、深盲孔、端面深槽等加工难度较高的结构	高温合金复杂结构机加工技术： 钛合金材料零部件铣削加工工艺与技术、钛合金薄壁件高效精密加工技术、超大型钛合金复杂零件数控加工技术、镍合金超声波多角度攻牙技术、镍合金深长盲孔高精度加工技术、镍合金难加工材料端面深槽加工技术等 激光熔覆技术： 硬质合金粉末机器人自动烧焊技术、曲面轴瓦表面巴氏合金复合焊接技术等	柔性智能生产技术： 加工中心在线自动检测技术、自动换刀技术、自适应定中心抓取技术、加工中心精准自动对刀技术等
分析仪器	广泛应用于质谱仪、色谱仪、基因检测等设备	1、形位精度要求高（例如孔位置度达到 0.02mm） 2、光洁度要求高（例如 Ra 达到 0.025 μm） 3、部分产品原材料为	高精度复杂产品机加工技术： 有色金属高精度盲孔铰孔技术、铝合金薄壁曲面异形零件铣削技术、不锈钢零件毛细孔精密加工技术、分析仪器高压阀头设计与制	

应用领域	具体应用情况	技术工艺特点及要求	对应加工技术	
			专用技术	通用技术
		耐高温、耐腐蚀、强度及硬度高等加工难度较高的高温合金	造技术等 高温合金复杂结构机加工技术： 镍合金超声波多角度攻牙技术等	
工业设备	广泛应用于工业连接器、电动及气动元件、真空泵等装置	1、光洁度要求参数多（包括 Rz/Rp/Rv） 2、形位公差要求高（例如孔深公差达到 0.009mm）	高精度复杂产品机加工技术： 有色金属高精度盲孔铰孔技术、铝合金窄长高精度平面度类产品加工技术、铝合金以车代磨技术、全自动阀芯检验与校直技术等	
半导体设备	主要应用于半导体设备相关的真空泵、稳压及流量控制等装置	1、尺寸公差要求高（例如螺纹中径公差达到 4 μm ，螺母间隙达到 0.02mm） 2、形位公差要求高（例如位置度达到 0.01mm） 3、光洁度要求高（例如 Ra 达到 0.08 μm ）	高精度复杂产品机加工技术： 圆盘类零件碾压校正技术等 柔性智能生产技术： 自适应智能螺母装配技术等	
医疗器械	主要应用于外科手术器械以及植入医疗器械	1、形位公差要求高（例如面轮廓度达到 0.02mm） 1、部分产品原材料为耐高温、耐腐蚀、强度及硬度高等加工难度较高的高温合金	高精度复杂产品机加工技术： 医疗骨板三头锥螺纹刀具设计开发技术等 高温合金复杂结构机加工技术： 医疗钛合金零部件铣削加工技术等	
航空运输	主要应用于航空连接器、传感器、仪器仪表等装置	1. 形位公差要求高（例如孔位置度达到 0.008mm） 2、尺寸公差要求高（例如孔径精度达到 0.006mm）	高精度复杂产品机加工技术： 键槽类零件内孔槽锯片铣削装置设计制造技术、连接器高速冲槽装置设计制造技术等	

由上表，公司目前拥有的核心技术体系及相关加工技术能实现或达到不同应用领域产品的技术工艺特点及要求，能满足不同应用领域客户在尺寸及形位精度方面，以及耐磨性、耐腐蚀性、抗氧化性、抗疲劳性、密封性等性能指标方面的严苛要求。因此，公司产品可应用于不同下游领域具有合理性。

2、不同细分产品在技术工艺上的差异情况，是否存在协同或工艺关联性

公司不同应用领域产品在技术工艺上存在共性要求和个性要求。共性要求主要为对产品尺寸精度及形位精度要求严苛。个性要求主要体现在加工材料特征、结构复杂度、耐磨性、光洁度等方面，具体如下：

油气服务领域产品加工材料主要为加工难度较高的高温合金，且产品结构复

杂度高，对耐磨性要求高；分析仪器领域产品光洁度要求高，且部分产品材料为加工难度较高的高温合金；工业设备领域产品光洁度要求参数相对较多；半导体设备领域产品光洁度要求高；医疗器械领域部分产品材料为加工难度较高的高温合金。

虽然不同应用领域产品在技术工艺上存在个性要求及差异，但整体而言，公司产品具有技术协同及工艺关联性，具体分析如下：

对于尺寸精度及形位精度的共性要求，主要取决于加工精度，因此具备工艺关联性。并且，公司通过基础研究（优化夹治具、提升工艺自动化水平等方式）以及柔性智能生产技术和产品生产工艺、良率和生产效率进行优化和提升，有利于满足不同应用领域产品的共性要求，进而提升技术协同效应。

对于加工材料特征、结构复杂度、耐磨性、光洁度等个性要求，虽然不同应用领域产品具体要求有所差异，但针对个性要求的技术研发在某些情况下有利于提升多个应用领域产品的生产工艺水平，因此亦存在一定的技术协同和工艺关联性，例如：公司基于高温合金加工技术，可满足油气服务领域主要产品、分析仪器和医疗器械领域部分产品的加工材料要求；公司基于复杂结构（薄壁、深孔、微孔、深盲孔、端面深槽等）加工技术，可满足不同应用领域但具有相同或类似结构类型产品的加工要求。

综上，公司不同应用领域产品具有技术协同及工艺关联性。

（二）说明公司技术来源、研发情况、主要客户资源获取情况，公司主要收入贡献产品、主要毛利贡献产品是否来源于客户指定研发或定制化研发。如是，请说明定制化研发模式涉及的主要客户名称、主要产品销售金额及数量，并说明定制化研发产品占全部产品销售规模的比重，公司对主要客户是否存在重大依赖

1、说明公司技术来源、研发情况、主要客户资源获取情况

公司采取自主研发的研发模式，主要技术均通过自主研发取得。

公司高度重视产品研发和技术积累，以技术发展趋势和客户需求为导向，持续进行研发投入，积极进行技术突破及工艺创新。报告期各期，公司研发投入金额分别为 3,347.46 万元、3,467.06 万元和 1,749.05 万元，占营业收入的比例

分别为 4.35%、4.88%和 5.13%。通过多年研发和积累，公司建立了较为完善的技术研发体系，具备了精密加工技术、激光熔覆技术以及柔性智能生产技术等多项技术体系，形成了“有色金属高精度盲孔铰孔技术”“钛合金材料零部件铣削加工工艺与技术”“镍合金超声波多角度攻牙技术”“硬质合金粉末机器人自动烧焊技术”“全自动阀芯检验与校直技术”“加工中心在线自动检测技术”等多项核心技术，其中“全自动阀芯检验与校直技术”“加工中心在线自动检测技术”等核心技术被广东省机械行业协会鉴定为达到国内领先水平，“钛合金薄壁件高效精密加工技术”等核心技术被广东省机械工程学会鉴定为达到国际先进水平。截至报告期末，公司及子公司已获授权专利 41 项，其中发明专利 14 项。

报告期内，公司主要客户资源获取情况如下：

客户名称	客户资源获取方式	业务合作开始时间
客户 C	公司自主开拓	2008 年
客户 A	公司自主开拓	2006 年
客户 B	公司自主开拓	2012 年
Atlas Copco	公司自主开拓	2005 年
Festo	现有客户推介	2014 年
Parker Hannifin Corporation	现有客户推介	2012 年
TE Connectivity	公司自主开拓	2009 年
ITT	公司自主开拓	2007 年
MKS	公司自主开拓	2017 年
BARD	公司自主开拓	2017 年
Amphenol Aerospace	公司自主开拓	2014 年
武汉迈瑞科技有限公司	参加行业展会	2021 年

注：上表列示报告期各期前十大客户，共涉及 12 家客户，并考虑客户与深圳海特开始业务合作的时间。

由上表，公司主要客户资源的获取方式主要包括自主开拓、现有客户推介和参加行业展会，公司与主要客户均建立了长期合作关系。

2、公司主要收入贡献产品、主要毛利贡献产品是否来源于客户指定研发或定制化研发。如是，请说明定制化研发模式涉及的主要客户名称、主要产品销售金额及数量，并说明定制化研发产品占全部产品销售规模的比重，公司对主要客户是否存在重大依赖

公司主要收入贡献产品、主要毛利贡献产品来源于定制化研发，主要原因如下：

公司研发模式主要可以分为两个方面：基础研发和基于客户需求的样品工艺研发。基础研发指研发部门基于精密加工工艺技术特征，通过优化夹治具、提升工艺自动化水平等方式对产品生产工艺、良率和生产效率进行优化和提升。基于客户需求的样品工艺研发指研发部门根据市场部收集到的客户反馈及样品生产需求，针对样品生产工艺提出制定研发目标，并针对性开展研发项目。

由于公司主要精密零部件产品具有“小批量、多品种、定制化”特征，相关产品基于客户定制化需求进行工艺研发和样品试制，并在相关样品通过客户检验后，通过量产订单进行生产。因此公司主要收入贡献产品、主要毛利贡献产品来源于定制化研发。

报告期内，公司向客户 A、客户 B、客户 C、Atlas Copco、Festo 等各领域主要客户销售的精密零部件产品均为定制化研发产品。报告期各期，公司定制化研发产品销售金额、数量以及销售占比情况如下：

单位：万元，万件

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
定制化研发产品销售金额	33,711.66	70,193.41	74,360.12
定制化研发产品销售数量	1,273.13	2,400.22	3,260.36
销售金额占营业收入比重	98.89%	98.73%	96.72%

由上表，报告期内，除公司其他业务收入以及公司曾经的控股子公司威腾传动（2023 年 8 月 15 日注销）对外销售的少量机加工设备通用零部件以外，公司主要精密零部件产品为定制化研发产品，因此对应金额及占比较高。

虽然公司主要收入和毛利贡献产品来源于定制化研发，但前述定制化研发模式不会导致公司对主要客户产生重大依赖，具体原因如下：

其一，公司对于主要产品的定制化研发模式系公司基于所在行业情况、公司业务模式、产品特征、客户需求等多方面因素而形成的研发模式，符合行业惯例，与公司实际业务情况相匹配，有利于提升公司技术水平和产品质量；

其二，除定制化研发以外，公司基础研发有利于优化和提升产品生产工艺、良率和生产效率，相关研发成果和技术储备具有广泛适用性，不受限于单一客户，

有利于提升公司的综合竞争力；

其三，公司具备独立面向市场开拓业务的能力，并在报告期内持续开发新客户。

综上，公司对主要客户不存在重大依赖。

（三）结合同行业可比公司情况，说明公司技术先进性的具体指标，是否有对应的核心技术人员，相关技术先进性是否与公司所处行业地位、市场占有率、产品或服务毛利率等具体指标匹配；结合公司人员、技术研发、客户认可等具体情况，说明公司技术先进性的具体依据

1、结合同行业可比公司情况，说明公司技术先进性的具体指标

公司产品生产工艺为精密机械加工，主要应用领域包括油气服务、分析仪器等多个领域。经过多年发展，公司工艺设计能力达到先进水平，能承接并高效实现高复杂产品的图纸拆解以及工艺流程设计，并实现产品的高效稳定生产。公司产品技术先进性指标主要包括：特殊材质加工能力、复杂产品加工能力、尺寸精度及形位精度等精度指标，光洁度、耐腐蚀性、密封性、洁净度及耐磨性等性能指标，以及智能制造水平。公司选取的可比公司中，先锋精科、富创精密以及怡合达的产品生产工艺与公司类似，技术先进性指标可比性较高；而应流股份生产工艺主要为熔模铸造，与公司存在明显差异，对应技术先进性指标可比性较低。因此基于先锋精科、富创精密以及怡合达进行对比分析，具体如下：

指标类型	具体指标	腾信精密	富创精密	先锋精科	怡合达
特殊材质加工能力	具备加工能力的材质范围	（1）镍合金、钛合金等高温合金（相比于钢、铝等常规材质，高温合金强度及硬度更大，积屑粘附性更高，刀具磨损更大，加工难度更大，对加工技术、加工设备及刀具要求更高，该类材质产品技术含量和附加值相对更高，主要应用于油气服务领域，对公司毛利贡献显著） （2）钢材、铝材、铜材等	主要为铝合金、不锈钢等材质	主要为铝合金、不锈钢等材质	主要为铝材和钢材等材质
复杂产品加工能力	特殊形状加工能力	（1）薄壁型：主要为油气服务领域产品，易因加工或材料应力发生变形从而导致形位公差增大。公司通过不等	微孔型：主要为匀气盘产品，加工最小孔径为	（1）薄壁型：主要为内衬产品 （2）深孔及盲	未披露

指标类型	具体指标	腾信精密	富创精密	先锋精科	怡合达
		<p>齿距变螺旋角立铣刀等刀具研制，以及 2D 动态铣削、3D 高速刀路等加工工艺设计，实现了该类产品的高效高精度加工，绝对壁厚最薄可达 0.05mm（相当于普通 A4 纸厚度的 1/2）</p> <p>（2）深孔型：主要为油气服务领域产品，易因刀具长度较长从而导致孔径公差和形位公差增大。公司通过抗震刀具、引导刀具等刀具研制，以及配合刀具引导结构的工艺设计，实现了该类产品的高效高精度加工，孔深度与直径比最高可达 35 倍</p> <p>（3）微孔型：主要为分析仪器领域产品，易导致加工断刀问题。公司通过超声波钻孔技术，实现了该类产品的连续高精度加工，孔径最低可达 0.1mm</p> <p>（4）深盲孔型：主要为油气服务领域产品，易因排屑问题出现内孔接刀台阶、孔径及同心度偏差大、有效孔深度不稳定等问题。公司通过抗震刀具、引导刀具等刀具研制，以及配合刀具引导结构的工艺设计，同时增加排屑设计，实现了该类产品的高效高精度加工，孔深度与直径比最高可达 20 倍</p> <p>（5）端面深槽型：主要为油气服务领域产品，需通过特殊设计的深槽刀具进行加工。公司通过自主设计的深槽刀具，采取半分层或分层加工工艺，实现了该类产品的高效高精度加工，槽深度与宽度比最高可达 10 倍</p>	0.3mm	<p>孔型：主要包括腔体、加热器、匀气盘、内衬等产品，可加工孔深度与孔直径比为 25 倍的微小深孔</p> <p>（3）微孔型：主要为匀气盘产品，加工最小孔径为 0.3mm</p>	
	尺寸要求指标数量	复杂产品可超过 800 个	腔体产品可超过 700 个	复杂腔体产品可达 500 个	未披露
精度指标	尺寸精度	可达 3 微米	部分产品可达几微米	部分产品小于 10 微米	可达六级精度（约 8 微米）

指标类型	具体指标	腾信精密	富创精密	先锋精科	怡合达
	形位精度	可达 2 微米	小于几十微米	部分产品小于 2 微米	部分产品可达 30 微米
性能指标	光洁度	Ra 可达 0.05 微米	Ra 小于零点几微米（部分产品密封面 Ra 小于零点零几微米）	部分产品小于 0.02 微米	未披露
	耐腐蚀性	部分产品盐雾实验几十天不发生腐蚀	（1）部分产品盐雾实验几十天不发生腐蚀 （2）部分产品盐酸浸泡数小时不产生气泡	（1）部分产品盐雾实验几十天不发生腐蚀 （2）部分产品盐酸浸泡数小时不产生气泡	未披露
	密封性	部分产品氦测漏率最低可达极低水平（ 3×10^{-8} ATM*CC/SEC）	部分产品氦测漏率达到极低水平	部分产品在高温环境下氦测漏率达到极低水平	未披露
	洁净度	部分产品电解抛光后通过 AES 检测表面膜部分的表面污染物原子百分比小于 0.1%	（1）部分产品百级清洗后产品可达到紫外线检测下表面无可视荧光粒子 （2）部分产品 LPC 液态粒子检测和 ICP 金属元素检测数据低于一定水平 （3）部分产品 NaCl 当量达到较低水平	（1）部分产品 Q III 颗粒度，LPC 液粒计数，CP-ms 微量金属残留量等数值需要低于一定数量 （2）部分产品百级清洗后产品可达到紫外线检测下表面无可视荧光粒子 （3）部分产品 LPC 液态粒子检测和 ICP 金属元素检测数据低于一定水平 （4）部分产品液态粒子检测以及金属元素检测低于一定数量要求	未披露
	耐磨性	部分产品满足 ASTM E92 和 ASTM E384 标准	未披露	未披露	未披露
智能制造	工艺自动	可实现精密加工环节中的自动定中、自动找正、自动换	具备自动化焊接、自动	具备自动化焊接、自动化磨削	具备自动扣锁、自动

指标类型	具体指标	腾信精密	富创精密	先锋精科	怡合达
水平	化水平	刀、自动校直、自动检测、自动上下料、自动装配等自动化生产功能，大幅提升生产效率、产品良率和质量稳定性	化特种湿法表面清洗与处理等技术	加工等技术	组装、自动上下料等技术
	柔性制造能力	(1) 建立了柔性智能生产线，通过机械臂、AGV、柔性智能制造系统实现了产品的全自动、柔性化加工 (2) 建成了数字化车间，可实时监控设备生产状态及工单完成进度	建成了半导体关键设备精密零部件柔性化数字化车间及相关柔性生产线	形成了柔性化精益制造体系，实现了柔性化精益制造	可实现小批量柔性生产，以满足客户定制化需求

注：可比公司指标参数来源于公开披露信息。

由上表，相比于可比公司，公司具备高温合金的精密加工能力，并且可实现薄壁、深孔、微孔、深盲孔、端面深槽等多种加工难度较高的特殊形状产品的高精度加工，复杂产品的尺寸要求指标数量超过 800 个，因此公司在特殊材质加工能力以及复杂产品加工能力等方面具有显著的技术先进性。并且，整体来看，公司智能制造水平较高，公司产品的尺寸精度、形位精度等精度指标以及光洁度、耐腐蚀性等性能指标优于怡合达，且与富创精密和先锋精科水平相当（部分指标优于前述公司）。此外，公司的“全自动阀芯检验与校直技术”“加工中心在线自动检测技术”等核心技术被广东省机械行业协会鉴定为达到国内领先水平，“钛合金薄壁件高效精密加工技术”等核心技术被广东省机械工程学会鉴定为达到国际先进水平。因此，公司产品具备技术先进性。

2、是否有对应的核心技术人员

经过多年积累，公司已培育一批经验丰富、配置合理的专业研发团队。截至报告期末，公司共拥有 2 名核心技术人员，合计拥有研发人员 130 人，占员工总人数比例为 12.97%。公司核心技术人员情况如下：

序号	姓名	年龄	现任职务及任期	主要业务经历及职务	学历
1	李中强	45	2023 年 9 月至今，任腾信精密工程部高级经理、监事会主席	2000 年 7 月至 2003 年 6 月，任东莞市长安同清五金机械贸易部售后工程师；2003 年 7 月至 2006 年 11 月，从事自由职业；2006 年 11 月至 2011 年 5 月，任东莞市清溪腾信五金制品厂 CNC 技术员；2011 年 6 月至 2023 年 9 月，任腾信有限工程部经理；2023 年 9 月至今，任腾信精密工程部高级经理、监事会主席。	大专

序号	姓名	年龄	现任职务及任期	主要业务经历及职务	学历
2	谢劼	53	2023年9月至今,任腾信精密开发部高级经理、监事;2025年1月至今,兼任供应链部总监	1992年10月至1996年6月,任四川省达县新华印刷厂机修班长;1996年7月至2000年10月,任合昌科技(国际)有限公司产品工程师;2000年11月至2001年3月,待业陪产;2001年3月至2010年4月,任东莞日联精钢有限公司高级工程师;2010年4月至2014年4月,任深圳市海特精密科技有限公司东莞办事处负责人;2014年5月至2019年12月,任东莞市铨高精工机械有限公司营运经理;2020年1月至2023年9月,任腾信有限开发部经理;2023年9月至今,任腾信精密开发部高级经理、监事;2025年1月至今,兼任供应链部总监。	硕士研究生

3、相关技术先进性是否与公司所处行业地位、市场占有率、产品或服务毛利率等具体指标匹配

(1) 公司所处行业地位

公司以“全球精密零部件以及组件制造专家”为业务定位，以分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体、航空运输及工业设备等领域的高端设备精密零部件为发展赛道，在以“小批量、多品种、定制化”为特征的高端精密零部件行业中，具备较高的市场影响力。

在经营规模方面，报告期内公司的主营业务收入分别为 75,240.27 万元、70,193.41 万元和 33,711.66 万元，其中来自境外地区的主营业务收入占比分别为 85.03%、85.65%和 82.76%。经过多年发展，公司不仅已成为国内规模较大的精密零部件供应商，同时也是少数具备服务全球多地区、多领域客户能力的国际性企业，在全球范围内均具有一定的行业影响力。

在业务领域方面，公司具备航空业质量管理体系认证、医疗器械质量管理体系认证、武器装备质量管理体系认证、环境管理体系认证等多项资质认证，公司产品及业务涵盖分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体、航空运输及工业设备等多个领域，是行业内少数可以横跨多个领域，具备高难度产品加工能力（可实现镍合金、钛合金等高温合金，以及薄壁、深孔、微孔、深盲孔、端面深槽等复杂结构的精密加工）的定制化精密零部件的一站式供应能力的企业。

在客户资源方面，公司已与客户 A、客户 B、客户 C、Atlas Copco、Festo

等下游各领域的全球顶级知名厂商建立了长期稳定的业务合作关系，为下游客户提供定制化精密零部件的一站式供应，与客户深度绑定，共同发展，从而奠定了公司在多领域精密零部件行业内的地位。

在工艺技术方面，公司已具备高精度及高温合金复杂结构机加工技术、激光熔覆技术、柔性智能生产技术等多项核心技术，在尺寸精度以及形位精度方面达到了行业领先水平，且产品耐磨性、耐腐蚀性、抗氧化性、抗疲劳性、密封性等性能指标方面均能满足客户要求。同时，公司凭借多年积累的覆盖多个应用领域的各类复杂产品的加工工艺和生产管理经验，结合自主研发的自动定中、自动找正、自动换刀、自动校直、自动检测等工艺自动化技术，显著提升了公司产品的良率以及质量稳定性。此外，公司的“全自动阀芯检验与校直技术”“加工中心在线自动检测技术”等核心技术被广东省机械行业协会鉴定为达到国内领先水平，“钛合金薄壁件高效精密加工技术”等核心技术被广东省机械工程学会鉴定为达到国际先进水平。

综上，公司经营规模较大、业务领域广泛、优质客户资源丰富，且工艺技术位于行业领先水平，具备较强的综合竞争力，在以“小批量、多品种、定制化”为特征的高端精密零部件行业中具有一定的行业地位，因此公司相关技术先进性与公司所处行业地位相匹配。

（2）市场占有率

根据目前公开披露的行业数据和信息推算的公司市场占有率参考性不高，与公司技术先进性的匹配性较低，具体原因如下：

从产业结构来看，我国精密零部件行业的竞争格局整体可划分为三个层级，分别为：一是以公司为代表的、具备国际竞争力的大型国际化企业，二是具有一定规模化加工能力且以国内市场销售为主的国内规模化企业，三是专注于周边地区市场、以受托加工为主要业务模式的地方性小型企业。

虽然精密零部件行业为制造业的基础性产业，整体市场容量巨大，但由于不同层级企业在业务模式、经营规模、产品质量及附加值、客户质量、竞争格局等方面均存在显著差异，因此根据整体市场规模推算公司的市场占有率参考性较低，无法体现公司的市场地位和技术先进性。并且，公司根据公开披露信息获取各个

层级细分市场规模数据难度较大，因此推算公司在对应层级的市场占有率可行性较低。

此外，由于公司下游应用领域涉及分析仪器、油气服务、半导体、医疗器械、航空运输及工业设备等多个领域，不存在主要向特定领域销售的情况，因此根据下游应用领域市场数据推算公司在各领域的市场占有率参考性较低，无法体现公司整体市场占有率情况。

（3）产品或服务毛利率

报告期内，公司销售毛利率及与可比公司对比情况如下：

公司	2024 年 1 月—6 月	2023 年度	2022 年度
腾信精密	44.09%	43.71%	44.74%
富创精密	26.29%	25.20%	32.68%
先锋精科	35.63%	29.93%	39.17%
应流股份	34.37%	36.17%	36.72%
怡合达	35.64%	37.95%	39.08%

总体来看，公司销售毛利率高于可比公司，公司产品附加值相对较高，与公司技术先进性相匹配。

综上，公司相关技术先进性与公司所处行业地位、产品毛利率等具体指标相匹配。

4、结合公司人员、技术研发、客户认可等具体情况，说明公司技术先进性的具体依据

（1）公司人员情况

相关分析详见本题之“一·（三）·2、是否有对应的核心技术人员”回复内容。

（2）公司技术研发情况

相关分析详见本题之“一·（二）·1、说明公司技术来源、研发情况、主要客户资源获取情况”回复内容。

（3）客户认可情况

公司客户资源覆盖领域广泛，包括分析仪器、油气服务、医疗器械、航空运输、半导体及工业设备等众多领域，自成立以来，公司专注服务于上述领域的国际知名巨头厂商，凭借先进的专业生产技术、稳定的产品质量、及时的产品交付速度及快速响应的营销服务，在多个领域的头部客户中均享有优良的口碑，获得了客户的高度认可，并与其形成了长期且稳定的合作关系。

公司已积累的头部客户资源包括客户 A、IDEX、Illumina 等全球领先的科学仪器及相关设备提供商，客户 C、客户 B 等全球知名油气服务厂商，BARD、Zimmer Biomet、Philips 等全球知名医疗设备和解决方案提供商，Edwards、MKS 等知名半导体领域真空测量和控制设备及相关技术提供商，Parker Meggitt、Amphenol Aerospace 等国际知名航空航天领域连接器、传感器及控制系统等设备及工程技术提供商，以及 Festo、TE Connectivity、Atlas Copco、Parker Hannifin Corporation、Pfeiffer Vacuum、ITT 等全球领先的自动化技术和工业控制解决方案提供商等。

综上，公司人员、技术研发、客户认可等具体情况体现了公司技术先进性的具体依据。

（四）说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，说明公司的规范措施、实施情况以及公司所面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为

1、说明公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权

公司主要从事精密零部件的研发设计、制造和销售，为下游客户提供各类材质、形状、尺寸规格、功能及性能要求的高精密度和高附加值的精密零部件；公司生产的精密零部件均不属于《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《安全生产许可证条例》《中华人民共和国特种设备安全法》《特种设备目录》列示产品，不需要办理工业产品生产许可证、安全生产许可证、特种设备生产许可证。公司生产经营产品亦不属于《强制性产品认证管理规定》及《强制性产品认证目录》列示产品，不需要办理强制性产品认证。公司所处行业及所从事的业务不属于特许经营行业，无需取得特许经营权。

截至本问询回复出具之日，公司及子公司具有的经营业务所需的有效资质、许可和认证情况如下：

(1) 资质证书

序号	资质/认证证书名称	证书编号	许可范围/类别	有效期	所有权人	发证机关
1	《高新技术企业证书》	GR202244006525	---	2022.12.22-2025.12.21	腾信精密	广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局
2	《报关单位备案证明》	---	进出口货物收发货人	长期	腾信精密	中华人民共和国东莞海关
3	《报关单位备案证明》	---	进出口货物收发货人	长期	深圳海特	中华人民共和国福强海关
4	《食品经营许可证》	JY34419352743798	热食类食品制售	2020.11.10-2025.11.9	腾信有限	东莞市市场监督管理局
5	《固定污染源排污登记回执》	914419005744947162001W	---	2023.12.28-2028.12.27	腾信精密	东莞市生态环境局
6	《城镇污水排入排水管网许可证》	粤莞排(2021)字第0012368号	在许可范围内向城镇排水设施排放污水	2021.7.12-2026.7.11	腾信有限	东莞市生态环境局

(2) 认证证书

序号	证书名称	编号	标准	覆盖范围	有效期	所有权人	认证机构
1	《质量管理体系认证》	0513362	IATF16949:2016（不含产品设计）	机加工零件的制造	2024.4.26-2027.4.25	腾信精密	上海奥世管理体系认证有限公司
2	《质量管理体系认证》	Q-30706/0	ISO9001:2015	机加工零件的制造	2024.4.26-2027.4.25	腾信精密	上海奥世管理体系认证有限公司
3	《武器装备质量管理体系认证》	HXC24QGB108R2M	GJB 9001C-2017	军用精密机械零件的制造	2024.4.2-2027.5.24	腾信精密	北京航协认证中心有限责任公司
4	《环境管理体系认证》	03424E30001R1M	GB/T 24001 2016/ISO 14001:2015	精密机械零部件的加工和装配相关的环境管理活动	2024.1.2-2027.1.2	腾信精密	北京航协认证中心有限责任公司
5	《航空业质	FM	AS9100D	航空领域精	2023.8.11-	腾信精	英标管理

序号	证书名称	编号	标准	覆盖范围	有效期	所有人	认证机构
	量管理体系认证》	607831	ISO9001:2015	密零部件的制造、销售	2026.8.10	密、深圳海特	体系认证（北京）有限公司
6	《医疗器械质量管理体系认证》	MD607830	ISO 13485:2016	医疗器械的非无菌金属零件的制造	2023.7.3-2026.7.2	腾信精密	英标管理体系认证（北京）有限公司
7	《质量管理体系认证》	VN23/000008	ISO9001:2015	加工零件的制造与装配	2023.1.5-2026.1.5	越南海特	英标管理体系认证（北京）有限公司

根据公司境外子公司的注册证书、投资登记证书、商业登记证等资料以及境外子公司的境外法律意见书，公司境外子公司已经具有经营业务所需的全部资质、许可。

综上所述，截至本问询回复出具之日，公司已具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，不涉及特许经营权。

2、公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况

公司严格按照《营业执照》所载的经营范围进行研发设计、制造和销售精密零部件，并不存在超越上述经营范围的情形。

根据公司及深圳海特的《企业信用报告（无违法违规证明版）》、境外律师出具的境外法律意见书，登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查等网站查询，公司在市场监管、生态环境、商贸流通等领域不存在违法违规记录，不存在因超越资质、范围经营、使用过期资质而受到行政处罚的情况。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）请主办券商、会计师核查上述事项(1)-(3)并发表明确核查意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司管理层和核心技术人员，了解公司产品应用于不同下游领域的具体情况、原因及合理性，以及不同细分产品在技术工艺上的差异情况、技术协同及工艺关联性；

(2) 访谈公司核心技术人员，了解公司技术来源以及研发情况，以及公司技术先进性具体指标情况；

(3) 访谈公司主要销售人员，了解主要客户资源获取情况；

(4) 查阅公司销售明细表，核查细分产品销售情况、毛利率情况以及定制化研发涉及产品销售情况；

(5) 查阅公司员工花名册以及核心技术人员调查表，核查公司技术人员情况；

(6) 查阅可比公司公开披露资料，核查公司技术先进性具体指标与可比公司的对比情况；

(7) 查阅公司核心技术相关鉴定资料。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司产品可应用于不同下游领域具有合理性，公司不同细分产品在技术工艺上存在一定差异，具有技术协同及工艺关联性；

(2) 公司采取自主研发的研发模式，主要技术均通过自主研发取得，公司主要客户资源的获取方式主要包括自主开拓、现有客户推介和参加行业展会，公司主要收入贡献产品、主要毛利贡献产品来源于定制化研发，公司向各领域主要客户销售的精密零部件产品均为定制化研发产品，对应销售金额及占比较高，公司对主要客户不存在重大依赖；

(3) 与可比公司相比，公司在特殊材质加工能力以及复杂产品加工能力等方面具有显著的技术先进性，并且整体来看，公司智能制造水平较高，公司产品的尺寸精度、形位精度等精度指标以及光洁度、耐腐蚀性等性能指标优于怡合达，且与富创精密和先锋精科水平相当（部分指标优于前述公司），因此公司产品具备技术先进性，公司拥有对应的核心技术人员，相关技术先进性与公司所处行业地位、产品或服务毛利率等具体指标匹配，公司人员、技术研发、客户认可等具体情况体现了公司技术先进性的具体依据。

（二）请主办券商、律师核查上述事项(4)并发表明确核查意见

1、核查程序

主办券商、律师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司提供的公司及子公司的营业执照、公司章程、全部资质证书、管理体系认证证书；

（2）查阅公司及深圳海特的《企业信用报告（无违法违规证明版）》、境外律师出具的法律意见；

（3）登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查等网站查询公司及子公司的资质情况；

（4）取得公司关于资质情况的说明；

（5）查阅《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《安全生产许可证条例》《中华人民共和国特种设备安全法》《特种设备目录》《强制性产品认证管理规定》等相关规定。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：公司具有经营业务所需的全部资质、许可、认证，不涉及特许经营权，公司不存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况。

4、关于经营业绩

根据申报文件，(1) 报告期内，公司的营业收入分别为 76,883.27 万元、71,093.81 万元和 34,090.80 万元，2023 年及 2024 年 1-6 月业绩下滑。(2) 公司毛利率显著高于同行业可比公司。(3) 报告期内，公司主要客户的集中度分别为 68.78%、73.50%和 72.65%，集中度较高。(4) 公司交付模式以直接向客户交付为主，寄售为辅。请公司：(1) 结合产品类型、行业环境、价格变动、贸易政策、客户等方面，补充披露报告期营业收入下降的原因，说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。(2) 结合公司所处行业的景气度、期末在手订单、期后经营业绩(收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量)情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性及可持续性，是否存在业绩持续下滑风险。(3) 结合原材料、产品价格变动情况，按照产品类别补充披露报告期毛利率变动原因及合理性；结合产品结构、产品应用领域、客户群体、成本控制能力等方面，补充披露公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性。(4) 补充披露各期寄售模式销售收入金额及占比情况，收入确认方法及合理性，对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例；说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额、对应主要客户情况及变动原因；说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因；公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性。(5) 说明非寄售模式下在客户确认时点确认收入是否符合行业惯例，产品交付至指定地点与客户确认时点是否存在差异及具体时间间隔；公司以对账时点确认收入，以客户签收时点确认收入的合理性；模拟测算客户签收确认收入对各期业绩的具体影响。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）结合产品类型、行业环境、价格变动、贸易政策、客户等方面，补充披露报告期营业收入下降的原因，说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

1、结合产品类型、行业环境、价格变动、贸易政策、客户等方面，补充披露报告期营业收入下降的原因

公司已在《公开转让说明书》“第四节·六·（二）·2、营业收入的主要构成”补充披露如下：

“（1）按产品（服务）类别分类

单位：元

项目	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	337,116,575.96	98.89%	701,934,123.26	98.73%	752,402,732.93	97.86%
油气服务专用设备零部件	143,381,928.40	42.06%	320,505,940.57	45.08%	284,458,400.89	37.00%
分析仪器零部件	66,435,684.02	19.49%	149,239,146.24	20.99%	184,176,223.61	23.96%
工业设备零部件	76,907,787.83	22.56%	142,485,214.28	20.04%	174,065,528.08	22.64%
半导体设备零部件	16,146,640.66	4.74%	35,252,338.26	4.96%	46,630,956.02	6.07%
医疗器械零部件	20,995,355.01	6.16%	30,977,936.97	4.36%	43,400,118.46	5.64%
航空运输零部件	13,249,180.04	3.89%	23,473,546.94	3.30%	19,671,505.87	2.56%
其他业务收入	3,791,401.28	1.11%	9,003,992.26	1.27%	16,429,931.23	2.14%
合计	340,907,977.24	100.00%	710,938,115.52	100.00%	768,832,664.16	100.00%

报告期内，公司主营业务收入占营业收入比例分别为 97.86%、98.73%和 98.89%，公司主营业务突出。公司主营业务收入 2023 年同比略有下降，2024 年上半年同比保持稳定。公司主营业务收入主要来源于油气服务专用设备零部件、分析仪器零部件、工业设备零部件、半导体设备零部件以及医疗器械零部件，报告期各期合计占比分别为 95.30%、95.43%和 95.00%，整体相对稳定。同时，报告期内航空运输零部件呈增长趋势，公司业务整体呈多元发展趋势。公司其他业

务收入主要为废料销售以及厂房租赁收入，占比较低。

从业务领域（产品类型）来看，报告期内，公司主营业务收入中，各业务领域收入变动出现分化。其中，油气服务和航空运输领域收入整体呈增长趋势，分析仪器、工业设备、半导体设备领域收入整体呈下降趋势，医疗器械领域呈先下降后增长趋势，因此，2023 年分析仪器、工业设备、半导体设备以及医疗器械领域收入下滑系当年营业收入下降的主要原因。

公司主营业务收入按应用领域具体分析如下：

①油气服务领域

油气服务领域收入2023年同比增长12.67%，2024年上半年同比保持相对稳定。2023年增长主要系随着石油价格高位震荡及油气开采需求持续增长，当期主要客户客户B销售收入同比增长5,611.80万元，增幅为91.09%，从而拉动对应领域收入增长。

②分析仪器领域

分析仪器领域收入2023年同比下滑18.97%，2024年上半年同比保持相对稳定。针对2023年收入下滑原因，从行业环境来看，2023年以来，受全球宏观经济下行、下游行业竞争加剧等因素影响，公司分析仪器领域客户的下游需求增长有所放缓，同时下游客户为降低经营风险和存货管理成本，主动降低了库存水平。从客户收入变动来看，2023年该领域收入下滑主要集中在客户A和MKS，具体情况如下：

单位：万元					
客户名称	2023 年 收入	2022 年 收入	变动金额	变动 比例	变动原因
客户 A	12,070.69	14,827.65	-2,756.96	-18.59%	(1) 受中国地区需求疲软、下游客户资本支出下降等因素影响，2023 年客户 A 生命科学和应用市场领域收入有所下滑，导致对公司业务需求下滑； (2) 2022 年，基于全球公共卫生事件影响，客户 A 为降低供应链风险而提升了库存水平，2023 年在需求下滑的情况下进入去库存周期，导致对公司业

客户名称	2023 年 收入	2022 年 收入	变动金额	变动 比例	变动原因
					务需求下滑。
MKS	525.35	1,104.41	-579.06	-52.43%	2022 年，基于全球公共卫生事件影响，MKS 为降低供应链风险而提升了库存水平，2023 年进入去库存周期，导致对公司业务需求下滑。
合计	12,596.04	15,932.06	-3,336.02	-20.94%	-

注 1：变动金额及变动比例为同比变动，下同；

注 2：变动原因来源于客户公开披露资料或客户与公司业务沟通资料，下同。

③工业设备领域

工业设备领域收入2023年同比下滑18.14%，2024年上半年同比保持相对稳定。针对2023年收入下滑原因，从行业环境来看，受全球经济及制造业领域投资需求下行压力、下游行业竞争加剧等因素影响，公司工业设备领域部分客户的下游需求增长有所放缓，导致对公司业务需求下滑。从产品价格来看，基于客户降价要求，公司向TE Connectivity、ITT等主要客户销售的主要产品单价有所下降，导致对应收入有所下降。从客户收入变动来看，2023年该领域收入下滑主要集中在TE Connectivity、Pfeiffer Vacuum和ITT，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 收入	2022 年 收入	变动金额	变动 比例	变动原因
TE Connectivity	1,654.09	2,832.82	-1,178.72	-41.61%	(1) 受下游客户库存调整影响，2023 年 TE Connectivity 工业设备业务收入有所下滑，导致对公司业务需求下滑； (2) 基于客户降价要求，公司销售的主要产品单价有所下降。
Pfeiffer Vacuum	1,162.27	1,382.71	-220.44	-15.94%	受半导体下行周期影响，Pfeiffer Vacuum 应用于半导体领域的真空泵产品需求下滑，导致对公司业务需求下滑。
ITT	971.34	1,355.24	-383.90	-28.33%	2023 年 ITT 的连接与控制技术（CCT）领域在欧洲地区销售额有所下降，导致其欧洲主体对公司采购需求下滑； (2) 基于客户降价要求，公司销售的主要产品单

客户名称	2023 年 收入	2022 年 收入	变动金额	变动 比例	变动原因
					价有所下降。
合计	3,787.70	5,570.77	-1,783.06	-32.01%	-

④半导体设备领域

半导体设备领域收入2023年同比下滑24.40%，2024年上半年同比下滑11.05%，报告期内呈持续下滑趋势。从行业环境来看，报告期内受半导体行业整体需求阶段性下滑影响，前述客户需求持续下滑。此外，该领域主要客户MKS需求受到了中美贸易政策的不利影响，导致MKS在美国的经营主体在2024年上半年进一步减少了对公司的采购需求。从客户收入变动来看，报告期内该领域收入下滑主要集中在Edwards和MKS，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 上半年收 入	变动 金额	变动 比例	2023 年 收入	2022 年 收入	变动金额	变动 比例	变动原因
Edwards	1,375.45	-75.94	-5.23%	2,782.40	3,555.34	-772.94	-21.74%	2023 年受半导体和平板显示器行业的需求大幅下降影响，Edwards 真空设备订单大幅减少，导致对公司业务需求下滑。
MKS	236.34	-121.84	-34.02%	733.07	1,090.11	-357.05	-32.75%	(1) 报告期内，MKS 半导体业务收入规模持续下滑，对公司业务需求下降； (2) 受中美贸易政策影响，2024 年上半年其在美国经营主体进一步减少了对公司的采购需求。
合计	1,611.79	-197.77	-10.93%	3,515.47	4,645.45	-1,129.98	-24.32%	-

⑤医疗器械领域

医疗器械领域收入2023年同比下滑28.62%，2024年上半年同比上升43.34%，报告期内呈先降后升趋势。2023年收入下滑，主要系2022年主要客户深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司（以下简称“迈瑞医疗”）产品结构调整，因此2023年向公司采购需求明显下降（下降金额1,506.71万元，降幅为94.82%），导致当期该领域收入同比有所下滑。2024年上半年，随着BARD、Zimmer Biomet和Philips等客户订单需求增加，带动该领域收入回升。

⑥航空运输领域

航空运输领域收入在报告期内呈持续上升趋势，主要系Parker Meggitt以及Amphenol Aerospace等主要客户订单需求持续增长，从而带动该领域收入持续增长。”

2、说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

由于可比公司主营业务领域分别涉及油气服务（应流股份）、半导体设备（富创精密及先锋精科）和工业设备（怡合达）领域，因此以下基于业务领域分别对应的可比公司进行对比分析，具体如下：

（1）油气服务领域

应流股份泵及阀门零件主要应用于油气资源领域，报告期内其泵及阀门零件领域收入与公司油气服务领域收入对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
应流股份	59,563.00	-3.42%	123,011.70	7.34%	114,600.13
腾信精密	14,338.19	-6.86%	32,050.59	12.67%	28,445.84

注1：可比公司数据来源于公开披露信息，下同；

注2：应流股份未披露泵及阀门零件领域内外销占比数据。

由上表，在油气服务领域，报告期内公司与应流股份收入变动趋势不存在显著差异。

（2）半导体设备领域

富创精密、先锋精科产品主要应用于半导体设备领域，前述公司主营业务收入与公司半导体设备领域收入对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
富创精密	144,751.92	77.26%	203,747.26	33.32%	152,823.33
其中：外销收入	36,132.71	24.26%	60,177.18	-13.25%	69,369.87
先锋精科	54,760.68	147.04%	55,002.93	18.68%	46,346.55
其中：外销收入	未披露	未披露	11,769.04	-17.46%	14,258.35
腾信精密	1,614.66	-11.05%	3,525.23	-24.40%	4,663.10

注：先锋精科 2024 年 1-6 月数据为营业收入。

由上表，报告期内富创精密和先锋精科主营业务收入整体呈上升趋势，与公司半导体设备领域收入变动趋势相反，主要原因系前述可比公司与公司销售区域存在差异。前述可比公司以内销业务为主，随着美国对于中国半导体领域制裁程度加大，半导体国产化进程加速，进而带动可比公司业绩增长；公司半导体设备领域收入来源于境外国际化客户，受全球半导体行业阶段性下行影响，对应收入有所下滑。

从外销收入来看，前述可比公司 2023 年收入变动趋势与公司一致，2024 年上半年富创精密外销收入同比有所回升，主要系其外销客户以日本等亚洲国家为主，与公司主要客户所在区域存在差异，且其在当期加大了对新加坡等地的客户开拓，使得其外销收入有所回升。

因此，报告期内公司与富创精密及先锋精科收入变动趋势存在一定差异，具有合理性。

（3）工业设备领域

怡合达主要提供 FA 工厂自动化零部件相关产品，下游应用领域广泛，其主营业务收入与公司工业设备领域收入对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
怡合达	122,336.71	-19.42%	286,380.02	14.30%	250,543.21
腾信精密	7,690.78	6.35%	14,248.52	-18.14%	17,406.55

注：怡合达以内销为主，内销占比超过 99%。

由上表，报告期内怡合达主营业务收入呈先增长后下降趋势，与公司工业设

备领域收入变化趋势存在一定差异，主要原因包括：其一，双方业务定位和业务模式存在差异，怡合达通过一站式采购电商平台向终端客户进行销售，而公司直接向工业设备零部件品牌客户进行销售；其二，双方客户群体和竞争环境存在差异，怡合达以内销为主，而公司工业设备领域主要客户均为境外客户，所面临的竞争环境存在差异；其三，双方产品结构存在差异，怡合达产品种类包括直线运动零件、传动零部件、气动元件等九大类，而公司工业设备领域产品种类包括工业连接器零部件、电动及气动元件、真空泵及液压系统零部件等。

因此，报告期内公司与怡合达收入变动趋势存在一定差异，具有合理性。

（二）结合公司所处行业的景气度、期末在手订单、期后经营业绩(收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量)情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性及可持续性，是否存在业绩持续下滑风险

1、公司所处行业的景气度情况

（1）精密零部件市场景气度情况

①市场规模及增长情况

作为全球制造业的基础性产业，精密零部件市场容量巨大。根据市场调研机构内斯特研究（Research Nester）的数据，至 2023 年底，全球精密零部件市场规模为 1,612.9 亿美元，2024 年市场规模预估增长至 1,806 亿美元，同时预计 2024 至 2036 年的年均复合增长率为 13.3%，2036 年市场规模将达到 8,177.2 亿美元。此外，全球金属制造市场规模也从 2021 年的 3.02 万亿美元增长至 2022 年的 3.43 万亿美元，年增长率为 13.30%；预计到 2026 年，全球金属制造市场规模将以 7.30% 的年均复合增长率增长至 4.54 万亿美元。聚焦国内市场，根据国家统计局的数据，2023 年我国金属制品业规模以上企业（年收入在 2,000 万元及以上）营业收入合计达到 46,083.70 亿元。据预测，2025 年中国金属制品营业收入将达到 8,801 亿美元。

②行业发展机遇

A、政策支持

随着智能制造成为制造业发展方向，我国陆续出台了《关于推动先进制造业

和现代服务业深度融合发展的实施意见》《制造业技能根基工程实施方案》《扩大内需战略规划纲要（2022-2035 年）》《“十四五”扩大内需战略实施方案》《我国支持制造业发展主要税费优惠政策指引》《中共中央关于进一步全面深化改革推进中国式现代化的决定》等政策，鼓励先进制造业高质量发展，引导各类优质要素向制造业集聚。

B、下游市场前景广阔

作为全球制造业的基础性产业，精密零部件应用领域十分广泛，市场容量巨大。分析仪器、油气服务、半导体、医疗器械、航空运输、工业设备等产业蓬勃发展，将会带动各类精密设备产品的需求增长，进一步为上游精密零部件的应用市场扩大带来更多机遇。

C、生产技术进步

近年来，制造业内的先进制造技术、信息技术和智能技术的集成和深度融合程度提高，高档数控机床、工业机器人、智能传感与控制装备、智能检测与装配装备、智能物流与仓储装备等高端制造装备在制造业的普及程度不断提高，并与相应的工艺与软件集成，深化智能制造改革。先进的数控设备及制造技术的运用，促进了整个行业的技术升级与工艺革新，为行业降本增效、提高利润空间提供了技术支持，同时有效避免了行业的恶性低质量竞争，有利于行业长期良性的发展。

（2）公司下游应用领域市场规模发展情况

公司产品主要应用于分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体设备、航空运输及工业设备领域，前述细分应用领域市场规模发展情况如下：

①分析仪器

据世界银行统计，2013 年至 2021 年全球研发支出占 GDP 比例从 1.98% 上升至 2.62%，在统计期间内呈现逐年上升的趋势。科学研发投入增长带动了科学分析仪器的市场需求增长。据 SDi 统计，自 2016 年至 2021 年，全球实验分析仪器的市场规模从 534.1 亿美元增长至 717.3 亿美元，5 年年均复合增长率为 6.08%。据全拓数据预测，2024 年全球实验分析仪器的市场规模将增长至 820.3 亿美元。据 SDi 预测，2027 年全球分析仪器市场将增长至 913 亿美元，2022-2027 年年均增长率为 4.1%。

②油气服务

从短期来看，原油价格的周期性上涨将提振石油服务企业的信心，促进其加大资本性支出，扩大石油钻探、开采、运输等业务规模。自 2020 年以来，在全球经济复苏、中东地区局势变化等因素的综合作用下，国际原油价格整体处于历史高位，从而带动油服行业需求持续增长。从长期来看，一方面，石油等化石燃料仍是全球主要能源，全球经济的持续发展将形成对石油能源的刚性需求；另一方面，自北美页岩革命之后，全球非常规石油产量迅速增长，石油资源的勘探和开发难度进一步加大，石油服务设备的升级需求将进一步扩大。

③医疗器械

受全球人口整体增长、发达地区人口老龄化程度加剧、医疗技术不断进步、医疗产品升级换代、人们对健康的重视程度提高等众多因素影响，医疗器械行业市场规模呈现持续增长的趋势。据弗若斯特沙利文数据，自 2017 年至 2022 年，全球医疗器械市场规模从 4,050 亿美元增长到 5,752 亿美元，年复合增长率为 7.27%。预计 2025 年全球医疗器械市场规模将增长到 6,999 亿美元。

④半导体设备

根据全球半导体贸易统计组织（WSTS）的数据，2010 至 2023 年，全球半导体市场规模已从 2,983.15 亿美元增长至 5,268.85 亿美元，年均复合增长率达 4.47%。受全球宏观经济走弱、消费电子市场需求薄弱等因素影响，2023 年全球半导体产业阶段性收缩。受全球半导体产业整体发展变化影响，半导体设备行业在 2023 年增速放缓。根据国际半导体产业协会（SEMI）的数据，2023 年半导体设备市场规模为 1,059.10 亿美元，同比略有下滑。但从长期来看，在人工智能、物联网、云计算、AR/VR、自动驾驶、5G/6G 等产业的驱动下，全球半导体产业市场前景依旧可观。根据 SEMI 预测，2024 年半导体设备市场规模将恢复增长至 1,128.30 亿元，并在 2025 年、2026 年保持持续增长趋势。

⑤航空运输

随着全球化进程的加速，海内外的贸易、旅游和文化交流等活动日益频繁，航空运输的需求不断增长。根据奥纬咨询发布的《2023-2033 年全球机队和 MRO 市场预测》，预计 2033 年全球民航飞机总数为 36,305 架，较 2023 年增长 32.57%。

根据国家统计局数据，长期以来我国民用飞机架数保持稳定增长趋势，至 2023 年已达到 7,573 架。据国际航空运输协会（IATA）统计数据，2024 年全球航空运输总收入预计达到 9,960 亿美元，同比增幅约为 9.7%。未来随着全球经济持续复苏、国际贸易持续发展以及全球人口往来持续增加，将带动航空货运和客运需求持续增长。

⑥工业设备

工业设备零部件的需求量增长与全球工业化的深入发展密切相关，在全球工业升级的过程中，新技术、新工艺的推广和应用将不断推动通用零部件的技术创新和升级，为高精度、高强度、轻量化的零部件提供新的市场需求。公司所生产的工业设备零部件可用于工业连接器、电动及气动元件、真空泵等众多领域。

对于工业连接器，根据 Bishop & Associates 的数据，2022 年全球工业连接器市场规模为 107.88 亿美元。随着全球工业自动化行业的快速发展，工业连接器作为工业控制设备的重要零部件，具有较好的成长空间。

对于电动及气动元件，根据 Markets and Markets 的数据，2022 年全球电动机设备的市场规模为 1,340 亿美元，2027 年市场规模有望达到 1,860 亿美元，年均复合增长率可达 6.8%；2022 年全球气动元件市场规模约为 128 亿美元，预计 2023 年至 2032 年的年均复合增长率将达到 5%，2032 年全球气动元件市场规模达到 199 亿美元。

对于真空泵，根据 Grand View Research 的数据，2022 年全球真空泵市场规模约为 57.29 亿美元，预计 2023 年至 2030 年的年均复合增长率为 5.4%。

因此，从长期来看，工业设备领域市场规模将保持增长趋势。

综上，公司所在的精密零部件市场容量巨大，受益于政策支持、下游应用领域发展、生产技术进步等发展机遇和有利因素，精密零部件市场未来将持续增长，行业景气度较高。此外，从长期来看，公司产品下游应用领域市场规模将持续增长，从而为公司未来经营业绩提供持续增长动力。

2、公司期末在手订单情况

截至 2024 年 6 月末以及 2024 年 12 月末，公司主要产品按产品类型的在手

订单金额情况如下：

单位：万元

产品分类	2024 年 12 月末在手订单	2024 年 6 月末在手订单
油气服务专用设备零部件	12,458.01	13,398.86
分析仪器零部件	5,788.45	4,438.08
工业设备零部件	2,751.46	2,185.94
医疗器械零部件	1,214.99	1,699.12
航空运输零部件	931.08	1,064.63
半导体设备零部件	817.34	518.53
合计	23,961.31	23,305.15

由上表，公司截至 2024 年 6 月末以及 2024 年 12 月末的在手订单金额分别为 23,305.15 万元和 23,961.31 万元，为期后经营业绩提供了有力支撑。

3、公司期后经营业绩(收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量)情况

公司期后经营业绩及同比变化情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	同比变动
营业收入	71,760.15	71,093.81	0.94%
净利润	18,669.05	17,287.29	7.99%
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	18,527.21	19,034.41	-2.66%
综合毛利率	44.07%	43.71%	0.36%
经营活动产生的现金流量净额	23,683.30	15,839.16	49.52%

注：2024 年数据未经审计。

由上表，公司 2024 年全年营业收入和综合毛利率同比保持相对稳定，净利润同比略有上升，经营活动产生的现金流量净额同比明显上升，主要系当年由于原材料及外协采购有所下降，使得经营活动现金流出有所下降。整体而言，公司期后经营业绩稳定，盈利能力有所提升。

（三）结合原材料、产品价格变动情况，按照产品类别补充披露报告期毛利率变动原因及合理性；结合产品结构、产品应用领域、客户群体、成本控制能力等方面，补充披露公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性

1、结合原材料、产品价格变动情况，按照产品类别补充披露报告期毛利率变动原因及合理性

(1) 原材料采购价格变动情况

报告期内，公司原材料采购情况如下：

单位：万元

原材料类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金属原材料	3,789.08	46.77%	13,855.98	60.53%	13,682.22	51.43%
定制件	2,746.52	33.90%	5,354.13	23.39%	8,571.09	32.22%
其他原材料	1,566.02	19.33%	3,679.84	16.08%	4,351.40	16.36%
总计	8,101.62	100.00%	22,889.95	100.00%	26,604.71	100.00%

注：其他原材料包括工装刀具、生产辅料以及非金属原材料，种类繁多且金额及占比较低。

由上表，报告期内公司采购的主要原材料包括金属原材料和定制件，对应采购价格变动情况具体分析如下：

①金属原材料

报告期内，公司金属原材料采购情况如下：

单位：万元

采购内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
镍合金	1,395.64	36.83%	6,640.64	47.93%	3,043.39	22.24%
钢材	857.87	22.64%	3,731.57	26.93%	5,091.54	37.21%
铝材	1,221.09	32.23%	2,449.52	17.68%	4,532.22	33.12%
其他金属原材料	314.48	8.30%	1,034.25	7.46%	1,015.07	7.42%
合计	3,789.08	100.00%	13,855.98	100.00%	13,682.22	100.00%

注：其他金属原材料包括铜材、钛合金和钼合金。

由上表，公司采购的金属原材料主要包括镍合金、钢材和铝材，各期合计采购占比均超过 90%，因此以下选取镍合金、钢材和铝材进行分析。

公司产品“小批量、多品种、定制化”的特点使得金属原材料采购同样具有“小批量、多品种、定制化”特征。小批量是指公司根据对应订单规模、生产安排及库存管理等方面实施采购，使得公司采购呈现批次较多但单次采购规模较小的特征；多品种是指公司各类原材料细分型号较多（镍合金超过 10 种，钢材超

过 100 种，铝材超过 20 种）；定制化是指金属原材料在形状（包括板材、棒材、管材等）、尺寸大小、性能要求（硬度、耐腐蚀性、耐磨性等）等方面具有多样性。前述特征均会对实际采购价格产生影响。

此外，公司原材料采购存在重量（KG）、件数（PCS）、长度（MM）等多种计量方式，整体平均单价不具有可比性。

报告期各期，前述金属原材料按不同计量方式分类的采购金额如下：

单位：万元

类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
镍合金	1,395.64	100.00%	6,640.64	100.00%	3,043.39	100.00%
其中：重量计量	1,260.28	90.30%	6,625.71	99.78%	2,854.64	93.80%
其他方式计量	135.36	9.70%	14.94	0.22%	188.75	6.20%
钢材	857.87	100.00%	3,731.57	100.00%	5,091.54	100.00%
其中：重量计量	683.49	79.67%	2,859.70	76.64%	3,670.61	72.09%
其他方式计量	174.38	20.33%	871.87	23.36%	1,420.93	27.91%
铝材	1,221.09	100.00%	2,449.52	100.00%	4,532.22	100.00%
其中：重量计量	1,182.36	96.83%	2,099.05	85.69%	3,957.65	87.32%
其他方式计量	38.73	3.17%	350.46	14.31%	574.57	12.68%

由上表，由于重量为最主要的计量方式，因此以下基于重量（KG）分析报告期各期采购均价情况，具体如下：

单位：元/KG

材料类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	采购均价	变动比例	采购均价	变动比例	采购均价
镍合金	331.28	4.37%	317.42	-0.32%	318.45
铝材	29.33	3.59%	28.32	-7.07%	30.47
钢材	20.73	-25.78%	27.93	6.48%	26.23

由上表，整体而言，公司镍合金和铝材在报告期内的采购均价，以及钢材在 2023 年度的采购均价不存在明显变动，各期均价变动主要系当期采购原材料细分型号结构性变化以及对应细分材料市场行情变动所导致。公司钢材采购价格在 2024 年上半年有所下降，主要原因系：其一，当期采购细分型号结构发生变化（单价较高的 630 等细分型号材料采购占比下降较多）导致均价下降；其二，受

钢材市场行情下行影响，整体采购成本有所下降。

②定制件

公司产品“小批量、多品种、定制化”的特点使得定制件采购同样具有“小批量、多品种、定制化”特征，从而对定制件价格产生影响。报告期内，公司定制件采购主要以件数（PCS）作为计量方式，各期对应采购占比超过 90%，因此以下基于件数进行采购均价分析，具体如下：

单位：元/PCS

材料类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	采购均价	变动比例	采购均价	变动比例	采购均价
定制件	5.50	14.11%	4.82	-11.58%	5.45

由上表，报告期内公司定制件采购均价有一定波动，主要系各期定制件细分类型结构性变化所致。

③原材料采购价格变动情况对毛利率影响

一方面，由于公司金属原材料、定制件等主要原材料采购均呈现“小批量、多品种、定制化”特征，采购价格影响因素较多，且各期采购价格与销售毛利率均受原材料及销售产品类型结构变化影响，因此整体匹配性较低；另一方面，公司产品成本结构中直接材料占比较低，报告期各期占营业成本比例分别为 43.68%、38.85%和 34.96%，因此原材料采购价格变动对毛利率影响相对有限。

（2）产品价格变动情况

报告期各期，公司主营业务毛利率按产品类别分类情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
油气服务专用设备零部件	57.02%	55.01%	58.81%
分析仪器零部件	46.47%	43.90%	44.67%
工业设备零部件	18.33%	17.30%	21.45%
半导体设备零部件	35.46%	33.01%	47.38%
医疗器械零部件	40.01%	46.93%	44.21%
航空运输零部件	48.58%	46.09%	48.95%
主营业务	43.69%	43.24%	44.90%

针对产品价格变动情况对毛利率的影响，公司已在《公开转让说明书》“第

四节·六·（四）·1、按产品（服务）类别分类”补充披露如下：

“2024 年 1-6 月原因分析

.....

对于主营业务毛利率，按业务领域毛利率变动分析如下：

（1）油气服务专用设备零部件

2024 年上半年，公司油气服务专用设备零部件毛利率保持相对稳定。

（2）分析仪器零部件

2024年上半年，公司分析仪器零部件毛利率相比2023年有所上升。当期该领域产品销售均价及单位成本变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度
	金额/比例	变动情况	金额/比例
销售均价（元/PCS）	33.62	-4.69%	35.27
单位成本（元/PCS）	18.00	-9.05%	19.79
毛利率	46.47%	2.56%	43.90%
销售均价变动对毛利率的影响	-2.76%		
单位成本变动对毛利率的影响	5.32%		

注：销售均价变动对毛利率的影响=（1-上期单位成本/本期销售均价）-上期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=本期毛利率-（1-上期单位成本/本期销售均价）。

由上表，当期该领域毛利率上升主要受到产品单位成本下降的影响，主要原因系当期销售产品结构发生变化，毛利空间较高的产品销售占比提升。

（3）工业设备零部件

2024 年上半年，公司工业设备零部件毛利率保持相对稳定。

（4）半导体设备零部件

2024 年上半年，公司半导体设备零部件毛利率保持相对稳定。

（5）医疗器械零部件

2024年上半年，公司医疗器械零部件毛利率相比2023年有所下降。当期该领域产品销售均价及单位成本变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度
	金额/比例	变动情况	金额/比例
销售均价（元/PCS）	27.92	-5.94%	29.68
单位成本（元/PCS）	16.75	6.34%	15.75
毛利率	40.01%	-6.93%	46.93%
销售均价变动对毛利率的影响	-3.35%		
单位成本变动对毛利率的影响	-3.58%		

由上表，当期该领域毛利率下降受到产品销售均价下降以及单位成本上升的影响，主要原因包括：其一，公司向主要客户BARD销售的部分产品基于客户定制化需求进行了临时性工艺调整，导致生产成本有所上升；其二，公司向主要客户Zimmer Biomet销售产品结构发生变化，进而影响了销售均价和单位成本。

（6）航空运输零部件

2024 年上半年，公司航空运输零部件毛利率保持相对稳定。

.....

2023 年原因分析

.....

对于主营业务毛利率，按业务领域毛利率变动分析如下：

（1）油气服务专用设备零部件

2023年，公司油气服务专用设备零部件毛利率同比略有下降。当期该领域产品销售均价及单位成本变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	变动情况	金额/比例
销售均价（元/PCS）	458.47	20.73%	379.74
单位成本（元/PCS）	206.25	31.85%	156.43
毛利率	55.01%	-3.79%	58.81%
销售均价变动对毛利率的影响	7.07%		
单位成本变动对毛利率的影响	-10.87%		

由上表，当期该领域毛利率下降主要系产品单位成本变动影响超过销售均价变动影响，主要原因系当年公司对客户B销售收入同比增长较快，受产品结构

性变化影响，单位成本相对较高、毛利率相对较低产品的占比有所提升，导致毛利率小幅下降。

（2）分析仪器零部件

2023 年，公司分析仪器零部件毛利率水平保持相对稳定。

（3）工业设备零部件

2023 年，公司工业设备零部件毛利率同比有所下降。当期该领域产品销售均价及单位成本变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	变动情况	金额/比例
销售均价（元/PCS）	8.30	11.25%	7.46
单位成本（元/PCS）	6.86	17.14%	5.86
毛利率	17.30%	-4.16%	21.45%
销售均价变动对毛利率的影响	7.94%		
单位成本变动对毛利率的影响	-12.10%		

由上表，当期该领域毛利率下降主要系产品单位成本变动影响超过销售均价变动影响，主要原因系：其一，基于客户降价要求，公司当年向Festo、TE Connectivity、ITT等主要客户销售的主要产品单价均有所下降。其二，当年为提升产能利用率，摊薄设备折旧、厂房租金等固定生产成本，公司降低了该类产品外协加工及定制件采购比例并转为自产，由于公司产品加工精密度高、加工难度大、品质要求较高，对应加工成本相比外协加工及外采定制件内含的加工成本更高，并且该类产品单价及单位成本相对较低，因此其所分摊的直接人工和制造费用上升对毛利率的影响较为明显。

（4）半导体设备零部件

2023 年，公司半导体设备零部件毛利率水平明显下降。当期该领域产品销售均价及单位成本变动情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	变动情况	金额/比例
销售均价（元/PCS）	81.73	7.58%	75.97
单位成本（元/PCS）	54.75	36.96%	39.97

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	变动情况	金额/比例
毛利率	33.01%	-14.37%	47.38%
销售均价变动对毛利率的影响	3.71%		
单位成本变动对毛利率的影响	-18.08%		

由上表，当期该领域毛利率下降主要受到产品单位成本上升的影响，主要原因系当期销售产品结构发生变化，单位成本相对较高、毛利率相对较低产品的占比有所提升，同时当年为提升部分闲置设备的产能利用率，降低了该类产品外协加工采购比例并转为自产，导致单位产品分摊的直接人工和制造费用明显增加，进而拉低了毛利率水平。

（5）医疗器械零部件

2023 年，公司医疗器械零部件毛利率水平保持相对稳定。

（6）航空运输零部件

2023 年，公司航空运输零部件毛利率水平保持相对稳定。

.....”

2、结合产品结构、产品应用领域、客户群体、成本控制能力等方面，补充披露公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性

针对产品价格变动情况对毛利率的影响，公司已在《公开转让说明书》“第四节·六·（四）·2、与可比公司毛利率对比分析”补充披露如下：

“

公司	2024 年 1 月—6 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	44.09%	43.71%	44.74%
富创精密	26.29%	25.20%	32.68%
先锋精科	35.63%	29.93%	39.17%
应流股份	34.37%	36.17%	36.72%
怡合达	35.64%	37.95%	39.08%

（1）公司毛利率整体较高的原因

报告期内，公司毛利率整体处于较高水平，核心原因包括：

①公司客户资源优质

公司主要客户均为综合实力较强的境外各领域国际巨头公司，一方面该类客户对产品的质量及精度要求极高，另一方面该类客户自身经营规模较大，盈利能力较高。根据公开披露资料，报告期内，公司主要客户自身经营业绩如下：

业务领域	客户名称	营业收入（亿美元）			毛利率		
		2024财年前2季度	2023财年	2022财年	2024财年前2季度	2023财年	2022财年
油气服务	客户 C	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露
	客户 B	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露
分析仪器	客户 A	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露
	IDEX	16.08	32.74	31.82	45.05%	44.19%	44.84%
	ILLUMINA	21.88	45.04	45.84	63.44%	60.92%	64.83%
医疗器械	Zimmer Biomet	38.31	73.94	69.40	72.18%	71.82%	70.90%
	BARD（注 5）	97.51	193.72	188.70	44.42%	42.17%	44.92%
	Philips（注 2）	86.00	181.69	178.27	44.23%	40.99%	40.35%
	迈瑞医疗（注 2）	205.31	349.32	303.66	66.25%	66.16%	64.15%
半导体设备	MKS	17.55	36.22	35.47	47.52%	45.33%	43.61%
	Edwards（注 2、3）	198.08	428.12	389.41	未披露		
航空运输	Amphenol Aerospace	68.66	125.55	126.23	33.53%	32.53%	31.91%
	Parker Meggitt（注 4）	25.35	43.60	25.20	未披露		
工业设备	Atlas Copco（注 2）	876.78	1,726.64	1,413.25	43.28%	43.50%	42.02%
	Parker Hannifin Corporation	96.68	190.65	158.62	35.88%	33.72%	33.49%
	TE Connectivity	77.98	160.34	162.81	34.46%	31.53%	32.21%
	ITT	18.17	32.83	29.88	33.96%	33.73%	30.87%
	Pfeiffer Vacuum（注 2）	4.52	9.56	9.17	37.17%	37.35%	35.92%
	Festo	非上市公司，未披露					

注 1：上表信息来源于客户公开披露信息；

注 2：迈瑞医疗营业收入单位为亿人民币，Philips 和 Pfeiffer Vacuum 营业收入单位为亿欧元，Edwards 和 Atlas Copco 收入单位为亿瑞典克朗；

注 3：Edwards 为 Atlas Copco 下属子公司，其收入数据来源于集团年报中真空技术领域（包含半导体相关产品及服务）收入，且年报未披露对应领域毛利率水平；

注 4：Parker Meggitt 为 Parker Hannifin Corporation 下属子公司，其收入数据来源于集团年报中航空航天系统领域收入，且年报未披露对应领域毛利率水平；

注 5：BARD 为 Becton, Dickinson and Company 下属子公司，其收入和毛利率数据来源于

集团年报中的合并口径数据。

由上表，整体而言，报告期内公司主要客户收入规模和毛利率水平处于较高水平，其中油气服务领域客户毛利率水平相对较低，主要系受业务模式影响（该领域客户业务结构相对复杂、业务周期相对较长，经营风险相对较高），但由于该领域客户收入规模相对较大，因此毛利空间和盈利水平较高。

综上，公司客户资源优质。

②公司具备先进的精密加工能力，相关产品材质加工难度大、产品复杂度高、精度及性能要求高

A、公司产品材质加工难度大，具备高温合金的精密加工能力

公司具备镍合金、钛合金等高温合金的精密加工能力。相比于钢、铝等常规材质，高温合金存在强度及硬度更大，积屑粘附性更高，刀具磨损更大等一系列加工难点，对加工技术、加工设备及刀具要求更高，加工难度显著高于钢、铝等常规材质，并且高温合金采购成本较高（报告期内按重量计量的镍合金采购均价超过钢材和铝材均价的10倍），对应产品的单位成本及单价均显著高于常规材质产品，因此该类材质产品技术含量和附加值相对更高。

由于公司高温合金材质的产品主要应用于油气服务领域，因此显著提升了该领域产品的毛利率水平。并且由于油气服务领域收入占比较高，对公司毛利贡献显著，因此进一步提升了整体毛利率水平。

B、公司产品复杂度高，具备先进的复杂产品精密加工能力

公司依托自主研发的高精度复杂结构机加工核心技术体系，具备先进的复杂产品精密加工能力，可实现薄壁、深孔、微孔、深盲孔、端面深槽等多种加工难度较高的特殊形状产品的高精度加工，且复杂产品的尺寸要求指标数量超过800个，对应产品的技术含量及附加值相对较高。

由于前述复杂产品主要为油气服务领域产品，且主要基于高温合金进行加工，因此进一步提升了该领域产品的毛利率水平。并且由于油气服务领域收入占比较高，对公司毛利贡献显著，因此进一步提升了整体毛利率水平。

C、公司产品精度指标和性能指标要求高，可满足各领域下游客户严苛要求

凭借行业领先的精密加工能力、卓越的技术改造能力以及多领域产品生产技术体系，公司产品精密度和各项性能指标均处于行业领先水平，产品的加工精度整体可达到毛发丝直径的十分之一（约4-6 μ m），薄壁产品的绝对壁厚最薄可达普通A4纸厚度的1/2（约0.05mm）。在各个业务领域，特别是油气服务、分析仪器等收入占比较高的核心业务领域，公司产品的尺寸、形位精度以及硬度、光洁度、耐腐蚀性、抗疲劳性、密封性等各项性能指标均能满足客户严苛要求，整体附加值较高。

③公司产品具有“小批量、多品种、定制化”的特征

一方面，公司产品具有“小批量、多品种、定制化”特征，相比于大批量、标准化的产品，公司产品附加值较高。

另一方面，基于“小批量、多品种、定制化”的特征，公司采购的镍合金、钛合金等高温合金，以及钢材、铝材等其他金属原材料同样具有定制化特征，采购成本相对较高，并且产品加工难度较高，因技术水平问题导致产品不良而引发的材料损失风险较大，进而形成了进入壁垒。行业内大部分企业由于技术水平或经营规模等因素限制，难以进入公司所在细分行业，因此公司凭借自身技术和规模优势形成了护城河效应，进而获得了相对较高的利润水平。

④公司凭借较高的智能制造水平，形成了明显的成本控制优势

公司成本控制能力较强，有效降低了产品综合成本。在生产自动化方面，公司依托柔性智能制造系统持续进行柔性改调机等生产模式优化，显著提升了自动化水平并降低了生产成本，同时依托自动化信息管理模式降低了综合运营成本；在产品工艺方面，公司凭借多年积累的覆盖多个应用领域的各类复杂产品的加工工艺和生产管理经验，结合自主研发的自动定中、自动找正、自动换刀、自动校直、自动检测等工艺自动化技术，显著提升了公司产品的良率以及质量稳定性，进而形成了明显的成本控制优势。

⑤公司通过科学的备货及生产策略实现规模经济效应

由于公司与主要客户形成了长期稳定的合作关系，公司综合考虑下游行业发展、客户业务需求等因素，对客户未来订单需求进行了合理、谨慎的预测，并据此采取科学的备货及生产策略。在采购端，公司通过提升原材料采购批量

从而获得批量折扣，进而降低采购成本；在生产端，公司通过提升批量生产规模摊薄固定生产成本。因此，公司通过前述备货和生产策略实现了规模经济效益，进而提升利润空间。

综上，报告期内公司毛利率水平整体较高，从收入端来看，由于公司客户资源优质，具备先进的精密加工能力，产品能满足各领域下游客户严苛要求，且具有“小批量、多品种、定制化”特征，形成了护城河效应，使得公司产品附加值相对较高；从成本端来看，公司凭借较高的智能制造水平形成了较强的成本控制能力，且通过科学的备货及生产策略实现规模经济效应，使得公司能以大批量、标准化生产模式的成本生产出小批量、多品种、定制化的产品。因此，报告期内公司毛利率水平整体较高具有合理性。

（2）公司综合毛利率高于可比公司的原因

公司与可比公司在产品结构、特殊材质加工能力、复杂产品加工能力、产品应用领域、客户群体等方面的对比情况如下：

公司名称	产品结构	特殊材质加工能力	复杂产品加工能力	产品应用领域	客户群体
腾信精密	各类材质、形状、尺寸规格、满足不同功能及性能要求的定制化精密零部件	具备镍合金、钛合金等高温合金，以及钢材、铝材、铜材等材质的加工能力	(1) 具备薄壁、深孔、微孔、深盲孔、端面深槽等特殊形状加工能力 (2) 复杂产品尺寸要求指标数量超过 800 个	包括分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体、航空运输及工业设备等高端设备领域	对应领域全球顶级知名厂商，包括客户 A、客户 C、客户 B、Festo、Atlas Copco 等
富创精密	半导体设备、泛半导体设备及其他领域的精密零部件	加工材料主要为铝合金、不锈钢等材质	(1) 具备微孔等特殊形状加工能力 (2) 腔体产品尺寸要求指标数量超过 700 个	主要应用于半导体设备领域	东京电子、HITACHI High-Tech、ASMI、北方华创、中科信装备、拓荆科技等
先锋精科	半导体设备领域及其他领域的精密零部件	加工材料主要为铝合金、不锈钢等材质	(1) 具备薄壁、深孔、盲孔、微孔等特殊形状加工能力 (2) 复杂腔体产品尺寸要求指标数量可达 500 个	主要应用于半导体设备领域	中微公司、北方华创、中芯国际、华海清科、拓荆科技、屹唐股份等

公司名称	产品结构	特殊材质加工能力	复杂产品加工能力	产品应用领域	客户群体
应流股份	泵及阀门零件、机械装备构件	加工材料主要为钢材、镍等合金材质	未披露	航空航天、核电、油气、资源等高端装备领域	通用电气、西门子、卡特彼勒、艾默生等
怡合达	FA 工厂自动化零部件	加工材料主要为铝材和钢材等材质	未披露	包括新能源锂电、3C、汽车、光伏、工业机器人等行业	主要包括自动化设备厂商和终端设备使用厂商，2023 年服务客户超过 3.69 万家

由上表，相比于可比公司，公司具备高加工难度的高温合金的精密加工能力，并且可实现薄壁、深孔、微孔、深盲孔、端面深槽等多种加工难度较高的特殊形状产品的高精度加工，复杂产品的尺寸要求指标数量超过800个，因此公司在特殊材质加工能力以及复杂产品加工能力等方面具有显著的技术先进性，对应产品技术含量和附加值相对较高。并且，从客户群体来看，公司主要客户均为综合实力较强的境外各领域国际巨头公司，报告期内的外销占比超过80%。此外，公司与可比公司在产品结构、产品应用领域等方面均存在一定差异。前述因素综合导致公司的综合毛利率高于可比公司，具体对比分析如下：

富创精密及先锋精科的精密零部件产品均主要应用于半导体设备领域，其产品毛利率水平与公司最近一年及一期半导体设备领域产品毛利率不存在明显差异，但由于公司目前的产品结构与前述可比公司存在较大差异，且公司油气服务及分析仪器领域等收入占比较高的精密零部件产品毛利率均高于前两者，因此公司毛利率水平高于富创精密及先锋精科。

应流股份主要产品为泵及阀门零件、机械装备构件，前者主要应用于油气资源等领域，后者主要应用于航空航天及核能材料领域，虽然与公司部分产品的下游应用领域相同或相似，但由于：其一，应流股份产品生产工艺主要为熔模铸造（相比精密机械加工，熔模铸造对于加工精度、表面光洁度等要求相对较低，适合大批量生产，并对深槽、盲孔等特殊产品结构存在加工局限性），与公司存在明显差异，其二，公司在油气服务领域具备高温合金的精密加工能力以及复杂产品精密加工能力，对应产品技术含量和附加值相对更高；其三，除油气领域外，应流股份产品结构和应用领域与公司存在一定差异，综合导致公司毛利率高于应流股份。

怡合达产品种类包括直线运动零件、传动零部件、气动元件等九大类，产品结构与公司存在差异，且怡合达通过一站式采购电商平台向终端客户进行销售，而公司直接向工业设备零部件品牌客户进行销售，业务定位与公司存在明显差异，导致对应采购、生产、销售等业务模式与公司存在明显差异，因此毛利率存在一定差异。

综上，报告期内公司综合毛利率高于可比公司，具有合理性。

(3) 公司与可比公司基于可比业务的毛利率对比分析

① 半导体设备业务

富创精密、先锋精科产品主要应用于半导体设备领域，公司与前述可比公司在半导体设备业务的毛利率对比分析如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
富创精密	26.50%	24.41%	32.22%
先锋精科	35.63%	33.67%	39.10%
腾信精密	35.46%	33.01%	47.38%

注：基于公开披露资料，2024 年 1-6 月富创精密毛利率为主营业务毛利率，先锋精科为综合毛利率。

由上表，报告期内，从变动趋势上看，公司毛利率与可比公司毛利率均呈现先降后升趋势；从毛利率水平来看，2022年公司毛利率高于可比公司，最近一年及一期公司与先锋精科相对接近，并且高于富创精密，主要原因包括：其一，前述可比公司以内销为主，而公司以外销为主，且客户为Edwards、MKS等半导体领域国际巨头公司，整体毛利率较高；其二，2022年由于产品结构影响（当年高毛利率产品销售占比较高）以及外协生产安排等因素，使得当年公司毛利率水平相对较高；其三，富创精密主营产品中包含半导体设备模组类产品，由于模组类产品外购零部件成本占比较大，因此毛利率较低。

② 油气服务业务

应流股份主要产品中，泵及阀门零件主要应用于油气资源领域，公司与其在油气服务业务的毛利率对比分析如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
应流股份	34.61%	33.42%	33.76%


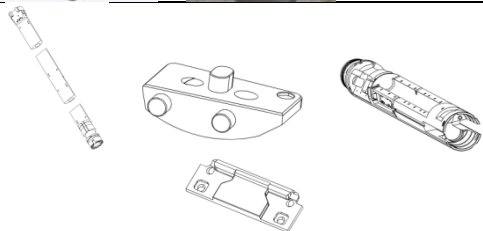
公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
腾信精密	57.02%	55.01%	58.81%

注：基于公开披露资料，2024 年 1-6 月应流股份毛利率为主营业务毛利率。

由上表，报告期内，公司毛利率高于应流股份，主要原因如下：

A、产品及生产工艺不同

一方面，应流股份石油领域产品与公司产品在形状、尺寸规格、应用场景等方面均存在差异，具体如下：

公司名称	产品情况	代表性产品图片
应流股份	主要应用于油气运输的泵及阀门零件，尺寸规格较大	
腾信精密	主要应用于油气钻探、开采的精密零部件，尺寸规格较小	

注：应流股份产品图片来源于官网。

另一方面，应流股份相关产品生产工艺主要为熔模铸造，而公司主要生产工艺为精密机械加工，对应产品精度要求相对更高。

B、销售区域及客户结构存在差异

虽然根据公开披露信息，应流股份与公司在油气服务领域的下游主要客户均为全球知名客户，但双方的销售区域及客户结构存在一定差异，具体分析如下：

对于公司而言，报告期内油气服务领域收入的整体外销占比超过95%，且客户主要为客户C和客户B（报告期内前述客户销售额占该领域销售总额超过94%）。对于应流股份而言，由于其未披露油气领域内外销占比及主要客户销售明细，根据其整体销售情况，报告期内的外销收入占比约为45%，且前五名客户合计销售额占比不超过40%，客户集中度相对较低。

基于前述信息，可合理推测应流股份与公司在油气服务领域的销售区域及客户结构存在差异，公司外销占比更高，且优质客户集中度更高，因此利润水

平相对更高。

C、业务模式存在差异

相比于应流股份，公司业务模式具有“小批量、多品种、定制化”特征，产品附加值相对更高。

D、公司在油气服务领域具备高温合金和复杂产品精密加工能力，对应产品技术含量及附加值相对更高

公司具备镍合金、钛合金等加工难度较高的高温合金的精密加工能力，并且可实现薄壁、深孔、微孔、深盲孔、端面深槽等多种加工难度较高的特殊形状产品的高精度加工，复杂产品的尺寸要求指标数量超过800个，对应产品的技术含量及附加值相对较高。由于前述产品主要应用在油气服务领域，因此显著提升了该领域产品的毛利率水平。

E、公司凭借较高的智能制造水平，结合科学的备货及生产策略，有效降低了生产成本

公司依托柔性智能制造系统以及自动化信息管理模式，并结合自主研发的自动定中、自动找正、自动换刀、自动校直、自动检测等工艺自动化技术，显著提升了产品的生产效率、良率以及质量稳定性，有效降低了生产成本。同时，公司通过科学的备货及生产策略实现规模经济效应，使得公司生产成本得到进一步优化，进而提升了利润空间。

基于上述原因，报告期内公司油气服务领域毛利率高于应流股份，具有合理性。

③工业设备业务

怡合达主要提供FA工厂自动化零部件相关产品，下游应用领域广泛，其主营业务毛利率与公司工业设备业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
怡合达	35.30%	37.61%	39.06%
腾信精密	18.33%	17.30%	21.45%

由上表，报告期内，公司毛利率水平低于怡合达，主要系怡合达产品种类

包括直线运动零件、传动零部件、气动元件等九大类，产品结构与公司存在差异，且怡合达通过一站式采购电商平台向终端客户进行销售，而公司直接向工业设备零部件品牌客户进行销售，业务定位与公司存在明显差异，导致对应采购、生产、销售等业务模式与公司存在明显差异，因此毛利率存在一定差异。

综上，报告期内公司与可比公司在可比业务毛利率水平存在一定差异，具有合理性。”

（四）补充披露各期寄售模式销售收入金额及占比情况，收入确认方法及合理性，对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例；说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额、对应主要客户情况及变动原因；说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因；公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性

1、补充披露各期寄售模式销售收入金额及占比情况，收入确认方法及合理性，对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例

（1）寄售模式销售收入金额及占比情况

报告期内，公司寄售模式销售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
寄售模式销售收入	4,779.29	8,543.67	9,029.72
营业收入	34,090.80	71,093.81	76,883.27
占比	14.02%	12.02%	11.74%

报告期各期，公司寄售模式销售收入占营业收入的比例分别为11.74%、12.02%和14.02%，占比波动不大，寄售收入相对较稳定。

（2）收入确认方法及合理性

①寄售收入确认

报告期内，公司对寄售收入确认的具体方法如下：公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户从仓库中领用产品后产品的控制权发生转移，公司根

据客户的领用清单确认收入。

②寄售收入确认方法符合企业会计准则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017）第四条规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

根据《〈企业会计准则第 14 号——收入〉应用指南（2018）》规定，认定客户取得商品控制权需要满足三项要素，具体情况如下：

企业会计准则规定	具体情况	是否符合准则规定
一是，能力。企业只有在客户拥有现时权利，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益时，才能确认收入。如果客户只能在未来的某一期主导该商品的使用并从中获益，则表明其尚未取得该商品的控制权	公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户从仓库中领用产品后产品的控制权发生转移，公司根据客户的领用清单确认收入	是
二是，主导该商品的使用。客户有能力主导该商品的使用，是指客户在其活动中有权使用该商品，或者能够允许或阻止其他方使用该商品		是
三是，能够获得几乎全部的经济利益。客户必须拥有获得商品几乎全部经济利益的能力，才能被视为获得了对该商品的控制		是

③同行业寄售模式收入确认政策

同行业可比公司富创精密、先锋精科同样存在寄售模式，上述公司寄售模式下的收入确认政策如下：

公司名称	寄售模式收入确认政策
富创精密	由客户指定承运人在公司工厂提货，合同明确约定商品到达交付地点并被客户领用后，货物所有权转移的情况下，在客户签收货物并领用后确认收入
先锋精科	公司与客户协商，在客户仓库设立寄售仓库，并按照销售订单进行配送。客户按需从寄售仓库中进行领用，每月按照约定的对账日，按月对已经从寄售仓库中领用的货物与公司进行核对，并形成对账单。公司按照对账单中的产品数量及金额确认收入
公司	公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户从仓库中领用产品后产品的控制权发生转移，公司根据客户的领用清单确认收入。实务中以客户发送的邮件对账单或客户系统领用记录的产品数量及金额确认收入

综上，公司寄售模式下的收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司富创精密、先锋精科一致，具有合理性。

(3) 寄售模式业务对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例

①寄售模式业务对应的主要客户及产品类型

报告期内，公司寄售模式主要客户及产品类型如下：

单位：万元

客户名称	产品类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		销售金额	占寄售收入比	销售金额	占寄售收入比	销售金额	占寄售收入比
Festo	工业设备零部件	1,536.95	32.16%	3,177.16	37.19%	3,046.19	33.74%
客户 A	工业设备零部件、分析仪器零部件	766.34	16.03%	2,246.33	26.29%	1,637.80	18.14%
TE Connectivity	工业设备零部件	565.81	11.84%	925.66	10.83%	2,263.79	25.07%
Parker Hannifin Corporation	工业设备零部件、航空运输零部件	586.60	12.27%	1,056.38	12.36%	1,174.69	13.01%
Atlas Copco	工业设备零部件、半导体设备零部件	697.06	14.58%	847.11	9.92%	814.54	9.02%
合计		4,152.76	86.89%	8,252.65	96.59%	8,937.01	98.97%

报告期各期，公司寄售模式销售收入分别为 9,029.72 万元、8,543.67 万元和 4,779.29 万元，其中寄售模式下前五大客户合计销售收入分别为 8,937.01 万元、8,252.65 万元和 4,152.76 万元，占寄售收入的比例分别为 98.97%、96.59%和 86.89%。

②寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例

寄售模式具体过程：公司根据客户订单进行备货生产，并将产品运送至客户指定的供应商管理库存仓库。在客户领用之前，位于指定仓库的产品所有权归公司，客户领用产品后，产品的所有权转移至客户。客户根据其生产需求自供应商管理库存仓库领用产品，公司通过邮件对账单、客户领用单或客户系统确认客户实际领用产品数量及金额，从而确认收入。

经查询公开信息，同行业可比公司富创精密、先锋精科同样存在寄售模式，公司采用寄售销售模式符合行业惯例。

2、说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额、对应主要客户情况及变动原因

(1) 公司对寄售模式下库存商品的管理

公司对寄售模式下库存商品的管理如下：

①库存商品发出管理：公司根据客户订单需求，将产品送至客户指定仓库，出货信息能够完整记录；

②寄售商品仓储管理：存放在寄售客户仓库中的寄售商品，由客户负责保管并根据实际需求领用生产；按客户要求存放于第三方仓库中的寄售商品，由第三方负责保管，公司向第三方仓库支付相关费用；

③寄售商品对账管理：公司通过邮件对账单、客户领用单或客户系统，对寄售客户的交货明细、客户领用明细、商品结存明细进行确认。

(2) 各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额、对应主要客户情况

报告期各期末，寄售模式下仓库中发出商品数量、金额、对应主要客户情况如下：

单位：万个，万元，%

客户名称	2024 年 6 月末			2023 年末			2022 年末		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
Festo	46.30	573.97	32.69	40.47	659.51	30.65	68.48	829.54	36.75
客户 A	44.55	352.68	20.09	58.18	440.50	20.47	57.92	415.79	18.42
TE Connectivity	27.67	318.17	18.12	29.91	369.48	17.17	18.91	382.83	16.96
Parker Hannifin Corporation	3.38	215.54	12.28	3.54	250.10	11.62	8.18	496.68	22.00
Atlas Copco	3.29	140.22	7.99	4.64	227.15	10.56	2.23	97.00	4.30
合计	125.19	1,600.58	91.15	136.74	1,946.74	90.47	155.72	2,221.84	98.43

注：占比为该客户寄售模式下发出商品金额占寄售模式下发出商品总额的比重。

由上表，报告期各期末，寄售模式下的发出商品数量、金额整体呈下降趋势，主要原因包括：其一，2022 年受全球公共卫生事件影响，部分客户为降低供应链风险提高了库存水平，导致 2022 年末寄售库存量处于较高水平，2023 年部分客户进入阶段性去库存阶段，导致 2023 年末发出商品期末结存量较 2022 年末同

比有所下降；其二，部分客户考虑到下年年初因春节等假期导致的发货不及时等情况，年末出货量会大于年中出货量，导致 2024 年 6 月末寄售库存量较 2023 年末有所下降。

3、说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因

报告期内，公司寄售和非寄售模式的毛利率情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
寄售模式	21.30%	24.35%	22.85%
非寄售模式	47.39%	45.85%	47.90%

注：上述毛利率已剔除其他业务收入的毛利影响。

报告期内，公司寄售模式毛利率分别为 22.85%、24.35%和 21.30%，非寄售模式毛利率分别为 47.90%、45.85%和 47.39%，各期毛利率未发生重大变化。公司非寄售模式下毛利率总体高于寄售模式，主要是两种模式下对应产品结构不同所致。

寄售模式与非寄售模式不同产品类别主营业务收入和毛利率列示如下：

单元：万元

产品类别	寄售类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率	主营业务收入	毛利率
工业设备零部件	非寄售	4,632.83	21.40%	8,441.23	17.42%	10,135.97	23.10%
	寄售	3,057.95	13.67%	5,807.29	17.12%	7,270.59	19.17%
其他非工业设备零部件	非寄售	24,299.53	52.34%	53,208.51	50.36%	56,074.58	52.39%
	寄售	1,721.35	34.84%	2,736.38	39.69%	1,759.14	38.07%

如上表，寄售模式下销售以工业设备零部件为主，向寄售客户销售工业设备零部件占比较高，报告期各期公司向寄售客户销售工业设备零部件金额占当期寄售销售额的比例分别为 80.52%、67.97%和 63.98%。相比于其他领域产品，该类产品的加工难度相对较低，附加值相对不高，由于公司生产设备加工精密度高、且公司对产品品质要求较高，对应加工成本较高，因此毛利率较低。

寄售模式与非寄售模式下，同一品类产品毛利率存在差异，一方面系不同销售模式下，客户与产品不同，销售价格也有所差异，另一方面同一品类但不同产品的材料构成、加工难度不同，导致成本存在较大差异。

4、公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性

公司存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，主要客户列示如下：

单元：万元

客户名称	销售类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
客户 A	非寄售	5,350.43	87.47%	10,887.51	82.90%	14,360.07	89.76%
	寄售	766.34	12.53%	2,246.33	17.10%	1,637.80	10.24%
Atlas Copco	非寄售	1,610.79	69.80%	3,700.15	81.37%	4,477.77	84.61%
	寄售	697.06	30.20%	847.11	18.63%	814.54	15.39%
Festo	非寄售	1,101.87	41.76%	1,455.79	31.42%	1,779.63	36.88%
	寄售	1,536.95	58.24%	3,177.16	68.58%	3,046.19	63.12%
Parker Hannifin Corporation	非寄售	614.78	51.17%	1,264.85	54.49%	980.49	45.49%
	寄售	586.60	48.83%	1,056.38	45.51%	1,174.69	54.51%
TE Connectivity	非寄售	183.16	24.46%	728.43	44.04%	569.02	20.09%
	寄售	565.81	75.54%	925.66	55.96%	2,263.79	79.91%
Amphenol Corporation	非寄售	593.67	89.07%	1,077.71	92.40%	815.41	98.74%
	寄售	72.88	10.93%	88.62	7.60%	10.36	1.26%
Philips	非寄售	39.53	6.66%	223.75	52.50%	98.09	100.00%
	寄售	553.65	93.34%	202.40	47.50%	0.00	0.00%
New York Air Brake	非寄售	68.65	100.00%	63.70	100.00%	145.06	63.79%
	寄售	0.00	0.00%	0.00	0.00%	82.34	36.21%

报告期内，客户根据自身需求和市场条件，要求公司针对不同产品、销售区域提供不同的销售模式，包括寄售模式和非寄售模式。对于需求量大、消耗频率高的产品，客户为保持一定的安全库存，便于根据生产需求随时提货，在生产计划需要和仓储能力允许的情况下采取寄售仓模式向公司发出采购需求，以满足客户对于产品不同消耗频次、使用量及交期的要求。

公司存在对同一客户销售既有寄售模式，又有非寄售模式的情形，主要基于响应客户不同销售区域使用方便、交期快速等方面的需求。公司对同一客户采用不同销售模式具有合理性，两种销售模式均在销售订单中可以明确区分。

（五）说明非寄售模式下在客户确认时点确认收入是否符合行业惯例，产品交付至指定地点与客户确认时点是否存在差异及具体时间间隔；公司以对账时点确认收入，以客户签收时点确认收入的合理性；模拟测算客户签收确认收入对各期业绩的具体影响

1、说明非寄售模式下在客户确认时点确认收入是否符合行业惯例，产品交付至指定地点与客户确认时点是否存在差异及具体时间间隔

（1）说明非寄售模式下在客户确认时点确认收入是否符合行业惯例

非寄售模式下，公司内销收入在客户确认时点确认收入。报告期内，公司同行业可比公司对内销非寄售模式的收入确认政策，具体情况如下：

公司名称	非寄售模式的收入确认原则
富创精密	以货物运抵客户指定地点并经客户收货入库后根据货物签收单据或在客户向公司开放的供应商网站内查询到货物签收记录时确认收入
先锋精科	公司根据合同约定将产品交付给购货方或者客户的指定地点并经对方签收或领用后，公司据此确认收入
应流股份	在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认
怡合达	销售自动化零部件收入：自动化零部件相关订单的主要条款约定，公司交付的产品需由客户完成验收并确认。公司已按合同约定将产品交付给购货方，经购货方确认并取得收款凭据的时间为收入确认时点
公司	根据公司与客户签订的合同或订单，公司将产品交付至客户指定地点，经客户确认后产品的控制权发生转移，公司根据客户确认记录确认收入

由上表，针对非寄售模式下的内销收入，同行业可比公司中应流股份和怡合达同样采用在客户确认时点确认收入，与公司非寄售内销收入确认时点一致，公司的收入确认符合行业惯例。

（2）产品交付至指定地点与客户确认时点是否存在差异及具体时间间隔

公司产品交付至指定地点与客户确认时点存在时间性差异，时间间隔多为1个月以内，即通常情况下客户当月初会将上月的产品交付明细通过邮件发送给公司，公司以客户确认的对账明细在对账日当月确认收入。报告期内，非寄售模式下主要内销客户的销售金额、占比和对账周期列示如下：

单元：万元，%

客户名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度		对账周期
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
Festo	739.79	21.79	950.01	13.94	1,110.45	12.22	每月初客户系统通过邮件自动发送上月收货明

客户名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		对账周期
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
							细，公司在收到对账邮件当月确认收入
Atlas Copco	301.10	8.87	939.31	13.78	238.51	2.62	公司每月初根据上月的出货明细编制对账单，通过邮件发送给客户确认，无异议后在当月确认收入
贵州航天电器股份有限公司	219.77	6.47	957.21	14.05	994.36	10.94	每月初客户通过邮件发送上月收货明细，公司在收到对账邮件当月确认收入
武汉迈瑞科技有限公司	49.42	1.46	82.27	1.21	1,588.98	17.49	每月初客户通过邮件发送上月收货明细，公司在收到对账邮件当月确认收入
小计	1,310.08	38.58	2,928.80	42.98	3,932.29	43.27	

注：占比=该客户非寄售模式下内销收入/非寄售模式下内销收入总额。

报告期内，主要客户均于当月初通过客户系统或邮件对上月的收货明细进行确认，对账的周期稳定。

2、公司以对账时点确认收入，未以客户签收时点确认收入的合理性

内销非寄售模式下，公司将产品送至合同约定的交货地点并由客户签收确认，公司与客户进行对账确认后，视为商品的控制权转移给客户，收入确认时点为与客户对账确认的日期。

公司与主要内销非寄售客户合同条款如下表所示：

客户名称	合同条款
埃地沃兹真空泵制造（青岛）有限公司	在客户以书面形式确认完成验收条件或完成订单指定的服务时，视为已提供服务。
武汉迈瑞科技有限公司	甲方收货时，甲方按双方约定的标准核对货物名称、数量、包装等，办理收货手续；并于收货后 15 日内对货物进行验收（抽样检验），甲方付款日期计算时间起算点为甲方对乙方所交货物在甲方指定交货地点验收合格入库后开始计算
贵州航天电器股份有限公司	甲方所交产品的验收标准以设计图纸或签订的协议为准，由需方入厂验收。经验收后，如发现数量不足或品质不良，供方应补足差数或无条件全数收回，所发生的一切费用均由供方承担

注：内销非寄售主要客户 Festo SE & Co. KG 未与公司签订框架合同。

由上表，公司结合主要合同条款约定的风险报酬转移时点、客户交易习惯、实操便利性及业务特点来确认收入，由于公司产品单批价值量低，产品品质、数

量及是否涉及品质扣款的情况，需得到客户的最终确认。由于分批次核对确认的工作零碎、不经济，故一般会在合同中约定按月集中确认的对账条款。双方每月定期对产品的型号、数量、质量进行确认，并形成对账单据确认收入，故内销非寄售模式按月对账确认收入具有合理性。

3、模拟测算客户签收确认收入对各期业绩的具体影响

报告期各期，公司主营业务收入中内销非寄售类收入金额分别为 7,404.06 万元、5,848.14 万元、3,025.14 万元，占主营业务收入的比重分别为 9.84%、8.33%、8.97%。

根据签收日期模拟测算报告期内境内销售收入，与目前公司账面确认的内销非寄售类收入金额对比结果如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
模拟按客户签收确认的收入金额	3,015.54	5,789.64	7,433.88
实际内销非寄售收入金额	3,025.14	5,848.14	7,404.06
差异金额	9.60	58.50	-29.82
差异率	0.32%	1.00%	-0.40%

由上表，报告期各期，按平均实际签收时间模拟测算的收入与账面确认收入差异率分别为-0.40%、1.00%和 0.32%，差异较小，对各期业绩的影响较小。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）请主办券商、会计师核查上述事项

1、核查程序

主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解不同应用领域产品以及客户销售收入变动的原因，以及公司产品结构、特殊材质加工能力、复杂产品加工能力、产品应用领域、客户群体、成本控制能力等方面的信息，以及公司整体毛利率较高的原因；

（2）查阅收入明细表，核查公司销售收入变动情况；

（3）查阅主要客户公开披露资料以及行业研究报告等资料，了解不同应用

领域的行业发展情况、竞争格局以及公司所处行业的景气度情况；

(4) 查阅可比公司公开披露资料，了解可比公司产品结构、特殊材质加工能力、复杂产品加工能力、产品应用领域、客户群体等信息，分析可比公司业绩及毛利率变动情况及原因，并与公司情况进行对比；

(5) 查阅公司报告期末在手订单明细以及期后经营业绩数据，分析公司未来经营业绩的稳定性及可持续性，评估业绩持续下滑风险；

(6) 查阅公司采购明细表和收入成本明细表，分析报告期内原材料采购价格以及产品销售价格变动情况；

(7) 获取公司报告期内收入明细表，统计各期寄售模式销售收入金额及占比情况，对应的主要客户及产品类型，并分析其收入确认方法及合理性；向相关负责人进行访谈，了解公司寄售模式的具体过程、对寄售模式下库存商品如何管理、是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形及其合理性等，结合对财务相关负责人的访谈及发出商品明细表，统计各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额、对应主要客户情况并分析其变动原因是否合理；查询同行业可比公司相关公开信息，分析公司采用寄售模式销售以及非寄售模式下在客户确认时点确认收入是否符合行业惯例；对寄售模式与非寄售模式毛利率进行统计并分析其差异原因及合理性；

(8) 查阅同行业可比公司收入确认政策，对比分析公司与同行业可比公司报告期内寄售模式和内销寄售模式收入确认政策是否一致；

(9) 对报告期内公司主要的内销非寄售客户的对账单进行检查，核查公司发货到与客户确认对账的时间间隔以及与客户对账的时间；模拟测算以客户签收确认收入的金额，与实际以对账确认收入的金额进行对比，判断对各期业绩的具体影响。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 报告期内，公司主营业务收入中各业务领域收入变动出现分化。其中，油气服务和航空运输领域收入整体呈增长趋势，分析仪器、工业设备、半导体设

备领域收入整体呈下降趋势，医疗器械领域呈先下降后增长趋势，2023 年业绩下滑主要系分析仪器、工业设备、半导体设备以及医疗器械领域收入下滑所致，对应领域收入下滑主要受到产品类型、行业环境、价格变动、贸易政策、客户需求变动等因素影响；报告期内，公司业绩变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性；

（2）基于公司所处行业的景气度、期末在手订单、期后经营业绩情况等因素，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性，业绩持续下滑风险较低；

（3）基于原材料、产品价格变动情况，报告期内公司各产品类别毛利率变动原因具有合理性；由于公司客户资源优质、具备先进的精密加工能力，产品能满足各领域下游客户严苛要求，具有“小批量、多品种、定制化”特征，具备较强的成本控制能力，且通过科学的备货及生产策略实现规模经济效应，因此公司毛利率整体较高具有合理性；基于产品结构、特殊材质加工能力、复杂产品加工能力、产品应用领域、客户群体、成本控制能力等因素，公司毛利率高于可比公司具有合理性；

（4）公司采用寄售模式进行销售具有合理性，符合行业惯例；各期末寄售模式下发出商品变动、寄售与非寄售模式下毛利率差异原因合理；公司对同一客户销售既有寄售模式又有其他模式，具有商业合理性；

（5）公司非寄售模式下在客户确认时点确认收入符合行业惯例；产品交付至指定地点与客户确认时点存在差异，具体时间间隔约 1 个月；公司以对账时点确认收入，未以客户签收时点确认收入具有合理性；模拟测算以客户签收确认收入，与实际以对账确认收入金额差异较小，对各期业绩影响较小。

（二）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

1、核查程序

主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 检查主要的销售合同及与客户的相关约定，识别与控制权转移相关的合同条款与条件，对公司的收入确认方法进行复核，评价收入确认方法是否符合企业会计准则的规定，是否与同行业存在差异；

(3) 对营业收入及毛利率按照月度、产品、客户等多个维度实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(4) 对主要客户背景进行分析调查，包括工商背景、客户股东以及董监高情况等，核查公司客户与公司交易的商业合理性；

(5) 对于内销业务，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、送货单、销售发票、物流单据、客户签收单、客户领用清单、对账单以及回款单据等资料，以核实内销收入确认的真实性、准确性及完整性；

(6) 对于外销业务，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售订单、往来沟通邮件、出口报关单、提单、客户签收单、客户领用清单、销售发票以及回款单据等资料，并与海关数据核对，以核实外销收入确认的真实性、准确性及完整性；

(7) 对资产负债表日前后确认的收入实施截止测试，评价收入是否在恰当期间确认；

(8) 对公司主要客户收入金额执行函证程序，具体的核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入总额①	34,090.80	71,093.81	76,883.27
发函金额②	28,665.82	60,576.53	64,735.15
发函比例③=②/①	84.09%	85.21%	84.20%
回函确认金额④	18,225.58	57,083.18	59,512.22
回函确认金额占营业收入总额的比例⑤=④/①	53.46%	80.29%	77.41%
替代测试金额⑥	10,440.23	3,493.36	5,222.93
替代测试金额占营业收入总额的比例⑦=⑥/①	30.62%	4.91%	6.79%
回函确认金额及替代测试金额占营业收入总额的比例⑧=⑤+⑦	84.09%	85.21%	84.20%

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
回函确认金额及替代测试金额占发函金额的比例⑨=(④+⑥)/②	100.00%	100.00%	100.00%

注：回函确认金额指客户回函相符的金额和回函有差异经调节后确认的金额。

针对上述未回函客户，执行了替代测试，替代程序如下：

①了解销售与收款内部控制情况。访谈公司相关人员，了解公司销售与收款相关的内部控制制度，以及原始单据的保留情况，对公司业务处理流程进行穿行测试和控制测试，核查销售业务流程关键控制点的设计和运行的有效性；

②细节测试。获取公司销售序时账及明细账，核对销售记录与收入确认明细是否匹配。对于内销业务，检查了销售合同、销售订单、物流单、客户领用清单、对账单等单据；对于外销业务，检查了销售订单、出口报关单、提单、客户签收单、客户领用清单等单据；以核实收入确认的真实性与准确性。

③银行流水核查。核查上述客户的报告期内收款及期后收款情况，并追查到公司银行流水，核查流水中的回款金额、回款人信息与账面记录的一致性。

(9) 对主要客户实施走访程序，对报告期内各期主要客户进行走访，对业务开展背景、销售真实性及合理性进行确认。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入总额	34,090.80	71,093.81	76,883.27
走访客户对应收入金额	28,192.37	59,779.26	63,688.43
走访比例	82.70%	84.09%	82.84%

注：主办券商、会计师于 2024 年 3 月完成客户走访程序，2024 年 1-6 月对应收入金额系主办券商、会计师走访客户在当期发生的销售额。

对主要客户进行走访，了解其基本情况和经营状况、与公司之间的交易情况、与公司之间的交易金额，确认主要客户与公司及其股东、董事之间不存在关联关系。

(10) 针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性

①复核公司收入确认政策，结合公司的业务情况，判断收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

主办券商和会计师检查了公司销售相关的合同、订单，根据企业会计准则对收入确认的相关规定，结合公司业务，公司收入确认政策如下：

销售区域	销售模式	收入确认政策	收入确认单据
内销	非寄售模式	根据公司与客户签订的合同或订单，公司将产品交付至客户指定地点，经客户确认后产品的控制权发生转移，公司根据客户确认记录确认收入	对账单
	寄售模式	公司出口销售将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户从仓库中领用产品，公司根据客户的领用清单确认收入	客户领用清单、客户通知邮件
外销	非寄售模式	根据公司与客户签订的合同或订单，公司在办理完出口报关手续，并取得海关报关单等凭证或根据合同约定将产品交付至客户指定地点后产品的控制权发生转移，公司根据报关凭证或客户签收确认记录确认收入	FOB、FCA、EXW、CIF、CPT、CIP 贸易模式：报关单、货运提单或运单；DAP、DDP、DDU 贸易模式：签收单

注：在 EXW 结算模式下，客户在卖方所在地或其他指定地点上门提货，商品交付后即完成交货，但在实务操作过程中，公司仍需要配合客户进行物流配送并协助完成报关手续，基于谨慎性原则，公司仍以完成报关，取得货物出口报关单和货运提单作为收入确认时间点。

寄售模式下，公司内外销收入确认依据均为客户提供的领用清单；非寄售模式下，公司内销收入确认依据为对账单，外销的 DAP、DDP、DDU 等模式收入确认依据为客户（含客户指定的接收方）签收单，外销的 FOB、FCA、EXW 等模式收入确认依据为报关单和货运提单。

公司收入确认时点以产品交付给客户（含客户指定的接收方）、控制权转移为标准，符合《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，具体分析如下：

《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定	公司收入确认政策是否符合相关规定
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	是
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	是
客户已接受该商品	是
其他表明客户已取得商品控制权的迹象	是

综上，公司的收入确认方法合理谨慎，符合公司业务情况，符合《企业会计准则》的规定。

②收入确认政策与同行业可比公司对比如下：

同行业可比公司	收入确认原则
富创精密	内销：以货物运抵客户指定地点并经客户收货入库后根据货物签收单据或在客户向公司开放的供应商网站内查询到货物签收记录时确认收入； 外销：根据与外销客户签订的合同或订单的载明条款，分别按以下情况作为收入确认时点：合同中载明以客户收到货物为法定所有权转移时点的情况下，在货物运抵客户指定地点，客户收货入库后根据货物签收单据或在客户向公司开放的供应商网站内查询到的货物签收记录确认收入；合同中载明以工厂交货方式交付的情况下，在货交承运人后根据承运人签署的货物签收单据确认收入；合同中载明客户收到货物并领用后结算的情况下，在客户将本公司产品领用后根据在客户向公司开放的供应商网站内查询到的货物领用记录确认收入。
先锋精科	内销：公司根据合同约定将产品交付给购货方或者客户的指定地点并经对方签收或领用后，公司据此确认收入。 外销：公司根据合同或者订单载明的相关条款，出口销售在办理完出口报关手续，取得报关单或者经对方签收或者领用后，公司据此确认收入。
应流股份	内销：在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取货款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。 外销：在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。
怡合达	销售自动化零部件收入：自动化零部件相关订单的主要条款约定，公司交付的产品需由客户完成验收并确认。公司已按合同约定将产品交付给购货方，经购货方确认并取得收款凭据的时间为收入确认时点。

由上表，公司与同行业可比公司的收入确认政策不存在重大差异，相关收入确认方式和时点符合行业惯例及企业会计准则的规定。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司收入确认方式和时点符合会计准则规定，收入真实、准确、完整。

5、关于境外销售

根据申报文件，报告期内，公司境外销售业务收入分别为 63,993.02 万元、60,225.28 万元和 27,966.41 万元，占营业收入的比例分别为 83.23%、84.71% 和 82.04%，境外销售收入占比较高。

请公司：(1) 按照《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》（以下简称《挂牌审核规则适用指引 1 号》）中关于境外销售的要求，补充披露境外销售有关情况。(2) 说明境外销售前五大客户的基本情况（包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等）、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。(3) 说明公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议，是否具有稳定性和可持续性，主要客户的复购率，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性。(4) 说明是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系。(5) 分别说明境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，并分析形成差异的原因。(6) 说明各期末境外销售应收账款期后回款情况。(7) 说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性。(8) 说明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。

请主办券商、会计师核查上述事项(1)–(7)并发表明确意见。

请主办券商及律师核查上述事项(8)并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) 按照《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》(以下简称《挂牌审核规则适用指引1号》)中关于境外销售的要求,补充披露境外销售有关情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节·六·(二)·2·(2)按地区分类”进行补充披露,具体如下:

“

单位:元

项目	2024年1月-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外销	279,664,104.65	82.04%	602,252,806.83	84.71%	639,930,197.41	83.23%
北美洲	109,663,303.14	32.17%	220,031,240.37	30.95%	235,657,653.07	30.65%
亚洲	71,393,182.75	20.94%	167,171,947.86	23.51%	138,213,158.29	17.98%
欧洲	55,694,290.49	16.34%	111,259,192.58	15.65%	128,222,284.40	16.68%
保税区	42,626,416.50	12.50%	102,992,736.00	14.49%	136,974,915.82	17.82%
大洋洲	286,911.77	0.08%	797,690.02	0.11%	862,185.83	0.11%
内销	61,243,872.59	17.96%	108,685,308.69	15.29%	128,902,466.75	16.77%
华东	55,070,460.61	16.15%	93,991,966.66	13.22%	79,466,560.30	10.34%
华南	4,600,863.10	1.35%	10,553,892.67	1.48%	24,561,770.56	3.19%
华中	482,329.80	0.14%	1,048,110.96	0.15%	16,822,652.66	2.19%
华北	911,070.50	0.27%	2,761,276.40	0.39%	7,202,241.13	0.94%
西南及西北	179,148.58	0.05%	330,062.00	0.05%	849,242.10	0.11%
合计	340,907,977.24	100.00%	710,938,115.52	100.00%	768,832,664.16	100.00%

①境外销售业务的开展情况,包括但不限于主要进口国和地区情况、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、境外销售毛利率与内销毛利率的差异、汇率波动对公司业绩的影响

A、主要进口国和地区情况

报告期内,公司销售以外销为主,内外销占比基本稳定。

外销中,公司主要出货地区为北美洲、亚洲、欧洲以及国内保税区,与公司

主要客户境外经营主体区分布基本一致。从结构来看，2023 年，亚洲地区销售金额及占比同比略有增长，主要系当年向主要客户客户 B 在亚洲相关主体销售金额增长较多所致；保税区销售金额及占比同比略有下降，主要系当年向主要客户客户 C、客户 A 及 MKS 在保税区相关主体销售金额同比均有所下滑。除此之外，报告期内公司外销结构保持相对稳定。

内销中，公司主要出货地区为华东地区，主要原因系公司主要客户境内经营主体主要分布在经济较发达的长三角一带。从结构来看，2023 年华东地区销售金额及占比同比略有增长，主要系当年向主要客户 Atlas Copco 和客户 C 在华东地区主体销售金额增长较多所致。2023 年华中地区销售金额及占比有所下降，主要系当年向位于该地区的迈瑞医疗销售金额下滑较多所致。2023 年华南地区销售金额及占比有所下降，主要系 2022 年包含向苏州堡威技术有限公司的偶发性大额材料销售，且 2023 年该地区工业设备领域客户数量下降导致对应收入下降。除此之外，报告期内公司内销结构保持相对稳定。

B、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期各期公司境外销售前五大客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户 C	油气服务专用设备零部件	7,743.66	27.69%	17,641.86	29.29%	20,597.36	32.19%
客户 A	分析仪器零部件、工业设备零部件	6,108.94	21.84%	13,128.81	21.80%	15,990.56	24.99%
客户 B	油气服务专用设备零部件	5,410.88	19.35%	11,749.76	19.51%	6,133.52	9.58%
Atlas Copco	半导体设备零部件、工业设备零部件	1,309.69	4.68%	2,760.85	4.58%	4,239.26	6.62%
Parker Hannifin Corporation	工业设备零部件、航空运输零部件	1,148.03	4.11%	2,182.58	3.62%	2,018.81	3.15%
TE Connectivity	工业设备零部件	736.61	2.63%	1,635.98	2.72%	2,830.54	4.42%

客户名称	主要销售内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计		22,457.81	80.30%	49,099.84	81.53%	51,810.05	80.96%

注：占比为占当期境外销售总额的比例。

上述客户与公司签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策情况如下表所示：

客户名称	协议签订情况及主要条款内容	销售模式	订单获取方式	定价原则	结算方式	信用政策
客户 C	签订框架协议，框架协议中约定信用期、质保条款、调价条款、质量标准、知识产权、合作期限等	直销	自主开拓	成本加成	银行转账	70 天、90 天
客户 B		直销	自主开拓	成本加成	银行转账	90 天
Atlas Copco		直销	自主开拓	成本加成	银行转账	60 天、120 天
Parker Hannifin Corporation		直销+寄售	客户推介	成本加成	银行转账	30 天、90 天、120 天
客户 A		直销+寄售	自主开拓	成本加成	银行转账	60 天
TE Connectivity	签订订单，订单中约定产品品种、销售单价、交货日期、交货方式等	直销+寄售	自主开拓	成本加成	银行转账	90 天

注：客户存在多个信用期系公司与客户集团不同主体交易的信用期不同。

C、境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境外销售毛利率与境内销售毛利率比较如下表所示：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	外销	内销	外销	内销	外销	内销
毛利率	48.31%	24.78%	46.58%	27.78%	48.01%	28.52%

由上表，报告期内公司外销毛利率高于内销毛利率，主要原因系公司向境内及境外客户销售产品结构不同。

公司向境外客户销售的主要为油气服务专用设备零部件和分析仪器零部件，报告期各期公司向境外客户销售上述两类产品的金额占当期境外销售总额的比例分别为70.71%、74.81%、71.61%。由于前述领域产品基于高温合金材质、产品加工复杂度高等因素，尺寸、形位精度以及硬度、光洁度、耐腐蚀性、抗疲劳性、密封性等各项性能指标均要求较高，技术含量和附加值相对较高，毛

利率较高，从而提升了境外销售整体毛利率。

公司向境内客户销售的主要为工业设备零部件，报告期各期公司向境内客户销售工业设备零部件的金额占当期境内销售总额的比例分别为47.31%、46.82%、46.04%，由于该领域产品加工难度和附加值相对较低，毛利率相对较低，因此导致境内毛利率水平相对较低。

D、汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司与境外客户主要以美元结算，故公司境外销售一定程度上会受到美元等外币兑人民币汇率波动的影响，报告期内公司营业利润与汇兑收益的情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
汇兑收益	464.35	562.59	1,969.39
营业利润	10,091.75	20,070.55	26,285.33
汇兑收益/营业利润	4.60%	2.80%	7.49%

由上表，报告期各期公司因外汇汇率波动对营业利润的影响比例分别为7.49%、2.80%、4.60%，报告期内汇率波动对公司经营业绩具有一定正向影响，公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示·汇率波动风险”处进行了充分的风险提示。为应对汇率波动风险，公司积极采取以下应对措施：

a、强化财务人员关于汇率的相关知识以及风险意识，制定有针对性的外币货币资金管理政策及应收账款管理措施，根据公司资金需求、汇率变动情况和客户回款情况适度调整外币货币性资产规模；

b、针对外销应收款项，及时催促客户按期支付，控制外销客户的回款周期，减少期末外汇应收款项的余额；

c、结合汇率变动情况及资金的使用需求，以合理规避汇率风险为主要目的，适时调整结汇周期，以降低汇率变动对公司的影响；

d、通过研发创新，不断提升技术水平以及产品竞争力，提升产品的议价能力，从而平缓外汇汇率波动风险。

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《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）、《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号）、《财政部税务总局海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告2019年第39号）等文件的规定，腾信精密出口货物适用“免、抵、退”税政策，深圳海特出口货物适用“免、退”税政策。腾信精密、深圳海特均适用13%、9%、0%退税率，退税率根据出口货物种类最终确定。

报告期内，公司产品出口的主要国家和地区与公司产品相关的进口、外汇等政策以及国际经贸关系未发生重大不利变化，对公司的持续经营能力不存在重大不利影响。报告期内，除美国存在加征关税情况外，公司产品的主要进口国家或地区对公司均无特殊限制政策和贸易政策壁垒，也未就公司主要出口产品提出过反补贴、反倾销诉讼。

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，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联关系或正常业务以外的其他资金往来。”

（二）说明境外销售前五大客户的基本情况(包括但不限于公司名称、成立时间、国家、注册资本、实际控制人、经营规模等)、客户类型、合作期限、客户稳定性、销售金额及占比等，经营规模与公司销售规模的匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来

报告期内，公司境外销售前五大客户共涉及六家，其基本情况如下表所示：

客户名称	成立时间	国家 (注1)	注册 资本	实际控制人 (注2)	经营规模(注4)	客户 类型	合作 年限
客户C	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	终端客户	18年
客户A	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	终端客户	20年
客户B	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	豁免披露	终端客户	14年
Atlas Copco	1873年	瑞典	1,023.54亿瑞典克朗(注3)	Vagner Rego	营业收入分别为1,413.25亿瑞典克朗、1,726.64亿瑞典克朗、	终端客户	21年

客户名称	成立时间	国家 (注 1)	注册资本	实际控制人 (注 2)	经营规模 (注 4)	客户 类型	合作 年限
					876.78 亿瑞典克朗		
Parker Hannifin Corporation	1938 年	美国	30,000 万美元	Jennifer A. Parmentier	营业收入分别为 158.62 亿美元、190.65 亿美元、96.68 亿美元	终端客户	14 年
TE Connectivity	2000 年	爱尔兰	18,044.76 万瑞士法郎	Carol A. Davidson	营业收入分别为 162.81 亿美元、160.34 亿美元、77.98 亿美元	终端客户	17 年

注 1: 此处披露客户注册地所在国家;

注 2: 客户未披露实际控制人, 此处为客户法定代表人或首席执行官;

注 3: 未查询到 Atlas Copco 注册资本信息, 此处披露截至 2024 年 9 月 30 日 Atlas Copco 所有者权益总额;

注 4: 营业收入的期间分别为客户 2022 财年、2023 财年、2024 财年前 2 季度;

注 5: 数据来源 Wind、客户年报。

公司向报告期内前五大境外销售客户销售的金额及占比情况参加本问询回复“5、关于境外销售·一·(一)·①·B、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策”。

由上表, 公司境外销售前五大客户与公司合作年限较长, 报告期内上述客户与公司均保持稳定的合作关系, 客户的经营规模均较大, 与公司的销售规模相匹配。

公司对报告期内前五大境外销售客户的主要信息进行网络核查并获取客户年报、查看客户签署的关联关系访谈问卷, 同时查看公司控股股东、实际控制人、董监高出具的调查表。经核查, 公司报告期内前五大境外销售客户与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员不存在实质或潜在的关联关系, 除与公司存在正常购销业务产生的资金往来外, 报告期内前五大境外销售客户与公司及相关人员不存在其他利益往来。

（三）说明公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议，是否具有稳定性和可持续性，主要客户的复购率，如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

1、说明公司与主要客户的合作时间、合作背景、是否签订框架协议，是否具有稳定性和可持续性，主要客户的复购率

公司与报告期各期综合销售前五大客户的合作时间、合作背景、框架协议签订情况、报告期内复购率如下表所示：

客户名称	合作时间	合作背景	是否签订框架协议	报告期内复购率
客户 C	2008 年	自主开拓	是	报告期各期均与公司进行交易，双方保持稳定的合作关系
客户 A	2006 年	自主开拓	未签订框架协议，按订单进行交易	
客户 B	2012 年	自主开拓	是	
Atlas Copco	2005 年	自主开拓	是	
Festo	2014 年	客户推介	未签订框架协议，按订单进行交易	

由上表，公司报告期内前五大客户与公司合作时长均超过 11 年，且报告期均与公司进行交易，双方保持稳定的合作关系，公司与上述客户之间的业务具有稳定性和可持续性。

2、如主要客户停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来业绩产生较大影响，公司是否对主要客户构成依赖及减少客户依赖的具体措施和有效性

（1）如主要客户停止或减少对公司的产品采购，将对公司未来业绩产生一定影响

报告期各期，公司前五大客户的销售收入占营业收入的比重分别为 68.78%、73.50%和 72.65%，若公司主要客户停止或者减少对公司的产品采购，将对公司未来业绩产生一定的影响，公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示·客户集中度较高风险”处充分披露相关风险。

（2）公司客户集中度较高，但不存在对单一大客户的重大依赖

《监管规则适用指引—发行类第 5 号》5-17 规定“发行人来自单一大客户

主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的，表明发行人对该单一大客户存在重大依赖”。根据上述定义，报告期内，公司存在客户较为集中的情况，但不存在向单一大客户销售收入或毛利占比达到 50%以上的情况，不构成对单一大客户的重大依赖。

（3）公司降低客户集中度的具体措施和有效性

公司为降低客户集中度采取了如下的措施：

①优化生产力布局

公司已在越南、墨西哥建立生产基地，将依靠区位优势，缩短现有东南亚、美洲客户的交付周期，并及时获取市场最新的产品需求，积极开拓东南亚、美洲及邻近地区新客户。

②扩大产能，为满足更多客户需求提供支持

2021 年公司购入一批生产设备并陆续投产，公司产能增加。此次产能扩充有利于缩短现有客户订单的交期，同时富足的产能为公司市场开拓、新客户承接提供了有力的支持。

③持续进行新产品、新技术研发工作

公司通过持续的自主研发形成了多项核心技术，主要产品具有较强的市场竞争力，获得客户的认可。为保持竞争力，公司密切跟踪客户需求及市场动态，及时跟进客户的新产品开发需求，持续进行新产品、新技术的研发与积累，提升产品质量，从而有利于维护现有客户和开发新客户并深化合作关系。

④着手人工智能领域布局，拓宽产品应用领域

公司在保障现有业务领域可持续发展的基础上，重点强化半导体、医疗器械、航空运输等领域的业务布局，同时着手服务器、机器人等人工智能软件及硬件设备领域的布局，为公司的长期发展提供新的增长点。

综上所述，公司已采取切实有效的措施进一步降低客户集中度的情况，并已取得初步成效。

（四）说明是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系

报告期内，公司存在少量第三方回款情形，具体如下：

单元：万元

情形	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	金额 (美元)	金额(人 民币)	占营业 收入比 例	金额 (美元)	金额 (人民 币)	占营业 收入比 例	金额 (美元)	金额(人 民币)	占营业 收入比 例
集团公司统一付款	43.47	308.89	0.91%	98.89	696.85	0.98%	73.66	495.45	0.64%
支付结算便捷性,委托第三方付款	-	-	-	2.52	17.76	0.02%	5.26	35.38	0.05%
合计	43.47	308.89	0.91%	101.41	714.61	1.01%	78.92	530.83	0.69%

注：平均汇率选取人民币汇率中间价平均值，数据来源国家外汇管理局。

报告期各期，公司第三方回款金额分别为 530.83 万元、714.61 万元和 308.89 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.69%、1.01%和 0.91%，公司收到第三方回款的金额占当期营业收入的比重极低。

报告期各期，公司主要第三方回款情形如下：

单位：万美元

客户名称	第三方回款金额			回款单位	回款对象与公司的关系	采用第三方回款的原因
	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度			
ITT Cannon LLC d/b/a BIW Connector Systems	35.28	88.61	55.87	ITT INDUSTRIES HOLDINGS, INC	非关联方	集团公司统一付款
PSG CR s.r.o	6.50	9.69	11.43	ATTEWELL LIMITED	非关联方	集团公司统一付款
Photonis Scientific	-	-	4.91	PHOTONIS DEFENSE INC	非关联方	集团公司统一付款
占第三方回款的比例	96.11%	96.93%	91.49%			

综上所述，报告期内第三方回款主要系客户出于自身资金安排或结算便利等因素考虑，由其相关方或指定的第三方代为支付货款，具有必要性与商业合理性，整体金额及比例较低，相关销售具有真实业务背景，不存在虚构交易情形。公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方

回款的支付方不存在关联方关系或其他利益安排，不存在因第三方回款事项导致货款归属纠纷的情况。

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

1、产品种类

公司向境内、境外客户均销售分析仪器零部件、油气服务专用设备零部件、医疗器械零部件、半导体设备零部件、航空运输零部件、工业设备零部件产品。

公司境外客户以油气服务厂商、科学仪器及相关设备提供商居多，因此向境外客户销售油气服务专用设备零部件、分析仪器零部件占比较高，报告期各期公司向境外客户销售油气服务专用设备零部件、分析仪器零部件金额占当期境外销售额的比例分别为 70.71%、74.81%、71.61%。

公司境内客户以工业设备制造商居多，因此向境内客户销售工业设备零部件占比较高，报告期各期公司向境内客户销售工业设备零部件金额占当期境内销售额的比例分别为 47.31%、46.82%、46.04%。

2、定价原则

公司向境内及境外客户销售产品的价格均以成本利润加成法为基础，最终与客户协商确定。因公司产品为非标准化产品，向境内及境外客户销售不同型号的产品因使用原材料、加工难易程度不同，价格差异较大；公司向境外客户销售产品的毛利率高于向境内客户销售产品的毛利率，具体情况及原因详见本题之“一·（一）·①·C、境外销售毛利率与内销毛利率的差异”。

3、信用政策

公司境外销售信用期详见本题之“一·（一）·①·B、主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策”，公司境内销售主要客户的信用期如下表所示：

客户名称	信用期
Festo	60 天

Atlas Copco	120 天
武汉迈瑞科技有限公司	90 天
贵州航天电器股份有限公司	60 天、90 天

注：贵州航天电器股份有限公司存在多个信用期系公司与贵州航天电器股份有限公司不同主体交易的信用期不同。

综上所述公司与客户约定的信用期主要为 60-120 天，不同客户的信用政策受销售规模、合作时间等因素影响略有不同，公司对境内及境外客户的信用政策不存在明显差异。

（六）说明各期末境外销售应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司境外销售应收账款余额期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
境外销售应收账款余额	12,507.43	12,862.23	13,767.45
境外销售应收账款期后回款金额	12,474.42	12,832.54	13,751.32
期后回款比例	99.74%	99.77%	99.88%

注：期后回款统计截至 2024 年 12 月 31 日。

由上表，公司报告期各期末的境外应收账款期后回款比例分别为 99.88%、99.77%和 99.74%，期后回款比例较高，境外应收账款期后回款情况较好。公司长期合作的主要客户信用情况良好，与公司建立了稳定的合作关系，应收账款回款风险较小。

（七）说明公司海关报关数据、运保费、出口退税与各期境外销售收入的匹配性

1、海关报关数据

报告期内，公司外销收入与海关报关数据的匹配情况如下：

单位：万元

项目	序号	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（人民币）	①	27,966.41	60,225.28	63,993.02
平均汇率（美元兑人民币）（注）	②	7.1051	7.0467	6.7261
境外销售收入（美元）	③=①/②	3,936.11	8,546.54	9,514.17
海关报关数据（美元）	④	4,006.23	9,042.45	10,096.81

项目	序号	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
合并范围内报关数据 (美元)	⑤	214.59	413.12	496.65
调整后海关报关数据 (美元)	⑥=④-⑤	3,791.64	8,629.33	9,600.16
差异率	⑦=(⑥-③)/③	-3.67%	0.97%	0.90%
报告期总体差异率		0.11%		

注：平均汇率选取人民币汇率中间价平均值，数据来源国家外汇管理局。

由上表，报告期各期公司调整后海关报关数据与境外销售收入的差异率分别为 0.90%、0.97%、-3.67%，差异率较小，差异主要系汇率换算以及公司境外销售存在特殊销售模式导致，具体如下：

(1) 公司境外销售存在寄售模式，该模式下公司将货物运至客户指定境外仓库，客户最终领用货物时向公司出具领用清单，公司以客户领用清单确认收入。

(2) 公司部分境外销售采用 DAP、DDU、DDP 贸易模式，该模式下公司以货物最终运至客户指定地点后，获取客户签收确认记录确认收入。

上述两种模式公司确认境外销售收入的时点与货物报关出口的时点存在差异，导致公司境外销售收入与海关报关数据存在时间性差异，且差异在报告期内持续、滚动存在。从报告期总体来看，公司调整后海关报关数据与境外销售收入的总体差异率为 0.11%，差异率较小，公司境外销售金额与海关报关数据相匹配。

2、运保费

报告期各期公司境外销售运保费与当期境外销售收入的比例情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售运保费	154.11	279.61	429.41
境外销售收入	27,966.41	60,225.28	63,993.02
境外销售运保费 占境外收入比重	0.55%	0.46%	0.67%

报告期内，公司境外销售运保费占境外收入的比重分别为 0.67%、0.46%、0.55%，占比发生波动系受到公司与境外客户交易采用贸易模式结构变化及公共卫生事件的影响，报告期内公司与境外客户交易采用主要贸易模式情况如下表所

示：

贸易模式	运保费承担原则	占境外收入的比重		
		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
EXW	客户承担境内及境外运输的运保费	32.10%	35.78%	35.93%
FOB	客户承担境外运输的运保费，公司承担境内运输的运保费	33.07%	30.53%	33.16%
FCA		20.55%	24.77%	21.76%
DDU	公司承担境内及境外运输的运保费	3.34%	3.18%	3.98%
DAP		5.56%	2.04%	2.47%
其他	-	5.38%	3.70%	2.70%

由上表，2022 年度公司境外销售采用的主要贸易模式结构相较于 2023 年未发生明显变化，但 2022 年度公司境外销售运保费占境外销售收入的比重略高于 2023 年度，主要系 2022 年度受到公共卫生事件影响公司运输成本较高。

2024 年 1-6 月境外销售运保费占当期境外销售收入的比重略高于 2023 年度，一方面系 2024 年 1-6 月外销中 DAP 贸易模式占比较高，公司 2023 年度、2024 年 1-6 月 DAP 贸易模式销售金额占当期境外销售金额的比例分别为 2.04%、5.56%，DAP 贸易模式下，公司需承担境内及境外运输的运保费，同一笔交易采用 DAP 贸易模式公司需承担的运保费将高于 EXW、FOB 等其他公司常用贸易模式；另一方面系 2024 年 1-6 月外销中 EXW 贸易模式占比较低，公司 2023 年度、2024 年 1-6 月 EXW 贸易条款销售金额占当期境外销售金额的比例分别为 35.78%、32.10%，EXW 贸易模式下，公司无需承担运保费，同一笔交易采用 EXW 贸易模式公司需承担的运保费将低于 FOB、DAP 等其他公司常用贸易模式。

3、出口退税

公司及合并范围内的子公司中，仅腾信精密、深圳海特境外销售适用我国出口退税政策，报告期内腾信精密、深圳海特境外销售金额与出口退税申报收入的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	序号	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（人民币）	①	25,697.52	55,698.04	58,736.02
平均汇率（美元兑人民币）	②	7.1051	7.0467	6.7261

项目	序号	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
境外销售收入（美元）	③=①/②	3,616.77	7,904.08	8,732.58
出口退税申报收入金额（美元）	④	3,838.31	8,507.35	9,276.02
上期收入本期申报金额（美元）	⑤	1,626.43	1,828.32	1,942.56
本期收入下期申报金额（美元）	⑥	1,429.29	1,626.43	1,828.32
合并范围内销售金额（美元）	⑦	214.59	408.39	493.50
不申报的出口销售额（0 税率产品销售）（美元）	⑧	69.75	106.02	128.37
调整后的出口退税申报收入金额（美元）	⑨=④-⑤+⑥-⑦+⑧	3,496.34	8,003.10	8,796.64
差异率	⑩=（⑨-③）/③	-3.33%	1.25%	0.73%
报告期总体差异率		0.21%		

注：平均汇率选取人民币汇率中间价平均值，数据来源国家外汇管理局。

由上表，报告期各期腾信精密、深圳海特调整后出口退税申报收入金额与境外销售收入的差异率分别为 0.73%、1.25%、-3.33%，差异率较小，差异主要系汇率换算以及公司境外销售存在本题“一·（七）·1、海关报关数据”中提到的两种特殊销售模式，该特殊销售模式下公司收入确认时点与公司向税局申报出口退税销售收入的时点存在差异，导致公司外销收入金额与公司出口退税申报收入金额存在差异，且差异在报告期内持续、滚动存在。从报告期总体来看，腾信精密、深圳海特调整后出口退税申报收入数据与境外销售收入的总体差异率为 0.21%，差异率较小，公司境外销售金额与出口退税申报收入金额相匹配。

（八）说明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

1、说明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

根据《中华人民共和国海关法》第十一条第一款的规定，进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续，应当依法向海关备案。根据公司提供的《报关单位

备案证明》并经登录中国海关企业进出口信用信息公示平台查询，截至本问询回复出具之日，公司及深圳海特从事境外销售业务已进行进出口货物收发货人备案，具备开展进出口贸易的资格，具体如下：

序号	备案主体	海关备案编码	经营类别	所在地海关	报关有效期
1	腾信精密	4419964278	进出口货物收发货人	东莞海关	2099 年 12 月 31 日
2	深圳海特	4403168668	进出口货物收发货人	福强海关	2099 年 12 月 31 日

根据《越南海特法律意见书》，越南海特属于加工出口企业，越南海特已经取得开展生产经营业务所必需的投资登记证书及企业注册证书，公司主营业务无需相关资质许可和认证证书。越南海特依法生产经营，符合越南关于进出口、海关管理的法律法规规定。因此，越南海特亦取得出口相关资质、许可，具备开展进出口贸易的资格。

公司主要出口商品为分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体、航空运输及工业设备等高端设备的精密零部件，境外销售主要涉及欧美、日韩、新加坡等国家，公司未在销售所涉国家和地区设立分支机构从事经营活动，公司境外销售所涉主要国家和地区无必需取得的资质、许可。为增加公司产品的竞争力，公司自行申请并通过了 ISO9001 和 IATF16949 等质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系等认证，以及 AS9100D 航空航天质量管理体系、ISO13485 医疗器械质量管理体系等特定领域的资质认证。

2、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

通过查询公司及深圳海特《企业信用报告（无违法违规证明版）》《审计报告》、营业外支出明细及凭证等、境外子公司的境外法律意见书、登录百度等搜索引擎查询并经公司的说明，公司及子公司在报告期内不存在被境外销售国家和地区行政处罚或立案调查的情况。

3、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

报告期内，公司与境外客户的结算方式主要通过电汇转账方式结算（收汇币种主要为美元），资金通过银行电汇进行跨境资金流动，主要为出口产品销售货款，结换汇在具备经营外汇业务资格的金融机构中进行，上述结算方式、跨境资

金流动、结换汇均符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

根据公司及深圳海特的《企业信用报告（无违法违规证明版）》及有关海关部门出具的合规证明，并通过登录国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统、中国海关企业进出口信用信息公示平台查询，公司在报告期内不存在因违反外汇、海关、税务管理等法规行为而受到行政处罚的情形。

综上所述，报告期内，公司及深圳海特从事境外销售业务已进行进出口货物收发货人备案，具备开展进出口贸易的资格，越南海特亦取得出口相关资质、许可，具备开展进出口贸易的资格。公司未在销售所涉国家和地区设立分支机构从事经营活动，公司境外销售所涉主要国家和地区无必需取得的资质、许可；公司报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司及其子公司相关业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇行为等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）请主办券商、会计师核查上述事项(1)–(7)并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取公司收入成本明细表，复核报告期各期公司主要客户的销售金额及占比、毛利率情况；

（2）访谈公司销售负责人及财务总监，了解公司境外销售业务的开展情况（订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策、合作时间、合作背景、是否签订框架协议等），公司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，公司境内销售、境外销售毛利率差异的原因并分析合理性；

（3）走访公司主要客户，访谈确认公司及相关人员与公司主要客户是否存在关联关系及利益往来；

（4）获取公司控股股东、实际控制人、董监高调查问卷及上述人员报告期内银行流水，并与主要客户董监高人员名单进行匹配，核查公司及相关人员与公

司主要客户是否存在关联关系及利益往来；

(5) 查阅公司主要客户年报，了解客户经营规模等信息；

(6) 获取公司报告期内收款明细、银行流水，核对客户名称与销售回款方是否一致，核实第三方回款情况，对公司管理层进行访谈，了解第三方回款的业务背景及原因，核实第三方回款是否具备商业合理性；结合公司关联方清单，与第三方回款的支付方名称进行比对，检查回款对象与公司是否存在关联关系；

(7) 获取公司应收账款明细表及期后回款数据，分析境外销售应收账款期后回款情况；

(8) 获取公司海关报关数据、出口退税申报表、境外销售运保费明细，核查上述数据与公司境外销售金额的匹配情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》在公开转让说明书中补充披露关于境外销售有关情况；

(2) 公司境外销售前五大客户经营规模与公司销售规模具有匹配性，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与公司境外销售前五大客户不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

(3) 公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性，公司与主要客户在报告期各期均保持持续、稳定交易，若主要客户停止或减少对公司的产品采购，将对公司未来业绩产生一定影响，公司未对单一客户构成依赖，公司针对减少客户依赖建立了措施并有效执行；

(4) 报告期内公司第三方回款金额及占比较小，公司存在第三方回款主要系客户基于支付便捷性考虑，委托同一集团或者指定其他第三方代付，相关交易真实、原因合理，具有必要性和商业合理性，回款对象与公司不存在关联关系；

(5) 公司境外与境内销售在产品种类、定价方面存在差异，且差异具有合理性，公司对境内及境外客户的信用政策不存在明显差异；

(6) 境外销售应收账款的期后回款情况良好，公司长期合作的主要客户信

用情况良好，应收账款回款风险较小；

（7）公司海关报关数据、运保费、出口退税申报收入金额与各期境外销售收入具有匹配性。

（二）请主办券商、律师核查上述事项(8)并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）查阅公司主要境外客户销售订单等资料、取得公司关于报告期内公司境外销售业务开展情况、境外销售业务模式、结算方法、跨境资金流动及结换汇情况，公司主要境外销售国家或区域、从事境外销售业务所必须的资质、许可情况的说明；

（2）查阅公司的相关资质、许可及认证证书等；

（3）查阅公司《审计报告》、营业外支出明细及凭证等资料，核查公司是否存在因处罚或立案调查等原因而需要向境外销售所涉国家和地区支付罚款或诉讼费的情形；

（4）查阅有关海关部门出具的合规证明，查阅公司及子公司取得的《企业信用报告（无违法违规证明版）》，境外子公司的境外法律意见书；

（5）通过网络检索，核查裁判文书网、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局、地方税务局等网站关于公司报告期内是否存在诉讼或行政处罚的情形；

（6）通过百度等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；

（7）取得公司书面说明，确认其不存在境外销售产品被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：公司及深圳海特从事境外销售业务已进行进

出口货物收发货人备案，具备开展进出口贸易的资格，越南海特亦取得出口相关资质、许可，具备开展进出口贸易的资格。公司未在销售所涉国家和地区设立分支机构从事经营活动，公司境外销售所涉主要国家和地区无必需取得的资质、许可；公司报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司及其子公司相关业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇行为等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

6、关于采购与存货

根据申报文件，(1) 报告期各期末，存货账面价值分别为 29,185.48 万元、32,387.22 万元和 27,703.93 万元，金额较大。(2) 报告期各期，公司原材料采购占当期采购总额的比例分别为 62.09%、64.58%和 72.64%，其中镍合金、钢材、铝材等原材料的市场价格均有一定程度的波动。

请公司：(1) 说明存货规模较大的原因，结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况。(2) 说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。(3) 说明公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行；寄售存货毁损风险的承担主体、历史上是否存在相关情况及纠纷；公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况。(4) 说明公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险。(5) 说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况。(6) 说明主要供应商 Solid Sealing Technology, Inc. 的基本情况，包括但不限于公司注册资本、实缴资本、员工人数、注册地址、主营业务等；公司与该供应商合作的原因、背景及合理性，是否与公司的经营开展情况相匹配，供应商与公司是否存在潜在关联关系。(7) 结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形。

请主办券商及会计师：(1) 核查上述问题并发表明确意见；(2) 说明期末存货的监盘情况(包括监盘的金额和比例以及监盘结论)，并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准

备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）说明存货规模较大的原因，结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况

1、存货规模较大的原因

报告期各期末，公司存货余额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	7,156.71	22.96%	7,435.42	20.77%	3,911.52	12.06%
在产品	7,435.19	23.86%	6,862.54	19.17%	8,830.04	27.22%
库存商品	11,992.38	38.48%	16,294.71	45.52%	14,457.10	44.57%
周转材料	402.30	1.29%	432.06	1.21%	429.23	1.32%
发出商品	3,096.30	9.94%	3,363.41	9.40%	2,858.22	8.81%
委托加工物资	1,082.37	3.47%	1,410.16	3.94%	1,952.83	6.02%
合计	31,165.24	100.00%	35,798.30	100.00%	32,438.93	100.00%

报告期各期末，公司存货的余额分别为 32,438.93 万元、35,798.30 万元和 31,165.24 万元，其中原材料、在产品 and 库存商品占存货余额的比例为 83.85%、85.46%和 85.30%，相较于以前年度，2022 年和 2023 年公司经营规模及订单均有所扩大，同时客户订单具有“小批量、多品种、定制化”的特点，出于经济性考虑，对于客户下订单较为频繁的型号产品，公司通常选择储备一定量的库存，另外，考虑到订单规模扩大，公司会针对交期长的原材料按照价格预测情况储备合理库存；2024 年 6 月 30 日公司库存商品账面余额相较于 2023 年末减少 4,302.33 万元，降幅为 26.40%，主要系公司为加快存货周转的速度，对库存商品进行管控，降低了备货的规模。整体上，公司存货规模与经营情况匹配。

2、结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异，存货的期后结转情况

(1) 结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配

①合同签订

公司业务模式具有“小批量、多品种、定制化”特征，公司与主要客户签订框架协议或销售合同、订单等，结合客户需求、备货情况，根据具体销售订单安排发货，单笔订单签订周期一般较短。

②备货周期

公司的生产模式属于非标准产品的定制化生产，总体上按照“以销定产”及“以产定采”的采购方针确定原材料和外协加工服务的采购量，同时基于客户意向需求、原材料交期差异以及对未来原材料价格走势的预测主动调整库存水平。报告期内，公司的备货政策不存在重大变动。

③发货周期、验收周期和订单完成周期

由于公司产品属于定制化产品，同时客户会根据需求下达分期交货的订单，因此不同产品的发货周期差异较大，一般而言，公司整体自客户下达订单至发货的周期为 60-180 天，其中石油类产品交货周期较长，主要系其产品生产工艺复杂，产品精度要求高，生产周期相较于其他类别产品较长，同时会涉及客户指定国外原材料和外协加工采购的情形，影响原材料交期，进一步影响发货周期。公司的产品为精密零部件，客户验收主要通过外观检测、数量核对、规格抽检等形式进行，验收周期较短，即订单整体完成周期约为 60-180 天。

④存货余额与公司的订单、业务规模的匹配性

报告期内，公司存货账面价值与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
	金额	金额	金额
在手订单（A）	23,305.15	23,634.53	27,040.86

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
	金额	金额	金额
存货余额 (B)	31,165.24	35,798.30	32,438.93
在手订单占存货账面价值比例 (C=A/B)	74.78%	66.02%	83.36%

报告期内，公司在手订单占存货余额的比例分别为 83.36%、66.02%和 74.78%，公司订单覆盖率较高，存货余额与在手订单具有匹配性。

报告期内，公司存货账面价值与业务规模匹配情况如下：

单位：万元			
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
存货余额	31,165.24	35,798.30	32,438.93
营业成本	19,061.83	40,020.04	42,484.00
存货周转率 (次/年)	0.57	1.17	1.52

报告期内，公司存货周转率分别为 1.52 次/年、1.17 次/年、0.57 次/年。2023 年度存货周转率相较于 2022 年度有所下降，主要系 2023 年末公司原材料、库存商品、发出商品账面余额同比增加，其中原材料增加系 2023 年公司基于石油钻采行业客户收入规模同比上升的情况，且石油钻采行业客户采购产品原材料多为 K500、INCONEL718 等型号镍合金，此型号镍合金具有单价高、交期长、单价波动幅度较大等特点，为保证原材料供应充足且避免原材料价格波动的风险，公司增加了相应原材料库存；库存商品增加系石油钻采行业客户订单增加，公司根据客户需求扩大了生产规模，石油钻采行业客户生产完毕但未到交货期的库存商品规模增加；发出商品增加系一是公司客户飞利浦新增寄售模式，发出商品增加；二是主要客户 BARD 于 2023 年末的出货量增加，应客户要求公司与其交易主要采用 DAP 贸易条款，该条款下公司以客户签收确认收入，从发货至客户签收时间跨度较长。

综上，结合公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期、在手订单规模以及存货周转情况，存货余额与公司的订单、业务规模相匹配。

(2) 存货规模与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期内，公司与同行业可比公司存货余额及其占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
富创精密	87,279.97	28.97%	95,135.60	46.05%	56,145.49	36.35%
先锋精科	22,996.75	53.12%	19,753.38	35.42%	19,188.22	40.85%
应流股份	190,646.72	75.17%	185,722.96	77.00%	143,054.68	65.09%
怡合达	50,638.28	20.57%	48,301.68	16.76%	60,960.45	24.24%
行业平均值	87,890.43	39.61%	87,228.40	44.07%	69,837.21	41.53%
腾信精密	31,165.24	45.75%	35,798.30	50.39%	32,438.93	42.15%

注 1：先锋精科未披露 2024 年 1-6 月的数据，此处数据为其招股说明书（注册稿）披露的 2024 年 1-3 月的数据，下同；

注 2：占比=存货余额/营业收入，为方便比较，对 2024 年 1-6 月营业收入进行简单年化。

报告期内，公司存货余额占营业收入的比例为 42.15%、50.39%和 45.75%，同行业可比公司平均值为 41.53%、44.07%和 39.61%，公司存货余额占比与同行业平均水平不存在较大差异。

（3）存货的期后结转情况

报告期各期末，公司存货的期后结转情况如下：

单位：万元

日期	项目	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
2024 年 6 月 30 日	原材料	7,156.71	1,833.51	25.62%
	在产品	7,435.19	5,635.83	75.80%
	库存商品	11,992.38	7,314.30	60.99%
	委托加工物资	1,082.37	1,081.61	99.93%
	发出商品	3,096.30	2,932.31	94.70%
	周转材料	402.30	194.91	48.45%
	合计	31,165.24	18,992.47	60.94%
2023 年 12 月 31 日	原材料	7,435.42	3,892.15	52.35%
	在产品	6,862.54	6,561.13	95.61%
	库存商品	16,294.71	14,256.58	87.49%
	委托加工物资	1,410.16	1,410.16	100.00%
	发出商品	3,363.41	3,305.62	98.28%
	周转材料	432.06	415.21	96.10%
	合计	35,798.30	29,840.84	83.36%
2022 年 12 月 31 日	原材料	3,911.52	3,369.42	86.14%

日期	项目	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
	在产品	8,830.04	8,598.96	97.38%
	库存商品	14,457.10	13,451.39	93.04%
	委托加工物资	1,952.83	1,952.83	100.00%
	发出商品	2,858.22	2,835.29	99.20%
	周转材料	429.23	400.64	93.34%
	合计	32,438.93	30,608.53	94.36%

注：上表期后结转金额统计日期截至 2024 年 12 月 31 日。

报告期各期末，公司存货期后结转比例分别为 94.36%、83.36%及 60.94%，由上表可知，2022 年末及 2023 年末，公司存货的期后结转比例较高。其中尚未结转的主要系原材料中的镍合金，剔除原材料后，其他存货的期后结转比例分别为 95.48%、91.49%及 71.47%。原材料中的镍合金具有单价高、交期长、单价波动幅度较大等特点，为保证原材料供应充足且避免原材料价格波动的风险，公司会主动增加相应原材料库存，同时，镍合金主要用于石油领域产品的生产，而公司 2022 年开始石油领域产品的需求持续增加，因此，公司亦会根据客户订单需求，增加镍合金库存数量。

综上所述，公司报告期内存货的期后结转情况良好，符合公司正常存货管理及生产经营情况。

（二）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

1、存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况

（1）报告期各期末，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
2024 年 6 月 30 日	原材料	7,156.71	5,370.71	75.04%	1,785.99	24.96%
	在产品	7,435.19	6,844.59	92.06%	590.60	7.94%
	库存商品	11,992.38	8,544.52	71.25%	3,447.86	28.75%
	委托加工物资	1,082.37	1,082.37	100.00%	—	—
	发出商品	3,096.30	3,073.01	99.25%	23.29	0.75%

日期	存货类别	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
	周转材料	402.30	252.12	62.67%	150.18	37.33%
	合计	31,165.24	25,167.31	80.75%	5,997.93	19.25%
2023 年 12 月 31 日	原材料	7,435.42	5,835.36	78.48%	1,600.06	21.52%
	在产品	6,862.54	6,326.41	92.19%	536.13	7.81%
	库存商品	16,294.71	13,060.99	80.15%	3,233.72	19.85%
	委托加工物资	1,410.16	1,410.16	100.00%	—	—
	发出商品	3,363.41	3,336.24	99.19%	27.17	0.81%
	周转材料	432.06	271.93	62.94%	160.13	37.06%
	合计	35,798.30	30,241.09	84.48%	5,557.21	15.52%
2022 年 12 月 31 日	原材料	3,911.52	3,280.18	83.86%	631.34	16.14%
	在产品	8,830.04	8,590.83	97.29%	239.21	2.71%
	库存商品	14,457.10	13,376.23	92.52%	1,080.87	7.48%
	委托加工物资	1,952.83	1,952.83	100.00%	—	—
	发出商品	2,858.22	2,833.12	99.12%	25.10	0.88%
	周转材料	429.23	295.49	68.84%	133.74	31.16%
	合计	32,438.93	30,328.67	93.49%	2,110.26	6.51%

报告期各期末，公司存货库龄为 1 年以内的金额分别为 30,328.67 万元、30,241.09 万元，25,167.31 万元，占存货余额的比例分别为 93.49%、84.48%、80.75%，公司存货的库龄主要在 1 年以内，库龄超过 1 年的主要原因系公司为积极响应客户及时交付的需求，提前备货所致。

(2) 报告期各期末，公司各类存货跌价情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
2024 年 6 月 30 日	原材料	551.16	—	—	551.16	100.00%
	在产品	665.73	452.12	67.91%	213.62	32.09%
	库存商品	1,709.22	610.67	35.73%	1,098.55	64.27%
	委托加工物资	46.41	46.41	100.00%	—	—
	发出商品	375.19	343.74	91.62%	31.45	8.38%
	周转材料	113.59	—	—	113.59	100.00%
	合计	3,461.31	1,452.94	41.98%	2,008.37	58.02%

日期	存货类别	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
2023 年 12 月 31 日	原材料	395.19	—	—	395.19	100.00%
	在产品	778.90	576.38	74.00%	202.53	26.00%
	库存商品	1,626.42	1,093.47	67.23%	532.96	32.77%
	委托加工物资	40.81	40.81	100.00%	—	—
	发出商品	462.41	459.84	99.44%	2.57	0.56%
	周转材料	107.34	—	—	107.34	100.00%
	合计	3,411.08	2,170.49	63.63%	1,240.58	36.37%
2022 年 12 月 31 日	原材料	235.05	—	—	235.05	100.00%
	在产品	1,193.33	1,092.85	91.58%	100.48	8.42%
	库存商品	1,445.00	1,123.60	77.76%	321.39	22.24%
	委托加工物资	96.97	96.97	100.00%	—	—
	发出商品	275.54	275.52	99.99%	0.02	0.01%
	周转材料	7.55	—	—	7.55	100.00%
	合计	3,253.44	2,588.95	79.58%	664.49	20.42%

报告期各期末，各个存货类别的存货跌价计提原则分别为：

（1）在产品、库存商品、委托加工物资、发出商品：①对于有销售订单价格的存货，根据销售订单匹配预计销售价格，扣减完工并实现销售之前预计仍将发生的成本等，计算出可变现净值。对于成本金额高于可变现净值的部分，以成本金额与可变现净值的差额计提存货跌价准备，对于成本金额低于可变现净值的部分，不计提存货跌价准备；②对于没有销售订单价格的存货，针对库龄 1 年以内、1-2 年、2 年以上，分别计提 10%、50%、100%的存货跌价准备；

（2）原材料、周转材料：对库龄 2 年以上的，全额计提减值准备。

报告期各期末，库龄为 1 年以上的存货计提的跌价准备余额分别为 664.49 万元、1,240.58 万元、2,008.37 万元，1 年以上存货的跌价计提比例分别为 31.49%、22.32%、33.48%，库龄为 1 年以上的存货的跌价计提比例较高，存货跌价计提充分。

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

(1) 公司存货可变现净值的确定依据及与可比公司的比较情况

公司名称	存货可变现净值的确定依据
富创精密	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
应流股份	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。
怡合达	产成品、库存商品和用于出售的材料等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；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。
先锋精科	在制品、委托加工物资的可变现净值以其对应产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定；库存商品、发出商品的可变现净值以其估计的售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。其中，为执行销售订单而持有的存货，其可变现净值测算中估计售价以销售订单价格为基础；企业持有存货的数量多于销售订单订购数量的，超出部分的存货的可变现净值测算中估计售价以同类存货销售订单价格为基础。
公司	在产品、委托加工物资的可变现净值以其对应产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定；库存商品、发出商品的可变现净值以其估计的售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

由上表，公司存货可变现净值的确定依据与同行业可比公司相比不存在显著差异，确定依据合理。

(2) 公司存货跌价准备计提方法及与可比公司的比较情况

①库存商品、发出商品、在产品、委托加工物资

公司名称	存货跌价准备计提方法
富创精密	(1) 对于有在手订单支持的在产品、库存商品以及发出商品，如果产品销售

公司名称	存货跌价准备计提方法
	<p>价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额低于对应的存货结存价格（即预期毛利为负），则计提存货跌价准备；</p> <p>（2）对于没有在手订单支持的在产品和库存商品，公司结合历史去化率，针对库龄 1-2 年、2-3 年、3 年以上，分别计提 40%、80%、90%（考虑废品出售价值，故扣减 10%）跌价准备</p>
先锋精科	<p>（1）对于有销售订单价格的存货，根据销售订单匹配预计销售价格，扣减完工并实现销售之前预计仍将发生的成本等，计算出可变现净值。对于成本金额高于可变现净值的部分，以成本金额与可变现净值的差额计提，对于成本金额低于可变现净值的部分，按照成本金额的 5%计提；</p> <p>（2）对于没有销售订单价格的存货，发行人针对库龄 1 年以内、1-2 年、2 年以上，分别计提 5%、50%、100%的存货跌价准备</p>
应流股份	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。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</p>
怡合达	<p>资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。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金额</p>
公司	<p>（1）对于有销售订单价格的存货，根据销售订单匹配预计销售价格，扣减完工并实现销售之前预计仍将发生的成本等，计算出可变现净值。对于成本金额高于可变现净值的部分，以成本金额与可变现净值的差额计提，对于成本金额低于可变现净值的部分，不计提存货跌价准备；</p> <p>（2）对于没有销售订单价格的存货，针对库龄 1 年以内、1-2 年、2 年以上，分别计提 10%、50%、100%的存货跌价准备</p>

数据来源：同行业可比公司公开披露文件

②原材料、周转材料

公司名称	存货跌价准备计提方法
富创精密	对于原材料，除铝合金、不锈钢材料外，库龄 2 年以上的原材料扣减废料预计销售价格后计提跌价准备
先锋精科	对于库龄 1 年以上的原材料，计提全额的减值准备
应流股份	未披露原材料具体的存货跌价准备计提方法
怡合达	
公司	对库龄 2 年以上的原材料及周转材料，全额计提减值准备

数据来源：同行业可比公司公开披露文件

由上表，公司存货跌价计提方法与同行业可比公司相比不存在显著差异，部分存货的跌价准备计提政策较同行业可比公司更谨慎。

(3) 存货跌价准备计提充分性及与可比公司的比较情况

报告期各期末，公司和同行业可比公司的存货跌价准备计提比例具体情况如下：

可比公司	2024年6月30日跌价准备计提比例	2023年12月31日跌价准备计提比例	2022年12月31日跌价准备计提比例
富创精密	5.59%	4.77%	5.04%
先锋精科	未披露	10.58%	10.07%
应流股份	未计提存货跌价准备		
怡合达	2.66%	2.48%	1.09%
平均值	4.12%	5.94%	5.40%
公司	11.11%	9.53%	10.03%

数据来源：同行业可比公司公开披露文件

由上表，报告期内，公司存货跌价准备计提比例略高于同行业可比公司平均值，与先锋精科的跌价准备计提比例近似，主要原因系公司与同行业可比公司在存货结构、备货策略、客户结构等方面存在差异。公司存货跌价准备计提政策和比例与同行业可比公司不存在显著差异，制定的存货跌价准备计提方法合理，计提充分。

(三) 说明公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行；寄售存货毁损风险的承担主体、历史上是否存在相关情况及纠纷；公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况

1、说明公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司在产品发货阶段、客户收货阶段、客户领用阶段均针对发出商品制定了严格的内控制度，并针对发出商品数量、余额与客户进行定期核对，具体措施如下：

(1) 产品发货阶段，为保证发出商品出货数量与客户订单需求数量一致，

公司业务人员按照销售订单中的产品型号及数量向仓库提交提货申请，经审批后公司仓库按照提货申请进行出货，同时业务人员将已出货的产品在系统中进行记录。

（2）客户收货阶段，为保证公司发出商品发货数量与客户收货数量一致，公司获取由客户回签的送货单，或者获取客户通过邮件发送的收货明细，或者登录客户供应商管理系统查看客户收货明细，核对客户收到的寄售商品的型号、数量是否与发货一致。

（3）客户领用阶段，为保证公司及时将发出商品结转成本，公司获取客户通过邮件发送的领用清单或者登录客户供应商管理系统查看客户领用明细并在系统中进行记录，同时将对对应发出商品进行成本结转。

（4）定期核对，为保证公司发出商品账面余额准确、完整，对于有供应商管理系统的客户，公司定期登录客户系统查看客户仓库中已收货尚未领用的寄售商品的型号及数量并与公司系统记录进行核对；对于没有供应商管理系统的客户，公司定期通过邮件获取客户已收货尚未领用的寄售商品的型号及数量并与公司系统记录进行核对。

综上所述，针对寄售商品的管控，公司制定了严格、健全的内部控制制度，且上述内部控制制度在报告期内得到有效执行。

2、寄售存货毁损风险的承担主体、历史上是否存在相关情况及纠纷

寄售存货系存放于客户或第三方仓库已发货但客户尚未领用的存货，尚未达到风险报酬转移条件，因此除保管方保管不善导致毁损之外的风险由公司承担。历史上公司寄售存货未发生大规模毁损且未因寄售存货与客户产生纠纷。

3、公司如何保证发出商品的真实准确完整

为保证发出商品真实、准确、完整，公司一方面利用 ERP 系统根据销售出库单记录产品的发货情况，同步跟踪产品的物流运输情况，从而能够准确的记录发出商品的信息，另一方面公司通过获取由客户回签的送货单、或客户通过邮件发送的收货明细、或登录客户的供应商管理系统查看客户耗用明细，从而确保双方记录数据核对一致。

4、是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况

(1) 公司不存在长期未结转的发出商品

截至 2024 年 6 月 30 日，公司发出商品库龄 1 年以内的金额为 3,073.01 万元，占发出商品总额比例为 99.25%；库龄 1 年以上的金额为 23.29 万元，占发出商品总额的比例为 0.75%。库龄 1 年以上的发出商品主要系寄售类存货尚未被客户领用，公司 2024 年 6 月 30 日库龄 1 年以上的发出商品截至 2024 年 12 月 31 日结转比例为 96.66%。

(2) 发出商品期后验收、结算情况

报告期各期末，公司发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

日期	项目	结存金额	期后结转金额	期后结转比例
2024 年 6 月 30 日	发出商品-寄售类	1,755.91	1,592.68	90.70%
	发出商品-非寄售类	1,340.39	1,339.63	99.94%
	合计	3,096.30	2,932.31	94.70%
2023 年 12 月 31 日	发出商品-寄售类	2,151.79	2,096.88	97.45%
	发出商品-非寄售类	1,211.61	1,208.74	99.76%
	合计	3,363.41	3,305.62	98.28%
2022 年 12 月 31 日	发出商品-寄售类	2,257.20	2,234.27	98.98%
	发出商品-非寄售类	601.02	601.02	100.00%
	合计	2,858.22	2,835.29	99.20%

注：发出商品期后结转统计截止日为 2024 年 12 月 31 日。

报告期各期末，发出商品期后结转比例分别为 99.20%、98.28%和 94.70%。公司发出商品期后结转情况良好，公司 2024 年 6 月 30 日发出商品期后结转比例略低系寄售模式下公司发出的产品客户在 2024 年 12 月 31 日尚未消耗。

(四) 说明公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

1、说明公司能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性

报告期各期，公司直接材料占主营业务成本的比例分别为 42.45%、38.98%

和 34.84%，占比相对较低。公司采取成本加成法的定价原则，基于材料和加工成本，并综合考虑产品类型、订单规模、工艺水平、汇率波动等因素，与客户协商确定产品价格，因此，当材料价格波动较大时，会及时与客户协商重新定价，一定程度上将原材料价格波动传导至下游客户。

公司在应对原材料价格波动方面执行的措施包括如下：

- （1）公司制定了采购管理制度，每日更新主要原材料的市场价格信息；
- （2）公司销售部会获取客户一定时间段内的意向需求，由供应链部和制造管理中心协同，根据材料价格波动情况提前规划合理库存；
- （3）公司向客户提供报价函会限定 2-3 个月的报价有效期，超过有效期需重新协商报价；
- （4）报价函中会制定材料价格浮动协商比例，若材料价格波动超过 10%则需要重新进行报价。

综上所述，公司对于原材料价格的波动能够有效的向下游进行传递，公司在关于原材料价格波动的应对措施具备有效性。

2、结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

（1）公司金属原材料外部市场波动情况

报告期内，公司金属原材料采购情况如下：

采购内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
镍合金	1,395.64	36.83%	6,640.64	47.93%	3,043.39	22.24%
钢材	857.87	22.64%	3,731.57	26.93%	5,091.54	37.21%
铝材	1,221.09	32.23%	2,449.52	17.68%	4,532.22	33.12%
其他金属原材料	314.48	8.30%	1,034.25	7.46%	1,015.07	7.42%
合计	3,789.08	100.00%	13,855.98	100.00%	13,682.22	100.00%

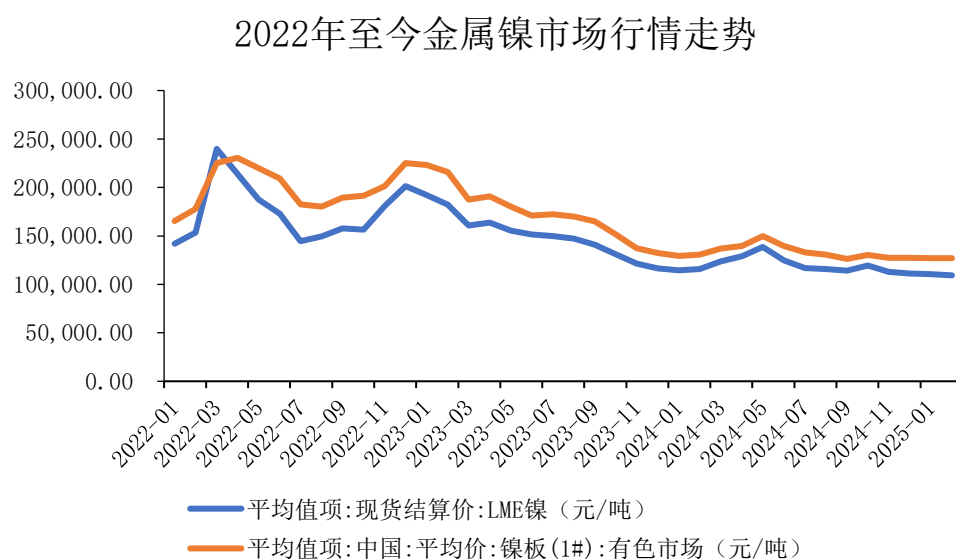
注：其他金属原材料包括铜材、钛合金和钼合金。

由上表，公司采购的金属原材料主要包括镍合金、钢材和铝材，各期合计采购占比均超过 90%，因此以下选取镍合金、钢材和铝材进行分析。

镍合金、钢材和铝材的具体市场价格波动分析如下：

①镍合金

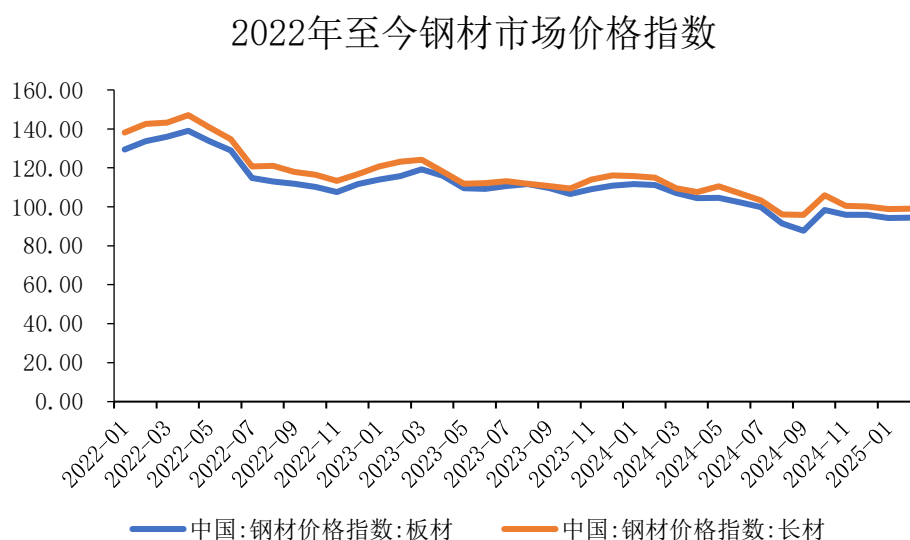
报告期内，金属镍市场行情走势情况如下：



2022 年至今，金属镍市场行情整体呈现波动下降的趋势，其中 2022 年价格大幅波动系俄乌冲突导致供给预期下降，使得价格快速攀升，后因印尼镍产能大量释放，使得供给过剩，导致价格开始持续下降。

②钢材

报告期内，钢材市场行情走势情况如下：



2022 年至今，钢材市场整体呈现下降趋势，主要系全球经济增速放缓、国

内房地产市场低迷，需求减少所致。

③铝材

报告期内，铝材市场行情走势情况如下：



2022 年至今，铝材市场整体呈波动下降并长期保持高位平稳的趋势，2022 年上半年受俄乌冲突影响，能源价格上涨推高铝生产成本，铝材价格随之走高。但下半年，全球经济下行压力增大，需求疲软，叠加国内电解铝产能逐步释放，供大于求使价格回落，后处于稳定价格区间。

公司所采购的镍合金、铝材和钢材均有特定细分型号，不同型号的金属材料在金属含量、机械性能等方面均存在差异，细分型号材料与基础材料之间价格差异较大，由于不存在对应细分型号的公开市场价格信息，基础材料价格仅作为参考，公司实际采购价格与上述基础材料公开市场价格走势不具有完全可比性。整体上，公司主要金属原材料的市场价格变动受俄乌冲突的影响主要集中在 2022 年度，2023 年度和 2024 年 1-6 月的价格波动幅度相对较小，从历史材料价格变动情况来看，公司未面临较大的价格波动风险。

(2) 公司金属原材料采购单价波动情况

报告期各期，前述金属原材料按不同计量方式分类的采购金额如下：

单位：万元

类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
镍合金	1,395.64	100.00%	6,640.64	100.00%	3,043.39	100.00%
其中：重量计量	1,260.28	90.30%	6,625.71	99.78%	2,854.64	93.80%
其他方式计量	135.36	9.70%	14.94	0.22%	188.75	6.20%
钢材	857.87	100.00%	3,731.57	100.00%	5,091.54	100.00%
其中：重量计量	683.49	79.67%	2,859.70	76.64%	3,670.61	72.09%
其他方式计量	174.38	20.33%	871.87	23.36%	1,420.93	27.91%
铝材	1,221.09	100.00%	2,449.52	100.00%	4,532.22	100.00%
其中：重量计量	1,182.36	96.83%	2,099.05	85.69%	3,957.65	87.32%
其他方式计量	38.73	3.17%	350.46	14.31%	574.57	12.68%

公司原材料采购存在重量（KG）、件数（PCS）、长度（MM）等多种计量方式，整体平均单价不具有可比性。由上表，由于重量为最主要的计量方式，因此以下基于重量（KG）分析报告期各期采购均价情况，具体如下：

单位：元/KG

材料类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	采购均价	变动比例	采购均价	变动比例	采购均价
镍合金	331.28	4.37%	317.42	-0.32%	318.45
铝材	29.33	3.59%	28.32	-7.07%	30.47
钢材	20.73	-25.78%	27.93	6.48%	26.23

由上表，整体而言，公司镍合金和铝材在报告期内的采购均价，以及钢材在 2023 年度的采购均价不存在明显变动，各期均价变动主要系当期采购原材料细分型号结构性变化以及对应细分材料市场行情变动所导致。公司钢材采购价格在 2024 年上半年有所下降，主要原因系：其一，当期采购细分型号结构发生变化（单价较高的 630 等细分型号材料采购占比下降较多）导致均价下降；其二，受钢材市场行情下行影响，整体采购成本有所下降。

（3）公司原材料价格波动对毛利率的影响

结合历史经营状况，针对主要原材料价格波动风险进行量化分析，以报告期内各期实际经营业绩为基数，假设产品销售价格及其他经营因素不变，公司直接材料成本上涨或下降一定比例的情况下，测算材料成本变动对公司毛利及毛利率

的影响结果如下：

单位：万元

项目	财务指标	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
报告期数据	直接材料	6,613.40	15,531.80	17,600.07
	主营业务成本	18,983.59	39,844.65	41,459.35
	主营业务毛利	14,728.07	30,348.77	33,780.92
	主营业务毛利率	43.69%	43.24%	44.90%
原材料价格上涨 5%后的数据	主营业务毛利	14,397.40	29,572.18	32,900.92
	主营业务毛利变动额	-330.67	-776.59	-880.00
	主营业务毛利率	42.71%	42.13%	43.73%
原材料价格上涨 10%后的数据	主营业务毛利	14,066.73	28,795.59	32,020.92
	主营业务毛利变动额	-661.34	-1,553.18	-1,760.01
	主营业务毛利率	41.73%	41.02%	42.56%
原材料价格上涨 30%后的数据	主营业务毛利	12,744.05	25,689.23	28,500.90
	主营业务毛利变动额	-1,984.02	-4,659.54	-5,280.02
	主营业务毛利率	37.80%	36.60%	37.88%
原材料价格上涨 50%后的数据	主营业务毛利	11,421.37	22,582.87	24,980.89
	主营业务毛利变动额	-3,306.70	-7,765.90	-8,800.03
	主营业务毛利率	33.88%	32.17%	33.20%
原材料价格下降 5%后的数据	主营业务毛利	15,058.74	31,125.36	34,660.93
	主营业务毛利变动额	330.67	776.59	880.00
	主营业务毛利率	44.67%	44.34%	46.07%
原材料价格下降 10%后的数据	主营业务毛利	15,389.41	31,901.95	35,540.93
	主营业务毛利变动额	661.34	1,553.18	1,760.01
	主营业务毛利率	45.65%	45.45%	47.24%
原材料价格下降 30%后的数据	主营业务毛利	16,712.09	35,008.31	39,060.94
	主营业务毛利变动额	1,984.02	4,659.54	5,280.02
	主营业务毛利率	49.57%	49.87%	51.91%
原材料价格下降 50%后的数据	主营业务毛利	18,034.77	38,114.67	42,580.96
	主营业务毛利变动额	3,306.70	7,765.90	8,800.03
	主营业务毛利率	53.50%	54.30%	56.59%

整体而言，公司产品成本中材料占比较低，报告期内，直接材料占主营业务成本的比例分别为 42.45%、38.98%和 34.84%，材料价格变动对成本的影响幅度较小，如上表所示，根据假设并经测算，当原材料价格上涨或下降时，公司主营

业务成本、毛利率会相应发生变动，若采购价格变动无法有效向下游客户传导，将对经营业绩产生不利影响，但整体影响幅度较小。

综上所述，公司不存在面临较大原材料价格波动的风险。

（五）说明各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品的权属情况

报告期内，公司存货盘点的具体情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 6 月 29 日	2023 年 12 月 29 日、 2023 年 12 月 30 日	2022 年 12 月 30 日、 2022 年 12 月 31 日
盘点地点	厂区、供应商公司		厂区
盘点人员	生产、仓管、财务部人员、中介机构		PMC、仓管、财务部人员
盘点范围	原材料、在产品、库存商品、委托加工物资、周转材料		原材料、在产品、库存商品、周转材料
盘点程序	制定盘点计划—导出库存明细表—生产及仓储等相关人员现场盘点，财务人员跟盘—整理各库位盘点差异清单—盘点汇总并对盘点差异进行处理		
盘点差异	盘亏 1.96 万元	盘亏 8.99 万元	盘亏 0.22 万元
盘点差异处理	差异已进行账务调整	差异已进行账务调整	差异已进行账务调整
盘点结论	账实基本一致	账实基本一致	账实基本一致

由上表，报告期各期末，公司存货盘点差异较小，差异均已进行账务调整。

报告期各期末，公司对各类存货盘点比例情况如下：

单位：万元

日期	存货分类	结存金额	盘点金额	盘点比例
2024 年 6 月 30 日	原材料	7,156.71	7,156.71	100.00%
	在产品	7,435.19	7,435.19	100.00%
	库存商品	11,992.38	11,992.38	100.00%
	委托加工物资	1,082.37	59.94	5.54%
	发出商品	3,096.30	—	0.00%
	周转材料	402.30	402.30	100.00%
	合计	31,165.24	27,046.52	86.78%
2023 年 12 月 31 日	原材料	7,435.42	7,435.42	100.00%

日期	存货分类	结存金额	盘点金额	盘点比例
	在产品	6,862.54	6,862.54	100.00%
	库存商品	16,294.71	16,294.71	100.00%
	委托加工物资	1,410.16	226.52	16.06%
	发出商品	3,363.41	—	0.00%
	周转材料	432.06	432.06	100.00%
	合计	35,798.30	31,251.25	87.30%
2022 年 12 月 31 日	原材料	3,911.52	3,911.52	100.00%
	在产品	8,830.04	8,830.04	100.00%
	库存商品	14,457.10	14,457.10	100.00%
	委托加工物资	1,952.83	—	0.00%
	发出商品	2,858.22	—	0.00%
	周转材料	429.23	429.23	100.00%
	合计	32,438.93	27,627.88	85.17%

报告期各期末，公司对在库的存货进行盘点，盘点比例为 100%。

对于存放在供应商处的委托加工物资，考虑到委外供应商分散、委外产品在产线上等因素，盘点存在困难，因此公司每年仅抽取主要的委外供应商进行实地盘点，导致委托加工物资盘点比例较低。公司通过委外产品发出及期后验收收回等流程管理委外存货。

公司发出商品主要为期末在海关处等待报关或者寄售仓中的商品。对于在海关处等待报关的商品，无法执行盘点程序，因此公司未对该部分发出商品进行盘点，公司对于相关发出商品均有完整的出库记录、报关记录或签收记录。对于在寄售仓中的商品，因客户对寄售仓的管理较为严格，公司无法对寄售类存货进行盘点，公司每月会与客户核对到货、领用及结存数量，保证发出商品的完整性及确认发出商品的权属情况。

综上，报告期内各期末，公司对各存货项目进行盘点比例分别为 85.17%、87.30%、86.78%，盘点不存在重大差异，账实差异较小。

（六）说明主要供应商 Solid Sealing Technology, Inc. 的基本情况，包括但不限于公司注册资本、实缴资本、员工人数、注册地址、主营业务等；公司与该供应商合作的原因、背景及合理性，是否与公司的经营开展情况相匹配，供应商与公司是否存在潜在关联关系

1、说明主要供应商 Solid Sealing Technology, Inc. 的基本情况，包括但不限于公司注册资本、实缴资本、员工人数、注册地址、主营业务等

截至本回复出具日，供应商 Solid Sealing Technology, Inc.（简称“SST”）的基本情况如下：

公司名称	Solid Sealing Technology, Inc.
注册资本	-
控股股东	HEICO Parts Group（纽约证券交易所上市公司，股票代码：HEI.N，持有 SST 的 90%股份）
员工人数	66
注册地址	44 Dailiba Ave, Suite 300, Watervliet, NY 12189
主营业务	生产、销售密封陶瓷和玻璃陶瓷进料管
经营情况	年销售额约为 1,440 万美元

注：上述信息来源于 SST 以工作邮件沟通形式提供和中信保报告，未提供注册资本情况。

公司已采购中国信保资信的报告，针对上述相关信息进行核实。

2、公司与该供应商合作的原因、背景及合理性，是否与公司的经营开展情况相匹配，供应商与公司是否存在潜在关联关系

公司与该供应商合作系由客户 A 指定的半成品供应商，客户 A 向公司下单并提供图纸需求，部分产品的组件会标注需要由 SST 专门提供的半成品，公司将按照客户 A 的要求，与 SST 三方共同讨论报价和交期。除客户 A 要求外，公司不会直接向 SST 采购半成品。

报告期内，公司与客户 A 和 SST 发生交易情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
向 SST 采购金额	264.54	-48.44%	748.35	-20.60%	942.49
向客户 A 销售金额	6,116.77	5.92%	13,133.85	-17.90%	15,997.88

单位：万元

注：2024 年 1-6 月变动率为对比 2023 年同期变动情况。

报告期内，公司向客户 A 的销售规模下降，主要原因包括：其一，分析仪器领域下游需求增长放缓，其采购需求下降；其二，2022 年受公共卫生事件影响，其为降低供应链风险提升了库存水平，导致 2023 年进入阶段性去库存阶段，从而降低了采购需求。受到客户 A 的销售规模下降的影响，公司向 SST 采购规模亦同步下降，由于客户 A 所需产品并非均需要 SST 提供半成品，因此，公司与两家企业之间交易规模的变动不完全匹配，但与实际业务情况匹配，具备合理性。

公司与 SST 之间不存在关联关系或潜在关联关系的情形。

（七）结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况，可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形

1、结合对外采购的主要内容、对象、付款政策变动情况等，说明应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况

（1）公司对外采购主要内容、对象及付款政策变动情况

报告期内，公司对外采购情况如下：

单位：万元

分类	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	8,101.62	72.64%	22,889.95	64.58%	26,604.71	62.09%
外协采购	2,657.29	23.83%	10,051.37	28.36%	13,977.87	32.62%
固定资产	362.53	3.25%	2,432.46	6.86%	2,184.53	5.10%
其他采购	31.39	0.28%	73.09	0.21%	80.85	0.19%
合计	11,152.82	100.00%	35,446.87	100.00%	42,847.95	100.00%

报告期内，公司对外采购主要为原材料和外协采购，合计采购占比分别为 94.71%、92.93%和 96.47%，公司原材料采购内容主要包括镍合金、钢材、铝材、铜材、钛合金等金属原材料，塑胶、PEEK 等非金属原材料、定制件、各类工装刀具及生产辅料，外协采购主要包括机加工工序以及表面处理工序。

报告期内，公司各期前五大供应商的采购情况如下：

(1) 原材料采购

单位：万元，%

序号	供应商名称	采购内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		信用政策及变化
			采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例	
1	东莞市鸿钰五金制品有限公司	定制件	614.35	5.51	1,122.22	3.17	1,787.57	4.17	信用期由月结 60 天变为月结 90 天
2	山东创新精密科技有限公司	铝材	408.23	3.66	418.28	1.18	640.60	1.50	信用期由货到付款变为当月结 30 天
3	重庆材料研究院有限公司	镍合金	404.53	3.63	2,139.55	6.04	656.52	1.53	信用期由货到付款变为月结 30 天
4	重庆阿尔发金属材料有限公司	镍合金	357.55	3.21	328.21	0.93	-	-	信用期由货到付款变为月结 30 天
5	Solid Sealing Technology, Inc.	定制件	264.54	2.37	748.35	2.11	942.49	2.20	信用期为月结 30 天，无变化
6	悦廷特殊钢（上海）有限公司	镍合金	-	-	2,755.97	7.77	101.70	0.24	订单确认时预付 30%，发货前预付 70%，无变化
7	成都欧菲德科技有限公司	钢材	8.51	0.08	776.43	2.19	920.56	2.15	信用期为月结 90 天，无变化
8	四川兴焰金属材料加工有限公司	钢材	138.84	1.24	529.19	1.49	1,109.48	2.59	信用期由月结 30 天变为月结 60 天
9	昆山市源丰铝业有限公司	铝材	222.49	1.99	283.16	0.80	1,036.06	2.42	信用期由月结 60 天变为月结 30 天

(2) 外协采购

单位：万元，%

序号	供应商名称	采购内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		信用政策及变化
			采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例	
1	东莞市鸿钰五金制品有	常规机加工序	222.15	1.99	2,026.87	5.72	1,843.25	4.30	信用期由月结

序号	供应商名称	采购内容	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		信用政策及变化
			采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例	采购金额	占采购总额的比例	
	限公司								60 天变为月结 90 天
2	东莞市茶山华易五金厂	特殊机加工工序	197.90	1.77	632.08	1.78	1,047.68	2.45	信用期为月结 90 天,无变化
3	BodycoteK-Tech, Inc.	表面处理工序	137.60	1.23	258.30	0.73	127.92	0.30	预付 100%,无变化
4	东莞市长复精密五金有限公司	常规机加工工序	135.62	1.22	418.15	1.18	720.44	1.68	信用期为月结 90 天,无变化
5	深圳市华仕捷科技有限公司	表面处理工序	126.39	1.13	214.15	0.60	383.90	0.90	信用期为月结 90 天,无变化
6	广东粤科新材料科技有限公司	表面处理工序	90.46	0.81	509.71	1.44	204.27	0.48	信用期为月结 90 天,无变化
7	东莞市泓信精密机械有限公司	常规机加工工序	46.51	0.42	441.49	1.25	698.55	1.63	信用期为月结 90 天,无变化
8	广州骅铄科技有限公司	特殊机加工工序	17.10	0.15	136.23	0.38	591.54	1.38	信用期为月结 60 天,无变化

报告期内，公司原材料前五大供应商信用期均有调整，主要系公司通过与长期合作的供应商进行沟通协商，争取更有利的结算信用期，整体信用期延长，其中昆山市源丰铝业有限公司信用期缩短主要系经协商后其给予公司价格优惠所致；外协的前五大供应商的信用期基本未发生变化。信用期变化与其交易规模变动不存在关联。

(2) 应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性等，是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况

①应付账款余额波动的原因及与采购的配比情况，与公司采购模式和采购金额的匹配性

报告期内，公司应付账款余额与采购额变动情况如下：

单位：万元，%

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
	金额	变动率	金额	变动率	金额
应付账款（A）	6,357.47	-34.22	9,664.72	-22.28	12,435.91
其中：货款及加工费	5,674.09	-35.73	8,829.02	-26.15	11,955.10
设备及工程款	188.97	-45.78	348.50	238.32	103.01
其他	494.42	1.48	487.20	28.96	377.80
采购总额（B）	11,152.82	-26.50	35,446.87	-17.27	42,847.95
应付账款占采购总额比例 （C=A/B）	28.50	1.24	27.27%	-1.76	29.02

注 1：2024 年 1-6 月采购总额变动率为对比 2023 年 1-6 月采购总额的情况；

注 2：2024 年 6 月末应付账款占采购总额比例中，采购总额为简单年化。

报告期内，公司采购总额分别为 42,847.95 万元、35,446.87 万元和 11,152.82 万元，整体呈下降趋势；报告期各期末，公司应付账款余额主要为应付货款及加工费、设备及工程款和其他，公司应付账款余额分别为 12,435.91 万元、9,664.72 万元和 6,357.47 万元，整体亦呈下降趋势，与采购总额变动趋势一致，公司采购总额下降主要系 2022 年和 2023 年公司经营规模扩大、订单规模扩大，同时客户订单具有小批量、多品种、定制化的特点，出于经济性考虑，对于客户下订单较为频繁的型号产品，公司通常选择储备一定量的库存，采购规模呈现下降趋势，进而导致应付账款余额减少。

报告期内，应付账款余额占采购额比例分别为 29.02%、27.27%和 28.50%，应付账款占采购总额的比例差异较小，公司对供应商的信用期政策在报告期内未发生重大变化，公司应付账款余额与采购金额基本匹配。

②是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 15,983.68 万元、15,839.16 万元和 11,815.48 万元，最近两年及一期，公司累计实现经营活动现金净流入 43,638.32 万元，公司经营活动产生的现金流量情况较好。公司报告期内均正常

支付供应商货款，并未出现因现金流问题而延迟付款的情况，也未出现因采购付款延迟导致重大诉讼或纠纷的情形，故公司不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况。

2、可比公司是否普遍存在应付账款较大的情形

报告期内，公司与同行业可比公司应付账款账面价值及其占流动负债的比例情况如下：

单位：万元，%

公司名称	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
富创精密	46,699.59	38.86	56,991.04	47.96	36,867.86	43.65
先锋精科	23,235.28	71.13	20,373.95	69.57	11,625.66	52.75
应流股份	56,316.61	18.84	66,842.29	24.11	62,955.22	21.38
怡合达	43,948.95	80.34	40,243.65	71.89	55,137.22	74.81
行业平均值	37,961.27	54.87	39,202.88	57.62	34,543.58	57.51
腾信精密	6,357.47	62.75	9,664.72	68.45	12,435.91	46.54

注 1：占比=应付账款账面价值/流动负债；

注 2：行业平均值剔除应流股份的交易金额。

报告期内，公司应付账款账面价值占流动负债的比例为 46.54%、68.45%和 62.75%，由于应流股份占比较低主要系其流动负债中短期借款比例较高，报告期内均超过 40%，使得应付账款占比相对较小，故剔除应流股份后同行业可比公司平均值为 57.51%、57.62%和 54.87%，公司应付账款账面价值占比与同行业平均水平不存在明显差异。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取公司存货明细和期后结转情况，访谈公司财务、销售、采购负责人，了解公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期，对比同行业可比公司存货规模情况；

（2）获取公司期后在手订单情况，分析在手订单规模覆盖公司存货的情况；

(3) 了解公司存货跌价准备计提政策，并分析其合理性；

(4) 获取公司存货跌价准备计提清单，复核公司存货跌价准备计提的计算过程及依据，并与同行业可比公司进行比较，分析公司存货跌价准备计提的充分性；

(5) 获取报告期各期末存货库龄统计表，通过分析在手订单的单价、各类库存商品的销售均价，并结合监盘中对各类存货可使用状态的观察，对存货的减值迹象进行分析；

(6) 获取并复核公司发出商品库龄明细表，对寄售类存货，执行函证程序、期后测试程序，其中，期后测试指对期后已结转的寄售商品，检查其结转明细、领用对账单及回款凭证等资料；

(7) 访谈公司财务总监与主要寄售业务客户，了解公司寄售商品的控制措施、寄售存货毁损风险的承担主体及历史上是否存在寄售商品毁损情况及纠纷；

(8) 获取并复核报告期各期末原材料、库存商品、发出商品、周转材料以及在产品的库龄统计表，了解长库龄存货的形成原因；

(9) 针对公司寄售业务执行穿行测试，核查公司针对寄售业务及寄售商品的控制措施是否健全、有效；

(10) 对于非寄售类存货，获取相关的销售订单，查看确认收入需要达到的条件；检查发运单和运输记录，检查发运时点，确认货物是否已发往客户；检查期后的收入确认情况，获取签收单、报关单、发票、对账单及回款凭证等，确认发出商品对应收入的真实性；检查是否存在发出时间较长的发出商品，询问了解具体原因，并检查期后收入确认及期后回款情况，判断是否存在异常情况

(11) 获取公司主要原材料采购明细表，通过公开信息查询公开市场价格情况，分析变动趋势是否一致；

(12) 访谈公司财务、销售、采购负责人，了解公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，能否将原材料价格波动有效向下游进行传递，并结合历史经营状况分析公司是否面临较大的材料价格波动风险；

(13) 对报告期各期末主要存货库存实施监盘程序，并观察存货的状况。检

查公司产品发出单据、入库单据、第三方物流、报关单、验收单据、公司盘点记录文件等；对存放于主要供应商公司的委托加工物资采取监盘和发函方式进行确认，对存放于主要客户公司的发出商品采取发函方式确认，并检查了发出商品期后结转情况；

（14）查阅中国信保资信有限公司出具调查报告，与供应商 Solid Sealing Technology, Inc. 进行邮件沟通，确认其主要经营信息，了解双方交易发生背景；

（15）查阅并获取公司主要供应商的采购框架合同和采购订单，了解其采购内容和信用政策变动情况；

（16）查阅公司科目余额表和采购明细表，分析应付账款与采购规模的匹配性；

（17）查询同行业可比公司应付账款及流动负债情况，分析公司与同行业可比公司差异的原因。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司存货规模与公司产品特征、备货政策相匹配；公司业务模式具有“小批量、多品种、定制化”特征，单笔订单签订周期一般较短，总体上按照“以销定产”及“以产定采”的采购方针确定原材料和外协加工服务的采购量，公司整体自客户下达订单至发货的周期为 60-180 天，公司的产品为精密零部件，客户验收主要通过外观检测、数量核对、规格抽检等形式进行，验收周期较短，即订单整体完成周期约为 60-180 天。报告期内，公司在手订单占存货余额的比例分别为 83.36%、66.02%和 74.78%，公司订单覆盖率较高，报告期内，公司存货周转率分别为 1.52 次/年、1.17 次/年、0.57 次/年，存货余额与在手订单和业务规模具有匹配性；存货规模与同行业可比公司不存在较大差异；报告期各期末，公司存货期后结转比例分别为 94.36%、83.36%及 60.94%，公司报告期内存货的期后结转情况良好，符合公司正常存货管理及生产经营情况；

（2）公司存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据以及存货跌价准备具体计提方法，与可比公司不存在明显差异，存货跌价准备计提充分；

(3) 公司针对寄售商品建立了健全的内部控制制度并有效执行，除保管方保管不善导致毁损之外的风险由公司承担，历史上不存在寄售存货大规模毁损以及相关纠纷，公司能有效保证发出商品的真实准确完整，公司发出商品期后结转情况良好，不存在大规模长期未结转的发出商品；

(4) 公司采取成本加成法的定价原则，基于材料和加工成本，并综合考虑产品类型、订单规模、工艺水平、汇率波动等因素，与客户协商确定产品价格，当材料价格波动较大时，会及时与客户协商重新定价，一定程度上将原材料价格波动传导至下游客户，公司通过采购管理、销售协商的机制应对原材料价格波动方面，相关措施具备有效性；整体而言，公司产品成本中材料占比较低，材料价格变动对成本的影响幅度较小，当原材料价格上涨或下降时，公司主营业务成本、毛利率会相应发生变动，若采购价格变动无法有效向下游客户传导，将对经营业绩产生不利影响，但整体影响幅度较小，故公司不存在面临较大原材料价格波动的风险；

(5) 公司报告期各期末存货盘点账实差异金额较小；

(6) Solid Sealing Technology, Inc. 系 HEICO Parts Group 的控股子公司，注册于美国纽约州奥尔巴尼县瓦特弗利特，拥有员工 66 人，主要从事密封陶瓷和玻璃陶瓷进料管的生产销售；公司与该供应商合作系由客户 A 指定的半成品供应商，公司与 SST 之间的交易变动与实际业务情况匹配，公司与 SST 之间不存在关联关系或潜在关联关系的情形；

(7) 报告期内，公司原材料前五大供应商信用期均有调整，主要系公司通过与长期合作的供应商进行沟通协商，争取更有利的结算信用期，整体信用期延长，其中昆山市源丰铝业有限公司信用期缩短主要系经协商后其给予公司价格优惠所致；外协的前五大供应商的信用期基本未发生变化。信用期变化与其交易规模变动不存在关联；由于公司采购规模呈现下降趋势，进而导致应付账款余额减少；公司应付账款余额与采购金额基本匹配；公司不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况；公司应付账款账面价值占比与同行业平均水平不存在明显差异。

(二) 说明期末存货的监盘情况(包括监盘的金额和比例以及监盘结论)，并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

1、期末存货的监盘情况

(1) 2023 年末及 2024 年 6 月末存货监盘情况

主办券商、会计师对公司 2023 年末及 2024 年 6 月末的除发出商品外的实施了监盘程序，其中发出商品通过其他程序确认，其他存货的盘点时间、盘点地点详见本题之“一·(五) 报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况”所述，监盘情况如下：

单位：万元				
日期	存货分类	结存金额	监盘金额	监盘比例
2024 年 6 月 30 日	原材料	7,156.71	4,758.96	66.50%
	在产品	7,435.19	4,444.96	59.78%
	库存商品	11,992.38	5,639.51	47.03%
	委托加工物资	1,082.37	59.94	5.54%
	周转材料	402.30	88.54	22.01%
	合计	28,068.94	14,991.91	53.41%
2023 年 12 月 31 日	原材料	7,435.42	6,842.75	92.03%
	在产品	6,862.54	4,819.81	70.23%
	库存商品	16,294.71	15,152.35	92.99%
	委托加工物资	1,410.16	226.5198	16.06%
	周转材料	432.06	145.82	33.75%
	合计	32,434.89	27,187.25	83.82%

2023 年末和 2024 年 6 月末，公司除发出商品以外的存货监盘比例为 83.82%、53.41%，账实差异金额小。

(2) 2022 年末存货核查情况

主办券商、会计师未参与公司 2022 年末的存货监盘工作，采取了以下替代程序：

①了解、评价公司采购与付款循环、生产与仓储相关的内部控制，并测试相

关内部控制的有效性；

②复核公司 2022 年末存货盘点计划、盘点总结、盘点表；

③获取公司报告期内各期存货收发存明细表，抽样检查报告期公司存货出入库单据，对 2022 年末进行盘点倒扎；

④比较分析报告期各期末存货余额构成情况及变动情况，分析存货水平的合理性；

⑤对 2022 年末存货进行计价测试和截止测试。

(3) 发出商品的核查

发出商品主要为期末在海关处等待报关或者寄售仓中的商品，对于在海关处等待报关的商品，考虑到监盘、函证的困难，主办券商、会计师通过检查期后报关情况来验证发出商品的真实存在性；对于在寄售仓中的商品，主办券商、会计师通过向客户发函及检查发出商品的期后结转情况的方式来验证发出商品的真实存在性。报告期各期末，发出商品的核查情况如下：

单位：万元						
日期	项目	结存金额	回函确认金额	期后结转金额	回函、期后结转确认金额	回函、期后结转确认比例
2024 年 6 月 30 日	发出商品-寄售类	1,755.91	2.15	1,592.68	1,592.68	90.70%
	发出商品-非寄售类	1,340.39	—	1,339.63	1,339.63	99.94%
	合计数	3,096.30	2.15	2,932.31	2,932.31	94.70%
2023 年 12 月 31 日	发出商品-寄售类	2,151.79	1.45	2,096.88	2,096.88	97.45%
	发出商品-非寄售类	1,211.61	—	1,208.74	1,208.74	99.76%
	合计数	3,363.41	1.45	3,305.62	3,305.62	98.28%
2022 年 12 月 31 日	发出商品-寄售类	2,257.20	1.82	2,234.27	2,234.27	98.98%
	发出商品-非寄售类	601.02	—	601.02	601.02	100.00%
	合计数	2,858.22	1.82	2,835.29	2,835.29	99.20%

注 1：期后结转统计截止日为 2024 年 12 月 31 日

注 2：由于国外客户仅确认已验收或已开票部分的函证金额，而未确认发出商品数据。通过检查报关出口记录、客户供应链系统数据、期后领用数据进行交叉核实

注 3：期后结转金额已包含回函确认金额

①对寄售发出商品的核查方式

公司发出商品包括寄售、非寄售两种，主办券商、会计师针对期末寄售发出商品执行了函证程序、期后测试程序。其中，期后测试指对期后已结转的寄售商品，核查其结转明细、领用对账单、回款凭证等资料。

②对非寄售发出商品的核查方式

非寄售的发出商品主要为在途运输以及报关在途存放于集装箱中的产品，执行监盘程序较为困难，故主办券商、会计师对该商品执行核查程序如下：

A、抽查对应的销售订单，查看确认收入需达到的条件；

B、抽查对应的发运单和运输记录，检查发运时点，核查是否均已发往客户；

C、核查期后的收入确认情况，获取签收单、报关单、货运提单、发票、对账单、回款凭证等，确认发出商品对应收入的真实性；

D、核查是否存在发出时间较长的发出商品，询问了解具体原因，并检查期后收入确认及期后回款情况，判断是否存在异常情况。

（4）委托加工物资的核查

主办券商、会计师于 2023 年期末以及 2024 年 6 月末分别对主要供应商进行监盘，但由于公司产品具有“小批量、多品种、定制化”特征，各报告期期末公司在供应商处的存货较分散，且公司委外加工商的数量较多，单家供应商处的存货金额较少，因此主办券商、会计师同时通过函证及检查相关采购订单、送货单、采购发票、加工费结算单等程序补充核查委托加工物资的真实性及准确性。报告期各期末，委托加工物资的核查情况如下：

单位：万元

日期	结存金额	监盘金额	回函确认金额	监盘、回函确认金额	监盘、回函确认比例
2024 年 6 月 30 日	1,082.37	59.94	216.11	276.04	25.50%
2023 年 12 月 31 日	1,410.16	226.52	352.98	579.50	41.09%
2022 年 12 月 31 日	1,952.83	—	1,078.04	1,078.04	55.20%

报告期内，公司委托加工物资的结存金额逐年减少，主要原因系公司于 2021 年度和 2022 年度购买大量设备，随着前期购置的资产产能形成，并且订单量在

2023年和2024年1-6月小幅下滑,公司逐渐减少了外协量以充分利用自有产能。通过各期末对委托加工物执行监盘、函证及检查相关采购订单、送货单、采购发票以及加工费结算单等程序,可以确认委托加工物资的真实准确。

2、对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确,各存货项目跌价准备计提是否合理、充分,相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

(1) 期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确,相关内控制度是否完善并有效执行

主办券商、会计师执行了以下检查程序:

①访谈公司采购、生产、仓储等相关部门及财务部门的负责人,了解公司与存货确认和计量相关的关键内部控制,评价这些控制设计的合理性,并测试相关内部控制的运行有效性,确定其是否得到执行;

②了解公司生产流程、成本核算方法和过程,获取公司成本明细表及计算表,对其成本归集和核算的内容范围进行核查;执行存货计价测试,根据存货发出计价方法重新测算存货发出计价在报告期内是否一致,并分析存货发出结转成本是否准确和完整;编制成本倒扎表,并与原材料、人工成本和制造费用的发生额进行勾稽,检查成本结转是否准确、完整,以确定公司存货确认和计价的准确性;

③对存货实施分析程序,对比各期末余额,分析变动原因及合理性;计算各期末存货周转率,并与同行业可比公司进行比较,分析差异原因;

④对报告期各期新增存货实施细节测试,检查相关采购订单、送货单、采购入账凭证、采购发票及付款回单等资料;

⑤对发出商品执行函证及其他核查程序,检查寄售类发出商品的期后结转明细、领用对账单及回款凭证的资料;检查非寄售发出商品的销售订单、运输记录、签收单、报关单、发票及回款凭证等资料;

⑥对委托加工物资执行监盘、函证及细节测试程序,检查相关采购订单、送货单、采购发票以及加工费结算单等资料;

⑦了解和评价公司存货盘点制度,查阅公司自盘记录,了解存货盘点情况;

结合公司存货盘点制度和盘点计划,对 2023 年末及 2024 年 6 月末存货实施监盘,监盘的账实差异较小。

(2) 各存货项目跌价准备计提是否合理、充分

主办券商、会计师执行了以下检查程序:

①了解与存货管理和存货跌价准备计提相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

②对存货实施监盘,检查存货的数量、状况,并关注相关残次、呆滞物料是否被识别,检查期末存货中是否存在库龄较长、型号陈旧、产量下降、生产成本或售价波动、技术或市场需求变化等情形,评价管理层是否已合理估计可变现净值;

③获取存货跌价准备计算表,对管理层计算的可变现净值所涉及的重要假设进行复核,例如检查预计的销售价格和至完工时发生的成本、销售费用以及相关税金等;

④取得存货的期末库龄清单,对库龄较长的存货进行分析性复核,分析存货跌价准备计提是否合理,检查以前年度计提的存货跌价本期的变化情况。

经核查,主办券商、会计师认为:公司期末存货真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确,各存货项目跌价准备计提合理、充分,相关内控制度完善并有效执行。

7、关于固定资产和投资性房地产

根据申报文件，报告期内，公司的固定资产的账面价值分别为 11,087.55 万元、10,652.18 万元和 9,793.27 万元，主要为机器设备。

请公司：(1)说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明报告期购买机器设备的必要性；各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途。(2)说明公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否建立健全且得到有效执行。(3)按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。(4)说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。(5)补充说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。(6)说明投资性房地产归集及核算的具体内容，计量模式，持有目的，购买背景等，涉及房产的具体情况，是否存在减值迹象。

请主办券商、会计师：(1)核查上述问题并发表明确意见；(2)说明对固定资产的盘点和核查情况，并对固定资产期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见；(3)说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见；(4)结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一)说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合固定资产产能利用率情况，说明报告期购买机器设备的必要性；各产品各期产能、产能利用率、产量情况，生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途

1、说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

由于精密机械加工是公司产品生产的关键工序，该工序所需使用的五轴加工

中心、卧式加工中心和立式加工中心等关键设备是影响公司产能的关键因素，因此，公司基于前述关键设备的标准工时及实际工时来衡量产能及产能利用率。

报告期各期，公司产能、产销量以及固定资产中的机器设备规模匹配性分析如下：

期间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
产能（万小时）①	138.89	275.73	272.79
产量（万件）②	1,097.56	2,356.05	3,310.58
销量（万件）③	1,346.02	2,355.99	3,058.94
固定资产——机器设备平均原值（万元）④	18,896.12	18,573.66	17,772.80
原值与产能之比⑤=④/①	68.03	67.36	65.15
原值与产量之比⑥=④/②	8.61	7.88	5.37
原值与销量之比⑥=④/③	7.02	7.88	5.81

注 1：机器设备平均原值=（期初原值+期末原值）/2；

注 2：2024 年 1-6 月计算比值已经年化处理。

由上表，报告期各期公司机器设备原值与产能比例整体保持稳定，2023 年略有上升，主要系当期公司在购置新设备后处置了一批原值较低的二手加工设备，导致当期机器设备原值增加金额相对较多。整体而言，报告期内公司固定资产规模与产能变动相匹配。

报告期内公司机器设备原值与产量以及销量的比例整体呈上升趋势，主要原因系：公司产品具有“小批量、多品种、定制化”特征，公司基于客户需求和订单情况进行生产和销售，各期产品生产和销售的种类和数量存在结构性差异，产品单位价值量有所上升，同时产品数量有所下降。并且报告期内公司基于产品库存水平采取去库存策略，导致生产规模有所下降。前述因素综合导致机器设备原值与产量以及销量的比例有所上升。

2、结合固定资产产能利用率情况，说明报告期购买机器设备的必要性

报告期各期，公司产能利用率情况如下：

单位：万小时			
期间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
标准工时	138.89	275.73	272.79
实际工时	108.00	206.78	224.10

期间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
产能利用率	77.76%	74.99%	82.15%

由上表，报告期内，公司产能水平保持相对稳定，公司产能利用率呈先降后升趋势，主要受实际工时变动影响。具体而言，产能利用率 2023 年下滑主要系受下游需求下降影响，公司订单量有所减少，导致对应实际工时有所减少。2024 年上半年，订单量同比略有回升，因此产能利用率相比上年略有提升。

报告期各期，公司新增及减少机器设备原值情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
购置	2.94	1,400.38	1,753.74
由在建工程转入	39.47	-	34.97
新增原值金额合计	42.41	1,400.38	1,788.70
处置或报废	-	797.86	789.50
净增加原值金额	42.41	602.52	999.21

注：报告期内由在建工程转入的机器设备来源于对外采购。

由上表，公司在 2022-2023 年存在一定规模的固定资产购置，具体原因包括：其一，当期部分原值及净值较低的老旧设备生产效率降低，公司为维持现有产能，通过购入新设备进行替换；其二，随着客户对于产品精密度等要求逐渐提升，公司为提升设备加工精度，通过购入加工精度更高的新设备对原有设备进行替换。因此，报告期内公司购买机器设备具有必要性。基于上述原因，虽然报告期内公司存在一定规模的固定资产购置，但整体产能水平保持稳定。

3、各产品各期产能、产能利用率、产量情况

公司基于五轴加工中心、卧式加工中心和立式加工中心等关键设备的标准工时及实际工时来衡量产能及产能利用率，由于公司各类精密零部件产品的生产均涉及前述关键设备，因此公司报告期各期的产能利用率水平综合体现了各类产品的产能及产能利用率情况，具体数据详见本题之“一·（一）·2、结合固定资产产能利用率情况，说明报告期购买机器设备的必要性”回复内容。

报告期各期，公司各类产品的产量情况如下：

单位：万件

产品类型	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
油气服务专用设备零部件	31.93	70.84	126.79
分析仪器零部件	218.77	452.69	660.93
工业设备零部件	730.86	1,605.33	2,254.34
半导体设备零部件	18.51	57.44	63.42
医疗器械零部件	75.64	115.70	158.81
航空运输零部件	21.84	54.07	46.29
合计	1,097.56	2,356.05	3,310.58

由上表，报告期内公司产量整体呈下降趋势，且部分产品类型产量变动幅度较大，主要原因包括：其一，公司产品具有“小批量、多品种、定制化”特征，不同产品在产品材质、尺寸规格、精度及性能要求等方面存在差异，报告期各期公司基于客户定制化需求生产并销售产品，因此各期产量水平受到产品种类结构性差异的影响；其二，报告期内公司基于产品库存水平采取去库存策略，导致整体生产规模有所下降。

2023 年公司产量同比下降较多，其中油气服务领域产品的产量下降幅度较为显著，除产品结构差异影响以外，主要系 2022 年价值量较低的紧固件和外壳结构件生产备货较多，导致 2022 年整体产量处于较高水平。

4、生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途

报告期内，公司主要产品为精密零部件，由于公司产品种类众多，不同产品在具体工艺流程上存在差异，因此基于全面性考虑，以下列示公司具备加工能力的主要环节、对应机器设备、具体用途以及使用情况，具体如下：

主要生产环节	主要生产设备	具体用途	使用情况
CNC 粗加工/精加工	五轴/四轴/三轴加工中心、高精度车铣复合数控机床、卧式/立式加工中心等	用于各类零部件的 CNC 精密加工	正常投入使用
校正	油压机等	用于校正轴类、板类零部件的直线度、平面度等指标	正常投入使用
钳工	抛光打磨机等	用于零部件的圆角打磨、攻牙等	正常投入使用
清洗	超声波碳氢清洗机、真空清洗机等	用于清除零部件表面油污	正常投入使用

主要生产环节	主要生产设备	具体用途	使用情况
激光熔覆	激光加工平台等	用于油气服务领域零部件的激光熔覆	正常投入使用
去毛刺	磁力研磨机、滚筒研磨机等	用于去除零部件表面和内孔的细微毛刺	正常投入使用
焊接	激光焊机、氩弧焊机等	用于零部件之间的焊接	正常投入使用
热处理	箱式回火炉等	用于零部件的回火及去应力处理	正常投入使用
检验	三坐标测量机、二次元投影仪、高度仪等	用于零部件各项尺寸及性能指标的精准检测	正常投入使用

由上表，公司目前主要生产设备能满足产品加工需求，相关设备均正常投入使用。

（二）说明公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否建立健全且得到有效执行

1、公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论

报告期内，公司各期末各地均进行固定资产盘点，盘点地点包括公司及子公司办公生产场所，盘点时关注固定资产的存放及使用情况，根据固定资产实际盘点数据与账面进行核对。公司固定资产盘点流程如下：财务部制作《固定资产盘点表》并分发给使用部门，各使用部门指定专人进行初步盘点，并由部门主管进行复盘，并将签名后的盘点表提交至财务部。财务部对提交的《固定资产盘点表》进行抽盘，以确保盘点结果的准确性。

盘点结束后，财务部对盘点结果进行详细核查，针对盘盈、盘亏情况查明核实后报公司领导审批。审批通过后，财务部依据盘点结果进行相应的账务处理，确保账务与实物相符。

盘点结论：在报告期各期末，公司均对固定资产进行了全面盘点。结果显示，固定资产状况优良，盘点数量与账面记录完全一致，不存在账实不符的问题。

2、针对固定资产的内部控制设计是否建立健全且得到有效执行

公司制定了《固定资产管理制度》，对公司资产从采购到验收入库、管理、盘点、处置等全流程作出了规定，具体如下：

（1）固定资产购置申请与审批

公司制度规定各部门有固定资产需求时，由需求部门提请《固定资产请购单》，经审批同意后，转采购部负责采购。

采购部门根据采购制度，负责寻找合适的供应商，并通过询价比价程序确定固定资产的采购方案，将《报价单》提交评审通过后，在 ERP 下采购订单给供应商进行固定资产采购。

（2）验收入库

固定资产到厂后，生产设备由供应商进行安装调试、试产，生产部、工程部共同组织验收、其他设备由使用部门验收。财务部门依据合同、发票、送货单、验收单等相关凭证进行固定资产的账务处理，并将资产编号信息告知行政部统一打印资产标签。

（3）日常管理

各使用部门建立《固定资产台账》，与财务的账、物和标示一致，保证固定资产的合理使用，定期对其进行维护保养。固定资产转移时，转出部门填写《固定资产转移单》，并通知财务进行账务更新。

（4）报废出售

固定资产的报废、出售，由使用部门填写《固定资产处置申请单》，经批准后转财务进行账务更新。

（5）盘点

财务部门将 ERP 系统中的《固定资产盘点表》分发给各使用部门，各部门初次全面盘点，由主管进行复盘。盘点完成后，相关人员须在《固定资产盘点表》上签字确认并递送财务部门，财务部门将开展抽样复核，以确保盘点数据的准确性，并对盘点差异进行分析，界定责任，并促请相关部门实施整改。

综上所述，公司已建立起一套完善的固定资产内控制度，涵盖了固定资产的采购、使用、维护、盘点及处置等各个环节，在实际操作中公司严格执行该内控制度。

（三）按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等

1、公司固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等

公司从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固定资产的类别、预计的经济使用年限和净残值率分别确定折旧年限和年折旧率，具体如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率(%)	年折旧率(%)
机器设备	年限平均法	5-10	0-5	9.50-20.00
运输设备	年限平均法	3-6	0-5	15.83-33.33
办公设备及其他	年限平均法	3-5	0-5	19.00-33.33

2、与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，公司固定资产由机器设备、运输设备、电子设备及其他组成。公司各类固定资产折旧计提方法、折旧年限、预计残值率与同行业可比公司比较情况如下表所示：

单位：年、%

项目名称	折旧计提方法	机器设备		运输设备		电子设备及其他	
		折旧年限	残值率	折旧年限	残值率	折旧年限	残值率
先锋精科	年限平均法	10	5	4	5	3-10	5
富创精密	年限平均法	10	5	4	5	3-10	5
应流股份	年限平均法	10-14	10	5-10	10	5	10
怡合达	年限平均法	3-20	3	4	3	3-5	3
公司	年限平均法	5-10	0-5	3-6	0-5	3-5	0-5

注：以上数据来自可比公司公开披露的年度报告、招股说明书等。

如上表所示，公司固定资产折旧计提方法与同行业可比公司一致，均采用年限平均法；公司固定资产折旧年限、残值率与同行业可比公司基本一致。因此，公司折旧政策、折旧年限、残值率等符合公司实际情况，亦符合行业惯例，具备合理性。

3、相关会计核算合规、折旧计提充分

报告期内，公司合理制定固定资产折旧政策，公司折旧计提政策与固定资产

相关性能、公司实际使用情况和预计使用寿命相符，公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异。公司严格按照固定资产折旧政策计提折旧，相关会计核算合规、折旧计提充分，相关核算符合《企业会计准则》的相关规定。

(四)说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法，是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

1、固定资产减值测试过程及计算方法

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，公司的固定资产减值测试方法如下：

(1) 公司于资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

(2) 可回收金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据；

(3) 当固定资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备；

(4) 固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

2、固定资产减值迹象判断

公司结合《企业会计准则第8号——资产减值》关于减值迹象的明细规定以及固定资产的具体使用情况，对固定资产进行了减值迹象分析，公司对固定资产减值具体情况如下：

序号	企业会计准则规定	公司情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内	公司固定资产均用于生产经营且处于正常使用状态，资产市价不存在大幅下跌的情形	否

序号	企业会计准则规定	公司情况	是否存在减值迹象
	不可能恢复		
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期及近期均未发生重大不利变化	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	国内市场利率并未发生大幅上调的情形	否
4	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	通过盘点及监盘，公司固定资产不存在陈旧过时或实体损坏的情形	否
5	是否存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，除存在少量设备报废的情况，公司不存在其他已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的固定资产	否
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等情况	公司的盈利能力良好，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况	公司不存在其他表明资产发生减值的情形	否

综上所述，公司固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。公司固定资产减值迹象的判断符合《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定。

3、固定资产闲置、报废情况

报告期内，公司固定资产报废的情况如下：

单位：万元

年度	账面原值	累计折旧	账面价值
2024年1-6月	5.24	4.98	0.26
2023年度	829.50	778.00	51.5
2022年度	1,049.89	411.05	638.84

公司报废的固定资产主要系机器设备、办公设备及其他设备，由于部分原有机器和办公设备零部件磨损、老化，无法修复或维修成本过高，不再具有经济使用价值，因此公司按照内部控制流程履行了报废和出售程序，财务部门据实进行会计处理，除此之外，公司不存在其他闲置、报废的固定资产。2022年公司报

废金额较大，其中主要为腾信精密报废老旧机器设备，账面价值为 258.29 万元，子公司威腾传动在该年度注销，对其固定资产全面清算出售，账面价值为 380.55 万元。2023 年公司报废金额较大，其中主要为腾信精密报废老旧机器设备。

综上，公司固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。公司固定资产减值测算的过程和计算方法、减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定。

（五）补充说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

1、公司固定资产盘点情况

报告期各期末，固定资产的盘点情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 7 月 23 日	2023 年 12 月 27 日	2022 年 12 月 30 日
盘点地点	公司及子公司办公生产场所		
盘点人员	设备组人员、财务人员		
盘点范围	公司所有固定资产，包括机器设备、运输工具、办公设备及其他设备		
盘点方法	抽样盘点法		
固定资产账面原值（万元）	19,890.36	19,820.96	19,156.02
盘点金额（万元）	17,255.12	18,171.35	17,971.03
盘点比例	86.75%	91.68%	93.81%
盘点差异	无差异	无差异	无差异
盘点结论	公司固定资产实物与账面记录一致，资产保存状况良好，不存在毁损或闲置的情况。		

报告期各期末，公司新增固定资产的盘点情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
固定资产新增账面原值（万元）	74.64	1,494.45	1,814.48
盘点金额（万元）	39.16	1,434.82	1,372.82
盘点比例	52.46%	96.01%	75.66%

公司于 2022 年 12 月 30 日、2023 年 12 月 27 日、2024 年 7 月 23 日对报告期各期末固定资产进行盘点，固定资产盘点比例分别为 93.81%、91.68%、86.75%，

新增固定资产盘点比例分别为 75.66%、96.01%、52.46%，盘点过程中未发现异常情况。

2、公司的固定资产盘点方法及程序

公司固定资产盘点采用实地盘点法，具体盘点程序如下：

（1）制定盘点计划。盘点前由财务部及相关部门联合制定盘点计划，制作盘点表，确定盘点的范围、时间、地点、人员、方法；

（2）实地盘点。按照盘点计划，组织盘点人员对固定资产进行实地盘点，如实记录盘点情况，包括资产的存在、数量和状态（如毁损、闲置、待报废等情况）；

（3）记录盘点差异及异常情况。如果发现盘点差异及异常情况（如毁损、闲置、待报废等情况），由相应复盘人复盘后，如实记录；

（4）确定盘点结果。盘点完成后，参与盘点的人员在固定资产盘点表上签字确认，确保盘点的准确性和可靠性；

（5）分析处理。盘点完成后，由财务部及相关部门汇总盘点结果，确定盘点差异及异常情况的处理方案，经批准后由财务部进行相应账务处理。

3、公司是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

经盘点，报告期各期末，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现丢失、毁损或闲置等异常情况，盘点情况总体良好，不存在盘点差异。

（六）说明投资性房地产归集及核算的具体内容，计量模式，持有目的，购买背景等，涉及房产的具体情况，是否存在减值迹象

1、投资性房地产具体情况、取得方式、持有目的及购买背景

公司投资性房地产的主要内容如下：

投资性房地产名称	取得方式	原值（万元）	建筑面积/土地面积（平方米）
越南北宁省北宁市云阳坊贵武工业区 G12-2 地块-土地	购入	510.46	5,022.00
越南北宁省北宁市云阳坊贵武工业区 G12-2 地块-厂房	购入	574.63	3,200.00
越南北宁省北宁市云阳坊贵武	购入	45.72	—

投资性房地产名称	取得方式	原值（万元）	建筑面积/土地面积（平方米）
工业区 G12-2 地块-配套设施			
合计		1,130.82	—

公司现有投资性房地产 1 项，坐落于越南北宁，包括房屋建筑物和土地使用权。公司最初取得该地块目的系建设越南工厂，但后续出于当地政策及管理便捷性的考虑，公司将越南工厂设立在越南海防，即目前越南海特办公所在地。因此越南北宁厂房处于空置状态，故公司将其出租用于赚取租赁收益。

2、投资性房地产会计核算情况

根据《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》相关规定，投资性房产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产。报告期内，公司投资性房地产为已出租的建筑物，该部分已出租房产入账价值按照成本进行初始计量，采用成本模式进行后续计量，并采用与固定资产相同的方法计提折旧。公司相关会计处理符合企业会计准则的规定。

公司对投资性房地产成本减累计减值及净残值后按直线法计算折旧或摊销，投资性房地产的类别、估计的经济使用年限和预计的净残值率分别确定折旧年限和年折旧率如下：

类 别	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋、建筑物	7-10	0	10.00-14.29
土地使用权	30	0	3.33

3、投资性房地产是否存在减值迹象

报告期内，公司投资性房地产未发生减值。判断方式为：公司投资性房地产均采用成本模式计量，于资产负债表日根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司估计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

结合企业会计准则关于减值迹象的规定，公司报告期内投资性房地产的实际情况进行分析，具体情况如下：

序号	企业会计准则的规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司投资性房地产中的房屋建筑物销售价未发生大幅下降的情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化，未对公司境外资产产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，公司境外经营所在地越南的市场基准利率未发生大幅提高的情况	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，公司投资性房地产中的房屋建筑物不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司相关资产不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司未发现相关资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

报告期内，投资性房地产出租收入与折旧金额对比情况如下：

类 别	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
租金收入（元）	505,929.50	1,035,002.23	86,597.32
折旧金额（元）	494,909.36	984,927.37	165,987.12

综上，一方面公司投资性房地产出租收入可以覆盖折旧额，另一方面公司投资性房地产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。公司投资性房地产减值迹象的判断符合《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）获取固定资产明细表，核查固定资产原值变动情况；

(2) 获取产能、产量、销量统计表，核查产能利用率、产销量等情况；

(3) 访谈公司管理层，了解公司购买机器设备的必要性，以及产品主要生产环节、机器设备的使用情况及具体用途；

(4) 获取并查阅公司固定资产明细表，抽查报告期内主要固定资产的采购合同、发票、验收单、付款单据、处置单据等相关资料，检查固定资产入账的准确性；

(5) 获取并查阅公司的《固定资产管理》《采购管理制度》等相关制度文件，了解公司有关固定资产采购循环的业务流程以及内部控制制度，并访谈公司相关人员，了解固定资产相关的日常管理流程，对固定资产新增、转固及处置进行穿行测试和控制测试，评价及测试内部控制的设计和运行有效性；

(6) 根据公司折旧政策，复核折旧计提和分配是否准确，分析公司折旧政策的合理性，与同行业可比公司相关政策进行比较，并检查前后期是否一致；

(7) 获取公司的固定资产盘点计划、盘点记录、盘点结果等相关资料，对固定资产进行监盘，关注固定资产的存在、数量和状态，尤其是设备类资产，检查固定资产运行状况，是否陈旧过时或存在闲置或损坏的情况；

(8) 结合企业会计准则及盘点情况，对固定资产进行减值迹象分析，判断固定资产是否存在减值；

(9) 了解投资性房地产持有目的，购买背景，检查购买投资性房地产相关的协议、支付凭证等相关资料，检查投资性房地产入账的准确性；

(10) 根据公司投资性房地产折旧政策，复核折旧计提和分配是否准确；

(11) 结合企业会计准则，对投资性房地产进行减值迹象分析，判断固定资产是否存在减值。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司固定资产规模与公司产能、产销量变动相匹配；公司报告期内购买机器设备具有必要性；公司目前主要生产设备能满足产品加工需求，相关设备均正常投入使用；

(2) 公司各期末固定资产盘点数量与账面记录完全一致，不存在账实不符的情况；

(3) 公司固定资内控制度体系健全且有效运行；

(4) 公司合理制定固定资产折旧政策，公司折旧计提政策与公司实际使用情况和预计使用寿命相符，相关核算符合《企业会计准则》的相关规定，公司固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异；

(5) 公司固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。公司固定资产减值测算的过程和计算方法、减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定；

(6) 公司投资性房地产入账及核算正确，折旧计提政策与公司实际使用情况和预计使用寿命相符，相关核算符合《企业会计准则》的相关规定；

(7) 公司投资性房地产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。

(二) 说明对固定资产的盘点和核查情况，并对固定资产期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 实地监盘：对固定资产进行了监盘，覆盖了公司主要办公地点和生产厂房；

(2) 检查支持性文件：审查了固定资产的采购合同、发票、验收单、付款单据、所有权证明等相关文件，以验证资产的所有权和购买情况；

(3) 评估使用状况：对固定资产的使用状况进行了评估，包括了解资产的使用频率、维护情况以及是否存在闲置或废弃资产；

(4) 折旧和减值测试：复核了公司固定资产的折旧计算过程，并针对固定资产是否存在减值迹象进行了分析；

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司固定资产的期末余额中所列示的资产均真实存在，原值、折旧计算、减值准备及账面价值准确，符合企业会计准则的相关规定。

3、对固定资产期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见

主办券商、会计师对公司固定资产期末余额的真实性和计价的准确性发表明确意见：公司固定资产的期末余额是真实的，计价是准确的，符合企业会计准则的相关要求。

（三）说明固定资产的核查程序、监盘比例及结论，针对固定资产的真实性发表明确意见

1、核查程序

报告期各期末，主办券商、会计师对固定资产的监盘情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
监盘时间	2024 年 7 月 23 日	2023 年 12 月 27 日	腾信精密：2023 年 5 月 25 日 越南海特：2023 年 5 月 31 日
监盘地点	公司及子公司办公及生产场所		
监盘人员	申报会计师、保荐机构		
监盘范围	公司主要固定资产，包括机器设备、运输工具、办公设备及其他设备		
监盘程序	1、监盘前取得公司的盘点计划、固定资产盘点表，与固定资产卡片账核对是否相符，确定固定资地点、监盘范围、监盘比例； 2、根据既定的监盘计划抽盘固定资产，对照公司的固定资产盘点表中固定资产名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注报告期新增的固定资产。检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。固定资产及在建工程监盘时实施从实物到账、账到实物的双向检查，以测试盘点表的完整性和准确性。在监盘过程中形成书面记录，做好监盘核对工作； 3、完成监盘总结，对监盘结果汇总记录进行复核。		
监盘方法	实地盘存法，越南海特资产使用视频监盘		实地盘存法
固定资产账面原值	19,890.36	19,820.96	19,156.02
监盘金额	17,255.12	18,171.35	17,971.03
监盘比例	86.75%	91.68%	93.81%
监盘差异	无差异	无差异	无差异
监盘结论	公司固定资产实物与账面记录一致，资产保存状况良好，不存在毁损或闲置的情况。		

主办券商分别于 2023 年 12 月 27 日、2024 年 7 月 23 日，会计师分别于 2023

年 5 月 25 日和 2023 年 5 月 31 日、2023 年 12 月 27 日、2024 年 7 月 23 日对报告期各期末固定资产进行了监盘，固定资产监盘比例分别为 93.81%、91.68%和 86.75%。主办券商、会计师未于 2022 年资产负债表日前后相近日期对固定资产执行监盘程序，因此通过检查设备采购合同、入库单、设备验收单、发票、固定资产报废处置单等替代程序核实相关资产的真实性和完整性，此外会计师根据 2023 年 5 月 25 日、2023 年 5 月 31 日的监盘结果进行倒轧，倒轧结果与 2022 年末固定资产账面记录一致，同时获取公司 2022 年末固定资产盘点表，核对结果一致，主办券商对上述过程进行了复核。经监盘，报告期各期末，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现丢失、毁损或闲置等异常情况。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

公司固定资产真实存在，确认依据充分。

（四）结合相关资产持有目的、用途、使用状况等，针对资产减值相关会计处理是否谨慎发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司用于生产的固定资产与公司的技术特点和工艺流程等技术水平相匹配；固定资产的变动及分布符合公司的产能产量、经营规模及业务发展的情况；通过实施监盘程序，报告期各期末，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现丢失、毁损或闲置等异常情况，不存在监盘差异，不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。公司固定资产减值测算的过程和计算方法、减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定。针对资产减值相关会计处理谨慎。

8、关于关联交易

根据申报文件，(1)①2022 年，公司曾经的控股子公司广东威腾传动科技有限公司(已于 2023 年 8 月 15 日注销，以下简称威腾传动)向其少数股东苏州堡威技术有限公司(以下简称苏州堡威)出售原材料与生产设备，并将自身其他债权债务一并转移至苏州堡威。②报告期各期，公司均存在对苏州堡威关联采购及销售。(2)福美仕智能科技(东莞)有限公司为公司实际控制人刘伟参股 40%的公司，主要从事 CNC 柔性化智能产线及配套软件和相关配件的研发、制造、销售。2023 年，公司向福美仕采购了柔性智能生产线及运营管理系统。(3)报告期内，公司存在多笔关联担保。

请公司①结合苏州堡威股权及业务基本情况，公司与苏州堡威共同设立威腾传动的背景，公司向苏州堡威出售原材料与生产设备等资产的具体情况、债权债务转移的具体情况、威腾传动注销情况，说明共同设立威腾传动的原因，威腾传动注销前经营的基本情况，出售的背景、原因及合理性，债权债务转移的原因及合理性，相关交易价格定价依据及公允性，程序履行情况，是否存在相关业务、客户供应商资源转移情况，是否存在利益输送或其他利益安排，威腾传动注销后对公司相关业务开展是否存在重大不利影响；②说明报告期内及期后公司与苏州堡威关联交易的原因、合理性及必要性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排。(2)结合福美仕股权及业务基本情况，公司实际控制人刘伟在福美仕的持股、任职、参与经营等情况，说明公司与福美仕关联采购的原因、合理性及必要性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排；公司实际控制人是否能够实质控制福美仕，公司与福美仕是否存在同业竞争或潜在同业竞争。(3)说明关联担保的原因及商业合理性；关联担保是否存在影响公司及其他股东利益的风险。

请主办券商、律师及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

(一) ①结合苏州堡威股权及业务基本情况，公司与苏州堡威共同设立威腾传动的背景，公司向苏州堡威出售原材料与生产设备等资产的具体情况、债权债务转移的具体情况、威腾传动注销情况，说明共同设立威腾传动的原因，威腾传动注销前经营的基本情况，出售的背景、原因及合理性，债权债务转移的原因及合理性，相关交易价格定价依据及公允性，程序履行情况，是否存在相关业务、客户供应商资源转移情况，是否存在利益输送或其他利益安排，威腾传动注销后对公司相关业务开展是否存在重大不利影响；②说明报告期内及期后公司与苏州堡威关联交易的原因、合理性及必要性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

1、结合苏州堡威股权及业务基本情况，公司与苏州堡威共同设立威腾传动的背景，公司向苏州堡威出售原材料与生产设备等资产的具体情况、债权债务转移的具体情况、威腾传动注销情况，说明共同设立威腾传动的原因，威腾传动注销前经营的基本情况，出售的背景、原因及合理性，债权债务转移的原因及合理性，相关交易价格定价依据及公允性，程序履行情况，是否存在相关业务、客户供应商资源转移情况，是否存在利益输送或其他利益安排，威腾传动注销后对公司相关业务开展是否存在重大不利影响

(1) 威腾传动设立原因

广东威腾传动科技有限公司系东莞市腾信精密仪器有限公司和苏州堡威技术有限公司于 2021 年 11 月 3 日共同设立，截至本回复出具日，苏州堡威基本情况如下：

名称	苏州堡威技术有限公司 (曾用名：东莞堡威自动化科技有限公司)
成立时间	2018 年 3 月 22 日
法定代表人	徐斌
实际控制人	徐志明
注册资本	664.14204 万元
注册地址	江苏省苏州市吴江区七都镇吴淞港西侧
经营范围	机械领域内的技术开发、技术服务；产销：自动化设备及配件、传动机器设备及配件、机床设备及配件、工夹模具；实业投资；货物进出口、技术进出口。（依法须经批准的项目，

	经相关部门批准后方可开展经营活动)
主营业务	机加工设备的动力刀塔、动力刀座、动力头、BMT 动力刀座、车铣复合机床用动力头的生产与研发
股权结构	徐志明持有 42.12%的股权、徐津持有 6.00%的股权、徐斌持有 6.00%的股权、沈建荣持有 5.64%的股权、孙建平持有 5.00%的股权、金小荣持有 5.00%的股权、其余 8 位自然人股东合计持有 30.24%的股权
是否与公司存在关联关系	公司曾系广东威腾传动科技有限公司的少数股东，且东莞市海晖实业投资有限公司曾参股，于 2023 年 8 月 9 日转让

威腾传动设立原因主要系腾信有限的主要生产设备为各类数控机床，使用过程中需要相关配件维护，因此实际控制人刘伟认为数控机床零部件行业具备发展前景，后经介绍接触到苏州堡威，苏州堡威具备数控机床零部件的生产技术经验，因此，刘伟决定与苏州堡威共同设立威腾传动，主要从事刀塔刀座的生产销售。

(2) 威腾传动注销前经营情况

截至 2023 年 8 月 15 日，威腾传动注销前基本情况如下：

名称	广东威腾传动科技有限公司
成立时间	2021 年 11 月 3 日
法定代表人	李雪源
实际控制人	刘伟
注册资本	4,000.00 万元
注册地址	广东省东莞市东坑镇东坑村百顺路西二巷 3 号 1 号楼 103 室
经营范围	一般项目：机械设备研发；机床功能部件及附件制造；机床功能部件及附件销售；金属切削机床制造；金属切削机床销售；数控机床制造；数控机床销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；金属工具制造；金属工具销售；金属链条及其他金属制品制造；金属链条及其他金属制品销售；金属制品销售；模具制造；模具销售；金属制品研发；创业投资（限投资未上市企业）；以自有资金从事投资活动；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	机加工设备的动力刀塔、动力刀座、动力头、BMT 动力刀座、车铣复合机床用动力头的生产与研发
股权结构	东莞市腾信精密仪器有限公司持有 70.00%的股权、东莞堡威自动化科技有限公司持有 30.00%的股权

2022 年度，威腾传动前五大客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	交易金额	交易占比	交易内容
1	精品机床（广东）有限公司	231.41	26.29%	刀塔、动力刀座、

				模组
2	温岭市纳丰机床附件有限公司	61.47	6.98%	固定刀座、模组
3	苏州堡威技术有限公司	54.16	6.15%	刀塔、动力刀座
4	山东瑞勒卡智能机器有限责任公司	30.66	3.48%	刀塔
5	广州隆邦自动化控制设备有限公司	29.15	3.31%	刀塔、动力刀座
合计		406.85	46.22%	-

注：上述交易金额不含威腾传动注销前向苏州堡威销售固定资产及存货的金额。

威腾传动 2022 年度实现销售收入 880.16 万元，主要销售产品包括刀塔、刀座和模组，前五大客户销售金额占其总销售收入的比例为 46.22%，客户集中度较高。

2022 年度，威腾传动前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	交易金额	交易占比	交易内容
1	深圳丰创机械有限公司	276.26	15.05%	五轴数控立式加工中心、吸尘箱
2	广东凯特精密机械有限公司	150.43	8.19%	直线导轨
3	温岭市腾越齿轮有限公司	89.00	4.85%	齿轮
4	东莞市台冶金属科技有限公司	78.23	4.26%	定制铝板
5	云南启航数控设备有限公司	75.04	4.09%	卧式加工中心
合计		668.96	36.43%	-

威腾传动 2022 年度对外采购 1,836.13 万元，主要采购产品包括数控加工中心和各类零部件，前五大供应商采购金额占其总采购金额的比例为 36.43%，由于威腾传动设立于 2021 年 11 月，因此 2022 年度采购主要为生产所需的相关设备和零部件。

(2) 出售的背景、原因及合理性，债权债务转移的原因及合理性，相关交易价格定价依据及公允性，程序履行情况，是否存在相关业务、客户供应商资源转移情况，是否存在利益输送或其他利益安排，威腾传动注销后对公司相关业务开展是否存在重大不利影响

①出售的背景、原因及合理性，债权债务转移的原因及合理性，相关交易价格定价依据及公允性，程序履行情况，是否存在相关业务、客户供应商资源转移情况

广东威腾传动科技有限公司主要从事刀塔刀座的生产销售，公司没有相应业务领域的经验，业务拓展存在一定困难，同时考虑到满足上市规范要求、优化内部经营管理，决定对该业务进行剥离，2022年9月9日，威腾传动召开股东会，会议决议成立清算组并解散威腾传动。截止清算期末，清算组已将存货、固定资产、债权债务和欠缴税款等清理完毕，清理完毕后公司资产总额为62,230.27元，其中：流动资产62,230.27元；负债总额0元；净资产总额62,230.27元，股东按认缴分配净资产，东莞市腾信精密仪器有限公司占70%，东莞堡威自动化科技有限公司占30%。

威腾传动的债权债务转移主要系生产经营过程中采购和销售所产生，由于威腾传动与苏州堡威关联性更高，业务资源系由威腾传动独立开发或经苏州堡威介绍取得，故威腾传动将其因采购和销售所产生的债权债务均转移至苏州堡威，威腾传动、苏州堡威以及相关的客户和供应商共同签署了债权债务转让协议，自协议签署日起，威腾传动与相关客户和供应商的债权债务关系终止，不再主张债权，亦不承担其他责任。

威腾传动向其少数股东苏州堡威出售原材料与生产设备，具体情况如下：

单位：万元

资产种类	交易金额	评估金额
原材料	915.29	908.84
生产设备	380.55	379.10
合计	1,295.85	1,287.94

根据中水致远资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（中水致远评报字[2023]第2200012号），经评估，威腾传动拟转让的生产设备、原材料等资产的申报价值合计为1,295.85万元，评估价值为1,287.94万元。本次交易对价为1,295.85万元，系双方基于评估价值经协商确定，定价合理，不存在利益输送，也不存在损害公司或其他股东利益的情形。

②是否存在相关业务、客户供应商资源转移情况，是否存在利益输送或其他利益安排，威腾传动注销后对公司相关业务开展是否存在重大不利影响

由于公司没有相应业务领域的经验，威腾传动的业务及客户资源无法为原有业务拓展提供帮助，同时威腾传动的业务、客户供应商资源依赖于苏州堡威介绍

和提供，威腾传动与公司之间客户、供应商基本不存在重叠，故不存在应属于公司的业务、客户供应商资源转移至苏州堡威的情形。威腾传动注销系公司为满足上市规范要求、优化内部经营管理，决定对该业务进行剥离，具备合理性，威腾传动注销过程中所出售的资产已经资产评估机构评估，交易价格公允，故公司与苏州堡威之间不存在利益输送或其他利益安排，威腾传动注销后对公司相关业务开展也不存在重大不利影响。

2、说明报告期内及期后公司与苏州堡威关联交易的原因、合理性及必要性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

报告期内，公司向苏州堡威采购产品如下：

单位：万元

关联方名称	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苏州堡威技术有限公司	4.47	0.76%	1.33	0.05%	0.94	100.00%

注：占比系占同类交易金额的比例。

2022 年，公司存在通过苏州堡威技术有限公司代收代缴电费的情况，共计 0.94 万元，该交易具有偶发性，金额较小，按当地供电局统一收费标准进行结算，价格公允。2023 年及 2024 年上半年，公司存在向苏州堡威技术有限公司采购固定资产维修类物料以及生产辅料，分别为 1.33 万元和 4.47 万元，相关金额及占比均较小，采购价格系双方依据市场价格协商确定，价格公允。

报告期内，公司向苏州堡威销售产品如下：

单位：万元

关联方名称	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苏州堡威技术有限公司	-	-	-	-	54.16	0.31%

注：占比系占同类交易金额的比例。

2022 年，公司存在向苏州堡威技术有限公司销售少量刀塔和动力刀座的情况，金额及占比均较小，销售价格系双方依据市场价格协商确定，价格公允。

综上，公司与苏州堡威之间的交易具备真实合理的交易背景，交易规模较小，交易价格系根据市场价格协商确认，不存在利益输送或其他利益安排。

（二）结合福美仕股权及业务基本情况，公司实际控制人刘伟在福美仕的持股、任职、参与经营等情况，说明公司与福美仕关联采购的原因、合理性及必要性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排；公司实际控制人是否能够实质控制福美仕，公司与福美仕是否存在同业竞争或潜在同业竞争

1、说明公司与福美仕关联采购的原因、合理性及必要性，定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他利益安排

报告期内，公司向福美仕采购产品如下：

单位：万元

关联方名称	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
福美仕智能科技（东莞）有限公司	17.55	2.17%	510.27	21.42%	-	-
其中：工装刀具	17.55	2.17%	23.54	1.41%	-	-
固定资产	-	-	486.73	20.01%	-	-

注：占比系占同类交易金额的比例。

2023 年和 2024 年上半年，公司存在向福美仕智能科技（东莞）有限公司采购柔性智能生产线配套的工装刀具，金额及占比均较小，销售价格系双方依据市场价格协商确定，价格公允。

公司为全面推进柔性智能制造系统的建设，基于借鉴外部先进技术及设备的考虑，决定对外采购柔性智能生产线及对应管理软件，而福美仕主要从事 CNC 柔性化智能产线及配套软件和相关配件的研发、制造、销售，其现有产品能较好满足公司需求，因此公司基于成本、交期等因素综合考虑，于 2023 年向其采购了柔性智能生产线及运营管理系统，由于公司向福美仕购买的柔性智能生产线及对应管理软件为针对公司生产模式及特定需求进行定制化开发并生产的非标产品，不具备公开市场价格，对应采购价格系交易双方综合考虑定制化开发及生产难度、相关成本费用和合理利润空间等因素，经协商确定，因此符合市场化定价原则。

综上，公司与福美仕之间的交易具备真实合理的交易背景，工装刀具类产品交易价格系根据市场价格协商确认，柔性智能生产线及运营管理系统交易价格系参考定制化需求协商确定，符合市场化定价原则，故不存在利益输送或其他利益安排。

2、公司实际控制人是否能够实质控制福美仕，公司与福美仕是否存在同业竞争或潜在同业竞争

截至本回复出具日，福美仕基本情况如下：

公司名称	福美仕智能科技（东莞）有限公司
成立时间	2022 年 1 月 14 日
法定代表人	吴雪
实际控制人	吴雪
注册资本	2,000.00 万元
注册地址	广东省东莞市万江街道新村新河路 51 号之一 3 栋 201 室
经营范围	一般项目：人工智能应用软件开发；工业机器人制造；工业机器人销售；智能机器人的研发；工业机器人安装、维修；工业设计服务；智能基础制造装备制造；智能基础制造装备销售；信息系统集成服务；模具制造；模具销售；机床功能部件及附件制造；机床功能部件及附件销售；物联网技术服务；物联网技术研发；机械设备研发；机械设备销售；软件销售；软件开发；工业互联网数据服务；电子专用材料研发；电子专用材料销售；计算机软硬件及辅助设备批发；金属工具制造；金属工具销售；光电子器件销售；光通信设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；人工智能行业应用系统集成服务；智能物料搬运装备销售；物联网设备制造；货物进出口；技术进出口。
主营业务	CNC 柔性化智能产线及配套软件和相关配件的研发、制造、销售
股权结构（截至报告期末）	东莞市福达企业管理咨询有限公司持股 60.00%，东莞市海晖实业投资有限公司持股 40.00%
关联关系	实际控制人、董事长、总经理刘伟控制并担任执行董事的东莞市海晖实业投资有限公司实施重大影响的公司

截至本回复出具日，实际控制人刘伟间接持有福美仕 40.00%的股权，刘伟在福美仕未担任任何职务，不承担福美仕经营管理过程中的任何具体职责，仅按照《公司章程》及法律法规的要求履行股东义务和职责，故刘伟仅作为福美仕的财务投资人，未参与日常经营管理，不能实质控制福美仕。

福美仕的主营业务为 CNC 柔性化智能产线及配套软件和相关配件的研发、制造、销售，腾信精密的主营业务为从事精密零部件的研发设计、制造和销售，为下游客户提供各类材质、形状、尺寸规格、功能及性能要求的高精密度和高附加值的精密零部件，两家公司主营业务类型存在差异，同时，福美仕是实际控制人刘伟参股投资的公司，刘伟仅作为财务投资人，未参与日常经营管理，不能实质控制福美仕，福美仕并非腾信精密同业竞争方，不涉及同业竞争或潜在同业竞争。

(三) 说明关联担保的原因及商业合理性;关联担保是否存在影响公司及其他股东利益的风险

报告期内，公司关联担保情况如下：

担保对象	担保金额 (万元)	担保期间	担保类型	责任类型	是否履行必要决策程序	担保事项对公司持续经营能力的影响分析
曾晖	5,000.00	2021/9/9-2022/9/8	抵押	一般	是	不存在重大不利影响
刘伟、曾晖、何学武、周玉顺、深圳海特	3,500.00	自主合同债务人履行债务期限届满之日起3年	保证	连带	是	不存在重大不利影响
刘伟、曾晖、何学武、周玉顺、深圳海特	8,000.00	自主合同债务人履行债务期限届满之日起3年	保证	连带	是	不存在重大不利影响
刘伟、曾晖	650.00	自主合同债务人履行债务期限届满之日起3年	保证	连带	是	不存在重大不利影响

注：上表列示报告期内实际发生借款对应的关联担保，公司在上述关联担保中均为被担保方。

报告期内，公司根据生产经营的资金需求向银行申请流动资金贷款，为满足银行授信要求，由实际控制人及其配偶、公司股东和子公司提供保证担保，相关借款已由公司结清，2024年12月17日，公司召开第一届董事会第六次会议，2024年12月20日，公司召开2024年第一次临时股东大会，董事会及股东大会会议一致确认报告期内关联交易的事项，符合公司的经营需要，交易定价公允，交易条款公平合理，不存在损害公司或其他股东利益的情形，对公司的财务状况和经营成果不构成重大不利影响。为规范关联交易，公司已在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》对关联交易做出规定，严格规范关联交易行为。因此，报告期内关联担保不存在影响公司及其他股东的风险。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一) 核查程序

主办券商、律师、会计师执行了如下核查程序：

- 1、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，查询苏州堡威、

福美仕的基本信息，了解是否与公司存在关联关系或者其他利益输送的情形；

2、访谈实际控制人，了解威腾传动设立背景、解散原因，投资福美仕的原因及参与经营决策情况；

3、查阅威腾传动注销清算组所出具的清算报告以及债权债务转移的三方协议，了解威腾传动注销的清算过程；

4、查阅中水致远资产评估有限公司针对威腾传动资产转让出具的《资产评估报告》（中水致远评报字[2023]第 2200012 号），了解威腾传动注销前资产转让的公允性；

5、访谈实际控制人了解其在福美仕中持股、任职、参与经营情况，以及福美仕业务领域与公司的差异情况；

6、查阅公司与福美仕之间的业务，了解采购内容及定价情况；

7、查阅关联担保合同，访谈实际控制人及财务总监，了解关联担保发生原因和合理性以及对应贷款偿还情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

1、公司与苏州堡威共同设立威腾传动的原因系实际控制人刘伟认为数控机床零部件行业具备发展前景，后经介绍接触到苏州堡威，苏州堡威具备数控机床零部件的生产技术经验，因此，实控人决定与苏州堡威共同设立威腾传动；

威腾传动注销前主营业务为机加工设备的动力刀塔、动力刀座、动力头、BMT 动力刀座、车铣复合机床用动力头的生产与研发，2022 年度实现销售收入 880.16 万元，对外采购 1,836.13 万元；

威腾传动主要从事刀塔刀座的生产销售，公司没有相应业务领域的经验，业务拓展存在一定困难，同时考虑到满足上市规范要求、优化内部经营管理，决定对该业务进行剥离，具备合理性；

威腾传动的债权债务转移主要系生产经营过程中采购和销售所产生，由于威腾传动与苏州堡威关联性更高，业务资源系由威腾传动独立开发或经苏州堡威介绍取得，故威腾传动将其因采购和销售所产生的债权债务均转移至苏州堡威，故

威腾传动将其因采购和销售所产生的债权债务均转移至苏州堡威，具备合理性；

威腾传动注销前将其存货与设备出售给苏州堡威，出售价格经专项评估，交易价格具备公允性；

由于公司没有相应业务领域的经验，威腾传动的业务及客户资源无法为原有业务拓展提供帮助，同时威腾传动的业务、客户供应商资源依赖于苏州堡威介绍和提供，威腾传动与公司之间客户、供应商基本不存在重叠，故不存在应属于公司的业务、客户供应商资源转移至苏州堡威的情形；

公司与苏州堡威之间不存在利益输送或其他利益安排，威腾传动注销后对公司相关业务开展也不存在重大不利影响。

报告期后公司与苏州堡威之间的交易主要系采购少量零部件和代缴电费，交易规模较小，定价参考市场公允价格，不存在利益输送或其他利益安排。

2、公司为全面推进柔性智能制造系统的建设，基于借鉴外部先进技术及设备的考虑，决定对外采购柔性智能生产线及对应管理软件，而福美仕主要从事CNC 柔性化智能产线及配套软件和相关配件的研发、制造、销售，其现有产品能较好满足公司需求，因此公司基于成本、交期等因素综合考虑，于2023年向其采购了柔性智能生产线及运营管理系统，由于公司向福美仕购买的柔性智能生产线及对应管理软件为针对公司生产模式及特定需求进行定制化开发并生产的非标产品，不具备公开市场价格，对应采购价格系交易双方综合考虑定制化开发及生产难度、相关成本费用和合理利润空间等因素，经协商确定，因此符合市场化定价原则，故不存在利益输送或其他利益安排。

截至本回复出具日，实际控制人刘伟间接持有福美仕40.00%的股权，刘伟在福美仕未担任任何职务，不承担福美仕经营管理过程中的任何具体职责，刘伟仅作为福美仕的财务投资人，未参与日常经营管理，不能实质控制福美仕；

福美仕的主营业务为CNC 柔性化智能产线及配套软件和相关配件的研发、制造、销售，腾信精密的主营业务为从事精密零部件的研发设计、制造和销售，为下游客户提供各类材质、形状、尺寸规格、功能及性能要求的高精密度和高附加值的精密零部件，两家公司主营业务类型存在差异，同时，福美仕是实际控制人刘伟参股投资的公司，刘伟仅作为财务投资人，未参与日常经营管理，不能实质

控制福美仕，福美仕并非腾信精密同业竞争方，不涉及同业竞争或潜在同业竞争；

3、公司根据生产经营的资金需求向银行申请流动资金贷款，为满足银行授信要求，由实际控制人及其配偶、公司股东和子公司提供保证担保，关联担保事项已经董事会和股东大会审议确认，相关借款已由公司结清，关联担保不存在影响公司及其他股东的风险。

9、关于其他事项

(1) 关于租赁集体土地。根据申报文件，公司东莞租赁的厂房所在土地均为集体土地，未取得产权证书。请公司：①说明公司租赁厂房涉及的集体土地流转手续是否完备，出租方是否履行法定的决策程序，是否获得土地承包农户的同意；②说明承租未取得产权证书厂房的具体情况、原因及合理性；结合该土地或相关房产的面积占公司全部土地或房产面积的比例，土地或房产的具体用途，使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，说明其对于公司的重要性及若拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响；若对生产经营影响不大，是否披露将来如因土地或房产问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等；公司针对前述不规范情形拟采取的规范措施及实施计划或进展。请主办券商及律师补充核查并发表明确意见。

(2) 关于股权激励。请公司补充披露：①股权激励政策具体内容或相关合同条款(如有)，包括且不限于：激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；②激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排；③股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况；④股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况。请主办券商、律师补充核查并发表明确意见：公司决策(及审批)程序履行的完备性；申请挂牌公司股权激励计划的有关信息披露的完备性。请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见：报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程，分期确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；对报告期股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

(3) 关于公司子公司。根据申报文件，①公司投资设立境外子公司。②深圳海特、越南海特为同一控制下合并取得。请公司：①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；②说明收购基本情况，背景、原因及合理性，收购价格定价依据及公允性。请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见。

(4) 关于信息披露豁免。根据申报文件，本次公司因商业机密保护需要向我司申请信息披露豁免。请公司、主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“不予披露相关信息”的要求，充分说明相关信息涉及商业秘密的依据和理由，公司对商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性，公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断发表明确意见，形成专项说明作为反馈回复附件提交。

(5) 关于货币资金。根据申报文件，报告期内，公司的货币资金占比较大，且账面价值波动较大。请公司说明：①公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况。②是否存在大额异常资金转账情况；③货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(6) 关于应收账款。根据申报文件，报告期内，公司应收账款的账面价值为 17,568.37 万元、16,465.72 万元和 15,279.48 万元，金额较大。请公司：①结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况。②说明应收账款的

期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。③公司坏账计提比例与同行业可比公司的差异原因、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分。请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

(7) 其他披露说明事项。①请公司在公开转让说明书中补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准。②报告期内，公司存在向关联方拆入资金的情况。请公司说明上述资金拆借形成的原因和背景，是否约定利率及利息计提情况，如未计提，按照同期银行借款利息模拟测算相关影响。③补充披露公司 2022 年每股收益的模拟测算值。

回复：

一、①说明公司租赁厂房涉及的集体土地流转手续是否完备，出租方是否履行法定的决策程序，是否获得土地承包农户的同意；②说明承租未取得产权证书厂房的具体情况、原因及合理性；结合该土地或相关房产的面积占公司全部土地或房产面积的比例，土地或房产的具体用途，使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，说明其对于公司的重要性及若拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响；若对生产经营影响不大，是否披露将来如因土地或房产问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等；公司针对前述不规范情形拟采取的规范措施及实施计划或进展。请主办券商及律师补充核查并发表明确意见

（一）公司说明

1、说明公司租赁厂房涉及的集体土地流转手续是否完备，出租方是否履行法定的决策程序，是否获得土地承包农户的同意。

公司承租房屋项下的土地所有权归东莞市茶山镇塘角村集体所有，地块用途为工业用地，土地性质为集体建设用地。

根据《东莞市集体建设用地使用权流转管理实施办法》的规定，集体建设用地所有者出让、出租、抵押集体建设用地使用权，必须经本集体村民会议 2/3 以上（含本数，下同）成员或 2/3 以上村民代表书面同意，并签名确认。根据主办券商、律师对塘角塘一股份经济社相关负责人的访谈、塘角塘一股份经济社提供的农村集体经济组织股东代表会议表决情况记录表以及东莞市茶山镇塘角村村

民委员会、塘角塘一股份经济社出具的《关于租赁房产相关事项的说明》，塘角塘一经济社股东代表会议（同时作为村民代表）就出租该等集体土地事宜已经履行书面表决程序，并取得了股东代表 2/3 以上成员同意，同意塘角塘一股份经济社与公司签订租赁合同，将该等集体土地使用权及厂房出租给公司使用。

公司租赁厂房涉及的集体土地流转手续完备，出租方已经履行法定的决策程序，获得了土地承包农户的同意。

2、说明承租未取得产权证书厂房的具体情况、原因及合理性；结合该土地或相关房产的面积占公司全部土地或房产面积的比例，土地或房产的具体用途，使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，说明其对于公司的重要性及若拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响；若对生产经营影响不大，是否披露将来如因土地或房产问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等；公司针对前述不规范情形拟采取的规范措施及实施计划或进展。

（1）说明承租未取得产权证书厂房的具体情况、原因及合理性。

截至本问询回复出具之日，公司承租未取得产权证书厂房的具体情况如下：

序号	出租方	承租方	房屋位置	用途	不动产权证号	租赁面积（㎡）	租赁期限	租金	是否办理租赁备案
1	东莞市茶山镇塘角塘一股份经济合作社	腾信有限	东莞市茶山镇塘角村朗尾路	工业	—	厂房（16,455.11）、宿舍（4,161.32）、配电房（266.50），共计20,882.93	2019.12.1-2029.11.30	240,154元/月（2020.2.1-2025.1.31，不含税）；263,125元/月（2025.2.1-2029.11.30，不含税）	否
2			东莞市茶山镇塘角村朗尾路5号	工业	—	厂房（8,486）、宿舍（3,098）、配电房、保安室（192），共计11,776	2021.5.16-2026.5.31	170,752元/月（2021.5.16-2024.5.31）；187,827元/月（2024.6.1-2026.5.31）	否
3			东莞市茶山镇塘角村朗尾路1号	工业	东府集用（2008）第1900300907467号《集体土地使用证》	厂房（5,631）、宿舍（2,410）、铁锌棚（1,000）、配电房、保安室（160），共计9,201	2021.5.1-2026.4.30	128,814元/月（2021.5.1-2024.4.30，不含税）；141,695元/月（2024.5.1-2026.4.30，不含税）	否

根据公司提供的相关资料、东莞市茶山镇塘角村村民委员会、塘角塘一股份经济社出具的《关于租赁房产相关事项的说明》以及对塘角塘一股份经济社相关

负责人的访谈，公司承租的该等厂房未取得产权证书的原因系该等厂房建设时的报建手续不完善，具有合理性。

(2) 结合该土地或相关房产的面积占公司全部土地或房产面积的比例，土地或房产的具体用途，使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况，说明其对于公司的重要性及若拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响。若对生产经营影响不大，是否披露将来如因土地或房产问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等。

①土地或相关房产的面积占公司全部土地或房产面积的比例，土地或房产的具体用途，使用上述土地或房产产生的收入、毛利、利润情况。

公司租赁的该等房产均位于公司东莞厂区，该等土地相关的房产面积为 41,859.93 平方米，占公司及子公司全部自有和租赁房产面积的比例为 80.60%，该等房产的用途为厂房、宿舍、办公室及配电房等生产辅助设施。公司使用东莞厂区的该等土地或房产产生的收入、毛利、利润情况具体如下：

单位：万元

时间	营业收入	毛利润	净利润
2024 年 1-6 月	33,385.97	14,442.82	8,039.56
2023 年度	69,685.12	29,997.70	15,699.87
2022 年度	73,406.74	33,641.33	21,871.50

注：公司东莞厂区数据为腾信精密单体的收入、成本、净利润。

②说明其对于公司的重要性及若拆除或搬迁可能对公司经营产生的影响。若对生产经营影响不大，是否披露将来如因土地或房产问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等。

公司东莞厂区厂房的面积占公司及子公司全部自有和租赁房产面积的比例为 80.60%。报告期内，公司使用东莞厂区的该等土地、房产产生的营业收入、毛利润、净利润高，因此公司租赁的该等房产系公司的主要生产基地，对公司的重要性高。根据公司、相关主管政府部门及塘角塘一股份经济社出具的说明并经主办券商、律师访谈塘角塘一股份经济社，虽然该等房产为公司的主要生产基地，但未来拆除或搬迁的可能性较低。具体如下：

A、根据东莞市茶山镇人民政府于 2023 年 10 月 31 日出具的说明，公司使用

租赁房产进行生产经营符合当地土地利用总体规划、城乡规划。租赁房产所占土地在未来 5 年内无调整城市总体规划的计划，租赁房产及其所占地块目前未纳入拆迁改造范围，在未来 5 年内未有拆迁计划；公司自设立以来一直遵守有关土地、房屋管理的法律、法规和规范性文件，不存在因违反土地、房屋管理方面的法律法规受到行政处罚的情形。

B、根据东莞市城市管理和综合执法局茶山分局于 2023 年 12 月 25 日出具的说明，就公司租赁使用的第 1、2、3 项房产，该局在未来 5 年内没有对租赁房产进行拆除的计划，且公司 2021 年 1 月 1 日至今不存在因使用该等房产违反城市管理法律法规受到该局行政处罚的情形。

C、根据东莞市茶山镇城市更新中心于 2023 年 11 月 28 日出具的说明，公司使用的第 1、2、3 项租赁房产及所在地块未纳入拆迁改造范围，在未来五年内未有拆迁计划。

D、根据东莞市茶山镇规划管理所于 2023 年 11 月 29 日出具的说明，公司使用的第 1、2、3 项租赁房产基本符合《茶山镇塘角片区控制性详细规划》，该项目所在地块未来五年内没有调整规划的计划。

E、根据东莞市茶山镇住房和城乡建设局于 2023 年 10 月 23 日出具的说明，公司 2022 年 1 月 1 日至今不存在因违反建设领域相关规定而被该局处罚的情形。

F、根据东莞市自然资源局茶山分局于 2023 年 10 月 25 日出具的说明，公司 2022 年 1 月 1 日至今不存在因使用该等房产违反自然资源法律法规而受到该局行政处罚的情形。

G、根据对塘角塘一股份经济社相关负责人员的访谈及该等主体出具的书面说明确认，腾信精密使用上述房产进行生产经营符合当地土地利用总体规划、城乡规划。租赁房产所占土地在未来 5 年内没有调整城市总体规划的计划，租赁房产及其所占地块目前未纳入拆迁改造范围，在未来 5 年内未有拆迁计划。如因法律或者政策原因，依照法律法规和利益统筹项目实施方案的规定，在未来五年内需对腾信精密租赁的前述房产进行拆迁，塘角塘一股份经济社将提供位于广东省东莞市茶山镇塘角范围内与前述房产同等条件的其他房产作为腾信精密的租赁房产。

H、公司的生产经营活动主要依赖于生产相关的机器设备和员工的管理协作，对生产经营场所功能设计并无特殊要求，对于经营场地的依赖度较低。公司东莞厂区所在地区东莞市茶山镇的基础设施良好且生产经营场所供应较为充足，因而生产经营场所替代性强，公司能够在短时间内在周边地区找到合适的替代房产。因此，公司东莞厂区即使未来如因无法继续使用该等房产需进行搬迁，不会对公司经营造成重大不利影响。

I、公司控股股东、实际控制人针对该等情况出具了相关承诺：“若因公司及/或控股子公司租赁房产未取得产权证书、未办理租赁备案、转租方未取得转租许可、发生产权纠纷或债权债务纠纷等原因，导致公司及/或控股子公司无法继续使用该等租赁房产或遭受任何处罚、损失。公司将立即搬移至权属证书齐全或合法租赁的场所继续经营业务，本人愿意承担公司因此遭受的经济损失。”。

因此，公司东莞厂区是公司的主要生产基地，对公司的重要性高，但未来拆除或搬迁可能性较低。即使未来如因无法继续使用该等房产需进行搬迁，不会对公司经营造成重大不利影响。公司已经披露将来如因土地或房产问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等情况。

（3）公司针对前述不规范情形拟采取的规范措施及实施计划或进展。

根据公司提供的资料及说明，公司后续上市的募集资金投资项目规划建设 9.86 万平方米的新厂房。随着该次发行募集资金投资项目的实施，公司租赁瑕疵厂房面积占公司所使用房产总面积的比例将大幅度降低，目前该募集资金投资项目已经取得环评批复。另外，公司已经通过子公司越南海特在越南租赁了 2,770 平方米的厂房、通过子公司墨西哥腾信在墨西哥租赁了 3,800 平方米的厂房，均具有房产证。

（二）请主办券商、律师补充核查并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司与茶山镇塘角塘一股份经济合作社签署的厂房租赁合同、茶山镇农村集体经济组织股东代表会议表决情况记录表、集体土地使用证；越南海特、墨西哥腾信的房屋租赁合同；

(2) 查阅租赁厂房的部分规划、报建、验收等相关历史资料；

(3) 访谈东莞市茶山镇塘角塘一股份经济合作社相关负责人员，取得东莞市茶山镇塘角村村民委员会、茶山镇塘角塘一股份经济合作社就租赁房产相关事项出具的说明；

(4) 查阅茶山镇人民政府、东莞市城市管理和综合执法局茶山分局、东莞市茶山镇城市更新中心、东莞市茶山镇规划管理所、东莞市茶山镇住房和城乡建设局、东莞市自然资源局茶山分局等有关政府部门出具的说明；

(5) 查阅公司关于租赁厂房的相关说明；

(6) 查阅公司控股股东、实际控制人就租赁厂房出具的相关承诺；

(7) 查阅公司后续上市的募集资金投资项目的建设项目环境影响报告表和环评批复。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司租赁厂房涉及的集体土地流转手续完备，出租方已经履行法定的决策程序，获得了土地承包农户的同意；

(2) 公司承租的厂房未取得产权证书的原因系该等厂房建设时的报建手续不完善，具有合理性；

(3) 公司东莞厂区是公司的主要生产基地，对公司的重要性高，但未来拆除或搬迁可能性较低。即使未来如因无法继续使用该等房产需进行搬迁，不会对公司经营造成重大不利影响。公司已经披露将来如因土地或房产问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等情况；

(4) 公司针对不规范情形采取了有效的规范措施并按计划实施。

二、关于股权激励。请公司补充披露:①股权激励政策具体内容或相关合同条款(如有),包括且不限于:激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限;若涉及激励计划实施调整的,股票数量、价格调整的方法和程序等;在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下,股权激励计划如何执行的相关安排;②激励对象的选定标准和履行的程序,实际参加人员是否符合前述标准,所持份额是否存在代持或其他利益安排;③股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况;④股权激励行权价格的确定原则,以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况。请主办券商、律师补充核查并发表明确意见:公司决策(及审批)程序履行的完备性;申请挂牌公司股权激励计划的有关信息披露的完备性。请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见:报告期激励对象与公司的关系,股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见;对股份支付公允价值确定依据及合理性,详细说明股份支付相关会计处理过程,分期确认的依据是否充分,是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定,股份支付费用核算过程、依据及准确性;对报告期股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示,是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定

(一) 公司说明

1、股权激励政策具体内容或相关合同条款(如有),包括且不限于:激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限;若涉及激励计划实施调整的,股票数量、价格调整的方法和程序等;在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下,股权激励计划如何执行的相关安排

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况·四、公司股本形成概况·(五)股权激励情况或员工持股计划”中补充披露股权激励政策具体内容或相关合同条款,具体情况如下:

“1、公司本次申请公开转让前已经制定或实施的股权激励

(1) 股权激励政策具体内容或相关合同条款

员工持股平台深圳腾隆激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限等内容具体如下：

激励目的	吸引高素质人才加入公司，共同创造非凡业绩，实现个人价值和 企业价值的统一，造福社会； 奖励和鼓励对公司有贡献的管理、技术人员和员工； 建立有贡献必有奖励、多贡献大奖励的价值文化。
日常管理机制	执行事务合伙人由普通合伙人担任，并需须经出席合伙人会议 的全部合伙人所持表决权的过半数以上表决通过。执行事务合伙人 拥有《合伙企业法》及本协议所规定的对于有限合伙事务的执行 权。有限合伙人不得执行有限合伙事务，不得对外代表有限合伙， 任何有限合伙人不得控制有限合伙的投资业务及以有限合伙名义 进行其他活动、交易和业务，或代表有限合伙签署文件，或从事 其他对有限合伙形成约束的行为。不执行合伙事务的合伙人有权 监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。执行事务合伙人为 执行合伙事务所作的全部行为，均对有限合伙具有约束力。
流转及退出机制	<p>(1) 普通合伙人向合伙人以外的第三人转让其在合伙企业中的 全部或部分财产份额时，只须事后向合伙人大会说明即可，不用 经过有限合伙人同意。</p> <p>(2) 有限合伙人转让其所持有限合伙企业财产份额应提前三十 日通知其他合伙人，且在同等条件下，普通合伙人有最优先受让 权，其他合伙人有次优先受让权。普通合伙人放弃最优先受让权情 形下，其他两个以上合伙人主张行使优先购买权的，协商确定各 自的购买比例；协商不成的，按照转让时各自的出资比例行使优 先购买权。其他合伙人自接到书面通知之日起满三日未答复的， 视为同意转让。其他合伙人半数以上不同意转让的，不同意的合 伙人应当购买该转让的股权；不购买的，视为同意转让。</p> <p>(3) 有限合伙人在公司在中国证券市场首次公开发行人民币普 通股股票并上市且股票锁定期届满后，有限合伙人方可向本合 伙企业提出书面退伙申请。</p> <p>(4) 有限合伙人按照合伙协议规定获得的款项，按如下规则办 理结算：</p> <p>①有限合伙人签署合伙协议至公司在中国证券市场首次公开发 行人民币普通股股票并上市之日期间，出现“10.3 有限合伙人退 伙”约定情形的，应将其所持有的合伙企业的份额按照原始出资 额加上转让当年五年期 LPR(单利)计算的利息的价格转让给普 通合伙人或普通合伙人指定的其他第三方。</p> <p>②以公司在中国证券市场首次公开发行人民币普通股股票并上 市之日为基准至股票锁定期满前，出现“10.3 有限合伙人退伙” 约定情形的，应将其所持有的合伙企业的份额按照原始出资额加 上转让当年五年期 LPR(单利)计算的利息的价格转让给普通合 伙人或普通合伙人指定的其他第三方。</p> <p>③以公司在中国证券市场首次公开发行人民币普通股股票并上 市之日为基准，有限合伙人股票锁定期满，出现“10.3 有限合 伙人退伙”约定情形的，可享受全部合伙份额结算价格。</p>
激励计划标的股票授予 价格	1 元/股

锁定期限	自公司上市之日起 12 个月内为锁定期。
绩效考核指标	无
服务期限（激励对象发生职务变更、离职等情形）	自授予日当日至 2027 年 12 月 31 日
激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等	未就股权激励计划实施调整时有关股票数量、价格调整方法和程序等事宜做出相关安排。
在公司发生控制权变更、合并、分立等情况下，股权激励计划如何执行	未就公司发生控制权变更、合并、分立等情况下股权激励计划如何执行等事宜做出相关安排。

注：合伙协议中对普通合伙人未约定服务期限，自授予日起即可享受全部合伙份额的权利。

公司对董事会秘书、财务总监林利，深圳海特财务负责人卢群实施股权激励，林利、卢群作为被激励员工以直接持股方式持有公司股权，同时卢群还通过深圳汇腾间接持有公司股权，激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限等内容具体如下：

激励目的	吸引高素质人才加入公司，共同创造非凡业绩，实现个人价值和企业价值的统一，造福社会； 奖励和鼓励对公司有贡献的管理、技术人员和员工； 建立有贡献必有奖励、多贡献大奖励的价值文化。
日常管理机制	无
流转及退出机制	无
激励计划标的股票授予价格	1 元/股
锁定期限	自授予日起 3 年内，且自解禁日起 1 年内。
绩效考核指标	无
服务期限（激励对象发生职务变更、离职等情形）	无，因各种原因导致激励对象不在公司任职，经离任审计后没有问题的，其已解禁的股权继续有效。
激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等	未就股权激励计划实施调整时有关股票数量、价格调整方法和程序等事宜做出相关安排。
在公司发生控制权变更、合并、分立等情况下，股权激励计划如何执行	未就公司发生控制权变更、合并、分立等情况下股权激励计划如何执行等事宜做出相关安排。

”

2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况·四、公司股本形成概况·（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排，具体情况如下：

“1、公司本次申请公开转让前已经制定或实施的股权激励

（2）激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员符合前述标准，所持份额不存在代持或其他利益安排

①激励对象的选定标准和履行的程序

根据《东莞市腾信精密仪器有限公司股权激励计划及管理办法（2023年修订）》的要求，公司股权激励的对象为公司经营管理层高管、中层管理人员、核心员工以及对公司有特别贡献的普通员工。

公司实施员工股权激励已经履行了股东会决议、深圳腾隆的合伙人会议程序。

②深圳腾隆合伙人、林利、卢群均为公司员工，且符合作为股权激励对象的标准

实际参加人员均为公司在册员工，与公司签署了正式的劳动合同，专职在公司工作并领取薪酬，属于公司经营管理层高管、中层管理人员、核心员工以及对公司有特别贡献的普通员工，符合激励对象的选定标准。

③激励对象所持份额不存在代持或其他利益安排

根据深圳腾隆合伙人、林利和卢群的调查表、访谈记录、出资流水凭证以及出资银行卡出资前后的银行流水，深圳腾隆合伙人对员工持股平台的出资款、林利受让深圳汇腾的股权款、卢群向腾信有限增资款以及卢群对持股平台的出资款均已按约定足额支付完毕，上述激励对象出资来源为个人及家庭自有资金，所持合伙企业份额不存在代持或其他利益安排的情形。”

3、股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况·四、公司股本形成概况·（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况，具体情况如下：

“3、股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况

（1）股权激励的会计处理

①股份支付的相关会计准则规定

根据《企业会计准则第11号——股份支付》及其应用指南相关规定：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；需完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据财政部会计司《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》相关规定：公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，而公司成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

根据中国证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第5号》中5-1的相关规定：（1）股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益；（2）公司在股权激励方案中没有明确约定等待期，但约定一旦职工离职或存在其他情形（例如职工考核不达标等非市场业绩条件），公司、实际控制人或其指定人员有权回购其所持股份或在职工持股平台所持有财产份额的，应考虑此类条款或实际执行情况是否构成实质性的等待期，尤其关

注回购价格影响。回购价格公允，回购仅是股权归属安排的，职工在授予日已获得相关利益，原则上不认定存在等待期，股份支付费用无需分摊。回购价格不公允或尚未明确约定的，表明职工在授予日不能确定获得相关利益，只有满足特定条件后才能获得相关利益，应考虑是否构成等待期。

②股权激励的会计处理及其分析

截至本回复出具日，公司共实施了2次股权激励，具体情况如下：

项目	授予日、股份数	股权激励对象	授予对象及背景、服务期约定、离职回购约定等	股份支付的会计处理情况	是否符合规定
2021年12月第一次股权激励	2021年12月23日；87万股	深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）中的有限合伙人	（1）授予对象为公司创业早期团队成员，考虑到早期团队成员对公司的贡献，授予价格为1元/股；（2）合伙协议对有限合伙人的服务期进行明确约定；（3）约定员工若在中国证券市场首次公开发行人民币普通股股票并上市之日为基准至股票锁定期满前离职，普通合伙人或指定第三方按照“原始出资额+5年期LPR的利息金额进行回购”	（1）授予日，按所授予股份的公允价值和授予价格的差额确认股份支付金额；（2）按照合伙协议约定的服务期进行分摊；（3）分摊金额计入经常性损益	是
	2021年12月23日；28.8万股	深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）中的普通合伙人	（1）授予对象为公司创业早期核心成员，考虑到该成员对公司的贡献，授予价格为1元/股；（2）合伙协议未对普通合伙人的服务期进行明确约定；（3）未约定离职回购条款	（1）授予日，按所授予股份的公允价值和授予价格的差额确认股份支付金额；（2）一次性确认股份支付计入授予当期费用，并计入非经常性损益	是
	2021年12月23日；64.6428万股	卢群	（1）授予对象为公司创业早期核心成员，考虑到该成员对公司的贡献，授予价格为1元/股；（2）未对该员工的服务期进行明确约定；（3）未约定离职回购条款	（1）授予日，按所授予股份的公允价值和授予价格的差额确认股份支付金额；（2）一次性确认股份支付计入授予当期费用，并计入非经常性损益	是

项目	授予日、股份数	股权激励对象	授予对象及背景、服务期约定、离职回购约定等	股份支付的会计处理情况	是否符合规定
2023年8月第二次股权激励	2023年8月1日；19.2480万股	深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）中的有限合伙人	(1) 授予对象为公司创业早期团队成员，考虑到早期团队成员对公司的贡献，授予价格为1元/股；(2) 合伙协议对有限合伙人的服务期进行明确约定；(3) 约定员工若在中国证券市场首次公开发行人民币普通股股票并上市之日为基准至股票锁定期满前离职，普通合伙人或指定第三方按照“原始出资额+5年期LPR的利息金额进行回购”	(1) 授予日，按所授予股份的公允价值和授予价格的差额确认股份支付费用金额；(2) 按照合伙协议约定的服务期进行分摊；(3) 分摊金额计入经常性损益	是
	2023年8月1日；0.5820万股	深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）中的普通合伙人	(1) 授予对象为公司创业早期核心成员，考虑到该成员对公司的贡献，授予价格为1元/股；(2) 合伙协议未对普通合伙人的服务期进行明确约定；(3) 未约定离职回购条款	(1) 授予日，按所授予股份的公允价值和授予价格的差额确认股份支付费用金额；(2) 一次性确认股份支付计入授予当期费用，并计入非经常性损益	是
	2023年8月1日；60万股	林利	(1) 授予对象为公司核心管理人员，考虑到该成员对公司的贡献，授予价格为1元/股；(2) 未对该员工的服务期进行明确约定；(3) 未约定离职回购条款	(1) 授予日，按所授予股份的公允价值和授予价格的差额确认股份支付费用金额；(2) 一次性确认股份支付计入授予当期费用，并计入非经常性损益	是

针对公司2次股权激励的会计处理，具体分析如下：

A、深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）涉及股权激励的会计处理

根据《深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议书》第十二条12.2：“有限合伙人出现本协议第10.3条中所述离职、辞退等情形的，本有限合伙企业将在一个月与该有限合伙人办理结清手续，有限合伙人按照本协议第10.3条的规定退伙获得的款项，按如下规则办理结算：（1）有限合伙人签署本合伙协议至公司在中国证券市场首次公开发行人民币普通股股票并上市之日

期间，出现第10.3条中所述离职、辞退等情形的，应将其持有的合伙企业的份额按照原始出资额加上转让当年五年期LPR（单利）计算的利息的价格转让给普通合伙人或普通合伙人指定的其他第三方。（2）以公司在中国证券市场首次公开发行人民币普通股股票并上市之日为基准至股票锁定期满前，出现第10.3条中所述离职、辞退等情形的，应将其持有的合伙企业的份额按照原始出资额加上转让当年五年期LPR（单利）计算的利息的价格转让给普通合伙人或普通合伙人指定的其他第三方。（3）以公司在中国证券市场首次公开发行人民币普通股股票并上市之日为基准，有限合伙人股票锁定期满，出现第10.3条中所述离职、辞退等情形的，可享受全部合伙份额结算价格”。根据《深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议书》第十条10.1：“普通合伙人向合伙人以外的第三人转让其在合伙企业中的全部或部分财产份额时，只须事后向合伙人大会说明即可，不用经过有限合伙人同意。”

因此，公司给予深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）的有限合伙人的股权激励存在等待期，等待期为授予日起至公司预计在中国证券市场首次公开发行股票上市并股票锁定期满为止。公司给予深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）的普通合伙人的股权激励不存在等待期。公司按照授予日的股权公允价值，扣除激励对象的出资成本，差额部分确认为股份支付费用，将有限合伙人的股份支付费用在上述等待期内进行摊销，将普通合伙人的股份支付费用用于授予当期一次性确认费用。

B、卢群、林利涉及股权激励的会计处理

公司对卢群、林利无附加的服务期限或者其他业绩条件，同时亦不存在财政部会计司《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》中列示的若员工在首次公开募股前离职，将对员工持有的股份进行回购的条款。因此，上述股权属于授予后立即可行权的股份支付，在授予日已一次性计入授予当期费用，并计入非经常性损益。

（2）股权激励对当期及未来公司业绩的影响情况

①股权激励对公司报告期内业绩的影响

报告期内，公司确认的股份支付费用如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
一次性确认的股份支付	—	1,857.85	—
分摊确认的股份支付	252.91	427.85	372.17
合计	252.91	2,285.70	372.17

报告期内，公司确认的股份支付费用分别为372.17万元、2,285.70 万元、252.91万元，占各期利润总额比例分别为1.42%、11.37%、2.51%，占比较低，因此股份支付费用对报告期业绩影响较小。2023年股份支付金额较大，主要原因是激励对象林利、深圳腾隆的普通合伙人无服务期，一次性确认股份支付费用1,857.85万元。

②股权激励对未来公司业绩的影响

截止公司预计在中国证券市场首次公开发行股票上市并股票锁定期满，股权激励对未来公司业绩的影响如下：

项目	2027 年度	2026 年度	2025 年度	2024 年 7-12 月
一次性确认的股份支付	—	—	—	—
分摊确认的股份支付	505.81	505.81	505.81	252.91
合计	505.81	505.81	505.81	252.91

综上，2025-2027年，公司未来每年将确认的股权支付费用为505.81万元，对公司未来业绩影响较小。”

4、股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况· 四、公司股本形成概况· （五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况，具体情况如下：

“4、股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

公司两次股权激励授予价格和最近一年经审计的净资产或评估值的比较情况如下：

项目	股权激励授予价格	激励当年末每注册资本对应的净资产	激励当年评估值
2021 年 12 月第一次股权激励	1 元/注册资本	6.02 元/注册资本	无评估价
2023 年 8 月第二次股权激励	1 元/注册资本	10.28 元/注册资本	无评估价

公司2021年12月股权激励的增资转让价格为1元/注册资本，2021年末公司净资产为6.02元/注册资本。公司2023年8月股权激励的转让价格为1元/注册资本，2023年末公司净资产为10.28元/注册资本。公司两次股权激励前后未进行评估，亦无可参考的外部投资者的交易价格。虽然公司股权激励授予价格小于净资产，但因被激励对象均为公司早期团队成员或高级管理人员，公司对未来经营预期、激励力度、员工贡献、公司整体利益等方面进行综合考虑，确定2021年12月和2023年8月股权激励价格均为1元/注册资本。公司已将上述股权激励所涉公允价值与授予价格的差额按企业会计准则的规定确认为股份支付费用，不存在应确认但未确认股份支付费用的情形。”

(二) 请主办券商、律师补充核查并发表明确意见:公司决策(及审批)程序履行的完备性;申请挂牌公司股权激励计划的有关信息披露的完备性

1、公司决策(及审批)程序履行的完备性

2021 年 12 月 16 日，腾信有限股东会作出决议，全体股东一致同意腾信有限注册资本由 4,000.4168 万元增加至 6,000 万元。本次新增注册资本 1,999.5832 万元，其中股东刘伟以货币方式认缴注册资本 1,343.8248 万元；股东周玉顺以货币方式认缴注册资本 199.9584 万元，新股东卢群以货币方式认缴注册资本 60 万元，新股东深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）以货币方式认缴注册资本 280 万元，新股东深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）以货币方式认缴注册资本 115.8 万元。同时相应地修改公司章程。2021 年 12 月 23 日，东莞市市场监督管理局核准了本次增资的变更登记。

2021 年 12 月 23 日，腾信有限股东会作出决议，同意股东何学武将其持有的公司 3.07%的股权（对应注册资本 184.2833 万元）以 184.2833 万元的价格转让给深圳汇腾。同时相应地修改公司章程。2021 年 12 月 31 日，东莞市市场监督管理局核准了腾信有限本次股权转让的变更登记。

2023 年 8 月 1 日，腾信有限股东会作出决议，同意股东深圳汇腾分别将其

持有的腾信有限 1%的股权（对应注册资本 60 万元）以 60 万元的价格转让给林利，将其持有的腾信有限 0.3305%的股权（对应注册资本 19.83 万元）以 19.83 万元的价格转让给深圳腾隆。其他股东放弃对该部分股权的优先购买权。同时相应地修改公司章程。2023 年 8 月 30 日，东莞市市场监督管理局核准了腾信有限本次股权转让的变更登记。

公司未单独审议股权激励方案，但股权激励内容实质已经公司股东会决议同意，激励对象所在的持股平台已通过东莞市市场监督管理局的核准登记为公司股东，公司决策（及审批）程序履行完备。

2、申请挂牌公司股权激励计划的有关信息披露的完备性

根据《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》第十二条：“申请人应当披露本次申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排（如限制性股票、股票期权等），申请人控股股东、实际控制人与其他股东签署的特殊投资约定等可能导致股权结构变化的事项，并说明其对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响。”

公司股权激励计划的情况及其对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响均已在《公开转让说明书》中披露，详见《公开转让说明书》之“第一节·四·（五）股权激励情况或员工持股计划”的相关内容。

经核查，公司股权激励计划的有关信息披露符合相关法律法规的规定，具有完备性。

3、核查程序

主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）查阅历次股权激励涉及的公司工商内档、深圳腾隆的全套工商内档、合伙协议，股权激励涉及的股东会决议、股权转让协议、增资及股权转让相关的银行流水明细；

（2）访谈被股权激励的相关人员并取得访谈笔录；

（3）查阅股权激励员工的调查表、该等被激励员工的出资银行流水；

（4）查阅公司的《股权激励计划及管理办法》、员工花名册、被激励员工

的劳动合同。

4、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司未单独审议股权激励方案，但股权激励内容实质已经公司股东会决议同意，激励对象所在的持股平台已通过东莞市市场监督管理局的核准登记为公司股东，公司决策（及审批）程序履行完备。

（2）公司股权激励计划的有关信息披露符合相关法律法规的规定，具有完备性。

（三）请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见：报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程，分期确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定

1、报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见

（1）报告期激励对象与公司的关系

截至本回复出具日，公司共实施了 2 次股权激励，具体情况如下：

项目	股东名称	激励数量 (万股)	比例 (%)	取得方式
2021 年 12 月 第一次股权激励	深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）	115.80	1.93%	增资
	卢群（注）	64.64	1.08%	
2023 年 8 月第 二次股权激励	深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）	19.83	0.3305%	股权转让（注）
	林利	60.00	1.00%	股权转让（注）

注：卢群通过直接增资获得挂牌公司 1.00%股份，并通过持有深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）1.00%的合伙出资份额间接获得挂牌公司 0.08%股份。

腾信精密综合考虑激励对象职位、工作年限、对公司发展的贡献、未来给公

司带来的价值等因素，针对每一激励对象的实际情况，给予相应的激励额度。

报告期内，腾信精密激励对象在公司的任职情况如下：

序号	名字	直接及间接持有公司股权比例	持股方式	职位
1	卢群	1.08%	直接+间接	深圳海特财务负责人（现任公司内审负责人）
2	林利	1.00%	直接	财务总监、董事会秘书
3	李中强	0.98%	间接	工程部高级经理
4	张林	0.49%	间接	制造总监（现任越南海特驻厂负责人）
5	毕慧婷	0.38%	间接	深圳海特出纳
6	周柏明	0.11%	间接	深圳海特项目工程师
7	蔡智灵	0.09%	间接	深圳海特关务
8	罗亮	0.04%	间接	开发部项目工程师
9	潘迪锦	0.04%	间接	品质部主管（现任业务部项目工程师）
10	胥泽霞	0.04%	间接	FQC 主管（现任生产部经理）
11	杜芬	0.03%	间接	深圳海特会计
12	梁平媛	0.02%	间接	品质部副主管
13	曾小飞	0.02%	间接	财务部会计
14	谢劼	0.02%	间接	开发部高级经理、供应链部总监

（2）股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见

公司股份激励政策的实施与《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定对照如下：

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	报告期内，公司股权激励对象为公司员工，均建立了合法的劳动关系，并实际为公司提供服务；股权激励对象直接持有公司股份或通过合伙企业间接持股的方式持有公司股份，故股权激励属于以权益结算的股份支付	是

相关规定	具体条款	公司股权激励实施内容	是否符合
	的交付现金或其他资产义务的交易		
《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	由于公司为非公众公司,不存在公开活跃的股份转让市场,无法取得活跃交易的股份市场价格。且两次股权激励实施前后六个月内,公司股东未进行与公司有关的股权交易,也不存在其他外部机构投资者入股的情形,没有其他可以参考的公允交易价格,因此公司以授予当年度扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润的 10 倍市盈率作为公司整体的公允价值,相关公允价值的确定具有合理性	是
《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	公司股权激励对深圳腾隆普通合伙人张林、深圳海特财务负责人卢群以及腾信精密财务总监、董事会秘书林利所授予的股份,不存在服务期,属于授予后立即可行权的股份支付,已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	是
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第六条	完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付,在等待期内的每个资产负债表日,应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础,按照权益工具授予日的公允价值,将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日,后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的,应当进行调整,并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期,是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付,等待期为授予日至可行权日的期间;对于可行权条件为规定业绩的股份支付,应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。	公司股权激励的条款设置以上市成功并锁定期满作为实质的行权条件,公司的股权激励存在实质上的等待期,故将上述股权激励确认的股份支付金额在其等待期内进行分摊	是

综上所述,公司股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号——股份

支付》的相关要求及实施要件。

2、对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程，分期确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性

(1) 股份支付公允价值确定依据及合理性

由于公司为非公众公司，不存在公开活跃的股份转让市场，无法取得活跃交易的股份市场价格。且两次股权激励实施前后六个月内，公司股东未进行与公司有关的股权交易，也不存在其他外部机构投资者入股的情形，没有其他可以参考的公允交易价格，因此公司以授予当年度扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润的 10 倍市盈率作为公司整体的公允价值，相关公允价值的确定具有合理性。

(2) 股份支付相关会计处理过程、股份支付费用核算过程、依据及准确性

①股份支付费用总额

公司股份支付费用的确认原则如下：将授予日股份的每股公允价值乘以授予对象取得的公司股份数量，与授予对象实际获取成本的差额作为股份支付费用总额。

A. 2021 年 12 月第一次股权激励

2021 年 12 月第一次股权激励授予股权激励数量、授予日公允价值及获取成本情况如下：

项目	确认依据	数值
授予日股权激励数量	第一次股权激励的可行权权益工具数量的确定依据为各股东穿透至自然人后，各自然人股东新增股份数	1,804,428 股
授予日每注册资本公允价值	以 2021 年度腾信精密合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润 10 倍的市盈率作为公允价值，即公司整体估值为 16 亿元（取整后），据此计算公司每注册资本的公允价值	26.67 元/注册资本
每注册资本获取成本	2021 年 12 月 23 日，深圳腾隆、卢群向公司增资；何学武向深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）转让股份，转让价格与增资价格均为 1 元	1 元/注册资本

股份支付费用计算过程如下：

项目	计算公式	数值
授予日股权激励数量（股）	A	1,804,428
其中：深圳腾隆普通合伙人	A1	288,000
深圳腾隆有限合伙人	A2	870,000
卢群	A3	646,428
授予日每股公允价值（元/注册资本）	B	26.67
获取成本（元/注册资本）	C	1.00
股份支付费用（万元）	$D=A*(B-C)$	4,631.37
其中：一次性确认（万元）	$D1=(A1+A3)*(B-C)$	2,398.37
等待期内分期确认（万元）	$D2=A2*(B-C)$	2,233.00

B. 2023 年 8 月第二次股权激励

2023 年 8 月第二次股权激励授予股权激励数量、授予日公允价值及获取成本情况如下：

项目	确认依据	数值
授予日股权激励数量	第二次股权激励的可行权权益工具数量的确定依据为各股东穿透至自然人后，各自然人股东获得的超过其原有持股比例对应的股份数	798,300 股
授予日每注册资本公允价值	以 2023 年度腾信精密合并报表扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润 10 倍的市盈率作为公允价值，即公司整体估值为 19 亿元（取整后），据此计算公司每注册资本的公允价值	31.67 元/注册资本
每注册资本获取成本	2023 年 8 月 1 日，深圳市汇腾企业管理合伙企业（有限合伙）向林利、深圳腾隆转让股权，转让价格均为 1 元	1 元/注册资本

股份支付费用计算过程如下：

项目	计算公式	数值
授予日股权激励数量（股）	A	798,300
其中：深圳腾隆普通合伙人	A1	5,820
深圳腾隆有限合伙人	A2	192,480
林利	A3	600,000
授予日每股公允价值（元/注册资本）	B	31.67
获取成本（元/注册资本）	C	1.00
股份支付费用（万元）	$D=A*(B-C)$	2,448.12
其中：一次性确认（万元）	$D1=(A1+A3)*(B-C)$	1,857.85
等待期内分期确认（万元）	$D2=A2*(B-C)$	590.27

②等待期的确定

根据《深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议书》约定，若有限合伙人在中国证券市场首次公开发行人民币普通股股票并上市之日为基准至股票锁定期满前离职，普通合伙人或指定第三方按照“原始出资额+5 年期 LPR 的利息金额进行回购”，因此有限合伙人以上市成功并锁定期满作为股权激励实质的行权条件，管理层预计 2027 年 12 月 31 日之前能上市成功并锁定期满，故第一次股权激励的等待期为 2021 年 12 月 23 日至 2027 年 12 月 31 日，等待期为 72 个月，第二次股权激励的等待期为 2023 年 8 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日，等待期为 53 个月。

③各期股份支付费用金额

自 2021 年 12 月第一次股权激励授予日至报告期末，各期股份支付费用金额计算过程如下：

单位：万元					
项目	计算公式	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
授予的股份激励费用总额	A	—	2,448.12	—	4,631.37
其中：一次性计入当期损益	A1	—	1,857.85	—	2,398.37
第一次股权激励等待期内应分摊总额	A2	—	—	—	2,233.00
第二次股权激励等待期内应分摊总额	A3	—	590.27	—	—
第一次股权激励当期计提费用月份（月）	B1	6	12	12	0
第二次股权激励当期计提费用月份（月）	B2	6	5	—	—
第一次股权激励等待期（月）	C1	72	72	72	72
第二次股权激励等待期（月）	C2	53	53	—	—
第一次股权激励应分摊股份支付费用	$D1=A2*B1/C1$	186.08	372.17	372.17	—
第二次股权激励应分摊股份支付费用	$D2=A3*B2/C2$	66.82	55.69	—	—
当期应分摊股份支付费用	$D=A1+D1+D2$	252.91	2,285.70	372.17	2,398.37

④股份支付费用在各成本费用之间分摊的方法及准确性

报告期各期，公司股份支付费用在销售费用、管理费用、研发费用、营业成本等科目的分摊情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业成本	10.91	31.43	7.70
销售费用	18.21	22.66	12.83
管理费用	74.88	1,957.79	94.97
研发费用	148.91	273.82	256.67
合计	252.91	2,285.70	372.17

公司基于激励对象的所属部门、职务性质及岗位职责，将其对应的股份支付费用分别在销售费用、管理费用、研发费用、营业成本等科目核算。其中：

A. 财务总监、董事会秘书林利主要承担管理职能，其股份支付费用计入管理费用；

B. 从事公司销售工作的销售人员对应的股份支付费用计入销售费用；

C. 从事公司研发工作的研发人员对应的股份支付费用计入研发费用；

D. 财务、关务等职能部门的人员对应的股份支付费用计入管理费用；

E. 从事公司生产相关的人员对应的股份支付费用计入营业成本。

综上，公司报告期股份支付相关会计处理及股份支付费用核算依据充分、准确，符合企业会计准则的相关规定。

(3) 分期确认的依据充分，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定

根据《深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议书》相关约定，张林为员工持股平台的普通合伙人，无明确约定服务期等限制条件，其股份支付费用为一次性计入发生当期。员工持股平台的有限合伙人则分期确认股份支付费用，符合企业会计准则的规定，服务期的确定依据合理。

3、对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，

但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

公司两次股权激励中将深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）的普通合伙人、卢群、林利一次性确认的股份支付费用计入非经常性损益，将深圳市腾隆企业管理合伙企业（有限合伙）的有限合伙人分期确认的股份支付费用计入经常性损益，符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

4、核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅公司股权激励相关的股东会决议、《股权激励计划及管理办法》等文件，了解公司股权激励基本情况；

（2）查阅了公司的员工花名册和离职人员名单，了解激励对象任职情况及具体岗位职责；

（3）获取持股平台合伙协议、出资凭证等，将合伙协议与相关会计准则进行对照；

（4）获取公司股份支付的计算过程，复核股份支付的计算过程、会计处理，分析是否符合《企业会计准则》相关规定。

5、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司实施股权激励的激励对象均为公司的员工，公司股权激励的实施符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求以及实施要件；

（2）公司对股份支付公允价值确定依据合理，分期确认的依据充分，股份支付费用的核算过程准确，会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》

的规定；

(3) 公司股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》的相关规定。

三、关于公司子公司。根据申报文件，①公司投资设立境外子公司。②深圳海特、越南海特为同一控制下合并取得。请公司：①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；②说明收购基本情况，背景、原因及合理性，收购价格定价依据及公允性。请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见。

(一) 公司说明

1、说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

(1) 说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

截至本回复出具日，公司共境外投资 4 家子公司，公司投资境外子公司的原因及必要性以及境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系如下表所示：

子公司名称	投资原因及必要性	与公司业务是否具有协同关系
香港腾骏	作为母公司的境外投资平台，主要负责境外子公司的投资，具有必要性	是，拓展海外业务
越南海特	负责部分境外客户订单的生产和销售，为公司进一步巩固和拓展海外业务提供便利，具有必要性	是，拓展海外业务
越南腾信	设立初始目的系取得当地相关地块与厂房的所有权并享受相关税收优惠政策，同时将越南生产基地转移到该地区。由于后续税收优惠政策等因素变化，经济效益不及预期，因此公司决定暂停上述计划，并将该子公司已经购买的闲置房产和土地对外出租，具有必要性	是，拓展海外业务
墨西哥腾信	负责部分境外客户订单的生产和销售，为公司进一步巩固和拓展海外业务提供便利，具有必要性	是，拓展海外业务

②投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

报告期内，公司的生产经营规模、财务状况及对子公司的投资金额情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月/ 2024 年 6 月 30 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
总资产	83,509.25	78,420.42	77,229.50
净资产	70,578.62	61,697.59	47,102.03
营业收入	34,090.80	71,093.81	76,883.27
净利润	8,774.38	17,287.29	22,852.52
境外子公司投资金额	1,122.78	1,122.78	1,122.78

注：境外子公司投资金额系境外子公司实收资本之和。

报告期各期末，公司对境外子公司累计投资金额均为 1,122.78 万元，占报告期各期末总资产的比例分别为 1.45%、1.43%、1.34%，占报告期各期末净资产的比例分别为 2.38%、1.82%、1.59%。报告期内，公司总资产、净资产规模逐步提升，营业收入、净利润规模较为稳定，经营状况良好，公司对境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应。

技术水平方面,通过多年研发和积累,公司建立了较为完善的技术研发体系,具备了精密加工技术、激光熔覆技术以及柔性智能生产等多项技术体系,形成了“有色金属高精度盲孔铰孔技术”“钛合金材料零部件铣削加工工艺与技术”“镍合金超声波多角度攻牙技术”“硬质合金粉末机器人自动烧焊技术”“全自动阀芯检验与校直技术”“加工中心在线自动检测技术”等多项核心技术,其中“全自动阀芯检验与校直技术”“加工中心在线自动检测技术”等核心技术被广东省机械行业协会鉴定为达到国内领先水平,“钛合金薄壁件高效精密加工技术”等核心技术被广东省机械工程学会鉴定为达到国际先进水平。截至报告期末,公司及子公司已获授权专利 41 项,其中发明专利 14 项。公司多年积累的技术实力及生产经验为境外子公司的业务开展奠定了坚实基础,公司境外子公司投资金额与公司现有技术水平相适应。

管理能力方面,公司已经建立了较为完善的公司治理制度,现有管理团队的核心成员均具有长期、丰富的管理和行业经验,为境外子公司的经营管理提供了强有力的管理保障,公司境外子公司投资金额与公司管理能力相适应。

(2) 境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

根据香港腾骏、越南海特、越南腾信、墨西哥腾信的公司章程,该等公司章程不存在特殊的禁止或者限制公司分红的条款。

关于境外投资涉及的利润汇回及外汇管理相关规定如下:

《中华人民共和国外汇管理条例》第九条规定:“境内机构、境内个人的外汇收入可以调回境内或者存放境外;调回境内或者存放境外的条件、期限等,由国务院外汇管理部门根据国际收支状况和外汇管理的需要作出规定。”

《关于发布境内机构境外直接投资外汇管理规定的通知》(汇发[2009]30号)第十七条规定:“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的,可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后,为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”

商务部《对外投资合作国别(地区)指南—中国香港(2023 年版)》第 4.2.2 条说明:“中国香港没有外汇管理机构,对货币买卖和国际资金流动,包括外来

投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出香港。”

商务部《对外投资合作国别（地区）指南—越南（2023 年版）》第 4.2.2 条说明：“外国投资者可根据越南外汇管理规定，在越南金融机构开设越盾或外汇账户。居民组织如需在国外银行开设账户，需经越南国家银行批准。外国投资者可向从事外汇经营的金融机构购买外汇，以满足项目往来交易、资金交易及其他交易的需求。如外汇金融机构不能满足投资者的需要，政府将根据项目情况，解决其外汇平衡问题。”

商务部《对外投资合作国别（地区）指南—墨西哥（2024 年版）》第 4.2.2 条说明：“墨西哥实行盯住美元的汇率制度，在经常项目下和资本项目下同时实施货币自由兑换。美元可自由汇出或汇入墨西哥，公司盈利可在完税后汇出。外资公司可将公司利润、权益金、股利、利息和资本自由汇出。外资公司可在墨西哥境内任何一家合法银行开立美元支票及存款账户，开户最低额度由各银行制定。”

综上所述，公司境外子公司分红资金入境不存在政策或外汇管理方面的障碍。

（3）结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

①是否履行商务部备案、审批等监管程序

A、相关法律法规

《境外投资管理办法（2014）》（商务部令 2014 年第 3 号）第六条规定：“商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。”

第二十五条规定：“企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。涉及中央企业的，中央企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《境外中资企业再投资报告表》（以下简称《再投资报告表》）并加盖印章后报商务部；涉及地方企业的，地方企业通过“管理系统”填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖印章后报省级商务主管部门。”

B、境外子公司履行的监管程序

公司境外子公司获取商务部门出具的企业境外投资证书或报告表情况如下：

公司名称	投资情况	企业境外投资证书/报告表
香港腾骏	腾信精密在中国香港直接投资	境外投资证第 N4400202000809 号
越南海特	香港腾骏在越南投资	《境外中资企业再投资报告表》
越南腾信	越南海特在越南投资	《境外中资企业再投资报告表》
墨西哥腾信	腾信精密和香港腾骏共同投资	境外投资证第 N4400202400301 号

②是否履行发改委备案、审批等监管程序

A、相关法律法规

《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 第 11 号）第四条规定：“投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。”

第十三条规定：“实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目。核准机关是国家发展改革委。本办法所称敏感类项目包括：（一）涉及敏感国家和地区的项目；（二）涉及敏感行业的项目。本办法所称敏感国家和地区包括：（一）与我国未建交的国家和地区；（二）发生战争、内乱的国家和地区；（三）根据我国缔结或参加的国际条约、协定等，需要限制企业对其投资的国家和地区；（四）其他敏感国家和地区。本办法所称敏感行业包括：（一）武器装备的研制生产维修；（二）跨境水资源开发利用；（三）新闻传媒；（四）根据我国法律法规和有关调控政策，需要限制企业境外投资的行业。”

第十四条规定：“实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。…投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。”

第四十二条规定：“投资主体通过其控制的境外企业开展大额非敏感类项目的，投资主体应当在项目实施前通过网络系统提交大额非敏感类项目情况报告表，将有关信息告知国家发展改革委。”

本办法所称大额非敏感类项目，是指中方投资额 3 亿美元及以上的非敏感类项目。”

B、境外子公司履行的监管程序

公司名称	投资情况	发改部门备案
香港腾骏	腾信精密在中国香港直接投资	粤发改开发函[2021]123 号《境外投资项目备案通知书》
越南海特	香港腾骏投资金额不足 3 亿美元，不属于投资主体通过其控制的境外企业开展大额非敏感类项目	无需提交大额非敏感类项目情况报告表
越南腾信	越南海特投资金额不足 3 亿美元，不属于投资主体通过其控制的境外企业开展大额非敏感类项目	无需提交大额非敏感类项目情况报告表
墨西哥腾信	腾信精密和香港腾骏共同投资	粤发改开发函[2024]890 号《境外投资项目备案通知书》

③是否履行外汇管理部门备案、审批等监管程序

A、相关法律法规

《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）规定：“取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，改由银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。”

《直接投资外汇业务操作指引》2.2 境内机构境外直接投资外汇登记规定：“境内机构在以境内外合法资产或权益（包括但不限于货币、有价证券、知识产权或技术、股权、债权等）向境外出资前，应到注册地银行申请办理境外直接投资外汇登记。”

B、境外子公司履行的监管程序

公司名称	投资情况	外汇登记
香港腾骏	腾信精密在中国香港直接投资	国家外汇管理局东莞市中心支局经办的《业务登记证》（业务编号：35441900202105172599）

公司名称	投资情况	外汇登记
越南海特	香港腾骏投资，属于境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业	无需办理
越南腾信	越南海特投资，属于境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业	无需办理
墨西哥腾信	腾信精密和香港腾骏共同投资	国家外汇管理局东莞市中心支局经办的《业务登记证》（业务编号：35441900202105172599）-香港腾骏 国家外汇管理局东莞市分局经办的《业务登记证》（业务编号：35441900202411208467）-墨西哥腾信

④是否履行境外主管机构的备案、审批等监管程序

公司名称	境外主管机构程序
香港腾骏	中国香港特别行政区公司注册处处长核发2992027号《公司注册证明书》 香港商业登记署核发的72375437-000-11-23-7号《商业登记证》
越南海特	越南海防市规划与投资厅核发0201961518号《单一成员有限责任公司注册证书》 越南海防市经济区管理委员会核发9955221416号《投资登记证书》
越南腾信	越南北宁省规划与投资厅核发2301217031号《单一成员有限责任公司注册证书》 越南北宁省工业区管理委员会核发5026336277号《投资登记证书》
墨西哥腾信	墨西哥新莱昂州公共商业登记处核发 FME N-2024050151 号《商业登记证》 墨西哥联邦纳税人登记处核发 TPR231207590 号《税务登记证》

公司投资设立及增资境外企业已按相关规定履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合有关法律、法规和规范性文件的规定。

（4）是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（国办发〔2017〕74号）对限制和禁止开展的境外投资规定如下：

第四条规定：“限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）使用不符合投资目

的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。(五)不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。”

第五条规定：“禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。”

经核查，公司的境外投资不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制类或禁止类的对外投资，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

（5）说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

①香港腾骏

根据香港简松年律师事务所为香港腾骏出具的《法律意见书》，相关情况如下：

A. 公司设立：香港腾骏是一间在中国香港注册成立的有股本私人有限公司，具有独立法人的行为能力及永久存续的资格。该企业股东持有的该公司的股份不存在任何抵押、质押或者任何第三方的权利或任何产权负担，亦不存在任何实际或潜在的诉讼或纠纷争议。B. 股权变动：香港腾骏的股东或股本状况自成立以来并无任何改变，也从未进行过任何股份转让行为，其存续真实、合法及有效。C. 业务合规性：香港腾骏在香港只曾从事精密产品的贸易业务及投资控股，当中不涉及任何受香港相关进出口法例管制的物品。香港腾骏有权无需任何政府部门的批准或牌照而从事该等业务，而该公司经营该等业务属于合法经营活动。该公司并无涉及任何政府的调查或指控、任何索赔、诉讼、行政处罚、仲裁或其他类似程序。香港腾骏从未违反香港有关环保的法律，从未涉及任何诉讼程序，由成立至今并无任何重大违法行为。D. 关联交易、同业竞争：该法律意见书未对香港腾骏的关联交易、同业竞争事项发表法律意见。根据《审计报告》、公司提供的相

关资料及说明，报告期内，香港腾骏不存在与公司合并范围外的关联方发生关联交易，不存在同业竞争的情况。

②越南海特

根据越南新太阳律师事务所为越南海特出具的《新太阳律师事务所关于海特精密科技（越南）有限公司（于越南社会主义共和国成立）的法律意见书》，相关情况如下：

A. 公司设立：越南海特司依越南法律合法合规成立，具备独立法人资格；依据公司登记、注册证书开展生产经营活动。公司设立符合越南有关法律法规，合法存续。B. 股权变动：越南海特的历次变更合法、合规、真实、有效，符合越南法律法规的相关规定。C. 业务合规性：越南海特已经取得开展生产经营活动所必需的投资登记证书及企业注册证书、环境许可证、消防许可，按照登记经营范围开展经营活动，经营范围和经营方式符合越南有关法律法规。越南海特主营业务无需相关资质许可和认证证书。越南海特实际从事的业务没有发生或存在超出海防市经济区管理委员会核准登记的经营范围。越南海特不存在重大违法违规行为或重大行政处罚。越南海特的重大合同内容及形式合法、有效，不存在潜在纠纷。D. 关联交易、同业竞争：该法律意见书未对越南海特的关联交易、同业竞争事项发表法律意见。根据《审计报告》、公司提供的相关资料及说明，报告期内，越南海特不存在与公司合并范围外的关联方发生关联交易，不存在同业竞争的情况。

③越南腾信

越南新太阳律师事务所为越南腾信出具的《新太阳律师事务所关于腾信越南有限公司（于越南社会主义共和国成立）的法律意见书》，相关情况如下：

A. 公司设立：越南腾信依越南法律合法合规成立，具备独立法人资格；依据公司登记、注册证书开展生产经营活动。公司设立符合越南有关法律法规，合法存续。B. 股权变动：越南腾信投资登记证书的历次变更合法、合规、真实、有效，符合越南法律法规的相关规定。C. 业务合规性：越南腾信已经取得开展生产经营活动所必需的投资登记证书及企业注册证书、环境许可证、消防许可，按照登记经营范围开展经营活动，经营范围和经营方式均符合越南产业政策，符合越南有关法律法规和规范性文件的规定。越南腾信主营业务的铁结构生产加工无需相关

资质许可和认证证书，主营业务的厂房出租已取得相关资质许可，不需要申请取得其他资质许可和认证证书。越南腾信实际从事的业务没有发生或存在超出北宁省工业区管理委员会核准在投资登记证书的经营范围。越南腾信依法经营、不存在重大违法违规行为或重大行政处罚。越南腾信正在履行或履行完毕之的重大合同内容及形式合法、有效，不存在潜在纠纷。D. 关联交易、同业竞争：该法律意见书未对越南腾信的关联交易、同业竞争事项发表法律意见。根据《审计报告》、公司提供的相关资料及说明，报告期内，越南腾信不存在与公司合并范围外的关联方发生关联交易，不存在同业竞争的情况。

④墨西哥腾信

根据墨西哥律师事务所 GONZÁLEZ RODRÍGUEZ 为墨西哥腾信出具的《法律意见书-对 TURNXON PRECISION S. DE R. L. DE C. V. 的法律分析》，相关情况如下：

A. 公司设立：墨西哥腾信的《设立证明》符合《商业公司通法》第 1 条、第 2 条、第 58 条、第 59 条及其他适用条款的规定。B. 股权变动：公司目前处于正常的经营和发展过程中。根据修订后的《设立证明》，股东的权利不受任何限制或担保。C. 业务合规性：墨西哥腾信开展其业务不需要特别许可证，只需要一般许可证，包括民防、EHS（环境/安全/健康）。墨西哥腾信尚未持有自有资产，尚未因违反墨西哥环境保护相关法律而受到任何制裁，未涉及任何法律诉讼、仲裁或案件。D. 关联交易、同业竞争：该法律意见书未对墨西哥腾信的关联交易、同业竞争事项发表法律意见。根据《审计报告》、公司提供的相关资料及说明，报告期内，墨西哥腾信不存在与公司合并范围外的关联方发生关联交易，不存在同业竞争的情况。

2、说明收购基本情况，背景、原因及合理性，收购价格定价依据及公允性

（1）公司收购深圳海特

2015 年，为扩大腾信有限经营规模，提高盈利能力，同时满足上市规范要求、优化内部经营管理，腾信有限与东莞铨高以及深圳海特进行了资产重组，具体情况详见本回复之“1、关于历史沿革·一·（一）·1、结合 2015 年公司与东莞铨高以及深圳海特资产重组的具体情况，说明资产重组背景、原因及合理性，股权转让具体情况，资产定价依据及公允性，重组后相关资产转移情况，在公司

生产经营中实际应用情况”，公司收购深圳海特具备业务合理性，收购价格参考经审计的净资产，具备公允性。

（2）公司收购越南海特

为解决同业竞争，2021 年 12 月 6 日，实际控制人刘伟 100%控股的海特精密科技有限公司（简称“香港海特”）与腾信精密全资子公司腾骏精密科技有限公司（简称“香港腾骏”）之间签署《股权转让协议书》，香港海特将其持有越南海特的 100%股权以 1 万港元的价格转让给香港腾骏。越南海特主要负责腾信精密部分境外客户订单的生产和销售，为腾信精密进一步巩固和拓展海外业务提供便利，两家公司业务具备高度相关性，因此公司收购越南海特具备业务合理性。同时，本次收购是在实际控制人刘伟的主导下，对其控制的相关资产进行重组，以解决同业竞争，综合考虑交易便利性以及刘伟对腾信精密 IPO 的支持等因素，将交易价格确定为 1 万港元，交易对价低于越南海特账面净资产，具备合理性。

（二）请主办券商和律师补充核查前述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）访谈公司董事长，了解境外投资的原因及必要性、境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系以及境外子公司投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；

（2）查阅香港腾骏、越南海特、越南腾信、墨西哥腾信的公司章程；

（3）查阅商务部门、发改部门、外汇主管部门的相关规定和指南；

（4）查阅公司境外子公司的企业境外投资证书、境外中资企业再投资报告表、境外投资项目备案通知书、外汇相关的《业务登记证》；

（5）查阅境外律师出具的境外法律意见书、境外子公司的公司注册证书、商业登记证、投资登记证书、税务登记证。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司境外投资具有合理的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系，投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应；

(2) 公司境外子公司分红资金入境不存在政策或外汇管理方面的障碍；

(3) 公司投资设立及增资境外企业已按相关规定履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合有关法律、法规和规范性文件的规定；

(4) 公司的境外投资不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定的限制类或禁止类的对外投资，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；

(5) 公司已取得所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性的明确意见，前述事项合规，境外律师未对境外子公司关联交易、同业竞争事项发表法律意见；报告期内，公司境外子公司不存在与公司合并范围外的关联方发生关联交易，不存在同业竞争的情况，前述事项合法合规。

(6) 2015 年，为扩大腾信有限经营规模，提高盈利能力，同时满足上市规范要求、优化内部经营管理，腾信有限与东莞铨高以及深圳海特进行了资产重组，公司收购深圳海特具备业务合理性，收购价格参考经审计的净资产，具备公允性；2021 年，公司为解决同业竞争，香港腾骏与香港海特、越南海特进行资产重组，公司收购越南海特具备业务合理性，收购价格适用同一控制下企业合并的特殊处理，收购价格公允。

四、关于信息披露豁免。根据申报文件，本次公司因商业机密保护需要向我司申请信息披露豁免。请公司、主办券商、律师及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“不予披露相关信息”的要求，充分说明相关信息涉及商业秘密的依据和理由，公司对商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性，公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断发表明确意见，形成专项说明作为反馈回复附件提交

（一）公司说明

1、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“不予披露相关信息”的要求，充分说明相关信息涉及商业秘密的依据和理由，公司对商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中“1-22 不予披露相关信息”规定：申请挂牌公司有充分依据证明应当披露的某些信息属于国家秘密或商业秘密，披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，可以不予披露，但应当在申报或回复问询时提交‘不予披露相关信息的原因说明或其他文件’。申请挂牌公司应当在不予披露信息说明文件中逐项说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《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》等相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。

公司申请豁免披露的信息均属于商业敏感信息，公司所处行业竞争激烈，竞争对手会根据相关信息针对性抢夺客户资源，而公司的核价原则属于重要的商业机密，核价原则将影响公司向供应商询价，使公司处于协商谈判的不利地位，前述信息披露将严重损害公司的利益并可能会导致不正当竞争。根据公司与相关主体所签订的业务合同中信息保密的相关约定以及工作沟通函的要求，公司应当遵守保密业务，豁免披露双方交易信息，未经许可披露相关信息将可能产生违法行为，并伴有罚款和赔偿等经济损失，影响客户稳定性并严重损害公司利益，因此，相关信息豁免披露的依据及理由均具有充分性和合理性。

针对本次申报不予披露相关信息的原因，公司已在《东莞市腾信精密制造股

份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的信息豁免披露申请》中进行补充披露，主办券商、律师及会计师均已在《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的信息豁免披露申请的专项核查意见》中进行补充披露，详细说明相关信息涉及商业秘密的原因，并将上述文件及相关豁免依据的底稿，作为本次反馈回复附件提交。

2、公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性

公司会计师已出具《关于东莞市腾信精密制造股份有限公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断的专项核查报告》（容诚专字[2025]518Z0126 号）并发表明确意见：“对于腾信精密申请豁免披露的信息，审计范围没有受到限制，我们已获取了充分适当的审计证据，为发表审计意见提供了合理保证。”

因此，公司信息披露豁免不影响会计师对公司财务报表的审计，公司关于商业秘密的信息披露豁免不影响获取审计证据充分性，审计范围未受到限制，申报财务报表在所有重大方面公允反映了公司财务状况和经营成果。

3、未披露信息是否影响投资者决策判断

公司申请豁免披露《东莞市腾信精密制造股份有限公司公开转让说明书》和本回复意见中部分内容不涉及对公司财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断构成重大影响，对于豁免披露的信息，公司采取替代性方式进行披露，替代披露方式合理，未披露事项不会对投资者决策判断构成重大障碍，并符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》和《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》的基本要求。

（二）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

主办券商、律师、会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司与客户 A、客户 B、客户 C 的交易合同，核实其保密义务的约定情况；

（2）查阅公司与客户 A、客户 B、客户 C 的工作沟通函，确认客户要求信息

豁免披露的原因及合理性；

（3）查阅公司《公司保密管理制度》（WI-AH-036），核查其是否明确相关内部审核程序，是否审慎认定信息豁免披露事项；

（4）查阅《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国反不正当竞争法》《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》《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》关于商业秘密的相关规定；

（5）查阅公司的官网、公众号及本次公开披露的申报文件，对相关股东、客户、供应商的公开信息资料等进行检索。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

（1）公司所申请的相关豁免披露的信息符合《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国反不正当竞争法》《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》《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》中关于商业秘密相关条款的约定；申请豁免披露的理由主要系公司所处行业竞争激烈，竞争对手会根据相关信息针对性抢夺客户资源，可能会导致不正当竞争，从而损害公司利益，同时，公司申请豁免披露的客户A、客户B及客户C的相关信息属于商业秘密，根据双方所签订的相关协议和相关法律法规约定，公司擅自披露后将可能产生违法行为，并伴有罚款和赔偿等经济处罚，严重损害公司利益。因此，相关信息豁免披露的依据及理由均具有充分性和合理性；

（2）公司审计范围未受到限制，审计证据具备充分性；

（3）未披露事项不会对投资者决策判断构成重大障碍。

五、关于货币资金。根据申报文件，报告期内，公司的货币资金占比较大，且账面价值波动较大。请公司说明：①公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况。②是否存在大额异常资金转账情况；③货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）公司回复

1、公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况

（1）公司货币资金的变动原因及合理性

报告期各期末，公司货币资金的余额情况如下：

金额：万元			
项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
库存现金	1.22	3.22	8.19
银行存款	22,586.81	11,626.57	11,635.44
其他货币资金	—	68.68	—
合计	22,588.04	11,698.47	11,643.63

公司 2023 年末相较 2022 年末货币资金余额变动较小，2024 年 6 月 30 日货币资金余额较 2023 年 12 月 31 日增长 93.09%，绝对值增长 10,889.57 万元，主要系公司经营活动现金流量导致的资金净流入所致（2024 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 11,815.48 万元）。

报告期内，公司货币资金变动与经营活动、投资活动及筹资活动的变动情况，具体如下表所示：

金额：万元			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	11,815.48	15,839.16	15,983.68
投资活动产生的现金流量净额	-676.34	-1,554.27	-2,711.24
筹资活动产生的现金流量净额	-373.52	-14,556.96	-10,129.25
现金及现金等价物净	10,958.25	68.44	4,736.56

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
增加额			
期初现金及现金等价物余额	11,629.78	11,561.35	6,824.79
期末现金及现金等价物余额	22,588.04	11,629.78	11,561.35
期末非现金等价物	—	68.68	82.29
期末货币资金余额	22,588.04	11,698.47	11,643.63

注：期末货币资金余额为期末现金及现金等价物余额与期末非现金等价物之和；期末非现金等价物为使用权受限的货币资金，包括外汇期权保证金、贷款保证金

2023 年末货币资金余额相比 2022 年末变动较小，主要系经营活动净流入与筹资活动净流出金额相当。2024 年末货币资金余额相比 2023 年末有所增加，主要系投资和筹资活动净流出较小，经营活动净流入较大所致。报告期内，公司货币资金余额的变动具有合理性。

（2）营业收入与经营活动产生的现金流量情况

报告期内，营业收入的波动与销售商品、提供劳务收到的现金之间变动情况如下：

金额：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	34,090.80	71,093.81	76,883.27
当期销售商品的销项税额	911.63	1,704.70	1,748.50
预收款项、合同负债的增加	-0.55	-153.46	100.56
应收账款、应收票据的减少	787.44	1,104.90	-4,351.03
其他原因导致的应收账款变动	-693.26	-737.74	-700.87
销售商品、提供劳务收到的现金	35,096.06	73,012.22	73,680.43

报告期内，营业收入的波动与销售商品、提供劳务收到的现金波动幅度一致，销售商品、提供劳务收到的现金为现金流量表中经营活动现金流变动的重要因素，最终影响了货币资金的变动。

报告期内，经营活动产生的现金流量情况，具体如下表所示：

金额：万元

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	35,096.06	73,012.22	73,680.43
收到的税费返还	2,439.73	5,523.28	5,988.39
收到其他与经营活动有关的现金	347.38	473.60	470.40
经营活动现金流入小计	37,883.17	79,009.09	80,139.21
购买商品、接受劳务支付的现金	13,975.93	42,580.32	47,818.48
支付给职工以及为职工支付的现金	6,871.23	13,061.63	11,603.30
支付的各项税费	4,378.39	6,144.48	3,514.24
支付其他与经营活动有关的现金	842.15	1,383.51	1,219.50
经营活动现金流出小计	26,067.69	63,169.93	64,155.53
经营活动产生的现金流量净额	11,815.48	15,839.16	15,983.68

注：其他原因导致的应收账款变动主要包括汇兑损益引起的应收账款增加、票据背书转让支付应付账款等。

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，相应增加各期末货币资金余额。

报告期内，公司经营活动现金流入 90%以上都是销售商品、提供劳务收到的现金，公司销售商品、提供劳务收到的现金相对稳定且处于较高水平。

公司经营活动流出的现金主要为与经营活动相关的各项成本费用。报告期内，公司经营活动现金流出金额持续减少，主要系 2022 年度公司出于经济性考虑，对于客户下订单较为频繁的型号产品，公司按照价格预测情况储备合理库存，因此 2022 年公司购买商品、接受劳务支付的现金较大，2023 年虽略有下降，但总体仍维持较高水平；2024 年 1-6 月，受益于之前所采购原材料的合理库存，当期原材料采购规模有所下降，购买商品、接受劳务支付的现金减少大幅减少，并最终导致公司经营活动现金流出大幅减少。

（3）投资活动现金流量情况

报告期内，公司各期投资活动产生的现金流量变动主要是公司为实现资产保值增值和提高资金使用效率，进行短期银行理财产品购买和赎回，以及与业务相

关资产的购建支出，相应影响了各期末的货币资金余额。公司投资活动产生的现金流量具体情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
收回投资收到的现金	—	—	—
取得投资收益收到的现金	61.73	20.60	8.97
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	—	491.08	6.82
收到其他与投资活动有关的现金	—	—	1,700.00
投资活动现金流入小计	61.73	511.69	1,715.80
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	738.07	2,065.95	2,727.03
投资支付的现金	—	—	—
支付其他与投资活动有关的现金	—	—	1,700.00
投资活动现金流出小计	738.07	2,065.95	4,427.03
投资活动产生的现金流量净额	-676.34	-1,554.27	-2,711.24

报告期内，公司各期投资活动产生的现金流量净额均为负数，主要系购买固定资产及厂房等支出，相应减少了期末货币资金余额。

(4) 筹资活动现金流量情况

报告期内，公司的筹资活动现金流量变动主要是根据资金情况及未来资金计划进行银行借款、赎回以及股利分配，相应影响了各期末的货币资金余额。筹资活动现金流量变动具体情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
吸收投资收到的现金	—	—	479.96
取得借款收到的现金	—	1,959.67	—
收到其他与筹资活动有关的现金	—	141.62	1,415.00
筹资活动现金流入小计	—	2,101.29	1,894.96
偿还债务支付的现金	—	1,959.67	7,983.94
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	—	12,043.01	3,285.37

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
其中：支付借款利息	—	13.01	315.37
其中：发放的现金股利	—	12,030.00	2,970.00
支付其他与筹资活动有关的现金	373.52	2,655.57	754.91
筹资活动现金流出小计	373.52	16,658.25	12,024.21
筹资活动产生的现金流量净额	-373.52	-14,556.96	-10,129.25

2022 年筹资活动现金流出中偿还债务支付的现金较高主要系 2021 年短期借款发生集中在下半年，因而 2022 年债务到期还本支付的现金大幅提高；2023 年筹资活动现金流出中分配股利、利润或偿付利息支付的现金较高主要系向股东分配股利合计 15,000.00 万元，其中 2022 年支付 2,970.00 万元，2023 年支付 12,030.00 万元；2023 年支付其他与筹资活动有关的现金较高主要系子公司威腾传动注销前偿还 1,665.43 万元的筹资性款项。2024 年 1-6 月筹资活动现金流出主要系支付公司厂房租赁费用。

综上所述，报告期内，营业收入为公司创造稳定的经营现金流入，同时经营活动、投资活动及筹资活动等项目的变动，综合导致了公司各期末货币资金的变动；公司各期末货币资金的变动与营业收入波动、投资活动支出及筹资活动流入流出等项目相匹配。

2、是否存在大额异常资金转账情况

详见本回复之“8、关于其他事项·五、关于货币资金·一·（二）的相关内容所述公司（二）货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况”所述，公司的资金往来均与公司正常业务有关，不存在大额异常资金转账情况。

3、货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性

公司制定了健全的货币资金相关管理制度及内控制度，包括《筹资活动管理制度》、《融资管理办法》、《企业营运资金管理办法》、《现金管理制度》、《资金结算管理办法》、《企业票据管理办法》、《采购管理制度》、《费用管理规定》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制

度》等，在原则、范围、职责、内部审批程序及权限等方面做了明确的规定，并得到了有效的执行。

公司所有财务收支根据交易的不同性质及交易金额的大小，依据各级审批权限，分别从业务与财务两条线进行分级授权，包括对总经理、各部门负责人、财务负责人及职能归口领导进行授权，保证了业务的合规性操作。

对于公司重大投资、融资、担保等重大经营活动，根据《公司法》及相关法律法规以及《公司章程》、《对外投资管理办法》、《对外担保管理办法》等的规定，在股东大会授权范围内，由董事会审议决定，超越董事会权限的，报股东大会批准。股东大会对董事会在公司投资、融资、担保等方面给予一定的授权。

公司在经营管理中，合理进行分工，科学划分职责权限，建立了岗位责任制度和内部牵制措施，通过权力分级、职责划分，使组织的不同组成部分及其成员明确自己在组织中位置，形成各司其职、各负其责、相互制约的工作机制，以防止出现与货币资金相关的差错及舞弊行为的发生。

（二）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）分析报告货币资金变动原因，分析各期货币资金变动与营业收入增长、应收款项变动、投资筹资活动等项目之间的匹配性；

（2）获取公司现金流量表编制底稿，重新测算检查其编制的准确性，了解各项目的构成情况，分析各项目具体金额变动的原因；

（3）通过营业收入及应收账款等科目的记录，分析销售商品、提供劳务收到的现金和营业收入的勾稽关系；

（4）核查报告期内公司投资活动及筹资活动现金流量明细，检查相关合同、资金收付凭证等，核实业务的真实性、完整性，并与现金流量明细进行核对；

（5）获取公司报告期内全部银行对账单，检查公司大额银行流水，确认是否存在异常资金转账；

（6）获取并查阅货币资金相关的管理制度，了解公司货币资金循环内部控

制并执行穿行测试，并对重要的控制点执行了控制测试。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）报告期内，公司货币资金的变动与营业收入波动、应收款项变动、投资筹资活动等项目相匹配；

（2）报告期内，公司的资金往来均与公司正常业务有关，不存在大额异常资金往来；

（3）公司货币资金相关管理制度和内控制度得到有效执行。

六、关于应收账款。根据申报文件，报告期内，公司应收账款的账面价值为 17,568.37 万元、16,465.72 万元和 15,279.48 万元，金额较大。请公司：①结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况。②说明应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险。③公司坏账计提比例与同行业可比公司的差异原因、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分。请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）公司说明

1、结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况

（1）公司业务模式

公司主要从事精密零部件的研发设计、制造和销售，通过向下游客户销售各类材质、形状、尺寸规格、功能及性能要求的高精密度和高附加值的精密零部件而实现盈利。公司外销占比超过 80%，客户主要为分析仪器、油气服务、医疗器械、半导体、航空运输及工业设备等领域的国际知名客户，这些客户在国内外多个地区设立了分支机构或生产基地，因此公司在销售商品过程中，需要向客户的

分支机构或根据客户指定地点交货。

对于内销，公司交付模式以直接向客户交付为主，寄售为辅。对于外销，公司贸易及交付模式包括 FOB、EXW、CIF、寄售等模式，其中 FOB 和 EXW 为最主要的模式，而公司采用其他贸易模式主要由客户根据自身需求而指定。

(2) 公司与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等

报告期内，公司与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等如下所示：

客户名称	业务模式	结算模式	信用政策	回款周期（平均回款天数）
客户 C	直销模式	电汇	70 天、90 天	75.56
客户 A	直销模式、寄售模式	电汇	60 天	63.31
客户 B	直销模式	电汇	90 天	96.95
Festo	直销模式、寄售模式	电汇或银行承兑汇票	60 天	71.79
Atlas Copco	直销模式、寄售模式	电汇	60 天或 120 天	96.26

注 1：客户存在多个信用期系公司与客户集团不同主体交易的信用期不同；

注 2：平均回款天数=360/{营业收入/[（应收账款期初余额+应收账款期末余额）/2]}；

注 3：2024 年 6 月平均回款天数已经年化计算。

公司与客户交易信用期根据公司与客户交易规模及合作年限等因素综合确定，报告期内客户平均回款天数与其信用期基本匹配。同时公司制定多项内控措施，确保订单达到付款条件时，公司相关业务人员会积极与客户协商回款事项。计算的平均回款天数大于信用政策规定的账期，主要是销售订单约定的账期通常是在客户收到货或收到发票后开始计算，因此存在 1-2 周的时间性差异，该差异具有合理性。

(3) 说明应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配，公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况

报告期内，公司应收账款余额占当期营业收入比例变动如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月/ 2024 年 6 月 30 日	2023 年年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年年度/ 2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	16,188.17	17,402.34	18,519.87
营业收入	34,090.80	71,093.81	76,883.27

项目	2024 年 1-6 月/ 2024 年 6 月 30 日	2023 年年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年年度/ 2022 年 12 月 31 日
应收账款余额/营业收入	23.74%	24.48%	24.09%
应收账款周转天数	88.68	90.95	76.53

注：2024 年 1-6 月应收账款占营业收入的比例及周转天数已经年化计算。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 18,519.87 万元、17,402.34 万元和 16,188.17 万元，呈小幅下降的趋势，与公司营业收入变动趋势相匹配。报告期各期末应收账款占当期营业收入比例分别为 24.09%、24.48%和 23.74%，总体保持稳定。公司各期应收账款周转天数分别为 76.53 天、90.95 天和 88.68 天，与公司主要客户信用期及回款周期相当，公司应收账款余额占营业收入比例符合公司实际经营情况，应收账款余额与业务开展情况相匹配，不存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况。

2、说明应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

（1）应收账款的期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	16,188.17	17,402.34	18,519.87
应收账款期后回款金额	15,834.47	17,094.11	18,493.80
期后回款比例	97.82%	98.23%	99.86%

注：期后回款统计截止日为 2024 年 12 月 31 日。

由上表，报告期各期末，公司的应收账款期后回款比例分别为 99.86%、98.23%和 97.82%，期后回款比例较高，公司应收账款期后回款情况较好。

（2）应收账款逾期金额及比例

报告期各期末，公司应收款项逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额①	16,188.17	17,402.34	18,519.87
逾期金额②	537.51	443.35	170.09
逾期比例③=②/①	3.32%	2.55%	0.92%

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
逾期应收款项期后回款金额 ④	405.20	407.98	170.09
逾期应收款项回款比例⑤	75.39%	92.02%	100.00%

注：期后回款统计截止日为 2024 年 12 月 31 日。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额占应收账款余额的比例分别为 0.92%、2.55%及 3.32%，逾期占比较低，系个别经营规模较小的客户受资金周转影响导致延迟付款所致，符合行业惯例。

报告期各期逾期应收款项期后收回的比例为 100.00%、92.02%、75.39%，期后回款情况良好，应收账款逾期金额占比较低且回款情况良好，公司主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

3、公司坏账计提比例与同行业可比公司的差异原因、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分

公司与同行业可比公司均以预期信用损失为基础，对应收账款按照其适用的预期信用损失计量方法计提坏账准备，坏账准备计提政策与同行业可比公司无重大差异，坏账准备计提比例对比如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
富创精密-A 客户	1.00%	—	—	—	—	—
富创精密-客户 A 外其他半导体及泛半导体设备客户	3.51%	31.23%	66.76%	100.00%	100.00%	100.00%
富创精密-其他行业客户	12.70%	29.50%	71.21%	100.00%	100.00%	100.00%
先锋精科	5.00%	20.00%	30.00%	50.00%	80.00%	—
应流股份	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%
怡合达	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%
公司	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：富创精密坏账计提比例截至 2021 年末，数据来源其 IPO 一轮问询回复，富创精密 A 客户不存在账龄 1 年以上的应收账款；

注 2：先锋精科坏账计提比例截至 2024 年 3 月末，数据来源其招股说明书，先锋精科不存在账龄 5 年以上的应收账款；

注 3：应流股份、怡合达坏账计提比例截至 2024 年 6 月，数据来源其 2024 年半年报。

由上表，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账计提政策合理，坏账计提金额充分。

（二）请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈了解公司业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等；分析公司应收账款余额占营业收入比例变动的原因及合理性、应收账款余额与业务开展情况的匹配性；分析公司是否存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；

（2）获取公司各期末应收账款期后收回情况，应收账款逾期金额及比例，判断是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；

（3）查阅并对比分析同行业可比公司坏账政策及坏账计提情况，判断公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司是否存在明显差异。检查公司应收账款坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司报告期各期末应收账款余额逐期下降，与公司营业收入波动趋势相匹配，各期应收账款周转天数与公司主要客户信用期及回款周期相当，公司应收账款余额占营业收入比例符合公司的实际经营情况，应收账款余额与业务开展情况相匹配，不存在报告期内放宽信用政策增加收入的情况；

（2）公司报告期各期末应收账款期后回款良好，应收账款逾期金额占比较低且期后回款情况良好，公司主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；

（3）公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司不存在明显差异，坏账计提政策合理，坏账计提金额充分。

七、其他披露说明事项。①请公司在公开转让说明书中补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准。②报告期内，公司存在向关联方拆入资金的情况。请公司说明上述资金拆借形成的原因和背景，是否约定利率及利息计提情况，如未计提，按照同期银行借款利息模拟测算相关影响。③补充披露公司2022年每股收益的模拟测算值。

（一）请公司在公开转让说明书中补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务·三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露与财务会计信息相关的重大事项判断标准，具体如下：

“根据公司所处的行业特性及发展阶段特点，需要首先判断项目性质的重要性，主要考虑的因素为该项在性质上是否属于公司的日常经营活动、是否会显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量，重要性标准确定方法和选择依据如下：

项目	重要性标准
重要的单项计提坏账准备的应收账款、重要的核销应收账款	单项应收账款占应收账款总额的10%以上且金额大于100万元
重要的预付款项	单项预付款项占预付款项总额的10%以上且金额大于100万元
重要的合同负债	单项合同负债占合同负债总额的10%以上且金额大于100万元
重要的应付账款、其他应付款	单项应付账款/其他应付款占应付账款/其他应付款总额的10%以上且金额大于100万元
重要的在建工程项目	单项工程投资总额超过资产总额0.5%
重要子公司	子公司营业收入占集团收入10%以上，或子公司净利润占集团合并净利润10%以上

”

（二）报告期内，公司存在向关联方拆入资金的情况。请公司说明上述资金拆借形成的原因和背景，是否约定利率及利息计提情况，如未计提，按照同期银行借款利息模拟测算相关影响

1、资金拆借形成的原因和背景

报告期内，公司向关联方拆入资金及对应的归还情况如下：

单位：万元

拆出方	借入方	拆入时间	拆入金额	还本时间	归还本金	归还利息
新汇亿 (深圳)实 业投资有 限责任公 司	广东威腾传动 科技有限公司	2021/11/16	200.00	2023/3/24	200.00	10.25
		2022/1/10	1,000.00	2023/3/24	1,000.00	44.98
		2022/7/7	400.00	2023/3/24	400.00	10.19
	深圳市海特精 密科技有限公司	报告期外拆入和归还				8.96
何学武	东莞市腾信精 密制造股份有 限公司	报告期外拆入和归还				174.63
周玉顺						18.67

注：深圳海特向新汇亿拆入的资金以及公司向何学武、周玉顺拆入的资金已于报告期外归还，报告期内公司向上述关联方归还的资金系前期拆入本金对应的部分利息。

(1) 威腾传动向新汇亿拆入资金

报告期内，公司子公司威腾传动在初创阶段缺少资金，为了满足运营资金的需求，在 2021 年至 2022 年期间，公司实际控制人刘伟通过新汇亿分批次向威腾传动提供了总额 1,600 万元的借款。截至 2023 年末，威腾传动已按合同约定的期限和利率，全额偿还本金及利息。

(2) 深圳海特向新汇亿拆入资金

公司子公司深圳海特因资金周转需求，于报告期前向实际控制人刘伟控制的新汇亿拆入资金。上述借款本金于报告期前归还，部分利息于报告期内清偿完毕。

(3) 公司向何学武、周玉顺拆入资金

公司出于经营及生产活动的需求，于报告期前向股东何学武和周玉顺拆入资金。上述借款本金于报告期前归还，部分利息于报告期内清偿完毕。

综上，报告期内公司存在向关联方新汇亿拆入资金，报告期前公司存在向何学武、周玉顺、新汇亿拆入资金的情况，截至 2023 年 12 月 31 日上述拆入资金本金及利息已全部偿还完毕。上述关联资金拆借主要为资金周转借用，系公司业务发展的正常所需。

2、资金拆借利率及利息计提情况

公司向关联方拆借资金利率与同期 LPR 利率对比情况如下：

拆出方	借入方	拆借时间	关联方借款利率	同期 LPR 利率
新汇亿	威腾传动	1-2 年	3.85%-4.00%	一年期：3.85% 五年期：4.65%
		1-2 年		一年期：3.80% 五年期：4.60%
		1 年以内		一年期：3.70% 五年期：4.45%
	深圳海特	1 年以内	3.85%	一年期：3.85% 五年期：4.65%
何学武	公司	5 年以上	4.65%	一年期：3.85% 五年期：4.65%
周玉顺	公司	1 年以内	4.30%	一年期：3.85% 五年期：4.65%

报告期内，公司计提的资金拆借利息情况如下：

拆出方	拆借金额 (万元)	借款利率	拆借天数	拆借利息		
				2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
新汇亿	200.00	3.85%-4.00%	470	—	1.27	8.99
	1,000.00		415	—	6.08	38.90
	400.00		237	—	2.43	7.76

注：公司于报告期前拆入并归还的资金已于报告期前计提利息。

由上表，公司向关联方拆入资金利率均参照同期 LPR 利率确定，且公司账面已正确计提了相关利息。截至 2023 年末，上述借款本息已全部结清。

（三）补充披露公司 2022 年每股收益的模拟测算值

报告期内，公司每股收益的数据如下：

报告期利润	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	基本每股收益	稀释每股收益	基本每股收益	稀释每股收益	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	1.46	1.46	2.88	2.88	3.84	3.84
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	1.44	1.44	3.17	3.17	3.82	3.82

注：2022 年度每股收益为模拟测算值。

10、其他问题说明

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

公司及中介机构回复：

公司的财务报告审计截止日为2024年6月30日，至本次公开转让说明书签署日已超过7个月，公司已在《公开转让说明书》之“十·（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露了期后6个月的主要经营情况及重要财务信息，同时，主办券商已在《国泰君安证券股份有限公司关于推荐东莞市腾信精密制造股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的推荐报告》之“十一、全国股转公司要求的其他内容”中补充披露了审计截止日后6个月的主要经营情况及财务信息。

公司、主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行了审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，除上述已在《公开转让说明书》《国泰君安证券股份有限公司关于推荐东莞市腾信精密制造股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的推荐报告》披露的审计截止日后6个月的主要经营情况及财务信息外，公司不存在未披露或需要补充说明的涉及公开转让条件、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。

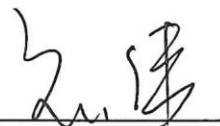
二、为落实中国证监会《监管规则适用指引北京证券交易所类第 1 号:全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求,中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

公司及中介机构回复:

截至本问询回复出具日,公司已向当地证监局申请辅导备案,辅导备案登记的拟上市板块为上交所主板,故不适用《监管规则适用指引一一北京证券交易所类第 1 号:全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件致性出具专项核查报告。

(本页无正文，为东莞市腾信精密制造股份有限公司对《关于东莞市腾信精密制造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》之签章页)

法定代表人：



刘伟

东莞市腾信精密制造股份有限公司



2025年2月17日

（本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司对《关于东莞市腾信精密制造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》之签章页）

项目负责人（签字）： 王常浩
王常浩

项目小组成员（签字）：

朱云泽
朱云泽

朱子杰
朱子杰

王俊博
王俊博

王毅诚
王毅诚

陈顶新
陈顶新


国泰君安证券股份有限公司
2025年2月17日