

关于浙江嘉泰激光科技股份有限公司
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



民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

地址：中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号

二〇二五年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 7 月 9 日出具的《关于浙江嘉泰激光科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。浙江嘉泰激光科技股份有限公司（以下简称“嘉泰激光”或“公司”）、民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及北京市天元律师事务所（以下简称“律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的审核问询进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见；涉及对《浙江嘉泰激光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”）及其他相关申请文件进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求进行了修改和补充。

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

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

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

目录

一、关于历史沿革	4
二、关于子公司	21
三、关于业绩真实性和稳定性	40
四、关于应收款项	91
五、关于存货	101
六、关于融资租赁	113
七、其他问题	133
八、其他补充说明事项	182

一、关于历史沿革

根据申请文件，（1）2020 年 11 月，郑宣成将所持公司 102 万股股份转让给上海宙机，转让对价为 22.5 元/股，郑宣成将所持公司 78.9474 万股股份转让给财通创投，转让对价为 19.00 元/股；（2）2024 年 3 月，公司以 1,869.21 万元回购财通创投持有公司的 157.8948 万股股份、以 5,423.09 万元回购中证投资持有的公司 398.1052 万股股份，并进行减资；2024 年公司财务费用下降，主要是由于 2023 年公司计提的股权融资回购利息金额较大，2024 年公司完成回购，利息支出大幅下降；（3）2024 年 11 月，郑宣成回购上海宙机所持公司 117 万股股份，上海宙机将所持公司 87 万股股份转让给郑宣成指定的第三方兴股科技，对价为 11.25 元/股；（4）公司历史沿革中曾存在股权代持，截至 2011 年 11 月代持已全部解除。

请公司：（1）说明 2020 年 11 月，股权转让价格存在差异的原因及合理性，是否存在特殊利益安排；（2）关于 2024 年公司回购减资。①说明公司与财通创投、中证投资签订特殊投资条款时是否确认金融负债，财务费用列支情况及变动原因，会计处理是否准确，是否符合企业会计准则规定；②结合特殊投资条款具体内容，说明触发回购条件、回购义务人、回购价格等是否符合协议约定，其他股东是否存在异议，是否损害其他股东利益；③说明公司减资程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）说明郑宣成及指定第三方兴股科技回购上海宙机所持股份的价格是否符合特殊投资条款约定，款项是否支付完毕，郑宣成与兴股科技是否存在关联关系；（4）说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项（2）①，并发表明确意见；请主办券商、律师核查上述其他事项并发表明确意见，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：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核

查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况；

（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【公司回复】

（一）说明 2020 年 11 月，股权转让价格存在差异的原因及合理性，是否存在特殊利益安排；

1、2020年11月股权转让价格存在差异的原因及合理性

财通创新投资有限公司（以下简称“财通创投”）成立于 2015 年，注册资本为 40 亿元，系财通证券股份有限公司的全资子公司，属于证券公司另类投资子公司，实际控制人为浙江省财政厅，属于国有实际控制企业。经检索企查查等网站，财通创投作为专业投资机构，其对外直接投资企业有四十余家，企业类型涵盖多家 A 股上市公司、拟上市公司等。

上海宙机科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“上海宙机”）成立于 2020 年，出资额为 3,200 万元，企业规模为小微企业，实际控制人为自然人黄雨水。经检索企查查等网站，上海宙机历史对外投资企业仅嘉泰激光一家，对外投资规模较小。相比财通创投，其规模、实力和议价能力都较弱。主办券商、律师对上海宙机进行了访谈，确认定价系受让方上海宙机与转让方郑宣成协商一致，定价合理。

综上，同期转让价格差异主要系财通创投作为专业投资机构较上海宙机具有更大的规模、更强的资金实力，因而议价能力较强，具有合理性。

2、是否存在特殊利益安排

公司及实际控制人与上海宙机、财通创投签署的特殊投资条款情况如下：

序号	投资方	协议名称及签署时间	签署方	义务方	主要特殊权利	履行或终止情况
1	上海宙	2020.10 《股份 转让补	上海宙 机、	嘉泰激 光、	1、目标公司的经营管理；2、申报承诺、持续合规	因公司未能在 2023 年 12 月 30 日前完成合格上市申报并获受理，2024 年 11 月，上海宙机与公司、郑宣成签署《股份转让协议之补充协议（二）》，要求

	机	充协议》	嘉泰激光、郑宣成	郑宣成	承诺、受让方限制承诺；3、业绩承诺；4、保证受让承诺（即回购权，回购义务人为郑宣成）；5、共同出售权与反稀释保护；6、平等待遇权	郑宣成及郑宣成指定第三方兴股科技回购其所持公司股权后退出，上海宙机退出并确认：1、原协议签署后未对任何一方的权益造成损害，原协议的签署、履行及其终止事项不存在任何现存或潜在的争议和纠纷；2、原协议终止并自始无效，任何一方不再基于原协议相关条款承担任何义务或享有任何权利。
2	财通创投	2020.11《<投资协议>之补充协议》	财通创投、嘉泰激光、郑宣成、郑长和	嘉泰激光、郑宣成、郑长和	1、回购权；2、优先购买权与共售权；3、反稀释权；4、最优惠权；5、清偿权；6、信息知情权；7、实际控制人特殊承诺；8、非竞争承诺；9、竞业禁止承诺	因公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市申报，2024 年 3 月，财通创投与公司、郑宣成、郑长和签署《股份回购协议》，公司回购财通创投持有的 157.8948 万股股份；同时签署《投资协议之补充协议（二）》，对回购权中公司 IPO 的申报及完成时间进行调整，其他条款不变。 2025 年 5 月 29 日，财通创投与公司、郑宣成、郑长和签署《<投资协议>之补充协议（三）》，确认：1、原协议中涉及公司的相关义务和责任（如有）均完全解除，公司于原协议项下的任何义务或责任自始无效（已履行完毕的部分除外）；2、除回购权外的其他特殊权利条款均自标的公司向全国中小企业股份转让系统有限责任公司正式申请股票在新三板挂牌并公开转让的申请材料获得受理之日起不可撤销地终止并自始无效（已履行完毕的除外）；3、若公司未能在 2026 年 12 月 31 日之前完成向沪深证券交易所递交首发上市申报材料或向北交所递交向不特定合格投资者公开发行股票并上市申报材料并获得受理或未能在 2028 年 12 月 31 日前实现在前述证券交易所的合格上市，财通创投有权行使回购权。

上述情况均已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、（五）2、特殊投资条款情况”披露。

除已披露的特殊投资条款外，公司及公司相关方与上海宙机、财通创投不存在其他特殊利益安排。

（二）关于 2024 年公司回购减资。①说明公司与财通创投、中证投资签订特殊投资条款时是否确认金融负债，财务费用列支情况及变动原因，会计处理是否准确，是否符合企业会计准则规定；②结合特殊投资条款具体内容，说明触发回购条件、回购义务人、回购价格等是否符合协议约定，其他股东是否存在异议，是否损害其他股东利益；③说明公司减资程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在纠纷或潜在纠纷；

1、公司与财通创投、中证投资签订特殊投资条款时会计处理及依据

（1）企业会计准则等相关约定

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、财政部《金融负债与权益工具的区分应用案例》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第十一条等相关规定，如果一项合同使发行方承担了以现金或其他金融资产回购自身权益工具的义务，即使发行方的回购义务取决于合同对手方是否行使回售权，发行方应当在初始确认时将该义务确认为一项金融负债，如果最终发行方无需以现金或其他金融资产回购自身权益工具，应当在合同到期时将该项金融负债按照账面价值重分类为权益工具。

根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》中第 4-3 条，解除对赌协议应关注以下方面：（1）约定“自始无效”，对回售责任“自始无效”相关协议签订日在财务报告出具日之前的，可视为发行人在报告期内对该笔对赌不存在股份回购义务，发行人收到的相关投资款在报告期内可确认为权益工具；对回售责任“自始无效”相关协议签订日在财务报告出具日之后的，需补充提供协议签订后最新一期经审计的财务报告。（2）未约定“自始无效”的，发行人收到的相关投资款在对赌安排终止前应作为金融工具核算。

（2）公司会计处理

公司与财通创投、中证投资签订的初始投资协议中，均约定有公司负有回购义务的相关条款，此外，公司与财通创投于 2025 年 5 月针对特殊条款，签署了“自始无效”的补充协议。

根据上述企业会计准则等相关规定，公司与中证投资在签订投资协议收到投资款后确认股本和资本公积（股本溢价）；同时，将公司回购义务确认为一项金融负债，在公司股票回购前按约定支付利息费用，确认财务费用；公司回购时终止确认金融负债，减少对应的股本和资本公积。

公司与财通创投由于在财务报告出具日之前签订了特殊条款“自始无效”的补充协议，对于签署补充协议前已经回购的股份（157.8948 万股），初始确认及后续计量与中证投资一致；对于签署补充协议后仍持有的股份，根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》中第 4-3 条的规定，收到的相关投资款在报

告期内确认为权益工具，签署投资协议时无需确认金融负债。

综上所述，公司上述会计处理准确，符合企业会计准则的相关规定。

2、财务费用列支情况及变动原因

报告期内，公司财务费用变动主要系公司于 2023 年末终止计息，2024 年不再对回购义务确认的金融负债计提相关利息费用所致；公司与中证投资、财通创投签订的股权回购协议约定计息终止日分别为 2023 年 11 月 28 日、2023 年 12 月 31 日。

股权回购义务相关的利息支出计算过程如下：

公司名称	本金（万元）	利率	计息起息日	2022 年度及之前利息费用	2023 年度利息费用	2024 年度利息费用
中证投资	4,862.50	8%	2022/6/20-2023/11/28	206.76	353.83	-
财通创投	1,500.00	8%	2020/12/3-2023/12/31	249.21	120.00	-
合计	6,362.50	-	-	455.96	473.83	-

综上，2024 年公司财务费用下降主要系已完成股权融资回购，无需计提相关利息费用，具有合理性，公司对特殊投资条款的会计处理准确，符合《企业会计准则》的相关规定。

3、结合特殊投资条款具体内容，说明触发回购条件、回购义务人、回购价格等是否符合协议约定，其他股东是否存在异议，是否损害其他股东利益；

（1）特殊投资条款具体内容及回购情况

根据公司及相关方与财通创投、中证投资分别签署的《<投资协议>的补充协议》《股份回购协议》，公司与财通创投、中证投资关于回购条款的具体约定及回购情况如下：

投资者	触发回购条件	回购义务人	回购价格	实际回购情况	是否符合协议约定
财通创投	公司未能在 2023 年 12 月 31 日之前完成在中国 A	公司、实际控制人	回购基数（即投资方增资款、受让股份对价之和）加上	2024 年 3 月，各方签署《股份回购协议》，约定	是

	股市场 IPO 申报。		按每年 8%单利计算的利息，减去投资方所持标的公司股份在未来收到的公司分红款；如投资方要求回购部分股份，则乘以相应比例。	由公司回购财通创投所持公司 157.8948 万股，回购对价为 1,869.21 万元	
中证投资	1、公司未能在 2025 年 12 月 31 日之前完成合格上市； 2、公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成合格上市申报并获受理； 3、公司和/或实际控制人在交易文件中所作的披露、声明、承诺、陈述或保证存在虚假、不准确、误导或遗漏之情形，或实质性违反本次交易文件其他约定； 4、投资方以外的其他股东行使其享有的回购权，要求公司或实际控制人或其他第三方回购其持有的部分或全部公司股份。	公司、实际控制人		2024 年 3 月，各方签署《股份回购协议》，约定由公司回购中证投资所持公司 398.1052 万股，回购对价为 5,423.09 万元	是

（2）其他股东不存在异议，未损害其他股东利益

2024 年 3 月 6 日，公司召开 2024 年第二次临时股东大会，就本次回购对象、回购股份数量、回购价格及减资事宜等相关事项进行了审议，公司全体股东均参与了审议决策，回购及减资事项获全体股东一致通过，不存在异议股东，不存在损害其他股东利益的情形。

4、说明公司减资程序的合法合规性，是否编制资产负债表及财产清单，是否通知债权人，是否存在纠纷或潜在纠纷；

2024 年 3 月 6 日，公司召开 2024 年第二次临时股东大会并作出决议，同意公司以 1,869.21 万元回购财通创新持有的公司 157.8948 万股、以 5,423.09 万元回购中证投资持有的公司 398.1052 万股，同意公司回购后减资。本次回购减资完成后，公司股本由 8,176.00 万股减至 7,620.00 万股。

2024 年 3 月 13 日，公司于《温州日报》刊登《减资公告》；2024 年 5 月 6 日，公司出具《债务清偿或债务担保情况的说明》，公告期满，没有债权人要求清偿债务、提供担保或对减资提出异议；公司编制了资产负债表和财产清单，根据公司的财务状况和经营业绩，公司足以承担债务的清偿，本次减资具有可行性。

2024 年 5 月 9 日，公司就本次变更办理完成工商登记。

综上，公司减资已履行必要的审议程序，编制了资产负债表及财产清单，亦已在《温州日报》进行了公告、出具了《债务清偿或债务担保情况的说明》以确保公司债权人权益，不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）说明郑宣成及指定第三方兴股科技回购上海宙机所持股份的价格是否符合特殊投资条款约定，款项是否支付完毕，郑宣成与兴股科技是否存在关联关系；

1、特殊投资条款关于回购价格的约定

2020 年 10 月，郑宣成与上海宙机签订《股份转让协议》，郑宣成将其持有的公司 102 万股股份转让给上海宙机，作价 22.50 元/股。同时，公司、郑宣成与上海宙机签署《郑宣成与上海宙机科技合伙企业（有限合伙）关于浙江嘉泰激光科技股份有限公司之股份转让补充协议》，该协议第五条约定，“2、发生上述任一情形，且投资方向乙方提出乙方受让股份的，乙方应当回购。

回购价款=本次转让价款-投资方历年累计收到的分红及其他收益款

因回购产生的税费（不是本次转让产生的税费）由接受货币的一方（丙方）承担。”

2023 年 5 月，公司召开股东大会，审议通过《关于资本公积转增股本的议案》《关于因本次资本公积转增股本以及注册资金变更修订公司章程的议案》《关于提请股东大会授权董事会全权办理本次资本公积转增股本相关事宜的议案》等议案，公司注册资本增加至 81,760,000 元。本次增资后，上海宙机所持公司股份同比例增加至 204 万股，其所持股份每股成本降至 11.25 元/股。上海宙机入股后，公司未进行过分红。因此，前述增资后，上海宙机所持公司股份

每股回购价格为 11.25 元/股。

2、郑宣成及指定第三方兴股科技回购上海宙机所持股份的价格符合特殊投资条款约定、款项已经支付完毕

因公司未能在 2023 年 12 月 30 日前完成合格上市申报并获受理，2024 年 11 月，上海宙机与公司、郑宣成签署《股份转让协议之补充协议（二）》，约定由郑宣成及郑宣成指定的第三方兴股科技回购/受让其持有的公司股份后退出。

2024 年 11 月，上海宙机分别与郑宣成、兴股科技签署《上海宙机科技合伙企业（有限合伙）与郑宣成关于浙江嘉泰激光科技股份有限公司之股份回购协议》《上海宙机科技合伙企业（有限合伙）与永嘉兴股科技有限公司之股份转让协议》，上海宙机选择将其持有的公司股份 117 万股由郑宣成回购，剩余 87 万股转让给兴股科技。根据《郑宣成与上海宙机科技合伙企业（有限合伙）关于浙江嘉泰激光科技股份有限公司之股份转让补充协议》第五条回购价格的约定以及 2023 年 5 月增资情况，本次转让价格为 11.25 元/股。

根据郑宣成、兴股科技提供的银行回单，郑宣成股权回购价款已于 2024 年 11 月支付完毕，兴股科技股权转让价款已于 2024 年 12 月支付完毕。

综上，郑宣成及指定第三方兴股科技回购上海宙机所持股份的价格符合特殊投资条款约定、款项已经支付完毕。

3、郑宣成与兴股科技不存在关联关系

根据郑宣成、兴股科技出具的调查表、确认函，以及检索企查查等网站，郑宣成与兴股科技不存在关联关系。

（四）说明公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

公司股东入股价格不存在明显异常，公司历史上股权代持事项已经于 2011 年 1 月完全解除，目前公司全体股东系真实持有公司股份，不存在股权代持未披露的情形，不存在异常入股情况。

目前公司股东所持公司股份权属清晰，不存在通过委托持股、信托持股或

其他协议安排代其他人持股的情况，不存在被冻结、质押或转让限制情形，无股权纠纷或潜在纠纷的情形。

公司实际控制人郑宣成于 1990 年 2 月至 2002 年 5 月从事个体经营，2003 年 6 月至 2007 年 6 月任永嘉县昌盛五金有限公司（自然人投资或控制的企业）执行董事、经理，郑宣成不是国家公务员、不属于党的机关、人大机关、政府机关、政协机关、审判机关、检察机关等其他列入依照、参照公务员制度管理的机关、单位的现职中央管理干部等禁止持股的情况；柳永明 2004 年 7 月投资入股时从事个体经营，2009 年 7 月退出持股前在嘉泰有限任职；历史被代持股东不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

【主办券商和会计师回复】

（一）请主办券商、会计师核查上述事项（2）①，并发表明确意见；

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司与财通创投、中证投资签署的投资协议及补充协议、回购协议；

（2）查阅《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》、财政部《金融负债与权益工具的区分应用案例》、《监管规则适用指引——发行类第 4 号》，分析回购条款对公司财务报表的影响，分析相关财务处理是否符合企业会计准则的规定。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

公司根据与财通创投、中证投资签署的特殊投资条款确认相应金融负债及财务费用，财务费用变动原因合理；公司对特殊投资条款的会计处理准确，符合《企业会计准则》的相关规定。

【主办券商和律师回复】

(一) 请主办券商、律师核查上述其他事项并发表明确意见，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见；

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅股东出具的调查表、检索企查查，了解上海宙机、财通创投的基本情况以及对外投资情况；

(2) 查阅与上海宙机、财通创投签署的投资协议、补充协议、回购协议及支付凭证等资料；

(3) 查阅公司回购减资相关工商档案资料、会议文件等；

(4) 查阅公司设立至今的工商登记资料、历次增资及股权转让协议、出资及股权转让支付凭证、相关纳税凭证、公司设立及增资相关的验资报告、验资复核报告、股东出具的调查表及确认函、持股平台员工出具的调查表及确认函；

(5) 查阅公司实际控制人前任职单位出具的确认函；

(6) 查阅公司董事、监事、高级管理人员及持股平台员工出资前后相关流水进行核查，取得相关人员出具的出资来源的说明；

(7) 对实际控制人及其他相关股东、持股平台员工、代持人及被代持人及相关方进行访谈或谈话见证；

(8) 登录全国企业信用信息公示系统、企查查、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等网站查询公司股权纠纷情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 2020 年 11 月股权转让价格存在差异主要系财通创投作为专业投资机构较上海宙机具有更大的规模、更强的资金实力，因而议价能力较强所致，转让价格存在差异具有合理性；除已披露的特殊投资条款外，不存在其他特殊利益安排；

(2) 2024 年公司回购减资触发回购条件、回购义务人、回购价格等符合协议约定，其他股东不存在异议，不存在损害其他股东利益的情形；公司减资编制了资产负债表及财产清单且已通知债权人，减资程序合法合规，不存在纠纷或潜在纠纷；

(3) 郑宣成及指定第三方兴股科技回购上海宙机所持股份的价格符合特殊投资条款约定，款项均已支付完毕，郑宣成与兴股科技不存在关联关系；

(4) 公司股东不存在异常入股事项，目前公司全体股东系真实持有公司股份，所持公司股份权属清晰；历史被代持股东不存在规避持股限制等法律法规规定的情形；公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

公司历次股权变动的股东入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

时间	股权变动情况	背景	价格	定价依据	资金来源
2002.6	郑武顺出资 25 万元、吕建河出资 25 万元，认缴嘉泰有限共 50 万元注册资本	有限公司设立	1 元/注册资本	创始股东出资	郑宣成自有资金
2004.7	郑武顺将 25 万元出资额转让给郑宣成	代持还原	-	-	不涉及支付对价
	郑宣成出资 42 万元，认缴新增注册资本 42 万元	经营发展需要资金	1 元/注册资本	发展早期股东增资	郑宣成、吕建河入股资金来源为郑宣成自有资金；柳永标入股资金来源源于柳永明
	吕建河出资 42 万元，认缴新增注册资本 42 万元				
	柳永标出资 66 万元，认缴新增注册资本 66 万元				
2009.7	柳永标将 66 万元出资额作价 380 万元转让给郑宣成	实际股东柳永明退出	5.76 元/注册资本	双方协商确定	郑宣成自有资金
2009.10	郑宣成出资 199.5 万元，认缴新增注册资本 199.5 万元	经营发展需要资金	1 元/注册资本	发展早期股东增资	郑宣成自有资金
	吕建河出资 100.5 万元，认缴新增注册资本 100.5 万元				
2011.3	吕建河将 167.5 万元出资额转让给郑长和	代持还原	-	-	不涉及支付对价

2013.1	注册资本由 500 万元增至 4,560 万元，各股东按原出资比例认缴；郑宣成出资 1,183.7 万元、郑长和出资 596.3 万元，认缴新增注册资本 1,780 万元，剩余 2,280 万元未缴足	业务需要而扩大注册资本	1 元/注册资本	发展早期 股东增资	郑宣成、 郑长和自 有资金
2014.12	注册资本由 4,560 万元减至 1,180 万元，减资 2,280 万元，各股东按原出资比例减少出资额	根据实际业务需求情况对注册资本进行调整	1 元/注册资本	发展早期 股东减资	-
2015.9	以截至 2015 年 6 月 30 日经审计净资产 29,601,203.23 元中的 11,800,000.00 元按 1:1 折合股份 11,800,000.00 股整体变更设立股份有限公司	整体变更设立股份有限公司	-	-	-
2016.5	以截至 2015 年 12 月 31 日经审计后的资本公积向全体股东每 10 股转增 15.08 股，转增 1,779.44 万股；以截至 2015 年 12 月 31 日经审计后的未分配利润向全体股东每 10 股送 0.343729 股，送股 40.56 万股，共计转送 1,820.00 万股，公司股本由 1,180 万股增至 3,000 万股	公司发展所需	-	-	-
2016.11	定增 328 万股，新增股份由郑宣成优先认购 120 万股，其余 208 万股由新股东汤孙槐、陈大建、刘利祥、李建祥、潘洪武、江新瑜、吕建河、江益慈认购	实控人增资；增强核心员工凝聚力，共享公司经营成果	1.60 元/股	考虑行业前景、公司发展、净资产情况确定；已按 3.02 元/股（8 倍 PE）为公允价值做股份支付处理	各股东自有及自筹资金
2017.4	定增 280 万股，新增股份由郑宣成认购	公司发展所需；实控人增资	1.80 元/股	考虑行业前景、公司发展、净资产情况确定；已按 3.59 元/股（8 倍 PE）为公允价值做股份支付处理	郑宣成自有资金
2018.1	定增 182 万股，新增股份由外部投资机构维度创投认购	公司发展所需；外部投资者看好公司	5.50 元/股	考虑行业、成长性、每股净资产、	维度创投自有资金

		未来发展		市 盈 率等，与投资者沟通确定	
2019.5	潘洪武将其持有的 10 万股转让给郑宣成	个人原因退股	7.00 元/股	双方协商确定	郑宣成自有资金
2020.7	公司成立员工持股平台平阳嘉瀛，向公司增资 20 万股，增资对价为 200 万元	增强核心员工凝聚力，共享公司经营成果	10.00 元/股	考虑行业前景、公司发展、净资产情况确定；已按 22.50 元/股（同期外部投资者入股价格）为公允价值做股份支付处理	平阳嘉瀛各合伙人自有及自筹资金
2020.11	郑宣成将所持公司 102 万股转让给上海宙机，转让对价为 2,295 万元	外部投资者看好公司未来发展；郑宣成有资金需求	22.50 元/股	双方协商确定	上海宙机自有资金
	郑宣成将所持公司 78.9474 万股转让给财通创投，转让对价为 1,500 万元；同时，财通创投定增 78.9474 万股，公司股本由 3,810 万股增至 3,888.9474 万股	外部投资者看好公司未来发展；郑宣成有资金需求	19.00 元/股	双方协商确定	财通创投自有资金
2022.6	向中证投资定增 199.0526 万股，公司股本由 3,888.9474 万股增至 4,088 万股	外部投资者看好公司未来发展；公司发展需要	24.43 元/股	考 虑 行 业、成长性、每股净资产、市 盈 率等，与投资者沟通确定	中证投资自有资金
2023.7	以资本公积向全体股东每 10 股转增 10 股，转增 4,088 万股，转增完成后，公司股本由 4,088 万股增至 8,176 万股	公司发展所需	-	-	-
2024.5	公司以 1,869.205479 万元回购财通创投持有的公司 157.8948 万股，并减资	未完成上市对赌，外部投资者退出	11.84 元/股（含回购利息）	根据投资补充协议确定	公司
	公司以 5,423.086301 万元回购中证		13.62	根据投资	公司

	投资持有的公司 398.1052 万股，并减资		元/股 (含回购利息)	补充协议确定	
2024.10	向粤科创投定增 365 万股，公司股本由 7,620 万股增至 7,985 万股	外部投资者看好公司未来发展；公司发展需要	13.70 元/股	考虑行业、成长性、每股净资产、市盈率等，与投资者沟通确定	粤科创投自有资金
2024.11	上海宙机将其持有的公司 117 万股转让给郑宣成	未完成上市对赌，外部投资者退出	11.25 元/股	根据投资补充协议确定	郑宣成自有资金
	上海宙机将其持有的公司 87 万股转让给兴股科技				兴股科技自有资金

经核查，主办券商和律师认为，公司股东入股价格不存在明显异常，入股背景合理，资金来源合法合规；除已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、（六）其他情况”中披露的历史沿革中郑宣成委托郑武顺和吕建河代持、柳永明委托柳永标代持且均已解除的情形外，股东入股行为不存在其他股权代持未披露的情形；公司历史上股权代持事项已经于 2011 年 1 月完全解除，目前公司全体股东系真实持有公司股份，所持公司股份权属清晰，不存在通过委托持股、信托持股或其他协议安排代其他人持股的情况，不存在被冻结、质押或转让限制情形，无股权纠纷或潜在纠纷的情形，不存在不正当利益输送情形，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

（三）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，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况；

1、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，员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况

公司现有股东中，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，员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况如下：

（1）控股股东、实际控制人，直接持有公司股份的董事、监事、高级管

理人员、员工的核查情况

序号	名称/姓名	身份	持股比例(%)	取得时间	取得方式	资金来源及金额	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查情况	流水核查情况	其他核查手段	是否存在代持
1	郑宣成	控股股东、实际控制人、董事长	58.18	2004.7	受让、增资	受让自郑武顺部分系代持还原，不涉及对价支付；增资部分系自有资金出资 42 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	受让自郑武顺部分系代持还原，不涉及对价支付；增资部分系现金出资	查阅验资报告、出资回单、股东调查表及确认函、访谈等	否
				2009.7	受让	自有资金出资 380 万元（扣除抵销款后实际支付 142.64 万元）	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	现金出资		否
				2009.10	增资	自有资金出资 199.5 万元	已核查股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
				2013.1	增资	自有资金出资 1,183.7 万元	已核查股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
				2014.12	减资	-	已核查股东会决议等	-		否
				2016.5	资本公积转增、送股	-	已核查股东会决议等	-		否
				2016.11	增资	自有资金出资 192 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
				2017.4	增资	自有资金出资 504 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
				2019.5	受让	自有资金出资 59.2 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
				2024.11	受让	自有资金出资 1,316.25 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
2	郑长和	实际控制人、董事、	25.17	2011.3	受让	代持还原，不涉及对价支	已核查入股协议、股东会决议等	代持还原，不涉及对价支付		否

序号	名称/姓名	身份	持股比例(%)	取得时间	取得方式	资金来源及金额	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查情况	流水核查情况	其他核查手段	是否存在代持
		总经理				付				
				2013.1	增资	自有资金出资 596.3 万元	已核查股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
				2014.12	减资	-	已核查股东会决议等	-		否
				2016.5	资本公积转增、送股	-	已核查股东会决议等	-		否
3	吕建河	公司员工	0.78	2002.6	设立	郑宣成出资 25 万元	已核查股东会决议、出资凭证等	现金出资		是
				2004.7	增资	郑宣成出资 42 万元	已核查股东会决议、出资凭证等	现金出资		是
				2009.10	增资	郑宣成出资 100.5 万元	已核查股东会决议、出资凭证等	郑宣成实际出资，吕建河系代郑宣成持有		是
				2016.11	增资	自有及自筹资金出资 49.6 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
4	汤孙槐	副总经理	0.78	2016.11	增资	自有及自筹资金出资 49.6 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
5	陈大建	副总经理	0.78	2016.11	增资	自有资金出资 49.6 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
6	李建祥	监事会主席	0.78	2016.11	增资	自有资金出资 49.6 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
7	江新瑜	原公司员工	0.78	2016.11	增资	自有资金出资 28.8 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否
8	刘利祥	董事、副总经理、董事会秘书	0.40	2016.11	增资	自有资金出资 25.6 万元	已核查入股协议、股东会决议、出资凭证等	出资前后 3 个月流水		否

截至本问询函回复出具日，郑宣成除直接持有公司 58.18%股份外，还通过员工持股平台间接持有公司股份；董事胡云、监事夏继琼及高级管理人员董丛丛通过员工持股平台平阳嘉瀛间接持有公司股份。

(2) 员工持股平台平阳嘉赢合伙人的核查情况

序号	合伙人姓名	出资时间	出资背景	资金来源及金额	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等核查情况	流水核查情况	其他核查手段	是否存在代持
1	郑宣成	2020年7月	设立	自有资金	已核查工商档案、入股协议、决议文件、支付凭证、关于出资款的说明等	已核查出资前后3个月流水	查阅出资回单，查阅访谈记录/确认函等	否
		2021年8月	受让	自有资金				否
2	陈俊钦	2020年6月	设立	自有及自筹资金				否
3	胡云	2020年6月	设立	自有资金				否
4	夏继琼	2020年6月	设立	自有及自筹资金				否
5	董丛丛	2020年6月	设立	自有资金				否
6	洪亮	2020年6月	设立	自有及自筹资金				否
7	王成波	2020年6月	设立	自有及自筹资金				否
8	徐波	2020年6月	设立	自有资金				否
9	汤龙宝	2020年6月	设立	自有及自筹资金				否
10	张连营	2020年6月	设立	自有资金				否

2、股权代持核查程序充分有效

为核查公司控股股东、实际控制人，持股董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台合伙人等主体是否存在股权代持情况，主办券商及律师采取了如下核查程序：

(1) 查阅公司的工商档案、历次股权变更的内部决策文件、相关入股协议、验资报告、出资款支付凭证等；

(2) 查阅公司现有股东的身份证/营业执照等身份证明、相关股权转让款支付凭证、出资凭证、自然人股东出资前后的银行流水等出资来源证明文件；

(3) 查阅公司股东填写的调查表或访谈记录及出具的相关确认文件；

(4) 查阅公司员工持股平台的全套工商档案、合伙协议、份额转让协议等文件；

(5) 查阅员工持股平台合伙人出资前后的银行流水；

(6) 查阅全部自然人股东及员工持股平台合伙人出具的关于出资情况的确认

认函。

经核查公司控股股东、实际控制人，持股董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台合伙人出资账户前后 3 个月的资金流水，并通过查阅相关协议、决议文件、支付凭证、验资报告、相关主体出具的确认函等，主办券商及律师认为，公司历史沿革中的股权代持已解除还原，截至本问询函回复出具日，公司控股股东、实际控制人，持股董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台合伙人持有的公司股份不存在代持情形，股权代持核查程序充分有效。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

公司历史上的股权代持及解除事项已在公开转让说明书中披露，截至本问询函回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

二、关于子公司

根据申请文件，报告期内公司共有 10 个子公司，其中宿迁嘉泰 2024 年营业收入 48,087.89 万元、嘉盛激光 2024 年营业收入 13,414.35 万元，属于公司重要子公司；上海嘉泰、武汉嘉泰、保加利亚嘉泰存在少数股东；南通嘉泰于 2024 年 5 月完成注销；土耳其嘉泰、香港嘉泰、保加利亚嘉泰为境外子公司。

请公司：（1）关于重要子公司。①说明宿迁嘉泰、嘉盛激光业务开展情况，业务资质是否合法合规；②说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；（2）说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送；（3）说明南通嘉泰注销前是否存在

违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况；

（4）关于境外子公司。①说明境外投资的原因及必要性，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；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见。

【公司回复】

（一）关于重要子公司。①说明宿迁嘉泰、嘉盛激光业务开展情况，业务资质是否合法合规；②说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；

1、说明宿迁嘉泰、嘉盛激光业务开展情况，业务资质是否合法合规

（1）宿迁嘉泰、嘉盛激光业务开展情况

公司名称	成立时间	报告期内主营业务	与公司业务的关系
宿迁嘉泰	2021年8月9日	机加工、热处理等金属加工以及大机型激光切割设备的生产	自产激光设备的机架等零部件，生产公司产品中的高功率、大机型的激光切割设备
嘉盛激光	2024年3月28日	激光切割设备及激光器的采购与销售	销售公司其他主体生产的激光切割设备，对公司生产所使用的激光器进行集中采购

宿迁嘉泰最近一年财务数据：

单位：万元

项目	2024年12月31日
总资产	36,838.96
净资产	18,155.32
项目	2024年度
营业收入	48,087.89
净利润	5,899.05

嘉盛激光最近一年财务数据：

单位：万元

项目	2024年12月31日
总资产	7,292.59
净资产	15.96
项目	2024年度
营业收入	13,414.35
净利润	-4.04

报告期内，宿迁嘉泰主要进行机加工、热处理等金属加工，为公司设备生产供应零部件，并进行高功率、大机型激光切割设备的生产组装。报告期内嘉盛激光仍处于土地购置和建设阶段，主要进行激光切割设备销售和激光器采购工作，向其他生产主体采购设备对外销售，为其他生产主体供应激光器。截至报告期末嘉盛激光已购买土地，2025 年开始厂房建设，嘉盛激光的厂房及生产线建设完成后，计划承担公司高功率、大机型激光切割设备的生产组装。随着嘉盛激光承接设备生产的工作，未来宿迁嘉泰计划减少成品设备的生产，专注进行零部件的生产。

根据江苏省公共信用信息中心出具的《江苏省法人公共信用信息查询报告》，并经检索宿迁嘉泰、嘉盛激光所在地市场监管、税务、生态环境、安全生产等政府主管部门网站，宿迁嘉泰、嘉盛激光报告期内不存在因违反市场监管、税务、环境保护、安全生产等法律法规和规范性文件而被处罚的情形。

（2）宿迁嘉泰、嘉盛激光业务资质合规情况

①宿迁嘉泰、嘉盛激光已经取得的业务资质

序号	持证人	证书名称	证书编号	有效期至	发证机关
1	宿迁嘉泰	固定污染源排污登记回执	91321302MA26QLAGX5001Y	2028/02/27	全国排污许可登记平台
2	宿迁嘉泰	城镇污水排入排水管网许可证	苏宿城字第2025004号	2030/07/13	宿迁市区住房和城乡建设局
3	嘉盛激光	进出口货物收发货人备案	3217960C3V	长期有效	宿迁海关
4	嘉盛激光	报关企业备案	3217980A3D	长期有效	宿迁海关

截至 2025 年 7 月 25 日，嘉盛激光仅从事激光设备采购及销售业务，未直接进行激光设备的加工；嘉盛激光生产建设项目正在建设中，尚未完工。嘉盛激光建设项目审批情况如下：

项目实施主体	项目名称	建设地址	施工许可证	发改委备案	环评情况
嘉盛激光	年产 2000 台套三维五轴及大口径重型管材激光切割数控机床项目	宿城经济开发区西片区	321302202506230101	宿区开发备[2025]29号	根据《建设项目环境影响评价分类名录（2021 年版）》，项目仅涉及组装工序，无须环评

综上，宿迁嘉泰、嘉盛激光已取得了从事业务所需的经营资质证书，宿迁嘉泰、嘉盛激光不存在超越资质、经营范围的情况，所持资质均处于有效期范围内，不存在使用过期资质的情况。

2、说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

（1）子公司的业务分工、合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓

展业务

截至本问询函回复出具日，公司共有 8 家控股子公司，其中全资子公司 6 家，均系围绕公司主营业务活动布局，该等子公司的设立主要系为完善公司的市场布局以及各业务线条的战略规划，公司与各子公司的业务分工、合作模式及未来规划主要如下：

序号	子公司名称	持股比例	业务分工及合作模式	未来发展规划
1	宿迁嘉泰	100%	承担机床及设备机械部件等的生产制造，高功率切割机、切管机等大型整机的生产装配。计划未来逐步将整机生产装配工作转至嘉盛激光。 主要向母公司和温州嘉泰销售机械部件以及整机，少量整机直接对外销售。	承担机床及设备机械部件的等生产制造工作
2	嘉盛激光	100%	建成投产后主要负责高功率切割机、切管机等大型整机的生产装配。 报告期内进行部分整机的销售和激光器的采购，未来计划承接整机生产装配工作，主要向母公司和温州嘉泰销售整机。	主要从事高功率切割机、切管机等大型整机的生产装配
3	上海嘉泰	70%	主要从事三维五轴激光设备研发工作。 公司负责提供生产、销售等业务	主要从事高端先进设备研发工作
4	温州嘉泰	100%	对大型、高功率设备进行集中的设备销售工作	作为大型、高功率设备的销售主体
5	江苏嘉泰	100%	业务已经于2021年12月全部转移至宿迁嘉泰	注销
6	土耳其嘉泰	100%	主要从事设备装配及销售。 根据生产安排，直接从公司其他主体采购整机，或采购零部件进行组装后销售。	主要负责中东、非洲地区市场的设备组装、销售和服务
7	香港嘉泰	100%	主要从事对境外市场投资业务	作为开展境外市场投资的平台
8	保加利亚嘉泰	51%	主要从事欧洲市场拓展业务； 公司提供产品和服务支持	主要负责欧洲市场的设备组装、销售和服务

据此，公司及其子公司均有明确的战略及业务定位，对公司主营业务发展起到支持作用。嘉泰激光作为母公司，除承担管理运营职能外，独立开展激光加工设备的研发、生产、销售，不存在主要依靠子公司拓展业务的情形。

(2) 结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等说明如

何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制

截至本问询函回复出具日，公司所持子公司股权情况如下：

序号	子公司名称	股权结构
1	宿迁嘉泰	嘉泰激光持股100%
2	嘉盛激光	嘉泰激光持股100%
3	上海嘉泰	嘉泰激光持股70%，陈英持股30%
4	温州嘉泰	嘉泰激光持股100%
5	江苏嘉泰	嘉泰激光持股100%
6	土耳其嘉泰	嘉泰激光持股100%
7	香港嘉泰	嘉泰激光持股100%
8	保加利亚嘉泰	香港嘉泰持股51%，王洋持股24.50%，潘艳丽持股24.50%

公司在股东会层面对各级子公司均享有控制权，能够有效控制各子公司的重大经营决策、利润分配等重大事项。

公司制定了《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》以及本次申请挂牌后生效并实施的《公司章程》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等内部控制制度，对子公司财务管理、关联交易、业务实施等内部控制相关事项作出了规定。通过制定实施公司内部管理制度，公司可以在子公司财务管理、人员配置、业务经营、组织机构规范等方面实施管理和控制，确保各子公司合法、规范经营。

公司对各级子公司享有控制权，依法享有决定各子公司利润分配的权利，可以依据公司章程赋予的权力，对公司各级子公司的重大事项作出决策，包括对其资产、人员、业务、收益实施有效控制。

（3）子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

宿迁嘉泰、嘉盛激光为公司的重要子公司，其他子公司总资产、营业收入、净利润占比相对较低。各子公司业务分工明确，为公司的主营业务提供有力的支持，除南通嘉泰已于2024年5月注销及武汉嘉泰已于2025年4月注销外，其他子公司对公司的持续经营能力具有促进作用。

（二）说明子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否

存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排；公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送；

1、子公司其他股东的投资背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排

截至本问询函回复出具日，公司共有 6 家全资子公司，2 家控股子公司，其中 2 家控股子公司的股权结构及投资背景情况如下：

序号	子公司名称	股权结构	投资背景
1	上海嘉泰	嘉泰激光持股70%，陈英持股30%	2020年，公司研判三维五轴激光设备未来几年发展前景广阔，能够为公司发展增加新的动能，陈英之配偶殷志强及其团队具备该技术能力。因此，由公司提供生产、销售等业务，殷志强研发团队从事研发工作，双方共同设立上海嘉泰，专门研发三维五轴激光设备及其他相关高端激光设备。
2	保加利亚嘉泰	香港嘉泰持股51%，王洋持股24.50%，潘艳丽持股24.50%	为更好拓展海外市场，提升公司品牌国际影响力，同时考虑公司直接提供售后服务的效果优于当地贸易商的服务能力，在境外开设子公司可以进一步增加境内外的业务协作水平。王洋、潘艳丽具有多年欧洲市场开拓经验，可以与公司合作进行市场开发。因此，公司提供产品和服务支持，王洋、潘艳丽提供欧洲市场拓展业务，双方共同设立保加利亚嘉泰，共同发展激光设备的欧洲市场。

根据公司董事、监事、高级管理人员、股东填写的调查表、确认函、子公司其他股东填写的调查表、确认函，除上海嘉泰其他股东陈英的配偶殷志强在上海嘉泰担任副总经理职务，以及保加利亚嘉泰其他股东潘艳丽、王洋系夫妻关系、王洋在保加利亚嘉泰担任经理职务外，子公司其他股东与公司董事、监事、高级管理人员、股东、员工不存在关联关系、不存在代持或其他利益安排。

2、公司与相关主体共同对外投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

根据《公司法》第十五条第一款规定，“公司向其他企业投资或者为他人提供担保，按照公司章程的规定，由董事会或者股东会决议；公司章程对投资或

者担保的总额及单项投资或者担保的数额有限额规定的，不得超过规定的限额。”

2020 年 5 月，第二届董事会第六次会议审议通过《设立子公司（江苏嘉泰激光科技有限公司、上海嘉泰激光科技有限公司）的议案》，决定设立上海嘉泰。上海嘉泰注册资本为 2,000 万元，设立时公司持有上海嘉泰 70%股权，认缴注册资本为 1,400 万元，未达到当时《公司章程》规定的需要股东会审议的标准，无需履行股东会审议程序。

2024 年 11 月，第四届董事会第二次会议审议通过《关于设立保加利亚子公司的议案》，决定设立保加利亚嘉泰。保加利亚嘉泰投资总额 200 万美元（人民币 1,440 万元）、注册资本为 20 万保加利亚列弗，设立时香港嘉泰持有保加利亚 51%股权，投资总额 102 万美元（人民币 734.40 万元）、认缴注册资本为 10.20 万保加利亚列弗，未达到当时《公司章程》规定的需要股东会审议的标准，无需履行股东会审议程序。

综上，公司与相关主体共同投资设立上海嘉泰、保加利亚嘉泰已经按照当时有效的《公司章程》规定履行相应的审议程序，符合当时有效的《公司法》《公司章程》的规定。

3、相关主体投资入股的价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送

公司与相关主体共同投资上海嘉泰、保加利亚嘉泰时，各方均按照相同价格出资，上海嘉泰入股价格均为 1 元/注册资本，保加利亚嘉泰入股价格均为 1,000 列弗/股。定价依据均为注册资本原值，系各方基于正常商业合作协商确定，不存在利益输送的情形。

公司为防范利益输送，已经制定《关联交易管理制度》《对外投资融资管理制度》等内部控制制度，明确了关联交易的审议程序，同时对关联方资金占用等方面作出了明确规定，切实保护其他中小股东利益。此外，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员亦出具了《关于减少与规范关联交易的承诺函》《关于避免资金占用的承诺函》，以防范相关主体发生利益输送等损害公司及中小股东利益的情形。

综上，相关主体投资入股子公司的价格公允，不存在利益输送，公司亦采取了防范利益输送的有效措施。

（三）说明南通嘉泰注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况；

1、南通嘉泰注销前是否存在违法违规行为

南通嘉泰已于 2024 年 5 月 30 日注销完毕。根据南通嘉泰注销前其相关行政主管部门出具的证明，并经检索南通嘉泰所在地市场监管、税务、生态环境、安全生产等政府主管部门网站，南通嘉泰报告期内不存在因违法违规行为被处以行政处罚的情况。

2、南通嘉泰注销前是否存在未清偿债务等纠纷争议

根据南通嘉泰注销的工商登记资料，并经检索中国裁判文书网、执行信息公开网等网站，南通嘉泰自设立后未实际开展经营，不存在未清偿债务等纠纷、争议。

根据《简易注销全体投资人承诺书》，南通嘉泰简易注销如有未清偿的债务情况由投资人——嘉泰激光承担相应的法律后果和责任。

公司实际控制人已出具承诺，“南通嘉泰简易注销如有未清偿债务或纠纷情况给公司造成损失的，由本人承担相应赔偿责任，无需公司支付任何对价。”

（四）关于境外子公司。①说明境外投资的原因及必要性，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；②结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；③说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见。

1、说明境外投资的原因及必要性，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

（1）境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

截至本问询函回复出具日，公司境外子公司有土耳其嘉泰、香港嘉泰、保加利亚嘉泰。

为更好拓展海外市场，提升公司品牌国际影响力，同时考虑公司直接在当地开展市场开拓和提供售后服务的效果优于当地贸易商的服务能力，为进一步提升境内外的业务协作水平，以及国际贸易形势下设立海外生产基地的考虑，因此公司在土耳其、保加利亚进行投资并先后设立土耳其嘉泰、香港嘉泰，并通过香港嘉泰投资设立保加利亚嘉泰，香港嘉泰仅为投资路径公司，不从事具体生产经营。

公司主营业务为激光加工设备的研发、生产及销售，土耳其嘉泰主要面向中东、非洲地区市场的设备组装、销售和服务，香港嘉泰主要作为境外市场投资的平台，保加利亚嘉泰主要面向欧洲市场的设备组装、销售和服务。公司与各境外子公司可以有效形成境内外区域互动，在业务方面形成较好的联动和协同。

（2）境外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

根据土耳其嘉泰、保加利亚嘉泰《企业境外投资证书》，公司对土耳其嘉泰的投资总额为 1,080 万元人民币，对保加利亚嘉泰投资总额为 734.40 万元人民币。根据香港嘉泰注册档案，香港嘉泰注册资本为 10 万元港币，对应人民币为 92.60 万元（2024 年末港元兑人民币汇率按 1:0.9260 计算）。综上，公司境外子公司投资总额为 1,907.00 万元。

报告期内，公司的生产经营规模及财务状况如下：

单位：万元

项目	2024年度/2024年12月31日	2023年度/2023年12月31日
----	--------------------	--------------------

营业收入	78,432.80	72,280.32
净利润	7,124.21	2,828.30
归属于申请挂牌公司股东的净利润	7,178.32	2,857.75
扣除非经常性损益后的净利润	6,614.66	2,089.47
总资产	83,073.67	77,636.29
股东权益合计	43,516.76	31,352.16
归属于申请挂牌公司的股东权益合计	43,609.88	31,413.70

报告期内，公司境外投资整体投资金额较小，占公司整体营收规模和资产规模的比例较小，且公司财务状况良好。公司对境外子公司的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应。

技术水平方面，公司凭借多年的技术沉淀和经验积累，拥有了丰富的行业经验，培养了优秀的研发与技术人员，通过自主研发，形成了多项核心技术，公司现有技术水平能够为自身及境外子公司的发展提供有力支持。

管理能力方面，公司积累了丰富的行业管理经验和专业人才队伍，具有较为完善的公司治理制度和内部控制措施，能够满足境外投资管理要求。

综上，公司境外投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平、管理能力相适应。

（3）境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

截至本问询函回复出具日，公司境外子公司尚未进行过分红。根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七规定，“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。

外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”

商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南——保加利亚（2024 年版）》“4.2.2 外汇管理”部分载明“保加利亚政府实行经常项目和资本项目下货币

可自由兑换的外汇管理政策。外资企业在当地注册后可自由设立外汇账户，自由汇进外汇。”

商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南——土耳其（2024 年版）》“4.2.2 外汇管理”部分载明“土耳其无外汇管制，居民可自由持有外币，在银行、授权组织、邮政局和贵金属经纪机构购买外汇，在土耳其和国外银行存取外汇。土耳其居民可直接从非土耳其居民手中接受外汇支付。……外国投资企业可在土耳其开立外汇账户。外币可存入外币账户，只有在成为注册资本时才必须转换成里拉。在清算或销售得以保证的情况下，可自由转移利润、手续费、版权费和汇回资本。获得外汇并不困难，汇出或汇入资金也 unlimited。”

根据土耳其律师出具的境外法律意见，土耳其法律规定境外股东分红购汇每年需提取利润的 5%作为储备基金，直至达到实收资本的 20%，除此之外，利润分配不受其他限制。

根据中国香港地区的法律法规，中国香港没有实施外汇管制政策，投资者可以自由在中国香港进行投资和汇出投资所产生的利润、股息。

综上，公司境外子公司土耳其嘉泰分红需满足储备基金的要求，除此之外境外子公司向股东分红不存在政策或外汇管理障碍。

2、结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序；是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

（1）公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

报告期内，公司境外子公司包括土耳其嘉泰、香港嘉泰、保加利亚嘉泰，上述境外子公司自设立以来不存在增资情形。公司已按照境外投资相关法律法规履行了必要备案、审批程序。

①对外投资商务备案

根据《境外投资管理办法（2014）》（商务部令 2014 年第 3 号）第六条相关规定，企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理；企业其他情形的境外投资，实行备案管理。根据第八条的相关规定，商务部和省级商务主管部门通过“境外投资管理系统”对企业境外投资进行管理，并向获得备案或核准的企业颁发《企业境外投资证书》，《企业境外投资证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。

根据《商务部办公厅关于做好境外投资管理工作的通知》（商办合函[2014]663 号）第二条第一款的相关规定，最终目的地是企业投资最终用于项目建设或持续生产经营的所在地，《企业境外投资证书》按照境外投资最终目的地颁发；第二条第二款规定，对通过设立境外平台公司再到最终目的地投资设立企业的，平台公司将作为境外投资路径显示，名称与境外企业名称不同。

土耳其嘉泰、保加利亚嘉泰不属于“企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的”的情形，属于实行备案管理的“企业其他情形的境外投资”；公司在设立保加利亚嘉泰时已完成浙江省商务厅的核准，作为投资路径公司的香港嘉泰无需另行单独办理对外投资商务备案。

②对外投资发改委备案

A.土耳其嘉泰、保加利亚嘉泰

《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号）第四条规定，“投资主体开展境外投资，应当履行境外投资项目（以下称“项目”）核准、备案等手续，报告有关信息，配合监督检查。”根据第十三条、第十四条规定，敏感类项目实行核准管理，非敏感类项目实行备案管理。

根据《浙江省企业境外投资管理实施办法》第五条规定，“中方投资额 3 亿美元以下非敏感类境外投资项目由省发展改革委实行备案管理。其中：中方投资 1000 万美元以下的项目，省发展改革委委托投资主体注册地所在设区市、县（市、萧山区、余杭区、富阳区、临安区、柯桥区、上虞区）发展改革委（局）（以下简称地方发展改革部门）实行备案管理。”

综上，根据公司对土耳其嘉泰、保加利亚嘉泰的投资总额，均为“中方投资

1000 万美元以下的项目”，应向公司注册地温州市发展和改革委员会履行境外投资备案手续。

B.香港嘉泰

《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号）第二条规定，“本办法所称境外投资，是指中华人民共和国境内企业（以下称“投资主体”）直接或通过其控制的境外企业，以投入资产、权益或提供融资、担保等方式，获得境外所有权、控制权、经营管理权及其他相关权益的投资活动。”

根据《境外投资管理办法（2014）》（商务部令 2014 年第 3 号）相关规定，《企业境外投资证书》是企业境外投资获得备案或核准的凭证，按照境外投资最终目的地颁发。另根据《商务部办公厅关于做好境外投资管理工作的通知》的规定，最终目的地是企业投资最终用于项目建设或持续生产经营的所在地。对通过设立境外平台公司再到最终目的地投资设立企业的，平台公司将作为境外投资路径显示。

香港嘉泰作为投资路径公司设立，不属于境内投资主体在最终用于项目建设或持续生产经营的所在地设立的最终目的地境外企业，不属于国家发展和改革委员会令第 11 号规定的境外投资项目。

因此，公司设立香港嘉泰无需单独办理发改委备案。

②外汇登记

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》第一条规定，国家外汇管理局取消了境外直接投资项下外汇登记核准的行政审批事项，改由银行按照上述通知及其附件《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

因此，公司设立土耳其嘉泰、香港嘉泰无需办理外汇管理局的外汇登记手续，需要在银行办理境外投资外汇登记，不涉及行政审批环节。

公司境外投资设立土耳其嘉泰、香港嘉泰、保加利亚嘉泰已经按照前述规

定履行境外投资审批程序，具体如下：

主体	境外投资备案程序		
	发改委	商务备案	外汇登记
土耳其嘉泰	2024年5月31日，温州市发展和改革委员会下发《温州市发展和改革委员会关于境外投资项目备案通知书》（温发改境外备字[2024]第11号）	2024年5月29日，浙江省商务厅核发《企业境外投资证书》（境外投资证 第 N3300202400620号）	已取得业务登记凭证
香港嘉泰	仅为投资路径公司无需单独办理发改委备案手续	仅为投资路径公司无需单独办理商务备案手续	已取得业务登记凭证
保加利亚嘉泰	2024年12月19日，温州市发展和改革委员会下发《温州市发展和改革委员会关于境外投资项目备案通知书》（温发改境外备字[2024]第30号）	2024年11月29日，浙江省商务厅核发《企业境外投资证书》（境外投资证 第 N3300202401574号）	属于境外再投资行为，无需履行外汇备案手续

③境外主管机构

根据境外法律意见书，土耳其嘉泰、香港嘉泰、保加利亚嘉泰的设立均符合当地法律法规的规定。

（2）是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》

《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》（以下简称“《指导意见》”）对企业境外投资进行了规范和引导，将企业境外投资分为“鼓励开展的境外投资”、“限制开展的境外投资”以及“禁止开展的境外投资”三大类。

公司境外投资符合《指导意见》的规定，不存在《指导意见》第四条“限制开展的境外投资”及第五条“禁止开展的境外投资”规定的情形，具体如下：

境外投资方向分类	《指导意见》规定的所涉投资方向	公司境外投资是否属于前述投资方向
限制类	第四条第一项，赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资	不属于
	第四条第二项，房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资	不属于
	第四条第三项，在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台	不属于
	第四条第四项，使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资	不属于

	第四条第五项，不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资	不属于
禁止类	第五条第一项，涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资	不属于
	第五条第二项，运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资	不属于
	第五条第三项，赌博业、色情业等境外投资	不属于
	第五条第四项，我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资	不属于
	第五条第五项，其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资	不属于

综上，公司投资设立境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关备案、登记管理等监管程序；根据境外法律意见书，公司境外子公司的设立均符合当地法律法规的规定；公司境外投资不属于《指导意见》中规定的限制类、禁止类范畴，符合《指导意见》要求。

3、说明公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司合法合规的明确意见

截至本问询函回复出具日，土耳其 FC LEGAL CONSULTANCY MEDIATION 已就土耳其嘉泰的合法合规情况出具法律意见、香港廖国辉律师事务所已就香港嘉泰的合法合规情况出具法律意见、保加利亚 Desislava Stoyankova 律师已就保加利亚嘉泰的合法合规情况出具法律意见。

截至本问询函回复出具日，公司已取得 3 家境外子公司所在地国家或地区律师关于其合法合规的明确法律意见。

【主办券商和律师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和律师履行了以下核查程序：

1、查阅子公司工商登记资料、子公司的财务报表、公司出具的确认、声明文件、股东调查表及确认函、子公司其他股东出具的调查表及确认函；

2、查阅公司出具的说明、对公司管理层进行访谈，了解报告期内各子公司的业务开展情况及未来业务布局；

3、查阅宿迁嘉泰、嘉盛激光业务资质文件、嘉盛激光在建项目审批许可文件；

4、查阅公司内部治理制度文件、公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的《关于减少与规范关联交易的承诺函》《关于避免资金占用的承诺函》；

5、查阅境外律师出具的境外子公司合法合规事项的法律意见；

6、查阅公司设立上海嘉泰、保加利亚嘉泰的会议决策文件、出资凭证资料；

7、查阅南通嘉泰注销前取得的相关行政主管部门出具的合规证明；

8、访谈公司管理层、子公司其他股东，了解境外子公司设立、与其他主体共同投资子公司、南通嘉泰注销相关情况；

9、查阅《境外投资管理办法（2014）》《商务部办公厅关于做好境外投资管理工作的通知》《企业境外投资管理办法》《浙江省企业境外投资管理实施办法》《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》《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》以及商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南》等境外投资相关法律法规；

10、登录子公司所在地市场监管、税务、生态环境、安全生产、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等政府主管部门网站查询子公司合规经营情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、宿迁嘉泰、嘉盛激光报告期内不存在因违反市场监管、税务、环境保护、安全生产等法律法规和规范性文件而被处罚的情形；宿迁嘉泰、嘉盛激光已取得了从事业务所需的经营资质证书，宿迁嘉泰、嘉盛激光不存在超越资质、经营范围的情况，所持资质均处于有效期范围内，不存在使用过期资质的情况；

2、公司及其子公司均有明确的战略及业务定位，对公司主营业务发展起到支持作用。嘉泰激光作为母公司，除承担管理运营职能外，独立开展激光加工设备的研发、生产、销售，不存在主要依靠子公司拓展业务的情形；公司对各

级子公司享有控制权，可以依据公司章程赋予的权力，对公司各级子公司的重大事项作出决策，包括对其资产、人员、业务、收益实施有效控制；

3、宿迁嘉泰、嘉盛激光为公司的重要子公司，其他子公司总资产、营业收入、净利润占比相对较低。各子公司业务分工明确，为公司的主营业务提供有力的支持，除南通嘉泰已于 2024 年 5 月注销及武汉嘉泰已于 2025 年 4 月注销外，其他子公司对公司的持续经营能力具有促进作用；

4、子公司其他股东具有合理的投资背景；除上海嘉泰其他股东陈英配偶在上海嘉泰担任副总经理职务，以及保加利亚嘉泰其他股东王洋、潘艳丽系夫妻关系，王洋在保加利亚嘉泰担任经理职务外，子公司其他股东与公司董事、监事、高级管理人员、股东、员工不存在关联关系；

5、公司与相关主体共同投资设立上海嘉泰、保加利亚嘉泰已经按照当时有效的《公司章程》规定履行相应的审议程序，符合当时有效的《公司法》《公司章程》的规定；子公司相关主体投资入股的价格公允，不存在利益输送，公司亦采取了防范利益输送的有效措施；

6、南通嘉泰报告期内不存在因违法违规行为被处行政处罚的情况；南通嘉泰自设立后未实际开展经营，不存在未清偿债务等纠纷、争议；

7、公司境外子公司的设立具有合理原因和必要性；公司与各个境外子公司可以形成有效的境内外区域互动，在业务方面形成较好的联动和协同；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、管理能力相适应；

8、根据相关规定及境外子公司所在国家或地区的外汇政策，公司境外子公司土耳其嘉泰分红需满足储备基金要求，除此之外，境外子公司向股东分红不存在政策或外汇管理障碍；

9、公司投资设立境外子公司已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关的备案、登记等监管程序；根据境外法律意见书，公司境外子公司的设立均符合当地法律法规的规定；公司境外投资不属于《指导意见》中规定的限制类、禁止类范畴，符合《指导意见》要求；

10、截至本问询函回复出具日，公司已取得 3 家境外子公司所在地国家或地区律师关于其合法合规的明确法律意见。

【主办券商和会计师回复】

（一）核查程序

针对报告期内子公司财务规范性，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

1、对子公司的部门设置和各部门的职权范围进行了解；了解采购与付款、生产与仓储、销售与收款、研发活动等相关的内部关键控制，检查其执行情况，评价内控制度是否健全，并对相关内部控制的运行有效性执行控制测试程序；

2、查阅公司及子公司财务报表，核查子公司所执行的会计政策、会计估计等是否与母公司保持一致且符合《企业会计准则》的规定；

3、对合并范围内所有子公司执行实质性审计程序，审计程序主要包括：

（1）独立获取子公司银行流水，对主要银行账户流水与序时账进行双向核对，核实账面记录的完整性和准确性，检查子公司与实控人、董监高及其他非合并关联方之间是否存在交易或资金往来，判断其交易的真实性和合理性，是否存在资金拆借等情况，交易价格的公允性以及审批流程等；

（2）获取企业征信报告，获取票据台账，对所有银行账户进行函证，核实货币资金、银行借款、应付票据等余额准确性，以及货币资金受限情况；

（3）获取子公司票据台账，与账面记录进行核对，分析应收票据前后手单位性质，判断是否存在无真实交易背景票据情况等。检查发现子公司宿迁嘉泰 2023 年存在票据找零，金额 12.32 万元，后续已完成整改，未再发生票据找零；

（4）获取报告期内子公司的销售明细表、采购明细表，检查子公司的会计凭证及其原始凭证（如销售及采购合同、验收单、物流签收单、入库单、银行对账单等），复核子公司日常账务处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(5) 对存货及固定资产进行监盘，观察公司盘点人员对资产的熟悉程度和盘点工作的态度，并通过抽盘核实资产数量的准确性。

(6) 对主要客户和供应商发生额及余额进行函证，对未回函情况执行替代程序，对主要客户和供应商进行实地或视频访谈，核实销售和采购业务真实性；

(7) 对主要会计科目的变动情况执行了分析性复核程序，包括销售和采购单价变动的合理性分析、毛利率分析、产销量分析、期间费用波动分析等分析程序。

(二) 核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

公司的子公司宿迁嘉泰存在少量票据找零的情况，截止报告期末公司已完成规范整改工作。除此之外，报告期内公司的子公司不存在内部控制不规范的情况，内控制度设计合理且得到有效执行，执行的会计政策、会计估计等符合《企业会计准则》的相关规定与母公司保持一致，财务核算独立、规范。

三、关于业绩真实性和稳定性

根据申请文件，公司客户较为分散、下游分布广泛、复购率较低，存在贸易商销售模式，2023 年、2024 年公司营业收入分别为 72,280.32 万元、78,432.80 万元；公司报告期内的光纤激光器、切割头等核心原材料均来自于对外采购；报告期内公司毛利率分别为 17.34%、21.89%；扣非净利润分别为 2,089.47 万元、6,614.66 万元；经营活动现金流量净额分别为 142.01 万元、7,751.57 万元；公司存在客户与供应商重合情形；主要客户及供应商无锡优恒不锈钢有限公司、邯郸市希达紧固件制造有限公司、山东佳科物资有限公司、山东金福汇钢材有限公司等普遍存在注册资本较小、未实缴、参保人数较小等情形；2023 年末、2024 年末公司其他流动资产—供应商返利余额分别为 1,124.31 万元、2,055.99 万元。

请公司：（1）结合公司主要产品应用领域、客户群体、使用寿命及更新

周期，说明公司客户集中度较低的原因及合理性，是否符合行业特点；（2）说明公司报告期各期老客户数量、新增客户数量、客户复购情况；对公司客户进行分层分析，说明不同层次客户数量及具体销售情况；说明主要贸易商 VFM MACHINERY SDN.BHD、LASER FOCUS CO. LTD 等基本情况，对其销售金额大幅增长的原因，终端销售实现情况，是否存在贸易商配合囤货等情形；（3）说明销售人员数量、人均薪酬、主要职责、人均维护客户数量，结合公司核心竞争力、产品竞争优势、下游市场空间、公司拓客渠道等说明公司是否具备持续稳定获客能力，进一步说明公司销售费用与收入的匹配性；（4）说明报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，分析变化原因，结合公司业务毛利及毛利率、研发费用、财务费用等具体变化情况详细说明公司 2024 年收入相对增加、扣非净利润大幅增长的合理性，业绩增长是否具备可持续性；（5）说明公司向主要供应商锐科激光采购激光器，向柏楚电子采购切割头和数控操作系统，说明向其大额采购的原因及合理性、合作历史及稳定性、采购价格公允性，是否对其存在依赖，后续拟采取的应对措施及有效性；说明公司是否仅对外购材料进行简单组装及公司的核心竞争力；（6）说明公司供应商返利列支的具体内容、涉及的供应商、返利比例及与采购规模的匹配情况、金额变动合理性、会计处理规范性；（7）列表梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；（8）说明公司客户与供应商重合的具体原因及商业合理性，收付款相抵行为涉及的具体客户及结算情况，进一步说明公司采购及销售真实性、是否存在虚增收入情形；（9）结合公司主要产品单位价格、单位成本等情况量化分析毛利率波动的原因，结合主要细分产品与同业可比公司同类产品毛利率比较情况，说明差异原因及合理性；说明公司综合毛利率 2024 年大幅增长的原因及合理性，公司综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的原因，相对低于大族激光的合理性；（10）说明公司经营活动现金流量净额与净利润的差异原因，结合公司收付款政策变化情况、财务报表间勾稽关系等进一步说明公司 2023 年经营活动现金流量净额相对较小、2024 年大幅

增加的原因及合理性；（11）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见；说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见；对公司供应商采取的核查程序和结论，并对公司采购真实性发表明确意见。

【公司回复】

（一）结合公司主要产品应用领域、客户群体、使用寿命及更新周期，说明公司客户集中度较低的原因及合理性，是否符合行业特点；

公司主要产品为激光切割设备，其应用领域广泛在覆盖航空航天、军工制造、汽车零部件、新能源汽车、新材料、光伏风电等新能源设备、电力铁塔、电子、电气设备、轨道交通配件、船舶配件、路桥机械、钢结构、冶金、精密机械及配件、工程机械、智能家居、建材装饰、厨具卫浴、金属对外加工等行业中，公司的客户群体既包括各行业的产品生产商，也包括专业从事金属对外加工的加工商，客户行业多样，较为分散。

公司产品的使用寿命较长，激光设备核心部件激光器等的使用寿命通常达5-10年，客户将公司产品作为生产加工的主要固定资产进行采购，购买后长期使用，对同类型设备因报废或达到使用寿命整机复购的情况较少。部分客户对设备更新的周期也同样受到技术升级的影响，如出现更高功率、更精密或更高效率的切割机设备，客户考虑到自身加工能力在同行业的竞争力，往往会每隔3-5年更换设备。但总体来看，公司客户的设备更换周期较长，同一客户的复购率较低。

综上，公司因产品的应用领域广泛、客户群体具有多样性，产品使用寿命与更新周期较长导致客户集中度较低。这种跨行业长周期的客户群体情况，天然导致客户分散，在降低对单一行业或客户依赖的同时还具备对下游单一行业的周期性波动的更强抗性。根据大族激光2023年和2024年年度报告披露，其2023年和2024年前五大客户的销售占比分别为17.58%和11.75%，客户集中度

亦较低。所以结合上述原因，公司客户集中度较低的情况具有合理性且符合行业特点。

（二）说明公司报告期各期老客户数量、新增客户数量、客户复购情况；对公司客户进行分层分析，说明不同层次客户数量及具体销售情况；说明主要贸易商 VFM MACHINERY SDN.BHD、LASER FOCUS CO. LTD 等基本情况，对其销售金额大幅增长的原因，终端销售实现情况，是否存在贸易商配合囤货等情形；

1、报告期各期老客户数量、新增客户数量、客户复购情况

报告期各期主营业务收入中老客户数量、新增客户数量、客户复购情况如下：

单位：万元、家

项目	2024 年度			2023 年度		
	金额	数量	收入占比	金额	数量	收入占比
老客户	26,385.35	346	34.48%	19,033.44	209	26.91%
新客户	50,140.55	1,263	65.52%	51,694.31	1,032	73.09%
合计	76,525.90	1,609	100.00%	70,727.75	1,241	100.00%

注：客户总数量统计口径系当年产生业务收入的客户数量；新客户数量统计口径系当年首次发生业务收入客户；老客户数量统计口径系以前年度和当年均存在业务收入的客户。

如上表所示，报告期内，公司新老客户数量呈现增长趋势，公司持续拓展新客户，建立合作关系并形成相应收入。报告期各期，公司老客户数量分别为 209 家和 346 家，新增客户数量分别为 1,032 家和 1,263 家，随着新客户的转化，老客户数量有所增加。客户复购率（即老客户收入占比）分别 26.91%、34.48%，客户复购率稳步提高，但老客户整体占比较低，主要原因系：公司主要产品具有单台设备价格高、使用周期较长的特点，通常客户作为固定资产一次性投入，持续采购的需求较低，同一客户在采购公司产品后，如无产能扩建、设备技改或工艺更新等需求，短期内向公司重复大额采购的可能性较小。

2、对公司客户进行分层分析，说明不同层次客户数量及具体销售情况

报告期各期公司主营业务客户分层情况如下：

2024 年

单位：万元

类别	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
150 万元以上	47	2.92%	13,978.30	18.27%
50 万元-150 万元	483	30.02%	37,837.97	49.44%
50 万元以下	1,079	67.06%	24,709.62	32.29%
合计	1,609	100.00%	76,525.90	100.00%

2023 年

单位：万元

类别	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
150 万元以上	41	3.30%	13,893.03	19.64%
50 万元-150 万元	464	37.39%	38,162.44	53.96%
50 万元以下	736	59.31%	18,672.29	26.40%
合计	1,241	100.00%	70,727.75	100.00%

由上表可见，公司客户集中度较低，报告期内，公司各层级客户数量及收入金额均有所增长，从客户数量的角度来看，公司 50 万元以下的客户数量较多，但是销售收入金额占比较小；公司主要收入来源于收入规模在 50 万元-150 万元的客户，报告期各期占比分别为 53.96%和 49.44%，对公司整体收入增加贡献较大，150 万元以上客户数量及金额占比较少，但报告期内数量及金额均呈现上升态势，整体较为稳定。

3、说明主要贸易商VFM MACHINERY SDN.BHD、LASER FOCUS CO. LTD等基本情况，对其销售金额大幅增长的原因，终端销售实现情况，是否存在贸易商配合囤货等情形；

公司主要贸易商 VFM MACHINERY SDN.BHD（以下简称 VFM）和 LASER FOCUS CO. LTD（以下简称 LFC）基本情况如下：

客户	注册资本	实际控制人	成立时间	开始合作时间	业务规模
VFM ^注	60 万马来西亚林吉特（约 100 万元人民币）	TEE QUN SHENG	2019 年	2022 年	2023 年销售额约 9,000 万元人民币
LFC	2 亿韩元（约 100 万元人民币）	Cha-Yeol Lee	2006 年	2023 年	年销售额约 3,000 万元人民币

注：销售额来源为中国信保资信出具的信用报告，实际控制人情况根据中介机构访谈

确认，VFM 与 HASIL KARYA SDN.BHD.为同一控制企业，HASIL KARYA SDN.BHD 成立于 1983 年，此处业务规模为两主体合计数。

中介机构对 VFM 和 LFC 进行了现场走访。上述客户均从事激光设备贸易多年，与公司建立联系后，由于公司产品质量良好，性价比较高，因此加强了与公司的合作。中介机构对上述客户的生产经营场所进行了现场查看，并获取了其进销存明细，抽取了各期销售价格最高的设备进行了穿透核查。报告期末 LASER FOCUS CO. LTD 由于其最终客户的场地原因，有一台设备暂存，除此之外上述贸易商在报告期末均不存在来自嘉泰激光的库存设备，不存在配合嘉泰激光囤货的情况。

（三）说明销售人员数量、人均薪酬、主要职责、人均维护客户数量，结合公司核心竞争力、产品竞争优势、下游市场空间、公司拓客渠道等说明公司是否具备持续稳定获客能力，进一步说明公司销售费用与收入的匹配性；

1、销售人员数量、人均薪酬、主要职责、人均维护客户数量情况

报告期内，公司销售人员数量、人均薪酬与人均维护客户数量情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额
销售人员平均数量（人）	189	25.17%	151
销售人均薪酬（万元）	16.68	9.46%	15.24
当期主营业务客户总数量（家）	1,609	29.65%	1,241
人均维护客户数量（家）	9	3.59%	8
营业收入（万元）	78,432.80	8.51%	72,280.32

公司销售人员主要职责是市场开拓、客户关系维护和项目执行与回款。公司主要通过新产品发布会及展销会、老客户转介绍、销售人员推广、境内外知名网络广告平台及线上渠道进行市场推广。销售人员在销售过程中持续与客户沟通洽谈，对接服务支持，并在销售后跟进货款的回收，确保销售业务的稳定运行。

公司销售费用中职工薪酬随着公司业务规模扩大持续增长，推动公司销售费用在报告期内有所增长。报告期内销售人员平均数量自 2023 年的 151 人增长至 2024 年的 189 人，同比增长 25.17%。各期主营业务客户总数量分别为 1,241

家和 1,609 家,同比增长 29.65%。销售人员数量与客户数量增长比例接近,符合销售市场开拓与客户关系维护的职责需求。人均维护客户数量自 2023 年的 8 家增长至 2024 年的 9 家,略有增加。人均薪酬从报告期内 2023 年的 15.24 万元增长至 2024 年的 16.68 万元,同比增长 9.46%。同时公司报告期内营业收入自 2023 年 72,280.32 万元增长至 2024 年的 78,432.80 万元,同比增加 8.51%,两者的同步增长,说明销售费用的增加有效推动了公司营业收入的增加,符合公司正常运行规律,具有持续稳定发展的能力。

2、结合公司核心竞争力、产品竞争优势、下游市场空间、公司拓客渠道等说明公司是否具备持续稳定获客能力

(1) 公司的核心竞争力及产品竞争优势

公司作为国内工业激光装备制造的知名企业,公司专注激光加工设备领域二十余载,在技术研发、产业布局及市场占有率方面均处于行业前列。公司以持续的技术革新和市场拓展,巩固高端激光装备领域的领先地位,主要核心竞争力及产品竞争优势主要体现在如下:

①核心技术积累和良好的产品性能

公司在激光加工设备行业深耕二十余年,已成为国内工业激光加工设备领域的知名企业,技术实力处于行业前沿,持续推动了中国高端激光装备制造的技术革新。

公司在高速、高功率和超高功率激光切割设备细分领域,市场占有率持续攀升并保持行业领先地位,形成涵盖板材激光切割机,管材激光切割机等多维度的产品系列。尤其作为国家专精特新重点小巨人企业、国家知识产权优势企业及首批科技小巨人企业,公司承担着国家火炬计划等重大科研项目,依托浙江省超大功率激光加工技术重点研究院、省级企业技术中心等创新平台,持续强化核心技术攻关能力。经过多年的积累,公司将激光技术与机、电技术紧密融合,依托对下游行业技术发展和加工需求的深刻理解,经过多年的研发积累,公司在激光切割设备的性能及稳定性方面在行业产品中已形成了较为显著的比较优势,到达了行业领先水平。公司产品的技术积累和优势是公司最主要的核

心优势。

②完善的国内销售渠道

公司内销采用直销模式为主的销售模式，外销采用贸易商模式为主的销售模式。经过长期的经营积累与维护，目前公司内销已形成以浙江省为中心，辐射全国的销售网络，拥有近 200 人的销售团队，产品覆盖东北、华北、华东、西北、西南、华中、华南等全国主要省、直辖市和自治区。外销方面，公司依托逐步建立的境外子公司、办事处以及稳定合作的境外贸易商体系，面向全球销售激光加工设备产品。截止目前公司产品已销往韩国、马来西亚等多个国家。

③良好的客户服务网络

公司作为激光加工设备的供应商，产品具备一定程度的定制化属性，公司始终坚持以客户需求为导向，设有 24 小时专业营销服务团队为境内外客户提供更具针对性、更及时的服务，构筑起了覆盖面广泛的营销服务网络，服务内容包含前期需求沟通、中期产品需求跟进、后期售后保修及软硬件维护。长期的服务经验、二十余年的专注耕耘使得公司在客户中树立了良好的品牌形象。

经过多年的深耕，公司已经形成了以大型、高功率、高速设备等高规格激光切割设备为主要优势的产品系列，在国内建立了完善的销售和客户服务网络，可以持续开拓市场并为客户提供良好的服务。

（2）下游市场情况

从国内市场来看由于激光切割技术的独特优势，已被广泛应用于工业、信息、医学、商业、科研、军事等多个领域。在工业领域，它能够处理多种金属和非金属材料，尤其是高硬度、高脆性以及高熔点的材料，实现了对传统加工技术的革新。与传统的切割方式相比，激光切割技术具有加工材料范围广、环保无污染、加工精度高速度快、工件形变小、良品率高、生产成本低等明显优势。这些优势不仅提升了产品质量和生产效率，也推动了传统制造业的全面转型升级和跨越发展。

随着应用成本的下降，激光加工将更深地不断渗透到以汽车、3C 等为代表的众多行业。随着光纤激光器、超快激光器等核心技术的持续突破，行业将迎

来新一轮技术升级。根据大族激光 2024 年度报告预测，到 2025 年，高功率激光器在厚板切割、焊接等领域的应用将更加广泛，国产万瓦级光纤激光器的市场占有率将超过 70%。同时，超快激光器在精密微加工领域的应用将显著扩大，推动 3C 电子、半导体等行业的工艺革新。对中国而言，激光加工也契合中国制造业重点升级的十大应用领域，预计未来激光加工设备的应用场景将进一步拓展。

国际市场上，当前世界各国纷纷致力于推动自身制造业转型升级，而制造业转型迫切需要新的先进生产力代替原有落后的生产、加工方式。激光技术因其独有特性越来越广泛应用于制造业的各个环节，呈现出对传统加工方式的加速替代趋势。制造业巨大的替代需求成为未来激光加工设备行业持续增长的重要支撑。公司国际销售起步相对较晚，2024 年境外收入为 3,600.79 万元，收入占比仅为 4.59%，占比较小，但较 2023 年境外收入 1,575.64 万元大幅增长 128.53%。公司国际销售目前主要集中在东南亚、韩国等地区。近年来东南亚地区制造业发展迅速，激光加工设备市场广阔，韩国的制造业水平在国际始终处于较发达水平，激光加工设备需求也较大，在东南亚、韩国地区的持续发展可以进一步拓展公司的市场空间。随着公司土耳其子公司和保加利亚孙公司的开始运营，欧洲地区、中东等地区也将为公司的收入贡献新的增长点。

（3）公司的获客能力分析

随着公司业务规模的增长，2024 年公司的客户数量较 2023 年增长 29.65%，体现了公司较强的持续获客能力。公司持续推进销售团队的建设，2024 年销售人员较 2023 年增长 25.17%，销售团队的壮大是公司持续获客的保障。此外，公司 2024 年在土耳其、保加利亚成立了分支机构，为公司未来向欧洲、中东等地区的销售提供了保障。

综上，公司销售与客户及收入增长情况相匹配，公司具备较强的技术积累、良好的区位布局和完善销售及售后服务能力，构成了公司较强的核心竞争力。公司下游市场广阔，需求持续增长，随着公司不断拓展市场，报告期内公司的客户数量保持增长，公司具备持续稳定获客能力。

3、进一步说明公司销售费用与收入的匹配性

公司报告期内销售费用与营业收入的主要情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额
营业收入（万元）	78,432.80	8.51%	72,280.32
销售费用（万元）	4,657.80	21.50%	3,833.66
其中：职工薪酬（万元）	3,151.87	37.01%	2,300.49
销售费用率	5.94%	0.64 个百分点	5.30%
销售人员数量（人）	189	25.17%	151
当期客户总数量（家）	1,609	29.65%	1,241

公司报告期内销售费用分别为 3,833.66 万元和 4,657.80 万元，同比增长 21.50%，主要随着公司经营规模扩大，销售人员数量增加，人均薪酬增长，销售费用中职工薪酬的增加，并带动销售费用整体增长。公司维护与开拓新客户，需要更多营销人员，月均销售人员数量自 2023 年的 151 人增长至 2024 年的 189 人，同比增长 25.17%。各期客户总数量分别为 1,241 家和 1,609 家，同比增长 29.65%，公司客户总数量与报告期内销售费用增长幅度相匹配。

公司报告期内营业收入自 2023 年 72,280.32 万元增长至 2024 年的 78,432.80 万元，同比增加 8.51%。销售费用率由 2023 年的 5.30%增长至 2024 年的 5.94%，同比增加 0.64 个百分点，营业收入增幅低于销售费用增幅，主要是由于产品单价有所下降，公司的客户数量与销售人员数量匹配性较强。

综上，报告期内公司的销售费用与收入均有所增长，销售费用增速高于大于营业收入增速，主要是公司产品单价有所下降所致。

（四）说明报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，分析变化原因，结合公司业务毛利及毛利率、研发费用、财务费用等具体变化情况详细说明公司 2024 年收入相对增加、扣非净利润大幅增长的合理性，业绩增长是否具备可持续性；

1、说明报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况，分析变化原因，结合公司业务毛利及毛利率、研发费用、财务费用等具体变化情况详细说明公司2024年收入相对增加、扣非净利润大幅增长的合理性

报告期内，公司营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年
	金额	同比变动	金额
营业收入	78,432.80	8.51%	72,280.32
主营业务收入	76,525.90	8.20%	70,727.75
营业成本	61,260.31	2.53%	59,747.72
主营业务成本	60,152.38	2.20%	58,855.77
其中：直接材料	54,737.29	1.04%	54,171.49
直接人工	1,481.06	11.97%	1,322.68
制造费用	1,525.25	16.23%	1,312.24
售后服务费	1,386.98	11.07%	1,248.73
运杂费	1,021.80	27.62%	800.63
主营业务毛利	16,373.52	37.92%	11,871.99
期间费用	9,183.21	-6.51%	9,822.19
其中：销售费用	4,657.80	21.50%	3,833.66
管理费用	1,782.38	11.18%	1,603.21
研发费用	3,616.94	-18.75%	4,451.56
财务费用	-873.92	1219.41%	-66.24
净利润	7,124.21	151.89%	2,828.30
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润	6,669.32	214.76%	2,118.89

（1）营业收入变动分析

报告期各期公司收入结构如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
超高功率设备 ^注	23,761.67	30.30%	16,259.57	22.50%
高功率设备	41,734.60	53.21%	43,941.28	60.79%
中低功率设备	10,522.98	13.42%	10,398.14	14.39%
其他设备	506.64	0.65%	128.76	0.18%
其他业务收入	1,906.90	2.43%	1,552.57	2.15%

合计	78,432.80	100.00%	72,280.32	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------

注：6KW 以下为中低功率设备，6KW(含)-30KW 为高功率设备，30KW（含）以上为超高功率设备

主营业务收入占比超过 97%，公司营业收入的增长主要来源于主营业务收入的增长。2024 年，随着公司超高功率设备市场认可度提高，公司超高功率设备收入金额和占比均有所提升，推动了公司销售收入的增长。

（2）营业成本变动分析

报告期内公司成本结构情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	54,737.29	89.35%	54,171.49	90.67%
直接人工	1,481.06	2.42%	1,322.68	2.21%
制造费用	1,525.25	2.49%	1,312.24	2.20%
售后服务费	1,386.98	2.26%	1,248.73	2.09%
运杂费	1,021.80	1.67%	800.63	1.34%
其他业务成本	1,107.94	1.81%	891.95	1.49%
合计	61,260.31	100.00%	59,747.72	100.00%

由上表可见，公司直接人工、制造费用等成本均随着收入的增长保持增长，由于公司上游激光器行业竞争激烈，2024 年激光器价格有明显下降，公司对最主要的激光器供应商锐科激光的激光器采购单价下降达到 39.04%，因此公司营业成本增长 2.53%，低于营业收入增长幅度，推动公司毛利率增长 4.58%，毛利增长 4,679.22 万元。

（3）期间费用变动分析

①管理费用

报告期内公司管理费用随着营业收入增长而保持增长，管理费用变动幅度与收入变动幅度接近。

②销售费用

2024 年公司销售费用增长幅度高于营业收入增幅，主要是由于公司产品单

价下降所致。公司销售人员人均覆盖客户数量和销售台数较为稳定。销售费用分析详见本题回复之“（三）说明销售人员数量、人均薪酬、主要职责、人均维护客户数量，结合公司核心竞争力、产品竞争优势、下游市场空间、公司拓客渠道等说明公司是否具备持续稳定获客能力，进一步说明公司销售费用与收入的匹配性”。

③研发费用

2023 年研发费用较高主要系直接材料费用较高，2022 年下半年公司宿迁子公司，正式开始投入运营，公司整体产能和各类机加工件生产能力大幅提升，2023 年公司围绕宿迁子公司的产品规划和生产特点，集中开发了一批新产品，故当期研发材料投入较大。随着该批研发逐渐成熟，2024 年材料投入降低，导致公司研发费用下降 795.29 万元；公司研发费用分析详见本回复之“七、（五）2、（4）2024 年研发费用大幅下降的原因及合理性”。

④财务费用

2023 年财务费用较高，主要系公司计提股权融资的回购利息导致利息支出较大，2024 年公司完成了股权回购，相应的利息支出大幅降低。此外，公司 2024 年定期存款获取利息收入增长 172.65 万元，推动财务费用大幅下降 807.68 万元。

综上，2024 年公司净利润和扣非净利润增速较大，主要是由于公司上游原材料价格下降，以及研发集中投入、计提股权回购利息等费用因素综合所致，公司净利润与收入变动有所差异，符合公司的经营情况，具有合理性。

2、业绩增长是否具备可持续性

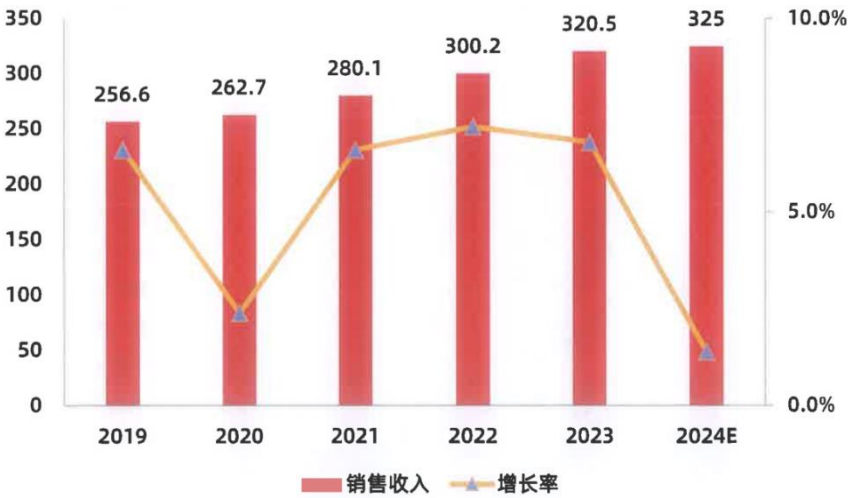
报告期内，公司业绩保持稳定增长。激光加工设备行业整体格局整体处于全面推动传统制造业升级时期，公司的产品用户基数仍处于较高水平且保持稳定，与客户的商业合作正常进行。同时，公司市场空间广阔，竞争优势明显，期后经营业绩较好且在手订单充足，因此公司业绩增长具备较强的可持续性。具体分析如下：

（1）市场空间广阔，行业发展潜力巨大

由于激光切割技术的独特优势，已被广泛应用于工业、信息、医学、商业、科研、军事等多个领域。在工业领域，它能够处理多种金属和非金属材料，尤其是那些高硬度、高脆性以及高熔点的材料，实现了对传统加工技术的革新。与传统的切割方式相比，激光切割技术具有加工材料范围广、环保无污染、加工精度高速度快、工件形变小、良品率高、生产成本低等明显优势。这些优势不仅提升了产品质量和生产效率，也推动了传统制造业的全面转型升级和跨越发展。

根据《2024 中国激光产业发展报告》数据，2023 年我国激光加工设备行业市场规模达到 910 亿元，其中激光切割设备为激光加工技术的第一大应用领域，市场规模达 320.5 亿元，占比高达 35.22%。预计 2024 年国内激光加工设备行业市场规模将达到 940 亿元，其中激光切割设备行业市场规模预计将达到 325 亿元。

2019-2024E 年中国激光切割设备市场销售收入（单位：亿元）



资料来源：《2024 中国激光产业发展报告》

目前国内的光纤激光切割机已经渐渐替代了传统切割方式，与激光切割机配套的工装及智能控制系统也在快速发展完善。但国内对于一些特殊材料的激光切割研究尚在起步当中。将光纤激光切割应用于船舶制造、航天材料、汽车制造行业中特殊材料的切割等将是今后研究和应用的主要方向。激光切割机行业将朝着高功率、高速、高精度、大幅面和高智能化趋势不断发展，行业发展潜力巨大。

（2）公司产品竞争优势明显

①核心技术优势

激光产业作为高新科技产业，先进的技术以及优秀的技术团队一直是企业竞争力的源头。公司自成立以来，十分注重技术研发的投入以及研发队伍的建设。报告期内公司研发费用为 4,451.56 万元和 3,616.94 万元，占营业收入的 6.16%和 4.61%。公司研发核心团队长期从事激光加工设备结构设计、激光加工工艺等领域的研究工作，拥有深厚的学术积累和研发经验。

在激光加工设备研发领域，公司将激光技术与机、电技术紧密融合，依托对下游行业技术发展和加工需求的深刻理解，经过多年的研发积累，公司在激光切割设备的性能及稳定性方面在行业产品中已形成了较为显著的比较优势，到达了行业领先水平。

②客户与服务优势

公司作为激光加工设备的供应商，产品具备一定程度的定制化属性，公司始终坚持以客户需求为导向，设有 24 小时专业营销服务团队为境内外客户提供更具针对性、更及时的服务，构筑起覆盖面广泛的营销服务网络，服务内容包含前期需求沟通、中期产品需求跟进、后期售后保修及软硬件维护。长期的服务经验、二十余年的专注耕耘使得公司在客户中树立了良好的品牌形象。

公司对于各种激光加工设备如：激光切割机、激光打标机等均有系统的工艺数据积累，且长期的客户服务使公司对下游客户所处行业有着较为深刻的理解，能够快速专业地为客户提供定制化的行业解决方案。同时，与客户长久的合作历史也为公司积累了行业内良好的声誉。

③区位优势

公司紧邻长江三角洲经济带，地处温州市经济技术开发区，在宿迁设有大规模的生产基地。温州市作为我国民营经济的摇篮，同时靠近上海、杭州等工业中心城市，宿迁地处山东省和江苏省之间，公司的两大生产基地周边制造业发达，激光设备上游企业较为聚集，供应链配套齐全，确保了生产所需原材料的来源，较部分其它激光加工设备行业的潜在竞争者具有明显优势。

公司临近我国最大港口宁波舟山港，区位优势明显。随着城市东部综合交通枢纽，高速公路网、高速铁路网、城市轨道网和城市快速路网等“一心四网”的建设，温州将逐步建成地区性大都市的全方位、立体化交通枢纽及综合交通运输体系。依托甬台温铁路、温福铁路、金温铁路、甬台温高速、金丽温高速、诸永高速以及在建沿海高速（甬台温高速复线）、龙丽温高速等，沿海轴线通道和内陆通道日益完善，温州都市圈将实现北接长三角核心区、南联海峡西岸经济区、西拓金衢丽经济区，并向赣东进一步辐射。温州港作为交通部确定的全国 20 个主要枢纽港之一，是连接长三角地区和海峡西岸经济区的纽带，直接经济腹地面积 6.6 万多平方公里，间接腹地大约 19 万平方公里，已逐步成为浙南闽北赣东等地区对外交流的重要口岸。

便利的地理位置为公司产品向全国各地乃至全球各国销售提供了条件，使公司具备天然的地理位置优势。公司优越的地理位置有利于降低运输成本，是其辐射主要消费市场的优势所在。

④销售渠道优势

目前，公司内销采用直销模式为主的销售模式，外销采用贸易商模式为主的销售模式。经过长期的经营积累与维护，目前公司内销已形成以浙江省为中心，辐射全国的销售网络，产品覆盖东北、华北、华东、西北、西南、华中、华南等全国主要省、直辖市和自治区。

外销方面，公司依托逐步建立的境外子公司、办事处以及稳定合作的境外贸易商体系，面向全球销售激光加工设备产品。截止目前公司产品已销往韩国、马来西亚等多个国家。

此外公司积极开拓网络销售渠道，充分借助长江三角洲地区展会资源丰富的优势，积极参展布展，取得了良好的销售成果。

总体上，公司报告期内以境内销售为主，境外销售增长迅速，销售渠道优势显著。

（3）期后经营业绩良好，期末在手订单饱满

公司 2025 年 1-6 月实现收入 4.45 亿元，净利润 4,269.56 万元，经营业绩稳

中向好。2025 年 6 月末，公司在手订单较 2024 年末增长 10.47%，达到 18,968.14 万元，考虑到公司的生产周期及交付周期，前述订单将主要于 2025 年内实现收入，从而为公司未来业绩提供有力保障。公司期后经营情况情况详见本题回复之“（十一）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性”。

公司期后经营业绩良好，期末在手订单充沛且逐年增长，为公司未来业绩提供有力支撑。

综上所述，国内激光加工设备市场需求旺盛，为公司提供了广阔的发展空间，公司在国内市场拥有良好的口碑、稳定的客户群体和良好的客户关系；近年来公司国内市场开拓迅速，公司地处浙江地区，在江苏有大规模的生产基地，距离经济发达的江浙沪地区极为便利，同时可以辐射山东、广东等我国制造业发达省份，具有开拓国内市场的良好区位优势；国际激光加工设备市场同样具有广阔的发展前景，为公司提供了新的增长点；公司通过参加国际展会和拓展海外市场，逐步提升了品牌影响力和国际知名度；公司期后业绩良好，期末在手订单充足，体现出了公司良好的增长态势。因此，公司业绩增长具备可持续性。

（五）说明公司向主要供应商锐科激光采购激光器，向柏楚电子采购切割头和数控操作系统，说明向其大额采购的原因及合理性、合作历史及稳定性、采购价格公允性，是否对其存在依赖，后续拟采取的应对措施及有效性；说明公司是否仅对外购材料进行简单组装及公司的核心竞争力；

1、说明向其大额采购的原因及合理性、合作历史及稳定性

报告期内，公司向主要供应商锐科激光、柏楚电子采购情况如下：

单位：万元

2024 年			
供应商名称	主要采购内容	采购金额	采购占比
锐科激光	光纤激光器	16,161.22	30.32%
柏楚电子	光纤激光切割头、数控系统	10,873.14	20.40%
合计	-	27,034.36	50.72%

2023 年			
供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
锐科激光	光纤激光器	19,998.35	35.42%
柏楚电子	光纤激光切割头、数控系统	9,260.25	16.40%
合计	-	29,258.60	51.82%

报告期内，公司向锐科激光、柏楚电子的合计采购金额分别为 29,258.60 万元、27,034.36 万元，合计采购占比分别为 51.82%、50.72%，公司主要向锐科激光采购光纤激光器，向柏楚电子采购光纤激光切割头、数控系统。

锐科激光是具有从材料、器件到整机垂直集成能力的光纤激光器研发、生产和服务供应商，是国内光纤激光器的龙头企业，在全球激光器市场具有一定的影响力。2012 年，公司与锐科激光正式开展合作。

柏楚电子是激光切割控制系统和切割头领域的龙头企业，凭借良好的使用性能和综合性价比，保持着国内领先的市场地位。2012 年，公司与柏楚电子正式开展合作。

公司与锐科激光、柏楚电子均有超过十年的合作历史，双方建立了良好的合作基础和稳定的供应关系。锐科激光、柏楚电子作为行业龙头供应商，可以为公司提供优质且稳定的原材料供应，公司与其长期、稳定的合作与技术交流，可以使公司的切割设备与其供应的激光器、数控系统和切割头拥有更良好的适配性，从而有效提升公司设备的性能。

2、采购价格公允性

报告期内，公司向锐科激光、柏楚电子采购的主要原材料为光纤激光器、光纤激光切割头，均为市场较为成熟、供应较为充足的产品，报告期内，向不同供应商采购光纤激光器、光纤激光切割头价格变化情况如下：

（1）光纤激光器

报告期内，公司光纤激光器采购较为集中，主要供应商采购额占该类材料采购额的比例超过 95%，向主要供应商采购单价情况如下：

单位：万元/台

序号	供应商名称	2024 年			2023 年	
		单价	变化率	采购金额占该类材料的比例	单价	采购金额占该类材料的比例
1	武汉锐科光纤激光技术股份有限公司	**	**	87.45%	**	90.88%
2	深圳市创鑫激光股份有限公司	**	**	5.58%	**	0.66%
3	浙江热刺激光技术有限公司	**	**	3.54%	**	5.64%

公司主要向锐科激光采购高功率和超高功率的光纤激光器，向创鑫激光主要采购低中功率激光器，故锐科激光的采购单价高于创鑫激光的采购单价。

锐科激光在 2024 年年度报告中披露了其目前发展现状，披露情况如下：“从市场份额来看，光纤激光器的国产替代进程持续推进，国产激光器市场占比已达 86.2%，伴随国内激光产业集群化发展，激光器产品在传统应用领域的高毛利属性吸引了大批新进激光器制造商，导致在传统应用领域的市场经营愈演愈烈，大部分企业实行降价保量的价格战策略，加速行业内卷。”2024 年，光纤激光器下游市场需求呈放缓趋势，在此背景下，锐科激光为维持毛利率和市场占有率实施了有效的降本手段，销售价格也有明显下调。

从深圳市创鑫激光股份有限公司、浙江热刺激光技术有限公司的采购光纤激光器的单价变动呈上涨趋势，从锐科激光采购光纤激光器的单价变动呈下降趋势，变化趋势不一致，主要原因为光纤激光器平均采购单价受功率结构的影响较大，深圳市创鑫激光股份有限公司、浙江热刺激光技术有限公司按功率段细分情况如下：

深圳市创鑫激光股份有限公司	2024 年		2023 年	
	数量（台）	单价（万元/台）	数量（台）	单价（万元/台）
低中功率	115.00	**	28.00	**
高功率	70.00	**	11.00	**
超高功率	16.00	**	-	-
合计	201.00	**	39.00	**
浙江热刺激光技术有限公司	2024 年		2023 年	
	数量（台）	单价（万元/台）	数量（台）	单价（万元/台）

		/台)		/台)
低中功率	25.00	**	73	**
高功率	26.00	**	70	**
超高功率	16.00	**	14	**
合计	67.00	**	157	**

报告期内，2024 年激光器下游市场需求呈放缓趋势，在此背景下，光纤激光器价格呈下降趋势，深圳市创鑫激光股份有限公司、浙江热刺激光技术有限公司的采购光纤激光器的单价变动上涨，主要原因为平均采购单价受功率结构的影响较大。在同功率段的比较下，两家供应商的光纤激光器的采购单价均呈现出下降趋势，与锐科激光的采购单价变化趋势相一致。

其中，深圳市创鑫激光股份有限公司在低中功率段采购光纤激光器的单价呈现上涨趋势，主要系该功率段中功率较高的 3KW 激光器采购数量增加所致。低中功率段按照功率细分情况如下：

深圳市创鑫激光股份有限公司低中功率段	2024 年		2023 年	
	数量（台）	单价（万元/台）	数量（台）	单价（万元/台）
20W	6.00	**	12.00	**
30W	26.00	**	11.00	**
50W	4.00	**	-	-
1500W	1.00	**	-	-
3000W	78.00	**	5.00	**
合计	115.00	**	28.00	**

如上表所示，在同功率的比较下，光纤激光器的采购单价均呈现出下降趋势。

综上所述，报告期内，光纤激光器的采购单价随着市场行情呈下降趋势，与市场价格变动趋势一致，采购价格具有公允性。

（2）光纤激光切割头

公司光纤激光切割头采购较为集中，报告期内主要切割头供应商采购额占该类材料采购额的比例超过 95%，向主要供应商采购单价情况如下：

单位：万元/台

序号	供应商名称	2024 年			2023 年	
		单价	变化率	采购金额占	单价	采购金额占

				该类材料的 比例		该类材料的 比例
1	上海柏楚电子科技股份有限公司	**	**	99.00%	**	92.13%
2	深圳市万顺兴科技有限公司	0.42	-20.75%	0.88%	0.53	6.65%

报告期内，公司向上海柏楚电子科技股份有限公司和深圳市万顺兴科技有限公司采购的切割头单价差异较大，主要原因系切割头的功率不同，向深圳市万顺兴科技有限公司采购的是低功率切割头，向上海柏楚电子科技股份有限公司采购的是高功率和超高功率切割头。

公司主要向上海柏楚电子科技股份有限公司采购光纤激光切割头，2024 年，随着双方深入合作及切割头市场价格下降，公司对上海柏楚电子科技股份有限公司的平均采购单价有所降低。

报告期内，向上述两家切割头供应商的采购单价均呈下降趋势，变动趋势一致，同时也符合切割头市场价格下降的行情，采购价格具有公允性。

综上，报告期内，公司 2024 年激光器、切割头采购单价有所下降，与市场价格变动趋势一致，采购价格具有公允性。

3、是否对其存在依赖，后续拟采取的应对措施及有效性

报告期内，公司与主要供应商锐科激光及柏楚电子采购占比超 50%，主要是由于公司与柏楚电子和武汉锐科有长期稳定的战略合作关系，综合考虑产品的质量与成本，因此向锐科激光、柏楚电子采购零部件占比较多。但公司对同一零部件至少保持 3 家以上厂家的合作关系，公司光纤激光器的供应商除锐科激光外还包括深圳市创鑫激光股份有限公司、浙江热刺激光技术有限公司、天津凯普林光电科技有限公司等厂家，光纤激光切割头和数控系统供应商除柏楚电子外还包括深圳市万顺兴科技有限公司、嘉强（上海）智能科技股份有限公司、深圳欧斯普瑞智能科技有限公司等厂家，公司与多家供应商保持合作关系，可以确保供应链系统可以高效替换以长期保持稳定。光纤激光器、光纤激光切割头、数控系统等零部件在国内竞争比较充分，公司对柏楚电子、锐科激光的采购较为集中，是公司的采购策略选择，公司不存在单一供应商依赖的情况。

因此，公司对供应商锐科激光及柏楚电子不存在重大依赖的情况，但为控制对单一供应商采购占比较大带来的潜在不利影响，公司采取的应对措施如下：

（1）公司选择主要供应商时，综合考虑产能供应、采购价格、产品质量及物流成本等因素。目前，公司与主要供应商建立了稳定的合作关系，充分利用规模化采购提升议价能力。

（2）对主要原材料采购一般选择 3 家或以上合格供应商，以减少单个供应商发生供货困难导致原材料供应不足给公司生产经营带来的影响，确保原材料的持续供给。

（3）在供应商选择机制上，筛选合格供应商，在保证采购产品质量的基础上进行充分比价、询价，选择性价比较高、合作稳定的供应商，不断加强与供应商的战略合作，同时，公司积极开发新的合格供应商，充实采购来源，提高对供应商的议价能力，防范因原材料采购集中度过高而导致的采购价格偏高风险。

综上，公司已经采取了适当的措施，能够有效防范单一供应商采购占比较大的潜在不利影响。

4、说明公司是否仅对外购材料进行简单组装及公司的核心竞争力

公司专业从事激光设备研发制造 20 余年，是国内最早进入激光加工行业的设备制造企业之一，行业经验与大族激光、华工科技等龙头企业在同一批次。

由于激光设备主要是集成制造为主，核心零部件均为外采，公司不特别针对以上部分进行技术研发，激光加工设备技术研发主要集中在机床及钣金设计、加工工艺调试研究等方面。公司主要研发人员均为在激光行业工作多年的专业技术人员，具有丰富的激光行业研发经验。

在设备制造业行业企业的竞争中，对于相同功率的产品，不同制造商的生产经验、技术水平会使产品实际性能效果有明显差异，长期不同的行业的经验积累，也可以让公司产品适配更加丰富的行业加工需求和工况，适应更多客户的需求。

具备更强的技术实力的企业开发设计的产品，在安装同样部件的情况下，其更强的适配能力也可以实现更快的加工效率和加工精度。在设备组装的过程中，不同公司采用的结构设计、防尘设计以及配备不同的构件等，在设备的稳定性、质量以及加工效率上均会产生明显的差异。

公司是国内为数不多的同时涉足机床设计、机床自主生产、装配、调试、成品出库等全流程的企业，参与全流程生产能有效提高设备生产全过程的品质管控，使公司有能力针对不同的客户进行定制化生产，能根据客户的需求迅速响应从而缩短研发周期。

公司主要的核心技术如下：

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况
1	中空床身技术	机架采用中空结构形式，高功率及超高功率切割时，床身不易受到激光器高温影响保证加工的正常进行，以保证机床自身强度不会因自重和加工产生形变。	自主研发	应用于高功率、高速激光切割设备的生产
2	机架防变形装置	设计机架的隔热层，在切割板材穿孔瞬间，穿透的激光不会直接作用到机架上，并有效阻隔激光器加工时热辐射的热量传到，从而避免直接作用到机架上，减少机架受到温度影响发生形变影响加工精度。机架同时采取分区抽风，通过 PLC 数控电路设计，配合传感器，保证及时打开切割区抽风装置，排烟除杂的同时，有效的风冷散热效果，将该区进行切割时集中的热量也被抽风装置抽走。机架两侧墙板在横筋与外板进行连接时采用塞焊技术，这样左右两侧墙板形成整体刚性得到提升，机架变形可能性减小。	自主研发	应用于高功率、高速激光切割设备的生产
3	机床电气设计技术	针对机床电气的控制需求，对交换台控制、气路保护、分区除尘、激光器信号控制逻辑、自动线配套、安全等控制功能的应用设计了外部配合机制。外部控制系统，主要以 PLC 为主与数控系统内部信息对接，提高了控制效率，简化了控制要求，各种组合非常方便，兼容性强等特点。公司创新开发了精细化除尘排烟电路技术、独立于切割系统的工作台切换电控系统技术、双电机控制交换工作台的电控	自主研发	应用于高功率、高速激光切割设备的生产

		系统技术、控制电器元件快速响应电路技术、液压装置的控制电路技术等机电应用技术。		
4	高速高加速横梁技术	横梁采用铸铝三角截面形式，保证横梁刚性前提下，可以降低横梁重心及减轻重量，具有结构稳定、刚性好、速度高、动态响应快。横梁带自动调节功能，机床和横梁受到热辐射，也不会影响机床动态性能及切割精度。	自主研发	应用于高功率、高速激光切割设备的生产
5	激光切割机横梁结构	改进横梁的结构和材质，提高其刚性和强度，减轻质量来满足生产所需。	自主研发	应用于高功率、高速激光切割设备的生产
6	控制电器元件快速响应电路技术	通过在电器线圈处增加续流二极管，提高电器和元件（继电器、电磁阀）的响应速率，延长电器元件的使用寿命，保证生产稳定性	自主研发	应用于高功率、高速激光切割设备的生产
7	交换工作台双电机驱动技术	上下平台各自采用一套牵引双驱系统，尾架上平台在上下料时，切割不会受到上下料撞击影响切割精度。	自主研发	应用于带交换工作台的激光切割机生产
8	独立于切割系统的工作台切换电控系统技术	集成独立于切割系统的单独 PLC 控制，系统采用闭环控制使控制更加精准和可靠。停机检修时可单独控制交换台，避免因误操作的动作导致机床运动部件损坏。前后双急停开关设置，降低误触风险，提高设备稳定性和安全性。同时具备手动切换和自动切换功能，满足不同生产要求。还具备切换速度功能可多段速运行，能有效消除工作台在启动和停止阶段的惯性冲击。	自主研发	应用于带交换工作台的激光切割机生产
9	双电机控制交换工作台的电控系统技术	工作台每层分别采用单个对应电机独立控制，可根据需求任意调节上下工作台的位置，实现对机床内部进行维护清理；在一个工作台出现故障时，另一个工作台可以不受影响，继续工作，避免因单个故障导致设备成体停机，影响加工进度。	自主研发	应用于带交换工作台的激光切割机生产
10	液压装置的控制电路技术	可实现液压装置任意位置升降，实现安全自锁，自动保压等功能，配合切割系统可实现平台自动交换、自动升降，方便上下料操作	自主研发	应用于带交换工作台的激光切割机生产
11	机床分区抽烟除尘系统技术	通过翻板阀将机床抽风除尘系统大分区，再用风门、挡板、隔板和原材料将机床内分成若干小分区封闭区域，解决切割过程中产生烟尘问题。	自主研发	应用于激切割设备整机的生产

12	三维五轴激光控制系统技术	通过对各软、硬件模块部分的集成控制，实现对不同三维工件的加工。嘉泰激光在西班牙发格系统基础下针对五轴功能创建了专业的三维设备研发团队，实现了三维五轴激光切割机的加工应用。此数控机床可进行友好的人机交互，CNC 数控模块高度集成，激光工艺成熟稳定，具备各轴运动控制的进给速度计算、Z 轴数控一体的控制方法、三维空间蛙跳的安全运行算法、三点坐标空间位置的转换、快速修正零点、小线段拟合、切割路径精度优化补偿等特色功能	自主研发	三维五轴激光切割机的生产
13	激光加工随动调高技术	机床加工运行时自动调整切割头的随动切割高度，实现激光切割头与切割材料表面保持恒定距离的随动控制系统。机床的调高系统主要由放大机构和控制机构两大部分构成，通过前置放大机构模块可以使得该系统对高度信息进行高达 1kHz 的频率采样，同时系统内的高精度高响应的 DA 模块，配合运动控制算法，最高可将运动控制的响应时间提高到 0.01ms 级别，最后可实现激光切割头与切割材料的动态间距（即动态响应精度）达到 0.05mm 级别，静态测量精度达 0.001mm 级别，高度随动控制范围 0~25mm，最高速度可达 1000mm/s。 嘉泰激光内部研发团队先后掌握了激光焦点大小、焦平面位置监控技术和五轴联动数控加工技术。激光焦点大小、焦平面位置监控技术采用电容式自动对焦系统，获得激光焦点与焦平面位置，由 CCD 统一检测标定各轴的运动精度、角度和原点偏移，建立换算矩阵，根据位移值转化为数字信号，调整激光头的角度和距离，自动确定焦点位置。五轴联动数控加工技术实现了工件一次装夹，即可完成五面体高效率、高精度的加工，配以五轴联动的高档数控系统，还可以对复杂的空间曲面进行高精度加工。 在上述关键技术开发成功的基础上，公司进一步开发三维五轴数控机床、三维成型数模编程技术、激光切割材制造技术、监控系统等，通过系统集成的方式完成三维五轴激光切割机的研制工作。	自主研发	应用于激切割设备整机的生产

14	宽幅面横梁及模块化技术	横梁采用踏步结构形式，一方面可以减轻横梁重量增强刚性，另一方面可以将拖链放置踏步上，使横梁结构形式更紧凑减少相应钣金零件，横梁装配重量减轻，提升切割性能；横梁带自动调节功能，横梁受到热辐射，也不会影响机床动态性能及切割精度。将 2 米和 1 米的材料做成模块，方便安装及后期维护和更换。	自主研发	应用于宽幅面激切割设备的生产
15	用于弯头切割的装夹装置	平台采用框架结构，切割时不会损坏平台，齿板及支撑条采用楔接模块化损坏易于更换。	自主研发	应用于弯管激光切割机的生产
16	激光切管环切及控制方法	一种环切型激光切管机及其控制方法。包括电动滑台，所述电动滑台上滑动连接有管体运动单元，所述电动滑台一端设有环切座，所述环切座包括环切筒，所述环切筒为圆柱状结构，所述环切筒中轴线与管体运动单元中的转筒中轴线重合；所述环切筒顶部内壁上设有激光切割头，所述激光切割头一侧设有端口处理单元；所述端口处理单元包括防溅座；所述防溅座弹性安装在环切筒内壁上；所述防溅座设置为截面是扇环形的块状结构；所述防溅座底部中心处安装有中凸条，所述中凸条底部固定安装有陶瓷加热板。本发明在满足自动化环切的同时，也满足了自动磨边和废屑自动收集的功能。	自主研发	应用于自动激光切管机的生产

由上表可见，公司通过床身设计、各类结构装置以及控制电路等的自主研发，形成了完善的核心技术，可以有效的提升加工效率、精度。公司的产品在各功率段均达到行业前列水平，具体型号参数如下图所述：

序号	按照功率段分类	部分产品种类及所涉功率段	公司的产品性能	行业水平区间 ^註
1	≥两万瓦	JTLC-K 真空系列高功率高速激光切割机（雷神系列）	X、Y 轴快移速度： X:135m/minY:140m/min； X、Y 单轴加速度：2.5G； Z 轴加速度：3G； 最大穿孔速度（以 6 毫米厚不锈钢为例）：11s/100 个孔	X、Y 轴快移速度：X:80 - 140 m/min Y:100 - 150m/min； X、Y 单轴加速度：1.0-2.8G； Z 轴加速度：1.5G-3.0G； 最大穿孔速度（以 6 毫米厚不锈钢为例）：11s/40-110 个孔

序号	按照功率段分类	部分产品种类及所涉功率段	公司的产品性能	行业水平区间 ^注
2	≤两千瓦	JTLC-Y 高功率 高速激光切割 机（雷神系列）	X、Y 轴快移速度： X:135m/minY:140m/min; X、Y 单轴加速度：2.5G; Z 轴加速度：3G; 最大穿孔速度（以 6 毫米厚不锈钢为例）：11s/100 个孔	X、Y 轴快移速度：X:80 - 140 m/min Y:100 - 150m/min; X、Y 单轴加速度：1.0-2.8G; Z 轴加速度：1.5G-3.0G; 最大穿孔速度（以 6 毫米厚不锈钢为例）：11s/40-110 个孔
3	≤两千瓦	JTLC-C 高功率 高速激光切割 机	X、Y 轴快移速度： X:117m/minY:138m/min; X、Y 单轴加速度：2.0G; Z 轴加速度：1.5G;	X、Y 轴快移速度：X:80 - 120 m/min Y:100 - 140m/min; X、Y 单轴加速度：1.0-2.0G; Z 轴加速度：0.6-2.0G;
4	≥一千瓦	JTLC-W 宽幅面 光纤激光切割 机	X、Y 轴快移速度： X:120m/minY:120m/min; X、Y 单轴加速度：1.0G; Z 轴加速度：1.5G; 机械定位精度 X:0.05 mm/m、Y: 0.05mm/m-0.08mm/m	X:70-130m/minY:70-130m/min; X、Y 单轴加速度：0.6-1.1G, Z 轴加速度：0.6-1.5G; 机械定位精度 X:0.1mm/m、Y: 0.1mm/m
5	≥一千瓦	JTLC-WP 宽幅面坡口 激光切割机	X、Y 轴快移速度： X:120m/minY:120m/min; X、Y 单轴加速度：1.0G; Z 轴加速度：1.0G; 机械定位精度 X:0.05mm/m、Y: 0.05mm/m-0.08mm/m	X:50-130m/minY:50-130m/min; X、Y 单轴加速度：0.6-1.2G, Z 轴加速度：0.6-1.2G; 机械定位精度 X:0.05-0.1mm/m、Y: 0.05-0.1mm/m

注：上表行业水平区间数据来源于大族激光、宏石激光、奔腾激光等业内激光企业官网中产品参数的公开数据。

由上表可见，通过在激光行业的持续研发，公司的产品加工速度、精度均达到行业较高水平，具备一定的技术优势。经过多年的行业积累，公司可以将现有标准化硬件与自身的多年机加工材料、装配、整机设计及机电协同等经验结合，为客户提供符合其实际生产需求解决方案。此外，在长期的市场竞争中，公司的产品质量、稳定性、客户服务能力等也建立起了良好的行业声誉和品牌认可度。公司已经形成了以大型、高功率、高速机为主要优势，能够适应不同

客户需求，为客户提供高质量的激光加工设备，并持续提供优质的售后服务的行业竞争地位。公司并非仅对外购材料进行简单组装，而是在产业链中是具有竞争优势的综合解决方案提供商。

（六）说明公司供应商返利列支的具体内容、涉及的供应商、返利比例及与采购规模的匹配情况、金额变动合理性、会计处理规范性；

1、公司供应商返利列支的具体内容，涉及的供应商、返利比例及与采购规模的匹配情况、金额变动合理性

供应商返利为供应商给予公司的一定优惠政策，报告期内，公司与重要供应商双方达成协议：公司在采购量或当期付款额达到一定金额后，给予当年采购额或当期付款额一定比例的返点优惠，该优惠用于抵减货款或者赠与相同金额的实物。

报告期内，涉及返利的供应商对公司返利金额、采购额等返利具体情况如下：

单位：万元

涉及返利的供应商名称	采购主要货物名称	主要返利条款	2024 年度			2023 年度		
			不含税返利金额	采购额	返利比例	不含税返利金额	采购额	返利比例
锐科激光	激光器	每季度结算一次，约定双方采购特定商品一定金额，给予公司返点优惠以抵扣应付货款。	**	16,161.22	**	**	19,998.35	**
柏楚电子	数控系统、切割头	每年度结算一次，根据当年采购特定商品一定数量后，给予公司返点优惠以抵扣应付货款。	**	10,873.14	**	**	9,260.25	**
其他	-	约定双方采购特定商品一定金额，给予公司返点优惠以抵扣应付货款或赠与相同价值的存货。	123.80	5,940.78	2.08%	112.45	5,511.40	2.04%

注：由于部分供应商返利非年度结算一次，故表中返利总额与对应期末的其他流动资产科目中的供应商返利存在差异。

报告期内，供应商返利金额分别为 2,765.32 万元和 2,553.57 万元，当期采购总金额分别为 56,467.32 万元和 53,298.23 万元，供应商返利金额占当期采购总金额的比例分别为 4.90%和 4.79%，占比较小且报告期内相对稳定。

报告期内，公司涉及返利的供应商主要包括锐科激光和柏楚电子。报告期内，二者向公司的返利金额合计占当期返利总金额的比例分别为 95.93%以及 95.15%。同时，上述两个供应商分别为公司的第一、第二大供应商，公司在 2012 年就与其建立了良好的合作关系，且返利金额与采购规模相匹配。

报告期内，主要供应商返利金额和金额比例波动分析如下：

（1）武汉锐科光纤激光技术股份有限公司 2024 年的返利金额较 2023 年有所下降，主要原因为：①2024 年激光器受市场环境影响，价格大幅下降，导致采购额下降，相应的一部分返利优惠体现在价格下降的幅度中导致金额下降。②为进一步加强双方的合作关系，减少采购风险，2024 年度公司与武汉锐科协商将返利给予的优惠政策直接体现在采购价格中，即直接降低采购单价，减少返利金额。

（2）2024 年柏楚电子的返利比例较上年相比有所上升，主要原因为①产品结构有所变化，超高功率产品占比提升。公司向其采购不同功率的产品，当达到返利条件后，每套产品的返利金额有所差异；其中，功率越高的产品，基于其市场战略考虑，对应的每套返利比例也越高。2024 年度公司根据业务需求对超高功率产品的采购额占当年向柏楚电子采购总额的比例由 2023 年的 40%左右提升至 50%以上，超高功率产品采购占比的上升，导致了 2024 年的返利比例有所增加。②超高功率产品采购量有所增加，其返利比例增加。随着公司在超高功率产品市场销售占比提升，2024 年，公司向柏楚电子采购的超高功率产品的数量有所增加，推动超高功率产品的销售符合柏楚电子市场开拓战略，基于公司 2023 年的采购量、2024 年采购预期以及双方战略合作，柏楚电子给予公司采购的每套超高功率产品更高的返利优惠，导致了 2024 年的返利比例有所增加。

2、会计处理的规范性

公司与供应商签订的《年度协议》、《战略协议》等协议中对返利条款进行约定，并在每个结算期后，双方对返点金额达成一致并签订《返点确认协议》。具体的会计处理如下：

（1）各期末，根据合同约定及采购量或采购额等计提返利金额时：

借：其他流动资产

贷：主营业务成本

（2）在收到实物返利或红字发票后，将实物返利对应的实物按正常价格入账，并做如下会计处理：

借：应付账款

贷：其他流动资产

根据《企业会计准则》中资产的相关规定，资产的确认需要同时满足“与该资源有关的经济利益很可能流入企业”及“该资源的成本或者价值能够可靠地计量”。因此公司在基本可以确定采购返利金额后根据权责发生制的原则，对当期采购形成的供应商返利进行预提并冲减当期成本符合《企业会计准则》的相关规定。

（七）列表梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，公司与其开展大额合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；

报告期内，公司前十大供应商采购金额分别为 37,626.80 万元、35,586.60 万元，前十大供应商采购占采购总额的比例分别为 66.63%、66.77%，占比较高，因此，选取各报告期前十大供应商作为公司主要供应商。

报告期内，经查询工商信息，公司主要供应商（报告期各期前十大）的注册资本、实缴资本、参保人数情况如下：

单位：万元

序号	合并口径供应商名称	供应商名称	注册资本	实缴资本	参保人数(人)	是否存在注册资本较少(低于300万元)、未缴足,参保人数较少(不足10人)的情况
1	武汉锐科光纤激光技术股份有限公司	武汉锐科光纤激光技术股份有限公司	56,482.18	56,482.18	1496	否
		无锡锐科光纤激光技术有限责任公司	10,000.00	10,000.00	597	
2	上海柏楚电子科技股份有限公司	上海柏楚数控科技有限公司	6,000.00	6,000.00	355	否
		上海波刺自动化科技有限公司	3,200.00	3,200.00	188	
		上海控软网络科技有限公司	5,000.00	5,000.00	5	
3	山东佳科物资有限公司	山东佳科物资有限公司	2,000.00	-	2	注册资本未缴足,参保人数较少
4	山东金福汇钢材有限公司及受同一控制人控制下的公司	山东金福汇钢材有限公司	300.00	-	6	注册资本未缴足,参保人数较少
		上海雯珺金属材料有限公司	100.00	50.00	1	
5	深圳市创鑫激光股份有限公司	深圳市创鑫激光股份有限公司	41,180.00	6,000.00	2512	注册资本未缴足
6	温州荣飞自动化科技有限公司	温州荣飞自动化科技有限公司	200.00	50.00	27	注册资本较少,注册资本未缴足
7	武汉汉立制冷科技股份有限公司	武汉汉立制冷科技股份有限公司	1,200.00	1,200.00	288	否
8	山东赢海金属材料有限公司	山东赢海金属材料有限公司	1,000.00	-	0	注册资本未缴足,参保人数较少
9	上海淮兆自动化系统有限公司	上海淮兆自动化系统有限公司	200.00	200.00	0	注册资本较少,参保人数较少
10	温州金邦激光科技有限公司	温州金邦激光科技有限公司	300.00	300.00	32	否
11	浙江热刺激光技术有限公司	浙江热刺激光技术有限公司	17,423.81	10,635.12	1281	注册资本未缴足
12	山东宝铁物资有限公司	山东宝铁物资有限公司	3,000.00	500.00	7	注册资本未缴足,参保人数较少

报告期内,公司各期前十大供应商中合并口径下注册资本较少(低于300

万元）、未缴足，以及参保人员较少（不足 10 人）的情况具体如下：

序号	供应商名称	实际控制人	主要股东	经营规模	员工情况 (截至 2024 年末) ^{注 1}	经营资质	与其开展合作的合理性
1	山东佳科物资有限公司	李昊泽	李昊泽 75% 邝金娇 25%	年销售额约为 3 亿元	约为 40 人	一般钢铁贸易，无需经营资质	钢材贸易商，拥有较为丰富的进货渠道，可以为公司提供多种钢材的解决方案，满足公司多种型号的钢材需求和潜在需求，节约公司沟通成本和筛选所需时间，与公司宿迁厂区距离较近，具有距离优势
2	山东金福汇钢材有限公司	徐相阳	徐相阳 50% 邵明侠 50%	年销售额约为 5.6 亿元	约为 36 人	一般钢铁贸易，无需经营资质	钢材贸易商，拥有较为丰富的进货渠道，可以为公司提供多种钢材的解决方案，满足公司多种型号的钢材需求和潜在需求，节约公司沟通成本和筛选所需时间，与公司宿迁厂区距离较近，具有距离优势
	上海雯珺金属材料有限公司		徐相阳 50% 邵明侠 50%	年销售额约为 6.7 亿元	约为 36 人		
3	深圳市创鑫激光股份有限公司	蒋峰	蒋峰 40.672%； 胡小波 15.012%；上海联创永沂二期创业投资合伙企业（有限合伙）10.64%； 苏州凯风万盛创业投资合伙企业（有限合伙）7.58%； 深圳市华鑫创业投资管理有限公司 5.839%	2023 年年销售额约为 47 亿元； 2024 年年销售额约为 39 亿元	约为 4000 人	已取得 ISO 9001 质量管理体系认证、ISO 14001 环境管理体系认证	拥有 15 年的光纤激光器及高功率光无源器件研发生产经验，是国内早期实现光纤激光器、高功率光无源器件两类核心技术国产化并进行垂直整合的企业之一。2011 年开始合作关系，有着较为深厚的合作基础

序号	供应商名称	实际控制人	主要股东	经营规模	员工情况 (截至 2024 年末) ^{注1}	经营资质	与其开展合作的合理性
4	温州荣飞自动化科技有限公司	朱由凤	朱由凤 70% 荣飞 25% 荣艇 25%	年销售额约为 1.8 亿元	约为 27 人	汇川战略代理	温州荣飞作为汇川品牌的闽浙赣唯一渠道代理商，种类多、货源充足、可为生产厂家配套经济合理，质量可靠的工控器件。2021 年开始合作关系，有着较为稳定的合作基础
5	山东赢海金属材料有限公司	赵海刚	赵海刚 100%	年销售额约为 1880 万元	约为 27 人	一般钢铁贸易，无需经营资质	钢材贸易商，拥有较为丰富的进货渠道，可以为公司提供多种钢材的解决方案，满足公司多种型号的钢材需求和潜在需求，节约公司沟通成本和筛选所需时间，与公司宿迁厂区距离较近，具有距离优势
6	上海淮兆自动化系统有限公司	甘艳峰	甘艳峰 100%	2023 年年销售额为 1.01 亿元； 2024 年年销售额为 1.10 亿元	约为 52 人	日本 smc 指定代理商	于 2002 年成立，已在昆山、宁波、温州各设有分公司，作为日本 smc 指定代理商可以提供完整的工业自动化解决方案。2019 年开始合作关系，有着较为稳定的合作基础
7	浙江热刺激光技术有限公司	徐海军	台州光斧光学技术有限公司 22.9571%； 温岭市东部投资发展有限公司 22.0360%； 赖灿伟 7.8985%； 廖俊 6.7465%； 温岭市国有资产经营有限公司 6.4777%	年销售额约为 7 亿元	约为 1600 人	已取得 ISO 9001 质量管理体系认证	拥有 100 多位光学、电学、微电子、材料、机械结构、控制编程等方面的专家和工程师，已获得上百项国内和国际 PCT 专利技术，是一家着眼于行业和公司长期发展的高科技企业。2020 年开始合作关系，有着较为稳定的合作基础

序号	供应商名称	实际控制人	主要股东	经营规模	员工情况 (截至 2024 年末) ^{注 1}	经营资质	与其开展合作的合理性
8	山东宝铁物资有限公司 ^{注 2}	姜辉	姜辉 90% 李庆华 10%	-	-	-	钢材贸易商，拥有较为丰富的进货渠道，可以为公司提供多种钢材的解决方案，满足公司多种型号的钢材需求和潜在需求，节约公司沟通成本和筛选所需时间，与公司宿迁厂区距离较近，具有距离优势

注 1：上表中经营规模、员工情况、经营资质等信息均通过供应商确认函确认。

注 2：2024 年，公司与山东宝铁物资有限公司已不再展开合作，出于保密考虑，其未提供其经营规模、员工情况等信息。

公司基于行业经验、地理位置、经营资质、报价情况、服务能力等多种因素对供应商进行考核及选择。

其中，山东佳科物资有限公司、山东金福汇钢材有限公司及受同一控制人控制下的公司上海雯珺金属材料有限公司、山东赢海金属材料有限公司、山东宝铁物资有限公司均为钢材贸易商，钢材贸易商本身并不从事生产性活动，主要依托于客户资源、销售渠道开展业务，其提供给公司的产品对应的终端供应商较多，拥有较为丰富的进货渠道，可以为公司提供多种钢材的解决方案，满足公司多种型号的钢材需求和潜在需求，节约公司沟通成本和筛选所需时间，具备与其业务规模相匹配的经营能力。报告期内，钢材市场竞争充分，有多家厂商可以选择，公司选择多个钢材贸易商，根据各供应商的报价，选择最优报价的钢材贸易商进行采购。公司与钢材贸易商开展大额合作具有商业合理性，与钢材贸易商合作对公司持续稳定经营不会产生潜在不利影响。

除钢材贸易商以外，公司与其他供应商于报告期前即开展了合作，有着较为深厚的合作基础，业务具有持续性。同时，公司向供应商采购的产品市场供应较为充足，可供选择的供应商较多，不存在受制于供应商的情况，与供应商合作对公司持续稳定经营不会产生潜在不利影响。

（八）说明公司客户与供应商重合的具体原因及商业合理性，收付款相抵行为涉及的具体客户及结算情况，进一步说明公司采购及销售真实性、是否存在虚增收入情形；

1、公司客户与供应商重合的具体原因及商业合理性

报告期内，公司客户与供应商重合情形主要系公司部分供应商主要从事金属加工与制造、机械加工设备的生产与制造等业务，该部分供应商基于自身金属加工业务拓展等方面，存在激光加工设备采购需求，因此向公司采购相关设备，交易背景具备合理性。

报告期内，主要供应商与主要客户重合的情况如下：

单位：万元

序号	客户/供应商名称	销售额		采购额	
		2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
1	湖北盛鸿建材有限公司	1,270.80	-	105.13	-
2	泰州市创泽金属制品有限公司	198.14	406.44	564.97	482.35
3	江苏乐创智能装备有限公司	8.33	387.60	437.24	591.51
4	河北领星电器设备有限公司	-	171.39	193.60	157.93
合计		1,477.27	965.43	1,300.94	1,231.79
占营业收入（采购总额）的比例		1.88%	1.34%	2.44%	2.18%

注：表中列示对公司销售/采购金额累计均超过 100 万元的同一客户/供应商。

报告期内，公司对同一客户/供应商的销售/采购金额累计均超过 100 万元的交易内容如下：

序号	客户/供应商名称	主要业务	销售内容	采购内容
1	湖北盛鸿建材有限公司	以钢结构及配套产品制造业务为主、钢结构装配式建筑工程业务为辅	激光切割设备	工作台等金属机械部件
2	泰州市创泽金属制品有限公司	建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；金属切削加工服务；金属链条及其他金属制品制造等	激光切割设备及配件	刀槽刀条等机加钣金类
3	江苏乐创智能装备有限公司	模具制造和销售；机械零件、零部件加工和销售等	激光切割设备及配件	床身、平台等机加钣金类
4	河北领星电器设备有限公司	机床附件、防护罩、波纹软管及接头、拖链系统、电气	激光切割设备	防护罩等辅料包材类

序号	客户/供应商名称	主要业务	销售内容	采购内容
		设备连接系统的制造、销售等		

湖北盛鸿建材有限公司为安徽鸿路钢结构（集团）股份有限公司的子公司，安徽鸿路钢结构（集团）股份有限公司（简称鸿路钢构，股票代码 002541）是中国领先的钢结构制造和装配式建筑企业，拥有安徽合肥、涡阳、颍上等省内基地及湖北团风、重庆南川等省外基地。报告期内，湖北盛鸿建材有限公司主要向公司购买光纤激光切割设备，用于满足自身扩大经营规模需求。同时，随着公司业务规模增加，公司向其采购工作台等金属机械部件。

报告期内，泰州市创泽金属制品有限公司是公司机加钣金类中刀槽刀条的主要供应商，其向公司采购激光切割设备及配件，用于自身材料加工业务。

江苏乐创智能装备有限公司自 2021 年起为公司提供床身、平台机加工服务，合作效果较好，与公司稳定合作。报告期内，江苏乐创智能装备有限公司向公司采购激光切割设备及相关配件，主要用于自身金属加工业务。

报告期内，河北领星电器设备有限公司是公司辅料包材类中防护罩的主要供应商之一。报告期内，其向公司采购少量激光加工设备，用于自身金属加工业务。

除湖北盛鸿建材有限公司以外，存在部分向公司供应加工件的厂商向公司采购激光切割设备的情况，主要原因系金属加工是公司产品的主要应用场景之一，金属加工件又是公司的主要原材料，供应商自身生产过程中存在金属切割等加工需求，同时其基于和公司的合作，认可公司设备产品品质，因此向公司采购设备，符合公司所在行业特点。公司向供应商销售较为偶发，总体金额较小。

2、收付款相抵行为涉及的具体客户及结算情况，进一步说明公司采购及销售真实性、是否存在虚增收入情形

报告期内，公司与重合的客户、供应商独立签订销售采购合同，并以总额法独立核算应收和应付款项的金额，但存在少量出于结算便利考虑，根据双方签署的抵账协议和对账情况将应收应付余额进行冲抵，按差额进行货款结算的

情形；报告期内，公司进行上述抵账的金额分别为 4.36 万元、22.48 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.006%、0.03%，整体占比较小。

主办券商及申报会计师查阅了上述客户、供应商的主要业务合同、采购入库单、验收单、发票、收付款记录等。经核查，该类业务均有其商业实质，销售和采购业务真实发生，不存在虚增收入的情况。

（九）结合公司主要产品单位价格、单位成本等情况量化分析毛利率波动的原因，结合主要细分产品与同业可比公司同类产品毛利率比较情况，说明差异原因及合理性；说明公司综合毛利率 2024 年大幅增长的原因及合理性，公司综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的原因，相对低于大族激光的合理性；

1、结合公司主要产品单位价格、单位成本等情况量化分析毛利率波动的原因，结合主要细分产品与同业可比公司同类产品毛利率比较情况，说明差异原因及合理性

（1）结合公司主要产品单位价格、单位成本等情况量化分析毛利率波动的原因

公司报告期内主营业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度			2023 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
超高功率设备	23,761.67	18,644.61	21.53%	16,259.57	13,668.38	15.94%
高功率设备	41,734.60	33,151.99	20.56%	43,941.28	36,769.89	16.32%
中低功率设备	10,522.98	7,922.82	24.71%	10,398.14	8,301.98	20.16%
其他设备	506.64	432.96	14.54%	128.76	115.51	10.29%
合计	76,525.90	60,152.38	21.40%	70,727.75	58,855.77	16.79%

注：6KW 以下为中低功率设备，6KW(含)-30KW 为高功率设备，30KW（含）以上为超高功率设备，下同。

由上表可见，公司产品以高功率和超高功率设备为主，中低功率设备收入占比较低，报告期内各类产品毛利率均有所上升。

结合单位价格、单位成本分析如下：

单位：万元/台

项目	2024 年度				2023 年度		
	单价	单位成本	毛利率	毛利率变动幅度	单价	单位成本	毛利率
超高功率设备	95.81	75.18	21.53%	5.60%	126.04	105.96	15.94%
高功率设备	42.63	33.86	20.56%	4.24%	55.90	46.78	16.32%
中低功率设备	15.38	11.58	24.71%	4.55%	19.11	15.26	20.16%
小计	39.78	31.25	21.44%	4.64%	48.39	40.26	16.80%

由上表可见，2024 年度各类产品单价及单位成本均有所下降，对单价及单位成本进行连环替代法分析，如下表所示：

项目	超高功率设备	高功率设备	中低功率设备
2023 年毛利率	15.94%	16.32%	20.16%
替换单价因素	-10.59%	-9.74%	0.80%
单价变动对毛利率影响	-26.52%	-26.06%	-19.36%
替换单位成本因素	21.53%	20.56%	24.71%
单位成本变动对毛利率影响	32.12%	30.30%	23.91%
合计影响	5.60%	4.24%	4.55%

由上表可见，2024 年度各类产品毛利率上升的主要原因系单价降幅小于单位成本降幅所致。

公司 2024 年主营业务毛利率较 2023 年增长 4.61 个百分点。激光器是公司产品构成中最核心的原材料，占直接材料比重约在 40%左右，2024 年激光器市场价格呈下降趋势，公司原材料采购价格总体有所下降。根据国内主要激光器生产商锐科激光 2024 年度报告，“伴随国内激光产业集群化发展，激光器产品在传统应用领域的高毛利属性吸引了大批新进激光器制造商，导致在传统应用领域的市场经营愈演愈烈，大部分企业实行降价保量的价格战策略，加速行业内卷。”2024 年锐科激光的光电子器件销量同比增长 9.77%，但营业收入下降 13.11%，激光器行业价格下降明显，因此公司的毛利率总体有所增长。

（2）结合主要细分产品与同业可比公司同类产品毛利率比较情况，说明差异原因及合理性

公司主营业务中超高功率、高功率及中低功率设备合计毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率情况对比如下：

公司	2024 年	2023 年
大族激光	32.93%	32.78%
华工科技	30.97%	33.93%
嘉泰激光	21.44%	16.80%

注：大族激光毛利率为其他智能制造装备毛利率，华工科技毛利率为激光加工装备及智能制造产线毛利率。

公司主要产品毛利率低于大族激光和华工科技同类产品毛利率，原因分析如下：①同行业上市公司生产使用的激光器等原材料主要为自产，其对应的直接材料成本较低，而公司生产所需的激光器均从外部采购，对应的直接材料成本相对较高；②公司目前规模较小，而大族激光和华工科技为已上市公司，其销售规模远大于公司，大族激光 2024 年营业收入高达 1,477,121.54 万元，华工科技 2024 年营业收入高达 1,170,917.55 万元，上述两家可比公司营业收入均远高于公司，较高收入产生的规模效应导致其毛利率高于公司；③大族激光和华工科技产品更为丰富，下游市场更为广阔，受其他类型的产品及行业波动影响，使得其与公司毛利率变化略有差异。

2、说明公司综合毛利率2024年大幅增长的原因及合理性，公司综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的原因，相对低于大族激光的合理性

公司综合毛利率与可比公司对比情况如下：

公司名称	产品口径	2024 年		2023 年
		毛利率	变动百分比	毛利率
华工科技	激光加工装备及智能制造产线	30.97%	-2.96%	33.93%
	激光全息膜类系列产品	33.60%	-1.41%	35.01%
	光电器件系列产品	8.41%	-1.97%	10.38%
	敏感元器件	25.70%	1.71%	23.99%
	综合毛利率	21.55%	-0.96%	22.51%
大族激光	PCB 智能制造装备	28.11%	-4.48%	32.59%
	其他智能制造装备	32.93%	0.15%	32.78%
	综合毛利率	31.84%	-0.92%	32.76%

注：同行业上市公司 2024 年调整会计政策，将售后服务费计入成本，为保持口径一致，2023 年综合毛利率数字来自其 2024 年度报告之上期数。

（1）公司综合毛利率 2024 年大幅增长的原因及合理性

公司 2024 年综合毛利率较 2023 年增长 4.56 个百分点。激光器是公司产品构成中最核心的原材料，占直接材料比重约在 40%左右，2024 年激光器市场价格呈下降趋势，并带动公司原材料采购价格下降。根据锐科激光 2024 年度报告，“伴随国内激光产业集群化发展，激光器产品在传统应用领域的高毛利属性吸引了大批新进激光器制造商，导致在传统应用领域的市场经营愈演愈烈，大部分企业实行降价保量的价格战策略，加速行业内卷。”2024 年锐科激光的光电子器件销量同比增长 9.77%，但营业收入下降 13.11%，主要原材料激光器价格的明显下降推动了公司的毛利率增长。公司 2024 年的毛利率变化趋势与激光器采购价格变动趋势一致。此外，随着公司宿迁厂区在报告期内产能利用率逐渐提升，管理逐渐成熟，推动了公司的单位人工与制造费用有所下降，也推动了公司毛利率的提升。

（2）公司综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的原因，相对低于大族激光的合理性

2024 年公司综合毛利率较 2023 年有所上升，但同行业可比公司均基本保持稳定，略有下降，主要系当期公司原材料采购价格下降，而产品单价下调幅度小于单位成本下降幅度，导致当期激光切割设备毛利率有所上升；而同行业可比公司大族激光和华工科技激光器自产率较高，因此毛利率受激光器价格下降影响较小。

同时，大族激光和华工科技产品结构相对于公司更为丰富，除与公司可比的同类产品外，华工科技的激光全息膜类系列产品和光电器件系列产品、大族激光对应的 PCB 智能制造装备的毛利率均有所下降，综合起来使得上述可比公司综合毛利率呈现下降趋势，与公司的变动趋势不一致。

公司综合毛利率相对低于大族激光，主要系：①公司产品的主要原材料激光器均从外部采购，而该可比公司对应的激光器主要为自产，其直接材料成本相对较低；②同时该客户销售及采购规模较大，产生的规模效应导致其毛利率高于公司；③大族激光产品包含激光器、PCB 设备、锂电和光伏设备等多种产

品下游客户包括消费电子、PCB 制造商等，受其他类型的产品及行业波动影响，使得其与公司毛利率变化略有差异。

（十）说明公司经营活动现金流量净额与净利润的差异原因，结合公司收付款政策变化情况、财务报表间勾稽关系等进一步说明公司 2023 年经营活动现金流量净额相对较小、2024 年大幅增加的原因及合理性；

1、说明公司经营活动现金流量净额与净利润的差异原因

报告期内，公司的经营活动现金流量净额与净利润的差异具体情况如下：

单位：万元

项 目	2024 年度	2023 年度
净利润①	7,124.21	2,828.30
经营活动产生的现金流量净额②	7,751.57	142.01
差异②-①	627.36	-2,686.29
将净利润调节为经营活动现金流量的项目具体如下：		
资产减值准备	601.73	435.40
信用减值损失	441.99	603.85
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	681.34	670.56
使用权资产折旧	202.19	318.41
无形资产摊销	28.25	25.93
长期待摊费用摊销	58.20	49.06
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“－”号填列)	13.48	-3.93
固定资产报废损失(收益以“－”号填列)	-	0.54
财务费用(收益以“－”号填列)	-498.10	160.82
投资损失(收益以“－”号填列)	-9.31	-59.11
递延所得税资产减少(增加以“－”号填列)	-67.70	-666.11
存货的减少(增加以“－”号填列)	-249.01	-2,377.03
经营性应收项目的减少(增加以“－”号填列)	-5,643.20	-15,981.54
经营性应付项目的增加(减少以“－”号填列)	5,045.84	14,115.20
其他	21.67	21.67

项 目	2024 年度	2023 年度
小 计	627.36	-2,686.29

由表可见，2023 年度，公司经营活动现金流量净额低于净利润 2,686.29 万元，产生差异的主要原因为：①资产减值损失、信用减值损失、长期资产折旧摊销等非付现成本费用合计 2,103.21 万元，对净利润形成抵减但未产生实际现金流出；②随着公司业务规模的扩大，存货余额规模、经营性应收项目和经营性应付项目等营运资本项目相应增加合计 4,243.37 万元，该部分会抵减经营活动现金流量净额但不影响净利润；③业务规模扩大相应应收款项坏账准备增加，相应计提的递延所得税资产余额增加 666.11 万元，该项目对净利润产生影响但未产生实际现金流出。

2024 年度，公司经营活动现金流量净额高于净利润 627.36 万元，整体差异较小，匹配度较高，产生差异的主要原因为：①资产减值损失、信用减值损失、长期资产折旧摊销等非付现成本费用合计 2,013.70 万元，对净利润形成抵减但未产生实际现金流出；②随着公司业务规模的扩大，存货余额规模、经营性应收项目和经营性应付项目等营运资本项目相应增加合计 846.37 万元，该部分会抵减经营活动现金流量净额但不影响净利润；③筹资活动产生的财务费用影响 498.10 万元，该部分影响净利润但不属于经营活动现金流量。

2、结合公司收付款政策变化情况、财务报表间勾稽关系等进一步说明公司2023年经营活动现金流量净额相对较小、2024年大幅增加的原因及合理性

2024 年、2023 年公司经营性现金流量对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动金额
销售商品、提供劳务收到的现金	63,698.20	54,792.79	8,905.41
收到的税费返还	132.29	184.36	-52.07
收到其他与经营活动有关的现金	2,066.76	3,956.51	-1,889.75
购买商品、接受劳务支付的现金	38,349.49	43,368.27	-5,018.78
支付给职工以及为职工支付的现金	10,751.56	8,915.52	1,836.03

项目	2024 年	2023 年	变动金额
支付的各项税费	2,608.21	2,696.71	-88.50
支付其他与经营活动有关的现金	6,436.42	3,811.13	2,625.28
经营活动产生的现金流量净额	7,751.57	142.01	7,609.56

2024 年现金流量净额较 2023 年大幅增加，主要系销售商品、提供劳务收到的现金增加及购买商品、接受劳务支付的现金减少共同影响所致。具体分析如下：

（1）报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与资产负债表、利润表的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动金额
营业收入	78,432.80	72,280.32	6,152.49
加：销项税	9,380.55	9,492.74	-112.19
加：应收账款减少额（含长期应收款）	-850.66	-7,235.89	6,385.22
加：应收票据（含应收款项融资）减少额（期初-期末）	41.07	-549.25	590.32
加：合同负债（含待转销项税）增加额	2,109.82	970.35	1,139.47
加：销售收到应收票据，用票据支付购买存货款	-25,473.47	-20,148.88	-5,324.59
加：应收账款往来抵消金额及其他	58.08	-16.61	74.69
销售商品、提供劳务收到的现金	63,698.20	54,792.79	8,905.41

2024 年销售商品、提供劳务收到的现金增加较多，主要系随着公司产品市场认可度不断提高，2024 年公司收紧分期收款模式账期政策，采用 12 个月以上分期模式销售有所减少。2024 年营业收入较 2023 年增加 6,152.49 万元，但由于长期应收款规模有所下降，应收账款（含长期应收款）仅增加 850.66 万元，同时，预收账款增加 2,109.82 万元，进一步增加销售商品、提供劳务收到的现金。

（2）报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与资产负债表、利润表的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动金额
营业成本	61,260.31	59,747.72	1,512.59
加：进项税额（材料成本类）	7,654.15	8,085.48	-431.34
加：应付账款减少额（期初-期末）	3,508.37	-1,979.85	5,488.22
加：预付账款增加额（期末-期初）	-30.62	167.63	-198.26
加：存货增加额（期末-期初）	-119.28	1,948.85	-2,068.13
加：存货跌价准备本期转销数	341.03	428.17	-87.14
加：应付票据减少（期初-期末）	-3,941.39	-3,174.71	-766.68
加：本期新增应收票据背书支付经营性货款金额	-24,688.68	-20,994.46	-3,694.22
加：本期成本中薪酬、折旧及摊销等费用	-5,631.14	-5,293.79	-337.35
加：研发费用、管理费用、销售费用等领用材料金额	2,027.85	3,336.90	-1,309.05
加：支付货款票据保证金增加（期末-期初）	-2,026.05	943.76	-2,969.81
加：与应收账款等往来抵消金额及其他	-5.06	152.56	-157.62
购买商品、接受劳务支付的现金	38,349.49	43,368.27	-5,018.78

购买商品、接受劳务支付的现金 2024 年较 2023 年减少，主要系 2024 年采购中采用票据结算货款的比例提高，因此应付票据有所增长，当期支付的现金有所减少。其中，主要供应商上海柏楚数控科技有限公司票据支付金额及比例如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
支付货款金额	13,237.70	9,780.66
其中：承兑汇票支付	3,317.03	-
银行转账支付	9,920.67	9,780.66
承兑汇票支付占比	25.06%	-

综上，2023 年经营活动现金流量净额相对较小、2024 年大幅增加主要系公司收紧分期收款模式账期政策，以及提高票据支付货款比例所致，具有合理性。

（十一）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性。

1、在手订单情况

报告期各期末和截止 2025 年 6 月末公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2025-06-30	2024-12-31	2023-12-31
在手订单金额	18,968.14	17,171.13	14,457.51

公司各期末在手订单持续保持增长，2025 年 6 月末在手订单较 2024 年末增长 10.47%，公司订单保持稳步增长。

2、期后经营情况

项目	2025 年 1-6 月 ^注
营业收入	44,525.77
毛利率	23.28%
净利润	4,269.56
经营活动产生的现金流量净额	6,849.20

注：公司 2025 年 1-6 月财务数据未经审计或审阅

综上，随着公司持续推出新型的高速、超高功率切割设备，持续发挥公司产品优势，不断开拓境外市场，截止 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单充足，公司 2025 年 1-6 月的收入、净利润均较为良好，公司的经营业绩稳中向好。

【主办券商和会计师回复】

（一）请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）了解公司主要产品应用领域、客户群体、使用寿命及更新周期，分析公司客户集中度较低的原因及合理性，是否符合行业特点；

（2）获取公司报告期内的收入明细表，了解公司报告期各期老客户数量、新增客户数量、客户复购情况；分析公司不同层次客户的销售收入情况；通过走访主要贸易商 VFM MACHINERY SDN.BHD、LASER FOCUS CO. LTD 等，并获取中信保出具的报告，了解其基本情况；

（3）获取公司花名册及工资表，了解销售人员数量、人均薪酬、主要职责、人均维护客户数量等情况；并通过访谈公司管理层和主要客户，查阅行业分析报告和同行业公司官方网站，了解公司核心竞争力、产品竞争优势、下游市场

空间、公司拓客渠道等，分析公司的获客能力及销售费用与收入的匹配性；

（4）获取公司报告期内的财务报表及各科目明细表，了解报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润、扣非净利润变化情况；并分析公司 2024 年收入相对增加、扣非净利润大幅增长的合理性，业绩增长的可持续性；

（5）访谈公司采购负责人，了解公司向主要供应商锐科激光采购激光器，向柏楚电子采购切割头和数控操作系统的原因，分析向其大额采购的原因及合理性、合作历史及稳定性、采购价格公允性等；并查询行业研究报告、公司产品技术资料等，分析公司的核心竞争力；

（6）访谈采购管理人员，了解供应商返利情况；获取供应商返利台账及返利协议，复核返利金额的准确性及报告期内返利金额变动原因；对供应商实施函证程序，函证供应商返利事项；

（7）通过天眼查、企查查等网络核查工具，梳理公司主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，分析公司与其开展大额合作的商业合理性，及是否对公司持续稳定经营可能产生的产生潜在不利影响；

（8）获取公司收入成本表及采购明细表，访谈主要客户、供应商，了解公司客户与供应商重合的情况及收付款相抵行为涉及的具体客户及结算情况，分析其商业合理性及公司采购及销售真实性；

（9）获取公司收入成本表及同行业可比公司定期报告，结合公司主要产品单位价格、单位成本等情况量化分析毛利率波动的原因，结合主要细分产品与同行业可比公司同类产品毛利率比较情况，分析差异原因及合理性；并分析公司综合毛利率 2024 年大幅增长的原因及合理性，公司综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的原因，相对低于大族激光的合理性；

（10）获取公司报告期内的财务报表，访谈公司财务负责人，检查复核现金流量表的编制过程，分析复核现金流量表项目与资产负债表、利润表的勾稽关系，了解公司经营活动现金流量净额与净利润的差异原因，并结合公司收付

款政策变化情况等，分析公司 2023 年经营活动现金流量净额相对较小、2024 年大幅增加的原因及合理性；

（11）获取公司在手订单和期后经营情况，分析公司业绩的稳定性及可持续性；

2、核查结论

（1）公司客户集中度较低的情况具有合理性且符合行业特点；

（2）报告期内，公司新老客户数量呈现增长趋势，公司持续拓展新客户，建立合作关系并形成相应收入；公司各层级客户数量及收入金额均有所增长，公司主要收入来源于收入规模在 50 万元-150 万元的客户，相关贸易商不存在配合嘉泰激光囤货的情况；

（3）报告期内公司的销售费用与收入具有匹配性；

（4）公司各期净利润与收入变动有所差异，符合公司的经营情况，具有合理性；公司业绩增长具备可持续性；

（5）报告期内各类原材料采购单价随着市场价格的变化而波动，采购价格具有公允性，公司对供应商锐科激光及柏楚电子较为集中系公司采购战略选择，公司不存在重大依赖的情况，公司已采取有效措施应对相关情况；公司并非仅对外购材料进行简单组装，公司在产业链中是具有竞争优势的综合解决方案提供商；

（6）报告期内，公司主要供应商返利有武汉锐科光纤激光技术股份有限公司及上海柏楚电子科技股份有限公司，报告期内公司的返利比例与采购规模相匹配，供应商返利金额变动具有合理性，会计处理规范；

（7）公司与主要供应商中注册资本较少、未缴足，参保人数较少的供应商开展大额合作主要是部分供应商系钢材贸易商、设备经销商等情况，具有商业合理性，不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；

（8）公司客户与供应商重合具有商业合理性，公司采购及销售具备真实性，不存在虚增收入情形；

（9）公司主要产品毛利率上升的主要原因系单价降幅小于单位成本降幅所致；公司主要细分产品与同行业可比公司同类产品毛利率相比存在差异具有合理性，公司综合毛利率 2024 年大幅增长具有合理性，公司综合毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的且相对低于大族激光具有合理性；

（10）公司经营活动现金流量净额与净利润的差异主要由各项减值准备、折旧摊销等非付现成本费用，以及存货、经营性应收应付项目变动等因素驱动，财务报表间相关科目勾稽相符，各项变动与公司经营状况相匹配，变动原因具有合理性。2023 年经营活动现金流量净额相对较小、2024 年大幅增加主要系公司收紧分期收款模式账期政策，同时以及提高用票据支付货款比例提高所致，具有合理性；

（11）截止 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单充足，公司 2025 年 1-6 月的收入、净利润均实现同比增长，公司的经营业绩稳中向好。

（二）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施
的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

1、核查程序

针对营业收入，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）检查主要合同及订单，了解产品的付款方式、安装验收条款等，评价企业收入确认方法是否适当；

（3）获取公司报告期各期收入成本明细表，按产品、客户、销售模式等维度分析营业收入及毛利率，并与同行业数据进行对比，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（4）实施细节测试，对于内销收入，选取项目检查相关支持性文件，包括销售出库单、运输单、销售合同、销售发票、安装验收单及客户签收单等；对于出口收入，一方面通过海关函证核实报关数据并与账面记录核对，另一方面

选取项目检查相关支持性文件，包括销售出库单、销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等；

（5）实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

（6）获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

（7）主要客户背景调查，针对境外客户，通过调取中信保信用报告，核实其股权结构、管理团队及经营状况等核心信息；对于境内客户，则通过企业信用信息公示系统及第三方平台查询工商注册资料，重点验证营业范围、股东构成等关键要素，评估客户资质及交易背景的合规性；

（8）对主要客户执行函证程序，函证的具体内容包括报告期内各期交易额、应收账款/预收账款期末余额，报告期各期函证及替代测试确认比例如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
销售收入①	78,432.80	72,280.32
发函金额②	53,643.01	50,898.52
发函比例③=②/①	68.39%	70.42%
回函金额④	38,415.67	34,741.01
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	71.61%	68.26%
回函金额占销售收入比例⑥=④/①	48.98%	48.06%
替代测试金额⑦	15,227.34	16,157.51
替代测试金额占比⑧=⑦/①	19.41%	22.35%
函证及替代测试合计确认比例⑨=⑥+⑧	68.39%	70.42%

（9）采用实地走访与视频访谈相结合的方式，对报告期内主要客户实施核查。核查内容包括：合作历史、业务背景、交易条件（结算方式、销售规模）及关联关系确认等关键信息。核查过程中，通过收集客户身份证明、经营场所实地查勘、产品使用状态查验等方式确认真实性，并留存访谈记录、影像资料等书面证据。报告期内，具体访谈核查情况如下：

项目	2024 年	2023 年
访谈客户家数（家）	405	268
访谈客户交易额（万元）	38,700.43	34,021.55
占当期营业收入比例	49.34%	47.07%
其中：实地走访客户占当期营业收入比例	44.47%	44.13%
视频访谈客户占当期营业收入比例	4.87%	2.94%

公司内销客户以直销客户为主，外销客户以贸易客户为主，中介机构对公司内销、外销客户访谈核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
访谈内销客户交易额	35,584.89	32,867.26
占当期内销营业收入比例	47.59%	46.49%
访谈外销客户交易额	3,115.53	1,154.29
占当期外销营业收入比例	85.09%	73.20%

2、核查结论

经核查，主办券商和申报会计师认为，报告期内，公司收入确认依据充分、合理，公司营业收入真实、准确、完整，已记录于正确的会计期间，符合《企业会计准则》的规定。

（三）对公司供应商采取的核查程序和结论，并对公司采购真实性发表明确意见。

1、核查程序

主办券商及会计师对供应商采取了以下核查程序：

（1）访谈公司采购部门负责人，了解公司的采购模式、主要材料类别、采购付款流程、采购验收入库等相关流程，并执行穿行测试；

（2）检查采购相关文件，重点核查报告期主要供应商的采购情况；对公司的采购情况进行细节测试，核查采购相关的合同、发票、入库单及记账凭证等资料，核查公司采购的真实性；

(3) 执行函证程序，对报告期内主要供应商进行函证，并及时跟进回函情况，对回函不符函证查找差异原因，对已发函未回函金额执行替代程序。函证发函及回函具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
采购总额①	53,298.23	56,467.32
发函金额②	48,877.83	52,213.92
发函比例③=②/①	91.71%	92.47%
回函金额④	48,149.67	50,730.83
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	98.51%	97.16%
回函金额占销售收入比例⑥=④/①	90.34%	89.84%
替代测试金额⑦	728.16	1,483.09
替代测试金额占比⑧=⑦/①	1.37%	2.63%
函证及替代测试合计确认比例⑨=⑥+⑧	91.71%	92.47%

(4) 对主要供应商进行实地走访或视频访谈，了解主要供应商的基本情况、经营状况、业务规模、与公司的合作历史等情况，询问其与公司及其公司的主要股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司是否存在利益输送等；

单位：万元

项 目	2024 年	2023 年
访谈供应商交易额	38,885.33	39,564.15
占当期采购额比例	72.96%	70.07%
其中：实地走访供应商占当期采购额比例	71.84%	68.79%
视频访谈供应商占当期采购额比例	1.12%	1.27%

(5) 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道查询公司主要供应商的基本情况，分析采购规模与供应商经营规模是否匹配。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为公司采购具有真实性。

四、关于应收款项

根据申请文件，2023 年末、2024 年末，公司应收账款余额分别 8,280.82 万元、9,838.58 万元，应收票据余额分别为 6,256.72 万元、6,273.59 万元，应收款项融资金额分别为 624.97 万元、451.14 万元，占流动资产比重较高。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

请公司：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、2024 年有所增加的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致；（2）说明公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（3）说明单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性；（4）说明公司未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险；应收票据的期后兑付及收款情况，是否存在因到期无法兑付而转为应收账款的情形，如有，请补充披露具体情况、原因及后续处理措施，相关应收账款期限是否连续计算，后续收回的可能性；（5）说明公司应收款项融资涉及的相关银行承兑汇票是否均来自信用等级较高的 6+9 类商业银行，是否均符合终止确认条件。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务、七、（一）、4、应收账款、（7）其他事项”补充披露如下：

报告期各期末，公司应收账款逾期情况和期后回款情况如下：

单位：万元

2024 年 12 月 31 日				
项目	金额	占比	期后回款	回款比例
未逾期	22,420.53	88.14%	12,337.84	55.03%

逾期	3,015.85	11.86%	1,233.99	40.92%
合计	25,436.38	100.00%	13,571.83	53.36%
2023 年 12 月 31 日				
项 目	金 额	占 比	期后回款	回款比例
未逾期	21,257.49	89.45%	18,621.81	87.60%
逾期	2,507.41	10.55%	1,510.11	60.23%
合计	23,764.90	100.00%	20,131.92	84.71%

注 1：应收账款逾期标准为：超过合同约定的收款时间而尚未回款的金额视为逾期；期后回款统计日截至 2025 年 6 月 30 日。

注 2：此处应收款项余额为应收账款、合同资产、长期应收款、一年内到期长期应收款的合计数，下同。

如上表，公司应收账款主要为未逾期的应收账款，各期占比分别为 89.45%、88.14%，占比较高，应收账款质量较好，期后回款比例较高。

（二）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、2024 年有所增加的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致；

1、结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额较高、2024 年有所增加的原因及合理性

报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	同比变动	2023 年
应收账款余额	11,320.54	20.91%	9,362.49
营业收入	78,432.80	8.51%	72,280.32
占比	14.43%	增加 1.48 个百分点	12.95%

由上表可见，公司报告期内应收账款余额呈现增长趋势，主要受到公司收入规模不断扩大的影响所致；各期应收账款余额占收入的比例分别为 12.95%和 14.43%，2024 年略有增长，报告期各期占比较为稳定。报告期内，公司采用了预付定金+尾款模式、厂内分期模式和融资租赁等多种结算方式。2024 年，随着公司市场认可度的提高，公司减少了厂内分期模式，更多的采用预付定金+尾款的模式结算，导致应收账款的规模随着定金+尾款模式的增多和收入的增长而

增长。

2、是否与同业可比公司保持一致

报告期内，公司可比公司应收账款余额占收入的比例变动情况如下：

项目	2024 年	变动百分点	2023 年
华工科技	45.37%	5.40%	39.97%
大族激光	62.77%	5.77%	57.00%
平均	54.07%	5.58%	48.48%
嘉泰激光	14.43%	1.48%	12.95%

由上表可见，报告期内，公司应收账款余额占收入的比例整体远低于同行业可比公司平均水平，大族激光、华工科技为行业头部企业，该等可比公司主要客户为大型企业、跨国集团、上市公司等规模较大的客户，客户议价能力较强，因此信用政策相对较宽松。公司客户规模相对较小，更为分散，因此采用了更严格的信用政策。同时公司应收账款余额占收入变动较同行业可比公司更为平稳。

综上所述，报告期公司应收账款余额及占比较高、2024 年有所增加具有合理性，与同行业可比公司变动趋势一致，公司整体应收账款占比低于同行业可比公司水平。

（三）说明公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；

报告期内，公司应收款项逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
应收账款余额①	11,320.54	9,362.49
合同资产余额②	181.99	122.69
长期应收款余额③	2,493.14	3,006.59
一年内到期的长期应收款余额④	11,750.08	11,646.32
长期应收款-未确认融资收益⑤	-309.37	-373.19
应 收 款 项 余 额 小 计	25,436.38	23,764.90

(⑥=①+②+③+④+⑤)		
应收款项逾期金额⑦	3,015.85	2,507.41
逾期款项占比(⑧=⑦/⑥)	11.86%	10.55%

由上表可知，报告期内公司应收款项逾期比例分别为 11.86%、10.55%，比例整体较低。由于公司产品的单台价格较高，公司综合考虑客户的经营状况、资金情况等，允许部分客户采用厂内分期的付款模式，在 6-24 个月的期限内分期支付货款，因此公司整体应收款项规模较大。因销售回款金额较高，部分客户会出现资金周转困难逾期支付货款的情况，公司综合考虑与客户的长期合作关系、客户的经营状况及财务状况等因素，分析客户拖欠货款的原因并以积极沟通、友好协商等方式加强催收。

报告期各期末，公司应收账款逾期情况和期后回款情况如下：

单位：万元

2024 年 12 月 31 日				
项目	金额	占比	期后回款	回款比例
未逾期	22,420.53	88.14%	12,337.84	55.03%
逾期	3,015.85	11.86%	1,233.99	40.92%
合计	25,436.38	100.00%	13,571.83	53.36%
2023 年 12 月 31 日				
项 目	金额	占比	期后回款	回款比例
未逾期	21,257.49	89.45%	18,621.81	87.60%
逾期	2,507.41	10.55%	1,510.11	60.23%
合计	23,764.90	100.00%	20,131.92	84.71%

注 1：应收账款逾期标准为：超过合同约定的收款时间而尚未回款的金额视为逾期；期后回款统计日截至 2025 年 6 月 30 日。

注 2：此处应收款项余额为应收账款、合同资产、长期应收款、一年内到期长期应收款的合计数，下同。

如上表，公司应收账款主要为未逾期的应收账款，各期占比分别为 88.14%、89.45%，占比较高，应收账款质量较好，期后回款比例较高。

截至 2025 年 6 月 30 日，逾期仍未收回的大额应收款项如下：

单位：万元

客户名称	未收回金额	未收回原因	是否存在回款障碍	后续管理措施	是否约定付款时限及违约责任
------	-------	-------	----------	--------	---------------

客户名称	未收回金额	未收回原因	是否存在回款障碍	后续管理措施	是否约定付款时限及违约责任
湖南嘉信激光机械科技有限公司	389.02	短期内资金周转压力大	否	签订补充协议，约定分期付款	是，已按照合同约定分期付款 ^注
邯郸市希达紧固件制造有限公司	175.15	短期内资金周转压力大	否	签订补充协议，约定分期付款	是，已按照合同约定分期付款
辽宁盛世忠德精工新能源科技有限公司	146.83	短期内资金周转压力大	否	与客户积极协商催收	否
东莞市粤通激光科技有限公司	108.00	短期内资金周转压力大	否	签订补充协议，约定分期付款	是
宿迁市善宇钢之家工程有限公司	100.00	政府项目，付款审批时限较长	否	与客户积极协商催收	否
新疆汉和众杰金属制品有限公司	80.40	短期内资金周转压力大	否	与客户积极协商催收	是
临沂暖福旺金属制品有限公司	66.30	债务人财务状况恶化	是	预计无法收回，已全额减值	/
深圳市满安科技有限公司	60.60	债务人财务状况恶化	是	预计无法收回，已全额减值	/
温州市众为金属制品有限公司	54.50	短期内资金周转压力大	否	签订补充协议，约定分期付款	是，已按照合同约定分期付款
合 计	1,180.80				

注：客户在还款逾期后，公司积极与对方友好协商，积极催收，与客户签订还款补充协议，约定分期还款，缓解客户资金压力。

上述涉及经营异常、款项预计无法收回的客户，公司已对其应收款项余额全额计提减值准备。

公司对逾期应收账款主要以与客户协商沟通为主，对于部分客户由于其自身经营状况导致的款项逾期，公司在沟通协商无效后会继续采取诉讼等措施。

（四）说明单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性；

1、单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

（1）报告期内单项计提的坏账

报告期内，公司单项计提的坏账明细及原因等如下：

单位：万元

客户名称	截至 2024 年末 余额	未回收的原因及回收可能性	公司拟采取的措施
临沂暖福旺金属制品有限公司	66.30	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
深圳市满安科技有限公司	60.60	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
湖北暗壳卫浴科技有限公司	42.00	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
扬州祥宏金属材料有限公司	37.60	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
深圳市康隆不锈钢制品有限公司	26.00	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
沈阳全恒不锈钢有限公司	21.40	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
四川金燧达装饰材料有限公司	18.60	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
洛阳市安卓柜业有限公司	18.30	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
中山市惠诺特金属制品有限公司	10.20	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
马志伟	6.80	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
乐清云特升精密钣金有限公司	4.60	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
上海品正工贸有限公司	3.40	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
林安邦	2.80	债务人财务状况恶化，收回可能性极低	采取民事诉讼追回欠款，终止合作
合 计	318.60		

（2）1 年以上未回收的应收账款

截至 2024 年 12 月 31 日，1 年以上未收回的应收账款余额前十名客户及未回款原因如下：

单位：万元

客户名称	1 年以上未回款金额	占 1 年以上未回款金额的比例	截至 2025.6.30 回款金额	未回款原因及回收可能性	公司拟采取的措施
湖南嘉信激光机械科技有限公司	403.84	9.56%	28.47	受到客户下游回款周期及客户自身资金周转安排影响，短期资金周转困难	签订补充协议，约定付款时限
辽宁盛世忠德精工新能源科技有限公司	114.21	2.70%	51.90	受到客户下游回款周期，短期资金周转困难	与客户积极协商催收
东莞市粤通激光科技有限公司	113.44	2.69%	2.05	受到客户下游回款周期，短期资金周转困难	签订补充协议，约定付款时限
广西钢之泰装配式绿色建筑产业有限公司	109.72	2.60%	109.72	采用分期收款，未到收款期	/
宿迁市善宇钢之家工程有限公司	100.00	2.37%	0.00	政府项目，付款审批时限较长	与客户积极协商催收
湖南嘉焯科技有限公司	90.74	2.15%	11.85	采用分期收款，未到收款期	/
黑龙江帕纳金属制品有限公司	81.21	1.92%	5.35	受到客户下游回款周期，短期资金周转困难	与客户积极协商催收
温州市众为金属制品有限公司	75.41	1.79%	20.00	受到客户下游回款周期，短期资金周转困难	签订补充协议，约定付款时限
江苏齐庆钢结构有限公司	73.70	1.75%	0.00	设备 2025 年退回	/
沈阳龙洋金属工程有限公司	67.00	1.59%	27.32	采用分期收款，未到收款期	/
合计	1,229.26	29.36%	256.65		

由上表可见，公司账龄在 1 年以上未回款客户主要系受到自身资金周转安排等因素影响，故暂未回款。公司正与上述客户积极协商处理，综合考虑与客户的长期合作关系、客户的经营状况及财务状况等因素，公司积极磋商与客户签订还款补充协议，允许资金周转困难的客户分期归还欠款，跟踪客户经营情况，督促客户及时回款。

（3）实际核销的应收账款

报告期内，公司无实际核销的应收账款。

2、公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性

（1）应收账款坏账准备计提依据

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定1年以内、1-2年、2-3年、3年以上的应收款的预期信用损失率分别为5%、10%、30%、100%。

（2）应收账款坏账准备计提充分性

报告各期末，公司根据账龄组合对应收账款计提坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

账龄	2024 年			2023 年		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
1 年以内	21,244.64	1,062.23	5%	19,031.31	951.57	5%
1-2 年	3,155.50	315.55	10%	3,551.82	355.18	10%
2-3 年	263.49	79.05	30%	744.69	223.41	30%
3 年以上	772.74	772.74	100%	437.09	437.09	100%
合 计	25,436.38	2,229.57	8.77%	23,764.90	1,967.24	8.28%

报告期各期末，公司账龄在1年以内应收账款余额分别为19,031.31万元、21,244.64万元，占应收账款余额的比例分别为80.08%、83.52%，占比较高，公司应收账款账龄结构健康、合理。公司主要客户信用状况及历史货款支付记录良好，发生坏账的可能性较小。公司制定了稳健的坏账准备计提政策，并充分考虑客户历史回款情况、经营情况等因素，按预期信用损失对相关客户足额计提坏账。报告期各期末公司应收账款坏账准备计提比例分别为8.28%、8.77%，符合公司应收账款的实际情况，坏账准备计提充分。

（3）应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司对比

公司及同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策如下：

项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
----	-------	-------	-------	-------	-------	-------

大族激光	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	50.00%
华工科技	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
公司	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司华工科技系基于客户类型评估信用风险，其年度报告中亦未披露账龄与预期信用损失对照表。

公司期末按照账龄组合设置的预期信用损失率与同行业可比公司大族激光相比，1 年以内、1-2 年、2-3 年计提比例一致，3 年以上计提比例高于大族激光，公司预期信用损失率较谨慎，期末坏账准备计提充分。

（五）说明公司未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险；应收票据的期后兑付及收款情况，是否存在因到期无法兑付而转为应收账款的情形，如有，请补充披露具体情况、原因及后续处理措施，相关应收账款期限是否连续计算，后续收回的可能性；

报告期内，公司应收票据均能正常完成背书转让、托收兑付。报告期各期末，公司应收票据截至 2025 年 6 月 30 日的期后兑付及收款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收票据余额	6,727.74	6,881.69
期后背书转让、托收兑付金额	6,727.74	6,881.69
比例	100.00%	100.00%

注：应收票据期末余额包含应收款项融资。

报告期各期末，公司应收票据均已于期后正常完成背书转让、托收兑付，不存在到期无法兑付的情形，不存在因到期无法兑付而转为应收账款的情形。

（六）说明公司应收款项融资涉及的相关银行承兑汇票是否均来自信用等级较高的 6+9 类商业银行，是否均符合终止确认条件。

报告期内，公司应收款项融资涉及的相关银行承兑汇票均来自信用等级较高的 6+9 类商业银行，背书或贴现时均符合终止确认条件。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的相关规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。

报告期内，在具体会计处理上，公司对于信用等级较高的银行出具的银行承兑汇票，公司对其管理模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，期末在“应收款项融资”科目中列报，同时由于到期无法兑付的风险较低，符合金融资产终止确认的条件，在背书或贴现时终止确认。

综上所述，报告期内，公司应收款项融资涉及的相关银行承兑汇票均来自信用等级较高的 6+9 类商业银行，背书或贴现时均符合终止确认条件。

【主办券商和会计师回复】

（一）核查程序

针对前述事项，主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取应收账款明细表及收入明细表，统计境内外客户应收账款占营业收入的比例，并了解结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况，分析变动原因并与同行业可比公司比较；

2、获取并检查应收账款逾期明细表及期后回款明细表，分析逾期情况并统计期后回款比例；

3 取得单项计提坏账准备、1 年期以上、实际核销的应收账款未收回的客户清单，了解上述客户无法回款的原因是否合理，了解公司拟采取的措施；

4、查阅同行业可比公司招股说明书或年度报告，了解同行业可比公司坏账计提政策，对比分析公司坏账计提的充分性；

5、获取报告期各期末应收票据台账，了解公司票据获取、背书、贴现等情况，查看期后兑付及收款情况。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期公司应收账款余额较高、2024 年有所增加具有合理性，与同行业可比公司变动趋势一致；

2、报告期各期末，公司未逾期应收账款占比均超过 85%，应收账款逾期比

例较低，应收账款质量较好，不存在放宽信用期促收入的情形，主要客户不存在回款障碍；公司已对逾期应收账款积极采取催收措施；

3、公司按预期信用损失率计提坏账准备，所采用的预期信用损失率与同行业可比公司不存在明显差异，公司应收账款坏账准备计提充分；

4、报告期各期末，公司应收票据均已于期后正常完成背书转让、托收兑付，不存在到期无法兑付的情形，公司未到期应收票据不存在到期无法兑付的风险，公司应收票据于期后到期的均已按期兑付，不存在因到期无法兑付而转为应收账款的情形；

5、报告期内，公司应收款项融资涉及的相关银行承兑汇票均来自信用等级较高的 6+9 类商业银行，背书或贴现时均符合终止确认条件。

五、关于存货

根据申请文件，2023 年末、2024 年末公司存货分别为 16,988.15 万元、16,611.14 万元，占流动资产比重较高。

请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

请公司：（1）说明报告期末存货分类及结构与可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，是否与在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（2）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

【公司回复】

（一）请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务、七、（一）、8、存货、（2）存货项目分析”补充披露如下：

“①、各类存货库龄情况：

A、2024 年 12 月 31 日公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	结存余额	其中：1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	9,105.31	7,741.27	85.02%	675.62	7.42%	489.64	5.38%	198.78	2.18%
发出商品	4,661.31	4,661.31	100.00%	-	-	-	-	-	-
在产品	3,408.75	3,313.97	97.22%	82.12	2.41%	-	-	12.66	0.37%
库存商品	378.64	250.07	66.04%	128.58	33.96%	-	-	-	-
委托加工物资	14.55	14.55	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	17,568.56	15,981.16	90.96%	886.32	5.04%	489.64	2.79%	211.44	1.20%

B、2023 年 12 月 31 日公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	结存余额	其中：1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	10,005.55	8,748.32	87.43%	974.09	9.74%	176.69	1.77%	106.45	1.06%
发出商品	3,824.08	3,824.08	100.00%	-	-	-	-	-	-
在产品	3,198.96	2,930.63	91.61%	191.73	5.99%	63.94	2.00%	12.66	0.40%
库存商品	633.33	626.56	98.93%	-	-	6.77	1.07%	-	-
委托加工物资	25.92	25.92	100.00%	-	-	-	-	-	-
合计	17,687.84	16,155.51	91.34%	1,165.83	6.59%	247.40	1.40%	119.11	0.67%

由上表可见，报告期各期末公司库龄一年以内的存货占比分别为 91.34%和 90.96%，库龄一年以上的存货占比较低，库龄结构良好。

②存货期后结转情况

截至 2025 年 6 月 30 日，公司报告期内各期末存货期后结转情况如下：

分类	项目	2024/12/31	2023/12/31
原材料	期末余额	9,105.31	10,005.55
	期后结转金额	6,776.18	8,670.17
	结转比例	74.42%	86.65%

发出商品	期末余额	4,661.31	3,824.08
	期后结转金额	3,485.24	3,824.08
	结转比例	74.77%	100.00%
在产品	期末余额	3,408.75	3,198.96
	期后结转金额	3,094.38	3,118.73
	结转比例	90.78%	97.49%
库存商品	期末余额	378.64	633.33
	期后结转金额	288.80	604.43
	结转比例	76.27%	95.44%
委托加工物资	期末余额	14.55	25.92
	期后结转金额	10.58	25.16
	结转比例	72.76%	97.07%
合计	期末余额	17,568.56	17,687.84
	期后结转金额	13,655.18	16,242.57
	结转比例	77.73%	91.83%

由上表可见，截至 2025 年 6 月 30 日，报告期内各期末存货结转比例分别为 91.83%和 77.73%，存货期后结转情况良好。”

（二）说明报告期内存货分类及结构与可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，是否与在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；

1、说明报告期内存货分类及结构与可比公司是否存在明显差异

截至报告期各期末，公司存货的分类及结构情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
原材料	9,105.31	51.83%	10,005.55	56.57%
在产品	3,408.75	19.40%	3,198.96	18.09%
库存商品	378.64	2.16%	633.33	3.58%
发出商品	4,661.31	26.53%	3,824.08	21.62%
委托加工物资	14.55	0.08%	25.92	0.15%
合计	17,568.56	100.00%	17,687.84	100.00%

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 17,687.84 万元、17,568.56 万元，主要由原材料、在产品和发出商品组成，上述合计占存货账面余额的比例分别为 96.28%、97.76%，占比较高且波动较小，公司存货结构稳定。

报告期内，公司存货分类与同行业可比公司比较情况如下：

日期	存货分类	大族激光	华工科技	行业平均值	公司
2024.12.31	原材料	28.73%	35.06%	31.90%	51.83%
	在产品	28.83%	20.29%	24.56%	19.40%
	库存商品	15.33%	39.05%	27.19%	2.16%
	发出商品	25.43%	5.60%	15.52%	26.53%
	委托加工物资	1.68%	-	1.68%	0.08%
2023.12.31	原材料	31.85%	35.54%	33.70%	56.57%
	在产品	27.10%	19.89%	23.50%	18.09%
	库存商品	12.97%	36.22%	24.60%	3.58%
	发出商品	26.58%	8.35%	17.47%	21.62%
	委托加工物资	1.49%	-	1.49%	0.15%

注：数据来源于同行业公司公开披露信息，因同行业公司披露的存货项目分类不一致，为便于比较，将低值易耗品、自制半成品与原材料合并进行对比分析。

如上表所示，可比公司的主要存货种类为原材料、库存商品、发出商品和在产品，与公司主要存货种类基本一致，但主要存货的种类占比有所不同，主要系公司与可比公司业务类型、产品结构等有所区别。报告期各期末，公司的在产品、发出商品占比与同行业可比公司平均水平较为接近，而原材料占比相对较高，库存商品占比相对于同行业可比公司较低，主要原因如下：

报告期内，公司原材料占比分别为 56.57%、51.83%，相比同行业可比公司平均值较高，公司原材料主要包括激光器、激光切割头、数控系统、钢材等，为生产所需核心配件，日常耗用量较大；同时公司原材料品号繁多，为确保能够及时满足客户的交货需求，根据订单或预测订单的情况进行原材料备料，故公司各期末存货原材料占比较高。报告期内，公司原材料占比保持相对稳定，未出现重大波动。

公司库存商品占比低于同行业可比公司，主要系公司与大族激光、华工科

技的公司规模存在一定的差异，大族激光、华工科技的规模较大，生产业务条线广泛，产品类别较多，细分行业和产品不同，因此产品备货需求较高，有一定的库存商品规模。相较于大族激光、华工科技，公司规模较小，生产完成后及时进行发货交付，库存商品在公司留存的时间较短，且公司主要采取以销定产的生产模式，向客户交付较为及时。因此公司各期末库存商品余额占比较低，与公司经营规模与业务模式相匹配。

综上所述，公司主要存货种类与可比公司基本保持一致，主要存货的种类占比有所不同，报告期内存货分类及结构与可比公司基本保持一致，不存在明显差异。

2、各类存货变化的具体原因

报告期各期末，公司存货变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	变动率	金额	占比
原材料	9,105.31	51.83%	-9.00%	10,005.55	56.57%
在产品	3,408.75	19.40%	6.56%	3,198.96	18.09%
库存商品	378.64	2.16%	-40.21%	633.33	3.58%
发出商品	4,661.31	26.53%	21.89%	3,824.08	21.62%
委托加工物资	14.55	0.08%	-43.87%	25.92	0.15%
合计	17,568.56	100.00%	-0.67%	17,687.84	100.00%

如上表所示，报告期内，公司的存货构成总体较为稳定，以原材料、在产品 and 发出商品为主。报告期各期末，公司存货的账面余额分别为 17,687.84 万元、17,568.56 万元，整体呈稳定趋势。公司存货余额变动受产品分布、在手订单、备货政策、生产模式和验收周期等多种因素影响，报告期内公司各类存货余额变动的合理性分析如下：

（1）原材料

报告期各期末，公司存货中原材料余额分别为 10,005.55 万元和 9,105.31 万元，占期末存货的比例分别为 56.57%和 51.83%。原材料占存货余额的比重最高，主要系公司产品机型较多、对应的主要材料种类较多，导致原材料备货量

较高。公司主营业务产品包括激光切割设备和激光焊接设备等；公司产品对应的主要原材料及组成部分包括激光器、切割头、金属材料和数控系统等，规格型号众多且金额较大，此外，原材料中有较多电气件、五金件等通用性较强、使用期限较久的材料，公司需要针对不同性质的材料进行备货和加工，因此各期末原材料金额均保持在较高水平。

2024 年末原材料余额较 2023 年末有所下降，主要系随着公司存货精益管理、适当减少了部分市场供应充足的金属类原材料、机加钣金类的备货规模，原材料周转效率有所提高。

（2）在产品

公司在产品包括根据销售订单安排已投产但尚未完工的产品和预投在产品。报告期各期末，公司在产品的账面余额分别为 3,198.96 万元和 3,408.75 万元，占期末存货的比例分别为 18.09%和 19.40%。公司采取“以销定产”和“适当备货”相结合的生产模式，结合市场销售预测情况、在手订单获取情况及产品剩余库存量制定生产计划，一方面公司各期末在手订单较多导致在产品余额较高，另一方面公司产品细分系列及机型较多，针对畅销机型会预投一定数量的机械部件在产品。

2024 年末在产品余额较 2023 年末有所上升，主要系随着公司销售规模扩大，生产订单有所增加。

（3）发出商品

公司发出商品主要为已发货但尚未确认收入的设备。报告期各期末，公司发出商品余额分别为 3,824.08 万元和 4,661.31 万元，占期末存货的比例分别为 21.62%和 26.53%。2024 年末公司发出商品余额增长较多，主要系随着销售规模扩大，公司国内销售订单中需安装调试的设备数量增加，发出商品规模扩大。

综上所述，报告期内，报告期各期末各类存货余额变动符合实际生产经营情况，具有合理性。

3、公司期末在手订单与存货情况匹配情况

报告期各期末，公司在手订单金额与存货余额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024-12-31	2023-12-31
在手订单金额	17,171.13	14,457.51
存货账面余额	17,568.56	17,687.84

如上表所示，报告期内，公司在手订单金额随着业务增长持续提高，存货余额规模相对稳定。公司采取“以销定产”和“适当备货”相结合的生产模式，报告期内，公司存货中各期末发出商品均有合同订单支持，各期末在产品金额及占比的订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
在产品余额	3,408.75	3,198.96
已有订单覆盖的在产品金额	2,313.33	2,396.23
在产品订单覆盖率	67.86%	74.91%

如上表所示，公司报告期内在产品订单覆盖率分别为 74.91%和 67.86%，整体保持在较高水平。2024 年末在产品订单覆盖率较 2023 年末有所下降，主要系公司预计期后订单增加，因此在产较多床身加工件、机加工件等标准产品，相关产品具有较强通用性，公司根据预期期后销售情况备货生产较多，导致 2024 年末在产品订单覆盖率有所降低。

报告期内，公司在产品具体情况如下：

项目	2024 年	2023 年	是否订单覆盖
激光设备产品	2,313.33	2,396.23	是
样机	304.71	388.32	否
床身加工件	363.76	117.31	否
机加工件及其他材料	426.95	297.11	否
合计	3,408.75	3,198.96	

报告期内，在产品中切割机、打标机均有订单支持，未有订单支持的在产品主要为样机、床身加工件、机加工件及其他材料，样机为公司展示产品所需的样品机器，床身加工件、机加工件及其他材料等相关产品具有较强通用性，公司根据销售情况进行备货。报告期内，随着公司销售规模的扩大，备货生产

的加工件也较多，导致 2024 年末在产品订单覆盖率有所降低。

4、结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

公司存货库龄、期后存货结转及销售情况请详见本题回复之“（一）请公司补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况。”

（1）存货滞销风险分析

报告期各期，公司库存商品余额分别为 633.33 万元、378.64 万元，占存货比重分别为 3.58%、2.16%。截至 2025 年 6 月末，公司库存商品期后结转比例分别为 95.44%、76.27%。报告期内，公司库存商品整体金额较小，库存商品占存货比重始终保持较低水平，库存商品期后结转比例较高，不存在滞销风险。

（2）存货跌价准备计提情况

公司存货主要包括原材料、在产品和发出商品等，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货跌价准备计提方式及可变现净值确认方法如下：

①原材料、在产品、委托加工物资

公司在确定原材料、在产品和委托加工物资跌价准备计提的具体方式时，以取得的可靠证据为基础，综合考虑持有存货的目的、材料特性、产品升级等因素，区分有订单支持和无订单支持的存货分别计提存货跌价准备，具体如下：

项目	跌价准备计提方法	可变现净值确认方法
有订单支持	按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备	需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值
无订单支持	区分为主要生产材料和辅助生产材料。对于辅助生产材料，结合库龄情况计提存货跌价准备，其中对库龄 3 年以上的辅助生产材料全额计提跌价；对于主要生产材料，对库龄 2 年以上的主要材料全额计提跌价准备，对库龄 2 年以下的主要材料匹配至对应的成品机型，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值	

②库存商品和发出商品

公司期末库存商品和发出商品包括生产完成的产成品和已发出但尚未达到收入确认条件而未结转至主营业务成本的产成品。公司根据存货跌价准备计提政策，以产品预计售价减去预计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备。

资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值。对于有订单支持的库存商品和发出商品，按照订单价格、销售费用率和税金及附加率确定其可变现净值；对于无订单支持的存货，按照近期同类型产品的销售价格为基础计算可变现净值。

③同行业可比公司跌价准备的计提政策

公司名称	存货跌价准备的计提政策
大族激光	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素
华工科技	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取

经对比，公司存货跌价准备的计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

④同行业可比公司跌价准备的计提比例

报告期内，公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例对比情况如下：

公司名称	2024-12-31	2023-12-31
大族激光	9.38%	8.37%
华工科技	4.60%	4.95%
平均值	6.99%	6.66%
公司	5.45%	3.96%

如上表所示，整体而言，报告期内公司存货跌价计提比例与华工科技比较接近，低于大族激光，主要原因为相较于大族激光，公司规模较小，存货流转速度快期末存货库存量较少。报告期各期，公司存货周转率与大族激光对比情

况如下：

公司名称	2024 年	2023 年
大族激光	2.41	2.04
公司	3.48	3.59

公司存货跌价准备计提政策、计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，符合公司实际经营状况，存货跌价准备计提谨慎、充分。

综上所述，公司存货分类及结构与可比公司不存在明显差异，各类存货变动情况符合公司实际经营情况，变动原因具备合理性。报告期内，公司存货与在手订单具有匹配性。同时，公司存货不存在滞销风险，公司已结合存货特性、原材料价格变化及耗用等充分考虑存货跌价风险，跌价计提比例处于同行业可比公司中间水平，存货跌价准备计提合理、充分。

（三）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效。

公司建立了《存货授权审批制度》、《存货管理制度》、《退货管理制度》、《仓库管理规定》、《存货领用管理制度》、《存货发放管理办法》、《存货盘点管理制度》、《废损存货管理制度》、《委外加工管理制度》等存货管理制度，加强对公司存货的内部管理和控制，保证了存货的验收入库、存储保管和领料出库业务的规范有序。公司存货相关的关键控制节点有入库管理、出库管理及盘点管理，具体措施如下：

1、入库管理

①外购存货入库管理

采购部根据生产部下达的原料需求计划进行采购，供应商将材料送至公司仓库后，由仓管员填写“进料检验申请单”通知质控处进行检验，经检验合格的原料，仓管员方可办理入库手续。对供应商错发、少发或不合格原材料，仓储处通知采购部予以退货或补货。

②自制存货入库管理

拟入库的自制存货，按公司《仓储控制程序》及入库检验的相关规定和要

求由质量控制处组织专人对其进行检验并予以标识，只有检验合格的产成品，生产部、仓储处才可以作为存货办理入库相关手续。

2、出库管理

①生产领料

生产部门领用材料，应当持有生产部门及其他相关部门核准的领料单。仓管员需凭经批准的领料单，核对物资数量、品名、规格后发料。如实行限额领料，对超出领料限额的，应当经过相关部门和领导的特别授权。

②销售出库

仓管员按公司《仓储控制程序》和《出货检验管理办法》等相关规定，在接到出货通知后组织发货，仓管员需现场跟踪存货的发放过程，严格按照出货单或调拨单发货，严禁仓库工作人员随意改变产品的型号、编号、等级等不符合客户要求的信息，严禁不符合质量、包装等要求的产品装车发出。

3、盘点管理

公司仓储处、财务管理部等部门组成盘存小组，定期和不定期对存货进行盘点，盘点方式为抽盘和全盘。定期盘点分为月度盘点、半年度盘点和年度盘点。月度盘点采用抽盘方式，半年度和年度盘点采用全盘方式。月度抽盘的存货数量不低于总量的 60%。对用量或金额较大、领用次数频繁的存货每月盘点一次。在盘点结束后，及时对盘盈、盘亏、毁损情况进行分析，并将盘点结果反馈给财务部，经审批后进行相应的会计处理。

主办券商、会计师对公司生产与仓储循环执行穿行测试、控制测试，获取了采购入库单、质检单、成品入库单、销售出库单等原始单据，并抽取了公司自盘表，不存在异常情况。公司存货制度控制健全有效。

【主办券商和会计师回复】

（一）核查程序

主办券商及会计师执行的核查程序如下：

- 1、访谈公司仓库、生产、采购以及销售管理人员，了解公司对存货管理的具体措施；
- 2、了解公司与存货相关的关键内部控制，执行穿行测试及控制测试，评价这些控制设计的有效性以及是否得到执行；
- 3、获取公司存货明细表，将存货总账与明细表进行核对。计算公司存货存货结构、存货周转率等指标，并通过公开信息查询同行业相关指标，分析报告期内存货变动原因；
- 4、获取并检查报告期各期末存货库龄表，获取各期末在手订单，检查期末与在手订单的匹配情况；并获取期后收入成本明细表，核实存货期后结转情况；
- 5、询问公司相关管理人员，了解存货管理和跌价准备的制度、方法，获取并复核存货跌价准备测试表，分析公司存货跌价准备计提金额的合理性。并与同行业公司跌价计提情况对比，分析存货跌价准备计提的充分性；
- 6、对主要供应商进行实地走访或视频访谈，了解主要供应商的基本情况、经营状况、业务规模、与公司的合作历史等情况，询问其与公司及其公司的主要股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司是否存在利益输送等；对主要供应商进行函证；
- 7、实施存货监盘及其他替代程序。针对 2024 年 12 月 31 日存货余额，主办券商及会计师获取了管理层制定的盘点计划，并针对性的制定了相应的监盘计划，对公司存货实施监盘，监盘实施具体情况如下：

单位：万元

监盘时间	2025 年 1 月 1 日-2025 年 1 月 2 日		
监盘地点	浙江温州、江苏宿迁		
监盘/替代程序范围	原材料、在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资		
存货余额	期末余额	监盘/替代程序确认金额	监盘/替代程序确认比例
其中：原材料	9,105.31	7,599.26	83.46%
在产品	3,408.75	2,602.02	76.33%
库存商品	378.64	252.78	66.76%
发出商品	4,661.31	3,360.19	72.09%
委托加工物资	14.55	-	-

合计	17,568.56	12,807.09	78.63%
----	-----------	-----------	--------

注：表中“监盘/替代程序确认金额”列所列示的金额除发出商品外均为监盘确认金额。发出商品对应的“监盘/替代程序确认金额”为回函直接确认以及替代测试确认的金额，其中回函直接确认金额为 2,535.021 万元，通过获取销售订单，销售出库单以及期后验收单等原始单据执行替代程序确认的金额为 1,007.18 万元。

对于 2023 年末存货余额，主办券商及会计师未进行实地监盘，执行了相应的替代程序，获取了 2023 年末公司原材料、在产品、库存商品、委托加工物资的自盘表，抽取部分账面存货追查至存货盘点表，并根据 2024 年末存货监盘情况倒推 2023 年末存货余额进行核对，关注账面记录与实盘记录是否一致。对于发出商品，主办券商及会计师抽取了 2023 年末大额发出商品进行函证。

（二）核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司报告期内各期末存货余额具有真实性；

2、公司存货分类及结构与可比公司不存在明显差异，各类存货变动情况符合公司实际经营情况，变动原因具备合理性。报告期内，公司存货与在手订单具有匹配性。同时，公司存货不存在滞销风险，公司已结合存货特性、原材料价格变化及耗用等充分考虑存货跌价风险，跌价计提比例处于同行业可比公司中间水平，存货跌价准备计提合理、充分；

3、公司已制定存货管理的具体措施并有效执行，相关内控健全有效。

六、关于融资租赁

根据申请文件，报告期内公司部分最终客户基于自身结算方式选择或受限于资金实力等原因，存在通过融资租赁方式从公司购买设备情形；2023 年末、2024 年末公司一年以内到期的长期应收款余额分别 10,754.02 万元、10,896.83 万元；长期应收款余额分别为 2,646.26 万元、2,212.14 万元。

请公司：（1）结合公司主营业务、主要设备单体价值、下游客户体量规模等情况说明公司通过融资租赁模式对外销售的必要性及商业合理性；（2）说明报告期各期融资租赁结算金额及占比，主要融资租赁客户具体情况，包括

但不限于客户名称、销售金额及占比、注册资本及实缴情况、实际控制人、业务规模等；（3）说明融资租赁模式下，公司、融资租赁公司、客户三方合同约定的主要内容，包括但不限于三方各自的主要权利义务、具体付款条件、违约责任及承担主体等，融资租赁公司提供相关服务的信用基础（买方/卖方），公司是否附有回购义务；（4）如为卖方信贷模式，进一步说明融资租赁客户的主要终端客户名称、合同金额、首付金额、后续付款条件、实际支付情况，是否发生过公司回购情形（如有，说明具体情况）；该模式下公司收入确认的具体时点、金额、依据，公司认定合同价款很可能收回的具体支持性证据；该模式下，进一步评估将融资租赁公司披露为公司客户的合理性；（5）如为买方信贷模式，说明是否行业惯例，是否符合融资租赁公司风险管理政策和经济利益原则，进一步说明融资租赁客户终端销售具体情况（客户、金额、回款情况等）；（6）说明普通结算和融资租赁结算在交易对手方、资金流转、实物流转等方面的异同，融资租赁结算的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；公司长期应收款、一年以内到期的长期应收款列支的具体内容、与融资租赁规模的匹配情况、会计处理准确性、减值计提充分性。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对公司融资租赁结算模式的收入确认方式、时点、依据，终端客户及其销售情况等采取的具体核查措施及有效性，发表明确意见。

【公司回复】

（一）结合公司主营业务、主要设备单体价值、下游客户体量规模等情况说明公司通过融资租赁模式对外销售的必要性及商业合理性；

公司是一家激光加工智能制造解决方案提供商，多年来专注于激光切割等设备的研发、生产、销售及服务。公司主要产品包括激光切割机系列、激光切管机系列等二十余种激光设备。在国内销售中，部分最终客户基于自身结算方式选择或受限于资金实力等原因，通过融资租赁方式从公司购买设备。

由于公司产品属于大型激光切割设备，下游客户采购公司产品作为重要的生产设备，单项采购金额往往比较大，设备单价较高，因此融资租赁属于行业内较为成熟的结算模式。并且光纤激光切割设备分为低功率、中功率和高功率

及超高功率四档，通常功率越高则单价越高，而公司产品主要以高功率设备和超高功率设备为主，2024 年，公司高功率设备和超高功率设备平均单价为 42.63 万元和 95.81 万元，公司销售的主要设备单体价值相对较高。为减轻客户短期付款压力，公司参照行业惯例，与融资租赁公司进行业务合作，为客户提供融资租赁方式作为结算方式的选择，由客户根据自身资金成本和付款安排需要做出自主选择。

公司产品为激光加工设备，下游市场主要为金属加工行业，该行业较为分散、中小厂商众多，且需要垫资采购原材料的情况较为普遍，客户的资金需求较大。上述下游市场情况下，公司部分客户为具有金属切割加工需求的加工制造类中小规模企业，资金实力有限。对于资金实力较强的客户，也可能基于其资金成本等多方面考虑，采用融资租赁的方式购买设备。通过融资租赁方式购买设备能够帮助客户缓解资金压力，将更多资金用于日常经营及扩大生产，比如支付原材料款项、支付工资、扩大采购等，保留更多资金也有利于提高抗风险能力，融资租赁能够满足最终客户的现实需求。因此通过融资租赁方式购买，具有商业合理性。

经查询相关公司的招股说明书和定期报告等公告，同行业可比公司大族激光（002008.SZ）的客户亦存在通过融资租赁方式采购设备的情况。此外激光设备行业中的公司普遍存在客户通过融资租赁方式采购设备的情况，具体如下：

公司名称	代码	主营业务	融资租赁情况	相关文件或公告
大族激光	002008.SZ	智能制造装备及其关键器件的研发、生产和销售	2022 年，公司高功率激光及自动化配套设备前五大客户集中度同比变化不大，包括融资租赁公司、汽车零部件及配件制造商等，第一大客户相对稳定	《大族激光科技产业集团股份有限公司主体与相关债项 2023 年度跟踪评级报告》

公司名称	代码	主营业务	融资租赁情况	相关文件或公告
海目星	688559.SH	主要从事高端非标智能装备的研发设计、生产和销售，致力于成为全球领先的激光及自动化技术创新企业	在设备销售过程中，存在下游客户通过融资租赁的方式购买设备的情形，下游客户、融资租赁公司与公司三方签订租赁物买卖合同，一般情况下，当下游客户满足了与融资租赁公司签订的合同中约定的相关付款条件后，融资租赁公司为其提供资金用于支付采购款。采用该方式的客户主要为规模普遍较小的钣金加工企业及小部分资金实力较弱的客户	招股说明书（申报稿）
宏石激光	无	公司主要从事激光切割设备的研发、生产和销售业务	在境内销售中，部分客户通过融资租赁方式从公司购买产品，公司、融资租赁公司、最终客户签署三方购买合同，最终客户支付一定比例首付款，产品发货前融资租赁公司支付全部剩余货款。公司使用融资租赁销售模式主要因为部分最终客户规模较小、资金实力有限，为增加融资途径，该等客户通过融资租赁方式购买公司产品，具有商业合理性	招股说明书（注册稿）

由上可知，融资租赁销售在激光设备销售较为常见，公司通过融资租赁方式销售设备符合行业惯例。

综上，公司通过融资租赁模式对外销售具备必要性及商业合理性。

（二）说明报告期各期融资租赁结算金额及占比，主要融资租赁客户具体情况，包括但不限于客户名称、销售金额及占比、注册资本及实缴情况、实际控制人、业务规模等；

1、报告期各期融资租赁结算金额及占比

报告期内，采用融资租赁模式的客户对应收入如下表所示：

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额 (万元)	占营业收入 比例	金额 (万元)	占营业收入 比例
融资租赁	4,013.57	5.12%	5,584.81	7.73%

报告期内，采用融资租赁结算方式的客户收入金额分别为 5,584.81 万元和

4,013.57 万元，占营业收入比例分别为 7.73%和 5.12%，占比较低。

2、主要融资租赁客户具体情况，包括但不限于客户名称、销售金额及占比、注册资本及实缴情况、实际控制人、业务规模等

(1) 公司融资租赁客户披露情况

报告期内，公司融资租赁均为以买方信用为基础的融资租赁模式。融资租赁公司在开展融资租赁服务前对终端客户及其实际控制人的资信状况、生产经营情况等信息进行综合信用审核，在设备租赁期内对终端客户的生产经营情况及违约风险持续跟踪，业务开展全过程融资租赁公司以终端客户的资信状况作为关键审核指标，并以此作为其提供相关服务的买方信用基础；公司客户的融资租赁行为主要在客户与融资租赁双方进行，融资租赁公司不需要嘉泰激光或嘉泰激光的实控人提供回购、担保或其他增信措施。

基于前述以买方信用为基础的融资租赁模式，公司将融资租赁终端客户作为公司的直接客户列示，并未将融资租赁服务商列示为公司的直接客户。

(2) 公司主要合作的融资租赁服务商

报告期内公司主要合作的融资租赁服务商情况如下：

2024 年度			
序号	融资租赁服务商名称	终端用户销售金额 (万元)	占融资租赁收入比例
1	平安国际融资租赁有限公司	2,006.00	49.98%
2	永赢金融租赁有限公司	1,348.64	33.60%
3	民生金融租赁股份有限公司	308.23	7.68%
4	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	190.27	4.74%
5	江苏裕融融资租赁有限公司	73.89	1.84%
合计		3,927.02	97.84%
2023 年度			
序号	融资租赁服务商名称	终端用户销售金额 (万元)	占融资租赁收入比例
1	永赢金融租赁有限公司	3,053.97	54.68%
2	平安国际融资租赁有限公司	1,288.86	23.08%

3	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	1,146.32	20.53%
4	江苏裕融融资租赁有限公司	95.66	1.71%
合计		5,584.81	100.00%

由上可知，与公司合作的融资租赁企业集中度较高，报告期内为公司提供融资租赁服务的企业主要是永赢金融租赁有限公司和平安国际融资租赁有限公司，为行业内龙头企业，具备较强的资本实力，开展的业务规模庞大、信用等级较好。报告期内，与公司合作的前五大融资租赁服务商的具体情况如下：

序号	融资租赁公司	成立时间	注册资本	主要股东	法人代表	控股股东或实际控制人
1	平安国际融资租赁有限公司	2012/9/27	1,450,000 万元	中国平安保险(集团)股份有限公司持股 69.4432%；中国平安保险海外（控股）有限公司持股 30.5568%	李文艺	中国平安保险(集团)股份有限公司
2	永赢金融租赁有限公司	2015/5/26	700,000 万元	宁波银行股份有限公司持股 100%	许继朋	宁波银行股份有限公司
3	民生金融租赁股份有限公司	2008/4/2	509,500 万元	中国民生银行股份有限公司持股 54.9558%；北京达义兴业房地产开发有限公司持股 14.7203%；天津财富置业有限公司持股 11.7763%；上海国之杰投资发展有限公司持股 7.8508%	黄红日	中国民生银行股份有限公司
4	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	2004/7/9	823,530 万元	海通恒信金融集团有限公司持股 55.3611%；海通创新证券投资有限公司持股 29.6388%	赵建祥	海通恒信金融集团有限公司
5	江苏裕融融资租赁有限公司	2010/6/30	150,000 万元	裕融国际投资(萨摩亚)有限公司持股 100%	刘福雄	裕融国际投资(萨摩亚)有限公司

(3) 公司主要融资租赁客户具体情况

报告期内，公司前五大融资租赁客户具体情况如下：

2024 年度								
序号	客户名称	销售金额 (万元)	占营业收入 比例	注册资本 (万元)	实缴情况 (万元)	实际控制人	业务规模	融资租赁公司
1	广西闽钢钢结构工程建设有限公司	179.65	0.23%	5000	4304.374	李章	2.8 亿元左右	永赢金融租赁有限公司
2	无锡市梨都优越金属制品有限公司	151.66	0.19%	100	100	王盖	1000 万元左右	永赢金融租赁有限公司
3	福建鑫智联智能科技有限公司	131.04	0.17%	1000	-	李伟伟	2000 万元左右	平安国际融资租赁有限公司
4	揭阳市联之信贸易有限公司	128.32	0.16%	268	20	黄凯华	2000 万元左右	海通恒信国际融资租赁股份有限公司
5	青岛华斯壮能源科技有限公司	117.69	0.15%	3333.33	3333.33	王同华	3-4 亿元	永赢金融租赁有限公司
合计		708.35	0.90%	/	/	/	/	/
2023 年度								
序号	客户名称	销售金额 (万元)	占营业收入 比例	注册资本 (万元)	实缴情况 (万元)	实际控制人	业务规模	融资租赁公司
1	江苏德金机械科技有限公司	181.42	0.25%	1000	1000	钱月亮	1500 万元左右	永赢金融租赁有限公司
2	杭州佳浩机械有限公司	137.17	0.19%	100	-	张家仕	2000 万元左右	永赢金融租赁有限公司
3	江苏船谷重工有限公司	124.78	0.17%	10050	5510	陆鹏	7,000-8,000 万元	平安国际融资租赁有限公司

4	金华萧筑钢结构有限公司	123.89	0.17%	100	48	叶金东	/	平安国际融资租赁有限公司
5	沧州凌利管道设备有限公司	122.83	0.17%	100	100	李辉	近一亿产值	永赢金融租赁有限公司
合计		690.09	0.95%	/	/	/	/	/

注：上述客户注册资本及其实缴情况、实际控制人信息来源于天眼查；业务规模信息来自于客户访谈确认的收入或产值规模，金华萧筑钢结构有限公司未接受访谈。

公司前五大融资租赁客户主要为金属、钢结构加工企业，部分客户结合自身资金周转需求、资金成本考虑，通过融资租赁方式购买设备，具有商业合理性。

（三）说明融资租赁模式下，公司、融资租赁公司、客户三方合同约定的主要内容，包括但不限于三方各自的主要权利义务、具体付款条件、违约责任及承担主体等，融资租赁公司提供相关服务的信用基础（买方/卖方），公司是否附有回购义务；

1、融资租赁模式下，公司、融资租赁公司、客户三方合同约定的主要内容，包括但不限于三方各自的主要权利义务、具体付款条件、违约责任及承担主体等

在国内销售中，部分最终客户基于自身结算方式选择或受限于资金实力等原因，通过融资租赁方式从公司购买设备。该模式下，公司通常会与终端客户签订销售合同，约定通过融资租赁公司付款，再由公司、终端客户及融资租赁公司三方共同签署融资租赁买卖合同，终端客户享有自主选择融资租赁方案及合作金融机构的权利，融资租赁公司仅作为资金提供方不参与客户开发环节。该模式实物流转为公司直接配送至终端客户指定场所并完成现场调试及验收，同时负责设备的质量保修及后续维护服务；结算方式通常采取终端客户向公司支付 10%至 80%不等的首付款，融资租赁公司支付剩余款项的方式，也存在少数支付首付款后，融资租赁公司支付部分款项，剩余金额由客户分期支付的情况。票据流转通常为公司向融资租赁公司开具增值税专用发票，经融资租赁公司同意，也存在少数直接开具给终端客户的情况。

报告期内该模式下涉及的融资租赁公司主要是永赢金融租赁有限公司和平安国际融资租赁有限公司。各方需履行的主要权利与义务、具体付款条件、违约责任及承担主体情况如下：

项目	公司 (设备卖方)	融资租赁公司 (设备买方、设备出租方)	终端客户 (设备承租方)
----	--------------	------------------------	-----------------

项目	公司 (设备卖方)	融资租赁公司 (设备买方、设备出租方)	终端客户 (设备承租方)
权利	收取设备货款	取得设备所有权； 收取设备租赁款	取得设备使用权； 对设备进行验收
义务	①按时交付设备至终端客户指定地点；②提供安装调试服务；③提供保修及售后服务	满足融资租赁合同约定的付款条件后，向卖方支付约定设备货款	①向公司支付设备首付款；②向融资租赁公司分期支付设备租赁款③向公司分期支付设备剩余款（如有）
付款条件	/	①购买合同和三方融资租赁合同生效；②终端客户已按合同约定支付首付款；③终端客户向融资租赁公司支付首期租金及手续费等（如有）	终端客户与公司达成买卖协议后支付首付款；三方融资租赁合同生效后向融资租赁公司分期支付设备租赁款
违约责任及承担主体	因公司原因导致交付、质量或售后问题，由公司对终端客户承担责任；融资租赁公司无正当理由而未按期足额向公司支付租赁物购买价款的，应赔偿公司损失		
其他	无相关担保、回购条款，公司不承担担保、回购义务		

2、融资租赁公司提供相关服务的信用基础（买方/卖方），公司是否附有回购义务

（1）融资租赁公司提供相关服务的信用基础

融资租赁公司提供相关服务的信用基础为买方信用。根据中介机构访谈了解，融资租赁公司在开展融资租赁服务前对终端客户及其实际控制人的资信状况、生产经营情况等信息进行综合信用审核，在设备租赁期内对终端客户的生产经营情况及违约风险持续跟踪，融资租赁公司在业务开展全过程以终端客户的资信状况作为关键审核指标，并以此作为其提供相关服务的买方信用基础；融资租赁公司不需要嘉泰激光或嘉泰激光的实控人提供回购、担保或其他增信措施。

（2）公司是否附有回购义务

在公司与终端客户和融资租赁公司签订的相关合同中，均不存在约定公司向终端客户提供担保或回购等条款，公司与融资租赁公司亦不存在担保协议或

其他类似协议，公司实际经营过程中亦未出现过融资租赁公司要求公司承担担保或回购责任的情形。

（四）如为卖方信贷模式，进一步说明融资租赁客户的主要终端客户名称、合同金额、首付金额、后续付款条件、实际支付情况，是否发生过公司回购情形（如有，说明具体情况）；该模式下公司收入确认的具体时点、金额、依据，公司认定合同价款很可能收回的具体支持性证据；该模式下，进一步评估将融资租赁公司披露为公司客户的合理性；

报告期内，融资租赁公司提供融资租赁服务的信用基础为买方信用而非卖方信用。

（五）如为买方信贷模式，说明是否行业惯例，是否符合融资租赁公司风险管理政策和经济利益原则，进一步说明融资租赁客户终端销售具体情况（客户、金额、回款情况等）；

1、以买方信用为基础的融资租赁模式是否行业惯例

在融资租赁业务中，融资租赁公司是否承接业务、融资费率设定及连带担保人的选择等事项，均由终端客户与融资租赁公司自主协商确定。融资租赁关系的成立取决于双方合作意向及终端客户的资信状况与经营情况是否符合融资租赁公司的信用审核标准，其决策权完全归属于终端客户与融资租赁公司。在此结算模式下，公司仅负责与终端客户的设备销售谈判，不参与其与融资租赁公司之间的融资及租赁流程，该模式与非融资租赁结算模式具有同等业务属性。

在大型机械设备行业，由于设备购置资金需求较大，客户普遍面临资金压力。为降低采购门槛、促进销售，设备供应商通常接受终端客户采用融资租赁方式进行付款。现将以买方信用作为主要授信基础开展融资租赁业务的设备销售相关上市企业列示如下：

序号	公司	主要业务	融资租赁业务情况
1	乔锋智能 (301603)	数控机床的研发、生产和销售	融资租赁业务流程为：①融资租赁业务的终端客户系公司直销模式下通过自营或销售服务商获取，公司与终端客户签署销售合同后，公司、终端客户与融资租赁公司三方签订融资租赁业务购买合同；②终端客户自主选择融资租赁模式及融资租赁公司，融资租赁公司不参与终端客户

			拓展，仅提供融资租赁服务。设备由公司直接发送到终端客户指定的生产经营场地，终端客户在公司送货单上进行签章确认，公司安装调试后，终端客户验收设备；③通常由终端客户向公司直接支付首期款，由融资租赁公司支付剩余款项。公司向融资租赁公司开具增值税专用发票；④公司负责对设备的售后服务，如涉及维修服务费用，通常由公司与终端客户协商解决。 公司与融资租赁公司不存在设备回购、连带责任担保约定。
2	炜冈科技 (001256)	标签印刷设备的研发、生产和销售	公司的主要产品为标签印刷设备，单价较高，设备终端客户即实际使用人为缓解现金流压力选择融资租赁方式付款。融资租赁类客户仅是公司法律意义上的客户，销售价格等均由终端客户与公司协商确定。在融资租赁模式下，由终端客户付首付款，融资租赁公司向公司一次性支付剩余款项。 公司与融资租赁公司不存在设备回购、连带责任担保约定。

注：上述内容根据设备行业公众公司招股说明书、问询函回复、年度报告等公开资料整理所得。

2、以买方信用为基础的融资租赁模式是否符合融资租赁公司风险管理政策及经济利益原则

(1) 风险管理政策

采取以买方信用为基础的模式，融资租赁公司在业务发生全过程对终端客户的信用风险进行管控。控制措施主要包括：

①客户资质审核

融资租赁公司首先审核终端客户核心资料，包括但不限于实控人、担保人及贷款人的征信报告、财务资料等，企业客户需提供营业执照和开票资料，个人客户则需身份证。通过严格审核这些基础材料，初步评估客户的信用状况和还款能力，确保交易对象资质合规，从源头控制风险。

②实地尽职调查

在资料初审通过后，融资租赁公司安排上门实地尽调，核查客户经营场所的真实性、业务运营状况。通过现场访谈和观察，验证客户提供信息的准确性，进一步排除潜在风险，确保融资项目的可行性。

③担保增信要求

为强化风险控制，融资租赁公司要求终端客户的实际控制人及其配偶或股东提供连带责任担保。这一措施确保在客户违约时，融资公司可通过担保人追偿，降低坏账损失，增强资金回收保障。

④贷后动态监控

放款后，融资租赁公司每月抽取部分客户进行现场回访，实地考察其经营状况和还款能力。通过定期跟踪和财务分析，及时发现潜在风险并采取干预措施，确保项目持续健康运行。

⑤逾期风险处置

若出现回款问题，融资租赁公司优先通过协商解决，如调整还款计划。协商无果则启动法律程序，包括诉讼及申请设备锁机等措施，同时执行担保条款追偿。

（2）经济利益原则

融资租赁公司通过系统化的风险管理机制确保其经济利益。在标的物选择方面，融资租赁公司严格筛选具有良好流通性和保值能力的设备作为租赁物，这一标准确保在客户违约情况下，设备处置价值能够有效覆盖潜在损失。在交易结构设计上，融资租赁公司建立了多层次的风险分担机制：客户一般需支付相当于设备价值 10%-80%的首付款，并缴纳一定比例的履约保证金；融资租赁公司则支付约定款项并取得设备所有权，通过这种双重保障机制有效控制风险敞口。在风险定价环节，融资租赁公司建立了科学的评估模型，综合考虑客户信用评级、标的物流动性特征和租赁期限等因素，实施差异化的利率定价策略，确保收益率与风险水平相匹配。环环相扣的风险管控措施，既保障了债权安全，又实现了合理的资本回报，符合融资租赁行业的经济利益原则和商业逻辑。

综上，此种以设备实际买方信用为基础的融资租赁业务符合融资租赁公司的风险管理政策和经济利益原则，具有商业合理性。

3、融资租赁客户终端销售具体情况（客户、金额、回款情况等）

报告期内，公司各融资租赁客户的主要终端客户销售情况如下：

销售年度	融资租赁客户	终端客户名称	销售金额（万元）	占公司与该融资租赁公司当年合作交易金额的比例	销售合同金额（万元）	首付款金额（万元）
2024年	永赢金融租赁有限公司	广西闽钢钢结构工程建设有限公司	179.65	4.48%	203.00	40.60
		无锡市梨都优越金属制品有限公司	151.66	3.78%	174.00	88.00
		青岛华斯壮能源科技有限公司	117.69	2.93%	133.00	11.10
		杭州力攀机械有限公司	80.09	2.00%	90.50	32.05
		淄博隆原达不锈钢加工有限公司	79.65	1.98%	90.00	9.00
		前五大客户小计	608.74	15.17%	690.50	180.75
	平安国际融资租赁有限公司	福建鑫智联智能科技有限公司	131.04	3.26%	150.00	82.50
		赤峰神洲彩板钢构有限责任公司	104.42	2.60%	118.00	18.00
		滁州圣恩特机械有限公司	101.77	2.54%	115.00	57.50
		上海随跃不锈钢有限公司	96.02	2.39%	108.50	21.70
		长沙三人行工程机械有限公司	94.51	2.35%	106.80	43.40
		前五大客户小计	527.76	13.14%	598.30	223.10
	民生金融租赁股份有限公司	江苏泽胜汽车部件有限公司	59.29	1.48%	67.00	13.40
		天津华匠钢结构有限公司	55.58	1.38%	62.80	12.56
		杭州融创五金制品有限公司	53.10	1.32%	60.00	12.00
		上海铸珑金属制品有限公司	40.97	1.02%	46.30	6.30
		上海仓栗实业有限公司	40.71	1.01%	46.00	6.00
		前五大客户小计	249.65	6.21%	282.10	50.26

销售年度	融资租赁客户	终端客户名称	销售金额（万元）	占公司与该融资租赁公司当年合作交易金额的比例	销售合同金额（万元）	首付款金额（万元）
2023年	永赢金融租赁有限公司	江苏德金机械科技有限公司	181.42	3.25%	205.00	20.50
		杭州佳浩机械有限公司	137.17	2.46%	155.00	15.50
		沧州凌利管道设备有限公司	122.83	2.20%	138.80	58.80
		无锡万锐机械有限公司	116.81	2.09%	133.80	66.90
		河北启航人防工程设备有限公司	115.04	2.06%	130.00	62.00
		前五大客户小计	673.27	12.06%	762.60	223.70
	平安国际融资租赁有限公司	江苏船谷重工有限公司	124.78	2.23%	141.00	14.10
		金华萧筑钢结构有限公司	123.89	2.22%	140.00	14.00
		三门宇通废旧物资回收有限公司	95.58	1.71%	108.00	20.00
		湖南信润钢结构有限公司	94.19	1.69%	108.00	64.00
		温州市奔艺不锈钢有限公司	93.81	1.68%	106.00	26.00
		前五大客户小计	532.25	9.53%	603.00	138.10
	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	湖南东焱机械有限公司	102.65	1.84%	116.00	46.40
		河北龙腾五金制品制造有限公司	100.64	1.80%	115.50	59.50
		邯郸市荣疆贸易有限公司	94.69	1.70%	107.00	48.00
		邯郸市永年区康亚金属制品有限公司	90.83	1.63%	104.00	53.00
		上海久冉金属制品有限公司	87.61	1.57%	99.00	29.00
		前五大客户小计	476.42	8.54%	541.50	235.90

注：在终端客户与嘉泰激光达成买卖协议并支付首付款后，融资租赁公司即向嘉泰激光支付相应款项，同时终端客户按约向融资租赁公司分期偿还融资款项；截至 2025 年 6 月 30 日，融资租赁公司已向嘉泰激光支付合同约定的全部融资款项。

（六）说明普通结算和融资租赁结算在交易对手方、资金流转、实物流转等方面的异同，融资租赁结算的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；公司长期应收款、一年以内到期的长期应收款列支的具体内容、与融资租赁规模的匹配情况、会计处理准确性、减值计提充分性。

1、普通结算和融资租赁结算在交易对手方、资金流转、实物流转等方面的异同

公司普通结算和融资租赁结算在交易对手方、资金流转、实物流转等方面的具体情况如下：

销售年度	普通结算	融资租赁结算
交易对手方	终端客户/代理商	融资租赁公司
资金流转	终端客户/代理商根据合同约定于发货前支付全部货款、或分阶段（分期）支付合同价款	通常情况下，终端客户/代理商按照合同总价款支付 10%-80%的首付款，在满足融资租赁公司付款条件后，融资租赁公司支付约定款项。
实物流转	公司与终端客户/代理商签订销售合同，约定设备交付、运输及安装调试流程，一般为公司将设备运送至终端客户/代理商指定场地，完成现场调试后由终端客户/代理商验收/签收。	

综上，普通结算与融资租赁结算在交易对手方、资金流转方面存在差异，实物流转方面不存在差异。

2、融资租赁结算的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

公司关于融资租赁结算的具体会计处理方式如下：

（1）收到首付款时：

借：银行存款/应收票据

贷：合同负债

（2）经客户验收后实现销售，确认收入和结转成本时：

借：应收账款

借：合同负债

贷：营业收入

贷：应交税费-应交增值税-销项税

借：营业成本

贷：存货

(3) 收到融资租赁公司货款时：

借：银行存款

贷：应收账款

融资租赁模式下，货物调试完成并经客户验收后，货物相关的控制权已转移，公司以取得验收单作为收入确认时点，相关会计处理与普通销售模式一致，相关会计处理符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定。

3、公司长期应收款、一年以内到期的长期应收款列支的具体内容、与融资租赁规模的匹配情况、会计处理准确性、减值计提充分性

(1) 公司长期应收款、一年以内到期的长期应收款列支的具体内容、与融资租赁规模的匹配情况

公司长期应收款及一年以内到期的长期应收款基本源自普通结算模式下的分期收款销售，账期通常在 6-24 个月，根据其流动性，分别列报于长期应收款和一年以内到期的长期应收款。在普通结算中，部分客户采用分期付款方式，形成长期应收款；而融资租赁结算模式下，融资租赁公司通常一次性回款，极少涉及分期，因此极少形成长期应收款。

从变动趋势来看，融资租赁规模扩大时，由于租赁款一次性收回，长期应收款金额通常减少，两者呈反向关系。但 2024 年公司信用政策收紧，普通结算模式下的分期销售账期缩短，回款加快，进一步降低了长期应收款的规模。因此，长期应收款与融资租赁规模之间的反向变动关系还需考虑信用政策调整对普通结算模式的影响。

综上，长期应收款的变动不仅受融资租赁业务规模的制约，也受公司信用政策及普通销售回款周期的共同作用。

（2）长期应收款、一年以内到期的长期应收款会计处理准确性

公司关于长期应收款的会计处理符合企业会计准则中“合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额（即现销价格）确定交易价格。该金额与合同对价之间的差额，应当在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，企业预计客户取得商品控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，可以不考虑合同中存在的重大融资成分。”的相关规定，具体如下：

①经客户验收后实现销售，确认收入和结转成本时：

借：长期应收款

贷：营业收入

贷：应交税费-应交增值税-销项税

贷：未实现融资收益

借：营业成本

贷：存货

②按实际利率法摊销未实现融资收益：

借：未实现融资收益

贷：财务费用—利息收入

③分期收款时：

借：银行存款

贷：长期应收款

④资产负债表日，根据流动性，将长期应收款一年内到期部分重分类

借：一年内到期的非流动资产

贷：长期应收款

(3) 长期应收款、一年以内到期的长期应收款减值计提充分性

公司基于历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，确定1年以内、1-2年、2-3年、3年以上的长期应收款的预期信用损失率分别为5%、10%、30%、100%；与同行业公司大族激光相比更谨慎，长期应收款、一年以内到期的长期应收款减值计提充分，具体详见本回复之“四、（三）说明公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；”。

【主办券商和会计师回复】

（一）请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对公司融资租赁结算模式的收入确认方式、时点、依据，终端客户及其销售情况等采取的具体核查措施及有效性，发表明确意见。

1、公司融资租赁结算模式的收入确认方式、时点、依据

公司通常会与终端客户签订销售合同，约定通过融资租赁公司付款，再由公司、终端客户及融资租赁公司三方共同签署融资租赁买卖合同。公司以发货单、客户验收单及合同等为依据，在设备安装调试完成时确认收入，该时点符合“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。取得商品控制权，是指客户能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益”的会计准则要求。

2、核查程序

针对前述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）询问公司管理层，了解公司通过融资租赁模式对外销售的必要性及商业合理性；

（2）对主要融资租赁公司业务负责人进行访谈，了解融资租赁公司对终端客户的信用评估标准、风险定价机制及贷后管理措施，了解其在交易中承担的

风险与获取的收益，从而综合判断该业务模式是否符合正常的商业逻辑和市场化原则；

（3）通过国家企业信用信息公示系统、公司年报等公开渠道查询合作融资租赁公司的成立时间、注册资本、实缴资本、股权结构、控股股东及业务规模等信息，综合分析其是否具备承接融资租赁业务的资质和能力；

（4）查询机械设备行业公开披露文件包括但不限于上市公司年报、招股说明书、交易所问询回复函等，了解其他公司是否通过融资租赁模式对外销售，并且融资租赁公司是否以买方信用为基础，以判断公司通过融资租赁模式对外销售是否符合行业惯例；

（5）获取并查阅融资租赁模式下的销售合同及三方协议，分析合作模式、权责划分、付款条件及违约责任，核实公司是否承担担保或回购责任，并且结合风险和报酬转移等情况，判断融资租赁销售收入确认政策的合规性，复核公司相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

（6）对公司销售收入执行细节测试，选取样本检查各期以融资租赁方式结算的销售合同、三方融资租赁销售合同、发票、验收单等资料，复核上述收入单据的完整性与真实性；

（7）对报告期内合作的主要融资租赁公司、主要终端客户进行实地走访，了解终端客户通过融资租赁结算的考量因素，包括资金安排、设备需求等商业背景，查验终端客户实际经营场所、设备使用情况及产能匹配度，交叉验证其采购规模与经营需求的合理性，从而确认相关交易具有真实的商业背景和合理的业务逻辑；

（8）对主要终端客户销售情况执行函证，确认终端客户销售的真实性与准确性。

3、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司通过融资租赁模式对外销售具有商业合理性；

(2) 融资租赁公司提供相关服务的信用基础为买方信用，即以终端客户的信用资质为审核标准；根据合同约定及经营实践，公司未实际承担担保或回购责任；

(3) 以买方信用为基础的融资租赁模式符合行业惯例，符合融资租赁公司风险管理政策和经济利益原则；

(4) 公司融资租赁结算模式的收入确认方式符合企业会计准则规定，收入时点准确，依据完整，终端客户及其销售情况真实、准确；

(5) 公司长期应收款、一年以内到期的长期应收款列支会计处理准确、减值计提充分。

七、其他问题

(一) 关于特殊投资条款。

根据申请文件，实际控制人与财通创投之间存在现行有效的回购条款，与维度创投、兴股科技之间的回购条款在挂牌期间存在恢复可能性。请公司：①说明粤科创投享有的回购条款在挂牌期间是否存在恢复可能性；②说明与各机构投资者之间触发回购条款的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

1、说明粤科创投享有的回购条款在挂牌期间是否存在恢复可能性；

根据《<投资协议>的补充协议》第4条，若出现公司未能在2027年12月31日之前完成在中国A股市场首次公开发行股票并上市或向不特定对象公开发行股票并上市等情形时，粤科创投有权要求实际控制人以现金形式回购其所持公司部分或全部股份。

根据《投资协议之补充协议（二）》，《<投资协议>的补充协议》“第4条

‘回购权’自标的公司向上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所递交上市申请材料前一日终止。若公司未能在 2027 年 12 月 31 日前实现合格公开发行上市，则该终止条款自动恢复效力，按照原协议执行。各方确认，标的公司无需承担该条款的义务和责任。”

粤科创投享有的回购权在公司挂牌期间仍有效，但该等回购的义务人为实际控制人，挂牌公司不作为回购义务或责任承担主体，不存在限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象的情况；不存在强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派的情况；不存在公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方的情况；不存在相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权的情况；不存在不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；不存在触发条件与市值挂钩的情况；不存在严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

综上，粤科创投享有的回购权未解除，在挂牌期间仍有效，但不属于《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》规定的需要清理的情形。

2、说明与各机构投资者之间触发回购条款的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款对公司的影响。

（1）触发回购条款的可能性、回购方所承担的具体义务

根据与各机构投资者签署的特殊投资条款，发生下列情形之一会触发实际控制人的回购义务：

序号	触发回购情形	涉及投资方	回购触发可能性
1	公司未能在 2026 年 12 月 31 日前完成向沪深交易所或北交所递交上市申报材料并获受理	财通创新	公司于 2025 年 6 月向全国股转系统提交挂牌申请并获
2	公司未能在 2028 年 12 月 31 日前实现在沪深交易所或北交		

序号	触发回购情形	涉及投资方	回购触发可能性
	所的合格上市		受理，并制定了合理的资本市场计划。但鉴于公司上市事宜受外部宏观环境、行业竞争环境、上市监管审核政策等诸多因素影响，仍存在触发回购条款的可能性。
3	公司股票在新三板公开转让并挂牌申请被撤回或被终止审核	维度科创	
4	公司在 2026 年 3 月 1 日前（若届时维度科创存续期延长，则该期限相应顺延，但不得超过 2027 年 12 月 31 日）无法在主板、创业板、科创板、北交所或香港主板上市		
5	公司未能在 2029 年 12 月 1 日前完成在沪深或北交所首发上市	兴股科技	
6	公司未能在 2027 年 12 月 31 日前实现沪深或北交所合格公开发行上市	粤科创投	

在投资人股东行使回购权的情况下，实际控制人郑宣成、郑长和（兴股科技回购义务人仅为郑宣成）须回购投资人股东所持有的公司股份，回购价格确定方式如下：

股权回购权利主体	回购价格计算方式
财通创新	回购款=回购基数（增资款、受让股份对价之和）*(1+8%*T) -未来分红款
维度科创	回购款=投资款*(1+10%*T)
兴股科技	回购款=投资款*(1+6%*T)-未来分红及其他收益款
粤科创投	回购款=投资款*(1+6%*T)-未来分红款

根据上述回购价格确定方式，假设按截至 2026 年 3 月 1 日履行回购义务进行金额测算，郑宣成、郑长和回购前述投资方所持公司全部股份应支付的回购款测算如下：

单位：万元

序号	投资方	投资金额	出资时间	假定回购触发时间	利率	已获得的分红金额	其他收益款	回购金额
1	财通创新	1,500.00	2020.12.1	2026.3.1	8%	-	-	2,129.92
2	维度科创	1,001.00	2017.11.15	2026.3.1	10%	-	-	1,831.42
3	兴股科技	978.75	2024.12.2	2026.3.1	6%	-	-	1,051.79
4	粤科创投	5,000.00	2024.9.27	2026.3.1	6%	-	-	5,427.40
合计		8,479.75	-	-	-	-	-	10,440.53

（2）触发回购条款时回购方具备独立支付能力

根据实际控制人郑宣成、郑长和名下不动产权属证书及其报告期内银行流

水等，截至本问询函回复出具日，实际控制人除依约为公司的银行借款提供担保外，不存在其他对外担保，亦不存在重大到期未偿还的债务。

截至本问询函回复出具日，郑宣成、郑长和在上海和温州的两处房产分别为上海徐汇区百汇园房产和温州万科时代中心房产，参考周边同类型二手房价格，两处房产估价分别大约为 2,800 万元和 1,000 万元。另外，根据农业银行温州分行开发区支行委托浙江恒基房地产土地资产评估有限公司温州分公司于 2024 年 4 月 15 日出具的《房地产抵押估价报告》（浙恒温估[2024]第 04146 号），上海嘉戩厂房及土地使用权评估价约 1.29 亿元，郑宣成持有上海嘉戩 70% 的股权，对应享有的股权价值为 9,002.00 万元。综上，郑宣成、郑长和名下持有房产及上海嘉戩股权价值充足。

此外，郑宣成、郑长和合计直接持有公司 83.35% 的股份，可以按以下任一种情形测算其履约能力：

①情形 1：转让所持有公司股份

如按照公司最近一次外部股东（2024 年 10 月粤科创投）投后估值为 10.94 亿元计算，实际控制人郑宣成、郑长和所直接持有的公司股权的对应估值约为 9.12 亿元。如全部以股权处置来进行回购，考虑到股权处置时间及股权流动性的问题，则按前述估值的八五折计算，实际控制人郑宣成、郑长和所持股权价值为 7.75 亿元，转让约 11.23% 的股份（对应股权价值为 1.04 亿元）可完全覆盖回购金额。同时回购导致实际控制人郑宣成、郑长和增加的持股比例约为 12.97%，回购完成后，实际控制人郑宣成、郑长和仍直接持有公司约 85.09% 股份，上升比例约为 1.74%，不会影响控制权的稳定性。因此，在此情形下，实际控制人具备相应履约能力。

②情形 2：考虑分红

截至 2024 年 12 月 31 日，公司归属于母公司股东的净资产为 43,609.88 万元，未分配利润为 30,193.57 万元，报告期各期扣非归母净利润总计为 8,788.21 万元。并且公司经营情况良好，预计未来触发回购义务之日，公司未分配利润将会进一步增加。实际控制人按其直接持股比例，所对应享有的未分配利润金

额为 25,164.86 万元，可覆盖回购金额。因此，在此情形下，实际控制人具备独立履约能力。

综上，若投资方行使股份回购权利，实际控制人郑宣成、郑长和将可以使用自有房产变现、存款、处置公司部分股权或考虑分红等方式筹集资金，具备独立履约能力。

（3）回购行为不会影响公司财务状况及控制权的稳定性，触发回购条款时不会对公司产生重大不利影响

自股份公司设立以来，公司根据相关法律、法规及相关业务规则完善公司的治理机制，并结合公司实际情况，建立完善了公司法人治理结构。目前公司未作为特殊投资条款的义务或责任承担主体，若回购条款触发，不会影响公司财务状况及控制权的稳定性，触发回购条款时不会对公司产生重大不利影响。

【主办券商和律师回复】

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅与粤科创投签署的投资协议及补充协议，查阅《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》；

（2）查阅郑宣成、郑长和的银行流水，获取房产证等资产证明，查阅《房地产抵押估价报告》（浙恒温估[2024]第 04146 号），了解郑宣成、郑长和的资产情况；

（3）对公司实际控制人进行了访谈。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

（1）粤科创投享有的回购权在挂牌期间仍有效，但不属于《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定的需要清理的情形；

（2）回购条款存在触发的可能性，若触发回购，实际控制人需回购投资方

所持公司股份；回购方资产充足，具备独立支付能力，回购行为不会影响公司财务状况及控制权的稳定性，触发回购条款时不会对公司产生重大不利影响。

（二）关于公司治理

请公司：①说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；②说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《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 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

1、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；

公司本次挂牌后适用的《公司章程》及内部制度符合《公司法》及《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，不需要再次修订。

2、说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《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 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

申报文件 2-2《主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议》符合《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 1 号——申报与

审核》附件及全国股转系统官网模板要求；申报文件 2-7《主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》已按照《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 1 号——申报与审核》附件及全国股转系统官网模板更新。

【主办券商和律师回复】

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司本次挂牌后适用的《公司章程》及内部制度及《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，确认其是否需要再次修订；

（2）查阅申报文件 2-2《主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议》及 2-7《主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表》及其修订稿。

2、核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

（1）公司本次挂牌后适用的《公司章程》及内部制度符合《公司法》及《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，不需要再次修订；

（2）申报文件 2-2 符合《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 1 号——申报与审核》附件及全国股转系统官网模板要求；申报文件 2-7 已按照《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 1 号——申报与审核》附件及全国股转系统官网模板更新。

（三）关于二次申报

根据申请文件，2016 年 2 月至 2018 年 6 月，公司股票在全国股转系统挂牌。请公司：①说明本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；②说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况；③说明摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议；④说明公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

1、说明本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；

（1）本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性
及差异情况

公司本次申报披露的信息与前次挂牌及挂牌期间披露的信息存在部分差异，
主要如下：

①信息披露规则的差异

公司前次申请系遵照《全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件内容与格式指引》《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》等相关规定编制公开转让说明书和制作申请文件。

由于全面实行股票发行注册制制度规则发布实施，公司本次挂牌申请系遵照《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》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号—公开转让股票申请文件》《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 1 号—申报与审核》

等相关规定编制公开转让说明书、制作申请文件。

②申报报告期的差异

公司前次在新三板申请挂牌及挂牌期间公开披露材料涉及期间为 2013 年初至 2018 年第一季度。公司本次申请在全国股转系统挂牌的报告期为 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日。由于报告期的变化，本次申报时对公司基本情况、业务、财务数据等内容进行了更新，因此相关信息披露出现差异。

③财务信息差异情况

公司前次新三板申请挂牌及挂牌期间公开披露材料涉及期间与本次申报材料所涉报告期不存在重合的情形，因此财务信息及相关披露内容不存在差异。

④非财务信息差异情况

序号	差异项目	前次挂牌期间披露信息	本次申报披露信息	差异情况说明
1	公司所处行业	根据《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所属行业为制造业（C）—专用设备制造业（C35）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011），公司所属行业为制造业（C）—专用设备制造业（C35）—电子工业专用设备制造业（C3562）。根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司属于“智能电子识别设备（17111111）”；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司属于“电子工业专用设备制造（C3562）”	根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于“制造业（C）”之“通用设备制造业（C34）”；根据《挂牌公司管理型行业分类指引（2023 年修订）》，公司所在行业属于“CG 专用、通用及交通运输设备”中的“金属切割及焊接设备制造（CG3424）”；根据《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所在行业属于“工业（12）”中的“工业机械（12101511）”	公司前次申报报告期为 2013 年至 2015 年 6 月，2013 年至 2014 年公司激光打标机的销售占比均超过 70%，为公司最主要产品。随着近年来公司产品的发展，本次申报报告期内公司激光切割机的销售占比超过 90%，公司的主要细分产品有所变化，因此根据产品情况调整了所处的行业。
2	历史沿革中的代持情况	公司历史沿革中未披露存在的代持情况	1、2002 年 6 月，嘉泰有限设立时，郑武顺、吕建河所持公司全部股权（合计 50 万元出资额）系代郑宣成持有。 2004 年 7 月，郑武顺将所持公司 25 万元出资额转让给郑宣成。	前次挂牌时，公司时任管理层对股权代持情况的信息披露要求认知不足，未进行披露；但前次申报时相关股权代持已解除，不影响公司前次申报时点的股权结构。

			2011 年 11 月，吕建河将所持公司 167.50 万元出资额转让给郑长和。 上述两次转让均系还原代持。 2、2004 年 7 月公司增资，柳永标以货币认缴 66 万元，持股比例 33.00%，系代其弟柳永明持有。2009 年 4 月柳永标将代柳永明（时任公司副经理）所持嘉泰有限 66 万元出资额转让给郑宣成。	本次申报过程中，公司相关人员全面学习了全国股转系统的相关法律法规，意识到自身对信息披露和相关法律法规的认识不足，本次申请挂牌时根据股权变动实际情况进行充分、完整披露
3	特殊投资条款	前次挂牌期间未披露公司、实际控制人与维度创投的特殊投资条款	2017 年 10 月，维度创投投资入股时与公司及其实际控制人签署了《股票发行认购合同之补充协议》，约定了经营与上市目标、公司治理、优先认缴权、优先购买权、共同售出权、领售权、实际控制人控制权稳定、股份回购、清算补偿、最优惠条款、反稀释、重组权利保护等一系列特殊投资条款。	前次挂牌期间，公司时任管理层对特殊投资协议的信息披露要求认知不足，未进行披露； 本次申报过程中，公司相关人员全面学习了全国股转系统的相关法律法规，意识到自身对信息披露和相关法律法规的认识不足，本次申请挂牌充分、完整披露了全部特殊投资条款。

（2）如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性

本次挂牌申请文件与原披露文件信息存在差异主要系报告期变化、适用规则不同、公司产品结构变化、前次挂牌时公司相关人员对信息披露要求认识不足等原因导致。除前述情况外，本次挂牌申请文件与前次申请披露文件在信息披露方面不存在重大差异。

报告期内，公司按照《公司法》《证券法》及其他相关法律法规的规定健全了股东会、董事会、监事会、董事会秘书等制度，制定了《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》《对外担保管理制度》《对外投资融资管理制度》《信息披露事务管理制度》《投资者关系管

理制度》等一系列内部控制制度及信息披露管理机制，并得到有效运行。

2、说明前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款，如存在，请说明相关情况，公司时任董事、监事、高级管理人员是否知晓相关情况，相关知情人员是否告知时任主办券商相关情况；

（1）前次申报未披露的代持情况

公司前次申报未披露历史上的股权代持情况。股权代持的形成与还原具体情况如下：

①郑宣成委托郑武顺、吕建河代持及还原情况

A.形成

郑武顺系郑宣成的朋友，吕建河系郑宣成的外甥。2002 年 6 月，嘉泰有限设立时，郑武顺、吕建河所持公司全部股权（合计 50 万元出资额）系代郑宣成持有。

B.第一次还原

2004 年 7 月，郑武顺与郑宣成签署《股权转让协议》，将所持公司 25 万元出资额转让给郑宣成。本次股权转让为郑武顺与郑宣成之间代持还原，故未实际支付股权转让价款。本次股权代持还原后，郑武顺不再代郑宣成持有公司股权。

经访谈郑武顺，本次股权转让后其替郑宣成的代持已解除，就公司股权不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

C.演变

2004 年 7 月，公司注册资本由 50 万元增至 200 万元，其中，吕建河认缴新增注册 42 万元，系由郑宣成委托吕建河缴纳。

2009 年 10 月，公司注册资本由 200 万元增至 500 万元，其中，吕建河认缴新增注册资本 100.50 万元，系由郑宣成委托吕建河缴纳。

至此，吕建河合计代郑宣成持有公司 167.5 万元出资额。

D.第二次还原

2011 年 11 月，吕建河与郑长和签署《股权转让协议》，将所持公司 167.50 万元出资额转让给郑长和。郑长和系郑宣成之子，本次股权转让为吕建河与郑宣成之间的代持还原，故未实际支付股权转让价款。本次股权代持还原后，吕建河不再代郑宣成持有公司股权。

经访谈吕建河，本次股权转让后其替郑宣成的代持已解除，就股权代持及还原不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

②柳永明委托柳永标代持及还原情况

A.形成

2004 年 7 月，柳永标向嘉泰有限增资 66 万元，该部分出资系代其弟柳永明持有。

B.还原

2009 年 4 月，柳永标与郑宣成、柳醒生（原名柳胜生，为二人之共同好友，作为保证人）签署《股权转让协议书》，柳永标将代柳永明所持嘉泰有限 66 万元出资额以 380 万元转让给郑宣成，扣除抵销款后实际支付 142.64 万元，郑宣成支付给柳醒生家人后，由柳醒生支付给柳永明。

主办券商、律师查阅了股权转让协议、郑宣成向柳醒生子女的支付凭证、柳醒生向柳永明的转账凭证、柳永明出具的收款说明，对郑宣成、柳醒生进行了访谈，对郑宣成与柳永明关于柳永明入股及退出事项谈话进行了见证。经核查，柳永标入股系替柳永明代持，其退出时郑宣成已如期、足额支付股权转让款；柳永标、柳永明完全退出对公司的持股，前述股权转让系他们本人的真实意思表示，目前与公司、郑宣成不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（2）挂牌期间未披露的特殊投资协议

前次挂牌期间，公司、实际控制人与维度科创约定了特殊投资条款，截至本问询函回复出具日，除实际控制人在特定情形下的股权回购义务外，其他相关特殊投资条款已全部解除，具体如下：

① 特殊投资协议的签署情况

2017 年 10 月，维度科创投资入股时与公司及其实际控制人签署了《股票发行认购合同之补充协议》，约定了经营与上市目标、公司治理、优先认缴权、优先购买权、共同售出权、领售权、实际控制人控制权稳定、股份回购、清算补偿、最优惠条款、反稀释、重组权利保护等一系列特殊投资条款。

② 特殊投资协议的解除情况

2025 年 5 月 22 日，维度创投与公司、郑宣成、郑长和签订《补充协议（二）》，确认：

A.《补充协议一》签署后，投资方未曾且免除执行经营与上市目标、优先权与股权转让、股份回购、最优惠条款、反稀释、重组权利保护等条款；

B.自协议签署生效之日起公司退出作为原协议的签署方，原协议中涉及公司的相关义务和责任均完全解除，该退出事项为不可撤销地退出，退出后，公司于原协议项下的任何义务或责任均为自始无效；

C.原协议约定得经营与上市目标、分红限制、优先权与股权转让、清算补偿、最优惠条款、反稀释、重组权利保护等股东特殊权利条款自公司申请股票在全国股转公司公开转让并挂牌的申请材料报送之日前一自然日起不可撤销地终止；

D.原协议第 4 条股份回购条款自公司申请股票在全国股转公司公开转让并挂牌的申请材料报送之日前一个自然日终止，自以下任一情形发生之日起次日，原协议第 4 条股份回购条款（回购约定的触发条件除外），立即恢复法律效力，投资方有权要求实际控制人其中一方单独或多方连带共同按原协议第 4 条股份回购条款约定的回购价格、回购款项付清时限回购投资方持有的全部或部分公司股份：

a.若公司股票在新三板公开转让并挂牌申请被撤回或者被股转公司作出终止审核决定；

b.鉴于投资方存续期至 2026 年 3 月 21 日止，如果公司在 2026 年 3 月 1 日

前（若届时投资方存续期延长，则公司上市期限按照投资方延长的期间相应顺延，但不得超过 2027 年 12 月 31 日）无法在主板、创业板、科创板、北京证券交易所或香港主板上市。

E.原协议签署后未对任何一方的权益造成损害，其签署、履行、股东特殊权利条款修改、终止事项不存在任何现存或者潜在的争议和纠纷。

（3）时任董监高及时任主办券商的知情情况

时任公司董事、监事、高级管理人员因对信息披露要求的认识不足，认为公司历史上的股权代持已在公司改制及前次挂牌申报前完成清理规范，因此未将具体代持及解除的情形告知时任主办券商；时任公司董事、监事、高级管理人员对相关特殊投资条款的认定不准确，对相关信息披露要求认知不足，亦未将存在的特殊投资条款情况告知时任主办券商，非为规避挂牌条件等而刻意隐瞒。

综上，除前述股权代持及特殊投资条款情况外，前次申报及挂牌期间不存在其他未披露的代持、关联交易或特殊投资条款。公司管理层已充分认识内部控制及信息披露的重要性，积极进行规范，纠正存在的问题或缺陷，并在本次申报文件中严格按照中国证监会、全国股转系统及相关法律法规的要求进行信息披露，保证本次申请文件中披露的信息真实、准确、完整。公司今后会进一步加强内部控制及信息披露事务管理，严格遵守《公司法》《证券法》等相关法律法规，按照中国证监会、全国股转公司的有关规定履行信息披露义务，使投资者依法享有获得公司信息的权利，保障投资者知情权，确保公司内部控制制度及信息披露管理机制运行有效。

3、说明摘牌期间的股权管理情况，是否委托托管机构登记托管，如否，摘牌期间股权管理是否存在纠纷或争议；

2018 年 5 月 30 日，公司召开 2018 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》。

2018 年 6 月 14 日，全国股转公司出具《关于同意浙江嘉泰激光科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函

[2018]2072 号），同意自 2018 年 6 月 20 日起终止公司在全国中小企业股份转让系统挂牌。

公司在全国股转系统终止挂牌后由于公司股东未超 200 人，无需在股权托管或登记场所进行股权托管，公司股权由公司根据《公司法》等相关规定自行管理。

公司摘牌后的股权变动情况详见《申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见》。根据公司历次股权变更相关的增资协议、股权转让协议、相关增资或股权转让价款支付凭证、公司股东访谈记录和调查表等文件，公司摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

4、说明公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因。

公司前后两次申报的中介机构的变化情况及变化原因如下：

中介机构	前次申报	本次申报
主办券商	方正证券股份有限公司	民生证券股份有限公司
会计师事务所	亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙） ^{注1}	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
律师事务所	北京市中银律师事务所 ^{注2}	北京市天元律师事务所
资产评估机构	中瑞国际资产评估（北京）有限公司 ^{注3}	中瑞国际资产评估（北京）有限公司

注：1、现更名为北京郎鉴企业管理咨询中心（普通合伙）；2、现更名为北京中银律师事务所；3、现更名为中瑞世联资产评估集团有限公司。

除资产评估机构外，公司本次申报的主办券商、律师事务所、会计师事务所均发生变化。由于公司本次申报时间距前次申报及终止挂牌时间间隔较长，与前次申报的中介机构结束了服务关系。公司基于资本运作安排，综合评估执行团队项目经验、人员配备、专业程度等因素选聘了本次申报的中介机构。

【主办券商和律师回复】

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息披露文件，并与本次申请挂牌的申报文件进行比对，核实信息披露差异情况及成因；

(2) 查阅公司报告期内的三会文件以及公司治理相关制度文件，了解公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；

(3) 取得并查阅公司工商档案文件、股权转让协议、增资协议、回购协议、会议文件、出资凭证、验资报告、代持解除与还原相关确认文件等，核查公司是否存在前次未披露的代持、特殊投资条款等情况；

(4) 访谈公司管理层，了解公司前后两次申报更换中介机构的原因。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 本次挂牌申请文件与原披露文件信息存在差异主要系报告期变化、适用规则不同、公司产品结构变化、前次挂牌时公司相关人员对信息披露要求认识不足等原因导致。除前述情况外，本次挂牌申请文件与前次申请披露文件在信息披露方面不存在重大差异；公司内部控制制度及信息披露管理机制健全，能够有效运行；

(2) 前次申报及挂牌期间未披露股权代持及特殊投资条款外，前次申报及挂牌期间不存在未披露的关联交易；公司部分时任董事、监事、高级管理人员知晓关情况，但因对信息披露要求的认识不足未告知时任主办券商相关情况；

(3) 公司在全国股转系统终止挂牌后未在股权托管或登记场所进行股权托管，由公司根据《公司法》等相关规定自行管理，摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议；

(4) 除资产评估机构外，公司本次申报的主办券商、律师事务所、会计师事务所均发生变化，系因公司本次申报时间距前次申报及终止挂牌时间间隔较长，与前次申报的中介机构结束了服务关系；公司基于资本运作安排，综合评估执行团队项目经验、人员配备、专业程度等因素选聘了本次申报的中介机构。

(四) 关于其他非财务事项。

请公司：①补充披露监事金芬职业经历，保持时间连续；②说明宿迁嘉泰

租赁的政府园区的产权方及运营方未办理排水许可证的原因，后续是否会采取补办措施，无证排水是否构成重大违法行为，公司后续应对措施；公司目前持有的固定污染源登记回执续期进展；③说明公司及子公司租赁的房产是否存在未办理产权证书的情况，如存在，说明是否为违章建筑，是否存在权属争议，若无法使用租赁房屋，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及应对措施；④说明核心技术人员陈浩、朱思维从原任职单位法利莱离职到公司时与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合现有核心技术的来源，说明公司及核心技术人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；⑤说明继受取得发明专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公允、是否存在纠纷及潜在纠纷；⑥说明 2023 年 12 月财务总监徐才荷离任（2024 年 2 月离职）、2025 年 2 月财务总监邵淑珍离职的具体原因及合理性，是否与公司及实际控制人等关键主体存在纠纷或潜在纠纷，对公司日常财务规范管理是否存在不利影响。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

1、补充披露监事金芬职业经历，保持时间连续；

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”处补充金芬职业经历如下：“2001 年 5 月至 2004 年 1 月，任安徽工业大学图书经销中心采购主管；2004 年 1 月至 2008 年 5 月，任马鞍山文智书店负责人；2008 年 6 月至 2014 年 6 月，任上海云峰集团物流实业有限公司运营主管；2014 年 7 月至 2017 年 9 月，个人创业；2014 年 2 月至今，任上海允勤文化传播有限公司监事；2017 年 10 月至今，任公司采购经理；2020 年 11 月至今，任公司监事。”

2、说明宿迁嘉泰租赁的政府园区的产权方及运营方未办理排水许可证的原因，后续是否会采取补办措施，无证排水是否构成重大违法行为，公司后续应对措施；公司目前持有的固定污染源登记回执续期进展

（1）宿迁嘉泰租赁的政府园区排水许可证事宜

2025 年 6 月，宿迁嘉泰租赁的政府园区运营方宿迁市城区开发投资有限公司（以下简称“城投公司”）出具《说明》，宿迁嘉泰的厂房为租赁园区的一部分，其污水是与该园区几家企业合并排放至市政管网的，需要由产权方/出租方作为申请人办理排水许可证，市政管网部门不接受宿迁嘉泰单独作为申请人申请排水许可证，现产权方/出租方的城镇污水排入排水管网许可证正在办理中。

2025 年 7 月，城投公司出具《情况说明》，“《说明》出具后，我司立即安排办理排水证，在实际办理过程中，市政管网主管部门又反馈根据现有情况，宿迁嘉泰可以单独办理排水证，《说明》中我司从市政管网主管部门相关人员处了解的关于宿迁嘉泰不能单独办理排水证的说法不准确。”经城投公司协助，已由宿迁嘉泰申请办理排水许可证。

2025 年 7 月 14 日，宿迁嘉泰取得宿迁市宿城区住房和城乡建设局核发的《城镇污水排入排水管网许可证》，证书编号为苏宿城字第 2025004 号，有效期自 2025 年 7 月 14 日至 2030 年 7 月 13 日。

宿迁嘉泰已经办理排水许可证，未因排水事项受到过行政处罚。江苏宿城经济开发区建设环保局于 2025 年 7 月出具说明，宿迁嘉泰租赁期间未办理排水证不构成重大违法违规行为。

（2）公司固定污染源登记回执续期进展

公司已于 2025 年 7 月 9 日取得延期后的《固定污染源排污登记回执》，登记编号为 913303007405206424001X，有效期为 2025 年 7 月 21 日至 2030 年 7 月 20 日。

3、说明公司及子公司租赁的房产是否存在未办理产权证书的情况，如存在，说明是否为违章建筑，是否存在权属争议，若无法使用租赁房屋，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及应对措施

公司及子公司租赁、使用房产情况如下：

序号	物业坐落	承租人	出租人	面积 (㎡)	租期	用途	是否存在未办理产权证书情况	是否为违章建筑	是否存在权属争议
----	------	-----	-----	-----------	----	----	---------------	---------	----------

1	宿城经济开发区科创路标准化厂房2#车间	宿迁嘉泰	宿迁市城区开发投资有限公司	56,251.42	2022/07/01至 2028/06/30	工业厂房	否	否	否
				3,343.30		倒班楼	否	否	否
2	宿迁市宿城经济开发区西区那米新材料C栋南侧两跨和智能电网产业园A2厂房	嘉盛激光	宿迁市朗园国有资产运营有限公司	26,467	2024/04/01至 2026/03/31	工业厂房	否	否	否
3	YaylacıkMahallesi 309.İsimsizSok. No:16Nilüfer/Bursa	土耳其嘉泰	Ali Kafli	1,174.96	2024/05/01起一年，到期后承租方履行法定义务即可继续使用10年	办公	否	否	否
4	KuklenskoShosseNo.17	保加利亚嘉泰	保加利亚经济投资集团	2,600.00	2025/05/01至 2030/06/30	生产及仓储	否	否	否
5	上海市嘉定区博学路1258号3幢一层	上海嘉泰	上海驰成	238	2022/07/01至 2026/06/30	办公	否	否	否
6	温州市龙湾区星海街道金海三道467号1号楼	温州嘉泰	嘉泰激光	800	2024/11/18至 2026/11/17	办公	否	否	否
7	宿迁市宿城区激光产业园区一期A16栋	江苏嘉泰	宿迁市盛园建设投资有限公司	/	至江苏嘉泰迁址之日止	仅注册使用	否	否	否

综上，公司及子公司租赁的主要房产不存在未办理产权证书的情况，相关租赁房产无违章建筑，不存在权属争议，相关租赁房产均正常使用中。

4、说明核心技术人员陈浩、朱思维从原任职单位法利莱离职到公司时与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合现有核心技术的来源，说明公司及核心技术人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

（1）核心技术人员陈浩、朱思维从原任职单位法利莱离职到公司时与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况

根据核心技术人员陈浩出具的承诺并经核查，陈浩与原任职单位未签署保密、竞业限制协议、承诺，亦未收取原任职单位的竞业限制补偿金，其在职期间履职过程中已经履行了一般保密义务。

根据核心技术人员朱思维出具的承诺并经核查，朱思维与原任职单位签署过保密、竞业限制协议，但未收取原任职单位的竞业限制补偿金，其在职期间

职过程中已经履行了一般保密义务。

《中华人民共和国劳动合同法》第二十四规定，“竞业限制的人员限于用人单位的高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员。竞业限制的范围、地域、期限由用人单位与劳动者约定，竞业限制的约定不得违反法律、法规的规定。

在解除或者终止劳动合同后，前款规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年。”

《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（一）》第三十八条规定，“当事人在劳动合同或者保密协议中约定了竞业限制和经济补偿，劳动合同解除或者终止后，因用人单位的原因导致三个月未支付经济补偿，劳动者请求解除竞业限制约定的，人民法院应予支持。”

综上，上述人员入职公司均已超过两年，且均未收到原任职单位支付的竞业限制补偿金，根据《中华人民共和国劳动合同法》第二十四规定、《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（一）》第三十八条，上述人员对其原任职单位不负有竞业限制义务。

（2）结合现有核心技术的来源，说明公司及核心技术人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷

公司现有核心技术来源于自主研发，核心技术、涉及的专利权具体情况如下：

序号	技术名称	技术来源	涉及的专利权	专利申请日	专利申请时是否涉及从原单位离职未满1年的核心技术人员
1	中空床身技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
2	机架防变形装置	自主研发	一种激光切割机机架防变形结构 CN201822036835.9	2018/12/06	陈浩
3	机床电气设计	自主	不涉及	不涉及	不涉及

	技术	研发			
4	高速高加速横梁技术	自主研发	一种激光切割机新型高速高加速横梁装置 CN201821929921.6	2018/11/22	不涉及
5	激光切割机横梁结构	自主研发	一种激光切割机横梁结构 CN201821930490.5	2018/11/22	不涉及
6	控制电器元件快速响应电路技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
7	交换工作台双电机驱动技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
8	独立于切割系统的工作台切换电控系统技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
9	双电机控制交换工作台的电控系统技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
10	液压装置的控制电路技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
11	机床分区抽烟除尘系统技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
12	三维五轴激光控制系统技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
13	激光加工随动调高技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
14	宽幅面横梁及模块化技术	自主研发	不涉及	不涉及	不涉及
15	用于弯头切割的装夹装置	自主研发	一种用于弯头切割的装夹装置 CN202020257938.2	2020/03/05	不涉及
16	激光切管环切及控制方法	自主研发	一种环切型激光切管机及其控制方法 CN202211736866.X	2022/12/31	不涉及

《中华人民共和国专利法实施细则》第十三条规定，“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指‘……（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。’”

公司持有的核心技术与专利系公司业务开展过程中，由相关发明人根据业

务开展需要进行的发明创造，与该等人员在原单位的本职工作和分配任务无关，除了上表序号 2 涉及的专利外，不存在核心技术人员自原单位离职后一年内作出的发明创造。

经核查，上表序号 2 涉及的专利系陈浩自原单位离职后一年内作为共同发明人申请的专利，满足《中华人民共和国专利法实施细则》中对于原单位职务发明认定的时间要件，存在潜在纠纷的风险。

嘉泰激光上表中核心技术及其对应的专利均为自主研发形成。公司在市场开拓及业务开展过程中，陈浩作为共同发明人之一根据客户需求并深入研究对激光切割机机架防变形结构做出了结构及工序的改进，并将相关研究成果申请专利，该等专利系执行嘉泰激光的任务、主要利用嘉泰激光的物质技术条件所完成的发明创造，与陈浩原任职单位工作无关联性。

陈浩已出具书面承诺：“本人在嘉泰激光任职期间与原任职单位之间不存在任何纠纷或潜在纠纷或因在嘉泰激光工作而违反法律法规规定的情况。如因前述事项或若因本人作为发明人的相关专利与本人原任职单位产生任何纠纷，由本人承担全部责任，给嘉泰激光造成损失的，本人将全额赔偿。”

经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，截至本问询函回复出具日，陈浩原任职单位未就上表序号 2 涉及专利提出任何主张，陈浩、朱思维也不存在因违反竞业禁止的相关规定或违反保密协议与其前任单位产生纠纷或潜在纠纷的情形，公司不存在知识产权、竞业禁止等方面的诉讼、纠纷或潜在纠纷。

综上，公司核心技术及其对应的专利均为自主研发形成，上述序号 2 涉及的专利系陈浩等发明人执行嘉泰激光的任务、主要利用嘉泰激光的物质技术条件所完成的发明创造，与陈浩原任职单位工作无关联性；嘉泰激光核心技术所涉专利不涉及核心技术人员在原单位的职务成果。

5、说明继受取得发明专利的具体情况，包括但不限于协议签署时间、过户时间、转让价格等；结合前述专利的形成过程、转让程序，说明前述交易涉及的专利是否属于转让人员的职务发明、是否存在权属瑕疵、转让价格是否公

允、是否存在纠纷及潜在纠纷

截至本问询函回复出具日，公司继受取得发明专利情况如下：

序号	专利名称	专利权人	专利号	转让协议签署时间	过户时间	转让价格
1	固体激光器及其激光器件散热装置	嘉泰激光	2012105757822	2017/03/13	2017/03/31	1万元
2	双单端泵浦双棒串接固体激光器	嘉泰激光	2013102612440	2017/03/13	2017/04/01	1万元
3	100W 级 1064nm 端面泵浦全固态激光器	嘉泰激光	2013102820886	2017/03/13	2017/03/31	1万元
4	管材切割机前端夹具结构	宿迁嘉泰	2020115480721	2023/03/11	2023/07/27	公司与全资子公司无偿转让

(1) 序号 1-3 专利

2017 年 3 月 13 日，公司与温州市德罗斯激光科技有限公司（以下简称“德罗斯激光”）、全鸿雁签署三份《专利权转让合同书》，受让德罗斯激光、全鸿雁共有的发明专利三项，专利号分别为 2012105757822、2013102612440、2013102820886。该等专利的发明人为全鸿雁、郑宣成，系发明人在德罗斯激光工作期间的职务发明，该等专利转让前的所有权人为德罗斯激光、全鸿雁。

德罗斯激光设立于 2012 年 6 月，已于 2018 年 4 月注销。德罗斯激光设立时股东为郑宣成、全鸿雁，分别持股 65%、35%；2015 年 3 月，郑宣成将其所持德罗斯激光股权的 56%转让给嘉泰有限、9%转让给全鸿雁；2015 年 6 月，嘉泰有限将所持 56%的股权全部转让给南方。2017 年 3 月签署前述专利权转让合同时，嘉泰有限与德罗斯激光已不存在关联关系，转让价格由转让方、受让方双方协商确定，转让价格具有合理性，该等发明专利不存在权属瑕疵、不存在纠纷及潜在纠纷。

(2) 序号 4 专利

为充实全资子公司宿迁嘉泰的技术储备，2023 年 3 月 11 日，公司与宿迁

嘉泰签署《关于转让专利权的协议》，将序号 4 发明专利无偿转让给宿迁嘉泰，用于宿迁嘉泰的生产经营。

6、说明2023年12月财务总监徐才荷离任（2024年2月离职）、2025年2月财务总监邵淑珍离职的具体原因及合理性，是否与公司及实际控制人等关键主体存在纠纷或潜在纠纷，对公司日常财务规范管理工作是否存在不利影响。

徐才荷辞职具体原因系因其家庭事务过多无法兼顾；邵淑珍辞职具体原因系公司拟挂牌期间工作量超出其预期，考虑到其个人职业规划离职。二人与公司及实际控制人不存在纠纷或潜在纠纷，前任财务总监离任后公司及时聘请新的财务总监总体负责公司财务规范管理工作，徐才荷、邵淑珍离职对公司日常财务规范管理不存在不利影响。

【主办券商和律师回复】

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

- （1）查阅金芬出具的调查表；
- （2）查阅公司出具的说明、确认文件、公司及子公司业务资质文件；
- （3）查阅宿迁嘉泰租赁物业的运营方出具的说明文件；
- （4）查阅宿迁嘉泰市政管网管理部门出具的说明；
- （5）查阅子公司租赁房产的租赁协议、承租物业的产权证书、承租物业运营方授权经营文件；
- （6）查阅嘉泰激光、核心技术人员出具的调查表、书面确认文件，了解核心技术人员从业经历；
- （7）查阅陈浩、朱思维原任职单位离职 2 年内的工资卡银行流水，了解上述人员与原任职单位竞业禁止协议签署情况及补偿金支付情况；
- （8）取得嘉泰激光的专利清单，查阅嘉泰激光的专利证书、知识产权局出具的证明文件，了解公司专利情况；

（9）对核心技术人员进行访谈，了解公司研发工作开展情况以及核心技术与专利的具体形成过程，及原任职单位竞业禁止协议签署情况；取得陈浩、朱思维出具的书面承诺；

（10）查阅继受专利相关的转让合同、继受专利转让方出具的确认函；

（11）对公司相关负责人、继受专利转让方全鸿雁的访谈；

（12）登录全国企业信用信息公示系统、国家知识产权、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询，了解嘉泰激光及其核心技术人员与其他单位关于知识产权的纠纷或潜在纠纷情况；

（13）查阅公司出具的说明，并对公司管理层及前任财务总监进行访谈确认，了解其离职原因、纠纷情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司已在《公开转让说明书》中补充披露监事金芬的职业经历，保持时间连续；

（2）宿迁嘉泰已经办理排水许可证，未因排水事项受到过行政处罚，不构成重大违法违规行为；

（3）公司已于 2025 年 7 月 9 日取得延期后的《固定污染源排污登记回执》；

（4）公司及子公司租赁的主要房产不存在未办理产权证书的情况，相关租赁房产无违章建筑，不存在权属争议，相关租赁房产均正常使用中；

（5）核心技术人员陈浩、朱思维入职公司均已超过两年，且均未收到原任职单位支付的竞业限制补偿金，根据《中华人民共和国劳动合同法》第二十四规定、《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释（一）》第三十八条，上述人员对其原任职单位不负有竞业限制义务；

（6）公司核心技术及其对应的专利均为自主研发形成，机架防变形装置技

术涉及的专利系陈浩等发明人执行嘉泰激光的任务、主要利用嘉泰激光的物质技术条件所完成的发明创造，虽然申请专利时间距陈浩从原任职单位不满 1 年，但与其原任职单位从事的工作无关联性；嘉泰激光核心技术所涉专利不涉及核心技术人员在原单位的职务成果；经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，截至本问询函回复出具日，核心技术人员不存在因违反竞业禁止的相关规定或违反保密协议与其前任单位产生纠纷或潜在纠纷的情形，公司不存在知识产权、竞业禁止等方面的诉讼、纠纷或潜在纠纷；

（7）公司从德罗斯激光继受取得的专利，转让价格由转让方、受让方双方协商确定，转让价格具有合理性，该等发明专利不存在权属瑕疵、不存在纠纷及潜在纠纷；公司无偿转让给全资子公司宿迁嘉泰的发明专利，系为充实宿迁嘉泰的技术储备，用于宿迁嘉泰的生产经营；

（8）前任财务总监徐才荷、邵淑珍与公司及实际控制人不存在纠纷或潜在纠纷，前任财务总监离任后公司及时聘请新的财务总监总体负责公司财务规范管理工作，徐才荷、邵淑珍离职对公司日常财务规范管理不存在不利影响。

（五）关于其他财务事项

请公司：①说明公司报告期各期借款的具体情况，包括但不限于借款方（是否均为银行）、期限、利率、到期时间、偿还安排；公司货币资金、交易性金融资产和银行借款余额同时较高的原因及合理性，相关货币资金及交易性金融资产的真实性及可自由支配情况；②说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；研发人员数量、薪资水平及与同行业可比公司比较情况；公司研发投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异；2024 年研发费用大幅下降的原因及合理性；说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与其他成本费用混同的情形；③结合报告期内公司产能利用率等经营情况说明公司固定资产余额较高的原因及合理性；固定资产使用寿命、

残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在重大差异，是否符合《企业会计准则》规定；报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理；④说明公司报告期各期第三方回款的具体情况，包括但不限于金额、占比、类型、原因，具体规范措施及有效性，期后第三方回款金额；⑤补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值，说明与同行业可比公司是否存在明显差异。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

1、说明公司报告期各期借款的具体情况，包括但不限于借款方（是否均为银行）、期限、利率、到期时间、偿还安排；公司货币资金、交易性金融资产和银行借款余额同时较高的原因及合理性，相关货币资金及交易性金融资产的真实性及可自由支配情况

（1）说明公司报告期各期借款的具体情况，包括但不限于借款方（是否均为银行）、期限、利率、到期时间、偿还安排

报告期内，公司短期借款明细如下：

单位：万元

借款类别	2024.12.31	2023.12.31
银行承兑汇票贴现	-	2,500.00

短期借款为银行承兑汇票贴现，承兑人为信用等级一般银行的银行承兑汇票贴现时不符合终止确认条件，此类票据贴现取得的现金在报表中应确认为短期借款。具体明细情况如下：

单位：万元

贴现主体	贴现银行	贴现金额	贴现日	归还时间 (票据到期日)	贴现息
宿迁嘉泰	招商银行股份有限公司温州龙湾支行	1,000.00	2023/8/23	2024/2/23	1.15%
宿迁嘉泰	招商银行股份有限公司温州龙湾	1,500.00	2023/9/6	2024/3/6	1.40%

贴现主体	贴现银行	贴现金额	贴现日	归还时间 (票据到期日)	贴现息
	支行				
	合计	2,500.00	-	-	-

公司 2024 年 12 月 31 日无借款余额，报告期内借款均已归还。

(2) 公司货币资金、交易性金融资产和银行借款余额同时较高的原因及合理性，相关货币资金及交易性金融资产的真实性及可自由支配情况

2023 年末公司存在短期借款，系子公司宿迁嘉泰自身资金需求，将银行承兑汇票贴现所致，已于 2024 年到期后归还。公司集团层面可支配资金充足，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
货币资金余额	18,422.93	17,403.90
其中使用受限制的款项	5,101.22	3,868.96
可以自由使用的货币资金	13,321.70	13,534.94
交易性金融资产	2,000.00	-
借款余额	-	2,500.00
存贷比例（注）	-	14.36%
存贷比例（使用权不受限）	-	18.47%

注：存贷比例=金融机构借款/货币资金

综上，公司报告期内借款为银行承兑汇票贴现，公司银行借款较高系子公司缺少流动资金所致，相关事项具有商业合理性，公司货币资金真实，除受限款项外其余货币资金可自由支配。

2、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；研发人员数量、薪资水平及与同行业可比公司比较情况；公司研发投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异；2024年研发费用大幅下降的原因及合理性；说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与其他成本费用混

同的情形；

(1) 说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；

①销售费用

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率情况对比如下：

公司名称	2024 年	2023 年
大族激光	7.98%	8.44%
华工科技	4.61%	4.68%
公司	5.93%	5.29%

报告期内，公司销售费用率分别为 5.29%和 5.93%，处于行业中间水平。

公司销售费用率高于华工科技，主要是由于华工科技除激光加工设备客户外，还有传感器、光模块等产品，下游包括新能源、通信等行业，其 2024 年前五大客户收入占比达到 29.26%，高于公司的 7.11%和大族激光的 11.75%，其客户集中度较高，销售投入占比相对较低。公司销售规模相对较小，下游客户分布较为分散，公司主要通过销售人员线上、线下及展会的方式联系和开拓全球各地存量和潜在客户，因此销售费用较高。

公司销售费用率低于大族激光，主要是由于大族激光销售人员规模较大，其销售网络遍布全国，较公司更为广泛，支出的业务招待费和差旅费水平较高所致。

②管理费用

报告期内，公司与同行业可比公司管理费用率情况对比如下：

公司名称	2024 年	2023 年
大族激光	7.90%	7.64%
华工科技	2.28%	4.10%
公司	2.27%	2.21%

报告期内，公司管理费用率分别为 2.21%和 2.27%，低于大族激光，与华工科技 2024 年水平相近。华工科技 2023 年管理费用率较高主要系当期计提的限制性股票股权激励相关费用金额较大所致。剔除该费用后华工科技 2023 年管理费用率为 2.98%，与公司差异较小。大族激光报告期内管理费用率较高，主

要系大族激光位于深圳市，当地工资水平、地价等均较高，大族激光管理费用中人工费用较大，折旧及摊销、长期待摊费用摊销、租赁费用等办公场所支出均较大所致。此外，大族激光报告期内持续进行股权激励，也产生了较大的股权激励费用。

③研发费用

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年	2023 年
大族激光	12.19%	12.54%
华工科技	7.49%	7.38%
公司	4.61%	6.16%

报告期内，同行业可比公司因产品结构、研发方向等不同，研发费用率也呈现出一定差异。通常而言，产品结构越丰富、产品规格越大、研发方向范围越广，研发费用率相应越高。报告期内，公司研发费用率分别为 6.16%和 4.61%，公司研发费用率低于同行业可比公司大族激光和华工科技。

大族激光作为中国激光设备制造领域的龙头企业，产品覆盖消费电子（如手机玻璃切割）、PCB（印刷电路板钻孔）、新能源（动力电池焊接）、显示面板（OLED 切割）等多个高精度领域，不同场景对激光设备的波长、功率、稳定性要求差异大，需针对性开发技术方案，因此研发费用相对较高。

华工科技整体经营规模略低于大族激光，除激光设备外，其产品还包括光通信行业的光模块和各类终端产品、新能源汽车热管理和多功能传感器产品等各类光电器件和敏感元器件产品，其产品覆盖较为广泛，针对不同行业均需要相应的研发投入，各类元器件研发投入需求较大，因此研发费用率较高。

公司经营规模相对同行业可比公司较小，产品聚焦以激光加工设备，研发投入较为集中，产品单价高、体积大，相对于其他同行业可比公司的精密元器件产品等小型精密产品，整体研发投入的比例较低，符合公司的产品特点。

④财务费用

报告期内，公司与同行业可比公司财务费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年	2023 年
大族激光	-1.11%	0.07%
华工科技	-0.72%	-1.04%
公司	-1.11%	-0.09%

公司与同行业公司财务费用率均较低，差异较小。

（2）研发人员数量、薪资水平及与同行业可比公司比较情况；

公司报告期各期研发人员平均人数分别为 73 人和 86 人，保持增长。同行业可比公司大族激光和华工科技规模较大，研发人员数量也远多于公司，研发人员数量可比性较低。报告期内公司研发人员的平均工资与同行业研发人员平均工资水平比较情况如下：

单位：万元

可比公司	2024 年度	2023 年度
大族激光 ^注	20.54	20.28
华工科技	20.36	20.42
公司	14.00	13.43

注：上市公司平均工资计算人数为其年度报告期初、期末技术人员平均人数，总薪酬取其研发费用-职工薪酬/人工费用。

如上表所示，公司研发人员平均薪酬 2024 年较 2023 年略有增长，与人数和收入规模变动趋势一致，公司 2024 年对研发的人员投入较 2023 年保持增长。

公司平均薪酬低于同行业可比公司平均水平，原因主要系公司主要经营场所位于浙江省温州市和江苏省宿迁市，当地人员平均工资水平相对较低，而可比公司大族激光位于深圳市，华工科技位于武汉市，平均工资水平相对较高。

报告期内上述地区城镇私营单位就业人员年平均工资比较情况如下：

单位：万元

地区	2024 年度	2023 年度
深圳市	9.52	9.42
武汉市	11.29	11.01
温州市	7.02	6.74
宿迁市	6.68	6.39

注：各地区城镇私营单位就业人员年平均工资数据来源于各地区统计局（武汉地区未

披露城镇私营单位就业人员年平均工资，采用城镇单位在岗职工年平均工资）

如上表，温州市和宿迁市年平均工资远低于深圳、武汉等地区，因此，公司研发人员平均薪酬均低于同行业可比公司具有合理性。此外，同行业可比公司多为上市多年、规模较大、人员数量较多的成熟企业，相比而言，公司规模较小、人员数量较少且尚未上市，因此人员平均薪酬水平相对较低。

（3）公司研发投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

报告期各期公司当期投入超过 100 万元的研发项目与研发具体成果如下：

单位：万元

研发项目	2024 年度	2023 年度	技术创新/相关产品
重型切管机中部卡盘结构	690.58	331.68	研发重型切管机中部卡盘结构，包括卡盘传动装置和卡盘装夹装置，用于夹持外部管材，满足重型管材的自动上料、切割、下料等工作。
2024 款交换台激光切割机设备研发	540.26	-	研发新型平行交换台激光切割机，提升现有单台面型设备性能，新款床身采用有限元分析的中空床身结构设计；系轻量化横梁设计，龙门双驱结构，稳定坚固耐，提高设备的动态性能，交换切割平台全面提升为高强、高负载平台；通过全新算法，优化路径，提高切割效率。
2024 款单平台激光切割机设备研发	421.01	-	研发新型单平台激光切割切割机，设备采用整体式中空焊接床身，保证了加工的稳定性，高负载工作平台结构也保证了中厚板的加工承载，横梁的伺服电机双驱精密减速机、齿轮齿条结构，保障设备优质的动态性能，设备切割幅面可达 3m，长度可达 14m，不仅适用于薄板的切割，也适用于中厚板的高功率切割。
钢板材多轴激光切割数控一体加工中心	369.79	-	研发一款三维五轴 H 型钢激光切割机，同时可以切割板材，设备床身采用分段拼接的结构形式，床身和工作台分体设计，既方便运输、装夹材料，又避免切割产生的热量传递到床身影响加工精度，保证切割精度并提高设备运行稳定性。通过智能化 RTCP 标定，BCW 轮廓扫描，实时针对形变区域进行补偿，AC 或 BC 轴能很好的进行二维转动满足各类型钢的切割工艺需求。
20KW 零尾料智能切割数控机床关键技术研究与开发	259.86	-	开发零尾料切割机床，主要针对二次切割尾料、旧船拆卸板料二次利用、钢厂尾料二次利用等行业，降低环境污染，提升材料二次利用，节约的制造成本。
激光切管数控机床自动化上下料结构研发及应用	243.07	-	设计并研发一款自动化上料机及下料台，能满足重型及大型型材的自动化上料、切割、下料等工作，切割最大管径可达 450mm,最大承载可达 1.5 吨，半自动上料架采用 V 型结构，一次可放置多根管材，采用伺服电机搭配链轮链条等高效传动机构，有效地保证了送料效率和精准度，保证重、大型管材上料的安全性，下料采用分区下料结构，根据管材切割长度，系统自动选择下料方式，切割废料直接进入废料盒，短料落入小接料台，长料由两卡盘夹持移离切割区，半自动下料架将管材移至安

			全区。
钢加工专用多轴激光切割数控机床	240.84	-	研发钢加工的一款切割机床，采用分区下料，根据管材切割长度，系统自动选择下料方式，切割废料直接进入废料盒，短料落入小接料台，长料由两卡盘夹持移离切割区，半自动下料架将管材移至安全区，有效减少余料。
复合轴的结构研发试制	224.55	387.78	研发切管机的新型复合轴，在切割时提升旋转轴的夹持牢固性，从而在不牺牲切割精度的情况下提升切割速度。
铁塔行业单摆 45 度激光切割设备研发及应用	202.03	-	研发针对铁塔行业的单摆 45 度激光切割设备,能够直切、坡切，满足铁塔行业的各种切割需求，减少生产工序，节约生产场地，速度是传统加工的 3 到 5 倍。
切割余料检测利用研发	132.78	280.13	研究余料切割利用，整理并统计所有种类厚度板材切割工艺参数,进行分析和研发，提高板材利用率
大口径四卡盘型材激光复合加工中心设备关键技术研发	43.40	302.76	设计一款大口径四卡盘型材激光复合加工中心，全新重型床身结构，管材装夹采用一定三动四卡盘技术，可以轻松实现外径 508mm 以下，最大加工长度 16 米，单根管材最大载重 2.7 吨以内管材的装夹切割，全/半自动上料机及下料台设计有效保证上下料的安全性和减少撞击卡盘的风险。设备可搭载三维五轴坡口切割功能，能满足超大、超重、超长管材及型材在加工中的“卡脖子”难题。
地轨式激光切割设备研发应用	33.63	244.44	研发一款超大幅面激光切割机，设备分段式床身、传动部分为直线导轨、齿轮齿条结构，可实现更长、更宽加工幅面，床体连接全新工艺设计，循环加工方式，实现了分体床身一体精度，装配方式采用三面定位销，保证了床身安装的高精度，设备运行的稳定性，横梁结构采用自适应机械补偿浮动结构，单 Y 轴直线精度发生偏差，机械自适应端在外力的作用下会产生自适应补偿移动，既保证了加工进度，又提高了设备的适用寿命。
XL 系列中幅面分体式激光切割机	3.22	433.06	研发一款新型 XL 中幅面激光切割设备。该产品采用管板结构一体式焊接结构，设备刚性稳定性好，横梁采用铝制横梁结构和高精密伺服双驱技术，具有较好的动态性能；采用分体式独立的平台结构设计，可有效隔绝热传导且便于更换，也减小了板材起吊到机床上的冲击和机床受力，提高了平台的承重及床身的稳定性；
高速高功率激光切割设备研发及应用	0.26	260.59	研发高速高功率激光切割设备，优质钢材焊接床身，结合优良的热处理和机加工工艺，大大地提高了机床的稳定性，厚实稳重机床底座，在高加速时稳定可靠，X、Y、Z 轴均采用高精度伺服电机，配备高刚性精密减速机及高精度齿轮齿条、高精度直线导轨等高效传动机构，有效地保证了传动的精度，保障设备优质的动态性能。
高功率及超高功率平行交换切割设备研发	-13.77	333.99	研发高功率及超高功率平行交换切割机，切割功率 12000W~20000W，设备采用交换型一体焊接床身设计，高强高刚性焊接横梁，交换式高功率高承载的平行交换双切割平台设计，可在激光切割的同时进行上下料，极大的提高设备切割效率。
高功率重型坡口型材激光切割机	-	609.65	研发四卡重型激光切管机，拓展了坡口应用功能，提升高功率重型坡口型材切割机的性能，主要解决行业型材切完后二次开坡口加工等问题，实现可根据图纸坡口尺寸直接将坡口通过激光的方式加工出来，切割相

			对于传统技术具有加工精度高效率高快等特点
XL 系列中幅面一体式激光切割机	-	176.04	研发新型 XL 系列中幅面分体式激光切割机激光器功率越来越高，切割板材厚度越来越厚的行业趋势，提升机床稳定性，减小起吊环节的冲击力。
单摆式四轴坡口切割机	-	161.04	研发新型四轴坡口切割设备，适用功率更高、速度更快、加工幅面更大、切割更厚、断面更亮和更平整对板材直切下料，也可以实现通过摆动电机带动切割头摆角度对零件进行坡口切割。
重型及大型三卡盘型材激光切割机	-	158.90	设计一款重、大型三卡盘激光切割机结构，采用三段式拼接设计，将整机核心机构集中放置在中间段，既能保持整机的运行精度，又能保证运输的便利性，另外采用侧挂式创新结构，布局更合理，解决重型管材上料不便、上料效率低及无法实现自动化上下料的技术难点。。
智能穿孔及过程检测的工艺测试	-	156.19	研发穿孔及过程检测技术，通过传感器检测到的光波转换成热量信号，最后转换成电压信号反馈到系统，根据穿透反射测试值进行比对判断是否穿透，从而调取相应数据进行下一步智能切割运行，通过智能化提升穿孔的质量和效率。
激光切管机下料机构研发应用	-	110.40	开发切管机的新型下料机构，可实现承接切割好的管道，然后将管道送入到落料仓内的下料动作，相比于现有技术中采用直接下料到落料仓的方式，管道壁更不容易出现砸弯的情况，能提升加工的稳定性和设备的寿命。
平卧式三卡盘型材拉料切割机	-	109.98	开发一种平卧式三卡盘型材激光切割机，主要用于圆管、方管 and 异型管等管材类的切割加工，与传统机械式切割相比，具有切割效率高、精度高、切割断面好、加工成本低、省料等优点，应用广泛。
合计	3,391.49	4,056.62	
投入占比	93.77%	91.13%	

由上表可见，报告期内，公司研发主要投入高功率、高速机型、切管机和大型机型等切割设备，并在铁塔行业等特定应用行业和场景进行了针对性的研发，在原有产品的基础上不断加大高功率、高速机型的投入，提升原有产品的性能，丰富应用场景，逐步完善产品结构，在报告期内进行了大量的技术创新，提升了公司的产品性能，强化了公司在高功率、高速机型的产品优势，拓展了行业应用和重型切管机等产品品类，整体而言，公司研发投入与其研发项目、技术创新、产品储备相匹配。

报告期内，公司高度重视核心技术研发和新产品开发，主要是在原有核心产品基础上对产品性能的升级，具有一定通用性，积累起的技术成果能够普遍应用于公司产品中，有助于公司进一步巩固激光加工设备市场地位；同时在新产品方面逐步推进高速、高功率、大型设备的销售，并推出了应用场景更丰富的各类产品，产品性能也日益提升；综上，公司的研发成果对营业收入具有重

要贡献。

（3）研发费用率与同行业可比公司对比情况

公司研发费用率与同行业可比公司对比分析详见本题回复之（1）③研发费用。

（4）2024 年研发费用大幅下降的原因及合理性

报告期内公司研发费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
直接投入	2,260.41	3,346.24
职工薪酬	1,203.86	980.49
折旧与摊销	66.02	66.48
其他	86.65	58.35
合计	3,616.94	4,451.56

由上表可见，公司报告期内的研发人员薪酬保持增长，折旧摊销和其他费用保持稳定，研发费用出现下降主要是由于直接投入的下降。公司宿迁厂区 2022 年下半年开始投入使用，2023 年逐步开始大规模生产，公司宿迁厂区定位高功率、高速的大型切割设备和大型切管设备，公司针对宿迁厂区的定位和公司的产能规划、市场布局，集中研发了一批新机型，因此当期的材料投入较为集中。报告期内公司主要研发项目情况详见本题回复之“（2）公司研发投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况”。

2023 年，公司宿迁厂区有较多的集中投入，超过 100 万元以上投入的项目达到 15 个，主要针对集中重型切管设备、高功率高速切割设备等领域，因此当期研发的材料投入较大。随着 2023 年集中研发的部分项目结束，研发项目主要针对重点机型的工艺改进和细分行业的研发，以及余料利用方向等智能技术，对应项目减少至 10 个，2024 年公司研发费用中的直接材料投入有所下降。

（5）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，公司是否按照研发项目归集研发费用，相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与其他成本费用混同的

情形；

公司研发人员均为专职研发人员，研发费用归集研发部门的薪酬、研发部门进行研发活动领用的物料以及折旧摊销等其他费用。报告期内，公司根据《企业会计准则》的有关规定，对研发费用的范围予以界定，并以研发项目为归集对象，按照实际发生金额予以确认和归集，其归集范围与核算方法如下：

费用类别	归集范围、核算方法
材料费	研发项目直接投入的材料，于实际发生时计入对应的研发项目
职工薪酬	研发人员的相关薪酬全部归集至研发支出，并按照其参与的研发项目工时记录，分配至各研发项目
折旧与摊销	公司划分了专用于研发活动的固定资产和无形资产，此类固定资产的折旧费、无形资产摊销均计入研发费用，房屋及建筑物和土地的折旧费用按照研发活动与非研发活动的使用面积在研发费用和生产成本、其他费用之间分摊，每月的折旧和摊销在当月执行的各研发项目之间平均分摊
办公费	与研发活动直接相关的技术资料费、办公费等，于实际发生时直接计入对应的研发项目
水电费	研发活动消耗的燃料和动力费用，按研发部门面积占比和相关设备功率比例在研发费用、生产成本和其他费用之间分摊，并在当月执行的各研发项目之间平均分摊
技术服务费	公司向第三方支付的咨询服务费用以及将研发项目的非核心技术部分委托给具有实施能力的其他机构而发生的采购费用。咨询服务费用根据完成情况计入对应的研发项目。
其他	其他与研发活动相关的费用于发生时直接计入对应研发项目

公司设置了独立的研发部门负责研究开发活动，研发投入均由研发部门独立支出公司根据《企业会计准则》的相关规定，建立健全了会计政策，完善了内部控制制度。研发项目按照内部管理制度完成立项评审后，研发中心协同财务部确定研发项目预算和费用核算范围，进行研发项目编码，按照项目编码单独归集研发活动直接相关的实际支出。

公司严格按照研发流程规定，在研发项目管理、财务核算和支出控制等方面进行内部控制，严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出。人员薪酬方面，公司的研发人员每日对工时进行登记，每月汇总提交工时记录表，由主管领导、人力资源部审核，交由财务部门每月末汇总核算。材料费均由研发人员根据研发项目需求生成研发领料单，领料均需对应具体项目，由仓库审核后进行领用，并由财务部门核算。折旧摊销等其他支出也根据公司的实际情况进

行分摊。公司研发的内部控制有效，不存在研发费用和其他成本、费用存在混同的情况。

报告期内，公司选取的同行业可比公司上市时间较早，未对研发费用的归集方法进行详细披露，同行业可比上市公司研发费用归集核算内容如下：

公司	归集内容
大族激光	研发费用核算的主要内容包括职工薪酬、材料费用、差旅费、仪器设备折旧费、股权激励费用、技术服务费及其他，具体归集方法未披露
华工科技	研发费用核算的主要内容包括人工费用、材料费、折旧费、无形资产摊销费、委外开发费、差旅费等，具体归集方法未披露

结合上表可见，公司研发费用的归集的内容与同行业可比公司不存在重大差异。

3、结合报告期内公司产能利用率等经营情况说明公司固定资产余额较高的原因及合理性；固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在重大差异，是否符合《企业会计准则》规定；报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

（1）结合报告期内公司产能利用率等经营情况说明公司固定资产余额较高的原因及合理性

报告期内，公司固定资产相关情况如下：

项目	2024.12.31	2023.12.31
固定资产原值（万元）	9,540.95	9,355.10
固定资产价值（万元）	6,755.82	7,226.87
固定资产价值占非流动资产比例	49.21%	53.70%

报告期各期末，公司固定资产金额分别为 7,226.87 万元和 6,755.82 万元。公司固定资产主要是生产经营所需的厂房、机器设备等固定资产。2024 年度随着业务规模的持续扩大，公司新增部分固定资产，固定资产原值呈上升趋势。

报告期内，公司固定资产组成情况如下：

项目	2024.12.31	2023.12.31
固定资产（万元）	6,755.82	7,203.23

项目	2024.12.31	2023.12.31
固定资产清理（万元）	-	23.64
合计	6,755.82	7,226.87

报告期内，公司与同行业可比公司固定资产结构及变动情况如下：

2024.12.31									
项目	房屋建筑类		机器设备类		运输工具类		电子设备和其他设备		合计（万元）
	金额 （万元）	占比	金额 （万元）	占比	金额 （万元）	占比	金额 （万元）	占比	
大族激光	358,201.91	84.71%	46,403.20	10.97%	334.17	0.08%	17,937.32	4.24%	422,876.60
华工科技	122,192.78	53.78%	89,678.71	39.47%	879.96	0.39%	14,462.88	6.37%	227,214.33
平均数	240,197.35	69.24%	68,040.95	25.22%	607.07	0.23%	16,200.10	5.30%	325,045.47
公司	1,659.02	24.56%	4,588.02	67.91%	212.65	3.15%	296.13	4.38%	6,755.82
2023.12.31									
项目	房屋建筑类		机器设备类		运输工具类		电子设备和其他设备		合计（万元）
	金额 （万元）	占比	金额 （万元）	占比	金额 （万元）	占比	金额 （万元）	占比	
大族激光	328,123.01	83.13%	45,295.41	11.48%	828.98	0.21%	20,449.45	5.18%	394,696.86
华工科技	121,922.70	61.14%	63,183.55	31.69%	757.04	0.38%	13,542.92	6.79%	199,406.21
平均数	225,022.85	72.14%	54,239.48	21.58%	793.01	0.29%	16,996.19	5.99%	297,051.53
公司	1,784.67	24.78%	4,837.65	67.16%	243.74	3.38%	337.17	4.68%	7,203.23

注：上表中公司固定资产中不包含固定资产清理金额

如上表所示，公司与同行业可比公司的固定资产均主要由房屋及建筑物类、机器设备类构成。报告期内，公司的固定资产（不含固定资产清理）金额分别为 7,203.23 万元和 6,755.82 万元，固定资产规模总额远小于同行业可比公司，主要系公司正处于成长期，业务处于发展阶段。

报告期内，公司房屋及建筑物类固定资产占比分别为 24.78%和 24.56%，机器设备类固定资产占比分别为 67.16%和 67.91%。公司房屋建筑物类固定资产占比低于同行业可比公司平均水平，主要系公司重要生产基地宿迁厂区为公司租赁房产进行生产以及同行业可比公司资产规模较大，房屋及建筑物类固定资产金额较高所致。

①产能利用率

公司是一家激光加工智能制造解决方案提供商，多年来专注于激光切割等设备的研发、生产、销售及服务。公司主要产品包括激光切割机系列、激光切管机系列等二十余种激光设备，同时各类产品均具有多种功能系列及规格型号。针对不同细分的规格型号产品，公司投入的物料、人力、生产时间等均存在差异，日常生产过程中根据需求开展柔性化生产，因此公司产品无法用产能、产能利用率等指标进行准确衡量。

公司设立以来，随着业务规模的持续扩大，公司先后在温州、宿迁投建生产基地，公司各厂区的业务规划情况如下：

厂区	地点	开始投入使用时间	建筑面积 (万平方米)	业务规划
温州厂区	温州市	2016 年	1.62	激光加工设备的研发、生产、销售业务
宿迁厂区	宿迁市	2022 年	5.96	机床及设备机械部件的下料、焊接、加工、热处理、表面处理等生产制造，整机装配

如上表，公司基于产品、各厂区特点及实际经营需求对各厂区业务进行了合理规划，进一步提升了公司经营效率，不存在厂房闲置的情况。

报告期内，公司营业收入分别为 72,280.32 万元、78,432.80 万元，收入呈现增长趋势，其中 2024 年较同期增长 8.51%，公司期末在手订单金额分别为 14,457.51 和 17,171.13 万元，在手订单充裕且呈上升趋势，因此公司生产扩张的需求相对较高，固定资产余额较高具有合理性。

②其他经营情况

A、固定资产收入比及设备收入比

报告期内，公司及同行业可比公司固定资产收入比、设备收入比情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度	
	固定资产收入比	设备收入比	固定资产收入比	设备收入比
大族激光	3.58	31.96	3.76	31.61
华工科技	5.31	14.82	5.18	16.66
平均数	4.45	23.39	4.47	24.14
公司	10.96	16.24	8.21	12.17

注：固定资产收入比（设备收入比）=主营业务收入/固定资产价值（机器设备价值）；计算比例时固定资产金额及设备资产金额取期初期末平均值

由上表可见，公司固定资产收入比高于同行业可比公司平均水平，主要系公司目前规模较小，固定资产相较于收入规模较低，故公司固定资产收入比相对较高；公司设备收入比低于大族激光，与华工科技接近。主要系大族激光产品结构更为丰富，除激光加工设备外，大族激光还销售 PCB 专用设备等单价较高的产品，相同设备价值下相对于激光加工设备所产生的收入更高，因此其设备收入比整体较高。

B、激光切割设备产量

报告期内，公司激光切割设备产量情况如下：

项目	2024 年	2023 年
当期激光切割机产量（台）	1,915.00	1,446.00

由上表可知，随着公司业务规模扩大，公司激光切割设备产量有所提高，公司新增部分固定资产，与公司固定资产原值增长趋势一致。

综上，公司固定资产收入比高于同行业可比公司平均水平，主要系公司目

前规模较小，设备收入比低于同行业可比公司平均水平，主要受到可比公司产品结构不同所致，差异原因具有合理性；公司主要产品激光切割设备产量与固定资产情况较为匹配，因此公司固定资产余额较高具有合理性。

（2）固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在重大差异，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司及同行业可比公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法情况如下：

资产类别	同行业可比公司	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	华工科技	年限平均法	5-40	5	2.375-19.00
	大族激光	年限平均法	25.42-40	4	3.78-2.40
	公司	年限平均法	20	5	4.75
机器设备	华工科技	年限平均法	5-15	3-5	6.33-19.40
	大族激光	年限平均法	5-10	4	19.20-9.60
	公司	年限平均法	5-15	5	6.33-19.00
运输工具	华工科技	年限平均法	5-10	5-10	9.50-19.40
	大族激光	年限平均法	5	4	19.20
	公司	年限平均法	5	5	19.00
电子及其他设备	华工科技	年限平均法	3-10	3-5	9.50-32.33
	大族激光	年限平均法	3-5	4	32.00-19.20
	公司	年限平均法	2-10	5	9.5-47.5

由上表可见，公司各类固定资产的使用寿命、折旧率和折旧方法的政策与同行业可比公司较为接近，不存在明显差异。公司固定资产使用寿命、残值率与固定资产的性质和使用情况相匹配，折旧方法与固定资产有关的经济利益的预期实现方式一致，符合《企业会计准则》相关规定。

（3）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

公司已建立了与固定资产相关的内控制度，并得到贯彻执行，对固定资产的范围、购置、日常管理、处置、报废以及固定资产的计量等内容进行了规定，

以确保采购固定资产的合理性，对闲置、报废固定资产的管理和处置的及时性。

①报告期内固定资产实际使用情况

公司专用设备主要用于生产经营、研究开发等，不存在闲置、毁损或者不可使用的情况。报告期内，公司持续投入资金用于购置设备，随着公司业务量增长，需要新增产能以满足生产需求。公司的电子及其他设备主要为电脑、空调及办公家具，用于日常办公使用。公司的运输工具主要为办公用乘用车。

②报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，计提减值准备是否符合《企业会计准则》规定，是否谨慎、合理

A、固定资产减值测试过程及计算方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司的固定资产减值测试方法如下：

公司于资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；

可回收金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可回收金额；难以对单项资产的可回收金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或资产组的现金流入为依据；

当固定资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备；

固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

B、固定资产减值迹象的判断

公司结合《企业会计准则第 8 号——资产减值》关于减值迹象的明细规定以及固定资产的具体使用情况，对固定资产进行了减值迹象分析，具体情况如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司的固定资产均处于正常使用状态，且公司在购置新固定资产比价的过程中，并未发现原有各固定资产当期市价出现大幅度下降的情形	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的激光加工设备行业处于快速发展阶段，所处的经济、技术或者法律等环境以及主要资产所处的温州市、宿迁市在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末，公司均会对固定资产进行盘点，历次盘点过程中均未发现主要资产存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形，对于使用年限较长或已无法达到使用要求的固定资产，公司将进行出售或报废处理。报告期内，公司各期资产处置金额占固定资产总金额的比例分别为 0.50% 和 1.28%，占比较小。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司销售规模不断扩大，未影响生产设备的使用	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司产品的获利能力良好，各期归属于母公司所有者的净利润分别为 2,857.75 万元和 7,178.32 万元，主要产品毛利率总体较为稳定，公司产品的获利能力及预计未来现金流情况良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司无其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，公司具有严格的固定资产采购流程，按需采购固定资产，对因生产需求变化、设备老化等原因产生的闲置、报废固定资产及时处置和清理，期末固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形。公司固定资产减值测算的过程和计算方法符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，

具有谨慎性、合理性。

4、说明公司报告期各期第三方回款的具体情况，包括但不限于金额、占比、类型、原因，具体规范措施及有效性，期后第三方回款金额

(1) 报告期各期第三方回款的金额、占比、类型、原因

报告期内，公司客户数量较多，销售较为分散，部分客户出于交易习惯、支付便利性或临时资金周转考虑，由第三方代为支付货款，均基于正常的经营活动产生。

公司第三方回款主要包括以下几类情形：

(1) 客户出于临时资金周转考虑，委托其法定代表人、控股股东、实际控制人代为支付货款；

(2) 客户出于临时资金周转考虑，委托其法定代表人、实际控制人的直系亲属或其员工付款；

(3) 客户所属集团公司或实际控制人出于资金安排考虑，指定与客户属于同一控制下的关联方公司代为支付货款；

(4) 境外客户因外汇管制等因素，或者出于支付便利性考虑，指定兑换机构、支付平台、代理清关公司等非关联机构进行支付；

(5) 客户出于临时资金周转考虑委托朋友等其他第三方付款及其他情形。

报告期内，公司第三方回款金额分别为 950.46 万元和 1,605.81 万元，占同期含税营业收入的比例分别为 1.31%和 2.05%，占比较小，具体情况如下：

单位：万元

项目		2024 年	2023 年
情形 1：境外客户因外汇管制或出于支付便利性，指定非关联方付款	回款金额	283.35	-
	占含税营业收入比例	0.36%	-
情形 2：客户法定代表人、控股股东或实际控制人回款	回款金额	491.77	396.52
	占含税营业收入比例	0.63%	0.55%
情形 3：与客户处于同一控制下的关联方公司回款	回款金额	238.80	30.23
	占含税营业收入比例	0.30%	0.04%

情形 4：客户法定代表人、实际控制人的直系亲属或客户员工回款	回款金额	130.17	113.12
	占含税营业收入比例	0.17%	0.16%
情形 5：其他情形（朋友等）	回款金额	461.72	410.59
	占含税营业收入比例	0.59%	0.57%
回款金额合计		1,605.81	950.46
占比合计		2.05%	1.31%

（2）具体规范措施及有效性

挂牌公司制定了收款相关的管理制度，明确了第三方回款的定义、范围及管理要求，为规范三方回款收款行为提供了保障基础。

在签订销售合同时，公司会明确回款方式和回款路径，尽量避免合同中直接约定由第三方回款的情况。若确需第三方回款，则要求有合理的商业理由，公司会获取并核查银行收款流水、销售合同、订单、发票及付款协议、客户委托付款确认函等文件，以核实第三方支付款项的资金流、实物流与合同约定及商业实质的一致性。

对于涉及第三方回款的主要客户，公司还会在业务沟通群中，沟通询问确认第三方付款事项和回款方式、回款人身份等。

公司严格限制第三方回款的发生，确需发生的，需经过严格的审批程序，并保留相关审批记录，以确保三方回款的合规性。报告期内公司第三方回款均为真实的回款，均基于正常的经营活动产生，符合自身经营模式、行业经营特点，具有商业合理性；公司第三方回款能与对应的合同或订单、报关单、提单等业务单据相匹配，第三方回款与相关的销售收入勾稽一致，具有可验证性；公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

（3）期后第三方回款情况

自 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日，公司第三方回款类型及金额如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-6 月
情形 1：境外客户因外汇管制或	回款金额	-

出于支付便利性，指定非关联方付款	占含税营业收入比例	-
情形 2：客户法定代表人、控股股东或实际控制人回款	回款金额	167.90
	占含税营业收入比例	0.38%
情形 3：与客户处于同一控制下的关联方公司回款	回款金额	3.80
	占含税营业收入比例	0.01%
情形 4：客户法定代表人、实际控制人的直系亲属或客户员工回款	回款金额	61.76
	占含税营业收入比例	0.14%
情形 5：其他情形（朋友等）	回款金额	372.42
	占含税营业收入比例	0.83%
回款金额合计		605.88
占比合计		1.36%

注：2025 年上半年营业收入未经审计或审阅。

公司持续加强对第三方回款的管理，尽量要求客户通过其自身账户支付货款，但由于客户支付习惯、临时资金周转制及手续繁琐等原因，报告期后第三方回款仍持续发生，但公司正在逐步规范客户第三方回款，2025 年 1-6 月第三方回款比例与最近一期相比已有所下降。

5、补充披露财务报表层面的重要性水平，明确具体比例或数值，说明与同行业可比公司是否存在明显差异

公司已在《公开转让说明书》“第五节公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露如下：

项目	重要性标准
财务报表层面的重要性水平	利润总额的 5%
重要的单项计提坏账准备的应收款项	应收账款——金额 100 万元以上(含)或占应收账款账面余额 10%以上的款项；其他应收款——余额列前五位的其他应收款或占其他应收款账面余额 10%以上的款项。
重要的在建工程	单个在建工程项目预算金额大于或等于 1,000 万元
重要的非全资子公司	资产总额或收入总额占比超过 10%

根据公开信息，同行业可比公司的重要性水平如下：

可比公司	项目	重要性标准
大族激光	重要的单项计提坏账准备的应收款项	单项计提金额大于 500 万元

可比公司	项目	重要性标准
	重要的在建工程	单个项目的预算大于 3 亿元
	重要的非全资子公司	少数股东权益大于 3 亿元
华工科技	重要的单项计提坏账准备的应收款项	单项计提金额占各类应收款项坏账准备总额的 10% 以上，且金额大于 1000 万元
	重要的在建工程	单项金额占在建工程总额的 10% 以上，且单项金额大于 1000 万元
	重要的子公司、非全资子公司	公司将资产总额/收入总额/利润总额超过集团总资产/总收入/利润总额的 15% 的子公司确定为重要子公司、重要非全资子公司。

公司从性质和金额两方面判断财务会计信息相关事项的重要性。在判断财务会计信息相关事项的性质重要性时，公司主要考虑该事项在性质上是否属于日常经营活动；在判断事项金额大小的重要性时，主要考虑是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素。公司重要性项目和可比公司存在一定差异，主要系可比公司规模大于公司所致。

【主办券商和会计师回复】

1、核查程序

针对前述事项，主办券商、会计师主要实施了以下核查程序：

（1）获取并复核公司各期末的企业信用报告，核对公司的借款及抵押担保情况；对银行存款、其他货币资金及交易性金融资产进行函证，核查货币资金是否真实存在以及验证是否使用受限，分析公司货币资金和银行借款余额同时较高原因和合理性；

（2）获取并检查报告期内发生的贴现协议，判断是否属于不能终止确认需转列到短期借款的情况；

（3）获取期间费用明细账，计算各期期间费用率，分析各期费率变动原因，与同行业可比公司存在差异的原因；

（4）取得研发人员名册，分析研发人员平均薪酬并分析与同行业可比公司存在差异的原因；取得公司研发项目台账，分析研发投入是否与研发项目、技术创新及产品储备相匹配，了解研发成果对营业收入的贡献情况；

（5）访谈公司技术负责人，了解 2024 年研发费用大幅下降的原因及合理性；了解研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，并与同行业可比公司对比，分析研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；取得公司按研发项目归集研发费用明细表，并分析相关内部控制制度及有效性；

（6）查阅同行业可比公司公开披露文件，对比分析公司固定资产结构及规模是否与同行业可比公司存在重大差异，对比分析固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等指标；

（7）对比公司与同行业公司之间的固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等是否存在重大差异；了解公司各项固定资产减值测试情况，分析固定资产是否存在减值迹象、是否存在减值准备未足额计提的情况；

（8）对公司主要管理人员进行访谈，了解分析第三方回款的情况是否符合行业惯例；获取了公司关于第三方回款的控制制度等相关的管理制度，并对财务人员进行了访谈，了解了公司对于第三方回款的内部控制制度及流程；获取公司报告期及期后第三方回款明细；

（9）查询同行业可比公司年报，与公司重要性水平进行比较。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司报告期内借款为银行承兑汇票贴现，公司银行借款较高系子公司缺少流动资金所致，相关事项具有商业合理性，公司货币资金真实，除受限款项外其余货币资金可自由支配；

（2）报告期内各期各项期间费用率与可比公司不存在重大差异；同行业可比公司规模较大，研发人员数量可比性较低；研发人员薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，差异主要受到区域平均工资水平影响，具有合理性。公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，研发成果可普遍应用于公司主要产品中；研发费用率与同行业可比公司相比处于合理区间，差异具备合理性；2024 年研发费用大幅下降主要系 2023 年宿迁厂区集中投入，随着部分项目结束，研发费用中的直接材料投入有所下降；公司的研发费用归集研发

部门的薪酬、研发部门进行研发活动领用的物料以及折旧摊销等其他费用；公司的研发费用均归集到具体的研发项目，并建立了相应的内控制度，研发费用的归集方法与同行业公司不存在重大差异；公司不存在研发费用与其他成本费用混同的情形；

（3）公司固定资产余额与公司在手订单、产能等情况相匹配，公司固定资产余额较高具有合理性；

（4）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司不存在重大差异；公司固定资产使用情况良好，不存在闲置情况；公司固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备的情形；固定资产减值测算的过程和计算方法、减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，具有谨慎性、合理性；

（5）公司第三方回款主要系部分客户由于外汇管制、出于支付便利性或临时资金周转考虑，与其自身经营模式和客户构成相关，符合行业经营特点，具有合理性；公司销售回款相关的内部控制设置健全并得到有效执行；报告期内及期后第三方回款金额较小，处于合理可控范围；

（6）公司重要性项目和可比公司存在一定差异，主要系可比公司规模大于公司所致。

八、其他补充说明事项

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

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全

国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【公司、主办券商、律师、会计师回复】

（一）除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司公众公司监督管理办法》《非上市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。

主办券商、律师、会计师已对照《非上市公司公众公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，截至本次公开转让说明书签署日尚未超过 7 个月，无需按相关要求补充披露、核查，并更新相关申请文件。

（二）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。

截至本问询函回复出具日，公司尚未申请北交所辅导备案，故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求出具专项核查报

告的情形。

（本页无正文，为浙江嘉泰激光科技股份有限公司《关于浙江嘉泰激光科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

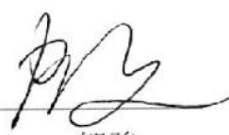
法定代表人（签字）：


郑宣成

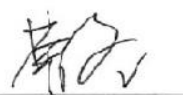
浙江嘉泰激光科技股份有限公司（盖章）



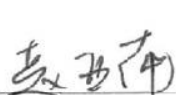
(本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于浙江嘉泰激光科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字): 
贺 骏

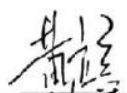
项目小组成员(签字):

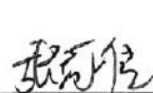

曹 冬


冯 韜

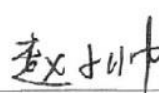

赵亚南

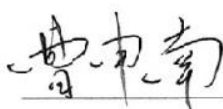

孙 琳

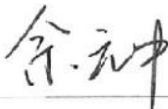

黄立言

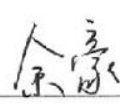

张河唯


宿夏荻


赵小帅


曹申南


余元中


余 豪

