

关于上海索迪龙自动化股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件

审核问询函的回复

主办券商



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

二〇二五年三月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2025 年 2 月 18 日出具的《关于上海索迪龙自动化股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”或“主办券商”）作为上海索迪龙自动化股份有限公司（以下简称“索迪龙”或“公司”）本次股票公开转让并在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，会同公司和公司律师德恒上海律师事务所（以下简称“德恒律所”或“律师”）和申报会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信会计师”或“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。请予以审核。如无特别说明，本问询函回复使用的简称或名词释义与《上海索迪龙自动化股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）一致。

本问询回复中的字体代表以下含义：

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

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

目录

1.关于主要客户.....	3
2.关于销售模式及应收账款	25
3.关于历史沿革.....	52
4.关于特殊投资条款	81
5.关于其他事项.....	90

1. 关于主要客户。根据申报文件，（1）欧姆龙报告期内均为公司的第一大客户，公司向其销售工业传感器及受托加工服务；（2）根据重大事项提示，欧姆龙与公司存在一定竞争关系的风险。

请公司：（1）说明公司与欧姆龙存在竞争关系产品的具体情况，公司的产品与欧姆龙产品在技术特点、下游应用领域及市场定位上的差异；公司产品是否系自主研发形成，与欧姆龙是否存在知识产权、商业秘密方面纠纷或潜在争议；（2）结合公司及欧姆龙在中国市场的占用率，欧姆龙供应商资质获取的难易程度、公司的竞争优势、公司是否与欧姆龙签订框架协议、欧姆龙在中国市场的现有发展规划、欧姆龙在中国是否有其他的受托加工商、公司的具体技术优势，说明公司与欧姆龙合作的可持续性及欧姆龙向公司采购受托加工服务的金额持续减少的原因、公司是否有被替代的风险；补充披露报告期内公司采用净额法和总额法收入确认的金额及占比情况；（3）结合欧姆龙向公司采购受托加工服务的具体内容，公司受托加工服务生产的产品与向欧姆龙直接销售的工业传感器的差异，说明欧姆龙同时向公司采购受托加工服务及工业传感器的合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项（1）并发表明确意见。

回复：

一、说明公司与欧姆龙存在竞争关系产品的具体情况，公司的产品与欧姆龙产品在技术特点、下游应用领域及市场定位上的差异；公司产品是否系自主研发形成，与欧姆龙是否存在知识产权、商业秘密方面纠纷或潜在争议

（一）说明公司与欧姆龙存在竞争关系产品的具体情况，公司的产品与欧姆龙产品在技术特点、下游应用领域及市场定位上的差异

1、公司与欧姆龙存在竞争关系产品的具体情况

公司通过 ODM 及受托加工的两种业务模式向欧姆龙销售产品。欧姆龙采购的公司 ODM 模式下的接近传感器产品为公司完全拥有知识产权的产品，与欧姆龙现有产品不存在竞争关系。

欧姆龙以受托加工形式向公司采购的产品主要包括多款光电传感器与接近传感器。上述受托加工产品与公司自主产品之间存在一定的竞争关系。例如欧姆龙的系列 A、系列 B 及系列 C 等与公司 PM18 系列、SS25 系列及 SP10 系列等在原理及应用领域等方面较为接近，存在一定的潜在竞争。

2、公司的产品与欧姆龙产品在技术特点上的差异

欧姆龙的部分受托加工产品与公司自主品牌产品虽然产品原理及应用领域接近，存在潜在竞争关系，但在电路设计及性能指标等技术特点方面存在显著的差异。具体情况如下：

(1) 光电传感器

①PM18 系列与系列 A

A、自主研发 PM18 系列

项目	索迪龙自主产品
产品系列	PM18 系列
电路设计	索迪龙自主设计电路
性能指标	响应时间：1ms 检测距离：对射型：20m(红光)，30m(红外)；回归反射型：3m(MSR) 残余电压：2V 以下 保护等级：IP65 抗振动：15~55HZ 双振幅 1.5mm 或 300m/s ² XYZ 方向，2 小时

数据来源：公司产品手册；

注 1：自主设计电路：公司从原理图设计、器件选择、PCB 画板、调试等过程全程自主参与设计；

注 2：响应时间：从接收到信号到输出响应的时间间隔；

注 3：检测距离：有效检测目标物体的最大距离范围；

注 4：残余电压：无负载或断电状态下仍存在的电压值；

注 5：保护等级：防护能力，通常按照 IP 等级划分，用于抵御灰尘、水等外部因素的侵入；

注 6：抗振动：在振动环境下的稳定性和可靠性。

B、受托加工系列 A

项目	受托加工产品
产品系列	系列 A
电路设计	欧姆龙自主设计电路
性能指标	响应时间：0.5ms 检测距离：对射型：20m(红光)，15m(红外)，回归反射型：4m(MSR) 残余电压：3V 以下 保护等级：IP67 抗振动：X、Y 和 Z 方向上各 15~55HZ，1.5mm 双振幅，2 小时

数据来源：欧姆龙产品手册。

(2) 接近传感器

①SS25 系列与系列 B

A、自主研发 SS25 系列

项目	索迪龙自主产品
产品型号	SS25 系列
电路设计	索迪龙自主设计电路
性能指标	检测距离：8mm/10mm 响应频率：400HZ/300Hz 回路保护：短路保护，极性保护/逆向连接保护，输出短路保护，浪涌吸收 残留电压：2V 以下/2.5V 以下

数据来源：公司产品手册；

注 1：响应频率：在单位时间内能够处理信号的最高频率，反映动态响应能力；

注 2：回路保护：一种设计措施，用于防止传感器因短路及过载等电气故障而损坏；

注 3：极性保护/逆向连接保护：防止电源正负极接反导致电路损坏的保护措施；

注 4：输出短路保护：当输出端短路时，限制电流或切断电路，避免传感器因过流而损坏；

注 5：浪涌吸收：通过特定电路吸收和抑制电路中瞬间过电压（浪涌电压）的过程，保护电子设备免受损坏。

B、受托加工系列 B

项目	受托加工产品
产品型号	系列 B
电路设计	欧姆龙自主设计电路
性能指标	检测距离：10mm 响应频率：500Hz 回路保护：逆接保护、浪涌吸收 残留电压：1V 以下

数据来源：欧姆龙产品手册。

②SP10 系列与系列 C

A、自主研发 SP10 系列

项目	索迪龙自主产品
产品型号	SP10 系列
电路设计	索迪龙自主设计电路
性能指标	检测距离：2.5mm/3mm/4mm 响应频率：1kHz/1kHz/800HZ 电源电压：10-30V 设定距离：2mm/2.4mm/3.2mm 残留电压：1.5V 以下

数据来源：公司产品手册；
注 1：电源电压：工作状态下的电压范围；
注 2：设定距离：能够稳定检测目标物体的距离范围。

B、受托加工系列 C

项目	受托加工产品
产品型号	系列 C
电路设计	欧姆龙自主设计电路
性能指标	检测距离：3mm 响应频率：600Hz 以上 电源电压：12-24V 设定距离：2.4mm 残留电压：1V 以下

数据来源：欧姆龙产品手册。

由上可见，公司自主产品与欧姆龙受托加工产品在响应时间、检测距离、残余电压、响应频率等性能指标参数上存在差异。在工业传感器领域，产品参数的差异可能源于下游应用领域的特定需求以及设计上的调整。例如，响应时间、检测距离、残余电压、保护等级和抗振动能力等关键参数，会因应用场景的特殊性（如不同细分行业、响应速度、精度需求等）而被针对性调整优化。这种差异并非完全反映产品性能指标优劣，而是体现了工业传感器在特定工况下的适应性与功能性。因此，工业传感器产品在性能指标参数上的多样性是满足多样化应用需求的结果，而非评判产品好坏的唯一标准。

3、公司的产品与欧姆龙产品在下游应用领域及市场定位上的差异

(1) 下游应用领域

①索迪龙

报告期内，公司的 PM18 系列、SS25 系列及 SP10 系列在下游应用领域的应用情况具体如下：

序号	销售模式	产品系列	产品大类	前三大下游行业
1	自主品牌	PM18 系列	光电传感器	机器人行业、橡塑行业、安防行业
2	自主品牌	SS25 系列	接近传感器	纺机行业、工程机械行业、机床行业
3	自主品牌	SP10 系列	接近传感器	3C 行业、机床行业、纺机行业

②欧姆龙

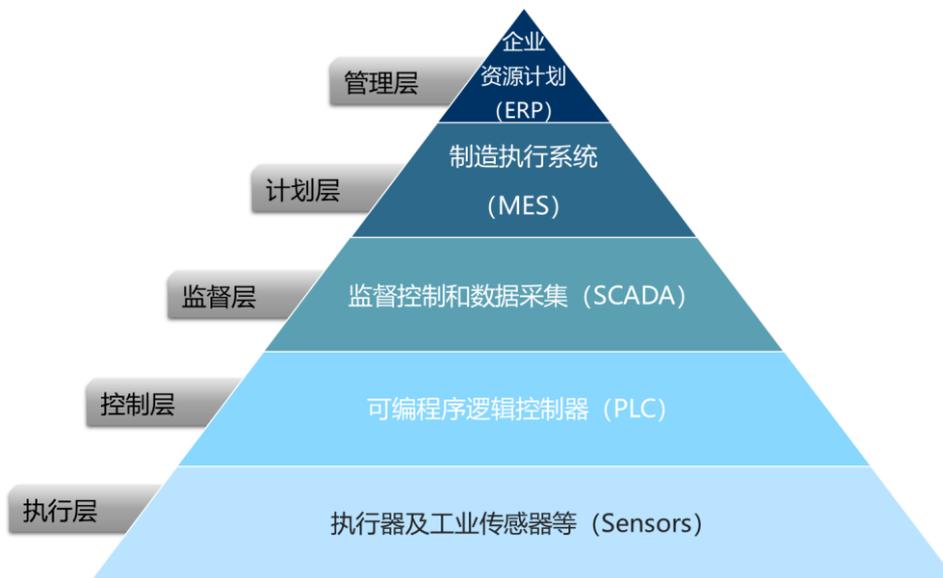
欧姆龙购买公司传感器后，会直接进行销售或安装于自身工业自动化产品上后进行销售。一方面，由于公司销售给欧姆龙的传感器产品为通用型产品，且欧姆龙的工业传感器业务为工业自动化业务板块中的一部分，因此其工业传感器下游应用的具体情况数据难以取得。另一方面，欧姆龙为国际领先的老牌工业自动化设备供应商，下游销售渠道存在大量的代理商与经销商，使得欧姆龙本身产品去向由分散的代理商及经销商掌握，欧姆龙本身不完全掌握。根据欧姆龙 2016 年年报对工业自动化部门下游领域的统计，其工业自动化产品主要应用于汽车制造行业、3C 行业及食品加工行业。近年来，欧姆龙工业自动化部门也逐渐覆盖新能源、智能物流与仓储等行业。

尽管欧姆龙与索迪龙的部分工业传感器在原理及应用领域等方面较为接近，但两家企业在电路设计及性能指标等技术特点方面存在显著差异。公司部分产品系列契合特定行业需求，受到相关客户的青睐；而欧姆龙产品凭借其与现有工业自动化系统的高度兼容性，更适合已部署欧姆龙系统的客户，确保系统集成的稳定性。

(2) 公司与欧姆龙在市场定位上的差异

①双方产品体系不同：欧姆龙拥有完整的工业自动化体系，索迪龙主要产品为工业传感器

工业自动化控制系统是工业自动化的核心部件，根据国际研究协会的定义，工业自动化控制系统可被细分为五层结构的自动化系统金字塔。金字塔底部向上依次为现场执行层、控制层、监督层、计划层及综合管理系统。



数据来源：国际研究协会（The International Studies Association）

欧姆龙集团成立于 1933 年，经过九十余年的发展，业务涵盖工业自动化控制系统、电子元器件、汽车电子、医疗设备等四大业务板块。欧姆龙作为欧姆龙集团在中国的孙公司于 2005 年成立，目前已拥有较为完整的工业自动化产品线和强大的技术实力，产品包括工业传感器、可程序逻辑控制器、伺服电机、变频器、继电器、MES 系统、工业机器人等，覆盖除了管理层之外的自动化系统金字塔的全部层级，其产品互相协同，构筑了一套完整的工业自动化体系，在全球的工业自动化市场处于较为领先地位，品牌知名度较高。

公司由于成立时间较晚，目前在工业自动化领域中的定位主要为执行层的工业传感器生产与销售，在工业自动化系统金字塔中属于产品生产商。

因此，索迪龙与欧姆龙的产品体系有显著差异。

②双方商业模式不同：欧姆龙产品以大批量为主，索迪龙以小批量为主

欧姆龙拥有较为完整的工业自动化产品线，品类繁多，为满足其全球业务布局，以大批量的自主高效生产模式为主，专注于标准化、高性能产品的生产。这种模式通过规模效应实现成本优化，适合通用型产品的大规模销售；同时，欧姆龙为满足完整的产品品类覆盖，部分单品销量相对较少的产品通过受托加工或 ODM 方式委外生产。欧姆龙通过经销商网络进行销售，利用经销商的专业化分销能力，实现产品的广泛市场覆盖。

相比之下，公司主要专注于工业传感器的生产，为满足客户多样化且快速迭代的需求，主要采用小批量的生产模式。这种模式强调灵活性和定制化，能够快速响应市场变化，尤其适合对产品个性化要求较高的客户群体。同时，公司主要通过直销模式直接与客户建立联系，减少了中间环节，降低了成本，提升了客户满意度。

因此，索迪龙与欧姆龙的商业模式差异并非简单的竞争关系，而是形成了显著的互补性。索迪龙的定制化优势与欧姆龙的标准化优势相结合，能够覆盖更广泛的市场需求，实现资源共享与优势互补。这种合作模式不仅有助于双方拓展市场，还能通过资源整合实现互利共赢。

③双方销售规模及主要市场区域不同：欧姆龙集团销售规模巨大，市场覆盖全球；索迪龙销售规模相对较小，以中国市场为主

2024 年度，欧姆龙集团的工业自动化部门总收入约为 196.8 亿元¹，产品种类涵盖工业自动化控制系统、电子元器件、汽车电子、医疗设备等四大业务板块，销售区域覆盖全球。公司 2024 年 1-9 月的营业收入为 1.60 亿元，境内客户收入比例超过 99%，且以工业传感器中的光电传感器及接近传感器为主。

因此，索迪龙的销售规模与市场区域与欧姆龙集团存在较大差异。

④双方品牌价值及产品价格不同：欧姆龙品牌声誉全球闻名，产品定价较高；索迪龙作为中国细分行业领先品牌，更具性价比优势

欧姆龙工业传感器定价相对较高，主要源于其卓越的品牌价值与深厚的技术底蕴。作为工业自动化行业龙头企业之一，欧姆龙产品以高可靠性著称，广泛应用于工业自动化制造领域，品牌附加值较高。相比之下，索迪龙凭借本土优势与高效生产模式，性价比优势更加突出。

因此，索迪龙和欧姆龙基于各自品牌定位与市场策略，形成了各有侧重的品牌价值及产品价格体系，以满足多样化的市场需求。

¹ 欧姆龙集团 2024 年年报披露其工业自动化部门总收入 3,936 亿日元，按照 2024 年平均汇率，折合人民币约 196.8 亿元。

综上所述，索迪龙与欧姆龙在产品体系、商业模式、整体销售规模及市场区域、品牌价值及产品价格等方面均有较大的差距。双方在市场定位上存在显著差异，竞争程度较小，互补性强于竞争性。

（二）公司相关产品是否系自主研发形成，与欧姆龙是否存在知识产权、商业秘密方面纠纷或潜在争议

索迪龙依靠多年积累的行业经验，自主研发掌握了工业传感器核心制造工艺技术及相关知识产权，并将相关技术运用到了自主产品中。公司的 PM18 系列、SS25 系列及 SP10 系列均由索迪龙自主开发形成，与欧姆龙不存在知识产权、商业秘密方面纠纷或潜在争议。欧姆龙与索迪龙在合作历史上不存在知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在争议。

二、结合公司及欧姆龙在中国市场的占用率，欧姆龙供应商资质获取的难易程度、公司的竞争优势、公司是否与欧姆龙签订框架协议、欧姆龙在中国市场的现有发展规划、欧姆龙在中国是否有其他的受托加工商、公司的具体技术优势，说明公司与欧姆龙合作的可持续性 & 欧姆龙向公司采购受托加工服务的金额持续减少的原因、公司是否有被替代的风险；补充披露报告期内公司采用净额法和总额法收入确认的金额及占比情况

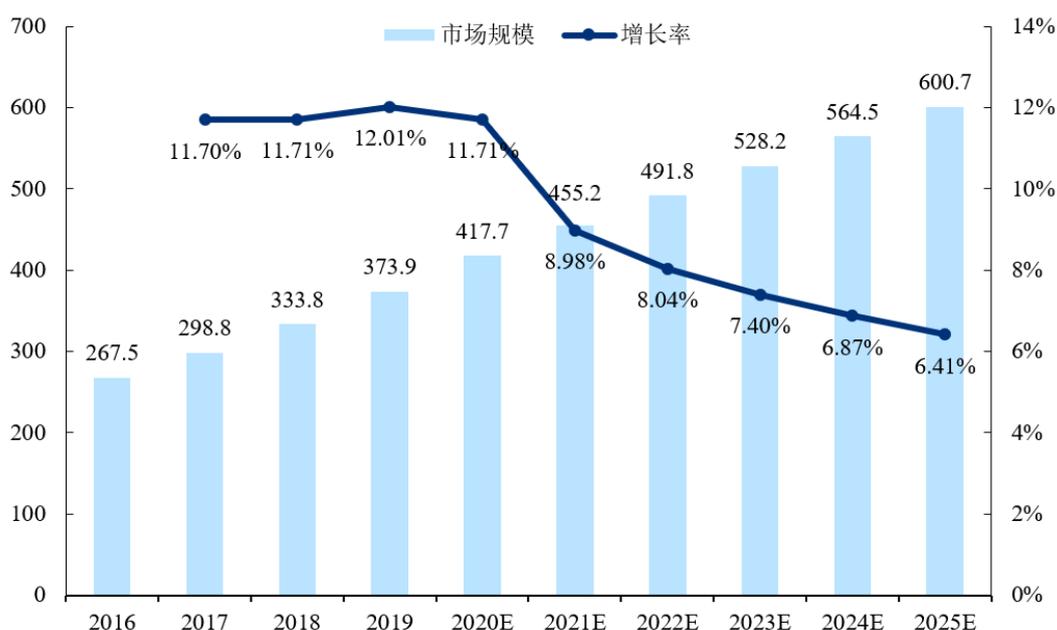
（一）结合公司及欧姆龙在中国市场的占用率，欧姆龙供应商资质获取的难易程度、公司的竞争优势、公司是否与欧姆龙签订框架协议、欧姆龙在中国市场的现有发展规划、欧姆龙在中国是否有其他的受托加工商、公司的具体技术优势，说明公司与欧姆龙合作的可持续性 & 欧姆龙向公司采购受托加工服务的金额持续减少的原因、公司是否有被替代的风险

1、公司及欧姆龙在中国市场的占有率

（1）公司及欧姆龙在中国工业传感器市场的占有率

根据 Statista 网站统计数据显示，中国工业传感器市场增长较为迅速，规模由 2016 年的 267.5 亿元上升至 2019 年的 373.9 亿元，年均复合增长率为 11.81%；Statista 预计到 2025 年，我国工业传感器市场规模将达 600.7 亿元；未来，伴随我国制造业的转型升级，工业传感器市场空间将进一步上升。

2016年至2025年中国工业传感器市场规模及增长情况（亿元）



数据来源：Statista

公司 2024 年 1-9 月的营业收入为 1.60 亿元，对应同期中国工业传感器市场占有率约为 0.49%²；欧姆龙未披露其工业传感器领域的具体收入情况，根据 MIR 睿工业《2025 年中国传感器市场标准报告》，欧姆龙是上述市场的主要外资厂商之一。

（2）公司及欧姆龙在中国工业传感器市场细分领域的占有率

根据 MIR 睿工业《2025 年中国传感器市场标准报告》，狭义工业传感器市场细分领域由光电开关、位移传感器、接近开关、安全传感器及 RFID 传感器等五大类所组成。公开资料中虽未披露欧姆龙在光电开关及接近开关的市场占有率，但报告提及了欧姆龙是上述市场的主要外资厂商之一。同时，报告中提及了索迪龙在狭义工业传感器市场细分领域的占有率约为 2.0%，市场占有率排名第九位，国内厂商排名第二；在光电开关市场中占有率约为 1.9%，市场占有率排名第九位，国内厂商排名第二。

综上，欧姆龙作为中国工业传感器市场的主要外资厂商之一，凭借其先进

² 公司前三季度市场占有率按公司 2024 年 1-9 月营业收入除以全年市场规模的 3/4 计算得出。

的技术和品牌影响力占据了一定的市场份额；索迪龙则是国内知名的工业传感器制造商，在本土品牌中占据较为领先的地位。但双方之间由于产品体系、商业模式、整体销售规模及主要市场区域、品牌价值及产品价格等方面存在较大差距，不存在实质性竞争关系，为进一步提升自身的市场占有率及竞争力，双方开展深度合作，共同开拓全球市场，通过优势互补实现互利共赢，推动工业传感器行业的高质量发展。

2、欧姆龙供应商资质获取的难易程度

(1) 欧姆龙供应商遴选标准较高

作为全球自动化与控制技术领域的标杆企业，欧姆龙在选择供应商时，不仅关注产品质量和价格，还从多个维度进行深入考察及综合评价。入选并成为欧姆龙的供应商必须遵守欧姆龙的《可持续采购指南》，其中对包括产品质量、稳定供货、提供具有竞争力的价格以及符合环保等方面提出了明确的要求。此外，欧姆龙还要求供应商在社会责任、环境管理、劳工权益等方面达到较高标准，体现了其对供应商的较高要求。

(2) 欧姆龙对供应商持续考核标准严格

欧姆龙会按照其内部标准对其供应商进行持续考核及综合评价。欧姆龙内部评价标准分为 16 个维度，包括供应商体制管理、品质管理、材料及部品管理等，并且每个维度被进一步细分为 3-4 个评价项目，并对每个评价项目进行评分，加总评定。

2023 年度，欧姆龙对索迪龙的考核结果良好。

3、公司的竞争优势

(1) 技术优势

索迪龙作为国内工业传感器领域技术实力较为领先的企业，积累了深厚的生产工艺技术优势。公司通过长期的研发积累和技术创新，成功开发了多项国内外领先的生产技术。首先，公司开发了工业传感器密封技术，实现了工业传感器的高效密封生产。这种技术不仅生产效率高，还使产品具备耐腐蚀性，防

护等级达到 IP67，满足了复杂工业环境下的使用需求。其次，公司还掌握了多轴同步自动绕线技术，实现了绕线、裁线、浸锡的标准化和自动化，绕线同步精度控制在 0.1mm 以内，进一步提升了生产效率和产品良率。此外，公司还开发了精密工装夹具技术，通过标准化和模块化设计，支持柔性化生产，能够在生产过程中快速切换不同产品型号，满足小批量、多品种的生产需求。

(2) 生产优势

公司生产优势主要体现在公司快速扩充产能及订单交付能力，公司通过长期的技术积累和生产实践，开发了 LCIA 低成本自动化设备，实现了生产流程的高效自动化和精益化管理。这种生产模式不仅保障了产品质量的稳定性，还显著提升了公司在短期内承接大批量订单的能力。此外，索迪龙采用的 JIT 生产管理系统和细胞生产线，进一步优化了生产效率，实现了产品质量、成本控制、交货时间和生产安全的综合效益最大化，使公司能够快速调整生产计划，满足客户多样化且快速迭代的需求。

(3) 区域优势

公司的区域优势主要体现在其与欧姆龙均位于上海地区。由于同处上海，索迪龙能够更高效地与欧姆龙进行沟通与协作，快速响应其生产需求，及时调整生产计划，确保订单按时交付。此外，上海作为国内重要的工业自动化产业集聚区，拥有完善的产业链配套和丰富的技术资源，使得索迪龙能够充分利用当地的产业生态，优化生产流程，降低成本，同时借助欧姆龙的市场影响力，不断提升自身的市场竞争力。

4、公司是否与欧姆龙签订框架协议

公司与欧姆龙的现行有效框架协议签订于 2022 年 1 月 6 日，该合同有效期限为自签订之日起一年，但在该合同有效期满 2 个月以前，该合同当事人任何一方未以书面形式提出异议时，该合同自动延期一年，之后亦同。目前，欧姆龙与公司形成了稳定持续的合作关系，合作至今未有中断记录，双方的合作广度和深度持续深化。

5、欧姆龙在中国市场的现有发展规划

根据公开资料³，欧姆龙集团作为全球工业自动化与数字化转型领域的领军企业，持续深化在中国市场的战略布局。中国不仅是欧姆龙集团最大的海外市场，更是其全球价值链的重要组成部分。欧姆龙集团积极响应中国“智能制造”及“数字中国”等目标，通过一系列战略举措，展现了对中国市场的长期信心与承诺。

在本土化研发与生产方面，欧姆龙集团在大连新建了逾 3 万平方米的健康医疗研发生产基地，进一步提升本土化研发与生产能力。同时，其位于上海的工厂通过多项低碳措施，成功获评“国家级绿色制造示范单位”，体现了欧姆龙集团在可持续发展领域的实践成果。

在推进中国企业自动化制造方面，欧姆龙集团推出了柔性自动化解决方案与 AI 赋能产品，助力中国制造业降本增效与数字化转型。例如，其智能化生产管理平台通过数据驱动优化方案，帮助汽车、食品、医疗等行业实现生产流程的全面升级。此外，欧姆龙集团的“i-BELT”现场数据活用服务，能够为中小企业提供精准的可视化分析与自动化改进方案，显著提升生产效率与能源利用率。

在生态合作方面，欧姆龙集团通过与上海长三角技术创新研究院、江苏省产业技术研究院等机构的合作，进一步深化本土化战略，推动数智低碳技术的研发与应用。

综上，通过本土化管理团队、技术适配与生态合作，欧姆龙集团不断加大在中国的多方面投入及市场开拓力度，努力实现双赢。

6、欧姆龙在中国是否有其他的受托加工商

根据欧姆龙说明，欧姆龙在中国除了索迪龙之外，还存在其他受托加工商，但该等受托加工商所涉及的加工产品型号与索迪龙所生产的型号并无重叠。多年以来，公司凭借着技术优势、生产优势以及区域优势与欧姆龙保持着长期稳

³ 资料来源来自欧姆龙集团官方网站等公开资料信息。

定的合作关系，公司的受托加工业务被其他受托加工商替代的风险较小。

7、公司的具体技术优势

公司积累了多年工业传感器行业的制造及生产经验，形成了较为显著的生产技术优势。在为欧姆龙受托加工的业务中，公司将工业传感器密封技术、多轴同步自动绕线技术以及精密工装夹具技术分别应用于产品制造工艺的不同阶段。具体情况如下：

序号	核心技术		技术先进性	技术性能特点
1	工业传感器密封技术	高分子材料一体成型技术	国际水平	①高压一体成型技术，生产效率高；②高分子材料耐腐蚀，防护等级达 IP67。
		工业传感器密封技术	国际水平	实现产品封灌全填充、无气泡、IP67 以上防护等级。
2	多轴同步自动绕线技术		国内领先	实现多轴自动绕线、裁线、浸锡标准化、自动化。
3	精密工装夹具技术		国内领先	实现产品的批量化、高效率、高良率生产。

公司具体的技术优势情况如下：

①工业传感器密封技术

A、高分子材料一体成型技术

一体成型加工技术也称为一体包胶技术，即将工业传感器的电路和结构件装配完成后，放入高压模腔，使用和结构件材料相容的热塑性高分子材料进行注胶成型，实现产品外部的完全密封。相较于低压成型技术，高压成型技术具有产品防护性能好、寿命长的特点。但高压成型注胶过程压力大、温度高，高压包胶过程中非常容易产生高压破坏模腔中装配中间体、自身导线引出与流道形成干涉、导线不能承受高温等难题，操作难度非常大。公司在多年的技术攻关中，掌握了不同产品、不同腔体的压力温度参数配置技术、流道分布技术及溶胶和本体熔接面结合技术，产品达到 IP67 及以上的防护等级。同时，公司自行设计多腔成型模具，配合特定型号的高压注塑机，大幅提升了产品在高压包胶注塑过程中的优良率。

B、工业传感器密封技术

工业传感器一般对防护性有较高的标准，以满足工业制造耐水、耐油及耐

化学性等要求。由于工业传感器大小、形状各异，其在密封填充的过程中对填充空间的黏度、活性、散热等方面存在不同标准。公司熟练掌握不同规格产品树脂填充料的固化、增韧、稀释、填料等技术要求，对公司全系列产品实现了树脂填充密封防护，并不断研发优化。例如，公司经过多年工艺研究及实践总结，开发出了真空树脂填充技术，该技术可保证不同尺寸和结构的产品内部树脂填充充分且无气泡，达到 IP67 及以上的防护等级，在确保产品抗污染能力达标的同时，大幅缩短产品硬化滞留时间，平均加工时间缩短到了 3 小时左右，远低于行业平均的 8 至 24 小时，提高了生产效率。

②多轴同步自动绕线技术

线圈作为电感式接近传感器的核心部件，对品控要求非常高，外部采购的线圈经常会出现参数波动范围过大等问题。公司根据自身产品特点，自主设计出适合多规格传感器的线圈及多轴自动绕线机，每个线圈的绕线同步精度在 0.1mm 以内。该技术突破不仅提高了线圈工作参数的稳定性，大幅降低了生产过程中产品的不良率，还进一步降低了生产成本。此外，公司目前多轴自动绕线技术中的同步控制精度、张力控制参数、绕速等指标可满足 8 轴以上同时绕线、裁线等需求，为公司未来扩产及产品良率提升打下了坚实的基础。

③精密工装夹具设计技术

工装夹具是工业传感器制造过程中必不可少的设备，对其使用方式、夹紧力预设、定位精度等特性的设计在很大程度上影响着生产效率和产品品质。同时，由于工业传感器产品存在“小批量、多品种”的生产特点，柔性化生产线的建设对工装夹具存在互换性和共通性的设计要求。

公司经过十多年的发展，在工装夹具的设计、加工上积累了丰富经验，实现了夹具主体，如支撑件、弹性结构、连杆等的标准化和模块化；在不同收纳腔体更换的设计上，通过采用开放式结构，实现结构互换的便捷化；在静态定位精度、夹紧力、夹紧机构寿命的计算和实践过程中，积累了一套适合自身产品特点的补偿参数。另外，对部分需要同一工位多工序利用的工装夹具，公司采用以气动为主、电动为辅的多自由度翻转结构，大幅缩短辅助时间，提高了生产效率。

综上，公司在工业传感器领域积累了较为领先的生产技术优势，欧姆龙看重公司的综合实力，与公司展开长期业务合作。

8、公司与欧姆龙合作的可持续性 & 欧姆龙向公司采购受托加工服务的金额持续减少的原因

(1) 公司与欧姆龙合作的可持续性

经过多年的行业积累，公司凭借先进的技术实力、快速的响应能力、过硬的产品质量以及优质的售后服务，在工业传感器领域形成良好的口碑，与欧姆龙等国际知名企业的合作关系稳定长久，形成了较强的客户粘性。公司持续专注于新产品的研发，不断提升产品性能、服务质量及客户需求响应能力，能够保障欧姆龙等主要客户对供应商可靠性、稳定性等各方面的要求。

未来随着全球制造业的自动化程度不断升级，公司与欧姆龙等企业的合作关系将进一步增强，公司有能力和能力继续获得充足的订单。基于工业自动化行业良好的发展前景及欧姆龙与公司之间的合作互惠共赢，公司与欧姆龙的合作关系具有可持续性。

(2) 欧姆龙向公司采购受托加工服务的金额持续减少的原因，公司是否有被替代的风险

报告期内，公司受托加工服务的收入情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
受托加工	2,709.02	2,917.95	4,983.14

2023年受托加工业务收入下降主要系工业自动化市场景气度下降及供应链不稳定的影响。欧姆龙集团2023年在整体工业自动化市场表现不佳，其工业自动化部门的2023年全年营业利润相比2022年减少66%，仅为295亿日元，进而导致其给公司的订单减少，使得公司对欧姆龙的受托加工业务收入明显下降。同时，2022年全球供应链受到公共卫生事件影响，欧姆龙为了保持自身的生产经营稳定，采购了较多的库存，2023年处于库存消耗期，使得2023年度给公司的受托加工订单数量明显下降。2024年，公司对欧姆龙的受托加工服务收入

回升，主要有两方面原因：一方面，2024 年库存消耗情况良好，且工业自动化行业市场环境有所回暖，欧姆龙的采购额有所回升。另一方面，欧姆龙 2024 年业绩预测报告显示，其工业自动化业务的收入预期略有下降，但营业利润将通过节省成本等结构化措施大幅上升，将更多订单交付公司生产也能为欧姆龙进一步节省成本。

欧姆龙在中国虽然有其他受托加工商，但其加工产品型号与索迪龙没有重叠。多年以来，公司凭借着技术优势、生产优势以及区域优势与欧姆龙保持着长期稳定的合作关系。因此，公司被替代的风险较小。具体情况请参见本回复之“1.关于主要客户”之“二、（一）6、欧姆龙在中国是否有其他的受托加工商”。

综上，公司凭借过硬的技术实力、优质的产品与服务在工业传感器领域树立了良好口碑；欧姆龙在其访谈中确认其在未来将保持与公司的持续合作；双方稳定的合作关系有助于保障供应链的连续性和效率，降低切换成本、减少供应风险。因此，公司与欧姆龙的合作具有可持续性。

（二）补充披露报告期内公司采用净额法和总额法收入确认的金额及占比情况

公司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“1.各类收入的具体确认方法”进行了总额法与净额法收入金额及占比情况对比的补充披露，具体如下：

（3）总额法与净额法收入确认的金额及占比情况对比

报告期内，公司总额法收入确认的金额及占比情况如下：

单位：元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
接近传感器	84,485,032.34	39.48%	85,677,662.04	33.55%	71,688,855.63	23.43%
光电传感器	42,309,882.87	19.77%	74,447,784.27	29.15%	83,334,496.34	27.24%
安全传感器	2,513,049.04	1.17%	2,754,018.33	1.08%	1,858,550.41	0.61%
状态监测系统	1,503,298.31	0.70%	1,723,485.50	0.67%	5,499,256.78	1.80%

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工业传感器小计	130,811,262.56	61.13%	164,602,950.14	64.45%	162,381,159.16	53.08%
受托加工	80,755,531.94	37.74%	86,740,368.90	33.96%	138,461,960.19	45.26%
其他	2,427,845.98	1.13%	4,051,909.38	1.59%	4,574,493.15	1.50%
主营业务收入合计	213,994,640.48	100.00%	255,395,228.42	100.00%	305,417,612.50	99.83%
其他业务收入	7,090.26	0.00%	11,515.04	0.00%	515,361.15	0.17%
合计	214,001,730.74	100.00%	255,406,743.46	100.00%	305,932,973.65	100.00%

报告期内，公司净额法收入确认的金额及占比情况如下：

单位：元

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
接近传感器	84,485,032.34	52.69%	85,677,662.04	43.31%	71,688,855.63	32.99%
光电传感器	42,309,882.87	26.39%	74,447,784.27	37.63%	83,334,496.34	38.35%
安全传感器	2,513,049.04	1.57%	2,754,018.33	1.39%	1,858,550.41	0.86%
状态监测系统	1,503,298.31	0.94%	1,723,485.50	0.87%	5,499,256.78	2.53%
工业传感器小计	130,811,262.56	81.59%	164,602,950.14	83.20%	162,381,159.16	74.73%
受托加工	27,090,160.17	16.90%	29,179,487.57	14.75%	49,831,443.53	22.93%
其他	2,427,845.98	1.51%	4,051,909.38	2.05%	4,574,493.15	2.11%
主营业务收入合计	160,329,268.71	100.00%	197,834,347.09	99.99%	216,787,095.84	99.76%
其他业务收入	7,090.26	0.00%	11,515.04	0.01%	515,361.15	0.24%
合计	160,336,358.97	100.00%	197,845,862.13	100.00%	217,302,456.99	100.00%

三、结合欧姆龙向公司采购受托加工服务的具体内容，公司受托加工服务生产的产品与向欧姆龙直接销售的工业传感器的差异，说明欧姆龙同时向公司采购受托加工服务及工业传感器的合理性。

（一）结合欧姆龙向公司采购受托加工服务的具体内容，公司受托加工服务生产的产品与向欧姆龙直接销售的工业传感器的差异

欧姆龙向索迪龙采购的受托加工产品主要包括数个系列的工业传感器。欧姆龙拥有上述产品系列的知识产权，公司仅为欧姆龙提供加工服务。

同时，欧姆龙出于完善自身产品体系的考虑，向公司采购一款基于 ODM

业务模式自主生产的接近传感器产品。该款接近传感器由公司自主研发，公司拥有其自主知识产权，且与欧姆龙委托公司加工的受托加工产品系列在技术路径及市场定位等方面均存在显著差异，不存在竞争关系。

（二）说明欧姆龙同时向公司采购受托加工服务及工业传感器的合理性

1、欧姆龙向公司采购受托加工服务的原因

一方面，欧姆龙与公司于 2004 年开始开展 ODM 业务模式。此后，双方基于良好的合作基础，于 2007 年合资成立欧姆龙索能自动化（上海）有限公司，即索加欧的前身，进一步深化合作。该合资公司的主要业务是为欧姆龙提供受托加工服务，这标志着双方合作从 ODM 模式向更深层次的受托加工领域拓展。索加欧在 2019 年被公司吸收合并成为了全资子公司，但原索加欧开展的受托加工业务继续由公司延续至今。因此，欧姆龙与公司的受托加工业务具有悠久的历史背景，双方受托加工业务模式是 ODM 业务模式的拓展及延续。

另一方面，公司深耕工业传感器多年，相比国内其他的工业传感器厂商，积累了丰富的制造及生产经验，形成了较为显著的技术优势。双方合作历史悠久，欧姆龙正是基于对公司技术优势的认可，选择与公司长期维持合作关系。公司的具体技术优势情况请参见本回复之“二、（一）7、公司的具体技术优势”。

2、欧姆龙向公司采购工业传感器的原因

对于 ODM 产品，欧姆龙选择与索迪龙合作，而非自行生产，主要基于以下原因：

（1）欧姆龙对工业自动化体系中配套产品的需求

欧姆龙作为全球工业自动化与数字化转型领域的领军企业，其核心业务聚焦于发展其工业自动化体系及对高附加值产品的研发与生产。然而，为保持产业链的完整性和运营效率，欧姆龙仍需采购一定量的配套产品，这类产品在成本效益和供应链稳定性方面具有重要作用。索迪龙自主研发的接近传感器在产品性能及品质以及性价比方面表现突出，能够满足欧姆龙对产品布局及成本效

益的严格要求，为欧姆龙提供了优质的配套解决方案。这种合作模式实现了双方的优势互补，索迪龙凭借其制造能力为欧姆龙提供支持，而欧姆龙则通过其市场和技术优势为索迪龙带来稳定的订单。通过这种合作模式，欧姆龙不仅实现了资源优化与成本效益最大化，还得以集中精力于高附加值领域，从而在市场竞争中保持领先地位。同时，索迪龙也通过与欧姆龙的业务合作，巩固了其在工业传感器领域的市场地位。这种双赢的合作关系提升了双方的商业价值。

(2) 索迪龙拥有产品的相关知识产权及配套高效生产能力

索迪龙拥有为欧姆龙提供的 ODM 产品的相关知识产权及配套高效的生产能力，并且在产品性能和品质上得到了欧姆龙的充分认可。欧姆龙基于相关产品的知识产权、成本效益等考虑，选择与索迪龙进行合作。

综上，欧姆龙向索迪龙采购受托加工产品的主要原因系双方基于多年 ODM 业务积累的良好合作关系背景下，欧姆龙看中索迪龙成熟高效的工业传感器生产经验，因此拓展新业务模式。欧姆龙选择向索迪龙采购 ODM 产品的主要原因系索迪龙具备相关知识产权及配套高效的生产能力，欧姆龙借此实现资源优化与成本效益最大化。同时，欧姆龙通过与索迪龙合作来保持其产业链的完整性和运营效率，双方优势互补，实现共赢。因此，欧姆龙同时向索迪龙采购受托加工服务及工业传感器具有合理性。

四、主办券商及会计师对上述事项的核查程序及核查意见

(一) 核查程序

主办券商及会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取并查看了公司通过 ODM 及受托加工的两种业务模式向欧姆龙销售的产品，并且访谈了技术总监，详细了解了上述产品与公司自主产品在性能指标等方面的情况；

2、获取并查看了公司自主研发产品的相关知识产权，并查询国家知识产权局、裁判文书网、中国执行信息公开网等官方网站确认公司与欧姆龙之间不存在知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷；

3、获取了欧姆龙对其与索迪龙之间不存在已知的知识产权、商业秘密方面的纠纷，以及欧姆龙确认在中国有除索迪龙外的其他受托加工商，但这些受托加工商所涉及的加工产品型号与索迪龙所生产的型号并无重叠情况的情况说明；

4、检索、获取并分析了 Statista 关于中国工业传感器市场的统计数据，以及 MIR 睿工业《2025 年中国传感器市场标准报告》公开版本；

5、审阅了欧姆龙的历次访谈记录、欧姆龙的《可持续采购指南》以及欧姆龙发给供应商的内部考核评分表，并访谈了公司相关人员，详细了解了欧姆龙与公司的合作历史，以及欧姆龙对供应商的筛选机制；

6、访谈了公司实际控制人、营运主管以及技术总监，了解分析了公司的竞争优势；

7、获取了欧姆龙与公司签订的框架合同，对其中关于合同期限展期的条款进行了审阅，结合合同条款和业务实质，判断公司收入确认和列报是否符合会计准则的要求

8、检索、获取欧姆龙集团在中国发展现状的相关报道，并对欧姆龙集团的中国市场现有发展规划进行分析；

9、获取了报告期内公司与欧姆龙受托加工服务收入明细，并对受托加工服务收入的变动情况进行了原因分析，论证公司是否有被替代的风险；

10、对报告期内公司与欧姆龙交易的发生额及余额执行函证程序，以确认往来款项余额和交易发生额的真实性和准确性；

11、访谈了公司技术总监，了解了 ODM 模式接近传感器的研发背景，获取并查阅了相关的知识产权；结合公司竞争优势，分析了欧姆龙同时向公司采购受托加工服务及工业传感器的合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司通过 ODM 及受托加工模式向欧姆龙销售的产品与公司自主产品在

性能指标方面存在显著不同；

2、公司自主研发产品的相关知识产权清晰，不存在知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷；

3、欧姆龙与索迪龙之间不存在知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷，且欧姆龙在中国的其他受托加工商所涉及的加工产品型号与索迪龙所生产的型号无重叠；

4、公司成功通过了欧姆龙严格的供应商考核制度，并积累了多年工业传感器行业的制造及生产经验，形成了较为显著的生产技术优势，公司与欧姆龙的合作基于商业实质，互惠共赢。随着中国制造业的自动化程度不断升级，公司与欧姆龙等企业的合作关系将进一步增强，双方稳定的合作关系有助于降低更换成本、减少供应风险，并保障供应链的连续性和效率，因此，通常情况下欧姆龙不会轻易更换供应商。

5、欧姆龙向索迪龙采购受托加工产品的主要原因系双方合作互惠互利，且欧姆龙看中索迪龙成熟的工业传感器生产经验；欧姆龙选择向索迪龙采购其产品的原因系其性价比高且索迪龙具备相关知识产权。同时，欧姆龙能够保证配套产品来保持其产业链的完整性和运营效率，双方优势互补，实现共赢，欧姆龙同时向公司采购受托加工服务及工业传感器具有合理性；

6、公司向欧姆龙提供受托加工业务应按净额法确认收入，收入确认和列报符合会计准则的相关规定；

7、报告期内，公司与欧姆龙的往来款余额和交易发生额记录真实、准确。

五、主办券商及律师核查对于事项（1）的核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商及律师主要履行了如下核查程序：

1、获取并查看了公司通过 ODM 及受托加工的两种业务模式向欧姆龙销售的产品，并且访谈了技术总监，详细了解了上述产品与公司自主产品在性能指

标等方面的情况；

2、获取并查看了公司自主研发产品的相关知识产权，并查询国家知识产权局、裁判文书网、中国执行信息公开网等官方网站确认公司与欧姆龙之间不存在知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷；

3、获取了欧姆龙对其与索迪龙之间不存在已知的知识产权、商业秘密方面的纠纷，以及欧姆龙确认在中国有除索迪龙外的其他受托加工商，但这些受托加工商所涉及的加工产品型号与索迪龙所生产的型号并无重叠情况的情况说明。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司通过 ODM 及受托加工模式向欧姆龙销售的产品与公司自主产品在性能指标方面存在显著不同；

2、公司自主研发产品的相关知识产权清晰，不存在知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷；

3、欧姆龙与索迪龙之间不存在知识产权或商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷，且欧姆龙在中国的其他受托加工商所涉及的加工产品型号与索迪龙所生产的型号无重叠。

2. 关于销售模式及应收账款。根据申报文件，（1）报告期内，公司存在少量的经销模式及寄售模式；（2）报告期内，公司应收账款的账面价值分别为 8,695.07 万元、9,045.80 万元和 8,864.38 万元。

请公司：（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式补充披露，并说明是否实现终端销售，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况及合理性；（2）说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性；（3）说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售；（4）补充披露各期寄售模式销售收入金额及占比情况，收入确认方法及合理性，对应的主要客户及产品类型，寄售模式的具体情况，采用寄售模式销售是否符合行业惯例；说明公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下发出商品数量、金额、对应主要客户情况及变动原因；说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因；公司是否存在对同一客户销售既有寄售模式，又有其他模式的情形，如有，说明原因及合理性；（5）说明公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度是否健全且得到有效执行；寄售存货毁损风险的承担主体、历史上是否存在相关情况及纠纷；公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后收入确认情况；（6）说明应收账款的期后回款情况、应收票据的期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，坏账准备计提的充分性；（7）说明是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求核查并发表明确意见。

回复：

一、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式补充披露，并

说明是否实现终端销售，是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况及合理性；

(一) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对经销模式补充披露

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“(一) 销售模式”中进行了经销模式的补充披露，具体如下：

“报告期内公司存在通过经销商实现销售的情况，公司经销模式的相关情况如下：

1、公司各期经销的销售收入金额及占比情况、毛利率情况

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
经销收入	0.32	3.03	81.69
其中：光电传感器	0.09	2.03	74.76
接近传感器	0.23	1.00	0.28
其他	-	-	6.65
占主营业务收入比例	0.00%	0.02%	0.38%
经销收入毛利率	41.80%	41.94%	34.16%
直销收入毛利率	44.02%	43.96%	44.45%

公司报告期各期经销收入金额及占比均较低。2023 年及 2024 年 1-9 月，经销收入毛利率与直销收入毛利率较为接近。2022 年公司经销收入毛利率低于直销收入毛利率，主要系当期经销收入中毛利率较低的插件等零部件产品占比较高。

2、采取经销商模式的必要性，经销商销售模式、占比等情况与同行业可比公众公司是否存在显著差异及原因

2020 年，公司尝试根据自身市场或客户开发拓展需要，通过经销商来开拓客户，开始采取少量经销模式。但后续由于经销模式下的销售表现未达预期，公司报告期内逐渐减少了经销模式的规模。

根据同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，同行业可比公司中汉威科技、森霸传感均采取了以直销为主、经销为辅的销售模式，具体情况

如下：

经销收入比例	2024年1-9月	2023年	2022年
汉威科技	10.24%	11.37%	10.49%
森霸传感	公司在年度报告中披露了“公司采用了以直销为主，经销为辅的销售模式”的描述，未直接披露经销收入比例		
公司	0.00%	0.02%	0.38%

注：汉威科技2024年的经销收入比例系其半年报披露的数据

公司的经销收入比例低于可比公司汉威科技主要系公司产品具有一定定制化特点，直销的销售模式使得公司能够为下游客户提供精准服务，符合公司的经营特点。

3、公司与经销商的合作模式、定价机制、收入确认原则、交易结算方式、物流、信用政策、相关退换货政策等

经销模式情况	具体内容
合作模式	买断式销售
定价机制	协商确认价格、无补贴及返利政策
收入确认原则	在合同约定的验收期内，公司没有收到经销商的异议，则视同交付验收合格，货物的控制权转移，公司确认收入。
交易结算方式	银行转账
物流	由公司将产品发至经销商所在地
信用政策	月结30天
相关退换货政策	在产品质保期内，公司产品出现质量问题，公司进行换货处理

4、报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况、主要经销商名称、公司各期对其销售内容及金额、是否与公司存在实质和潜在关联方关系

公司报告期内仅存在一家经销商深圳市行芝达电子有限公司，且报告期内不存在经销商变动情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年	2022年
深圳市行芝达电子有限公司	0.32	3.03	81.69
占主营业务收入比例	0.00%	0.02%	0.38%

公司与深圳市行芝达电子有限公司不存在关联关系。

5、经销商的管理制度，包括但不限于选取标准、日常管理与维护、是否

具有统一的进销存信息系统等

由于公司经销收入占比较低，公司未建立专门的经销商管理制度。公司对行芝达按直销客户进行客户管理。

(二) 是否实现终端销售

报告期各期末，公司经销商行芝达向公司采购的产品的期末存货金额分别为 48.69 万元、2.90 万元、0 元。截至 2024 年 9 月末，公司经销商行芝达向公司采购的产品，除部分退货外，均已实现终端销售。

(三) 是否存在直销客户和经销模式下客户重合的情况及合理性

报告期内，公司向经销商行芝达的销售金额分别为 81.69 万元、3.03 万元及 0.32 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.38%、0.02%及 0.00%，金额及占比均较小，行芝达出于保护商业秘密的原因，未提供其终端客户的具体名称。

二、说明是否存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商，是否存在主要为公司服务的经销商、供应商，如有，请说明主体名称、与公司的关系、报告期内交易金额及占比，交易的背景、具体交易内容、结算方式，结合市场价格或第三方交易价格说明交易的公允性

报告期内，公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商。公司报告期内仅存在一家经销商深圳市行芝达电子有限公司，其业务广泛，不主要为公司提供服务。报告期内，公司存在主要为公司服务的供应商，分别为中道电子与中丞智控，具体情况如下：

(一) 中道电子相关交易情况

1、交易背景

2021 年，公司开始寻找可以为公司提供成品组装的委托加工服务以及提供部分成品的供应商。公司通过比较多家潜在的供应商，最终选择了中道电子。中道电子原本的客户群体为部分当地小型企业，与索迪龙开展合作后，由于索迪龙的业务体量较大且回款稳定、账期合理，故逐渐减少与先前小客户的业务

合作，主要承接索迪龙的相关业务。

2、结算方式

报告期内，公司与中道电子的结算方式为银行转账，月结 30 日。

3、交易内容公允性

2023 年，因中道电子各股东之间就经营管理产生分歧，拟停止经营，公司停止了与中道电子合作，因此双方于 2024 年不存在交易。2022 年及 2023 年，公司中道电子采购成品及委托加工服务，上述交易的公允性如下：

(1) 成品采购

2022 年及 2023 年，公司从中道电子采购的成品金额分别为 160.00 万元及 301.57 万元，主要涉及以下产品：

单位：万元

产品型号	2023 年	2022 年
型号 A	64.60	23.34
型号 B	38.25	-
型号 C	33.56	28.25
型号 D	32.10	-
型号 E	16.20	-
型号 F	12.81	11.62
型号 G	-	50.39
合计成品采购金额	197.52	113.60
中道电子成品采购总金额	301.57	160.00
占比	65.50%	71.00%

公司从中道电子采购上述成品价格与公司自主生产成本的对比情况如下：

单位：元/个

产品型号	成品采购价格			公司自主 生产成本	差异
	2023 年	2022 年	两年加权平均		
型号 A	3.67	3.27	3.56	3.45	3.15%
型号 B	3.16	-	3.16	3.67	-13.90%
型号 C	3.76	3.45	3.61	3.69	-2.13%

型号 D	7.88	-	7.88	8.44	-6.64%
型号 E	3.16	-	3.16	3.68	-14.13%
型号 F	3.19	3.18	3.18	3.33	-4.45%
型号 G	-	6.68	6.68	7.45	-10.37%

注：型号 A、型号 C 及型号 F 的自主生产成本系公司 2019 年自主生产成本；型号 B、型号 E 的自主生产成本系公司 2020 年自主生产成本；型号 G、型号 D 的自主生产成本系公司 2021 年自主生产成本。

(2) 委托加工

2022 年及 2023 年，公司从中道电子采购的委托加工服务分别为 269.34 万元及 247.09 万元，主要涉及以下产品：

单位：万元

产品型号	2023 年	2022 年
型号 B	76.83	8.96
型号 E	48.02	45.15
型号 H	23.30	33.78
型号 D	12.69	19.10
型号 I	7.39	15.90
合计委托加工采购金额	168.23	122.89
中道电子委托加工采购总金额	247.09	269.34
占比	68.08%	45.63%

公司从中道电子采购上述委托加工服务与公司自主生产成本的对比情况如下：

单位：元/个

产品型号	2023 年			2022 年			两年平均单位总成本	公司自主生产成本	差异
	单位委托加工费	单位材料费	单位总成本	单位委托加工费	单位材料费	单位总成本			
型号 B	2.91	0.68	3.59	2.91	0.73	3.64	3.60	3.67	-1.94%
型号 E	2.90	0.69	3.59	2.91	0.70	3.61	3.60	3.68	-2.19%
型号 H	2.90	0.74	3.64	2.90	0.73	3.63	3.63	3.62	0.32%
型号 D	2.86	4.52	7.38	2.86	4.65	7.51	7.44	8.44	-11.80%
型号 I	3.70	3.06	6.76	3.70	3.19	6.89	6.85	7.99	-14.31%

注：型号 B、型号 E 及型号 H 的自主生产成本系公司 2020 年自主生产成本；型号 D 及型号 I 的自主生产成本系公司 2021 年自主生产成本。

公司从中道电子采购的成品及委托加工服务的主要产品单位总成本略低于

公司自主生产成本，主要系中道电子地处浙江省，人力成本低于地处上海的公司，具有一定成本优势，双方价格无显著差异，价格具有公允性。

（二）中亟智控相关交易情况

1、交易背景

2023年，因中道电子各股东之间就经营管理产生分歧，拟停止经营，公司停止了与中道电子合作。公司经过遴选，与中亟智控建立业务联系。中亟智控负责人许生志具备传感器领域生产制造经验，因看好行业发展趋势，于2021年成立中亟智控从事相关业务，经综合考虑后，公司选取中亟智控作为委托加工服务提供商。

2、结算方式

报告期内，公司与中亟智控的结算方式为银行转账，月结30日。

3、交易内容公允性

2023年及2024年1-9月，公司从中亟智控采购的委托加工服务（全额法下）分别为287.57万元及1,063.16万元，主要涉及以下产品：

单位：万元

产品型号	2024年1-9月	2023年
型号E	190.30	22.12
型号B	181.15	37.65
型号C	104.99	43.53
型号D	101.65	29.65
型号H	55.21	16.74
合计采购金额	633.30	149.69
中亟成品采购总金额	1,063.16	287.57
占比	59.57%	52.05%

上述产品采购价格与公司向中道电子采购的成本的对比情况如下：

单位：元/件

产品型号	采购价格			向中道电子采购的成本	差异
	2024年1-9月	2023年	两年加权平均		

产品型号	采购价格			向中道电子采购的成本	差异
	2024年1-9月	2023年	两年加权平均		
型号 E	3.16	3.16	3.16	3.16	0.00%
型号 B	3.16	3.16	3.16	3.16	0.00%
型号 C	4.26	4.68	4.37	4.68	-6.53%
型号 D	7.88	7.88	7.88	7.88	0.00%
型号 H	3.22	3.22	3.22	3.22	0.00%

注 1：型号 E 产品 2023 年 8 月份公司由向中道电子委托加工采购转为向其成品采购，成品采购单价为 3.16 元/件；

注 2：型号 B 产品 2023 年 7 月份公司由向中道电子委托加工采购转为向其成品采购，成品采购单价为 3.16 元/件；

注 3：型号 C 产品 2023 年 8 月份公司由向中道电子委托加工采购转为向其成品采购，成品采购单价为 4.68 元/件；

注 4：型号 D 产品 2023 年 7 月份公司由向中道电子委托加工采购转为向其成品采购，成品采购单价为 7.88 元/件；

注 5：型号 H 产品 2023 年 7 月份公司由向中道电子委托加工采购转为向其成品采购，成品采购单价为 3.22 元/件。

综上所述，公司向中亟智控采购委托加工服务的价格与之前向中道电子采购的价格无显著差异，采购价格具有公允性。

三、说明报告期公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否实现最终销售；

报告期内，公司向经销商客户销售产品，除部分退回外，均已销售给某工业自动化客户。报告期各期末，公司经销商行芝达向公司采购产品的存货金额分别为 48.69 万元、2.90 万元、0 元。公司向经销商行芝达销售产品不涉及多级经销商。截至 2024 年 9 月末，公司经销商行芝达向公司采购的产品，除部分退货外，均已实现终端销售。

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

（一）各期寄售模式销售收入金额及占比情况

公司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“（5）其他分类”中进行了寄售模式的补充披露，具体如下：

单位：元

类型	按是否属于寄售模式进行分类					
	2024年1月—9月		2023年度		2022年度	
项目	金额	占比	金额	占比	金额	占比
寄售收入	4,018,526.99	2.51%	1,964,784.78	0.99%	2,584,770.95	1.19%
非寄售收入	156,317,831.98	97.49%	195,881,077.35	99.01%	214,717,686.04	98.81%
合计	160,336,358.97	100.00%	197,845,862.13	100.00%	217,302,456.99	100.00%
原因分析	报告期内，公司销售收入整体以非寄售模式为主，寄售模式的收入分别为 258.48 万元、196.48 万元和 401.85 万元，占公司营业收入的比重分别为 1.19%、0.99%和 2.51%。2024 年 1-9 月寄售模式收入金额增加主要系客户浙江大豪科技有限公司的销售模式由客户验收确认收入的非寄售模式变更为寄售模式，促使公司整体寄售收入增长。					

（二）寄售模式收入确认方法及合理性

公司为满足少量客户对供货及时性和稳定性的要求，根据与其签订的销售合同或订单，在交货期内将货物运至客户指定地点，客户根据生产需要领用并定期通过客户的供应链管理系统或邮箱出具结算单与公司核对确认领用情况。公司以结算单中客户领用数量及领用时间等信息作为收入确认依据。

在寄售模式下，公司在将产品送至客户指定仓库之后并在客户领用之前，公司承担该部分产品发生的减值风险以及非保管责任产生的毁损灭失风险，产品所有权仍归属于公司；待客户领用后，产品所有权转移至客户。因此公司每月根据客户已领用产品确认收入具备合理性。

（三）寄售模式对应的主要客户及产品类型，寄售模式的具体情况

报告期内，公司寄售模式下客户为三一汽车制作有限公司、三一专用汽车有限责任公司、浙江大华科技有限公司及浙江大豪科技有限公司，寄售产品主要为接近传感器及光电传感器，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	产品大类	2024年1-9月	2023年	2022年	总计
三一汽车制造有限公司	接近传感器	52.68	36.26	-	88.94
小计		52.68	36.26	-	88.94
三一专用汽车有限责任公司	接近传感器	18.48	29.87	57.58	105.93
小计		18.48	29.87	57.58	105.93
浙江大豪科技有限公司	接近传感器	288.96			288.96
小计		288.96	-	-	288.96
浙江大华科技有限公司	光电传感器	40.22	129.85	200.90	370.97
	接近传感器	1.51	0.50		2.01
小计		41.73	130.35	200.90	372.98
合计		401.86	196.48	258.48	856.81

（四）采用寄售模式销售是否符合行业惯例

公司主要面向整车厂及电子制造业采用寄售模式销售。汽车整车制造业基于自身精益化存货管理模式的需求，电子制造业基于生产物流环节对时效性、灵活性的高要求，通常要求供应商送货至第三方仓库或客户仓库供其随时领用，以满足生产连续性、低库存管理、供应链高效率的需要，同时也有利于供应商高效安排自身生产备货。公司结合行业特点，积极响应客户需求，配合下游客户采用寄售模式销售具备合理性。

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

公司寄售模式下的存货管理方式为公司将寄售商品直接发往客户仓库或指定第三方仓库，客户根据实际生产需要进行领用。寄售商品在公司财务系统中作为发出商品进行记录。公司对寄售模式下的存货建立了管理流程，包括对货物发出、仓储及对账等进行了规定，并有效执行。其主要控制过程如下：

1、库存商品发出管理：依据出货指令，对实物品名、型号、数量无误装箱，完整记录出货信息。

2、寄售商品仓储管理：存放在寄售客户仓库中的寄售商品，由客户负责保

管并根据实际需求领用生产。存放在第三方仓库中的寄售商品，由第三次仓储公司负责保管，并根据寄售客户实际需求领用进行配送。

3、寄售商品对账管理：公司与寄售客户每月通过客户的供应链管理系统或邮件对交货明细、客户领用明细、商品结存明细进行对账确认。同时每月与第三方仓储公司对第三方仓库中的寄售商品结存数进行对账。

报告期各期末，公司寄售模式下库存商品数量、金额如下：

单位：万件、万元

客户名称	2024年9月末		2023年末		2022年末	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
三一专用汽车有限责任公司	0.09	3.87	0.07	3.01	0.29	10.48
浙江大华科技有限公司	0.34	5.03	0.46	7.17	2.00	44.17
三一汽车制造有限公司	0.10	4.13	0.21	8.37	-	-
浙江大豪科技有限公司	0.95	7.13	-	-	-	-
合计	1.48	20.16	0.74	18.55	2.29	54.65

报告期各期末，公司寄售模式下发出商品数量及金额整体较小，2024年9月末寄售发出商品余额较2023年末增加主要系浙江大豪于2024年变更为寄售模式，其余客户期末寄售发出商品余额整体呈现下降趋势，属于合理范围内的波动。

（六）说明寄售模式与非寄售模式毛利率水平是否存在差异及原因

报告期内，公司采用寄售模式的产品均为自主品牌。而自主品牌下寄售模式和非寄售模式的业务模式不存在明显差异，双方毛利率具有可比性，相关对比情况如下：

单位：万元

模式	2024年1-9月		2023年度		2022年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
寄售模式	401.85	42.99%	196.48	23.69%	258.48	34.43%
非寄售模式的自主品牌	9,493.44	45.06%	13,600.10	45.19%	12,625.97	44.15%
自主品牌合计	9,895.29	44.98%	13,796.58	44.89%	12,884.45	43.96%

报告期各期，公司寄售模式的毛利率分别为 34.43%、23.69%及 42.99%，而非寄售模式下的毛利率分别为 44.15%、44.19%及 45.06%，公司寄售模式毛利率整体低于非寄售模式的毛利率，主要是因为公司的寄售业务客户为整车厂及电子制造业的领先企业，行业地位较高，公司对其有所让利。而寄售模式的毛利率在报告期内有所波动，主要是由受寄售模式的客户结构变化造成的。

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

报告期内，公司存在同一客户既有寄售模式又有其他销售模式的情形，主要客户包括三一汽车制造有限公司、三一专用汽车有限责任公司和浙江大华科技有限公司，其不同模式销售金额及占比如下：

单位：万元

客户	模式	2024年1-9月		2023年		2022年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
三一汽车制造有限公司	寄售模式	52.68	88.55%	36.26	56.92%	-	-
	非寄售模式	6.81	11.45%	27.44	43.08%	24.70	100.00%
	小计	59.49	100.00%	63.70	100.00%	24.70	100.00%
三一专用汽车有限责任公司	寄售模式	18.48	99.04%	29.87	98.91%	57.58	100.00%
	非寄售模式	0.18	0.96%	0.33	1.09%	-	0.00%
	小计	18.66	100.00%	30.20	100.00%	57.58	100.00%
浙江大华科技有限公司	寄售模式	41.73	78.48%	130.35	98.61%	200.90	45.10%
	非寄售模式	11.44	21.52%	1.84	1.39%	244.59	54.90%
	小计	53.17	100.00%	132.19	100.00%	445.49	100.00%

报告期内，公司对上述客户以寄售模式销售为主。其中，公司与浙江大华、三一汽车制造的合作分别自 2022 年、2023 年开始逐步转变为以寄售为主。

由于公司传感器种类较多，客户要求供货及时，采用寄售模式销售的商品通常为客户常用商品，需求量相对较大且频繁。部分产品需求小且偶发性较强，一般以非寄售模式销售为主。因此，同一客户因其需求商品种类不同，存在既有寄售模式又有其他销售模式的情况。公司采用不同销售模式，符合实际情况，具有合理性。

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

（一）公司对寄售商品的控制措施、相关内部控制制度

公司寄售模式下的存货管理方式：公司将寄售商品直接发往客户仓库或指定第三方仓库，客户根据实际生产需要进行领用，公司寄售商品在财务系统中作为发出商品进行记录。公司对寄售模式下的存货建立了管理流程，包括货物发出、仓储及对账等进行了明确的规定，并有效执行。

1、库存商品发出管理：依据出货指令，对实物品名、型号、数量无误装箱，完整记录出货信息。

2、寄售商品仓储管理：存放在寄售客户仓库中的寄售商品，由客户负责保管并根据实际需求领用生产。存放在第三方仓库中的寄售商品，由第三方仓储公司负责保管，并根据寄售客户实际需求领用进行配送。

3、寄售商品对账管理：公司与寄售客户每月通过客户的供应链管理系统或邮件对交货明细、客户领用明细、商品结存明细进行对账确认。同时每月与第三方仓储公司对第三方仓库中的寄售商品结存数进行对账。

（二）寄售存货毁损风险的承担主体、历史上是否存在相关情况及纠纷

在寄售模式下，公司根据与客户签订的合同或订单，在交货期内将货物运至客户指定地点，即客户仓库或双方指定的第三方仓库。两种情况下存货损毁风险的承担主体如下：

仓库类型	寄售存货毁损风险的承担主体
客户仓库	公司在将产品送至客户指定仓库之后并在客户领用之前，公司承担该部分产品发生的减值风险以及非保管责任产生的毁损灭失风险，产品所有权仍归属于公司；待客户领用后，产品所有权转移至客户。
第三方仓库	由第三方仓库承担由于管理不善、操作不当而给公司货物带来损失的责任，并按照公司销售至寄售客户的价格赔付。

历史上，公司与寄售客户未发生相关存货损毁情况及纠纷。

(三) 公司如何保证发出商品的真实准确完整，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后收入确认情况

一方面公司利用 ERP 系统根据销售出库单记录产品的发货情况，同步跟踪产品的物流运输情况，从而能够准确记录发出商品的信息；另一方面公司通过客户系统登记或客户邮件发送的领用记录，准确记录发出商品的领用情况，并据此维护寄售发出商品结存台账。

公司定期登录客户的供应商管理系统，或通过邮件获取客户端记录的发出商品结余数量，与公司维护的台账核对，从而确保发出商品的真实性、准确性和完整性。

公司各期末寄售发出商品库龄情况如下：

单位：万元

库龄/寄售客户	2024年9月末		2023年末		2022年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一年以内	18.38	91.17%	17.53	94.50%	54.52	99.76%
一年以上	1.78	8.83%	1.02	5.50%	0.13	0.24%
其中：三一专用汽车有限责任公司	1.23	6.10%	1.02	5.50%	0.13	0.24%
浙江大华科技有限公司	0.55	2.73%	-	0.00%	-	0.00%
合计	20.16	100.00%	18.55	100.00%	54.65	100.00%

公司库龄为一年以上的寄售发出商品金额及占寄售发出商品比例均较小。该部分产品主要系单价较低、客户使用频率较低的产品，在报告期各期内客户领用进度较慢。

报告期寄售发出商品期后收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末
期末寄售发出商品金额	20.16	18.55	54.65
期后结算金额	17.67	17.54	54.60
期后结算比例	87.65%	94.56%	99.91%

截至 2024 年末，报告期各期末公司发出商品期后结算比例分别为 99.91%、94.56%和 87.65%；少部分发出商品由于客户使用频率较低，仍存在少量期后未

结算，主要系客户生产需求波动，导致发出商品结算较慢。公司整体期后结算情况良好。

六、说明应收账款的期后回款情况、应收票据的期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，坏账准备计提的充分性

(一) 应收账款的期后回款情况、应收票据的期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例

1、应收账款的期后回款情况

报告期内，各期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末
应收账款余额	9,504.77	9,674.74	9,260.30
期后回款金额	7,542.24	9,445.90	9,134.48
占比	79.35%	97.63%	98.64%

注：以上回款统计时间截至2025年2月28日。

报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为98.64%、97.63%及79.35%，各期期后回款情况较好。

2、应收票据的期后兑付情况

报告期内，各期末应收票据的期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末
应收票据余额	1,773.54	1,896.31	1,016.98
其中：银行承兑汇票	1,693.09	1,681.54	760.25
商业承兑汇票	80.45	214.77	256.73
应收款项融资余额	1,044.01	1,286.88	712.23
合计	2,817.55	3,183.19	1,729.21
背书转让金额	157.30	167.12	251.50
到期承兑金额	2,326.57	3,016.07	1,477.71
占比	88.16%	100.00%	100.00%

注：以上票据兑付情况统计时间截至 2025 年 2 月 28 日。

截至 2025 年 2 月 28 日，公司已到期的应收票据和应收款项融资均已正常兑付，不存在无法兑付的情况。

3、应收账款逾期金额及比例

报告期内，各期末应收账款逾期金额、比例及对应期后回款情况如下：

单位：万元

项目	应收账款类型	金额	占比	期后回款	回款占比
2024 年 9 月	信用期内	6,810.94	71.66%	5,647.93	82.92%
	信用期外	2,693.83	28.34%	1,894.31	70.32%
	合计	9,504.77	100.00%	7,542.24	79.35%
2023 年	信用期内	7,421.50	76.71%	7,366.47	99.26%
	信用期外	2,253.24	23.29%	2,079.43	92.29%
	合计	9,674.74	100.00%	9,445.90	97.63%
2022 年	信用期内	7,812.14	84.36%	7,794.63	99.78%
	信用期外	1,448.16	15.64%	1,339.85	92.52%
	合计	9,260.30	100.00%	9,134.48	98.64%

注：以上回款统计时间截至 2025 年 2 月 28 日。

公司综合考虑客户信用评级、交易规模、行业惯例等因素，授予客户信用期。公司根据合同约定，对截至各期末超过信用政策约定时间且尚未回款的金额算作逾期。

报告期各期末，应收账款逾期金额分别为 1,448.16 万元、2,253.24 万元和 2,693.83 万元，占应收账款余额的比例分别为 15.64%、23.29%和 28.34%。报告期内应收账款逾期金额和比例总体较低，略有上升，主要系近年来光伏行业市场快速发展，对光伏行业客户的销售收入上涨，应收账款余额规模随之扩大。由于光伏行业正处于高速发展到竞争加剧的产业进程中，客户回款较慢，经公司积极催收，剩余款项正在陆续收回中。

综上，公司对信用期政策管理严格，且较为谨慎，部分客户受发票开具、付款流程的影响存在逾期情形，但期后回款情况整体良好，符合行业惯例。

(二) 主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，坏账准备计提

的充分性

1、应收账款余额主要客户情况

报告期各期末应收账款余额前五大客户如下：

(1) 2024年9月末

单位：万元

客户	应收账款 金额	占比	期后回款 金额	期后回款 比例
欧姆龙（上海）有限公司	2,427.29	25.54%	2,427.29	100.00%
深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司	1,005.50	10.58%	369.01	36.70%
杭州海康威视科技有限公司	497.68	5.24%	497.68	100.00%
杭州海康机器智能有限公司	244.63	2.57%	244.63	100.00%
杭州永创智能设备股份有限公司	228.33	2.40%	175.92	77.05%
合计	4,403.43	46.33%	3,714.53	84.36%

(2) 2023年末

单位：万元

客户	应收账款 金额	占比	期后回款 金额	期后回款 比例
欧姆龙（上海）有限公司	2,118.16	21.89%	2,118.16	100.00%
苏州迈为科技股份有限公司	1,045.41	10.81%	1,045.41	100.00%
深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司	687.70	7.11%	687.70	100.00%
杭州海康机器智能有限公司	567.88	5.87%	567.88	100.00%
杭州海康威视科技有限公司	512.14	5.29%	512.14	100.00%
合计	4,931.29	50.97%	4,931.29	100.00%

(3) 2022年末

单位：万元

客户	应收账款 金额	占比	期后回款 金额	期后回款 比例
欧姆龙（上海）有限公司	2,572.93	27.78%	2,572.93	100.00%
杭州海康威视科技有限公司	983.78	10.62%	983.78	100.00%
杭州海康智能科技有限公司	266.67	2.88%	266.67	100.00%
深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司	682.01	7.36%	682.01	100.00%
苏州迈为科技股份有限公司	426.51	4.61%	426.51	100.00%
合计	4,931.90	53.26%	4,931.90	100.00%

报告期各期末，公司应收账款余额前五大客户均为正常经营状态、资信良好，不存在被纳入失信被执行人或限高等异常经营情形，不存在经营恶化、资金困难等风险。2024年9月末，公司对光伏行业客户的应收账款期后回款比例偏低，主要系受到光伏行业及客户自身回款安排的影响。由于公司下游客户多为国内外知名制造业厂商或上市公司，应收账款坏账风险较低。

2、坏账准备计提的充分性

(1) 计量预期信用损失的方法

公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失时，公司在组合基础上计算预期信用损失。

组合名称	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
账龄风险矩阵	按款项发生时间作为信用风险特征组合的应收款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

公司根据以前年度的实际信用损失，认为违约概率与账龄存在相关性，账龄仍是公司应收款项信用风险是否显著增加的标记。因此，信用风险损失以账龄为基础，并考虑前瞻性信息，按以下会计估计政策计量预期信用损失：

单位：万元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
应收账款预期信用损失率计提比例	5%	20%	50%	100%
应收票据预期信用损失率计提比例	5%	20%	50%	100%

上述预期信用损失率和公司基于2021年至2024年迁徙率测算的预期信用损失率的对比情况如下：

账龄	迁徙率				历史信用损失率	前瞻性指标	预期信用损失率	公司采用的坏账计提比例(%)
	迁徙率2022-2021	迁徙率2023-2022	迁徙率2024-2023	平均迁徙率				
1年以内	3.22%	2.91%	4.05%	3.40%	0.13%	5.00%	0.14%	5.00%
1至2年	9.67%	3.63%	17.42%	10.24%	3.83%	5.00%	4.02%	20.00%
2至3年	28.22%	48.57%	35.38%	37.39%	37.39%	5.00%	39.26%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	5.00%	100.00%	100.00%

注：迁徙率=上年末该账龄段余额结转至下一年仍未回收金额（即下一年的下一账龄段

余额)/上年末该账龄段余额;

公司采用的坏账计提比例高于基于迁徙率测算的预期信用损失率, 公司根据目前的会计估计政策计提坏账准备具有充分性及谨慎性。

(2) 公司与同行业可比公司坏账准备计提比例的对比情况

报告期内, 公司及同行业可比公司应收账款坏账计提政策对比如下:

名称	坏账政策
森霸传感 (300701.SZ)	按账龄组合计提
汉威科技 (300007.SZ)	(1) 单项计提: 100% (2) 根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合, 在组合基础上计算预期信用损失
公司	(1) 单项计提: 100% (2) 按账龄组合计提

注: 上表中同行业可比公司的数据主要来自定期报告。

报告期内, 公司以账龄为信用风险组合的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下:

可比公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
森霸传感 (300701.SZ)	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

与同行业相比, 公司应收账款计提比例与森霸传感相一致, 符合行业惯例。

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

报告期内, 公司第三方回款金额及占收入比例具体情况如下:

单位: 万元

项目	2024年1-9月	2023年	2022年
同一控制下其他企业付款	5.64	1.84	-
营业收入	16,033.64	19,784.59	21,730.25
第三方回款占营业收入比例	0.04%	0.01%	-

报告期内, 公司各期第三方回款具体情况如下:

单位: 万元

期间	客户名称	支付方名称	客户与支付方关系	金额
----	------	-------	----------	----

期间	客户名称	支付方名称	客户与支付方关系	金额
2024年1-9月	无锡市华傲电工设备有限公司机电线缆分公司	无锡市华傲电工设备有限公司	关联方	5.40
2023年	上工申贝（集团）股份有限公司上海百福智能设备分公司	上工申贝（集团）股份有限公司	关联方	0.04
	无锡市华傲电工设备有限公司机电线缆分公司	无锡市华傲电工设备有限公司	关联方	1.80
	合计	-	-	1.84

报告期内，公司第三方回款主要系同一控制下其他企业统筹支付。第三方回款金额分别为 0 元、1.84 万元和 5.40 万元，第三方回款占营业收入比例分别为 0%、0.01%和 0.04%。

报告期内发生的第三方回款金额及占比较小，交易背景真实，不存在虚构交易情况。公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与实际回款方均不存在关联关系或其他利益安排，公司亦不存在因第三方回款导致的销售款纠纷的情形。

八、主办券商及会计师对于上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

- 1、执行走访的核查程序，了解公司经销商的产品销售流程、进销存情况、终端销售情况；
- 2、通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，将公司员工信息与经销商及主要供应商的关联方清单进行匹配；了解公司经销商与主要供应商与公司的交易金额占其收入的比例等相关信息，对于主要为公司服务的经销商及主要供应商，了解其交易金额、交易背景、交易内容、结算方式、定价公允性等；
- 3、获取公司主要客户的客户档案，了解公司产品的应用领域及具体应用，分析公司收入变动的合理性；
- 4、获取公司收入明细统计各期寄售模式销售收入金额及占比情况，对应的

主要客户及产品类型，并分析其收入确认方法及合理性；向相关负责人进行访谈，了解公司寄售模式的具体过程、对寄售模式下库存商品如何管理、是否存在对同一客户销售既有寄售模式、又有其他模式的情形及其合理性等，结合对财务相关负责人的访谈及发出商品明细表，统计各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额、对应主要客户情况并分析其变动原因是否合理；对寄售模式与非寄售模式毛利率进行统计并分析其差异原因及合理性；

5、了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制设计和运行有效性；

6、了解公司收入确认会计政策，结合公司业务模式、销售合同的主要条款等，检查收入确认条件、方法是否符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司收入确认方法是否存在重大差异，检查公司收入确认方法前后期是否一致；

7、从销售收入的记录中选取样本，检查相关的销售合同、订单、对账单、销售发票、出库单、物流记录、银行回单等原始单据，检查相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

8、了解、评价并测试应收票据、应收账款日常管理及期末坏账计提相关的内部控制；

9、获取公司报告期各期末应收账款明细表，统计应收账款的期后回款情况；

10、获取应收票据备查簿，核对其是否与账面记录一致，检查相关凭证等资料，以确认其真实性、准确性；

11、对期末应收票据执行监盘程序，并逐条核对票据种类、票据号、出票日、到期日、票面金额、付款人、承兑人、背书人等是否与应收票据备查簿的记录相符，并查验期后承兑及背书情况；

12、与公司负责客户信用政策管理的部门相关人员沟通客户信用管理情况，评价公司对于客户信用管理的制度是否健全、运行是否有效；

13、获取公司与客户签订的销售合同，统计信用期政策；核查报告期各期末逾期应收账款金额、占比以及对应客户和订单的情况，核查公司各期末应收款项的期后回款情况；

14、了解公司应收票据、应收账款坏账准备计提的具体方法，复核坏账政策是否符合企业会计准则且一贯运用，分析与同行业可比公司是否存在重大差异；

15、获取应收票据及应收账款账龄明细表并检查测试账龄核算的准确性，分析账龄结构情况，分析复核长账龄应收账款的形成原因，检查期后回款情况；

16、通过网络检索等方式了解公司主要应收账款客户的生产经营和资信情况，分析主要应收账款客户是否存在经营或财务状况恶化的情况；

17、对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，复核公司管理层对预计未来可获得的现金流所做评估的依据及假设的合理性；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性，检查公司应收账款的账龄迁徙情况、历史坏账情况、前瞻性估计等，评价管理层确定的预期信用损失率的合理性；

18、选取样本对公司客户执行函证程序，以确认应收账款余额和销售收入金额的真实性和准确性。报告期各期应收账款函证的标的选择方法及核查家数、函证比例及回函情况、存在差异或未确认部分的替代程序如下：

(1) 标的选择方法及核查家数

除主要客户外，公司客户较为分散，函证标的选择方法主要系在客户销售收入金额的基础上，采用“大额+分层随机”的方式进行，对三年抽样客户取并集。报告期各期函证的客户家数为 129 家，具体如下：

分层区间	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末
50 万以上（全覆盖）	53	53	47
20 万-50 万（随机抽取）	28	26	39
5-20 万（随机抽取）	15	22	17
5 万以下（随机抽取）	33	28	26
合计			129

(2) 函证比例及回函情况：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末
发函数量（家）	129	129	129
应收账款发函金额（A）	7,743.64	8,528.69	8,225.72
应收账款总额（B）	9,504.77	9,674.74	9,260.30
发函比例（A/B）	81.47%	88.15%	88.83%
回函金额（C）	7,617.09	8,219.31	7,834.50
回函比例（C/B）	80.14%	84.96%	84.60%
替代测试金额（D）	126.54	309.39	391.22
替代测试比例（D/B）	1.33%	3.20%	4.22%

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
发函数量（家）	129	129	129
收入发函金额（A）	13,776.56	16,931.27	19,032.69
收入总额（B）	16,033.64	19,784.59	21,730.25
发函比例（A/B）	85.92%	85.58%	87.59%
回函金额（C）	13,621.13	16,455.37	17,795.65
回函比例（C/B）	84.95%	83.17%	81.89%
替代测试金额（D）	155.42	475.91	1,237.04
替代测试比例（D/B）	0.97%	2.41%	5.69%

存在差异或未确认部分的替代程序：

针对回函存在差异的客户：主办券商及申报会计师了解并核实差异形成的原因及合理性，编制函证差异调节表，回函差异主要系时间性差异，并逐笔核查构成差异的销售合同/订单、发货单、物流单、发票、对账单、银行回单等支持性文件。

针对未回函的客户：主办券商及申报会计师执行了替代程序，逐笔核查了该客户当年实现销售收入的销售合同/订单、发货单、物流单、发票、对账单、银行回单等支持性文件，以确认收入和应收账款的真实性和准确性。

19、获取公司报告期内收款明细、银行流水，核对客户名称与销售回款方是否一致，核实第三方回款情况；对公司管理层进行访谈，了解第三方回款的业务背景及原因，核实第三方回款是否具备商业合理性；

20、获取公司报告期各期末寄售仓结存情况，汇总报告期各期末寄售商品发出商品的明细，并进一步了解寄售发出商品期后客户领用情况，核查公司售后出库情况，了解其是否存在因存货毁损而造成补发货的情形；

21、对于寄售发出商品，通过函证、检查物流记录及期后领用对账单等替代程序进行核查。报告期各期寄售发出商品函证的函证比例及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末
寄售发出商品发函金额（A）	20.16	18.55	54.65
寄售发出商品总额（B）	20.16	18.55	54.65
发函比例（A/B）	100.00%	100.00%	100.00%
回函金额（C）	15.13	11.38	54.65
回函比例（C/B）	75.03%	61.37%	100.00%
替代测试金额（D）	5.03	7.17	/
替代测试比例（D/B）	24.97%	38.63%	/

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司经销模式下产品已实现终端销售；由于报告期内公司向经销商行芝达的销售金额较小，行芝达出于保护商业秘密的原因，未提供其终端客户的具体名称；

2、公司不存在由在职员工、前员工或其近亲属控制的经销商、供应商。报告期内，公司存在主要为公司服务的供应商，相关交易价格具有公允性；

3、公司向经销商销售产品不涉及多级经销商，截至 2024 年 9 月末，公司向经销商行芝向公司采购的产品除部分退回外，均已实现终端销售，不存在期末库存；

4、公司采用寄售模式销售符合行业惯例，具有合理商业理由。寄售模式下，公司以每月客户供应链管理系统或对账邮件作为依据获取产品领用情况，以客户领用产品时点作为收入确认时点，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定，不存在跨期调节的情况。公司根据同一客户不同的产品需求，同时存在寄

售模式与其他销售模式，符合实际情况，具备商业合理性；

5、公司对寄售存货已采取有效的管理控制制度，相关内部控制制度健全并得到了有效执行；寄售存货由公司承担毁损风险，历史上寄售存货不存在损毁灭失情况，公司与寄售客户不存在纠纷；

6、公司有效的保证发出商品的真实性、准确性和完整性，报告期各期末，公司寄售发出商品真实、准确、完整。整体期后验收、结算情况良好；

7、报告期各期末，公司应收账款期后回款情况较好，应收票据期后不存在无法兑付的情况。公司部分客户受回款周期安排影响存在逾期情形，但期后回款情况良好，不存在经营恶化、资金困难等风险。结合应收账款周转率比较情况来看，符合行业惯例；

8、报告期各期末，公司对客户信用风险显著增加的应收账款单项计提坏账准备，其余应收账款按账龄组合对应的预期信用损失率计提坏账准备，坏账准备计提已充分；

9、报告期内发生的第三方回款主要系少量客户委托其关联方代为支付，交易背景真实，不存在虚构交易情况。公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与实际回款方均不存在关联关系或其他利益安排，公司亦不存在因第三方回款导致的销售款纠纷的情形。

九、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》的要求的核查程序及核查意见

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》经销商模式的核查要求，主办券商及申报会计师应当合理利用电话访谈、合同调查、实地走访、发询证函、检查与公司的交易记录及银行流水记录、检查经销商存货进销存情况、经销商退换货情况、同行业比较等多种核查方法综合判断，并重点核查以下方面：（一）经销商模式下收入确认原则是否符合《企业会计准则》的规定，销售产品是否实现终端客户销售，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款；（二）主要经销商的主体资格及资信能力，与公司是否存在实质和潜在关联方关系，对经销商的信用政策是否合理，对经销商是否存在依赖等；经销商是否存在大量个人

等非法人实体；经销商为公司员工或前员工的，重点关注是否具有商业合理性；报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况；（三）公司对经销商的内控制度是否健全并有效执行。

（一）核查程序

主办券商及会计师履行了如下核查程序：

1、通过访谈公司核心管理层并查阅相关经销商协议，了解公司经销模式的基本情况、产品定价策略、收入确认政策、回款情况、信用政策、退换货政策等情况；

2、查询公司财务数据、与经销商的交易记录及银行流水记录，分析公司经销收入及比例、经销商变动情况、回款情况、退换货情况等；

3、执行走访的核查程序，了解公司与经销商之间的交易金额、合作历史、定价方式、主要的合同条款、产品进销存情况、终端销售情况、是否存在关联关系、是否存在其他利益安排等情况；

4、执行函证的核查程序，核查公司与主要经销商之间的往来余额、交易金额，确认报告期内公司经销收入的真实性、准确性；

5、通过查询国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，了解公司主要经销商的基本情况，关注是否存在大量个人等非法人实体经销商；将公司关联方清单、员工信息与经销商的关联方清单进行匹配，核查公司与经销商之间是否存在关联关系，是否存在经销商为公司员工或前员工设立的情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、经销商模式下收入确认原则符合《企业会计准则》的规定；除部分产品退回外，公司向经销商销售产品实现了终端客户的销售；经销商回款不存在大量现金和第三方回款；

2、公司经销商的具有良好的主体资格及资信能力，与公司不存在关联关系；

公司对经销商的信用政策合理，不存在对经销商产生依赖的情况；公司不存在非法人实体的经销商；公司不存在由公司员工或前员工创立的经销商；报告期内经销商未发生变动；

3、公司经销收入占比较低，因此公司并未单独针对经销商制定选取标准、日常管理与维护、终端销售管理、定价考核机制、经销商库存管理等经销商管理制度。

3. 关于历史沿革。根据申报文件：（1）公司控股股东陈坤速于 2003 年创立上海索能，上海索能在创立初期与欧姆龙开展合作；上海索能于 2007 年与欧姆龙合资成立索加欧，索加欧于 2019 年被公司吸收合并；（2）2021 年 5 月海康智慧投资入股公司，其合伙人海康威视系公司主要客户；（3）深圳科智通于 2021 年 5 月入股公司，其合伙人分别为田秀萍、田漫童。

请公司说明：（1）上海索能的基本情况，包括但不限于历史沿革、主营业务、经营情况等，其在成立初期即与欧姆龙开展合作的背景；上海索能于 2018 年 9 月退出公司及后续注销的原因，是否涉及违法违规情形或其他纠纷争议；上海索能注销前是否将其业务、资产、人员转移至公司，如是，说明转移情况及转移过程中是否存在纠纷争议；（2）索加欧的基本情况，包括但不限于上海索能与欧姆龙合资成立索加欧的背景，索加欧的历史沿革、主营业务、经营情况等；公司收购索加欧的价格、定价依据及公允性，公司吸收合并索加欧过程中的业务、资产、人员转移情况，是否存在纠纷争议；（3）海康智慧投资入股公司的背景、价格、定价依据及合理性，入股前后公司与海康威视的交易金额、交易内容、关键交易条款是否发生显著变动，是否存在影响交易公允性或其他利益输送情形；（4）深圳科智通入股公司的背景、价格、定价依据及合理性，其合伙人出资来源情况，与公司董事、监事、高管、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益安排。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

一、上海索能的基本情况，包括但不限于历史沿革、主营业务、经营情况等，其在成立初期即与欧姆龙开展合作的背景；上海索能于 2018 年 9 月退出公司及后续注销的原因，是否涉及违法违规情形或其他纠纷争议；上海索能注销前是否将其业务、资产、人员转移至公司，如是，说明转移情况及转移过程中是否存在纠纷争议

(一) 说明上海索能的基本情况、历史沿革、主营业务、经营情况及其在成立初期即与欧姆龙开展合作的背景

1、上海索能的基本情况、主营业务、股权结构、经营情况

公司名称	上海索能自动化系统有限公司
统一社会信用代码	91310118749288253A
主要经营场所	青浦区外青松公路7548弄588号1幢1层K区140室
法定代表人	陈坤速
董监高	陈坤速担任执行董事，陈悦生担任监事
注册资本	100万元
股权结构	陈坤速持股60%，已实缴； 陈悦生持股40%，已实缴。
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	销售机电设备及配件、电子产品、电子元件、工业自动化设备及配件，机电设备、电子产品、工业自动化设备领域内的技术开发、技术服务，以下范围限分支经营：生产加工机电设备及配件、电子产品、工业自动化设备及配件。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
实际经营业务	工业传感器的研发、生产及销售（2018年2月起无实际经营业务）
营业期限	2003年4月17日至2023年4月16日
经营情况	已注销
注销日期	2020年4月13日

2、上海索能的历史沿革

(1) 2003 年 4 月，上海索能设立

2003 年 3 月 25 日，上海市工商行政管理局核发了《企业名称预先核准通知书》，核准企业名称为“上海索能自动化系统有限公司”。

2003 年 4 月 10 日，陈坤速、陈悦生（陈坤速之父）共同签署了《上海索能

自动化系统有限责任公司章程》，由陈坤速认缴出资额 60 万元，占公司注册资本 60%，陈悦生认缴出资额 40 万元，占公司注册资本 40%。

2003 年 4 月 15 日，上海兴中会计师事务所有限公司出具《验资报告》（兴验内字 2003（Z）—0099 号）。验证截至 2003 年 4 月 14 日，自然人陈坤速、陈悦生已分别将各自认缴的出资额以货币资金人民币 60 万元、40 万元，缴入上海索能开立于上海市青浦区盈中农村信用合作社验资资金专户储存。

2003 年 4 月 17 日，上海市工商行政管理局青浦分局出具《核发<营业执照>通知单》，准予上海索能设立登记，并核发了《企业法人营业执照》。上海索能设立时股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
1	陈坤速	60.00	60.00	60.00%
2	陈悦生	40.00	40.00	40.00%
合计		100.00	100.00	100.00%

（2）2020 年 4 月，上海索能注销

2019 年 7 月 1 日，上海索能股东会作出决议，同意解散上海索能，由陈坤速和陈悦生组成清算组，其中陈坤速为清算组负责人。

2019 年 7 月 9 日，上海索能于上海法制报报纸上刊登解散清算公告。

2019 年 12 月 12 日，国家税务总局上海市青浦区税务局第一税务所出具《清税证明》确认上海索能所有税务事项均已结清。

2020 年 3 月 10 日，上海索能股东会作出决议，同意解散上海索能，同意清算组出具的清算报告，并由清算组向公司登记机关申请注销登记。

2020 年 4 月 13 日，上海市青浦区市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》准予上海索能注销登记。

3、上海索能在成立初期即与欧姆龙开展合作的背景

2003 年，陈坤速与其父陈悦生创立上海索能，开始经营工业传感器研发、生产与销售业务。

2004 年，欧姆龙（上海）因业务拓展需要在中国寻找合适的 ODM 服务商。当时，欧姆龙（上海）联系包括上海索能在内的多家国内传感器制造企业，综合考虑产品品质、性能指标、制造成本、地域范围、响应速度、服务能力等多重因素，经过多轮严格筛选，最终选定上海索能为合作方。自此，上海索能开始为欧姆龙（上海）提供 ODM 服务。同时，上海索能还为其他客户提供传感器研发、生产及销售业务。

2007 年，鉴于欧姆龙（中国）较为认可上海索能的传感器生产制造及综合服务能力，且欧姆龙（中国）存在产能扩充的需求，经内部决策后，与上海索能合资成立欧姆龙索能自动化（上海）有限公司（以下简称“欧姆龙索能”），其中，欧姆龙（中国）持股欧姆龙索能 65% 的股权，上海索能持股欧姆龙索能 35% 的股权。欧姆龙索能的主要业务为向欧姆龙提供受托加工服务。

（二）说明上海索能于 2018 年 9 月退出公司及后续注销的原因，是否涉及违法违规情形或其他纠纷争议；

1、上海索能于 2018 年 9 月退出公司及后续注销的原因

上海索能成立于 2003 年，主要从事传感器的生产和销售。但自 2015 年 7 月起，上海索能将资产、业务已逐渐转移至公司，且 2018 年 2 月后其已未从事相关业务。上海索能自成立以来未持有自有房产和土地使用权，住所地用房均为租赁房屋，且其注销前也无已申请或在申请中的商标、专利等知识产权。上海索能股东认为相较于公司而言，上海索能不适宜作为上市主体。

为避免同业竞争，简化管理架构并整合相关资源，上海索能的股东决定注销上海索能。因此，上海索能于 2018 年 9 月通过股权转让方式退出公司并于 2020 年 4 月 13 日完成注销。

2、上海索能是否涉及违法违规情形或其他纠纷争议

（1）上海索能的注销程序合法合规

2019 年 7 月 1 日，上海索能召开股东会，决议解散上海索能并成立清算组。清算组于成立之日起 10 日内通知了债权人，并于 2019 年 7 月 19 日在上海法治

报上刊登公告。

2019年12月12日，国家税务总局上海市青浦区税务局第一税务所出具《清税证明》，确认上海索能已结清所有税务事项。

2020年3月10日，上海索能召开股东会，同意清算组出具的清算报告，并由清算组向公司登记机关申请注销登记。

2020年4月13日，上海市青浦区市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》，核准上海索能的注销登记。

综上所述，上海索能注销程序合法合规。

(2) 上海索能存续期间生产经营合法合规

上海索能存续期间主要从事工业传感器的研发、生产及销售，相关生产经营活动合法合规，不存在重大违法违规行为及行政处罚。

上海索能存续期间除以下三项诉讼案件外，不存在其他纠纷或潜在纠纷。该三项诉讼案件均已结案，不对其生产经营造成重大不利影响。

序号	案号	案由	案件身份	审理法院	判决/裁定/执行时间	案件结果
1	(2019)沪0118民初625号	买卖合同纠纷	原告	上海市青浦区人民法院	2019年2月27日	准予原告撤诉(标的7.7万元)
2	(2016)沪0118民初2087号	买卖合同纠纷	原告	上海市青浦区人民法院	2016年4月12日	调解结案(标的20万元)
3	(2010)沪一中执字第01552号	-	被执行人	上海市第一中级人民法院	2010年12月10日	执行结案(标的0.35万元)

综上所述，上海索能存续期间生产经营、注销程序合法合规，不存在重大违法违规行为及行政处罚，上海索能2018年9月退出公司及后续注销理由具有合理性。

(三) 说明上海索能注销前是否将其业务、资产、人员转移至公司，如是，说明转移情况及转移过程中是否存在纠纷争议

上海索能于2015年7月开始逐步将主要业务、资产、人员、债权债务转移

至公司，自 2018 年 2 月起已无实际经营业务。上海索能注销前已无实际经营业务，注销时上海索能将支付清算等相关费用后的剩余财产分配给原股东，剩余零星人员在注销时依法办理了离职手续。上海索能存续期间除上文所述三项诉讼案件外，不存在其他纠纷或潜在纠纷。

综上所述，上海索能注销前已将其主要业务、资产、人员转移至公司，转移过程中不存在违法违规情形或其他纠纷争议。

二、索加欧的基本情况，包括但不限于上海索能与欧姆龙合资成立索加欧的背景，索加欧的历史沿革、主营业务、经营情况等；公司收购索加欧的价格、定价依据及公允性，公司吸收合并索加欧过程中的业务、资产、人员转移情况，是否存在纠纷争议；

（一）说明索加欧的基本情况，包括但不限于上海索能与欧姆龙合资成立索加欧的背景，索加欧的历史沿革、主营业务、经营情况等；

1、上海索能与欧姆龙合资成立索加欧的背景

鉴于欧姆龙（中国）较为认可上海索能的传感器生产制造及综合服务能力，2007 年，欧姆龙（中国）出于产能扩充的需求，经内部决策后，与上海索能合资成立欧姆龙索能自动化（上海）有限公司，（以下简称“欧姆龙索能”，后更名为索加欧），其中，欧姆龙（中国）持有索加欧 65%的股权，上海索能持有索加欧 35%的股权。索加欧的主要业务为向欧姆龙提供工业传感器及部件的受托加工服务。

2、索加欧注销前的基本情况、主营业务、经营状况

公司名称	索加欧自动化（上海）有限公司
曾用名	欧姆龙索能自动化（上海）有限公司
统一社会信用代码	91310115798936878K
主要经营场所	浦东新区汇成路1053号2号楼1-3楼
法定代表人	陈坤速
董监高	陈坤速担任执行董事兼总经理，吕静伟担任监事
注册资本	961.275万元
股权结构	公司持股100%，已实缴

公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	传感器的生产，销售自产产品，新型电子元器件、新型仪表元器件、自动化设备及控制系统的产品开发、设计，并提供相关技术咨询及售后服务。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]
实际经营业务	工业传感器及部件受托加工服务
营业期限	2007年3月26日至2027年3月25日
经营情况	已注销
注销日期	2020年9月1日

3、索加欧的历史沿革及主要股权变动情况

(1) 2007年3月，索加欧设立

2007年1月9日，上海市工商行政管理局核发了《企业名称预先核准通知书》，核准企业名称为“欧姆龙索能自动化（上海）有限公司”。

2007年1月11日，欧姆龙（中国）与上海索能共同签署《欧姆龙索能自动化（上海）有限公司合资合同》及《欧姆龙索能自动化（上海）有限公司章程》。由欧姆龙（中国）出资 81.25 万美元，出资比例为 65%，上海索能出资 43.75 万美元，出资比例 35%。

2007年3月19日，上海市张江高科技园区领导小组办公室出具沪张江园区办项字（2007）130号《关于欧姆龙索能自动化（上海）有限公司设立的批复》，同意欧姆龙（中国）与上海索能在张江合资建办索加欧，主要批复如下：索加欧投资总额 125 万美元，注册资本 125 万美元。其中，欧姆龙（中国）出资 81.25 万美元，占注册资本 65%；上海索能出资 43.75 万美元，占注册资本 35%。欧姆龙（中国）以外汇现汇出资，上海索能以等值人民币出资。

2007年3月21日，上海市人民政府核发了商外资沪张合字[2007]0952号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》。

2007年3月26日，上海市工商行政管理局浦东新区分局出具了《准予设立登记通知书》，准予索加欧设立登记，并核发了《企业法人营业执照》。设立时，索加欧的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万美元）	实缴出资额（万美元）	持股比例
1	欧姆龙（中国）	81.25	0.00	65.00%
2	上海索能	43.75	0.00	35.00%
合计		125.00	0.00	100.00%

（2）2007年6月，完成实缴出资

2007年4月11日，国家外汇管理局上海市分局出具（沪）汇资核字第07060126号《国家外汇管理局资本项目外汇业务核准件》，同意索加欧在日本三菱东京日联银行股份有限公司上海分行开设外商投资企业外汇资本金账户。

2007年5月29日，大信会计师事务所有限公司出具大信沪验字[2007]第018号《验资报告》，验证截至2007年5月18日，索加欧已收到全体股东缴纳的注册资本合计1,250,000美元，均以货币出资。其中，欧姆龙（中国）于2007年5月10日缴存812,500美元于索加欧在日本三菱东京日联银行股份有限公司上海分行开立美元资本金账户内；上海索能于2007年5月17日缴存人民币3,361,750元于索加欧在日本三菱东京日联银行股份有限公司上海分行开立的人民币账户内（根据当天美元兑换人民币汇率中间价7.6785，折合美元437,813.38元，溢缴美元313.38元）。

2007年6月13日，上海市工商行政管理局浦东新区分局出具《备案通知书》，准予资本金到位等事项的备案，并于同日核发新的《企业法人营业执照》。本次备案完成后，索加欧的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万美元）	实缴出资额（万美元）	持股比例
1	欧姆龙（中国）	81.25	81.25	65.00%
2	上海索能	43.75	43.75	35.00%
合计		125.00	125.00	100.00%

（3）2018年10月，第一次股权转让暨外资转内资

2018年5月30日，上海东洲资产评估有限公司就欧姆龙（中国）拟转让索加欧股权所涉及的股东全部权益价值出具东洲评报字[2018]第0526号《资产评估报告》，截至基准日2018年4月30日，索加欧股东全部权益价值为人民币9,005,964.84元。

2018年6月14日，出让方欧姆龙（中国）与受让方上海索能签订《股权转让合同》，双方约定欧姆龙（中国）将其持有的索加欧65%股权转让给上海索能，股权转让价款为人民币5,853,877元，以索加欧评估额9,005,964.84元和股权比例65%计算得出。

2018年8月29日，上海市浦东新区商务委员会出具沪浦外资备201801271号《外商投资企业变更备案回执》，同意索加欧企业类型变更为内资企业。

2018年9月21日，索加欧召开董事会，决议同意欧姆龙（中国）向上海索能转让其持有的索加欧65%的股权。

2018年9月21日，上海市浦东新区市场监督管理局出具《外商投资的公司变出登记》《企业变出通知书》，核准索加欧的变出申请。

2018年10月10日，上海市浦东新区市场监督管理局出具《准予条线变更登记通知书》，准予上述事项的变更，并核发新的《营业执照》。本次股权转让后，索加欧的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
1	上海索能	961.2750	961.2750	100.00%
	合计	961.2750	961.2750	100.00%

2018年11月6日，上海索能向欧姆龙（中国）支付股权转让款人民币5,853,877元。

(4) 2018年10月，名称变更

2018年10月16日，上海市工商行政管理局出具沪工商注名预核字第01201810161630号《企业名称变更预先核准通知书》，同意索加欧申请变更的企业名称预先核准为“索加欧自动化（上海）有限公司”。

2018年10月23日，上海市浦东新区市场监督管理局出具《准予变更登记通知书》，核准索加欧企业名称变更为“索加欧自动化（上海）有限公司”。

(5) 2018年12月，第二次股权转让

2018年12月12日，索加欧作出股东决定同意上海索能将其持有的索加欧

100%股权转让给索迪龙有限，并通过公司章程修正案。

同日，上海索能与索迪龙有限就上述股权转让事项签订《股权转让协议》，双方约定上海索能将其持有的索加欧 100%股权（出资额 961.275 万元）以人民币 13,107,830.19 元转让给索迪龙有限。本次股权转让的基准日为 2018 年 11 月 30 日。

《股权转让协议》中约定的股权转让价格系依据上海致群会计师事务所（普通合伙）2018 年 12 月 12 日出具的沪致鉴字（2018）第 000010 号《净资产审计报告》，根据该审计报告，截至 2018 年 11 月 30 日，索加欧的净资产为 13,107,830.19 元。

2018 年 12 月 20 日，上海市浦东新区市场监督管理局出具《准予变更（备案）登记通知书》，准予上述事项的变更，并核发新的《营业执照》。本次股权转让后，公司的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例
1	索迪龙有限	961.2750	961.2750	100.00%
	合计	961.2750	961.2750	100.00%

2018 年 12 月 31 日，上海索能与索迪龙有限签署《股权转让补充协议》，约定股权转让价款变更为 12,819,092.71 元。

截至 2019 年 8 月 19 日，索迪龙有限已向上海索能支付全部股转转让价款 12,819,092.71 元。

（6）2020 年 9 月，索加欧被吸收合并后注销

2019 年 12 月 31 日，索加欧作出股东会决议如下：（1）同意索迪龙有限吸收合并索加欧；（2）同意合并双方签订的吸收合并协议；（3）吸收合并不涉及对价支付，吸收合并完成后，索加欧法人资格被注销，全部资产、债权、债务（包括担保责任）、人员和业务及其他权利和义务由索迪龙有限依法继承并持续经营，资产评估基准日为 2019 年 12 月 31 日。

2019 年 12 月 31 日，索迪龙有限作出临时股东会决议：（1）同意吸收合并全资子公司索加欧，合并基准日为 2019 年 12 月 31 日；（2）吸收合并不涉及对

价支付，吸收合并完成后，索加欧法人资格被注销，全部资产、债权、债务（包括担保责任）、人员和业务及其他权利和义务由索迪龙有限依法继承并持续经营；（3）合并决议生效后，应当自作出合并决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告。债权人自接到通知书之日起三十日内，未接到通知书的自公告之日起四十五日内，可以要求索加欧清偿债务或者提供相应的担保。未向索加欧申报债权，不会因此影响其债权的有效性，相关债务（义务）将由索迪龙有限根据原债权文件的约定继续履行。

同日，索迪龙有限与索加欧签署了《上海索迪龙自动化有限公司对全资子公司索加欧自动化（上海）有限公司吸收合并协议》，约定索迪龙有限吸收索加欧而继续存在，索加欧解散并注销。

2020年3月26日，索加欧出具《索加欧自动化（上海）有限公司债务清偿情况》，确认索加欧编制了资产债务及财产清单，在吸收合并的股东会决议作出日起10日内通知债权人，并于2020年1月10日在新闻晨报报纸上刊登合并公告。在2020年3月20日前，债权人未提出提前偿还的要求，未清偿的债务由索迪龙有限继续负责清偿。

2020年6月16日，国家税务总局上海市浦东新区税务局出具沪税浦二十九税企清[2020]1290号《清税证明》，索加欧所有税务事项均已结清。

国家税务总局上海市浦东新区税务局另作出《税务证明》，证明2017年1月1日至2020年5月31日期间，索加欧未有欠税、偷逃税款和重大违反税收管理法规的情形。

2020年9月1日，上海市浦东新区市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》，核准索加欧注销。

（二）说明公司收购索加欧的价格、定价依据及公允性。

根据上海致群会计师事务所2018年12月12日出具《净资产审计报告》（沪致鉴字（2018）第000010号），截至2018年11月30日，索加欧的净资产为13,107,830.19元。同日，出让方上海索能与受让方索迪龙签订《股权转让协议》，双方约定上海索能将其持有的索加欧100%的股权（出资额961.275万元）

以人民币 13,107,830.19 元转让给索迪龙。

由于上海致群会计师事务所不具备证券资质，公司经过重新理账并经立信会计师复核，2018 年 11 月 30 日的净资产为 12,819,092.71 元。

2018 年 12 月 31 日，上海索能与公司签署了《股权转让补充协议》，标的公司的股权转让价款从 13,107,830.19 元变更为 12,819,092.71 元，为最终定价。

后续公司聘请银信评估对 2018 年 11 月 30 日的净资产进行追溯评估，并出具《上海索迪龙自动化有限公司因合并索加欧自动化（上海）有限公司拟编制合并报表涉及的索加欧自动化（上海）有限公司可辨认资产负债合并对价分摊追溯评估报告》（银信评报字（2021）沪第 2454 号），确认索加欧评估净资产为 12,941,822.74 元，验证了上述股权转让作价的公允性。

（三）说明公司吸收合并索加欧过程中的业务、资产、人员转移情况，是否存在纠纷争议；

2019 年 12 月，为了减少企业管理的层级，整合双方资源，降低管理成本，提高企业的管理效率，发挥整体人员、技术、产品与管理等方面的协同优势，索迪龙对索加欧进行吸收合并，索加欧与欧姆龙开展的受托加工业务由索迪龙承接。

2019 年 12 月 31 日，公司与索加欧签署了《上海索迪龙自动化有限公司对全资子公司索加欧自动化（上海）有限公司吸收合并协议》，约定公司吸收索加欧而继续存在，索加欧解散并注销。协议约定索加欧的所有业务、人员、财产及权利义务均由公司无条件承受，原索加欧所有的债务由公司承担，债权由公司享有；索加欧全体员工于合并后成为公司员工。

索加欧吸收合并的实际执行过程中，索加欧的资产转由公司所有并由公司办理了资产入账手续，索加欧的部分人员在索加欧依法办理离职手续后，与公司签订劳动合同、建立劳动关系。

索加欧业务、资产、人员转移过程中不存在重大违法违规行为、不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，索加欧存续期间生产经营、注销程序合法合规，不存在重大违法违规行为及行政处罚，公司收购索加欧的价格及定价依据具有公允性，公司吸收合并索加欧过程中的业务、资产、人员转移过程中不存在重大违法违规行为及行政处罚，不存在纠纷或潜在纠纷。

三、海康智慧投资入股公司的背景、价格、定价依据及合理性，入股前后公司与海康威视的交易金额、交易内容、关键交易条款是否发生显著变动，是否存在影响交易公允性或其他利益输送情形；

(一) 说明海康智慧投资入股公司的背景、价格、定价依据及合理性

1、海康智慧投资入股的背景

海康智慧投资主要出资人系海康威视，其主要围绕海康威视产业链上下游及延伸产业开展投资，包括：物联网、传感器领域核心器件等。公司是国内传感器行业企业之一，且海康威视与公司在海康智慧投资前已开展业务合作，因此，海康智慧投资对公司已有所了解。海康智慧投资看好公司的发展前景，经投资立项、财务尽调、业务尽调、投资决策后决定投资入股公司。

2、海康智慧投资入股价格、定价依据及合理性

2021年5月，海康智慧投资以增资方式入股公司，同批次公司融资除海康智慧投资外还包括苏州方广等其他5家投资者，该等投资者取得股权方式、出资金额、增资/转让价款情况如下：

序号	股东名称	取得股权方式	认缴注册资本/转让出资额(万元)	增资/转让价格(元/注册资本)	增资总额/转让价款(万元)
1	苏州方广	增资	161.71	17.67	2,857.14
		股权转让	80.85	17.67	1,428.57
2	常州方广	增资	64.68	17.67	1,142.86
		股权转让	32.34	17.67	571.43
3	海康智慧投资	增资	169.79	17.67	3,000.00
4	天鹰合易	股权转让	84.90	17.67	1,500.00
			56.60	17.67	1,000.00

序号	股东名称	取得股权方式	认缴注册资本/转让出资额（万元）	增资/转让价格（元/注册资本）	增资总额/转让价款（万元）
5	深圳科智通	股权转让	28.30	17.67	500.00
6	卿青	股权转让	28.30	17.67	500.00

2021年4月30日仪表制造业（C40）创业板和北交所上市公司静态市盈率情况如下：

行业	板块	静态市盈率平均值
仪器仪表制造业（C40）	创业板	42.70倍
	北交所	21.34倍

该次股权转让和增资是在充分考虑公司所处行业、公司成长性、未来盈利水平等因素的基础上，经双方友好协商后，确定公司本轮股权转让和增资后公司整体估值为10亿元，股权转让及增资价格为17.67元/注册资本。上述估值对应公司静态市盈率为34.22倍，高于同期同行业北交所上市公司平均市盈率，低于同期同行业创业板上市公司平均市盈率，估值合理。

因此，海康智慧投资入股的定价是各方投资机构及投资者经过专业尽职调查后充分协商确定的结果，定价公允。

（二）说明海康智慧投资入股前后公司与海康威视的交易金额、交易内容、关键交易条款是否发生显著变动，是否存在影响交易公允性或其他利益输送情形

1、海康智慧投资入股前后公司与海康威视的交易条款情况

海康智慧投资入股公司前后公司与海康威视主要交易条款未发生变化，双方于2019年10月11日签署《采购框架协议》合同主要交易条款内容如下：

（1）入股前合同内容

采购订单确认方式：双方可通过传真、信函、电子邮件、海康 B2B/SRM 系统等互联网的信息交互平台（下简称海康信息平台）等形式进行报价、下发并确认预测和采购订单。为取得供应商提供的产品或服务，海康可自行决定向供应商下发采购订单，供应商应在收到采购订单后两个工作日内做出书面回复。

若供应商未在前述期限内书面回复，视同供应商无条件接受采购订单。

对账结算：供应商于每月 25 日-28 日和海康财务对账员核对本月交货数量及交货单号、供应商代码、采购订单号、物料代码、含税单价、合计金额等，开通海康信息平台账户的供应商在海康信息平台上操作，否则通过电子邮件核对。

付款方式：海康威视根据发票入账日期按月结日以电汇、支票、汇票等形式支付货款。

（2）入股后合同内容

采购订单确认方式：双方可通过传真、信函、电子邮件、海康 B2B/SRM 系统等互联网的信息交互平台（下简称海康信息平台）等形式进行报价、下发并确认预测和采购订单。为取得供应商提供的产品或服务，海康可自行决定向供应商下发采购订单，供应商应在收到采购订单后两个工作日内做出书面回复。若供应商未在前述期限内书面回复，视同供应商无条件接受采购订单。

对账结算：供应商于每月 25 日-28 日和海康财务对账员核对本月交货数量及交货单号、供应商代码、采购订单号、物料代码、含税单价、合计金额等，开通海康信息平台账户的供应商在海康信息平台上操作，否则通过电子邮件核对。

付款方式：海康威视根据发票入账日期按月结日以电汇、支票、汇票等形式支付货款。

综上所述，海康威视入股公司前后主要交易条款未发生实质性变化，不存在利益输送等不规范行为。

2、海康智慧投资入股前后公司与海康威视的交易金额及交易内容情况

海康智慧投资入股前后，公司与海康威视（以下包含其控股子公司及孙公司）的交易金额、交易内容情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
杭州海康威视科技有限公司	出售商品	1,996.53	1,489.61	123.07
杭州海康智能科技有限公司	出售商品	516.37	289.34	22.62
杭州海康威视数字技术股份有限公司	出售商品	2.12	-	-
杭州海康机器人股份有限公司	出售商品	-	0.13	-
合计		2,515.01	1,779.09	145.69
占当期营业收入的比例		11.57%	7.67%	1.07%

海康威视主要从公司采购 PF31 系列光电传感器，用于其闸机相关产品。海康威视从公司采购产品主要系海康威视希望实现闸机产品使用的光电传感器等核心原材料的国产化，且对公司产品较为认可，因此 2020 年至 2022 年加大了从公司的采购规模。

海康智慧投资入股前后，公司向海康威视销售的主要产品中，SD9906423 及 SD9906422 型号、SD9907067 及 SD9907066 型号光电传感器仅向海康威视一家客户销售，SD9905095 及 SD9905094 型号产品销售给海康威视以及销售给其他客户的对比情况如下：

单位：元/件、万件

客户	2022 年			2021 年			2020 年		
	单价	毛利率	销量	单价	毛利率	销量	单价	毛利率	销量
海康威视	/	/	/	/	/	/	/	/	/
无锡市恩普工控设备有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/	/
汉武智能	/	/	/	/	/	/	/	/	/

注 1：上表中海康威视包括杭州海康威视科技有限公司、杭州海康智能科技有限公司、杭州海康机器人股份有限公司、杭州海康威视数字技术股份有限公司；

注 2：上表中汉武智能包括江苏汉武智能科技有限公司、常州汉武智能设备有限公司。

2020 年至 2022 年，公司向海康威视、无锡市恩普工控设备有限公司、汉武智能等客户同时销售 PF31 系列的 SD9905095、SD9905094 型号光电传感器，两款型号为一套光电传感器的发射端及接收端，需要搭配使用，公司通常打包向客户报价。公司向海康威视销售的上述两款型号的光电传感器整体单价及毛利率均较低，主要是因为海康威视是公司的重要客户，采购量较大，公司给予其较优惠的销售单价。

公司向海康威视的销售价格系双方依据市场价格协商一致确定，主要产品售价于海康智慧投资入股公司前后不存在显著差异，主要产品的毛利率相较其它客户较低但具有合理性，且主要产品的毛利率与公司光电传感器整体毛利率相近，因此，交易具备公允性。

综上，海康智慧投资入股公司的背景、价格、定价依据具备合理性，虽然公司与海康威视的交易占公司营业收入的比例在海康智慧投资入股后有所提高，但是入股前后公司与海康威视的交易金额、交易内容、关键交易条款未发生显著变动，符合商业实质，具有合理性、必要性，对公司财务状况和经营成果不存在影响交易公允性或其他利益输送情形。

四、深圳科智通入股公司的背景、价格、定价依据及合理性，其合伙人出资来源情况，与公司董事、监事、高管、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益安排。

（一）说明深圳科智通入股公司的背景、价格、定价依据及合理性，其合伙人出资来源情况

1、深圳科智通投资入股的背景

2021年，深圳科智通的出资人了解到索迪龙存在融资需求，之后开始接洽并获悉索迪龙的相关经营情况。基于看好公司的发展前景，经全体出资人审慎评估后，深圳科智通决定入股索迪龙。

2、深圳科智通投资入股价格、定价依据及合理性

公司引入深圳科智通的同时亦引入其他5家投资者，该轮融资系各投资者在充分考虑公司所处行业、公司成长性、未来盈利水平等因素的基础上，经过专业尽职调查后充分协商按照统一入股价格确定。深圳科智通投资入股价格、定价依据及合理性详见本回复之“3.关于历史沿革”之“三、（一）说明海康智慧投资入股公司的背景、价格、定价依据及合理性”。

3、深圳科智通合伙人出资来源情况

深圳科智通合伙人为田漫童、田秀萍，二人为母女关系。田漫童、田秀萍

向深圳科智通实缴出资共 50 万元，其中田秀萍实缴出资 49.5 万元，出资来源为其自有资金，田漫童出资 0.5 万元，出资来源为其母亲田秀萍所赠予的资金。

此外，田秀萍还以个人资金向科智通拆借 450 万元，资金来源为其自有资金。

（二）深圳科智通与公司董事、监事、高管、主要客户和供应商是否存在关联关系或其他利益安排

根据对深圳科智通合伙人的访谈，以及对公司董事、监事、高管、主要客户和供应商进行公开信息比对。深圳科智通与公司董事、监事、高管、主要客户和供应商之间不存在关联关系或其他利益安排。

五、主办券商、律师对于上述事项的核查程序及核查结论

（一）核查过程

主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅上海索能、索加欧的工商登记资料，了解上海索能、索加欧的基本情况、合作、合资背景、股权结构、历史沿革及主要股权变动情况；

2、查阅上海索能、索加欧《准予注销登记通知书》《清税证明》《注销清算报告》及相应的股东会资料，了解上海索能、索加欧注销原因及注销程序合法性；

3、登录上海市公共信用信息服务平台、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询上海索能、索加欧的合法合规及诉讼情况；

4、查阅上海索能、索加欧存续期间诉讼案件的相关资料；

5、查阅公司吸收合并索加欧的资产入账凭证、《评估报告》，查阅上海索能、索加欧人员安置相关的名单、劳动合同，并对公司控股股东、实际控制人陈坤速进行访谈，了解公司与上海索能、索加欧的合作、合资背景、股权、业务关系及其变化过程以及注销前资产处置、人员安置情况；

6、对欧姆龙进行走访，了解其与公司及上海索能、索加欧的业务合作、合资背景情况；

7、查阅上海索能、索加欧及公司关于业务转移的内部决策文件、业务转移协议、采购协议、价款支付凭证、发布的《变更通知》《债权通知书》、与客户签订的三方协议，上海索能、索加欧应收账款明细账、管理费用明细账、人员转移前人员名单，了解上海索能、索加欧业务转移的具体过程及合法合规性；

8、取得并查阅实际控制人、控股股东、董事、监事、高管填写的调查表并对其进行访谈；

9、查阅公司实际控制人、控股股东、董事、监事、高管、主要客户和供应商及相关关联方清单，通过公开渠道查询其与深圳科智通是否存在关联关系；

10、查阅海康智慧投资、深圳科智通现行有效的《合伙协议》、填写的调查表及各自的出资人分别填写的调查表，并取得其出具的声明，了解其出资来源；

11、查阅了公司工商登记资料、历次股权变动支付凭证及纳税证明，取得公司股东的调查表，并对各股东进行访谈，了解公司历次股权变动的背景、定价依据；

12、查阅控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的出资流水并访谈，了解控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体的出资来源及价款支付情况；

13、访谈深圳科智通合伙人，了解其入股背景、是否存在代持、资金来源、是否与公司客户和供应商及关联方存在往来的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、上海索能存续期间生产经营、注销程序合法合规，不存在重大违法违规

行为及行政处罚，上海索能 2018 年 9 月退出公司及后续注销理由具有合理性，不存在违法违规情形或其他纠纷争议，注销前已完成业务、资产、人员的转移、处置、安置，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、索加欧存续期间生产经营、注销程序合法合规，不存在重大违法违规行为及行政处罚，公司收购索加欧的价格及定价依据具有公允性，公司吸收合并索加欧过程中的业务、资产、人员转移过程中不存在重大违法违规行为及行政处罚，不存在纠纷或潜在纠纷；

3、海康智慧投资入股公司的背景、价格、定价依据具备合理性，虽然公司与海康威视的交易占公司营业收入的比例逐年提高，但是入股前后公司与海康威视的交易金额、交易内容、关键交易条款未发生显著变动，符合商业实质，具有合理性、必要性，对公司财务状况和经营成果不存在影响交易公允性或其他利益输送情形；

4、深圳科智通入股公司的价格、定价依据具备合理性，其合伙人出资来源合法、真实，深圳科智通与公司董事、监事、高管、主要客户和供应商之间不存在关联关系或其他利益安排。

六、主办券商、律师就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

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

1、资金流水核查情况

针对控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东出资情况，主办券商及律师核查了相关入股协议、决议文件、支付凭证及完税凭证，同时针对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上的自然人股东、员工持股平台现有全部合伙人出资前后的银行流水进行了核查，并对前述主体访谈确认，出资资金来源均系自有资金。

除已于索迪龙公开转让说明书之“第一节 基本信息”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”中披露的已解除的股权代持外，不存在其他股权代持情形。

2、股权代持核查程序是否充分有效

为充分核查公司股权代持情况，主办券商、律师实施了如下主要核查程序：

（1）查阅公司章程/合伙协议、入股协议及补充协议、股东大会决议、工商变更登记资料、价款支付凭证及完税证明（如有）等材料，了解公司直接股东、持股平台合伙人的价款支付情况；

（2）获取公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、持股 5% 以上的自然人股东、员工持股平台现有全部合伙人出资前后银行卡的资金流水，并逐一执行访谈程序，了解相关主体出资的资金来源，持股真实性以及是否存在代持的情形。

（3）获取公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员报告期内的银行流水，核查是否存在股权代持或转让的流水情形。

（4）针对上述主体历史上存在的代持及解除情况，核查代持人与被代持人出资前后的银行流水，了解其代持资金来源；对代持人与被代持人进行访谈或获取其出具的确认函，确认相关代持事项、资金情况及彻底清理情况。

上述针对股权代持的核查程序充分、有效。

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

1、公司历史上曾存在代持，现已解除

2017年5月至12月期间，李俊（陈建龙的配偶）曾代陈建龙持有索迪龙有限股权，截至2017年12月18日，相关代持已全部解除。前述股权代持及解除情况如下：

(1) 股权代持的形成

2017年4月20日，索迪龙有限召开股东会，审议通过上海索能将所持公司3.00%的股权（对应157.9050万元注册资本）转让给李俊，并同意修订公司章程。同日，上海索能与李俊签署《股权转让协议》，并于2017年4月26日签署《〈股权转让协议〉之补充协议》。

2017年5月26日，李俊向上海索能支付股权转让款300.00万元。

上述股权代持的主要原因为陈建龙计划结束原任职单位外派工作后回国工作，公司拟引入陈建龙作为公司高级管理人员，为方便办理股权转让手续，在陈建龙回国之前由其配偶李俊以家庭资产出资代为持股。

(2) 股权代持的解除

2017年12月10日，索迪龙有限召开股东会，审议通过上海索能、李俊分别将所持公司3.00%的股权（对应157.9050万元注册资本）转让给陈建龙，并同意修订公司章程。同日，上海索能、李俊分别与陈建龙签署《股权转让协议》。

2017年12月18日，索迪龙有限在上海市浦东新区市场监督管理局办理完成本次股权转让的工商变更登记手续。

此次李俊、陈建龙间的股权转让系代持股权还原，不涉及股权转让价款的支付。

股权转让完成后，李俊不再持有公司股权。根据对李俊、陈建龙的访谈，

以及上述二人出具的《声明函》，确认双方之间已不存在股权代持关系，双方基于《股权转让协议》等股权代持、代持解除相关协议项下的权利义务关系已了结，且不存在任何纠纷及潜在纠纷。

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

公司历次股东入股的背景和原因、入股形式、资金来源、支付方式、入股价格及定价依据如下：

日期	入股形式	详细内容	转让股份/增资 总价款（万元）	转让股份/增 资价格	定价依据	资金来源	支付方式	原因
2010.7	设立	陈坤速认缴 1,306.5 万元注册 资本	1,306.5	1.00 元/注册 资本	公司设立 出资	自有资金	货币	四位股东共同设立公 司
		李俊认缴 301.5 万元注册 资本	301.5	1.00 元/注册 资本				
		上海索能认缴 201 万元注 册资本	201	1.00 元/注册 资本				
		陈坤峰认缴 201 万元注册 资本	201	1.00 元/注册 资本				
2013.2	第一次股权转让	李俊将所持公司 15% 股权 （对应 301.5 万元注册 资本，已全部实缴）转让给 上海索能	301.5	1.00 元/注册 资本	转让双方 根据公司 当时净资 产低于 1 元/注册 资本的 情况 下，协 商定 价	自有资金	货币	公司设立之初经营情 况不达投资预期；李 俊将随同配偶陈建龙 前往日本公司就职， 基于前述两个原因， 李俊转让股权
		陈坤峰将所持公司 10% 股 权（对应 201 万元注册 资本，已全部实缴）转让 给上海索能	201	1.00 元/注册 资本				因公司设立之初经营 情况不达投资预期， 转让股权
2016.11	第一次增资	陈坤速认缴注册资本 1,943.5 万元	1,943.5	1.00 元/注册 资本	以 1 元/注 册资本 增 资	自有资金	货币	为扩大公司注册资 本，公司两位股东陈 坤速及其控制的上海 索能同比例增资
		上海索能认缴注册资本 1,046.5 万元	1,046.5	1.00 元/注册 资本				
2017.3	第二次增资	永创智能认缴注册 资本 263.5 万元	800	3.04 元/注册 资本	结合公司 净资产、 盈利预 测等财 务情 况，协 商	自有资金	货币	外部投资者看好公 司发展预期，增加注 册 资本

日期	入股形式	详细内容	转让股份/增资 总价款（万元）	转让股份/增 资价格	定价依据	资金来源	支付方式	原因
					一致确定的价格			
2017.5	第二次股权转让	上海索能将所持公司 3% 股权（对应 157.905 万元注册资本，已全部实缴）转让给李俊	300	1.90 元/注册资本	股权激励确定的价格，低于公司近期外部投资者增资价格	家庭资金	货币	公司股东上海索能转让股权用于股权激励
2017.8	第三次股权转让	上海索能将所持公司 5% 股权（对应 263.175 万元注册资本，已全部实缴）转让给索飞合伙	500	1.90 元/注册资本	员工股权激励确定的价格，低于公司近期外部投资者增资价格	平台自有资金	货币	公司股东上海索能转让股权给员工持股平台用于员工股权激励
2017.12	第四次股权转让	上海索能将所持公司 3% 股权（对应 157.905 万元注册资本，已全部实缴）转让给索飞合伙	300	1.90 元/注册资本	员工股权激励确定的价格，低于公司近期外部投资者增资价格	平台自有资金	货币	公司股东上海索能转让股权给员工持股平台用于员工股权激励
		上海索能将所持公司 3% 股权（对应 157.905 万元注册资本，已全部实缴）转让给陈建龙	300	1.90 元/注册资本	员工股权激励确定的价格，低于公司近期外部	自有资金	货币	公司股东上海索能转让股权用于员工股权激励

日期	入股形式	详细内容	转让股份/增资 总价款（万元）	转让股份/增 资价格	定价依据	资金来源	支付方式	原因
		李俊将所持公司 3% 股权（对应 157.905 万元注册资本，已全部实缴）转让给陈建龙	300	0 元	投资者增资价格 协商一致 0 元转让	—	—	代持还原
2018.9	第五次股权转让	上海索能将所持公司 19.248% 股权（对应 1,013.11 万元注册资本，已全部实缴）转让给索鑫合伙	1,013.11	1.00 元/注册 资本	协商一致 确定的价 格	自有资金	货币	公司控股股东、实际控制人进行公司股权结构调整
2020.6	第六次股权转让	索鑫合伙将所持公司 1% 股权（对应 52.635 万元注册资本，已全部实缴）转让给索飞合伙	100	1.90 元/注册 资本	员工股权 激励确定 的价格， 低于公司 同期净资 产价格	自有资金	货币	公司实际控制人控制的平台转让股权给员工持股平台用于员工股权激励
2020.10	第七次股权转让	永创智能将所持公司 5.006% 股权（对应 263.5 万元注册资本，已全部实缴）转让给索鑫合伙	906.78	3.44 元/注册 资本	双方协商 一致确定 的价格， 高于公司 同期净资 产价格以 及永创智 能增资价 格	自有资金 及自筹资 金	货币	永创智能对外投资战略调整，退出对参股公司的持股
2021.5	第八次股权转让	陈坤速将所持公司 1.5361% 股权（对应	1,428.5714	17.67 元/注册 资本	根据公司 当年度的	自有资金	货币	外部投资者看好公司发展，受让部分股权

日期	入股形式	详细内容	转让股份/增资 总价款（万元）	转让股份/增 资价格	定价依据	资金来源	支付方式	原因
		80.8526 万元注册资本，已 全部实缴）转让给苏州方 广			经营情况 以及盈利 预测，新 增股东与 老股东协 商一致确 定的价格			
		陈坤速将所持公司 0.6144% 股权（对应 32.3410 万元注册资本，已 全部实缴）转让给常州方 广	571.4286	17.67 元/注册 资本				
		陈坤速将所持公司 1.6129% 股权（对应 84.89516 万元注册资本， 已全部实缴）转让给天鹰 合易	1,500	17.67 元/注册 资本				
		陈建龙将所持公司 1.0753% 股权（对应 56.59677 万元注册资本， 已全部实缴）转让给天鹰 合易	1,000	17.67 元/注册 资本				
		索鑫合伙将所持公司 0.5376% 股权（对应 28.2984 万元注册资本，已 全部实缴）转让给深圳科 智通	500	17.67 元/注册 资本				
		陈坤速将所持公司 0.5376% 股权（对应 28.2984 万元注册资本，已 全部实缴）转让给卿青	500	17.67 元/注册 资本				

日期	入股形式	详细内容	转让股份/增资 总价款（万元）	转让股份/增 资价格	定价依据	资金来源	支付方式	原因
2021.5	第三次增资	苏州方广认缴注册资本 161.7051 万元	2,857.1429	17.67 元/注册 资本	根据公 司当 年度 的经 营情 况以 及盈 利预 测， 新 增 股 东 与 公 司 协 商 一 致 确 定 的 价 格	自有 资金	货币	外部 投 资 者 看 好 公 司 发 展， 对 公 司 进 行 增 资
		常州方广认缴注册资本 64.682 万元	1,142.8571	17.67 元/注册 资本				
		海康智慧投资认缴注册资 本 169.7903 万元	3,000	17.67 元/注册 资本				
2024.12	第九次股份转让	苏州方广将所持公司 808,526 股股份转让给财通 开诚	1,714.2863	21.20 元/股	在参 考公 司最 近一 轮融 资估 值的 基础 上， 新 增 股 东 与 老 股 东 协 商 一 致 确 定 的 价 格	自有 资金	货币	外部 投 资 者 看 好 公 司 发 展， 受 让 部 分 股 权
		常州方广将所持公司 323,410 股股份转让给财通 开诚	685.7137	21.20 元/股				

（三）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

除已于索迪龙公开转让说明书之“第一节 基本信息”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”中披露的公司历史沿革中存在的股权代持情形外，公司不存在其他未解除、未披露的股权代持事项。公司不存在股权纠纷或潜在争议。

4. 关于特殊投资条款。根据申报文件：（1）2021 年以来，公司、陈坤速、陈建龙等与苏州方广、常州方广签署协议，约定转让限制等特殊投资条款；截至目前，各方签署终止协议，对特殊投资条款的终止及回购权条款的效力恢复作出约定；（2）2024 年 12 月，公司、陈坤速、财通开诚签署协议，约定转让限制等特殊投资条款；截至目前，各方签署终止协议，终止回购权以外的特殊投资条款。

请公司说明：（1）苏州方广、常州方广、财通开诚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，公司与其他投资机构是否存在签署特殊投资条款并未披露的情形；（2）苏州方广、常州方广相关回购权条款是否存在挂牌期间恢复效力的潜在风险，如是，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定；（3）梳理现行有效及可能在挂牌期间恢复效力的回购权条款内容，测算如回购权条款触发预计回购金额，相关义务主体的资信情况及其是否具备充分履约能力，回购权条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响。

请主办券商、律师核查上述事项，发表明确意见，并说明公司股东间特殊投资条款安排是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否存在其他未披露的特殊投资条款。

回复：

一、苏州方广、常州方广、财通开诚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，公司与其他投资机构是否存在签署特殊投资条款并未披露的情形

（一）苏州方广、常州方广、财通开诚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、苏州方广、常州方广相关特殊投资条款的终止情况

苏州方广、常州方广相关特殊投资条款的终止情况如下：

序号	条款	终止时间	终止情况
1	转让限制及优先购买权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
2	共同出售权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
3	优先清算权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
4	优先认购权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
5	反稀释权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
6	回购权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止，但附条件恢复。 具体内容：若公司进行的新三板挂牌及后续合格首次公开发行未能成功完成，包括但不限于因未获得相关证券监管机构的批准、市场条件不利、发行失败等原因导致挂牌或上市程序终止或无法继续进行，则回购权将自公司暂停或放弃在北京证券交易所完成首次公开发行股票并上市申请、或新三板挂牌/北交所上市申请失效或被否决、或公司撤回新三板挂牌/北交所上市申报材料，或有权监管机构/证券交易所未予同意挂牌/发行或注册之日起自动恢复其效力。

苏州方广、常州方广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、未对公司经营产生不利影响。

2、财通开诚相关特殊投资条款的终止情况

财通开诚相关特殊投资条款的终止情况具体如下：

序号	条款	终止时间	终止情况
1	转让限制	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
2	优先认购权与优先受让权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
3	随售权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
4	清算优先权	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
5	最惠国条款	自公司报送新三板挂牌申请材料前一个自然日起	已终止
6	回购权		- 未终止

财通开诚约定的回购权条款未终止，具体条款详见本回复之“4.关于特殊投资条款”之“三、（一）梳理现行有效及可能在挂牌期间恢复效力的回购权条款内容，测算如回购权条款触发预计回购金额”。

财通开诚已终止的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、未对公司经营产生不利影响。

（二）公司与其他投资机构是否存在签署特殊投资条款并未披露的情形

公司与其他投资机构不存在其他未披露的特殊投资条款。

二、苏州方广、常州方广相关回购权条款是否存在挂牌期间恢复效力的潜在风险，如是，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定

（一）苏州方广、常州方广相关回购权条款是否存在挂牌期间恢复效力的潜在风险

苏州方广、常州方广相关回购权条款具体如下：

回购权条款内容	回购义务主体	恢复效力触发条件
<p>若发生如下任一情形，则方广资本（苏州方广和常州方广的合称）有权向创始股东（陈坤速、索鑫合伙）发出书面通知，要求创始股东按照回购价格购买其在公司的全部或部分股权：</p> <p>（1）公司股东会决议或公司董事会决议通过部分特别事项，而方广董事在股东会或董事会投反对票；</p> <p>（2）创始股东出现重大诚信问题或存在故意损害公司权益的行为，尤其是公司出现方广资本不知情的帐外现金销售收入；</p> <p>（3）公司未能于2026年4月30日前完成合格首次公开发行；</p> <p>（4）未经方广资本同意，创始人（陈坤速）和/或陈建龙劳动关系或者劳务关系终止或违反其作出的服务期及不竞争义务。</p>	<p>陈坤速、索鑫合伙</p>	<p>若公司进行的新三板挂牌及后续合格首次公开发行未能成功完成，包括但不限于因未获得相关证券监管机构的批准、市场条件不利、发行失败等原因导致挂牌或上市程序终止或无法继续进行，则各方历次协议（包括但不限于《股东协议》）中所述之回购权，将自公司暂停或放弃在北京证券交易所完成首次公开发行股票并上市申请、或新三板挂牌/北交所上市申请失效或被否决、或公司撤回新三板挂牌/北交所上市申报材料，或有权监管机构/证券交易所未予同意挂牌/发行或注册之日起自动恢复其效力。但公司不再作为该等协议的当事方。</p>

注：为便于阅读，上表在未变更条款意思的前提下，对部分条款进行删减和概述。

根据公司、陈坤速、陈建龙等与苏州方广、常州方广签署的《关于历次协议中特殊权利条款之终止协议》的约定，若公司进行的新三板挂牌及后续合格首次公开发行未能成功完成，包括但不限于因未获得相关证券监管机构的批准、

市场条件不利、发行失败等原因导致挂牌或上市程序终止或无法继续进行，则各方历次协议（包括但不限于《股东协议》）中所述之回购权，将自公司暂停或放弃在北京证券交易所完成首次公开发行股票并上市申请、或新三板挂牌/北交所上市申请失效或被否决、或公司撤回新三板挂牌/北交所上市申报材料，或有权监管机构/证券交易所未予同意挂牌/发行或注册之日起自动恢复其效力。

因此，苏州方广、常州方广相关回购权条款存在挂牌期间恢复效力的潜在风险。

（二）回购权条款是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”的规定，“投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（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；（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；（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；（七）触发条件与公司市值挂钩；（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。”

苏州方广、常州方广相关回购权条款的主要内容为在达到协议约定的情况下，苏州方广、常州方广有权要求实际控制人陈坤速和索鑫合伙回购苏州方广、常州方广持有的公司全部或部分股权，该等回购权条款的义务人为实际控制人陈坤速和索鑫合伙，触发条件未与公司市值挂钩，且协议各方明确公司不再作为该等协议的当事方。因此，苏州方广、常州方广相关回购权条款不属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”规定的必须清理的情形。

三、梳理现行有效及可能在挂牌期间恢复效力的回购权条款内容，测算如回购权条款触发预计回购金额，相关义务主体的资信情况及其是否具备充分履

约能力，回购权条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

（一）梳理现行有效及可能在挂牌期间恢复效力的回购权条款内容，测算如回购权条款触发预计回购金额

公司现行有效及可能在挂牌期间恢复效力的回购权条款内容具体如下：

投资方	条款类型	主要内容
方广资本	回购权	<p>自投资协议签署日起，若发生如下任一情形（“回购情形”），则方广资本有权向陈坤速、索鑫合伙发出书面通知（“回购通知”），要求创始股东按照回购价格购买其在公司的全部或部分股权（以下称“回购股权”）：</p> <p>（1）公司股东会决议或公司董事会决议通过了以下事项，而方广董事在股东会或董事会投反对票的：（a）对公司合并、分立、解散、清算、收购、兼并、重组或者变更公司形式作出决议；（b）修改、变更公司章程的条款（包括融资、新增股权激励、回购或注销公司股票导致注册资本的变更，以及发行公司债券）；（c）决定公司停产或歇业，改变公司的主营业务（包括增加或减少主营业务）；（d）除与主营业务有关的日常经营贸易外，公司全部或实质性全部资产（包括但不限于房产、设备等有形资产，以及商标、专利、域名等无形资产）或子公司的出售、转让、抵押、质押或其他处置或对其设置负担；（e）公司对外投资额单次达到公司上一年度净资产额的30%，或者在任何十二（12）个月内累计投资额达到上一年度净资产额的50%，包括但不限于风险投资、买卖其他机构的股票或债券等。</p> <p>就上述（b）项的“融资”，若在本次交易后的后续股权融资中公司的投前估值不低于10亿元的，则就该后轮股权融资交易修改和变更该公司章程的任何条款，按照公司法规定的股东会表决规则即可通过；就制定相应的章程修改和变更方案，经出席董事会会议二分之一以上（含本数）董事同意即可通过。</p> <p>（2）创始股东出现重大诚信问题或存在故意损害公司权益的行为，尤其是公司出现方广资本不知情的帐外现金销售收入；</p> <p>（3）公司未能在2026年4月30日前完成合格首次公开发行；</p> <p>（4）未经方广资本同意，创始人和/或陈建龙劳动关系或者劳务关系终止或违反其作出的服务期及不竞争义务。</p>
财通开诚	回购权	<p>自本协议签署日起，若发生如下任一情形（“回购情形”），则财通开诚有权向陈坤速发出书面通知（“回购通知”），要求陈坤速按照回购价格购买其在公司的全部或部分股份（“回购股权”）：</p> <p>（1）陈坤速出现重大诚信问题或存在故意损害公司权益的行为，尤其是公司出现财通开诚不知情的账外现金销售收入；</p> <p>（2）公司未能在2026年5月31日前完成上市；</p> <p>（3）未经财通开诚同意，陈坤速离职或违反其作出的服务期及不竞争义务；</p> <p>（4）本协议签署后，公司以低于本次股份转让的价格（即21.2026元/股）进行新的增资（IPO发行募资价格除外）及/或陈坤速以低于本次股份转让的价格（即21.2026元/股）发生新的股份转让。</p> <p>如发生上述回购情形（公司北交所在审期间除外），陈坤速应在收到财通开诚发出的回购通知后九十（90）日（“回购期限”）内按照相应回购价格向财通开诚购买回购股权。</p> <p>回购股权的回购价格（“回购价格”）为下述金额：</p>

投资方	条款类型	主要内容
		回购价格为财通开诚为取得该等回购股权（即财通开诚要求陈坤速回购的股份）所支付的股权转让价款，加上按照 6% 年息（单利）计算的投资利息（计算期间为财通开诚支付该等股权转让价款之日至其全额取得回购价格之日，对于不满一年的期间，按实际经过的时间占 365 日之比例折算），再减去财通开诚已实际取得的归属于回购股权的分红（包括已向财通开诚宣布但未分配的部分）。

根据现行有效及可能在挂牌期间恢复效力的回购权条款测算，回购权条款触发预计回购金额如下：

股东	出资金额（万元）	回购价款测算起始日	假定最早触发回购日	回购价格条款	回购义务主体	测算回购金额（万元）
方广资本	4,000	2021年5月26日、2021年6月1日	2026年5月1日	如发生上表中方广资本第（1）项回购情形，回购价格为方广资本为取得该等回购股权所支付的股权转让价款和增资价款，加上届时同期贷款市场报价利率计算的投资收益，再减去方广资本已实际取得的归属于回购股权的分红（包括已向投资方宣布但未分配的部分）； 如发生上表方广资本第（2）至（4）项回购情形中任一项，回购价格为投资方为取得该等回购股权所支付的股权转让价款和增资价款，加上按照 6% 年息（单利）计算的投资利息（计算期间为投资方分别支付该等股权转让价款和增资价款之日至其全额取得回购价格之日，对于不满一年的期间，按实际经过的时间占 365 日之比例折算），再减去投资方已实际取得的归属于回购股权的分红（包括已向投资方宣布但未分配的部分）。	陈坤速、索鑫合伙	5,012.80
财通开诚	2,400	2024年12月23日	2026年6月1日	回购价格为财通开诚为取得该等回购股权（即财通开诚要求陈坤速回购的股份）所支付的股权转让价款，加上按照 6% 年息（单利）计算的投资利息（计算期间为财通开诚支	陈坤速	2,607.36

				付该等股权转让价款之日至其全额取得回购价格之日，对于不满一年的期间，按实际经过的时间占365日之比例折算），再减去财通开诚已实际取得的归属于回购股权的分红（包括已向财通开诚宣布但未分配的部分）。		
--	--	--	--	---	--	--

注 1：上表中“贷款市场报价利率”暂按 2025 年 2 月贷款市场报价利率计算；

注 2：不同回购触发条件导致回购价款计算金额不同，上表中方广资本回购金额以孰高者为准。

（二）相关义务主体的资信情况及其是否具备充分履约能力，回购权条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

1、相关义务主体的资信情况及其是否具备充分履约能力

如未来触发回购条款，苏州方广、常州方广有权要求陈坤速、索鑫合伙作为回购义务人回购其所持有全部或部分公司股份；财通开诚有权要求陈坤速作为回购义务人回购其所持有全部或部分公司股份。公司实际控制人陈坤速可以通过自有资金或筹措资金支付回购价款，具体履约能力情况如下：

（1）自有资金

公司实际控制人陈坤速个人财务状况良好，具备回购资金能力。截至本回复出具日，陈坤速直接和间接合计持有公司 76.1058% 的股份，根据公司累计未分配利润计算，截至 2024 年 9 月 30 日，公司实际控制人可取得未分配利润合计约 9,115.80 万元，并且其有权依据所持股份继续取得公司报告期后产生的新增未分配利润。

（2）筹措资金

根据中国人民银行征信中心出具的《个人信用报告》并经查询中国裁判文书网、执行信息公开网等网站的公开信息，公司实际控制人陈坤速信用状况良好，不存在信用卡及贷款逾期的情形，亦不属于失信被执行人，其具备向银行或其他朋友筹措资金的能力，可以补充以其自有资金不足时的差额。

综上所述，回购义务主体的资信情况良好及其具备充分履约能力。

2、回购权条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响

截至本回复出具之日，陈坤速直接持有公司 3,023.6129 万股，对应公司 53.4238%的股份，通过索鑫合伙、索飞合伙间接持有公司 22.6820%的股份。陈坤速直接和间接合计持有公司 76.1058%的股份。陈坤速系索鑫合伙和索飞合伙执行事务合伙人，拥有索鑫合伙持有公司 21.1262%股份对应的表决权，拥有索飞合伙持有公司 8.37%股份对应的表决权，因此陈坤速合计拥有公司 82.92%的表决权。

公司实际控制人以自有资金或自筹资金进行回购，不会对公司控制权的稳定性、公司治理、日常经营等重大事项产生不利影响。

因此，无论是否发生触发回购情形，公司实际控制人陈坤速均将按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行其作为公司董事长、总经理的职责，并持续控制公司的日常经营。履行回购义务不会导致实际控制人陈坤速出现《公司法》规定不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形或中国证监会和股转公司规定的其他情形。

综上所述，回购权条款的触发不会对公司控制权稳定性、相关义务主体陈坤速的任职资格以及其他公司治理、经营事项产生重大不利影响。

四、主办券商、律师对上述事项的核查过程及核查结论，以及公司股东间特殊投资条款安排是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否存在其他未披露的特殊投资条款的核查结论

（一）核查过程

主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅公司自设立至今的历次增资、股权转让相关协议及出资凭证，确认特殊投资条款的权利及义务主体，了解特殊投资条款的具体情况；

2、查阅公司相关方与股东签署的股东协议、股权转让协议之补充协议、协议书及终止协议等文件，了解公司历史上特殊投资条款的签署情况、主要内容和终止情况，核查特殊投资条款是否存在其他触发情形；

3、对公司全体股东进行访谈，了解股东之间特殊投资条款的存在情况、确认特殊投资条款及特殊股东权利相关约定的触发及解除情况，了解特殊投资条款的清理情况、效力恢复条款情况；

4、查阅实际控制人陈坤速的《个人信用报告》；

5、通过中国裁判文书网、执行信息公开网等网站查询实际控制人陈坤速的资信情况；

6、查阅《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，确认公司相关方与股东签署的股东协议、《关于历次协议中特殊权利条款之终止协议》及《关于特殊权利条款之终止协议》等文件是否符合上述规定的要求。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、苏州方广、常州方广、财通开诚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、未对公司经营产生不利影响，公司与其他投资机构不存在签署特殊投资条款并未披露的情形。

2、苏州方广、常州方广相关回购权条款等特殊投资条款存在挂牌期间恢复效力的潜在风险，但该等条款不属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形。公司股东间特殊投资条款安排符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定。

3、经测算，如回购权条款触发，回购义务人陈坤速资信情况良好，具备充分履约能力，回购权条款触发不会对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生不利影响。

5. 关于其他事项。

(1) 关于创业板申报。公开信息显示，公司曾于 2022 年申报创业板，于 2023 年 4 月撤回申报。请公司说明：①前次终止审核的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；②对照创业板申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报创业板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；③创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；④公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性；⑤对公司的现场检查情况，包括但不限于发现的问题，公司及中介机构是否被采取相应监管措施，采取的整改措施及有效性。请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

(2) 关于货币资金及交易性金融资产。根据申报文件，报告期内，公司的货币资金及交易性金融资产占比较大，且账面价值波动较大。请公司说明：①公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资、筹资活动等的匹配情况；②是否存在大额异常资金转账情况；③货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性；④交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施；⑤前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性；⑥公司现金流量表中“收回投资收到的现金”与“投资支付的现金”包含的具体内容及与上述投资事项的匹配关系；⑦定量分析经营活动现金流量大幅波动的原因及与净利润差异的原因。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(3) 经营业绩。根据申报文件，报告期内，公司的营业收入分别为 21,730.25 万元、19,784.59 万元及 16,033.64 万元，2023 年下降 8.95%；毛利率高于可比公司的平均水平。请公司：①结合产品类型、行业环境、价格变动、主要客户情况、收入的季节性等因素，说明公司 2023 年及 2024 年 1-9 月

业绩变化的原因及合理性；与同行业可比公司是否存在差异；②结合业务特点、工序复杂程度、主要的技术优势、产品价格及单位成本、客户群体、成本控制能力等方面，分析披露公司各产品毛利率差异较大的原因，对比同行业可比公司各产品毛利率，说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性、可比公司选择的恰当性；③结合公司所处行业的景气度、公司客户复购率、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后新签订单、期后新开发客户情况、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性及可持续性。请主办券商及会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

（4）关于期间费用。请公司说明：①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；量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；②列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；③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；④报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；⑤研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

（5）关于信息披露。请公司在“4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见”文件中进一步说明信息披露豁免依据及充分性。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、关于创业板申报。公开信息显示，公司曾于 2022 年申报创业板，于

2023年4月撤回申报。请公司说明：①前次终止审核的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；②对照创业板申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报创业板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；③创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；④公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性；⑤对公司的现场检查情况，包括但不限于发现的问题，公司及中介机构是否被采取相应监管措施，采取的整改措施及有效性。请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）前次终止审核的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；

2022年6月28日，深圳证券交易所受理了公司创业板首次公开发行的申请。

公司根据经营情况进行战略规划调整，经与各方充分沟通并审慎考虑，公司决定撤回首次公开发行股票并在创业板上市申请文件。

公司本次申请在全国中小企业股份转让系统挂牌，符合挂牌条件，不存在可能影响本次挂牌且尚未消除的相关因素。

（二）对照创业板申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报创业板信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；

1、报告期差异

公司前次创业板IPO申请的报告期为2019年、2020年、2021年，后对2022年1-6月、2022年全年财务数据进行更新。本次申报的报告期为2022年、2023年及2024年1-9月。本次申请挂牌的文件按照申报报告期对公司的股权结构、人员情况、财务数据、业务情况、行业情况、资产情况、关联方及关联交易、法律合规情况等信息进行了更新，披露内容不存在实质性差异。其中，部分重要更新情况如下：

（1）新增股东

2024年12月18日，苏州方广、常州方广与财通开诚签订股权转让协议，

约定苏州方广将其持有公司 80.85 万股股份作价 1,714.29 万元转让给财通开诚，转让价格为 21.20 元/股；约定常州方广将其持有公司 32.34 万股股份作价 685.71 万元转让给财通开诚，转让价格为 21.20 元/股。本次股权转让完成后，公司直接股东数量由 10 个增加至 11 个。

(2) 董事、监事、高级管理人员变动

2024 年 12 月，公司原总经理陈建龙卸任，继续担任公司董事，公司董事长陈坤速接任总经理。

(3) 新增核心技术

2023 年至今，公司共新增 3 项核心技术，具体情况如下：

核心技术	技术先进性
LED 高精定位技术	实现发射 LED 精确定位，保证光斑清晰、不偏移。
TOF 盲区补偿技术	以动态阈值调整为核心，结合边缘增强检测、轻量化实时计算及多源数据融合，通过算法-硬件协同优化，实现 TOF 小盲区检测。
磁致伸缩高精度补偿技术	通过高精度温度传感器实时监测和波导丝在不同温度热膨胀系数，结合动态修正算法与数字化标定技术，实现 $\pm 0.05\%$ FS/ $^{\circ}\text{C}$ 的超高精度温漂补偿，保障在工作环境下的测量稳定性。

(4) 新增专利

2023 年至今，公司共新增 11 项发明专利，由 6 项增加至 17 项，新增发明专利的具体情况如下：

序号	专利号	专利名称	授权日	申请人	所有权人	取得方式
1	ZL202110791246.5	一种基于光电传感器识别目标检测物的方法及设备	2024 年 8 月 2 日	公司	公司	原始取得
2	ZL202111448607.2	一种安全型电梯位置传感器	2024 年 7 月 19 日	公司	公司	原始取得
3	ZL201810725468.5	一种电感式接近开关传感器	2024 年 6 月 4 日	公司	公司	原始取得
4	ZL202210230163.3	一种便于安装的红外光电传感器	2024 年 4 月 19 日	公司	公司	原始取得
5	ZL201811032734.2	一种光电二极管差分信号的获取电路	2024 年 3 月 26 日	公司	公司	原始取得
6	ZL202210295934.7	一种位置可调式多功能传感器	2024 年 1 月 2 日	公司	公司	原始取得
7	ZL202210197779.5	一种安全光幕的密封结构	2023 年 8 月 29 日	公司	公司	原始取得
8	ZL201810372228.1	利用传感器输出线搭载数据通讯的装置及	2023 年 8 月 22 日	公司	公司	原始取得

		其设定方法				
9	ZL202110342913.1	一种光纤线镜面抛光设备及方法	2023年5月2日	公司	公司	原始取得
10	ZL202210288666.6	一种具有防护结构的光电传感器	2023年4月25日	公司	公司	原始取得
11	ZL202010619965.4	一种用于光电传感器的光强度自动补偿电路	2023年2月3日	公司	公司	原始取得

(5) 新增荣誉

2023年7月，公司被工业和信息化部认定为国家级专精特新“小巨人”企业。

2、信息披露要求差异

本次申报挂牌的申请文件系按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》等相关法律法规进行的撰写及披露，前次申报创业板的申请文件系按照《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书》等法律法规进行的撰写及披露，因此前后两次在信息披露口径、信息披露要求等方面有所差异。

3、其他差异

2022年收入构成因产品分类调整而有所更新，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年收入构成		
	本次挂牌披露	前次创业板IPO披露	变动
接近传感器	7,168.89	7,177.62	-8.73
光电传感器	8,333.45	8,333.45	-
安全传感器	185.86	185.86	-
状态监测系统	549.93	549.93	-
工业传感器小计	16,238.12	16,246.85	-8.73
受托加工	4,983.14	4,974.41	8.73
其他	457.45	457.45	-

主营业务收入合计	21,678.71	21,678.71	-
----------	-----------	-----------	---

因会计政策变更，2022 年财务数据披露有所更新，具体情况如下：

(1) 执行《企业会计准则解释第 16 号》的会计政策变更

财政部于 2022 年 11 月 30 日公布了《企业会计准则解释第 16 号》（财会〔2022〕31 号，以下简称“解释第 16 号”），其中“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”的规定自 2023 年 1 月 1 日起实行。

解释第 16 号规定，对于不是企业合并、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）、且初始确认的资产和负债导致产生等额应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的单项交易（包括承租人在租赁期开始日初始确认租赁负债并计入使用权资产的租赁交易，以及因固定资产等存在弃置义务而确认预计负债并计入相关资产成本的交易等单项交易），不适用豁免初始确认递延所得税负债和递延所得税资产的规定，企业在交易发生时应当根据《企业会计准则第 18 号——所得税》等有关规定，分别确认相应的递延所得税负债和递延所得税资产。

对于在首次施行该规定的财务报表列报最早期间的期初至施行日之间发生的适用该规定的单项交易，以及财务报表列报最早期间的期初因适用该规定的单项交易而确认的租赁负债和使用权资产，以及确认的弃置义务相关预计负债和对应的相关资产，产生应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异的，企业应当按照该规定进行调整。

执行该规定对 2022 年的主要影响如下：

单位：万元

项目	本次挂牌披露	前次创业板 IPO 披露	变动
资产负债表			
递延所得税资产	-	217.01	-217.01
非流动资产合计	8,559.86	8,776.87	-217.01
资产总计	37,736.24	37,953.25	-217.01
递延所得税负债	79.63	296.68	-217.05

非流动负债合计	231.37	448.42	-217.05
负债合计	6,503.24	6,720.29	-217.05
盈余公积	819.97	819.96	0.00
未分配利润	6,368.91	6,368.86	0.04
归属于母公司所有者权益合计	31,233.01	31,232.96	0.05
所有者权益合计	31,233.01	31,232.96	0.05
负债和所有者权益总计	37,736.24	37,953.25	-217.01
利润表			
所得税费用	686.09	686.10	-0.01
净利润	5,475.71	5,475.70	0.01
持续经营净利润	5,475.71	5,475.70	0.01
归属于母公司所有者的净利润	5,475.71	5,475.70	0.01
归属于母公司所有者的综合收益总额	5,475.71	5,475.70	0.01

(2) 保证类质保费用重分类的会计政策变更

财政部于 2024 年 3 月发布了《企业会计准则应用指南汇编 2024》，规定保证类质保费用应计入营业成本。执行该规定对 2022 年的主要影响如下：

单位：万元

项目	本次挂牌披露	前次创业板 IPO 披露	变动
利润表			
营业成本	12,099.80	12,066.83	32.97
销售费用	856.55	889.52	-32.97

(三) 创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；

经核查，本次申请挂牌文件已根据《非上市公众公司监管指引第 1 号—信息披露》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号—公开转让说明书》等相关规则，公司在创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中已充分披露充分。

(四) 公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性；

通过公开网络检索、舆情监控等方式，自前次创业板撤回至本回复出具之日，不存在重大媒体质疑情况，对于部分媒体对于公司问题的相关报告，公司具体情况、公司解决措施及有效性如下：

序号	报道的问题	解决措施及有效性
2023/5/8，经济参考报《索迪龙主动撤回创业板 IPO 申请文件现场检查问题多多营收净利出现双降》		
1	现场检查	经过现场检查，索迪龙不存在影响公司发行上市的重大缺陷，对于部分瑕疵事项，公司已完成整改。
2	中介机构执业质量	中介机构已完成相关事项的整改工作，未影响公司财务报表列报及披露的真实性和完整性。
3	经营业绩下滑	2022年至2024年1-9月，公司的营业收入分别为21,730.25万元、19,784.59万元及16,033.64万元，净利润分别为5,475.71万元、3,746.16万元及4,036.97万元。2023年度，受到市场波动的影响，公司的营业收入同比有所下降；2024年1-9月，公司产品销售规模同比呈上升趋势，盈利能力有所增强。
4	研发投入较低、发明专利较少	2022年至2024年1-9月，公司研发费用分别为1,090.72万元、1,258.36万元及893.04万元，占营业收入比重分别为5.02%、6.36%及5.57%。相较于2022年，公司2023年及2024年1-9月研发投入比例有所提升。截至目前，公司已取得发明专利23项目，较前次申报时的6项发明专利有显著提升。
2025/2/24，张通社《撤回创业板后转战北交所！传感器巨头再冲IPO》		
1	前次创业板申报撤回	前次创业板申报撤回系公司规模较小，不存在影响本次挂牌的事项
2	实控人股权比例较高	公司已在公开转让说明中对“实际控制人不当控制的风险”事项进行重要风险提示
3	经营业绩下滑	2022年至2024年1-9月，公司的营业收入分别为21,730.25万元、19,784.59万元及16,033.64万元，净利润分别为5,475.71万元、3,746.16万元及4,036.97万元。2023年度，受到市场波动的影响，公司的营业收入同比有所下降；2024年1-9月，公司产品销售规模同比呈上升趋势，盈利能力有所增强。
4	研发投入较低、发明专利较少	2022年至2024年1-9月，公司研发费用分别为1,090.72万元、1,258.36万元及893.04万元，占营业收入比重分别为5.02%、6.36%及5.57%。相较于2022年，公司2023年及2024年1-9月研发投入比例有所提升。截至目前，公司已取得发明专利23项目，较前次申报时的6项发明专利有显著提升。
5	欧姆龙既是大客户又是竞争对手，且存在大客户依赖的风险	公司已在公开转让说明中对“欧姆龙为公司的主要合作客户，其产品与公司存在一定竞争关系的风险”、“客户相对集中，且对欧姆龙存在业务依赖的风险”事项进行重要风险提示
6	现场检查	经过现场检查，索迪龙不存在影响公司发行上市的重大缺陷，对于部分瑕疵事项，公司已完成整改。
2025/2/25，读创《IPO 雷达索迪龙转战北交所，业绩大幅波动，大客户“依赖症”犹存》		
1	现场检查	经过现场检查，索迪龙不存在影响公司发行上市的重大缺陷，对于部分瑕疵事项，公司已完成整改。
2	经营业绩下滑	2022年至2024年1-9月，公司的营业收入分别为21,730.25万元、19,784.59万元及16,033.64万元，净利润分别为5,475.71万

		元、3,746.16 万元及 4,036.97 万元。2023 年度，受到市场波动的影响，公司的营业收入同比有所下降；2024 年 1-9 月，公司产品销售规模同比呈上升趋势，盈利能力有所增强。
3	欧姆龙既是大客户又是竞争对手，且存在大客户依赖的风险	公司已在公开转让说明书中对“欧姆龙为公司的主要合作客户，其产品与公司存在一定竞争关系的风险”、“客户相对集中，且对欧姆龙存在业务依赖的风险”事项进行重要风险提示
4	研发投入较低、发明专利较少	2022 年至 2024 年 1-9 月，公司研发费用分别为 1,090.72 万元、1,258.36 万元及 893.04 万元，占营业收入比重分别为 5.02%、6.36%及 5.57%。相较于 2022 年，公司 2023 年及 2024 年 1-9 月研发投入比例有所提升。截至目前，公司已取得发明专利 23 项目，较前次申报时的 6 项发明专利有显著提升。

(五) 对公司的现场检查情况，包括但不限于发现的问题，公司及中介机构是否被采取相应监管措施，采取的整改措施及有效性。

公司于 2022 年 6 月申报深交所创业板，并于 2022 年 9 月接受现场检查。在现场检查的过程中，检查组针对可能影响公司发行条件及板块定位的事项进行重点关注，具体包括：收入真实性、成本完整性、研发费用真实性及准确性、三创四新情况、内控规范性、财务核算准确性、历史沿革演变过程、银行流水等方面。

经过现场检查，索迪龙不存在影响公司发行上市的重大缺陷，公司及中介机构未被采取相应监管措施。

对于现场检查发现的部分瑕疵事项，公司及中介机构采取的整改措施及有效性情况如下：

1、“现场检查发现，发行人在 2017 年 3 月引入股东永创智能时约定有对赌条款。发行人招股说明书披露对赌协议等类似安排申报时已终止”

永创智能与索迪龙、陈坤速、上海索能的业绩对赌条款已在索迪龙完成 2017 年及 2018 年业绩指标时履行完毕，不存在未履行完毕而提前解除的情况，因此不属于申报时已解除或正在执行的的对赌协议。

后续公司已在创业板招股说明书补充披露了上述对赌协议签署及解除情况。

2、“现场检查发现，报告期内发行人劳务派遣和劳务外包人员成本占发行人生产用工总成本的比例逐年提高，2019 年至 2021 年占比分别为 21.91%、42.36%和 54.09%”

公司在创业板招股说明书披露了劳务派遣及劳务外包用工风险，但未充分披露对劳务派遣和劳务外包的依赖情况并进行风险提示。

后续公司已在创业板招股说明书补充披露了劳务派遣及劳务外包合并口径下的成本数据及占比情况，并进行风险提示。

3、“现场检查发现，发行人来自欧姆龙的收入占营业收入的比例、向欧姆龙的采购占采购总额的比例均较大，发行人对欧姆龙构成一定的业务依赖，发行人未说明受托加工业务的具体运作过程。”

后续公司已在创业板招股说明书补充披露相关业务具体运作过程，公司在本次公开转让说明书中对上述内容也进行了披露。

4、“现场检查发现发行人存在下述问题：

(1) 发行人报告期内在直接与间接人工归集与分配方面存在定额工时数据不准确、员工内介费归集不准确的情形；在成本核算方面存在未设置定额工时复核流程、制造部未保留各产品车间现场作业票历史记录等情形；在制造费用归集与分配方面存在劳务外包费用分配不准确、供劳务外包与委托加工供应商使用固定资产折旧分配不准确的情形；在内控制度建立与执行方面存在备用金、保证金管理不健全、部分管理制度缺失以及现金管理与发行人制度不符的情形；还存在房屋建筑物的入账原值未经最终财务决算以及危废处理费跨期处理影响报告期利润的情形。

(2) 发行人为欧姆龙提供受托加工业务所采购的原材料未区分只能用于其生产的“核心件”及可用于其他自有产品生产的通用“共耗料”，相关“核心件”未按净额法核算；发行人受托加工业务的收入成本净额法抵消计算不准确。

(3) 发行人存在 2019 年期初存货确认不准确，2019 年 1-6 月存货核算不准确，存货二级明细列示不准确的问题。

(4) 发行人从欧姆龙采购的长期未使用原材料/半成品减值计提不充分，超订单生产半成品与成品和超有效期部件未减值计提。”

关于上述问题，公司的说明、整改措施及有效性：

序号	事项	说明	整改措施及有效性
1.1	前次申报报告期内在直接与间接人工归集与分配方面存在定额工时数据不准确	公司初始按小批试制阶段统计的定额工时录入 U8 系统，随生产工人熟练度的提高和工装夹具的持续改进等，定额工时可能会有变化，对于当年变化明显的，公司会在第二年的年初对 U8 系统里的相应产品定额工时做维护调整（一年调整一次）。公司为小批量、多品种的生产方式，且公司成品车间加工组装周期较短，因此并不单独核算每一道工序的成本。公司成品车间一贯按全工序定额工时标准分配工费，符合合理性和一贯性原则。因此，公司在直接与间接人工归集与分配方面定额工时数据准确。	对公司财务报表列报不存在影响，公司成本核算方式具有合理性及准确性。
1.2	员工内介费归集不准确	公司的人员工资根据成本中心进行划分，并计入相应科目。上述内介费均由生产人员产生，故统一归集入生产成本-人工成本中，未将该 3.5 万元内介费重新分入管理费用。	公司后续将进一步提高财务人员专业胜任能力，确保相关内介费入账科目准确。
1.3	在成本核算方面存在未设置定额工时复核流程	公司当月有新增产品型号进入量产阶段时，由制造部门上报新产品的定额工时，成本会计据以录入 U8 系统，公司未设置定额工时复核流程。事后经复核全部 U8 系统内的 4,601 个产品型号，由于人工错误导致的差异仅有 2020 年的 2 个产品型号，对公司 2020 年成本核算影响极小。	公司已在财务部设置定额工时复核岗位，确保定额工时录入准确；该岗位后续将督促制造部更新定额工时纸质档案，并负责相关纸质档案的保存管理工作。后续公司将保留两年内的现场作业票历史记录，以便未来追溯查询。
1.4	制造部未保留各产品车间现场作业票历史记录	各产品车间现场作业票主要涉及产品定额工时等信息。公司每年会进行定额工时的判定并确定是否调整。公司未保留历史上变更的旧版本作业票。此外，U8 系统里能查询到各产品的定额工时变化时点。	公司已在财务部设置定额工时复核岗位，确保定额工时录入准确；该岗位后续将督促制造部更新定额工时纸质档案，并负责相关纸质档案的保存管理工作。后续公司将保留两年内的现场作业票历史记录，以便未来追溯查询。
1.5	在制造费用归集与分配方面存在劳务外包费用分配不准确	公司将成品组装的部分辅助工序外包给劳务公司加工，外包工序主要为产品都要用到的导线加工和壳体加工。公司产品为小批量、多品种生产方式，生产涉及多道工序，但各工序加工周期较短，导线加工和壳体加工为成品组装的工序之一，其连同其他工序一起完工后成品入库。公司并不单独核算成品车间每一道工序的成本，而是一贯按车间归集人工、外包费用和制造费，然后在各产品间分配相关成本费用，具有合理性，符合成本效益原则。因此公司劳务外包费用分配准确。	对公司财务报表列报不存在影响，公司成本核算方式具有合理性及准确性。
1.6	供劳务外包与委托加工供应商使用固定资产折旧分配不准确	公司对部分前期自行生产的加工复杂程度不高的产品进行委外生产，同时为保证产品质量，公司向加工单位提供部分相关质量检查等设备，经复核，存在将部分原自行生产时使用的设备提供给委托加工单位使用的情形，该部分生产设备每月折旧 3,964.35 元未单独分配给委外产品。前述情形对报告期存货、营业成本、毛利率的准确性影响较小。	针对上述原自行生产使用的设备提供给委外加工单位使用的情形，公司已于 2022 年 10 月开始将该部分生产设备的折旧单独分配给委外产品。
1.7	在内控制度建立与执行方面存在备用金、保证金管理不健全	2020 年至 2022 年，公司的员工备用金发生总额分别为 22.86 万元、23.26 万元、9.69 万元，金额较小。因此，公司未制定相应的备用金管理制度。但是，备用金的支出均履行了总经理审批程序。 2020 年至 2022 年，公司的投标保证金发生总额分别为 25 万元、10 万元、6 万元，金额较小。因	公司已制定备用金管理制度、投标保证金管理制度。

		此，公司未制定相应的投标保证金管理制度。但是，公司的投标保证金支出均履行了总经理审批程序。	
1.8	部分管理制度缺失	2020年至2022年各期末，公司存放在供应商处的固定资产净额分别为198.46万元、209.02万元及243.89万元，主要为存放在供应商处的模具。由于整体金额不大，公司的固定资产管理制度未专门设置相关条款。但是，一方面，公司每年均会与供应商进行核对，另一方面，公司与供应商签订固定资产保管书，对固定资产进行相应管理。	公司已修订固定资产管理制度，已把日常对该部分固定资产的管理方法补充到相应制度中。
		2020年至2022年，公司发生的装修工程、空调工程的金额分别为56.08万元、20.02万元及591.48万元。该等支出属于固定资产支出，公司在《固定资产管理制度》等内部控制文件进行约定，因此无需另外制定工程相关制度。	公司相关内部控制制度不存在缺失。
		2020年至2022年，公司费用报销制度中，除差旅费及住宿费外，如业务招待费、咨询费等，未制定相关管理制度。但是公司的业务招待费、咨询费等费用报销，均履行了申请、复核、审批的三级内控程序。	公司已完善费用报销制度，将日常业务招待费、咨询费等费用的管理方法补充到相关的费用报销制度中。
1.9	现金管理与公司制度不符	2020年至2022年，公司现金支出金额分别为7.36万元、14.35万元、10.35万元，主要为工资薪金（春节期间红包）及差旅费等，与制度规定相符。报告期各期末，公司现金余额分别为：0.41万元、0.15万元及0.67万元，公司现金管理制度规定“现金最高不能超过5,000元，超过部分需在超过当日及时存入公司银行账户”，公司2021年末存在未将超额留存的现金存入银行的情况，超额0.17万元。	公司已于2022年10月将超额留存现金存入银行，2022年10-12月每月的留存现金均未超过5000元，已严格执行现金管理办法的规定。
1.10	房屋建筑物的入账原值未经最终财务决算	公司于2016年完成厂房建设，当时公司的经营规模较小，固定资产管理制度尚不完善，公司未针对房屋建筑物进行财务决算。公司的房屋建筑物全部于2016年9月建成并投入使用，公司与建筑单位已履行完毕施工建设、价款支付等全部程序及义务，多年来，双方未产生任何争议。	公司已制定了完善的固定资产管理制度，公司装修工程均已履行了财务决算程序。
1.11	危废处理费跨期处理影响报告期利润	公司对于生产过程中产生的不良品、报废品及其他生产过程中产生的危废料进行集中管理，鉴于数量较少，从管理效率的角度出发未区分每个区间产生的危废料。	针对危废料处理，公司已于2022年第四季度开始整改，每季度定期提请危废公司进行清理并结算，以避免跨期处理危废料对报表造成不利影响。
2.1	公司为欧姆龙提供受托加工业务所采购的原材料未区分只能用于其生产的“核心件”及可用于其他自有产品生产	向欧姆龙采购的原材料及半成品，不区分核心件和共耗料，公司均以物料代码进行供应链统一管理，贯穿于采购、仓储、生产领用、盘存清点等。公司虽然不承担材料的价格变动风险，但负责原材料及半成品的后续管理，并承担这部分原材料及半成品的保管、灭失风险。故公司核心件与共耗料等原材料及半成品均按照全额法核算。	对公司财务报表列报不存在影响，公司存货相关的财务核算具有合理性及准确性。

	的通用“共耗料”，相关“核心件”未按净额法核算		
2.2	受托加工业务的收入成本净额法抵消计算不准确	因 2019 年索迪龙与索加欧为两个会计主体，索加欧单体做净额法抵减后，未站在合并层面将该笔 34.68 万元进行还原，导致 2019 年受托加工业务的收入成本净额法抵消计算存在小额错误，即 2019 年合并报表收入、成本低估 34.68 万元，对净利润无影响。	公司后续将进一步提高核算的精细度，确保受托加工业务收入成本净额法抵消计算准确。
3.1	2019 年期初存货确认不准确	公司对 2019 年期初存货单位成本进行了合理性、准确性验证。鉴于公司生产过程短，存货周转率高，故选取之后接近区间的实际成本情况作为该时点存货的验证依据。考虑到 2019 年一季度完工产品的工费受春节放假影响会有所波动，选取 2019 年二季度完工入库的产品平均单位成本与 2019 年 1 月 1 日的初始单位成本进行比对，结合 2019 年 1 月 1 日结存数量，测算成本、半成品差异金额为 5.43 万元，差异率 0.92%。经验证，2019 年期初存货确认准确。	对公司财务报表列报不存在影响，公司存货相关的财务核算具有合理性及准确性。
3.2	2019 年 1-6 月存货核算不准确	索迪龙 2019 年 1-6 月无业务系统辅助，成本核算未按不同车间进行，主要系报告期初公司业务规模较小，产量销量均较低。随着规模的扩大，公司核算体系在 2019 年 7 月开始进一步提高。2019 年 1-6 月，公司的原材料按照 BOM 标准进行分摊，直接人工、制造费用，按照定额工时进行分摊，分配标准合理，2019 年 1-6 月存货核算准确。	对公司财务报表列报不存在影响，公司存货相关的财务核算具有合理性及准确性。
3.3	存货二级明细列示不准确	<p>受托加工结存明细中因存货档案登记错误导致将部分半成品列示为成品，报告期各期末影响金额分别为 3.46 万元、2.61 万元与 3.28 万元，仅影响存货科目二级明细列示，不影响报表金额。</p> <p>公司部分结构件存在前期为外购后期转为自制，以及自制、外购并存的情况。公司对上述存货根据其规格型号编制唯一产品编号进行管理，公司存在部分转为自制的半成品在原材料中列示的情况，报告期各期末影响金额分别为 27.87 万元、12.30 万元与 20.73 万元，仅影响存货科目二级明细列示，不影响报表金额。</p>	公司已于 2022 年对存货档案进行了更正。
4.1	从欧姆龙采购的长期未使用原材料/半成品减值计提不充分	对于受托加工的存货，公司根据欧姆龙订单需求向欧姆龙采购主要原材料，其采购价格可以在产成品定价中得到补偿，公司不承担采购原材料的价格变动风险。根据双方合作共识，欧姆龙与公司双方确认某型号产品后续将不再生产时，公司采购自欧姆龙的未经使用的原材料均可原价退还给欧姆龙，历史上也从未发生过公司拟向欧姆龙退回部分原材料但被欧姆龙拒绝的情形。2020 年至 2022 年，公司一年以上库龄的受托加工原材料金额分别为 0 万元、124.84 万元、49.45 万元，整体金额较小。因此，公司除对于品质不良存货全额计提跌价准备外，对于未使用过的存货原材料/半成品预计不会	对公司财务报表列报不存在影响，公司存货相关的财务核算具有合理性及准确性。

		发生减值，故相关存货减值计提已充分。	
4.2	欧姆龙超订单生产半成品与成品和超有效期部件未减值计提	欧姆龙向公司连续下发采购订单，公司的生产模式为连续生产、连续发货，公司结合订单情况及经济产量安排生产，因此可能存在生产数量超过具体某一采购订单的情况，超订单生产的成品在后续订单上予以滚动发货；受托加工半成品（基板）有经济产量，半成品的自制量可能会大于已收到订单数量，多余的自制半成品会在后续的订单上滚动使用；部分部件超过了标识的有效期，截至 2022 年 8 月合计金额 4.44 万元，经公司检测均可使用，公司在实际使用前还会征求欧姆龙意见后再使用。公司合理预计相关存货在后续能使用或向欧姆龙发货销售，预计不会发生减值，故未计提减值准备。	对公司财务报表列报不存在影响，公司存货相关的财务核算具有合理性及准确性。

5、“现场检查发现：

(1) 保荐人存在对霍尔倍德和陈生平资金流水核查程序不到位、对陈生平担任霍尔倍德法定代表人及经理原因核查不准确、保荐工作底稿中未包括关键主体银行流水核查情况等情形。

(2) 申报会计师执业质量存在函证数据和合同履行成本审计调整存在错误、对发行人出纳人员核查识别程序不到位、对霍尔倍德和陈生平资金流水核查程序不到位、审计报告披露信息不准确的情况。

(3) 发行人律师未督促发行人在招股书中完整披露发行人历次业绩对赌情况，未督促发行人在招股说明书中充分披露租赁房屋的合同备案登记情况。”

针对上述问题，中介机构说明及相关整改情况如下：

(1) 对霍尔倍德和陈生平资金流水核查程序不到位

中介机构取得了霍尔倍德的开户清单及银行流水等材料，陈生平的银行流水及其关于银行流水的承诺函。中介机构于 2021 年 8 月进场后，分阶段对霍尔倍德、陈生平的流水进行了打印（霍尔倍德流水打印时点分别为 2021 年 11 月、2022 年 1 月、2022 年 4 月；陈生平流水打印时点分别为 2021 年 10 月、2022 年 1 月）；中介机构在整理底稿时，漏将霍尔倍德、陈生平流水放入底稿。中介机构对霍尔倍德和陈生平资金流水核查程序到位。

后续中介机构已将霍尔倍德和陈生平资金流水放入前次核查底稿。

(2) 对陈生平担任霍尔倍德法定代表人及经理原因核查不准确

陈声宏与柯友利是朋友关系，陈生平拒绝了柯友利让其做霍尔倍德股东的建议后，推荐了其弟陈声宏，陈声宏自愿成为霍尔倍德股东。2021年初，霍尔倍德拟向银行贷款以扩大生产规模，柯友利考虑到好友陈生平的信用及资产状况较好，让陈声宏寻求陈生平帮助，让其暂担任霍尔倍德法定代表人及经理以帮助霍尔倍德获得银行贷款。

针对上述事实，中介机构对柯友利、陈生平及陈声宏进行视频确认并取得了三人的书面确认函，因此中介机构对陈生平担任霍尔倍德法定代表人及经理原因核查准确。

(3) 上传交易所系统的工作底稿中未包括关键主体银行流水核查情况

中介机构上传交易所的底稿目录中无明确流水目录，项目组在上传过程中，因为疏忽未上传至其他目录项下。中介机构于2022年8月向中国证券业协会报送的工作底稿（申报稿）中已上传相关流水核查底稿，符合相关法律法规的要求。

(4) 关于函证数据存在错误

2019年1月1日供应商函证数据存在错误，主要原因系2019年应付账款底稿中“F220210-0 期初明细表”导出时间较早，发函数据未更新，导致存在10个供应商2019年期初函证数据存在错误，不影响审计报告的披露和列报。

(5) 关于合同履行成本审计调整存在错误

合同履行成本审计调整不存在错误。中介机构充分了解并核查了武汉天马项目的委托安装合同、项目实施进度，截止2021年末，服务尚未提供完毕，故申报会计师在2021年末将已支付的款项23.40万元（不含税）调整至预付账款列报。该笔调整符合业务实质，不存在错误。

(6) 关于对出纳人员核查识别程序不到位

申报会计师在执行应收账款的期后支付测试以及销售回款查验等审计程序中，需要用到电子版银行流水，为确保所获取审计证据的可靠性，申报会计师

观察并记录了企业通过网银导取银行流水的全过程。由于当天出纳高维辉不在，财务总监授权陈燕飞进行操作，仅授权查询和导出权限（财务总监已在视频中留痕出现）。申报会计师误将陈燕飞记录为出纳。该底稿旨在记录原始电子银行流水的获取过程，并非系对出纳人员进行认定。

申报会计师已通过询问当事人岗位和职责，核对职工花名册和劳动合同等，对出纳人员进行了充分识别。2020年至2022年，公司出纳为顾红兰（2019.1-2019.10）、何花（2019.10-2020.5）、高维辉（2020.6-至今），2020年至2022年陈燕飞在索迪龙任职为总务后勤（主管级），与当时创业板招股书披露一致。

（7）关于未在招股说明书中充分披露租赁房屋合同备案登记情况

后续公司已在创业板招股书中针对房屋租赁备案的情况进行补充披露，公司在本次公开转让说明书中对上述内容也进行了披露。

（六）核查过程及核查意见

1、核查程序

主办券商、律师、会计师履行了如下核查程序：

（1）访谈公司董事长、总经理、财务总监及董事会秘书等核心管理层，了解公司前次深交所创业板申报撤回的原因；

（2）分析前次申报撤回原因对本次的影响因素是否已消除；

（3）查阅公司深交所创业板申报文件及问询回复等信息披露文件，并与此次申报的文件披露情况进行比对；

（4）通过公开网络检索等方式持续关注有关公司的相关媒体报道，就相关媒体质疑的事项进一步核查相关情况是否属实，以及公司的相关整改情况及有效性；

（5）就现场检查中发现的事项对公司报告期内相关资料进行复核，并与公司核心管理层进行访谈，了解相关整改措施。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师、会计师认为：

（1）前次终止审核的原因不影响本次挂牌，公司符合在全国中小企业股份转让系统挂牌的相关条件；

（2）本次申请挂牌文件与前次申报创业板信息披露文件的主要差异系报告期差异、信息披露要求差异及其他因公司情况更新或会计政策更新而产生的差异，披露内容不存在实质性差异；

（3）创业板申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中已充分披露；

（4）公司不存在重大媒体质疑情况，对于部分媒体对于公司问题的相关报道，公司已经有效解决或存在合理解释；

（5）对于前次创业板申报公司现场检查发现的问题，公司及中介机构未被采取相应监管措施，对于存在的问题已完成有效整改。

二、关于货币资金及交易性金融资产。根据申报文件，报告期内，公司的货币资金及交易性金融资产占比较大，且账面价值波动较大。请公司说明：①公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资、筹资活动等的匹配情况；②是否存在大额异常资金转账情况；③货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性；④交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施；⑤前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性；⑥公司现金流量表中“收回投资收到的现金”与“投资支付的现金”包含的具体内容及与上述投资事项的匹配关系；⑦定量分析经营活动现金流量大幅波动的原因及与净利润差异的原因。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）公司货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、

应收款项和应收票据变动、投资、筹资活动等的匹配情况；

1、公司货币资金的变动原因及合理性

报告期各期末，公司货币资金和交易性金融资产余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月30日			2023年12月31日			2022年12月31日
	金额	变动金额	增幅	金额	变动金额	增幅	金额
货币资金	12,202.42	4,596.75	60.44%	7,605.67	-6,845.81	-47.37%	14,451.48
交易性金融资产	8,023.50	1,010.61	14.41%	7,012.89	7,012.89	/	-
合计	20,225.92	5,607.36	38.36%	14,618.56	167.08	1.16%	14,451.48

报告期各期末，货币资金余额分别为 14,451.48 万元、7,605.67 万元及 12,202.42 万元，呈先下降后上升的趋势。报告期各期，现金流量变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
经营活动产生的现金流量净额	6,651.37	1,607.08	5,572.28
投资活动产生的现金流量净额	-1,208.64	-7,391.85	-985.41
筹资活动产生的现金流量净额	-844.66	-1,041.91	-310.54
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-1.32	1.45	0.23
现金及现金等价物净增加额	4,596.75	-6,825.23	4,276.56

注：货币资金中包含使用权受限的非现金等价物，包括保函保证金等，系造成现金及现金等价物净增加额与货币资金变动金额不一致的原因。

截至 2023 年末，公司货币资金余额为 7,605.67 万元，较 2022 年末减少 6,845.81 万元，主要系公司将部分闲置资金用于购买银行理财产品所致。具体而言，公司在 2023 年第四季度新增购买银行理财产品 7,000.00 万元，截至 2023 年末尚未到期；而 2022 年 12 月 16 日到期的银行理财产品赎回后，公司未在 2022 年末继续购买新的理财产品，故 2022 年末未持有银行理财产品。公司通过合理配置银行理财产品，在保证流动性的前提下提高资金使用效率，符合公司资金管理策略，具有合理性。

截至 2024 年 9 月末，公司货币资金余额为 12,202.42 万元，较上期期末增加 4,596.75 万元，主要系 2024 年 1-9 月公司营业收入同比上升且回款情况较好，公司经营性现金流入大幅增加所致，变动趋势与公司业绩变动趋势一致，具有

合理性。

2、货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据变动、投资、筹资活动等的匹配情况

报告期内，公司货币资金变动与营业收入、应收款项和应收票据变动、投资、筹资活动等事项的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月30日 /2024年1-9月	2023年12月31日 /2023年	2022年12月31日 /2022年
货币资金余额	12,202.42	7,605.67	14,451.48
营业收入	16,033.64	19,784.59	21,730.25
经营活动产生的现金流量净额	6,651.37	1,607.08	5,572.28
应收账款及应收票据减少（含应收款项融资）	535.61	-1,868.42	-499.90
投资活动产生的现金流量净额	-1,208.64	-7,391.85	-985.41
筹资活动产生的现金流量净额	-844.66	-1,041.91	-310.54
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-1.32	1.45	0.23
现金及现金等价物净增加额	4,596.75	-6,825.23	4,276.56
期末现金及现金等价物余额	12,202.07	7,605.32	14,430.55

注：期末货币资金余额为期末现金及现金等价物余额与期末非现金等价物之和；期末非现金等价物为使用权受限的货币资金，包括保函保证金等。

（1）营业收入与经营活动产生的现金流量情况

报告期内，营业收入的波动与销售商品、提供劳务收到的现金之间变动情况如下：

单位：万元

项目	公式	2024年1-9月	2023年度	2022年度
营业收入	①	16,033.64	19,784.59	21,730.25
收入净额法还原	②	6,003.72	6,051.95	8,863.05
当期销售商品的销项税额	③	2,862.20	3,353.36	3,959.92
预收款项、合同负债的增加	④	-19.12	54.08	-71.35

项目	公式	2024年1-9月	2023年度	2022年度
应收账款、应收票据的减少	⑤	535.61	-1,868.42	-499.90
应收票据背书转让支付应付货款	⑥	-2,116.50	-3,645.37	-4,180.58
其他原因导致的应收账款变动	⑦	1.89	2.01	-6.27
销售商品、提供劳务收到的现金	⑧=①+②+③+④+⑤+⑥+⑦	23,301.43	23,732.20	29,795.11
收到其他与经营活动有关的现金	⑨	436.09	166.89	398.87
经营活动现金流入小计	⑩=⑧+⑨	23,737.52	23,899.09	30,193.98

报告期内，公司营业收入的波动与销售商品、提供劳务收到的现金波动幅度基本一致，2023年度应收账款、应收票据余额大幅上涨，导致销售商品、提供劳务收到的现金降幅大于营业收入。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
销售商品、提供劳务收到的现金	23,301.43	23,732.20	29,795.11
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	436.09	166.89	398.87
经营活动现金流入小计	23,737.52	23,899.09	30,193.98
购买商品、接受劳务支付的现金	9,956.31	12,208.59	16,546.57
支付给职工以及为职工支付的现金	4,431.22	6,143.61	5,373.83
支付的各项税费	1,992.61	2,901.17	1,779.83
支付其他与经营活动有关的现金	706.00	1,038.63	921.47
经营活动现金流出小计	17,086.15	22,292.01	24,621.70
经营活动产生的现金流量净额	6,651.37	1,607.08	5,572.28

报告期内，公司经营活动现金流入 98%以上均为销售商品、提供劳务收到的现金，公司销售商品、提供劳务收到的现金相对稳定且处于较高水平。

报告期内，公司经营活动现金流出主要构成及波动原因如下：①购买商品、接受劳务支付的现金呈现先下降后上升的趋势，主要系公司业绩规模变化导致采购规模相应调整；②支付给职工的现金保持相对稳定；③支付各项税费的金额在 2023 年度有所增加，主要原因是 2022 年度公司享受的缓缴社保、公积金

及各项税费的优惠政策于 2023 年度到期，公司于当年完成相关缓缴金额的缴纳。

(2) 投资活动现金流量情况

报告期内，公司各期投资活动产生的现金流量变动主要是公司为实现资产保值增值和提高资金使用效率，进行短期银行理财产品购买和赎回，以及与业务相关资产的购建支出。公司投资活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
收回投资收到的现金	18,000.00	4,000.00	13,000.00
取得投资收益收到的现金	144.91	147.98	157.83
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	0.36
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流入小计	18,144.91	4,147.98	13,158.19
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	353.55	539.83	1,143.61
投资支付的现金	19,000.00	11,000.00	13,000.00
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-
投资活动现金流出小计	19,353.55	11,539.83	14,143.61
投资活动产生的现金流量净额	-1,208.64	-7,391.85	-985.41

报告期内，公司各期投资活动产生的现金流量净流出额分别为985.41万元、7,391.85万元及1,208.64万元，主要系购买银行理财及固定资产、无形资产和其他长期资产的支出，相应减少了期末货币资金余额。

(3) 筹资活动现金流量情况

报告期内，公司的筹资活动现金流量变动主要是支付现金股利及租赁负债。筹资活动现金流量变动具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
吸收投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	0.26	-
筹资活动现金流入小计	-	0.26	-
偿还债务支付的现金	-	-	-

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	800.00	1,000.00	1.00
支付其他与筹资活动有关的现金	44.66	42.17	309.54
筹资活动现金流出小计	844.66	1,042.17	310.54
筹资活动产生的现金流量净额	-844.66	-1,041.91	-310.54

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额均为负数，主要系支付现金股利及租赁负债。

综上所述，公司货币资金变动与营业收入波动、应收款项和应收票据（含应收款项融资）变动、投资、筹资活动等项目之间具有匹配关系。

（二）是否存在大额异常资金转账情况

报告期各期，公司严格按照资金管理制度进行资金收支，公司大额资金收付主要系收到销售款项、支付采购货款、支付职工薪酬、支付各项税费、购买及赎回交易性金融资产、股利分红等，不存在大额异常资金转账情况。

（三）货币资金相关管理制度及相关内部控制制度的建立和审计、执行的有效性

公司已建立《现金、银行存款、银行账户管理办法》《应付账款管理规定》《应收账款管理规定》《费用报销制度》和《会计核算和财务报告编制规定》等资金管理相关内控制度，对公司银行账户、银行存款、购买理财产品、付款、收款及费用报销等活动进行管理，在授权控制、职责划分、人员控制及监督控制等方面构建了完整的内部控制体系，旨在规范公司资金收入及支出管理，以提高资金管理效率，满足公司经营需要。

综上，公司已建立完善的资金管理制度，报告期内不存在重大交易金额未经批准、无法解释的情形，公司建立的货币资金相关管理制度及相关内部控制制度健全并得到了有效的执行。

（四）交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施

报告期各期，公司购买交易性金融资产明细情况如下：

2024年1-9月：

单位：万元

产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	本金金额
共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款 00635 期	2023/10/28 至 2024/1/26	1.05% 至 2.6%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	7,000.00
共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款 01609 期	2024/1/29 至 2024/4/30	1.05% 至 2.55%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	7,000.00
共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款 02421 期	2024/4/4 至 2024/7/5	1.05% 至 2.6%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	5,000.00
共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款 04503 期	2024/7/15 至 2024/8/14	1.05% 至 2.3%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	2,000.00
共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款 04504 期	2024/7/15 至 2024/10/14	1.05% 至 2.3%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	3,000.00
对公人民币结构性存款 2024 年第 20 期 3 个月 A 款	2024/5/15 至 2024/8/15	1.20% 至 2.71%	募集的全部本金按照存款管理，纳入存款准备金和存款保险费的缴纳范围。产品内嵌衍生品部分投资于汇率、利率、信用、商品、贵金属等衍生产品市场，产品最终表现与衍生产品挂钩。	江苏银行	保本浮动收益型	5,000.00
对公人民币结构性存款 2024 年第 34 期 3 个月 A 款	2024/8/21 至 2024/11/21	1% 至 2.41%	募集的全部本金按照存款管理，纳入存款准备金和存款保险费的缴纳范围。产品内嵌衍生品部分投资于汇率、利率、信用、商品、贵金属等衍生产品市场，产品最终表现与衍生产品挂钩。	江苏银行	保本浮动收益型	5,000.00
利多多公司稳利 24JG3447 期（月月滚利 6 期特供款）人民币对公结构性存款	2024/9/2 至 2024/9/30	1.1% 至 2.8%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	浦发银行	保本浮动收益型	9,000.00

2023 年度：

单位：万元

产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	本金金额
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 13147 期	2023/1/9 至 2023/4/11	1.3% 至 3.05%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	7,000.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 14640 期	2023/4/17 至 2023/7/18	1.3% 至 3.05%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	7,000.00
共赢智信利率挂钩人民币结构性存款 36384 期	2023/7/24 至 2023/10/24	1.05% 至 2.9%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	7,000.00
共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款 00132 期	2023/9/1 至 2023/11/30	1.05% 至 2.75%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	4,000.00
共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款 00635 期	2023/10/28 至 2024/1/26	1.05% 至 2.6%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	7,000.00

2022 年度：

单位：万元

产品名称	期限	收益率	基础资产情况	金融机构	风险特征	本金金额
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 07980 期	2022/1/11 至 2022/4/11	1.60% 至 3.45%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	6,000.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 10116 期	2022/6/10 至 2022/9/9	1.60% 至 3.35%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	7,000.00
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 11602 期	2022/9/17 至 2022/12/16	1.60% 至 3.35%	结构性存款：嵌入金融衍生产品的存款	中信银行	保本浮动收益型	7,000.00

报告期各期，投资收益金额分别为 157.83 万元、147.98 万元及 144.91 万元，均为公司购买银行结构性存款产生的收益。相关产品可能存在的风险包括收益风险、利率风险、流动性风险、政策风险、信息传递风险及不可抗力风险等。

公司建立并执行了严格、健全的资金管理制度。根据公司《对外投资管理制度》的相关规定，公司购买理财产品应保障资金运营的安全性和收益性，提高公司的抗风险能力。

公司管理层根据《对外投资管理制度》分级审批的相关规定，在授权权限内发起《银行理财投资决裁》，由财务部人员对公司拟投资的产品进行内容审核、

风险评估和资金预算分析，审核评估后提交财务总监审批，最后经公司董事长、总经理审批通过方可开展投资。

报告期内，公司购买的银行理财产品均为上市股份制银行的结构性存款，相关风险较低，赎回灵活，不存在回收风险。报告期内未发生银行理财产品无法收回的情形。

（五）前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

1、前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用

公司购买中信银行、江苏银行、浦发银行的结构性存款，均为嵌入金融衍生产品的存款类产品，安全性高、流动性好。上述产品根据产品协议约定主要投资于存款类、现金、货币市场工具、债券类等固定收益类资产或挂钩汇率、利率等标的结构性存款，资金流向理财产品所属银行后，由资产管理机构自行投资，不涉及关联方资金占用。

2、公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

公司购买的金融资产均为短期投资，根据《对外投资管理制度》的规定，公司股东大会、董事会可根据财务部提供的资金流量状况设置一定的购买额度，在该资金购买额度内，可循环购买，经公司管理层审批后实施，公司已履行必要的内部审批程序。

综上，根据理财产品购买明细及投资收益情况，公司在报告期内购买的理财产品，符合公司对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关措施，理财产品的投资规模、收益及风控管理等相关内部控制制度得到有效执行。

（六）公司现金流量表中“收回投资收到的现金”与“投资支付的现金”包含的具体内容及与上述投资事项的匹配关系

1、2024年1-9月

单位：万元

结构性存款	发生金额	净额金额	列报金额	现金流量表列报项目
购买金额	36,000.00	-17,000.00	19,000.00	投资支付的现金
赎回金额	35,000.00	-17,000.00	18,000.00	收回投资收到的现金

根据《企业会计准则第 31 号——现金流量表》第五条规定，周转快、金额大、期限短项目的现金流入和现金流出可以按净额列报。公司申购的结构性存款单笔金额较大，期限较短（三个月左右），交易间隔时间较短，中间间隔的时间内该笔款项没有用于其他用途，实质系一笔资金周转了多次。公司将满足上述条件的投资活动现金流量净额披露，具体如下：

（1）结构性存款期初余额 7,000 万元，系公司于 2023 年 10 月 28 日购买的中信银行结构性存款，于 2024 年 1 月 26 日到期赎回。公司又于 2024 年 1 月 29 日购买中信银行结构性存款 7,000 万，于 2024 年 4 月 30 日到期赎回。上述交易以净额列报，仅列报为收回投资收到的现金 7,000 万元，购买和赎回分别净额列报 7,000 万元。

（2）公司于 2024 年 4 月 4 日购买中信银行结构性存款 5,000 万元，于 2024 年 7 月 5 日到期赎回，又于 2024 年 7 月 15 日分别购买中信银行结构性存款 3,000 万元、2,000 万元，其中 2,000 万元结构性存款于 2024 年 8 月 14 日到期赎回。上述交易净额列报，仅列报为投资支付的现金 5,000 万元，及收回投资收到的现金 2,000 万元，购买和赎回分别净额列报 5,000 万元。

（3）公司于 2024 年 5 月 21 日购买江苏银行结构性存款 5,000 万元，于 2024 年 8 月 21 日到期赎回，又于 2024 年 8 月 21 日购买江苏银行结构性存款 5,000 万元，截止 2024 年 9 月 30 日尚未到期赎回。上述交易以净额列报，仅列报为投资支付的现金 5,000 万元；购买和赎回分别净额列报 5,000 万元。

2、2023 年度

单位：万元

结构性存款	发生金额	净额金额	列报金额	现金流量表列报项目
购买金额	32,000.00	-21,000.00	11,000.00	投资支付的现金
赎回金额	25,000.00	-21,000.00	4,000.00	收回投资收到的现金

根据《企业会计准则第 31 号——现金流量表》第五条规定，周转快、金额大、期限短项目的现金流入和现金流出可以按净额列报。公司申购的结构性存

款单笔金额较大，期限较短（三个月左右），交易间隔时间较短，中间间隔的时间内该笔款项没有用于其他用途，实质系一笔资金周转了多次。公司将满足上述条件的投资活动现金流量净额披露，具体如下：

公司于 2023 年 1 月 29 日购买中信银行结构性存款 7,000 万元，于 2023 年 4 月 11 日到期赎回，于 2023 年 4 月 17 日购买中信银行结构性存款 7,000 万，于 2023 年 7 月 18 日到期赎回。于 2023 年 7 月 24 日购买中信银行结构性存款 7,000 万元，于 2023 年 10 月 24 日到期赎回。公司于 2023 年 10 月 28 日购买中信银行结构性存款 7,000 万元，截止 2023 年 12 月 31 日未到期赎回。上述交易净额列报，仅列报为投资支付的现金 7,000 万元，购买和赎回分别净额列报 21,000 万元。

3、2022 年度

单位：万元

结构性存款	金额	净额金额	列报金额	现金流量表列报项目
购买金额	20,000.00	-7,000.00	13,000.00	投资支付的现金
赎回金额	20,000.00	-7,000.00	13,000.00	收回投资收到的现金

根据《企业会计准则第 31 号——现金流量表》第五条规定，周转快、金额大、期限短项目的现金流入和现金流出可以按净额列报。公司申购的结构性存款单笔金额较大，期限较短（三个月左右），交易间隔时间较短，中间间隔的时间内该笔款项没有用于其他用途，实质系一笔资金周转了多次。公司将满足上述条件的投资活动现金流量净额披露，具体如下：

公司于 2022 年 6 月 10 日购买中信银行结构性存款 7,000 万元，于 2022 年 9 月 9 日到期赎回。又于 2022 年 9 月 17 日购买中信银行结构性存款 7,000 万元，于 2022 年 12 月 16 日到期赎回。上述交易净额列报，仅列报为投资支付的现金 7,000 万元，及收回投资收到的现金 7,000 万元，购买和赎回分别净额列报 7,000 万元。

（七）定量分析经营活动现金流量大幅波动的原因及与净利润差异的原因

1、经营活动现金流量大幅波动的原因

报告期内，经营活动产生的现金流量明细如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
销售商品、提供劳务收到的现金	23,301.43	23,732.20	29,795.11
收到的税费返还	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	436.09	166.89	398.87
经营活动现金流入小计	23,737.52	23,899.09	30,193.98
购买商品、接受劳务支付的现金	9,956.31	12,208.59	16,546.57
支付给职工以及为职工支付的现金	4,431.22	6,143.61	5,373.83
支付的各项税费	1,992.61	2,901.17	1,779.83
支付其他与经营活动有关的现金	706.00	1,038.63	921.47
经营活动现金流出小计	17,086.15	22,292.01	24,621.70
经营活动产生的现金流量净额	6,651.37	1,607.08	5,572.28

报告期内，公司经营活动现金流入金额分别为 30,193.98 万元、23,899.09 万元及 23,737.52 万元，呈先下降后上升的趋势，主要受公司业绩波动影响。

报告期内，公司经营活动现金流出主要构成及波动原因如下：

（1）购买商品、接受劳务支付的现金呈现先下降后上升的趋势，主要系公司业绩规模变化导致采购规模相应调整；

（2）支付给职工的现金及支付各项税费的金额在 2023 年度有所增加，主要原因是 2022 年度公司享受的缓缴社保、公积金及各项税费的优惠政策于 2023 年度到期，公司于当年完成相关缓缴金额的缴纳。

2、经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的原因

报告期内，公司净利润与经营活动现金流量净额勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
净利润	4,036.97	3,746.16	5,475.71
加：信用减值损失	1.46	109.92	33.80
资产减值准备	221.95	414.48	313.56
固定资产折旧	646.57	849.24	697.79
使用权资产折旧	37.63	37.32	20.67
无形资产摊销	61.76	82.17	62.48

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
长期待摊费用摊销	103.83	140.04	149.60
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）	-	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	0.37	0.03	0.04
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-10.61	-12.89	-
财务费用（收益以“-”号填列）	2.39	0.25	0.56
投资损失（收益以“-”号填列）	-144.91	-147.98	-157.83
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-	-	-
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-17.64	-9.98	46.54
存货的减少（增加以“-”号填列）	621.41	-332.93	-426.10
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	722.84	-1,852.66	-275.80
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	361.03	-1,706.70	-369.05
其他	6.34	290.61	0.34
经营活动产生的现金流量净额	6,651.37	1,607.08	5,572.28

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异分别为 96.57 万元、-2,139.08 万元及 2,614.40 万元。2022 年度经营活动现金流量净额与净利润差异较小，2023 年及 2024 年 1-9 月经营活动现金流量与净利润差异的原因如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	占比	2023年度	占比
资产减值准备	221.95	8.49%	414.48	-19.38%
固定资产折旧	646.57	24.73%	849.24	-39.70%
存货的减少（增加以“-”号填列）	621.41	23.77%	-332.93	15.56%
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	722.84	27.65%	-1,852.66	86.61%
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	361.03	13.81%	-1,706.70	79.79%
其他	40.60	1.55%	489.49	-22.88%
经营活动现金流量净额与净利润的差异	2,614.40	100.00%	-2,139.08	100.00%

(1) 2023 年度

2023 年度经营活动现金流量净额与净利润差额为-2,139.08 万元，主要受经营性应收项目的增加、经营性应付项目的减少的影响。

①公司经营性应收项目增加 1,852.66 万元，其中应收账款增加 414.44 万元，应收票据及应收款项融资余额增加 1,453.98 万元，主要系前五大客户中海康威视将应收票据回款比例从 23.7%提升至 51.65%。

②公司经营性应付项目减少 1,706.70 万元，主要系 2022 年度公司享受的缓缴社保、公积金及各项税费的优惠政策于 2023 年度到期，公司于当年完成相关缓缴金额的缴纳。

(2) 2024 年 1-9 月

2024 年 1-9 月经营活动现金流量净额与净利润差额为 2,614.40 万元，主要系固定资产折旧、存货的减少、经营性应收项目的减少及经营性应付项目的增加的影响。

①固定资产折旧 646.57 万元减少了净利润，但不影响经营活动现金流量净额。

②公司存货减少 621.41 万元，主要系公司加强生产管理、精细化排产，有效消化了库存。

③经营性应收项目减少 722.84 万元，其中应收账款余额减少 169.97 万元，应收票据及应收款项融资余额减少 365.64 万元，主要系前五大客户中海康威视票据回款比例从 51.67%降低至 24.4%。公司密切关注客户回款情况，积极催收账款，有效提高了回款率，降低了应收款项的余额。

④经营性应付项目增加 361.03 万，主要系公司主动与供应商谈判延长账期，同时增加票据支付的比例。

综上所述，经营活动产生的现金流量净额与净利润差异主要系经营性应收项目变动、经营性应付项目变动、固定资产折旧、存货的减少等因素影响，具有合理性。

(八) 核查过程及核查意见

1、核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取公司与货币资金相关的内部控制制度文件《现金、银行存款、银行账户管理办法》《应付账款管理规定》《应收账款管理规定》《费用报销制度》和《会计核算和财务报告编制规定》，访谈公司财务总监，了解、评价和测试与货币资金相关的关键内部控制的设计及运行的有效性；

（2）获取报告期各期末资产负债表日所有银行账户对账单，检查各期末银行存款账面余额与银行对账单余额是否一致；检查公司报告期内货币资金的本期发生额，执行大额银行流水与账面记录双向核对工作，对大额银行流水的交易背景、审批记录、原始凭证和会计记录进行核对，分析是否存在异常资金转账情况；

（3）获取公司财务报表，复核、分析现金流量表中项目，包括与货币资金明细账汇总记录核对、与会计报表相关科目勾稽计算、与公司经营业务进行匹配分析；

（4）获取公司《对外投资管理制度》，访谈公司财务总监，了解公司对理财产品的管理模式；了解、评价和测试与投资活动相关的关键内部控制的设计及运行的有效性；

（5）检查公司理财产品相关的审批流程；

（6）获取公司购买银行理财产品的协议，了解所购买理财产品的风险等级、产品期限、收益率、基础资产情况等信息，识别是否存在基础资产投资于存在违约风险或预期无法回收资产的情形；

（7）检查公司申购、赎回理财产品的银行回单，并结合金融资产的产品说明书判断资金流向，是否涉及关联方资金占用，复核报告期内金融资产的投资收益会计处理的准确性；

（8）对公司报告期各期末银行存款及持有的银行理财产品余额实施函证程序，确认期末银行存款及理财产品余额的准确性；

(9) 获取公司现金流量表，重新计算、核对、分析现金流量表中项目，包括与货币资金明细账汇总记录核对、与会计报表相关科目勾稽计算、与公司经营业务进行匹配分析；

(10) 查看经营活动现金流量净额变动情况，分析经营活动现金流量净额大幅波动的原因；复核将净利润调节为经营活动现金流量净额的计算过程，分析净利润与经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期内各期末货币资金余额真实、准确，货币资金变动与营业收入、应收款项、投资筹资活动等项目相匹配；

(2) 公司不存在大额异常资金转账情况；

(3) 货币资金相关的内控制度建立健全且执行有效；

(4) 交易性金融资产余额真实、准确，其基础资产不存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形；

(5) 公司购买交易性金融资产不存在关联方资金占用情况，公司购买金融资产履行了内部审批程序，公司对金融资产的投资规模、收益及风险管理等相关的内控措施运行有效；

(6) 公司经营性现金流量波动及与净利润的差异具有合理性。

三、经营业绩。根据申报文件，报告期内，公司的营业收入分别为 21,730.25 万元、19,784.59 万元及 16,033.64 万元，2023 年下降 8.95%；毛利率高于可比公司的平均水平。请公司：①结合产品类型、行业环境、价格变动、主要客户情况、收入的季节性等因素，说明公司 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的原因及合理性；与同行业可比公司是否存在差异；②结合业务特点、工序复杂程度、主要的技术优势、产品价格及单位成本、客户群体、成本控制能力等方面，分析披露公司各产品毛利率差异较大的原因，对比同行业可比公司各产品毛利率，说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性、可比公司

选择的恰当性；③结合公司所处行业的景气度、公司客户复购率、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后新签订单、期后新开发客户情况、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性及可持续性。请主办券商及会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

（一）结合产品类型、行业环境、价格变动、主要客户情况、收入的季节性等因素，说明公司 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的原因及合理性；与同行业可比公司是否存在差异；

1、结合产品类型、行业环境、价格变动、主要客户情况、收入的季节性等因素，说明公司 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的原因及合理性

（1）产品类型及分产品的业绩变动情况

工业传感器涉及各个行业且应用需求多样，产品种类繁多，一般可按使用场景、输出信号的形式、可检测的自然现象来区分，公司按使用场景将产品为光电传感器、接近传感器等类别，公司受托加工业务根据净额法披露加工费收入，将其单独分为一类。报告期内，公司分产品类型营业收入及其变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度
	金额	年化同比	金额	同比	金额
接近传感器	8,448.50	31.48%	8,567.77	19.51%	7,168.89
光电传感器	4,230.99	-24.22%	7,444.78	-10.66%	8,333.45
安全传感器	251.30	21.67%	275.40	48.18%	185.86
状态监测系统	150.33	16.30%	172.35	-68.66%	549.93
工业传感器小计	13,081.13	5.96%	16,460.30	1.37%	16,238.12
受托加工	2,709.02	23.79%	2,917.95	-41.44%	4,983.14
其他	242.78	-20.11%	405.19	-11.42%	457.45
主营业务收入合计	16,032.93	8.06%	19,783.43	-8.74%	21,678.71
其他业务收入	0.71	-17.68%	1.15	-97.77%	51.54

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度
	金额	年化同比	金额	同比	金额
合计	16,033.64	8.05%	19,784.59	-8.95%	21,730.25

报告期内，公司的营业收入主要来源于工业传感器的销售以及受托加工业务，其中工业传感器收入占公司营业收入的比例分别为 74.73%、83.20% 及 81.59%，占比较高，占比呈现先上升后略有下降的趋势；来自于受托加工业务的收入占公司营业收入的比例分别为 22.93%、14.75% 及 16.90%，占比呈先下降后略有上升的趋势。

①2023 年分产品的业绩变动原因

公司 2023 年营业收入较 2022 年下降 8.95%，其中工业传感器销售额较 2022 年上升 1.37%，而受托加工业务收入金额较 2022 年减少 2,065.19 万元，系整体营业收入下降的主要原因。

A、接近传感器

接近传感器收入来源行业主要为工业自动化及纺机行业，报告期各期来自于这些行业的接近传感器收入占接近传感器销售总额比例分别为 62.36%、56.78% 及 64.30%。2023 年，接近传感器销售额大幅上升的主要原因系纺机行业景气度上升，使得主要客户采购额提升所致。

B、光电传感器

光电传感器收入来源行业主要为新能源及安防行业，报告期各期来自于这些行业的光电传感器收入占光电传感器销售总额比例分别为 65.12%、67.80% 及 52.93%。2023 年，光电传感器收入下降主要系安防行业客户处于库存消耗期且受到竞争程度提升的影响，降低了采购金额所致。

C、受托加工业务

2023 年受托加工业务收入下降主要系工业自动化市场景气度下降及供应链不稳定的影响。公司目前仅为欧姆龙提供受托加工服务，欧姆龙集团 2023 年在整体工业自动化市场表现不佳，其工业自动化部门的 2023 年全年营业利润相比 2022 年减少 66%，仅为 295 亿日元，进而导致其给公司的订单减少，使得公司

收入明显下降。同时，2022 年全球供应链受到疫情影响，欧姆龙为了保持自身的生产经营稳定，采购了较多的库存，2023 年处于库存消耗期，使得 2023 年度给公司的订单数量有所下降。

②2024 年 1-9 月分产品的业绩变动原因

2024 年 1-9 月营业收入年化后较 2023 年上升 8.05%，其中营业收入主要构成业务接近传感器年化同比上升 31.48%，光电传感器年化同比下降 24.22%，受托加工年化同比上升 23.79%。

A、接近传感器

接近传感器收入来源行业主要为工业自动化及纺机行业，报告期各期来自于这些行业的接近传感器收入占接近传感器销售总额比例分别为 62.36%、56.78% 及 64.30%。2024 年 1-9 月，接近传感器销售额大幅上升的主要原因系下游主要行业景气度上升，使得主要客户采购额提升。

B、光电传感器

光电传感器收入来源行业主要为新能源及安防行业，报告期各期来自于这些行业的光电传感器收入占光电传感器销售总额比例分别为 65.12%、67.80% 及 52.93%。2024 年 1-9 月，光电传感器销售额大幅下降主要系新能源及安防行业的主要客户采购额下降所致，其中新能源行业减少采购的客户主要为光伏行业的客户。一方面，2024 年随着光伏行业企业产能逐步释放，硅棒、硅片、电池、组件等产业链各环节盈利承压，使得光伏设备行业企业产品销售受到影响；另一方面，受到安防行业竞争加剧的影响，部分下游客户与公司协商产品降价，公司来源于该行业收入金额及占比有所下降。

C、受托加工业务

受托加工业务收入均来源于欧姆龙，2024 年，公司对欧姆龙的收入回升，主要有两方面原因：一方面，2024 年欧姆龙整体库存消耗情况良好，且工业自动化行业市场环境有所回暖，欧姆龙的采购额有所回升。另一方面，欧姆龙 2024 年业绩预测报告显示，其工业自动化业务的收入预期略有下降，但营业利润将通过节省成本等结构化措施大幅上升，将更多订单交付公司生产也能为欧

姆龙进一步节省成本。

(2) 行业环境及分行业的业绩变动情况

报告期内，公司的营业收入主要来源于四大行业，分别为工业自动化行业、纺机行业、新能源行业及安防行业，具体情况如下：

单位：万元

行业	2024年1-9月		2023年		2022年
	金额	年化同比	金额	同比	金额
工业自动化	5,907.32	34.13%	5,872.44	-33.22%	8,794.26
纺机	3,019.34	46.40%	2,749.90	30.11%	2,113.59
新能源	1,606.65	-51.18%	4,388.39	45.37%	3,018.83
安防	1,088.73	-18.34%	1,777.60	-44.55%	3,205.61
其他	4,411.60	17.73%	4,996.26	8.66%	4,597.96
合计	16,033.64	8.05%	19,784.59	-8.95%	21,730.25

①工业自动化行业

报告期内，公司来源于工业自动化行业的收入分别为 8,794.26 万元、5,872.44 万元及 5,907.32 万元，呈先下降后上升的趋势。2023 年，受到经济及市场波动影响，华东地区工业自动化行业受到较大冲击，公司来源于工业自动化行业的订单有所下降，导致公司来源于工业自动化行业的收入有所下降；2024 年 1-9 月，工业自动化行业市场环境有所回暖，公司来自于工业自动化领域的收入有所回升。

②纺机行业

报告期内，公司纺机行业收入持续增长，分别为 2,113.59 万元、2,749.90 万元及 3,019.34 万元。这一增长主要得益于公共卫生事件后全球供应链恢复，纺织行业需求回升，带动纺机设备采购增加。此外，国内纺织企业加速技术升级，智能化纺机设备需求旺盛，进一步推动了公司业务的扩展。

③新能源行业

报告期内，公司来源于新能源行业的收入分别为 3,018.83 万元、4,388.39 万元及 1,606.65 万元，呈先上升后下降的趋势。近年来，得益于下游应用领域

的快速增长，主要光伏企业发布了规模宏大的光伏产能扩张计划，覆盖硅棒、硅片、电池、组件等各产业链环节，带动中国的光伏设备市场持续快速发展，2023年“SW 光伏设备”口径企业实现营收 8,382 亿元，同比增长 9%。但随着光伏行业企业产能逐步释放，硅棒、硅片、电池、组件等产业链各环节盈利承压，导致 2024 年光伏设备行业企业产品销售受到影响。2024 年前三季度，“SW 光伏设备”口径企业实现营收 6,970 亿元，同比下降超过 20%，因此 2024 年公司来自新能源行业的收入较 2023 年有所下滑。

④安防行业

报告期内，公司来源于安防行业的收入分别为 3,205.61 万元、1,777.60 万元及 1,088.73 万元，呈现持续下降的趋势。公司下游安防行业的客户主要为海康威视及大华股份，其采购公司产品主要用于闸机产品的人体探测功能。报告期内，受到行业竞争加剧的影响，同时部分下游客户与公司协商产品降价，公司来源于该行业收入金额有所下降。

(3) 价格变动对业绩的影响

公司的营业收入主要由工业传感器产品及受托加工服务组成，其单价及销量情况如下：

①工业传感器

公司的主要产品为工业传感器，公司营业收入波动的主要原因为各类工业传感器的销量发生变化，且产品结构变化引起平均单价也有所波动。工业传感器销量、平均单价变化对收入影响的分析如下：

单位：万元

年度	销售数量 (万件)	销售数量 影响额	销售单价 (元/件)	销售单价 影响额	销售收入	销售收入 变动金额
	①	②	③	④	⑤	⑥=②+④
2024年1-9月(年化)	900.01	4,251.45	19.38	-3,270.25	17,441.51	981.21
2023年	680.62	1,601.25	24.18	-1,379.08	16,460.30	222.18
2022年	614.41	/	26.43	/	16,238.12	/

注 1：销售数量影响额=（本期销量-上期销量）*本期销售单价；销售单价影响额=（本期销售单价-上期销售单价）*上期销量；

注2：为可比性考虑，表格中所示 2024 年 1-9 月销售数量、销售收入数据均已年化。

由上表可知，2022 年至 2024 年 1-9 月公司工业传感器收入逐年上升，主要是因为工业传感器的销量逐年上升，销售数量增加的影响大于销售单价降低的影响。

报告期内，公司工业传感器销量快速提升，销售单价有所下降，一方面系下游行业的景气度更迭，纺机等行业的产品单价较光伏等行业的产品单价低但需求量增大所致；另一方面是由于公司优质的服务与产品获得了客户的认可，主要客户的采购量逐年上升。

对工业传感器销售业务来说，销售单价整体下降并没有对业绩产生负面影响，反而通过销量的快速提高增厚了业绩。

②受托加工

公司与欧姆龙之间的受托加工业务是指索迪龙先向欧姆龙采购原材料，根据欧姆龙产品要求进行加工，并将生产完工的成品销售给欧姆龙的业务模式。

报告期内，公司受托加工服务的销售数量及单价基本情况如下：

项目	2024 年 1-9 月		2023 年		2022 年
	金额/数量	年化同比	金额/数量	同比	金额/数量
销售数量（万件）	736.98	-9.74%	1,088.73	-35.20%	1,680.19
加工单价（元/件）	3.68	37.15%	2.68	-9.63%	2.97
收入（万元）	2,709.02	23.79%	2,917.95	-41.44%	4,983.14

报告期内，公司为欧姆龙代工的各类产品数量分别为 1,680.19 万件、1,088.73 万件及 736.98 万件，各期加工单价分别为 2.97 元/件、2.68 元/件及 3.68 元/件。欧姆龙受托加工产品的种类繁多，人工成本、材料成本、加工设备价格等均较为透明，在确定成品价格时，由公司根据原材料成本、市场人工成本、设备折旧、加工时长、加工工序的复杂程度等因素综合评定，并对欧姆龙报价，再通过与欧姆龙进行市场化谈判，确定最终成品价格，成品售价扣除向欧姆龙采购的原材料成本即为加工费。受托加工单价的波动主要受加工产品结构变化而变动，主要加工产品型号单价未发生明显波动。

对受托加工业务来说，业绩的波动与加工单价的波动呈正相关关系，而

2023 年业绩波动更多取决于下游需求量下降导致的销量下降，2024 年 1-9 月的业绩波动更多取决于加工产品结构变动导致的加工单价上升，具有合理性。

综合来说，公司生产的工业传感器品类丰富，应用场景广泛，产品型号超过 3,000 种。针对不同品类和应用场景，公司采取了差异化的定价策略，因此价格变动可能对业绩产生正向或负向影响，具体影响因产品和场景而异。

(4) 主要客户收入变动情况

报告期各期，主要客户收入变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度
	金额	年化同比	金额	同比	金额
欧姆龙	4,676.95	57.15%	3,968.06	-37.54%	6,352.49
海康威视	1,446.70	-5.27%	2,036.35	-19.03%	2,515.01
捷佳伟创	757.08	-32.48%	1,495.05	21.67%	1,228.82
客户 A	709.77	-29.89%	1,349.73	1.66%	1,327.73
迈为股份	301.45	-68.40%	1,272.15	177.63%	458.22

报告期各期，主要客户包括欧姆龙、海康威视、捷佳伟创、客户 A 及迈为股份，五家客户合计销售额占各年营业收入的比例分别为 54.68%、51.16% 及 49.22%。

① 欧姆龙

报告期各期，欧姆龙以净额法列示的收入金额分别为 6,352.49 万元、3,968.06 万元及 4,676.95 万元，呈先下降后上升的趋势，2023 年较 2022 年下降 37.54%，2024 年 1-9 月年化后较 2023 年上升 57.15%，收入变动的主要原因如下：

2022 年，公司来源于欧姆龙的收入金额较 2023 年高，主要系 2022 年全球供应链受到公共卫生事件影响，欧姆龙为了保持自身的生产经营稳定，采购了较多的库存，贡献了较多的收入。

2023 年来自欧姆龙的收入下降主要系工业自动化市场景气度下降及已采购库存消耗放缓的影响。一方面，欧姆龙集团 2023 年在整体工业自动化市场表现

不佳，其工业自动化部门的 2023 年全年营业利润相比 2022 年减少 66%，仅为 295 亿日元，进而导致其给公司的订单减少，使得公司收入明显下降。另一方面，欧姆龙 2022 年增加的采购商品，于 2023 年处于库存消耗期，使得 2023 年度给公司的订单数量明显下降。

2024 年 1-9 月，公司对欧姆龙的收入年化后同比回升，主要有两方面原因：一方面，2024 年库存消耗情况良好，且工业自动化行业市场环境有所回暖，欧姆龙的采购额有所回升。另一方面，欧姆龙 2024 年业绩预测报告显示，其工业自动化业务的收入预期略有下降，但营业利润将通过节省成本等结构化措施大幅上升，将更多订单交付公司生产也能为欧姆龙进一步节省成本。

②海康威视

报告期各期，公司对海康威视的销售额分别为 2,515.01 万元、2,036.35 万元及 1,446.70 万元，呈逐年下降的趋势，2023 年较 2022 年下降 19.03%，2024 年 1-9 月年化后较 2023 年下降 5.27%，收入变动的主要原因如下：

2023 年及 2024 年 1-9 月，公司向海康威视销售额下降亦受到安防行业用传感器竞争程度提升的影响。同时，海康威视与公司协商产品降价，公司来源于海康威视收入金额有所下降。

③捷佳伟创

报告期各期，公司对捷佳伟创的销售额分别为 1,228.82 万元、1,495.05 万元及 757.08 万元，呈先上升后下降的趋势，2023 年较 2022 年上升 21.67%，2024 年 1-9 月年化后较 2023 年下降 32.48%，收入变动的主要原因如下：

捷佳伟创主营太阳能电池设备的研发、生产和销售，2023 年捷佳伟创受益于 TOPCon 技术红利、海外扩张及行业高景气因素，实现业绩与采购规模双增长。而 2024 年行业增速放缓导致需求收缩，捷佳伟创对公司的采购规模进入调整期，导致 2024 年前三季度公司对捷佳伟创的销售额有所下滑。

④客户 A

报告期各期，公司对客户 A 的销售额分别为 1,327.73 万元、1,349.73 万元及 709.77 万元，呈先上升后下降的趋势，2023 年较 2022 年上升 1.66%，2024

年 1-9 月年化后较 2023 年有所下降，客户 A 为全球领先的工业自动化制造商，其需求随着下游市场的需求略有波动。

⑤迈为股份

报告期各期，公司对迈为股份的销售额分别为 458.22 万元、1,272.15 万元及 301.45 万元，呈先上升后下降的趋势，2023 年较 2022 年上升 177.63%，2024 年 1-9 月年化后较 2023 年下降 68.40%，收入变动的主要原因如下：

迈为股份主营产品为太阳能电池丝网印刷生产线成套设备，公司 2022 年起与迈为股份逐步展开深度合作，叠加 2023 年迈为股份凭借技术红利和行业扩产周期实现高速增长，增加了对公司的采购订单以满足下游订单交付需求；2024 年行业增速放缓，迈为股份减少了对公司的采购订单，因此 2024 年 1-9 月公司对迈为股份的销售额有所下滑。

(5) 收入的季节性因素及分季度的业绩变动情况

报告期各期，公司分季度的业绩情况列示如下：

单位：万元

季度收入	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
一季度	4,756.76	3,409.31	4,640.89
二季度	5,891.23	5,698.40	4,116.88
三季度	5,385.64	5,038.36	6,149.47
四季度	/	5,638.51	6,823.00
总计	16,033.64	19,784.59	21,730.25

整体而言，工业传感器行业销售主要受下游客户的生产计划所影响，无明显季节性因素，公司营业收入亦不存在明显季节性波动，与行业特点相符。报告期各期各季度的收入变化趋势与整年收入变动趋势基本一致，均呈先下降后上升的趋势，其中二季度变动趋势有所不同，主要系 2022 年公共卫生事件因素的影响；公司一季度收入相比其他三季度单季度收入较低，主要系春节停工影响，二季度至四季度期间各季度收入情况较为接近，无明显季节性因素影响。具体原因如下：

①一季度收入相比其他三季度单季度收入较低的原因

整体而言，公司一季度收入相比其他三季度单季度收入较低，主要系春节停工影响。春节期间，公司按照惯例暂停生产活动，销售渠道在此期间也处于停滞状态，且节后复工需要一定时间，产能无法立即恢复至正常水平，属于正常经营范围内的波动。

②二季度收入变动趋势不同的原因

2022 年二季度受公共卫生事件影响，供应链停滞情况较为常见，公司亦受到较为明显的影响，导致公司对主要客户的营业收入占比普遍低于下半年，上述客户在公共卫生事件结束后在 2022 年下半年逐渐恢复了产品的正常采购。

(6) 公司 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的整体原因及合理性

①影响业绩变化的主要因素及次要因素

公司产品主要为接近传感器、光电传感器，产品类型于报告期内无重大改变，产品收入变动主要系客户订单波动导致的结构性调整，不构成 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的主要原因；产品的平均价格变动主要系不同行业所需传感器价格不同，而行业景气度变化导致整体产品平均价格向主要行业平均价格靠近，不构成 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的主要原因；季节性的收入波动存在一定规律性，主要为一季度受春节停工影响收入较其他季度低，不构成 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的主要原因。

综合产品类型、行业环境、价格变动、主要客户情况、收入的季节性等因素分析，对公司 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的主要影响因素为下游客户所处行业整体景气度变动及主要客户需求变化。

②主要因素对业绩影响的方式及合理性

A、2023 年业绩变化的主要影响因素

(A) 欧姆龙采购金额下降

2023 年业绩变化的主要影响因素为工业自动化行业受到冲击景气度下降，其中主要客户欧姆龙向公司采购金额较明显下降。2023 年，受到经济及市场波

动影响，华东地区工业自动化行业受到较大冲击，公司来源于工业自动化行业的订单有所下降，导致公司来源于工业自动化行业的收入有所下降。欧姆龙集团 2023 年在整体工业自动化市场表现不佳，其工业自动化部门的 2023 年全年营业利润相比 2022 年减少 66%，仅为 295 亿日元，进而导致其给公司的订单减少，使得公司收入明显下降。另一方面，欧姆龙 2022 年增加的采购商品，于 2023 年处于库存消耗期，使得 2023 年度给公司的订单数量明显下降。行业及主要客户收入下行导致公司 2023 年业绩较 2022 年出现下滑。

(B) 政策激励使得部分客户于 2022 年末采购产品

公司 2023 年业绩相比 2022 年有所下降，主要是因为政策激励使得部分客户为获取短期政策优惠，而选择在 2022 年第四季度采购公司产品，具体情况如下：

财政部、税务总局、科技部于 2022 年 9 月 22 日出台《关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》（财政部 税务总局 科技部公告 2022 年第 28 号），规定高新技术企业在 2022 年 10 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日期间新购置的设备、器具，允许当年一次性全额在计算应纳税所得额时扣除，并允许在税前实行 100% 加计扣除。

上述政策促使众多终端用户为享受优惠政策，加大了向包括海康威视、捷佳伟创及迈为股份等在内的诸多供应商的采购力度，需求持续向产业链中上游传导，公司于 2022 年度的客户采购订单同步增加。

B、2024 年业绩变化的主要影响因素

2024 年 1-9 月业绩变化的主要影响因素为欧姆龙为代表的工业自动化行业回暖及纺机行业采购金额大幅上升。

2024 年 1-9 月，公司对欧姆龙的收入年化后同比回升，主要有两方面原因：一方面，2024 年库存消耗情况良好，且工业自动化行业市场环境有所回暖，欧姆龙的采购额有所回升。另一方面，欧姆龙集团 2024 年业绩预测报告显示，其工业自动化业务的收入预期略有下降，但营业利润将通过节省成本等结构化措施大幅上升，将更多订单交付公司生产也能为欧姆龙进一步节省成本。

报告期内，公司纺机行业收入持续增长，这一增长主要得益于公共卫生事件后全球供应链恢复，纺织行业需求回升，带动纺机设备采购增加。此外，国内纺织企业加速技术升级，智能化纺机设备需求旺盛，进一步推动了公司业务的扩展。

综合产品类型、行业环境、价格变动、主要客户情况、收入的季节性等因素分析，对公司 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化的主要影响因素为下游客户所处行业整体景气度变动及主要客户需求变化，业绩变化与行业景气度、客户需求变化方向一致，具有合理性。

2、与同行业可比公司是否存在差异

报告期各期，公司同行业可比公司森霸传感及汉威科技的营业收入变动率情况如下：

单位：万元

可比公司	2024 年 1-9 月		2023 年		2022 年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
森霸传感	32,048.72	44.87%	29,495.81	18.03%	24,991.11
汉威科技	156,977.22	-8.49%	228,723.46	-4.50%	239,506.42
公司	16,033.64	8.05%	19,784.59	-8.95%	21,730.25

数据来源：定期报告。

根据可比公司定期报告披露的数据，行业内公司的收入变动趋势呈现出分化态势。具体来看，森霸传感报告期内经营状况良好，收入持续上升且增幅较大，显示出较强的市场竞争力和业务拓展能力。然而，汉威科技 2023 年营业收入较 2022 年出现一定幅度下滑，主要受 2022 年度子公司郑州汉威公用事业科技有限公司出表以及汉威科技产品应用市场竞争较为激烈的影响。总体而言，行业内可比公司的收入表现不同，这与其在市场中的定位、业务结构以及应对市场变化的能力相关。

整体而言，由于各公司销售的传感器品类不同，森霸传感主要销售热释电红外传感器和可见光传感器，汉威科技主要销售气体、压力、流量等传感器，而公司主要销售应用于工业自动化领域的接近、光电等工业传感器，传感器下游用户及应用场景各不相同，细分行业市场变动趋势各异，综合导致公司收入

波动趋势有所不同，具有合理性。

(二) 结合业务特点、工序复杂程度、主要的技术优势、产品价格及单位成本、客户群体、成本控制能力等方面，分析披露公司各产品毛利率差异较大的原因，对比同行业可比公司各产品毛利率，说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性、可比公司选择的恰当性

1、结合业务特点、工序复杂程度、主要的技术优势、产品价格及单位成本、客户群体、成本控制能力等方面，分析披露公司各产品毛利率差异较大的原因

报告期各期，公司各产品毛利率及差异情况如下：

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度
	毛利率	差异	毛利率	差异	毛利率
接近传感器	46.41%	-0.13%	46.54%	-0.09%	46.63%
光电传感器	39.12%	-2.79%	41.90%	2.91%	39.00%
安全传感器	26.20%	-11.04%	37.23%	-2.11%	39.35%
状态监测系统	65.82%	6.88%	58.93%	16.80%	42.14%
工业传感器小计	43.89%	-0.53%	44.42%	1.94%	42.48%
受托加工	46.65%	0.24%	46.42%	-6.28%	52.70%
其他	21.65%	16.18%	5.47%	-17.45%	22.92%
主营业务合计	44.02%	0.10%	43.92%	-0.50%	44.41%
其他业务	/	/	/	/	4.49%
合计	44.02%	0.10%	43.92%	-0.40%	44.32%

(1) 按业务特点分类产品

公司产品类别按照业务特点可分为两类，分别为自主品牌及受托加工业务。其中自主品牌业务系公司独立采购原材料并完成全流程生产加工后对外销售，受托加工业务采取定向供销模式，公司根据客户欧姆龙订单需求向欧姆龙采购指定原材料，经加工制造后将成品定向返销至欧姆龙。

报告期内，公司受托加工业务净额法下的毛利率分别为 52.70%、46.42% 及 46.65%，整体较高；总额法下的毛利率分别为 18.96%、15.61% 及 15.65%，呈现先下降后趋于稳定的趋势。公司自主生产业务毛利率高于受托加工总额法毛

利率主要系自主生产业务有更大的自由度，公司拥有自主定价、独立采购、自主产权的多重优势，相较受托加工业务受客户指定采购限制及定价约束，自主生产业务通过全价值链控制实现利润空间最大化，因此毛利率水平相比受托加工业务更高。

(2) 各产品间的工序复杂程度

公司的生产工序主要分为 PCBA 制造及成品组装两大环节，整体生产周期约为 4-7 天，具体情况如下：

加工工序	理论生产时间
工业传感器 PCBA 制造（包括准备、锡膏印刷、SPI、贴片、回流焊、AOI 检查、波峰焊等工序）	2-3 天
成品组装（包括准备、组装、校准、封装、PPCC 等工序）	2-4 天
合计	4-7 天

公司各类产品之间生产工序复杂程度相近，对毛利率影响有限，不构成产品毛利率差异较大的主要原因。

(3) 公司核心技术对产品毛利率的影响

公司积累了多年工业传感器行业的制造及生产经验，通过技术工艺进步不断提高产品性能质量、降低生产成本和开发新产品，形成了较为显著的生产技术优势。其中部分核心技术对应产品生产效率提高，具体情况如下：

序号	核心技术	技术来源	对应产品	技术特色
1	PPCC 技术	自主研发	接近传感器	成品后通过上位机进行校准调试，生产效率高、不良率低、产品稳定性提高
2	多轴同步自动绕线技术	自主研发		实现多轴自动绕线、裁线、浸锡标准化、自动化
3	精密工装夹具技术	自主研发	光电传感器、安全传感器、接近传感器、状态监测系统	实现产品的批量化、高效率、高良率生产

技术进步带来的生产效率提升有效降低了产品的单位成本，对毛利率产生了积极影响。

(4) 产品价格及单位成本

报告期内，公司主要采取成本加成的定价方法，通过分析自身产品的材料

价格、人员投入、固定资产折旧等基本信息后进行成本预估，并结合客户与行业情况确认合理的利润水平，向客户提出产品报价。客户在认可公司的产品性能及综合服务能力后，会与公司协商并最终确认产品交易价格。

报告期各期，公司各类产品的平均单价、平均单位成本及其变动情况如下：

单位：元/件

产品大类	项目	2024年1-9月	同比	2023年	同比	2022年
接近传感器	平均单价	15.50	-13.77%	17.97	-8.32%	19.60
	平均单位成本	8.30	-13.56%	9.61	-8.17%	10.46
光电传感器	平均单价	33.46	-10.18%	37.25	9.67%	33.97
	平均单位成本	20.37	-5.87%	21.64	4.44%	20.72
安全传感器	平均单价	81.90	4.79%	78.16	14.16%	68.47
	平均单位成本	60.45	23.21%	49.06	18.14%	41.53
状态监测系统	平均单价	522.52	45.56%	358.98	-59.64%	889.56
	平均单位成本	178.62	21.16%	147.42	-71.36%	514.71
受托加工	平均单价	10.96	37.54%	7.97	-3.32%	8.24
	平均单位成本	9.24	37.48%	6.72	0.68%	6.68

公司各产品对应的单位成本存在较大差异，不同行业的需求及不同客户的价格策略亦有所侧重，因此对各产品设定的预期毛利率有所不同。公司在产量最高的接近传感器中逐年有效控制单位成本，并保持价格在市场中的竞争力，有效维持了各类产品中较高的毛利率；对于另一大主要产品类型光电传感器，受下游行业景气度波动影响，产品销售结构不断改变，带动单位成本、单价相应调整，从而影响了产品毛利率表现。

（5）客户群体

公司通过不断加大研发投入力度，持续进行产品开发及迭代，并积极对新行业进行产品布局。目前，公司拥有超过 3,000 个产品型号的庞大产品矩阵，产品应用场景覆盖多个行业应用领域，能够根据客户不同的使用需求，提供不同性能水平的产品组合方案，充分满足各领域客户的高标准要求。

不同行业客户群采购公司工业传感器的种类、毛利率列示如下：

行业	主要产品类别	2024年1-9月	2023年	2022年
工业自动化	接近传感器、光电传感器	40.11%	37.29%	35.09%
纺机行业	接近传感器、光电传感器	51.32%	48.12%	52.56%
新能源	光电传感器、接近传感器	39.59%	44.82%	45.87%
安防	光电传感器、接近传感器	35.96%	37.94%	38.82%

不同行业客户对工业传感器的应用场景有所不同，对传感器的技术指标有差异化的要求，对传感器的采购成本存在一定影响；同时由于行业景气度不同，不同行业的客户对价格敏感程度亦有所区分，构成了各产品毛利率差异的原因之一。

公司已凭借出色的响应速度、丰富的产品类别、稳定的产品质量、及时的交付周期及具有竞争力的价格成为了众多优质客户的合作伙伴，优质的客户资源优势是公司技术、质量和服务优势的集中体现，为公司保持高毛利水平奠定了客户基础。

(6) 成本控制能力

公司经过长期生产实践，针对性地开发了 LCIA 低成本自动化设备辅助替代人工作业；同时，公司对制造工艺及生产设备进行持续优化，保障产品质量稳定的同时降低人工作业的难度及成本，提升了公司短期内对大批量订单的承接能力，增强了与下游各领域头部企业的合作粘性。

公司通过对客户需求的长期总结分析，针对标准化程度较高的结构件和部分核心部件设计了一系列通用款式，并根据不同客户需求优化标准化模块的具体参数，提高生产效率；同时，公司积极推行产品工艺的标准化，借助引进或改造自动化设备，实现标准化工序的流水线自动生产。

公司在高效生产的同时积极推行产品工艺的标准化及生产设备的创新升级，使得生产环节能够得以更高效地开展，在降低相关产品的生产成本的同时提高了产品良率，帮助公司产品维持在较高的毛利率水平。

(7) 综合说明公司各产品毛利率差异较大的原因

公司各产品在工序复杂程度、核心技术应用方面相似程度较高，不构成毛

利率差异较大的主要原因。公司各产品毛利率差异较大的原因主要有如下几个方面：

①公司自主生产业务毛利率高于受托加工总额法毛利率主要系自主生产业务有更大的自由度，公司拥有自主定价、独立采购、自主产权的多重优势，相较受托加工业务受客户指定采购限制及定价约束，自主生产业务通过全价值链控制实现利润空间最大化，因此毛利率水平相比受托加工业务更高；

②公司各产品对应的单位成本存在较大差异，与不同客户的谈判策略亦有所侧重，因此对各产品设定的预期毛利率有所不同。公司在产量最高的接近传感器中逐年有效控制单位成本，并保持价格在市场中的竞争力，有效维持了各类产品中较高的毛利率；对于另一大主要产品类型光电传感器，受下游行业景气度波动影响，产品销售结构不断改变，带动单位成本、单价相应调整，从而影响了产品毛利率表现；

③不同行业客户对工业传感器的应用场景有所不同，对传感器的技术指标有差异化的要求，对传感器的采购成本存在一定影响；同时由于行业景气度不同，不同行业的客户对价格敏感程度亦有所区分，构成了各产品毛利率差异的原因之一；

④公司具备较为成熟的成本控制能力，对于产量较大且稳定生产的产品类型有更好的成本控制效果，有效提高了主要产品的毛利率。

2、对比同行业可比公司各产品毛利率，说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性、可比公司选择的恰当性

(1) 说明公司毛利率高于同行业公司的原因及合理性

公司	2024年1月—9月	2023年度	2022年度
公司	44.02%	43.92%	44.32%
森霸传感(300701.SZ)	/	38.26%	37.72%
汉威科技(300007.SZ)	/	35.24%	39.14%

注：汉威科技(300007.SZ)毛利率数据选取与申请挂牌公司业务相关度较高的传感器业务的毛利率进行对比。

公司毛利率与可比公司毛利率处于相同水平，相较于可比公司毛利率略高，

主要系各公司所销售的传感器品类不同所致。森霸传感主要销售热释电红外传感器和可见光传感器，汉威科技主要销售气体、压力、流量等传感器，而公司主要销售应用于工业自动化领域的工业传感器。森霸传感及汉威科技的产品应用领域及产品功能形态与公司存在较大差异，因此毛利率变动趋势与公司不具有可比性。

公司主要产品作为工业设备感知外界信息的主要部件，对工业生产有着至关重要的影响，下游客户对产品品质、安全稳定性要求极高，因此对价格接受度较高；并且，公司所处行业属于技术与资金密集型行业，具有较高的准入门槛，核心市场份额主要集中于国内外头部企业，客户具备较高的稳定性；另外，全球工业传感器市场主要由国外品牌如基恩士、西克等优势企业所主导，其产品定价相对较高，具备较高毛利率的市场基础。

公司经过长期积累，已发展成为工业传感器市场较为领先的国产厂商，在工业传感器的技术研发、产品服务、品牌声誉、销售渠道等方面确立了一定优势，对下游客户具备一定的议价能力，并且与众多客户的合作具有较强的稳定性。同时，由于国际品牌定价相对较高，公司产品在具备较高性价比的同时，仍然保有一定的利润空间，产品毛利率较高具有合理性。

(2) 可比公司选择的恰当性

公司首先选取了与公司同处工业传感器行业的宜科电子、兰宝传感等公司纳入可比公司选择范围，但由于这些公司均为非公众公司，无报告期内可供比较的公开数据，因此将其从可比公司范围中剔除。本次可比公司选取同为传感器行业的森霸传感和汉威科技。其中森霸传感主要销售热释电红外传感器和可见光传感器，汉威科技主要销售气体、压力、流量等传感器，主要产品与公司产品存在共性。另外，两家公司均为上市公司，定期披露数据可作比较参考。综上所述，可比公司选择具有恰当性。

(三) 结合公司所处行业的景气度、公司客户复购率、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、期后新签订单、期后新开发客户情况、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性及可持续性

1、公司所处行业的景气度

公司主要从事工业传感器的研发、生产和销售，根据《战略性新兴产业分类（2018）》，公司业务属于“高端装备制造产业”中的“2.1.3 智能测控装备制造”之“4011 工业自动控制系统装置制造”，属于国家战略性新兴产业。根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C 制造业”中的“C40 仪器仪表制造业”，细分行业为“C4011 工业自动控制系统装置制造”。

近年来，随着人工智能、5G 以及工业物联网技术的不断进步，工业物联、工厂自动化以及智能制造等工业场景逐渐成为发展趋势。世界各国均在近几年提出了提升制造业自动化、智能化的相关规划。2020 年初开始的全球疫情使得工业自动化、无人化的升级需求变得尤为迫切，工业自动化升级速度得到进一步加快。根据 Straits Research《工业自动化市场规模》统计，2024 年全球工业自动化市场规模达到 1,920.20 亿美元，并将在 2033 年达到 4,020.49 亿美元，年复合增长率 9.10%。目前，国际工业自动化行业龙头企业以 ABB Ltd.、爱默生、通用电气、欧姆龙集团、横河电机株式会社等跨国巨头为主，其凭借先进的技术、丰富的产品矩阵、较高的市场知名度主导着全球工业自动化行业。

我国自 20 世纪 80 年代引进工业自动化技术，工业自动化行业的起步与国外相比较晚，但近年来增长势头强劲。自 2010 年以来，我国制造业增加值已连续 14 年位居世界第一，是世界上工业体系最为健全的国家。工业自动化作为推动制造业从低端向中高端升级转型的关键，已成为近年来国家鼓励的重点行业领域之一，国家先后出台多项强有力的行业政策推进工业自动化行业的发展。根据中研普华产业研究院发布的数据，2023 年中国工业自动化市场规模已达 3,115 亿元，同比增长约 11%，预计到 2024 年我国工业自动化市场规模将增至 3,531 亿元。

随着制造业向智能化、数字化转型升级，对工业传感器的需求将持续增加。在此背景下，公司作为工业传感器领域的专业供应商，将充分受益于行业快速增长的红利。综上，在行业高景气度的背景下，公司在未来有望实现营业收入及净利润的持续增长。

2、公司客户复购率

2022年至2023年，公司销售额10万以上的客户集团复购率情况如下：

销售额	2023年度		2022年度	
	客户数量（家）	复购率	客户数量（家）	复购率
10万元-50万元	97	93.81%	107	90.65%
50万元-100万元	16	100.00%	21	90.48%
100万元以上	30	100.00%	27	96.30%
合计	143	95.80%	155	91.61%

注：2022年客户复购率=2023年或2024年1-9月复购的客户数量/2022年客户数量；
2023年客户复购率=2024年1-9月复购的客户数量/2023年客户数量。

2022年度，10万以上销售额的客户集团共有155家，客户复购率达到91.61%，其中100万以上销售额的客户集团共有27家，复购率达到96.30%，整体复购率较高，100万以上大客户复购率高于整体水平；2023年度，10万以上销售额的客户集团共有143家，客户复购率达到95.80%，其中50万元-100万元、100万元以上的客户均在2024年1-9月复购，复购率保持较高水平。

公司客户复购率保持较高水平主要是因为客户对产品质量和服务的高度认可，以及企业通过精准的市场分析和客户关系管理，持续满足客户需求，建立了稳固的信任与合作关系。公司通过严格的质量控制把控，确保产品性能稳定、可靠。对产品的高要求使得客户在合作过程中获得了良好的体验，从而愿意与公司建立长期的合作关系。

高复购率不仅反映了客户对公司的高度认可，也对公司未来经营业绩的稳定性及可持续性起到了重要的支撑作用。稳定的客户群体为公司带来稳定的收入来源，也为公司未来的发展和扩张提供了坚实的基础，同时，高复购率也降低了市场开拓的成本，使得公司能够将更多资源投入到技术创新和产品研发中，进一步提升市场竞争力。

3、同行业可比公司经营状况

报告期各期，公司同行业可比公司森霸传感及汉威科技的收入变动率情况如下：

单位：万元

年份	2024年1-9月		2023年		2022年
	金额	变动率	金额	变动率	金额
森霸传感	32,048.72	44.87%	29,495.81	18.03%	24,991.11
汉威科技	156,977.22	-8.49%	228,723.46	-4.50%	239,506.42
公司	16,033.64	8.05%	19,784.59	-8.95%	21,730.25

数据来源：定期报告。

根据可比公司定期报告披露的数据，行业内公司的收入变动趋势呈现出分化态势。具体来看，森霸传感报告期内经营状况良好，收入持续上升且增幅较大，显示出较强的市场竞争力和业务拓展能力。然而，汉威科技营业收入存在小幅度持续下滑，反映出市场竞争加剧对其业绩的持续压力。

整体而言，由于各公司销售的传感器品类不同，森霸传感主要销售热释电红外传感器和可见光传感器，汉威科技主要销售气体、压力、流量等传感器，而公司主要销售应用于工业自动化领域的工业传感器，各公司下游用户及应用场景各不相同，细分行业市场变动趋势各异，经营情况变化存在多样性。

4、期末在手订单、期后新签订单及期后新开发客户情况

截至2024年9月30日，公司在手订单金额为2,421.28万元。公司生产模式为以销定产，整体生产周期约为4-7天，订单交付周期较短，客户无需提前下单，在手订单充足。截至2024年12月31日，公司期后新签订单金额为6,889.63万元。

从报告期后新签订单及在手订单情况看，公司在报告期后各类产品的订单获取情况良好。

截至2024年12月31日，公司期后新开发客户共93个，合计新获订单额39.52万元，根据公司以往经营经验，新开发客户转化销售需要一定时间，新客户放量后将对公司业绩起到积极作用。

5、期后经营业绩

截至2024年12月31日，公司各项经营业绩指标如下：

单位：万元

项目	2024 年度
营业收入	20,948.04
同比变动率	5.88%
毛利率	44.03%
净利润	5,384.72
经营活动产生的现金流量净额	9,318.14

注：以上数据未经审计。

2024 年度，公司实现营业收入 20,948.04 万元，较 2023 年营业收入同比增长 5.88%，实现净利润 5,384.72 万元，综合毛利率为 44.03%，经营活动产生的现金流量净额 9,318.14 万元。公司毛利率水平基本保持稳定，营业收入、净利润及经营活动产生的现金流量净额增长明显，经营业绩持续向好。

综上，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性。

（四）核查过程及核查意见

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了如下核查程序：

（1）获取公司主要客户的客户档案，了解公司产品的应用领域及具体应用，分析公司收入变动的合理性；

（2）查阅工业自动化、纺机、新能源、安防等行业的研究报告及欧姆龙集团、海康威视等主要客户的定期报告，了解下游细分行业发展趋势；

（3）获取公司收入明细并访谈公司销售人员，了解公司向主要客户销售的具体系列、销售额、销量、单价及其变动原因；

（4）访谈公司相关负责人，了解公司不同业务模式下的定价策略及向不同客户差异化定价的合理性；

（5）访谈公司实际控制人，了解公司与欧姆龙之间的合作历史，分析公司仅为欧姆龙提供受托加工服务的合理性；

（6）获取公司主要客户的专项说明，了解公司在主要客户供应链体系中的

地位及公司对应的具体产品的产销情况；

(7) 对公司报告期收入真实性、完整性及准确性执行如下核查程序：

①了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制设计和运行有效性；

②了解公司收入确认会计政策，结合公司业务模式、销售合同的主要条款等，检查收入确认条件、方法是否符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司收入确认方法是否存在重大差异，检查公司收入确认方法前期是否一致；

③从销售收入的记录中选取样本，检查相关的销售合同、订单、对账单、销售发票、出库单、物流记录、银行回单等原始单据，检查相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

④获取物流结算单，分析物流费用与收入发生额的匹配性；

⑤选取样本对公司客户执行函证程序，以确认应收账款余额和销售收入金额的真实性和准确性。报告期各期应收账款函证的标的选择方法及核查家数、函证比例及回函情况、存在差异或未确认部分的替代程序如下：

A、标的选择方法及核查家数

除主要客户外，公司客户较为分散，函证标的选择方法主要系在客户销售收入金额的基础上，采用“大额+分层随机”的方式进行，对三年抽样客户取并集。报告期各期函证的客户家数为 129 家，具体如下：

分层区间	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末
50 万以上（全覆盖）	53	53	47
20 万-50 万（随机抽取）	28	26	39
5-20 万（随机抽取）	15	22	17
5 万以下（随机抽取）	33	28	26
合计			129

B、函证比例及回函情况

单位：万元

项目	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末
发函数量（家）	129	129	129
应收账款发函金额（A）	7,743.64	8,528.69	8,225.72

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末
应收账款总额 (B)	9,504.77	9,674.74	9,260.30
发函比例 (A/B)	81.47%	88.15%	88.83%
回函金额 (C)	7,617.09	8,219.31	7,834.50
回函比例 (C/B)	80.14%	84.96%	84.60%
替代测试金额 (D)	126.54	309.39	391.22
替代测试比例 (D/B)	1.33%	3.20%	4.22%

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
发函数量 (家)	129	129	129
收入发函金额 (A)	13,776.56	16,931.27	19,032.69
收入总额 (B)	16,033.64	19,784.59	21,730.25
发函比例 (A/B)	85.92%	85.58%	87.59%
回函金额 (C)	13,621.13	16,455.37	17,795.65
回函比例 (C/B)	84.95%	83.17%	81.89%
替代测试金额 (D)	155.42	475.91	1,237.04
替代测试比例 (D/B)	0.97%	2.41%	5.69%

存在差异或未确认部分的补充核查程序：

针对回函存在差异的客户：了解并核实差异形成的原因及合理性，编制函证差异调节表，回函差异主要系时间性差异，并逐笔核查构成差异的销售合同/订单、发货单、物流单、发票、对账单、银行回单等支持性文件。

针对未回函的客户：执行替代程序，逐笔核查了该客户当年实现销售收入的销售合同/订单、发货单、物流单、发票、对账单、银行回单等支持性文件，以确认收入和应收账款的真实性和准确性。

⑥对报告期内公司主要客户进行访谈，了解客户的基本情况、经营情况以及与公司之间的业务开展情况、结算模式等信息，关注是否存在异常情况。报告期内，公司走访标的选择方法主要系根据重要性原则选取报告期各期前十大客户，以及报告期内收入较大的新增客户，访谈客户合计 42 家，其收入覆盖报告期各期营业收入的 65% 以上，具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年	2022年
走访客户收入（A）	11,122.80	13,362.15	15,634.37
营业收入（B）	16,033.64	19,784.59	21,730.25
占比（A/B）	69.37%	67.54%	71.95%

⑦对报告期内公司主要客户进行了网络核查，登录国家企业信用信息公示系统等网站查询，关注其是否与公司存在关联关系；

⑧针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性如下：

A、对于寄售模式客户，核查寄售结算单日期是否与收入确认时点一致；

B、对于非寄售模式且提供验收凭证的客户，核查验收凭证日期是否与收入确认时点一致；

C、对于非寄售模式且未提供验收凭证的客户，核查物理签收轨迹、物流对账单对应的日期，确认合同约定的验收期及验收条款，确认验收期结束日期是否与收入确认时点一致；

D、关于截止性测试，就资产负债表日前后的交易记录，选取样本核对相关支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司 2023 年及 2024 年 1-9 月业绩变化主要受行业环境、主要客户需求变化等因素影响，具有合理性，与同行业可比公司不存在明显差异；

（2）公司各产品毛利率差异较大主要受业务特点、产品定价策略、客户群体不同、各产品成本控制能力不同等因素影响；

（3）可比公司产品应用领域及产品形态与公司存在较大差异，公司经过长期积累，已发展成为工业传感器市场较为领先的国产厂商，在工业传感器的技术研发、产品服务、品牌声誉、销售渠道等方面确立了一定优势，对下游客户具备一定的议价能力，并且与众多客户的合作具有较强的稳定性。同时，由于国际品牌定价相对较高，公司产品在具备较高性价比的同时，仍然保有一定的

利润空间，产品毛利率较高具有合理性，可比公司选择具有恰当性；

(4) 公司所处行业规模不断增长，客户复购率保持较高水平，同行业可比公司经营情况整体向好，公司期后经营情况持续向好，公司未来经营业绩具有稳定性及可持续性；

(5) 公司报告期内的收入真实、完整、准确，收入确认符合会计准则的相关规定，不存在提前或延后确认收入的情形。

四、关于期间费用。请公司说明：①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；量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性；②列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；③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；④报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；⑤研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

(一) 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；量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

1、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) 销售费用率与可比公司的对比情况

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度
森霸传感(300701.SZ)	8.17%	7.27%	7.42%
汉威科技(300007.SZ)	9.67%	9.20%	7.15%
行业平均	8.92%	8.24%	7.29%
公司	5.85%	5.87%	3.94%

报告期内，公司销售费用率低于可比公司，主要差异原因分析如下：

项目		森霸传感	汉威科技	可比公司平均	公司
2024年1-9月	销售费用率	8.17%	9.67%	8.92%	5.85%
	其中：职工薪酬	/	/	/	3.39%
	业务招待费	/	/	/	0.34%
	宣传推广费	/	/	/	0.47%
	折旧摊销费	/	/	/	0.24%
	差旅费	/	/	/	0.36%
2023年度	销售费用率	7.27%	9.20%	8.24%	5.87%
	其中：职工薪酬	3.04%	5.13%	4.08%	3.83%
	业务招待费	0.57%	0.95%	0.76%	0.55%
	宣传推广费	0.91%	0.55%	0.73%	0.50%
	折旧摊销费	1.83%	0.00%	0.91%	0.32%
	差旅费	0.23%	1.25%	0.74%	0.38%
2022年度	销售费用率	7.42%	7.15%	7.29%	3.94%
	其中：职工薪酬	3.25%	4.48%	3.87%	2.96%
	业务招待费	0.39%	0.51%	0.45%	0.23%
	宣传推广费	0.70%	0.30%	0.50%	0.09%
	折旧摊销费	2.40%	0.00%	1.20%	0.25%
	差旅费	0.12%	0.71%	0.42%	0.18%

数据来源：同行业可比公司定期报告等公开披露信息。

报告期内，公司销售费用率低于可比公司，主要系公司职工薪酬、业务招待费、宣传推广费、折旧摊销费、差旅费费率低于可比公司。

①职工薪酬

公司职工薪酬费率低于可比公司，主要系汉威科技职工薪酬费率较高。汉威科技除传感器产品外，还有智能仪表及物联网综合解决方案等多种产品，导致销售人员较多。公司主要客户均为国内外知名企业或上市公司，该等客户对供应商的准入考核较严，但建立合作关系后双方合作会较为稳定，故公司无需持续性地投入大量销售人员进行基础的销售工作，所以销售人员数量相对较少，因此职工薪酬费率较低。

②业务招待费、宣传推广费、差旅费

公司业务招待费、宣传推广费、差旅费费率均低于可比公司，主要系公司

与主要客户建立了长期稳定的合作关系，因此业务开拓活动相较于可比上市公司较少。

③折旧摊销费

公司折旧摊销费率低于可比公司，主要系森霸传感折旧摊销费率较高。森霸传感总部位于河南省南阳市，在境内多个大型城市及美国设置子公司或办事处，办公场地租赁产生的费用较高。公司总部位于上海，可以覆盖华东地区，公司架构较为精简高效。

综上所述，公司销售费用率低于同行业可比公司，上述差异具有合理性。

(2) 管理费用率与可比公司的对比情况

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度
森霸传感（300701.SZ）	8.08%	11.27%	9.09%
汉威科技（300007.SZ）	9.18%	8.36%	8.72%
行业平均	8.63%	9.82%	8.91%
公司	5.99%	8.21%	6.37%

数据来源：同行业可比公司定期报告等公开披露信息。

报告期内公司管理费用率低于可比公司，主要差异原因分析如下：

项目		森霸传感	汉威科技	可比公司平均	公司
2024年1-9月	管理费用率	8.08%	9.18%	8.63%	5.99%
	其中：职工薪酬	/	/	/	3.46%
	中介咨询服务费	/	/	/	0.56%
	折旧摊销费	/	/	/	1.18%
	业务招待费	/	/	/	0.03%
2023年度	管理费用率	11.27%	8.36%	9.82%	8.21%
	其中：职工薪酬	5.09%	4.54%	4.81%	3.70%
	中介咨询服务费	2.95%	0.50%	1.73%	2.23%
	折旧摊销费	2.18%	0.93%	1.56%	1.31%
	业务招待费	0.18%	0.92%	0.55%	0.09%
2022年度	管理费用率	9.09%	8.72%	8.91%	6.37%
	其中：职工薪酬	5.73%	4.57%	5.15%	3.28%
	中介咨询服务费	0.58%	0.60%	0.59%	1.02%

项目	森霸传感	汉威科技	可比公司平均	公司
折旧摊销费	1.50%	0.89%	1.20%	1.14%
业务招待费	0.08%	0.62%	0.35%	0.05%

报告期内公司管理费用率低于可比公司主要系公司职工薪酬费率、业务招待费费率低于可比公司。

①职工薪酬

公司职工薪酬费率低于可比公司主要系公司以单体运营，管理人员团队较为精简，可比公司均以集团公司运营，在总部以外的城市设置多个子公司，管理人员较多。

②业务招待费

公司业务招待费低于同行业可比公司，主要系公司管理团队较为精简，业务招待活动较少。

综上所述，公司管理费用率与同行业可比公司存在一定差异，上述差异具有合理性。

(3) 研发费用率与可比公司的对比情况

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度
森霸传感（300701.SZ）	6.74%	6.65%	5.78%
汉威科技（300007.SZ）	9.74%	8.36%	7.53%
行业平均	8.24%	7.51%	6.66%
公司	5.57%	6.36%	5.02%

数据来源：同行业可比公司定期报告等公开披露信息。

报告期内公司研发费用率低于可比公司，主要差异原因分析如下：

项目	森霸传感	汉威科技	可比公司平均	公司	
2024年1-9月	研发费用率	6.74%	9.74%	8.24%	5.57%
	其中：职工薪酬	/	/	/	4.46%
	材料费	/	/	/	0.50%
	折旧摊销费	/	/	/	0.34%
2023年度	研发费用率	6.65%	8.36%	7.51%	6.36%
	其中：职工薪酬	4.30%	5.85%	5.07%	4.67%

项目		森霸传感	汉威科技	可比公司平均	公司
	材料费	0.94%	0.77%	0.85%	1.06%
	折旧摊销费	0.80%	0.67%	0.73%	0.34%
2022 年度	研发费用率	5.78%	7.53%	6.66%	5.02%
	其中：职工薪酬	3.93%	4.51%	4.22%	3.64%
	材料费	0.77%	0.87%	0.82%	0.68%
	折旧摊销费	0.66%	0.67%	0.67%	0.26%

报告期内公司研发费用率低于同行业可比公司主要系公司职工薪酬费率、折旧摊销费率低于同行业可比公司。

上述情况主要系公司采取研发模式平台化及模块化的模式，将不同类型的传感器分解成最小功能的模块化单元，并对同一检测原理的传感器实行平台化分类，既使得产品的开发过程标准化，又提高了产品的研发品质和效率；在保持产品较高通用性的同时提供产品的多样化配置特性，进一步新建、重构、丰富并升级产品种类，稳步扩大公司产品技术的领先优势。

综上所述，公司研发费用率与同行业可比公司存在一定差异，上述差异具有合理性。

(4) 财务费用率与可比公司的对比情况

公司名称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
森霸传感（300701.SZ）	0.04%	-1.51%	-1.66%
汉威科技（300007.SZ）	0.60%	0.50%	0.67%
行业平均	0.32%	-0.50%	-0.49%
公司	-0.44%	-0.54%	-0.52%

数据来源：同行业可比公司定期报告等公开披露信息。

2022 年、2023 年，公司财务费用率与可比公司较为接近。2024 年 1-9 月，公司财务费用率低于可比公司，主要系当期森霸传感因合并范围变化等事项导致财务费用率有所上升。

2、量化分析销售费用、管理费用、研发费用波动的原因及合理性

(1) 销售费用波动分析

单位：万元

项目	2024年1-9月			2023年度			2022年度
	金额	同比增加	同比增幅	金额	同比增加	同比增幅	金额
职工薪酬	543.60	-13.67	-2.45%	757.23	114.83	17.88%	642.40
业务招待费	55.27	-15.33	-21.71%	109.68	58.71	115.16%	50.98
宣传推广费	75.52	22.40	42.17%	98.90	79.35	405.91%	19.55
折旧摊销费	38.58	-6.43	-14.28%	62.81	7.73	14.03%	55.08
差旅费	58.21	1.56	2.75%	75.83	36.69	93.73%	39.14
运杂费	14.97	-3.56	-19.22%	24.86	1.48	6.33%	23.38
办公费	11.40	2.83	32.96%	11.60	-0.72	-5.83%	12.32
租赁及物业费	3.84	0.55	16.67%	4.05	-0.70	-14.82%	4.76
检验费	129.98	124.82	2418.08%	7.06	6.79	2471.88%	0.27
其他	6.60	0.77	13.14%	10.14	1.48	17.09%	8.66
合计	937.96	113.93	13.83%	1,162.17	305.62	35.68%	856.55

2023年，公司销售费用同比增加305.62万元，同比增长35.68%，主要系当年职工薪酬、业务招待费、宣传推广费、差旅费金额有所提升。职工薪酬的上升主要系当年公司新设合肥、郑州办事处，销售人员从2022年末33人上涨至39人。业务招待费、宣传推广费、差旅费的上升主要系2023年公共卫生事件后，销售人员外出销售活动增多。

2024年1-9月，公司销售费用同比增加113.93万元，同比增长13.83%，主要系公司为了开拓海外市场，为现有产品及新产品申请相关认证的费用同比增加124.82万元。

(2) 管理费用波动分析

单位：万元

项目	2024年1-9月			2023年度			2022年度
	金额	同比增加	同比增幅	金额	同比增加	同比增幅	金额
职工薪酬	554.50	23.25	4.38%	731.72	19.71	2.77%	712.01
中介咨询服务费	90.27	-325.93	-78.31%	440.64	218.38	98.25%	222.27
折旧摊销费	188.95	-6.01	-3.08%	259.60	12.04	4.86%	247.56
办公费	61.16	10.04	19.64%	71.62	0.13	0.18%	71.50
劳务费	47.75	-0.73	-1.51%	65.30	-14.28	-17.95%	79.58
业务招待费	4.24	-12.27	-74.31%	18.57	7.57	68.82%	11.00

项目	2024年1-9月			2023年度			2022年度
	金额	同比增加	同比增幅	金额	同比增加	同比增幅	金额
股权激励费	6.34	3.79	148.45%	3.40	3.10	1042.94%	0.30
差旅费	3.71	-11.18	-75.09%	20.82	12.89	162.57%	7.93
其他	2.83	-12.72	-81.78%	12.26	-20.32	-62.37%	32.59
合计	959.75	-331.77	-25.69%	1,623.93	239.21	17.27%	1,384.73

报告期内，公司管理费用的波动主要系 2023 年度中介咨询费较高，前次 IPO 终止后，公司将其他流动资产中的 IPO 中介服务费 287.21 万元一次性计入管理费用。

(3) 研发费用波动分析

单位：万元

项目	2024年1-9月			2023年度			2022年度
	金额	增长金额	增幅	金额	增长金额	增幅	金额
职工薪酬	715.16	37.07	5.47%	923.41	132.21	16.71%	791.20
材料费	80.03	-88.16	-52.42%	208.97	61.79	41.98%	147.18
折旧摊销	54.64	5.71	11.68%	66.70	9.89	17.42%	56.80
专利费	19.99	9.42	89.08%	21.14	-4.10	-16.24%	25.23
委外研发	-	-		-	-38.54	-100.00%	38.54
办公费	10.54	-3.22	-23.43%	14.96	9.29	163.85%	5.67
燃料动力费	8.07	-1.78	-18.05%	12.20	0.14	1.16%	12.06
其他	4.61	-6.27	-57.64%	10.99	-3.04	-21.69%	14.03
合计	893.04	-47.23	-5.02%	1,258.36	167.64	15.37%	1,090.72

2023 年，公司研发费用同比增加 167.64 万元，同比增长 15.37%，主要系公司持续加大研发投入，扩充研发人员团队，增加研发项目数量。2023 年公司研发人员从 54 人增加至 56 人，研发项目数量从 12 个增加至 15 个。

2024 年 1-9 月，公司研发费用同比减少 47.23 万元，同比降低 5.02%，主要系当期研发材料金额有所降低。当期的研发项目均处于早期技术理论阶段，领料较少。同时公司开始实施 DFMEA 管理：①优化研发流程：小批试做参与的时间点从 DR4 提前到 DR3，从而减少设计问题导致的重复小批试做；②进一步细化设计标准：发布 PCB 设计标准、超声波焊接设计标准、激光焊接设计标准，从而减少重复打样、重复小批试做，加快研发流程的同时降低研发成本，因此

研发材料领用有所减少。

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

1、销售人员数量及薪酬波动情况、员工薪酬与同行业可比公司对比情况

单位：人、万元

企业名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
森霸传感 (300701.SZ)	-	-	40	22.39	42	19.37
汉威科技 (300007.SZ)	-	-	689	17.02	580	18.52
行业平均	-	-	/	19.71	/	18.94
公司	39	13.94	36	21.03	31	20.72

注 1：销售人员人数为期初及期末销售人员平均数量；

注 2：人均薪酬=计入销售费用的职工薪酬/期初及期末销售人员平均数量；森霸传感、汉威科技数据来源于定期报告。

报告期内，公司销售人员数量持续增加，主要系公司持续加大客户开发力度，拓展业务规模。报告期内公司销售人员薪酬较为稳定。

2022年至2023年，公司销售人员平均薪酬略高于同行业平均水平，主要是因为公司主要客户均为国内外知名企业或上市公司，该等客户对供应商的准入考核较严，但建立合作关系后双方合作会较为稳定，故公司无需持续性投入大量销售人员进行基础的销售工作，因此公司销售人员人均薪酬高于同行业平均水平。

2、管理人员数量及薪酬波动情况、员工薪酬与同行业可比公司对比情况

单位：人、万元

企业名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
森霸传感 (300701.SZ)	-	-	101	14.85	92	15.56
汉威科技 (300007.SZ)	-	-	684	15.19	633	17.29
行业平均	-	-	/	15.02	/	16.43
公司	38	14.59	39	18.76	39	18.26

注 1：管理人员人数为期初及期末管理人员平均数量；

注 2：人均薪酬=计入管理费用的职工薪酬/期初及期末管理人员平均数量；森霸传感、汉威科技数据来源于定期报告。

报告期内，公司管理人员数量及薪酬水平较为稳定。

报告期内，公司管理人员人均薪酬略高于同行业可比公司，主要系：（1）公司位于上海，可比公司分别位于河南省南阳市及郑州市，员工薪资水平相比上海地区略低。（2）公司管理团队较为精简，管理人员数量相对较少。

3、研发人员数量及薪酬波动情况、与同行业可比公司对比情况

单位：人、万元

企业名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
森霸传感 (300701.SZ)	-	-	75	16.90	78	12.59
汉威科技 (300007.SZ)	-	-	981	13.63	776	13.93
行业平均	-	-	/	15.27	/	13.26
公司	55	13.00	55	16.79	47	16.83

注 1：研发人员人数为期初及期末研发人员平均数量

注 2：人均薪酬=计入研发费用的职工薪酬/期初及期末研发人员平均数量；森霸传感、汉威科技数据来源于定期报告。

报告期内，公司研发人员呈上升趋势，主要系公司持续加大研发投入力度，提高公司技术水平。报告期内公司研发人员薪酬较为稳定。

报告期内，公司研发人员人均薪酬高于同行业可比公司，主要系公司位于上海，可比公司分别位于河南省南阳市及郑州市，员工薪资水平相比上海地区略低。

（三）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

1、公司研发费用投入是否与研发项目相匹配

报告期内，公司研发费用和研发项目数量的情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
研发费用	893.04	1,258.36	1,090.72
研发项目数量（个）	13	15	12

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
研发项目平均投入	68.70	89.89	90.89
研发项目平均投入（年化后）	91.59	89.89	90.89

报告期各期，研发项目平均投入（年化）分别为 90.89 万元、89.89 万元及 91.59 万元，比较稳定，因此报告期内公司研发费用的变动与研发项目数量的变动相匹配。

2、研发费用投入是否与技术创新、产品储备相匹配

报告期内，公司的研发项目所对应的技术创新及产品储备情况具体如下：

项目	研发项目	结项年度	形成的产品系列	形成的新技术	形成的相关专利
1	RD2201 电感系列	2022	SN08Y/SN12Y/SN18Y/SN30Y	传感器密封技术： 通过料斗结构内部加入与待加工接近传感器适配的树脂，料斗结构的出料口与待加工接近传感器的内部连接，将连接好的料斗结构和待加工接近传感器设置于治具内，将治具放入离心设备，利用离心即使，使得待加工接近传感器得内部能够被树脂填充充实，避免出现汽包或空洞等问题	①发明专利：一种接近传感器的离心脱泡工法结构 CN202311237374.0
2	RD2202 电容系列	2022	CN18/CS05/CS10	传感器软件滤波技术： 通过微控制器、驱动单元、检测单元、放大单元、信号处理单元电性连接，实现同频控制，消除环境 EMC 干扰串入 AGND 端对整个电路的影响，提高抗干扰能力	①软著：电容式传感器嵌入式软件 2023SR0627686； ②发明专利：一种基于电容式接近传感器的电路、装置及设备 CN202310747166.9
3	RD2204 小光电光电传感器	2022	PF12/PF10/PF20	LED 高精定位技术： 实现了发射 LED 的精确定位，保证光斑清晰、不偏移	①外观设计：光电传感器（PF31 插件式）CN202230102759.6； ②实用新型：光电传感器的调节结构及光电传感器 ZL202322070196.9
4	RD2205 微型光电系列	2022	GE-45/PU28/PU58	槽型光电传感器技术： 光电传感器及装置便于组装，且提升其接插件的可靠性。	①发明专利：槽型光电传感器及装置 CN202211342410.5
5	RD2206 经济型安全光幕	2022	PG5、PS 系列	密封结构技术： 密封条实现壳体与滤光片之间的密封；经过防水测试，能够达到 IP67 防水标准。相较现有技术，本专利能够应用于更多的环境	①软著：安全光幕控制软件 2024SR0220282； ②发明专利：一种安全光幕的密封结构 ZL202210197779.5
6	RD2208 高速响应频率振动传感器	2022	SR24-485	软件著作	①软著：高速振动传感器软著 2023SR0291076
7	RD2209 小径型传感器	2022	SR04	现有 PPCC 及工业传感器密封技术的应用拓展	-
8	RD2207、RD2307 划片机检测系统	2023	PE21	AI 算法处理复杂信号技术： ①通过光纤传感器实时检测刀片的刀刃状态，达到易用、安全、稳定高效的自动化操作要求；②刀片运行速度 60,000r/分，满足划片机切割时保护晶圆安全的需要，最小检出刀片缺口纵深达 300um，横宽达 200um，使产品刀片破损检测性能达到业界领先地位	①软著：划片机检测系统嵌入式控制软件 2023SR0219148； ②发明专利：一种划片机刀片的破刀检测方法 CN202310728606.6

9	RD2203、RD2303EtherCAT的IO模块	2023	基础研究，未形成具体产品	-	基础研究，未形成相关专利
10	RD2210、RD2304区域光幕传感器	2023	PG7区域光幕	传感器多级串级自动识别技术： 实现了在实际应用场景中为多节点设备进行总线ID的自适应分配	①发明专利：一种多节点设备的总线ID的分配方法及系统CN202211594199.6
11	RD2211、RD2305增强型电容传感器	2023	CN12、CN30	传感器软件滤波技术： 实现同频控制，可消除环境EMC干扰串入AGND端对整个电路的影响，抗干扰能力强	①软著：电容式传感器嵌入式软件2023SR0627686； ②发明专利：一种基于电容式接近传感器的电路、装置及设备CN202310747166.9
12	RD2302特殊光源光电传感器	2023	PF31-BGSPU、PT18	TOF盲区补偿技术： 以动态阈值调整为核心，结合边缘增强检测、轻量化实时计算及多源数据融合，通过算法-硬件协同优化，实现TOF小盲区检测。	①专利：基于光电传感器的激光测距方法及光电传感器CN202111355065.4
13	RD2301、RD2401SN距离烧录传感器系列	2024	SN05	现有PPCC及工业传感器密封技术的应用拓展	-
14	RD2212、RD2306、RD2406位移传感器系列	未结项	-	磁致伸缩高精度补偿技术： 通过高精度温度传感器实时监测和波导丝在不同温度热膨胀系数，结合动态修正算法与数字化标定技术，实现±0.05%FS/℃的超高精度温漂补偿，保障在工作环境下的测量稳定性	①发明专利：一种基于温度补偿的磁致伸缩位移传感器的标定方法CN202410871547.2
15	RD2308、RD2408激光传感器系列	未结项	-	-	-
16	RD2309、RD2409磁性传感器	未结项	-	-	-
17	RD2310、RD2410安全光幕安全认证	未结项	-	-	-
18	RD2311总线模块	未结项	-	-	-
19	RD2312、RD2412RFID安全门开关	未结项	-	-	-
20	RD2313、RD2407RFID读写器	未结项	-	-	-
21	RD2314、RD2411高频电容式传感器	未结项	-	-	-
22	RD2315、RD2405TinyML平台智能传感器	未结项	-	-	-
23	RD2402SN短型传感器	未结项	-	-	-
24	RD2403漫反短距离光电传感器-SPY	未结项	-	-	-
25	RD2404激光对射传感器	未结项	-	-	-
26	RD2413光纤线	未结项	-	-	-

报告期内，公司所有已结项的研发项目，除一基础研究的研发项目外，均形成了新技术、新专利及新产品。因此公司研发费用投入与技术创新、产品储备相匹配。

3、研发费用投入是否与人员学历构成相匹配

报告期内，公司研发人员的学历构成情况如下：

项目	2024年9月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
博士	-	-	2	3.57%	-	-
硕士	2	3.77%	2	3.57%	1	1.85%
本科	26	49.06%	29	51.79%	29	53.70%
专科及以下	25	47.17%	23	41.07%	24	44.44%
合计	53	100.00%	56	100.00%	54	100.00%

报告期内，公司研发人员的学历构成较为稳定，各期本科及以上学历的研发人员占比均超过 50%，研发费用投入与人员学历构成相匹配。

4、公司研发费用投入形成的研发成果对营业收入的贡献情况

报告期内，公司已结项的研发项目所形成的产品系列对当年营业收入的贡献情况如下：

单位：万元

项目	研发项目	结项日期	形成的产品系列	收入		
				2024年1-9月	2023年度	2022年度
1	RD2201 电感系列	2022.12.30	SN08Y/SN12Y/SN18Y/SN30Y	342.13	661.65	-
2	RD2202 电容系列	2022.12.31	CN18/CS05/CS10	54.88	156.55	-
3	RD2204 小光电光电传感器	2022.12.30	PF12/PF10/PF20	105.33	338.64	-
4	RD2205 微型光电系列	2022.11.10	GE-45/PU28/PU58	155.00	306.26	12.87
5	RD2206 经济型安全光幕	2022.12.23	PG5、PS 系列	53.12	46.41	-
6	RD2208 高速响应频率振动传感器	2022.12.30	SR24-485	101.49	85.91	-
7	RD2209 小径型传感器	2022.12.30	SR04	2.12	2.59	-
8	RD2207、RD2307 划片机检测系统	2023.10.31	PE21	27.00	21.91	-
9	RD2203、RD2303 EtherCAT 的 IO 模块	2023.7.28	基础研究，未形成具体产品	-	-	-
10	RD2210、RD2304 区域光幕传感器	2023.10.31	PG7 区域光幕	3.64	1.15	-
11	RD2211、RD2305 增强型电容传感器	2023.12.30	CN12、CN30	42.29	-	-
12	RD2302 特殊光源光电传感器	2023.12.30	PF31-BGSPU、PT18	2,735.75	-	-
13	RD2301、RD2401 SN 距离烧录传感器系列	2024.3.30	SN05	65.36	-	-

项目	研发项目	结项日期	形成的产品系列	收入		
				2024年1-9月	2023年度	2022年度
合计				3,688.11	1,621.07	12.87

注：1、报告期内研发项目多于 2022 年度及 2023 年度结项项目；随着产品的市场化，相关研发项目所形成的新产品销售收入在 2023 年度及 2024 年 1-9 月占比较大；

2、公司未对 RD2302 特殊光源光电传感器研发项目形成新产品 PF31-BGSPU 进行产品系列区分，RD2302 项目形成的新产品销售额为 PF31 及 PT18 产品的 2024 年度销售额。

报告期内研发费用投入形成的研发成果对营业收入的贡献呈显著提升的趋势。

（四）报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性；

1、报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员认定标准、数量及结构

项目	2024年9月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
公司在职员工（人）	377	425	416
研发人员数量（人）	53	56	54
研发人员占比	14.06%	13.18%	12.98%

报告期各期公司研发人员数量分别为 54 人、56 人、53 人，占总人数比例分别为 12.98%、13.18%、14.06%，研发人员数量相对稳定，各期占比较为稳定。

公司按照《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的有关规定，将归属于研发部门且直接从事研发活动的人员认定为研发人员。

报告期各期末，研发人员结构如下表所示：

单位：人

岗位	2024年1-9月	2023年度	2022年度
研发总监	1	1	1
工程师	29	31	29
操作工	16	17	16
技术文员	7	7	8

岗位	2024年1-9月	2023年度	2022年度
合计	53	56	54

2、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

公司设有研发部门并聘请专业的研发人员，专职从事公司的各项研发工作，不存在研发人员同时承担研发和非研发工作的情况。公司研发人员与生产、销售、管理人员能够明确划分，有明确的岗位职责分工，不存在与生产、销售、管理人员混同共用的情况。报告期内不存在混岗的研发项目。

报告期内公司董监高薪酬归集分配情况如下表所示：

姓名	现任职务	薪酬分摊科目		
		2024年1-9月	2023年度	2022年度
陈坤速	董事长、总经理	管理费用		
陈建龙	董事			
胡光安	独立董事			
陆威	独立董事			
吕静伟	监事会主席、职工代表监事			
陆庆峰	副总经理、财务总监、董事会秘书			
杨娜娜	监事	销售费用		
邓志才	副总经理、技术总监	研发费用		
田航宇	董事	/		
钟尚宏	监事			

注：田航宇、钟尚宏未在公司领取薪酬

公司根据主要管理人员、董事、监事所从事工作内容，将其薪酬分别归集和分配至管理费用、销售费用和研发费用。其中邓志才为公司技术总监，直接从事研发活动，不担任其他非研发职能或分管非研发业务，按照《企业会计准则》的相关规定，公司将其薪酬计入研发费用。

（五）研发费用与成本划分依据及准确性，成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度。

1、研发费用与成本划分依据及准确性

报告期内，公司通过规范研发流程以确保研发费用核算的准确性、完整性和真实性。公司研发活动以研发立项为起点主要包括方案设计、结构设计、小批试产、验收结项等环节。公司研发活动按研发项目进行管理，由研发部门编制《项目立项审批表》，向企业负责人提出立项申请，审批通过后予以立项，研发项目在取得审批后的《结项报告》时完成项目验收结项。

公司对研发部的人员工资及领料管理具体如下：（1）工时管理：研发人员每月分项目申报工时，分管研发主管审核工时分配是否与实际工作情况一致，人力资源部审核工时总数是否与打卡机工时一致，最终由研发总监审核。财务部门获取经审核的研发人员工时统计表，每月按研发项目归集核算研发人员薪酬分配表。（2）领料管理：研发人员根据研发项目需求在 ERP 系统中发起研发领料申请，经研发主管审核，仓管员根据经审核的领料单发料。ERP 系统根据研发部门每月领料数量，按照各物料当月单价自动计算当月研发领料金额，财务根据领料申请时，ERP 系统中记录的研发项目，每月分项核算研发领料。

报告期内公司研发费用核算研发过程中发生的各项费用支出，主要是职工薪酬、材料费、折旧摊销及其他费用等；公司生产成本核算在生产过程中投入的直接材料、生产人员薪酬和制造费用等。报告期内公司研发费用与成本划分的依据具体如下：

项目	研发费用	生产成本
职工薪酬	研发人员的工资费用、社保公积金费用及相应的福利费	直接生产人员发生的与生产直接相关的工资费用、社保公积金费用及相应的福利费
材料费	研发活动过程中领用的直接材料	生产活动过程中领用的直接材料
折旧摊销	用于研发活动的研发实验室、研发设备等折旧与摊销	在制造费用中归集用于生产的厂房、设备等折旧与摊销
制造费用	/	无法直接归集到对应产品的间接人工、机物料、燃料动力费及固定资产折旧等间接费用
其他费用	与研发活动直接向的其他费用：例如专利申请费等	/

2、成本中直接人工费核算的范围及依据，直接人工费与研发费用中职工薪酬如何区分及相关内控制度

成本中直接人工费核算的范围主要包括直接从事生产活动人员的薪酬，核算的依据主要包括考勤记录、产量和工时记录等。公司研发部门职员不存在既从事研发活动，也参与生产活动的情况。

公司已制定了《研发费用管理规定》《薪酬管理规定》等相关内控制度，各部门按照相关制度填报工时、进行人工薪酬分配。因此，公司计入直接人工费的薪酬与应计入研发费用的薪酬可明确区分，并严格按照相关内控制度执行。

综上，公司已制定了研发管理相关的内控制度且严格执行，报告期内研发费用确认和计量依据充分，研发费用按具体研发项目归集，研发费用与生产成本能明确区分，研发费用归集准确。

（六）核查过程及核查意见

1、核查程序

主办券商及会计师主要履行了如下核查程序：

（1）获取公司销售费用、管理费用和研发费用明细表，了解公司各费用科目构成及变动原因，分析报告期内销售费用、管理费用和研发费用波动的原因及合理性；

（2）查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，分析同行业可比公司各期间费用率与公司期间费用率的差异及合理性；

（3）取得并检查公司花名册、工资表，结合业务发展情况分析报告期内销售人员、管理人员和研发人员工资变动情况，与通过公开渠道获得的同行业可比公司相关信息，并分析差异的原因及合理性；

（4）获取公司研发立项报告、结项报告等文件，查阅报告期内研发项目内容、投入情况、项目参与人数以及项目进度明细，分析其人员构成与研发投入的匹配性；

（5）访谈公司管理层，了解并获取公司研发项目人员安排、预算执行、研发成果转化情况的说明，将研发项目及研发成果与收入相匹配情况；

（6）结合《企业会计准则》及《监管规则适用指引—发行类第9号：研发

人员及研发投入》的相关规定，检查公司研发人员、研发投入的认定及归集核算是否符合相关规定。对比报告期内公司研发人员数量、薪酬以及研发费用率与同行业公司的差异，并分析合理性；

（7）检查公司是否存在混岗的研发项目参与人员，关注主要管理人员、董事、监事薪酬在各项费用中的归集和分配情况；

（8）获取公司研发领料明细，抽查领料单据，确认其与研发活动的相关性以及计入研发费用金额的准确性；

（9）获取公司研发人员考勤表、工时分配表等资料，结合员工花名册，复核项目工时、工时分配表，核对工时分配表与研发项目人工费、工资表的勾稽关系；

（10）抽查报告期内期间费用对应的记账凭证以及合同、发票、付款凭证等原始单据，确认期间费用核算的真实性和准确性。对期间费用执行截止性测试，检查相关交易是否记录于恰当的会计期间；

（11）获取了报告期内的研发项目立项审批表、项目结项审批表，通过访谈公司技术总监及研发组长了解了各研发项目所形成的技术创新、产品储备及研发成果对营业收入的贡献情况；

（12）获取了报告期内的研发人员花名册，通过访谈公司人力资源总监了解了公司研发团队的学历构成及变动原因。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期各期各项期间公司费用率与可比公司不存在明显异常差异，销售费用、管理费用、研发费用的变动原因具有合理性；

（2）报告期内，公司销售、管理、研发人员数量及薪酬波动情况合理，公司员工薪酬与同行业可比公司差异具有合理性；

（3）报告期内，公司通过对研发项目的持续投入，形成了新的技术、产品储备及研发成果；公司的研发费用与研发项目数量、研发人员总数、新技术数

量及产品储备数量在增长趋势上保持一致；

(4) 报告期内，公司将直接从事研发活动、具有一定专业知识或经验、归属于研发部门的人员定义为研发人员。研发人员数量及结构与研发项目相匹配，公司已合理执行主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配，计入研发费用具有合理性；报告期内，公司研发费用与成本划分依据充分、准确；

(5) 报告期各期公司期间费用具有真实性，费用分摊具有恰当性。

五、关于信息披露。请公司在“4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见”文件中进一步说明信息披露豁免依据及充分性。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(一) 公司申请信息豁免披露的依据

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第五十三条之规定：“由于涉及国家秘密、商业秘密等原因，导致申请文件、问询回复文件中披露相关信息可能违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，申请挂牌公司可以豁免披露，但应当说明豁免披露的依据和理由。全国股转公司认为豁免披露理由不成立的，申请挂牌公司应当按规定披露相关信息。”

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-22 不予披露相关信息之规定”：申请挂牌公司有充分依据证明应当披露的某些信息属于国家秘密或商业秘密，披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，可以不予披露，但应当在申报或回复问询时提交不予披露相关信息的原因说明或其他文件。申请挂牌公司应当在不予披露信息说明文件中逐项说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。”

根据《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》：“申请人有充分依据证明本准则要求披露的信息涉及国家秘密、商业秘密

等，披露可能导致其违反国家有关保密法律法规或严重损害公司利益的，申请人可申请豁免按本准则披露。”

根据上述法律法规，在申请挂牌公司披露的信息涉及商业秘密的情况下，可向申请相关信息豁免披露。

（二）公司申请信息豁免披露的充分性

1、公司申请豁免的信息属于商业秘密

公司申请信息豁免披露的内容包括主要客户及部分供应商的名称。申请客户名称豁免主要是因为公司为该客户提供 ODM 服务，该客户为世界著名工业自动化制造商，披露该等信息会对其造成较大的舆论影响，损害客户利益，进而对索迪龙与其的商业合作关系造成巨大不利影响，损害公司及股东利益。申请供应商名称豁免主要是因为部分芯片供应商为公司提供较为关键的原材料，这些信息被竞争对手获悉后，部分竞争对手也会加入商业竞争，从而对公司造成较大不利影响，损害了公司及股东的利益。

2、豁免披露的信息不会对投资者决策判断构成重大障碍

公司申请豁免披露的信息仅包括客户和供应商的名称，不涉及投资者对公司财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断有重大影响的信息，该豁免事项不会对投资者对公司整体价值的判断以及投资决策的形成构成实质性障碍。

3、公司已针对相关信息采取保密措施

公司与中介机构签署的保密协议或相关服务协议中的保密条款，公司与中介机构均已约定保密义务。申请豁免披露的相关商业信息尚未泄露，公司已对该等商业敏感信息采取了严格的保密措施，本次申请豁免披露的信息不存在泄密风险。

综上，公司本次信息豁免披露主要是因为上述信息披露后将对公司商业稳定性造成不利影响，不涉及投资者对公司财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断有重大影响的信息，不会对投资者的决策判断构成重大障碍，且本次申请豁免披露的信息不存在泄密风险，申请信息豁免的理由具有充分性。

（三）核查过程及核查意见

1、核查程序

主办券商及律师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅相关法律法规并明确商业秘密认定范围，并将公司申请信息豁免披露的内容与法律法规进行比较；

（2）查阅公司与各中介机构签署的保密协议，确保申请豁免披露的相关商业信息尚未泄露，已对该等商业敏感信息采取了严格的保密措施。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司本次信息豁免披露主要是因为上述信息披露后将对公司商业稳定性造成不利影响，不涉及投资者对公司财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断有重大影响的信息，不会对投资者的决策判断构成重大障碍，且本次申请豁免披露的信息不存在泄密风险，申请信息豁免的理由具有充分性。

(本页无正文, 为上海索迪龙自动化股份有限公司对《关于上海索迪龙自动化股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之签章页)

承诺方: 上海索迪龙自动化股份有限公司

法定代表人(签字): 陈坤速

陈坤速



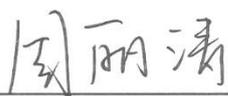
(本页无正文,为国泰君安证券股份有限公司对《关于上海索迪龙自动化股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人:



张彬

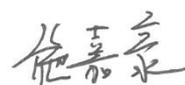
项目小组人员:



周丽涛



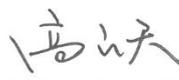
陈天任



施嘉豪



王胜



高云天



钱佳位



朱昊思



国泰君安证券股份有限公司

2025 年 3 月 12 日