杭州蕙勒智能科技股份有限公司

与

国金证券股份有限公司

关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函回复

主办券商

国金证券股份有限公司
SINOLINK SECURITIES CO.,LTD.

（地址：成都市青羊区东城根上街95号）

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 2 月 17 日出具的《关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。杭州蕙勒智能科技股份有限公司（以下简称“蕙勒智能”或“公司”）、国金证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、浙江天册律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对问询函所列问题逐项进行了落实，现对问询函回复如下，请予以审核。

如无特殊说明，本问询函回复中简称与公开转让说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

黑体加粗	**问询函所列问题**
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体加粗	**涉及修改公开转让说明书等申请文件的内容**

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录.....2
问题 1. 关于经营业绩 3
问题 2. 关于采购与付款 52
问题 3. 关于偿债能力 64
问题 4. 关于应收账款 75
问题 5. 关于历史沿革 90
问题 6. 关于特殊投资条款 115
问题 7. 关于其他事项 128
问题 8. 提醒事项 181

问题 1. 关于经营业绩

根据申报文件，（1）2022 年、2023 年和 2024 年 1-7 月公司营业收入分别 46,124.52 万元、53,489.12 万元和 34,260.39 万元，其中经销收入占比为 34.07%、53.78%、61.90%，公司多家主要经销商为前员工设立，通过前员工经销商实现的销售占比分别为 10.50%、17.48%和 22.60%，同时存在境外销售；（2）报告期内公司毛利率为 19.35%、18.88%和 18.25%，净利润为 1,814.75 万元、1,926.18 万元和 993.60 万元。

请公司：（1）说明 2023 年营业收入上涨原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在差异及原因；说明 2024 年 1-7 月收入和净利润较同期变动比例和原因，报告期各季度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因。（2）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）等说明公司业绩稳定性。（3）补充披露可比公司证券代码和可比公司毛利率平均值；结合主要项目规模、技术难度、毛利率情况等说明自动化生产线毛利率逐期下滑的合理性，是否存在进一步下滑风险。（4）说明客户较为分散的原因，是否符合行业特征，前五大客户是否为境内外经销商、历史合作情况、变动情况、定价依据、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期、是否签订长期协议、公司获取销售及采购订单方式、复购率、合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险；主要客户对应的终端销售客户情况。（5）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售事项；同时说明主要境外销售客户的基本情况、报告期内交易金额是否存在大幅变动及原因。（6）说明公司与前员工或前员工家属等设立经销商开展业务的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例，是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实；主要境内外经销商情况（包括但不限于公司名称、成立时间、实缴资本、经营规模等）、合作期限、复购率等，经营规模与公司销售规模的匹配性；报告期内经销收入增长所对应的主要经销商及销售情况；关联经销商或前员工设立的经销商的情况，结合非关联方经销商交易价格说明定价公允性；公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物

流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等；报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况；经销商的管理制度；经销毛利率低于直销的合理性；报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销方式下相关商品是否实现终端销售。（7）说明按照签收和安装后确认收入的金额及占比，对应的具体业务和产品，是否存在调节收入确认时点的情形。（8）说明报告期各期客户采用融资租赁方式向公司采购的金额及占比情况，具体的合作模式，是否为买断式销售，结合公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款，说明最终买受方为终端客户还是融资租赁公司，融资租赁公司承担的主要角色及作用，相关款项支付安排，公司此类业务属于商品销售业务还是融资租赁业务，此类安排是否符合行业惯例，相关会计处理是否准确。（9）说明市场服务商情况，市场服务费与对应收入的匹配性，佣金的相关会计处理准确性。

请主办券商和会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见；（2）说明收入核查方式、核查比例（包括但不限于访谈、发函和回函、替代测试等核查程序分别和累计确认比例）和核查结论，并说明对于截止性测试具体核查情况（包括但不限于各期 12 月和 1 月的核查程序和核查比例）；同时单独说明对经销收入的核查比例以及终端销售核查情况；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行核查并发表明确意见，并说明核查比例。请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明 **2023** 年营业收入上涨原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在差异及原因；说明 **2024** 年 **1-7** 月收入和净利润较同期变动比例和原因，报告期各季度和 **12** 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因；

（一）说明 **2023** 年营业收入上涨原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否存在差异及原因

1、2023 年营业收入上涨原因及合理性

凭借具有竞争力的产品、对客户订单的快速响应及良好的性价比优势，公司

产品建立起品牌知名度。2022 年、2023 年，公司营业收入分别为 46,124.52 万元、53,489.12 万元，增长了 7,364.60 万元，增幅比例为 15.97%。2023 年度营业收入的增长主要得益于境外收入的增长，公司境内外收入情况如下表所示：

单位：万元

区域	2023 年度	增加额	增幅比例	2022 年度
境内	46,101.00	2,093.80	4.76%	44,007.20
境外	7,388.13	5,270.81	248.94%	2,117.32
合计	**53,489.12**	**7,364.60**	**15.97%**	**46,124.52**

随着销售体系的逐步完善，报告期内，公司推动品牌出海，大力拓展海外市场，通过参与境外地区的机床展会、同海外区域重要经销商建立合作关系等方式，公司产品逐渐获得海外经销商及终端客户的认可。报告期期初，公司的海外市场主要以土耳其为代表的亚洲市场为主，后续逐步开拓至非洲、南美洲及大洋洲，海外市场逐渐扩大。

同时，2022 年度，受公共卫生事件影响，公司的生产及销售活动受到一定影响，2022 年底国内公共卫生事件管制逐步解除，公司的生产及销售得到恢复，因此 2023 年境内的销售有所增长。

综上，2023 年度公司营业收入实现增长主要系境外市场开拓及境内销售活动逐步恢复至正常水平，具有合理性。

2、与同行业可比公司变动趋势是否存在差异及原因

2023 年度，公司与同行业可比公司营业收入较上期增长情况如下：

公司名称	2023 年度	2023 年度内销收入增幅	2023 年度外销收入增幅
申请挂牌公司	15.97%	4.76%	248.94%
乔锋智能（301603.SZ）	-6.10%	-8.20%	8743.94%
国盛智科（688558.SH）	-5.08%	-1.27%	-50.51%
海天精工（601882.SH）	4.59%	-4.17%	76.06%
纽威数控（688697.SH）	25.76%	6.66%	112.99%
创世纪（300083.SZ）	-22.04%	-23.85%	74.84%
安阳机床（831577.NQ）	-0.75%	-0.08%	-37.76%

2023 年，公司整体收入增长趋势和海天精工、纽威数控一致，增长幅度介于两者之间，公司 2023 年收入增长的主要原因系境外地区销售业绩快速增长，

该趋势与多数同行业可比公司的外销业绩一致。

根据乔锋智能招股说明书披露，2023 年营业收入下降 6.10%，主要原因系：2023 年度，我国制造业 PMI 全年均值为 49.9%，虽高于 2022 年 0.8 个百分点，但 4 月份后仅有 9 月份略高于 50%，国内市场需求的恢复不及预期，金属加工机床行业新增订单和在手订单分别下降 8.0%和 14.3%。

根据国盛智科 2023 年年报披露，2023 年国盛智科营业收入下降的主要原因系：国内地区收入下降 1.27%，国外地区收入下降 50.51%，2023 年国外地区销售以数控机床为主，而 2022 年国外地区销售以精密钣焊件为主，精密钣焊件国外销售下降较多。

根据海天精工 2023 年年报披露，2023 年公司营业收入较上年同期增长 4.59%，主要系公司积极布局海外市场，加快全球营销布局，海外区域销量增加，海外区域收入大幅增长 76.06%。

根据纽威数控 2023 年年报披露，2023 年营业收入增长 25.76%，国内营收实现小幅增长，海外营收翻倍增长，主要得益于公司海外市场的开拓；从产品类别来看，卧式机床增长幅度最大，主要是受海外销售增长的影响。

根据创世纪 2023 年年报披露，创世纪 2023 年度实现营业收入 352,921.14 万元，同比下降 22.04%。创世纪的优势业务 3C 领域受消费电子下行、国际贸易摩擦的影响较大。根据 Canalys 数据显示，2023 年全球智能手机出货量整体下降 4%，各大厂商放缓固定资产投资进度；且受到地缘政治影响，国外部分厂商将消费电子领域产能转移出中国。由于创世纪下游 3C 领域应用较为广泛，主要客户集中于高端消费电子产业链，并以国内作为主要市场，受下游固定资产投资不确定性增加的影响，导致 2023 年业绩不及预期。

安阳机床营业收入规模较小，2023 年收入规模基本与上年持平。

综上，公司 2023 年度营业收入增长的主要来源为外销收入的增长，得益于境外市场的开拓，公司海外市场逐步由亚洲开拓至欧洲、非洲、大洋洲等地，与同行业可比公司外销收入普遍增长的趋势相同。同行业可比公司创世纪营业收入下滑的主要原因系其优势业务 3C 领域不景气，国盛智科营业收入下滑的主要原因系其钣焊件业务收入下降，乔锋智能的营业收入下滑的主要原因系国内市场恢

复不及预期。公司当年营业收入增长的趋势与同行业可比公司差异具有合理性。

（二）说明 2024 年 1-7 月收入和净利润较同期变动比例和原因

2024 年 1-7 月收入和净利润与上年同期的对比情况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年 1-7 月	变动比例
营业收入	34,260.39	25,874.82	32.41%
净利润	993.60	726.22	36.82%

2024 年 1-7 月与上年同期相比，公司营业收入、净利润分别增加了 32.41%及 36.82%，公司平湖生产基地于 2024 年上半年开始投产，缓解了公司的产能压力，提升了公司的交付能力和效率。此外，公司 2024 年 1-7 月的外销收入为 5,514.28 万元，较 2023 年 1-7 月的 2,663.79 万元增长了 107.01%，境外销售因销售价格不涉及增值税且价格一般高于同种产品的内销价格，带动了利润的增长。

（三）报告期各季度和 12 月收入确认情况，收入是否存在季节性特点，是否与可比公司存在重大差异和原因

1、公司各季度及 12 月收入确认情况

报告期各季度及公司 12 月份营业收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	9,687.66	28.28%	9,945.38	18.59%	10,322.45	22.38%
第二季度	19,909.20	58.11%	12,894.63	24.11%	10,278.69	22.28%
第三季度	4,663.54	13.61%	12,172.22	22.76%	11,798.09	25.58%
第四季度	-	-	18,476.90	34.54%	13,725.28	29.76%
其中：12 月份	-	-	7,391.76	13.82%	3,455.30	6.46%
合计	**34,260.39**	**100.00%**	**53,489.12**	**100.00%**	**46,124.52**	**100.00%**

注：公司 2024 年三季度数据仅包含 7 月份收入

由上表可知，公司营业收入存在一定的季节性波动，一般情况下下半年的销售收入高于上半年度，主要系：（1）公司当前处于快速成长阶段，各季度收入呈现逐渐增长的趋势；（2）公司主要收入来源于境内销售业务，大部分以经终端客户的验收作为收入确认时点，由于部分大客户验收的内部流程较长，验收完

成时间相对集中于下半年。此外，公司的自动化生产线调试安装受客户现场条件齐备性、软硬件之间的协同适配、项目管理效率等因素的影响，验收节点的完成受该等因素的影响；（3）公司在四季度加强验收沟通工作，敦促客户尽快履行验收流程，在年底前完成验收。

公司 2024 年第二季度收入占比较高，主要系：（1）公司 2024 年第二季度境外销售进一步增加，公司 2023 年及 2024 年二季度境外销售收入分别为 1,256.50 万元及 3,019.60 万元，增幅金额约为 1,763.10 万元；（2）部分大型自动化生产线项目在二季度完成验收；（3）为完善验收流程，除四季度外，公司二季度提前加强了验收沟通工作，敦促客户及时完成验收工作。

综上，公司当前处于快速成长阶段，公司境内收入主要以终端客户的验收为依据，且项目验收受客户性质及项目性质的影响，公司在四季度加强验收交付的沟通协调，因此公司的业绩存在一定的季节性波动。

2、同可比公司的比较情况

同行业可比公司报告期各季度的收入占比情况如下：

单位：万元、%

2024 年 1-6 月	**乔锋智能**		**国盛智科**		**海天精工**		**纽威数控**		**创世纪**	
	收入	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**
一季度	36,775.90	45.57	24,563.85	47.16	75,646.44	45.06	54,852.42	47.19	85,635.40	41.54
二季度	43,933.05	54.43	27,522.35	52.84	92,245.08	54.94	61,377.10	52.81	120,495.12	58.46
合计	**80,708.96**	**100.00**	**52,086.20**	**100.00**	**167,891.52**	**100.00**	**116,229.53**	**100.00**	**206,130.51**	**100.00**
2023 年度	**乔锋智能**		**国盛智科**		**海天精工**		**纽威数控**		**创世纪**	
	收入	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**
一季度	34,491.91	24.24	26,330.80	23.85	78,317.02	23.56	52,763.68	22.73	113,074.24	32.04
二季度	39,910.68	28.05	30,599.79	27.71	91,213.90	27.45	58,007.12	24.99	92,409.78	26.18
三季度	27,858.90	19.58	27,800.41	25.18	81,196.37	24.43	63,134.48	27.20	73,097.43	20.71
四季度	40,040.31	28.14	25,680.81	23.26	81,618.85	24.56	58,198.41	25.07	74,339.70	21.06
合计	**142,301.80**	**100.00**	**110,411.82**	**100.00**	**332,346.14**	**100.00**	**232,103.69**	**100.00**	**352,921.14**	**100.00**
2022 年度	**乔锋智能**		**国盛智科**		**海天精工**		**纽威数控**		**创世纪**	
	收入	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**	**收入**	**占比**
一季度	31,329.15	20.53	27,526.32	23.67	70,551.35	22.20	42,726.58	23.15	129,241.96	28.55
二季度	53,937.17	35.35	29,230.70	25.13	80,996.40	25.49	41,761.95	22.63	126,367.01	27.91

三季度	33,501.93	21.95	31,324.56	26.93	85,109.32	26.79	50,238.42	27.22	132,477.02	29.26
四季度	33,832.94	22.17	28,234.50	24.27	81,091.17	25.52	49,830.17	27.00	64,604.28	14.27
合计	**152,601.19**	**100.00**	**116,316.08**	**76.22**	**317,748.23**	**100.00**	**184,557.12**	**100.00**	**452,690.27**	**100.00**

注：因安阳机床未披露季度数据且安阳机床的销售规模较小，此处未包括安阳机床季度数据。

如上表所示，同行业可比公司年收入规模均在 10 亿元以上，营收规模较大，且相对较为稳定，季度收入受个别项目或个别类型客户的影响较小，而公司目前规模相对较小，且处于快速成长期，因此收入的季节性分布现象较同行业可比公司略有差异。

二、结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况（包括同期可比数据和变动比例）等说明公司业绩稳定性

（一）行业政策

近年来，我国对于数控机床行业一直保持较大的扶持力度，《国家创新驱动发展战略纲要》《“十四五”智能制造发展规划》《机械行业稳增长工作方案（2023—2024 年）》等一系列重要政策文件都将发展数控机床作为重要目标，各省市也分别在“十三五”、“十四五”期间发布了推动数控机床行业发展的支持性政策，通过重点研发计划、税收优惠（如研发费用加计扣除比例提升）和国产替代采购目录等政策具体措施，为机床行业的发展提供了良好的政策环境，助力我国机床企业快速发展。

（二）上下游行业相关产品价格波动风险

1、上游供应商价格波动风险应对

报告期内，公司主营业务成本中直接材料占比分别为 90.76%、90.83%及 89.80%，占比较高，其中数控系统、主轴、丝杆、线轨等核心部件，国内技术距离国际水平存在一定差距，国内机床厂商为提高机床精度和稳定性，提高产品竞争力，核心部件以国际品牌为主，国产化率较低，对国际品牌部件依存度较高，特别是高档数控机床配套的数控系统基本为发那科、西门子等境外厂商所垄断。同行业中，乔锋智能、国盛智科等均披露数控系统、部分核心部件等均存在对外采购的情形，公司外购核心数控系统及功能部件的情况符合行业特征。公司已在

公开转让说明书之“重大事项提示”之“核心部件依赖境外品牌的风险”和“外购零部件价格波动风险”中进行提示。

公司为应对原材料价格波动，主要采取以下应对措施：

（1）深度优化供应链体系，甄选优质的合格供应商。当前，公司主要原材料的市场供应充足稳定。为进一步保障供应的可靠性，针对同类型原材料，公司精心挑选多家供应商，在确保原材料质量达到高标准的前提下，开展全面的比价工作，最终选择那些性价比出众、合作关系稳固且具备良好发展潜力的供应商进行长期合作。

（2）大力加强市场研究的深度与广度，积极采取签署框架协议以及战略性采购等有效措施。对于长期合作且信誉良好、实力雄厚的供应商，公司会主动签署框架采购协议，在协议中明确约定科学合理的价格协商机制。

（3）密切跟踪原材料价格市场变化，合理规划原材料的储备规模。采购部门时刻保持对原材料价格市场动态的密切跟踪，通过多种渠道及时、准确地获取主要原材料的价格行情信息。公司通常会综合考虑安全库存水平、过往丰富的采购经验、未来精确的生产计划等多方面因素，合理规划原材料的储备规模。

2、下游客户价格波动风险应对

公司专业从事数控机床的研发、设计、生产及销售，主要产品包括数控机床及自动化生产线。公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-7 月的营业收入金额分别为 46,124.52 万元、53,489.12 万元及 34,260.39 万元，呈现增长的态势。公司产品广泛应用于汽车零部件、机械工程、新能源、3C 半导体、船舶制造、生物医药等行业，该类行业受宏观经济波动及市场竞争影响，对数控机床的价格及需求存在波动的风险，公司的应对措施主要包括：

（1）公司对生产工艺进行深度优化，在保障产品稳定可靠的前提下，通过技术创新、流程优化等手段，实现降本增效的目标，显著提升产品的价格竞争力，拓宽利润增长空间。同时，紧密贴合客户多样化、个性化的需求，同步开展新产品的研发工作，以创新驱动发展，不断推出契合市场需求的新产品，有效增强客户对公司产品与服务的依赖度，进一步巩固和提升客户粘性。

（2）公司积极开拓新客户资源，不断拓展境内外的客户资源。境内，公司

以华东地区为主要基地，不断向西南、华中、华北及东北等地区开拓。境外，除在已有的区域不断扩大销售业绩外，公司积极开拓埃及、欧洲及南美市场。

综上，一方面，公司与供应商通过多年合作逐步建立起了良好合作关系，通过同种原材料采取多家供应商供应策略，并与供应商价格协商谈判有效控制上游原材料价格波动风险。另一方面，公司积极开拓境内外新客户，加强与客户粘性，保证客户稳定性。

（三）营销策略

公司自成立以来，始终重视营销体系的构建与培育，关注专业化营销团队的建设与能力提升。报告期内，公司采取经销和直销相结合的销售模式，以更好地适应市场需求和客户要求。

在营销策略方面，公司秉持积极主动的原则，一方面派遣经验丰富的销售人员主动登门拜访潜在客户，深入了解其需求并提供可靠的解决方案；另一方面，积极组织参加各类行业展会、技术交流会等活动，全方位展示公司的产品优势和技术实力，与潜在客户进行面对面的深度沟通与交流，从而有效提升公司品牌的知名度和客户的信任度。

在客户维护方面，公司组建了专门的售后服务团队，服务于机床设备的安装调试及售后维修环节。针对客户在安装及使用公司产品过程中提出的需求，公司进行快速响应，提高客户的满意度。

此外，公司重视研发投入，不断推出满足行业新兴应用需求的新产品，进一步拓宽产品的应用领域。凭借卓越的产品性能和领先的技术水平，公司的产品成功进入了众多行业知名客户的供应体系，并且与这些客户的合作不断向纵深发展。通过不断提升市场占有率、顾客满意度、忠诚度和市场美誉度，公司在市场竞争中树立了良好的品牌形象，为实现可持续发展奠定了坚实基础。

（四）公司核心竞争力

经过多年的积累与发展，公司形成了几何精度控制技术、热伸长抑制及稳定技术、数控系统优化技术、精密加工刀具智能监控方法及系统、机群柔性自动化加工技术等多项核心技术，主要应用于数控机床的设计、装配、跑合调试和自动化产线设计环节。

（五）在手订单和新签订订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况

截至 2025 年 1 月 31 日，公司在手订单总金额约为 19,544.83 万元，2024 年 8 月至 2025 年 1 月，公司获取的新订单金额合计为 37,195.43 万元，较 2023 年 8 月至 2024 年 1 月新订单金额 31,145.32 万元，增加了 19.43%。2024 年公司实现营业收入为 66,814.73 万元，较 2023 年同期增长 24.91%，具有稳定持续的增长趋势。公司 2024 年度经营情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动率
营业收入	66,814.73	53,489.12	24.91%
毛利率	19.52%	18.88%	上升 0.64 个百分点
净利润	2,719.21	1,926.18	41.17%
经营活动现金流量净额	-4,324.85	-1,163.90	-271.58%

注：2024 年财务数据未经审计。

由上述数据可知，2024 年度，公司营业收入、毛利率、净利润均较上年同期实现增长，公司业绩保持持续增长的态势；因公司业务规模增长，受存货及应收账款占用资金增加影响，公司经营活动现金净流量未能比 2023 年度情况得以改善，公司将进一步加强对应收账款的管理，持续回笼资金，降低营运资金给公司经营带来的压力。

综上所述，结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、在手订单和新签订单情况、期后收入、毛利率、净利润和现金流量情况，公司业绩有稳定性。

三、补充披露可比公司证券代码和可比公司毛利率平均值；结合主要项目规模、技术难度、毛利率情况等说明自动化生产线毛利率逐期下滑的合理性，是否存在进一步下滑风险

（一）补充披露可比公司证券代码和可比公司毛利率平均值

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“（四）毛利率分析”之“2、与可比公司毛利率对比分析”补充披露如下：

公司	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	18.25%	18.88%	19.35%
乔锋智能（301603.SZ）	29.61%	29.13%	29.30%
国盛智科（688558.SH）	23.09%	24.74%	26.30%
海天精工（601882.SH）	28.36%	29.94%	27.31%
纽威数控（688697.SH）	25.31%	26.46%	27.49%
创世纪（300083.SZ）	22.96%	23.25%	26.51%
安阳机床（831577.NQ）	15.19%	21.86%	20.94%
同行业平均	**24.09%**	**25.90%**	**26.31%**

（二）结合主要项目规模、技术难度、毛利率情况等说明自动化生产线毛利率逐期下滑的合理性，是否存在进一步下滑风险

报告期内，公司自动化生产线的明细情况如下所示：

单位：万元

年度	收入	成本	毛利率
2024 年 1-7 月	1,985.91	1,630.22	17.91%
2023 年度	4,122.68	3,144.65	23.72%
2022 年度	5,744.65	3,836.23	33.22%

公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-7 月自动化生产线的毛利率分别为 33.22%、23.72%及 17.91%，毛利率有所下降。选取报告期各期前五大项目分析自动化生产线毛利率逐年下降的情况：

年度	项目类型	客户/终端差异	收入金额（万元）	收入占比	毛利率	技术难点及毛利率分析
2022 年度	多机器人协作汽车壳体自动化生产线	国企	679.82	11.83%	34.86%	该类项目属于同一客户，涉及多组数控机床连接、对产线节拍稳定要求较高，兼容多款产品，且需要同客户其他生产环节对接，因此定价水平较高。
	多机器人协作汽车壳体自动化生产线	国企	679.82	11.83%	43.84%	
	多机器人协作汽车壳体自动化生产线	国企	545.13	9.49%	36.47%	
	散热器类产品自动化生产线	民企	429.20	7.47%	18.44%	公司首次对接新能源汽车散热领域自动化产线，且客户对价格较为敏感，因此采用了低价策略。该项目对产线精度、表面光洁度有较高要求，投入较高。
	刀具类产品桁架自动化生产线	民企	353.98	6.16%	26.56%	公司首次开发一拖四桁架机械手产线，且该项目要求产线兼容多规格产品，涉及多台数控机床连线，投入成本较高。
2023 年度	轮毂轴承车钻加工自动化生产线	上市公司	1,210.53	29.36%	25.14%	该项目涉及轮毂轴承自动化加工过程当中易积累铁屑、刀具寿命短、加工精度和节拍难以控制等问题，技术难度较高，因此定价相对较高。
	轮毂轴承机加工自动化生产线	民企	367.26	8.91%	19.37%	该客户对于价格较为敏感，且属于老客户复购项目，因此公司给予了一定的价格优惠。
	壳体类零件柔性自动化加工生产线	民企	315.04	7.64%	21.06%	公司首次开发的柔性加工生产线项目，在产品设计、验证和程序逻辑控制方面投入较高，成本较高。
	壳体类零件机加工自动化生产线	民企（通过经销商销售）	300.04	7.28%	31.19%	公司产品受老客户认可，该项目系老客户推介项目；公司前期提供过相似产品，且同客户的技术沟通过程较为顺利，成本可控。
	轮毂轴承成品车加工自动线	上市公司	269.91	6.55%	10.67%	该客户为公司重要战略客户，该项目自动化产线产品的附加值较低，定价相对较低，因此毛利率较低。
2024 年 1-7 月	差速器壳体机加自动化生产线项目	民企（通过经销商销售）	642.48	32.35%	21.79%	该自动化产线需要兼容多个产品，且对每个产品的精度要求较高；在夹具配置、机床特殊选配项方面定制化程度较高；客户对产品的交付期限要求较高，因此定价相对较高。
	轮毂轴承车床桁架自动化生产线项目	上市公司	362.83	18.27%	23.03%	该客户为上市公司子公司，资金充裕，注重产品的使用质量；该项目需要兼容多种产品，节拍要求高，且客户要求公司在短时间内交付产品，因此定价相对较高。

年度	项目类型	客户/终端差异	收入金额（万元）	收入占比	毛利率	技术难点及毛利率分析
	拉杆桁架自动化生产线	民企	293.36	14.77%	12.59%	公司首次开发拉杆桁架自动化生产项目，客户要求产品的表面无夹痕，且精度要求较高，因此投入成本较高。
	桁架自动化生产线	民企（通过经销商销售）	243.36	12.25%	22.66%	该项目为老客户复购项目，对公司产品的认可度较高，且成本可控，因此毛利率相对较高。
	液压阀块机加工自动化生产线	民企	106.02	5.34%	17.60%	该客户为价格敏感型客户，因此公司给予了一定的价格优惠。

由上表可以看出，公司自动化生产线毛利率的波动主要系客户差异、技术难度、市场竞争状况、定价策略、项目规模等综合因素导致。报告期内，一方面公司自动化生产线整体的收入规模较小，且各自动化生产线各订单因规格等原因单价的差异较大，尚未形成规模效应；另一方面，报告期内公司承接的主要自动化项目的规模有所降低，主要客户对价格的敏感性增加等因素，毛利率有所降低。

随着公司承接自动化项目数量的提升及自动化经验的积累，单个项目的自动化成本能得到控制。公司 2024 年 1-7 月自动化生产线的毛利率为 17.60%，处于较低水平，进一步下降的可能性较低。

四、说明客户较为分散的原因，是否符合行业特征，前五大客户是否为境内外经销商、历史合作情况、变动情况、定价依据、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期、是否签订长期协议、公司获取销售及采购订单方式、复购率、合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险；主要客户对应的终端销售客户情况

（一）说明客户较为分散的原因，是否符合行业特征

报告期内，公司对前五大客户的销售金额分别为 10,130.35 万元、12,323.03 万元和 9,607.96 万元，占当期营业收入的比例分别为 21.96%、23.04%及 28.04%，客户集中度较低，主要系公司产品应用领域广泛，包括 3C、模具、五金、新能源、航空航天、医疗领域等众多生产制造业企业。报告期内，公司客户数量较多，整体呈现分散的特点。

报告期内，公司与同行业可比公司前五大客户收入占比情况对比如下：

公司	2024 年 1 月—7 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	28.04%	23.04%	21.96%
乔锋智能（301603.SZ）	未披露	8.67%	11.15%
国盛智科（688558.SH）	未披露	30.09%	37.95%
海天精工（601882.SH）	未披露	25.72%	24.22%
纽威数控（688697.SH）	未披露	23.79%	22.68%
创世纪（300083.SZ）	未披露	13.39%	18.63%
同行业平均	-	20.33%	22.93%

注：同行业可比公司前五大客户销售占比来自于 WIND。

报告期内，公司与同行业可比公司前五大客户集中度的平均值较为接近，均低于 30%，集中度相对较低，其中乔锋智能的 2022 年及 2023 年的前五大客户的集中度接近或低于 10%，主要是因为乔锋智能主要以直销模式为主，经销模式为辅，直销客户相对于经销客户的采购集中度较低。

公司主要客户较为分散，具有合理性，符合行业特征。

（二）前五大客户是否为境内外经销商、历史合作情况、变动情况、定价依据、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期、是否签订长期协议、公司获取销售及采购订单方式、复购率、合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险；主要客户对应的终端销售客户情况

1、前五大客户情况

报告期各期，公司前五大客户名称、收入金额及占比等情况如下：

单位：万元

2024 年 1-7 月				
序号	**客户名称**	**金额**	**收入占比**	**客户性质**
1	温州沃敦机械有限公司	4,312.26	12.59%	境内经销商
2	宁波甬勒智能科技有限公司	1,540.31	4.50%	境内经销商
3	金华涌鑫机械设备有限公司	1,376.79	4.02%	境内经销商
4	CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	1,262.58	3.69%	境外经销商
5	江西蕙赢机电设备有限公司	1,116.01	3.26%	境内经销商
合计		**9,607.96**	**28.04%**	
2023 年度				
序号	**客户名称**	**金额**	**收入占比**	**客户性质**
1	温州沃敦机械有限公司	3,889.27	7.27%	境内经销商
2	CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	3,355.55	6.27%	境外经销商
3	金华涌鑫机械设备有限公司	1,797.73	3.36%	境内经销商
4	河北钜禹智能科技有限责任公司	1,657.03	3.10%	境内经销商
5	杭州沃德汽车部件制造有限公司	1,623.45	3.04%	境内直销客户
合计		**12,323.03**	**23.04%**	
2022 年度				
序号	**客户名称**	**金额**	**收入占比**	**客户性质**
1	温州沃敦机械有限公司	2,803.92	6.08%	境内经销商
2	湖州安达汽车配件股份有限公司	2,575.70	5.58%	境内直销客户
3	永赢金融租赁有限公司	1,997.80	4.33%	客户融资租赁方
4	吉林省吉美达科技有限公司	1,404.26	3.04%	境内经销商
5	宁波昌扬汽车零部件有限公司及其关联方	1,348.67	2.92%	境内直销客户
合计		**10,130.35**	**21.96%**	

2、与前五大历史合作情况、变动情况、定价依据、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期、是否签订长期协议、公司获取销售及采购订单方式、复购率、合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险

报告期内，公司与前五大合作情况如下表所示：

客户名称	历史合作情况	变动情况	定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期	是否签订长期协议	公司获取销售及采购订单方式	复购情况	合作的稳定性及可持续性
温州沃敦机械有限公司	2017 年	当前合作稳定，未发生重大变化	以成本加合理的利润为基础，综合竞争对手的价格、公司的销售策略、客户的重要性等因素确定	无固定周期，根据终端客户的采购需求确定	否	持续履约及预期情况良好	签订年度经销协议	谈判	是	合作稳定，持续性良好
CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	2021 年	当前合作稳定，未发生重大变化		无固定周期，根据终端客户的采购需求确定	否	持续履约及预期情况良好	未签订年度经销协议	谈判	是	合作稳定，持续性良好
宁波甬勒智能科技有限公司	2023 年	当前合作稳定，未发生重大变化		无固定周期，根据终端客户的采购需求确定	否	持续履约及预期情况良好	签订年度经销协议	谈判	是	合作稳定，持续性良好
金华涌鑫机械设备有限公司	2021 年	当前合作稳定，未发生重大变化		无固定周期，根据终端客户的采购需求确定	否	持续履约及预期情况良好	签订年度经销协议	谈判	是	合作稳定，持续性良好
河北钜禹智能科技有限责任公司	2021 年	当前合作稳定，未发生重大变化		无固定周期，根据终端客户的采购需求确定	否	持续履约及预期情况良好	签订年度经销协议	谈判	是	合作稳定，持续性良好
江西蕙赢机电设备有限公司	2021 年	当前合作稳定，未发生重大变化		无固定周期，根据终端客户的采购需求确定	否	持续履约及预期情况良好	签订年度经销协议	谈判	是	合作稳定，持续性良好
杭州沃德汽车部件制造有限公司	2017 年	当前合作稳定，直销客户根据下游客户需求决定是否扩产采购设备		无固定周期，直销客户根据下游客户需求决定是否扩产采购设备	否	持续履约及预期情况良好	否	谈判	是	直销客户采购根据扩产需求采购，双方合作良好
湖州安达汽车配件股份有限公司	2015 年	当前合作稳定，直销客户根据下游客户需求决定是否扩产采购设备		无固定周期，直销客户根据下游客户需求决定是否扩产采购设备	否	持续履约及预期情况良好	否	谈判	是	直销客户采购根据扩产需求采购，双方合作良好
永赢金融租赁有限公司	2021 年	当前合作稳定，根据客户融资需求		无固定周期，根据客户采购数控机床的融资	否	持续履约及预期情况良好	否	谈判	是	合作稳定，持续性良好

客户名称	历史合作情况	变动情况	定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期	是否签订长期协议	公司获取销售及采购订单方式	复购情况	合作的稳定性及可持续性
		确定		需求确定						
吉林省吉美达科技有限公司	2020 年	报告期内的采购规模逐渐降低		无固定周期，根据终端客户的采购需求确定	否	报告期内的采购规模逐渐降低	否	谈判	否	报告期内的采购规模逐渐降低
宁波昌扬汽车零部件有限公司及其关联方	2021 年	当前合作稳定，直销客户根据下游客户需求决定是否扩产采购设备		无固定周期，直销客户根据下游客户需求决定是否扩产采购设备	否	持续履约及预期情况良好	否	谈判	否	直销客户采购根据扩产需求采购，双方合作良好

公司主要获取订单的方式为商务谈判，一般与经销商签署年度经销协议约定合作规范、约束内容等，未约定续签约定协议等合同条款，后续签订订单确定交易具体内容，进而实现产品销售。报告期内，公司主要产品的定价方式以成本加合理的利润为基础，综合竞争对手的价格、公司的销售策略、客户的重要性等因素确定。报告期内，公司与主要客户如温州沃敦、Class CNC、宁波甬勒、金华涌鑫等合作历史悠久，未发生重大变动，合作关系具有稳定性和可持续性，客户流失的风险较小。

3、主要客户对应的终端销售客户情况

公司主要产品为数控机床及自动化生产线，单台数控机床的销售价格约为20 万元，自动化生产线的单价一般高于数控机床的单价，数控机床及自动化生产线的单价较高，为降低资金成本，境内经销商一般不存在库存或提前备货的情况，在经销商同终端客户确定采购需求后，产品由公司根据经销商的要求直接发往终端客户处。

因境外销售的订单交付时间较久，为及时响应当地客户的需求，在实现同境外供应商的稳定合作后一般会根据当地市场供需、资金成本等进行适当备货。报告期内，CLASS CNC 为公司境外主要经销商，报告期内公司对 Class CNC 数控机床的销售额分别为 1,297.81 万元、3,355.55 万元及 1,259.88 万元，销售数量分别为 45 台、106 台及 41 台，报告期各期末备货数量分别为 12 台、25 台及 17 台，占当期销售量的比例分别为 27%、24%及 24%（2024 年销售为全年折算数），占比相对稳定，各期末 Class CNC 的备货期后销售良好，未出现滞销或销售退回的情况。

五、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售事项；同时说明主要境外销售客户的基本情况、报告期内交易金额是否存在大幅变动及原因

公司在公开转让说明书之“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“（2）按地区分类”中补充披露如下：

“（1）境外业务的开展情况

①主要进口国和地区情况

报告期内，公司境外客户的进口国分布情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
A 国	2,855.53	51.78	3,073.56	41.60	282.70	13.35
土耳其	1,262.58	22.90	3,797.48	51.40	1,682.99	79.49

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
埃及	432.19	7.84	24.85	0.34	-	-
印度	389.11	7.06	76.20	1.03	-	-
德国	147.46	2.67	30.99	0.42	-	-
阿联酋	108.33	1.97	-	-	-	-
塞尔维亚	103.28	1.87	-	-	-	-
B 国	48.21	0.87	222.69	3.01	-	-
其他国家	167.58	3.04	162.36	2.2	151.63	7.16
合计	5,514.27	100.00	7,388.13	100.00	2,117.32	100.00

公司境外客户主要集中于 A 国、土耳其、埃及和印度等国，公司在上述主要进口国家销售金额分别为 1,965.69 万元、6,972.09 万元和 4,939.41 万元，占公司境外收入比重分别为 92.84%、94.37%和 89.58%。

报告期内，公司境外客户的进口地区分布情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
欧洲	3,154.48	57.19	3,327.24	45.03	282.70	13.35
亚洲	1,855.98	33.67	3,936.43	53.28	1,834.62	86.65
非洲	432.19	7.84	24.85	0.34	-	-
南美洲	71.62	1.30	-	-	-	-
大洋洲	0.00	0.00	99.61	1.35	-	-
合计	5,514.27	100.00	7,388.13	100.00	2,117.32	100.00

报告期内，公司产品主要进口地区为欧洲及亚洲地区，公司向欧洲及亚洲合计销售金额分别为 2,117.32 万元、7,263.67 万元和 5,010.46 万元，占公司境外收入比重分别为 100.00%、98.31%和 90.86%。

②主要客户情况

报告期内，境外主要客户包括 CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI 等 8 家客户，公司对前述客户的销售收入合计占当期境外销售收入比例均在 70%以上，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	地区	基本情况	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	亚洲	成立于 2021 年 4 月，注册资本为 30 万土耳其里拉	1,262.58	22.9	3,355.55	45.42	1,297.81	61.3
客户 A	欧洲	成立于 2003 年 6 月，注册资本为 10,000A 国货币（满足 A 国最低的注册资本要求）	746.2	13.53	541.83	7.33	-	-
客户 B	欧洲	成立于 2003 年 6 月，注册资本为 10,000A 国货币（满足 A 国最低的注册资本要求）	581.98	10.55	805.67	10.9	-	-
客户 C	欧洲	成立于 2022 年 4 月，注册资本为 1,000,000A 国货币	435.75	7.9	182.94	2.48	-	-
ZitechGroup for import, expot and general spplies	非洲	成立于 2023 年 11 月，注册资本未申报	432.19	7.84	-	-	-	-
客户 D	欧洲	成立于 2004 年 12 月，注册资本为 3,210,000A 国货币	431.56	7.82	593.23	8.03	180.34	8.52
客户 E	欧洲	成立于 2012 年 9 月，注册资本为 100,000A 国货币	408.56	7.41	392.71	5.32	102.36	4.83
RAYMECHATRONICS AND MACHINERY	亚洲	成立于 2004 年 5 月，注册资本为 1,000,000 元卢比	389.11	7.06	76.2	1.03	-	-
合计			4,687.93	85.01	5,948.13	80.51	1,580.51	74.65

报告期内，随着公司销售体系的逐步完善，公司推动品牌出海，大力拓展

海外市场，如参与境外地区的机床展会、同海外区域重要经销商建立合作关系等方式，公司产品逐渐获得海外经销商及终端客户的认可，因此外销收入大幅上升。

③与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司与外销客户未签订年度框架协议，主要通过签署单笔购销订单进行交易，订单约定了相关产品的销量、价款及信用政策。报告期内，公司主要采用 FOB 销售模式，通过展会及业务员开拓、他人介绍等方式获取订单，在市场价格基础上通过与客户协商确定订单价格，并以银行转账方式进行结算为主。同时，公司根据客户的规模、过往的信用表现等，采用款到发货或发货后一定期限支付等不同的信用政策。

④境外销售毛利率与内销毛利率的差异

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
境外销售毛利率	23.28%	27.34%	27.09%
境内销售毛利率	17.29%	17.52%	18.97%
综合毛利率	18.25%	18.88%	19.35%

报告期内，公司境外销售毛利率分别为 27.09%、27.34%和 23.28%，境内销售毛利率分别为 18.97%、17.52%和 17.29%。境外销售毛利率高于境内销售毛利率，主要系：一方面，外销价格不涉及增值税，相同价格情况下外销毛利率高于境内销售毛利率；另一方面，相较于境内市场，境外市场的竞争相对缓和，公司产品目前的外销定价仍比较有竞争力

⑤汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司汇兑损益分别为-88.87 万元、-57.90 万元和-48.74 万元，占利润总额比例分别为-4.56%、-2.65%和-4.37%，占比较低，汇率波动对公司业绩影响较小。

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

①出口退税等税收优惠的具体情况

根据财政部、国家税务总局财税[2012]39 号《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》的规定，公司系生产企业，实行增值税免抵退税或免退税办法。

报告期内，公司享受的出口免抵退税额分别为 191.17 万元、1,029.25 万元和 660.49 万元，占当期营业收入比例分别为 0.41%、1.92%和 1.93%。

报告期内，公司出口退税额占当期营业收入比例较低，营业收入对出口退税不存在重大依赖，出口退税对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

②进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司在境外销售的主要客户集中于 A 国、土耳其、埃及和印度等国家及地区，该等国家及地区贸易政策保持相对稳定，对公司销售产品未设置限制政策，报告期内公司未明显受到相关贸易政策的影响。同时，报告期内公司主要销售以境内为主，境外为辅，因此该类情况的变化不会对公司持续经营产生重大不利影响。

综上，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

（3）主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

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

六、说明公司与前员工或前员工家属等设立经销商开展业务的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例，是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实；主要境内外经销商情况（包括但不限于公司名称、成立时间、实缴资本、经营规模等）、合作期限、复购率等，经营规模与公司销售规模的匹配性；报告期内经销收入增长所对应的主要经销商及销售情况；关联经销商或前员工设立的经销商的情况，结合非关联方经销商交易价格说明定价公允性；公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等；报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况；经销商的管理制度；经销毛利率低于直销的合理性；报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销方式下相关商品是否实现终端销售。

（一）说明公司与前员工或前员工家属等设立经销商开展业务的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例，是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实

1、说明公司与前员工或前员工家属等设立经销商开展业务的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例

公司与前员工或前员工家属等设立经销商开展业务的主要原因是：公司在业务开展初期主要采用直销模式，随着知名度提升、经营规模扩大、产品类别增多、客户数量增多，直销为主的经营模式给公司的管理和运营造成一定的困难，向经销为主的销售模式转型有利于公司更好地适应终端客户分散的行业特点。前员工因曾在公司工作，其对公司的产品性能、市场定位、销售政策、管理要求等更加熟悉，公司对其个人能力、资源实力也充分了解，在后期合作沟通中双方沟通更顺畅，能够相对减小公司业务风险。部分前员工因离职后长期深耕当地市场，积累了一定客户资源，公司选择与其合作是为了进一步开拓当地市场，并维护好已有的客户关系。

因此，公司与前员工或前员工家属等设立经销商开展业务具有商业合理性。

设备制造业具有产品复杂度高、客户决策链长、定制化需求普遍等特点，因

此销售人员通常具备较强的专业技能。基于过往积累的行业资源、专业技能，设备制造业中存在前员工从原公司处离职后设立公司，与原公司开展业务的情况。例如：南方路机（603280.SH）在《福建南方路面机械股份有限公司招股说明书》中披露，其鼓励原来负责直销业务的销售人员自主创业成为公司的经销商；豪特曼（873939.NQ）在《广东豪特曼机床股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》中披露，其存在 2 家前员工设立的经销商；志高机械（836517.NQ）在《关于浙江志高机械股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》中披露，其存在少量经销商的股东曾在公司或子公司任职的情形。

因此，公司与前员工或前员工家属等设立经销商开展业务的情况符合行业惯例。

2、是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实

前员工经销商的基本情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度		基本情况	客户主要产品及下游运用领域	采购同类产品的比重
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比			
1	温州沃敦机械有限公司	4,312.26	12.59%	3,889.27	7.27%	2,803.92	6.08%	温州沃敦成立于 2017 年，注册资本为 200 万元，实控人为吴胜宝，系公司前员工（于 2016 年离职），2017 年开始合作。	温州沃敦主营业务为经销机床设备等产品，下游客户的业务较广，包括加工板类壳体类的通用设备、汽摩零配件、加工模具、能源、5G 通等。	50%-70%
2	宁波甬勒智能科技有限公司	1,540.31	4.50%	1,418.02	2.65%	-	0.00%	宁波甬勒成立于 2023 年，注册资本为 200 万元人民币，实控人为冯毅，系公司前员工（于 2023 年离职），2023 年开始合作。	宁波甬勒主营业务为经销机床设备等产品，下游客户主要分布于加工汽车、摩托车配件类及加工轴、盘类等工程机械件。	90%以上
3	金华涌鑫机械设备有限公司	1,376.79	4.02%	1,797.73	3.36%	852.97	1.85%	金华涌鑫成立于 2021 年，注册资本为 300 万元人民币，实控人为马黎明，系公司前员工（于 2022 年离职），2022 年开始合作。	金华涌鑫主营业务为经销机床设备产品，下游客户主要分布于加工汽车、摩托车配件类。	90%以上
4	河北钜禹智能科技有限责任公司	314.12	0.92%	1,657.03	3.10%	453.98	0.98%	河北钜禹成立于 2021 年，注册资本为 300 万元人民币，其销售负责人华明系公司前员工（于 2023 年离职），2021 年开始合作。	河北钜禹主营业务为经销机床设备产品，下游客户的业务较广，包括加工板类壳体类的通用设备、汽摩零配件、加工模具、军工、航天航空等。	90%以上
5	嘉兴卓鼎机电设备有限公司	198.11	0.58%	430.58	0.80%	691.52	1.50%	嘉兴卓鼎成立于 2021 年，注册资本为 100 万元，实际控制人为易	嘉兴卓鼎的主营业务为经销机床设备，下游客户的业务较广，包括加工板	90%以上

序号	客户名称	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度		基本情况	客户主要产品及下游运用领域	采购同类产品的比重
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比			
								聪，系公司前员工（于 2021 年离职），2021 年开始合作。	类壳体类的通用设备、汽摩零配件、加工模具、能源、5G 通等。	
6	沈阳格锐斯精密设备有限公司	-	-	79.2	0.15%	43.36	0.09%	格锐斯成立于 2021 年，注册资本为 200 万元，实际控制人为于翠翠，其配偶姜海龙系公司前员工（于 2021 年离职），2021 年开始合作。	格锐斯的主营业务为经销机床设备，下游客户主要分布于加工板类、盘类、壳体类的通用设备、电机零部件。	10%以下
7	江西省蕙鋆机电设备有限公司	0.43	0.00%	76.17	0.14%	0.80	0.00%	江西蕙鋆成立于 2021 年，注册资本为 200 万元，实际控制人为刘新强（于 2019 年离职），其系公司前员工，2021 年开始合作。	江西蕙鋆的主营业务为经销机床设备，下游客户主要分布于加工轴类、盘类等工程机械件。	90%以上

根据前员工经销商访谈时确认的采购同类产品比重情况，前员工经销商中宁波甬勒、金华涌鑫、河北钜禹、嘉兴卓鼎、江西蕙鋆主要是销售公司产品，温州沃敦大部分销售公司产品，格锐斯仅少量销售公司产品。

中介机构获取了前员工经销商的工商信息、业务合同及终端客户验收单等业务单据，并对其进行函证、现场走访以及对其终端客户穿透走访，核查其终端销售的真实性。公司与前员工经销商签订的合同中通常约定由公司承担安装义务，公司取得终端客户确认的安装验收报告，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

综上，公司对前员工经销商的销售收入真实。

（二）主要境内外经销商情况（包括但不限于公司名称、成立时间、实缴资本、经营规模等）、合作期限、复购率等，经营规模与公司销售规模的匹配性

报告期主要境内外经销商（报告期前五大经销商客户）的销售情况如下：

序号	公司名称	蕙勒智能实现的营业收入（万元）
2024 年 1-7 月前五大经销商		
1	温州沃敦机械有限公司	4,312.26
2	宁波甬勒智能科技有限公司	1,540.31
3	金华涌鑫机械设备有限公司	1,376.79
4	CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	1,262.58
5	江西蕙赢机电设备有限公司	1,116.01

序号	公司名称	蕙勒智能实现的营业收入（万元）
2023 年前五大经销商		
1	温州沃敦机械有限公司	3,889.27
2	CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	3,355.55
3	金华涌鑫机械设备有限公司	1,797.73
4	河北钜禹智能科技有限责任公司	1,657.03
5	宁波甬勒智能科技有限公司	1,418.02
2022 年前五大经销商		
1	温州沃敦机械有限公司	2,803.92
2	吉林省吉美达科技有限公司	1,404.26
3	CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	1,297.81
4	金华涌鑫机械设备有限公司	852.97
5	嘉兴卓鼎机电设备有限公司	691.52

上述经销商的具体情况如下：

序号	公司名称	成立时间	实缴资本	经营规模	合作期限	经营规模与公司销售规模的匹配性
1	温州沃敦机械有限公司	2017 年	30 万元	主营业务为经销机床设备等产品，下游客户的业务较广，包括加工板类壳体类的通用设备、汽摩零配件、加工模具、能源、5G 通等。	2017 年开始合作	2023 年营收规模约为 7,000 万元该经销商与公司已经合作多年，市场拓展良好，销售与其经销规模匹配
2	宁波甬勒智能科技有限公司	2023 年	-	主营业务为经销机床设备等产品，下游客户主要分布于加工汽车、摩托车配件类及加工轴、盘类等工程机械件。	2023 年开始合作	2023 年营收规模约为 2,000 万元该经销商与公司合作稳定，市场拓展良好，销售与其经销规模匹配
3	金华涌鑫机械设备有限公司	2021 年	-	主营业务为经销机床设备等产品，下游客户主要分布于加工汽车、摩托车配件类。	2021 年开始合作	2023 年营收规模为 3,000 万元。该经销商与公司已经合作多年，市场拓展良好，销售与其经销规模匹配
4	CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	2021 年	30 万土耳其里拉	主营业务为经销机床设备，下游客户的业务较广，包括加工板类壳体类的通用设备、汽摩零配件、加工模具、能源、5G 通等。	2021 年开始合作	2023 年营收规模为 500 万美元。该经销商与公司已经合作多年，市场拓展良好，销售与其经销规模匹配
5	江西蕙赢机电设备有限公司	2023 年	-	主营业务为经销机床设备，下游客户业务主要包括加工板类、壳体等通用设备，加工汽车、摩托车	2023 年开始合作	2023 年江西蕙赢的营收规模为 2000 万至 3000 万元。该经销商与公司能合作稳定，市场

序号	公司名称	成立时间	实缴资本	经营规模	合作期限	经营规模与公司销售规模的匹配性
				配件，加工模具；加工轴类、盘类等工程机械件；加工电子消费类零配件。		拓展良好，销售与其经销规模匹配
6	吉林省吉美达科技有限公司	2018 年	-	从事机电设备及配件类的销售，下游客户主要包括加工汽摩配件及用于航空航天。	2020 年开始合作	2023 年的营收规模约为 1000 万元，公司对其实现的营业收入为 704.10 万元，销售与其经销规模匹配
7	嘉兴卓鼎机电设备有限公司	2021 年	-	主营业务为经销机床设备，下游客户的业务较广，包括加工板类壳体类的通用设备、汽摩零配件、加工模具、能源、5G 通等。	2021 年开始合作	2023 年嘉兴卓鼎机电设备有限公司营收规模约为 550 万元，公司对其实现的营业收入为 430.58 万元。该经销商与蕙勒智能合作稳定，市场拓展良好，销售与其经销规模匹配

报告期各期，前五大经销商均持续复购公司产品。

（三）报告期内经销收入增长所对应的主要经销商及销售情况

2023 年度，公司经销收入较去年同期增加 13,051.84 万元，其中境内经销商收入增长 7,948.25 万元，占经销收入增长比例为 60.90%；境外经销商收入增长 5,103.60 万元，占经销收入增长比例为 39.10%。

经销收入增长所对应的主要（前五名）经销商如下：

境内经销商	2023 年收入增加额（万元）	占 2023 年境内经销商收入增加的占比	境外经销商	2023 年收入增加额（万元）	占 2023 年境外经销商增加的占比
温州沃敦机械有限公司	1,085.35	13.66%	CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	2,057.74	40.32%
宁波甬勒智能科技有限公司	1,418.02	17.84%	客户 B	805.67	15.79%
河北钜禹智能科技有限责任公司	1,203.05	15.14%	客户 A	541.83	10.62%
江西蕙赢机电设备有限公司	1,100.17	13.84%	客户 D	412.89	8.09%
松田智能装备（扬州）有限公司	1,017.24	12.80%	客户 E	290.36	5.69%

报告期内，上述经销商的销售情况如下：

单位：万元

经销商	2024 年 1-7 月	收入占比	2023 年度	收入占比	2022 年度	收入占比
温州沃敦机械有限公司	4,312.26	12.59%	3,889.27	7.27%	2,803.92	6.08%
宁波甬勒智能科技有限公司	1,540.31	4.50%	1,418.02	2.65%	-	-
河北钜禹智能科技有限责任公司	314.12	0.92%	1,657.03	3.10%	453.98	0.98%
江西蕙赢机电设备有限公司	1,116.01	3.26%	1,100.17	2.06%	-	0.00%
松田智能装备（扬州）有限公司	77.88	0.23%	1,204.32	2.25%	187.08	0.41%
CLASS CNC MUHENDISLIK MAKINA VE SAN TIC LTD STI	1,262.58	3.69%	3,355.55	6.27%	1,297.81	2.81%
客户 B	581.98	1.70%	805.67	1.51%	-	0.00%
客户 A	699.15	2.04%	593.23	1.11%	-	0.00%
客户 D	431.56	1.26%	541.83	1.01%	180.34	0.39%
客户 E	408.56	1.19%	392.72	0.73%	102.36	0.22%
合计	**10,744.41**	**31.36%**	**14,957.81**	**27.96%**	**5,025.49**	**10.90%**

（四）关联经销商或前员工设立的经销商的情况，结合非关联方经销商交易价格说明定价公允性

关联经销商或前员工设立的经销商的情况参见本题回复之“六（一）2、是否仅销售公司产品，相关销售收入是否真实”。

公司的机床设备受机床型号、数控系统、选配项等影响，定价存在差异性。前员工经销商主要销售机床设备，交易价格公允性以机床设备的收入类别进行分析：

1、温州沃敦机械有限公司

报告期内，公司对温州沃敦的主要机床设备型号为 EM855A、EM1100A、EM800A，该三款型号的合计销售额占当年公司对温州沃敦机床设备类别收入的比例分别为 64.20%、69.33%和 87.14%。以下选取上述三款型号为代表分析销售价格。

单位：万元/台

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年度 单价	2022 年度 单价
温州沃敦的 EM855A	18.53	18.87	20.00
内销的、非前员工经销商的 EM855A	18.88	19.96	20.71
差异率	**-1.82%**	**-5.45%**	**-3.44%**
温州沃敦的 EM1100A	23.46	24.35	24.39
内销的、非前员工经销商的 EM1100A	22.69	23.35	25.06
差异率	**3.41%**	**4.28%**	**-2.66%**
温州沃敦的 EM800A	17.67	18.64	19.13
内销的、非前员工经销商的 EM800A	17.24	18.25	19.39
差异率	**2.50%**	**2.11%**	**-1.31%**

注：单价差异率=（前员工经销商的单价-内销的、非前员工经销商的单价）/内销的、非前员工经销商的单价。

报告期内，除 2023 年 EM855A 的单价差异率为-5.45%，其他型号的单价差异率均在 5%以内。2023 年部分经销商的 EM855A 增加了选配项，因此提升了其他经销商的销售单价。各经销商之间的销售单价受付款方式、设备选配项、运输距离等多方面的影响，温州沃敦机械有限公司与其他经销商在 5%以内的销售单价差异率存在合理性，销售单价相比无明显差异。

2、金华涌鑫机械设备有限公司

报告期内，公司对金华涌鑫销售的主要机床设备型号为 EM1100A，该型号的销售额占当年公司对金华涌鑫机床设备类别收入的比例分别为 80.73%、77.66%和 63.96%。以下选取 EM1100A 型号为代表分析销售价格。

单位：万元/台

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年度 单价	2022 年度 单价
金华涌鑫的 EM1100A	24.21	26.03	27.35
内销的、非前员工经销商的 EM1100A	22.69	23.35	25.06
差异率	**6.70%**	**11.49%**	**9.17%**

总体上，公司对金华涌鑫机械设备有限公司的 EM1100A 销售单价相对更高，主要是其订购的 EM1100A 增加了较多选配项，如中心出水、立柱加高、30 把刀库等，拉高了整体的销售单价。公司对金华涌鑫机械设备有限公司的 EM1100A 销售单价相对更高，具有合理性。

3、河北钜禹智能科技有限责任公司

报告期内，公司对河北钜禹销售的主要机床设备型号为 EM1100B、EM1300B、EM1100A，该三款型号的合计销售额占当年公司对河北钜禹机床设备类别收入的比例分别为 61.27%、63.21%和 95.77%。以下选取上述三款型号为代表分析销售价格。

单位：万元/台

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年 单价	2022 年 单价
河北钜禹的 EM1100B	26.55	26.86	26.46
内销的、非前员工经销商的 EM1100B	26.42	26.47	26.15
差异率	**0.48%**	**1.47%**	**1.18%**
河北钜禹的 EM1300B	34.07	33.67	-
内销的、非前员工经销商的 EM1300B	32.85	32.13	/
差异率	**3.71%**	**4.79%**	/
河北钜禹的 EM1100A	22.20	22.97	22.68
内销的、非前员工经销商的 EM1100A	22.69	23.35	25.06
差异率	**-2.15%**	**-1.63%**	**-9.48%**

报告期内，仅 2022 年 EM1100A 的单价差异率为-9.48%，超过 5%，主要原因是部分其他经销商的 EM1100A 增加了选配项，因此提升了其他经销商的销售单价。除上述情况外，河北钜禹与其他经销商在 5%以内的销售单价差异率存在合理性，销售单价相比无明显差异。

4、宁波甬勒智能科技有限公司

报告期内，公司对宁波甬勒的主力销售型号为 EM855A、EM1100A、DT600、EM800A，该四款型号的合计销售额占当年公司对宁波甬勒机床设备类别收入的比例分别为 61.58%和 77.80%。以下选取上述四款型号为代表分析销售价格。

单位：万元/台

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年度 单价
宁波甬勒的 EM855A	17.27	19.76
内销的、非前员工经销商的 EM855A	18.88	19.96
差异率	**-8.50%**	**-1.01%**
宁波甬勒的 EM1100A	22.29	21.97

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年度 单价
内销的、非前员工经销商的 EM1100A	22.69	23.35
差异率	**-1.77%**	**-5.92%**
宁波甬勒的 DT600	13.49	14.52
内销的、非前员工经销商的 DT600	13.53	14.80
差异率	**-0.33%**	**-1.88%**
宁波甬勒的 EM800A	19.29	17.88
内销的、非前员工经销商的 EM800A	17.24	18.25
差异率	**11.88%**	**-2.05%**

2024 年 1-7 月，宁波甬勒的 EM855A 销售单价差异率为-8.50%，主要原因是宁波甬勒订购了一批使用中国台湾新代数控系统的机床设备，该部分机床设备的销售价格较低，拉低了整体的销售单价。2024 年 1-7 月，宁波甬勒的 EM800A 销售单价差异率为 11.88%，一方面公司在 2024 年 1 月促销部分 EM800A 设备，宁波甬勒因没有终端客户的需求支持，未订购该促销机床，而其他经销商订购了促销机床，拉低其他经销商的 EM800A 销售单价；另一方面是宁波甬勒的一批 EM800A 增加了中心出水、立柱加高的选配项，拉高了宁波甬勒 EM800A 的销售单价。2023 年，宁波甬勒的 EM1100A 销售单价差异率为-5.92%，主要原因是宁波甬勒汇总终端客户不同型号的机床需求后，在一份合同中批量下单享受了价格优惠，因此销售单价较低。

除上述情况外，宁波甬勒与其他经销商在 5%以内的销售单价差异率存在合理性，销售单价相比无明显差异。

5、嘉兴卓鼎机电设备有限公司

报告期内，公司对嘉兴卓鼎的销售收入占比较低、销售型号比较分散，主力销售型号为 EM1100A、HM6300、EM800A、EM1165Z、EM855A、EM1300B 等。以下选取嘉兴卓鼎各期销售额第一名的型号为代表分析销售价格。

单位：万元/台

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年度 单价	2022 年度 单价
嘉兴卓鼎的 EM1100A	23.19	23.26	26.26
内销的、非前员工经销商的 EM1100A	22.69	23.35	25.06
差异率	**2.18%**	**-0.39%**	**4.81%**

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年度 单价	2022 年度 单价
嘉兴卓鼎的 HM6300	-	48.67	52.43
内销的、非前员工经销商的 HM6300	/	50.16	53.20
差异率	**/**	**-2.96%**	**-1.43%**
嘉兴卓鼎的 EM800A	-	19.54	17.83
内销的、非前员工经销商的 EM800A	/	18.25	19.39
差异率	**/**	**7.04%**	**-8.02%**

2022 年，嘉兴卓鼎的 EM800A 销售单价差异率为-8.02%，主要原因是嘉兴卓鼎订购了一批使用中国台湾新代数控系统的机床设备，该部分机床设备的销售价格较低，拉低了嘉兴卓鼎的平均销售单价；2023 年，嘉兴卓鼎的 EM800A 销售单价差异率为 7.04%，主要原因是嘉兴卓鼎采购的 EM800A 增加了选配项，提高了嘉兴卓鼎的平均销售单价。

除上述情况外，嘉兴卓鼎与其他经销商在 5%以内的销售单价差异率存在合理性，销售单价相比无明显差异。

6、沈阳格锐斯精密设备有限公司

报告期内，公司对格锐斯的销售收入占比较低，格锐斯销售的机床型号为 EM1100A、EM800A、EM1500B，其销售价格对比分析如下：

单位：万元/台

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年度 单价	2022 年度 单价
格锐斯的 EM1100A	-	-	21.68
内销的、非前员工经销商的 EM1100A	/	/	25.06
差异率	/	/	**-13.49%**
格锐斯的 EM800A	-	20.58	-
内销的、非前员工经销商的 EM800A	/	18.25	/
差异率	**/**	**12.77%**	**/**
格锐斯的 EM1500B	-	38.05	-
内销的、非前员工经销商的 EM1500B	/	38.08	/
差异率	**/**	**0.08%**	**/**

2022 年，格锐斯的 EM1100A 销售单价差异率为-13.49%，一方面是因为该批 EM1100A 是仓库现货，公司进行促销降价出售；另一方面，部分其他经销商

的 EM1100A 增加了选配项，因此提升了其他经销商的销售单价。2023 年，格锐斯的 EM800A 销售单价差异率为 12.77%，主要原因是格锐斯的采购的 EM800A 增加了雷尼绍探针的选配项，提高了格锐斯的平均销售单价。

公司对格锐斯销售的 EM1100A 和 EM800A 销售单价差异具有合理性，EM1500B 销售单价差异较小。

7、江西省蕙鋆机电设备有限公司

报告期内，公司对江西蕙鋆的销售收入占比较低，江西蕙鋆销售的机床型号为 EM1100A，其销售价格对比分析如下：

单位：万元/台

销售型号	2024 年 1-7 月 单价	2023 年度 单价	2022 年度 单价
江西蕙鋆的 EM1100A	-	24.57	-
内销的、非前员工经销商的 EM1100A	/	23.35	/
差异率	/	**5.22%**	/

2023 年，江西蕙鋆的 EM1100A 销售单价差异率为 5.22%，主要原因是江西蕙鋆采购的 EM1100A 增加了主轴中心出水、链板式排屑机及液压站的选配项，提高了江西蕙鋆的平均销售单价，销售单价差异具有合理性。

综上，公司对前员工经销商销售的部分机型因受设备选配项、设备促销、采购设备数量的综合影响，存在超过 5%的单价差异率情况，除此之外，前员工经销商与其他经销商在 5%以内的销售单价差异率存在合理性，销售单价相比无明显差异，销售定价公允。

（五）公司与经销商的合作模式（是否为买断式、经销商是否仅销售公司产品）、定价机制（包括营销、运输费用承担，补贴或返利等）、收入确认原则、交易结算方式、物流（是否直接发货给终端客户）、信用政策、相关退换货政策等

公司根据业务需要，结合经营资质、信用、销售网络、管理能力、行业经验及合作意愿等因素，对经销商进行全面评估，决定是否同意其成为公司的经销商。公司与经销商的合作模式、对经销商的管理制度具体如下：

序号	项目	具体内容
1	合作模式	（1）采用买断式销售。 （2）经销商存在以销售蕙勒智能产品为主的情形，也有兼营销售蕙勒智能产品的情形。
2	定价机制	（1）营销：公司为经销商提供必要的技术培训或交流、商务洽谈协助、投标支持、售后支持等服务。每年度召开经销商大会，进行年度总结分析。 （2）运费承担：货物到达经销商营业地或指定地点前的运费一般由公司承担。 （3）折扣和返利：2022 年公司对年度业绩达标经销商进行返利；2023 年后公司不再执行返利政策。
3	收入确认原则	（1）对于承担安装义务的数控机床、自动化线，公司将产品送至合同约定交货地点，货物已交付且安装调试合格后，取得客户确认的安装验收报告，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。 （2）外销收入在公司已根据合同约定将产品报关、取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。
4	交易结算方式	公司与客户之间的款项主要通过电汇、银行承兑汇票的方式进行结算。
5	物流	内销：货物通常由公司直接发送至经销商指定的终端客户处。 外销：一般由公司或者客户负责从生产基地运送至港口或铁路的费用，主要由客户承担后续海运及铁路运输的费用。
6	信用政策	公司会综合考虑客户的合作期限、资信情况、销售规模等商业因素，确定客户的信用期限。
7	相关退换货政策	产品一经售出，原则上不允许退/换货。如遇特殊情况诸如质量问题等需退/换货，经公司评定后，双方协商解决。

（六）报告期内经销商家数及增减变动情况、地域分布情况；经销商的管理制度

2024 年 7 月末，公司的经销商数量为 70 家，其中相较 2023 年末新增经销商 24 家，减少经销商 48 家；2023 年末，公司的经销商数量为 94 家，其中相较 2022 年底新增经销商 46 家，减少经销商 16 家；2022 年末，公司的经销商数量为 64 家。

报告期内，公司的经销商收入的区域分布如下表所示：

单位：万元

区域	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	11,313.96	53.35%	14,462.97	50.28%	8,151.33	51.88%
华中地区	2,264.12	10.68%	1,457.09	5.07%	1,382.19	8.80%
西南地区	1,015.11	4.79%	1,257.86	4.37%	970.80	6.18%
华北地区	680.39	3.21%	2,347.82	8.16%	810.30	5.16%
东北地区	385.95	1.82%	2,100.81	7.30%	2,502.62	15.93%
西北地区	321.99	1.52%	119.29	0.41%	19.65	0.13%

华南地区	-	0.00%	78.76	0.27%	39.47	0.25%
境外	5,225.56	24.64%	6,940.03	24.13%	1,836.43	11.69%
合计	**21,207.08**	**100.00%**	**28,764.63**	**100.00%**	**15,712.79**	**100.00%**

公司经销商管理的主要制度内容如下：

项目	主要内容
选取标准	公司选择在特定区域内拥有一定渠道资源和影响力、认可公司品牌与经销商管理要求且具有合法经营资格、信誉度良好的公司作为经销商。
日常管理与维护	公司制定了《代理商管理制度》，由销售部、售后服务部负责经销商客户的日常维护、销售管理、售后服务等工作。
进销存信息系统	公司经销商客户自行负责其销售、进销存管理，目前暂无统一的进销存信息系统。

（七）经销毛利率低于直销的合理性；报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销方式下相关商品是否实现终端销售

1、经销毛利率低于直销的合理性

报告期各期，公司不同销售模式的毛利率情况如下：

模式	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
直销	19.30%	20.15%	21.05%
经销	17.61%	17.79%	16.04%

报告期内，公司经销毛利率低于直销的，主要原因是：经销模式下，公司主要依靠经销商承担扩展市场、推广产品的责任并承担相应的售前、售后服务；经销商在承担上述责任的同时还需承担一定的店面租赁、人工、资金等成本；为鼓励经销商积极拓展市场、服务客户，公司也需要给经销商留有一定的利润空间因此产品销售毛利率相对较低。

2、报告期内是否存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销方式下相关商品是否实现终端销售

报告期内，公司对经销商执行买断式销售。

境内经销商为降低垫资成本和设备滞销风险，通常在收到下游客户机床订单后，再向公司下达采购订单，后由公司发货至经销商指定地点（通常为终端客户厂区），经安装调试合格后，由终端客户出具验收单。此外，公司以终端客户的验收作为确认收入的重要依据，确保了商品实现终端销售，不存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形。

境外经销商综合考虑机床设备的终端销售情况、跨国运输的时效性后，部分境外经销商会维持一定数量的机床设备作为库存。中介机构通过实地走访境外经销商及终端客户、视频访谈、客户资料获取等方式核查了主要境外经销商的期末库存及终端销售情况，并结合境外经销商的回款情况，认为主要境外经销商不存在配合公司大规模压货等异常情形，相关商品基本实现终端销售。

综上，报告期公司不存在通过向经销商压货等方式提前确认收入的情形，经销方式下相关商品基本实现了终端销售。

七、说明按照签收和安装后确认收入的金额及占比，对应的具体业务和产品，是否存在调节收入确认时点的情形

（一）按照签收和安装后确认收入的金额及占比，对应的具体业务和产品

报告期内，公司主营业务收入按照签收和安装后确认收入的金额及占比，对应的具体业务和产品情况如下：

单位：万元，%

内外销	业务产品	收入确认方式	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
			收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
内销	机床设备	签收确认收入	-	-	237.12	0.45	46.19	0.10
		安装后确认收入	26,154.96	77.80	40,595.01	77.60	37,105.15	82.43
	自动化生产线	安装后确认收入	1,985.91	5.91	4,122.68	7.88	5,744.65	12.76
外销	机床设备	取得报关单、提单等	5,477.85	16.29	7,357.33	14.07	2,117.32	4.71
合计			**33,618.72**	**100.00**	**52,312.14**	**100.00**	**45,013.31**	**100.00**

公司部分内销以签收为收入确认时点，主要系公司根据合同约定不承担安装义务，因此以签收方式确认收入。

（二）是否存在调节收入确认时点的情形

报告期内，公司根据境外客户销售订单、发货单、报关单、提运单等资料确认收入，同时中介机构对境外销售主要客户进行走访，核对报关数据与境外收入数据，了解公司对境外销售收入核算方式是否符合会计准则规定，经核查，公司不存在调节收入确认时点的情形。

八、说明报告期各期客户采用融资租赁方式向公司采购的金额及占比情况，具体的合作模式，是否为买断式销售，结合公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款，说明最终买受方为终端客户还是融资租赁公司，融资租赁公司承担的主要角色及作用，相关款项支付安排，公司此类业务属于商品销售业务还是融资租赁业务，此类安排是否符合行业惯例，相关会计处理是否准确

（一）报告期各期客户采用融资租赁方式向公司采购的金额及占比情况，具体的合作模式，是否为买断式销售

1、报告期各期客户采用融资租赁方式向公司采购的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
客户采用融资租赁方式向公司采购的金额	723.08	2,927.66	2,689.09
融资租赁业务收入占营业收入比例	2.11%	5.47%	5.83%

2、融资租赁具体的合作模式，是否为买断式销售

在直销模式下，公司存在融资租赁公司作为公司客户的情况。公司融资租赁模式的流程为：（1） 融资租赁模式下，由终端客户与公司签署销售合同，同时公司、终端客户与融资租赁公司签订融资租赁业务购买合同，约定相关设备作为融资租赁标的物的三方交易权属关系；（2） 设备由公司直接发送到终端客户指定的生产经营场地，经安装调试合格后，由终端客户出具验收单；（3） 通常由终端客户向公司直接支付首付款，由融资租赁公司支付剩余款项。通常公司向融资租赁公司开具增值税专用发票；（4） 保修期内，通常由公司负责售后维修服务。

根据上述融资租赁的合作模式，融资租赁公司是公司设备的买方，并取得设备的所有权，该业务为买断式销售。

（二）结合公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款，说明最终买受方为终端客户还是融资租赁公司，融资租赁公司承担的主要角色及作用，相关款项支付安排，公司此类业务属于商品销售业务还是融资租赁业务，此类安排是否符合行业惯例，相关会计处理是否准确

1、公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同主要条款如下：

项目	公司（卖方）	融资租赁公司（买方）	终端客户（使用方）
权利	收取设备的货款	取得设备的所有权	取得设备的使用权；对设备进行验收
义务	将设备运输交付至买方指定的终端客户，并保证设备的品质；安装、调试设备；对设备的正常使用给予保修期并提供售后服务	在终端客户满足与融资租赁公司约定的相关付款条件后，货款在扣除首付款金额后，向卖方支付尾款	接受买方委托，支付设备的首期款
其他	无相关担保、回购条款约定		

2、说明最终买受方为终端客户还是融资租赁公司，融资租赁公司承担的主要角色及作用，相关款项支付安排，公司此类业务属于商品销售业务还是融资租赁业务，此类安排是否符合行业惯例，相关会计处理是否准确

报告期内，融资租赁业务模式下，最终买受方为融资租赁公司。融资租赁公司承担的主要角色及作用：根据终端客户的需求向公司购买设备，出租给终端客户使用，解决终端客户资金不足的问题。付款安排上由终端客户支付设备的首期款，达到合同约定条件后，融资租赁公司向公司支付尾款，终端客户作为承租人向融资租赁公司分期支付租金。该业务模式下，公司作为设备的出售方及融资租赁业务的出卖人，融资租赁公司作为设备的名义购买方及融资租赁业务的出租人，终端客户作为设备的实际使用方、购买方及融资租赁业务的承租人。因此，公司此类业务属于商品销售业务，融资租赁公司是公司设备的最终买受方，并取得设备的所有权，将融资租赁公司列为客户具有合理性。

将融资租赁公司列为客户，与通用设备制造业上市公司乔锋智能、国盛智科、纽威数控等披露口径一致：

公司名称	类似业务情况
乔锋智能（301603.SZ）	乔锋智能主要从事数控机床研发、生产及销售，其直销模式下存在融资租赁公司作为公司客户的情况，主要合作的融资租赁公司包括永赢金融租赁

公司名称	类似业务情况
	有限公司、平安国际融资租赁有限公司等
国盛智科（688558.SH）	国盛智科主要从事高档数控机床以及智能自动化生产线的销售，其直销模式中存在通过向融资租赁公司销售设备给终端客户的情形，主要合作的融资租赁公司包括平安国际融资租赁有限公司、欧力士融资租赁（中国）有限公司等
纽威数控（688697.SH）	纽威数控主要从事中高档数控机床的研发、生产及销售，其直销模式中存在通过融资租赁模式销售情况，主要合作的融资租赁公司包括海通恒信国际融资租赁股份有限公司、平安国际融资租赁有限公司等

融资租赁业务模式在机械设备行业里较为普遍，公司将融资租赁公司列为客户，符合行业惯例。

对于融资租赁业务模式，公司会计处理是按合同约定的控制权转移时点，即设备运送至终端客户指定的生产经营场地，经安装调试完成且由终端客户出具验收单的时点，确认应收账款和营业收入，收到回款计入预收款项或冲减应收账款余额，符合《企业会计准则》关于收入确认的相关规定，相关会计处理准确。

九、说明市场服务商情况，市场服务费与对应收入的匹配性，佣金的相关会计处理准确性

公司市场服务费主要系支付给市场服务商的佣金，公司部分客户系由经销商开发的客户，但存在客户要求与生产厂家直接签订合同等情况，相应经销商转为向公司提供销售居间服务，公司向经销商支付市场服务费。

报告期内，公司支付的市场服务费分别为 143.47 万元、206.34 万元和 42.45 万元，对应的收入分别为 2,010.18 万元、1,444.18 万元和 554.51 万元。市场服务费占对应收入的比重分别为 7.14%、14.19%和 7.46%，呈现出一定的波动，主要系通过市场服务商获取客户并非公司当前获取订单的主要方式，由此带来的订单收入占比较小，且公司向经销商支付的市场服务费并非按销售价格的一定比例计算，而是以公司与客户成交价格高于向经销商销售相同型号设备的部分作为计算依据，市场服务费的高低取决于公司与客户最终确定的销售价格波动。

报告期内，公司主要市场服务商的基本情况如下所示：

序号	市场服务商名称	成立时间	开始合作时间	经营规模	报告期内协助拓展客户情况	客户性质	是否为关联方
1	济南禾瑞机械设备有限公司	2016 年 9 月 20 日	2018 年	约 1000 万元	协助拓展了部分山东区域的客户	为公司经销商客户	否
2	CLASS CNC MUHENDISLIK	2021 年 4	2021 年	约 500	协助拓展土耳其	为公司经	否

序号	市场服务商名称	成立时间	开始合作时间	经营规模	报告期内协助拓展客户情况	客户性质	是否为关联方
	MAKINA VE SAN TIC LTD STI	月 5 日		万美元	及周边区域客户	销商客户	
3	客户 D	2004 年 12 月 22 日	2020 年	约为 1 亿元	协助拓展了 A 国境内的其他客户	为公司经销商客户	否

根据《企业会计准则第 14 号一收入》规定：“第二十八条：企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）。销售佣金属于不取得合同就不会发生的开支，在新收入准则下属于增量成本。”

对于市场服务商提供的相关服务，公司在确认收入时进行销售服务费确认，相关销售服务费从确认到付款通常不超过一年，因此无需摊销，可以在发生时计入当期损益（销售费用）。

因此，公司对销售服务费的会计处理符合《企业会计准则》的要求，公司财务部门按照权责发生制原则确认销售服务费，相关费用核算真实、准确、完整，符合企业会计准则的规定。

【中介机构回复】

一、核查上述情况并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

1、获取公司销售收入明细表，分析各季节收入金额及占比；查阅了公司报告期内的财务报表及审计报告，对比分析公司报告期内的营业收入、净利润波动情况；

2、分别获取公司报告期内及期后的财务报表、在手订单等资料，分析公司销售是否具备稳定性；

3、获取主要自动化项目的收入成本表，访谈相关负责人，了解报告期内主要自动化项目的项目规模、技术难度及毛利率的变动情况及原因；

4、查阅同行业公开资料，分析公司客户集中度情况是否符合行业特征；查

阅公司主要客户合同及走访记录，了解公司与主要客户的合作情况、定价依据、复购情况、主要客户向终端客户的销售等情况，分析公司业绩的可持续性；

5、查阅境外主要客户的销售合同并进行走访，了解主要境外的基本情况及销售波动的原因；

6、查阅同行业公开资料，访谈主要前员工经销商及公司高管，了解公司与前员工经销商开展业务的必要性和商业合理性，确认是否符合行业惯例及销售收入的真实性；

7、查阅公司境内外经销商的合同并进行走访，经销商终端客户的走访资料，了解境内外经销商的合作情况、合作模式、定价机制、结算方式、物流、信用政策、退换货政策、经销商向终端客户的销售情况、是否通过向经销商压货等方式提前确认收入；

8、获取公司经销商管理制度、经销商收入成本明细表，分析公司向前员工经销商销售价格的公允性、经销毛利率低于直销毛利率的合理性、经销商的变动及地域分布情况；

9、查阅公司主要客户的销售合同、订单，复核公司对应销售合同、订单中关于安装义务的约定，确认是否存在调节收入确认时点的情形；

10、查阅各期采用融资租赁方式的主要销售合同，访谈融资租赁公司、主要客户，确认具体的合作模式、主要合同条款、相关付款安排，融资租赁公司的角色及作用等信息，确认最终的买受方及会计处理是否准确，并同行业公司进行对比，确认是否符合行业惯例；

11、访谈公司主要业务人员、了解市场服务商的基本情况，对比市场服务费及收入的匹配情况并分析相关的会计处理是否准确。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、2023 年收入上涨具有合理性；2024 年 1-7 月收入和净利润较同期波动情况具有合理性，公司目前规模相对较小，且处于快速成长期，因此收入的季节性分布现象较同行业可比公司略有差异，具备合理性；

2、公司行业政策向好，公司制定了有效的应对上下游价格波动的措施、制定了有效的营销策略，公司核心竞争力较强，在手订单、期后收入、毛利率、净利润和现金流情况较好，不存在对公司持续经营能力造成重大不利影响的因素，业绩具有稳定性；

3、公司自动化生产线业务毛利率下滑具有合理性，毛利率进一步下降的可能性较低；

4、公司客户集中度及变化情况符合行业特征；公司与主要客户均已形成持续稳定的合作关系，客户黏性较好，能够持续获得新增订单，销售具备稳定性，主要经销商客户不存在滞销的情况；

5、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售事项；

6、公司与前员工经销商开展合作具备业务必要性和商业合理性，符合行业惯例，相关销售收入真实，经营规模与经销商销售规模相匹配；公司向前员工经销商的销售价格具备公允性；经销毛利率低于直销具备合理性；不存在通过向经销商压货的方式提前确认收入的情形，经销方式下相关商品基本实现了最终销售；不存在调节收入确认时间的情形；

7、公司存在客户采用融资租赁方式采购的情形，均为买断式销售，最终的买受方终端客户，此类安排符合行业惯例，相关会计处理准确。

8、公司市场服务费用与对应收入关系存在合理性，相关会计处理准确。

二、说明收入核查方式、核查比例（包括但不限于访谈、发函和回函、替代测试等核查程序分别和累计确认比例）和核查结论，并说明对于截止性测试具体核查情况（包括但不限于各期 12 月和 1 月的核查程序和核查比例）；同时单独说明对经销收入的核查比例以及终端销售核查情况

（一）核查方式和核查比例

针对公司的营业收入，我们主要执行了以下核查程序：

1、获取公司的销售收入明细表，梳理主要客户，获取该类客户的工商信息，了解主要客户的信息；

2、 检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、验收单、报关单、提运单、发票等，确认收入的准确性、真实性和完整性；

3、 对公司报告期内主要客户实施访谈程序，具体情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
访谈客户涉及的收入金额（万元）	24,229.14	38,738.05	29,937.98
访谈确认收入金额占收入总额比例	70.72%	72.42%	64.91%

4、 对公司报告期内主要客户进行发函，通过函证对公司营业收入进行核查的情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
函证客户涉及的收入金额（万元）	30,483.61	47,762.85	40,592.94
发函客户涉及的收入金额占收入总额比例	88.98%	89.29%	88.01%
回函确认的收入金额（万元）	28,227.97	44,616.42	37,749.65
回函确认收入金额占收入总额比例	82.39%	83.41%	81.84%
替代测试确认的收入金额（万元）	2,255.64	3,146.42	2,843.29
回函和替代程序确认收入金额占收入总额比例	88.98%	89.29%	88.01%

5、访谈、函证收入核查累计确认比例

针对公司报告期内营业收入实施访谈和函证核查程序的核查金额占营业收入比例汇总如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
访谈确认比例	70.72%	72.42%	64.91%
回函确认比例	82.39%	83.41%	81.84%
函证替代测试比例	6.58%	5.88%	6.16%
累计确认比例	89.80%	89.79%	88.34%

6、执行报告期末截止性测试，以报告期末前后一个月作为选样依据，进行截止性测试，截止性测试具体核查情况如下：

单位：万元

月份	收入确认金额	截止性测试检查金额	截止性测试检查比例
2021 年 12 月	4,819.75	4,601.47	95.47%
2022 年 1 月	1,969.70	1,920.43	97.50%
2022 年 12 月	3,455.30	3,416.62	98.88%
2023 年 1 月	1,975.61	1,903.57	96.35%

月份	收入确认金额	截止性测试检查金额	截止性测试检查比例
2023 年 12 月	7,391.76	7,305.55	98.83%
2024 年 1 月	2,662.62	2,622.78	98.50%
2024 年 7 月	4,663.54	4,540.97	97.37%
2024 年 8 月	5,157.70	5,052.46	97.96%

7、对经销收入的核查比例以及终端销售核查情况

（1）对公司报告期内经销收入实施访谈和函证程序的核查金额占经销收入总额比例汇总如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
访谈确认比例	78.00%	81.20%	74.16%
回函确认比例	92.79%	90.53%	91.83%
函证替代测试比例	2.53%	6.77%	5.58%
累计确认比例	95.78%	97.44%	97.57%

（2）终端销售核查情况

项目组获取了境内终端客户的验收单、并通过走访程序核查终端收入真实性。同时项目组在走访中重点盘点和查看公司设备在终端厂家的状况，进一步验证收入的真实性。

对报告期内终端销售穿透走访核查的收入金额占经销收入比例分别为 31.33%、35.15%和 40.26%。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

报告期内公司的销售收入真实、准确、完整，不存在收入跨期的情况。公司收入具有真实性、准确性、完整性，销售收入被记录于恰当的会计期间，不存在收入跨期的情形。报告期内，公司直销模式下客户本身即为终端客户，经销模式终端销售情况良好，相关交易具备真实性。

三、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行核查并发表明确意见，并说明核查比例。请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售事项进行核查并发表明确意见，并说明核查比例。

1、主办券商及申报会计师应当重点关注境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定；报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性；境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

（1）公司境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定

公司出口业务以 FOB 方式为主，FOB 贸易模式下，公司按规定办理完出口报关手续，公司已根据合同约定将产品报关、取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。在该时点下，公司在完成报关出口后不再保留与商品所有权相联系的继续管理权，企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，相关的经济利益很可能流入企业，公司以报关单、提运单确认销售收入符合相关规定。在商品出口报关完成并取得报关单后确认外销收入的实现。

同行业上市公司收入确认原则如下：

公司名称	收入确认政策
乔锋智能（301603.SZ）	公司境外销售的货物无需公司安装调试，主要采用 FOB、EXW 等贸易方式，采用 FOB 方式交易的，货物经报关离岸并取得提单后确认销售收入；采用 EXW 方式交易的，在公司厂区内将货物交付给客户指定的承运人后确认销售收入
国盛智科（688558.SH）	外销收入在公司已根据合同约定将产品报关、取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。
海天精工（601882.SH）	不需要安装调试的机床，出口货物完成报关，获取相关凭据（通常为报关单）确认收入。
纽威数控（688697.SH）	采用 FOB、CIF 等方式交易的，确认收入的条件为：公司将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。合同约定需要安装调试的设备，安装调试后，取得经买方确认的安装调试服务单确认收入；采用 EXW 方

公司名称	收入确认政策
	式交易的，公司在商品发出，并交货给客户委托物流公司（承运人）后，确认销售收入
创世纪（300083.SZ）	未披露
安阳机床（831577.NQ）	公司在产品发出（对境外客户为装船、对出口加工区等特殊区域及深加工结转客户为送达客户仓库或指定地点）、办妥报关手续后确认收入。

公司外销收入确认方式与同行业可比上市公司一致。经核查，公司外销收入具备真实性、准确性、完整性，收入确认符合《企业会计准则》规定。

（2）报告期内境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费可以匹配，变动原因具备合理性

①境外销售收入与海关报关数据的匹配分析

公司境外销售收入与海关报关数据进行对比，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年	2022 年
海关报关数据	5,517.70	7,381.14	2,120.35
境外销售收入	5,514.28	7,388.13	2,117.32
差异	3.43	-6.99	3.04

经核查，报告期内公司境外销售收入确认金额与海关报关数据存在少量差异，主要系汇兑差异所致，总体公司境外收入与海关出口报关数据具有匹配性。

②境外销售收入与出口退税数据的匹配分析

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年	2022 年
免抵退税出口销售额	5,080.72	7,917.32	1,470.57
境外销售收入	5,514.28	7,388.13	2,117.32
差异	-433.56	529.20	-646.75

经核查，报告期内公司境外销售收入确认金额与免抵退税出口销售额存在一定差异，主要系收入确认时点与申请免抵退税时间的差异，以及向境外客户收取的设备款项等未申报免抵退税。

③境外销售收入与外销运费及保险费数据的匹配分析

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年	2022 年
外销运费	86.29	87.08	34.25
外销主营业务收入	5,514.28	7,388.13	2,117.32
外销运保费/主营业务收入	1.56%	1.18%	1.62%

经核查，公司报告期内的运费及境外销售收入具有匹配性。

公司境外销售主要为 FOB 模式，保险费由客户承担，公司自愿购买中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）推出的出口信用保险，主要系为出口卖方提供的针对出口买方信用风险的保险，以规避由于买方破产、货物拒收、货款拖欠以及地缘政治等事件导致的回款风险。

（3）境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

为进一步拓宽销售规模，公司近年来积极布局海外市场，拓展海外市场的销售。2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-7 月，公司境外地区销售额分别为 2,117.32 万元、7,388.13 万元及 5,514.28 万元，呈现出快速增长的态势，主要系公司前期加大海外市场开拓，如参与境外地区的机床展会等，公司产品的性价比较高，逐渐为海外客户所认可，公司境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2、核查程序与核查意见

（1）核查程序

A、查阅主要客户的销售合同，识别并分析与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

B、对主要境外客户进行走访，向有关外销业务负责人员了解公司海外业务开展情况及海外客户的基本信息；

C、获取公司海关报关数据、出口退税数据等资料，将上述资料与公司外销收入的匹配性执行分析性复核；

D、对公司销售收入执行抽凭等审计程序，核查记账凭证、销售合同、提/运单、报关单及其他支持性凭据和文件的真实性、合法性、完整性；

E、查阅公司的收入确认政策。

（2）核查意见

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，经核查，主办券商、会计师认为：

A、报告期内，公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》规定；

B、报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费及保险费匹配。

C、报告期内，公司境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

（二）请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定核查并发表明确意见。

1、主办券商及律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

（1）公司在销售所涉国家和地区从事相关业务不涉及取得的资质、许可

根据公司说明以及对境外销售相关业务负责人的访谈，报告期内，公司境外销售的主要产品为数控车床、立式/钻攻/龙门加工中心，该等产品不属于《禁止出口货物目录（第六批）》规定的禁止出口的产品。

根据公司与境外客户的销售订单等资料，报告期内，公司境外销售主要采用 FOB 销售模式，即公司作为卖方在完成出口报关并取得报关单后确认收入，公司作为卖方的主要义务均在中国境内履行完成，公司不涉及办理后续货物进口至境外国家或地区相关的当地程序，且公司未在境外设立子公司或分公司开展业务经营，因此不涉及在销售所涉国家和地区取得资质、许可。

报告期内，公司持有《对外贸易经营者备案登记表》，并依法办理了进出口

货物收发货人的备案。

综上，公司具备开展出口业务所需的资质、许可，无需在销售所涉国家和地区取得资质、许可。

（2）报告期内，公司未被相关国家和地区处罚或者立案调查

根据公司报告期内的营业外支出明细、公司出具的说明以及对公司境外销售相关业务负责人的访谈，并经本所律师查询商务部官网、商务部“走出去”公共服务平台、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站，报告期内，公司不存在被上述相关国家和地区处罚或立案调查的情形。

（3）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定

根据对境外销售相关业务负责人的访谈以及公司出具的说明，报告期内，公司境外销售主要以美元和人民币结算为主。公司已在具有外汇业务经营资质的银行开立收取外汇的外币账户，公司跨境资金流入主要为出口产品销售所收到的货款，公司已通过具有外汇业务经营资质的金融机构进行结汇，公司境外销售业务结算、跨境资金流动、结换汇等均已纳入国家外汇监管。

根据公司取得的《企业专项信用报告》、公司主管税务机关及海关部门出具的证明，并经主办券商查询国家企业信用信息公示系统、国家外汇管理局等网站，公司报告期内不存在外汇、税务的违法违规记录，也不存在因违反外汇、税务而受到行政处罚的情形。

2、核查程序与核查意见

（1）核查程序

A、访谈了公司境外销售相关业务负责人并取得了公司出具的说明，了解公司报告期内的境外销售业务情况、出口涉及的资质和许可情况、外汇结算情况以及是否存在境外销售所涉及国家和地区处罚或立案调查的情形；

B、查阅《禁止出口货物目录（第六批）》，确认了公司外销产品不属于禁止出口的产品；

C、查阅了天健会计师出具的《审计报告》以及公司报告期内的营业外支出

明细；

D、查阅了公司取得的《企业专项信用报告》以及主管税务机关与海关部门出具的相关证明；

E、查询了信用中国、国家企业信用信息公示系统、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站的公示信息。

（2）核查意见

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定，经核查，主办券商、律师认为：

公司具备开展出口业务所需的资质、许可，无需在销售所涉国家和地区取得资质、许可；报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；公司境外销售业务的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

问题 2. 关于采购与付款

（1）根据公开信息查询，公司主要供应商杭州晨鑫五金机电有限公司实缴资本为 50 万元，宁波市海曙泽菱工控设备有限公司实缴资本为 50 万元、参保人数为 1 人等；（2）根据申报文件，公司各期成本中直接材料占比均在 85%以上，其中数控系统是数控机床的核心部件之一，公司主要采购发那科、西门子等国际知名品牌产品；（3）根据申报文件，公司最近一期末应付账款余额为 14,739.71 万元。

请公司：（1）结合公司主要技术、核心竞争力等说明公司在相关产业链中所承担的角色；说明是否存在客户指定供应商或者零部件品牌的情形，主要供应商是否存在可替代性，是否存在对单一供应商依赖的情形；梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，与交易方的合作背景、合作时长，经营规模与其与公司交易金额是否匹配。（2）结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况。（3）说明应付账款占当期采购金额的比例，结合对外采购的主要内容、采购对象、供应商向公司提供的信用期及变化情况等，说明公司各期末应付账款金额规模合

理性；说明期后付款情况，是否存在逾期付款的情形及原因。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，同时说明对于采购的核查程序、核查比例和核查结论。

【公司回复】

一、结合公司主要技术、核心竞争力等说明公司在相关产业链中所承担的角色；说明是否存在客户指定供应商或者零部件品牌的情形，主要供应商是否存在可替代性，是否存在对单一供应商依赖的情形；梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，与交易方的合作背景、合作时长，经营规模与其与公司交易金额是否匹配；

（一）结合公司主要技术、核心竞争力等说明公司在相关产业链中所承担的角色；

经过多年的积累与发展，公司累积形成了几何精度控制技术、热伸长抑制及稳定技术、数控系统优化技术、精密加工刀具智能监控方法及系统、机群柔性自动化加工技术等多项核心技术，主要应用于数控机床的设计、装配、跑合调试和自动化产线设计环节。具体核心技术的作用及生产应用环节如下：

序号	技术名称	技术应用产品	应用生产环节
1	几何精度控制技术	数控机床	设计开发
2	热伸长抑制及稳定技术	数控机床	生产装配
3	动态切削补偿技术	数控机床	跑合调试
4	结构优化模拟技术	数控机床	设计开发
5	数控系统优化技术	数控机床	跑合调试
6	精密加工刀具智能监控方法及系统	数控机床	跑合调试
7	机群柔性自动化加工技术	自动化生产线	设计开发
8	桁架机械手和地轨机器人技术	自动化生产线	设计开发

公司与同行业可比公司业务模式具体情况如下：

公司名称	描述
申请挂牌公司	公司采购物料主要包含数控系统、铸件、线轨、丝杆、主轴、刀库、钣金等。
乔锋智能	公司采购物料主要为数控系统、铸件、线轨、丝杆、主轴、刀库、钣金等部件，数控系统、线轨、丝杆等核心部件主要采购自发那科、三菱、THK 等国际知名品牌，主要供应商包括北京发那科、上海菱秀、南京益而达等。

国盛智科	所需外购的零部件主要包括数控系统；主轴、丝杆、线轨等传动部件；转台、刀库、摆头、光栅尺、编码器等功能部件。其中，数控系统、转台、光栅尺及编码器等主要从国外供应商在国内的代理商处购买。
海天精工	公司产品的主要零部件包括：结构件、控制系统、驱动系统、传动系统、刀库、刀塔及组件、光栅尺等。
纽威数控	公司产品的数控系统主要采购自发那科等国际供应商，公司的部分转台、刀库、刀塔和齿轮箱等核心功能部件以及导轨、丝杠、轴承等传动部件以进口或境外品牌为主，前述进口或境外品牌原材料的供应稳定性对公司生产经营影响较大。
创世纪	目前，在数控系统、丝杆、线轨、精密轴承等方面，公司主要通过向进口品牌供应商进行战略采购或规模化集采；在主轴、刀库、转台等方面已基本实现自主化；在铸件、钣金等方面，公司通过规模化集采、标准距离配送等方式实现配套供应保障。
安阳机床	公司产品主要原材料包括：钢板、锻件、铸件、腻子油漆、电气元件等。

公司与其他同行业可比公司均对外采购数控系统、主轴、丝杆、线轨等数控机床核心部件，公司的核心竞争力贯穿于设计研发、装配、跑合调试、产品种类等多个方面，具备较强的自主研发实力。因生产场地限制等因素，公司未自行配套生产钣焊件和铸件，未来公司将推进钣焊件、铸件等功能部件自产。

公司在数控机床制造领域深耕多年，具备多项数控机床核心技术，相关核心技术均为公司自主研发，并取得相应的知识产权保护，被替代的风险较低。公司注重技术创新和研发投入，产品符合行业发展方向，应用领域广泛，包括通用设备、汽配、模具等行业，主要下游行业市场需求增长较快，未来发展前景广阔，报告期内公司营业收入增长较快。

（二）说明是否存在客户指定供应商或者零部件品牌的情形，主要供应商是否存在可替代性，是否存在对单一供应商依赖的情形

1、是否存在客户指定供应商或者零部件品牌的情形

公司现有数控机床和自动化生产线两大产品体系，数控机床包括立式加工中心、钻攻中心、数控车床、龙门加工中心、卧式加工中心等多种机型。

由于客户的使用习惯、生产需求、价格考量不尽相同，部分客户在公司的数控机床标准机型基础上有选配需求，在提交订单前，对公司标准机型的配置、性能及参数等提出定制要求，公司收到定制需求后进行可行性论证分析，论证通过后将客户的定制需求组织设计并确认物料清单和生产工艺，然后组织物料采购、生产和交付。

公司综合机床性能需求、匹配度、下游市场客户偏好及供应周期等多方面因素自主决定选配的数控系统、丝杆、线轨等核心零部件品牌。一般情况下，公司不存在由客户指定供应商或者零部件品牌的情形。

2、主要供应商是否存在可替代性，是否存在对单一供应商依赖的情形

报告期内，公司主要供应商采购较为稳定，主要采购可分为三大类：机身本体、功能部件和数控系统。

一是机身本体，主要包含机身铸件、钣金和铸造类部件等，此类产品工艺以铸造和钣金加工为主，公司根据自身设计和质量控制要求，在国内选择供应商进行定制采购，同类产品会选择 2-3 家供应商，基于规模经济性和便于质量控制考虑，会做适度倾向集中，此类产品的加工工艺相对简单，同类型供应商在市场中易于寻找替换，公司合作不会构成依赖性。

二是功能部件，主要为刀库、丝杆、线轨等，该类产品构成了机床的核心功能部件，此类产品目前均在中国境内有制造工厂，具有较多境内外的生产厂商可选择进行供应，公司基于客户及市场偏好选择供应商，竞争相对充分，不会形成依赖性。

三是数控系统，目前公司提供的数控系统有发那科、三菱、新代、西门子、凯恩帝等品牌。前述数控系统供应商的主要情况如下：

品牌	地区	生产及销售渠道
发那科	日本	通过中日合资企业北京发那科机电有限公司在境内销售，生产在境外。
三菱	日本	通过境内代理商销售，生产在境外
新代	中国台湾	通过境内子公司销售，部分国内生产
西门子	德国	通过境内代理商销售，生产在境外
凯恩帝	中国北京	通过子公司直接销售，在国内生产

发那科数控系统的客户群体较广泛，公司生产的数控机床装配发那科品牌数控系统的比例较高，目前公司与发那科合作稳定，公司为发那科中国区主要客户之一。中国为发那科全球重要的销售市场，如果未来日本对中国进行技术封锁，断供数控系统，公司可采用西门子、新代等其他国际品牌数控系统，以及广州数控、华中数控等国产数控系统品牌。目前公司已在多款机型上对广州数控、新代系统进行了测试，可正常运行，但系统稳定性、精度与国际品牌的数控系统仍有

一定的差距，此外，下游客户对国产数控系统的接受度仍较低。综上，由于国产数控系统技术水平较境外品牌仍有一定差距，且市场接受度仍较低，公司目前对境外数控系统品牌存在一定依赖。

数控机床核心部件主要包括数控系统、主轴、丝杆、线轨等，目前国内各核心部件技术距离国际水平存在一定差距，国内机床厂商为提高机床精度和稳定性，提高产品竞争力，核心部件以国际品牌为主，国产化率较低，对国际品牌部件依存度较高，特别是高档数控机床配套的数控系统基本为发那科、西门子等境外厂商所垄断。同行业中，乔锋智能、国盛智科等均披露数控系统、部分核心部件等均存在对外采购的情形，公司外购核心数控系统及功能部件的情况符合行业特征。

综上，公司主要供应商存在可替代性，不存在对单一供应商依赖的情形。

（三）梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数，说明异常原因，与交易方的合作背景、合作时长，经营规模与其与公司交易金额是否匹配

1、主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数

公司采购的主要为数控系统、铸件、精密零部件、功能部件、钣金等。报告期内，公司向前五名供应商的合计采购金额分别为 18,536.57 万元、18,498.21 万元和 13,895.83 万元，占当期采购总额的比例分别为 49.28%、44.33%和 41.94%。

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
2024 年 1—7 月					
1	北京发那科机电有限公司及其关联方	否	数控系统等	7,444.78	22.47%
2	广东创能精密机械有限公司及其关联方	否	光机等	2,188.92	6.61%
3	安庆皖台精密机械有限公司	否	底座、立柱、鞍座、工作台等	1,514.12	4.57%
4	冈田智能（江苏）股份有限公司	否	圆盘刀库、主轴等	1,481.73	4.47%
5	宁波市海曙泽菱工控设备有限公司	否	数控系统、伺服电机及伺服驱动器等	1,266.28	3.82%
合计		**-**	**-**	**13,895.83**	**41.94%**
2023 年度					
1	北京发那科机电有限公司及其关联方	否	数控系统等	10,749.14	25.76%
2	安庆皖台精密机械有限公司	否	底座、立柱、鞍座、工作台等	2,328.66	5.58%

序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
3	广东创能精密机械有限公司及其关联方	否	光机等	2,065.32	4.95%
4	冈田智能（江苏）股份有限公司	否	圆盘刀库、主轴等	1,792.18	4.29%
5	杭州晨鑫五金机电有限公司	否	钣金组合等	1,562.91	3.75%
合计		-	-	**18,498.21**	**44.33%**
2022 年度					
1	北京发那科机电有限公司及其关联方	否	数控系统等	10,525.47	27.98%
2	广东创能精密机械有限公司及其关联方	否	光机等	3,497.25	9.30%
3	安庆皖台精密机械有限公司	否	底座、立柱、鞍座、工作台等	1,757.56	4.67%
4	冈田智能（江苏）股份有限公司	否	圆盘刀库、主轴等	1,643.50	4.37%
5	杭州晨鑫五金机电有限公司	否	钣金组合等	1,112.79	2.96%
合计		-	-	**18,536.57**	**49.28%**

注 1：北京发那科机电有限公司及其关联方包含同一控制下的北京发那科机电有限公司、北京发那科机电有限公司上海分公司、上海发那科机器人有限公司，下同；

注 2：广东创能精密机械有限公司及其关联方包含同一控制下的广东创能精密机械有限公司、珠海市康信精密机械有限公司，苏州市怡泰智能装备有限公司，下同。

公司主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数情况及开始合作时间如下：

供应商名称	成立时间	实缴资本（万元）	参保人数（人）	开始合作时间
北京发那科机电有限公司	1992-12-26	1130 万美元	673	2018 年
北京发那科机电有限公司上海分公司	2005-12-13	-	102	2016 年
上海发那科机器人有限公司	1997-11-18	1200 万美元	959	2017 年
广东创能精密机械有限公司	2014-11-21	2300 万人民币	413	2018 年
珠海市康信精密机械有限公司	2003-05-13	1670 万人民币	112	2019 年
苏州市怡泰智能装备有限公司	2016-09-29	1387 万人民币	31	2018 年
安庆皖台精密机械有限公司	2018-01-25	220 万人民币	19	2020 年
冈田智能（江苏）股份有限公司	2013-03-05	9810 万人民币	412	2015 年
宁波市海曙泽菱工控设备有限公司（以下简称“海曙泽菱”）	2004-08-23	50 万人民币	1	2018 年
杭州晨鑫五金机电有限公司（以下简称“晨鑫五金”）	2005-08-15	50 万人民币	32	2016 年

上述主要供应商中，晨鑫五金实缴资本为 50 万元，海曙泽菱实缴资本为 50 万元、参保人数为 1 人。

2、说明异常原因，与交易方的合作背景、合作时长，经营规模与其与公司交易金额是否匹配

公司主要供应商晨鑫五金、海曙泽菱的异常情况及原因、与公司的合作背景、合作时长，经营规模情况如下：

供应商名称	异常情况	异常原因	合作背景	合作时长	经营规模
海曙泽菱	实缴资本为50万元、参保人数为1人	贸易企业，对实缴资本没有要求，员工在关联方处缴纳社保。	三菱经销商	7年	2023年收入约2亿
晨鑫五金	实缴资本为50万元	该公司股东考虑到实际经营中可能需要灵活调整经营策略。	业内拜访，也为其他机床同行供货	9年	2023年收入约1900万

海曙泽菱成立于2004年，是数控系统生产商日本三菱的经销商。因该公司主要从事贸易业务，因此注册资本设置较低，目前海曙泽菱注册和实缴资金为50万元人民币，员工10余人，主要员工中有两位退休人员，其他主要员工在上海办公。为方便在上海社保缴纳，该公司通过上海的其他公司为员工缴纳社保，因此公开信息显示其参保人数较少。海曙泽菱的机床客户还有广东润星科技有限公司、东莞台一盈拓科技股份有限公司，以及新三板挂牌公司厦门万久科技股份有限公司等。海曙泽菱2023年收入约2亿，经营规模与其和公司的交易金额相匹配。

晨鑫五金向公司的销售超过50%，主要系该供应商对公司的技术需求较为了解，双方合作较为顺畅，因此加深了合作，经营规模与其和公司的交易金额相匹配。该供应商中不存在仅为公司提供服务或产品的情况，其同时也向友嘉国际数控机床有限公司、杭州兰天数控机床有限公司提供相似产品或者服务。

报告期内，公司基于生产需求和市场比价后向上述供应商进行采购，采购业务具有真实交易背景。

二、结合直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况。

1、直接材料成本的构成明细及占比情况

报告期内，公司直接材料成本构成明细及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机身本体	7,587.42	30.17%	12,721.59	32.28%	11,454.96	33.92%
功能部件	7,129.35	28.35%	10,946.61	27.77%	9,294.96	27.53%
数控系统	8,000.12	31.81%	10,948.14	27.78%	9,010.58	26.69%
其他辅助材料	2,434.09	9.68%	4,795.88	12.17%	4,003.09	11.86%
合计	**25,150.98**	**100.00%**	**39,412.22**	**100.00%**	**33,763.59**	**100.00%**

报告期内，直接材料中的主要材料包括机身本体、功能部件和数控系统，直接材料中主要材料的占比相对稳定。

2、主要产品的原材料耗用配比情况

报告期内，公司主要产品为数控机床，其原材料耗用配比情况如下：

主要产品	原材料		2024 年 1-7 月单位耗用	2023 年单位耗用	2022 年单位耗用
数控机床	机身本体	外购光机（台）	0.19	0.19	0.23
		自制光机（台）	0.81	0.81	0.77
	功能部件	主轴（根）	0.81	0.81	0.77
		刀库（套）	0.76	0.77	0.81
		丝杆/线轨（根）	7.04	7.03	6.72
	数控系统	数控系统（套）	1.00	1.00	1.00

公司主要产品原材料耗用配比在不同年度之间占比稳定,其中主轴单位耗用小于 1，主要系公司外购光机中自带主轴；刀库单位耗用小于 1，主要系部分客户不需要配置刀库。

3、主要原材料价格在报告期内的波动情况

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度
	平均采购单价	变动幅度	平均采购单价	变动幅度	平均采购单价
外购光机（万元/台）	6.56	-37.09%	10.43	-2.66%	10.72
主轴（万元/根）	1.07	-2.56%	1.10	6.98%	1.03
刀库（万元/套）	1.26	-5.23%	1.33	2.95%	1.29
丝杆（万元/根）	0.16	-4.68%	0.17	-9.49%	0.19
线轨（万元/根）	0.15	-6.60%	0.16	-3.38%	0.16

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度
	平均采购单价	变动幅度	平均采购单价	变动幅度	平均采购单价
数控系统（万元/套）	5.13	-2.06%	5.24	-0.60%	5.27

报告期内，公司外购光机平均采购单价在 2024 年 1-7 月大幅下降系子公司易达精密投产，其主要产品为数控车床，外购光机的采购规模有所增加，外购的光机偏向于价格相对较低的类型。公司主轴和刀库平均采购单价先上升再下降，未发生大幅波动。一方面，随着业务增长，公司的需求增大，供应商给予一定的价格优惠；另一方面，随着公司机型升级，要求升级，采购单价有所上升。公司丝杆、线轨和数控系统平均采购单价呈下降趋势，未发生大幅波动。随着公司业务增长，公司的需求增大，供应商给予一定的价格优惠。

4、原材料价格变动对公司生产经营的影响情况

报告期内，公司直接材料成本占当期主营业务成本的比例分别为 89.80%、90.83%、90.76%，直接材料占比较大，由上述报告期内原材料采购价格波动情况可知，报告期内公司原材料价格波动较小，对公司生产经营影响较小。公司直接材料主要原材料包括机身本体、功能部件和数控系统，若仅考虑原材料价格变动单一因素，主要原材料价格如果均出现大幅波动，将对公司经营业绩产生较大影响。假设报告期内销售价格等因素均不发生变化，仅主要原材料平均采购价格上涨或下降，将对报告期各期主营业务毛利率的影响情况模拟如下：

单位：万元

直接材料价格变动	项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
10%	主营业务成本变动	2,515.10	3,941.22	3,376.36
	毛利率变动	7.34%	7.37%	7.32%
5%	主营业务成本变动	1,257.55	1,970.61	1,688.18
	毛利率变动	3.67%	3.68%	3.66%
-5%	主营业务成本变动	-1,257.55	-1,970.61	-1,688.18
	毛利率变动	-3.67%	-3.68%	-3.66%
-10%	主营业务成本变动	-2,515.10	-3,941.22	-3,376.36
	毛利率变动	-7.34%	-7.37%	-7.32%

注 1：主营业务成本变动=主营业务成本*主营业务成本中直接材料占比*变动幅度
注 2：毛利率变动=模拟主营业务成本变动后的毛利率-原始毛利率

为避免原材料价格剧烈波动导致的经营风险，公司密切关注原材料市场行情

信息，与主要供应商建立了稳定的供货关系，保障原材料价格基本稳定，减少行情波动给公司带来的风险。如若原材料大幅上涨或下跌，公司将相应提高或降低销售价格应对原材料波动的风险。

三、说明应付账款占当期采购金额的比例，结合对外采购的主要内容、采购对象、供应商向公司提供的信用期及变化情况等，说明公司各期末应付账款金额规模合理性；说明期后付款情况，是否存在逾期付款的情形及原因。

（一）说明应付账款占当期采购金额的比例，结合对外采购的主要内容、采购对象、供应商向公司提供的信用期及变化情况等，说明公司各期末应付账款金额规模合理性

公司应付账款占当期采购金额的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月/ 2024 年 7 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
应付账款	14,739.71	11,075.20	10,777.61
当期采购金额（含税）	37,444.61	47,151.14	42,499.03
占比	22.96%	23.49%	25.36%

注：2024 年 7 月末的应付账款占 2024 年 1-7 月采购额的比例已年化处理。

报告期内，公司各期应付账款占当期采购金额比较稳定，不存在重大异常情况，公司对外采购主要内容、采购对象、信用期限及变化情况如下：

1、2024 年 1-7 月

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	当期采购额	期末应付账款余额	信用期	信用政策是否发生重大变化
1	北京发那科机电有限公司上海分公司及其关联方	数控系统	7,444.78	-84.59	款到发货	否
2	广东创能精密机械有限公司及其关联方	机床本体	2,188.92	1,423.37	出货后 60 天	否
3	安庆皖台精密机械有限公司	机床本体	1,514.12	165.68	月结 30 天	否
4	冈田智能（江苏）股份有限公司	功能部件	1,481.73	1,186.41	月结 90 天	否
5	海曙泽菱	数控系统	1,266.28	-	款到发货	否
小计			**13,895.83**	**2,690.87**		

[注 1] 负数表示预付货款，下同

[注 2] 北京发那科机电有限公司及其关联方包含同一控制下的北京发那科机电有限公司、北京发那科机电有限公司上海分公司、上海发那科机器人有限公司，下同

[注 3] 广东创能精密机械有限公司及其关联方包含同一控制下的广东创能精密机械有

限公司、珠海市康信精密机械有限公司，苏州市怡泰智能装备有限公司，下同

2、2023 年度

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	当期采购额	期末应付账款余额	信用期	信用政策是否发生重大变化
1	北京发那科机电有限公司上海分公司及其关联方	数控系统	10,749.14	-8.35	款到发货	否
2	安庆皖台精密机械有限公司	机床本体	2,328.66	340.14	月结 30 天	否
3	广东创能精密机械有限公司及其关联方	机床本体	2,065.32	880.28	出货后 60 天	否
4	冈田智能（江苏）股份有限公司	功能部件	1,792.18	930.47	月结 90 天	否
5	晨鑫五金	机床本体	1,562.91	683.19	月结 90 天	否
小计			**18,498.21**	**2,825.73**		

3、2022 年度

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	当期采购额	期末应付账款余额	信用期	信用政策是否发生重大变化
1	北京发那科机电有限公司上海分公司及其关联方	数控系统	10,525.47	-496.57	款到发货	否
2	安庆皖台精密机械有限公司	机床本体	3,497.25	445.40	月结 30 天	否
3	广东创能精密机械有限公司及其关联方	机床本体	1,757.56	1,563.25	出货后 60 天	否
4	冈田智能（江苏）股份有限公司	功能部件	1,643.50	780.96	月结 90 天	否
5	晨鑫五金	机床本体	1,112.79	518.13	月结 90 天	否
小计			**18,536.57**	**2,811.17**		

公司对外采购主要为机身本体、功能部件、数控系统和其它部件，报告期内各类采购产品金额占比较为稳定。在采购方面，公司与供应商合作密切，除个别供应商外均为公司采购提供信用期，信用政策未发生重大变化，先货后款的采购模式导致公司报告期各期末拥有一定比例的应付账款，不存在异常的情况。

（二）说明期后付款情况，是否存在逾期付款的情形及原因

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应付账款账面余额	14,739.71	11,075.20	10,777.61
期后付款金额	13,858.39	10,851.18	10, 712.33
期后付款比例	94.02%	97.98%	99.39%

注：期后付款统计截至日为 2025 年 1 月 31 日。

应付账款中包含尚未与供应商结算部分，达到合同约定条款后与供应商进行结算。采购部门每月定期与供应商进行对账，财务部依据账期安排付款。公司期后付款情况整体正常，截至 2025 年 1 月末，公司报告期各期末应付账款期后付款比例分别为 99.39%、97.98%和 94.02%，付款较为及时，不存在重大逾期情形。

【中介机构回复】

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。同时说明对于采购的核查程序、核查比例和核查结论。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下程序：

1、访谈公司业务负责人，了解公司主要供应商合作稳定性及可替代性；

2、访谈供应商，了解公司与供应商开展业务的背景、与公司合作历史、相关业务背景、合作内容，分析公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否主要为公司提供产品或服务；

3、通过天眼查等公开渠道检索，核实公司各期主要供应商基本信息，包括成立时间、营业范围、注册资本、实缴资本、参保人数等；

4、获取公司和供应商签订的合同，了解供应商向公司提供的信用期；

5、了解公司采购与付款循环相关的内部控制制度，评价其设计有效性，并测试相关内部控制运行的有效性；

6、了解公司直接材料成本的构成明细及占比情况、主要产品的原材料耗用配比情况、主要原材料价格在报告期内的波动情况，分析说明原材料价格变动对公司生产经营的影响情况；

7、对主要供应商执行函证程序，核查公司期末应付账款的真实性、准确性与完整性；

8、查询同行业可比公司年报，了解行业供应商特征；

9、核查公司期后付款情况，公司是否存在逾期付款的情形，逾期付款的原因，是否存在拖延供应商货款的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

1、公司主要供应商存在可替代性，不存在对单一供应商依赖。一般情况下，公司不存在由客户指定供应商或者零部件品牌的情形；

2、公司主要供应商与公司合作具有合理的商业背景，供应商成立时间、实缴资本、参保人数等具有合理性，且经营规模与公司交易金额相匹配，不存在异常；供应商晨鑫五金及海曙泽菱存在实缴资本较低或参保人员较少的情况，具备合理性；

3、公司直接材料主要包括机身本体、功能部件和数控系统，报告期内原材料耗用配比相对稳定，部分原材料耗用配比产生波动主要与产品结构变化有关，报告期内主要原材料价格在报告期内呈现下降趋势，未对公司生产经营产生重大不利影响；

4、公司对外采购主要为机身本体、功能部件和数控系统，报告期内各类采购产品金额占比较为稳定。在采购方面，公司与供应商合作密切，除数控系统供应商外的主要供应商均为公司采购提供信用期，信用政策未发生重大变化，报告期各期末拥有一定比例的应付账款，规模合理；

5、公司期后付款情况良好，不存在重大逾期付款的情形。

问题 3. 关于偿债能力

根据申报文件，公司资产负债率分别为 69.33%、75.77%和 76.79%，流动比率、速动比率较低，经营活动产生的现金流量净额持续为负，短期借款余额为 19,423.40 万元，长期借款余额为 4,272.51 万元。

请公司：（1）结合经营实际情况、同行业可比公司情况补充说明资产负债率较高，借款余额较高的原因及合理性，说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况，根据公司经营状况和现金流情况，详细分析公司偿债能力，并披露截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况。（2）结合货币资金余额、对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，

说明公司拟采用的改善措施及其有效性。（3）说明公司经营活动现金净流量持续为负的原因及与业绩的匹配情况。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，对公司是否存在短期或长期偿债风险，是否存在营运资金不足的流动性风险，发表明确意见；（2）核查结转收入时点是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形，并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合经营实际情况、同行业可比公司情况补充说明资产负债率较高，借款余额较高的原因及合理性，说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况，根据公司经营状况和现金流情况，详细分析公司偿债能力，并披露截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况

（一）结合经营实际情况、同行业可比公司情况补充说明资产负债率较高，借款余额较高的原因及合理性

1、资产负债率

报告期各期末，公司与可比公司资产负债率对比情况如下：

公司名称	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
申请挂牌公司	76.79%	75.77%	69.33%
乔锋智能（301603.SZ）	44.04%	42.14%	45.19%
国盛智科（688558.SH）	19.27%	21.51%	23.95%
海天精工（601882.SH）	47.28%	49.91%	56.10%
纽威数控（688697.SH）	58.79%	55.99%	56.28%
创世纪（300083.SZ）	48.85%	41.90%	47.65%
安阳机床（831577.NQ）	26.16%	23.78%	29.89%
可比公司平均值	40.73%	39.21%	43.18%

注：数据来源于同行业可比公司披露的定期报告，上表同行业可比公司 2024 年 7 月 31 日数据未披露，取其 2024 年 6 月 30 日数据，下同

报告期各期末，公司资产负债率分别为 69.33%、75.77%和 76.79%，2023 年末较 2022 年末有所提高，主要系公司 2023 年度开始投建易达平湖工厂，为了维持公司正常经营，保持流动性，公司新增银行借款，导致 2023 年末资产负债率

提高。2024 年 7 月末资产负债率较 2023 年末上升幅度较小，基本持平。

公司资产负债率高于同行业可比公司平均水平，主要系公司经营业绩提升，营运资金流需求加大，此外，公司投建新厂房带来投资活动现金流出，导致公司资产负债率升高，但举债经营具有合理性。公司当前主要通过债务融资的方式满足经营的资金需求，而同行业可比公司国盛智科、海天精工和纽威数控系上市公司，除了债务融资渠道外，还可以通过股权融资方式获取资金，股权融资模式有利于企业扩充净资产规模，降低负债水平；且同行业可比公司历史上积累的未分配利润较高，从而导致所有者权益较高，资产负债率较低。

2、借款余额较高的原因及合理性

报告期各期末，公司借款余额及占资产总额的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 7 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	银行借款余额	占比（%）	银行借款余额	比例（%）	银行借款余额	比例（%）
蕙勒智能	28,720.61	31.67	29,001.88	35.29	14,021.31	22.99
乔锋智能（301603.SZ）	1,096.93	0.45	1,333.37	0.61	10,858.12	5.54
国盛智科（688558.SH）	-	-	-	-	-	-
海天精工（601882.SH）	-	-	-	-	-	-
纽威数控（688697.SH）	46,756.30	12.38	36,326.38	9.94	23,390.80	7.20
创世纪（300083.SZ）	99,600.22	9.97	29,505.18	3.50	114,770.78	13.04
安阳机床（831577.NQ）	-	-	-	-	-	-
可比公司平均值	49,151.15	7.60	22,388.31	4.68	49,673.23	8.59

报告期各期末，公司借款余额分别为 14,021.31 万元、29,001.88 万元和 28,720.61 万元，占当期总资产比例分别为 22.99%、35.29%和 31.67%，借款余额及占总资产比例均有所提高，主要系公司报告期内业务规模快速增长，经营活动对资金需求增加，故通过增加短期借款来补充营运资金，具有合理性。

报告期各期末，公司借款余额占总资产比例均高于同行业可比公司平均水平，公司主要通过债务融资的方式满足经营的资金需求。而同行业可比公司，除了债务融资渠道外，还可以通过股权融资方式获取资金。

综上，公司资产负债率较高，借款余额较高符合公司实际情况，具有合理性。

（二）说明借款资金用途，负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况

截至报告期末，借款资金用途、负债的偿债安排、还款的资金来源以及到期还款情况如下：

单位：万元

序号	贷款银行	借款本金	借款用途	借款日	还款日/到期日	到期还款情况	还款资金来源
1	中国银行股份有限公司	1,000.00	支付货款	2023/9/25	2024/9/21	已偿还	自有资金
2		1,000.00	支付货款	2023/11/22	2024/11/21	已偿还	自有资金
3		1,900.00	支付货款	2023//2/28	2026/2/26	尚未到期	自有资金
4	浙商银行股份有限公司	1,000.00	经营周转	2023/10/31	2024/10/29	已偿还	自有资金
5		1,000.00	经营周转	2024/1/23	2025/1/21	已偿还	自有资金
6	中国农业银行股份有限公司	960.00	归还他行贷款及日常经营	2023/12/30	2024/12/28	已偿还	自有资金
7		530.00	归还他行贷款及日常经营	2023/12/30	2024/12/28	已偿还	自有资金
8		990.00	归还他行贷款及日常经营	2023/12/29	2025/12/28	尚未到期	自有资金
9		500.00	归还他行贷款及日常经营	2023/12/30	2025/12/28	尚未到期	自有资金
10		2,000.00	归还他行贷款及日常经营	2023/12/30	2025/1/28	已偿还	自有资金
11	浙江杭州余杭农村商业银行股份有限公司	1,000.00	归还原贷款	2023/12/14	2024/12/13	已偿还	自有资金
12		1,000.00	置换他行借款	2024/3/20	2025/3/19	尚未到期	自有资金
13		1,000.00	置换他行借款	2024/4/17	2025/4/16	尚未到期	自有资金
14		500.00	置换他行借款	2024/6/14	2025/6/12	尚未到期	自有资金
15		500.00	置换他行借款	2024/6/14	2025/6/12	尚未到期	自有资金
16	杭州银行股份有限公司	1,800.00	置换光大银行流贷	2024/6/13	2025/6/12	尚未到期	自有资金
17		1,100.00	置换光大银行流贷	2024/6/19	2025/6/18	尚未到期	自有资金
18		1,900.00	置换农行流贷	2023/12/22	2025/1/20	已偿还	自有资金
19	杭州联合农村商业银行股份有限公司	1,100.00	置换贷款	2023/12/27	2024/10/17	已偿还	自有资金
20		900.00	置换贷款	2023/12/27	2024/10/17	已偿还	自有资金
21		1,000.00	经营周转	2024/1/3	2024/10/17	已偿还	自有资金
22		1,000.00	经营周转	2024/1/2	2024/10/17	已偿还	自有资金
23	中国光大银行	3,000.00	经营周转	2024/7/15	2025/7/11	尚未到期	自有资金

序号	贷款银行	借款本金	借款用途	借款日	还款日/到期日	到期还款情况	还款资金来源
	股份有限公司						
24	华夏银行股份有限公司	990.00	日常经营周转	2024/4/11	2025/6/18	尚未到期	自有资金
25		990.00	日常经营周转	2024/6/14	2025/9/14	尚未到期	自有资金

公司长短期借款主要用于日常经营支出和偿还前期用于经营周转的借款本金，期后到期借款均已按合同约定偿还本息，还款资金主要来源于经营所得和自筹资金，未发生逾期情形。

（三）根据公司经营状况和现金流情况，详细分析公司偿债能力

公司经营情况和现金流情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月/ 2024 年 7 月 31 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
营业收入	34,260.39	53,489.12	46,124.52
净利润	993.60	1,926.18	1,814.75
经营活动产生的现金流量净额	-1,906.08	-1,163.91	-4,627.62
投资活动产生的现金流量净额	-6,076.76	-2,000.73	-2,404.04
筹资活动产生的现金流量净额	2,103.79	10,285.02	3,963.53

报告期内，公司营业收入分别为 46,124.52 万元、53,489.12 万元和 34,260.39 万元，净利润分别为 1,814.75 万元、1,926.18 万元和 993.60 万元，营业收入和净利润均有所提高，经营情况和盈利能力良好。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,627.62 万元、-1,163.91 万元和-1,906.08 万元。公司经营活动产生的现金活动流量净额低于当期净利润，主要受公司的销售策略和发展阶段影响。

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额为-2,404.04 万元、-2,000.73 万元及-6,076.76 万元，主要为购置固定资产、支付生产及办公场所的装修投入。

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 3,963.53 万元、10,285.02 万元和 2,103.79 万元。随着公司业务规模的扩大，公司积极与银行等机构开展合作，新增较多借款。公司 2023 年度筹资活动产生的现金流量金额较高，主要系公司为支付购买生产设备、装修生产办公场所、筹措期后支付的土地

转让款及解决部分运营资金需求而增加了银行借款。根据公司《企业信用报告》显示，公司的银行信用额度为 76,530.00 万元，已用额度为 27,378.87 万元，因此公司存在较多尚未使用的银行授信额度用以解决资金需求。

综上，报告期内公司经营情况和盈利能力良好，在业务规模扩大的情况下，通过增加借款等措施增加公司现金流。公司的偿债能力良好，存在一定的短期偿债压力，主要系随着公司业务规模的扩大，公司整体营运资金需求以及构建固定资产所需的资金需求增加。但公司销售规模持续增长，且公司将进一步加强对应收账款的管理，持续回笼资金，随着时间的推移，在公司既定的经营周期下，公司将持续释放短期偿债风险。

（四）披露截止目前公司的经营活动现金流量净额、资产负债率、流动比率、速动比率情况

期后公司的各项财务指标如下：

项目	2025 年 1 月/2025 年 1 月 31 日	2024 年度/2024 年 12 月 31 日
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-403.10	-4,324.85
资产负债率	75.09%	75.07%
流动比率（倍）	1.14	1.07
速动比率（倍）	0.76	0.74

注：2024 年度、2025 年 1 月财务数据未经审计。

二、结合货币资金余额、对外借款、现金活动和购销结算模式等因素，补充说明公司是否存在较大的短期或长期偿债风险，说明公司拟采用的改善措施及其有效性

（一）公司货币资金余额情况

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
货币资金	6,779.43	15,595.25	5,126.50

报告期各期末，公司货币资金分别为 5,126.50 万元、15,595.25 万元和 6,779.43 万元。截至 2024 年 7 月 31 日，公司货币资金余额为 6,779.43 万元，扣除受限货币资金后的余额为 5,381.76 万元，可随时变现的资产较为充足。并且根据公司《企业信用报告》显示，公司的银行信用额度为 76,530.00 万元，已用额度为 27,378.87

万元，因此公司存在较多尚未使用的银行授信额度用以解决资金需求。

（二）公司对外借款情况

公司的短期借款、长期借款以及一年内到期的长期借款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
短期借款	19,423.40	17,352.64	8,915.46
一年内到期的长期借款	5,024.70	4,404.80	800.92
长期借款	4,272.51	7,244.44	4,304.93
合计	**28,720.61**	**29,001.88**	**14,021.31**

截至 2024 年 7 月 31 日，公司短期借款、长期借款及一年内到期的长期借款合计为 28,720.61 万元，报告期内，公司与各大金融机构合作良好，未发生过违约、逾期情况，公司授信额度较为充裕，可随时根据实际付款需求开具银行承兑汇票或灵活提用流动资金贷款，满足流动资金需求。

（三）公司现金活动基本情况

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	-1,906.08	-1,163.91	-4,627.62
投资活动产生的现金流量净额	-6,076.76	-2,000.73	-2,404.04
筹资活动产生的现金流量净额	2,103.79	10,285.02	3,963.53

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,627.62 万元、-1,163.91 万元和-1,906.08 万元，公司存在一定的短期偿债压力，公司销售规模呈持续增长态势，且后续将进一步强化应收账款管理，加快资金回笼速度。因此，在公司既定的经营周期内，随着时间的推移，短期偿债风险将逐步得到释放。

（四）购销结算模式

公司销售主要采用预收款销售制度，对客户采取款到发货的模式，对于长期合作、业务规模相对较大、具备良好商业信誉及偿付能力的客户，公司通常给予一定信用期。

公司采购主要为原材料采购和固定资产采购（含土建项目等），其中原材料

采购部分除采用预付方式外，公司与供应商逐步推行使用银行承兑汇票结算，固定资产采购系根据合同约定的进度付款。

综上，公司货币资金余额、经营活动现金流能够有效支撑公司的短期及长期偿债能力，与客户及供应商的购销结算模式能保障公司的偿债能力，公司信用水平良好，不存在较大的长短期偿债风险。

（五）说明公司拟采用的改善措施及其有效性

公司拟采取的改善措施如下：

1、提升自身盈利能力，扩大业务规模，增加利润积累，持续改善经营性现金流量；

2、进一步加强对应收账款的管理，积极与客户沟通，制定相应催款计划，加快销售回款进度，加大对逾期账款的催收力度，提高资金回收能力；

3、与银行等金融机构保持良好合作关系，获取低息银行信贷额度，合理利用财务杠杆，优化资本结构；

4、积极开拓融资渠道，借助资本市场融资，增加直接融资的比例，提高偿债能力；

5、优化业务结构，拓展毛利较高、回款条件更优的业务，与资信情况良好的客户开展合作，合理安排供应商付款时间；

6、合理控制成本费用，优化各项支出规模，制定资金预算，统筹安排资金使用，加强现金管理。

公司期后流动比率及速动比率情况如下所示：

项目	2025 年 1 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2024 年 7 月 31 日
资产负债率	75.09%	75.07%	76.79%
流动比率（倍）	1.14	1.07	1.02
速动比率（倍）	0.76	0.74	0.66

注：2024 年度、2025 年 1 月财务数据未经审计。

由上表所示，公司期后的流动比率及速动比例均有所提升，资产负债率有所下降，整体的偿债能力有所提升。

综上，公司经营状况持续向好，具备较好的偿债能力及融资能力，针对偿债风险制定了一系列的应对措施提高偿债能力，公司本息偿还压力及财务风险小，具有清偿到期债务的能力，期后的偿债能力有所提升，不会对公司的生产经营构成重大不利影响。

三、说明公司经营活动现金净流量持续为负的原因及与业绩的匹配情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,627.62 万元、-1,163.91 万元及-1,906.08 万元。报告期各期，经营活动产生的现金流量与当期净利润存在差异，将净利润调节为经营活动现金流量表如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	993.60	1,954.01	1,830.76
加：资产减值准备	224.60	195.03	133.05
信用减值准备	200.34	312.83	283.62
固定资产折旧、使用权资产、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	866.03	1,069.16	787.78
无形资产摊销	64.19	70.15	72.66
长期待摊费用摊销	9.59	3.33	3.63
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）	4.86	-	6.38
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	7.56	-	1.93
财务费用（收益以“－”号填列）	498.03	655.36	360.98
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-89.13	-87.11	-45.78
存货的减少（增加以“－”号填列）	-7,475.94	-1,472.19	-2,547.67
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-4,363.11	-10,609.74	-17,384.85
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	7,012.94	6,459.80	11,396.64
其他	140.37	285.45	473.24
经营活动产生的现金流量净额	-1,906.08	-1,163.91	-4,627.62

2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额为-4,627.62 万元，实现净利润 1,830.76 万元，经营活动产生的现金流量净额低于净利润水平。2022 年，公司固定资产折旧 787.78 万元，财务费用净支出 360.98 万元，存货净增加 2,547.67 万元。2022 年，公司营收规模稳健增长，受期末应付账款、已背书未到期票据增加等因素影响，经营性应付项目增加 11,396.64 万元，受期末应收账款和应收票

据较上年末增加等因素影响，经营性应收项目增加 17,384.85 万元，整体导致经营活动产生的现金流量净流出 4,627.62 万元。

2023 年，公司经营活动产生的现金流量净额为-1,163.91 万元，实现净利润 1,954.01 万元，经营活动产生的现金流量净额低于净利润水平。2023 年，公司固定资产折旧 1,069.16 万元，财务费用净支出 655.36 万元，存货净增加 1,472.19 万元。2023 年，公司营收规模保持增长，受期末应付账款、已背书未到期票据增加等因素影响，经营性应付项目增加 6,459.80 万元，受期末应收账款和应收票据较上年末增加等因素影响，经营性应收项目增加 10,609.74 万元，整体导致经营活动产生的现金流量净流出 1,163.91 万元。

2024 年 1-7 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-1,906.08 万元，实现净利润 993.60 万元，经营活动产生的现金流量净额低于净利润水平。2024 年 1-7 月，公司固定资产折旧 866.03 万元，财务费用净支出 498.03 万元，因平湖工厂投入使用及在手订单增加等因素，存货净增加 7,475.94 万元。2024 年 1-7 月，公司营收规模保持增长，受期末应付账款、已背书未到期票据增加等因素影响，经营性应付项目增加 7,012.94 万元，受期末应收账款较上年末增加等因素影响，经营性应收项目增加 4,363.11 万元，整体导致经营活动产生的现金流量净流出 1,906.08 万元。

【中介机构回复】

一、核查上述情况，对公司是否存在短期或长期偿债风险，是否存在营运资金不足的流动性风险，发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开披露资料，结合公司实际经营情况，分析资产负债率较高、短期偿债指标较低的原因及合理性；

2、查阅公司征信报告、借款合同及担保合同，查看公司财务账簿，了解公司借款资金用途、负债偿还情况；

3、获取公司的《企业信用报告》，查阅公司从金融机构获得的授信额度；

4、查阅公司报告期期后的财务报表，截止目前公司的经营活动现金流量净

额、资产负债率、流动比率、速动比率情况；

5、了解公司报告期内对外借款、货币资金余额、现金活动和购销结算模式等情况，核查公司是否存在较大的短期或长期偿债风险；

6、了解报告期内公司生产经营情况；

7、了解公司就增强偿债能力拟采取的措施及有效性。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司货币资金余额、经营活动现金流能够有效支撑公司的短期及长期偿债能力，与客户及供应商的购销结算模式能保障公司的偿债能力，公司信用水平良好，不存在较大的短期或长期偿债风险；

2、根据公司《企业信用报告》，公司的银行信用额度为 76,530.00 万元，已用额度为 27,378.87 万元，存在较多尚未使用的银行授信额度用以解决资金需求，公司的融资能力较强且融资渠道畅通，公司具备偿债能力，不存在重大营运资金不足的流动性风险，不存在重大短期或长期偿债风险，公司已制定一系列应对措施以提高自身偿债能力。

二、核查结转收入时点是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形，并发表明确意见

（一）核查程序

1、对公司的销售与收款循环内部控制进行了解并执行穿行测试，并对关键控制点执行了控制测试；

2、抽样选取公司与客户签订的销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

3、针对重大、新增客户的销售业务执行函证程序，复核回函信息是否准确；

4、针对收入执行细节测试程序，针对境内客户，检查销售合同、发票、发货记录、验收单等原始单据；针对境外客户，检查重要客户的销售合同、发票、发货记录、报关单、提运单等原始单据，并登录中国电子口岸网站核查报关单信息

5、获取预收款项明细表，选取大额预收款客户，结合销售合同以及公司预收款政策，分析预收款余额的合理性；

6、核查预收账款期后确认收入情况，并结合公司的收入确认政策，判断公司各期末预收款项相关的收入确认是否合理，分析是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

公司各期末预收款项相关的收入确认合理，与产品或服务控制权转移时点一致，不存在利用预收款项调节利润的情形。

问题 4. 关于应收账款

根据申报文件，各报告期末，公司应收账款账面价值分别为 10,320.17 万元、14,820.24 万元和 17,868.14 万元，占各期末总资产比重分别为 16.92%、18.03%和 19.70%，同时存在应收票据和应收款项融资。

请公司：（1）说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；主要客户的信用政策，是否存在放宽信用政策的情形。（2）结合计提方法及依据等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎，账龄 2 年以上的应收款项计提比例低于部分可比公司的合理性，并测算对公司经营业绩的影响。（3）说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施；应收票据坏账准备计提政策及合理性，是否存在到期未兑付情形；若存在应收票据和应收账款之间转换，说明是否连续计算账龄；公司是否存在数字化应收账款债权凭证，如存在，说明列示为应收票据的恰当性。（4）说明应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任。（5）说明应收账款各期末及期后回款情况、应收票据期后兑付情况。（6）说明应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析披露相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策谨慎性及计提充分性，相关会计处理恰当性发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；主要客户的信用政策，是否存在放宽信用政策的情形；

（一）说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率是否存在较大差异及合理性

1、应收账款占营业收入比重

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款占营业收入的比重情况如下：

公司	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	32.49%	29.62%	23.83%
乔锋智能（301603.SZ）	45.34%	43.60%	33.11%
国盛智科（688558.SH）	6.80%	4.43%	3.87%
海天精工（601882.SH）	12.39%	11.13%	10.47%
纽威数控（688697.SH）	12.83%	11.46%	9.73%
创世纪（300083.SZ）	58.24%	58.33%	43.30%
安阳机床（831577.NQ）	13.15%	7.10%	4.49%
同行业平均	24.79%	22.68%	17.49%

注 1：为保持数据的可比性，2024 年 1-7 月数据已按年化处理。

注 2：同行业可比公司未披露 2024 年 1-7 月及 2024 年 7 月 31 日相关数据，此处同行业数据取自各公司半年度年报数据，下同。

2、应收账款周转率

报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款周转率情况如下：

单位：次

公司	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	3.36	3.99	5.65
乔锋智能（301603.SZ）	2.36	2.54	3.47
国盛智科（688558.SH）	17.40	23.51	21.32
海天精工（601882.SH）	8.54	9.46	10.69
纽威数控（688697.SH）	8.24	10.42	10.89

公司	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
创世纪（300083.SZ）	1.85	1.76	2.79
安阳机床（831577.NQ）	8.81	17.21	21.27
同行业平均	7.87	10.81	11.74

如以上表格所示，同行可比公司应收账款占营业收入存在一定差异。国盛智科的应收账款占营业收入的比例相对较低，应收账款周转率较高，主要系国盛智科主要采取经销模式，以款到发货为主；其次为海天精工及纽威数控，主要采用经销与直销相结合的销售模式，且以经销模式为主，为了培育经销商体系，对于信用较好的经销商给予一定的赊销额度，因此应收账款占营业收入的比重高于国盛智科；乔锋智能及创世纪主要以直销模式为主，直销客户的回款周期相对较长，因此应收账款占营业收入的比重相对较高，应收账款周转率较低；安阳机床采用直销与经销相结合的模式，报告期内其直销客户占比逐渐增多，因此应收账款有所增加。

公司采用直销和经销相结合的销售模式，且经销占比高于直销。除安阳机床外，相较于其他可比公司，公司的规模相对较小，目前处于快速发展时期，需要培育经销商体系，公司为支持经销商扩展业务规模缓解其资金压力给予其适当的回款过渡期，同时公司对部分合作良好且稳定的外销客户开始给予其一定的付款周期。公司将加强应收账款管理，增加回款的催收力度，控制应收账款规模增长的幅度。

3、应收账款账龄

2024 年 7 月 31 日，公司与同行业可比公司应收账款账龄对比情况如下：

账龄	申请挂牌公司	乔锋智能（301603.SZ）	国盛智科（688558.SH）	海天精工（601882.SH）	纽威数控（688697.SH）	创世纪（300083.SZ）	安阳机床（831577.NQ）	同行业平均
1 年以内	92.64%	94.34%	96.74%	74.52%	78.56%	53.16%	81.82%	79.86%
1-2 年	5.05%	4.53%	0.76%	16.58%	15.45%	22.19%	13.25%	12.13%
2-3 年	0.77%	0.80%	0.79%	2.54%	5.46%	15.51%	0.88%	4.33%
3-4 年	0.93%	0.34%	1.51%	3.03%	0.06%	3.53%	2.25%	2.08%
4-5 年	0.42%		0.14%	1.57%	0.10%	1.63%	0.07%	0.70%
5 年以上	0.20%		0.06%	1.76%	0.37%	3.97%	1.72%	1.58%

2023 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司应收账款账龄对比情况如下：

账龄	申请挂牌公司	乔锋智能（301603.SZ）	国盛智科（688558.SH）	海天精工（601882.SH）	纽威数控（688697.SH）	创世纪（300083.SZ）	安阳机床（831577.NQ）	同行业平均
1 年以内	88.99%	88.83%	95.44%	75.44%	85.06%	52.67%	84.91%	80.39%
1-2 年	8.49%	10.34%	0.82%	15.51%	13.10%	28.14%	8.25%	12.69%
2-3 年	1.12%	0.65%	1.28%	2.64%	1.16%	11.18%	1.27%	3.03%
3-4 年	1.02%	0.18%	2.39%	4.35%	0.21%	2.42%	3.10%	2.49%
4-5 年	0.36%		0.03%	0.91%	0.25%	1.23%	0.10%	0.51%
5 年以上	0.02%		0.04%	1.16%	0.22%	4.35%	2.37%	1.63%

2022 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司应收账款账龄对比情况如下：

账龄	申请挂牌公司	乔锋智能（301603.SZ）	国盛智科（688558.SH）	海天精工（601882.SH）	纽威数控（688697.SH）	创世纪（300083.SZ）	安阳机床（831577.NQ）	同行业平均
1 年以内	93.26%	94.68%	94.19%	80.41%	83.69%	70.08%	84.96%	84.67%
1-2 年	3.51%	4.21%	2.99%	10.60%	12.33%	17.39%	4.43%	8.66%
2-3 年	2.60%	0.99%	2.60%	5.76%	1.00%	5.18%	4.87%	3.40%
3-4 年	0.60%	0.13%	0.03%	1.07%	0.96%	2.62%	0.85%	1.11%
4-5 年	0.03%		0.01%	0.74%	0.77%	1.32%	1.97%	0.96%
5 年以上	0.00%		0.17%	1.42%	1.25%	3.41%	2.92%	1.83%

报告期各期末，公司账龄在一年以内的比例接近 90%或超过 90%，与可比公司均值不存在重大差异。

综上所述，公司应收账款占营业收入的比重高于同行业可比公司均值，应收账款周转率低于同行业可比公司，主要同公司发展阶段及经营政策相关，具有合理性；报告期各期末，公司应收账款账龄情况与同行业可比公司不存在重大差异，整体符合行业特征。

（二）主要客户的信用政策，是否存在放宽信用政策的情形

报告期内前五大客户的信用政策及变化情况如下：

客户名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年年度
温州沃敦机械有限公司	出货前支付 60%-90%；尾款 1 年内付清	出货前支付 60%-90%；尾款 1 年内付清	出货前支付 60%-90%；尾款 1 年内付清
湖州安达汽车配件股份有限公司	出货前支付 60%；验收合格支付至 90%；尾款 1 年内支付	出货前支付 50%-60%；验收合格支付 80%至 90%；尾款 1 年内支付	出货前支付 60%；尾款验收合格后到票支付
吉林省吉美达科技有限公司	本年度未开展合作	出货前支付 50%或 100%，尾款 1 年内支付	出货前支付 40%，尾款 1 年内支付
CLASS CNC MUHENDISLIK	出货后 150 天内付清	出货后 150 天内付清	出货后 90 天内付清

客户名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年年度
MAKINA VE SAN TIC LTD STI			
宁波昌晖汽车零部件有限公司	直销客户，该年度未签设备采购合同	直销客户，该年度未签设备采购合同	到货后支付至 90%；尾款于半年内支付
金华涌鑫机械设备有限公司	发货或安装调试后支付 20%-30%或支付至 80%；尾款于 1 年内支付	发货或安装调试后支付 20%-30%或支付至 90%；尾款于 1 年内支付	发货或安装调试后支付至 20%-30%或支付至 90%；尾款于 1 年内支付
河北钜禹智能科技有限责任公司	发货前支付至 60%以内，尾款 1 年内支付	发货前支付至 60%以内，尾款 1 年内支付	发货前支付至 60%以内，尾款 1 年内支付
杭州沃德汽车部件制造有限公司	出货前支付至 60%；验收合格后支付至 90%；尾款在 1 年内支付	出货前支付至 60%；验收合格后支付至 90%；尾款在 1 年内支付	出货前支付至 60%；验收合格后支付至 90%；尾款在 1 年内支付
宁波甬勒智能科技有限公司	出货或验收合格支付至 80%-90%；尾款在 1 年内支付	出货或验收合格支付至 80%-90%；尾款在 1 年内支付	本年度未开展合作
江西蕙赢机电设备有限公司	出货前支付至 60%至 100%，尾款 1 年内支付	出货前支付至 60%至 100%，尾款 1 年内支付	本年度未开展合作

如上表所示，报告期内，公司对主要客户的信用政策基本保持一致，不存在放宽信用政策的情形。

二、结合计提方法及依据等充分说明坏账准备计提是否充分、谨慎，账龄 2 年以上的应收款项计提比例低于部分可比公司的合理性，并测算对公司经营业绩的影响

公司按照《企业会计准则第 22 号金融工具确认和计量》对应收账款计提坏账准备。公司按照应收账款坏账计提政策将应收账款根据信用风险特征划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于存在客观证据表明存在减值以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账款划分为组合，在组合基础上计算预期信用损失。

报告期内公司按账龄对应收账款坏账的计提方法及与同行业公司对比如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
申请挂牌公司	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
乔锋智能（301603.SZ）	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
国盛智科（688558.SH）	5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
海天精工（601882.SH）	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
纽威数控（688697.SH）	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
创世纪（300083.SZ）	5.02%	16.46%	56.52%	72.46%	85.94%	100.00%
安阳机床（831577.NQ）	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
同行业平均值	5.00%	11.64%	33.79%	60.35%	83.71%	100.00%

注：以上数据来自各公司公开披露招股说明书、定期报告。

公司 2 年以上应收账款账龄计提的比例，与海天精工、安阳机床一致，高于纽威数控，低于乔锋智能、国盛智科和创世纪，整体与可比公司不存在重大差异。公司应收账款期后回款良好，具体情况参见本题“五、说明应收账款各期末及期后回款情况、应收票据期后兑付情况”，应收账款不可回收的风险较低。

按照可比公司坏账平均计提比例测算对公司经营业绩的影响如下：

（1）2024 年 7 月 31 日

单位：万元

账龄组合	公司账面余额	公司坏账准备	测算比例	测算计提金额	影响利润金额
1 年以内	17,678.21	883.91	5.00%	884.42	-0.51
1-2 年	963.12	96.31	11.64%	112.08	-15.77
2-3 年	146.73	44.02	33.79%	49.58	-5.56
3-4 年	176.78	88.39	60.35%	106.69	-18.30
4-5 年	79.63	63.70	83.71%	66.65	-2.95
5 年以上	37.97	37.97	100.00%	37.97	-
合计	**19,082.45**	**1,214.31**	**6.36%**	**1,257.39**	**-43.08**

（2）2023 年 12 月 31 日

单位：万元

账龄组合	公司账面余额	公司坏账准备	测算比例	测算计提金额	影响利润金额
1 年以内	14,098.12	704.91	5.00%	705.31	-0.40
1-2 年	1,345.26	134.53	11.64%	156.55	-22.02
2-3 年	177.12	53.14	33.79%	59.85	-6.71
3-4 年	161.95	80.97	60.35%	97.74	-16.76
4-5 年	56.71	45.37	83.71%	47.47	-2.10
5 年以上	3.05	3.05	100.00%	3.05	-
合计	**15,842.21**	**1,021.96**	**6.45%**	**1,069.97**	**-48.00**

（3）2022 年 12 月 31 日

单位：万元

账龄组合	公司账面余额	公司坏账准备	测算比例	测算计提金额	影响利润金额
1 年以内	10,251.85	512.59	5.00%	512.89	-0.29
1-2 年	386.37	38.64	11.64%	44.96	-6.33
2-3 年	285.39	85.62	33.79%	96.43	-10.81
3-4 年	65.47	32.74	60.35%	39.51	-6.78
4-5 年	3.40	2.72	83.71%	2.84	-0.13
5 年以上	-	-	100.00%	-	-
合计	**10,992.47**	**672.30**	**6.12%**	**696.63**	**-24.33**

报告期内，公司应收账款的账龄主要集中在 1 年以内，分别为 93.26%、88.99%及 92.64%，2 年以上的应收账款占比较小。2 年以上应收款项坏账准备计提比例参照同行业可比公司平均计提比例测算的坏账准备与公司账面计提坏账准备金额差异较小，对公司的利润影响很小，应收账款坏账准备计提充分、合理。

综上所述，公司坏账准备计提政策与可比公司相比不存在较大差异，同行业可比公司的坏账政策因发展阶段、主要客户群体等的不同存在一定差异，公司坏账准备政策符合公司自身特点，处于合理区间，应收账款坏账准备的会计政策谨慎合理，坏账准备计提充分。

三、说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施；应收票据坏账准备计提政策及合理性，是否存在到期未兑付情形；若存在应收票据和应收账款之间转换，说明是否连续计算账龄；公司是否存在数字化应收账款债权凭证，如存在，说明列示为应收票据的恰当性

（一） 说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施

1、 报告期内商业承兑汇票的有关交易情况及风险特征

报告期内，公司商业承兑汇票的有关交易情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
期初余额	312.48	120.47	103.43
加：本期增加	345.25	600.94	429.48

项目		2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
减：本期减少	背书转让	464.85	481.59	417.52
	到期兑付	150.39	183.82	65.39
加：已背书未到期还原票据		75.75	256.48	70.47
期末余额		118.24	312.48	120.47

报告期各期，公司分别收到商业承兑汇票 429.48 万元、600.94 万元及 345.25 万元，部分商业承兑汇票在收到后背书转让用于支付供应商款项。报告期内未出现无法兑付给公司造成损失的情形，公司接受商业承兑汇票结算方式的出票人主要为行业内信誉较好、规模较大企业，票据兑付风险较低。

2、所采取的风险控制措施

公司针对票据面临的各项风险，建立了严格的内部管理制度，主要控制措施如下：

（1）公司根据《中华人民共和国票据法》《支付结算办法》和《票据管理实施办法》的有关规定，制定了银行票据管理制度；

（2）公司对票据在关键环节设置了授权与审批制度，办理票据业务由出纳负责；

（3）对应收票据实行动态监控，关注汇票承兑人尤其是商业承兑汇票主要承兑人信用情况及其他相关信息，若发生票据到期后无法兑付，公司将及时行使追索权，严格控制票据到期兑付风险；

（4）在票据的签发、取得和转让环节严格审查是否具备真实的交易背景，控制票据业务合规风险。

（二）应收票据坏账准备计提政策及合理性，是否存在到期未兑付情形

报告期内，公司应收票据坏账准备计提政策为：公司收取的银行承兑汇票出票人具有较高的信用评级，历史上未发生票据违约，信用损失风险极低，对银行承兑汇票不计提坏账准备；商业承兑汇票由客户及财务公司承兑，出票人具有一般的信用评级，信用损失风险较低，对商业承兑汇票的坏账准备计提政策参照应收账款坏账准备计提政策。

公司与可比上市公司应收票据以及应收款项融资坏账政策及计提情况如下：

公司名称	坏账准备计提政策
申请挂牌公司	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
乔锋智能	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
国盛智科	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
海天精工	考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算确认预期信用损失
纽威数控	商业承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收票据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；银行承兑汇票：除明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务外，预期信用损失率为零
创世纪	商业承兑汇票：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，在组合的基础上计提预期信用损失；银行承兑汇票：一般情况下不计提预期信用损失
安阳机床	商业承兑汇票：按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备；银行承兑汇票：不计提预期信用损失

其中商业承兑汇票的坏账计提政策对比如下：

账龄	乔锋智能	国盛智科	海天精工	纽威数控	创世纪	安阳机床	公司
0-6 个月	5%	5%	5%	5%	5%	-	5%
7-12 个月						5%	
1-2 年	10%	15%	10%	10%	10%	10%	10%
2-3 年	50%	30%	30%	20%	50%	15%	20%
3-4 年	100%	50%	50%	50%	100%	50%	50%
4-5 年		80%	80%	80%		80%	80%
5 年以上		100%	100%	100%		100%	100%

结合上表分析，对于银行承兑汇票，公司与可比上市公司均不计提坏账准备，预期信用损失率为零。对于商业承兑汇票，公司与可比上市公司均按照与应收账款一致的预期信用损失率计提坏账准备，由于商业承兑汇票的期限主要在 1 年以内，其坏账准备计提比例与可比上市公司相比基本一致。

综上所述，公司应收票据坏账准备计提政策与可比公司基本一致，应收票据坏账计提政策谨慎、合理，应收票据坏账准备计提充分，不存在到期未兑付情形。

（三）若存在应收票据和应收账款之间转换，说明是否连续计算账龄

公司不存在应收票据转为应收账款的情况，对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又通过商业承兑汇票结算应收账款的，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，报告期内各期末应收票据计提坏账准备具体明细如下：

单位：万元

种类	2024 年 7 月 31 日				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按组合计提坏账准备	10,636.58	100.00	5.91	0.06	10,630.67
其中：银行承兑汇票	10,518.34	98.89			10,518.34
商业承兑汇票	42.49	0.40	2.12	5.00	40.36
财务公司承兑汇票	75.75	0.71	3.79	5.00	71.96
合计	**10,636.58**	**100.00**	**5.91**	**0.06**	**10,630.67**
种类	**2023 年 12 月 31 日**				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按组合计提坏账准备	10,471.71	100.00	15.62	0.15	10,456.09
其中：银行承兑汇票	10,159.23	97.02	-	-	10,159.23
商业承兑汇票	56.00	0.53	2.80	5.00	53.20
财务公司承兑汇票	256.48	2.45	12.82	5.00	243.66
合计	**10,471.71**	**100.00**	**15.62**	**0.15**	**10,456.09**
种类	**2022 年 12 月 31 日**				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按组合计提坏账准备	8,805.06	100.00	6.02	0.07	8,799.03
其中：银行承兑汇票	8,684.58	98.63	-	-	8,684.58
商业承兑汇票	-	-	-	-	-
财务公司承兑汇票	120.47	1.37	6.02	5.00	114.45
合计	**8,805.06**	**100.00**	**6.02**	**0.07**	**8,799.03**

由上表可知，报告期内公司已按照账龄连续计算的原则对应收商业承兑汇票计提坏账准备。

（四）公司是否存在数字化应收账款债权凭证，如存在，说明列示为应收票据的恰当性

报告期内公司不存在数字化应收账款债权凭证。

四、说明应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

（一）应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍

报告期各期末，公司主要（前十大）客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	9,075.98	7,106.43	4,451.39
期后回款金额	6,731.11	6,648.37	4,451.39
期后回款比例（%）	74.16	93.55	100.00
逾期账款金额	4,360.75	4,006.54	2,877.20
逾期账款占比（%）	48.05	56.38	64.64

注：期后回款统计截至 2025 年 1 月 31 日；各期的逾期账款金额系截至各期期末应收账款超出信用期的金额。

公司根据合同约定向客户收取款项，报告期内，公司存在应收账款逾期的情况。报告期各期末，公司前十大客户应收账款逾期金额占应收账款余额比例分别为 64.64%、56.38%和 48.05%。逾期主要系客户因资金安排、单据流转存在滞后、付款审批流程较长等，款项支付往往有所延后。存在逾期情况的主要客户均处于正常经营的状态，不存在失信或者限制消费的情形。2024 年 7 月 31 日的期后时间间隔较短，存在部分逾期未收回的应收账款，应收账款不可收回风险较低。截至 2025 年 1 月 31 日，公司报告期各期末，公司前十大客户应收账款的期后回款比例为 100.00%、93.55%和 74.16%，整体回款情况较好。

（二）对于逾期应收账款的后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

公司与客户在合同中通常会约定付款期限，综合考虑客户资信状况、长期合作关系等因素，在实际履约过程中存在逾期的应收账款，公司采取的管理控制措施如下：

1、与客户首次交易时，公司根据客户的公司性质、经营规模、资信水平等确定信用政策。

2、业务人员系应收账款回款第一责任人，根据财务账目应收账款明细与客

户对账并催收货款，回款情况和逾期金额影响业务人员绩效考核和奖金提成。公司定期检查订单发货、开票、回款执行情况，督促业务人员及时完成订单、加速回款。

3、对已形成的逾期应收账款，公司定期通知各业务人员和销售负责人，督促业务人员催款。

4、对于经友好沟通仍不履行付款义务的客户，公司将采取相关法律措施予以催收。

综上所述，报告期内公司相关管理措施得到有效执行，应收账款逾期风险可控。

五、说明应收账款各期末及期后回款情况、应收票据期后兑付情况

（一）各期末应收账款期后回款情况

报告期各期末前十大客户应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	9,075.98	7,106.43	4,451.39
期后回款金额	6,731.11	6,648.37	4,451.39
期后回款比例（%）	74.16	93.55	100.00

注：期后回款统计截至 2025 年 1 月 31 日。

如上表所示，报告期各期末应收账款期后回款整体情况较好，在期后基本能够陆续收回，催收制度有效。

（二）应收票据期后兑付情况

报告期各期末，公司应收票据的构成及期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	10,518.34	10,159.23	8,684.58
商业承兑汇票	42.49	56.00	-
财务公司承兑汇票	75.75	256.48	120.47
应收票据期末余额合计	10,636.58	10,471.71	8,805.05
期后到期承兑金额	47.69	93.11	-
期后背书转让金额	10,588.89	10,378.60	8,805.05

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期后尚未兑付余额	-	-	-

注：期后兑付统计截至 2025 年 1 月 31 日

截至 2025 年 1 月 31 日，报告期各期末公司持有的应收票据期后已全部兑付或背书。报告期内，公司未出现应收票据到期无法承兑的情况。公司接受承兑汇票结算方式的出票人行业内信誉较好，票据兑付风险较低。

六、说明应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析披露相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）报告期应收款项融资科目的明细及具体情况

根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133 号）参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等法规，公司遵照谨慎性原则对收到的银行承兑汇票的承兑银行的信用等级进行了划分，分为等级较高的 6 家大型商业银行、9 家上市股份制商业银行，以及信用等级一般的其他商业银行。

公司对于信用等级较高的承兑人（6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行，简称“6+9”银行）开具的银行承兑汇票，因其存在持有到期和背书贴现等多种目的，计入应收款项融资科目核算；其他商业银行开具的银行承兑汇票计入应收票据科目核算。

报告期各期末，公司应收款项融资科目的明细及具体情况如下：

单位：万元

类型	承兑银行	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
6 大国有商业银行	工商银行	19.36	-	-
	农业银行	10.00	26.01	13.83
	中国银行	26.23	10.46	20.00
	建设银行	32.46	-	-
	交通银行	7.30	-	-
9 家股份制上市银行	浦发银行	13.45	39.85	425.25
	平安银行	0.50	506.10	
	中信银行	1.58	32.80	9.00

类型	承兑银行	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
	浙商银行	0.39	92.05	52.28
	招商银行	36.55	384.66	
	民生银行	9.85	0.00	70.36
	光大银行	4.87	104.35	582.83
	兴业银行	1.35	13.05	-
合计		**163.89**	**1,209.33**	**1,173.55**

（二）结合信用等级等因素，分析披露相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》相关规定

按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年 3 月修订）》及相关规定，“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（1）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标；（2）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”公司持有“6+9”银行的银行承兑汇票存在持有到期和背书贴现等多种目的，因此在应收款项融资中核算及列示符合《企业会计准则》的相关规定。

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》的相关规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。由于信用等级较高的“6+9”银行的银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，进行背书或者转让时票据所有权上的主要风险和报酬已转移，在背书、贴现时符合会计终止确认的条件。对于信用等级一般的银行承兑汇票或商业承兑汇票、财务公司承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，票据进行背书或者转让时票据相关的信用风险和延期付款风险仍未转移，非“6+9”银行承兑的汇票或商业承兑汇票、财务公司承兑汇票在背书或贴现时不终止确认，继续确认为应收票据，待票据到期兑付后再终止确认。

综上，公司认为“6+9”银行具有较高的信用等级，银行承兑汇票到期不获

支付的可能性较低，同时，在公司过往经营过程中，未发生过因“6+9”银行承兑汇票无法承兑而被追索的情形，公司背书或贴现尚未到期的“6+9”银行承兑汇票，已转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，故通过“应收款项融资”核算的银行承兑汇票背书和贴现时满足终止确认条件，其会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》的相关规定。

【中介机构回复】

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报准确性、坏账计提政策谨慎性及计提充分性，相关会计处理恰当性发表明确意见。

（一）核查程序

1、获取报告期各期末应收账款、应收票据和应收款项融资明细表，分析应收款项余额变动的原因及合理性；将公司应收账款周转率与可比公司进行对比，分析周转率变动合理性；检查公司主要客户销售合同、信用政策及其变化情况、信用期内回款情况，检查是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；检查主要客户的期后回款情况；

2、访谈公司相关财务人员，获取并复核公司报告期各期末主要客户应收账款逾期情况并分析原因，检查期后回款情况；获取公司坏账准备明细表，核查坏账准备计提是否充足；获取公司应收账款内部管理制度，并分析应收账款逾期风险；

3、访谈公司出纳，获取公司应收票据台账，分析报告期各期应收票据背书、贴现和兑付的情况，分析已背书或贴现未到期应收票据的风险特征；

4、检查公司应收票据台账信息，了解公司商业承兑汇票主要客户和出票人情况和信用状况，查阅同行业可比公司的公开披露信息，对比公司与同行业可比公司应收票据坏账准备计提与差异情况，分析公司应收票据账龄划分、坏账准备计提是否充分、谨慎；

5、了解公司对银行承兑汇票的分类依据和标准、票据背书、贴现的会计处理方法、应收款项融资的确认依据和计量方法，分析公司应收款项融资的分类及列报是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

1、公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄、应收账款周转率不存在较大差异，符合行业特征；主要客户的信用政策基本保持一致；不存在放宽信用政策的情形；

2、公司坏账准备计提充分、谨慎，账龄 1 年以内、1-2 年及 2-3 年的应收款项计提比例与可比公司平均值不存在重大差异，按可比公司平均值计提坏账对公司经营业绩影响金额不大；

3、公司商业承兑汇票的主要承兑人为规模较大企业，企业信用状况良好，到期后发生无法承兑的风险较低；报告期内公司存在取得商业承兑汇票后从应收账款转为应收票据核算情况，各报告期期后未发生不能到期兑付的情况；公司对应收账款初始确认后又转为应收票据结算的情形已连续计算账龄，应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司无显著差异，坏账准备计提充分；

4、公司应收账款逾期金额占应收账款余额比例较大，逾期的主要原因系客户资金安排、单据流转存在滞后、付款审批流程较长、机床整体项目开票付款存在滞后等；公司已制定应收账款管理办法对应收账款进行积极催收，相关风险控制措施执行有效；应收账款坏账准备计提充分、谨慎；

5、报告期各期末，公司应收款项融资的承兑人均为信用等级较高的银行，其预期违约风险较低，到期获得承兑的可能性较高，背书、贴现满足终止确认条件，其会计核算及财务报表符合《企业会计准则》相关规定。

问题 5. 关于历史沿革

根据申报文件，（1）吴树生和吴胜保、陈春兰和王卿、员工持股平台缔盟合伙合伙人之间曾存在股权代持；（2）2018 年至 2021 年之间，公司股权变动较为频繁；（3）公司通过员工持股平台缔盟合伙进行股权激励。

请公司：（1）说明历次代持的形成和解除是否均签订相关股权代持协议，协议的具体内容（如有）；代持形成、还原或解除时涉及股权转让款的支付情况及其合理性；公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律

法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。（2）说明公司 2018 年至 2021 年之间增资和股权转让原因及合理性、每股价格、定价依据及公允性；如存在时间间隔较短价格差异较大的情形，请说明原因及合理性，价款支付情况、资金来源，税款缴纳合法合规性。（3）说明公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；结合员工持股平台人员构成情况及频繁进行出资份额转让的情况说明股权激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排。（4）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项（1）-（3）并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

请主办券商和会计师补充核查上述事项（4），并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明历次代持的形成和解除是否均签订相关股权代持协议，协议的具体内容（如有）；代持形成、还原或解除时涉及股权转让款的支付情况及其合理性；公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

（一）说明历次代持的形成和解除是否均签订相关股权代持协议，协议的具体内容（如有）；代持形成、还原或解除时涉及股权转让款的支付情况及其合理性

1、公司层面存在的股权代持情况

公司历史沿革中存在的历次股权代持发生、演变及解除情况如下：

项目	时间	具体事项	代持状态	代持方	被代持方	代持出资额（万元）	是否签订相关股权代持协议	股权转让款支付情况
吴胜保的代持情况	2019 年 9 月	2019 年 9 月，蕙勒有限进行增资扩股，吴胜保以吴树生的名义通过认购新增注册资本取得蕙勒有限 0.5%的股权	代持形成	吴树生	吴胜保	2.98	否	蕙勒有限本次增资不涉及股权转让。本次增资实际出资人为吴胜保。
	2021 年 11 月	吴树生将持有的全部蕙勒有限股权转让给王志新	代持解除	-	-	-	否	本次股权转让完成后，吴胜保不再持有蕙勒有限的任何股权或权益，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。
王卿的代持情况	2019 年 9 月	2019 年 9 月，蕙勒有限进行增资扩股，王卿以陈春兰的名义通过认购新增注册资本取得蕙勒有限 0.5%的股权	代持形成	陈春兰	王卿	2.98	否	蕙勒有限本次增资不涉及股权转让。本次增资实际出资人为王卿。
	2021 年 11 月	陈春兰将持有的全部蕙勒有限股权转让给胡珍秀	代持解除	-	-	-	否	本次股权转让完成后，王卿不再持有蕙勒有限的任何股权或权益，转让价格系各方协商确定，并已实际支付股权转让价款，具有合理性。

如上表所示，公司层面存在的股权代持情形均已全部解除，不存在纠纷或潜在纠纷情况。

2、缔盟合伙层面存在的股权代持情况

公司员工持股平台缔盟合伙历史沿革中存在的历次股权代持发生、演变及解除情况如下：

项目	时间	具体事项	代持状态	代持方	被代持方	代持出资额（万元）	是否签订相关股权代持协议	股权转让款支付情况
易春红的代持情况	2021 年 11 月	2021 年 11 月，公司员工持股平台缔盟合伙新增注册资本，易春红委托卢艳辉代为持有前述 24.6849 万元出资额	代持形成	卢艳辉	易春红	24.6849	否	缔盟合伙本次增资不涉及股权转让。本次增资实际出资人为易春红。
	2024 年 4 月	卢艳辉将其代易春红持有的 24.6849 万元出资额通过转让	代持解除	-	-	-	是	本次股权转让系股权代持还原，易春红未实际支付股权转让价款，具有合理性。

项目	时间	具体事项	代持状态	代持方	被代持方	代持出资额（万元）	是否签订相关股权代持协议	股权转让款支付情况
		方式还原至易春红名下						

2024 年 4 月 27 日，卢艳辉与易春红签署了《关于杭州缔盟企业管理合伙企业（有限合伙）之合伙份额转让暨份额代持解除协议》，主要内容即约定卢艳辉将其代易春红持有的 24.6849 万元出资额通过转让方式还原至易春红名下，交易价格为 0 元，以解除上述份额代持事宜。

如上表所示，公司员工持股平台缔盟合伙层面存在的股权代持行为均已全部解除，不存在纠纷或潜在纠纷情况。

综上所述，除易春红解除代持时签署了代持解除协议外，公司历次股权代持发生、还原或解除时虽未签订相关股权代持协议，与股权代持相关的股权转让款亦未实际支付，但主办券商及律师已通过访谈确认、出资来源核查等方式对公司历次股权代持行为进行了核实。

（二）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

截至公司本次推荐挂牌申请材料申报前，公司历史上存在的股权代持行为均已解除还原，不存在纠纷或潜在纠纷情况。全部代持人与被代持人均已对上述股权代持情况进行确认。

截至本审核问询函回复出具日，公司股份均为现有股东真实持有，不存在委托持股、信托持股或类似安排，不存在影响股权明晰的问题，公司现有相关股东不存在异常入股的情形，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

（三）公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

公司本次穿透计算股东人数的总体原则及相关依据如下：

1、依据《监管规则适用指引一关于申请首发上市企业股东信息披露》，原则上穿透至自然人、上市公司、国有控股或管理主体等最终持有人；

2、依据《证券期货适用意见第 17 号》，依法实施员工持股计划的员工持股平台按 1 名股东计算；

3、依据《非上市公众公司监管指引第 4 号一股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》，按照《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金登记备案办法》等规定办理了私募投资基金备案的私募投资基金穿透计算股东人数时按 1 名股东计算；

4、已备案私募基金以外的非自然人股东，若专门为投资发行人而设立的则穿透计算，若非专门为投资发行人而设立的可不进行穿透计算；

5、剔除上述股东穿透后重复计算的股东。

截至本审核问询函回复出具日，公司根据上述原则穿透计算的股东人数情况如下：

序号	直接股东名称	股东类型	穿透并去除重复股东后股东人数	是否需要穿透
1	易春红	自然人股东	1	-
2	老板集团	有限公司	2	是
3	王海英	自然人股东	1	-
4	缔盟合伙	合伙企业	2	员工持股平台，合伙人均为员工（其中 1 人为离职人员）
5	西子电梯	有限公司	2	是
6	陈幸	自然人股东	1	-
7	傅天云	自然人股东	1	-
8	杭州卓丰	合伙企业	1	是，其中直接股东易春红不重复计算
9	余杭经开	合伙企业	1	备案私募基金，无需穿透
10	安徽鸿浩	合伙企业	2	是
11	恒金城信	合伙企业	1	备案私募基金，无需穿透
12	李琼倩	自然人股东	1	-
13	易冬贵	自然人股东	1	-
14	王志新	自然人股东	1	-
15	胡珍秀	自然人股东	1	-
合计			19	

如上表所示，公司穿透计算的股东人数合计为 19 人，未超过 200 人。

此外，虽然公司历史上部分自然人股东曾存在股权代持情形，但代持关系均为一对一的代持，不存在因为一对多代持而导致公司穿透计算后的股东人数超过 200 人的情况。

综上所述，公司当前及曾经均不存在股东人数超过 200 人的情形。

二、说明公司 2018 年至 2021 年之间增资和股权转让原因及合理性、每股价格、定价依据及公允性；如存在时间间隔较短价格差异较大的情形，请说明原因及合理性，价款支付情况、资金来源，税款缴纳合法合规性

（一）说明公司 2018 年至 2021 年之间增资和股权转让原因及合理性、每股价格、定价依据及公允性

公司 2018 年至 2021 年之间历次增资和股权转让的具体情况如下：

序号	时间	股权变动具体情况	股权变动原因	每股价格	定价依据
1	2018 年 2 月	曹烜将其持有的蕙勒有限 15%股权（对应蕙勒有限注册资本 75 万元）转让给易春红，转让价格 200 万元	曹烜从公司离职，将其所持全部股权转回至易春红	2.67 元/注册资本	由双方协商一致确定
2	2018 年 3 月	易春红将其持有的蕙勒有限 16%股权（对应蕙勒有限注册资本 80 万元）转让给王海英，转让价格 450 万元	因看好公司发展前景，王海英入股公司	5.63 元/注册资本	由双方协商一致确定
3	2018 年 9 月	易春红将其持有的蕙勒有限 2%股权（对应蕙勒有限注册资本 10 万元）转让给陈菊芬，转让价格 80 万元	因看好公司发展前景，陈菊芬入股公司	8.00 元/注册资本	按照公司投后估值 4,000 万元定价
4	2019 年 8 月	王海英将其持有的蕙勒有限 2%股权（对应蕙勒有限注册资本 10 万元）转让给易春红，转让价格 80 万元	因易春红不想自己的股权比例稀释过多，且王海英当时有其他投资项目需要资金，故王海英向易春红转让部分股权	8.00 元/注册资本	参考公司上一次股权转让价格定价
5	2019 年 9 月	安徽鸿浩认购蕙勒有限新增注册资本 28.90 万元，增资价款 1,000 万元	因看好公司发展前景，安徽鸿浩投资公司	34.60 元/注册资本	结合公司经营状况以及未来发展前景，按公司投后估值 20,000 万元定价
		陈春兰（代王卿持有）认购蕙勒有限新增注册资本 2.89 万元，增资价款 100 万元	因看好公司发展前景，王卿委托陈春兰对公司进行投资		
		吴树生（代吴胜保持有）认购蕙勒有限新增注册资本增资 2.89 万元，增资价款 100 万元	因看好公司发展前景，吴胜保委托吴树生对公司进行投资		
		缔盟合伙认购蕙勒有限新增注册资本 43.35 万元，增资价款 291.5 万元	为激励公司员工，设立员工持股平台对公司出资	6.72 元[1]/注册资本	根据公司全体股东一致同意的增资价格实施员工股权激励，低于公允价格，差额已做股份支付处理
6	2020 年 5 月	陈菊芬将其持有的蕙勒有限 1.73%股权（对应蕙勒有限注册资本 10 万元）转让给李琼倩，转让价格 346 万元	陈菊芬因个人资金需要拟退出公司，因看好公司发展前景，李琼倩入股公司	34.60 元/注册资本	参考公司前一次外部融资时的投后估值 20,000 万元定价
7	2020 年 8 月	易春红将其持有的蕙勒有限 3%股权（对应蕙勒有限注册资本 17.34 万元）转让给陈幸，转让价格 600 万元	因看好公司发展前景，因此陈幸向易春红收购股权	34.60 元/注册资本	参考公司前一次外部融资时的投后估值 20,000 万元定价

[1] 注：2019 年 6 月，根据本次增资的增资协议，约定由缔盟合伙以 583 万元出资认购新增注册资本 43.35 万元。截至 2020 年底，因缔盟合伙的实缴出资一直尚未完全到位。2021 年 3 月 25 日，经蕙勒有限全体股东一致同意，缔盟合伙认购蕙勒有限 43.35 万元新增注册资本的价格由 583 万元调整为 291.50 万元。

序号	时间	股权变动具体情况	股权变动原因	每股价格	定价依据
		安徽鸿浩将其持有的蕙勒有限 2%股权（对应蕙勒有限注册资本 11.56 万元）转让给陈幸，转让价格 400 万元	因看好公司发展前景，且安徽鸿浩当时有其他投资项目需要资金，陈幸向安徽鸿浩收购股权		
8	2020 年 10 月	老板集团认购蕙勒有限新增注册资本 102.01 万元，增资价款 4,500 万元	因看好公司发展前景，老板集团投资公司	44.11 元/注册资本	结合公司经营状况以及未来发展前景，按公司投后估值 30,000 万元定价
9	2021 年 7 月	西子电梯增资认购蕙勒有限新增注册资本 35.80 万元，增资价款 2,500 万元	因看好公司发展前景，西子电梯投资公司	69.83 元/注册资本	结合公司经营状况以及未来发展前景，按公司投后估值约 50,000 万元定价
10	2021 年 12 月	陈春兰根据王卿指示，将其代王卿持有的蕙勒有限 0.4037%股权（对应公司注册资本 2.89 万元）转让给胡珍秀，转让价格 200 万元	王卿拟退出投资，因看好公司发展前景，胡珍秀拟对公司进行投资，经公司介绍，由其向王卿（陈春兰）收购股权	69.20 元/注册资本	参考公司上一轮融资时的投后估值约 50,000 万元确定
		吴树生根据吴胜保指示将其代吴胜保持有的蕙勒有限 0.4037%股权（对应公司注册资本 2.89 万元）转让给王志新，转让价格 200 万元	吴胜保拟退出投资，因看好公司发展前景，王志新拟对公司进行投资，经公司介绍，由其向吴胜保（吴树生）收购股权		
11	2021 年 12 月	缔盟合伙认购蕙勒有限新增注册资本 18.3542 万元，增资价款 500 万元	为进一步激励公司员工，员工持股平台进一步增持	27.24 元/注册资本	根据公司全体股东一致同意的增资价格实施员工股权激励，低于公允价格，差额已做股份支付处理
12	2021 年 12 月	华睿盛银认购蕙勒有限新增注册资本 23.18508 万元，增资价款 2,400 万元	因看好公司发展前景，华睿盛银投资公司	103.51 元/注册资本	结合公司经营状况以及未来发展前景，按公司投后估值约 80,000 万元定价
		恒金城信认购蕙勒有限新增注册资本 15.45672 万元，增资价款 1,600 万元	因看好公司发展前景，恒金城信投资公司		

公司上述股权变动具有合理性，除实施员工股权激励外，定价公允，公司实施员工股权激励的每股价格虽低于公允价格，但是定价取得已经全体股东同意，且已做股份支付处理。

（二）如存在时间间隔较短价格差异较大的情形，请说明原因及合理性，价款支付情况、资金来源，税款缴纳合法合规性。

公司部分股权变动存在时间间隔较短但价格差异较大的情形，该等变动的差异原因等具体情况如下：

序号	存在价格差异的情况			差异原因及合理性	价款支付情况	资金来源	税款缴纳情况
	时间	变动事项	价格				
1	2018 年 2 月	曹烜将其持有的蕙勒有限 15%股权（对应蕙勒有限注册资本 75 万元）转让给易春红，转让价格 200 万元	2.67 元/注册资本	曹烜曾在蕙勒智能工作并担任高管，其按注册资本平价取得公司股权，后曹烜自公司离职，因此与易春红协商按一定溢价退出持股。 而王海英系外部投资人，该定价基于其对公司的发展前景由双方协商确定，因此两者存在差异具有合理性。	已支付	自有资金[2]	已缴纳
	2018 年 3 月	易春红将其持有的蕙勒有限 16%股权（对应蕙勒有限注册资本 80 万元）转让给王海英，转让价格 450 万元	5.63 元/注册资本		已支付	自有资金	已缴纳
2	2019 年 8 月	王海英将其持有的蕙勒有限 2%股权（对应蕙勒有限注册资本 10 万元）转让给易春红，转让价格 80 万元	8.00 元/注册资本	本次股权转让价格实际于 2018 年 9 月双方谈判确认，系参照了前次易春红转让股权至陈菊芬时确定的估值，因此与 2019 年 9 月外部投资者增资价格差异较大。 当时因易春红不想未来自己的股权比例稀释过多，且王海英当时有其他投资项目需要资金，故双方完成本次股权交易。	已支付	自有资金	已缴纳
	2019 年 9 月	安徽鸿浩认购蕙勒有限新增注册资本 28.90 万元，增资价款 1,000 万元	34.60 元/注册资本	安徽鸿浩、陈春兰、吴树生系外部投资人，其增资价格系综合考虑了公司经营状况以及未来发展前景由各方协商确定。 缔盟合伙的增资系为实施员工股权激励，定价较低。 因此，入股价格存在差异具有合理性。	已支付	自有资金	不涉及
		陈春兰（代王卿持有）认购蕙勒有限新增注册资本 2.89 万元，增资价款 100 万元			已支付	王卿的自有资金	不涉及
		吴树生（代吴胜保持有）认购蕙勒有限新增注册资本增资 2.89 万元，增资价款 100 万元			已支付	吴胜保自有资金及自筹资金	不涉及
		缔盟合伙认购蕙勒有限新增注册资本 43.35 万元，增资价款 291.5 万元	6.72 元/注册资本		已支付	自有资金	不涉及
3	2021 年 11 月	陈春兰根据王卿指示，将其代王卿持有的蕙勒有限 0.4037%股权（对应蕙勒有限注册资本 2.89 万元）转让给胡珍秀，转让价格 200 万元	69.20 元/注册资本	陈春兰、吴树生的股权转让系为解决股权代持问题，且较早即有转让意愿，因此参考转让前最近一轮西子电梯增资入股时的价格定价。	已支付	自有资金	已缴纳

[2] 注：如为自然人，则指个人薪金收入、投资收益、经营收益，家庭成员收入等。如为企业，则为股东/合伙人的投入、经营积累等。

序号	存在价格差异的情况			差异原因及合理性	价款支付情况	资金来源	税款缴纳情况
	时间	变动事项	价格				
		吴树生根据吴胜保指示将其代吴胜保持有的蕙勒有限 0.4037%股权（对应蕙勒有限注册资本 2.89 万元）转让给王志新，转让价格 200 万元			已支付	自有资金	已缴纳
	2021 年 12 月	缔盟合伙认购蕙勒有限新增注册资本 18.3542 万元，增资价款 500 万元	27.24 元/注册资本	缔盟合伙的增资系为实施第二次员工股权激励，因此定价较低。 华睿盛银、恒金城信系外部投资人，本次定价综合考虑了公司经营状况以及未来发展前景，由各方协商一致确定。 因此，入股价格存在差异具有合理性。	已支付	自有资金	不涉及
		华睿盛银认购蕙勒有限新增注册资本 23.18508 万元，增资价款 2,400 万元	103.51 元/注册资本		已支付	自有资金	不涉及
		恒金城信认购蕙勒有限新增注册资本 15.45672 万元，增资价款 1,600 万元			已支付	自有资金	不涉及

综上，尽管公司上述股权变动中，存在间隔时间较短但价格差异较大的情形，但该等价格差异均存在合理性，相关款项已由受让方以自有资金足额支付，税款已经足额缴纳，合法合规。

三、说明公司股权激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；结合员工持股平台人员构成情况及频繁进行出资份额转让的情况说明股权激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排。

（一）公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划

根据对激励对象以及缔盟合伙普通合伙人的访谈、缔盟合伙的合伙协议、激励对象出具的确认函、调查问卷，经查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网等网站的公开披露信息，截至审核问询函回复出具日，公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前公司的股权激励已实施完毕，不存在预留份额及其授予计划。

（二）结合员工持股平台人员构成情况及频繁进行出资份额转让的情况说明股权激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准、是否均为公司员工、出资来源，所持份额是否存在代持或其他利益安排。

1、员工持股平台的人员构成及变动情况

截至本审核问询函回复出具日，缔盟合伙的人员构成情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例	在公司及其子公司担任职务
1	易春红	40.19546	9.6874%	蕙勒智能董事长、总经理
2	王胜德	115.72550	27.8908%	蕙勒智能副董事长、副总经理
3	常江	77.95310	18.7873%	亿斯通总经理
4	卢艳辉	51.96864	12.5249%	曾任蕙勒智能董事、副总经理
5	应珍	20.40500	4.9178%	蕙勒智能财务负责人、董事会秘书、副总经理
6	方海	17.49000	4.2152%	蕙勒智能副总经理
7	孟雪雁	9.51610	2.2935%	蕙勒智能销售总监
8	杨新根	8.74500	2.1076%	蕙勒智能售后部长
9	王俊雅	8.74500	2.1076%	蕙勒智能董事、易达精密电气工程师
10	徐志强	5.83000	1.4051%	蕙勒智能售前部长
11	周晖	5.70970	1.3761%	蕙勒智能销售总监

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例	在公司及其子公司担任职务
12	陶连松	5.70970	1.3761%	蕙勒智能技术研发二部部长
13	杜春娟	5.70970	1.3761%	蕙勒智能采购部长
14	朱俊武	5.70970	1.3761%	易达精密制造部部长
15	邵露	5.29990	1.2773%	蕙勒智能副总经理
16	晏强	3.80650	0.9174%	蕙勒智能销售经理
17	周亮	3.80650	0.9174%	蕙勒智能销售经理
18	方强斌	2.76930	0.6674%	蕙勒智能电气设计工程师
19	陈乐微	1.90320	0.4587%	蕙勒智能销售总监
20	魏文雷	1.90320	0.4587%	蕙勒智能项目经理
21	肖志伟	1.90320	0.4587%	蕙勒智能工艺员
22	尹俊东	1.90320	0.4587%	蕙勒智能监事、副总经理助理
23	贾其林	1.74900	0.4215%	蕙勒智能销售经理
24	杨佩琦	0.95160	0.2293%	蕙勒智能商务助理
25	王松伟	0.95160	0.2293%	蕙勒智能机械设计工程师
26	湛彦	0.95160	0.2293%	易达精密机械设计工程师
27	刘友根	0.95160	0.2293%	蕙勒智能钣金设计工程师
28	肖乐	0.95160	0.2293%	蕙勒智能电控一组组长
29	李清	0.95160	0.2293%	易达精密计划调度主管
30	邓如强	0.95160	0.2293%	蕙勒智能仓库组长
31	刘群	0.95160	0.2293%	蕙勒智能品质部长
32	任志华	0.95160	0.2293%	蕙勒智能售后主管
33	郑光辉	0.95160	0.2293%	蕙勒智能售后服务人员
34	祝庆	0.95160	0.2293%	蕙勒智能售后服务人员
合计		**414.92420**	**100.00%**	——

缔盟合伙的变动情况参见公司《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“（五） 股权激励情况或员工持股计划”。

2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员均符合前述标准，入伙时均为公司员工、出资来源为其个人合法自有或自筹资金，所持份额不存在代持或其他利益安排

激励对象选取的总体原则为选取与公司或子公司建立劳动合同关系的员工，且在公司管理层综合考虑员工的工作履历、工作岗位、发展潜力、价值观和忠诚

度、对公司及子公司的贡献等因素的基础上，由公司与激励对象自愿协商，达成一致。根据缔盟合伙的合伙协议，经执行事务合伙人同意，缔盟合伙可以接受蕙勒智能及其子公司的员工作为新的有限合伙人入伙。

根据缔盟合伙工商登记的变动情况、各合伙人出资时点前后三个月的银行流水、签署的调查问卷、公司的员工花名册，以及主办券商、律师对其访谈确认，缔盟合伙的实际参加人员符合前述标准，其在加入缔盟合伙时均为公司员工，且其入伙时均已经合伙人会议作出一致同意之决议，合伙人的出资来源为其个人合法自有或自筹资金，除上述披露的已经解除的代持情形外，缔盟合伙全体合伙人持有的份额不存在代持或其他利益安排。

四、说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

（一）股份支付费用的确认情况

报告期内，公司股份支付费用的确认及分摊情况如下：

单位：万元

授予对象类别	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
管理人员	55.16	179.35	317.45
研发人员	7.39	12.66	13.46
销售人员	57.45	58.51	150.58
生产人员	20.37	34.93	34.93
合计	**140.37**	**285.45**	**516.42**

（二）计算股份支付费用时公允价值的确定依据及合理性

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》的相关规定，企业以公允价值计量自身权益工具，如存在相同或类似企业自身权益工具可观察市场报价的，应当以该报价为基础确定企业自身权益工具的公允价值；若不存在相同或类似企业自身权益工具可观察市场报价，但其他方将其作为资产持有的，企业应当在计量日从持有该资产的市场参与者角度，以该资产的公允价值为基础确定自身权益

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

2019 年 6 月和 2021 年 12 月的股权激励，公司分别参考 2019 年 6 月和 2021 年 12 月外部投资者的入股价格 34.60 元/注册资本和 103.51 元/注册资本，作为股份支付的公允价值，具备合理性。

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

2019 年 6 月，经公司股东会决议通过，同意公司增加注册资本 43.35 万元，由杭州缔盟企业管理合伙企业（有限合伙）以货币方式出资，增资价格为 13.45 元/注册资本，缔盟合伙为公司员工持股平台。同期 2019 年 6 月外部投资者的入股价格为 34.60 元/注册资本。缔盟合伙入股价格低于同期外部投资者的入股价格，因此构成股份支付。

2021 年 12 月，经公司股东会决议通过，同意公司增加注册资本 18.3542 万元，由缔盟合伙以货币方式出资，增资价格为 27.24 元/注册资本，本次增资由 25 名员工认购。同期 2021 年 12 月外部投资者的入股价格为 103.51 元/注册资本，缔盟合伙入股价格低于同期外部投资者的入股价格，因此构成股份支付。

另根据缔盟合伙入伙协议，有限合伙人承诺：公司股票在证券交易所上市满 12 个月前因个人原因提前与公司终止劳动合同关系或劳动合同期满后不愿与公司续签劳动合同的，公司将按照约定价格收回。因此上述两次股权激励均不能立即行权，股权支付费用在服务期限内分摊，均符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

（四）股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

公司将激励对象按工作或服务内容划分为不同部门，按部门职能、岗位性质、日常工作内容等归集股份支付费用，涉及的部门包括财务部、制造部、智能制造部、研发技术中心、采购部、品管部、营销支持部、商务部。公司股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用等科目的依据是根据激励对象所属部门确定，依据合理，金额准确。

（五）对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

报告期内，公司股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
经常性损益	140.37	131.51	216.56
非经常性损益	-	153.94	299.86
合计	**140.37**	**285.45**	**516.42**

报告期内，针对实际控制人回购离职员工股份部分，因实际控制人回购后没有明确的拟授予对象，公司将实际控制人收回部分的股份支付费用一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益；针对员工离职，未清退其在缔盟合伙的股权，公司将股份支付费用一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益；针对员工自愿退出股权激励计划的，公司将股份支付费用一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益；针对缔盟合伙其他合伙人的股权激励，因约定了服务期限，公司将股份支付费用采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。公司关于报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示具备合理性，符合相关规定。

【中介机构回复】

一、请主办券商、律师核查上述事项（1）-（3）情况并发表明确意见；

（一）核查程序

针对上述事项（1）-（3），主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、取得与代持相关的出资记录、代持解除协议，并对代持双方进行访谈，

确认代持行为真实性；

2、取得公司直接股东填写的股东调查问卷，通过核实该等自然人股东的身份及工作经历，核查公司当前是否存在不适格股东情况，以及当前或曾经是否存在股东人数超过 200 人的情形；

3、获取并核查公司成立以来的工商档案、历次股权变动涉及的内部决策文件、股权变动相关协议、验资报告、增资款及股权转让款支付凭证、纳税缴纳凭证等；

4、获取并核查了控股股东、实际控制人及其他自然人股东、部分机构股东提供的出资时点前后三个月的银行流水；

5、获取并核查公司员工持股平台成立以来的工商档案、历次合伙份额变动涉及的内部决策文件、合伙份额变动相关协议；

6、获取并核查了合伙份额代持双方曾经签署的《关于杭州缔盟企业管理合伙企业（有限合伙）之合伙份额转让暨份额代持解除协议》；

7、获取并核查公司的员工花名册，了解激励对象在公司的任职情况；

8、获取并核查了员工持股平台合伙人提供的出资时点前后三个月的银行流水；

9、查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网等网站的公开披露信息，核查公司是否存在因股权事项而产生的争议纠纷。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、除易春红与卢艳辉之间的代持关系解除时签署了代持解除协议外，公司历次股权代持发生、还原或解除时未签订相关股权代持协议；代持形成、还原或解除时款项支付情况合理；公司股权代持行为均已在申报前解除还原，不存在纠纷或潜在纠纷，均已取得全部代持人与被代持人的确认；公司不存在影响股权明晰的问题，相关股东不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司不存在股东人数超过 200 人的情形；

3、公司 2018 年至 2021 年之间增资和股权转让具备合理性，除员工持股平

台入股价格偏低外，定价公允，员工持股平台入股价格偏低具有合理性，且公司已计提股份支付；公司部分股权变动存在时间间隔较短但价格差异较大的情形，但均具有合理性，相关价款均已支付，资金来源、税款缴纳合法合规；

4、截至本审核问询函回复出具日，公司股权激励实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕目前，不存在预留份额及其授予计划；公司的股权激励对象均为公司员工，符合激励对象的选定标准及程序，出资来源为其合法自有或自筹资金；所持份额不存在代持或其他利益安排；

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

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

截至本审核问询函回复出具日，公司控股股东、实际控制人易春红、易冬贵、直接持有公司股份的董事、监事、高级管理人员以及持股 5%以上的自然人股东相关出资资金流水的核查情况如下[1]：

[1] 注：公司控股股东、实际控制人王胜德（同时为公司副董事长、副总经理）通过员工持股平台缔盟合伙间接持有公司股份，其资金流水核查情况详见本题回复之“（二）持股平台合伙人资金流水核查情况”。

序号	姓名	身份	直接持股数量	取得时间	取得方式	支付方式及金额	核查方式	是否存在代持
1	易春红	实际控制人之一、董事长、总经理	2,151.3454 万股	2015 年 1 月	设立	蕙勒有限设立时易春红认缴了公司 495 万元注册资本。其中未实缴的 75 万元注册资本在 2015 年 2 月以 0 元对价转让给曹烜，未实缴的 5 万元注册资本在 2015 年 2 月以 0 元对价转让给易冬贵，剩余的 415 万元由易春红以其自有资金于 2016 年 5 月全部完成实缴	已核查易春红出资时点前后三个月的银行流水情况、访谈易春红并取得其签署的访谈记录、确认函	否
				2018 年 2 月	股权受让	曹烜将其持有的蕙勒有限 15%股权（对应蕙勒有限注册资本 75 万元）转让给易春红，转让价格 200 万元，易春红以自有资金向曹烜转账 200 万元		
				2019 年 8 月	股权受让	王海英将其持有的蕙勒有限 2%股权（对应蕙勒有限注册资本 10 万元）转让给易春红，转让价格 80 万元，易春红以自有资金向王海英转账 80 万元		
2	易冬贵	实际控制人之一、董事、副总经理	58.2271 万股	2015 年 1 月	设立	蕙勒有限设立时易冬贵认缴了公司 5 万元注册资本，易冬贵于 2015 年 3 月以其自有资金全部完成实缴	已核查易冬贵出资时点前后三个月的银行流水、访谈易冬贵并取得其签署的访谈记录、确认函	否
				2015 年 2 月	股权受让	易春红将其持有的蕙勒有限 1%股权（对应蕙勒有限注册资本 5 万元）转让给易冬贵，后由易冬贵于 2015 年 3 月以其自有资金全部完成实缴		
3	王海英	持股 5%以上的自然人股东	曾持有蕙勒有限 16%股权（对应蕙勒有限 80 万元注册资本）	2018 年 3 月	股权受让	易春红将其持有的蕙勒有限 16%股权（对应蕙勒有限注册资本 80 万元）转让给王海英，转让价格 450 万元，王海英以自有资金向易春红转账 450 万元	已核查王海英出资时点前后三个月的银行流水、访谈王海英并取得其签署的访谈记录、确认函	否

（二）持股平台合伙人资金流水核查情况

截至本审核问询函回复出具日，公司持股平台缔盟合伙的全体合伙人的资金流水核查情况如下：

序号	姓名	合伙份额（万元）	核查方式	是否存在代持
1	易春红	40.19546	核查易春红出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	曾存在代持，已披露
2	王胜德	115.7255	核查王胜德出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否

序号	姓名	合伙份额（万元）	核查方式	是否存在代持
3	常江	77.9531	核查常江出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
4	卢艳辉	51.96864	核查卢艳辉出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	曾存在代持，已披露
5	应珍	20.4050	核查应珍出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
6	方海	17.49	核查方海出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
7	孟雪雁	9.5161	核查孟雪雁出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
8	杨新根	8.7450	核查杨新根出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
9	王俊雅	8.7450	核查王俊雅出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
10	徐志强	5.8300	核查徐志强出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
11	周晖	5.7097	核查周晖出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
12	陶连松	5.7097	核查陶连松出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
13	杜春娟	5.7097	核查杜春娟出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
14	朱俊武	5.7097	核查朱俊武出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
15	邵露	5.2999	核查邵露出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
16	晏强	3.8065	核查晏强出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
17	周亮	3.8065	核查周亮出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
18	方强斌	2.7693	核查方强斌出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
19	陈乐微	1.9032	核查陈乐微出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
20	魏文雷	1.9032	核查魏文雷出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
21	肖志伟	1.9032	核查肖志伟出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
22	尹俊东	1.9032	核查尹俊东出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
23	贾其林	1.7490	核查贾其林出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否

序号	姓名	合伙份额（万元）	核查方式	是否存在代持
24	杨佩琦	0.9516	核查杨佩琦出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
25	王松伟	0.9516	核查王松伟出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
26	湛彦	0.9516	核查湛彦出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
27	刘友根	0.9516	核查刘友根出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
28	肖乐	0.9516	核查肖乐出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
29	李清	0.9516	核查李清出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
30	邓如强	0.9516	核查邓如强出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
31	刘群	0.9516	核查刘群出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
32	任志华	0.9516	核查任志华出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
33	郑光辉	0.9516	核查郑光辉出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否
34	祝庆	0.9516	核查祝庆出资银行卡流水情况、对其访谈并取得其签署的访谈记录、确认函	否

综上，结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，截至本审核问询函回复出具日，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东出资来源均为自有或自筹资金，不存在股权代持的情形，股权代持核查程序充分有效。

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

截至本审核问询函回复出具日，公司股东历次入股的具体情况如下：

序号	时间	股权股本变动事项	具体情况	入股背景	入股价格及定价依据	出资/受让资金来源	入股价格是否存在明显异常	是否存在股权代持及披露情况
1	2015 年 1 月	公司成立	易春红认缴蕙勒有限 99%的出资额，对应蕙勒有限注册资本 495 万元	公司设立出资	1 元/注册资本	自有资金	否	否
			易冬贵认缴蕙勒有限 1%的出资额，对应蕙勒有限注册资本 5 万元	公司设立出资	1 元/注册资本	自有资金	否	否
2	2015 年 2 月	第一次股权转让	易春红将其持有的蕙勒有限 15%股权（对应蕙勒有限注册资本 75 万元，实收资本 0 元）转让给曹烜，转让价格为 75 万元	曹烜、易冬贵时任公司高管，为加强高管对公司的忠诚度，提高管理团队的稳定性和长期发展，曹烜、易冬贵入股公司	1 元/注册资本	自有资金	否	否
			易春红将其持有的蕙勒有限 1%股权（对应蕙勒有限注册资本 5 万元，实收资本 0 元）转让给易冬贵，转让价格为 75 万元		1 元/注册资本	自有资金	否	否
3	2018 年 2 月	第二次股权转让	曹烜将其持有的蕙勒有限 15%股权（对应蕙勒有限注册资本 75 万元）转让给易春红，转让价格 200 万元	曹烜从公司离职，将其所持全部股权转回至易春红	2.67 元/注册资本，由双方协商一致确定[4]	自有资金	否	否
4	2018 年 3 月	第三次股权转让	易春红将其持有的蕙勒有限 16%股权（对应蕙勒有限注册资本 80 万元）转让给王海英，转让价格 450 万元	因看好公司发展前景，王海英入股公司	5.63 元/注册资本，由双方协商一致确定	自有资金	否	否
5	2018 年 9 月	第四次股权转让	易春红将其持有的蕙勒有限 2%股权（对应蕙勒有限注册资本 10 万元）转让给陈菊芬，	因看好公司发展前景，陈菊芬入股公司	8.00 元/注册资本，按公司投后估值 4,000 万元定价	自有资金	否	否

[4] 注：2019 年 6 月，根据本次增资的增资协议，约定由缔盟合伙以 583 万元出资认购新增注册资本 43.35 万元。截至 2020 年底，因缔盟合伙的实缴出资一直尚未完全到位。2021 年 3 月 25 日，经蕙勒有限全体股东一致同意，缔盟合伙认购蕙勒有限 43.35 万元新增注册资本的价格由 583 万元调整为 291.50 万元。

序号	时间	股权股本变动事项	具体情况	入股背景	入股价格及定价依据	出资/受让资金来源	入股价格是否存在明显异常	是否存在股权代持及披露情况
			转让价格 80 万元					
6	2019 年 8 月	第五次股权转让	王海英将其持有的蕙勒有限 2%股权（对应蕙勒有限注册资本 10 万元）转让给易春红，转让价格 80 万元	因易春红不想自己的股权比例稀释过多，且王海英当时有其他投资项目需要资金，故王海英向易春红转让部分股权	8.00 元/注册资本，参考公司上一次股权转让价格，协商定价	自有资金	否	否
7	2019 年 9 月	第一次增资	安徽鸿浩认缴蕙勒有限新增注册资本 28.90 万元，增资价款 1,000 万元	因看好公司发展前景，安徽鸿浩投资公司	34.60 元/注册资本，结合公司经营状况以及未来发展前景，经各方协商一致，按公司投后估值 20,000 万元定价	自有资金	否	否
			陈春兰（代王卿持有）认缴蕙勒有限新增注册资本 2.89 万元，增资价款 100 万元	因看好公司发展前景，王卿委托陈春兰对公司进行投资		自有资金	否	存在股权代持，已披露
			吴树生（代吴胜保持有）认缴蕙勒有限新增注册资本增资 2.89 万元，增资价款 100 万元	因看好公司发展前景，吴胜保委托吴树生对公司进行投资		自有资金及自筹资金	否	存在股权代持，已披露
			缔盟合伙认缴蕙勒有限新增注册资本 43.35 万元，增资价款 291.5 万元	为激励公司员工，设立员工持股平台对公司出资	6.72 元/注册资本，根据公司全体股东一致同意的增资价格实施员工股权激励，低于公允价格，差额已做股份支付处理	自有资金	为实施员工股权激励，因此价格低于公允价格，具有合理性	否
8	2020 年 5 月	第六次股权转让	陈菊芬将其持有的蕙勒有限 1.73%股权（对应蕙勒有限注册资本 10 万元）转让给李琼倩，转让价格 346 万元	陈菊芬因个人资金需要拟退出公司，因看好公司发展前景，李琼倩入股公司	34.60 元/注册资本，参考公司前一次外部融资时的投后估值 20,000 万元定价	自有资金	否	否
9	2020 年 8 月	第七次股权转让	易春红将其持有的蕙勒有限 3%股权（对应蕙勒有限注册资本 17.34 万元）转让给陈幸，转让价格 600 万元	因看好公司发展前景，因此陈幸向易春红收购股权	34.60 元/注册资本，参考公司前一次外部融资时的投后估值 20,000 万元定价	自有资金	否	否

序号	时间	股权股本变动事项	具体情况	入股背景	入股价格及定价依据	出资/受让资金来源	入股价格是否存在明显异常	是否存在股权代持及披露情况
			安徽鸿浩将其持有的蕙勒有限 2%股权（对应蕙勒有限注册资本 11.56 万元）转让给陈幸，转让价格 400 万元	因看好公司发展前景，且安徽鸿浩当时有其他投资项目需要资金，陈幸向安徽鸿浩收购股权		自有资金	否	否
10	2020 年 10 月	第二次增资	老板集团认缴蕙勒有限新增注册资本 102.01 万元，增资价款 4,500 万元	因看好公司发展前景，老板集团投资公司	44.11 元/注册资本，结合公司经营状况以及未来发展前景，按公司投后估值 30,000 万元定价	自有资金	否	否
11	2021 年 7 月	第三次增资	西子电梯增资认缴蕙勒有限新增注册资本 35.80 万元，增资价款 2,500 万元	因看好公司发展前景，西子电梯投资公司	69.83 元/注册资本，结合公司经营状况以及未来发展前景，经各方协商一致，按公司投后估值约 50,000 万元定价	自有资金	否	否
12	2021 年 12 月	第八次股权转让	陈春兰根据王卿指示，将其代王卿持有的蕙勒有限 0.4037%股权（对应蕙勒有限注册资本 2.89 万元）转让给胡珍秀，转让价格 200 万元	王卿拟退出投资，因看好公司发展前景，胡珍秀拟对公司进行投资，经公司介绍，由其向王卿（陈春兰）收购股权	69.20 元/注册资本，参考公司上一轮融资时的投后估值约 50,000 万元定价	自有资金	否	否
			吴树生根据吴胜保指示将其代吴胜保持有的蕙勒有限 0.4037%股权（对应蕙勒有限注册资本 2.89 万元）转让给王志新，转让价格 200 万元	吴胜保拟退出投资，因看好公司发展前景，王志新拟对公司进行投资，经公司介绍，由其向吴胜保（吴树生）收购股权	69.20 元/注册资本，参考公司上一轮融资时的投后估值约 50,000 万元定价	自有资金	否	否
13	2021 年 12 月	第四次增资	缔盟合伙认缴蕙勒有限新增注册资本 18.3542 万元，增资价款 500 万元	为进一步激励公司员工，员工持股平台进一步增持	27.24 元/注册资本，由股东会确定	自有资金	为实施员工股权激励，因此价格低于公允价格，具有合理性	否
	2021 年 12 月	第五次增资	华睿盛银认缴蕙勒有限新增注册资本 23.18508 万元，增资价款 2,400 万元	因看好公司发展前景，华睿盛银投资公司	103.51 元/注册资本，结合公司经营状况以及未来发展前景，按公司投后	自有资金	否	否

序号	时间	股权股本变动事项	具体情况	入股背景	入股价格及定价依据	出资/受让资金来源	入股价格是否存在明显异常	是否存在股权代持及披露情况
			恒金城信认缴蕙勒有限新增注册资本 15.45672 万元，增资价款 1,600 万元	因看好公司发展前景，恒金城信投资公司	估值约 80,000 万元定价	自有资金	否	否
14	2022 年 1 月	第九次股权转让	易春红将其持有的蕙勒有限 3%股权（对应蕙勒有限注册资本 23.1851 万元）转让给傅天云，转让价款 2,100 万元	因看好公司发展前景，傅天云收购部分公司股权	90.5754 元/注册资本，由双方协商一致确定，按公司投后估值 70,000 万元定价	自有资金	略低于前一轮融资价格，系因本次股权转让启动谈判时间为 2021 年 11 月，早于前一轮融资的谈判时间，因此双方按前期商定的估值定价，具有合理性	否
15	2022 年 6 月	整体变更为股份公司	公司整体变更为股份有限公司	公司筹备改制上市事宜	公司整体变更为股份有限公司，股东持有股权比例不变	净资产出资	不涉及	不涉及
16	2024 年 10 月	股份制改造后第一次股份转让	华睿盛银将其持有的蕙勒智能 3%股份（对应蕙勒智能 135 万元股本）转让给杭州卓丰，转让价款 2,865 万元	华睿盛银行使回购请求权要求易春红回购华睿盛银持有的蕙勒智能全部股权，易春红指定其控制的杭州卓丰进行受让	21.2222/股，参考回购条款的约定“回购价格=投资金额*（1+8%*实际付款日到股份回购日天数/365）-投资期间已取得的目标公司分红”，双方协商一致确定	自有资金及自筹资金	否	否
17	2024 年 11 月	股份制改造后第一次增资	余杭经开认缴蕙勒智能新增注册资本 112.50 万元，增资价款 2,000 万元	因看好公司发展前景，余杭经开投资公司	17.7778 元/股，参考公司前一次外部融资时的投前估值 80,000 万元定价	自有资金	否	否

综上，截至本审核问询函回复出具日，公司股东历次入股具有合理的入股背景与交易价格，不存在入股价格明显异常的情况，公司股东入股的资金来源不存在明显异常，公司历史沿革中曾存在的股权代持情况均已解除并披露，不存在股权代持未解除、未披露的情形，亦不存在不正当利益输送。

四、说明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，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

由前述核查情况可见，公司历史沿革中曾存在的股权代持情况均已解除并披露，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在纠纷。公司股权权属明晰，控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷，符合《挂牌规则》关于“股权明晰”的挂牌条件。

五、请主办券商和会计师补充核查上述事项（4），并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项（4），主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、取得员工花名册及股份支付确认及分摊的计算表，根据持股情况、公允价值、股权激励人员性质等，复核计算股份支付金额的准确性；

2、检查公司关于股份支付的会计处理是否符合企业会计准则的规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定，股份支付费用计算准确；

2、公司股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据合理并符合相关规定；

3、公司股份支付费用的确认和计量符合《企业会计准则》规定，股份支付费用在服务期内摊销并计入经常性损益，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2023 年修订）》《监管规则适用指引—发行类第 5 号》的相关规定。

问题 6. 关于特殊投资条款

根据申报文件，公司实际控制人与安徽鸿浩、老板集团、西子电梯等投资者签署了包含对赌条款的股东协议。

请公司：（1）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限

于权利主体、义务主体、触发条件等具体内容，说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理。（2）详细说明回购方所承担的具体义务，结合回购金额、回购方各类资产情况、回购条款触发情况或触发风险等，说明触发回购条款时回购方是否具备充分履约能力，回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购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。（3）结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，说明上述变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效。（4）说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或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。（5）说明公司是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定。

请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定核查上述事项、发表明确意见，并说明具体核查程序、依据及其充分性。

【公司回复】

一、以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于权利主体、义务主体、触发条件等具体内容，说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理；

（一）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于权利主体、义务主体、触发条件等具体内容

截至本审核问询函回复出具日，公司与股东之间现行有效的特殊投资条款具体情况如下：

权利主体	义务主体	特殊投资条款及其触发条件
老板集团	易春红、王胜德	当出现以下情况时，权利主体有权要求义务主体回购其所持有的全部或部分公司股份： （1）公司未能在 2025 年 12 月 31 日前申报 IPO（指公司在中国上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或经其认可的其他证券交易所首次公开发行股票并上市或在其认可的前提下通过借壳、吸收合并、换股、被 A 股上市公司换股收购等方式实现权益及业务重组和上市）。 （2）在 2025 年 12 月 31 日之前的任何时间，公司形成股东大会决议或者明示放弃 IPO 工作。 （3）公司年度经营产生亏损，经审计净利润为负数。 （4）易春红不再是公司的实际控制人或者实际控制人之一。
陈幸、傅天云、胡珍秀、王海英、安徽鸿浩、恒金城信、西子电梯、余杭经开	易春红	

（二）现行有效的特殊投资条款符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，无需予以清理

公司现行有效的特殊投资条款仅为投资方的回购权，回购义务的承担主体为易春红、王胜德，该等条款不存在如下情形：

（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。

因此，上述现行有效的特殊投资条款符合《规则适用指引》相关规定，不存在应当清理的情形。

二、详细说明回购方所承担的具体义务，结合回购金额、回购方各类资产情况、回购条款触发情况或触发风险等，说明触发回购条款时回购方是否具备充分履约能力，回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购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、详细说明回购方所承担的具体义务

根据公司现行有效的特殊投资条款，截至本审核问询函回复出具日，易春红或易春红、王胜德（以下合称“回购方”）所承担的义务为在触发回购情形时，按照权利方的要求，以约定的价格回购权利方所持有的公司全部或部分股份，回购义务的具体内容详见本题回复之“（一）以列表形式梳理现行有效的全部特殊

投资条款，包括但不限于权利主体、义务主体、触发条件等具体内容”。

2、结合回购金额、回购方各类资产情况、回购条款触发情况或触发风险等，说明触发回购条款时回购方是否具备充分履约能力

（1）回购条款触发风险，以及回购金额的测算

截至本审核问询函回复出具日，根据公司经营情况及实际控制人个人情况，本题回复之“（一）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于权利主体、义务主体、触发条件等具体内容”所列的四项回购情形中，第（2）项至（4）项实际触发的可能性较小，就第（1）项“公司未能在 2025 年 12 月 31 日前申报 IPO”，公司正持续按照挂牌公司及上市公司规范治理要求完善公司治理、积极拓展业务，努力开拓市场和推动业绩增长，并积极推进未来择机申报 IPO 的时间计划。

如届时触发上述回购条款，回购权利主体有权要求回购义务方按照约定的回购金额回购其所持有的公司全部或部分股份。经测算，如未来触发回购条款，按照 2025 年 12 月 31 日作为回购时点，预估回购方需承担的回购金额如下：

回购权利方	回购义务方	回购价格计算公式	回购金额测算（万元）
老板集团	易春红、王胜德	回购价格=投资金额*（1+8%*实际付款日到股份回购日天数/365）-投资期间已取得的公司分红	6,122.77
安徽鸿浩	易春红		865.01
恒金城信			2,095.36
胡珍秀			261.90
傅天云			2,732.37
陈幸			1,352.04
王海英			451.25
余杭经开			2,184.55
西子电梯		回购价格=投资金额*（1+8%*2024 年 7 月 1 日起到股份回购日天数/365）-投资期间已取得的公司分红	2,754.41
合计	——	——	**18,819.66**

（2）回购方具备回购能力

截至本审核问询函回复出具日，易春红、王胜德合计持有公司股份比例为 52.4956%，在无其他重大不利情况的前提下，以公司最近一次外部融资（2024 年

11 月）投后估值 8.2 亿元计算，易春红和王胜德所持股份价值预估为 4.30 亿元，可覆盖前述预估的回购金额。另根据《审计报告》，截至 2024 年 7 月 31 日，公司合并资产负债表累计未分配利润为 3,811.45 万元，如公司在未来现金流充足时进行利润分配，易春红和王胜德可依据其所持有的公司股份获得一定的分红收益。此外，根据易春红、王胜德提供的个人信用报告、主要银行卡的银行流水及其名下的房产、车辆等其他资产的相关资料，截至个人信用报告出具日（2025 年 2 月 24 日），回购方个人信用状况良好，不存在逾期或违约情形，也不存在关注类、不良类、违约类信贷情况，其名下的前述相关资产可用于支付前述的股份回购价款，且其作为公司实际控制人，具有良好的向金融机构进行信用融资的能力。

因此，根据回购金额测算情况及回购方的资产情况，在无其他重大不利变化的情况下，回购方目前具有一定数量的个人资产，未来还可通过公司现金分红的方式取得较为稳定的现金收入，且具备通过资产处置变现、向金融机构及亲友融资等方式筹措资金的能力，具备回购能力。

3、回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定，回购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）回购方内部是否就回购金额承担作出明确约定

回购方易春红与王胜德系夫妻关系，二人内部未就回购金额承担作出约定。

（2）回购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

在不发生重大不利变化的情况下，回购方具备回购履行能力，不会因为回购义务履行影响其任职资格。同时，以公司最近一次外部融资（2024 年 11 月）投后估值 8.2 亿元测算，即便回购义务方需处置公司股权以履行回购义务，且假设回购义务方履行回购义务全部以处置股份作为对价，回购义务方履行完毕回购义务后，公司实际控制人合计享有的公司股权比例为 70.56%，实际控制表决权的股份比例为 75.42%，仍超过 50%，因此不会对公司控制权的稳定性产生不利影响，进而亦不会对公司治理、经营事项产生不利影响。

三、结合相关主体签订的有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，说明上述变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效

1、特殊投资条款的形成

截至本审核问询函回复出具日，相关主体所签订的有关形成特殊投资条款的协议如下：

签订主体	协议名称	协议签订时间	主要特殊投资条款
投资方：安徽鸿浩、陈春兰、吴树生、缔盟合伙 其他方：易春红、王海英、易冬贵、陈菊芬、公司	《关于杭州蕙勒智能科技有限公司之增资协议》	2019.6	优先认购权、优先购买权、随售权、公司上市或被整体并购前，未经投资方书面同意，易春红不得向公司股东以外的第三方转让其所持有的部分或全部公司股权等特殊权利
投资方：安徽鸿浩 其他方：易春红、公司	《关于杭州蕙勒智能科技有限公司之增资协议之补充协议》	2019.6	优先清算权、反稀释、在特定情形下投资方享有要求易春红回购股权的权利
投资方：老板集团 其他方：缔盟合伙、安徽鸿浩、易春红、王海英、陈幸、李琼倩、吴树生、陈春兰、易冬贵、公司	《关于杭州蕙勒智能科技有限公司之股东协议》	2020.9	公司治理条款（公司于每年 5 月 30 日前向投资方提供上一年度审计报告，于每个月结束后 15 日内提供上月度的财务报表。投资方享有向公司委派董事、监事的权利）、优先认购权、优先清算权、在特定情形下，投资方享有要求易春红业绩补偿的权利，投资方及蕙勒有限该时其他股东享有要求易春红回购股权的权利
投资方：西子电梯 其他方：老板集团、缔盟合伙、安徽鸿浩、易春红、王海英、陈幸、李琼倩、吴树生、陈春兰、易冬贵、公司	《关于杭州蕙勒智能科技有限公司之股东协议》	2021.4	公司治理条款（公司于每年 5 月 30 日前向投资方提供上一年度审计报告，于每个月结束后 15 日内提供上月度的财务报表。投资方享有向公司委派监事的权利） 、优先认购权、优先清算权、在特定情形下，投资方享有要求易春红业绩补偿的权利，投资方及蕙勒有限该时其他股东享有要求易春红回购股权的权利
投资方：华睿盛银、恒金城信 其他方：西子电梯、老板集团、缔盟合伙、安徽鸿浩、易春红、王海英、陈幸、李琼倩、王志新、胡珍秀、易冬贵、公司	《关于杭州蕙勒智能科技有限公司之股东协议》	2021.12	公司治理条款（公司于每年 5 月 30 日前向投资方提供上一年度审计报告，于每个月结束后 15 日内提供上月度的财务报表）、优先认购权、优先清算权、反稀释、以及在特定情形下，投资方享有要求易春红业绩补偿的权利，投资方及蕙勒有限该时除缔盟合伙外的其他股东享有要求易春红回购股权的权利
投资方：恒金城信 其他方：易春红、公司	《关于杭州蕙勒智能科技有限公司之股东协议补充协议》	2021.12	在特定情形下，投资方享有要求易春红回购股权的权利
受让方：傅天云 出让方：易春红	《关于杭州蕙勒智能科技有限公司之股权转让协议》	2022.1	优先清算权，以及在特定情形下，受让方享有要求易春红回购股权、要求公司实际控制人业绩补偿的权利

签订主体	协议名称	协议签订时间	主要特殊投资条款
投资方：余杭经开 其他方：易春红、公司	《关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司之增资扩股协议的补充协议》	2024.10	公司在向全国股转系统提交挂牌申请前如引入新股东需取得投资方事先书面认可，以及在特定情形下，投资方享有要求易春红回购股份的权利

2、特殊投资条款的变更、终止或履行

截至本审核问询函回复出具日，相关主体所签订的变更、终止或履行的上述特殊投资条款的协议或补充协议情况如下：

权利主体	协议签订时间	协议名称	变更/终止/履行特殊投资条款的情况
老板集团	2024.1	《关于对杭州蕙勒智能科技有限公司投资协议之补充协议》	（1）除老板集团享有的要求易春红、王胜德回购其所持有的公司的股份自公司就 IPO 事项提交所在地证监局的上市辅导验收申请之日终止外（但若公司该次上市申请被证券监管部门或证券交易所否决、上市辅导验收被否决或申请人撤回上市申请，则自否决或撤回申请之日起该等受限条款的约定效力自行恢复），老板集团享有的除法律法规及《杭州蕙勒智能科技股份有限公司章程》规定以外的股东特别权利以及任何其他可能构成公司挂牌、首次公开发行股票并上市的法律障碍或对公司挂牌或上市进程造成任何不利影响的条款均不可撤销、不可恢复地终止且应视为自始无效，且在任何情形下均不重新生效。 （2）任何一方均不存在其所签署的各轮投资协议项下应履行而未履行的义务，不存在应承担的业绩补偿责任或违约责任。 （3）确认公司不是任何对赌事项的当事人或对赌义务人，就对赌事项自始不存在需要承担的任何合同义务，亦不对对赌未达成所引起的任何合同义务承担保证责任或连带责任。 （4）就老板集团所享有的在其所签署的相关投资协议项下所享有的回购权按照以下方式调整。（调整后的回购条款具体内容详见本题一、（一）之回复）
王志新、李琼倩	2024.3	《关于对杭州蕙勒智能科技股份有限公司股东协议之补充协议》	（1）自本补充协议签署之日，各方所分别享有的除法律法规及《杭州蕙勒智能科技股份有限公司章程》规定以外的全部股东特别权利以及任何其他可能构成公司挂牌、首次公开发行股票并上市的法律障碍或对公司挂牌或上市进程造成任何不利影响的条款均不可撤销、不可恢复地终止且应视为自始无效。 （2）任何一方均不存在其所签署的投资协议项下应履行而未履行的义务，不存在应承担的业绩补偿责任或违约责任。 （3）确认公司不是任何对赌事项的当事人或对赌义务人，就对赌事项自始不存在需要承担的任何合同义务，亦不对对赌未达成所引起的任何合同义务承担保证责任或连带责任。
安徽鸿浩、	2024.3-2024.10	《关于对杭州	（1）除各方分别享有的要求易春红回购其所持有的公司的股份自公司就 IPO 事项提交所在地证

权利主体	协议签订时间	协议名称	变更/终止/履行特殊投资条款的情况
王海英、陈幸、傅天云、胡珍秀、恒金城信		蕙勒智能科技股份有限公司投资协议之补充协议》	监局的上市辅导验收申请之日终止外（但若公司该次上市申请被证券监管部门或证券交易所否决、上市辅导验收被否决或申请人撤回上市申请，则自否决或撤回申请之日起该等受限条款的约定效力自行恢复），安徽鸿浩、王海英、陈幸、傅天云、胡珍秀、恒金城信所分别享有的除法律法规及《杭州蕙勒智能科技股份有限公司章程》规定以外的股东特别权利以及任何其他可能构成公司挂牌、首次公开发行股票并上市的法律障碍或对公司挂牌或上市进程造成任何不利影响的条款均不可撤销、不可恢复地终止且应视为自始无效，且在任何情形下均不重新生效。 （2）任何一方均不存在其所签署的各轮投资协议项下应履行而未履行的义务，不存在应承担的业绩补偿责任或违约责任。 （3）确认公司不是任何对赌事项的当事人或对赌义务人，就对赌事项自始不存在需要承担的任何合同义务，亦不对对赌未达成所引起的任何合同义务承担保证责任或连带责任。 （4）就安徽鸿浩、王海英、陈幸、傅天云、胡珍秀、恒金城信在其所签署的相关投资协议项下所享有的回购权按照以下方式调整。（调整后的回购条款具体内容详见本题一、（一）之回复）
华睿盛银	2024.8	《关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司之股份转让协议》	2024 年 8 月，华睿盛银与杭州卓丰签订了《关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司之股份转让协议》，协议约定向杭州卓丰转让其所持有的全部公司股份。2024 年 10 月，公司已就本次股份转让相关事项办理完成股东名册变更备案，因此，华睿盛银基于投资入股公司时所签署的《股东协议》所享有的股东权利随之终止，且前述《股份转让协议》亦进一步明确约定，自本补充协议签署之日起，华睿盛银在 2021 年 12 月向公司增资时与公司及其他相关方所签署的《股东协议》项下的股东特别权利均不可撤销、不可恢复地终止且在任何情形下均不重新生效。
西子电梯	2024.9	《关于对杭州蕙勒智能科技股份有限公司投资协议之补充协议》《关于对杭州蕙勒智能科技股份有限公司投资协议之补充协议（二）》	（1）西子电梯所享有的除法律法规及《杭州蕙勒智能科技股份有限公司章程》规定以外的股东特别权利自申请人向全国股转系统申报挂牌申请材料（申报挂牌的时间应不晚于 2025 年 1 月 31 日，全国股转系统受理申请人挂牌申请材料的时间应不晚于 2025 年 3 月 31 日）、或向中国证监会或上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或其他经西子电梯认可的相关证券交易所申报上市发行申报材料（申报上市的时间应不晚于 2025 年 12 月 31 日，中国证监会或相关证券交易所受理申请人上市发行申报材料的时间应不晚于 2026 年 3 月 31 日）之日起（以孰早之日为准）均终止。 （2）就西子电梯在其所签署的相关投资协议项下所享有的回购权按照以下方式调整。（调整后的回购条款具体内容详见本题一、（一）之回复） （3）前述西子电梯的股东特别权利在下述任一情形发生之日自行恢复效力：①公司未能在前述规定的期限内向全国股转系统申报挂牌申请材料或被全国股转系统受理挂牌申请材料；②公司的全国股转系统挂牌申请未被受理、被劝退、主动撤回或未获全国股转系统审核通过；或③公司的全国股转系统挂牌申请自全国股转系统受理后届满二个月而未获全国股转系统公司审核通过，全

权利主体	协议签订时间	协议名称	变更/终止/履行特殊投资条款的情况
			国股转系统问询、公司及其主办券商与证券服务机构回复问询或更新申请文件的时间以及根据《挂牌规则》（股转公告〔2023〕34 号）所规定的中止审核、请示有关机关、实施检查、专项核查的时间不计算在前述约定的时限内；④公司未能在前述规定的期限内向中国证监会或上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或其他经西子电梯认可的相关证券交易所申报上市发行申报材料或被受理上市发行申报材料；⑤公司公开发行股票上市申请未被受理、被劝退、主动撤回或未获得中国证监会审核通过、核准、注册；或⑥公司公开发行股票并上市的申请自中国证监会或者证券交易所受理后届满六个月而未获得中国证监会或证券交易所通过或注册，中国证监会或证券交易所问询、根据相关证券交易所股票发行上市审核规则最新修订版本所规定的中止审核、请示有权机关、咨询行业专家、落实上市委员会意见、暂缓审议、处理会后事项、实施现场检查或者现场督导、进行专项核查并要求公司补充、修改申请文件等情形不计算在前述约定的时限内；⑦公司未在全国股份转让系统同意挂牌函有效期内完成股票挂牌，导致挂牌函失效的；⑧公司未在公开发行股票注册批文有效期内完成股票发行上市，导致注册批文失效的。 （4）如该时点公司已经完成在全国股转系统挂牌的，则西子电梯前述可恢复效力的权利仅指其所享有的经调整后的回购权。

主办券商对上述主体进行了访谈，并取得了其出具的书面确认及填写的调查问卷，其均确认上述协议是其真实意思表示，且均由其本人或企业及其授权代表真实签署，上述变更或终止特殊投资条款均真实有效。

四、说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或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

截至本审核问询函回复出具日，公司股东所享有的特殊投资条款及其履行或终止情况如本题之“三、结合相关主体签订的有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，说明上述变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效”所示。

根据公司出具的说明、上述相关股东填写的调查问卷、出具的确认函、各方签署的《增资协议》《股东协议》《股份转让协议》以及相应的《补充协议》，并经主办券商对相关股东进行访谈，上述特殊投资条款的履行或终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响。

五、公司存在附条件恢复的条款，在公司新三板挂牌情形下，恢复后仍符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定

截至本审核问询函回复出具日，公司存在的附条件恢复条款具体情况如下：

权利主体	义务主体	特殊投资条款	附条件恢复条款	是否符合《规则适用指引》规定
老板集团	易春红、王胜德	回购权	自公司就 IPO 事项提交所在地证监局的上市辅导验收申请之日终止，但若公司该次上市申请被证券监管部门或证券交易所否决（即发行上市审核部门出具不予发行上市的批复文件）、上市辅导验收被否决或公司撤回上市申请，则自否决或撤回申请之日起该等受限条款的约定效力自行恢复	如发生该条款的触发情形，义务主体为易春红、王胜德，不存在公司为该条款的义务或责任承担主体。因此，符合《规则适用指引》相关规定。
安徽鸿浩、王海英、陈幸、傅天云、胡珍秀、恒金城信	易春红	回购权		如发生该条款的触发情形，义务主体为易春红，不存在公司为该条款的义务或责任承担主体。因此，符合《规则适用指引》相关规定。
余杭经开	易春红	回购权	自公司就 IPO 事项提交所在地证监局的上市辅导验收申请之日，按照 IPO 审核规则关于回购义务最低限度监管要求进行终止，但若公司该次 IPO 申请被证券监管部门或证券交易所否决（即发行上市审核部门出具不予发行上市的批复文件）、上市辅导验收被否决或公司撤回合格上市申请，则自否决或撤回申请之日，前述受限条款的约定效力自行恢复	如发生该条款的触发情形，义务主体为易春红，不存在公司为该条款的义务或责任承担主体。因此，符合《规则适用指引》相关规定。
西子电梯	公司	公司治理条款、优先认购权、优先清算权	（1）西子电梯的股东特别权利在下述任一情形发生之日自行恢复效力：①公司未能在前述规定的期限内向全国股转系统申报挂牌申请材料或被全国股转系统受理挂牌申请材料；②公司的全国股转系统挂牌申请未被受理、被劝退、主动撤回或未获全国股转系统审核通过；或③公司的全国股转系统挂牌申请自全国股转系统受理后届满二个月而未获全国股转系统公司审核通过，全国股转系统问询、公司及其主办券商与证券服务机构回复问询或更新申请文件的时间以及根据《挂牌规则》（股转公告〔2023〕34 号）所规定的中止审核、请示有关机关、实施检查、专项核查的时间不计算在前述约定的时限内；④公司未能在前述规定的期限内向中国证监会或上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所或其他经西子电梯认可的相关证券交易所申报上市发行申报材料	在公司完成挂牌后，以公司为义务主体的相关特殊投资条款不会产生恢复效力，西子电梯所享有的可恢复效力的权利仅指其所享有的经调整后的回购权，因而不存在违反《规则适用指引》的情形。 因此，相关的附条件恢复的条款对本次挂牌不会构成实质性影响。
	易春红	业绩补偿、回购权		如发生该条款的触发情形，义务主体为易春红，不存在公司为该条款的义务或责任承担主体。此外，在公司完成挂牌后，西子电梯所享有的可恢复效力的权利仅指其所享有的经调整后的回购权。因此，符合《规则适用指

权利主体	义务主体	特殊投资条款	附条件恢复条款	是否符合《规则适用指引》规定
			或被受理上市发行申报材料；⑤公司公开发行股票上市申请未被受理、被劝退、主动撤回或未获得中国证监会审核通过、核准、注册；或⑥公司公开发行股票并上市的申请自中国证监会或者证券交易所受理后届满六个月而未获得中国证监会或证券交易所通过或注册，中国证监会或证券交易所问询、根据相关证券交易所股票发行上市审核规则最新修订版本所规定的中止审核、请示有权机关、咨询行业专家、落实上市委员会意见、暂缓审议、处理会后事项、实施现场检查或者现场督导、进行专项核查并要求公司补充、修改申请文件等情形不计算在前述约定的时限内；⑦公司未在全国股份转让系统同意挂牌函有效期内完成股票挂牌，导致挂牌函失效的；⑧公司未在公开发行股票注册批文有效期内完成股票发行上市，导致注册批文失效的。 （2）如该时点公司已经完成在全国股转系统挂牌的，则西子电梯前述可恢复效力的权利仅指其所享有的经调整后的回购权。	引》相关规定。

综上，虽然公司存在附条件恢复的特殊投资条款，但在公司股票在全国股转系统挂牌正常审核期间，以公司为义务主体的特殊投资条款不会产生恢复效力；以易春红、王胜德为义务主体的特殊投资条款，仅在公司 IPO 申请被证券监管部门或证券交易所否决、上市辅导验收被否决或公司撤回合格上市申请时产生恢复效力。因此，公司股票在全国股转系统挂牌期间，上述涉及附条件恢复的特殊投资条款不存在违反《规则适用指引》的情形，对本次挂牌不会构成实质性影响。

【中介机构回复】

请主办券商及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定核查上述事项、发表明确意见，并说明具体核查程序、依据及其充分性。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司与各权利主体签署的相关投资协议、股权转让协议，以及就终止特殊投资条款所签署的协议，并就前述协议条款与《规则适用指引》中“1-8 对赌等特殊投资条款”的规定进行了比对；

2、访谈了公司各特殊投资条款的权利方，并取得其出具的调查问卷和确认函，就特殊投资条款的情况进行了确认；

3、取得了公司出具的说明，就特殊投资条款的情况进行了确认；

4、查阅了易春红、王胜德出具的确认与承诺及其主要银行卡银行流水、房产、车辆等资产证明、个人信用报告。

5、查询了中国裁判文书网、中国执行信息公开网。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至本审核问询函回复出具日，公司现行有效的特殊投资条款不属于《规则适用指引》应当清理的情形，符合《规则适用指引》的规定；

2、截至本审核问询函回复出具日，回购方系夫妻关系，回购方内部未就回购金额承担作出明确约定。在未发生重大不利变化的情况下，如触发回购条款，

回购方具备一定的资信实力及履约能力，回购条款的触发不会对公司控制权的稳定性、相关回购义务主体的任职资格以及公司治理、经营事项产生重大不利影响；

3、截至本审核问询函回复出具日，相关主体签订的有关终止或变更特殊投资条款的协议真实有效；

4、截至本审核问询函回复出具日，上述特殊投资条款的履行或终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形，不会对公司经营产生不利影响；

5、截至本审核问询函回复出具日，虽然公司存在附条件恢复的特殊权利条款，但上述涉及附条件恢复的特殊投资条款不存在违反《规则适用指引》的情形，对本次挂牌不会构成实质性影响。

问题 7. 关于其他事项

（1）关于子公司。根据申报文件，报告期内公司注销子公司穆朗精机、新博尚；2023 年 12 月 20 日，公司与王俊签署《股权转让协议》，约定王俊将蕙联数智 10%股权以 11 万元转让给公司。请公司：①结合子公司市场定位、经营范围、业务开展、财务情况等，说明注销子公司的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形，如是，进一步说明解决情况。②说明公司与王俊之间股权转让的背景原因及合理性，王俊与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排；交易价格定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序，是否存在利益输送或损害公司利益情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（2）关于董监高任职。根据申报文件，王俊雅等公司董监高、核心技术人员存在较多同业任职经历；吴建伟、卢艳辉、李滨曾分别于报告期内担任公司董秘、副总经理和董事、副总经理和董秘，目前均已离职。请公司说明：①王俊雅等董监高、核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠

纷或潜在纠纷。②吴建伟等人员离职原因及合理性，是否对任职期间公司的财务规范性、真实性等存在异议。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（3）关于一致行动关系。根据申报文件，易春红、王胜德、易冬贵三人签署了《一致行动人协议》，为公司共同实际控制人。请公司说明：易春红、王胜德、易冬贵之间《一致行动人协议》的有效期限，一致行动关系是否持续、稳定；王胜德、易冬贵在公司的具体职责分工，作为公司实际控制人的起始时间，参与公司经营治理或对公司发展、经营施加重大影响的具体方式。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（4）关于存货。根据申报文件，报告期各期末，公司存货账面净额分别为 15,537.22 万元、16,528.54 万元和 23,784.19 万元，主要为原材料、库存商品、发出商品和在产品。请公司说明：①存货余额与公司的订单匹配情况，结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因；②是否存在产品滞销情形；结合存货跌价计提方法、库龄、可比公司计提比例等说明跌价计提的充分性；③期后存货结转情况，是否存在长期未结转的发出商品；存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因；④报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品、委托加工物资的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商及会计师：①补充核查上述事项，并发表明确意见；②说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序（单独说明对于发出商品的核查情况），是否存在账实不符的情形。

（5）关于固定资产和在建工程。根据申报文件，公司报告期内固定资产账面价值分别为 12,149.48 万元、14,524.68 万元和 14,645.02 万元，同时存在大额在建工程转固定资产的情形。请公司说明：①固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，应说明原因及对公司净利润的累计影响；②固定资产与公司销量及产能是否匹配，公司新建项目及新购设备情况及用途，交易是否公允；③公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、

损毁和减值，计提减值准备的原因及充分性；④在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末固定资产、在建工程监盘情况，对各期固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

（6）关于财务规范性。根据申报文件，报告期内公司存在个人卡收付款、转贷、票据找零、资金占用、第三方回款的情形。请公司说明：①资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序；②公司个人账户收付款发生的具体原因及背景，第三方回款中的员工代收后付款涉及款项是否计入个人卡收付款，涉及账户是否注销；③针对财务不规范事项的规范措施及有效性，报告期后是否新增，相关内部控制是否建立健全并得到有效执行，对上述财务不规范事项作重大事项提示。

请主办券商及会计师补充核查上述事项以及是否涉及体外资金循环，并发表明确意见。

（7）关于其他事项。请公司：①补充披露总体重要性水平，说明重要性水平标准制定的依据及合理性，是否属于审计中考虑的重要性水平；②结合市场价格等说明关联租赁公允性；③说明报告期内分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环；④说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形；⑤说明公司易达精密年产 2600 台智能化数控机床和 50 条自动化生产线建设项目一期等项目不纳入建设项目环境影响评价管理的具体依据及合规性。

请主办券商、会计师核查上述事项①至③，并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项④至⑤，并发表明确意见。

【回复】

一、关于子公司。根据申报文件，报告期内公司注销子公司穆朗精机、新博尚；2023 年 12 月 20 日，公司与王俊签署《股权转让协议》，约定王俊将蕙联数智 10%股权以 11 万元转让给公司。请公司：①结合子公司市场定位、经营范围、业务开展、财务情况等，说明注销子公司的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形，如是，进一步说明解决情况。②说明公司与王俊之间股权转让的背景原因及合理性，王俊与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排；交易价格定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序，是否存在利益输送或损害公司利益情形。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）结合子公司市场定位、经营范围、业务开展、财务情况等，说明注销子公司的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形，如是，进一步说明解决情况。

1、结合子公司市场定位、经营范围、业务开展、财务情况等，说明注销子公司的原因

（1）新博尚

名称	浙江新博尚科技有限公司
成立时间	2014-01-06
住所	浙江省杭州市下城区江南巷 31 号 1 楼
法定代表人	易冬贵
注册资本	2,000 万元人民币
经营范围	工业自动控制系统装置、数控机床及配件、工业机器人、电子产品、计算机软硬件、机械设备的研发、销售,通用机械零部件的制造。
注销时间	2023-01-04
股东构成及持股比例	蕙勒智能持股 100%

新博尚系曾由易春红与易冬贵控股的机床生产、销售公司。自蕙勒有限设立后，新博尚陆续暂停机床生产、销售业务，其业务逐渐调整为部分原材料采购。新尚博于 2020 年被蕙勒有限收购。

结合上述新博尚成立背景及其注销前的经营情况，为了提高公司管理效率，节约公司管理成本，基于公司整体战略规划，公司决定注销新博尚。

（2）穆朗精机

名称	苏州穆朗精机有限公司
成立时间	2019-12-26
住所	苏州市吴中区经济开发区迎春南路 49 号 3 幢 101 室
法定代表人	晏芝兰
注册资本	300 万元人民币
经营范围	销售、维修：机械设备及零部件、工业机器人、智能化电子设备、数控机床、工业自动控制系统装备、电子产品、计算机软硬件，并提供上述产品的售后服务。（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）
注销时间	2023-07-03
股东构成及持股比例	蕙勒智能持股 100%

穆朗精机系公司计划针对江苏区域客户进行销售拓展与售后维护的子公司。因江苏区域业务开展不及预期、穆朗精机销售人员变动，公司决定直接管理江苏区域业务，自 2022 年起穆朗精机已无实际经营。为了提高企业管理效率，节约企业管理成本，基于公司整体战略规划，2022 年公司决定注销穆朗精机。

2、注销时主要资产、负债、业务、人员的处置安置情况

根据公司的说明以及提供的《简易注销全体投资人承诺书》，注销前，新博尚、穆朗精机已将债务清算完结，已结清清偿费用、职工工资、社会保险费用、法定补偿金、应缴纳税款（滞纳金、罚款）及其他未了结事务，就其剩余资产已清算分配给公司，且均已无实际开展经营业务，均无员工不涉及人员的安置。

3、不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形

根据新博尚与穆朗精机的工商资料、清税证明，以及苏州市公共信用信息中心向穆朗精机出具的《苏州市企业专用信用报告》（代替企业无违法证明），并经查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信

用中国，新博尚与穆朗精机均履行了工商注销登记等法律规定的注销程序，未被列入严重违法失信名单，不存在行政处罚，不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

（二）说明公司与王俊之间股权转让的背景原因及合理性，王俊与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排；交易价格定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序，是否存在利益输送或损害公司利益情形

1、股权转让的背景原因及合理性，王俊与公司及其股东、董监高之间的关联关系、是否存在代持或其他利益安排

2021 年 7 月 8 日，蕙联数智经杭州市余杭区市场监督管理局准予设立，蕙联数智设立时的注册资本为 500 万元，其中，王俊持有 10%的股权（对应认缴出资额为 50 万元），蕙勒有限持有 90%的股权（对应认缴出资额为 450 万元）。

2023 年 12 月 14 日，王俊被聘任为蕙勒智能副总经理。为避免形成公司与关联方共同投资的情形，公司与王俊协商一致后决定收购其持有的蕙联数智 10%股权。2023 年 12 月 20 日，双方签署《股权转让协议》约定王俊将蕙联数智 10%股权以 11 万元转让给公司。

经王俊确认：除王俊担任蕙勒智能副总经理为公司高级管理人员外，王俊与公司及公司股东、董监高之间不存在关联关系、不存在代持或其他利益安排。

2、交易价格定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否履行相应审议程序，是否存在利益输送或损害公司利益情形

本次交易价格未进行评估或审计。考虑到蕙联数智仍处于创业的早期阶段，未来发展存在不确定性，经双方协商一致，本次交易价格参照王俊实际对蕙联数智的实际出资额（11 万元）确定，本次交易价格具有公允性。

根据当时有效的《杭州蕙勒智能科技股份有限公司关联交易管理办法》，“公司与关联人发生的交易（提供担保、提供财务资助除外）金额达到下列标准之一的，应当由公司董事会审议批准：1、与关联自然人发生的成交金额在 30 万元以上的交易……不属于董事会或股东大会批准范围内的关联交易事项由公司总经理批准”。因本次交易价格为 11 万元，低于董事会审议标准，根据公司提供的

资料，本次交易已经公司总经理易春红批准。公司第一届董事会第九次会议和 2024 年第三次临时股东会已对报告期内的关联交易进行了确认，公司独立董事发表了确认意见。

综上，公司收购蕙联数智 10%股权已经履行了必要的内部决策程序，不存在利益输送或损害公司利益情形。

【中介机构回复】

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅公司出具的说明、报告期内注销子公司的工商资料、清税证明、《简易注销全体投资人承诺书》，以及对相关人员进行了访谈，并查询国家企业信用信息公示系统、天眼查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，了解公司报告期内注销的子公司的业务开展情况，核查是否履行了法定的注销程序、是否存在被列入严重违法失信名单、受到行政处罚、存在潜在债务纠纷或重大违法违规等情形；

2、查阅蕙联数智的股权变动文件、王俊与公司签署的《股权转让协议》、王俊与公司出具的确认函、公司内部对于该次交易的审议文件，以及公司董事会、股东会对报告期内公司关联交易进行确认的会议文件，对王俊进行访谈，了解交易原因背景、定价等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司注销新博尚、穆朗精机系出于提高管理效率、节约管理成本、布局公司整体战略规划等原因的考量。注销时，该等子公司已完成主要资产、负债、业务的处置工作，不涉及人员安置，且不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；

2、因王俊被聘任为公司副总经理，为避免形成公司与关联方共同投资的情形，公司收购王俊持有的蕙联数智 10%股权。除王俊担任蕙勒智能副总经理为公司高级管理人员外，王俊与公司及公司股东、董监高之间不存在关联关系、不存

在代持或其他利益安排；

3、本次交易定价未进行评估或审计，交易价格定价系参照王俊实际对蕙联数智的实际出资额确定，具有公允性；本次交易已经履行了必要的内部决策程序，不存在利益输送或损害公司利益的情形。

二、关于董监高任职。根据申报文件，王俊雅等公司董监高、核心技术人员存在较多同业任职经历；吴建伟、卢艳辉、李滨曾分别于报告期内担任公司董秘、副总经理和董事、副总经理和董秘，目前均已离职。请公司说明：①王俊雅等董监高、核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。②吴建伟等人员离职原因及合理性，是否对任职期间公司的财务规范性、真实性等存在异议。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）王俊雅等董监高、核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

1、王俊雅等董监高、核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；

根据公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员（外部监事、独立董事除外，下同）填写的调查问卷和出具的确认函，截至本审核问询函回复出具日，该等人员在原单位的任职情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定情况如下：

序号	姓名	入职公司或其子公司的时间	入职公司之前在原单位的任职情况	原单位主营业务
1	易春红	2015.1	浙江钱江摩托股份有限公司（销售）	摩托车及配件的生产、销售、研究、设计和开发
			北京绅名科技有限公司（区域销售总监）	数控机床的生产、销售
			台州新韩机械贸易有限公司（销售主管）	代理销售各类机床设备
2	王胜德	2017.10	浙江钱江摩托股份有限公司（车间班长）	摩托车及配件的生产、销售、研究、设计和开发
			斗山机床（烟台）有限公司（售后服务）	数控机床的生产、销售
			台州新韩机械贸易有限公司（副总经理、技术总监）	代理销售各类机床设备
3	易冬贵	2014.1	浙江钱江摩托股份有限公司（生产主管）	摩托车及配件的生产、销售、研究、设计和开发
			台州易宏实业有限公司（生产主管）	汽车水泵的生产、销售
4	王俊雅	2016.2	浙江凯达机床股份有限公司（历任机修车间、设备科员工、电气研究所工程师）	机床研发、生产、销售
5	陈绿	2017.11	台州市新韩机械贸易有限公司（售后助理）	代理销售各类机床设备
			台州宇亚数控设备有限公司（内务经理）	代理销售数控设备及提供维修服务
6	尹俊东	2019.6	杭州海康威视数字技术股份有限公司（生产管理专员）	安防视频监控产品的生产、销售
7	应珍	2021.10	杭州下城区税务师事务所（会计）	税务咨询单位
			安钢集团永通球墨铸铁管有限责任公司（财务主管）	离心球墨铸铁管的生产
			浙江汇铭钢铁有限公司（财务经理）	金属材料、建筑材料、装饰材料、冶金炉料的销售
			杭州汇向机械智能设备有限公司（财务总监）	汽车配件制造、五金加工
			上海柏飞电子科技有限公司（财务总监）	电子产品设计与生产，计算机配件、智能集成设备销售
8	方海	2014.1	台州市新韩机械贸易有限公司（经理）	代理销售各类机床设备
9	邵露	2021.11	宁波兴怡紧固件有限公司（外贸主管）	打紧固件生产
			杭州天都照明科技有限公司（外贸主管）	LED 生产
			浙江尚越新能源开发有限公司（未来科技事业部副总经理）	柔性铜铟镓硒薄膜太阳能电池生产商及光伏系统方案提供商
10	王俊	2021.7	南亚电路板（昆山）有限公司（软件研发工程师）	高密度电路板的生产、销售
			微盟电子（昆山）有限公司（软件研发工程师）	研发生产笔记本电脑、电脑主机板、显卡等
			明基逐鹿软件（苏州）有限公司（项目经理）	手机软件、应用软件的开发
			三一重机有限公司（流程信息部科长）	工程机械
			浙江三一装备有限公司（流程信息部部长）	履带起重机的生产、销售

序号	姓名	入职公司或其子公司的时间	入职公司之前在原单位的任职情况	原单位主营业务
			三一集团有限公司（集团流程信息化总部副总监）	工程机械
			北京树根互联科技有限公司（区域总经理）	工业互联网平台
			北京天泽智云科技有限公司（销售总监）	工业智能化产品

根据上述公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的书面确认，在其原任职单位均不存在职务发明的情形。

根据《中华人民共和国劳动合同法》第二十四条的规定，“……在解除或者终止劳动合同后，前款规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年”，上述人员入职公司时间均已超过三年，与其原任职单位之间不存在违反有关保密、竞业限制约定的情形，也不存在因违反保密、竞业限制约定与原任职单位而产生纠纷、诉讼的情形。

2、结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

根据公司出具的说明，截至本审核问询函回复出具日，公司现有核心技术及其对应的专利情况如下：

核心技术名称	核心技术对应的专利	专利申请日期	专利发明人
几何精度控制技术	一种线轨硬轨复合式的五面体加工中心（申请中）	2024.8.23	邵露、谢琴、顾立柱、王松伟、黄冠华
热伸长抑制及稳定技术	——	——	——
动态切削补偿技术	——	——	——
结构优化模拟技术	一种具有抗震功能的机床光机（202111060945.9）	2021.9.10	王胜德、柯宏伟、易冬贵
数控系统优化技术	——	——	——
精密加工刀具智能监控方法及系统	——	——	——
机群柔性自动化加工技术	一种柔性制造生产线零点定位夹具装置（申请中）	2024.4.18	邵露、陶连松、易冬贵、郑小敏、方强斌、刘熙强、谢琴、张圣紫
桁架机械手和地轨机器人技术	一种用于 FMS 地轨机器人的抓手组件（202420807471.2）	2024.4.18	易春红、陶连松、吴云辉、郑小敏、谢琴、王旭东

核心技术名称	核心技术对应的专利	专利申请日期	专利发明人
	一种具有识别功能的双向伸缩三阶货叉装（202420872634.5）	2024.4.25	邵露、陶连松、郑小敏、易冬贵、岑泽玉、方强斌、张圣紫

根据公司出具的说明、相应专利文件以及公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员填写的调查问卷、出具的确认函，公司的上述核心技术及其对应的专利不涉及公司董监高、核心技术人员在原单位的职务发明。

经检索中国裁判文书网以及结合公司出具的说明和公司相关董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的确认函，截至本审核问询函回复出具日，公司及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与相关人员的原任职单位之间未发生关于知识产权归属、商业秘密等相关的诉讼事宜，公司及前述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

（二）吴建伟等人员离职原因及合理性，是否对任职期间公司的财务规范性、真实性等存在异议

根据吴建伟、卢艳辉、李滨填写的调查问卷和出具的确认函，并经主办券商对前述人员访谈，前述人员均因个人发展规划原因自公司离职，离职原因合理，且在前述人员于公司任职期间，就其所知悉的范围对公司的财务规范性、真实性不存在异议。

【中介机构回复】

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅了公司出具的说明、相应的专利文件、公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员填写的调查问卷，和该等人员出具的确认函，并查询了中国裁判文书网。

2、查阅了吴建伟、卢艳辉、李滨填写的调查问卷，并对前述人员进行了访谈以及取得其出具的确认函。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、截至本审核问询函回复出具日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在其原任职单位均不存在职务发明的情形，与其原任职单位之间不存在违反有关保密、竞业限制约定的情形，也不存在因违反保密、竞业限制约定与原任职单位而产生纠纷、诉讼的情形。

2、截至本审核问询函回复出具日，公司现有核心技术及对应专利不涉及公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在原单位任职期间的职务发明，公司及前述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

3、吴建伟、卢艳辉、李滨均因个人发展规划原因自公司离职，离职原因合理，且前述人员对其在公司任职期间公司的财务规范性、真实性不存在异议。

三、关于一致行动关系。根据申报文件，易春红、王胜德、易冬贵三人签署了《一致行动人协议》，为公司共同实际控制人。请公司说明：易春红、王胜德、易冬贵之间《一致行动人协议》的有效期限，一致行动关系是否持续、稳定；王胜德、易冬贵在公司的具体职责分工，作为公司实际控制人的起始时间，参与公司经营治理或对公司发展、经营施加重大影响的具体方式。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）易春红、王胜德、易冬贵之间《一致行动人协议》的有效期限，一致行动关系是否持续、稳定

2024 年 12 月 23 日，易春红、王胜德和易冬贵签订《一致行动人协议》，协议约定：本协议自各方签署之日起生效，未经各方一致同意，本协议及本协议项下一致行动关系不得解除或撤销。因此该协议的有效期为长期有效，同时经对易春红、王胜德、易冬贵访谈确认，各方确认一致行动关系目前持续、稳定。

（二）王胜德、易冬贵在公司的具体职责分工，作为公司实际控制人的起始时间，参与公司经营治理或对公司发展、经营施加重大影响的具体方式

王胜德系易春红配偶，自 2017 年 10 月起就职于公司，目前担任公司副董事

长、副总经理，主要负责公司采购、技术研发的工作。王胜德自 2019 年 9 月起通过缔盟合伙间接持有公司股权，截至本审核问询函回复出具日，王胜德通过缔盟合伙、杭州卓丰分别间接持有公司 2.17%、0.88%的股权。

易冬贵系易春红之胞弟，自 2015 年 1 月起就职于公司并持有公司股权，目前担任公司董事、副总经理，主要负责公司现有场地以及新建项目的基建工作、公司生产安全、环保合规的工作，并协助负责大宗采购工作。截至本审核问询函回复出具日，易冬贵直接持有公司 1.2624%的股权。

2020 年 9 月，蕙勒有限设立董事会，王胜德被选举为副董事长、易冬贵被选举为董事，王胜德、易冬贵自此通过董事会对公司经营治理产生重大影响。

综上，公司认定王胜德、易冬贵为公司实际控制人之一的起始时间为 2020 年 9 月，王胜德、易冬贵通过董事会，以及作为高级管理人员负责管理生产、采购、工程建设等环节对公司发展、经营施加重大影响。

【中介机构回复】

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师履行了如下核查程序：

1、查阅了《一致行动人协议》、蕙勒智能历次董事会、股东会文件。

2、对易春红、王胜德、易冬贵进行访谈，了解一致行动关系的状态、在公司的工作内容等。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、本审核问询函回复出具日，《一致行动人协议》有效期为长期，一致行动关系持续、稳定。

2、王胜德、易冬贵成为公司实际控制人的起始时间是 2020 年 9 月，其通过董事会，以及作为高级管理人员负责管理生产、采购、工程建设等环节对公司发展、经营施加重大影响。

四、关于存货。根据申报文件，报告期各期末，公司存货账面净额分别为15,537.22万元、16,528.54万元和23,784.19万元，主要为原材料、库存商品、发出商品和在产品。请公司说明：①存货余额与公司的订单匹配情况，结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因；②是否存在产品滞销情形；结合存货跌价计提方法、库龄、可比公司计提比例等说明跌价计提的充分性；③期后存货结转情况，是否存在长期未结转的发出商品；存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因；④报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品、委托加工物资的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。请主办券商及会计师：①补充核查上述事项，并发表明确意见；②说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序（单独说明对于发出商品的核查情况），是否存在账实不符的情形。

【公司回复】

（一）存货余额与公司的订单匹配情况，结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因；

1、存货余额与公司的订单匹配情况

报告期各期末，公司的在手订单情况如下所示：

项目	2024/7/31	2023/12/31	2022/12/31
在手订单（万元）	15,070.80	12,847.87	14,635.98
存货余额（万元）	24,199.88	16,862.18	15,740.02
存货订单覆盖率	62.28%	76.19%	92.99%

报告期各期末，公司存货余额在手订单覆盖率分别为92.99%、76.19%和62.28%，在手订单并未完全覆盖且2024年7月末有所下降，具体原因如下：

（1）公司主要产品标准化程度较高，同时部分业务对交货及时性要求较高，公司需提前进行常规型号产品对应半成品、成品的备货以满足该部分业务的时间需求。备货方面，公司通常根据历史订单数据、下游市场情况等信息进行销售预测，同时考虑原材料市场价格、起订量和供应情况后确定存货的安全库存量，从而根据销售预测和安全库存量制定未来采购计划和生产计划。

（2） 2024 年，公司平湖厂区投产，新厂区为独立的生产厂区，增加了生产备货，导致公司总体存货备货增加，故订单覆盖率有所下降。

综上所述，公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配

2、结合合同签订、产品生产周期等说明存货余额变动的原因

报告期各期末，公司存货余额分别为 15,740.02 万元、16,862.18 万元和 24,199.88 万元，各期期末分别较上期末增长 7.13%和 43.52%。2024 年 7 月末存货余额增长较快，尤其是原材料、库存商品增长较快，主要系市场需求旺盛，公司增加备货；同时公司平湖厂区投产需单独增加备货所致。

报告期内，公司存货周转情况与生产周期、销售模式相符，具体分析如下：

公司主要存货周转天数情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
原材料周转天数	49.37	43.84	42.77
在产品周转天数	34.24	29.84	33.81
库存商品周转天数	29.03	28.48	31.81
发出商品周转天数	36.90	29.18	27.22
合计	**149.54**	**131.34**	**135.61**

注：2024 年 1-7 月各项存货周转天数系按换算后的年度数据计算。

公司采用“以销定产”和“适度备货”相结合的生产模式，为实现快速交付，对部分通用机型进行备货。公司根据营销部门提交的订单交付计划以及预计的销售情况，结合现有库存及产能制定生产计划。

（1）原材料

公司需要根据生产计划、采购周期、采购量起订门槛、采购前置期等因素进行原材料的采购和储备。公司主要原材料从形成采购需求到最终入库通常需要 1 个月左右，部分进口部件如丝杆、线轨等原材料采购周期在 3-5 月。为保证生产的连续和稳定性，公司一般储备 1-2 个月左右生产需用量。报告期各期，公司原材料周转情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
期末原材料余额（万元）	8,133.87	5,034.89	5,532.66
占存货期末余额比例	33.61%	29.86%	35.15%

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
原材料周转天数（天）	49.37	43.84	42.77

2022 年末至 2024 年 7 月末，公司期末原材料余额占期末存货余额比例总体稳定，原材料周转天数存在一定的波动，与公司原材料储备政策基本一致。2023 年原材料余额下降，主要系销量上涨，在制订单增加，原材料用量增加导致原材料余额较上期减少。

（2）在产品

公司主要产品包括立式加工中心、卧式加工中心和龙门加工中心，以立式加工中心为主。立式加工中心生产周期一般在 20-30 天；卧式加工中心生产周期约 1-2 个月，龙门加工中心的生产周期一般在 1.5-3 个月。报告期各期，公司在产品的周转情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
期末在产品余额（万元）	4,601.75	4,530.56	2,661.86
占存货期末余额比例	19.02%	26.87%	16.91%
在产品周转天数（天）	34.24	29.84	33.81

报告期内，在产品的周转天数分别为 33.81 天、29.84 天和 34.24 天，周转天数较为稳定，与公司的生产周期相匹配。

（3）库存商品

公司结合订单、销售预测情况安排生产，对部分通用机型设置 1 个月的安全库存。报告期各期，公司库存产品的周转情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
期末库存商品余额（万元）	5,039.11	2,703.36	4,161.13
占存货期末余额比例	20.82%	16.03%	26.44%
库存商品周转天数（天）	29.03	28.48	31.81

报告期各期末，公司库存商品余额分别为 4,161 万元、2,703 万元和 5,039 万元，各期库存商品周转天数基本保持稳定。报告期内，机床市场需求旺盛。2023 年度，公司订单较快增长，成品周转较快，导致库存商品余额有较大幅度的减少，安全库存降至不足 1 个月。2024 年，公司平湖厂区投产，库存商品恢复到安全库存范围内。

（4）发出商品

2022 年末至 2024 年 7 月末，发出商品的变动趋势与周转情况如下：

项目	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
期末发出商品余额（万元）	5,699.40	4,143.99	2,890.33
占存货期末余额比例	23.55%	24.58%	18.36%
发出商品周转天数（天）	36.90	29.18	27.22

根据不同地区的经济水平、客户集中度以及公司的销售策略，公司采用直销和经销相结合的销售模式。直销模式下，公司直接与客户签署合同，货物已交付且安装调试验收合格后，取得客户确认的验收单据时确认收入。境内经销模式下，经销商与客户签署销售合同，公司与经销商签署销售合同，将货物运输至经销商的终端客户且安装调试验收合格后，取得终端客户确认的验收单据时确认收入。直销与经销模式客户验收周期基本相近，立式/卧式加工中心一般验收周期在一个月以内，大型产品需要分体运输后重新安装，验收周期一般在 1-2 月。

2022 年度至 2024 年 7 月，公司发出商品周转天数分别为 27.22 天、29.18 天和 36.90 天，与公司产品验收周期基本一致。

（5）委托加工物资

2022 年末至 2024 年 7 月末，公司委托加工物资账面余额分别为 331.18 万元、238.13 万元和 556.24 万元，公司委托加工物资主要为铸件，公司对于铸件加工等非核心工序出于工期成本、供应商供货能力等方面的考虑分别采用外购及委托加工方式。2024 年 7 月末，委托加工物资增长较多的原因系公司经营规模扩大，订单增加，需要的铸件增加，同时公司为了加快订单响应速度，提前将部分材料发至加工单位，导致期末余额较上期有较大的增长。

综上所述，2022 年末至 2024 年 7 月末，公司存货的订单覆盖率较高，公司期末存货余额与产品生产周期、销售模式相匹配。

（二）是否存在产品滞销情形；结合存货跌价计提方法、库龄、可比公司计提比例等说明跌价计提的充分性；

1、是否存在产品滞销情形

报告期内，公司不同库龄存货及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2024/7/31		2023/12/31		2022/12/31	
	账面余额	占比（%）	账面余额	占比（%）	账面余额	占比（%）
1 年以内	22,422.77	92.66	15,477.79	91.79	15,085.67	95.84
1-2 年	1,360.84	5.62	1,105.07	6.55	546.11	3.47
2-3 年	291.32	1.20	178.78	1.06	22.41	0.14
3 年以上	124.94	0.52	100.54	0.60	85.83	0.55
合计	**24,199.87**	**100.00**	**16,862.18**	**100.00**	**15,740.02**	**100.00**

报告期内各期期末，公司库龄结构良好，库龄 1 年以内存货占比均超过 90%，整体库龄较短。

公司为了能快速响应市场需求以及经营稳定性，会根据订单及销售预测情况对主要原材料、通用型号产品进行适当备货。由于市场需求变动等影响，公司存在少量库龄超过一年的原材料及成品。公司原材料、成品可存放较长时间，不会影响正常生产使用，公司定期组织盘查库龄较长的原材料及成品具体情况，加快库龄较长的存货的消化。对于库龄较长的原材料，公司要求技术部门在不影响客户产品性能、参数的前提下优先选配库龄较长的材料；对于库龄较长的成品，公司会根据市场情况给予客户一定的优惠等方式以促成销售。报告期内，公司库龄 1 年以上的存货占比稳定。

综上，公司存货处于正常流转销售状态，不存在大量积压、滞销的情况。同时，报告期内各期末，公司已进行存货减值测试并按测试结果计提跌价准备。

2、存货跌价计提方法

公司存货跌价准备的计提原则：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负

债表日后事项的影响。

报告期各期计提、转销或转回的存货跌价对应的存货主要为因备货产生的库龄较长的原材料和完工成品。受市场需求变动影响，部分产品需求量减少，库存消化减慢，报告期各期末公司对相关存货进行减值测试，计提、转回或转销对应跌价。

3、存货库龄情况

报告期内，公司存货库龄及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日库龄				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
账面余额	22,422.77	1,360.84	291.32	124.94	24,199.88
跌价准备	-	204.48	84.71	124.94	414.13
计提比例	-	15.03%	29.08%	100.00%	1.71%
项目	2023 年 12 月 31 日库龄				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
账面余额	15,477.79	1,105.07	178.78	100.54	16,862.18
跌价准备	-	162.86	70.27	100.54	333.67
计提比例	-	14.74%	39.31%	100.00%	1.98%
项目	2022 年 12 月 31 日库龄				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
账面余额	15,085.67	546.11	22.41	85.83	15,740.02
跌价准备	4.25	101.52	11.20	85.83	202.80
计提比例	0.03%	18.59%	50.00%	100.00%	1.29%

4、可比公司存货跌价准备计提比例

报告期内，可比公司存货跌价准备计提比例情况如下

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
申请挂牌公司	1.72%	1.98%	1.29%
乔锋智能（301603.SZ）	1.37%	1.72%	1.71%
国盛智科（688558.SH）	2.79%	2.90%	2.28%
海天精工（601882.SH）	4.24%	4.36%	3.26%
纽威数控（688697.SH）	3.45%	3.84%	4.05%

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
创世纪（300083.SZ）	11.20%	13.50%	10.88%
安阳机床（831577.NQ）	3.64%	3.67%	3.51%
同行业平均值	4.45%	5.00%	4.28%

注：上表 2024 年 7 月 31 日同行业公司可比数据使用其各自披露的 2024 年 6 月 30 日数据；创世纪存货跌价准备计提比例较高主要系其存货包含剥离的精密结构件业务剩余存货。

公司存货跌价准备计提比例与乔锋智能存货减值计提比例较为接近，与同行业其他可比公司相比较低，主要系产品结构和存货管理政策差异所致。具体情况如下：

（1）产品结构上，公司立式加工中心占比较高，其机床部件的通用性较强，周转较快，存货产生呆滞的可能性相比其他类产品更低。因此，公司存货跌价准备计提比例与同以立式加工中心为主的乔锋智能较为接近。

（2）存货管理政策上，公司主要采取以销定产，适当备货的策略，并结合生产计划不断加强和优化存货管理，使报告期内公司库龄 1 年以内的存货占比高于同行业可比公司平均水平，同时库龄较长的存货占比较少。同行业可比公司中国盛智科、海天精工和纽威数控以龙门加工中心及卧式加工中心为主，产品的标准化程度相对较低，在备货上较难精准，容易积压。

公司不同库龄存货的占比与同行业可比上市公司比较情况如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
申请挂牌公司	91.79%	6.55%	1.06%	0.60%
乔锋智能（301603.SZ）	94.44%	3.62%		1.94%
国盛智科（688558.SH）	79.59%	15.03%	2.48%	2.91%
海天精工（601882.SH）	未披露	未披露	未披露	未披露
纽威数控（688697.SH）	88.61%	6.49%	1.49%	3.41%
创世纪（300083.SZ）	80.07%	4.38%	8.78%	6.78%
安阳机床（831577.NQ）	未披露	未披露	未披露	未披露
同行业平均值	85.68%	7.38%		5.95%

注：乔锋智能引用其招股说明书披露的 2023 年末存货数据；国盛智科引用其招股说明书披露的 2019 年末存货数据；纽威数控引用其《关于纽威数控装备（苏州）股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》回复中披露的 2023 年年末存货数据；创世纪引用其《关于对广东创世纪智能装备集团股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 357 号）的回复中披露的 2022 年年末存货数据；为增加可比性，本表公司存货跌价准备计提比例系 2023 年年末数据。

5、公司不同库龄存货的存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司不同库龄存货的存货跌价准备计提比例情况如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2024/7/31	0.00%	15.03%	29.08%	100.00%
2023/12/31	0.00%	14.74%	39.31%	100.00%
2022/12/31	0.03%	18.59%	50.00%	100.00%

公司 2023 年末不同库龄存货的存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司比较情况如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
申请挂牌公司	0.00%	14.74%	39.31%	100.00%
乔锋智能（301603.SZ）	0.12%	11.64%	55.74%	100.00%
国盛智科（688558.SH）	0.03%	12.11%	32.78%	60.86%
海天精工（601882.SH）	未披露	未披露	未披露	未披露
纽威数控（688697.SH）	0.00%	1.35%	32.98%	95.73%
创世纪（300083.SZ）	未披露	未披露	未披露	未披露
安阳机床（831577.NQ）	未披露	未披露	未披露	未披露
同行业平均值	0.05%	8.37%	40.50%	85.53%

注：乔锋智能引用其招股说明书披露的 2023 年末存货数据；国盛智科引用其招股说明书披露的 2019 年末存货数据；纽威数控引用其《关于纽威数控装备（苏州）股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》回复中披露的 2023 年年末存货数据；为增加可比性，本表公司存货跌价准备计提比例系 2023 年年末数据

根据上表，公司库龄 1 年以上存货的存货跌价准备计提比例基本高于同行业可比上市公司。

综上，公司不存在大量产品滞销。公司存货跌价计提方法与可比公司无明显差异。存货跌价准备总体计提比例略低于行业可比公司平均水平，主要系产品结构差异所致，整体上公司产品的标准化程度较高，部件通用性较长，公司存货库龄主要集中在 1 年以内，同时不存在大量长期积压滞销的存货；报告期各期末，库龄 1 年以内的存货占比均超过 90%，公司不同库龄存货跌价准备的计提比例与行业可比公司平均水平相近，公司存货跌价准备计提充分，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（三）期后存货结转情况，是否存在长期未结转的发出商品；存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因；

1、期后存货结转情况，不存在长期未结转的发出商品

截至 2025 年 1 月 31 日，报告期各期末期后存货结转情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日		
	期末存货余额	期后结转金额	期后结转比例
原材料	8,133.87	6,728.46	82.72%
在产品	4,601.75	4,052.02	88.05%
库存商品	5,039.11	4,044.44	80.26%
发出商品	5,699.40	4,827.17	84.70%
委托加工物资	556.24	324.67	58.37%
合同履约成本	169.51	42.73	25.21%
合计	**24,199.88**	**20,019.50**	**82.73%**
项目	**2023 年 12 月 31 日**		
	期末存货余额	**期后结转金额**	**期后结转比例**
原材料	5,034.89	4,529.88	89.97%
在产品	4,530.56	4,495.14	99.22%
库存商品	2,703.36	2,545.32	94.15%
发出商品	4,143.99	3,987.14	96.22%
委托加工物资	238.13	189.52	79.59%
合同履约成本	211.25	107.83	51.05%
合计	**16,862.18**	**15,854.84**	**94.03%**
项目	**2022 年 12 月 31 日**		
	期末存货余额	**期后结转金额**	**期后结转比例**
原材料	5,532.66	5,319.42	96.15%
在产品	2,661.86	2,639.69	99.17%
库存商品	4,161.13	4,106.97	98.70%
发出商品	2,890.33	2,834.72	98.08%
委托加工物资	331.18	324.85	98.09%
合同履约成本	162.86	141.13	86.66%
合计	**15,740.02**	**15,366.78**	**97.63%**

报告期各期末，期后存货结转比例分别为 97.63%、94.03%、82.73%，期后

结转比例较高，不存在大额存货长期未结转的情形。

2、存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明原因

（1）存货规模与可比公司比较

报告期各期末，公司存货规模与同行业可比公司对比情况如下：

① 2024 年 7 月 31 日

单位：万元

公司名称	存货账面价值	占流动资产比例	占总资产比例	占营业成本比例
申请挂牌公司	23,784.19	35.88%	26.23%	49.54%
乔锋智能（301603.SZ）	62,850.95	36.08%	25.54%	55.31%
国盛智科（688558.SH）	47,304.13	31.29%	24.09%	59.04%
海天精工（601882.SH）	156,567.73	42.55%	33.46%	65.09%
纽威数控（688697.SH）	102,181.16	32.52%	27.05%	58.86%
创世纪（300083.SZ）	154,008.17	27.51%	15.42%	48.49%
安阳机床（831577.NQ）	14,800.15	77.95%	48.29%	106.99%
可比公司平均值	89,618.72	41.32%	28.97%	65.63%

② 2023 年 12 月 31 日

单位：万元

公司名称	存货账面价值	占流动资产比例	占总资产比例	占营业成本比例
申请挂牌公司	16,528.54	25.70%	20.11%	38.09%
乔锋智能（301603.SZ）	48,702.35	32.76%	22.41%	47.26%
国盛智科（688558.SH）	47,684.41	29.90%	23.21%	57.38%
海天精工（601882.SH）	157,035.82	42.12%	34.02%	67.44%
纽威数控（688697.SH）	92,166.94	30.04%	25.23%	54.00%
创世纪（300083.SZ）	129,514.95	30.11%	15.35%	47.82%
安阳机床（831577.NQ）	14,638.22	74.59%	45.98%	85.44%
可比公司平均值	81,623.78	39.92%	27.70%	59.89%

③ 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

公司名称	存货账面价值	占流动资产比例	占总资产比例	占营业成本比例
申请挂牌公司	15,537.22	33.80%	25.48%	41.77%
乔锋智能（301603.SZ）	56,183.78	39.16%	28.66%	51.32%
国盛智科（688558.SH）	50,770.53	32.46%	25.18%	59.23%
海天精工（601882.SH）	157,473.68	43.30%	34.82%	68.18%
纽威数控（688697.SH）	88,551.34	33.02%	27.25%	66.17%
创世纪（300083.SZ）	163,713.19	32.73%	18.61%	49.21%
安阳机床（831577.NQ）	14,373.77	73.69%	43.01%	82.29%
可比公司平均值	88,511.05	42.39%	29.59%	62.73%

报告期各期末，公司存货账面价值占流动资产的比例分别为 33.80%、25.70%、35.88%，占资产总额的比例分别为 25.48%、20.11%、26.23%，占当期营业成本的比例分别为 41.77%、38.09%、49.54%，规模占比相对稳定。报告期各期末，公司存货规模占流动资产的比例、存货规模占资产总额的比例、存货规模占当期营业成本的比例，略低于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司目前规模相对较小，标准产品占比相对较高，流转较快，故存货占流动资产/资产总额/营业成本的比例相对都略低于同业可比公司。

（2）存货周转率与可比公司比较

报告期各期末，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	2.34	2.66	2.37
乔锋智能（301603.SZ）	2.01	1.93	1.90
国盛智科（688558.SH）	1.64	1.64	1.87
海天精工（601882.SH）	1.47	1.42	1.56
纽威数控（688697.SH）	1.72	1.81	1.57
创世纪（300083.SZ）	1.97	1.62	1.55
安阳机床（831577.NQ）	0.91	1.14	1.19
同行业平均值	1.62	1.60	1.61

注：存货周转率=营业成本÷期初期末平均存货余额，2024 年 1-7 月可比公司的周转率使用可比公司披露的半年报计算

报告期内，公司存货周转率略高于同行业平均水平，与上市公司乔锋智能较为相近，主要系产品结构差异所致。整体上公司产品的标准化程度较高，流转速度相对较快。综上，公司存货周转率与同行业可比公司不存在重大差异，总体上略高于同行业平均水平公司。

（四）报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对发出商品、委托加工物资的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。请主办券商及会计师：①补充核查上述事项，并发表明确意见。

报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点范围及品种	发出商品	原材料、在产品、库存商品、合同履约成本		
盘点时间	2024 年 6 月 29 日至 2024 年 9 月 7 日	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 30 日	2022 年 12 月 31 日
盘点地点	全国各地	公司仓库、子公司仓库		公司仓库
盘点方式	视频盘点	实地盘点		
期末余额	24,199.88		16,862.18	15,740.02
盘点金额	2,350.78	16, 562.66	10, 746. 40	11,776. 71
盘点比例	78.15%		63.73%	74.82%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符	账实相符

报告期内，公司根据存货盘点制度对存货实施定期盘点，且盘点流程严格遵循制度执行。针对车间及仓库存货全面进行盘点。委托加工物资存放地点位于供应商处，报告期内公司未对委托加工物资进行盘点，采用核对收发存明细及定期对账方式进行核对，未见异常。发出商品存放地点位于客户处，且存放地点分散，2022 年和 2023 年末公司未对发出商品进行盘点，采用核对存货收发存明细、物流单据及查验期后验收单进行核对，未见异常。2024 年 7 月末，在期后采用视频盘点方式对发出商品进行盘点，未见异常。公司存货账实相符，存货相关的内部控制健全有效。

【中介机构回复】

（一）请主办券商及会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）访谈公司管理人员，了解公司生产模式、销售模式、产品生产周期、原材料采购周期、备货政策等相关情况，了解公司存货变动的原因；获取公司在手订单数据，分析存货订单覆盖情况；

（2）访谈公司相关人员，了解存货跌价准备计提政策及相关内控制度，并评价计提政策的合理性及内控制度的有效性，获取并检查报告期各期末存货跌价准备计提表及存货库龄表，复核公司可变现净值的确定方法和计算过程，结合公司产品特征、库龄分布等分析存货跌价准备变动的原因及合理性、存货跌价准备计提的充分性；

（3）查阅同行业可比公司相关数据，与同行业可比公司存货跌价准备计提比例进行对比分析，核实公司存货跌价准备计提比例是否符合行业特征，与同行业存在差异的原因及合理性；

（4）获取公司期后存货结转情况，核查公司存货结转的真实性、准确性；取得公司存货结存明细，分析公司存货分类、结构、变动情况，查询同行业可比公司定期报告披露的相关情况，执行分析性程序，分析报告期各期末存货构成及变动的原因，对比分析存货规模、存货周转率与同行业可比公司情况；

（5）获取报告期各期末公司存货盘点表，了解公司对各存货项目进行盘点的情况，复核盘点结果是否存在账实差异； 获取报告期内公司存货期后结转情况，检查各类存货项目期后结转是否异常。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）报告期各期末公司存货余额与公司订单、生产周期、销售模式相互匹配。

（2）公司存货主要集中在 1 年以内，不存在大量长期积压的存货，公司对

长库龄存货的存货跌价准备计提比例较高，存货跌价准备计提比例变动合理，计提充分；

（3）公司存货跌价准备计提比例略低于同行业可比公司主要系产品结构及存货管理政策差异所致，具有合理性。

（4）期后存货结转情况良好；不存在大量长期未结转的发出商品；存货规模略小于同行业可比上市公司；公司存货周转率不存在重大差异，存货周转率略高于同行业平均水平主要系产品结构差异所致；

（5）报告期内各期末，公司已对存货进行盘点，存货盘点不存在账实差异，存货期后结转情况较好。

（二）说明对各期末存货实施的监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序（单独说明对于发出商品的核查情况），是否存在账实不符的情形。

1、监盘程序

（1）获取公司的盘点计划，评估盘点计划是否合理,盘点范围是否已涵盖已获悉的全部存放地点；了解各存放场所中存货的内容、性质、数量及重要程度，根据公司盘点计划，相应制定具体监盘计划；

（2）盘点开始前观察盘点现场，包括存货是否已经适当整理和排列并附有盘点标识等；

（3）盘点过程中关注盘点人员是否能够按照盘点计划完整并有效执行盘点程序；关注盘点时出入库是否停止；关注存货是否存在积压、呆滞和毁损的情况；实行“从账到实、从实到账”的双向抽盘，并随机抽取样本进行检查核对，确认盘点记录的准确性和完整性；

（4）盘点结束后收集所有经公司确认的电子及纸质盘点表，保证盘点表完整性，核实盘点中出现差异的原因并关注后续处理措施。根据监盘计划的实施情况，以及监盘过程中发现的问题，对监盘结果进行评价，编制存货监盘报告。

2、监盘比例、监盘结果

单位：万元

报告期	项目	账面原值	盘点金额	盘点比例	是否账实相符
2024 年 7 月末	原材料、在产品、库存商品、合同履约成本	18,500.47	16,508.73	89.23%	是
	发出商品	5,699.40	2,350.78	41.25%	是
2023 年末	原材料、在产品、库存商品、合同履约成本	16,862.18	10,111.64	59.97%	是
2022 年末	原材料、在产品、库存商品、合同履约成本	15,740.02	10,244.92	65.09%	是

3、其他核查程序

（1）了解与评价公司与存货相关的关键内部控制设计，并对关键控制流程的运行有效性进行了测试。经核查，公司已建立包括采购管理程序、供应商管理程序、物料管理程序、仓库管理规程等存货相关内控制度，相关内控制度设计合理、执行有效，能够对期末存货结存提供合理保证；

（2）获取公司存货定期盘点报告，了解公司日常存货盘点情况，了解存货盘点差异及账务处理情况；

（3）执行细节测试，检查采购合同、入库单、对账单、发票等原始单据，并与记账凭证进行核对，检查原材料采购的真实性。经核查，未发现异常；

（4）获取报告期内存货收发存明细表，对发出存货进行计价测试，检查存货的发出计价和结存金额是否正确。经核查，公司存货的发出计价和结存金额准确；

（5）获取并检查公司生产成本计算单等，对成本费用的归集和分配进行复核，将产品单位成本构成与上年同期进行比较分析，以识别存货核算是否存在重大异常波动及波动原因的合理性；经核查，公司成本费用的归集和分配合理，产品单位成本构成各期无明显差异，存货单位成本波动合理；

（6）与收入细节测试检查相结合，检查销售合同、存货出库单、客户签收单或验收单、销售发票等，检查存货发出及结转成本的真实性。

4、发出商品核查情况

我们对公司报告期各期末的发出商品执行了函证、监盘程序， 具体情况如

下：

单位：万元

项目	2024 年 7 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品余额	5,699.40	4,143.99	2,890.33
盘点金额	2,350.78	/	/
盘点可确认金额	2,350.78	/	/
发函金额	5,328.97	3,981.16	2,657.75
发函比例	93.50%	96.07%	91.95%
回函可确认金额	5,221.02	3,764.43	2,579.88
替代测试金额	107.95	216.73	77.87
盘点、回函及替代测试可确认金额	5,457.84	3,981.16	2,657.75
盘点、回函及替代测试可确认比例	95.76%	96.07%	91.95%

注：回函可确认金额包括回函相符及回函不符后进行差异调节确认金额

针对发出商品函证未回函情况，我们执行了如下替代程序：获取并检查了发出商品对应的销售合同或订单、出库单等原始单据，并确认发出商品期后销售情况。报告期各期末，经发出商品函证及替代测试共同确认的金额占比分别为91.95%，96.07%，95.76%。

经核查，报告期内,公司发出商品系真实存在的，不存在账实不符的情形。

五、关于固定资产和在建工程。根据申报文件，公司报告期内固定资产账面价值分别为 12,149.48 万元、14,524.68 万元和 14,645.02 万元，同时存在大额在建工程转固定资产的情形。请公司说明：①固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，应说明原因及对公司净利润的累计影响；②固定资产与公司销量及产能是否匹配，公司新建项目及新购设备情况及用途，交易是否公允；③公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，计提减值准备的原因及充分性；④在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形。请主办券商及会计师对上述问

题进行核查并发表明确意见；说明对各期末固定资产、在建工程监盘情况，对各期固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

【公司回复】

（一）固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，应说明原因及对公司净利润的累计影响

报告期内，公司固定资产包括房屋建筑物、专用设备、运输设备、通用设备，与同行业可比公司固定资产使用寿命等情况对比如下：

公司名称	房屋及建筑物	专用设备	运输工具	通用设备	经营租赁设备	残值率
乔锋智能	20-30 年	10 年（机器设备）	5 年	3-5 年（办公设备）、3-5 年（其他设备）	/	5%
国盛智科	20 年	10 年	4-10 年	3-5 年	/	5%
海天精工	20 年	10 年（机器设备）	5 年	5 年（电子设备、其他设备）	/	5%
纽威数控	20-30 年	10-15 年（机器设备）、3-5 年（专用设备）	4 年	3-5 年（办公及其他设备）	/	5%
创世纪	35 年	10 年（机器设备）	5 年	5 年（办公及其他设备）	10 年（双倍余额递减法）	5%-10%
安阳机床	20 年	10 年（机器设备）	5 年	5 年（其他设备）	/	3%、5%
可比公司区间值	20-35 年	3-15 年	4-10 年	3-5 年	10 年	3%-10%
公司	**5-20 年**	**3-10 年**	**4 年**	**3-5 年**	**/**	**5%**

如上表所示，公司固定资产使用寿命、残值率与同行业可比公司不存在显著差异。报告期内，公司采用年限平均法计提固定资产折旧，与同行业可比公司固定资产折旧政策一致。

（二）固定资产与公司销量及产能是否匹配，公司新建项目及新购设备情况及用途，交易是否公允

1、固定资产与公司销量及产能是否匹配

公司是一家专业从事数控机床研发、设计、生产及销售的企业。数控机床体积较大，生产及成品的存储将占用固定的场地，因此厂区面积是公司产能的主要限制因素。

报告期内，公司固定资产规模、生产场地、与销量、产能变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月/2024 年 7 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
产量（台）	1,667	2,072	1,814
产能（台）	1,893	2,030	2,030
产能利用率	88.06%	102.07%	89.36%
固定资产原值	17,391.47	16,629.23	13,289.31
其中：房屋建筑物原值	14,428.55	14,264.12	11,549.02
专用设备原值	1,543.95	1,119.02	683.98

注：公司 2024 年的预计产能为 3230 台

相比同行业可比上市公司而言，公司规模相对较小，故公司主要精力集中于数控机床的研发、设计、核心工序生产以及销售；对于非核心工序如铸件、钣金加工等，公司通过委外方式进行加工。因此，公司大型机器设备等专用设备的投资相对同业可比上市公司较少。公司通过自建、租赁的方式不断增加生产场地来扩大产能。2024 年产能增加系公司租赁的平湖厂区启用，租赁厂房计入使用权资产，故 2024 年公司固定资产未出现大幅增加。

综上所述,报告期内公司固定资产与产品销量、产能相匹配。

2、公司新建项目及新购设备情况及用途，交易是否公允

报告期内，公司新增固定资产原值分别为3,862.16万元、3,339.92万元、819.74万元，主要系厂房改造、办公楼装修转入固定资产以及生产设备投入使用。公司结合现有的生产能力和行业的发展趋势，通过新建厂房、采购设备扩大生产规模。

公司新增资产的情况如下：

单位：万元

资产类别	2024 年	2023 年度	2022 年度
房屋建筑物	173.23	2,715.10	3,324.51
通用设备	129.82	91.79	285.36
专用设备	447.40	435.04	170.30
运输工具	69.29	97.99	81.98
合计	**819.74**	**3,339.92**	**3,862.15**

公司已建立并完善了资产采购相关的内控制度，大型设备和工程采购由需求部门填写采购需求计划，采购部门对请购内容进行核实，经采购部经理、总经理

审批后，采购部根据采购需求分别选择招投标、询比价、竞争性谈判等不同采购方式。采购部门通过对比多家供应商的条件，考虑价格、质量、供应商口碑、售后及服务等多项因素，在履行公司内部相关审批程序后最终确定供应商及采购价格，采购价格均系双方协商的市场价格，价格公允。

（三）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，计提减值准备的原因及充分性

报告期内，公司于各资产负债表日对固定资产进行全面盘点清查，以确认是否存在账实不符、报废、毁损等情况；同时组织资产使用部门反馈资产实际使用情况，确认是否存在闲置、终止使用、陈旧过时、损坏或其他不符合预期使用目的情况。资产使用部门根据资产可靠性和使用效率判断是否存在明显的减值迹象，对于存在减值迹象的固定资产，公司将估计其可收回金额（资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定）进行减值测试，并对低效、无效资产全额计提减值准备。公司以单项资产为基础估计其可收回金额，难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的收回金额。当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

各报告期末，公司按照《企业会计准则》的相关规定，结合固定资产盘点情况，对报告期内各期末固定资产是否存在减值迹象进行逐项判断。

序号	准则相关规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司房屋及建筑物、生产设备等主要资产的市价未发生大幅度下降情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期各期末，公司经营所处的经济、技术或者法律等经营环境以及资产所处的市场在报告期内未发生不利变化，未对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期各期末，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生显著提高	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司固定资产中资产多为厂房及生产设备，均可以正常生产，其他设备可以正	否

序号	准则相关规定	公司实际情况	是否存在减值迹象
		常运转。公司在对固定资产进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的资产进行报废处理。各报告期末公司固定资产未发生陈旧过时或者实体损坏的情况	
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司通过日常维保、盘点等方式对生产设备进行管理，结合盘点情况，公司不存在闲置机器，设备均正常使用	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

报告期内，公司已对废弃、损毁的固定资产进行处置并经适当的会计处理。2022 年至 2024 年 7 月，公司清理和处置的固定资产账面余额分别为 65.61 万元、0.00 万元和 57.50 万元。截至 2024 年 7 月末，公司不存在闲置、废弃、损毁的固定资产。报告期内，公司持续扩大产能，固定资产均处于正常使用状态，运行情况良好，不存在减值迹象，公司未计提固定资产减值准备符合公司的固定资产状态和实际经营情况。

（四）在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形

1、在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等

公司主要在建工程项目预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况如下：

单位：万元

工程名称	年度	预算数	期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末余额	资金来源
厂房改造工程	2022 年度	2,076.78	308.86	464.59	773.44			自有资金
	2023 年度			887.27	887.27			自有资金
办公楼装修工程	2022 年度	1,154.70	224.64	650.04	874.68			自有资金
	2023 年度			185.79	185.79			自有资金
营销楼装	2022 年度	1,952.04	65.20	1,281.19	1,254.96		91.43	自有资金

工程名称	年度	预算数	期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末余额	资金来源
修工程	2023 年度		91.43	476.70	568.14			自有资金
员工宿舍装修工程	2022 年度	1,537.00	240.84	148.24	389.08			自有资金
	2023 年度			1,072.27	1,072.27			自有资金
高端 CNC 智慧工厂建设项目	2023 年度	9,476.00		130.36			130.36	自有资金
	2024 年 1-7 月		130.36	1,611.92			1,742.28	自有资金
平湖车间机电工程	2024 年 1-7 月	983.98		818.93		818.93		自有资金
平湖行政办公楼装修工程	2024 年 1-7 月	287.17		262.39		262.39		自有资金

注：其他减少系转入长期待摊费用。部分合计数尾数与所列数值总和尾数存在差异的情况，系四舍五入所致。

（1） 厂房改造工程

公司厂房改造工程预算金额为 2,076.78 万元，公司累计投入 1,660.71 万元，累计投入金额占预算的比例为 79.97%，投入资金均来源于自有资金。该项目根据子项目的验收情况，已于 2022 年至 2023 年分批转固并投入正常生产。车间更新改造后，公司优化产线布局，改善劳动环境，提升制造品质，未新增产能。（2）办公楼装修工程

公司办公楼装修工程预算金额为 1,154.70 万元，报告期内，公司累计已投入 1,060.47 万元，累计投入金额占预算的比例为 91.84%，投入资金均来源于公司自有资金。该项目根据完工验收情况，已于 2022 年至 2023 年分批转固。该项目为办公使用，主要用于公司员工办公、招待客户，不涉及生产，不涉及产能变动。

（3）营销楼装修工程

公司办公楼装修工程预算金额为 1,952.04 万元，公司累计投入 1,823.10 万元，累计投入金额占预算的比例为 93.39%，投入资金均来源于公司自有资金。该项目根据完工验收情况，已于 2022 年至 2023 年分批转固。该项目为办公使用，主要用于公司员工办公、招待客户，不涉及生产，不涉及产能变动。

（4）员工宿舍装修工程

公司员工宿舍装修工程预算金额为 1,537.00 万元，公司累计投入 1,461.35 万元，累计投入金额占预算的比例为 95.08%，投入资金均来源于公司自有资金，

该项目根据完工验收情况，已于 2022 年至 2023 年分批转固。该项目为员工宿舍使用，用于为公司员工改善住宿环境，不涉及生产，不涉及产能变动。

（5）高端 CNC 智慧工厂建设项目

公司高端 CNC 智慧工厂建设项目，预算金额为 9,476 万元，总建筑面积 53,649.12 平方米，报告期内，公司累计已投入 1,742.28 万元，累计投入金额占预算的比例为 18.39%，投入资金均来源于公司自有资金。项目达产后，将新增 2,000 台高端数控装备的年生产能力。

（6）平湖车间机电工程

公司平湖车间机电工程项目预算金额为 983.98 万元，报告期内，公司累计投入 818.93 万元，累计投入金额占预算的比例为 83.23%，投入资金均来源于公司自有资金。该项目系租赁厂房机电改造工程，完工后转入长期待摊费用，其中 1 号、2 号车间于 2024 年 5 月验收，3 号车间于 2024 年 1 月验收，共计新增 1,200 台高端数控装备的年生产能力。

（7）平湖行政办公楼装修工程

公司平湖行政办公楼装修工程项目预算金额为 287.17 万元，报告期内，公司累计已投入 262.39 万元，累计投入金额占预算的比例为 91.37%，投入资金均来源于公司自有资金，该项目已于 2024 年 7 月转入长期待摊费用。该项目为办公使用，主要用于公司员工办公、招待客户，不涉及生产，不涉及产能变动。

2、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

（1）主要设备供应商的名称

公司主要设备供应商及采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购金额			主要采购内容	采购方式	是否存在关联关系
	2024 年 1-7 月	2023 年	2022 年			
杭州杭叉叉车销售服务有限公司	16.90			燃油叉车	直接采购	否

供应商名称	采购金额			主要采购内容	采购方式	是否存在关联关系
	2024 年 1-7 月	2023 年	2022 年			
浙江富善暖通工程有限公司	21.47			行政楼空调	直接采购	否
嘉兴市嘉讯通讯器材设备有限公司	11.01			视频监控设备	直接采购	否
浙江德冠起重机有限公司		48.33		葫芦双梁桥式起重机	直接采购	否
杭州铭耐轲机械有限公司		16.37		磨床	直接采购	否
上海泉倍仪器科技有限公司		15.39		激光干涉仪	直接采购	否
浙江朗通精密仪器有限公司			132.74	三坐标测量机	直接采购	否
合计	**49.38**	**80.09**	**132.74**			

上述供应商基本工商情况如下：

供应商名称	成立日期	注册资本	经营范围	主要股东	主要人员
杭州杭叉叉车销售服务有限公司	2001-10-11	2,000 万元	许可项目：特种设备安装改造修理（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：特种设备销售；智能仓储装备销售；智能物料搬运装备销售；智能仪器仪表销售；机械设备销售；专用设备修理；特种设备出租；轮胎销售；通用设备修理；轴承、齿轮和传动部件销售；轴承销售；电池销售；齿轮及齿轮减、变速箱销售；运输设备租赁服务；阀门和旋塞销售；弹簧销售；物料搬运装备销售；供应链管理服务；企业管理；润滑油销售；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；照明器具销售；五金产品零售；五金产品批发；劳动保护用品销售；仓储设备租赁服务；环境保护专用设备销售；生态环境材料销售；安防设备销售；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	施桂芬、杨吉华	施桂芬、杨吉华、王亦佳
浙江富善暖通工程有限公司	2016-07-25	1,010 万元	供暖通风设备、中央空调、家用电器、五金产品、电气设备、通讯产品、计算机、软件及辅助设备的技术咨询、技术服务、批发、零售；暖通、机电工程、制冷工程设计及上门安装、维修、施工。（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）	陈祖锐、李曼敬	陈祖锐、李曼敬
嘉兴市嘉迅通讯器材设备有限公司	2017-11-02	1,250 万元	一般项目：通讯设备销售；安防设备销售；安全系统监控服务；智能输配电及控制设备销售；数字视频监控系统销售；办公设备耗材销售；五金产品零售；计算机及办公设备维修；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅	王海滨	王海滨、赵海侠

供应商名称	成立日期	注册资本	经营范围	主要股东	主要人员
			助设备零售；通讯设备修理；照明器具销售；金属制品销售；家用电器销售；日用百货销售；塑料制品销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；体育用品及器材批发；体育用品及器材零售；文具用品批发；文具用品零售；园林绿化工程施工；市政设施管理；住宅水电安装维护服务；图文设计制作；电池销售；洗车服务；会议及展览服务；商务代理代办服务；家政服务；汽车零配件批发；汽车零配件零售（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：电气安装服务；建筑智能化系统设计；住宅室内装饰装修；建设工程施工（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,具体经营项目以审批结果为准）。		
浙江德冠起重机有限公司	2016-12-19	1,000万元	一般项目：特种设备销售；齿轮及齿轮减、变速箱销售；轴承、齿轮和传动部件销售；涂装设备销售；通用设备修理；五金产品零售；五金产品批发；劳动保护用品销售；机械设备租赁；货物进出口；金属丝绳及其制品销售；数控机床销售；电子产品销售；金属材料销售；建筑工程用机械销售；特种设备出租（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：特种设备安装改造修理（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，具体经营项目以审批结果为准）。	杨江海	杨江海、戚海瑞
杭州铭耐轲机械有限公司	2013-01-08	500万元	生产：磨床、数控车床、五金配件、机械配件＊＊（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）	黄乔存、罗德宝	黄乔存、罗德宝
上海泉倍仪器科技有限公司	2016-08-11	100万元	从事仪器仪表科技、机电科技领域内的技术服务、技术咨询、技术开发、技术转让,仪器仪表（除计量器具）、机电设备（除特种）维修,销售机电设备、机械设备、电子产品、五金交电、计算机软硬件及辅助设备、汽车配件、办公设备、办公用品,从事货物及技术的进出口业务。【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】	范存亮、章钰	范存亮、章钰
浙江朗通精密仪器有限公司	2017-06-19	1,000万元	仪器仪表、电子产品、通讯设备、机电设备、机械设备、电气设备、计算机软硬件、压缩机及配件、实验室设备（除病理、病例及诊断用设备）、办公自动化设备及配件的批发、零售；工业自动化系统工程的设计；机械设备的上门安装、上门维修（凡涉及许可证、资质证书的，凭有效许可证、资质证书经营）；压缩机及配件、实验室设备（除病理、病例及诊断用设备）、办公自动化设备及配件的技术开发、技术服务、	吴静	吴静、李珊珊

供应商名称	成立日期	注册资本	经营范围	主要股东	主要人员
			技术咨询、成果转让；成年人的非证书劳动职业技能培训（涉及前置审批的项目除外）；货物及技术进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外，法律、行政法规限制经营的项目取得许可后方可经营）。（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）		

（2）是否存在通过第三方间接采购设备的情况

报告期内，公司设备采购严格按照采购制度进行，不存在通过第三方间接采购设备的情况。

（3）定价依据及公允性

公司已建立并完善了资产采购相关的内控制度，设备采购由需求部门填写采购需求计划，采购部门对请购内容进行核实，经采购部经理、总经理审批后，采购部根据采购需求分别选择招投标、询比价、竞争性谈判等不同采购方式。采购部门通过对比多家供应商的条件，考虑价格、质量、供应商口碑、售后及服务等多项因素，在履行公司内部相关审批程序后最终确定供应商及采购价格。

公司设备采购以市场价格为主要依据，结合市场情况、交期及时性、售后服务及时性及服务质量、供应商口碑、历史合作等因素综合评估，确定较符合标准的供应商与采购价格。因此，公司采购设备价格定价公允。

（4）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

公司及其实际控制人与上述其他供应商均不存在关联关系，亦不存在异常资金往来或其他利益安排。

综上所述，公司不存在通过第三方间接采购设备的情况，公司设备供应商与公司不存在关联关系或潜在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排，相关设备交易价格公允，不存在利益输送的情况。

3、在建工程转为固定资产的时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形

报告期内，公司主要在建工程转为固定资产的具体情况如下：

名称	转固时点	转固依据	成本计算确认	开始计提折旧时间
厂房改造	达到预定可使用状态	验收报告	权责发生制下实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款等	转固后次月开始计提折旧
办公楼装修	达到预定可使用状态	验收报告	权责发生制下实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款等	转固后次月开始计提折旧
营销楼装修	达到预定可使用状态	验收报告	权责发生制下实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款等	转固后次月开始计提折旧
员工宿舍装修	达到预定可使用状态	验收报告	权责发生制下实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款等	转固后次月开始计提折旧
设备安装	达到预定可使用状态	验收报告	权责发生制下实际发生的成本，包括主体工程款、配套工程款等	转固后次月开始计提折旧

公司在建工程转固时点均以在建工程是否达到预定可使用状态为判断标准。公司的在建工程在满足下述条件的情况下，即为达到预定可使用状态：（1）实体建造/安装工作已经全部完成；（2）继续发生在所购建资产上的支出金额很少或几乎不再发生；（3）所购建设备需要试生产或试运行，则在能够正常生产出合格产品时，或试运行结果表明能够正常运转时。

在工程项目完成达到预定可使用状态后，公司相关部门会对工程项目进行验收，并出具验收资料；在设备调试完成达到预定可使用状态后，公司相关部门出具验收单。财务部根据获取的相关资料及时进行相应的在建工程转固的会计处理。

报告期内，公司按照《企业会计准则》的规定，在相关厂房、设备等资产达到预定可使用状态时转入固定资产，在建工程结转固定资产的时点与结转固定资产的依据文件载明的时间相匹配，相关会计处理恰当，不存在通过提前或推迟转固调节利润的情形。

4、各期末固定资产、在建工程监盘情况

公司对固定资产、在建工程盘点管理实施了明确的管控。制度中详细规定了盘点的目的、盘点内容、盘点方式、盘点要求，明确了公司财务部应协同各部门应于每年年中、年末对公司所有固定资产、在建工程进行盘点。

报告期各期末，公司根据盘点计划对固定资产、在建工程进行了实地盘点，盘点人根据盘点结果填写盘点表，并与账簿记录核对。中介机构对其进行监盘，具体监盘结果如下：

单位：万元

报告期	项目	账面原值	盘点金额	盘点比例	是否账实相符
2024 年 7 月末	固定资产	17,391.47	13,254.01	76.21%	是
	在建工程	1,742.28	1,742.28	100.00%	是
2023 年末	固定资产	16,629.23	13,192.26	79.33%	是
	在建工程	130.36	130.36	100.00%	是
2022 年末	固定资产	13,289.31	9,392.20	70.67%	是
	在建工程	91.43	91.43	100.00%	是

报告期各期末，公司固定资产状况良好，不存在账实不符的情况。

【中介机构回复】

（一）请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）获取公司固定资产明细表，确认各类固定资产的具体内容、所属类别、金额，以及资产的用途、数量、原值、净值等，了解固定资产的折旧方法、固定资产使用年限和残值率的估计,查阅同行业可比公司固定资产相关的会计政策和会计估计，核查公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司是否存在显著差异；

（2）获取报告期各期末公司固定资产规模及报告期各期公司主要产品产能、销量、产能利用率数据，分析固定资产规模变动与主要产品产能、销量变动的匹配性；

（3）获取公司报告期在建工程、固定资产明细表，了解大额新增的资产内容及原因，分析报告期内在建工程、固定资产购置交易的真实性、定价公允性；

（4）对固定资产、在建工程进行监盘，实地查看主要资产的运行状态，检查是否存在闲置、废弃、损毁情况；

（5）访谈公司管理层，了解公司关于固定资产、在建工程的减值测试方法。检查公司固定资产未计提减值准备的原因，检查相应固定资产、在建工程不存在减值迹象的结论是否有充分依据；

（6）获取公司在建工程明细台账、预算、合同等相关文件。了解主要在建工程投资、建设情况以及项目建成后的产能情况；查阅主要供应商的采购合同，了解公司向其采购的具体金额、具体内容,并检查了主要供应商的开票及付款信息是否真实准确；查询公开信息查询，核实公司与主要施工方、设备供应商是否存在关联方关系，了解其是否具备为公司提供产品或服务的能力，核查是否存在通过第三方间接采购的情况；查阅公司及其实际控制人、董事、监事、高管出具的董监高调查表及公司股东访谈记录，核查主要工程供应商是否与公司及公司股东、实际控制人、董监高及其他核心技术人员之间是否存在关联关系、异常资金往来或存在其他利益安排等；

（7）对报告期内公司资金流水、董监高个人资金流水进行核查，判断公司及董监高与供应商是否存在异常资金往来或其他利益安排；

（8）了解公司在建工程转固的条件和流程，检查固定资产台账，查阅在建工程转入固定资产的各项验收证明、在建工程施工合同等，分析转固时间的合理性，核查是否存在通过提前或推迟转固调节利润的情形；

（9）访谈公司相关人员，了解公司长期资产采购审批情况，结合内部控制制度执行情况分析报告期内在建工程、固定资产购置交易的真实性、定价公允性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）报告期内，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司不存在显著差异；

（2）报告期内，公司固定资产与公司的销售及产能相匹配；公司新建项目及新购设备具有合理性，相关交易价格公允；

（3）公司已针对报告期内废弃、损毁的固定资产进行处置并经适当的会计处理。截至 2024 年 7 月 31 日，公司不存在闲置、废弃、损毁的固定资产。公司已在各个报告期末对固定资产是否存在减值迹象进行逐项判断；公司固定资产未计提减值准备的依据充分；

（4）公司新建在建工程高端 CNC 智慧工厂建设项目，预计累计投入资金

9,476 万元，总建筑面积 53,649.12 平方米，报告期内累计投入金额为 1,742.28 万元，投入的资金主要来源于公司自有资金，项目达产后，将新增 2000 台高端数控装备的年生产能力，公司采用参照市场价协商的定价方式进行直接采购，定价公允，不存在通过第三方间接采购的情况，公司及其实际控制人与相关供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

（5）公司在建工程的转固时点、依据符合《企业会计准则》的规定，相关会计处理恰当，不存在提前或延迟转固的情形；

（6）报告期各期末，中介机构对主要固定资产、在建工程进行监盘。盘点结果账实相符，无闲置、废弃、损毁的固定资产，不存在虚构资产的情况，公司固定资产和在建工程具有真实性；

（7）报告期内，公司与设备供应商交易具有真实性，参照市场价格进行协商，定价公允；公司与前述供应商均不存在关联关系，亦不存在异常资金往来或其他利益安排。

（二）说明对各期末固定资产、在建工程监盘情况，对各期固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

各期末固定资产、在建工程的监盘情况参见本题“（四）4、各期末固定资产、在建工程监盘情况”。

对于报告期内新增的房屋建筑物，获取并检查工程建设相关的工程建设合同，查看完工情况，并检查入账的完整性。针对重要的机器设备、运输设备等其他设备，获取公司与供应商的采购合同，检查与之相匹配的付款情况和采购发票，以及验收使用情况，确认公司的固定资产购置交易具备真实性。

主办券商、会计师查验了报告期内新增资产供应商的工商背景信息，并抽查主要资产供应商报价单，不存在重大异常情况。固定资产购置交易是买卖双方根据市场价格，经过自愿、平等协商达成一致后订立合同，并且合同已经履行完毕，不存在纠纷的情况。

综上，公司固定资产购置交易定价具备公允性。

六、关于财务规范性。根据申报文件，报告期内公司存在个人卡收付款、转贷、票据找零、资金占用、第三方回款的情形。请公司说明：①资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序；②公司个人账户收付款发生的具体原因及背景，第三方回款中的员工代收后付款涉及款项是否计入个人卡收付款，涉及账户是否注销；③针对财务不规范事项的规范措施及有效性，报告期后是否新增，相关内部控制是否建立健全并得到有效执行，对上述财务不规范事项作重大事项提示。请主办券商及会计师补充核查上述事项以及是否涉及体外资金循环，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序

2022 年 6 月公司进行股份改制时，以 2022 年 1 月 31 日基准日净资产作价折股，公司股份改制完成后，股本为 4,500.00 万股，新增 3,727.16 万股。公司于 2022 年 11 月 15 日代自然人股东完成了股改个税缴纳，并借款给缔盟合伙 60.00 万元用于其缴纳股改税费，因此形成自然人股东、缔盟合伙对公司的资金占用。

2024 年 12 月 17 日，公司召开 2024 年度第三次临时股东会审议通过《关于确认公司报告期内（2022 年 1 月 1 日至 2024 年 7 月 31 日）关联交易的议案》，其中关联股东易春红、易冬贵、王海英、老板集团、缔盟合伙、杭州卓丰已回避表决，本次会议对上述资金占用情况进行了确认。

（二）公司个人账户收付款发生的具体原因及背景，第三方回款中的员工代收后付款涉及款项是否计入个人卡收付款，涉及账户是否注销

报告期内，公司不存在利用个人账户收取客户款项或支付供应商款项情形的。公司个人账户收付款发生的具体原因及背景是，非公司员工希望在杭州缴纳社保，因此该部分人员挂靠劳动关系至子公司蕙联数智、新博尚，子公司发放工资、社保到公司控制的该部分人员开立的个人账户，由此形成个人账户资金流入；公司实际控制该部分个人账户后，将结存资金一部分直接支付了员工的薪酬，另一部分支付了无票费用，由此形成个人卡账户资金流出。

报告期内，第三方回款中的员工代收后付款的具体情况如下：

期间	员工代收形式	涉及账户数	金额（万元）	账户处理情况
2024 年 1-7 月	员工现金收款后直接现金汇款至公司账户	0	2.56	经核查对公银行流水，该部分资金均为现金汇款，不涉及员工个人账户。
2023 年度	员工现金收款后通过本人银行账户汇款至公司账户	1	0.01	该员工并非通过个人账户收款，只是收到现金后通过个人账户进行汇款。该收款存在偶发性且金额较低，该员工已承诺不再使用个人银行卡代付客户款项。
2022 年度	员工收款后通过本人银行账户汇款至公司账户	4	16.05	该 4 个账户涉及的 4 名员工已离职，该账户代收款仅为零星发生，并非专用于公司业务的个人卡，因此员工离职时未要求其注销。

因员工代收款涉及的个人账户并非受公司实际控制，且该个人账户并非专用于公司业务，因此未计入个人卡收付款披露。员工代收款涉及的个人账户因相关人员已离职，公司在员工离职时未要求其注销相关个人账户。

（三）针对财务不规范事项的规范措施及有效性，报告期后是否新增，相关内部控制是否建立健全并得到有效执行，对上述财务不规范事项作重大事项提示

针对财务不规范事项，公司已经进行了整改，具体情况如下：

1、个人卡收付款

针对个人卡收付的财务不规范事项，公司已经进行了规范整改，具体情况如下：

（1）2024 年 1 月以来，公司已停止使用个人卡账户归集款项，并于 2024 年 1 月底将个人卡账户注销。公司已全部停止账外薪酬、费用等的支付；

（2）上述账外工资薪酬和费用项等已完整纳入财务报表核算，涉及的相关税金已全部向税务机关完成申报和缴纳；

（3）公司完善了相关财务管理制度，并加强对公司财务人员的培训，明确要求不得使用个人银行账户收付款，并加强了对费用报销的管理要求，以杜绝上述不规范情形再次发生。

2、转贷、票据找零

针对转贷、票据找零的财务不规范事项，公司已经进行了规范整改，具体情

况如下：

（1）截至 2023 年 12 月 31 日，公司转贷贷款已全部清偿完毕；2024 年 1 月起，公司全面停止了无真实交易背景的票据背书转让和收取；

（2）公司已依照相关法律、法规，建立健全了法人治理结构，完善了《银行票据管理制度》《日常资金运营管理制度》，以进一步加强公司在银行票据、资金管理等方面的内部控制力度与规范运作程度；

（3）公司已使用新票据系统，避免出现票据找零的情况；

（4）公司控股股东、实际控制人已出具《关于转贷、票据找零事项的承诺函》。

3、资金占用

针对资金占用的财务不规范事项，公司已经进行了规范整改，具体情况如下：

（1）截至 2023 年 12 月 31 日，公司已收回资金占用的本金和利息，资金占用已清理完毕。此后，未再新增资金占用；

（2）公司实际控制人、控股股东、持股 5%以上股东和董事、监事、高级管理人员出具了《关于避免资金占用、违规担保的承诺函》。

4、第三方回款

针对第三方回款的财务不规范事项，公司采取的整改措施为：进一步严格执行应收账款管理，要求销售人员与客户明确结算时须通过客户银行账户支付货款。如后续出于特殊原因需第三方代付，则需对方出具相关证明文件或进行书面形式确认。

5、报告期后是否新增，相关内部控制是否建立健全并得到有效执行

报告期后，公司不存在个人卡收付款、转贷、票据找零及资金占用等财务不规范事项，但因业务开展等合理原因，报告期后截至 2025 年 1 月 31 日仍然存在 398.62 万元的境外第三方回款、35 万元的境内第三方回款。公司存在的第三方回款存在真实的交易背景，具备真实性及合理性，不存在异常，对公司内控制度有效运行不构成重大影响。

公司已根据《公司法》《证券法》《企业内部控制基本规范》及其他法律、法规、规章，结合业务发展实际，对公司内控体系、内控制度进行了全面梳理、补充和完善，制定了《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《财务管理制度》《资金活动管理制度》等，并严格实施和监督，相关内部控制制度已得到有效执行。

6、对上述财务不规范事项作重大事项提示

关于公司财务不规范事项，公司已就相关风险在公开转让说明书“重大事项提示”中补充披露如下：

“财务不规范事项的风险

报告期内，公司存在个人卡收付款、转贷、票据找零、资金占用、第三方回款等财务不规范的情形，公司存在因上述财务不规范事项而受到处罚、进而影响公司经营业绩的风险。”

【中介机构回复】

请主办券商及会计师补充核查上述事项以及是否涉及体外资金循环，并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司银行流水，核实资金占用、转贷、第三方回款形成、规范整改的情况；获取公司票据台账，核查票据交易对手方信息；获取个人卡的交易明细，核查其交易对方名称、注销时间；

2、访谈公司财务负责人，了解公司的财务规范性，对报告期内不规范事项了解其发生原因、规范整改情况，以及报告期期后是否有新增；

3、获取并查阅公司报告期内相关资金占用的补充履行内部决策程序的相关会议文件以及信息披露文件；

4、获取并查阅公司《关联交易管理制度》《银行票据管理制度》《日常资金运营管理制度》等内控制度文件，了解公司的内控程序，确认公司已建立健全

防止股东及关联方占用或转移公司资金、转贷等相关内控制度；

5、查阅了公司主要股东和董事、监事、高级管理人员出具的《关于避免资金占用、违规担保的承诺函》；

6、查阅公司取得的《企业专项信用报告》，核查公司在税务领域的无违法违规情况；查阅《关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司转贷、票据事宜的会议纪要》。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司代自然人股东缴纳股改个人所得税，为缔盟合伙提供借款缴纳股改税费，因此形成资金占用的情况，该关联交易均已履行了公司内部决策程序；

2、因外部人员挂靠社保至子公司，公司通过该部分个人账户支付员工薪酬、无票费用，由此形成个人账户收付款。第三方回款中的员工代收后付款涉及款项未计入个人卡收付款，相关代收款员工在离职时未被要求其注销相关账户，该等账户于 2024 年 1 月底注销；

3、报告期期后，公司不存在个人卡收付款、转贷、票据找零及资金占用等财务不规范事项，但因业务开展等合理原因，仍然存在境外和少量境内第三方回款情况，对公司内控制度有效运行不构成重大影响。公司规范措施有效，不涉及体外资金循环，内部控制已建立健全并得到有效执行。

七、关于其他事项。请公司：①补充披露总体重要性水平，说明重要性水平标准制定的依据及合理性，是否属于审计中考虑的重要性水平；②结合市场价格等说明关联租赁公允性；③说明报告期内分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环；④说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形；⑤说明公司易达精密年产 2600 台智能化数控机床和 50 条自动化生产线建设项目一期等项目不纳入建设项目环境影响评价管理的具体依据及合规性。请主办券商、会计师核查上述事项①至③，并发表明确意见。请主办券商、

律师核查上述事项④至⑤，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）补充披露总体重要性水平，说明重要性水平标准制定的依据及合理性，是否属于审计中考虑的重要性水平

根据中国注册会计师审计准则中关于重要性水平的要求，对于以营利为目的的公司，通常以经常性业务的税前利润的5%-10%作为财务报表总体重要性水平。考虑到公司为拟新三板挂牌公司，受关注的程度较高，按照税前经营利润的 5%计算得出的总体重要性水平。公司总体重要性水平=合并报表税前经营利润×5%。同时，基于各年度经营业绩的变动情况及谨慎性原则，采用重要性的 50%设定实际执行的重要性，确定实际执行的重要性=财务报表总体的重要性*50%。

根据上述原则，公司报告期内总体重要性水平制定过程如下：

单位：万元

项目	序号	2024 年 1-7 月	2023 年度	2022 年度
经常性业务的税前利润	A	880.85	1,938.39	1,886.28
总体重要性水平	B=A*5%（取整）	44.00	97.00	94.00
实际执行的重要性	C=B*50%（取整）	22.00	49.00	47.00

该重要性水平符合中国注册会计师审计准则的要求，属于审计中考虑的重要性水平。

公司根据所处的行业和自身发展阶段，披露的与财务会计信息相关的重大事项判断标准主要从项目的性质和金额两方面考虑。在判断项目性质的重要性时，主要考虑该项目是否与公司的日常经营活动相关，是否会显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量。在判断项目金额的重要性水平标准时，公司主要考虑项目金额占资产总额、净资产、营业收入总额、净利润等直接相关项目金额的比重或占所属报表项目金额的比重，或金额虽未达到上述标准但公司认为较为重要的相关事项，具体比重选取标准根据项目的不同适用不同标准。

公司已在公开转让说明书“第四节公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充披露如下：

“公司报告期内整体重要性水平分别为：94 万元、97 万元、44 万元，实际

执行的重要性水平分别为 47 万元、49 万元、22 万元。”

（二）结合市场价格等说明关联租赁公允性；

报告期内，蕙联数智基于办公业务需求租赁实际控制人易春红位于临平的商业地产、蕙勒智能基于生产和仓储需求租赁老板电器位于临平的厂房，对比租赁价格与周边市场价格对比如下：

单位：元/天/平方米

关联出租方	租赁地点	租赁类型	租赁价格	周边类似市场价格	差异情况说明
老板电器	杭州市余杭区老板电器茅山智能制造基地 B 区	厂房	1.0	0.93-1.07	公司租赁单价在周边类似市场价格区间内，无重大差异。
易春红	杭州市余杭区西子国际金座	办公室	3.5	1.8-2.2	与公示价格存在一定差异，但本次租赁中：（1）房屋总面积为 295 平方米，关联出租方仅按照已装修的 50 平方米面积计算租金；（2）关联出租方提供了精装修、办公桌椅、免费使用该区域的会议室和洽谈区的增值服务；（3）蕙联数智于 2022 年 5 月提前终止租赁合同，关联出租方未收取违约金。 因此租赁价格差异存在合理性。

注：周边类似市场价格来自于 58 同城、链家网站公示的相似租赁信息。

由于公司厂区位置相对偏远，为便于员工购买食品及日用品，公司自 2023 年 4 月将宿舍楼 101 室出租给杭州临平百德商贸店经营食品及日用品零售业务，该租赁面积 39.2 平米，每月含税租金为月租金 800 元。工厂内超市主要服务公司员工，较难找到类似的公开租赁信息。铁拓机械（873706）在《招股说明书》中披露，关联方承租工厂内一间 25 平米房屋用于经营日杂店，每月含税租金为 300 元（含税）。因此，参照铁拓机械的关联租赁情况，公司出租给关联方的价格具有公允性，且金额较小，对公司财务状况和经营成果不构成重大影响。

综上，公司关联方租赁价格具备公允性。

（三）说明报告期内分红的资金用途及具体流向，是否流向客户与供应商，是否存在资金体外循环

报告期内，公司共进行 1 次现金分红，具体情况如下：

所属期间	股东大会决议时间	发放时间	现金分红金额（万元，含税）
2022 年度	2023 年 6 月 29 日	2023 年 6 月 30 日、7 月 7 日	990.00

主办券商、会计师依据中国证监会发布的《监管规则适用指引—发行类第 5 号》“5-15 资金流水核查”之“（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常”的相关要求对上述人员报告期内取得分红资金的用途及具体流向进行了核查，具体情况如下：

股东名称	与公司关联关系	2023 年 6 月持有公司股权情况	实收分红金额（万元）	分红资金流向情况
易春红	董事长、总经理	直接持有 47.81%股权，通过缔盟合伙间接持有 0.58%股权	380.28	支付购车款 314 万元、资金转入配偶王胜德账户后结存、日常消费
王胜德	副董事长、副总经理	通过缔盟合伙间接持有 2.23%股权	6.35	资金理财
易冬贵	董事、副总经理	直接持有 1.2939%股权	0.60	日常消费
王俊雅	董事	通过缔盟合伙间接持有 0.17%股权	0.48	资金转入配偶账户
尹俊东	监事	通过缔盟合伙间接持有 0.04%股权	0.10	日常消费
邵露	副总经理	通过缔盟合伙间接持有 0.10%股权	0.29	日常消费
方海	副总经理	通过缔盟合伙间接持有 0.34%股权	0.96	日常消费

经核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管及关键岗位人员自公司取得现金分红后主要用于购车、购买理财产品及日常消费等，不存在流向客户、供应商的情况，不存在资金体外循环的情况。

（四）说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规；

1、说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况

公司报告期内各期通过招投标，以及非招投标方式获取收入的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-7 月		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
商务谈判或其他非招投标	34,147.12	99.67%	52,947.71	98.99%	46,075.85	99.89%
招投标	113.27	0.33%	541.31	1.01%	48.67	0.11%
合计	**34,260.39**	**100.00%**	**53,489.12**	**100.00%**	**46,124.52**	**100.00%**

2、公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法违规

报告期内，公司主营业务为数控机床研发、设计、生产及销售，不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》规定的必须实施招标的范畴，且报告期内公司客户不涉及国家机关、事业单位和团体组织，不适用《中华人民共和国政府采购法》有关履行招投标程序的规定，公司客户通常基于其自身需求、内部管理流程、制度的要求，选择招投标、商务谈判或其他非招投标等方式采购。

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、公司所在地市场监督管理等主管部门网站，以及公司的《企业专项信用报告》，报告期内，公司不存在应履行而未履行招投标相关的诉讼纠纷或因此受到行政处罚的情形，亦不存在构成重大违法违规的情形。

3、公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

根据主办券商对公司相关业务负责人的访谈和公司的说明，公司订单获取方式和途径主要为商务谈判，在获得订单的过程中，公司遵循正常的商业规则与客户友好平等协商，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

根据公司提供的相关内部管理制度，公司制定了《费用管理制度与规范》《日常资金运营管理制度》《反商业贿赂制度》等内部控制制度，通过执行前述内控制度，规范了公司的财务行为以及防范了商业贿赂和不正当竞争行为的发生。

此外，经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、公司所在地市场监督管理等主管部门网站，以及公司的《企业专项信用报告》，报告期内，公司不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行

为的记录或因此被处罚的情形。

综上，报告期内公司订单获取方式和途径均合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

（五）说明公司易达精密年产 2600 台智能化数控机床和 50 条自动化生产线建设项目一期等项目不纳入建设项目环境影响评价管理的具体依据及合规性。

根据《中华人民共和国环境影响评价法》国家根据建设项目对环境的影响程度，对建设项目的环境影响评价实行分类管理，建设项目的环境影响评价分类管理名录，由国务院生态环境主管部门制定并公布。

公司年产 1,000 台高端数控设备项目、年产 2,000 台高端数控装备扩产智能装配中心项目，以及易达精密年产 2,600 台智能化数控机床和 50 条自动化生产线建设项目一期属于通用设备制造业，根据国家生态环境部《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》（自 2021 年 1 月 1 日起实施），因该等项目不涉及电镀工艺且不使用溶剂型涂料（含稀释剂），仅分割、焊接、组装且不使用非溶剂低 VOCs 含量涂料，故不需要编制建设项目环境影响报告书、环境影响报告表以及环境影响登记表，无需履行建设项目环境影响评价管理。其中，2024 年 6 月 7 日，杭州市生态环境局临平分局出具《关于临平政工出【2023】37 号杭州蕙勒智能科技股份有限公司年产 2000 台高端数控装备扩产智能装配中心项目出具豁免环评申请的意见》，确认该项目无需环评手续。

2024 年 8 月至 9 月，蕙勒智能、易达精密取得的《企业专项信用报告》显示：报告期内，蕙勒智能、易达精密在生态环境领域不存在违法违规情况。

综上，公司年产 1,000 台高端数控设备项目、年产 2,000 台高端数控装备扩产智能装配中心项目及易达精密年产 2600 台智能化数控机床和 50 条自动化生产线建设项目一期等项目不纳入建设项目环境影响评价管理符合《环境影响评价法》及《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》的规定。

【中介机构回复】

（一）请主办券商、会计师核查上述事项①至③，并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项①至③，主办券商、会计师履行了如下核查程序：

（1）分析财务报表整体重要性水平确定选取的基准和确定的比例；

（2）重新测算财务报表整体重要性水平、实际执行的重要性水平；

（3）查阅公司关联租赁的合同，核查租赁价格、租赁内容，并与类似市场租赁价格进行比较；

（4）取得公司控股股东、实际控制人及其直系亲属、非独立董事、监事、高级管理人员以及关键岗位人员报告期内的资金流水，核查前述主体报告期内取得的分红资金的用途及具体流向，以及前述主体是否与公司客户、供应商存在异常大额资金往来情形，是否存在体外资金循环或代公司承担成本费用等异常情形。

2、核查意见

经核查，针对上述事项①至③，主办券商、会计师认为：

（1）重要性水平标准制定的依据是合理性的，属于审计中考虑的重要性水平；

（2）公司的关联方租赁具有公允性；

（3）公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管及关键岗位人员自公司取得现金分红后主要用于购车、购买理财产品及日常消费等，不存在流向客户、供应商的情况，不存在资金体外循环的情况。

（二）请主办券商、律师核查上述事项④至⑤，并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项④至⑤，主办券商、律师履行了如下核查程序：

（1）查阅了公司的《企业专项信用报告》；

（2）取得了公司出具的关于不存在违规招投标、商业贿赂及不正当竞争的

承诺函；

（3）访谈了公司相关业务负责人，并查询了国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、公司所在地市场监督管理等主管部门网站；

（4）查阅《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》关于“三十一、通用设备制造业 34”类别的环评要求，查阅杭州市生态环境局临平分局出具的审批意见以及公司、易达精密的《企业信用专项报告》；

（5）向公司工程负责人访谈，了解公司建设项目的工艺情况。

2、核查意见

经核查，针对上述事项④至⑤，主办券商、律师认为：

（1）报告期内，公司主要通过商务谈判或其他非招投标的方式获取业务订单，不存在应履行而未履行招投标程序的情形，不存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，亦不存在构成重大违法违规的情形；

（2）报告期内，公司订单获取方式和途径均合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形；

（3）公司年产 1,000 台高端数控设备项目、年产 2,000 台高端数控装备扩产智能装配中心项目，以及易达精密年产 2,600 台智能化数控机床和 50 条自动化生产线建设项目一期不纳入建设项目环境影响评价管理符合《中华人民共和国环境影响评价法》及《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年版）》的规定。

问题 8. 提醒事项

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

披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【公司回复】

公司、主办券商、会计师、律师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。经核查，公司、主办券商、会计师、律师认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司的财务报告审计截止日为 2024 年 7 月 31 日，截至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露了期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，主办券商已更新推荐报告。

蕙勒智能尚未申报北交所辅导备案，但已在中国证券监督管理委员会浙江监管局进行其他板块的上市辅导登记备案，公司符合《首次公开发行股票并上市辅导监管规定》等规定，相关辅导工作正常开展，辅导备案文件与本次挂牌申请文件差异较小，主要系公司董监高人员变动、注册资本与股权结构变更等所致，符合公司实际情况。

（以下无正文）

（本页无正文，为杭州蕙勒智能科技股份有限公司《关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复》之签署页）

法定代表人：

易春红

杭州蕙勒智能科技股份有限公司

2025年 2月 17日

（本页无正文，国金证券股份有限公司为《关于杭州蕙勒智能科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函回复》之签署页）

项目负责人签字：

徐 青

项目组成员签字：

王水根 张剑波

左凌霄 杨彧颀

张 槐

国金证券股份有限公司

2025年 3月 17日