



关于江苏讯汇科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋 401）

二零二五年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2025 年 1 月 15 日下发的《关于江苏讯汇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）的要求，华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”或“主办券商”）已按要求组织江苏讯汇科技股份有限公司（以下简称“讯汇科技”或“公司”）及江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“律师”）、公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对上述审核问询函进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改，公司及主办券商对上述审核问询函进行如下回复，请审核。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本审核问询函回复中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体（中文）、Times New Roman（西文）	对审核问询函问题的回复
楷体（加粗）	对《公开转让说明书》等申报文件的修改或补充披露部分

目录

目录.....	2
1.关于特殊投资条款。	3
2.关于历史沿革。	15
3.关于收入确认及毛利率。	34
4.关于客户集中度较高。	90
5.关于应收账款。	108
6.关于存货与供应商。	120
7.关于财务规范性。	151
8.关于其他事项。	156
9.提醒事项。	209

1. 关于特殊投资条款。根据申报文件：（1）2024 年 9 月，公司、实际控制人赵峰、股东李永河、员工持股平台南京鹄德禾与创熠创投签订补充协议，约定经营决策权等特殊权利自递交挂牌申请材料之日起终止；2024 年 9 月，公司、实际控制人赵峰、股东李永河、员工持股平台南京鹄德禾与创熠创投、紫金山创投签订补充协议，约定优先购买权等特殊权利自递交挂牌申请材料之日起终止；（2）截至目前，实际控制人赵峰、股东李永河、员工持股平台南京鹄德禾与创熠创投存在现行有效的股权赎回、领售条款，与创熠创投、紫金山创投存在现行有效的回购权、共同出售、并购条款。

请公司：（1）结合 2024 年 9 月补充协议约定情况，说明相关特殊投资条款的终止是否真实、有效，终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响；（2）明确股权赎回权条款中赵峰及李永河指定的第三方是否包括公司，是否存在导致公司承担赎回义务的潜在风险；明确并购条款中“公司原股东”指代的主体范围，是否包括除协议签署方以外的其他股东，条款中有关出售股权收益分配的安排是否存在损害其他股东利益的风险；（3）结合公司业绩、资本运作计划及进展情况等，说明现行有效的特殊投资条款是否存在触发执行风险，对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否产生重大不利影响，义务主体预计承担的回购金额及其资信情况，是否具备相应履约能力；赵峰、李永河是否就股权赎回责任分配作明确约定，相关条款触发执行是否可能存在纠纷争议。

请主办券商、律师核查上述事项，发表明确意见，并说明公司及股东的特殊投资条款安排是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定。

一、公司说明

（一）结合 2024 年 9 月补充协议约定情况，说明相关特殊投资条款的终止是否真实、有效，终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

1、结合 2024 年 9 月补充协议约定情况，说明相关特殊投资条款的终止是否真实、有效

（1）特殊投资条款的签署情况

2023年9月8日，公司、赵峰（公司控股股东、实际控制人）、李永河（主要股东）、南京鹄德禾与创熠创投签订了《关于江苏讯汇科技股份有限公司增资协议之补充协议》，约定了股东创熠创投享有股权赎回、经营决策权、优先认购权、反稀释权、限制出售、优先购买权和优先出售权、领售、清算权、最优惠权等特殊权利。

2023年10月12日，公司、赵峰（公司控股股东、实际控制人）、李永河（主要股东）、南京鹄德禾与股东创熠创投、新股东紫金山创投签订了《关于江苏讯汇科技股份有限公司之股东协议》（以下简称“《股东协议》”），约定了股东创熠创投、紫金山创投享有优先购买权、共同出售权、优先认购权、价值保证及反稀释权利、回购权、并购、优先清算权、知情权及检查权、公司治理、最惠条款等特殊权利。

（2）特殊投资条款的终止情况

2024年9月18日，公司、赵峰（公司控股股东、实际控制人）、李永河（主要股东）、南京鹄德禾与创熠创投签署《关于江苏讯汇科技股份有限公司之增资协议之补充协议（三）》，约定自公司向全国股转系统递交挂牌申请材料之日起，终止创熠创投享有的经营决策权、优先认购权、反稀释权、限制出售、优先购买权和优先出售权、清算权、最优惠权等特殊投资条款，并确认相关条款自始无效，且不具有恢复执行之效力；股权赎回、领售等特殊权利仍处于生效状态，自公司向相关证券交易所递交首次公开发行股票并上市申请材料之日起终止。

2024年9月18日，公司、赵峰（公司控股股东、实际控制人）、李永河（主要股东）、南京鹄德禾与创熠创投、紫金山创投签署《关于江苏讯汇科技股份有限公司之股东协议之补充协议》，约定自公司向全国股转系统递交挂牌申请材料之日起，终止创熠创投、紫金山创投享有的优先购买权、优先认购权、价值保证及反稀释权利、优先清算权、知情权及检查权、公司治理、最惠条款等特殊投资条款，并确认相关条款自始无效，且不具有恢复执行之效力；共同出售权、回购权、并购等特殊权利仍处于生效状态，自公司向相关证券交易所递交首次公开发行股票并上市申请材料之日起终止。

具体解除情况如下：

股东特殊投资条款	解除情况
经营决策权、优先认购权、反稀释权、限制出售、优先购买权和优先出售权、清算权、最优惠权	各方同意，《补充协议（一）》约定的第5条“投资方权利”之“5.2 经营决策权”、“5.3 优先认购权”、“5.4 反稀释权”、“5.5 限制出售、优先购买权和优先出售权”、“5.7 清算权”、“5.9 最优惠权”自甲方向全国中小企业股份转让系统递交挂牌申请材料之日起终止并视为自始无效，且不具有恢复执行之效力，各方按照《公司法》、证券交易所及证监会相关规定以及《公司章程》享有并承担股东权利与义务。
公司治理、优先购买权、价值保证及反稀释权利、优先清算权、知情权及检查权、最惠条款	各方同意，《股东协议》约定的第二条“公司治理”、第三条“优先购买权”、第五条“优先认购权”、第六条“价值保证及反稀释权利”、第九条“优先清算权”、第十一条“知情权及检查权”、第十四条“最惠条款”自甲方向全国中小企业股份转让系统递交挂牌申请材料之日起终止并视为自始无效，且不具有恢复执行之效力，各方按照《公司法》、证券交易所及证监会相关规定以及《公司章程》享有并承担股东权利与义务。

基于上述约定，部分特殊权利条款已终止且自始无效；终止特殊权利条款的各类协议经各方签字/盖章书面确认，系签署各方真实意思表示，相关特殊权利条款的终止真实有效。

2、终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

根据公司实际控制人赵峰、股东李永河、南京鹄德禾出具的相关确认函，并查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网，截至本问询函回复出具日，赵峰、李永河、南京鹄德禾未收到其他股东向其主张相关特殊投资权利的任何通知或函件，就相关特殊投资权利的终止事宜与其他股东不存在任何纠纷或潜在纠纷。

创熠创投、紫金山创投亦已出具书面确认函，确认未向公司其他股东作出主张相关特殊投资权利的任何通知或函件，就相关特殊投资权利的终止事宜与公司其他股东不存在任何纠纷或潜在纠纷。

上述特殊权利条款终止后，公司各股东根据公司法及《公司章程》约定享有并承担股东权利与义务，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

综上，上述特殊权利条款终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

（二）明确股权赎回权条款中赵峰及李永河指定的第三方是否包括公司，是否存在导致公司承担赎回义务的潜在风险；明确并购条款中“公司原股东”指代的主体范围，是否包括除协议签署方以外的其他股东，条款中有关出售股权收益分配的安排是否存在损害其他股东利益的风险

1、明确股权赎回权条款中赵峰及李永河指定的第三方是否包括公司，是否存在导致公司承担赎回义务的潜在风险

根据公司控股股东、实际控制人赵峰及股东李永河出具的确认函，股权赎回权条款中指定的第三方不包括公司，该项条款主要系考虑到如届时赵峰或李永河有意愿将该部分股份由其他投资者直接承接，如此约定可以免去赵峰或李永河必须先回购后再进行转让的繁琐程序，提高交易效率。

此外，根据《公司法》第一百六十二条规定，公司回购股份，需经届时公司股东会特别决议审议通过，且回购股份的情形仅限于减少注册资本等六种情形，除此之外，公司不能接受个别股东指示代为收购公司自身的股份。

因此，股权赎回权条款中赵峰及李永河指定的第三方不包括公司，不存在导致公司承担赎回义务的潜在风险。

2、明确并购条款中“公司原股东”指代的主体范围，是否包括除协议签署方以外的其他股东，条款中有关出售股权收益分配的安排是否存在损害其他股东利益的风险

（1）并购条款中“公司原股东”指代的主体范围不包含其他股东

《股东协议》第八条并购条款所载“原股东”指代的主体范围仅限于赵峰、李永河及南京鹄德禾，不包括除协议签署方以外的其他股东，原因如下：

在股东创熠创投、紫金山创投入股公司前，公司股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	持股数额（万股）	持股比例（%）
1	赵峰	3,000.00	58.58
2	李永河	2,000.00	39.06
3	南京鹄德禾	121.08	2.36
合计		5,121.08	100.00

2023年10月，公司、公司控股股东、实际控制人赵峰、股东李永河、南京

鹄德禾与股东创熠创投、新股东紫金山创投签订了《股东协议》，约定了股东创熠创投、紫金山创投享有并购等特殊权利，同时，《股东协议》释义中约定“创熠创投、紫金山创投”为投资方，“赵峰、李永河、南京鹄德禾”为“公司方股东”。

各股东已出具确认函，确认《股东协议》中并购条款中“公司原股东”为股东赵峰、李永河、南京鹄德禾。

综上，“公司原股东”指代赵峰、李永河和南京鹄德禾，不包括除协议签署方以外的其他股东。

（2）条款中有关出售股权收益分配的安排不存在损害其他股东利益的风险

《股东协议》第 8.1 条约定“本次投资工商变更后，如原股东和/或实际控制人拟出售公司股权，导致公司控制权发生变化，经投资方书面同意，各方应促成股东会通过此次出售之各项决议。此时，投资方有权优先将其持有的全部或部分股权转让给潜在收购方。出售股权所得收益的分配，按以下方式中对投资方收益孰高的原则执行：（1）各出售股权的股东按各自持股比例进行分配；（2）投资方按 15%复合年化收益率收回投资本金及利息。”

前述《股东协议》条款系签署各方真实意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定和规范性文件的规定。上述约定系公司目前五名股东对公司控制权发生变动后的内部权益分配安排，相关约定仅对公司该等五名股东产生效力，不涉及公司未来其他股东。此外，公司本身并非前述权益安排的义务主体，即公司不会因为控制权变动而需向任何第三方履行或承担任何义务与责任，相关收益补足义务由原股东承担，因此不存在损害其他股东的情形。

综上，条款中有关出售股权收益分配的安排系公司原股东之间的权益分配安排，不存在损害其他股东利益的风险。

（三）结合公司业绩、资本运作计划及进展情况等，说明现行有效的特殊投资条款是否存在触发执行风险，对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否产生重大不利影响，义务主体预计承担的回购金额及其资信情况，是否具备相应履约能力；赵峰、李永河是否就股权赎回责任分配作明确约定，相关条款触发执行是否可能存在纠纷争议。

1、结合公司业绩、资本运作计划及进展情况等，说明现行有效的特殊投资条款是否存在触发执行风险，对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否产生重大不利影响，义务主体预计承担的回购金额及其资信情况，是否具备相应履约能力

(1) 结合公司业绩、资本运作计划及进展情况等，说明现行有效的特殊投资条款是否存在触发执行风险，对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项是否产生重大不利影响

报告期内，公司生产经营状况稳定，公司主营业务收入分别为 26,116.06 万元、36,816.92 万元及 19,998.10 万元，公司拟于 2025 年度在全国股转系统完成挂牌，并根据公司经营情况及资本市场发展状况择机申请向证券交易所递交上市申请材料。

根据现行有效的特殊投资条款内容，未来可能触发执行风险的具体情况如下：

权利方	权利	义务方	触发执行风险的情形	履行情况
创熠创投	股权赎回	赵峰、李永河	自创熠创投完成全部增资款项支付之日起满 3 年（该期限届满之日即为“投资期届满日”），创熠创投拟不再继续持有公司股权的，则在投资期届满日前 3 个月内，创熠创投可向赵峰和/或李永河（以下合称为“回购义务人”）及其指定的第三方发出通知，以本协议 5.1.3 条约定的受让价格转让所持有的公司股权，其中创熠创投优先向公司技术团队和管理团队（具体名单由公司、控股股东、实际控制人向创熠创投提供，以下简称“拟受让方”）转让所持有的公司股权。在投资期届满日前，若公司、控股股东、实际控制人未提供合格的拟受让方名单，或拟受让方未完成股权转让款支付的，则创熠创投有权要求赵峰和/或李永河自投资期届满日起，立即按本协议 5.1.3 条约定的受让价格和 5.1.4 条约定的支付时间回购届时创熠创投持有的公司股权。	创熠创投于 2023 年 9 月投资公司，尚未触发该条款

权利方	权利	义务方	触发执行风险的情形	履行情况
			公司或控股股东、实际控制人赵峰违反本补充协议陈述保证事项或出现欺诈等重大诚信问题（如向创熠创投提供的财务资料等相关信息存在虚假或重大遗漏情形，或公司出现投资方不知情的账外销售等）	截至目前，公司控股股东、实际控制人不存违反协议约定情形，不存在欺诈等重大诚信问题
			公司或控股股东、实际控制人赵峰或管理层重要成员或核心人员赵峰、陈敏、姚依琴遭受刑事立案侦查或重大行政处罚	截至目前，公司控股股东、实际控制人及管理层重要成员未遭受刑事立案侦查或重大行政处罚
			未经创熠创投书面同意，公司实际控制人赵峰或核心人员赵峰、陈敏、姚依琴离职	截至目前，公司实际控制人及核心人员均在公司任职，不存在相关情形
			实际控制人赵峰丧失对公司的控制权	截至目前，公司实际控制人赵峰未丧失对公司的控制权，公司经营平稳，不存在重大不利变化或新发生可能导致丧失公司控制权的情形
			未经创熠创投书面同意，公司主营业务发生重大改变	截至目前，公司持续正常经营，主营业务未发生重大改变
			未经创熠创投书面同意，在单一交易或系列相关交易中转移、出售或以其他方式处分公司全部或主要资产（包括将公司的全部或重大知识产权出售或独家许可给第三方使用）	公司未在单一交易或系列相关交易中转移、出售或以其他方式处分公司全部或主要资产
			任一年度经创熠创投认可的审计机构对公司未出具标准无保留意见审计报告	截至目前，审计机构对公司未出具存在保留意见的审计报告，公司持续正常经营
			协议规定的其他情形	截至目前，未触发股权协议约定的其他情形
	领售	赵峰	本次投资工商变更后，如已触发第 5.1 条款，控股股东、实际控制人赵峰未能依此条款履行回购义务，创熠创投有权将其持有的股权转让给其他任何有购买意向之第三方。 创熠创投根据前款出售其持有的公司股权时，如潜在收购方要求收购的股权多于创熠创投持有的股权，则应创熠创投要求，控股股东及实际控制人赵峰应按相同条件出售其所直接或间接持有的公司股权以满足潜在收购方的要求，促使创熠创投的股权受让顺利完成。	目前股权赎回未触发，如股权赎回条款触发，公司控股股东、实际控制人赵峰有能力履行股权回购义务（详见本题回复之“（三）/1/（2）义务主体预计承担的回购金额及其资信情况，是否具备相应履约能力”）
创熠	回购权	赵峰	在 2025 年 12 月 31 日前，公司	根据公司目前的发行上市申报

权利方	权利	义务方	触发执行风险的情形	履行情况
创投、紫金山创投			未能在中国证监会、上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或其他经各方共同认可的境外证券发行审核机构实现合格首次公开发行，或因可归责于公司、实际控制人赵峰和/或赵峰控制企业的原因导致公司的合格发行上市目的无法实现	计划，公司预计于 2025 年择机申请在证券交易所公开发行股票并上市，目前公司正按上述计划执行相关工作，如上述计划执行顺利，触发本条款的可能性较小，但考虑到政策、行业、市场竞争、公司业绩等均存在一定不确定性，本条款存在触发的可能性
			公司、实际控制人赵峰、实际控制人控制的企业为本轮投资提供之相关资料、信息与实际发生重大偏差，或公司、控股股东、实际控制人在信息披露过程存在隐瞒、误导、虚假陈述或涉嫌欺诈	不存在该等情形
			公司、实际控制人存在严重违反其为本轮投资之目的所正式签署的投资协议以及本协议等正式交易文件的约定的行为或者违反相关声明、陈述、保证或承诺事项或目标公司章程的行为	
			公司、实际控制人出现重大诚信问题，包括但不限于公司出现创熠创投、紫金山创投不知情的账外现金销售收入、资金占用、有失公允的关联交易、由于公司、实际控制人故意或重大过失而造成的重大的内部控制漏洞等	
			公司现行主营业务发生重大变化（为本协议之目的，任意连续 12 个月内，主营业务的收入不足该期间目标公司总收入的 50%的，视为主营业务发生重大变化），或者公司丧失或无法继续取得运营现有主营业务的必要经营资质	公司主营业务未发生重大变化，经营平稳
			公司核心人员中（或经公司提议并经创熠创投、紫金山创投同意的替代人士）中 50%以上的人士 1）从公司离职；或 2）违反本协议的约定在合格发行上市完成前减持其直接或间接持有的公司股份	不存在该等情形
			公司实际控制人发生变更	截至目前，公司实际控制人赵峰未丧失对公司的控制权，公

权利方	权利	义务方	触发执行风险的情形	履行情况
				司经营平稳，不存在重大不利变化或新发生可能导致丧失公司控制权的情形
			公司其他股东股份回购情形被触发	不存在该等情形
			公司或公司债权人向人民法院申请对公司进行破产重整且人民法院裁决同意的	
			投资协议签署后 6 个月内，公司未完成本次投资工商变更手续	
	共同出售	赵峰	在创熠创投、紫金山创投持有公司股份至公司合格发行上市完成前，若公司实际控制人拟进行股份转让，创熠创投、紫金山创投享有共同出售权，即有权与转让方股东根据本协议的约定按照相同的条件一起出售所持有的全部或部分公司股份。	截至目前，公司实际控制人赵峰没有转让公司控制权的安排或计划，不存在导致公司控制权发生变更的情形
	并购	赵峰	本次投资工商变更后，如原股东和/或实际控制人拟出售公司股权，导致公司控制权发生变化，经创熠创投、紫金山创投书面同意，各方应促成股东会通过此次出售之各项决议。此时，创熠创投、紫金山创投有权优先将其持有的全部或部分股权转让给潜在收购方。出售股权所得收益的分配，按以下方式中对创熠创投、紫金山创投收益孰高的原则执行： （1）各方出售股权的股东按各自持股比例进行分配；（2）创熠创投、紫金山创投按 15%复合年化收益率收回投资本金及利息。	

综上，现行有效的特殊投资条款触发执行风险较小；如触发回购条款，公司实际控制人赵峰持有的公司表决权比例将进一步提高，不会对公司控制权的稳定性产生不利影响。因此，现行有效的特殊投资条款仅影响股东之间的相关利益，不会对公司股权结构及控制权稳定、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

（2）义务主体预计承担的回购金额及其资信情况，是否具备相应履约能力

根据上述协议条款，测算回购义务主体赵峰和李永河分别需要承担的预计回购情况如下：

回购义务主体	权利方	承担比例	投资款本金（万元）	预计回购对价
赵峰、李永河	创熠创投	对外连带，内部按照届时各自持有的股权比例承担	2,000.00	回购对价为以下两者孰高值，经创熠创投委托的、协议签署各方认可的中介机构所评估的股权价格，或投资本金加计交割日至支付回购对价之日期间年化 8%收益；截至 2025 年 2 月 17 日，新三板申万行业分类中电力设备行业公司的平均市盈率（剔除市盈率为负和超过 100 的情形）为 19.57，公司 2024 年预计净利润约 6,300.00 万元，因此公司预计估值为 12.33 亿元，创熠创投所持股权的对应估值为 2,231.98 万元；投资本金加年化 8%收益的回购对价为 2,222.68 万元；因此，预计回购对价为 2,231.98 万元。
赵峰	紫金山创投	100.00%	2,000.00	投资本金加计交割日至支付回购对价之日期间年化 8%的收益；截至本回复出具日，预计回购对价为 2,195.51 万元。
合 计		-	4,000.00	-

截至本回复出具日，公司控股股东、实际控制人赵峰现有家庭存款、理财产品、股票等价值总计高于其需要承担回购义务的金额，具备履约能力。

公司股东李永河现有家庭存款以及家庭房屋市场价值总计高于其需要承担回购的回购金额，具备履约能力。

综上，公司实际控制人赵峰、股东李永河个人财务状况良好，所持有的银行存款及其他可变现的股票理财、房产等资产的预计价值总和远高于预计回购金额，具备足够的履约能力；相关回购条款是否触发不会对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

2、赵峰、李永河是否就股权赎回责任分配作明确约定，相关条款触发执行是否可能存在纠纷争议

根据公司控股股东、实际控制人赵峰与股东李永河出具的说明，赵峰、李永河就股权赎回责任分配作出明确约定，如触发股权回购，将按照届时各自持有的股权的相互比例分摊履行回购责任。

赵峰、李永河二人财务状况良好，所持有的银行存款及其他可变现的股票理财、房产等资产的预计价值总和高于预计回购金额，具备足够的履约能力，对相关条款的触发及执行不存在任何争议或纠纷。

二、中介机构核查

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）取得并查阅了公司、赵峰、李永河、南京鹄德禾与创熠创投签订的《关于江苏讯汇科技股份有限公司增资协议之补充协议》、公司、赵峰、李永河、南京鹄德禾与创熠创投、紫金山创投签订了《关于江苏讯汇科技股份有限公司之股东协议》及其终止协议，分析协议中的特殊投资条款及触发的可能性。

（2）取得赵峰、李永河提供的调查表、个人银行流水、个人信用报告、无犯罪记录证明、资产证明文件等，证明回购义务主体的履约能力。

（3）取得公司、赵峰、李永河、南京鹄德禾出具的相关情况的说明。

（4）取得并查阅了公证天业出具的《审计报告》，证明公司经营状况稳定。

（5）查阅裁判文书网、人民法院公告网、证券期货市场失信记录查询平台、信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网等，核实特殊投资条款涉及的各方是否存在纠纷及潜在纠纷。

2、核查意见

（1）结合 2024 年 9 月补充协议约定情况，相关特殊投资条款的终止真实、有效，终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

（2）股权赎回权条款中赵峰及李永河指定的第三方不包括公司，不存在导致公司承担赎回义务的潜在风险；并购条款中“公司原股东”指代的主体范围为赵峰、李永河及南京鹄德禾，不包括除协议签署方以外的其他股东，条款中有关出售股权收益分配的安排不存在损害其他股东利益的风险。

（3）现行有效的特殊投资条款触发执行风险较低，对公司股权结构及控制权稳定性、义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项不会产生重大不利影

响，义务主体资信良好，具备相应履约能力；赵峰、李永河已明确将按照届时各自持有的股权的相互比例分摊履行回购责任，相关条款触发执行不存在纠纷争议。

（二）关于公司及股东的特殊投资条款安排是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的说明

针对公司及股东的特殊投资条款，依照《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“《1 号指引》”）的要求对比分析如下：

《1 号指引》中应当清理的情况	对照分析情况	是否符合指引要求
（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体	讯汇科技并非回购义务承担主体，也不对回购义务承担主体的履约情况承担连带责任	是
（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象	未约定	是
（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派	未约定	是
（四）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方	未约定	是
（五）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权	未约定	是
（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款	未约定	是
（七）触发条件与公司市值挂钩	未约定	是
（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形	未约定	是

综上，主办券商和律师认为公司现存有效的公司及股东的特殊投资条款符合《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》要求，不会对本次挂牌造成重大不利影响。

2. 关于历史沿革。根据申报文件：（1）公司以南京鹄德禾为员工持股平台，分别于 2021 年 12 月和 2023 年 12 月对公司员工实施两次股权激励；（2）2009 年 9 月，赵峰以赵惠明名义持有公司股权，相关代持于 2011 年 3 月解除；2014 年 6 月，赵峰委托李澄代持公司股权，相关代持于 2015 年 5 月解除；（3）2021 年 4 月，李永河通过受让赵峰、王红芳股权的方式入股公司，李永河此后一直为公司第二大股东并作为特殊投资条款义务承担主体。

请公司说明：（1）公司两次股权激励的定价依据及公允性，存在价格差异的原因及合理性；激励对象的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持；股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；（2）公司两次代持的形成背景，是否系为规避法律法规等规定或其他约定的持股限制性要求，公司是否存在通过电力行业技术专家李澄代持股权的方式获取订单或其他不正当利益；公司代持解除是否真实、有效，是否取得各方确认意见，是否存在股权权属纠纷争议；（3）李永河作为公司持股 30% 以上的第二大股东，未在公司担任董事、监事或高管的原因，其是否实质参与公司经营决策、是否为财务投资者；李永河与实际控制人是否存在一致行动关系，是否为公司共同实际控制人；结合李永河的对外投资、职业履历等情况，说明李永河入股公司的背景及合理性，入股价格、定价依据及公允性，是否存在其他利益安排。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，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、员工持股平台合伙人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；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；就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发表明确意见；（3）核查李永河与公司实际控制人、董事、监事、高管是否存在关联关系，报告期内是否存在异常资金往来；李永河投资、任职的企业与公司业务是否相同、相似或存在协同性、关联性，报告期内相关企业与公司是否存在异常资金往来；结合前述核查情况，说

明李永河入股公司是否存在利益冲突及其他利益安排。

回复：

一、公司说明

(一) 公司两次股权激励的定价依据及公允性，存在价格差异的原因及合理性；激励对象的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持；股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；

1、公司两次股权激励的定价依据及公允性，存在价格差异的原因及合理性

(1) 第一次股权激励

2021 年 12 月，公司召开股东会审议通过了以新增出资的方式进行股权激励，同意员工持股平台南京鹄德禾以 242.16 万元认购公司新增注册资本 121.08 万元（即 2 元/出资额）。公司本次股权激励价格主要系参考公司同期每股净资产，同时综合考虑激励效果和未来发展确定的。

公允性方面，为体现激励效果，该次股权激励价格低于公允价格。2021 年末公司每股净资产为 1.64 元/股，公司股权激励价格略高于每股净资产。同时，根据北京中天和资产评估有限公司出具的《评估报告》（中天和【2022】评字第 80039 号），截至 2021 年 12 月 31 日，公司股东权益评估价值为 30,100.00 万元，实收资本 5,121.08 万元，每股价值 5.8777 元。公司参照该评估值计提了股份支付，金额为 469.20 万元。

(2) 第二次股权激励

2023 年 12 月，公司第六次临时股东大会审议同意员工持股平台南京鹄德禾以 504.00 万元认购公司新增注册资本 72.00 万元（即 7 元/出资额）。公司该次股权激励价格主要系参考公司同期每股净资产、外部投资机构入股价格，同时综合考虑激励效果和未来发展确定的。

公允性方面，2023 年末公司每股净资产为 3.10 元/股，公司第二次股权激励价格高于同期公司每股净资产，但低于同一时期入股的外部投资人创熠创投和紫金山创投增资的 20.5035 元/股。因此，公司参考外部投资人投资价格确认了股份

支付金额为 585.01 万元。

综上，公司两次股权激励价格的确定符合公司发展的实际情况，具有合理性，价格之间存在差异主要系两次股权激励之间公司发展情况良好，整体营收和盈利规模均有所提升，使得股权激励价格存在差异，具有合理性。

2、激励对象的资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持；股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；

经核查激励对象出资前后 6 个月的出资银行卡账户流水，相关对象出资来源均为自有资金或自筹资金，主要包括银行账户活期资金、理财赎回资金、家庭储蓄存款或借款等。

第二次股权激励中，激励对象杨勇因个人资金紧张，向公司实际控制人赵峰借款 48 万元，双方签署了借款协议，除杨勇外不存在其他由公司或实际控制人提供财务资助的情形。公司两次股权激励对象出资资金来源如下：

单位：万元

增资	序号	股东名称	金额	资金来源
2021 年第一次股权激励	1	赵峰	0.16	自有资金
	2	陈敏	50.00	自有资金
	3	姚依琴	50.00	自有资金及家庭资金
	4	吴俊华	60.00	自有资金及家庭资金
	5	周大丽	50.00	自有资金及家庭资金
	6	郑兰君	16.00	自有资金及家庭资金
	7	陈天羽	16.00	自有资金及家庭资金
2023 年 12 月第二次股权激励	1	赵峰	196.00	自有资金及借款（已归还完毕）
	2	陈敏	105.00	自有资金及朋友借款（共借款 78.00 万元）
	3	姚依琴	105.00	自有资金及朋友借款（共借款 25.00 万元）
	4	杨勇	98.00	自有资金、家庭资金及向实际控制人赵峰借款（向赵峰借款 48 万元，双方已签署借款协议，约定在 2026 年 12 月 31 日前还款）

全体被激励对象均已访谈确认其对持股平台的出资均为自有或自筹资金，其持有的公司股份不存在任何代持或委托持股的情形，不存在其他利益安排。

两次股权激励的实施情况如下：

(1) 第一次股权激励

根据公司、南京鹄德禾提供的银行凭证，截至 2022 年 1 月 25 日，第一次股权激励对象向持股平台南京鹄德禾完成出资，2022 年 1 月 26 日，南京鹄德禾向公司支付了增资款 242.16 万元。

(2) 第二次股权激励

根据公司、南京鹄德禾提供的银行凭证，截至 2023 年 12 月 22 日，第二次股权激励对象向持股平台南京鹄德禾完成出资，2023 年 12 月 25 日，南京鹄德禾向公司支付了增资款 504.00 万元。

综上，公司两次股权激励均实施完毕，实施过程中不存在纠纷和争议。

(二) 公司两次代持的形成背景，是否系为规避法律法规等规定或其他约定的持股限制性要求，公司是否存在通过电力行业技术专家李澄代持股权的方式获取订单或其他不正当利益；公司代持解除是否真实、有效，是否取得各方确认意见，是否存在股权权属纠纷争议

1、公司两次代持的形成背景，是否系为规避法律法规等规定或其他约定的持股限制性要求

(1) 第一次股权代持形成背景

2009 年 8 月，公司历史股东尹飞拟退出讯汇有限投资，拟将其持有的讯汇有限股权全部转让给赵峰，因当时公司仅有赵峰和尹飞两名股东，赵峰为避免本次股权转让后，公司成为一人有限责任公司，赵峰以赵惠明名义受让尹飞持有讯汇有限 10%的股权，赵峰受让尹飞持有的其余讯汇有限股权。

本次股权代持发生主要系历史股东尹飞退出投资将导致公司成为一人有限责任公司，该等公司形式不利于公司开展业务；公司实际控制人赵峰为解决此问题，进而以赵惠明名义持有部分公司股权，本次股权代持持续约一年半，股权代持时间较短；因此，本次股权代持不存在为规避法律法规等规定或其他约定的持股限制性要求的情形。

(2) 第二次股权代持形成背景

2014 年 6 月，公司实际控制人赵峰为了提升公司形象、提升人员总体水平、

方便业务拓展，委托电力行业技术专家李澄代为持有公司部分股权，赵峰委托李澄代持讯汇有限 13.289%的股权。

本次股权代持主要系通过将技术专家作为股东以提升公司形象，便于公司业务拓展，股权代持时间较短，股权代持持续约一年之后就解除了股权代持，不存在为规避法律法规等规定或其他约定的持股限制性要求的情形。

2、公司是否存在通过电力行业技术专家李澄代持股权的方式获取订单或其他不正当利益

公司名义股东李澄仅于 2014 年 6 月至 2015 年 5 月代赵峰名义持有公司股权，股权代持时间约一年，在股权代持期间，并未缴纳股权转让款，也从未向公司出资或参与公司经营，公司未向其发放过报酬，也没有通过分红等形式使其享有公司股权收益。李澄代持赵峰股权期间，公司与李澄所在公司之间也不存在任何形式的交易或资金往来。

经营业绩方面，公司 2014 年至 2016 年未经审计的营业收入分别为 3,482.33 万元、3,956.38 万元和 3,969.51 万元。代持前后，公司业绩未出现较大增长。

综上，李澄代持事项发生距离报告期较为久远，且代持时间较短，赵峰请李澄代持的目的主要系提升公司形象，代持股权期间与公司不存在任何形式的经济利益的往来。公司不存在通过李澄获取客户订单或者其他利益的情况。

3、公司代持解除是否真实、有效，是否取得各方确认意见，是否存在股权权属纠纷争议

公司历史上两次股权代持事项均已解除，且股权代持解除真实、有效，具体情况如下：

①第一次股权代持解除，2011 年 3 月，赵峰将以赵惠明名义持有的公司 10% 的股权（对应注册资本 30.00 万元）全部转让给赵峰配偶王红芳，同月，公司在工商管理部门办理完毕本次股权变更事项，第一次股权代持解除；

②第二次股权代持解除，2015 年 5 月，李澄将其代持的讯汇有限 13.289% 的股权（对应注册资本 400.00 万元）全部转让给赵峰，同月，公司在工商管理部门办理完毕本次股权变更事项，第二次股权代持解除；

③针对股权代持事项，股权代持相关各方已出具确认意见，具体如下：A.第一次股权代持人赵惠明已出具说明表示讯汇科技的一切纠纷与其无关；B.第二次股权代持代持人李澄访谈表示第二次股权代持已解除，双方不存在纠纷或潜在纠纷；C.两次股权代持的被代持人赵峰已出具说明，确认两次股权代持均已解除，各方不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，公司股权代持解除真实、有效，股权代持各方已针对公司股权出具确认意见，相关各方不存在纠纷争议。

（三）李永河作为公司持股 30%以上的第二大股东，未在公司担任董事、监事或高管的原因，其是否实质参与公司经营决策、是否为财务投资者；李永河与实际控制人是否存在一致行动关系，是否为公司共同实际控制人；结合李永河的对外投资、职业履历等情况，说明李永河入股公司的背景及合理性，入股价格、定价依据及公允性，是否存在其他利益安排。

1、李永河作为公司持股 30%以上的第二大股东，未在公司担任董事、监事或高管的原因，其是否实质参与公司经营决策、是否为财务投资者

截止本问询函回复出具日，李永河持有公司 37.12%的股权，系公司第二大股东。李永河于 2021 年 3 月入股公司，曾于 2021 年 4 月至 2023 年 4 月担任公司监事。2023 年 4 月公司改制为股份有限公司后，李永河不再担任公司董事、监事或高管，主要原因系：一方面，李永河对外投资相对较多，事务繁忙，且家庭不在南京，担任董事、监事或高级管理人员需要耗费较多精力，且需要奔波往返；另一方面，公司的管理层已经相对稳定，均已经任职多年，公司整体运转良好，李永河充分认可赵峰及其他管理层在日常经营和企业管理方面的能力，因此经商议后续李永河不再担任公司董事、监事或高级管理人员。

李永河凭借多年的电力行业从业经验，对电力行业发展趋势有较为深刻的理解，其在股东层面积极向公司建言献策，对公司发展战略提供了较多建设性意见，包括建议公司加大输电线路智能运维监测系统领域的投入、前瞻性布局新能源储充领域等。

综上，李永河不担任公司董事、监事或高级管理人员，不参与公司日常经营决策，但亦不属于纯财务投资者，其参与公司经营决策仅局限于股东会层面。

在李永河的建议下，公司重点推广了输电线路智能运维监测系统相关产品，扩展了相关方向的研发人员规模和投入，研发团队规模从 2021 年末的 37 人上升至报告期末的 60 人，研发费用规模报告期内不断增长，并积极参加国家电网相关领域的招采。报告期内，公司输电线路智能运维监测系统产品得到了市场的广泛认可，成为收入的重要组成部分；此外，公司研发团队规模报告期内持续增长，开展了多个方向的研究，在新能源储充领域研发出了能够面向市场的储能小车产品，并针对电网需求，储备了多款极具发展潜力的产品，夯实了公司的产品序列，增强了持续盈利能力，李永河对公司发展起到了积极的作用。

2、李永河与实际控制人是否存在一致行动关系，是否为公司共同实际控制人；

李永河与公司实际控制人赵峰不存在一致行动关系，双方不构成共同控制，具体情况如下：

（1）李永河与赵峰不涉及《上市公司收购管理办法（2020 年修订）》第八十三条规定的一致行动人认定情形

根据《上市公司收购管理办法（2020 年修订）》第八十三条规定：“……如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：（一）投资者之间有股权控制关系；（二）投资者受同一主体控制；（三）投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员；（四）投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响；（五）银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排；（六）投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系；（七）持有投资者 30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份；（八）在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份；（九）持有投资者 30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份；（十）在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份；（十一）上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他

组织持有本公司股份；（十二）投资者之间具有其他关联关系。”

李永河与公司实际控制人赵峰不涉及上文所述情形，且双方未签订《一致行动协议》，不存在被认定为一致行动人的情形。

（2）赵峰对公司控制权稳固

截止本问询函回复出具日，公司实际控制人赵峰持有公司 55.68%股份，并通过南京鹄德禾控制公司 3.58%的股份，合计控制公司 59.26%的股份，控制比例显著高于公司其他股东，且已超过持股 50%的实际控制认定标准。

董事会层面，截止本问询函回复出具日，公司共有 7 名董事（4 名董事及 3 名独立董事），仅 1 名独立董事为李永河提名，剩余 6 名为赵峰提名，且由赵峰担任董事长。因此，赵峰决定公司董事会半数以上成员选任，在董事会层面形成了控制。

综上，李永河与赵峰间不存在一致行动关系，亦未签署《一致行动协议》，赵峰能够单方面控制公司，两人不涉及共同控制的情形。

3、结合李永河的对外投资、职业履历等情况，说明李永河入股公司的背景及合理性，入股价格、定价依据及公允性，是否存在其他利益安排。

（1）李永河的对外投资、职业履历

截止本问询函回复出具日，李永河对外投资情况如下：

序号	单位名称	经营业务	持股及任职
1	北京志翔科技股份有限公司	主要从事为政企客户提供行业智能大数据分析和数据安全保护两个方向的产品及服务	持股 1.94%
2	宁波德翼企业管理合伙企业（有限合伙）	投资合伙企业，对外持有中科千乘（北京）科技有限公司 15%股份，后者主要从事相变液冷机柜、蒸发冷却配电变压器生产销售	持股 50%，担任执行事务合伙人
3	吉林省吉达电力设计有限公司	光伏电站建设相关业务	持股 50%，担任董事长
4	北京南环水务科技有限公司	1、含高盐水处理，产品资源化整体方案系统和设备；2、高盐水零排放分盐系统和设备；3、工业产品蒸发结晶提纯工艺系统和设备	持股 16%，担任董事长
5	宁波梅山保税港区鹰冠股权投资合伙企业（有限合	投资合伙企业，对外持有北京英博电气股份有限公司 5%股份和北京志翔科技股份有限公司 2.81%股份。其中北京英	持股 50%

序号	单位名称	经营业务	持股及任职
	伙)	博电气股份有限公司主要从事电能质量、轨道交通及储能系统三种业务，北京志翔科技股份有限公司主要从事大数据相关业务。	
6	北京英博电气股份有限公司	主要从事电能质量、轨道交通及储能系统三种业务。	担任董事
7	启成(江苏)净化科技有限公司	水净化膜，水处理工程	持股 40%，担任董事
8	宁波梅山保税港区德淳投资管理有限公司	股权投资，暂无对外投资	持股 40%，担任执行董事、经理
9	南京晓哲管理咨询有限公司	未实际开展业务	持股 90%，担任执行董事、总经理
10	宁波晓哲企业管理合伙企业(有限合伙)	未实际开展业务	合计持股 99.95%
11	南京国电环保科技有限公司	主要从事燃煤电厂除尘业务、烟气检测及燃料智能化管理业务。公司主要配套产品有高频电源、超低排放监测系统、便携式烟气分析仪、氨逃逸在线监测系统、便携式氨逃逸分析仪、智慧脱硝、湿法除尘 EPC 项目、数字化煤场、堆取料无人值守、巡检机器人及燃料智能化采制样成套设备等。	担任董事长
12	南京南环水务科技有限公司	水污染治理相关业务	担任董事
13	南京南环自动化技术有限公司	南京国电环保科技有限公司子公司	担任董事长
14	宁波德淳企业管理合伙企业(有限合伙)	投资合伙企业，持有延安北盛能源科技有限公司 31.25%的股份，后者主要从事石油化工工程、建筑及市政工程等业务。	持股 47.53%
15	北京玖天气象科技有限公司	主要从事智慧气象服务云业务。	担任董事
16	郑州博超时代软件技术有限公司	主要从事软件开发业务。	担任执行董事

报告期内，李永河曾持股或担任董监高，但截止本问询函回复出具日已退出持股或不再担任职务的公司如下：

序号	单位名称	经营业务	持股情况、担任职务
1	北京志翔信息技术有限公司	软件开发业务	曾持股 49% (2021.08 退出投资)，担任董事长和财务负责人 (2023.07 离职)
2	北京首充电力有限公司	未实际开展业务	曾持股 20% (2023.12.20 退出)
3	江苏双汇电力发展股份有限公司	特高压及超高压电力金具	曾持股 25%并任副董事长 (2021 年离任，2022.06 退出)

序号	单位名称	经营业务	持股情况、担任职务
4	宁波菲利特膜科技有限公司	新型膜材料开发	曾持股 50%，担任执行董事兼总经理（2022.11 退出投资并离职）
5	北京博超时代软件有限公司	电气工业设计软件和工程数字化服务	曾持股 14.77%（2024.06 退出投资），担任董事长（2024.07 离职）
6	吉林省恒业新能源有限公司	光伏电站建设相关业务	曾持股 50%（2023.12 退出投资）
7	融智通科技（北京）股份有限公司	ICT 通信、信息化应用产品、平台及服务	担任董事（2024.07 退出）
8	英博路普能源技术（北京）有限公司	氢能源相关技术/燃料电池相关业务	担任董事（2024.06 退出）
9	南京盛达创业投资合伙企业（有限合伙）	无实际经营	持股 50%（2023.11 企业注销）
10	宁波梅山保税港区盈河投资合伙企业（有限合伙）	无实际经营	持股 45%（2021.04 企业注销）
11	江苏震昇科技有限公司	无实际经营	挂牌公司子公司，李永河曾担任监事（2024.09 企业注销）
12	南京南环新能源科技有限公司	主要从事光伏新能源配套产品研发，主要产品有光伏面板自动清扫机器人设备	担任董事（2024.09 不再担任）

李永河个人履历情况如下：

李永河，男，1971 年 2 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。1993 年至 2008 年，任职于国网北京电力建设研究院（原电力建设研究所）；2006 年至 2011 年，任职于中国电力科学研究院；2011 年至 2016 年，任平高集团有限公司执行董事、总经理、党委副书记；2016 年至今，任宁波梅山保税港区德淳投资管理有限公司董事长；2018 年至 2020 年，任山东南环环保科技有限公司执行董事兼经理；2018 年至 2023 年，任北京志翔信息技术有限公司董事长、财务负责人；2019 年至 2021 年，任江苏双汇电力发展股份有限公司副董事长；2021 年至 2022 年，任宁波菲利特膜科技有限公司执行董事兼总经理；2021 年至 2023 年，任讯汇有限监事；2019 年至 2024 年，担任英博路普能源技术（北京）有限公司董事；现任吉林省吉达电力设计有限公司、北京南环水务科技有限公司、南京国电环保科技有限公司及南京南环自动化技术有限公司董事长；郑州博超时代软件技术有限公司执行董事；启成（江苏）净化科技有限公司、北京英博电气股份有限公司、南京南环水务科技有限公司、北京玖天气象科技有限公司董事；南京晓哲管理咨询有限公司执行董事、总经理。

（2）李永河入股公司的背景及合理性，入股价格、定价依据及公允性，是

否存在其他利益安排

李永河系于 2016 年自平高集团离职，离职竞业限制期为 3 年。离职后主要从事环保等与电力无关的投资。李永河竞业限制期结束后，逐步了解到讯汇科技的相关业务，认为具有广阔的发展前景。同时，由于李永河其曾在电科院工作过，对电力行业的发展有较为深刻的理解，赵峰也认为李永河能够在发展战略层面助力讯汇科技的发展，双方达成了合作意向，于 2021 年 3 月签署了股权转让协议。

入股价格方面，根据 2021 年 3 月李永河与赵峰、王红芳夫妇签订《股权转让协议》，其取得公司 40%股权的对价为 2,805.20 万元，折合 1.4 元/注册资本，对应公司 100%股权估值为 7,013 万元。

定价依据方面，公司在引入李永河前无外部股东，故该价格系双方根据入股时公司的经营情况和净资产规模商议确定的。截止 2020 年 12 月末，公司净资产账面价值为 6,611.61 万元，对应公司每股净资产为 1.32 元。2020 年度，公司实现未经审计营业收入 1.68 亿元，实现未经审计净利润 1,617.53 万元。基于前述情况，双方经商议确定股权转让价格为 1.4 元/注册资本，对应市净率为 1.06。

公允性方面，一方面李永河入股价格是基于入股时公司经营情况和净资产规模，经双方商议确定的，入股价格高于每股净资产；另一方面，根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》规定：“公司的顾问或实际控制人/老股东亲友（以下简称当事人）以低于股份公允价值的价格取得股份，应综合考虑公司是否获取当事人及其关联方的服务。公司获取当事人及其关联方服务的，应构成股份支付。”李永河在公司发展战略上提供了较多建设性意见，积极在股东层面对公司发展建言献策，符合公司顾问情形的规定，且在 2021 年 3 月入股后至 2023 年 4 月间担任了公司监事，故公司对李永河入股计提了股份支付。

经北京中天和评估有限公司收益法评估，李永河入股时公司的公允价值为 3.56 元/注册资本，据此确定李永河入股的股份支付金额为 4,314.80 万元。同时，考虑到李永河与赵峰、王红芳签订的股权转让协议中没有约定等待期，公司将该笔股份支付费用于 2021 年一次性确认进入管理费用。

综上，李永河入股公司的价格系双方根据公司经营情况、入股时净资产规模等商议确定，具有公允性，且公司已对李永河入股计提了股份支付费用。同时，

经股权转让双方访谈确认，李永河入股公司不存在任何其他附加条件，不存在其他利益安排。

二、中介机构核查

（一）主办券商、律师核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）查阅公司历次股权激励与员工签订的协议、持股平台合伙协议；取得激励对象缴纳激励款项前后六个月相关银行卡的流水，取得股权激励平台及公司相关款项涉及的银行凭证，访谈激励对象确认是否存在代持或纠纷。

（2）查阅公司全套工商资料，了解公司股权代持形成和解除情况；与股权代持各方当面交流，并取得代持人赵惠明出具的说明，代持人李澄的访谈记录，以及被代持人赵峰的说明，了解公司股权代持形成原因、股权代持解除过程，以及股权代持各方是否存在纠纷；查阅李澄代持期间公司往来台账，查阅公司 2014 年-2016 年未经审计的经营数据，访谈公司实际控制人赵峰并取得公司说明，了解公司是否存在通过李澄获取订单或进行其他利益输送情况。

（3）对李永河、公司实际控制人进行访谈，查阅公司历次股东会决议，了解李永河未担任董监高的具体原因，了解李永河参与公司事务的情况；取得李永河基本情况调查表，向股权转让当事双方访谈确认李永河入股的背景及合理性，了解其入股价格、定价依据及公允性情况。

2、核查意见

（1）公司两次股权激励定价符合公司发展的实际情况，具有合理性。股权激励价格低于激励时点公允价格，公司已按照规定计提股份支付。激励对象资金来源系自有资金或自筹资金，仅杨勇涉及向实际控制人借款，并且已签署借款协议，约定明确的归还时间。公司两次股权激励不涉及代持，实施过程中不存在纠纷。

（2）公司两次代持不存在为规避法律法规等规定或其他约定的持股限制性要求，公司不存在通过电力行业技术专家李澄代持股权的方式获取订单或其他不正当利益；公司股权代持解除真实、有效，股权代持各方已针对讯汇股权出具确

认意见，相关各方不存在纠纷争议。

(3)李永河曾于 2021 年 4 月至 2023 年 4 月担任公司监事，后因事务繁忙，出于对现有管理团队的认可不再担任董事、监事或高级管理人员。李永河不参与公司日常经营，亦不属于纯财务投资者，其在股东层面积极建言献策，对公司发展战略提供了较多建设性意见。李永河与公司实际控制人赵峰不存在一致行动关系，双方不构成共同控制。李永河入股价格是基于入股时公司经营情况和净资产规模，经双方商议确定的，具有公允性，公司已参照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》计提股份支付。李永河入股公司不存在任何其他附加条件，不存在其他利益安排。

(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、员工持股平台合伙人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；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；就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发表明确意见

1、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人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

主办券商和律师针对公司历次股权转让和增资是否存在股权代持事项进行了核查，具体如下：

序号	时间	事项	转让/增资的原因及背景	核查证据
1	2005 年 11 月	公司设立	赵峰和尹飞共同出资 300.00 万元设立讯汇有限，赵峰、尹飞分别持股 50%	1、公司全套工商资料 2、股东赵峰、尹飞访谈记录 3、出资凭证及验资报告
2	2009 年 9 月	第一次股权转让	讯汇有限经营连续亏损且经营理念存在分歧，尹飞将其持有的讯汇有限 120.00 万元的股权（对应注册资本 120.00 万元）以 120.00 万元的	1、公司工商资料 2、股东赵峰、尹飞访谈记录 3、代持人赵惠明出具的说明

序号	时间	事项	转让/增资的原因及背景	核查证据
			价格转让给赵峰，10%的股权（对应注册资本30.00万元）以30.00万元的价格转让给赵惠明，其中，该部分股权系赵峰以赵惠明名义持有	
3	2011年3月	第二次股权转让	因赵峰有意解除以赵惠明名义持有讯汇有限股权的事项，赵峰将以赵惠明将其登记的讯汇有限10%的股权（对应注册资本30.00万元）以30.00万元的价格转让给王红芳	1、公司工商资料 2、股东赵峰、王红芳访谈记录 3、代持人赵惠明出具的说明
4	2011年4月	第一次增资	为满足公司业务需要，公司注册资本由300万元增至1,010.00万元，新增注册资本710.00万元由赵峰以货币方式出资639.00万元，王红芳以货币方式出资71.00万元	1、公司工商资料 2、出资凭证及验资报告
5	2012年10月	第二次增资	为满足公司业务需要，公司注册资本由1,010.00万元增至2,010.00万元，新增注册资本1,000.00万元由赵峰以货币方式出资900.00万元，王红芳以货币方式出资100.00万元。	1、公司工商资料 2、出资凭证及验资报告
6	2014年2月	第三次增资	为满足公司业务需要，公司注册资本由2,010.00万元增至3,010.00万元，新增注册资本1,000.00万元由赵峰以货币方式出资900.00万元，王红芳以货币方式出资100.00万元	1、公司工商资料 2、出资凭证及验资报告
7	2014年6月	第三次股权转让	为提升公司人员总体水平、利于业务发展，赵峰转让部分股权给技术工程师李澄，让其作为名义股东代为持有，后续李澄将股权转回给赵峰	1、公司工商资料 2、股东赵峰、李澄访谈记录 3、股权转让完税凭证
8	2015年5月	第四次股权转让		

序号	时间	事项	转让/增资的原因及背景	核查证据
9	2018 年 8 月	第四次增资	为满足公司业务需要，公司注册资本由 3,010.00 万元增至 5,000.00 万元，新增注册资本 1,990.00 万元由赵峰以货币方式出资 1,791.00 万元，王红芳以货币方式出资 199.00 万元	1、公司工商资料 2、出资凭证及验资报告
10	2021 年 4 月	第五次股权转让	因李永河具有丰富的电力行业从业经验，对电力行业及产品应用领域理解深刻，引进李永河作为股东有利于公司长期战略发展；同时，讯汇有限主营业务相较李永河前期从事的业务有所不同，属于较为新颖的业务方向，故李永河看好讯汇有限的发展前景，决定投资入股；同时赵峰认为李永河作为外部股东的入股能够进一步完善公司法人治理结构，且李永河丰富的行业经验有助于公司整体战略发展，故经双方协商一致，同意李永河投资入股讯汇有限；赵峰将其持有的讯汇有限 30%的股权（对应注册资本 1,500.00 万元）以 2,103.90 万元的价格转让给李永河；王红芳将其持有的讯汇有限 10%的股权（对应注册资本 500.00 万元）以 701.30 万元的价格转让给李永河	1、公司工商资料 2、股东赵峰、李永河、王红芳访谈记录 3、股东赵峰、李永河、王红芳签署的股权转让协议 4、股权转让完税凭证 5、股东李永河入股公司前后 6 个月的银行流水
11	2021 年 12 月	第五次增资	公司第一次实施股权激励，南京鹄德禾以 242.16 万元认缴新增注册资本 121.08 万元	1、公司工商资料 2、股东南京鹄德禾及其合伙人出具的调查表 3、南京鹄德禾合伙人入股公司前后 6 个月的出资银行流水 4、出资凭证及验资报告
12	2023 年 10 月	第六次增资	公司拟引入外部投资者，同时创熠创投看好公司未来发展入股，创熠创投以 2,000.00 万元	1、公司工商资料 2、股东创熠创投出具的调查表 3、股东创熠创投与公司股东签订投资协议及相关补充协议

序号	时间	事项	转让/增资的原因及背景	核查证据
			认缴新增注册资本 97.5440 万元	4、出资凭证及验资报告
13	2023 年 11 月	第七次增资	公司拟引入外部投资者，同时紫金山创投看好公司未来发展入股，紫金山创投以 2,000.00 万元认缴新增注册资本 97.5440 万元	1、公司工商资料 2、股东紫金山创投出具的调查表 3、股东紫金山创投与公司股东签订投资协议及相关补充协议 4、出资凭证及验资报告
14	2023 年 12 月	第八次增资	公司第二次实施股权激励，南京鹄德禾以 504.00 万元认缴新增注册资本 72.00 万元	1、公司工商资料 2、股东南京鹄德禾以及其合伙人出具的调查表 3、南京鹄德禾合伙人入股公司前后 6 个月的出资银行流水 4、出资凭证及验资报告

根据公司全套工商档案文件、历次股权转让文件、历次增资文件、股权转让协议、增资协议/投资协议，以及公司股东会/股东大会等三会会议决议文件，股权转让支付凭证/银行流水、公司设立和历次增资的验资报告及出资凭证、完税凭证等资料，并经核查公司控股股东、实际控制人赵峰、持股 5%以上自然人股东李永河、公司员工持股平台南京鹄德禾、报告期内持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、以及持有公司员工持股平台合伙份额的在职合伙人出资前后 6 个月的银行流水，除已披露的股权代持外，公司不存在其他股权代持的情况，股权代持核查程序充分有效。

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

公司自设立以来历次股权转让、增资的入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

序号	时间	事项	转让/增资的原因及背景	价格（元/注册资本）	定价依据	资金来源
1	2005 年 11 月	公司设立	赵峰和尹飞共同出资 300.00 万元设立讯汇有限，赵峰、尹飞分别持股 50%	1.00	-	自有资金
2	2009 年 9 月	第一次股权转让	讯汇有限经营连续亏损且经营理念存在分歧，尹飞将其持有的讯汇有限 120.00 万元的股权（对应注册资本 120.00 万元）以 120.00 万元的价格	1.00	实缴注册资本	自有资金

序号	时间	事项	转让/增资的原因及背景	价格 (元/ 注册 资本)	定价依据	资金来源
			转让给赵峰, 10%的股权(对应注册资本 30.00 万元)以 30.00 万元的价格转让给赵惠明, 其中, 该部分股权系赵峰以赵惠明名义持有			
3	2011 年 3 月	第二次 股权转 让	因赵峰有意解除以赵惠明名义持有讯汇有限股权的事项, 赵峰将以赵惠明将其登记的讯汇有限 10%的股权(对应注册资本 30.00 万元)以 30.00 万元的价格转让给王红芳	1.00	实缴注册资本	-
4	2011 年 4 月	第一次 增资	为满足公司业务需要, 公司注册资本由 300 万元增至 1,010.00 万元, 新增注册资本 710.00 万元由赵峰以货币方式出资 639.00 万元, 王红芳以货币方式出资 71.00 万元	1.00	-	自有资金
5	2012 年 10 月	第二次 增资	为满足公司业务需要, 公司注册资本由 1,010.00 万元增至 2,010.00 万元, 新增注册资本 1,000.00 万元由赵峰以货币方式出资 900.00 万元, 王红芳以货币方式出资 100.00 万元	1.00	-	自有资金
6	2014 年 2 月	第三次 增资	为满足公司业务需要, 公司注册资本由 2,010.00 万元增至 3,010.00 万元, 新增注册资本 1,000.00 万元由赵峰以货币方式出资 900.00 万元, 王红芳以货币方式出资 100.00 万元	1.00	-	自有资金
7	2014 年 6 月	第三次 股权转 让	为提升公司人员总体水平、利于业务发展, 赵峰转让部分股权给技术工程师李澄, 让其作为名义股东代为持有; 双方约定代持期限为 1 年, 到期后李澄将股权转回给赵峰	1.00	-	-
8	2015 年 5 月	第四次 股权转 让		1.00		
9	2018 年 8 月	第四次 增资	为满足公司业务需要, 公司注册资本由 3,010.00 万元增至 5,000.00 万元, 新增注册资本 1,990.00 万元由赵峰以货币方式出资 1,791.00 万元, 王红芳以货币方式出资 199.00 万元	1.00	-	自有资金
10	2021 年 4 月	第五次 股权转 让	因李永河具有丰富的电力行业从业经验, 对电力行业及产品应用领域理解深刻, 引进李永河作为股东有利于公司长期战略发展; 同时, 讯汇有限主营业务相较李永河前期从事的业务有所不同, 属于较为新颖的业务方向, 故李永河看好讯汇有限的发展前景, 决定投资入股; 同时赵峰认为李永河作为外部股东的入股能够进一步完善公司法人治理结构, 且李永河丰富的行业经验有助于公司整体战	1.40	参考公司截至 2020 年 12 月 31 日公司每股净资产值并经双方协商确定	自有资金及自筹资金

序号	时间	事项	转让/增资的原因及背景	价格 (元/ 注册 资本)	定价依据	资金来源
			略发展，故经双方协商一致，同意李永河投资入股讯汇有限； 赵峰将其持有的讯汇有限 30%的股权（对应注册资本 1,500.00 万元）以 2,103.90 万元的价格转让给李永河； 王红芳将其持有的讯汇有限 10%的股权（对应注册资本 500.00 万元）以 701.30 万元的价格转让给李永河			
11	2021 年 12 月	第五次 增资	公司第一次实施股权激励，南京鹄德禾以 242.16 万元认缴新增注册资本 121.08 万元	2.00	结合公司同期每股净资产、评估值及公司业绩情况综合确定	自有资金
12	2023 年 10 月	第六次 增资	公司拟引入外部投资者，同时创熠创投看好公司未来发展入股，创熠创投以 2,000.00 万元认缴新增注册资本 97.5440 万元	20.50	参考外部投资者聘请的评估机构出具的评估报告，经双方协商一致，确定增资价格	自有资金
13	2023 年 11 月	第七次 增资	公司拟引入外部投资者，同时紫金山创投看好公司未来发展入股，紫金山创投以 2,000.00 万元认缴新增注册资本 97.5440 万元	20.50		
14	2023 年 12 月	第八次 增资	公司第二次实施股权激励，南京鹄德禾以 504.00 万元认缴新增注册资本 72.00 万元	7.00	结合公司每股净资产、外部投资人入股价格、公司业绩情况综合确定	自有资金及自筹资金

综上，公司股东入股公司价格不存在明显异常，不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送情形。

3、就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发表明确意见

公司已在公开转让说明书中完整披露了公司历史上股权代持事项，公司历史上股权代持均已解除，不存在未解除、未披露的股权代持事项。

中介机构已取得公司股东签署的基本情况调查表，并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站进行检索。经核查，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

（三）核查李永河与公司实际控制人、董事、监事、高管是否存在关联关系，报告期内是否存在异常资金往来；李永河投资、任职的企业与公司业务是否相同、相似或存在协同性、关联性，报告期内相关企业与公司是否存在异常

资金往来；结合前述核查情况，说明李永河入股公司是否存在利益冲突及其他利益安排

中介机构取得了李永河、公司实际控制人、董事、监事、高管基本情况调查表及报告期内个人银行流水，并通过公开信息检索等方式进行了核查，并取得了李永河关于关联关系的确认。经核查，李永河与公司实际控制人、董事、监事、高管均不存在关联关系。自李永河入股以来，除股权转让款外与公司实际控制人、董事、监事、高管均不存在任何形式的资金往来。

李永河投资、任职的企业参见本题回复之“一/（三）/3、结合李永河的对外投资、职业履历等情况，说明李永河入股公司的背景及合理性，入股价格、定价依据及公允性，是否存在其他利益安排。”经公开信息检索并访谈李永河，确认其投资、任职的企业不存在与公司业务相同、相似或存在协同性、关联性的情况。报告期内，除已披露的关联交易外，公司与李永河投资、任职的企业不存在任何资金往来。

综上所述，李永河入股公司不存在利益冲突或其他利益安排。

3. 关于收入确认及毛利率。根据申报文件，报告期内，公司营业收入分别为 27,743.54 万元、36,893.31 万元和 20,002.44 万元；报告期内，公司综合毛利率分别为 46.62%、39.26%和 35.94%，持续下降。

请公司补充披露：结合公司业务开展情况，对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运等主要财务指标变动进行定量分析；定量分析报告期内经营活动现金流量与净利润存在差异的原因及合理性。

请公司说明：（1）对公司 2024 年 1-6 月收入与 2022 年、2023 年同期业绩进行对比分析，说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季度说明收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性；（2）智能电网运维监测产品（区分是否需要安装调试）、软件升级技术服务、智能电网运维及工程服务中的其他业务收入金额及占比、客户数量等情况；结合具体业务模式，分析上述业务的各项收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性，是否与同行业可比公司存在明显差异；（3）报告期各期客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例；向相关交易方的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价、信用政策是否存在差异；相关交易是否具有投入产出关系或者基于同一项目，如有，说明具体金额、相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》规定，相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵的情况；（4）结合公司与同行业可比公司在经营情况、生产流程、技术实力及关键资源要素、产品开发情况及开发计划、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等，说明公司核心竞争力的具体体现；（5）结合报告期各期主要明细产品（服务）价格、主要原材料价格及数量、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，定量分析各主要细分产品（服务）毛利率波动的原因，公司综合毛利率持续下降的原因及合理性；（6）结合同行业可比公司同类业务毛利率、业务结构等，定量分析公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；（7）结合公司所处行业、公司在行业内的地位、公司主要竞争对手情况、产品和服务的主要竞争优势、核心技术优势、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，说明公司经营业绩的稳定性与可持续性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

一、 公司补充披露

（一）结合公司业务开展情况，对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运等主要财务指标变动进行定量分析

1、营业收入

公司在公开转让说明书之“第四节/六/（二）/2/（1）按产品（服务）类别分类”修改并补充披露如下：

“报告期内，公司营业收入分别为 27,743.54 万元、36,893.31 万元及 20,002.44 万元，主营业务收入占当期营业收入比例分别为 94.13%、99.79%及 99.98%，为营业收入的主要组成部分，主营业务突出，金额及占比持续增长。

①主营业务收入

2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司主营业务收入分别为 26,116.06 万元、36,816.92 万元以及 19,998.10 万元，2023 年同比增长 40.97%。报告期内，公司主营业务收入呈增长趋势，主要得益于智能电网运维监测产品和智能电网运维及工程服务业务的快速发展。

A. 智能电网运维监测产品

报告期内，公司智能电网运维监测产品销售收入分别为 18,877.28 万元、29,796.34 万元以及 17,597.33 万元，占主营业务收入的比例分别为 72.28%、80.93%及 88.00%，为主营业务收入的重要组成部分。报告期内，公司输电线路运维监测系统、变配电站房智能监测系统、智能运维监测辅控设备等产品收入规模快速增长，带动主营业务收入规模持续增长。各细分业务类别收入情况如下：

单位：万元

主营业务领域	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
输电线路运维监测系统	8,383.49	47.64%	18,736.87	62.88%	15,279.63	80.94%
变配电站房智能监测系统	995.66	5.66%	6,419.68	21.55%	1,045.04	5.54%
智能运维监测辅控设备	8,218.18	46.70%	4,639.79	15.57%	2,552.61	13.52%
合计	17,597.33	100.00%	29,796.34	100.00%	18,877.28	100.00%

a、输电线路智能运维监测系统

报告期内，输电线路运维监测系统销售收入分别为 15,279.63 万元、18,736.87 万元及 8,383.49 万元，占主营业务收入的比重分别为 80.94%、62.88% 和 47.64%，是公司主营业务收入的主要组成部分。

得益于下游客户的线路新增和智能化改造需求，输电线路的智能运维监测需求逐步释放，公司获客情况良好，报告期内承接了包括国综一期（合同总额 22,261.00 万元）和国综二期（合同总额 21,831.60 万元）等多个项目。报告期各期，公司输电线路智能运维监测系统销量分别为 17,974 台、20,267 台和 11,591 台，整体呈上涨趋势，符合下游市场趋势与公司经营实际。

综上，报告期内，公司输电线路智能运维监测系统收入规模逐年扩大，增长趋势良好，符合产品下游市场趋势以及公司经营实际，具有合理性。

b、变配电站房智能运维监测系统

报告期内，公司变配电站房智能运维监测系统销售收入分别为 1,045.04 万元、6,419.68 万元和 995.66 万元，占主营业务收入的比重分别为 5.54%、21.55% 和 5.66%。

公司变配电站房智能运维监测系统将端侧传感、物联通信、智能算法等新一代信息技术有机结合，有效提升变配电站房的综合智能化水平，支撑新型电力系统建设，能够满足下游客户需求。2023 年度，公司抓住下游电网公司变配电站房智能化升级的契机，迎合市场需求，取得了较多订单，收入规模快速增长。2023 年度，公司变配电站房智能运维监测系统销量为 573 套，较 2022 年度增长 582.14%，销量增加带动收入规模增长。

2024 年 1-6 月，受国网公司招标节奏影响，公司变配电站房智能运维监测整体系统销量下降，收入主要来自于变电站空调负荷监控系统，金额 833.93 万元，占当期该业务收入比重为 83.76%。该产品主要用于对变电站内空调负荷情况进行监测，功能相对简单，定价较整个站房监测系统相对较低。

c、智能运维监测辅控设备

报告期内，公司智能运维监测辅控设备销售收入分别为 2,552.61 万元、4,639.79 万元和 8,218.18 万元，占主营业务收入比重分别为 13.52%、15.57% 和 46.70%，收入规模整体呈增长趋势。公司智能运维监测辅控设备主要包括智能变配电运维终端、智慧无人机巡检作业产品以及其他电力运维设备等三类产品，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能变配电运维终端	388.01	4.72%	933.71	20.12%	1,222.08	47.88%
智慧无人机巡检作业产品	1,406.34	17.11%	1,382.19	29.79%	1,253.54	49.11%
其他电力运维设备	6,423.84	78.17%	2,323.89	50.09%	76.99	3.02%
合计	8,218.18	100.00%	4,639.79	100.00%	2,552.61	100.00%

报告期内，公司智能变配电运维终端产品收入分别为 1,222.08 万元、933.71 万元和 388.01 万元。公司智能变配电运维终端主要为卫星时间同步系统、低压电流互感器、分路监测单元、源网荷控制终端以及可控电源等产品，主要应用于变配电站房的数字化。公司智能变配电运维终端产品收入主要来自于现有变配电站设备更新改造，新增需求放缓并趋于稳定，从而导致报告期内该业务收入有所下降。

报告期内，公司智慧无人机巡检作业产品销售收入分别为 1,253.54 万元、1,382.19 万元和 1,406.34 万元，整体呈增长趋势。随着各级电网公司积极推动新型电力系统构建，具备多源感知能力的无人机产品在输变电智能运维巡检、应急作业等多个电力环节应用规模持续扩大，市场对于相关产品需求不断增长。公司抓住市场机遇，重点拓展相关产品，2022 年度和 2024 年 1-6 月，公司系留式无人机应急系统销量分别为 85 台和 82 台；2023 年度，公司无人机机巢智能

巡检系统销量为 34 台，业务发展良好。

公司其他电力运维设备主要系根据客户需求定向生产的定制化设备，设备种类多元化。2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司其他电力运维设备收入分别为 76.99 万元、2,323.89 万元和 6,423.84 万元，收入规模呈增长趋势。2023 年度，公司销售的高压电缆无局放交流耐压试验系统验收通过，该系统集成了变频电源、电缆分布式局放检测装置、无线通讯单元等多种设备及配套软件，合同金额达 2,626 万元。2024 年 1-6 月，公司智能运维监测辅控设备收入规模大幅增长，主要系前期承接的多功能变电站测试系统、220 千伏串联谐振试验仪、三合一组分检测仪等电力公司生产智能装备提升项目获得验收通过所致，收入金额共 6,082.67 万元。

综上，报告期内公司智能运维监测辅控设备销售收入规模整体呈增长趋势，符合公司经营实际。

B. 智能电网运维及工程服务

除此之外，公司依托自身行业经验，向电力行业客户提供智能电网运维及工程服务。报告期内，公司服务质量获得电网公司的认可，中标的运维服务及工程服务项目数量增加，收入金额分别为 7,238.78 万元、7,020.58 万元及 2,400.77 万元，为公司主营业务收入的重要组成部分。

综上所述，得益于产业政策的支持，公司智能电网运维监测产品契合电网智能化升级需求，报告期内公司主营业务收入规模稳步增长。

②其他业务收入

报告期各期，公司其他业务收入金额分别为 1,627.48 万元、76.39 万元和 4.34 万元，占营业收入的比重分别为 5.87%、0.21%和 0.02%，主要包括贸易类业务和材料销售业务。其中，贸易类业务主要系公司承接的临时性、偶发性的项目需求，基于交付时间和成本等因素，向供应商直接采购后销售的业务。

报告期内，公司将更多的资源向主营业务倾斜，主动减少了主营业务方向外业务的投标，相关订单减少，其他业务收入金额及占比逐年下降，对公司经营成果的影响较小。”

2、毛利率

公司在公开转让说明书之“第四节/六/（四）/1/2024 年 1-6 月”修改并补充披露如下：

“2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司综合毛利率分别为 46.62%、39.26%及 35.94%，毛利率变动主要受业务收入结构以及主营业务毛利率变动影响。

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 48.83%、39.32%及 35.95%。报告期各期，公司主营业务分产品毛利率情况具体如下：

单位：万元

项目		2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
智能电网运维监测产品	输电线路智能运维监测系统	41.92%	39.65%	50.89%	34.39%	58.51%	52.94%
	变配电站房智能运维监测系统	4.98%	34.48%	17.44%	69.93%	4.00%	68.79%
	智能运维监测辅控设备	41.09%	38.47%	12.60%	49.30%	9.77%	62.42%
	小计	88.00%	38.81%	80.93%	44.37%	72.28%	55.10%
智能电网运维及工程服务	运维服务	3.73%	24.62%	14.48%	18.15%	19.10%	41.49%
	工程服务	8.28%	10.66%	4.59%	17.13%	8.62%	12.55%
	小计	12.00%	15.00%	19.07%	17.91%	27.72%	32.49%
合计		100.00%	35.95%	100.00%	39.32%	100.00%	48.83%

（1）主营业务毛利率总体变动分析

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 48.83%、39.32%和 35.95%。各期分业务毛利率变动和收入比重变动对主营业务毛利率的影响情况如下表所示：

①2023 年度较 2022 年度变动影响分析

主营业务领域	销售方式	毛利率变动的 影响	销售收入比重 变动的 影响	对毛利率的 影响合计
智能电网运维监测产品	输电线路智能运维监测系统	-9.44%	-4.03%	-13.47%
	变配电站房智能运维监测系统	0.20%	9.24%	9.44%
	智能运维监测辅控设备	-1.65%	1.77%	0.11%
	小计	-10.89%	6.98%	-3.91%

主营业务领域	销售方式	毛利率变动的影响	销售收入比重变动的影响	对毛利率的影响合计
智能电网运维及工程服务		-2.78%	-2.81%	-5.59%
合计		-13.67%	4.17%	-9.51%

由上表可见，公司 2023 年度主营业务毛利率较 2022 年度下降 9.51%，主要系公司当期输电线路智能运维监测系统毛利率下降和收入占比下降综合所致。2023 年度，因公司自身产能有限，为满足国综二期项目交货需要，公司采购了部分定制化组件，该部分定制化组件成本相对较高，从而导致当期输电线路智能运维监测系统平均单位成本上升，毛利率下降。2023 年度，公司变配电站房智能运维监测系统和智能运维监测辅控设备业务收入规模大幅增加，导致输电线路智能运维监测系统收入占比有所下降。

2023 年度，公司智能电网运维及工程服务业务毛利率水平较 2022 年度有所下降，主要系 2023 年度，公司运维和工程业务收入主要来源于辅助运维服务、设备维保服务、业扩配套工程、技改维修工程等，该部分项目毛利率相对较低所致。

②2024 年 1-6 月较 2023 年度变动影响分析

主营业务领域	销售方式	毛利率变动的影响	销售收入比重变动的影响	对毛利率的影响合计
智能电网运维监测产品	输电线路智能运维监测系统	2.20%	-3.09%	-0.88%
	变配电站房智能运维监测系统	-1.77%	-8.71%	-10.48%
	智能运维监测辅控设备	-4.45%	14.05%	9.60%
	小计	-4.01%	2.25%	-1.76%
智能电网运维及工程服务		-0.35%	-1.26%	-1.61%
合计		-4.36%	0.99%	-3.38%

由上表可见，公司 2024 年 1-6 月主营业务毛利率较 2023 年度下降 3.38%，主要系受国网公司招标节奏影响，毛利率相对较高的变配电站房智能运维监测系统收入占比下降所致。

(2) 智能电网运维监测产品毛利率变动分析

①输电线路智能运维监测系统

报告期内，公司输电线路智能运维监测系统毛利率分别为 52.94%、34.39% 以及 39.65%，整体保持在较高水平。

报告期内，公司输电线路智能运维监测系统销售单价、单位成本、毛利率情况具体如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	8,383.49	18,736.87	15,279.63
销量（套）	11,591	20,627	17,974
销售单价（元/套）	7,232.76	9,083.66	8,500.96
单位成本（元/套）	4,365.15	5,959.47	4,000.91
毛利率	39.65%	34.39%	52.94%

由上表可见，2023 年度，公司输电线路智能运维监测系统毛利率低于 2022 年度，主要系当期产品单位成本较高所致。因公司自身产能有限，为满足国综二期项目交货需要，公司采购了部分定制化组件。公司取得相应定制化组件后，自行完成核心的软件和算法烧录，经测试合格后发出，部分产品已于 2023 年度验收通过。相比于自主生产，公司向上述供应商采购的定制化组件成本相对较高，从而导致 2023 年度输电线路智能运维监测系统平均单位成本上升，毛利率下降，符合公司经营实际。

2024 年 1-6 月，公司输电线路智能运维监测系统毛利率高于 2023 年度，主要系当期国综二期项目验收产品中组件主要由公司自主生产，单位成本相对较低所致。此外，公司当期产品单价较 2023 年度有所下降，主要系特定项目单价相对较低所致。其中，公司当期向南京卓宇科技有限公司销售的产品，应客户要求，无需提供安装及流量服务，因此该项目产品单价相对较低。国网湖北综合能源服务有限公司向公司采购的为 XH6600 型号产品，该产品功能相对较少、结构较为简单，单价也相对较低。

因此，报告期内公司输电线路智能运维监测系统毛利率变动情况具有合理性，符合公司经营实际。

②变配电站房智能运维监测系统

报告期各期，公司变配电站房智能运维监测系统业务毛利率分别为 68.79%、69.93%和 34.48%。

其中，2024 年 1-6 月，公司变配电站房智能运维监测系统收入主要来自于变电站空调负荷监控系统，收入金额 833.93 万元，占当期该业务收入比重为 83.76%。该产品主要用于对变电站内空调负荷情况进行监测，功能相对简单，较 2022 年度和 2023 年度的变电站房整体智能运维系统实施难度更低，毛利率也相对较低，从而导致当期变电站房智能运维监测系统毛利率有所下降。

因此，由于空调负荷监控系统与整体监测系统在单价、成本及毛利率方面差异较大，考虑到报告期内数据的可比性，下面仅选取整体监测系统进行分析。

公司变配电站房智能运维监测整体系统业务销售单价、单位成本以及毛利率的具体变动情况具体如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
收入（万元）	161.73	6,419.68	1,045.04
销量（套）	13	573	84
销售单价（万元/套）	12.44	11.20	12.44
单位成本（万元/套）	4.08	3.37	3.88
毛利率	67.18%	69.93%	68.79%

由上表可见，报告期各期，公司变配电站房智能运维监测整体系统毛利率分别为 68.79%、69.93%和 67.18%，相对较为稳定。

2023 年度，公司变配电站房智能运维监测系统单价较 2022 年度下降 1.24 万元/套，主要系当期部分项目来自于行业客户，单价相对较低所致。同时，公司变配电站房智能运维监测系统单位成本由 3.88 万元/套下降至 3.37 万元/套，主要系当期部分产品安装过程由公司自己完成，未外采施工安装服务，导致单位施工及服务成本有所降低所致。

2024 年 1-6 月，公司变配电站房智能运维监测系统项目均来自国网客户，单价较 2023 年度上升，与 2022 年度持平；单位成本较 2023 年度增加，主要系当期采购的施工安装服务价格相对较高所致。

因此，报告期内，公司变配电站房智能运维监测系统毛利率变化较大主要系产品结构变动所致，具有合理性，符合公司经营实际。

③智能运维监测辅控设备

公司智能运维监测辅控设备主要包括智能变配电运维终端、智慧无人机巡检作业产品和其他电力运维设备等三类产品。报告期各期，公司智能运维监测辅控设备毛利率分别为 62.42%、49.30%以及 38.47%，毛利率水平存在变动主要系产品收入结构变动所致，各产品的收入占比、毛利率情况具体如下：

产品类型	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
智能变配电运维终端	4.72%	50.40%	2.38%	20.12%	77.28%	15.55%	47.88%	53.06%	25.40%
智慧无人机巡检作业产品	17.11%	72.21%	12.36%	29.79%	61.15%	18.22%	49.11%	75.33%	36.99%
其他电力运维设备	78.17%	30.37%	23.74%	50.09%	31.02%	15.54%	3.02%	0.67%	0.02%
合计	100.00%	38.47%	38.47%	100.00%	49.30%	49.30%	100.00%	62.42%	62.42%

A. 2022 年度毛利率较高的原因

2022 年度，公司智能运维监测辅控设备毛利率较高，主要系毛利率较高的智慧无人机巡检作业产品收入占比较高所致。当期销售的系留式无人机应急系统为升级版本，采用了新的矩形照明灯组并增加 APP 远程控制功能，防水性、稳定性、便携性等性能增强，产品定价相对较高，毛利率也相对较高，从而导致该业务毛利率相对较高。

B. 2023 年度较 2022 年度变动影响分析

产品类型	毛利率变动的影响	收入占比变动的影响	对毛利率的影响合计
智能变配电运维终端	4.87%	-14.72%	-9.85%
智慧无人机巡检作业产品	-4.22%	-14.55%	-18.78%
其他电力运维设备	15.20%	0.32%	15.52%
合计	15.85%	-28.96%	-13.11%

由上表可见，2023 年度，公司智能运维监测辅控设备毛利率较 2022 年度下降 13.11%，主要系当期其他电力运维设备收入大幅增加，当期毛利率较高的智慧无人机巡检作业产品、智能变配电运维终端等产品收入占比被动下降所致。2023 年度，公司其他电力运维设备产品收入 2,323.89 万元，占该业务收入比重 50.09%，产品毛利率为 31.02%，较智能变配电运维终端和智慧无人机巡检作业产品毛利率相对较低，从而导致该业务当期毛利率有所下降。

C. 2024 年 1-6 月较 2023 年度变动影响分析

产品类型	毛利率变动的影响	收入占比变动的影响	对毛利率的影响合计
智能变配电运维终端	-1.27%	-11.90%	-13.17%
智慧无人机巡检作业产品	1.89%	-7.75%	-5.86%
其他电力运维设备	-0.51%	8.71%	8.20%
合计	0.11%	-10.95%	-10.83%

2024 年 1-6 月,公司智能运维监测辅控设备毛利率较 2023 年度下降 10.83%,主要系当期毛利率相对较低的其他电力运维设备收入占比提高所致。2024 年 1-6 月,公司销售给亿嘉和科技股份有限公司的其他电力运维设备获得客户验收,收入金额 6,423.84 万元,占该业务收入比重为 78.17%。该产品属于电力检测及控制设备,毛利率相对较低,从而导致该业务当期毛利率有所下降。

因此,报告期内,公司智能运维监测辅控设备毛利率变化较大主要系产品收入结构变动所致,具有合理性,符合公司经营实际。

(3) 智能电网运维及工程服务毛利率变动分析

报告期各期,公司智能电网运维及工程服务毛利率分别为 32.49%、17.91% 以及 15.00%,其中,2023 年度毛利率下降幅度较大,主要原因系运维服务毛利率水平下降所致。

智能电网运维及工程服务系对公司主营业务的补充,各项目的具体方案要求、实施方式、实施场景等因素均不一致,毛利率水平受项目差异影响存在一定变动,同时各类业务收入的结构变化也综合导致了业务整体毛利率合理变动。

2022 年度,公司智能电网运维及工程服务毛利率相对较高,主要原因系:一方面,公司基于对电网场景的理解和客户需求的发掘,通过电力物联网技术服务为客户赋能,为浙江大立科技股份有限公司提供红外监测移动工作站数据管理系统、变电站设备缺陷智能识别诊断数字化孪生专家系统等软件,相关软件服务技术要求高,毛利率水平整体较高;另一方面,2022 年度,公司陆续承接了江苏省电力公司及下属各电力公司线路运维设备的检测服务,该服务技术要求相对较高,项目毛利率水平整体较高,综合导致公司当期智能运维及工程服务毛利率相对较高。

2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司智能电网运维及工程服务业务毛利率水平较为稳定，较 2022 年度有所下降，主要系 2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司运维和工程业务收入主要来源于辅助运维服务、设备维保服务、业扩配套工程、技改维修工程等，该部分项目毛利率相对较低所致。

因此，报告期内，公司主营业务毛利率变动具有合理性，符合公司经营实际。”

3、净利润

公司在公开转让说明书之“第四节/六/（一）/2/（3）净利润分析”修改并补充披露如下：

“报告期各期，公司营业利润分别为 8,400.93 万元、10,170.45 万元及 4,208.98 万元；净利润分别为 7,360.19 万元、8,929.36 万元及 3,703.21 万元；扣除非经常性损益后的净利润分别为 6,977.61 万元、7,694.21 万元及 3,111.16 万元。

报告期内，公司主营业务持续发展，净利润整体呈增长趋势。公司扣除非经常性损益后的净利润变动幅度与营业收入变动幅度存在差异，主要系主营业务毛利率各期存在一定变动所致。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
营业收入	20,002.44	8.43%	36,893.31	32.98%	27,743.54
营业成本	12,813.24	14.37%	22,407.60	51.31%	14,808.91
营业利润	4,208.98	-17.23%	10,170.45	21.06%	8,400.93
净利润	3,703.21	-17.06%	8,929.36	21.32%	7,360.19
扣除非经常性损益后的净利润	3,111.16	-19.13%	7,694.21	10.27%	6,977.61

注：2024 年 1-6 月变动幅度数据已年化。

报告期内，营业利润为公司利润的主要来源，系主营业务经营所得。其中，2023 年度，公司营业利润、净利润、扣除非经常性损益后的净利润变动趋势与收入变动趋势保持一致，营业收入增长带动利润相应增加。利润变动幅度小于收入变动幅度，主要系当期主营业务毛利率下降所致。

2024 年 1-6 月，公司利润变动趋势与收入变动趋势不一致，主要原因系：一方面，公司主营业务毛利率由 39.32%下降至 35.95%，营业成本变动幅度大于营业收入变动幅度；另一方面，2024 年 6 月末，公司应收账款余额较 2023 年末有所增长，坏账准备计提金额增加，当期信用减值损失金额较 2023 年度增加，导致利润变动趋势与收入变动趋势不一致，符合公司经营情况。”

4、偿债能力

公司在公开转让说明书之“第四节/八/（三）/1、波动原因分析”修改并补充披露如下：

“报告期各期末，公司资产负债率分别为 67.28%、52.61%及 40.63%，流动比率分别为 1.35、1.67 及 2.11，速动比率分别为 0.74、1.22 及 1.79，具有较强的偿债能力。报告期内，随着经营业绩的持续增长，公司速动比率及流动比率整体呈上升趋势，资产负债率整体呈下降趋势。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
流动资产	40,161.76	-10.78%	45,015.22	4.06%	43,259.16
非流动资产	7,979.29	10.09%	7,248.26	39.33%	5,202.06
资产总额	48,141.05	-7.89%	52,263.48	7.85%	48,461.22
流动负债	19,075.36	-29.39%	27,015.60	-15.77%	32,074.60
非流动负债	483.11	0.49%	480.76	-9.47%	531.06
负债总额	19,558.47	-28.87%	27,496.35	-15.67%	32,605.66

由上表可见，公司资产主要为流动资产，负债主要为流动负债。2023 年末，公司资产负债率下降、流动比率和速动比率上升，主要系当期末流动负债金额下降所致。具体而言，公司当期末流动负债余额下降，主要为偿还银行借款导致短期借款余额下降、相关项目验收通过导致合同负债下降、应交税费下降综合所致。

2024 年 6 月末，公司资产负债率下降、流动比率和速动比率上升，主要系当期末流动负债规模下降幅度大于流动资产规模下降幅度。2024 年 6 月末，公司流动负债余额较 2023 年末下降 29.39%，主要系短期借款、合同负债和应付账款余额下降所致。

此外,报告期内,公司产生利息支出分别为 74.10 万元、128.85 万元及 24.59 万元,主要系公司短期借款形成的利息费用,利息保障倍数分别为 113.52、79.75 及 171.93,公司偿债风险较小。”

5、营运能力

公司在公开转让说明书之“第四节/七/（三）/2、波动原因分析”修改并补充披露如下：

“（1）应收账款周转率分析

2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月，公司应收账款周转率分别为 2.38 次/年、3.50 次/年及 2.62 次/年（年化），整体呈增长趋势。

报告期各期，公司营业收入分别为 27,743.54 万元、36,893.31 万元及 20,002.44 万元，整体呈上升趋势。报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 10,652.68 万元、10,435.84 万元及 20,100.71 万元。2022 年度和 2023 年度，公司客户回款较为及时，期末应收账款余额相对稳定，随着收入规模增长，应收账款周转率呈上升趋势。

2024 年 6 月末，公司应收账款余额 20,100.71 万元，较 2023 年末大幅增加，导致当期应收账款周转率有所下降，主要系当期国综二期项目以及亿嘉和科技股份有限公司相关智能运维监测辅控设备获得验收通过，客户因自身预算及资金计划等原因期末尚未付款所致。此外，公司主营业务回款受到季节性因素影响，公司上半年收款一般只占全年的 35%左右，而下半年度能达到全年的 65%左右，也导致公司 2024 年 6 月末应收账款余额及占比相对较高。

（2）存货周转率分析

2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月，公司存货周转率分别为 0.93 次/年、1.34 次/年及 2.56 次/年（年化），整体呈增长趋势，公司存货周转效率逐年提高。其中，2022 年度，公司存货周转率较低主要系当期末存货余额较大所致。

报告期各期，公司营业成本分别为 14,808.91 万元、22,407.60 万元和 12,813.24 万元，各期末存货余额分别为 20,284.82 万元、13,041.07 万元和 7,009.26 万元，存货主要为国综一期项目、国综二期项目和亿嘉和科技股份有

限公司智能运维监测辅控设备相关发出商品。报告期内，随着上述项目陆续获得客户验收通过，公司存货金额整体呈下降趋势，存货周转效率相应上升。

(3) 总资产周转率

2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月，公司总资产周转率分别为 0.60 次/年、0.73 次/年及 0.80 次/年（年化），整体呈增长趋势，公司资产经营效率逐年提高。

报告期内，公司应收账款周转率、存货周转率及总资产周转率变动情况与公司实际经营情况相符。”

(二) 定量分析报告期内经营活动现金流量与净利润存在差异的原因及合理性

公司在公开转让说明书之“第四节/八/（四）/2、现金流量分析”补充披露如下：

“报告期内，公司净利润与经营活动现金流量净额差异具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
净利润	3,703.21	8,929.36	7,360.19
加：资产减值准备/信用减值准备	828.58	647.08	442.04
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、使用权资产折旧	74.90	345.34	454.93
无形资产摊销	12.32	44.15	46.14
长期待摊费用摊销	-	1.77	3.54
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	-14.98	-38.57
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	5.76	0.03	2.53
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-2.78	-8.48	-45.36
财务费用（收益以“-”号填列）	24.59	131.78	90.09
投资损失（收益以“-”号填列）	-109.09	-132.61	-99.22
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-59.01	146.66	-216.83
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-0.85	-42.88	-38.08
存货的减少（增加以“-”号填列）	6,031.80	7,243.75	-8,679.41
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-9,033.64	-1,802.33	378.04
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-5,218.26	-2,785.19	-5,927.43

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
其他	39.61	-212.08	-261.88
经营活动产生的现金流量净额	-3,702.85	12,491.38	-6,529.26

报告期各期，公司净利润分别为 7,360.19 万元、8,929.36 万元和 3,703.21 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为-6,529.26 万元、12,491.38 万元和 -3,702.85 万元，净利润与经营活动产生的现金流量净额差异主要受经营性应收项目和应付项目变动以及存货的变动所致。

2022 年度，经营活动产生的现金流量净额小于净利润，主要系当期末存货金额增加，合同负债金额下降，存货增加和经营性应付项目减少综合导致。其中，2022 年度，公司国综二期项目根据客户要求发货，客户分批进行验收，导致当期末发出商品金额较大，存货余额较 2021 年末有所增加。2022 年末，公司合同负债金额下降，主要系 2021 年末国综一期项目部分产品于 2022 年度验收通过，相关合同负债金额结转至营业收入所致。

2023 年度，经营活动产生的现金流量净额大于净利润，主要系当期末存货金额减少所致。2023 年末，随着国综二期项目陆续验收通过，相关发出商品结转至营业成本，公司存货余额较 2022 年末有所下降。

2024 年 1-6 月，经营活动现金流量净额小于净利润，主要系经营性应收项目增加、经营性应付项目减少和存货减少综合导致。其中，2024 年 1-6 月，当期国综二期项目以及亿嘉和科技股份有限公司相关智能运维监测辅控设备获得验收通过，客户因自身预算及资金计划等原因期末尚未付款，导致期末应收账款余额较 2023 年末大幅增加，同时，公司主营业务回款存在季节性因素，上半年回款规模相对较低，综合导致经营性应收项目增加。2024 年 6 月末，公司应付账款和合同负债余额较 2023 年末有所下降，导致经营性应付项目减少。2024 年 6 月末，随着相关项目获得客户验收通过，存货余额较 2023 年末减少。

总体来看，报告期内，公司经营活动现金流量规模及变动情况与净利润的情况相匹配，与公司实际的经营情况相符。”

二、公司说明

（一）对公司 2024 年 1-6 月收入与 2022 年、2023 年同期业绩进行对比分

析，说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季度说明收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性

1、2024 年 1-6 月收入与 2022 年、2023 年同期业绩对比分析

2022 年 1-6 月、2023 年 1-6 月及 2024 年 1-6 月，公司营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月
营业收入	20,002.44	20,955.57	16,450.75
变动比例	-4.55%	27.38%	-

2022 年 1-6 月、2023 年 1-6 月及 2024 年 1-6 月，公司营业收入分别为 16,450.75 万元、20,955.57 万元和 20,002.44 万元。其中，2023 年 1-6 月，公司营业收入增长幅度较大，主要系公司业务规模持续扩大所致，2024 年 1-6 月，公司营业收入与 2023 年 1-6 月营业收入基本持平。

2、说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季度说明收入构成情况

报告期各期，公司营业收入季节分布情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	6,898.01	34.49%	16,452.92	44.60%	12,340.73	44.48%
二季度	13,104.43	65.51%	4,502.66	12.20%	4,110.02	14.81%
三季度	-	0.00%	7,456.89	20.21%	4,236.21	15.27%
四季度	-	0.00%	8,480.85	22.99%	7,056.58	25.44%
合计	20,002.44	100.00%	36,893.31	100.00%	27,743.54	100.00%

报告期内，公司营业收入未呈现显著的季节性特点，主要受公司中标时间及项目实施验收情况影响。公司主要产品为输电线路智能运维监测系统，该产品交付后需经客户验收，交付流程相对复杂。同时，报告期内公司输电线路智能运维监测系统主要订单总金额较大且涉及多个地市，受产品安装调试进度、电网公司验收节奏不同等因素影响，收入验收时间较为分散，未呈现显著的季节性特征。

2022 年度，公司第一季度收入占全年业务收入的比例较高，主要系公司 2021 年度上半年承接的国综一期项目，相关产品于 2021 年陆续进行交付，其中连云港、淮安、苏州、徐州、盐城等地市供电公司根据自己的验收进度，于 2022 一

季度验收通过所致。

2023 年度，公司一季度收入占比较高，主要原因系：一方面，公司国综一期项目部分产品于 2023 年一季度获得宿迁、南通、扬州等地市供电公司验收通过；另一方面，公司 2022 年 7 月承接的一批变配电站房智能运维监测系统订单于 2023 年一季度实施完成获得客户验收通过，从而导致一季度收入金额及占比较高。

2024 年上半年，公司二季度收入占比较高，主要系当期公司销售给亿嘉和科技股份有限公司的电力自动化智能设备于 2024 年 6 月获得客户验收，收入金额较大所致。

综上所述，受主要项目实施和验收进度的影响，公司收入不具有显著的季节性特征。

3、说明是否与可比公司存在重大差异及合理性

报告期各期，公司同行业可比公司营业收入季节分布情况如下：

2024 年 1-6 月				
项目	一季度	二季度	三季度	四季度
佳源科技	/	/	/	/
山大电力	40.20%	59.80%	/	/
信通电子	/	/	/	/
智洋创新	24.88%	75.12%		
公司	34.49%	65.51%	/	/
2023 年度				
项目	一季度	二季度	三季度	四季度
佳源科技	/	/	/	/
山大电力	16.20%	24.32%	28.70%	30.78%
信通电子	/	/	/	/
智洋创新	11.24%	35.93%	23.36%	29.47%
公司	44.60%	12.20%	20.21%	22.99%
2022 年度				
项目	一季度	二季度	三季度	四季度
佳源科技	11.37%	13.02%	41.66%	33.95%

山大电力	11.07%	27.24%	30.67%	31.02%
信通电子	17.15%	25.71%	27.04%	30.10%
智洋创新	18.46%	28.21%	22.36%	30.97%
公司	44.48%	14.81%	15.27%	25.44%

注：通信电子、佳源科技未披露 2023 年度和 2024 年 1-6 月数据

一般而言，从项目实施周期来看，电网企业通常在上半年内分批开展项目启动及招标工作，在下半年内相对集中地组织项目实施，并对符合验收条件的项目进行验收。因此，公司同行业可比公司的收入从季节性分布来看呈现出上半年较少，下半年较多的情况。

公司主营业务收入未呈现出显著的季节性特点，主要系公司承接的国综一期、国综二期以及部分变配电站房智能运维监测系统业务项目金额较大，分布于不同地市，受项目实施和验收进度的影响，大部分在一季度验收，导致公司收入分布情况与同行业可比公司存在一定差异。

综上所述，公司收入季节分布与可比公司存在一定差异，但与公司业务开展实际情况相符，具有合理性。

（二）智能电网运维监测产品（区分是否需要安装调试）、软件升级技术服务、智能电网运维及工程服务中的其他业务收入金额及占比、客户数量等情况；结合具体业务模式，分析上述业务的各项收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性，是否与同行业可比公司存在明显差异；

1、公司智能电网运维监测产品（区分是否需要安装调试）、软件升级技术服务、智能电网运维及工程服务中的其他业务收入金额及占比、客户数量

报告期内，公司主营业务收入包括输电线路智能运维监测系统、变配电站房智能运维监测系统等各类智能电网运维监测产品收入以及智能电网运维及工程服务收入。

报告期各期，公司智能电网运维监测产品、软件升级技术服务、智能电网运维及工程服务中的其他业务（运维服务和工程服务）收入金额及占比、客户数量如下：

单位：万元

业务类型		2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
		金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
智能电网运维监测产品	附带安装调试义务	15,802.99	79.02%	8	27,480.44	74.64%	17	16,401.66	62.80%	11
	不附带安装调试义务	1,794.34	8.97%	41	2,315.90	6.29%	76	2,475.62	9.48%	72
	小计	17,597.33	87.99%	49	29,796.34	80.93%	93	18,877.28	72.28%	83
智能电网运维及服务	运维服务、工程服务	2,379.07	11.90%	17	6,977.18	18.95%	58	7,209.85	27.61%	51
	软件产品升级服务	21.7	0.11%	1	43.4	0.12%	1	28.93	0.11%	1
	小计	2,400.77	12.01%	18	7,020.58	19.07%	59	7,238.78	27.72%	52
合计		19,998.10	100.00%	67	36,816.92	100.00%	152	26,116.06	100.00%	135

2、结合具体业务模式，分析上述业务的各项收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性，是否与同行业可比公司存在明显差异

(1) 结合具体业务模式，分析上述业务的各项收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性

报告期内，各类业务模式、收入确认具体方法，收入确认时点和收入确认依据具体如下：

产品类型		业务模式	收入确认方法	收入确认时点	收入确认证据
智能电网运维监测产品	附带安装调试义务	公司根据客户要求将货物运送至指定地点并实施安装调试，安装调试完毕后由客户进行验收	安装调试完毕并经客户验收通过后确认收入	属于某一时点履行的履约义务；收入确认时点为安装调试完毕后经客户验收合格时点。	客户出具的竣工验收报告、验收单等
	不附带安装调试义务	公司根据客户要求将货物运送至指定地点，由客户进行验收	产品交付给客户并经客户验收通过后确认收入	属于某一时点履行的履约义务；收入确认时点为产品交付给客户并经客户验收合格时点。	客户出具的到货验收单、到货交接单等
智能电网运维及工程	运维服务、工程服务	公司根据要求提供相关运维或施工工程服务，服务结束后由客	项目完成后经客户验收通过后确认收入	属于在某一时点履行的履约义务；收入确认	客户出具的竣工验收报告、项目结算单等

产品类型		业务模式	收入确认方法	收入确认时点	收入确认证据
服务		户进行验收		时点为项目完成后经客户验收通过时点。	
	软件产品升级服务	公司在约定期限内为客户提供软件产品升级、运维服务	在有效服务期内，按照直线法分期确认相关软件升级技术服务收入	属于在某一时段内履行的履约义务，在有效服务期内，按照直线法分期确认相关收入	双方签署的合同

由上表可见，报告期内，公司智能电网运维监测产品业务中，对于无需安装调试的产品销售，在产品交付给客户并经客户验收合格后确认收入，以客户出具的到货验收单/到货交接单等验收单据为收入确认依据；对于附带安装义务的产品，在安装调试完毕后经客户验收合格后确认收入，以客户出具的竣工验收报告/验收单等单据为收入确认依据；智能电网运维及工程服务业务中，除软件产品升级服务外，其他业务在项目完成后经客户验收通过后确认收入，以客户出具的竣工验收报告、项目结算单作为收入确认依据；软件产品升级服务属于在某一时段内履行的履约义务，公司在有效服务期内，按照直线法分期确认相关收入。

不同产品类型涉及的验收单据名称不同受客户验收平台、验收习惯等因素影响，表现为单据形式不同，实质内容无差异，均代表客户对公司产品验收通过。

综上，公司各类业务收入确认具有恰当性。

（2）是否与同行业可比公司存在明显差异

报告期内，选取同行业可比公司中与公司业务类似且呈一定规模体量的业务比较，具体对比情况如下：

①智能电网运维监测产品

公司名称	业务类型	收入确认政策
佳源科技	智能电力物联终端	公司智能电力物联终端产品，货到经客户验收后确认收入。
	智能电力数字化解决方案	公司智能电力数字化解决方案业务在客户委托项目完成后，项目工作成果经客户验收，以验收报告出具时点确认收入。
智洋创新	输电线路智能运维分析管理系统	以客户验收为收入确认依据。对于附带安装义务的产品，由公司在项目现场进行安装调试，安装完毕后经客户验收确认收入；对于不附带安装义务的产品，货到经客户验收确认收入。
信通电子	输电线路智能巡检系统	根据合同约定，无需安装调试的设备销售，在产品交付给客户并经客户验收合格后确认收入；对于附带安装义务的产品，在安装调试完毕后经客户验收合格后确认收入

公司名称	业务类型	收入确认政策
山大电力	电网智能监测-产品销售	对于不附带安装调试义务的设备销售,公司按合同约定交付产品,取得客户验收单后确认收入;对于附带安装调试义务的设备销售,在设备安装调试完成,取得客户调试验收确认单后确认收入。
公司	智能电网监测及自动化终端	对于无需安装调试的产品,在产品交付给客户并经客户验收合格后确认收入;对于附带安装义务的产品,在安装调试完毕并经客户验收合格后确认收入。

②智能电网运维及工程服务

公司名称	业务类型	收入确认政策
佳源科技	电力物联网服务	公司电力物联网服务业务在客户委托工作完成后,服务工作成果经客户验收,以验收结算单据出具时点确认收入
信通电子	项目类平台搭建及其他技术服务业务	公司开展项目类平台搭建及其他技术服务业务,属于在某一时点履行的履约义务。相关收入确认需满足以下条件:公司按照合同要求进行项目实施及服务提供,在项目工作完成、服务已提供并经客户验收、取得客户的验收报告后确认收入。
	电力工程服务	按照履约进度确认收入,并采用投入法即累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定履约进度,当履约进度不能合理确定时,已经发生的成本预计能够得到补偿的,按照已经发生的成本金额确认收入,直到履约进度能够合理确定为止。
山大电力	电网智能监测领域-技术服务	对于公司向客户提供相关技术服务,在相应服务完成,取得客户验收单后确认收入。
公司	智能电网运维及工程服务	智能电网运维服务、工程服务(不包含软件产品升级服务):项目完成后经客户验收通过后确认收入; 软件产品升级服务:公司提供的服务随着服务时间的流逝而被履行,因此根据投入法,公司在有效服务期内,按照直线法分期确认相关软件产品升级服务收入。

由上表可见,公司智能电网运维监测产品采用的收入确认政策和收入确认时点与同行业可比公司基本一致,符合业务的实际情况和行业惯例。

智能电网运维及工程服务(不包含软件产品升级服务)收入确认政策和收入确认时点与佳源科技电力物联网服务、信通电子项目类平台搭建及其他技术服务业务、山大电力电网智能监测领域技术服务等一致,与信通电子电力工程服务存在差异,主要原因系公司与信通电子业务性质存在差异。根据相关准则要求以及合同条款,公司智能电网运维及工程服务(不包含软件产品升级服务)属于某一时点履行的履约义务,具体分析如下:

《企业会计准则第14号——收入》(财会[2017]22号)第十一条规定:“满足以下三项条件之一的,属于在某一时段内履行履约义务,相关收入应当在该履约义务履行的期间内确认:

条件一：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

条件二：客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

条件三：企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

公司智能电网运维及工程服务（不包含软件产品升级服务）在客户指定地点提供服务，客户不能在公司履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益，不能控制项目实施过程中的服务，不满足条件一、条件二；根据合同约定，服务类业务一般在服务提供完成经客户验收结算后享有收款权，不满足在整个合同期间有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，不满足条件三。因此，公司智能电网运维及工程服务（不包含软件产品升级服务）属于在某一时点履行的履约义务，相关收入确认政策符合《企业会计准则》规定。

经查阅电力行业上市公司公开资料，泽宇智能和经纬股份电力工程相关业务均属于在某一时点履行的履约义务，采用的收入确认政策和收入确认时点与公司一致。

综上，公司各类业务的收入确认政策与同行业可比公司基本一致，符合《企业会计准则》的有关规定。

（三）报告期各期客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例；向相关交易方的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价、信用政策是否存在差异；相关交易是否具有投入产出关系或者基于同一项目，如有，说明具体金额、相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》规定，相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵的情况

1、报告期各期客户与供应商重合的原因及合理性、是否符合行业惯例

报告期各期，公司向重合客户和供应商的采购或销售整体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
向客户采购金额	455.02	7.55%	19.40	0.14%	1,081.84	4.99%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
向供应商销售金额	2.83	0.01%	67.23	0.18%	23.62	0.09%

报告期各期，公司共有 13 家重合客户与供应商，具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	类型	业务	交易内容	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
1	亿嘉和科技股份有限公司	客户	销售	智能电网运维监测产品	7,895.91	-	-
			销售占比		39.47%	-	-
			采购	电子元器件	13.17	-	-
			采购占比		0.22%	-	-
2	扬州北辰电气集团有限公司	客户	销售	220kv 串联谐振试验仪、直流高压发生器、卫星时钟同步系统等	1.15	2,323.89	111.16
			销售占比		0.01%	6.30%	0.40%
			采购	项目实施服务	-	-	30.14
			采购占比		-	-	0.14%
3	江苏征途技术股份有限公司	客户	销售	输电线路智能运维监测系统、运维服务	-	393.86	1,024.79
			销售占比		-	1.07%	3.69%
			采购	无线通讯模块、信号采集器等	-	17.83	962.40
			采购占比		-	0.13%	4.44%
4	江苏方天电力技术有限公司	客户	销售	配电网自动化控制终端、运维服务	128.43	164.06	607.16
			销售占比		0.64%	0.44%	2.19%
			采购	源网荷控制终端	-	-	89.30
			采购占比		-	-	0.41%
5	佳源科技股份有限公司	客户	销售	输电线路智能运维监测系统	0.35	341.90	177.74
			销售占比		0.00%	0.93%	0.64%
			采购	温湿度传感器、特高频局放探测器等	440.71	1.56	-
			采购占比		7.31%	0.01%	-
6	江苏翰林正川工程技术有限公司	客户	销售	输电线路智能运维监测系统	-	185.69	-
			销售占比		-	0.50%	-
			采购	电子元器件	1.14	-	-
			采购占比		0.02%	-	-
7	上海欣影电力科技股份有限公司	供应商	销售	运维服务	-	64.88	-
			销售占比		-	0.18%	-
			采购	定制化组件	-	-	597.64

序号	公司名称	类型	业务	交易内容	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
			采购占比		-	-	2.76%
8	南京德科电力科技有限公司	供应商	销售	输电线路智能运维监测系统	-	-	10.00
			销售占比		-	-	0.04%
			采购	电子元器件	394.13	-	-
			采购占比		6.54%	-	-
9	江苏迈腾电气科技有限公司	供应商	销售	工程服务、卫星时钟同步系统	-	-	9.15
			销售占比		-	-	0.03%
			采购	项目实施服务	-	21.10	20.98
			采购占比		-	0.15%	0.10%
10	南京飞越航空科技有限公司	供应商	销售	培训服务	-	2.35	1.10
			销售占比		-	0.01%	0.00%
			采购	无人机等	-	29.56	40.60
			采购占比		-	0.21%	0.19%
11	南京丰道电力科技有限公司	供应商	销售	卫星时钟同步系统	-	-	3.36
			销售占比		-	-	0.01%
			采购	项目实施服务	104.77	436.71	342.42
			采购占比		1.74%	3.09%	1.58%
12	江苏量为石科技股份有限公司	供应商	销售	输电线路智能运维监测系统	1.95	-	-
			销售占比		0.01%	-	-
			采购	项目实施费	-	104.60	-
			采购占比		-	0.74%	-
13	山东山大电力技术股份有限公司	供应商	销售	智能运维监测辅控设备	0.88	-	-
			销售占比		0.00%	-	-
			采购	电子元器件、结构件	-	-	15.22
			采购占比		-	-	0.07%

一般情况下，由于电力产业链较长，设备种类繁多，单个公司从事生产经营的产品种类有限，会根据项目需求向同行业公司进行采购，因此客户供应商重合属于行业内的常见现象，符合行业惯例。同行业可比公司佳源科技亦存在客户与供应商重叠的情况，依据其公开披露的相关文件，2020 年度、2021 年度、2022 年度以及 2023 年上半年，佳源科技发生客户与供应商重合情况共计 33 家，向客商重合主体的销售金额分别为 1,349.97 万元、6,373.82 万元、3,316.31 万元和

2,929.04 万元，采购金额分别为 0.37 万元、486.70 万元、67.54 万元和 164.06 万元。此外，电力行业中南网科技（688248.SH）、中辰股份（300933.SZ）等公司均存在客户和供应商重叠的情况。

综上，公司报告期内存在少量客户和供应商重叠的情况具有合理的商业背景，属于行业内的常见现象，符合行业惯例。

2、向相关交易方的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价、信用政策是否存在差异

（1）向相关交易方的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商不存在重大差异

公司向上述重合客户和供应商销售和采购主要系根据产品类型及型号，并参考同期市场价格协商定价的方式与其合作，与其他客户或供应商销售和采购的定价方式一致。公司单独签订采购合同和销售合同，合同价款独立定价，且各自完全承担存货保管和灭失、价格波动等风险，在主要交易条款方面与其他客户、供应商签订的合同不存在重大差异。

（2）同类产品销售和采购单价、信用政策不存在重大差异

①销售和采购单价不存在重大差异

报告期内，除公司向江苏征途技术股份有限公司与佳源科技股份有限公司采购和销售金额较大（采购和销售金额均大于 100 万元）外，其余重合客户和供应商的交易一般以单一方向为主，即以采购为主存在少量偶发性销售，或以销售为主存在少量偶发性采购。公司重叠客户或供应商的销售和采购单价与其他客户或供应商的对比情况如下：

A.江苏征途技术股份有限公司

报告期内，公司向江苏征途技术股份有限公司的销售和采购金额整体金额较大。主要系：一方面，江苏征途技术股份有限公司承接了国网部分输电线路智能运维监测系统业务，其向公司采购了相关产品及服务；另一方面，江苏征途技术股份有限公司也对外销售智能通信单元、传感器、探测器等智慧站房业务相关部件，公司在报告期内在向其采购了部分原材料，用于变配电站房智能运维监测系

统项目。

报告期内，公司向江苏征途技术股份有限公司的采购价格与第三方价格相当，同类型产品价格对比情况如下：

单位：元/个

主要采购物料名称	客户名称	向客户采购单价	向其他供应商采购平均单价	差异率
2.4 无线通讯模块	江苏征途技术股份有限公司	57.35	57.52	-0.30%
470 无线通讯模块	江苏征途技术股份有限公司	105.52	106.19	-0.63%
局部放电信号采集器	江苏征途技术股份有限公司	890.94	899.12	-0.91%
联动控制器	江苏征途技术股份有限公司	559.16	563.42	-0.76%
数据处理模块	江苏征途技术股份有限公司	236.07	238.79	-1.14%
特高频控制模块	江苏征途技术股份有限公司	756.83	764.60	-1.02%
信号采集器	江苏征途技术股份有限公司	195.17	194.85	0.17%
信号采样器	江苏征途技术股份有限公司	125.88	126.84	-0.76%
蓄电池电压电流测量采集器	江苏征途技术股份有限公司	628.25	637.17	-1.40%
蓄电池控制模块	江苏征途技术股份有限公司	1,012.45	1,026.55	-1.37%

报告期内，公司向江苏征途技术股份有限公司的销售价格与第三方价格相当，同类型产品价格对比情况如下：

单位：元/套

主要销售产品名称	向江苏征途技术股份有限公司销售平均单价	向其他客户销售平均单价	差异率
输电线路智能运维监测系统（XH6608）	5,055.69	5,190.47	-2.60%
输电线路智能运维监测系统（XH6600）	3,558.85	3,518.31	1.15%

注：公司产品的终端用户主要为国网客户，相比直接销售给国网客户，公司销售给其他非国网客户的价格相对较低，因此上表“向其他客户销售平均单价”未包含国网客户的相关交易数据。

B.佳源科技股份有限公司

报告期内，公司主要向佳源科技股份有限公司销售输电线路智能运维监测系统产品，2024 年上半年，因公司承接了一批变电站负荷智能调控终端业务，公司向其采购了部分控制模组、传感器等零部件。

报告期内，为保证产品规格型号的一致性，公司仅向佳源科技股份有限公司采购过变电站负荷智能调控终端业务的相关模组及传感器，公司与佳源科技股份有限公司不存在关联关系，采购系基于市场定价协商确定，价格公允。

报告期内，公司向佳源科技股份有限公司的销售价格与第三方价格相当，同类型产品价格对比情况如下：

单位：元/套

主要销售产品名称	向佳源科技股份有限公司 销售平均单价	向其他客户销售平均 单价	差异率
输电线路智能运维监测系统 (XH6608)	5,329.70	5,061.67	5.30%

注：公司产品的终端用户主要为国网客户，相比直接销售给国网客户，公司销售给其他非国网客户的价格相对较低，因此上表“向其他客户销售平均单价”未包含国网客户的相关交易数据。

C.其他重合客户、供应商

公司其他供应商与客户重合情形均因偶发性交易形成，其中，报告期内公司主要向亿嘉和科技股份有限公司销售智能电网运维监测产品，同时公司亦向其采购过少量电子元器件；公司主要向南京德科电力科技有限公司采购安装辅材、控制单元、电缆等电子元器件，同时因其承接了少量苏州地区的线路可视化业务，报告期内向公司采购了 18 套输电线路智能运维监测系统，整体金额较小。整体而言，上述偶发性交易金额较小，交易价格主要系基于市场定价，与其他同类型客户的定价政策不存在差异。

综上所述，报告期内公司对重合客户、供应商的销售和采购价格与其他客户、供应商不存在重大差异。

②信用政策不存在重大差异

报告期内，公司对客户的信用期政策如下：

客户类别	信用期约定
国网体系客户	验收后 9 个月
非国网体系客户	验收后 6 个月

注：验收包含到货验收及竣工验收等。

公司主要客户因产品/服务种类、合同获取订单方式的不同，信用政策存在一定差异。然而，实务中客户由于自身结算流程较长、付款审批程序较多等原因，一般难以严格按照合同条款进行付款，公司对于客户无法按照合同约定完成付款

亦存在明确预期；针对上述情况，公司综合考量客户的性质、历史交易情况、付款审批周期等因素，给予不同客户不同的信用期。其中，因国网体系客户付款信用较好，回款风险较小，公司给予该类客户 9 个月的信用期；对于非国网体系客户，则给予 6 个月的信用期。报告期内，公司对客户供应商重叠主体的信用政策和其他同类型客户的信用政策一致。

综上，公司向相关交易方的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商不存在重大差异，公司同类产品销售和采购单价、信用政策不存在重大差异。

3、相关交易是否具有投入产出关系或者基于同一项目，如有，说明具体金额、相关会计处理采用总额法或净额法确认收入的依据，会计核算是否符合《企业会计准则》规定，相关收付款是否分开核算，是否存在收付相抵的情况

报告期内，除公司向江苏征途技术股份有限公司与佳源科技股份有限公司采购和销售金额较大（采购和销售金额均大于 100 万元）外，其余重合客户和供应商的交易一般以单一方向为主，即以采购为主存在少量偶发性销售，或以销售为主存在少量偶发性采购，该等情况均系各自业务开展时独立的销售或采购需求所致。

江苏征途技术股份有限公司主要从事配电站房、变电站、输电线路智能化等方面的业务。报告期内，公司主要向江苏征途技术股份有限公司销售智能运维监测系统产品，同时，江苏征途技术股份有限公司也对外销售智能通信单元、传感器、探测器等电子元器件，公司在报告期内亦向其采购了部分原材料，主要用于变配电站房智能运维监测系统项目。公司对江苏征途技术股份有限公司的采购和销售内容不同，不存在具有投入产出关系或者基于同一项目的情况。

佳源科技股份有限公司主要从事智能融合终端、低压分路监测单元等智能电力物联终端的研发、生产和销售，并提供智能配电站房、远程智能巡视等数字化解决方案。报告期内，公司主要向佳源科技股份有限公司销售输电线路智能运维监测系统产品，2024 年上半年，因公司承接了一批变电站负荷智能调控终端业务，公司向其采购了部分控制模组、传感器等零部件。公司对佳源科技股份有限公司的采购和销售内容亦不同，不存在具有投入产出关系或者基于同一项目的情况。

公司其他供应商与客户的重合情形均因偶发性交易形成。其中，报告期内公司主要向亿嘉和科技股份有限公司销售智能电网运维监测产品，同时公司亦向其采购过少量电子元器件，用于配电站房智能网关生产，采购和销售内容分别属于不同产品系列；2024 年上半年，公司向南京德科电力科技有限公司采购安装辅材、控制单元、电缆等电子元器件，主要用于苏能集团专沪苏湖铁路（苏州段）220kV 电力线路迁改工程项目及输电线路铁塔视频监控设备框架项目，同时，2022 年度因其承接了少量苏州部分输电线路可视化业务，向公司采购了 18 套输电线路智能运维监测系统，整体金额较小，采购和销售亦不属于同一项目。上述重合客户或供应商的产生均具有偶发性，整体来看，上述偶发性交易整体金额较小，采购和销售不存在基于同一项目的情况。

综上所述，公司对相关重合客户和供应商的销售和采购均系独立的交易事项，不属于一揽子交易，公司不存在相关交易具有投入产出关系或者基于同一项目的情况。

（四）结合公司与同行业可比公司在经营情况、生产流程、技术实力及关键资源要素、产品开发情况及开发计划、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等，说明公司核心竞争力的具体体现；

1、同行业可比公司在经营情况的对比

公司的主营业务为智能电网运维监测产品的研发、生产和销售，并同步向客户提供智能电网运维及工程服务。同行业可比公司普遍开展多项不同类型的业务，其可比产品及经营情况（主营业务收入）与公司对比如下：

可比公司	主营业务	经营情况 ^注			公司业务相似程度较高的产品
		主要产品	收入（万元）	占比	
智洋创新	一家专注于行业数字化、智能化运维管理的高科技企业，致力于将人工智能、物联网、大数据、数字孪生、无人机技术与行业场景深度融合，提供面向电力、水利、轨道交通、新能源等领域的人工智能产品、解决方案及专业服务。	输电线路智能运维分析管理系统	61,683.76	77.57%	输电线路智能运维分析管理系统
		其他业务	17,832.64	22.42%	
山	一家致力于电力系统相关	电网智能监测	48,240.32	87.97%	电网智能监测领

可比公司	主营业务	经营情况 ^注			公司业务相似程度较高的产品
		主要产品	收入(万元)	占比	
山大电力	智能产品技术研发与产业化的高新技术企业，基于在智能电网领域积累的电网监测技术和电气系统设计及集成化能力，形成了电网智能监测和新能源两大业务板块。	领域			域-输电线路可视化监拍装置
		新能源领域	6,597.81	12.03%	
信通电子	一家以电力、通信等行业为核心服务目标的工业物联网智能终端及系统解决方案提供商。	输电线路智能巡检系统	39,280.28	50.44%	输电线路智能巡检系统
		移动智能终端	17,467.69	22.43%	
		其他产品	21,121.33	27.12%	
佳源科技	一家专注于在智能电力领域提供物联终端和数字化解决方案的高新技术企业，致力于以物联通信和电力智能算法等物联网技术提升电力终端设备和系统的感知、通信与数据处理能力。	智能电力物联终端	26,667.98	47.02%	1、智能电力物联终端 2、智能电力数字化解决方案-配电站房数字化解决方案
		智能电力数字化解决方案	28,536.60	50.31%	
		电力物联网服务	1,511.52	2.67%	

注：由于可比公司中，山大电力、信通电子及佳源科技均为在审企业，数据更新进度存在一定的差异。

智洋创新数据来源为 2023 年年报；

山大电力数据来源《招股说明书（申报稿）》，为 2023 年度数据；

信通电子数据来源《招股说明书（上会稿）》，为 2022 年度数据；

佳源科技数据来源《招股说明书（申报稿）》，为 2022 年度数据。

报告期内，公司的主营业务和主营产品情况如下：

业务分类		主要产品及功能
智能电网运维监测产品	输电线路智能运维监测系统	输电线路智能运维监测系统以输电线路可视化智能监测终端为核心，辅以输电线路隐患智能分析软件和可视化智能管控平台，依托 AI 图像识别、物联通信和边缘计算等技术，以智能图像监测为核心，通过对输电线路外部环境及塔基实施进行多维感知，及时识别安全隐患和设备运行异常，并进行智能预警，实现电力线路高效远程运维管理。
	变配电站房智能运维监测系统	变配电站房智能运维监测系统主要是指将传感与采集终端、边缘网关、物联通信、智能算法有机结合，通过智能变配电站辅助系统运维监测平台，对站房内各功能子模块进行信息存储、信息处理及分析，并通过物联协议进行传输，实现站房智能化管理，提高变配电站房运行、巡视、检修、管理效率，保障电网安全可靠运行。
	智能运维监测辅控设备	智能运维监测辅控设备主要包含智慧无人机巡检作业产品、时间同步系统、分路监测单元、源网荷控制终端和低压电流互感器等。
智能电网运维及工程服务		智能电网运维及工程服务主要是依托自身行业经验及专业团

业务分类	主要产品及功能
	队，为客户提供优质的工程服务、专业化运行维护服务以及软件开发实施等技术服务。

据上表可知，公司的输电线路智能运维监测系统与智洋创新、山大电力、信通电子可比程度较高；公司的变配电智能运维监测系统与佳源科技可比程度较高。报告期各期，公司各类业务的销售收入情况如下：

单位：万元

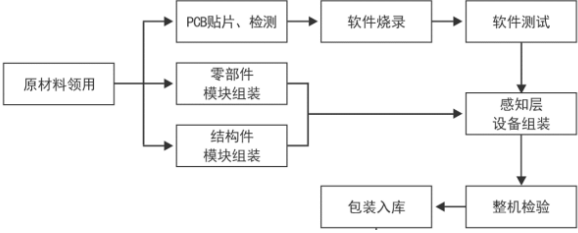
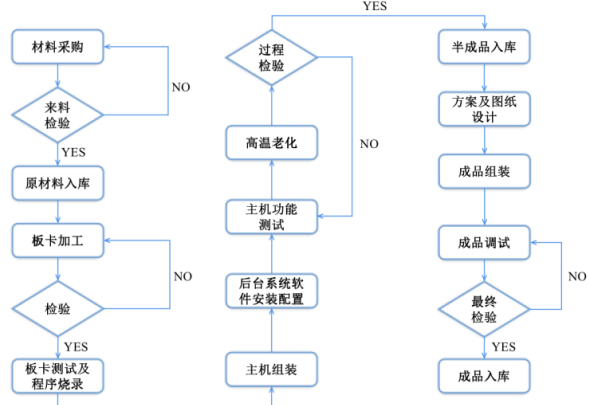
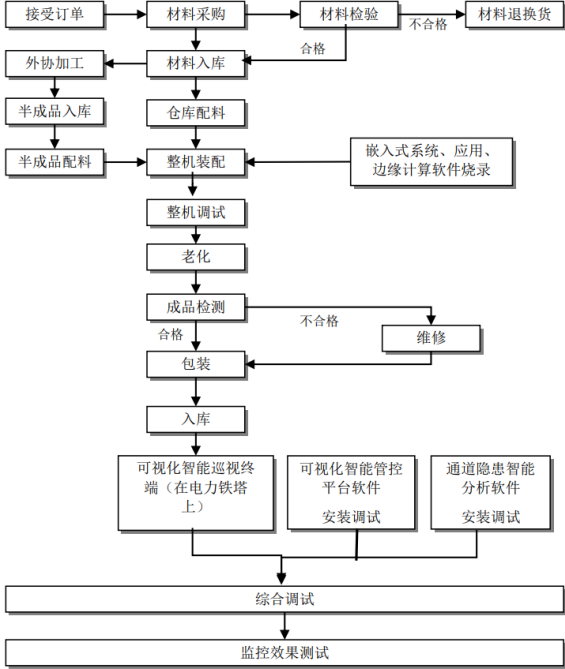
主营业务领域		2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
智能电网运维监测产品	输电线路智能运维监测系统	8,383.49	41.92%	18,736.87	50.89%	15,279.63	58.51%
	变配电站房智能运维监测系统	995.66	4.98%	6,419.68	17.44%	1,045.04	4.00%
	智能运维监测辅控设备	8,218.18	41.09%	4,639.79	12.60%	2,552.61	9.77%
	小计	17,597.33	88.00%	29,796.34	80.93%	18,877.28	72.28%
智能电网运维及工程服务	运维服务	491.98	2.46%	5,330.94	14.48%	4,988.50	19.10%
	工程服务	1,908.78	9.54%	1,689.64	4.59%	2,250.28	8.62%
	小计	2,400.77	12.00%	7,020.58	19.07%	7,238.78	27.72%
合计		19,998.10	100.00%	36,816.92	100.00%	26,116.06	100.00%

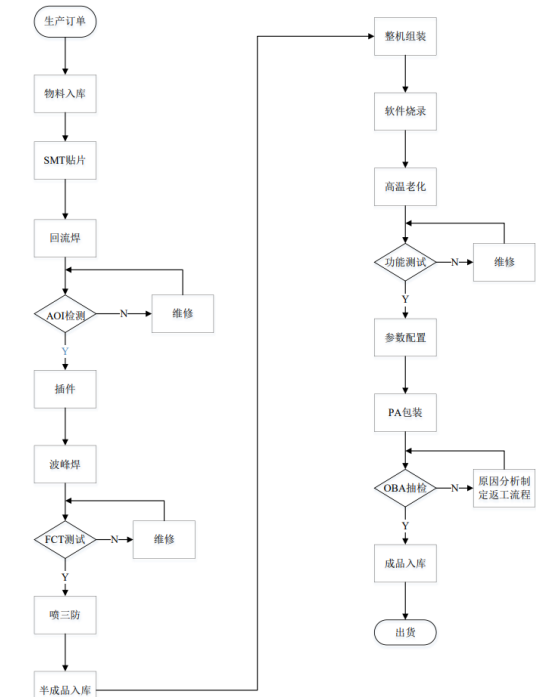
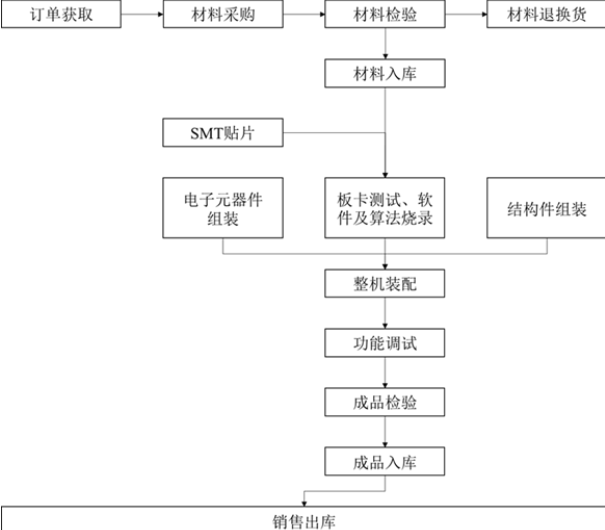
与同行业可比公司相比，公司在经营方面具有完整的业务布局，以多元化产品体系覆盖输电、变电等多个环节，满足不同客户、不同场景的需求。公司在智能电网运维监测领域不断投入资源进行技术研发，能够将 AI 图像识别、物联网通信、边缘计算等先进技术成功应用于输电线路智能运维监测系统等产品中，实现了技术与业务的深度融合，能够不断引领行业发展趋势，为公司赢得竞争优势。公司在提供产品的同时，还依托行业经验及团队专业优势，为客户提供工程服务、专业化运行维护等技术服务。

综上，公司形成了包括智能电网运维监测产品和智能电网运维及工程服务在内的业务体系，能够满足下游客户的多样化需求，增强了客户粘性和市场竞争力。

2、同行业可比公司生产流程情况的对比

公司产品以自主生产为主，生产过程中部件组装、软件烧录、过程检测、整机调试、成品终检等核心工艺环节均由公司自主完成，与可比公司基本一致，以下是公司与可比公司在生产流程情况的对比：

公司名称	生产流程归集分类	主要生产流程	核心环节
智洋创新	感知层设备生产	 <pre> graph LR A[原材料领用] --> B[PCB贴片、检测] A --> C[零部件模块组装] A --> D[结构件模块组装] B --> E[软件烧录] E --> F[软件测试] C --> G[感知层设备组装] D --> G F --> G G --> H[整机检验] H --> I[包装入库] </pre>	公司对于 SMT 贴片、线束安装等设备投入较大或低附加值的生产环节采用委外加工,生产核心技术在软件烧录、软件测试等生产及交付过程得到运用
山大电力	电网智能监测设备	 <pre> graph TD A[材料采购] --> B{来料检验} B -- NO --> A B -- YES --> C[原材料入库] C --> D[板卡加工] D --> E{检验} E -- NO --> D E -- YES --> F[板卡测试及程序烧录] F --> G[主机组装] G --> H[后台系统软件安装配置] H --> I[主机功能测试] I -- NO --> J[过程检验] J -- YES --> K[半成品入库] J -- NO --> I I --> L[高温老化] L --> M[方案及图纸设计] M --> N[成品组装] N --> O[成品调试] O --> P{最终检验} P -- NO --> O P -- YES --> Q[成品入库] </pre>	公司硬件端的核心技术主要通过电路设计实现，在生产阶段通过板卡加工测试等环节体现；软件端的核心技术主要通过应用程序体现，通过程序烧录和后台系统软件安装配置
信通电子	输电线路智能巡检系统	 <pre> graph TD A[接受订单] --> B[材料采购] B --> C[材料检验] C -- 不合格 --> D[材料退换货] C -- 合格 --> E[材料入库] E --> F[外协加工] E --> G[仓库配料] F --> H[半成品入库] H --> I[半成品配料] I --> J[整机装配] G --> J K[嵌入式系统、应用、边缘计算软件烧录] --> J J --> L[整机调试] L --> M[老化] M --> N[成品检测] N -- 不合格 --> O[维修] O --> P[包装] N -- 合格 --> P P --> Q[入库] Q --> R[可视化智能巡视终端在电力铁塔上] R --> S[可视化智能管控平台软件安装调试] S --> T[通道隐患智能分析软件安装调试] R --> U[综合调试] S --> U T --> U U --> V[监控效果测试] </pre>	委托外协加工单位根据公司提供的加工方案生产符合公司要求 PCBA 板，公司根据产品设计方案将 PCBA 板及其他原材料继续进行组装、测试、软件灌装等必要的生产环节，完成相关产品的生产

公司名称	生产流程归集分类	主要生产流程	核心环节
佳源科技	智能电力物联终端产品		将生产环节部分非核心工序如SMT贴片、线束安装等委托外协加工商完成，的软件烧录、功能调试、检测等核心工序均自行组织完成
公司	智能电网运维监测产品		对于SMT加工等非核心环节，公司采取外协加工的生产方式，生产过程中部件组装、软件烧录、过程检测、整机调试、成品终检等环节均由公司自主完成

资料来源：各公司招股说明书

据上表可知，公司与可比公司在产品生产流程整体保持一致，核心工序普遍为软件烧录、整机装配和调试检测等。公司生产流程也围绕智能电网运维监测产品展开，业务聚焦度高。

3、同行业可比公司技术实力及关键资源要素情况的对比

公司主要技术实力与关键资源要素主要包括技术研发创新能力、研发人才储备情况。技术研发创新能力方面，公司在发展过程中始终坚持立足行业前沿，自主研发创新赋能电力行业，在多个不同发展时期推出了时间同步系统、输电线路

智能运维监测系统和智慧无人机巡检作业产品等具有代表性的产品，形成了多项应用于电力运维监测领域的核心技术。截至本回复出具日，公司已拥有专利 95 项，其中发明专利 43 项。

研发人才储备方面，公司拥有一支行业经验丰富、学科领域多元的研发团队。截至 2024 年 6 月末，公司共有研发人员 60 人，占员工总数的 26.55%，专业范围涵盖了人工智能图像识别、物联网通信、电力自动化和软件开发等多个不同领域，且在电力行业深耕多年，充分理解下游客户的实际需求和现实痛点。公司跨学科、高水平研发团队，既能对行业前沿发展保持敏锐的洞察力，又能精准理解下游电力系统的现实需求，持续迭代公司的核心技术，不断开发具有行业引领意义的新产品。

公司与同行业公司专利数量和研发人员的对比情况如下：

公司名称	最近一年度营业收入（万元）	专利件数	发明专利件数	研发人员数量	研发人员占员工总数
智洋创新	79,812.83	261	87	373	43.93%
山大电力	54,908.45	76	44	173	31.06%
信通电子	93,372.17	200	77	222	31.49%
佳源科技	58,062.11	105	42	151	39.43%
公司	36,893.31	95	43	60	26.55%

注 1：佳源科技最近年度营业收入为 2022 年度数据，其余公司为 2023 年度数据；

注 2：专利与研发人员相关数据智洋创新、山大电力统计为 2024 年半年度数据；信通电子、佳源科技统计为 2023 年半年度数据。公司专利数据为截止本回复出具日，研发人员数量为报告期末。

除已授权专利外，截止本回复出具日，公司另有十余项发明专利正在申请中，预计后续研发成果将持续增加。公司目前经营规模相对较小，研发人员数量较同行业可比公司相对较少，以公司内部培养的行业人才为主，能够满足公司的研发需求；且公司目前正处于成长过程，对于研发投入较为谨慎，故整体研发人员规模略低于可比公司。在考虑了可比公司经营规模的情况下，公司的技术实力的指标上与可比公司相当，不存在显著差异。公司研发人员占比与山大电力、信通电子大致保持在同一水平。

综上，公司技术研发创新能力、研发人才储备和研发产出成果能够满足业务需求，公司在获取持续推动发展的关键资源要素上具有竞争力。

4、同行业可比公司产品开发及开发计划情况的对比

同行业可比公司在产品开发规划与未来前瞻性布局层面与公司的比较情况如下：

公司名称	战略开发规划	在研项目
智洋创新	公司持续加大研发投入及新业务领域的营销投入，电力领域业务保持稳定增长，水利及轨道交通领域按计划推进，公司以“人工智能+行业”为战略方向，逐步推动人工智能等技术在行业的落地应用。	截止 2024 年 6 月 30 日，在研项目共计 32 项，其中 10 项为输电线路智能运维监测相关，1 项配电智能运维监测相关。
山大电力	公司积极开展新兴技术的应用研究。公司技术研发将聚焦以下四大战略方向：1、基于大数据的电网故障分析预警研究；2、适应新型电力系统的智能配电网研究；3、涵盖源网荷储全系列的新能源产品开发；4、基于国产芯片的电网监测设备开发。	截止 2024 年 6 月 30 日，在研项目共计 12 项，与公司研发方向存在一定交集的包括“光储充综合能源系统”、“基于 AI 技术的智慧输电物联网关项目”等。
信通电子	公司将坚持技术领先战略，加大研发投入，强化行业领域的边缘计算、人工智能、大数据技术的创新研发，以工业物联网智能终端为基础，丰富云、边、端产品形态，持续为电力、通信等行业提供更完善的物联网整体解决方案；进一步提升产品制造能力和客户服务能力，巩固和扩大主要产品的市场竞争优势，由行业服务向行业赋能发展，争做物联网为行业赋能的引领者；加强整合公司内外资源，通过行业应用创新加大在其他行业的市场拓展，有力支撑企业规模发展，争做行业物联网的推动者。	截止 2023 年 6 月 30 日，在研项目共有 8 项，其中与公司研发方向存在一定交集的包括“基于 AI 技术的智慧输电物联网关项目”、“基于数字孪生与数据重构的可视化智能巡视系统”、“ST2303B/SV10 输电线路智能巡视装置”等。
佳源科技	面对国内电网结构转型，新型电力系统的快速建设，公司将物联通信类、AI 算法类、配电物联终端类、物联网关类、操作系统与软件平台类技术为智能电力物联网提供区域、线路、台区的网格化管理及分层分级的网格化源网荷互动、分布式新能源消纳能力。未来，公司将深挖深扎客户需求和行业痛点，构建全面的设计、研发、生产、交付团队，打造“高效、贴心、快捷”的系统化服务体系，积极拓展其他应用场景的电力物联网服务业务，建立良好的“贡献智能科技，建设美丽中国”品牌效应。	截止 2022 年末，在研项目共有 44 项，其中与公司研发方向存在一定交集的包括“智能站房网关优化”、“无人机巡视系统”、“配电站房传感器”等。
公司	公司将积极顺应新质生产力的发展要求，把握电网智能化和新型电力系统建设的历史性机遇，不断迭代现有产品，扩展业务区域范围。在助力智能电网运维检测效率提升的同时，积极布局前沿技术，凭借公司深厚的行业经验和研发能力在新能源、数字孪生智慧电网等领域积极探索，服务下游客户日益提升的多元需求，将公司打造成为行业的创新者和引领者。	报告期内，公司开展了二十余项不同类型的研发项目，内容涵盖变电、配电、输电等各个环节，并前瞻性布局了储能充电、光伏控制终端等研发项目。 截至报告期末，公司在研项目十余项，项目涵盖现有产品升级、轻量化储能机器人、数字孪生智

公司名称	战略开发规划	在研项目
		慧电网基础平台、AI 智能无人机自动机场等领域。

资料来源：各公司年报/招股说明书

此外，山大电力、信通电子和佳源科技均为上市在审企业，各公司的募投项目也能够反映研发方向：

公司名称	上市募投项目	与挂牌公司业务发展较为相似的项目
山大电力	1、山大电力电网故障分析和配电网智能化设备生产项目 2、山大电力研发中心项目 3、山大电力新能源汽车智能充电桩生产项目 4、山大电力分布式发电源网荷储系统研发及产业化项目 5、补充流动资金项目	“山大电力电网故障分析和配电网智能化设备生产项目”涉及全感知智慧输电线路运维与预警系统装置的产能建设，与挂牌公司输电线路智能运维监测系统相关业务具有较高的契合度。
信通电子	1、输电线路立体化巡检与大数据分析平台技术研发及产业化项目 2、维保基地及服务网点建设项目 3、信通电子研发中心项目 4、补充流动资金	“输电线路立体化巡检与大数据分析平台技术研发及产业化项目”聚焦提升输电线路智能巡检设备的产能，与挂牌公司输电线路智能运维监测系统相关业务具有较高的契合度。
佳源科技	1、智能电力物联终端产品研发及产业化项目 2、物联通信模组研发及产业化建设项目 3、基于 UHF RFID 的智慧物联系统研发及产业化项目 4、研发中心建设项目 5、补充流动资金	“智能电力物联终端产品研发及产业化项目”涉及研发和产业化智能融合终端、低压分路监测单元、智能物联开关、工业网关、分布式光伏并网开关、智能电表等一批高性能智能电力物联终端产品，与挂牌公司变配电站房智能运维检测系统业务具有较高的契合度。

据上述两表可知，公司与可比公司均以电力行业需求为研发与产品开发导向，深入了解电网行业实际需求与痛点，以新技术带动新产品开发，持续投入能解决客户问题需求的产品和技术。公司与可比公司不断推出贴近客户需求的产品，提高产品的市场竞争力。公司注重对新产品的持续迭代与优化，不断根据市场反馈和技术发展对产品进行改进，进一步巩固在这些领域的领先地位。

综上，公司与同行业可比公司在产品开发规划与未来前瞻性布局层面具有较多交集，公司发展方向符合下游客户实际需求和痛点，符合行业整体发展趋势。

5、同行业可比公司衡量核心竞争力的关键业务数据的对比

以营业收入、扣非归母净利润及扣非净利率为代表的经营业绩能够充分反映公司的发展现状，同时研发相关指标能够充分反映公司后续的发展潜力，故选取相关指标作为衡量核心竞争力的关键业务数据，具体对比情况如下：

(1) 业绩情况

下表为公司同行业可比公司同期业绩情况：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	营业收入	扣非归母净利润	扣非净利率	营业收入	扣非归母净利润	扣非净利率	营业收入	扣非归母净利润	扣非净利率
智洋创新	43,415.04	2,109.24	4.86%	79,812.83	2,746.32	3.44%	67,123.33	518.72	0.77%
山大电力	24,659.18	3,843.03	15.58%	54,908.45	10,050.85	18.30%	47,828.13	7,716.97	16.13%
信通电子	40,240.19	-	-	93,372.17	-	-	78,014.62	10,838.48	13.89%
佳源科技		-	-	-	-	-	58,062.11	8,737.13	15.05%
公司	20,002.44	3,111.16	15.55%	36,893.31	7,694.21	20.86%	27,743.54	6,977.61	25.15%

注：佳源科技（创业板过会企业）、信通电子（深主板过会企业）及山大电力（创业板在审企业）目前均处于审核阶段，部分数据暂未更新。

据上表可知，公司整体营收规模略低于同行业可比公司，但具有较强的盈利能力，扣非净利率报告期内处于同行业前列。

(2) 研发相关指标情况

下表为公司同行业可比公司同期研发费率情况：

年度	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
智洋创新	10.80%	12.63%	13.02%
山大电力	8.54%	6.84%	6.57%
信通电子	-	-	8.77%
佳源科技	-	-	11.82%
公司	6.35%	6.74%	8.30%

报告期各期，公司研发费用率分别为 8.30%、6.74%和 6.35%，略低于同行业可比公司平均水平，与山大电力、信通电子较为接近，主要原因包括：一方面，公司目前经营规模相对较小，研发人员数量较同行业可比公司相对较少；另一方面，公司研发人员主要为内部培养的行业人才，行业经验丰富，薪酬水平与同行业可比公司引入的其他专业领域人才相比存在一定差异。公司研发成果与研发团

队情况参见本题“二/（四）/3、同行业可比公司技术实力及关键资源要素情况的对比”。

总体而言，公司研发费率与可比公司中的山大电力、信通电子大致在同一水平。在考虑整体经营规模的情况下，研发团队规模、研发产出效率与同行业不存在显著差异。

综上，经对比营业收入、扣非归母净利润及扣非净利率、研发指标等衡量核心竞争力的关键业务数据，公司在可比公司中营收规模相对较小，但具有较强的盈利能力，在考虑整体经营规模的情况下，研发团队规模、研发产出效率与同行业不存在显著差异。

6、公司核心竞争力的具体表现

综上所述，公司具有较强核心竞争力，具体表现情况如下：

（1）本地化服务与及时响应能力

电网企业对于产品品质与运维服务质量具备严格要求，相关厂商需要具备及时提供技术支持、排除故障的快速反应能力。为提高需求响应速度，公司建立了以南京总部为中心，辐射华东范围的服务体系，持续推动服务本地化，在南京、淮安、常州等地设有多个网点，服务周边地市。公司组建了一只智能电网运维监测专业团队，7×24 小时响应客户需求，向客户提供全面的产品售后、工程及运维服务。优质的服务一方面保证了公司产品的稳定可靠运行，另一方面赢得了客户的广泛认可与信任。

（2）丰富的行业经验和优质的客户资源

公司自成立以来一直专注于智能电网建设领域，相关产品及服务较早进入市场，具备明显的先发优势。凭借优质的产品质量以及高效周到的服务，公司在多年经营发展中积累了丰富的产品及项目经验，得到了以国家电网为代表的下游客户的高度认可。丰富的行业经验锻炼了公司的项目执行能力和产品优化能力，也让公司与国家电网及其下属各地方电力公司、产业公司建立起了良好的合作关系。

（3）多元化产品体系

公司构建了品类丰富的智能电网监测产品体系，涵盖输电线路智能运维监测、变电站房智能运维监测系统及智能运维监测辅控设备等。不同产品针对电网不同环节运维需求，如输电线路智能运维监测系统的多维感知与智能预警功能，可满足输电线路复杂运维场景，为客户提供全面解决方案，相比产品单一的企业能满足更多客户需求，扩大市场份额。

（4）技术研发能力

①专利与核心技术

公司在发展过程中始终坚持立足行业前沿，自主研发创新赋能电力行业，在多个不同发展时期推出了时间同步系统、输电线路智能运维监测系统和智慧无人机巡检作业产品等具有代表性的产品，形成了多项应用于电力运维监测领域的核心技术。截至本回复出具日，公司拥有 95 项专利，其中发明专利 43 项，在智能电网运维监测领域掌握了多项核心技术，如基于实例分割算法的输电线路场景隐患识别技术，能对各类电力数据集进行高效识别；基于特征融合算法和边缘计算的输电线路可视化场景隐患识别技术，平衡了边缘端部署的精度与速度需求，有效提高了输电线路运维监测的智能化水平。这些技术在产品中的应用，显著提升了公司的产品性能和市场竞争力。

②研发投入与团队建设

报告期内公司研发费用持续增长，累计研发投入占两年一期累计营业收入的比例为 7.16%。同时，公司拥有一支行业经验丰富、学科领域多元的研发团队。截至 2024 年 6 月末，公司共有研发人员 60 人，占员工总数的 26.55%，专业范围涵盖了人工智能图像识别、物联网通信、电力自动化和软件开发等多个不同领域，且在电力行业深耕多年，充分理解下游客户的实际需求和现实痛点。公司跨学科、高水平研发团队，既能对行业前沿发展保持敏锐的洞察力，又能精准理解下游电力系统的现实需求，持续迭代公司的核心技术，不断开发具有行业引领意义的新产品。

综上，公司具有本地化服务与及时响应能力，在深耕智能电网行业的过程中形成了丰富的行业经验和优质的客户资源，具备多元的产品体系和较强的技术研发能力，拥有较强的核心竞争力。

（五）结合报告期各期主要明细产品（服务）价格、主要原材料价格及数量、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，定量分析各主要细分产品（服务）毛利率波动的原因，公司综合毛利率持续下降的原因及合理性

公司主要从事智能电网运维监测领域的相关产品的研发、生产、销售，并向下游客户提供智能电网运维及工程服务，主要产品包括智能电网运维监测产品与智能电网运维及工程服务。对上述产品价格、主要原材料价格及数量、人工、制造费用等变化情况对毛利率的影响分析如下：

1、智能电网运维监测产品

公司智能电网运维监测产品包含输电线路智能运维监测系统、变配电站房智能运维监测系统以及智能运维监测辅控设备业务。

（1）输电线路智能运维监测系统

单位：万元、套、元/套

项目	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年
	金额/数值	变动对毛利率影响	金额/数值	变动对毛利率影响	金额/数值
销售毛利率	39.65%	5.25%	34.39%	-18.54%	52.94%
销售收入	8,383.49	/	18,736.87	/	15,279.63
数量	11,591	/	20,627	/	17,974
平均单价	7,232.76	-16.79%	9,083.66	3.02%	8,500.96
单位成本	4,365.15	22.04%	5,959.47	-21.56%	4,000.91
其中：单位材料	3,216.63	19.11%	4,599.06	-18.15%	2,950.76
单位人工	236.80	-0.10%	229.90	-0.93%	145.36
单位制造费用	911.72	3.02%	1,130.50	-2.48%	904.79

注 1：上表中单位制造费用包含运输费用，下同；

注 2：销售毛利率的变动对毛利率影响=本期销售毛利率-上期销售毛利率，下同；

注 3：平均单价变动对毛利率的影响=（上期单位材料+上期单位人工+上期单位制造费用）/上期平均单价-（上期单位材料+上期单位人工+上期单位制造费用）/本期平均单价，下同；

注 4：单位材料变动对毛利率的影响=（上期单位材料-本期单位材料）/本期平均单价，下同；

注 5：单位人工变动对毛利率的影响=（上期单位人工-本期单位人工）/本期平均单价，下同；

注 6：单位制造费用变动对毛利率的影响=（上期单位制造费用-本期单位制造费用）/本期平均单价，下同。

2023 年度，公司输电线路智能运维监测系统毛利率相较于 2022 年年度下降 18.54 个百分点，主要系单位材料成本上涨所致。由于国综二期项目交货周期较为紧张，公司为满足交货需要采购了部分定制化组件，自行完成核心的软件和算

法烧录以及测试后发出。与直接采购相比，定制化组件价格较高，导致当期公司毛利率相对较低。

2024 年 1-6 月，公司输电线路智能运维监测系统毛利率较 2023 年度有所上升，主要受价格变动和原材料成本变动的影响。一方面，2024 年 1-6 月，公司销售的输电线路智能运维监测系统产品涉及部分轻量化图片式监拍装置，产品功能相对较少、结构较为简单，单价也相对较低；另一方面，当期验收的输电线路智能运维监测系统产品主要为自主生产，使用定制化组件生产的产品数量相对较少，单位材料较 2023 年度有所下降。综合两种因素，2024 年 1-6 月公司输电线路智能运维监测系统毛利率有所上升。

(2) 变配电站房智能运维监测系统

公司变配电站房智能运维监测系统业务包含变配电站房智能运维监测系统产品及变电站负荷智能调控终端产品。报告期各期，公司变配电站房智能运维监测系统业务毛利率分别为 68.79%、69.93%和 34.48%。

其中，2024 年 1-6 月，公司变配电站房智能运维监测系统收入主要来自于变电站空调负荷监控系统，收入金额 833.93 万元，占当期该业务收入比重为 83.76%，毛利率为 28.13%。该产品主要用于对变电站内空调负荷情况进行监测，功能相对简单，较 2022 年度和 2023 年度的变电站房整体智能运维系统实施难度更低，毛利率也相对较低，从而导致当期变电站房智能运维监测系统毛利率有所下降。

因此，由于空调负荷监控系统与整体监测系统在单价、成本及毛利率方面差异较大，考虑到报告期内数据的可比性，下面仅选取整体监测系统进行分析，具体情况如下：

单位：万元、套、元/套

项目	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年
	金额/数值	变动对毛利率影响	金额/数值	变动对毛利率影响	金额/数值
销售毛利率	67.18%	-2.75%	69.93%	1.14%	68.79%
销售收入	161.73	/	6,419.68	/	1,045.04
数量	13	/	573	/	84
平均单价	124,410.00	2.99%	112,036.23	-3.45%	124,410.00
单位成本	40,836.18	-5.74%	33,692.12	4.58%	38,828.43

项目	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年
	金额/数值	变动对毛利率影响	金额/数值	变动对毛利率影响	金额/数值
其中：单位材料	28,947.28	-1.46%	27,131.18	1.84%	29,197.82
单位人工	1,664.52	-0.51%	1,028.06	-0.62%	335.94
单位制造费用	10,224.39	-3.77%	5,532.88	3.36%	9,294.67

由上表可见，报告期各期，公司整体监测系统的毛利率分别为 68.79%、69.93% 和 67.18%，变动较小，相对较为稳定。

综上所述，2022 年度和 2023 年度，公司变配电站房智能运维监测系统业务毛利率基本保持稳定。2024 年 1-6 月，公司该类业务收入主要来自于变电站空调负荷监控系统，该产品占当期该业务收入比重为 83.76%，毛利率为 28.13%，较变电站房整体智能运维系统较相对较低，从而导致当期该业务毛利率有所下降，具有合理性。

（3）智能运维监测辅控设备

公司智能运维监测辅控设备主要包括智能变配电运维终端、智慧无人机巡检作业产品和其他电力运维设备等三类产品。报告期各期，公司智能运维监测辅控设备毛利率分别为 62.42%、49.30%以及 38.47%，毛利率水平存在变动主要系产品收入结构变动所致，各产品的收入占比、毛利率情况具体如下：

产品类型	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
智能变配电运维终端	4.72%	50.40%	2.38%	20.12%	77.28%	15.55%	47.88%	53.06%	25.40%
智慧无人机巡检作业产品	17.11%	72.21%	12.36%	29.79%	61.15%	18.22%	49.11%	75.33%	36.99%
其他电力运维设备	78.17%	30.37%	23.74%	50.09%	31.02%	15.54%	3.02%	0.67%	0.02%
合计	100.00%	38.47%	38.47%	100.00%	49.30%	49.30%	100.00%	62.42%	62.42%

①2022 年度毛利率较高的原因

2022 年度，公司智能运维监测辅控设备毛利率较高，主要系毛利率较高的智慧无人机巡检作业产品收入占比较高所致。当期销售的系留式无人机应急系统为升级版本，采用了新的矩形照明灯组并增加 APP 远程控制功能，防水性、稳定性、便携性等性能增强，产品定价相对较高，毛利率也相对较高，从而导致该

业务毛利率相对较高。

②2023 年度较 2022 年度变动影响分析

产品类型	毛利率变动的影响	收入占比变动的影响	对毛利率的影响合计
智能变配电运维终端	4.87%	-14.72%	-9.85%
智慧无人机巡检作业产品	-4.22%	-14.55%	-18.78%
其他电力运维设备	15.20%	0.32%	15.52%
合计	15.85%	-28.96%	-13.11%

由上表可见，2023 年度，公司智能运维监测辅控设备毛利率较 2022 年度下降 13.11%，主要系当期其他电力运维设备收入大幅增加，当期毛利率较高的智慧无人机巡检作业产品、智能变配电运维终端等产品收入占比被动下降所致。2023 年度，公司其他电力运维设备产品收入 2,323.89 万元，占该业务收入比重 50.09%，产品毛利率为 31.02%，较智能变配电运维终端和智慧无人机巡检作业产品毛利率相对较低，从而导致该业务当期毛利率有所下降。

③2024 年 1-6 月较 2023 年度变动影响分析

产品类型	毛利率变动的影响	收入占比变动的影响	对毛利率的影响合计
智能变配电运维终端	-1.27%	-11.90%	-13.17%
智慧无人机巡检作业产品	1.89%	-7.75%	-5.86%
其他电力运维设备	-0.51%	8.71%	8.20%
合计	0.11%	-10.95%	-10.83%

2024 年 1-6 月，公司智能运维监测辅控设备毛利率较 2023 年度下降 10.83%，主要系当期毛利率相对较低的其他电力运维设备收入占比提高所致。2024 年 1-6 月，公司销售给亿嘉和科技股份有限公司的其他电力运维设备获得客户验收，收入金额 6,423.84 万元，占该业务收入比重为 78.17%。该产品属于电力检测及控制设备，毛利率相对较低，从而导致该业务当期毛利率有所下降。

2、智能电网运维及工程服务

报告期各期，公司智能电网运维及工程服务毛利率分别为 32.49%、17.91%以及 15.00%。智能电网运维及工程服务系对公司主营业务的补充，各项目的具体方案要求、实施方式、实施场景等因素均不一致，毛利率水平受项目差异影响存在一定变动，同时各类业务收入的结构变化也综合导致了业务整体毛利率合理

变动。

2022 年度，公司智能电网运维及工程服务毛利率相对较高，主要原因系：一方面，公司基于对电网场景的理解和客户需求的发掘，通过电力物联网技术服务为客户赋能，为浙江大立科技股份有限公司提供红外监测移动工作站数据管理系统、变电站设备缺陷智能识别诊断数字化孪生专家系统等软件，相关软件服务技术要求高，毛利率水平整体较高；另一方面，2022 年度，公司陆续承接了江苏省电力公司及下属各电力公司线路运维设备的检测服务，该服务技术要求相对较高，项目毛利率水平整体较高，综合导致公司当期智能运维及工程服务毛利率相对较高。

2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司智能电网运维及工程服务业务毛利率水平较为稳定，较 2022 年度有所下降，主要系 2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司运维和工程业务收入主要来源于辅助运维服务、设备维保服务、业扩配套工程、技改维修工程等，该部分项目毛利率相对较低所致。

3、综合毛利率持续下降的原因及合理性

报告期各期，公司综合毛利率分别为 46.62%、39.26%及 35.94%，毛利率各期存在一定变动，主要受业务收入结构以及主要产品毛利率变动影响。具体情况参见“本题/一/（一）/2/（1）主营业务毛利率总体变动分析”。

综上所述，公司综合毛利率下降主要系原材料成本增加、产品结构变化以及运维及工程服务项目个体差异的影响所致，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

（六）结合同行业可比公司同类业务毛利率、业务结构等，定量分析公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

公司与同行业可比公司各细分产品毛利率的对比及差异原因情况如下：

（1）智能电网运维监测产品可比产品毛利率对比情况

①输电线路智能运维监测系统可比产品毛利率对比情况

同行业可比公司中，公司核心产品输电线路智能运维监测系统与智洋创新的输电线路智能运维分析管理系统、信通电子的输电线路智能巡检系统以及山大电

力的输电线路可视化监拍装置应用场景较为相似，上述可比产品毛利率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
智洋创新-输电线路智能运维分析管理系统	未披露	36.30%	33.07%
信通电子-输电线路智能巡检系统	未披露	未披露	41.28%
山大电力-输电线路可视化监拍装置	24.11%	25.18%	24.06%
平均值	/	30.74%	32.80%
公司-输电线路智能运维监测系统	39.65%	34.39%	52.94%

由上表可见，2023 年度公司输电线路智能运维监测系统的毛利率与可比公司大致保持同一水平，其他年度高于可比公司的整体水平，具体情况如下：

2022 年度，公司输电线路智能运维监测系统收入主要来自于国综一期订单，该订单系通过公开招投标方式取得，覆盖江苏省 13 个地市，项目对于中标方产品质量、调度能力、整合能力要求较高，整体毛利率相对较高。

2024 年 1-6 月，公司输电线路智能运维监测系统毛利率高于山大电力，根据山大电力披露的《招股说明书（申报稿）》披露，系其从事相关产品起步较晚，存在向同行业公司采购设备组件的情形，自主生产能力相对较弱，故毛利率水平较低。

②变配电站房智能运维监测系统可比产品毛利率对比情况

同行业可比公司中，公司产品变配电站房智能运维监测系统与佳源科技的配电站房数字化解决方案较为相似，上述可比产品毛利率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
佳源科技-配电站房数字化解决方案	未披露	未披露	63.03%
公司-变配电站房智能运维监测系统	34.48%	69.93%	68.79%

公司变配电站房智能运维监测系统毛利率整体较高，与佳源科技同类产品毛利率处于同一水平。变配电站房智能升级旨在实现最终用户对配电站房环境的“无人值守”的数字化需求，以保障配电站房的安全稳定运行，该类项目属于新标准新方案，技术参数与功能配置要求较高，项目实施单位需要具备较强的方案设计能力和产品集成能力，因此该业务毛利率水平整体较高。

③智能运维监测辅控设备毛利率对比情况

公司智能运维监测辅控设备主要包括智能变配电运维终端、智慧无人机巡检作业产品以及其他电力运维设备等三类产品。报告期各期，公司智能运维监测辅控设备毛利率分别为 62.42%、49.30%以及 38.47%，毛利率水平存在一定变动主要系智能运维监测辅控设备种类较为多元，各年度产品收入结构变动所致。经查阅同行业可比公司公开披露资料，同行业可比公司中未具体披露与公司智能运维监测辅控设备同类的产品毛利率。

（2）智能电网运维及工程服务可比产品对比情况

报告期内，公司智能电网运维及工程服务主要包括运维服务、工程服务、软件开发及升级服务等，较为分散，与同行业可比公司主要产品不存在完全相似的产品。其中，佳源科技的电力物联网服务包括检测服务、驻场服务及软硬件定制开发服务，与公司智能电网运维及工程服务存在一定交叉，上述产品毛利率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
佳源科技-电力物联网服务	/	/	22.50%
公司-智能电网运维及工程服务	15.00%	17.91%	32.49%

由于佳源科技为创业板过会企业，数据披露更新周期主要依据其审核状态，截止本回复出具日尚未公开披露 2023 年度及 2024 年 1-6 月毛利率情况。从 2022 年度来看，公司智能电网运维及工程服务的毛利率略高于佳源科技，主要系当期公司有部分针对非国网体系客户的软件开发、维护保养及检测培训等服务毛利率相对较高所致。

2022 年度，公司的承接浙江大立科技股份有限公司红外监测移动工作站数据管理系统、变电站设备缺陷智能识别诊断数字化孪生专家系统等软件开发项目和彼岸（上海）光电科技有限公司检测技术服务项目陆续验收通过，相关项目系为客户开发相关软件、提供配套设备的检测服务，技术含量较其他运维和工程服务高，毛利率也相对较高。

剔除上述特殊项目后，2022 年度，公司智能电网运维及工程服务业务毛利率为 19.31%，与同行业可比公司不存在显著差异。

同行业可比公司的业务结构参见“本题二/（四）/1、同行业可比公司在经营情况的对比”。从业务结构来看，各可比公司普遍从事多种不同类型的业务，可比业务在各同行业可比公司收入结构中占比各有不同，在各公司业务中的重要性存在一定的差异。

综上所述，公司各细分业务、各年度毛利率与同行业公司之间的差异均具有合理的背景原因。

（七）结合公司所处行业、公司在行业内的地位、公司主要竞争对手情况、产品和服务的主要竞争优势、核心技术优势、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，说明公司经营业绩的稳定性与可持续性。

1、公司所处行业、公司在行业内的地位、公司主要竞争对手情况、产品和服务的主要竞争优势、核心技术优势

公司主要从事智能电网运维监测产品的研发、生产和销售，并同步向客户提供智能电网运维及工程服务，属于电力行业中智能运维监测的细分领域。公司产品中，输电线路智能运维监测系统归属于《战略性新兴产业分类（2018）》（2018年第23号）“智能电网产业”中的“在线监测及诊断装置”，变配电站房智能运维监测系统所处行业涵盖了“下一代信息网络产业目录”里的“物联网网关”、“物联网通信终端模组”、“基于物联网的公共事业服务”等重点产品和服务内容。公司业务普遍属于国家产业政策明确支持的领域。

行业地位和主要竞争对手方面，由于我国电力系统在全球范围内处于领先地位，智能电网产业相对发达，行业发展势头良好，逐步发展出了一批从事智能电网的优质企业，整体市场化程度较高，但集中度相对较低。从参与下游电网客户招投标的企业数量来看，参与者众多，竞争较为分散，尚无任何一家企业可单独形成垄断优势，但在具体地区和具体产品上一些企业经验相对较为丰富。公司紧跟行业发展趋势，以电力系统数字化、智能化转型升级为重要抓手，在行业内较早推出了智能化、低功耗、高识别率、易部署的输电线路智能运维监测系统，解决了传统电力线路巡检中的难点，产品广泛落地于江苏、天津和河北等地的输电线路中，形成了“立足江苏、扩展全国”的格局。在具体细分产品上，输电线路

智能运维监测系统领域公司与智洋创新、山大电力、信通电子等厂商均为市场上有一定规模的企业。在变配电站房智能运维监测系统领域，市面上能够提供配电站房相关设备的企业数量较多，但具备站房整体数字化解决方案能力的企业相对较少，具备一定规模的企业包括公司与佳源科技等。

公司与竞争对手的对比情况参见“本题二/（四）结合公司与同行业可比公司在经营情况、生产流程、技术实力及关键资源要素、产品开发情况及开发计划、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等，说明公司核心竞争力的具体体现”。

公司产品和服务的主要竞争优势情况参见“本题/二/（四）/6、公司核心竞争力的具体表现。”

核心技术优势方面，公司在发展过程中始终坚持立足行业前沿，自主研发创新赋能电力行业，在多个不同发展时期推出了时间同步系统、输电线路智能运维监测系统和智慧无人机巡检作业产品等具有代表性的产品，形成了多项应用于电力运维监测领域的核心技术，具体情况如下：

序号	技术名称	技术特色
1	基于实例分割算法的输电线路场景隐患识别技术	该技术基于对智能电网检测场景下隐患目标的调研和行业从业经验，融合特定实例分割算法进行开发，应用于电力行业图像隐患识别。该技术结构系基于深度学习的图像算法，通过图像特征进行抽取、特征融合和具体任务识别。该技术属于 Anchor-Free 模型，对各类电力数据集具有普适性，根据公司实拍数据集，部署该技术的智能运维监测系统整体准确率在 97%以上。
2	基于特征融合算法和边缘计算的输电线路可视化场景隐患识别技术	该技术基于电力智能识别的边缘计算现实需求和 YoloV5/V6 框架自主开发，在保持识别精度的同时，控制参数量，以适应边缘计算的需要，充分平衡了边缘端部署的精度与速度需求。该技术通过标签平滑策略，通过加入噪声，抑制过拟合。在数据方面，该技术涵盖了随机裁剪、HSV 图像空间增强、Mixup 和暴力扩增等技术，针对性提高了电力行业场景下的识别效果。
3	基于多目摄像头的三维测距技术	公司基于多目摄像头的三维测距技术通过结构设计，结合多目摄像头设备，采用多目视觉测距算法，实现了高广度、远距离、多目标的可视化场景测距。按照一定几何关系排布的多目摄像头捕获的场景图片被送入后端，系统将图像进行处理和特征匹配，找出相同物体在不同图像中的对应点，再利用已知的摄像头参数和三角测量原理，计算出物体的距离与三维坐标，改善了传统激光测距设备在抗干扰、测距物体数量、测距广度、成本等方面的劣势。
4	基于卷积神经网络的监控设备图像失真增强复原技术	公司的图像失真增强复原技术针对不同类别图像，基于神经网络技术自主开发，通过直方图均衡化、LPD-Net 卷积神经网络、逆滤波、图像融合和多帧叠加等方法进行配合，提升数字图像的质量和细节，使其更接近原始图像，提供更可靠、更清晰的图像数据，可广泛应用于各类电力监控设备场景，改善设备长期使用过程中出现的老化问题，改善图片畸变，提升图片质量。

序号	技术名称	技术特色
5	基于毫米波雷达的输电线路可视化场景测距技术	公司基于毫米波雷达的输电线路可视化场景测距技术通过结构设计和智能算法，结合毫米波雷达测距和视觉图像解决方案，实现了抗干扰、远距离、多目标的可视化场景测距，显著改善了激光等方式作为测距设备在穿透烟雾、灰尘，抗干扰、测距物体数量等方面的劣势。
6	高精度、高可靠性涡轮蜗杆的传动结构技术	该技术创新性的采用了减速电机驱动蜗杆件旋转与轮齿状环板，并结合旋转角度监测系统，利用光传递信号干扰频率和次数，实时测算传动速度和传动圈数，提高工作的直观透明性，使其精度、可控性和智能性大大提高，并且对各结构及组件精度要求降低，降低了加工成本。
7	多功能输电线路微气象智能监测技术	公司研发的多功能输电线路微气象智能监测技术集成了多种传感器和智能算法，用于实时监测输电线路走廊的局部气象条件，提供准确的气象信息和趋势预测，包括温度、湿度、气压、风速、风向、光辐射、雨量等。实时收集输电线路走廊的气象数据并通过无线通信单元发送至无线通信网关，通过智能数据处理和分析算法进行处理和分析，为电力监测预警提供决策依据。
8	基于 FPGA 的多维度、高精度时间同步技术	公司基于 FPGA 的多维度、高精度变电站时钟同步技术，能够同步接受北斗/GPS 与 IEEE-1588 协议，通过部署时钟同步算法，提供时钟比较器、通讯接口等多个模块，具备双机冗余，四星天地互补的能力，为各种不同的待授时设备提供不同类型的高精度授时接口，可以满足电力系统广域测量对同步时钟的要求。此外，公司利用 FPGA 内部逻辑和控制电路实现时钟同步时钟的热插拔，极大提升了产品的可维护性和可用性。公司多维度、高精度时钟同步技术在多项指标上显著优于行业标准。以北斗和 GPS 信号接收器捕获时间为例，行业标准为热启动 120s，冷启动 1200s，公司技术能够实现热启动 60s，冷启动 240s。在正常守时精度（连续守时 12h）上，行业标准为 1us/h，公司产品性能为 62.212ns/h。
9	基于 MQTT 物联网协议的云端智能联动和自动化运维技术	公司基于 MQTT 物联网协议，自主开发了一套能够实现实时数据检测搜集、自动化操作减少隐患，同时能够实现远程安全证书配置、远程控制和远程 OTA 的云端智能联动和自动化运维技术。该技术可以分为感知层、网络层和平台层，感知层处于物联网的底层，负责数据采集和本地化分析；网络层是配电房物联网的管道，主要负责传输数据，将感知层采集和识别的进一步传输到平台层；平台层对数据进行汇总、处理和分析并且配置下达对应策略。该框架成功实现了绝大多数配电站房故障的自动化检测和自动化处理。此外，远程控制和远程 OTA 的适配，能够升级修复各项安全漏洞，更快更高效的完成安全加固。
10	变配电智能辅助与人工智能可视化网关技术	公司研发的变配电智能辅助与人工智能可视化网关技术通过平台化设计，集 AI 图像识别、物联网通信、边缘计算和大数据分析于一体，提升了配电站房设备管理、环境运维、安全防护的质量。网关具备各类型传感器兼容能力，可实时监测并图形化展示电气设备的运行状态参数以及环境参数，并采用人工智能算法对收集的数据进行处理以自动化的调节各个设备的工作状态或触发告警，并通过加密协议传输数据至云端服务器。
11	基于数字孪生的变电站智能识别诊断技术	公司研发的基于数字孪生的变配电站智能识别诊断技术通过构建高度模拟物理特性的变电站数字孪生模型，对变电站设备和运行状态的全面、实时、精准的监测。利用高精度的传感器对变电站设备和系统进行数据采集，包括了温度、压力、振动等多种参数，借助深度学习框架和智能识别算法，对数据进行深度处理和分析，完成对实际数据的映射和模拟，当设备出现故障或异常情况时，数字孪生模型能够迅速

序号	技术名称	技术特色
		速响应，并提供详细的故障信息和诊断建议。
12	基于计算机视觉技术的无人机辅助操控技术	为了提升强电磁环境下无人机巡检作业的可靠性，公司基于计算机视觉技术，自主开发了一套能够实现视觉定位和识别、路径规划和降落控制的无人机辅助操控技术。在接近降落位置时，该技术可以通过分析实时视频流中的地标、特征点或目标物体来确定无人机的位置和方向，并触发路径规划算法，在综合考虑避障、地形、风向等外部因素的基础上，计算出无人机降落的最佳路径。完成路径规划后，公司自主开发的降落控制算法会根据无人机实时反馈的高度、速度和位置信息，调整无人机姿态和推力，以实现稳定降落。基于完整的无人机辅助操控技术，公司的无人机巡检产品可以实现多个巡检点位的连续起降和不间断巡检，大幅优化了电力行业巡检的流程，提升了巡检效率。

公司核心技术普遍来源于自主研发并广泛运用于公司的各类产品，显著提升了公司的产品性能和稳定性，充分体现了公司的核心技术优势。

2、公司期末在手订单、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

截止 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单金额 21,657.61 万元。2024 年 7 月至 2024 年 12 月末，公司新签署订单合计金额为 17,627.47 万元，订单整体充沛。

期后经营业绩方面，2024 年度公司未经审计的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
营业收入	36,909.77
净利润	6,303.96
毛利率	32.96%
经营活动产生的现金流量净额	4,670.93

据上表可知，公司 2024 年营业收入与 2023 年大致持平，净利润较 2023 年有所下降，主要系部分业务毛利率有所下降。

综上所述，公司经营业绩具有稳定性与可持续性。公司所处行业长期受到政策支持，为公司提供了广阔的业务拓展空间与稳定的市场需求根基。2025 年，国家电网预计将进一步加大投资力度，全年电网投资有望首次超过 6500 亿元，为电力行业整体发展提供了坚实的支撑。期后业绩方面，公司 2024 年整体收入规模与 2023 年大致持平，但由于毛利率同比有所下降，公司 2024 年净利润较 2023 年有所下降，但整体韧性较强，公司经营情况良好。

三、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）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

（1）取得公司报告期各期分季度收入结构，分析公司收入是否存在季节性特征，并与同行业可比公司进行对比。

（2）获取报告期内收入成本明细表及采购明细表，梳理报告期各期客户与供应商重合的情况，了解是否存在基于同一业务而开展的采购或销售行为；访谈公司采购部门以及销售部门负责人，了解向同一客户/供应商既销售又采购的原因。

（3）获取公司报告期内与重叠供应商（客户）签订的销售和采购合同，了解客户与供应商重合情况下采购、销售的定价原则，与同类产品价格购销价格是否存在差异，相关交易定价是否公允。

（4）查阅同行业可比公司年报、招股材料，访谈公司研发、生产等部门负责人，了解公司生产流程、技术实力及研发团队情况，比较公司与同行业可比公司之间的各项关键业务数据，分析公司核心竞争力。

（5）访谈公司销售负责人，了解公司毛利率波动的主要原因，取得公司收入成本明细表，定量分析各项业务收入、毛利率波动情况。

（6）查阅同行业可比公司年报、招股材料，与公司业务、财务负责人访谈了解情况，定量分析公司各细分产品毛利率与同行业可比公司之间的差异及合理性。

（7）查阅宏观及行业政策，通过公开检索、公司业务及研发负责人访谈和数据分析等形式了解公司的行业地位、市场竞争地位、竞争优势及核心技术优势。访谈公司财务负责人，取得公司期末在手订单及期后未经审计的业绩情况，了解公司经营业绩的稳定性和可持续性。

2、核查意见

（1）报告期内，公司营业收入未呈现显著的季节性特点，公司收入季节分布与可比公司存在一定差异，但与公司业务开展实际情况相符，具有合理性。

（2）公司智能电网运维监测产品采用的收入确认政策和收入确认时点与同行业可比公司基本一致，符合业务的实际情况和行业惯例。智能电网运维及数字化服务收入确认政策和收入确认时点与佳源科技电力物联网服务一致，与信通电子电力工程服务存在差异，主要原因系公司与信通电子业务性质存在差异。

（3）由于电力产业链较长，设备种类繁多，单个公司从事生产经营的产品种类有限，会根据项目需求向同行业公司进行采购，因此客户供应商重合属于行业内的常见现象，符合行业惯例；公司向重合客户（供应商）销售或采购的定价策略或方式、单价、信用政策与其他客户、供应商不存在显著差异，相关交易不存在投入产出关系或者基于同一项目的情况。

（4）经比对公司与同行业可比公司关键业务数据，公司在经营方面具有完整的业务布局，以多元化产品体系覆盖输电、变电等多个环节，满足不同客户、不同场景的需求。公司生产流程与同行业可比公司整体保持一致；在考虑经营规模的情况下，公司技术实力与可比公司相当。公司注重对新产品的持续迭代与优化，有明确的战略开发规划和在研计划。报告期内，公司营收规模略低于同行业可比公司，但具有较强的盈利能力，扣非净利率报告期内处于同行业前列，研发费率与同行业可比公司保持在同一水平，公司具有较强的核心竞争力。

（5）报告期内，公司各主要产品毛利率波动与公司实际经营情况相符，具有合理性；公司综合毛利率下降主要系原材料成本增加、产品结构变化以及运维及工程服务项目个体差异的影响所致，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

（6）报告期内，公司各主要产品中既有毛利率与同行业可比公司大致相等的产品，亦会根据不同年份或产品类型存在一定差异，均具有合理的商业背景。

（7）公司业务普遍属于国家产业政策明确支持的领域。公司所处市场整体市场化程度较高，但集中度相对较低，公司是较早推出输电线路智能运维监测系统的厂商，形成了“立足江苏、扩展全国”的格局，同时是较少具备站房整体数字化解决方案能力的企业。公司凭借优质的产品和周到的服务得到了下游客户的

认可,通过自主研发形成了一批核心技术并深度应用于各类产品。截止报告期末,公司在手订单充沛,期后业绩受部分项目毛利率较低影响有所下降,但经营具有较好的稳定性和可持续性。公司所处行业长期受到政策支持,为公司提供了广阔的业务拓展空间与稳定的市场需求根基;下游以国家电网为代表的企业投资规模不断增长,为电力行业整体发展提供了坚实的支撑。

(二) 说明对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等,是否存在提前或延后确认收入的情形

1、说明对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等

(1) 客户走访比例

单位: 万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入金额	20,002.44	36,893.31	27,743.54
访谈确认金额	17,883.52	31,124.53	23,094.94
访谈确认比例	89.41%	84.36%	83.24%

主办券商和会计师对报告期内主要客户进行了访谈,了解客户的基本信息、经营情况、与公司的交易起始时间、交易内容和金额、回款情况等。

(2) 对客户发函比例、回函比例、替代程序情况

单位: 万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入金额 (A)	20,002.44	36,893.31	27,743.54
发函金额 (B)	19,484.92	35,284.95	26,929.60
发函比例 (C=B/A)	97.41%	95.64%	97.07%
函证确认金额 (D)	15,829.22	29,588.06	23,055.50
其中: 回函相符金额	15,829.22	25,990.69	20,638.81
调节相符金额	-	3,597.37	2,416.69
函证确认比例 (E=D/B)	81.24%	83.85%	85.61%
未回函替代测试金额 (F)	3,655.70	5,696.90	3,874.10
未回函替代测试确认比例 (G=F/B)	18.76%	16.15%	14.39%
回函确认及未回函替代性测试金额合计比例 (H=E+G)	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期，公司主要客户发函比例分别为 97.07%、95.64%和 97.41%，回函确认比例分别为 85.61%、83.85%和 81.24%，覆盖比例较高。

主办券商和会计师针对未回函函证执行了替代性程序，获取并检查未回函客户与收入确认相关的支持性文件，包括合同、发货单、验收单、期后回款等相关资料，确认交易是否存在真实背景、记录是否准确，收入确认时点是否符合会计准则规定。

（3）期后回款比例

单位：万元

项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
应收账款余额	20,100.71	10,435.84	10,652.68
截止 2025 年 1 月 31 日回款金额	14,720.34	8,041.36	8,543.36
期后回款占比	73.23%	77.06%	80.20%

报告期各期，公司期后应收账款回款比例为 80.20%、77.06%、73.23%，公司客户主要系国家电网及下属企业，信用良好，付款能力较强。

（4）截止性测试

主办券商和会计师对报告期内各期收入执行截止性测试，分别对公司报告期各期资产负债表日前后 1 个月收入选取测试样本，核查相应合同、验收单据等支撑性文件，确认收入是否被记录于恰当的会计期间。

报告期各期，收入截止性测试的核查具体情况如下：

单位：万元

项目		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
资产负债表日前一个月	样本金额	7,940.69	2,329.34	1,317.87
	总体金额	9,638.07	2,710.60	1,636.16
	测试占比	82.39%	85.93%	80.55%
资产负债表日后一个月	样本金额	238.61	1,553.33	6,804.45
	总体金额	285.04	1,812.86	7,787.36
	测试占比	83.71%	85.68%	87.38%

2、收入相关核查程序

针对公司收入确认真实性、准确性、完整性，主办券商和会计师执行了如下核查程序：

（1）核查公司相关销售收款内部控制制度，对销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试，对流程中关键内部控制节点执行控制测试，评价销售收入流程内部控制设计和执行的有效性。

（2）获取公司收入成本明细，针对报告期重要合同形成的销售收入，核对销售合同、物流单据、到货单据、验收单据等原始单据，确认收入真实性及确认时点准确性。

（3）对销售收入执行截止性测试，对公司报告期各期资产负债表日前后 1 个月记录的收入交易，核查对应期间主要客户的合同、验收单据等支撑性文件，确认收入是否被记录于恰当的会计期间。

（4）对公司主要客户执行函证及替代性程序，确认收入的真实性以及收入确认时点准确性。

（5）对报告期主要客户进行访谈，了解客户的基本信息、经营情况、与公司的交易起始时间、交易内容和金额、回款情况，核查交易发生情况。

3、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：公司收入确认真实、准确、完整，不存在提前或延后确认收入的情形。

4. 关于客户集中度较高。根据申报文件，报告期内，公司来自国家电网体系的收入分别为 86.43%、78.56%和 58.80%。

请公司说明：（1）客户集中度较高是否符合行业惯例，影响国家电网采购公司产品或服务数量的主要因素，结合影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况等说明双方合作是否具有稳定性及可持续性，说明除国家电网外，其他客户的复购情况，公司与其他客户合作稳定性，减少客户依赖的具体措施和有效性；结合公司与亿嘉和科技股份有限公司的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等，说明亿嘉和科技股份有限公司最近一期成为主要客户的原因及合理性；（2）公司对国家电网的定价依据、信用政策等与其他客户是否存在明显差异，结合不同客户的毛利率分析对国家电网定价的公允性；（3）是否存在客户指定供应商的情形，如有，说明具体原因及合理性，收入确认（总额法、净额法）方法是否符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商及会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》1-13 的相关要求核查上述事项并发表明确意见。

一、公司说明

（一）客户集中度较高是否符合行业惯例，影响国家电网采购公司产品或服务数量的主要因素，结合影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况等说明双方合作是否具有稳定性及可持续性，说明除国家电网外，其他客户的复购情况，公司与其他客户合作稳定性，减少客户依赖的具体措施和有效性；结合公司与亿嘉和科技股份有限公司的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等，说明亿嘉和科技股份有限公司最近一期成为主要客户的原因及合理性；

1、客户集中度较高是否符合行业惯例

报告期内，公司向前五名客户销售金额分别为 26,915.86 万元、34,986.70 万元和 19,913.67 万元，占营业收入比例分别为 97.02%、94.83%和 99.56%，客户集中度较高。其中，公司对国家电网的销售收入占比分别为 86.43%、78.56%和 58.80%，国家电网为公司报告期内第一大客户。公司客户集中度较高主要系电力

行业特性所致，同行业可比公司也具备客户集中度高的特点。

(1) 电力行业特性使得下游客户集中度高

公司主要从事包括输电线路智能运维监测系统、变配电站房智能运维监测系统等各类智能电网运维监测产品的研发、生产和销售，并同步向客户提供智能电网运维及工程服务。公司相关产品和服务的最终需求主体以电网运营企业及其下属各级公司为主。公司位于江苏南京，由于地域等因素的影响，自成立以来在业务开拓过程中以国家电网为主。国家电网负责全国 26 个省（自治区、直辖市）的电网运营工作，覆盖国土面积的 88%以上，供电服务人口超过 11 亿人，是我国电网投资建设和运营管理的重要主体，在公司下游产业链中长期处于核心位置，其管理模式和投资计划直接影响智能电网运维产品及服务的市场需求。因此，公司的客户集中度较高具备合理性。

(2) 同行业可比公司也具备客户集中度高的特点

报告期内，公司及同行业可比公司对两大电网及其下属公司收入占其营业收入的情况如下：

可比公司	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
智洋创新	63.53%	62.70%	66.70%
佳源科技	-	-	79.44%
山大电力	77.24%	78.67%	80.41%
信通电子	-	-	31.73%
挂牌公司	58.80%	78.56%	84.63%

注 1：信通电子同时从事电力和通信两类业务，其 2022 年电力相关业务在营业收入占比 58.57%，故电网公司收入其电力板块收入实际在 60%以上。

注 2：智洋创新系对国家电网及其下属公司收入比例系占主营业务收入比例。

据上表可知，公司同行业可比公司普遍具备客户集中度较高的特点，公司对国家电网收入占比较高符合行业惯例。

2、影响国家电网采购公司产品或服务数量的主要因素，结合影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务质量稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况等说明双方合作是否具有稳定性及可持续性，说明除国家电网外，其他客户的复购情况，公司与其他客户合作稳定性，减少客户依赖的具体措施和有效性

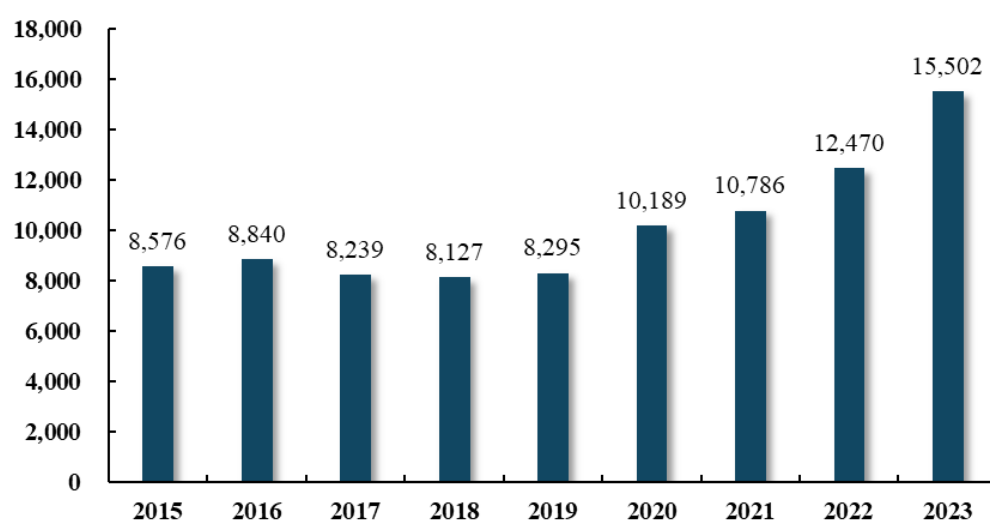
（1）影响国家电网采购公司产品或服务数量的主要因素

国家电网作为关系国家能源安全和国民经济命脉的电网建设运营企业，其采购公司产品或服务的主要影响因素如下：

① 投资规模：电力具有基础性和先导性，投资规模庞大、投资增长稳定

电力行业作为我国国民经济的基础性、支柱性、先导性和战略性新兴产业，发展始终受到国家高度重视。长期以来，我国电力系统以稳定可靠的电力供应，适度超前的建设理念，保障了经济社会快速发展的需要，电力系统建设整体处于世界领先水平。2023 年 11 月国家能源局召开的新形势下全国电力系统安全稳定工作会议明确指出，我国电力需求将继续保持刚性增长。根据中电联预测，到 2025 年、2030 年、2035 年，我国全社会用电量将分别达到 9.5 万亿千瓦时、11.3 万亿千瓦时、12.6 万亿千瓦时，“十四五”、“十五五”期间，我国全社会用电量年均增速分别为 4.8%、3.6%。在庞大的用电需求下，我国积极推进电力系统建设，电力行业投资总规模快速增长。根据中国电力企业联合会发布的《中国电力行业年度发展报告》显示，2015 年至 2023 年电力行业投资情况呈上升趋势，2019 年至 2023 年投资额复合增速达 16.92%，逐年投资规模数据如下所示：

图：2015-2023 年全国电力投资规模情况（亿元）



数据来源：《中国电力行业年度发展报告》

在具体投资规模上，公开资料显示国家电网“十四五”期间整体计划投资 2.4 万亿元，且 2025 年 1 月 15 日，国家电网公开披露 2025 年度全年电网投资有望首次超过 6,500 亿元。国家电网整体投资规模会显著影响其采购公司产品或服务

务的规模。

② 发展趋势：新型电力系统构建促进电网智能化转型

2023 年 6 月，国家能源局牵头组织编制的《新型电力系统发展蓝皮书》（以下简称“《蓝皮书》”）发布，对新型电力系统的内涵和特征进行了阐释，并对发展阶段做出了规划。《蓝皮书》指出，“电力系统信息感知能力不足，现有调控技术手段无法做到全面可观、可测、可控，调控系统管理体系不足以适应新形势发展要求”，进而提出了“源网荷储各环节数据信息海量发展，实时状态采集、感知和处理能力逐渐增强”的新要求。

基于上述要求，《蓝皮书》提出了“云大物移智链边”等先进数字信息技术在电力系统各环节广泛应用，助力电力系统实现高度数字化、智慧化和网络化。公司产品立足智能电网运维监测领域，产品和服务类型涵盖配电、变电环节，通过数字化和智能化手段提升运维监测的可观、可测和可控能力，充分契合新型电力系统建设趋势。

长期来看，有关部门高度重视电网智能化转型，在历史时期里发布多项指导意见与措施不断推动电力行业智能化改造进程。2010 年，国家电网即已在发布的《国家电网智能化规划总报告（修订稿）》中提出“全面实施输电线路状态检修和全寿命周期管理”；2023 年 9 月，国家电网有限公司发布《智能运检白皮书（2023）》，明确提出“到 2025 年基本建成智能运检模式，全面推广新型传感器及数字化表计，无人机适航区线路自主巡检覆盖率达到 100%，新一代变电站集中监控系统全面实用化，设备全流程全管控基本实现”。2024 年 8 月 19 日，国家电网有限公司党组书记、董事长张智刚讲话时强调要加快构建新型电力系统，强化规划引领，超前开展“十五五”电网规划前期谋划，加快电网基础设施建设和智能化改造。为推进智能电网运维监测行业发展提供了系统性指引。

③ 产品能力：公司有完善的产品体系和技术积累，能够满足电网需求

国家电网具有严格的采购标准，在招投标环节会针对供应商资质、产品技术指标、过往供应情况等因素综合考虑，需要供应商拥有过硬的产品质量，同时紧跟国家电网发展需求，动态更新技术，把握市场发展前沿。

公司自 2005 年成立以来，深耕智能电网运维领域，在发展过程中始终坚持

立足行业趋势，自主研发创新赋能电力行业，在多个不同发展时期推出了时间同步系统、输电线路智能运维监测系统和智慧无人机巡检作业产品等具有代表性的产品，形成了多项应用于电力运维监测领域的核心技术。凭借完善的产品体系、过硬的产品质量和周到的服务体系，公司在过往合作中得到了以国家电网为代表的下游客户的高度认可，具有较强的市场竞争力。

综上所述，国家电网采购公司产品或服务主要受电力行业投资规模、智能化发展趋势和公司自身产品能力三方面的因素影响。从投资规模来看，电力行业是我国经济的重要支柱，我国电力需求持续刚性增长，投资规模庞大且增长稳定，带动国家电网对各类行业内产品的采购需求。在电网智能化转型上，国家电网高度重视电力系统提升智能化信息感知和调度能力的趋势，与公司智能电网运维监测产品高度契合，满足国家电网在智能化转型中的采购需求。在产品能力方面，公司凭借完善产品体系、过硬质量和周到服务，具备较强市场竞争力，为赢得国家电网采购订单奠定坚实基础。

（2）影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务质量稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况等说明双方合作是否具有稳定性及可持续性

①影响因素变化情况、合作历史情况

公司与国家电网之间业务开展最主要的影响因素变化情况为电力政策稳定性及招投标情况变化，具体情况如下：

电力行业作为我国国民经济的基础性、支柱性、先导性和战略性新兴产业，发展始终受到国家高度重视。

短期层面，近年来各级主管部门相继颁布了一系列政策，大力推动电力行业的智能化建设，为行业发展建立优良的政策环境。下表为报告期以来出台的部分支持性政策，加粗部分为与公司产品具有强关联的部分：

序号	政策名称	发布单位	时间	主要内容
1	《关于新形势下配电网高质量发展的指导意见》	发改委、能源局	2024 年 2 月	合理配置 监测终端、无人巡检终端 、带电作业机器人等设施设备，加快设备状态智能监测分析、电网灾害智能感知等技术应用。创新应用数字化技术，加强配电网层面源网荷储协同调控。挖掘电力数据价值，促进电网数字技术与

序号	政策名称	发布单位	时间	主要内容
				实体经济深度融合。建立健全数据安全管理制度，采取相应的技术措施保障数据安全。
2	《电力需求侧管理办法（2023年版）》	发改委、工信部等	2023年10月	推动工业、商业、居民家庭等领域用电基础设施和终端设备的智能化改造，构建协作互联、安全可控的智能用电融合基础设施。 探索发展电力物联网，提升智能用电的网络化、协同化水平。
3	《关于加快推进能源数字化智能化发展的若干意见》	国家能源局	2023年3月	推动能源装备智能感知与智能终端技术突破。加快能源装备智能传感与量测技术研发，提升面向海量终端的多传感协同感知、数据实时采集和精准计量监测水平。推动先进定位与 授时技术 在能源装备感知终端的集成应用，加快相关终端产品研发。推动面向复杂环境和多应用场景的特种智能机器人、 无人机 等技术装备研发，提升人机交互能力和智能装备的成套化水平，服务远程设备操控、 智能巡检、智能运维、故障诊断、应急救援等能源基础设施数字化智能化典型业务场景。
4	《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》	国务院	2022年12月	提升电网安全和智能化水平 ，优化电力生产和输送通道布局，完善电网主网架布局和结构，有序建设跨省跨区输电通道重点工程，积极推进配电网改造和农村电网建设。

据上表可知，近年来政策层面对于公司业务一直持大力支持态度，各类鼓励性政策持续出台，且普遍具有较强的针对性。长期战略来看，2023年6月发布的《新型电力系统发展蓝皮书》，清晰描绘了2023-2060年新型电力系统发展蓝图：

时期	发展阶段	与公司相关的显著特点
当前至2030年	加速转型期	数字化、智能化技术助力源网荷储智慧融合发展。云大物移智链边等数字化技术，以及工业互联网、数字孪生、边缘计算等智能化技术在电力系统源网荷储各侧逐步融合应用，推动传统电力发输配用向全面感知、双向互动、智能高效转变。
2030年至2045年	总体形成期	智能化、数字化技术广泛应用，基于大数据、云计算、5G、数字孪生、人工智能等新兴技术，智慧化调控运行体系加快升级。
2045年至2060年	巩固完善期	新型电力系统进入成熟期，具有全新形态的电力系统全面建成。实现全社会绿色转型和智慧升级是本阶段新型电力系统的核心功能定位，高开放性是新型电力系统持续演化、释放更多战略价值潜力的关键驱动力。

据上表可知，数字化、智能化是电网未来发展的重要方向，从中远期看公司所处的智能电网领域将长期繁荣，政策具有较强的可持续性，能够为公司的发展提供良好的外部环境，行业政策变动导致公司的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响的可能性极小。

招投标相关情况参见“本题/一/2/(2)/③产品或服务稳定性、合作机制、业务获取方式”。总体而言，公司积极响应国家电网的招采需求，最终能否中标或入选由国家电网履行其内部程序确定，但公司可以通过提升产品和服务质量，积极研发创新等方式保持在国网采购中的竞争力。

合作历史方面，公司自 2005 年成立以来始终深耕智能电网运维监测领域，与国家电网有近 20 年的合作历史。报告期内，公司第一大客户均为国家电网，对国家电网体系收入分别为 23,979.59 万元、28,984.63 万元和 11,760.89 万元。

③产品或服务稳定性、合作机制、业务获取方式

公司高度重视产品和服务质量，始终坚持自主创新、严格把关生产流程，积极响应客户服务需求，产品和服务质量稳定性得到了客户的充分认可。报告期各期，公司实际发生的售后服务费用分别为 257.41 万元、439.09 万元和 260.76 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.93%、1.19%和 1.30%，比例较低。报告期内，公司与国家电网之间退货金额累计仅为 3.1 万元，相关业务系报告期前发生，整体金额占公司报告期内营业收入比例为 0.004%，占比极小。

合作机制和业务获取方式上，国家电网主要依托新一代电子商务平台（ECP2.0）等招投标平台进行采购，公开招投标是其最主要采用的模式，在采购中，国家电网会根据实际项目要求拟投标企业需提供企业基本信息、资质证书、同类型项目业绩、检测报告（针对产品）等资料，并履行严格的招投标流程。除公开招投标外，国家电网亦存在通过竞争性谈判等其他方式进行的采购，但均属于其内部允许的采购模式，有严格的评审流程。

在具体业务获取方式方面，报告期各期公司对国家电网的收入分取得方式情况如下：

单位：万元

年度	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标等程序	11,746.49	99.88%	28,956.60	99.90%	23,966.40	99.94%
商务谈判	14.40	0.12%	28.03	0.10%	13.20	0.06%
合计	11,760.89	100.00%	28,984.63	100.00%	23,979.59	100.00%

注：招投标等程序包括公开招投标、邀请招标、单一来源采购及竞争性谈判。

国家电网及其下属公司自主决定采取何种方式进行招采，公司作为供应商仅

积极响应。

④市场竞争情况、合同续签情况

市场竞争方面，目前公司主要产品行业竞争格局相对分散，暂未有权威机构对输电线路智能运维监测系统、变配电站房智能运维监测系统公司等主要产品的市场竞争情况进行梳理，故主要参照招投标竞争情况、市场知名度、登陆资本市场情况、公司规模等各方面综合考虑。

输电线路智能运维监测系统领域，智洋创新、信通电子、深圳金三立等均是较为活跃的厂商，公司可比公司山大电力亦在此领域有所布局，另有较多厂商参与。主要厂商中，智洋创新为科创板上市公司，信通电子为主板过会企业，山大电力为创业板在审企业。深圳金三立曾于新三板挂牌（已摘牌），故仅智洋创新、信通电子和山大电力存在公开数据。由于各公司数据更新存在差异，根据信通电子最近一次披露的《招股说明书》（上会稿），其 2017 年至 2022 年间平均每年销售为 3.86 万套，智洋创新的可比产品年均销售数量约为 4.71 万套。山大电力方面，其 2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月输电线路智能运维监测系统销售金额分别为 1,850.77 万元、3,061.50 万元和 2,594.38 万元，整体规模相对较小。报告期各期，公司输电线路智能运维监测系统销量分别为 17,974 台、20,267 台和 11,591 台，属于市场前列的生产厂商。除智洋创新和信通电子外，暂无其他有公开数据的厂商销量高于公司。

尽管公司整体销量低于信通电子及智洋创新，但公司在江苏等传统优势地区具有较大的竞争优势，报告期内承接了包括国综一期、国综二期等在内的多个大型项目。同时，根据国网电子商务平台披露的招标公告，2024 年前三季度国网江苏共计招标输电线路智能运维检测系统约 1.44 万台，而公司同期通过公开招投标、承接行业客户需求等方式取得的订单中，涉及江苏省内相关产品订单在 9,000 台以上，公司的产品质量得到了客户的充分认可。

变配电站房智能运维监测系统的市场竞争格局相对分散，由于相关招标主要在 2020 年之后逐步兴起，暂未有权威机构对竞争格局进行梳理，以国网江苏 2022 年以来的招标情况为例，参与的企业数量普遍较多：

招标批次	变配电站房智能运维监测系统中标企业
国网江苏省电力有限公司 2022 年第一次配网物资协 议库存招标采购	江苏讯汇科技股份有限公司、佳源科技股份有限公司、浙江八达电子仪表有限公司、许继电源有限公司、南方电网电力科技股份有限公司、南京南瑞信息通信科技有限公司、江苏金智科技股份有限公司、南京市嘉隆电气科技股份有限公司、江苏伟拓力电力工程技术有限公司、山东电工豪迈节能科技有限公司、江苏大烨智能电气股份有限公司、扬州北辰电气集团有限公司、杭州申昊科技股份有限公司、阿佩泰克（南京）开关设备制造有限公司、上海敬道电气有限公司、江苏米格电气集团股份有限公司、北京大淀能源科技有限公司、河南平高通用电气有限公司、南京中泓智电电气有限公司、武汉三相电力科技有限公司、南京瀚元科技有限公司、无锡东源工业自动化有限公司、三睿智能科技（天津）有限公司、江苏翰林正川工程技术有限公司、江苏宏源电气有限责任公司、上海思源弘瑞自动化有限公司、任丘广蓝电气设备有限公司、江苏优家宁科技有限公司、江苏征途电气科技有限公司
国网江苏省电力有限公司 2023 年第一次配网物资协 议库存公开招标采购	江苏讯汇科技股份有限公司、北京国网富达科技发展有限责任公司、山东电工配网科技发展有限公司、南京悠阔电气科技有限公司、中电华瑞技术有限公司、江苏米格电气集团股份有限公司、南京南瑞信息通信科技有限公司、江苏智融能源科技有限公司
国网江苏省电力有限公司 2024 年第一次配网物资协 议库存公开招标采购	江苏翰林正川工程技术有限公司

可比公司佳源科技（创业板过会企业）在问询反馈中列示的企业主要包括国电南瑞、江苏征途等。整体而言，该市场尚未形成具有明显竞争优势的企业。公司通过持续不断的技术研发，攻关了变配电站房智能运维监测系统相关核心技术，实现了核心部件的自主交付能力，产品销售规模较大，取得了一定的先发优势。

合同续签方面，国家电网各主体每次对外采购均系独立决策流程，故公司不涉及以合同续签形式开展业务的情形。公司会根据自身的技术实力和供应能力，积极响应国家电网的招采安排。

（3）说明除国家电网外，其他客户的复购情况，公司与其他客户合作稳定性

报告期内，公司对非国网体系客户的收入分别为 3,763.95 万元、7,908.68 万元和 8,241.54 万元，占公司营业收入比例分别为 13.57%、21.44%和 41.20%。公司处于智能电网运维行业，客户多以电力产业链企业为主，这些企业普遍根据国家电网等终端客户招采总需求和自身业务开展的具体需要进行针对性采购，公司产品不属于定期消耗品，故复购不存在明显的周期性。因此，以公司营业收入中，

非首次合作客户收入占当期营业收入的比例作为衡量公司客户复购情况能够更好地体现双方的合作情况，各期具体情况如下：

单位：万元

年度	对非国家电网客户收入	非首次合作客户收入	比例
2024 年 1-6 月	3,763.95	3,446.25	91.56%
2023 年度	7,908.68	7,326.29	92.64%
2022 年度	8,241.54	7,971.73	96.73%

注：公司在与客户首次合作时建立档案，非首次合作客户即在当期之前已有业务往来的客户。

综上，公司与非国家电网客户之间的合作普遍以老客户为主，公司的产品和服务充分得到了非国网体系客户的认可，具有较高的复购率。

（4）减少客户依赖的具体措施和有效性

为应对公司客户集中度高及对主要客户重大依赖的风险，主要采取了以下具体措施：

一是持续开展创新研发，提升竞争优势。公司将持续在智能电网运维监测领域持续投入研发，顺应电网整体的发展趋势，积极将前沿技术融入现有产品，充分满足客户的对老产品的新需求；同时积极开展前瞻性研发，做好新产品布局，如新能源储充相关产品，并通过技术营销拓展新客户。

二是积极拓展存量客户的新合作机会。公司与现有存量客户普遍具有多年的合作经验，形成了良好的合作关系。公司将持续加强与现有客户的合作，通过加深交流、提升服务水平和产品质量等方式提升客户黏性。

三是在深耕优势区域的同时，拓展省外市场。公司注册地位于江苏南京，依托所在地的智能电网产业集群，公司积极以江苏为中心拓展业务。尽管均使用统一平台进行招采，但各省电网公司本身均独立开展招投标活动。公司将积极开拓新区域业务，在维持原有优势区域的同时积极拓展其他地区市场。

有效性方面，报告期内，公司向前五名客户销售收入占比分别为 97.02%、94.83%和 99.56%，客户集中度较高，其中对国家电网的销售收入占比分别为 86.43%、78.56%和 58.80%，整体呈现一定的下降趋势。

3、结合公司与亿嘉和科技股份有限公司的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等，说明亿嘉和科技股份有限公司最近一期成为主要客户

的原因及合理性；

报告期内公司仅于 2024 年 1-6 月对亿嘉和科技股份有限公司（以下简称“亿嘉和”）存在销售，对应收入为 7,895.91 万元，具体销售类别为 406.90 万元输电线路智能运维监测产品，7,489.00 万元为智能运维监测辅控设备。

合作方式方面，智能运维监测辅控设备系亿嘉和承接原扬州北辰电气集团有限公司（国网江苏省电力有限公司间接持股 35%，以下简称“扬州北辰”）与公司之间的业务。2022 年，公司与扬州北辰通过商业谈判形式达成了合作，陆续签订了一批智能运维监测辅控设备销售合同，这批合同均为独立履行的设备销售合同，不属于特定项目的拆分。后续，由于扬州北辰资金紧张，其引入亿嘉和作为中间方，公司作为供应商被动接受了相关安排。公司与亿嘉和 2023 年重新签订了《购销合同》，销售内容和销售价格与此前与扬州北辰合同一致，仅合同对手方进行了变更。在新合同下，由亿嘉和负责相关设备的验收，公司与扬州北辰之间不再存在任何权利或义务。2024 年上半年，相关设备验收通过，亿嘉和成为公司当期第二大客户。

定价政策方面，智能运维监测辅控设备价格与前述扬州北辰合同一致。输电线路智能运维监测产品系亿嘉和科技股份有限公司根据自身业务开展需要向公司进行采购，与采购该类产品的其他客户在定价政策上不存在差异，均系根据市场行情商业谈判确定。

未来合作计划方面，由于 2024 年上半年 7,489.00 万元收入系扬州北辰合同变更所致，并非体系化、长期化合作。公司报告期内对亿嘉和本身开展业务的销售金额仅为 406.90 万元，金额相对较小，后续公司将积极相应各类客户的实际需求，根据市场情况努力把握合作机会。

综上，公司向亿嘉和主要销售输电线路智能运维监测产品和智能运维监测辅控设备，其成为公司近一期主要客户主要系扬州北辰相关智能运维监测辅控设备业务变更合同方所致，除该部分业务外，公司与亿嘉和的合作主要根据业务实际需求展开。总体而言，公司与亿嘉和的合作具有合理性。

（二）公司对国家电网的定价依据、信用政策等与其他客户是否存在明显差异，结合不同客户的毛利率分析对国家电网定价的公允性；

1、公司对国家电网的定价依据、信用政策等与其他客户是否存在明显差异

(1) 定价依据

报告期内，公司对国家电网及其下属企业主要通过招投标方式获取合同，以招投标等程序（含公开招标、邀请招标、单一来源采购及竞争性谈判）取得的收入占对国家电网体系总收入分别为 99.94%、99.90%和 99.88%，相关合同的价格均按照中标价格执行，最终结算亦由公司配合国家电网的内部程序进行。一般情况下，开标公示结束后，招标人在国家电网公司新一代电子商务平台发布中标公告，以中标价格作为定价依据。公司相关合同均通过公开招标程序，相关项目和服务定价经过招标流程确定，具有公允性。

除此之外，公司与少数国网体系客户的合同通过竞争性谈判、单一来源采购和商务谈判等非公开招标方式获取，部分项目的金额或合同内容符合国网内部相关规定，无需招投标等程序。在非公开招标方式下，国家电网及其下属单位对供应商的选取制定了一系列的标准，挂牌公司按照要求，根据市场行情、自身成本等因素综合考虑进行报价，挂牌公司若能够通过需求方评审方可形成业务合作，价格具有公允性。

总体而言，公司与国家电网体系业务开展过程中，能否最终形成合作主要由公开招标结果或需求方评审确定。

(2) 信用政策

根据公司客户信用管理制度，报告期内，公司对客户的信用期政策如下：

客户类别	信用期约定
国网体系客户	验收后 9 个月
非国网体系客户	验收后 6 个月

公司主要客户因产品/服务种类、合同获取订单方式的不同，信用政策存在一定差异。实务中客户由于自身结算流程较长、付款审批程序较多等原因，一般难以严格按照合同条款进行付款，公司对于客户无法按照合同约定完成付款亦存在明确预期；针对上述情况，公司综合考虑客户性质、历史交易情况、付款审批周期等因素，给予不同客户不同的信用期。其中，国网体系客户付款信用较好，回款风险较小，公司给予该类客户 9 个月的信用期；对于非国网体系客户，则给

予 6 个月的信用期。报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生重大变化。

总体而言，公司对国网体系客户的信用期较非国网体系客户更长，有一定区别，主要系国家电网信用情况良好，款项收回风险较小所致，亦符合公司经营的实际情况。

2、结合不同客户的毛利率分析对国家电网定价的公允性

公司与国网之间的定价普遍以招投标等国家电网规定的程序确定。报告期内公司以招投标等程序（含公开招投标、邀请招标、单一来源采购及竞争性谈判）取得的收入占对国家电网体系总收入分别为 99.94%、99.90%和 99.88%。公司一般在成本基础上，考虑合理利润和市场竞争情况进行报价，后续国家电网根据其内部流程进行评审并确定最终价格，公司对国家电网的定价是经过充分市场竞争和国家电网评审的结果。

在不同客户毛利率方面，由于公司不同类型的业务毛利率水平天然存在一定的差异，故以具体产品或服务类型对客户毛利率进行分析。一般而言，由于非国网体系客户在向公司进行采购后最终产品仍然普遍应用于国家电网，公司对非国网体系客户的毛利率会略低于国家电网体系客户，但也会由于各产品或项目个性化需求和成本控制等原因存在一定的差异，具体情况如下：

（1）输电线路智能运维监测系统

报告期内，公司输电线路智能运维监测系统各期各类型客户的毛利率情况如下：

单位：万元		
客户类型	金额	毛利率
2024 年 1-6 月		
国网体系客户	13,909.87	55.68%
非国网体系客户	668.20	13.55%
2023 年度		
国网体系客户	17,845.93	35.52%
非国网体系客户	890.94	11.93%
2022 年度		
国网体系客户	7,715.29	41.91%

非国网体系客户	1,369.76	25.02%
---------	----------	--------

公司输电线路智能运维监测系统各类型客户中，国网体系客户毛利率普遍较非国网体系客户更高，主要原因系公司非国网体系客户在向公司进行采购后最终产品仍然普遍应用于国家电网，而产业链企业在采购时为了维持生产经营都会保留部分合理利润，因此公司从非国网体系客户处获取的订单整体毛利率会低于直接从国家电网体系客户处取得的订单。

(2) 变配电站房智能运维监测系统

报告期各期中，公司仅 2023 年度存在同时向国网体系客户和非国网体系客户出售变配电站房智能运维监测系统情形，各类型客户的毛利率情况如下：

单位：万元

客户类型	金额	毛利率
2024 年 1-6 月		
国网体系客户	995.66	34.48%
非国网体系客户	/	/
2023 年度		
国网体系客户	2,741.50	67.20%
非国网体系客户	3,678.18	71.96%
2022 年度		
国网体系客户	1,045.04	68.79%
非国网体系客户	/	/

据上表可知，当期公司报告期各期，公司变配电站房智能运维监测系统毛利率分别为 68.79%、69.93%和 34.48%，2022 年度和 2023 年度毛利率较为稳定。其中仅 2023 年度涉及非国网体系客户，由于变配电站房智能运维监测系统需要实地实施，且具有定制化特征，对公司的方案设计和项目实施能力都有较高的要求，故本身属于高毛利业务。当期公司对国家电网销售的平均单价为 12.29 万元/套，对非国网体系客户的平均单价为 10.50 万元/套，公司对非国网体系客户毛利率略高一方面系不同项目配置本身存在一定区别，另一方面主要系相关项目施工和安装涉及外采服务较少，成本控制较好所致。

公司在承接同一类型的不同项目之间毛利率亦会存在一定的差异，但整体来看 2023 年毛利率国网体系客户与非国网体系客户大致保持在同一水准。

2024 年 1-6 月，该业务不涉及非国网体系客户，毛利率较 2023 年度有所下降，主要系当期公司该领域收入主要来自于变电站空调负荷监控系统，功能相对单一，较此前变电站房整体智能运维系统技术含量较低，毛利率也相对较低。

（3）智能运维监测辅控设备

报告期内，公司智能运维监测辅控设备各期各类型客户的毛利率情况如下：

单元：万元

客户类型	金额	毛利率
2024 年 1-6 月		
国网体系客户	666.54	26.75%
非国网体系客户	7,551.64	39.45%
2023 年度		
国网体系客户	1,880.45	64.54%
非国网体系客户	2,759.34	38.92%
2022 年度		
国网体系客户	2,215.72	65.67%
非国网体系客户	336.89	41.05%

报告期各期，公司对国网和非国网体系的智能运维监测辅控设备毛利率均存在一定的差异，主要系智能运维监测辅控设备类型较为多元所致。其中，公司 2024 年 1-6 月对国网体系客户毛利率为 26.75%，相对较低，主要系当期公司向苏州苏能集团有限公司销售的电缆隧道监控相关设备金额较大（341.11 万元），该产品为公司新开拓业务，材料采购成本相对较高，毛利率仅为 5.28%所致。在剔除该笔业务后，公司 2024 年 1-6 月对国网体系客户智能运维监测辅控设备毛利率为 49.26%。

（4）智能电网运维及工程服务

报告期内，公司智能电网运维及工程服务各期各类型客户的毛利率情况如下：

单元：万元

客户类型	金额	毛利率
2024 年 1-6 月		
国网体系客户	2,379.07	14.28%
非国网体系客户	21.70	93.29%
2023 年度		

客户类型	金额	毛利率
国网体系客户	6,516.63	17.20%
非国网体系客户	503.95	27.08%
2022 年度		
国网体系客户	5,581.35	18.09%
非国网体系客户	1,657.43	80.99%

报告期内，公司对国网体系客户提供智能电网运维及工程服务毛利率相对稳定，在 14.28%~18.09%之间。2022 年和 2024 年 1-6 月，公司对非国网体系客户智能电网运维及工程服务毛利率较高，主要系公司基于对电网场景的理解和客户需求的发掘，通过电力物联网技术服务为客户赋能，为浙江大立科技股份有限公司等公司提供红外监测移动工作站数据管理系统、变电站设备缺陷智能识别诊断数字化孪生专家系统等软件及检测服务，技术要求高，毛利率水平整体较高。

总体而言，公司与国家电网之间定价普遍系通过招投标或其他国网规定的程序产生，公司报价后由国家电网评比选取供应商，是充分市场竞争后的结果，价格具备公允性后续结算亦由公司配合国家电网进行。公司各产品各类型客户之间的毛利率异同均具备合理的商业背景。

（三）是否存在客户指定供应商的情形，如有，说明具体原因及合理性，收入确认（总额法、净额法）方法是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司仅在亿嘉和相关业务（具体情况参见“本题/一/（一）/3、结合公司与亿嘉和科技股份有限公司的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等，说明亿嘉和科技股份有限公司最近一期成为主要客户的原因及合理性”）中存在客户指定供应商的情形。

2023 年，在亿嘉和承接原扬州北辰项目后，其指定江苏习胜集团有限公司、江苏乾一电力工程有限公司、南京欣瑞诚新能源科技有限公司、江苏海平面数据科技有限公司、上海晓宇电力建设工程有限公司等 5 家企业就采购合同涉及的设备进行采购检测及系统安全维护等技术服务，服务内容和价款由亿嘉和确定，相关供应商的付款亦在公司收到亿嘉和支付的款项后，再由公司根据亿嘉和的要求向各服务方支付，具体分布如下：

单位：万元

序号	供应商名称	涉及金额
1	江苏习胜集团有限公司	600.00
2	江苏乾一电力工程有限公司	311.00
3	南京欣瑞诚新能源科技有限公司	100.47
4	江苏海平面数据科技有限公司	199.53
5	上海晓宇电力建设工程有限公司	300.00
合计		1,511.00

根据《企业会计准则第 14 号—收入》，企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：“（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。”

由于亿嘉和相关项目涉及的检测及服务供应商系亿嘉和指定，公司仅根据亿嘉和要求向各方支付服务费，相关检测及服务结果由相关服务商向亿嘉和提供，公司不属于“能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”，不构成对相关服务的控制。因此，公司对这部分服务采购服务采用净额法处理，在项目验收通过时冲减预付账款和相关收入金额，符合企业会计准则的规定。

除亿嘉和相关设备采购合同外，公司报告期内不涉及其他客户指定供应商的情形。

二、中介机构核查

（一）核查程序

1、查阅同行业可比公司公开披露材料，与公司客户集中度进行对比，确认是否符合行业惯例。

2、通过公开资料检索、访谈公司实际控制人，了解影响国家电网采购公司产品或服务数量的主要因素，结合影响因素变化情况、合作历史情况、产品或服务质量稳定性、合作机制、业务获取方式、市场竞争情况、合同续签情况分析公司与国家电网合作的稳定性。

3、查阅公司与其他客户的历史合作情况，了解公司与其他客户的合作稳定

性。

4、查阅公司与亿嘉和科技股份有限公司相关业务的销售合同、验收单据、银行回单等基础材料，访谈公司实际控制人了解相关业务的合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等。

5、抽查公司报告期内主要项目的招标文件、投标文件、中标通知书、项目合同等文件，访谈公司财务负责人了解公司对不同客户的信用政策，了解公司对国家电网定价的过程。

6、访谈公司采购负责人，检索报告期内公司采购情况，了解公司是否存在客户指定供应商情形；访谈公司财务负责人，了解相关业务的会计处理情况，确认是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

主办券商和会计师已对照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》1-13 相关要求进行了核查，经核查：

1、公司客户集中度较高符合行业惯例，系电力行业特性所致。影响国家电网采购的因素主要包括电力投资规模、发展趋势和供应商的产品能力。公司所处行业系政策广泛支持的行业，公司与国家电网有近二十年合作历史，产品和服务质量得到了客户的充分肯定，在市场中具备较好的竞争力。公司主要依托公开招标与国家电网合作，相关合作具有稳定性和可持续性。公司与其他客户合作稳定，已采取多种措施减少客户依赖，公司近一期与亿嘉和的相关合作主要系扬州北辰合同变更所致，具有合理性。

2、公司积极响应国网的招采需求，基于成本和市场情况等因素进行报价，能否与国网最终形成合作主要视客户公开招投标或内部评审结果决定。鉴于国家电网信用情况良好，公司对国家电网得到信用政策较其他客户略有宽松，但不存在明显差异。公司对国家电网定价系市场充分竞争后根据招投标等国网要求程序产生的，具有公允性。

3、报告期内，公司仅在与亿嘉和相关业务中存在客户指定供应商的情形，公司已按照净额法处理，收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。

5. 关于应收账款。根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款余额分别为 9,742.50 万元、9,372.01 万元和 18,412.08 万元。

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，说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额、占比与业务开展情况是否匹配，是否存在通过放宽信用政策增加营业收入的情形；（2）说明期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、应收账款周转率等是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；（3）结合坏账计提政策、客户应收账款逾期情况、同行业可比公司平均坏账计提比例等，说明公司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、会计师核查并发表明确意见。

一、公司说明

（一）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额、占比与业务开展情况是否匹配，是否存在通过放宽信用政策增加营业收入的情形

1、业务模式

报告期内，公司产品和服务主要包括智能电网运维监测产品及智能电网运维和工程服务，均采用直销模式。具体情况如下：

（1）智能电网运维监测产品

公司采取“以销定产”的生产模式和“以产定购”的采购模式。公司采购部门根据订单进行原材料采购，生产部门根据产品 BOM 表领用原材料后进行生产，产品完工检验合格后入库，根据客户要求发货。其中，对于附带安装义务的产品，公司提供相关安装调试服务。

（2）智能电网运维及工程服务

公司智能电网运维及工程服务主要是依托自身行业经验及专业团队，为客户提供优质的智能电网运行维护及工程实施相关服务。公司与客户签订合同后，根据客户要求提供相关服务，并由客户进行验收。

2、主要客户结算模式、信用政策、回款周期

公司客户主要分为国网客户以及非国网客户，结算方式以电汇为主，少量客户采用银行承兑汇票结算。

公司主要客户因产品/服务种类、合同获取订单方式的不同，信用政策存在一定差异。根据公司客户信用管理制度，公司综合考量客户的性质、历史交易情况、付款审批周期等因素，给予不同客户不同的信用期。其中，因国网客户付款信用较好，回款风险较小，公司给予该类客户 9 个月的信用期；对于非国网客户，则给予 6 个月的信用期。报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生重大变化。

报告期内，公司主要客户的结算模式、信用政策以及回款周期情况如下：

(1) 2024 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	占营业收入比例	结算模式	信用政策	回款周期	期末应收账款金额
1	国家电网	11,760.89	58.80%	电汇、票据	验收后 9 个月	1 年以内	10,821.31
2	亿嘉和科技股份有限公司	7,895.91	39.47%	电汇、票据	验收后 6 个月	6 个月以内	5,576.48
3	南京卓宇智能科技有限公司	213.50	1.07%	电汇	验收后 6 个月	6 个月以内	96.50
4	浙江大立科技股份有限公司	21.70	0.11%	电汇	验收后 6 个月	1 年以上	372.97
5	江苏湃能电力科技有限公司	21.68	0.11%	电汇	验收后 6 个月	1 年以内	24.50
合计		19,913.67	99.56%	/	/	/	16,891.76

(2) 2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	金额	占营业收入比例	结算模式	信用政策	回款周期	期末应收账款金额
1	国家电网	28,984.63	78.56%	电汇、票据	验收后 9 个月	6 个月以内	4,979.36
2	扬州北辰电气集团有限公司	2,323.89	6.30%	电汇、票据	验收后 6 个月	6 个月以内	509.15
3	江苏大胤科技有限公司	1,535.42	4.16%	电汇、票据	验收后 6 个月	6 个月以内	433.76
4	上海敬道电气有限公司	1,197.93	3.25%	电汇	验收后 6 个月	6 个月以内	989.34

序号	客户名称	金额	占营业收入比例	结算模式	信用政策	回款周期	期末应收账款金额
5	南京博斯威尔工业通信技术有限公司	944.83	2.56%	电汇、票据	验收后 6 个月	1 年以内	756.11
合计		34,986.70	94.83%	/	/	/	7,667.72

(3) 2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	金额	占营业收入比例	结算模式	信用政策	回款周期	期末应收账款金额
1	国家电网	23,979.59	86.43%	电汇、票据	验收后 9 个月	6 个月以内	5,959.30
2	江苏征途技术股份有限公司	1,024.79	3.69%	电汇、票据	验收后 6 个月	6 个月以内	82.40
3	浙江大立科技股份有限公司	996.63	3.59%	电汇	验收后 6 个月	6 个月以内	356.38
4	彼岸（上海）光电科技有限公司	545	1.96%	电汇	验收后 6 个月	1 年以上	926.70
5	南京博斯威尔工业通信技术有限公司	369.85	1.33%	电汇、票据	验收后 6 个月	1 年以内	417.93
合计		26,915.86	97.02%	/	/	/	7,742.71

由上表可见，报告期内，公司主要客户应收账款回款周期基本符合信用政策。个别客户回款周期较长，主要系：一方面，受部分客户终端用户预算管理、支付计划的影响，直接客户尚未收到终端用户的全部款项，从而影响了公司应收账款的回收；另一方面，部分客户的付款审批流程较长，在审批过程中一般根据自身资金情况进行资金支付的安排，因此实际付款周期较长。

3、应收账款余额大幅增加的原因及合理性，应收账款余额、占比与业务开展情况是否匹配

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别 10,652.68 万元、10,435.84 万元和 20,100.71 万元，占当期营业收入比重分别为 38.40%、28.29%及 100.49%。随着公司销售收入规模的扩大，应收账款规模随之增长。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
应收账款余额	20,100.71	10,435.84	10,652.68
营业收入	20,002.44	36,893.31	27,743.54
应收账款占收入比例	100.49%	28.29%	38.40%

2022 年度和 2023 年度，公司当期收入回款情况良好，期末应收账款余额占营业收入比重相对较低。2024 年 6 月末，公司应收账款余额占营业收入比例较高，主要原因当期国综二期项目分别于 2024 年 1 月、3 月、4 月验收通过；亿嘉和科技股份有限公司相关智能运维监测辅控设备分别于 2024 年 5 月、6 月获得验收通过，客户因自身预算及资金计划等原因期末尚未付款所致。此外，公司主营业务回款受到季节性因素影响，公司上半年收款一般只占全年的 35%左右，而下半年度能达到全年的 65%左右，也导致公司 2024 年 6 月末应收账款余额及占比相对较高。公司持续向主要客户进行催款，截至本回复出具日，相关客户应收账款回款情况良好，涉及金额较大的国综二期项目款项已收回，亿嘉和项目款已回款 48%，其他客户相关款项回收均稳步推进。

因此，2022 年末和 2023 年末，公司应收账款余额相对稳定。2024 年 6 月末，公司应收账款余额较 2023 年末大幅增加，主要系当期国综二期项目以及亿嘉和科技股份有限公司相关智能运维监测辅控设备获得验收通过，客户因自身预算及资金计划等原因期末尚未付款所致。此外，公司业务回款季节性因素也综合导致公司 2024 年 6 月末应收账款余额增加。总体而言，公司应收账款余额、占收入比重与公司业务开展情况相匹配。

4、是否存在通过放宽信用政策增加营业收入的情形

根据公司客户信用管理制度，报告期内，公司对客户的信用期政策如下：

客户类别	信用期约定
国网客户	验收后 9 个月
非国网客户	验收后 6 个月

注：验收包含到货验收及竣工验收等。

公司主要客户因产品/服务种类、合同获取订单方式的不同，信用政策存在一定差异。公司综合考量客户的性质、历史交易情况、付款审批周期等因素，给予不同客户不同的信用期。报告期内，公司对主要客户的信用政策未发生重大变

化。

公司客户以国家电网体系为主，报告期内收入占比分别为 86.43%、78.56% 和 58.80%，该类客户公司无法通过变更结算方式或延长信用期以增加销售，且结算方式和实际付款节奏主要依据客户资金安排进行。

因此，公司不存在通过放宽信用政策以增加营业收入的情形。

（二）说明期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、应收账款周转率等是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

1、期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例

（1）期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例

报告期内，公司综合考量客户的性质、历史交易情况、付款审批周期等因素，给予国网客户 9 个月的信用期，给予非国网客户 6 个月的信用期，对主要客户的信用政策未发生重大变化。对于超出信用期尚未收回的应收账款，公司认定为逾期应收账款。

报告期各期末，公司期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
应收账款余额	20,100.71	10,435.84	10,652.68
其中：逾期应收账款余额	4,848.49	4,770.17	6,715.34
逾期应收账款占比	24.12%	45.71%	63.04%
截止 2025 年 1 月 31 日回款金额	14,720.34	8,041.36	8,543.36
期后回款占比	73.23%	77.06%	80.20%

由上表可见，公司报告期各期末应收账款的期后回款（截止 2025 年 1 月末）比例分别为 80.20%、77.06%和 73.23%。公司报告期各期末的应收账款至 2025 年 1 月末尚未全部收回，主要系：一方面，受部分客户终端用户预算管理、支付计划的影响，直接客户尚未收到终端用户的全部款项，从而影响了公司应收账款的回收；另一方面，部分客户的付款审批流程较长，在审批过程中一般根据自身资金情况进行资金支付的安排，因此实际付款周期较双方约定的信用期偏长，导致存在逾期情况。

报告期各期末，公司逾期应收账款占比分别为 63.04%、45.71%和 24.12%，呈逐年下降趋势。主要逾期客户情况具体如下：

①2024 年 6 月末

单位：万元

序号	客户名称	期末应收账款金额	逾期金额	逾期账龄	期后回款金额
1	国电南瑞科技股份有限公司	1,101.69	1,101.38	1 年以内	1,038.91
2	南京博斯威尔工业通信技术有限公司	756.11	756.11	1 年以内	589.29
3	彼岸（上海）光电科技有限公司	692.70	692.70	1-2 年、2-3 年	23.00
4	国网江苏省电力有限公司	3,313.99	446.49	1 年以内、1-2 年	2,789.04
5	上海敬道电气有限公司	439.34	439.34	1 年以内	130.00

注：电网公司及其下属企业的应收账款余额按省级电力公司口径合并统计，下同。

②2023 年末

单位：万元

序号	客户名称	期末应收账款金额	逾期金额	逾期账龄	期后回款金额
1	南京博斯威尔工业通信技术有限公司	756.11	756.11	1 年以内	589.29
2	彼岸（上海）光电科技有限公司	692.70	692.70	1-2 年、2-3 年	23.00
3	上海敬道电气有限公司	989.34	589.34	1 年以内	680.00
4	国网江苏省电力有限公司	3,255.13	566.76	1-2 年、2-3 年、4-5 年	2,777.54
5	扬州北辰电气集团有限公司	509.15	509.15	1 年以内、2-3 年	509.15

③2022 年末

单位：万元

序号	客户名称	期末应收账款金额	逾期金额	逾期账龄	期后回款金额
1	国网江苏省电力有限公司	4,022.86	1,485.29	1 年以内、1-2 年、2-3 年、3-4 年	3,571.69
2	扬州北辰电气集团有限公司	2,045.90	1,264.34	1 年以内、1-2 年	1,658.04
3	江苏思极科技服务有限公司	998.85	998.85	1-2 年	894.28
4	彼岸（上海）光电科技有限公司	926.70	926.70	1 年以内、1-2 年	257.00
5	国网综合能源服务集团有限公司	866.18	866.18	1 年以内	866.18

报告期内，公司逾期应收账款主要系部分客户因自身资金计划、预算安排、项目审计周期较长等原因付款周期相对较长所致。截至 2025 年 1 月末，公司逾期应收账款回收情况整体较好。

(2) 应收账款逾期金额占比与同行业可比公司对比情况

经查阅可比公司公开披露资料，山大电力和佳源科技披露了应收账款逾期金额占比情况，智洋创新和信通电子未披露相关信息。其中，佳源科技逾期占比口径为尚未回款应收账款中逾期金额占比，与公司不一致，不具有可比性。故仅选取山大电力相关数据进行对比分析。

根据公开披露资料，2022 年末和 2023 年 6 月末，山大电力逾期应收账款金额分别为 10,013.57 万元和 11,199.96 万元，占应收账款比重分别为 47.37%和 48.01%，逾期应收账款规模大于公司。2022 年末，公司逾期应收账款占比高于山大电力，主要系国网江苏省电力有限公司、扬州北辰电气集团有限公司等客户受其资金计划、预算安排等因素影响，付款周期相对较长所致，相关款项期后回款情况良好。2023 年末，公司逾期应收账款比例与山大电力没有显著差异。

2、应收账款占收入的比例

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末/ 2024 年 1-6 月	2023 年度/ 2023 年末	2022 年度/ 2022 年末
应收账款余额	20,100.71	10,435.84	10,652.68
营业收入	20,002.44	36,893.31	27,743.54
应收账款占收入比例	100.49%	28.29%	38.40%

2022 年度和 2023 年度，公司当期收入回款情况良好，期末应收账款余额占营业收入比重相对较低。2024 年 6 月末，公司应收账款余额占营业收入比例较高，主要原因当期国综二期项目以及亿嘉和科技股份有限公司相关智能运维监测辅控设备获得验收通过，客户因自身预算及资金计划等原因期末尚未付款所致。此外，公司业务回款季节性因素也综合导致公司 2024 年 6 月末应收账款余额增加。公司持续向主要客户进行催款，截至本回复出具日，相关客户应收账款回款情况良好，涉及金额较大的国综二期项目款项已收回，其他客户相关款项回收均稳步推进。

报告期内，公司上述应收账款占各期营业收入的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

可比公司	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
智洋创新	116.61%	57.24%	58.23%
佳源科技	/	/	47.53%
信通电子	/	/	39.98%
山大电力	73.36%	33.83%	44.19%
同行业平均值	94.98%	45.53%	47.48%
公司	100.49%	28.29%	38.40%

注：以上同行业数据取自披露年报和招股说明书

由上表可见，2022 年末和 2023 年末，公司应收账款余额占当期营业收入比例略低于同行业可比公司平均水平，与山大电力、信通电子等较为接近；2024 年 6 月末，公司应收账款余额占营业收入比重高于同行业可比公司平均水平，与智洋创新较为接近。总体而言，报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比例与同行业可比公司之间不存在重大差异。

3、应收账款周转率

报告期各期，公司应收账款周转率及与可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
智洋创新	1.80	1.88	1.70
佳源科技	/	/	2.54
信通电子	/	/	2.82
山大电力	2.69	2.77	2.49
平均值	2.25	2.33	2.39
公司	2.62	3.50	2.38

注：2024 年 1-6 月数据已年化处理

由上表可见，公司应收账款周转率整体处于同行业可比公司范围内，与同行业可比公司平均值之间不存在重大差异。其中，2023 年度，公司应收账款周转率略高于同行业可比公司平均水平，主要系当期客户回款情况良好，收入增长的同时应收账款规模相对稳定所致。

4、主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

报告期各期，公司应收账款客户结构情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国网客户	10,478.99	52.13%	4,979.36	47.71%	6,544.58	61.44%
非国网客户	9,621.72	47.87%	5,456.48	52.29%	4,108.10	38.56%
合计	20,100.71	100.00%	10,435.84	100.00%	10,652.68	100.00%

由上表可见，公司应收账款客户主要为国网客户，经营情况良好，回款不存在实质性障碍。公司各期应收账款前五大客户中，非国网客户主要包括亿嘉和科技股份有限公司、南京博斯威尔工业通信技术有限公司、彼岸（上海）光电科技有限公司、上海敬道电气有限公司、扬州北辰电气集团有限公司等，上述客户经营情况如下：

序号	客户名称	基本情况
1	亿嘉和科技股份有限公司	亿嘉和科技股份有限公司系科创板上市公司，证券代码为603666.SH。亿嘉和主要为电力系统提供以数据采集处理为核心的智能巡检机器人产品和智能化服务，通过对电力设备、设施的基本信息、运行状态的数据采集、自动化监测和故障预警，实现“输电、变电、配电”各环节、“天上、地面、地下”全范围运检覆盖，从而维护电力设备、设施的安全稳定运行，提升供电效率。2023 年度，亿嘉和实现营业收入 7.48 亿元。
2	南京博斯威尔工业通信技术有限公司	南京博斯威尔工业通信技术有限公司成立于 2015 年，主要产品包括工业以太网交换机、通信管理机、新能源智能箱变测控、分布式并网装置等，产品应用于变电站、光伏、风电、水处理以及工业自动化等多个领域，业务规模大于 1 亿元。
3	彼岸（上海）光电科技有限公司	彼岸（上海）光电科技有限公司系香港上市公司彼岸控股（2885.HK）的子公司，主要从事提供热成像产品及服务、自稳定成像产品及服务，以及通用航空产品及服务。2024 年 1-6 月，彼岸控股实现营业收入 1.38 亿港元。
4	上海敬道电气有限公司	上海敬道电气有限公司成立于 2009 年，系紫泉能源技术股份有限公司的子公司。紫泉能源是一家能源综合服务商，为能源领域各环节客户提供“智能电力设备、能源工程服务、能源技术服务及合同能源管理服务”一站式能源综合解决方案。紫泉能源 2022 年度实现营业收入 4.05 亿元，2023 年度 1-6 月实现营业收入 1.57 亿元。
5	扬州北辰电气集团有限公司	扬州北辰电气集团有限公司成立于 2000 年，主要从事电气产品及其他工业控制设备的开发、制造、销售、安装、检修、实验及工程承包；设备租赁；新能源汽车充电服务；设计、制作、发布国内各类广告；储能系统设计、安装与调试；电力运行维护技术服务等，实缴资本 11,000 万元人民币，业务规模大于 5 亿元人民币。

注：主要客户业务规模来源包括公开资料查询和客户访谈。

综上，公司应收账款客户主要为国网体系内单位或电力行业内知名企业，不存在经营恶化、资金困难等情形，应收账款无法收回的风险较小。

（三）结合坏账计提政策、客户应收账款逾期情况、同行业可比公司平均坏账计提比例等，说明公司坏账计提政策是否合理，坏账计提金额是否充分

1、公司坏账计提政策

报告期内，公司以账龄为基础评估应收账款的预期信用损失，制定了较为谨慎的坏账准备计提政策，公司应收账款预期信用损失率与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
智洋创新	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	70.00%	100.00%
佳源科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
信通电子	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
山大电力	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
平均	5.00%	10.00%	27.50%	50.00%	77.50%	100.00%
公司	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

由上表可见，公司坏账准备计提政策与可比公司基本一致，且相对较为谨慎。

2、客户应收账款逾期情况

客户应收账款逾期具体情况参见“本题/一/（二）/1、期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例”之回复。

3、同行业可比公司平均坏账计提比例

报告期各期，公司与同行业可比公司坏账计提比例情况如下：

公司名称	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
智洋创新	10.04%	10.19%	9.63%
佳源科技	/	/	6.08%
信通电子	/	/	6.51%
山大电力	13.67%	13.57%	12.75%
平均	11.85%	11.88%	8.74%
公司	8.40%	10.19%	8.54%

数据来源：同行业可比公司公开披露信息，下同

由上表所见，公司应收账款计提政策与可比公司基本一致，坏账准备占应收账款比例也与同行业平均情况不存在较大差异。其中，2023 年末和 2024 年 6 月末，公司应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司平均值，主要系当期末

应收账款主要为上半年形成，账龄在 1 年以内，计提比例相对较低所致。

报告期各期，公司及同行业可比公司账龄 1 年以内应收账款占比情况具体如下：

公司名称	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
智洋创新	72.61%	72.21%	63.28%
佳源科技	/	/	85.21%
信通电子	/	/	87.97%
山大电力	63.16%	63.80%	64.71%
平均	67.89%	68.01%	75.29%
公司	76.29%	74.23%	62.52%

由上表可见，2023 年末和 2024 年 6 月末，公司账龄在 1 年以内的应收账款占比略高于同行业可比公司平均值。

综上，公司应收账款坏账准备计提政策合理且依据充分，报告期各期末坏账准备计提充分。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司主要业务流程、主要客户信用政策、结算模式及变动情况；获取公司收入明细表，查阅公司与主要客户的销售合同，了解公司与客户的结算周期、结算方式、结算流程；获取报告期各期末应收账款明细表，分析应收账款余额增加的合理性、应收账款余额与营业收入、业务开展情况是否匹配，是否存在通过放宽信用政策增加营业收入的情形。

2、获取公司报告期各期末应收账款回款明细、逾期应收账款明细，分析应收账款占收入比例、应收账款周转率变化情形，是否符合行业惯例；查阅主要客户公开披露信息，并对主要客户执行访谈程序，了解客户经营情况，分析是否存在经营恶化、资金困难等风险。

3、访谈公司财务负责人，了解公司坏账计提政策，分析坏账计提政策是否合理；获取公司应收账款明细，计算坏账计提比例；查询同行业可比公司公开资

料，分析坏账计提比例是否存在差异；结合客户应收账款逾期情况、期后回款情况，分析公司坏账计提金额是否充分。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、2022 年末和 2023 年末，公司应收账款余额相对稳定。2024 年 6 月末，公司应收账款余额较 2023 年末大幅增加，主要系当期国综二期项目以及亿嘉和科技股份有限公司相关智能运维监测辅控设备获得验收通过，客户因自身预算及资金计划等原因期末尚未付款所致。此外，公司业务回款季节性因素也综合导致公司 2024 年 6 月末应收账款余额增加。总体而言，公司应收账款余额、占收入比重与公司业务开展情况相匹配。公司不存在通过放宽信用政策以增加营业收入的情形。

2、报告期各期末，公司应收账款期后回款情况良好；受客户资金支付计划受预算管理、支付计划以等影响导致公司存在逾期应收账款，具有合理性；报告期各期末，公司逾期应收账款占比、应收账款占收入比例、应收账款周转率符合行业惯例，与同行业可比公司平均值之间不存在重大差异；公司应收账款客户主要为国网体系内单位或电力行业内知名企业，不存在经营恶化、资金困难等情形。

3、报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策合理且依据充分，报告期各期末坏账准备计提充分。

6. 关于存货与供应商。根据申报文件，报告期各期末，公司存货账面价值分别为 19,421.09 万元、12,011.33 万元和 5,962.06 万元，主要由原材料、在产品、库存商品、委托加工物资、发出商品和合同履约成本构成；公开信息显示，南京德科电力科技有限公司员工参保人数为 4 人、南京笃然机电科技有限公司员工参保人数为 2 人、江苏瑞营机械制造有限公司员工参保人数为 0 人。

请公司说明：（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，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况；（2）存货库龄结构、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跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）发出商品具体核算内容，发出商品规模是否符合行业惯例，与商品发出、保管、领用流程相关的内部控制制度，对账方式及周期、发出商品的期后结转情况；发出商品大幅下降的原因及合理性，是否存在通过发出商品调节收入确认的情形；（4）公司存货管理（尤其是发出商品）的具体措施，相关内控是否健全有效，会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况；（5）公司报告期各期供应商变动频繁的原因及合理性，是否符合行业惯例；报告期向中国联合网络通信有限公司采购增值电信业务的具体内容，与主营业务的相关性；报告期各期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

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），对存货期末余额是否真实存在、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；（3）说明对供应商核查的范围、程序及比例，对具有异常特征的供应商核查情况。

一、公司说明

（一）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相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况；

1、结合合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期

公司采用“以销定产”生产模式，主要业务包括智能电网运维监测产品以及相关智能电网运维及工程服务。其中，智能电网运维及工程服务主要为客户提供检测服务、辅助运维服务、设备维保服务、业扩配套工程、技改大修、居配工程等服务，项目服务过程中仅涉及部分辅料，由项目服务人员领用后直接运送至服务地点，项目完成后，公司配合客户开展验收工作并进行结算，整体验收周期相对较短。

公司智能电网运维监测产品主要包括输电线路智能运维监测系统、变配电站房智能运维监测系统和智能运维监测辅控设备等。其中，输电线路智能运维监测系统根据客户需要分批次发货，签订合同至发货时间一般为 1-6 个月，客户需要将产品安装至输电线路塔杆，涉及线路较多，安装调试周期较长，经统计，验收周期一般为 1 个月至 1 年，订单完成周期一般为 2 个月至一年半；变配电站房智能运维监测系统签订合同至发货一般需要 1-3 个月，验收周期集中于 1-3 个月，订单完成周期一般为 2-6 个月；智能运维监测辅控设备签订合同至发货需要 1-2 个月，且一般不需要安装或进行简易安装，验收周期较短，验收周期主要集中于 1 个月以内，订单完成周期为 2-3 个月。

2、存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司存货余额与公司订单、业务规模情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月/2024 年 6 月末	2023 年度/2023 年末	2022 年度/2022 年末
存货余额	7,009.26	13,041.07	20,284.82
在手订单金额	21,657.61	30,526.02	46,245.92
存货订单覆盖率	308.99%	234.08%	227.98%
营业收入	20,002.44	36,893.31	27,743.54
存货余额占营业收入比例	35.04%	35.35%	73.12%

注：存货订单覆盖率=在手订单金额/存货余额。

公司存货余额与收入变动趋势存在差异，2022 年度存货余额占比较高主要

系该年度国综二期项目产品发出尚未验收，2023 年末因前期国综二期项目陆续验收结束，收入上升，存货余额下降，因此存货余额与收入变动存在差异具备合理性。2024 年 6 月末存货余额占收入比例与 2023 年度相近，与业务规模相匹配。

综上，报告期各期在手订单金额相对稳定，存货订单覆盖率较高，存货余额与公司的订单、业务规模具备匹配性。

3、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	1,511.07	21.56%	2,990.48	22.93%	2,403.58	11.85%
在产品	97.35	1.39%	167.73	1.29%	411.36	2.03%
库存商品	1,522.58	21.72%	1,501.32	11.51%	1,552.45	7.65%
委托加工物资	176.96	2.52%	39.31	0.30%	224.14	1.10%
发出商品	2,886.00	41.17%	7,704.41	59.08%	15,341.74	75.63%
合同履约成本	815.30	11.63%	637.81	4.89%	351.55	1.73%
合计	7,009.26	100.00%	13,041.07	100.00%	20,284.82	100.00%

报告期内，公司存货规模及占总资产的比例与可比公司的比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
智洋创新	25,654.45	17.51%	27,226.48	19.34%	25,933.77	21.30%
佳源科技	/	/	/	/	5,398.47	6.38%
信通电子	/	/	/	/	23,705.19	22.69%
山大电力	24,992.88	25.88%	22,660.67	24.03%	20,857.42	26.53%
平均值	25,323.67	20.84%	24,943.57	21.22%	18,973.71	19.49%
公司	7,009.26	14.56%	13,041.07	24.95%	20,284.82	41.86%

注：上表数据来自可比公司招股说明书、年度报告、半年度报告

从绝对规模来看，除佳源科技外，公司存货规模明显低于三家可比公司平均水平，主要系公司目前业务规模相较可比公司较小所致。

从相对规模来看，报告期各期末公司存货占总资产比例为 41.86%、24.95% 和 14.56%，呈下降趋势。其中，公司 2022 年存货占比相较于可比公司较高，主要系 2022 年末国综一期项目和国综二期项目已发出尚未验收的输电线路智能运维监测系统以及变配电站房智能运维监测系统等项目验收周期较长，期末尚未结转所致。

综上，公司存货相对规模与同行业可比公司不存在重大差异。

4、说明期后存货结转情况

报告期各期末，公司存货在期后结转情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	结转金额	比例
2024 年 6 月末			
原材料	1,511.07	1,300.57	86.07%
委托加工物资	176.96	174.54	98.63%
库存商品	1,522.58	1,155.47	75.89%
发出商品	2,886.00	1,839.22	63.73%
在产品	97.35	97.35	100.00%
合同履约成本	815.30	722.97	88.67%
合计	7,009.26	5,290.12	75.47%
2023 年末			
原材料	2,990.48	2,829.43	94.61%
委托加工物资	39.31	39.21	99.74%
库存商品	1,501.32	1,284.31	85.55%
发出商品	7,704.41	7,089.05	92.01%
在产品	167.73	167.73	100.00%
合同履约成本	637.81	611.49	95.87%
合计	13,041.07	12,021.22	92.18%
2022 年末			
原材料	2,403.58	2,220.79	92.40%
委托加工物资	224.14	224.13	99.99%
库存商品	1,552.45	1,431.67	92.22%
发出商品	15,341.74	15,171.16	98.89%
在产品	411.36	411.36	100.00%

项目	结存金额	结转金额	比例
合同履约成本	351.55	347.64	98.89%
合计	20,284.82	19,806.74	97.64%

注：期后日期截止到 2025 年 1 月 31 日。

报告期各期末，期后存货结转比例分别为 97.64%、92.18%和 75.47%，其中 2024 年 6 月末存货结转比例较低主要系发出商品及合同履约成本中，部分项目涉及到输电线路智能运维监测系统产品销售或维保服务，受终端客户验收节奏影响，订单完成周期相对较长，尚未验收所致。

综上所述，报告期各期末，公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配，存货相对规模与同行业可比公司不存在重大差异。截至 2025 年 1 月末，公司报告期各期末存货结转比例分别为 97.64%、92.18%和 75.47%，期后结转情况良好。

（二）存货库龄结构、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跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；

1、存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

2024 年 6 月末	余额	库龄		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	1,511.07	769.78	279.76	461.53
委托加工物资	176.96	176.96	-	-
库存商品	1,522.58	729.73	301.83	491.02
发出商品	2,886.00	2,704.54	165.83	15.63
在产品	97.35	97.35	-	-
合同履约成本	815.30	661.80	153.49	-
合计	7,009.26	5,140.16	900.92	968.18
2023 年末	余额	库龄		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	2,990.48	2,086.94	453.13	450.41
委托加工物资	39.31	39.31	-	-
库存商品	1,501.32	820.50	197.17	483.65
发出商品	7,704.41	4,753.13	2,936.74	14.54

在产品	167.73	167.73	-	-
合同履约成本	637.81	591.63	46.18	-
合计	13,041.07	8,459.25	3,633.22	948.60
2022 年末	余额	库龄		
		1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	2,403.58	1,776.51	473.96	153.12
委托加工物资	224.14	224.14	-	-
库存商品	1,552.45	966.98	46.12	539.35
发出商品	15,341.74	13,870.06	1,465.41	6.27
在产品	411.36	411.36	-	-
合同履约成本	351.55	319.33	32.22	-
合计	20,284.82	17,568.38	2,017.70	698.74

由上表可见，报告期各期末，公司存货库龄以 1 年以内为主，1 年以内的存货余额占比分别为 86.61%、64.87%和 73.33%，2023 年末库龄 1 年以内的存货占比较低，主要系当期已发出尚未验收的输电线路智能运维监测系统以及变配电站房智能运维监测系统等各类产品验收周期较长，期末尚未结转所致。

库龄 1 年以上的存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，不存在存货大量积压的情形。

其中，报告期各期末，库龄 1 年以上的原材料金额分别为 627.08 万元、903.54 万元以及 741.29 万元，主要为输电线路智能运维监测系统、卫星时间同步系统、分路监测单元等产品原材料以及其他通用原材料。输电线路运维监测系统为公司主要产品，业务规模较大，为减轻存货供应风险，公司进行了提前备货，导致部分原材料库龄较长。此外，由于部分卫星时间同步系统、分路监测单元等早期产品需求下降，提前备货的材料消化速度变缓，导致该部分原材料库龄较长。考虑到该部分原材料长期未领用，基于谨慎性原则，针对 2 年以上的原材料全额计提存货跌价准备；其他长库龄原材料根据可变现净值计提跌价准备。

库龄 1 年以上的库存商品金额分别为 585.47 万元、680.82 万元以及 792.85 万元，主要系长期未发出的分路监测单元产品。2019 年，公司此前根据市场形势进行了提前备货，但是报告期内分路监测单元产品市场需求下降，相应产品结转速度变缓，导致该产品库龄较长，公司已对该部分库存商品全额计提了跌价准

备。

库龄1年以上的发出商品金额分别为1,471.68万元、2,951.28万元以及181.46万元,主要系已发出尚未验收通过的输电线路智能运维监测系统产品以及电力智能检测设备,相关产品陆续验收通过并结转至营业成本。

针对库龄1年以上的存货,公司已充分考虑其成本与可变现净值、存货状态、预计匹配情况,并计提相应的存货跌价准备。

2、存货可变现净值的确定依据

资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量,并按单个存货项目计提存货跌价准备,但对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备。

①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货,在正常生产经营过程中,以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额,确定其可变现净值;

②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;

③执行销售合同而持有的存货,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。

3、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性,与可比公司是否存在明显差异

(1) 存货跌价准备具体计提方法

资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量,并按单个存货项目计提存货跌价准备,但对于数量繁多、单价较低的存货,按照存货类别计提存货跌价准备。具体方法如下:

①原材料

公司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，根据过往销售经验判断，2年以上的原材料对外销售或使用的可能性较低，基于谨慎性原则，针对2年以上的原材料全额计提存货跌价准备。

②库存商品、发出商品、在产品

报告期各期末，对于有销售订单的产成品、在产品以及发出商品按照订单价格与成本（包括继续生产至完工所需要的成本）加上相关税费之后的成本与售价进行对比，出现跌价迹象的，计提跌价准备；对于无销售订单对应的产成品及在产品，按照最近12个月内同类型产品的售价确定可变现净值并计提跌价准备；根据过往销售经验判断，2年以上的存货对外销售或使用的可能性较低，基于谨慎性原则，针对2年以上的存货全额计提存货跌价准备。

③合同履约成本

合同履约成本为公司在当期已经发生但相关项目尚未达到收入确认条件的项目成本，主要包括人工成本、项目实施费用、材料成本和其他。如果与合同成本有关的资产的账面价值高于因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价减去估计将要发生的成本，公司对超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失。

（2）存货跌价计提与可比公司对比情况

①存货跌价准备计提方法无明显差异

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提方法无明显差异，具体如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
智洋创新	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 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。

公司名称	存货跌价准备计提政策
	计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
佳源科技	存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。 期末，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，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。
信通电子	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。
山大电力	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 （1）产成品、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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 （2）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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 （3）存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。 （4）资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

注：上述同行业可比公司数据来源于其招股说明书、定期报告等公开数据

由上表可见，公司存货跌价准备政策与同行业基本一致，不存在显著差异。

②同行业存货跌价准备计提比例

报告期内，存货跌价准备计提比例（跌价准备/存货余额）同行业比较情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
佳源科技	账面余额	未披露	未披露	5,398.47
	跌价准备	未披露	未披露	575.12
	计提比例	未披露	未披露	10.65%
信通电子	账面余额	未披露	未披露	23,705.19
	跌价准备	未披露	未披露	1,422.44
	计提比例	未披露	未披露	6.00%
智洋创新	账面余额	25,654.45	27,226.48	25,933.77
	跌价准备	1,940.01	1,329.73	1,457.41
	计提比例	7.56%	4.88%	5.62%
山大电力	账面余额	24,992.88	22,660.67	20,857.42
	跌价准备	832.76	850.54	552.00
	计提比例	3.33%	3.75%	2.65%
公司	账面余额	7,009.26	13,041.07	20,284.82
	跌价准备	1,047.20	1,029.74	863.73
	计提比例	14.94%	7.90%	4.26%

报告期各期，公司存货跌价准备计提比例分别为 4.26%、7.90%和 14.94%，除 2022 年因发出商品金额较大导致跌价计提比例相对较小但仍高于山大电力外，其余年度公司存货跌价准备计提比例高于智洋创新和山大电力，相对更为谨慎。其中，2024 年 6 月末，前期项目发出商品已验收通过，公司存货余额有所下降，导致计提比例相对较高。

综上，公司跌价计提政策较为谨慎，已充分计提跌价准备，与同行业可比公司之间不存在显著差异。

综上所述，报告期内，公司各类别存货库龄主要集中在 1 年以内，各类别存货可变现净值与存货跌价准备计提方法合理性，跌价准备计提充分，跌价准备计提比例整体高于同行业可比公司平均水平，更为谨慎，与同行业可比公司相比不存在显著差异。

（三）发出商品具体核算内容，发出商品规模是否符合行业惯例，与商品发出、保管、领用流程相关的内部控制制度，对账方式及周期、发出商品的期后结转情况；发出商品大幅下降的原因及合理性，是否存在通过发出商品调节

收入确认的情形；

1、发出商品具体核算内容，发出商品规模是否符合行业惯例，与商品发出、保管、领用流程相关的内部控制制度，对账方式及周期、发出商品的期后结转情况

(1) 发出商品具体核算内容，发出商品规模是否符合行业惯例

公司发出商品主要系已发出尚未验收的输电线路智能运维监测系统、电力自动化智能设备等类产品。

报告期各期末，公司发出商品金额分别为 15,341.74 万元、7,704.41 万元及 2,886.00 万元，占存货余额的比重分别为 75.63%、59.08%以及 41.17%。其中，2022 年末，公司发出商品金额和占比较大，主要系已发出尚未验收的输电线路智能运维监测系统以及变配电站房智能运维监测系统等各类产品验收周期较长，期末尚未结转所致。公司发出商品占存货余额的比例与同行业可比上市公司的比较如下：

单位：万元

可比公司	项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
佳源科技	发出商品余额	未披露	未披露	1,251.53
	存货余额	未披露	未披露	5,398.47
	占比	未披露	未披露	23.18%
智洋创新	发出商品余额	16,202.03	17,888.23	15,561.47
	存货余额	25,654.45	27,226.48	25,933.77
	占比	63.15%	65.70%	60.00%
信通电子	发出商品余额	未披露	未披露	12,376.66
	存货余额	未披露	未披露	23,705.19
	占比	未披露	未披露	52.21%
山大电力	发出商品余额	14,890.59	13,978.59	12,079.38
	存货余额	24,992.88	22,660.67	20,857.42
	占比	59.58%	61.69%	57.91%
公司	发出商品余额	2,886.00	7,704.41	15,341.74
	存货余额	7,009.26	13,041.07	20,284.82
	占比	41.17%	59.08%	75.63%

由上表可见，公司、智洋创新、山大电力和信通电子发出商品金额及占比均

较高，佳源科技发出商品金额及占比较低，主要原因系公司与同行业可比公司之间产品类型及收入结构存在一定的差异：

公司输电线路智能运维监测系统与信通电子、智洋创新及山大电力的产品较为类似，收入占比均较高，该类产品发出后验收周期相对较长，导致发出商品金额及占比相对较大。报告期内，公司发出商品主要对应国综一期项目、国综二期项目、亿嘉和科技股份有限公司智能运维监测辅控设备项目，随着上述项目陆续获得验收通过，公司发出商品余额占存货余额比重整体呈下降趋势。

2022 年度，佳源科技智能电力物联终端收入占当期营业收入比重为 62.50%，为营业收入的主要组成部分，该产品为硬件销售，不涉及安装调试验收，销售周期较短，因此当期发出商品占比与大部分可比公司存在差异，具有合理性。

（2）与商品发出、保管、领用流程相关的内部控制制度，对账方式及周期

报告期内，公司已建立与发出商品发出、保管、领用流程相关的内部控制制度，并得到有效执行，具体情况如下：

①公司以项目作为核算单位，已建立完善的项目成本归集及分配核算体系并能切实执行，可以保证各个项目相关成本金额归集的准确性和完整性。

②实际执行中，由营销部在系统内提交发货申请并经销售负责人审批，仓库人员核对发货实物与记载的货物信息是否一致，仓库负责人审批通过后，仓库管理人员据此发出商品。

③商品发出后，财务部将相应存货转入发出商品，在发出商品进行核算。

④对于发出商品中需要安装的输电线路智能运维监测系统，公司在将货物发往客户后，会根据施工情况登记各项目输电线路智能运维监测系统安装台账，其中包括安装位置、设备型号、电力设备编号、设备序列号；工程技术部定期与客户进行核对并更新相关台账，财务部根据台账核对产品实物流转状态、安装调试进度，结合销售合同或订单、物流信息、客户签收信息、预计安装调试周期等资料进行账务处理。

⑤相关项目验收通过后，财务部根据验收情况结转相应发出商品至营业成本。

（3）发出商品的期后结转情况

报告期各期，公司发出商品的期后结转情况（截至 2025 年 1 月末）如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
期末金额	2,886.00	7,704.41	15,341.74
期后结转金额	1,839.22	7,089.05	15,171.16
结转比例	63.73%	92.01%	98.89%

如上表所示，报告期各期末，公司发出商品期后结转比例为 98.89%、92.01% 及 63.73%，结转比例较高。部分发出商品未结转主要系个别项目客户尚未进行验收所致。

2、发出商品大幅下降的原因及合理性，是否存在通过发出商品调节收入确认的情形

报告期各期末，公司发出商品金额分别为 15,341.74 万元、7,704.41 万元及 2,886.00 万元，整体呈现下降趋势。其中，2022 年末，公司发出商品金额较高，主要系国综二期项目已发出尚未验收的输电线路智能运维监测系统以及其他变配电站房智能运维监测系统等各类产品验收周期较长，期末尚未结转所致。

报告期各期末，公司发出商品主要对应项目情况具体如下：

单位：万元

期间	项目名称	金额	占发出商品比重	期后是否结转
2024 年 6 月末	国网江苏苏州输电 500kV 姑木 5229 线等线路重要输电通道新增可视化装置采购	317.77	11.01%	否
	江苏濠汉信息技术有限公司在线监测装置采购	246.21	8.53%	是
	山东电工电气集团智能变电站辅助系统综合监控设备采购	244.18	8.46%	是
	国网江苏综合能源服务有限公司负荷调控成套设备采购	217.68	7.54%	是
	亿嘉和科技股份有限公司线路在线监测装置采购项目	119.22	4.13%	是
	合计	1,145.06	39.68%	/
2023 年末	国综二期项目	3,149.00	40.87%	是
	亿嘉和科技股份有限公司电力智能检测设备物资采购项目	2,351.82	30.53%	是
	合计	5,500.82	71.40%	/
2022 年末	国综二期项目	11,265.51	73.43%	是

期间	项目名称	金额	占发出商品比重	期后是否结转
	扬州北辰电气集团有限公司高压电缆无局放交流耐压试验系统采购项目	1,568.69	10.22%	是
	合计	12,834.2	83.65%	/

输电线路智能运维监测系统为公司主要产品，业务规模较大，客户分批次验收导致整体项目验收周期相对较长，同时公司国综二期项目规模较大，电网公司分批进行验收，项目验收周期整体较长，导致前期已发货但尚未验收产品金额较大，与公司主要产品的业务流程一致。公司客户主要为国网公司、行业内知名企业、上市公司等，有关验收的内部控制措施严格，发货和验收均根据客户要求执行，配合公司调节收入的风险较低，公司不存在通过发出商品调节收入确认的情形。

综上所述，报告期内，公司发出商品主要系已发出尚未验收的各类产品，发出商品规模与同行业可比公司存在一致差异主要原因系公司与同行业可比公司之间产品类型及收入结构不同所致，具有合理性。公司与商品发出、保管、领用流程相关的内部控制制度完善，发出商品的期后结转比例较高。报告期内，公司发出商品金额变动主要系不同项目验收周期不同所致，具有合理性，不存在通过发出商品调节收入的情形。

（四）公司存货管理（尤其是发出商品）的具体措施，相关内控是否健全有效，会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况；

1、公司存货管理（尤其是发出商品）的具体措施，相关内控是否健全有效

公司针对存货管理制定了《产品出厂检验制度》、《仓储部管理制度及流程》、《委外加工管理制度》等存货相关制度。

仓库管理员同质量管理部人员对每项待入库的货物进行验收，质量管理部人员对检验合格的货品开具检验单，并经仓库管理员签字确认后进行入库。根据存货的属性、包装、尺寸等不同安排存放场所，并对入库的存货统计至库存管理表生成入库单，详细登记存货类别、编号、名称、数量等内容，并定期与财务部就存货品种、数量、金额等进行核对。

各类材料的发出，原则上采用先进先出法。物品（包括原材料、半成品）出

库时必须办理出库手续，领用的物料必须由仓库管理人员根据经部门领导签字的单据统一领取。领料人员按规定填写出库单，并在出库单上签字或签章，交至仓库管理人员。

相关产品发出时，由营销部在系统内提交发货申请并经销售负责人审批，仓库人员核对发货实物与记载的货物信息是否一致，仓库负责人审批通过后，仓库管理人员据此发出商品。对于发出商品中需要安装的输电线路智能运维监测系统，公司在将货物发往客户后，会根据施工情况登记各项目输电线路智能运维监测系统安装台账，其中包括安装位置、设备型号、电力设备编号、设备序列号；工程技术部定期与客户进行核对并更新相关台账，财务部根据台账核对产品实物流转状态、安装调试进度，结合销售合同或订单、物流信息、客户签收信息、预计安装调试周期等资料进行账务处理。

公司于年中和年末进行存货盘点，仓储部货品盘点由仓储部负责人拟定仓库自盘表，确定盘点时间、盘点人员及监盘人员，财务部参与监盘。针对出现的盘盈、盘亏现象，需查明原因，并及时上报给财务部和部门主管领导，提出处理意见并上报至总经理审批。

因此，公司已制定较为完善的内控制度，相关制度健全有效。

2、会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

（1）会计核算

公司各种类型存货核算内容具体如下：

项目	核算内容
原材料	主要核算用于生产领用的材料
在产品	主要核算未完工产品领用的材料
委托加工物资	主要核算由公司委托外单位加工的各种材料
库存商品	主要核算生产完工入库的产成品
发出商品	主要核算已发出尚未验收的各类产品，客户验收后公司确认收入并结转至对应业务营业成本
合同履约成本	主要核算公司在当期已经发生但相关项目尚未达到收入确认条件的项目成本，主要包括人工成本、项目实施费用、材料成本和其他，待客户完成验收后公司确认收入并结转至相应业务营业成本

（2）第三方仓库管理

报告期内，除委托加工物资及零星返修的物料外，公司存货不存在第三方仓库管理的情形。

其中，报告期各期末，公司零星返修的原材料金额分别为 21.34 万元、48.86 万元及 43.23 万元，占总原材料金额的比例分别为 2.86%、1.63%、0.89%，金额及占比较小。公司在经营管理中发现需要返修的存货，由仓库进行出库处理，在核对存货规格、数量后发往供应商进行修理，并记录于单独仓库中，财务定期根据系统内记录向相应供应商对账，并获取对方盖章版的对账单。

公司委托加工物资主要为电子元器件类及线路板类原材料，委托加工单位将电子元器件等焊接至线路板上形成 PCB 板，公司进行下一步的组装、调试等环节程序。公司在经营管理中，由生产部提出委外加工申请，由仓库进行出库处理，并记录于单独仓库中，采购部及财务部定期与加工单位对账及入库核算。委托加工产品入库后，由质检部负责委外加工产品的质量确认和验收，由仓库办理入库，并结转相关委托加工物资。

（3）存货盘点情况

2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日和 2024 年 6 月 30 日，公司财务人员、仓库人员、车间人员共同进行了原材料、在产品、半成品、成品等各存货项目的期末存货盘点。主办券商及会计师实地参与盘点工作，观察公司存货盘点过程实施存货监盘程序，并对发出商品、委托加工物资实施了替代核查程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
监盘范围	原材料、库存商品、在产品		
监盘地点	公司仓库		
函证范围	委托加工物资、发出商品		
存货余额	7,009.26	13,041.07	20,284.82
监盘金额	3,090.16	4,056.09	3,815.41
函证确认金额	2,839.55	7,470.56	15,223.37
监盘及回函确认比例	84.60%	88.39%	93.86%

综上，公司存货的管理措施及相关内控制度健全并有效运行，相关存货金额真实、准确、完整。

（五）公司报告期各期供应商变动频繁的原因及合理性，是否符合行业惯例；报告期向中国联合网络通信有限公司采购增值电信业务的具体内容，与主营业务的相关性；报告期各期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

1、公司报告期各期供应商变动频繁的原因及合理性，是否符合行业惯例

（1）公司报告期各期供应商变动频繁的原因及合理性

报告期各期，公司前五大供应商采购及变动情况如下：

①2024 年 1-6 月

序号	供应商名称	采购内容	金额(万元)	是否新增前五大供应商	是否持续合作	变动原因
1	江苏阳澄电力建设有限公司	项目实施服务	673.31	是	是	公司根据承接的昆山地区线路改造项目的实际需求，向江苏阳澄电力建设有限公司主要采购项目实施服务
2	佳源科技股份有限公司	电子元器件	440.71	是	是	公司向佳源科技采购电子元器件，用于生产变电站房空调智能负荷调控项目产品
3	南京德科电力科技有限公司	电子元器件	394.13	是	是	公司向南京德科电力科技有限公司采购电子元器件，应用于隧道环境内部监测系统项目
4	南京笃然机电科技有限公司	电子元器件	235.71	是	是	公司向南京笃然机电科技有限公司采购通用电子元器件，用于生产制造各类产品。
5	苏州华电电气股份有限公司	定制化组件	199.07	是	是	公司向苏州华电电气股份有限公司采购定制化组件，用于其他电力运维设备的生产组装

注：持续合作是指除当期外，公司在其他年度与该供应商存在合作情形；下同。

②2023 年度

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	是否新增前五大供应商	是否持续合作	变动原因
1	北京康高特仪器设备有限公司	电子仪器仪表组件	1,169.91	是	是	公司向北京康高特仪器设备有限公司采购电子仪器仪表组件，用于其他电力运维设备的生产组装
2	中国联合网络通信有限公司	增值电信服务	703.75	是	是	公司采购增值电信服务，主要应用于输电线路智能运维监测系统。
3	江苏瑞营机械制造有限公司	真空泵保护系统组件、增压组件	676.46	是	是	公司向江苏瑞营机械制造有限公司采购相关组件，用于其他电力运维设备的生产组装
4	山东信通电子股份有限公司	定制化组件	554.31	是	是	公司向山东信通电子股份有限公司进行部分定制化组件的采购，用于满足输电线路智能运维监测系统的相关生产要求
5	南京特斯拉电气有限公司	项目实施服务	482.45	是	是	公司根据实际南京、徐州等地红外测温项目的实际需求，采购了部分项目实施服务

③2022 年度

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	是否新增前五大供应商	是否持续合作	变动原因
1	江苏濠汉信息技术有限公司	定制化组件	2,626.55	/	是	公司向江苏濠汉信息技术有限公司、上海久壬信息科技有限公司、无锡瑞鼎电力科技有限公司采购规模较大，主要系国综二期交付周期较为紧张，为提升生产效率，向这些公司采购了部分定制化组件
2	上海久壬信息科技有限公司	定制化组件	1,344.49	/	是	
3	无锡瑞鼎电力科技有限公司	定制化组件	1,287.22	/	是	

序号	供应商名称	采购内容	金额（万元）	是否新增前五大供应商	是否持续合作	变动原因
4	南京征途信息技术有限公司	电子元器件	962.40	/	是	公司向江苏征途技术股份有限公司采购部分电子元器件，主要用于变电站房智能运维监测系统的生产
5	南京云斌工业自动化科技有限公司	结构件	844.06	/	是	公司向南京云斌工业自动化科技有限公司主要采购结构件，主要用于国综二期项目产品的生产

由上表可见，报告期内，公司根据具体项目执行需求向供应商进行采购，导致前五名供应商存在一定变动，具有合理性，符合公司的实际经营情况。

（2）是否符合行业惯例

经检索同行业可比公司公开披露资料，各可比公司申报报告期内主要供应商中非重叠家数占比情况如下：

公司	佳源科技	智洋创新	信通电子	山大电力	公司
报告期各期主要供应商中非重叠家数占比	76.67%	73.33%	60%	66.67%	86.67%

注：1、佳源科技、山大电力、公司为前十大供应商中涉及的总家数/30；智洋创新、信通电子为前五大供应商中涉及的总家数/15。

2、佳源科技涉及报告期为：2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月；山大电力涉及报告期为：2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月；智洋创新涉及报告期为：2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月；信通电子涉及报告期为：2021 年度、2022 年度和 2023 年 1-6 月。

由上表可见，同行业可比公司主要供应商中普遍涉及较多不同供应商，相对较为多元。报告期内，公司非重叠供应商占比高于同行业可比公司，主要系公司不同年度项目结构有所变动，公司出于项目需求和成本效益考虑，选择不同供应商合作所致。

综上，公司各年度主要供应商存在一定的差异，主要系项目结构存在一定的差异，具有合理的商业背景。各可比公司也会根据自身的实际需求进行采购，各公司供应链存在一定的差异具备合理性，公司的供应商情况符合行业惯例。

2、报告期向中国联合网络通信有限公司采购增值电信服务的具体内容，与

主营业务的相关性

输电线路智能运维监测系统产品在运行过程中会定期将监测的信息上传至国网公司系统，因此，根据客户的要求，公司需要在交货时配备相应流量卡，导致报告期内存在向中国联合网络通信有限公司采购增值电信服务的情形，符合同行业惯例。

报告期内，公司增值电信服务采购金额与相关业务收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
增值电信服务采购金额	162.37	968.21	562.78
输电线路智能运维监测系统业务收入	8,383.49	18,736.87	15,279.63
增值电信服务/输电线路智能运维监测系统业务收入	1.94%	5.17%	3.68%

报告期各期，公司增值电信服务金额占输电线路智能运维监测系统业务收入的比例分别 3.68%、5.17%和 1.94%。

其中，2023 年度，公司采购的增值电信服务费较高，主要原因系：一方面，2023 年流量卡安装数量有所上升。报告期各期，公司电信流量卡安装数量分别为 17,972 张、20,547 张和 7,864 张，2023 年数量同比增长了 14.33%；另一方面，公司根据不同客户要求采购的流量卡金额有差异，2023 年高单价流量卡数量占比相对较高，导致当期采购的增值电信服务金额较高。报告期各期，公司单价 15 元以上的流量卡数量占比分别为 10.31%、11.99%和 4.51%。

2024 年 1-6 月，由于部分客户未约定附赠流量服务，公司当期采购的流量卡数量相对较少，导致增值电信服务金额占相关业务收入的比例相对较低，具有合理性。

综上，公司向中国联合网络通信有限公司采购的增值电信服务系电信流量费用，与主营业务存在相关性。

3、报告期各期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，是否存在前员工设立、仅为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

公司主要供应商中，南京德科电力科技有限公司、南京笃然机电科技有限公司和江苏瑞营机械制造有限公司参保人数较少。经核查，前述三家供应商的具体情况如下：

序号	供应商名称	是否存在 关联关系	公开信息检索	实际情况说明
1	江苏瑞营机械制造有限公司	否	员工参保人数为 0 人	江苏瑞营机械制造有限公司实际员工人数约 25 人，公司已全员缴纳社保
2	南京笃然机电科技有限公司	否	员工参保人数为 2 人	南京笃然机电科技有限公司员工参保人数为 2 人，该供应商属于批发业企业，不涉及大量人力投入，实际员工人数 2 人，参加社保 2 人，其余为临时性用工
3	南京德科电力科技有限公司	否	员工参保人数为 4 人	该供应商属于专业技术服务业企业，不涉及大量人力投入，实际员工人数 6 人，参加社保 6 人，其余为临时性用工，公司自有员工主要接洽客户订单，实际人数能够满足经营需要

同时，公司主要供应商中，不涉及成立不久即成为主要供应商的情形。报告期各期公司主要供应商（各期前五大供应商）基本信息、整体规模、与公司关系等情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	股权结构	注册资本（万元）	开始合作时间	业务规模	是否仅为公司提供产品或服务	是否前员工设立	是否关联方
1	北京康高特仪器设备有限公司	2018-5-23	杨少鹏 50.00%；郭维 持股 50.00%	5,000.00	2020 年 11 月	北京康高特仪器设备有限公司专门从事核辐射、环境保护、气体水质分析、电力工业检测和生物检测类仪器仪表的开发和销售工作，年销售额超 1 亿元。	否	否	否
2	江苏瑞营机械制造有限公司	2011-1-18	陈祝华持股 76.6667%，华 菊兰持股 23.3333%	1,500.00	2022 年	瑞营是一家专注于水泵机组、照明灯塔、发电机组等产品的研发、生产、销售及服务于一体的生产型企业，产品销往全国各地并出口至东南亚、欧洲、非洲等多个国家和地区，和诸多客户形成了长期稳定的合作关系。	否	否	否
3	山东信通电子股份有限公司	1996-1-31	李全用持股 47.27%；王乐 刚持股 11.74%；王丙 友持股 9.21%；李莉 持股 4.38%； 王泽滨持股 2.92%	11,700.00	2018 年左右	2022年度和2023年1-6月，信通电子营业收入分别为78,014.62万元和36,313.58万元。	否	否	否
4	中国联合网络通信有限公司	2000-12-1	中国联合网络通信（香港）股份有限	22,539,208.432769	2020 年	2024 年 1-6 月，中国联通实现收入 1,973 亿元。	否	否	否

序号	供应商名称	成立时间	股权结构	注册资本（万元）	开始合作时间	业务规模	是否仅为公司提供产品或服务	是否前员工设立	是否关联方
			公司持股100%						
5	南京特斯拉电气有限公司	2013-7-22	严玉妹90.00%；周启朝持股10.00%	2,000.00	2018 年左右	南京特斯拉电气有限公司依托高等电力院校、科研院所的检测技术、检测理念从事电力高压设备局放测试的技术推广、检测服务，建立具有核心竞争力和持续发展力的专业型电力测试企业。	否	否	否
6	苏州华电电气股份有限公司	1995-12-27	鲍清华持股34.45%；余青持股30.62%；陈保江持股11.48%；剩余股东持股不足10%	6,050.00	2022 年 12 月	苏州华电电气股份有限公司是国内高电压测试仪器和设备的专业制造商，2023 年度，苏州华电实现收入 1.66 亿元。	否	否	否
7	江苏濠汉信息技术有限公司	2010-11-19	李学钧持股37.7378%；南通市通州区金效信息科技合伙企业（有限合伙）持股20.3850%；滑芸持股10.2460%；南	5,000.00	2022 年 8 月	江苏濠汉信息技术有限公司经过 10 余年电力行业深耕，自主研发的 AI 边缘智能计算系列产品处于国内领先地位，连续数年业绩、人员成倍增长，已进入上市辅导期。	否	否	否

序号	供应商名称	成立时间	股权结构	注册资本（万元）	开始合作时间	业务规模	是否仅为公司提供产品或服务	是否前员工设立	是否关联方
			通科技创业投资合伙企业（有限合伙）持股 9.0574%； 权健持股 6.8283%						
8	上海久壬信息科技有限公司	2013-3-27	百丈（上海）科技有限公司持股 50%、上海明槐技术管理咨询中心（有限合伙）持股 35%、上海明槐技术管理咨询中心（有限合伙）持股 15%、上海明槐技术管理咨询中心（有限合伙）持股 10%。	1,000.00	2022 年 5 月	上海久壬信息科技有限公司是一家专注于电力电子技术和能源互联网融合的研发与应用的高新技术企业。	否	否	否
9	无锡瑞鼎电力科技有限公司	2016-4-26	张卫娟持股 80%、陈鹏持股 20%	3,000.00	2022 年 6 月	无锡瑞鼎电力科技有限公司是一家致力于智能电网发展的高科技民营企业。在电网智能在线监测领	否	否	否

序号	供应商名称	成立时间	股权结构	注册资本（万元）	开始合作时间	业务规模	是否仅为公司提供产品或服务	是否前员工设立	是否关联方
						域，无锡瑞鼎自主研发的智能辅助监控系统、智能穿戴在线监测系统已被广泛地应用于大型城市输变电、配网改造工程，是电力、轨道交通、高铁等基础设施建设领域电力线路中的关键产品。			
10	江苏征途技术股份有限公司	2013-1-31	南京征程投资管理有限公司持股 24.9221%，南京思创企业管理中心（有限合伙）持股 12.0457%，剩余由 25 位股东持有。	9,630.00	2020 年 11 月	江苏征途技术股份有限公司专注于智慧感知领域的智慧边端、物联感知、智慧巡检、AI 应用、数智制造，为客户提供“一站式”产品和技术服务，是目前江苏、安徽、河北、福建、湖北等地区极具竞争力的智能电网传感器研发和生产制造企业。	否	否	否
11	南京云斌工业自动化科技有限公司	2009-12-7	李斌持股 100%	500.00	2014 年左右	根据访谈，南京云斌工业自动化科技有限公司年销售额超 1,000 万元。	否	否	否
12	南京笃然机电科技有限公司	2013-1-9	尚涛持股 50.00%，陈炜持股 50.00%。	400.00	2020 年 9 月	根据访谈，南京笃然机电科技有限公司年销售额超 3,000 万元。	否	否	否
13	江苏阳澄电力建设有限公司	2001-1-17	周小成持股 72%，顾月仙持股 22%，剩	5,100.00	2019 年	江苏阳澄电力建设有限公司是专业从事 110kV 及以下线路、变电、电缆的安	否	否	否

序号	供应商名称	成立时间	股权结构	注册资本（万元）	开始合作时间	业务规模	是否仅为公司提供产品或服务	是否前员工设立	是否关联方
			余由3位股东持有。			装、维修、调试及机电设备安装工程的股份有限公司。注册资金 5,100 万元，总投资 3 亿多元。			
14	佳源科技股份有限公司	2014-5-26	周云锋持股 38.54%，南京佳源创业投资管理有限公司（有限合伙）持股 17.55%，宗新志持股 10.53%，范永春持股 6.48%，徐锋 5.67%，其余由 18 位股东持有。	14,816.00	2024 年	佳源科技股份有限公司是一家专注于在智能电力领域提供物联终端和数字化解决方案的高新技术企业，2022 年度实现收入 56,716.11 万元。	否	否	否
15	南京德科电力科技有限公司	2016-8-4	胡进持有 79.30%，李佳明持有 20.22%，南京紫金科技创业投资有限公司持有 0.47%。	2,110.00	2023 年	根据访谈，南京德科电力科技有限公司年销售额超 2,000 万元。	否	否	否

由上表可见，公司各期前五名供应商中，不存在仅以公司为单一客户的情形，绝大部分供应商业务规模显著高于对公司的销售规模，也不存在成立时间较短，采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的情况，与公司不存在关联关系或其他异常资金往来。

二、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），对存货期末余额是否真实存在、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；（3）说明对供应商核查的范围、程序及比例，对具有异常特征的供应商核查情况。

（一）核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

（1）询问公司财务负责人，了解公司合同签订、备货、发货和验收周期、订单完成周期；获取报告期各期末公司存货余额，将报告期各期末存货余额与报告期内营业收入进行比对，分析存货余额与业务规模的匹配性；获取公司报告期末的在手订单明细表，分析存货余额与订单的匹配性；通过公开信息检索同行业可比公司的存货状况；获取报告期内及期后存货收发存明细，分析报告期各期末存货的期后结转情况。

（2）获取公司报告期各期末的存货库龄明细表，核查库龄较长的存货内容及形成原因；获得公司关于存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法的说明，判断公司的存货跌价准备的政策及跌价准备计提充分性，评价其方法是否合理，复核其计算过程是否正确；查询同行业可比公司的跌价准备计提情况，与同行业可比公司是否存在明显差异。

（3）访谈公司财务负责人，了解公司发出商品相关的业务流程及内控制度；取得公司报告期各期末发出商品明细表，检查与发出商品入账有关的合同、出库单和货运单，检查会计处理是否正确，分析发出商品规模变动的原因；查阅同行业可比公司公开资料，对比分析发出商品规模是否存在明显差异；查阅资产负债

表日后发出商品变动情况和有关的合同协议、验收单等资料，分析报告期各期末发出商品的期后结转情况。

（4）访谈公司财务负责人，了解公司存货管理情况、会计核算情况，取得公司内控制度，了解存货管理的具体措施，分析相关内控是否健全有效；对发出商品、委托加工物资执行函证程序；获取公司发出商品明细，检查相关合同、出库单、发货单等资料；获取公司委外加工物资明细，检查相关委外加工合同、出库单、结算单等资料；获取公司存货盘点方案、盘点表、盘点总结报告，对公司各存货项目实施监盘、询问程序，复核公司存货盘点方案及合理性，盘点结论是否存在异常现象。

（5）获取公司报告期内采购明细表，了解主要供应商的基本情况以及交易背景，分析供应商频繁变动的原因；获取同行业供应商变动情况，对比分析供应商频繁变动情形是否符合行业惯例；获取公司报告期内增值电信费的采购明细，了解主要供应商的收费标准、单价、数量及金额，分析采购金额波动的原因及合理性，与相应业务的相关性；对主要供应商进行网络检索、访谈，核查主要供应商基本情况、交易情况，分析是否存在规模较小、成立不久即成为供应商、前员工设立、主要为公司提供产品或服务等形式；查阅公司及董事、监事、高级管理人员流水、调查表，核查主要供应商是否与公司存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排；对南京德科电力科技有限公司、南京笃然机电科技有限公司和江苏瑞营机械制造有限公司等参保人数较少的供应商进行实地走访、取得相应社保缴纳证明，了解其实际经营情况。

2、核查意见

（1）报告期各期末，公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配，存货相对规模与同行业可比公司不存在重大差异。截至 2025 年 1 月末，公司报告期各期末存货结转比例分别为 97.64%、92.18%和 75.47%，期后结转情况良好。

（2）报告期内，公司各类别存货库龄主要集中在 1 年以内，各类别存货可变现净值与存货跌价准备计提方法合理性，跌价准备计提充分，跌价准备计提比例整体高于同行业可比公司平均水平，更为谨慎，与同行业可比公司相比不存在显著差异。

(3) 报告期内，公司发出商品主要系已发出尚未验收的各类产品，发出商品规模与同行业可比公司存在一致差异主要原因系公司与同行业可比公司之间产品类型及收入结构不同所致，具有合理性。公司与商品发出、保管、领用流程相关的内部控制制度完善，发出商品的期后结转比例较高。报告期内，公司发出商品金额变动主要系不同项目验收周期不同所致，具有合理性，不存在通过发出商品调节收入的情形。

(4) 报告期内，公司存货内控管理制度已建立健全并有效执行，会计核算合理，盘点未发现账实不符情形。

(5) 报告期内，公司前五大供应商变动频繁具有合理性，符合行业特性。公司向中国联合网络通信有限公司采购的增值电信服务系电信流量费用，与主营业务存在相关性。公司各期主要供应商中，不存在仅以公司为单一客户的情形，绝大部分供应商业务规模显著高于对公司的销售规模，也不存在成立时间较短，采购规模和供应商生产能力及行业地位不匹配的情况，与公司不存在关联关系或其他异常资金往来。

(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），对存货期末余额是否真实存在、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

2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日和 2024 年 6 月 30 日，中介机构对公司的原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资等各存货项目实施监盘程序及替代核查，具体盘点情况参见“本题/一/（四）/2、会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况”。

经核查，主办券商及会计师认为：公司存货期末余额真实存在、计价准确，客户验收通过时结转相关成本费用，结转金额及时点准确，各存货项目准备计提合理、充分，公司相关内部控制制度健全且得到有效执行。

(三) 说明对供应商核查的范围、程序及比例，对具有异常特征的供应商核查情况

1、对供应商核查的范围、程序及比例

主办券商及会计师执行的主要核查程序包括函证、走访等，核查比例如下：

(1) 供应商函证

主办券商及会计师对报告期内公司主要供应商的采购情况执行函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
采购金额①	6,028.64	14,140.97	21,659.65
发函金额合计②	5,224.32	12,449.58	19,108.26
发函比例③=②/①	86.66%	88.04%	88.22%
回函确认金额④	5,171.72	11,216.57	18,676.09
回函比例⑤=④/②	98.99%	90.10%	97.74%

(2) 供应商走访

主办券商及会计师对报告期内公司主要供应商的采购情况执行走访程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
采购金额①	6,028.64	14,140.97	21,659.65
走访确认金额合计②	3,773.89	10,047.31	15,333.98
走访比例③=②/①	62.60%	71.05%	70.80%

(3) 其他核查程序

主办券商及会计师通过执行穿行测试、细节测试、截止性测试，验证公司采购的真实性、准确性。

2、具有异常特征的供应商核查情况

主办券商及会计师针对各期重要供应商，通过网络查询、访谈、公司银行流水核查、公司董事、监事、高级管理人员等关键个人流水核查等方式核查供应商成立时间、注册资本、员工人数及与公司合作历史，是否主要为公司提供产品或服务的供应商，是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，是否对供应商是否存在依赖，是否具有经营资质等异常特征情况。

重点关注规模较小、参保人数较少、成立不久即成为公司的主要供应商等存在异常特征的供应商交易情况，核查其交易是否真实、合理。经核查，报告期内，主要供应商中公开信息参保人数存在异常特征的供应商主要系网络信息与实际情况存在一定出入所致。

经核查，主办券商、会计师认为上述供应商报告期内的交易真实、合理且具有商业合理性，报告期内上述供应商未存在经营异常等情况，公司与上述供应商合作良好，未发生过争议或纠纷。

7. 关于财务规范性。根据申报文件，报告期内，公司存在少量个人卡收款的情形；报告期内，公司存在资金被实际控制人控制的企业占用的情形。

请公司说明：（1）使用个人卡收款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；公司整改规范情况，期后通过个人卡收款的情形是否再次发生；相关个人账户的注销情况；（2）资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响；对于资金占用行为的具体内控规范措施及有效性，期后是否新增资金占用事项。

请主办券商、会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。请律师核查问题（2），并发表明确意见。

一、公司说明

（一）使用个人卡收款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；公司整改规范情况，期后通过个人卡收款的情形是否再次发生；相关个人账户的注销情况

1、使用个人卡收款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性

报告期内，公司个人卡收款主要系员工代收的废料销售款，金额分别为 0.65 万元、0.78 万元和 0.05 万元，公司个人卡收款金额较小，占营业收入比例极低。

公司废料销售主要系公司将经营过程中产生的废纸壳、废铁皮等废料销售给废品回收商，该等废品回收商多以现金对外结算，公司员工受公司委托销售废料后取得现金，公司员工为方便将现金存入个人账户，之后由相应员工将相关款项转入公司账户，由此形成个人卡收款情况，具有商业合理性。

公司个人卡收款金额较小且与零星废料销售相关，不涉及资金体外循环，不会影响公司内部控制的有效性。

2、公司整改规范情况，期后通过个人卡收款的情形是否再次发生

公司已制定《财务管理制度》《资金管理制度》等公司制度，进一步规范公司资金往来情况，要求员工在后续废料销售过程中不得使用个人卡代收相关款项，

应由废品回收商通过正常途径存回公司银行账户；报告期后至今，公司未再发生个人卡收款情形。

3、相关个人账户的注销情况

公司因出售废料导致发生员工使用个人银行卡代公司收款情形，相关银行卡主要系员工个人自行使用，并非专门为公司收款；公司已制定规定要求员工不得通过个人卡代公司收取相关款项，相关个人账户由员工个人自用，未进行注销。

（二）资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响；对于资金占用行为的具体内控规范措施及有效性，期后是否新增资金占用事项

1、资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响

（1）资金占用发生的原因

报告期内，公司存在资金被实际控制人控制的企业、公司员工持股平台南京鹄德禾占用的情形，具体如下：

2021年3月和2023年6月，南京鹄德禾因企业设立等行政事项支出向公司拆借资金2.00万元和0.10万元，并于2023年8月向公司归还了相应资金。南京鹄德禾系公司员工持股平台，其相关资金全部用于向公司增资，导致南京鹄德禾无多余资金用于办理工商等行政事项，因此，南京鹄德禾向公司拆借资金用于企业行政支出。

（2）资金占用已履行内部决策程序

针对前述资金占用情形，公司已于2024年12月召开2024年第二次临时股东会，对公司报告期内资金占用在内的关联交易事项进行了追认，因此，公司已对前述资金占用履行必要的内部决策程序。

（3）资金占用未签署协议且未约定利息

针对前述资金占用，公司未与南京鹄德禾签署借款协议，未约定借款利息。

参考中国人民银行贷款基准利率 4.75%，前述资金占用利息约 0.23 万元，占公司净利润比例极低，对公司经营业绩影响极小。

2、对于资金占用行为的具体内控规范措施及有效性，期后是否新增资金占用事项

针对报告期内资金占用情形，公司已于 2023 年 8 月完成清理；同时，公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等对资金占用进行完善，严格规范资金占用情况；同时，公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员均已出具《关于减少并规范关联交易的承诺函》，承诺约定如违反上述承诺，其将承担因此给公司及公司股东造成的损失。综上，公司内部控制制度完善且有效。

报告期后至今，公司不存在关联方资金占用事项。

二、中介机构核查

（一）主办券商、会计师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对前述事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司报告期内银行流水和公司个人卡收款明细及财务凭证，访谈公司财务总监和个人卡收款相关员工，核查公司使用个人卡收款情况。

（2）查阅公司《财务管理制度》《资金管理制度》等财务相关规章制度，并访谈公司财务总监，了解公司对个人卡收款规范的情况。

（3）访谈个人卡收款员工，了解相关员工银行卡使用情况。

（4）查阅公司报告期后银行流水，核查期后是否存在个人卡收款情况。

（5）访谈公司实际控制人、控股股东赵峰，查阅公司及南京鹄德禾银行流水，了解资金占用发生的具体情况。

（6）查阅公司测算资金占用产生的利息的文件，分析相关利息对公司经营业绩的影响。

(7) 查阅公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》，查阅公司 2024 年第二次临时股东会会议文件，并访谈公司财务负责人，了解公司对于防范资金占用的管理措施。

(8) 查阅公司报告期后银行流水，核查公司是否发生新增资金占用事项。

2、核查意见

针对前述事项，主办券商和会计师核查如下：

(1) 报告期内，公司存在使用个人卡收款情况，个人卡收款金额较小，具有合理背景，相关个人卡收款不涉及资金体外循环，个人卡收款不影响公司内部控制有效性；报告期后，公司未再发生个人卡收款情形；个人卡收款相关个人账户主要系员工个人使用而非专门为公司使用，个人账户未注销具有合理性。

(2) 公司报告期内资金占用发生具有合理背景，针对资金占用情形，公司已履行必要的内部决策程序；公司资金占用未约定利息，主要系资金占用利息对应金额极低，对公司经营业绩影响极小；公司已制定了《关联交易决策制度》等一系列制度对资金占用行为进行规范，公司内部控制有效；报告期后，公司未再发生资金占用情形。

综上，公司已针对个人卡收款、资金占用等财务不规范事项，公司已建立健全《关联交易决策制度》《财务管理制度》相关的内部控制制度并得到有效执行，相关财务不规范行为均已在报告期内停止并整改完毕，且报告期后亦未再发生上述情形；公司内部控制健全、有效。

(二) 律师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对问题 (2)，律师执行了以下核查程序：

(1) 访谈公司实际控制人、控股股东赵峰，查阅公司及南京鹄德禾银行流水，了解资金占用发生的具体情况。

(2) 查阅公司测算资金占用产生的利息的文件，分析相关利息对公司经营业绩的影响。

(3) 查阅公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事

会议事规则》《关联交易决策制度》，并访谈公司财务负责人，了解公司对于防范资金占用的管理措施。

（4）查阅公司报告期后银行流水，核查公司是否发生新增资金占用事项。

2、核查意见

针对问题（2），律师核查意见如下：

公司报告期内资金占用发生具有合理背景，针对资金占用情形，公司已履行必要的内部决策程序；公司资金占用未约定利息，主要系资金占用利息对应金额极低，对公司经营业绩影响极小；公司已制定了《关联交易决策制度》等一系列制度对资金占用行为进行规范，公司内部控制有效；报告期后，公司未再发生资金占用情形。

8. 关于其他事项。

(1) 关于业务合法合规性。根据申报文件：①公司主要从事智能电网运维监测领域的相关产品的研发、生产、销售，并向下游客户提供智能电网运维及工程服务，下游客户以国家电网为主；②公司已取得《承装（修、试）电力设施许可证》等业务资质。

请公司说明：①报告期各期公司通过招投标获取订单的收入金额及占比情况，公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的信息一致，是否存在应履行招投标未履行的情形；公司获取订单途径是否合法合规，是否存在不正当竞争、商业贿赂；②公司是否需要并取得经营所需的全部资质，是否存在超越资质范围或使用过期资质开展业务的情形；公司产品中是否存在需履行强制性认证的产品，如是，是否已按规定履行检验及认证程序；报告期内及期后公司是否存在产品质量、安全生产相关纠纷、投诉或行政处罚，公司是否已经建立健全的产品质量及安全生产的管理机制并有效执行。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查公司是否需要并计提安全生产费，相关计提及使用情况是否符合监管要求。

一、公司说明

(一) 报告期各期公司通过招投标获取订单的收入金额及占比情况，公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的信息一致，是否存在应履行招投标未履行的情形；公司获取订单途径是否合法合规，是否存在不正当竞争、商业贿赂；

1、报告期各期公司通过招投标获取订单的收入金额及占比情况，公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的信息一致

报告期内，公司存在通过招投标等程序获取订单的情形，对应收入金额及占比情况如下：

单位：万元

获取订单方式	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标等程序	11,746.49	58.73%	29,050.68	78.74%	23,966.40	86.39%

获取订单方式	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商务谈判	8,255.94	41.27%	7,842.63	21.26%	3,777.15	13.61%
合计	20,002.44	100.00%	36,893.31	100.00%	27,743.54	100.00%

注：招投标等程序包括公开招标、邀请招标、单一来源采购及竞争性谈判。

报告期内，公司参与的招投标等程序的项目方式包括公开招标、邀请招标、单一来源采购及竞争性谈判。根据公司报告期内参加公开招标项目的相关招标文件，并通过公开渠道检索披露的招标信息，报告期内，公司通过公开招投标获取订单与公开渠道披露的项目信息一致。

2、是否存在应履行招投标未履行的情形

报告期内，招投标适用的主要相关法律、法规、规章及规范性文件如下：

文件名称	规定内容
《中华人民共和国招标投标法》	第三条 在中华人民共和国境内进行下列建设工程项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标： （一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目； （二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目； （三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。 前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。
《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第二条 招标投标法第三条所称建设工程项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的货物、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。
《中华人民共和国政府采购法》	第二条 在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。 本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。 政府集中采购目录和采购限额标准依照本法规定的权限制定。 本法所称采购，是指以合同方式有偿取得货物、工程和服务的行为，包括购买、租赁、委托、雇用等。 本法所称货物，是指各种形态和种类的物品，包括原材料、燃料、设备、产品等。 本法所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建、装修、拆除、修缮等。 本法所称服务，是指除货物和工程以外的其他政府采购对象。 第二十六条 政府采购采用以下方式： （一）公开招标； （二）邀请招标；

文件名称	规定内容
	(三) 竞争性谈判; (四) 单一来源采购; (五) 询价; (六) 国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。

公司主要经营业务为智能电网运维监测产品的研发、生产和销售，并同步向客户提供智能电网运维及工程服务。依据《中华人民共和国招标投标法实施条例》规定，公司对外销售的产品不属于“构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等”与建设工程有关的货物，公司对外提供的服务不属于“为完成工程所需的勘察、设计、监理等”与工程建设有关的服务。因此，公司业务不属于《中华人民共和国招标投标法》及《中华人民共和国招标投标法实施条例》规定的必须进行招投标的事项范围。

报告期内，公司主要客户为国有企业及民营企业，不属于国家机关、事业单位和团体组织。公司国有企业客户主要包括国家电网有限公司及其下属企业，公司客户一般根据其内部采购管理规定要求和自身需求，采用招标、商业谈判、竞争性谈判和单一来源采购等形式向公司采购产品或服务。

因此，报告期内公司不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

3、公司获取订单途径是否合法合规，是否存在不正当竞争、商业贿赂

根据公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员提供的《个人信用报告》、调查表以及公安机关出具的无违法犯罪记录证明，并经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会官网、企查查等公开网站，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在因不正当竞争、商业贿赂等违法违规行为而涉及诉讼、仲裁或遭受行政或刑事处罚的情形，不存在因此被司法机关立案侦查或立案调查的情形。根据南京市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》，2022年1月1日至2024年6月30日期间，公司不存在因违反不正当竞争、商业贿赂相关法律、法规、规章而受到行政处罚的记录。

报告期内，公司及其董事、监事、高级管理人员以及其业务经办人员与客户、供应商之间不存在不正当竞争或商业贿赂情形。公司在与国家电网及其下属公司

签订合同的同时会向国家电网及其下属公司出具《“重法纪、讲诚信、提质量”承诺函》，确保相关方自觉遵守法律、法规及规范性文件的规定，避免利益输送或不正当竞争行为的发生；同时，公司内部已制定了《反商业贿赂管理制度》并由总经理办公室批准通过，对商业贿赂行为、不正当竞争行为作出规定并明确了相应的处罚措施。公司主要销售、采购人员签署了《廉洁从业准则》，承诺禁止商业贿赂和不正当利益输送等不合规行为。同时，公司对员工费用报销及付款制定了相应的内部控制和审核程序，确保费用报销、付款行为及交易内容的真实性、合规性，进一步防范不正当竞争、商业贿赂行为。

综上，公司报告期内获取订单途径合法合规，公司不存在不正当竞争、商业贿赂等违法违规行为。

（二）公司是否需要并取得经营所需的全部资质，是否存在超越资质范围或使用过期资质开展业务的情形；公司产品中是否存在需履行强制性认证的产品，如是，是否已按规定履行检验及认证程序；报告期内及期后公司是否存在产品质量、安全生产相关纠纷、投诉或行政处罚，公司是否已经建立健全的产品质量及安全生产的管理机制并有效执行。

1、公司是否需要并取得经营所需的全部资质，是否存在超越资质范围或使用过期资质开展业务的情形；

公司的主营业务为包括输电线路智能运维监测系统、变配电站房智能运维监测系统等各类智能电网运维监测产品的研发、生产和销售，并同步向客户提供智能电网运维及工程服务。公司各类智能电网运维监测产品不属于《国务院关于调整工业产品生产许可证管理目录和试行简化审批程序的决定》（国发[2017]34号）取得相应生产资质的产品，无需取得生产资质。公司向客户提供的智能电网运维工程服务，应当根据具体业务类型和客户需求取得相应资质。报告期内，公司及其子公司根据业务需要，已取得的与经营活动相关的全部资质及许可，不存在超越资质范围或使用过期资质开展业务的情形。

截至本回复出具日，公司及其子公司取得的与经营活动相关的资质及许可情况如下：

序号	证书名称	证书编号	发证机构	有效期至
1	承装（修、试）电力设施许可证	4-2-01210-2014	国家能源局江苏监管办公室	2026.09.16
2	消防设施工程专业承包二级	D232067121	江苏省住房和城乡建设厅	2029.06.23
3	输变电工程专业承包二级			2025.05.19
4	电子与智能化工程专业承包二级			2029.06.23
5	电力工程施工总承包二级			2025.05.19
6	建筑机电安装工程专业承包二级			2025.05.19
7	建筑施工企业安全生产许可证	（苏）JZ 安许证字[2015]015010 号	江苏省住房和城乡建设厅	2027.06.05
8	安防工程企业资质证书	ZAX-QZ02202132011020	中国安全技术防范行业协会	2025.04.28
9	高新技术企业证书	GR202432005102	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局	2027.11.18
		GR202332011154（埃克威）		2026.12.12

综上，公司已取得开展业务所需的全部资质，该等经营资质均在有效期内，公司不存在超越资质范围或使用过期资质的情形。

2、公司产品中是否存在需履行强制性认证的产品，如是，是否已按规定履行检验及认证程序；

公司的主要产品为输电线路智能运维监测系统、变配电站房智能运维监测系统和智能运维监测辅控设备。根据《中华人民共和国认证认可条例》《强制性产品认证管理规定》《强制性产品认证目录描述与界定表》，公司生产的产品不存在需履行强制性认证的产品。

3、报告期内及期后公司是否存在产品质量、安全生产相关纠纷、投诉或行政处罚，公司是否已经建立健全的产品质量及安全生产的管理机制并有效执行。

（1）报告期内及期后公司是否存在产品质量、安全生产相关纠纷、投诉或行政处罚

经查阅公司相关主管部门出具的合规证明、南京市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》，登录并检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、百度等公开网站，确认公司不存在因产品质量、安全生产引发的相关纠纷、投诉

或行政处罚。

因此，报告期内及期后公司不存在产品质量、安全生产相关纠纷、投诉或行政处罚。

(2) 公司是否已经建立健全的产品质量及安全生产的管理机制并有效执行

①公司已经建立健全的产品质量管理体系并有效执行

为建立公司产品质量管理体系、有效管理和控制产品质量，公司已取得了如下质量管理体系和体系认证的相关证书：

序号	证书名称	证书编号	认证范围	发证机构	有效期至
1	质量管理体系认证证书	R306Q03152	符合 GB/T19001-2016/ISO9001:2015 标准；认证范围：输电线路图像分析可视化监拍装置、配电台区智能全景监视系统、智能可视化视频在线监测装置、变配电智能辅助与人工智能可视化网关、系留无人机照明系统、时间同步装置的生产（有资质许可要求的除外），资质许可范围内的电力工程施工、输变电工程施工、建筑机电安装工程施工、配网运维	申一检测认证有限公司	2026 年 5 月 17 日
2	建设施工行业质量管理体系认证证书	R306QJ03151	符合 GB/T19001-2016/ISO9001:2015&GB/T50430-2017 标准；认证范围：资质许可范围内的电力工程施工、输变电工程施工、建筑机电安装工程施工	申一检测认证有限公司	2026 年 5 月 17 日
3	环境管理体系认证证书	R306E00184	符合 GB/T24001-2016/ISO14001:2015 标准；认证范围：资质许可范围内的电力工程施工、输变电工程施工、建筑机电安装工程施工、配网运维	申一检测认证有限公司	2027 年 4 月 1 日
4	职业健康安全管理体系认证证书	R306S00185	符合 GB/T45001-2020/ISO 45001:2018 标准；认证范围：资质许可范围内的电力工程施工、输变电工程施工、建筑机电安装工程施工、配网运维	申一检测认证有限公司	2027 年 4 月 1 日

公司制定了《产品工艺管理制度》《进厂来料检验制度》《半成品及成品检验制度》《不合格品管理制度》《产品出厂检验制度》《质量控制管理制度》等产品质量管理相关制度，建立了较为完善的质量控制体系和质量检验标准。

根据南京市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》，报告期内，公司未发生产品质量事故，相关制度得到有效执行。

②公司已经建立健全的安全生产管理机制并有效执行

公司制定了《安全检查管理制度》《安全活动管理制度》《安全培训教育管理制度》《安全生产奖惩管理制度》《安全投入保障制度》《安全生产会议管理制度》《安全生产责任制（职责）》《安全生产目标管理制度》《安全设施管理制度》《关键装置及重点部位安全管理制度》《消防管理制度》《禁火、禁烟管理制度》《防火、防爆管理制度》《隐患管理排查制度》等安全生产相关制度，对公司安全生产操作、安全生产目标、安全设施投入及安全隐患排查等方面进行了规定。公司建立了健全的岗位职责安全责任制度，明确了公司各岗位的安全生产责任，定期对安全负责人、安全员及设备作业人员进行安全生产教育培训并配备了劳动防护用品，定期组织各部门采用综合检查、专业检查、季节性检查、节假日检查以及日常检查等方式进行隐患排查。

公司编制了《安全生产事故应急预案》，明确了应急工作原则、组织机构及职责，确定了危险目标并制定了预防与预警措施。同时，公司根据应急预案购置了消防灭火器、应急药品、防护器材等应急救援器材，定期组织全体员工进行应急救援演练。

根据南京市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》，报告期内，公司未发生安全生产事故，相关制度得到有效执行。

综上，公司已经建立健全的产品质量及安全生产的管理机制并有效执行。

二、中介机构核查

（一）主办券商、律师核查程序及核查意见

1、核查程序

针对前述事项，主办券商和律师执行了以下核查程序：

（1）取得并核查公司报告期内销售合同台账、抽查公司报告期内主要项目的招标文件、投标文件、中标通知书等文件。

（2）与公司销售负责人沟通，了解公司主要客户采购类型、业务订单的获

取方式以及招投标具体情况。

(3) 查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》，确认公司是否存在应履行招投标未履行的情形，通过公开途径检索公开招标相关的披露信息，核实公司获取的订单情况与公开披露的信息是否一致。

(4) 取得并核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员《个人信用报告》、无犯罪记录证明及调查表。

(5) 取得并查阅相关主管部门出具的合规证明、南京市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告（有无违法记录证明专用版）》。

(6) 登录并检索国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查等公开网站，了解公司的合法合规情况，确认公司不存在因违反不正当竞争、商业贿赂相关法律、法规、规章而受到行政处罚的情况，确认公司不存在产品质量、安全生产引发的相关纠纷、投诉或行政处罚的情形。

(7) 走访公司主要客户、供应商进行访谈，取得访谈问卷，确认其与公司及公司董事、监事、高级管理人员、业务经办人员不存在不正当竞争或商业贿赂情形。

(8) 取得并查阅公司《反商业贿赂管理制度》以及公司主要销售人员、采购人员签署的《廉洁从业准则》。

(9) 查阅公司营业执照以及取得的全部资质和许可证，核查公司开展业务所需的资质、许可，核查资质有效期限、续期情况，核查公司是否取得经营所需的全部资质，是否存在超出资质规定范围开展业务等情形。

(10) 走访公司主要客户并访谈公司生产部门负责人、销售负责人，了解公司提供的产品是否存在质量问题，报告期内公司是否存在发生因产品质量引发的相关纠纷、投诉等。

(11) 取得并查阅公司制定的《产品工艺管理制度》《进厂来料检验制度》《质量控制管理制度》等产品质量管理相关制度并访谈公司生产部负责人，了解

公司关于产品质量管理机制及执行情况。

(12) 取得并查阅公司制定的《安全检查管理制度》《安全活动管理制度》等安全生产相关制度并访谈公司生产部、安全部负责人，了解公司关于安全生产管理机制以及公司采取的安全生产防护措施。

2、核查意见

针对前述事项，主办券商和律师核查意见如下：

(1) 报告期内，公司存在通过招投标获取订单的情形，公开招投标获取的订单与公开渠道披露的信息一致，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。

(2) 报告期内，公司获取订单的途径合法合规，不存在不正当竞争、商业贿赂。

(3) 截至本补充法律意见书出具之日，公司已取得开展业务所需资质，该等经营资质均在有效期内，公司不存在超越资质范围或使用过期资质的情形。

(4) 公司生产的产品中不存在需履行强制性认证的产品。

(5) 截至本补充法律意见书出具之日，公司不存在产品质量、安全生产相关纠纷、投诉或行政处罚，公司已经建立健全的产品质量及安全生产的管理机制并有效执行。

(二) 请主办券商、会计师核查公司是否需要并计提安全生产费，相关计提及使用情况是否符合监管要求

根据《安全生产许可证条例》第二条规定，国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业（以下统称企业）实行安全生产许可制度。企业未取得安全生产许可证的，不得从事生产活动。

根据《关于印发<企业安全生产费用提取和使用管理办法>的通知》（财资〔2022〕136号，2022年11月21日实施）第二条、第三条规定，在中华人民共和国境内直接从事煤炭生产、非煤矿山开采、石油天然气开采、建设工程施工、危险品生产与储存、交通运输、烟花爆竹生产、民用爆炸物品生产、冶金、机械制造、武器装备研制生产与试验（含民用航空及核燃料）、电力生产与供应的企业及其他经济组织应当依法提取和使用安全生产费。

根据《关于印发<企业安全生产费用提取和使用管理办法>的通知》（财资〔2022〕136号，2022年11月21日实施）第十六条规定，建设工程是指土木工程、建筑工程、线路管道和设备安装及装修工程，包括新建、扩建、改建。

根据《企业会计准则解释第3号》规定，高危行业企业应按照国家规定提取安全生产费。高危行业企业指从事矿山开采、建筑施工、危险品生产以及道路交通运输的企业以及其他经济组织。

公司智能电网工程服务主要向客户提供包括智能化改造、技改大修、配网运维、业扩工程和居配工程等服务，不属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》中的建设工程。公司主营业务不属于《安全生产许可证条例》限定的业务范围，不属于《安全生产许可证条例》《关于印发<企业安全生产费用提取和使用管理办法>的通知》规定的应当取得安全生产许可证或应当依法提取和使用安全生产费的企业。同时，同行业可比公司均未计提安全生产费用，公司相关处理符合行业惯例。

综上，主办券商和会计师认为公司不属于应当提取安全生产费的企业，公司同行业可比公司亦均未计提。公司已制定安全生产相关制度，建立了健全的岗位职责安全责任制度，定期对安全负责人、安全员及设备作业人员进行安全生产教育培训并配备了劳动防护用品，购置了消防灭火器、应急药品、防护器材等应急救援器材。

(2) 关于子公司。根据申报文件，北京腾益、南京智宏、埃克威系合并取得。请公司说明收购取得上述公司的具体情况，包括但不限于收购背景、交易对手方、收购价格、定价依据及公允性，是否履行审计或评估程序，是否存在损害公司利益的情形。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、公司说明

(一) 公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威的具体情况，包括收购背景、交易对手方、收购价格、定价依据及公允性

1、公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威的基本情况

公司于报告期外收购了北京腾益、南京智宏和埃克威三家子公司，具体情况如下：

序号	被收购主体	收购时间	收购主体	收购背景	交易对手方
1	北京腾益	2021 年 3 月	讯汇科技	北京腾益实际权益股东杨秉强系公司实际控制人赵峰的亲属，杨秉强因年龄较大，且需要照顾年迈的父母，身体精力逐渐无法满足日常经营需求。同时，因公司已在谋划资本运作事宜，为丰富公司产品线、避免潜在同业竞争，公司实际控制人赵峰向亲属杨秉强提出收购北京腾益，由讯汇科技收购北京腾益。	杨秉强
2	南京智宏	2021 年 2 月	晟岚电气	南京智宏实际权益股东杨秉强、杨融系公司实际控制人赵峰的亲属，杨秉强因年龄较大，且需要照顾年迈的父母，身体精力逐渐无法满足日常经营需求；杨融因自身工作繁忙等原因亦无法兼顾南京智宏业务发展。同时，因公司已在谋划资本运作事宜，为丰富公司产品线、避免潜在同业竞争，公司实际控制人赵峰向亲属杨秉强、杨融提出收购南京智宏，并由子公司晟岚电气收购南京智宏。	杨秉强、杨融
3	埃克威	2020 年 12 月	晟岚电气	埃克威股东杨融、赵文杰系实际控制人赵峰的亲属，杨融、赵文杰因当时自身工作繁忙等原因亦无法兼顾埃克威业务发展。同	杨融、赵文杰

序号	被收购主体	收购时间	收购主体	收购背景	交易对手方
				时，因公司已在谋划资本运作事宜，为丰富公司产品线、避免潜在同业竞争，公司实际控制人赵峰向亲属杨融、赵文杰提出收购埃克威，并由子公司晟岚电气收购埃克威。	

注 1：北京腾益实际股东为杨秉强，周大丽、陈雪娇系代杨秉强持有北京腾益股权；

注 2：南京智宏实际股东为杨秉强、杨融，其中，杨秉强持股 70%，杨融持股 30%，陈敏系代杨融持有南京智宏股权；

注 3：埃克威实际股东为杨融、赵文杰，杨融持股 70%，赵文杰持股 30%，姚依琴系代杨融持有埃克威股权。

2、公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威的价格、定价依据及公允性

公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威的价格及定价依据如下：

序号	被收购主体	收购价格（万元）	定价依据及公允性
1	北京腾益	95.00	交易双方根据评估价值并经双方协商确定。截至评估基准日 2020 年 9 月 30 日，北京腾益的股东全部权益评估值为 95.53 万元，公司参照北京腾益评估值，确定收购北京腾益的交易价格为 95 万元。
2	南京智宏	0.00	交易双方根据评估价值并经双方协商确定。截至评估基准日 2020 年 9 月 30 日，南京智宏因部分资产减值，其股东全部权益评估值为 -49.52 万元，公司参照南京智宏评估值，确定晟岚电气收购南京智宏的交易价格为 0 元。
3	埃克威	50.00	交易双方根据评估价值并经双方协商确定。截至评估基准日 2020 年 9 月 30 日，埃克威股东全部权益评估值为 498.28 万元，公司参照埃克威评估值，考虑评估基准日后埃克威向原股东分红 445.49 万元，确定晟岚电气收购埃克威的交易价格为 50 万元。

公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威以评估价值为基准并经交易双方协商确定，并充分考虑基准日后相关事项，相关定价公允。

（二）公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威的已履行审计或评估程序，不存在损害公司利益的情形

序号	被收购主体	是否履行审计或评估程序	是否存在损害公司利益的情形
1	北京腾益	已履行评估程序，公司聘请沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具《南京讯汇科技发展有限公司拟收购北京腾益电力科技有限公司股权项目涉及的北京腾益电力科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森评报字[2020]第 1925 号）。	否

序号	被收购主体	是否履行审计或评估程序	是否存在损害公司利益的情形
2	南京智宏	已履行评估程序，公司聘请沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具《南京讯汇科技发展有限公司拟收购南京智宏电气有限公司股权项目涉及的南京智宏电气有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森评报字（2020）第 1926 号）。	否
3	埃克威	已履行评估程序，公司聘请沃克森（北京）国际资产评估有限公司出具《南京讯汇科技发展有限公司拟收购无锡市埃克威电气有限公司股权项目涉及无锡市埃克威电气有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森评报字[2020]第 1927 号）	否

综上，公司报告期外收购北京腾益、南京智宏、埃克威具有商业合理性，定价公允，相关收购已履行评估程序，不存在损害公司利益的情形。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师和会计师执行了以下核查程序：

1、查阅北京腾益、南京智宏、埃克威工商资料及公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威时的评估报告、股权转让协议、股权转让银行流水等文件，分析收购价格的公允性。

2、访谈北京腾益、南京智宏、埃克威实际权益持有人杨秉强、杨融等人，了解北京腾益、南京智宏、埃克威实际权益持有人退出的背景及原因。

3、访谈公司控股股东、实际控制人赵峰，了解公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威的原因、背景及交易情况。

4、查阅报告期公司及董监高等银行流水，分析公司及董监高是否与北京腾益、南京智宏、埃克威历史股东及实际权益持有人之间是否存在异常资金往来。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师和会计师认为：公司收购北京腾益、南京智宏、埃克威发生于报告期外，收购定价公允，具有商业合理性，相关收购已履行评估程序，不存在损害公司利益的情形。

(3) 关于交易性金融资产。根据申报文件，报告期各期，公司交易性金融资产的余额分别为 7,215.36 万元、6,495.30 万元和 4,354.78 万元。

请公司说明：①报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于交易性金融资产归集和核算的投资产品明细情况、资产管理机构、投资组合构成、风险特征等、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等；前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；②公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来投资计划。

请主办券商、会计师核查公司对外短期投资的风险管理情况，结合购买理财产品具体情况，核查公司执行金融工具准则时对理财产品的判断依据及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并发表明确意见。

一、公司说明

(一) 报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于交易性金融资产归集和核算的投资产品明细情况、资产管理机构、投资组合构成、风险特征等、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等；前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；

1、报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于交易性金融资产归集和核算的投资产品明细情况、资产管理机构、投资组合构成、风险特征等、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等

报告期内，公司为了提高自有资金收益率和使用效率，在不影响公司主营业务正常发展、确保公司经营资金需求的前提下，公司使用自有资金进行投资，获取资金收益。报告期内及期后投资理财产品的具体情况如下：

(1) 报告期内理财购买情况

单位：万元

产品名称	资产管理机构	收益特征	底层资产	风险特征	期初余额	当期购买	当期赎回	期末余额	投资收益	公允价值变动收益
2024 年 1-6 月										
光大理财“阳光碧机构盈”	光大理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	4,000.00	-	4,000.00	-	5.85	-
结构性存款	交通银行	保本浮动收益型	黄金价格水平	低风险	-	1,000.00	-	1,000.00	-	0.87
结构性存款	南京银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率水平	低风险	-	15,000.00	12,000.00	3,000.00	28.38	1.42
结构性存款	兴业银行	保本浮动收益型	黄金价格水平	低风险	-	2,000.00	2,000.00	-	3.60	-
结构性存款	招商银行股份有限公司	保本浮动收益型	黄金价格水平、欧元兑美元汇率水平	低风险	-	2,000.00	2,000.00	-	4.00	-
华泰证券-同存优选	华泰证券股份有限公司	非保本浮动收益型	混合型基金、债券型基金、货币市场基金	中低风险	1,971.83	478.17	2,450.00	-	1.90	-
兴银理财稳添利日盈 3 号	兴银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	-	192.00	-	192.00	-	0.47
交通银行-稳享现金添利（法人版）	交银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	200.00	-	40.00	160.00	1.72	0.02
法人“添利宝”净值型	工商银行	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证	低风险	315.00	12,750.00	13,065.00	-	53.23	-

产品名称	资产管理机构	收益特征	底层资产	风险特征	期初余额	当期购买	当期赎回	期末余额	投资收益	公允价值变动收益
(TLB1801)理财产品			券							
工银理财·如意人生天天鑫核心优选同业存单及存款固定收益类开放式理财产品	工商银行	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	-	4,000.00	4,000.00	-	4.79	-
交银理财稳享固收精选日开1号	交银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券和于境内外发行的优先股等	较低风险	-	2,000.00	2,000.00	-	5.62	-
小计					6,486.83	39,420.17	41,555.00	4,352.00	109.09	2.78
2023 年度										
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品(TLB1801)	工商银行	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	5,650.00	13,200.00	18,535.00	315.00	54.09	0.92
工银理财·法人“添利宝2号”净值型理财产品	工商银行	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	-	1,700.00	1,700.00	-	3.33	-
光大理财“阳光碧机构盈”	光大理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	-	4,000.00	-	4,000.00	3.72	6.95
交银理财稳享现金添利(法人版)理财产品	交银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	450.00	-	250.00	200.00	9.28	0.03

产品名称	资产管理机构	收益特征	底层资产	风险特征	期初余额	当期购买	当期赎回	期末余额	投资收益	公允价值变动收益
结构性存款	招商银行	保本浮动收益型	黄金价格水平	低风险	-	2,000.00	2,000.00	-	1.76	-
南银理财珠联璧合日日聚鑫现金管理类公募人民币理财产品	南银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	1,070.00	3,800.00	4,870.00	-	25.02	-
中国农业发展银行 2023 年第七期金融债券	中央结算公司	交易性金融债券	固息债	低风险	-	2,006.40	2,006.40	-	-9.48	-
华泰证券-同存优选	华泰证券股份有限公司	非保本浮动收益型	混合型基金、债券型基金、货币市场基金	中低风险	-	1,971.83	-	1,971.83	-	0.57
小计					7,170.00	28,678.23	29,361.40	6,486.83	87.72	8.48
2022 年度										
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品 (TLB1801)	工商银行	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	-	11,000.00	5,350.00	5,650.00	32.77	35.86
交银理财稳享现金添利 (法人版) 理财产品	交银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	-	4,250.00	3,800.00	450.00	4.29	2.16
结构性存款	南京银行	保本浮动收益型	欧元兑美元汇率价格水平	低风险	-	11,000.00	11,000.00	-	-	-
南银理财珠联璧合日日聚鑫现金管理类公募人民币理财产品	南银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	11,499.00	16,670.00	27,099.00	1,070.00	41.18	7.34

产品名称	资产管理机构	收益特征	底层资产	风险特征	期初余额	当期购买	当期赎回	期末余额	投资收益	公允价值变动收益
无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	工商银行	非保本浮动收益型	高流动性资产、债权类资产等	低风险	700.00	-	700.00	-	0.33	-
小计					12,199.00	42,920.00	47,949.00	7,170.00	78.58	45.36

(2) 报告期后 6 个月（2024 年 7-12 月）投资理财情况

单位：万元

产品名称	资产管理机构	收益特征	底层资产	风险特征	期初余额	当期购买	当期赎回	期末余额	投资收益	公允价值变动收益
结构性存款	南京银行股份有限公司	保本浮动收益型	欧元兑美元即期汇率	低风险	3,000.00	15,000.00	15,000.00	3,000.00	34.15	0.95
结构性存款	交通银行	保本浮动收益型	黄金价格水平	低风险	1,000.00	-	1,000.00	-	1.83	-
兴银理财稳添利日盈 3 号	兴银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	192.00	-	192.00	-	0.30	-
工银理财·如意人生天天鑫核心优选同业存单及存款固定收益类开放式理财产品	工商银行	非保本浮动收益型	货币市场工具和固定收益证券	低风险	-	14,300.00	7,251.76	7,048.24	35.65	9.86
结构性存款	兴业银行	保本浮动收益型	黄金价格水平	低风险	-	16,500.00	16,500.00	-	29.68	-
结构性存款	招商银行	保本浮动收益型	黄金价格水平	低风险	-	3,000.00	3,000.00	-	4.47	-

产品名称	资产管理机构	收益特征	底层资产	风险特征	期初余额	当期购买	当期赎回	期末余额	投资收益	公允价值 变动收益
交通银行-稳享 现金添利（法人 版）	交银理财有限 责任公司	非保本浮动收益 型	货币市场工 具和固定收 益证券	低风险	160.00	-	-	160.00	-	-
合计					4,352.00	48,800.00	42,943.76	10,208.24	106.08	10.81

由上表可见，报告期内及报告期后，公司在交易性金融资产归集和核算的投资产品主要为银行理财产品，对于短期闲置的资金，公司通过投资理财产品以提高资金使用效率。

公司已制定《对外投资管理制度》，公司进行证券投资、委托理财或衍生产品投资事项应由公司董事会或股东大会审议批准。根据《对外投资管理制度》规定，交易涉及的资产总额或成交金额占公司最近一期经审计总资产的 10%以上或占公司最近一期经审计净资产绝对值的 10%以上，且金额超过 300 万元的，应当提交董事会审议。对于超出董事会权限的事项，董事会应当按照相关规定报股东大会批准。

报告期各期，公司均履行了理财购买相关决策程序；2022 年，公司履行了内部决策程序；股改后，2023 年及 2024 年 1-6 月，经公司第一届董事会第二次会议、第一届董事会第七次会议、2023 年第二次临时股东大会、2023 年度股东大会审议并通过《关于使用部分闲置资金购买理财产品的议案》，同意使用总额不超过人民币 2 亿元(含)的自有闲置资金购买安全性高、流动性好的理财产品。

实际经营过程中，购买理财产品时，由财务人员申请，经财务总监、总经理审核、审批后执行；银行理财产品到期后，由财务人员申请，经财务总监、总经理审核、审批后将有本金及相关收益及时赎回。公司严格按照《对外投资管理制度》中规定的内控措施执行，内控措施切实有效。

报告期内及报告期后，公司投资理财产品对公司利润表影响汇总如下：

单位：万元

项目	利润表科目	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
理财产品投资	公允价值变动收益	10.81	2.78	8.48	45.36
	投资收益	106.08	109.09	87.72	78.58
利润总额			4,203.21	10,146.27	8,337.25
占比			2.66%	0.95%	1.49%

报告期内，公司投资理财产品产生投资收益及公允价值变动收益合计分别为 123.93 万元、96.20 万元和 111.87 万元，占当期利润总额比例分别为 1.49%、0.95% 和 2.66%，总体影响较小。

2、前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用

经查阅公司银行对账单和银行明细账，公司投资资金均流向于理财产品相应的银行账户，未涉及关联方资金占用情形。

（二）公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来投资计划

1、公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况

公司已制定《对外投资管理制度》，经营管理层的审批权限不能超出董事会的授权。董事会的审批权限不能超出公司股东大会的授权。公司进行证券投资、委托理财或衍生产品投资事项应由公司董事会或股东大会审议批准，不得将委托理财审批权授予公司董事个人或经营管理层行使。

本公司对外投资的审批应严格按照《公司法》、公司章程及相关制度等规定的权限履行审批程序。对外投资属于关联交易的，应当适用公司章程及相关制度关于关联交易的规定。公司制定了《公司章程》，明确规定：股东大会是公司的权力机构，依法审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产 30%或占公司最近一期经审计总资产 5%以上且超过 1000 万元的事项；董事会在股东会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易、对外捐赠等事项；实际经营过程中，公司的短期投资主要系使用闲置资金购买理财产品，履行了相应的决策程序。

2、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响

投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响参见“本问题（3）/一/（一）/1、报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于交易性金融资产归集和核算的投资产品明细情况、资产管理机构、投资组合构成、风险特征等、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等”。

3、未来投资计划

在未来投资计划方面，对于短期闲置的资金，公司将继续通过投资安全性高、流动性好的理财产品，以提高资金使用效率。

二、请主办券商、会计师核查公司对外短期投资的风险管理情况，结合购买理财产品具体情况，核查公司执行金融工具准则时对理财产品的判断依据及

相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

（1）查阅公司交易性金融资产明细，获取公司购买的理财产品协议书、说明书等资料，查阅交易性金融资产名称、管理人、期限、风险特征、收益、产品类型及投资的基础资产情况，分析公司会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；同时就上述理财产品向银行、证券公司等金融机构进行了函证，并得到了确认；复核交易性金融资产投资收益以及资产负债表日公允价值变动情况。

（2）查阅公司《对外投资管理制度》、《公司章程》等关于对外投资相关的内控制度、短期投资授权的历次董事会决议以及理财购买、赎回的审批单；分析理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司的短期投资主要系大型国有商业银行、股份制商业银行、证券公司公开发售并管理的理财产品，该等产品的投向主要为固定收益类产品、货币市场工具和其他符合监管要求的产品，安全性较高，整体风险水平较低。

（2）根据公司购买的银行理财产品、结构性存款等投资合同，其现金流量代表的不是仅为对本金和以未偿本金为基础的固定利息的支付，其合同现金流量特征不满足以摊余成本计量的金融资产或以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的分类条件，应分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在财务报表中列报为交易性金融资产，赎回取得的理财收益确认投资收益。

在资产负债表日，公司根据持有份额结合单位理财产品份额净值或预期收益率计算交易性金融资产的公允价值，将公允价值变动计入当期损益。

公司对购买的银行理财产品的会计处理正确，依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

(4) 关于固定资产及在建工程。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产余额分别为 342.58 万元、307.81 万元和 2,619.99 万元，在建工程余额分别为 0、2,276.72 万元和 56.54 万元。

请公司说明：①固定资产较少的原因及合理性，是否与生产经营规模相匹配，是否符合行业惯例；②固定资产成新率较低的原因及合理性，结合主要固定资产使用情况，分析成新率较低是否对公司经营存在不利影响；③固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；④报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方面接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

一、公司说明

(一) 固定资产较少的原因及合理性，是否与生产经营规模相匹配，是否符合行业惯例

1、固定资产较少的原因及合理性，是否与生产经营规模相匹配

报告期内，公司固定资产原值、累计折旧及账面价值及变动情况如下：

单位：万元

期间	类别	原值	累计折旧	账面价值	比例
2024 年 6 月末	房屋建筑物	2,365.71	-	2,365.71	90.29%
	机器设备	509.63	396.38	113.25	4.32%
	运输设备	489.12	393.44	95.67	3.65%
	电子设备及其他	127.10	81.73	45.36	1.73%
	合计	3,491.55	871.56	2,619.99	100.00%
2023 年末	机器设备	513.86	369.54	144.32	46.89%
	运输设备	489.12	371.99	117.13	38.05%
	电子设备及其他	166.52	120.16	46.36	15.06%
	合计	1,169.50	861.69	307.81	100.00%

期间	类别	原值	累计折旧	账面价值	比例
2022 年末	机器设备	497.82	292.86	204.96	59.83%
	运输设备	398.70	308.16	90.54	26.43%
	电子设备及其他	143.40	96.32	47.08	13.74%
	合计	1,039.93	697.34	342.58	100.00%

据上表可知，2022 年末、2023 年末和 2024 年 6 月末公司固定资产账面价值分别为 342.58 万元、307.81 万元和 2,619.99 万元，账面价值除 2024 年 6 月末外相对较小。

报告期内，公司主要系公司为轻资产运营，生产过程中产品组装、调试、测试等环节无需投入大量机器设备。具体情况如下：

（1）输电线路智能运维监测系统

在生产流程中，板卡测试、软件及算法烧录是最为核心的工序，公司的核心技术主要通过这一环节搭载在智能电网运维监测产品中。以公司典型产品输电线路智能运维监测系统为例，公司会独立根据自主研发设计的方案，采购包括结构件、PCB 板、电机、芯片、摄像头、电池、光伏板等在内的物料。其中，结构件由供应商根据公司指定的设计方案进行生产，PCB 板的 SMT 环节由外协厂商根据公司提供的设计方案完成。在取得各类材料后，公司会进行结构件和电子元器件的组装，以及板卡测试、软件及算法烧录。整机装配完毕后，公司会进行功能调试和成品检验。

因此，在输电线路智能运维监测产品生产过程中对于机器设备的需求较小。

（2）变配电站房智能运维监测系统

变配电站房智能运维监测系统业务遵循订单获取及方案设计、物料生产或采购和现场实施的逻辑。其中涉及自产的物料工艺流程图与输电线路智能运维监测系统基本一致。在进行针对性生产和采购后，公司会实地在配变电站房进行现场安装调试和系统联调。从项目实施过程来说，公司的变配电站房智能运维监测系统涉及硬件集成，对于机器设备的需求较小。

综上，公司生产对硬件设备依赖程度较低，固定资产较少具有合理性，符合公司经营实际，与生产经营规模相匹配。

2、是否符合行业惯例

报告期各期末，公司和同行业可比公司固定资产规模与经营规模对比情况（机器设备账面原值/营业收入）具体如下：

公司名称	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
智洋创新	0.83%	0.90%	1.07%
佳源科技	/	/	1.52%
信通电子	/	/	1.03%
山大电力	1.70%	1.15%	1.14%
可比公司平均值	1.26%	1.02%	1.19%
公司	1.27%	1.39%	1.79%

注：2024 年 6 月末数据已年化。

由上表可见，报告期内，同行业可比公司机器设备规模占经营规模比重均较低，符合行业惯例。

（二）固定资产成新率较低的原因及合理性，结合主要固定资产使用情况，分析成新率较低是否对公司经营存在不利影响

报告期末，公司主要固定资产的成新率情况如下：

单位：万元

固定资产类别	账面原值	累计折旧	账面净值	成新率
房屋建筑物	2,365.71	-	2,365.71	100.00%
机器设备	509.63	396.38	113.25	22.22%
运输设备	489.12	393.44	95.67	19.56%
电子设备及其他	127.1	81.73	45.36	35.69%
合计	3,491.55	871.56	2,619.99	75.04%

截止报告期末，公司部分设备成新率较低，主要系公司日常生产经营活动中注重机器运维保养，对操作人员有严格的规章制度要求，延长了相关设备的使用寿命，2016 年至 2019 年间投用的设备目前仍然处于正常使用状态；公司产品对应的生产设备更新换代较慢，目前的生产设备可以满足生产需求；公司核心技术主要通过方案设计、软件算法体现，对硬件设备依赖程度较低，成新率低不会对公司经营造成重大不利影响。

2024 年 6 月，公司位于高淳的厂房达到预定可使用状态，转入固定资产，

并于次月计提折旧，期末成新率为 100%。

（三）固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

公司已建立合理的固定资产盘点清查内控管理制度并有效执行。公司定期或者至少每年实地盘点一次，由财务部和资产使用部门共同执行。报告期各期末，主办券商和会计师对公司固定资产盘点执行了监盘程序，具体情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年度	2022 年度
盘点时间	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点地点	车间、仓房、办公室		
盘点人员	财务人员及各固定资产管理人员		
盘点范围	房屋及建筑物、运输设备、电子设备和机器设备		
盘点方法	1、盘点前，财务部及资产使用部门根据公司固定资产的特点及实际情况制定盘点计划，打印出盘点表；2、在盘点过程中，盘点人员逐项清点实物并与盘点表核对确认是否一致，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废固定资产等情况进行备注说明，如存在差异，则予以记录并查明原因以便后续处理；3、盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认。		
盘点比例	90.07%	93.92%	82.56%
账实相符情况	相符	相符	相符
盘点结果	公司固定资产未出现重大盘盈、盘亏情况	公司固定资产未出现重大盘盈、盘亏情况	公司固定资产未出现重大盘盈、盘亏情况

公司固定资产相关的内部控制设计合理、运行有效，主要固定资产运行情况良好，无重大盘盈或盘亏的情况，不存在账实不符的情形。

（四）报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人

1、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性

报告期内，在建工程变动情况主要系对高淳区经济开发区秀山路 35 号 1 幢的厂房进行的加固改造及装修工程。其中，2023 年度在建工程主要为高淳厂房加固改造工程，该项目采购内容主要为购买厂房、房屋加固、房屋防水补漏等工程类服务，不涉及采购设备；2024 年 1-6 月在建工程主要为高淳厂房装修工程项

目，该期间的采购内容主要包括聚氨酯超耐磨地坪、装修材料、厂房家具、厂房门窗，也不涉及采购设备。公司在建工程项目涉及采购非设备类内容的金额与主要供应商情况如下：

单位：万元

项目名称	供应商名称	采购内容	采购金额
2024 年 1-6 月			
高淳厂房装修工程	南京高博地坪工程有限公司	聚氨酯超耐磨地坪	13.11
高淳厂房装修工程	南京天日升工贸有限公司	装修材料	10.18
高淳厂房装修工程	南京佳进百办公家具有限公司	厂房家具	7.68
高淳厂房装修工程	南京华清门窗科技有限公司	厂房门窗	22.36
高淳厂房装修工程	其他	-	3.21
合计	-	-	56.54
2023 年度			
高淳厂房加固改造工程	南京星野建设工程有限公司	房屋加固工程	159.63
高淳厂房加固改造工程	江苏高淳经济开发区开发集团有限公司	购买厂房	1,885.34
高淳厂房加固改造工程	江苏筑高建设工程有限公司	房屋防水补漏改造工程	190.83
高淳厂房加固改造工程	其他	-	40.93
合计	-	-	2,276.72

公司主要以市场价格为主要依据，结合市场供给情况、工期及时性、服务质量、历史合作等因素综合评估，综合评定后通过确定较符合标准的供应商与采购价格，从而选取主要供应商直接进行采购，不存在通过第三方间接采购的情况；公司采购价格通过商务磋商确定，定价依据合理，采购价格公允。

2、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

公司在建工程采购涉及供应商的具体信息、是否与公司存在关联关系、是否与公司存在异常资金往来的情况如下：

供应商名称	法定代表人	经营范围	股权结构	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	是否关 联关系	是否异常 资金往来
江苏高淳经济开发区开发集团有限公司	徐红兵	土地开发、经营，招商引进项目，农业资源综合开发，建筑安装，建材销售，物业管理；基础设施建设；绿化工程施工；提供劳务服务；道路养护；污水处理工程施工；公共设施配套管理等	南京高淳国有资产经营控股集团有限公司持股 100%	1992/8/5	150,000.00	南京市高淳经济开发区古檀大道 1 号 1 幢	否	否
江苏筑高建设工程有限公司	魏华锋	建筑工程、电力工程（含承装、承修、承试供电设施和受电设施须取得许可证后方可经营）、市政工程、公路工程、水利工程、水电工程、通信工程、机电工程、消防工程、室内外装饰工程等	魏华锋持股 50%；周典军持股 30%；陈小生持股 20%	2019/8/19	2,026.00	南京市高淳区固城街道人民南路 75 号-3-224	否	否
南京星野建设工程有限公司	葛依萍	许可项目：各类工程建设活动；消防设施工程；建设工程设计；建筑劳务分包；施工专业作业；建筑物拆除作业等	葛依萍持股 90%；刘小凤持股 10%	2020/6/11	11,000.00	南京市高淳区桠溪街道国华路 66 号 11 幢 211	否	否
南京华清门窗科技有限公司	沈宏波	门窗研发、制作、销售、安装；铝合金、五金销售；监控设备、不锈钢制品销售、安装；建筑装饰工程设计、施工；建筑幕墙工程施工等	沈宏波持股 40.6667%；王艳梅持股 40.6667%；南京房钉钉建筑工程有限公司持股 16.6667%；陆素萍持股 2%	2010/9/29	600.00	南京市江宁滨江经济开发区天成路 37 号三号厂房	否	否
南京高博地坪工程有限公司	叶敏	室内外地坪工程施工；地坪材料研发、销售；建筑材料、装饰材料、防水材料、保温材料、日用百货、机电设备及配件销售；园林绿化工程、装饰工程等	叶敏持股 100%	2019/10/21	50.00	南京市栖霞区八卦洲街道下坝村民委员会 A 栋办公楼 1-834	否	否
南京天日升工贸有限公司	郑伟东	建材、五金交电、日用百货、电子产品、通讯器材、机电产品、服装、鞋帽、办公用品、纺织品、装饰材料销售；室内外装饰工程设计等	郑伟东持股 80%；窦如林持股 20%	2001/1/16	1,000.00	南京市鼓楼区集慧路 18 号联创科技大厦 B 座 18	否	否

供应商名称	法定代表人	经营范围	股权结构	成立时间	注册资本 (万元)	注册地址	是否关 联关系	是否异常 资金往来
						楼		
南京佳进百 办公家具有限 公司	涂强	办公家具、装饰材料、建筑材料、五金工具、工 艺礼品、实验室设备、办公用品、日用百货销售 等	涂强持股 100%	2016/3/21	100.00	南京市六合 区中山科技 园科创大道 9 号 A7 栋 1072 室	否	否

综上，公司及其实际控制人与前述供应商均不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

二、请主办券商及会计师核查并发表明确意见，并说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师已履行以下核查程序：

1、了解与固定资产、在建工程管理及相关在建工程转固管理相关的企业会计核算制度、内部控制制度，检查会计核算制度是否符合企业会计准则的规定，评价其内部控制制度设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、获取公司在建工程、固定资产明细账，了解报告期内公司在建工程、固定资产变动情况；检查公司在建工程的采购合同、工程合同以及相关发票，与账面记录核对，关注在建工程费用归集是否完整、合规。

3、获取并检查固定产权属证书以及报告期各期末固定资产盘点表、在建工程盘点表，并对公司 2022 年末、2023 年末和 2024 年 6 月末的固定资产、在建工程进行实地监盘，观察固定资产、在建工程的状况，了解和评价工程进度，与入账记录进行核对。2022 年末固定资产监盘比例为 82.56%，2023 年末固定资产监盘比例为 93.92%、在建工程监盘比例为 100%；2024 年 6 月末固定资产监盘比例为 90.07%、在建工程监盘比例为 100%。

4、对于从在建工程转入的固定资产，获取竣工决算、验收报告等资料，检查固定资产确认时点是否符合规定；对已经达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算手续的固定资产，检查其是否已按估计价值入账，并按规定计提折旧。

5、选取公司主要设备及在建工程供应商实施函证程序，并选取大额设备及工程采购执行细节测试，获取主要的业务单据，验证相关采购的真实性、准确性及完整性。

6、获取报告期内在建工程和设备采购台账，取得主要采购合同，了解是否存在第三方间接采购的情况；查询主要设备及在建工程供应商的工商信息，获取

报告期内公司及其子公司、控股股东、实际控制人的银行流水，了解并核查上述供应商与公司及其实际控制人是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排等情形；获取了主要设备供应商的报价资料、沟通记录，了解询价、定价过程。

7、访谈业务部门了解公司对生产设备的需求使用情况、保存情况和实际使用情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司在报告期内固定资产相关的内部控制设计合理、运行有效，主要固定资产运行情况良好，无重大盘盈或盘亏的情况，不存在账实不符的情形。

2、公司在报告期内固定资产与生产经营需求相匹配，固定资产的维护保养状况良好。生产设备成新率较低能够满足产能、收入增长。固定资产金额较少、成新率较低具有合理性。

(5) 关于其他财务事项。

请公司：①说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；销售费用中业务招待费的具体构成，与业务拓展活动实际情况是否匹配；公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；研发费用中委托研发及检测设计费的核算内容、费用支出标准及各期变动原因；②说明报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响；③说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息、是否履行必要的内部决策程序，规范措施及有效性、未来是否持续发生；④分析获得南京市高淳经济开发区产业扶持补贴及产业发展扶持补助的稳定性、对政府补助的依赖性，政府补助会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；⑤结合公司具体业务模式，说明合同负债余额较大原因，及与公司经营规模匹配情况，是否存在长期未结转的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、公司说明

(一) 说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；销售费用中业务招待费的具体构成，与业务拓展活动实际情况是否匹配；公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；研发费用中委托研发及检测设计费的核算内容、费用支出标准及各期变动原因

1、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

(1) 销售费用率

单位：万元

年度	公司	销售费用	营业收入	销售费用率
2024 年 1-6 月	佳源科技	-	-	-
	山大电力	3,968.19	24,659.18	16.09%

年度	公司	销售费用	营业收入	销售费用率
	智洋创新	3,798.44	43,415.04	8.75%
	信通电子	-	-	-
	平均	3,883.31	34,037.11	11.41%
	讯汇科技	526.46	20,002.44	2.63%
2023 年度	佳源科技	-	-	-
	山大电力	7,657.22	54,908.45	13.95%
	智洋创新	9,726.30	79,812.83	12.19%
	信通电子	-	-	-
	平均	8,691.76	67,360.64	12.90%
	讯汇科技	1,047.28	36,893.31	2.84%
2022 年度	佳源科技	3,668.61	58,062.11	6.32%
	山大电力	6,664.21	47,828.13	13.93%
	智洋创新	7,818.88	67,123.33	11.65%
	信通电子	7,895.85	78,014.62	10.12%
	平均	6,511.89	62,757.05	10.38%
	讯汇科技	897.88	27,743.54	3.24%

注：报告期各期，公司销售费用中均不包含售后服务费，同行业可比公司销售费用中包含售后服务费

报告期各期，公司销售费用率分别为 3.24%、2.84%和 2.63%，低于同行业可比公司平均水平，主要系报告期内，公司下游客户以国家电网客户主，客户集中度较高，且最终客户主要集中于江苏省内，销售人员数量较少。公司销售人员主要从事客户维护、销售管理、行业客户开发等工作，国网体系客户开发及维护工作主要由管理层负责，相关人员薪酬计入管理费用，导致职工薪酬、差旅费、业务招待费等费用金额较少。

（2）管理费用率

单位：万元

年度	公司	管理费用	营业收入	管理费用率
2024 年 1-6 月	佳源科技	-	-	-
	山大电力	1,497.07	24,659.18	6.07%
	智洋创新	3,313.83	43,415.04	7.63%
	信通电子	-	-	-
	平均	2,405.45	34,037.11	7.07%

年度	公司	管理费用	营业收入	管理费用率
	讯汇科技	902.11	20,002.44	4.51%
2023 年度	佳源科技	-	-	-
	山大电力	2,841.95	54,908.45	5.18%
	智洋创新	5,799.51	79,812.83	7.27%
	信通电子	-	-	-
	平均	4,320.73	67,360.64	6.41%
	讯汇科技	1,408.05	36,893.31	3.82%
2022 年度	佳源科技	5,640.79	58,062.11	9.72%
	山大电力	2,327.04	47,828.13	4.87%
	智洋创新	4,450.47	67,123.33	6.63%
	信通电子	2,095.38	78,014.62	2.69%
	平均	3,628.42	62,757.05	5.78%
	讯汇科技	1,220.35	27,743.54	4.40%

报告期各期，公司管理费用率分别为 4.40%、3.82%和 4.51%，略低于同行业可比公司平均水平，主要系报告期内公司规模相对较小，管理成本较低，管理人员配置较为精简所致。

（3）研发费用率

单位：万元

年度	公司	研发费用	营业收入	研发费用率
2024 年 1-6 月	佳源科技	-	-	-
	山大电力	2,105.66	24,659.18	8.54%
	智洋创新	4,688.12	43,415.04	10.80%
	信通电子	-	-	-
	平均	3,396.89	34,037.11	9.98%
	讯汇科技	1,270.05	20,002.44	6.35%
2023 年度	佳源科技	-	-	-
	山大电力	3,757.96	54,908.45	6.84%
	智洋创新	10,078.75	79,812.83	12.63%
	信通电子	-	-	-
	平均	6,918.36	67,360.64	10.27%
	讯汇科技	2,486.65	36,893.31	6.74%
2022 年度	佳源科技	6,864.19	58,062.11	11.82%

年度	公司	研发费用	营业收入	研发费用率
	山大电力	3,142.95	47,828.13	6.57%
	智洋创新	8,739.65	67,123.33	13.02%
	信通电子	6,840.71	78,014.62	8.77%
	平均	6,396.88	62,757.05	10.19%
	讯汇科技	2,302.02	27,743.54	8.30%

报告期各期，公司研发费用率分别为 8.30%、6.74%和 6.35%，略低于同行业可比公司平均水平，与山大电力、信通电子较为接近，主要原因包括：一方面，公司目前经营规模相对较小，研发人员数量较同行业可比公司相对较少；另一方面，公司研发人员主要为内部培养的行业人才，行业经验丰富，薪酬水平与同行业可比公司引入的其他专业领域人才相比存在一定差异，公司研发费用中职工薪酬总额低于同行业可比公司；此外，公司目前正处于成长过程，融资渠道单一，资金实力受限，对于研发投入较为谨慎，重点进行智能电网运维监测领域核心产品的研发，研发投入强度低于上市公司智洋创新，与信通电子、山大电力等较为接近。

(4) 财务费用率

单位：万元

年度	公司	财务费用	营业收入	财务费用率
2024 年 1-6 月	佳源科技	-	-	-
	山大电力	-229.68	24,659.18	-0.93%
	智洋创新	-37.42	43,415.04	-0.09%
	信通电子	-	-	-
	平均	-133.55	34,037.11	-0.39%
	讯汇科技	19.26	20,002.44	0.10%
2023 年度	佳源科技	-	-	-
	山大电力	-275.91	54,908.45	-0.50%
	智洋创新	-133.77	79,812.83	-0.17%
	信通电子	-	-	-
	平均	-204.84	67,360.64	-0.30%
	讯汇科技	120.74	36,893.31	0.33%
2022 年度	佳源科技	134.29	58,062.11	0.23%
	山大电力	-291.07	47,828.13	-0.61%

年度	公司	财务费用	营业收入	财务费用率
	智洋创新	-100.15	67,123.33	-0.15%
	信通电子	49.55	78,014.62	0.06%
	平均	-51.85	62,757.05	-0.08%
	讯汇科技	83.52	27,743.54	0.30%

报告期各期，公司财务费用率分别为 0.30%、0.33%和 0.10%，公司与同行业可比公司财务费用率均处于较低水平，不存在重大差异。

2、定量分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

(1) 销售费用

报告期各期，公司销售费用金额及占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	163.58	31.07%	279.28	26.67%	214.03	23.84%
业务招待费	184.15	34.98%	448.33	42.81%	411.78	45.86%
招投标费	94.45	17.94%	148.90	14.22%	146.62	16.33%
折旧摊销费用	10.83	2.06%	68.86	6.58%	65.21	7.26%
股份支付	2.58	0.49%	5.16	0.49%	5.16	0.57%
差旅交通费	42.31	8.04%	48.34	4.62%	30.16	3.36%
其他费用	28.56	5.42%	48.41	4.62%	24.92	2.78%
合计	526.46	100.00%	1,047.28	100.00%	897.88	100.00%

报告期各期，公司销售费用金额分别为 897.88 万元、1,047.28 万元和 526.46 万元，占营业收入的比重分别为 3.24%、2.84%和 2.63%，随着主营业务规模的不断扩大，公司各期销售费用金额总体呈上升趋势。

报告期内，公司销售费用主要由销售人员职工薪酬、业务招待费和招投标费构成，合计占销售费用总额的比例分别为 86.03%、83.70%以及 83.99%。业务招待费主要系公司销售人员为维系客户关系、拓展业务发生的餐饮费用等；招投标费系公司参与招投标过程中发生的相关支出。报告期内，随着公司业务规模逐渐扩大，公司销售人员数量增加，业务招待频次增加，销售人员职工薪酬和业务招待费金额整体呈增长趋势，导致销售费用规模增长。

报告期内，公司销售费用增长幅度低于营业收入增长幅度，销售费用率持续下降，主要系：公司客户以国家电网客户为主，客户集中度较高，随着业务规模的不断扩大，销售人员并未同比例增加，职工薪酬及业务招待费用增幅较小所致。

（2）管理费用

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	431.47	47.83%	822.82	58.44%	726.72	59.55%
业务招待费	54.22	6.01%	50.23	3.57%	15.53	1.27%
折旧摊销费用	23.04	2.55%	83.48	5.93%	113.69	9.32%
办公费	72.60	8.05%	93.73	6.66%	93.99	7.70%
中介咨询费	117.82	13.06%	105.35	7.48%	62.45	5.12%
股份支付	73.74	8.17%	48.48	3.44%	48.48	3.97%
咨询认证服务费	50.36	5.58%	61.81	4.39%	43.99	3.60%
房租物业水电费	29.00	3.21%	55.83	3.96%	50.24	4.12%
其他费用	49.86	5.53%	86.33	6.13%	65.26	5.35%
合计	902.11	100.00%	1,408.05	100.00%	1,220.35	100.00%

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司管理费用金额分别 1,220.35 万元、1,408.05 万元及 902.11 万元，占营业收入的比重分别为 4.40%、3.82%及 4.51%，金额随公司收入规模扩大呈增长趋势。2023 年度，公司管理费用占营业收入的比重有所下降，主要系当期管理人员薪酬、办公费、折旧摊销费用等增长幅度低于营业收入增长幅度，体现了一定的规模效益。

（3）研发费用

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	740.82	58.33%	1,098.80	44.19%	772.59	33.56%
研发领料	28.92	2.28%	211.67	8.51%	217.07	9.43%
折旧摊销费用	21.15	1.67%	68.00	2.73%	64.59	2.81%
差旅交通费	55.67	4.38%	120.38	4.84%	79.50	3.45%
房租物业水电费	28.14	2.22%	9.02	0.36%	9.55	0.41%
委托研发及检测	329.43	25.94%	944.29	37.97%	1,128.19	49.01%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设计费						
股份支付	35.93	2.83%	24.56	0.99%	24.56	1.07%
其他费用	30.00	2.36%	9.94	0.40%	5.96	0.26%
合计	1,270.05	100.00%	2,486.65	100.00%	2,302.02	100.00%

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司研发费用金额分别 2,302.02 万元、2,486.65 万元及 1,270.05 万元，占营业收入的比重分别为 8.30%、6.74%及 6.35%。报告期内，随着公司业务规模扩大，为进一步提高公司的技术实力，增强核心产品的市场竞争力，公司持续加大研发投入，研发费用金额整体呈增长趋势。2022 年度，公司研发费用率较高，主要系公司为提高研发效率，将部分前沿技术基础性验证研发工作委托南京工程学院等第三方机构完成，委托研发及检测设计费较高。2023 年度及 2024 年 1-6 月，随着公司研发人员的增加，公司研发实力不断增强，对委外研发的需求减少，委托研发及检测设计费呈现下降趋势。

3、销售费用中业务招待费的具体构成，与业务拓展活动实际情况是否匹配

报告期各期，公司销售费用中业务招待费的具体构成、与营业收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
招待费	184.15	448.33	411.78
营业收入	20,002.44	36,893.31	27,743.54
招待费用率	0.92%	1.22%	1.48%
具体构成	业务招待费主要为公司业务人员在业务洽谈、对外联络、商务接待等活动中产生的餐饮费、烟酒茶等费用		

报告期各期，公司业务招待费金额呈现上升趋势，与公司营业收入增长趋势保持一致，与公司业务经营情况相匹配。下表是同行业可比公司招待费占比情况：

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
智洋创新	3.02%	3.76%	2.84%
信通电子	/	/	1.47%
山大电力	5.87%	4.73%	4.52%
佳源科技	/	/	1.58%

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
平均值	4.45%	4.25%	2.60%
公司	0.92%	1.22%	1.48%

据上表可知，公司招待费占营业收入比例与同行业可比公司相比处于较低水平，主要系公司与客户在过往合作中建立良好的合作关系，业务水平得到了下游客户的充分认可，且公司下游以电网客户为主，订单取得以招投标为主，对招待需求相对较低所致。

4、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月，公司研发费用金额分别为 2,302.02 万元、2,486.65 万元及 1,270.05 万元，占营业收入的比重分别为 8.30%、6.74%及 6.35%。报告期内，随着公司业务规模扩大，为进一步提高公司的技术实力，增强核心产品的市场竞争力，公司持续加大研发投入，研发费用金额整体呈增长趋势。

(1) 公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况

报告期各期，公司主要研发项目情况如下：

单位：万元

研发项目	研发模式	2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度	技术创新	对应产品
输电线路图像分析智能监拍装置研发	自主研发	-	279.02	216.73	该项目通过开展大变焦摄像机、定焦高清摄像机及星光级定焦摄像机组件的性能测试，研究各类摄像机组件在各种环境条件下的成像特性，分析光照条件对摄像机组件成像数据输出的影响机制。同时研究针对不同的场景应用上述摄像机组件的功耗管理模型，以及于电力转网进行交互信息的专用通信协议和端口	输电线路智能运维监测系统
无人机智能机巢研发	自主研发	-	261.96	218.31	该项目致力于开发一款一套集成了自动化、智能化和集中管理功能的电力巡检无人机机巢控制器，用于电力行业的输电线路巡检工作	无人机智能机巢
磷酸铁锂动	委外研发	-	-	477.36	该项目致力于研发一款磷	灵活式储

研发项目	研发模式	2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度	技术创新	对应产品
力电池充放电产生微量气体的检测装置研发					酸铁锂动力电池充放电产生微量气体的检测装置，系公司根据市场需求拟研发的新产品储能小车相关的通用技术	能充电系统
磷酸铁锂储能电池柜热失控预警系统研发	委外研发	-	-	471.70	该项目致力于研发一款磷酸铁锂储能电池柜热失控预警系统，以满足对储能柜运行工况下磷酸铁锂电池热失控发出早期报警/预警信息技术要求，系公司根据市场需求拟研发的新产品储能小车相关的通用技术	灵活式储能充电系统
分布式光伏采集控制终端研发	委外研发	309.67	-	-	该项目致力于研发智能分布式光伏采集控制终端，旨在提升光伏电站的运营效率和稳定性。通过智能终端的研发，实现光伏电站各项数据的实时、准确采集，包括光伏阵列的发电功率、温度、电流、电压等关键参数，为后续的运维管理和数据分析奠定坚实基础	分布式光伏采集控制终端
作业现场智能安全监测装置研发	自主研发	86.18	109.37	107.82	该项目分别对带电作业人员的安全防护设备检测、人体姿态估计、人体与带电体间在三维空间中的安全测距、手部状态可视化四个方面进行研究，提出一种带电作业人员智能安全监测方法。该方法利用高空监视的优势，对带电作业人员的危险作业行为及时发出警告，改变单靠作业班组人员实施监控的现状	作业现场智能安全监测装置
站房智能辅助与人工智能可视化网关研发	自主研发	-	114.99	136.46	该项目着重于提升网关配置管理系统的可操作性和工作稳定性，保障了该产品的功能实现，从而提升了产品在运行时刻的便捷性、稳定性和安全性。主要包括对数据采集模块、协议转发模块、实时调试模块和界面系统配置的开发	变电站站房智能运维监测系统

研发项目	研发模式	2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度	技术创新	对应产品
应急无人机照明系统研发	自主研发	-	147.50	79.73	该项目基于当前无人机技术，由地面供电模组使用轻质电缆为无人机进行地面供电，再由无人机搭载大功率照明灯组，为各种应用场景提供现场照明。项目使用数学建模、数值计算、现场测试、理论分析的研究方法，对整套系统进行系统的研究	应急无人机地面供电照明系统
高性能通用软硬件平台研发	自主研发	205.80	-	-	为了方便后续所有产品的软硬件开发，该项目选型多款处理器，设计对应的核心板和功能接口板，并适配 linux、鸿蒙、麒麟等多种操作系统，并实现后续可能用到的电网协议 104、I1、国网 B 接口等	内部通用研发平台
卫星信号隔离网关研发	自主研发	5.66	162.27	28.25	该项目的目标包括：设计并实现一种高性能的卫星信号隔离网关，具备高效的信号处理能力，能够实现信号的快速解码、解调和过滤；构建安全防护机制，通过物理隔离和逻辑隔离手段，防止未经授权的访问和恶意攻击，保障卫星通信网络的安全；优化网关的硬件和软件架构，实现灵活的扩展性，以适应未来技术的发展和变化，满足不断增长的业务需求；建立完善的网关管理和监控系统，实现远程配置、故障诊断和预警，提高网络的可靠性和可维护性	卫星信号隔离网关
基于星载 SAR 测量铁塔沉降关键技术研究	委外研发	-	179.25	-	该项目目标为研究星载 SAR 测量铁塔沉降关键技术，完成基于星载 SAR 测量铁塔沉降监测软件的开发，实现 24 小时全天候无人值守监测，实时监测电力塔形变点的空间位移、监测线路沉降、倾斜状态，并通过传输模块传至监控站，可通过系统后台随时查看杆塔倾斜形变	灵活式储能充电系统

研发项目	研发模式	2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度	技术创新	对应产品
					区的变形状况、几何线形以及位置情况	
基于毫米波雷达的输电线路覆冰监测技术研究	委外研发	-	179.25	-	该项目目标为研究基于毫米波雷达的输电线路覆冰检测技术，设计一款监测与预警系统用于输电线路及通道进行远程巡视巡检，装置应采用模块化设计，符合标准化、开放性、小型化、低功耗、低成本、易安装的设计要求，软件设计应具备可扩展性	输电线路覆冰监测系统
时间同步装置国产化芯片研究	自主研发	-	135.15	37.31	该项目根据电力系统对时间同步装置的使用需求与使用场景，结合卫星授时、有线授时和网络授时的时间同步方式，研究设计一台能够满足电力系统多场景、多系统、多设备使用的时间同步装置	时间同步系统
输电线路可视化智能监拍装置产品升级研发	自主研发	151.60	-	-	该项目以共性技术研究为基础，在 XH6608 输电线路图像分析智能监拍装置的基础上通过人工智能监拍装置,可对通道异常情况进行全方位智能抓拍,并进行前端智能隐患识别,及时传回主站,实现输电线路通道可视化巡检全覆盖。进一步提升线路通道管控力度和巡检质效,大大提高输电线路安全运行的保障能力	输电线路智能运维监测系统
配电站房辅助控制系统研发	委外研发	-	150.94	-	该项目通过设计集成配电站相关辅助系统，实现全站信息数字化、通信平台网络化、信息共享标准化、高级应用互动化，系对公司变配电站房智能监测产品使用的传感器等相关设备进行进一步升级、试验工作	变配电站房智能运维监测系统
配电站房六氟化硫在线监测系统研发	委外研发	-	150.94	-	该项目通过对在线监测系统的设计，对配电站房内的 SF6 气体浓度参数进行实时监测，主要涉及传感器选型、数据处理模型设计、通信模块设计等工作，	变配电站房智能运维监测系统

研发项目	研发模式	2024 年 1 月-6 月	2023 年度	2022 年度	技术创新	对应产品
					系对公司变配电站房智能监测产品的部分升级	
全向特高频无线空间局放在线监测系统研发	委外研发	-	139.62	-	该项目针对变电站站域局放巡检与定位系统基本原理及若干关键技术问题，研发全向特高频无线空间局放在线监测系统	变配电站房智能运维监测系统
电力巡检无人机机巢控制器研发	自主研发+委外研发	-	-	119.12	该项目开发一款一套集成了自动化、智能化和集中管理功能的电力巡检无人机机巢控制器，用于电力行业的输电线路巡检工作	无人机机巢控制器
灵活式储能充电系统研发	自主研发	-	75.81	34.83	该项目提出了一种基于储能装置的可移动式的汽车充电系统，在克服了固定式充电设施局限性的同时，还可以解决电动汽车电池耗尽的道路救援问题	灵活式储能充电系统
变电站在线智能巡视系统研发	自主研发	71.66	35.26	-	该项目的目标如下：实现变电站设备的实时监控，包括运行状态、环境参数等信息的采集与展示；通过智能分析，实现设备的故障预警和预测，提前发现潜在问题，降低故障率；提高巡视效率，降低人工巡视的劳动强度，减少人为因素导致的漏检、误检等问题；提升巡视质量，通过精准的数据采集和智能分析，提高故障检测的准确性和可靠性	变电站在线智能巡视系统
其他零星项目	自主研发+委外研发	439.49	365.32	374.40	/	/
合计	-	1,270.05	2,486.65	2,302.02	/	/

（2）公司研发费用投入与人员学历结构的匹配情况

公司研发人员的学历结构如下：

单位：人

学历	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士及以上	12	20.00%	11	18.33%	2	4.17%
本科	29	48.33%	27	45.00%	24	50.00%
大专及以下	19	31.67%	22	36.67%	22	45.83%

学历	2024 年 6 月末		2023 年末		2022 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
合计	60	100.00%	60	100.00%	48	100.00%

由上表可见，公司研发人员学历构成主要以本科、硕士研究生及以上为主，公司本科及以上学历人员占比分别为 54.17%、63.33%以及 68.33%，研发人员整体学历水平较高，专业知识丰富，能够满足公司研发活动需要。

（3）形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

公司取得了丰富的研发成果，报告期各期分别实施研发项目 29 项、32 项和 18 项。截止本回复出具日，公司共计拥有各类专利 95 项，其中发明专利 43 项，另有软件著作权 110 项。报告期内，公司研发项目主要应用于输电线路智能运维监测系统、变配电站房智能运维监测系统、智能变配电运维终端和智慧无人机巡检作业系统等，报告期各期营业收入为 18,800.29 万元、27,472.44 万元以及 11,173.49 万元，占主营业务收入的比重分别为 71.99%、74.62%以及 55.87%，对营业收入贡献较高。

综上所述，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成相匹配，形成了丰富的研发成果，对营业收入的贡献较大。

5、研发费用中委托研发及检测设计费的核算内容、费用支出标准及各期变动原因

报告期各期，公司研发费用中委托研发及检测设计费的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
委托研发费用	290.57	828.30	1,048.11
检测设计费用	38.86	115.98	80.08
合计	329.43	944.29	1,128.19

①委托研发费用

公司委托研发费用主要核算报告期内的发生的委外研发费用。报告期内，随着电网数字化、智能化要求的进一步提高，电网相关设备的功能、配置种类大量增加，对前沿技术应用的要求更高，公司为提高研发效率，将部分前沿技术基础性验证研发工作委托南京工程学院等第三方机构完成。

公司委外研发费用支出标准以委外合同约定金额为准，公司委外研发项目的合同金额主要与委外单位委派研发人员的数量、参与时间、实验测试费用、设备租赁费用、试制费用等相关，公司综合考虑研发项目的内容以及项目成本效益情况对委外研发单位的报价进行评估后确定。

报告期各期，公司委外研发费用金额分别为 1,048.11 万元、828.30 万元以及 290.57 万元，呈现逐年下降的趋势，主要系随着公司研发人员的增加，公司研发实力不断增强，公司产品也不断完善，对委外研发的需求减少所致。

②检测设计费用

公司检测设计费用主要核算报告期内研发样机的质量检测费用。

公司检测设计费用支出标准以检测合同约定金额为准，报告期内公司一般委托国网电力科学研究院有限公司、南京市产品质量监督检验院等具备相应检测资质的机构对公司研发样机进行检验，依据不同检测项目、检测标准协商确定价格。

报告期各期，公司检测设计费用分别为 80.08 万元、115.98 万元以及 38.86 万元，费用波动主要受当期研发项目需求的影响。

综上所述，公司研发费用中委托研发及检测设计费的核算内容与研发活动相关，费用支出标准合理，费用波动与公司实际研发情况相符。

（二）说明报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响

1、报告期内分红的原因、商业合理性

报告期内，公司共进行两次分红，累计分红 4,600.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	分红决议时间	股东名称	分红金额	实际获得金额
1	2023 年 4 月， 2023 年第二次临时股东大会	赵峰	351.49	281.19
		李永河	234.33	187.46
		南京鹄德禾	14.19	14.19
		合计	600.00	-
2	2023 年 7 月， 2023 年第三次临	赵峰	2,343.26	1,874.60
		李永河	1,562.17	1,249.74

序号	分红决议时间	股东名称	分红金额	实际获得金额
	时股东大会	南京鹄德禾	94.57	94.57
		合计	4,000.00	-

公司于 2023 年进行两次分红主要系股东李永河、南京鹄德禾自入股以来，公司尚未进行分红，同时，公司拟于下半年引入新股东，为让全体老股东分享公司过去发展成果，公司股东在 2023 年决定进行两次分红，累计分红 4,600.00 万元。

2、报告期内分红款流向情况

报告期内，公司股东取得分红款资金流向如下：

股东姓名	分红决议	分红支付时间	具体资金流向	分红金额（万元）	最终流向
赵峰	2023 年 4 月，2023 年第二次临时股东大会	2023 年 8 月	赵峰	281.19	股东赵峰累计获得分红款项 2,155.79 万元，分红款项主要用于其个人投资理财，包括证券投资、购买理财产品等
	2023 年 7 月，2023 年第三次临时股东大会	2023 年 11 月	赵峰	1,874.60	
李永河	2023 年 4 月，2023 年第二次临时股东大会	2023 年 8 月	王晓青（李永河配偶）	187.46	股东李永河累计获得分红 1,437.20 万元，分红款项主要用于股东李永河偿还其个人借款
	2023 年 7 月，2023 年第三次临时股东大会	2023 年 11 月	王晓青（李永河配偶）	1,249.74	
南京鹄德禾	2023 年 4 月，2023 年第二次临时股东大会	2023 年 8 月	南京鹄德禾	14.19	股东南京鹄德禾累计获得分红 108.76 万元，南京鹄德禾将该等分红资金按照合伙人持有公司员工持股平台的权益比例向合伙人进行了分红
	2023 年 7 月，2023 年第三次临时股东大会	2023 年 11 月	南京鹄德禾	94.57	

注：上述分红金额为扣除税费后实际到账的分红金额。

3、是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响

报告期内，公司分红金额占公司整体净利润的比例仅为 23.01%，占比较低；截至报告期末，公司未分配利润金额为 7,106.42 万元，公司货币资金余额为 8,143.78 万元，公司报告期内分红不存在损害公司利益，未对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响。

（三）说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息、是

否履行必要的内部决策程序，规范措施及有效性、未来是否持续发生

1、资金拆借发生的原因

报告期内，公司曾与关联方发生资金拆借，具体情况如下：

(1) 向关联方拆出资金

序号	关联方名称	关联关系	资金拆借金额（万元）	资金拆借开始时间	资金拆借结束时间
1	吉林省恒业新能源有限公司	持股 5%以上股东李永河曾持有该公司 50.00%股权，已于 2023 年 12 月退出	1,000.00	2021 年 12 月	2022 年 1 月
2	北京博超时代软件有限公司	持股 5%以上股东李永河曾担任董事长，并持股 14.77%，2024 年 7 月，李永河辞任董事长，2024 年 6 月，李永河退出投资	500.00	2022 年 4 月	2022 年 9 月
3	南京鹄德禾	公司控股股东、实际控制人赵峰担任执行事务合伙人的企业，系公司员工持股平台	2.00	2021 年 3 月	2023 年 8 月
			0.10	2023 年 6 月	2023 年 8 月
4	上海晖晗电气合伙企业（有限合伙）	公司董事、副总经理陈敏曾担任执行事务合伙人，并持有 60.00%财产份额，2023 年 12 月，该企业注销	2.00	2021 年 3 月	2023 年 8 月

2021 年 12 月，关联方吉林省恒业新能源有限公司因临时资金周转需要向公司拆借资金 1,000.00 万元，并于 2022 年 1 月向公司归还了相应资金并参考同期银行贷款利率支付了利息。

2022 年 4 月，关联方北京博超时代软件有限公司因临时资金周转需要向公司拆借资金 500.00 万元，并于 2022 年 9 月向公司归还了相应资金并参考同期银行贷款利率支付了利息。

2021 年 3 月和 2023 年 6 月，关联方公司员工持股平台南京鹄德禾因企业设立等行政事项支出向公司拆借资金 2.00 万元和 0.10 万元，并于 2023 年 8 月向公司归还了相应资金。

2021 年 3 月，关联方上海晖晗电气合伙企业（有限合伙）因企业设立等行

政事项支出向公司拆借资金 2.00 万元,并于 2023 年 8 月向公司归还了相应资金。

(2) 由关联方拆入资金

报告期内, 公司存在向关联方归还拆入资金的情况, 具体如下:

①报告期初, 公司实际控制人、控股股东赵峰对公司历史形成借款余额 1,556.31 万元,公司于 2022 年-2023 年内陆续归还了相关款项,相关款项截止 2023 年末均已结清。

②2021 年 3 月, 公司实际控制人、控股股东赵峰的配偶王红芳对公司借款 200.00 万元,公司于 2022 年 1 月-3 月, 向王红芳陆续归还了款项。

2、是否签署借款协议、是否约定利息、是否履行必要的内部决策程序

(1) 是否签署借款协议、是否约定利息

报告期内, 公司与关联方资金拆借的借款协议和利息情况如下:

①向关联方拆出资金

序号	关联方名称	资金拆借金额 (万元)	是否签订借款协议	是否收取利息
1	吉林省恒业新能源有限公司	1,000.00	是	是, 参考同期银行贷款利率
2	北京博超时代软件有限公司	500.00	是	是, 参考同期银行贷款利率
3	南京鹄德禾	2.00	否	否, 因拆借金额较小, 未约定利息
		0.10		
4	上海晖晗电气合伙企业(有限合伙)	2.00	否	否, 因拆借金额较小, 未约定利息

②由关联方拆入资金

公司向实际控制人、控股股东赵峰夫妇拆入的资金未签署借款协议;公司向实际控制人、控股股东赵峰夫妇拆入的资金系赵峰夫妇对公司无偿的帮助,因此相关资金拆借未约定利息。

(2) 是否履行必要的内部决策程序

针对前述关联方资金拆借情形, 公司已于 2024 年 12 月召开 2024 年第二次临时股东会, 对公司报告期内的关联交易事项进行了追认, 因此, 公司已对前述关联方资金拆借已履行必要的内部决策程序。

3、规范措施及有效性、未来是否持续发生

公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》《对外担保制度》《对外投资管理制度》等一系列制度对资金拆借事宜进行规范；同时，公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员均已出具《关于减少并规范关联交易的承诺函》，承诺约定如违反上述承诺，其将承担因此给公司及公司股东造成的损失。

报告期后至今，公司未发生关联方资金拆借情形。

（四）分析获得南京市高淳经济开发区产业扶持补贴及产业发展扶持补助的稳定性、对政府补助的依赖性，政府补助会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、来自南京高淳经济开发区总部经济产业园管理有限公司的政府补助的情况如下：

报告期内，公司获取的《高淳经济开发区产业扶持补贴》均来自南京高淳经济开发区总部经济产业园管理有限公司。获取的条件及形式系根据 2020 年 3 月签署的《合作协议》约定：讯汇科技在高淳地区合法经营、依法纳税并结合当年的研发投入、工业产值等综合评定计算得出给予公司现金补助，该补助属于偶发性补助，不具有可持续性。

公司从南京高淳经济开发区总部经济产业园管理有限公司取得的政府补助，用于补偿公司已发生的相关成本费用，不属于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，公司将其划分为与收益相关的政府补助。

2、是否符合政府补助的定义

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》规定：“是指企业从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产。确认政府补助需要满足企业能够满足政府补助所附条件、企业能够收到政府补助两个条件。”

报告期内，公司在高淳区开展生产经营活动、依法纳税、积极投入研发，满足《合作协议》中约定的补助条件。相关政府补助为无偿取得，公司无需满足其他要求，且均以银行转账的形式自政府部门收到，满足政府补助的定义。

3、相关补助的可持续性，是否对其存在较大依赖

公司自高淳区取得的政府补助具有偶发性，不具有可持续性。报告期各期收到的补助金额为 164.68 万元、1,116.35 万元和 572.93 万元，占报告期利润总额比重为 1.98%、13.63%和 11.00%，不存在较大依赖。

（五）结合公司具体业务模式，说明合同负债余额较大原因，及与公司经营规模匹配情况，是否存在长期未结转的情形

1、报告期各期末合同负债余额较大原因

报告期各期末，公司合同负债余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
合同负债	1,247.39	3,136.78	4,173.67

报告期各期末，公司合同负债金额分别为 4,173.67 万元、3,136.78 万元和 1,247.39 万元，呈逐年减少趋势。

2022 年合同负债金额较大，主要系 2022 年公司国综二期项目，客户按照合同约定条款支付了预付款，合同最终用户共涉及江苏省内 13 个地市，全部地市尚未组织验收，导致 2022 年合同负债金额相应较大。

2023 年度，国综二期除少数地市外，基本实现验收，大部分合同负债均已转结，导致 2023 年度合同负债金额进一步下降。2024 年国综二期剩余地市实现验收，合同负债全部结转，导致 2024 年度合同负债金额进一步下降。

2、合同负债与公司经营规模匹配情况及期后结算情况

单位：万元

项目	2024 年 6 月末/2024 年 1-6 月	2023 年末/2023 年度	2022 年末/2022 年度
合同负债	1,247.39	3,136.78	4,173.67
营业收入	20,002.44	36,893.31	27,743.54
占比	6.24%	8.50%	15.04%
合同负债期后结转	796.94	3,026.55	4,107.87
期后结转比例	63.89%	96.49%	98.42%

注：期后结束统计数据截止时点为 2025 年 1 月 31 日

截至 2025 年 1 月 31 日，公司报告期各期末合同负债期后结转比例为 98.42%、

96.49%和 63.89%，期后结转比例较高。2024 年 6 月末，公司部分合同负债对应的项目尚未验收。

报告期内，公司根据合同约定，相关交易达到收入确认条件后应及时确认收入、同时结转合同负债，公司报告期内不存在往来挂账延迟确认收入的情况。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对前述事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

1、取得公司销售费用、管理费用、研发费用和财务费用的明细表，并与同行业可比公司的期间费用情况进行对比，了解公司与同行业可比公司期间费用率是否存在重大差异；定量分析各费用波动情况，访谈公司财务部门负责人，了解各费用波动的具体原因及合理性。

2、查阅公司销售费用中业务招待费用的具体明细，了解费用的具体构成情况；对业务招待费用进行抽凭，了解相关业务的真实性；访谈公司销售部分负责人，了解业务招待费用波动的原因和合理性。

3、取得报告期内各期研发项目情况、员工花名册、收入明细表、专利及软著明细表，针对公司研发人员进行访谈，分析研发投入金额与研发项目、技术创新、应用产品、研发人员学历的匹配性，以及对营业收入的贡献情况。

4、取得公司委托研发及检测设计费明细情况，了解公司相关费用的核算内容及各期变动情况，访谈公司研发部门负责人，了解费用支出标准及变动原因。

5、查阅公司报告期内三会文件和分红决议，分红财务凭证，核查公司分红事宜。

6、查阅股东赵峰、李永河、南京鹄德禾的相关分红银行卡的银行流水及相关股东访谈，核查相关分红款资金流向。

7、查阅公司报告期内财务报表，分析公司分红对公司日常生产经营的影响。

8、查阅公司报告期内银行流水，公司与关联方资金拆借的借款协议，与关联方资金拆借的财务凭证，核查公司报告期内关联方资金拆借情况。

9、查阅公司三会文件，以及《公司章程》《股东大会议事规则》《关联交易决策制度》等制度文件，核查公司对关联方资金拆借的内部决策程序和规范措施。

10、查阅公司报告期后至今的银行流水，核查公司是否发生新的关联方资金拆借。

11、取得并查阅公司与南京市高淳经济开发区总部经济产业园管理有限公司于2020年3月签署的《合作协议》，详细了解该补助获取的相关条款约定；查阅公司财务凭证，核查政府补助的会计处理是否按照《企业会计准则第16号》进行分类、确认和计量；访谈公司财务负责人对政府补助稳定性的预期。

12、梳理报告期各期末公司合同负债的具体金额及形成来源，查阅相关销售合同中关于产品交付与验收标准等关键信息，对比不同时期合同负债余额变化，分析其增减趋势及原因；与公司财务负责人进行访谈，了解公司该类业务特点、合同签订和执行情况；审查公司关于收入确认和合同负债的内部控制制度。

（二）核查意见

针对前述事项，主办券商和会计师核查意见如下：

1、公司报告期各期，销售费用率、管理费用率和研发费用率低于同行业可比公司水平，财务费用率与同行业可比公司不存在较大差异，主要受到公司业务规模、客户集中度、客户类型等因素影响，符合公司实际情况；报告期各期，公司销售费用、管理费用和研发费用存在一定的波动，与公司实际经营情况相符，具有合理性；报告期内公司由于下游客户以国家电网体系客户为主，业务招待费用主要针对行业客户的开拓，招待费用与公司业务经营情况相匹配。公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入有较大贡献。公司研发费用中委托研发及检测设计费的核算内容与研发活动相关，费用支出标准合理，费用波动与公司实际研发情况相符。

2、报告期内公司分红原因具有商业合理性，公司分红款项流向清晰，不存在损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响的情形。

3、公司报告期内资金拆借发生的原因具有合理性，报告期内的资金拆借已签署借款协议并约定相应利息，相关资金拆借已按照当时规定履行必要的内部决策程序；公司已制定了《股东大会议事规则》《关联交易决策制度》等一系列管

理制度对资金拆借进行规范；报告期后至今，公司不存在关联资金拆借情况。

4、报告期内，公司获取南京市高淳经济开发区产业扶持补贴及产业发展扶持补助占利润总额的比重较低，处于合理范围，未对政府补助形成较大依赖；该补助属于偶发性补助，不具有可持续性；公司对政府补助的会计处理符合《企业会计准则第 16 号》的规定。

5、公司报告期各期末合同负债余额形成原因合理，与业务实际情况相符；公司按照合同约定和收入确认条件及时确认收入并结转合同负债，合同负债的核算和管理符合会计准则和公司内部控制要求。

9. 提醒事项。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

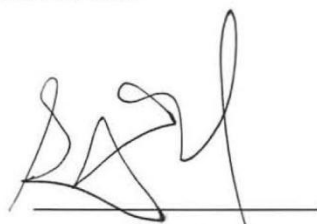
经公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司的财务报告审计截止日为2024年6月30日，截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“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露了期后6个月的主要经营情况及重要财务信息，主办券商已更新推荐报告。

截至本问询函回复出具日，公司尚未申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。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一致性出具专项核查报告。

（本页无正文，为《关于江苏讯汇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：


赵 峰

江苏讯汇科技股份有限公司

2015年2月19日



(本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于江苏讯汇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字): 陈沁磊
陈沁磊

项目小组成员(签字):

王睿
王睿

范哲
范哲

李彦强
李彦强

曾硕
曾硕

郭昊
郭昊



华泰联合证券有限责任公司

2025年2月19日