



关于苏州茂特斯科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

主办券商



二〇二五年七月

关于苏州茂特斯科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

东吴证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）及苏州茂特斯科技股份有限公司（以下简称“公司”“茂特斯”或“申请挂牌公司”）于 2025 年 6 月 30 日收到由贵司出具的《关于苏州茂特斯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”）。根据问询函的要求，茂特斯、主办券商、国浩律师（上海）事务所（以下简称“律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对问询函认真研究、及时补充调查，对问询函所列问题进行逐项落实，具体回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《苏州茂特斯科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）一致。涉及公开转让说明书补充披露或修改的内容已在公开转让说明书中以楷体加粗方式列示。

本问询回复中的字体代表以下含义：

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

本回复中部分合计数与各单项数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异系由四舍五入造成。

目 录

一、基本情况	3
问题 1.公司历史股权变动情况及合法合规性.....	3
二、业务与技术	19
问题 2.进一步披露并说明劳务外包情况.....	19
问题 3.主要客户及销售增长真实性.....	38
三、财务会计信息与管理层分析	77
问题 4.收入确认合规性及发出商品增长的合理性.....	77
问题 5.采购价格公允性及毛利率变动合理性.....	95
问题 6.研发费用归集核算准确性.....	131
四、其他问题	143
问题 7.其他.....	143
其他事项	170
问题 8.....	170
问题 9.....	170
问题 10.....	170
问题 11.....	171

一、基本情况

问题 1.公司历史股权变动情况及合法合规性

根据申请文件：（1）2015 年 8 月，公司实际控制人许泽祥、原股东顾洪权向公司前身茂特斯有限增资 700 万元，2021 年 11 月，公司现控股股东上海鼎聚向茂特斯有限增资 10,000 万元，前述主体的出资来源于茂特斯有限直接或通过其合营企业茂斯特间接提供的借款，上述借款已偿还完毕。（2）公司原股东顾洪权受让公司股权、增资的资金来源于许泽祥。（3）茂特斯有限于 2024 年 6 月吸收鑫鼎祥、鼎泰鸿、鼎特鑫、鼎宏特四家员工持股平台为新股东，增资价格为 1.5 元/股。

请公司：（1）说明许泽祥等主体与茂特斯有限及茂斯特（以下合称出借方）之间借款协议（如有）的主要内容，是否约定还款期限、借款利息及违约责任，前述主体偿还借款是否符合约定，还款的资金来源；前述主体是否向出借方支付利息，如否，请模拟测算对公司净利润等相关财务数据的影响；结合前述情况说明是否存在资金占用未清理完毕等损害公司利益的情形。（2）结合当时有效的《公司法》及其他相关法律法规、出借方公司章程相关规定、与提供借款事项有关的内部审议程序履行情况、许泽祥等主体在出借方所任职务等情况，说明相关借款事项的合法合规性。（3）结合许泽祥向顾洪权提供入股资金的原因、顾洪权持股期间在公司的任职、服务情况，说明前述事项是否构成股权激励。（4）说明公司设立四家员工持股计划并同时接受增资的原因、依据，参与主体是否均为公司员工，相关股份支付费用计算的依据及准确性。（5）说明公司是否存在影响股权明晰的其他问题，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。

请主办券商、律师：（1）核查前述事项，说明核查过程、手段、获取的核查证据、核查结论并发表明确意见。（2）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，说明以下核查事项：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，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台（包括主要）出资主体

以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后、持股期间分红时点后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东（包括直接股东和通过相关持股平台间接持有公司股权的主体）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，是否存在利益输送问题。

【回复】

公司补充说明：

一、说明许泽祥等主体与茂特斯有限及茂斯特（以下合称出借方）之间借款协议（如有）的主要内容，是否约定还款期限、借款利息及违约责任，前述主体偿还借款是否符合约定，还款的资金来源；前述主体是否向出借方支付利息，如否，请模拟测算对公司净利润等相关财务数据的影响；结合前述情况说明是否存在资金占用未清理完毕等损害公司利益的情形

2015 年 8 月，公司实际控制人许泽祥、原股东顾洪权向公司前身茂特斯有限增资 700 万元；2021 年 11 月，公司现控股股东上海鼎燊向茂特斯有限增资 10,000 万元，相关出资均来源于公司对前述主体的直接或间接借款。许泽祥、顾洪权以及上海鼎燊与茂特斯有限或茂斯特之间均未就借款事项签署借款协议，亦未针对还款期限、借款利息及违约责任等进行具体约定。

上述借款中，许泽祥向茂特斯有限的 700 万元借款已经于 2022 年 12 月清偿完毕，还款资金主要来源于茂特斯的分红款以及许泽祥的自有资金积累等；上海鼎燊向出借方的 10,000 万元借款已经于 2021 年 12 月清偿完毕，还款系来源于茂特斯向其分红。

上海鼎燊向出借方的 10,000 万元借款发生在 2021 年 11 月，前述借款已于次月清偿完毕，借款时间较短故未计提利息；许泽祥向茂特斯有限的 700 万元借款发生在 2015 年 8 月，前述借款于 2022 年 12 月清偿完毕，许泽祥未就前述借款向茂特斯有限支付利息。经模拟测算，若以相关期间的借款基准利率及贷款市场报价利率（LPR）为基准，前述两项借款的利息合计 167.62 万元，分别占 2023 年及 2024 年利润总额的 1.97%、2.75%，占比较低，对公司净利润及相关财务数据的影响较小。

综上所述，上海鼎燊向出借方的 10,000 万元借款及许泽祥向茂特斯有限的 700 万元借款均发生在报告期外，虽未签订借款协议、未支付利息，但相关借款已于报告期前清偿完毕，报告期内不存在资金占用未清理完毕等损害公司利益的情形，且经模拟测算，前述利息对公司净利润等相关财务数据的影响较小。

二、结合当时有效的《公司法》及其他相关法律法规、出借方公司章程相关规定、与提供借款事项有关的内部审议程序履行情况、许泽祥等主体在出借方所任职务等情况，说明相关借款事项的合法合规性

上述借款分别发生于 2015 年 8 月及 2021 年 11 月，2015 年 8 月，借款发生在许泽祥、顾洪权与茂特斯之间；2021 年 11 月，借款发生在上海鼎燊与茂斯特之间，且茂斯特的出借资金来源于其向茂特斯的借款。借款发生时，出借方均为有限责任公司，2015 年 8 月许泽祥、顾洪权在出借方茂特斯有限担任的职务分别系执行董事、监事；2021 年 11 月，许泽祥在茂特斯有限及茂斯特均担任执行董事。

相关借款事项发生时有效的《公司法（2013 修正）》《公司法（2018 修正）》及其他相关法律法规、出借方公司章程均未禁止出借方向许泽祥等主体出借资金，且未规定前述资金拆借行为需履行相关的审议程序。故出借方在报告期外向许泽祥等主体提供的 700 万元、10,000 万元借款不违反当时有效的《公司法》及其他相关法律法规、出借方公司章程相关规定，不会对公司本次挂牌构成实质性障碍。

公司现在已建立《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等公司内部治理制度，且报告期内无新增股东借款。同时控股股东及实际控制人均出具《关于规范资金往来和避免资金占用的承诺函》，以保障不再发生上述资金占用的类似行为。

三、结合许泽祥向顾洪权提供入股资金的原因、顾洪权持股期间在公司的任职、服务情况，说明前述事项是否构成股权激励

在公司初创阶段，顾洪权因个人资金不充裕难以完成入股，许泽祥基于企业发展需要以及双方亲属关系的考量，故向其提供了入股所需资金。顾洪权持股期间在公司担任监事兼业务部副总，主要负责公司的业务、销售相关事项。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》对于股份支付的定义：指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。会计准则中对于股份支付的定义主要是考虑企业为获取职工或其他方提供的服务。顾洪权 2014 年 4 月入股公司及 2015 年 8 月向公司增资的相关转让协议、增资决议中并没有对顾洪权设置业绩考核指标，当时亦不存在关于服务期限等相关股权激励主要要素的约定或者书面文件依据。顾洪权 2014 年 4 月入股公司及 2015 年 8 月向公司增资时公司仍处于起步阶段，故顾洪权以注册资本价入股及增资，定价公允合理，不属于以低于公允价值价格取得股权的情形。顾洪权入股及增资均系其与股东许泽祥协商一致的结果，属于共担风险、共享收益的投资行为。

综上所述，顾洪权 2014 年 4 月入股公司及 2015 年 8 月向公司增资均不构成股权激励，不符合《企业会计准则》中关于股份支付的定义，无需根据《企业会计准则》的股份支付的相关规定进行会计处理。

四、说明公司设立四家员工持股计划并同时接受增资的原因、依据，参与主体是否均为公司员工，相关股份支付费用计算的依据及准确性

（一）公司设立四家员工持股计划并同时接受增资的原因、依据，参与主体是否均为公司员工

根据《合伙企业法》的规定，有限合伙企业的合伙人数量不得超过 50 人。公司希望通过员工持股的方式对优秀的骨干员工进行激励，使员工与公司共享发展成果，促进茂特斯发展壮大，同时进一步吸引优秀人才加入茂特斯。因此综合考虑拟激励的人员规模、激励对象的职级及资历、激励对象所属业务条线、法律规定的员工持股平台人数限制等因素，公司设立 4 家员工持股平台并同时接受增资，以满足公司现时及后续员工持股的需要。公司持股平台的激励对象及相关情况如下：

持股平台名称	主要激励对象	现有合伙人数量（含普通合伙人）
上海鼎特鑫	消费电子业务条线的骨干人员	43
上海鑫鼎祥	医疗、半导体、新能源等其他业务条线的骨干人员；其他运营部门等的骨干人员	37
上海鼎宏特	各部门优秀基层员工	29

上海鼎泰鸿	目前激励对象较少，未来主要用于对关键管理人员或新引入的人才进行激励	5
-------	-----------------------------------	---

如上表所示，除上海鼎泰鸿外，其他持股平台已有较多激励对象，且激励对象有所区分；同时，后续公司仍将增加股权激励的安排，因此公司设立 4 家员工持股平台并同时接受增资具有合理性。

除上海鼎泰系实际控制人许泽祥控制的企业并作为 4 家持股平台的执行事务合伙人外，其他参与 4 家持股平台的主体均为公司员工。

（二）相关股份支付费用计算的依据及准确性

公司依据《企业会计准则第 11 号-股份支付》《监管规则适用指引-发行类第 5 号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”等相关法规准则的规定，对本次股权激励的授予日、公允价值、是否实质存在等待期等进行了确定，并以前述情况为计算依据对股份支付进行了计算，相关情况如下：

项目	确定依据	选取的计算依据
1、公允价值的确定依据	2024 年 2 月 22 日，北京百汇方兴资产评估有限公司出具的编号为“京百汇评字(2024)第 D-1307 号”的《估值报告》，经其评估，截至 2023 年 12 月 31 日公司权益价值估值为 6.31 亿元，折合 5.74 元/注册资本。	公允价值为 5.74 元/注册资本；该估值对应公司 2023 年度净利润的 PE 为 8.31 倍，对应 2023 年度扣非后净利润的 PE 为 9.77 倍，具有合理性
2、授予价格的确定依据	2024 年 6 月 18 日，公司股东会作出决议，为进一步完善公司的法人治理结构，促进公司建立、健全激励约束机制，有效地将股东利益、公司利益和员工利益结合在一起，促进公司长期、持续、健康发展，制定了公司员工持股计划。上海鑫鼎祥、上海鼎泰鸿、上海鼎特鑫和上海鼎宏特作为拟实施员工持股计划的员工持股平台，拟通过增资方式认购公司新增的出资额成为新股东。拟实施的员工持股计划价格为 1.5 元/注册资本。	授予价格为 1.5 元/注册资本
3、授予日的确定依据		2024 年 6 月开始计提股份支付费用
4、等待期的确定依据	根据公司员工持股平台的相关合伙协议之补充协议：“合伙人须遵守公司服务期的要求，即自其成为合伙企业	除实际控制人在平台中持有的份额外，其他被激励员工所持的份额实质上存在 5 年的等待期

	合伙人(以工商变更登记时间为准)之日起应当在公司及下属子公司工作五年。 除了本协议约定的情形外,在服务期届满前,有限合伙人不得擅自转让其所持出资额(包括通过直接或者间接方式转让、让渡合伙企业的份额及其上的任何权利、权益或其部分),不得要求合伙企业、执行事务合伙人或其他方回购其所持出资额,不得将该等出资额设定任何抵押、质押或任何第三方权利,不得用其抵偿、偿还债务,不得要求退伙;有限合伙人亦不得要求转让、变现合伙企业所持茂特斯股权/股份,不得要求分配或清算合伙企业及其财产。”	
--	--	--

如上表所示,公司计算股份支付所选取的计算依据充分、合理,公司依照上述依据计算股份支付,具体过程如下:

项目	金额
公允价格(元/股)(1)	5.74
行权价格(受让均价)(元/股)(2)	1.50
公允价值与行权价格差额(元/股)(3) = (1) - (2)	4.24
截至 2024 年末授予的股份数量(万股)(4)	1,044.15
应确认的股份支付总额(万元)(5) = (3) * (4)	4,423.40
其中:	
一次性确认部分数量(万股)(6)	36
一次性确认部分金额(万元)(7) = (3) * (6)	152.51
服务期限年数(8)	5.00
分期摊销部分数量(万股)(9)	1,008.15
分期摊销部分总额(万元)(10) = (3) * (9)	4,270.89
2024 年分期摊销月份数(11)	7.00
2024 年分期摊销金额(万元)(12) = ((10) / (8)) * (11) / 12	498.27
2024 年度股份支付金额(13) = (7) + (12)	650.78

综上,公司股份支付费用计算的依据合理、计算准确。

五、说明公司是否存在影响股权明晰的其他问题，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

公司不存在影响股权明晰的其他问题，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。

根据《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号-股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》以及证监会 2023 年 2 月 17 日颁布的《证券期货法律适用意见第 17 号》，“员工持股计划计算股东人数的原则（1）依法以公司制企业、合伙制企业、资产管理计划等持股平台实施的员工持股计划，在计算公司股东人数时，员工人数不计算在内；（2）参与员工持股计划时为公司员工，离职后按照员工持股计划章程或者协议约定等仍持有员工持股计划权益的人员，可不视为外部人员”。因此，公司的员工持股平台上海鑫鼎祥、上海鼎泰鸿、上海鼎特鑫、上海鼎宏特各按一名股东计算，不计算员工人数。

截至本问询回复出具日，公司共有 6 名股东，穿透计算后股东人数为 6 人，具体情况如下：

序号	股东名称	股东性质	穿透情况	是否穿透计算	股东最终穿透人数（人）
1	许泽祥	自然人	/	否	1
2	上海鼎粲	有限责任公司	许泽祥、彭芹 2 名自然人持股 100%	是	1（剔除重复股东 1 人）
3	上海鑫鼎祥	员工持股平台	/	否	1
4	上海鼎泰鸿	员工持股平台	/	否	1
5	上海鼎特鑫	员工持股平台	/	否	1
6	上海鼎宏特	员工持股平台	/	否	1
合计					6

综上所述，截至本问询回复出具日，公司不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

主办券商、律师核查程序及核查意见：

一、核查程序

（一）通过访谈确认许泽祥等主体与出借方之间是否存在借款协议等约定；查阅公司设立至今的验资报告、查阅许泽祥等主体与出借方之间的借款及还款的银行转账凭证或会计凭证，核实借款与还款的真实性并向许泽祥访谈了解有关还款情况及还款资金来源；模拟测算有关借款的利息，查阅容诚会计师出具的“容诚审字[2025]215Z0690 号”《审计报告》，分析对公司净利润等相关财务数据的影响；查阅公司现行有效的《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等公司内部治理制度，取得公司关于不存在资金占用等情况的说明；

（二）查阅出借方的工商资料核查许泽祥等主体当时的任职情况；查阅借款时有效的《公司法》及其他相关法律法规，查阅借款时有效的出借方公司章程，向公司了解当时是否履行了内部审议程序，核查借款事项的合规性；

（三）查阅许泽祥访谈记录，了解其向顾洪权提供入股资金的原因；查看顾洪权 2014 年 4 月入股的股权转让协议、2015 年 8 月增资的股东会决议；结合会计准则等规定，核查顾洪权入股是否构成股权激励；

（四）向公司了解设立 4 家持股平台的原因；查阅公司员工名册、4 家持股平台的工商档案、营业执照、合伙协议及补充协议，核查参与人员是否均为公司员工；查阅北京百汇方兴资产评估有限公司出具的编号为“京百汇评字（2024）第 D-1307 号”的《估值报告》、容诚会计师出具的“容诚审字[2025]215Z0690 号”《审计报告》，与公司财务总监确认并复核股权激励的股份支付计算依据及准确性，取得会计师对于股份支付计算的访谈确认；

（五）查阅公司工商档案、营业执照、章程、历次股权变动的股权转让协议、决议文件、出资及价款支付凭证、完税凭证等，核查相关股东是否存在异常入股的情形；查阅公司自然人股东的身份证明文件及非自然人股东的工商档案、营业执照、公司章程/合伙协议等，确认相关股东是否涉及规避持股限制等情况；结合《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号-股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》以及证监会 2023 年 2 月 17 日颁布的《证券期货法律适用意见第 17 号》等核查公司股东人数是否存在超 200 人的情形。

二、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（一）许泽祥等主体与出借方虽未就 700 万元及 10,000 万元借款签署借款协议且未支付利息，但相关借款已于报告期前清偿完毕，且经测算利息金额对公司净利润等相关财务数据的影响较小，报告期内不存在资金占用未清理完毕等损害公司利益的情形；

（二）出借方在向许泽祥等主体借款时均为有限责任公司，根据当时有效的《公司法》、出借方当时的公司章程、许泽祥等主体当时在出借方所任职务等，相关借款事项不存在违反前述法律法规、公司章程的情况，不会对公司本次挂牌构成实质性障碍；

（三）顾洪权 2014 年 4 月入股公司及 2015 年 8 月向公司增资的情况不构成股权激励；

（四）基于对拟激励的人员规模、激励对象的职级及资历、激励对象所属业务条线、法律规定的员工持股平台人数限制等因素的考量，公司设立 4 家员工持股平台并同时接受增资，以满足公司员工持股的需要。除上海鼎聚系实际控制人许泽祥控制的企业并作为 4 家持股平台的执行事务合伙人外，其他参与持股平台的主体均为公司员工；公司股份支付费用计算的依据合理、计算准确；

（五）公司不存在影响股权明晰的其他问题，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；截至本问询回复出具日，公司不存在穿透计算权益持有人数后公司实际股东超过 200 人的情形。

三、就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，说明以下核查事项：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，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台（包括主要）出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后、持股期间分红时点后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；结合公司股东（包括直接股东和通过相关持股平台间接持有公司股权的主体）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，是否存在利益输送问题

（一）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台（包括主要）出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后、持股期间分红时点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

针对公司是否存在股权代持事项，主办券商、律师获取并查阅了公司及非自然人股东全套工商档案、营业执照、章程或合伙协议、决议文件、股权转让协议、出资及价款支付凭证、完税凭证，公司自然人股东的身份证明文件，公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工以及员工持股平台主要出资主体（出资金额在 5 万元及以上的）以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后、持股期间分红时点后的资金流水，对相关股东进行访谈并取得其出具的承诺，核实公司股东出资的资金来源及款项支付、分红后资金去向的情况。

具体核查情况如下：

1、公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东及员工持股平台出资前后 3 个月的资金流水核查情况

序号	被核查主体	身份	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	取得方式	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证的核查情况	资金来源	其他核查手段
1	上海鼎繁	控股股东	10,000.00	75.37	增资	已取得股东会决议、出资凭证、出资银行卡流水	公司借款、公司分红（注 1）	核 查 验 资 报 告、进 行 股 东 访 谈
2	许泽祥	实 控 制 人、董 事 兼 总 经 理	2,000.00	15.07	设立、增资、受让	已取得股东会决议、股权转让协议、出资凭证、出资银行卡流水	自有家庭积累、公司借款、公司分红（注 2）	核 查 验 资 报 告、进 行 股 东 访 谈
3	上海鑫鼎祥	员 工 持 股 平 台	500.00	3.77	增资	已取得股东会决议、出资凭证、出资银行卡流水	合伙人出资	核 查 验 资 报 告、进 行 股 东 访 谈
4	上海鼎泰鸿		405.00	3.05				

5	上海鼎特鑫		333.33	2.51				
6	上海鼎宏特		30.00	0.23				

注 1: 股东上海鼎泰的出资资金来源于其对茂特斯有限及茂特斯的借款, 后通过从公司获得的分红款偿还了上述借款。

注 2: 股东许泽祥的出资主要来源于向茂特斯的借款, 后通过公司分红及自有资金予以偿还。

2、持股的董事、监事、高级管理人员、员工以及员工持股平台（包括主要）出资主体以及持股 5% 以上的自然人股东等出资前后 3 个月资金流水核查情况

公司董事、监事、高级管理人员、员工主要系通过上海鑫鼎祥、上海鼎泰鸿、上海鼎特鑫、上海鼎宏特 4 家员工持股平台间接持有茂特斯的股权, 故调取了 4 家员工持股平台的出资金额在 5 万元及以上的合伙人出资前后 3 个月资金流水并对其进行访谈、取得其出具的承诺函, 对出资 5 万元以下的合伙人进行访谈并取得其出具的承诺函。上述人员出资前后资金流水的核查情况如下:

(1) 上海鑫鼎祥

序号	合伙人姓名/名称	实际出资金额(万元)	资金流水核查	其他核查手段
1	上海鼎泰	100.80	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
2	彭广东	270.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
3	陈昌楼	64.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
4	温定进	58.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
5	许泽祥	24.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
6	朱国亮	22.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
7	苏延浩	19.65	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
8	王荣	16.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
9	林亚军	15.90	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
10	王保年	15.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
11	景自永	14.25	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺
12	谢志光	11.25	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈, 取得合伙人出具承诺

13	王丹丹	10.80	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
14	赵琦洲	9.75	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
15	卢建领	9.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
16	胡方智	9.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
17	闫倩	8.40	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
18	俞丽君	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
19	邵德胜	6.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺

(2) 上海鼎泰鸿

序号	合伙人姓名/名称	实际出资金额 (万元)	资金流水核查	其他核查手段
1	上海鼎燊	247.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
2	刘翠	315.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
3	周维江	30.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
4	沈建平	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
5	余燕	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺

(3) 上海鼎特鑫

序号	合伙人姓名/名称	实际出资金额 (万元)	资金流水核查	其他核查手段
1	上海鼎燊	70.18	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
2	陈强	45.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
3	许泽祥	30.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
4	李立红	27.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
5	杨欢	27.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
6	葛峻隆	19.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
7	张林	18.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
8	黄寅骏	16.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺

9	王成国	16.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
10	张冠卿	15.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
11	刘玉文	10.35	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
12	邵腾	9.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
13	卢帅稳	8.70	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
14	李家楠	8.25	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
15	商宇	8.25	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
16	钮本红	8.10	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
17	王向军	7.95	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
18	吴佰洲	7.80	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
19	王利杰	7.80	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
20	任奇星	7.80	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
21	刘东元	7.65	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
22	顾文灏	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
23	周进根	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
24	陆松晓	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
25	李志远	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
26	尤子健	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
27	王军建	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
28	李启良	7.50	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
29	刘中幸	7.20	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
30	付勇勇	7.20	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
31	汤亚军	7.20	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
32	徐宝东	7.20	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺

33	朱孟根	6.75	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
34	马会杰	6.45	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺
35	王芳	6.00	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺

(4) 上海鼎宏特

序号	合伙人姓名/名称	实际出资金额(万元)	资金流水核查	其他核查手段
1	上海鼎聚	6.90	已取得出资前后 3 个月流水	进行合伙人访谈，取得合伙人出具承诺

3、公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台（包括主要）出资主体以及持股 5% 以上的自然人股东等主体在持股期间分红时点后的资金流水核查情况

主办券商、律师核查了相关主体持股期间收取分红款的银行账户在分红时点后 3 个月的资金流水、访谈相关主体，确认公司股东持股期间取得的分红均由股东自行支配及使用，不存在向疑似被代持人转出分红款项的情况，公司股东均已出具不存在代持情况的声明承诺。

序号	股东名称	资金流水核查	其他核查手段
1	许泽祥	持股期间历次分红时点后 3 个月的资金流水	进行股东访谈、取得股东出具承诺
2	上海鼎聚	持股期间历次分红时点后 3 个月的资金流水	进行股东访谈、取得股东出具承诺
3	上海鑫鼎祥	持股期间未分红	进行股东访谈、取得股东出具承诺
4	上海鼎泰鸿	持股期间未分红	进行股东访谈、取得股东出具承诺
5	上海鼎特鑫	持股期间未分红	进行股东访谈、取得股东出具承诺
6	上海鼎宏特	持股期间未分红	进行股东访谈、取得股东出具承诺

综上所述，主办券商、律师认为各股东持有的公司股份权属清晰，不存在未披露的股权代持关系，股权代持核查程序充分有效。截至本问询回复出具日，公司股东持有的公司股份均不存在代持情形，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

(二) 结合公司股东（包括直接股东和通过相关持股平台间接持有公司股权的主体）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，是否存在利益输送问题

根据公司的工商档案、历次验资报告、历次股权变动的股权转让协议、增资决议、支付凭证以及对股东的访谈等资料，公司自设立以来股东入股的相关情况如下：

序号	事项	变动背景	变动形式	变动价格及依据	资金来源	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
1	2012年5月，许泽祥、沙春雷分别出资人民币270万元、30万元设立茂特斯有限	公司成立	设立公司	1元/每一元注册资本，原始股东货币出资设立公司	自有资金	否	否
2	2014年4月，沙春雷将其持有的30万元公司注册资本作价29万元转让给顾洪权	沙春雷因个人原因退出公司	股权转让	略低于1元/每一元注册资本，创业初期公司尚未盈利	由许泽祥支付给沙春雷	否	否
3	2015年8月，公司注册资本由300万元增至1,000万元，其中许泽祥认缴630万元，顾洪权认缴70万元	公司经营需要	增资	1元/每一元注册资本，按注册资本价	公司借款	否	否
4	2021年11月，公司注册资本由1,000万元增至12,000万元，其中上海鼎聚认缴10,000万元，江苏经纬认缴1,000万元	实际控制人调整公司股权结构	增资	1元/每一元注册资本，按注册资本价	公司借款	否	否
5	2021年12月，顾洪权将其持有的100万元公司注册资本作价100万元转让给许泽祥	顾洪权因个人原因退出公司	股权转让	1元/每一元注册资本，按注册资本价	未支付	否	否
6	2024年7月，公司注册资本由12,000万元增至13,268.33万元，由上海鑫鼎祥、上海鼎泰鸿、上海鼎特鑫、上海鼎宏特认缴出资	实施员工股权激励	增资	1.5元/每一元注册资本，实施员工股权激励	自有资金	否	否
7	2025年3月，江苏经纬将其持有的公司7.5367%的股份作价1,780万元转让给许泽祥	家庭成员内部持股调整	股份转让	1.78元/每一元注册资本，家庭成员内部持股调整	向上海鼎聚借款	否	否

如上表所述，公司股东（包括直接股东和通过相关持股平台间接持有公司股权的主体）入股价格不存在明显异常情形，不存在股权代持未披露的情形，不存

在不正当利益输送问题。

二、业务与技术

问题 2.进一步披露并说明劳务外包情况

根据申请文件，报告期内公司存在通过劳务外包解决临时性劳动需求的情况，具体为劳务外包服务商根据需要进行设备的组装以及初步调试等工作，劳务外包金额分别为 75.09 万元和 3,349.71 万元。

请公司：（1）补充披露报告期内劳务外包的基本情况，进一步说明报告期内劳务外包费用大幅增加的原因、合理性及未来持续性，是否符合行业惯例，是否对劳务外包模式存在重大依赖。（2）说明主要劳务外包商的成立时间、住所地、注册资本、实际控制人、经营范围、业务资质、参保人数、与公司开展合作的时间，是否存在注册资本较少、参保人数较低、成立时间较短、公司（前）员工参与设立等异常情形，是否存在因向公司提供服务而与其员工或其他雇佣人员发生争议或纠纷，或涉及其他违法违规的情形。（3）说明报告期内劳务外包人员的平均人数、工作类别（生产、客服或其他）及具体内容、是否负责核心生产、安装调试工序，外包用工数量、支出成本与工作量、工作内容是否匹配。（4）说明劳务外包的定价依据及公允性，不同劳务外包商的价格是否存在差异及其合理性，公司及关联方与主要劳务外包商之间是否存在资金往来或为公司输送利益、代垫成本费用情形；结合劳务外包人员与正式员工之间的费用或薪酬差异，说明是否存在利用劳务外包调节成本、利润的情形。（5）说明公司对劳务外包商及外包人员的管理控制措施及执行情况，大量使用劳务外包是否可能导致产品质量、生产效率、安全生产、劳务用工等方面的风险，结合前述情况在重大事项提示部分补充披露公司采用劳务外包模式的相关风险。

请主办券商、会计师核查前述事项，律师核查事项（2）、（5），说明核查方法、核查程序和核查结论。

【回复】

公司补充说明：

一、补充披露报告期内劳务外包的基本情况，进一步说明报告期内劳务外包费用大幅增加的原因、合理性及未来持续性，是否符合行业惯例，是否对劳

务外包模式存在重大依赖

（一）补充披露报告期内劳务外包的基本情况

相关信息已按要求在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（七）劳务分包、劳务外包、劳务派遣情况等劳务用工情况”补充披露，具体如下：

“报告期内，公司存在通过劳务外包解决临时性劳动需求的情况。主要是受下游客户的产能规划、产品迭代等因素影响，公司产品的生产与交付存在一定的季节性波动。如公司消费电子领域产品主要应用于苹果公司智能手机等相关产品，受苹果手机每年约9-10月发布的影响，相关设备通常需要在三季度前达产，因此公司等设备供应商在二至三季度通常面临相关设备组装、调试以及维护等的高峰期，进而形成较为集中的临时性用工需求。

报告期内，为解决临时性用工需求，当公司业务量超过自有人员负荷时，公司会采用劳务外包的方式完成公司产品在出厂前的组装调试以及到达客户现场后的安装、架机、调试、维护等阶段中的部分工作。公司劳务外包可分为两种模式，包括工时模式和整包模式：工时模式指公司与劳务外包商按照一定时间周期的累计工时结算外包服务，该模式主要用于解决临时性的辅助用工需求，以公司设备集中交付期的厂内组装及客户现场调试等环节中的基础性工作为主；整包模式系公司将非核心设备的组装及初步调试等整体进行劳务外包，并根据劳动成果整体结算外包服务费。

报告期内，公司劳务外包涉及的工作程序可替代性较强，且相关服务的供给充分，公司对劳务外包服务商不存在重大依赖。2023及2024年度，公司劳务外包金额分别为75.09万元、3,349.71万元。”

（二）报告期内劳务外包费用大幅增加的原因、合理性及未来持续性

1、报告期内劳务外包费用大幅增加的原因及合理性

报告期内，公司业务发展迅速，存在短期较大量临时用工需求。2023年度，公司主要采用劳务派遣用工方式以缓解该种临时性的劳动力不足，故该年度公司劳务外包金额较小。遵循《劳动合同法》及《劳务派遣暂行规定》等相关法律法

规的相关规定，公司自 2024 年起通过劳务外包的形式，将产品在出厂前的组装调试以及到达客户现场后的安装、架机、调试、维护等阶段中的部分工作交由劳务外包商完成，以填补临时性用工缺口同时规范用工形式，因此，报告期内公司劳务外包费用大幅增加。

2024 年度，公司用于歌尔股份相关订单的劳务外包金额为 1,262.85 万元，用于比亚迪相关订单的劳务外包金额为 1,563.17 万元，合计 2,826.02 万元，占 2024 年度劳务外包费用的比例为 84.37%。上述劳务外包支出较多是公司 2024 年度劳务外包费用大幅增加的主要原因，具体如下：

（1）歌尔股份相关业务设备制程新、订单规模大且面临集中交付

2024 年苹果发布的 iPhone 16 系列产品首次推出了全新的快捷按键，前述按键通过蓝宝石玻璃覆盖以实现触控和按压的精细操作，导致手机及手机保护壳等配套产品的制程发生较多变化。公司主要客户之一，苹果 EMS 厂商歌尔股份取得了相应手机保护壳的较多订单份额，从而产生大量的设备需求。公司的相关设备产品方案获得了歌尔股份的认可，歌尔股份于 2024 年 4-5 月向公司陆续下达订单 12,620.88 万元，且要求于当年三季度达产。该批设备制程较新、订单规模大且面临集中交付，致使短期内出现了较大的劳动力短缺，因此通过劳务外包的方式实施了部分组装及调试工作，进而产生了较高的劳务外包费用。

（2）当年主要订单交付时间重合进一步扩大临时性用工需求

受产品迭代及发布周期影响，消费电子行业的设备交付周期存在一定的重合，2024 年度同期，除歌尔股份外，公司还有向比亚迪等其他客户的大量订单交付需求。2024 年度，公司累计实现向比亚迪的销售金额为 9,827.57 万元，其中包含人力服务收入金额 2,153.46 万元，涉及大量的现场调试工作和维护工作；当时，公司为满足歌尔股份设备交付而占用了较多的自有生产及客服人员，同时公司与比亚迪合作所涉及的产品与此前捷普的业务合作存在延续性，涉及的新型设备较少，因此公司更多采用了劳务外包的方式解决相关临时劳务需求。

综合上述原因，2024 年度劳务外包费用增长较多具有合理性。

2、公司劳务外包的未来持续性分析

根据公司现有的业务分布，短期内仍将以消费电子业务为最主要的业务领域，因此可能继续面临订单需求存在季节性波动的情况，当劳动力需求出现较大波动时，公司将继续采用劳务外包的方式予以解决。同时，公司亦将增强自身人员配备，合理规划用工负荷，适度使用劳务外包。

（三）劳务外包情况是否符合行业惯例，公司是否对劳务外包模式存在重大依赖

1、公司劳务外包模式符合行业惯例

根据公司同行业可比上市公司的招股说明书及其他公开披露信息，均存在通过劳务外包或劳务派遣等用工方式解决临时性或辅助性用工需求的情况，具体如下：

公司简称	招股说明书相关披露原文摘录
智信精密	（1）进行劳务外包的生产工序主要涉及设备组装、客户现场驻场服务等环节。 （2）发行人劳务外包采购金额占营业成本比例逐年提高，主要系发行人在每年的业务淡季与业务旺季对人员需求量存在较大差异，如全部招聘自有员工则会在业务淡季造成人力资源闲置的情况。因此，为避免季节性人力资源闲置，发行人将不涉及核心技术的劳动密集型工作交由劳务外包公司完成。随着发行人收入水平的提高，增加劳务外包用工能更便捷的调节用工需求，有利于节约用工成本、提高用工效率，具有合理性和必要性，符合公司实际经营特点。 （3）发行人劳务外包模式分为包机模式和计时模式。包机模式主要应用于设备组装环节，发行人将工艺成熟度较高机台的组装工作外包给供应商，根据供应商外包成果进行结算；计时模式主要应用于设备组装、客户现场驻场服务等环节，发行人将相关工作外包给供应商，发行人统计供应商当月实际提供的人员工时并根据约定单价进行结算。
荣旗科技	报告期内，公司通过劳务外包的形式将部分设备组装工序外包给相关公司完成。该类工作较为简单，对工作技能要求较低，外包工序只涉及替代性强的非关键工序，不涉及研究开发、工艺设计、机械自动化等核心技术或关键环节。
赛腾股份	2017 年 5 月起，公司与苏州世友职业介绍有限公司、苏州工业园区佳诚企业管理服务有限公司、苏州国聚人力资源服务有限公司签订劳务派遣协议，约定由上述公司派遣部分劳务人员从事包装、检漏等辅助生产工作。
博众精工	公司按照《劳务派遣暂行规定》的相关要求通过劳务派遣的方式解决自身临时性、辅助性或者替代性的用工需求。

如上表所示，智信精密、荣旗科技均存在采用与公司类似劳务外包模式的情况，其中智信精密亦同时存在包机模式和计时模式两种外包模式；赛腾股份、博众精工在其招股说明书中披露其采用劳务派遣的方式解决临时性、辅助性用工需求，同时，根据赛腾股份后续年度报告显示其亦存在采用劳务外包模式的情况。

因此，通过劳务外包或劳务派遣方式解决临时性或辅助性用工需求在行业内具有普遍性，公司劳务外包模式符合行业惯例。

2、公司对劳务外包模式不存在重大依赖

报告期内，公司劳务外包的主要内容系公司产品在出厂前的组装调试以及到达客户现场后的安装、架机、调试、维护等阶段中的部分工作。除上述工作内容外，公司的管理、运营、核算、研发等关键经营活动中不会采用劳务外包的模式，公司的关键技术资源、关键业务资源等均自主掌握，劳务外包仅用于解决非关键环节的临时性用工需求，因此公司业务运营不存在对劳务外包模式的重大依赖。

同时，从区域供给结构看，公司位于长三角地区，受产业集群影响，机电安装调试类劳务外包商数量较多，劳务外包资源供给充分，劳务外包商替代成本较低。

综上，公司对劳务外包模式不存在重大依赖。

二、说明主要劳务外包商的成立时间、住所地、注册资本、实际控制人、经营范围、业务资质、参保人数、与公司开展合作的时间，是否存在注册资本较少、参保人数较低、成立时间较短、公司（前）员工参与设立等异常情形，是否存在因向公司提供服务而与其员工或其他雇佣人员发生争议或纠纷，或涉及其他违法违规的情形

（一）说明主要劳务外包商的成立时间、住所地、注册资本、实际控制人、经营范围、业务资质、参保人数、与公司开展合作的时间

2023 年度公司劳务外包金额较小，所涉及的劳务外包商在 2024 年度亦有持续合作，因此将报告期内劳务外包服务商的交易金额进行累计计算。据此，报告期内，公司前五大劳务外包商的具体情况如下：

单位：万元

劳务外包商	报告期内劳务外包金额	占比
苏州百德隆人力资源有限公司	1,463.24	42.73%
苏州晟坤自动化设备有限公司、苏州晟易鸿智能装备有限公司（注）	608.99	17.78%
苏州迅德斯自动化科技有限公司	328.96	9.61%

上海赞华实业有限公司	219.15	6.40%
昆山成创自动化科技有限公司	205.07	5.99%
合计	2,825.41	82.50%

注：该两家公司为同一控制下的关联企业，金额合并列示。

上述主要劳务外包商的成立时间、住所地、注册资本、实际控制人、经营范围、业务资质、参保人数以及与公司开展合作的时间等基本情况具体如下：

1、苏州百德隆人力资源有限公司

公司名称	苏州百德隆人力资源有限公司
统一社会信用代码	91320505MA23CPDD66
成立时间	2020 年 11 月 26 日
住所	苏州工业园区唯和路 93 号 D 幢 309 室
注册资本	200 万元
实际控制人	曹阳花
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；生产线管理服务；企业管理；物业管理；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；市场营销策划；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；园林绿化工程施工；商务代理代办服务；装卸搬运（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）
业务资质	开展劳务外包服务无需特殊业务资质
参保人数（截至 2024 年 12 月）	156 人
与公司开展合作的时间	2021 年至今

2、苏州晟坤自动化设备有限公司

公司名称	苏州晟坤自动化设备有限公司
统一社会信用代码	91320594MA1WHBR37A
成立时间	2018 年 5 月 9 日
住所	苏州工业园区宏业路 138 号-A 二楼厂房 2156 室
注册资本	100 万元
实际控制人	路宁宁

经营范围	自动化设备、电气设备、机械设备的研发、设计、销售、上门安装、调试、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）
业务资质	开展劳务外包服务无需特殊业务资质
参保人数（截至 2024 年 12 月）	1 人
与公司开展合作的时间	2020 年至今

3、苏州晟易鸿智能装备有限公司

公司名称	苏州晟易鸿智能装备有限公司
统一社会信用代码	91320506MADKC1816A
成立时间	2024 年 4 月 30 日
住所	江苏省苏州市吴中区经济开发区郭巷街道九盛港路 288 号 3 幢 3204 室
注册资本	10 万元
实际控制人	路宁宁
经营范围	许可项目：电气安装服务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：智能基础制造装备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电气设备修理；电子元器件与机电组件设备销售；普通机械设备安装服务；工业机器人安装、维修；电气设备销售；机械电气设备销售；电子专用设备销售；电气信号设备装置销售；机械电子设备研发（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）
业务资质	开展劳务外包服务无需特殊业务资质
参保人数（截至 2024 年 12 月）	0 人
与公司开展合作的时间	2024 年至今

注：苏州晟易鸿智能装备有限公司系苏州晟坤自动化设备有限公司同一控制下的关联公司。

4、苏州迅德斯自动化科技有限公司

公司名称	苏州迅德斯自动化科技有限公司
统一社会信用代码	91320506MA21DXFY6F
成立时间	2020 年 5 月 7 日
住所	苏州市吴江区江陵街道龙桥路 1368 号青禾创客五楼 502 室
注册资本	1,000 万元
实际控制人	张薇

经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业自动化控制系统装置制造；软件开发；智能机器人的研发；环境保护专用设备销售；金属成形机床销售；机械设备销售；机械设备研发；电子、机械设备维护（不含特种设备）；普通机械设备安装服务；智能仓储装备销售；物料搬运装备销售；智能物料搬运装备销售；五金产品批发；进出口代理；国内贸易代理；销售代理；技术进出口；贸易经纪；采购代理服务；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；版权代理；知识产权服务（专利代理服务除外）；计算机软硬件及辅助设备批发；工业机器人安装、维修；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）（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）
业务资质	开展劳务外包服务无需特殊业务资质
参保人数（截至 2024 年 12 月）	12 人
与公司开展合作的时间	2020 年至今

5、上海赞华实业有限公司

公司名称	上海赞华实业有限公司
统一社会信用代码	91310120583497919E
成立时间	2011 年 10 月 25 日
住所	中国（上海）自由贸易试验区临港新片区新四平公路 468 弄 13 幢 45 号 409 室
注册资本	2,000 万元
实际控制人	李衍建
经营范围	许可项目：第二类增值电信业务；劳务派遣服务；食品销售。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；外卖递送服务；企业管理；食用农产品零售；电子产品销售；普通机械设备安装服务；国内货物运输代理；会议及展览服务；包装服务；运输货物打包服务；装卸搬运；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；财务咨询；广告制作；广告设计、代理；广告发布；停车场服务；家政服务；住宅水电安装维护服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；个人商务服务；专业保洁、清洗、消毒服务；商务代理代办服务；票务代理服务；代驾服务；工业机器人安装、维修；市场营销策划；数据处理和存储支持服务；企业形象策划；社会经济咨询服务；组织文化艺术交流活动；项目策划与公关服务；专业设计服务；宠物服务（不含动物诊疗）。（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）

	活动)
业务资质	开展劳务外包服务无需特殊业务资质
参保人数(截至 2024 年 12 月)	138 人
与公司开展合作的时间	2020 年至今

6、昆山成创自动化科技有限公司

公司名称	昆山成创自动化科技有限公司
统一社会信用代码	91320583MA1Y70ET4L
成立时间	2019 年 4 月 9 日
住所	昆山开发区前进东路 898 号帝景天成广场 8 号楼 1316 室
注册资本	100 万元
实际控制人	李健伟
经营范围	自动化科技领域内的技术服务; 自动化设备及配件、机械设备及配件、工装夹具、吊具、配电柜的销售; 机器人系统集成。(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)
业务资质	开展劳务外包服务无需特殊业务资质
参保人数(截至 2024 年 12 月)	2 人
与公司开展合作的时间	2020 年至今

(二) 主要劳务外包商是否存在注册资本较少、参保人数较低、成立时间较短、公司(前)员工参与设立等异常情形, 是否存在因向公司提供服务而与其员工或其他雇佣人员发生争议或纠纷, 或涉及其他违法违规的情形

报告期内, 公司主要劳务外包商中, 存在部分劳务外包商注册资本较低且成立时间较短, 或参保人数较低的情形, 相关情况如下:

劳务外包商名称	注册资本情况		参保人数情况		成立时间情况		是否为公司(前)员工参与设立的企业
	注册资本	是否较少	参保人数	是否较低	成立时间	是否较短	
苏州晟易鸿智能装备有限公司	10 万元	是	0	是	2024 年	是	否
苏州晟坤自动化设备有限公司	100 万元	否	1	是	2018 年	否	否
昆山成创自动化科技有限公司	100 万元	否	2	是	2019 年	否	否
苏州百德隆人力	200 万元	否	156	否	2020 年	否	否

资源有限公司							
苏州迅德斯自动化科技有限公司	1,000 万元	否	12	否	2020 年	否	否
上海赞华实业有限公司	2,000 万元	否	138	否	2011 年	否	否

如上表所示，苏州晟易鸿智能装备有限公司存在注册资本少、参保人数低以及成立时间短等情况；苏州晟坤自动化设备有限公司、昆山成创自动化科技有限公司存在参保人数较低的情况。

苏州晟易鸿智能装备有限公司设立于 2024 年度，与苏州晟坤自动化设备有限公司均系由路宁宁控股，该两家公司为同一控制下的关联主体。公司与苏州晟坤自动化设备有限公司较早开始劳务外包方面的合作，基于该等合作基础，因此公司与苏州晟易鸿智能装备有限公司进行了延续的合作，合作内容均为劳务外包服务，相关业务合作具有合理性。

苏州晟坤自动化设备有限公司、苏州晟易鸿智能装备有限公司、昆山成创自动化科技有限公司的参保人数均较低，主要系其主要从事人力外包服务或相关人力技术培训，根据其经营模式，用工存在较强的临时性、流动性特点，导致部分劳务外包商自有员工人数较少，进而参保人数较少，相关模式具有合理性。

报告期内，公司主要劳务外包商不存在公司（前）员工参与设立的情形，同时，亦不存在因向公司提供服务而与其员工或其他雇佣人员发生争议或纠纷、或涉及其他违法违规的情形。

三、说明报告期内劳务外包人员的平均人数、工作类别（生产、客服或其他）及具体内容、是否负责核心生产、安装调试工序，外包用工数量、支出成本与工作量、工作内容是否匹配

（一）报告期内劳务外包人员的平均人数、工作类别（生产、客服或其他）及具体内容、是否负责核心生产、安装调试工序

公司 2023 年度、2024 年度劳务外包人员的月平均人数分别为 6 人、278 人，工作内容主要包含厂内组装调试等生产岗位工作及客户现场安装、架机、调试、维护等客服岗位工作以及少量的保安、保洁等工作。

报告期内，参与公司生产及客服活动的劳务外包人员涉及的具体工作内容如

下：

环节及工序			公司产品的组装调试内容	工时模式	整包模式
生产环节	厂内组装	基础工序	按装配图进行各模块及设备的整体组装； 按布线图进行电气装配与布线等	可参与	可参与
		复杂工序	暂不涉及	/	/
		核心工序	暂不涉及		
	厂内调试	基础工序	设备组装完成后进行通电通气测试； 对设备的输入/输出点进行测试，验证设备的基础功能有效性	可参与	可参与
		复杂工序	复核指令输入输出测试，使得设备能够按照拟定运动逻辑正常运转； 进行设备的厂内初步试运行，保证产品出厂前不存在明显的功能故障	少量参与	
		核心工序	部分客户要求公司在设备出厂前进行带料小规模试运行，以实现出厂前精确调试	不参与	不参与
客服环节	客户现场安装调试	基础工序	设备运抵客户现场后的安装、架机、通电通气测试； 对设备的输入/输出点进行复测，确认其与出厂时状态一致； 根据设备运动逻辑，对各模组运动点位进行定位、初步调试，并进行慢速试跑，验证运行功能的可实现性	可参与	可参与
		复杂工序	非核心单机设备或单项功能设备的精确调试：根据慢速试跑情况进一步进行提速测试，对设备进行精确调试，验证设备稳定性以完成量产准备	少量参与	
		核心工序	核心关键模块的精确调试，如精密镗焊治具等的精确校准； 核心单机设备或单项功能设备的精确调试：根据慢速试跑情况进一步进行提速测试，对设备进行精确调试，验证设备稳定性以完成量产准备； 进行整体产线的串线联调，以实现完整产线的快速、稳定运行	不参与	不参与
	设备维护保养	基础工序	设备量产后，进行设备运行过程中的定期保养； 设备运行过程中的值守	可参与	可参与
		复杂工序	设备量产后，进行设备运行过程中的故障处理、简单维修	少量参与	
		核心工序	若设备出现复杂故障，或客户要求对设备进行关键部件的更换等的维修及保养服务	不参与	不参与

注：公司采用整包模式的非核心设备通常不涉及关键技术且工艺成熟度相对较高，在组装过程中不涉及核心工序，在调试过程中外包人员仅完成单机调试或初步调试，不参与核心的串线调试。

如上表所示，公司劳务外包人员所参与的工作不涉及核心工序，核心工序由公司自有人员负责并主导完成。同时，对于采用工时模式的劳务外包人员主要参与基础工序的相关工作，而采用整包模式的劳务外包人员则会参与除核心工序外的其他工作。

（二）外包用工数量、支出成本与工作量、工作内容是否匹配

公司存在临时性用工缺口，2023 年度主要采用劳务派遣的方式解决，自 2024 年开始采用劳务外包，同时由于 2024 年度订单增量较大，且部分订单面临集中交付，因此 2024 年度劳务外包金额较大。2023 年度，公司劳务外包月平均人数为 6 人，劳务外包费用为 75.09 万元，金额较小；公司 2024 年度的劳务外包月平均人数为 278 人，劳务外包费用为 3,349.71 万元，劳务外包支出较高。

由于公司的生产及客户现场服务等工作涉及厂内组装调试、客户现场安装调试以及维护保养等多个环节，其工作量与产品的复杂程度、产品的交付数量、产品的交付周期、客户现场的施工条件等均相关，因此难以直接衡量人数、支出等与工作量之间的关系，但总体的工作投入最终能够在创收层面进行反映。

2024 年度公司均采用劳务外包方式解决临时性用工需求且劳务外包金额较大，基于此，公司检索了同行业可比上市公司定期报告等信息披露文件，将公司 2024 年度整体用工情况、同行业公司相应的用工情况以及所实现的收入等进行了如下对比：

公司	2024 年度自有 人员平均人数 (1)	2024 年度劳务 外包人员平均 人数 (2)	总平均人数 (3=1+2)	营业收入 (万元)(4)	2024 年度人 均产出 (万 元) (5=4/3)
茂特斯	657	278	935	42,902.47	45.88
智信精密	1,152	289	1,441	57,629.62	39.99
荣旗科技	675	99	774	37,075.08	47.87
赛腾股份	6,549	64	6,613	405,262.01	61.28
博众精工	6,182	不适用	6,182	495,420.15	80.14

注：自有人员平均人数系相关主体期初在职人员及期末在职人员数量的算术平均数；公司劳务外包平均人数主要根据劳务外包服务商所提供的结算单据、书面确认等资料计算出总人数后进行月度平均而得出；同行业可比公司劳务外包人员平均人数系根据其定期报告中披露的外包总工时，按照每人每月 260 小时（假定每月工作 26 天*每天 10 小时）折算得出其月均外包人数。

如上表所示，经测算后，相关公司人均产出呈现一定差异化：受益于规模效应等因素，规模较大的博众精工及赛腾股份的人均产出相对较高；公司以及规模接近的荣旗科技、智信精密等人均产出差异较小。由以上数据可见，计算得出的公司人均产出不存在明显偏高或偏低的情况，即公司的总体人员投入和产出符合

行业整体趋势，公司的劳务外包人员规模及产出具有合理性。

另一方面，从成本结构角度看，若将公司自有员工及劳务外包服务所提供的劳动整体视作公司生产和客服环节的总人力投入，其与相关成本及存货变动之间的数据关系如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
直接人工与制造费用中的劳务外包费用之和（1）	9,871.16	6,293.76
营业成本（2）	25,370.20	17,809.72
存货余额较上年变动（3）	3,209.20	-56.85
修正后成本（4=2+3）	28,579.40	17,752.87
总人力投入占比（5=1/4）	34.54%	35.45%

如上表所示，报告期内，总人力投入金额占当期成本及存货变动的合计数值比例较为稳定，亦说明公司劳务外包的使用量、成本支出与公司总体的工作量呈现匹配性。

综上所述，公司劳务外包用工数量、支出成本与工作量、工作内容具有匹配性。

四、说明劳务外包的定价依据及公允性，不同劳务外包商的价格是否存在差异及其合理性，公司及关联方与主要劳务外包商之间是否存在资金往来或为公司输送利益、代垫成本费用的情形；结合劳务外包人员与正式员工之间的费用或薪酬差异，说明是否存在利用劳务外包调节成本、利润的情形

（一）说明劳务外包的定价依据及公允性，不同劳务外包商的价格是否存在差异及其合理性，公司及关联方与主要劳务外包商之间是否存在资金往来或为公司输送利益、代垫成本费用的情形

外包服务市场总体上呈现供给充足、充分竞争的态势，公司与劳务外包服务商之间遵循市场化的定价原则，以当时电工、钳工、普工等各类工种在其所在地区的常规薪酬价格为基础，由劳务外包商根据服务量和服务内容进行报价和议价，相关价格的确定具有公允性。

报告期内，公司不同劳务外包服务商的价格存在一定差异，具体如下：

劳务外包商	报告期内劳务外包人员平均时薪（元/小时）
苏州百德隆人力资源有限公司	36.02
苏州晟坤自动化设备有限公司	49.10
苏州晟易鸿智能装备有限公司	49.13
苏州迅德斯自动化科技有限公司	51.85
上海赞华实业有限公司	48.28
昆山成创自动化科技有限公司	48.69

注：报告期内，公司 2023 年度劳务外包金额较小，上述数据为报告期内整体合并计算得出。

如上表所示，除苏州百德隆人力资源有限公司的劳务外包人员平均时薪较低外，其他主要劳务外包商外包人员平均时薪不存在明显差异。苏州百德隆人力资源有限公司的劳务外包价格相对较低主要系：1、其仅向公司提供工时模式的劳务外包服务，且主要参与基础工序的工作，工种以普工为主，导致单价相对较低；2、其为公司提供的外包服务中包含少量的保安、保洁等人员，该等人员的单价相对较低。

综上所述，劳务外包服务的市场价格较为透明，公司与劳务外包商以相关工种的 market 价格为定价基础，定价具备公允性；不同劳务外包服务商的价格总体差异较小，苏州百德隆人力资源有限公司因其向公司提供的服务内容以基础工序为主且所涉及的工种以普工为主，因此单价相对较低，具有合理性。

公司与前述主要劳务外包商除正常的劳务外包服务采购资金往来以外，公司及关联方与前述主要供应商之间不存在其他资金往来或为公司输送利益、代垫成本费用情形。

（二）结合劳务外包人员与正式员工之间的费用或薪酬差异，说明是否存在利用劳务外包调节成本、利润的情形

报告期内，公司劳务外包主要发生于 2024 年度，当年公司自有生产及客服人员平均时薪为 51.00 元/小时、劳务外包人员的平均时薪为 43.15 元/小时，存在一定差异，主要系相关人员的职能、具体工作内容等存在差异。

由于订单具有季节性波动，公司根据自身需要进行人员储备，对于生产及客服等人员，在能够满足订单交付常规负荷的前提下，公司会重点培养具备现场管

理能力的自有人员，同时在订单高峰期通过劳务外包方式补充临时性劳动力不足，且工作内容中含有较多辅助性的基础工序，因此劳务外包人员的薪酬单价略低于公司正式员工具有合理性。

若与同行业公司进行对比，根据同行业可比公司相关公开披露信息，智信精密明确其人员结构中包含“客户现场服务人员”，其他可比公司均未单独列示该等人员分类，因此选取智信精密作为参考对象，其 2024 年度劳务外包人员的平均时薪及生产及客服等正式员工平均时薪对比情况如下：

单位：元/小时

公司	劳务外包人员平均时薪	生产及客服等正式员工平均时薪	薪酬差额	薪酬差异率
茂特斯	43.15	51.00	-7.85	-15.39%
智信精密	39.12	46.45	-7.33	-15.78%

注 1：茂特斯劳务外包人员的平均时薪=茂特斯劳务外包费用总额/（工时模式下的工时合计数+整包模式下经确认的人员数量按每人每月 260 小时测算的工时数）；智信精密劳务外包人员平均时薪=年度报告中披露的劳务外包总金额/年度报告中披露的总外包工时数；
注 2：茂特斯正式员工平均时薪=[当年营业成本中的直接人工金额+（期末存货余额-期初存货余额）*当年直接人工占成本的比重]/当年生产及客服等正式员工的工时填报总数；智信精密正式员工平均薪酬=[当年营业成本中的直接人工金额+（期末存货余额-期初存货余额）*当年直接人工占成本的比重]/（智信精密生产及客服人员的期初、期末平均数*260 小时*12 个月）。

如上表所示，公司劳务外包人员与生产及客服等正式员工的薪酬差异情况与智信精密较为接近，不存在明显异常，公司劳务外包人员与生产、客服正式员工的薪酬差异具有合理性。

综上所述，公司通过劳务外包方式补充临时性劳动力需求，劳务外包人员中涉及的辅助性基础工序较多，其与正式员工之间的薪酬单价差异具有合理性；同时，经与同行业可比公司对比，相关薪酬单价差异亦处在合理范围，公司不存在利用劳务外包调节成本、利润的情形。

五、说明公司对劳务外包商及外包人员的管理控制措施及执行情况，大量使用劳务外包是否可能导致产品质量、生产效率、安全生产、劳务用工等方面的风险，结合前述情况在重大事项提示部分补充披露公司采用劳务外包模式的相关风险

（一）说明公司对劳务外包商及外包人员的管理控制措施及执行情况

公司制定了供应商开发、供应商评审、合格供应商名册准入等供应商管理流程。公司在选取劳务外包商时，会评估劳务外包公司是否具有智能制造设备行业设备组装及调试等相关的服务能力，以支撑劳务外包公司有能力完成公司安排的外包工作。

公司与劳务外包商签订劳务外包合同后，会向劳务外包供应商提出具体工作内容及要求，并根据工作内容向劳务外包供应商提供图纸，并要求劳务外包商在开工前组织有关人员研究、熟悉、理解公司提供的图纸等资料。劳务外包工作内容标准明确，不涉及核心工序。在劳务外包人员入场前，公司会向劳务外包人员介绍工作内容、安全生产要求、内部管理制度等，促使劳务外包人员充分掌握公司生产工序的作业标准和规范以及操作安全要求。

在劳务外包作业过程中，公司会安排员工进行巡视，对劳务外包工作进行管控，督促劳务外包公司按照公司的质量标准及时间要求完成工作。在劳务外包供应商完成工作后，公司会对劳务外包工作成果进行检验，并在检验合格后开始后续工序的实施。

综上所述，公司已建立较为完善的劳务外包商及外包人员的管理控制措施且执行情况良好。

（二）大量使用劳务外包是否可能导致产品质量、生产效率、安全生产、劳务用工等方面的风险

公司劳务外包涉及的工作内容主要为公司产品在出厂前的组装调试以及到达客户现场后的安装、架机、调试、维护等阶段中的部分工作，公司已经建立较为完善的劳务外包商及外包人员的管理控制措施且执行情况良好。公司已与劳务外包公司在劳务外包合同中明确了产品质量、生产效率、安全生产、劳务用工等方面的法律责任并严格履行劳务外包合同。

报告期内，公司在产品质量、安全生产、劳务用工等方面不存在被行政处罚的情况，亦未发生产品质量、生产效率、安全生产、劳务用工等方面的诉讼纠纷。

（三）结合前述情况在重大事项提示部分补充披露公司采用劳务外包模式的相关风险

尽管公司已经建立较为完善的劳务外包商及外包人员的管理控制措施，但仍不排除因劳务外包模式而带来公司产品质量、生产效率、安全生产、劳务用工的风险，公司已经在公开转让说明书之“重大事项提示”中对相关风险进行了补充披露，具体如下：

“劳务外包风险

报告期内，为解决临时性用工需求，当公司业务量超过自有人员负荷时，公司会采用劳务外包的方式完成公司产品在出厂前的组装调试以及到达客户现场后的安装、架机、调试、维护等阶段中的部分工作。虽然公司已针对劳务外包模式建立了相应的管控措施，但仍不排除劳务外包服务商未能达到公司要求而导致产品质量或生产效率下降、安全生产隐患增加及劳动用工合规性等风险。”

主办券商、会计师、律师核查程序及核查意见：

一、核查程序

（一）向公司生产及客服负责人了解公司劳务外包模式、报告期内劳务外包具体工作内容以及 2024 年度劳务外包增长的原因；获取公司与报告期内主要劳务外包商签订的劳务外包合同，核查有关劳务外包的具体约定；通过互联网公开检索同行业可比上市公司关于劳务外包模式的相关信息，核查公司劳务外包模式是否符合行业惯例；向公司了解其采用劳务外包模式的合理性及持续性相关情况；

（二）对公司主要劳务外包服务商进行走访，了解其基本信息及其向公司提供劳务外包服务的有关情况；通过企查查（<https://www.qcc.com>）等第三方平台查询报告期内主要劳务外包商的社会统一信用代码、成立时间、住所、注册资本、经营范围、股东、社保缴纳人数等信息；取得主要劳务外包服务商的社保缴纳凭据或关于社保缴纳情况的说明；获取主要劳务外包商关于实际控制人认定的说明；获取公司报告期内离职人员名单，并与上述劳务外包商的自然人股东情况进行比对，核查是否存在前员工参与设立的情况；取得主要劳务外包商工商档案或营业执照、公司章程、《企业专用信用报告》等；通过访谈劳务外包商，了解其是否存在因向公司提供服务而与其员工或其他雇佣人员发生争议或纠纷，或涉及其他违法违规的情形；

（三）获取报告期内劳务外包服务商向公司提供的结算工时记录，或由劳务外包服务商提供的外包人员数量确认函，以计算报告期内劳务外包人员的平均人数；向公司了解劳务外包人员的具体工作类别、工作内容，了解公司的核心生产、安装调试工序；查阅《审计报告》，通过测算对比公司与同行业可比公司的人均产出、测算公司人力投入占成本比重等方式，对公司外包用工数量、支出成本与工作量、工作内容的匹配性进行核查；

（四）了解公司劳务外包用工定价标准及所涉工种；抽查了公司劳务外包采购的询价比价记录；复核并计算了公司不同劳务外包商的单价情况，向公司了解不同劳务外包商的价格差异原因；访谈主要劳务外包商，向其确认公司及关联方与主要劳务外包商之间是否存在资金往来或为公司输送利益、代垫成本费用的情形；公开检索了同行业可比上市公司年度报告中披露的劳务外包工时及劳务外包支出数据，测算分析公司劳务外包人员与正式员工之间的薪酬差异是否合理，分析是否存在利用劳务外包调节成本、利润的情形；

（五）向公司了解其对劳务外包商及外包人员的管理控制措施及执行情况；查阅公司供应商管理相关制度；抽查公司对劳务外包商提出的劳务外包工作技术要求；了解公司在产品质量、安全生产、劳务用工等方面是否存在被行政处罚的情况，通过中国市场监管行政处罚文书网（<http://cfws.samr.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）等网站检索公司是否存在产品质量、生产效率、安全生产、劳务用工等方面的诉讼纠纷。

二、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（一）公司已在公开转让说明书中补充披露报告期内劳务外包的基本情况，已进一步说明报告期内劳务外包费用大幅增加的原因，公司报告期内劳务外包大幅增加具有合理性，公司采用劳务外包模式的情况具有持续性；公司劳务外包模式符合行业惯例，公司对劳务外包模式不存在重大依赖；

（二）公司 2023 年度、2024 年度劳务外包人员的月平均人数分别为 6 人、278 人，工作类别及内容主要包含厂内组装调试等生产岗位工作及客户现场安装、

架机、调试、维护等客服岗位工作以及少量的保安、保洁等工作；公司劳务外包人员不负责核心生产、安装调试工序；公司外包用工数量、支出成本与工作量、工作内容具有匹配性；

（三）公司与劳务外包服务商之间遵循市场化的定价原则，劳务外包定价具有公允性，报告期内，公司不同劳务外包商的价格存在差异，相关差异具有合理性，公司及关联方与主要劳务外包商之间不存在资金往来或为公司输送利益、代垫成本费用等情形；公司劳务外包人员与正式员工之间的薪酬差异具有合理性，公司不存在利用劳务外包调节成本、利润的情形。

经核查，主办券商、会计师、律师认为：

（一）公司已说明主要劳务外包商的成立时间、住所地、注册资本、实际控制人、经营范围、业务资质、参保人数、与公司开展合作的时间等内容；主要劳务外包供应商中部分存在注册资本较少、参保人数较低、成立时间较短的情形，相关情况符合其业务模式或经营情况；主要劳务外包供应商不存在公司（前）员工参与设立的情形。报告期内，主要劳务外包供应商不存在因向公司提供服务而与其员工或其他雇佣人员发生争议或纠纷，或涉及其他违法违规的情形；

（二）公司制定了供应商开发及管理的相关制度，同时针对劳务外包服务商及外包人员有较为完善的管理控制措施，相关管控措施执行情况良好；截至报告期末，公司使用劳务外包过程中未导致公司产品质量、生产效率、安全生产、劳务用工等方面的问题；公司已结合劳务外包使用的相关情况在公开转让说明书“重大事项提示”部分补充披露“劳务外包风险”的相关内容。

问题 3.主要客户及销售增长真实性

根据申请文件：（1）报告期内，公司向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 91.27%、83.35%，其中 2023 年向第一大客户捷普销售占比 64.73%，2024 年向第一大客户歌尔股份的销售收入 13,272.87 万元，同比增长 345.85%。（2）2024 年，公司智能生产设备（线）收入同比增长 29.62%，维修及人力服务同比增长 321.57%；报告期内，公司外销收入分别为 367.40 万元、4,295.76 万元，占营业收入的比例分别为 1.18%、10.01%。（3）报告期各期末，应收账款余额分别为 5,041.06 万元、26,844.68 万元。

请公司：（1）补充披露各类产品的收入具体构成及变化原因，维修及人力服务业务的开展模式、主要客户，报告期内收入大幅增长的原因。（2）按照产品应用领域分别说明主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比，分析各期向主要客户销售收入波动的原因，与客户相关产品产能产量、业绩情况的匹配性。（3）说明公司与苹果 EMS 厂商的具体合作模式，是否同时存在苹果指定 EMS 厂商向公司采购的情形及合理性，公司最终用于苹果产品的相关销售收入及占比变化情况，分析公司在客户供应商体系中地位情况。（4）说明报告期内向客户捷普、比亚迪具体合作主体的销售内容，并结合主要客户在手订单及转化情况、产品更新迭代周期、公司技术研发能力等，分析与主要客户合作稳定性及订单获取可持续性，各期新增客户及销售情况，进一步说明客户集中度较高的合理性，相关风险应对措施及有效性。（5）说明各期境外销售客户的合作背景、销售内容、销售金额变化较大的原因，说明境外销售是否涉及产品安装调试，相关收入确认依据及充分性。（6）说明报告期内主要客户的信用政策、付款条件、结算方式及变化情况，分析 2024 年末应收账款大幅增长、合同负债下降的原因，与合同约定付款条件的匹配性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形。（7）说明信用期外应收账款的占比及变化情况，并结合期后回款情况、欠款方资金实力及回款安排等，分析坏账准备计提的充分性，公司针对应收账款的管理方式及催收措施有效性。（8）说明报告期内经营活动现金流由正转负且与净利润差异较大的原因，并结合期末货币资金余额、长短期借款及应付账款偿付安排、应收账款回款情况等，说明公司保障营运资金的措施及有效性，是否存在流动性风险，并做重大事项提示及风险揭示。

请主办券商、会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查程序和核查结论。（2）按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《指引 1 号》）“1-13 客户集中度较高”的相关要求核查并发表明确意见。

【回复】

公司补充说明：

一、补充披露各类产品的收入具体构成及变化原因，维修及人力服务业务的开展模式、主要客户，报告期内收入大幅增长的原因

（一）补充披露各类产品的收入具体构成及变化原因

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

“1）报告期各期，公司各类产品收入分应用领域列示如下：

单位：万元

项目类别	应用领域	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
智能生产设备（线）	消费电子领域	31,003.37	26,578.81	4,424.57	16.65%
	医疗领域	6,186.60	3,001.55	3,185.05	106.11%
	新能源领域	881.06	6.44	874.62	13,580.52%
	半导体领域	740.21	354.38	385.83	108.88%
	小计	38,811.24	29,941.17	8,870.06	29.62%
维修及人力服务	消费电子领域	2,440.40	569.82	1,870.58	328.28%
	半导体领域	2.36	8.02	-5.66	-70.61%
	医疗领域	1.13	1.88	-0.75	-39.80%
	小计	2,443.89	579.71	1,864.17	321.57%
治具及配件	消费电子领域	1,597.90	560.81	1,037.09	184.93%
	医疗领域	39.04	22.94	16.11	70.23%
	半导体领域	3.24	2.31	0.93	40.51%
	小计	1,640.18	586.05	1,054.13	179.87%
其他业务	-	7.16	7.01	0.15	2.15%

总计	42,902.47	31,113.95	11,788.52	37.89%
----	-----------	-----------	-----------	--------

如上表所示,报告期内,公司 2024 年度收入较 2023 年度总体增加 11,788.52 万元,上升 37.89%,其中智能生产设备(线)收入增加 8,870.06 万元,上升 29.62%;维修及人力服务收入增加 1,864.17 万元,上升 321.57%;治具及配件收入增加 1,054.13 万元,上升 179.87%,均增加较多。

(1) 智能生产设备(线)收入增长原因

报告期内,2024 年度公司智能生产设备(线)收入相比 2023 年度增加 8,870.06 万元,主要与公司的业务拓展相关。其中,受益于公司在新业务领域的开拓,新能源及半导体领域收入 2024 年度合计增长 1,260.45 万元;同时,公司在医疗领域继续取得了部分新客户业务,当年收入增加 3,185.05 万元。在前述基础上,公司消费电子业务亦进一步深化了与苹果产业链的合作,新增取得了歌尔股份等主要客户的新型设备订单,使得当年向歌尔股份销售的智能生产设备(线)收入较 2023 年增加 10,016.81 万元。上述因素综合使得公司 2024 年度智能生产设备(线)收入增长较多。

(2) 维修及人力服务收入增长原因

报告期内,公司维修及人力服务收入增加 1,864.17 万元,较 2023 年上升 321.57%,增加较多,主要系公司向比亚迪获取了较多人力服务订单。具体原因如下:在公司所交付智能生产设备(线)的使用过程中,为保障其稳定运行,客户需要供货方安排相应人员驻厂以便及时排除相关故障或进行维护保养。比亚迪收购捷普部分业务后,相关业务合作延续,2024 年度公司和比亚迪的合作以设备改造为主,改造完成后比亚迪较多向公司采购了人力服务以维持产线稳定生产。2024 年度,公司来自于比亚迪的维修及人力服务收入为 2,153.46 万元,占当年该类型收入的 88.12%,是该类型收入增长的主要原因。

(3) 治具及配件等产品收入增长原因

报告期内,智能生产设备(线)收入增加较多,使得相应的治具、配件收入增加较多;同时,因比亚迪除向公司采购茂特斯设备配套的配件外,还会通过招标的方式购买其他设备的配件,公司中标了部分订单,因此额外增加了部

分配件收入。2024 年度，公司向比亚迪实现的治具及配件等产品收入为 873.90 万元，使得当年该类型收入增加较多。”

（二）维修及人力服务业务的开展模式、主要客户，报告期内收入大幅增长的原因

1、维修及人力服务业务的开展模式

公司所销售的智能生产设备（线）系用于客户的产品生产，实现相关制程的自动化运行，在完成安装、架机、调试等工作后，在设备运行过程中需要投入人力以进行维护、故障排除和现场值守等。

公司对于所销售的设备会根据客户的需要提供相关人力服务。根据不同客户的下单和结算方式，部分客户的人力服务费用包含于设备售价内，部分客户如比亚迪和捷普等会根据需要向公司额外下达人力服务订单；同时当已交付的设备出现需要更换部件等需要维修的情形时，客户会向公司下达维修服务订单，因此产生维修及人力服务收入。

2、报告期内，维修及人力服务的主要客户及收入大幅增长的原因

报告期内，公司维修及人力服务收入分别为 579.71 万元和 2,443.89 万元，销售客户主要是捷普和比亚迪。具体情况如下：

单位：万元

2024 年度		
客户名称	收入	占比
比亚迪	2,153.46	88.12%
其他客户	290.43	11.88%
合计	2,443.89	100.00%
2023 年度		
客户名称	收入	占比
捷普	554.71	95.69%
其他客户	25.00	4.31%
合计	579.71	100.00%

2024 年度公司维修及人力服务收入同比增加较多，与公司向比亚迪获取了

较多人力服务订单有关。2024 年度因比亚迪收购了捷普的部分业务，使得公司的部分业务合作对象由捷普转换为比亚迪，相关业务合作延续，2024 年度公司和比亚迪的合作以设备改造为主，改造完成后比亚迪较多向公司采购了人力服务以维持产线稳定生产，因此 2024 年度公司来自于比亚迪的维修及人力服务收入较多。

二、按照产品应用领域分别说明主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比，分析各期向主要客户销售收入波动的原因，与客户相关产品产能产量、业绩情况的匹配性

报告期内，公司消费电子领域收入占比分别达到 89.06%和 81.68%，是公司最为主要的收入来源；同时，凭借医疗领域业务的快速增长和半导体、新能源领域业务的逐步开拓，公司实现了收入的较快增长。结合报告期内公司主要客户分布及各业务领域规模，公司选取报告期内主要客户中的消费电子领域客户，以及其他业务领域中各期收入累计均达到当期该领域收入 80%以上的客户作为主要客户，具体分析如下：

（一）消费电子领域的主要客户及相关情况

1、主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比，各期向主要客户销售收入波动的原因

报告期内，公司消费电子领域的各期主要客户基本情况、合作背景、报告期内销售金额及占比情况如下：

单位：万元

主要客户	基本情况	合作背景		向对应客户的销售收入		
		合作开始时间	客户拓展方式	2024 年度	2023 年度	变动
歌尔股份	2001 年成立，2008 年上市，2024 年营业收入为 1,009.54 亿元，主营业务包括精密零组件业务、智能声学整机业务和智能硬件业务。	2021 年	终端客户指定	13,272.87	2,977.01	10,295.86
比亚迪	1995 年成立，2011 年上市，2024 年营业收入为 7,771.02 亿元，主要从事以新能源汽车为主的汽车业务，手机部件及组装业务，二次充电电池及光伏业务。	2024 年	比亚迪收购捷普部分业务后，原有业务延续	9,827.57	-	9,827.57

立讯精密	2004 年成立，2010 年上市，2024 年营业收入为 2,687.95 亿元，主要从事消费电子、通信及数据中心、汽车、医疗等领域相关零组件、模组及系统集成。	2022 年	终端客户引荐	6,374.37	187.15	6,187.22
无锡沃格自动化科技股份有限公司	2012 年成立，2024 年营业收入为 2.08 亿元，主营智能 3C 产品行业、锂电池行业、液晶面板行业的自动化设备、自动化元器件、自动化软件系统、自动化电控系统。	2024 年	自主开拓	2,727.44	-	2,727.44
蓝思科技股份有限公司	2006 年成立，2015 年上市，2024 年营业收入为 698.97 亿元，主营业务是提供智能终端全产业链一站式精密制造解决方案。	2020 年	终端客户引荐	1,281.31	1,123.19	158.12
捷普	纽约证券交易所上市公司，2024 财年营业收入 288.83 亿美元，是提供综合设计、制造、供应链和产品管理服务的制造解决方案供应商。	2015 年	自主开拓	730.87	20,140.15	-19,409.28
卡士莫实业(东莞)有限公司	2011 年成立，注册资本为 1,100 万美元，苹果 EMS 厂商，2024 年被立讯精密收购。	2021 年	自主开拓	-	1,594.44	-1,594.44
合计				34,214.43	26,021.94	/
占该领域收入的比例				97.64%	93.91%	/

注 1：以上客户基本情况信息来源于企查查、各企业官网、定期报告等公开信息。

注 2：卡士莫实业（东莞）有限公司 2024 年被立讯精密收购，当期相关销售收入计入立讯精密。

如上表所示，公司消费电子领域的主要客户在报告期内的收入存在一定波动，主要原因如下：

（1）歌尔股份

公司 2024 年向歌尔股份的销售收入增加主要系：2024 年发布的 iPhone16 系列产品首次在电源键下方新增相机控制按钮，保护壳需要在对应位置覆盖具有传导层的蓝宝石玻璃，从而实现触控和按压的精细操作。这一改变驱动对应制程更新，苹果 EMS 厂商歌尔股份取得相应机型的手机保护壳的部分订单份额，从而产生新设备需求。因此，2024 年度公司向歌尔股份的销售收入增加 10,295.86 万元。

（2）比亚迪、捷普

公司 2024 年向比亚迪的销售收入增加，同年向捷普的销售收入减少，主要系，2023 年末比亚迪收购了捷普的捷普科技（成都）有限公司、绿点科技（无锡）有限公司和捷普绿点精密电子（无锡）有限公司等子公司，使得对应业务的合作对象从捷普变为比亚迪。

（3）立讯精密、卡士莫实业（东莞）有限公司

公司 2024 年向立讯精密的销售收入增加，同年向卡士莫实业（东莞）有限公司的销售收入减少，主要系 2024 年立讯精密收购了卡士莫实业（东莞）有限公司、Cosmo Manufacturing Thailand Co Limited、世硕电子（昆山）有限公司和弦硕科技（上海）有限公司等主体，公司 2024 年度与前述合作对象的交易金额 4,340.93 万元计入立讯精密，使得公司 2024 年度对立讯精密的销售收入增加较多。此外，立讯精密是 Apple Watch 的主要代工厂之一，2024 年苹果推出多种新款 Apple Watch 表带产品，相关制程有所更新，同时公司当年取得了 Apple Watch 表带新的制程设备订单，使得公司当年对立讯智造科技（常熟）有限公司的销售收入也增加较多，销售金额为 1,950.01 万元。

（4）无锡沃格自动化科技股份有限公司

公司 2024 年向无锡沃格自动化科技股份有限公司销售收入增加，系其为公司新增客户。无锡沃格自动化科技股份有限公司亦属苹果供应链设备类企业，2024 年因其自身产能不足，向公司采购部分设备以满足其向下游客户的订单交付需求。

（5）蓝思科技股份有限公司

报告期各期公司向蓝思科技股份有限公司的销售收入分别为 1,123.19 万元和 1,281.31 万元，增加 158.12 万元，波动较小。

2、公司各期向该领域主要客户销售收入波动与客户相关产品产能产量、业绩情况的匹配性

主要客户	相关产品产能产量信息	业绩情况	是否与公司对其的收入具有匹配性
歌尔股份	/	2023 年及 2024 年主营业务收入分别为 9,588,569.12 万元和 9,854,558.58 万元，增长 265,989.46 万元。	是
比亚迪	/	2023 年及 2024 年主营业务收入分别为 59,046,827.00 万元和 76,113,516.20 万元，增长 17,066,689.20 万元，其中手机部件及组装等产品收入分别为 11,857,691.00 万元和 15,960,857.60 万元，增长 4,103,166.60 万元。	是
立讯精密	消费性电子类产品 2024 年产能 80.11 亿 PCS/年，较 2023 年增长 70.85%。	2023 年及 2024 年主营业务收入分别为 22,930,841.73 万元和 26,513,604.24 万元，增长 3,582,762.51 万元，其中消费性电子产品收入分别为 19,718,331.84 万元和 22,409,360.29 万元，增长 2,691,028.45 万元。	是
无锡沃格自动化科技股份有限公司	/	2023 年及 2024 年主营业务收入分别为 18,301.26 万元和 19,415.50 万元，增长 1,114.24 万元，其中智能手机领域的自动化智能装备收入分别为 15,541.39 万元和 16,968.25 万元，增长 1,426.86 万元。	是
蓝思科技股份有限公司	消费类电子产品精密部件生产项目（二阶段），于 2023 年内验收；智能穿戴设备、车载塑料件、平板电脑保护套及超薄柔性玻璃建设项目，于 2024 年 10 月通过阶段性自主验收。	2023 年及 2024 年主营业务收入分别为 5,316,772.01 万元和 6,858,574.98 万元，增长 1,541,802.97 万元，其中智能手机与电脑类收入分别为 4,490,063.16 万元和 5,775,416.92 万元，增长 1,285,353.76 万元。	是
捷普	/	2023 财年及 2024 财年营业收入分别为 34,702 百万美元和 28,883 百万美元，减少 5,819 百万美元，其中电子制造服务产品收入分别为 16,749 百万美元和 13,805 百万美元，减少 2,944 百万美元。	是
卡士莫实业（东莞）有限公司	/	/	/

注：未予列示的部分信息系因对应公司未在其官网或定期报告（如有）等公开信息中披露相关内容。

如上表所示，报告期内，公司消费电子领域主要客户大部分是国内外上市公司，均从事消费电子精密制造等相关业务，经营规模较大，各客户在对应期间的相关产品产能产量和业绩变动情况与公司对其实现的销售收入波动具有匹配性。

（二）医疗领域的主要客户及相关情况

1、主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比，各期向主要客户销售收入波动的原因

报告期内，公司医疗领域的主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

主要客户	基本情况	合作背景		向对应客户的销售收入		
		合作开始时间	客户拓展方式	2024 年度	2023 年度	变动
海昌眼镜	1995 年成立，注册资本为 8,131.89 万美元，2024 年全年公司销售额近 16.1 亿元人民币，是集研发、生产、销售、物流配送为一体的隐形眼镜及其护理用液产品专业生产企业。	2017 年	自主开拓	3,557.24	2,563.74	993.50
江苏多姿医疗科技有限公司	2021 年成立，注册资本为 7,142.86 万元人民币，是上市公司欧普康视的子公司，主营业务为隐形眼镜的设计、开发、生产及销售。	2023 年	自主开拓	948.50	-	948.50
爱博医疗	2010 年成立，2020 年上市，2024 年营业收入为 14.1 亿元，主营业务为眼科医疗器械制造。	2019 年	自主开拓	885.89	404.52	481.37
合计				5,391.63	2,968.26	/
占该领域收入的比例				86.59%	98.08%	/

注：以上客户基本情况信息来源于企查查、各企业官网、定期报告等公开信息。

如上表所示，受益于原有客户业务量上升以及新客户的业务开拓，公司医疗领域业务增长较快。报告期内，公司新增开拓了江苏

多姿医疗科技有限公司等客户，同时亦与海昌眼镜、爱博医疗等主要客户扩大合作，使得 2024 年度该领域收入有所上升。

2、公司各期向主要客户销售收入波动与客户相关产品产能产量、业绩情况的匹配性

主要客户	相关产品产能产量信息	主要客户业绩情况	是否与公司对其的收入具有匹配性
海昌眼镜	年产 2 亿片隐形眼镜智改数转生产线扩建项目，2024 年底基本完工。	/	是
江苏多姿医疗科技有限公司	5,000 万片隐形眼镜生产项目，于 2024 年内开始建设。	/	是
爱博医疗	生物医用注射剂、眼科透镜生产线建设项目，2024 年底基本完工，项目建设 2 条生产线，分别用于生产生物医用注射剂和眼镜透镜，达产后年产能分别为 8 万套/年和 25 万片/年。	2023 年及 2024 年主营业务收入分别为 94,742.37 万元和 140,362.00 万元，增长 45,619.63 万元，其中隐形眼镜产品收入分别为 13,658.70 万元和 42,593.28 万元，增长 28,934.58 万元。	是

注：未予列示的部分信息系对应公司未在其官网或定期报告（如有）等公开信息中披露相关内容。

报告期内公司医疗领域的主要客户中，海昌眼镜和江苏多姿医疗科技有限公司主要从事隐形眼镜生产业务，爱博医疗亦在逐步扩大其隐形眼镜生产业务。如上表所示，相关客户在对应期间有较大规模的扩产计划，与公司向其实现的销售收入情况相匹配。

（三）半导体领域的主要客户及相关情况

1、主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比，各期向主要客户销售收入波动的原因

报告期内，公司半导体领域的主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

主要客户	基本情况	合作背景	向对应客户的销售收入
------	------	------	------------

		合作开始 时间	客户拓展 方式	2024 年度	2023 年度	变动
宏茂微电子（上海）有限公司	2002 年成立，注册资本为 246,884.36 万元人民币，是长江存储科技有限责任公司 的子公司，主营业务为半导体封装与测试	2023 年	自主开拓	339.38	-	339.38
日月新	2001 年成立，注册资本为 4,867.24 万美元， 全球半导体封测知名企业，主营业务为半导 体元器件的封装测试	2019 年	自主开拓	166.47	20.17	146.30
华天科技	2003 年成立，2007 年上市，2024 年营业收 入为 144.62 亿元，主营业务为集成电路封装 测试	2022 年	自主开拓	118.02	-	118.02
TRIO-TECH International Pte LTD	美国证券交易所上市公司，2024 年营业收 入为 4,231.20 万美元，主营业务为半导体产业 链的测试与配套服务	2019 年	自主开拓	3.78	254.10	-250.32
苏州纳希微半导体有限公司	2021 年成立，是上市公司纳芯微的子公司， 2024 年营业收入为 4,028.09 万元，主营业务 为芯片封装测试	2022 年	自主开拓	0.52	87.81	-87.29
合计				628.17	362.08	/
占该领域收入的比例				84.23%	99.28%	/

注：以上客户基本情况信息来源于企查查、各企业官网、定期报告等公开信息。

如上表所示，报告期内，公司半导体业务领域主要客户收入有所波动，收入整体呈上升趋势。现阶段该领域客户与公司的合作规模尚小，主要系公司半导体业务尚处在开拓阶段；公司已开拓的客户主要系业内知名企业，客户质地良好。

2、公司各期向主要客户销售收入波动与客户相关产品产能产量、业绩情况的匹配性

主要客户	相关产品产能产量信息	业绩情况	是否与公司对其的收入具有匹配性
------	------------	------	-----------------

宏茂微电子（上海）有限公司	新型存储芯片封装测试技术改造项目，分两阶段建设，第二阶段于 2024 年内完成竣工验收，年总封装晶圆片 19.2 万片和年产 3D Nand 4800 万颗粒。	/	是
日月新	IC 产品封装测试生产扩建项目，分两阶段建设，第一阶段于 2024 年内完成竣工验收，年产 IC 产品（半导体双相晶体管）1.375 亿颗。	/	是
华天科技	盘古半导体先进封测项目，2024 年内开工建设，2025 年部分投产，全面达产后年产值不低于 9 亿元。	2023 年及 2024 年主营业务收入分别为 1,101,986.46 万元和 1,410,932.51 万元，增长 308,946.05 万元。	是
TRIO-TECH International Pte.LTD.	/	2023 财年及 2024 财年营业收入分别为 4,325.00 万美元和 4,231.20 万美元，减少 93.80 万美元。	是
苏州纳希微半导体有限公司	纳希微芯片封装工厂项目，于 2023 年内竣工	2023 年及 2024 年营业收入分别为 1,257.64 万元和 4,028.09 万元，增长 2,770.45 万元。	是

注：未予列示的部分信息系因对应公司未在其官网或定期报告（如有）等公开信息中披露相关内容。

如上表所示，公司半导体领域主要客户近期普遍存在新产线建设、扩产或技改项目，进而产生设备需求，与公司向其实现的销售收入情况相匹配。

（四）新能源领域的主要客户及相关情况

1、主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比，各期向主要客户销售收入波动的原因

报告期内，公司新能源领域的主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

主要客户	基本情况	合作背景		向对应客户的销售收入		
		合作开始时间	客户拓展方式	2024年度	2023年度	变动
苏州美阅新能源有限公司	2018年成立，注册资本为2,536.47万元人民币，主营业务为新能源汽车动力电池及储能电池结构件的研发与生产	2023年	自主开拓	852.65	6.44	846.21
合计				852.65	6.44	/
占该领域收入的比例				96.78%	100.00%	/

注：以上客户基本情况信息来源于企查查、各企业官网、定期报告等公开信息。

公司新能源业务尚处在探索阶段，苏州美阅新能源有限公司主要从事新能源电池盖板的研发、生产及销售，2023年正处在产能规划的阶段，公司为开拓客户，承接了其相关制程设备业务，相关设备主要在2024年度完成交付，使得对应期间的收入增长较多。

2、公司各期向主要客户销售收入波动与客户相关产品产能产量、业绩情况的匹配性

主要客户	相关产品产能产量信息	业绩情况	是否与公司对其的收入具有匹配性
苏州美阅新能源有限公司	年产新能源电池精密结构件2.2亿套新建项目，2024年内完工。	/	是

注：未予列示的部分信息系因对应公司未在其官网或定期报告（如有）等公开信息中披露相关内容。

如上表所示，苏州美阅新能源有限公司当时有较大的产线规划，与公司对其实现的收入具有匹配性。

三、说明公司与苹果 EMS 厂商的具体合作模式，是否同时存在苹果指定 EMS 厂商向公司采购的情形及合理性，公司最终用于苹果产品的相关销售收入及占比变化情况，分析公司在客户供应商体系中地位情况

（一）说明公司与苹果 EMS 厂商的具体合作模式，是否同时存在苹果指定 EMS 厂商向公司采购的情形及合理性

公司于 2016 年成为苹果合格供应商，报告期内，公司与苹果 EMS 厂商的具体合作模式包括苹果公司指定 EMS 厂商采购以及 EMS 厂商自主选择等模式。

1、苹果公司指定 EMS 厂商采购

苹果公司对于其供应链具有较强的主导权，为更好管控产品品质，对于与产品生产直接相关的制程设备，苹果公司通常会主导或参与工艺验证，在确定工艺方案后同时确定相应的设备供应商，并指定相关 EMS 厂商向设备供应商采购对应设备。

当一项制程的工艺确定后，对于既有制程，苹果及 EMS 厂商通常会优先与原设备供应商保持合作；当在新产品开发需要新设制程或者原制程发生较大变化时，苹果公司会重新组织或参与新制程的方案验证。

苹果产品已形成了较为稳定的迭代周期，包括公司在内的设备供应商通常会在当年提前针对苹果次年新品所涉及的设备更新或制程更新进行方案设计或设备打样，在此过程中若涉及新制程或原制程变化较大的，苹果公司会根据验证情况指定 EMS 厂商向公司下达采购订单，由公司向 EMS 厂商交付产品，并由 EMS 厂商进行验收及货款支付等。

2、EMS 厂商自主选择

对于与产品生产非直接相关的非核心制程设备，苹果公司通常不指定该类设备的供应商，亦不主导设备方案的验证，EMS 厂商可在其自身的合格供应商范围内自主选择。公司与相关 EMS 厂商的合作主要通过自主开拓、苹果公司引荐或其他 EMS 厂商引荐等方式，对于设备的方案验证、定价、下达订单、验收和支付货款均由 EMS 厂商进行决定和操作。

综上，报告期内，公司与苹果 EMS 厂商的合作同时存在苹果指定 EMS 厂商向公司采购以及 EMS 厂商自主选择供应商的情形。苹果出于自身产业链管控的考虑，对自身合格供应商进行主动管理，存在主导和指定 EMS 厂商向设备供应商采购的情形，具有合理性。

（二）公司最终用于苹果产品的相关销售收入及占比变化情况

公司的智能生产设备（线）最终用于苹果产品的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

终端客户	2024 年度智能生产设备（线）收入	占比	2023 年度智能生产设备（线）收入	占比
苹果	30,594.33	78.83%	26,480.60	88.44%
非苹果	8,216.91	21.17%	3,460.57	11.56%
合计	38,811.24	100.00%	29,941.17	100.00%

报告期内，公司的智能生产设备（线）最终用于苹果产品的相关销售收入有所上升，随着公司整体业务规模的增加，其占比有所下降，收入占比分别为 88.44% 和 78.83%。公司最终用于苹果的智能生产设备（线）主要用于 iPhone、iPhone 保护壳、Apple Watch 等苹果相关产品的零组件生产加工。

（三）公司在客户供应商体系中地位情况

公司消费电子领域的下游客户群体以苹果公司 EMS 厂商为主，如前文所述，苹果供应链中相关制程的设备供应商的首次确定通常由苹果公司进行指定或主导。在新制程设备方案认证过程中，苹果及其 EMS 厂商会不断甄选设备供应商，由于苹果不同产品及不同制程对自动化设备的需求差异较大，同时不同设备厂商的技术路线选择亦有所不同，因此各家公司倾向于专注自身优势领域，针对苹果的不同产品或同一产品的不同制程进行错位竞争，亦使得同时参与相同产品制程验证的供应商数量较少，甚至固定制程会保持固定合作的供应商。因而针对特定制程完成设备验证后的供应商，在产品更新换代过程中出现相应制程有新的设备需求或改机需求时，通常能够优先取得苹果及其 EMS 厂商的订单。

截至本问询回复出具之日，公司与相关 EMS 厂商的合作历史及合作涉及的主要制程情况如下：

EMS 厂商	合作历史	合作涉及的主要制程
--------	------	-----------

歌尔股份	2021 年至今	生产加工手机保护壳的完整制程
比亚迪	2024 年至今（比亚迪收购捷普部分业务后，原有业务延续）	生产加工手机机身壳体的镭焊、铆压等制程
捷普	持续合作近 10 年	生产加工手机机身壳体的镭焊、铆压等制程
立讯精密	2022 年至今	生产加工 Apple Watch 表带卡扣及收束回环等制程
蓝思科技	2020 年至今	生产加工手机保护壳的检测制程和手机机身壳体的上下料组拆等制程
卡士莫实业（东莞）有限公司	2021 年至今（24 年起业务已转至立讯精密）	生产加工手机保护壳的部分制程

如上表所示，公司与已合作的主要 EMS 厂商形成了稳固的长期合作关系，已形成合作的制程主要包括 iPhone 机身壳体及配套手机保护壳、Apple Watch 表带卡扣及收束回环等消费电子产品及附件的生产组装制程。相关电子产品已形成较为稳定的迭代周期，当苹果因发布新产品或既有产品更新迭代时，通常会产生新设备需求。公司与上述 EMS 厂商在相应制程保持着紧密合作，占歌尔股份、比亚迪等主要客户同类设备采购的比例较高，为主要客户供应商体系中相应制程的重要供应商。

四、说明报告期内向客户捷普、比亚迪具体合作主体的销售内容，并结合主要客户在手订单及转化情况、产品更新迭代周期、公司技术研发能力等，分析与主要客户合作稳定性及订单获取可持续性，各期新增客户及销售情况，进一步说明客户集中度较高的合理性，相关风险应对措施及有效性

（一）说明报告期内向客户捷普、比亚迪具体合作主体的销售内容

报告期内，公司向捷普和比亚迪具体合作主体的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	具体合作主体	主要销售内容	2024 年度	2023 年度
比亚迪	成都比亚迪电子有限公司	用于 iPhone 手机中框组装的镭焊、铆压、上下料组拆等设备、维修及人力服务、治具及配件	9,569.26	-
	无锡比亚迪电子有限公司	用于 iPhone 手机保护壳的检测等设备、治具及配件	249.96	-
	惠州比亚迪电子有限公司	用于 iPhone 手机中框组装的铆压设备	8.35	-
捷普	捷普科技（成都）	用于 iPhone 手机中框组装的镭	-	16,394.97

	有限公司	焊、铆压、上下料组拆等设备、维修及人力服务、治具及配件		
	绿点科技（无锡）有限公司	用于iPhone手机中框和ARVR的组装设备等	-	3,635.44
	绿点（苏州）科技有限公司	用于ARVR的清洗设备等、治具及配件	-	46.00
	捷普绿点精密电子（无锡）有限公司	治具及配件	-	44.71
	捷普科技（无锡）有限公司	用于iPhone手机保护壳的检测等设备、治具及配件	399.72	0.63
	绿点高新科技股份有限公司	用于iPhone手机保护壳的检测设备、清洗设备等、治具及配件	190.76	-
	捷普电子（广州）有限公司	用于手机、汽车领域的组装等设备、治具及配件	131.20	0.40
	绿点科技（深圳）有限公司	用于iPhone手机保护壳的组装设备	9.00	-
	捷普电子（无锡）有限公司	治具及配件	0.19	18.00
合计			10,558.44	20,140.15

注：捷普 2023 年将部分业务出售给比亚迪，双方在 2023 年底完成交割。成都比亚迪电子有限公司为原捷普科技（成都）有限公司，无锡比亚迪电子有限公司为原绿点科技（无锡）有限公司。

报告期内，公司与捷普和比亚迪合作的业务主要为iPhone手机中框相关零组件的组装等业务，销售内容主要为用于iPhone手机中框组装的镭焊、铆压、上下料组拆等制程的设备，以及提供相关的维修人力服务和治具配件。报告期内公司对捷普和比亚迪的收入金额波动较大，2023年度公司对捷普的收入较高，主要原因系当年度iPhone 15新产品涉及中框加工的相关制程新增较多设备需求，使得当年公司对捷普的收入较高。

从销售内容来看，公司2024年度销售给比亚迪和2023年度销售给捷普的主要设备未发生明显变化，仍以精密镭焊、自动铆压、上下料组拆等设备为主，且在相应的制程上保持持续合作。苹果公司对于其供应链具有较强的主导权，为更好管控产品品质，对于与产品生产直接相关的制程设备，苹果公司通常会主导或参与工艺验证，在确定工艺方案后同时确定相应的设备供应商，并指定相关EMS厂商向设备供应商采购对应设备，当一项制程的工艺确定后，对于既有制程，苹果及EMS厂商通常会优先与原设备供应商保持合作，因此通常同类产品固定的制程与特定设备供应商的绑定程度较高，使得公司能够与客户保持良好的持续合作关系。

（二）结合主要客户在手订单及转化情况、产品更新迭代周期、公司技术研发能力等，分析与主要客户合作稳定性及订单获取可持续性，各期新增客户及销售情况，进一步说明客户集中度较高的合理性

报告期内，公司主要客户包括捷普、比亚迪、歌尔股份、立讯精密等苹果EMS厂商以及海昌眼镜等知名隐形眼镜生产厂商，报告期各期前五大客户新增订单总体保持增长趋势、销售转化率较高。消费电子领域主要终端客户苹果公司的产品已形成稳定的迭代周期，公司持续进行技术研发，在进入苹果供应链后与苹果在相应制程保持着持续紧密的合作。

1、主要客户在手订单及转化情况、产品更新迭代周期、公司技术研发能力，与主要客户合作稳定性及订单获取可持续性、各期新增客户及销售情况

（1）报告期内，公司主要客户在手订单及转化情况良好，报告期各期新增客户较少，公司与主要客户合作具有稳定性和持续性

报告期各期，公司向前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为91.27%和83.35%，公司报告期各期前五大客户在手订单及转化情况具体如下：

单位：万元

客户名称	2023 年新增 订单	2023 年转化 金额	2023 年转化 率	2024 年新增 订单	2024 年转化 金额	2024 年转化 率
歌尔股份	3,297.77	2,977.01	90.27%	16,299.61	13,272.87	79.86%
捷普	19,794.42	20,140.15	101.75%	1,316.90	730.87	75.26%
比亚迪	546.18	-	0.00%	9,810.83	9,827.57	94.89%
立讯精密	905.12	187.15	20.68%	4,325.59	6,374.37	126.39%
海昌眼镜	4,082.71	2,563.74	62.80%	2,877.84	3,557.24	80.91%
无锡沃格自动化科技股份有限公司	-	-	-	2,727.44	2,727.44	100.00%
卡士莫实业（东莞）有限公司	1,695.79	1,594.44	94.02%	-	-	-
蓝思科技股份有限公司	263.43	1,123.19	426.38%	1,945.95	1,281.31	117.96%
合计	30,585.41	28,585.67	93.46%	39,304.15	37,771.66	91.45%

注1：2023年转化率=当年实现销售的金额/当年新增订单金额，2024年转化率=当年实现销售的金额/（上年新增订单金额-上年转化金额+当年新增订单金额）；

注2：2023年捷普将部分业务出售给比亚迪，并在2023年年底完成了交割，故2023年比亚迪新增订单较少且当期新增订单在2024年转化；

注3：2024年卡士莫、世硕电子（昆山）有限公司、弦硕科技（上海）有限公司等被立讯精密收购，2024年公司与所述客户的销售金额被合并至立讯精密进行统计，因此立讯精密2024年度转化率超过100%；

注4：捷普和蓝思科技股份有限公司存在转化率超过100%的情形，主要是2023年初的部分在手订单在报告期内进行了转化。

从上表数据来看，公司报告期内主要客户订单转化率较高，且新增订单金额呈增长趋势。公司长期从事消费电子领域及隐形眼镜生产领域的相关业务，报告期各期前五大客户中，除无锡沃格自动化科技股份有限公司系当年新增客户外，其他客户均是长期持续合作的知名企业。无锡沃格自动化科技股份有限公司与公司同属苹果供应链设备类企业，2024年因其自身产能不足，向公司采购部分设备以满足其向下游客户的订单交付需求，公司2024年与其发生交易金额为2,727.44万元。

除上述交易外，公司与报告期各期主要客户持续合作，报告期各期的新增订单及转化情况均较好。

（2）产品更新迭代周期及公司技术研发能力

报告期各期公司的主要收入来源于消费电子领域及医疗领域，其中消费电子领域下游以苹果手机及手表产品相关的制程设备为主，医疗领域下游以隐形眼镜生产制程设备及整体产线为主。

苹果手机、手表等产品已形成稳定的迭代周期，公司凭借与苹果及EMS厂商形成的良好合作关系及技术研发能力，能够较早参与苹果下一代产品相关制程的方案设计及工艺验证。以2024年度公司取得歌尔股份相关新型手机保护壳生产设备订单为例，2024年度，苹果新推出的iPhone 16产品在其边框上新增了一处操作按键，该按键同时具备按压及触控等调节功能，因其结构特殊，对手机中框以及手机保护壳等产线产生了新的制程需求，公司较早参与到相关方案的设计论证中，因此取得相应订单份额。

在医疗业务领域，隐形眼镜产品在材料上以光学设计、材料创新等方面的研发为基础，以满足产品的功能多样性和舒适度提升等需求，在生产工艺上需不断进行研发迭代以保障工艺创新性和成本竞争力，从而推动隐形眼镜智能制造产业链的更新迭代。公司不断适应下游客户的新产线需求和新技术需要，报告期内新

增开拓了江苏多姿医疗科技有限公司、爱睿思（厦门）科技有限公司等隐形眼镜生产商，在业内树立了较好的口碑，是公司技术研发能力以及客户服务能力的体现。

除上述领域外，公司在半导体及新能源等领域亦积极进行研发和技术储备，以期在未来成为公司的新业务增长点。

总体上公司紧跟下游产品的迭代趋势，以行业主流需求及客户具体需求作为导向，积极进行相关技术研发，并保持快速响应的专业服务态度。公司较早成为苹果合格供应商并与苹果及EMS厂商保持紧密合作，同时在隐形眼镜生产制程、半导体先进封装检测以及新能源等领域积极进行新产品开发，相关订单具有持续性。

2、公司客户集中度较高具有合理性

2023年度前五大客户中，捷普、歌尔股份、海昌眼镜、卡士莫均延续至2024年度的前五大客户中；比亚迪在2023年底收购捷普部分业务后，继续成为2024年度的第二大客户；立讯精密在收购卡士莫实业（东莞）有限公司等公司后，继续成为2024年度的第三大客户。公司主要客户本质上未发生较大变化，以苹果供应链EMS厂商为主，本身呈现一定的集中态势，使得公司主要客户集中度较高。

2024年度歌尔股份成为公司第一大客户且销售收入较2023年度大幅增长，公司与歌尔股份自2021年起即开始合作，主要合作的制程为iPhone手机保护壳的组装，随着iPhone每年持续的更新迭代，公司与歌尔股份保持着持续合作，2024年度苹果发布的iPhone 16系列产品首次推出了全新的快捷按键，相关变化导致手机及配套产品的制程发生较多变化，组装手机保护壳的生产线产生较多新增设备需求，公司在新品发布的前一年已开始与苹果和歌尔股份共同进行早期方案设计和工艺验证，从而取得了当年手机保护壳的组装的全部制程，使得歌尔股份成为公司2024年度第一大客户。

公司于2016年成为苹果合格供应商并持续合作至今，苹果是业内最为知名的终端品牌商之一，其产品线丰富且已形成稳定的迭代周期，是优质的合作对象。公司主要客户为苹果EMS厂商，本身呈现一定的集中态势，使得公司主要客户集中度较高。

苹果产品出货量较大，其采购需求量亦较大，因此苹果供应链中，其他优质供应商亦存在客户集中度高的现象，同行业可比公司相关情况如下：（1）博众精工（688097.SH）招股说明书显示：2016年至2018年，苹果销售收入占其总营业收入的59.09%、64.45%和47.21%；其前五大客户集中度长期超过80%。（2）赛腾股份（603283.SH）招股说明书及年报显示：2014年至2017年，其对苹果的销售收入均占比90%以上。（3）智信精密（301512.SZ）招股说明书显示：2019年至2021年，其最终用于苹果产品的收入占比97.48%、97.60%、97.78%，前五大客户集中度超过90%。（4）荣旗科技（301360.SZ）招股说明书显示：2020年，其通过苹果EMS厂商（立讯精密等）间接销售占比91.85%，2021年该数据仍达79.44%。

综上，公司报告期内客户集中度高具有合理性，且公司订单具有持续性及稳定性。

（三）客户集中度较高相关风险应对措施及有效性

针对报告期内公司客户集中度较高的情况，公司已采取如下措施：

1、积极开拓其他领域客户

公司在与现有客户保持持续合作的基础上，积极拓宽业务渠道，开发新的客户。如医疗领域新开拓了江苏多姿医疗科技有限公司等新客户，以及新取得了爱博诺德在隐形眼镜行业的部分设备业务，报告期内，公司医疗、半导体及新能源领域的销售收入占比由10.92%增加至18.31%，公司其他领域的业务开拓已见成效。

2、在消费电子领域持续开发新产品

公司在巩固现有优势产品领域的基础上，积极开拓苹果不同产品线业务。同时不断加大研发投入，积极开拓消费电子领域的其他业务，目前已在汽车等领域开拓了部分业务。

综上，公司凭借其高精度高良率的智能制造设备研发及生产能力，快速响应的专业服务水准，以及在多领域的研发投入以及市场开拓，上述措施有助于降低公司客户集中度，具有可行性。

五、说明各期境外销售客户的合作背景、销售内容、销售金额变化较大的原因，说明境外销售是否涉及产品安装调试，相关收入确认依据及充分性

（一）说明各期境外销售客户的合作背景、销售内容、销售金额变化较大的原因

1、各期境外销售客户的合作背景、销售内容

报告期内公司外销收入客户中，所在地区包含中国境外和中国境内保税区，公司与上述地区客户的交易以美元进行结算，产品发货须进行报关，因此作为外销收入确认。

报告期内，公司与外销客户的合作背景及主要销售内容情况如下：

客户名称	归属集团	主要销售内容
COSMO MANUFACTURING (THAILAND) CO.,LTD.	2023 年：卡士莫 2024 年：立讯精密	用于 iPhone 手机保护壳的组装及检测等设备（线），治具及配件，维修及人力服务
立臻精密工业（昆山）有限公司	2023 年：和硕集团 2024 年：立讯精密	用于 iPhone 手机主板的功能测试线
绿点高新科技股份有限公司	捷普	用于 iPhone 手机保护壳的检测、清洗等设备，治具及配件
达功（上海）电脑有限公司	/	用于苹果笔记本电脑的检测设备
越南长盈精密技术有限公司	深圳市长盈精密技术股份有限公司	用于苹果笔记本电脑组装压合设备的配件
TRIO-TECH INTERNATIONAL PTE LTD	/	用于芯片输送的上下料设备
名硕电脑（苏州）有限公司	和硕集团	用于电子烟产品的扫码设备

注：立臻精密工业（昆山）有限公司前身为世硕电子（昆山）有限公司，于 2024 年被立讯精密收购后进行了更名。

（1）公司与 COSMO MANUFACTURING (THAILAND) CO.,LTD.（以下简称“泰国卡士莫”）的合作背景及主要销售内容

公司近年来持续开拓海外市场，公司与卡士莫实业（东莞）有限公司（以下简称“东莞卡士莫”）保持着持续合作，从而了解到其集团内公司泰国卡士莫 2024 年亦取得了苹果 iPhone 16 手机保护壳的部分订单份额，因此经东莞卡士莫引荐和苹果公司认可，公司取得了泰国卡士莫的相关设备需求订单，自此开始了双方的合作。

报告期内，公司向泰国卡士莫的销售内容主要是用于 iPhone 手机保护壳的

组装及检测等设备（线）、治具及配件，并提供维修及人力服务。

（2）公司与立臻精密工业（昆山）有限公司（以下简称“立臻精密”）的合作背景及主要销售内容

立臻精密前身为世硕电子（昆山）有限公司（以下简称“昆山世硕”），昆山世硕隶属和硕集团，2019 年昆山世硕取得了 iPhone 手机主板相关部件的订单份额而新增自动化测试设备的需求，因公司早期与和硕集团下的名硕电脑（苏州）有限公司（以下简称“苏州名硕”）保持合作，经苏州名硕引荐，昆山世硕邀请茂特斯参与设备需求的方案评估并通过最终竞标选择了茂特斯，自此开始了双方的合作。

报告期内，公司向立臻精密的销售内容主要是用于 iPhone 手机主板的功能测试线。

（3）公司与绿点高新科技股份有限公司（以下简称“绿点高新”）的合作背景及主要销售内容

公司于 2015 年开始与绿点集团（后续被捷普收购）进行合作，销售的产品主要为用于 iPhone 手机保护壳的检测及清洗等设备、治具及配件等。

（4）公司与达功（上海）电脑有限公司（以下简称“上海达功”）的合作背景及主要销售内容

公司于 2020 年通过商务洽谈开始与上海达功进行合作。报告期内公司向上海达功销售的产品为用于苹果笔记本电脑的检测设备。

（5）公司与越南长盈精密技术有限公司（以下简称“越南长盈”）的合作背景及主要销售内容

越南长盈为东莞长盈精密技术有限公司（以下简称“东莞长盈”）近两年设立的海外公司，茂特斯经苹果公司引荐与东莞长盈在 2017 年已开始保持合作，随着越南长盈的设立及设备需求的增加，公司开始陆续与越南长盈直接开展合作。

报告期内，公司向越南长盈销售的主要为苹果笔记本电脑组装设备的相关配件，原因系东莞长盈将部分从茂特斯采购的设备转移到越南长盈，越南长盈后续

直接向茂特斯追加采购了部分配件。公司与越南长盈保持持续合作，2024 年四季度开始已陆续向茂特斯下达设备订单，相关设备在报告期内暂未验收。

（6）公司与 TRIO-TECH INTERNATIONAL PTE LTD（以下简称“TRT”）的合作背景及主要销售内容

公司通过商务接洽于 2017 年开始与 TRT 在国内的子公司叁技科技（天津）有限公司开始合作，主要销售用于芯片输送的上下料设备，TRT 于 2022 年新增相似的设备需求，经叁技科技（天津）有限公司引荐开展了相应的合作。

报告期内，公司向 TRT 销售的主要为用于芯片输送的上下料设备。

（7）公司与苏州名硕的合作背景及主要销售内容

公司通过商务接洽于 2017 年开始与苏州名硕合作，销售的设备主要为用于扫描电子烟产品二维码并传输至客户系统的扫码设备。

2、报告期内外销金额变化较大的原因

报告期内，公司对上述外销客户的销售金额及变动情况如下：

单位：元				
客户名称	主要销往地区	2024 年度		2023 年度
		营业收入	变动率	营业收入
COSMO MANUFACTURING (THAILAND) CO.,LTD.	泰国	21,946,524.10	/	-
立臻精密工业（昆山）有限公司	中国境内保税区	16,851,466.89	/	-
绿点高新科技股份有限公司	中国台湾	1,907,553.44	/	-
达功（上海）电脑有限公司	中国境内保税区	1,441,620.00	33.33%	1,081,215.00
越南长盈精密技术有限公司	越南	810,400.27	/	-
TRIO-TECH INTERNATIONAL PTE LTD	新加坡	-	-100.00%	2,352,659.47
名硕电脑（苏州）有限公司	中国境内保税区	-	-100.00%	240,097.66
合计		42,957,564.70	1,069.24%	3,673,972.13

公司近年来持续开拓海外市场，2024 年度公司外销收入较 2023 年度增长

3,928.36 万元，增幅 1,069.24%，其中销售给泰国卡士莫和立臻精密的金额增加 3,879.80 万元。一方面，2024 年泰国卡士莫取得了苹果 iPhone 16 手机保护壳的部分订单份额，公司相应取得了其设备、治具及配件、维修及人力服务等订单并于 2024 年确认收入 2,194.65 万元，使得 2024 年外销收入增长较多；另一方面，立臻精密工业（昆山）有限公司位于中国境内保税区，2024 年新增 iPhone 手机主板相关部件的测试线需求，公司 2024 年向其销售的测试线金额 1,685.15 万元，使得外销收入进一步增长。

（二）说明境外销售是否涉及产品安装调试，相关收入确认依据及充分性

报告期内，公司外销产品中的智能制造设备（线）的生产组装、现场调试与内销的智能制造设备（线）不存在显著差异，需要进行安装调试，收入确认以取得客户的验收证明为依据，按照验收证明上的验收日期确认收入，收入确认依据充分。

六、说明报告期内主要客户的信用政策、付款条件、结算方式及变化情况，分析 2024 年末应收账款大幅增长、合同负债下降的原因，与合同约定付款条件的匹配性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

（一）说明报告期内主要客户的信用政策、付款条件、结算方式及变化情况

报告期内，公司主要客户的信用政策、付款条件、结算方式如下：

客户名称	具体合作主体	信用政策	合同约定的主要付款条件	结算方式
捷普	捷普科技（成都）有限公司	信用期 150 天	月结 90 天	银 行 转账
	绿点科技（无锡）有限公司		月结 90 天	
	绿点（苏州）科技有限公司		月结 90 天	
	捷普绿点精密电子（无锡）有限公司		月结 60 天	
	捷普科技（无锡）有限公司		月结 90 天	
	绿点高新科技股份有限公司		月结 90 天	
	捷普电子（广州）有限公司		月结 90 天	
	绿点科技（深圳）有限公司		月结 90 天	

	捷普电子（无锡）有限公司		月结 90 天	
歌 尔 股 份	歌尔股份有限公司	信用期 150 天	(1) 月结 90 天 (2) 验收后 90 天 凭 发 票 付 100%款	银 行 转 账
	怡力精密制造有限公司		(1) 月结 90 天 (2) 验收后 90 天 凭 发 票 付 100%款	
	南宁歌尔贸易有限公司		月结 60 天	
比 亚 迪	成都比亚迪电子有限公司	信用期 150 天	(1) 月结 90 天 (2) 月结 30 天, 6 个月迪链	银 行 转 账
	无锡比亚迪电子有限公司		月结 90 天	
	惠州比亚迪电子有限公司		月结 30 天, 6 个月迪链	
立 讯 精 密	立讯智造科技（常熟）有限公司	信用期 240 天	月结 180 天	银 行 转 账
	立铠精密科技（盐城）有限公司	信用期 210 天	月结 150 天	
	日铭电脑配件（上海）有限公司	信用期 210 天	月结 150 天	
	立臻精密工业（昆山）有限公司	根据合同： (1) 信用期 150 天 (2) 信用期 180 天 (2) 信用期 210 天	(1) 月结 90 天 (2) 月结 120 天 (3) 月结 150 天	
	立臻智造电子（上海）有限公司	根据合同： (1) 信用期 150 天 (2) 信用期 210 天	(1) 月结 90 天 (2) 月结 150 天	
	卡士莫实业（东莞）有限公司	信用期 180 天	月结 120 天	
	COSMO MANUFACTURING (THAILAND) CO.,LTD	信用期 180 天	月结 120 天	
海 昌 眼 镜	海昌隐形眼镜有限公司	信用期 90 天	(1) 签订合同后 预付 30%，验收后凭发票 30 天内 支付 60%，剩余 10%尾款验收后 1 年内支付； (2) 签订合同后 预付 40%，验收后凭发票 30 天内 支付 50%，剩余 10%尾款验收后 1 年内支付； (3) 验收后凭发 票 支 付 100%货 款。	银 行 转 账

	江苏海伦隐形眼镜有限公司		验收合格后 30 日内全额付款	
无锡沃格自动化科技股份有限公司	无锡沃格自动化科技股份有限公司	信用期为 150 天	收到最终客户（比亚迪）的款项后，10 个工作日内支付	银行转账

注 1：合同约定的主要付款条件中，部分客户不同订单的付款条款会存在差异；

注 2：无锡沃格自动化科技股份有限公司的付款条件为收到最终客户比亚迪的款项后进行支付，因此对其信用期比照比亚迪的信用期进行确定。

报告期内，公司在合同约定的基础上根据实际执行的信用政策进行应收账款的结算和管理，在具体确定信用期时，考虑到存在双方对账、发票开具、客户付款流程审批等事项均需要耗费时间，实际回款期会因不同行业及客户自身的情况，较合同约定有所延长。

报告期内，公司主要客户的付款条件和结算方式未发生显著变化，付款条件仅比亚迪自 2024 年底逐步由月结 90 天变更为月结 30 天+6 个月迪链，公司与客户关于付款条件的约定主要通过商务谈判后以合同或订单的形式确定，公司无法单方面对客户设置新的付款条件。公司主要客户的信用政策未发生显著变化，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

（二）分析 2024 年末应收账款大幅增长、合同负债下降的原因，与合同约定付款条件的匹配性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情形

1、应收账款增长的合理性

报告期各期末，应收账款余额分别为 5,041.06 万元和 26,844.68 万元，2024 年末应收账款较 2023 年末增加较多，主要原因如下：

（1）公司 2024 年下半年实现设备收入 35,413.03 万元，2023 年下半年实现设备收入 22,616.28 万元，2024 年下半年设备收入同比增加 12,796.75 万元，使得 2024 年末应收账款余额较上年末大幅增加。

（2）2023 年，公司向第一大客户捷普销售占比较高且在当年回款较多。公司 2023 年度对捷普的销售收入为 20,140.15 万元，占公司当年收入的 64.73%，因 2023 年末比亚迪收购了捷普的部分业务，捷普在与比亚迪交割前，对公司相

关应收款项在年底及时进行了结算，2023 年末公司应收捷普余额为 682.86 万元，使得公司 2023 年末的应收账款较少。

2、合同负债下降的合理性

报告期各期末，公司合同负债余额分别为 2,383.15 万元和 2,156.56 万元，系公司预收商品款。2024 年末，公司合同负债有所下降，主要系对海昌眼镜的预收款项减少 255.97 万元，2024 年末公司对海昌眼镜的在手订单较 2023 年末减少 679.40 万元，预收款项相应有所减少。

3、公司 2024 年末应收账款大幅增长、合同负债下降等情况与合同约定付款条件具有匹配性，不存在放宽信用政策刺激销售的情形

2024 年末公司应收账款大幅增长主要系受到 2024 年下半年收入增长以及 2023 年末公司对主要客户捷普的应收账款及时收回的影响，合同负债下降主要系海昌眼镜在手订单减少，均非由于放宽信用政策刺激销售所致。

公司主要客户为消费电子、隐形眼镜等行业内的知名厂商，公司与客户关于付款节点、付款比例等付款条件的约定主要通过商务谈判后以合同或订单的形式确定，公司无法单方面对客户设置新的付款条件。报告期内，公司主要客户的信用政策、付款条件、结算方式未发生显著变化，期末应收账款信用期内的占比较高，与合同约定的付款条件相匹配，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

七、说明信用期外应收账款的占比及变化情况，并结合期后回款情况、欠款方资金实力及回款安排等，分析坏账准备计提的充分性，公司针对应收账款的管理方式及催收措施有效性

（一）说明信用期外应收账款的占比及变化情况

报告期各期末，公司信用期外应收账款的占比及变化情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动率/变动
应收账款余额	26,844.68	5,041.06	432.52%
截至当期末信用期外应收账款余额	2,903.52	1,141.17	154.43%
信用期外应收账款占比	10.82%	22.64%	-11.82%

报告期内，公司持续加强对于应收账款及回款的管理，2024 年末，公司信用期外应收账款占比有所下降。

（二）结合期后回款情况、欠款方资金实力及回款安排等，分析坏账准备计提的充分性，公司针对应收账款的管理方式及催收措施有效性

报告期各期末，公司信用期外应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
截至当期末信用期外应收账款余额	2,903.52	1,141.17
信用期外应收账款期后回款金额	1,376.42	1,124.65
回款比例	47.41%	98.55%

注：期后回款统计截止日为 2025 年 6 月 30 日。

报告期各期末，公司信用期外应收账款期后回款比例分别为 98.55%和 47.41%，2023 年度期后回款情况较好，2024 年度期后回款比例偏低，一方面受苏州美阅新能源有限公司因经营不善，预计相关应收账款期后无法收回，公司对其应收账款 427.87 万元单项全额计提坏账准备；另一方面，受客户支付程序及资金安排影响，江苏多姿医疗科技有限公司信用期外的应收账款 499.07 万元期后尚未回款，该客户为上市公司的控股子公司，资信情况良好，相关应收账款预计可以收回。

报告期各期末，公司主要信用期外应收账款欠款方的情况如下：

单位：万元

2024 年 12 月 31 日						
客户	应收账款 余额	坏账准 备金额	坏账计 提比例	信用期外 应收账款 余额	信用期外 应收账款 期后回款 金额	信用期 外应收 账款期 后回款 比例
深圳市长盈精密技术股份有限公司	606.43	114.41	18.87%	503.22	184.35	36.63%
江苏多姿医疗科技有限公司	499.07	24.95	5.00%	499.07	-	-
海昌眼镜	1,034.69	116.68	11.28%	430.38	360.69	83.81%
苏州美阅新能源有限公司	427.87	427.87	100.00%	427.87	-	-
爱博医疗	688.40	56.47	8.20%	308.30	234.80	76.16%
合计	3,256.46	740.39	22.74%	2,168.84	779.84	35.96%

2023 年 12 月 31 日						
客户	应收账款 余额	坏账准 备金额	坏账计 提比例	信用期外 应收账款 余额	信用期外 应收账款 期后回款 金额	信用期 外应收 账款期 后回款 比例
海昌眼镜	796.46	222.95	27.99%	443.79	443.79	100.00%
爱博医疗	266.44	21.92	8.23%	261.60	261.60	100.00%
深圳市长盈精密技术股份有限公司	511.38	33.66	6.58%	147.33	147.33	100.00%
蓝思科技股份有限公司	103.88	12.27	11.81%	77.48	77.48	100.00%
苏州纳希微半导体有限公司	69.33	3.47	5.00%	69.10	69.10	100.00%
合计	1,747.48	294.27	16.84%	999.30	999.30	100.00%

注：期后回款统计截止日为 2025 年 6 月 30 日。

2023 年末，公司主要信用期外应收账款欠款方均为业内知名企业，资金实力良好，期后均已回款。2024 年末，公司主要信用期外应收账款欠款方中，苏州美阅新能源有限公司因经营不善，预计相关应收账款期后无法收回，公司已对其提起诉讼，并对该笔应收账款单项全额计提坏账准备；受客户支付程序及资金安排影响，江苏多姿医疗科技有限公司信用期外应收账款期后尚未回款，该欠款方为上市公司欧普康视科技股份有限公司控股子公司，资信情况良好，相关应收账款预计可以收回，因此公司按照账龄组合对其计提坏账准备。

除苏州美阅新能源有限公司存在经营不善外，公司已就上述逾期应收账款与相应客户进行了充分沟通，客户后续将按照其内部资金支付安排进行回款。

公司综合考虑信用期外应收账款的历史回款情况、欠款方资金实力及回款安排等，对于有客观证据表明存在减值的应收账款单项计提坏账准备，对于其他信用期外应收账款按照账龄组合计提坏账准备，公司按组合计提应收账款坏账准备的比例略高于同行业可比公司，坏账准备计提充分，具体如下：

账龄	公司	博众精工	赛腾股份	智信精密	荣旗科技
1 年以内	5%	5%	5%	5%	5%
1-2 年	20%	10%	10%	10%	10%
2-3 年	50%	30%	20%	20%	30%
3-4 年	100%	50%	50%	50%	50%

账龄	公司	博众精工	赛腾股份	智信精密	荣旗科技
4-5 年	100%	70%	80%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%

综上，报告期内，公司对信用期外应收账款的坏账准备计提充分。

报告期内，公司持续加强对于应收账款的管理，落实应收账款的管理责任，在业务流程的各个关键节点严格把控。具体而言，公司按照合同约定，严控发货、验收等涉及款项支付的关键节点，提前与客户沟通开票与回款安排；公司以合同为归口严格落实责任人，对应收账款定期进行催收，加快回款速度。报告期内，公司信用期外应收账款占比有所下降，整体期后回款情况良好。

八、说明报告期内经营活动现金流由正转负且与净利润差异较大的原因，并结合期末货币资金余额、长短期借款及应付账款偿付安排、应收账款回款情况等，说明公司保障营运资金的措施及有效性，是否存在流动性风险，并做重大事项提示及风险揭示

（一）报告期内经营活动现金流由正转负且与净利润差异较大的原因

报告期内，公司净利润分别为 7,594.82 万元和 6,044.05 万元，经营活动现金流量净额分别为 12,855.64 万元和-13,254.81 万元，经营活动现金流由正转负且与净利润差异较大，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动率
经营活动产生的现金流量净额	-13,254.81	12,855.64	-26,110.45	-203.11%
其中：应收项目的减少（增加以“—”号填列）	-22,037.72	3,025.07	-25,062.79	-828.50%
净利润	6,044.05	7,594.82	-1,550.77	-20.42%
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异	-19,298.86	5,260.82	-24,559.68	-466.84%

2024 年度公司净利润较 2023 年度下降 20.42%，而经营活动现金流由正转负且变动较大，主要系 2024 年末应收账款较 2023 年末变动较大的影响。报告期各期末，应收账款账面余额分别为 5,041.06 万元和 26,844.68 万元，2024 年末应收账款账面余额较 2023 年末增加 21,803.62 万元，超出当期净利润金额较多，使得当期经营活动现金流量净额为负。

报告期内应收账款余额变动较大，一方面系 2024 年下半年设备收入较 2023 年同期增加 12,796.75 万元，使得 2024 年末应收账款余额较大；另一方面是由于 2023 年公司对主要客户捷普销售收入占比较高且在当年回款较多所致。公司 2023 年度对捷普的销售收入为 20,140.15 万元，占公司当年收入的 64.73%，因 2023 年末比亚迪收购了捷普的部分业务，交割前，捷普对公司相关应收款项在年底及时进行了结算，当期末捷普应收账款余额为 682.86 万元，使得公司 2023 年末的应收账款较少。

（二）结合期末货币资金余额、长短期借款及应付账款偿付安排、应收账款回款情况等，说明公司保障营运资金的措施及有效性，是否存在流动性风险，并做重大事项提示及风险揭示

公司报告期各期末货币资金、长短期借款和应付账款期末余额如下：

单位：万元

科目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
货币资金	3,403.76	21,259.92
应收账款账面余额	26,844.68	5,041.06
应付账款	9,552.04	9,837.92
短期借款	6,064.23	6,004.15
长期借款	6,160.65	4,409.22
借款小计	12,224.88	10,413.36
（货币资金+应收账款账面余额）/ （应付账款+借款）	1.39	1.30

注：上表列示的长期借款金额包含一年内到期的长期借款金额。

如上表所示，报告期各期末，公司货币资金与应收账款账面余额的合计余额均远大于应付账款和借款的合计余额。

同时公司报告期内各项偿债能力指标保持稳定良好，偿债能力较强，并制定了相应的保障营运资金的措施。公司偿债能力指标情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产负债率	50.51%	56.69%
流动比率（倍）	1.69	1.48
速动比率（倍）	1.26	1.16
利息支出（万元）	295.97	124.41

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
利息保障倍数（倍）	21.41	68.93

注：利息支出金额包含财务费用-利息支出和资本化利息支出。

公司保障营运资金的具体措施如下：

1、公司定期对应收账款进行催收

公司持续关注应收账款余额及收回情况，落实应收账款的管理责任，在业务流程的各个关键节点严格把控。具体而言，公司按照与客户的约定，严控发货、验收等涉及款项支付的关键节点，提前与客户沟通开票与回款安排；公司以合同为归口严格落实责任人，对应收账款定期进行催收，加快回款速度。报告期各期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	26,844.68	5,041.06
应收账款期后回款金额	20,773.19	4,826.28
回款比例	77.38%	95.74%

注：上述回款金额统计截止日为2025年6月30日。

公司2023年末和2024年末的应收账款余额分别为5,041.06万元和26,844.68万元，截至2025年6月30日，报告期各期末应收账款的回款比例分别为95.74%和77.38%，公司应收账款期后回款情况良好。

2、公司优化资金支付安排

公司通过合理安排资金收支计划，优化资金使用效率。公司业务及运营部门每月上报销售回款计划及采购付款计划，财务部根据经营需求制定月度资金预算，并按照预算执行。公司2024年12月31日的应付账款余额为9,552.04万元，截至2025年6月30日，公司根据约定向供应商支付上期货款6,922.03万元。剩余未支付货款主要为尚在质保期的工程设备款。

3、公司与银行保持良好的合作关系

公司根据不同发展阶段的需要，不断拓展新的融资渠道，降低筹资成本。在与现有的银行保持长期良好合作关系的同时，积极与其他银行开展合作，在有资金需求时，公司可以向银行及时获得相应借款，公司筹资能力较强。

截至报告期末，公司尚有未使用的银行授信额度10,383.63万元，授信额度充足。

4、公司严格控制存货的库存

公司整体采用“以产定采”的采购模式，公司所采购的原材料主要包括各类智能制造设备所需的标准件和定制加工件，公司对于部分通用标准件会进行安全库存管理。公司严格控制存货的库存防止形成过度的资金支出。

综上，报告期各期末，公司货币资金与应收账款的合计余额均大于应付账款和借款的合计余额，资金状况良好；公司报告期内各项偿债能力指标保持稳定良好，偿债能力较强；公司信贷记录良好，历史上未发生借款或利息逾期未归还的情形，与多家大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系，截至2024年12月31日，尚未使用的银行授信额度为10,383.63万元，授信额度充足，公司资金筹措能力较强；公司下游客户主要为行业内的知名企业，应收客户款项期后回款情况良好。在正常生产经营过程中，公司不存在显著的流动性风险。

5、重大事项提示及风险揭示情况

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”中新增以下内容：

“经营活动产生的现金流量净额为负数的风险

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为12,855.64万元和-13,254.81万元，2024年公司经营活动现金流量净额由正转负且与当年净利润差异较大，主要系2024年末应收账款账面余额较2023年末增加21,803.62万元，超出当期净利润金额较多。随着公司经营规模的扩张，营运资金需求日益增加，若公司经营活动现金流量净额持续为负，可能造成公司的流动性风险。”

主办券商、会计师核查程序及核查意见：

一、核查程序

（一）获取公司收入明细表，了解各类产品收入具体构成情况及各领域主要客户情况，分析收入增长原因；

（二）访谈公司管理层，了解公司维修及人力服务的开展模式，并结合主要

客户走访及公开信息检索，了解公司与主要客户的合作背景，了解客户产能、产量和业绩情况，分析向客户销售收入波动的原因，与客户相关产品产能产量、业绩情况的匹配性；报告期内客户访谈比例分别为 91.66%和 93.50%，客户函证回函确认收入占营业收入的比例分别为 95.68%和 81.22%；

（三）访谈公司管理层，了解公司与苹果 EMS 厂商的具体合作模式，以及与主要 EMS 厂商的合作情况，获取公司最终用于苹果产品的相关销售收入及占比等信息，分析公司在客户供应商体系中地位情况；

（四）访谈公司管理层，了解公司客户集中的原因及合理性、下游产品更新周期、公司技术研发能力等；查阅公司报告期内取得的销售订单明细，了解报告期内公司与捷普、比亚迪具体合作主体的销售内容以及主要新增客户及销售情况，统计公司报告期内在手订单转化情况，分析与主要客户合作稳定性及订单获取可持续性；分析客户集中度较高的合理性，以及相关风险应对措施及有效性；

（五）访谈公司业务人员，了解公司与主要外销客户的合作背景、报告期内外销收入变动的原因以及外销的内容是否涉及安装调试；核查公司主要外销客户的合同、订单、验收证明、报关单等单据以及公司对外销收入的收入确认时点，确认外销收入确认依据的充分性；

（六）查阅报告期内公司主要客户的合同，查阅合同中关于付款条件、结算方式等的相关约定，分析公司对主要客户的信用政策以及与合同约定付款条件的匹配性；

（七）获取报告期内公司信用期外应收账款明细，复核期末应收账款坏账准备的计提方法和计算过程及公司统计的期后回款情况，了解公司主要信用期外应受账款欠款方的相关情况及回款安排，以及针对应收账款的管理方式及催收措施；

（八）访谈公司管理层，了解公司报告期内经营活动现金流由正转负且与净利润差异较大的原因，并分析其合理性；了解公司期末的银行授信额度情形以及应付账款偿付情况，分析各项偿债能力指标，复核公司统计的应收账款回款情况，分析公司保障营运资金的措施及有效性，以及是否存在流动性风险，核查风险揭示是否充分。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（一）公司已在公开转让说明书中补充披露各类产品的收入具体构成及变化原因；公司对于所销售的设备会根据客户的需要提供相关人力服务。根据不同客户的下单和结算方式，部分客户的人力服务费用包含于设备售价内，部分客户会根据需要向公司额外下达维修或人力服务订单，因此产生维修及人力服务收入，主要客户包括比亚迪和捷普等；公司报告期内公司收入大幅增长具有合理性；

（二）公司已按照产品应用领域分别说明主要客户基本情况、合作背景、销售金额及占比等情况，公司各期向主要客户销售收入的波动原因具有合理性，与客户相关产品产能产量、业绩情况等具有匹配性；

（三）公司与苹果 EMS 厂商的具体合作模式包括苹果公司指定 EMS 厂商采购以及 EMS 厂商自主选择等，公司同时存在苹果指定 EMS 厂商向公司采购的情形，具有合理性；报告期内，公司最终用于苹果产品的相关销售收入有所上升，随着公司整体业务规模的增加，其占比有所下降；公司与部分知名 EMS 厂商保持着紧密合作，在客户部分制程的供应商体系中享有重要地位；

（四）公司已针对与捷普、比亚迪具体合作主体的销售内容进行了说明；公司已结合主要客户在手订单及转化情况、产品更新迭代周期、公司技术研发能力等方面进行了分析，说明了各期新增客户及销售情况，公司与主要客户的合作具有稳定性、订单获取具有持续性；公司报告期内客户集中度较高具有合理性，公司已采取可行措施应对公司客户集中度较高的情况，前述措施有助于降低相关风险；

（五）公司已针对报告期各期境外销售客户的合作背景、销售内容、销售金额变化较大的原因进行了说明；公司境外销售产品中的智能制造设备（线）需要进行安装调试，公司以相关验收证明作为收入确认依据，收入确认依据充分；

（六）公司已针对报告期内主要客户的信用政策、付款条件、结算方式等情况进行了说明，报告期内未发生显著变化；公司已说明 2024 年末应收账款大幅增长、合同负债下降的原因，相关情况与合同约定的付款条件相匹配，公司不存

在放宽信用政策刺激销售的情形；

（七）报告期内，公司信用期外应收账款占比有所下降，2023 年末信用期外应收账款期后回款情况良好、2024 年末部分信用期外应收账款暂未回款，除苏州美阅新能源有限公司存在经营不善外，主要欠款方资金实力较强，公司已与欠款方充分沟通回款安排；公司坏账准备计提充分，针对应收账款的管理方式及催收措施具备有效性；

（八）公司已针对报告期内经营活动现金流由正转负且与净利润差异较大的原因进行充分说明；基于公司期末货币资金余额、长短期借款及应付账款偿付安排、应收账款回款情况等，公司保障营运资金的措施具有有效性，公司流动性风险较小；公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中补充“经营活动产生的现金流量净额为负数的风险”相关内容。

三、按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《指引 1 号》）“1-13 客户集中度较高”的相关要求核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查询同行业可比公司的公开资料，了解该行业市场空间、行业竞争以及客户集中度情况，分析公司客户集中程度是否符合行业惯例；

2、访谈公司管理层，了解公司的业务发展历程、与主要客户合作背景、合作模式等，分析公司经营状况、业务持续性以及定价原则的公允性；

3、访谈主要客户，了解客户的经营规模、行业地位等信息，并查阅董监高调查表、股东调查问卷等，核查客户与公司相关方是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司客户集中度较高的原因具有商业合理性。同行业可比公司的前五大客户收入占比较高，公司客户集中度高的特点与同行业可比公司一致；

2、公司客户主要为捷普、比亚迪、歌尔股份、立讯精密等知名苹果 EMS

厂商，其经营状况良好，不存在重大不确定性风险；

3、公司与主要客户保持着长期合作，与客户合作具备稳定性及可持续性，相关交易的定价公允；

4、公司与重大客户不存在关联方关系，公司的业务获取方式主要包括自主开拓及客户间引荐等方式，不影响公司独立性，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 4.收入确认合规性及发出商品增长的合理性

根据申请文件：（1）对于需要安装调试的产品，公司将产品交付至客户指定地点，且经客户验收合格并取得经客户确认的验收证明后确认收入。公司消费电子领域设备较多在第三、四季度完成验收，故收入主要集中在下半年。（2）报告期各期末，公司存货账面余额分别为 7,502.25 万元、10,711.46 万元，其中 2024 年末发出商品较期初增长 4,135.91 万元，原材料、在产品、库存商品余额均下降。

请公司：（1）说明各类产品的生产过程、发货验收周期、收入确认时点及依据的充分性，并结合合同约定具体说明产品安装调试过程，是否符合客户交易习惯及行业惯例。（2）说明报告期内设备类产品收入的季度分布情况，第三、四季度确认收入的主要订单及验收周期情况，是否存在提前或推迟确认收入的情形。（3）结合合同约定，分别说明维修及人力服务收入确认的具体依据，人力服务按照某一时段履约义务确认收入的合规性。（4）说明 2024 年末发出商品大幅增长的原因，各期末发出商品对应的主要客户、期后验收及收入确认情况。（5）结合各期订单分布情况、采购备货周期等，说明 2024 年末原材料、在产品、库存商品余额下降的合理性，并结合产品定制化特点及存货库龄结构、订单覆盖情况，分析各类存货跌价准备计提的充分性。

请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查程序和核查结论。

【回复】

公司补充说明：

一、说明各类产品的生产过程、发货验收周期、收入确认时点及依据的充分性，并结合合同约定具体说明产品安装调试过程，是否符合客户交易习惯及行业惯例。

（一）各类产品的生产过程、发货验收周期情况

报告期内，公司产品包括智能制造设备（线）、维修及人力服务、治具及配

件三大类，其中维修及人力服务不涉及产品的生产发货等，单独销售的治具及配件无需安装调试、不涉及验收，仅智能制造设备（线）涉及完整的产品生产、发货、验收等环节。公司智能制造设备（线）的生产过程包括厂内组装和厂内调试两个环节，主要包括模块及设备的整体组装、通电通气测试及初步试运行等内容，不同应用领域的智能制造设备（线）生产过程不存在较大差异。

报告期内，公司智能制造设备（线）产品生产周期通常在 1 个月以内。规模较小、复杂程度低的设备，通常在 1 周内即可完成厂内组装调试；规模较大、复杂程度高的设备，通常在 2-4 周内可完成厂内组装调试。

产品生产完成后，公司根据客户的排产计划和生产要求安排发货及客户现场的安装、调试工作，产品经客户验收后确认收入。公司的产品验收受规格参数要求、功能复杂度、客户现场生产环境、调试过程是否涉及方案优化、客户投产进度等因素综合影响，不同产品验收周期存在一定差异。

总体上，公司产品的验收周期分布较为分散，从不同维度看呈现不同的态势。

1、验收周期覆盖范围：从验收周期覆盖看，报告期内，除少量产品因结构简单等原因验收周期短于 1 个月以及部分产品受客户需求变更等影响调试周期超过 12 个月外，公司产品验收周期大多分布于 3-12 个月的区间。

2、收入维度：从收入维度看，报告期内公司超过 50%的收入验收周期在 3-6 个月的区间。

3、订单维度：报告期内，公司销售收入主要覆盖消费电子和医疗领域，从订单维度看，即将各个产品订单的验收周期进行算术平均，消费电子领域设备订单验收周期平均为 6-7 个月，医疗领域设备订单验收周期平均为 7-8 个月。

（二）收入确认时点及依据的充分性

1、公司收入确认的具体方法

公司的收入确认的具体方法为：

（1）公司按照和客户约定内容提供产品的

对于需要安装调试的产品，公司已根据合同约定将产品交付至客户指定地点，

且经客户验收合格并取得经客户确认的验收证明；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。

对于不需要安装调试的内销产品，公司已根据合同约定将产品交付至客户指定地点，并取得经客户确认的签收证明；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。对于不需要安装调试的外销产品，公司已根据合同约定将产品交付至客户指定地点，并取得海关报关单或交付单等相关单据；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。

（2）公司按照和客户约定内容提供维修服务及人力服务

根据合同条款，维修服务属于在某一时点履行履约义务，公司在维修完成时确认收入；根据合同条款，人力服务属于在某一时段履行履约义务，在服务提供期间平均分摊确认。

2、公司收入确认时点及依据的充分性

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

公司销售的智能制造设备（线）为需要安装调试的产品，销售合同一般约定了产品需要满足“甲方”的验收条件，在达到验收条件并经客户验收后，相关商品的控制权转移，在该时点确认销售的实现，故以验收作为收入确认的时点是恰当的，确认收入的依据为客户出具的验收证明。

公司单独销售的治具及配件为不需要安装调试的产品，产品已经发出并经过客户签收，即可视为客户取得了相关商品控制权，公司应该在该时点确认收入的实现，故以客户签收作为收入确认的时点是恰当的，收入确认的依据为经过客户确认的签收证明。

公司提供的维修服务主要是针对设备进行的单次维修，在维修完成时取得相应的确认单，以完成服务作为收入确认的时点是恰当的，收入确认的依据为经过客户确认的维修服务确认单据；公司提供的人力服务主要是针对设备使用过程中可能出现的问题，由客服等人员提供一定期间的维保服务，通常按月或按周等时

间周期进行结算，故以服务提供期间平均分摊确认作为收入确认的时点是恰当的，收入确认的依据为经过客户确认的人力服务确认单据。

综上所述，公司的收入确认时点及依据是充分的，符合会计准则规定。

（三）客户关于安装调试的合同约定及公司产品的安装调试过程

报告期内，公司智能制造设备（线）主要客户针对相关安装调试及验收的合同约定情况如下：

主要客户	归属集团	合同关于安装调试及验收的条款约定
怡力精密制造有限公司	歌尔股份	验证阶段7天/14天调试完成达到设备验收状态，正常运行七天，达到设备验收标准。
		爬坡阶段20天调试完成达到设备验收状态，正常运行七天，达到设备验收标准。
歌尔股份		乙方应于接到甲方通知后3天内至甲方指定的安装地点，于3天内完成设备的安装与调试。
成都比亚迪电子有限公司	比亚迪	乙方须在双方约定的时间内对设备进行安装调试，双方未约定安装调试期的，安装调试期为15日，基于甲方项目的复杂性，乙方理解并同意，甲方可根据项目要求缩短或延长设备的安装调试期限。若设备需要试运行的，除非双方另有约定，设备在安装调试完成后进入试运行阶段，试运行期间为3个月。设备安装调试且试运行完毕（如涉及）后，双方对设备组织验收。
捷普科技（成都）有限公司	捷普	乙方应于安装调试完成后立即通知甲方进行验收。
绿点科技（无锡）有限公司		乙方应派专业人员于交货后按照约定时间内完成标的物的安装调试，并于安装调试完成后按照约定时间内通知甲方进行验收。
立讯智造科技（常熟）有限公司	立讯精密	采购标的物交付、安装后，由乙方通知甲方或甲方关联企业采购部门及需求部门根据公司固定资产验收流程规范进行验收。
无锡沃格自动化科技股份有限公司	/	实施所供设备的组装、调试直至设备被客户验收合格。
海昌眼镜	海昌眼镜	甲方收到货物并安装到位后根据约定的验收标准进行验收。
卡士莫实业（东莞）有限公司	卡士莫	设备卖方安装完毕后，要在买方规定时间内完成调试、试运行等工作，设备调试最终验收的条件为全部设备运行稳定，达到稳定运行30日，由卖方通知买方进行现场验收，验收期间若发生与本合同不符的情况时，卖方须按合同约定以及买方要求继续完成设备调试，最终验收时间相应顺延。设备调试最终验收结束后，合同内项下的设备达到本合同所规定的各项性能保证值指标后，买方应在3个月内签署由卖方会签的本合同《设备最终验收证书》。

公司与主要客户的销售合同通常按照客户制式模板签订，不同客户对合同内

容、验收条款等约定存在一定程度的差异，但通常不会在合同中约定安装调试的具体细节，仅明确安装调试完毕后由甲方按照其标准进行验收。部分客户如歌尔股份针对调试完成时间进行的要求为制式条款，实际验收周期受规格参数要求、功能复杂度、客户现场生产环境、调试过程是否涉及方案优化、客户投产进度等因素影响会有所延长，符合客户交易习惯。

公司智能制造设备（线）的安装调试主要指设备到达客户现场后的安装、架机、调试等，具体过程可包括：设备运抵客户现场后的安装、架机、通电通气；复测设备的输入/输出点位；根据设备运动逻辑，对各模组运动点位进行定位、调试，并进行慢速试跑、提速测试、批量试产（如有）等。设备在经过调试并达到客户要求后，客户会根据验收安排进行验收，相关安装调试及验收工作过程与客户的合同约定不存在实质性差异。

（四）公司产品的生产过程、验收周期、收入确认时点及依据符合客户交易习惯及行业惯例

公司与同行业可比公司的生产模式、生产验收周期及收入确认方式的对比情况如下：

同行业可比公司	生产模式	收入确认具体方法	生产和验收周期
博众精工	公司的产品生产主要由各个事业中心、品质中心、供应链中心协调配合，共同完成。各个事业中心业务部门与客户沟通接受客户订单后，提出产能预测（Forecast），对于生产管理部评估生产资源无法满足客户交期的订单，需由业务部门协调调整交期。其后，生产管理部会同工程部门、品质中心等各部门讨论后制定产能规划方案，工程部门根据方案开立物料清单由供应链中心采购部、仓储物流部准备原材料，生产管理部则制订生产计划表、开立生产工单由生产单位部门领料开始生产。生产单位部门成品完成后通知品质中心进行检验，检验合格后由仓储物流部安排入库。公司建立了《生产过程控制程序》，对生产和服务提供过程中的设备、人员、制程、材料、生产环境等方面设置了明确的控制措施，确保公司生产的秩序性与正确性，保证生产作业按规定的方法和程序在受控状态下进行。	1、自动化设备：产品交付客户指定地点，安装、调试完毕并完成验收时，确认收入。 2、治具及其他零部件：产品交付客户指定地点，客户签收时，确认收入。	公司产品的生产周期一般为1-3个月，调试和验收周期一般为5-9个月。
荣旗科技	公司采取“以销定产”的生产模式，以客户需求计划为导向安排生产。在整体设计方案得到客户认同后，公司根据客户产线建设规划、最终产品的上市计划，确定智能装备的生产数量和交付时间，并安排生产计划，组织物料、人员进行生产。由于客户在智能装备的应用场景、功能特点、技术参数、操作便利性等需求存在一定差异，公司会根据客户的需求进行柔性生产，灵活调整生产线流程和布局，满足生产需要。公司智能装备的生产过程主要包括生产计划、材料采购、软硬件集成、调试、成品检验、产品入库等步骤。公司建立了生产管理制度规范公司的生产业务，并采用ERP系统对流程进行统一管理。	1、销售商品收入 （1）智能装备：公司与客户签订的智能装备销售合同通常包含智能装备以及由公司提供的设备安装调试服务的履约义务，公司认为在智能装备交付给客户并安装调试完成后，客户才能从中获得几乎全部的经济利益。因此公司认为智能装备及相关的安装调试服务构成一项单项履约义务，公司在智能装备送达合同约定地点、安装调试完成并由客户验收时点确认销售收入； （2）治具及配件：公司与客户签订的合同一般包含产品送达合同约定地点的履约义务，故公司在治具及配件由客户签收时点确认收入。	公司产品的安装调试验收周期通常在3-4个月。

		2、其他收入 在客户取得相关商品控制权时确认收入。	
赛腾股份	公司主要依据客户要求对自动化设备进行定制化生产，公司的生产模式为订单导向型，即以销定产。公司的产品生产主要由市场开发部、技术中心、资材部、生产管理部、项目质量部等部门协调配合，共同完成。非标准化的自动化设备是根据客户需求进行定制化研发、设计及组装；标准化自动化设备设计改动幅度相对较小。	1、自动化设备和夹治具的销售在产品完成验收，并且商品实物转移给客户，与交易相关的经济利益能够流入本公司，相关的收入和成本能够可靠计量时确认销售收入的实现。合同约定本公司承担安装调试责任的：在设备完成安装调试、由客户完成验收并取得控制权时确认为销售的实现；合同约定本公司不承担安装调试责任的：在客户对设备完成验收并取得控制权时确认为销售的实现。 2、技术服务收入通常为按期（如年度）提供服务，公司按照合同约定内容提供劳务，在服务期间内分期确认技术服务收入。	客户的验收周期通常在3个月以内，一般全新设备的验收周期较长，当客户的新产品生产线是分批投产的情况下，可能导致部分设备验收周期超过3个月，而升级改造设备通常在1个月内即完成验收。
智信精密	生产机台在完成装配、调试后，填写《生产送检单》由品质部进行检验，检验合格则办理入库。产品运抵客户现场后，客户现场服务中心进行安装和调试，达到客户标准后进行验收。	1、产品销售收入合同约定公司不承担安装调试责任的：在产品运抵买方指定地点，对产品完成签收时确认销售收入的实现；合同约定公司承担安装调试责任的：在产品运抵买方指定地点，安装调试完毕并完成验收后确认销售收入的实现； 2、技术服务收入根据合同约定，在一定期间提供技术服务的，在约定期间内确认技术服务收入。合同约定技术服务需要验收的，在提供了相关技术服务并完成验收后确认技术服务收入。	公司消费电子领域客户的验收时间通常集中在1年以内，其他应用领域的验收时间可能出现一年以上的情况。而一年以内又主要集中在3-6个月的区间，以苹果公司为代表的消费电子类客户的验收比较及时。
公司	产品的设计方案及装配图确定后，生产人员按照装配方案完成机构、电气模块的组装，并进行软件的安装及调试等。设备调试并试运行稳定后，由质检部门进行整机检测及性能测试，产品检测合格后包装入库并安排发货。产品运送至客户现场后，公司客服人员在客户端进行最终的安装调试后交付客户使用。	1、公司按照和客户约定内容提供产品的 对于需要安装调试的产品，公司已根据合同约定将产品交付至客户指定地点，且经客户验收合格并取得经客户确认的验收证明；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。 对于不需要安装调试的内销产品，公司已根据合同约定将产品交付至客户指定地点，并取得经客户确认的签收证明；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。对于不需要安装调试的外销产品，公司已根据合同约定将产品交付至客户指定地点，并取得海关报关单或交付单等相关单据；已	公司产品验收周期大多分布于3-12个月的区间。

		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。 2、公司按照和客户约定内容提供维修服务及人力服务 根据合同条款，维修服务属于在某一时点履行履约义务，公司在维修完成时确认收入；根据合同条款，人力服务属于在某一时段履行履约义务，在服务提供期间平均分摊确认。	
--	--	--	--

公司与同行业可比公司的生产模式、生产验收周期及收入确认方式不存在较大差异，对于需要安装调试的产品，通常需要进行现场的安装调试后，由客户进行验收后确认收入；对于不需要安装调试的产品，通常由客户签收后确认收入；对于提供的技术或人力服务，按合同约定在相应期间或完成时点确认收入。因此，公司收入确认的相关情况符合客户交易习惯及行业惯例。

二、说明报告期内设备类产品收入的季度分布情况，第三、四季度确认收入的主要订单及验收周期情况，是否存在提前或推迟确认收入的情形。

（一）报告期内设备类产品收入的季度分布情况

报告期内，公司智能制造设备（线）收入占总收入比例在 90%以上，公司设备类收入的季度分布情况如下：

单位：万元

季度	2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比
一季度	1,788.54	4.61%	4,367.94	14.59%
二季度	1,609.67	4.15%	2,956.95	9.88%
三季度	17,113.15	44.09%	2,639.60	8.82%
四季度	18,299.88	47.15%	19,976.68	66.72%
合计	38,811.24	100.00%	29,941.17	100.00%

报告期内，公司智能制造设备（线）收入呈现出季节性波动的特点。主要是由于公司下游客户以消费电子领域 EMS 厂商为主，受消费电子手机等产品的量产和新品发布通常在三至四季度的影响，公司该领域设备订单通常在上半年下达，设备在厂内组装时间较短，通常在一个月以内即可完成组装发往客户现场，消费电子领域设备订单验收周期平均为 6-7 个月，使得相关设备较多在第三季度和第四季度完成验收，符合行业惯例。

报告期内，公司设备类产品收入的季度分布情况存在一定波动，2023 年度，公司设备类产品收入集中在第四季度，占比达到 66.72%；2024 年度，设备类产品收入三季度占比显著上升，相关变动主要是受客户结构、产品种类及客户的量产安排等因素综合影响，具体如下：

1、2023 年度公司取得了捷普较多订单，其用于手机产品的设备于当年第四季度完成验收

公司 2023 年度设备收入的主要客户为捷普。2023 年度，公司新增取得了捷普 19,794.42 万元订单，主要涉及用于苹果手机中框相关的镭焊、铆压设备等设备。相关设备随着当年手机产品量产并稳定运行后基本在四季度完成验收，使得

2023 年度公司对捷普的设备收入金额达到 19,145.56 万元，占当年设备收入的 63.94%，因此导致 2023 年四季度收入占比较高。

2、2024 年度公司取得歌尔股份的订单较多，根据歌尔股份的量产安排，大部分设备于当年第三季度达产并验收

2024 年度，公司第三季度设备收入占比较上年同期增加较多，主要是公司当年来自于歌尔股份的大部分收入于 2024 年三季度验收。2024 年 4-5 月，歌尔股份向茂特斯陆续下达了 12,620.88 万元订单，主要涉及用于生产 iPhone 16 新型手机保护壳的制程设备，根据歌尔股份的量产安排，该批设备需要在三季度达产，因此公司配合其完成了设备交付和调试，当年三季度对歌尔股份的设备收入达到 8,690.73 万元，使得 2024 年度第三季度的设备收入占比增加较多，第四季度设备收入占比相对下降。

（二）第三、四季度确认收入的主要订单及验收周期情况，公司不存在提前或推迟确认收入的情形

公司 2023 年度和 2024 年度第三季度和第四季度金额较大的主要订单验收周期情况如下：

单位：万元

订单序号	订单对应客户名称	2024 年第四季度收入	验收周期
订单 1	无锡沃格自动化科技股份有限公司	2,424.39	7-8 个月
订单 2	成都比亚迪电子有限公司	1,830.60	5-7 个月
订单 3	成都比亚迪电子有限公司	1,360.00	6-7 个月
订单 4	怡力精密制造有限公司	1,054.17	5-6 个月
订单 5	怡力精密制造有限公司	910.00	5-6 个月
订单序号	订单对应客户名称	2024 年第三季度收入	验收周期
订单 6	海昌眼镜	2,382.30	8-9 个月
订单 7	怡力精密制造有限公司	2,018.80	4-5 个月
订单 8	怡力精密制造有限公司	1,675.77	3-4 个月
订单 9	怡力精密制造有限公司	1,024.61	5-6 个月
订单 10	COSMO MANUFACTURING (THAILAND) CO., LTD.	1,021.04	3-4 个月

注：验收周期为设备调试验收周期，即从发货到验收的时间，下同。

单位：万元

订单号	订单对应客户名称	2023 年第四季度收入	验收周期
订单 1	捷普科技（成都）有限公司	4,811.69	2-3 个月
订单 2	捷普科技（成都）有限公司	2,376.50	3-4 个月
订单 3	捷普科技（成都）有限公司	2,090.00	4-5 个月
订单 4	捷普科技（成都）有限公司	1,291.10	4-5 个月
订单 5	歌尔股份	937.66	8-9 个月
订单号	订单对应客户名称	2023 年第三季度收入	验收周期
订单 6	捷普科技（成都）有限公司	524.30	3-4 个月
订单 7	卡士莫实业（东莞）有限公司	288.20	2-3 个月
订单 8	绿点科技（无锡）有限公司	180.33	4-5 个月
订单 9	东莞联丰科艺金属有限公司	157.00	14-15 个月
订单 10	卡士莫实业（东莞）有限公司	114.95	4-5 个月

如上表所示，公司报告期内第三、四季度主要合同的验收周期总体分布于 3-9 个月的区间范围内，符合公司实际情况及行业惯例。存在个别订单验收周期偏长，主要原因如下：2023 年度公司对东莞联丰科艺金属有限公司的订单验收周期为 14-15 个月，主要是该订单为公司与该客户首次合作的新型机种，验证时间较久。

综上所述，报告期内，公司第三、四季度确认收入的主要订单的验收周期较为合理，不存在提前或推迟确认收入的异常情形。

三、结合合同约定，分别说明维修及人力服务收入确认的具体依据，人力服务按照某一时段履约义务确认收入的合规性

（一）结合合同约定，分别说明维修及人力服务收入确认的具体依据

公司人力服务的合同主要为客户按月或按周等时间周期下达的设备维保服务订单，相关订单通常会约定服务对应的人数及时间要求，收入确认按照合同约定的服务期间计入相应月份，确认依据为经过客户确认的人力服务确认单据。

公司维修服务的合同主要为设备维修、移机调试、拆装调试等订单，相关订单会约定具体服务内容，收入确认时间按照服务完成时点，确认依据为经过客户确认的维修服务确认单据。

（二）人力服务按照某一时段履约义务确认收入的合规性

公司人力服务按照某一时段履约义务确认收入，相应的收入确认具体依据如下：根据《企业会计准则第14号-收入》第十一条，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品；（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

从人力服务相关合同约定来看，客户一般采用按月或按周等时间周期向公司采购人力为设备提供维保服务，公司在提供人力服务的同时客户即取得相关的经济利益，故公司的人力服务按照某一时段履约义务确认收入符合企业会计准则的规定。

四、说明 2024 年末发出商品大幅增长的原因，各期末发出商品对应的主要客户、期后验收及收入确认情况

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 5,257.66 万元和 9,393.58 万元，增加 4,135.91 万元。

2024 年末发出商品大幅增长主要系：一方面，随着公司当期销售规模扩大和订单增加，向歌尔股份、江西光之所及医疗科技有限公司、爱博医疗、比亚迪等主要客户发出商品金额增长；另一方面，2024 年末公司发出商品中存在客户苏州美阅新能源有限公司因经营不善，验收困难的情况。

报告期各期末，公司发出商品中前五大客户占比分别为 66.68%和 63.29%，对应发出商品期后验收及收入确认情况如下：

单位：万元

2024 年 12 月 31 日

客户名称	发出商品余额	期后验收及收入确认情况	期后验收比例	未结转原因
歌尔股份	2,266.80	已完成部分验收和收入确认	64.40%	相关设备尚在调试中
海昌眼镜	1,542.34	已完成部分验收和收入确认	23.85%	相关设备尚在调试中；其中存在少量设备由于客户需求变更，调试时间延长
比亚迪	873.18	已完成部分验收和收入确认	78.95%	相关设备尚在调试中
江西光之所及医疗科技有限公司	649.96	尚未验收	0.00%	相关设备尚在调试中
苏州美阅新能源有限公司	612.72	尚未验收	0.00%	客户经营不善，相关产品验收困难，已全额计提跌价准备
合计	5,945.00	/	42.34%	/
发出商品总余额	9,393.58	/	/	/
占比	63.29%	/	/	/

注：期后结转的统计截至时间为 2025 年 6 月 30 日，下同。

单位：万元

2023 年 12 月 31 日				
客户名称	发出商品余额	期后验收及收入确认情况	期后验收比例	未结转原因
立讯精密	1,297.59	已完成验收和收入确认	96.91%	存在少量试用设备尚未收到正式订单
海昌眼镜	1,266.60	已完成部分验收和收入确认	70.21%	部分产品存在客户需求变更，调试时间延长
歌尔股份	337.43	已完成验收和收入确认	100.00%	/
日月新	337.10	已完成部分验收和收入确认	57.91%	存在试用设备未能满足客户需求导致长期未验收的情况，已全额计提跌价准备
宏茂微电子（上海）有限公司	267.11	已完成验收和收入确认	100.00%	/
合计	3,505.83	/	84.05%	/
发出商品总余额	5,257.66	/	/	/

占比	66.68%	/	/	/
----	--------	---	---	---

综上所述，公司 2024 年末发出商品较 2023 年末增加较多主要系随着公司经营规模扩大，公司订单增加且相关设备在报告期末尚处于正常调试阶段尚未验收所致，变动具有合理性；总体上期末发出商品的期后验收情况较好，2024 年末发出商品中，除苏州美阅新能源有限公司经营不善，相关产品验收困难且公司已对其充分计提存货跌价准备外，其他主要客户尚未验收的设备在正常调试过程中。公司针对长期未验收的发出商品已按照存货跌价准备计提政策足额计提跌价准备，相关情况具有合理性。

五、结合各期订单分布情况、采购备货周期等，说明 2024 年末原材料、在产品、库存商品余额下降的合理性，并结合产品定制化特点及存货库龄结构、订单覆盖情况，分析各类存货跌价准备计提的充分性

（一）结合各期订单分布情况、采购备货周期等，说明 2024 年末原材料、在产品、库存商品余额下降的合理性

报告期内，公司产品以智能制造设备为主，采用“以销定产、以产定采”的生产及采购模式。

公司所采购的原材料主要包括各类智能制造设备所需的标准件和定制加工件，公司对于部分通用标准件会进行安全库存管理，对于定制加工件，公司根据客户订单需求进行采购。整体而言，公司库存备货周期一般在 1-3 周左右。

公司产品生产周期通常在 1 个月以内。规模较小、复杂程度低的设备，通常在 1 周内即可完成厂内组装入库；规模较大、复杂程度高的设备，通常在 2-4 周内可完成厂内组装入库。

因此，公司期末原材料、在产品及库存商品余额主要受到当期最后 1 个月的新增订单规模影响。报告期内，公司新增订单主要集中在各期第二、三季度，2024 年全年新增订单规模同比大幅增加，但 12 月份新增订单同比减少 46.87%，由于公司整体备货和生产周期均较短，因而导致 2024 年末原材料、在产品及库存商品余额相应减少。

报告期内，公司各期末原材料、在产品、库存商品余额与各期 12 月份新增订单金额变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/ 2024 年 12 月份	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年 12 月份	变动率
原材料、在产品、库存商品余额	1,309.03	2,241.97	-41.61%
新增订单金额	1,064.48	2,003.55	-46.87%

由上表可见，公司原材料、在产品、库存商品余额的变动情况与公司当年 12 月新增订单的变化情况具有一定的匹配性。公司备货和生产周期相对较短，2024 年末原材料、在产品、库存商品余额下降主要系当年 12 月新增订单减少，具有合理性。

（二）结合产品定制化特点及存货库龄结构、订单覆盖情况，分析各类存货跌价准备计提的充分性

1、存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

期间	存货类别	期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2024 年 12 月 31 日	原材料	362.03	167.60	66.54	64.13	63.76
	在产品	374.39	336.14	38.24	-	-
	库存商品	572.61	447.62	88.82	36.16	-
	委托加工物资	8.85	8.85	-	-	-
	发出商品	9,393.58	8,236.38	1,070.10	87.10	-
	合计	10,711.46	9,196.60	1,263.71	187.39	63.76
	占比	100.00%	85.86%	11.80%	1.75%	0.60%
2023 年 12 月 31 日	原材料	671.13	489.04	114.64	40.01	27.43
	在产品	864.26	857.16	7.09	-	-
	库存商品	706.58	619.58	61.50	-	25.50
	委托加工物资	2.62	2.62	-	-	-
	发出商品	5,257.66	4,674.77	373.54	209.36	-

	合计	7,502.25	6,643.17	556.77	249.37	52.94
	占比	100.00%	88.55%	7.42%	3.32%	0.71%

报告期各期末，公司存货构成以发出商品、库存商品和在产品为主，占比分别为 91.02%和 96.54%。公司库龄 1 年以内的存货占比分别为 88.55%和 85.86%，2 年以内存货占比分别为 95.97%和 97.66%，存货库龄结构良好。

2、存货的订单覆盖情况

报告期各期末，公司主要存货的在手订单覆盖情况如下：

单位：万元

存货类别	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	余额	订单覆盖金额	订单覆盖率	余额	订单覆盖金额	订单覆盖率
发出商品	9,393.58	8,429.88	89.74%	5,257.66	4,964.45	94.42%
库存商品	572.61	303.09	52.93%	706.58	675.41	95.59%
在产品	374.39	220.55	58.91%	864.26	641.52	74.23%
总计	10,340.58	8,953.52	86.59%	6,828.51	6,281.39	91.99%

如上表所示，报告期各期末，公司主要存货的订单覆盖率分别为 91.99%和 86.59%，比例较高。

3、各类存货跌价准备计提的充分性

公司依据《企业会计准则》的有关规定并结合公司实际生产经营特点制定存货跌价准备计提相关政策。报告期各期末，公司进行存货跌价测试，确定各存货的可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则确认存货账面价值并计提跌价准备。其中，存在如下全额计提跌价准备的情况：

存货类别	适用全额计提跌价准备的情况
原材料、委托加工物资	库龄超过 2 年
在产品、库存商品、发出商品	无正式订单，且库龄超过 2 年
	客户确定不会下达正式订单，且因定制化特点导致无法再次销售的
	有订单但订单执行异常无法继续履行，且因定制化特点导致无法再次销售的

如上表所示，公司的存货跌价计提方式充分考虑了公司的实际经营特点，具

有谨慎性和可操作性。

报告期各期末，公司各类存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
原材料	362.03	126.51	34.94%	671.13	67.45	10.05%
在产品	374.39	98.07	26.20%	864.26	108.56	12.56%
库存商品	572.61	193.14	33.73%	706.58	60.29	8.53%
委托加工物资	8.85	-	-	2.62	-	-
发出商品	9,393.58	1,129.37	12.02%	5,257.66	467.63	8.89%
合计	10,711.46	1,547.09	14.44%	7,502.25	703.93	9.38%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 9.38%和 14.44%，计提较为充分。报告期各期末，公司存货库龄情况良好，订单覆盖比例较高，存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》及实际生产经营特点，存货跌价准备计提充分。

主办券商、会计师核查程序及核查意见：

一、核查程序

（一）了解公司各类产品的生产过程；复核公司统计的各类产品报告期内的验收周期情况；获取公司与主要客户签订的销售合同，查阅安装调试及验收条款并分析实际验收周期的合理性以及收入确认时点及依据的充分性；将公司与同行业可比公司的生产模式、验收周期、收入确认方法等进行对比，分析是否符合行业惯例；

（二）核查报告期各期设备类产品收入的季度分布情况，获取第三、四季度的主要销售订单的验收周期情况，分析其验收周期的合理性；

（三）查阅报告期内人力服务、维修服务合同以及对应收入确认的具体依据，分析人力服务按照某一时段履约义务确认收入的合规性；

（四）获取公司存货明细表，分析发出商品增长的原因；核查发出商品主要

客户、期后验收及收入确认情况；

（五）查阅公司各期订单分布情况；获取并分析存货库龄明细及存货订单覆盖情况，了解公司存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，复核存货跌价准备计提是否充分。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（一）公司已针对报告期内各类产品的生产过程、发货验收周期等进行了充分说明，公司收入确认时点及依据充分合理；公司与客户的合同约定及产品安装调试过程等符合客户交易习惯及行业惯例；

（二）公司已说明报告期内设备类产品收入的季度分布情况以及第三、四季度确认收入的主要订单及验收周期情况，相关情况具有合理性，公司不存在提前或推迟确认收入的情形；

（三）公司维修服务的合同/订单约定具体服务内容，收入确认时间按照服务完成时点，确认依据为经过客户确认的维修服务确认单据；公司人力服务的合同约定服务对应的人数及时间要求，收入确认按照合同约定的服务期间计入相应月份，确认依据为经过客户确认的人力服务确认单据；报告期内，公司人力服务按照某一时段履约义务确认收入符合企业会计准则的要求；

（四）公司已针对 2024 年末发出商品大幅增长的原因、各期末发出商品对应的主要客户、期后验收及收入确认情况进行了充分说明，相关变动具有合理性；

（五）公司已针对 2024 年末原材料、在产品、库存商品余额下降的合理性进行充分说明，主要与当年 12 月新增订单减少有关；公司已结合产品定制化特点及存货库龄结构、订单覆盖情况等分析了存货跌价准备的计提情况，报告期内各类存货跌价准备计提充分。

问题 5.采购价格公允性及毛利率变动合理性

根据申请文件：（1）报告期内，公司主要向供应商采购标准件、定制加工件和整机，各期前五大供应商采购占比分别为 23.40%、24.12%。（2）公司营业成本主要由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中制造费用占比分别为 7.82%、18.11%。（3）报告期内，公司销售毛利率分别为 42.76%、40.87%，其中维修及人力服务毛利率分别为 3%、18.39%；治具及配件毛利率分别为 67.49%、58.43%。

请公司：（1）说明报告期内所采购主要零部件和整机的名称、类型和具体用途，各类主要零部件、整机的采购数量、金额及占比情况；说明采购整机的原因及合理性，是否存在采购整机后直接对外销售的情形，相关会计处理的合规性。（2）补充披露公司各类产品的主要生产、安装调试工序、环节，生产人员、客服人员的具体工作内容，并结合报告期内主要产品的产量、销量情况，说明生产人员、客服人员、房屋建筑物、主要生产设备的配置与公司的经营规模、生产、安装调试等工作量的匹配性，与同行业可比公司情况是否一致。（3）按照采购类别说明各期供应商数量及变化情况，主要供应商基本情况、合作背景，分析主要供应商采购金额变化较大的原因，是否符合行业特征。（4）补充披露对供应商的选取标准、采购过程、保证原材料质量及供应稳定性的内控措施及有效性。说明主要供应商中是否存在贸易商，对应相关原料的终端来源及稳定性。（5）说明主要供应商经营规模与公司向其采购规模的匹配性，列示各类主要供应商中注册资本较小、成立时间较短、主要收入来自公司、由公司（前）员工设立或持股、非法人实体等特殊情形的供应商，分析相关采购的合理性及真实性。（6）说明各类原材料采购数量及采购单价变化情况，结合采购定价机制、向不同供应商采购同种原材料价格比较情况、供应商向其他客户销售价格等，说明主要原材料采购价格的公允性。（7）结合销售单价、成本构成及变化情况，分析各类产品毛利率变动的原因及合理性，维修及人力服务毛利率变化较大的原因，治具及配件毛利率水平较高的合理性。（8）说明制造费用具体构成，报告期内占比提高的原因。

请主办券商、会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查

程序和核查结论。

【回复】

公司补充说明：

一、说明报告期内所采购主要零部件和整机的名称、类型和具体用途，各类主要零部件、整机的采购数量、金额及占比情况；说明采购整机的原因及合理性，是否存在采购整机后直接对外销售的情形，相关会计处理的合规性

（一）说明报告期内所采购主要零部件和整机的名称、类型和具体用途，各类主要零部件、整机的采购数量、金额及占比情况

1、所采购主要零部件和整机的名称、类型和用途

公司的产品包括应用于多个领域的各类制程设备，相关产品功能较多、结构复杂，因而所需的材料及零部件亦种类、型号众多。报告期内，公司将对外采购的物料划分为标准件、定制加工件及整机等类别，其中标准件又包含机构类标准件、电子电气类标准件以及少量辅材，定制加工件根据不同的加工工艺可分为钣金件、机械加工件等类别，按照上述类别划分，公司原材料采购的主要内容如下：

类别		主要内容	主要用途
标准件	机构类	机构模组：机械手、激光器、振动盘等； 运动执行组件：直线模组、气缸；气动元件、电磁阀等； 机构配件：轴承、减速机、直线导轨等	机构类组件是组成设备肢体和执行动作的零部件，其中： 机构模组主要是用于执行单项具体动作的成套组件，如机械手用于实现抓取、搬运等动作，激光器可用于切割、打标等，振动盘用于完成上料； 运动执行组件主要是能够传导和执行驱动器所产生动力的机构部件，是设备完成预定机械动作的载体； 机构配件系辅助用于实现各类运动及支撑的配件。
	电子电气类	相机镜头、工控机、测控仪表、电机及驱动器、PLC（可编程逻辑控制器）、板卡、安全光栅、扫码枪及其他配件和各类零部件的附件等	电子电气组件是实现机器设备感知、测控、传感等的零部件，如相机镜头用于实现视觉感知、定位、检测；工控机、测控仪表等用于工况显示、操作互动等；电机及驱动器用于控制运动动作；PLC用于完成整体逻辑动作的指令控制等。
	辅材	各类零散管线、小型基础零配件等	起到各种连接、固定等辅助作用。

类别	主要内容	主要用途
定制加工件	钣金件、机械加工件	定制加工件为金属材质的加工组件,通常钣金件为使用冲压、折弯等工艺加工而成的,可用于设备箱体、外壳等;机械加工件为通过车床、铣床、磨床等加工而成的机械结构件,用于设备内部的结构支撑和布局等。
整机	打码冲裁设备、真空等离子清洗机	整机是能够实现一项或多项完整功能的机台设备;是能够应用于公司向客户交付的产品中或能够独立发挥作用的完整设备。

报告期内,公司采购的整机主要包括打码冲裁设备及真空等离子清洗机等,其中:采购打码冲裁设备主要系公司2024年度歌尔股份订单面临集中交付,为满足客户交期,相关设备由公司自主设计开发并交由供应商组装生产,用以实现iPhone 16手机保护壳新增按键相关组件的冲裁、打码等,是公司向歌尔股份销售的智能制造产线中的一个工站。真空等离子清洗机系利用活性离子,对有进一步加工需要的材料表面进行物理及化学清洗,以增强材料附着力的一种设备,该等设备用于实现客户消费电子产品生产中的某一项功能。总体而言,公司所采购的整机系以自身订单交付为目的,且与客户需求直接相关,所采购的整机设备均用以满足客户的生产需要。

2、各类主要零部件、整机的采购数量、金额及占比情况

公司的零部件数量、种类众多,前述零部件中部分零部件的功能较为重要、单位价值以及总体采购金额等均较高,该部分零部件系公司所采购的主要零部件,其中:机构类标准件中机构模组及运动执行组件是实现动作执行以及传动等的重要零部件;电子电气类标准件中相机镜头及附件、PLC、电机及驱动器等是实现设备机器视觉、运动控制等功能的重要零部件;定制加工件整体较为零散,包含各类外观性、结构性加工件。上述零部件是公司的主要零部件,相关主要零部件及整机的采购数量、金额及占比情况具体如下:

单位:件/台/套等、万元

分类	具体内容	2024 年度			2023 年度		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比
标准件	机构模组	3,839	2,713.38	16.25%	1,057	1,881.34	17.13%
	运动执行组件	280,176	1,598.12	9.57%	229,333	1,257.10	11.45%

	相机、镜头及附件	4,423	1,308.79	7.84%	2,067	486.29	4.43%
	电机、驱动器及附件	23,683	711.71	4.26%	14,362	494.91	4.51%
	PLC 及附件	10,003	693.40	4.15%	7,940	419.93	3.82%
定制加工件	机械加工件	454,718	3,792.30	22.72%	295,666	2,355.51	21.45%
	钣金件	86,947	1,169.21	7.00%	74,158	1,056.19	9.62%
整机		67	1,462.27	8.76%	46	459.92	4.19%
小计		863,856	13,449.18	80.55%	624,629	8,411.19	76.60%

如上表所示，公司主要原材料的采购金额由8,411.19万元增加至13,449.18万元，增长59.90%，增加较多，主要系公司业务规模增加所致。公司采用“以销定产、以产定采”的模式，原材料种类繁多，具体采购需求与公司的产品结构、工艺要求等相关。

（二）说明采购整机的原因及合理性，是否存在采购整机后直接对外销售的情形，相关会计处理的合规性

报告期内，公司整机采购金额分别为459.92万元和1,462.27万元，2024年度较2023年度上升较多主要系当年因向歌尔股份的订单出现集中交付，为满足客户交期，在公司已完成全面方案设计的基础上，将某一工站交由星特自动化科技(苏州)有限公司（以下简称“星特自动化”）进行生产组装，涉及金额981.24万元。

报告期内，公司采购整机的主要原因及相关情况具体如下：

采购原因及合理性	对外销售模式	是否直接对外销售
2024年度，因歌尔股份订单面临集中交付，公司当时的生产及客服人员负荷较高，产能出现短缺。公司向歌尔股份交付的产品已由公司完成全面的方案设计，当时为满足客户交期，公司将其中某一工站交由星特自动化生产组装，进而形成了整机采购。	公司所采购的整机属于所交付产品组成部分，公司在星特自动化完成组装后进行品质检验并向歌尔股份发货，产品运抵客户现场后由公司总体负责相关设备和整体产线的安装、串线、调试以达到歌尔股份的交付要求，相关整体产线须经歌尔股份验收并向公司出具验收证明	否
公司在进行产线整体交付时，如隐形眼镜整线设备，其中会涉及烤箱等单功能机台，公司综合考虑投入产出和成本因素，对部分机台交由供应商生产，公司会向供应商提出明确的参数指标要求；该等机台功能简单，不涉及核心技术或关键功能。	公司所采购的整机属于所交付产品的组成部分，公司向客户整体交付完整的设备产线，对产线的所有机台承担交付义务，相关整机采购后仍需要和公司其他设备完成串线以组成完整的产线；所交付的设备经公司安装、调试后，须由客户进行验收并向公司出具验收证明	否

部分客户在进行自身产品生产的过程中涉及相关功能的零星设备需求，如歌尔股份在进行手机壳相关产品生产时，为增加材料表面的附着力，会使用等离子清洗机对加工过程的材料进行清洗，该等设备虽不包含在公司产品中，但与公司产品所应用的产品线直接相关。客户出于采购效率等因素考量，向公司下达订单以解决附带的零星设备需求；为维护客户关系，公司承接相关订单，因自身不生产等离子清洗机等机台，而外购相关整机。	公司独立向客户承接订单，自主决定供应商并对相关采购价格具有独立决定权；采购相关整机后对产品的交付承担责任，设备交付后须由客户进行验收并向公司出具验收证明	是
--	--	---

如上表所示，公司为向客户交付产品而在必要时进行整机采购，相关采购具有合理性；公司存在少量采购整机后直接对外销售的情况，但公司独立获取订单、自主决定供应商、自主定价，公司承担向客户的交付风险并由客户对所交付设备进行验收，公司相关整机购销的会计处理具有合规性。

二、补充披露公司各类产品的主要生产、安装调试工序、环节，生产人员、客服人员的具体工作内容，并结合报告期内主要产品的产量、销量情况，说明生产人员、客服人员、房屋建筑物、主要生产设备的配置与公司的经营规模、生产、安装调试等工作量的匹配性，与同行业可比公司情况是否一致

（一）补充披露公司各类产品的主要生产、安装调试工序、环节，生产人员、客服人员的具体工作内容

公司已于公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（三）生产模式”进行补充披露如下：

“公司主要采用“以销定产”的模式组织生产，生产部门以销售订单为基础合理制定生产计划。公司的生产活动主要为产品组装调试，同时，为提升备件效率和协同效果，公司自主加工部分核心定制件。除此之外，部分工序如金属件表面处理等采用外协加工的方式完成。

1、产品组装调试

产品的设计方案及装配图确定后，生产人员按照装配方案完成机构、电气模块的组装，并进行软件的安装及调试等。设备调试并试运行稳定后，由质检部门

进行整机检测及性能测试，产品检测合格后包装入库并安排发货。产品运送至客户现场后，公司客服人员在客户端进行最终的安装调试后交付客户使用。

2、定制件自主生产

公司自主生产部分核心定制机械零组件，该等定制件由运营中心根据设计图纸进行生产、加工，检验合格后供生产部门领用。

3、外协加工

对于表面处理、CNC 机台加工、机床加工件加工、钣金机架加工、包胶等较为基础的工序，公司委托具有相关资质的供应商进行外协加工，以保证及时响应客户交付需求。

公司产品进入生产阶段后的主要生产、安装调试工序及环节如下：

工序阶段	公司主要参与人员	具体环节	主要内容
组装调试	生产人员	厂内组装	生产人员进行组装，主要为： (1) 按装配图进行各模块及设备的整体组装； (2) 按布线图进行电气装配与布线等
		厂内调试	生产人员进行调试，主要为： (1) 设备组装完成后进行通电通气测试； (2) 对设备的输入/输出点进行测试，验证设备的基础功能有效性； (3) 根据设备运动逻辑，对各模组运动点位进行定位、初步调试，并进行慢速试跑，验证运行功能的可实现性； (4) 根据慢速试跑情况进一步进行提速测试，对设备进行精确调试，验证设备稳定性以完成量产准备
产品入库	生产辅助人员	产品厂内完工入库	完成厂内调试且质检合格后，生产部人员申请产品入库
现场交付	客服人员	发往客户现场安装调试验收	将产品送至客户现场，客服人员开展现场安装调试与验收，主要为： (1) 设备运抵客户现场后的安装、架机、通电通气测试； (2) 对设备的输入/输出点进行复测，确认其与出厂时状态一致； (3) 根据设备运动逻辑，对各模组运动点位进行定位、初步调试，并进

			行慢速试跑,验证运行功能的可实现性; (4) 根据试跑情况,动态校准运动机构及传感单元,验证设备作业稳定性;开始小批量带料试跑,进行提速测试等; (5) 进行整体产线(如涉及)的串线联调,以实现完整产线的快速、稳定运行
运维阶段	客服人员	设备维护保养	设备量产后,由客服人员负责相关维护保养工作,主要为: (1) 进行设备运行过程中的定期保养; (2) 设备运行过程中的值守; (3) 进行设备运行过程中的故障处理、简单维修 (4) 设备出现复杂故障(如有)或客户要求对设备进行关键部件的更换等的维修及保养服务

”

(二) 结合报告期内主要产品的产量、销量情况,说明生产人员、客服人员、房屋建筑物、主要生产设备的配置与公司的经营规模、生产、安装调试等工作量的匹配性,与同行业可比公司情况是否一致

1、公司主要产品的产销量变动与公司的经营规模变动趋势一致

报告期内,公司主要产品为智能制造设备(线),其产量、销量情况如下:

单位:台(条)

项目	2024 年度	2023 年度
产量(1)	913	866
销量(2)	885	896
其中:单价 10 万元及以上销量(3)	567	370
单价 10 万元以下销量(4)	318	526
产销率((5)=(2)/(1))	96.93%	103.46%

如上表所示,公司 2024 年度智能制造设备(线)产量较上一年增加 47 台(条),销量减少 11 台(条),销量变化与公司的销售收入增幅不一致,主要是由于 2023 年度公司销售的设备中包含了较多结构相对简单、单价较低的设备,使得当年销

量偏高而相应收入金额不大。公司不同设备产品因设备功能用途、复杂程度不同，设备规模、价格等差异较大，若剔除单价 10 万以下的设备后，报告期内，剩余设备的收入占智能制造设备（线）收入的比例分别为 93.36%和 95.98%，销量由 370 台（条）增加至 567 台（条），增幅 53.24%，与收入的增长趋势一致。

2、说明生产人员、客服人员、房屋建筑物、主要生产设备的配置与公司的经营规模、生产、安装调试等工作量的匹配性，与同行业可比公司情况是否一致

在自动化设备行业中，对于人员规模，不同设备的设备规模、复杂程度、组装调试的难易程度等差异较大，导致人力资源的投入与工作量在不同设备间存在较大差异；对于房屋建筑物，公司厂房主要作为存放或进行设备安装调试的场所，其空间需求和利用效率受设备规模、发货安排等影响较大，使得公司的房屋建筑物规模并非简单线性匹配收入或人员规模，而是会综合考虑公司现有经营规模和未来经营规模扩大的影响，以保证当前及未来厂内组装调试以及备货等空间充足；对于主要生产设备，由于公司所在行业对于生产设备的需求普遍较少，主要是通过生产人员对设备零部件或模组进行组装和调试，生产设备主要是用于部分可以自行加工的定制加工件的机加工设备。

基于营业收入是公司经营成果的直接体现，能够综合反映生产、安装调试等工作的实际工作量及其经济价值，因此公司以人均创收作为衡量指标，评估生产人员、客服人员、房屋建筑物及主要生产设备配置与公司经营规模、生产、安装调试等工作量的匹配性。

（1）人员配置的匹配性

公司的生产人员及客服人员的工作涉及厂内组装调试、客户现场安装调试等多个主要环节，同时除生产及客服人员外，公司运营部门负责安排采购、资材、品质等生产辅助性工作，销售人员负责订单导入，研发人员负责技术开发、成果转化以及技术应用过程中的相关指导等，公司是协同运行的整体。且鉴于同行业可比上市公司对于人员分类存在差异，难以从定期报告等信息披露文件中充分获取“客服人员”数量信息，为增强可比性，公司采用自有员工总人数进行人均创收计算，以与营业收入（工作量）进行匹配性衡量，并与同行业可比公司进行对

比，具体如下：

单位：万元，人，万元/人

公司	2024 年度 收入	2024 年员 工人数	人均创收	2023 年度 收入	2023 年员 工人数	人均创收
博众精工	495,420.15	6,182	80.14	483,985.00	6,021	80.38
赛腾股份	405,262.01	6,549	61.88	444,616.04	5,556	80.02
智信精密	57,629.62	1,152	50.03	65,972.44	1049	62.89
荣旗科技	37,075.08	675	54.93	36,452.55	699	52.15
可比公司 区间	/	/	50.03-80.14	/	/	52.15-80.38
公司	42,902.47	657	65.30	31,113.95	544	57.19

注：员工人数=（本年末员工人数+上年末员工人数）/2，由于荣旗科技未披露 2022 年末员工人数，荣旗科技 2023 年员工人数采用其期末数据。

如上表所示，经测算后，相关公司自有员工人均产出呈现一定差异化，公司的人均创收处于可比公司区间范围内，不存在明显异常，能够印证公司的生产、客服等人员配置与公司经营规模、生产、安装调试等工作量具有匹配性。

（2）房屋建筑物的匹配性

单位：万元

可比公司	2024 年度			2023 年度		
	营业收入	房屋及建筑物原值	比率	营业收入	房屋及建筑物原值	比率
博众精工	495,420.15	97,066.83	5.10	483,985.00	96,794.38	5.00
赛腾股份	405,262.01	83,059.43	4.88	444,616.04	84,221.57	5.28
智信精密	57,629.62	10,584.75	5.44	65,972.44	9,115.50	7.24
荣旗科技	37,075.08	10,364.59	3.58	36,452.55	9,690.80	3.76
平均值	/	/	4.75	/	/	5.32
公司	42,902.47	15,174.21	2.83	31,113.95	-	/

注：公司 2023 年度自有厂房尚未转固，因此 2023 年末无房屋及建筑物原值。

报告期内，公司房屋及建筑物于 2024 年度转固，营业收入与房屋及建筑物原值比率为 2.83，低于同行业可比公司平均值 4.75，主要是由于该行业房屋及建筑物主要作为存放或进行设备安装调试的场所，其空间需求和利用效率受设备规模、发货安排等影响较大，使得房屋建筑物规模并非简单线性匹配收入。由于不同公司的设备在规模大小、拼装地点、发货安排等方面存在差异，空间需求差异较大，使得不同公司之间的收入与房屋及建筑物的比率难以直接比较。公司的房

屋建筑物配置综合考虑了公司现有经营规模和未来经营规模扩大的影响，以保证目前及未来厂内组装调试以及备货等空间充足。

(3) 主要生产设备的匹配性

①公司生产设备主要用于生产机械加工件符合行业惯例

经检索公司同行业可比上市公司的招股说明书及其他公开披露信息，可比公司均存在机器设备用于生产定制加工件或较少使用生产设备的情况，具体如下：

公司简称	招股说明书及其他公开信息相关原文摘录
智信精密	发行人生产流程中，仅定制加工件生产环节需要使用大量机器设备，其他生产环节使用的机器设备较少且金额较小。发行人通过自产或对外采购方式均可以满足定制加工件需求。不考虑其他因素影响，发行人定制加工件自产比例越高，机器设备金额越大，收入/机器设备的比例越小。
荣旗科技	公司主要生产工序为组装、装配、调试等，生产所需机器设备较少，主要生产设备为钻铣加工机、立式加工中心、精雕机等机器设备。
博众精工	通常机加工件的生产工艺较为简单，不涉及精密制造，在配备相关机床设备的情况下均能完成，无明显的技术壁垒，因此，公司在综合考虑设备成本投入、人员配置及管理成本等因素，仅保留了部分技术含量较高、工艺较复杂的关键部件进行自制。
赛腾股份	赛腾电子主要产品具有定制化特征，每年的机加工件需求量随产品要求呈现波动，在出现交期较为紧迫而公司自有产能阶段性不足时，公司会将部分机加工进行委外加工生产。

如上表所示，总体上同行业可比公司对生产设备依赖程度较低，主要是由于自动化设备企业的生产流程通常较为灵活，使用的设备多为通用型（如 CNC 机床等）而非相关专用设备，这种通用性降低了企业对特定设备的依赖。其次，业内公司所生产自动化设备通常是技术含量较高的产品，更多依赖于研发和开发能力，生产过程对设备的使用较少，与传统制造业对大型、专用设备的依赖有所不同。

②主要生产设备数量比较

由于自动化设备类企业使用的生产设备多为通用型设备（如 CNC 机床），根据公开资料，同行业可比公司上市前相关 CNC 生产设备台数如下：

公司简称	CNC 生产设备台数
赛腾股份	11
智信精密	13

公司简称	CNC 生产设备台数
荣旗科技	7
公司	8

注：赛腾股份数据来源为其招股说明书中披露截至 2017 年 9 月 30 日主要生产设备（单体设备账面原值在 30 万元及以上）中立式加工中心台数；智信精密数据来源为其招股说明书中披露截至 2022 年 12 月 31 日主要生产设备（单位净值 30 万元以上）中的切削中心机和加工中心机数量；荣旗科技数据来源为其招股说明书中披露截至 2022 年 6 月 30 日加工机与加工中心数量；博众精工未在其招股说明书中披露生产设备明细。

由上表可知，与同行业可比公司截至上市前的 CNC 生产设备台数相比，公司所拥有 CNC 生产设备台数不存在显著差异，反映了行业内公司在生产模式上的趋同。

目前主要定制加工件均由公司设计出图，其中部分定制加工件由公司自主生产，剩余采用提供图纸由供应商加工的方式解决。未来公司将继续增加设备储备，提升自主加工能力，加强精密定制加工件等的自主生产能力。

三、按照采购类别说明各期供应商数量及变化情况，主要供应商基本情况、合作背景，分析主要供应商采购金额变化较大的原因，是否符合行业特征

（一）按照采购类别说明各期供应商数量及变化情况

报告期内，公司各类别采购的供应商数量情况如下：

单位：家

分类	2024 年度	2023 年度	报告期内变动
标准件	329	278	增加 51 家
定制加工件	101	79	增加 22 家
整机	11	8	增加 3 家

报告期内，公司的标准件、定制加工件和整机的供应商数量分别增加 51 家、22 家和 3 家，总体上供应商数量呈增加趋势。随着公司经营规模和业务范围的扩大，对于需要采购的材料种类也有所增加，各类采购的供应商呈增加趋势，与公司的经营规模增长趋势一致。

（二）公司主要供应商的基本情况、合作背景

报告期内，公司前五大供应商的基本情况、合作背景如下所示：

采购类别	主要供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	合作背景
标准件	基恩士(中国)有限公司	2001年9月12日	10,000.00	是业内知名供应商,销售各类传感器、视觉系统、安全光栅等电子电气产品,公司自成立开始向其采购零部件
	苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	2018年7月2日	200.00	公司与其控股股东苏州尚为控制技术有限公司(成立于2010年)自2016年起开始合作,2020年起合作业务逐步转至苏州汇胜智茂自动化科技有限公司,公司主要向其采购汇川技术的机械手等相关产品
	苏州黑田自动化设备有限公司	2014年12月5日	100.00	2022年合作至今,该供应商系日本SMC公司一级代理商,公司主要向其采购气动元件
	苏州镒升机器人科技有限公司	2002年11月8日	2,333.33	2014年合作至今,该供应商系爱普生中国区的代理商,公司主要向其采购爱普生品牌的机械手等产品
定制加工件	无锡隆利远科技有限公司	2019年7月26日	1,000.00	2021年合作至今,公司主要向其采购机械加工件
	乾巛精密钣金(苏州)有限公司	2020年3月31日	100.00	2021年合作至今,公司主要向其采购钣金件
整机	星特自动化	2021年4月29日	1,000.00	2024年发生合作,当年因向歌尔股份的订单出现集中交付,为满足客户交期,由公司完成设计并交由其生产打码冲裁等自动化设备

(三) 分析主要供应商采购金额变化较大的原因,是否符合行业特征

报告期内,公司向各期前五大供应商采购金额变化情况如下:

单位:万元

供应商	2024年度	变动幅度	2023年度
基恩士(中国)有限公司	866.37	235.59%	258.16
苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	751.63	18.44%	634.63
苏州黑田自动化设备有限公司	479.89	26.94%	378.03
苏州镒升机器人科技有限公司	126.19	-71.43%	441.71
无锡隆利远科技有限公司	862.51	43.71%	600.19
乾巛精密钣金(苏州)有限公司	564.06	9.52%	515.05
星特自动化	981.24	/	-
小计	4,631.89	63.80%	2,827.77

如上表所示,报告期内,公司向主要供应商的采购总额较2023年度增长较

多，这与公司报告期内业务规模的扩张以及订单量增加的总体趋势相符，公司向
上表中主要供应商采购的变动原因具体如下：

基恩士（中国）有限公司、苏州汇胜智茂自动化科技有限公司、苏州黑田自
动化设备有限公司和苏州镒升机器人科技有限公司均为公司标准件主要供应商，
报告期内，公司对这四家供应商采购金额合计增加 511.55 万元，增幅 29.87%，
与业务规模增长较为匹配。其中，公司对基恩士（中国）有限公司采购额增加
608.21 万元，增加较多，主要是因设备功能需要，对其激光位移控制器、CO₂
激光刻印机、感测头等需求增加；苏州镒升机器人科技有限公司系爱普生品牌的
代理商，公司主要向其采购机械手等标准件，报告期内公司对其采购金额减少
315.52 万元，主要系 2024 年公司减少了对爱普生品牌机械手的采购量转而增加
了对国内品牌汇川技术的机械手采购。

无锡隆利远科技有限公司和乾焱精密钣金（苏州）有限公司均为公司定制加
工件的主要供应商。报告期内，公司对这两家供应商采购金额合计增加 311.33
万元，增幅 27.92%，主要是业务规模增加导致公司对定制加工件的需求有所增
长，采购金额增加具有合理性。

星特自动化 2024 年与公司发生合作，为整机供应商，合作背景系公司当年
因向歌尔股份的订单出现集中交付，为满足客户交期，由公司完成设计并交由其
生产打码冲裁等自动化设备整机，具有合理性。

综上，报告期内，公司向主要供应商采购金额的变化与产品生产需求增加相
关。为配合产品交付，公司原材料需求相应增加，公司向主要供应商的采购变动
趋势与之相符，同时为应对 2024 年度的产品交付压力，公司在已完成全面方案
设计的基础上委托星特自动化生产并向其采购整机。公司主要供应商采购金额的
变化情况具有合理性，符合相关行业特征。

**四、补充披露对供应商的选取标准、采购过程、保证原材料质量及供应稳
定性的内控措施及有效性。说明主要供应商中是否存在贸易商，对应相关原料
的终端来源及稳定性**

（一）补充披露对供应商的选取标准、采购过程、保证原材料质量及供应

稳定性的内控措施及有效性

公司已于公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（二）采购模式”进行补充披露如下：

“1、采购模式

公司整体采用“以产定采”的采购模式，公司所采购的原材料主要包括各类智能制造设备所需的标准件和定制加工件，公司对于部分通用标准件会进行安全库存管理。

公司产品设计方案确定后，形成物料清单，相应确定标准件数量及品牌、确定定制加工件及配件的数量及加工类型；结合公司库存情况确定新增采购内容，由采购部向合格供应商进行询价比价，最终确定采购方案。

2、采购管理

公司制定并落实了《采购管理内控手册》，明确了采购计划、采购申请、采购方式、采购合同、采购验收、采购付款以及供应商管理等采购与付款业务管理的基本工作内容和各相关责任人的要求，旨在实现采购业务的规范化与标准化。具体而言，公司建立了较为完善的采购管理制度，对采购流程关键节点进行有效控制：

对于采购价格管理，公司通过对供应商就采购商品或服务的质量、价格、供货期等进行对比分析，在符合质量标准、合规的前提下，择优采购。

对于采购合同管理，采购人员需依据双方确认的价格、付款、交货等商务条件签订合同，审核合同名称、标的、价格、付款等各项要素是否齐全，保障合同的规范性与有效性。采购人员负责跟进监督合同执行，掌握供应商履约情况，遇到问题及时上报并协商处理；出现违约情形时，根据不同状况采取应对措施。

对于物资验收管理，采购物资均需检验验收。采购人员协调品质部参与验收，对存在数量、外观、包装等瑕疵的物资当场拒收并详细记录，以保障入库物资质量达标。

对于采购付款管理，采购人员依据订单、合同或对账结果填写请款单，按要求准备资料，经采购部门审批、财务部门复核后，完成货款支付，保障付款流程规范、高效。

同时，为保证原材料质量和供应稳定性，公司针对供应商管理构建了《供应商开发评鉴与管理控制程序》，在供应商的开发、评鉴与定期考核等环节执行严格程序，根据业务特性和采购金额对供应商进行分类评估。在供应商开发、评鉴阶段，公司供应商须经过基本资料调查及评鉴等环节，达到评级要求并经多方部门共同认可后列入合格供应商名录。在供应商日常管理过程中，公司综合考虑品质、交期、服务，对供应商实施年度审核以体现动态优化原则，以长期合作的资深供应商为基础，保持适度的流动性与更新率。依据年度审核结果，对绩效不佳的供应商进行有序替换，并在新业务机遇出现时，执行能力评估，对无法满足新业务需求或标准升级的供应商采取淘汰措施，以确保供应链体系的持续优化与高效运作。”

（二）说明主要供应商中是否存在贸易商，对应相关原料的终端来源及稳定性

1、说明主要供应商中是否存在贸易商

报告期内，公司各期前五大供应商中存在代理商，均为标准件供应商，具体情况如下：

供应商名称	主要代理品牌
苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	汇川技术
苏州镒升机器人科技有限公司	爱普生
苏州黑田自动化设备有限公司	SMC

如上表所示，公司报告期各期前五大供应商中存在上述代理终端品牌销售的代理商，其不自主生产相关产品亦不属于终端品牌公司的控股公司，因此将其认定为贸易商。

2、对应相关原料的终端来源及稳定性

（1）相关原料的终端来源

公司向苏州汇胜智茂自动化科技有限公司采购原料的终端来源为汇川技术，向苏州镒升机器人科技有限公司采购原料的终端来源为爱普生，向苏州黑田自动化设备有限公司采购原料的终端来源为日本 SMC。

（2）相关原料的稳定性

①公司实行供应商准入制度

为了从源头保障供应稳定性，公司在供应商准入环节设置了准入制度，且在供应商日常管理过程中，公司综合考虑品质、交期、服务，定期对供应商进行考核，进一步确保供应商长期的供货稳定性。

②公司与代理商合作情况较为稳固

公司与上述三家代理商建立了较为长期稳定的合作关系，平均合作年限超过 5 年。上述代理商分别代理知名品牌汇川技术、爱普生和 SMC，终端厂商具有优秀的生产能力和较高的市场认可度，通过严格的质量控制和供应链管理，保障了产品的可靠性。此外，公司与上述三家代理商的地理距离较近，近距离的供应链布局缩短了物流响应时间，降低了运输成本和潜在的运输风险。在紧急情况下，距离优势有利于公司获得更快速的物料补充，进一步提升了供应的稳定性。

五、说明主要供应商经营规模与公司向其采购规模的匹配性，列示各类主要供应商中注册资本较小、成立时间较短、主要收入来自公司、由公司（前）员工设立或持股、非法人实体等特殊情形的供应商，分析相关采购的合理性及真实性

（一）说明主要供应商经营规模与公司向其采购规模的匹配性

报告期内，前五大供应商经营规模与公司向其采购规模的匹配性情况如下：

供应商	对公司销售占其经营规模比重 (注)	经营规模与公司向其采购规模的匹配性
无锡隆利远科技有限公司	约 30%	该供应商主要向公司提供机械加工件产品, 该类产品的交付周期较短且对产品品质有较高要求, 公司根据供应商的供货品质、供货周期等选择供应商, 对于优质供应商会集中采购以提升采购效率、降低采购成本; 该供应商不存在主要为公司服务的情况, 其经营规模与公司向其采购规模具有匹配性。
苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	5%-6%	该供应商为汇川技术的代理商, 销售产品较多、规模较大, 公司向其采购额占其总体销售规模的比例较低, 其经营规模与公司向其采购规模具有匹配性。
乾鼎精密钣金(苏州)有限公司	约 50%	该供应商主要向公司提供钣金件产品, 属于定制加工件, 因公司定制加工件的供给总体较为分散, 为提高供货稳定性同时提升采购效率、降低采购成本, 公司选取品质较好、交期较快的优质供应商进行持续合作; 虽然公司向其采购的规模占其总体规模较高, 但该供应商不存在仅为公司服务的情况, 其经营规模与公司向其采购规模具有匹配性。
星特自动化	2024 年度约 60%	公司与星特自动化在 2024 年发生合作, 当年因公司向歌尔股份的订单出现集中交付, 为满足客户交期, 由公司完成设计并交由其生产相关整机设备, 因此当年交易金额较大; 星特自动化的母公司为深圳市星特科技股份有限公司, 该公司规模较大, 同时是信维通信(SZ.300136)等上市公司的供应商, 其经营规模与公司向其采购规模具有匹配性。
基恩士(中国)有限公司	小于 1%	该供应商为日本基恩士的中国地区销售子公司, 销售产品较多、规模较大, 公司向其采购额占其总体销售规模的比例较低, 其经营规模与公司向其采购规模具有匹配性。
苏州镒升机器人科技有限公司	小于 1%	该供应商为爱普生的代理商, 销售产品较多、规模较大, 公司向其采购额占其总体销售规模的比例较低, 其经营规模与公司向其采购规模具有匹配性。
苏州黑田自动化设备有限公司	约 10%	该供应商为日本 SMC 的代理商, 销售产品较多、规模较大, 公司向其采购额占其总体销售规模的比例较低, 其经营规模与公司向其采购规模具有匹配性。

注: 主要供应商对公司销售占其经营规模的比重主要来自于供应商访谈等信息。

如上表所示, 报告期各期公司主要供应商经营规模与公司向其采购规模具有匹配性。

(二) 列示各类主要供应商中注册资本较小、成立时间较短、主要收入来自公司、由公司(前)员工设立或持股、非法人实体等特殊情形的供应商, 分析相关采购的合理性及真实性

类别	供应商	成立时间	注册资本（万元）	对公司销售占其经营规模比重	是否由公司（前）员工设立或持股	是否为非法人实体
标准件	基恩士（中国）有限公司	2001 年 9 月 12 日	10,000.00	小于 1%	否	否
	苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	2018 年 7 月 2 日	200.00	约 5%-6%	否	否
	苏州黑田自动化设备有限公司	2014 年 12 月 5 日	100.00	约 10%	否	否
	苏州睿信诺智能科技有限公司	2016 年 5 月 17 日	1,000.00	约 3%	否	否
	苏州天弘益华机电有限公司	2011 年 2 月 25 日	500.00	约 10%	否	否
	苏州镒升机器人科技有限公司	2002 年 11 月 8 日	2,333.33	小于 1%	否	否
	苏州赛德瑞自动化科技有限公司	2015 年 10 月 15 日	200.00	5%以下	否	否
	苏州欧菱智能科技有限公司	2021 年 6 月 24 日	1,000.00	约 3‰	否	否
定制加工件	无锡隆利远科技有限公司	2019 年 7 月 26 日	1,000.00	约 30%	否	否
	乾鼎精密钣金（苏州）有限公司	2020 年 3 月 31 日	100.00	约 50%	否	否
	苏州启越金属制品有限公司	2007 年 10 月 16 日	1,000.00	约 10%	否	否
	苏州迅康智能科技有限公司	2021 年 12 月 30 日	500.00	约 25%	否	否
	苏州驰弘精密机械有限公司	2019 年 1 月 8 日	100.00	约 40%	否	否
	代硕精工科技（苏州）有限公司	2018 年 9 月 18 日	500.00	约 10%	否	否
	苏州金博浩精密机械有限公司	2019 年 1 月 24 日	500.00	约 40%	否	否
整机	星特自动化	2021 年 4 月 29 日	1,000.00	约 60%	否	否
	东莞市晟鼎精密仪器有限公司	2012 年 6 月 18 日	1,000.00	不到 10%	否	否
	盐城市涵斯特自动化科技有限公司	2019 年 4 月 15 日	100.00	约 25%	否	否
	深圳市兴华炜自动化设备有限公司	2014 年 4 月 10 日	1,000.00	后续已无合作，供应商未配合访谈	否	否
	浙江佳德包装机械有限公司	2006 年 1 月 13 日	1,680.00	不到 5%	否	否
	青岛泰萌自动化设备有限公司	2012 年 5 月 10 日	1,000.00	后续已无合作，供应商未配合访谈	否	否
	深圳市研创精密设备有限公司	2010 年 8 月 11 日	1,200.00	不到 5%	否	否

	深圳金铂利莱科技有限公司	2014 年 12 月 15 日	523.19	不到 5%	否	否
--	--------------	------------------	--------	-------	---	---

注 1：公司上述各类主要供应商为报告期各期标准件、定制加工件、整机等三类原材料采购额前五大供应商；

注 2：主要供应商对公司销售占其经营规模的比重主要来自于供应商访谈等信息。

如上表所示，各类原材料主要供应商中不存在注册资本较小、成立时间较短、由公司（前）员工设立或持股、非法人实体等相关情形，存在少量对公司销售占其经营规模 50%以上的情形，其中：

乾颢精密钣金（苏州）有限公司对公司销售占其营业规模约 50%左右，主要因定制加工件的供给总体较为分散，为提高供货稳定性同时提升采购效率、降低沟通成本，公司选取品质较好、交期较快的优质供应商进行持续合作。同时，随着公司业务规模的扩大，对钣金件的需求量有所增加，使得公司对其的采购量较多。除对公司外，乾颢精密钣金（苏州）有限公司对其他客户也具有成规模性的销售，不存在公司为其唯一主要客户的情形；乾颢精密钣金（苏州）有限公司销售的产品是公司生产所必要的原材料，相关交易具有合理性和真实性。

星特自动化对公司销售占其 2024 年度经营规模约 60%，主要系当年因公司向歌尔股份的订单出现集中交付，为满足客户交期，由公司完成设计并交由其生产打码冲裁等自动化设备整机。除公司以外，星特自动化及其母公司深圳市星特科技股份有限公司对信维通信（SZ.300136）等知名上市公司亦有成规模性的销售，不存在公司为其唯一客户的情形。同时，公司向其采购系出于自身产品交付的需要，相关交易具有合理性和真实性。

六、说明各类原材料采购数量及采购单价变化情况，结合采购定价机制、向不同供应商采购同种原材料价格比较情况、供应商向其他客户销售价格等，说明主要原材料采购价格的公允性

（一）说明各类原材料采购数量及采购单价变化情况

报告期内，公司各类原材料采购数量及采购单价情况如下：

单位：万元、万件或台或套等、元/件或台或套等

项目	2024 年度			2023 年度		
	金额	数量	平均单价	金额	数量	平均单价
标准件	10,270.30	101.80	100.89	7,109.41	69.29	102.61
其中：机构类	4,953.11	80.25	61.72	3,586.09	52.16	68.75
电子电气类	5,204.02	17.97	289.58	3,455.29	14.25	242.40
辅材	113.17	3.58	31.61	68.03	2.87	23.69
定制加工件	4,961.51	54.17	91.60	3,411.69	36.98	92.25
其中：机械加工件	3,792.30	45.47	83.40	2,355.51	29.57	79.67
钣金件	1,169.21	8.69	134.47	1,056.19	7.42	142.42
整机	1,462.27	0.0067	218,249.65	459.92	0.0046	99,981.72
合计	16,694.08	155.97	107.03	10,981.02	106.28	103.33

报告期内，公司原材料包括标准件、定制加工件及整机，采购平均单价整体较为稳定，整机年采购量较少，受不同整机品类影响年度平均单价差异较大。

（二）结合采购定价机制、向不同供应商采购同种原材料价格比较情况、供应商向其他客户销售价格等，说明主要原材料采购价格的公允性

公司主要原材料包括标准件（机构类、电子电气类、辅料等）、定制加工件（钣金件、机械加工件）、整机等类别。公司的零部件数量、种类众多，前述零部件中部分零部件的功能较为重要、单位价值以及总体采购金额等均较高，该部分零部件系公司所采购的主要零部件，其中：机构类标准件中机构模组及运动执行组件是实现动作执行以及传动等的重要零部件；电子电气类标准件中相机镜头及附件、PLC 及附件、电机及驱动器等是实现设备机器视觉、运动控制等功能的重要零部件；定制加工件整体较为零散，包含各类外观性、结构性加工件。上述零部件及整机是公司的主要原材料，现就相关类别的主要原材料中具有代表性的物料具体对比如下：

1、标准件

（1）采购定价机制

公司采购的标准件主要为各种机构类及电子电气类标准型号产品，供应商主

要为知名品牌代理商或者行业知名企业，除个别采购型号外，大部分物料采购价格存在公开信息。公司参考市场价格，综合考虑与供应商的合作历史、采购量、产品质量、售后服务等，在比价、议价后协商确定采购价格，交易价格公允。

(2) 向不同供应商采购同种原材料价格比较情况

①机构类标准件

A、机构模组-机械手

报告期内，公司向不同供应商采购的主要机械手的价格情况如下：

单位：万元/套

品类	供应商	2024 年度平均 采购单价	2023 年度平均 采购单价
六轴机械手	苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	6.82	7.08
	苏州赛德瑞自动化科技有限公司	9.56	8.42
	不二越（中国）有限公司	/	8.85
四轴机械手	苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	2.66	3.29
	苏州镒升机器人科技有限公司	5.05	5.38
	上海华太机器人工程有限公司	5.16	5.16

报告期内，公司向苏州汇胜智茂自动化科技有限公司采购机械手的单价相较于向其他同类产品供应商较低，主要系公司向其采购的机械手主要为国产机械手品牌，相较于向其他供应商采购的进口品牌产品价格较低。

B、机构模组-点胶阀

报告期内，公司向不同供应商采购点胶阀价格情况如下：

单位：万元/件

供应商	2024 年度平均采购单价	2023 年度平均采购单价
江苏高凯精密流体技术股份有限公司	2.32	2.42
苏州云众机械设备有限公司	3.54	/

报告期内，公司向苏州云众机械设备有限公司采购点胶阀单价高于江苏高凯精密流体技术股份有限公司，主要系公司向苏州云众机械设备有限公司采购的点胶阀为其代理的国外品牌点胶阀，单价相对较高，而江苏高凯精密流体技术股份

有限公司的点胶阀为其自主研发生产，具有一定价格优势。

C、运动执行组件-气动元件

报告期内，公司向不同供应商采购的主要气动元件的价格情况如下：

单位：万元/件或套

品类	供应商	2024 年度平均 采购单价	2023 年度平均 采购单价
真空发生器	苏州黑田自动化设备有限公司	0.04	0.06
	亚米拉自动化技术（苏州）有限公司	0.03	0.02
气动滑台/ 滑台气缸	亚德客（江苏）自动化有限公司	0.04	0.05
	苏州黑田自动化设备有限公司	0.08	0.11
	和稷（上海）工业控制系统有限公司	/	0.05
	宁波溪口合美塑业有限公司江苏分公司	0.04	0.04

报告期内，公司向苏州黑田自动化设备有限公司采购的各类气动元件单价相比于向其他供应商采购的同类气动元件较高，主要系公司向苏州黑田自动化设备有限公司采购的气动元件为其代理的国外品牌，单价相对较高。

②电子电气类标准件

A、相机、镜头及附件

报告期内，公司向不同供应商采购相机、镜头及附件的单价不存在明显差异，向不同供应商采购的主要相机、镜头及附件的价格情况具体如下：

单位：万元/件

品类	供应商	2024 年度平均 采购单价	2023 年度平均 采购单价
相机	苏州睿信诺智能科技有限公司	0.25	0.20
	苏州亿迈视光电科技有限公司	0.28	0.27
镜头	苏州睿信诺智能科技有限公司	0.14	0.11
	苏州亿迈视光电科技有限公司	0.10	0.11

B、电机、驱动器及附件

报告期内，公司向不同供应商采购电机、驱动器及附件的单价因型号及配置等的不同略有差异，整体不存在明显差异，向不同供应商采购的主要电机、驱动器及附件的价格情况如下：

单位：万元/台

品类	供应商	2024 年度平均 采购单价	2023 年度平均 采购单价
伺服驱动器	苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	0.05	0.06
	苏州欧菱智能科技有限公司	0.10	0.10
	苏州天弘益华机电有限公司	0.05	0.07
	苏州市凌臣采集计算机有限公司	0.08	0.10
伺服电机	苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	0.05	0.05
	苏州天弘益华机电有限公司	0.05	0.09
	苏州欧菱智能科技有限公司	0.09	0.09

C、PLC 及附件

报告期内，公司向不同供应商采购的主要 PLC 及附件的价格情况如下：

单位：万元/件

品类	供应商	2024 年度平均 采购单价	2023 年度平均 采购单价
PLC	苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	0.30	0.20
	苏州天弘益华机电有限公司	0.11	0.09
	苏州欧菱智能科技有限公司	0.22	0.21
定位、输出等 PLC 模块	苏州欧菱智能科技有限公司	0.11	0.05
	苏州汇胜智茂自动化科技有限公司	0.04	0.04
	苏州天弘益华机电有限公司	0.04	0.04

报告期内，公司向不同供应商采购 PLC 的单价有所不同，主要系：a.采购的 PLC 的功能有所不同；b.向各供应商采购的 PLC 的品牌不同。2024 年度，公司向苏州欧菱智能科技有限公司采购 PLC 模块的单价较高，主要系 2024 年公司向苏州欧菱智能科技有限公司采购较多定位模块，相较于输出模块单价较高。

（3）供应商向其他客户销售价格

根据部分供应商提供的其向其他客户销售相同型号产品的合同或订单，公司相关材料采购价格与前述合同价格的对比情况具体如下：

单位：万元/件或套

品类	具体型号	供应商	向公司销售 价格	向其他客户 销售价格
机械手	型号 1	供应商 1	2.57-2.83	2.79

品类	具体型号	供应商	向公司销售价格	向其他客户销售价格
伺服电机	型号 2	供应商 1	0.05-0.06	0.05-0.06
	型号 3	供应商 2	0.09-0.14	0.14
伺服驱动器	型号 4	供应商 1	0.06-0.07	0.06
	型号 5	供应商 2	0.08	0.10
气动滑台	型号 6	供应商 3	0.05-0.10	0.08
PLC	型号 7	供应商 2	0.16	0.17
PLC 模块	型号 8	供应商 2	0.07	0.07-0.08

如上表所示，对于同一型号产品，供应商向公司销售的价格与其向其他客户销售的价格不存在显著差异。总体上，相关标准件产品存在较为统一的市场售价，且市场供给充分，价格相对公开透明，公司相关原材料采购具有公允性。

2、定制加工件

（1）采购定价机制

公司采购的定制加工件包括机械加工件和钣金件，公司将相关设计图纸交由供应商之后，由相应供应商进行生产，为非标产品，通常采用成本加成的方式确定采购价格。相关产品的供给充分，市场价格总体公允，公司采购时通常向多家厂商进行询价，并综合考虑工艺水平、加工质量、交货速度等因素，在比价、议价后协商确定采购价格，交易价格具有公允性。

（2）向不同供应商采购同种原材料价格比较情况

①机械加工件

公司向不同供应商采购的机械加工件品类繁多，同种品类机械加工件的单价亦会因规格型号、加工难度等存在一定差异。报告期内，单位价值相对较高或采购金额相对较大的部分主要机械加工件价格情况如下：

单位：万元/件

品类	供应商	2024 年度平均 采购单价	2023 年度平均 采购单价
大板	代硕精工科技（苏州）有限公司	0.20	0.33
	苏州日进模具有限公司	0.27	0.30

品类	供应商	2024 年度平均 采购单价	2023 年度平均 采购单价
长边气缸安装板	无锡隆利远科技有限公司	0.03	0.02
	昆山鑫佳宏精密组件有限公司	/	0.03
治具圆盘	代硕精工科技（苏州）有限公司	0.55	0.55
	昆山泽匠精密机械有限公司	/	0.57

②钣金件

报告期内，公司向不同供应商采购的主要钣金件价格情况如下：

单位：万元/件

品类	供应商	2024 年度平均 采购单价	2023 年度平均 采购单价
机架	乾颢精密钣金（苏州）有限公司	0.47	0.39
	苏州启越金属制品有限公司	1.50	0.85
	苏州泰时顺精密科技有限公司	1.10	/
	苏州浩胜琪精密钣金有限公司	0.36	0.34
	苏州诚菲达精密科技有限公司	/	0.31
	苏州联汕精密技术有限公司	/	0.37
	阳诺达智能装备科技（苏州）有限公司	/	0.34

报告期内，上述机架系供应商根据公司提供的图纸定制加工的钣金件，其价格因机架品类、功用、规格型号等存在一定差异。其中，公司向苏州启越金属制品有限公司、苏州泰时顺精密科技有限公司采购的机架平均单价较高，主要系公司向该两家供应商采购的机架主要应用于医疗领域的智能制造设备（线），规格型号、工艺难度等与向其他供应商采购的机架有所差异，其中如水合设备机架、取片设备机架、注液合膜设备机架等单价均较高，导致整体采购单价高于公司向其他供应商采购的机架。

（3）供应商向其他客户销售价格

公司向供应商采购的定制加工件因定制化程度较高，采购种类较多，与供应商向其他客户销售的定制加工件品类、型号等均有所差异，因此价格不完全可比，整体价格区间不存在明显差异。

3、整机

（1）采购定价机制

公司采购的整机系公司根据生产安排、客户需求等向供应商采购的相关具有完整功能的机台设备，该等设备通常具有定制化特点，但总体上工艺相对成熟，市场价格通常较为合理。公司综合考虑与供应商的合作历史、产品质量、售后服务等，在比价、议价后协商确定采购价格，交易价格具有公允性。

（2）向不同供应商采购同种原材料价格比较情况、供应商向其他客户销售价格

报告期内，公司整机采购主要与公司订单和客户需求相关，所采购的整机为非标设备，总体采购数量较少，公司向不同供应商采购的整机在品类、型号等方面均有所差异，单价通常有所差异，不具有较强的可比性。相关定价由供应商考虑成本加成因素，公司进行询价、议价后协商确定采购价格，价格的确定方式具有公允性。

综上所述，报告期内，公司综合考虑公开报价、询价比价情况、双方谈判、与供应商的合作历史、采购量、交货质量与速度、售后服务、付款方式等进行采购定价，除定制化程度较高的原材料外，公司同时期向不同供应商采购同种主要原材料的价格不存在较大差异，公司向主要供应商采购价格与该供应商向其他客户销售价格或定价方式无明显差异，公司原材料采购价格公允。

七、结合销售单价、成本构成及变化情况，分析各类产品毛利率变动的原因及合理性，维修及人力服务毛利率变化较大的原因，治具及配件毛利率水平较高的合理性

报告期内，公司各类产品毛利率情况如下：

单位：万元

产品	2024 年度				2023 年度		
	收入	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入	收入占比	毛利率
智能制造设备（线）	38,811.24	90.46%	41.53%	-1.50%	29,941.17	96.23%	43.03%
维修及人力服务	2,443.89	5.70%	18.39%	15.39%	579.71	1.86%	3.00%
治具及配件	1,640.18	3.82%	58.43%	-9.06%	586.05	1.88%	67.49%

其他	7.16	0.02%	97.83%	-2.17%	7.01	0.02%	100.00%
合计	42,902.47	100.00%	40.87%	-1.89%	31,113.95	100.00%	42.76%

2023 年度和 2024 年度，公司的销售毛利率分别为 42.76%和 40.87%，2024 年度销售毛利率较 2023 年度下降 1.89 个百分点，主要是受产品结构的影响。公司作为专用设备制造业企业，向客户所提供的产品根据客户需求不同，在不同期间、不同场景下存在一定差异，因此整体售价的差异较大；同时受不同产品的复杂程度、组装调试难度、组装调试周期等影响，其成本构成亦存在差异。

报告期内，公司各类产品毛利率分析具体如下：

（一）智能制造设备（线）产品毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司智能制造设备（线）涵盖了消费电子、医疗、半导体、新能源四个领域，各领域的收入构成及毛利率变动情况如下：

单位：万元

智能制造设备（线）	2024 年度				2023 年度		
	收入	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入	收入占比	毛利率
消费电子领域	31,003.37	79.88%	41.79%	-0.77%	26,578.81	88.77%	42.56%
医疗领域	6,186.60	15.94%	48.26%	-2.44%	3,001.55	10.02%	50.70%
半导体领域	740.21	1.91%	-10.55%	-34.04%	354.38	1.18%	23.49%
新能源领域	881.06	2.27%	28.60%	555.62%	6.44	0.02%	-527.01%
合计	38,811.24	100.00%	41.53%	-1.50%	29,941.17	100.00%	43.03%

报告期内，公司智能制造设备（线）中，消费电子领域和医疗领域的收入合计占比达 95%以上，毛利率的变动主要受前述领域设备的毛利率变动影响，具体分析如下：

1、消费电子领域智能制造设备（线）毛利率变动分析

报告期内，公司消费电子领域智能制造设备（线）相关收入、成本及毛利率，单位售价、单位成本等情况如下：

单位：万元，台（条），万元/台（条）

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额

主营业务收入	31,003.37	16.65%	26,578.81
主营业务成本	18,045.94	18.21%	15,265.65
毛利率	41.79%	-0.77%	42.56%
销量	706	-15.04%	831
单位售价	43.91	37.30%	31.98
单位成本	25.56	39.14%	18.37

如上表所示，报告期内公司消费电子领域智能制造设备（线）毛利率分别为 42.56%和 41.79%，下降 0.77 个百分点，总体变动较小。报告期内，相关产品单位售价由 31.98 万元/台（条）变动至 43.91 万元/台（条），增长 37.30%；单位成本由 18.37 万元/台（条）变动至 25.56 万元/台（条），增长 39.14%，综合使得毛利率略有下降。

（1）单位售价分析

报告期内，公司智能制造设备（线）因功能用途、复杂程度不同，耗用的材料及调试人力时间差异较大，因此售价差异也较大。对于消费电子领域而言，公司该领域业务经历多年的发展，所涉足的具体制程较多，设备种类繁多，且年度之间受终端产品迭代以及客户需求变化等影响，具体产品变化较大。

考虑到报告期内公司消费电子领域智能制造设备（线）产品的具体结构和功能变化较大且单价差异较大，若按单价区间进行区分，报告期内消费电子领域智能制造设备（线）不同价格区间设备的平均单价、销量及收入情况如下：

单位：万元，台（条），万元/台（条）

单价区间	2024 年度			2023 年度			变动情况		
	销量	平均单价	收入	销量	平均单价	收入	销量变动	单价变动	收入变动
100 万以上	82	208.64	17,108.69	76	185.03	14,062.66	7.89%	12.76%	21.66%
10 万-100 万	372	34.14	12,699.69	254	41.89	10,640.25	46.46%	-18.50%	19.36%
1 万-10 万	210	5.62	1,181.01	490	3.82	1,869.37	-57.14%	47.41%	-36.82%
1 万以下	42	0.33	13.99	11	0.59	6.52	281.82%	-43.84%	114.45%
总计	706	43.91	31,003.37	831	31.98	26,578.81	-15.04%	37.30%	16.65%

由上表可见，2024 年度消费电子领域智能制造设备（线）的平均单价较 2023 年度增加 37.30%，主要是受产品结构变化的影响：2023 年度公司销售给卡士莫、

歌尔股份等客户的保压设备数量达 343 台，该类设备工艺和结构较为简单，单价主要分布在 1 万元-10 万元区间内，该类设备销量占当年消费电子领域智能制造设备（线）的比例达 41.28%，收入占比仅 4.54%，使得 2023 年度消费电子领域智能制造设备（线）的平均单价偏低。

总体上 2024 年度单价 10 万元以上的设备所实现的收入同比增长 20.67%，收入金额增加 5,105.46 万元，因此 2024 年度整体销售单价上升系所销售的产品结构与 2023 年度有所差异所致。

（2）单位成本构成分析

报告期内，公司消费电子领域智能制造设备（线）的成本构成情况如下：

单位：万元/台（条）

项目	2024 年度		2023 年度		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	金额变动率	占比变动
单位材料	13.98	54.70%	10.55	57.44%	32.50%	-2.74%
单位人工	6.31	24.67%	6.38	34.73%	-1.17%	-10.06%
单位制费	5.27	20.63%	1.44	7.83%	266.55%	12.80%
单位成本	25.56	100.00%	18.37	100.00%	39.14%	/

2024 年度，公司消费电子领域智能制造设备（线）的单位成本较 2023 年度增加 39.14%，同样受产品结构变化的影响。报告期内，消费电子领域智能制造设备（线）的单位材料占比分别为 57.44%和 54.70%，变动较小，单位人工占比下降 10.06 个百分点、单位制费占比增加 12.80 个百分点，主要是受 2024 年度劳务外包增加较多的影响，2024 年度营业成本中的劳务外包费用占比达到 11.08%，较 2023 年度增加 10.78 个百分点，与单位制费占比变动趋势基本一致。公司 2024 年度劳务外包增加较多的原因详见本问询回复之“问题 2.进一步披露并说明劳务外包情况”之“一”中的回复及说明。

综上，报告期内，消费电子领域智能制造设备（线）的平均单价较 2023 年度增加 37.30%，平均单位成本增加 39.14%，综合使得毛利率下降 0.77 个百分点，主要受产品结构变化的影响。

2、医疗领域智能制造设备（线）毛利率变动分析

报告期内，公司医疗领域智能制造设备（线）相关收入、成本及毛利率，单位售价、单位成本等情况如下：

单位：万元，台（条），万元/台（条）

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额
主营业务收入	6,186.60	106.11%	3,001.55
主营业务成本	3,200.65	116.30%	1,479.73
毛利率	48.26%	-2.44%	50.70%
销量	151	164.91%	57
单位售价	40.97	-22.20%	52.66
单位成本	21.20	-18.35%	25.96

如上表所示，报告期内公司医疗领域智能制造设备（线）的毛利率分别为 50.70%和 48.26%，下降 2.44 个百分点，总体平稳。其中，医疗领域智能制造设备（线）单位售价由 52.66 万元/台（条）下降至 40.97 万元/台（条），下降 22.20%；单位成本由 25.96 万元/台（条）下降至 21.20 万元/台（条），下降 18.35%，综合使得毛利率略有下降。

（1）单位售价分析

2024 年度，公司医疗领域智能制造设备（线）的销售单价较 2023 年度下降 22.20%，主要是受产品销售结构变化影响。医疗领域智能制造设备（线）不同产品的功能和结构差异较大，单价差异较大，若按单价区间进行区分，公司医疗领域智能制造设备（线）不同价格区间设备的平均单价、销量及收入情况如下：

单位：万元，台（条），万元/台（条）

单价区间	2024 年度			2023 年度			变动情况		
	销量	平均单价	收入	销量	平均单价	收入	销量变动	单价变动	收入变动
100 万及以上	17	149.56	2,542.48	14	136.25	1,907.52	21.43%	9.77%	33.29%
100 万以下	134	27.19	3,644.12	43	25.44	1,094.03	211.63%	6.89%	233.09%
总计	151	40.97	6,186.60	57	52.66	3,001.55	164.91%	-22.20%	106.11%

注：报告期内公司存在隐形眼镜整线设备销售，在进行上述销量统计时，按照其包含的不同设备对应的价格区间进行了拆分。

由上表可以看出，2024 年度医疗领域智能制造设备（线）的平均单价较 2023 年度下降 22.20%，主要与公司的产品销售结构变化有关：2024 年度设备单价区

间在 100 万以下的销量较上年度增加 211.63%，销量占比由 75.44%增加至 88.74%，收入占比由 36.45%增加至 58.90%，使得 2024 年度医疗领域智能制造设备（线）的平均单价降低。

2024 年度，公司设备单价区间在 100 万以下的销量较上年度增加 91 台（条），增幅 211.63%，主要是报告期内公司持续进行客户开拓，新增开拓了江苏多姿医疗科技有限公司等客户，同时新增取得了海昌眼镜、爱博医疗等客户的订单，相关订单包含的各类设备单价主要集中在 100 万以下的区间范围内，受 2024 年度售价相对较低的设备销量大幅上升的影响，使得 2024 年度总体平均单价出现下降。

（2）单位成本构成分析

报告期内，公司医疗领域智能制造设备（线）的单位成本构成情况如下：

单位：万元/台（条）

项目	2024 年度		2023 年度		变动情况	
	金额	占比	金额	占比	金额变动率	占比变动
单位材料	15.94	75.22%	19.48	75.03%	-18.14%	0.19%
单位人工	4.15	19.59%	5.13	19.78%	-19.12%	-0.19%
单位制费	1.10	5.19%	1.35	5.20%	-18.39%	0.00%
单位成本	21.20	100.00%	25.96	100.00%	-18.35%	/

2024 年度，公司医疗领域智能制造设备（线）的平均单位成本较 2023 年度下降 18.35%，同样受上述产品结构变化的影响。报告期内，医疗领域智能制造设备（线）的单位材料占比分别为 75.03%和 75.22%，单位人工占比分别为 19.78%和 19.59%，单位制费占比分别为 5.20%和 5.19%，变动较小，报告期内成本结构保持稳定。

综上，报告期内，医疗领域智能制造设备（线）的平均单价受产品销售结构影响较 2023 年度下降 22.20%，成本结构保持稳定，平均单位成本下降 18.35%，上述因素综合使得毛利率下降 2.44 个百分点。

3、智能制造设备（线）毛利率总体变动较小，主要是公司所销售的产品种类较多，是产品销售结构变化的综合影响

2024 年度，公司智能制造设备（线）的毛利率由 43.03%下降至 41.53%，变动相对较小。报告期内消费电子领域和医疗领域的智能制造设备（线）收入合计占比分别为 98.79%和 95.82%，对毛利率的影响较大。2024 年度，消费电子领域及医疗领域智能制造设备（线）的毛利率分别较 2023 年度下降 0.77 个百分点和 2.44 个百分点，主要均是受产品销售结构变化的影响而略有下降。

公司产品因功能用途、复杂程度不同，耗用的材料及调试人力时间差异较大，因此售价和成本等均存在差异，但公司在报价时会利润率进行考量并积极进行成本管控，报告期内毛利率总体保持稳定。

（二）维修及人力服务毛利率变动分析，毛利率变化较大的原因

报告期内，公司维修及人力服务收入分别为 579.71 万元和 2,443.89 万元，毛利率分别为 3.00%和 18.39%，其中 2023 年度对捷普和 2024 年度对比亚迪的服务收入占比分别为 95.69%和 88.12%，占比较高。报告期内，维修及人力服务的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

客 户 名称	主要服 务类型	2024 年度			客 户 名称	主要服 务类型	2023 年度		
		收入	成本	毛利率			收入	成本	毛利率
比 亚 迪	人力服 务	2,153.46	1,880.57	12.67%	捷普	人力服 务	554.71	553.32	0.25%
其 他 客户	维修及 人力服 务	290.43	113.77	60.83%	其 他 客户	维修服 务	25.00	8.98	64.09%
合 计		2,443.89	1,994.34	18.39%	合 计		579.71	562.29	3.00%

在公司所交付设备的使用过程中，为保障其稳定运行，客户需要供货方安排相应人员驻厂以便及时排除相关故障或进行维护保养。为保证交付质量，公司会根据客户需要提供上述人力服务。公司主要客户中，捷普、比亚迪等会下达订单以购买人力服务。

2023 年度，公司维修及人力服务收入为 579.71 万元、毛利率为 3.00%，其中向捷普销售的人力服务收入为 554.71 万元、占比达 95.69%，该等人力服务的毛利率仅 0.25%，主要是公司考虑到与捷普的友好合作关系，在收费时给予了较大的优惠，使得总体维修及人力服务收入毛利率偏低。

2024 年起比亚迪收购捷普部分业务后，其较多向公司下达了维修及人力服务订单，当年确认收入金额达到 2,153.46 万元。公司销售予比亚迪的维修及人力服务毛利率为 12.67%，较 2023 年度向捷普提供的维修及人力服务毛利率上升较多，使得 2024 年度维修及人力服务的毛利率整体较 2023 年度增长较多。

除上述人力服务毛利率波动外，其他维修及人力服务在报告期内的毛利率分别为 64.09%、60.83%，较为稳定。相关收入以维修服务为主，因公司对自身所交付的设备的维修服务具有独占性，因此毛利率相对较高。

综上，公司报告期内维修及人力服务毛利率变化较大主要系向捷普和比亚迪提供的人力服务的毛利率变动较大且收入占比较高，具有其合理性。

（三）治具及配件毛利率变动分析，毛利率水平较高的合理性

报告期内，公司销售的治具及配件收入毛利率从 67.49%降为 58.43%，有所波动，总体处在较高水平。毛利率下降与比亚迪的配件订单以及向泰国卡士莫销售的治具等产品毛利率相对较低有关。

报告期内，比亚迪除向公司采购茂特斯设备配套的配件外，还会通过招标的方式购买其他设备的配件，公司中标了部分订单，因此额外增加了配件收入。2024 年度，公司向比亚迪实现的治具及配件等产品收入为 873.90 万元，该部分收入的毛利率为 57.42%。同时，2024 年度公司向泰国卡士莫销售治具及配件 193.34 万元，毛利率为 45.39%，该部分产品以治具为主，需要精密加工生产，工艺相对复杂、成本相对较高使得毛利率相对较低。上述产品销售综合使得公司 2024 年度治具及配件收入的毛利率有所下降。

报告期内，公司治具及配件收入的毛利率总体处在较高水平，主要系该等产品系客户的必备耗材，为维持设备的稳定运行，客户对相关耗材有刚性需求；同时，报告期内，公司所销售的治具及配件中的大部分需要与所交付的设备配合使用，因此对自产设备而言相应配件具有排他性，使得公司在销售时具有较强的定价权，因而毛利率较高具有合理性。

八、说明制造费用具体构成，报告期内占比提高的原因

报告期内，公司制造费用具体构成情况如下：

单位：万元

分类	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动率
劳务外包费	2,809.84	51.73	2,758.10	5,331.53%
折旧与摊销	393.16	212.65	180.51	84.88%
职工薪酬	348.72	392.59	-43.86	-11.17%
低值易耗品	334.72	288.38	46.34	16.07%
运费	199.40	148.10	51.30	34.64%
办公费	182.76	127.86	54.90	42.93%
股份支付	106.36	-	106.36	/
差旅费	91.57	78.88	12.68	16.08%
委外加工费	53.63	18.37	35.26	192.00%
专项储备	43.31	44.99	-1.68	-3.73%
其他	31.07	28.86	2.21	7.64%
合计	4,594.54	1,392.42	3,202.12	229.97%

公司 2024 年度制造费用较 2023 年度增加 3,202.12 万元，增幅 229.97%，占营业成本的比重由 7.82% 上升至 18.11%，占比提高 10.29 个百分点，主要是劳务外包费增加较多的影响。自 2023 年起，公司规范整改劳务派遣用工情况，并启用劳务外包以弥补劳动力缺口，2023 年和 2024 年公司制造费用中劳务外包金额分别为 51.73 万元和 2,809.84 万元，2024 年度劳务外包费用增加 2,758.10 万元，使得制造费用增加较多。

2024 年度制造费用中的职工薪酬较 2023 年度下降主要系公司计入制造费用的职工薪酬主要为采购部、资材部及品质部等生产辅助部门的人员薪酬以及福利费，上述部门的人员在报告期内变动较小，受 2024 年末公司存货余额较 2023 年末增加 42.78%、2023 年末存货余额较 2022 年末下降 0.75% 的影响，使得 2024 年度当期发生的部分职工薪酬留存在存货中，结转至营业成本中的职工薪酬呈现下降趋势。

除上述项目外，因实施股权激励，2024 年制造费用中新增股份支付费用 106.36 万元；因新厂房等新增固定资产投入使用增加折旧与摊销费用 180.51 万元。总体上，制造费用明细变动总体与业务规模变动相符，报告期内公司

制造费用占比提高具有合理性。

主办券商、会计师核查程序及核查意见：

一、核查程序

（一）取得公司报告期内的采购明细表，对各类主要零部件、整机的采购数量、金额及占比等情况进行分析，了解主要零部件和整机的名称、类型和具体用途；向公司管理层了解采购整机的原因及合理性，确认是否存在采购整机后直接对外销售的情形，并分析相关会计处理的合规性；

（二）访谈生产、客服部门负责人，了解主要生产、安装调试工序、环节，生产人员、客服人员的具体工作内容；取得公司的产量、销量统计表，分析与公司经营规模变动趋势的匹配性；取得公司花名册、固定资产清单，分析公司人员、房屋建筑物、主要生产设备的配置与公司的经营规模、生产、安装调试等工作量的匹配性，并与同行业可比公司进行比较；

（三）通过采购明细表复核报告期内公司各类供应商的数量及变化情况；通过公开信息查询主要供应商工商登记信息，通过访谈主要供应商了解其基本情况及双方的合作背景；访谈公司采购部相关人员，了解主要供应商采购金额变化较大的原因，分析其是否符合行业特征；报告期内供应商访谈比例分别为 52.86% 和 53.05%，供应商函证回函确认金额占采购总额的比例分别为 83.00%和 79.05%；

（四）访谈公司管理层、采购相关人员并查阅公司采购相关内控制度文件，了解公司采购流程和供应商选取标准、保证原材料质量及供应稳定性的内控措施；了解主要供应商中是否存在贸易商或代理商；了解从相关贸易商或代理商采购原料的终端来源并分析其稳定性；

（五）访谈公司主要供应商，了解主要供应商的经营规模并分析其与公司采购规模的匹配性；通过公开信息查询各类主要供应商的基本情况，核查是否存在注册资本较小、成立时间较短、非法人实体等特殊情形的供应商，结合供应商访谈分析是否存在主要收入来自公司的各类主要供应商，结合报告期内公司花名册核查是否存在由公司（前）员工设立或持股的主要供应商，分析公司向存在特殊情形的供应商采购的合理性及真实性；

（六）查阅报告期内采购明细表，访谈主要供应商，了解供应商定价方式、定价公允性等，查询公开渠道报价信息，获取部分主要供应商向其他客户销售同类产品的合同等进行比价；

（七）查阅公司主要产品的收入成本构成和毛利率，了解和分析公司各类产品毛利率波动的原因，并分析其合理性；

（八）取得制造费用具体构成，分析报告期内占比提高的原因。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（一）公司已针对报告期内采购主要零部件和整机的名称、类型和具体用途进行了充分说明，已列示各类主要零部件、整机的采购数量、金额及占比情况；公司采购整机的原因具有合理性，公司存在少量采购整机后直接对外销售的情形，相关会计处理具有合规性；

（二）公司已在公开转让说明书中补充披露公司各类产品的主要生产、安装调试工序、环节，生产人员、客服人员的具体工作内容；结合产销量、收入规模等情况，公司人员配置、房屋建筑物、主要生产设备的配置与公司的经营规模、生产、安装调试等工作量具有匹配性，且与同行业可比公司情况具有一致性；

（三）公司已按照采购类别列示各期供应商数量及变化情况，已针对主要供应商基本情况、合作背景等进行充分说明；报告期内，主要供应商采购金额变化较大与公司产品需求相关，具有合理性、符合行业特征；

（四）公司已在公开转让说明书中补充披露对供应商的选取标准、采购过程、保证原材料质量及供应稳定性的内控措施及有效性；公司主要供应商中存在贸易商，主要系品牌方的代理商，对应相关原料的终端来源具有稳定性；

（五）公司主要供应商经营规模与公司向其采购规模具有匹配性；公司的各类主要供应商中不存在注册资本较小、成立时间较短、由公司（前）员工设立或持股、非法人实体等特殊情形，少量存在对公司的收入占其经营规模较大的供应商，相关采购具有合理性及真实性；

（六）公司已列表说明各类原材料采购数量及采购单价变化情况；公司的主要原材料采购价格具有公允性；

（七）报告期内，公司各类产品毛利率变动的原因具有其合理性；公司维修及人力服务毛利率变化较大、治具及配件毛利率水平较高等情况具有合理性；

（八）公司已针对报告期内制造费用具体构成进行了充分说明，报告期内制造费用增长与公司业务规模扩大有关，主要系 2024 年度劳务外包费用增加较多所致。

问题 6.研发费用归集核算准确性

根据申请文件，报告期内公司研发费用分别为 3,214.17 万元、4,736.57 万元，主要由人工费、材料费、折旧摊销等构成，2024 年同比增长 47.37%。报告期末，公司研发部门人员共有 206 人，其中专职研发人员 166 人。

请公司：（1）说明研发人员的认定标准及划分依据，公开转让说明书中关于研发人员的披露是否准确。（2）说明报告期内研发人员的数量、参与研发项目及具体工作内容，是否存在非研发人员参与研发项目情形，并结合公司工时填报、统计、复核的具体流程及各环节客观证据留痕，说明相关人员的研发工时统计是否真实、准确，相关内控制度健全有效性。（3）说明研发与生产领料的区分方式，研发过程是否形成样品或废料及相关处理方式；研发费用中折旧摊销金额增长的原因，对应研发设备与生产设备区分情况。（4）结合各类型岗位人员职责及薪酬考核政策，说明报告期内各类岗位人员人均薪酬及变化情况，与同行业可比公司及同地区人均薪酬的比较情况，分析差异原因及合理性。

请主办券商、会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查程序和核查结论。（2）按照《指引 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求核查并发表明确意见。

【回复】

公司补充说明：

一、说明研发人员的认定标准及划分依据，公开转让说明书中关于研发人

员的披露是否准确

（一）研发人员的认定标准及划分依据

公司根据自身的研发组织架构、研发部门人员的具体工作情况，对研发人员进行认定。公司仅将研发部门中主要从事研发工作的人员认定为研发人员。

1、公司研发组织架构情况

报告期内，公司的研发组织架构由母公司下设的研发中心及子公司下设的研发部门共同组成，海外子公司目前尚未设立研发部门。报告期内，除子公司华菲特仅进行软件开发外，母公司及其他子公司的研发部门由工程部和电气部等构成，分别进行机械、机构的方案研发以及软件、电气等的研发工作。

2、公司研发部门人员的工作情况

公司研发部门人员由各类具有光学、机械、电气、软件算法等从业经历或专业背景的人员所构成，在招聘并纳入研发部门时均系以研究开发新技术、新产品等方向培养。但在实际工作中，公司的研发部门人员并非全部全时从事研发活动，研发部门人员还会根据生产需要从事产品装配图、布线图的编制以及指导、参与设备安装调试过程等。由于相关工作与生产活动相关，公司不将该等工作认定为研发活动，并要求员工根据自身所从事的工作情况，对工时进行区分填报。

3、公司研发人员的认定情况

结合公司实际情况并参照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》、《监管规则适用指引-发行类第9号：研发人员及研发投入》等规则，公司在“研发部门”中进行研发人员认定，对于其他职能部门中参与研发活动的人员不作为研发人员认定。

在此基础上，根据员工的工时填报情况，公司仅将当期研发工时高于50%的研发部门人员认定为研发人员，将该等人员划分为专职研发人员；其余参与研发活动的人员均划分为兼职研发人员。

截至报告期末，公司研发部门人员为206人，根据上述标准，报告期末公司

符合研发人员认定标准的专职研发人员为 166 人。

公司严格区分研发活动及非研发活动，要求公司员工进行明确工时填报，并结合人员部门归属及填报情况对研发人员进行认定，研发人员的认定标准合理、认定依据充分。

（二）公开转让说明书中关于研发人员的披露是否准确

公司研发部门人员具有光学、机械、电气、软件算法等从业经历或专业背景，在招聘时系以研究开发新技术、新产品等方向进行培养。虽然在实际工作中，公司的研发部门人员并非全部全时从事研发活动，但考虑到上述人员归属研发部门且按研发人才进行培养，相关人员的工作重心随着其经验积累和职位变动存在动态变化，其不符合研发人员认定条件有暂时性因素；同时，将相关人员划分至生产人员或其他部门人员亦不完全恰当，可能会导致披露的生产人员或其他部门人员不够准确。因此为统一口径，公开转让说明书中关于研发人员数量的披露按照其部门归属进行统计。

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“（3）按照工作岗位划分”下增加注释进行补充说明：“上述研发人员数量系按照部门进行划分统计。公司严格区分研发及非研发活动，考虑到在实际工作中研发部门存在部分人员工作内容涉及非研发活动，公司仅将当期研发工时占比高于 50%的研发部门人员划分为专职研发人员，并认定为研发人员。根据上述标准，截至 2024 年末，研发部门 206 人中，符合研发人员认定条件的专职研发人员为 166 人。”

二、说明报告期内研发人员的数量、参与研发项目及具体工作内容，是否存在非研发人员参与研发项目情形，并结合公司工时填报、统计、复核的具体流程及各环节客观证据留痕，说明相关人员的研发工时统计是否真实、准确，相关内控制度健全有效性

（一）说明报告期内研发人员的数量、参与研发项目及具体工作内容

截至报告期末，公司认定的研发人员数量为 166 人。

报告期内，公司研发人员由工程研发人员和电气研发人员组成，其中工程研发人员主要负责进行机械或机构方案的研发；电气研发人员主要负责进行电气方案和软件方案的研发。上述研发人员均会参与研发项目工作，公司研发项目执行过程包含前期调研、立项、执行、验收等，由研发部门负责人及具体的研发人员等共同推进执行。

研发人员报告期内所开展的研发项目详见公开转让说明书“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”；研发人员的具体工作内容包括：对客户需求或市场需求的识别；通过需求识别衍生出具体方案并参与研发立项；对方案中的技术难点进行评估；针对技术难点进行机械、电气、软件方面的解构和设计；对设计进行模拟和验证，在必要时进行样机试制；总结方案并形成研发成果，研发成果包括机械、电气等设计方案以及软件程序等。

（二）是否存在非研发人员参与研发项目情形

报告期内，公司存在非研发人员参与研发项目的情形，当研发项目需要进行样机开发时，由于涉及样机的组装、调试及测试验证等工作，导致少量生产、客服等人员辅助参与研发活动的情况。对于上述非研发部门人员，公司均不认定为研发人员。同时，研发部门人员中，虽根据部门职责开展研发项目相关执行工作，但因部分人员较多参与了非研发活动，导致其当期研发工时低于 50%，公司不将其认定为研发人员。

报告期内，上述非研发人员参与研发活动的工作记录能够通过工时填报等进行留痕，其参与的研发项目活动符合研发活动的定义，公司存在非研发人员参与研发项目的情况。

（三）结合公司工时填报、统计、复核的具体流程及各环节客观证据留痕，说明相关人员的研发工时统计是否真实、准确，相关内控制度健全有效性

报告期内，公司对开展研发及生产等活动的界定进行了规范，员工根据自身所从事的工作情况进行工时填报，填报信息中包含工作时长和对应的项目信息，项目分为研发项目和生产项目。报告期内，公司逐步完善研发、生产工时的统计，2024 年度公司启用电子工时填报系统，对研发、生产等相关人员的工时进行细

化统计和留痕；在工时系统上线前，具体人员通过工时汇报表的形式进行工时填报和留痕。上述工时汇报表和工时系统填报记录作为原始凭证记录了参与研发活动人员的工时情况，作为客观证据留痕。

对于研发和生产工时，员工填报的工时由其对应项目的负责人或部门负责人进行审核，对于部门负责人填报的工时由对应业务条线的主管领导进行审核。每月财务部依据经审核的各部门工时记录及工资表，按照相关人员研发工时占总工时的比重在研发费用和其他科目之间进行薪酬分摊后，按所填报的各项目工时在系统中进行归集和分摊。

公司制定了《研发管理制度》，严格执行研发工时归集与核算的具体流程，以经审批的工时记录作为客观证据留痕，并由财务部将人员薪酬在研发费用与其他成本费用之间进行分摊并按项目准确归集。公司对于研发工时归集与核算的相关内控健全有效。

三、说明研发与生产领料的区分方式，研发过程是否形成样品或废料及相关处理方式；研发费用中折旧摊销金额增长的原因，对应研发设备与生产设备区分情况

（一）研发与生产领料的区分方式

报告期内，公司制定了《生产管理制度》《研发管理制度》等，对生产活动和研发活动制定了明确的内部控制标准并加以执行。

公司主要生产活动以取得明确的销售需求为前提，由生产部门组织排产并发起生产通知，采购部门组织原材料采购，品质部门负责相关质检入库，资材部负责库存管理，由生产人员执行领料，并进行后续的生产活动。

在研发活动中，涉及需要进行样机等试制的研发项目，会出现领料需求。该情况下，由研发部门提出材料需求，由资材及采购部门协调材料来源，相关领料单由研发部门填具，该等领料作为研发材料领用进行归集。领料后样机的具体组装、调试及测试由生产部门、客服部门及研发部门等共同完成。对于样机组装、调试及测试过程中产生的工时，相关人员根据工作实际情况填报入对应的研发项目。

基于以上经营活动区分和领料内部流程差异，公司对生产活动与研发活动进行了严格区分。生产活动领料由生产部门发起，研发活动领料由研发部门发起，研发活动与生产活动对应的相关成本费用的归集、核算均进行明确划分，不存在将生产成本与研发费用混同的情况。

（二）研发过程形成样品、废料情况及相关处理方式

公司部分研发项目涉及样机开发或相关模块的试制，因此会在研发过程中形成样品，同时在样机的生产和测试过程中可能产生相关废料。

1、研发过程形成的样机及相关处理方式

在研发样机完成后，公司首先按照《企业会计准则》及《企业会计准则解释第15号》等规定，判断当期研发支出是否满足存货的确认条件，对于不满足条件的，将研发支出（包括研发样机的相关支出）全部作费用化处理，并计入当期研发费用，对于满足条件的样机确认为存货。对于确认为存货的样机对外实现销售时，公司确认收入并结转相应成本。

2、研发过程形成的废料及相关处理方式

报告期内，公司研发形成的废料主要是为验证样机功能而消耗的材料等，该部分材料经使用后基本无再次使用价值，故主要进行报废处理，属于研发过程中的合理损耗。考虑到研发废料基本无价值，在处置相关研发废料时，不对研发费用进行相应会计调整。

综上所述，结合公司研发领料、废料以及形成样品的处理方式和去向，公司相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）研发费用中折旧摊销金额增长的原因，对应研发设备与生产设备区分情况

2024年度公司研发费用中折旧摊销金额较2023年度增加22.64万，增幅53.77%。主要系2023年底公司研发部门新增购入了相关专业软件金额88.50万元，前述软件在2024年度的摊销金额较2023年度增加为24.58万元，使得研发费用中的折旧摊销金额增加较多。

公司的研发活动不涉及大量使用生产设备，折旧摊销费中未包含房屋建筑物及生产设备的折旧，主要为研发部门使用的电脑等电子设备的折旧。报告期内，公司不存在专门用于研发的设备，公司设备主要用于生产活动。

四、结合各类型岗位人员职责及薪酬考核政策，说明报告期内各类岗位人员人均薪酬及变化情况，与同行业可比公司及同地区人均薪酬的比较情况，分析差异原因及合理性

（一）结合各类型岗位人员职责及薪酬考核政策，说明报告期内各类岗位人员人均薪酬及变化情况

1、各类型岗位人员职责及薪酬考核政策

报告期内，公司各类型岗位人员分为生产人员、销售人员、研发人员、行政及管理人员、客服人员，各类岗位职责及薪酬考核政策如下：

岗位分类	岗位职责	薪酬考核政策
生产人员	主要负责设备在厂内的组装、调试及加工件的生产等，确保按照生产计划进行完成生产及发货，满足客户的设备出厂要求，保障设备的高效交付	生产人员薪酬总额构成主要包括基本工资和年终绩效奖金，绩效主要根据公司经营业绩和生产任务完成情况、产品质量、安全规范操作以及综合工作表现等方面进行考核发放
销售人员	主要负责进行业务拓展、商务谈判、合同签订、客户关系维护，完成公司的销售计划和销售目标	销售人员薪酬总额构成主要包括基本工资和年终绩效奖金，绩效主要根据公司经营业绩和销售任务完成情况、回款情况以及综合工作表现等方面进行考核发放
研发人员	主要负责参与和执行研发项目，执行研发工作计划，进行新技术、新工艺的开发，实现相关成果转化等；在研发成果的应用过程中，向生产人员提供相关图纸或指导组装调试等	研发人员薪酬总额构成主要包括基本工资和年终绩效奖金，绩效主要根据公司经营业绩及研发人员综合工作表现等方面进行考核发放
行政及管理人员	主要负责企业的日常行政事务、资源协调及管理决策支持，确保公司运营高效、规范，推动企业战略目标的实现	行政及管理人员薪酬总额构成主要包括基本工资和年终绩效奖金，绩效主要根据公司经营业绩和行政及管理人员综合工作表现等方面进行考核发放
客服人员	主要负责设备在客户现场的安装调试、客户现场工作管理以及设备的维护保养等工作	客服人员薪酬总额构成主要包括基本工资和年终绩效奖金，绩效主要根据公司经营业绩和客户现场服务效率、服务质量、技术能力以及综合工作表现等方面进行考核发放

2、报告期内各类岗位人员人均薪酬及变化情况

单位：万元

项目	2024 年度	增长率	2023 年度
生产人员平均薪酬	18.58	11.12%	16.72
销售人员平均薪酬	34.84	-9.33%	38.42
研发人员平均薪酬	22.07	13.07%	19.52
行政及管理人员平均薪酬	25.29	25.60%	20.13
客服人员平均薪酬	16.06	14.88%	13.98

注 1：销售、研发、行政及管理岗位人员平均薪酬=销售费用、研发费用、管理费用中职工薪酬金额/对应岗位平均人员数量；生产、客服岗位人员平均薪酬=相应人员的当期薪酬总额/相应岗位人员的平均人员数量；

注 2：平均人员数量=（期初人数+期末人数）/2；

注 3：各岗位人员平均薪酬的计算均以各相关部门人员的人数为基准。

报告期内，除销售人员平均薪酬有所下降外，其他岗位人员的平均薪酬均有所增长，总体与公司经营规模趋势相符，具体原因如下：

（1）2024 年度生产人员平均薪酬增长 11.12%，主要与 2024 年度公司经营规模增加有关；公司生产人员包括生产组装人员及项目管理、采购、品质、资材等生产辅助人员，随着公司业务量的增加，2024 年末公司项目管理部门人员人数由 2023 年末的 29 人增加至 52 人，增加较多且该部门人员平均薪酬高于其他生产人员，使得生产人员平均薪酬有所增加；

（2）2024 年度销售人员平均薪酬下降 9.33%，主要系 2024 年度，为更好辐射公司客户群体，强化各条线业务开拓，公司扩充了销售人员团队，销售人员平均人数由 15 人增加至 21 人，增加 40%。新增加的销售人员职级相对较低，且公司销售团队人员基数相对较小，受团队扩充，且新增人员当年领薪不足一年、绩效奖金亦相对较少等影响，使得人均薪酬有所下降；

（3）2024 年度研发人员平均薪酬增长 13.07%，主要是公司为满足多领域发展的需求，2024 年度公司新增较多资深工程师以强化研发能力，使得研发人员平均薪酬有所增加；

（4）2024 年度行政及管理人员平均薪酬增长 25.60%，主要是随着公司经营规模的扩大，公司出于提升管理需要，管理人员由 34 人增加至 43 人。与销售人員不同，公司增加的管理人員主要是部門主管和公司高管，如人力资源部门、采购部门主管以及于 2024 年 3 月入职的副总经理等。由于新增人员薪酬相对较高，

使得行政及管理人员平均薪酬有所增加；

（5）2024 年度客服人员平均薪酬增长 14.88%，与 2023 年度公司客服人员的平均薪酬相对较低有关，2022 年末公司客服人员为 230 人，2023 年末增加至 315 人，2024 年末增加至 323 人；2023 年度公司客服人员净增加 85 人且新增人员领薪不足一年，使得按照平均人数计算的 2023 年度客服人员平均薪酬偏低。2024 年度公司客服人员总体规模变动较小，2024 年度客服人员平均薪酬有所增加具有合理性。

（二）与同行业可比公司及同地区人均薪酬的比较情况，分析差异原因及合理性

1、公司人均薪酬与同行业可比公司的比较情况

根据设备行业的业务特点，设备发往客户现场后需要进行安装调试以及售后维保等工作，且耗时通常较长，设备供应商通常会安排相应人员在客户现场提供驻场服务工作。由于客户现场服务工作兼具生产和售后性质，行业内可比公司对于该部分人员的组织管理和性质划分有所不同，计入成本和销售费用的金额与相应人员的归属部门并不完全对应，因此各公司按照各类成本费用中的薪酬金额和各部门员工数量计算的平均薪酬差异较大。为增强可比性，选取总体人均薪酬与同行业公司进行对比，报告期内相关数据情况具体如下：

单位：万元/人

公司名称	2024 年度	2023 年度
博众精工	20.36	19.58
赛腾股份	18.22	21.87
智信精密	18.03	20.02
荣旗科技	17.65	14.97
平均值	18.57	19.11
公司	20.25	19.84

注 1：数据来源为同行业可比公司年度报告等公开披露文件；
注 2：人均薪酬=当年应付职工薪酬增加金额/平均人数，下同；
注 3：平均人数=（期初人员数+期末人员数），下同；鉴于荣旗科技未披露 2022 年度报告，其 2023 年人数取其当年期末人数。

报告期内，公司总体人均薪酬相对稳定，与同行业可比公司的平均值差异较

小。

2、公司人均薪酬与同地区的比较情况

公司位于江苏省苏州市，报告期内，公司人均薪酬与苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资比较情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
公司人员平均薪酬（元）	20.25	19.84
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资	8.61	8.40

注：苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资数据来源为苏州市人民政府和苏州市统计局官网信息。

报告期内，公司人均薪酬高于苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资，不存在人员薪酬过低的情形。公司重视员工在企业的发展进程中所做出的贡献与付出，实施合理的薪酬及考核奖励措施，人员平均薪酬高于同地区人均薪酬，具有合理性。

主办券商、会计师核查程序及核查意见：

一、核查程序

- （一）获取公司的员工花名册，了解研发部门人员的工作内容；
- （二）查阅公司的研发管理制度，抽查研发工时汇报表和工时系统填报记录等，了解公司对于工时填报、统计、复核的流程；
- （三）获取并查阅公司研发管理制度，了解研发领料与生产领料的管理方式，了解研发过程是否形成样品或废料，分析相关处理方式是否合规；了解研发费用中折旧摊销金额增长的原因，以及对应研发设备与生产设备区分情况；
- （四）访谈公司人力部相关人员，了解报告期内公司各类型岗位人员职责及薪酬考核政策等；获取公司报告期各期费用明细、应付职工薪酬变动明细、员工花名册，统计分析报告期内公司生产人员、销售人员、研发人员、行政及管理人员和客服人员的工资总额、员工人数和人均薪酬的情况；查阅了同行业可比公司的公开披露信息，对比同行业可比公司相应的人员规模与薪酬情况，分析公司与

同行业可比公司之间的差异及合理性；将公司人均薪酬与公司经营所在地平均工资水平进行对比，核查是否存在明显低于同地区平均薪酬水平的情形。

二、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（一）公司根据研发人员参与研发活动的工时占比区分专职和非专职研发人员，公司对研发人员的认定标准及划分依据合理；针对研发人员的披露情况，公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“（3）按照工作岗位划分”下增加注释进行了补充说明；

（二）公司已针对报告期内研发人员的数量、参与研发项目及具体工作内容等进行了说明，公开转让说明书中已按照《指引 1 号》“1-19 研发投入”的要求对报告期内研发项目及投入情况进行了披露；公司存在非研发人员参与研发项目的情形；公司研发工时填报、统计、复核的具体流程及各环节有客观证据留痕且经过恰当复核、审批，研发工时统计真实、准确，相关内控制度健全有效；

（三）公司对研发领料和生产领料进行了严格区分，研发投入的归集符合《指引 1 号》“1-19 研发投入”的有关规定，研发过程存在形成样品或废料的情况，相关处理方式合理；研发费用中折旧摊销金额增长主要系研发部门所使用的办公电子设备及软件的折旧摊销增加，报告期内，公司不存在专门用于研发的设备，公司设备主要用于生产活动；

（四）公司已针对报告期内各类岗位人员人均薪酬及变化情况进行了说明，报告期内，公司人均薪酬与同行业可比公司及同地区人均薪酬的差异具有合理性。

三、按照《指引 1 号》“1-19 研发投入”的相关要求核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查看研发人员工时记录，检查研发投入的归集明细以及在各研发项目的分配资料，了解各研发项目的进展情况；

2、核查公司在报告期内是否存在研发支出资本化情形；

3、查阅研发相关的内控制度文件，了解与研发相关的关键内部控制，并测试关键内部控制的有效性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规、与公司的技术创新及产品储备情况相匹配；

2、公司报告期内不存在研发支出资本化情形；

3、公司关于研发建立了健全的内控制度，且有效执行。

四、其他问题

问题 7.其他

(1) 相关事项的合法合规性。请公司：①结合细分行业相关法律法规及主管部门的监管政策，说明公司主要产品以及生产、销售、安装调试等环节是否已取得全部必要的资质、认证、许可，进一步说明公司生产经营合法合规性。②说明境外投资的原因及必要性，两家境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍，境外投资是否符合投资地相关法规政策。③结合《社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关规定，说明公司委托第三方为部分员工缴纳社保及住房公积金的合法合规性，受托第三方的基本情况、是否具备合法资质，公司与其签订的委托协议的主要内容（如有），报告期内代缴金额，第三方代缴是否存在可能导致相关员工无法正常享受社保公积金待遇等风险。

(2) 偶发性关联采购的公允性。根据申请文件，报告期内，公司与关联工程服务商赛艺达之间存在玻璃幕墙、办公楼装修等工程施工交易，交易金额分别为 761.74 万元和 1,831.26 万元。请公司说明与相关工程施工有关的询价、议价、比价等程序的具体执行情况，结合前述情况进一步说明该关联交易的公允性。

(3) 关于在建工程。根据申请文件，2024 年公司在建工程项目苏州茂特斯年产 400 台半导体封测项目转固金额 15,174.21 万元。请公司：①说明报告期内在建工程的具体情况，包括开始时间、预算情况、建设周期、建设合理性及必要性、建设进度及具体核算内容、转固时点及依据，是否存在延迟转固情形，涉及借款费用资本化的具体情况及核算准确性。②说明在建工程主要供应商基本情况及合同金额、各期结算金额，工程结算价款是否与工程进度及建设内容相匹配，工程造价公允性，公司及主要关联方与供应商是否存在关联关系或其他利益安排。③说明在建工程、固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形。

(4) 财务内控规范整改情况。根据申请文件，报告期内公司存在现金收付

款、关联方资金拆借情形。请公司：①说明报告期内现金收付款的具体原因、收付款对象、资金来源及流向，是否具有真实交易背景，是否存在坐支、资金占用、体外资金循环情形。②报告期内关联方拆借资金的形成原因及资金流向、用途、归还情况，是否存在流向客户、供应商等情形。

请主办券商核查前述事项，请律师核查事项（1），请会计师核查事项（2）-（4），并说明核查过程、获取的核查证据、核查结论。请主办券商、会计师按照《指引1号》“1-20 关联交易”的相关要求核查并发表明确意见，并对公司财务内控规范整改有效性、内控制度健全有效性发表明确意见。

【回复】

公司补充说明：

一、相关事项的合法合规性

（一）结合细分行业相关法律法规及主管部门的监管政策，说明公司主要产品以及生产、销售、安装调试等环节是否已取得全部必要的资质、认证、许可，进一步说明公司生产经营合法合规性

公司开展的业务均在《营业执照》所记载的经营范围之内，公司开展的经营活动与其法定权利能力相一致。

根据《安全生产法》《安全生产许可证条例》等相关法规的规定，公司的主营业务为智能制造设备（线）的研发、生产及销售，不属于需要取得安全生产许可证才可进行生产经营的企业。

根据《工业产品生产许可证管理条例》《国务院关于调整完善工业产品生产许可证管理目录的决定》（国发〔2024〕11号）等相关法规的规定，公司的主要产品不属于实施工业产品生产许可证管理的产品目录中需要实施工业产品生产许可证管理的14类产品，故公司无需办理工业产品生产许可证。

根据《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国海关报关单位备案管理规定》等相关法规的规定，公司已经取得了开展境外销售业务所必须的进出口货物收发货人备案证明。

根据《中华人民共和国环境保护法》《排污许可管理办法》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》《国务院办公厅关于印发控制污染物排放许可制实施方案的通知》《固定污染源排污许可分类管理名录》等有关法律法规的相关规定，公司属于污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小的被实行排污登记管理的单位，故公司不需要申请取得排污许可证，公司已根据相关法规要求在全国排污许可证管理信息平台填报排污登记表。

截至本问询回复出具日，公司主要产品以及生产、销售、安装调试等环节已取得的资质、认证、许可详见《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。

报告期内，公司不存在因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件而被处罚的情形，公司执行的质量标准符合法律、法规和规范性文件的规定，不存在违反安全生产方面法律、法规而受到行政处罚的情况。

综上所述，公司主要产品以及生产、销售、安装调试等环节已取得全部必要的资质、认证、许可，公司的经营活动符合相关法律、法规和规范性文件的要求。

（二）说明境外投资的原因及必要性，两家境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍，境外投资是否符合投资地相关法规政策

1、境外投资的原因及必要性，两家境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

发展海外业务是公司的工作计划之一，茂特斯新加坡作为公司的境外持股平台，暂未开展实际经营活动，公司通过茂特斯新加坡持有茂特斯越南的股权；越南作为东南亚制造业枢纽，具有劳动力成本优势，公司拟通过茂特斯越南在越南当地投资建厂并开展智能制造设备（线）的生产及销售业务，以满足客户在当地配套供应的需求和实现公司进一步拓展东南亚的客户资源、加快实现国内外市场布局的战略目的。

综上，公司境外投资系为了更好地服务客户，以进一步拓展海外市场。公司两家境外子公司业务与公司业务具有协同关系。

2、投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

报告期内，公司的生产经营规模及财务状况如下所示：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日/2024 年度	2023 年 12 月 31 日/2023 年度
营业收入	42,902.47	31,113.95
净利润	6,044.05	7,594.82
总资产	55,485.75	46,913.55

公司投资的境外企业（最终目的地）为茂特斯越南，投资路径（第一层级境外企业）为茂特斯新加坡，投资总额为 4,380 万元人民币（折合 600 万美元），公司本次境外投资的总金额占公司 2024 年末总资产的比例为 7.89%，占比较小，与公司现有生产经营规模、财务状况相适应。

在技术水平方面，经过在行业内多年的深耕，截至报告期末，公司已拥有 119 项专利，其中发明专利 49 项，实用新型专利 70 项，并获得国家级专精特新“小巨人”、国家高新技术企业等称号，具备较强的研发能力和丰富的研发成果。因此公司现有技术水平完全具备满足境外投资对技术的要求，并为境外子公司的长期成长提供有效的技术保障。

从管理能力来看，公司根据《公司法》等法律法规的要求，建立了《公司章程》《子公司管理制度》等内部治理制度，并派驻了管理人员负责境外子公司的日常经营活动，能够实现对境外子公司的有效管理。

综上所述，公司对境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

3、境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍，境外投资是否符合投资地相关法律法规政策

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）的规定：“相关市场主体可自行选择注册地银行办理直接投资外汇登记，完成直接投资外汇登记后，方可办理后续直接投资相关账户开立、资金汇兑等业务（含利润、红利汇出或汇回）”。根据《资本项目外汇业务指引（2024年版）》（汇发[2024]12号），在办理境外直接投资企业利润汇回业务时，需要提交业务登记凭证和境内投资主体依法获得境外企业利润的相关真实性证明材料。在公司提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，即可办理境外直接投资企业利润入账或结汇手续。公司已经根据上述规定办理完成了公司境外投资外汇登记手续。

截至本问询回复出具之日，茂特斯新加坡及茂特斯越南分红均不存在政策或外汇管理障碍，且茂特斯投资设立茂特斯新加坡及茂特斯越南均符合新加坡及越南的相关法规政策。

综上所述，截至本问询回复出具之日，公司的境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍，且公司境外投资符合投资地相关法规政策。

（三）结合《社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关规定，说明公司委托第三方为部分员工缴纳社保及住房公积金的合法合规性，受托第三方的基本情况、是否具备合法资质，公司与其签订的委托协议的主要内容（如有），报告期内代缴金额，第三方代缴是否存在可能导致相关员工无法正常享受社保公积金待遇等风险

1、结合《社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关规定，说明公司委托第三方为部分员工缴纳社保及住房公积金的合法合规性

《社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关法规，对于用人单位应自行申报缴纳员工社保及公积金规定如下：

法规	具体条款
《社会保险法》	第 58 条：“用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记。未办理社会保险登记的，由社会保险经办机构核定其应当缴纳的社会保险费。 自愿参加社会保险的无雇工的个体工商户、未在用人单位参加社会保险的非全日制从业人员以及其他灵活就业人员，应当向社会保险

	经办机构申请办理社会保险登记。 国家建立全国统一的个人社会保障号码。个人社会保障号码为公民身份号码。”
	第 60 条：“用人单位应当自行申报、按时足额缴纳社会保险费，非因不可抗力等法定事由不得缓缴、减免。职工应当缴纳的社会保险费由用人单位代扣代缴，用人单位应当按月将缴纳社会保险费的明细情况告知本人。”
	第 84 条：“用人单位不办理社会保险登记的，由社会保险行政部门责令限期改正；逾期不改正的，对用人单位处应缴社会保险费数额一倍以上三倍以下的罚款，对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员处五百元以上三千元以下的罚款。”
《住房公积金管理条例》	第 15 条：“单位录用职工的，应当自录用之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理缴存登记，并办理职工住房公积金账户的设立或者转移手续。 单位与职工终止劳动关系的，单位应当自劳动关系终止之日起 30 日内向住房公积金管理中心办理变更登记，并办理职工住房公积金账户转移或者封存手续。”
	第 37 条：“违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处 1 万元以上 5 万元以下的罚款。”

公司部分员工因工作需要长期在公司注册地以外的城市工作，为客户提供安装调试、售后、维保等服务，基于管理成本、运营效率等因素，公司未在上述全部地区设立分支机构为员工缴纳社保及公积金，为了保障员工权益以及待遇，公司通过委托苏州百德隆人力资源有限公司、安庆云达人力资源有限公司、上海亚洲人才人力资源（集团）有限公司等专业第三方人力资源机构为相关人员在其实地工作地缴纳或者员工户籍所在地缴纳社保及公积金，具有合理性。公司通过第三方代缴社保及住房公积金的行为虽然未完全遵守《社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关法规，但是公司是为了保障员工能获得实际工作地或员工户籍所在地的社会保险及住房公积金等待遇，并且所需费用实际还是由公司承担，即公司已经实质履行了为员工缴纳社会保险费及住房公积金的义务，并未逃避缴纳义务，公司员工利益没有受到实质性损害。

报告期内，公司不存在因违反社会保险及住房公积金管理的相关法律、法规而受到行政处罚的情形。公司亦不存在因委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金而发生劳动争议纠纷的情况。

综上所述，公司委托第三方机构代缴社保与住房公积金的行为虽然未完全按照《社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定，存在不合规之处，但鉴于公司委托第三方机构为员工代缴社保及公积金系为满足员工的现实需求而采取的措施，实质履行了为其员工实际缴纳社保及公积金的法律义务，保障了员工合法权益。同时，报告期内公司不存在因违反社保及公积金相关法律、法规或者规章而受到主管部门行政处罚的情形，亦不存在因上述代缴事项而引发的劳动争议纠纷。因此，公司委托第三方机构代缴社会保险与住房公积金的行为不属于重大违法行为。

2、受托第三方的基本情况、是否具备合法资质，公司与其签订的委托协议的主要内容（如有），报告期内代缴金额，第三方代缴是否存在可能导致相关员工无法正常享受社保公积金待遇等风险

报告期内，公司与安庆云达人力资源有限公司、上海亚洲人才人力资源（集团）有限公司、苏州百德隆人力资源有限公司签订《人事服务协议》，委托其为公司部分员工缴纳社保及住房公积金，报告期内代缴金额共计 662.22 万元。受托方的基本情况、公司与其签订的委托协议的主要内容如下：

（1）受托方基本情况

① 安庆云达人力资源有限公司

公司名称	安庆云达人力资源有限公司
统一社会信用代码	91340803MA8NDB2T3X
成立时间	2021 年 11 月 11 日
住所	安徽省安庆市大观区十里乡皇冠路 1 号 A 幢 219-15 室
注册资本	200 万元
法定代表人	辛海军
经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；企业管理咨询；企业管理；物业管理；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；会议及展览服务；计算机软硬件及辅助设备零售；电子产品销售；计算机系统服务；电力电子元器件销售；电器辅件销售；计算机及办公设备维修；机械电气设备销售；供应链管理服务；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；城市公园管理；互联网安全服务；互联网数据服务；物联网技术服务；数据处理服务；数据处理和存储支持服务；市场营

	销策划；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；商务代理代办服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：第二类增值电信业务；第一类增值电信业务；基础电信业务（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
业务资质	《人力资源服务许可证》（编号：X20223408030004） 《劳务派遣经营许可证》（编号：34080320210005）

②上海亚洲人才人力资源（集团）有限公司

公司名称	上海亚洲人才人力资源（集团）有限公司
统一社会信用代码	91310115332452521E
成立时间	2015 年 3 月 30 日
住所	上海市普陀区真南路 150 号 3 幢 C221-02 室
注册资本	1,000 万元
法定代表人	徐嘉宝
经营范围	人才中介，劳务派遣，以服务外包方式从事人事外包，以服务外包方式从事汽车配件、电子产品、电子元器件的组装、包装、检测，以服务外包方式从事生产流程、生产工段管理，企业管理咨询（除经纪），物业管理，人力装卸服务，电子商务（不得从事金融业务），家用电器维修，电子产品、电子元器件、一般劳防用品、机电设备、办公用品、日用百货销售，第三方物流服务，仓储服务（除危险化学品），保洁服务，园林绿化工程施工，国内呼叫中心业务，从事互联网、信息、物联网、智能科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，数据处理服务，市场营销策划，商务信息咨询，电信业务。 【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】
业务资质	《人力资源服务许可证》（编号：（沪）人服证字[2018]号第 0100020123 号） 《劳务派遣经营许可证》（编号：沪人社派许字第 00363 号）

③ 苏州百德隆人力资源有限公司

公司名称	苏州百德隆人力资源有限公司
统一社会信用代码	91320505MA23CPDD66
成立时间	2020 年 11 月 26 日
住所	苏州工业园区唯和路 93 号 D 幢 309 室
注册资本	200 万元
法定代表人	曹阳花
经营范围	许可项目：职业中介活动；劳务派遣服务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；生产线管理服务；企业管理；物业管理；企业管理咨询；信息咨询

	服务（不含许可类信息咨询服务）；市场营销策划；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；园林绿化工程施工；商务代理代办服务；装卸搬运（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）
业务资质	《人力资源服务许可证》（编号：（苏）人服证字[2023]第 0540005513号） 《劳务派遣经营许可证》（编号：320501202207150805）

受托方安庆云达人力资源有限公司、上海亚洲人才人力资源（集团）有限公司、苏州百德隆人力资源有限公司目前均持有《人力资源服务许可证》等资质，具备从事相关人力服务的合法资质。

（2）委托协议的主要内容

受托方权利义务	受托方为委托方指定的员工代缴社保及公积金。委托方根据实际委托代缴的人数，按月向受托方支付服务费。
委托方权利义务	委托方在每月 15 日前将当月需要受托方代为缴纳社保及公积金人员信息告知受托方。委托方在每月 20 日前将该等人员需缴纳的社保及公积金费用、受托方服务费一并支付至受托方指定账户。
违约条款	收到委托方支付的费用后，受托方必须在规定的期限内为指定人员缴纳社保及公积金等费用，如因受托方原因导致代缴人员因在实际用工地以外地区社保及公积金与委托方或者受托方发生劳动争议的，受托方应承担最终的法律风险。如因此导致委托方遭受损失的，委托方有权向受托方追偿。
合同期限	与安庆云达人力资源有限公司签订的合同期限为 2024 年 8 月 15 日至 2025 年 8 月 14 日 与上海亚洲人才人力资源（集团）有限公司签订的合同期限为 2024 年 6 月 13 日至 2025 年 6 月 12 日 与苏州百德隆人力资源有限公司签订的合同期限为 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日

公司相关员工已出具声明：“为满足本人的现实需求，本人自愿接受公司委托第三方机构为我缴纳社保及公积金。公司委托第三方代缴员工社保及公积金的行为系为满足我个人的现实需求，不存在损害本人合法权益的情形。本人目前能够正常享受社保及公积金待遇，不存在因公司委托第三方代缴社保及公积金而导致我本人无法正常享受社保及公积金待遇的情况。”

公司控股股东、实际控制人已出具承诺：“若茂特斯因劳动用工（包括但不限于正式合同用工、劳务派遣、劳务外包等各类用工形式）方面不规范情况，或未缴、少缴相关社会保险金、住房公积金，或委托第三方代为缴纳社会保险金、住房公积金等不规范情况，而被相关主管部门追缴或处罚的，或被员工要求补缴或以其他方式追偿的，本人/本单位将全额承担补缴该等费用的款项，或就茂特

斯遭受的损失向茂特斯进行等额补偿。”

报告期内，公司不存在因委托第三方机构代缴社会保险、住房公积金而发生劳动争议纠纷的情况。

综上所述，截至本问询回复出具日，由公司委托第三方代缴社保及公积金的员工均正常享受社保公积金待遇，第三方代缴社保及公积金导致相关员工无法正常享受社保公积金待遇的风险较低，且如发生公司因委托第三方代缴社保及公积金导致相关员工无法正常享受社保公积金待遇而被追究责任的情况，公司控股股东、实际控制人将就公司遭受的损失向公司进行等额补偿。

二、偶发性关联采购的公允性，请公司说明与相关工程施工有关的询价、议价、比价等程序的具体执行情况，结合前述情况进一步说明该关联交易的公允性

报告期内，公司与工程服务商赛艺达之间存在玻璃幕墙、办公楼装修等工程施工交易，交易金额分别为 761.74 万元和 1,831.26 万元。

针对办公楼幕墙工程和办公楼装修工程，公司根据采购管理制度要求执行了询价、议价、比价程序。采购人员通过询价程序就相关工程获取了赛艺达、中薇建设有限公司、苏州舒瑞亚建设工程有限公司等施工方的报价，采购部门以报价为基础进行议价后，由采购部门汇总交总经理审批，最终公司在满足施工质量要求的前提下，采用低价优先原则，确定赛艺达为相关工程的施工方。

根据苏州市建筑市场综合查询平台的查询结果，苏州地区其他同类建筑工程项目竣工备案的造价及对比情况具体如下：

项目类型	建设单位	项目名称	实际造价 (万元)	实际面积 (平方米)	单位造价 (万元/平)
办 公 楼 幕 墙 工 程	东泰精密模具（苏州）有限公司	二期幕墙工程项目	1,650.00	14,424.36	0.11
	苏州联讯仪器股份有限公司	年产 2000 台套光通信测试仪表、光芯片及功率芯片测试装备新建项目幕墙工程（含室外 Logo）	685.00	8,262.00	0.08
	茂特斯	1#楼外立面装饰工程	540.00	6,975.22	0.08

办 公 楼 装 修 工 程	江苏凤凰新华书店集团有限公司 苏州分公司	虎泉路2号物流园区办公楼 装修改造项目	398.00	2,321.31	0.17
	苏州联讯仪器股份有限公司	年产 2000 台套光通信测试 仪表、光芯片及功率芯片测 试装备新建项目办公楼装 修工程	1,389.65	6,346.56	0.22
	茂特斯	1#楼室内装修	1,968.00	10,948.58	0.18

注：苏州市建筑市场综合查询平台所查询的实际造价金额应为含税金额，因此此处以含税金额作为对比。

综上，上述相关施工交易已向不少于两家单位执行询价、议价、比价程序，相关工程单位造价与苏州市内其他类似项目亦不存在重大差异，因此公司与赛艺达之间的关联交易具有公允性。

三、关于在建工程

（一）说明报告期内在建工程的具体情况，包括开始时间、预算情况、建设周期、建设合理性及必要性、建设进度及具体核算内容、转固时点及依据，是否存在延迟转固情形，涉及借款费用资本化的具体情况及核算准确性

1、说明报告期内在建工程的具体情况，包括开始时间、预算情况、建设周期、建设合理性及必要性、建设进度及具体核算内容、转固时点及依据，是否存在延迟转固情形

报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 11,942.72 万元和 0 万元，报告期内转固的在建工程总金额为 15,174.21 万元，具体核算内容包含土建及安装工程款、装修工程款、设备款、设计费等。

报告期内公司在建工程主要是办公楼、综合楼及各车间的土建及安装工程和装修工程，其中合同金额（含税）超过 500 万元的单项工程占报告期内全部已转固在建工程的 82.24%，具体情况如下：

单位：万元

项目类别	项目名称	项目预算	合同金额 (含税)	各期末工程进度			开工时间	完工时间	转固时点	转固依据
				2024 年末	2023 年末	2022 年末				
土 建 及 安 装	土建及安装工程 (除办公楼幕墙)	13,190.34	10,095.00	100%	100%	20%	2022 年 9 月	2023 年 12 月	2024 年 2 月	取得主体工程 消防验收时间
	办公楼幕墙工程	649.40	540.00	100%	100%	/	2023 年 6 月	2023 年 8 月	2024 年 2 月	取得主体工程 消防验收时间
装修	办公楼装修工程	/	1,968.00	100%	/	/	2024 年 4 月	2024 年 9 月	2024 年 8 月	竣工验收时间 与实际开始使

										用时间孰早
	综合楼装修工程	/	1,000.00	100%	/	/	2024 年 4 月	2024 年 12 月	2024 年 12 月	竣工验收时间 与实际开始使用 时间孰早

以上项目均为公司新厂房达到预定可使用状态之必需工程，存在建设合理性和必要性，转固时点准确，转固依据充分，不存在延迟转固的情形。

2、涉及借款费用资本化的具体情况及核算准确性

根据《企业会计准则 17 号—借款费用》第六条规定，“在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，应当按照下列规定确定：（一）为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。专门借款，是指为购建或者生产符合资本化条件的资产而专门借入的款项。”

报告期内，公司存在如下用于固定资产投资的专门借款：

单位：元

贷款银行	抵 押 / 担保合同编号	报告期内借款金额		报告期内归还金额		报告期内利率变化
		本金	日期	本金	日期	
中国建设银行股份有限公司苏州吴中支行	HTC322997500ZGDB2022N16G、HTC322997500ZGDB2022N16H	10,400,000.00	2023/1/6	1,000,000.00	2023/12/21	2023 年 1 月 31 日 -2024 年 1 月 6 日，利率 2.7% ；2024 年 1 月 6 日至 2024 年 12 月 31 日，利率 2.5%。
				4,000,000.00	2024/6/21	
				5,000,000.00	2024/12/21	
		16,239,700.00	2023/4/26	-	/	
		15,606,562.00	2023/9/21	-	/	
		1,127,682.00	2023/7/24	-	/	
		745,188.00	2023/11/22	-	/	
		940,000.00	2023/12/6	-	/	
		795,000.00	2024/4/1	-	/	
		3,936,000.00	2024/4/23	-	/	
		6,620,000.00	2024/5/7	-	/	
		3,936,000.00	2024/6/5	-	/	
		5,904,000.00	2024/7/15	-	/	
		3,936,000.00	2024/8/15	-	/	
		1,377,600.00	2024/10/10	-	/	

报告期内，以上专门借款利息测算如下：

单位：元

2024 年度				
本金	测算起始日	测算终止日	天数	应计利息
9,400,000.00	2024/1/1	2024/6/21	173	113,243.89
5,400,000.00	2024/6/22	2024/12/21	183	68,625.00
400,000.00	2024/12/22	2024/12/31	10	277.78
16,239,700.00	2024/1/1	2024/12/31	366	413,300.36
15,606,562.00	2024/1/1	2024/12/31	366	397,187.00
1,127,682.00	2024/1/1	2024/12/31	366	28,699.51
745,188.00	2024/1/1	2024/12/31	366	18,965.03
940,000.00	2024/1/1	2024/12/31	366	23,923.00
795,000.00	2024/4/1	2024/12/31	274	15,127.08
3,936,000.00	2024/4/23	2024/12/31	252	68,880.00
6,620,000.00	2024/5/7	2024/12/31	238	109,413.89
3,936,000.00	2024/6/5	2024/12/31	209	57,126.67
5,904,000.00	2024/7/15	2024/12/31	169	69,290.00
3,936,000.00	2024/8/15	2024/12/31	138	37,720.00
1,377,600.00	2024/10/10	2024/12/31	82	7,844.67
测算利息合计				1,429,623.88
账面利息				1,429,623.83
其中：资本化利息				437,136.99
费用化利息				992,486.84
差异				-0.05
差异原因				尾差

注：公司 2024 年以各月份未完工装修建筑面积占所有建筑面积的比例乘以当月专门借款利息来计算资本化利息金额。

单位：元

2023 年度				
本金	测算起始日	测算终止日	天数	应计利息
10,400,000.00	2023/1/6	2023/12/21	349	272,220.00
9,400,000.00	2023/12/22	2023/12/31	10	7,050.00

16,239,700.00	2023/4/26	2023/12/31	249	303,276.40
15,606,562.00	2023/9/21	2023/12/31	101	118,219.71
1,127,682.00	2023/7/24	2023/12/31	160	13,532.18
745,188.00	2023/11/22	2023/12/31	39	2,179.67
940,000.00	2023/12/6	2023/12/31	25	1,762.50
测算利息合计				718,240.46
账面利息				718,240.52
其中：资本化利息				718,240.52
费用化利息				-
差异				0.06
差异原因				尾差

报告期内，公司在建工程涉及借款费用资本化的金额与测算结果不存在重大差异，借款费用资本化金额核算准确。

（二）说明在建工程主要供应商基本情况及合同金额、各期结算金额，工程结算价款是否与工程进度及建设内容相匹配，工程造价公允性，公司及主要关联方与供应商是否存在关联关系或其他利益安排

1、在建工程主要供应商基本情况及合同金额、各期结算金额，工程结算价款是否与工程进度及建设内容相匹配，工程造价公允性

报告期内，公司在建工程主要供应商基本情况及合同金额如下：

单位：万元

供应商名称	基本情况			报告期内在建工程相关合同总额	
	企业状态	成立时间	注册资本	金额（含税）	金额（不含税）
苏州超博建设工程有限公司	存续	2014/11/14	1,000 万元	10,095.00	9,261.47
苏州赛艺达建筑工程有限公司	存续	2021/5/14	1,000 万元	2,798.38	2,567.32
苏州武克建筑装饰有限公司	存续	2019/4/10	10 万元	1,195.00	1,096.33
合计				14,088.38	12,925.12
占报告期内转固的在建工程总额的比重				/	85.18%

报告期内，公司在建工程前三大供应商合同总额占报告期内转固的在建工程总额的比例为 85.18%，其中单笔 500 万元以上合同金额占比为 96.55%，对应工程项目结算情况如下：

单位：万元

供应商名称	报告期在建工程相关合同	对应工程	工程进度	结算金额（含税）	工程结算价款是否与工程
-------	-------------	------	------	----------	-------------

	金额(含税)	签订时间		2024/12/31	2023/12/31	2024 年度	2023 年度	进度及建设内容相匹配
苏州超博建设工程有限公司	10,095.00	2022 年 7 月	土建及安装工程 (除办公楼幕墙)	100%	100%	1,937.00	5,200.00	是
苏州赛艺达建筑工程有限公司	1,968.00	2024 年 3 月	办公楼装修工程	100%	/	1,908.96	/	是
	540.00	2023 年 6 月	办公楼幕墙工程	100%	100%	81.00	432.00	是
苏州武克建筑装饰有限公司	1,000.00	2024 年 4 月	综合楼装修工程	100%	/	858.00	/	是

根据苏州市建筑市场综合查询平台，苏州地区其他同类建筑工程项目竣工备案的造价与公司相关工程施工造价的对比情况具体如下：

单位：万元、m²、万元/m²

项目名称	合同金额 (含税)	面积	单位造价	苏州市内可比工程项目单位造价					
				建设单位	项目	单位造价	建设单位	项目	单位 造价
主体土建及 安装工程	10,095.00	59,397.56	0.18	苏州隆成电子 设备有限公司	年生产自动化设 备 1200 台等项目	0.19	苏州惠世新能 源科技有限公 司	新建新能源汽车智能装 备项目—1#厂房、2#厂 房、3#门卫施工总承包	0.18
办公楼幕墙 工程	540.00								
办公楼装修 工程	1,968.00	11,085.20	0.18	江苏凤凰新华 书店集团有限 公司	苏州分公司虎泉 路 2 号物流园区 办公楼装修改造 项目	0.17	苏州联讯仪器股 份有限公司	年产 2000 台套光通信 测试仪表、光芯片及功 率芯片测试装备新建项 目办公楼装修工程	0.22
综合楼装修 工程	1,000.00	7,284.17	0.14	常熟纳微生物 科技有限公司	综合楼装修工程	0.14	新丹物流设施发 展（苏州）有限 公司	新建仓储及辅助用房项 目综合楼装修工程	0.16

注：以上可比项目数据来源为苏州市建筑市场综合查询平台，所查询的实际造价金额应为含税金额，因此此处以含税金额作为对比。

根据苏州市建筑市场综合查询平台数据，公司以上工程单位造价与苏州地区其他类似工程相近，不存在重大差异，工程造价具有公允性。

2、公司及主要关联方与供应商不存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司在建工程供应商中仅赛艺达与公司存在关联关系，已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“九 关联方、关联关系及关联交易”中披露，其他在建工程供应商与公司及主要关联方不存在关联关系或其他利益安排。

（三）说明在建工程、固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形

报告期各期末，公司在建工程、固定资产盘点情况如下：

项目	固定资产		在建工程
截止日	2024/12/31	2023/12/31	2023/12/31
盘点时间	2024/12/31	2023/12/28	2024/1/1
盘点地点	新厂区	原厂区	新厂区
盘点人员	各资产负责部门人员、财务人员		
监盘人员	主办券商及申报会计师	申报会计师	申报会计师
盘点范围	房屋建筑物、机器设备、运输设备、办公及电子设备	机器设备、运输设备、办公及电子设备	在建工程
账面价值（万元）	15,321.24	311.90	11,942.72

盘点比例	96.05%	38.56%	93.42%
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符

注：2023 年公司固定资产规模较小，主要为运输设备和办公电脑等，因此进行了部分抽盘，盘点比例相对较低。

四、财务内控规范整改情况

（一）报告期内现金收付款的具体原因、收付款对象、资金来源及流向，是否具有真实交易背景，是否存在坐支、资金占用、体外资金循环情形

1、报告期内现金收付款的具体原因、收付款对象、资金来源及流向

报告期内，公司存在少量现金收付款的情况，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
现金收款	金额	收款具体原因	主要收款对象	金额	收款具体原因	主要收款对象
	7.53	归还现金暂支款；退回未最终发放的红包款等	公司员工	0.75	归还现金暂支款等	公司员工
现金付款	金额	付款具体原因	主要付款对象	金额	付款具体原因	主要付款对象
	54.04	支取业务招待费、员工备用金；发放现金红包	公司员工	88.68	支取业务招待费、员工备用金；发放现金红包	公司员工

如上表所示，公司现金收付款与业务活动有关，且收付款对象为公司员工；公司现金收款较少，主要系收回现金支付所涉及的相关红包、暂支款等。公司现金付款主要包括两方面，一方面是为便于员工进行业务招待及业务开拓，在满足业务需要的前提下向员工支取业务招待费和备用金等；另一方面，公司会在传统佳节、员工嫁娶、生育等情况下向员工发放福利红包，并会在内部表彰等场景下对突出贡献的部门或人员进行奖励。

公司现金付款的资金均系自有资金，现金收款主要是收回部分未使用的现金付款，资金的来源合法合规；公司现金付款用于员工业务开展、奖励及福利关怀等，均与公司业务经营直接相关。公司的现金收付款金额总体较小，现金付款金额分别占当期营业总成本的 0.37%、0.16%，且呈下降趋势。

2、公司的现金收付款均具有真实的交易背景，不存在坐支、资金占用、体外资金循环等情形

公司的现金收付款均与公司业务经营直接相关，公司现金收款较少且主要为收回部分现金付款，公司现金付款所涉及的招待费、差旅费等支出已完整计入相

应费用，相关收付款均具有真实的交易背景。

公司的收付款对象为公司员工，不存在现金坐支的情况。股份公司成立后，公司已针对资金占用等不规范情形进行了规范；同时公司制定了《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等相关制度，公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员作出了《关于规范资金往来和避免资金占用的承诺》等公开承诺，在制度规范以及公众监督、自我约束等层面进一步规范和避免资金占用。公司的现金付款均用于正常的业务活动，不存在通过现金收付款进行体外资金循环的情形。

（二）报告期内关联方拆借资金的形成原因及资金流向、用途、归还情况，是否存在流向客户、供应商等情形

报告期内公司向关联方拆借的资金主要用于其相关开办费用，金额均较小。报告期内公司向关联方拆借资金的用途、流向以及归还情况如下：

拆出方	拆入方	拆借金额 (万元)	用途及资金流向	是否归还	是否流向客 户、供应商
茂特斯	江苏经纬	10.00	支付注册地址租赁费	是	否
茂特斯	上海鼎粲	2.00	支付开办费用	是	否
茂特斯	上海鼎特 鑫	1.00		是	否
茂特斯	上海鑫鼎 祥	1.00		是	否

报告期内，公司与上海鼎粲、江苏经纬、上海鼎特鑫、上海鑫鼎祥的资金拆借主要系关联方的相关企业开办费用。报告期内关联方逐步对公司的拆借资金进行归还，截至本问询回复出具日，关联方资金拆借均清偿完毕。相关资金不存在流向客户、供应商的情况。

主办券商、会计师、律师核查程序及核查意见：

一、核查程序

（一）查阅《安全生产法》《安全生产许可证条例》《工业产品生产许可证管理条例》《国务院关于调整完善工业产品生产许可证管理目录的决定》（国发

〔2024〕11 号〕《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国海关报关单位备案管理规定》《中华人民共和国环境保护法》《排污许可管理办法》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》等相关法规，了解公司经营所需的资质、认证、许可证书；取得公司已有的资质、认证、许可等，核查公司是否已取得必要的相关资质；

对公司实际控制人、海外总监进行访谈，了解境外子公司的设立背景；取得公司境外投资项目备案申请材料以及发改部门、商务部门、外汇管理部门就公司境外投资项目出具的相关文件，查阅境外律师出具的法律意见书、容诚会计师出具的《审计报告》，查阅公司的专利、荣誉证书，查阅公司的《公司章程》《子公司管理制度》等内部治理制度，查阅《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13 号）《资本项目外汇业务指引（2024 年版）》（汇发〔2024〕12 号）等相关法规，确认境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍，境外投资是否符合投资地相关法规政策等；

查阅《社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关法规，查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网、国家企业信用信息公示系统等网站，调取苏州市公共信用信息中心出具的《苏州市企业专用信用报告》，查阅受托第三方的工商档案、营业执照、资质证书，核查受托第三方的基本情况、是否具备合法资质等；查阅公司与受托第三方签订的协议、结算单及付款凭证等，核查报告期内代缴金额；对人事部门负责人进行访谈，了解委托第三方代缴社保的情况及相关员工是否正常享受社保公积金待遇并取得相关员工的声明；取得公司控股股东、实际控制人出具的关于社保缴纳方面的承诺函；

（二）获取公司采购管理制度及相关报价定价材料，了解公司供应商采购流程及询价、比价、议价程序执行情况；

（三）访谈公司管理层，获取在建工程施工合同及验收单据，了解并复核在建工程各施工项目具体情况、转固时间及依据、主要供应商情况，核查项目结算进度是否与工程进度及建设内容相匹配；获取在建工程专门借款合同，了解并复核涉及借款费用资本化的具体情况及核算准确性；检索公开信息，对比在建工程

同地区类似项目工程造价；执行在建工程、固定资产监盘程序，确认固定资产是否账实相符以及在建工程是否存在已达到预定可使用状态但尚未转固的情形；

（四）获取公司报告期的现金交易明细，了解其交易原因、交易对象、资金来源及流向；获取公司报告期内的关联方资金拆借明细，了解其形成原因、资金去向及归还情况，核查是否存在流向客户、供应商等情形。

二、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（一）公司主要产品以及生产、销售、安装调试等环节已取得全部必要的资质、认证、许可，公司的经营活动符合相关法律、法规和规范性文件的要求；

公司境外投资有利于公司进一步拓展东南亚的客户资源，加快实现国内外市场布局的战略。两家境外子公司业务与公司业务具有协同关系，投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍，境外投资符合投资地相关法规政策；

公司委托第三方机构代缴社保与住房公积金的行为虽然不符合《社会保险法》《住房公积金管理条例》的相关规定，但鉴于公司委托第三方机构为员工代缴社保及公积金系为满足员工的现实需求而采取的措施，具有合理性。同时，报告期内公司不存在因违反社保及公积金相关法律、法规或者规章而受到主管部门行政处罚的情形，亦不存在因上述代缴事项而引发的劳动争议纠纷。因此，公司委托第三方机构代缴社会保险与住房公积金的行为不属于重大违法行为；

受托方均持有《人力资源服务许可证》等资质，具备从事相关人力服务的合法资质。截至本问询回复出具日，由公司委托第三方代缴社保及公积金的员工均正常享受社保公积金待遇，第三方代缴社保及公积金导致相关员工无法正常享受社保公积金待遇的风险较低，且如发生公司因委托第三方代缴社保及公积金导致相关员工无法正常享受社保公积金待遇而被追究责任的情况，公司控股股东、实际控制人将就公司遭受的损失向公司进行等额补偿。

经核查，主办券商、会计师认为：

（一）针对偶发性关联采购中的工程施工，公司执行了相关询价、议价、比价等程序，该等关联交易具有公允性；

（二）公司已列表说明报告期内在建工程的具体情况，包括开始时间、预算情况、建设周期、建设合理性及必要性、建设进度及具体核算内容、转固时点及依据；上述在建工程不存在延迟转固情形；涉及借款费用资本化金额核算准确；

公司已说明在建工程主要供应商基本情况及合同金额、各期结算金额，工程结算价款与工程进度及建设内容相匹配，工程造价公允；报告期内，公司在建工程供应商中，赛艺达与公司存在关联关系；公司已列表说明在建工程、固定资产的盘点情况和盘点结论，不存在账实不符的情形；

（三）针对报告期内现金收付款的具体原因、收付款对象、资金来源及流向等情况，公司已进行充分说明，相关现金收付均具有真实交易背景，现金收付对象主要为公司员工，不存在坐支的情况；相关现金收付未形成资金占用，不存在体外资金循环的情形；针对报告期内关联方拆借资金的形成原因及资金流向和用途，公司已进行充分说明；报告期内关联方逐步对公司的资金拆借进行归还，截至本问询回复出具日，关联方资金拆借均清偿完毕；相关资金不存在流向客户、供应商的情况。

三、请主办券商、会计师按照《指引 1 号》“1-20 关联交易”的相关要求核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取董事、监事、高级管理人员调查表、股东调查问卷，根据《公司法》《企业会计准则》及相关解释、《非上市公众公司信息披露管理办法》和全国股转系统业务规则的有关规定，复核公司关联方清单的完整性和准确性；结合企查查等第三方平台的查询结果，对报告期内主要客户、供应商进行实地走访，确认主要客户、供应商是否与公司存在关联关系；查阅《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》等制度文件及关于报告期内关联交易的股东会决议，了解关联交易相关制度建立健全及决策执行情况；

2、通过访谈关联方和检索企查查等第三方平台信息，确认报告期内关联方注销及转让情况，核查关联方转让的真实性，结合公司与相关主体的交易情况，分析是否存在关联方非关联化情况；

3、通过访谈关联方、获取关联交易相关协议，结合公开市场价格、公司与第三方交易价格、关联方与其他方交易价格等，分析关联交易是否公允、对公司持续经营能力有无重大不利影响；

4、获取公司控股股东、实际控制人及董事、监事和高级管理人员出具的《关于减少或规范关联交易的承诺函》。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司关联方及关联交易信息披露完整，关联交易相关制度已建立健全并有效执行；

2、报告期内关联方不存在异常转让或注销的情况，报告期内，公司与凯仕顿、源昌泰等发生转让后的主体存在后续交易，相关交易具有合理性、必要性，价格具有公允性，相关关联方的股权转让具有真实背景；公司与凯仕顿、源昌泰等交易的具体情况已于公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“九 关联方、关联关系及关联交易”中披露；报告期内，公司不存在关联方非关联化的情形；

3、报告期内，公司仅存在零星的关联方销售，关联交易产生的收入、利润总额对公司经营业绩不存在重大影响；公司未与公司控股股东、实际控制人控制的其他企业发生关联销售或关联采购，相关关联交易不影响公司的业务独立性，不构成对控股股东或实际控制人的依赖；

4、报告期内，公司关联交易定价公允、不存在对公司或关联方的利益输送；

5、关联交易对公司持续经营能力无重大不利影响，公司未来减少和规范关联交易的具体措施切实可行。

四、对公司财务内控规范整改有效性、内控制度健全有效性发表明确意见

经核查，主办券商、会计师认为：公司已采取有效措施对财务内控进行整改和规范；公司已建立和优化相关内控管理制度，并能够在经营管理活动中执行，公司财务内控规范整改有效、内控制度健全有效。

其他事项

问题 8.

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

公司及中介机构说明：

已知悉上述要求。截至本问询回复签署日，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；截至本问询回复签署日，财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日尚未超过 7 个月。

问题 9.

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

公司及中介机构说明：

截至本问询回复出具日，中介机构尚未申报公司北交所辅导备案。

问题 10.

请你们在 20 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延

期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

公司及中介机构说明：

已知悉上述要求，并已遵照执行。

问题 11.

请按照《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 2 号——挂牌手续办理》“1.1 股东开户”的相关规定，按时完成现有股东证券账户的开立工作。

公司及中介机构说明：

已知悉上述要求，公司现有股东已在办理证券账户的开立工作。

（以下无正文）

(本页无正文，为苏州茂特斯科技股份有限公司关于《关于苏州茂特斯科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)



苏州茂特斯科技股份有限公司

法定代表人：许泽祥

许泽祥

2023年 7 月 28 日

(本页无正文, 为东吴证券股份有限公司关于《关于苏州茂特斯科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人(签字): 余哲
余哲

项目小组成员(签字):

刘薇
刘薇

余昭
余昭

陈亦劭
陈亦劭

段昆仑
段昆仑

赵玥
赵玥

张添翼
张添翼

张博雄
张博雄

