



关于广东格兰达精密技术股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



二零二五年八月

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 10 日印发的《关于广东格兰达精密技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。广东格兰达精密技术股份有限公司（以下简称“挂牌公司”“格兰达”或“公司”）与兴业证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、上海市锦天城（深圳）事务所（以下简称“律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关方对问询函所列示问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复所使用的简称与《广东格兰达精密技术股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）中的释义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

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

本问询函回复如无特别说明数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本问询函回复中报告期后的财务数据均未经审计或审阅。

目 录

1.关于资产重组及独立性.....	3
2.关于特殊投资条款.....	40
3.关于业务及其合规性.....	53
4.关于收入与毛利率.....	64
5.关于采购与存货.....	107
6.关于应收账款.....	125
7.关于固定资产与在建工程.....	131
8.关于其他事项.....	143
其他补充说明.....	216

1. 关于资产重组及独立性

(1) 为规范同业竞争和关联交易，2022 年 12 月、2024 年 9 月，格兰达实际控制人对其控制的体系内公司进行了架构调整及资产重组，收购深圳精密、深圳格芯，将精密制造业务和半导体设备业务置入公司；(2) 深圳装备于 2022 年 11 月投资设立深圳精密，2022 年 12 月公司从深圳装备处收购深圳精密 100% 的股权；(3) 公司无自有房产，重组过程中，实际控制人控制的相关主体的土地厂房资产未注入公司，而是采用关联租赁方式解决生产经营所需的场所问题；(4) 深圳装备为公司 2023 年第二大客户，深圳装备与客户签订销售合同后，再向公司采购相关产品并交付给客户；(5) 报告期内，深圳装备向公司借款还债，申报前已进行了清偿，并参照市场利率支付了利息。

请公司：(1) 说明收购深圳精密、深圳格芯的必要性、收购类型、审议程序等，收购定价依据及公允性，相关资产业务的评估方法和评估值；公司未直接成立子公司购买精密制造相关资产和业务的原因及合理性，公司自行购买相关资产的价格与收购价格是否存在显著差异，是否存在实际控制人及其控制的企业侵占公司利益的情形。(2) 说明实际控制人其控制企业的股权架构进行调整的原因及合理性，业务重组后申请挂牌公司的主营业务是否发生变化，母子公司业务协同性、是否能实现对子公司的控制；以公司作为挂牌申报主体的原因、商业合理性及下一步资本运作计划，深圳精密及其董监高是否存在规范性瑕疵，其主要资产及技术是否存在权属纠纷。(3) 说明深圳精密、深圳格芯股东历次出资及股权变动是否合法合规，是否存在出资不实、股权代持或相关纠纷。(4) 说明收购深圳精密、深圳格芯相关的全部资产主要构成情况，土地使用权、房产、设备等资产权属的移转情况，深圳精密的土地厂房资产未纳入本次收购的原因及合理性；报告期内合并前后对公司业务发挥的作用、对公司经营及财务指标的影响（包括合并前后的财务经营数据及占比），相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定、相关税务处理是否合法合规，是否存在相关税务风险。(5) 关于关联交易：①结合公司所处行业的上下游情况、业务实质、产品或服务特点以及重组进展等分析公司关联交易的必要性；②说明深圳装备业务转让后公司与深圳装备的后续交易情况，是否存在关联方非关联化的情形；③说明关联交易产生的收入、利润总额合理性，关联交易是否影响公司的业务独立性，是否构成对控股股东或实际控制人的依赖；④说明公司通过深圳装备

外销、内销各自的金额及占比，外销产品由深圳装备保留 5%利润的原因及合理性，是否符合行业惯例；⑤关联交易是否可能对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司未来减少和规范关联交易的具体措施是否切实可行；⑥说明公司报告期内对深圳装备销售产品是否实现终端销售，涉及的终端客户、对终端客户销售金额、占比，以深圳装备的名义签订的存量合同是否已全部履行完毕，是否存在历史订单质保等后续服务需要公司承担的义务；⑦按照公司对深圳装备的销售额穿透之后的金额说明报告期各期对终端客户销售金额、占比。（6）说明公司与深圳装备等关联方是否存在共用资产、人员、技术等情况，是否存在混同、交叉使用等情形，相关成本费用核算是否独立、准确、完整。（7）关于资金占用。说明：①资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序；②公司针对前述行为是否采取有效措施防范占用情形的发生，整改后的内部控制制度是否建立健全且得到有效运行，期后是否新增资金占用事项。

请主办券商及律师核查上述事项（1）-（4）并发表明确意见。

请主办券商及会计师核查上述事项（5）-（7）并发表明确意见。

回复：

一、说明收购深圳精密、深圳格芯的必要性、收购类型、审议程序等，收购定价依据及公允性，相关资产业务的评估方法和评估值；公司未直接成立子公司购买精密制造相关资产和业务的原因及合理性，公司自行购买相关资产的价格与收购价格是否存在显著差异，是否存在实际控制人及其控制的企业侵占公司利益的情形

（一）说明收购深圳精密、深圳格芯的必要性、收购类型、审议程序等，收购定价依据及公允性，相关资产业务的评估方法和评估值

1、收购深圳精密、深圳格芯的必要性

公司收购深圳精密和深圳格芯主要是为了解决同业竞争、规范关联交易等独立性问题。收购之前，公司主要从事智能物流领域智能装备及其精密零部件的研发、生产与销售业务，深圳精密主要从事通信设备、服务器、半导体和新能源等领域精密零部件的研发、生产与销售业务，深圳格芯主要从事半导体检测设备的研发、生产与销售业务。因此，在收购前公司与深圳精密同时从事精密零部件产品的研发、生产与销售业务，深圳格芯与深圳精密同时从事半导体设备及其精密零部件的研发、生产与销售业务，从而导致公司与深圳精密之间、深圳精密与深

圳格芯之间存在同业竞争。

同时，在收购深圳精密和深圳格芯之前，公司还需要向深圳精密采购智能物流装备精密零部件的压铸毛坯件，因而双方还存在关联交易。

为了解决上述同业竞争、规范关联交易等独立性问题，公司收购了深圳精密和深圳格芯，交易背景真实、合理，具有必要性。

2、收购类型、审议程序、收购定价依据及公允性，相关资产业务的评估方法和评估值

公司收购深圳精密和深圳格芯的收购类型、审议程序、收购定价依据及公允性，相关资产业务的评估方法和评估值等情况如下表所示：

项目	收购深圳精密	收购深圳格芯
收购类型	现金收购股权	现金收购股权
审议程序	执行董事作出执行董事决定，同意收购深圳精密 100%股权	执行董事作出执行董事决定，同意收购深圳格芯 100%股权
定价依据	参考评估报告“深亿通评报字（2022）第 1142 号”的评估值	参考审计报告“容城审字[2024]518Z0850 号”的审计净资产
是否公允	是	是
评估方法	资产基础法	/
评估值	5,491.67 万元	/
审计值	/	4,988.09 万元
交易价格	5,491.67 万元	4,988 万元

公司收购深圳精密和深圳格芯的定价具有公允性，主要原因如下：

（1）收购深圳精密

公司收购深圳精密 100%股权时，采用了资产基础法对深圳精密进行评估，该评估方法具有合理性，主要原因如下：①公开产权交易市场上较难获取在产品结构和主营业务构成方面相同或相似的足够可比上市公司或可比交易案例，因此难以采用市场法进行评估；②重组前，深圳精密各项资产产权清晰、财务资料完整，各项资产和负债都可以被识别，采用资产基础法具有可行性；③收购前后，深圳精密与公司同属于林宜龙、周影绵夫妇实际控制，公司收购深圳精密属于同一控制下的企业合并，采用资产基础法更容易被交易各方所认同；④收购前，深圳精密不存在房屋建筑物、土地使用权等账面价值与公允价值容易产生较大差异的资产；⑤深圳精密主要从事精密零部件的研发、生产和销售业务，需要投入较多的机器设备，具有重资产属性，而资产基础法评估是以资产的重置成本为作价

标准，反映的是资产投入（购建成本）所消耗的社会必要劳动，以资产构建为估值基础思路的资产基础法评估结果能够更客观、稳健地反映深圳精密的企业价值。因此，公司收购深圳精密采用资产基础法评估结果作为作价依据具有合理性，且评估值为 5,491.67 万元，评估增值 491.67 万元，增值率为 9.83%，定价公允。

此外，根据会计师出具的审计报告，深圳精密 2022 年末净资产为 4,958.93 万元，而深圳精密在收购基准日净资产为 5,000 万元，两者相差不大；公司收购深圳精密未按审计净资产定价，主要原因为深圳精密的存货和长期股权投资具有市场价格，且较其账面价值存在一定的增值，以评估价格进行交易更为公允。

（2）收购深圳格芯

公司收购深圳格芯 100%股权时，交易价格为 4,988 万元，而深圳格芯经审计净资产为 4,988.09 万元，交易价格与经审计净资产金额相近；且收购前后，深圳格芯与公司同属于林宜龙、周影绵夫妇实际控制，公司收购深圳格芯属于同一控制下的企业合并，净资产作价方式对合并前后公司实际控制人享有的权益，以及公司合并成本均未构成重大影响，因此定价公允。

因此，公司收购深圳精密和深圳格芯均进行了评估或审计，价格公允，不存在侵害公司及股东利益的情况。

（二）公司未直接成立子公司购买精密制造相关资产和业务的原因及合理性，公司自行购买相关资产的价格与收购价格是否存在显著差异，是否存在实际控制人及其控制的企业侵占公司利益的情形

1、公司未直接成立子公司购买精密制造相关资产和业务的原因及合理性

公司未直接成立子公司购买深圳装备精密制造相关资产和业务，而是由深圳装备设立子公司深圳精密承接的原因如下：

（1）考虑客户切换的便利性。由深圳装备将客户转接给其子公司深圳精密，相关业务在母子公司之间转移，客户的接受度更高。

（2）考虑业务许可认证等资质承接的便利性。深圳装备成立深圳精密作为其子公司，相关业务资质直接在深圳装备与其全资子公司之间变更，便于通过主管部门和单位的审批。

因此，公司未直接成立子公司，而是收购深圳装备子公司深圳精密具有合理性。

2、公司自行购买相关资产的价格与收购价格不存在显著差异，不存在实际控制人及其控制的企业侵占公司利益的情形

公司收购深圳精密的价格为 5,491.67 万元，定价依据为深圳亿通出具的“深亿通评报字（2022）第 1142 号”评估报告。根据该评估报告，深圳精密在收购基准日 2022 年 11 月 30 日的资产情况如下：

单位：万元

科目名称	账面价值	评估价值	增值额
一、流动资产合计	36,600.18	36,721.11	120.93
应收账款	24,813.10	24,813.10	-
预付款项	58.70	58.70	-
其他应收款	5,000.00	5,000.00	-
存货	6,728.38	6,849.31	120.93
二、非流动资产合计	4,783.58	5,154.32	370.74
长期股权投资	1,558.52	1,761.90	203.38
固定资产	3,178.03	3,336.14	158.11
无形资产	47.03	56.28	9.25
三、资产总计	41,383.76	41,875.43	491.67
四、负债总计	36,383.76	36,383.76	-
五、所有者权益	5,000.00	5,491.67	491.67

上表数据显示，深圳精密在收购基准日净资产的账面价值为 5,000.00 万元，评估值为 5,491.67 万元，评估增值 491.67 万元，增值率为 9.83%。经资产基础法评估，公司应收预付等往来款项和各项负债的评估值与账面价值一致，评估增值涉及存货、长期股权投资、固定资产和无形资产等科目：存货增值 120.93 万元，主要系深圳精密产成品出厂销售价格高于账面价值；长期股权投资增值 203.38 万元，该投资系对肇庆压铸的 70%股权，评估增值主要系参考深圳精密收购恒隆铸造（第三方股东）持有的肇庆压铸 30%股权的交易价格，并基于收益法评估结果进行确认；固定资产和无形资产分别增值 158.11 万元和 9.25 万元，主要系相关资产重置成本或市场价值高于账面价值。

因此，公司收购深圳精密参考资产基础法的评估值，收购价格与公司自行购买相关资产的价格不存在显著差异，不存在实际控制人及其控制的企业侵占公司利益的情形。

二、说明实际控制人其控制企业的股权架构进行调整的原因及合理性，业务重组后申请挂牌公司的主营业务是否发生变化，母子公司业务协同性、是否实现对子公司的控制；以公司作为挂牌申报主体的原因、商业合理性及下一步资本运作计划，深圳精密及其董监高是否存在规范性瑕疵，其主要资产及技术是否存在权属纠纷

（一）说明实际控制人其控制企业的股权架构进行调整的原因及合理性，业务重组后申请挂牌公司的主营业务是否发生变化，母子公司业务协同性、是否实现对子公司的控制

1、实际控制人其控制企业的股权架构进行调整的原因及合理性

公司实际控制人控制的企业进行股权架构调整，即将股权投资类公司作为申请挂牌公司股东，将生产制造业务全部装入申请挂牌公司，将园区运营等其他业务保留在关联方体系内。报告期内的股权架构调整包括：将深圳精密和深圳格芯纳入公司，主要是为了解决公司与深圳精密之间、深圳精密与深圳格芯之间的同业竞争问题，以及公司与深圳精密之间的关联交易问题。该股权架构的调整，不仅有助于公司解决独立性问题，而且还可助力公司拓展在智能装备及精密零部件行业的应用领域，扩大业务规模，增强公司竞争力。

2、业务重组后申请挂牌公司的主营业务未发生重大变化，母子公司业务具有协同性，能实现对子公司的控制

业务重组后，公司主营业务未发生重大变化，但拓展了业务应用领域。业务重组前，公司从事智能装备及精密零部件业务，产品主要应用于智能物流装备领域；2022年12月收购深圳精密，将实际控制人投资体系内的精密制造业务剥离注入公司，使公司精密零部件业务的应用领域增加了通信设备、服务器等数据基础设施领域，以及半导体和新能源等领域；2024年9月收购深圳格芯，将实控人投资体系内的半导体检测设备业务注入公司，使公司智能装备及精密零部件业务的应用领域拓展到半导体设备。

（1）母子公司业务协同性

业务重组后，公司母子公司的业务定位情况如下：

公司名称	母公司持股比例	业务定位
格兰达	/	作为母公司和挂牌主体并主要从事智能物流装备及精密零部件的研发、生产和销售

公司名称	母公司持股比例	业务定位
深圳精密	直接持股 100%	数据基础设施、新能源和半导体等设备的精密零部件以及喷墨打印机等整机装备的研发、生产和销售
深圳格芯	直接持股 100%	半导体检测设备的研发、生产和销售
香港格兰达	直接持股 100%	境外投资和进出口业务平台
肇庆压铸	间接持股 100%	铝合金压铸件的生产
墨西哥格兰达	直接持股 1%，间接持股 99%	主要面向美洲地区提供智能物流装备及精密零部件的生产和销售业务
马来西亚格芯	间接持股 80%	主要面向东南亚地区提供半导体检测设备的组装测试和销售业务

业务重组后，母子公司之间在公司采购、生产、研发、销售和管理等方面均具有业务协同性，具体情况如下：

①采购协同

公司在集团层面设立了采购中心，根据公司经营战略目标，进行原材料市场分析和调研，制定集团采购策略和成本管控策略，并整合集团内各公司的采购需求，对部分原材料进行集中采购，以提高公司对供应商的议价能力，获取更优惠的采购价格。同时，在进口原材料采购方面，公司在中国香港设立子公司香港格兰达，作为集团进口物料采购平台，统一协调境外供应商的物料采购事项。

②生产协同

根据母子公司上述业务定位，子公司深圳精密、肇庆压铸、墨西哥格兰达等主要从事精密零部件产品生产，深圳格芯和马来西亚格芯主要从事智能装备生产，母公司同时从事精密零部件和智能装备的生产。基于清晰的业务定位，母子公司形成了紧密的生产协同，具体体现为：肇庆压铸为母公司和深圳精密提供铝合金压铸件等半成品，母公司和深圳精密将相关压铸件经过精密机械加工和表面处理等工序后加工成精密零部件产品；深圳格芯为马来西亚格芯提供半导体检测设备半成品，马来西亚格芯将其组装调试后销售给当地客户；深圳精密具备为深圳格芯供应半导体检测设备生产所需金属结构件（如机柜）的能力，公司在 2024 年 9 月收购深圳格芯后，将根据产能情况考虑将该部分产品转由深圳精密生产。此外，公司工业打印机设备和智能仓储设备等整机装备的部分精密零部件也是由公司内部生产。

公司凭借精密零部件生产加工多年积累的技术和客户资源，积极推动整机装备业务的发展，大力发展自主产品品牌，并以整机装备业务工艺开发和生产实践带动精密零部件技术与工艺的优化升级。精密零部件与整机装备两类业务具备显

著的协同效应，两者相辅相成、协同发展，进一步提升了公司对国内外客户的一体化综合服务能力。

③销售协同

公司充分利用各业务主体丰富的产品线和与客户长期合作所积累的良好口碑，深入挖掘母子公司现有客户的潜在需求，与客户开展跨品类合作。例如，光迅科技原是深圳精密数据基础设施设备精密零部件业务的客户，公司基于合作基础，成功向其拓展了半导体检测设备业务，由深圳格芯向其提供第三次光学检测机，并且目前正在推进智能物流业务合作，由母公司为其提供智能仓储系统产品；又如，华为作为深圳精密的客户，合作初期公司为其提供通信设备精密零部件，后续拓展了光伏、锂电等新能源设备精密零部件和 AI 服务器精密零部件业务，并正在积极引入半导体检测设备业务。此外，公司在香港、马来西亚和墨西哥等地区设立的子公司，可协助母公司和其他子公司就近维护客户关系和开拓当地市场。

④研发与技术协同

母子公司各类产品具有相同或类似的技术。母公司的智能物流精密零部件与深圳精密的服务器精密零部件都属于钣金工艺，主要产品都需要应用切割、折弯、焊接和表面处理等工艺技术；母公司的智能物流装备与深圳格芯的半导体检测设备都需要应用视觉控制技术；深圳格芯的半导体检测设备与深圳精密的打印机设备都需要应用机械模组组装、电气模组组装、机械整机组装、电气整机组装等装配技术以及测试技术。

综上所述，公司与各子公司之间的定位清晰，分工明确，在采购、生产、研发和销售等方面均具备协同效应，而且大大提升了公司的技术能力和管理效能。

（2）对子公司的控制

公司能够实现对子公司的控制，主要原因如下：

①股权结构方面。公司直接持有深圳精密、深圳格芯和香港格兰达等子公司的 100%股权，直接持有墨西哥格兰达 1%股权并通过香港格兰达间接持有墨西哥格兰达 99%股权，通过深圳精密间接持有肇庆压铸 100%股权，通过深圳格芯间接持有马来西亚格芯 80%股权。公司可以实现对子公司股权的控制。

②人事及经营方面。公司通过参与选举、聘任产生子公司的董事、高级管理人员，其与公司具有共同的经营管理目标。此外，公司业务重组前后，子公司主

要人员未发生重大变化,且子公司的部分董事、高管兼任公司董事、监事或高管。因此,公司可以实现对子公司的管理、治理。

③制度方面。公司制定了《子公司管理制度》,对子公司的关键管理人员、规范运作、经营决策、财务管理等方面做出了较为详尽的规定,能够从各个重大方面保证对子公司的控制;公司制定了《财务管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等公司治理制度,使子公司与公司实行统一的会计制度和内控制度,确保子公司的资金、资产以及融资担保等行为受到公司的实时管控和监督。

④审计监督方面。公司层面设立审计部门,审计部门定期对子公司财务及经营活动进行检查,从而实现对子公司的有效控制和管理。

(二) 以公司作为挂牌申报主体的原因、商业合理性及下一步资本运作计划,深圳精密及其董监高是否存在规范性瑕疵,其主要资产及技术是否存在权属纠纷

1、以公司作为挂牌申报主体的原因、商业合理性及下一步资本运作计划

选择广东格兰达精密技术股份有限公司作为挂牌主体的主要原因为:

(1)公司成立于2019年,与挂牌公司体系内的其他公司相比成立时间较早。

(2)深圳格兰达产业园(系深圳装备物业,位于深圳市坪山区)场地及产能受限,而在深圳取得新土地建设厂房难度较大,公司需寻求新的产能扩张路径;广东省江门市作为公司注册地及实际控制人林宜龙的祖籍地,具备良好的营商环境和产业承接基础,林宜龙亦有回馈家乡的意愿;且以公司作为挂牌上市主体在江门取得土地使用权并建设厂房扩大生产,具有更高的可行性和效率优势。

(3)基于广东省内其他城市主动承接深圳产业转移的背景,公司计划逐步将精密制造相关业务转移至江门,以江门作为总部基地和生产制造中心。

(4)深圳格兰达产业园的厂房除了向公司出租以外,还向第三方出租;如果选择深圳装备作为挂牌上市主体,由于厂房固定资产金额较大,租金收入较高,将不利于挂牌上市主体专注于制造业务和体现优良资产价值,不利于引进外部投资者。

关于下一步资本运作计划,倘若公司2025年度顺利在全国股份转让系统挂牌,公司将根据经营情况及资本市场发展状况,拟于挂牌完成后至2026年底前择机向北京证券交易所提交上市申请材料。

2、深圳精密及其董监高不存在重大规范性瑕疵，其主要资产及技术不存在权属纠纷

(1) 深圳精密不存在重大规范性瑕疵

报告期内，深圳精密曾在消防和税务方面存在不规范情形而被主管机关行政处罚，但相关罚款已按时缴纳，消防主管部门已出具证明确认违法行为不属于重大违法违规行为，行政处罚不属于重大处罚；同时，税务处罚属于违法行为显著轻微、罚款数额较小、相关规定或处罚决定未认定该行为属于情节严重的情况。公司已将具体情况在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”进行了披露。

除此以外，根据深圳精密取得的《无违法违规证明公共信用信息报告》，深圳精密在报告期内未受到其他行政处罚。

(2) 深圳精密董监高不存在规范性瑕疵

深圳精密的执行董事、总经理为林宜龙，监事为杨广升，而林宜龙同时也在公司担任董事长、总经理，杨广升同时在公司担任监事会主席。

根据林宜龙、杨广升填写的调查表、公安机关为其出具的无犯罪记录证明，以及在中国检察网、中国证监会网站所查询的行政处罚、监管与处分记录等公开信息，林宜龙、杨广升具备法律法规、部门规章或规范性文件、全国股转系统业务规则和《公司章程》等规定的任职资格，不存在规范性瑕疵。

(3) 深圳精密主要资产及技术不存在权属纠纷

深圳精密的主要资产系向深圳装备购买取得，均已与深圳装备签署购买协议并已支付购买价款；深圳精密的主要专利也是来源于深圳装备，双方已签署转让协议并办理专利权变更手续。同时，中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网等网站的公开信息查询，也不存在深圳精密有关资产及技术的诉讼记录。因此，深圳精密的主要资产及技术不存在权属纠纷。

三、说明深圳精密、深圳格芯股东历次出资及股权变动是否合法合规，是否存在出资不实、股权代持或相关纠纷

根据深圳精密、深圳格芯的相关工商登记材料以及其他资料，深圳精密、深圳格芯自设立以来的历次出资及股权变动情况如下：

(一) 深圳精密股东历次出资及股权变动

深圳精密自设立以来的历次出资及股权变动情况如下：

1、2022 年 11 月，深圳精密设立

2022 年 11 月 3 日，深圳装备签署《深圳格兰达精密机械有限公司章程》，设立深圳精密，设立时公司注册资本为 5,000 万元，全部由深圳装备以货币形式认缴。

2022 年 11 月 4 日，深圳精密在深圳市市场监督管理局注册成立，取得了核发的《企业法人营业执照》。深圳精密设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	深圳格兰达智能装备股份有限公司	5,000.00	100.00
合计		5,000.00	100.00

2、2022 年 12 月，第一次股权转让

2022 年 12 月 20 日，深圳精密作出股东决定，同意深圳装备将 100%的股权以 5,491.67 万元转让给格兰达有限。同日，深圳装备与格兰达有限签署《股权转让协议书》，对上述股份转让事项进行约定。

2022 年 12 月 26 日，深圳精密就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次股权转让后，深圳精密的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	江门格兰达物联装备有限公司	5,000.00	100.00
合计		5,000.00	100.00

3、2024 年 7 月，第一次增资

2024 年 5 月 23 日，深圳精密召开股东会并作出决议，同意公司增加注册资本至 8,000 万元，由股东格兰达有限认缴新增注册资本 3,000 万元。

2024 年 7 月 11 日，深圳精密就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次增资后，深圳精密的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	江门格兰达物联装备有限公司	8,000.00	100.00
合计		8,000.00	100.00

4、价款支付与资金来源

历次出资及股权变动的价款支付与资金来源情况如下表所示：

序号	事项	价款支付依据	资金来源
1	深圳精密设立，深圳装备认缴注册资本 5,000 万元	大华验字[2022]J000891 号验资报告与深中创验字[2023]第	自有资金，合计 5,000.00 万元

序号	事项	价款支付依据	资金来源
		Y113 号验资报告、深中创验字[2023]第 Y113 号验资报告与股东出资的收款凭证	
2	第一次股权转让，深圳装备将 100%股权以 5,491,67 万元转让给格兰达有限	股权转让协议书、付款银行回单	自有资金及自筹资金（自筹资金来源于银行贷款），合计 5,000.00 万元
3	第一次增资，格兰达有限认缴新增注册资本 3,000 万元	深中创验字[2024]第 ZY782 号验资报告、股东出资收款凭证	自有资金，合计 3,000.00 万元

此外，经国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道查询，深圳精密股东不存在因股权代持等情形产生纠纷的情形。

综上，深圳精密历次出资和股权转让依法履行必要程序，历史沿革清晰明确、合法合规；历次出资、增资各股东均已出资到位，并进行了验资，不存在出资不实的情况；资金来源均为自有或自筹，资金来源合法合规，不存在股权代持的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）深圳格芯股东历次出资及股权变动

深圳格芯自设立以来的历次出资及股权变动情况如下：

1、2020 年 8 月，深圳格芯设立

2020 年 8 月 12 日，深圳装备、深圳格兰达投资签署《深圳市格芯集成电路设备有限公司章程》，设立深圳格芯，设立时公司注册资本为 2,000 万元，其中，由深圳装备认缴 1,600 万元；由深圳格兰达投资认缴 400 万元。

2020 年 8 月 18 日，深圳格芯在深圳市市场监督管理局注册成立，取得了核发的《企业法人营业执照》。深圳格芯设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	深圳格兰达智能装备股份有限公司	1,600.00	80.00
2	深圳格兰达投资有限公司	400.00	20.00
合计		2,000.00	100.00

2、2020 年 12 月，第一次股权转让

2020 年 11 月 27 日，深圳格芯作出股东决定，同意深圳格兰达投资将 20% 的股权以 0.0001 万元转让给深圳电子；深圳装备将 80% 的股权以 7 万元转让给深圳电子。2020 年 11 月 30 日，深圳格兰达投资、深圳装备与深圳电子签署《股权转让协议书》，对上述股份转让事项进行约定。

2020 年 12 月 16 日，深圳格芯就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次股权转让后，深圳格芯的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	深圳格兰达电子设备有限公司	2,000.00	100.00
合计		2,000.00	100.00

3、2021 年 4 月，第一次增资

2021 年 4 月 13 日，深圳格芯召开股东会并作出决议，同意公司增加注册资本至 3,000 万元，由股东深圳电子认缴新增注册资本 1,000 万元。

2021 年 4 月 15 日，深圳格芯就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次增资后，深圳格芯的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	深圳格兰达电子设备有限公司	3,000.00	100.00
合计		3,000.00	100.00

4、2022 年 5 月，第二次股权转让

2022 年 5 月 13 日，深圳格芯作出股东决定，同意深圳电子将 80.80%的股权以 2532.50 万元转让给深圳格兰达投资；深圳电子将 19.20%的股权以 601.78 万元转让给香港鑫祥。2022 年 5 月 16 日，深圳电子与深圳格兰达投资、香港鑫祥签署《深圳格芯集成电路装备有限公司股权转让协议》，对上述股份转让事项进行约定。

2022 年 5 月 31 日，深圳格芯就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次股权转让后，深圳格芯的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	深圳格兰达投资有限公司	2,424.00	80.80
2	鑫祥投资（香港）有限公司	576.00	19.20
合计		3,000.00	100.00

5、2023 年 6 月，第二次增资

2023 年 5 月 22 日，深圳格芯召开股东会并作出决议，同意公司增加注册资本至 3,333.33 万元，新增资本公积 466.67 万元，由新股东深圳聚龙认缴新增注册资本和资本公积 800 万元。

2023 年 6 月 21 日，深圳格芯就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次增资后，深圳格芯的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	深圳格兰达投资有限公司	2,424.00	72.72
2	鑫祥投资（香港）有限公司	576.00	17.28
3	深圳聚龙腾飞投资合伙企业（有限合伙）	333.33	10.00
合计		3,333.33	100.00

6、2024 年 8 月，第三次股权转让

2024 年 8 月 27 日，深圳格芯作出股东决定，同意深圳聚龙将 10.00%的股权以 400.00 万元转让给深圳格兰达投资。同日，深圳聚龙与深圳格兰达投资签署《股权转让协议书》，对上述股份转让事项进行约定。

2024 年 8 月 28 日，深圳格芯就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次股权转让后，深圳格芯的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	深圳格兰达投资有限公司	2,757.33	82.72
2	鑫祥投资（香港）有限公司	576.00	17.28
合计		3,333.33	100.00

7、2024 年 9 月，第四次股权转让

2024 年 9 月 2 日，深圳格芯作出股东决定，同意香港鑫祥将 17.28%的股权以 882.66 万元转让给深圳格兰达投资。同日，香港鑫祥与深圳格兰达投资签署《股权转让协议书》，对上述股份转让事项进行约定。

2024 年 9 月 4 日，深圳格芯就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次股权转让后，深圳格芯的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	深圳格兰达投资有限公司	3,333.33	100.00
合计		3,333.33	100.00

8、2024 年 9 月，第五次股权转让

2024 年 9 月 26 日，深圳格芯作出股东决定，同意深圳格兰达投资将 100.00%的股权以 4,988.00 万元转让给格兰达有限。同日，深圳格兰达投资与格兰达有限签署《股权转让协议书》，对上述股份转让事项进行约定。

2024 年 9 月 27 日，深圳格芯就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次股权转让后，深圳格芯的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	江门格兰达物联装备有限公司	3,333.33	100.00
合计		3,333.33	100.00

9、2024 年 11 月，第三次增资

2024 年 11 月 19 日，深圳格芯召开股东会并作出决议，同意公司增加注册资本至 5,000.00 万元，由股东格兰达有限认缴新增注册资本 1,666.67 万元。

2024 年 11 月 26 日，深圳格芯就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次增资后，深圳格芯的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	江门格兰达物联装备有限公司	5,000.00	100.00
合计		5,000.00	100.00

10、价款支付与资金来源

历次出资及股权变动的价款支付与资金来源情况如下表所示：

序号	事项	价款支付依据	资金来源
1	深圳格芯设立，深圳装备认缴 1,600 万元	股东出资收款凭证	自有资金，合计 7 万元，剩余 1593 万元未实缴出资
	深圳格芯设立，深圳格兰达投资认缴 400 万元	本次尚未完成实缴出资	
2	第一次股权转让，深圳装备持有的深圳格芯 80%股权以 7 万元的价格转让予深圳电子	股权转让协议书、付款银行回单	自有资金，合计 7.00 万元
	第一次股权转让，深圳格兰达投资持有的深圳格芯 20%股权以 1 元的价格转让予深圳电子	股权转让协议书、付款银行回单	自有资金，合计 0.0001 万元
	深圳电子实缴出资 1,993.00 万元	深兰迪验字[2021]第 005 号验资报告、股东出资收款凭证	自有资金，合计 1993.00 万元
3	第一次增资，深圳电子认缴新增注册资本 1,000 万元	深兰迪验字[2021]第 014 号验资报告、股东出资收款凭证	自有资金，合计 1,000.00 万元
4	第二次股权转让，深圳电子持有的深圳格芯 80.8%股权以 2,532.50 万元的价格转让予深圳格兰达投资	股权转让协议书、付款银行回单	自筹资金，合计 2,532.50 万元。借款来源于深圳装备，已于 2024 年 8 月完整归还
	第二次股权转让，深圳电子持有的深圳格芯 19.2%股权以 601.78 万元的价格转让予香港鑫祥	股权转让协议书、付款银行回单	自筹资金，合计 601.78 万元。借款来源于实际控制人周影绵
5	第二次增资，深圳聚龙以	深兰迪验字[2024]第	员工持股平台合伙人自有、自

序号	事项	价款支付依据	资金来源
	800.00 万元认缴新增注册资本和资本公积	001 号验资报告、股东出资收款凭证	筹资金，合计 400.00 万元；本次尚未完成实缴出资
6	第三次股权转让，深圳聚龙将 10.00%的股权以 400.00 万元转让给深圳格兰达投资	股权转让协议书、付款银行回单	自筹资金，合计 400.00 万元。借款来源于深圳装备，已于 2024 年 9 月完整归还
7	第四次股权转让，香港鑫祥将 17.28%的股权以 882.66 万元转让给深圳格兰达投资	股权转让协议书、付款银行回单	自筹资金，合计 882.66 万元。借款来源于深圳装备，已于 2024 年 12 月完整归还
8	第五次股权转让，深圳格兰达投资将 100.00%的股权以 4,988.00 万元转让给格兰达有限	股权转让协议书、付款银行回单	自有资金，合计 4,988.00 万元
9	格兰达有限实缴出资 400.00 万元	深兰迪验字[2024]第 006 号验资报告、股东出资收款凭证	自有资金，合计 400.00 万元
	第三次增资，格兰达有限认缴新增注册资本 1,666.67 万元	慧用心验字[2024]第 058 号验资报告、股东出资收款凭证	自有资金，合计 1,666.67 万元

由上表可知，深圳格芯历史股东深圳装备、深圳格兰达投资与深圳聚龙曾经存在未完成实缴出资的情况。

2020 年 8 月 12 日，深圳装备、深圳格兰达投资签署《深圳市格芯集成电路设备有限公司章程》设立深圳格芯，设立时公司注册资本为 2,000 万元，实缴资本 7 万元，未规定认缴期限。针对深圳装备、深圳格兰达投资未完成实缴出资的情况，深圳电子已于 2020 年 12 月 30 日完成实缴出资，根据深兰迪验字[2021]第 005 号验资报告，截至 2020 年 12 月 30 日，深圳格芯累计注册资本为 2,000 万元，累计实收资本为 2,000 万元。

2023 年 6 月，深圳聚龙以 800.00 万元认缴新增注册资本 333.33 万元和资本公积 466.67 万元，其中到位资金 400 万元，未到位资金 400 万元。2024 年 8 月，深圳聚龙将其持有的深圳格芯 10%股权转让给深圳格兰达投资。2024 年 9 月，深圳格兰达投资将其持有的深圳格芯 100.00%股权转让给格兰达有限。针对深圳聚龙未完成实缴的情况，格兰达有限已于 2024 年 10 月 8 日完成实缴出资，根据深兰迪验字[2024]第 006 号验资报告，截至 2024 年 10 月 8 日，深圳格芯累计注册资本为 3,333.33 万元，累计实收资本为 3,333.33 万元，资本公积 466.67 万元。

此外，经国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道查询，深圳格芯股东不存在因股权代持等情形产生纠纷的情形。

综上，深圳格芯历次出资和股权转让依法履行必要程序，历史沿革清晰明确、合法合规；深圳格芯历史股东深圳装备、深圳格兰达投资与深圳聚龙曾经存在未完成实缴出资的情况，深圳电子、格兰达有限已分别于 2020 年 12 月 30 日和 2024 年 10 月 8 日完成实缴出资，出资过程合法合规。除此之外，历次出资、增资各股东均已出资到位，并进行了验资，不存在出资不实的情况；资金来源均为自有或自筹，资金来源合法合规，不存在股权代持的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

四、说明收购深圳精密、深圳格芯相关的全部资产主要构成情况，土地使用权、房产、设备等资产权属的移转情况，深圳精密的土地厂房资产未纳入本次收购的原因及合理性；报告期内合并前后对公司业务发挥的作用、对公司经营及财务指标的影响（包括合并前后的财务经营数据及占比），相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定、相关税务处理是否合法合规，是否存在相关税务风险

（一）说明收购深圳精密、深圳格芯相关的全部资产主要构成情况，土地使用权、房产、设备等资产权属的移转情况，深圳精密的土地厂房资产未纳入本次收购的原因及合理性

1、收购深圳精密、深圳格芯相关的全部资产主要构成情况

（1）收购深圳精密的资产构成情况

深圳精密在收购基准日的全部资产构成情况如下：

单位：万元

资产	2022 年 11 月 30 日	负债及所有者权益	2022 年 11 月 30 日
流动资产：		流动负债：	
应收账款	24,813.10	应付账款	27,601.01
预付款项	58.70	预收款项	5.47
其他应收款	5,000.00	其他应付款	8,777.29
存货	6,728.38	流动负债合计	36,383.76
流动资产合计	36,600.18	非流动负债	-
非流动资产：		负债合计	36,383.76
长期股权投资	1,558.52	所有者权益：	
固定资产	3,178.03	实收资本	5,000.00
无形资产	47.03	所有者权益合计	5,000.00
非流动资产合计	4,783.58		

资产	2022 年 11 月 30 日	负债及所有者权益	2022 年 11 月 30 日
资产总计	41,383.76	负债及所有者权益总计	41,383.76

上表显示，深圳精密收购基准日（2022 年 11 月 30 日）由于距离成立之日（2022 年 11 月 4 日）时间较短，因此在收购基准日的资产、负债情况比较简单，资产主要为应收款项、存货、长期股权投资和固定资产，负债均是应付款项，所有者权益均是实收资本。

（2）收购深圳格芯的资产构成情况

深圳格芯在收购基准日的全部资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	项目	2024 年 6 月 30 日
流动资产：		流动负债：	
货币资金	1,692.84	短期借款	3,568.00
应收票据	23.31	应付账款	4,265.74
应收账款	2,550.98	合同负债	1,328.48
预付款项	85.93	应付职工薪酬	264.27
其他应收款	42.67	应交税费	8.25
存货	9,823.66	其他应付款	197.37
其他流动资产	107.52	一年内到期的非流动负债	90.93
流动资产合计	14,326.90	其他流动负债	96.17
非流动资产：		流动负债合计	9,819.21
固定资产	131.83	非流动负债：	
使用权资产	99.72	租赁负债	10.62
无形资产	9.28	递延所得税负债	9.92
长期待摊费用	81.20	非流动负债合计	20.54
递延所得税资产	228.53	负债合计	9,839.75
非流动资产合计	550.56	所有者权益：	
		实收资本	3,166.67
		资本公积	233.33
		其他综合收益	-10.24
		盈余公积	297.32
		未分配利润	1,301.01
		归属于母公司所有者权益合计	4,988.09

项目	2024 年 6 月 30 日	项目	2024 年 6 月 30 日
		少数股东权益	49.62
		所有者权益合计	5,037.71
资产总计	14,877.46	负债和所有者权益总计	14,877.46

上表显示，深圳格芯由于业务规模较小，其在收购基准日（2024 年 6 月 30 日）的资产和负债也较为简单，资产主要是货币资金、应收款项和存货，负债主要是短期借款、应付款项和合同负债，所有者权益主要是实收资本和未分配利润。

2、土地使用权、房产、设备等资产权属的移转情况

公司收购深圳精密时由于同时涉及深圳精密向深圳装备购买资产，因此存在资产权属转移情况；而公司收购深圳格芯时，仅是深圳格芯股东权益的转让，因此不涉及资产权属的转移。

深圳精密由于未向深圳装备购买土地使用权和房产等资产，因此不涉及土地使用权和房产的权属转移；由于向深圳装备购买资产前后深圳精密的生产经营场所未发生变化，因此设备和存货等相关资产无需进行搬迁，而是在资产转让协议生效后完成转移；应收应付等往来款项也是在资产转让协议生效后完成转移；长期股权投资、商标、专利、车辆等需要进行产权变更登记资产则在完成工商变更登记后完成转移。

3、深圳精密的土地厂房资产未纳入本次收购的原因及合理性

在收购基准日，深圳精密不存在土地厂房资产，而是深圳装备拥有相关土地和厂房。公司未将土地厂房资产纳入的主要原因如下：

（1）战略布局原因。广东省江门市作为公司注册地及实际控制人林宜龙的祖籍地，具备良好的营商环境和产业承接基础，林宜龙亦有回馈家乡的意愿；公司计划逐步将精密制造相关业务转移至江门，以江门作为总部基地和生产制造中心。同时，收购深圳精密后，公司在国内拥有江门、深圳和肇庆等 3 个生产基地，且肇庆压铸是公司重要的半成品供应基地。与深圳相比，将半成品从肇庆运往江门的距离比从肇庆运往深圳的距离缩短 50%以上，且江门的用工成本也低于深圳。因此，公司未收购深圳装备的土地厂房，而是考虑未来在江门自建厂房后，将深圳的部分业务逐步转移至江门。公司已经通过国有土地出让方式在江门取得土地使用权，目前正在建设一期项目，预计 2025 年底可竣工并逐步投入使用。

（2）资金压力原因。公司设立于 2019 年，成立时间相对较短，截至 2022

年 12 月收购深圳精密时未分配利润较少，可用资金不足以购买相关土地厂房。因此公司选择将有限的资金优先用于自身经营发展，并采取租赁的方式解决生产经营所需的厂房问题。

（3）税费成本原因。若将相关业务涉及的土地厂房纳入公司，公司将需要缴纳契税和印花税等相关税费，深圳装备需要缴纳增值税及附加、土地增值税、企业所得税和印花税等相关税费，双方都会产生较高的税负成本。

综上所述，深圳精密的土地厂房资产未纳入本次收购具有合理性。

（二）报告期内合并前后对公司业务发挥的作用、对公司经营及财务指标的影响（包括合并前后的财务经营数据及占比），相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定、相关税务处理是否合法合规，是否存在相关税务风险

1、报告期内合并前后对公司业务发挥的作用、对公司经营及财务指标的影响

两次业务重组使得公司拓展了产品应用领域，扩大了公司业务范围和经营规模，有助于公司解决同业竞争、规范关联交易等独立性问题。业务重组后，母子公司之间在公司采购、生产、研发、销售等方面的业务协同性和公司财务协同性均得以增强。

（1）收购深圳精密

收购深圳精密合并日为 2022 年 12 月 26 日，合并前后对公司经营及财务指标的影响如下：

单位：万元

项目	收购深圳精密		
	合并前	合并后	增长率
总资产	21,799.23	61,180.79	180.66%
净资产	8,572.14	8,572.14	0.00%
营业收入	30,561.72	35,794.79	17.12%
净利润	1,864.58	2,327.15	24.81%

注：表中总资产和净资产为 2022 年 12 月 31 日数据，营业收入和净利润为 2022 年度数据。

上表数据显示，公司收购深圳精密将其纳入合并报表后，总资产、净资产、营业收入和净利润分别增长 180.66%、0.00%、17.12%和 24.81%。收购前，公司主要从事智能物流装备和精密零部件业务，深圳精密主要从事通信设备、服务器、新能源和半导体等领域的精密零部件业务；收购深圳精密后，公司产品应用领域

得以拓展，经营规模和盈利水平提升，抗风险能力增强。

(2) 收购深圳格芯

收购深圳格芯合并日为 2024 年 9 月 30 日，合并前后对公司经营及财务指标的影响如下：

单位：万元

项目	收购深圳格芯		
	合并前	合并后	增长率
总资产	106,302.60	115,430.63	8.59%
净资产	21,406.93	21,406.93	0.00%
营业收入	69,108.36	73,430.69	6.25%
净利润	3,000.71	3,031.27	1.02%

注：表中总资产和净资产为 2024 年 9 月 30 日数据，营业收入和净利润为 2024 年 1-9 月数据。

上表数据显示，公司收购深圳格芯将其纳入合并报表后，总资产、净资产、营业收入和净利润分别增长了 8.59%、0.00%、6.25%和 1.02%。收购前，深圳格芯主要从事半导体检测设备业务，收购深圳格芯拓展了公司的智能装备业务领域；但是，由于深圳格芯的业务规模较小，公司将其合并对财务指标的影响较小。

2、相关会计处理符合《企业会计准则》规定、相关税务处理合法合规，不存在相关税务风险

(1) 会计处理

由于两次收购都属于同一控制下企业合并，针对上述收购，公司以合并日的账面价值对取得的资产和负债进行计量，将所取得净资产账面价值与支付的合并对价账面价值的差额，调整资本公积和留存收益，并视同该业务一直存续于本公司，追溯调整报告期期初。根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》，同一控制下的企业合并中，“合并方在企业合并中取得的资产和负债，应当按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。”因此，公司针对上述收购过程的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) 税务处理

由于两次收购公司都是以现金收购股权，因此公司仅需要按交易价格和适用税率缴纳印花税，深圳装备和深圳格兰达投资等交易对方除了印花税外，还需缴

纳企业所得税；公司和交易对方均已经完成纳税申报并实际缴纳税款，不存在相关税务风险。

五、关于关联交易：①结合公司所处行业的上下游情况、业务实质、产品或服务特点以及重组进展等分析公司关联交易的必要性；②说明深圳装备业务转让后公司与深圳装备的后续交易情况，是否存在关联方非关联化的情形；③说明关联交易产生的收入、利润总额合理性，关联交易是否影响公司的业务独立性，是否构成对控股股东或实际控制人的依赖；④说明公司通过深圳装备外销、内销各自的金额及占比，外销产品由深圳装备保留 5%利润的原因及合理性，是否符合行业惯例；⑤关联交易是否可能对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司未来减少和规范关联交易的具体措施是否切实可行；⑥说明公司报告期内对深圳装备销售产品是否实现终端销售，涉及的终端客户、对终端客户销售金额、占比，以深圳装备的名义签订的存量合同是否已全部履行完毕，是否存在历史订单质保等后续服务需要公司承担的义务；⑦按照公司对深圳装备的销售金额穿透之后的金额说明报告期各期对终端客户销售金额、占比

（一）结合公司所处行业的上下游情况、业务实质、产品或服务特点以及重组进展等分析公司关联交易的必要性

1、公司所处行业的上下游情况、业务实质、产品或服务特点

（1）公司所处行业的上下游情况

公司专业从事智能装备及精密零部件的研发、生产和销售，上游行业主要为金属原料（如铝材、钢材、铜材）、基础零件（如轴承、齿轮、滚筒）和标准化元器件（如电机、传感器）等，上游行业总体上竞争比较充分，但部分原材料需要从国外进口，采购周期较长。

公司下游行业主要为通信、物流、服务器、半导体和新能源等，这些行业受国家产业政策的扶持，市场容量大。随着下游行业的快速发展，新产品层出不穷，下游客户特别是知名客户对本行业企业的供应商准入、产品质量和定制化生产能力等方面的要求越来越高。

（2）公司业务实质

公司的业务实质为结合客户的特定需求及行业特征，应用公司的核心技术，深度挖掘客户的业务需求，并凭借公司对国内外众多知名厂商产品的深度理解与多年的行业经验，为客户提供智能装备及精密零部件的定制化解决方案。

公司长期致力于数据基础设施、智能物流和半导体等领域的智能装备及其精密零部件的研发、生产和销售，至今已有 20 余年的相关产品开发经验，形成了技术研发、电控系统与软件开发、模具设计、机械制造、生产服务等一体化的完整解决方案。

（3）公司产品或服务特点

①产品质量高

公司产品主要服务于 4G、5G 通信设备、AI 数据服务器、智能物流和半导体等领域的知名客户。公司的精密零部件产品是保证下游终端设备能够正常运作的重要基础部件，其性能和品质的好坏影响着终端产品的质量、可靠性、性能以及使用寿命；公司的半导体检测设备和智能物流装备等产品的质量则会直接影响下游客户生产产品的品质和运营的稳定性。同时，由于公司主要客户为下游行业的知名企业，其对供应商的产品质量及质量的稳定性有着较高的要求。因此，公司产品具有高质量的特点，能够为下游客户提供高品质产品。

②产品定制化程度较高

随着下游行业的快速发展，客户需求趋于多样化和个性化，特别是公司业务所涉及的通信设备、数据服务器、智能物流、半导体等智能装备领域，客户越来越注重定制化生产服务。公司根据不同客户的应用场景和技术要求，提供定制化的产品设计和解决方案，以提高客户满意度和市场竞争力。

综上，公司为智能装备及精密零部件生产企业，部分部件需从国外进口，采购周期较长，公司产品具有质量高、定制化程度高等特点，公司根据客户的要求在一定时间内完成产品生产，因此业务重组后会有部分以原业务主体（深圳装备、香港科技）名义签订的销售订单和采购订单尚未完成，从而导致公司与关联方之间的销售和采购交易；公司下游主要为通信、物流、服务器和半导体等行业，主要客户为各细分行业知名企业，其对供应商准入和产品质量要求严格，因此公司收购深圳精密和深圳格芯时，客户基于产品质量稳定性考虑，通常经过考察后才逐步将订单转移到重组后新的业务主体。

2、公司重组进展

（1）收购深圳精密

2022 年 12 月，公司与深圳装备签署股权转让协议，约定深圳装备将所持有深圳精密 100%的股权转让给公司。2022 年 12 月 26 日，本次转让完成工商变更

手续。截至 2023 年 3 月 23 日，上述股权转让款项已支付完毕。从 2022 年底开始，与深圳精密相关的人员分批次与深圳装备解除劳动合同，并与深圳精密签署新的劳动合同；与深圳精密相关的业务关系，也逐步从深圳装备转移至深圳精密；公司收购深圳精密过渡期较长，截至 2023 年末，重组相关的主要资产、人员和业务完成转移，公司完成了收购深圳精密的业务重组。

（2）收购深圳格芯

2024 年 9 月，公司与深圳格兰达投资签署股权转让协议，约定深圳格兰达投资将所持有深圳格芯 100%的股权转让给公司。截至 2024 年 9 月 27 日，本次转让完成工商变更手续并完成股权转让款项的支付。由于公司收购深圳格芯仅是深圳格芯股东权益的转让，因此不涉及深圳格芯自身资产、人员和业务的转移。

3、关联交易的必要性

综合上述公司所处行业的上下游情况、业务实质、产品或服务特点以及重组进展等情况，公司关联交易具有必要性，具体情况如下：

关联交易类别	是否主要与重组相关	交易必要性
经常性关联采购	是	（1）向深圳装备采购箱体、屏蔽盖等精密结构件。2022 年底业务重组后，公司存在尚未完成的以深圳装备名义与客户签订的销售合同。2023 年以来，当上述合同涉及的客户将精密结构件等产品退货给深圳装备时，深圳装备由于已剥离相关业务不再从事精密结构件的生产，因而将退回的产品销售给公司。 （2）向香港科技采购线材等原材料。精密结构件生产所需的部分原材料需要从境外采购，业务重组以前，深圳装备通过香港科技进行境外采购。因境外供应商交货周期较长，部分在途订单在 2023 年才完成，重组后，深圳装备不再从事精密结构件的生产，香港科技因而将原材料销售给公司。 （3）向深圳装备和江门达硕采购水电物业服务。公司向深圳装备和江门达硕采购水电物业服务系租赁厂房所发生的水费、电费及配套物业服务，具有必要性。
经常性关联销售	是	（1）向深圳装备销售产品。2022 年末，深圳装备剥离精密制造业务至公司后，深圳装备与客户未完成的订单合同，通过公司将产品销售至深圳装备，深圳装备再销售给合同客户来完成；以及业务重组期间深圳装备代公司处置废品所形成的销售收入。 （2）向香港科技销售线材等原材料。由于双方存在关联采购，当所采购产品需要退货时，由公司将原材料销售给香港科技，再由香港科技退货至供应商。
偶发性关联采购	是	偶发性关联采购为设备采购，包括： （1）深圳装备。深圳装备在业务重组后专注于产业园运营业务，因而将与半导体检测业务相关的机器设备转让给公司； （2）前海兴隆租赁。公司与前海兴隆租赁的关联采购系公司向前海兴隆租赁采购的一批数控机床设备。公司因业务发展需扩充生产设备，而前海兴隆租赁也因注销需要清理其原用于出租的固定

关联交易类别	是否主要与重组相关	交易必要性
		资产，因此该交易具有必要性。
关联租赁	是	公司成立时间较短，未分配利润相对较薄，因此将有限的资金优先用于自身经营发展，未收购深圳装备的土地房产，而主要采取租赁的方式解决厂房和办公场地需求，以此缓解资金压力。因此，业务重组发生后公司新增了与深圳装备之间的关联租赁。
资金拆借	是	主要是深圳装备向公司拆借款项用于偿还短期银行借款。2022 年底深圳装备将生产业务剥离至公司，专注于深圳格兰达产业园的运营业务，导致经营性现金流大幅下降，银行借款到期后无法续贷或通过置换等方式借入新的银行借款。
代付费用	是	关联方代付费用系公司在业务重组期间因业务承接转移而继续由关联方代为支付部分员工薪酬、燃气费、清洁费、差旅费等费用，公司再按代付金额等额支付给关联方，该交易具有必要性。
关联担保	否	关联方无偿为公司融资提供担保，为公司正常经营的资金需求提供支持。
董监高人员薪酬	否	公司正常业务运营所需。

（二）说明深圳装备业务转让后公司与深圳装备的后续交易情况，是否存在关联方非关联化的情形

深圳装备业务转让后，公司除了关联租赁、关联担保、人员薪酬外，其他关联交易均已完成整改并不再发生，不存在关联方非关联化的情形。关联租赁、关联担保、关键关联人员薪酬等关联交易持续发生的原因如下：

1、关联租赁

持续发生的关联租赁具体情况为公司向关联方深圳装备和江门达硕租赁厂房用于生产经营。随着公司经营规模的不断壮大，公司已经在注册地广东省江门市通过国有土地出让的方式取得土地使用权，作为公司的总部大楼和主要生产基地。截至本问询函回复出具日，公司已经开始开工建设该项目一期工程，预计 2025 年底可竣工并逐步投入使用。届时，公司将大幅减少关联租赁占比。

2、关联担保

公司向银行申请借款时，部分银行要求第三方提供担保作为增信措施。为满足银行风控要求、提高融资效率，保障公司资金需求，深圳格兰达投资、深圳装备、林宜龙、周影绵等关联方为公司提供担保，该担保有利于提高公司增信及借款效率，属于银行借款常规操作，也符合上市公司及新三板挂牌公司的操作惯例，具有必要性与合理性。

3、人员薪酬

公司向董事、监事、高级管理人员发放薪酬属于公司正常的业务经营，具有

必要性与合理性。

此外，公司有 2 名员工在 2025 年 3 月份转入公司，主要因为这两位员工原就职于关联方科技集团和佐鸿通商，2024 年公司将相关关联交易清理后，开始办理这两位员工的劳动关系转移，但是受节假日及流程时间影响，2025 年 3 月其劳动关系才转换至子公司香港格兰达。至此，公司已经完成关联方代垫薪酬的整改，预计后续将不会再发生类似交易。

4、公司不存在关联方非关联化的情形

公司已经完成清理和规范的关联交易包括关联采购（水电物业服务除外）、关联销售、关联方资金拆借和关联方代垫费用等，所涉及的关联方主要包括深圳装备和香港科技等公司。上述关联交易主要是因业务重组而产生，重组完成后，深圳装备专注于产业园的运营业务，其所剥离的精密制造业务由公司子公司深圳精密承接；香港科技原来所从事的进出口业务也由公司子公司香港格兰达承接；重组所涉及的员工除退休和离职的人员外，均已转移到公司；同时，公司主要采用向客户直接销售和向供应商直接采购的业务模式，与主要客户和供应商直接签署销售合同与采购合同，且在关联交易整改前后该业务模式未发生改变，公司在关联交易整改后与主要客户和供应商也不存在关联关系。

综上所述，公司报告期内的关联交易主要是因业务重组而产生，重组完成后相关交易已陆续清理和规范。公司规范关联交易的过程真实、合理，且在该过程中关联方也未对外转让股权，因此公司不存在关联方非关联化的情形。

（三）说明关联交易产生的收入、利润总额合理性，关联交易是否影响公司的业务独立性，是否构成对控股股东或实际控制人的依赖

1、关联交易产生的收入、利润总额合理性

报告期内，公司关联交易产生的收入、利润及其占公司同期数据的比例情况如下：

单位：万元

关联方名称	2024 年度		2023 年度	
	销售收入	销售毛利	销售收入	销售毛利
深圳装备	43.76	43.76	18,507.41	2,259.84
香港科技	-	-	7.69	-0.51
合计	43.76	43.76	18,515.10	2,259.33

关联方名称	2024 年度		2023 年度	
	销售收入	销售毛利	销售收入	销售毛利
公司收入、毛利总额	104,215.08	16,775.55	82,685.14	11,891.63
关联交易收入、利润占比	0.04%	0.26%	22.39%	19.00%

报告期内，公司关联交易产生的收入分别为 18,515.10 万元和 43.76 万元，占公司同期收入总额的比例分别为 22.39%和 0.04%，关联交易产生的销售毛利分别为 2,259.33 万元和 43.76 万元，占公司同期毛利总额的比例分别为 19.00%和 0.26%。

2023 年度关联交易产生的收入和利润占比相对较高，主要系 2023 年公司因业务重组导致部分订单需要通过关联方进行销售，重组完成后该类交易已经在 2023 年结束，后续不再发生。同时，公司通过关联方深圳装备销售的产品均已实现了终端销售，且深圳装备对内销产品按终端客户原价与公司交易，仅对外销产品收取终端客户合同金额 5%作为其合理成本费用，也是导致公司关联销售的利润占比较收入占比低 3.39 个百分点的原因之一（关联销售利润占比为 19%，关联销售收入占比为 22.39%）。因此，公司关联交易所产生的收入价格公允，所产生的利润实质上是来源于终端客户，也具有合理性。

2024 年公司与关联方之间的销售金额大幅减少，仅为 43.76 万元，均系废品收入，2024 年公司关联销售收入和利润占公司同期收入和利润比例分别下降至 0.04%和 0.26%，且在 2024 年 3 月后由公司直接销售废品，该类关联交易也不再发生。因此，公司关联交易产生的收入、利润总额具有合理性。

2、关联交易不影响公司的业务独立性，不构成对控股股东或实际控制人的依赖

报告期内，公司关联交易产生的收入占公司同期收入总额的比例分别为 22.39%和 0.04%，关联交易产生的利润总额占公司同期毛利总额的比例分别为 19.00%和 0.26%，均低于 30%，且相关交易是因业务重组产生，均已实现了对终端客户的销售，关联交易价格公允，所产生的利润实质上是来源于终端客户，重组完成后该类交易已经清理完成，公司已直接向终端客户进行销售。

因此，关联交易不影响公司的业务独立性，不构成对控股股东或实际控制人的依赖。

（四）说明公司通过深圳装备外销、内销各自的金额及占比，外销产品由深圳装备保留 5%利润的原因及合理性，是否符合行业惯例

1、公司通过深圳装备外销、内销各自的金额及占比

公司通过深圳装备外销、内销各自的金额及占比情况如下：

项目	营业收入（万元）	比例
外销	5,328.90	28.79%
内销	13,178.52	71.21%
合计	18,507.41	100.00%

2、外销产品由深圳装备保留 5%利润的原因及合理性，符合行业惯例

外销产品由深圳装备保留 5%利润，主要是用于其应对业务发生的销售佣金、客户返利、客户质量扣款等，具有真实的交易背景。

深圳装备保留的该部分货款金额扣除销售佣金、客户返利、质量扣款、印花税额等支出后，深圳装备该部分业务基本处于盈亏平衡状态，不构成利益输送或关联方资金占用，具有合理性。

公司外销产品由深圳装备保留 5%利润，符合行业惯例，已挂牌或上市公司亦存在由关联方差异定价的情形，具体如下：

公司名称	证券代码	关联交易内容	关联交易定价
公元新能	874007.NQ	公元新能向关联方公元进出口销售产品，再由关联方将产品销售至境外终端客户	公元新能销售给关联方公元进出口的产品价格比公元进出口销售给终端客户的价格平均低 1%至 9%
鸿星科技	873836.NQ	鸿星科技向关联方台湾鸿星销售产品，再由关联方将产品销售至台湾地区终端客户	鸿星科技销售给关联方台湾鸿星的毛利率低于直接对外销售的毛利率，报告期内的差异率介于 8%至 12%之间
绿联科技	301606.SZ	绿联科技向 UGREEN GROUP 等关联方销售产品，关联方再将产品销售给境外终端客户	关联方加权平均息税前利润率介于 4%至 6%之间
万源通	920060.BJ	关联方江苏广谦向万源通销售产品，万源通再将产品销售给终端客户	万源通与关联方江苏广谦的交易价格约为终端客户订单价格的 94%，万源通考虑运营费用后保留订单价格的 6%左右作为利润

（五）关联交易是否可能对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司未来减少和规范关联交易的具体措施是否切实可行

1、关联交易不会对公司持续经营能力产生重大不利影响

由于关联交易不影响公司的业务独立性，不构成对控股股东或实际控制人的

依赖（参见本问询函回复“1.关于资产重组及独立性”之“五、关于关联交易”之“（三）说明关联交易产生的收入、利润总额合理性，关联交易是否影响公司的业务独立性，是否构成对控股股东或实际控制人的依赖”），且截至本问询函回复出具日，公司关联交易中除了关联租赁（包括由此产生的水电费与物业服务费等）、关联担保和董监高人员薪酬外，其他关联交易均已整改完成且预计未来不再发生。

关联租赁方面，公司目前虽然仍向关联方租赁房产，但租赁价格公允；且公司生产经营所在地深圳和江门的厂房租赁市场活跃，即便关联方不再出租房产给公司，公司也可在短期内找到合适的厂房；此外，公司已自购土地建设总部生产基地一期工程，预计 2025 年底可竣工并逐步投入使用。届时，公司逐步将深圳的精密零部件制造相关业务向自有生产基地转移，减少关联租赁。因此，关联租赁不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

关联担保方面，关联方为公司向银行借款提供担保有助于提升公司的银行授信额度，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

董监高人员薪酬方面，公司向该等人员支付薪酬属于公司正常的业务运营，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

因此，关联交易不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

2、公司未来减少和规范关联交易的具体措施切实可行

公司为减少和规范关联交易、避免关联方通过交易损害公司利益，已经实施了如下具体措施：

（1）通过自建厂房减少关联租赁。公司已经在广东省江门市通过国有土地出让的方式取得土地使用权并开始动工建设一期工程，预计 2025 年底可逐步竣工并投入使用。届时，公司将逐渐将深圳的精密零部件制造业务转移至江门的自有厂房，预计关联租赁将大幅减少。

（2）通过更改关联方经营范围或注销关联方减少和规范关联交易。公司业务重组完成后，公司已经督促深圳装备变更经营范围，将“从事半导体行业生产用自动化装备、电子设备、自动化设备、机场物流设备、精密机械零部件的研发和制造”从经营范围中删除，深圳装备变更后的经营范围为“道路普通货物运输；自有物业租赁；物业管理服务；从事货物及技术进出口（不含分销）。（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）。（除依法须经批准的项目外,凭营业执

照依法自主开展经营活动)”。此外，公司已关停注销深圳软件和前海兴隆租赁等关联方，正在或筹划注销深圳电子和华之链等关联方。

(3) 公司建立了有效的内部控制制度并遵照执行。公司已根据《公司法》等法律法规的规定，建立并有效执行了完善的内部控制制度，在《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等制度中对关联交易的审核权限、审核程序做出了明确的规定，以保证公司关联交易的必要性、合理性及公允性，并确保关联交易不损害公司及其股东的利益。

(4) 公司建立了有效的公司治理机制并遵照执行。公司在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等公司治理制度中明确了规范关联交易的三会审议程序，确保关联交易的公允性和合理性。

(5) 公司的控股股东、实际控制人已出具《关于规范和减少关联交易的承诺》。

综上，公司为减少和规范关联交易、避免关联方通过交易损害公司利益，已经实施了切实可行的具体措施。

(六) 说明公司报告期内对深圳装备销售产品是否实现终端销售，涉及的终端客户、对终端客户销售金额、占比，以深圳装备的名义签订的存量合同是否已全部履行完毕，是否存在历史订单质保等后续服务需要公司承担的义务

1、公司报告期内对深圳装备销售产品实现终端销售的情况

公司报告期内对深圳装备销售产品均已经实现终端销售，涉及的终端客户、对终端客户销售金额、占比情况如下：

单位：万元

序号	终端客户名称	2024 年度		2023 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比
1	华为	-	-	11,957.41	64.61%
2	捷普电子	-	-	1,637.39	8.85%
3	伟创力	-	-	1,128.16	6.10%
4	环旭电子	-	-	668.65	3.61%
5	富士康	-	-	560.09	3.03%
6	光迅科技	-	-	398.22	2.15%
7	奥宝科技	-	-	367.82	1.99%
8	ASMPT	-	-	359.48	1.94%

9	台达电子工业股份有限公司	-	-	188.18	1.02%
10	深圳市宏富润再生资源有限公司	43.76	100%	186.18	1.01%
11	其他	-	-	1,055.84	5.70%
合计		43.76	100%	18,507.41	100.00%

2、以深圳装备的名义签订的存量合同履行情况

以深圳装备的名义签订的存量合同，除华为外，其他客户的合同均已履行完毕。华为与深圳装备签署的订单受华为通信基站建设进度影响，剩余部分订单暂未交付，截至本问询函回复出具日，未交付订单金额为 37.24 万元。公司收购深圳精密后，由深圳精密承接了深圳装备的精密制造业务，因此以深圳装备的名义与华为签订的存量合同由深圳精密进行承接。

公司通过深圳装备向终端客户销售的产品主要是通信设备精密零部件、服务器精密零部件和半导体设备精密零部件等金属结构件，其质保期一般为 1 至 3 年，通常情况下无实际售后服务，不会产生售后服务费用，若存在质量等问题，公司与客户协商后会直接抵扣货款或退换货（一般发生在交货后一年内）。终端客户的退换货由深圳精密承担，客户质量扣款由深圳装备承担。

（七）按照公司对深圳装备的销售额穿透之后的金额说明报告期各期对终端客户销售金额、占比

请参见本问询函回复“1.关于资产重组及独立性”之“五、关于关联交易”之“（六）说明公司报告期内对深圳装备销售产品是否实现终端销售，涉及的终端客户、对终端客户销售金额、占比，以深圳装备的名义签订的存量合同是否已全部履行完毕，是否存在历史订单质保等后续服务需要公司承担的义务”。

六、说明公司与深圳装备等关联方是否存在共用资产、人员、技术等情况，是否存在混同、交叉使用等情形，相关成本费用核算是否独立、准确、完整

报告期内，公司子公司香港格兰达曾与关联方共用资产和人员。具体情况为香港格兰达与香港科技共用经营场地，与香港科技、科技集团及佐鸿通商共用仓管人员与行政人员等 2 名员工。公司生产所需的部分原材料需要从境外采购，但公司负责进出口业务的公司香港格兰达成立于 2022 年 11 月，其在成立初期为了提高办公效率、节省办公费用，选择与香港的关联方共用办公场所和人员。公司已经按照进口原材料采购额的比例和人员工作量分摊共用办公场所和人员的费用。报告期内，公司所分摊共用办公场所和人员的费用分别为 47.69 万元和

49.90 万元。香港格兰达已经从 2025 年 1 月 1 日开始在香港租赁办公场所，并在 2025 年 3 月将上述共用的 2 名人员的劳动关系转入香港格兰达，自此该共用场所和人员的事项不再发生。公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”披露上述关联交易。

除上述事项外，公司与深圳装备等关联方不存在共用资产、人员、技术等情况，不存在混同、交叉使用等情形，相关成本费用核算独立、准确、完整，具体情况如下：

1、资产独立

公司具备与生产经营有关的主要生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要机器设备以及商标等所有权或者使用权，具有独立的原材料采购和产品销售系统，各项主要资产与关联方不存在混同的情形。

2、人员独立

公司实行劳动合同制度，并依照国家或地方相关法律、行政法规制定了独立的人事管理制度，劳动、人事、工资管理等事项均独立于关联方。公司与关联方之间因重组事项涉及的人员已真实转移并有效区分，相关人员的薪酬均已计入公司，不存在人员混同情形。公司实际控制人、总经理林宜龙曾在其控制的企业深圳电子担任总经理。但鉴于深圳电子于报告期前就已停止经营，2025 年 7 月已注销，不会对公司人员独立性构成不利影响。除此以外，公司的高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的其他职务，不存在与关联方人员混同的情形。

3、财务独立

公司单独设立了财务机构并建立了独立的财务核算体系和财务管理制度，拥有自身的独立银行账户，并依法独立进行纳税申报和履行缴纳义务，独立进行财务决策，公司在财务方面与关联方独立，不存在混同情形。

4、业务与技术独立

公司已形成独立完整的产品研发、原材料采购、生产及销售系统及必要的职能部门，拥有必要的场地、人员、资金、设备和技术，具有独立完整的生产技术、业务体系和面向市场独立开展业务的能力。公司的业务和技术独立于关联方，与关联方之间不存在对公司构成重大不利影响的同业竞争，以及严重影响独立性或者显失公平的关联交易。

业务重组完成后，关联方深圳装备的主营业务为产业园区运营，与公司主营业务有显著差异，可明确区分，不存在混同经营的情况。

5、机构独立

公司建立了有效的法人治理结构和独立完整的内部组织机构，各机构按照相关规定在各自职责范围内独立决策、规范运作、独立行使经营管理职权，与关联方之间不存在机构混同的情形。

6、成本费用独立、准确、完整核算

公司因业务重组而导致的关联交易均已按照《企业会计准则》等相关规定在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”进行了准确、完整的披露；重组完成后，公司财务与关联方保持独立，公司各项成本费用均已独立、准确、完整核算。

综上所述，除子公司香港格兰达曾与关联方共用资产和人员外，公司在人员、资产、技术、财务等方面均具有独立面向市场自主经营的能力，不存在混同、交叉使用等情形，各项成本费用均已独立、准确、完整核算。

七、关于资金占用。说明：①资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序；②公司针对前述行为是否采取有效措施防范占用情形的发生，整改后的内部控制制度是否建立健全且得到有效运行，期后是否新增资金占用事项

（一）资金占用发生的原因，是否履行必要的内部决策程序

公司向深圳装备拆出款项，主要是用于深圳装备偿还短期银行借款。2022年底公司业务重组后，深圳装备将生产业务剥离，专注于深圳格兰达产业园的运营业务，导致经营性现金流大幅下降，银行借款到期后无法续贷或以置换等方式借入新的银行借款。因此，为缓解现金流压力和偿还银行借款，深圳装备向公司拆借资金具有必要性和合理性。

公司已与深圳装备签署了借款协议，并于2025年5月召开2024年年度股东会，全体股东一致表决审议通过了《关于补充确认报告期内关联交易的议案》，对报告期内发生的关联交易进行了确认。因此，公司针对深圳装备资金拆借事项履行了必要的内部决策程序。

（二）公司针对前述行为是否采取有效措施防范占用情形的发生，整改后的内部控制制度是否建立健全且得到有效运行，期后是否新增资金占用事项

针对前述资金占用行为，公司已采取有效措施防范占用情形的发生，整改后

的内部控制制度建立健全且得到有效运行，具体情况如下：

1、公司建立了有效的内部控制制度并遵照执行。公司已根据《公司法》等法律法规的规定，建立并有效执行了完善的内部控制制度，在《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等制度中对关联交易的审核权限、审核程序做出了明确的规定，以保证公司关联交易的必要性、合理性及公允性，并确保关联交易不损害公司及其股东的利益。

2、公司建立了有效的公司治理机制并遵照执行。公司在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等公司治理制度中明确了规范关联交易的三会审议程序，确保关联交易的公允性和合理性。

3、公司的控股股东、实际控制人已出具《关于规范和减少关联交易的承诺》。

报告期后，公司未新增资金占用事项。

八、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、主办券商及律师执行的核查程序

（1）查阅收购深圳精密与深圳格芯的股权转让协议、评估报告、审计报告、决策文件、股权转让款支付凭证、税款缴纳凭证，了解公司业务重组的基本情况；

（2）访谈公司高管，了解公司进行业务重组的原因及合理性、重组后母子公司业务协同性及母公司对子公司的控制措施，了解以公司作为挂牌申报主体的原因、商业合理性及下一步资本运作计划，以及未将土地厂房纳入公司的原因、业务重组对公司业务发挥的作用、业务重组的会计处理和税务处理；

（3）查阅公司财务报告，了解业务重组后申请挂牌公司的主营业务是否发生变化；

（4）取得深圳精密被主管机关行政处罚的记录和《无违法违规证明公共信用信息报告》，取得林宜龙、杨广升填写的调查表、公安机关为其出具的无犯罪记录证明，以及在中国检察网、中国证监会网站所查询的行政处罚、监管与处分记录等公开信息，了解深圳精密及其董监高是否存在重大规范性瑕疵，其主要资产及技术是否存在权属纠纷；

（5）查阅深圳精密与深圳格芯的工商登记资料；历次注册资本变更涉及的验资报告；设立及历次增资、股权转让的相关协议、出资凭证及转让价款支付凭证；

(6) 取得深圳精密与深圳格芯设立及历次增资、股权转让的银行流水核查入股资金来源，核查是否存在股份代持情况；

(7) 查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站，了解深圳精密与深圳格芯股东是否存在关于股权代持等纠纷事项；

(8) 查阅深圳精密和深圳格芯在收购基准日的财务报表，以及后续资产权属转移凭证。

2、主办券商及会计师执行的核查程序

(1) 查阅公司所处行业的研究报告，了解公司所处行业的上下游情况，访谈关联方，了解公司与深圳装备等关联方之间发生交易的背景和原因；

(2) 取得公司关联销售收入明细表，分析公司关联交易产生的收入、利润总额合理性，以及是否影响公司的业务独立性，是否构成对控股股东或实际控制人的依赖，是否对公司持续经营能力产生重大不利影响；分析公司通过深圳装备外销、内销各自的金额及占比，以及终端客户销售金额、占比，并取得深圳装备的名义签订的存量订单明细表；

(3) 查找挂牌公司和上市公司案例，分析公司通过关联方销售保留 5% 利润是否符合行业惯例；

(4) 查阅公司制定的《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等相关制度，了解公司减少和规范关联交易的具体措施；

(5) 查阅财务报告、关联交易协议、公司审议与关联方之间交易的会议文件，了解报告期内公司与关联方共用资产、人员、技术情况，核查公司与关联方在资产、人员、财务、业务与技术、机构等方面的独立情况，确认是否存在混同、交叉使用等情形，相关成本费用核算是否独立、准确、完整。

(二) 核查意见

1、主办券商及律师的核查意见

(1) 公司收购深圳精密、深圳格芯均属于现金收购股权，具有必要性，已经履行审议程序，收购定价依据分别为收购基准日的评估报告和审计报告，其中深圳精密的交易价格 5,491.67 万元系参考资产基础法评估值，深圳格芯交易价格 4,988 万元系参考经审计的净资产，定价公允；公司未直接成立子公司购买精密

制造相关资产和业务主要是考虑客户切换的便利性和业务许可认证等资质承接的便利性，具有合理性；公司自行购买相关资产的价格与收购价格不存在显著差异，不存在实际控制人及其控制的企业侵占公司利益的情形。

（2）实际控制人对其控制企业的股权架构进行调整主要是为了解决公司与深圳精密之间、深圳精密与深圳格芯之间的同业竞争问题，以及公司与深圳精密之间的关联交易问题；业务重组后申请挂牌公司的主营业务未发生重大变化，母子公司业务具有协同性，能实现对子公司的控制；以公司作为挂牌申报主体具有合理的原因；公司拟于挂牌完成后至 2026 年底前择机向北京证券交易所提交上市申请材料；深圳精密及其董监高不存在重大规范性瑕疵，其主要资产及技术不存在权属纠纷。

（3）深圳精密、深圳格芯股东历次出资及股权变动依法履行必要程序，历史沿革清晰明确、合法合规；深圳格芯历史股东深圳装备、深圳格兰达投资与深圳聚龙曾经存在未完成实缴出资的情况，深圳电子、格兰达有限已分别于 2020 年 12 月 30 日和 2024 年 10 月 8 日完成实缴出资，出资过程合法合规，各股东均已出资到位并进行了验资，不存在出资不实的情况，不存在股权代持的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

（4）公司收购深圳精密的资产主要为应收款项、存货、长期股权投资和固定资产，收购深圳格芯的资产主要为货币资金、应收款项和存货，其相关的全部资产已经完成权属移转；深圳装备的土地厂房资产未纳入本次收购主要是考虑战略布局、资金压力和税费成本等因素，具有合理性；两次业务重组使得公司拓展了产品应用领域，扩大了公司业务范围和经营规模，有助于公司解决同业竞争、规范关联交易等独立性问题；公司收购深圳精密对公司经营及财务指标的影响较大，收购深圳格芯对公司经营及财务指标的影响较小；相关会计处理符合《企业会计准则》规定、相关税务处理合法合规，不存在相关税务风险。

2、主办券商及会计师的核查意见

（1）公司关联交易具有必要性；深圳装备业务转让后，公司除了关联租赁、关联担保、人员薪酬外，其他关联交易均已完成整改并不再发生，不存在关联方非关联化的情形；关联交易产生的收入、利润总额具有合理性，关联交易不影响公司的业务独立性，不构成对控股股东或实际控制人的依赖；公司外销产品由深圳装备保留 5% 利润具有合理的原因，符合行业惯例；关联交易不会对公司持续

经营能力产生重大不利影响，公司未来减少和规范关联交易的具体措施切实可行；公司报告期内对深圳装备销售产品均已实现终端销售，涉及的终端交易客户主要为华为、捷普电子等，以深圳装备的名义签订的存量合同除华为的少量订单外均已履行完毕，历史订单通常无实际售后服务，不产生售后服务费用；除子公司香港格兰达曾与关联方共用资产和人员外，公司在人员、资产、技术、财务等方面均具有独立面向市场自主经营的能力，不存在混同、交叉使用等情形，各项成本费用均已独立、准确、完整核算。

（2）公司报告期内发生的关联方资金占用，主要是由于业务重组后深圳装备经营性现金流大幅下降，银行借款到期后无法续贷或以置换等方式借入新的银行借款；公司已经与深圳装备签署借款协议并履行必要的内部决策程序；公司已采取有效措施防范占用情形的发生，整改后的内部控制制度建立健全且得到有效运行，报告期后未新增资金占用事项。

2. 关于特殊投资条款

根据申报文件，公司与股东签订的部分特殊投资条款已终止，当前存在现存有效或存在恢复效力的特殊投资条款。其中，附恢复条件终止的特殊投资条款存在与《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等法律法规规定及公司章程规定不一致之处，上述投资条款的恢复条件包含公司上市申请未获得证券交易所受理、公司主动撤回上市申请等情形。

请公司：（1）以列表形式分类梳理现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理；（2）根据特殊投资条款约定的触发条件，结合具体触发时间、公司既有业绩、经营情况、成长空间、公司下一步资本运作计划等，逐条分析并披露特殊投资条款各触发条件的触发可能性、是否已触发，如是，补充披露具体执行安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）结合相关主体签订有关变更或终止安排，说明各方对特殊条款效力安排的约定是否明确，是否真实有效，是否存在纠纷或潜在争议，是否取得相关方的确认意见；公司是否存在附条件恢复的条款，是否存在挂牌前或挂牌期间恢复效力的可能，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定；（4）说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的情况，履行或终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响。

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

回复：

一、以列表形式分类梳理现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理

（一）现行有效的特殊投资条款

现行有效的特殊投资条款的签署主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发、是否符合《挂牌指引第 1 号》规定、是否应当予以清理的情况如下：

签署主体	义务主体	主要内容及触发条件	是否触发	是否符合《挂牌指引第 1 号》的规定	是否应当予以清理
和荣三号、林宜龙、深圳格兰达投资	林宜龙、深圳格兰达投资	在下列任一情况下，和荣三号/和荣四号有权要求义务主体回购其持有的公司全部或部分股权：（1）2027 年 12 月 31 日前，公司未能实现在中国境内首次公开发行股份并在上海证券交易所、深圳证券交易所和北京证券交易所上市；（2）公司违反《增资合同》有关对投资方的信息披露义务，经投资方两次催告仍未提供且无法提供令投资方满意的原因，或者披露虚假信息；（3）未经投资方书面同意，公司实际控制人发生变更；（4）公司和/或实际控制人发生违背诚信义务的情形（包括但不限于未如实提供财务信息、发生账外收支、挪用资金、侵占公司资产等情形）或实际控制人被采取强制措施、丧失民事行为能力等原因无法正常履行公司经营管理责任的；（5）实际控制人违反《增资合同》的承诺和保证，拒不履行或违反《增资合同》的相关约定；（6）公司发生停业、歇业、被责令关闭或触发《增资合同》约定的解散事由；（7）非因投资方原因，公司超过两年未召开定期股东大会或股东大会/董事会超过一年或连续三次无法形成有效决议；（8）其他股东提出回购主张时；（9）可能给公司带来重大不利影响或严重损害投资方利益的其他情形。	否	是，不属于《挂牌指引第 1 号》之 1-8 对赌等特殊投资条款所规定的应当清理的情形	否，不属于《挂牌指引第 1 号》之 1-8 对赌等特殊投资条款所规定的应当清理的情形
和荣四号、林宜龙、周影绵、深圳格兰达投资	林宜龙、周影绵、深圳格兰达投资		否		
华芯盛景、林宜龙、深圳格兰达投资、其他相关方	林宜龙、深圳格兰达投资	在下列任一情况下，华芯盛景有权要求义务主体回购其持有的公司全部或部分股权：（1）2028 年 12 月 31 日前，公司未能实现在中国境内首次公开发行股份并在上海证券交易所、深圳证券交易所和北京证券交易所上市；（2）公司任何其他股东向公司提出回购主张时；（3）公司违反有关对投资方的信息披露义务，经投资方两次催告仍未提供且无法提供令投资方满意的原因，或者披露虚假信息；（4）未经投资方书面同意，公司实际控制人发生变更；（5）公司和/或实际控制人发生违背诚信义务的情形（包括但不限于未如实提供财务信息、发生账外收支、挪用资金、侵占公司资产等情形）或实际控制人被采取强制措施、丧失民事行为能力等原因无法正常履行公司经营管理责任的；（6）实际控制人违反承诺和保证，拒不履行或违反约定；（7）公司发生停业、歇业、被责令关闭或触发解散事由；（8）非因投资方原因，公司超过两年未召开定期股东会或股东会/董事会超过一年或连续三次无法形成有	否		

签署主体	义务主体	主要内容及触发条件	是否触发	是否符合《挂牌指引第1号》的规定	是否应当予以清理
		效决议；（9）可能给公司带来重大不利影响或严重损害投资方利益的其他情形。			

（二）目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款

目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款的签署主体、义务主体的情况如下：

签署主体	义务主体	特殊投资条款
和荣三号、公司、深圳格兰达投资、林宜龙	公司、深圳格兰达投资、林宜龙	投资前提、公司管理、知情权、优先认购权、优先受让权、反稀释权、共同出售权、平等待遇、关联转让、优先清算权
和荣四号、公司、深圳格兰达投资、林宜龙、周影绵	公司、深圳格兰达投资、林宜龙、周影绵	投资前提、公司管理、知情权、优先认购权、优先受让权、反稀释权、共同出售权、平等待遇、关联转让、优先清算权
华芯盛景、公司、深圳格兰达投资、林宜龙、其他相关方	公司、深圳格兰达投资、林宜龙	投资前提、公司管理、知情权、优先认购权、优先受让权、反稀释权、共同出售权、平等待遇、关联转让、优先清算权

目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款的主要内容、触发条件、是否触发、是否符合《挂牌指引第1号》规定、是否应当予以清理的情况如下：

特殊投资条款	主要内容	触发条件	是否触发	是否符合《挂牌指引第1号》规定	是否应当予以清理
投资前提	若控股股东/实际控制人/公司存在任何违反投资前提的情况，则投资方有权要求由控股股东/实际控制人向投资方足额支付投资款及每年8%的利息。	控股股东/实际控制人/公司存在任何违反投资前提的情况	否	已经附条件恢复地清理，符合《挂牌指引第1号》规定	是，已附条件恢复地清理，未触发恢复效力情形，清理结果符合相关规定
公司管理	控股股东/实际控制人及公司保证，投资方的投资款仅用于公司的正常生产经营，不得用于非经营支出或者与公司主营业务不相关的其他经营性支出；非经公司董事会或股东会以特殊决议批准，不得用于委托理财、委托贷款和期货交易。若投资方事后核查发现控股股东/实际控制人或公司有违上述约定使用资金的行为，投资方有权要求标的公司立即纠正违约使用资金行为。若投资方提出以上	该权利在特定期间内持续有效，已经附条件恢复地清理，不存在其他触发条件	/		

特殊投资条款	主要内容	触发条件	是否触发	是否符合《挂牌指引第1号》规定	是否应当予以清理
	要求后，标的公司在没有合理理由的情况下，仍然未进行整改或纠正的，投资方可以要求公司按违约使用资金金额的 30%向投资方支付违约金，并由控股股东/实际控制人承担连带责任。				
	原股东同意下列事项的决定需提交公司股东会按公司章程规定的方式进行审议和表决：（1）改变公司的经营方针和人民币 500 万及以上的对外投资计划；（2）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（3）对发行公司债券作出决议；（4）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（5）对公司或下属公司合并、分立、变更公司形式、解散和清算等事项作出决议；（6）修改公司章程；（7）公司的业务范围和/或业务活动重大改变、从事主营业务以外的业务；（8）公司向其他企业投资或者为股东或他人提供担保；（9）知识产权、商标、土地使用权等重大资产的处置（商标、专利实施许可授权除外）；（10）订立任何投机性的互换、期货或期权交易，委托贷款；（11）公司的重大资产重组；（12）订立任何形式的对公司下属公司以外的民间借贷合同。	该权利在特定期间内持续有效，已经附条件恢复地清理，不存在其他触发条件	/		
知情权	投资方作为股东享有对公司经营管理的知情权和进行。监督的权利，有权取得公司财务、管理、经营、市场或其它方面的信息和资料，向公司管理层提出建议并听取管理层的报告。公司/实际控制人保证，应按投资方要求的格式及时提供以下资料和信息： （1）每个日历季度结束后 30 日内，提供季度合并报表（含利润表、资产负债表和现金流量表）； （2）每个会计年度结束后 120 日内，提供公司年度合并审计报告及附注； （3）公司高级管理人员（包括财务负责人）变更情况。 投资方对公司财务数据存在合理质疑且公司/实际控制人无法提供合理证明文件释疑时，投资方有权委托会计师事务所或自行对公司进行审计。为免疑义，投资方作为财务投资人除享有相关股东权利外，不参与公司的经营管理，由实际控制人/控股股东负责公司的	该权利在特定期间内持续有效，已经附条件恢复地清理，不存在其他触发条件	/		

特殊投资条款	主要内容	触发条件	是否触发	是否符合《挂牌指引第1号》规定	是否应当予以清理
	实际经营活动并承担妥善保管公司证照、印章、账册、资产等的责任。				
优先认购权	公司新增注册资本或发行新股的,投资方与其他股东享有按所各自届时所持股份比例在同等条件下优先于第三方进行认购的优先认购权。	公司新增注册资本或发行新股,且权利人主张按所届时所持股份比例在同等条件下优先于第三方进行认购	否		
优先受让权	实际控制人及其他公司股东进行股份转让的,投资方与其他股东享有按其届时各自所持股份比例在同等条件下优先于第三方进行受让的优先受让权。	实际控制人及其他公司股东进行股份转让,且权利人主按其届时所持股份比例在同等条件下优先于第三方进行受让	否		
反稀释权	如果公司以低于约定的投资价格增加注册资本或实际控制人以低于约定的投资价格转让其持有的注册资本,则实际控制人应将差价(以现金及/或股份形式)补偿给投资方,直至投资方的投资价格与该次新增加注册资本或股份转让的相同;但经批准的员工股权激励除外。 各方同意,公司以任何方式引进新投资者的,应确保新投资者的投资价格折合计算不得低于投资方的投资价格。公司管理层、业务骨干持股或股权激励不受本条限制,但须经股东会决议通过。 如新投资方根据某种协议或者安排导致其最终投资价格低于投资方的投资价格,则控股股东/实际控制人应将其间的现金差价返还投资方,及/或由控股股东/实际控制人无偿转让所持标的公司的部分股份给投资方,直至投资方的投资价格与新投资方投资的价格相同。	公司以低于约定的投资价格增加注册资本或实际控制人以低于约定的投资价格转让其持有的注册资本	否		
共同出售权	在不违反有关规定的情况下,实际控制人拟转让其所持公司股份时,则投资方有权与实际控制人以相同的价格、条款和条件向意向受让方等比例地出售所持公司股份,且实际控制人有义务促使意向受让方购买投资方拟出售的股份。若投资方依前述约定转让股份所得价款低于对应比例的投资金额及按8%/年的利率计算的利息(自	实际控制人拟转让其所持公司股份	否		

特殊投资条款	主要内容	触发条件	是否触发	是否符合《挂牌指引第1号》规定	是否应当予以清理
	投资方支付投资金额之日起计算至投资方实际收到本条约定的价款之日止）之和，实际控制人同意就差额部分向投资方给予补偿。				
平等待遇	如公司给予任何现有股东、新引入的股东或与投资方同时进行工商变更的其他股东优于投资方的权利或条件，则投资方将自动享有该等权利和条件，公司/实际控制人有义务将该等现有股东、新引入的股东所享有的相关权利义务告知投资方。 各方同意，投资完成后，如公司给予任何一个新引入的股东优于投资方享有的权利的，控股股东/实际控制人应将后续引入投资者所享有的相关权利义务真实、完整地向投资方披露。	公司给予任何现有股东、新引入的股东或与投资方同时进行工商变更的其他股东优于投资方的权利或条件	否		
关联转让	投资方有权将其所持股份全部或部分转让给其关联方，各方同意并放弃优先受让权；转让完成后，该关联方完整的享有投资方的相同权利。	权利人将其所持股份全部或部分转让给其关联方	否		
转让限制	投资完成后，公司上市或被整体并购前，未经投资方书面同意，实际控制人不得进行可能导致公司实际控制人发生变化的股份转让、股份质押等任何行为。	实际控制人进行可能导致公司实际控制人发生变化的股份转让、股份质押等任何行为	否		
优先清算权	公司清算时，各股东按比例分配剩余财产。但如果投资方在清算分配过程中收回的资金低于约定计算的回购款，权利人应当将获得的清算分配财产优先用于补偿投资方的所获得的清算财产金额与约定收购/回购价格之间的差额，以确保投资方按照约定的收购/回购价格退出。	公司清算	否		

基于上述，公司已根据《挂牌指引第1号》的规定对特殊投资条款进行清理，公司现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款均符合《挂牌指引第1号》的规定。

二、根据特殊投资条款约定的触发条件，结合具体触发时间、公司既有业绩、经营情况、成长空间、公司下一步资本运作计划等，逐条分析并披露特殊投资条款各触发条件的触发可能性、是否已触发，如是，补充披露具体执行安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

(一) 现行有效的特殊投资条款

现行有效的特殊投资条款的触发可能性、是否已触发的情况如下：

权利人	特殊投资条款触发条件	是否触发	触发可能性
和荣三号、和荣四号	2027年12月31日前，公司未能实现在中国境内首次公开发行股份并在上海证券交易所、深圳证券交易所和北京证券交易所上市	否	1、具体触发时间：具体触发时间为2027年12月31日、2028年12月31日前。 2、公司既有业绩：报告期各期，公司营业收入分别为8.27亿元和10.42亿元，同比增长26.04%；归属母公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低者为准）分别为3,173.94万元和4,041.68万元，同比增长27.34%。公司业绩持续增长。 3、经营情况：报告期内，公司收入规模稳步上涨，经营模式、行业地位、使用的商标、专利等重要资产或技术未发生重大变化。公司具有持续经营能力。 4、成长空间：精密零部件产业作为全球制造业的基础，市场容量巨大，为公司发展提供了良好的市场环境及成长空间。 5、公司下一步资本运作计划：倘若公司2025年度顺利在全国股份转让系统挂牌，公司将根据公司经营情况及资本市场发展状况，拟于挂牌完成后至2026年底前择机向北京证券交易所提交上市申请材料。 基于上述，考虑到具体触发时间、公司既有业绩、经营情况、成长空间、公司下一步资本运作计划等因素，公司满足上市条件，上市计划较明确。但公司能否于2027年12月31日、2028年12月31日之前完成在中国境内首次公开发行股份并在上海证券交易所、深圳证券交易所和北京证券交易所上市受政策变动、市场环境变化等影响，具有不确定性，存在触发的可能性
华芯盛景	2028年12月31日前，公司未能实现在中国境内首次公开发行股份并在上海证券交易所、深圳证券交易所和北京证券交易所上市		
和荣三号、和荣四号、华芯盛景	公司违反《增资合同》有关对投资方的信息披露义务，经投资方两次催告仍未提供且无法提供令投资方满意的原因，或者披露虚假信息	否	截至本问询函回复出具日，公司不存在违反《增资合同》有关对投资方的信息披露义务的情况，且公司制定了《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》等相关制度，触发可能性较小
	未经投资方书面同意，公司实际控制人发生变更	否	截至本问询函回复出具日，公司实际控制人未发生变更，且公司实际控制人林宜龙、周影绵控制公司85.14%的表决权，控制权稳定，触发可能性较小
	公司和/或实际控制人	否	截至本问询函回复出具日，公司和/或实际控制人

权利人	特殊投资条款触发条件	是否触发	触发可能性
	发生违背诚信义务的情形（包括但不限于未如实提供财务信息、发生账外收支、挪用资金、侵占公司资产等情形）或实际控制人被采取强制措施、丧失民事行为能力等原因无法正常履行公司经营管理责任的		未发生违背诚信义务或被采取强制措施、丧失民事行为能力等原因无法正常履行公司经营管理责任的情形，且公司制定了《防范控股股东及关联方资金占用管理制度》《关联交易管理制度》等相关制度，触发可能性较小
	实际控制人违反《增资合同》的承诺和保证，拒不履行或违反《增资合同》的相关约定	否	截至本问询函回复出具日，实际控制人未违反《增资合同》的承诺和保证，未拒不履行或违反《增资合同》的相关约定，实际控制人不存在因违反《增资合同》导致的诉讼、仲裁、纠纷或潜在纠纷，触发可能性较小
	公司发生停业、歇业、被责令关闭或触发《增资合同》约定的解散事由	否	截至本问询函回复出具日，公司未发生停业、歇业、被责令关闭或触发《增资合同》约定的解散事由，公司具有持续经营能力，触发可能性较小
	非因投资方原因，公司超过两年未召开定期股东大会或股东大会/董事会超过一年或连续三次无法形成有效决议	否	截至本问询函回复出具日，公司不存在超过两年未召开定期股东大会或股东大会/董事会超过一年或连续三次无法形成有效决议的情形，且公司已制定《公司章程》《董事会议事规则》《股东会议事规则》等相关制度，触发可能性较小
	其他股东提出回购主张时	否	截至本问询函回复出具日，不存在其他股东提出回购主张，回购条件均尚未触发，触发可能性较小
	可能给公司带来重大不利影响或严重损害投资方利益的其他情形	否	截至本问询函回复出具日，不存在可能给公司带来重大不利影响或严重损害投资方利益的其他情形，触发可能性较小

（二）目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款

目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款的触发可能性、是否已触发的情况如下：

特殊投资条款	触发条件	是否触发	触发可能性
投资前提	控股股东/实际控制人/公司存在任何违反投资前提的情况	否	1、目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款已经附条件恢复地清理，在触发恢复条件之前，不存在触发可能性； 2、目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款触发恢复条件可能性较低，具体分析如下： （1）根据恢复条件，如公司最终完成上市目标，则目前效力终止但未来可能恢复效力不再恢复法律效力，即不存在触发恢复条件的可能
公司管理	该权利在特定期间内持续有效，已经附条件恢复地清理，不存在其他触发条件	/	
知情权	该权利在特定期间内持续有效，已经附条件恢复地清理，不存在其他触发条件	/	
优先认购权	公司新增注册资本或发行新股，且权利人主张按所届时所持股份比例在同等条件下优先于第三方进行认购	否	

特殊投资条款	触发条件	是否触发	触发可能性
优先受让权	实际控制人及其他公司股东进行股份转让，且权利人主按其届时所持股份比例在同等条件下优先于第三方进行受让	否	性； (2) 根据恢复条件，鉴于目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款内容不符合《挂牌指引第1号》等规定要求，若公司已是全国股转系统挂牌公司，则目前效力终止但未来可能恢复效力的条款在公司挂牌期间不恢复法律效力，即在公司挂牌期间不存在触发恢复条件的可能性； (3) 公司挂牌申请已获受理，且在申请挂牌期间不会主动撤回挂牌申请或在境内证券交易所递交上市申请，公司满足上市条件，上市计划明确。但公司能否完成在全国股转系统挂牌、在境内证券交易所上市受政策变动、市场环境变化等影响，具有不确定性。若公司挂牌申请被全国股转系统否决，或公司完成挂牌后摘牌且未能在境内证券交易所上市，则存在触发恢复条款的可能性。
反稀释权	公司以低于约定的投资价格增加注册资本或实际控制人以低于约定的投资价格转让其持有的注册资本	否	
共同出售权	实际控制人拟转让其所持公司股份	否	
平等待遇	公司给予任何现有股东、新引入的股东或与投资方同时进行工商变更的其他股东优于投资方的权利或条件	否	
关联转让	权利人将其所持股份全部或部分转让给其关联方	否	
转让限制	实际控制人进行可能导致公司实际控制人发生变化的股份转让、股份质押等任何行为	否	
优先清算权	公司清算	否	

根据公司及控股股东、实际控制人与公司外部股东签署的增资合同书、增资合同书之补充协议、公司股东填写的调查表，公司及控股股东、实际控制人与各股东在履行或终止上述有关特殊投资条款的协议过程中不存在纠纷。

公司已于《公开转让说明书》之“重大事项提示”中就特殊投资条款附条件恢复、特殊投资条款触发回购的情形作出风险提示。

公司特殊投资条款回购义务虽然存在触发可能性，但结合资产状况与信用状况评估，公司控股股东与实际控制人具有充足的能力履行特殊投资条款回购义务，不会影响公司控制权稳定性，不会对公司的生产经营造成不利影响。

基于上述，公司特殊投资条款均未触发；现行有效的特殊投资条款受政策变动、市场环境变化等影响，具有不确定性，存在触发的可能性；目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款已经附条件恢复地清理，在触发恢复条件之前，不存在触发可能性；特殊投资条款的履行或终止不存在纠纷或潜在纠纷。

三、结合相关主体签订有关变更或终止安排，说明各方对特殊条款效力安排的约定是否明确，是否真实有效，是否存在纠纷或潜在争议，是否取得相关方的确认意见；公司是否存在附条件恢复的条款，是否存在挂牌前或挂牌期间恢复效力的可能，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第1号》规定

(一) 各方对特殊条款效力安排的约定是否明确, 是否真实有效, 是否存在纠纷或潜在争议, 是否取得相关方的确认意见

序号	股东名称	签署时间	解除协议名称	特殊投资条款清理情况	相关方的确认意见	是否存在恢复条款
1	和荣三号	2024-09	《增资合同书之补充协议二》	自各方签署之日起, 合同约定的特殊投资条款不可撤销地终止, 并未附加任何恢复条件, 且该特殊投资条款自始无效; 合同约定的特殊投资条款的	各方确认, 截至本协议签署之日, 各方不存在因履行《增资合同书》《增资合同书之补充协议》及本协议产生诉讼、争议、纠纷或潜在纠纷的情形。	不存在
2		2024-09	《增资合同书之补充协议二》	修订不可撤销, 并未附加任何恢复条件, 且该等特殊投资条款的修订溯及至该等权利设立之日, 修订前的条款自始无效。	各方确认, 截至本协议签署之日, 各方不存在因履行《增资合同书》《增资合同书之补充协议》及本协议产生诉讼、争议、纠纷或潜在纠纷的情形。	不存在
3	和荣四号	2025-05	《增资合同书之补充协议三》	合同约定的特殊投资条款自公司向全国股转系统递交挂牌申请之日的前一日起不可撤销地终止。	各方确认, 截至本协议签署之日, 各方不存在因履行《增资合同书》《增资合同书之补充协议》《增资合同书之补充协议二》及本协议产生诉讼、争议、纠纷或潜在纠纷的情形。	存在
4		2025-05	《增资合同书之补充协议三》		各方确认, 截至本协议签署之日, 各方不存在因履行《增资合同书》《增资合同书之补充协议》《增资合同书之补充协议二》及本协议产生诉讼、争议、纠纷或潜在纠纷的情形。	
5		2025-05	《增资合同书之补充协议二》		各方确认, 截至本协议签署之日, 各方不存在因履行《增资合同书》《增资合同书之补充协议》及本协议产生诉讼、争议、纠纷或潜在纠纷的情形。	
6		2025-05	《增资合同书之补充协议》		各方确认, 截至本协议签署之日, 各方不存在因履行《增资合同书》、历次增资阶段签署的增资合同书及其他相关法律文件产生诉讼、争议、纠纷或潜在纠纷的情形。	

（二）公司是否存在附条件恢复的条款，是否存在挂牌前或挂牌期间恢复效力的可能，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第1号》规定

1、公司是否存在附条件恢复的条款

公司存在附条件恢复的条款，具体如下：

权利主体	义务主体	主要内容	恢复条件
和荣三号	公司、深圳格兰达投资、林宜龙	投资前提、公司管理、知情权、优先认购权、优先受让权、反稀释权、共同出售权、平等待遇、关联转让、优先清算权等	若发生以下情形，则自以下任一情形发生之日起次日，终止的条款恢复法律效力，对各方具有约束力：1.公司挂牌/上市申请未获得全国股转系统/证券交易所受理；2.公司主动撤回挂牌/上市申请；3.公司挂牌/上市申请被全国股转系统/证券交易所/中国证券监督管理委员会否决；4.中国证券监督管理委员会对公司作出予以注册决定，但公司在注册决定有效期届满前未发行股票。若以上任一情形发生之日，公司已在全国股转系统挂牌公司，且终止的条款恢复法律效力将违反全国中小企业股份转让系统或中国证券监督管理委员会的规定，则违反规定的相关条款不恢复法律效力。
和荣四号	公司、深圳格兰达投资、林宜龙、周影绵	投资前提、公司管理、知情权、优先认购权、优先受让权、反稀释权、共同出售权、平等待遇、关联转让、优先清算权等	
华芯盛景	公司、深圳格兰达投资、林宜龙	投资前提、公司管理、知情权、优先认购权、优先受让权、反稀释权、共同出售权、平等待遇、关联转让、优先清算权等	

2、是否存在挂牌前或挂牌期间恢复效力的可能，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第1号》规定

若公司处于挂牌前阶段，协议约定若公司主动撤回挂牌申请或公司挂牌申请被全国股转系统否决，上述附条件恢复的条款存在挂牌前恢复效力的可能。但在此情形下，公司将不再是申请挂牌公司，不再适用《挂牌审核规则适用指引第1号》规定。因此，若公司处于挂牌前阶段并触发恢复条件，则已经不属于《挂牌指引第1号》的监管范畴。

若公司处于挂牌期间，鉴于公司及其控股股东、实际控制人与公司其他股东签署的关于终止特殊投资条款的协议中明确约定：“若公司已在全国股转系统挂牌公司，且终止的条款恢复法律效力将违反全国股转系统或中国证券监督管理委员会的规定，则违反规定的相关条款不恢复法律效力”，上述附条件恢复的条款不符合《挂牌指引第1号》的要求。因此，若公司处于挂牌期间，上述附条件恢复的条款不存在挂牌期间恢复效力的可能。

基于上述，各方对特殊条款效力安排的约定明确，真实有效，不存在纠纷或潜在争议，已取得相关方的确认意见；公司存在附条件恢复的条款，不存在挂牌期间恢复效力的可能，存在挂牌前恢复效力的可能；若附条件恢复的条款恢复效

力，公司将不再是申请挂牌公司，不再适用《挂牌审核规则适用指引第1号》规定。

四、说明已履行完毕或终止的特殊投资条款的情况，履行或终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

公司及其控股股东、实际控制人与和荣三号、和荣四号、华芯盛景之间已履行完毕或终止的特殊投资条款的情况详见本问询函回复“2.关于特殊投资条款”之“一、以列表形式分类梳理现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款，包括但不限于签署主体、义务主体、主要内容、触发条件、是否触发等具体内容，是否符合《挂牌指引第1号》规定，是否应当予以清理”之“（二）目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款”。截至本问询函回复出具日，除公司控股股东、实际控制人作为义务主体的回购权外，其余特殊投资条款均已终止。

公司已履行完毕或终止的特殊投资条款履行或终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

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

（一）核查程序

主办券商及律师已按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定依据下述核查程序充分核查上述事项，核查程序和依据充分：

- 1、查阅公司历次股权转让及增资的相关协议及补充协议、出资凭证、验资报告、公司相关董事会和股东会会议资料等；
- 2、查阅各股东调查表和出具的确认函、公司出具的资本市场计划说明函；
- 3、对公司、公司股东相关人员进行访谈；
- 4、查询中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、企查查（<https://pro.qcc.com/>）等网站。

（二）核查意见

1、公司已根据《挂牌指引第1号》的规定对特殊投资条款进行清理，公司现行有效的、目前效力终止但未来可能恢复效力的全部特殊投资条款均符合《挂牌指引第1号》的规定。

2、公司特殊投资条款均未触发；现行有效的特殊投资条款受政策变动、市场环境变化等影响，具有不确定性，存在触发的可能性；目前效力终止但未来可能恢复效力的特殊投资条款已经附条件恢复地清理，在触发恢复条件之前，不存在触发可能性；特殊投资条款的履行或终止不存在纠纷或潜在纠纷。

3、各方对特殊条款效力安排的约定明确，真实有效，不存在纠纷或潜在争议，已取得相关方的确认意见；公司存在附条件恢复的条款，不存在挂牌期间恢复效力的可能，存在挂牌前恢复效力的可能；若附条件恢复的条款恢复效力，公司将不再是申请挂牌公司，不再适用《挂牌审核规则适用指引第1号》规定。

4、截至本问询函回复出具日，除公司控股股东、实际控制人作为义务主体的回购权外，其余特殊投资条款均已终止。公司已履行完毕或终止的特殊投资条款履行或终止过程中不存在纠纷、不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

3. 关于业务及其合规性

根据申报文件，（1）子公司肇庆压铸 2500t 铝合金压铸件项目存在未批先建的情形；报告期内深圳精密存在超过环评批复的产量生产的情形，2025 年 1 月 2 日已取得环评扩建批复，已取得环评验收报告；（2）公司无自有房产，部分租赁期限已到期或临近，肇庆压铸承租的房屋尚未取得房屋产权证且未办理租赁备案；（3）报告期内公司存在劳务派遣用工人数占其用工总量的比例超 10% 的情况。（4）公司部分工序存在委托外协厂商加工的情形。

请公司说明：（1）未批先建、超产能的具体整改措施及其有效性，是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法行为。（2）公司租赁无证房产所涉土地性质，租赁相关房产是否需要并履行集体组织决议、审批备案等程序，公司实际使用情况是否符合土地规划用途；公司租赁无证房产是否存在受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为；租赁使用土地房产的稳定性，是否存在无法续租的风险，对公司持续经营所产生的具体影响及公司采取的应对措施。

（3）劳务派遣涉及的业务环节及具体人数、在公司整个业务中所占地位，当前公司劳务派遣的用工比例是否仍超过 10%，公司采取的规范措施是否有效，公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》。（4）①外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；②外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；③公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；④外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、未批先建、超产能的具体整改措施及其有效性，是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法行为

（一）未批先建、超产能的具体整改措施及其有效性

1、报告期前肇庆压铸生产项目存在未批先建的情形

《肇庆市人民政府办公室关于印发肇庆市清理整顿环保违法违规建设项目工作方案的通知》（肇府办函[2016]28 号）和《关于贯彻落实<肇庆市人民政府办公室印发肇庆市清理整顿环保违法违规建设项目工作方案的通知>的通知》（肇

环办[2016]15号)的相关规定,对符合相关规划和政策要求,项目环保措施完善并能达到污染物排放标准要求,环境安全风险可控的已建成投产的“未批先建”或“未验先投”项目,予以“备案”并发放排污许可证;对按照《建设项目环境影响评价分类管理名录》应编制环境影响报告书、报告表的项目,由建设单位委托有资质的环评机构编制《建设项目现状环境影响评估报告》,经有权限的环保部门现场核查后,认为符合环保有关要求的,出具备案意见并发放排污许可证。

针对报告期前“肇庆市恒隆铸造有限公司年产2500t铝合金压铸件建设项目”存在未批先建的情形,肇庆市恒隆铸造有限公司按照相关规定的要求,经有权限的环保部门现场核查后,符合环保有关要求并完成了环境影响评价及备案手续,依法进行了整改:

建设主体	建设项目名称	环境影响报告表备案情况	环境保护设施竣工验收情况	现生产主体
肇庆市恒隆铸造有限公司	肇庆市恒隆铸造有限公司年产2500t铝合金压铸件建设项目	建设前未办理环境影响报告表备案 2017年2月18日,肇庆市高要区环境保护局出具了《建设项目环保备案登记表》;肇庆压铸于2020年申领了排污许可证	投产前未进行环境保护设施竣工验收	肇庆压铸

肇庆压铸生产项目存在未批先建的情形已整改完毕,整改后符合环保相关要求。肇庆压铸已取得扩建项目所需的全部环境影响评价、备案及验收手续,符合相关法律法规的规定。

2、报告期内深圳精密生产项目存在超过环评批复的产量生产的情形

针对报告期内深圳精密的生产项目存在超过环评批复的产量生产的情形,深圳精密建设扩建项目并依法进行了整改,具体情况如下:

建设主体	建设项目名称	环境影响报告表备案情况	环境保护设施竣工验收情况	现生产主体
深圳精密	深圳格兰达精密机械有限公司扩建项目	2025年1月2日,深圳市生态环境局坪山管理局出具了《告知性备案回执》(深环坪(2025)002号)	2025年3月,深圳精密取得了《深圳格兰达精密机械有限公司扩建项目竣工环境保护验收监测报告表》,通过环保竣工验收	深圳精密

深圳精密生产项目存在超产能的情形已整改完毕,整改后的生产规模和产能已严格遵循备案产能要求。深圳精密已取得扩建项目所需的全部环境影响评价、备案及验收手续,符合相关法律法规的规定。

(二) 是否存在受到行政处罚的风险、是否构成重大违法行为

报告期内,肇庆压铸、深圳精密未发生环保事故或重大群体性的环保事件,

不存在环保行政处罚记录。

《挂牌指引第 1 号》中“1-4 重大违法行为认定”的规定：“最近 24 个月内，申请挂牌公司或其控股股东、实际控制人、重要控股子公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在违法行为，且达到以下情形之一的，原则上视为重大违法行为：被处以罚款等处罚且情节严重；导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等。”

鉴于该等子公司未批先建、超产能的行为未导致环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情形，且公司与子公司积极配合环保主管部门完成环评相关手续，环保主管部门未对公司子公司进行处罚并出具了相关合规证明，故公司子公司未批先建、超产能的行为受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为。

综上所述，公司子公司对未批先建、超产能的行为进行了有效整改，受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为。

二、公司租赁无证房产所涉土地性质，租赁相关房产是否需要并履行集体组织决议、审批备案等程序，公司实际使用情况是否符合土地规划用途；公司租赁无证房产是否存在受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为；租赁使用土地房产的稳定性，是否存在无法续租的风险，对公司持续经营所产生的具体影响及公司采取的应对措施

（一）公司租赁无证房产所涉土地性质，租赁相关房产是否需要并履行集体组织决议、审批备案等程序，公司实际使用情况是否符合土地规划用途

截至 2024 年 12 月 31 日，肇庆压铸租赁的用于生产经营的房产未取得权属证明（以下简称“租赁无证房产”），具体情况如下：

序号	承租方	出租方	坐落	面积	租赁期限	用途
1	肇庆压铸	肇庆市恒隆铸造有限公司	肇庆市金渡镇世纪大道旁肇庆市恒隆铸造有限公司厂区原有厂房	4,089.81 m²	2021-01-01 至 2029-12-31	生产
2	肇庆压铸	肇庆市恒隆铸造有限公司	肇庆市高要区金渡镇世纪大道旁肇庆市恒隆铸造有限公司内仓库及办公室	1,121.82 m²	2023-01-01 至 2029-12-31	仓储、办公
3	肇庆压铸	肇庆市恒隆铸造有限公司	肇庆市高要区金渡镇世纪大道旁肇庆市恒隆铸造有限公司厂区新建厂房	1,100.00 m²	2023-01-01 至 2029-12-31	生产

前述租赁无证房产因未履行报建手续未取得权属证书，所涉土地信息如下：

权利人	不动产权证号	权利类型	用途	权利性质
邓悦华	粤（2022）不动产权第 0020158 肇庆高要号	国有建设用地使用权	工业用地	出让

基于上述，鉴于肇庆压铸租赁无证房产所涉土地权利类型为国有建设用地使用权、用途为工业用地，故肇庆压铸租赁该等房产无需履行集体组织决议程序、备案程序、审批程序。肇庆压铸在所涉土地上生产经营符合土地规划用途。

（二）公司租赁无证房产是否存在受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为

对于未取得房屋产权证书的租赁房产，《中华人民共和国城市房地产管理法》《商品房屋租赁管理办法》等相关法律法规均未规定承租方租赁未取得房屋产权证书的房屋属于重大违法行为或需承担行政法律责任的情形。公司仅为承租方，并非该等地上建筑物的建设单位，租赁无证房产不属于重大违法违规行为，被行政处罚风险较低。

2025 年 4 月 29 日，肇庆市高要区金渡镇人民政府出具《确认函》，确认肇庆压铸“未取得房屋所有权证属历史遗留问题”、“截至本确认函出具之日，肇庆压铸未因该问题受到本单位行政处罚。肇庆压铸可确保各项安全的前提下使用租赁房屋进行生产经营”。

根据信用广东平台于 2025 年 2 月 20 日出具的《企业信用报告》并查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公示信息，截至本问询函回复出具日，肇庆压铸不存在房屋租赁合同纠纷，租赁房屋亦不存在产权纠纷。

综上所述，肇庆压铸因租赁无证房产受到行政处罚的风险较低，且不构成重大违法行为。

（三）租赁使用土地房产的稳定性，是否存在无法续租的风险，对公司持续经营所产生的具体影响及公司采取的应对措施

肇庆压铸向肇庆恒隆铸造有限公司（以下简称“恒隆铸造”）租赁的厂房合同有效期至 2029 年 12 月 31 日，租赁合同未约定续租安排，续租需另行签订协议，且肇庆压铸已在该处租赁厂房内稳定经营多年，从未发生被任何方要求搬离上述租赁房屋的情形，与恒隆铸造租赁关系稳定。租赁厂房在租赁期限到期后，肇庆压铸在同等条件下享有优先承租权，到期无法续租的可能性较低。

肇庆租赁无证房产面积占公司及其子公司全部租赁房产面积及经营性房产

面积的比例较低，公司对租赁的无证房屋不存在严重依赖。为扩大生产经营和降低无证房产无法继续使用的风险，报告期后，肇庆压铸已租赁了其他已取得房屋权属证书的房产用于生产经营。2025 年 1 月 1 日肇庆压铸向阿莱斯（高要）化工有限公司租赁新厂房，租赁面积为 21,400 m²。新租赁厂房系取得房屋权属证书的房产，且距离原有租赁厂房约 7 公里。若租赁的无证房产（面积 6,311.63 m²）无法继续使用，肇庆压铸可及时搬迁至替代性经营场所继续经营，不会对肇庆压铸的持续经营造成重大不利影响。

公司的控股股东深圳格兰达投资、实际控制人林宜龙、周影绵已出具《关于租赁房屋事项的承诺函》：“若格兰达及其附属公司因租赁房屋未办理房屋租赁登记备案、未取得权属证明或其他原因，导致格兰达及其附属公司被相关主管部门处以行政处罚、被要求搬迁或遭受其他损失，本单位/本人承诺，将无条件全额承担罚款、滞纳金等所有相关经济责任及因此所产生的相关费用，并承诺不会向格兰达及其附属公司追偿，确保格兰达及其附属公司不会因此遭受任何损失。”

综上所述，肇庆压铸租赁无证房产所涉土地性质为国有建设用地使用权，无需履行集体组织决议、审批备案等程序，肇庆压铸实际使用情况符合土地规划用途；肇庆压铸租赁无证房产受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为；肇庆压铸租赁使用土地房产具备稳定性，发生无法续租情况的可能性较低，不会对肇庆压铸的持续经营造成重大不利影响，公司已采取了有效的应对措施。

三、劳务派遣涉及的业务环节及具体人数、在公司整个业务中所占地位，当前公司劳务派遣的用工比例是否仍超过 10%，公司采取的规范措施是否有效，公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》

（一）劳务派遣涉及的业务环节及具体人数、在公司整个业务中所占地位
报告期各期末，公司劳务派遣涉及的业务环节与具体人数情况如下所示：

业务环节	2023/12/31		2024/12/31	
	劳务派遣人数	占比	劳务派遣人数	占比
机加	15	5.62%	7	5.98%
钣金	26	9.74%	27	23.08%
表面处理	66	24.72%	17	14.53%
装配	156	58.43%	66	56.41%
售后服务	4	1.50%	0	0.00%

合计	267	100.00%	117	100.00%
----	-----	---------	-----	---------

公司劳务派遣涉及的业务环节包括机加、钣金、表面处理、装配和售后服务环节。其中，劳务派遣人员占比最多的是装配和表面处理环节，且均从事的是所需培训期短、操作工序简单的基础岗位，对专业技术要求低，可替代性较高，属于临时性、辅助性的工作岗位。

（二）当前公司劳务派遣的用工比例是否仍超过 10%，公司采取的规范措施是否有效

截至 2025 年 6 月 30 日，公司劳务派遣的用工比例低于 10%，公司劳务派遣符合《劳务派遣暂行规定》。公司使用劳务派遣用工人数及比例情况如下：

公司名称	类型	2025/6/30
格兰达	正式员工数量	271
	劳务派遣人员数量	4
	用工总量	275
	占比	1.45%
深圳精密	正式员工数量	1538
	劳务派遣人员数量	88
	用工总量	1626
	占比	5.41%
深圳格芯	正式员工数量	213
	劳务派遣人员数量	17
	用工总量	230
	占比	7.39%
肇庆压铸	正式员工数量	146
	劳务派遣人员数量	15
	用工总量	161
	占比	9.32%

公司及其境内子公司已通过增强招聘力度、扩大公司正式员工储备、与符合公司用工标准的劳务派遣员工签署正式劳动合同等措施规范及整改劳务派遣用工问题，有效降低了公司劳务派遣的用工比例。

同时，针对报告期内存在的劳务派遣用工不规范情况，公司控股股东深圳格兰达投资、实际控制人林宜龙、周影绵已出具《关于公司劳务派遣用工的承诺函》：“报告期内，公司及其子公司存在劳务派遣用工且部分月份存在用工人数超过用

工总量的 10%的情况。若相关主管部门根据《中华人民共和国合同法》和《劳务派遣暂行规定》等法律法规的相关规定，对公司进行处罚，导致公司存在损失的，由本单位/本人承担公司的上述损失。”

综上所述，当前公司及其境内子公司不存在劳务派遣不合规情形，并已采取多项措施规范及整改劳务派遣用工情况，且公司控股股东、实际控制人已作出愿意承担全部损失赔偿责任的承诺，前述规范措施具备有效性。

（三）公司劳务派遣是否符合《劳务派遣暂行规定》

《劳务派遣暂行规定》第三条规定：用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者。截至本问询回复出具日，公司采用劳务派遣用工的工作岗位均属于机加、装配和表面处理等环节的基础岗位，具有培训期短、操作工序简单的特点，对专业技术要求低，可替代性较高，属于临时性、辅助性的工作岗位，符合《劳务派遣暂行规定》第三条规定。

《劳务派遣暂行规定》第四条规定：用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%。报告期内公司存在劳务派遣用工人数量占其用工总量的比例超 10%的情况，不符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定，但公司积极采取规范措施解决此问题。报告期末及报告期后，公司及其境内子公司所使用的被派遣劳动者数量占用工总量的比例均已低于 10%，符合《劳务派遣暂行规定》第四条规定。

综上所述，公司劳务派遣涉及的业务环节包括机加、钣金、表面处理、装配和售后服务环节，劳务派遣人员从事临时性、辅助性或者替代性强的工作岗位。当前公司劳务派遣的用工比例低于 10%，公司采取的规范措施有效，公司劳务派遣符合《劳务派遣暂行规定》。

四、外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性；外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况；公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形；外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配

（一）外协厂商是否依法具备相应资质，公司是否存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性

1、外协厂商基本情况

报告期各期，公司前五大外协厂商占外协加工金额的比例分别为 65.15%和 65.24%，均超过 65%。公司前五大外协厂商主要涉及五金加工、热管加工、钣金加工、嵌齿和表面处理等，不涉及特殊业务资质许可和业务资质要求，主要外协厂商无需具备除营业执照外的其他生产经营资质。

根据《排污许可管理条例》（国务院令第 736 号）、《排污许可管理办法（试行）》（环境保护部令第 48 号）、《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》（生态环境部令第 11 号）等相关规定，电镀工序和喷涂工序在生产过程中会产生工业污水排放，其中从事电镀工序的外协供应商需要办理排污许可证，从事喷涂工序的外协供应商需要办理排污许可证或固定污染源排污登记回执；其他工序的外协供应商一般情况下无需额外向相关部门申请排污资质。

公司外协供应商中，涉及电镀工序已取得有电镀资质的排污许可证，涉及喷涂工序已取得固定污染源排污登记回执，均已取得环保资质，且严格遵守国家与地方环保相关的法律法规。

2、公司存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形及其合理性

经核查，公司存在外协厂商成立后不久即成为公司外协生产情形，但该等外协厂商实际控制人及其亲属控制的其他企业已于早期与公司进行业务合作，产品质量能够满足要求，有良好的合作基础。该等承接业务的新企业成立后，公司鉴于以往的合作经验及经推荐尝试后进行重新评价，评价结果符合要求，故双方继续开展业务合作，具有合理性。

（二）外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的关联关系情况

经核查，报告期内，公司及实际控制人、董监高、其他关联方与公司主要外

协供应商的注册地址、法定代表人、股权结构及主要人员均不存在重叠的情形，同时根据公司实际控制人、股东、董事、监事及高级管理人员等填写的调查表，主要外协供应商的访谈问卷，外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方均不存在关联关系。

（三）公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商为公司分摊成本、承担费用的情形

公司与外协厂商的定价机制为根据外协厂商不同加工工序的加工成本和合理利润而协商确定。

公司外协加工包括五金加工、热管加工、钣金加工、嵌齿和表面处理等，工艺技术相对成熟，公司生产经营所在的珠三角地区拥有大量成熟的加工制造企业，市场供应充分。在外协厂商的选择上，为避免和分散单一供应商模式下因供应商交货不及时或涨价不合理对公司生产经营造成的不利影响和风险，公司会对多家合格外协供应商进行询价，并综合考虑价格、产品质量、交货期、信用政策和稳定性等诸多方面选择外协厂商和确定最终价格，以确保价格的公允性。因此，公司与外协厂商的定价具有公允性。

除正常采购外，公司及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与外协厂商均不存在资金或其他利益往来，外协厂商不存在为公司分摊成本、承担费用的情形。

（四）外协加工是否属于行业惯例，是否与公司关键资源要素匹配

精密零部件行业具有生产工序多、客户订单交期紧等特点，通过外协方式组织生产作为补充是行业的通用模式。如同行业可比公司飞荣达在其年报披露中提及存在委外加工的情况，但未披露委外加工具体环节、金额及占成本的比例；美利信在招股说明书中关于外协加工模式存在如下表述：“公司产品以自主生产为主，受产能限制、产品交货期、生产计划等因素的影响，公司部分技术含量较低的非核心产品的压铸和机加工序存在外协的情形。此外，为发挥专业分工和协作配套的优势，充分利用市场资源，公司也将部分清理、浸渗等少量非核心生产工序委托外协厂商实施。”根据其招股说明书（注册稿）披露数据，2021 年度、2022 年 1-6 月，美利信外协金额分别为 15,998.81 万元、18,920.20 万元，占营业成本的比例分别为 8.37%、15.96%。

公司选择将部分工序外发的主要原因为生产高峰期相关工序设备不足、工序

产能受限（报告期各期，公司设备收入比分别为 7.44%和 7.65%，低于同行业可比公司平均水平），而采用工序外发补充受限工序产能，以满足客户交期需求。报告期内，公司外协金额占营业成本的比例分别为 10.26%和 9.54%，与美利信外协占比不存在重大差异。

综上所述，公司受限于产能产量阶段性波动等客观因素，将部分工序进行委外具有合理性，符合行业惯例，亦与公司关键资源要素匹配。

五、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

- 1、取得公司关于未批先建、超产能相关事项的说明；
- 2、查阅肇庆压铸、深圳精密生产项目的环境影响报告表及备案、验收文件；
- 3、取得肇庆压铸、深圳精密环保主管部门出具的合规证明；
- 4、取得公司租赁无证房产涉及的相关合同文件、《不动产权证书》；肇庆市高要区金渡镇人民政府出具的《确认函》；信用广东出具的《企业信用报告》；
- 5、通过国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网络公开渠道核查租赁的无证房产是否存在纠纷；
- 6、获取公司报告期各期末的劳务派遣员工花名册，了解劳务派遣员工的工作岗位与内容；获取报告期后公司及子公司的员工花名册与劳务派遣员工花名册；
- 7、获取报告期内公司外协加工明细表；报告期内公司前五大外协供应商的首笔订单单据、营业执照、环保资质材料；
- 8、访谈外协负责人，确认公司与主要外协供应商的合作历史、合作原因、了解公司选择供应商的要求与过程；实地走访主要外协供应商，对主要外协供应商进行访谈；
- 9、通过企查查等网络公开渠道核查主要外协厂商的成立日期、注册地址、法定代表人、主要股东及董事、监事及高级管理人员等情况，核查公司与主要外协供应商之间是否存在关联关系。

（二）核查意见

综上，主办券商及律师认为：

- 1、公司子公司对未批先建、超产能的行为进行了有效整改，受到行政处罚的风险较低，不构成重大违法行为。

2、公司租赁的无证房产所涉土地的权利类型为国有建设用地使用权，由于所涉土地不是集体土地、集体经营性建设用地、划拨用地等类型，故无需履行集体组织决议程序、备案程序、审批程序；所涉土地性质为工业用地，公司实际使用情况符合土地规划用途；公司作为承租方，非瑕疵租赁房产的建设单位，租赁无证房产被行政处罚风险较低，不构成重大违法行为；公司租赁无证房产的稳定性较高，无法续租的风险较低；报告期后肇庆压铸已租赁其他已取得房屋权属证书的房产用于生产经营，不会对公司持续经营造成重大不利影响。

3、公司劳务派遣员工的业务环节包括机加、钣金、表面处理、装配和售后服务环节，劳务派遣人员从事临时性、辅助性或者替代性强的工作岗位；当前公司劳务派遣的用工比例低于 10%，公司采取的规范措施有效，公司劳务派遣符合《劳务派遣暂行规定》。

4、外协厂商具备相应生产资质，公司存在四家成立不久即与公司交易的外协供应商，主要系公司与前述供应商实际控制人及其亲属控制的其他企业已开展业务合作，鉴于以往合作经验，故在承接业务新主体成立后建立业务持续合作关系，具有合理性；公司主要外协供应商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系；公司与外协厂商的定价具有公允性；外协厂商不存在为公司分摊成本、承担费用的情形；公司受限于产能产量阶段性波动等客观因素，将部分工序进行委外具有合理性，符合行业惯例，亦与公司关键资源要素匹配。

4. 关于收入与毛利率

根据申报文件，（1）报告期内，公司营业收入分别为 82,685.14 万元、104,215.08 万元，主要产品数据基础设施设备精密零部件、智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件及其他收入均呈增长态势；（2）公司客户集中度较高，前五名客户销售占比为 75.45%、70.04%，且来自华为的收入占比分别为 29.83%、36.46%；（3）公司存在客户供应商重合情形；（4）报告期内，公司境外销售占比分别为 34.99%、44.26%；（5）报告期内，公司的毛利率分别为 14.38%、16.10%。

请公司：（1）说明安装调试环节是否构成单项履约义务，结合公司产品的定制化特征，说明收入确认时点是否合理，是否符合行业惯例，公司关于收入确认的内部控制是否健全有效。（2）结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，并结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单等情况说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性。（3）结合客户的历史合作情况、新增及变动情况及复购率、合同签订周期、公司获取订单方式、是否签署框架协议等说明客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，是否具备独立面向市场获取业务的能力，并说明报告期内、期后客户拓展情况。（4）结合与华为销售的产品类型、订单数量、订单规模等，说明公司报告期内对其销售收入占比不断提高的主要原因及合理性，并结合期后业绩及订单签订情况说明公司是否对其构成依赖，是否会对公司整体业绩产生不利影响，公司的应对措施及有效性。（5）结合公司客户供应商重合情况，说明公司是否存在客户指定供应商的情况、销售合同和采购合同是否同时签订，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况，采用净额法还是总额法进行收入确认、是否符合《企业会计准则》的规定。（6）关于境外销售：①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外客户情况（所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容）、客户类型、合作期限、客户稳定性对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关

系、利益往来等情形；②说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，不同境外销售模式（EXW、FCA、DAP 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；③说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况，境外销售是否存在第三方回款，如存在请说明报告期内涉及第三方回款的类型、销售金额及其占当期营业收入的比例，说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性，第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，第三方回款的统计标准及其准确性、真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形。（7）说明报告期内销售返利涉及的主要客户、报告期各期返利金额及占比，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。（8）结合产品构成及下游客户、原材料价格、人工费用、制造费用、产品价格变动等，说明公司综合毛利率上升的原因及合理性；智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件业务毛利率上升，其他业务毛利率下降的原因及合理性；按照产品类别说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、境内客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试等；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售事项的核查情况；（4）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

请主办券商及律师根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于境外销售事项的规定进行核查并发表明确意见。

回复：

一、说明安装调试环节是否构成单项履约义务，结合公司产品的定制化特征，说明收入确认时点是否合理，是否符合行业惯例，公司关于收入确认的内部控制是否健全有效

（一）说明安装调试环节是否构成单项履约义务

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第十条规定：

“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1、企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户；2、该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；3、该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

公司项目类解决方案/验收类设备销售涉及安装调试环节，相关产品安装调试完毕并经过客户验收后确认收入。公司项目类解决方案/验收类设备相关产品定制化程度较高，相关产品需要根据客户的具体设计要求采购材料并组织生产，公司为客户提供的安装调试服务是销售相关产品的配套服务，安装调试过程与相关产品运行具有高度关联性，且客户无法从安装调试服务本身或将安装调试服务与其他易于获得资源一起使用中受益，安装调试服务不属于可明确区分的商品。因此，设备销售与安装服务应视为一个商品组合，构成单项履约义务，安装服务不构成单项履约义务。

（二）结合公司产品的定制化特征，说明收入确认时点是否合理，是否符合行业惯例

报告期内，公司收入确认的具体凭据和时点具体如下：

产品	销售类型	收入确认方法	收入确认依据	收入确认时点
精密零部件	内销	公司根据合同约定将货物送至客户指定地点，按客户要求将产品交付客户后经客户签收确认收入；客户自己或派遣承运人于公司工厂处提货并签收确认收入。	签收单/工厂提货单	将货物交付于客户或客户代理人时确认收入
	外销	公司出口业务主要以 EXW、FCA、DAP 和 FOB 等方式成交。其中，EXW 收入确认时点为客户在工厂提货后签收确认收入；FCA 收入确认时点为公司以货物在指定地点交给指定承运人或完成报关时确认收入；DAP 收入确认时点为公司将产品交付至客户指定地点并由客户签收时确认收入；FOB 业务在货物满足交付条件、装运港上船并报关出口后确认收入。	EXW：工厂提货单 FCA：报关单/签收单 DAP：签收单 FOB：报关单	EXW/DAP：将货物交付于客户或客户代理人时确认收入 FCA：货物交付时或报关时确认收入 FOB：报关时确认收入
项目类解决方案/验收类整机设备	内销	公司根据合同或订单约定将产品（设备、组件等）发出，安装调试完毕并经过客户验收后确认收入。	验收报告	验收报告出具日
	外销			

与同行业可比公司收入确认方法对比如下：

可比公司	收入确认方法		与公司比较情况
	贸易模式	具体方法描述	
美利信	内销—国内直发	产品完成签收或使用产品并通知美利信后确认收入	与公司精密零部件内销收入确认方法一致
	外销—FCA	产品交付予客户指定承运人、办理清关手续并取得提货单为销售收入确认时点	与公司 FCA 模式一致
	外销—FOB	在办理完毕出口报关手续并取得提货单时确认收入	与公司 FOB 模式一致
	外销—DAP	以产品运送到客户指定港口作为销售收入确认时点	与公司 DAP 模式一致
	外销—EXW	在美利信所在地（如工厂或仓库）将货物交给客户并取得签收凭证时确认收入	与公司 EXW 模式一致
祥鑫科技	内销	根据客户订单要求完成金属结构件生产后，发货至客户指定地点，一般情况下，经客户验收合格后，即可确认销售收入；个别情况下，客户将产品领用后，就领用数量与祥鑫科技核对确认，按客户实际领用数量确认销售收入	与公司精密零部件内销收入确认方法不一致
	外销	根据客户订单要求完成金属结构件生产后，向海关申报出口，取得经海关确认清关的出口报关单后，确认销售收入	未明确出口方式，无法直接比较
朗威股份	内销（不需安装）	根据销售合同约定的交货方式将货物发到客户指定地点或客户自提，经客户签收后或者按照合同规定验收无异议期满后确认收入	与公司精密零部件内销收入确认方法一致
	内销（需要安装）	安装完成后，在取得客户验收单据后确认收入	与公司项目类解决方案/验收类整机设备收入确认方法一致
	外销（FOB、CIF 等）	以 FOB、CIF 等为贸易术语的出口外销业务，根据销售合同，将出口产品按规定办理出口报关手续，在完成报关装船取得报关单时（即报关单上记载的出口日期）确认收入	与公司 FOB 模式一致
	外销（DDP、DDU 等）	以 DDP、DDU 等为贸易术语的出口外销业务，根据销售合同，将货物运送到指定地点或者指定港口后，客户签收确认收入	不涉及
	外销（境外子公司销售）	根据销售合同约定的交货方式将货物发到客户指定地点或客户自提，经客户签收后或者按照合同规定验收无异议期满后确认收入。	与格兰达墨西哥收入确认方法一致
飞荣达	内销	根据客户的货物采购需求将货物发送至其指定地点后，由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认为当期销售收入。	收入确认原则上与公司内销收入一致
	外销	以报关单上记载的出口日期作为确认外销收入的时点。	未明确出口方式，无法直接比较

综上所述，公司在确认收入时已完成产品控制权转移，与同行业可比公司美利信、朗威股份收入确认方法一致，收入确认方法符合行业惯例。

（三）公司关于收入确认的内部控制是否健全有效

公司根据企业会计准则的相关要求，结合自身实际经营状况，制定了合理的收入确认政策和内部控制制度，形成了较为健全的内部控制体系，并在报告期内严格执行。对于销售订单、出库单、签收单/提货单、报关单、验收报告、发票等销售相关单据，公司均形成了完善的管理规范并严格执行。

二、结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性，带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配，并结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单等情况说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性

（一）结合公司产品市场需求增加情况、产能释放情况、价格变动情况及客户拓展等，说明公司 2024 年收入增长的原因及合理性

1、公司产品市场需求增加情况

精密金属零部件是各类设备和仪器生产制造的基础，其发展程度与一个国家的科技水平及制造业发达程度紧密相关。随着消费电子、信息与通信、新能源汽车、半导体等行业的不断发展，下游行业对精密金属零部件小型化、高精度、尺寸稳定性、抗疲劳与抗衰减性等特性的要求越来越高，从而带动高端精密金属零部件的需求快速增长，促进精密金属零部件制造行业蓬勃发展。

对于精密零部件行业企业，其发展趋势主要取决于下游行业的需求。公司产品应用领域主要为数据基础设施、智能物流装备和半导体检测设备。

（1）数据基础设施

数据基础设施包括网络设施、算力设施、应用设施等，公司数据基础设施设备精密零部件产品主要用于通信基站和 AI 服务器。

受益于 5G 的发展速度和 AI 驱动的数据中心组网需求增长，全球通信设备市场规模持续增长。根据北京电信技术发展产业协会《5G 产业和市场发展报告（2024Q3）》，2023 年全球 5G 基站部署总量超过 517 万个，同比增长 42%，年度新增 5G 基站 153 万个，其中中国新增 106.50 万个，占比全球新增的 69.5%；2024 年 1-9 月，全球 5G 基站部署总量超过 620 万个，同比增长 28.89%，年度新增 5G 基站 139 万个，其中中国新增 85.3 万个，占比全球新增的 61.36%。

近年来，随着人工智能技术的发展，数据量呈几何倍增长，需要大量并行处

理能力来训练和推理，通用型服务器难以满足日益增长的算力需求。AI 服务器作为算力的关键基础设施，正迎来前所未有的发展机遇。AI 服务器凭借其强大的并行处理能力和高效的异构计算架构，成为满足大规模数据处理、模型训练和推理计算需求的核心设备。根据 IDC 统计数据，2024 年全球 AI 服务器市场规模预计为 1,251 亿美元，2025 年将增至 1,587 亿美元，2028 年有望达到 2,227 亿美元。其中，2024 年中国 AI 服务器市场规模达到 190 亿美元，2025 年将达到 259 亿美元，同比增长 36.2%，2028 年将达到 552 亿美元。

（2）智能物流行业

随着国内经济不断发展，国家产业政策大力支持，企业对智能物流装备需求持续释放，国内智能物流装备行业正面临着良好的发展机遇。根据中商产业研究院统计数据，2024 年度中国智能物流行业市场规模增长至约 8,546 亿元，2019-2024 年度的年化复合增速达 12%。

（3）半导体检测设备行业

根据国际半导体协会（SEMI）统计，全球半导体测试设备的市场规模由 2013 年的 27.20 亿美元上升至 2021 年的 78.00 亿美元，尽管受宏观经济、地缘政治冲突等因素影响，市场规模于 2023 年回落至 62.49 亿美元，但随着产能扩张、晶圆厂项目运营以及前端和后端对先进技术和解决方案的高需求的推动下，SEMI 预计全球半导体测试设备市场规模于 2024 年及 2025 年的增长率将分别达 7.4%和 30.3%。

综上所述，公司主要产品下游行业市场需求不断增加，带动公司产品订单持续增长。

2、产能释放情况

报告期内，随着公司主要客户的订单需求稳步增加，公司产能不断释放。鉴于公司产品种类和生产工序较多，生产能力又受限于生产场所面积、生产流程布局、生产人员工时和机器设备工时等多种因素，公司自有产能无法匹配市场需求的增长，公司通过将部分精密零部件产品外协加工的方式进行产能的有效补充。

报告期内，公司精密零部件产品产量分别约为 2,480 万件、3,520 万件，产能利用率分别为 90.61%、103.37%，产能不断释放为公司收入的稳定增长提供有力支撑。

3、价格变动情况

报告期内，公司主要产品包括通信设备精密零部件、AI 服务器精密零部件、新能源设备精密零部件、智能物流装备精密零部件和半导体检测设备，销售收入合计分别为 72,380.26 万元、93,753.66 万元，占各期营业收入的比例分别为 87.54%、89.96%，其销售单价及变动情况如下：

主要产品	2024 年度		2023 年度		单价变动率 (%)
	收入（万元）	单价（元）	收入（万元）	单价（元）	
通信设备精密零部件	30,946.04	27.45	30,985.63	33.80	-18.78
AI 服务器精密零部件	36,537.53	16.62	22,676.64	15.71	5.78
智能物流装备精密零部件	12,504.30	30.44	9,983.75	54.92	-44.56
新能源设备精密零部件	5,763.76	176.66	6,287.11	184.82	-4.42
半导体检测设备	8,002.03	952,622.03	2,447.13	815,711.12	16.78
合计	93,753.66	24.88	72,380.26	28.10	-11.48

如上表所示，报告期内数据服务器精密零部件和新能源设备精密零部件销售单价不存在较大变化；2024 年度公司通信设备精密零部件销售单价下降幅度为 18.78%，主要系：公司主要通过招投标的方式获取华为订单，为了提高自身在华为供应链中的份额和地位，公司策略性地承接部分低价订单，从而导致部分重要产品在 2024 年降价较快所致；公司智能物流装备精密零部件销售单价下降幅度为 44.56%，主要系产品类型差异（高单价产品类型的收入占比有所减少）所致，该类产品主要为项目制，不同项目规模、配零件标准等要求存在较大差异；公司半导体检测设备销售单价上涨，增幅 16.78%，主要系三光机、四光机等较高价格产品占比上升所致。

整体来看，报告期内公司上述五种主要产品合计销售单价分别为 28.10 元、24.88 元，在 2024 年度有所下降，但未出现大幅波动，产品价格变动未对 2024 年公司业绩增长产生正向影响。

4、客户拓展情况

公司坚持大客户战略，优先保证长期合作大客户产品交付和服务，巩固并深化合作关系。报告期内，公司业务收入增长主要来自于华为、英伟达（及其指定供应商）、范德兰德等核心客户的收入增长。

在不断深耕现有大客户基础上，公司通过积极参与国际展会、主动上门拜访、

线上推广等方式拓展新客户。报告期内，公司新开拓的客户主要集中于半导体检测设备、智能仓储和绝缘喷墨打印业务等领域。如 2024 年度新开拓客户在当年度实现销售收入 1,724.09 万元。

总的来说，公司与主要客户持续稳定合作，且正在智能物流装备、半导体设备和绝缘喷墨打印等领域开拓新客户。

5、公司 2024 年收入增长的原因及合理性

综上，公司营业收入由 2023 年度的 8.27 亿元增至 2024 年度的 10.42 亿元，同比增长 26.06%，主要得益于：（1）产品下游市场需求的增长；（2）公司产能逐步释放以及外协产能的有效补充；（3）产品结构优化及通信设备精密零部件产品“以价换量”的市场策略；（4）核心客户合作持续深化，其订单需求保持稳步增长的态势以及新客户的开发。公司 2024 年度营业收入增长具有合理性，与行业市场需求情况、产量、价格变动及市场拓展情况相匹配。

（二）带动收入增长的客户、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

1、带动收入增长的客户、订单情况与行业景气度及下游客户业绩是否匹配

公司报告期内销售收入增长超 1,000 万元的客户及对应的主要订单情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度	2023 年度	销售收入变动金额	对应主要订单	业绩规模
华为	37,996.07	36,625.71	1,370.37	通信基站精密零部件、新能源设备精密零部件	2024 年度营业收入 8,621 亿元
范德兰德	11,814.40	8,780.95	3,033.45	机场行李处理设备精密零部件	2025 财年营业收入 23 亿欧元
伟创力（股票代码：FLEX.US）	10,432.91	3,733.98	6,698.93	AI 服务器精密零部件	2025 财年营业收入 258 亿美元
富士康（股票代码：601138.SH）	5,989.54	635.01	5,354.53	AI 服务器精密零部件	2024 年度营业收入 6,091 亿元
Fabrinet（股票代码：FN.US）	4,147.71	1,445.15	2,702.56	AI 服务器精密零部件	2024 财年营业收入 29 亿美元
Agfa（股票代码：AFGVY）	4,059.57	1,877.04	2,182.53	工业打印设备	2024 财年营业收入 11 亿欧元
光迅科技（股票代码：002281.SZ）	3,194.91	1,198.55	1,996.36	AI 服务器精密零部件、半导体检测设备	2024 年度营业收入 83 亿元
合计	77,635.11	54,296.39	23,338.73	/	/

注：数据来源于上市公司年度报告、客户官网等公开信息。

从上表可以看出，2024 年带动公司收入增长的客户主要为上市公司或细分行业龙头，行业经验丰富、业绩规模较大，公司的收入增长与客户业绩规模匹配，不存在重大异常情形。

2、与行业景气度是否匹配

作为全球制造业的基础性产业，精密零部件市场容量巨大，当前行业景气度高。根据市场调研机构内斯特研究（Research Nester）的数据，2024 年精密零件市场规模超过 1,825.8 亿美元，预计到 2037 年将超过 9,150.8 亿美元，预测期内（即 2025-2037 年）复合年增长率将超过 13.2%。2025 年，精密零件行业规模估计为 2,231.8 亿美元。

报告期内，公司同行业可比公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度		2023 年度
	金额	增长率	金额
美利信（301307.SZ）	365,898.22	14.73%	318,914.66
祥鑫科技（002965.SH）	674,422.40	18.25%	570,320.41
朗威股份（301202.SZ）	128,901.93	40.64%	91,652.14
飞荣达（300602.SZ）	503,078.64	15.76%	434,594.07
可比公司平均	418,075.30	22.35%	353,870.32
格兰达	104,215.08	26.04%	82,685.14

由上表可见，公司收入变动趋势与同行业上市公司基本一致，均呈增长趋势。报告期内公司的收入增长与行业景气度相匹配，不存在重大异常情形。

（三）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单等情况说明公司的业绩是否具有持续性、稳定性

1、行业竞争格局

精密金属零部件行业应用领域十分广泛，涉及汽车、计算机、通信、医疗器械、物流、半导体等多个行业，行业内企业数量众多，行业整体市场集中度不高。众多成立时间较短、生产规模较小、研发能力较弱，仅具备少数工序加工能力的金属零部件制造商，以生产标准零部件为主，产品较为单一，在产品质量稳定性以及客户一站式服务等方面表现较差，主要提供部分简单的金属零部件及外协服务，该类企业竞争比较激烈；综合性、一站式精密零部件制造商基本以先进的制

造企业、服务企业为核心客户，为其配套提供定制精密金属零部件，产品结构较丰富，甚至可以跨品类、跨行业进行服务，其在产品质量、客户服务等方面表现优异。该类企业具备较强的同步研发能力，可快速响应客户新产品开发需求，同时具备完整的工艺技术和完善的质量管理体系及规模化生产能力，可确保产品的大批量、高品质快速交付；此外，其还具备高品质的全流程服务能力，可持续满足产品技术改进，在客户粘性上占有明显的竞争优势，成为下游优秀客户稳定的合作伙伴。公司具备强的生产定制化能力、规模交付能力和客户快速响应能力，属于上述分类中的第二类零部件制造商，是一家综合性、一站式精密零部件制造商。

从业务布局来看，公司专注于数据基础设施、智能物流装备、半导体检测设备等领域，主要客户均为相关领域的上市公司或先进制造企业、服务企业。其中数据基础设施的细分领域和智能物流装备细分领域竞争格局较为集中，如华为在通信设备领域、英伟达在服务器领域、范德兰德在机场物流领域所占市场份额较高，公司作为上述客户的核心供应商，未来市场前景广阔；在半导体检测设备领域，公司依靠自主攻克的控制软件技术、机器视觉技术、温度精准控制技术以及光机电一体化智能控制系统等核心技术，促使旗下芯片光学检测机、芯片测试分选机等多个系列产品的技术参数跃居国内领先水平，并多次荣获“中国半导体创新产品和技术奖”和“香港工商业奖”等奖项，与科休半导体、长电科技、通富微电、华天科技等芯片封装测试行业众多世界知名客户建立了稳定的合作伙伴关系。

因此，公司具备较强的竞争力，为不断开拓全球市场、持续服务新老客户奠定了基础。

2、业务拓展能力

公司深耕智能装备及精密零部件行业数十年，业务布局全球，下游客户主要为国内外大型工业领域企业。上述客户会对精密零部件产品的供应商进行严格的检测考察，只有产品质量过硬、服务优质的供应商才可能进入其合格供应商体系的范围。经过多年的市场开拓和客户积累，公司与一批优质的客户群体建立了稳固的合作关系，重点围绕实力较强、资信良好的核心客户配置资源，能够有效防范市场风险。

报告期内，公司营业收入按照销售金额分层情况如下：

项目	2024 年度			2023 年度		
	客户数量 (个)	金额 (万元)	收入占比	客户数量 (个)	金额 (万元)	收入占比
>1,000 万元	12	90,501.28	86.84%	12	72,158.71	87.27%
100~1,000 万元	41	12,255.65	11.76%	27	8,847.21	10.70%
<100 万元	85	1,458.15	1.40%	83	1,679.23	2.03%
合计	138	104,215.08	100.00%	122	82,685.14	100.00%

注：同一控制下的客户按照一个客户进行统计。

由上表可知，报告期内，公司与核心客户的合作保持稳定，营业收入稳步增长；同时，公司整体客户数量不断增加，各层级客户数量稳定或持续增长，销售规模进一步扩大，具有较强的业务拓展能力。未来，公司将继续深化与境内外客户的合作，不断优化和升级公司产品及服务，通过产品质量高、交付及时、售后专业等优势获得客户的认可，进一步增强客户粘性。

3、期末在手订单

报告期后，公司在手订单充足。2025 年 1-6 月，公司新增订单 8.09 亿元，实现销售收入 7.01 亿元，已达 2024 年度营业收入的 67%；受产能不足影响，截至 2025 年 6 月末，公司未交付订单金额仍高达 5.20 亿元。

精密零部件行业下游应用广泛，不具有明显的周期性。公司不断加大在新的下游应用领域（如绝缘喷墨打印）的研究开发和业务布局，随着公司未来在相关下游领域应用的不断推广，将为公司提供持续的业务增长机会。经过 20 多年的行业积累，公司积累了丰富的客户资源，不断进行产品创新，在数据基础设施设备、智能物流装备和半导体检测设备领域等具有较强的市场竞争力，公司未来业绩具有成长性和可持续性。

综上所述，公司所处行业景气度高，产品市场空间广阔，下游应用领域需求巨大，公司在数据基础设施、智能物流装备和半导体检测设备行业中具备较强的竞争力和业务拓展能力，在手订单充足，业绩具有持续性和稳定性。

三、结合客户的历史合作情况、新增及变动情况及复购率、合同签订周期、公司获取订单方式、是否签署框架协议等说明客户合作的稳定性及可持续性，是否存在客户流失风险，公司是否存在通过第三方或关联方获取订单的情况，是否具备独立面向市场获取业务的能力，并说明报告期内、期后客户拓展情况

（一）客户的历史合作情况、合同签订周期、公司获取订单方式及签署框架协议情况

公司与报告期前十大客户的历史合作情况、变化情况、合同签订周期、公司获取订单方式及签署框架协议情况如下：

客户名称	开始合作时间	报告期内是否持续合作	合同签订周期	获取订单方式	是否签署框架协议
华为	2001 年	是	框架协议+订单	招投标	是
范德兰德	2011 年	是	框架协议+订单	商务洽谈	是
捷普电子	2016 年	是	订单	绑定英伟达合作+商务洽谈	否
环旭电子	2012 年	是	订单	绑定英伟达合作+商务洽谈	否
伟创力	2008 年	是	订单	绑定英伟达合作+商务洽谈	否
富士康	2016 年	是	订单	绑定英伟达合作+商务洽谈	否
Fabrinet	2014 年	是	订单	绑定英伟达合作+商务洽谈	否
爱克发	2013 年	是	框架协议+订单	商务洽谈	否
光迅科技	2013 年	是	订单	商务洽谈、招投标	否
ASMPT Limited	2013 年	是	订单	商务洽谈	否
Inkcups Now Corporation	2018 年	是	订单	商务洽谈	否

注：表中前十大客户为按照公司对深圳装备的销售额穿透之后的金额统计；开始合作时间包括业务重组前深圳装备与客户合作。

公司已与华为、范德兰德和爱克发等签订了合作框架协议，实际销售时，客户根据其自身产品需求情况以客户采购系统平台或邮件等方式下达订单；公司未与伟创力、富士康、捷普电子、环旭电子和 Fabrinet 等客户签署框架合同，而是以订单形式展开合作，主要系该等客户均系英伟达指定的 EMS 厂商；公司正与英伟达协商签署合作框架合同。

（二）客户新增及变动情况及复购率

1、客户新增情况

报告期内，公司新增客户情况如下：

单位：个、万元

项目	2024 年度	2023 年度
新增客户数量	20	23
新增客户收入	1,724.09	709.41
客户总数量	138	122
收入总额	104,215.08	82,685.14
新增客户数量占比	14.49%	18.85%
新增客户收入占比	1.65%	0.86%

上表显示，报告期内公司新增客户数量占客户总数量的比例分别为 18.85% 和 14.49%，新增客户收入占营业收入总额的比例分别为 0.86%和 1.65%，占比均较低，且新增客户收入占比低于其数量占比，主要系公司与主要客户的合作关系稳定，而新增客户在合作的初始阶段订单量或订单金额通常较小。

2、客户变动情况

上述新增客户和总客户情况表明，报告期内公司客户变动较小。公司与主要客户的合作时间较长，合作关系稳定。公司报告期内前十大客户与公司合作的时间均超过 7 年，且大部分在 10 年以上。报告期内，公司前五大客户（穿透关联交易后）收入占比分别为 74.82%和 70.04%，前十大客户（穿透关联交易后）收入占比分别为 84.58%和 84.87%，波动较小，总体上保持稳定。

3、客户复购率情况

报告期内，公司客户复购率情况如下：

单位：个

项目	2024 年度	2023 年度
老客户数量	118	99
客户总数量	138	122
客户数量复购率	85.51%	81.15%
老客户收入	102,490.99	81,975.73
客户总收入	104,215.08	82,685.14
客户收入复购率	98.35%	99.14%

注：客户数量复购率=老客户数量/客户总数量；客户收入复购率=老客户收入/客户总收入。

上表显示，报告期内公司客户数量复购率分别为 81.15%和 85.51%，客户收

入复购率分别为 99.14%和 98.35%，均处于较高的水平。公司在智能装备和精密零部件行业深耕多年，具有良好的口碑，与主要下游企业建立了长期稳定的合作关系，相关客户复购率高、向公司采购具有持续性。

（三）公司与主要客户合作稳定，具有可持续性，主要客户的流失风险低

综上所述，公司与主要客户的合作时间较长，合作关系稳定，合作协议履行情况正常，在手订单具有持续性；由于公司所处行业大客户有着严格的供应商认证壁垒，且公司在产品可靠性、工艺稳定性、交付及时性等方面拥有较大的竞争优势，主要客户具有较高的粘性，流失风险低，公司与主要客户合作具有可持续性；且公司持续拓展新客户，并不断转化为老客户，客户复购率高，为公司经营业绩持续贡献新的增长点。

（四）公司存在通过第三方或关联方获取订单的情况，但具备独立面向市场获取业务的能力

1、通过第三方获取订单的情况

报告期内，公司存在通过第三方或关联方获取订单的情况。公司在开拓市场和维持客户关系时，除了依靠自身资源外，还会借助居间商等第三方。公司所获取的居间商服务主要包括以下两种情形：一是境外市场方面，由于境外的政策、交易习惯、文化背景等与境内存在一定差异，直接与境外客户沟通的渠道较少、成本较高，公司因而选择与居间商进行合作，通过其维护境外客户关系并帮助公司开拓境外市场；二是在国内市场（主要为半导体设备业务）方面，公司出于提高市场开拓效率，降低成本和风险等考虑，选择与居间商合作，借助居间商丰富客户的资源，推广公司产品、获取业务订单。

公司通过第三方获取订单涉及的第三方为境内居间服务商，即南京研芯微电子科技有限公司（简称“南京研芯微”）和南京华芯微电子科技有限公司（简称“南京华芯微”），公司通过其获取半导体设备领域客户的订单。报告期内，公司通过第三方获取订单实现收入的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度收入	2023 年度收入	帮助公司获取订单的第三方公司名称
天水华天科技股份有限公司	995.58	833.63	南京研芯微
沛顿科技（深圳）有限公司	155.00	-	南京华芯微
宁波芯健半导体有限公司	139.82	-	南京华芯微

日月新半导体（昆山）有限公司	97.00	-	南京华芯微
合计	1,387.40	833.63	-

报告期内，公司通过第三方获取订单的销售金额分别为 833.63 万元和 1,387.40 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.01%和 1.33%。公司借助了解半导体设备市场行情的居间服务商，依靠其在半导体行业积累的丰富客户资源，可以有效提高公司推广产品、促成商业谈判、实现最终销售的机会，也可以监督产品交付和货款回收，降低交易成本和交易风险。

2、通过关联方获取订单的情况

公司通过关联方获取订单所涉及的关联方为深圳装备。公司在 2022 年 12 月向深圳装备收购其持有的深圳精密 100%股权后，从深圳装备承接了精密制造业的相关客户。报告期内，公司通过深圳装备获取订单的销售金额分别为 18,507.41 万元和 43.76 万元。通过深圳装备所获取订单涉及的终端客户情况请参见本问询函回复“1.关于资产重组及独立性”之“五、关于关联交易”之“（六）说明公司报告期内对深圳装备销售产品是否实现终端销售，涉及的终端客户、对终端客户销售金额、占比，以深圳装备的名义签订的存量合同是否已全部履行完毕，是否存在历史订单质保等后续服务需要公司承担的义务”。

3、公司具备独立面向市场获取业务的能力

公司主要采取直销模式，在各事业部下设销售部门，负责市场开发、客户沟通、产品销售和售后服务。公司拓展客户渠道多元，主要通过自主开发、原有客户推荐、展会推介等方式开发新客户，通过直接与客户联络洽谈、招投标等方式获取订单。

报告期内，公司虽然通过第三方或关联方获取订单，但是通过第三方获取订单收入金额较小，报告期内金额分别为 833.63 万元和 1,387.40 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.01%和 1.33%。公司通过关联方获取订单主要系业务重组，公司收购深圳精密后从深圳装备承接其精密制造业务，具有合理的商业背景，且业务重组完成后公司与深圳装备之间的关联销售已经结束，后续不再发生，而是由公司独立面向客户获取订单。因此，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

（五）报告期内、期后客户拓展情况

报告期内，公司新开拓客户客户收入金额分别为 709.41 万元和 1,724.09 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.86%和 1.65%，占比较低，主要原因为公司

与主要客户的合作关系稳定，而新开拓客户在合作的初始阶段订单量或订单金额通常较小。公司在报告期内新开拓的客户主要集中于半导体设备、智能物流装备等领域。在半导体设备领域，公司开拓了昆山芯信安电子科技有限公司、宇芯（成都）集成电路封装测试有限公司、普胜（浙江）智能科技有限公司、西安微电子技术研究所等客户，并已经实现批量供货；在智能物流装备领域，公司开拓了江苏海晨物流股份有限公司、深圳市海柔创新科技有限公司、广东利元亨智能装备股份有限公司等客户，并已经批量供货。此外，在绝缘喷墨打印领域，公司正在开发特斯拉、理想汽车和小米汽车等新能汽车客户，截至本问询函回复出具日，公司正在配合特斯拉、Rivian Automotive、小米汽车有限公司和长城汽车股份有限公司等客户做工艺验证，配合理想汽车进行小批量试产。

四、结合与华为销售的产品类型、订单数量、订单规模等，说明公司报告期内对其销售收入占比不断提高的主要原因及合理性，并结合期后业绩及订单签订情况说明公司是否对其构成依赖，是否会对公司整体业绩产生不利影响，公司的应对措施及有效性

（一）公司对华为销售收入的分析

报告期内，公司对华为的销售收入（净额法）情况具体如下：

单位：万元、%

事项	2024 年度		2023 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
穿透交易（包含通过深圳装备销售给华为的收入）	37,996.07	36.46	36,625.71	44.30
—数据基础设施设备精密零部件	32,232.32	30.93	30,338.60	36.69
—其他（如新能源设备精密零部件）	5,763.76	5.53	6,287.11	7.60
直接交易（不包含通过深圳装备销售给华为的收入）—公开转让说明书披露口径	37,996.07	36.46	24,668.30	29.83

注：公司 2023 年前五大客户中，深圳装备属于关联方；公司向深圳装备进行销售主要系业务重组所致。

如上表所示，若以穿透交易计算，报告期内公司对华为的销售收入分别为 36,625.71 万元和 37,996.07 万元，销售收入增幅为 3.74%，实现小幅增长，主要系受益于 4G、5G 通信设备市场需求的稳定增加，公司来自数据基础设施设备精密零部件的收入有所增长；收入占比分别为 44.30%和 36.46%，收入占比有所下降，主要系公司对其他客户的收入增长幅度高于华为所致。

报告期内，公司的华为订单数量分别约为五千个和八千个，订单规模分别约

为 4.59 亿元和 5.52 亿元，同期对华为实现的销售收入（总额法）分别为 4.70 亿元和 5.12 亿元，订单情况与公司华为实现的销售收入情况基本匹配。

（二）公司业绩对华为的依赖度分析

公司与华为已合作长达 20 余年，目前公司已成为华为 ICT（信息与通信业务）结构件的核心供应商，对其形成了较高的客户黏性。报告期内，公司对华为的销售金额稳中有增，且根据 2025 年华为招投标结果（公司根据华为招标总数量和公司中标比例进行测算，预估中标订单金额超过 4.5 亿元），预计 2025 年公司对华为的销售金额仍会继续增长；2025 年 1-6 月，公司对华为实现的销售收入（总额法）约为 2.85 亿元，较去年同期增长约 15%。因此，公司与华为的合作具有稳定性和持续性，对公司业绩形成较好的基本支撑。

与此同时，报告期内，随着 AI 服务器和半导体业务的快速增长，华为业务的销售占比已从 2023 年的 44.30% 下降至 2024 年的 36.46%，毛利贡献率已下降至 30% 以下。虽然华为仍为公司的第一大客户，但 2024 年华为业务的毛利额和收入占比均有所下降，公司业绩对华为不存在重大依赖。

综上，华为作为公司的第一大客户，通过技术赋能、服务升级、规范运作等维度成为具有高度价值的合作伙伴，对公司的业绩形成较好的基本支撑，但由于报告期内华为业务对公司业绩的贡献度已降至较低水平，公司业绩对华为不存在重大依赖；期后，公司对华为的销售收入同比有所增长，对 2025 年公司业绩将产生正向影响。

（三）关于业绩的应对措施及有效性

为保持公司业绩的成长性和可持续性，公司已做出以下应对措施：（1）与核心客户保持紧密合作关系，快速响应客户具体需求，进一步增加客户粘性，持续挖掘核心客户的新需求，优化销售结构，增加高毛利产品订单的承接比例；（2）积极拓展新应用领域和新客户，如在绝缘喷墨打印领域，公司正在开发特斯拉、Rivian Automotive、小米汽车有限公司和理想汽车等新能源汽车客户。截至本问询函回复出具日，公司正在配合特斯拉、Rivian Automotive、小米汽车有限公司和长城汽车股份有限公司等客户做工艺验证，配合理想汽车进行小批量试产；（3）持续加大研发投入，提高研发队伍实力以保持产品技术的竞争优势；（4）紧抓生产流程管控，提高产品性能的稳定性和可靠性；持续优化工艺流程，提高生产运营管理效率。

综上，公司已制定了合理有效的应对措施；报告期期后（2025 年 1-6 月），公司营业收入 7.01 亿元，归属于母公司所有者的净利润 3,089.35 万元，同比均实现较大幅度增长，公司业绩具有成长性和可持续性。

五、结合公司客户供应商重合情况，说明公司是否存在客户指定供应商的情况、销售合同和采购合同是否同时签订，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况，采用净额法还是总额法进行收入确认、是否符合《企业会计准则》的规定

（一）结合公司客户供应商重合情况，说明公司是否存在客户指定供应商的情况、销售合同和采购合同是否同时签订，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况，采用净额法还是总额法进行收入确认

报告期内，公司存在客户供应商重合的情形以及客户推荐供应商或指定供应商范围的情形。

1、客户供应商重叠情形

报告期内，公司存在客户供应商重合的情形，具体分析如下：

序号	客商重叠类型	涉及客户或供应商	具体情况	销售合同/订单和采购合同/订单是否独立签订	收付款是否分开核算	是否存在收付相抵情况	收入确认方法
1	客供料业务	爱克发、Inkcups、科休半导体、ASMPT、奥宝科技、范德兰德等	1、部分业务（如半导体设备和打印机设备业务）中，公司以购销合同方式向客户采购关键物料，该关键物料仅能应用于最终销售对应客户的产品上（作为重要部件之一），专用性强。 2、公司向客户采购关键物料后，公司仅进行简单的加工工序（即与其他零部件进行组装），物料的形态和功用方面并没有发生本质性的变化。	是	是	结算时，根据应收应付的余额情况，部分业务会存在收付相抵的情况	净额法
2	独立购销业务	肇庆市大正铝业有限公司、东莞鼎华精密五金有限公司等	根据交易实质，采购和销售活动相互独立，各自按照正常的商业流程进行，不构成委托加工等其他特殊业务模式。	是	是	结算时，根据应收应付的余额情况，部分业务会存在收付相抵的情况	总额法
3	关联方业务重组	深圳装备	1、2022年11月深圳装备设立深圳精密，并于2022年12月将其与精密制造业务相关的资产和人员向深圳精密转移；公司于2022年12月从深圳装备处收购深圳精密100%股权。上述业务重组后，深圳装备不再从事精密制造业务。 2、因深圳装备与客户/供应商在业务重组前已签订的部分合同/订单未能在2022年内履行完毕，以及相关客户未能在2022年全部完成合同主体变更，2023年仍有部分客户继续与深圳装备签订销售合同/订单，从而导致深圳装备仍需与上述客户供应商直接交易（即深圳装备向公司采购相关产品并交付给客户，或深圳装备向供应商采购物料后再销售给公司）。	是	是	结算时，根据应收应付的余额情况，部分业务会存在收付相抵的情况	总额法

2、客户推荐供应商或指定供应商范围

报告期内，公司不存在客户指定单个供应商的情况，但存在客户推荐供应商或指定供应商范围，具体分析如下：

序号	业务类型	涉及客户	具体情况	销售合同和采购合同是否同时签订	收付款是否分开核算	是否存在收付相抵情况	收入确认方法
1	推荐供应商	范德兰德	1、范德兰德会对部分关键物料进行指定：指定关键物料的品牌/型号，同时会推荐供应商；一般而言，范德兰德推荐的供应商可承担全球范围内的质保责任，但公司自己寻找的渠道商未必能获得全球质保，或范德兰德推荐的供应商价格等条款更优，因此公司都会选择其推荐的供应商进行采购，在实质执行上等同于指定了物料和供应商，属于贸易业务。 2、定价模式：成本加成（根据公司的材料成本加成固定利润比例进行定价）。 3、因指定物料的供应商由范德兰德推荐，实务中采购交易价格对范德兰德透明，并在该采购交易价格的基础上加固定利润比例（如 5%）进行定价，公司没有完全定价权。	是	是	否	净额法
2	指定供应商范围	华为	1、对于部分物料或加工工序，华为会指定供应商范围，公司在华为提供的供应商范围内自由选择 and 谈判交易条件；华为不会干预公司的供应商选择，也不会给该物料的采购价格提供参考价。 2、获取订单方式和定价模式：公司主要通过招投标的方式获取华为订单并确定中标产品的价格。 3、公司从华为指定的供应商范围中选择供应商并采购原材料后，根据市场行情和自身利润目标，自主确定向华为报价，定价权属于公司。	是	是	否	总额法（针对华为指定供应商范围的情形，未采用净额法处理）

如上表所示，公司对华为业务中指定供应商范围的情形未采用净额法处理，但公司与华为签订了针对含有大宗商品物料的刷价协议，因此公司对华为业务中有明确刷价协议或条款的物料采用了净额法处理。

（二）报告期内，公司对部分业务采用净额法处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司结合业务实质以及《企业会计准则》的相关规定，对以下业务进行净额法处理：

业务类型	采用净额法的适用范围	涉及客户	关于采用净额法的分析
范德兰德贸易业务	客户推荐供应商	范德兰德	1、客户指定物料品牌/型号和推荐供应商； 2、公司对指定类物料的采购价格对客户透明； 3、公司与客户的销售定价严格基于材料成本加成固定利润比例。 综上，针对指定类物料，公司几乎不承担材料价格风险，并没有完全定价权，采用净额法处理。
华为物料刷价业务	有明确刷价协议或条款的物料（如含有铝、铜等大宗商品的物料）	华为	1、刷价业务的基本情况：华为出于维持其供应商合理利润的考虑，与其供应商制定了刷价协议，即每月测算铝、铜参考价（上海有色金属交易所）超过基准价的价差并根据约定对交易价进行调整； 2、公司与华为签订的刷价协议使公司几乎不承担铝、铜的存货价格风险，铝、铜的价格风险主要由华为承担，针对有明确刷价协议或条款的物料采用净额法处理。
客供料业务	从客户处购买并最终应用至销售给同一客户的产品的关键物料	爱克发、Inkcups、科休半导体、ASMPT、奥宝科技、范德兰德等	1、从客户处购买的关键物料专用性强，只能应用至最终销售给对应客户的产品上； 2、公司对该客供料仅进行简单加工工序，物料的形态和功用方面并没有发生本质性的变化； 针对以上情形的客供料，采用净额法处理。

如上表所示，公司针对上述业务采用净额法处理，符合企业会计准则的相关规定。

六、关于境外销售：①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外客户情况（所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容）、客户类型、合作期限、客户稳定性对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形；②说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，不同境外销售模式（EXW、FCA、DAP 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；③说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况，境外销售是否存在第三方回款，如存在请说明报告期内涉及第三方回款的类型、销售金额及其占当期营业收入的比例，说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性，第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，第三方回款的统计标准及其准确性、真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外客户情况（所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容）、客户类型、合作期限、客户稳定性对公司经营的影响，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与其是否存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形

1、公司主要外销客户的基本情况及其交易情况

报告期内，公司对主要外销客户的销售情况具体如下：

单位：万元

2024 年度					
序号	外销客户名称	外销销售收入	外销收入占比	主要出口销售地区	信用政策
1	伟创力	10,432.91	22.62%	以色列	60 天
2	捷普电子	6,760.97	14.66%	印度	30 天
3	富士康	5,969.39	12.94%	越南	60 天
4	范德兰德	5,436.96	11.79%	中国香港、美国	60 天
5	Fabrinet	4,147.71	8.99%	泰国	30 天
合计		32,747.94	70.99%		

2023 年度					
序号	境外客户名称	外销销售收入	外销收入占比	主要出口销售地区	信用政策
1	捷普电子	5,975.47	20.66%	印度	30 天
2	范德兰德	5,736.91	19.83%	中国香港、美国	45 天
3	环旭电子	4,442.74	15.36%	中国台湾	60 天
4	伟创力	2,581.32	8.92%	以色列	60 天
5	爱克发	1,865.77	6.45%	加拿大、比利时	60 天
合计		20,602.21	71.22%		

报告期内，公司主要外销客户的基本情况及其交易情况具体如下：

序号	外销客户名称	集团母公司所在国家与地区	成立时间	实际控制人/第一大股东	注册/实收资本	经营规模	客户类型	销售产品类别	开始合作时间	与公司是否签订长期合作协议或框架协议	主要条款内容
1	伟创力	新加坡	1990 年	PRIMECAP Management Company	41.42 亿美元	2024 年财年和 2025 年财年的营业收入分别为 264.15 亿美元和 258.13 亿美元。	直销客户	数据基础设施设备精密零部件	2008 年	否	-
2	捷普电子	美国	1992 年	The Vanguard Group	50 万美元	2023 年财年和 2024 年财年的营业收入分别为 347.02 亿美元和 288.83 亿美元。	直销客户	数据基础设施设备精密零部件	2016 年	否	-
3	富士康	中国大陆	2015 年	无实际控制人	198.59 亿人民币	2023 年财年和 2024 年财年的营业收入分别为 4,763.40 亿元和 6,091.35 亿元。	直销客户	数据基础设施设备精密零部件	2016 年	否	-
4	范德兰德	荷兰	1949 年	Toyota Industries Corporation	未披露	2024 年财年和 2025 年财年的营业收入分别为 21.21 亿欧元和 23.00 亿欧元。	直销客户	智能物流装备及其精密零部件	2011 年	是	协议主体、价格和支付条款、交付条款、协议有效期等
5	Fabrinet	英国开曼群岛	1999 年	BlackRock, Inc.	500 万美元	2023 年财年和 2024 年财年的营业收入分别为 26.45 亿美元和 28.83 亿美元。	直销客户	数据基础设施设备精密零部件	2014 年	否	-
6	环旭电子	中国大陆	2003 年	张虔生、张洪本	21.96 亿人民币	2023 年财年和 2024 年财年的营业收入分别为 607.92 亿元和 606.91 亿元。	直销客户	数据基础设施设备精密零部件	2012 年	否	-
7	爱克发	比利时	1964 年	Active Ownership	1.87 亿欧	2023 年财年和 2024 年财年	直销	打印设备	2013 年	是	协议主体、

序号	外销客户名称	集团母公司所在国家与地区	成立时间	实际控制人/第一大股东	注册/实收资本	经营规模	客户类型	销售产品类别	开始合作时间	与公司是否签订长期合作协议或框架协议	主要条款内容
				Capital S.à.r.l	元	的营业收入分别为 11.50 亿欧元和 11.38 亿欧元。	客户	及其精密零部件			价格和付款条款、供货及交货条款、质量保证条款、协议有效期等
8	英伟达	美国	1993 年	The Vanguard Group, Inc.	800 万美元	2023 年财年和 2024 年财年的营业收入分别为 609.22 亿美元和 1, 304.97 亿美元。	直销客户/终端客户	数据基础设施设备精密零部件	2012 年	否	-

如上表所示，上述主要外销客户中伟创力、捷普电子、富士康、Fabrinet、环旭电子均为英伟达指定的 EMS 厂商。公司与英伟达合作时间已超过十年，是其服务器精密零部件的战略合作伙伴。

公司与主要境外客户已合作多年，具有稳定性和持续性，对公司经营不造成重大不利影响；公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员等关键主体与主要境外客户不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。

报告期内，公司订单获取方式、定价原则、结算方式如下：

项目	具体情况
订单获取方式	商务洽谈、招投标、绑定英伟达合作
主要定价原则	范德兰德系以成本加成定价，其他以成本加成为基础与客户协商确定
结算方式	银行转账

2、汇率波动对公司业绩的影响

公司境外销售主要采用美元进行结算。报告期内公司汇兑损益金额分别为 53.29 万元、-153.62 万元，占利润总额的比例为 1.17%、-2.85%，影响较小。

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

公司出口货物执行“免、抵、退”税政策，退税率为 13%，除此之外，公司未执行其他出口相关的税收优惠。报告期内，公司外销主要涉及以色列、中国香港、印度、越南、加拿大、泰国和美国等国家或地区，出口国家或地区较为分散，其中报告期内直接出口至美国的收入占比分别约为 15%和 6%，占比相对较低，美国对中国实施关税政策对公司业绩暂不造成重大不利影响。截至 2025 年 7 月末，除美国外，上述国家或地区的行业监管、税收、外汇法律法规等均为通用型政策法规，尚未设置大幅提高关税、限制进口等重大负面限制性政策。公司凭借技术优势、优良的产品品质等，赢得了国际客户的信任。公司与主要国际客户合作历史较长，合作粘性较高，具备较强的应对进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系变化的能力

综上，与公司产品相关的进口、外汇等政策以及国际经贸关系变化对公司的持续经营能力暂不存在重大不利影响。

（二）说明境内外毛利率差异原因和合理性，境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异，不同境外销售模式（EXW、FCA、DAP 等）对应的收入金额及占比，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

1、说明境内外毛利率差异原因和合理性

报告期内，公司内外销收入及毛利率差异情况具体如下：

单位：万元

地区	2024 年度			2023 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
内销	58,087.43	55.74%	12.88%	53,756.11	65.01%	14.06%
外销	46,127.66	44.26%	20.14%	28,929.03	34.99%	14.97%
合计	104,215.08	100.00%	16.10%	82,685.14	100.00%	14.38%

报告期各期，公司外销毛利率均高于内销毛利率，符合行业惯例（同行业可比公司的外销毛利率普遍高于内销毛利率）。

2023 年度公司内外销毛利率较为接近，主要系外销毛利率相对较低所致。公司境外业务以英伟达业务为主，为战略性切入英伟达 Blackwell 架构下 AI 服务器机箱市场，公司于 2023 年采取了具有竞争力的定价策略，成功获取了 Blackwell 架构上一代产品的机箱类量产订单；且该产品线为公司首次量产，初期生产成本较高，导致相关订单毛利率较低。

2024 年度公司内外销毛利率差异较大，主要系：（1）公司内销业务以华为业务为主，为了提高自身在华为供应链中的份额和地位，公司于 2024 年度招投标中策略性地承接部分低价订单，从而导致内销毛利率略有下降；（2）公司通过战略性承接英伟达 AI 服务器机箱类产品，实现了关键市场准入、量产经验和长期订单承诺目标，为 2024 年获取英伟达 Blackwell 架构下 AI 服务器机箱等产品订单奠定了基础。2024 年度，英伟达及其指定供应商对公司的采购订单规模快速增加，生产经验积累和成本优化、销售收入增长形成的规模效益以及产品结构优化，综合导致外销毛利率有所上升。

综上所述，报告期内公司外销毛利率高于内销毛利率、外销毛利率增长具有合理性。

2、境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面是否存在差异

报告期内，公司内外销的主要产品均以精密零部件为主，公司精密零部件产品具有定制化特征，根据不同下游客户对产品性能、结构、规格、型号等方面的要求进行定制化生产，因此其具体产品的型号种类众多，在配件数量、规格型号等方面存在较多差异。

报告期内，公司主要内外销客户的定价方式和信用政策具体如下：

客户名称	内外销	定价方式	信用政策	
			2024 年度	2023 年度
华为	内销	招投标竞价	90 天	90 天
范德兰德	内/外销	成本加成定价	60 天	45 天
伟创力	外销	以成本加成为基础 与客户协商确定	60 天	60 天
捷普电子	外销		30 天	30 天
富士康	外销		60 天	60 天
环旭电子	外销		60 天	60 天
爱克发	外销		60 天	60 天
Fabrinet	外销		30 天	30 天

如上表所示，公司主要内外销客户中，除华为采用招投标竞价、范德兰德采用成本加成定价方式外，其余主要内外销客户采用的定价方式均为以成本加成为基础与客户协商确定。除对华为的信用政策为 90 天外，公司对其他主要客户的信用政策一般在 30~60 天，总体不存在重大差异。

3、不同境外销售模式（EXW、FCA、DAP 等）对应的收入金额及占比

报告期内，公司不同境外销售模式对应的收入和占比如下：

单位：万元

出口模式	2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比
EXW	39,438.16	85.50%	28,713.06	99.25%
DAP	5,934.84	12.87%	54.73	0.19%
其他（FCA、FOB）	754.66	1.64%	161.25	0.56%
总计	46,127.66	100.00%	28,929.03	100.00%

如上表所示，报告期内，公司外销收入以 EXW 贸易模式为主，2024 年度公司 DAP 模式下的销售收入大幅增加，主要系：富士康主要采用 DAP 模式进行交付，2024 年公司对富士康的销售收入大幅增加。

4、境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

（1）外销收入与海关报关数据的匹配性分析

报告期内，公司境内主体外销收入与海关报关数据匹配性如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
①公司本部海关电子口岸数据	53,469.44	34,398.51

项目	2024 年度	2023 年度
减：以前年度外销收入在本期报关	6,858.57	4,657.08
减：海关退运	18.30	519.34
减：境外采购退货	-	205.28
减：退还重新出口或免费品样机销售等	897.49	2.82
加：本期外销收入在以后年度本期报关	6,285.19	6,888.71
②调节后公司海关电子口岸数据	51,980.28	35,902.71
③境内主体的账面境外销售金额	46,895.25	29,495.91
④外销净额法调整金额	4,975.20	6,488.66
⑤境内主体的境外销售金额（⑤=③+④）	51,870.45	35,984.57
⑥差异（⑥=②-⑤）	109.83	-81.86
⑦差异率（⑦=⑥/⑤）	0.21%	-0.23%

如上表所示，报告期各期，公司的海关电子口岸数据与外销收入金额差异较小，主要系汇率折算差异所致。公司境外销售收入与海关报关数据具有匹配性。

（2）外销收入与运保费数据的匹配性分析

报告期内，公司 EXW 贸易模式下，公司无需承担运保费；除此之外公司的外销收入与运保费的匹配性如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
外销收入（需承担运保费）	6,689.50	215.98
运保费	142.11	4.15
运保费占外销收入比	2.12%	1.92%

如上表所示，报告期内公司运保费占公司需承担运保费的外销收入比例分别为 1.92%和 2.12%，总体较为稳定。

（3）外销收入与出口退税数据的匹配性分析

报告期内，公司境内主体外销收入与出口退税数据的匹配性如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
本期出口退税金额①	4,065.50	2,231.84
本期免抵税额②	2,307.20	1,820.29
其中：进料加工核销应调整免抵退税额	99.12	87.57
本期免抵退税额③=①+②	6,372.70	4,052.13
减：上期确认收入本期申报退税④	1,229.11	770.70

项目	2024 年度	2023 年度
加：本期确认收入下期申报退税⑤	1,208.18	1,208.01
收入口径免抵退税金额⑥=③-④+⑤	6,351.77	4,489.44
境内主体的账面境外销售金额⑦	46,895.25	29,495.91
外销净额法调整金额⑧	4,975.20	6,488.66
境内主体的境外销售金额⑨=⑦+⑧	51,870.45	35,984.57
免抵退税额占出口收入比例⑩=⑥/⑨	12.25%	12.48%
公司适用的退税率	13.00%	13.00%

如上表所示，报告期内公司实际退税率与法定退税率不存在重大差异，公司出口退税情况与外销收入规模相匹配。

（三）说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况，境外销售是否存在第三方回款，如存在请说明报告期内涉及第三方回款的类型、销售金额及其占当期营业收入的比例，说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性，第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，第三方回款的统计标准及其准确性、真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

1、说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况

报告期各期末，公司外销应收账款余额、占收入比重，以及截至 2025 年 6 月末的回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度/末	2023 年度/末
外销应收账款余额	12,590.50	9,253.61
外销销售收入	46,127.66	28,929.03
外销应收账款余额占外销销售收入比例	27.29%	31.99%
外销应收期后回款	12,530.73	9,253.61
外销应收期后回款占外销应收账款余额比例	99.53%	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司外销应收账款余额占比较为稳定，期后外销应收账款回款良好。

2、境外销售是否存在第三方回款，如存在请说明报告期内涉及第三方回款的类型、销售金额及其占当期营业收入的比例，说明客户与回款方的关系及第三方回款的合理性，第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，第三方回款的统计标准及其准确性、真实性，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

公司第三方回款的统计标准为：签订经济合同/订单的往来客户与实际回款

客户不一致。

经统计，报告期内公司境外销售存在第三方回款的情形。具体情况如下：

单位：万元

类型	下单客户名称	付款人名称	2024 年度		2023 年度	
			金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
同一集团内关联方代付	范德兰德物流自动化系统（上海）有限公司	VANDERLANDE INDUSTRIES B.V.	11,610.26	8.99%	10,624.78	10.42%
	Vanderlande Industries BV, Taiwan Branch		0.04	0.00%	-	-
	Vanderlande Industries Hong Kong Limited		0.33	0.00%	-	-
合计	/	/	11,610.63	8.99%	10,624.78	10.42%

注：上述金额及占比均采用总额法收入数据。

如上表所示，报告期各期，公司第三方回款的金额分别为 10,624.78 万元和 11,610.63 万元，占当期营业收入的比重分别为 10.42%和 8.99%。公司境外销售存在第三方回款的原因系：客户范德兰德基于统一调配集团资金的考虑、支付便利性等原因，由集团内部关联方代为支付，导致直接签订合同/订单的客户与实际回款方不一致。该情形属于正常经营活动中合理存在的第三方回款。

公司留存了客户的订单、签收单、发票、银行回单等相关收入资料，且核查了公司资金流水，可与第三方回款银行回单相对应，因此第三方回款与相关销售收入勾稽一致，可保证第三方回款的准确性、真实性，不存在虚构交易或者调节账龄的情形。

七、说明报告期内销售返利涉及的主要客户、报告期各期返利金额及占比，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司客户中仅 A 存在现金返利，具体情况如下：

单位：万元

直接交易客户	2024 年度		2023 年度	
	返利金额	返利占比	返利金额	返利占比
A	544.55	100.00%	133.68	100.00%

公司对现金返利的会计处理为冲减销售收入。根据相关收入准则及行业惯例，现金返利属于应付客户可变对价，且返利的支付不是为了向客户取得其他可明确区分商品，应当按照收入准则中应付客户对价和可变对价的相关规定进行会计处

理，即现金返利冲减销售收入。因此，公司对现金返利的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

八、结合产品构成及下游客户、原材料价格、人工费用、制造费用、产品价格变动等，说明公司综合毛利率上升的原因及合理性；智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件业务毛利率上升，其他业务毛利率下降的原因及合理性；按照产品类别说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

（一）结合产品构成及下游客户、原材料价格、人工费用、制造费用、产品价格变动等，说明公司综合毛利率上升的原因及合理性

1、产品构成及下游客户

报告期内，公司产品主要由数据基础设施设备精密零部件、智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件构成。公司主要客户为通信设备制造商、服务器制造商、物流企业和芯片封装测试企业等。具体分析如下：

单位：万元、%

项目	2024 年度			2023 年度			主要客户
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	
数据基础设施设备精密零部件	67,483.57	64.75	12.88	53,662.27	64.90	12.53	华为、英伟达及其指定的 EMS 厂商
智能物流装备及其精密零部件	12,504.30	12.00	18.96	9,983.75	12.07	13.87	范德兰德、今天国际、海柔创新
半导体设备及其精密零部件	11,602.33	11.13	38.35	7,538.41	9.12	28.34	ASMPT、科体半导体、奥宝科技、长电科技、华天科技
其他	12,624.88	12.11	9.98	11,500.71	13.91	14.33	华为、AGFA、INKCUPS
合计	104,215.08	100.00	16.10	82,685.14	100.00	14.38	

如上表所示，报告期各期，公司的综合毛利率分别为 14.38%和 16.10%，有所增长，原因具体分析如下：

（1）数据基础设施设备精密零部件的收入占比最高，其毛利率稳中略有增长

2024 年度，收入贡献最高的数据基础设施设备精密零部件领域的收入占比保持基本稳定，且其毛利率同比略有上涨，对公司整体毛利率有正向贡献。

其中，公司对华为的销售毛利率（数据基础设施设备精密零部件业务）有所

下降，主要系公司主要通过招投标的方式获取华为订单，为了提高自身在华为供应链中的份额和地位，公司策略性地承接部分低价订单，从而导致对其毛利率有所下降。

公司对英伟达及其指定供应商的销售毛利率有所上升，主要系 2023 年度毛利率较低、2024 年度规模效应和产品结构优化所致。为战略性切入英伟达 Blackwell 架构下 AI 服务器机箱市场，公司于 2023 年采取了具有竞争力的定价策略，成功获取了 Blackwell 架构上一代产品的机箱类量产订单；且该产品线为公司首次量产，初期生产成本较高，导致当年度相关订单毛利率较低。但公司实现了英伟达 AI 服务器机箱类产品关键市场准入、量产经验和长期订单承诺目标，为 2024 年获取 Blackwell 架构下 AI 服务器机箱等产品订单奠定了基础。2024 年度，英伟达及其指定供应商对公司的采购订单规模快速增加，生产经验积累和成本优化、销售收入增长形成的规模效益以及产品结构优化，综合导致其毛利率有所上升。

上述两主要因素共同导致公司数据基础设施设备精密零部件领域的销售毛利率略有提高。

（2）智能物流装备及其精密零部件领域的毛利率有所上升

在机场物流装备领域，2024 年度公司来自范德兰德的销售订单有所增加，公司产销量增加导致分摊至各产品的单位固定成本有所下降，因此公司对范德兰德的销售毛利率有所增加；在智能仓储物流系统领域，该领域属于公司新产品/业务，成本较高，毛利率持续为负，但 2024 年该领域产品毛利率已有较大改善；上述两因素共同导致公司智能物流装备及其精密零部件领域的销售毛利率有所提高。

（3）来自半导体设备及其精密零部件领域的收入占比和毛利率均有所上升

报告期内，公司半导体设备及其精密零部件业务主要包括以下业务：

业务类型	业务内容	毛利率分析	主要客户
OEM	半导体领域的模组及精密零部件的加工	加工业务，较少研发投入，毛利率较低	ASMPT、奥宝科技
ODM	半导体检测设备及精密零部件的生产制造	贴牌生产，较少研发投入，毛利率较低	科休半导体
OBM	主要为半导体检测设备的整机研发和制造	自主品牌，较多研发投入，毛利率较高	长电科技、华天科技

因具有自主品牌且具有较多研发投入，OBM 业务的毛利率（一般为 40%-60%）

远高于 OEM/ODM 业务的毛利率（一般为 10%-25%），而 2024 年度公司来自 OBM 业务的收入占比有所提高（从 2023 年度 30%多增加至 60%多）以及因 2024 年产销量上升导致分摊至各产品的单位固定成本有所下降，从而导致该领域的整体毛利率有所上升。

综上，上述因素共同导致公司综合毛利率有所上升。

2、原材料价格、人工费用、制造费用、产品价格变动等

报告期内，公司产品的直接材料、人工费用、制造费用及售价变动情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	变动率
销售收入（万元）	104,215.08	82,685.14	26.04%
销售成本（万元）	87,439.53	70,793.51	23.51%
材料成本（万元）	60,506.95	46,906.17	29.00%
人工费用（万元）	8,223.28	6,807.50	20.80%
制造费用及其他（万元）	18,709.30	17,079.84	9.54%
销售数量（万件）	6,535.73	3,923.66	66.57%
单位售价（元/件）	15.95	21.07	-24.33%
单位成本（元/件）	13.38	18.04	-25.85%
单位材料成本（元/件）	9.26	11.95	-22.56%
单位人工费用（元/件）	1.26	1.73	-27.48%
单位制造费用（元/件）	2.86	4.35	-34.24%

如上表所示，公司产品的单位平均售价、单位平均成本存在一定变动，主要原因系：（1）公司的精密零部件产品具有定制化特征，根据客户需求对产品性能、结构、规格等方面进行定制化生产，因此其具体产品的型号种类众多，在配件数量、规格型号等方面存在较多差异；（2）公司实现销售的产品型号众多，迭代较快，在不同年度间的主要型号产品会发生较大变化，随着产品销售结构的变化，公司主要产品的单位平均售价、单位平均成本存在变动具有合理性。

报告期各期，公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用及其他构成。2023 年度产品单位材料成本、单位人工费用、单位制造费用及其他占单位成本的比例分别为 66.26%、9.62%和 24.13%，而 2024 年度分别为 69.20%、9.40%和 21.40%，其中材料成本占比有所上升，主要系 2024 年度公司产销量上升，各订单产品分摊的单位固定成本/费用有所下降，从而导致制造费用占比下降以及直接材料占比上升。

整体而言，2024 年因公司整体产销量有所上升，产品分摊的单位固定成本/费用有所下降，以及部分高毛利率的产品收入占比有所上升，从而导致公司整体毛利率有所上升。

（二）智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件业务毛利率上升，其他业务毛利率下降的原因及合理性

智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件业务毛利率上升的原因分析详见“4.关于收入与毛利率”之“八、结合产品构成及下游客户、原材料价格、人工费用、制造费用、产品价格变动等，说明公司综合毛利率上升的原因及合理性；智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件业务毛利率上升，其他业务毛利率下降的原因及合理性；按照产品类别说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。”之“（一）结合产品构成及下游客户、原材料价格、人工费用、制造费用、产品价格变动等，说明公司综合毛利率上升的原因及合理性”。

报告期内，公司“其他”业务的收入主要包括新能源业务精密零部件、打印设备及其精密零部件、医疗设备精密零部件以及其他业务收入等，客户主要为华为、爱克发、爱普生、Inkcups 等客户。2024 年度，公司“其他”业务的销售毛利率有所下降，主要系对华为新能源业务精密零部件毛利率下滑所致：当年度公司对华为销售的该领域产品收入占比最高（接近 50%），但公司为了提高自身在华为供应链中的份额和地位，策略性地承接部分低价订单导致相关产品销售毛利率下降。

（三）按照产品类别说明公司毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

报告期内，按照产品毛利率特征，公司产品主要由精密零部件和半导体检测设备整机（深圳格芯业务，包含 OBM 和 ODM 业务）构成。公司与同行业上市公司的同类产品的毛利率情况对比如下：

主要产品类型	公司名称	2024 年度	2023 年度
精密零部件	美利信	9.67%	15.37%
	祥鑫科技	14.12%	17.68%
	朗威股份	19.23%	20.36%
	飞荣达	19.18%	19.47%

主要产品类型	公司名称	2024 年度	2023 年度
	行业平均	15.55%	18.22%
	格兰达	13.55%	13.00%
半导体检测设备	金海通	47.46%	47.55%
	长川科技	54.85%	57.06%
	行业平均	51.16%	52.31%
	格兰达	45.93%	41.75%

注：Wind 资讯，根据同行业公司披露的 2024 年年度报告数据统计。

如上表所示，报告期内，公司精密零部件业务的毛利率保持基本稳定，与飞荣达、朗威股份的波动情况基本一致，不存在重大差异。而在毛利率绝对水平上，因各公司在产品类型、应用领域、产能利用情况等方面均存在一定差异，各公司的毛利率略有差异存在合理性，整体而言公司精密零部件的毛利率与祥鑫科技、美利信较为接近，因此公司精密零部件的毛利率水平与同行业上市公司同类业务毛利率不存在重大差异。

公司半导体检测设备整机业务与金海通、长川科技可比，其产品毛利率略低于同行业平均水平，但与金海通较为接近，不存在重大差异。金海通的毛利率水平保持基本稳定，而公司半导体检测设备整机业务的毛利率有所上升，主要系 2024 年度高毛利率的 OBM 业务的收入占比上升以及产销量上升导致分摊至各产品的单位固定成本下降，从而导致该领域的整体毛利率有所上升。

综上，公司主要产品毛利率与同行业不存在重大差异，与同行业变动趋势不存在重大差异。

九、请主办券商及会计师：（1）对上述问题进行核查并发表明确意见；（2）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、境内客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试等；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售事项的核查情况；（4）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

（一）对上述问题进行核查并发表明确意见

1、核查程序

（1）获取并查阅公司财务报告，了解报告期内公司营业收入、净利润等经营指标及变动情况；

(2) 查阅同行业可比公司披露的公开信息文件、官方网站、公司研究报告等公开资料了解同行业可比公司经营情况；

(3) 结合公司销售与收款业务流程的内部控制制度，了解公司销售相关的关键控制点并执行穿行测试和控制测试，核查内容包括销售合同/订单的签订、销售定价政策、客户信用政策、销售出库、销售收入确认、销售收款；

(4) 获取报告期内公司主要客户的销售合同、销售订单、签收单、报关单等资料，核查收入确认依据是否充分、会计处理是否符合会计准则的相关规定；

(5) 对主要客户实施函证和走访程序，核查公司与其交易的真实性、交易模式、结算方式及信用政策、与公司的关联关系等，取得函证回函、访谈问卷、无关联关系声明等资料；

(6) 选取公司报告期内主要客户，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、Wind 等网站查询其基本信息，核查客户的真实性、工商信息及与公司是否存在关联关系；

(7) 获取报告期内订单明细以及期后在手订单情况、报告期后财务报表，了解公司业务发展趋势；

(8) 对报告期内主要客户执行细节测试程序：对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票及经客户签收的送货单等；对于出口收入，获取海关报关信息、出口退税信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、签收单/提货单、销售发票等支持性文件；

(9) 对营业收入及毛利率按产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(10) 获取海关报关信息、出口退税信息并与账面外销收入进行对比分析，评价外销收入的发生、完整性认定；

(11) 访谈主要客户和公司相关人员，了解公司与主要客户的历史合作情况、合同签订周期、公司获取订单方式；

(12) 对收入实施分析性程序，了解客户新增情况、变动情况和复购率情况；

(13) 查阅公司与第三方签署的佣金协议，了解通过第三方获取的订单情况。

2、核查意见

(1) 公司业务中安装调试环节不构成单项履约义务；公司各类业务收入的

收入确认时点合理，符合行业惯例；公司关于收入确认的内部控制健全有效。

(2) 公司 2024 年营业收入增长具有合理性，与行业市场需求情况、产量、价格变动及市场拓展情况相匹配；公司收入变动趋势与同行业上市公司基本一致，均呈增长趋势；报告期内公司的收入增长与行业景气度及下游客户业绩相匹配；公司在手订单充足，业绩具有持续性、稳定性。

(3) 公司与主要客户合作稳定，客户复购率较高，公司与客户的合作具有可持续性，主要客户的流失风险低；公司虽然存在通过第三方和关联方获取订单的情况，但通过第三方获取订单的收入占各期营业收入的比例为 1%左右；公司通过关联方获取订单主要系业务重组，公司收购深圳精密后从深圳装备承接其精密制造业务，具有合理的商业背景，且业务重组完成后公司与深圳装备之间的关联销售已经结束，后续不再发生，由公司独立面向客户获取订单，因此公司具备独立面向市场获取业务的能力；报告期内公司新增客户收入占比较低，新开拓的客户主要集中于半导体设备、智能物流装备等领域。

(4) 华为作为公司第一大客户，对公司的业绩形成较好的基本支撑，但由于报告期内华为业务对公司业绩的贡献度已降至较低水平，公司业绩对华为不存在重大依赖；报告期后，公司对华为的销售收入同比有所增长，对 2025 年公司业绩将产生正向影响。

(5) 报告期内，公司存在客户供应商重合的情形以及客户推荐供应商或指定供应商范围的情形；公司结合业务实质以及《企业会计准则》的相关规定，对范德兰德贸易业务、华为物料刷价业务以及客供料业务进行净额法处理。

(6) 报告期内，公司收入确认真实、完整、准确，收入确认符合《企业会计准则》规定；境内外销售毛利率的差异具有合理性；境外销售与境内销售在定价、信用政策等方面不存在重大差异；境外销售收入与海关报关数据、出口退税等相关数据相匹配。公司外销收入存在第三方回款的情形，系客户范德兰德基于统一调配集团资金的考虑、支付便利性等原因，由集团内部关联方代为支付。该情形属于正常经营活动中合理存在的第三方回款。公司第三方回款具有真实的交易背景和商业合理性，不存在通过第三方回款达到虚构交易或调节账龄的情形。

(7) 报告期内，公司销售返利客户仅一家，对销售返利的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(8) 报告期内，公司产品主要应用领域毛利率均有所增加，导致综合毛利

率上升，具有合理性；智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件业务毛利率上升，其他业务毛利率下降主要受华为新能源设备精密零部件毛利率下降影响，具有合理性；公司主要产品毛利率与同行业不存在重大差异，与同行业变动趋势不存在重大差异。

（二）说明对收入的核查方式、核查过程及核查结论，区分全部客户、境外客户、境内客户说明发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及比例、收入截止性测试等

1、核查程序

（1）获取并查阅公司财务报告，了解报告期内公司营业收入、净利润等经营指标及变动情况；

（2）查阅同行业可比公司披露的公开信息文件、官方网站、公司研究报告等公开资料了解同行业可比公司经营情况；

（3）结合公司销售与收款业务流程的内部控制制度，了解公司销售相关的关键控制点并执行穿行测试和控制测试，核查内容包括销售合同/订单的签订、销售定价政策、客户信用政策、销售出库、销售收入确认、销售收款；

（4）获取报告期内公司主要客户的销售合同、销售订单、签收单、报关单等资料，核查收入确认依据是否充分、会计处理是否符合会计准则的相关规定；

（5）对主要客户实施函证程序，发函及回函情况如下：

单位：万元

销售区域	项目	2024 年	2023 年
内销	营业收入（a）	58,087.43	53,756.11
	发函金额（b）	49,938.95	43,994.66
	发函比例（b/a）	85.97%	81.84%
	回函确认金额（c）	49,938.95	43,994.66
	回函比例（c/b）	100.00%	100.00%
	回函确认营业收入比例（c/a）	85.97%	81.84%
	其中：回函不符经调节后相符金额（d）	38,327.16	37,342.32
	回函不符经调节后相符比例（d/a）	65.98%	69.47%
外销	营业收入（a）	46,127.66	28,929.03
	发函金额（b）	41,482.97	26,177.78
	发函比例（b/a）	89.93%	90.49%

销售区域	项目	2024 年	2023 年
	回函确认金额 (c)	41,482.97	26,177.78
	回函比例 (c/b)	100.00%	100.00%
	回函确认营业收入比例 (c/a)	89.93%	90.49%
	其中：回函不符经调节后相符金额 (d)	26,948.82	15,766.67
	回函不符经调节后相符比例 (d/a)	58.42%	54.50%
合计	营业收入 (a)	104,215.08	82,685.14
	发函金额 (b)	91,421.92	70,172.44
	发函比例 (b/a)	87.72%	84.87%
	回函确认金额 (c)	91,421.92	70,172.44
	回函比例 (c/b)	100.00%	100.00%
	回函确认营业收入比例 (c/a)	87.72%	84.87%
	其中：回函不符经调节后相符金额 (d)	65,275.97	53,108.99
	回函不符经调节后相符比例 (d/a)	62.64%	64.23%

(6) 选取公司报告期内主要客户，通过国家企业信用信息公示系统、企查查、Wind 等网站查询其基本信息，核查客户的真实性、工商信息及与公司是否存在关联关系；

(7) 对公司报告期内主要客户执行走访程序（包括部分视频访谈），核查公司与其交易的真实性、交易模式、结算方式及信用政策、与公司的关联关系等，取得访谈问卷、无关联关系声明等资料。走访核查的主要客户的销售收入金额及占比具体情况如下：

单位：万元

销售区域	项目	2024 年度	2023 年度
内销	走访客户销售收入①	41,440.65	38,037.72
	当期内销收入②	58,087.43	53,756.11
	走访比例=①/②	71.34%	70.76%
外销	走访客户销售收入①	39,862.07	25,357.14
	当期外销收入②	46,127.66	28,929.03
	走访比例=①/②	86.42%	87.65%
合计	走访客户销售收入①	81,302.73	63,394.86
	当期营业收入②	104,215.08	82,685.14
	走访比例=①/②	78.01%	76.67%

(8) 对报告期内主要客户执行细节测试程序：对于内销收入，以抽样方式

检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票及经客户签收的送货单等；对于出口收入，获取海关报关信息、出口退税信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、签收单/提货单、销售发票等支持性文件；

（9）对营业收入及毛利率按产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（10）获取海关报关信息、出口退税信息并与账面外销收入进行对比分析，评价外销收入的发生、完整性认定；

（11）对公司报告期各期末前后一个月确认的销售收入进行截止性测试，检查相关合同/订单、收货单/报关单等支持性文件，确认相关销售是否真实发生、销售收入是否记录在恰当的会计期间。

2、核查意见

（1）报告期内，公司收入确认真实、完整、准确，收入确认符合《企业会计准则》规定。

（2）境外销售收入与海关报关数据、出口退税等相关数据相匹配。

（3）公司营业收入和业绩具有持续性、稳定性。

（三）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，说明对境外销售事项的核查情况

1、核查程序

针对境外销售业务合规经营情况，主办券商履行的核查程序如下：

（1）访谈公司管理层或相关业务人员，了解并查询公司产品所涉行业在主要销售国家或地区是否需要一定的资质和许可；查阅公司相关资质、许可及认证证书等。

（2）取得并查阅公司出具的书面确认/说明、相关主管部门出具的合规证明；

（3）取得并查阅报告期内公司外币资金账户银行流水、报关出口数据明细表、出口退税相关资料等。

针对境外销售收入的真实性、准确性、完整性，主办券商履行的核查程序如下：

（1）访谈财务人员，了解境外销售的收入确认政策；获取境外销售相关合同资料，了解境外销售的合同内容、结算方式等；对报告期内销售收入进行细节

测试，查看主要境外客户的合同、销售订单、收货单/报关单、对账单、发票和收款凭证等凭据材料；

（2）获取海关报关数据及出口退税数据等相关材料，与公司境外销售收入进行对比分析；

（3）与公司业务人员进行访谈，了解报告期各期境外销售收入的变动情况及其原因等，了解公司与主要境外客户的合作情况，核查主要境外客户的稳定性及持续性，了解公司报告期内是否存在被相关国家或地区处罚或者立案调查的情形；

（4）对公司报告期内主要境外客户执行走访、函证程序，核查与其交易的真实性和准确性。

2、核查意见

（1）公司在销售所涉国家或地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可。

报告期内，公司境外销售涉及的国家或地区主要为以色列、中国香港、印度、越南、加拿大、泰国和美国等。公司的境外销售业务既通过出口的方式进行，亦在境外（如中国香港、墨西哥、马来西亚）设立子公司从事生产经营活动的情形。公司已获得对外贸易经营者备案登记表、《报关单位备案证明》等与进出口业务相关的业务许可资格或资质，并依法办理报关等手续；根据业务经营需要，公司通过了 ISO9001、ISO14001、QC080000 等管理体系认证，产品或产品原料通过了美国 UL 认证、欧盟 REACH 及欧盟 RoHS 等多项认证。

（2）报告期内，公司不存在海关、税务及外汇重大处罚记录；公司境外子公司不存在被相关国家或地区处罚或者立案调查的情形。

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

①报告期内，境外销售业务模式为公司及其子公司向境外客户直接对外销售，采取银行转账的方式进行结算，跨境资金流动为正常的经营往来，结换汇主要为结算货款等而发生，均在公司依法开立的银行账户进行。

②报告期内，公司依法在相关金融机构办理外汇收支业务，公司开展境外销售业务的过程中，已在具有经营外汇资质的银行开立相应的外币账户，并结合生产经营需求、资金安排计划等依法办理相关的收付汇、结换汇等跨境资金流动相

关事项。

③报告期内，公司境外销售业务依据《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》等规定享受出口货物增值税“免、抵、退”税收优惠政策，公司依法办理了出口货物退（免）税备案及相关出口货物退（免）税申报。

④报告期内，公司不存在结算、跨境资金流动、结换汇相关的行政处罚记录，公司相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定，不存在相关的行政处罚。

（4）境外销售收入确认符合《企业会计准则》规定。

（5）报告期内境外销售收入与海关报关数据、出口退税数据不存在较大差异，与出口数据匹配。

（6）公司境外销售业务发展保持稳定，对公司的持续经营能力不构成重大不利影响。

（四）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

经核查，主办券商认为：报告期内，公司营业收入真实、准确、完整。

5. 关于采购与存货

根据申报文件：（1）报告期内，前五名供应商采购占比为 26.92%、23.73%；（2）公开信息查询显示，主要供应商中广东省纵鑫电子科技有限公司等公司存在实缴资本较低或参保人数较少的情形；（3）公司存货账面价值分别为 20,266.71 万元、28,431.37 万元。

请公司：（1）说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，能否保证采购原料质量，公司采购来源是否稳定，是否存在不确定性风险及应对措施有效性；（2）说明与广东省纵鑫电子科技有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例，与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性。（3）结合合同签订情况、备货、发货和安装周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货余额较大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，按存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性。（4）说明发出商品的存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品。（5）说明存货库龄结构、存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因。（6）说明各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对存货的核查程序、比例及结论。

回复：

一、说明公司选择供应商的标准和具体方式，并按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异，能否保证采购原料质量，公司采购来源是否稳定，是否存在不确定性风险及应对措施有效性

（一）公司选择供应商的标准和具体方式

公司选择供应商的标准为：1、符合国家、地方及行业的相关法律、法规，具备工商行政管理机关颁发的营业执照；2、符合行业准入条件，有合法的生产经营资质和固定生产场所；3、符合公司对供应商质量、环境、安全、环保等体系管理要求，有稳定的技术支撑，较强的生产供货能力；4、符合公司逐步降低综合成本的要求，综合性价比在市场上具有较强的竞争能力；5、服务及配合度良好。

基于上述标准，公司选择供应商的具体方式为：公司设立采购中心全面负责采购工作，并制定了采购内部管理控制制度，对采购行为进行规范管理，由采购中心会同生产、品质、物料、工程等相关部门负责供应商的遴选及评价，将审核合格的供应商纳入公司合格供应商名单，并每年进行考评和动态调整；同时，为避免和分散单一供应商模式下因供应商交货不及时或涨价不合理对公司生产经营造成的不利影响和风险，公司针对主要物料与多家合格稳定供应商保持长期合作，对多家合格供应商进行询价，并综合考虑价格、产品质量、交货期、信用政策和稳定性等诸多方面选择供应商以及确定最终价格；另外，针对部分关键物料的采购，公司存在客户推荐供应商或指定供应商范围的情形，公司会在客户推荐或指定供应商范围内择优选择合作的供应商。

（二）按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形，公司的供应商集中度与同行业可比公司是否存在明显差异

1、按照采购金额区间，分别说明报告期各期供应商数量、公司的具体采购金额，是否存在异常供应商情形

按照采购金额区间，报告期内供应商数量和具体采购金额的具体情况如下：

采购金额区间	2024 年度		2023 年度	
	采购金额（万元）	供应商数量	采购金额（万元）	供应商数量
>500 万元	58,645.94	40	40,256.78	25
100~500 万元	29,803.72	127	26,359.97	113
<100 万元	11,200.25	817	10,946.96	789
合计	99,649.92	984	77,563.72	927

如上表所示，报告期内公司采购原材料种类较多，供应商数量较多且相对分散，报告期各期有交易的供应商数量分别为 927 家和 984 家，各采购金额区间的供应商结构较为稳定，未发生异常变动。

2024 年各采购金额区间的供应商数量 and 对应采购金额均较 2023 年有所增加，主要系 2024 年公司营业收入较 2023 年增长 26.04%，从而导致公司整体采购金额同步增加 28.47%。各采购金额区间的供应商数量和采购金额变化与公司生产经营状况基本匹配。

报告期内，公司不存在向单个供应商采购比例超过总额的 10%或严重依赖少数供应商的情形。除已披露的关联方、关联交易外，公司与主要供应商之间不存在关联关系，公司供应商较为分散，公司报告期内不存在异常供应商的情形。

2、公司的供应商集中度与同行业可比公司不存在明显差异

报告期内公司与同行业可比公司向各期前五名供应商采购金额及占采购总额的比例如下：

公司	2024 年度	2023 年度
美利信	37.87%	39.20%
祥鑫科技	17.67%	16.88%
朗威股份	39.78%	34.27%
飞荣达	16.49%	11.84%
可比公司平均	27.95%	25.55%
格兰达	23.73%	26.92%

如上表所示，报告期内公司前五大供应商集中度适中，处于同行业可比公司的集中度范围内，与同行业可比公司平均水平亦较为接近。

（三）能否保证采购原料质量，公司采购来源是否稳定，是否存在不确定性风险及应对措施有效性

报告期内，公司主要客户为华为、英伟达、范德兰德、光迅科技、爱克发、

科休半导体、长电科技、通富微电、华天科技等众多国内外知名客户，其对公司的产品质量（包括原料质量）的要求极高。为保证采购原材料质量，公司会定期考核供应商，检测供应商产品的质量是否符合标准；同时制定了严格的质量控制标准，在供应商的产品到货后，按照公司制定的物料入库标准进行检验、检查，确保原料的质量符合公司的质量标准。

报告期内，公司采购中心根据物料的重要性程度，结合市场情况，储备和开发供应商，以确保物料的稳定供应和多渠道竞争。公司生产经营所需的物料主要包括铝材、铜材、钢材、基础零件（如轴承、齿轮、滚筒、皮带）、标准化元器件（如电机、传感器）、小五金配件等。整体而言，上游常规物料的供应市场总体较为成熟，竞争较为充分，可选择供应商较多，可保证采购来源的稳定；针对部分采购周期较长或采购门槛较高的特殊物料（如客户指定的电机、滚筒等），公司会根据订单情况适量备货或在客户推荐下对品牌供应商择时购买。报告期内，公司对单一供应商的采购占比较小，不存在对供应商重大依赖的情况。

为了防范未来可能出现的潜在采购风险，公司与主要物料供应商构建长期稳定的合作关系，同时开发备选供应商，对交货周期较长、重要的物料保证一定的库存备货，以确保公司原材料的充足供应，及时满足公司的生产需求。

综上所述，公司在采购过程中建立了较为完善的采购机制，以保证采购原料质量；公司上游常规物料市场竞争充分，公司根据实际经营需要选择供应商，部分特殊物料适量备货或在客户推荐下对品牌供应商择时购买；报告期内公司采购较为稳定，不存在对供应商重大依赖的情况，不存在较高不确定性风险。

二、说明与广东省纵鑫电子科技有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例，与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

（一）与广东省纵鑫电子科技有限公司等规模较小供应商合作的原因及商业合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司主要供应商的基本情况如下：

主要供应商	实缴资本	参保人数
肇庆市大正铝业有限公司	2,000 万美元	473

主要供应商	实缴资本	参保人数
东莞鼎华精密五金有限公司	-	32
广东省纵鑫电子科技有限公司	459.95 万元	125
深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	3,000 万元	159
东莞市振利五金科技有限公司	220 万元	85
深圳市强发鑫五金制品有限公司	50 万元	35
广东鸿劲金属铝业有限公司	35,998 万元	244

注 1：广东省纵鑫电子科技有限公司包括受同一实际控制人控制的深圳市尚笠实业有限公司；

注 2：实缴资本和参保人数的相关数据获取自企查查。

如上表所示，报告期内公司主要供应商中，东莞鼎华精密五金有限公司、东莞市振利五金科技有限公司以及深圳市强发鑫五金制品有限公司等存在实缴资本较低或参保人数较少的情形，合作原因具体分析如下：

1、东莞鼎华精密五金有限公司

东莞鼎华精密五金有限公司的实际控制人藏伟华在富士康从业多年，从事工作与压铸件、模具相关。从富士康离职后，藏伟华就职于东莞市兴茂压铸有限公司（成立于 2014 年），主要负责生产管理和技术把控，并逐步与格兰达展开合作，合作期间格兰达对藏伟华的技术能力、生产管理水平较为认可。基于前期积累，藏伟华于 2021 年离职并创立了东莞鼎华精密五金有限公司，基于格兰达对藏伟华能力的认可，于 2022 年开始格兰达与其创立的东莞鼎华精密五金有限公司开始合作。

2、东莞市振利五金科技有限公司

东莞市振利五金科技有限公司成立于 2008 年，主要为格兰达提供钣金加工件等产品。除格兰达外，主要客户有飞荣达（同行业可比公司）等其他上市公司。东莞市振利五金科技有限公司具备格兰达所需的产品加工和质量管理能力，同时其所在地为广东东莞市，与格兰达深圳厂区距离较近，双方的商务合作和货物运输较为便捷。因此，格兰达选取东莞市振利五金科技有限公司为合格供应商，并自 2018 年开始合作，一直以来双方合作较为顺利。

3、深圳市强发鑫五金制品有限公司

深圳市强发鑫五金制品有限公司成立于 2007 年（设立时间距今已有 18 年，成立时已实缴到位，注册资本较低具有合理性），主要从事五金模具制造、工模冲压、钣金件数冲、激光、折弯、压铆组装等业务，其主要客户为格兰达和美利

信（同行业可比公司）等。深圳市强发鑫五金制品有限公司具备格兰达所需的产品加工和质量管理能力，同时其所在地为深圳市龙岗区，与格兰达深圳厂区距离较近，双方的商务合作和货物运输较为便捷。因此，格兰达选取深圳市强发鑫五金制品有限公司为合格供应商，并自 2012 年开始合作，一直以来双方合作较为顺利。

综上所述，公司与上述规模较小供应商开展合作，具有商业合理性和符合行业惯例。

（二）上述规模较小的主要供应商是否主要为公司服务，与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工是否存在关联关系或其他利益输送情形，公司向上述供应商采购规模占其收入规模的比例，与主要供应商的合作是否具有稳定性和可持续性

报告期内，公司与上述规模较小的主要供应商的交易情况如下：

供应商名称	采购规模占其收入规模的比例	是否主要为公司服务	是否稳定长期合作
东莞鼎华精密五金有限公司	60%~70%	是	是
东莞市振利五金科技有限公司	20%~40%	否	是
深圳市强发鑫五金制品有限公司	70%~85%	是	是

如上表所示，公司向东莞鼎华精密五金有限公司、深圳市强发鑫五金制品有限公司的采购规模占其收入规模的比例较高（超过 50%），主要原因系：上述两家供应商的规模相对较小，产能有限，而格兰达的订单需求和双方合作关系均较为稳定，因此上述两家供应商优先将产能分配给格兰达订单，从而导致其销售收入对格兰达的依赖度相对较高。但上述两家供应商还同时对其他客户销售产品，因此不存在专门为格兰达提供产品的情况，但基于公司向其采购规模占其收入规模的比例超过 50% 认定为主要为格兰达服务。

经核查，上述规模较小的主要供应商与公司、股东、实际控制人、董监高及其他核心人员、公司前员工不存在关联关系或其他利益输送情形；公司与上述规模较小的主要供应商的合作具有稳定性和可持续性。

三、结合合同签订情况、备货、发货和安装周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货余额较大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，按存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性

（一）结合合同签订情况、备货、发货和安装周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

1、合同签订情况、订单完成周期（备货、发货和安装周期）

（1）合同签订情况

公司与主要客户通过具体订单或者框架协议下签署具体订单的方式开展合作，订单通常会明确产品的具体交货时间。公司通常会根据不同订单的交货时间来安排采购和生产，以确保及时交付货物。

（2）备货周期（包括采购周期和生产周期）

报告期内，公司主要采用“以销定产、以产定采”的方式组织采购和生产。

采购方面，主要物料如铝材、铜材、钢材、基础零件（如轴承、齿轮）、小五金配件等的采购周期较短，通常为2个月内；针对部分特殊物料（如客户指定的电机、滚筒等），采购周期相对较长，公司需根据订单情况适量备货或在客户推荐下择时购买。

生产方面，公司不同产品由于生产工艺不同生产周期有所差异，整体来看生产周期一般为2个月内。针对部分零配件类型较多或需要特殊物料的产品（如整机设备、验收类项目等），存在因某些特殊/关键物料未能及时采购而影响生产周期的情形。

（3）发货周期（货物发出至产品交付的周期）

公司产品发货周期受货物送达地点、运输方式不同存在一定差异。

公司外销业务主要以EXW、DAP为主。EXW模式下，公司在工厂处直接交付给客户或客户指定货代，发货周期通常1天以内；DAP模式下，公司需运输货物至客户指定地点并完成交付，发货周期通常3天内。

公司内销业务以华为业务为主，对华为销售的产品由公司负责运输，因格兰达深圳厂区与送达地点较近，发货周期通常为1-2天内。

整体而言，公司主要产品的发货周期较短。

（4）安装调试周期

报告期内，公司智能物流装备业务中验收类项目和子公司深圳格芯半导体检测设备整机业务涉及安装调试周期（待安装调试完成并经客户验收后方可确认收入），主要受项目或设备的安装调试进度、客户的验收流程复杂程度等多种因素影响，不同项目、产品、客户的安装调试周期存在较大差异，通常需要数月不等甚至超过1年。

2、存货余额与公司订单、业务规模的匹配程度分析

报告期末，公司存货余额和订单匹配的情况如下：

项目	2024 年末
在手订单金额（亿元）	4.23
存货余额（亿元）	2.95
覆盖率（在手订单金额/存货余额）	143.39%

如上表所示，截至2024年末，公司在手订单充足，能够对期末存货形成有效覆盖；公司存货余额与公司业务规模匹配。

（二）存货余额较大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期各期末，公司的存货余额分别为20,696.56万元和29,542.83万元，2024年末存货余额有所增加，主要系2024年度公司产销量同比增加，且部分客户在2024年末或2025年1、2月份订单较多，因此发出商品和存货备货均有所增加。报告期各期，公司总额法口径下的存货周转率分别为4.84和4.48，周转率较高，且2024年末在手订单金额（4.23亿元）足以覆盖报告期末存货余额，因此公司存货余额较大具有合理性，与公司的业务规模和订单情况相匹配。

报告期各期，公司存货周转率及其同行业可比公司的对比分析如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
美利信	4.59	4.27
祥鑫科技	3.30	3.31
朗威股份	5.69	5.14
飞荣达	4.26	3.93
可比公司平均	4.46	4.16
格兰达	4.48	4.84

注1：存货周转率=营业成本/期初期末存货余额之和*2

注 2：同行业可比公司均未披露采用净额法核算，故公司此处用总额法口径计算存货周转率。

如上表所示，报告期各期，公司总额法口径下的存货周转率分别为 4.84 和 4.48，与飞荣达、美利信较为接近，与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

综上所述，公司存货余额较大具有合理性，与公司的业务规模和订单情况相匹配；公司存货周转率处于较高水平，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（三）说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异

报告期各期末，公司和同行业可比公司的存货余额具体分类情况如下：

申请挂牌公司	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	4,593.97	15.55%	3,700.86	17.88%
在产品	8,976.79	30.39%	6,640.99	32.09%
库存商品	5,771.57	19.54%	5,632.28	27.21%
半成品	2,535.31	8.58%	827.77	4.00%
发出商品	5,894.68	19.95%	2,858.07	13.81%
合同履约成本	149.93	0.51%	63.67	0.31%
委托加工物资	1,620.58	5.49%	972.93	4.70%
合计	29,542.83	100.00%	20,696.56	100.00%
美利信	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
原材料	13,106.00	16.41%	6,819.67	10.65%
在产品	9,813.15	12.28%	6,006.41	9.38%
库存商品	27,521.96	34.45%	28,239.84	44.09%
周转材料	8,576.71	10.74%	4,664.29	7.28%
发出商品	3,695.43	4.63%	2,878.65	4.49%
半成品	14,762.38	18.48%	13,450.55	21.00%
委托加工物资	2,408.81	3.02%	1,993.84	3.11%
合计	79,884.44	100.00%	64,053.26	100.00%
祥鑫科技	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
原材料	11,247.50	5.84%	10,227.11	6.46%
在产品	31,704.66	16.46%	66,666.58	42.09%
库存商品	90,370.97	46.91%	29,966.66	18.92%
发出商品	59,321.02	30.79%	51,536.00	32.54%

合计	192,644.15	100.00%	158,396.34	100.00%
朗威股份	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
原材料	5,100.98	24.89%	4,956.87	30.74%
在产品	633.86	3.09%	249.92	1.55%
库存商品	12,760.75	62.25%	8,501.71	52.72%
合同履约成本	69.75	0.34%	41.51	0.26%
发出商品	1,898.03	9.26%	2,366.83	14.68%
委托加工物资	34.25	0.17%	10.42	0.06%
合计	20,497.60	100.00%	16,127.26	100.00%
飞荣达	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
原材料	32,989.20	32.06%	27,269.38	30.93%
在产品	17,050.76	16.57%	10,758.28	12.20%
库存商品	35,190.25	34.20%	32,157.76	36.47%
发出商品	13,824.30	13.44%	14,354.08	16.28%
委托加工物资	3,829.53	3.72%	3,638.99	4.13%
合计	102,884.05	100.00%	88,178.49	100.00%

如上表所示，报告期各期末，公司在产品、半成品和库存商品占存货比例合计分别为 63.30%和 58.51%，为公司存货的主要构成部分，与同行业可比公司该三项合计占比不存在重大差异。在细项分类中，相较于同行业可比公司，公司存货中在产品、发出商品的占比相对较高，而库存商品的占比相对较低，主要原因系：

1、在产品占比较高、库存商品占比较低：（1）报告期内公司产能不足，一方面较少提前进行生产备货，另一方面公司在生产安排上会优先对交付期紧张的订单进行排产，产成品完工入库后会及时交付产品，从而导致公司库存商品的金额和占比相对较低、在产品的金额和占比相对较高；（2）公司主要生产工序较多、生产周期相对较长，从而导致在产品的金额和占比相对较高。

2、2024 年末发出商品占比较高，金额和占比较 2023 年末有所增加：（1）截至 2024 年末，公司智能仓储业务中，深圳市海晨盟立科技有限公司的项目尚未验收，其发出商品余额约 900 万元；（2）2024 年公司积极拓展自主品牌半导体检测设备客户，持续进行产品开发，从而导致发出商品有所增加。

综上所述，公司与同行业可比公司在业务模式、产能情况、发展阶段等因素上存在差别，各公司的存货结构与其自身的生产经营特点相匹配，因此公司存货构成及变动情况与同行业可比公司存在一定差异具有合理性。

四、说明发出商品的存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品

（一）说明发出商品的存放地点、存放地权属等

报告期各期末，公司发出商品的存放地点及存放地权属如下：

单位：万元、%

存放地	存放地管理权属	2024/12/31		2023/12/31	
		金额	占比	金额	占比
客户指定处	客户	5,740.95	97.39%	2,834.53	99.18%
	终端使用方	12.09	0.21%	-	-
在途	/	141.65	2.40%	23.53	0.82%
合计	-	5,894.68	100.00%	2,858.07	100.00%

如上表所示，公司发出商品的存放地点主要系客户指定处。

2024 年末，公司存放在客户处的发出商品较 2023 年末有所增加，主要系：

（1）2024 年 9 月公司与客户海晨盟立签订仓储物流分拣系统购销合同，截至 2024 年末，相关产品已发货（对应存货成本约 900 万元）但尚未验收；（2）2024 年公司积极拓展半导体设备领域的客户，半导体检测设备产品发出后需要在客户处安装调试并最终验收后才能确认收入，部分产品调试验收时间较长，且该业务规模有较大幅度增长，从而导致发出商品有所增加。

2024 年末，公司存放客户终端使用方处发出商品的余额为 12.09 万元，主要系：今天国际（系专业的智慧物流解决方案提供商）向公司采购硬件装备，并要求公司将货物发往其指定终端使用方。

2024 年末，在途商品较 2023 年末有所增加，主要系：2024 年 DAP 出口模式下的销售收入有所增加，从而导致报告期末公司已发货但客户尚未接收的在途商品有所增加。

（二）公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性

公司已建立了完善的存货管理制度，以满足存货管理需求并保证发出商品的真实性、准确性和完整性，具体情况如下：

1、公司建立了完善的成本归集和分配核算体系，可确保公司存货成本归集和分配的完整性、准确性；商品发出后，公司根据送货单、物流单等相关单据确认商品状态，并及时在系统中将对应库存商品的成本和数量结转至发出商品进行核算。发出商品的数量与金额均与公司销售出库明细相对应，因此能够准确核实数量与金额。

2、对于需安装调试的发出商品，公司业务人员根据客户需求或根据合同约定及现场安装调试进度通知仓库进行发货，仓管人员根据业务通知将货物装车发货，公司安排安装调试人员到客户现场进行安装调试，直至设备完成验收。业务人员在该过程中会定期查看以及与客户沟通安装调试进度，并及时跟进验收情况，若客户已验收，业务人员将及时经客户确认的验收单交付给公司留存，同时财务人员进行收入确认处理。

（三）发出商品的期后结转情况，是否存在长期未结转的发出商品

1、发出商品的期后结转情况分析

截至 2025 年 6 月末，公司报告期末发出商品的期后结转情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日
发出商品余额（万元）	5,894.68
期后结转金额（万元）	1,975.33
结转比例	33.51%

截至 2025 年 6 月末，公司报告期末发出商品的期后结转比例为 33.51%，相对较低，主要系：（1）公司与海晨盟立的仓储物流分拣系统项目（已发出）安装验收周期较长，暂未验收，对应发出商品余额约 900 万元，预计于 2025 年内完成验收结转；（2）报告期内，公司（子公司深圳格芯）积极开拓半导体检测设备整机业务，半导体检测设备产品发出后需要在客户处安装调试并最终验收后才能确认收入，部分产品调试验收时间较长，且该业务规模有较大幅度增长，从而导致发出商品的期后结转比例较低。根据公司半导体检测设备整机业务的同行业上市公司华峰测控于 2025 年 6 月 30 日披露的《关于北京华峰测控技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》，华峰测控报告期末发出商品及借用或试用产品的期后（截至 2025 年 4 月 30 日）结转比例约为 36.98%，略高于公司的期后结转比例，不存在重大差异。因此，公司发出商品的期后结转比例较低具有合理性，符合行业惯例。

2、是否存在长期未结转的发出商品

报告期各期末，发出商品的库龄情况具体如下：

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
发出商品期末余额	5,894.68	100.00	2,858.07	100.00
其中：1 年以内	4,929.83	83.63	2,594.11	90.76
1-2 年	836.69	14.19	168.80	5.91
2-3 年	128.16	2.17	95.16	3.33

如上表所示，报告期各期末，公司发出商品库龄以一年以内为主，库龄为一年以上的发出商品余额占比相对较低，但 2024 年末库龄为一年以上的发出商品金额（964.85 万元）及其占比（16.37%）有所增加，主要系：（1）报告期内，公司（子公司深圳格芯）积极开拓半导体检测设备整机业务，基于正式或试用订单向客户发货的情况有所增加；（2）深圳格芯的半导体检测设备产品发出后需要在客户现场安装调试并最终验收后才能确认收入，部分产品调试验收时间较长；上述原因共同导致长库龄的发出商品金额和占比有所增多。

报告期末，公司库龄为一年以上的发出商品涉及的主要客户、金额，期后结转情况或长期未结转的原因如下：

单位：万元

客户全称	2024 年末		截至 2025 年 6 月末期后结转金额	发出商品长期未结转原因
	金额	占库龄一年以上发出商品比例		
爱普生技术（深圳）有限公司	269.68	27.95%	269.68	验收时间较长，期后已结转
昆山芯信安电子科技有限公司	226.07	23.43%	226.07	验收时间较长，期后已结转
通富微电子股份有限公司	239.35	24.81%	33.50	安装调试未达客户要求，客户未验收
合计	735.10	76.19%	529.25	

如上表所示，库龄为一年以上的发出商品对应的主要客户主要系大型计算机、通信和其他电子设备制造业企业，相关发出商品长期未结转的原因主要为产品调试尚未达到客户要求。公司库龄一年以上的发出商品期后结转情况良好。

综上所述，深圳格芯半导体检测设备产品需要在客户现场安装调试，验收周期较长，因此发出商品的期后结转比例较低以及存在部分长期未结转的发出商品具有合理性，亦符合行业惯例。

五、说明存货库龄结构、存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

（一）说明存货库龄结构

报告期各期末，公司存货库龄结构具体如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	存货余额合计
原材料	4,160.61	280.77	152.59	-	4,593.97
在产品	8,674.76	302.03	-	-	8,976.79
半成品	2,418.49	101.11	15.71	-	2,535.31
库存商品	4,512.21	1,132.97	31.24	95.16	5,771.57
发出商品	4,929.83	836.69	128.16	-	5,894.68
合同履约成本	94.40	48.46	7.07	-	149.93
委托加工物资	1,568.69	51.89	-	-	1,620.58
合计	26,359.00	2,753.91	334.76	95.16	29,542.83

续：

项目	2023 年 12 月 31 日				
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	存货余额合计
原材料	3,364.54	195.99	140.32	-	3,700.86
在产品	6,627.64	13.35	-	-	6,640.99
半成品	805.77	18.13	3.87	-	827.77
库存商品	5,588.47	43.32	0.48	-	5,632.28
发出商品	2,594.11	168.8	95.16	-	2,858.07
合同履约成本	56.37	7.30	-	-	63.67
委托加工物资	972.24	0.69	-	-	972.93
合计	20,009.13	447.59	239.84	-	20,696.56

如上表所示，公司存货库龄主要集中在一年以内。报告期各期末，库龄一年以内的存货金额分别为 20,009.13 万元和 26,359.00 万元，占比分别为 96.68%和 89.22%。2024 年末，库龄一年以上的存货金额及其占比有所增加，主要系库龄一年以上的库存商品和发出商品金额有所增加所致。

2024 年末，库龄一年以上的库存商品金额及其占比有所增加的原因为：1、报告期内，公司向客户科休半导体预收货款并为客户备货，后续因科休半导体未

及时提货，从而导致库龄有所增加；2、部分半导体检测设备发货后被客户退回，从而导致库龄有所增加。

2024 年末，库龄一年以上的发出商品金额及其占比有所增加的原因：1、报告期内，深圳格芯积极开拓半导体检测设备整机业务，基于正式或试用订单向客户发货的情况有所增加；2、半导体检测设备产品发出后需要在客户现场安装调试并最终验收后才能确认收入，部分产品调试验收时间较长；上述原因共同导致长库龄的发出商品金额和占比有所增多。

（二）存货跌价准备计提的充分性，存货跌价准备计提比例与同行业公司是否存在重大差异及原因

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货跌价计提比例对比如下：

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
美利信	7.07%	7.54%
祥鑫科技	1.56%	0.90%
朗威股份	5.76%	3.85%
飞荣达	8.78%	8.30%
可比公司平均	5.79%	5.15%
格兰达	3.76%	2.08%

如上表所示，报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例高于祥鑫科技，低于同行业可比公司平均水平，主要系美利信和飞荣达的存货跌价计提比例较高影响所致。

报告期各期末，朗威股份的存货跌价比例分别为 3.85%和 5.76%，2024 年末的存货跌价比例大幅提高，主要系朗威股份仅针对原材料和库存商品计提存货跌价，而 2024 年末库存商品的占比（62.25%）较 2023 年末提高了 10%，因此整体存货跌价比例有所上升。与之对比，因公司产能不足，公司在生产安排上会优先对交付期紧张的订单进行排产，产成品完工入库后会及时交付产品，从而导致公司库存商品的金额和占比相对较低（2024 年末仅 19.54%），因此公司 2024 年末存货跌价比例（3.76%）低于朗威股份；另外，因公司范德兰德业务以成本加成方式进行定价，毛利率相对较高且较为稳定，范德兰德业务对应的存货计提的跌价比例较低（低于 1%），若剔除范德兰德业务对应的存货，公司存货跌价比例分别为 2.21%和 4.01%，2024 年的存货跌价比例（4.01%）高于朗威股份 2023 年末的存货跌价比例（3.85%）。

综上，公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司中间范围内；公司存货跌价比例高于祥鑫科技；因报告期内祥鑫科技的存货结构出现变化，导致 2024 年末存货跌价比例有所上升，但报告期末公司存货跌价比例与朗威股份 2023 年末的存货跌价比例接近。因此，公司存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

六、说明各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异，公司存货管理内部控制是否健全有效

（一）说明各期末对存货盘点的情况，是否存在账实差异

报告期各期末，公司对存货的盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2024/12/30、2024/12/31	2023/12/30、2023/12/31、2024/1/2
盘点地点	江门厂区、仓库；深圳厂区、仓库；肇庆厂区、仓库；外协厂；	
盘点人员	盘点人员：生产人员、仓库人员 监盘人员：财务人员、中介机构人员	盘点人员：生产人员、仓库人员 监盘人员：财务人员
盘点方法	计数、称重	
盘点范围	原材料、半成品、库存商品、在制品、委托加工物资	
存货盘点金额	20,977.58	16,638.08
存货余额	29,542.83	20,696.56
存货盘点比例	71.01%	80.39%

报告期各期末，公司存货盘点金额占存货余额的比重分别为 80.39%和 71.01%；报告期内，公司根据存货盘点制度对存货实施定期盘点，对盘点过程中发现的因收发计量时间差导致的少量差异已在差异发生的当期进行调整。公司盘点过程中未发现重大账实差异，公司存货管理情况良好。

（二）公司存货管理内部控制是否健全有效

公司已制定《存货管理制度》《仓储管理制度》《公司财产盘点管理制度》《采购管理制度》等相关制度，对存货采购、存货出入库、仓库管理等进行规定，同时公司定期对存货进行盘点，各部门严格按照公司制定的相关制度执行，确保存货余额账实相符。

综上，公司存货管理相关内部控制制度健全并已得到有效执行。

七、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对存货的核查程序、比例及结论

（一）核查程序

1、了解公司采购和存货相关的内部控制，评价控制设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性；访谈公司财务人员，了解公司存货核算流程、核算方法与主要环节、各存货明细项目的核算情况；

2、获取公司报告期各期末存货库龄表，对存货库龄的变动情况进行分析；获取存货期后结转情况，了解长库龄存货的内容及形成原因；

3、获取公司存货明细表，查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，分析存货结构的合理性，并与同行业可比公司进行对比分析；获取公司在手订单明细表，分析存货变动的原因及存货与在手订单的匹配情况；

4、了解存货跌价准备计提的具体方式、各类存货可变现净值的具体确认方法；获取存货跌价准备明细表，对存货跌价准备计提进行复核；将公司存货跌价准备计提方式及计提比例与同行业可比公司进行对比分析，并结合库龄情况等分析存货跌价准备计提的充分性；

5、对公司报告期期末存货执行了监盘和函证程序，核实存货真实性和完整性，具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
存货余额	29,542.83
监盘金额	10,470.56
函证金额	5,768.86
核查总金额	16,239.43
核查比例	54.97%

注：针对部分无法执行现场监盘程序的存货（如发出商品、委托加工物资），项目组采用函证程序进行确认。

6、对报告期内公司采购执行截止性测试，检查存货入库是否及时入账；获取报告期内公司采购明细表，分析供应商采购结构等情况；

7、对公司报告期内主要供应商实施走访和函证程序，核查与其交易的真实性和准确性；对主要供应商执行细节测试，查阅相关合同、订单、发票、入库单等资料。

（二）核查意见

1、报告期内，公司不存在异常供应商情形；公司供应商集中度与同行业可比公司不存在明显差异；公司在采购过程中建立了较为完善的采购机制，以保证采购原料质量；公司上游常规物料市场竞争充分，公司根据实际经营需要选择供应商，部分特殊物料适量备货或在客户推荐下对品牌供应商择时购买；报告期内公司采购较为稳定，不存在对供应商重大依赖的情况，不存在较高不确定性风险。

2、公司与东莞鼎华精密五金有限公司等规模较小供应商合作具有商业合理性，符合行业惯例；公司与前述供应商不存在关联关系或其他利益输送情形；公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性。

3、公司存货余额与公司订单、业务规模相匹配；存货余额较大具有合理性；公司存货构成及变动与同行业可比公司相比不存在重大差异。

4、深圳格芯半导体检测设备产品需要在客户现场安装调试，验收周期较长，因此公司发出商品的期后结转比例较低以及存在部分长期未结转的发出商品具有合理性，亦符合行业惯例。

5、公司存货跌价准备计提充分，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

6、报告期内，公司已建立了完善的存货管理制度，以满足存货管理需求并保证发出商品的真实性、准确性和完整性；公司根据存货盘点制度对存货实施定期盘点，公司盘点过程中未发现重大账实差异，公司存货管理情况良好；公司存货管理相关内部控制制度健全并已得到有效执行。

7、报告期末，公司存货期末真实存在、计价准确。

6. 关于应收账款

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款分别为 26,394.74 万元、37,668.01 万元，金额较大及持续增长。

请公司：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额较高且金额增加的原因及合理性，与业务开展情况是否匹配，是否与同行业可比公司保持一致。（2）说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，是否存在放宽信用政策情况，应收账款账龄变长的原因，报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，报告期后应收账款回款情况。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、结合公司信用政策、结算方式、收入变动情况，说明应收账款金额较高且金额增加的原因及合理性，与业务开展情况是否匹配，是否与同行业可比公司保持一致

（一）公司信用政策、结算方式情况

报告期内，公司结算方式以银行转账为主。公司综合考虑客户规模、资信状况、过往合作关系等因素，一般给予客户 30~90 天的信用期。

报告期内，公司与主要客户的结算方式和信用政策情况具体如下：

客户	结算方式	信用政策	
		2024 年度	2023 年度
华为	银行转账	90 天	90 天
范德兰德	银行转账	60 天	45 天
伟创力	银行转账	60 天	60 天
捷普电子	银行转账	30 天	30 天
富士康	银行转账	60 天	60 天

如上表所示，经与客户协商后，公司与范德兰德的信用政策于 2023 年 7 月变更为 60 天。除此之外，公司对主要客户的信用政策在报告期内并无变化。因范德兰德的信用政策变化时间在 2023 年年中，该信用政策的变化对报告期各期末应收账款余额的变动分析不构成重大影响。

（二）收入变动情况，与业务开展情况相匹配

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 26,394.74 万元和 37,668.01 万

元，2024 年末的应收账款账面价值有所增加，主要系 2024 年度公司营业收入同比长所致，其中 2024 年第四季度总额法下的营业收入（约 3.6 亿元）较同期（约 2.9 亿元）增加约 7,000 多万元。因此公司应收账款期末账面价值较高且金额增加具有合理性，与业务开展情况相匹配。

（三）与同行业可比公司的对比情况

2024 年度，公司与同行业可比公司应收账款、营业收入增长率及应收账款占营业收入比情况具体如下：

公司名称	应收账款同比增长率①	营业收入同比增长率②	增长率差异③=①-②	应收账款占营业收入比
美利信	34.12%	14.73%	19.39%	31.93%
祥鑫科技	-4.58%	18.25%	-22.83%	26.27%
朗威股份	73.79%	40.64%	33.15%	36.61%
飞荣达	18.19%	15.76%	2.43%	43.48%
可比公司平均	30.38%	22.35%	8.04%	34.57%
格兰达	43.02%	26.04%	16.98%	36.67%

如上表所示，2024 年末，公司应收账款占营业收入的比例为 36.67%，与同行业可比公司的平均水平接近，不存在重大差异。

公司应收账款增长率高于营业收入增长率，与同行业可比公司美利信、朗威股份、飞荣达一致，主要原因系期末应收账款的变动受当期营业收入变动情况、当期各季度的收入结构以及信用政策等多因素影响。公司及同行业可比公司应收账款增长率与营业收入增长率存在差异具有合理性。

综上所述，报告期末，应收账款金额较高且金额增加具有合理性，与公司业务开展情况相匹配，与同行业可比公司美利信、朗威股份、飞荣达保持一致。

二、说明公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率是否存在较大差异及原因，是否存在放宽信用政策情况，应收账款账龄变长的原因，报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，报告期后应收账款回款情况

（一）公司应收账款规模较小，应收账款占收入比重、应收账款周转率与可比公司不存在重大差异

报告期各期，公司与同行业可比公司的应收账款规模及其占收入的比重、应收账款周转率对比情况具体如下：

单位：万元

公司	项目	2024.12.31/2024 年度	2023.12.31/2023 年度
美利信	应收账款余额	116,826.33	87,103.85
	营业收入	365,898.22	318,914.66
	占比	31.93%	27.31%
	应收账款周转率	3.59	3.45
祥鑫科技	应收账款余额	177,184.48	185,682.59
	营业收入	674,422.40	570,320.41
	占比	26.27%	32.56%
	应收账款周转率	3.72	3.50
朗威股份	应收账款余额	47,197.12	27,156.94
	营业收入	128,901.93	91,652.14
	占比	36.61%	29.63%
	应收账款周转率	3.47	3.94
飞荣达	应收账款余额	218,726.26	185,063.23
	营业收入	503,078.64	434,594.07
	占比	43.48%	42.58%
	应收账款周转率	2.49	2.52
可比公司平均	应收账款余额	139,983.55	121,251.65
	营业收入	418,075.30	353,870.32
	占比	34.57%	33.02%
	应收账款周转率	3.32	3.35
格兰达	应收账款余额	38,217.30	26,721.42
	营业收入	104,215.08	82,685.14
	占比	36.67%	32.32%
	应收账款周转率	3.21	3.15

如上表所示，与同行业可比公司相比，公司的应收账款余额规模较小；其应收账款占收入比重及应收账款周转率与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（二）是否存在放宽信用政策情况

报告期内，公司与主要客户信用政策变化情况具体如下：

客户名称	2024 年度	2023 年度
华为	90 天	90 天
范德兰德	60 天	45 天

客户名称	2024 年度	2023 年度
伟创力	60 天	60 天
捷普电子	30 天	30 天
富士康	60 天	60 天

如上表所示，经与客户协商后，公司与范德兰德的信用政策于 2023 年 7 月变更为 60 天。除此之外，公司对主要客户的信用政策在报告期内并无变化。

报告期内，公司对范德兰德的信用期从 45 天增加至 60 天，系范德兰德出于集团整体资金流考虑，全球采购统一采用“60 天”标准付款条款；且信用期变长幅度较小，与其他主要客户相比其信用期仍相对较短。因此，目前公司对范德兰德的信用期具有合理性，公司不存在通过放宽信用期以增加收入的情形。

（三）应收账款账龄变长的原因分析

报告期各期末，公司应收账款的账龄情况具体如下：

单位：万元

账龄	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例
3 个月以内	34,818.74	91.11%	26,335.52	98.56%
3 个月至 1 年	3,275.76	8.57%	209.78	0.79%
1 至 2 年	120.42	0.32%	176.11	0.66%
2 年至 3 年	2.38	0.01%	-	-
合计	38,217.30	100.00%	26,721.42	100.00%

如上表所示，报告期末，账龄为 3 个月至 1 年的应收账款余额及其占比有所增加，主要系：2024 年公司积极开拓半导体设备领域的客户（主要为子公司深圳格芯半导体检测设备整机业务），持续进行产品开发，来自该领域的收入有所增长；而该领域的客户回款相对较慢，从而导致账龄为 3 个月至 1 年的应收账款余额及其占比有所增加。

报告期内，深圳格芯半导体检测设备整机业务与同行业上市公司金海通可比。根据金海通披露的 2024 年年度报告，截至 2024 年末，金海通应收账款余额中账龄超过 1 年的占比约为 17%，长账龄占比较高。因此，半导体检测设备整机业务的应收账款账龄相对较长具有合理性，符合行业惯例。

（四）报告期各期客户逾期应收账款金额、占比，报告期后应收账款回款情况

报告期各期末，公司应收账款余额中逾期金额及其占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	38,217.30	26,721.42
逾期应收账款余额	3,023.84	1,774.49
占比	7.91%	6.64%

如上表所示，报告期各期末，公司逾期应收账款占比分别为 6.64%和 7.91%，总体占比较低且较为稳定。

截至 2025 年 6 月末，报告期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
应收账款余额	38,217.30
期后回款金额	36,371.91
占比	95.17%

如上表所示，公司应收账款期后回款情况良好，截至 2025 年 6 月末，公司应收账款的期后回款比例超过 95%。

三、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

1、对公司信用政策及应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行评估和审计应对；

2、获取公司应收账款账龄明细表，了解公司信用政策，分析应收账款账龄情况，了解长账龄应收账款的形成原因；核查主要客户的信用状况；核查应收账款期后回收情况；通过函证、走访主要客户，确认公司与主要客户的合作及交易情况；

3、对比分析同行业可比公司应收账款规模、应收占营业收入比及应收账款周转率情况。

（二）核查意见

1、报告期末，应收账款金额较高且金额增加具有合理性，与公司业务开展情况相匹配，与同行业可比公司美利信、朗威股份、飞荣达保持一致。

2、与同行业可比公司相比，公司应收账款规模较小，应收账款占收入比重及应收账款周转率不存在重大差异；报告期内，公司信用政策未发生重大变化，公司不存在通过放宽信用期以增加收入的情形；公司账龄3个月至1年应收账款余额及其占比增加主要系半导体检测设备整机业务收入增长、相关客户应收账款账龄相对较长所致，具有合理性；报告期各期末公司应收账款逾期占比较低，应收账款期后回款情况良好。

7. 关于固定资产与在建工程

根据申报文件：公司报告期各期末固定资产分别为 7,360.01 万元、9,178.38 万元，在建工程分别为 1,043.04 万元、1,329.24 万元，存在转固情形。

请公司：（1）说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等。（2）说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。

（3）说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；报告期公司主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。（4）说明报告期内设备安装工程等主要在建工程转为固定资产的具体情况，转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形。（5）说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建工程、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。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明对各期末在建工程、固定资产的核查程序、监盘比例及结论，对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

回复：

一、说明公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司是否存在重大差异；结合公司固定资产收入比、设备收入比、产能利用率、与同行业是否存在重大差异等

（一）公司固定资产构成情况

公司固定资产由机器设备、运输工具、电子设备、工装器具及其他构成。报告期各期末，各类固定资产账面价值如下：

单位：万元

项目	2024 年末		2023 年末	
	账面价值	占比	账面价值	占比
机器设备	7,967.34	86.81%	6,149.89	83.56%

项目	2024 年末		2023 年末	
	账面价值	占比	账面价值	占比
运输工具	99.12	1.08%	39.73	0.54%
电子设备	179.17	1.95%	175.72	2.39%
工装器具及其他	932.74	10.16%	994.66	13.51%
合计	9,178.38	100.00%	7,360.01	100.00%

公司固定资产以机器设备为主，占公司固定资产总规模的 80%以上，与公司日常生产经营最为密切，符合公司现阶段实际经营情况，下述也将着重分析机器设备与同行业的比较情况。

（二）与同行业可比公司对比情况

1、固定资产构成及规模对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的固定资产账面价值、机器设备账面价值和机器设备占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年末			2023 年末		
	固定资产 账面价值	机器设备 账面价值	机器设备 占比	固定资产 账面价值	机器设备 账面价值	机器设备 占比
美利信	340,052.35	214,179.62	62.98%	252,792.72	174,857.54	69.17%
祥鑫科技	139,531.15	69,136.65	49.55%	100,394.60	50,329.07	50.13%
朗威股份	33,103.55	15,618.23	47.18%	31,689.71	13,174.42	41.57%
飞荣达	171,069.62	92,005.13	53.78%	175,374.46	93,822.18	53.50%
可比公司平均	170,939.17	97,734.91	57.18%	140,062.87	83,045.80	59.29%
格兰达	9,178.38	7,967.34	86.81%	7,360.01	6,149.89	83.56%

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 7,360.01 万元和 9,178.38 万元，低于同行业可比公司的平均水平；公司机器设备占比分别为 83.56%和 86.81%，高于同行业可比公司的平均水平。

上述差异的主要原因为：（1）同行业可比公司均已上市，能够借助资本市场扩大生产经营规模，公司与同行业可比公司相比经营规模相对较小；（2）报告期内公司生产经营所使用的厂房均为租赁厂房，同行业可比公司各期末存在自有房产且金额相对较大，使得公司与同行业可比公司相比资产规模较小、机器设备占比较高；（3）同行业可比公司中，美利信、祥鑫科技和飞荣达均涉及汽车领域结构件业务，通常需要投入的设备规模更大，而朗威股份和格兰达主要为数

据基础设施领域结构件业务，对设备投入的需求相对较小。因此，公司与同行业可比公司资产构成和资产规模的差异具有合理性。

2、固定资产收入比、设备收入比对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的固定资产收入比、设备收入比情况如下：

单位：万元

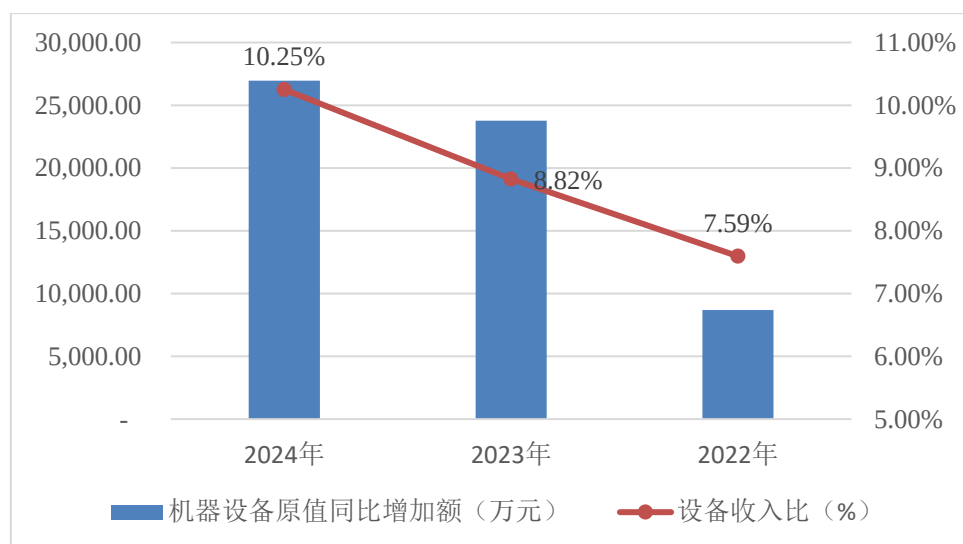
公司名称	2024 年度/2024 年末					2023 年度/2023 年末				
	营业收入	固定资产账面价值	固定资产收入比	机器设备账面价值	设备收入比	营业收入	固定资产账面价值	固定资产收入比	机器设备账面价值	设备收入比
美利信	365,898.22	340,052.35	92.94%	214,179.62	58.54%	318,914.66	252,792.72	79.27%	174,857.54	54.83%
祥鑫科技	674,422.40	139,531.15	20.69%	69,136.65	10.25%	570,320.41	100,394.60	17.60%	50,329.07	8.82%
朗威股份	128,901.93	33,103.55	25.68%	15,618.23	12.12%	91,652.14	31,689.71	34.58%	13,174.42	14.37%
飞荣达	503,078.64	171,069.62	34.00%	92,005.13	18.29%	434,594.07	175,374.46	40.35%	93,822.18	21.59%
可比公司平均	418,075.30	170,939.17	40.89%	97,734.91	23.38%	353,870.32	140,062.87	39.58%	83,045.80	23.47%
格兰达	104,215.08	9,178.38	8.81%	7,967.34	7.65%	82,685.14	7,360.01	8.90%	6,149.89	7.44%

(1) 固定资产收入比

报告期各期，公司固定资产收入比分别为 8.90%和 8.81%，低于同行业可比公司平均水平，主要系公司资产构成与可比公司存在差异。同行业可比公司固定资产以机器设备和房屋建筑物为主，而公司报告期内无房屋建筑物，固定资产构成以机器设备为主，因此公司固定资产收入比低于可比公司平均水平。

（2）设备收入比

报告期各期，公司设备收入比分别为 7.44%和 7.65%，低于同行业可比公司平均水平，与祥鑫科技较为接近。祥鑫科技 2022 年-2024 年机器设备原值和设备收入比情况如下：



由上图可知，祥鑫科技在 2022 年的设备收入比为 7.59%，与公司 2023 年设备收入比 7.44%较为相近；祥鑫科技近年来新接项目众多，正积极投入研发、购买设备以及建设生产基地扩充产能工作，机器设备原值同比增加额从 2022 年的 8,687.58 万元，大幅增加至 2023 年的 23,775.15 万元和 2024 年的 26,962.12 万元，进而使得 2023 年和 2024 年设备收入比略高于公司。

根据同行业可比公司招股说明书，同行业可比公司在招股说明书基准日前两个完整会计年度的设备收入比情况如下：

公司名称	营业收入（万元）	机器设备账面价值（万元）	设备收入比
美利信	2020 年：183,436.04 2021 年：228,105.01	2020 年：85,959.66 2021 年：83,578.30	2020 年：46.86% 2021 年：36.64%
祥鑫科技	2017 年：141,676.74 2018 年：147,782.30	2017 年：21,281.70 2018 年：24,449.06	2017 年：15.02% 2018 年：16.54%
朗威股份	2021 年：102,499.52 2022 年：89,435.95	2021 年：11,310.34 2022 年：10,537.03	2021 年：11.78% 2022 年：11.03%
飞荣达	2014 年：60,588.65 2015 年：64,717.55	2014 年：4,447.58 2015 年：5,626.24	2014 年：7.34% 2015 年：8.69%
格兰达	2023 年：82,685.14 2024 年：104,215.08	2023 年：6,149.89 2024 年：7,967.34	2023 年：7.44% 2024 年：7.65%

由上表可知，飞荣达在 2014 年的设备收入比为 7.34%，与公司设备收入比较为接近；2015 年，飞荣达设备收入比略有上升，主要系当期模切设备、冲压设备总产能同比上升，而产能利用率同比下降，使得 2015 年设备收入比略有上

升。因此，公司设备收入比与同行业可比公司中飞荣达上市前的水平较为接近。

综上，公司固定资产收入比低于同行业可比公司，主要系公司报告期内无房屋建筑物，固定资产构成情况与同行业可比公司存在差异；公司设备收入比与同行业可比公司祥鑫科技不存在重大差异，与飞荣达上市前的水平较为接近。

3、产能利用率对比情况

报告期各期，公司精密零部件产品产能利用率分别为 90.61%、103.37%，2024 年度已超过 100%，产能不足已成为制约公司相关业务发展的不利因素。

同行业可比公司未披露其 2023 年和 2024 年相关产品的产能利用率，无法直接进行性比较，公开披露的产能利用率情况如下：

公司名称	产能利用率情况		
	相关产品	相关数据	说明
美利信	铝合金精密压铸件	2019 年度：62.13% 2020 年度：77.16% 2021 年度：73.87% 2022 年 1-6 月：74.25%	美利信主要生产工序包括模具设计与制造、压铸、精密机械加工和表面处理、装配等，其中压铸是核心生产工序，压铸环节压铸机利用率能够较为充分体现美利信的产能利用率
祥鑫科技	金属结构件	2016 年度：102.35% 2017 年度：102.90% 2018 年度：95.87% 2019 年 1-6 月：90.10%	祥鑫科技金属结构件产品的关键生产设备为冲床，金属结构件的产能利用率主要体现为冲床设备的利用率
朗威股份	数据中心机柜等机柜产品	2020 年度：104.09% 2021 年度：99.65% 2022 年度：94.87%	朗威股份机柜产品主要生产工序包括切割、冲压、折弯、焊接、喷涂、组装等，其中数控冲压是制约公司产能快速扩张的关键工序。因此，朗威股份采用数控冲压设备的开动率衡量产能利用情况
飞荣达	电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件	2013 年度：90.37% 2014 年度：111.69% 2015 年度：96.51% 2016 年 1-6 月：69.74%	飞荣达未按照产品类型披露产能利用率，仅按照生产设备类别披露，此处列示飞荣达冲压设备的产能利用率

从历史数据看，除美利信产能利用率相对较低外，其余同行业可比公司在上市前产能利用率均已饱和或接近饱和，与公司产能利用率情况不存在重大差异。

综上所述，公司固定资产的构成及规模、固定资产收入比与同行业可比公司存在一定差异，主要系：（1）公司生产经营所使用的厂房均为租赁厂房，不存在房屋建筑物；（2）同行业可比公司均为上市公司，经营规模较大，可以充分利用资本市场平台获取资金扩大产能、提高机器设备投资规模；（3）汽车领域结构件业务投入规模较大，公司尚未涉及此领域产品业务。公司产能利用率与同行业可比公司不存在重大差异，公司设备收入比与同行业可比公司祥鑫科技不存

在重大差异，与飞荣达上市前的水平较为接近。

二、说明公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异及合理性，是否符合《企业会计准则》规定

公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业公司对比如下：

类别	公司名称	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
房屋及建筑物	美利信	年限平均法	20	5%	4.75%
	祥鑫科技	年限平均法	25	5%	3.80%
	朗威股份	年限平均法	10~20	5%	4.75%-9.50%
	飞荣达	年限平均法	30	5%	3.17%
	格兰达	年限平均法	报告期内公司不存在房屋及建筑物		
机器设备	美利信	年限平均法	5~10	5%	9.50%-19.00%
	祥鑫科技	年限平均法	5~10	5%	9.50%-19.00%
	朗威股份	年限平均法	10	5%	9.50%
	飞荣达	年限平均法	10	5%	9.50%
	格兰达	年限平均法	5~10	5%	9.50%-19.00%
运输工具	美利信	年限平均法	5	5%	19.00%
	祥鑫科技	年限平均法	5~10	5%	9.50%-10.00%
	朗威股份	年限平均法	4	5%	23.75%
	飞荣达	年限平均法	5	5%	19.00%
	格兰达	年限平均法	4	5%	23.75%
电子设备及其他	美利信	年限平均法	3~10	5%	9.50%-31.67%
	祥鑫科技	年限平均法	5	5%	19.00%
	朗威股份	年限平均法	3~5	5%	19.00%-31.67%
	飞荣达	年限平均法	5	5%	19.00%
	格兰达	年限平均法	1~5	5%	19.00%-95.00%

综上，公司主要固定资产折旧期、残值率、折旧方法与同行业公司不存在显著差异，具有谨慎性和合理性，符合《企业会计准则》规定。

三、说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况等；报告期公司主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人、与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

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

报告期各期末，公司在建工程账面价值分别为 1,043.04 万元、1,329.24 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
总部基地一期厂房建设工程	946.17	-
设备安装工程	322.96	702.70
其他	60.12	340.34
合计	1,329.24	1,043.04

公司报告期各期末在建工程主要包括总部基地一期厂房建设工程、设备安装工程及其他。总部基地一期厂房建设工程系公司在江门新购入地块的厂房建设工程，包括工程款、设计费等，目前还在建设中，尚未办理竣工决算；设备安装工程主要系公司购入还处于安装调试或试运行阶段，尚未达到预计使用状态的设备；其他包括租赁厂房的配套工程等，2023 年末其他主要系墨西哥格兰达租赁厂房的电气工程、活动板房安装、电增容工程等。

报告期内，公司主要工程项目为总部基地一期厂房建设工程，该项目预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况如下：

单位：万元

2024 年度							
预算数	期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末余额	累计投入占预算比例	资金来源
6,998.00	-	946.17	-	-	946.17	13.52%	自筹

公司总部基地一期厂房建设工程建成后建筑面积约 40,000 m²，主要用于数据服务器精密零部件的生产，预计增加相关业务产能约 2,800 万件。

（二）报告期公司主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性

报告期内，公司主要设备供应商名称、是否通过第三方采购、定价依据及是

否关联方情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	是否通过第 三方采购	定价 依据	是否关 联方
2024 年度	1	东泰机械工具（东莞）有限公司	冲床	610.97	否	询价 比价	否
	2	重庆晁群数控机械有限公司	加工中心	382.92	否	询价 比价	否
	3	东莞市图创智能制造有限公司	喷墨打印设备	277.39	否	询价 比价	否
	4	深圳市海吉科技有限公司	压铆机、折弯机	212.34	否	询价 比价	否
	5	深圳领威科技有限公司	压铸机	157.17	否	询价 比价	否
	合计			1,640.78	—		
2023 年度	1	深圳领威科技有限公司	压铸机	563.51	否	询价 比价	否
	2	深圳市创世纪机械有限公司	加工中心	422.12	否	询价 比价	否
	3	广东创智智能装备有限公司	喷粉涂装线	362.33	否	询价 比价	否
	4	百超（深圳）激光科技有限公司	数控折弯机、激光切割机	176.16	否	询价 比价	否
	5	佛山市晨耀机械科技有限公司	矩形熔炼炉	116.81	否	询价 比价	否
	合计			1,640.93	—		

公司与前述设备供应商均系直接签订设备购买合同，不存在通过第三方间接采购设备的情况，公司主要通过多个供应商询价比价，再结合供应商资质、技术、售后服务等综合评估确定设备供应商，该定价方式符合市场交易原因，交易价格具有公允性，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

四、说明报告期内设备安装工程等主要在建工程转为固定资产的具体情况，转固时点是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固定资产的情形

报告期内，公司设备安装工程等主要在建工程转为固定资产的具体情况如下：

单位：万元

年度	资产名称	转固金额	资产到货时间	转入固定资产 时间	转入依据
2024 年 度	喷粉涂装线	328.59	2023 年 9 月	2024 年 5 月	设备设施验收记录
	直壁式双曲轴冲床	238.94	2024 年 1 月	2024 年 3 月	设备设施验收收入库单

年度	资产名称	转固金额	资产到货时间	转入固定资产时间	转入依据
	立式加工中心机	213.72	2024 年 1 月	2024 年 3 月	设备设施验收收入库单
	高性能强力钢架冲床	192.74	2024 年 3 月	2024 年 7 月	设备设施验收收入库单
	钻攻中心机	169.20	2024 年 1 月	2024 年 3 月	设备设施验收收入库单
	冷室压铸机	157.17	2024 年 5 月	2024 年 7 月	压铸机试机工作报告单
	折弯机	75.60	2023 年 9 月	2024 年 4 月	设备设施验收记录
	光纤激光切割机	74.24	2023 年 9 月	2024 年 4 月	设备设施验收记录
	单轴开式冲床	64.60	2024 年 1 月	2024 年 3 月	设备设施验收收入库单
	电动单梁桥式起重机及钢架	64.26	2023 年 12 月	2024 年 7 月	设备设施验收记录
	合计	1,579.06	—	—	—
2023 年度	矩形熔炼炉 5T	116.81	2023 年 9 月	2023 年 11 月	设备安装移交验收单
	熔炉废气设备	70.1	2023 年 7 月	2023 年 11 月	设备安装移交验收单
	合计	186.91	—	—	—

从上表可知，公司设备安装工程验收时间一般为 2~3 个月。其中喷粉涂装线、折弯机、光纤激光切割机、电动单梁桥式起重机及钢架均系墨西哥格兰达资产，验收时间较长，原因为该子公司 2024 年 6 月之前处于前期筹备阶段，受营业执照办理、未通水电等影响，相关设备安装调试进度缓慢，因此资产到货至转固时间相对较长。

根据《企业会计准则》的规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态，可从下列几个方面进行判断：（1）符合资本化条件的资产的实体建造（包括安装）或者生产工作已经全部完成或者实质上已经完成；（2）所购建或者生产的符合资本化条件的资产与设计要求、合同规定或者生产要求相符或者基本相符，即使有极个别与设计、合同或者生产要求不相符的地方，也不影响其正常使用或者销售；（3）继续发生在所购建或生产的符合资本化条件的资产上的支出金额很少或者几乎不再发生。购建或者生产符合资本化条件的资产需要试生产或者试运行的，在试生产结果表明资产能够正常生产出合格产品、或者试运行结果表明资产能够正常运转或者营业时，应当认为

该资产已经达到预定可使用或者可销售状态。

公司需安装调试设备，以运行正常达到基本技术要求视为安装调试结束、达到预定可使用状态，公司以设备验收单据作为转固的具体依据。

综上，公司转固时点准确，符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固定资产的情形。

五、说明报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁，报告期内对在建设工程、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

报告期内，公司固定资产主要为机器设备、运输工具、电子设备、工装器具及其他。报告期各期末公司按照《企业会计准则》的规定判断期末固定资产是否存在发生减值的迹象。如发现减值迹象，公司对相应的固定资产进行评估，考虑是否计提固定资产减值准备。公司将《企业会计准则》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	会计准则规定	公司实际情况
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	报告期内公司设备价格未发生大幅下降的情况
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	报告期内公司经营所处的经济、技术或者法律等环境未发生重大变化
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	报告期内市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期末的盘点结果显示，主要固定资产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形，在生产产品对应的车间产线运转良好
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内公司主要产线对应的固定资产的使用情况良好，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的情形
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	公司盈利能力稳定增长，公司资产在报告期内持续为公司带来经济绩效，未发现资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象

综上，报告期内，公司主要产线对应的固定资产的使用情况良好，不存在闲置、终止使用或计划提前处置的情形，不存在减值迹象，无需计提减值准备，不存在应计提资产减值准备未足额计提的情况。

六、中介机构核查程序和核查意见

（一）核查程序

- 1、获取并查阅关于固定资产内部控制制度的设计及执行情况；
- 2、实施现场监盘程序，对公司固定资产的监盘比例 61.83%，对在建工程的监盘比例 71.18%，分析判断公司固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值迹象，如存在减值迹象，判断公司计提减值方法和计算过程是否恰当，减值准备计提是否充分；
- 3、检查固定资产采购合同、发票、付款记录、送货单及验收单等，检查固定资产入账的真实性及转固时点的准确性；
- 4、结合公司固定资产折旧政策，对固定资产当期折旧、累计折旧进行重新测算；
- 5、对比分析同行业可比公司资产构成、固定资产收入比、设备收入比、产能利用率等情况。

（二）核查意见

- 1、公司固定资产的构成及规模、固定资产收入比与同行业可比公司存在一定差异，主要系：（1）公司生产经营所使用的厂房均为租赁厂房，不存在房屋建筑物；（2）同行业可比公司均为上市公司，经营规模较大，可以充分利用资本市场平台获取资金扩大产能、提高机器设备投资规模；（3）汽车领域结构件业务投入规模较大，公司尚未涉及此领域产品业务。公司产能利用率与同行业可比公司不存在重大差异，公司设备收入比与同行业可比公司祥鑫科技不存在重大差异，与飞荣达上市前的水平较为接近。
- 2、公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等与同行业可比公司不存在显著差异，符合《企业会计准则》规定。
- 3、报告期内，公司不存在通过第三方间接采购主要设备的情况，公司采购设备定价公允，公司及其实际控制人与主要设备供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。
- 4、报告期内，公司设备安装工程等主要在建工程转固时点符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或推迟转固定资产的情形。
- 5、报告期内，公司固定资产不存在闲置、废弃、损毁的情况，不存在减值迹象，无需计提减值准备，不存在应计提资产减值准备未足额计提的情况。

8. 关于其他事项

(1) 关于历史沿革。根据申报文件, ①公司历史沿革存在外资出资的情况; ②报告期内进行多次股权转让、增资。③公司通过员工持股平台江门聚能、深圳聚能、深圳聚龙公司及子公司的管理层、核心骨干人员实施股权激励。请公司说明: ①公司及其控股股东、实际控制人是否符合外商在华投资、从业的相关规定, 是否存在违反《外商投资产业指导目录》等外商投资、纳税申报、外汇管理等相关法律法规的情形; 外资股东的现汇资金来源, 外汇进出是否均符合当时的外汇管理规定, 历次股权变动是否符合当时的外商投资管理规定。②说明报告期内股权转让、增资的背景原因及合理性、股权变动价格、定价依据及公允性, 是否存在利益输送或其他特殊利益安排。③说明股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性, 参与人员的适格性、资金来源, 是否存在与其他投资者不同的特殊权益安排, 员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法等。④说明股份支付费用的确认情况, 计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性, 结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定, 股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性, 对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性, 是否符合相关规定。

请主办券商核查上述事项并发表明确意见; 请律师核查事项①②③, 会计师核查事项④, 并发表明确意见。请主办券商和律师就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见, 并说明以下核查事项: ①结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据, 说明对公司控股股东、实际控制人, 持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况, 并说明股权代持核查程序是否充分有效。②结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况, 说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形, 是否存在不正当利益输送问题。③说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项, 是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

一、关于历史沿革

（一）公司及其控股股东、实际控制人是否符合外商在华投资、从业的相关规定，是否存在违反《外商投资产业指导目录》等外商投资、纳税申报、外汇管理等相关法律法规的情形；外资股东的现汇资金来源，外汇进出是否均符合当时的外汇管理规定，历次股权变动是否符合当时的外商投资管理规定

1、公司及其控股股东、实际控制人是否符合外商在华投资、从业的相关规定

（1）外商投资的相关规定及合规情况

根据《中华人民共和国外商投资法》《中华人民共和国外商投资法实施条例》《外商投资信息报告办法》的规定，外国投资者或者外商投资企业应当通过企业登记系统以及企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息。

格兰达有限 2023 年 5 月变更为外商投资企业及以后的历次股权变动、公司历次股权变动均依据变动时适用的《中华人民共和国外商投资法》《外商投资信息报告办法》等相关法律法规、规范性文件的规定在外商投资主管部门办理了必要的程序，包括公司控股股东、实际控制人对公司投资在内的公司历次股权变动不存在违反外商投资相关法律法规的情形。

（2）外商在华从业的相关规定及合规情况

根据人力资源社会保障部发布的《关于香港澳门台湾居民在内地（大陆）就业有关事项的通知》，自 2018 年 7 月 28 日起，港澳台人员在内地（大陆）就业不再需要办理《台港澳人员就业证》。

格兰达有限于 2019 年 11 月 18 日设立，林宜龙自格兰达有限及公司设立以来历任董事、董事长、总经理，周影绵自格兰达有限及公司设立以来历任执行董事、董事。公司实际控制人林宜龙、周影绵无需就其在格兰达有限的工作事宜办理《台港澳人员就业证》。公司及其控股股东、实际控制人符合外商在华从业的相关规定。

2、是否存在违反《外商投资产业指导目录》等外商投资、纳税申报、外汇管理等相关法律法规的情形

（1）是否存在违反《外商投资产业指导目录》的情形

根据《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2018 年版）》（国家发

展改革委、商务部令 2018 年第 18 号），《外商投资产业指导目录（2017 年修订）》中的外商投资准入特别管理措施（外商投资准入负面清单）自 2018 年 7 月 28 日起废止。根据 2020 年 1 月 1 日施行的《中华人民共和国外商投资法》《中华人民共和国外商投资法实施条例》等法律法规规定，国家对外商投资实行准入前国民待遇加负面清单管理制度。

公司及其前身格兰达有限所处行业均不属于《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2019 年版）》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2020 年版）》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2021 年版）》《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2024 年版）》规定的采取外商投资准入方面特别管理措施的项目，不属于外商禁入或限制类业务。

（2）外商投资的相关规定及合规情况

根据上述“8.关于其他事项”之“一、关于历史沿革”之“（一）公司及其控股股东、实际控制人是否符合外商在华投资、从业的相关规定，是否存在违反《外商投资产业指导目录》等外商投资、纳税申报、外汇管理等相关法律法规的情形；外资股东的现汇资金来源，外汇进出是否均符合当时的外汇管理规定，历次股权变动是否符合当时的外商投资管理规定”之“1、公司及其控股股东、实际控制人是否符合外商在华投资、从业的相关规定”之回复，公司不存在违反外商投资相关法律法规的规定。

（3）纳税申报的相关规定及合规情况

报告期内，公司按期进行纳税申报，执行的税种、税率符合中国法律、行政法规和规范性文件的规定，不存在违反税务法律法规而受到行政处罚的情形。根据信用广东 2025 年 2 月 20 日出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，报告期内公司不存在因违反税务领域相关法律法规而受到行政处罚的情形。

根据《中华人民共和国企业所得税法（2018 修正）》第四条第一款规定，企业所得税的税率为 25%；第五十四条第三款规定，企业应当自年度终了之日起五个月内，向税务机关报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。外资股东受让公司股权时的出让方已按照法律规定完成纳税申报并缴纳税款，不存在违反纳税申报相关法律法规的情形。

（4）外汇管理的相关规定及合规情况

根据《中华人民共和国外汇管理条例》（2008 修订）的规定，境外机构、

境外个人在境内直接投资，经有关主管部门批准后，应当到外汇管理机关办理登记。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》（汇发〔2015〕13号，2015年6月1日实施）的规定，取消境内直接投资项下外汇登记核准相关的行政审批事项，改由银行按照该通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境内直接投资项下外汇登记。

格兰达有限自2023年5月变更为外商投资企业后至今未实施利润分配，资金未向外资股东流出。科技集团、香港鑫祥、周影绵投资入股格兰达有限时的资金来源为自有或自筹的合法资金，由境外汇入，已在银行办理直接投资外汇登记并取得外汇登记凭证。外资股东外汇进出符合当时的外汇管理规定。

3、外资股东的现汇资金来源，外汇进出是否均符合当时的外汇管理规定，历次股权变动是否符合当时的外商投资管理规定

格兰达有限自2023年5月变更为外商投资企业，科技集团、香港鑫祥、周影绵为公司的外资股东，公司涉及的股权变动外汇进出事项情况如下：

时间	涉及的股权变动及外汇进出事项	外商投资	外汇资金的来源	外汇管理部门的批准或确认情况
2023-05-22	深圳电子分别以8,330.43万元、1,979.51万元的价格向深圳格兰达投资、科技集团转让格兰达有限对应8,080.00万元、1,920.00万元注册资本的股权	公司已根据《中华人民共和国外商投资法》及《中华人民共和国外商投资实施条例》相关规定，通过企业登记系统以及企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息	自有或自筹的合法资金	已取得《业务登记凭证》
2023-05-27	深圳格兰达投资分别以1,030.99万元、824.80万元的价格向香港鑫祥、周影绵转让格兰达有限对应1,000.00万元、800.00万元注册资本的股权	公司已根据《中华人民共和国外商投资法》及《中华人民共和国外商投资实施条例》相关规定，通过企业登记系统以及企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息	自有或自筹的合法资金	已取得《业务登记凭证》

公司历次股权变动符合外商投资管理规定，具体内容参照本问询回复“8.关于其他事项”之“一、关于历史沿革”之“（一）公司及其控股股东、实际控制人是否符合外商在华投资、从业的相关规定，是否存在违反《外商投资产业指导目录》等外商投资、纳税申报、外汇管理等相关法律法规的情形；外资股东的现汇资金来源，外汇进出是否均符合当时的外汇管理规定，历次股权变动是否符合当时的外商投资管理规定”

综上所述，公司及其控股股东、实际控制人符合外商在华投资、从业的相关

规定，不存在违反《外商投资产业指导目录》等外商投资、纳税申报、外汇管理等相关法律法规的情形；外资股东的现汇资金来源为自有及自筹资金，外汇进出符合当时的外汇管理规定，历次股权变动符合当时的外商投资管理规定。

（二）说明报告期内股权转让、增资的背景原因及合理性、股权变动价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送或其他特殊利益安排

公司报告期内股权转让、增资的情况如下：

序号	日期	事件	具体情况	股权变动/增资背景	支付对价	定价依据及定价是否公允
1	2023 年 5 月 22 日	报告期内第一次股权转让	深圳电子将 80.80%、19.20%股权分别以 8,330.43 万元、1,979.51 万元的价格转让给深圳格兰达投资、科技集团	实际控制人调整持股安排	1.03 元/注册资本	基于之前股权价格，综合考虑交易成本定价，定价公允
2	2023 年 5 月 27 日	报告期内第二次股权转让	深圳格兰达投资将 10%、8%股权分别以 1030.99 万元、824.80 万元的价格转让给香港鑫祥、周影绵	实际控制人家庭内部调整持股安排	1.03 元/注册资本	按前述股权转让价格原价转让，定价公允
3	2023 年 12 月 25 日	报告期内第三次股权转让	深圳格兰达投资将格兰达有限 4.5%股权以 675 万元的价格转让给江门聚能	股权激励	1.50 元/注册资本	参考公司 2023 年末预计每股净资产，略有溢价
4	2024 年 1 月 3 日	报告期内第一次增资	公司增加注册资本至 10,750 万元，其中，深圳聚能增资 500 万元，江门聚能增资 250 万元	股权激励	1.50 元/注册资本	参考公司 2023 年末每股净资产，略有溢价
5	2024 年 4 月 16 日	报告期内第二次增资	公司增加注册资本至 11,750 万元，由新股东和荣三号认缴新增注册资本 1,000 万元	引进外部机构股东	3.00 元/注册资本	和荣三号作为私募投资基金，各方市场化协商定价，价格公允
6	2024 年 6 月 20 日	报告期内第三次增资	公司增加注册资本至 12,050 万元，由和荣三号认缴新增注册资本 300 万元	外部机构股东增资，增强公司资本实力	3.00 元/注册资本	参考上一轮次和荣三号协商定价，价格公允
7	2024 年 9 月 29 日	报告期内第四次股权转让	江门聚能将格兰达有限 2.213%股权（对应注册资本为 266.67 万元）以 400 万元的价格转让给深圳聚龙	股权激励	1.50 元/注册资本	参考上一轮次股权激励定价
8	2024 年 10 月 22 日	报告期内第四次增资	公司增加注册资本至 15,650 万元。其中，由新股东和荣四号以 1,800 万元认购新增注册资本 600 万元	引进外部机构股东	3.00 元/注册资本	参考上一轮次和荣三号协商定价，价格公允
			公司增加注册资本至 15,650 万元。其中，由深圳格兰达投资以 4,890 万	实际控制人增资，增强公司资	1.63 元/注册资本	基于 2024 年 6 月 30 日经审计每股净资产，低

序号	日期	事件	具体情况	股权变动/增资背景	支付对价	定价依据及定价是否公允
			元认缴新增注册资本3,000万元	本实力		价增资，公司确认股份支付费用
9	2024年10月29日	报告期内第五次股权转让	江门聚能将格兰达有限0.383%股权（对应注册资本为60万元）以120万元的价格转让给深圳聚龙	股权激励	2.00元/注册资本	参考公司2024年10月31日经审计每股净资产，略有溢价

综上，公司报告期内历次股权转让、增资的背景原因符合实际情况，具有合理性。股权变动价格真实合理，定价依据具有公允性或公司已就股份支付事项确认股份支付费用，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

（三）说明股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性，参与人员的适格性、资金来源，是否存在与其他投资者不同的特殊权益安排，员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法等

1、股权激励实施程序、股票来源、管理模式及合规性

（1）实施程序

①2023年12月15日，格兰达有限召开股东会，审议通过股权激励计划，同意激励对象通过江门聚能、深圳聚能间接持有公司股权。

②2024年9月29日，格兰达有限召开股东会，审议通过股权激励计划，同意激励对象通过深圳聚龙间接持有公司股权。

（2）股票来源

公司员工持股平台通过股东转让、增资方式获取公司股份，具体如下：

员工持股平台名称	日期	股票来源	具体情况
江门聚能	2023年12月12日	受让股东股份	深圳格兰达投资将其持有的公司4.5%股权以675万元的价格转让给江门聚能
江门聚能 & 深圳聚能	2023年12月25日	增资	公司注册资本由10,000万元增加至10,750万元，其中深圳聚能以750万元认购公司新增500万元注册资本，江门聚能以375万元认购250万元注册资本
深圳聚龙	2024年9月25日	受让股东股份	江门聚能将持有的公司2.2130%股权以400万元的价格转让给深圳聚龙
	2024年10月28日	受让股东股份	江门聚能将持有的公司0.383%股权以120万元的价格转让给深圳聚龙

（3）管理模式

根据《中华人民共和国合伙企业法》，按照合伙协议的约定或者经全体合伙人决定，可以委托一个或者数个合伙人对外代表合伙企业，执行合伙事务。公司员工持股平台管理模式具体情况如下：

员工持股平台名称	普通合伙人	管理模式
江门聚能	林宜龙	有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。执行事务合伙人应具备如下条件：必须为合伙企业的普通合伙人。经全体合伙人决定，委托林宜龙执行合伙事务；其他合伙人不再执行合伙事务。执行合伙事务的合伙人对外代表企业
深圳聚能	周影绵	本合伙企业的执行事务合伙人由普通合伙人担任。执行事务合伙人 not 按照本协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人有权督促执行事务合伙人更正
深圳聚龙	林宜龙	

2、参与人员的适格性、资金来源，是否存在与其他投资者不同的特殊权益安排，员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法

(1) 参与人员的适格性、资金来源，是否存在与其他投资者不同的特殊权益安排

公司股权激励参与人员均为公司或子公司员工，满足股权激励计划、员工持股平台合伙协议及其补充协议对于激励对象的相关要求，不存在法律、法规禁止或限制投资的主体。激励对象出资资金为其本人自有或自筹的合法资金。公司股权激励计划参与人员不存在与其他投资者不同的特殊权益安排。

(2) 员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法

员工发生不适合参加激励情况时所持相关权益的处置办法如下：

①如任何一位有限合伙人在约定的服务期内从公司或子公司辞职或离职（不包含退休返聘的情形，但包含退休返聘后离职的情形），则该有限合伙人应当在离职前及时、无条件地将持有的激励份额全部转让给普通合伙人或普通合伙人指定的第三方，并办理激励份额转让的相关手续。

②如有限合伙人辞职或离职是基于以下情形，转让价款为该有限合伙人取得激励份额而实际支付的对价+按年化收益率 6%（单利）计算的收益—该有限合伙人从员工持股平台累计取得的现金分红（含税）：

- a. 非因自身过错主动辞职；
- b. 非因自身过错与公司或子公司协商解除劳动合同而离职；
- c. 劳动合同到期后非因自身过错不再续签，或非因自身过错公司或子公司不再续签劳动合同；
- d. 因患病、负伤等非自身过错原因不能从事原工作，也不能从事由公司或子公司另行安排的工作而离职。

③如任何一位有限合伙人在约定的服务期内存在以下过错情形，或者辞职或

离职是基于其他情形，转让价款为该有限合伙人为取得激励份额而实际支付的对价：

- a.因主观恶意未达到业绩考核指标而被公司或子公司解雇；
- b.因违反劳动合同、公司或子公司的规章制度，被公司或子公司解雇；
- c.违反其与公司或子公司签署的商业秘密保护和反不正当竞争协议；
- d.有故意损害公司或子公司利益的行为，或在工作中出现重大失误导致公司或子公司的利益受到重大损失的；
- e.有受贿、挪用、贪污、盗窃、泄漏公司商业秘密或其它严重损害公司或子公司声誉与利益的行为；
- f.未经公司或子公司股东会决议同意，将公司或子公司的资金借贷给他人或者以公司或子公司财产为他人提供担保；
- g.未经员工持股平台普通合伙人同意，擅自对外以员工持股平台名义执行事务的；
- h.私自或协助他人设立与公司或子公司有业务竞争关系的企业将公司或子公司的业务交给其本人或亲友设立的企业经营、谋取属于公司或子公司的商业机会、以及给公司或子公司的利益造成损害的其他情形；
- i.直接或间接地劝诱或帮助他人劝诱公司或子公司的管理人员、员工终止与公司或子公司的聘用关系；直接或间接劝诱或帮助他人劝诱公司或子公司的客户、合作方终止与公司或子公司的合作及以其他方式改变与公司或子公司的业务关系；
- j.存在其他重大违反员工持股平台合伙协议、公司或子公司的章程或其它规章制度的行为；
- k.有犯罪、严重违法行为的。

综上所述，公司股权激励实施程序、股票来源、管理模式合法合规；参与人员主体适格、资金来源合法合规，不存在与其他投资者不同的特殊权益安排；股权激励计划、员工持股平台合伙协议及其补充协议明确了员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法。

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

1、股份支付费用的确认情况

报告期各期，公司确认的股权支付费用分别为 0 元和 394.80 万元，具体情况如下：

单位：万元

授予对象类别	以权益结算的股份支付费用	
	2024 年度	2023 年度
管理人员	303.89	-
销售人员	17.43	-
研发人员	11.65	-
生产人员	61.83	-
合计	394.80	-

2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

公司计算股份支付费用时公允价值确定依据如下表所示：

项目	依据
2023 年 12 月，第一次股权激励	参考 2024 年 4 月，和荣三号外部投资机构入股价格，确认 3.00 元/股为授予日公允价值
2024 年 1 月，第二次股权激励	
2024 年 9 月，第三次股权激励	参考 2024 年 10 月，和荣四号外部投资机构入股价格，确认 3.00 元/股为授予日公允价值
2024 年 10 月，第四次股权激励	

报告期内，公司股份支付费用公允价值确定依据均为参考最近一次外部投资者的投资入股价格来确定，股份支付公允价格确定依据具有合理性。

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

（1）股份支付公允价值的确定

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第四条规定：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。

权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认

和计量》确定。”

公司外部投资者增资时间与公司股权激励时间接近，且 3.00 元/股的价格属于市场化定价，因此将 3.00 元/股确定为股份支付的公允价值。具体情况参见本问询函回复“8.关于其他事项”之“一、关于历史沿革”之“（四）说明股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定”之“2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性”。

（2）股份支付等待期的确定

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定：“等待期，是指可行权条件得到满足的期间。

对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。

可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。”

根据合伙协议的相关规定，持股对象自其每次获授股权激励的授予日起，其应在公司或子公司继续工作若干年份（以下简称“服务期”），服务期为 6 年。若服务期内从公司及子公司离职的，普通合伙人（即实际控制人）或普通合伙人指定的第三方有权予以回购。

从该规定可推断，持股对象在服务期期满后方能获得股权，即可行权日为服务期期满之日，属于上述会计准则规定的“可行权条件为规定服务期间的股份支付”，等待期为授予日至可行权日，即为锁定期 6 年。

（3）相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条规定：“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等

待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

报告期各期，员工持股平台股份支付的计算过程及会计处理情况如下所示：

①江门聚能（除实际控制人外）

项目	索引	激励对象（除实际控制人外）
行权条件	/	服务期满
授予股份数量（万股）	A	244
授予价格（元/股）	B	1.50
授予权益工具的公允价值（元/股）	C	3.00
股份支付金额（万元）	$D=A*(C-B)$	366.00
摊销期限（月）	E	72.00
月摊销额（万元）	F	5.09
2024 年摊销月份数（月）	G	11
股份支付费用（万元）	$H=F*G$	55.99

注：实际控制人持有的员工持股平台股份均为预留给激励对象的份额，不计入增量股份，无需确认股份支付费用；下同。

②深圳聚能（除实际控制人外）

项目	索引	激励对象（除实际控制人外）
行权条件	/	服务期满
授予股份数量（万股）	A	477.94
授予价格（元/股）	B	1.50
授予权益工具的公允价值（元/股）	C	3.00
股份支付金额（万元）	$D=A*(C-B)$	716.91
摊销期限（月）	E	72.00
月摊销额（万元）	F	9.96
2024 年摊销月份数（月）	G	12
股份支付费用（万元）	$H=F*G$	119.52

③深圳聚龙（除实际控制人外）

项目	索引	第一次激励对象（除实际控制人外）	第二次激励对象（除实际控制人外）
行权条件	/	服务期满	服务期满
授予股份数量（万股）	A	261.31	60.00
授予价格（元/股）	B	1.50	2.00

授予权益工具的公允价值（元/股）	C	3.00	3.00
股份支付金额（万元）	$D=A*(C-B)$	391.96	60.00
摊销期限（月）	E	72.00	72.00
月摊销额（万元）	F	5.47	0.82
2024 年摊销月份数（月）	G	3	2
股份支付费用（万元）	$H=F*G$	16.41	1.64
合计（万元）		18.05	

④实际控制人股份支付的特殊考虑

2024 年 9 月 30 日，格兰达有限召开股东会并作出决议，同意公司增加注册资本至 15,650 万元。其中，由新股东和荣四号以 1,800 万元认购新增注册资本 600 万元，增资价格为 3.00 元/注册资本；由深圳格兰达投资以 4,890 万元认缴新增注册资本 3,000 万元，增资价格为 1.63 元/注册资本。

本次公司实际控制人以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。基于公司经营发展持续性假设，以及实际控制人控制权稳定性考虑，实际控制人在可预期时限内都将在公司任职，因此未简单按照员工持股计划中规定的服务期限进行认定，对其相关股份份额涉及股份支付费用未采用根据服务期限分摊的处理方式，而是按照实际控制人股权激励前后持股比例变动而获得的新增股份数计算股份支付金额，在授予日一次性计入相关费用及资本公积。

项目	索引	金额
增资前总股本（万股）	A	12,050.00
实际控制人持股股数（万股）	B	9,550.00
实际控制人持股比例	$C=B/A$	79.25%
控股股东增资股数（万股）	D	3000
每股增资公允价值（元/股）	E	3.00
每股增资价格（元）	F	1.63
外部投资者增资股数（万股）	G	600
增资后总股本（万股）	$H=A+D+G$	15650
考虑外部股东增资计算实际控制人增资后持股比例	$I=(B+D)/H$	80.19%
考虑外部股东增资计算实际控制人增资后持股股数（万股）	$J=(I-C)*H$	146.89
考虑外部股东增资应确认的股权激励费用（万元）	$K=J*(E-F)$	201.24

综上，报告期各期，公司股权激励过程中的会计处理合规，相关会计处理符

合《企业会计准则第 6 号—股份支付》等相关会计准则的规定，各期确认的股份支付金额计算汇总如下：

项目	2024 年度	2023 年度
江门聚能	55.99	-
深圳聚能	119.52	-
深圳聚龙	18.05	-
实际控制人	201.24	-
合计	394.80	-

4、股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

公司根据权益工具授予日各授予对象所处部门的职能、岗位的职责、具体的工作内容确定授予对象归属的费用类别，并结合各授予对象获授的权益工具数量、预估的未来期间可行权数量，汇总归属于各个期间费用的权益工具的总数量并核算相应的股份支付费用金额。具体情况如下：

股份激励费用计入科目	人员名称	人员类别	股份支付费用（万元）
管理费用	马继耀	行政人员	9.9
管理费用	符永强	行政人员	8.69
管理费用	黄天国	财务人员	8.03
管理费用	ZHANG WEI YI	行政人员	5.94
管理费用	林振豪	采购人员	3.63
管理费用	刘鸿家	财务人员	3.08
管理费用	乐培芳	行政人员	0.84
管理费用	李翠连	财务人员	2.64
管理费用	赵绍文	财务人员	1.43
管理费用	李耀峰	采购人员	0.66
管理费用	何挪	行政人员	11.64
管理费用	刘友敏	行政人员	9.96
管理费用	杨广升	行政人员	9
管理费用	何麦维	行政人员	6.48
管理费用	魏宏超	行政人员	3.96
管理费用	贺庆尔	行政人员	3.48
管理费用	范新宝	行政人员	3.48
管理费用	周小玲	财务人员	2.88
管理费用	曹金琳	财务人员	2.76

股份激励费用计入科目	人员名称	人员类别	股份支付费用（万元）
管理费用	姚卫智	行政人员	3.33
管理费用	周粉英	财务人员	0.84
管理费用	林宜龙、周影绵	行政人员	201.24
管理费用合计金额			303.89
销售费用	陈卫东	销售人员	1.65
销售费用	彭胜	销售人员	1.1
销售费用	方金金	销售人员	3.48
销售费用	王锐鹏	销售人员	2.88
销售费用	白路	销售人员	2.04
销售费用	苏达初	销售人员	1.32
销售费用	黄彩云	销售人员	0.84
销售费用	陈薇	销售人员	2.55
销售费用	叶钰	销售人员	0.51
销售费用	甘家新	销售人员	0.45
销售费用	何玉平	销售人员	0.39
销售费用	张霁静	销售人员	0.22
销售费用合计金额			17.43
研发费用（注2）	乐培芳	研发人员	2.24
研发费用	赵同超	研发人员	1.43
研发费用	刘飞	研发人员	3.11
研发费用	王能翔	研发人员	1.02
研发费用	黄水清	研发人员	1.02
研发费用	胡忠	研发人员	0.43
研发费用	张宋儿	研发人员	0.51
研发费用	唐召来	研发人员	0.51
研发费用	官声文	研发人员	0.51
研发费用	林清岚	研发人员	0.45
研发费用	吴海裕	研发人员	0.24
研发费用	王书雨	研发人员	0.18
研发费用合计金额			11.65
制造费用	陈冬梅	生产人员	2.09
制造费用	王细友	生产人员	1.76
制造费用	刘万平	生产人员	0.88

股份激励费用计入科目	人员名称	人员类别	股份支付费用（万元）
制造费用	王伟	生产人员	6.72
制造费用	段永昌	生产人员	6.72
制造费用	张海峰	生产人员	6.72
制造费用	温培钦	生产人员	3.96
制造费用	易焱	生产人员	3.36
制造费用	肖玉军	生产人员	3.36
制造费用	蒋志刚	生产人员	2.88
制造费用	彭军剑	生产人员	2.88
制造费用	刘俊	生产人员	2.88
制造费用	张松	生产人员	2.88
制造费用	彭卫	生产人员	2.88
制造费用	王常青	生产人员	2.52
制造费用	刘国文	生产人员	2.52
制造费用	席团保	生产人员	2.52
制造费用	杨长伟	生产人员	2.52
制造费用	肖辅璇	生产人员	0.53
制造费用	钟翔	生产人员	0.45
制造费用	司徒树泉	生产人员	0.41
制造费用	黄国全	生产人员	0.39
制造费用合计金额			61.83

注 1：林宜龙、周影绵股份支付费用计入非经常性损益；

注 2：研发人员乐培芳 2024 年 10 月 1 日起被任命为机场物流事业部副总经理，故其 2024 年度费用分摊至研发费用与管理费用中。

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

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

基于公司经营发展持续性假设，以及实际控制人控制权稳定性考虑，实际控制人在可预期期限内都将在公司任职，或者增资导致实际控制人超过其原持股比例获得的新增股份。公司对实际控制人的股份支付费用一次性确认，股份支付费用作为非经常性损益。

公司员工持股平台江门聚能、深圳聚能、深圳聚龙的服务期均为六年，设定服务期激励对象的股份支付费用分期计入损益，股份支付费用作为经常性损益列示。

综上所述，公司将报告期确认的股份支付费用列示为经常性损益或非经常性损益，具有合理性，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等相关规定。

（五）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

针对上述①②③事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司工商登记资料，历次股权变动与增资相关的三会文件、协议文件、验资报告、支付凭证、纳税凭证；

（2）查阅公司外商投资、纳税申报、外汇管理等相关文件，外资股东出资银行凭证；

（3）访谈公司实际控制人与财务总监，了解股权变动原因与增资背景、作价依据，核查入股价格的公允性，分析是否存在利益输送或其他特殊利益安排；

（4）查阅《股权激励计划》及相关内部决策会议文件；

（5）查阅江门聚能、深圳聚能、深圳聚龙工商档案，员工持股平台合伙协议及其补充协议、合伙人入伙协议；

（6）查阅了员工持股平台合伙人调查表并对员工持股平台合伙人进行了访谈。

针对上述④事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人，了解股份支付公允价值的确定依据，复核公司股份支付费用确认的准确性；

（2）获取同期外部投资者增资的增资协议等资料，核查股份支付公允价值的确定是否公允、合理；获取公司关于股权激励的三会文件及员工持股平台合伙协议，分析服务期、限售等权利条款，核查分摊年限的依据及准确性；核实股份支付的授予日、股份支付摊销的准确性、会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》等相关规定；

（3）获取并复核公司股份支付费用分摊计算明细表，获取公司花名册，核查激励对象所属部门、任职情况等，检查费用归属是否准确；复核公司股份支付

计入经常性损益或非经常性损益等会计处理的合理性。

2、核查意见

针对上述①②③事项，主办券商及律师认为：

（1）公司及其控股股东、实际控制人符合外商在华投资、从业的相关规定，不存在违反《外商投资产业指导目录》等外商投资、纳税申报、外汇管理等相关法律法规的情形；外资股东的现汇资金来源为自有及自筹资金，外汇进出符合当时的外汇管理规定，历次股权变动符合当时的外商投资管理规定。

（2）公司历次股权转让、增资均有合理的背景，历次股权转让和增资价格定价依据公允，且公司已根据《企业会计准则》等相关规定就股份支付事项确认股份支付费用，具有合理性，不存在利益输送或其他特殊利益安排。

（3）公司股权激励实施程序、股票来源、管理模式合法合规；参与人员主体适格、资金来源合法合规，不存在与其他投资者不同的特殊权益安排；股权激励计划、员工持股平台合伙协议及其补充协议明确了员工发生不适合参加股权激励情况时所持相关权益的处置办法。

（4）公司股份支付费用确认准确，公允价值确定依据是同期外部投资者增资价格，具有合理性；公司股份支付的价值公允、确认金额准确，股权激励的授予日、等待期的确认合理，与合伙协议的主要条款能够匹配，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，且已根据被激励对象所承担的职能分别计入销售、管理、研发费用，会计处理规范，金额准确；公司对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益的划分及列示具有合理性，股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定。

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

1、请主办券商和律师就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

（1）核查程序

①查阅公司历次股权变动相关的全套工商资料、内部决议文件及相关协议、验资报告、股权转让/增资交易凭证等相关资料；

②查阅公司股东调查表并对公司股东进行了访谈；

③查阅中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等网站公开信息，对公司是否存在股权纠纷进行了核查。

（2）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：公司注册资本已足额缴纳，股东的出资资产、出资方式、出资程序等符合相关法律法规的规定，股东不存在依法不得投资公司的情形。公司股权权属明晰，控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷，符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

（1）核查程序

①查阅公司全套工商资料、历次股权变动的内部决议文件及相关协议、验资报告、股权转让/增资交易凭证、完税凭证等相关资料；

②查阅公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后 3 个月的资金流水；

③查阅公司股东调查表并对公司股东及员工持股平台合伙人进行了访谈，了解增资/转让的交易背景；

④查阅了中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等公开信息，对公司是否存在股权纠纷进行了核查。

（2）核查意见

①主办券商及律师对截至报告期末公司实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资 3 个月前后的资金流水核查具体情况如下：

序号	类型	姓名	资金来源	是否核查出资账户出资前后 3 个月的资金流水
1	实际控制人、持有公司股份的董事、高级管理人员、员工持股平台合伙人、持股 5%以上的自然人股东	林宜龙	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
2	持有公司股份的高级管理人员、员工持股平台合伙人	马继耀	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
3	持有公司股份的监事、员工持股平台合伙人	符永强	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
4	持有公司股份的高级管理人员、员工持股平台合伙人	黄天国	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常

序号	类型	姓名	资金来源	是否核查出资账户出资前后3个月的资金流水
5	员工持股平台合伙人	ZHANG WEI YI	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
6	员工持股平台合伙人	林振豪	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
7	员工持股平台合伙人	刘鸿家	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
8	员工持股平台合伙人	乐培芳	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
9	员工持股平台合伙人	李翠连	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
10	员工持股平台合伙人	陈冬梅	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
11	员工持股平台合伙人	王细友	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
12	员工持股平台合伙人	陈卫东	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
13	员工持股平台合伙人	赵同超	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
14	员工持股平台合伙人	赵绍文	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
15	员工持股平台合伙人	彭胜	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
16	员工持股平台合伙人	刘万平	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
17	员工持股平台合伙人	李耀峰	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
18	实际控制人、持有公司股份的董事、员工持股平台合伙人、持股5%以上的自然人股东	周影绵	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
19	持有公司股份的高级管理人员、员工持股平台合伙人	何挪	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
20	持有公司股份的董事、员工持股平台合伙人	刘友敏	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
21	持有公司股份的监事、员工持股平台合伙人	杨广升	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
22	员工持股平台合伙人	王伟	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
23	员工持股平台合伙人	张海峰	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
24	员工持股平台合伙人	段永昌	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
25	员工持股平台合伙人	何麦维	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
26	员工持股平台合伙人	温培钦	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
27	员工持股平台合伙人	魏宏超	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常

序号	类型	姓名	资金来源	是否核查出资账户出资前后3个月的资金流水
28	员工持股平台合伙人	方金金	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
29	员工持股平台合伙人	范新宝	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
30	员工持股平台合伙人	贺庆尔	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
31	员工持股平台合伙人	肖玉军	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
32	员工持股平台合伙人	易焱	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
33	员工持股平台合伙人	彭军剑	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
34	员工持股平台合伙人	蒋志刚	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
35	员工持股平台合伙人	刘俊	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
36	员工持股平台合伙人	王锐鹏	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
37	员工持股平台合伙人	张松	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
38	员工持股平台合伙人	彭卫	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
39	员工持股平台合伙人	周小玲	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
40	员工持股平台合伙人	曹金琳	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
41	员工持股平台合伙人	席团保	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
42	员工持股平台合伙人	刘国文	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
43	员工持股平台合伙人	王常青	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
44	员工持股平台合伙人	杨长伟	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
45	员工持股平台合伙人	白路	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
46	员工持股平台合伙人	苏达初	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
47	员工持股平台合伙人	黄彩云	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
48	持有公司股份的高级管理人员、员工持股平台合伙人	姚卫智	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
49	持有公司股份的监事、员工持股平台合伙人	刘飞	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
50	员工持股平台合伙人	陈薇	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常

序号	类型	姓名	资金来源	是否核查出资账户出资前后3个月的资金流水
51	员工持股平台合伙人	黄水清	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
52	员工持股平台合伙人	周粉英	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
53	员工持股平台合伙人	张宋儿	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
54	员工持股平台合伙人	叶钰	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
55	员工持股平台合伙人	肖辅璇	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
56	员工持股平台合伙人	甘家新	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
57	员工持股平台合伙人	钟翔	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
58	员工持股平台合伙人	何玉平	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
59	员工持股平台合伙人	司徒树泉	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
60	员工持股平台合伙人	黄国全	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
61	员工持股平台合伙人	唐召来	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
62	员工持股平台合伙人	胡忠	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
63	员工持股平台合伙人	王能翔	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
64	员工持股平台合伙人	官声文	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
65	员工持股平台合伙人	林清岚	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
66	员工持股平台合伙人	张霁静	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
67	员工持股平台合伙人	吴海裕	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常
68	员工持股平台合伙人	王书雨	自有或自筹的合法资金	已核查，无异常

结合主办券商及律师取得的公司历次出资或转让的工商档案、协议、交易凭证、公司及持股平台历次股权变动涉及的内部决议文件以及公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东出资前后3个月资金流水等材料并对公司股东及员工持股平台的合伙人的访谈，主办券商及律师认为：公司控股股东、实际控制人，持股5%以上股东、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台

合伙人等所持有的公司股份系自身真实持有，不存在股权代持情况，股权代持核查程序充分有效。

②公司历次股权变动的入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

序号	日期	事件	具体情况	入股背景	入股价格	资金来源
1	2019-11-18	格兰达有限公司设立	深圳装备设立格兰达有限，设立时注册资本为 1,000 万元	设立	1 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
2	2020-12-02	格兰达有限公司第一次股权转让	深圳智能将 100%股权以 1,000 万元的价格转让给深圳电子	业务重组	1 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
3	2021-04-12	格兰达有限公司第一次增资	公司增加注册资本至 2,000 万元，由深圳电子认缴新增注册资本 1,000 万元	实际控制人增资，增强公司资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
4	2022-03-25	格兰达有限公司第二次增资	公司增加注册资本至 3,500 万元，由深圳电子认缴新增注册资本 1,500 万元	实际控制人增资，增强公司资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
5	2022-11-11	格兰达有限公司第三次增资	公司增加注册资本至 5,000 万元，由深圳电子认缴新增注册资本 1,500 万元	实际控制人增资，增强公司资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
6	2022-12-08	格兰达有限公司第四次增资	公司增加注册资本至 10,000 万元，由深圳电子认缴新增注册资本 5,000 万元	实际控制人增资，增强公司资本实力	1 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
7	2023-05-22	格兰达有限公司第二次股权转让	深圳电子将 80.80%、19.20% 股权分别以 8,330.43 万元、1,979.51 万元的价格转让给深圳格兰达投资、科技集团	实际控制人调整持股安排	1.03 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
8	2023-05-27	格兰达有限公司第三次股权转让	深圳格兰达投资将 10%、8% 股权分别以 1030.99 万元、824.80 万元的价格转让给香港鑫祥、周影绵	实际控制人调整持股安排	1.03 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
9	2023-12-25	格兰达有限公司第四次股权转让	深圳格兰达投资将格兰达有限 4.5%股权以 675 万元的价格转让给江门聚能	股权激励	1.50 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
10	2024-01-03	格兰达有限公司第五次增资	公司增加注册资本至 10,750 万元，其中，深圳聚能增资 500 万元，江门聚能增资 250 万元	股权激励	1.50 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
11	2024-04-16	格兰达有限公司第六次增资	公司增加注册资本至 11,750 万元，由新股东和荣三号认缴新增注册资本 1,000 万元	引进外部机构股东	3.00 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
12	2024-06-20	格兰达有限公司第七次增资	公司增加注册资本至 12,050 万元，由和荣三号认缴新增注册资本 300 万元	外部机构股东增资，增强公司	3.00 元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金

序号	日期	事件	具体情况	入股背景	入股价格	资金来源
				资本实力		
13	2024-09-29	格兰达有限第五次股权转让	江门聚能将格兰达有限2.213%股权（对应注册资本为266.67万元）以400万元的价格转让给深圳聚龙	股权激励	1.50元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
14	2024-10-22	格兰达有限第八次增资	公司增加注册资本至15,650万元。其中，由新股东和荣四号以1,800万元认购新增注册资本600万元	引进外部机构股东	3.00元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
			公司增加注册资本至15,650万元。其中，由深圳格兰达投资以4,890万元认缴新增注册资本3,000万元	实际控制人增资，增强公司资本实力	1.63元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
15	2024-10-29	格兰达有限第六次股权转让	江门聚能将格兰达有限0.383%股权（对应注册资本为60万元）以120万元的价格转让给深圳聚龙	股权激励	2.00元/注册资本	自有和/或自筹的合法资金
16	2025-04-27	格兰达第一次增资	公司增加注册资本至16,150万元。其中，由华芯盛景以1,875万元认缴新增注册资本500万元	引进外部机构股东	3.75元/股	自有和/或自筹的合法资金

经核查，主办券商及律师认为：公司股东入股价格不存在明显异常，入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

③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。

（2）关于子公司。根据申报文件，公司在境外设立子公司，部分子公司存在少数股东的情形。请公司说明：①境外设立子公司的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，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《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；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设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。②子公司少数股东的投资背景，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，以及所采取的防范利益输送相关措施。

请主办券商及律师核查上述相关事项并发表明确意见。

回复：

二、关于子公司

（一）境外设立子公司的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，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《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；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设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

1、境外设立子公司的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系

由于公司存在境外客户，且生产所需的部分原材料需要从境外采购，公司在中国香港设立香港格兰达，作为公司境外采购和销售的渠道。随着客户在墨西哥、东南亚投资建厂，为能够更贴近市场、快速了解和响应客户需求，公司决定在墨西哥设立墨西哥格兰达、在马来西亚设立马来西亚格芯。公司境外设立子公司的原因合理，具有必要性。

境外子公司业务与公司业务具有协同关系，请参见本问询函回复“1.关于资产重组及独立性”之“二、说明实际控制人其控制企业的股权架构进行调整的原因及合理性，业务重组后申请挂牌公司的主营业务是否发生变化，母子公司业务协同性、是否能实现对子公司的控制；以公司作为挂牌申报主体的原因、商业合理性及下一步资本运作计划，深圳精密及其董监高是否存在规范性瑕疵，其主要资产及技术是否存在权属纠纷”之“（一）说明实际控制人其控制企业的股权架构进行调整的原因及合理性，业务重组后申请挂牌公司的主营业务是否发生变化，母子公司业务协同性、是否能实现对子公司的控制”。

基于上述，公司境外设立子公司的原因合理，具有必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系。

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

(1) 境外投资相关法律法规

相关部门	境外投资	境外再投资
发 改 委	《企业境外投资管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 第 11 号）第十四条规定：“实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目，也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中，投资主体是中央管理企业（含中央管理金融企业、国务院或国务院所属机构直接管理的企业，下同）的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元及以上的，备案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。本办法所称非敏感类项目，是指不涉及敏感国家和地区且不涉及敏感行业的项目。”	《境外投资核准备案常见问题解答（2021 年）》第七条规定“投资主体控制的境外企业开展非敏感类境外投资项目，投资主体不直接投入资产、权益或提供融资、担保，中方投资额 3 亿美元以上的项目，投资主体需要向国家发展改革委提交大额非敏感类项目情况报告表，无需申请项目核准或备案，中方投资额 3 亿美元以下的项目无需办理有关手续。”
商 务 部	《境外投资管理办法》（中华人民共和国商务部令 2014 年第 3 号）第六条规定：“商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。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。”	《境外投资管理办法》第二十五条规定：“企业投资的境外企业开展境外再投资，在完成境外法律手续后，企业应当向商务主管部门报告。涉及中央企业的，中央企业通过管理系统填报相关信息，打印《境外中资企业再投资报告表》并加盖公章后报商务部；涉及地方企业的，地方企业通过管理系统填报相关信息，打印《再投资报告表》并加盖公章后报省级商务主管部门。”《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）第二条规定：“对于境外投资最终目的地企业利用其经营利润或境外自筹资金（如向境外银行贷款等）开展真正意义上的再投资的，应填写《境外中资企业再投资报告表》。”
国 家 外 汇 管 理 局	根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》（汇发〔2009〕30 号）第八条规定：“境内机构应凭境外直接投资主管部门的核准文件和境外直接投资外汇登记证，在外汇指定银行办理境外直接投资资金汇出手续。外汇指定银行进行真实性审核后为其办理。”	《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发〔2015〕13 号）第二条规定：“取消境外再投资外汇备案。境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。”

(2) 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

香港格兰达、墨西哥格兰达及马来西亚格芯自设立至今未发生股权变动，公司投资设立境外履行的发改部门、商务部门、外汇管理部门程序的情况如下：

境外子公司	事项	发改部门程序	商务部门程序	外汇管理部门程序
香港格兰达	设立	已取得广东省发展改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函[2022]1756号）	已取得广东省商务厅出具的《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202300382号）	已办理业务登记凭证
墨西哥格兰达	设立	已取得广东省发展改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（粤发改开放函[2022]1756号）	已取得广东省商务厅出具的《企业境外投资证书》（境外投资证第N4400202300382号）	属于境外再投资行为，无需履行外汇备案手续
马来西亚格芯	设立	已取得深圳市发展改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（深发改境外备[2023]0499号）	已取得深圳市商务局出具的《企业境外投资证书》（境外投资证第N4403202300356号）	已办理业务登记凭证

根据《香港法律意见书》《墨西哥法律意见书》《马来西亚法律意见书》，公司投资设立境外企业已履行境外主管机构的备案、审批等监管程序。

基于上述，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、境外主管机构等主管机关的备案、登记等监管程序。

3、是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》规定，限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资；禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，具体规定与公司境外投资是否属于相关投资方向的情况如下：

境外投资方向分类	《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》相关规定	公司境外投资是否属于相关投资方向
限制开展的境外投资	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

境外投资方向分类	《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》相关规定	公司境外投资是否属于相关投资方向
禁止开展的境外投资	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

基于上述，公司境外投资不存在《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》中规定的限制或禁止开展的境外投资的情形，符合相关规定。

4、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设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

根据《香港法律意见书》《墨西哥法律意见书》《马来西亚法律意见书》，公司各境外子公司的设立、业务合规性等事项核查并出具明确意见如下：

境外子公司	设立意见	业务合规性意见
香港格兰达	“格兰达国际（香港）有限公司（Grand Tech International（Hong Kong） Company Limited）是根据《公司条例》（香港法例第 622 章）在 2022 年 11 月 24 日在香港注册成立的、并于参考日合法有效存续的一家香港私人股份有限公司”	“除了公司注册证明书及商业登记证外，该公司不用在香港政府机构取得任何执照、许可或证书。” “概无资料显示香港税务局对格兰达国际香港作出任何处罚。” “概无资料显示格兰达国际香港就香港强制性公积金计划管理局针对该公司涉及雇主及人员任何刑事定罪或民事裁决/判决记录的强金违规记录。” “确认无资料显示该公司涉及违反任何香港适用的环境保护法律。” “确认该公司不曾作为任何仲裁程序的一方，亦不曾遭政府或任何监管机构处罚或调查。”
墨西哥格兰达	“基于本法律意见书，该公司已根据墨西哥法律正式成立，并商业公共登记处妥善登记，遵守了公司设立适用的所有手续和法律要求。因此，该公司持有必要授权，作为《商业实体一般法》（Ley General de Sociedades Mercantiles）认可的合法实体运营，同时满足相关墨西哥当局施加的任何额外要求。 此状态确认该公司已有效组建，具备在适用监管框架内开展商业活动的法律行为能	“根据审查的信息，该公司是依法成立的墨西哥公司，具备在墨西哥开展业务运营所需的必要登记。基于所提交文件，截至本报告日：i）公司迄今未因环保或职场安全受到行政处罚；ii）未发生重大环境或安全事故；iii）公司法定代表人及董事确认不存在重大环保或安全法规违反行为。 现行劳动合同完全符合《墨西哥联邦劳动法》规定，确保其在墨西哥劳动法规下具有法律效力与可执行性。该等合同在工作条件、员工与雇主权利义务等方面均满足法定要求。 公司提供的《雇主注册证书》（2025 年 3 月 31 日签发）显示，其已依法取得在墨西哥雇佣外籍员工的合法资质。 根据税务管理局的机构电子记录显示，截至本次核

境外子公司	设立意见	业务合规性意见
	力。”	查时，纳税人已按时履行《综合税收决议》规定的各项税务合规义务。据此，本税务合规意见日的结论为“积极”。 截至目前，公司当地管理层告知我们，尚未有墨西哥当局发起的未决诉讼、仲裁或施加的行政处罚。为核实情况，我们在新莱昂州电子系统中进行外部检索，查看是否存在与当局或第三方的纠纷。检索结果确认，系统中无当前诉讼或法律纠纷登记。”
马来西亚格芯	“子公司于 2023 年 5 月 17 日根据《2016 年公司法》正式成为一家私人有限公司，在马来西亚有效存在并信誉良好，具有独立法人实体的地位，拥有完整的能力、权力和权限签订合同及承诺，且完全有权以自己的名义起诉或被起诉。”	“据我们所知，子公司没有（i）违反其章程或其他组织文件（如有）；或（ii）违反任何适用的马来西亚法律。 子公司的代表确认，子公司开展其业务或活动所需的所有必要执照、许可、批准或授权均已履行完毕。子公司董事的声明对此作出了进一步证实。”

基于上述，公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于境外子公司的设立、业务合规性事项发表了明确的意见，该等事项合法合规，但未对境外子公司的股权变动、关联交易、同业竞争发表意见。

报告期内，除香港格兰达因业务重组与关联方香港科技、科技集团、佐鸿通商发生关联交易外，香港格兰达、墨西哥格兰达及马来西亚格芯未与公司合并报表范围外的关联方发生关联交易；香港格兰达、墨西哥格兰达及马来西亚格芯自设立至今未发生股权变动，且属于公司合并报表范围内的子公司，与公司之间不存在同业竞争。

（二）子公司少数股东的投资背景，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，以及所采取的防范利益输送相关措施

1、子公司少数股东的投资背景，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

公司的子公司中，马来西亚格芯存在公司及子公司以外的少数股东，马来西亚格芯的股权结构如下：

序号	股东	出资额	出资比例
1	深圳格芯	2,160,000.00 马来西亚林吉特	80%
2	SBE Technology Pte Ltd.	540,000.00 马来西亚林吉特	20%
总计		2,700,000.00 马来西亚林吉特	100%

深圳格芯初步进入马来西亚市场，希望与当地具备半导体行业经验的人士合作。SBE Technology Pte Ltd.的实际控制人 Chiang Hock Woo 系新加坡国籍，且在半导体领域拥有长期的工作经验。因此，深圳格芯决定与 Chiang Hock Woo 控制的 SBE Technology Pte Ltd.共同设立马来西亚格芯。

SBE Technology Pte Ltd.与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排。

基于上述，马来西亚格芯的少数股东 SBE Technology Pte Ltd.系基于其实际控制人为当地具备半导体行业经验的人士而入股，SBE Technology Pte Ltd.与公司董监高、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

根据深圳格芯与相关主体共同对外投资时有效的《公司法（2018 修正）》第十六条第一款规定，公司向其他企业投资或者为他人提供担保，依照公司章程的规定，由董事会或者股东会、股东大会决议；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。根据深圳格芯当时有效的公司章程规定，执行董事对股东会负责，行使决定公司的经营计划和投资方案的职权。

2023 年 5 月 1 日，周影绵作为深圳格芯的执行董事，作出执行董事决定，同意深圳格芯与 SBE Technology Pte Ltd.共同设立马来西亚格芯。

基于上述，深圳格芯与相关主体共同对外投资履行了执行董事决定程序，符合《公司法》《公司章程》等规定。

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，以及所采取的防范利益输送相关措施

SBE Technology Pte Ltd.作为马来西亚格芯的少数股东，在马来西亚格芯设立之初入股，入股价格为 1 马来西亚林吉特/股，与马来西亚格芯控股股东深圳格芯入股价格一致，具备公允性，不存在利益输送。

为防范子公司利益输送，公司制定了《子公司管理制度》，加强对子公司的管理，规范公司内部运作机制，建立有效的控制机制，维护公司和投资者合法权益；此外，公司制定了《关联交易决策制度》《对外投资管理制度》等内部管理制度，明确了关联方的定义及关联交易的审批程序，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。

基于上述，公司境外子公司的少数股东的入股价格具备公允性，不存在利益输送，公司已经采取了防范利益输送的相关措施。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

（1）查阅《香港法律意见书》《墨西哥法律意见书》《马来西亚法律意见书》及其翻译件；

（2）查阅发改部门、商务部门、外汇管理部门出具的《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知书》《业务登记凭证》；

（3）查阅格兰达有限同意与相关主体共同对外投资的执行董事决定；

（4）查阅公司的《子公司管理制度》《关联交易决策制度》《对外投资管理制度》等内部管理制度。

2、核查意见

综上，主办券商及律师认为：

（1）公司境外设立子公司的原因合理，具有必要性，境外子公司业务与公司业务具有协同关系；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、境外主管机构等主管机关的备案、登记等监管程序；公司境外投资不存在《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》中规定的限制或禁止开展的境外投资的情形，符合相关规定；公司已取得境外子公司所在国家或地区律师关于境外子公司的设立、业务合规性事项发表了明确的意见，该等事项合法合规，但未对境外子公司的股权变动、关联交易、同业竞争发表意见；报告期内，除香港格兰达因业务重组与关联方香港科技发生关联交易外，香港格兰达、墨西哥格兰达及马来西亚格芯未与公司合并报表范围外的关联方发生关联交易；香港格兰达、墨西哥格兰达及马来西亚格芯自设立至今未发生股权变动，且属于公司合并报表范围内的子公司，与公司之间不存在同业竞争。

(2) 马来西亚格芯的少数股东 SBE Technology Pte Ltd.系基于其实际控制人为当地具备半导体行业经验的人士而入股，与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排；深圳格芯与相关主体共同对外投资履行了执行董事决定程序，符合《公司法》《公司章程》等规定；公司境外子公司的少数股东的入股价格具备公允性，不存在利益输送，公司已经采取了防范利益输送的相关措施。

(3) 关于实际控制人控制的其他企业。根据申报文件，实际控制人控制多家企业，其中华之链从事机械工具、仪器仪表、五金配件等的购销，与公司构成同业竞争，当前华之链主要业务已停止，计划 2025 年下半年注销。请公司说明：①华之链注销进展，同业竞争规范措施是否明确可执行，是否需在公开转让说明书中进一步明确相关承诺事项，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定。②控股股东及实际控制人是否存在诉讼，是否存在冻结、质押公司股权的情形，是否存在大额到期未清偿债务。

请主办券商及律师核查上述相关事项并发表明确意见。

回复：

三、关于实际控制人控制的其他企业

(一) 华之链注销进展，同业竞争规范措施是否明确可执行，是否需在公开转让说明书中进一步明确相关承诺事项，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定

1、华之链注销进展

自 2025 年 6 月下旬起，华之链已停止承接客户订单，且已告知主要客户及供应商，但仍有部分尚未交货的尾单需要继续执行，截至 2025 年 7 月末，华之链待处理的客户尾单共 64 万元，预计 2025 年 10 月底前完成交付和收款。

待现有销售业务执行完毕后，华之链计划不晚于 2025 年 12 月底启动注销程序并披露注销公告，预计 2026 年第一季度完成工商注销登记。

2、同业竞争规范措施是否明确可执行

为避免与华之链的同业竞争，实际控制人周影绵出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，详见公开转让说明书“第六节 附表”之“三、相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”。

此外，为确保解决同业竞争的可执行性，华之链及实际控制人周影绵于 2025 年 7 月 31 日出具了《关于避免同业竞争的补充承诺函》：

“为避免深圳市华之链贸易发展有限公司（以下简称“华之链”）与广东格兰达精密技术股份有限公司（以下简称“格兰达”）产生同业竞争，实际控制人周影绵于 2025 年 6 月 23 日出具《关于避免同业竞争的承诺函》。为进一步明确相关事项，华之链及实际控制人周影绵在原承诺基础上补充承诺如下：

1、报告期内，华之链的打印机零部件贸易业务与格兰达较为相似，存在同业竞争，但华之链与格兰达不存在具有重大不利影响的同业竞争。

2、无论华之链尚未交货的尾单进展与后续回款情况如何，华之链将不晚于 2025 年 12 月 31 日向工商部门提交华之链的注销申请。

若以上承诺事项被证明不真实或未被有效遵守，周影绵将依法承担相应的赔偿责任。”

根据周影绵、华之链出具的相关承诺，自 2025 年 6 月 23 日起，华之链已不再承接新业务，不晚于 2025 年 12 月 31 日无条件启动华之链注销程序。

综上所述，同业竞争的承诺明确可执行。

3、是否需在公开转让说明书中进一步明确相关承诺事项

公司已在公开转让说明书“第六节 附表”之“三、相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”补充披露了如下内容：

承诺主体名称	周影绵、华之链
承诺主体类型	☐ 申请挂牌公司 ☒ 实际控制人 ☐ 控股股东 ☒ 董事、监事、高级管理人员 ☐ 核心技术（业务）人员 ☐ 本次申请挂牌的主办券商及证券服务机构 ☒ 其他
承诺事项	关于避免同业竞争的补充承诺函
承诺履行期限类别	长期有效
承诺开始日期	2025 年 7 月 31 日
承诺结束日期	无
承诺事项概况	1、报告期内，华之链的打印机零部件贸易业务与格兰达较为相似，存在同业竞争，但华之链与格兰达不存在具有重大不利影响的同业竞争。 2、无论华之链尚未交货的尾单进展与后续回款情况如何，华之链将不晚于 2025 年 12 月 31 日向工商部门提交华之链的注销申请。 若以上承诺事项被证明不真实或未被有效遵守，周影绵将依法承担相应的赔偿责任。

承诺履行情况	正在履行
未能履行承诺的约束措施	若违反上述承诺，将赔偿一切直接和间接损失，依法承担相应的赔偿责任。

4、是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的规定

周影绵、华之链已按照承诺要求：2025年6月23日起，华之链已不再承接新业务，同时明确不晚于2025年12月31日无条件启动注销程序。

相关承诺明确具体，有具体的实施步骤和时间安排，不存在客观障碍或潜在风险，符合《业务规则适用指引第1号》的要求。

（二）控股股东及实际控制人是否存在诉讼，是否存在冻结、质押公司股权的情形，是否存在大额到期未清偿债务

1、控股股东及实际控制人是否存在诉讼

经查阅中国执行信息公开网、中国裁判文书网、控股股东及实际控制人出具的相关文件，截至本问询函回复出具日，公司控股股东及实际控制人不存在诉讼。

2、控股股东及实际控制人是否存在冻结、质押公司股权的情形

经查询国家企业信用信息公示系统、控股股东及实际控制人出具的相关文件，截至本问询函回复出具日，控股股东及实际控制人不存在冻结、质押公司股权的情形。

3、控股股东及实际控制人是否存在大额到期未清偿债务

经查阅中国执行信息公开网、信用中国等网站，并根据人民银行出具的征信报告，控股股东深圳格兰达投资未因债务未清偿而被列为失信被执行人，不存在大额到期未清偿债务。

经查阅中国执行信息公开网、信用中国等网站，并根据的人民银行出具的征信报告及实际控制人林宜龙、周影绵出具的说明，截至本问询函回复出具日，实际控制人林宜龙、周影绵不存在大额到期未清偿债务。

（三）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司实际控制人与华之链经理，确认华之链注销进展；

（2）取得华之链的未完成订单明细表、公司实际控制人与华之链出具的《关于避免同业竞争的补充承诺函》；

(3) 查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站，查阅人民银行出具的信用报告、控股股东、实际控制人出具的说明文件等，核查公司控股股东、实际控制人是否存在诉讼、所持公司股份是否存在被冻结或质押的情形、是否存在大额到期未清偿债务。

2、核查意见

综上，主办券商及律师认为：

(1) 华之链存在明确的预计注销时间，不晚于 2025 年 12 月 31 日启动公司注销程序并披露注销公告，预计 2026 年第一季度之前完成工商注销登记；同业竞争规范措施明确可执行，公司已在公开转让说明书“第六节 附表”之“三、相关责任主体作出的重要承诺及未能履行承诺的约束措施”补充披露相关承诺事项，上述事项符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于同业竞争的相关要求。

(2) 公司控股股东及实际控制人不存在诉讼，所持公司股权不存在冻结、质押的情形，不存在大额到期未清偿债务。

(4) 关于流动性风险。请公司：①结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，说明应付账款余额增加的原因及合理性；②说明应付账款、应付票据余额变动与各期采购金额的匹配性，报告期各期末应付账款期后结算情况，是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等；③说明公司报告期内应付票据增加的原因及合理性，公司采用票据结算是否符合行业惯例；④说明公司短期借款、一年内到期的负债到期时点及偿债安排，公司是否存在到期无法偿债风险及具体应对措施；⑤说明公司现金规模与实际经营情况是否匹配，2024 年经营活动产生的现金流量净额大幅减少的原因及合理性，结合报告期内经营活动现金流量净额以及货币资金余额、应收账款回款情况等因素，说明是否存在流动性风险以及拟采取的改善措施及其有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

四、关于流动性风险

（一）结合业务经营实际情况、公司的付款政策及政策执行情况、营运资金需求等，说明应付账款余额增加的原因及合理性

1、公司主要采购情况、付款政策及政策执行情况

报告期内，公司应付账款按性质分类情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度
	金额	变动金额	金额
应付货款	39,885.59	2,764.16	37,121.43
应付设备及工程款	123.36	-95.86	219.22
应付费用的款	735.35	-79.21	814.56
应付其他	131.25	9.55	121.70
合计	40,875.55	2,598.64	38,276.90

公司应付账款主要为原材料采购和外协加工的应付货款。2024 年度，应付货款增加 2,764.16 万元，为应付账款余额增加的主要原因。报告期内，公司对主要原材料和外协供应商的付款政策情况如下：

期间	供应商	采购内容	信用政策
2024 年度	肇庆市大正铝业有限公司	铝液、铝锭	15 天、90 天、105 天
	东莞鼎华精密五金有限公司	小五金件、模具	90 天
	广东省纵鑫电子科技有限公司	嵌齿、热管加工、表面处理	90 天
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	外购件、钣金散件	90 天
	东莞市振利五金科技有限公司	外购件、钣金散件	90 天
2023 年度	深圳市强发鑫五金制品有限公司	外购件、钣金散件	90 天、30 天
	东莞鼎华精密五金有限公司	小五金件、模具	90 天
	广东鸿劲金属铝业有限公司	铝液	60 天
	广东省纵鑫电子科技有限公司	嵌齿、热管加工、表面处理	90 天
	深圳市富佳达五金塑胶制品有限公司	外购件、钣金散件	90 天

注 1：公司与肇庆市大正铝业有限公司在合同中约定了多种付款政策，不同付款政策所对应的铝液加工费不同；

注 2：公司及子公司深圳精密均对深圳市强发鑫五金制品有限公司发生采购额，信用政策分别为 30 天、90 天，其中深圳精密 2023 年度采购额占对该供应商采购总额的比例为 99%，因此对该供应商主要账期为 90 天。

由上表可知，报告期内，公司对主要供应商的付款政策未发生重大变化，以 90 天为主，应付账款余额主要由第四季度采购额决定。公司应付账款增加额与第四季度采购额增加额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年
	金额	变动金额	金额
年末应付账款余额	40,875.55	2,598.64	38,276.90
第四季度采购额（含税）	29,509.78	3,645.00	25,864.78

注：上表采购额为原材料、外协等采购额。

报告期内，公司业务规模持续扩大，第四季度采购规模亦同比增加，第四季度采购额（含税）同比增加 3,645.00 万元，大于应付账款同比增加额的 2,598.64 万元，为公司应付账款余额增加的主要原因。

2、公司营运资金需求

报告期内，公司经营规模持续扩大，对营运资金的需求呈现上升趋势，公司营运资金具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
流动资产①	95,672.69	88,049.41
流动负债②	72,325.76	67,718.00
营运资金③=①-②	23,346.93	20,331.40
营运资金需求增加额	3,015.53	-

报告期内，公司营运资金周转天数具体如下：

项目	2024 年末	2023 年末
存货周转天数①	103.45	94.74
应收账款周转天数②	112.15	114.29
预付账款周转天数③	1.70	2.03
应付账款周转天数④	162.94	189.88
合同负债周转天数⑤	7.84	5.01
营运资金周转天数⑥=①+②+③-④-⑤	46.51	16.17

注 1：存货周转天数=360/营业成本*（期初存货余额+期末存货余额）/2

注 2：应收账款周转天数=360/营业收入*（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2

注 3：预付账款周转天数=360/营业收入*（期初预付账款余额+期末预付账款余额）/2

注 4：应付账款周转天数=360/营业成本*（期初应付账款余额+期末应付账款余额）/2

注 5：合同负债周转天数=360/营业成本*（期初合同负债余额+期末合同负债余额）/2

如上表所示，公司存货周转天数、应收账款周转天数和应付账款周转天数对

营运资金情况影响较大，其中，应收账款周转天数相对稳定，存货周转天数略有上升，应付账款周转天数有所下降，使得营运资金周转天数上升，导致公司对营运资金需求上升。

从营运资金需求增加额和营运资金周转情况看，公司对营运资金需求持续提高，公司应付账款余额增加一定程度上有助于缓解日常经营资金的支付需求的压力，因此公司应付账款余额增加具有合理性。

综上所述，公司应付账款主要为应付原材料和外协供应商货款，对主要供应商的付款政策以 90 天为主，第四季度采购额同比增加为公司应付账款余额增加的主要原因；随着公司经营规模扩大、采购额的增长，公司营运资金需求增加，应付账款余额增加有助于缓解公司资金支付压力，具有合理性。

（二）说明应付账款、应付票据余额变动与各期采购金额的匹配性，报告期各期末应付账款期后结算情况，是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷等

1、应付账款、应付票据余额变动与各期采购金额的匹配性

报告期内，公司应付账款、应付票据余额变动与各期采购金额的匹配性如下：

单位：万元

项目	2024 年度/末	变动额	2023 年度/末
应付账款余额	40,875.55	2,598.64	38,276.90
应付票据余额	6,624.47	4,188.67	2,435.80
应付账款及应付票据余额	47,500.02	6,787.31	40,712.70
采购总额	99,649.92	22,086.20	77,563.72
应付账款及应付票据余额占采购总额的比重	47.67%	-4.82%	52.49%

注：上表采购总额为原材料、外协等采购额。

由上表可知，报告期各期末公司应付账款占当期材料采购总额的比例分别为 52.49%、47.67%，整体相对稳定，应付账款规模与公司采购规模相匹配。

2、报告期各期末应付账款期后结算情况

截至 2024 年 6 月 30 日，报告期各期末应付账款期后结算情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应付账款余额	40,875.55	38,276.90
期后付款金额	37,174.74	38,116.43
期后付款比例	90.95%	99.58%

由上表可知，截至 2024 年 6 月 30 日，报告期各期末，公司应付账款期后付款比例分别为 99.58%及 90.95%，期后付款情况良好。

3、超过信用期应付账款情况及未付原因

报告期内，公司存在超过信用期应付账款情况，具体如下：

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
应付账款余额	40,875.55	100.00%	38,276.90	100.00%
信用期内	26,457.82	64.73%	25,049.44	65.44%
逾期金额	14,417.73	35.27%	13,227.47	34.56%
其中：一年以内的逾期金额	14,307.01	35.00%	13,204.27	34.50%

报告期各期末，公司超过信用期应付账款金额分别为 13,227.47 万元和 14,417.73 万元，主要为账龄在一年以内的应付账款。公司存在一定金额的逾期应付账款，逾期应付账款占各期末应付账款的比例分别为 34.50%和 35.00%，主要由供应商发票收取时间、付款审批时间以及根据公司资金情况与供应商协商付款安排的影响，具体情况如下：（1）公司会综合考虑客户回款情况，与供应商协商实际付款时间和安排，可能与约定的信用期存在一定差异；（2）基于付款习惯和便利性，公司一般在月初集中支付供应商货款，造成部分款项暂时性逾期，但逾期时间通常较短；（3）公司通常在收到供应商发票后，根据信用期安排付款，若供应商开票时间较晚，将使得部分应付账款超过信用期。

公司与供应商保持长期良好合作关系，与主要逾期供应商不存在款项纠纷，报告期及期后逾期应付账款陆续偿还。

（三）说明公司报告期内应付票据增加的原因及合理性，公司采用票据结算是否符合行业惯例

1、说明公司报告期内应付票据增加的原因及合理性

2024 年公司应付票据余额增长 4,188.67 万元，主要系：随着公司持续经营和业务规模扩大，银行逐渐增加公司银行承兑汇票额度，公司对供应商结算货款使用票据结算规模随之增加。

公司应付票据为不带息的银行承兑汇票，使用票据结算货款可以保留更多自有资金。面对日渐增长的业务需求，公司主动增加票据结算货款的规模，有利于提升公司流动性，具有商业合理性。

2、公司采用票据结算符合行业惯例

2023 年末和 2024 年末，同行业可比公司应付票据余额如下：

单位：万元

公司名称	2024/12/31	2023/12/31
美利信	29,431.49	37,059.98
祥鑫科技	46,753.58	32,598.73
朗威股份	16,865.95	1,772.32
飞荣达	84,628.76	86,112.14
可比公司平均	44,419.94	39,385.79
格兰达	6,624.47	2,435.80

由上表可知，同行业可比公司均使用了应付票据结算货款，且应付票据规模大于公司，公司采用票据结算符合行业惯例。

（四）说明公司短期借款、一年内到期的负债到期时点及偿债安排，公司是否存在到期无法偿债风险及具体应对措施

截至 2024 年 12 月 31 日，公司短期借款和一年内到期的长期借款明细如下：

单位：万元

项目	债权人	2024 年末 债务余额	2025 年 6 月末 债务余额	到期时点
短期借款	江门农村商业银行股份有限公司	516.96	-	2025/4/20
短期借款	江门农村商业银行股份有限公司	543.77	-	2025/3/20
短期借款	江门农村商业银行股份有限公司	298.32	-	2025/1/20
短期借款	江门农村商业银行股份有限公司	518.39	-	2025/2/20
短期借款	江门农村商业银行股份有限公司	241.23	187.23	2025/7/20
短期借款	江门农村商业银行股份有限公司	449.22	349.22	2025/8/20
短期借款	交通银行股份有限公司	4,903.40	-	2025/5/23
短期借款	中国银行股份有限公司	700.00	-	2025/6/25
短期借款	交通银行股份有限公司	1,000.00	1,000.00	2025/8/26
短期借款	中国民生银行股份有限公司	926.75	926.75	2025/12/19
短期借款	中国银行股份有限公司	736.00	-	2025/1/30
短期借款	交通银行股份有限公司	1,000.00	-	2025/4/23
短期借款	江苏银行股份有限公司	200.00	-	2025/6/20
短期借款	江苏银行股份有限公司	200.00	-	2025/6/22

项目	债权人	2024 年末 债务余额	2025 年 6 月末 债务余额	到期时点
短期借款	江苏银行股份有限公司	200.00	-	2025/6/23
短期借款	江苏银行股份有限公司	200.00	-	2025/6/24
短期借款小计		12,634.04	2,463.19	-
长期借款中一年 内到期部分	中国银行股份有限公司	40.00	20.00	2025/10/2
长期借款中一年 内到期部分	中国民生银行股份有限公司	142.79	71.40	2025/9/14
长期借款中一年 内到期部分	中国民生银行股份有限公司	178.26	89.13	2025/8/28
长期借款中一年 内到期部分	中国民生银行股份有限公司	192.01	96.00	2025/7/31
长期借款中一年 内到期部分	中国民生银行股份有限公司	136.58	68.29	2025/7/18
长期借款中一年 内到期部分	中国民生银行股份有限公司	209.67	104.84	2025/7/15
长期借款中一年 内到期部分	中国民生银行股份有限公司	140.65	70.33	2025/7/11
长期借款中一年 内到期部分	中国民生银行股份有限公司	106.92	53.46	2025/12/27
长期借款中一年 内到期部分	广发银行股份有限公司	27.21	13.61	2025/10/16
长期借款中一年 内到期部分	广发银行股份有限公司	17.41	8.71	2025/10/16
长期借款中一年 内到期部分	广发银行股份有限公司	15.76	7.88	2025/10/16
长期借款中一年 内到期部分	广发银行股份有限公司	13.85	6.92	2025/10/16
长期借款中一年 内到期部分	广发银行股份有限公司	6.51	3.25	2025/10/16
长期借款中一年 内到期部分	广发银行股份有限公司	6.41	3.20	2025/10/16
长期借款中一年 内到期部分	广发银行股份有限公司	6.34	3.17	2025/10/16
长期借款中一年 内到期部分	广发银行股份有限公司	6.28	3.14	2025/10/16
长期借款中一年 内到期部分	广州银行股份有限公司	107.10	53.55	2025/10/20
长期借款中一年 内到期部分	交通银行股份有限公司	2,070.00	2,070.00	2025/12/18
长期借款中一年 内到期部分	交通银行股份有限公司	128.00	64.00	2025/9/5
长期借款中一年 内到期部分	交通银行股份有限公司	32.00	16.00	2025/9/5
长期借款中一年内到期部分小计		3,583.76	2,826.88	-
一年内需要偿还的借款合计		16,217.80	5,290.07	-

截至 2024 年末，公司一年内需要偿还的借款合计 16,217.80 万元，公司货币资金余额为 21,127.71 万元（其中未受限的银行存款余额为 16,511.70 万元），静态看公司到期无法偿债的风险较小；且公司持续经营，计划按照合同约定的还款期限进行偿还，还款资金来源主要为收到的客户货款等公司经营活动产生的现金流，截至 2025 年 6 月末公司基于到期时点正常归还上述银行借款。

公司货币资金充足，信用记录优良，与多家商业银行保持着友好的合作关系，能够取得较高的银行综合授信额度。截至 2025 年 6 月末，公司货币资金余额 30,073.51 万元，且尚有 16,641.55 万元未使用的银行授信额度。

综上所述，公司不存在到期无法偿债风险。

（五）说明公司现金规模与实际经营情况是否匹配，2024 年经营活动产生的现金流量净额大幅减少的原因及合理性，结合报告期内经营活动现金流量净额以及货币资金余额、应收账款回款情况等因素，说明是否存在流动性风险以及拟采用的改善措施及其有效性

1、说明公司现金规模与实际经营情况是否匹配，2024 年经营活动产生的现金流量净额大幅减少的原因及合理性

公司现金规模与实际经营情况的匹配性如下：

单位：万元

项目	2024 年度/末	2023 年度/末
未受限货币资金	16,511.70	13,740.08
营业收入	104,215.08	82,685.14
未受限货币资金占营业收入比例	15.84%	16.62%

由上表可知，报告期内，公司未受限货币资金占营业收入比例略有下降，总体较为稳定。

同行业公司未受限货币资金占营业收入的比例与公司对比如下：

公司名称	未受限货币资金占营业收入比例	
	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
美利信	7.99%	2.64%
祥鑫科技	12.44%	7.08%
朗威股份	11.26%	4.31%
飞荣达	22.82%	27.89%
可比公司平均	13.63%	10.48%

公司名称	未受限货币资金占营业收入比例	
	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
公司	15.84%	16.62%

由上表可知，公司未受限货币资金占营业收入比例高于同行业公司平均水平，主要系：（1）2023 年末，为准备购置土地使用权以建设总部基地厂房，公司提前开始留存资金，使得 2023 年末未受限资金规模相对较大；（2）公司境外销售占比较大，收到的美元金额较高，公司结合人民币资金需求和外汇行情走势，进行灵活结汇，导致报告期末外币资金银行存款较大。公司未受限货币资金占营业收入的比例总体处于同行业可比公司中间水平，现金规模与实际经营情况匹配。

2024 年度公司经营活动产生的现金流量净额 789.61 万元，较 2023 年度减少 11,034.21 万元，同比分析说明如下：

单位：万元

补充资料	2024 年度	2023 年度	变动金额
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	4,450.71	3,819.26	631.45
加：资产减值准备	853.91	138.87	715.04
信用减值损失	222.22	-28.10	250.32
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,763.87	1,228.13	535.73
使用权资产折旧	2,996.42	2,591.48	404.94
无形资产摊销	99.68	67.73	31.95
长期待摊费用摊销	101.80	89.49	12.31
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）	-52.24	24.63	-76.87
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	116.31	86.78	29.53
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	1,474.60	859.47	615.13
投资损失（收益以“－”号填列）	-21.82	-62.64	40.82
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-658.47	-300.81	-357.66
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	363.17	312.64	50.52
存货的减少（增加以“－”号填列）	-9,015.14	-4,241.15	-4,773.99
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-12,248.33	673.98	-12,922.32
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	9,731.21	6,231.81	3,499.40
其他	611.72	332.23	279.50

补充资料	2024 年度	2023 年度	变动金额
经营活动产生的现金流量净额	789.61	11,823.81	-11,034.21

由上表可知，2024 年度公司经营活动现金流量净额大幅减少的主要受存货的增加、经营性应收项目的增加、经营性应付项目的增加综合影响导致，具体分析如下：

（1）公司 2024 年底及 2025 年初订单情况良好，因此加大对原材料采购和产品备货生产，2024 年末存货余额同比增加 8,846.27 万元，导致 2024 年因购买存货而支付的现金同比较大增加；

（2）2024 年第四季度销售收入同比增加约 7,000 多万元，应收账款大部分尚在信用期内，导致 2024 年因销售商品、提供劳务收到的现金同比增额不及销售收入增加额；

（3）公司 2023 年下半年新增融资期限为 6 个月的供应商反向保理 4,204.82 万元，该部分供应商货款于 2024 年支付导致公司经营活动现金流量净额的减少。

上述因素共同导致 2024 年度公司经营活动现金流量净额有所减少。

2、结合报告期内经营活动现金流量净额以及货币资金余额、应收账款回款情况等因素，说明是否存在流动性风险以及拟采取的改善措施及其有效性

报告期内，公司经营活动现金流量净额虽出现大幅下降，但报告期内经营活动产生的现金流量净额持续为正。

报告期各期末，公司的非受限货币资金余额分别为 13,740.08 万元、16,511.70 万元，货币资金余额较为充足，公司现金比率与同行业公司对比如下：

可比公司简称	2024 年度	2023 年度
美利信	0.10	0.04
祥鑫科技	0.24	0.12
朗威股份	0.25	0.14
飞荣达	0.36	0.44
可比公司平均	0.24	0.18
公司	0.23	0.20

注：现金比率=现金及现金等价物/流动负债

报告期各期末，公司现金比率分别为 0.20 和 0.23，处于同行业可比公司范围内，与同行业可比公司平均水平较为接近，公司现金及现金等价物储备较为充足。

公司客户主要系华为、范德兰德、富士康、伟创力等知名大客户，该部分客户基本严格按照信用期回款。截至 2025 年 6 月 30 日，公司应收账款期后回款金额 36,371.91 万元，占 2024 年期末应收账款的比例为 95.17%；2025 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 5,686.28 万元，公司应收账款回款状况良好。

综上，公司不存在流动性风险。

在经营过程中，公司注重资金的充裕性、灵活性和战略性，采取的改善措施包括但不限于：

（1）建立应收账款管理制度，将销售人员业绩考核和回款比例、回款进度挂钩，保证及时回款；

（2）公司已与中国银行、交通银行、民生银行等金融机构建立了良好的合作关系，银行授信持续稳定，满足公司日常经营对资金的需求。

（六）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

（1）获取公司报告期内的应付账款明细账，核查报告期内公司采购的主要内容与对象情况；对主要供应商进行访谈，核查公司与主要供应商的信用政策与付款政策的实际执行情况；对主要供应商函证，确认应付账款余额的准确性；

（2）获取公司银行借款台账和应付票据台账，对银行账户函证，确认银行报告期末借款余额及应付票据余额的准确性；获取公司与银行签订的授信合同、借款合同，了解公司与各银行的合作情况；

（3）获取公司报告期内的应收账款明细表和收入明细表，对公司主要客户进行访谈，了解公司销售回款情况。

2、核查结论

综上，主办券商及会计师认为：

（1）公司应付账款余额增加主要系业务规模扩大，2024 年第四季度采购额同比增加所致，与公司业务经营实际情况、对供应商付款政策和营运资金需求相匹配，应付账款余额增加具有合理性。

（2）公司应付账款、应付票据余额变动与采购金额具有匹配性；报告期各期末应付账款期后结算情况良好；报告期各期末存在超过信用期的应付账款，主要受与供应商协商付款安排、付款时间较为集中以及供应商发票收取时间的影响，

与主要逾期供应商不存在款项纠纷。

(3) 公司应付票据余额增加主要系公司获得更多银行承兑汇票额度，增加使用票据结算规模所致，使用票据结算在同行业可比公司中较为常见，符合行业惯例。

(4) 公司报告期后基于借款合同约定的还款计划正常归还银行借款，并与银行保持稳定合作，授信额度较为充足，不存在到期无法偿债风险。

(5) 公司现金规模与实际经营情况相匹配，2024 年经营活动产生的现金流量净额大幅减少系存货增加、经营性应收项目的增加、经营性应付项目的增加综合影响所致，具有合理性；公司货币资金余额较为充足，应收账款汇款状况良好，不存在流动性风险。

(5) 关于货币资金与金融资产。根据申报文件，报告期各期末，公司货币资金分别为 14,919.75 万元、21,127.71 万元，交易性金融资产分别为 1,369.42 万元、4,814.89 万元。请公司：①说明货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况；②说明货币资金管理制度及相关内部控制审计和执行的有效性，是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况；③说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

五、关于货币资金与金融资产

(一) 说明货币资金的变动原因及合理性，货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目之间的匹配情况，是否存在大额异常资金转账情况

1、说明货币资金的变动原因及合理性

报告期内，公司货币资金变动与经营活动、投资活动及筹资活动的变动情况，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额①	789.61	11,823.81
投资活动产生的现金流量净额②	6,197.86	-29,582.05
筹资活动产生的现金流量净额③	-4,368.00	23,879.55
汇率变动对现金及现金等价物的影响④	152.15	-57.39
现金及现金等价物净增加额⑤=①+②+③+④	2,771.62	6,063.93
期初现金及现金等价物余额⑥	13,740.08	7,676.16
期末现金及现金等价物余额⑦=⑤+⑥	16,511.70	13,740.08
期末非现金等价物余额⑧	4,616.00	1,179.67
期末货币资金余额⑨=⑦+⑧	21,127.71	14,919.75

注：期末非现金等价物余额为使用权受限的货币资金，主要为票据保证金。

报告期内，公司货币资金余额从 2023 年末的 14,919.75 万元增长至 2024 年末的 21,127.71 万元。其中，现金及现金等价物增加额为 2,771.62 万元，主要与公司投资活动现金流入有关，同时经营活动现金流入、筹资活动现金流出也产生一定影响；期末非现金等价物增加额为 3,436.33 万元，主要系 2024 年公司提高使用票据结算贷款的规模，2024 年末应付票据余额增加，票据保证金随之增加。

2、货币资金变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净流入主要来源于营业收入的增长，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
营业收入	104,215.08	82,685.14	26.04%
应收账款与应收票据合计	37,957.10	26,523.13	43.11%
其中：应收票据	289.09	128.40	125.15%
应收账款	37,668.01	26,394.74	42.71%
经营活动现金流入小计	132,479.53	114,842.25	15.36%
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	126,761.60	110,535.49	14.68%
经营活动现金流出小计	131,689.92	103,018.43	27.83%
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	105,676.61	82,519.88	28.06%
经营活动产生的现金流量净额	789.61	11,823.81	-93.32%

2024 年，公司经营活动产生的现金流量净额为正向流入，相应增加期末货币资金余额。其中，经营活动现金流入增幅为 15.36%，小于营业收入增幅、应

收账款与应收票据增幅，主要系公司 2024 年第四季度总额法下的营业收入较 2023 年同期增加约 7,000 多万元，应收账款大部分尚在信用期内，占用现金降低了现金流，使得期末应收账款与应收票据增幅较大并且销售商品、提供劳务收到的现金增幅较小；经营活动现金流出增幅为 28.06%，主要系公司 2024 年底及 2025 年初订单情况良好，因此加大对原材料采购和产品备货生产，导致 2024 年因购买存货而支付的现金同比大幅增加。

公司货币资金变动与营业收入波动、应收账款与应收票据变动具有匹配性。

3、货币资金变动与投资活动现金流量情况

公司货币资金变动与投资活动现金流量具有匹配性。2024 年，公司投资活动产生的现金净流入主要系关联方归还拆借资金，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
收回投资收到的现金	7,000.00	1,768.00
取得投资收益收到的现金	76.36	1.22
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	81.90	43.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	24,372.88	-
投资活动现金流入小计	31,531.15	1,812.22
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	7,503.36	4,290.11
投资支付的现金	10,500.00	1,750.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	4,529.93	562.50
支付其他与投资活动有关的现金	2,800.00	24,791.65
投资活动现金流出小计	25,333.29	31,394.26
投资活动产生的现金流量净额	6,197.86	-29,582.05

2023 年度，深圳装备向公司拆借资金 21,572.88 万元，使得当期投资活动产生的现金流量净额为负数；2024 年度，深圳装备归还全部拆借资金 24,372.88 万元（含 2024 年拆借 2,800 万元），使得当期投资活动产生的现金流量净额为正数，相应增加了期末货币资金余额。

4、货币资金变动与筹资活动现金流量情况

2024 年公司筹资活动产生的现金流量情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
吸收投资收到的现金	10,671.09	4,130.50
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	86.59
取得借款收到的现金	23,341.75	28,741.38
收到其他与筹资活动有关的现金	26,473.79	5,485.08
筹资活动现金流入小计	60,486.64	38,356.95
偿还债务支付的现金	30,455.42	3,021.16
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,144.87	4,117.17
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	33,254.34	7,339.07
筹资活动现金流出小计	64,854.63	14,477.40
筹资活动产生的现金流量净额	-4,368.00	23,879.55

公司货币资金变动与筹资活动现金流量具有匹配性。2024 年，公司筹资活动产生的现金净流出主要来源于偿还债务支付的现金增加、支付其他与筹资活动有关的现金增加。

偿还债务支付的现金主要为公司偿还银行借款的现金。公司于 2023 年下半年将自有资金拆出给关联方，需要增加借款以维持经营周转，因此于 2023 年第三、四季度增加较多银行借款；2024 年，随着股东增资、经营利润增长、关联方归还拆出资金，公司可用资金已相对宽裕，并偿还部分银行借款，使得公司偿还债务支付的现金增幅较大，筹资活动支付的现金流增大。

支付其他与筹资活动有关的现金主要为公司存入的银行承兑汇票保证金。公司应付票据主要为保证金比率在 30%~100% 的银行承兑汇票，存入保证金账户的金额随着票据结算的规模增加而增加，使得筹资活动产生的现金流净额减少、非现金等价物余额增加。

综上，经营活动、投资活动、筹资活动等项目的变动综合导致公司货币资金余额的增加，营业收入的增长增加了货币资金余额，同时关联方归还借款使得投资活动产生的现金流入增长明显，并且应付票据余额的增加使得其他货币资金同向增加。公司货币资金的变动与营业收入波动、应收款项与应收票据变动、投资筹资活动等项目变动具有匹配性，货币资金的增加主要来源于关联方归还借款和公司营业收入的增长，不存在大额异常资金转账的情况。

（二）说明货币资金管理制度及相关内部控制审计和执行的有效性，是否存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况

公司为了加强对货币资金和与货币资金相关单据的管理，建立了适用于货币资金活动的内部控制制度，形成了《货币资金管理办法》《资金计划管理办法》《投融资管理制度》《对外投资管理制度》等制度文件，建立起货币资金业务岗位责任制，明确部门和岗位的职责权限，实现岗位相互分离、制约和监督，在货币资金支付、银行存款和票据管理等方面均已经建立控制措施。公司及子公司各职能部门按照上述内部控制制度规定履行相应职责，对公司日常经营活动管理、筹资活动管理和投资活动管理进行统筹管理。

报告期内，公司的货币资金管理相关的内部控制制度能够有效执行，不存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况。

（三）说明报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响，会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

1、报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况

报告期内及期后投资交易性金融资产的具体情况如下所示：

单位：万元

产品名称	风险级别	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	投资收益
2025 年 6 月 30 日						
中银理财一日积月累日计划	低风险	2,508.85	4.99	2,513.84	-	4.99
中银理财一乐享天天	低风险	0.03	-	-	0.03	-
广银理财鎏金日日薪2号现金管理类理财产品	PR1（低风险）	306.00	1.51	307.51	-	1.51
民生银行结构性存款	低风险（一级）	2,000.00	-	2,000.00	-	1.04
合计	/	4,814.89	6.50	4,821.35	0.03	7.54
2024 年 12 月 31 日						
中银理财一日积月累日计划	低风险	759.69	4,512.16	2,763.00	2,508.85	12.16
中银理财一乐享天天	低风险	309.73	1.60	311.30	0.03	1.60
广银理财鎏金日日薪2号现金管理类理财产品	PR1（低风险）	300.00	6.00	-	306.00	6.00

产品名称	风险级别	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	投资收益
民生银行结构性存款	低风险（一级）	-	6,000.00	4,000.00	2,000.00	2.07
合计	/	1,369.42	10,519.76	7,074.30	4,814.89	21.82
2023 年 12 月 31 日						
中银理财一日积月累日计划	低风险	369.00	1,063.92	673.23	759.69	55.23
中银理财一乐享天天	低风险	303.53	6.20	-	309.73	6.20
广银理财鎏金日日薪 2 号现金管理类理财产品	PR1（低风险）	-	300.00	-	300.00	-
交通银行结构性存款	保守型产品（1R）	700.00	-	700.00	-	0.56
中银理财—（1 个月）最短持有期固收增强理财产品 A	中低风险	-	150.00	150.00	-	0.38
中银理财—（14 天）最短持有期固收增强理财产品 A	中低风险	-	300.00	300.00	-	0.28
合计	/	1,372.53	1,820.12	1,823.23	1,369.42	62.64

2025 年 6 月末公司交易性金融资产相比 2024 年末减少，主要系公司根据资金需求及闲置资金理财计划，赎回了部分银行理财产品。

2、投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响

公司为充分利用公司闲置资金，提高资金使用效率，在不影响公司日常运营和资金安全的前提下，购买了银行理财产品。

从投资金融产品对公司流动性水平影响的情况看，公司已保留了适量的银行存款用于维持日常经营，投资金融产品不会影响公司的日常运营和资金安全。报告期各期末，公司现金比率分别为 0.20 和 0.23，与同行业可比公司的平均水平较为接近。公司和同行业可比公司现金比率具体情况如下：

公司名称	2024 年末	2023 年末
美利信	0.10	0.04
祥鑫科技	0.24	0.12
朗威股份	0.25	0.14
飞荣达	0.36	0.44
可比公司平均	0.24	0.18
格兰达	0.23	0.20

注：现金比率=现金及现金等价物/流动负债

从投资金融产品对公司净利润影响的情况看，投资收益对净利润影响较小。

报告期内，公司投资收益为购买交易性金融资产产生的收益，投资收益在营业收入和净利润的占比如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年
投资收益	21.82	62.64
营业收入	104,215.08	82,685.14
投资收益/营业收入	0.02%	0.08%
净利润	4,450.71	3,819.26
投资收益/净利润	0.49%	1.64%

综上，投资金融产品不会对公司的日常经营和资金安全产生影响，并且产生的投资收益对净利润的影响也较小。因此，投资上述金融产品对公司日常经营财务状况的影响较小。

3、会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定

公司交易性金融资产主要为每日结算收益的低风险银行理财产品和与汇率中间价挂钩的结构性存款，根据业务管理模式和合同现金流量特征，将交易性金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，并采用公允价值进行后续计量，所有公允价值变动计入当期损益，其初始确认及后续计量均符合企业会计准则的相关规定。

（四）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

（1）获取公司银行账户台账，并对报告期各期末货币资金余额进行函证，核查货币资金余额的准确性；

（2）获取公司银行流水台账，陪同经办人员前往各开户行打印公司流水，对大额银行流水与账面金额进行核对；

（3）获取并查阅货币资金管理及对外投资相关制度文件，向公司财务人员、内审人员了解相关制度的执行情况；

（4）获取公司投资理财产品台账，以及与银行签订的理财协议及产品说明书，对报告期各期末银行理财产品进行函证，了解公司购买交易性金融资产的背景、理财产品的主要内容等，分析公司投资交易性金融资产对公司日常经营财务状况的影响。

2、核查结论

综上，主办券商及会计师认为

(1) 货币资金的变动主要与公司投资活动产生的现金流入有关，同时经营活动流入、筹资活动流出也产生一定影响，货币资金变动与公司经营情况相匹配，具有合理性，不存在大额异常资金转账的情况。

(2) 公司已建立较为完善的货币资金相关管理制度，相关制度能够有效执行，不存在无业务背景转移资金或出借银行账户的情况。

(3) 公司购买的交易性金融资产主要为低风险的银行理财产品或结构性存款，对公司日常经营财务状况影响较小，会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

(6) 关于期间费用。请公司说明：①期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；②报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性；③说明公司销售佣金增长显著的原因、主要支付对象、合作背景，是否是否符合行业惯例，是否存在对同一客户既有直接销售又有居间销售的情况，是否存在公司股东及其关联方、员工等主体经营的居间商，否存在潜在的利益输送，是否存在商业贿赂；④研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

六、关于期间费用

(一) 期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

1、期间费用率

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司期间费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
美利信	12.43%	10.86%

公司名称	2024 年度	2023 年度
祥鑫科技	8.17%	9.06%
朗威股份	9.52%	11.29%
飞荣达	12.86%	15.66%
可比公司平均	10.04%	10.40%
格兰达	9.69%	9.01%

报告期各期，公司期间费用率分别为 9.01%和 9.69%，与同行业可比公司期间费用率平均值差异分别为-1.40%和-0.35%。2023 年度公司期间费用率与祥鑫科技基本一致，低于其他三家，主要系研发费用率差异所致；2024 年度公司期间费用率有所上升，且高于祥鑫科技和朗威股份，主要系员工薪酬和销售佣金增长导致销售费用、管理费用和研发费用增长较为明显所致。

整体来看，公司期间费用率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

2、销售费用

报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
美利信	0.72%	0.99%
祥鑫科技	0.53%	0.76%
朗威股份	3.29%	3.14%
飞荣达	2.28%	2.62%
可比公司平均	1.52%	1.63%
格兰达	2.19%	1.77%

报告期各期，公司销售费用率分别为 1.77%和 2.19%，与同行业可比公司销售费用率平均值差异分别为 0.14%和 0.68%，差异较小。2024 年度，公司销售费用率有所增加，主要系公司对部分客户的销售收入快速增长，并且公司积极开拓半导体封装测试领域的客户，导致公司销售佣金增长较为显著。

公司的销售费用率符合公司的实际经营情况，变动具有合理性，且与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

3、管理费用

报告期内，公司与同行业可比公司的管理费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
美利信	5.84%	4.58%

公司名称	2024 年度	2023 年度
祥鑫科技	4.12%	4.48%
朗威股份	3.14%	4.37%
飞荣达	5.38%	6.97%
可比公司平均	4.37%	4.48%
格兰达	4.84%	4.64%

报告期各期，公司管理费用率分别为 4.64%和 4.84%，与同行业可比公司管理费用率平均值差异分别为 0.16%和 0.47%。2024 年度，公司管理费用率略有上升，主要系当期确认股份支付费用金额较大所致。

整体来看，公司管理费用率变动具有合理性，且与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

4、研发费用

报告期内，公司与同行业可比公司的研发费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
美利信	5.02%	4.64%
祥鑫科技	3.61%	3.63%
朗威股份	3.29%	3.37%
飞荣达	5.23%	5.32%
可比公司平均	3.97%	3.88%
格兰达	2.30%	2.32%

报告期各期，公司研发费用率分别为 2.32%和 2.30%，与同行业可比公司研发费用率平均值差异分别为-1.56%和-1.68%。相比于同行业可比公司，公司研发费用率较低，具体分析如下：

（1）主要产品类型差异

公司与同行业可比公司 2024 年主要产品类型情况如下：

公司名称	主要产品类型
美利信	2024 年度营业收入主要来源于汽车类零部件和通信类结构件，占营业收入的比例分别为 64.66%和 31.14%
祥鑫科技	2024 年度营业收入主要来源于汽车制造业和金属制品业，占营业收入的比例分别为 74.18%和 22.51%
朗威股份	2024 年度营业收入主要来源于综合布线产品、数据中心机柜，占营业收入比例分别为 49.89%和 34.75%
飞荣达	2024 年度营业收入主要来源于热管理材料及器件、电磁屏蔽材料及器件、轻量化材料及器件、防护功能器件，占营业收入的比例分别为 37.05%、26.04%、14.36%和 10.94%，业务涵盖消费电子、通信设备、数据中心、服务器、新能

公司名称	主要产品类型
	源汽车及光伏储能等
格兰达	2024 年度营业收入主要来源于数据基础设施设备精密零部件、智能物流装备及其精密零部件、半导体设备及其精密零部件，占营业收入比例分别为 64.75%、12.00%和 11.13%，产品应用领域较为集中

公司与可比公司主营业务范围及主要产品存在一定差异，产品研发需求各有不同。

美利信和祥鑫科技以汽车领域产品为主，汽车行业近年来发展迅猛，新能源汽车、智能驾驶、海外出口等需求均能拉动其上游领域的研发投入需求；朗威股份数据中心机柜和综合布线产品主要为定制化产品，需要根据下游客户的不同需求提供定制化设计，对研发的需求相对较高；飞荣达业务涵盖消费电子、通信设备、新能源汽车及光伏储能等多个产品、多个领域，对于研发需求相应较高。

公司专业从事智能装备及精密零部件的研发、生产和销售，应用领域主要包括数据基础设施、智能物流装备及半导体设备等，涉及领域相对较少，公司能够聚焦研究方向，减少分散化的研发投入。因此，公司研发费用率低于同行业可比公司具有合理性。

（2）客户集中度差异

报告期内，公司与同行业可比公司前五名客户合计销售占比情况如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度
美利信	58.62%	64.79%
祥鑫科技	54.02%	55.48%
朗威股份	38.16%	35.20%
飞荣达	45.33%	43.74%
可比公司平均	49.03%	49.80%
格兰达	70.04%	75.45%

与同行业可比公司相比，公司客户集中度相对较高，重点服务的客户数量相对较少，客户需求相对集中和稳定，有利于公司聚焦研发技术路线，减少沟通试错成本，提高研发成果转化率，降低新需求开发的边际成本。因此，公司研发费用率低于同行业可比公司具有合理性。

（3）研发直接投入差异

单位：万元

公司名称	2024 年度		2023 年度	
	材料费	占研发费用的比例	材料费	占研发费用的比例
美利信	8,492.17	46.22%	5,458.79	36.92%
祥鑫科技	15,083.43	62.02%	13,874.86	66.94%
朗威股份	1,232.48	29.06%	788.24	25.55%
飞荣达	7,721.21	29.34%	7,212.47	31.18%
可比公司平均	8,132.32	41.66%	6,833.59	40.15%
格兰达	284.80	11.91%	182.64	9.54%

报告期各期，公司研发材料费分别为 182.64 万元和 284.80 万元，占研发费用的比例为 9.54%和 11.91%，较大幅度低于同行业可比公司平均水平。

报告期内，公司主要研发类型可分为新产品研发、软件类研发和工艺技术研发等类型。其中，新产品研发所形成的样机或产品在对外销售时，相关材料未计入研发费用；软件类研发和工艺技术研发投入主要为研发人员薪酬，材料支出相对较少。因此，公司研发费用中材料费的规模和占比较小。

因此，公司与同行业可比公司在产品应用领域、客户集中度和研发直接投入上存在差异，使得公司研发费用率低于同行业可比公司具有合理性。

综上所述，报告期内，公司销售费用率、管理费用率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异；研发费用率低于同行业可比公司，是受主要产品类型、客户集中度和研发直接投入差异等因素共同影响的结果；公司期间费用与实际经营状况相匹配，具有合理性，且与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

（二）报告期各期销售、管理、研发人员数量及薪资水平等情况，销售、管理、研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在较大差异及合理性

1、销售人员数量及薪资水平

报告期内，公司与同行业可比公司销售人员数量及薪酬水平情况如下：

单位：万元，人，万元/人

公司名称	2024 年度/末			2023 年度/末		
	人员薪酬	人员数量	人均薪酬	人员薪酬	人员数量	人均薪酬
美利信	1,270.36	80	15.49	1,136.14	84	16.23
祥鑫科技	2,110.59	129	20.20	2,006.45	80	26.40
朗威股份	2,358.01	138	18.28	1,756.68	120	17.22
飞荣达	5,855.69	278	20.12	6,227.21	304	20.32

公司名称	2024 年度/末			2023 年度/末		
	人员薪酬	人员数量	人均薪酬	人员薪酬	人员数量	人均薪酬
可比公司平均	2,898.66	156	18.52	2,781.62	147	20.04
格兰达	943.56	61	16.55	814.99	53	17.34

注 1：人均薪酬=当期销售费用中职工薪酬/（期末销售人员数量+期初销售人员数量）*2

注 2：美利信未披露 2022 年末人员结构，美利信 2023 年年初人数取自 2022 年 6 月末人数

报告期各期末，公司销售人员数量分别为 53 人和 61 人，低于同行业可比公司，主要系公司客户集中度较高，需要重点维护的客户数量相对较少，同时公司亦有通过居间商实现客户开拓或客户关系维护。因此，公司销售人员数量低于同行业可比公司具有合理性。

报告期内，公司销售人员平均薪酬较为稳定，分别为 17.34 万元和 16.55 万元，略低于同行业可比公司平均水平，但均处于同行业可比公司范围内。2024 年度，公司销售人员平均薪酬略有下降，与同行业可比公司整体变动趋势保持一致。因此，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司不存在重大差异。

2、管理人员数量及薪资水平

报告期内，公司及可比公司管理人员数量及薪酬水平情况如下：

单位：万元，人，万元/人

公司名称	2024 年度/末			2023 年度/末		
	人员薪酬	人员数量	人均薪酬	人员薪酬	人员数量	人均薪酬
美利信	9,770.11	721	13.74	6,622.94	701	12.71
祥鑫科技	14,897.78	1,066	14.62	13,233.12	972	14.87
朗威股份	2,366.85	108	22.98	1,978.55	98	21.27
飞荣达	15,407.17	1031	14.82	16,440.16	1048	15.80
可比公司平均	10,610.48	732	16.54	9,568.69	705	16.16
格兰达	2,838.73	220	14.30	2,441.02	177	14.70

注 1：人均薪酬=当期管理费用中职工薪酬/（期末管理人员数量+期初管理人员数量）*2

注 2：管理人员数量=行政人员数量+财务人员数量+采购人员数量+其他人员数量

注 3：美利信未披露 2022 年末人员数量，美利信 2023 年年初人数取自 2022 年 6 月末人数

报告期各期末，公司管理人员数量分别为 177 人和 220 人，低于同行业可比公司的平均水平，主要系公司经营规模相对较小，对管理人员数量的需求相对较少。其中，朗威股份的人员数量低于公司，根据朗威股份招股说明书：“管理效能较高，能以相对较少的管理人员维持高效运转，因此管理人员占员工总数的比例低于同行业可比公司。”因此，公司管理人员数量低于同行业可比公司平均水平，但高于朗威股份具有合理性。

报告期各期，公司管理人员平均薪酬分别为 14.70 万元和 14.30 万元，低于同行业可比的平均水平，主要系同行业可比公司中，朗威股份管理人员平均薪酬水平较高。2023 年和 2024 年，公司管理人员平均薪酬均在同行业可比公司范围内，与祥鑫科技的水平较为接近。因此，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司不存在重大差异。

3、研发人员数量及薪资水平

报告期内，公司及可比公司研发人员数量及薪酬水平情况如下：

单位：万元，人，万元/人

公司名称	2024 年度/末			2023 年度/末		
	人员薪酬	人员数量	人均薪酬	人员薪酬	人员数量	人均薪酬
美利信	7,749.57	630	13.19	7,495.75	545	14.44
祥鑫科技	7,961.00	542	16.07	6,212.73	449	16.44
朗威股份	2,789.62	201	15.94	2,088.64	149	14.40
飞荣达	15,167.12	1121	13.90	12,912.17	1061	11.72
可比公司平均	8,416.83	624	14.78	7,177.32	551	14.25
格兰达	1,719.06	99	18.69	1,448.44	85	18.81

注 1：人均薪酬=当期研发费用中职工薪酬/（期末研发人员数量+期初研发人员数量）*2

注 2：美利信未披露 2022 年末人员结构，美利信 2023 年年初人数取自 2022 年 6 月末人数

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 85 人和 99 人，低于同行业可比公司平均水平，主要系公司的经营规模相对较小，研发团队规模小于同行业可比公司。

报告期各期，公司研发人员平均薪酬分别为 18.81 万元和 18.69 万元，高于同行业可比公司平均水平，主要系公司研发人员的整体学历相对较高。公司及可比公司研发人员学历占比情况具体如下：

公司名称	2024 年末			2023 年末		
	硕士及以上	本科	本科以下	硕士及以上	本科	本科以下
美利信	2.70%	51.59%	45.71%	1.47%	48.81%	49.72%
祥鑫科技	0.18%	29.52%	70.30%	0.67%	26.50%	72.83%
朗威股份	0.00%	11.44%	88.56%	0.00%	10.74%	89.26%
飞荣达	3.39%	39.70%	56.91%	2.92%	35.34%	61.73%
可比公司平均	1.57%	33.06%	65.37%	1.26%	30.35%	68.39%
格兰达	11.11%	53.54%	35.35%	10.59%	49.41%	40.00%

报告期各期末，公司本科及以上学历的研发人员占比分别为 60.00%和

64.65%，同行业可比公司占比分别为 31.61%和 34.63%。公司自成立以来坚持自主研发、持续创新，建立了优秀的研发团队，研发人员整体学历在同行业可比公司中相对较高。因此，为吸引和留住人才，公司研发人员平均薪酬高于同行业可比公司具有合理性。

综上所述，在人员规模方面，公司销售、管理、研发人员数量低于同行业可比公司平均水平，主要系公司经营规模相对较小。在人员薪酬方面，公司销售人员、管理人员平均薪酬与同行业公司不存在重大差异；研发人员平均薪酬高于同行业可比公司，主要系公司持续加强研发投入，重视研发人员团队建设，为吸引和保留专业研发人才，为研发人员提供富有竞争力的薪酬体系。

（三）说明公司销售佣金增长显著的原因、主要支付对象、合作背景，是否是否符合行业惯例，是否存在对同一客户既有直接销售又有居间销售的情况，是否存在公司股东及其关联方、员工等主体经营的居间商，否存在潜在的利益输送，是否存在商业贿赂

1、公司销售佣金增长显著的原因

公司销售佣金增长显著主要系公司经营规模扩大所致。根据与各居间商的合同及合作惯例，公司对于销售佣金的计提方式可分为回款计提和销售计提两类，具体情况如下：

项目		2024 年度（万元）			2023 年度（万元）		
居间服务商	计提方式	回款金额	佣金费用	佣金费用/回款金额	回款金额	佣金费用	佣金费用/回款金额
Hanexus global sourcing ltd	回款	26,781.81	489.97	1.83%	10,364.59	157.86	1.52%
南京研芯微	回款	1,291.80	114.32	8.85%	-	-	-
南京华芯微	回款	247.82	67.03	15.14%	194.94	-	-
合计		28,321.43	671.32	-	10,559.54	157.87	-
居间服务商	计提方式	销售金额	佣金费用	佣金费用/销售金额	销售金额	佣金费用	佣金费用/销售金额
SERES GROUP	销售	4,409.86	133.98	3.04%	2,998.13	102.19	3.41%
合计		4,409.86	133.98	-	2,998.13	102.19	-

注 1：以上回款金额统计范围为达成佣金确认条件的回款；

注 2：2023 年南京华芯微回款为预收款，未达成佣金确认条件，因此当年未计提佣金，此处佣金费率计算方式为：2024 年度佣金费用/（2023 年度回款金额+2024 年度回款金额）

2023 年度和 2024 年度，公司佣金费用分别为 260.05 万元和 805.30 元，同比增长 209.67%。其中，公司根据回款金额计提的佣金费用同比增长 325.24%，

所对应回款金额同比增长 168.21%，主要系 2024 年度半导体检测设备领域佣金费率较高所致；公司根据销售金额计提的佣金同比增长 31.11%，所对应销售金额同比增长 47.09%。

整体上，公司佣金费用与回款金额或销售金额的变动趋势一致，佣金费用与回款金额或销售金额具有匹配性。

2、主要支付对象、合作背景

报告期内，与公司合作的各居间商基本情况如下：

居间商名称	注册地	成立时间	注册资本	合作背景
Hanexus global sourcing ltd	以色列	2007 年	3.2 万以色列新谢克尔	主要为公司精密零部件业务介绍境外客户、反馈客户需求、维护客户关系，服务客户主要为伟创力、捷普电子、Fabrinet 等英伟达指定供应商
SERES GROUP	比利时	2012 年	7.61 万欧元	主要为公司工业打印机业务介绍境外客户、反馈客户需求、维护客户关系，服务客户主要为 AGFA、Inkcups Now Corporation
南京研芯微	中国	2020 年	500 万元	主要为公司半导体设备业务介绍境内客户，服务客户主要为华天科技
南京华芯微	中国	2021 年	100 万元	主要为公司半导体设备业务介绍境内客户，服务客户为华东、华南半导体企业

(1) Hanexus global sourcing ltd

根据中信保报告和对该公司总经理的访谈，Hanexus global sourcing ltd 成立于 2007 年，其公司总经理在市场推广方面具有超过 25 年的从业经验，对于以色列和欧洲高科技企业的供应链体系较为熟悉，在当地市场具备较强的居间服务能力。

(2) SERES GROUP

根据中信保报告和对该公司总经理的访谈，SERES GROUP 成立于 2012 年，除为格兰达提供居间服务外，与美股上市公司 ITW 伊利诺伊机械存在贸易类业务，对于欧美市场较为熟悉，具备提供居间服务的相关资源和能力。

(3) 南京研芯微

经查询公开资料，南京研芯微电子科技有限公司成立于 2020 年，注册资本 500 万元，经营范围包括半导体器件专用设备销售、电子专用设备销售、专用设备修理、集成电路芯片及产品销售等。根据该公司官网介绍，南京研芯微电子科技有限公司设计以及技术团队主要来自国内的大型企业，如 ASE、ASM、长电

科技、华天科技等。因此，南京研芯微电子科技有限公司在国内半导体行业具备一定的合作资源，能够有效为公司提供居间服务。

（4）南京华芯微

经查询公开资料，南京研芯微电子科技有限公司成立于 2021 年，注册资本 100 万元，经营范围包括半导体器件专用设备销售、集成电路芯片及产品销售、信息咨询服务等，属于科技推广和应用服务业。该居间商经营范围包含了半导体设备领域的销售，为公司提供半导体设备销售的居间服务在其注册的经营范围内。

综上，与公司合作的居间商共有 4 家，其中 Hanexus global sourcing ltd 和 SERES GROUP 主要为公司精密零部件和工业打印机业务等提供境外居间服务，南京研芯微和南京华芯微主要为公司半导体检测设备业务提供境内居间服务。

3、公司采用居间商模式符合行业惯例

（1）境外业务居间服务

Hanexus global sourcing ltd 和 SERES 主要为公司精密零部件业务和工业打印机业务介绍境外客户，主要包括伟创力、捷普电子、Fabrinet、AGFA 等。

聘请代理商或居间商协助进行市场开拓和产品推广在境外市场较为常见，由于境外市场政策、交易习惯、文化背景等与境内存在一定差异，通过代理商或居间商进行客户维护或目标市场拓展系有效可行的方式之一。此外，向海外销售服务顾问支付咨询费或佣金的方式在上市公司中较为常见，列举案例如下：

公司名称	证券代码	主营业务	居间业务模式
中环海陆	301040	主要产品包括轴承锻件、法兰锻件、齿圈锻件等工业金属锻件，是高端装备制造的关键基础部件	“发行人为了拓展海外业务，会向在所在国有客户资源的居间方支付销售佣金。发行人向居间方支付佣金的金额和时间，以实际销售回款金额和回款时间为基础。”
真兰仪表	301303	聚焦燃气计量仪表及配套产品的研发、制造和销售，是专业从事智能燃气计量管理、用气安全、在线监测、结算收费等完整解决方案的供应商	“因海外市场拓展较为缓慢，2018 年 11 月发行人与 Alexander Lehmann、Marcus Lehmann、Werner Lehmann 协商对海外市场进行了划分，在欧盟和巴西市场由海外关联方负责“ZENNER”品牌燃气表产品销售……关联方提供服务的，需支付佣金。”
茂莱光学	688502	茂莱光学作为精密光学综合解决方案提供商，专注于精密光学器件、光学镜头和光学系统的研发、设计、制造及销售	“公司销售佣金系支付给海外销售顾问的销售提成。” “公司海外销售模式均为直销，公司与海外客户签订销售合同，产品由公司发送给客户，货款由客户汇回公司。海外销售顾问为公司提供的主要咨询服务为维护区域内现有客户关系，并在公司平台的基础上，基于公司的拓展渠道，与公司客服、研发、生产等多部门紧密合作，在现有客户

公司名称	证券代码	主营业务	居间业务模式
			中积极推介新产品，并在各自区域内寻找销售机会，开拓新客户。”

（2）境内业务居间服务

南京研芯微和南京华芯微主要为公司半导体检测设备业务介绍境内客户，主要为华天科技及其子公司等。

公司将通过将相关职能交给了解半导体设备市场行情的居间服务商，依靠其在半导体行业积累的丰富客户资源，可以有效提高公司推广产品、促成商业谈判、实现最终销售的机会，也可以监督产品交付和货款回收，降低交易成本和交易风险。在半导体设备领域，通过居间商或代理商实现销售的模式也较为常见，列举案例如下：

公司名称	证券代码	主营业务	居间业务模式
芯源微	688037	主要为下游集成电路、LED 芯片等半导体产品制造企业提供光刻工序涂胶显影设备或单片式湿法设备等产品	“公司与特定地区代理商签订产品销售区域代理协议，由其负责在特定地区代理销售公司相关产品，公司按照其代理销售产品类型及事先约定的佣金比例。”
盛美上海	688082	主要从事半导体专用设备的研发、生产和销售，主要产品包括半导体清洗设备、半导体电镀设备和先进封装湿法设备等	“公司与代理商签订产品销售代理协议，由代理商负责相关产品在特定地区的市场推广，公司直接与相关客户签署销售合同并直接向客户发货，并按照其代理销售产品类型及事先约定的佣金比例向代理商支付代理佣金。”
矽电股份	301629	主要从事半导体专用设备的研发、生产和销售，专注于半导体探针测试技术领域	“公司与特定代理商签订产品代理协议，由其负责在境外特定地区客户和境内部分客户代理销售相关产品，公司按照其代理销售产品类型及事先约定的佣金比例，向其支付一定比例的代理佣金。”
金海通	603061	主营业务是集成电路测试分选机的研发、生产及销售	“公司主要产品采用直销模式和代理模式，针对上述模式，公司均直接与终端客户直接签署销售合同。此外，代理模式下，待客户验收设备并支付货款后，公司根据代理协议支付代理商相应佣金。”

综上，公司销售佣金涉及的业务为精密零部件业务、工业打印机业务和半导体检测设备业务。境外居间服务商主要为精密零部件业务和工业打印机业务的境外市场服务，通过居间服务商实现海外销售和客户关系维护在上市公司中较为常见；境内居间服务商主要为半导体设备业务的市场推介服务，半导体设备行业委托居间服务商进行销售也较为普遍。因此，采用居间商模式具有商业合理性，符合行业惯例。

4、是否存在对同一客户既有直接销售又有居间销售的情况

报告期内，公司存在同一客户既有直接销售又有居间销售的情形，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度		2023 年度	
	直接销售 收入	通过居间 销售收入	直接销售 收入	通过居间 销售收入
华天科技（西安）有限公司	33.63	150.44	-	-
日月新半导体（昆山）有限公司	0.70	97.00	21.13	-
合计	34.33	247.44	21.13	-

经核查，上述客户直接销售收入均为配件销售及机台改造服务收入，非整机设备销售；通过居间销售收入均为三光机整机设备收入，具有合理性。

5、是否存在公司股东及其关联方、员工等主体经营的居间商，是否存在潜在的利益输送，是否存在商业贿赂

（1）是否存在公司股东及其关联方、员工等主体经营的居间商

经查询境外居间服务商的中信保报告、执行访谈程序，查询境内居间服务商企查查、国家企业信用信息公示系统等公开资料，不存在公司股东及其关联方、员工等主体经营的居间商。

（2）是否存在潜在的利益输送，是否存在商业贿赂

根据公司内部管理要求，公司主要销售人员已签署《诚信保证承诺书》，承诺：遵守职业道德，与客户有好沟通交流，不利用职务之便索、拿、卡、要；对外业务往来和应酬须符合公司规定，不利用职务之便谋取有损公司形象和利益的个人或部门利益。

经查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站、信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站公示信息，报告期内，公司不存在因商业贿赂或不正当竞争等违法违规行为而被市场监督等相关主管部门进行处罚的情形。

结合公司卡与个人卡资金流水核查情况，公司与居间服务商不存在潜在的利益输送，亦不存在商业贿赂的情形。

（四）研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定；研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

1、研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统、研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

（1）研发费用的内控制度、是否建立跟踪管理系统

公司制定了《研发费用管理制度》，对研发活动的项目规划、立项评审、项目过程管理、项目验收及成果管理等方面均制定了相关控制制度，对于研发预算控制、研发工时记录管理、研发领料单填写等流程均做出了明确规定，并划分了相关职能部门的职责，公司已建立相对完善的研发内部控制制度和相应的跟踪管理系统。

（2）研发费用的归集是否真实、准确，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的有关规定

公司《研发费用管理制度》明确了研发费用的开支范围和标准，严格审批程序。公司研发费用主要包括：研发人员的工资、社保和福利费等人工费用，研发活动直接相关的材料费用，用于研发活动的仪器设备及无形资产和使用权资产的折旧摊销费等。公司严格按照研发费用支出用途、性质，据实列支研发费用，研发费用归集真实准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

2、研发费用与向税务机关申报的加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
研发费用	2,392.12	1,914.70
向税务机关申报的加计扣除数	2,281.40	1,677.40
差异金额	110.72	237.31
差异金额/研发费用	4.63%	12.39%

报告期各期，公司研发费用金额大于向税务机关申报的加计扣除数，差额分别为 237.31 万元和 110.72 万元，主要系税会差异所致：（1）根据研发费用税前加计扣除相关要求，剔除使用权资产折旧等与房屋租赁相关的项目；（2）根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（税务总局公告 2017 年第 40 号）规定，与研发活动直接相关的其它相关费用，不得超过

可加计扣除研发费用总额的 10%，公司在申报加计扣除数时将超出部分予以扣除；

（3）根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（税务总局公告 2015 年第 97 号）规定，委外研发费用可按费用实际发生额的 80%作为加计扣除技术，公司在申报加计扣除数时按照规定进行调减。

报告期各期，研发费用与向税务机关申报的加计扣除数差异率分别为 12.39% 和 4.63%，2023 年度差异相对较大，主要系：公司业务重组期间，部分研发人员实际在公司工作，但其劳动关系尚未从关联方转入公司，由关联方代为支付薪酬，基于谨慎性考虑，该部分研发人员薪酬费用计入研发费用，并在向税务机关申请加计扣除优惠政策的研究费用中剔除，使得当期公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数差异相对较大。

综上，研发费用的归集与向税务机关申报的加计扣除数分别属于会计核算和税务范畴，二者存在一定税会差异，且研发费用加计扣除的规定范围较窄，因此公司研发费用金额大于向税务机关申报的加计扣除数具有合理性。

（五）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司销售负责人，了解公司的业务拓展模式和客户维护方式；结合公司收入明细表，了解销售费用各科目变化的原因，以及与公司经营状况的匹配性；

（2）获取公司期间费用明细表，与同行业可比公司对应费用进行比较，分析差异原因；

（3）查询公司各期末员工花名册，分析各部门人员变化及薪酬变化情况，并与同行业可比公司进行对比分析；

（4）获取公司与居间服务商签订的佣金协议和佣金费用明细表，复核各期佣金计提的准确性，对主要居间商进行访谈，了解公司与居间商的合作模式和背景，并获取居间商的中信保报告或企业信用报告；

（5）访谈研发负责人，获取与研发相关的内控制度，了解公司研发费用归集和核算方法、研发人员的学历和工作履历情况；获取公司所得税纳税申报表，分析公司研发费用与向税务机关申请的研发加计扣除数的差异原因。

2、核查意见

综上，主办券商及会计师认为：

（1）公司期间费用与实际经营状况相匹配，具有合理性，且与同行业可比公司平均水平不存在重大差异；公司销售费用率、管理费用率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异；研发费用率低于同行业可比公司，是受主要产品类型、客户集中度和研发直接投入差异等因素共同影响的结果。

（2）公司销售、管理、研发人员规模小于同行业可比公司，主要系公司经营规模相对较小；公司销售人员、管理人员平均薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，研发人员平均薪酬高于同行业可比公司，主要系公司研发人员学历整体相对较高，差异具有合理性。

（3）公司销售佣金的增长与销售收入或回款的增长相匹配，公司向相关居间服务商支付的佣金具有商业实质，居间商模式符合行业惯例；存在对同一客户既有直接销售又有居间销售的情况，主要系直接销售和居间销售所提供的产品或服务不同；不存在公司股东及其关联方、员工等主体经营的居间商，也不存在潜在的利益输送和商业贿赂。

（4）公司已建立相对完善的研发内部控制制度和相应的跟踪管理系统，研发费用的归集真实准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定；公司研发费用与向税务机关申报的加计扣除数之间的差异主要系会计核算和税务核算口径不一致，研发费用金额大于向税务机关申报的加计扣除数用具有合理性。

（7）关于财务规范性。请公司说明：公司针对财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施，公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

七、关于财务规范性

（一）公司针对财务不规范行为已采取或拟采取的规范措施

公司财务合法合规性的情况梳理如下：

事项	是或否
公司及下属子公司设有独立的财务部门，能够独立开展会计核算、作出财	是

事项	是或否
务决策	
公司及下属子公司的财务会计制度及内控制度健全且得到有效执行，会计基础工作规范，符合《会计法》、《会计基础工作规范》以及《公司法》、《现金管理条例》等其他法律法规要求	是
公司按照《企业会计准则》和相关会计制度的规定编制并披露报告期内的财务报表，在所有重大方面公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，财务报表及附注不存在虚假记载、重大遗漏以及误导性陈述	是
公司申报财务报表按照《企业会计准则》的要求进行会计处理，不存在重要会计政策适用不当或财务报表列报错误且影响重大，需要修改申报财务报表（包括资产负债表、利润表、现金流量表、所有者权益变动表）	是
公司不存在因财务核算不规范情形被税务机关采取核定征收企业所得税且未规范	是
公司不存在通过第三方获取或为第三方提供无真实交易背景的贷款（转贷）	是
公司不存在个人卡收付款	是
公司不存在现金坐支	是
公司不存在开具无真实交易背景票据融资	是
公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用	否
公司不存在其他财务内控不规范事项	是

报告期内，公司存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的情况，具体如下：

单位：万元

关联方	拆借金额	起始日	归还日
深圳格兰达智能装备股份有限公司	2,200.00	2023/8/29/	2024/7/16
深圳格兰达智能装备股份有限公司	1,600.00	2023/9/11/	2024/7/16、2024/8/9、2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	830.00	2023/9/11/	2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	1,442.88	2023/9/18/	2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	500.00	2023/10/8/	2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	500.00	2023/10/10/	2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	300.00	2023/10/16/	2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	2,700.00	2023/10/17/	2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	1,000.00	2023/10/18/	2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	600.00	2023/10/19/	2024/9/14
深圳格兰达智能装备股份有限公司	3,000.00	2023/10/27/	2024/9/14、2024/9/23
深圳格兰达智能装备股份有限公司	1,300.00	2023/11/20/	2024/9/23
深圳格兰达智能装备股份有限公司	5,000.00	2023/11/23/	2024/9/23
深圳格兰达智能装备股份有限公司	600.00	2023/12/28/	2024/9/23

关联方	拆借金额	起始日	归还日
深圳格兰达智能装备股份有限公司	2,000.00	2024/5/7/	2024/9/23
深圳格兰达智能装备股份有限公司	800.00	2024/5/31/	2024/9/23

该关联方资金拆借发生的原因主要系深圳装备向公司拆借款项用于偿还短期银行借款。2022 年底深圳装备将生产业务剥离至公司，专注于坪山格兰达产业园的运营业务，导致经营性现金流大幅下降，银行借款到期后无法续贷或以置换等方式借入新的银行借款。2024 年 8 月，深圳装备以其自有房产为抵押获取银行长期贷款后，对拆借款项进行了偿还，并参照市场利率支付了利息。截至 2024 年 9 月末，相关款项已经全部还清。

公司为规范关联交易、避免关联方通过交易损害公司利益，已经制定并有效实施了必要的内部控制，具体情况如下：

1、公司建立了有效的内部控制制度并遵照执行。公司已根据《公司法》等法律法规的规定，建立并有效执行了完善的内部控制制度，在《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》等制度中对关联交易的审核权限、审核程序作出了明确的规定，以保证公司关联交易的必要性、合理性及公允性，并确保关联交易不损害公司及其股东的利益。

2、公司建立了有效的公司治理机制并遵照执行。公司在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等公司治理制度中明确了规范关联交易的三会审议程序，确保关联交易的公允性和合理性。

3、公司的控股股东、实际控制人已出具《关于规范和减少关联交易的承诺》。

（二）公司是否严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后是否新增财务不规范情形，内部控制是否有效运行

经核查，公司严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后不存在新增财务不规范行为的情形，内部控制运行有效。

（三）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

（1）检查公司对财务内控不规范情况的整改措施；

（2）获取公司期后不存在其他财务不规范情形的说明；

（3）查看并询问财务人员是否存在新增财务不规范行为，财务内控是否有效执行。

2、核查意见

(1) 报告期内，公司存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用的情况；截至 2024 年 9 月末，相关借款已全部还清；报告期后，公司未新增资金占用事项。

(2) 公司严格按照《企业内部控制应用指引》等要求健全完善内部控制制度，报告期后不存在新增财务不规范行为的情形，内部控制运行有效。

(8) 关于公司治理。请公司：①核实股东周影绵本次可公开转让股份数量的准确性。②说明公司内部监督机构的设置是否符合《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，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展。③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。④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。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

八、关于公司治理

(一) 核实股东周影绵本次可公开转让股份数量的准确性

相关法律法规对股东所持股份转让的限制性规定如下：

《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第二章第八条规定：“挂牌公司控股股东及实际控制人在挂牌前直接或间接持有的股票分三批解除转让限制，每批解除转让限制的数量均为其挂牌前所持股票的三分之一，解除转让限制的时间分别为挂牌之日、挂牌期满一年和两年。挂牌前十二个月以内控股股东及实际控制人直接或间接持有的股票进行过转让的，该股票的管理按照前款规定执行，主办券商为开展做市业务取得的做市初始库存股票除外。因司法裁决、继承等原因导致有限售期的股票持有人发生变更的，后续持有人应继续执行股票限

售规定。”

《公司法》第一百六十条规定：“公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在就任时确定的任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。”

根据上述约定，周影绵作为公司实际控制人、董事，本次可公开转让股份数量应为持股数量的 25%。据此，公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（三）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”之“3、股东所持股份的限售安排”中对周影绵本次可公开转让股份数量进行了修订，周影绵本次可公开转让股份数量为 2,000,000 股。

（二）说明公司内部监督机构的设置是否符合《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，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展

公司已设立监事会作为公司内部监督机构，未设立审计委员会。监事会能够按照《公司章程》《监事会议事规则》等规定履行内部监督职责。

规定名称	规定内容	是否符合
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》	第十四条 申请挂牌公司应当依据法律法规、中国证监会及全国股转系统相关规定制定完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则，建立健全公司治理组织机构，并有效运作。申请挂牌公司按照《公司法》、部门规章、业务规则和公司章程等规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使《公司法》等规定的监事会职权的，不设监事会或者监事。	符合
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第三条 挂牌公司应当按照法律法规、部门规章和全国股转系统业务规则的规定，建立健全公司治理机制和内部控制机制，完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则与运作机制，规范董事、监事、高级管理人员的行为和选聘，履行信息披露义务，采取有效措施保护公司股东特别是中小股东的合法权益。	符合
《非上市公众公司监督管理办法》	第八条 公众公司应当建立兼顾公司特点和公司治理机制基本要求的股东会、董事会、监事会制度，明晰职责和议事规则。	符合

综上所述，公司设立监事会作为内部监督机构，未设立审计委员会的情形符合《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》等相关规定，无需制定调整计划。

（三）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

2025年4月30日，公司召开第一届董事会第三次会议；2025年5月16日，公司召开2025年第二次临时股东会。根据公司第一届董事会第三次会议决议、2025年第二次临时股东会决议，公司制定并审议通过了《公司章程（草案）》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《董事会秘书工作细则》《经理工作细则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》等内部制度。

公司本次挂牌后适用的《公司章程》及内部制度符合《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，不需要进行修订。

（四）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》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进行了更新；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》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。

（五）中介机构核查程序和核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了如下核查程序：

（1）查阅《公司法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等关于股份转让限制的相关规定，核对《公开转让说明书》中关于周影绵本次可公开转让股份数量的准确性；

(2) 查阅公司现行有效的《公司章程》《监事会议事规则》，并结合《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》等有关规定进行比对自查；

(3) 查阅报告期内公司召开的监事会会议有关资料；

(4) 查阅公司第一届董事会第三次会议及 2025 年第二次临时股东会会议资料；

(5) 查阅公司制定的挂牌后适用的《公司章程（草案）》及各项内部制度，并结合《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》等有关规定进行比对自查；

(6) 查阅《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，比对本次申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”、“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”和全国股转公司官网最新模板文件。

2、核查意见

综上，主办券商及律师认为：

(1) 周影绵作为公司实际控制人、董事，本次可公开转让股份数量应为持股数量的 25%，公司已在《公开转让说明书》中对周影绵本次可公开转让股份数量进行了修订。

(2) 公司设立监事会作为内部监督机构，未设立审计委员会的情形符合《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》等相关规定，无需制定调整计划。

(3) 公司本次挂牌后适用的《公司章程》及内部制度符合《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，不需要进行修订。

(4) 申报文件 2-2 及 2-7 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，申报时已使用最新的模板，无需更新。

其他补充说明

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

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

（一）如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告

公司、主办券商、律师及会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行了审慎核查，公司不存在未披露或需要补充说明的涉及公开转让条件、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。

公司本次申请文件中财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，至公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的相关规定，在《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露了审计报告截止日后的主要经营情况和财务状况。主办券商已经按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

（二）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，公司尚未向中国证券监督管理委员会广东监管局申请北交所辅导备案，故不适用《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，为广东格兰达精密技术股份有限公司对《关于广东格兰达精密技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人：


林宜龙

广东格兰达精密技术股份有限公司

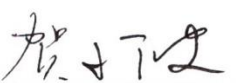


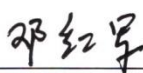
(本页无正文，为兴业证券股份有限公司对《关于广东格兰达精密技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

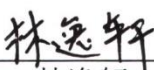
项目负责人：


邓红卫

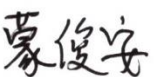
项目小组成员：

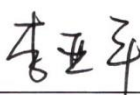

贺小波

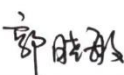

邓红军


林逸轩


陈梓晴


蒙俊安


李亚平


郭晓敏



兴业证券股份有限公司

2025年8月7日