

关于湖北米朗科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的

回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司《关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“第三轮审核问询函”）已收悉。湖北米朗科技股份有限公司（以下简称“米朗科技”或“公司”）与天风证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）已会同和信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、北京德和衡律师事务所（以下简称“申报律师”），对反馈意见所提出的有关问题进行了逐条落实和回复，具体回复情况如下：

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与公开转让说明书中的相同。本回复中，部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能略有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

本报告中的字体代表以下含义：

- 仿宋（加粗）反馈意见所列问题
- 宋体对反馈意见所列问题的回复、说明及核查意见
- 楷体（加粗）对《公开转让说明书》等申请文件的补充披露

目录

1.关于中介机构执业质量	3
2.关于业绩真实性	19
3.关于公司业务	60
4、其他	81

1.关于中介机构执业质量。

根据申请文件及问询回复，公司财报有效期到期加期审计后，2022 年相关数据与加期前重合，中介机构对公转书及前次问询回复中以下数据进行了修改：

（1）2022 年制造费用调增 145.02 万元、直接材料调减 145.02 万元；2022 年向襄阳海特测控技术有限公司关联销售金额修改；2022 年位移传感器毛利率由 43.00%调整至 43.18%；公开转让说明书与问询回复中对公司具体收入确认时点表述不一致。（2）本项目天风证券项目组成员为 3 人，注册会计师由刘光、张庆军调整为刘光、刘士丹。（3）问询回复中未说明对自然人股东出资前后的资金流水核查情况，未说明入股价格是否存在明显异常以及是否存在不正当利益输送问题。（4）公开转让说明书与问询回复中披露任亚辉 2019 年 2 月至今任枣阳市米朗汽车有限公司财务负责人；若补缴五险一金，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 422.22 万元、1,358.69 万元和 827.95 万元。

请主办券商、会计师逐条列表梳理公司 2022 年相关数据调整的具体情况，说明具体调整原因，中介机构是否谨慎执业，是否存在配合公司调整财务数据情形。

【主办券商回复】

（1）关于公司具体收入确认时点，已按照问询回复中的表述，在公开转让说明书“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1. 各类收入的具体确认方法”中补充披露如下：

“与本公司取得收入的主要活动相关的具体会计政策描述如下：

（1）境内收入

公司境内销售合同中约定的交货地点为需方仓库或指定地点。销售合同中主要约定了如下条款：非定做的产品，需方收货并验收视为合格，甲方不接受退换货；定做产品，非质量问题，不接受退换货。根据上述合同条款公司销售

的产品经对方签收后控制权转移，公司确认收入。

（2）境外收入

公司境外收入，主要通过阿里巴巴、速卖通等线上平台销售和线下销售。
其中：

1）线上销售

公司按照合同约定，采用 CIF 结算方式，在产品发出后经对方签收时确认收入。

2）线下销售

公司按照合同约定，采用 FOB 结算方式的，完成出口报关手续，在产品发出后按照海关核准的出口报关情况及日期确认收入；采用 CIF 结算方式，在产品发出后经对方签收时确认收入；采用 EXW 结算方式的，在产品出厂并经客户指定承运人签收后，确认收入。”

（2）公司 2022 年相关数据调整的具体情况包括具体调整原因列表梳理如下：

单位：元

项目	公开转让说明书索引	明细	原数据	修改后数据	具体调整原因	差异率
成本构成	“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2. 成本构成分析”之“按成本性质分类构成”	2022 年度直接材料	28,276,670.66	26, 826, 529. 40	本次调整主要是将原 2022 年度原材料中的机物料消耗金额调整至了制造费用中，统一了各期统计口径。	与原直接材料差异率为 -5.13%，与原制造费用差异率为 38.17%，与原 2022 年度总成本差异率为 0%。
		2022 年度制造费用	3,799,525.82	5, 249, 667. 08		
关联交易	“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1. 经常性关联交易”之“（2）销售商品/服务”	襄阳海特 2022 年度关联销售金额及占同类交易金额比例	关联销售额为 2,374,272.50 元；占同类交易金额比例为 3.41%	关联销售额为 2, 254, 943. 06 元；占同类交易金额比例为 3. 24%	项目组负责人首次申报稿书写错误，经上轮检查后修改。	与原关联销售金额差异率为 5.03%，与原占同类交易金额比例差异率为 -0.17%。
	“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3. 关联方往来情况及余额”之“（1）关联方资金拆借”之“A. 报告期内向关联方拆出资金”	襄阳海特 2022 年度拆借发生额	增加额为 0 元，减少额为 150,000.00 元	增加额为 13, 000, 000. 00 元，减少额为 13, 150, 000. 00 元	上述差异拆借资金均为当日归还且为无息借款，原数据以净额法列示，修改后数据为统一按照总额法列示。	与原增加额和减少额的差异均为 13,000,000.00 元，与原 2022 年关联拆借期初余额和期末余额的差异额均为 0%。

项目	公开转让说明书索引	明细	原数据	修改后数据	具体调整原因	差异率
	“第四节公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3. 关联方往来情况及余额”之“（2）应收关联方款项”	任琴 2022 年 12 月 31 日其他应收款余额	账面余额为 0 元	账面余额为 5,000.00 元	项目组负责人首次申报稿遗漏该处，经上轮检查后修改。	与原账面余额的差异为 5,000.00 元，与原 2022 年末其他应收款余额的差异率为 0%。
产品毛利率	“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1 按产品（服务）类别分类”	2022 年度成本和毛利率	位移传感器成本 33,247,864.73 元，其他业务成本 8,710,100.18 元，位移传感器毛利率 43.00%，其他业务毛利率 22.84%。	位移传感器成本为 33,143,415.08 元，其他业务成本为 8,814,549.83 元，位移传感器毛利率 43.18% ，其他业务毛利率 21.91% 。	项目组负责人首次申报稿书写错误，经上轮检查后修改。	与原位移动传感器成本和毛利率差异率分别为 -0.31%和 0.18%，与原其他业务成本和毛利率差异率分别为 1.20%和 0.93%，与原 2022 年度整体成本和毛利率差异率均为 0%。

如上表所述，以上调整事项差异原因主要是主办券商项目负责人疏忽所致。针对前期公开转让说明书及问询回复等文件中存在的信息披露错漏、不一致或矛盾等问题，后续拟挂牌公司、主办券商、律师及申报会计师在对申报文件的复核过程中发现错误，进行了认真修改完善。

主办券商和会计师在本项目执业过程中认为，一方面营业收入是公司关键业绩指标之一，可能存在虚增收入以增加利润的固有风险；另一方面由于存货金额重大，且确定存货可变现净值涉及重大管理层判断，同时将存货可变现净值确定为关键审计事项。因此，本着谨慎性和重要性原则，主办券商和会计师将收入确认和存货可变现净值的确定识别为关键风险事项，通过外部函证和实物盘点等核查程序给予了重点关注和尽调资源的分配。由于上述调整数据未影响申报期财务报表数据，仅针对个别科目明细进行了调整，不涉及重要风险领域，不存在影响投资者判断决策以及挂牌条件的情形，中介机构谨慎执业，不存在配合公司调整财务数据情形。

主办券商将严格按照相关规定，进一步加强尽职调查和审慎核查，督导拟挂牌公司规范运行，不断增强自我约束和风险控制能力；并确保提交、报送、出具、披露的相关材料和文件符合有关规定，且内容真实、准确、完整。

请主办券商、律师结合自然人股东出资前后的资金流水核查情况，股东的入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明股东入股价格是否存在明显异常，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。

【主办券商回复】

(1) 核查程序

针对公司历史沿革中是否存在股权代持以及股东出资前后的资金流水核查相关事项，已采取以下核查程序、方式：

1) 调取并查阅公司的工商档案、历次股权变动的内部决策文件、股权变动相关合同、验资报告、评估报告、增资款及股权转让款支付凭证、纳税凭证；计算股东入股价格并与前后时期入股价格、评估报告、相应时点的公司财务报表等进行复核对比，确认入股价格的合理性；

2) 书面审阅公司股东填写的调查问卷、出具的股东确认函、股东提供的报告期内的银行流水,能够覆盖股东出资时点前后三个月;针对存在的部分因时间久远或现金出资等原因而无法提供相应凭证的情形,采取查阅相关验资报告、访谈股东并取得股东填写的调查表等方式进行补充核查。

3) 查阅中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站,以核查公司及现有股东是否因股权问题存在争议或纠纷。

(2) 核查分析与结论

1) 股东出资前后银行流水查询情况

股东	出资时间	出资金额(万元)	流水核查期间	核查情况
任志胜	2022年5月11日	300.00	查询2022年1月1日至2024年6月30日流水	未发现大额异常流水
任志胜	2022年6月8日	300.00		未发现大额异常流水
任志胜	2022年6月10日	300.00		未发现大额异常流水
任龙	2022年6月17日	100.00	查询2022年1月1日至2024年6月30日流水	未发现大额异常流水
任龙	2022年6月24日	200.00		未发现大额异常流水
任亚辉	2022年5月18日	300.00	查询2022年1月1日至2024年6月30日流水	未发现大额异常流水
任志胜	2023年9月25日	1,774.68	查询2022年1月1日至2024年6月30日流水	未发现大额异常流水
任龙	2023年9月22日	112.66	查询2022年1月1日至2024年6月30日流水	未发现大额异常流水
任亚辉	2023年9月26日	112.66	查询2022年1月1日至2024年6月30日流水	未发现大额异常流水

主办券商已就公司历史沿革中是否存在股权代持事项履行、采取了必要的核查程序与方式,并重点核查了实际控制人、自然人股东出资时点前后的银行流水,确认相关银行流水不存在明显异常,未涉及股权代持的情况,上述核查程序充分、有效。

2) 主办券商调取并查阅公司的工商档案、历次股权变动的内部决策文件、股权变动相关合同、验资报告、评估报告、增资款及股权转让款支付凭证、纳税

凭证、股东填写的调查问卷等资料，并对公司股东进行访谈确认，截至本问询函回复意见出具日，公司股东历次入股的背景、交易价格及其定价依据、资金来源情况具体如下：

股东名称	入股时间	入股形式	入股内容	背景和原因	入股价格	定价依据及是否公允合理	入股价格是否明显异常	资金来源
深圳市米朗科技有限公司	2007年9月17日	公司设立	出资设立米朗有限	公司设立	1.00元/1元注册资本	公司设立，定价合理	否	企业经营所得资金
深圳市米朗科技有限公司	2012年3月15日	增资	注册资本由1,000万元增至5,000万元，其中3,500万元为非货币出资	公司因经营发展需要资金，因此进行增资	1.00元/1元注册资本	原股东增资，定价合理	否	企业经营所得资金
任志胜、任龙、任亚辉	2014年5月8日	股权转让	深圳市米朗科技有限公司将股权转让给任志胜、任龙、任亚辉	自然人股东直接持股	1.00元/1元注册资本	深圳米朗为任志胜、任龙、任亚辉控制的公司，平价转让股权	否	合法自有资金
任志胜、任龙、任亚辉	2022年3月2日	变更出资形式	将3,500万元非货币出资变更为货币出资	工商进行减资变更需要	—	—	否	—
	2022年3月10日	减资	注册资本由5,000万元减资到1,500万元	规范非货币出资瑕疵问题	—	—	否	—

股东名称	入股时间	入股形式	入股内容	背景和原因	入股价格	定价依据及是否公允合理	入股价格是否明显异常	资金来源
任志胜、龙任亚辉	2022年3月21日	增资	注册资本由1,500万元增加到3,000万元	公司经营发展需要资金，因此进行增资	1.00元/1元注册资本	原股东同比例增资，定价合理	否	合法自有资金
任志胜、龙任亚辉	2023年7月28日	整体变更设立	注册资本未变动，各发起人股东同比例折股，持股比例不变	整体变更	—	以截至2023年1月31日经审计的账面净资产折股，定价合理	否	净资产
任志胜、龙任亚辉	2023年9月28日	增资	注册资本由3,000万元增加到5,000万元	公司经营发展需要资金，因此进行增资	2.72元/股	参照天昊国际房地产土地资产评估集团有限公司出具的《资产评估报告》，定价合理	否	合法自有资金

如上表所示，截至本问询函回复意见出具日，公司股东历次入股具有合理的入股背景与交易价格，不存在入股价格明显异常的情况，亦不涉及不正当利益输送的问题；公司股东入股的资金来源不存在明显异常，未涉及股权代持的情况。

核查后，主办券商认为：

①主办券商和律师已就公司历史沿革中是否存在股权代持事项履行、采取了必要的核查程序与方式，并重点核查了报告期内公司股东的银行流水，能够覆盖公司自然人股东出资前后三个月的银行流水，确认相关银行流水不存在明显异常，

未涉及股权代持的情况，相关核查程序充分、有效；

②截至本问询函回复意见出具日，公司股东历次入股具有合理的入股背景与交易价格，不存在入股价格明显异常的情况，亦不涉及不正当利益输送的问题；公司股东入股的资金来源不存在明显异常，未涉及股权代持的情况；

③截至本问询函回复意见出具日，公司历史沿革中不存在未解除、未披露的股权代持事项，公司亦不存在股权纠纷或潜在争议。

请主办券商、律师、会计师核查“任亚辉 2019 年 2 月至今任枣阳市米朗汽车有限公司财务负责人”“若补缴五险一金，公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 422.22 万元、1,358.69 万元和 827.95 万元”信息披露是否准确。

【主办券商回复】

(1) 经核查，关于“任亚辉 2019 年 2 月至今任枣阳市米朗汽车有限公司财务负责人”，已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“(二) 控股股东与实际控制人”之“2、实际控制人”中补充披露如下：

“……2019 年 2 月至 2020 年 6 月，就职于枣阳市前进车行； 2020 年 7 月至 2024 年 11 月任枣阳市米朗汽车销售有限公司财务负责人；2019 年 12 月至今，任深圳米朗董事。”

另，已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“(二) 控股股东与实际控制人”之“1、控股股东”、“2、实际控制人”及“七、公司董事、监事、高级管理人员”中补充披露如下：

“1988 年 10 月至 1991 年 9 月，任职襄樊电视机厂技术员，1991 年 10 月至 1999 年 9 月，任职早进电子塑胶(深圳)有限公司捷鹏塑胶厂工程师，1999 年 10 月至 2000 年 4 月，任职华为公司工程师；2000 年 5 月至 2003 年 7 月，自主创业；2003 年 8 月创立深圳米朗，并任职董事长兼总经理；2007 年 9 月至 2023 年 7 月，历任米朗有限董事长、执行董事兼总经理；2023 年 7 月至今任股份公司董事长、总经理、董事会秘书。任志胜还担任深圳襄阳商会副会长、湖北省计量测试学会副会长、深圳人工智能产业协会理事等协会职务。”

(2) 经核查, 关于“若补缴五险一金, 公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 422.22 万元、1,358.69 万元和 827.95 万元”, 已在《关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之“4. 关于持续经营能力”及《关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之“7. 关于生产经营”中补充披露如下:

“若补缴五险一金, 公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润分别为 422.22 万元、1,538.69 万元和 827.95 万元.....”

请主办券商结合项目组成员从业年限、业务资质、工作分工、尽职调查工作中具体职责、申报文件撰写过程中的实际工作情况等事项, 充分说明项目组成员构成的合理性, 项目组人员及数量是否能够满足尽职调查质量要求。请主办券商详细说明内核及质控情况, 是否就公司申请挂牌完整履行质控、内核程序, 相关质控、内核程序是否充分、合规, 并就内控制度是否健全发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 项目组成员从业年限、业务资质、工作分工、尽职调查工作中具体职责、申报文件撰写过程中的实际工作情况等事项具体如下:

项目组成员	从业年限	业务资质	工作分工	尽职调查工作中具体职责	申报文件撰写过程中的实际工作情况
王力振	9 年	注册会计师	财务方面	内部控制、财务风险、会计政策稳健性等调查; 作为本项目负责人, 总体负责项目协调、进度及质量控制。	撰写公开转让说明书中“第四节 公司财务”和“第一节 基本情况”财务部分; 撰写推荐报告财务部分, 对推荐报告进行整体复核; 复核申报期财务报表及审计报告、差异比较报告和资产评估报告。
张晓龙	11 年	行业分析师	业务方面	公司业务、技术和可持续经营能力等调查。	撰写公开转让说明书中“第二节 公司业务”和“第六节 附表”部分; 撰写推荐报告业务部分, 对推荐报告进行整体复核。

项目组成员	从业年限	业务资质	工作分工	尽职调查工作中具体职责	申报文件撰写过程中的实际工作情况
刘佳强	10 年	律师	法律合规方面	公司历史沿革、治理结构及合法合规事项等调查。	撰写公开转让说明书中“第一节 基本情况”和“第三节 公司治理”部分，撰写推荐报告法律合规部分和持续督导协议；对推荐报告进行整体复核；复核申报法律意见书。

项目组以《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》和《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》所涉及的范围作为调查范围，按《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引（试行）》所列示的调查程序和方法，通过与公司股东、董事、监事及包括总经理、财务负责人在内的公司管理层及员工进行交谈，实地考察，查阅了公司章程、“三会”会议记录、公司各项规章制度、会计凭证、会计账簿、财务会计报告、工商行政管理部门年度检验文件、纳税凭证、重大业务合同等文件，对公司业务、公司治理、公司财务、公司合法合规等事项进行了调查。

综上，主办券商认为，本推荐挂牌项目的项目组成员为 3 人，从业时间较长，经验丰富，且分工明确并能涵盖上述尽职调查范围，项目组成员构成合理，项目组人员及数量能够满足尽职调查质量要求。

（2）本申请挂牌项目的主办券商质控及内核情况具体如下：

1) 质控情况

项目组于 2024 年 2 月 26 日向质控部提出质量控制审核申请，质控部于 2024 年 2 月 26 日至 2024 年 3 月 15 日进行了非现场检查，通过查验工作底稿、以视频及电话方式对项目组、公司董事及高管进行访谈等方式，完成了核查工作。

质控部门人员核查的主要工作如下：

①申报文件核查、工作底稿核查、问核

A.查阅新三板挂牌项目的申请文件，包括公开转让说明书、律师、会计师等相关报告；

B.查看工作底稿，核对工作底稿与目录的完备性；

C.核对申报文件与工作底稿的相符性，并与项目组成员交流；

D.对项目组进行问核，并形成问核记录；

E.归纳整理本次检查发现的问题，项目组进行回复。

②访谈

A.访谈公司董事长兼总经理，了解公司核心竞争力、主要竞争对手、行业地位、公司长短期发展规划、发展中遇到的问题等情况；了解公司主要产品的销售模式，市场占有率、盈利能力、主要客户情况等；

B.访谈公司财务总监，了解收入确认原则、供应商付款周期及方式、财务内部控制制度的有效性及会计核算基础的规范性情况、内控执行情况、期末资产负债率较高、其他应付款余额较大的原因等。

质控部门人员核查的主要问题如下：

①关于社保和公积金，质控部门认为涉及金额较大且有可能会涉及处罚风险，提请内核委员关注相关问题；

②核查各子公司业务开展、业绩、注销原因及合理性，以及是否存在影响申请挂牌公司的违法违规等情形；

③核查公司关联方和关联交易的商业合理性、定价公允性、拆借必要性及归还情况等；

④关于社保公积金及税务滞纳金缴纳的合法合规经营问题；

⑤关于固定资产中设备成新率较低的问题；

⑥关于房屋建筑物产权和房屋租赁的具体情况；

⑦关于销售收入的确认原则、变动原因、质保期和退换货等情况；

⑧关于毛利率变动原因；

⑨关于知识产权与核心技术问题；

⑩关于应收账款账龄情况、余额变动原因、坏账计提政策与核销情况、客户销售结算模式与信用政策等；

⑪关于存货余额变动原因、存货跌价准备计提政策和计提充分性；

⑫关于期间费用较高的主要原因及合理性。

经检查项目组尽职调查程序实施情况，质控部门人员认为，项目组尽职调查程序执行到位，工作勤勉尽责，截至《关于湖北米朗科技股份有限公司新三板挂牌项目之质量控制报告》出具之日，项目组尽职调查工作底稿较为完整，能够为我司出具相关专业意见和推荐文件提供充分依据。

质控部门核查人员检查情况综述如下：

“在项目组提交申请后，质控部人员对项目申报文件和工作底稿进行了检查，并访谈了拟挂牌公司董事长兼总经理和财务总监，对项目组实施的尽职调查程序进行了问核，以进一步了解项目尽调情况与取得的项目工作底稿。

质控部人员在检查过程中发现的问题以书面形式反馈给项目组，项目组对相关问题已进行了详细回复并与质控部人员进行了充分沟通，我们认为项目组的回复及相关支持底稿较为充分。”

2) 内核情况

主办券商内核机构包括投行业务内核委员会和投行内核部。投行业务内核委员会（以下简称“内核委员会”）为非常设机构，以召开内核会议的形式履行职责。内核委员会设内核秘书处，承担协助内核委员会履行职责相关的日常工作。投行内核部为常设内核机构，由内核负责人分管。主办券商内核会议流程如下：

①参会人员口头签到，内核秘书宣布会议安排；

②项目组介绍拟审核项目的基本情况；

③质控人员介绍拟审核项目的质控审核意见、项目质量控制报告（含底稿验收情况）、现场/非现场核查情况及问核情况；

④项目组回复质量控制报告中提请内核会关注的问题；

⑤各内核委员就材料审核问题对项目组进行询问，并进行讨论，项目组对内核委员提出的问题进行回答；

⑥会后项目组针对内核会中所提问题提交书面回复，内核部进行审核并反馈给内核委员；

⑦内核委员投票表决；

⑧内核秘书在项目内核流程中公布表决结果；

⑨内核秘书通过电子流程形式与内核委员确认内核会议纪要内容。

本项目具体内核情况如下：

项目组于 2024 年 3 月 14 日向内核委员会提出内核审核申请，我公司内核委员于 2024 年 3 月 15 日至 3 月 20 日对米朗科技申请在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的备案文件进行了认真审阅，于 2024 年 3 月 20 日召开了内核会议并对项目组出具了内核会议反馈意见。参与项目审核的内核委员共 7 名，上述内核委员不存在近三年内有违法、违规记录的情形；不存在担任项目组成员的情形；不存在持有拟推荐公司股份，或在该公司中任职以及存在其他可能影响其公正履行职责的情形。参会七名内核委员根据《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》、《全国中小企业股份转让系统主办券商推荐挂牌业务指引》（以下简称：《业务指引》）以及相关业务指引的要求，分别对项目小组制作的米朗科技推荐挂牌项目申请文件进行了审核，参会内核委员对米朗科技重要风险事项予以了关注，向项目小组提出了书面问询，内核委员提出的主要问题如下：

①关于社保公积金与劳动仲裁；

②关于关联交易事宜；

③公司供应商、存货与产品价格变动；

④关于税收滞纳金和政府补助；

⑤关于实际控制人认定；

⑥关于应收账款与电商平台销售事宜。

会后，内核负责人督促项目小组按照内核会议的要求对申请文件进行相应补充和修改，项目小组根据内核会议的要求修改了尽职调查报告、公开转让说明书和尽职调查工作底稿等文件。内核委员会对项目小组修改、补充的内容进行了审核，并对项目小组落实内核会议所提意见情况进行核查后认为：对于补充调查事项，项目小组已采取适当的尽职调查方法，取得适当的资料，并发表调查结论，完善了信息披露；对于内核委员提出的其他意见，已进行了合理的解释与说明。按照《业务指引》等规定，内核委员经审核讨论，对米朗科技股票本次公开转让并挂牌出具如下审核意见：

“①我公司内核委员会按照《业务指引》的要求对项目组制作的《尽职调查报告》进行了审核，并对尽职调查工作底稿进行了抽查核实，认为：项目组已按照《业务指引》的要求对公司进行了实地考察、资料核查、测试计算、访谈咨询等工作；项目组已就尽职调查中涉及的财务事项、法律事项、经营事项出具了调查报告；项目组已按照《业务指引》的要求进行了尽职调查。

②公司参照《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的格式要求，制作了《湖北米朗科技股份有限公司公开转让说明书》，公司挂牌前拟披露的信息符合信息披露的要求。

③公司系由枣阳市米朗科技有限公司（以下简称“米朗有限”）整体变更设立的股份有限公司。2023年7月10日，米朗有限股东会决议通过同意将有限公司整体变更为股份公司，并以有限公司截至2023年1月31日经审计的净资产取整折股投入改制后的股份有限公司，改制后公司名称为“湖北米朗科技股份有限公司”。2023年7月26日，米朗科技创立大会暨2023年第一次临时股东大会作出决议，审议通过了《关于枣阳市米朗科技有限公司整体变更为湖北米朗科技股份有限公司筹备情况的议案》、《关于制定〈湖北米朗科技股份有限公司章程〉的议案》、《关于制定〈湖北米朗科技股份有限公司股东大会议事规则〉的议案》等公司治理制度，并选举了相关董事及非职工代表监事，组建了董事会及监事会。2023年7月28日，襄阳市市场监督管理局对股份公司核发了《企业法人营业执照》（统一社会信用代码为91420683665488610H）。

④公司最近两年主营业务未发生变化，董事、高级管理人员未发生重大变化；

⑤公司依法设立，股本总额不低于 500 万元人民币，整体变更过程中未改变历史成本计价原则，存续时间可自有限公司成立之日起连续计算，至今已满两年；公司主营业务明确，具有持续经营能力；公司治理健全，合法规范经营；公司股权明晰，股票发行和转让行为合法合规；公司及相关主体依法依规开展生产经营活动，具备开展业务所必需的资质、许可或特许经营权等；公司财务指标及业务符合股票挂牌规则之“第二十一条”及“第二十二条”的规定；公司财务机构独立，财务制度完备，符合公开转让条件、挂牌条件。”

综上所述，米朗科技符合全国中小企业股份转让系统有限责任公司规定的股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的条件，7 位内核委员经投票表决，7 票同意、0 票反对，同意由我公司推荐米朗科技的股票在全国中小企业股份转让系统中公开转让并挂牌。”

内核负责人对项目小组补充或修改的内容予以审核后认为，项目小组已经按照内核小组要求补充、完善了相关内容，同意项目小组向全国中小企业股份转让系统有限责任公司报送推荐挂牌申请文件。

综上，主办券商已严格按照《证券公司投资银行类业务内部控制指引》《天风证券股份有限公司股权类投资银行业务项目管理办法》《天风证券股份有限公司投资银行业务项目立项管理办法》《天风证券股份有限公司股权类投资银行业务项目质量控制管理办法》《天风证券股份有限公司股权类投资银行业务项目工作底稿管理办法》《天风证券股份有限公司股权类投资银行业务内核工作实施办法》的规定，执行了该项目的立项、质控、内核程序，质量控制部出具了工作底稿复核意见、质控初审意见、质量控制报告，项目组根据质控初审意见对申报材料进行了修订、补充和完善，根据工作底稿复核意见对项目工作底稿进行了补充、完善。针对审核期间尽职调查形成的申报材料及工作底稿，质量控制部进行了再次审核，项目组根据其复核意见对工作底稿进行再次补充、完善。投行内核部及内核委员会对投行项目对外提交、报送、出具或披露的材料和文件履行内核程序，对项目存在的风险因素和重大问题提出书面审核意见。内核秘书组织内核委员对首次申报文件进行了审议并表决通过，对加期审核及问询回复文件履行了内核程序，对披露文件需进行更新修改的地方按要求督促项目组进行了修改并标注楷体加粗字体。因此，主办券商认为，根据中国证监会、全国中小企业股份转让系统

的相关规则以及主办券商相关制度的要求，主办券商已就米朗科技申请挂牌完整履行质控、内核程序，相关质控、内核程序充分、合规；主办券商内控制度是健全的。

请会计师事务所说明该项目注册会计师更换的原因，按照《挂牌业务指南 1 号—申报与审核》第三十五条的要求，由新任会计师出具复核意见，说明差异情况。

【回复】

关于会计师事务所本项目注册会计师更换的原因以及新任会计师出具的复核意见，详见附件 1-1 申报会计师专项核查意见。

2.关于业绩真实性。

根据申请文件及问询回复，（1）2021 年、2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月公司营业收入分别为 5,586.16 万元、6,962.20 万元、8,203.65 万元、4,405.87 万元，扣非净利润分别为 606.43 万元、582.78 万元、1,714.52 万元、913.03 万元，毛利率分别为 32.54%、39.73%、46.89%、50.88%，经营现金流量净额分别为 901.93 万元、1,089.09 万元、1,938.19 万元、1,598.50 万元，主要财务指标均呈持续明显上升趋势。（2）报告期内公司有交易客户数量分别为 6,686 个、7,275 个、8,556 个、5,594 个，主要客户及供应商分散度均较高。（3）2023 年公司前五大供应商之一为国网湖北省电力有限公司枣阳市供电公司，自 2023 年 11 月开始新增厂房光伏发电项目，用电量下降。

请公司说明：（1）公司报告期各期前十大型号传感器销售的具体情况，包括但不限于型号、销量、单价、下游客户类型、同类产品同业可比公司售价及关键性能指标比较情况，结合公司核心竞争力、产品、渠道、定价等方面具体优势及同业可比公司比较情况详细说明公司报告期各期产品单价持续上升的合理性及真实性。（2）进一步对公司客户进行类型分层（法人和非法人客户、贸易客户和终端客户、线上和线下、下游应用行业领域等）和交易金额分层，列表形式详细说明报告期各期直销终端客户、贸易商、个体工商户、个人客户等不同类型客户不同层次交易金额（5,000 以下、5,000-10 万元、10 万元以上）的具体金额、占比、毛利率情况；如贸易商销售占比较高，进一步说明原因、合

理性、终端销售情况；如非法人客户销售占比较高，进一步说明原因、合理性，是否符合行业惯例和商业逻辑，是否与公司产品应用领域及交易特点相符。（3）公司主要产品详细构造，不同型号产品中芯片、铝材、胶片等主要材料的具体配比及差异情况，细化说明公司报告期各期材料成本及占比持续下降的原因及合理性；公司细分产品型号 2,000 余种，详细说明公司成本管理及核算相关具体制度的设计和执行情况，公司在成本核算及分配方面采取的具体措施及有效性，进一步说明公司成本核算的真实性及准确性。（4）与同业可比公司报告期各期扣非净利润变动差异情况，结合公司核心竞争力、产品、渠道、定价等方面具体优势细化说明公司报告期内扣非净利润持续大幅增长的原因及合理性。（5）公司及同业可比公司前五大客户、供应商集中度比较情况，公司客户及供应商较分散是否符合行业惯例；报告期各期公司新开发客户数量、老客户数量、老客户复购金额及复购率情况，进一步说明公司持续获客的稳定性。（6）结合报告期内采购电力的金额及占比情况，说明大额采购电力的原因及合理性，是否与公司的生产工艺及生产设备情况相匹配；光伏发电项目的具体内容及进展情况，是否从事电力的生产经营业务，是否需要取得相应资质，是否合法合规。

（1）公司报告期各期前十大型号传感器销售的具体情况，包括但不限于型号、销量、单价、下游客户类型、同类产品同业可比公司售价及关键性能指标比较情况，结合公司核心竞争力、产品、渠道、定价等方面具体优势及同业可比公司比较情况详细说明公司报告期各期产品单价持续上升的合理性及真实性。

【公司回复】

1) 报告期各期公司前十大型号传感器销售具体情况

①公司位移传感器规格型号超过两千余种，报告期内销售前十大规格型号产品销量、单价情况如下：

报告期各期前十大型号传感器销量、单价及变动情况

单位：元、个、%

产品规格型号	2024 年 1-6 月				2023 年度				2022 年度				2021 年度	
	销售数量	平均单价	较上年度销售数量增长比例	较上年度平均单价增长比例	销售数量	平均单价	较上年度销售数量增长比例	较上年度平均单价增长比例	销售数量	平均单价	较上年度销售数量增长比例	较上年度平均单价增长比例	销售数量	平均单价
位移传感器 KTC1-200mm	1,234	239.33	30.10	-3.23	1,897	247.31	42.42	2.99	1,332	240.12	24.37	9.79	1,071	218.71
位移传感器 LWH-175mm	1,763	175.4	15.30	-0.01	3,058	175.41	34.18	5.55	2,279	166.19	-55.94	7.07	5,172	155.21
位移传感器 LWH-400mm	1,299	261.11	36.52	0.02	1,903	261.06	60.86	1.65	1,183	256.83	-48.83	12.30	2,312	228.69
位移传感器 KPC1-500mm	133	663.78	-45.15	20.02	485	553.07	9600.00	-3.61	5	573.81	66.67	24.53	3	460.77
位移传感器 KS8-10mm	3,471	84.82	-3.02	-3.37	7,158	87.78	-23.54	-8.75	9,362	96.20	179.88	21.02	3,345	79.49
拉绳位移传感器 MPS-S-1000mm-MA	56	519.02	-87.58	-6.27	902	553.73	20.75	7.81	747	513.63	-20.53	11.99	940	458.64
拉绳位移传感器 MBA-MPS-M-2500mm-MA-EX	840	1200	24.72	-0.14	1,347	1,201.63	428.24	18.94	255	1,010.31	5000.00	18.92	5	849.56
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm	260	716.85	-69.21	1.33	1,689	707.44	640.79	-7.12	228	761.66	45.22	-3.43	157	788.68
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL	98	1065.86	-34.45	0.04	299	1,065.42	-49.32	32.45	590	804.42	94.72	11.20	303	723.37
电涡流探头 ML33-25-00-05	11	1164	-92.88	15.78	309	1,005.32	758.33	4.82	36	959.07	80.00	8.51	20	883.85
合计/平均值	9,165	609.02		2.42	19,047	585.82		5.47	16,017	538.22		12.19	13,328	538.22

注：2024 年 1-6 月销量较上年度增长比例系 2024 年上半年销售数量较 2023 年度销售数量/2 的比值。

②公司主要产品的下游客户类型

产品名称型号	图片	产品主要功能及下游客户类型
位移传感器 KTC1-200mm		KTC 系列、LWH 系列产品属于一般通用型产品，应用于各类型设备的直线位置检测，下游客户类型主要为装备制造类客户，如注塑机、压铸机、橡胶机、中空吹瓶机、木工机械、液压机械等装备制造企业。
位移传感器 LWH-175mm		
位移传感器 LWH-400mm		
位移传感器 KPC1-500mm		KPC 系列产品是通过两端固定安装的铰接运行方式，能够实现位移实时检测，量程多样，适用于较大机械行程且有摆动的位置检测，对安装的对中性无任何要求。下游应用场景包括裂缝测量监测，桥梁测量监测，机器人、砖机、陶瓷机械、水闸控制、木工机械、液压机械等，下游客户类型为上述应用领域的设备制造商或监测单位。
位移传感器 KS8-10mm		KS8 系列产品为自复位位移传感器，体积小、结构紧凑、安装方便，广泛应用于微型控制系统，如伺服控制阀位置检测和控制、医疗设备、合模控制、IT 设备、船舶操舵系统等，下游客户类型主要为各类设备制造商。
拉绳位移传感器 MPS-S-1000mm-MA		MPS-S 系列拉绳位移传感器是一款结构紧凑、测量行程长、具有高精度测量的优良传感器，能够满足大行程、高精度、信号多样、防水、防爆等需求。应用范围包括裂缝测量监测，桥梁测量监测，仓储位置定位，水库大坝保护，闸门开度控制，压力机械，水平控制仪，建筑机械，工业机器人，射出机，木工机械，电梯，空气压缩机/油压机等，下游客户类型包括设备制造商、环境监测机构等。

拉绳位移传感器 MBA-MPS-M-250 0mm-MA-EX		MBA-MPS-M 系列是防爆型拉绳位移传感器，除拉绳位移传感器应用的传统领域外，能够满足石油化工行业的位移传感器需求，下游客户类型为石油化工行业装备制造企业。
差动变压位移传感器 LVDT20-A-20mm		LVDT 差动变压位移传感器适用于质量控制和计量应用中的高精度、高重复性的测量环境，具有寿命高，精度高，体积小的特点，能够广泛应用到航天航空、机械、建筑、纺织、铁路、煤炭、化工以及科研院校等领域，用来测量伸长、振动、物体厚度、膨胀等的高精密密度产品。下游客户类型包括自动化测量设备制造商、环境监测机构(桥梁、建筑物等裂缝监测)等。"
差动变压位移传感器 LVDT8-A-10mm-DL		
电涡流探头 ML33-25-00-05		电涡流探头系列产品是通过测量金属被测体与探头端的相对位置，感应并处理成相应的电信号输出，具有长期可靠工作、灵敏度高、抗干扰能力强、非接触测量、响应速度快不受油水等介质的影响等特点，在大型旋转机械的轴位移、轴振动、轴转速等参数进行长期实时监测中被广泛应用。

③同类产品同业可比公司售价及关键性能指标比较情况

A. 产品售价方面

通过对比天猫、淘宝、京东等互联网交易平台上与公司“MIRAN”品牌位移传感器产品功能、型号相同或相近的国内外其他品牌产品情况，公司主要产品的价格一般情况下比国内竞品价格高，但是低于境外进口品牌产品价格。根据目前电商平台报价情况显示，不同型号产品的价格差异有所不同，以公司主要产品中 KTC1-200mm 为例，电商平台单价较同类型其他国内产品价格高约 5%-77%，而较境外进口产品价格低，仅为进口产品价格的 30%-62%。

产品品牌	国别	产品单价（元）	与米朗 KTC1-200mm 同 类产品价格差异	差异比例
------	----	---------	--------------------------------	------

产品品牌	国别	产品单价（元）	与米朗 KTC1-200mm 同 类产品价格差异	差异比例
GEERT	中国	168	107	63.69%
MILONT	中国	155	120	77.42%
HXCG	中国	261	14	5.36%
minuo	中国	179	96	53.63%
YKEK	中国	161	114	70.81%
NOVOTECHNIK	德国	720	-445	-61.81%
GEFRAN	意大利	396	-121	-30.56%
TOURMIUU	土耳其	709	-434	-61.21%

B. 关键性能指标方面

随着米朗科技不断的研发投入，公司主要产品关键性能指标已逐步达到并超过国际领先企业水平，公司产品进入下游客户的供应商名录，通过与境外进口品牌产品的对比实验测试，产品的可靠性、稳定性、精度等关键性能指标方面已赶上并超过进口的跨国品牌 GEFAN、NOVO 等同类产品关键性能指标。

公司下游橡塑机械装备制造领域的客户对米朗科技部分主要产品及境外进口同类产品进行的对比测试实验情况如下：

测试 1：米朗 LS2 系列产品与德国某品牌 LWH 系列产品对比实验结果

品牌	米朗			德国某品牌		
型号	LS2-200	LS2-200	LS2-200	LWH-0275	LWH-0275	LWH-0275
系列号	2021111424	2021111426	2021111427	024311（1）	024311（2）	024311（3）
量程	200mm	200mm	200mm	275mm	275mm	275mm
独立线性率	0.06%	0.03%	0.03%	0.144%	0.04%	0.08%
重复精度 mm	0.089	0.084	0.032	0.166	0.225	1.993

测试 2：米朗 KTC 系列产品与意大利某品牌 LTM/HTM 系列产品对比实验结果

品牌	米朗			意大利某品牌	
型号	KTC1-200	KTC1-225	KTC1-400	HT-M-0225-S-1UR	LT-M-0225-P-XL0322
量程	200mm	225mm	400mm	225mm	400mm
线性误差	0.0535%	0.0215%	0.0180%	0.0635%	0.0535%

品牌	米朗			意大利某品牌	
重复精度测试位置	150mm	168.75mm	225mm	168.75mm	225mm
重复精度差值	0.001	0.000	0.000	0.001	0.001

根据上述测试结果，公司主要产品中 LS2 系列、KTC 系列产品的线性误差、独立线性率、重复精度等关键性能指标已达到境外进口产品水平，且部分产品重复精度指标已超过进口产品水平。

2) 报告期各期产品单价持续上升的合理性及真实性

①公司在位移传感器领域的竞争优势主要体现在公司产品质量优势、产品品类优势、技术研发优势、品牌及客户资源优势等方面，稳定的产品质量与不断提升的品牌影响力是公司核心竞争力。

②公司产品具体优势体现在产品质量优势及产品品牌优势两个方面。

首先，公司产品质量优势，位移传感器产品的精度高低直接影响下游应用系统输出质量和稳定性，因此下游客户对位移传感器的质量要求较高。公司深耕位移传感器领域二十余年，依托丰富的生产加工经验、不断的研发投入，以及产品生产的全流程质量监控体系，使得公司产品关键性能指标较国内同行业可比公司具有较强竞争力。根据下游客户对公司产品的测试实验结果，公司的重点产品如 KTC1 系列、LWH 系列、LS2 系列等产品的线性度、重复精度等达到并超过进口的境外先进品牌产品，公司产品质量优势明显。其次，公司产品具有品牌优势。公司产品依靠其可靠性、稳定性、精度、抗恶劣环境等优秀性能得到市场的广泛认可，公司“MIRAN”品牌位移传感器系列产品畅销国内外。

因此，公司产品质量优势及品牌优势，支持公司产品单价高于国内同行竞品的单价，并逐步向境外进口品牌产品价格靠拢，产品单价不断提升。

③渠道优势方面，公司采用直接销售的销售模式，通过线上、线下相结合的方式获取客户订单，销售渠道除了线下目录拜访、展会、电话营销之外，线上还拥有公司天猫、京东、阿里巴巴国际站、淘宝、拼多多、抖音等多个线上电商销售平台的渠道，公司销售渠道覆盖面广，为公司积累了丰富的下游客户资源。同时，位移传感器领域下游终端用户在获得适配的传感器产品后，为保持产品质量

及性能稳定性，对位移传感器产品品牌进行替换的意向较低，且客户对产品的质量稳定性及性能优越性的考虑程度要高于对产品价格的重视程度，因此，销售渠道优势为公司提供了大量的客户资源，也为公司产品单价提升提供了客户支持。

④定价方面，目前位移传感器市场中境外进口品牌产品的价格远高于国内位移传感器产品，且国内高端装备制造领域市场的境外进口产品市场占有率较高。而随着米朗科技部分核心产品的关键性能指标已达到并超过国际领先企业水平，部分产品经过下游客户的对比实验测试，已超过进口的跨国品牌 GEFRA、NOVO 等同类产品性能指标，公司产品定价逐步提高；同时相较国内同行企业的竞品，米朗科技产品质量及关键性能指标具有较强竞争力，产品价格高于同行业国内产品价格。

综上，米朗科技稳定的产品质量与不断提升的品牌影响力，能够支持报告期各期公司产品单价持续上升。依托公司产品的相关性能指标在国内外同行竞品的竞争优势，公司产品价格逐步向进口产品价格靠拢，公司产品单价不断上升具有合理性及真实性。

(2) 进一步对公司客户进行类型分层（法人和非法人客户、贸易客户和终端客户、线上和线下、下游应用行业领域等）和交易金额分层，列表形式详细说明报告期各期直销终端客户、贸易商、个体工商户、个人客户等不同类型客户不同层次交易金额（5,000 以下、5,000-10 万元、10 万元以上）的具体金额、占比、毛利率情况；如贸易商销售占比较高，进一步说明原因、合理性、终端销售情况；如非法人客户销售占比较高，进一步说明原因、合理性，是否符合行业惯例和商业逻辑，是否与公司产品应用领域及交易特点相符。

【公司回复】

1) 根据客户组织形式的不同，公司将客户分为法人客户及非法人客户，非法人客户中包括个体工商户、普通个人及科研机构个人，因此公司将下游客户划分为法人、个体工商户、普通个人及科研机构个人四种类型。报告期内根据客户组织形式划分不同客户类型交易情况如下：

根据客户组织形式划分不同客户类型交易情况表

单位：元、个、%

客户类型	交易金额分层	2024 年 1-6 月			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
法人客户	5000 元以下	3,151	3,877,183.90	8.80	60.01
	5000 元-100000 元	1,094	18,074,959.06	41.02	51.10
	100000 元以上	69	17,496,059.24	39.71	48.57
普通个人	5000 元以下	786	569,596.06	1.29	57.33
	5000 元-100000 元	88	1,372,268.62	3.11	49.10
	100000 元以上	8	1,644,341.30	3.73	46.88
个体工商户	5000 元以下	155	173,258.48	0.39	55.37
	5000 元-100000 元	29	436,094.65	0.99	50.02
	100000 元以上	-	-	-	-
科研机构个人	5000 元以下	194	179,079.69	0.41	69.32
	5000 元-100000 元	20	235,823.01	0.54	61.64
	100000 元以上	-	-	-	-
合计		5,594	44,058,664.01	100.00	50.88

(续)

客户类型	交易金额分层	2023 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
法人客户	5000 元以下	4,697	6,617,985.76	8.07	53.77
	5000 元-100000 元	1,662	29,150,581.77	35.53	47.95
	100000 元以上	138	38,075,458.48	46.41	44.40
普通个人	5000 元以下	1,154	908,066.88	1.11	55.47
	5000 元-100000 元	150	2,321,653.59	2.83	46.72
	100000 元以上	13	2,615,315.23	3.19	44.51
个体工商户	5000 元以下	228	230,879.36	0.28	54.18
	5000 元-100000 元	56	689,665.79	0.84	46.96
	100000 元以上	1	324,208.35	0.40	44.09
科研机构个人	5000 元以下	402	392,483.79	0.48	64.96
	5000 元-100000 元	55	710,204.42	0.87	60.50
	100000 元以上	-	-	-	-
合计		8,556	82,036,503.42	100.00	46.89

(续)

客户类型	交易金额分层	2022 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
法人客户	5000 元以下	4,245	6,053,598.87	8.69	49.66
	5000 元-100000 元	1,695	25,011,999.11	35.93	40.17
	100000 元以上	130	35,123,404.77	50.45	37.15
普通个人	5000 元以下	633	423,186.71	0.61	47.30
	5000 元-100000 元	28	405,326.48	0.58	38.54
	100000 元以上	6	961,307.97	1.38	35.15
个体工商户	5000 元以下	148	133,122.19	0.19	46.37
	5000 元-100000 元	26	441,804.41	0.63	45.36
	100000 元以上	-	-	-	-
科研机构个人	5000 元以下	317	340,096.29	0.49	62.30
	5000 元-100000 元	47	728,174.47	1.05	53.77
	100000 元以上	-	-	-	-
合计		7,275	69,622,021.27	100.00	39.73

(续)

客户类型	交易金额分层	2021 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
法人客户	5000 元以下	4,054	5,382,485.60	9.64	41.84
	5000 元-100000 元	1,510	22,086,045.58	39.54	32.91
	100000 元以上	123	26,711,809.75	47.82	30.10
普通个人	5000 元以下	510	175,283.26	0.31	40.22
	5000 元-100000 元	26	125,339.75	0.22	31.51
	100000 元以上	1	218,232.95	0.39	29.64
个体工商户	5000 元以下	120	74,415.87	0.13	45.09
	5000 元-100000 元	33	406,391.25	0.73	31.11
	100000 元以上	-	-	-	-
科研机构个人	5000 元以下	280	215,281.51	0.39	44.10
	5000 元-100000 元	29	465,752.21	0.83	40.43
	100000 元以上				
合计		6,686	55,861,037.73	100.00	32.54

2) 根据下游客户销售模式的不同划分, 针对下游客户在采购公司产品时明确表示其采购目的是用于客户直接销售, 不再对采购的传感器产品进行二次加工的情况, 公司将该类客户划分为贸易客户; 其他产品直接使用的客户以及未表明采购用意的客户, 公司将其划分为终端客户。报告期内根据销售模式划分的不同客户类型交易情况如下:

根据下游客户销售模式的不同划分客户类型交易情况表

单位: 元、个、%

客户类型	交易金额	2024 年 1-6 月			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
贸易客户	5000 元以下	334	465,225.40	1.06	55.43
	5000 元-100000 元	139	2,456,684.53	5.58	48.20
	100000 元以上	15	3,083,263.05	7.00	46.64
终端客户	5000 元以下	3,952	4,333,892.73	9.84	60.34
	5000 元-100000 元	1,092	17,662,460.81	40.09	51.46
	100000 元以上	62	16,057,137.49	36.44	48.77
合计		5,594	44,058,664.01	100.00	50.88

(续)

客户类型	交易金额	2023 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
贸易客户	5000 元以下	444	623,004.78	0.76	58.59
	5000 元-100000 元	183	3,412,087.03	4.16	46.43
	100000 元以上	23	6,401,079.39	7.80	45.94
终端客户	5000 元以下	6,037	7,526,411.01	9.17	55.50
	5000 元-100000 元	1,740	29,460,018.54	35.91	48.31
	100000 元以上	129	34,613,902.67	42.19	43.83
合计		8,556	82,036,503.42	100.00	46.89

(续)

客户类型	交易金额	2022 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
贸易客户	5000 元以下	365	466,046.09	0.67	45.93

客户类型	交易金额	2022 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
	5000 元-100000 元	138	2,494,613.50	3.58	39.27
	100000 元以上	10	3,361,740.92	4.83	36.81
终端客户	5000 元以下	4,978	6,483,957.97	9.31	50.37
	5000 元-100000 元	1,658	24,092,690.97	34.60	40.75
	100000 元以上	126	32,722,971.82	47.00	37.13
合计		7,275	69,622,021.27	100.00	39.73

(续)：

客户类型	交易金额	2021 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
贸易客户	5000 元以下	234	473,361.01	0.85	43.67
	5000 元-100000 元	115	2,369,245.31	4.24	32.67
	100000 元以上	7	1,000,581.89	1.79	27.90
终端客户	5000 元以下	4,730	5,374,105.23	9.62	41.76
	5000 元-100000 元	1,483	20,714,283.48	37.08	33.06
	100000 元以上	117	25,929,460.81	46.42	30.18
合计		6,686	55,861,037.73	100.00	32.54

3) 根据销售方式的不同划分, 公司将客户分为线上客户及线下客户, 线上客户是指公司通过各类电子商务网站平台获取订单的客户, 线下客户是通过非电商平台进行客户拜访、维护、成交的客户。报告期内线上、线下客户交易情况如下:

根据销售方式划分的不同客户类型交易情况表

单位: 元、个、%

销售方式	交易金额	2024 年 1-6 月			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
线上	5000 元以下	2,038	2,133,520.51	4.84	61.46
	5000 元-100000 元	88	1,669,698.95	3.79	52.21
	100000 元以上	3	486,871.92	1.11	48.93
线下	5000 元以下	2,248	2,665,597.62	6.05	58.59
	5000 元-100000 元	1,143	18,449,446.39	41.87	50.96

销售方式	交易金额	2024 年 1-6 月			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
	100000 元以上	74	18,653,528.62	42.34	48.42
合计		5,594	44,058,664.01	100.00	50.88

(续)

销售方式	交易金额	2023 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
线上	5000 元以下	3,368	3,649,029.46	4.45	56.05
	5000 元-100000 元	142	2,414,647.38	2.94	48.81
	100000 元以上	2	807,258.00	0.98	44.43
线下	5000 元以下	3,113	4,500,386.33	5.49	55.48
	5000 元-100000 元	1,781	30,457,458.19	37.13	48.06
	100000 元以上	150	40,207,724.06	49.01	44.16
合计		8,556	82,036,503.42	100.00	46.89

(续)

销售方式	交易金额	2022 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
线上	5000 元以下	1,121	788,209.49	1.13	49.87
	5000 元-100000 元	109	1,357,612.87	1.95	45.33
	100000 元以上	2	475,933.44	0.68	41.39
线下	5000 元以下	4,222	6,161,794.57	8.85	50.10
	5000 元-100000 元	1,687	25,229,691.60	36.24	40.35
	100000 元以上	134	35,608,779.30	51.15	37.04
合计		7,275	69,622,021.27	100.00	39.73

(续)

销售方式	交易金额	2021 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
线上	5000 元以下	237	192,257.73	0.34	48.14
	5000 元-100000 元	68	1,040,654.30	1.86	35.76
	100000 元以上	1	201,532.85	0.36	28.89
线下	5000 元以下	4,727	5,655,208.51	10.12	41.70
	5000 元-100000 元	1,530	22,042,874.49	39.46	32.89

销售方式	交易金额	2021 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
	100000 元以上	123	26,728,509.85	47.85	30.11
合计		6,686	55,861,037.73	100.00	32.54

4) 公司位移传感器产品的下游应用领域非常广泛，根据下游客户购买产品后的实际应用场景情况，公司将客户分为橡塑机械领域客户、物联网领域客户、自动化控制领域客户。橡塑机械领域客户是将位移传感器产品应用到注塑机、压铸机、吹瓶机、橡胶机等橡塑类产品制造机械的客户；物联网领域客户是将位移传感器产品应用到山体滑坡监测、各类墙体桥体裂缝监测、桥梁位移监测、植物生长监测等领域的客户；自动化控制领域客户，是除上述橡塑机械领域及物联网领域客户外，将位移传感器产品应用到下游设备后，为设备自动化提供位移数据支持的各类应用领域客户，该领域涉及应用场景广泛，如预应力千斤顶、数控机床、石化油服、自动化医疗器械、工程机械等各类需要自动化控制的应用领域。报告期内公司管材管件业务的下游应用领域主要为市政工程管材管件领域。报告期内公司根据下游应用领域划分的不同客户类型交易情况如下：

根据应用领域划分的不同客户类型交易情况表

单位：元、个、%

行业领域	交易金额分层	2024 年 1-6 月			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
物联网领域	5000 元以下	717	778,479.68	1.77	65.67
	5000 元-100000 元	183	2,822,900.68	6.41	54.30
	100000 元以上	12	2,430,105.31	5.52	52.69
橡塑机械设备制造领域	5000 元以下	794	915,948.54	2.08	61.55
	5000 元-100000 元	245	4,154,375.63	9.43	49.61
	100000 元以上	21	4,105,806.04	9.32	47.82
自动化控制领域	5000 元以下	2,717	2,592,390.77	5.88	66.68
	5000 元-100000 元	752	12,721,455.39	28.87	52.10

行业领域	交易金额分层	2024 年 1-6 月			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
	100000 元以上	39	11,474,880.09	26.04	51.41
市政工程管材管件领域	5000 元以下	58	512,299.14	1.16	13.56
	5000 元-100000 元	51	420,413.64	0.95	12.24
	100000 元以上	5	1,129,609.10	2.56	11.20
合计		5,594	44,058,664.01	100.00	50.88

(续)

行业领域	交易金额分层	2023 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
物联网领域	5000 元以下	966	1,169,706.73	1.43	59.36
	5000 元-100000 元	286	4,751,143.31	5.79	54.02
	100000 元以上	26	6,563,161.79	8.00	48.86
橡塑机械设备制造领域	5000 元以下	1,247	1,402,542.30	1.71	53.45
	5000 元-100000 元	375	6,805,729.20	8.30	48.70
	100000 元以上	39	8,258,814.98	10.07	46.85
自动化控制领域	5000 元以下	4,137	5,405,469.18	6.59	56.76
	5000 元-100000 元	1,175	19,567,902.33	23.85	49.28
	100000 元以上	70	22,421,790.85	27.33	46.60
市政工程管材管件领域	5000 元以下	131	171,697.58	0.21	17.27
	5000 元-100000 元	87	1,747,330.73	2.13	16.71
	100000 元以上	17	3,771,214.44	4.60	15.63
合计		8,556	82,036,503.42	100.00	46.89

(续)

行业领域	交易金额分层	2022 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
物联网领域	5000 元以下	888	1,082,125.09	1.55	51.08
	5000 元-100000 元	241	4,510,218.87	6.48	46.23
	100000 元以上	17	3,573,815.39	5.13	43.35
橡塑机械设备制造领域	5000 元以下	1,054	1,158,436.37	1.66	48.63
	5000 元-100000 元	295	4,926,372.88	7.08	40.25
	100000 元以上	30	5,711,563.07	8.20	38.35

行业领域	交易金额分层	2022 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
自动化控制领域	5000 元以下	3,330	4,602,431.78	6.61	50.90
	5000 元-100000 元	1,213	14,131,034.60	20.30	43.76
	100000 元以上	68	21,684,549.21	31.15	40.50
市政工程管材管件领域	5000 元以下	71	107,010.82	0.15	19.73
	5000 元-100000 元	47	3,019,678.12	4.34	18.05
	100000 元以上	21	5,114,785.07	7.35	16.92
合计		7,275	69,622,021.26	100.00	39.73

(续) :

行业领域	交易金额分层	2021 年度			
		客户数量	销售金额	占比	毛利率
物联网领域	5000 元以下	768	773,858.06	1.39	44.36
	5000 元-100000 元	166	3,593,975.80	6.43	36.54
	100000 元以上	10	1,302,084.06	2.33	34.32
橡塑机械设备制造领域	5000 元以下	971	1,011,767.78	1.81	39.78
	5000 元-100000 元	248	5,443,207.13	9.74	32.95
	100000 元以上	28	4,274,215.94	7.65	30.26
自动化控制领域	5000 元以下	3,189	3,956,753.84	7.08	42.58
	5000 元-100000 元	1,156	12,995,996.83	23.26	33.31
	100000 元以上	73	17,581,263.38	31.47	32.60
市政工程管材管件领域	5000 元以下	36	105,086.55	0.19	19.43
	5000 元-100000 元	28	1,050,349.02	1.88	17.85
	100000 元以上	13	3,772,479.32	6.75	16.78
合计		6,686	55,861,037.73	100.00	32.54

(3) 公司主要产品详细构造, 不同型号产品中芯片、铝材、胶片等主要材料的具体配比及差异情况, 细化说明公司报告期各期材料成本及占比持续下降的原因及合理性; 公司细分产品型号 2,000 余种, 详细说明公司成本管理及核算相关具体制度的设计和执行情况, 公司在成本核算及分配方面采取的具体措施及有效性, 进一步说明公司成本核算的真实性及准确性。

【公司回复】

1) 公司报告期各期材料成本及占比持续下降的原因及合理性

①公司主要产品的详细构造情况

公司主要产品为位移传感器，包括直线位移传感器、角度位移传感器、倾角位移传感器三大系列，产品涵盖了国内外市场普遍应用的传感器产品两千余种，按照产品的功能、量程、工作原理、信号接收方式等的不同，各种产品构造均存在或大或小的差异。按照公司主要销售产品工作原理、信号接收方式的不同，选出销售数量较多、详细构造差异较大的产品，包括拉杆式位移传感器系列、LVDT差动变压式位移传感器、磁致伸缩位移传感器、角度位移传感器和倾角位移传感器等五类主要产品，上述五大类产品中有代表性的具体型号产品报告期末详细构造情况如下：

公司主要类别产品-具体型号单体详细构造情况

单位：元

产品主要构造	拉杆式位移传感器 KTC-100mm		差动变压位移传感器 LVDT8-V1-5mm-DL		磁致伸缩位移传感器 MTM3-200mm-N/V2		角度传感器 WOA-A-20-A		倾角传感器 MQJD60-V2-A2	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
芯片及其它元件	2.34	14.29%	48.75	61.11%	234.01	89.28%	61.92	80.51%	236.76	95.49%
铝材类	3.33	20.27%	0.16	0.20%	22.03	8.41%	0.65	0.84%	2.12	0.85%
胶线/PC/亚克力类	0.07	0.45%	5.33	6.68%	0.00	0.00%	4.34	5.65%	4.34	1.75%
不锈钢类	1.01	6.17%	8.09	10.14%	0.00	0.00%	3.73	4.85%	0.00	0.00%
PCB 基板类	1.02	6.23%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	1.51	0.61%
包装包材类	0.08	0.46%	0.34	0.43%	0.87	0.33%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
PE/PVC 类	1.04	6.34%	0.97	1.21%	1.03	0.39%	0.08	0.11%	0.10	0.04%
其他配件	7.51	45.80%	16.13	20.22%	4.17	1.59%	6.19	8.04%	3.12	1.26%
合计	16.41	100.00%	79.77	100.00%	262.11	100.00%	76.91	100.00%	247.95	100.00%

根据上述表格显示，公司主要产品的详细构造中，根据产品类型不同，芯片及其他元件的占比存在较大差异。拉杆式位移传感器中的芯片占比较少，主要原因为拉杆式位移传感器产品的工作原理是通过电刷在 PCB 板的位移数据形成的数据信号并传输的方式为应用场景提供位移数据支持，因此芯片及其他元件的占比较低，但仍能达到 14.29%。磁致伸缩、角度、倾角等位移传感器的芯片及其他元件的占比较大，主要原因为该类传感器的核心芯片对产品的精度及稳定性具有重要作用，为公司传感器产品的核心部件，与其他零部件相比单位价值较高，因此在详细构造中芯片及其他元件占比较大。

②根据报告期内公司生产部门总体领料数据显示，公司前五大原材料种类主要为芯片及其它元件、铝材类、胶线/PC/亚克力类、不锈钢类、PCB 基板类，具体情况如下：

单位：元

序号	类型	金额	占比%
1	芯片及其它元件	24,742,666.38	56.12
2	铝材类	8,611,476.82	19.53
3	胶线/PC/亚克力类	4,426,553.07	10.04
4	不锈钢类	3,652,121.80	8.28
5	PCB 基板类	2,657,264.81	6.03
合计		44,090,082.88	100.00

③报告期内公司位移传感器产品应用的主要芯片及其他元件单价变动情况：

单位：元

货品编码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单价	2022 年单价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下降%
6DYJ0001	新电刷(刷角外移.折好角度 80331108)	2.34	2.34	2.53	-	7.31
6DYJ1423	电位器 3549S-610-103B (10 圈 10K0.1%) BOURNS	58.41	64.06	55.08	8.83	-16.32
6DYJ0023	集成电路 STM32F103C8T6LQFP-48	5.49	6.37	20.22	13.89	68.49
6DYJ1627	电位器 3548S-1BB-502B (5 圈 5K) BOURNS	31.59	72.65	66.83	56.52	-8.72

货品编 码	货品名称	2024 年 1-6 月单价	2023 年单 价	2022 年单 价	2024 年 1-6 月较 2023 年下降%	2023 年较 2022 年下 降%
6DYJ1 226	集成电路 XTR115UA,SOP-8	7.68	13.18	16.73	41.75	21.20
6DYJ0 424	集成电路 DAC8760IPWRHTSSOP-24	28.32	64.96	128.32	56.40	49.38
6DYJ1 785	三轴倾角传感器 SCL3400-D01SMD12	139.82	139.82	148.11	-	5.60
6DYJ1 402	波导丝Φ0.5	19,036.84	21,395.87	25,000.00	11.03	14.42
6DYJ1 378	编码器 40S6-2000PKVE3-1210/C 成 都思迪	198.91	198.91	196.80	-	-1.07
FFWG 1367	涂氟不锈钢钢丝绳 SUS.304.Dia:0.8	12.39	12.09	12.85	-2.49	5.92

综上，根据上述公司主要产品的详细构造情况以及报告期内公司生产部门总体领料数据情况显示，芯片及其它元件类原材料是公司营业成本中的直接材料的主要组成部分，而芯片及其他元件在报告期内存在明显的单价下降情况，因此，从公司主要产品的详细构造方面分析，公司报告期各期材料成本占比持续下降具有合理性。

2) 公司成本管理及核算相关具体制度的设计和执行情况、公司在成本核算及分配方面采取的具体措施及有效性，及公司成本核算的真实性及准确性说明。

公司制定了《存货管理制度》和《生产管理制度》来规范公司日常生产及成本管理。《存货管理制度》规范了存货的采购、领料、入库、出库的流程，并且规定了对于存货日常管理以及定期盘点制度，保证存货的安全完整，提高存货运营效率，保证合理确认存货价值，防止并及时发现和纠正存货业务中的各种差错和舞弊。《生产管理制度》从生产计划的管理、生产过程的控制来管理日常生产，在生产过程控制中，通过过程质量控制、生产进度控制、成本控制、变更控制等几个方面规范日常生产，确保有效地运用物料、人力、设备，并使之在时间上、数量上、空间上能适当地配合，以便提高生产效率、质量，并降低成本，获得最大的经济效益。

其中，以下关键点控制措施可有效保证成本核算和分配的真实与准确性：

①成本控制

A. 采购与付款流程和审批

a. 常规原材料由仓库管理员根据库存情况请购备货，仓库负责人交副总经理审批，新原材料由使用班组请购，生产主管签字后提交副总经理审批。b. 采购人员根据采购申请单，选择供应商，拟定采购合同，采购合同经采购经理复核后提交总经理签署并加盖公章。采购经理审核和批准信息管理员录入采购计划表。c. 原材料收到后，仓库管理员进行初步验收，采购信息管理员将采购入库信息录入ERP系统“采购订单”，仓库管理员引用“采购订单”生成“估价入库”，再由品质人员进一步验收，并在《估价入库单》上签字确认，交给仓库管理员整理，分批次交给副总经理审核签字。签字审核后交给采购人员。d. 收到供应商开具的发票后，采购人员将验收入库单和发票一起交给财务，应付账款记账员将发票所载信息与入库单等信息进行核对。如有差异，应付账款记账员将联系采购经理进行进一步调查和处理。核对一致后，更新系统信息，应付账款记账员根据附件制作记账凭证。e. 每月采购人员与所有供应商进行对账后，将对账单交给财务部，财务部审核发现如有差异，应付账款记账员联系采购经理进行进一步的调查。经会计主管复核对账报告和调整建议后，应付账款记账员进行必要的账务处理。f. 在采购合同约定的付款日期到期前，采购员编制付款申请单，经采购经理复核后提交财务部门审批，财务部门审批后交总经理审批。出纳在完成对付款凭证及相关单证的复核后，财务总监在系统中批准付款凭证，并打印银行付款回单。应付账款记账员将付款申请单与系统中的采购订单、入库信息和供应商发票、银行付款回单进行核对无误后，在系统中编制付款凭证并提交会计主管复核，复核无误结账后打印并装订记账凭证。

B. 生产与仓储流程和审批

a. 销售部门提交《订单生产、备货联络单》，由财务人员审核是否收款、市场总监审批、生产文员审核，生产部根据审核完成后《订单生产、备货联络单》，统一安排生产备货。b. 车间根据《订单生产、备货联络单》向库房领料，有消耗定额的按照定额发料；没有消耗定额的，按合理需要发料，车间授权指定人员领料。c. 仓库管理员根据经审批的《领料单》核发材料，信息输入速达系统并打印领料单，领料人员在纸质领料单签字确认。d. 产品投产后填写《随工单》，并详细记录产品的规格、型号数量、工序等基础资料。产品转移过程由转送人员和接收人员签字，直至产品完成。e. 生产结束后，生产班组长全检所有产成品，再

由品控人员抽检，生产车间将检验合格的产成品送交仓库。仓库管理员检查产成品验收单，核对产成品型号并清点数量，填写《入库单》，并将入库单信息输入速达系统。f. 公司拥有七个仓库，各仓库均设有门禁，进出有权限的设定，只有经核准者才可进出仓库。仓库和生产部门于每月底，对存货进行盘点。仓库管理员编制盘点差异汇总表，经仓库经理、生产经理签字核实确认，如存在差异查明原因，经财务经理和总经理批准后交由财务部门调整入账。

②成本核算

公司产品成本主要包括直接材料、直接人工、制造费用、货运费及其他等。

A. 直接材料成本

直接材料归集生产产品耗用的各种原材料，各车间根据产品物料清单进行领料，以最终实际领用的数量为准，直接材料的领用采用月末一次加权平均法核算。

生产部提供每种产品的 BOM 单并录入 ERP 系统，财务成本会计根据领料单、产品的 BOM 单，按使用部门统计归集产品领料的数量及金额。按照入库产品对应的 BOM 单，计算产品材料分配率，根据实际领料及分配率，分摊产品实际耗用直接材料。

成本会计计算公式：

- a. 实际总领料金额=各耗费物料价格 X 耗费材料数量。
- b. 分配率=单个产品 BOM 单总金额/全部产品 BOM 单总金额。
- c. 单类产品直接材料=实际总领料金额 X 分配率。
- d. 单个产品直接材料=单类产品直接材料/该产品实际入库数量。

B. 直接人工成本

直接人工主要为直接从事产品生产的生产人员的薪酬支出，包括生产人员的工资、奖金、福利费、社会保险费及住房公积金等薪酬，每月根据实际发生额按工时进行分摊。生产人员每日出勤情况通过打卡机考勤登记，每月末人事部对考勤记录生成汇总表由财务经理审核确认，审核无误后，财务部根据考勤汇总表、计件工资明细表、员工绩效考核明细表计算工资，按照产品大类汇总生产部门人员工资。根据工时直接分配率，分配产品直接人工。公司产品属于高端电子产品生产，人工成本更多地与材料的珍贵程度和消耗量有关。公司直接人工成本按照材料分配率进行成本分配。

成本会计计算公式：

- a. 直接人工分配率=单个产品 BOM 单总金额/全部产品 BOM 单总金额。
- b. 单类产品直接人工=当月生产部门人工合计*直接人工分配率。
- c. 单个直接人工=单类产品直接人工/该产品实际入库数量。

C. 制造费用

制造费用归集为生产产品而发生的各项间接费用，包括机物料消耗、生产部门中非直接参与生产的人员成本、生产用固定资产折旧以及水电费等间接支出，公司制造费用的发生与材料的消耗量有直接的关系，其中材料的切割、加工等工序产生较多的制造费用，大类下的各细分产品制造费用主要按照材料分配率进行成本分配。

成本会计计算公式：

- a. 制造费用分配率=单个产品 BOM 单总金额/全部产品 BOM 单总金额。
- b. 单类产品制造费用=当月制造费用合计*制造费用分配率。
- c. 单个产品制造费用=单类产品制造费用/该产品实际入库数量。

D. 货运费及其他

货运费和其他主要为产品销售过程中产生的运输费用，按照对应的实际发生额归集核算。

综上，公司成本管理及核算相关具体制度设计健全、合理并得到有效执行；内控制度能够支持公司采用品种法进行会计核算，成本归集真实、准确，不存在通过调节成本投入的方式提前或延迟确认收入或操纵利润的情形；公司在成本核算及分配方面采取上述措施有效，报告期内公司成本核算具备真实性和准确性。

(4) 与同业可比公司报告期各期扣非净利润变动差异情况，结合公司核心竞争力、产品、渠道、定价等方面具体优势细化说明公司报告期内扣非净利润持续大幅增长的原因及合理性。

【公司回复】

1) 公司与同业可比公司报告期各期扣非净利润变动差异情况

公司名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	扣非净利润	较上年同期增长比例	扣非净利润	较上年度增长比例	扣非净利润	较上年度增长比例	扣非净利润
川东磁电	903.04	93.39%	1,314.47	57.07%	836.86	-59.17%	2,049.69

公司名称	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	扣非净利润	较上年同期增长比例	扣非净利润	较上年度增长比例	扣非净利润	较上年度增长比例	扣非净利润
星成电子	454.98	45.12%	376.15	1.27%	371.45	-3.65%	385.53
春晖仪表	1,386.30	1.48%	3,127.54	-12.06%	3,556.50	154.57%	1,397.06
可比公司平均值	914.77	27.85%	1,623.95	16.33%	1,594.73	30.40%	1,302.87
米朗科技	913.03	20.69%	1,714.52	194.20%	582.78	25.84%	463.11

2) 报告期内公司扣非净利润持续大幅增长的原因及合理性

报告期内公司扣非净利润持续大幅增长的原因主要为营业收入增长，产品价格提升，而公司生产成本下降所致。

①报告期内公司营业收入不断增长

公司核心竞争力是稳定的产品质量与不断提升的品牌影响力，公司依托产品质量优势及品牌优势，在广泛的下游应用领域中赢得客户的广泛好评。近三年一期公司有交易客户数量分别为 6,686 个、7,275 个、8,556 个、5,594 个，客户数量不断增加；近三年一期公司营业收入分别为 5,586.16 万元、6,962.20 万元、8,203.65 万元、4,405.87 万元，营业收入不断增长。

产品质量及品牌优势方面，目前国内位移传感器领域具有较强市场竞争力的产品仍以境外品牌居多，如意大利的 GEFRA 杰佛伦、德国 Novotechnik、土耳其 OPKONA.S，随着近年来国内传感器产品技术水平的不断提升，且产品单价远低于进口传感器，越来越多的客户选择采购性价比更具优势的国产传感器产品。根据下游客户对公司产品的测试实验结果，公司的重点产品如 KTC1 系列、LWH 系列、LS2 系列等产品的线性度、重复精度等达到并超过进口的境外先进品牌产品，随着公司不断加大下游营业市场开发力度，公司客户数量不断增加，营业收入不断增长。

渠道优势方面，公司采用直接销售的销售模式，通过线上、线下相结合的方式获取客户订单，销售渠道除了线下目录拜访、展会、电话营销之外，线上还拥有公司天猫、京东、阿里巴巴国际站、淘宝、拼多多、抖音等多个线上电商销售平台的渠道，公司销售渠道覆盖面广，为公司积累了丰富的下游客户资源。同时，

位移传感器领域下游终端用户在获得适配的传感器产品后,为保持产品质量及性能稳定性,对位移传感器产品品牌进行替换的意向较低,且客户对产品的质量稳定性及性能优越性的考虑程度要高于对产品价格的重视程度,因此,销售渠道优势为公司提供了大量的客户资源,客户数量不断增加,营业收入增加。

定价方面,目前位移传感器市场中境外进口品牌产品的价格远高于国内位移传感器产品,且国内高端装备制造领域市场的境外进口产品市场占有率较高。而随着米朗科技核心产品的关键性能指标已达到并超过国际领先企业水平,部分产品经过下游客户的对比实验测试,已超过进口的跨国品牌 GEFRA、NOVO 等同类产品性能指标,公司产品定价逐步提高,营业收入不断增加。

②报告期内公司产品单价上升

结合公司核心竞争力、产品、渠道、定价等方面具体分析报告期内公司产品单价持续上升的具体原因及合理性,参见问题 2-(1) 回复。

③报告期内公司产品单位成本不断下降

报告期内,公司各类位移传感器产品的单位成本具体变化情况如下:

报告期内公司位移传感器单位成本变化情况表

单位：元，件

项目	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年			2021 年		
	单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额	单位成本	数量	成本金额
直线传感器	142.42	123,581	17,600,839.19	151.24	233,887	35,373,488.00	165.75	194,033	32,161,696.94	170.76	174,570	29,809,185.82
角度传感器	121.77	3,006	366,037.25	134.01	7,227	968,478.71	136.00	5,447	740,792.00	142.18	1,495	212,562.73
倾角传感器	413.62	343	141,873.18	455.39	623	283,706.72	504.03	478	240,926.15	378.72	1,399	529,835.30
合计	---	126,930	18,108,749.63	---	241,737	36,625,673.43	---	199,958.00	33,143,415.08	---	177,464	30,551,583.86

注：2022 年度倾角传感器单位成本远高于 2021 年度，主要原因为各期产品型号不尽相同。

根据上述数据，报告期内公司位移传感器产品的单位成本呈下降趋势，单位成本的下降导致公司毛利率提升，扣非净利润持续增长。报告期内公司产品单位成本下降原因及合理性参见问题 2-（3）回复。

综上，报告期内公司营业收入不断增长，产品单价上升，同时单位生产成本下降，公司盈利能力持续增强，因此扣非净利润持续大幅增长具有合理性。

（5）公司及同业可比公司前五大客户、供应商集中度比较情况，公司客户及供应商较分散是否符合行业惯例；报告期各期公司新开发客户数量、老客户数量、老客户复购金额及复购率情况，进一步说明公司持续获客的稳定性。

【公司回复】

1）公司及同业可比公司前五大客户、供应商集中度比较情况

公司名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	供应商前五 采购占比	客户前五 销售占比	供应商前五 采购占比	客户前五 销售占比	供应商前五 采购占比	客户前五 销售占比
米朗科技	27.79%	13.41%	28.69%	12.34%	17.23%	18.71%
川东磁电	35.61%	33.32%	46.82%	32.10%	48.23%	32.11%
星成电子	47.76%	55.11%	56.39%	55.37%	55.65%	55.01%
春晖仪表	55.28%	61.02%	54.40%	77.30%	55.16%	62.67%

注：同业可比公司未公开披露 2024 年 1-6 月前五大客户、供应商情况。

根据上述公司及可比公司前五大客户、供应商集中度比较情况分析，米朗科技客户及供应商的客户集中度低于同业可比公司。

①公司客户集中度低于同业可比公司的原因及合理性

A. 米朗科技经过二十余年，目前已经形成了直线位移传感器、角度位移传感器、倾角位移传感器三大系列，产品涵盖拉杆式直线位移传感器、磁致伸缩位移传感器和拉绳位移传感器等各类型国内外市场普遍应用的传感器产品两千余种，产品品类齐全，下游涉及客户应用领域较广，在工业自动化控制、工程施工、精密仪器制造、轨道交通等各个领域都有应用，各市场领域均有客户采购，导致公司客户数量较多；同时公司位移传感器系列产品应用安装方便，下游客户除披露采购位移传感器的制造业企业、贸易型企业的 B 端客户群体外，还存在直接应用

位移传感器产品的 C 端客户群体，因此公司客户数量大，客户分散度较可比公司高。

B. 针对位移传感器产品下游应用领域广泛的特点，以及下游各类型客户采购习惯，公司采用了直销的销售模式，并通过线上电商平台及线下目录拜访、展会、电话营销等渠道相结合的方式获取客户订单，公司客户数量不断增加，客户分散度增加。

可比公司方面，川东磁电主营产品分为磁传感器、电子传感器、精密五金开关等三大类，下游客户集中在家用电器制造行业，客户以家用电器制造或贸易企业等 B 端客户为主，客户数量相对较小，客户集中度较米朗科技高。

星成电子主营产品为铁路（包括普通铁路机车、动车、高铁、城市轨道交通）用电流、电压、速度、温度传感器和压力变送器，以及新能源（风电、光伏发电）用电流、电压、温度传感器和压力变送器，产品应用领域主要集中在铁路及新能源两个市场领域，应用场景具有一定的局限性；同时星城电子采用直销与代理销售相结合的销售模式，下游终端用户以上述两个行业领域的机构客户为主，因此客户数量相对较少，客户集中度较米朗科技高。

春晖仪表的主营产品为温度传感器、微型铠装电加热材料及元器件，产品分民用和军用两个不同的应用市场。其中民用产品领域的第一大客户 BE 公司是全球领先的燃料电池供应商，报告期内该客户销售收入占春晖仪表年销售收入比例 30%以上；另外军用产品对应的军工行业呈现高度集中的经营模式，导致春晖仪表的军工产品下游客户相对集中，导致其客户集中度较高。

综上，公司与上述同业可比公司相比，客户分散度高。客户分散情况与公司产品品类齐全、下游应用领域广泛、线上线下结合的销售方式等经营情况相匹配，符合位移传感器行业惯例。

②公司供应商集中度低于同业可比公司的原因及合理性

A. 米朗科技供应商分散的主要原因为公司位移传感器产品品类齐全。公司各类产品所需要的原材料不同，导致公司采购原材料涉及品类众多达到 6,000 余种，且分散到芯片、电子元器件、五金配件、钢丝绳、电刷以及 PE、PVC、PPR 等大

类，因此采购涉及行业较多，供应商数量较多。

B. 公司为保障采购原材料的质量，采购部门制定了合格供应商库，对主要原材料供应商一般确保有两到三家合格供应商，采购过程中要进行多方比价询价的方式，最后确定产品供应商。公司为杜绝因原材料单一供应商依赖造成的原材料采购风险，各类产品选择多家供应商采购，因此公司供应商数量较多，分散度较高。

C. 公司传感器产品的生产流程中，包括了对基础零部件及半成品加工流程，如注塑件加工、铝管加工、碳膜印刷等，增加的生产加工流程相应增加对该类零部件及半成品加工所须的原材料采购需求，供应商数量增加，分散度较高。

可比公司方面，报告期内，川东磁电、春晖仪表及星成电子的前五大供应商采购占比在 35.61%-56.39%之间，前五大供应商的采购占比较米朗科技的前五大供应商采购占比高，主要原因为同业可比公司的产品应用领域较为集中，产品种类相对较少，同时春晖仪表及星成电子生产工艺过程中以产品组装测试为主，半成品材料、零部件采用外购或外协的方式取得，而米朗科技的生产工艺过程中存在对基础零部件及半成品加工流程，相对应的半成品上游供应商数量增加，供应商分散度提高。

综上，公司与同业可比公司相比，供应商分散程度较高，符合公司产品生产工艺流程需求及采购模式的特点，符合行业惯例。

2) 报告期各期公司新开发客户数量、老客户数量、老客户复购金额及复购率情况如下：

单位：元、个

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
新客户数量	1,890	3,728	2,804	2,323
老客户数量	3,704	4,828	4,471	4,363
总客户数量	5,594	8,556	7,275	6,686
新客户销售金额	3,697,673.33	10,370,696.34	10,166,572.31	7,210,821.37
老客户销售金额	40,360,990.68	71,665,807.08	59,455,448.95	48,650,216.36
复购率	66.21%	56.43%	61.46%	65.26%

注：1.新客户数量为当期有交易记录的客户中，首次购买公司产品的客户数量；

2.老客户数量为当期有交易记录的客户中，历史曾有过交易记录的客户数量；

3.复购率=老客户数量÷总客户数量。

①根据上述报告期内公司新老客户数量及销售情况显示，报告期各期公司客户数量逐年增加，新客户每年增长数量较多，主要原因为公司采用直接销售的模式，通过线上、线下相结合的方式获取客户订单，报告期内不断有新客户的开发。同时随着公司产品品牌影响力的不断提升，下游客户认可度提高，新客户数量不断增加，公司具有稳定的持续获客能力。

②复购率方面，公司报告期各期老客户数量较新客户数量占比较高，老客户复购率分别为 65.26%、61.46%、56.43%、66.21%，主要是由于公司位移传感器产品质量稳定，下游客户认可度较高；同时，位移传感器产品的下游终端应用客户在实现产品适配后，可替代性降低，老客户回购率较高。较高的产品复购率，能够为公司稳定的持续获客能力提供保障。

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“四、 公司主营业务相关的情况”之“（二） 产品或服务的主要消费群体”补充披露如下：

“除襄阳海特测控技术有限公司外，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东没有在其他主要客户中占有权益的情况。

除公司与供应商、客户襄阳海特存在具有合理背景的资金往来并已充分披露外，公司及其实际控制人相关账户与公司客户、供应商不存在大额资金往来。”

（6）结合报告期内采购电力的金额及占比情况，说明大额采购电力的原因及合理性，是否与公司的生产工艺及生产设备情况相匹配；光伏发电项目的具体内容及进展情况，是否从事电力的生产经营业务，是否需要取得相应资质，是否合法合规。

【公司回复】

1) 结合报告期内采购电力的金额及占比情况，说明大额采购电力的原因及合理性，是否与公司的生产工艺及生产设备情况相匹配。

①报告期内采购电力的金额及占比情况

单位：元

报告期	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
采购电力金额	419,215.84	1,244,202.21	1,330,935.73	1,232,378.19
占采购总额的比例	3.60%	3.98%	3.70%	3.97%

②采购电力的原因及合理性

A.公司主营业务为位移传感器系列产品的研发、生产与销售业务，为保持公司产品质量及产品工艺稳定性，公司对位移传感器产品生产所需要的部分零部件半成品，通过自主加工制作而成，该等半成品主要为不锈钢类、铝型材类及塑料包装物类的零部件产品，公司通过数控机床加工、激光切割、攻钻、打磨、注塑等工艺制造各类半成品，上述工艺所使用的各类机床、数控机床、攻钻中心机、激光切割机、光刻机等机械设备功率较大，耗电量较高，导致公司需要大额采购电力。

B.公司主导产品之一的碳膜位移传感器所使用的碳膜 PCB 板是公司自主研发生产的半成品，该工艺需要通过专用的丝印设备将碳浆、银浆等材料通过印刷到 PCB 基板，再通过电炉进行烘干，该工艺所使用的电炉设备功率较大，耗电量较高，导致公司需要大额采购电力。

C.公司管材管件业务的生产工艺，是利用管材管件生产线、波纹管生产线、PPR 及 PVC 管材生产先等设备，通过对 PVC、PPR、PE 等原材料产品进行高温加热，使其融化成流体状态，再进行挤压成型，融化加工及挤压成型过程需要电力投入较大，导致公司需要大额采购电力。

综上，报告期内公司大额采购电力具有合理性，与公司生产工艺及生产设备情况相匹配。

2) 光伏发电项目的具体内容及进展情况，是否从事电力的生产经营业务，是否需要取得相应资质，是否合法合规。

公司光电发电项目系利用公司闲置厂房屋顶，采用自发自用、余电上网模式，截至本回复出具之日，公司已建成 10#厂房屋顶光伏发电项目、11#厂房屋顶光伏发电项目，另有 9#厂房屋顶光伏发电项目已取得项目备案证、完成光伏安装，

尚未与电网公司签订购电协议。公司光伏发电项目产生的电力优先用于本公司的电力需求，剩余电量返送电网公司，按照电网公司的购电协议获取收益。

米朗光伏发电项目的具体内容及进展情况如下：

光伏项目	项目规模	项目备案证	项目建设模式	项目上网模式	与电网公司签订的购电协议
10#厂房屋顶光伏发电项目	550KW 屋顶分布式光伏发电项目	2309-420683-04-01-553623 (2023 年 9 月 27 日枣阳市行政审批局)	利用固定建筑物及附属场所建设的光伏发电项目	自发自用、余电上网	发电合同编号 4231001345150、用电合同编号 4219922290667 的《分布式光伏发电项目高压发用电合同》(2023 年 11 月 17 日)
11#厂房屋顶光伏发电项目	450.45KW 屋顶分布式光伏发电项目	2401-420683-01-168886 (2024 年 1 月 8 日枣阳市发展和改革委员会)			发电合同编号 4206948513868、用电合同编号 4206692535253 的《分布式光伏发电项目高压发用电合同》(2024 年 5 月 30 日)
9#厂房屋顶光伏发电项目	580KW 屋顶分布式光伏发电项目	2411-420683-04-01-758220 (2024 年 11 月 22 日枣阳市发展和改革委员会)			尚未签署

根据《国家能源局关于贯彻落实“放管服”改革精神优化电力业务许可管理有关事项的通知》（国能发资质〔2020〕22 号）的规定：“一、深入推进简政放权，简化发电类电力业务许可管理”之“（一）继续实施电力业务许可豁免政策，以下发电项目不纳入电力业务许可管理范围：1. 经能源主管部门以备案（核准）等方式明确的分布式发电项目；2. 单站装机容量 6MW（不含）以下的小水电站；3. 项目装机容量 6MW（不含）以下的太阳能、风能、生物质能（含垃圾发电）、海洋能、地热能等可再生能源发电项目；4. 项目装机容量 6MW（不含）以下的余热余压余气发电、煤矿瓦斯发电等资源综合利用项目；5. 并网运行的非燃煤自备电站，以及所发电量全部自用不上网交易的自备电站。相关企业经营上述发电业务不要求取得发电类电力业务许可证。”公司屋顶光伏项目装机总容量小于 6MW，公司经营该发电业务不需要取得发电类电力业务许可证。

公司已建成的光伏发电项目履行了发改委部门的备案手续、与电力公司签订发用电合同，手续完毕；在建的光伏发电项目履行了发改委部门的备案手续，已建设完工后，正在与电力公司对接签订《发用电合同》。

经查询信用中国等网站，公司光伏发电项目不存在因违反相关法律、法规、行政法规而被行政处罚等的情形。因此，公司光伏发电项目符合国家相关产业政策、法规要求，该业务合法合规。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对公司及关键主体与主要客户、供应商的资金流水核查情况，是否存在异常流水；说明中介机构采取函证程序核查的具体情况，包括但不限于选取标准、不同层次客户发函数量、金额、回函相符数量及金额、回函不符数量及金额、回函不符原因及后续处理情况，针对未回函客户采取的具体替代措施及有效性、金额、比例；对公司报告期内业绩真实性发表明确意见。

【主办券商回复】

(1) 请主办券商及会计师核查上述事项

1) 核查程序

①取得公司收入明细表以及传感器系列产品销售数量和价格明细表，量化分析各期经营数据变动情况，查阅公司前十大型号传感器产品对应的销售订单及业务合同，了解产品销售单价及关键性能指标情况。

②访谈公司管理层和销售人員，了解公司主要传感器产品的应用领域、下游客户类型、应用场景、产品详细构造、核心作用等。

③访谈公司管理层和销售人員，了解公司产品的核心竞争力、销售渠道、产品定价等情况，了解公司在行业内的竞争优势情况及价格上涨原因。

④查阅天猫、京东、淘宝等电商交易平台，了解公司主要产品与国内外同型号或同功能产品的价格差异情况。

⑤获取公司产品在下游客户处与国外进口竞品进行的对比实验结果，了解公司位移传感器产品的相关性能指标与国外进口产品性能指标的优势情况。

⑥获取报告期内公司销售开单对应的客户情况，通过客户分层分析了解法人客户与非法人客户、线上与线下客户、终端与贸易客户、部分主要应用领域客户的交易金额、占比、毛利率情况等。

⑦查阅公司内部管制制度文件，访谈公司管理层及财务人员，了解公司的生产工艺流程和成本核算方法、过程，并查阅公司销售和采购管理制度、财务管理制度、审计报告和公司会计政策，了解公司成本管理及核算相关具体制度的设计和执行情况。

⑧查阅同行业可比公司公开资料，分析公司扣非净利润与可比公司变化差异情况及原因，分析公司供应商、客户集中度与可比公司差异及具体原因。

2) 核查结论

经以上核查程序，主办券商认为：

公司上述回复内容属实，公司报告期各期产品单价持续上升具有合理性及真实性，公司产品构造中芯片及其他元件占比较高，报告期内该类原材料单价下行导致公司成本降低、毛利率升高、扣非净利润持续增长具有合理性，公司供应商、客户分散程度较高符合公司位移传感器产品行业发展情况及行业惯例，公司储备客户数量多，复购率较高，获取客户能力稳定，具备持续经营能力。

(2) 说明针对公司及关键主体与主要客户、供应商的资金流水核查情况，是否存在异常流水。

主办券商、申报会计师对米朗科技、米朗科技实际控制人任志胜、任龙、任亚辉的银行账户资金流水进行了核查，具体情况如下：

1) 核查范围

①法人账户主体

共核查法人主体 2 个，检查银行账户共计 13 个，具体公司及明细情况如下：

序号	核查主体名称	关联关系	核查账户数量(个)	核查比例	所获取资料
1	湖北米朗科技股份有限公司	挂牌主体	11	全部	报告期内的银行流水、银行账户开立清单、企业信用报告等
2	深圳市米朗科技有限公司	全资子公司	2	全部	报告期内的银行流水、银行账户开立清单、企业信用报告等

②自然人主体

共核查公司实际控制人任志胜、任龙、任亚辉 3 人共计 21 张银行卡。

2) 核查方式

①核查期间：2022 年 1 月 1 日-2024 年 6 月 30 日

②大额资金核查标准：

法人主体： ≥ 50 万元

自然人主体： ≥ 5 万元

③核查程序

A、对于米朗科技及子公司的银行流水，由主办券商、申报会计师陪同公司工作人员去银行打印，并通过比对开户清单的银行账户信息及执行银行函证的方式确认账户完整性。检查银行流水是否存在异常，摘录其中与关联方的所有资金往来，确保关联交易及关联资金往来披露的完整性。

B、对于公司实际控制人等关键主体的银行流水，由主办券商、申报会计师陪同或指导去银行打印，并通过比对支付宝、云闪付查询的开立银行账户信息、银行流水的交易对手方信息、访谈的方式确认账户的完整性。重点检查与公司、公司股东、实际控制人、其他员工、客户和供应商的资金往来信息。

C、对于根据流水筛选标准筛选出的流水记录，主办券商、申报会计师就款项背景和用途向关联方执行访谈，并抽取部分流水记录要求关联方提供支持性证据，如购房协议或房产证、资金借款协议等，并对交易对手方执行访谈，确认相关往来的真实性与合理性。

④核查结果

经核查，除公司与供应商、客户襄阳海特测控技术有限公司存在具有合理背景的资金往来并已充分披露外，公司及其实际控制人相关账户与公司客户、供应商不存在大额资金往来。

(3) 说明中介机构采取函证程序核查的具体情况，包括但不限于选取标准、不同层次客户发函数量、金额、回函相符数量及金额、回函不符数量及金额、

回函不符原因及后续处理情况，针对未回函客户采取的具体替代措施及有效性、金额、比例；对公司报告期内业绩真实性发表明确意见。

1) 公司发函选取标准及不同层次客户发函数量、金额、回函相符数量及金额、回函不符数量及金额等情况

中介机构采用重要性与随机性相结合的样本选取标准，对各期销售金额向主要客户进行函证。在选取样本时，按客户销售收入降序排列，同时考虑收入区间、客户类型等特点分层选取样本，并随机抽取部分销售收入的客户执行函证程序，确保各报告期营业收入总发函比例均不低于 60%，其中，对于交易金额 100,000 元以上的客户发函比例不低于 80%，具体发函情况如下：

①2024 年 1-6 月

单位：元

选取标准	5,000 元以下	5,000 元至 100,000 元	100,000 元以上	合计
客户数量	4,286	1,231	77	5,594
发函数量	180	813	58	1,051
发函数量比例	4.20%	66.04%	75.32%	18.79%
营业收入	4,799,118.13	20,119,145.34	19,140,400.54	44,058,664.01
发函金额	258,134.69	15,191,865.90	15,666,805.65	31,116,806.24
发函金额占收入比重	5.38%	75.51%	81.85%	70.63%
回函相符数量	125	608	40	773
回函相符金额	198,466.55	11,256,159.72	11,364,824.01	22,819,450.28
回函不符数量	2	8	5	15
回函不符金额	3,584.07	277,061.06	1,846,169.92	2,126,815.05
回函可确认金额	202,050.62	11,533,220.78	13,210,993.93	24,946,265.33
未回函数量	53	197	13	263
未回函金额	56,084.07	3,658,645.12	2,455,811.72	6,170,540.91

②2023 年度

单位：元

选取标准	5,000 元以下	5,000 元至 100,000 元	100,000 元以上	合计
客户数量	6,481	1,923	152	8,556
发函数量	143	802	108	1,053

选取标准	5,000 元以下	5,000 元至 100,000 元	100,000 元以上	合计
发函数量比例	2.21%	41.71%	71.05%	12.31%
营业收入	8,149,415.79	32,872,105.57	41,014,982.06	82,036,503.42
发函金额	115,690.27	20,130,789.63	33,600,254.62	53,846,734.52
发函金额占收入比重	1.42%	61.24%	81.92%	65.64%
回函相符数量	107	573	86	766
回函相符金额	93,670.80	14,017,903.22	26,833,850.06	40,945,424.08
回函不符数量		3	5	8
回函不符金额		103,653.98	3,644,585.42	3,748,239.40
回函可确认金额	93,670.80	14,121,557.20	30,478,435.48	44,693,663.48
未回函数量	36	226	17	279
未回函金额	22,019.47	6,009,232.43	3,121,819.14	9,153,071.04

③2022 年度

单位：元

选取标准	5,000 元以下	5,000 元至 100,000 元	100,000 元以上	合计
客户数量	5,343	1,796	136	7,275
发函数量	585	1,110	136	1,831
发函数量比例	10.95%	61.80%	100.00%	25.17%
营业收入	6,950,004.06	26,587,304.47	36,084,712.74	69,622,021.27
发函金额	528,748.48	24,729,343.28	34,003,402.79	59,261,494.55
发函金额占收入比重	7.61%	93.01%	94.23%	85.12%
回函相符数量	446	840	110	1,396
回函相符金额	388,706.88	19,393,747.20	26,907,480.79	46,689,934.87
回函不符数量	1	1	3	5
回函不符金额		21,336.28	424,737.17	446,073.45
回函可确认金额	388,706.88	19,415,083.48	27,332,217.96	47,136,008.32
未回函数量	138	269	23	430
未回函金额	140,041.60	5,314,259.80	6,671,184.83	12,125,486.23

④2021 年度

单位：元

选取标准	5,000 元以下	5,000 元至 100,000 元	100,000 元以上	合计
客户数量	4,964	1,598	124	6,686

选取标准	5,000 元以下	5,000 元至 100,000 元	100,000 元以上	合计
发函数量	720	622	90	1,432
发函数量比例	14.50%	38.92%	72.58%	21.42%
营业收入	5,847,466.24	23,083,528.79	26,930,042.70	55,861,037.73
发函金额	272,626.81	16,851,323.43	25,707,310.81	42,831,261.05
发函金额占收入比重	4.66%	73.00%	95.46%	76.67%
回函相符数量	527	441	70	1,038
回函相符金额	202,198.50	11,979,220.74	18,778,443.77	30,959,863.01
回函不符数量	1	1		2
回函不符金额	2,831.86	46,548.67		49,380.53
回函可确认金额	205,030.36	12,025,769.41	18,778,443.77	31,009,243.54
未回函数量	192	180	20	392
未回函金额	67,596.45	4,825,554.02	6,928,867.04	11,822,017.51

注：①发函数量比例=发函数量/客户数量；

②发函金额占收入比重=发函金额/营业收入。

2) 回函不符原因及后续处理情况

各报告期末客户营业收入发生额回函差异具体情况如下：

①2024 年 6 月 30 日回函差异明细

单位：元

序号	客户名称	账面收入	回函金额	函证差异 金额	不符原因
1	震雄机械（深圳）有限公司	925,158.01	449,023.60	476,134.41	已发货未开票
2	余姚华泰橡塑机械有限公司	43,637.17	34,723.89	8,913.28	已发货未开票
3	太仓君盛公司	33,269.03	24,419.47	8,849.56	已发货未开票
4	宁波力劲塑机智造有限公司	557,454.87	413,114.16	144,340.71	已发货未开票
5	宁波科隆阁机械有限公司	108,346.90	89,181.42	19,165.48	已发货未开票
6	宁波京阪工业有限公司	33,185.84	21,332.74	11,853.10	已发货未开票
7	宁波今机机械有限公司	6,659.29	3,168.14	3,491.15	已发货未开票
8	宁波合创新震海誉塑机制造有限公司	27,132.74	18,152.21	8,980.53	已发货未开票
9	宁波海太机械制造有限	48,338.94	26,645.13	21,693.81	已发货未开票

序号	客户名称	账面收入	回函金额	函证差异金额	不符原因
	公司				
10	广东联升精密智能装备科技有限公司	131,469.43	131,127.73	341.70	已发货未开票
11	昆山市力格自动化设备有限公司	3,185.84	9,557.52	-6,371.68	客户延期确认
12	东莞拓斯达智能装备有限公司	123,740.71	122,970.80	769.91	已发货未开票
13	成都正西液压设备制造有限公司	60,922.12	67,715.93	-6,793.81	客户延期确认
14	武汉中科创新技术股份有限公司	23,915.93	36,044.25	-12,128.32	客户延期确认
15	厦门航天思尔特机器人系统股份公司	398.23	0.00	398.23	已发货未开票
合计		2,126,815.05	1,447,176.99	679,638.06	

②2023 年 12 月 31 日回函差异明细

单位：元

序号	客户名称	账面收入	回函金额	函证差异金额	不符原因
1	佛山市宝捷精密机械有限公司	746,070.79	745,943.35	127.44	已发货未开票
2	鸿正联塑公司	690,948.67	690,708.85	239.82	已发货未开票
3	震雄机械(深圳)有限公司	1,539,452.70	1,358,980.35	180,472.35	已发货未开票
4	宁波力劲塑机智造有限公司	517,153.98	462,922.12	54,231.86	已发货未开票
5	武汉杭久电气有限公司	27,522.12	11,946.90	15,575.22	已发货未开票
6	昆山市力格自动化设备有限公司	12,920.35	6,548.67	6,371.68	已发货未开票
7	成都正西液压设备制造有限公司	150,959.29	143,782.30	7,176.99	已发货未开票
8	武汉中科创新技术股份有限公司	63,211.50	51,083.19	12,128.31	已发货未开票
合计		3,748,239.40	3,471,915.73	276,323.67	

③2022 年 12 月 31 日回函差异明细

单位：元

序号	客户名称	账面收入	回函金额	函证差异金额	不符原因
1	浙江铭泰激光科技有限公司	89,646.02	65,575.22	24,070.80	已发货未开票
2	福州天瑞线锯科技	195,445.13	191,897.35	3,547.78	已发货未开票

	有限公司				
3	合肥欣奕华智能机器有限公司	21,336.28	20,008.85	1,327.43	经双方核实,技术人员采购维修用,对方未计入采购发生额
4	无锡神冲锻压机床有限公司	-	1,769.91	-1,769.91	客户延期确认
5	深圳安科高技术股份有限公司	139,646.02	93,097.35	46,548.67	已发货未开票
合计		446,073.45	372,348.68	73,724.77	—

④2021 年 12 月 31 日回函差异明细

单位：元

序号	客户名称	账面收入	回函金额	函证差异金额	不符原因
1	深圳安科高技术股份有限公司	46,548.67	93,097.35	-46,548.68	客户延期确认
2	无锡神冲锻压机床有限公司	2,831.86	1,061.95	1,769.91	已发货未开票
合计		49,380.53	94,159.30	-44,778.77	—

针对各期回函不符情况，主办券商和会计师后续处理如下：

A. 对回函存在差异的情况，通过询问财务人员和销售人员，逐一进行分析落实差异原因，并编制《应收账款函证差异调整表》；

B. 取得并核对相关客户的销售合同或订单、发货记录、期后收款记录等支持性证据。

经核查，主办券商认为，报告期内的回函差异金额主要为双方入账时间不同步导致，公司是按照产品发出并经对方或其指定承运人签收后确认收入，而客户一般在收到发票后确认采购商品，导致双方的入账时间存在差异。针对公司客户回函存在差异的情形，主办券商和会计师对差异情况逐一进行分析，与财务人员、销售人员进行核对，并与对方单位联系确认，对核对结果进行了汇总和调整。

3) 针对未回函客户采取的具体替代措施及有效性、金额、比例

主办券商和会计师针对未回函客户采取的替代程序如下：

①访谈财务人员、销售人员及公司管理层，了解未回函的主要原因如下：

A. 部分客户交易金额较小，盖章流程繁琐复杂，回函积极性较低；B. 部分客

户未能理解函证的用途，认为其回复函证非法定义务而未予以回函；C. 回函需确认报告期各期末余额和交易金额数据，客户相关业务负责人员更换，现有业务经办人员对前期业务情况不了解，未能积极完成配合核对数据。

②检查相关客户的销售合同、出库单及快递单等发货记录、销售发票、银行流水，并与账面记录相核对，确认收入的真实性和准确性。

经核查，主办券商和会计师确认了未回函客户销售的真实性和准确性，上述替代程序有效。未回函客户的替代测试金额及比例具体如下：

单位：元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
未回函金额	6,170,540.91	9,153,071.04	12,125,486.23	11,822,017.51
替代程序金额	6,170,540.91	9,153,071.04	12,125,486.23	11,822,017.51
替代程序占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

4) 对公司报告期内业绩真实性发表明确意见

经以上核查程序，主办券商认为，报告期内公司营业收入是真实、准确的，公司报告期内业绩具有真实性。

请主办券商及律师核查上述事项（6）并发表明确意见。

【主办券商回复】

1) 核查程序

- ①取得公司光伏发电项目 9#、10#、11#的发改部门备案证；
- ②取得公司光伏发电项目 9#、10#、11#的建设施工合同；
- ③取得公司与当地电力公司签订的光伏发电项目 10#、11#的《发用电合同》；
- ④取得公司关于光伏发电项目 9#《发用电合同》签订情况的说明；
- ⑤访谈公司高级管理人员，详细了解公司光伏发电项目的情况；
- ⑥查阅信用中国等网站，了解公司是否存在因光伏发电项目而被行政处罚的情形。
- ⑦查阅《国家能源局关于贯彻落实“放管服”改革精神优化电力业务许可管

理有关事项的通知》（国能发资质〔2020〕22号）；

⑧查阅公司采购电力的发票；

⑨查阅公司的生产工艺及生产设备情况。

2) 核查分析与结论

报告期内公司大额采购电力的情况与公司的生产工艺及生产设备情况相匹配，公司光伏发电项目符合国家相关产业政策、法规要求，公司屋顶光伏项目装机总容量小于 6MW，该发电业务不需要取得发电类电力业务许可证，不存在因违反相关法律、法规、行政法规而被行政处罚等的情形，米朗科技光伏发电业务合法合规。

3.关于公司业务。

根据申请文件及问询回复，（1）公司收入由位移传感器业务和其他业务构成。（2）公司产品划分为直线位移传感器、角度位移传感器、倾角位移传感器三大类，为 2022 年湖北省制造业单项冠军企业。（3）公司积极利用速卖通、企业微信等网络电商平台拓展线上客户。（4）公司存在 16 处房屋建筑物，用途分别为工业、产业研发、住宅、车库等。

请公司：（1）补充披露其他业务的具体情况。（2）以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司不同类型业务、产品的具体情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、客户类型及分布情况、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式、产品的实际用途、产品在产业链中的位置及价值，是否涉及软件产品的开发及应用，是否涉及个人客户及个人客户的实际采购用途等。（3）结合同行业可比公司情况，说明公司产品在市场占有率、生产技术及工艺、产品质量、关键性能指标、功能用途等方面的竞争优势及劣势，是否具有核心竞争力及议价能力，产品的价格、产销情况是否与其优劣势情况相匹配。（4）利用速卖通、企业微信等网络电商平台拓展线上客户的具体运营方式，是否存在退换货的情况，是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，是否属于大型平台及判断依据，是否符合国家产业政策要求，平台搭建及日常运营是否合法合规。（5）根据产权编号列示房屋建筑物的实际用途，

是否由公司实际使用，房屋建筑面积及位置是否与公司业务规模、人员规模及建筑用途情况相匹配，是否存在涉及房地产投资、开发或经营的情况。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(1) 补充披露其他业务的具体情况。

【公司回复】

已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”之“(1) 按产品(服务)类别分类”中补充披露如下：

“2) 报告期内其他业务核算的具体内容、金额以及收入、成本和毛利率等情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)
管材/管件	206.23	181.49	12.00	569.02	477.94	16.01	824.15	680.97	17.37
轨距尺配套产品	232.81	145.71	37.41	292.15	188.08	35.62	237.43	156.99	33.88
材料收入	40.62	26.22	35.45	42.17	28.01	33.55	67.19	43.49	35.27
合计	479.66	353.42	26.32	903.34	694.03	23.17	1,128.77	881.45	21.91

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司其他业务收入主要为管材管件、轨距尺配套产品和材料，报告期内报告期内其他业务产品毛利率波动相对较小。

① 管材管件业务

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司管材管件收入分别为 824.15 万元、569.02 万元、206.23 万元，毛利率分别为 17.37%、16.01%和 12.00%。报告期各期，公司管材管件销售毛利率均在 20%以下，逐年下降。公司管材、管件产品的应用领域主要集中在工业与民用建筑物内的冷水、热水系统。受国民经济发展、宏观政策调控等因素的影响，下游建筑行业市场进入冷却期，产品订单减少，整体单价和毛利率下降。

② 轨距尺配套产品业务

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司轨距尺配套产品业务收入分别为 237.43 万元、292.15 万元、232.81 万元，毛利率分别为 33.88%、35.62% 和 37.41%。报告期各期，公司轨距尺配套产品业务毛利率均在 30%以上，呈稳中有升趋势。轨距尺配套产品采购的原材料与公司主营产品位移传感器基本一致，采购以市场价格作为参考，向供应商进行询价确定；销售产品的定价通常比照公司主要产品价格定价机制、在成本基础上加成 30%左右；因此，公司轨距尺配套产品业务毛利率与主要产品传感器系列产品的毛利率变动趋势基本一致。

③材料销售业务

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司材料销售业务收入分别为 67.19 万元、42.17 万元和 40.62 万元，毛利率分别为 35.27%、33.55%和 35.45%。报告期各期，公司材料销售业务毛利率均稳定在 30%以上，波动较小。销售产品的定价通常在成本基础上加成 30%左右进行材料销售。”

(2) 以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司不同类型业务、产品的具体情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、客户类型及分布情况、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式、产品的实际用途、产品在产业链中的位置及价值，是否涉及软件产品的开发及应用，是否涉及个人客户及个人客户的实际采购用途等。

【公司回复】

1) 位移传感器业务

①业务实质

公司位移传感器业务实质为位移传感器系列产品的研发、生产与销售。公司依托高水平的技术研发团队、完整的生产及组装体系、标准化的生产工艺以及完整的产品供销服务链条，为下游客户提供各类位移传感器产品。

②直接和终端客户群体

鉴于公司位移传感器产品的主要工作原理是通过对物体的位移情况进行测量，采集取得的精确位移数据再应用到下游市场领域，因此公司产品的终端客户群体是具有位移数据应用需求的客户，采购的位移传感器产品是位移数据采集终

端，作为下游生产机械设备零部件使用或者直接作为位移测量工具进行安装使用，因此产品终端客户群体主要为机械设备制造企业、位移测量设备应用安装企业等。

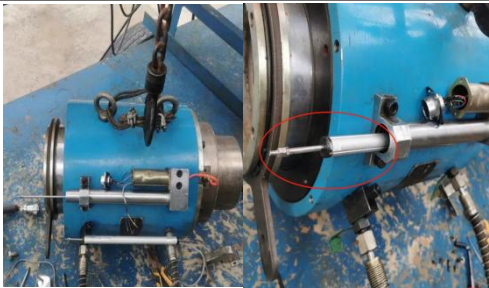
根据产品下游终端应用情况的不同，公司位移传感器产品的直接客户群体情况如下：位移传感器产品作为下游机械设备零部件使用的，直接客户一般为机械设备制造商、检测仪器制造商、设备维修机构、设备研发机构等，如注塑机、橡胶机、液压机等各类机械设备制造商、机械维修服务机构或个人以及自动化设备研发机构等。位移传感器产品作为直接位移测量工具使用的，直接客户一般为终端位移数据监测机构、设备施工安装服务机构等，如桥梁、轨道交通、山体、隧道等物体的位移监测机构，为监测机构提供安装施工服务的单位或个人等。

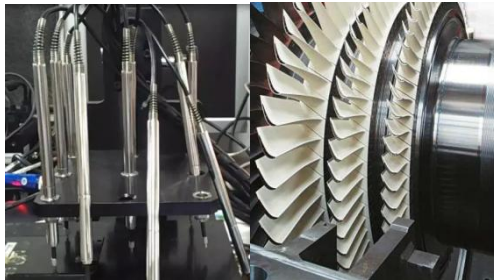
③客户类型及分布情况：参见问题 2-（2）回复。

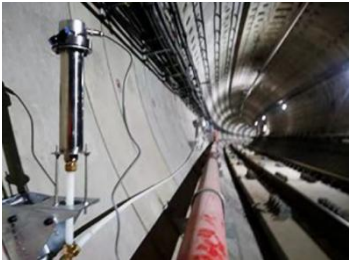
④合作模式及具体应用场景、产品实际用途

公司位移传感器业务与下游客户的合作模式主要为直接买卖模式，公司取得下游客户订单后，组织相应产品的生产并发货，通用型产品在取得订单后直接发货，双方根据订单进行产品结算。公司与下游客户为买卖业务关系，公司并未根据下游客户的类型进行经销、代销、直销等类型的区别划分，均为通过统一定价策略进行合作。

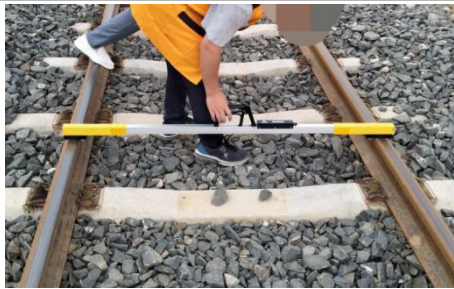
具体应用场景方面，位移传感器能够提供被测量实物尺寸或位移数据，并将位移测量的数据转换为电信号或其他所需形式的信息输出，以满足信息的传输、处理、存储、显示、记录和控制等需求，因此最终具体应用场景一般为实物尺寸及位移数据采集场景。公司位移传感器产品应用领域广泛，部分主要产品具体应用场景案例如下：

传感器产品	具体应用场景	应用场景图片	实际用途
KTC1 拉杆式直线位移传感器	注塑机设备		注塑机是利用塑料的热塑性，将物料熔融，再流入模具的型腔中，经过保压、冷却、固化定型后开启模具，通过顶出装置把定型好的制品从模具顶出的设备。注塑机工作过程中锁合模、注射台移动、注塑和顶出制品这几个工位是需要精确控制的，位移传感器通过位移数据精密测量并传输给控制系统，是注塑机的上述工序能够实现精确控制。
MTC 系列拉杆式磁致伸缩位移传感器	液压油缸		位移传感器能够实时反馈液压缸的位移信息，控制系统根据这些数据进行精确调整，从而保证生产过程的准确性和一致性，大幅提高产品质量
KPM 微型绞接式直线位移传感器	预应力千斤顶		预应力千斤顶是用于张拉钢绞线等预应力筋的专用千斤顶。在各种工程结构构件承受外荷载之前，对受拉模块中的钢筋等受力模块施加预拉应力，可提高构件的刚度和硬度，推迟裂缝出现的时间，增加构件的耐久性。预应力千斤顶的拉伸强度是通过位移传感器来实现高精度控制。

拉绳位移传感器	海上风电升降设备		位移传感器可以实时监测海上风电升降设备的结构完整性和安全性。通过检测设备的位移变化，传感器能够及时发现设备结构的微小震动或变形，从而预防潜在的安全隐患；同时通过监测塔架的微小震动，可以调整设备的运行参数，减少不必要的磨损和能耗，提高设备的整体运行效率。
LVDT 差动变压器位移传感器	汽轮机与燃气轮机		LVDT 位移传感器在汽轮机与燃气轮机中的典型应用是各种控制阀的预置与反馈、汽轮机与燃气轮机轴向位移、气缸与外壳膨胀位移监测与预警。LVDT 位移传感器对来自控制阀的气流进行的监测和控制使燃气轮机得以高效运行，同时能够较大幅度减少能源浪费。汽轮机与燃气轮机轴向位移、气缸与机壳膨胀位移能够帮助用户决定机器的热膨胀差是否超过了预警值
MPS 系列拉绳位移传感器	油压切边机		油压切边机是四柱油压机中的一种，主要用于铝、镁合金等压铸产品的冲压工序与切边整形工序，塑性材料、塑料制品的整形成形，也适用于板料的拉伸、压印以及可塑性粉末原料的压制成型工艺。公司位移传感器用于油压切边机调节系统与控制系统，对位移变量进行直接测量，直接输出模拟信号，也可以特殊定制增量脉冲信号或者编码信号，还可以通过外置变送模块将模拟量信号转化为 RS485 数字信号，方便系统采集计量。

磁致伸缩式静力水准仪	地铁两测墙体沉降监测		磁致伸缩式静力水准仪通过测量管内液面的高度变化来反映各测点间的相对沉降或位移。在地铁隧道施工中，静力水准仪可以实时监测隧道衬砌结构的沉降情况，及时发现并调整施工方案，确保施工的安全与质量。
莱茵系列直线位移传感器	橡胶射出机		在橡胶制品生产过程中，需要精确测量和控制橡胶模具的位移，确保橡胶制品的尺寸和形状精确性。公司莱茵系列直线位移传感器检测精度、测量稳定性与使用寿命较高，可满足橡胶设备运行速度快、控制要求高、环境较为恶劣等特殊要求，在橡塑行业应用广泛。
磁吸式拉绳线式、MTL3 系列磁致伸缩位移传感器	桥梁监测		随着桥梁使用年限的增长和自然环境的影响，桥梁结构可能会出现位移、变形等问题，对桥梁的安全性和稳定性造成威胁。因此，对桥梁进行安全监测，及时发现并解决问题，成为桥梁管理和维护的重要任务。位移传感器作为一种高效、精准的测量工具，在桥梁安全监测中发挥着越来越重要的作用。

电涡流位移传感器	铁路道轨监测		位移传感器通过将机械位移转化为电信号，能够检测到轨道的下沉或隆起，并将此信息传输到轨道管理系统，及时采取措施修复轨道问题。通过在轨道旁定位杆上安装外部位移传感器，可以实时监测轨道的水平和垂直位移情况，实现对轨道变形和位移的准确测量和监测，从而确保铁路的安全和顺畅运行。
LVDT 裂缝计系列产品	墙体、桥体、边坡、基坑等场景的裂隙监测		位移传感器可以长期不间断的测量被测物体的裂缝宽度、深度，主要应用在混凝土、岩石和结构物裂缝或伸缩缝的开合度，也适用于各种结构的位移测量，适应长期监测和测量。
KTR 位移传感器	植物生长状态监测		通过位移传感器精确测量采集的植物体变化数据，了解植物生长的状态，以达到对植物体生产的实时监测及状态分析。

LVDT 差动变压式位移传感器	汽车零部件检测领域		汽车工业生产中，零部件自动检测技术的应用，既可以提高生产效率，同时也减少人为因素对质量的影响。LVDT 差动变压器位移传感器在汽车发动机、变速器、车桥差速器装配线上，主要用来检测曲轴间隙、垫片厚度、齿轮内径等，为汽车零部件几何尺寸是否合格提供重要的参考指标。
拉绳式位移传感器	医疗器械领域		全自动手术台、微创手术辅助机器人、螺旋 CT 或双源 CT 等医疗器械产品，设备测量系统需要满足水平位移及倾斜位置的测量要求，为了实现精准的 3D 测量，CT 系统需要精准测量床身的位置，拉绳式位移传感器可以很好地满足高分辨率及长量程的安装需求，同时也降低了设备的成本费用。
轨距尺	铁路轨道检查仪		轨距尺是用于测量铁路线路两股钢轨间的轨距、水平以及超高等的专用计量器具，是铁路日常养护重要的测量工具。碳膜电阻直线位移传感器为优良位置测量位移传感器，同时输出与位移变化量成比例的直流电信号供数显表或刻度表使用，因其测量精度高、稳定性好被大量应用于轨距尺中。

⑤业务周期

生产周期方面，公司通用型产品在零部件物料有库存的情况下，生产周期 1 天内即可完成；非通用型产品如非标准的磁致伸缩位移传感器、电涡流位移传感器等产品，生产周期 3-7 个工作日。

销售周期方面，公司通过线上线下相结合的销售方式，对于线上客户的销售周期较短，客户线上咨询并下单，一般 1-3 个工作日内完成。线下客户通过目录拜访、展会、电话营销等方式进行业务推广，销售周期差异较大。线下客户中单笔销售金额较小的客户、复购老客户的销售周期一般为一周以内，而对于下游客户中大型机械设备生产企业，销售周期较长，部分大型客户销售周期甚至长达 1-2 年，主要原因是传感器产品在大型机械设备的总体构造中占比较低，下游客户中的大型机械设备生产企业，采购时会对采购传感器产品的质量稳定性及性能优越性的考虑程度要高于对产品价格的重视程度，要进入该等客户的供应商白名单，一般需要较长的前期营销、产品测试、小批量实验等过程，导致销售周期较长。

产品复购周期方面，公司位移传感器产品作为设备终端数据采集的零件或元器件的一种，预期使用寿命较长，一般可达 3-15 年，因此公司产品单客户的复购周期主要根据下游应用领域的设备制造商生产或设备维修周期确定。

⑥业务目标客户

公司位移传感器业务应用领域广泛，产品目标客户与公司产品直接客户相同，主要包括机械设备制造商、检测仪器制造商、设备维修机构、设备研发机构、终端位移数据监测机构、设备施工安装服务机构等。

公司位移传感器产品下游应用场景中，注塑机作为位移传感器产品的重要应用领域，是公司目前重点目标市场，注塑机行业客户成为公司主要目标客户。公司 KTC1 系列、LWH 系列、LS2 系列产品等作为注塑机用的位移传感器已逐步进入注塑机行业领域的前列企业客户（如震雄集团有限公司、海天塑机集团有限公司、博创智能装备股份有限公司、广东力劲塑机智造股份有限公司等）的供应商名录。

⑦业务开展方式

公司业务开展主要采用了线上、线下相结合的方式，线下主要是通过客户经理对重点客户、重点市场领域进行目录拜访、展会、电话营销等方式获客；线上主要是通过公司各类电子商务平台渠道获客。

⑧产品在产业链中的位置及价值

公司位移传感器业务为各类传感器产品的研发、生产、销售业务环节，产业链上游为各类芯片、电子料、五金材料、敏感元件等原材料以及传感器生产设备供应商，下游为各类机械设备、监测设备产品制造领域，位移传感器下游应用领域广泛。

位移传感器产品作为位移数据终端采集设备，在下游设备制造领域仅作为零部件的一种，一般情况下位移传感器产品价值占下游产品总值的比例较低，但作为提供精密位移数据的零部件，产品数据性能的稳定性及精确度能够直接影响装备制造的产品质量，也关系着产品的内在品质和生产效率。

⑨是否涉及软件产品的开发及应用

公司在位移传感器研发过程中，会根据研发项目的需要进行位移传感器相关的软件产品的开发，截至本回复出具之日，公司共取得计算机软件著作权 14 项，该等软件产品主要为嵌入位移传感器硬件产品的嵌入式软件，紧密绑定于位移传感器硬件平台，实现数据采集、处理功能。

⑩是否涉及个人客户及个人客户的实际采购用途等

报告期内，公司位移传感器产品销售涉及的个人客户主要有普通个人、个体工商户以及科研院所的个人为主。个人客户交易情况详见问题 2-（2）回复。

公司位移传感器产品是位移数据采集终端设备，具有安装使用方便的特点，能够为下游客户提供被测量物体的位移数据，下游客户通过采购传感器产品满足其为位移数据采集需求。个人客户采购位移传感器产品根据其应用领域不同存在广泛的实际用途，根据个人客户类型不同，实际采购用途主要分为三类：第一，个人客户购买产品作为技术研发与创新使用，如公司客户中存在的科研机构的个人客户，以研发用途为主；第二类，用于下游应用领域的设备维修或技改，该类个人客户购买位移传感器产品的主要应用场景为机械设备制造领域或环境监测

领域等，由于传感器产品单价不高，该类客户通过个人购买较为便捷；第三类，用于贸易销售或维修销售，该类客户以五金配件、电子配件销售或设备维修厂等个体工商户为主，采购公司位移传感器产品后，再销售给终端用户或提供维修服务。

2) 管材管件业务

公司管材管件的业务实质是根据下游客户需求提供各类给排水、电线类管材管件产品，产品包括 PP-R 冷热给水管材、管件；PVC-U 环保给水直管、扩口直管、扩口管及管件；PVC-U 环保排水管材、管件；PE 市政给水管材、管件；阻燃 PVC-U 电线管材、管件等。

报告期内公司管材管件产品的应用领域主要集中在工业与民用建筑物内的冷水、热水系统，该业务的直接客户主要为市政给排水建设单位、水利水电工程公司、工程建设施工企业、建筑装饰装修用户等，上述客户购买公司管材管件产品后进行项目施工安装，即为终端用户。

公司客户类型为直接用户，公司与下游客户的合作模式为买卖业务合作关系，公司销售人员通过了解管材管件下游的市政给排水建设单位、水利水电工程公司、工程建设施工企业、建筑装饰装修等领域的目标客户的采购需求，通过商务谈判、投标、客户介绍的方式获取业务订单，按照客户的实际管材管件的定制化需求，组织产品生产并发货，最后按照双方协议约定进行结算。公司管材管件业务在市政管网施工、建筑装饰装修等产业链中处于上游原材料供应领域，产品作为给排水管网安装施工的基础材料，产品质量及价格直接影响给排水项目的质量及成本。

公司管材管件业务不涉及涉及软件产品的开发及应用，下游客户主要为从事市政工程施工服务的企事业单位，也存在个人客户的情形，主要为装饰装修、市政工程用途中的少量管材、管件产品销售。

3) 轨距尺配套产品业务

公司轨距尺配套产品业务是公司依托位移传感器产品的研发生产技术，向下游铁路轨道检查维护应用领域产品的延伸，业务实质为生产销售轨距尺配套产品。公司轨距尺配套产品直接客户为襄阳海特测控技术有限公司，襄阳海特拥有铁路

部门颁发的《铁路专用计量器具新产品技术审查证书》资质，并作为合格供应商向轨距尺终端使用的铁路轨道运营、维护、建设部门提供产品和服务。

米朗科技轨距尺配套产品客户为襄阳海特，目前为单一目标客户，公司仅为襄阳海特提供轨距尺配套产品。合作模式方面，公司取得襄阳海特的轨距尺配套产品采购订单后，进行定制化产品的生产，并按照协议订单约定进行产品交付及结算。

轨距尺配套产品的具体应用场景为铁路轨道测量，主要用于测量铁路线路两股钢轨间的轨距、水平以及超高等的专用计量器具，是铁路日常养护重要的测量工具。轨距尺产品作为铁路线路测量工具，主要应用位移传感器产品的位移数据采集分析的功能实现对铁路线路的测量，系位移传感器产业链下游领域，是铁路轨道维修保养的基础工具，测量的准确性及测量效率直接影响终端用户的服务质量。

公司轨距尺配套产品主要以产品的生产及销售为主，不涉及软件产品的开发及应用；轨距尺配套产品业务的下游客户为襄阳海特，未涉及个人客户。

(3) 结合同行业可比公司情况，说明公司产品在市场占有率、生产技术及工艺、产品质量、关键性能指标、功能用途等方面的竞争优势及劣势，是否具有核心竞争力及议价能力，产品的价格、产销情况是否与其优劣势情况相匹配。

【公司回复】

1) 市场占有率方面

经查询主营业务为位移传感器产品的企业目前尚不存在上市公司或公众公司。目前国内的位移传感器领域，来自国际性跨国公司的品牌产品占据较大市场份额，尤其是在下游装备制造领域的大中型企业需求方面，由于位移传感器在设备整机制造中所占成本比例较低，客户采购时会对采购传感器产品的质量稳定性及性能优越性的考虑程度更高，因此下游装备制造领域的客户会更多的采购具有品牌优势的国际性跨国公司产品，导致国内位移传感器领域仍以国外进口产品如意大利的 GEFRA 杰佛伦、德国 Novotechnik、土耳其 OPKONA.S 等为主。国内品牌方面，随着米朗科技位移传感器产品的性能质量达到国际水平，产品在下游

游市场的国内品牌中市场占有率处于行业前列。

2) 生产技术及工艺方面

公司自成立至今一直致力于位移传感器的研发生产，二十年的发展已形成了一整套稳定的生产工艺流程和管理制度，拥有一批生产经验丰富的制造团队，同时依托公司设计、研发团队的技术支持，能够更好的完成下游客户对定制化传感器产品的需求。与国外跨国公司相比，公司拥有完整的产品生产体系及成熟的生产工艺，能够为客户提供定制化产品服务，且产品交付周期较快，具有较强竞争优势；与国内传感器企业相比，公司涉足位移传感器领域的较早，通过二十年的经验积累以及研发创新，形成了一批自主知识产权的生产加工工艺技术及生产设备，具有较强的生产技术优势。

3) 产品质量及关键性能指标方面

公司主营业务产品传感器系列产品的精度高低，直接影响到下游系统的输出质量和稳定性。精度高的传感器可以减少系统误差和干扰，提高系统的测量准确性和响应速度，避免因不准确导致的误判、故障和危险事故的发生，这就要求公司的产品质量必须严格达标。米朗科技制定并执行严格的质量检验管理制度，设立专门的品质部负责质量监督管理和执行，建立了从原材料进厂到各生产加工工序巡检再到成品检验的全流程质量监控体系。公司产品质量稳定，具有较强的产品质量控制优势。随着米朗科技不断的研发投入，公司部分主要产品关键性能指标已逐步达到并超过国际领先企业水平，经过下游客户的对比实验测试，产品重复精度、误差率等关键性能指标已部分超过进口的跨国品牌 GEFRA、NOVO 等同类产品性能指标，公司产品具有较强市场竞争力。

4) 功能用途方面

公司位移传感器产品品类齐全，功能用途广泛，产品涵盖了拉杆式直线位移传感器、磁致伸缩位移传感器、拉绳位移传感器、LVDT 差动变压式位移传感器、电涡流位移传感器等各类型国内外市场普遍应用的传感器产品两千余种，能够满足下游客户各类功能用途的需求，为客户提供一站式采购的服务体验，具有产品品类齐全的竞争优势。

综上，与国内位移传感器领域企业相比，米朗科技具有较强的市场竞争优势，但是目前国内位移传感器领域具有较强市场竞争力的产品仍以境外品牌居多，市场占有率及品牌影响力方面，公司产品与境外进口的跨国公司产品相比仍处于劣势。

近年来国际社会频繁出现的贸易保护主义、技术封锁和贸易限制等情况，导致全球供应链的不稳定性风险增加，国内越来越多的生产制造企业选择采购境内企业生产的位移传感器产品。而米朗科技在国内位移传感器领域的竞争优势地位，为公司持续经营能力提供支持。公司产品价格略高于国内同类产品价格，与公司产品质量及性能指标相较国内产品具有较强市场竞争优势相匹配，同时与公司品牌知名度不断提升相匹配。产品价格低于进口跨国品牌产品价格，公司为提高米朗品牌位移传感器在高端装备制造领域的市场份额，通过相对较低的产品价格及高性能的产品质量与进口跨国品牌竞争，不断增加公司产品在装备制造领域的市场份额，与当前国内高端装备制造领域内进口跨国品牌的高市场占有率情况相匹配。

(4) 利用速卖通、企业微信等网络电商平台拓展线上客户的具体运营方式，是否存在退换货的情况，是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，是否属于大型平台及判断依据，是否符合国家产业政策要求，平台搭建及日常运营是否合法合规。

1) 利用速卖通、企业微信等网络电商平台拓展线上客户的具体运营方式，是否存在退换货的情况。

公司线上销售模式是通过在第三方电子商务平台设立“店铺”的方式，展示公司产品及服务，以此获取线上客户的订单。速卖通、企业微信的具体运营方式如下：

①速卖通的运营方式

速卖通是阿里巴巴旗下的跨境电商平台，向全球消费者提供直接购买来自中国和其他国家的商品的机会。公司在速卖通的运营方式，是通过在速卖通平台成立店铺，利用该平台进行产品展示，取得客户订单后进行订单维护，再委托第三

方物流向其提供配送及退换货等服务。公司通过速卖通取得的客户订单主要为境外客户的订单，公司在取得订单后组织生产和发货，通过物流公司、快递公司、货代公司等进行产品交付运输。

②企业微信的运营方式

公司位移传感器产品种类齐全，涵盖了各类型国内外市场普遍应用的传感器产品两千余种，并且能够根据下游客户的具体应用场景提供定制化位移传感器产品，公司通过在第三方 B2C 平台如京东、天猫、淘宝、阿里巴巴、抖音、速卖通等电商平台开设自营店铺进行直接销售过程中，存在部分客户定制化要求较高，或者客户需要的产品未在线上店铺内上架的情况，针对该等订单，公司销售人员在电商平台获取客户具体需求后，通过企业微信与客户进行沟通，确定具体产品要素，通过企业微信进行订单确认，成交后组织生产并委托第三方物流向客户提供配送服务，最终以企业微信进行收款结算。

报告期内，公司通过京东、天猫、淘宝、阿里巴巴、速卖通、企业微信等开展线上销售业务过程中，存在极少量的根据客户需求进行退换货的情况，退换货比例不超过年销售金额的 0.5%。

2) 是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，是否属于大型平台及判断依据，是否符合国家产业政策要求，平台搭建及日常运营是否合法合规。

根据《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》(以下简称“《反垄断指南》”)第二条的规定：“(一)平台，本指南所称平台为互联网平台，是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态；(二)平台经营者，是指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者；(三)平台内经营者，是指在互联网平台内提供商品或者服务(以下统称商品)的经营者。平台经营者在运营平台的同时，也可能直接通过平台提供商品；(四)平台经济领域经营者，包括平台经营者、平台内经营者以及其他参与平台经济的经营者。

公司的主营业务为位移传感器系列产品的研发、生产及销售，其中，公司采用线上直销模式，直接面向消费者，委托第三方物流提供配送及退换货等服务。截至本回复出具之日，公司及子公司拥有或使用的主要网站以及合作的第三方B2C平台如下：

①网站

序号	域名	网站首页	网站备案许可证号	权利人
1	miran-tech.cn	www.miran-tech.cn	鄂 ICP 备 10204012 号-5	米朗科技
2	zymiran.com	www.zymiran.com	鄂 ICP 备 10204012 号-1	米朗科技
3	mirantech.cn	www.mirantech.cn	粤 ICP 备 05064598 号-19	深圳米朗
4	miransensor.com	www.miransensor.com	粤 ICP 备 05064598 号-11	深圳米朗
5	miran-world.com	www.miran-world.com	粤 ICP 备 05064598 号-18	深圳米朗
6	miranworld.com	www.miranworld.com	粤 ICP 备 05064598 号-17	深圳米朗
7	miran-tech.com	www.miran-tech.com	粤 ICP 备 05064598 号-7	深圳米朗

上述网站系公司官方网站，主要用于信息发布和企业宣传，不存在相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互并以此共同创造价值的情形；不存在向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等业务的情形；未在互联网平台内提供商品或者服务；不属于《反垄断指南》中规定的“平台”、“平台经营者”或“平台内经营者”。

②第三方 B2C 平台

序号	平台	合作方式	开设店铺名称	注册主体	主要用途
1	天猫	自营	米朗智能设备旗舰店、miran 旗舰店	米朗科技、深圳米朗	线上销售
2	阿里巴巴诚信通内贸	自营	米朗电子尺工厂店	米朗科技	线上销售
3	阿里巴巴国际站	自营	Hubei Miran Technology Co., Ltd., Shenzhen Miran Technology Co., Ltd	米朗科技、深圳米朗	线上销售
4	淘宝	自营	米朗科技企业店、米朗位移传感器和润滑油泵工厂直销店、米朗传感器和润滑油泵网点	米朗科技、深圳米朗	线上销售
5	京东	自营	米朗旗舰店、米朗 MIRAN 旗舰店、MIRAN 旗舰店	米朗科技、深圳米朗	线上销售
6	拼多多	自营	米朗电器专营店、米朗电器专营店、米朗 MIRAN 官方旗舰店、Miran 数码电器旗舰店	米朗科技、深圳米朗	线上销售

序号	平台	合作方式	开设店铺名称	注册主体	主要用途
7	速卖通	自营	MIRAN Official Store、MIRAN Sensor Official Store、MIRAN Sensor Store	深圳米朗	线上销售
8	阿里巴巴	自营	深圳市米朗科技有限公司 miran888、深圳市米朗科技有限公司	深圳米朗	线上销售
9	百度爱采购	自营	深圳市米朗科技有限公司	深圳米朗	线上销售

公司通过入驻以上第三方电商平台的方式进行线上销售，上述平台均为成熟稳定且公开的第三方电商平台，公司作为平台内经营者在上述平台内提供商品或服务，属于《反垄断指南》中规定的“平台内经营者”，非“互联网平台”或“平台经营者”。

综上所述，公司拥有的网站以及利用速卖通、企业微信等网络电商平台拓展线上客户的具体运营方式不属于《反垄断指南》中规定的“互联网平台”或“平台经营者”。公司未运营互联网平台，不涉及互联网平台的搭建与运营。

(5) 根据产权编号列示房屋建筑物的实际用途，是否由公司实际使用，房屋建筑面积及位置是否与公司业务规模、人员规模及建筑用途情况相匹配，是否存在涉及房地产投资、开发或经营的情况。

公司于 2024 年 11 月 22 日购买了湖北省武汉市两套商品房，拟用于公司技术研发，已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（五）主要固定资产”之“3、房屋建筑物情况”补充披露如下：“

序号	产权编号	地理位置	建筑面积（平米）	实际使用方	产权证取得日期	实际用途
1	鄂（2024）枣阳市不动产权第 0000104 号	枣阳市南城枣耿路 1 幢 101 室等 20 户	44,102.03	米朗科技	2024 年 1 月 5 日	工业
2	粤（2021）深圳市不动产权第 0058447 号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场 1 号楼 2908	236.62	深圳米朗	2021 年 3 月 31 日	新型产业用地/产业研发
3	粤（2021）深圳市不动产权第 0058457 号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场 1 号楼 2901	167.57	深圳米朗	2021 年 3 月 31 日	新型产业用地/产业研发

4	粤（2021）深圳市不动产权第0172014号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场1号楼2902	197.5	深圳米朗	2021年10月11日	新型产业用地/产业研发
5	粤（2021）深圳市不动产权第0058442号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场1号楼2909	180.92	深圳米朗	2021年3月31日	新型产业用地/产业研发
6	粤（2021）深圳市不动产权第0058437号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场1号楼2910	109.87	深圳米朗	2021年3月31日	新型产业用地/产业研发
7	粤（2021）深圳市不动产权第0058432号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场1号楼2911	104.47	深圳米朗	2021年3月31日	新型产业用地/产业研发
8	粤（2021）深圳市不动产权第0058424号	公明松白路与创维路交汇处中粮云景广场1号楼2912	109.87	深圳米朗	2021年3月31日	新型产业用地/产业研发
9	粤房地权证佛字第0300047856号	佛山市顺德区大良街道办事处南华居委会南国中路岭岚花园华翠轩C座202	124.02	深圳米朗	2009年8月27日	房屋：住宅；土地：住宅、商业
10	甬房权证江东字第20150094878号	新天地东区5幢12号701	161.51	浙江米朗	2015年11月18日	住宅
11	甬房权证江东字第20150101901号	新天地东区汽车库（房号：-1-374）	16.98	浙江米朗	2015年12月2日	车库
12	浙（2024）宁波市高新不动产权第0215286号	百合路288、296号13-1	55.93	浙江米朗	2024年9月27日	商务金融用地/办公
13	浙（2024）宁波市高新不动产权第0216037号	百合路288、296号13-2	287.25	浙江米朗	2024年9月27日	商务金融用地/办公
14	浙（2024）宁波市高新不动产权第0216040号	百合路288、296号13-3	171.22	浙江米朗	2024年9月27日	商务金融用地/办公
15	浙（2024）宁波市高新不动产权第0215378号	百合路288、296号13-4	199.61	浙江米朗	2024年9月27日	商务金融用地/办公

16	浙（2024）宁波市高新不动产权第 0215472 号	百合路 288、296 号 13-5	263.46	浙江米朗	2024 年 9 月 27 日	商务金融用地/办公
17	鄂（2024）武汉市东开不动产权第 0053675 号	东湖新技术开发区关山大道 29 号居住、商业项目（华润光谷长动项目）二期 17 栋 45 层 05 号	129.61	计划用于研发	2024 年 11 月 22 日	商服用地/办公
18	鄂（2024）武汉市东开不动产权第 0053676 号	东湖新技术开发区关山大道 29 号居住、商业项目（华润光谷长动项目）二期 17 栋 45 层 06 号	248.16	计划用于研发	2024 年 11 月 22 日	商服用地/办公

”

除房产 1，系米朗科技通过自己取得土地使用权、自建的生产车间及办公楼外，其他房产均系公司生产经营需要购买的房产。房产 1，为米朗科技用于生产、日常办公使用。

房产 2-8，系深圳米朗采购的房产，用于深圳米朗的办公室、会议室、产品展示厅、仓库等，与深圳米朗员工数量、业务规模匹配。房产 9，系深圳米朗为广东省佛山市开发传感器业务时采购的房产，作为佛山市场营销人员办公使用。

公司为开拓浙江省宁波市及周边地区的业务，先是设立宁波办事处，采购房产 10-11，作为办公场所使用，2024 年 9 月 6 日，公司设立全资子公司浙江米朗测控技术有限公司（以下简称“浙江米朗”），并于 2024 年 9 月 27 日购买了房产 12-16，房产面积与浙江米朗后续开展传感器的组装、销售业务规模、员工数量相匹配。

房产 17-18，公司为产品和技术研发需要，计划在湖北省武汉市设立研发子公司，购买的房产用于研发子公司的日常办公使用。

公司经营范围中不涉及“房地产开发”“房地产经营”“房屋租赁”或“非居住房地产租赁”等房地产相关业务。报告期内，公司全资子公司米朗房地产，并未实际开展房地产开发业务，并已于 2022 年 2 月完成注销。公司不存在取得房地产开发资质证书的情形，不具备开展房地产业务相关的资质及能力，不存在

从事房地产开发或经营业务的情况。

公司结合子公司人员办公用房的整体需求，经综合评估购买房地产与租赁房地产的优劣势，选择购买房地产用于自身生产经营，上述购买房产规模与子公司业务规模、员工数量等相匹配。公司不存在通过购买房产投资房地产的行为。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(1) 核查程序

1) 访谈公司管理层和销售人员，了解公司其他业务中管材管件、轨距尺配套产品和材料购销相关业务情况；

2) 查阅公开转让说明书中补充披露的关于其他业务的具体情况；

3) 访谈公司管理层和销售人员，了解公司位移传感器业务、管材管件业务及轨距尺配套产品的具体开展情况，分别了解其业务实质，直接及终端客户群体情况，公司与下游客户的合作模式、业务周期情况，了解公司产品的具体应用场景及实际用途情况，以及产品在产业链中的位置及价值；

4) 查阅公司计算机软件著作权，并访谈公司主要负责人员，了解公司软件在产品开发中的应用，了解产品销售中软件著作权的作用；

5) 获取公司个人客户的销售数据，并访谈公司管理层和销售人员，了解下游客户中个人客户的实际采购用途情况；

6) 访谈公司管理层及销售人员，了解位移传感器领域的同行业可比公司情况，了解公司位移传感器产品在行业内的竞争优劣势、市场占有率、质量及关键性能指标对比情况等；

7) 获取并查验了公司与各电商平台的合同，登录网上店铺后台导出交易记录，了解公司电商平台拓展线上客户的具体运营方式，了解电商平台运营情况；

8) 访谈公司管理层及销售人员，了解公司通过电商平台、企业微信进行线上客户开发与维护的具体方式，了解企业不存在互联网平台搭建与运营的情形；

9) 获取并查阅公司全部房屋建筑物的不动产权权属文件，访谈公司管理层并实地走访了解公司房屋建筑物的实际使用情况。

(2) 核查结论

经以上核查程序，主办券商认为：

1) 公司已补充披露其他业务范围内的管材管件业务、轨距尺配套产品业务、材料销售业务的具体情况。

2) 公司位移传感器业务与其他业务的开展具有合理性，公司及软件产品的开发仅作为位移传感器产品配套使用，不存在软件产品开发与应用业务；个人客户采购位移传感器产品的实际用途广泛，具有商业合理性。

3) 公司核心竞争力在于产品的质量与品牌，在位移传感器行业市场占有率以国外进口产品为主的情况下，公司的生产生产工艺、产品质量及关键性能指标已达到并超过国际先进水平，公司产品价格、产销情况与公司在行业内竞争优势情况相匹配。

4) 公司通过速卖通、企业微信等网络电商平台拓展线上客户，报告期存在极少量根据客户需求进行退换货的情形，符合公司线上线下相结合的市场开发模式需求，网络电商平台仅作为客户营销与维护的渠道使用，公司不涉及互联网平台的搭建和运营业务。

5) 公司公司及子公司购买房地产均为自身生产经营需要，不存在通过购买房产投资房地产的行为，不存在涉及房地产投资、开发或经营的情况。

4.其他

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司及中介机构回复】

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，公司已在公开转让说明书“第四节、公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”中补充披露如下：

“公司财务报告审计截止日为2024年6月30日，截止日后6个月（即2024年7月至2024年12月），公司主要经营情况及重要财务信息如下：

（1）主要经营情况

1) 主要产品的销售规模

财务报告审计截止日后6个月，公司取得订单含税金额合计5,178.18万元，公司实现销售收入4,770.97万元，其中：位移传感器系列产品销售收入为4,161.54万元。

2) 主要原材料和服务的采购规模

财务报告审计截止日后6个月，公司原材料和服务的采购不含税金额为844.64万元，主要为采购的位移传感器系列产品的所需的各类零部件、配件。

3) 关联交易情况

财务报告审计截止日后6个月，公司关联交易具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易类型	关联交易内容	2024年7-12月
襄阳海特	关联采购	原材料	1.67
襄阳海特	关联销售	轨距尺配套产品	214.48

4) 关联担保情况

2024年7-12月，公司未向关联方提供担保，截至2024年12月31日，公司不存在未到期的关联方担保。

5) 重要研发项目进展

财务报告审计截止日后6个月,公司主要研发项目均处于正常研发阶段,其后续投入情况如下:

单位: 万元

研发项目	2024 年 7-12 月	实施进度
钢轨裂缝测量仪	34.44	未完成, 框架原理搭建已完成, 机械设计已完成, 电路初稿已完成, 正在成品组装中, 待组装调试后上铁轨仿真试验。
传感器用导电浆料的技术研发及应用项目	11.53	未完成, 流平性已基本解决, 碳膜板表面砂粒感优化效果不理想, 5 千万老化试验长期测试中。
闸门开度传感器项目	45.33	未完成, 标准短量程已进入小批量测试阶段, 超长量程机械部分待优化验证
米朗 XSA 系列四位数显仪表	39.45	未完成, 标准产品样品试验通过, 现小批量生产测试中; 系列输出功能同步进行待完善增加
米朗 XSE 系列五位数显仪表	42.04	五位与四位同步进展
绝对值多圈磁感应传感器	42.30	未完成, 标准输出已完成样品测试, 在做长常稳定性试验, 同时系列产品在同步研发中
合计	215.09	—

6) 重要资产变动情况

2024 年 7-12 月, 公司购买两处房产, 合计金额 1,143.96 万元, 具体情况已在本公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(五) 主要固定资产情况”之“3、房屋建筑物情况”中补充披露。

7) 董监高变动情况

财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日, 公司董监高未发生变动。

8) 对外担保

财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日, 公司无对外担保情形。

9) 债权融资

财务报告审计截止日后 6 个月，无新增银行贷款，无其他债权融资，截至 2024 年 12 月 31 日，债权融资余额合计为 0 万元。

10) 对外投资情况

2024 年 9 月 6 日，公司成立浙江米朗测控技术有限公司，公司认缴出资 1,000 万元，截至 2024 年 12 月 31 日，尚未出资。

11) 期后取得专利情况

2024 年 7 月至 2024 年 12 月，公司新增在申请发明专利 8 项，具体情况已在本公开转让说明书“第六节 附表”之“一、公司主要的知识产权”之“（一）专利”中补充披露。

12) 诉讼、仲裁情况

李自明与公司劳动争议纠纷一案，枣阳市人民法院已作出（2024）鄂 0683 民初 3738 号《民事判决书》，判决如下：1、确认原告李自明与公司自 2022 年 4 月 1 日至 2023 年 11 月 20 日存在劳动关系；2、公司支付原告李自明被迫解除劳动合同的经济补偿金 38137 元，于本判决生效之日起十日内一次性履行完毕。3、驳回原告李自明的其他诉讼请求。

公司已于 2025 年 2 月 7 日向襄阳市中级人民法院上诉。截至本公开转让说明书签署日，该案件二审尚未判决。

（2）重要财务信息

单位：元

项目	2024 年 7-12 月	2023 年 7-12 月	变动比率 (%)
营业收入	47,709,664.25	41,166,104.38	15.90
净利润	13,792,209.92	10,088,281.86	36.72
研发费用	2,150,933.00	1,549,922.95	38.78
经营活动现金流量净额	19,542,012.72	13,985,267.92	39.73
所有者权益	130,251,290.79	105,042,557.51	24.00
非经常性损益	2,354,760.98	508,333.32	363.23

其中：			
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	2,664,174.56	1,055,050.72	152.52
非流动资产处置损益			
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	124,302.12	-14,200.32	-975.35
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		-564,797.60	
减：所得税影响数	433,715.70	144,957.56	199.20
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数（税后）			
非经常性损益净额	2,354,760.98	508,333.32	363.23

1) 2024 年 7 月至 2024 年 12 月，公司营业收入同比上升 15.90%，上升的主要原因为，公司提高了产品推广力度，增加了客户数量，产品销售收入规模随之增长。

2) 2024 年 7 月至 2024 年 12 月，净利润同比增长 370.39 万元，增长比例为 36.72%，主要原因为：

随着收入规模的增长，公司本期销售毛利较同期增加 506.83 万元，相关费用增加 136.44 万元，其中公司本期期间费用较年同期增加 170.23 万元，其他费用减少 33.79 万元。

3) 2024 年 7 月至 2024 年 12 月，经营活动产生的现金流量净额同比增加 555.67 万元，主要原因为由于公司销售增加所致。

4) 2024 年 7 月至 2024 年 12 月，公司非经常损益净额较上年同期增加 184.64 万元，变动比例 363.23%，主要系 2024 年 7 月至 2024 年 12 月收到的政府补助较上期增加 160.91 万元。同时 2023 年 7 月至 2023 年 9 月，公司因同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益金额为 -56.48 万元，对当期所得税产生的影响 28.88 万元。公司各期非经常性损益不具备可持续性。

注：前述公司期后 6 个月中 2024 年 7-12 月财务数据，未经申报会计师审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

综上，公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化，公司符合挂牌条件。除上述公开转让说明书补充披露内容外，经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司本次申请文件中不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

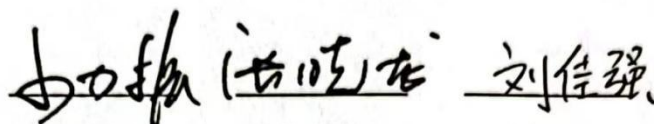
(本页无正文,为天风证券股份有限公司关于湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函的回复签署页)

项目负责人:



王力振

项目组成员:



王力振

张晓龙

刘佳强



确 认 函

本公司已经阅读天风证券股份有限公司出具的《对〈湖北米朗科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第三轮审核问询函〉的回复》，确认回复所引用公司的说明或补充披露事项不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

湖北米朗科技股份有限公司

2025年3月10日

