



关于江苏朗恩斯科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件
的审核问询函的回复

主办券商



二〇二五年八月

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11日出具的《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。江苏朗恩斯科技股份有限公司（以下简称“朗恩斯”、“公司”）、东吴证券股份有限公司（以下简称“主办券商”、“东吴证券”）、江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“律师”、“世纪同仁”）、中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“中兴华”）等相关方对问询函所列问题进行了认真核查与逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《江苏朗恩斯科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）一致。

本回复中的不同字体代表以下含义：

字体	含义
黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露内容

本回复中若出现部分合计数尾数与所列数值总和尾数存在差异的情况，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	2
1.关于收入与毛利率	3
2.关于应收款项	57
3.关于采购与存货	70
4.关于固定资产与在建工程	89
5.关于子公司和参股公司	112
6.关于特殊投资条款	132
7.关于其他事项	151

1.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 59,275.27 万元、76,790.44 万元; (2) 报告期内, 公司前五大客户销售占比分别为 68.15%、75.79%; (3) 华域视觉为公司 2024 年新增前五大客户, 且与公司存在客商重合情形; (4) 报告期内, 公司境外销售占比分别为 33.00%、20.93%, 采用直销、贸易相结合的模式进行销售; (5) 公开信息查询显示, 主要客户中江苏百闻科技有限公司、骏程(天津)科技发展有限公司等存在实缴资本较低或参保人数较少的情形; (6) 报告期内, 公司的毛利率分别为 28.31%、22.99%。

请公司: (1) 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, 收入增长主要由境内(外)的哪些类型的客户带动、订单情况, 与行业景气度及下游客户业绩是否匹配; 说明境内收入增加、境外收入减少的原因及合理性; 结合公司所处行业竞争格局, 业务拓展能力, 期末境内、境外各自在手订单、外销业务结构期后变化等情况, 说明公司境内收入增长是否具有持续性、稳定性, 境外业绩是否有进一步下滑的风险, 完善外销业务波动分析及风险提示。 (2) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项, 对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征, 结合主要客户基本情况、历史合作情况、新增及变动情况及复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等, 说明与客户合作的稳定性及可持续性, 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, 降低客户集中的措施及有效性。 (3) 结合与华域视觉销售的产品类型、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上升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。 (4) 结合公司客商重合情况, 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》的相关规定。 (5) 关于境外销售: ①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外前五大客户情况(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说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况，是否存在第三方回款，如存在说明第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性；③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，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。（6）按境内、境外销售收入及公司整体收入说明直销、代理类贸易、卖断类贸易等各类客户各期收入金额、占比及毛利率情况，说明前述各类客户毛利率差异的原因及合理性。（7）说明公司与贸易商客户的合作是否涉及多级贸易商及贸易商终端销售实现情况；说明贸易商客户家数及其变动情况，境内外主要贸易商客户的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模的匹配性，是否存在主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商；说明公司与江苏百闻科技有限公司、骏程（天津）科技发展有限公司等客户合作的原因、背景及合理性，是否符合行业特征，是否与公司的经营开展情况相匹配，客户的付款能力及款项回收情况、客户所购货物/接受服务是否具有合理用途、是否完成终端销售；结合市场价格、向第三方销售价格等分析与江苏百闻科技有限公司等客户销售价格的公允性、是否存在利益输送，资金流水是否与购销实质相匹配，是否存在异常资金往来。（8）关于寄售：①说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例；②说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度是否健全并有效执行。（9）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；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，以及对华域视觉销售毛利率变动等，说明公司综合毛利率下降的原因及合理性；结合公司车灯产品的产能释放情况、良率改进情况、客户定价策略、2025 年上半年收入结构（分产品、境内境外）及毛利率水平等因素，说明车灯类产品毛

利率是否有进一步下滑的趋势。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对收入的核查方式、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、收入截止性测试比例等；（3）对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》的要求对境外销售事项核查并发表意见。

【回复】

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，收入增长主要由境内(外)的哪些类型的客户带动、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配；说明境内收入增加、境外收入减少的原因及合理性；结合公司所处行业竞争格局，业务拓展能力，期末境内、境外各自在手订单、外销业务结构期后变化等情况，说明公司境内收入增长是否具有持续性、稳定性，境外业绩是否有进一步下滑的风险，完善外销业务波动分析及风险提示。

（一）公司 2024 年收入增长的原因及合理性

1、报告期收入变动情况

报告期内，公司营业收入构成及增长情况如下：

单位：元

项目	2024 年度			2023 年度	
	金额	占比	增幅	金额	占比
境内	607,199,173.56	79.07%	52.88%	397,163,775.20	67.00%
境外	160,705,239.88	20.93%	-17.84%	195,588,891.24	33.00%
合计	767,904,413.44	100.00%	29.55%	592,752,666.43	100.00%

报告期内公司围绕汽车 LED 视觉控制系统进行产品研发、生产与销售，主要产品包括车灯控制模组、车灯、调光电机等。报告期内，公司营业收入分别为 59,275.27 万元与 76,790.44 万元，营业收入呈增长态势，总体增幅达 29.55%。

报告期内，公司境内销售收入分别为 39,716.38 万元与 60,719.92 万元，占营业收入的比例分别为 67.00% 与 79.07%。报告期内公司境内销售快速增长，增幅

较大达 52.88%。主要是由于近年来，公司持续开发国内领先的整车厂及一级汽车零部件供应商，随着公司向华域视觉、海拉集团、吉利汽车等领先企业配套的部分定点项目对应终端品牌车型在报告期内的上市发售和公司相应模组产品的量产销售，公司内销业务销售收入在 2024 年实现快速增长。

报告期内，公司境外销售收入分别为 19,558.89 万元与 16,070.52 万元，占营业收入的比例分别为 33.00% 与 20.93%，境外收入金额略有下降。在境外客户方面，公司与 Modern Industry、Crouse 等境外客户长期合作并持续深化，相应配套车型及产品矩阵逐步丰富，促使公司境外业务总体保持稳定。

2、公司收入增长的合理性

（1）公司产品市场需求变化情况

公司 LED 视觉控制系统主要应用于汽车市场，汽车制造业目前已成为当今世界规模最大、最重要的产业之一，是包括美国、日本、德国、法国在内的众多工业发达国家的国民经济支柱产业，并且具有综合性强、产业关联度高、技术要求高、附加值大等特点，对带动产业结构升级和相关配套行业发展具有重要作用。

根据世界汽车组织（OICA）统计数据显示，2021-2024 年全球汽车产量分别为 8,000.46 万辆、8,483.04 万辆、9,354.66 万辆和 9,250.43 万辆，同期全球汽车销量分别为 8,363.84 万辆、8,287.11 万辆、9,272.47 万辆和 9,531.47 万辆。近年来，全球汽车产销量均保持增长趋势。

从国内市场来看，我国新能源汽车发展早期从高额补贴起步，以政策推动为主导。随着国家对新能源汽车各项扶持政策的推出、消费者对新能源汽车认知程度的逐步提高、公共充电设施的不断完善，新能源汽车近几年发展势头强劲，成为我国汽车行业发展的亮点。据中国汽车工业协会数据，我国新能源汽车产量从 2011 年的 0.84 万辆增长至 2023 年的 958.70 万辆，新能源汽车销量从 0.82 万辆增长至 949.50 万辆，2023 年新能源汽车新车渗透率突破 30%。2024 年，新能源汽车产销分别完成 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比分别增长 34.4% 和 35.5%，新能源汽车新车渗透率突破 40%。

综上所述，近年来随着全球汽车产销量的增加和国内新能源汽车行业的快速发展，公司产品所处行业市场需求广阔。

(2) 产能释放情况

报告期内，公司产销量变动情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度	变动幅度
产量（万件）	车灯控制模组	1,725.64	1,237.32	39.47%
	车灯	232.37	213.48	8.85%
	调光电机	309.55	253.28	22.22%
	合计	2,267.56	1,704.08	33.07%
销量（万件）	车灯控制模组	1,494.11	1,094.31	36.53%
	车灯	276.72	215.56	28.37%
	调光电机	304.16	228.39	33.18%
	合计	2,075.00	1,538.26	34.89%

报告期内，公司汽车 LED 视觉控制系统订单需求稳步增加，公司加大产能规划投入并且产能充分释放，公司主营业务各类产品产量分别为 1,704.08 万件和 2,267.56 万件，2024 年同比增长 33.07%，销量分别为 1,538.26 万件和 2,075.00 万件，2024 年同比增长 34.89%，产销量增幅与营业收入增长率相匹配。

(3) 价格变动情况

报告期内，公司主营业务产品价格变动情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
车灯控制模组（元/件）	35.99	36.41	-1.14%
车灯（元/件）	37.94	43.76	-13.29%
调光电机（元/件）	15.18	15.33	-0.98%

公司主要产品车灯控制模组、车灯和调光电机随定点项目车型不同而呈现一定的定制化特性，不同项目不同车型对应的控制模组产品各不相同，从而产品单价也存在差异。总体来看，由于国内车企的年降政策，公司各类产品的销售平均价格在报告期内呈现一定下降趋势。

(4) 客户拓展情况

报告期内，公司前五大客户与公司的合作情况具体情况如下：

序号	客户名称	开始合作时间	2024 年排名	2023 年排名
1	华域视觉	2022 年	1	7

序号	客户名称	开始合作时间	2024 年排名	2023 年排名
2	海拉集团	2019 年	2	3
3	Modern Industry	2007 年	3	1
4	江苏百闻科技有限公司	2021 年	4	2
5	吉利汽车	2020 年	5	4
6	骏程（天津）科技发展有限公司	2021 年	6	5

报告期内，公司前五大客户占比分别为 68.15% 和 75.79%，公司主要客户保持稳定，不存在前五大客户为当年新开拓客户的情形。报告期内，公司收入增长主要来自于与老客户的持续深入合作，公司通过获取新的定点项目持续加深与老客户的合作，保持营业收入的稳步增长。在老客户新项目开拓方面，2024 年公司取得了华域视觉的小米 YU7 项目定点和海拉集团的特斯拉 ModelY 项目定点，随着小米 YU7 在 2025 年上市销售和公司 ModelY 项目的模组产品在 2025 年实现量产，公司业务将持续保持增长。此外，在新客户开拓方面，公司正积极开拓新客户，寻找新的收入增长点，在车灯模组业务方面，2024 年公司已经取得了全球知名车灯厂商马瑞利的供应商资质，并取得了项目定点，在车灯业务方面，公司也开拓了国内车厂奇瑞的定点项目，相关产品正在落地量产阶段。

3、收入增长的客户带动和订单情况，与行业景气度及下游客户业绩的匹配情况

（1）公司收入增长的客户带动和订单情况

报告期内，公司营业收入增长主要由内销收入增长带动，报告期各期主要内销客户收入增长情况如下：

客户	2024 年度	2023 年度	收入增加金额
华域视觉	202,492,595.82	30,356,670.62	172,135,925.20
海拉集团	136,599,343.32	80,051,805.80	56,547,537.52
小计	339,091,939.14	110,408,476.42	228,683,462.72
内销收入	607,199,173.56	397,163,775.20	210,035,398.36

由上表可见，2024 年公司营业收入增长主要由华域视觉和海拉集团带动，其中华域视觉收入增加 17,213.59 万元，海拉集团增长 5,654.75 万元。

华域视觉和海拉集团均为知名的汽车车灯零部件厂商，报告期内，公司主要

向华域视觉和海拉集团销售车灯控制模组产品。公司与华域视觉的业务合作开始于 2022 年，与海拉集团的业务合作开始于 2019 年，随着公司不断开拓国内业务市场，报告期内，公司与上述两家客户的定点项目逐步实现量产，主要项目对应车型也在报告期内陆续上市销售，从而公司对上述两家主要境内客户的销售收入保持快速增长。报告期内，公司与上述两家客户主要定点项目销售情况如下：

单位：元

客户	车型	2024 年度	2023 年度	增长金额
华域视觉	小米 SU7	105,181,011.02	692,010.27	104,489,000.75
	智己 LS6	38,513,320.84	14,506,949.62	24,006,371.22
	领克 08 EM-P	30,424,218.66	13,366,984.38	17,057,234.28
	传祺 M8	27,099,913.31	1,582,634.76	25,517,278.55
	小计	201,218,463.83	30,148,579.03	171,069,884.80
	占华域视觉销售额比重	99.37%	99.31%	
海拉集团	小鹏 MONA	31,155,255.09	558,913.56	30,596,341.53
	极狐 考拉	29,040,531.22	25,108,322.51	3,932,208.71
	理想 L6	15,276,345.56	155,676.76	15,120,668.80
	领克 ZERO	10,685,930.91	-	10,685,930.91
	北京汽车 BJ60	9,583,684.16	3,585,026.30	5,998,657.86
	WEY 高山	6,403,203.33	6,449,148.88	-45,945.55
	奔驰 E 级	4,349,647.34	20,300,994.06	-15,951,346.72
	小计	106,494,597.61	56,158,082.07	50,336,515.54
	占海拉集团销售额比重	77.96%	70.15%	

上表中，报告期内收入增长较高车型的上市时间、公司对应车灯模组产品的量产时间如下：

车型	终端车厂	车型上市时间	公司实现量产时间
小米 SU7	小米	2024 年 3 月	2023 年 11 月
智己 LS6	上汽	2023 年 10 月	2023 年 6 月
领克 08 EM-P	吉利	2024 年 4 月	2023 年 8 月
传祺 M8	广汽	2020 年 7 月	2024 年 3 月
小鹏 MONA	小鹏	2024 年 8 月	2024 年 5 月
极狐 考拉	北汽	2023 年 9 月	2023 年 3 月
理想 L6	理想	2024 年 4 月	2023 年 10 月
领克 ZERO	吉利	2024 年 6 月	2024 年 3 月

由上表可见，公司与华域视觉合作的小米 SU7 等项目，与海拉集团合作的小鹏 MONA 等项目，相关车型于报告期内逐步上市，随着相关车型的上市热销和公司相应项目车灯模组产品的量产，公司相应项目实现的销售额保持快速增长，从而带动公司内销收入在 2024 年呈现大幅增长。

(2) 与行业景气度及下游客户业绩的匹配情况

报告期内，公司同行业可比公司的收入变动趋势如下：

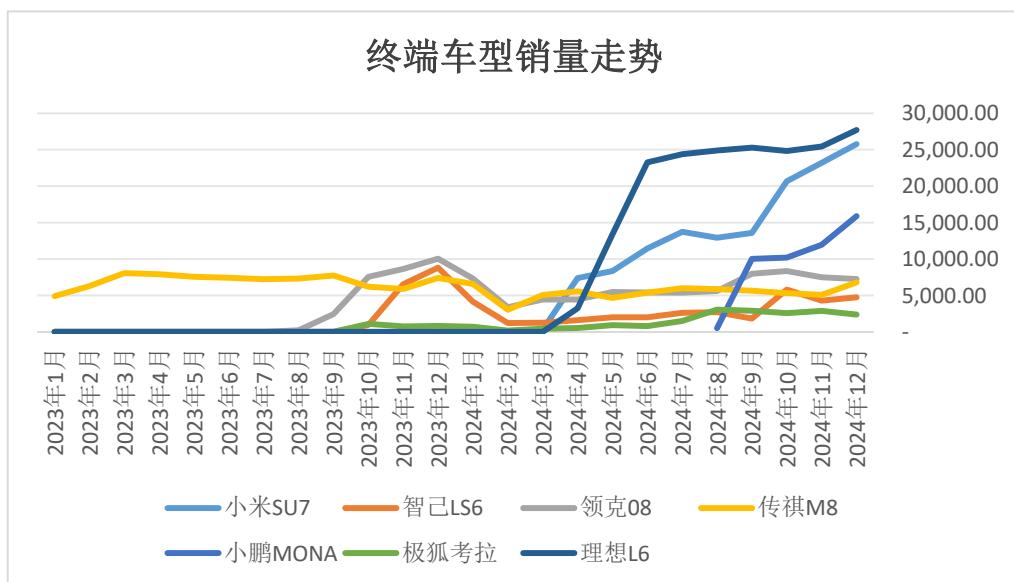
单位：万元

公司	2024 年度		2023 年度
	营业收入	增长率	营业收入
科博达	596,790.88	29.03%	462,511.58
星宇股份	1,325,293.37	29.32%	1,024,844.58
通宝光电	58,778.96	11.02%	52,944.69
申请挂牌公司	76,790.44	29.55%	59,275.27

由上表可见，公司收入变动趋势与同行业可比公司基本一致，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。

公司内销销售额增长较快的主要客户中，华域视觉为上市公司，根据其公开披露信息，华域视觉 2023 年营业收入为 16,859,405.13 万元，2024 年营业收入为 16,885,218.38 万元，稳中有升。

报告期内，公司与华域视觉、海拉集团合作的主要项目终端车型的月销量变动趋势如下：



由上表可见，公司与华域视觉、海拉集团合作的主要项目终端车型在报告期内上市销售后，月销量均保持一定的增长趋势。

综上，公司收入增长与下游客户业绩和终端汽车销量趋势保持一致。

4、境内收入增加、境外收入减少的原因及合理性

(1) 境内收入增加的原因及合理性

报告期内，公司境内销售收入分别为 39,716.38 万元与 60,719.92 万元，占营业收入的比例分别为 67.00% 与 79.07%。报告期内公司境内销售快速增长，增幅较大达 52.88%。综合上述分析，主要是由于近年来，公司持续开发国内领先的整车厂及一级汽车零部件供应商，随着公司向华域视觉、海拉集团、吉利汽车等领先企业配套的部分定点项目对应终端品牌车型在报告期内的上市发售和公司相应模组产品的量产销售，公司内销业务销售收入在 2024 年实现快速增长。

(2) 境外收入减少的原因及合理性

报告期内，公司境外销售收入分别为 19,558.89 万元与 16,070.52 万元，占营业收入的比例分别为 33.00% 与 20.93%，2024 年公司境外收入金额略有下降，降幅为 17.84%。

报告期内，公司境外客户主要来源于伊朗、南非等国，具体分布情况如下：

单位：元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
伊朗	140,761,630.48	87.59%	174,497,998.21	89.22%
南非	18,614,178.73	11.58%	19,919,424.14	10.18%
其他	1,329,430.67	0.83%	1,171,468.89	0.60%
合计	160,705,239.88	100.00%	195,588,891.24	100.00%

由上表可见，2024 年外销收入减少主要是由于公司对伊朗地区销售额有所减少，公司对伊朗地区销售额 2024 年较 2023 年减少 3,373.64 万元，减少约 19.33%。公司 2024 年对伊朗地区销售额降低一方面是由于受伊朗进口政策变动影响，另一方面，2024 年公司与伊朗主要客户 Modern Industry、Crouse 合作的部分老车型项目需求量有所减少。

（二）公司收入增长的持续性、稳定性

1、行业竞争格局

在汽车照明行业，全球高端市场主要由欧美、日本等汽车工业发达国家的龙头企业主导，中国汽车零部件企业近年来凭借其高性价比的产品和良好的服务，在细分领域逐步实现突破，形成与国际零部件厂商共同竞争的局面。

从全球汽车照明市场竞争格局上看，根据集邦咨询统计，2021 年前五大汽车照明制造企业分别为小糸（Koito）、法雷奥（Valeo）、马瑞利（Marelli）、海拉（Hella）和斯坦雷（Stanley），合计市场占有率达到 65%，行业龙头集中度较高。

从国内市场竞争格局上看，近年来，华域视觉和星宇股份逐步建立头部优势地位，市占率超越斯坦雷、广州小糸、海拉、法雷奥等合资厂商在中国的市场地位，尤其以星宇股份为代表的本土企业，持续向日德系品牌、BBA 豪华品牌以及新势力突破。

公司是国内汽车 LED 视觉控制系统解决方案提供商，围绕汽车 LED 视觉控制系统进行研发、生产与销售，主要产品包括车灯控制模组、车灯、调光电机等。在“诚信、创新、共享价值”的企业价值观引导下，公司多年来专注于汽车 LED 视觉控制系统的研发创新，具备成熟的软硬件研发能力，建立了完善、严谨的质量管理体系并通过 IATF 16949 质量体系认证，公司及子公司先后获评高新技术企业、江苏省民营科技型企业、江苏省科技型中小企业、国家级专精特新“小巨人”企业、重点“小巨人”企业，被认定为江苏省企业技术中心、江苏省工业设计中心、常州市智能车灯工程技术研究中心，大功率 LED 后尾灯、组合式 LED 模组、车灯调光器等产品获得常州市高新技术产品认定。公司经过多年行业深耕，凭借优良的技术研发能力、稳定的产品质量和快速响应客户需求能力，与国内外多家领先汽车整车厂及一级汽车零部件供应商建立了稳定合作关系，直接配套客户包括华域视觉、海拉集团、Modern Industry、吉利汽车、比亚迪、江淮汽车、郑州日产等，终端品牌覆盖吉利汽车、理想汽车、小米汽车、广汽、SMART、比亚迪、奔驰、智己、领克、北汽、郑州日产、WEY、荣威、极狐、路特斯、沃尔沃、VINFAST 等。

因此，公司在细分行业中具备一定的竞争力，为不断开拓全球市场、持续服务新老客户奠定了基础。

2、业务拓展能力和在手订单情况

公司经过多年行业深耕，凭借优良的技术研发能力、稳定的产品质量和快速响应客户需求能力，与国内外多家领先汽车整车厂及一级汽车零部件供应商建立了稳定合作关系，直接配套客户包括华域视觉、海拉集团、Modern Industry、吉利汽车、比亚迪、江淮汽车、郑州日产等。近年来，公司加大国内市场的开拓力度，与华域视觉、海拉集团等国内龙头客户的合作不断加深。在老客户新项目开拓方面，2024年公司取得了华域视觉的小米 YU7 项目定点和海拉集团的特斯拉 ModelY 项目定点，随着小米 YU7 在 2025 年上市销售和公司 ModelY 项目模组产品在 2025 年实现量产，公司业务将持续保持增长。此外，在新客户开拓方面，公司正积极开拓新客户，寻找新的收入增长点，在车灯模组业务方面，2024 年公司已经取得了全球知名车灯厂商马瑞利的供应商资质，并取得了项目定点，在车灯业务方面，公司也开拓了国内车厂奇瑞的定点项目，相关产品正在落地量产阶段。

截至 2025 年 6 月底，公司在手订单不含税金额为 32,346.86 万元，其中内销订单 27,037.01 万元，外销订单 5,309.85 万元，公司在手订单充足。

3、期后业绩情况

根据公司未审财务报表，报告期后 2025 年 1-6 月公司实现营业收入 40,149.19 万元，同比增长 56.86%。报告期后 2025 年 1-6 月，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元			
项目	2025 年上半年金额	2025 年上半年占比	上年同期
境内	32,080.39	79.90%	18,750.89
境外	8,068.79	20.10%	6,845.30
合计	40,149.19	100.00%	25,596.19

注：2024 年 1-6 月、2025 年 1-6 月数据为账面未审数

报告期后 2025 年 1-6 月，公司实现内销收入 32,080.39 万元，占比 79.90%，实现外销收入 8,068.79 万元，占比 20.10%。报告期后公司营业收入继续保持增长趋势，内外销收入结构占比与 2024 年度不存在较大差异。

4、公司境内外收入增长的持续性、稳定性

综合上述分析，报告期内公司内销收入快速增长，近年来公司持续开拓国内业务市场，随着公司与国内知名车灯零部件厂商的合作不断深化，以及未来更多定点项目的落地量产，公司境内收入增长具有持续性、稳定性。外销业务方面，公司多年深耕伊朗市场，与伊朗市场的的主要车灯零部件厂商建立了长期、稳定的业务合作关系，受政策和市场需求因素影响，报告期内存在一定的波动，但总体而言，公司外销收入进一步下滑的风险较小。

5、完善外销业务波动分析及风险提示

公司在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中对外销业务波动分析作了如下补充披露：

“报告期内，公司境外销售收入分别为 19,558.89 万元与 16,070.52 万元，占营业收入的比例分别为 33.00% 与 20.93%。**2024 年公司境外收入金额略有下降，降幅为 17.84%**。公司境外销售具体情况如下：

1) 主要进口国和地区情况、境外主要客户情况、是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策。

报告期内，公司境外客户主要来源于伊朗、南非等国，具体分布情况如下：

单位：元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
伊朗	140,761,630.48	87.59%	174,497,998.21	89.22%
南非	18,614,178.73	11.58%	19,919,424.14	10.18%
其他	1,329,430.67	0.83%	1,171,468.89	0.60%
合计	160,705,239.88	100.00%	195,588,891.24	100.00%

由上表可见，2024 年外销收入减少主要是由于公司对伊朗地区销售额有所减少，公司对伊朗地区销售额 2024 年较 2023 年减少 3,373.64 万元，减少约 19.33%。公司 2024 年对伊朗地区销售额降低一方面是由于受伊朗进口政策变动影响，另一方面，2024 年公司与伊朗主要客户 Modern Industry、Crouse 合作

的部分老车型项目需求量有所减少。

公司在公开转让说明书“重大事项提示”中对“境外市场销售风险”风险提示作了如下补充披露：

“从境外业务上看，公司直接销售至伊朗、南非等地区。近年来，在美国对伊朗的各类的制裁升级等事件的影响下，涉及上述国家及地区的相关出口业务受到不同程度的直接或潜在影响。此外，中国汽车及汽车零部件企业持续面对来自美国、欧盟等国家地区的贸易摩擦，“双反”调查、关税加征等现象时有发生。报告期内，受伊朗地区政策和终端车型需求变化影响，公司对伊朗地区销售额2024年较2023年减少3,373.64万元，减少约19.33%。若公司未来主要境外业务所在国家、地区出现与中国贸易摩擦升级，或出现政治经济环境动荡、恶化的情形，或公司与境外客户合作的车型项目停产或需求发生重大变化，则可能导致公司产品业务境外市场需求降低并影响公司在伊朗、南非等国家地区的业务发展，鉴于公司境外业务收入毛利率相对较高，因此境外业务的波动可能会对公司经营业绩和财务状况带来一定不利影响。”

二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露关于客户集中度高有关事项，对比同行业可比公司说明客户集中度较高是否符合行业特征，结合主要客户基本情况、历史合作情况、新增及变动情况及复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等，说明与客户合作的稳定性及可持续性，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，降低客户集中的措施及有效性。

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四 公司主营业务相关的情况”之“（二）产品消费的主要群体”之“2、客户集中度较高”中补充披露如下：

“1、公司客户集中度较高符合行业特征

报告期内，公司前五大客户销售收入占比分别为68.15%、75.79%，客户集中度较高。公司与同行业可比公司主要客户占比情况如下：

公司名称	主营业务	与朗恩斯可比或相	前五名客户销售总额（万元）	前五名客户销售收入占比（%）
------	------	----------	---------------	----------------

		近业务/ 产品	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年
科博达	汽车照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统和车载电器与电子等汽车电子产品的研发、生产和销售	照明控制系统	161,235.30	213,616.60	34.86	37.08
星宇股份	汽车（主要是乘用车）车灯的设计、开发、制造和销售	车灯	650,365.45	883,929.86	63.36	66.70
通宝光电	汽车照明系统、电子控制系统等汽车电子零部件的研发、生产和销售	LED 车灯模组、车灯总成	52,109.22	56,765.12	98.42	96.57

由上表可知，报告期内，公司前五名客户销售收入占比高于可比公司科博达，低于通宝光电，与星宇股份相近。公司与可比公司前五名客户销售收入占比存在一定差异，主要系公司与可比公司细分产品结构、客户类型等方面存在差异。报告期内，公司不存在向单一大客户销售收入或毛利占比达到 50%以上的情形。可比公司前五名客户销售收入占比平均值分别为 65.55%、66.67%，与公司前五名客户销售收入占比平均值不存在重大差异，公司客户集中度较高符合行业特征。

2、公司与主要客户合作的基本情况及稳定性和持续性

报告期内，公司与主要客户的合作情况如下：

客户名称	开始合作时间	主要销售内容	是否报告期内新增客户	是否复购	是否关联方	获取销售订单方式	是否签订框架协议
华域视觉及其关联单位	2022 年	车灯控制模组	否	是	否	商务谈判	是
海拉集团	2019 年	车灯控制模组、调光电机	否	是	否	商务谈判	是
Modern Industry	2007 年	车灯控制模组、调光电机	否	是	否	商务谈判	是
江苏百闻科技有限公司	2021 年	车灯控制模组、调光电机等	否	是	否	商务谈判	是
吉利汽车及关联单位	2020 年	车灯	否	是	否	商务谈判	是
骏程（天津）科技发展有限公司	2021 年	换挡器	否	是	否	商务谈判	是

报告期内，公司独立获取客户订单，不存在通过第三方或关联方获取订单的情况。报告期内，公司主要客户的复购率达到 100%。公司持续取得华域视觉、海拉集团、吉利汽车等领先企业配套的多个车型定点项目及订单，其中包括小

米 SU7、理想 L6、智己 LS6、领克 08、传祺 M8、smart 精灵等多款车型，其中 2025 年公司与华域视觉的小米 YU7 和与海拉集团的 Model Y 项目实现量产。因此，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

3、公司降低客户集中度的措施

对于客户集中度较高的情形，公司采取的应对措施主要包括：

（1）加大市场拓展力度，积极进行新客户的开发

随着国内市场的开拓，公司定点车型项目增多，公司与主要客户继续保持业务往来，并已经取得马瑞利、奇瑞等公司新增定点项目，对应车型预计 2025 年至 2026 年量产。

（2）扩大产能，为满足更多客户需求提供支持

2023 年、2024 年，公司产能利用率已接近饱和。公司于 2023 年 8 月取得的“车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目（武经发管备〔2023〕136 号）”江苏省投资项目备案证，达产后年产车辆视觉产品 2,980 万个，该工程项目已于 2025 年 3 月竣工并完成工程质量竣工验收，于 2025 年 4 月完成消防验收，目前处于申报竣工备案阶段；中科朗恩斯已于 2025 年 5 月取得“智能化新能源汽车电子产品扩建项目（武经发管备〔2025〕117 号）”备案证，扩产项目建设完成后全厂可形成年产智能化新能源汽车电子产品 600 万套的生产能力，新增 100 万套产能。

（3）持续进行新产品、新技术研发工作

公司通过持续的自主研发形成了多项核心技术，主要产品具有较强的市场竞争力，获得客户的认可。为保持竞争力，公司密切跟踪客户需求及市场动态，及时跟进客户的新产品开发需求，持续进行新产品、新技术的研发与积累，提升产品性能和质量，从而有利于维护现有客户和开发新客户并深化合作关系。

公司上述应对措施正在积极落实和推进，新客户的定点项目进入量产阶段并实现收入后，公司客户集中度较高的情况有望逐步改善，上述降低客户集中的相关措施有效。”

三、结合与华域视觉销售的产品类型、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上升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。

报告期各期，公司对华域视觉的销售收入及占比情况如下：

单位：元

收入	2024 年度			2023 年度	
	金额	占比	增幅	金额	占比
华域视觉	202,492,595.82	26.37%	567.04%	30,356,670.62	5.12%

报告期内，公司对华域视觉的销售收入快速增长，由 2023 年度的 3,035.67 万元增长至 2024 年的 20,249.26 万元，由公司 2023 年第七大客户跃居 2024 年第一大客户，增长幅度达 567.04%。

报告期内，公司对华域视觉主要销售车灯模组产品，应用的终端车型主要包括小米 SU7、智己 LS6、领克 08 和传祺 M8 等。

公司与华域视觉于 2022 年建立业务合作，华域视觉按月向公司下达月度采购计划，从近年来签订的订单规模来看，公司与华域视觉的业务合作保持快速增长，其中 2022 年订单总额为 18.36 万元（不含税），2023 年为 8,167.07 万元（不含税），2024 年为 26,787.01 万元（不含税）。

报告期内公司对华域视觉销售收入不断上升的原因及合理性详见本问询回复问题 1 “关于收入与毛利率”之“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，收入增长主要由境内（外）的哪些类型的客户带动、订单情况，与行业景气度及下游客户业绩是否匹配；说明境内收入增加、境外收入减少的原因及合理性；结合公司所处行业竞争格局，业务拓展能力，期末境内、境外各自在手订单、外销业务结构期后变化等情况，说明公司境内收入增长是否具有持续性、稳定性，境外业绩是否有进一步下滑的风险，完善外销业务波动分析及风险提示。”之“（一）公司 2024 年收入增长的原因及合理性”之“3、收入增长的客户带动和订单情况，与行业景气度及下游客户业绩的匹配情况”之“（1）公司收入增长的客户带动和订单情况”的有关回复内容。

根据公司期后未审财务报表，报告期后 2025 年 1-6 月，公司对华域视觉的销售额为 11,461.28 万元，占公司 2025 年 1-6 月营业收入比重为 28.55%，为公司 2025 年 1-6 月第一大客户。

截至 2025 年 6 月底，公司与华域视觉之间的在手订单不含税金额为 7,738.32 万元，在手订单充足。2024 年公司取得了华域视觉的小米 YU7 项目定点，随着小米 YU7 在 2025 年上市销售，预计公司对华域视觉的业务将继续保持增长。

报告期内，公司对华域视觉的销售收入大幅快速增长，占比也提升较大，但是总体来看，公司客户群体充足，涵盖国内外知名车灯零部件厂商和整车厂。在境外客户方面，公司与伊朗主要车灯生产厂商 Modern Industry、Crouse 建立了多年持续稳定的业务合作，伊朗市场仍是公司收入和利润来源的主要区域之一；在境内客户方面，公司近年来积极开拓国内业务市场，抓住国内新能源新势力快速发展的时机，除华域视觉外，与海拉集团、吉利汽车、比亚迪等都已建立了业务合作关系。综上，公司对华域视觉不存在重大依赖，若未来公司与华域视觉之间的业务合作出现波动，可能会对公司总体业绩产生一定不利影响，但由于公司客户储备充足，产品矩阵丰富，因此华域视觉不会对公司整体业绩构成重大不利影响。

四、结合公司客商重合情况，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》的相关规定。

报告期内，华域视觉既是公司主要客户也是主要供应商，具体情况如下：

单位：万元

项目	主要业务内容	2024 年		2023 年		信用期	合作时点
		金额	占比	金额	占比		
向华域视觉采购	LED、芯片等	2,297.95	4.09%	1,749.55	4.29%	30 天	2022 年
向华域视觉销售	车灯控制模组	20,249.26	26.37%	3,035.67	5.12%	90 天	2022 年

注：向华域视觉采购系占各期采购总额比例，向华域视觉销售系占各期营业收入比例。

由于华域视觉会对部分生产所需的 LED 元器件进行集采备库，采购规模相对较大从而具有一定的采购价格优势，华域视觉的供应商可以自主决定是否向华

域采购相应型号的原材料，如供应商认为华域视觉供货价格比自己采购的价格高，可以选择不向华域视觉采购，自行向其他供应商采购符合要求的物料。因此，公司报告期内向华域视觉采购 LED、芯片等物料系基于采购价格、供货保障等因素后的独立采购业务，购销业务两端独立，不存在客户指定供应商的情况。公司与华域视觉签订销售合同与采购合同的签订时间不同，且经过独立合同审批流程，系分别独立签订的合同，公司对华域视觉的收付款分开记账核算，在双方实际款项结算时，存在双方协商后货款相抵的情况。

公司对华域视觉的销售收入存在净额法和总额法两种确认模式。

（1）总额法确认模式

报告期内，公司向华域视觉采购 LED、芯片等物料后，还需经过 SMT 贴片、PCB 分板、焊接、程序烧录（如有）、气密测试等一系列加工工序，从原材料到最终产成品在产品形态、功能等方面发生较大变化，公司对于最终车灯控制模组具有完整的自主销售定价权，向华域视觉进行产品销售系作为主要责任人。因此，公司对于向华域视觉采购 LED 及芯片并向其销售车灯控制模组采用总额法核算，符合公司实际经营情况及《企业会计准则》相关规定。

（2）净额法确认模式

报告期内 2023 年，华域视觉存在一笔临时性的物料采购需求，由于该批物料需求较急，华域视觉通过其自身的原材料供应商采购无法及时取得相关材料，而公司供应商恰好具备相关物料的备货，考虑到公司的该供应商不在华域视觉供应商名录，华域视觉与公司协商后，由公司负责代为采购后再向华域视觉销售，货物直接由该供应商发往华域视觉。该笔材料销售为偶发性的业务，按净额法确认收入 2,319.99 元，公司该笔对华域视觉的材料销售收入采用净额法确认收入，会计处理符合公司实际经营情况及《企业会计准则》相关规定。

综上所述，公司不存在客户指定供应商的情况，公司销售合同和采购合同非同时签订，公司对华域视觉的收付款分开核算，双方实际款项结算时，存在双方协商后货款相抵的情况。报告期内，公司与华域视觉之间业务的会计处理符合公司实际经营情况及《企业会计准则》相关规定。

五、关于境外销售：①按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外前五大客户情况（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说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况，是否存在第三方回款，如存在说明第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性；③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，境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外前五大客户情况（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；

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中对境外前五大客户补充披露如下：

“报告期内公司向前五名境外客户销售情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	金额	占境外收入比
2024 年度	MODERN INDUSTRY RESEARCH GROUP	11,815.02	73.52%
	CROUSE (P.J.S) . CO	2,101.57	13.08%
	C AND J SERVICES AUTOMOTIVE DIVISION	1,861.42	11.58%
	SUPPLYING AUTOMOTIVE PARTS CO	159.57	0.99%
	INDUSTRIAS ARTEB S/A	70.49	0.44%
	小计	16,008.07	99.61%
2023 年度	MODERN INDUSTRY RESEARCH GROUP	13,384.37	68.43%
	CROUSE (P.J.S) . CO	3,315.82	16.95%

年度	客户名称	金额	占境外收入比
	C AND J SERVICES AUTOMOTIVE DIVISION	1,991.94	10.18%
	SERAJ NOOR TOOS P.J.S CO.LTD.	704.34	3.60%
	INDUSTRIAS ARTEB S/A	48.73	0.25%
	小计	19,445.20	99.41%

报告期内，公司境外前五大客户基本情况如下：

1、MODERN INDUSTRY RESEARCH GROUP

客户名称	MODERN INDUSTRY RESEARCH GROUP
所属国家	伊朗
成立时间	1991 年
实际控制人	Ali Changi
注册资本	5,389,630,000,000 伊朗里亚尔
经营规模	2024 年营业收入 8,000 万美元
销售区域	伊朗
销售产品类别	车灯
开始合作时间	2007 年
与公司是否签订长期合作协议	是
主要条款	销售内容、运输方式、付款方式、质量条款等
客户类型	制造商
合作期限	2007 年至今

2、CROUSE (P.J.S) .CO

客户名称	CROUSE (P.J.S) .CO
所属国家	伊朗
成立时间	1982 年
实际控制人	Hamid Keshavarz/Mohammad Alipour
注册资本	90,000,000,000,000 伊朗里亚尔
经营规模	2024 年营业收入约 7.5 亿美元
销售区域	伊朗
销售产品类别	线束、车灯、后视镜等
开始合作时间	2015 年
与公司是否签订长期合作协议	是
主要条款	销售内容、运输方式、付款方式、质量条款等

客户类型	制造商
合作期限	2015 年至今

3、C AND J SERVICES AUTOMOTIVE DIVISION

客户名称	C AND J SERVICES AUTOMOTIVE DIVISION
所属国家	南非
成立时间	1973 年
实际控制人	Tracy Perry
注册资本	-
经营规模	2024 年营业收入约 2,300 万美元
销售区域	南非
销售产品类别	车灯、拖车零件等
开始合作时间	2010 年
与公司是否签订长期合作协议	是
主要条款	销售内容、运输方式、付款方式、质量条款等
客户类型	制造商
合作期限	2010 年至今

4、SUPPLYING AUTOMOTIVE PARTS CO

客户名称	SUPPLYING AUTOMOTIVE PARTS CO
所属国家	伊朗
成立时间	1980 年
实际控制人	Domestic engineering of parts and sourcing of parts from domestic manufacturers
注册资本	1,496,467,615,769 伊朗里亚尔
经营规模	2023 年营业收入约 14,962 亿人民币
销售区域	伊朗
销售产品类别	车厂的采购公司
开始合作时间	2021 年
与公司是否签订长期合作协议	否
主要条款	不适用
客户类型	采购公司隶属于主机厂
合作期限	2021 年至今

5、INDUSTRIAS ARTEB S/A

客户名称	INDUSTRIAS ARTEB S/A
------	----------------------

所属国家	巴西
成立时间	1934 年
实际控制人	TOCANTINS Participações Ltda.
注册资本	25,778.70 万雷亚尔
经营规模	2024 年营业收入 2.9862 亿雷亚尔
销售区域	巴西
销售产品类别	车灯
开始合作时间	2018 年
与公司是否签订长期合作协议	否
主要条款	不适用
客户类型	制造商
合作期限	2018 年至今

6、SERAJ NOOR TOOS P. J. S CO. LTD.

客户名称	SERAJ NOOR TOOS P. J. S CO. LTD.
所属国家	伊朗
成立时间	1977 年
实际控制人	Reza Hashemi
注册资本	420,000,000,000 伊朗里亚尔
经营规模	2024 年营业收入约 1,500 万美元
销售区域	伊朗
销售产品类别	车灯
开始合作时间	2017 年
与公司是否签订长期合作协议	是
主要条款	销售内容、运输方式、付款方式、质量条款等
客户类型	制造商
合作期限	2017 年至 2023 年

公司与主要境外客户合作期限较长，与主要客户的合作具有稳定性。公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键主体与境外主要客户不存在实质或潜在关联关系、利益往来等情形。”

(二) 说明境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况，是否存在第三方回款，如存在说明第三方回款的类型、金额及其占营业收入的比例，客户与回款方的关系及第三方回款的合理性

1、境外销售对应的应收账款金额、占比和回款情况

报告期内，境外销售对应的应收账款金额、占比和截至 2025 年 6 月 30 日回款情况如下：

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额	5,472.71	6,902.98
占比	13.40%	23.29%
期后回款金额	5,306.11	6,770.84
期后回款比例	96.96%	98.09%

报告期各期末，公司境外销售形成的应收账款金额分别为 6,902.98 万元、5,472.71 万元，占报告期各期末应收账款余额比例分别为 23.29%、13.40%。截至 2025 年 6 月 30 日，境外销售形成的应收账款期后回款比例分别为 98.09%、96.96%。

2、境外销售第三方回款

公司境外销售客户主要在伊朗地区，受伊朗受外汇管制的影响，在外汇支付方面存在障碍，均通过第三方支付。报告期各期第三方回款情况如下：

期间	营业收入	第三方回款金额	占比
2024 年度	76,790.44	15,639.96	20.37%
2023 年度	59,275.27	10,831.09	18.27%

报告期各期公司第三方回款占营业收入比例分别为 18.27%、20.37%。

报告期各期公司存在第三方回款的客户情况如下：

客户名称	客户所属区域	2023 年度	2024 年度
Modern Industry	伊朗	7,379.62	14,410.88
Crouse	伊朗	3,197.95	1,071.52
其他零星客户	伊朗	253.52	157.56

客户名称	客户所属区域	2023 年度	2024 年度
合计		10,831.08	15,639.96

上述伊朗客户的付款流程如下，伊朗客户提供合同、进口许可证、保险单等材料给伊朗银行，伊朗银行向伊朗央行申请外汇配额，获得配额后客户需在一定期间内将等值伊朗货币存至银行，银行收到后安排其付款中介支付外汇。因此回款方为伊朗银行统一安排的付款中介，回款方众多且具有不确定性，与伊朗客户不存在直接关系。

综上，公司伊朗客户受当地外汇管制或外汇限制，存在结算不便利、额度限制、周期长等问题，从而通过其他第三方付款机构代为支付货款。公司第三方回款情况具有合理性。

（三）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，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、境外销售与境内销售在产品种类、定价、信用政策等方面情况对比

项目	境外销售	境内销售	是否存在差异
产品种类	车灯控制模组、车灯及调光电机；	车灯控制模组、车灯及调光电机；	否
产品定价	定价原则为综合考虑成本、利润率、以及汇率等因素确定	定价原则为综合考虑成本、利润率等因素确定	否，但由于境外销售主要面对伊朗终端市场，该地区原先通过欧美、日韩等企业配套汽车照明控制系统相关产品，使得伊朗客户在引入新供应商进口汽车零部件时对产品价格敏感性相对较低
信用政策	单证齐全后 40-90 天	开票后 60-180 天	存在差异，公司给予主要客户的信用期通常为 60-90 天左右，由于贸易商终端客户主要为中东地区客户，公司给予国内贸易商的信用期通常为 180 天左右

由上表可见，公司境外销售与境内销售在产品种类、定价等方面基本无差异，境内销售与境外销售信用政策存在差异，主要由于贸易商的终端客户主要为中东地区特别是伊朗地区的中小规模车灯零部件制造商客户，受伊朗政治局势多变、外汇管理政策和第三方付款流程等客观因素制约，回款周期相对较长，同时由于贸易商规模较小、资金实力有限，通常不具备垫资能力，故公司给与贸易商的账期相对较长。

2、境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性

报告期各期，公司境外销售收入与海关报关数据比对如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入①	16,070.52	19,558.89
海关报关数据②	16,840.64	19,501.12
差异③=①-②	-770.12	57.70
差异比例④=③/①	-4.79%	0.30%

由上表可见，公司报告期境外销售收入与海关报关数据基本匹配，差异主要是运保费冲回和时间性差异。

报告期各期，公司境外销售收入与运保费金额相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	16,070.52	19,558.89
境外销售收入相关的运保费	77.24	75.01
运保费占外销收入比重	0.48%	0.38%

如上表所示，公司境外销售收入相关的运保费占境外销售收入的比例分别为0.38%和0.48%，整体较为稳定，公司境外销售与运保费具有匹配性。

报告期内，公司出口退税与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入①	16,070.52	19,558.89
出口退税单列示的外销收入②	16,151.88	17,330.29
本期出口退税金额 ③	1,224.03	627.03
本期免抵税额④	838.98	1,625.65
本期免抵退税额⑤=③+④	2,063.01	2,252.68
免抵退税额占境外销售收入的比例 ⑥=⑤/①	12.84%	11.52%
免抵退税额占出口退税单列示的外销收入的比例⑦=⑤/②	12.77%	13.00%
法定退税率	13.00%	13.00%

注：母公司朗恩斯股份从事出口贸易业务，其出口退税金额为采购环节缴纳的进项税额，因此免抵退税额占出口退税单列示的外销收入的比例与法定退税率存在差异。

报告期各期，公司出口退税情况与境外销售规模差异主要为外销收入确认时

点与出口退税申报时点之间的时间性差异以及不能退税的部分外销收入，具体差异如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入①	16,070.52	19,558.89
出口退税单列示的外销收入②	16,151.88	17,330.29
差额③=①-②	-81.35	2,228.60
时间性差异④	-52.10	2,227.73
不能退税部分⑤	11.95	-
调整后差异⑥=③-④-⑤	-41.20	0.87
调整后差异率=⑦=⑥/②	-0.26%	0.01%

如上表所示，剔除时间性差异影响和不能退税材料的销售后，差异金额较小，调整后差异主要系选取汇率差异等因素所导致，报告期内出口退税情况与境外销售规模相匹配。具体差异原因如下：

1、时间性差异是指公司通常在出口销售全部单证齐备后申报出口退税，因此公司收入确认时间与申报出口退税存在时间性差异，部分已确认收入的订单会递延至下一期间进行出口退税申报。

2、不能退税部分是由于公司在 2024 年 12 月对外出口铝丝，根据国家税务总局公告 2024 年第 15 号，取消其产品出口退税。

六、按境内、境外销售收入及公司整体收入说明直销、代理类贸易、卖断类贸易等各类客户各期收入金额、占比及毛利率情况，说明前述各类客户毛利率差异的原因及合理性。

报告期各期，公司内外销、直销模式、贸易模式（包括代理模式和买断类模式）收入构成及占比和毛利率情况如下：

单位：元

项目	2023 年度			2024 年度			
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	
外销	直销模式	195,588,891.22	33.00%	37.09%	160,705,239.88	20.93%	31.99%
	贸易模式	-	-	-	-	-	-
	小计	195,588,891.22	33.00%	37.09%	160,705,239.88	20.93%	31.99%
内	直销模式	240,170,596.86	40.52%	17.77%	486,427,312.09	63.34%	16.73%

项目	2023 年度			2024 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
销	贸易模式	156,993,178.36	26.49%	33.49%	120,771,861.47	15.73% 36.22%
	其中：代理模式	39,285,409.60	6.63%	39.49%	-	-
	买断模式	117,707,768.76	19.86%	31.49%	120,771,861.47	15.73% 36.22%
	小计	397,163,775.22	67.00%	23.98%	607,199,173.56	79.07% 20.61%
合计		592,752,666.43	100.00%	28.31%	767,904,413.44	100.00% 22.99%

报告期内，公司外销收入占比分别为 33.00% 和 20.93%，报告期内公司外销均为直销模式；公司内销收入占比分别为 67.00% 和 79.07%，内销收入包括直销模式和贸易模式，内销直销模式占比分别为 40.52% 和 63.34%，内销贸易模式占比分别为 26.49% 和 15.73%。

公司贸易模式主要针对境外国家地区，公司与部分专注伊朗、阿联酋等中东地区的贸易商进行业务合作，能够有效提升境外地区业务覆盖面及产品开发布局效率，促进境外产品业务矩阵与收入规模的稳定发展。公司贸易业务存在代理和买断两种模式，代理模式下系报告期前，公司为了减少伊朗客户第三方回款，将 Modern Industry、Crouse 的业务通过贸易商进行代理销售，公司和终端客户协商确定合同条款后由代理商与终端客户签订订单，公司向贸易商发货后，由贸易商办理出口并收取回款。报告期内 2023 年公司将该类业务模式回收，改为直销模式。买断模式下贸易商采购公司产品后自主定价对外销售，再自行销往终端客户，属于买断式销售。

报告期公司外销毛利率分别为 37.09% 和 31.99%，有所下降，主要是由于不同客户不同项目间的毛利率差异较大，由于报告期各期项目占比差异和部分项目降价调整，导致毛利率有所下降。报告期公司内销直销毛利率分别为 17.77% 和 16.73%，差异较小。报告期内外销业务毛利率高于境内直销业务毛利率，主要是由于公司境外销售主要面对伊朗终端市场，该地区原先通过欧美、日韩等企业配套汽车照明控制系统相关产品，使得伊朗客户在引入新供应商进口汽车零部件时对产品价格敏感性相对较低，因此公司面向境外市场销售的车灯控制模组产品销售毛利率较高。

报告期各期内销贸易模式毛利率分别为 33.49% 和 36.22%，高于内销直销模

式毛利率，与外销毛利率接近，主要是由于贸易模式下终端客户均为伊朗等中东地区境外客户，故毛利率相对较高。报告期内贸易模式下买断式销售毛利率分别为 31.49% 和 36.22%，有所增长，主要是由于不同终端项目各报告期占比不同导致；报告期内仅 2023 年存在代理贸易模式，该模式下毛利率为 39.49%，为贸易商替公司代理 Modern Industry、Crouse 相关业务，而同期公司直销 Modern Industry、Crouse 平均毛利率为 41.65%，毛利率略低于同期直销 Modern Industry、Crouse 毛利率，主要是由于代理模式下贸易商收取的代理费率通常在 3%-5% 之间。

综上，报告期各期公司不同模式下毛利率差异与业务实质匹配，具有合理性。

七、说明公司与贸易商客户的合作是否涉及多级贸易商及贸易商终端销售实现情况；说明贸易商客户家数及其变动情况，境内外主要贸易商客户的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务类型及规模的匹配性，是否存在主要为公司服务或主要向公司采购的贸易商；说明公司与江苏百闻科技有限公司、骏程（天津）科技发展有限公司等客户合作的原因、背景及合理性，是否符合行业特征，是否与公司的经营开展情况相匹配，客户的付款能力及款项回收情况、客户所购货物/接受服务是否具有合理用途、是否完成终端销售；结合市场价格、向第三方销售价格等分析与江苏百闻科技有限公司等客户销售价格的公允性、是否存在利益输送，资金流水是否与购销实质相匹配，是否存在异常资金往来。

（一）公司贸易模式销售情况和终端销售实现情况

报告期内公司采用直销、贸易相结合的模式。其中直销模式主要面向境内外大型整车厂及一级零部件供应商，贸易模式主要针对境外国家地区，公司与部分专注伊朗、阿联酋等中东地区的贸易商进行车灯控制模组、调光电机、换挡器等产品的业务合作，能够有效提升境外地区业务覆盖面及产品开发布局效率，促进境外产品业务矩阵与收入规模的稳定发展。报告期各期贸易模式销售额分别为 15,699.32 万元和 12,077.19 万元，占营业收入比重分别为 26.49% 和 15.73%。

报告期内公司不存在多级贸易商情形，贸易商客户向公司采购后均直接销往中东地区的终端客户，终端客户主要为中东地区的车灯零部件生厂商。

公司贸易业务存在代理和买断两种模式，代理模式下系报告期前，公司为了减少伊朗客户第三方回款，将 Modern Industry、Crouse 的业务通过贸易商进行代理销售，公司和终端客户协商确定合同条款后由代理商与终端客户签订订单，公司向贸易商发货后，由贸易商办理出口并收取回款。报告期内 2023 年公司将该类业务模式回收，改为直销模式。代理模式下，公司取得终端客户业务需求后，通过贸易商与终端客户签订订单，按照终端客户要求的时间完成出货，由贸易商提货后直接办理出口手续。买断模式下贸易商采购公司产品后自主定价对外销售，再自行销往终端客户，属于买断式销售。买断模式下贸易商客户根据其终端客户的产品需求，向公司下达采购计划，公司与贸易商签订订单后排产生产，按照订单约定的交付时间完成交货，由贸易商客户提货后办理出口报关手续。因此，报告期内公司的贸易模式业务均是在有终端客户订单的情况下发生的，公司贸易商业务均已实现终端销售。

（二）公司贸易商客户情况

1、贸易商客户家数和变动情况

报告期内公司共有 3 家贸易商，贸易商数量未发生变动，为江苏百闻科技有限公司、上海伽昶科技有限公司和骏程（天津）科技发展有限公司，其中百闻科技为公司前五大客户之一，报告期各期，公司贸易商收入构成及变动情况如下：

单位：元

客户	2024 年度	2023 年度
江苏百闻科技有限公司	81,213,646.61	104,941,292.69
其余贸易商客户	39,558,214.86	52,051,885.67
对贸易商销售收入	120,771,861.47	156,993,178.36

2、贸易商客户的基本情况

报告期内，公司贸易商客户的具体情况如下：

公司名称	合作开始时间	注册资本	实缴资本	参保人数	在册员工人数	主营业务	是否专门或主要销售公司产品	业务规模及匹配性
江苏百闻	2021 年	1,000 万元	621 万元	9 人	10 人	进出口贸易	否	年销售额约在 1.6 亿-1.9 亿，公司占其销售比重约为 50%
上海伽昶	2022 年	100 万元	30 万元	0 人	4 人	进出口贸易	否	年销售额约在 1,700 万-3,400

公司名称	合作开始时间	注册资本	实缴资本	参保人数	在册员工人数	主营业务	是否专门或主要销售公司产品	业务规模及匹配性
								万, 公司占其销售比重约为50%
骏程（天津）	2021 年	100 万元	20 万元	1 人	4 人	进出口贸易	否	年销售额约在4,000 万-5,000 万, 公司占其销售比重约为70%

如上表所示，报告期内，公司贸易商客户数量为 3 家，贸易商客户存在实缴资本及参保人数较少的情况，主要原因系贸易商客户的经营模式一般较为简单，即从上游采购产品后，再向下游销售，利用自身的渠道优势、区域优势和客户资源优势作为贸易商赚取利润。因此，贸易商客户实缴资本及参保人数较少具备合理性。报告期内，公司贸易商均有自身独立的采购和销售渠道，不存在专门销售公司产品的情形，贸易商向公司采购金额与其业务规模匹配。

（三）公司与贸易商客户合作的原因、背景及合理性

公司多年来布局伊朗市场，与伊朗境内两大主要车灯零部件厂商 Modern Industry、Crouse 建立了长期稳定的业务合作关系，主要向伊朗地区两大车厂 SAIPA 和 IKCO 提供相应车型的车灯模组产品，在当地具备了良好的口碑，在产能交付和产品质量上具有优势，部分专注于中东市场的贸易商寻求与公司的合作。鉴于中东地区地缘政治局势相对复杂且其他中小车灯零部件制造商相对较为分散，直接对接和沟通成本相对较高，公司采用与贸易商合作方式为中东地区的其他客户提供产品。

百闻科技和上海伽昶的实控人在汽车零部件行业均有多年从业经验，其中百闻科技实控人长期扎根于中东地区，有丰富的汽车零部件行业贸易经营背景，在中东地区积累了丰富的客户资源，上海伽昶实控人则有多年国内龙头汽车零部件企业销售岗位工作经历，积累了众多国内外优质整车厂的客户资源。公司通过与上述两家贸易商合作，由上述两家贸易商利用自身的渠道和资源优势在伊朗开拓车灯零部件厂商客户，由公司根据贸易商提供的终端客户需求完成相应车型项目的模组产品开发和生产。

天津骏程是公司换挡器产品的客户，天津骏程实控人一直致力于国际贸易的

市场拓展与需求对接工作。2021年天津骏程根据其伊朗客户的换挡器项目需求，将项目介绍由公司开发，由于公司也有意进军汽车电子领域，拓宽产品范围，遂与骏程建立了换挡器业务的合作，根据天津骏程提供的终端伊朗客户需求设计相应终端车型的换挡器控制模组和换挡器产品。

根据公司同行业通宝光电招股说明书，通宝光电业务均为内销，采取直销模式；根据公司同行业星宇股份和科博达定期报告，星宇股份与科博达均采取直销模式。公司与同行业在贸易商业务模式上存在差异，与公司外销市场区域的布局有关，具有合理性。

综上，公司采取贸易业务模式与公司的经营开展情况相匹配。

(四) 贸易商客户的付款能力及终端销售情况

报告期内，公司给与主要贸易商的账期约为 180 天，主要是由于贸易商终端客户主要为中东地区特别是伊朗地区的中小规模车灯零部件制造商客户，受伊朗政治局势多变、外汇管理政策和第三方付款流程等客观因素制约，回款周期相对较长，同时由于贸易商规模较小、资金实力有限，通常不具备垫资能力，故公司给与贸易商的账期相对较长。

报告期各期末，公司应收贸易商的应收款项分别为 8,416.88 万元和 9,055.62 万元，账龄均在一年以内。其中 2023 年末应收贸易商款项已全部回款，截至 2025 年 6 月末，2024 年末应收款项已回收 58.22%，期后回款相对较慢，主要是由于 2025 年上半年受伊朗外汇管制收紧和中东地区冲突加剧等政治因素影响，伊朗终端中小客户的回款相对较慢。

公司贸易业务存在代理和买断两种模式，代理模式下系报告期前，公司为了减少伊朗客户第三方回款，将 Modern Industry、Crouse 的业务通过贸易商进行代理销售，公司和终端客户协商确定合同条款后由代理商与终端客户签订订单，公司向贸易商发货后，由贸易商办理出口并收取回款。报告期内 2023 年公司将该类业务模式回收，改为直销模式。买断模式下，公司取得终端客户业务需求后，通过贸易商与终端客户签订订单，按照终端客户要求的时间完成出货，由贸易商提货后直接办理出口手续。买断模式下贸易商采购公司产品后自主定价对外销售，再自行销往终端客户，属于买断式销售。买断模式下贸易商客户根据其终端客户

的产品需求，向公司下达采购计划，公司与贸易商签订订单后排产生产，按照订单约定的交付时间完成交货，由贸易商客户提货后办理出口报关手续。因此报告期内，公司贸易商客户均不备货，贸易商客户提货后直接按照订单需求将货物报关出口发往下游客户处。贸易商客户所购货物均有终端客户需求订单对应，具有合理用途且均已完终端销售。

（五）公司贸易商定价公允性，资金往来情况

汽车车灯包含多种类型，如大灯、尾灯、雾灯、氛围灯等，不同类别车灯价格差异较大，从而配套车灯模组的大小、形状、需要实现的功能也存在差异，存在一定的定制化特征，因此公司车灯模组对应不同客户不同项目的产品差异化较大，产品定价也存在一定差异。通常车厂会将某一类车灯定点给某家车灯零部件厂商专门生产，再由车灯零部件厂商定点给车灯模组厂商提供车灯模组产品。因此报告期内，买断贸易模式下公司通过贸易商客户销往境外终端客户的车灯模组产品与公司直销往境外客户的车灯模组产品均不相同，价格不具有直接的可比性。

报告期内，公司外销直销和对贸易商业务的毛利率如下表所示：

项目	2023 年度	2024 年度
外销	37.09%	31.99%
贸易模式	33.49%	36.22%
其中：代理模式	39.49%	-
买断模式	31.49%	36.22%

报告期内贸易模式下买断式销售毛利率分别为 31.49% 和 36.22%，有所增长，主要是由于不同终端项目各报告期占比不同导致；报告期内仅 2023 年存在代理贸易模式，该模式下毛利率为 39.49%，为贸易商替公司代理 Modern Industry、Crouse 相关业务，而同期公司直销 Modern Industry、Crouse 平均毛利率为 41.65%，毛利率略低于同期直销 Modern Industry、Crouse 毛利率，主要是由于代理模式下贸易商收取的代理费率通常在 3%-5% 之间。

总体来看，公司向贸易商销售产品的毛利率与外销直销毛利率接近，定价公允。

报告期内，公司与贸易商的资金流水与购销实质相匹配，不存在异常资金往来。

八、关于寄售：①说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例；②说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度是否健全并有效执行。

(一) 说明寄售模式涉及的主要客户，是否存在同一客户既有寄售模式，又有其他销售模式的情形，若存在，说明对同一客户采用不同模式销售的合理性，定价及信用期等是否存在差异，结合同行业可比公司情况，说明寄售模式是否为行业惯例

1、寄售模式涉及的主要客户

报告期各期，公司主要寄售客户的销售金额和占寄售模式销售金额的比例如下：

单位：万元

客户	2024 年度		2023 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比
海拉集团	11,375.38	27.86%	5,940.96	31.74%
吉利汽车	3,960.46	9.70%	4,891.27	26.13%
华域汽车	20,249.26	49.60%	3,035.67	16.22%
合计	35,585.10	87.16%	13,867.90	74.09%

2、同一客户既有寄售模式又有其他销售模式的情形

报告期内，公司存在同一客户既有寄售模式又有其他销售模式的主要客户包括海拉集团、吉利汽车，其不同模式销售金额及占比如下：

单位：万元

客户	销售模式	2024 年度		2023 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比
海拉集团	寄售模式	11,375.38	83.28%	5,940.96	74.21%
	非寄售模式	2,284.55	16.72%	2,064.22	25.79%
	合计	13,659.93	100.00%	8,005.18	100.00%
吉利汽车	寄售模式	3,960.46	91.02%	4,891.27	96.67%

客户	销售模式	2024 年度		2023 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比
		非寄售模式 390.91	8.98%	168.32	3.33%
	合计	4,351.37	100.00%	5,059.59	100.00%

采取不同模式销售主要原因为客户产品种类需求较多，对于客户需求量较大、频繁使用的量产件采用寄售模式；对于客户需求量较小或研发所需的产品采取签收确认收入。

公司寄售模式与非寄售模式下的信用期不存在差异，定价原则均为综合考虑成本、利润率、以及汇率等因素确定，亦不存在差异。

综上所述，公司存在部分客户既有寄售模式又有其他销售模式的情形，符合实际情况，具有合理性。

3、同行业可比公司情况

同行业公司披露的收入确认政策如下：

同行业公司	收入确认政策	是否存在寄售
通宝光电	内销：公司于产品发出并经验收合格时确认销售收入；外销：公司取得提货单或报关单等时确认收入	是
星宇股份	直销模式下，公司于产品发出并经验收合格时确认销售收入；经销模式下，公司将车灯产品发出并经签收后确认销售收入；外销：取得出口报关单及提单时确认销售收入	未披露
科博达	内销：寄售模式下，取得经客户确认的生产耗用清单，核对无误后，作为收入确认的时点；普通销售模式，签收确认。外销：签收确认	是

寄售模式是汽车行业通常采取的结算模式，公司同行业可比公司通宝光电、和科博达都存在寄售销售模式。其中根据通宝光电招股说明书，2023 年、2024 年其寄售业务比重分别为 99.70% 和 98.69%。

报告期内，公司寄售模式下的主要客户为海拉集团、吉利汽车、华域汽车，客户经营规模较大，多采用精益生产模式，要求供应商组织生产后送货至第三方仓库或客户指定仓库供其领用，以满足其生产连续性的需要；在长期战略合作和共同发展的背景下，寄售模式对合作双方而言具有双赢的基础。

综上，公司采用寄售结算方式符合行业惯例。

(二) 说明寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法、与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠，相关财务内控制度是否健全并有效执行

1、寄售模式下客户提供的产品消耗清单的具体方法

报告期内，寄售客户在收到货时录入其供应链管理系统，次月初根据领用或消耗的产品数量及金额将结算单通过邮件或供应链系统发送至公司。

2、与客户的对账周期，相关单据是否齐备，收入确认时点及依据充分可靠

报告期内，与寄售客户的对账周期如下：

客户	对账方式	对账周期	对账时间	单据是否齐备
海拉集团	客户发送邮件	次月核对上月数据	每月月初	是
吉利汽车	客户的供应链系统	次月核对上月数据	每月月初	是
华域汽车	客户的供应链系统	次月核对上月数据	每月中上旬	是

寄售模式下，公司按照客户的供应链管理系统或客户邮件中的结算清单作为收入确认的外部证据，以对账单归属期间作为收入确认的时点，根据客户领用情况确认销售数量及结算金额，并确认销售收入，相关单据齐备，收入确认时点及依据充分可靠。

3、相关财务内控制度是否健全并有效执行

公司制定了《销售与收款管理制度》，在寄售模式下，公司根据客户的订单需求，办理发货手续，将货物运送至客户指定仓库时，获取客户签字回传的《送货单》进行整理并作为货物送达的依据，后续每月根据客户的供应链管理系统推送的领用货物对账单或客户邮件进行核对并作为确认收入的依据，公司相关财务内控制度健全并有效执行。

九、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；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，以及对华域视觉销售毛利率变动等，说明公司综合毛利率下降的原因及合理性；结合公司车灯产品的产能释放情况、良率改进情况、客户定价策略、**2025** 年上半年收入结构（分产品、境内境外）及毛利率水平等因素，说明车灯类产品毛利率是否有进一步下滑的趋势。

（一）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

报告期各期，公司与同行业可比公司毛利率比较情况如下：

可比公司简称	2024 年度	2023 年度
科博达	29.03%	29.55%
星宇股份	19.28%	20.58%
通宝光电	24.07%	22.43%
可比公司平均值	24.13%	24.19%
朗恩斯	22.99%	28.31%

由上表可知，报告期内，公司综合毛利率分别为 28.31% 与 22.99%，2023 年略高于可比公司平均水平，2024 年与可比公司平均毛利率基本持平。公司与可比公司毛利率存在差异，主要系公司与可比公司细分产品结构、客户类型等方面存在差异。

公司与同行业可比公司主营业务及产品对比情况如下：

可比公司简称	主营业务	与朗恩斯可比或相近业务/产品
科博达	汽车照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统和车载电器与电子等汽车电子产品的研发、生产和销售	照明控制系统
星宇股份	汽车（主要是乘用车）车灯的设计、开发、制造和销售	车灯
通宝光电	汽车照明系统、电子控制系统等汽车电子零部件的研发、生产和销售	LED 车灯模组、车灯总成

报告期内，公司与同行业可比公司相近业务及产品的毛利率对比情况如下：

公司简称	产品/业务类型	2024 年度	2023 年度
科博达	照明控制系统	29.35%	29.30%
星宇股份	车灯	19.94%	21.79%

公司简称	产品/业务类型	2024 年度	2023 年度
通宝光电	LED 车灯模组	24.07%	22.74%
	车灯总成	22.75%	15.92%
朗恩斯	车灯控制模组	24.22%	33.63%
	车灯	12.41%	15.78%

科博达主营业务为汽车照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统和车载电器与电子等汽车电子产品的研发、生产和销售，其中汽车照明控制系统与公司车灯控制模组产品较为接近。通宝光电主要产品包括 LED 车灯模组和车灯总成。

报告期内公司车灯控制模组毛利率分别为 33.63% 和 24.22%，科博达照明控制系统毛利率分别为 29.30% 和 29.35%，通宝光电 LED 车灯模组毛利率分别为 22.74% 和 24.07%。其中公司该类产品毛利率 2023 年均高于科博达和通宝光电同类产品毛利率，2024 年低于科博达同类产品毛利率而基本接近通宝光电同类产品毛利率。主要原因因为客户、产品结构、定点车型等与可比公司存在一定差异，通宝光电车用 LED 模组产品集中在境内销售，客户结构主要为上汽通用五菱，而公司车灯模组产品境内外销售相对均衡，境外客户以伊朗地区为主，该地区客户对产品价格敏感度较国内整车厂及一级零部件供应商而言相对较低，因此整体毛利率相对较高。2024 年随着公司境内客户收入规模和占比的增长，该产品毛利率有所降低。

星宇股份车灯产品在报告期内的毛利率分别为 21.79% 与 19.94%，均高于公司同期车灯产品毛利率，主要原因因为：星宇股份汽车智能照明产品收入规模远高于公司，规模效益更优，加之其整体客户、产品矩阵相较公司更为丰富，整体业务毛利率受单个产品项目影响较小，因此报告期内其毛利率水平总体稳定。

通宝光电车灯业务毛利率分别为 15.92% 与 22.75%，2023 年与公司车灯业务毛利率接近，2024 年高于公司车灯业务毛利率，主要是由于安徽思伟奇作为公司近年来新投入的车灯业务制造基地，其固定成本相对较高，公司车灯业务尚处于产能爬坡阶段，加之持续开发新车灯产品业务以及部分型号产品生产良率较低等因素影响，致使车灯业务毛利率呈现一定波动。而通宝光电自 2020 年开始销售尾灯总成产品，报告期内随着此类产品销售规模的提升，规模效应逐渐显现，加之生产经验的积累和生产工艺的成熟，通宝光电后尾灯总成新产品的毛利率逐

步提升。

综上所述，公司车灯控制模组毛利率 2023 年高于同行业可比公司，主要由于公司境外客户对产品价格敏感度低所致，2024 年随着境内客户收入规模和占比的增长而有所降低，从而低于科博达同类产品毛利率而基本接近通宝光电同类产品毛利率；报告期内公司车灯产品毛利率相较同行业可比公司处于较低水平，主要由于星宇股份规模效益及产品矩阵等均优于公司，整体业务毛利率受单个产品项目影响较小，同时公司子公司安徽思伟奇尚处产能爬坡阶段，毛利率存在一定波动。相关差异具备合理性。

（二）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，以及对华域视觉销售毛利率变动等，说明公司综合毛利率下降的原因及合理性

1、产品结构及下游客户因素

报告期内，公司营业收入以主营业务收入为主，主营业务收入占比分别为 94.92% 与 93.82%。其中，车灯控制模组与车灯是公司的核心收入来源，二者合计销售收入占营业收入的比例分别为 83.13% 与 83.71%。

报告期内，公司主营业务主要产品毛利率及占主营业务收入情况如下：

单位：万元

产品构成	2024 年度				2023 年度		
	收入金额	占比	毛利率	变动	收入金额	占比	毛利率
车灯控制模组	53,780.05	74.65%	24.22%	-9.41%	39,841.75	70.81%	33.63%
车灯	10,498.96	14.57%	12.41%	-3.37%	9,432.24	16.76%	15.78%
调光电机	4,617.10	6.41%	29.77%	3.34%	3,501.16	6.22%	26.43%
合计	76,790.44	95.63%			59,275.27	93.80%	

（1）车灯控制模组

报告期内，公司车灯控制模组产品销售收入占主营业务收入比例分别为 70.81% 及 74.65%，毛利率分别为 33.63% 及 24.22%。2023 年公司车灯控制模组产品主要客户平均毛利率相对较高，其中向 Modern Industry、Crouse、百闻科技等销售的车灯控制模组产品主要面向伊朗终端市场，该地区原先通过欧美、日韩等企业配套汽车照明控制系统相关产品，使得伊朗客户在引入新供应商进口汽车

零部件时对产品价格敏感性相对较低，因此公司面向境外市场销售的车灯控制模组产品销售毛利率较高。2024 年公司车灯控制模组产品毛利率有所下滑，主要是公司进一步扩大与以华域视觉、海拉集团等为代表的境内大型一级零部件制造商的合作，使得车灯控制模组境外销售占比下降，因向境内销售的车灯控制模组毛利率低于境外销售，使得 2024 年车灯控制模组毛利率有所下滑。

公司车灯模组产品内销客户中包含三家贸易商客户，三家贸易商客户的终端客户均为中东地区的境外客户，故三家贸易商的毛利率水平与外销毛利率接近，将公司对贸易商销售金额还原为实际外销后，公司车灯模组产品实际内外销的收入成本及毛利率情况如下：

单位：万元

产品构成	2024 年度			2023 年度		
	收入金额	占比	毛利率	收入金额	占比	毛利率
实际内销	37,506.85	69.74%	16.86%	15,012.30	37.68%	19.15%
实际外销	16,273.20	30.26%	41.17%	24,829.46	62.32%	42.38%
合计	53,780.05	100.00%	24.22%	39,841.75	100.00%	33.63%

注：公司贸易商客户的终端客户均为境外客户，实际外销金额为公司外销金额加上对贸易商的销售金额，实际内销金额为内销金额扣除贸易商的销售金额。

由上表可见，公司车灯控制模组业务主要分为内销及外销，2024 年度公司内销比重增加，实际内销占比由 2023 年的 37.68% 增长至 2024 年的 69.74%，增长幅度较大。2023 年度及 2024 年度车灯模组业务外销毛利率分别为 42.38% 和 41.17%，变动不大；2023 年度及 2024 年度车灯模组业务内销毛利率分别为 19.15% 和 16.86%，毛利率有所降低主要是由于公司进一步扩大与华域视觉的业务合作，随着小米 SU7 车型产品的大规模量产，公司对华域视觉车灯模组业务收入增长较大，由 2023 年度的 3,039.24 万元增长至 2024 年度的 20,246.70 万元，由于小米的价格竞争较为激烈，该项目的毛利率相对较低，故拉低了 2024 年度车灯模组业务的总体毛利率水平。

综上可见，公司车灯模组业务毛利率在报告期内呈现明显下降，与公司车灯模组业务内外销结构变化及内销定点车型项目的开展有关，毛利率波动与业务实际情况相符合。

(2) 车灯业务

报告期内，公司车灯产品销售收入分别为 9,432.24 万元与 10,498.96 万元，占主营业务收入比重分别为 16.76% 和 14.57%，毛利率分别为 15.78% 和 12.41%。安徽思伟奇作为公司近年来新投入的车灯业务制造基地，其固定成本相对较高，公司车灯业务尚处于产能爬坡阶段，加之持续开发新车灯产品业务以及部分型号产品生产良率较低等因素影响，致使车灯业务毛利率呈现一定波动。

2、原材料价格、人工费用、制造费用、产品价格变动

(1) 车灯控制模组

报告期内，公司车灯控制模组的主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

成本构成	2024 年度			2023 年度	
	金额	占比	变动	金额	占比
直接材料	36,242.58	88.92%	-0.42%	23,626.90	89.35%
直接人工	1,785.64	4.38%	0.62%	993.99	3.76%
制造费用	2,369.69	5.81%	-0.18%	1,584.22	5.99%
运费	358.95	0.88%	-0.02%	239.01	0.90%
合计	40,756.86	100.00%		26,444.12	100.00%

由上表可知，报告期内公司车灯控制模组的原材料、人工费用、制造费用及运费占比基本保持稳定，相关金额随着公司规模的扩大而相应增加，成本结构的变化对毛利率影响较小。报告期内公司车灯控制模组的平均单价分别为 36.41 元及 35.99 元，整体变动较小。

(2) 车灯业务

报告期内，公司车灯业务的主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

成本构成	2024 年度			2023 年度	
	金额	占比	变动	金额	占比
直接材料	5,073.57	55.17%	-5.12%	4,789.58	60.29%
直接人工	881.71	9.59%	-0.89%	832.44	10.48%
制造费用	2,806.31	30.52%	4.35%	2,078.42	26.16%
运费	434.30	4.72%	1.66%	243.48	3.06%

成本构成	2024 年度			2023 年度	
	金额	占比	变动	金额	占比
合计	9,195.89	100.00%		7,943.93	100.00%

由上表可知，报告期内公司车灯业务中制造费用及直接人工占比变动较大，其中制造费用占比由 2023 年的 26.16% 增长至 2024 年的 30.52%，直接材料由 2023 年的 60.29% 下降至 2024 年的 55.17%。主要由于公司 2024 年取得 smart 等客户的新定点项目，公司针对新项目采购一批注塑机、塑料注射成型机等相关生产设备并于当年转固，导致当年分摊的固定资产折旧费用有所上升。同时由于不同车灯类产品所需的原材料构成不一致，2024 年公司向原材料供应商采购价格亦有小幅下降，导致直接材料金额较 2023 年相比涨幅不高，整体占比有所下降。由于 2024 年单位车灯产品分摊的固定资产折旧费用增加，亦导致当期车灯产品毛利率较 2023 年有所下降。

报告期内公司车灯产品的平均单价分别为 43.76 元及 37.94 元，降幅为 13.29%。公司车灯产品种类较多，不同型号及规格的车灯产品价格相差较大，如汽车前大灯与后尾灯等不同类别的产品价格有所不同；针对不同车型的车灯产品价格也存在差异，如不同车型的新能源汽车、油车及卡车等因对车灯的具体要求不一致导致价格有所变动。因此报告期内公司车灯产品单位价格不存在直接可比性，差异主要由于产品结构变化所导致。

3、华域视觉销售毛利率变动

公司与华域视觉的框架协议中约定了年降条款，要求“配套产品的供应商应满足产品年度降价目标，并不断持续改进，满足客户的要求”，具体的年降幅度每年协商确定。

报告期内公司与华域视觉的合作情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入	20,249.26	3,035.67
营业成本	18,232.30	2,694.18
毛利率	9.96%	11.25%

公司与华域视觉于 2022 年建立业务合作关系，2023 年公司与华域视觉之间

的项目方才逐步实现量产，由于量产前期的研发投入较大以及量产初期的良率尚处于爬坡阶段，产品定价上也相对较高。随着公司与华域视觉业务逐渐放量，2024年双方之间的定价逐步下调。

为了应对客户的降价政策，公司与供应商积极进行价格协商，逐步把降价传导至材料端。此外，随着小米 SU7 的热销和 2025 年公司与小米 YU7 的项目实现量产，预计公司对华域视觉的销量会进一步增长。公司与华域视觉之间的业务具有持续性和稳定性。

综上所述，公司车灯模组业务毛利率的变动与公司车灯模组业务内外销结构变化及内销定点车型项目的开展有关；公司车灯业务毛利率下降主要由于公司车灯业务尚处于产能爬坡阶段，产品分摊的固定成本较高，同时良率较低，导致毛利率呈现一定波动。车灯控制模组业务与车灯业务是公司的核心收入来源，且两者报告期内毛利率均有所下降，公司综合毛利率下降具备合理性。

（三）结合公司车灯产品的产能释放情况、良率改进情况、客户定价策略、 2025 年上半年收入结构（分产品、境内境外）及毛利率水平等因素，说明车灯 类产品毛利率是否有进一步下滑的趋势

报告期内，公司车灯产品按生产主体划分情况如下：

单位：万元

主体	2024 年度				2023 年度		
	收入金额	占比	毛利率	变动	收入金额	占比	毛利率
安徽思伟奇	8,618.37	82.09%	11.72%	-5.19%	7,375.70	78.20%	16.91%
中科朗恩斯	1,880.60	17.91%	15.57%	3.86%	2,056.54	21.80%	11.71%
合计	10,498.96	100.00%			9,432.24	100.00%	

注：安徽思伟奇车灯产品生产后，部分在内部销售给江苏思伟奇后，由江苏思伟奇销往客户，两者合并统计为安徽思伟奇车灯产品。

由上表可知，公司车灯产品实现销售收入中，主要来自于安徽思伟奇车灯产品，且报告期内车灯毛利率下降 5.19%。除安徽思伟奇车灯产品外，其他车灯收入占比较低，且报告期内毛利率呈上升趋势，主要客户为南非地区汽车零配件企业 C AND J SERVICES AUTOMOTIVE DIVISION。

安徽思伟奇为公司的车灯生产基地，成立于 2021 年，产能规划理论产值可达 5 亿销售额，目前公司尚处于产能爬坡阶段，2024 年产能利用率约为 17.24%，

仍处于较低水平，尚未得到充分释放。且随着 2024 年固定资产总额的增加，单件产品所分摊的折旧成本相对较高，从而造成毛利率的下滑。同时为了获取新的定点订单及市场份额，公司在确保成本得到覆盖的前提下，会通过有竞争力的价格以吸引客户，亦导致车灯业务获利空间不足。

报告期内及 2025 年上半年，安徽思伟奇车灯良品率分别 92.50%、92.44% 及 95.42%，报告期内良品率始终处于较低水平，2025 年上半年随着工人操作熟练程度的提高及长期实践经验的总结，良品率有所上升，在一定程度上减缓了毛利率的下降幅度。

2025 年上半年，车灯控制模组与车灯仍是公司的核心收入来源，其中公司车灯控制模组业务收入为 32,269.61 万元，占主营业务收入比例由 2024 年的 74.65% 上升至 86.11%。

2025 年上半年公司车灯业务收入及毛利率水平如下：

单位：万元

项目	2025 年上半年				2024 年度		
	收入金额	占主营业务收入比例	毛利率	变动	收入金额	占主营业务收入比例	毛利率
境内	2,473.64	6.60%	9.87%	-1.71%	8,630.89	11.98%	11.58%
境外	1,075.43	2.87%	25.13%	8.88%	1,868.07	2.59%	16.25%
合计	3,549.07	9.45%	14.50%	2.09%	10,498.96	14.57%	12.41%

注：2025 年 1-6 月为未审数据。

由上表可知，2025 年上半年公司车灯产品收入占主营业务收入比例有所下降，境内车灯业务收入下降较多，主要由于 2024 年定点车型销量不及预期，2025 年上半年产销量均有所降低。同时随着国内客户的进一步降价，亦进一步压缩了公司车灯业务毛利率。

综上所述，报告期内公司车灯类产品产能利用率较低，且随着 2025 年上半年定点车型的销量下降，待释放产能也进一步提升。产量的下降亦将导致单位产品分摊固定成本增加，在考虑国内客户不断降价的背景下，将促使毛利率有所下滑。同时，公司 2025 年上半年良率有所改善，境外客户销售占比也有所提升，导致车灯类产品毛利率增加 2.09%。因此，车灯类产品毛利率在受安徽思伟奇产能释放情况、良率的改善情况、境内境外客户产品结构等多因素影响下预计将有

所波动。

十、主办券商、会计师核查意见：

(一) 核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

- (1) 取得报告期内公司收入成本明细表、定点项目清单，分析公司收入增长的原因；
- (2) 查询行业公开数据和公司主要终端车型的销量数据，分析公司收入增长的合理性；
- (3) 获取公司在手订单清单，获取公司期后财务报表和收入成本明细表，分析公司收入增长的持续性、稳定性；
- (4) 对公司主要客户进行访谈，了解主要客户基本情况、历史合作情况、复购率、公司获取销售订单方式、是否签署框架协议等；
- (5) 对公司高管进行访谈，了解应对客户集中度较高的措施；
- (6) 获取与华域视觉建立业务合作来历年来的订单清单，分析公司对华域视觉销售额快速增长的原因及合理性；
- (7) 查阅公司与华域视觉的销售、采购合同，并对华域视觉进行访谈，了解公司与华域视觉发生销售和采购业务的实质；
- (8) 了解公司境外销售业务开展情况，境外销售模式、主要客户信用政策；取得主要客户由中国信保资信有限公司出具的《中国信保资信报告》，对主要境外客户、进行视频访谈，了解主要境外客户的基本情况、经营情况、与公司合作历史、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潜在或实质的关联关系或其他利益往来；
- (9) 了解公司境外销售收入确认政策，取得公司报告期各期海关电子口岸报关数据、运保费明细表、免抵退税申报表，分析各期境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性；

- (10) 获取境外主要客户的销售合同，识别与商品所有权及相关服务的主要风险和报酬、控制权转移相关的条款，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定，并确定是否一贯执行；
- (11) 对公司主要外销客户进行函证，检查其应收账款的期后回款情况；
- (12) 获取报告期内公司收入成本明细表，分析不同模式下毛利率差异及原因的合理性；
- (13) 获取贸易商客户报告期内的财务报表和员工人数情况说明，分析贸易商向公司采购规模与其自身业务规模的匹配性；
- (14) 获取贸易商客户向终端客户销售的报关单据、提单等，穿透核查贸易业务的终端销售情况；
- (15) 查看公司银行账户流水，核查公司与贸易商之间的资金往来是否存在异常；
- (16) 获取公司报告期内的收入成本表，计算寄售和非寄售模式的客户金额及占比；
- (17) 访谈公司销售负责人等相关人员，了解同一客户既有寄售模式又有其他销售模式的原因，了解不同销售模式下的定价及信用期等是否存在差异；
- (18) 获取同行业可比公司的年度报告等公开资料，分析寄售模式是否属于行业惯例；
- (19) 对寄售收入实施细节测试，检查相关的单据，核查收入确认时点和金额是否准确；
- (20) 查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等披露文件，分析公司与可比公司相近业务产品的毛利率差异原因及合理性；
- (21) 获取报告期内公司收入成本明细表，分析公司产品结构、内外销结构、主营业务成本构成、产品价格、华域视觉销售毛利率变动等情况，分析公司综合毛利率下降的原因及合理性；
- (22) 获取报告期内及 2025 年上半年公司收入成本明细表，获取安徽思伟奇良率统计数据，分析公司车灯类产品毛利率的变动情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- (1) 公司 2024 年营业收入增长与公司所处行业市场需求、公司业务开拓、行业景气度和终端车型销售表现相符，具备合理性；公司内销营业收入增长具有持续性和稳定性，外销业务不存在进一步下滑风险；
- (2) 公司客户集中度较高符合行业特征，公司与主要客户合作具有稳定性和可持续性。公司不存在通过第三方或关联方获取订单的情况，具备独立面向市场获取业务的能力。公司在报告期内、期后积极拓展客户，采取措施降低客户集中度；
- (3) 公司对华域视觉销售收入增长较大主要是由于公司与华域视觉建立合作后，报告期内定点项目逐步量产，相关车型陆续上市销售。公司对华域视觉不构成重大依赖，不会对公司业绩造成重大不利影响；
- (4) 报告期内，华域视觉存在客商重合情况，华域视觉不存在指定供应商的情况，公司与华域视觉的销售合同和采购合同系独立分别签订，公司对华域视觉的收付款分开记账核算，在双方实际款项结算时，存在双方协商后货款相抵的情况。公司与华域视觉之间的业务存在净额法和总额法两种确认模式，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；
- (5) 公司已在公转书补充披露境外前五大客户情况，公司境外客户第三方回款情况符合外销交易的经营特点，具有合理性。公司境外销售与境内销售在产品种类、定价等方面基本无差异，境内销售与境外销售信用政策存在差异，主要由于贸易商的终端客户主要为中东地区特别是伊朗地区的中小规模车灯零部件制造商客户，受伊朗政治局势多变、外汇管理政策和第三方付款流程等客观因素制约，回款周期相对较长，同时由于贸易商规模较小、资金实力有限，通常不具备垫资能力，故公司给予贸易商的账期相对较长。报告期内各期境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税相匹配；
- (6) 公司报告期不同模式下毛利率差异与业务实质匹配，具有合理性；
- (7) 报告期内公司贸易商均为一级贸易商，均已实现终端销售，公司采用贸易商模式与公司实际经营情况相匹配；公司贸易商均有自身独立的采购渠道，

不存在专门销售公司产品的情形，贸易商向公司采购金额与其业务规模匹配；贸易商客户具备付款能力，款项回收不存在较大风险；公司贸易商业务定价公允，公司与贸易商不存在异常资金往来；

(8) 寄售模式下，公司将商品运送至指定地点，按月根据客户领用情况确认销售数量及结算金额，并确认销售收入，符合《企业会计准则》收入确认相关规定；寄售模式符合行业惯例，对于同一客户采用不同模式销售具有合理性；公司相关财务内控制度健全并有效执行；

(9) 公司车灯控制模组毛利率与同行业存在差异主要由于公司境外客户对产品价格敏感度低，且 2024 年内外销结构变化所致，车灯产品毛利率与同行业存在差异主要由于安徽思伟奇尚处产能爬坡阶段，毛利率存在一定波动，相关差异具备合理性；综合毛利率下降主要由于公司车灯模组业务受内外销结构变化、内销定点车型项目的开展、华域视觉客户降价政策等因素影响，车灯业务受安徽思伟奇较高的固定成本、持续开发新车灯产品业务以及部分型号产品生产良率较低等因素影响，毛利率波动与业务实际情况相符合，公司综合毛利率下降具备合理性；车灯类产品毛利率在受安徽思伟奇产能释放情况、良率的改善情况、境内境外客户产品结构等多因素影响下预计将有所波动。

(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、收入截止性测试比例等；

1、收入的核查方式、核查过程如下：

(1) 访谈公司销售负责人等相关人员，了解行业与业务模式，包括但不限于主要客户情况、销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策等；

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

(3) 检查公司与客户签订的销售合同，识别与商品所有权及相关服务的主要风险和报酬、控制权转移相关的条款，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定，并确定是否一贯执行；

(4) 对公司主要客户进行背景调查，评价交易是否有合理的商业实质，检

查是否存在关联交易；

(5) 对报告期营业收入变动实施实质性分析程序，包括与同行业上市公司对比性分析、报告期营业收入变动分析、毛利率及应收账款周转率分析等，以评价营业收入增长总体合理性；

(6) 对收入执行细节测试，对内销收入选取样本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、销售出库单、客户签收单、结算单等；对外销收入获取外汇管理平台出口数据并与账面记录核对，选取样本检查销售订单、出口报关单、海运提货单等支持性文件；

(7) 对资产负债表日前后确认的营业收入核对至对账单、客户签收单、出口报关单、海运提货单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

报告期各期对公司收入截止性测试的具体测试比如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
截日前后1个月收入金额	20,482.05	8,799.23
核查金额	9,786.58	5,030.65
核查比例	47.78%	57.17%

其中，境外销售收入截止测试的情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
截日前后1个月境外收入金额	2,978.31	2,906.36
核查金额	464.28	545.10
核查比例	15.59%	18.76%

其中，境内销售收入截止测试的情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
截日前后1个月境内收入金额	17,503.74	5,892.87
核查金额	9,322.30	4,485.56
核查比例	53.26%	76.12%

(8) 对境内外主要客户销售收入进行函证，以确认营业收入的真实性，

①函证样本的选择方法

综合考虑报告期内各期客户交易额、应收账款余额、客户性质等因素，对当期交易额较大客户、不同销售模式客户进行函证。

②报告期内公司营业收入函证的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入①	76,790.44	59,275.27
发函金额②	75,300.30	58,198.86
发函比例③=②/①	98.06%	98.18%
回函相符和调节确认金额④	61,598.25	45,654.91
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	81.80%	78.45%

其中，境外销售收入函证的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入①	16,070.52	19,558.89
发函金额②	15,937.58	19,397.27
发函比例③=②/①	99.17%	99.17%
回函相符和调节确认金额④	13,676.45	16,081.45
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	85.81%	82.91%

其中，境内销售收入函证的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入①	60,719.92	39,716.38
发函金额②	59,362.72	38,801.59
发函比例③=②/①	97.76%	97.70%
回函相符和调节确认金额④	47,921.80	29,573.46
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	80.73%	76.22%

针对未回函情况，执行替代程序，获取相关销售明细，检查销售合同或订单、销售发票、销售出库单、客户签收单、结算单、报关单等原始单据，验证收入的真实性和准确性。

(9) 对公司重要客户进行实地走访或视频访谈，了解客户基本情况、经营

情况、与公司合作历史、是否存在关联关系等情况，进一步确认交易的真实性；报告期内执行客户走访及访谈核查程序的客户对应的销售收入占各期公司主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入	76,790.44	59,275.27
核查数量	7	7
核查金额	63,417.92	46,745.21
核查比例	82.59%	78.86%

其中，境外收入核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境外销售收入	16,070.52	19,558.89
核查数量	2	2
核查金额	13,916.59	16,700.19
核查比例	86.60%	85.38%

其中，境内收入核查情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
境内销售收入	60,719.92	39,716.38
核查数量	5	5
核查金额	49,501.33	30,045.02
核查比例	81.52%	75.65%

2、核查结论

报告期内公司收入确认的方法和时点恰当，符合《企业会计准则》的规定，收入确认实际情况与收入确认标准一致，公司营业收入具有真实性、准确性、完整性。

(三) 对收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。请主办券商、会计师、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求对境外销售事项核查并发表意见。

1、主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求对

境外销售事项核查并发表意见

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

(1) 核查程序

①抽查报告期内公司与主要境外客户签订的销售合同或订单，了解主要条款内容、结算方式、信用政策，判断合同履约义务方式，识别与商品控制权或所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

②向公司管理层及销售部门了解境外销售的模式、交货地点、报关手续办理等情况；

③检查报告期内主要境外客户销售相关记账凭证、外销订单、出口报关单、银行回单、发票等原始单据并将免抵退税申报数据、海关报关数据、运保费数据等与账面外销收入进行核对匹配，检查公司外销收入确认的真实性、准确性；

④执行截止性测试，查阅公司记账凭证、报关单等资料，检查收入确认时点是否准确，是否存在跨期情况；

⑤对主要境外客户实施函证、视频访谈程序，核实境外收入的真实性、准确性；

⑥取得公司期后在手订单情况，期后财务报表，了解境外销售的持续性、稳定性。

(2) 核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

- ①公司境外销售收入具有真实性、准确性、完整性；
- ②公司境外收入与海关报关数据不存在较大差异，与出口退税、运费相匹配，具备真实性；

③公司境外销售业务发展趋势不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

2、主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求对境外销售事项核查并发表意见

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

（1）公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可情况

报告期内，公司境外销售主要涉及伊朗、南非等国家和地区。根据公司提供的资料，公司已取得常州海关核发的《海关报关单位注册登记证书》《海关进出口货物收发货人备案回执》，具备开展境外销售业务的资质。

报告期内公司境外销售的产品主要为车灯控制模组，该等产品不属于《禁止出口货物目录》中规定的禁止出口的产品；报告期内公司未在境外从事生产活动，故报告期内公司不涉及需在境外销售国家或地区取得相关生产经营资质或许可的情形；公司的产品在向境外国家或地区销售前，会与境外客户沟通确认相关产品是否存在必须办理的认证及资质情况，公司目前不存在需要针对境外销售相关产品取得强制认证的情况。

综上，公司具备开展境外销售业务的资质，且境外销售相关产品无需取得强制认证。

（2）报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

根据《审计报告》及公司提供的营业外支出明细，对公司境外销售负责人进行访谈，登录信用中国、国家企业信用信息公示系统等网站进行公开信息检索，报告期内公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

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

报告期内，公司外销业务收入主要以美元、欧元结算，结算方式为电汇，跨境资金流动主要为公司出口产品销售货款，公司结换汇系因结算货款等原因发生。公司境外销售主要采用直销的模式，其中伊朗终端客户与公司通过第三方付款方式结算，销售收入资金由伊朗终端客户银行指定的第三方账户向公司境内账户流动。

公司已在国家外汇管理局数字外管平台进行登记，对于上述外汇流动和结换汇均通过公司依法开立的具有经营外汇资质的银行账户进行，符合中国境内外汇管理、税务等相关法律、法规的规定；根据公司提供的相关信用报告及公开查询，公司境外销售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。

(4) 核查程序及核查意见

1) 核查程序

主办券商、律师的核查程序如下：

①查阅公司取得的海关许可证书等资料并检索《中华人民共和国海关法》《中华人民共和国对外贸易法》《中华人民共和国进出口商品检验法》等相关的法律法规，核查公司从事境外销售业务所必需的资质、许可情况；

②查阅公司报告期内的营业外支出明细，并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、信用中国、中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局等网站进行公开查询，了解公司报告期内是否存在与生产经营资质、许可、认证等方面相关的诉讼、仲裁或行政处罚；

③查阅公司的境外销售订单、境外客户回款的银行流水；

④访谈境外销售负责人，了解公司从事境外销售业务所必需的资质、许可情况。

2) 核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

①公司具备开展境外销售业务的资质，且境外销售相关产品无需取得强制认证；

- ②公司报告期内不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；
- ③公司境外销售主要采用直销模式，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。

2.关于应收款项

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款分别为 27,809.77 万元、38,505.02 万元，应收票据分别为 5,579.39 万元、2,133.13 万元，应收款项融资分别为 1,138.18 万元、6,935.13 万元。

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、占比均持续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增加收入的情况，相关业务模式是否可持续；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。（3）说明公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，报告期内应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，是否足额计提坏账准备。（4）说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由，公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大的原因及合理性、是否存在风险，公司终止确认银行承兑票据是否符合新金融工具准则相关要求。（5）结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分，公司对于应收账款内控制度的有效性。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

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、占比均持续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）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、占比均持续增加的原因及合理性，与业务开展情况是否匹配

1、公司信用政策、结算方式

公司与客户约定的信用政策一般为开票后一定周期内付款，各客户对应信用期存在一定差异，信用政策主要由公司根据不同的产品类型、不同客户的信用状

况和财务状况、采购规模、历史合作情况等，与客户协商确定。公司与客户结算方式包括银行转账、承兑汇票等。

报告期各期末，公司前五大客户信用期情况具体如下：

单位：万元				
年度	序号	客户名称	收入金额	信用期
2024 年度	1	华域视觉及其关联单位	20,249.26	90 天
	2	海拉集团	13,659.93	90 天-120 天
	3	Modern Industry	11,815.02	90 天
	4	江苏百闻科技有限公司	8,121.36	180 天
	5	吉利汽车及关联单位	4,351.37	90 天
2023 年度	1	Modern Industry	13,384.37	90 天
	2	百闻科技	10,494.13	180 天
	3	海拉集团	8,005.18	90 天-120 天
	4	吉利汽车及其关联单位	5,059.59	90 天
	5	骏程（天津）科技发展有限公司	3,450.46	60 天

如上表所示，公司对于主要客户执行的信用期限一般在 60-180 天，报告期内公司对主要客户的信用政策及结算方式稳定。

2、收入变动情况及应收账款余额分析

报告期内，公司应收账款与营业收入变动情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	同比增长率
应收账款账面余额	40,854.27	29,636.34	37.85%
营业收入	76,790.44	59,275.27	29.55%

报告期内，公司应收账款余额分别为 29,636.34 万元和 40,854.27 万元，增长幅度为 37.85%；营业收入分别为 59,275.27 万元和 76,790.44，增长幅度为 29.55%。报告期内公司应收账款增长率高于营业收入增长率，主要由于 2024 年四季度公司销售额较多，期末应收账款增长较大所致。公司应收账款金额较高且持续增长主要系公司业务规模扩大所致，与业务开展情况相匹配。

（二）是否与同行业可比公司保持一致

公司应收账款金额变动与同行业可比公司的对比详见本问题回复之“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增加收入的情况，相关业务模式是否可持续；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”。

综上所述，报告期内，公司信用政策、结算方式稳定，应收账款余额较高且呈持续增长具有合理性，与公司收入变动、业务开展情况相匹配，与同行业可比公司相比存在一定差异具备合理性。

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增加收入的情况，相关业务模式是否可持续；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) 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增加收入的情况，相关业务模式是否可持续

报告期内，公司应收账款账面余额占营业收入的比例、应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元			
同行业可比公司	项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
科博达	应收账款	203,959.05	162,280.43
	营业收入	596,790.88	462,511.58
	比例	34.18%	35.09%
	应收账款周转率	3.26	3.31
星宇股份	应收账款	475,437.17	322,734.40
	营业收入	1,325,293.37	1,024,844.58
	比例	35.87%	31.49%
	应收账款周转率	3.32	4.45
通宝光电	应收账款	19,371.02	19,598.71
	营业收入	58,778.96	52,944.69
	比例	32.96%	37.02%
	应收账款周转率	3.02	3.33

同行业可比公司	项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
同行业平均值	比例	35.28%	32.76%
	应收账款周转率	3.20	3.70
朗恩斯	比例	53.20%	50.00%
	应收账款周转率	2.18	2.35

由上表可知，公司与同行业可比公司相比，应收账款账面余额占营业收入的比例高于同行业平均值，应收账款周转率低于同行业平均值，主要原因为：

1、公司境外业务收入占比较高，报告期内实际外销占比分别为 62.32% 及 30.26%。受中东地区国家尤其是伊朗国家外汇政策的影响，导致境外业务回款流程和时间相对较长，从而拉低了公司整体的应收账款周转率。

2、科博达与星宇股份为主板上市企业，公司经营规模及发展阶段与同行业可比公司相比存在一定差距，同行业可比公司规模较大，对客户的议价能力较强，应收账款回款能力优于公司；同时公司的国内客户主要为车灯生产商等一级供应商，通宝光电主要客户为上汽通用五菱，客户以整车厂居多，整车厂客户的回款相较于一级供应商稍快。因此公司整体应收账款周转率低于同行业可比公司。

3、随着公司向华域视觉、海拉集团、吉利汽车等领先企业配套的新定点项目对应终端品牌车型的逐步量产销售，公司内销业务销售收入实现快速增长，其中 2024 年四季度收入增长较多，部分应收账款仍处于信用期内，导致应收账款占收入比重相对较高。

综上所述，公司应收账款账面余额占营业收入的比例、应收账款周转率与同行业可比公司相比存在差异，主要由于公司经营规模、客户结构、销售周期等与可比公司存在差异所导致，相关差异具备合理性，符合公司实际经营情况；报告期内，公司信用政策、结算方式稳定，主要客户信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策增加收入的情况。公司报告期内营业收入快速增长，在现有客户与项目资源基础上，公司持续开发国内领先的整车厂及一级汽车零部件供应商，并与境外客户持续深化合作，相关业务模式具备可持续性。

(二) 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，公司客户逾期应收账款金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款账面余额	40,854.27	29,636.34
逾期金额	3,980.45	8,485.94
逾期金额占比	9.74%	28.63%
期后回款金额	35,634.45	29,287.96
期后回款比例	87.22%	98.82%

注：上述期后回款统计截止日期为2025年6月30日。

报告期各期末，公司逾期应收账款逾期金额分别为8,485.94万元及3,980.45万元，逾期比例分别为28.63%及9.74%，报告期内应收账款逾期金额及占应收账款的比例均呈下降趋势。公司当前客户以知名整车厂及一级零部件供应商为主，资金实力雄厚，回款风险较低。公司应收账款账龄主要集中在一年以内，报告期内一年以上的应收账款比例分别为1.78%及0.96%，不存在长期未收回的重大款项。公司应收账款逾期主要是由于部分客户受内部资金安排需求、内部结算及付款审批流程较长等因素影响，从而导致应收账款出现逾期情况。同时受外汇管制等因素影响，境外客户及贸易商客户亦会存在临时性的逾期情形。公司报告期内应收账款期后回款金额分别为29,287.96万元及40,854.27万元，期后回款比例分别为98.82%及87.22%，期后回款整体情况良好。综上所述，公司报告期内应收账款逾期金额及占比逐年减小，整体逾期情况已有所改善，且应收账款主要集中于一年以内，相关款项期后能及时回款，不存在重大异常情形。

三、说明公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势，与同行业可比公司是否存在明显差异及原因，报告期内应收票据的核算方式和坏账准备计提政策，是否足额计提坏账准备。

(一) 报告期内公司以票据作为结算方式的比例及变动趋势

报告期内，公司以票据作为结算方式的比如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年

项目	2024 年	2023 年
含税营业收入①	84,665.39	64,437.84
销售商品、提供劳务收到的承兑汇票②	30,943.65	16,604.14
占比②/①	36.55%	25.77%

报告期各期，公司以票据作为结算方式的比例分别为 25.77%、36.55%。

报告期各期末公司应收票据、应收款项融资余额占当期营业收入的比如下：

单位：万元

项目	2024/12/31	2023/12/31
应收票据①	2,188.12	5,604.23
应收款项融资②	6,935.13	1,138.18
营业收入③	76,790.44	59,275.27
应收票据及应收款项融资余额之和占当期营业收入的比重④= (①+②) /③	11.88%	11.37%

由上表可见，报告期各期末应收票据和应收款项融资余额之和占当期营业收入的比例分别为 11.37%、11.88%，变动较小。

(二) 与同行业可比公司对比

同行业可比公司未披露销售商品、提供劳务收到的承兑汇票金额，对各期末应收票据余额（含应收款项融资）占当期营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2024/12/31	2023/12/31
科博达	6.00%	8.15%
星宇股份	12.02%	13.20%
通宝光电	45.50%	39.24%
同行业公司平均	21.17%	20.20%
朗恩斯	11.88%	11.37%

注：上述数据来源于同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书。由于同行业可比公司均未在年度报告等公开资料中披露各期票据发生额变动情况或票据收款金额，故选择通过对各期应收票据与应收款项融资期末余额之和与各期营业收入的比例，对比同行业可比公司票据收款的情况。

如上表所示，公司报告期各期末应收票据及应收款项融资余额之和占当期营业收入的比重比较稳定，约 11% 左右，与星宇股份较为接近，通宝光电应收账款和应收款项融资余额之和占营业收入比例较高，科博达较低。综上，公司以票据

作为结算方式与同行业可比公司相比不存在重大异常。

（三）应收票据的初始确认

公司考虑应收票据终止确认情况对业务模式判断的影响，按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定，对日常经营过程中收到的商业票据分类进行管理与核算，具体如下：

（1）对于承兑人为信用级别较高的“6+9”银行承兑汇票，此类票据信用风险低，公司对其的管理模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目核算。其在背书、贴现时公司合理判断该金融资产上所有的风险和报酬已经发生转移，终止确认该类应收票据。

（2）对于由信用级别一般的其他商业银行承兑的银行承兑汇票、信用级别较低的财务公司和企业承兑的银行承兑汇票及商业承兑汇票，这类承兑汇票可能存在一定的信用风险，银行和供应商接受程度较低，背书和贴现有一定难度，故公司对其的管理模式为以收取合同现金流量为主要目的，公司将此类票据分类为以摊余成本计量的金融资产，在应收票据科目核算。该类票据未到期在进行背书或贴现时不满足几乎所有的风险和报酬发生转移的条件，故仍属于持有并收取合同现金流量的业务模式，背书或者贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

（四）坏账准备计提政策，是否足额计提坏账准备

公司根据信用风险特征将应收票据划分为银行承兑汇票组合、商业承兑汇票组合，在组合基础上计算预期信用损失。对于划分为银行承兑汇票组合的应收票据，公司参考历史信用损失经验不计提坏账准备；划分为商业承兑汇票组合的应收票据参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，根据应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率。

采用账龄组合计提预期信用损失的组合计提方法：

账龄	应收票据计提比例 (%)
1 年以内	5.00
1-2 年	20.00

账龄	应收票据计提比例 (%)
2-3 年	50.00
3-4 年	100.00
4-5 年	100.00
5 年以上	100.00

报告期内应收票据坏账准备的计提金额如下：

项目	2024/12/31	2023/12/31
应收票据账面余额（万元）	银行承兑汇票	1,088.26
	商业承兑汇票	1,099.86
	合计	2,188.12
坏账准备（万元）	银行承兑汇票	-
	商业承兑汇票	54.99
	合计	54.99
应收票据账面价值（万元）	银行承兑汇票	1,088.26
	商业承兑汇票	1,044.86
	合计	2,133.13
计提比例	银行承兑汇票	0.00%
	商业承兑汇票	5.00%
	合计	2.51%

报告期各期末的应收票据在期后均已到期兑付，未出现无法兑付或被追索的情况，公司报告期内未出现过与应收票据相关的收款风险事件。报告期各期末，公司针对应收票据计提坏账准备比例分别为 0.44%、2.51%，公司针对期末的应收票据已充分计提了坏账准备。

四、说明应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由，公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大的原因及合理性、是否存在风险，公司终止确认银行承兑票据是否符合新金融工具准则相关要求。

(一) 应收款项融资的确认依据和计量方法，将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由

公司应收款项融资主要为信用级别较高的“6+9”银行承兑汇票、应收云信、迪链、卡信、宝象等供应链金融产品。其中，应收云信是中企云链平台下的供应

链金融债权工具，迪链金融是比亚迪股份有限公司及其成员企业指定的供应链金融信息服务平台开具的供应链融资信用凭证。

对于承兑人为信用级别较高的“6+9”银行承兑汇票，此类票据信用风险低，公司对其的管理模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在应收款项融资科目核算。

对于云信、迪链、卡信、宝象等供应链金融产品，根据财政部、国务院国资委、银保监会、证监会《关于严格执行企业会计准则、切实做好企业 2021 年年报工作的通知》（财会〔2021〕32 号）：企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示；企业管理“云信”、“融信”等的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。

（二）公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大的原因及合理性、是否存在风险，公司终止确认银行承兑票据是否符合新金融工具准则相关要求

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定，“企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产”。

对于承兑人为信用级别较高的“6+9”银行承兑汇票、应收云信、迪链、卡信、宝象等，其在背书、贴现时公司合理判断该金融资产上所有的风险和报酬已经发生转移，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》规定的终止确认条件，故终止确认该类应收票据。

公司报告期各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资均为已背书未到期“6+9”银行承兑汇票，金额分别为 6,462.51 万元、5,452.78 万元。具体原因为：公司各期“6+9”银行开具的银行承兑汇票背书金额较大，年末尚未到期金额相应较大，使得各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大。

综上，公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大具有合理性，不存在风险，相关会计处理符合新金融工具准则相关要求。

五、结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分，公司对于应收账款内控制度的有效性。

(一) 结合主要客户经营情况说明公司计提政策是否谨慎，坏账准备是否计提充分

1、报告期各期前五名客户的经营情况如下：

序号	客户名称	经营情况
1	华域视觉	华域视觉科技（上海）有限公司成立于 1989 年，是由华域汽车系统股份有限公司全资控股的国有企业，专注于汽车照明电子部件及智能科技产品的研发与生产，连续二十多年稳居国内汽车照明行业销量第一，2024 年营业收入 1,688.52 亿元
2	海拉集团	海拉集团，佛瑞亚（《美国汽车新闻》2023 年全球汽车零部件供应商百强榜第 8 名）旗下公司，业务范围包括向汽车制造商提供原厂配套的灯具和电子产品，并向售后市场和修理厂提供汽车配套产品。
3	MODERN INDUSTRY RESEARCH GROUP	伊朗地区知名车灯制造商，2024 年营业收入 8,000 万美元
4	江苏百闻科技有限公司	公司贸易商客户，2024 年营业收入 1.62 亿元
5	吉利集团	2024 年吉利汽车集团整体销量约 217.66 万辆，营业收入 2,401.9 亿元，位居我国汽车集团销量第三位
6	骏程（天津）科技发展有限公司	公司贸易商客户，2024 年营业收入约 4,400 万元

公司的主要客户华域视觉、海拉集团、Modern Industry Research Group、吉利集团等经营业绩优良、现金流充沛，在同行业中处于领先地位；而江苏百闻科技有限公司和骏程(天津)科技发展有限公司虽然规模较小，但是经营状态稳定。

2、公司迁徙率模型计算的预期信用损失率与坏账计提比例比较情况如下：

账龄	迁徙率模型计算的预期信用损失率		账龄计提比例
	2024/12/31	2023/12/31	
1 年以内	0.26%	0.10%	5.00%
1-2 年	3.09%	9.78%	20.00%
2-3 年	9.89%	29.54%	50.00%
3-4 年	35.60%	55.88%	100.00%
4-5 年	36.67%	73.33%	100.00%

账龄	迁徙率模型计算的预期信用损失率		账龄计提比例
	2024/12/31	2023/12/31	
1 年以内	0.26%	0.10%	5.00%
5 年以上	100.00%	100.00	100.00%

运用迁徙法计算预期信用损失率整体低于原坏账计提比例，考虑到公司主要客户及其信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。

与同行业可比公司的坏账政策对比，星宇股份和通宝光电坏账政策如下：

账龄	星宇股份	通宝光电	公司
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	20.00%	20.00%
2-3 年	30.00%	50.00%	50.00%
3-4 年	50.00%	100.00%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

科博达将客户分为 A 类、B 类、C 类及 D 类以确定不同类型客户的预期信用风险并计算预期信用损失，坏账政策如下：

账龄	A类	B类	C类	D类
1 年以内	3.49%	10.33%	10.24%	12.00%
1-2 年	25.65%	47.45%	33.76%	33.76%
2-3 年	50.45%	86.87%	81.14%	93.31%
3-4 年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告各期末，公司应收账款坏账准备占应收账款余额的比率与同行业上市公司对比情况如下：

账龄	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
科博达	7.04%	5.57%
星宇股份	5.00%	5.00%
通宝光电	5.99%	5.94%
公司	5.75%	6.16%

报告期内，公司对应收账款按照其账龄和预期信用损失率计提坏账准备，报告期内公司坏账准备计提比例与同行业可比公司坏账计提比例相比不存在重大差异。

综上，报告期内，公司计提政策谨慎，坏账准备计提充分。

（二）公司对于应收账款内控制度的有效性

针对应收账款，公司制定了《销售与收款管理制度》，对客户款项结算方式、货款催收等流程做出了明确规定并有效执行。财务部每周核对客户逾期未付款情况，及时将相关逾期未付款信息提交销售部门，并配合相关部门与客户沟通等，将相关货款及时催回，以降低坏账风险。

综上，公司应收账款期后回款总体情况良好，应收账款相关内控制度得到有效执行。

六、主办券商、会计师核查意见：

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司对主要客户的信用政策，分析公司应收账款金额较高且持续增加的原因及合理性；

（2）查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等披露文件，分析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、应收账款周转率的差异原因及合理性；

（3）获取公司各期客户应收账款逾期明细表，分析公司应收账款逾期原因；

（4）获取公司报告期后应收账款回收明细表，分析公司期后回款情况；

（5）获取报告期各期末应收票据、应收款项融资明细表及台账，复核票据种类、出票人、出票日、背书人、被背书人、金额等是否正确；检查票据的取得、背书转让的对手方是否伴随真实的交易背景；分析期末应收票据的分类及列报是否准确；

(6) 对比报告期各期末公司与同行业公司应收票据与应收款项融资之和占当期营业收入的比例，核查是否存在明显差异；

(7) 分析主要客户的经营状况，对比迁徙率模型计算的预期信用损失率和公司坏账计提比例。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期内，公司信用政策、结算方式稳定，应收账款余额较高且呈持续增长主要系公司业务规模扩大所致，具有合理性，与公司收入变动、业务开展情况相匹配，与同行业可比公司相比存在差异具备合理性；

(2) 公司应收账款规模占营业收入的比例、应收账款周转率与同行业可比公司相比存在一定差异，主要由于公司经营规模、客户结构、销售周期等与可比公司存在差异所导致，相关差异具备合理性，符合公司实际经营情况；公司不存在通过放宽信用政策增加收入的情况，相关业务模式可持续；公司报告期内应收账款逾期金额及占比逐年减小，整体逾期情况已有所改善，且应收账款主要集中于一年以内，期后回款整体情况良好，不存在重大异常情形；

(3) 报告期各期末公司承兑汇票余额占当期营业收入的比例较为稳定，与同行业公司不存在明显差异，公司应收票据的核算及列报符合企业会计准则的规定，已足额计提坏账准备；

(4) 公司各期末终止确认金额尚未到期的应收款项融资较大具有合理性，不存在风险，相关会计处理符合新金融工具准则相关要求；

(5) 应收账款坏账计提政策合理、谨慎，坏账准备计提充分，公司应收账款期后回款总体情况良好，应收账款相关内控制度得到有效执行。

3.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 24.83%、23.52%；（2）公开信息查询显示，主要供应商中常州弘煌光电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）公司存货分别为 15,584.03 万元、21,370.43 万元，主要由原材料、库存商品及发出商品构成。

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，公司的供应商较分散是否与同行业可比公司存在明显差异。（2）说明与常州弘煌光电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）结合市场价格、第三方采购价格等进一步量化说明公司向关联方新科汽车电子关联采购的必要性、公允性。（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）结合合同签订情况、备货、发货周期、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。（6）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。（7）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，说明针对存货的核查程序、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，公司的供应商较分散是否与同行业可比公司存在明显差异。

报告期内，公司根据定点项目实际开发设计及量产需求、价格、付款条件等因素从合格供应商名录中遴选供应商，并通过 SRM 系统进行采购。

报告期各期，公司向供应商采购按采购金额区间分布情况如下：

采购金额区间 (万元)	供应商数量(家)		合计采购金额(万元)	
	2023年	2024年	2023年	2024年
≥3000	0	1	-	3,710.40
2000-3000	2	3	5,219.39	7,438.02
1000-2000	5	13	6,861.20	16,806.31
500-1000	13	8	8,787.41	5,640.51
100-500	61	69	14,560.05	17,038.31
30-100	63	68	3,738.56	3,924.62
合计	144	162	39,166.61	54,558.17

注：采购金额区间范围包含区间最小值、不包含区间最大值。采购金额小于 30 万元的零星采购不纳入统计范围。

报告期内，公司供应商家数较多且分散程度较大，主要原因系公司产品需根据客户具体需求进行定制化开发，不同终端车型涉及的产品之间存在较大差异，且公司采购的芯片、LED 等原材料涉及较多进口材料，主要通过贸易商采购，各供应商所能提供的规格型号种类有限，由于公司客户面广、定点项目丰富、产品的规格型号较多，因此需要较多的供应商以采购不同规格型号的芯片和 LED 产品。同时由于报告期各期定点项目的需求和收入情况也存在一些变动，因此对主要供应商报告期各期的采购量也呈现一定波动。

除已经披露的关联交易外，公司其余供应商及其董监高与公司董监高及其关联方不存在关联关系，公司主要供应商经营情况良好，不存在异常供应商情形。

报告期内，同行业可比公司供应商集中度情况如下：

公司名称	前五名供应商采购总额(万元)		前五名供应商采购占比(%)	
	2023年	2024年	2023年	2024年
科博达	106,581.89	149,718.54	33.00	36.00

公司名称	前五名供应商采购总额（万元）		前五名供应商采购占比（%）	
	2023年	2024年	2023年	2024年
星宇股份	173,446	271,566	26.65	29.25
通宝光电	10,546.42	12,116.91	32.28	34.15
朗恩斯	10,127.77	13,220.11	24.83	23.52

注：因同行业可比公司披露口径不同，保留到小数点后不同位数。

由上表可见，公司的供应商较为分散的情况系行业惯例，公司与同行业可比公司间供应商的分散程度不存在明显差异。

二、说明与常州弘煌光电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。

报告期内，公司前五大供应商中规模较小供应商情况如下：

公司名称	开始合作时间	实缴注册资本	参保人数	2023年采购规模占其收入规模的比例	2024年采购规模占其收入规模的比例	是否主要为公司服务	是否存在关联关系
常州弘煌光电科技有限公司	2019年	500万元	1	52.38%	22.47%	否	否
苏州圣尼克电子有限公司	2019年	1,000万元	4	2.96%	19.13%	否	否

注：规模较小供应商指实缴注册资本小于 500 万元或缴纳社保员工人数小于 10 人的供应商。

由于常州弘煌光电科技有限公司、苏州圣尼克电子有限公司分别为日亚化学工业株式会社生产的 LED 产品贸易商、DOMINANT Opto Technologies LED 产品贸易商，并非采购产品的直接生厂商，因此其规模较小，注册资本、参保人数较低。公司基于业务需求、产品规格、价格以及付款条件等因素综合考量，并经过横向比较，最终确定向常州弘煌光电科技有限公司、苏州圣尼克电子有限公司采购 LED 产品，具备商业合理性，符合行业惯例。

鉴于常州弘煌光电科技有限公司代理的日亚化学 LED 产品在产品规格、价格、付款条件等因素上具备综合优势，公司 2023 年向常州弘煌光电科技有限公司采购规模较高，随着 2024 年公司相关车型项目销量下降，公司向其采购规模

下降。2024 年公司与苏州圣尼克电子有限公司采购量较大，主要是由于公司小米 SU7 项目所需的 LED 产品由其代理，价格具有一定优势。上述两家供应商均有各自独立的客户渠道，不存在主要为公司服务情况。

公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高、核心技术人员、前员工与常州弘煌光电科技有限公司、苏州圣尼克电子有限公司不存在关联关系，不存在其他利益输送情形。

报告期内，公司与主要供应商均签订了采购框架协议，并持续开展采购活动，公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性。

三、结合市场价格、第三方采购价格等进一步量化说明公司向关联方新科汽车电子关联采购的必要性、公允性。

（一）说明公司向关联方新科汽车电子关联采购的必要性

报告期内，公司主要向关联方新科汽车电子采购 PCBA 半成品、电机半成品等物料以及外协加工服务。新科汽车电子具备汽车电子相关生产制造经验并拥有 SMT 相关生产线，公司近年来业务订单量快速增长，公司结合自身订单生产情况及用工负荷，将部分产品工序委托新科汽车电子生产加工，而后逐步切换至新科汽车电子“包工包料”方式与其合作，由其按照公司要求自采原材料并加工为成品后向公司配套。上述关联采购业务有利于缓解公司部分产能压力，关联采购具有合理性。

（二）说明公司向关联方新科汽车电子关联采购的公允性

报告期内，公司向关联方新科汽车电子关联采购的具体情况如下：

单位：元

类型	2024 年度	2023 年度
外协加工	529,007.47	51,400.04
物料采购	16,015,481.16	-
合计	16,544,488.63	51,400.04

1、外协加工

报告期内公司根据自身订单生产节奏及各车间产线用工负荷情况，将部分附加值较低的 SMT 加工、银碗加工、模组焊接加工、密封橡胶圈加工等生产工序

委托至外部厂商负责，公司通过将生产中的部分非关键环节委托给外部厂商负责，能够在生产环节有效发挥外协厂商的协同配套作用，提高生产效率。公司委托加工部分不属于关键工序和技术，公司不存在对相关外协厂商的依赖。

公司与关联方外协采购金额较小，报告期内，公司同时向新科汽车电子及其他第三方采购外协加工的价格对比情况如下：

单位：件、元

产品	产品类别	新科汽车电子			第三方		
		加工数量	加工金额	单价	加工数量	加工金额	单价
产品 1	电控板	119,216.00	73,850.62	0.62	139,275.00	86,276.55	0.62
产品 2	电控板	39,900.00	24,716.81	0.62	206,296.00	127,793.98	0.62
产品 3	电控板	21,960.00	18,461.95	0.84	113,750.00	95,630.53	0.84
产品 4	电控板	15,168.00	9,396.11	0.62	39,992.00	24,773.81	0.62
产品 5	后组合灯固定侧驱动板	1,580.00	7,330.22	4.64	15,547.00	90,875.77	5.85
产品 6	后组合灯固定侧驱动板	1,580.00	7,330.22	4.64	15,547.00	90,875.77	5.85
产品 7	电控板	10,059.00	7,032.40	0.70	9,508.00	6,647.19	0.70

注：上述统计为向新科汽车电子采购外协加工金额在 5,000 元以上情况。

由上表可知，公司向新科汽车电子采购外协加工价格与向其他第三方采购价格基本相近，部分价格受外协加工的工序、内容、加工产品数量等因素影响存在一定的差异，关联外协加工采购价格具备公允性。

2、物料采购

(1) 第三方采购价格对比

报告期内，公司存在同时向新科汽车电子及其他第三方采购的情况如下：

单位：件、元

产品	产品类别	向新科汽车电子采购			向第三方采购		
		采购数量	采购金额	采购单价	采购数量	采购金额	采购单价
产品1	PCB电路板	119,920.00	1,512,263.15	12.61	11,798.00	148,780.01	12.61
产品2	线束	13,940.00	32,201.40	2.31	12,512.00	28,945.05	2.31
产品3	线束	13,940.00	16,686.18	1.20	12,263.00	14,700.23	1.20
产品4	线束	13,940.00	13,633.32	0.98	10,990.00	10,748.22	0.98
产品5	线束	13,940.00	9,618.60	0.69	10,993.00	7,606.02	0.69
产品6	线束	13,940.00	16,226.16	1.16	6,387.00	7,632.00	1.19

由上表可知，公司向新科汽车电子采购价格与向其他无关联第三方采购价格基本一致，不存在重大差异，关联采购价格公允。

(2) 自制产品成本对比

公司基于释放产能压力的背景下，将部分订单产品委托给新科汽车电子生产，由其按照公司要求自采原材料并加工为成品后向公司配套。报告期内公司向新科汽车电子采购产品类型主要为车灯模组及电控板等，因产品型号及规格不同，相关采购价格亦存在较大差异。

报告期内公司向新科汽车电子采购额在 100 万元以上的产晶与公司自制产品价格对比如下：

产品	产品类别	向新科汽车电子采购			自制产品成本区间
		采购数量	采购金额	采购单价	
产品1	车灯模组	26,963.00	2,009,822.02	74.54	69.24-77.03
产品2	车灯模组	26,963.00	2,009,822.02	74.54	68.64-77.15
产品3	电控板	504,191.00	1,764,668.54	3.50	3.60-5.02
产品4	车灯模组	16,000.00	1,145,600.00	71.60	60.63-71.63
产品5	车灯模组	16,000.00	1,145,600.00	71.60	61.11-72.09

由上表可知，公司向新科汽车电子主要采购产品价格基本处于公司自制产品成本区间内，因原材料价格受时间因素变化的影响，相关产品的成本价格也存在不同幅度的波动，整体向新科汽车电子采购价格与自制产品成本不存在重大差异。关联采购价格公允。

综上所述，公司向新科汽车电子有利于缓解公司部分产能压力，关联采购具有合理性。关联采购中外协加工定价因加工工序等因素影响存在一定的波动，物料采购价格与第三方采购价格及公司自制产品成本不存在重大差异，关联采购价格具备公允性。

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) 发出商品的存放地点、存放地权属

报告期各期末，公司发出商品存放地点如下：

单位：万元

2024 年 12 月 31 日		
存放地	存放地权属	发出商品余额
客户仓库	客户	2,925.71
客户指定第三方物流仓库	客户指定第三方物流公司	306.17
在途	不适用	508.88
合计		3,740.76

2023 年 12 月 31 日		
存放地	存放地权属	发出商品余额
客户仓库	客户	1,450.43
客户指定第三方物流仓库	客户指定第三方物流公司	950.25
在途	不适用	239.14
合计		2,639.83

为确保发出商品的真实、准确和完整，公司主要通过以下方法对发出商品进行确认及管理：

1、日常对账及库龄分析

公司日常通过客户供应链系统或邮件对账等方式持续、动态跟踪产品入库、领用、库存详细信息并与公司 ERP 系统记录的发出商品数据进行核对，结合公司的存货送贷物流记录等，确认各期末发出商品的真实性、准确性和完整性。公司定期编制发出商品库龄分析表跟踪发出商品领用情况，分析长库龄存货原因并及时处理长库龄存货、分析客户寄售仓存货库存的合理性。

2、以函证等方式核查确认

报告期内，对于寄售模式下发出商品部分的存货，公司聘请了年审机构以函证、替代测试等方式进行了进一步核查确认，主要对发出商品执行了函证程序，报告期内，回函及替代确认比率为 100.00%。确认发出商品的存在、准确性及状况。

综上，相关发出商品存货的真实性、准确性和完整性具有保障。

（二）发出商品的期后结转情况

截至 2025 年 6 月 30 日，报告期末，公司发出商品期后结转情况具体如下：

单位：万元

时点	项目	期末金额	期后结转金额	期后结转比例
2024/12/31	发出商品	3,740.76	3,154.48	84.33%
2023/12/31	发出商品	2,639.83	2,547.89	96.52%

如上表所示，截至 2025 年 6 月 30 日，报告期各期末发出商品期后结转比例分别为 96.52%、84.33%，整体结转比例较高。

报告期各期末，超过 1 年以上的发出商品金额分别为 72.90 万元、93.60 万元，占期末发出商品余额比例分别为 2.76%、2.50%，占比较小，主要系部分项目产品因客户相关车型尚未生产领用的原因未结算。

五、结合合同签订情况、备货、发货周期、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。

1、存货余额与在手订单匹配情况

公司 2024 年末存货对应合同订单情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
库存商品	9,365.41	6,095.03	65.08%	3,270.38	34.92%
发出商品	3,740.76	3,740.76	100.00%	-	-
半成品	1,768.17	1,238.24	70.03%	529.93	29.97%
原材料	7,977.80	4,086.96	51.23%	3,890.84	48.77%

公司 2023 年末存货对应合同订单情况如下：

单位：万元

项目	结存金额	有订单支持的金额	比例	无订单支持的金额	比例
库存商品	7,173.30	4,936.88	68.82%	2,236.42	31.18%
发出商品	2,639.83	2,639.83	100.00%	-	-
半成品	812.86	487.94	60.03%	324.92	39.97%
原材料	6,993.24	1,983.95	28.37%	5,009.29	71.63%

如上表所示，报告期末库存商品的订单支持率为 68.82%、65.08%，原材料的订单支持率为 28.37% 和 51.23%，原材料的订单支持率较低主要系公司根据采购周期及预测订单提前准备原材料。

报告期内，公司主要产品的采购周期及备货政策如下：公司根据客户需求预测安排生产及采购，采购的主要原材料包括 PCB 板材、LED、芯片、电子元器件、塑料粒子、线束等；其中芯片和 LED 采购周期较长为 16-24 周，公司需要提前 2-4 个月向供应商下达采购单；PCB 板材和电子元器件采购周期较短，一般至少提前半个月下达采购订单。基于不同供应商存在生产周期波动及运输时效差异，公司综合考虑采购周期，对常用材料建立安全库存机制。同时，部分物料通过提升单次采购规模，可有效增强与供应商的议价能力，以获得采购议价优势。

2、报告期各期，公司存货余额与业务规模的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年	
	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	76,790.44	29.55%	59,275.27	59.46%
存货	23,844.71	34.50%	17,728.55	42.54%
存货占营业收入比例	31.05%	—	29.91%	—
存货周转率	2.85	—	2.82	—

2023 年末、2024 年末公司存货余额占营业收入的比例分别为 29.91%、31.05%，相对保持稳定。存货周转率分别为 2.82、2.85，相对保持稳定。公司存货余额增幅较大主要系业务规模扩大所致，与业务规模匹配。

3、与同行业公司比较情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货占流动资产比率对比情况如下：

公司名称	项目	2024/12/31	2023/12/31
科博达	存货余额	165,550.88	142,003.01
	流动资产	560,174.62	491,628.04
	占比	29.55%	28.88%
星宇股份	存货余额	267,407.93	228,287.07
	流动资产	1,195,698.02	996,505.82
	占比	22.36%	22.91%

公司名称	项目	2024/12/31	2023/12/31
通宝光电	存货余额	15,357.64	17,978.77
	流动资产	65,274.69	58,333.85
	占比	23.53%	30.82%
平均值	存货余额	149,438.82	129,422.95
	流动资产	607,049.11	515,489.24
	占比	25.15%	27.54%
朗恩斯	存货余额	23,844.71	17,728.55
	流动资产	79,090.72	61,153.61
	占比	30.15%	28.99%

由上表可知，2023 年末公司存货余额占流动资产的比率为 28.99%，与同行业可比公司存货余额占流动资产的平均比例 27.54%相比差异较小，2024 年末公司存货余额占流动资产的比率为 30.15%，略高于同行业可比公司平均值，与科博达较为接近。综上，公司存货余额占流动资产的比率与同行业可比公司相比，不存在异常。

（二）存货明细及变动情况

报告期各期末，公司存货明细及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	变动额	账面余额	占比
原材料	7,977.80	33.46%	984.56	6,993.24	39.45%
在产品	907.74	3.81%	843.48	64.26	0.36%
库存商品	9,365.41	39.28%	2,192.11	7,173.30	40.46%
周转材料	80.37	0.34%	38.15	42.22	0.24%
委托加工物资	4.45	0.02%	1.61	2.84	0.02%
发出商品	3,740.76	15.69%	1,100.93	2,639.83	14.89%
自制半成品	1,768.17	7.42%	955.31	812.86	4.59%
合计	23,844.71	100.00%	6,116.16	17,728.55	100.00%

报告期内公司营业收入增长 29.55%，存货的增长主要源于销售规模的扩张。

报告期各期末，公司存货构成与同行业可比公司对比如下：

年度	可比公司	各类型存货余额构成占比
----	------	-------------

		科博达	星宇股份	通宝光电	平均值	公司
2024/12/31	原材料	33.92%	18.02%	29.80%	27.25%	33.46%
	在产品	3.62%	6.59%	0.24%	3.48%	3.81%
	库存商品	29.61%	75.37%	29.87%	44.95%	39.28%
	周转材料	0.01%	0.02%	0.00%	0.01%	0.34%
	委托加工物资	0.10%	0.00%	0.24%	0.11%	0.02%
	发出商品	30.06%	0.00%	34.08%	21.38%	15.69%
	自制半成品	0.00%	0.00%	4.43%	1.48%	7.42%
	劳务成本	0.00%	0.00%	1.34%	0.45%	0.00%
	在建开发产品	2.69%	0.00%	0.00%	0.90%	0.00%
2023/12/31	原材料	36.26%	24.02%	28.66%	29.65%	39.45%
	在产品	3.41%	10.72%	0.14%	4.75%	0.36%
	库存商品	25.58%	65.17%	25.81%	38.85%	40.46%
	周转材料	0.03%	0.09%	0.00%	0.04%	0.24%
	委托加工物资	0.12%	0.00%	0.20%	0.11%	0.02%
	发出商品	32.72%	0.00%	40.36%	24.36%	14.89%
	自制半成品	0.00%	0.00%	3.38%	1.13%	4.59%
	劳务成本	0.00%	0.00%	1.46%	0.49%	0.00%
	在建开发产品	1.88%	0.00%	0.00%	0.63%	0.00%

报告期内公司存货余额主要以原材料、库存商品以及发出商品为主，各期末占比与同行业存在一定差异，具体如下：

1、 报告期各期末，公司原材料存货比例分别为 39.45% 和 33.46%，高于可比公司平均水平；公司库存商品存货比例分别为 40.46% 和 39.28%，与同行业可比公司平均水平相近，同行业中星宇股份的库存商品占比最高，平均超过 70%。公司主要采取以销定产的生产模式，并根据实际需求制定物料滚动备货计划以确保生产耗用物料的安全库存量。报告期内受销售订单的持续增长、物料交付周期的延长以及市场供应紧张等因素影响，原材料及库存商品备货规模增加。

根据行业发展状况与生产特点，行业内公司生产主要采取以销定产、保持合理库存的方式，所以存货结构以原材料和库存商品为主，有一定的共同特征。

2、 报告期各期末，公司发出商品的占比分别为 14.89% 和 15.69%，低于可比公司平均值，相较于同行业，公司销售存在一定比例外销，寄售模式占比较低。

六、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) 存货库龄结构

2024年12月31日公司存货库龄结构如下：

单位：万元

项目	账面余额	1年以内		1年以上	
		余额	占比	余额	占比
原材料	7,977.80	5,983.60	75.00%	1,994.20	25.00%
在产品	907.74	907.74	100.00%	-	-
库存商品	9,365.41	8,301.02	88.63%	1,064.39	11.37%
周转材料	80.37	70.16	87.30%	10.21	12.70%
委托加工物资	4.45	4.10	92.13%	0.35	7.87%
发出商品	3,740.76	3,647.16	97.50%	93.60	2.50%
自制半成品	1,768.17	1,711.48	96.79%	56.69	3.21%
合计	23,844.71	20,625.26	86.50%	3,219.44	13.50%

2023年12月31日公司存货库龄结构如下：

单位：万元

项目	账面余额	1年以内		1年以上	
		余额	占比	余额	占比
原材料	6,993.24	6,197.30	88.62%	795.94	11.38%
在产品	64.26	64.26	100.00%	-	-
库存商品	7,173.30	6,794.49	94.72%	378.81	5.28%
周转材料	42.22	33.20	78.64%	9.02	21.36%
委托加工物资	2.84	2.52	88.73%	0.32	11.27%
发出商品	2,639.83	2,566.93	97.24%	72.90	2.76%
自制半成品	812.86	766.81	94.33%	46.05	5.67%
合计	17,728.55	16,425.51	92.65%	1,303.04	7.35%

报告期各期末，1年以上库龄存货的金额分别为1,303.04万元、3,219.44万元，存货余额比例分别为7.35%、13.50%，2024年末1年以上库龄存货占比增加的原因主要系2024年公司境内收入占比增加，公司根据客户要求提前备货，部分境内客户预计产品需求量及需求时间与实际情况存在一定的差异，导致部分物料备货周期较长，对应产品销量不及预期。

(二) 存货跌价准备计提

公司的存货主要包括原材料、委托加工物资、在产品、库存商品、发出商品等，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个或单一类别存货项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。各类存货可变现净值的具体确认方法及计提存货跌价准备的具体方式如下：

1、库存商品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货

公司采用此类方式计算跌价准备的存货包括库存商品、发出商品以及用于出售的材料。公司根据存货跌价准备计提政策，以产品预计售价减去预计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

2、需要经过加工的原材料、半成品、在产品、委托加工物资

需要经过加工的原材料、半成品、在产品、委托加工物资以其所生产产成品的预计售价减去预计销售费用、相关税费和进一步加工成本后的金额确定其可变现净值。

3、对于库龄超过 1 年，且当期无领用的存货，公司单项确定其可变现净值。

根据上述方法计算的报告期各期末存货跌价准备如下：

单位：万元

项 目	2024年12月31日			2023年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	存货跌价准备计提比例	账面余额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	存货跌价准备计提比例
原材料	7,977.80	1,377.83	17.27%	6,993.24	1,284.86	18.37%
周转材料	80.37	0.23	0.29%	42.22	-	-
委托加工物资	4.45	0.75	16.85%	2.84	0.32	11.27%
在产品	907.74	37.62	4.14%	64.26	1.79	2.79%
库存商品	9,365.41	579.63	6.19%	7,173.30	573.62	8.00%
发出商品	3,740.76	187.64	5.02%	2,639.83	134.66	5.10%
自制半成品	1,768.17	290.59	16.43%	812.86	149.26	18.36%
合 计	23,844.71	2,474.28	10.38%	17,728.55	2,144.52	12.10%

2024年末同行业可比公司计提情况

存货项目	科博达	星宇股份	通宝光电	行业平均	公司
原材料	10.67%	2.56%	14.67%	9.30%	17.27%
周转材料	0.00%	0.00%	—	0.00%	0.29%
委托加工物资	0.24%	—	0.00%	0.12%	16.85%
在产品	5.07%	0.00%	0.00%	1.69%	4.14%
库存商品	4.28%	1.61%	19.89%	8.59%	6.19%
发出商品	2.14%	—	15.60%	8.87%	5.02%
自制半成品	—	—	18.04%	18.04%	16.43%
合计	5.71%	1.68%	16.43%	7.94%	10.38%

2023年末同行业可比公司计提情况

存货项目	科博达	星宇股份	通宝光电	行业平均	公司
原材料	8.67%	1.42%	12.36%	7.48%	18.37%
周转材料	0.00%	0.00%	—	0.00%	0.00%
委托加工物资	0.12%	—	79.29%	39.71%	11.27%
在产品	5.14%	0.00%	0.00%	1.71%	2.79%
库存商品	5.57%	2.00%	21.75%	9.77%	8.00%
发出商品	1.53%	—	19.45%	10.49%	5.10%
自制半成品	—	—	39.30%	39.30%	18.36%
合计	5.24%	1.64%	18.49%	8.46%	12.10%

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为 12.10% 和 10.38%，同行业可比公司科博达的计提比例分别为 5.24% 和 5.71%，星宇股份的计提比例分别为 1.64% 和 1.68%，通宝光电的计提比例分别为 18.49% 和 16.43%。除通宝光电的计提比例相对较高，公司存货跌价计提比例高于同行业其他可比公司，公司已充分考虑了项目是否终止、存货是否可用、长库龄存货等各种状态下存货的减值迹象，存货跌价计提方式审慎合理。

七、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) 报告期各期末，公司存货盘点的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
盘点计划	生产部与财务部共同组织制定盘点计划并实施	

项目	2024 年末	2023 年末
盘点地点	祥云路 5 号朗恩斯厂区、胜利路 118 号安庆工厂	
盘点人员	仓储管理人员、车间管理员	
监盘人员	财务相关人员	
盘点范围	原材料、库存商品、自制半成品及在产品	
盘点程序	1、公司制定详细的盘点计划，对盘点人员、分组及注意事项等做出安排；2、确认所有的出入库均已录入 ERP 系统中；3、仓储部门于盘点日前将存货整理整齐，保证存货卡片标识清楚，盘点期间存货暂时停止出入库；4、盘点结束后将所有的盘点表收回汇总送至财务部，形成盘点小结；5、财务部根据盘点差异表，形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理	
存货余额	23,844.71	17,728.55
盘点金额	20,103.95	15,088.73
盘点比例	84.31%	85.11%
盘点结果及差异处理	实盘结果与账面无重大差异	实盘结果与账面无重大差异

报告期各期末，公司仓储管理人员、车间管理员对于原材料、在产品、库存商品等进行全面盘点，存货盘点情况正常，盘点账实相符，财务人员进一步抽盘，确认盘点准确性。公司对于发出商品的日常管理中，销售部、财务部对未结算产品定期与客户进行核对，保证发出商品的完整性，确保发出商品与账面记录一致，公司对于发出商品通常不进行实地盘点，主要通过与客户的日常对账、期末函证进行确认。

综上，报告期内公司按照盘点制度履行了存货盘点程序，盘点结果良好，盘点账实相符。

（二）公司的存货管理内部控制健全有效

公司已经建立了较为完备的内部控制制度，相应制定实施了《财务管理制度》《存货管理制度》等相关内部控制制度，覆盖了从物料需求计划管理、材料采购入库、领用、产成品入库、发货、存货盘点以及存货仓储管理等实物流转和保管的各个环节，规定了存货的管理目标、核算方法。

报告期内，公司关于存货管理的内控制度得到有效执行，存货管理、计量、核算得到有效管控。公司也高度重视库存实物的盘点，每月月末仓储管理人员、车间管理员对存货进行全面清点，每年期中期末生产部、财务部共同制定盘点计划，组织相关部门全面清点核对所有存货，盘点后由财务部门撰写盘点报告、汇

总盘点差异并会同仓库管理部门查明差异原因。

八、主办券商、会计师核查意见：

(一) 核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

- (1) 查阅公司采购明细，按照采购金额区间分析公司供应商情况；
- (2) 查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等披露文件，分析公司与同行业可比公司采购差异情况；
- (3) 了解常州弘煌光电科技有限公司、苏州圣尼克电子有限公司 2023、2024 年度销售情况，分析公司向其采购规模占其收入规模的比例；查阅公司主要供应商企查查信用报告，并取得公司出具的确认函，了解公司与规模较小供应商业务开展情况及是否存在关联关系；
- (4) 获取公司报告期内采购明细表，对比公司向新科汽车电子采购价格与第三方采购价格、自制产品成本情况，分析公司向新科汽车电子采购的必要性及价格公允性；
- (5) 获取公司发出商品各期明细表，分析报告期内发出商品的变动情况；查阅公司与客户的定期对账记录；对报告期各期末的发出商品实施函证程序，对于未回函的客户执行替代测试程序并检查各期末发出商品的期后结转情况；
- (6) 获取公司报告期各期末在手订单明细情况，核查期末存货在手订单覆盖率，分析报告期各期末存货金额与在手订单、业务规模的匹配性；查询同行业期末存货构成情况，与同行业存货余额构成进行对比，分析复核是否与同行业存在较大差异及原因；
- (7) 访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备的计提政策、可变现净值的确定方式，获取公司各期末存货跌价准备计提过程，复核公司存货跌价准备计提及转销情况，分析各库龄存货跌价准备的计提比例是否合理；查询同行业存货跌价准备计提情况，与同行业存货跌价准备计提情况进行对比，分析复核是否与同行业存在较大差异及原因；

(8) 访谈公司财务人员、仓储管理人员等，了解公司各类存货的状态、存放地点、存放地权属；获取报告期各期末存货明细表，对各类存货执行监盘程序、函证程序。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 报告期内，公司不存在异常供应商，公司供应商较分散情况与同行业可比公司不存在明显差异；

(2) 公司与规模较小供应商合作主要系采购其代理的 LED 元器件，具备商业合理性，符合行业惯例。上述供应商并非主要为公司服务，与公司及关键人员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相对稳定，具备可持续性；

(3) 公司向新科汽车电子关联采购有利于缓解公司部分产能压力，关联采购具有合理性。关联采购中外协加工定价因加工工序等因素影响存在一定的波动，物料采购价格与第三方采购价格及公司自制产品成本不存在重大差异，关联采购价格具备公允性；

(4) 报告期各期末，公司寄售销售模式下发出商品真实、准确，期后结转情况良好。报告期各期末，超过 1 年以上的发出商品占比较小，主要系部分项目产品因客户相关车型尚未生产领用的原因未结算；

(5) 报告期各期末，存货余额与在手订单、业务规模相匹配，存货余额占流动资产比例与同行业可比公司相比不存在较大差异；存货构成与同行业可比公司相比存在一定差异，符合公司以销定产、保持合理库存的备货政策，与公司实际经营情况匹配；

(6) 公司存货跌价准备计提充分，存货跌价准备的计提政策与可比公司及行业惯例相符；

(7) 公司存货盘点制度设计合理，存货盘点程序执行到位，存货盘点结果不存在重大差异，公司存货管理内部控制健全有效。

(二) 说明针对存货的核查程序、比例及结论。

1、针对存货的核查程序

- (1) 了解公司生产与仓储循环等存货管理制度，评价其设计的有效性，并测试关键内部控制运行的有效性；
- (2) 取得报告期内各期末存货明细表，结合业务规模情况，分析公司存货的变动是否存在异常情况；计算存货周转率，分析是否存在异常波动；
- (3) 获取公司各报告期期末的盘点计划、盘点明细表、盘点报告等资料；了解公司盘点方法、程序、盘点比例和盘点差异的处理情况；对公司各期末存货盘点的情况进行复核，并对存货进行监盘，检查公司存货盘点的有效性；对发出商品执行函证程序；
- (4) 获取公司收发存明细表及库龄划分明细表，结合存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性；
- (5) 选取样本检查存货采购合同、入库单、发票、付款凭证等支持性文件，结合采购交易额及应付账款余额一起向供应商函证确认。对存货的出库领用进行抽凭测试；
- (6) 了解公司存货计价方法，进行计价测试，检查存货计价方法是否合理；
- (7) 实施存货截止性测试，确定存货出入库被记录在正确的会计期间；
- (8) 结合公司存货库龄分析表、项目周期和存货存储情况复核存货跌价准备计提的合理性和充分性，并对公司计提的存货跌价准备执行重新测算的工作。

2、存货核查比例

- (1) 报告期内，存货监盘情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
监盘计划	申报会计师根据公司的盘点计划制定监盘计划，监盘计划包括监盘时间、监盘地点、监盘人员、监盘开始前工作、监盘过程中工作等内容。	
监盘地点	祥云路 5 号朗恩斯厂区、胜利路 118 号安庆工厂	
监盘人员	会计师	
监盘范围	原材料、库存商品、自制半成品及在产品	
监盘程序	申报会计师观察仓库中库存分布情况，确定是否所有存货均纳入盘点范围，对公司盘点人员的实际盘点过程进行监督，具体包括监督盘点人员是否严格按照盘点计划进行盘点，并准确记录存货数量和状况，抽取部	

项目	2024 年末	2023 年末
	分存货进行盘点，并与盘点人员的盘点结果进行复核，重点关注存货数量是否存在差异、存货状态。	
存货余额 (除发出商品)	20,103.95	15,088.73
监盘金额	9,351.23	10,683.51
监盘比例	46.51%	70.80%
监盘结果	未见异常，可以确认	

注：2023 年末、2024 年末主办券商尚未接受业务委托，故未参与盘点，上表数据为会计师监盘情况。

(2) 报告期内，发出商品函证及替代情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
发出商品余额	3,740.76	2,639.83
①函证金额	3,361.36	2,290.92
函证比例	89.86%	86.78%
②回函可以确认金额	1,685.74	1,429.98
回函比例	50.15%	62.42%
③替代可以确认金额	1,675.62	860.93
替代比例	49.85%	37.58%
函证和替代确认金额	3,361.36	2,290.92
确认比例	100.00%	100.00%

综上，报告期内，对存货的监盘比例为 70.78% 和 46.32%，对发出商品的函证比例为 86.78% 和 89.86%，回函比例和替代确认比例为 100.00%。

3、存货核查结论

(1) 公司披露存货构成项目与实际情况一致，公司存货变动合理，库存水平与公司业务规模相匹配；

(2) 公司对于存货跌价准备的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定；公司存货跌价准备政策具有合理性，存货跌价准备金额计提充分；

(3) 公司的存货盘点制度执行情况良好，存货监盘未发现重大差异。

4.关于固定资产与在建工程

根据申报文件，（1）公司报告期各期末固定资产分别为 16,425.18 万元、23,073.16 万元；（2）公司在建工程分别为 3,508.01 万元、9,614.39 万元，存在大额转固情形。

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，分析固定资产余额较高的合理性。（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）结合市场容量、产品竞争情况、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性，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。（4）说明报告期公司在建工程涉及的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、异常资金往来或其他利益安排。（5）说明报告期内在安装设备等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。（6）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核查上述事项，发表明确意见，并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，分析固定资产余额较高的合理性。

（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

报告期各期末，公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司相比具体情况如下：

其中 2024 年度：

单位：万元

项目	房屋及建筑物		专用设备/机器设备		运输工具		办公及电子设备		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
科博达	41,233.95	25.94%	91,976.73	57.86%	1,517.22	0.95%	24,223.43	15.24%	158,951.34
星宇股份	186,608.97	34.46%	301,857.78	55.75%	1,839.17	0.34%	51,175.98	9.45%	541,481.91
通宝光电	9,213.04	44.26%	9,992.34	48.00%	560.53	2.69%	1,049.91	5.04%	20,815.82
平均值	79,018.65	32.87%	134,608.95	55.99%	1,305.64	0.54%	25,483.11	10.60%	240,416.35
朗恩斯	5,669.59	18.26%	23,798.81	76.63%	781.42	2.52%	807.36	2.60%	31,057.17

注：科博达及星宇股份固定资产构成中，办公及电子设备类包含其他设备，下同。

2023 年度：

单位：万元

项目	房屋及建筑物		专用设备/机器设备		运输工具		办公及电子设备		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
科博达	41,310.37	27.98%	84,637.00	57.33%	1,489.04	1.01%	20,183.21	13.67%	147,619.61
星宇股份	157,060.64	34.87%	255,033.90	56.62%	1,656.70	0.37%	36,697.53	8.15%	450,448.77
通宝光电	9,073.99	45.39%	9,439.43	47.22%	533.95	2.67%	942.23	4.71%	19,989.60
平均值	69,148.33	33.56%	116,370.11	56.49%	1,226.56	0.60%	19,274.33	9.36%	206,019.33
朗恩斯	5,669.59	25.61%	15,135.48	68.37%	663.02	2.99%	669.46	3.02%	22,137.55

如上表所示，公司与同行业可比公司的固定资产均主要由房屋及建筑物、专用设备/机器设备类构成，报告期内公司上述两类固定资产占比合计为 93.98% 及 94.89%，同行业可比公司平均值合计为 90.05% 及 88.86%。报告期内，公司的固定资产原值分别为 22,137.55 万元及 31,057.17 万元，固定资产规模除高于通宝光电外，远小于其余同行业可比公司。主要由于公司业务尚处于发展阶段，而科博达与星宇股份为主板上市企业，整体经营规模较大所致。公司固定资产规模呈现逐年增长趋势，与同行业可比公司整体变动趋势相同。

报告期内，公司房屋及建筑物类固定资产占比分别为 25.61% 及 18.26%，专用设备类固定资产占比分别为 68.37% 及 76.63%。公司房屋及建筑物类固定资产占比低于同行业可比公司平均水平，主要由于公司主要办公用地系向关联方优化科技租赁所致。报告期内，公司子公司中科朗恩斯存在向优化科技租赁厂房用于

办公、生产经营的情况，公司向关联方租赁房屋系根据业务开展的需要，履行相应关联交易审批程序后持续开展的交易，因此公司自有房屋及建筑物类固定资产相较于同行业可比公司占比较低，且报告期内占比呈下降趋势，主要由于专用设备类固定资产增加所致。报告期内，公司专用设备类固定资产占比较高，主要由于公司资产规模相较于同行业可比公司较小，为满足公司发展需求，应对公司不断增长的业务规模，公司于 2024 年通过如增加多条 SMT 产线等方式扩大产能，当年度新增专用设备类固定资产金额较大。同时，公司已购置土地新建汽车电子生产基地与研发中心，预计随着新生产基地的完工及转固后，专用设备类固定资产整体占比将有所下降。

（二）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，分析固定资产余额较高的合理性

报告期内，公司固定资产收入比、设备收入比与同行业可比公司相比具体情况如下：

项目	公司名称	2024 年	2023 年
固定资产收入比	科博达	3.75	3.13
	星宇股份	2.45	2.28
	通宝光电	2.82	2.65
	平均值	3.01	2.69
	朗恩斯	2.47	2.68
设备收入比	科博达	6.49	5.46
	星宇股份	4.39	4.02
	通宝光电	5.88	5.61
	平均值	5.59	5.03
	朗恩斯	3.23	3.72

注：固定资产收入比=当期营业收入/当期期末固定资产原值，设备收入比=当期营业收入/当期期末固定资产中机器设备原值

由上表可知，报告期内，公司固定资产收入比分别为 2.68 及 2.47，2023 年相关比例与同行业可比公司通宝光电及可比公司平均值较为接近，2024 年相关比例与可比公司星宇股份较为接近，报告期内固定资产收入比均处于合理区间内，与同行业可比公司水平不存在重大差异。

报告期内，公司设备收入比分别为 3.72 及 3.23，均小于同行业可比公司水

平，主要由于公司专用设备类固定资产占固定资产原值的比例较高所致，详见本问题回复之“（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”。同时，由于安徽思伟奇前期投入的专用设备较多，报告期内受制于产能利用率较低等因素影响，导致安徽思伟奇整体设备收入比处于较低水平。公司 2024 年设备收入比呈下降趋势，与可比公司变动趋势相反，主要由于公司尚处于快速发展阶段，整体资产规模较小，报告期内购置大量的生产设备以提高产能，营业收入增长滞后于专用设备类固定资产原值的增加因此设备收入比有所下降。

报告期内，公司同行业可比公司均未披露产能利用率，无法比较产能利用率情况。报告期内，公司汽车 LED 视觉控制系统订单需求稳步增加，整体产能得到充分释放，主营业务各类产品产量分别为 1,704.08 万件及 2,267.56 万件，2024 年同比增长 33.07%，增长幅度与营业收入增长率相匹配。

报告期各期，公司营业收入分别为 59,275.27 万元及 76,790.44 万元，2024 年营业收入较同期增长 29.55%，公司报告期各期末在手订单金额分别为 12,893.08 万元和 31,186.18 万元，在手订单充裕，因此公司生产扩张的需求相对较高，固定资产余额较高具备合理性。

综上所述，公司固定资产规模小于同行业可比公司主要由于公司整体经营规模较小所致；公司与同行业可比公司的固定资产均主要由房屋及建筑物、专用设备/机器设备类构成，上述两类固定资产占比存在差异主要由于公司主要办公用地系向关联方优化科技租赁、报告期内购置设备以扩大产能等原因所致，且随着公司新生产基地的完工及转固后，公司房屋及建筑物类固定资产占比将有所上升，与同行业可比公司之间占比差异也将下降，相关差异具备合理性；公司固定资产收入比与同行业可比公司不存在重大差异，设备收入比低于同行业可比公司平均水平，主要由于安徽思伟奇投入专用设备较多，受制于产能利用率低等因素导致安徽思伟奇整体设备收入比偏低，同时公司经营业绩不断增长，为应对扩张的产能需求，公司购置的专用设备较多，且报告期内专用设备增长率高于营业收入增长率，因此设备收入比与同行业可比公司存在差异，差异原因具有合理性；公司同行业可比公司均未披露产能利用率，无法比较产能利用率情况，报告期内公司整体产能得到充分释放；公司固定资产整体大幅增长支持了生产能力的提升和销

售订单的增长，固定资产余额较高具有合理性，符合公司实际经营情况。

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。

公司固定资产各类别使用寿命、残值率、折旧计提方法等与同行业可比公司对比如下：

固定资产类别	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	朗恩斯	年限平均法	20	5	4.75
	科博达	直线法	20	0—5	5.00-4.75
	星宇股份	直线法	20—40	0—5	4.85-2.38
	通宝光电	年限平均法	20	5	4.75
专用设备	朗恩斯	年限平均法	3—10	5	31.67-9.50
	科博达	直线法	3—10	0—5	33.33-9.50
	星宇股份	直线法	3—20	0—5	33.33-4.75
	通宝光电	年限平均法	10	5	9.50
运输设备	朗恩斯	年限平均法	4—5	5	23.75-19.00
	科博达	直线法	4—10	0—5	25.00-9.50
	星宇股份	直线法	4—7	0—5	25.00-13.57
	通宝光电	年限平均法	5	5	19.00
办公及电子设备	朗恩斯	年限平均法	3—5	5	31.67-19.00
	科博达	直线法	3—8	0—5	33.33-11.88
	星宇股份	直线法	3—5	0—5	33.33-19.00
	通宝光电	年限平均法	3—5	5	31.67-19.00

由上表可知，公司与同行业可比公司在固定资产折旧期、残值率、折旧方法等方面不存在显著差异。

根据《企业会计准则第4号——固定资产》应用指南 第十四条 企业应当对所有固定资产计提折旧。折旧，是指在固定资产使用寿命内，按照确定的方法对应计折旧额进行系统分摊。应计折旧额，是指应当计提折旧的固定资产的原价扣除其预计净残值后的金额。已计提减值准备的固定资产，还应当扣除已计提的固定资产减值准备累计金额。预计净残值，是指假定固定资产预计使用寿命已满并处于使用寿命终了时的预期状态，企业目前从该项资产处置中获得的扣除预计处

置费用后的金额。

公司按照固定资产预计使用寿命确定固定资产的折旧年限，并按年限平均法折旧，符合《企业会计准则》的规定。

三、结合市场容量、产品竞争情况、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性，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。

(一) 结合市场容量、产品竞争情况、目前产能利用率、产销率、未来业务发展规划等，分析在建工程投资的必要性

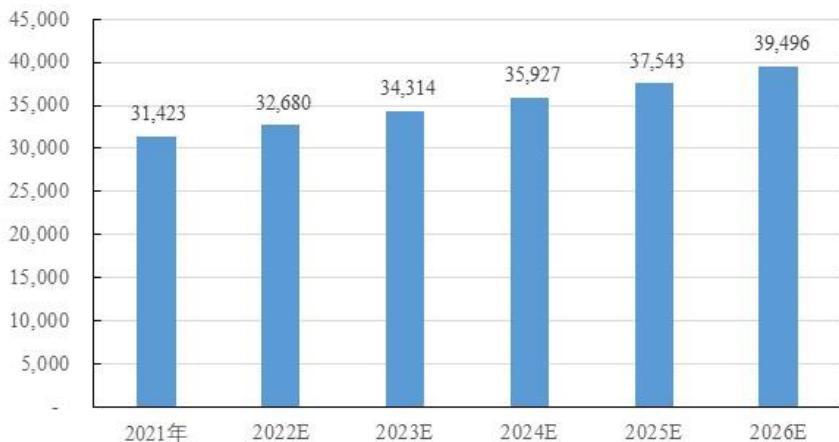
1、市场容量及产品竞争情况

(1) 市场容量

1) 全球汽车照明行业概况

近年来在乘用车市场能源结构转型、乘用车智能化以及 LED 技术在汽车行业逐步渗透等因素的综合影响下，全球汽车照明市场呈稳定发展态势，根据集邦咨询（TrendForce）统计分析，2022 年全球车用照明市场产值预计达 326.80 亿美元，同比增长 4%。未来中短期，随着 OLED、mini-LED、激光等新型光源以及 ADB、DLP 等技术应用逐步渗透，汽车照明系统的智能化及应用场景将逐步提升与丰富，进而带动单车汽车照明系统价值量增加，根据集邦咨询预测，2021-2026 年全球照明市场产值将实现 4.7% 的年均复合增长率，至 2026 年产值将达 394.96 亿美元。

2021-2026 年全球汽车照明市场产值（百万美元）



数据来源：TrendForce 集邦咨询

从全球汽车照明市场竞争格局上看，根据集邦咨询统计，2021 年前五大汽车照明制造企业分别为小糸（Koito）、法雷奥（Valeo）、马瑞利（Marelli）、海拉（Hella）和斯坦雷（Stanley），合计市场占有率达到 65%，行业龙头集中度较高。

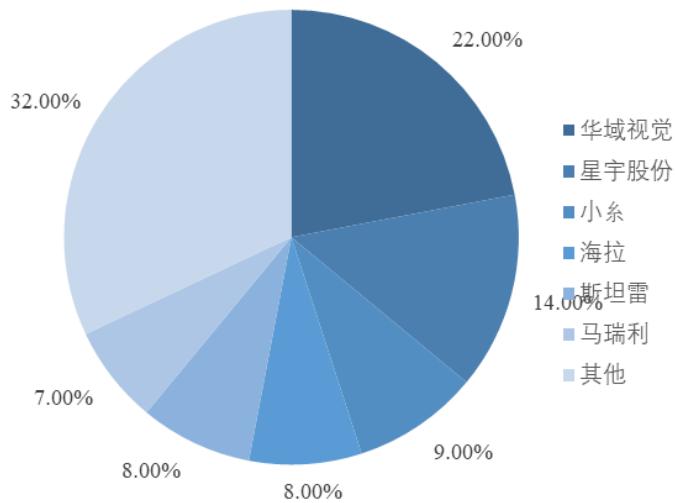
从技术发展路径上看，在智能化、安全性要求的日益提升下，LED 车灯凭借光线强度高、功耗低、使用寿命久、灵活性高等优点，其在全球汽车照明市场的应用渗透率逐步提升。

2) 国内汽车照明行业概况

中国作为全球汽车制造产业核心国家之一，其配套的汽车照明市场亦具备广阔的市场空间。根据 Fact.MR 数据统计，2022 年中国地区汽车照明市场规模约占全球市场的 22%，根据 Research In China 数据统计，2021 年中国汽车照明市场规模达 604.5 亿元，同比增长 15.2%，未来随着汽车照明智能化步伐的加快以及单车智能照明系统价值量的提升，预计 2024 年中国汽车照明市场规模将达到 809 亿元。

从国内市场竞争格局上看，2021 年华域视觉和星宇股份建立头部优势地位，市占率超越斯坦雷、广州小糸、海拉、法雷奥等合资厂商在中国的市场地位，尤其以星宇股份为代表的本土企业，持续向日德系品牌、BBA 豪华品牌以及新势力突破。

2021 年中国汽车照明市场主要企业占有率



数据来源：Marklines，国信证券研究所

(2) 产品竞争情况

从全球汽车照明市场看，过去十年以德国海拉、日本小糸等为代表的国际企业占据了市场半数以上份额。近年来，中国在全球汽车及汽车零部件产业的地位日益突出，尤其在新能源汽车领域，中国连续多年成为全球新能源产销量最高的国家。与此同时，在我国半导体产业链逐步成熟的背景下，本土汽车照明系统制造企业软、硬件技术开发与结合的能力逐步提升，加之响应性与制造成本等优势，以华域视觉为代表的一批本土企业逐步突出重围，未来汽车照明市场的国产化步伐有望实现进一步提速。

从行业技术水平及特点上看，智能化、节能化、安全性是汽车照明行业的技术发展方向，目前高智能化、集成化与高精度的汽车智能照明与视觉控制技术仍由国际企业占据主导地位。我国汽车照明行业经过多年发展，已培育出一批具有完整自主研发能力的领先企业，并在部分高端技术领域实现突破，但行业平均技术水平较国外发达国家相比仍存在一定差距。

未来中短期内，LED 凭借优良的光线强度、长使用寿命以及低功耗等优势，其市场渗透率有望实现进一步提升。与此同时，随着自动驾驶等智能技术的迭代与推进，具备高像素的智能汽车照明与视觉控制是未来汽车照明系统的核心技术发展方向之一，以 OLED、Micro-LED、μAFS、MEMS 等新型光源为载体的汽车智能照明系统将逐步实现市场化应用与量产落地，尤其在数字光处理（DLP）

等技术的创新下，汽车前照车灯像素已突破百万级，汽车照明系统已正式迈入“高像素”时代。

汽车 LED 视觉控制系统的研发、生产与制造涵盖软件设计、硬件设计、通讯、光学、机械工程等多领域技术，且产品精密程度、稳定性要求严格，这一特征要求汽车照明行业内的生产企业需具备较强的产品技术开发及质量保障能力。另一方面，汽车厂商在市场竞争日益激烈、节能减排要求不断提高、汽车智能化及安全性要求持续提升的行业背景下，车型开发周期逐渐缩短，使得汽车零部件供应商需要针对新车型及时响应并开发适配零部件产品。未来在“电动化、智能化、网络化、共享化”的汽车产业发展路线下，汽车 LED 视觉控制系统作为汽车智能化、安全性、舒适性的核心系统之一，其覆盖的应用场景、结构与功能设计要求将进一步提升，具备优秀软、硬件开发实力以及系统集成能力的企业对外部进入者形成较高的技术壁垒。

公司是国内汽车 LED 视觉控制系统解决方案提供商，围绕汽车 LED 视觉控制系统进行研发、生产与销售，主要产品包括车灯控制模组、车灯、调光电机等。在“诚信、创新、共享价值”的企业价值观引导下，公司多年来专注于汽车 LED 视觉控制系统的研发创新，具备成熟的软硬件研发能力，建立了完善、严谨的质量管理体系并通过 IATF 16949 质量体系认证，公司及子公司先后获评高新技术企业、江苏省民营科技型企业、江苏省科技型中小企业、国家级专精特新“小巨人”企业、重点“小巨人”企业，被认定为江苏省企业技术中心、江苏省工业设计中心、常州市智能车灯工程技术研究中心，大功率 LED 后尾灯、组合式 LED 模组、车灯调光器等产品获得常州市高新技术产品认定。公司经过多年行业深耕，凭借优良的技术研发能力、稳定的产品质量和快速响应客户需求能力，与国内外多家领先汽车整车厂及一级汽车零部件供应商建立了稳定合作关系，直接配套客户包括华域视觉、海拉集团、Modern Industry、吉利汽车、比亚迪、江淮汽车、郑州日产等，终端品牌覆盖吉利汽车、理想汽车、小米汽车、广汽、SMART、比亚迪、奔驰、智己、领克、北汽、郑州日产、WEY、荣威、极狐、路特斯、沃尔沃、VINFAST 等。

2、目前产能利用率、产销率

公司目前产能利用率情况如下：

年度	类别	2024年产量 (万只/万件)	2024年产能测算 (万套/万只)	合计产能 (万套/万只)	规划建设产能 (万套/万只)	产能利用率
2023 年度	车灯控制模组	1,231.65	136.85	390.13	500.00	78.03%
	调光电机	253.28	253.28			
2024 年度	车灯控制模组	1,662.75	187.10	496.65	500.00	99.33%
	调光电机	309.55	309.55			

注：模组产量不包含外协厂商产量。

根据环评备案，中科朗恩斯建设产能为年产车灯及车灯调光器合计 500 万套/万只。一套车灯总成由 8-10 件车灯控制模组（取平均 9 件车灯控制模组组成一套车灯测算）及 2-8 件车灯组成，扣除外协厂商产量，取可组成一套车灯的单元数量（即车灯控制模组产量/9）测算产能。由上表可知，公司目前车灯控制模组及调光电机产能利用率已达 99.33%，产能得到充分释放，基本已趋近于饱和。

公司目前产销率情况如下：

单位：万件

类别	项目	2024年度	2023年度
车灯控制模组	产量	1,725.64	1,237.32
	销量	1,494.11	1,094.31
	产销率	86.58%	88.44%
调光电机	产量	309.55	253.28
	销量	304.16	228.39
	产销率	98.26%	90.17%

由上表可知，公司车灯控制模组及调光电机产量及销量均呈现增长趋势，报告期各期产销率均在 80% 以上，产销率处于较高水平，相关产品生产后能及时对外售出，市场需求较高。

3、未来业务发展规划

公司未来中短期将专注于汽车 LED 视觉控制领域进行技术、产品、客户与市场布局，从长期来看，公司致力于成为领先的汽车领域视觉控制系统解决方案提供商。

在技术方面，公司未来重点围绕汽车 LED 视觉控制的 ECU 平台、ADB、DLP 等汽车智能照明技术、远近光灯透镜模块、BCM、域控制等领域开展研发

项目并进行专利布局，为汽车 LED 视觉控制系统业务奠定技术基础。

在产品方面，公司一方面与下游客户对现有合作产品进行持续的技术方案升级迭代，另一方面与现有及拟合作客户不断丰富产品矩阵与应用场景，逐步构建“控制系统、传感系统、照明系统”的全系列解决方案。

在客户方面，公司未来将重点开发国内外领先汽车整车厂及一级零部件供应商，通过与行业内龙头客户的战略合作，在促进经营业绩稳健发展、树立良好品牌形象的同时，亦能够及时跟进下游及终端市场主流技术发展路线，为公司产品研发提供市场指导。

在市场方面，公司同步推进境内外市场的客户与业务开发，促进境内外业务均衡发展。在境外市场，公司持续巩固多年来在中东、南非等地区积累的客户与渠道资源，公司同时也在持续跟踪开发土耳其、俄罗斯、欧洲、东南亚等地区市场。在境内市场，公司与海拉集团、吉利汽车、华域视觉等优质企业建立战略合作并树立良好企业形象的同时，持续与比亚迪、广汽集团、小米汽车、理想汽车等行业领先企业开展项目开发与合作，促进境内业务良性发展。

4、在建工程投资的必要性

报告期内，公司营业收入分别为 59,275.27 万元与 76,790.44 万元，增长幅度为 29.55%，公司营业收入快速增长。公司在现有客户与项目资源基础上，持续开发国内领先的整车厂及一级汽车零部件供应商，同时与 Modern Industry、Crouse 等境外客户持续深化合作，相应配套车型及产品矩阵逐步丰富，促使境外销售收入保持稳定。公司报告期各期末在手订单金额分别为 12,893.08 万元和 31,186.18 万元，在手订单充裕，同时 2024 年末公司车灯控制模组及调光电机产能利用率为 99.33%，基本已趋于饱和，公司生产扩张的需求相对较高。在建工程投资项目通过购置先进的数字化智能化生产设备，建设智能制造生产基地，以推动公司智能化发展转型升级。该项目的建设一方面将扩大公司产能，满足下游客户产品需求，进而带动公司盈利能力的持续增长，不断增强公司的市场竞争力，推动公司高质量发展；另一方面该项目的建设有利于公司进一步增强规模化经济效益，进而提升公司盈利能力。此外该项目的建设将加快公司智能化发展进程，有效增强公司产品生产的智能制造能力，同时也将改善公司生产工作环境、降低

工人劳动强度、提高职工的工作福利水平。为了完善落实公司汽车电子产业的产能布局，公司购置土地新建汽车电子生产基地与研发中心，相关在建工程投资具备必要性。

(二) 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，公司主要在建工程的具体情况如下：

单位：万元

工程名称	年度	预算数	期初余额	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末余额	资金来源
车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目	2023 年度	13,988.00	-	119.64	-	-	119.64	自有资金、银行贷款
	2024 年度		119.64	7,592.49	-	-	7,712.13	

公司车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目的建设议案于 2023 年通过公司董事会及股东大会审议批准。2023 年 8 月公司取得的“车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目（武经发管备〔2023〕136 号）”江苏省投资项目备案证，达产后年产车辆视觉产品 2,980 万个。公司于 2024 年 3 月 22 日与承包人江苏宝森筑业建设工程有限公司签署建设工程施工总承包合同，于 2024 年正式进入施工阶段。该工程项目已于 2025 年 3 月竣工并完成工程质量竣工验收，于 2025 年 4 月完成消防验收，目前处于申报竣工备案阶段。2023 年公司在建工程中该项目余额为 119.64 万元，主要为基地建设前期的各类勘察设计费，勘探费及安全咨询费等，占工程项目比例较小，因此公司在建工程余额在 2024 年实际施工后变动较大，该项目建设资金来自于公司自有资金及银行贷款。

四、说明报告期公司在建工程涉及的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、异常资金往来或其他利益安排。

(一) 说明报告期公司在建工程涉及的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

报告期各期，公司对在建工程涉及的主要设备供应商采购情况如下

其中 2024 年度：

单位：万元

供应商名称	是否关联方	主要采购内容	采购方式	定价依据	采购金额
斯塔特半导体（上海）有限公司	否	全自动上板机、吸板机、全自动锡膏印刷机、激光打标机、贴片机、3D光学检测仪、氮气回流炉等	间接采购	询价比价	2,543.59
常州朗伯文智能装备有限公司	否	焊接设备、工装等	直接采购	询价比价	872.09
科电贸易（上海）有限公司	否	贴片机、光学检测仪等	间接采购	询价比价	830.19
富强鑫（宁波）精密科技股份有限公司	否	精密型注塑机等	直接采购	询价比价	707.96
台州仁信模具有限公司	否	灯罩注塑模具、组合灯壳、前灯灯罩，前灯装饰框，尾灯反射镜等	直接采购	询价比价	550.89
合计					5,504.72
占当期设备总额比例					50.27%

注：当期采购金额及设备总额为当期在建工程中在安装设备余额及当期转固金额加总，下同。

2023 年度：

单位：万元

供应商名称	是否关联方	主要采购内容	采购方式	定价依据	采购金额
常州朗伯文智能装备有限公司	否	焊接设备、镀膜机、工装等	直接采购/间接采购	询价比价	902.35
江苏易帕机电有限公司	否	汽车车标自动涂装生产线、非标电加热辅助保温装置及控制器、机械手转件系统等	直接采购	询价比价	792.46
富强鑫（宁波）精密科技股份有限公司	否	精密型注塑机等	直接采购	询价比价	709.86
江苏星科精密模具有限公司	否	中间位置灯厚壁光导、中间位置灯灯罩等	直接采购	询价比价	240.00
芜湖中卓智能科技有限公司	否	中间位置灯组装工装等	直接采购	询价比价	178.76
合计					2,823.44
占当期设备总额比例					51.30%

由上表可知，报告期内公司存在向斯塔特半导体（上海）有限公司、科电贸易（上海）有限公司、常州朗伯文智能装备有限公司及江苏易帕机电有限公司间接采购的情况，主要原因如下：

（1）斯塔特半导体（上海）有限公司及科电贸易（上海）有限公司为设备

代理商，经营范围主要为机械设备的销售等。2024 年公司新增多条 SMT 产线，对进口设备的需求较大，上述两家供应商拥有不同种类的 SMT 产线所需进口设备采购渠道，如 YAMAHA 贴片机、全自动上板机等，因此公司选择其为新增 SMT 产线的整线设备供应商，2024 年向其间接采购设备金额较多；

(2) 常州朗伯文智能装备有限公司为公司焊接设备、镀膜机、工装等设备供应商，公司主要直接向其进行设备采购。2023 年公司临时需要采购一批印刷机、激光打标机、光学检测仪等设备，从正常代理商处购买需要 1-2 月时间，同时常州朗伯文智能装备有限公司因其他客户需求提前采购了相关设备，因此经过协商后公司向其下单采购该批设备，2024 年不存在类似情况。

报告期内，除上述情况外公司向主要设备供应商采购均为自行直接采购，不存在通过第三方间接采购设备的情况。公司在建工程设备采购主要定价方式为询价比价，综合考虑供应商资质、设备型号、性能、价格、售后及服务、历史合作情况等多方面因素后进行采购，设备采购价格公允。

(二) 说明公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

在建工程涉及的主要设备供应商基本工商情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	股东信息	关键人员信息
斯塔特半导体(上海)有限公司	2023-04-14	2000 万元	半导体器件专用设备销售；半导体分立器件销售；半导体照明器件销售；电子专用设备销售；集成电路芯片及产品销售；机械设备研发；机械设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；新能源汽车生产测试设备销售；机械零件、零部件销售；软件开发；销售代理。	上海科木电子科技有限公司 50%、王亚娟 30%、刘亚军 20%	执行董事兼财务负责人：王亚娟；监事：刘亚军
常州朗伯文智能装备有限公司	2016-12-28	1000 万元	智能装备、自动化生产线、汽车检测试验设备、工装夹具、电子电器、仪器仪表、普通机械设备的研发、生产、加工和销售（生产、加工限分支机构）；商务信息咨询服务。自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外。	贺伯伟 70%、李志强 30%	执行董事：贺伯伟；监事：李志强
科电贸易(上海)有限公司	1994-03-25	100 万美元	许可项目：危险化学品经营。一般项目：国内贸易代理；电子测量仪器销售；电子元器件与机电组件设备销售	科电工程有限公司 100%	董事长：周沃绍；董事：陈晓玲；董事：

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	股东信息	关键人员信息
公司			售；电子专用设备销售；工业自动控制系统装置销售；光电子器件销售；烘炉、熔炉及电炉销售；机械设备销售；塑料加工专用设备销售；软件销售；实验分析仪器销售；试验机销售；智能物料搬运装备销售；冶金专用设备销售；电池零配件销售；电容器及其配套设备销售；电工仪器仪表销售；电力电子元器件销售；配电开关控制设备销售；机械电气设备销售；电子产品销售；通讯设备销售；导航、测绘、气象及海洋专用仪器销售；网络设备销售；集成电路芯片及产品销售；智能输配电及控制设备销售；云计算设备销售；电子元器件批发；数字视频监控系统销售；光通信设备销售；音响设备销售；数据处理和存储支持服务；减振降噪设备销售；涂装设备销售；光学仪器销售；光伏设备及元器件销售；终端测试设备销售；信息系统集成服务；电气信号设备装置销售；智能车载设备销售；半导体照明器件销售；泵及真空设备销售；玻璃纤维及制品销售；弹簧销售；电池销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；电工器材销售；电气设备销售；电线、电缆经营；环境保护专用设备销售；光学玻璃销售；风机、风扇销售；阀门和旋塞销售；绘图、计算及测量仪器销售；非金属矿及制品销售；金属结构销售；金属切割及焊接设备销售；金属工具销售；金属包装容器及材料销售；喷枪及类似器具销售；密封件销售；密封用填料销售；五金产品批发；紧固件销售；耐火材料销售；气体压缩机械销售；气压动力机械及元件销售；气体、液体分离及纯净设备销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；石油制品销售（不含危险化学品）；日用玻璃制品销售；塑料制品销售；特种陶瓷制品销售；微特电机及组件销售；涂料销售（不含危险化学品）；橡胶制品销售；橡胶加工专用设备销售；先进电力电子装置销售；物料搬运装备销售；照明器具销售；照明器具生产专用设备销售；液压动力机械及元件销售；有色金属合金销售；油		曾梁淑薇

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	股东信息	关键人员信息
			墨销售(不含危险化学品)；照相机及器材销售；轴承、齿轮和传动部件销售；纸制品销售；新型催化材料及助剂销售；办公用品销售；劳动保护用品销售；家具销售；互联网销售(除销售需要许可的商品)；计算机软硬件及辅助设备批发；工艺美术品及收藏品批发(象牙及其制品除外)；货物进出。		
富强鑫 (宁波) 精密科技股份有限公司	2019-08-07	2500万美元	精密机械、注塑成型机、精密注塑模具、精冲模、精密型腔模、模具标准件、汽车零部件的研发、设计、制造(限分支机构)、加工(限分支机构)、安装、销售、维修、技术咨询、保养服务；机电设备租赁；金属材料、五金交电、电子产品、化工产品(除危险化学品)的批发、零售；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外；自有房屋租赁。	FU CHUN SHIN CO.,LIMITED 90.5012%、宁波中策动力机电集团有限公司 9.4984%	董事长兼总经理：王俊杰；董事：吴杰；董事：王伯埙；董事：王俊贤；董事：高盛山；监事：高玲瑶；监事：金光明；监事：陈晓周
台州仁信模具有限公司	2016-12-13	100万元	模具制造；模具销售；金属制品销售；金属材料制造；塑料制品制造；塑料制品销售。	卢奇土 50.00%、杨赛红 50.00%	执行董事兼经理：杨赛红；监事：卢奇土
江苏易帕机电有限公司	2017-04-17	1000万元	机电设备、机械设备、电子元器件的生产、加工与销售；电子科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；汽车配件、计算机、软件及辅助设备、化工产品(不含危险化学品)的销售；环境保护专用设备、自动化设备的安装与销售；自营和代理各类商品和技术的进出口业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)一般项目：产业用纺织制成品生产；日用口罩(非医用)生产；气体、液体分离及纯净设备制造。	朱永红 50.00%、徐波 50.00%	执行董事：朱永红；监事：徐波
江苏星科精密模具有限公司	2010-03-19	5000万元	许可项目：道路货物运输(不含危险货物)；一般项目：模具制造；模具销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；汽车零部件再制造；汽车零配件零售；金属加工机械制造；机械零件、零部件加工；塑料制品制造；塑料制品销售；玻璃纤维及制品销售；金属材料销售；机械设备销售；数控机床销售；五金产品零售；包装材料及制品销售；化工产品销售(不含许可类化工产品)；货物进出口；	时雪惠 80.00%、刘亚娟 20.00%	执行董事兼总经理：时雪惠；监事：刘亚娟

供应商名称	成立时间	注册资本	经营范围	股东信息	关键人员信息
			技术进出口；进出口代理。		
芜湖中卓智能科技有限公司	2017-07-14	1500万元	工业自动化控制系统装置的研发、制造、销售；电子元器件、机械零部件、金属制品、金属包装容器、计算机软、硬件的开发、销售；信息系统集成；非标自动化设备租赁；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。	无锡中卓智能科技股份有限公司 100%	执行董事兼总经理：张志强； 监事：胡长生； 财务负责人：周丽燕

报告期内，公司主要设备供应商均为正常存续的公司，经营状况正常且具备相关的业务能力，可以为公司提供生产所需的机器设备，公司存在通过第三方间接采购设备的情况，采购原因具备合理性。经公开渠道信息查询上述供应商的工商登记信息，公司及其实际控制人与主要设备供应商不存在关联关系，除正常合作关系外，不存在非经营性资金往来或其他利益安排。

五、说明报告期内在安装设备等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。

报告各期末，公司在建工程转固情况如下：

单位：万元

时间	项目	增加金额	转固金额
2023 年	在安装设备	4,347.23	2,158.11
	工程改造	-	-
	软件工程	82.06	-
	车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目	119.64	-
	合计	4,548.93	2,158.11
2024 年	在安装设备	7,669.63	9,201.45
	工程改造	61.96	-
	软件工程	86.81	-
	车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目	7,592.49	-
	合计	15,410.88	9,201.45

报告期内，在建工程转固类别均为在安装设备，不存在利息资本化的情况。报告期内转入固定资产的设备主要为真空镀膜设备、注塑机、喷涂自动生产线、焊接设备等。转固时点为相关生产设备在达到预计可使用状态后，根据相关验收

单转入固定资产，作价依据为相关设备的采购金额，不存在与在建工程无关的其他开支。

综上所述，报告期内，公司在建工程转固时点准确合理，转固依据充分，不存在提前或推迟转固定资产的情形，相关会计处理符合企业会计准则。

六、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。

(一) 报告期内固定资产使用状况

单位：万元

项目	2024年12月31日账面价值	2023年12月31日账面价值	使用状态
房屋及建筑物	4,676.74	4,946.80	正常使用
专用设备	17,733.73	10,960.76	正常使用
运输工具	363.98	242.78	正常使用
办公及电子设备	298.71	274.83	正常使用
合计	23,073.16	16,425.18	—

报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁的情况；报告期末，公司对固定资产执行盘点程序，盘点过程中未发现闲置、废弃、损毁的固定资产。

(二) 报告期内在建工程、固定资产的减值测试情况

报告期各期末，公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定并结合盘点情况来判断固定资产是否存在减值迹象，如存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定为可收回金额，若固定资产的可收回金额低于其账面价值，则按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果如下：

序号	会计准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产销售价格未发生大幅下降的情况；公司固定资产均处于正常使用状态	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企	公司产品市场较成熟且稳定，市场环境未发生重大不利变化	否

序号	会计准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
	业产生不利影响		
3	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	市场利率或者其他市场投资报酬率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司对资产及时进行更新换代，不存在陈旧过时的情形，公司对资产进行日常维保、盘点的过程中，将已经损毁的资产进行报废或处置，报告期末不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	固定资产正常使用中，未发现闲置、毁损、报废的情况；在建工程均在正常推进中，不存在长期停工、闲置的情况，相关在建工程也不存在终止实施或计划处置情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司收入稳定，不存在资产的经济绩效已经低于或者将低于预期的情形	否
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	否

报告期内，公司每年组织固定资产和在建工程盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第8号——资产减值》进行减值测试。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：

公司在报告期各期末盘点中，未发现长期闲置不用、不可使用、毁损的固定资产，也不存在生产出不合格产品的固定资产及其他已经不能再给公司带来经济利益的固定资产。同时，公司服务和销售业务获利情况良好，报告期内不存在应计提减值准备未计提的情形。

公司的机器设备主要为贴片设备、检测设备、自动化生产线设备、注塑机设备、喷涂设备等。公司机器设备的构成情况较为稳定，主要设备平均成新率79.60%，均可长期使用，目前技术性能良好，均正常运行。

截至2024年12月31日公司主要设备成新率如下：

单位：万元

设备名称	数量	资产原值	累计折旧	资产净值	成新率
注塑机	26	3,805.23	697.71	3,107.52	81.66%
贴片机	35	2,183.37	468.76	1,714.62	78.53%
检测设备	49	1,715.95	356.30	1,359.65	79.24%
激光打标机	31	891.36	106.56	784.80	88.05%
锡膏印刷机	19	744.45	148.40	596.05	80.07%
焊接机	19	710.77	60.46	650.31	91.49%
回流焊	18	418.68	109.91	308.78	73.75%
调光电机生产线	10	395.58	288.76	106.82	27.00%
机械手	20	382.67	79.38	303.28	79.25%
镀膜设备	3	380.35	55.95	324.41	85.29%
合计	-	11,628.41	2,372.18	9,256.23	79.60%

综上所述，报告期内公司固定资产未发生减值，减值测试符合《企业会计准则》的规定，具有谨慎性及合理性。

七、主办券商、会计师核查意见：

（一）核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等披露文件，分析公司固定资产的构成及规模、固定资产收入比、设备收入比与同行业可比公司的差异原因及合理性，分析固定资产余额较高的合理性；

（2）获取公司各类固定资产折旧期、残值率、折旧方法等，并与同行业公司对比并分析其是否存在差异，是否符合《企业会计准则》规定；

（3）获取公司在建工程投资项目的可行性研究报告，分析在建工程投资的必要性；

（4）获取公司投资项目备案证，分析项目建成后相关产能情况；

（5）获取报告期内公司在建工程明细，了解公司通过第三方间接采购设备的情况；

(6) 获取报告期内主要设备供应商的采购合同及询价单，分析采购价格的公允性；

(7) 获取报告期内主要设备供应商的信用报告，核查公司及其实际控制人与主要设备供应商是否存在关联关系；

(8) 获取报告期内主要设备供应商的承诺函；

(9) 获取报告期公司在建工程明细、工程合同、竣工结算报告、设备合同、验收单、发票等，检查入账价值、转固时点、使用寿命等，并结合《企业会计准则》判断其转固依据是否充分；

(10) 获取公司固定资产台账并进行实地查看，核查固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值情况，对公司减值迹象判断、减值测试的具体方法和结果进行复核。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司固定资产的构成及规模与同行业可比公司存在差异具备合理性；公司固定资产收入比与同行业可比公司不存在重大差异，设备收入比低于同行业可比公司平均水平，主要由于安徽思伟奇产能利用率较低、公司为应对扩张的产能需求购置较多专用设备等因素影响，差异原因具有合理性。报告期内公司整体产能得到充分释放，公司固定资产整体大幅增长支持了生产能力的提升和销售订单的增长，固定资产余额较高具有合理性，符合公司实际经营情况；

(2) 公司与同行业可比公司在固定资产折旧期、残值率、折旧方法等方面不存在显著差异，并且符合企业会计准则；

(3) 公司在建工程投资主要是为了扩大公司产能，满足下游客户产品需求，进而带动公司盈利能力的持续增长，在建工程投资具备必要性；在建工程厂房目前处于申报竣工备案阶段，该项目建设资金来自于公司自有资金及银行贷款，达产后年产车辆视觉产品 2,980 万个；

(4) 报告期内公司存在通过第三方间接采购设备的情况，采购原因具备合理性，公司在建工程设备采购主要定价方式为询价比价，设备采购价格公允；公

司及其实际控制人与主要设备供应商不存在关联关系，除正常合作关系外，不存在异常资金往来或其他利益安排；

(5) 在建工程的核算及转固时点符合会计准则的规定，不存在提前或推迟转固的情形；

(6) 报告期末公司不存在闲置、废弃、损毁的固定资产，报告期内公司固定资产、在建工程未发生减值，减值测试符合准则规定，具有谨慎性及合理性。

(二) 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。

1、对各期末在建工程、固定资产的核查程序

(1) 获取公司在建工程台账、合同台账，选取样本检查在建工程相关合同、凭证、资金流水、验收报告等，并通过观察和问询在建工程的实际状态，核实在建工程的详细情况，了解项目的预算金额、建设周期、进度情况等；

(2) 获取并查阅公司的固定资产卡片明细账，选取样本检查固定资产新增、减少的入账依据；

(3) 检查固定资产的验收单据，对入库时间与固定资产入账时间进行匹配，分析转固时间的合理性；

(4) 检查公司固定资产的折旧政策，评估折旧政策和年限的合理性，与同行业公司进行对比分析，并对报告期各期的固定资产折旧执行了重新计算；

(5) 执行固定资产、在建工程监盘程序，现场查看和问询固定资产及在建工程状态，核查是否存在闲置或毁损的情况，并在盘点过程中向生产人员了解机器设备运行使用情况、是否存在固定资产、在建工程减值情况。

2、对各期末在建工程、固定资产的监盘比例及结论

报告期各期末，公司对在建工程、固定资产的盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
监盘时间	2024/12/30	2023/12/21
监盘地点	祥云路 5 号朗恩斯厂区、胜利路 118 号安庆工厂、西太湖长虹西路北侧、锦华路以西	

项目	2024 年末	2023 年末
盘点人员	各资产使用部门、财务人员	
监盘人员	会计师	
监盘范围	全部在建工程、固定资产	
监盘程序	会计师观察车间内资产分布情况，确定是否所有资产均纳入盘点范围，对公司盘点人员的实际盘点过程进行监督，具体包括监督盘点人员是否严格按照盘点计划进行盘点，并准确记录固定资产、在建工程数量和状况，抽取部分固定资产、在建工程进行盘点，并与盘点人员的盘点结果进行复核，重点关注固定资产、在建工程状态。	
在建工程期末余额	9,614.39	3,508.01
在建工程监盘金额	8,898.55	1,909.28
在建工程监盘比例	92.55%	54.43%
固定资产期末余额	31,057.17	22,137.55
固定资产监盘金额	24,967.67	17,251.71
固定资产监盘比例	80.39%	77.93%
监盘结果	未见异常，可以确认	

注：2023 年末、2024 年末主办券商尚未接受业务委托，故未参与盘点，上表数据为会计师监盘情况

3、核查结论

经核查，报告期各期内公司的在建工程、固定资产情况真实、各期末余额完整、科目分类准确，各期金额无重大异常情况。

5.关于子公司和参股公司

根据申报文件，（1）报告期内公司存在 4 家子公司，其中，中科朗恩斯、朗恩斯电子系公司通过同一控制下企业合并方式取得，中科朗恩斯、安徽思伟奇 2024 年度净利润分别为 7,815.81 万元、-3,481.15 万元，朗恩斯电子已于 2024 年 1 月注销；（2）公司持有新科汽车 10% 的股权，报告期内与新科汽车存在关联交易。

请公司：（1）比照申请挂牌公司补充披露中科朗恩斯等重要控股子公司的历史沿革、财务简表、业务合规性等情况。（2）说明公司与各子公司的业务分工及合作模式，公司是否主要依靠子公司拓展业务，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；安徽思伟奇大额亏损的原因及合理性，对公司经营的影响情况，应对措施、未来经营规划等；中科朗恩斯等子公司占公司合并报表资产、收入、利润的比例，子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响，是否存在母子公司调节利润或输送利益的情形。（3）说明公司收购中科朗恩斯股权的背景、交易对手情况，收购价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否存在利益输送情形；中科朗恩斯的少数股东与公司及其股东、董监高之间是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排。（4）结合公司持股情况、决策机制、利润分配制度等，说明公司是否能够实现对中科朗恩斯等子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，公司是否能够及时、足额取得子公司的现金分红。（5）说明报告期内公司注销朗恩斯电子的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。（6）说明公司与其他主体共同投资新科汽车的背景，公司就共同投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定；共同投资方的基本情况，与公司及其股东、董监高是否存在关联关系，投资价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。请会计师核查上述事项（2）（3）并发表明确意见。

【回复】

一、比照申请挂牌公司补充披露中科朗恩斯等重要控股子公司的历史沿革、财务简表、业务合规性等情况。

(一) 重要控股子公司认定情况

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》的规定，“重要控股子公司”是指纳入申请挂牌公司合并报表范围内，且最近一个会计年度营业收入或净利润占合并财务报表 10% 以上的各级子公司。

中科朗恩斯、安徽思伟奇等朗恩斯控股子公司 2024 年度营业收入、净利润及占合并财务报表的比例情况如下：

子公司	营业收入（万元）	占比	净利润（万元）	占比
中科朗恩斯	67,677.93	88.13%	7,815.81	192.95%
江苏思伟奇	8,476.68	11.04%	-111.18	-2.74%
安徽思伟奇	9,926.91	12.93%	-3,481.15	-85.94%
朗恩斯电子	-	-	-	-

据此，中科朗恩斯、江苏思伟奇、安徽思伟奇均为公司重要控股子公司。

(二) 补充披露重要控股子公司的历史沿革

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“（一）公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”进行补充披露，具体如下：

“公司重要控股子公司的历史沿革、财务简表、业务合规性等情况如下：

(一) 中科朗恩斯

1、历史沿革

(1) 2009 年 4 月，常州朗恩斯汽车部件有限公司设立

2009 年 4 月 8 日，孙辉签署《常州朗恩斯汽车部件有限公司章程》，设立常州朗恩斯汽车部件有限公司（中科朗恩斯的曾用名，以下简称“中科朗恩斯”），中科朗恩斯注册资本为 50.00 万元人民币，其中，孙辉以货币方式出资 50.00 万元。

2009 年 4 月 10 日，常州中正会计师事务所有限公司出具《验资报告》（常

中正会内验[2009]第0245号），截至2009年4月10日，中科朗恩斯（筹）已收到股东缴纳的注册资本合计人民币50.00万元，股东以货币出资。

2009年4月21日，中科朗恩斯在常州工商行政管理局新北分局办理了公司设立登记，领取了《企业法人营业执照》。

中科朗恩斯设立时，股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	出资比例(%)
1	孙辉	50.00	50.00	100.00
	合计	50.00	50.00	100.00

(2) 2010年5月，中科朗恩斯第一次股权转让、第一次增资

2010年5月18日，中科朗恩斯股东孙辉作出股东决定，决定孙辉将其所持中科朗恩斯50.00万元出资额转让给朗恩斯有限。同日，孙辉与朗恩斯有限签署股权转让协议，约定孙辉将其所持中科朗恩斯50.00万元出资额以50.00万元的价格转让给朗恩斯有限。

2010年5月18日，中科朗恩斯股东朗恩斯有限作出股东决定，决定注册资本由50.00万元增加至500.00万元。新增注册资本450.00万元由朗恩斯有限出资325.00万元、常州先进制造技术研究所（以下简称“先进制造研究所”）出资65.00万元、杨红伟出资60.00万元。

2010年5月18日，中科朗恩斯召开股东会，决议同意公司名称变更为“江苏中科朗恩斯车辆科技有限公司”，变更经营范围，重新制定公司章程。

2010年5月25日，常州正则人和会计师事务所有限公司出具《验资报告》（常正则会验[2010]第182号），截至2010年5月25日，中科朗恩斯已收到股东缴纳的新增注册资本合计人民币450.00万元，以货币资金出资。

2010年5月25日，中科朗恩斯就本次股权转让、增资办理了工商变更登记。

本次股权转让及增资完成后，中科朗恩斯股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	朗恩斯有限	375.00	375.00	75.00
2	先进制造研究所	65.00	65.00	13.00
3	杨红伟	60.00	60.00	12.00

序号	股东姓名/名称	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
	合计	500.00	500.00	100.00

(3) 2014年2月，中科朗恩斯第二次增资

2014年2月11日，中科朗恩斯召开股东会，决议同意注册资本由500.00万元增加至1,000.00万元，新增注册资本500.00万元由朗恩斯有限认缴。

2014年2月19日，常州金鼎会计师事务所有限公司出具《验资报告》（常金鼎验[2014]第002号），截至2014年2月17日，中科朗恩斯已收到朗恩斯有限缴纳的新增注册资本合计人民币500.00万元，股东以货币出资。

2014年2月20日，中科朗恩斯就本次增资办理了工商变更登记。

本次增资完成后，中科朗恩斯股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	朗恩斯有限	875.00	875.00	87.50
2	先进制造研究所	65.00	65.00	6.50
3	杨红伟	60.00	60.00	6.00
	合计	1,000.00	1,000.00	100.00

(4) 2016年6月，中科朗恩斯第二次股权转让

2010年2月18日，朗恩斯有限作出股东会决议，拟将中科朗恩斯12%的股份（即代为投入60万元）赠予先进制造研究所，由先进制造研究所决定上述12%股权的具体持股人和持股方式。为了激励科研团队的工作积极性，先进制造研究所决定上述12%的股权由科研人员持有，并要求若离开先进制造研究所，需将所持股份退还先进制造研究所，该股权登记在杨红伟名下。后杨红伟于2011年6月30日离开研究所，但不配合办理上述股权的变更手续，故先进制造研究所起诉至法院。2015年11月30日，常州市天宁区人民法院出具（2015）天商初字第1058号民事判决书，判决登记于杨红伟名下的中科朗恩斯股权属于先进制造研究所所有。

2016年6月13日，常州市天宁区人民法院依据（2015）天商初字第1058号民事判决书作出（2016）苏0402执1183号民事裁定书、（2016）苏0402执1183号协助执行通知书，请求常州市武进区市场监督管理局协助将被执行人杨

红伟所持中科朗恩斯 6.00% 股权变更登记至先进制造研究所名下。

同日，常州市武进区市场监督管理局出具《常州市天宁区人民法院协助执行通知书（回执）》，说明已于 2016 年 6 月 13 日在工商行政管理业务系统办理股东变更登记，并于 2016 年 6 月 14 日在企业信用信息公示系统公示。

本次股权转让完成后，中科朗恩斯股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	朗恩斯	875.00	875.00	87.50
2	先进制造研究所	125.00	125.00	12.50
合计		1,000.00	1,000.00	100.00

注：中科朗恩斯股东朗恩斯有限公司于 2014 年 9 月更名为江苏朗恩斯科技股份有限公司。

(5) 2016 年 7 月，中科朗恩斯第三次增资

2016 年 6 月 24 日，中科朗恩斯召开股东会，决议同意注册资本由 1,000.00 万元增加至 2,000.00 万元，新增注册资本 1,000.00 万元由朗恩斯认缴。

2016 年 7 月 14 日，中科朗恩斯就本次增资办理了工商变更登记。

本次增资完成后，中科朗恩斯股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	朗恩斯	1,875.00	1,875.00	93.75
2	先进制造研究所	125.00	125.00	6.25
合计		2,000.00	2,000.00	100.00

(6) 2018 年 8 月，中科朗恩斯第四次增资

2018 年 7 月 26 日，中科朗恩斯召开股东会，决议同意注册资本由 2,000.00 万元增加至 5,619.05 万元，新增注册资本 3,619.05 万元由朗恩斯认缴。

2018 年 8 月 24 日，中科朗恩斯就本次增资办理了工商变更登记。

本次增资完成后，中科朗恩斯股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	朗恩斯	5,494.05	5,494.05	97.78
2	先进制造研究所	125.00	125.00	2.22
合计		5,619.05	5,619.05	100.00

(7) 2022年12月，中科朗恩斯第五次增资

2022年11月1日，中科朗恩斯召开股东会，决议同意注册资本由5,619.05万元增加至10,000.00万元，新增注册资本4,380.95万元由朗恩斯认缴。

2022年12月1日，中科朗恩斯就本次增资办理了工商变更登记。

截至本公开转让说明书签署日，中科朗恩斯股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)
1	朗恩斯	9,875.00	9,875.00	98.75
2	先进制造研究所	125.00	125.00	1.25
	合计	10,000.00	10,000.00	100.00

2、报告期财务简表

中科朗恩斯报告期内的财务简表列示如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
流动资产	70,124.81	54,074.97
非流动资产	25,834.63	14,289.33
资产总额	95,959.43	68,364.30
流动负债	53,102.90	39,183.80
非流动负债	6,310.94	4,831.67
负债总额	59,413.85	44,015.47
净资产	36,545.59	24,328.83
项目	2024年度	2023年度
营业收入	67,677.93	53,342.92
营业成本	50,973.15	37,126.67
利润总额	8,857.08	8,995.36
净利润	7,815.81	7,881.21

3、业务合规情况

中科朗恩斯具有经营业务所需的资质，从事的业务合法合规。中科朗恩斯作为公司的控股子公司，主营汽车车灯控制模组、调光电机的研发、制造和销售，定位为主机厂的二级供应商，是公司主营业务的重要组成部分。报告期内，中科朗恩斯不存在重大违法违规的行为，也不存在因重大违法违规而受到处罚

的记录。

（二）江苏思伟奇

1、历史沿革

（1）2017年7月，江苏思伟奇设立

2017年7月10日，江苏思伟奇股东朗恩斯作出决定，决定制定江苏思伟奇公司章程、任命执行董事和监事等。同日，朗恩斯签署《江苏思伟奇智能科技有限公司章程》，约定江苏思伟奇注册资本为1,000.00万元人民币，其中，朗恩斯以货币方式认缴出资1,000.00万元。

2017年7月11日，常州市金坛区市场监督管理局向江苏思伟奇核发了《营业执照》。

江苏思伟奇设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	朗恩斯	1,000.00	0	100.00
	合计	1,000.00	0	100.00

（2）2020年3月，江苏思伟奇第一次增资

2020年3月24日，江苏思伟奇股东朗恩斯作出决定，决定江苏思伟奇注册资本由1,000.00万元增加至5,000.00万元，其中朗恩斯认缴新增注册资本4,000.00万元，决定修改公司章程等。同日，朗恩斯签署了《江苏思伟奇智能科技有限公司章程》。

2020年3月26日，常州市金坛区市场监督管理局向江苏思伟奇换发了《营业执照》。

截至本公开转让说明书签署日，江苏思伟奇的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	朗恩斯	5,000.00	5,000.00	100.00
	合计	5,000.00	5,000.00	100.00

2、报告期财务简表

江苏思伟奇报告期内的财务简表列示如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
流动资产	6,501.34	4,585.35
非流动资产	340.18	456.95
资产总额	6,841.52	5,042.30
流动负债	2,896.83	3,486.43
非流动负债	-	-
负债总额	2,896.83	3,486.43
净资产	3,944.70	1,555.88
项目	2024年度	2023年度
营业收入	8,476.68	7,687.69
营业成本	8,225.95	7,446.57
利润总额	-111.18	-22.47
净利润	-111.18	38.40

3、业务合规情况

江苏思伟奇具有经营业务所需的资质，从事的业务合法合规。江苏思伟奇作为公司的全资子公司，主营汽车车灯总成的销售，定位为主机厂的一级供应商，是公司主营业务的组成部分。报告期内，江苏思伟奇不存在重大违法违规的行为，也不存在因重大违法违规而受到处罚的记录。

(三) 安徽思伟奇

1、历史沿革

(1) 2021年3月，安徽思伟奇设立

朗恩斯作为安徽思伟奇的股东，作出股东决定，决定设立安徽思伟奇，通过《安徽思伟奇智能科技有限公司章程》等。

2021年3月21日，朗恩斯签署《安徽思伟奇智能科技有限公司章程》，约定安徽思伟奇注册资本为5,000.00万元人民币，其中，朗恩斯以货币方式认缴出资5,000.00万元。

2021年3月26日，安庆经济技术开发区行政审批局向安徽思伟奇核发了《营业执照》。

安徽思伟奇设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	朗恩斯	5,000.00	0	100.00
	合计	5,000.00	0	100.00

(2) 2022年11月，安徽思伟奇第一次增资

2022年11月15日，安徽思伟奇股东朗恩斯作出决定，决定安徽思伟奇注册资本由5,000.00万元增加至10,000.00万元，其中朗恩斯认缴新增注册资本5,000.00万元。同日，安徽思伟奇法定代表人签署了《安徽思伟奇智能科技有限公司章程修正案》。

2022年11月29日，安庆经济技术开发区行政审批局向安徽思伟奇换发了《营业执照》。

截至本公开转让说明书签署日，安徽思伟奇的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	朗恩斯	10,000.00	10,000.00	100.00
	合计	10,000.00	10,000.00	100.00

2、报告期财务简表

安徽思伟奇报告期内的财务简表列示如下：

单位：万元		
项目	2024年12月31日	2023年12月31日
流动资产	7,596.86	9,175.92
非流动资产	17,554.20	16,415.79
资产总额	25,151.07	25,591.70
流动负债	15,865.40	16,136.26
非流动负债	7,512.06	9,200.69
负债总额	23,377.47	25,336.96
净资产	1,773.60	254.75
项目	2024年度	2023年度
营业收入	9,926.91	8,731.25
营业成本	9,338.49	8,372.41
利润总额	-3,481.15	-2,878.89

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
净利润	-3,481.15	-2,878.89

3、业务合规情况

安徽思伟奇具有经营业务所需的资质，从事的业务合法合规。安徽思伟奇作为公司的全资子公司，主营汽车车灯总成的研发、制造和销售，定位为主机厂的一级供应商，是公司主营业务的组成部分。报告期内，安徽思伟奇不存在重大违法违规的行为，也不存在因重大违法违规而受到处罚的记录。”

二、说明公司与各子公司的业务分工及合作模式，公司是否主要依靠子公司拓展业务，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；安徽思伟奇大额亏损的原因及合理性，对公司经营的影响情况，应对措施、未来经营规划等；中科朗恩斯等子公司占公司合并报表资产、收入、利润的比例，子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响，是否存在母子公司调节利润或输送利益的情形。

(一) 说明公司与各子公司的业务分工及合作模式，公司是否主要依靠子公司拓展业务，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响

报告期内公司围绕汽车 LED 视觉控制系统进行产品研发、生产与销售，主要产品包括车灯控制模组、车灯、调光电机等。母公司作为控股主体，不从事产品生产，主要负责集团的统筹管理，报告期仅有少量的出口贸易业务，公司下设四家子公司，分别为江苏中科朗恩斯车辆科技有限公司、江苏思伟奇智能科技有限公司、安徽思伟奇智能科技有限公司及常州朗恩斯电子科技有限公司。中科朗恩斯主营 LED 视觉控制系统、调光电机等汽车电子产品的研发、制造与国内外销售，定位于主机厂的二级供应商；安徽思伟奇及江苏思伟奇致力于汽车车灯总成的研发制造与销售，定位于主机厂的一级供应商。朗恩斯电子于 2012 年 8 月设立，拟引进外部人才开发大灯随动转向系统技术并申报常州市领军人才项目，后因未能成功产业化，原计划业务取消，公司于 2024 年 1 月注销了朗恩斯电子，报告期内未实际生产经营。

报告期内，公司及子公司占合并报表资产、收入、净利润的比例情况如下：

1、2024 年度

单位：万元

公司名称	总资产		收入		净利润	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
朗恩斯股份	31,824.38	25.77%	6,495.00	8.46%	97.52	2.41%
中科朗恩斯	95,959.43	77.70%	67,677.93	88.13%	7,815.81	192.95%
江苏思伟奇	6,841.52	5.54%	8,476.68	11.04%	-111.18	-2.74%
安徽思伟奇	25,151.07	20.36%	9,926.91	12.93%	-3,481.15	-85.94%
合并报表	123,506.49	100.00%	76,790.44	100.00%	4,050.77	100.00%

注 1：上述单体财务数据未考虑合并抵消的影响，下同；

注 2：朗恩斯电子已于 2024 年 1 月注销，未包含在合并范围内。

2、2023 年度

单位：万元

公司名称	总资产		收入		净利润	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
朗恩斯股份	24,324.72	26.25%	1,222.70	2.06%	-68.52	-1.39%
中科朗恩斯	68,364.30	73.76%	53,342.92	89.99%	7,881.21	160.07%
江苏思伟奇	5,042.30	5.44%	7,687.69	12.97%	38.40	0.78%
安徽思伟奇	25,591.70	27.61%	8,731.25	14.73%	-2,878.89	-58.47%
朗恩斯电子	286.68	0.31%	-	0.00%	-0.04	0.00%
合并报表	92,682.43	100.00%	59,275.27	100.00%	4,923.72	100.00%

由上表可知，报告期内，公司母公司营业收入金额及占比均低于实际经营的子公司水平，同时对合并层面的利润贡献程度也低于子公司中科朗恩斯。因此，公司的业务拓展主要依靠下属核心子公司的运营。母公司承担了主要集团管理职能，中科朗恩斯、安徽思伟奇及江苏思伟奇分别承担了车灯控制模组及车灯产品的生产销售职能，公司及其子公司均有明确的战略及业务定位，合并子公司能够有效提升公司业务覆盖面及产品开发布局效率，促进产品业务矩阵与收入规模的稳定发展。报告期内，母公司营业收入占合并收入的比例分别为 2.06% 及 8.46%，母公司净利润占合并净利润的比例分别为 -1.39% 及 2.41%，因此合并层面公司的收入和利润主要来源于子公司。

（二）安徽思伟奇大额亏损的原因及合理性，对公司经营的影响情况，应对措施、未来经营规划等

报告期内，安徽思伟奇营业收入额分别为 8,731.25 万元及 9,926.91 万元，净利润分别为 -2,878.89 万元及 -3,481.15 万元。

安徽思伟奇成立于 2021 年，作为公司的车灯生产基地，目前安徽思伟奇已经取得了西安吉利、奇瑞、沃尔沃、smart 等车厂的多个车灯定点项目，但目前公司尚处于产能爬坡阶段，规模效应尚未体现，单位产品分摊固定成本较高，同时产品良率较低导致毛利率相对不高。此外由于安徽思伟奇相关定点车型市场表现一般，故公司对应车灯产品年出货量有限，尚不足以使其实现盈利。

报告期内，安徽思伟奇净利润占公司合并净利润的比例分别为 -58.47% 及 -85.94%，若其盈利改善情况无法达到预期，将对公司的整体盈利水平造成一定的不利影响。对于安徽思伟奇未来的经营规划，公司将通过进一步开拓境内外市场，不断丰富产品矩阵、持续升级迭代现有产品等措施改善其盈利情况。

（三）中科朗恩斯等子公司占公司合并报表资产、收入、利润的比例，子公司经营情况是否对公司持续经营能力有重大影响，是否存在母子公司调节利润或输送利益的情形

子公司占公司合并报表资产、收入、利润的比例参见本题回复之“（一）、说明公司与各子公司的业务分工及合作模式，公司是否主要依靠子公司拓展业务，合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响”。

报告期内，子公司合计营业收入占合并收入的比例分别为 117.69% 及 112.10%，净利润占合并净利润的比例分别为 102.38% 及 104.26%，子公司营业收入和净利润占公司合并报表的比重较大。具体而言，除朗恩斯电子外，中科朗恩斯、江苏思伟奇及安徽思伟奇对公司收入利润的影响程度均较高，相关业务及经营规模均为公司的重要组成部分，对公司持续经营能力具有重大影响。

报告期内，公司建立了完善的财务管理制度，子公司遵照公司制定的财务管理制度和《企业会计准则》进行会计核算，财务规范并有效运行，报告期内不存在违反税收法律法规受到处罚的情形，公司不存在通过母子公司调节利润的情形。此外，除中科朗恩斯为公司持股 98.75% 的控股子公司外，其余子公司均为公司

100%持股的全资子公司。公司能够实现对子公司生产经营方针、投资计划、董事及管理层任免、年度经营预算决算方案、利润分配和弥补亏损方案等重大事项的绝对控制。朗恩斯股份作为母公司，对各子公司战略规划、运营管理、财务管理、人力资源管理等核心事项进行统筹管控。母子公司间的交易均存在商业实质，且交易定价具有合理性，符合母子公司实际经营情况，公司不存在通过子公司向少数股东等输送利益的情形。

三、说明公司收购中科朗恩斯股权的背景、交易对手情况，收购价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否存在利益输送情形；中科朗恩斯的少数股东与公司及其股东、董监高之间是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排。

(一) 收购中科朗恩斯股权的背景、交易对手情况

2009年4月8日，孙辉签署《常州朗恩斯汽车部件有限公司章程》，设立常州朗恩斯汽车部件有限公司（中科朗恩斯的曾用名，以下简称“中科朗恩斯”），中科朗恩斯注册资本为50.00万元人民币，其中，孙辉以货币方式出资50.00万元。

2010年5月18日，中科朗恩斯股东孙辉作出股东决定，决定孙辉将其所持中科朗恩斯50.00万元出资额转让给公司。同日，孙辉与公司签署股权转让协议，约定孙辉将其所持中科朗恩斯50.00万元出资额以50.00万元的价格转让给公司。

中科朗恩斯主营业务为汽车车灯控制模组、调光电机的生产、制造和销售，为公司主营业务的重要组成部分。公司收购中科朗恩斯股权系出于更好支持公司业务发展及未来业务战略安排所需，实际控制人对其名下资产进行整合，具有商业合理性。

(二) 收购价格、定价依据及公允性，是否经评估或审计，是否存在利益输送情形

2010年5月18日，孙辉与公司签署股权转让协议，约定孙辉将其所持中科朗恩斯50.00万元出资额以50.00万元的价格转让给公司。根据中科朗恩斯的财务报表，截至2010年4月31日，中科朗恩斯净资产为人民币54.88万元，与收购价格差异不大。收购价格参考股东实缴的注册资本和净资产而定，具有公允性。

公司收购中科朗恩斯系实际控制人对其名下资产进行整合，未经评估或审计，不存在利益输送情形。

（三）中科朗恩斯的少数股东与公司及其股东、董监高之间是否存在关联关系，是否存在代持或其他利益安排

截止本问询回复出具日，中科朗恩斯的少数股东为常州先进制造技术研究所。常州先进制造技术研究所的机构类型为事业单位，举办单位为常州市科教城管理委员会。截止本问询回复出具日，公司及其股东、董监高与中科朗恩斯的少数股东常州先进制造技术研究所不存在关联关系、不存在以直接或间接方式委托持股或其他利益安排。

四、结合公司持股情况、决策机制、利润分配制度等，说明公司是否能够实现对中科朗恩斯等子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，公司是否能够及时、足额取得子公司的现金分红。

（一）持股情况

报告期内，除中科朗恩斯为公司持股 98.75%的控股子公司外，公司其他控股子公司均为公司全资子公司。

（二）决策机制

根据《公司法》和各子公司的公司章程相关规定，公司可以通过行使股东表决权，决定其子公司的人事任免、经营方针和投资计划、利润分配等重大事项或对该等重大事项进行有效管理与控制。

（三）公司制度

为加强对子公司的管理，公司制定了《子公司管理制度》，从人力资源管理、经营决策管理、投资管理等方面对子公司建立有效的控制机制。公司制定的《公司章程》和治理制度中包含了对子公司的管理规定，各控股子公司在可适用的情况下，适用公司制定的各项治理制度，如《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易制度》《内部审计制度》及其他各细则等。

（四）利润分配

根据《公司法》和各子公司的公司章程规定，股东会/股东有权审议批准子

公司的利润分配方案和弥补亏损的方案；母公司可以根据自身或子公司资金需求状况，要求子公司不定期地采用现金方式分配利润，子公司须在母公司要求的时间内完成该等利润分配。因此，公司能够决定子公司利润分配方案，可以对子公司的利润分配进行有效控制。

综上所述，从持股情况、决策机制、公司制度及利润分配方式等方面来看，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，能够保证及时、足额取得子公司的现金分红。

五、说明报告期内公司注销朗恩斯电子的原因，注销时主要资产、负债、业务、人员的处置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

（一）注销朗恩斯电子的原因

朗恩斯电子于 2012 年 8 月设立，拟引进外部人才开发大灯随动转向系统技术并申报常州市领军人才项目，后因未能成功产业化，原计划业务取消，公司于 2024 年 1 月注销了朗恩斯电子。

（二）注销时主要资产、负债、业务、人员的处置情况，是否存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形

朗恩斯电子注销时剩余资产已转让予公司；因注销前无实际生产经营活动，原引进人才已与朗恩斯电子解聘，因此不涉及负债、业务、人员处置的情形。

朗恩斯电子不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形。

六、说明公司与其他主体共同投资新科汽车的背景，公司就共同投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定；共同投资方的基本情况，与公司及其股东、董监高是否存在关联关系，投资价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形。

（一）公司与其他主体共同投资新科汽车电子的背景

根据《企业国有资产交易监督管理办法》第四条规定“本办法所称国有及国有控股企业、国有实际控制企业包括：（一）政府部门、机构、事业单位出资设立的国有独资企业（公司），以及上述单位、企业直接或间接合计持股为 100% 的国有全资企业；……”2024 年 4 月朗恩斯增资入股前，新科汽车电子为常州市

武进区国有（集体）资产管理办公室间接持股 100%的国有全资企业。

2024 年 2 月 1 日，新科汽车电子制定了增资扩股方案，拟通过常州产权交易所有限公司公开挂牌征集战略投资方进行增资扩股，注册资本由 3,672 万元增加到 4,080 万元，挂牌底价拟为 1.07 元/注册资本。新科汽车电子公司就本次增资扩股已完成审计和评估，并对评估结果办理了相应的备案手续。

2024 年 2 月 6 日，新科汽车电子的间接控股股东江苏武进经济发展集团有限公司的董事会作出决议，同意新科汽车电子的增资扩股方案。

2024 年 2 月 7 日，常州市武进区财政局作出批复，原则上同意新科汽车电子的增资扩股方案。

新科汽车电子成立于 2008 年 5 月，在汽车电子产品领域深耕多年。公司为拓展汽车电子产品的业务，加大市场辐射的深度和广度，拟投资入股新科汽车电子。2024 年 2 月 26 日，公司向常州产权交易所提交《投资意向申请书》。

2024 年 3 月 19 日，常州产权交易所对公司作出增资结果确认通知，确定公司为投资方，认购数量 408 万元注册资本，认购价格 1.07 元/注册资本，合计 436.56 万元。

2024 年 3 月 22 日，公司与新科汽车电子、江苏常州武新产业投资有限公司签署《增资协议》。

2024 年 4 月 3 日，新科汽车电子就本次增资办理了工商变更登记。

2024 年 4 月 8 日，常州嘉浩联合会计师事务所出具《验资报告》（常嘉会验[2024]第 001 号），经审验：截至 2024 年 3 月 29 日，新科汽车电子收到公司缴纳的新增注册资本（实收资本）408 万元，出资方式为货币。

（二）公司就共同投资履行的审议程序，是否符合《公司法》《公司章程》规定

2023 年 9 月 26 日，公司召开第三届董事会第六次会议，全体董事审议通过公司对外投资新科汽车电子的议案。2023 年 10 月 13 日，公司召开 2023 年第一次临时股东大会，全体股东一致同意公司对外投资新科汽车电子，持有 10% 的股权。

公司上述对外投资履行的审议程序符合《公司法》《公司章程》规定，不存在利益输送或损害公司利益的情形。

(三) 共同投资方的基本情况，与公司及其股东、董监高是否存在关联关系

新科汽车电子的其他投资方为江苏常州武新产业投资有限公司，基本情况如下：

名称	江苏常州武新产业投资有限公司
统一社会信用代码	91320412592519200R
住所	常州西太湖科技产业园锦程路 8 号
法定代表人	王海力
注册资本	20,000.00 万元
公司类型	有限责任公司
经营范围	一般项目：以自有资金从事投资活动；企业管理；非居住房地产租赁；智能车载设备制造；智能车载设备销售；智能控制系统集成；电子专用设备制造；电子专用设备销售；电子元器件制造；电子元器件零售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
成立日期	2012 年 3 月 16 日
登记机关	常州市武进区政务服务管理办公室
股东情况	江苏武进经济发展集团有限公司持股 95.00%、常州市润阳生态科技有限公司持股 5.00%
实际控制人	常州市武进区国有（集体）资产管理办公室

江苏常州武新产业投资有限公司除了与公司共同投资新科汽车电子外，与公司及其股东、董监高之间不存在关联关系。

(四) 投资价格、定价依据及公允性，是否存在利益输送情形

2024 年 4 月，公司以 436.56 万元的价格认缴常州新科电子新增的 408 万元注册资本，超出部分计入资本公积，定价为 1.07 元/注册资本。新科汽车电子以不低于区国资部门备案的评估结果为基础（基准日为 2023 年 12 月 31 日），按 3,672 万元净资产确定增资底价。在不低于前述增资底价的前提下，以常州产权交易所有限公司经遴选程序最终确定增资价款。投资价格具有公允性。

新科汽车电子本次增资获得了相关政府监管部门的审批同意，公司本次对外投资亦履行了必要的审议程序，且经常州产权交易所遴选程序最终确定。新科汽车电子的其他投资方除了与公司共同投资新科汽车电子外，与公司及其股东、董

监高之间不存在关联关系，公司本次对外投资不存在利益输送或损害公司利益情形。

七、主办券商、会计师、律师核查意见：

（一）核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

关于上述事项，主办券商、会计师、律师主要执行了以下核查程序：

- (1) 查阅子公司中科朗恩斯、江苏思伟奇、安徽思伟奇的市场主体登记档案、章程；
- (2) 查阅子公司中科朗恩斯、江苏思伟奇、安徽思伟奇经审计的报告期内财务报表；
- (3) 查阅子公司的无违法违规证明；
- (4) 了解公司及子公司的业务分工定位，分析各子公司资产规模及经营业绩情况及占合并报表的比重情况，分析合并子公司对公司生产经营及业绩情况的影响；
- (5) 分析安徽思伟奇大额亏损的原因及合理性，了解未来经营规划；
- (6) 获取公司财务管理制度；
- (7) 查阅中科朗恩斯 2010 年 4 月的财务报表；
- (8) 取得公司出具的与中科朗恩斯的少数股东不存在关联关系或利益安排的说明，取得公司出具的与新科汽车电子的共同投资方不存在关联关系的说明，查阅公司股东、董监高出具的调查表；
- (9) 查阅公司及子公司的公司章程，公司制定的各项治理制度；
- (10) 取得公司出具的关于朗恩斯电子注销原因的说明和朗恩斯电子的清税证明、注销登记通知书，查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网关于朗恩斯电子的信息；
- (11) 查阅公司相关的三会文件，查阅新科汽车电子本次增资相关的审议文件和主管部门审批文件，了解公司投资新科汽车电子的背景；

- (12) 查询国家企业信用信息公示系统，了解共同投资方的基本情况；
- (13) 取得公司投资新科汽车电子的增资协议、验资报告、新科汽车电子本次增资扩股的评估报告、审计报告，了解公司本次投资的定价依据及公允性。
- ## 2、核查意见
- 经核查，主办券商、会计师、律师认为：
- (1) 公司已在《公开转让说明书》中补充披露了各重要子公司的历史沿革、财务简表和业务合规性情况；
- (2) 公司及其子公司均有明确的战略及业务定位，公司主要依靠子公司拓展业务，合并收入及净利润主要来自于子公司；安徽思伟奇大额亏损主要受制于产能爬坡阶段和良率较低，相关原因具备合理性。安徽思伟奇的亏损对公司的整体盈利水平造成一定的不利影响，公司将通过进一步开拓境内外市场，不断丰富产品矩阵、持续升级迭代现有产品等措施改善其盈利情况；子公司占公司合并报表资产、收入及净利润的比重较大，子公司的经营情况对公司持续经营能力有重大影响，不存在母子公司调节利润或输送利益的情形；
- (3) 公司收购中科朗恩斯股权系出于更好支持公司业务发展及未来业务战略安排所需，实际控制人对其名下资产进行整合，具有商业合理性；收购价格参考股东实缴的注册资本和净资产而定，具有公允性。未经评估或审计，不存在利益输送情形；中科朗恩斯的少数股东与公司及其股东、董监高之间不存在关联关系，不存在代持或其他利益安排；
- (4) 从持股情况、决策机制、公司制度及利润分配方式等方面来看，公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，能够保证及时、足额取得子公司的现金分红；
- (5) 因为朗恩斯电子的业务未能成功产业化，报告期内公司注销了朗恩斯电子；朗恩斯电子注销时剩余资产已转让予公司。因注销前无实际生产经营活动，原引进人才已与朗恩斯电子解聘，因此不涉及负债、业务、人员处置的情形；朗恩斯电子不存在潜在债务纠纷或重大违法违规情形；
- (6) 公司为拓展汽车电子产品的业务，加大市场辐射的深度和广度，于 2024

年 4 月投资入股新科汽车电子，新科汽车电子本次增资获得了相关政府监管部门的审批同意，且经常州产权交易所遴选程序最终确定。公司就共同投资履行的审议程序，符合《公司法》《公司章程》规定。共同投资方与公司及其股东、董监高不存在关联关系。投资价格为 1.07 元/注册资本，以区国资部门备案的评估报告为基础，按 3,672 万元净资产确定增资底价，经常州产权交易所有限公司最终确定增资价款，具有公允性，不存在利益输送情形。

6.关于特殊投资条款

根据申报文件，公司及实际控制人与投资方签署的特殊投资条款均已终止，股份回购权等特殊投资条款附效力恢复条件。

请公司：（1）说明附效力恢复条件的特殊投资条款情况，包括但不限于效力恢复条件、签署主体、义务主体、主要内容，相关条款如恢复效力，是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形。（2）结合股份回购条款的恢复条件及具体内容，测算条款触发后的回购金额，说明回购方的资信情况及其是否具备充分履约能力，回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响。（3）说明公司股东有关终止特殊投资条款的协议是否真实有效，终止过程中是否存在纠纷或潜在争议、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，公司是否存在其他未终止或未披露的特殊投资条款。

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、说明附效力恢复条件的特殊投资条款情况，包括但不限于效力恢复条件、签署主体、义务主体、主要内容，相关条款如恢复效力，是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定的禁止性情形。

《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-8 对赌等特殊投资条款”规定：“投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（四）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；（五）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；（七）触发条件与公司市值挂钩；（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公

司治理相关规定的情形。”

截至本回复出具之日，公司附条件恢复的特殊投资条款情况如下：

协议名称	签署主体	义务主体	主要内容	效力恢复条件
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充协议》	孙辉、朗恩斯、敦行价值、新联科创投	孙辉	股份回购(回购义务人为孙辉)	2025年3月，敦行价值、新联科创投与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议》对股份回购权设置如下恢复条件： (1)如公司新三板挂牌不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 (2)如公司新三板挂牌成功，但未能于2026年12月31日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充协议(三)》			股份回购(回购义务人为孙辉)	
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充协议》	孙辉、朗恩斯、深创投、常州红土	孙辉	信息获取权、业绩承诺、业绩补偿、股份回购(回购义务人为孙辉)、反稀释权、利润分配、清算退出、优先认购增资权、优先购买权、共同出售权、收购优先选择权等	2025年2月，深创投、常州红土与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议三》，约定： 对股份回购权设置如下恢复条件： (1)如公司新三板挂牌不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 (2)如公司新三板挂牌成功，但未能于2027年12月31日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。
《股东协议书》			业绩承诺及补偿、股权提前回购/收购(回购义务人为孙辉)	
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议二》			股份回购(回购义务人为孙辉)	对除股份回购权外的其他股东特殊权利义务条款设置如下恢复条件： 如公司新三板挂牌不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则除股份回购权条款外的其他股东特殊权利义务条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。

协议名称	签署主体	义务主体	主要内容	效力恢复条件
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议二之补充协议》	孙辉、朗恩斯、常州红土	孙辉	股份回购(回购义务人为孙辉)	2025年5月，常州红土与朗恩斯、孙辉以签署《确认函》，自《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议三》签订之日起，《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议二之补充协议》约定的股东特殊权利条款一并终止，并设置相同的恢复条件。
《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议之补充协议》	孙辉、朗恩斯、敦行聚福	孙辉	回购权(回购义务人为孙辉)	2025年3月，敦行聚福与孙辉、朗恩斯签署《投资协议之补充协议》对股份回购权设置如下恢复条件： (1)如公司新三板挂牌不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 (2)如公司新三板挂牌成功，但未能于2026年12月31日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。
《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议之补充协议》	孙辉、朗恩斯、安徽金通	孙辉	回购权(回购义务人为孙辉)	2025年5月，安徽金通与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议》对股份回购权设置如下恢复条件： (1)如公司新三板挂牌不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 (2)如公司新三板挂牌成功，但未能于2026年6月30日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)，则股份回购权将自前述情形发生之次日自动恢复效力。
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充	孙辉、孙亚峰、朗恩斯、上海方广、常州方广	孙辉	股权回购权(回购义务人为孙辉)	2025年6月，朗恩斯、孙辉、孙亚峰与上海方广、常州方广签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议中特殊权利条款之终止协议》对股份回购权设置如下恢复条件： 各方确认并承诺，若公司进行的挂牌及

协议名称	签署主体	义务主体	主要内容	效力恢复条件
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充协议(二)》	孙辉、朗恩斯、上海方广、常州方广	孙辉	股份回购权(回购义务人为孙辉)	IPO 未能成功完成,包括但不限于因未获得相关证券监管机构的批准、市场条件不利、发行失败等原因导致挂牌或 IPO 程序终止或无法继续进行,则投资协议中约定的股权回购权,将自公司暂停或放弃挂牌及/或 IPO 申请、或挂牌及/或 IPO 申请失效或被否决、或公司撤回挂牌及/或 IPO 申报材料,或有监管机构及/或证券交易所未予同意挂牌及/或 IPO 发行或注册(合称“挂牌失败及/或 IPO 失败情形”)之次日起自动恢复其效力。 上述股权回购权的恢复,视为自始未受挂牌及 IPO 准备及进行过程的影响,各方的权利义务关系恢复至投资协议生效时的状态。若挂牌及/或 IPO 未成功,公司应在得知挂牌失败及/或 IPO 失败情形后立即书面通知投资方。投资方有权自挂牌失败及/或 IPO 失败情形之次日起 3 年内,按照投资协议的约定行使投资协议所述之股权回购权。
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充协议》	孙辉、孙亚峰、朗恩斯、科创苗圃	孙辉	股权回购权(回购义务人为孙辉)	2025 年 6 月,朗恩斯、孙辉、孙亚峰与科创苗圃签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议中特殊权利条款之终止协议》对股份回购权设置如下恢复条件: 各方确认并承诺,若公司进行的挂牌及 IPO 未能成功完成,包括但不限于因未获得相关证券监管机构的批准、市场条件不利、发行失败等原因导致挂牌或 IPO 程序终止或无法继续进行,则投资协议中约定的股权回购权,将自公司暂停或放弃挂牌及/或 IPO 申请、或挂牌及/或 IPO 申请失效或被否决、或公司撤回挂牌及/或 IPO 申报材料,或有监管机构及/或证券交易所未予同意挂牌及/或 IPO 发行或注册(合称“挂牌失败及/或 IPO 失败情形”)之次日起自动恢复其效力。
《关于朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充协议(二)》	孙辉、朗恩斯、科创苗圃	孙辉	股份回购权(回购义务人为孙辉)	上述股权回购权的恢复,视为自始未受挂牌及 IPO 准备及进行过程的影响,各方的权利义务关系恢复至投资协议生效时的状态。若挂牌及/或 IPO 未成功,公司应在得知挂牌失败及/或 IPO 失败情形后立即书面通知投资方。投资方有权自挂牌失败及/或 IPO 失败情形之次日起 3 年内,按照投资协议的约定行使投资协议所述之股权回购权。

协议名称	签署主体	义务主体	主要内容	效力恢复条件
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议》	孙辉、朗恩斯、大运河基金	孙辉、朗恩斯	最惠待遇、回购触发时间、公司承担连带赔偿责任的约定等	2025 年 6 月，朗恩斯、孙辉、孙亚峰与大运河基金签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议中特殊权利条款之终止协议》对特殊权利条款设置如下恢复条件： (1) 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司暂停或放弃挂牌、撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或公司未能于终止日后 30 个月内完成新三板挂牌或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，投资协议中约定的股东特殊权利条款将自前述情形发生之次日（孰早为准）起自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效；
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充协议》	孙辉、孙亚峰、朗恩斯、大运河基金	孙辉、孙亚峰、朗恩斯	优先认购权、优先购买权和共同出售权、反摊薄、股权转让权（回购义务人为孙辉）、转让限制、优先清算权、承诺人促使义务等	(2) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2027 年 12 月 31 日完成 IPO 并上市交易（包括但不限于公司暂停或放弃 IPO 申请、撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），投资协议中约定的股份回购权将自前述情形发生之次日（孰早为准）起自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效； (3) 若发生以下任一情形：(i) 未过大运河基金同意，孙辉自公司离职、转让其直接或间接持有的公司股份致使其丧失对公司实际控制权的；(ii) 孙辉违反其在投资协议项下作出的竞业禁止的陈述、保证及承诺；(iii) 公司受到海关、税务、工商、环境等政府部门作出的重大行政处罚、司法判决或孙辉出现重大诚信问题，可能严重影响公司挂牌或 IPO 进程的（合称“重大不利情形”），则自该等重大不利情形发生之日起，投资协议中约定的股份回购权将自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效。
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充协议(二)》	孙辉、朗恩斯、大运河基金	孙辉	股份回购权（回购义务人为孙辉）	
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充协议》	孙辉、孙亚峰、朗恩斯、钟楼专精	孙辉	股权回购权（回购义务人为孙辉）	2025 年 6 月，朗恩斯、孙辉、孙亚峰与钟楼专精签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议中特殊权利条款之终止协议》对股份回购权设置如下恢复条件： 各方确认并承诺，若公司进行的挂牌及 IPO 未能成功完成，包括但不限于因未获得相关证券监管机构的批准、市场条件不利、发行失败等原因导致挂牌或 IPO 程序终止或无法继续进行，则投资
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充协议》	孙辉、朗恩斯、钟楼专精	孙辉	股份回购权（回购义务人为孙辉）	

协议名称	签署主体	义务主体	主要内容	效力恢复条件
有限公司之投资协议之补充协议(二)》				<p>协议中约定的股权回购权,将自公司暂停或放弃挂牌及/或 IPO 申请、或挂牌及/或 IPO 申请失效或被否决、或公司撤回挂牌及/或 IPO 申报材料,或有监管机构及/或证券交易所未予同意挂牌及/或 IPO 发行或注册(合称“挂牌失败及/或 IPO 失败情形”)之次日起自动恢复其效力。</p> <p>上述股权回购权的恢复,视为自始未受挂牌及 IPO 准备及进行过程的影响,各方的权利义务关系恢复至投资协议生效时的状态。若挂牌及/或 IPO 未成功,公司应在得知挂牌失败及/或 IPO 失败情形后立即书面通知投资方。投资方有权自挂牌失败及/或 IPO 失败情形之次日起 3 年内,按照投资协议的约定行使投资协议所述之股权回购权。</p>
《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之股份转让协议之补充协议》	孙辉、朗恩斯、敦行聚港	孙辉	股份回购权(回购义务人为孙辉)	<p>2025 年 3 月,敦行聚港与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议中特殊权利条款之终止协议》对股份回购权设置如下恢复条件:</p> <p>(1) 如公司新三板挂牌不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌,则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p> <p>(2) 如公司新三板挂牌成功,但未能于 2027 年 12 月 31 日前递交合格上市申请材料,或最终合格上市不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形),则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p>

由上表,公司及实际控制人与投资方签署的特殊投资条款均自全国中小企业股份转让系统有限责任公司受理公司本次挂牌并公开转让申请之日起终止。其中股份回购权条款的回购义务人为孙辉,公司不属于股份回购权条款的回购义务人。因此,股份回购权条款如恢复效力,公司不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”规定的禁止性情形。

此外,深创投、常州红土以及大运河基金签署的终止协议约定了除股份回购权条款之外其他股东特殊权利义务条款恢复效力的情形,但恢复效力情形主要针

对挂牌不成功、挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，该等情形下公司不属于新三板挂牌公司，不适用《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”的规定。

综上，股份回购权条款如恢复效力，公司不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”规定的禁止性情形；深创投、常州红土以及大运河基金约定的除股份回购权条款之外其他股东特殊权利义务条款如恢复效力，公司不适用《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”的规定。

二、结合股份回购条款的恢复条件及具体内容，测算条款触发后的回购金额，说明回购方的资信情况及其是否具备充分履约能力，回购条款触发对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生的影响。

(一) 结合股份回购条款的恢复条件及具体内容，测算条款触发后的回购金额

截至本回复出具之日，股份回购条款的恢复条件及具体内容如下：

股东名称	股份回购条款的恢复条件	具体内容
敦行价值、新联科创投	对股份回购权设置如下恢复条件： (1) 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 (2) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2026 年 12 月 31 日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。	若触发回购事件后，投资方可选择要求孙辉或其指定的第三人回购其持有的朗恩斯股权或继续持有朗恩斯股权，若投资方选择要求孙辉回购其持有的全部或者部分朗恩斯股权，则孙辉回购标的股份的方式和价款为： (1) 孙辉应以现金支付的方式一次性全额或部分回购标的股份。 (2) 回购金额按以下公式确定：回购金额按投资方的投资款项加上按每年 10% 的年化收益率（单利）所计算的利息之和确定，具体公式如下： $P=M*(1+10%*T)$ 减去投资方历年累计分红款。其中：P 为投资方出让其所持朗恩斯全部股份对应的金额，M 为投资方对公司的初始投资金额，T 为自投资方初始投资金额到账日至投资方执行股权回购之日的自然天数除以 365。若涉及配股的，应按照上述价格转让相应比例的所有股份。 (3) 孙辉应在收到投资方要求其回购股权的书面通知之日起 3 个月，以现金方式支付全部股权赎回款，否则应承担违约责任，并支付股权回

股东名称	股份回购条款的恢复条件	具体内容
		<p>购违约金，股权回购违约金按日计算，以孙辉须承担的全部股权赎回款为基数，按年息 10%（单利）计算。逾期超过三十天仍未支付全部股权赎回款，应就应付而未付的股份赎回款以每日万分之三的利率另行额外向投资方支付股权回购补充违约金。孙辉、投资方协商一致同意延长支付期限的情况除外。</p> <p>投资方在收到全部股权赎回款后，如被回购股权未完成交割的，投资方愿意协助实际控制人以届时交易规则允许的方式完成前述被回购股份的交割。</p>
敦行聚福	<p>对股份回购权设置如下恢复条件：</p> <p>(1) 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p> <p>(2) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2026 年 12 月 31 日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p>	<p>“股权回购价款”按以下方式确定： $\text{投资金额} * (1 + N * 8\%)$ （其中：N=投资实际天数/365） - 历年累计分红、股息以及红利。 上述公式中：“投资金额”为投资方要求回购的其本次交易的原始投资金额；8%为单利；“投资实际天数”自本次交易交割之日起至投资方收妥全部回购款项之日止。</p> <p>若出现不可抗力、监管部门停止或暂停 IPO 等情形，上述上市日期需顺延。但公司或孙辉应提供需要延期履行本协议的理由及相关文件，原则上监管部门停止或暂停 IPO 的时间为顺延时间，顺延时间超出监管部门停止或暂停 IPO 的时间需经投资方同意。</p> <p>投资方行使本条回购权的应至少提前 30 个工作日书面通知孙辉。孙辉在收到“股权回购”的书面通知当日起两个月内向投资方支付完毕前款约定的“股权回购价款”，并履行相关的法律程序。投资方和其他公司股东应尽最大努力予以配合签署必要的法律文件。</p>
深创投、常州红土	<p>对股份回购权设置如下恢复条件：</p> <p>(1) 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p> <p>(2) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2027 年 12 月 31 日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p>	<p>触发回购事件后，投资方可选择要求孙辉或其指定的第三人回购其持有的朗恩斯股份或继续持有朗恩斯股份，若投资方选择要求孙辉回购其持有的全部或者部分公司股份，则孙辉回购该等股份的方式和价款为：</p> <p>(1) 孙辉应以现金支付的方式一次性全额或部分回购标的股份。</p> <p>(2) 回购金额按以下方式确定： 回购金额按投资方的投资款项加上按每年 10% 的年化收益率（单利）所计算的利息之和（减去投资方历年累计分红款）及回购日投资方持有股份对应的净资产数值两者孰高确定。</p> <p>(3) 投资方决定要求回购的，孙辉应在收到投资方要求其回购股权的书面通知之日起 3 个月内，以现金方式支付全部股权回购款，否则应承担违约责任，并支付股权回购违约金，股权回购违约金按日计算，以孙辉须承担的全部股权赎回款为基数，按年息 10%（单利）计算。</p>

股东名称	股份回购条款的恢复条件	具体内容
		<p>逾期超过三十天仍未支付全部股权赎回款，应就应付而未付的股份赎回款以每日万分之三的利率另行额外向乙方支付股权回购补充违约金。甲乙双方协商一致同意延长支付期限的情况除外。</p> <p>投资方在收到全部股权回购款后，如被回购股权未完成交割的，投资方愿意协助实际控制人以届时交易规则允许的方式完成前述被回购股份的交割。</p>
安徽金通	<p>对股份回购权设置如下恢复条件：</p> <p>(1) 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p> <p>(2) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2026 年 6 月 30 日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p>	<p>“股权回购价款”按以下方式确定：</p> <p>投资金额*（1+N*8%）（其中：N=投资实际天数/365）-历年累计分红、股息以及红利，如中间涉及现金补偿的，需要扣减现金补偿的金额。上述公式中：“投资金额”为投资方要求回购的其本次交易的原始投资金额；8%为单利；“投资实际天数”自本次交易交割之日起至投资方收妥全部回购款项之日止。</p> <p>若出现不可抗力、监管部门停止或暂停 IPO 等情形，上述上市日期需顺延。但公司或孙辉应提供需要延期履行本协议的理由及相关文件，原则上监管部门停止或暂停 IPO 的时间为顺延时间，顺延时间超出监管部门停止或暂停 IPO 的时间需经投资方同意。</p> <p>投资方行使本条回购权的应至少提前 30 个工作日书面通知孙辉。孙辉在收到“股权回购”的书面通知当日起两个月内向投资方支付完毕前款约定的“股权回购价款”，并履行相关的法律程序。投资方和其他公司股东应尽最大努力予以配合签署必要的法律文件。</p>
上海方广、常州方广、科创苗圃、钟楼专精	<p>对股份回购权设置如下恢复条件：</p> <p>各方确认并承诺，若公司进行的挂牌及 IPO 未能成功完成，包括但不限于因未获得相关证券监管机构的批准、市场条件不利、发行失败等原因导致挂牌或 IPO 程序终止或无法继续进行，则投资协议中约定的股权回购权，将自公司暂停或放弃挂牌及/或 IPO 申请、或挂牌及/或 IPO 申请失效或被否决、或公司撤回挂牌及/或 IPO 申报材料，或有权监管机构及/或证券交易所未予同意挂牌及/或 IPO 发行或注册（合称“挂牌失败及/或 IPO 失败情形”）之次日起自动恢复其效力。</p> <p>上述股权回购权的恢复，视为自始未受挂牌及 IPO 准备及进行过</p>	<p>如遇回购触发情形，本轮投资人（“回购权人”），有权要求孙辉（以下称“回购义务人”）按照本补充协议的约定在收到回购权人的要求股份回售的书面通知之日起 3 个月内（“回售期限”）回购回购权人持有的公司的全部或部分股份（“回售股份”），回售方式包括：(i) 如全体股东同意公司通过减资的方式实现该等回售股份的退出；(ii) 创始人受让股份；(iii) 由回购权人或创始人指定的第三方收购；或(iv) 以其他合法的回购方式收购。</p> <p>如回购义务人收到任一股东发出的回购通知，则回购义务人应在收到回购通知后 3 日内向所有其他股东发出书面通知，通知所有其他股东该等回购要求。</p> <p>回售股份价款的计算公式如下：</p> <p>回购权人按照下列金额中的较高者获得相应的回售股份价款：</p> <p>(1) 各本轮投资人可以获得的回售股份价款=该本轮投资人届时所持有的其通过本次增资所</p>

股东名称	股份回购条款的恢复条件	具体内容
	<p>程的影响，各方的权利义务关系恢复至投资协议生效时的状态。若挂牌及/或 IPO 未成功，公司在得知挂牌失败及/或 IPO 失败情形后立即书面通知投资方。投资方有权自挂牌失败及/或 IPO 失败情形之次日起 3 年内，按照投资协议的约定行使投资协议所述之股权回购权。</p>	<p>取得的公司股份所对应的其对公司的所有出资 * (1+6%*投资期间) - 历年累计分红、股息以及红利；</p> <p>(2) 该要求回购的本轮投资人要求回购的回售股份所对应的公司届时的净资产值。</p> <p>在上述公式中：</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) 所有出资：应包括各本轮投资人通过本轮投资所持有且于回购发生时仍持有的公司股份对应的全部的本次增资价款（无论其计入注册资本、资本公积金或其他财务科目）； (ii) 6%：指按照投资期间累计计算 6% 的单利； (iii) 投资期间：本轮投资人将本次增资价款足额支付至公司指定的账户之日（“到账日”）与各本轮投资人收到全部回售股份价款之日之间的期间日/365 天。
大运 河基 金	<p>对投资协议中约定的股东特殊权利条款设置如下恢复条款： 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司暂停或放弃挂牌、撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或公司未能于终止日后 30 个月内完成新三板挂牌或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，投资协议中约定的股东特殊权利条款将自前述情形发生之次日（孰早为准）起自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效； 对投资协议中约定的股权回购权设置如下恢复条件： (1) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2027 年 12 月 31 日完成 IPO 并上市交易（包括但不限于公司暂停或放弃 IPO 申请、撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），投资协议中约定的股权回购权将自前述情形发生之次日（孰早为准）起自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效； (2) 若发生以下任一情形：(i) 未经大运河基金同意，孙辉自公司离职、转让其直接或间接持有的公司股份致使其丧失对公司实际控制权的；(ii) 孙辉违反其在投资协议项下作出的竞业禁止的陈述、保证及承诺；(iii) 公司</p>	<p>如遇回购触发情形，本轮投资人（“回购权人”），有权要求孙辉（以下称“回购义务人”）按照本补充协议的约定在收到回购权人的要求股份回售的书面通知之日起 3 个月内（“回售期限”）回购回购权人持有的公司的全部或部分股份（“回售股份”），回售方式包括：(i) 如全体股东同意公司通过减资的方式实现该等回售股份的退出；(ii) 创始人受让股份；(iii) 由回购权人或创始人指定的第三方收购；或(iv) 以其他合法的回购方式收购。 如回购义务人收到任一股东发出的回购通知，则回购义务人应在收到回购通知后 3 日内向所有其他股东发出书面通知，通知所有其他股东该等回购要求。 回售股份价款的计算公式如下： 回购权人按照下列金额中的较高者获得相应的回售股份价款： (1) 各本轮投资人可以获得的回售股份价款 = 该本轮投资人届时所持有的其通过本次增资所取得的公司股份所对应的其对公司的所有出资 * (1+6%*投资期间) - 历年累计分红、股息以及红利； (2) 该要求回购的本轮投资人要求回购的回售股份所对应的公司届时的净资产值。</p> <p>在上述公式中：</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) 所有出资：应包括各本轮投资人通过本轮投资所持有且于回购发生时仍持有的公司股份对应的全部的本次增资价款（无论其计入注册资本、资本公积金或其他财务科目）； (ii) 6%：指按照投资期间累计计算 6% 的单利； (iii) 投资期间：本轮投资人将本次增资价款足额支付至公司指定的账户之日（“到账日”）与各本轮投资人收到全部回售股份价款之日之

股东名称	股份回购条款的恢复条件	具体内容
	受到海关、税务、工商、环境等政府部门作出的重大行政处罚、司法判决或孙辉出现重大诚信问题，可能严重影响公司挂牌或IPO 进程的（合称“重大不利情形”），则自该等重大不利情形发生之日起，投资协议中约定的股权回购权将自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效。	间的期间日/365 天。
敦行聚港	<p>对股份回购权设置如下恢复条件：</p> <p>(1) 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p> <p>(2) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2027 年 12 月 31 日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p>	<p>如遇以下情形，投资方有权要求孙辉按照本补充协议的约定在收到投资方要求股份回购的书面通知之日起 3 个月内回购投资方持有公司的全部或部分股份：</p> <p>(1) 公司未能在 2027 年 12 月 31 日前完成合格上市。</p> <p>“股份回购价款”计算公式如下：</p> <p>投资方可获得的股份回购价款=投资方届时所持有的其通过本次交易所取得的公司股份对应的投资金额*（1+【6】%*投资期间/365）-历年累计分红、股息以及红利。</p> <p>在上述公式中：</p> <p>投资金额：指投资方通过本次交易持有且于回购发生时仍持有的公司股份对应的原始投资金额；</p> <p>【6】%：按照投资期间计算【6】%的单利；</p> <p>投资期间：自本次交易交割之日起至投资方收到全部股份回购款项之日止。</p> <p>若出现不可抗力、监管部门停止或暂停 IPO 等情形，上述上市日期需顺延。但公司或实际控制人应提供需要延期履行本补充协议的理由及相关文件，原则上监管部门停止或暂停 IPO 的时间为顺延时间，顺延时间超出监管部门停止或暂停 IPO 的时间需经投资方同意。</p>

股份回购条款的回购义务人为孙辉，假设以明确约定合格上市截止日期的次日作为回购触发时间，经测算，孙辉需承担的回购金额如下：

序号	股东名称	投资金额(万元)	投资时间	触发回购时间	回购价款计算公式	回购金额(万元)
1	敦行价值	1,500.00	2018-06-04	2027-01-01	P=M*（1+10%*T） - 分红款	2,787.53
2	新联科创投	1,000.00	2018-06-01	2027-01-01	P=M*（1+10%*T） - 分红款；所持股份对应净资产(二者孰高)	1,859.18
3	深创投	240.00	2018-06-15	2028-01-01	P=M*（1+10%*T） - 分红/股息/红利	469.28
4	常州红土	960.00	2018-06-15	2028-01-01	P=M*（1+10%*T） -	1,877.13

序号	股东名称	投资金额(万元)	投资时间	触发回购时间	回购价款计算公式	回购金额(万元)
					分红/股息/红利	
5	敦行聚福	2,000.00	2021-04-25	2027-01-01	$P=M^*(1+8\%*T) - \text{分红款}$	2,910.46
6	安徽金通	3000.00	2021-12-28	2026-07-01	$P=M^*(1+8\%*T) - \text{分红款; 所持股份对应净资产(二者孰高)}$	4,082.30
7	大运河基金	1,000.00	2024-06-04	2028-01-01	$P=M^*(1+6\%*T) - \text{分红/股息/红利; 所持股份对应净资产(二者孰高)}$	1,214.68
8	敦行聚港	1,000.00	2025-04-01	2028-01-01	$P=M^*(1+6\%*T) - \text{分红/股息/红利}$	1,165.21
合计						16,365.78

(二) 说明回购方的资信情况及其是否具备充分履约能力

截至本回复出具之日，孙辉及其父亲直接持有公司 57.74% 股份，通过优化科技间接持有公司 4.71% 股份，根据中兴华会计师出具的《审计报告》（中兴华审字[2025]第 023166 号），截至 2024 年 12 月 31 日，公司净资产为 48,107.98 万元，未分配利润为 18,226.49 万元。孙辉家族持股比例所享有的公司未分配利润为 11,381.88 万元。公司经营情况良好，未来如触发回购义务，预计公司未分配利润会进一步增加。

孙辉家庭名下及孙辉控制的企业拥有多处不动产，结合中国土地市场网及第三方交易平台的信息，相关不动产的市场价值合计约为 5,800 万元；孙辉多年来一直专注于公司的发展，具有稳定的工资及奖金收入来源，个人财务状况良好，目前个人存款和理财金额约 773 万，前述资产目前的价值总和约为 17,954.88 万元。

此外，孙辉信用状况良好，无大额到期未偿还债务，极端情况下可通过处置名下资产等方式筹集回购所需资金。

综上，回购方的资信情况良好，具备充分履约能力。

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

根据前述测算，如回购条款触发，在不考虑出售公司股份的情况下，孙辉可

通过公司分红、出售其个人非股权资产等方式筹措回购资金，则孙辉回购股份后其所持公司股份将增加，其控制权将进一步得到巩固。即使孙辉届时仅通过出售其所持公司股份方式筹措回购资金，按公司最近一轮融资估值测算，履行完毕回购义务后，孙辉仍为公司第一大股东，孙辉及其父亲孙亚峰依其控制的股份所享有的表决权比例仍将超过 50%，不会导致公司实际控制人变更。

截至本回复出具之日，孙辉为公司董事长、总经理。根据前述测算，孙辉具备充分履约能力，因回购义务的履行造成其存在到期未能清偿的数额较大的债务等影响任职资格的不利情形的可能性较小。即使回购条款被触发，亦不会对孙辉担任公司的董事长、总经理的任职资格产生影响。

同时，公司已经根据《公司法》《公司章程》等规定，设置了股东会、董事会、监事会以及高级管理人员的“三会一层”治理结构，公司董事、监事及高级管理人员均按照《公司章程》及其他管理制度文件对公司进行经营管理。

综上，回购条款触发不会对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生不利影响。

三、说明公司股东有关终止特殊投资条款的协议是否真实有效，终止过程中是否存在纠纷或潜在争议、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，公司是否存在其他未终止或未披露的特殊投资条款。

(一) 公司股东有关终止特殊投资条款的协议是否真实有效

截至本回复出具之日，公司股东的特殊权利条款及终止情况如下：

股东名称	协议名称	投资人主要特殊权利	终止情况
敦行价值、新联科创投	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充协议》	信息获取权、董事提名权、业绩承诺、业绩补偿、股份回购（回购义务人为孙辉）、反稀释权、股权转让限制、利润分配、清算退出、优先认购增资权、优先购买权、共同出售权、收购优先选择权等	2025 年 3 月，敦行价值、新联科创投与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议》，约定： 1、自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请之日起，投资协议约定的任何股东特殊权利义务条款均无条件终止并不再要求执行，各方互不承担该条款项下的违约责任（如有）。 2、对股份回购权设置如下恢复条件： (1) 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 (2) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2026
	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充	业绩承诺、业绩补偿、利息补偿、最优惠待遇	

股东名称	协议名称	投资人主要特殊权利	终止情况
	协议（二）》 《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充协议（三）》	股份回购（回购义务人为孙辉）、最优惠待遇	年 12 月 31 日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 3、除股份回购权外的其他股东特殊权利义务条款自始无效且不具有恢复执行之效力，即该等特殊权利义务条款应视为自始对各方不产生任何效力。
深创投、常州红土	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充协议》 《股东协议书》 《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议二》	信息获取权、业绩承诺、业绩补偿、股份回购（回购义务人为孙辉）、反稀释权、利润分配、清算退出、优先认购增资权、优先购买权、共同出售权、收购优先选择权等 业绩承诺及补偿、股权转让/回购（回购义务人为孙辉） 股份回购（回购义务人为孙辉）	2025 年 2 月，深创投、常州红土与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议三》，约定： 1、自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请之日起，投资协议约定的任何股东特殊权利义务条款均终止，各方互不承担该条款项下的违约责任（如有）。 2、对股份回购权设置如下恢复条件： （1）如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 （2）如公司新三板挂牌成功，但未能于 2027 年 12 月 31 日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 3、对除股份回购权外的其他股东特殊权利义务条款设置如下恢复条件： 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则除股份回购权条款外的其他股东特殊权利义务条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。
常州红土	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议二之补充协议》	股份回购（回购义务人为孙辉）	2025 年 5 月，常州红土与朗恩斯、孙辉以签署《确认函》，自《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议三》签订之日起，《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议二之补充协议》约定的股东特殊权利义务条款一并终止，并设置相同的恢复条件。
刘超群、沈伯仁	《江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充协议》	股份回购权（回购义务人为孙辉）、优先购买权、清算优先权、实际控制人不发生实质改变等	2024 年 5 月，刘超群/沈伯仁与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议》，约定： 自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请之日起，投资协议约定的任何股东特殊权利义务条款均无条件终止并不再要求执行，且

股东名称	协议名称	投资人主要特殊权利	终止情况
			不具有恢复执行之效力，各方互不承担该条款项下的违约责任（如有）。
敦行聚福	《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议之补充协议》	优先认购权、回购权（回购义务人为孙辉）、优先购买权和共同出售权、反摊薄权、优先清算权、最惠待遇等	2025年3月，敦行聚福与孙辉、朗恩斯签署《投资协议之补充协议》，约定： 1、自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请之日起，投资协议约定的任何股东特殊权利义务条款均无条件终止并不再要求执行，各方互不承担该条款项下的违约责任（如有）。 2、对股份回购权设置如下恢复条件： （1）如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 （2）如公司新三板挂牌成功，但未能于2026年12月31日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。 3、除股份回购权外的其他股东特殊权利义务条款自始无效且不具有恢复执行之效力，即该等特殊权利义务条款应视为自始对各方不产生任何效力。
安华创投	《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议之补充协议》	业绩承诺和业绩补偿、优先认购权、回购权、优先购买权和共同出售权、反摊薄权、优先清算权、最惠待遇等	2025年6月，安华创投与孙辉、朗恩斯签署《确认函》，各方一致确认： 安徽安华持有的朗恩斯股份向优化科技交割之日起，各方签订的《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议》《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议之补充协议》中约定的特殊权利义务条款失效，安徽安华不会基于前述两份协议以任何形式主张股东权利或追究任何责任或提出任何赔偿诉求。
力朗创投、 力斯克创投、 力泰创投	《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议》	提名董事权	2024年5月，力朗创投、力斯克创投、力泰创投与孙辉、孙亚峰、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司的投资协议之补充协议》，约定： 自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请之日起，投资协议约定的任何特殊权利义务条款均无条件终止且自始无效。
	《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议之补充协议》	优先认购权、回购权（回购义务人为孙辉）、优先购买权和共同出售权、反摊薄权、提名董事权等	
	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议（二）》	股权回购权	

股东名称	协议名称	投资人主要特殊权利	终止情况
安徽金通	《江苏朗恩斯科技股份有限公司增资认购协议之补充协议》	承诺业绩和业绩补偿、优先认购权、回购权(回购义务人为孙辉)、优先购买权和共同出售权、反摊薄权、优先清算权、最惠待遇、信息获取权等	<p>2025年5月,安徽金通与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议》,约定:</p> <p>1、自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请之日起,投资协议约定的任何股东特殊权利义务条款均无条件终止并不再要求执行,各方互不承担该条款项下的违约责任(如有)。</p> <p>2、对股份回购权设置如下恢复条件:</p> <p>(1)如公司新三板挂牌不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形)或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌,则股份回购权将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p> <p>(2)如公司新三板挂牌成功,但未能于2026年6月30日前递交合格上市申请材料,或最终合格上市不成功(包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形),则股份回购权将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p> <p>3、除股份回购权外的其他股东特殊权利义务条款自始无效且不具有恢复执行之效力,即该等特殊权利义务条款应视为自始对各方不产生任何效力。</p>
力和科创投、力睿创投	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议》	委派董事权利	<p>2024年5月,力和科创投、力睿创投与孙辉、孙亚峰、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司的投资协议之补充协议》,约定:</p> <p>自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请之日起,投资协议约定的任何特殊权利义务条款均无条件终止且自始无效。</p>
	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议》	优先认购权、优先购买权和共同出售权、反摊薄、董事提名权、股权回购权(回购义务人为孙辉)、转让限制	
上海方广、常州方广、科创苗圃、钟楼专精	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议》	最惠待遇、回购触发时间、公司承担连带赔偿责任的约定等	<p>2025年6月,朗恩斯、孙辉、孙亚峰与上海方广、常州方广/科创苗圃/钟楼专精签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议中特殊权利条款之终止协议》,约定:</p> <p>1、自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请材料的前一个自然日(“终止日”)起,投资协议约定的股东特殊权利义务条款均自始无效且不具有恢复执行之效力,即该等特殊权利义务条款应视为自始对各方不产生任何效力。</p> <p>2、对股份回购权设置如下恢复条件:</p>
	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议》	优先认购权、优先购买权和共同出售权、反摊薄、股权回购权(回购义务人为孙辉)、转让限制、优先清算权、承诺人促使义务等	<p>各方确认并承诺,若公司进行的挂牌及IPO未能成功完成,包括但不限于因未获得相关证券监管机构的批准、市场条件不利、发行失败等原因导致挂牌或IPO程序终止或无法继续进行,则投资协议中约定的股权回购权,将自公</p>
	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议之补充协议》	股份回购权(回购义务人为孙辉)	

股东名称	协议名称	投资人主要特殊权利	终止情况
大运河基金	议（二）》		<p>司暂停或放弃挂牌及/或 IPO 申请、或挂牌及/或 IPO 申请失效或被否决、或公司撤回挂牌及/或 IPO 申报材料，或有监管机构及/或证券交易所未予同意挂牌及/或 IPO 发行或注册（合称“挂牌失败及/或 IPO 失败情形”）之次日起自动恢复其效力。</p> <p>上述股权回购权的恢复，视为自始未受挂牌及 IPO 准备及进行过程的影响，各方的权利义务关系恢复至投资协议生效时的状态。若挂牌及/或 IPO 未成功，公司应在得知挂牌失败及/或 IPO 失败情形后立即书面通知投资方。投资方有权自挂牌失败及/或 IPO 失败情形之次日起 3 年内，按照投资协议的约定行使投资协议所述之股权回购权。</p>
	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议》	最惠待遇、回购触发时间、公司承担连带赔偿责任的约定等	<p>2025 年 6 月，朗恩斯、孙辉、孙亚峰与大运河基金签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议中特殊权利条款之终止协议》，约定：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请材料的前一个自然日（“终止日”）起，投资协议约定的股东特殊权利条款均终止，各方互不承担该等条款项下的违约责任（如有）。 2、对特殊权利条款设置如下恢复条件： <ol style="list-style-type: none"> (1) 如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司暂停或放弃挂牌、撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或公司未能于终止日后 30 个月内完成新三板挂牌或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，投资协议中约定的股东特殊权利条款将自前述情形发生之次日（孰早为准）起自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效； (2) 如公司新三板挂牌成功，但未能于 2027 年 12 月 31 日完成 IPO 并上市交易（包括但不限于公司暂停或放弃 IPO 申请、撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），投资协议中约定的股份回购权将自前述情形发生之次日（孰早为准）起自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效； (3) 若发生以下任一情形：(i) 未经大运河基金同意，孙辉自公司离职、转让其直接或间接持有的公司股份致使其丧失对公司实际控制权的；(ii) 孙辉违反其在投资协议项下作出的竞业禁止的陈述、保证及承诺；(iii) 公司受到海关、税务、工商、环境等政府部门作出的重大行政处罚、司法判决或孙辉出现重大诚信问题，可能严重影响公司挂牌或 IPO 进程的（合称“重大不利情形”），则自该等重大不利情形发生之日起，投资协议中约定的股份回购权将自动恢复其效力，并视为该等条款从未被终止，自始有效。
	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之投资协议之补充协议》	优先认购权、优先购买权和共同出售权、反摊薄、股权回购权（回购义务人为孙辉）、转让限制、优先清算权、承诺人促使义务等	

股东名称	协议名称	投资人主要特殊权利	终止情况
敦行聚港	《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司之股份转让协议之补充协议》	股份回购权（回购义务人为孙辉）	<p>2025年3月，敦行聚港与孙辉、朗恩斯签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司投资协议中特殊权利条款之终止协议》，约定：</p> <p>1、自公司向全国中小企业股份转让系统提交挂牌申请之日起，投资协议约定的任何股东特殊权利义务条款均无条件终止并不再要求执行，各方互不承担该条款项下的违约责任（如有）。</p> <p>2、对股份回购权设置如下恢复条件：</p> <p>（1）如公司新三板挂牌不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形）或挂牌成功后非因合格上市原因主动终止挂牌，则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p> <p>（2）如公司新三板挂牌成功，但未能于2027年12月31日前递交合格上市申请材料，或最终合格上市不成功（包括但不限于公司撤回申请材料、申请被否决或申请材料被退回、失效等情形），则股份回购权条款将自前述情形发生之次日自动恢复效力。</p>

上述终止协议，终止特殊投资条款的协议已经各方有效签署，系各方的真实意思表示，真实有效。

（二）终止过程中是否存在纠纷或潜在争议、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

特殊投资条款在终止过程中不存在纠纷或潜在争议，也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。

（三）公司是否存在其他未终止或未披露的特殊投资条款

公司不存在其他未终止或未披露的特殊投资条款。

四、主办券商、律师核查意见：

（一）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。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下主要核查程序：

（1）取得并查阅公司及实际控制人与投资方签署的涉及特殊投资条款的相关投资协议、终止协议，了解特殊投资条款情况的效力恢复条件、签署主体、义

务主体、主要内容；

- (2) 获取孙辉个人信用报告、调查表及名下不动产、金融资产等个人财产权属证明，了解孙辉资信情况及履约能力；
- (3) 取得并查阅公司的工商档案资料，公司历次增资、股权转让的相关协议；
- (4) 访谈公司的全体股东并取得公司全体股东出具的调查表；
- (5) 查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站，核查特殊投资条款在终止过程中是否存在纠纷或潜在争议；
- (6) 查阅了《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-8 对赌等特殊投资条款”，了解特殊投资条款的禁止性情形。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- (1) 股份回购权条款如恢复效力，公司不存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”规定的禁止性情形；深创投、常州红土以及大运河基金约定的除股份回购权条款之外其他股东特殊权利义务条款如恢复效力，公司不适用《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-8 对赌等特殊投资条款”的规定；
- (2) 回购方的资信情况良好，具备充分履约能力。回购条款触发不会对公司控制权稳定性、相关义务主体任职资格以及其他公司治理、经营事项产生不利影响；
- (3) 公司股东有关终止特殊投资条款的协议真实有效，终止过程中不存在纠纷或潜在争议、不存在损害公司及其他股东利益的情形、未对公司经营产生不利影响，公司不存在其他未终止或未披露的特殊投资条款。

7.关于其他事项

(1) 关于偿债能力与流动性风险。请公司说明：①公司 2024 年应付账款、应付票据增长的原因及合理性，公司报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，公司采用票据结算是否符合行业惯例，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；②公司短期借款、长期借款的主要内容及用途，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；③公司相关流动性指标及资产负债率与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性；④公司现金规模与实际经营情况是否匹配，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；⑤公司固定资产抵押的详细情况，是否会对公司持续经营能力产生影响。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

(2) 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，销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩是否匹配；③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、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

(3) 关于公司股东。根据申报文件：①2020 年 11 月以来，公司通过增资及股权转让的方式多次引入新股东；②常州能创系公司员工持股平台；朗信投资持有公司 2.51% 的股权，股东系五名自然人。请公司：①说明 2020 年 11 月以来公司历次增资及股权转让背景，增资及转让价格、定价依据及公允性，2025 年期间增资及转让价格差异较大的原因及合理性，是否存在其他利益安排。②说明常州能创激励份额的授予价格、定价依据及公允性，份额流转、退出机制及实施情况，激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；说明朗信

投资的入股背景，其股东与公司股东或董监高是否存在关联关系。

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

(4) 关于业务合规性。请公司：①说明劳务派遣单位是否与公司存在关联关系，是否具备相关业务资质，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形；报告期末公司劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规，规范整改情况，期后是否再次发生。②说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

(5) 关于前次申报。2015 年 5 月至 2018 年 9 月，公司股票在全国股转系统挂牌。请公司说明：①本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性；②前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，如存在，请详细说明相关情况，并说明公司及时任董监高、主办券商及律师的知情情况及依据；③摘牌期间信访举报及受处罚情况；摘牌期间的股权托管或登记场所、股权管理情况，是否存在纠纷或争议。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

(6) 关于公司治理。请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公

司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《股票挂牌规则》《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；②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》《股票挂牌规则》《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；③说明申报文件2-7是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

(7) 关于其他。请公司：①说明刁俊跃等核心技术人员于原公司任职情况，包括但不限于在原单位的具体工作、职务发明等情况，与原任职单位关于保密、竞业限制的约定和履约情况；结合公司现有核心技术的来源，说明公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明，公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。②补充披露公司与实际控制人控制的优化科技关联租赁的原因及必要性，结合市场价格、第三方租赁价格等进一步量化说明关联租赁定价的公允性。

请主办券商、律师核查上述事项①，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项②，并发表明确意见。

【回复】

一、关于偿债能力与流动性风险。

(一) 公司2024年应付账款、应付票据增长的原因及合理性，公司报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，公司采用票据结算是否符合行业惯例，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、公司2024年应付账款、应付票据增长的原因及合理性

报告期内，公司应付账款、应付票据金额如下：

单位：万元

报表科目	项目	2024年12月31日	变动率	2023年12月31日
应付账款	应付材料款	30,121.88	49.06%	20,207.39
应付账款	应付工程设备款	3,924.68	190.50%	1,351.02
应付账款	应付费用款	942.32	76.26%	534.62
应付票据	应付材料款	9,386.74	189.37%	3,243.86

公司应付账款与应付票据增长的主要原因是：（1）2024 年经营规模扩大，公司相应增加材料采购；（2）车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目于 2024 年开工，相应工程设备采购增加。

2、公司报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额的匹配性

报告期内应付账款及应付票据账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2024年		2023年	
	应付账款	应付票据	应付账款	应付票据
1 年以内	34,383.70	9,386.74	21,648.57	3,243.86
1-2 年	470.98	-	343.01	-
2-3 年	72.03	-	53.28	-
3 年以上	62.16	-	48.17	-
合计	34,988.88	9,386.74	22,093.02	3,243.86

公司主要对外采购 LED、芯片、PCB、塑料粒子等材料，供应链部门负责原材料的采购及供应商开发、管理工作。对于首次合作的供应商，公司会从产品质量、供货能力、价格等多个维度综合考察，进行资格审核。供应商通过公司资格审核后，经样品测试、小批量供货环节后，实现批量供货。对于长期合作的供应商，公司亦会结合前述维度持续跟踪，保证原材料供应的稳定性和可靠性。PMC 部门根据生产计划和原材料需求，结合库存量和正常消耗量，确定采购计划，供应链部门收集主要原材料的价格信息并进行分析。报告期内，公司执行了一贯的采购政策，未发生重大变化。

报告期各期末，公司应付票据及应付账款中应付材料款占当期采购金额的比如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
应付票据	9,386.74	3,243.86
其中：应付材料款	9,386.74	3,243.86
应付账款	34,988.88	22,093.02
其中：应付材料款	30,121.88	20,207.39
应付材料款小计	39,508.63	23,451.25
当期材料采购金额（含税）	63,526.96	46,083.06
应付票据、应付账款中应付材料款占当期材料采购金额的比重	62.19%	50.89%

公司应付票据和应付账款中主要系应付材料款，报告期各期末，应付票据、应付账款中应付材料款合计占当期材料采购金额的比重分别为 50.89% 和 62.19%。2024 年下半年受销售订单增长影响，材料采购量大幅增加，因此 2024 年末应付票据、应付账款中应付材料款占比增加。

综上，公司报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额匹配。

3、同行业可比公司的票据使用情况

同行业可比公司与供应商结算方式如下：

可比公司	结算方式
科博达	银行转账与信用证
星宇股份	银行转账与票据
通宝光电	银行转账与票据

公司以票据和银行转账相结合的方式与供应商结算，符合行业惯例，与可比公司的情况一致。

4、报告期各期末应付账款期后结算情况

截至 2025 年 6 月 30 日，公司报告期各期末应付账款的期后付款情况具体如下：

单位：万元

期后付款情况	2024年12月31日	2023年12月31日
应付账款余额	34,988.88	22,093.02
期后付款金额	31,967.68	21,746.74

期后付款情况	2024年12月31日	2023年12月31日
期后付款比例	91.37%	98.43%

截至 2025 年 6 月 30 日, 报告期各期应付账款期后付款比例分别为 98.43%、91.37%。报告期内, 公司对供应商付款情况较好, 期后付款情况不存在异常。

5、是否存在超过信用期应付账款、未付原因、是否存在纠纷

(1) 报告期各期末, 超过信用期的应付账款情况如下:

单位: 万元

项目	2024年12月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
信用期内	31,598.73	90.31%	19,371.96	87.68%
信用期外	3,390.15	9.69%	2,721.06	12.32%
合计	34,988.88	100.00%	22,093.02	100.00%

由上表可知, 报告期各期末信用期外的应付账款余额分别为 2,721.06 万元、3,390.15 万元, 占比分别为 12.32%、19.69%, 主要是供应商材料到期款, 由于公司采用的是月度审批后付款的机制, 材料款到期后, 采购提请材料到期款批量审批, 审批同意后集中安排付款, 因此存在少量逾期金额, 逾期金额占比较低且呈下降趋势, 期后付款不存在异常。

报告期内, 公司与供应商不存在债务纠纷的情况。

(二) 公司短期借款、长期借款的主要内容及用途, 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。

1、公司短期借款、长期借款的主要内容及用途, 到期时点及偿债安排

截至报告期末, 公司借款资金用途、偿债安排、还款的资金来源及目前偿债进度如下:

单位: 万元

序号	贷款银行	金额	借款日	还款日	借款用途	偿债安排	还款资金来源	偿债进度
1	江苏银行	500.00	2024-2-6	2025-2-6	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款
2	江苏银行	300.00	2024-2-20	2025-2-14	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款
3	江苏银行	400.00	2024-3-14	2025-2-14	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款

序号	贷款银行	金额	借款日	还款日	借款用途	偿债安排	还款资金来源	偿债进度
4	中信银行	1,000.00	2024-3-18	2025-3-18	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款
5	江南农商行	1,000.00	2024-3-25	2025-3-25	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款
6	南京银行	100.00	2024-3-29	2025-3-28	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款
7	江苏银行	300.00	2024-5-14	2025-2-14	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款
8	招商银行	300.00	2024-9-14	2025-9-14	生产经营周转	到期偿还	自有资金	未到期
9	徽商银行	600.00	2024-9-14	2025-3-15	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款
10	工商银行	990.00	2024-10-23	2025-10-22	生产经营周转	到期偿还	自有资金	未到期
11	交通银行	1,800.00	2024-11-26	2025-11-24	生产经营周转	到期偿还	自有资金	未到期
12	工商银行	990.00	2024-12-31	2025-12-30	生产经营周转	到期偿还	自有资金	未到期
13	招商银行	400.00	2024-10-15	2025-10-15	生产经营周转	到期偿还	自有资金	未到期
14	江苏银行	1,876.55	2024-12-26	2031-10-21	项目建设	到期偿还	自有资金	未到期
15	华夏银行	938.27	2024-12-27	2031-10-21	项目建设	到期偿还	自有资金	未到期
16	徽商银行	4,250.00	2022-2-23	2028-2-23	固定资产投资	到期偿还	自有资金	部分到期还款
17	徽商银行	1,800.00	2022-7-29	2028-1-29	固定资产投资	到期偿还	自有资金	部分到期还款
18	徽商银行	800.00	2022-11-11	2028-2-11	固定资产投资	到期偿还	自有资金	部分到期还款
19	徽商银行	1,470.00	2023-1-1	2028-2-1	固定资产投资	到期偿还	自有资金	部分到期还款
20	建设银行	1,000.00	2023-3-22	2025-3-21	生产经营周转	到期偿还	自有资金	已还款
21	中国银行	1,000.00	2024-12-23	2026-6-19	生产经营周转	到期偿还	自有资金	未到期

注：上表中部分借款系根据还款计划分期还款，因此存在部分到期还款情况。

公司短期借款和长期借款主要用于生产经营周转、项目建设及固定资产投资，符合经营模式及行业特点。公司根据现有资金水平和未来的资金使用计划，通过自有资金到期偿还借款和利息。截至本回复出具日，公司已偿还期后已到期借款的本金和利息，公司具备良好的履约记录，未出现到期未偿还借款情况。

2、公司是否存在到期无法偿债风险及具体应对措施

报告期内，公司主要有息负债金额 17,570.00 万元、21,814.82 万元，占公司

总负债比重 31.30%、28.93%。自 2024 年车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目开工后，公司产生大量工程建设款需求，加之随着业务规模日益增长的日常营运资金需求，使得公司的有息负债融资规模有所增加。公司采取长、短期借款结合的方式，优化借款结构，保持融资的持续性与灵活性之间的平衡。同时，公司还款及时，信誉优良，与多家商业银行的合作关系较好，取得了充足的授信额度以满足营运资金需求和资本开支，因此公司不存在重大偿债风险。

（三）公司相关流动性指标及资产负债率与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性。

报告期内，公司流动性指标及资产负债率与同行业对比如下：

流动比率	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
科博达	3.37	3.42
星宇股份	1.97	2.04
通宝光电	1.58	1.63
平均	2.31	2.36
本公司	1.28	1.45
速动比率	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
科博达	2.43	2.48
星宇股份	1.53	1.58
通宝光电	1.27	1.22
平均	1.74	1.76
本公司	0.94	1.08
资产负债率	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
科博达	24.78%	24.50%
星宇股份	39.94%	38.16%
通宝光电	51.40%	48.05%
平均	38.70%	36.90%
本公司	61.05%	60.56%

报告期内，公司各期末资产规模随业务规模增长呈上升趋势；各期末负债主要为流动负债。公司报告期流动比率、速动比率指标低于同行业公司，资产负债率高于同行业公司平均，主要原因系：（1）公司流动负债占比较高，主要系公司处于快速发展期，原材料等采购增加导致应付账款、应付票据金额较大所致；

(2) 为匹配日益增长的行业及市场需求，公司新增多条产线设备，新建车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目导致短期借款、应付账款增加；(3) 同行业可比公司中科博达和星宇股份为上市公司，股权融资渠道相对丰富，可通过股权融资等多种方式进行融资，进而提高流动资产规模，降低资产负债率，改善自身资本结构。而公司融资渠道较为单一，主要通过银行短期借款等方式补充流动资金，银行借款占总负债及总资产比例较高。

(四) 公司现金规模与实际经营情况是否匹配，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、报告期各期现金规模与实际经营情况

单位：万元

项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
现金及现金等价物①	5,093.73	5,236.27
营业收入②	76,790.44	59,275.27
营业成本③	59,138.09	42,496.84
现金及现金等价物占毛利比例④=①/(②-③)	28.86%	31.21%

报告期各期末，现金及现金等价物余额分别为 5,236.27 万元、5,093.73 万元，报告期各期末现金及现金等价物余额相对稳定。

2、报告期各期经营现金流变动原因

公司报告期各期经营现金流分别为 7,225.43 万元、374.71 万元，2024 年经营活动现金流下降原因具体如下：

(1) 在订单业务规模持续快速增长的背景下，公司根据未来经营计划及物料备货需求，采购业务规模的增长通常前置于销售端；

(2) 与公司业务规模增长以及各期票据收取与使用情况、票据核算模式相关。公司境内客户销售回款较多以银行承兑汇票的形式收到，报告期各期收到票据金额分别为：16,604.14 万元、30,943.65 万元，占营业收入比例分别为 28.01%、40.30%；2024 年内销收入占比大幅增加导致票据回款金额也大幅增加，因此票据回款金额占收入比例比 2023 年增长较多；

(3) 公司给予客户的信用期较与供应商给公司的信用期更长。从客户收款角度，公司给予主要客户 60-180 天的信用期，考虑部分客户通过商业承兑汇票、银行承兑汇票等结算，应收账款总体回收周期为 180-270 天；采购端，主要原材料 LED、芯片、PCB、塑料粒子等，结算周期普遍较短，且供应商多要求开票后 60-90 天电汇、承兑、转账结算。

3、货币资金余额

报告期各期，货币资金余额分别为 6,637.59 万元、7,667.30 万元，为匹配公司经营规模的增加，货币资金余额也相应增长。

4、应收账款期后回款

截至 2025 年 6 月 30 日，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 98.82%、87.22%，整体回款情况良好。

5、流动性风险的应对措施

公司通过以下措施改善流动性：

(1) 加强客户收款：公司日常与客户保持充分沟通，基于历史良好合作情况，与客户协商缩短付款周期；对于以票据方式结算的客户，尽量与客户沟通用“6+9”银行票据结算；公司及时跟踪销售发货、客户签收、对账结算和取得回款情况，对于已到约定付款期的款项，及时提醒客户支付。

(2) 优化运营效率：公司根据订单规模合理制定生产计划并安排采购，在保证安全库存的前提下，控制存货库存量，避免资金占用；基于历史良好合作情况和市场价格，定期重新谈判供应商合同，以降低采购成本；积极与供应商磋商，增加采用票据支付的比例。

(3) 加强与金融机构的合作：公司实时监控收支情况，保证资金余额的安全；公司与大型金融机构建立了长期、稳定的合作关系，保证有充足的授信额度以应对突发资金需求。

报告期内，公司可随时支取的现金及现金等价物余额虽相对较低，但从未出现过信用违约，逾期还贷的情况，公司通过高效的运营管理，能够满足日常运营资金需求，整体资金使用效率较高。公司应收账款期后回款情况良好，2024 年

末应收账款期后回款比例为 87.22%，在正常生产经营过程中，公司不存在流动性风险，为防范流动性风险采取的措施有效。

（五）公司固定资产抵押的详细情况，是否会对公司持续经营能力产生影响。

报告期各期末，公司抵押的固定资产情况如下：

单位：万元

报表日期	项目	账面价值	占资产总额的比例	对应借款到期日
2024 年 12 月 31 日	房屋建筑物	4,407.98	3.57%	2028 年 2 月 23 日前 按还款计划还款
	专用设备	5,558.18	4.50%	
	小计	9,966.16	8.07%	
2023 年 12 月 31 日	房屋建筑物	4,644.90	5.01%	2028 年 2 月 23 日前 按还款计划还款
	专用设备	4,977.80	5.36%	
	小计	9,622.70	10.37%	

上述资产抵押权对应的主债务均为公司及子公司的长期借款，按照还款计划在未来 4 年内偿还。主债务在履行中，抵押尚未解除，已到还款时间的贷款均已按期偿还。按照相关抵押合同约定，抵押物由公司占有和保管，但抵押物的权利凭证全部交由银行，未经抵押权人书面同意，抵押人不得以任何方式处分抵押财产，包括但不限于重复抵押或质押、放弃、赠与、转让（包括在正常经营活动中向已经支付合理价款的买受人的交付）、出租（包括原租赁合同到期后续租或修改租赁合同）、出资、迁移、设立居住权、修改居住权合同或延长居住权期限、改为公益用途、与其他物添附或改建、分割等，因此上述抵押资产使用权受限，但不影响公司正常生产经营。

报告期各期末，公司抵押固定资产占资产总额的比例分别为 10.37%、8.07%，占比较低且逐年下降，未来公司可用于抵质押的空间较大。公司不存在逾期偿还银行借款的情况，预计不存在被行使抵押权的风险，预计不会对生产经营产生重大不利影响。

（六）主办券商及会计师核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下主要核查程序：

- (1) 获取公司应付账款、应付票据账龄明细表，访谈公司主要经营管理人员，了解应付账款、应付票据增长的原因及合理性；
- (2) 对公司报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额进行对比分析；
- (3) 查询可比公司使用票据结算情况；
- (4) 获取公司应付账款期后付款明细、应付账款逾期明细，向公司了解未付原因，确认是否存在纠纷；
- (5) 获取公司银行借款台账、借款合同、授信台账、授信协议等相关资料，核查公司短期借款的到期情况以及长期借款的还款计划；
- (6) 查询可比公司公开信息，计算其流动性指标及资产负债率，并将其与公司进行对比分析；
- (7) 获取公司期后回款情况统计表，获取公司报告期各期末货币资金、营业收入明细数据，分析公司的资金状况，结合上述情况，综合分析公司是否存在流动性风险；
- (8) 获取公司抵押资产清单以及抵押协议，了解抵押资产的用途。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- (1) 公司应付账款与应付票据增长的主要原因是：①2024年经营规模扩大，公司相应增加材料采购；②车辆视觉系统研发及产业化基地建设项目于2024年开工，相应工程设备采购增加，增长原因与公司实际业务情况一致，具有合理性；应付账款与应付票据的规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额匹配；公司采用票据结算符合行业惯例；报告期内，公司对供应商付款情况较好，由于公司采用的是月度审批后付款的机制，材料款到期后，采购提请材料到期款批量审批，审批同意后集中安排付款，因此存在少量逾期金额，逾期金额占比较低且呈下降趋势，期后付款不存在异常。报告期内，公司与供应商不存在债务纠纷的情况；
- (2) 公司短期借款和长期借款主要用于购买原材料和日常资金周转，符合经营模式及行业特点。截至本回复出具日，公司已偿还期后已到期借款的本金和

利息，未出现到期未偿还借款情况，公司不存在重大偿债风险；

(3) 报告期内，公司为非上市公司，融资手段单一，主要通过自身发展和银行借款渠道补充公司日常运营所需资金，因此公司流动性指标、资产负债率低于同行业可比公司具备合理性；

(4) 公司的现金规模能够满足日常运营资金需求，应收账款期后回款情况良好，整体资金使用效率较高，公司不存在流动性风险，为防范流动性风险采取的措施有效；

(5) 公司为满足自身发展的资金需求，将房屋建筑物和专用设备抵押以获得银行借款，相关资产使用权受限，但公司报告期内业绩增长较快，不存在逾期偿还银行借款的情况，预计不存在被行使抵押权的风险，预计不会对公司生产经营产生重大不利影响。

二、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。

报告期内，公司与同行业可比公司的期间费用率对比情况如下：

公司名称	2024 年度				
	期间费用率	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率
科博达	14.36%	2.08%	4.03%	7.64%	0.61%
星宇股份	7.74%	0.42%	2.29%	4.95%	0.08%
通宝光电	7.80%	0.34%	3.28%	4.06%	0.12%
平均值	9.97%	0.95%	3.20%	5.55%	0.27%
朗恩斯	14.25%	1.05%	7.35%	4.71%	1.14%
公司名称	2023 年度				
	期间费用率	销售费用率	管理费用率	研发费用率	财务费用率
科博达	15.91%	1.69%	5.02%	9.59%	-0.40%
星宇股份	8.94%	0.46%	2.65%	5.95%	-0.12%
通宝光电	7.62%	0.37%	3.40%	3.80%	0.05%
平均值	10.82%	0.84%	3.69%	6.45%	-0.16%
朗恩斯	15.00%	1.06%	7.81%	4.68%	1.45%

报告期各期，公司期间费用率整体高于星宇股份及通宝光电，低于科博达，

位于同行业可比公司合理区间内。其中公司销售费用率与同行业可比公司相比不存在重大差异，管理费用率高于同行业可比公司平均水平，研发费用率略低于同行业可比公司平均水平。

报告期内，公司销售费用率保持稳定，整体高于星宇股份及通宝光电，低于科博达，位于同行业可比公司合理区间内。其中公司销售费用率与科博达相差较多，主要原因系报告期内公司销售规模和销售人员数量远低于科博达，且科博达存在较大金额的销售服务费及售后服务费，报告期内合计金额分别为 4,459.82 万元及 8,731.38 万元，占当期营业收入比例分别为 0.96% 及 1.46%，导致科博达与其他可比公司相比销售费用率处于较高水平。公司销售费用率高于星宇股份和通宝光电，主要是由于公司销售人员工资水平高于上述两家同行业公司。

报告期内，公司管理费用率高于同行业可比公司。主要随着营业收入快速增长，公司为了实现精细化管理，管理人员规模相对较高，对应职工薪酬支出金额相对较高。

报告期各期末，公司与同行业可比公司的管理费用-职工薪酬对比情况如下：

单位：万元；人

项目		2024年度	2023年度
科博达	管理费用-职工薪酬	15,048.50	13,282.83
	占营业收入比例	2.52%	2.87%
	管理人员人数	371.00	378.00
星宇股份	管理费用-职工薪酬	17,064.92	16,143.95
	占营业收入比例	1.29%	1.58%
	管理人员人数	584.00	566.00
通宝光电	管理费用-职工薪酬	857.84	801.07
	占营业收入比例	1.46%	1.51%
	管理人员人数	39.00	37.00
朗恩斯	管理费用-职工薪酬	3,145.99	2,700.38
	占营业收入比例	4.10%	4.56%
	管理人员人数	221.00	196.00

由上表可知，公司管理人员薪酬占营业收入比例均高于同行业可比公司水平，因此导致公司管理费用率相对较高，差异具备合理性。

报告期内，公司研发费用率保持稳定，整体高于通宝光电，低于星宇股份及科博达，略低于同行业可比公司平均水平。主要由于星宇股份及科博达为主板上市公司，公司规模较大，资金实力雄厚，研发投入金额较大。同时，科博达在报告期内通过多点布局打造新增长点，以事业部为主导，综合先进自主的核心技术和多年积累的科技创新优势，结合客户现有及未来潜在需求，充分做好新研发项目前期立项论证和审核工作，以保证项目达到预期销售和效益目标，因此研发费用率较其他可比公司处于较高水平。公司处于业务规模和产品矩阵的成长期，根据自身业务需求和整体发展战略来制定符合公司实际需求的研发计划，合理安排研发投入，研发费用率处于合理水平范围内。

综上所述，公司期间费用率及销售费用率、研发费用率与同行业可比公司相比不存在较大差异，管理费用率高于同行业可比公司，主要由于公司管理人员薪酬支出较高所致，差异具备合理性。

(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，销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩是否匹配；

1、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

报告期各期末，公司销售、管理、研发人员数量具体情况如下：

单位：人

人员类型	2024年12月31日	2023年12月31日
销售人员	24	24
管理人员	221	196
研发人员	102	83

报告期各期，公司销售、管理、研发人员薪资水平具体如下：

单位：万元

人员类型	2024年度	2023年度
销售人员	21.02	22.35
管理人员	16.31	14.61
研发人员	20.46	20.18

注：薪资=各类费用中的职工薪酬/各类人员按月度人数计算的年均数量。

报告期内，公司销售、管理、研发人员薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目		2024年度	2023年度
销售人员	科博达	22.12	20.81
	星宇股份	12.32	11.93
	通宝光电	15.75	15.60
	平均值	16.73	16.11
	朗恩斯	21.02	22.35
管理人员	科博达	40.18	40.37
	星宇股份	29.68	22.90
	通宝光电	22.57	21.95
	平均值	30.81	28.41
	朗恩斯	16.31	14.61
研发人员	科博达	31.38	28.02
	星宇股份	24.08	17.12
	通宝光电	21.27	20.09
	平均值	25.58	21.75
	朗恩斯	20.46	20.18

注：可比公司数据取自年度报告或招股说明书，平均薪酬为各类费用/各类人员年平均人数，可比公司年平均人数=（年初人数+年末人数）/2

报告期内，公司销售人员平均薪酬与科博达水平接近，高于可比公司平均值。主要由于公司重视客户的拓展及维护，销售人员与客户沟通对接需求较多。同时公司境外收入占比较高，销售人员需经常前往伊朗等地区出差沟通业务，因此公司为激励销售人员设立了较高的薪资水平。销售人员平均薪酬处于合理范围内。

报告期内，公司管理人员平均薪酬均低于同行业可比公司水平。主要由于报告期内公司为实现精细化管理，管理人员规模较大。报告期各期末通宝光电管理人员分别为 37 人及 39 人，公司管理人员规模远高于通宝光电，管理人员构成中薪酬水平较高的高管占比较低，而基础岗位人员占比较高，导致管理人员平均薪资相应地被拉低。同时由于科博达及星宇股份业务规模及资金实力均高于公司，管理人员平均薪酬也处于较高水平。因此公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司具备合理性。

报告期内，公司研发人员平均薪酬与通宝光电水平接近，低于可比公司平均

值。主要由于科博达及星宇股份为主板上市企业，研发团队规模及研发投入均较大，因此相应的研发人员薪资水平高于公司。公司根据自身业务需求和整体发展战略来制定符合公司实际需求的研发计划，合理安排研发投入，研发人员薪资水平与同行业可比公司不存在重大差异。

2、销售费用率较低的原因及合理性，与公司的业务、业绩是否匹配

销售费用率较低的原因及合理性参见本题回复之“（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”。

报告期内，公司销售费用及营业收入情况对比如下：

单位：万元			
项目	2024年度	2023年度	增长率
销售费用	803.42	630.78	27.37%
营业收入	76,790.44	59,275.27	29.55%
销售费用率	1.05%	1.06%	

由上表可知，报告期内公司销售费用增长率及营业收入增长率分别为 27.37% 及 29.55%，销售费用率分别为 1.06% 及 1.05%，整体保持稳定，销售费用增长幅度与营业收入增长幅度基本保持一致，销售费用率与公司的业务、业绩相匹配。

（三）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

公司制定并有效执行了《研发管理控制程序》等制度文件。对研发项目各项费用支出实行了有效控制，对日常研发项目流程、财务核算管理等建立了相关标准。

2、是否建立跟踪管理系统

公司已建立了研发项目的持续跟踪机制，公司研发项目均根据相关制度履行立项程序，由技术部编制项目的《技术开发项目设计书》，内容包含项目计划进度、经费预算、主要团队人员等，并形成书面文件，经审批通过后正式启动研发项目；在项目实际开展的过程中，公司针对主要环节的输出物、工作成果、阶段

性总结等资料按项目归集与整理；在项目结项阶段，由项目组形成《研发项目验收报告》书面文件，内容包含项目简介、关键技术、创新点、项目技术指标完成情况、取得成果、经费支出情况等，由技术部负责人组织履行验收程序，审批通过后项目正式结项。

综上，公司已建立研发项目的跟踪管理系统以及与研发项目相对应的人财物管理机制，能够有效监控、记录各研发项目的进展情况。

3、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

公司根据《企业会计准则》的相关规定归集研发费用，研发费用归集的内容包括与研发活动直接相关的职工薪酬、材料领用、检测检验费、设计服务费、折旧摊销、差旅费及其他等。

报告期内，公司的研发费用归集方法如下：

项目	归集方法
职工薪酬	研发部门对研发工时进行管理，研发人员根据参与研发项目情况填写研发工时表，由研发部门领导审批后，财务部每月根据研发工时表对研发人员薪酬进行归集。
材料领用	公司材料领用均通过 ERP 系统进行管理，研发人员根据研发项目需求填写领料单，填写研发项目信息，经研发部门领导审批后，由仓库管理员审核出库单、记录领料人姓名并出库，财务部门核算后分别计入各研发项目材料投入。
检测检验费	于实际发生时计入研发费用，并按其对应的研发项目进行归集。
设计服务费	于实际发生时计入研发费用，并按其对应的研发项目进行归集。
折旧摊销	按研发部门使用的仪器、设备及在用建筑物、无形资产归集相关折旧及摊销，设备折旧根据其对应的研发项目进行归集，无形资产摊销平均分摊至当期各项目。
差旅费	于实际发生时计入研发费用，并按其对应的研发项目进行归集。
其他	于实际发生时计入研发费用，并按其对应的研发项目进行归集。

公司研发费用归集真实、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

4、研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用存在差异的具体原因

报告期内，公司研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用的认定依据基础不同，因此存在一定差异，报告期各期，实际发生的研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用差异情况如下：

单位：万元

项目	2024年	2023年
实际发生的研究费用	3,614.62	2,777.00
纳税申报时加计扣除的研究费用	3,515.58	2,689.34
差额	99.04	87.66
差异率	2.74%	3.16%

由上表可见，报告期内公司实际发生的研究费用与加计扣除的研究费用金额总体较为一致，但由于二者认定依据基础不同，因此存在一定的差异。

报告期各期，公司实际发生的研究费用与纳税申报时加计扣除的研究费用差异情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年	2023年
工资薪金	-	-
材料领用	-	-
检测检验费	-	-
设计服务费	52.84	72.53
折旧摊销	40.80	9.96
差旅费	-	-
其他	5.40	5.17
总计	99.04	87.66

上述主要项目存在差异的原因如下：

(1)根据相关规定，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的80%计算加计扣除；委托方为进行研发活动与受托方签订技术开发合同，由受托方到科技行政主管部门进行登记，若受托方放弃加计扣除并出具相关申明，委托方方可加计扣除，公司委外研发按照费用实际发生额的80%申请加计扣除；

(2)公司研发费用中的使用权资产折旧不属于研发加计扣除政策规定的扣除项目；公司2024年新增装修费用，根据财税【2015】119号规定，研发中心的装修费不可加计扣除；

(3)其他方面，加计扣除的研究费用中其他费用（指与研发活动直接相关的其他费用，如差旅费、会议费、办公费等）总额不得超过可加计扣除研究费用

总额的 10%。

（四）主办券商、会计师核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下主要核查程序：

- (1) 查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等披露文件，分析公司期间费用率及销售、管理、研发费用率与同行业可比公司的差异情况及合理性；
- (2) 获取公司报告期每周末人数统计，分析公司销售、管理、研发人员薪酬与同行业可比公司的差异情况及合理性；
- (3) 查阅公司研发相关的内控制度，并对技术负责人进行访谈，了解研发部门相关设置、研发流程、研发费用核算等；
- (4) 获取研发项目的相关资料，如：《技术开发项目设计书》、《研发项目验收报告》等，了解研发项目的实际执行情况；
- (5) 获取公司研发费用财务核算政策，了解公司研发费用归集情况；
- (6) 获取报告期公司的汇算清缴数据，检查加计扣除金额是否得到主管税务机关的认可；
- (7) 查阅关于研发费用会计核算及研发费用加计扣除相关的政策文件，检查公司研发费用可加计扣除金额和申报报表中的研发费用金额的差异情况、差异原因，并分析其合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

- (1) 公司期间费用率及销售费用率、研发费用率位于同行业可比公司合理区间内，与同行业可比公司相比不存在较大差异。管理费用率高于同行业可比公司，主要由于公司管理人员薪酬支出较高所致，差异具备合理性；
- (2) 公司销售及研发人员平均薪酬位于同行业可比公司合理区间内，与同行业可比公司相比不存在较大差异。公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司水平，主要由于公司管理人员构成中薪酬水平较高的高管占比较低，同时科博达

及星宇股份业务规模大，管理人员平均薪酬也处于较高水平，差异具备合理性。公司销售费用率位于同行业可比公司合理区间内，销售费用率与公司的业务、业绩相匹配；

(3) 公司建立了研发项目的跟踪管理系统，能够有效监控、记录各研发项目的进展情况；公司研发费用归集真实、准确，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定；报告期内，研发费用加计扣除金额与财务报表账面金额存在差异较小，主要系研发费用加计扣除的范围和标准与研发费用的核算口径差异等原因所致；公司按照企业会计准则核算归集相关研发费用，公司研发费用的加计扣除情况符合有关税法的规定，与实际发生的研究费用金额差异合理。

三、关于公司股东。①2020年11月以来，公司通过增资及股权转让的方式多次引入新股东；②常州能创系公司员工持股平台；朗信投资持有公司2.51%的股权，股东系五名自然人。

(一)说明2020年11月以来公司历次增资及股权转让背景，增资及转让价格、定价依据及公允性，2025年期间增资及转让价格差异较大的原因及合理性，是否存在其他利益安排。

1、2020年11月以来公司历次增资及股权转让背景，增资及转让价格、定价依据及公允性

2020年11月以来，公司历次增资及股权转让背景，增资及转让价格、定价依据及公允性如下：

序号	事项	转让方	增资方/受让方	背景	价格	定价依据及公允性
1	2020年11月，朗恩斯第三次增资	/	刘超群	看好朗恩斯未来发展	15.80元/股	参考朗恩斯2018年增资价格15.55555元/股适当溢价，由新老股东协商确定，具备公允性
2	2021年3月，朗恩斯第四次增资	/	朗信投资、安华创投、敦行聚福、沈伯仁、常州能创	看好朗恩斯未来发展	17.4375元/股	按照投前估值4.5亿元（约2020年净利润的15倍），由新老股东协商确定，具备公允性
3	2022年6月，朗恩斯第五次增资	/	力朗创投、力斯克创投、力泰创投	看好朗恩斯未来发展	17.4375元/股	按照2021年增资投前估值4.5亿元，由新老股东协商确定，具备公允性

序号	事项	转让方	增资方/受让方	背景	价格	定价依据及公允性
4	2023年6月，朗恩斯第六次增资	/	安徽金通	看好朗恩斯未来发展	17.4375元/股	按照2021年增资投前估值4.5亿元，由新老股东协商确定，具备公允性
5	2023年6月，朗恩斯第三次股份转让	黄超然	吕敏	黄超然对所经营汽修厂进行设备投资，需要资金；吕敏看好朗恩斯发展，受让股份	17.4375元/股	参考同批次投资机构增资价格，由转让双方协商确定，具备公允性
6	2024年6月，朗恩斯第七次增资	/	上海方广、常州方广、钟楼专精、大运河基金、科创苗圃	看好朗恩斯未来发展	29.61元/股	按照投前估值10亿元（约2023年净利润的20倍），由新老股东协商确定，具备公允性
7	2024年6月，朗恩斯第四次股份转让	力朗创投	力和科创投	力和科创投看好朗恩斯发展，想要投资；力朗创投部分投资人有资金需求，出让部分股权	28.13元/股	参考同批次投资机构增资价格，按照投前估值9.5亿元，由转让各方协商确定，具备公允性
		力朗创投、孙辉、孙亚峰	力睿创投	力睿创投看好朗恩斯发展，想要投资；力朗创投部分投资人有资金需求，退出部分投资，同时，孙辉、孙亚峰出让部分股权		
8	2025年3月，朗恩斯第五次股份转让	敦行聚福	敦行聚港	敦行聚港有投资需求，敦行聚港、敦行聚福系由同一基金管理人控制的企业，经内部协商，由敦行聚福转让部分股权转让给敦行聚港	26.44元/股	参考朗恩斯前次增资价格，由转让双方协商确定，具备公允性
9	2025年4月，朗恩斯第六次股份转让	黄超然	孙辉	黄超然对所经营汽修厂进行设备投资，需要资金；孙辉看好朗恩斯发展，受让股份	18.51元/股	在2023年6月向吕敏转让股份的价格17.4375元/股的基础上略微上浮，由转让双方协商确定，具备公允性
10	2025年6月，朗恩斯第七次股份转让	安华创投	优化科技	安华创投基金到期，将所持股权转让给优化科技	23.07元/股	参考安华创投入股朗恩斯时所签订的增资协议约定的计算公式，按照利息计算至2025年3月31日确定，具备公允性

由上表，2020年11月以来，公司历次增资及股权转让背景具有合理性，增资及股权转让价格公允。

2、2025年期间增资及转让价格差异较大的原因及合理性，是否存在其他利益安排

2025年期间，朗恩斯共发生三次股份转让，具体如下：

（1）2025年3月，朗恩斯第五次股份转让

2025年3月，朗恩斯、敦行聚福、敦行聚港签署股份转让协议，约定敦行聚福将所持朗恩斯378,215股股份以10,000,000.00元的价格转让给敦行聚港，转让价格为26.44元/股。

该转让价格系参考朗恩斯前次增资价格，由转让双方协商确定，具备合理性。

（2）2025年4月，朗恩斯第六次股份转让

2025年4月，黄超然与孙辉签署股份转让协议，约定黄超然将所持朗恩斯128,571股股份以2,380,000.00元的价格转让给孙辉，转让价格为18.51元/股。

该转让价格系由转让双方协商确定，2023年6月，黄超然以17.4375元/股（与同期外部投资人增资入股价格一致）向吕敏转让部分股份时，即开始与孙辉洽谈剩余股份的转让事宜，了解到公司正在筹备上市，故保留部分股份。2025年4月，黄超然对所经营汽修厂进行设备投资，需要资金，因此向孙辉转让剩余股份。双方协商确定的本次股份转让价格系在2023年6月协商的17.4375元/股的基础上略微上浮，最终确定为238万元，对应18.51元/股，具备合理性。

（3）2025年6月，朗恩斯第七次股份转让

2025年6月，安华创投与优化科技签署股份转让协议，约定安华创投将所持朗恩斯1,708,960股股份以39,427,427.87元的价格转让给优化科技，转让价格为23.07元/股。

该转让价格系参考安华创投入股朗恩斯时所签订的增资协议的约定，按照计算公式投资金额* $(1+N*8\%)$ （其中：N=实际投资天数/365）-历年累积分红、股息以及红利，即2,979.9990万元* $(1+2021/3/19至2025/3/31的天数/365*8\%)$ 计算确定，具备合理性。

综上，2025年期间增资及转让价格虽然存在差异，但系相关方基于不同交易背景协商确定，具备合理性，不存在其他利益安排。

(二) 说明常州能创激励份额的授予价格、定价依据及公允性，份额流转、退出机制及实施情况，激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕；说明朗信投资的入股背景，其股东与公司股东或董监高是否存在关联关系。

1、常州能创激励份额的授予价格、定价依据及公允性，份额流转、退出机制及实施情况，激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕

(1) 常州能创激励份额的授予价格、定价依据及公允性

常州能创系公司员工持股平台，取得公司股份的价格为 17.4375 元/股，与同期外部投资人入股价格相同，不属于为实施员工股权激励计划而设立的员工股权激励持股平台。

常州能创的入股价格系按照投前估值 4.5 亿元（约 2020 年净利润的 15 倍）计算确定，由新老股东协商确定，具备公允性。

(2) 份额流转、退出机制及实施情况

根据常州能创的《合伙协议》，常州能创全体合伙人关于所持财产份额流转、退出机制的约定如下：

合伙人有权退伙的情形	<p>《合伙协议》第十一条 在合伙企业存续期间，有下列情形之一的，合伙人可以退伙：</p> <p>(一) 合伙协议约定的退伙事由出现； (二) 经全体合伙人一致同意； (三) 发生合伙人难以继续参加合伙的事由； (四) 其他合伙人严重违反合伙协议约定的义务。</p> <p>合伙协议未约定合伙期限的，合伙人在不给合伙企业事务执行造成不利影响的情况下，可以退伙，但应当提前三十日通知其他合伙人。</p>
合伙人当然退伙的情形	<p>《合伙协议》第十二条 在合伙企业存续期间，有下列情形之一的，合伙人当然退伙：</p> <p>(一) 作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡； (二) 普通合伙人丧失偿债能力； (三) 作为合伙人的法人或者其他组织依法被吊销营业执照、责令关闭、撤销，或者被宣告破产； (四) 法律规定或者合伙协议约定合伙人必须具有相关资格而丧失该资格； (五) 合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行。</p> <p>普通合伙人被依法认定为无民事行为人或者限制民事行为能力人的，经其他合伙人一致同意，可以依法转为有限合伙人，其他合伙人未能一致同意的，该无民事行为能力或者限制民事行为能力的合伙人退伙。退伙事由实际发生之日起为退伙生效日。</p>
合伙人被除名退伙情形	<p>《合伙协议》第十三条 有下列情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名：</p> <p>(一) 2050 年 12 月 31 日前未履行出资义务；</p>

	<p>(二) 因故意或者重大过失给合伙企业造成损失;</p> <p>(三) 执行合伙事务时有不正当行为;</p> <p>(四) 发生合伙协议约定的事由。</p> <p>对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。被除名人接到除名通知之日起三十日内，向人民法院起诉。</p>
退伙的结算	<p>《合伙协议》第十四条 退伙的结算:</p> <p>(一) 合伙人退伙，其他合伙人应当与该退伙人按照退伙时的合伙企业财产状况进行结算，退还退伙人的财产份额。退伙人对给合伙企业造成的损失负有赔偿责任，相应扣减其应当赔偿的数额;</p> <p>(二) 退伙时有未了结的合伙企业事务的，待该事务了结后进行结算;</p> <p>(三) 退伙人在合伙企业中财产份额的退还办法，由全体合伙人根据企业实际情况决定，可以退还货币，也可以退还实物;</p> <p>(四) 普通退伙人对基于其退伙前的原因发生的合伙企业债务，承担无限连带责任，有限合伙人以其认缴的出资为限对合伙企业债务承担责任;</p> <p>(五) 合伙人退伙时，合伙企业财产少于合伙企业债务的，退伙人应当依照《合伙企业法》第三十三条第一款的规定分担亏损;</p> <p>(六) 普通合伙人死亡或者依法宣告死亡的，对该合伙人在合伙企业中的财产份额由享有合法继承权的继承人继承，从继承开始之日起，取得该合伙企业的合伙人资格。如合伙人的继承人为无民事行为能力人或者限制民事行为能力人经其他合伙人同意可转为有限合伙人，继承人不愿意成为合伙人，法律规定或者合伙协议约定合伙人必须具有相关资格，而该继承人未取得该资格的，合伙企业也应当向合伙人的继承人退还被继承合伙人的财产份额;</p> <p>(七) 作为有限合伙人的自然人死亡、被依法宣告死亡或者作为有限合伙人的法人及其他组织终止时，其继承人或者权利承受人可以依法取得该有限合伙人在有限合伙企业中的资格。</p>
财产份额的转让及出质	<p>《合伙协议》第十五条 财产份额的转让及出质:</p> <p>(一) 普通合伙人向合伙人以外的人转让其在合伙企业中的财产份额的，须经其他合伙人一致同意，在同等条件下，其他合伙人有优先购买权;有限合伙人可以向合伙人以外的人转让其在有限合伙企业中的财产份额，但应当提前三十日通知其他合伙人;</p> <p>(二) 合伙人以外的人依法受让合伙人在合伙企业中的财产份额的，按入伙对待，否则以退伙对待转让人，受让合伙人经修改合伙协议即成为合伙企业的合伙人;</p> <p>(三) 合伙人之间转让在合伙企业中的全部或部分财产份额时，应当书面通知其他合伙人。如转让后合伙人达不到法定最低人数的，超过 30 天的合伙企业应当解散;</p> <p>(四) 有限合伙人可以将其在有限合伙企业中的财产份额出质，但必须经全体合伙人一致同意。</p>

常州能创与公司签署的《增资认购协议》中约定，常州能创缴付出资后即成为公司股东，享有《公司法》及公司章程规定的股东应享有的各项权利及本协议约定的各项权利。自 2021 年 6 月 12 日常州能创向公司缴付出资以来，常州能创的份额流转、退出情形如下：

①2024 年 5 月，孙辉减少出资额，吕敏退伙

2024 年 5 月 20 日，常州能创全体合伙人作出变更决定书，同意孙辉出资额由 50.00 万元减少至 100 元，吕敏出资额由 50.00 万元减少至 0 元并退伙。

2021 年 3 月，根据《中华人民共和国合伙企业法》的规定，设立合伙企业应当有两名以上合伙人，孙辉、吕敏作为初始合伙人设立常州能创。2024 年 5 月，当时李宣、符涛、吕伯阳通过增资成为常州能创合伙人，吕敏退出常州能创，孙辉减少出资额，担任普通合伙人。

②2024 年 8 月，吕伯阳将其财产份额转让给吕敏

2024 年 8 月 27 日，常州能创全体合伙人作出变更决定书，同意吕伯阳将其全部出资额 31.3875 万元转让给新有限合伙人吕敏，转让价款为 42.63 万元，其他合伙人放弃优先受让权。

吕伯阳因母亲生病从公司离职，并退出常州能创、转让常州能创的财产份额。吕敏看好公司发展，受让吕伯阳所持合伙份额。

(3) 激励实施过程中是否存在纠纷，目前是否已实施完毕

2021 年 6 月，合伙人向常州能创完成出资，常州能创向朗恩斯支付增资款 3,325,244.10 元，本次增资已实施完毕，实施过程中不存在纠纷。

2、朗信投资的入股背景，其股东与公司股东或董监高是否存在关联关系

朗信投资成立于 2015 年 10 月，工商登记经营范围为：投资管理、投资咨询（金融、证券、期货除外）；受托管理股权投资基金（不得从事证券投资活动；不得从事公开募集基金管理业务）；企业管理咨询、商务信息咨询；股权投资。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动），主要从事投资业务。朗信投资股东均拥有较为雄厚的资金实力，且对汽车零部件相关行业比较熟悉。

2016 年 4 月，朗恩斯处于股转系统挂牌期间，朗信投资看好朗恩斯未来发展，预期投资朗恩斯能够实现较好的投资回报，遂通过二级市场交易取得公司股份，入股朗恩斯。

根据对朗信投资的访谈及其出具的调查表，朗信投资的股东及与公司股东、董监高的关联关系如下：

股东姓名	认缴出资额（万元）	与公司股东、董监高的关联关系
吴坤	540.00	无
孙大卫	230.00	孙大卫系公司股东孙亚峰的表弟
殷晓悟	100.00	无
汤文亚	100.00	无
杨福林	30.00	无

综上，朗信投资入股朗恩斯的背景具备合理性。孙大卫系公司股东孙亚峰的表弟，除此之外，朗信投资的股东与公司股东或董监高不存在关联关系。

（三）主办券商、律师核查意见

1、核查上述事项并发表明确意见。

（1）核查程序

就上述事项，主办券商及律师履行了以下主要核查程序：

①访谈 2020 年 11 月以来入股公司的股东，并取得上述股东出具的调查表，了解 2020 年 11 月以来的增资及股权转让背景，增资及转让价格、定价依据及公允性；

②取得并查阅了常州能创的《合伙协议》和全套工商登记资料，了解常州能创合伙人的入股价格、关于财产份额流转、退出机制的约定及实施情况；

③访谈常州能创全体合伙人，核查激励实施过程中是否存在纠纷，了解常州能创的份额流转、退出情况；

④取得常州能创向朗恩斯的出资凭证，合伙人向常州能创的出资凭证；

⑤访谈朗信投资并取得其出具的调查表。

（2）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

①2020 年 11 月以来，公司历次增资及股权转让背景具有合理性，增资及股权转让价格公允；2025 年期间增资及转让价格虽然存在差异，但系相关方基于不同交易背景协商确定，具备合理性，不存在其他利益安排；

②常州能创财产份额的定价依据具备公允性，常州能创关于份额流转、退

出机制的约定健全，实施过程中不存在纠纷，目前已实施完毕。朗信投资入股朗恩斯的背景具备合理性，除了孙大卫系公司股东孙亚峰的表弟外，朗信投资的股东与公司股东或董监高不存在关联关系。

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

主办券商、律师对公司控股股东、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直接持股 5%以上的自然人股东的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况如下：

核查主体	关联关系	出资时间	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	流水核查情况
孙辉	控股股东、实际控制人、董事长、总经理、员工持股平台合伙人	2007 年 9 月，出资设立朗恩斯有限	取得股东会决议、支付凭证、验资报告	现金缴款
		2009 年 10 月，受让孙亚东持有的朗恩斯有限股权	取得股东会决议、股权转让协议	2007 年 12 月，孙亚东受让孙辉持有朗恩斯有限股权，未支付股权转让款，本次转回亦未实际支付款项
		2009 年 10 月，对朗恩斯有限增资	取得股东会决议、支付凭证、验资报告	现金缴款
		2014 年 5 月，对朗恩斯有限增资	取得股东会决议、支付凭证、验资报告	出资前后六个月流水
		2014 年 6 月，对朗恩斯有限增资	取得股东会决议、支付凭证、验资报告	出资前后六个月流水
		2017 年 12 月，对朗恩斯增资	取得股东会决议、验资报告	朗恩斯以未分配利润转增股本，不涉及支付增资款
		2025 年 4 月，受让黄超然持有的朗恩斯股份	取得股份转让协议、支付凭证、完税凭证	出资前后六个月流水
		2025 年 6 月，通过优化科技受让朗恩斯股份间接持有公司股份	取得股份转让协议、合同约定转让价款的分期支付凭证	向优化科技出资的回单以及优化科技受让公司股份之日前后六个月流水
		2021 年 6 月，通过向常州能创出资间接持有朗恩斯股份	取得合伙协议、朗恩斯股东会决议、支付凭证	出资前后六个月流水
孙亚峰	实际控制人、直接持	2007 年 9 月，出资设立朗恩斯有限	取得股东会决议、支付凭证、验资报告	现金缴款

核查主体	关联关系	出资时间	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等凭证取得情况	流水核查情况
	股 5% 以上的自然人	2009 年 10 月，对朗恩斯有限增资	取得股东会决议、支付凭证、验资报告	现金缴款
		2014 年 5 月，对朗恩斯有限增资	取得股东会决议、支付凭证、验资报告	出资前后六个月流水
		2014 年 6 月，对朗恩斯有限增资	取得股东会决议、支付凭证、验资报告	出资前后六个月流水
		2017 年 12 月，对朗恩斯增资	取得股东会决议、验资报告	朗恩斯以未分配利润转增股本，不涉及支付增资款
		2025 年 6 月，通过优化科技受让朗恩斯股份间接持有公司股份	取得股份转让协议、支付凭证	向优化科技出资的回单以及优化科技受让公司股份之日前后六个月流水
吕敏	董事会秘书、员工持股平台合伙人	2023 年 6 月，受让黄超然持有的朗恩斯股份	取得股份转让协议、股东会决议、支付凭证、完税凭证	出资前后六个月流水
		2024 年 9 月，通过受让吕伯阳持有的常州能创变更合伙份额间接持有朗恩斯股份	取得合伙协议、常州能创变更决定书、入伙协议、合伙份额转让协议、支付凭证、完税凭证	出资前后六个月流水
符涛	员工持股平台合伙人	2021 年 6 月，通过向常州能创出资间接持有朗恩斯股份	取得合伙协议、常州能创变更决定书、入伙协议、朗恩斯股东会决议、支付凭证	出资前后六个月流水
李宣	员工持股平台合伙人	2021 年 6 月，通过向常州能创出资间接持有朗恩斯股份	取得合伙协议、常州能创变更决定书、入伙协议、朗恩斯股东会决议、支付凭证	出资前后六个月流水

除上述核查程序外，主办券商、律师还履行了以下核查程序：

(1) 访谈公司控股股东孙辉、直接持股 5%以上股东孙亚峰、间接持有公司股份的高级管理人员吕敏，并取得上述股东出具的调查表；访谈员工持股平台合伙人符涛、李宣；

(2) 登录企查查以及百度等主流媒体进行检索，核查公司历史上是否因代持等事项存在争议或纠纷。

综上，主办券商、律师就公司不存在股权代持事项履行的核查程序充分、有效。

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

公司历次股东入股的入股背景、入股价格、资金来源等情况如下：

序号	事项	转让方	受让方/新增股东	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源
1	2007年9月，朗恩斯有限设立	/	孙辉、孙亚峰	共同出资设立公司	1元/注册资本	参照注册资本原值	自有资金
2	2008年1月，朗恩斯有限第一次股权转让	孙辉	孙亚东	孙辉曾在孙亚东的公司工作，孙亚东看好朗恩斯前景想要合作，孙辉转让部分股权	1元/注册资本	参照注册资本原值	未实际支付
3	2009年10月，朗恩斯有限第二次股权转让	孙亚东	孙辉	孙亚东资金紧张，将2008年1月受让的股权原价转回给孙辉	1元/注册资本	参照注册资本原值	未实际支付
4	2009年10月，朗恩斯有限第一次增资	/	孙辉、孙亚峰	因公司经营发展需要，各股东同比例追加货币资金投入	1元/注册资本	参照注册资本原值	自有资金
5	2014年5月，朗恩斯有限第二次增资	/	孙辉、孙亚峰	因公司经营发展需要，各股东同比例追加货币资金投入	1元/注册资本	参照注册资本原值	自有资金
6	2014年6月，朗恩斯有限第三次增资	/	孙辉、孙亚峰	因公司经营发展需要，各股东同比例追加货币资金投入	1元/注册资本	参照注册资本原值	自有资金
7	2016年4月至2017年1月，股转系统挂牌期间协议转让	孙辉 孙辉 孙辉 孙辉 孙辉 孙辉 孙辉 孙辉 孙辉 孙辉 孙辉	朗信投资 朗信投资 潘彭军 朗信投资 潘彭军 朗信投资 朗信投资 朗信投资 潘彭军 朗信投资 朗信投资	股转系统挂牌期间，朗信投资、潘彭军看好朗恩斯未来发展，通过二级市场进行交易	6元/股 6.5元/股 6元/股 6元/股 6元/股 6元/股 7元/股 7元/股 6元/股 7元/股 9元/股	2016年归属于挂牌公司股东的净利润比上年同期增长了119.60%，协议转让价格存在差异，系参考公司同期的挂牌价格和财务情况，由各方协商确定，具有合理性和公允性。	自有资金

序号	事项	转让方	受让方/新增股东	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源
		孙辉	朗信投资		15元/股		
		朗信投资	潘彭军		18元/股		
		潘彭军	朗信投资		20元/股		
		潘彭军	朗信投资		22元/股		
8	2017年12月,朗恩斯第一次增资	/	孙辉、孙亚峰、朗信投资、潘彭军	朗恩斯以未分配利润转增股本	/	/	未实际支付
9	2018年8月,朗恩斯第二次增资	/	敦行价值、新联创投、常州红土、深创投、陈武、潘彭军	看好朗恩斯未来发展	15.55555元/股	按照投前估值3.5亿元,参照2018年4月12日,公司在股转系统挂牌14.67元/股的收盘价,综合考虑公司所处行业、公司成长性、每股净资产、行业市盈率等多方面因素确定	自有/自筹资金
10	2018年12月,朗恩斯第二次股份转让	陈武	黄超然	陈武公司经营需要周转资金,黄超然看好朗恩斯未来发展,受让股份	15.55555元/股	参考朗恩斯2018年增资价格,由转让双方协商确定	自有资金
11	2020年11月,朗恩斯第三次增资	/	刘超群	看好朗恩斯未来发展	15.80元/股	参考朗恩斯2018年增资价格15.55555元/股适当溢价,由新老股东协商确定	自有资金
12	2021年3月,朗恩斯第四次增资	/	朗信投资、安华创投、敦行聚福、沈伯仁、常州能创	看好朗恩斯未来发展	17.4375元/股	按照投前估值4.5亿元(约2020年净利润的15倍),由新老股东协商确定	自有/自筹资金
13	2022年6月,朗恩斯第五次增资	/	力朗创投、力斯克创投、力泰创投	看好朗恩斯未来发展	17.4375元/股	按照2021年增资投前估值4.5亿元,由新老股东协商确定	自有/自筹资金
14	2023年6月,朗恩斯第六次增资	/	安徽金通	看好朗恩斯未来发展	17.4375元/股	按照2021年增资投前估值4.5亿元,由新老股东协商确定	自有/自筹资金
15	2023年6月,朗恩斯	黄超然	吕敏	黄超然对所经营汽修厂进行设备投资,需要	17.4375元/股	参考同批次投资机构增资价	自有/自筹资金

序号	事项	转让方	受让方/新增股东	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源
	第三次股份转让			资金；吕敏看好朗恩斯发展，受让股份		格，由转让双方协商确定	
16	2024年6月，朗恩斯第七次增资	/	上海方广、常州方广、钟楼专精、大运河基金、科创苗圃	看好朗恩斯未来发展	29.61元/股	按照投前估值10亿元（约2023年净利润的20倍），由新老股东协商确定	自有/自筹资金
17	2024年6月，朗恩斯第四次股份转让	力朗创投	力和科创投	力和科创投看好朗恩斯发展，想要投资；力朗创投部分投资人有资金需求，出让部分股权	28.13元/股	参考公司同期增资价格，按照投前估值9.5亿元，由转让各方协商确定	自有/自筹资金
		力朗创投、孙辉、孙亚峰	力睿创投	力睿创投看好朗恩斯发展，想要投资；力朗创投部分投资人有资金需求，退出部分投资，同时，孙辉、孙亚峰出让部分股权			自有/自筹资金
18	2025年3月，朗恩斯第五次股份转让	敦行聚福	敦行聚港	敦行聚港有投资需求，敦行聚港、敦行聚福系由同一基金管理人控制的企业，经内部协商，由敦行聚福转让部分股权转让给敦行聚港	26.44元/股	参考朗恩斯前次增资价格，由转让双方协商确定	自有/自筹资金
19	2025年4月，朗恩斯第六次股份转让	黄超然	孙辉	黄超然对所经营汽修厂进行设备投资，需要资金；孙辉看好朗恩斯发展，受让股份	18.51元/股	在2023年6月向吕敏转让股份的价格17.4375元/股的基础上略微上浮，由转让双方协商确定	自有/自筹资金
20	2025年6月，朗恩斯第七次股份转让	安华创投	优化科技	安华创投基金到期，将所持股权转让给优化科技	23.07元/股	参考安华创投入股朗恩斯时签订的《增资认购协议之补充协议》约定的计算公式，按照利息计算至2025年3月31日确定	自有/自筹资金

由上表，公司股东历次入股的入股价格不存在明显异常，资金来源均为自有或自筹资金，入股背景具有合理性。公司股东历次入股行为不存在股权代持未披露的情形，亦不存在不正当利益输送问题。

4、说明公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

截至本回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

5、核查程序

就上述事项，主办券商、律师履行了以下主要核查程序：

(1) 取得并查阅了公司控股股东、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直接持股 5%以上的自然人股东历次出资相关的入股协议、内部决议文件、支付凭证、验资报告、完税凭证、出资前后六个月流水；

(2) 访谈公司控股股东孙辉、直接持股 5%以上股东孙亚峰、间接持有公司股份的高级管理人员吕敏，并取得上述股东出具的调查表；访谈员工持股平台合伙人符涛、李宣；

(3) 取得并查阅了公司的全套工商登记资料，访谈公司全体股东，并取得公司全体股东出具的调查表，了解公司历次股东入股的入股价格、资金来源、入股背景；

(4) 登录企查查以及百度等主流媒体进行检索，核查公司历史上是否因代持等事项存在争议或纠纷；

(5) 查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站，核查公司是否存在股权纠纷或潜在争议。

6、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 截至本回复出具日，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及直接持股 5%以上的自然人股东持有的公司股份不存在代持情形，股权代持核查程序充分有效；

(2) 公司股东历次入股的入股价格不存在明显异常的情形，资金来源均为自有或自筹资金，入股背景具有合理性。公司股东历次入股行为不存在股权代持

未披露的情形，亦不存在不正当利益输送问题；

(3) 截至本回复出具日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，亦不存在股权纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

四、关于业务合规性。

(一) 说明劳务派遣单位是否与公司存在关联关系，是否具备相关业务资质，是否存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形；报告期末公司劳务派遣比例超过 10%是否存在被处罚风险，是否构成重大违法违规，规范整改情况，期后是否再次发生。

报告期内，公司劳务派遣单位如下：

名称	是否存在关联关系	是否具备相关业务资质	是否存在为公司代垫成本费用的情形
常州初心企业管理有限公司	否	是	否
常州市晓辉人力资源有限公司宿迁分公司	否	是	否
安庆富邦人力资源管理有限公司	否	是	否
安徽宝仁企业管理有限公司	否	是	否
安徽铷锝美人力资源有限公司	否	是	否

针对报告期末公司存在劳务派遣比例超过 10%的情况，公司已采取整改措施，根据订单情况和公司实际用工需求，通过调整用工结构，扩大自有员工数量、减少劳务派遣用工、计划将部分业务整体外包给劳务外包单位等措施，以减少劳务派遣用工比例。2025 年以来，公司劳动用工情形已符合《劳动合同法》及《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规的规定。截至 2025 年 6 月 30 日，公司通过整改将劳务派遣人员比例逐步降至 2.60%。

根据常州市武进区人力资源和社会保障局、常州市金坛区人力资源和社会保障局、安庆经济技术开发区人力资源和社会保障局出具的证明，公司及其控股子公司报告期内不存在因违反劳动用工相关法律法规而受到行政处罚的情形。

鉴于报告期内公司未受到相关主管部门的行政处罚，公司及子公司已取得有关部门出具的证明，确认公司不存在因违反劳动用工相关法律法规而受到行政处罚的情形，同时 2025 年以来公司及其子公司已依法对劳务派遣进行规范整改，

公司后续被行政处罚风险较小，且相关事项不属于重大违法违规，不会对挂牌构成实质性障碍。

(二) 说明报告期各期通过招投标、商务谈判等方式获取收入的金额及占比情况；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

报告期内，公司合同全部通过商务谈判签订，不存在通过招投标方式获取收入的情况，不存在应履行而未履行招投标程序的情形。公司订单获取均经过内部审批流程，订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

(三) 主办券商、律师核查意见

1、核查程序

(1) 查阅公司与主要劳务派遣单位签订的劳务派遣合同、营业执照、劳务派遣经营许可证、人力资源服务许可证，了解劳务派遣服务机构合规性。查阅截至 2025 年 6 月 30 日员工花名册，了解期后劳务派遣整改情况；

(2) 通过网络核查、抽查主要客户合同审批情况、查阅与主要客户的访谈记录，了解公司获取订单合规性。

2、核查意见

(1) 劳务派遣单位与公司不存在关联关系，均具备相关业务资质，不存在劳务派遣单位为公司代垫成本费用的情形。针对报告期末劳务派遣比例超过 10% 的情况，截至 2025 年 6 月 30 日公司已完成整改，公司后续被行政处罚风险较小，且相关事项不属于重大违法违规，不会对挂牌构成实质性障碍；

(2) 报告期内，公司不存在通过招投标方式获取收入的情况，不存在应履行而未履行招投标程序的情形。公司订单获取不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

五、关于前次申报。2015 年 5 月至 2018 年 9 月，公司股票在全国股转系统挂牌。

(一) 本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性；存在差异的，公司应说明差异情况；如存在重大差异，公司应详细说明差异的

具体情况及出现差异的原因，并说明公司内部控制制度及信息披露管理机制运行的有效性。

公司本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息一致性及差异情况如下：

1、信息披露规则的差异

公司前次申请系遵照《全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件内容与格式指引》《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》《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》（证监会公告[2013]50 号）等相关规定编制公开转让说明书和制作申请文件，公司本次挂牌申请系遵照《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号—公开转让说明书》（证监会公告[2023]24 号）、《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 2 号—公开转让股票申请文件》（证监会公告[2023]25 号）、《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》（股转公告[2023]38 号）等相关规定编制公开转让说明书、制作申请文件。

2、申报报告期的差异

公司前次在全国股转系统申请挂牌报告期为 2013 年 1 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日以及公开信息披露材料涉及的年度为 2015 年度至 2017 年度报告。本次公司申请在全国股转系统挂牌的报告期为 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日。公司本次申报与前次申报及挂牌期间的财务数据所涉期间不存在重合情况，因此相应的财务数据信息不具有可比性。

3、财务信息披露差异

由于公司本次申报与前次申报及挂牌期间的财务数据所涉期间不存在重合情况，因此相应的财务数据信息不具有可比性。

4、非财务信息披露差异

除上述情况外，本次申报披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的主要差异情况如下：

序号	项目	前次申报及挂牌期间披露信息	本次申报披露信息	差异说明
----	----	---------------	----------	------

序号	项目	前次申报及挂牌期间披露信息	本次申报披露信息	差异说明
1	重大事项提示	非经常性损益对公司利润有一定影响风险、流动比率、速动比率较小影响短期偿债能力风险、股权高度集中及实际控制人不当控制风险、技术与产品开发的风险	市场竞争风险、境外市场销售风险、客户集中度较高的风险、生产经营用地租赁风险、毛利率波动风险、存货规模较大及存货跌价的风险、应收账款规模较大的风险、子公司亏损风险	结合行业环境、实际经营状况等因素，对风险因素进行更充分的披露
2	基本情况-注册资本	1,500 万元	3,630.87 万元	依据股本实际情况进行更新
3	公司董事、监事、高级管理人员及简历	孙辉、陈敏、张雪冰、郁春雷、张芳、孙亚峰、程书飞、王芳、吕敏	孙辉、周茹、季贤伟、吴云彬、姚中彬、刘超、程书飞、窦秋月、吕敏	根据人员变动情况进行更新披露
4	实际控制人认定	实际控制人为孙辉	实际控制人为孙辉、孙亚峰	根据现有规则和实际情况对实际控制人重新认定
5	公司股东情况	孙辉、孙亚峰	孙辉、孙亚峰、敦行价值、朗信投资、新联科创投、常州红土、潘彭军、吕敏、深创投、刘超群、敦行聚福、沈伯仁、常州能创、安徽金通、力朗创投、力斯克创投、力泰创投、力和科创投、力睿创投、上海方广、常州方广、大运河基金、科创苗圃、钟楼专精、敦行聚港、优化科技	根据公司最新股权变动情况进行披露
6	子公司	前次挂牌时子公司为中科朗恩斯、朗恩斯电子、利特乐	本次挂牌时控股子公司为中科朗恩斯、江苏思伟奇、安徽思伟奇，参股子公司为新科汽车电子	根据公司最新的子公司情况更新披露
7	主营业务	车辆专用照明灯具、车灯调光电机等汽车车身件、底盘件、发动机件等汽车零部件的销售。	国内汽车 LED 视觉控制系统解决方案提供商，围绕汽车 LED 视觉控制系统进行研发、生产与销售，主要产品包括车灯控制模组、车灯、调光电机等	根据公司最新的经营情况更新披露
8	公司组织结构、主要业务流程、与业	具体详见前次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“二、公司组织结构	具体详见本次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“二、内部组	根据公司最新的经营情况更新披露

序号	项目	前次申报及挂牌期间披露信息	本次申报披露信息	差异说明
	务相关的关键资源要素	和主要业务流程”、“三、公司与业务相关的关键资源要素”	织结构及业务流程”、“三、与业务相关的关键资源要素”	
9	创新特征	无	具体详见本次申请挂牌时披露的公开转让说明书“第二节公司业务”之“七、创新特征”	根据公司创新特征披露
9	公司股本形成概况	披露了公司设立至 2014 年 9 月的股本变化情况	披露了公司设立至 2025 年 5 月的股本变化情况	根据公司最新工商登记信息和实际情况披露
10	关联方及关联关系	根据《公司法》《企业会计准则》的要求对关联方和关联交易进行了披露	根据《公司法》《企业会计准则》的要求对关联方和关联交易更新了披露信息	根据实际情况更新披露
11	特殊投资条款情况	无	根据实际情况补充了特殊投资条款情况	根据实际情况更新披露
12	业务合同	披露 2013 年 1 月 1 日至 2015 年 2 月 6 日对公司持续经营有重大影响的业务合同	披露 2023 年和 2024 年对公司持续经营有重大影响的业务合同	更新了公司业务合同及其履行情况

本次挂牌申请文件与原披露文件因两次申报间隔时间较长、报告期变化、适用规则不同、财务数据及公司相关情况发生变化等原因存在部分差异，除上述情形外，本次挂牌申请文件与前次申请披露文件在信息披露方面不存在重大差异。

(二) 前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等，如存在，请详细说明相关情况，并说明公司及时任董监高、主办券商及律师的知情情况及依据。

1、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的代持情形

公司前次申报及挂牌期间不存在未披露的代持情形。

2、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的关联交易

公司前次申报时的《公开转让说明书》“第四节公司财务”之“五、关联方、关联关系及关联方往来、关联交易”完整披露了前次申报报告期内的关联交易。公司挂牌后于全国股转公司指定的信息披露网站披露了《2015 年半年度报告》《2015 年年度报告》《2016 年半年度报告》《2016 年年度报告》《2017 年半年度报告》《2017 年年度报告》，公司披露了每一会计年度/半年度的关联交易情况。前次申报及挂牌期间不存在未披露的关联交易。

3、前次申报及挂牌期间是否存在未披露的特殊投资条款

公司前次申报挂牌及挂牌期间存在如下未披露的特殊投资条款事项：

2018年4月28日，公司召开2018年第二次临时股东大会，审议通过《关于<公司2018年第一次股票发行方案>的议案》等议案。公司在前次挂牌期间第一次进行股票定向发行，拟认购对象就上述股份认购事宜与朗恩斯签署了股份认购协议。

根据《江苏朗恩斯科技股份有限公司2018年第一次股票发行情况报告书》，本次成功向敦行价值、新联科创投、常州红土、深创投、陈武和潘彭军发行股票267.1428万股，发行价格为每股人民币15.55555元，募集资金总额为41,555,531.84元。

2018年6月，深创投、常州红土与朗恩斯、孙辉就股东特殊权利义务条款相关事宜展开洽谈，并签署《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股份认购协议之补充协议》（以下称“《补充协议》”）。上述协议中包含特殊投资条款。公司本次申报挂牌时，已将上述特殊投资条款的情况和清理情况在《公开转让说明书》“第一节基本情况/三、公司股权结构/(五)其他情况/2、特殊投资条款情况”进行了补充披露。

公司时任董事、监事、高级管理人员中仅有孙辉参与《补充协议》的签署。孙辉知晓上述情况，但因对信息披露要求认识不足、工作疏忽等原因未将相关情况告知时任主办券商及律师。

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

(三) 摘牌期间信访举报及受处罚情况；摘牌期间的股权托管或登记场所、股权管理情况，是否存在纠纷或争议。

1、摘牌期间信访举报及受处罚情况

公司摘牌期间不存在信访举报及受处罚的情况。

2、摘牌期间的股权托管或登记场所、股权管理情况，是否存在纠纷或争议

根据全国股转公司向公司核发的《关于同意江苏朗恩斯科技股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2018]3108号），公司股票自2018年9月6日起终止在全国股转系统挂牌。

终止挂牌后由于公司股东人数未超200人，公司未委托中国证券登记结算有限责任公司或区域股权市场等托管机构进行登记托管，公司股权由公司根据《公司法》及《公司章程》相关规定以制定股东名册的方式自行管理。

根据公司摘牌期间发生的股权变动，相关股东均签署了增资协议或股份转让协议，股份认购方或受让方均支付了相应增资或股份转让价款，公司亦根据历次股权变动情况制备了股东名册，符合《公司法》《公司章程》的相关规定，不存在纠纷或争议。

综上，自摘牌后至本回复签署之日，公司股份未委托托管机构登记托管，公司股票摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

(四) 主办券商、律师核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司前次申报及挂牌期间披露的公开转让说明书、定期报告、临时报告等信息，并与本次申报披露的信息进行对比分析；

(2) 查阅公司的全套工商档案及三会文件，核查公司历次股本演变情况；

(3) 查阅公司前次申报挂牌及挂牌期间披露的公开转让说明书、定期报告、临时报告等信息，检查是否存在未披露的代持、关联交易或特殊投资条款等事宜；

(4) 访谈公司实际控制人，了解前次挂牌期间存在未披露的特殊投资条款

的情况：

(5) 查阅相关政府主管部门出具的合规证明，并登陆国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网、信用中国、公司所在地相关政府主管部门网站等进行公开查询，核查公司在摘牌期间是否存在受处罚情况；

(6) 访谈公司实际控制人，了解公司在摘牌期间是否存在受到信访举报情况；

(7) 访谈股东，确认其股东适格性、股份权属清晰性，确认其所持公司股份不存在权属纠纷或争议。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司本次申报挂牌披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息存在部分差异，主要原因系所属期间不同，公司相关情况和信息披露要求均发生了变化所致。本次申报过程中，公司根据最新报告期内的实际情况，按照最新的信息披露要求对相关事项进行了更新。本次申报挂牌披露的信息与前次申报挂牌及挂牌期间披露的信息不存在重大差异；

(2) 公司前次申报及挂牌期间不存在未披露的代持及关联交易，存在未披露的特殊投资条款；公司董监高中的董事长、总经理孙辉知晓，但因对信息披露要求认识不足、工作疏忽等原因未将相关情况告知时任主办券商和律师；对于公司前次挂牌未披露的特殊投资条款，公司已充分认识内部控制及信息披露的重要性，积极进行规范，纠正存在的问题或缺陷，并在本次申报文件中严格按照中国证监会、全国股转系统及相关法律法规的要求进行信息披露，保证本次申请文件中披露的信息真实、准确、完整；

(3) 公司摘牌期间不存在信访举报及受处罚的情况；摘牌期间，公司股份未委托托管机构登记托管，公司股权由公司根据《公司法》及《公司章程》相关规定以制定股东名册的方式自行管理；公司股票摘牌期间股权管理不存在纠纷或争议。

六、关于公司治理。

(一) 在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《股票挂牌规则》《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。

截至本回复出具之日，公司内部监督机构为监事会，未在董事会下设审计委员会，不存在监事会和审计委员会同时存在的情况。公司监事会由3名监事组成，其中职工代表监事1名，公司已制定《公司章程》《监事会议事规则》明确了监事会作为内部监督机构的职责，以及监事会会议召集、召开、表决等程序，规范了监事会的运行机制，监事会按照《公司章程》《监事会议事规则》的规定履行职权。

综上所述，公司内部监督机构的相关设置符合《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，无需制定调整计划。

公司已在《公开转让说明书》之“第三节 公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”之“(三)公司监事会的建立健全及运行情况”中补充披露如下：

“公司设监事会，监事会是公司的监督机构。公司已根据《公司法》《公司章程》制定了《监事会议事规则》，对监事会的职权、召开方式、表决方式等作出明确规定。报告期内，公司历次监事会召在集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合有关法律法规和公司制度的规定，不存在违反有关法律法规和公司制度的情形。

公司内部监督机构为监事会，未在董事会下设审计委员会，不存在监事会和审计委员会同时存在的情况。公司监事会由3名监事组成，其中职工代表监事1名，公司已制定《公司章程》《监事会议事规则》明确了监事会作为内部监督机构的职责，以及监事会会议召集、召开、表决等程序，规范了监事会的运行机制，监事会按照《公司章程》《监事会议事规则》的规定履行职权。

公司设置监事会作为公司的内部监督机构，相关设置符合《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等的规定，无需制定调整计划。”

(二) 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》《股票挂牌规则》《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 5 月 24 日，公司召开第四届董事会第六次会议、第四届监事会第四次会议，2025 年 6 月 16 日，公司召开 2024 年年度股东大会，根据 2024 年 7 月 1 日施行的《公司法》及 2025 年 3 月 27 日修订的《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》对《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等内部制度进行了修订。

综上，公司已根据现行有效的法律、法规和规范性文件的要求完成了对《公司章程》及内部制度的修订，修订后的《公司章程》及内部制度符合现行《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》的规定。

(三)说明申报文件 2-7 是否符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件。

根据主办券商及律师复核，申报文件 2-7 符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求，无需更新。

(四) 主办券商、律师核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 取得并查阅公司《公司章程》《监事会议事规则》，了解公司内部监督机构的设置情况；

(2) 将《公司章程》及内部制度与《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》的规定进行比对，确定《公司章程》及内部制度是否符合规定、是否需要修订；

(3) 将申报文件 2-7 与《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件进行比对，确定申报文件 2-7 是否需要更新。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

- (1) 公司内部监督机构的相关设置符合《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》等规定，无需制定调整计划；
- (2) 公司已根据现行有效的法律、法规和规范性文件的要求完成了对《公司章程》及内部制度的修订，修订后的《公司章程》及内部制度符合现行《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《股票挂牌规则》《挂牌公司治理规则》的规定；
- (3) 申报文件 2-7 符合《股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件要求，无需更新。

七、关于其他。

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

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

截至本回复出具日，该等人员在原单位的任职情况如下：

姓名	入职公司或其子公司的时间	入职公司之前在原单位的任职情况	原单位主营业务
符涛	2019 年 8 月	常州斯贝克电子有限公司 (工程师)	电子元器件的研发、生产和销售， 已注销
		常州美硕电子有限公司 (工程师)	新型电子元器件的研发、制造和销售
		江苏丰上照明工程有限公司 (技术经理)	LED 照明灯具的研发、生产和销售
		常州星宇车灯股份有限公司 (工程师组长)	汽车车灯的研发、生产和销售
		常州利瑞光电有限公司 (副总经理)	车用 LED 模组及配件的研发、生产 和销售

姓名	入职公司或其子公司的时间	入职公司之前在原单位的任职情况	原单位主营业务
刁俊跃	2022 年 1 月	新加坡 OMNI PLASTICS (工艺员)	塑料产品的研发、生产和销售
		威胜利工程有限公司（主任工程师）	预应力工程和结构加固解决方案的供应商
		江苏洪昌科技股份有限公司（技术中心主任）	汽车装饰件和零配件的研发、生产和销售
		芜湖法雷奥汽车照明系统有限公司（技术经理）	汽车照明系统的研发、生产和销售
		帝宝交通器材（昆山）有限公司（副总经理）	汽车照明系统及零配件的生产和销售
		久大产业投资集团有限公司（南京汽车配件事业部总经理）	实业投资;物业管理;建材销售;房屋租赁;市政、环境项目投资、开发
孙逊之	2019 年 10 月	常州星宇车灯股份有限公司（硬件工程师）	汽车车灯的研发、生产和销售
		常州利瑞光电有限公司（硬件工程师）	车用 LED 模组及配件的研发、生产和销售
姚啸宇	2019 年 4 月	迅驰车业江苏有限公司（设计工程师）	汽车 LED 灯具的研发、生产和销售
王佳宁	2020 年 8 月	常州星宇车灯股份有限公司（硬件工程师）	汽车车灯的研发、生产和销售

根据上述公司核心技术人员的书面确认，在其原任职单位均不存在职务发明的情形。

根据《中华人民共和国劳动合同法》第二十四条规定，“……在解除或者终止劳动合同后，前款规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年”，上述人员入职公司时间均已超过两年，与其原任职单位之间不存在违反有关保密、竞业限制约定的情形，也不存在因违反保密、竞业限制约定与原任职单位而产生纠纷、诉讼的情形。

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

截至本审核问询函回复出具日，公司现有核心技术及其对应的专利情况如下：

序号	核心技术名称	核心技术对应的专利	专利申请日期	专利发明人
1	高集成度后雾倒车模块技术	一种内置散热效果好的汽车大灯	2023/7/31	姚啸宇、赵旭阳

序号	核心技术名称	核心技术对应的专利	专利申请日期	专利发明人
		(ZL202322034414.3)		
2	前照灯自适应远近光 ADB 技术	一种 ADB 自动改变光源覆盖面积模组 (ZL202123423816.X)	2021/12/31	孙辉、符涛、孙逊之
		一种能够有效防止高温的 LED 汽车前灯 (ZL202221356391.7)	2022/6/1	李宣、张长东
3	车用投影氛围灯	一种照地投影灯 (ZL202221970055.1)	2022/7/28	姚啸宇、李宣
4	数字光处理技术 DLP	一种便于微调的 LED 前灯 (ZL202221354882.8)	2022/6/1	李宣、张长东
5	前照灯平台化 ECU	一种 LED 光源控制汽车车灯 (ZL202123417296.1)	2021/12/31	孙辉、符涛、孙逊之
6	尾灯平台化 ECU	一种组合式 LED 照明的汽车尾灯模组 (ZL202123423797.0)	2021/12/31	孙辉、符涛、孙逊之
7	车用点阵屏尾灯技术	一种光源驱动模块及含有其的车灯 (申请中)	2025/3/18	刁俊跃
8	超长高位制动灯均匀点亮技术	一种增强散热的汽车车灯结构 (ZL202322874944.9)	2023/10/26	姚啸宇
9	车用小空间均匀点亮车标灯技术	一种三模车灯组件 (ZL202321083528.0)	2023/5/8	姚啸宇、王淑林
10	前装饰灯均匀点亮技术	车灯饰框一体式弹性卡扣结构、车灯及车辆 (ZL202422377548.X)	2024/9/29	姚啸宇、戴中富、尹峰
11	车舱内交互氛围灯	一种光源亮度自动调整方法及系统 (ZL202411234605.7)	2024/9/4	符涛、徐云曦
12	彩色 RGB 尾灯	一种光源亮度自动调整方法及系统 (ZL202411234605.7)	2024/9/4	符涛、徐云曦
13	投影灯平台化 ECU	一种两路输出光源驱动方法及系统 (ZL202411604069.5)	2024/10/23	符涛、吴敏军
14	智能座舱氛围灯技术	车灯控制系统及汽车 (ZL202422222616.5)	2024/9/11	韦宇峰、符涛、孙逊之、王佳宁
15	智能交互触摸顶灯技术	一种驱动电路匹配光源模组的方法及系统 (ZL202411623318.5)	2024/11/14	符涛、周静文

公司的上述核心技术及其对应的专利不涉及公司核心技术人员在原单位的职务发明。

截至本回复出具日，公司及其核心技术人员与相关人员的原任职单位之间未

发生关于知识产权归属、商业秘密等相关的诉讼事宜，公司及前述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

(二) 补充披露公司与实际控制人控制的优化科技关联租赁的原因及必要性，结合市场价格、第三方租赁价格等进一步量化说明关联租赁定价的公允性。

1、公司与实际控制人控制的优化科技关联租赁的原因及必要性

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”之“(三)关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“1. 经常性关联交易”之“(3) 关联方租赁情况”补充披露如下：

“报告期内，公司子公司中科朗恩斯存在向优化科技租赁厂房用于办公、生产经营的情况，同时子公司江苏思伟奇因办理工商注册登记向优化科技以零对价租赁房屋。

中科朗恩斯成立初期主营外贸业务，产能规模较小，因此成立初期租赁位于武进区嘉泽镇工业集中区的一栋厂房开展生产经营。后续因中科朗恩斯战略定位转向国产市场，加大自主研发和生产，需要扩充产能，经充分考察，发现优化科技名下土地厂房可满足中科朗恩斯生产经营需求。考虑到当时优化科技名下部分房产尚未办理产权证书，由中科朗恩斯直接受让房产或由公司收购股权可能存在法律瑕疵，公司实际控制人孙辉决定以其本人名义收购优化科技控制权后将相关土地和房产出租给公司及子公司。

因此，公司的关联方租赁系根据业务开展的需要，具备必要性、合理性。

公司向关联方租赁厂房的价格参考资产价值及周边地区同类型厂房的市场价格而定，定价具备公允性。”

2、结合市场价格、第三方租赁价格等进一步量化说明关联租赁定价的公允性

公司向关联方租赁厂房的价格参考周边地区同类型厂房的价格，定价具备公允性。

公司向关联方租赁厂房的价格与同地区厂房租赁价格对比如下：

租赁对象	租赁地址	建筑面积(㎡)	租赁价格(元/月)	租赁单价(元/㎡·天)
------	------	---------	-----------	-------------

租赁对象	租赁地址	建筑面积(㎡)	租赁价格(元/月)	租赁单价(元/㎡、天)
常州优化科技有限公司	常州市武进区祥云路5号	26,956.49	428,080.83	0.52
58 同城出租信息	常州大学(西太湖校区)-常州市武进区	27,500.00	396,000.00	0.48
安居客出租信息	国茂减速机集团有限公司-常州市武进区	9,500.00	151,100.00	0.53

如上表所示，公司向关联方租赁厂房的租金与市场价格基本接近，定价公允。

(三) 主办券商、律师、会计师核查意见

1、核查程序

针对上述事项（一），主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司出具的说明、相应的专利文件、公司核心技术人员填写的调查问卷和该等人员出具的确认函，并查询了中国裁判文书网，了解核心技术人员于原公司的任职情况、公司核心技术和相关专利是否涉及上述人员职务发明、公司及上述人员是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷；

针对上述事项（二），主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 查阅公司及中科朗恩斯出具的说明，了解关联租赁的原因及必要性；
 (2) 登陆 58 同城、安居客公开租赁平台网站查阅公司所在区域类似厂房的租赁价格进行比对。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

截至本回复出具日，公司核心技术人员在其原任职单位均不存在职务发明的情形，与其原任职单位之间不存在违反有关保密、竞业限制约定的情形，也不存在因违反保密、竞业限制约定与原任职单位而产生纠纷、诉讼的情形；公司现有核心技术及对应专利不涉及公司核心技术人员在原单位任职期间的职务发明，公司及前述人员不存在侵犯他人知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷。

经核查，主办券商、会计师认为：

公司与实际控制人控制的优化科技关联租赁系根据业务开展的需要，具备必要性、合理性。公司向关联方租赁厂房的租金与周边地区同类型厂房的租赁价格

基本接近，定价公允。

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。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师经对照《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》等规定后认为，除上述事项外，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。公司财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，距离公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，具体如下：

公司财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月（即 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日），公司主要经营情况及重要财务信息如下（以下数据未经审计或审阅）：

1、订单获取情况

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单不含税金额为 32,346.86 万元，公司目前经营状况稳定，订单充足且正常履行，业绩情况良好。

2、主要原材料（或服务）的采购规模

2025 年 1 月-6 月，公司主要原材料采购金额为 24,589.58 万元（不含税）。公司采购规模随公司的销售规模而变化，主要供应商相对稳定，采购具有持续性、稳定性，未发生重大异常情况。

3、主要产品（或服务）的销售规模

2025年1月-6月，公司共实现营业收入40,149.19万元。

4、关联交易情况

2025年1月-6月，公司发生如下关联交易：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2025年1-6月
常州市新科汽车电子有限公司	物料采购	1,200.17
常州市新科汽车电子有限公司	外协加工	0.25
常州优化科技有限公司	房屋租赁	259.17

5、重要研发项目进展

2025年1月-6月，公司研发投入1,500.99万元，研发项目均按计划正常推进，不存在需要披露的重大研发项目进展异常情况。

6、重要资产及董监高变动情况

2025年1月-6月，公司重要资产及董监高不存在重大变动情况。

7、对外担保

2025年1月-6月，公司无新增对外担保情况。

8、债权融资情况

2025年1月-6月，公司合计新增银行借款25,937.17万元。

9、对外投资情况

2025年1月-6月，公司无新增对外投资情况。

10、重要财务信息

2025年1月-6月/2025年6月30日，公司重要财务信息如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月/2025年6月30日
营业收入	40,149.19
净利润	1,933.82
研发费用	1,500.99

所有者权益	50,041.80
经营活动现金流量净额	-1,248.42

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	13.75
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	409.74
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	63.04
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	1.94
减：所得税影响数	10.52
少数股东权益影响额（税后）	0.74
非经常性损益净额	477.21

综上所述，财务报告审计截止日至本公开转让说明书签署日，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员未重大变动，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

同时，主办券商已在《东吴证券股份有限公司关于推荐江苏朗恩斯科技股份有限公司股票进入全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的推荐报告》之“九、财务报告审计截止日后主要经营状况及财务信息”中补充披露审计截止日后的主要经营情况及财务信息。

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】

截至本问询函回复出具日，公司未向当地证监局申请辅导备案，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。中介机构暂无需就北交所辅

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。

(本页无正文，为江苏朗恩斯科技股份有限公司对《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人: 孙辉

孙 辉



江苏朗恩斯科技股份有限公司

2015年8月7日

(本页无正文，为东吴证券股份有限公司《关于江苏朗恩斯科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字): 张博雄

张博雄

项目小组成员(签字):

毕宇洪

毕宇洪

余昭

余昭

吴庆南

吴庆南

张煦阳

张煦阳

颜煜昌

颜煜昌

